

# 最新商人读后感 货币商人读后感字(优秀10篇)

写读后感绝不是对原文的抄录或简单地复述，不能脱离原文任意发挥，应以写“体会”为主。如何才能写出一篇让人动容的读后感文章呢？以下是小编为大家收集的读后感的范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 商人读后感篇一

时下，媒体对银行家的报道不少、银行家写的专业文章也不少，缺乏的是生动可读的中国银行家的传记、回忆录。张衢的《货币商人》我认为是生动有趣，可读可品的。

本书一开始阐述了营业网点的作用。张衢先生认为，任何时候都不能轻视营业网点的作用，物理网点是银行开辟市场的重要抓手。传统银行想要开辟一个市场，必须在当地设立一个营业机构，进而拓展客户群体。以批发市场为例，这里的小微企业客户想要开立对公账户、贷款，直接想法是就近找银行的网点办理业务。假设某银行在该批发市场没有营业机构，想要获得这个客户是非常困难的。目前，科技发展日新月异，移动互联网强势来袭，柜员、客户经理等角色都会发生变化，但是物理网点的作用仍然是不可撼动的。我们要重塑网点，使网点更加科技化、人性化，为客户带来更优质的服务。

客户是银行经营的基础。本书对“客户”的阐述也很精彩。银行发展客户，要做到数量和质量两手抓，两手都要硬。一方面，要做大客户规模。客户规模是经营中的一项指标，具有很重要的意义。张衢先生担任浙江省分行行长时，到市分行某支行检查工作，发现该支行完成了某项指标任务，但是客户数量较少，表明该支行是依靠几个大型客户完成的任务。他对这种情况表示担忧，认为这个支行的经营过分依赖几个

大型客户，风险较大。于是，他向市分行提出建议，要针对这个支行设立一个客户数量的指标；另一方面，要做优客户质量。客户质量的重要标志就是客户使用银行的产品数，银行拥有多条产品线，要结合客户需求，尽可能为客户多配置产品。张衢到多个国家的银行进行考察学习，他赞赏富国银行“交叉营销”的做法。富国银行服务着7000多万家庭客户，占据全美家庭数的1/3。充分挖掘客户的潜在需求，客户使用产品平均数为5.92个，最高地区达7.38个。银行开展交叉营销，不仅能提高客户的忠诚度，增强客户黏性，还能实现客户效益的最大化，达到差异化经营和控制成本的目的。

## 商人读后感篇二

不论人们如何看待罗斯福在执政期间的表现，其政策的一致性一直是为人称道。这些政策有一个明确的目标：首先需要提升国内物价水平，其次才是稳定美元币值。罗斯福总统带领美国人民走出了金本位的桎梏，这看似是一个时代的落幕，实则是一个崭新时代的开篇。在罗斯福看来，经济复苏的重要性远高于稳定美元币值。

1933年3月的华盛顿特区一片阴霾，冷雨潇潇。4日的这个星期六，富兰克林罗斯福正式成为美国历史上第32任总统。民众不顾阴冷天气的阻挠，聚集在国会大厦，等待新任总统发表就职演讲。

聆听就职演讲的美国民众既对新一届政府充满了期望，同时也对时局感到深深的忧虑。当时，美国的失业率已逼近25%，生活无着的人们对政府丧失了信心，暴力事件在多地频现。1932年的夏天，就连美利坚合众国的武装部队也爆发了\*\*。由于政府承诺的战后补偿迟迟未兑现，“一战”的老兵们便聚集起来，发动了一场对白宫的“战役”：一支由数千名失业的退伍军人组成的“补偿金远征队”被派到了华盛顿特区。他们在市内安营扎寨，要求联邦政府兑现先前的承诺，给予他们生活上的救济。

社会的动荡还不限于此：千万美国家庭因无力偿还银行贷款而被迫与他们的家园和农场诀别，上千家银行纷纷宣告破产。储户对美元价值的信心之坝已经崩塌，他们不断地将手中的纸币兑换成黄金。面对挤兑风潮，美国联邦储备体系已处在崩溃边缘。为了平复社会中弥漫的恐慌，罗斯福总统在就职演讲中呼吁美国民众重振信心，迅速行动起来应对危机。他提到，“唯一值得我们恐惧的就是恐惧本身——一种莫名其妙的、丧失理智的、毫无根据的恐惧，将人转退为进所需的种种努力化为泡影”。接着，罗斯福总统还向美国民众承诺银行家将不再干预华盛顿的决策工作。在罗斯福的就职演说临近结尾时，他提到了一项关键的“施政方针”：国家将向市场注入“充足而健康的货币供给”，而这也成为他上任后的第一项工作。为了让“货币兑换商”不再为一己私欲而损害公众利益，罗斯福总统将要打造一种全新的美元。

正当美国民众在为新总统就职而举行庆祝——与舞会之际，白宫里的工作人员已开始了紧张的工作。为挽救全国的金融体系，新抵华盛顿的民主党人与即将卸任的共和党人开始进行合作，商讨方案，草拟法令。

就在就职演说隔天的深夜，罗斯福总统已做好签署一道行政指令的准备，但联邦储备委员会的首席法律顾问沃尔特·怀亚特(walterwyatt)在这时阻止了他。怀亚特解释说：“今天是礼拜日。如果总统在主日签署法令，恐怕有损就职演说中提到的对的笃信。签字可以暂放一下，反正很快就到周一了。”正是在这份周一签署的指令中，美国联邦政府发布了“全国银行歇业休假公告”，禁止银行在歇业休假期间对外支付黄金或进行外汇交易。公告发布两天后，罗斯福告诉记者，该公告并非只是一时的应急举措，它为一个崭新的、永久性的货币制度开启了新篇章。在新的货币制度下，政策制定者被授予了调控市场中货币供给量的权限，以期借此带领经济彻底走出大萧条的阴霾。紧接着，3月12日，在罗斯福就职首周的最后一天，他通过广播与美国民众进行了直接沟通，而这也是日后一系列“炉边谈话”的开端。在谈话中，

罗斯福总统向民众阐释了他的货币政策。他说道：“在对金融体系进行重新调整的过程中，有一个因素比通货、比黄金更重要，这就是公众的信心。信心和勇气是帮助我们取得成功的必备条件。”

和人民利益为代价。他们应当相信，美国政府会为了人民的利益而合理地调控货币供给。

其实，早在1929年股市一之前，消费者就已开始收紧开支，零售商为了刺激市场需求，不得不调低产品价格。然而适得其反的是，更低的价格令潜在的买家寄望于价格的继续下跌，进而选择推迟消费。持观望态度的人越来越多，消费疲软，市场因之陷入混乱。

到了罗斯福总统就任的1933年，导致美国经济深陷泥潭的症结已昭然若揭。问题不在于企业没有能力进行生产，而是价格的问题导致市场丧失了活力。通货紧缩导致即便商家一再调低商