

## 中國人與以色列人對 孩子的教育

孩子的教育（必看台灣父母應該做不出這樣的[狠心]吧，總希望孩子是在無憂無慮的環境下長大，也難怪我們的孩子是一代一代的越來越[草莓]，以下這位作者，她的父親是猶太人，母親是華人，這是一篇會顛覆我們教育思想的論調，值得我們深思.....

猶太裔大陸籍華人的故事—值得一讀 1992 年，當我輾轉回到以色列的時候，13 歲的老大、12 歲的老二和 10 歲的小女兒都還暫時留在中國。選擇在那時回到以色列，完全是窮途末路：我的父親是猶太人，二戰時逃亡到上海，並在那生下我。母親在我很小的時候就拋棄了我們，12 歲那年父親去世，我就成了孤兒。長大後，我在上海銅廠當體力女工。結婚生下 3 個孩子後，丈夫離我們而去。留在上海，滿眼都是痛苦的回憶。正好那時中以正式建交，懷著一種逃避的心情，我成爲了第一批回到以色列的猶太後裔。

初到以色列的日子，比想像中要困難許多。我不懂得那語言(父親教的古希伯來語早已不在以色列使用)，不懂得移民優惠政策(新移民可以有一筆安家費)。在特拉維夫的大街上，我壓根不知道怎樣才能生存下去。我從上海帶去的積蓄只能維持 3 個月的生活開支，我必須找到賺錢的辦法，還要早日把孩子接到我身邊。我苦攻希伯來語，學最基本的生活語言，然後，我在路邊擺了個投資最小的小攤賣春捲。以色列的官方貨幣是謝克爾，1 謝克爾兌換人民幣 2 塊錢，更小的幣值是雅戈洛，1 謝克爾等於 100 雅戈洛。我的春捲小攤，每天能賺到十來個謝克爾。當我的小攤生意慢慢穩定下來以後，1993 年 5 月，我把 3 個孩子都接到了以色列。

孩子們初到以色列的時候，受到了不少鄰居們的責難。以前在國內時，我一直秉承再苦不能苦孩子的原則，到了以色列以後，我依舊做著我合格的中國式。媽媽：我把孩子們送去學校讀書，他們上學的時候我賣春捲。到了下午放學的時候，他們就來春捲攤，我停止營業，在小爐子上面給他們做餛飩下麵條。一天，當 3 個孩子圍坐在小爐子旁邊等我做飯的時候，鄰居過來訓斥老大："你已經是大孩子了，你應該學會去幫助你的母親，而不是在這看著母親忙碌，自己就像廢物一樣。然後，鄰居轉過頭訓斥我："不要把那種落後的中國式教育帶到以色列來，別以爲生了孩子你就是母親....."鄰居的話很傷人，我和老大都很難受，回家後，我安慰老大："沒事的，媽媽能撐住，我喜歡照顧你們。"可是，老大說："也許，她說得沒錯。媽媽，讓我試著去照顧弟弟妹妹吧....."

第二天是祈禱日，孩子們中午就放學了。來到我的攤，老大坐在我旁邊，學著我的樣子把打好的春捲皮包上餡，卷成成品，然後入油鍋去炸。他的動作一開始有些笨拙，但是後來越來越熟練.....老大身上的轉變大得連我自己都想不到，除了幫我做春捲，他還提出由他們帶做好的春捲去學校賣給同學。每天早上，他和弟弟妹妹每人帶 20 個春捲去學校，放學回來的時候，會把每人 10 謝克爾的賣春捲收入全部上交給我。我覺得很心酸，讓他們小小年齡就要擔起生活的擔子。可是，他們沒有表現出我想像的那種委屈，他們說他們慢慢開始喜歡這種賺錢的感覺了。鄰居太太經常來跟我聊天，告訴我正規的猶太家庭應該如何運作，應該如何教育孩子：猶太人從來不覺得賺錢是一個需要到達一定年齡才能開展的活動，與中國的"教育從娃娃抓起"一樣，他們始終覺得"賺錢從娃娃抓起"才是最好的教育方式。

鄰居太太告訴我，在猶太家庭沒有免費的食物和照顧，任何東西都是有價格的，每個孩子都必須學會賺錢，才能獲得自己需要的一切。我覺得這樣的教育手段比較殘酷，不是那麼容易接受。但是，孩子

們在學校也被灌輸著這樣的理念。他們比我更容易地接受了這種猶太法則。於是，我決定改變以前在國內對孩子們的習慣，試著培養他們成為猶太人。

首先，我們家確立了有償生活機制，家裡的任何東西都不再無償使用，包括我這個母親提供的餐食和服務。在家吃一頓飯，需要支付給我 100 雅戈洛的成本費用，洗一次衣服需要支付 50 雅戈洛……在收取費用的同時，我給予他們賺錢的機會，我以每個春捲 30 雅戈洛的價錢批發給他們，他們帶到學校後，可以自行加價出售，利潤部分可自由支配。第一天下午回來以後，我得知 3 個孩子賣春捲的方式竟然截然不同：老三比較老實，按照老價錢，50 雅戈洛一個零售，賺到了 400 雅戈洛；老二則使用了批發手段，40 雅戈洛一個直接將春捲全部賣給了學校餐廳，儘管只 200 雅戈洛的利潤，但他告訴我餐廳同意每天讓他送 100 個春捲去；老大的方式比較出人意料，他在學校舉辦了一個"帶你走進中國"的講座，由他主講中國國內的見聞，講座噱頭就在於可免費品嚐美味的中國春捲，但是需要買入場券，每人 10 雅戈洛，每個春捲都被他精心分割成了 10 份，他接待了 200 個聽眾，入場券收入 2000 雅戈洛，在上繳學校 500 雅戈洛的場地費用後，利潤 1500 雅戈洛。

除了老三的方法在我意料以內之外，老大和老二的經營方式都超出了我的想像。我真的沒有料到，只在短短數日之間，以前只會黏著我撒嬌的孩子就搖身一變成了精明的小猶太商人。他們的學業並沒有因此受到任何影響，為了琢磨出更多更新穎的賺錢方法，他們很努力地去學習和思考——老師授課的內容很對他們胃口，因為沒有奉獻精神之類的說教。老師問過他們這樣一個問題："當遭到異教徒的襲擊，必須逃命的時候，你會帶著什麼逃走？" 對於這個問題，回答"錢"或"寶石"是不對的。這是因為，無論是錢還是寶石，一旦被奪走就會完全失去。正確的答案是"教育"。與財物不同，只要人活，教育就不可能被別人奪走。他們很讚賞老師說的這麼一句話："如果你想將來成為富翁，就學好眼前的東西，它們將來都會大有用處的……"

當老人在法律課上學習了移民法後，他告訴我像我們這樣的家庭應該可以去移民局領取安家費。我半信半疑去了，結果一下領回了 6000 謝克爾的安家費，這對我們一家來說可是一筆了不得的財產。然後，老人跟我說因為他給我提供了資訊，我應該付給他 10% 的酬金。我猶豫很久，終於決定把 600 謝克爾這筆大錢給他，他拿到錢後，給我和弟弟妹妹都買了很漂亮的禮物，剩下的錢，他說他會拿去變成更多的錢。老人用這筆酬金郵購了一批在國內很便宜的文具，然後去學校進行售賣，利潤再投入繼續進貨，1 年以後他戶頭上的金額就已經超過了 2000 謝克爾。儘管老人很會賺錢，但在實際上，老二比他更領會猶太法則的精髓——猶太人共同的一點是，從事那些不用投入本錢的行業，從事其他人不做的、無須花錢和投資的工作。

當老人在利用國內的資源賺錢的時候，老二也在如此做著，不過，他賺的是不需要成本的精神領域的利潤——老二以他 14 歲的年齡和文筆，竟然在報紙上開設了自己的專欄，專門介紹上海的風土人情，每週交稿 2 篇，每篇 1000 字，每月 8000 雅戈洛。

老三是女孩子，因為比較矜持，也沒有展露出賺錢方面的才能，但是我在她身上欣慰地看到了猶太人對生活的樂觀和優雅。她學會了煮茶和做點心，每天晚上，她會精心煮一壺紅茶，配上她自創的口味不同的點心，一家人圍坐下來邊吃邊聊天——老三的點心有點中西合璧的味道，兩個哥哥都很喜歡。不過，這些點心不是免費的，兩個哥哥支付的點心費用，刨開成本和每天需要交給我的費用外，老

三也能活得很滋潤。當我們家的資金越來越豐富的時候，我們一家 4 口合資開辦了我們家的中國餐廳。我占 40% 股份、老大 30%、老二 20%、老三 10%。當我們家的餐廳越來越有名的時候，我也引起了很多關注。當我獲得拉賓的接見後，我成了以色列的名人。此時的我已經完全掌握了希伯來文，再加上我的母語中文，我最後被以色列國家鑽石公司邀請擔任駐中國首席代表。

當我回國任職的時候，孩子們也跟隨我一起回到了中國，有中國孩子作為比較對象之後，我方才發覺我的孩子成長得比我想像的還要優秀——在回國之前，每個孩子都去購買了很多以色列產的物品。回國之後，老師來找我了，她說我的孩子在校園推銷來自以色列的商品，從飾品到民族服裝甚至到子彈殼無所不有，她建議我好好管教一下孩子。我告訴她，我無權干涉我孩子的行為，這是他賺取他們學費的方式——因為，我已經不再負責他們的所有學習費用。老師的眼睛頓時瞪得大大的，她理解不了像我這樣月薪 5000 美元的母親竟然會不給孩子學費。我請她品嚐一下女兒做的在家售價 2 塊錢一個的小點心，微笑著告訴她："這是我的孩子在以色列生活幾年以來，學會猶太法則的產物，我相信他們將來都會成為優秀的人才....."。

在隨後的高考中，老大進入了旅遊高等專科學校，他說他要成為專業的旅遊人才，然後去以色列開辦自己的旅遊公司，壟斷經營中國遊；第二年，老二考入上海外國語學院，他說他的理想是當一個作家，在不需任何投資和奉獻的前提下賺取利潤；老三說她會去學中國廚藝，當一個頂級的糕點師，然後去開辦全以色列最好的糕點店.....回國以後，我發覺很多中國父母都活在一種左右搖擺的矛盾心態中既希望自己的孩子將來能成為大富翁，卻又似乎害怕孩子過早地沉迷於金錢——就好像，既希望孩子將來能有個幸福的家庭，卻又害怕孩子現在會早戀一樣。

這是一種典型的葉公好龍——猶太人用敲擊金幣的聲音迎接孩子的出世，賺錢是他們人生的終極目標，至於教育、學習都是為了達到這個目標必須經歷的過程——而中國的父母，哪怕心中憧憬無比，但卻從來不肯挑明這個話題。這句話很難說嗎？其實只是簡單的一句："孩子，我想當一個富豪的媽媽....."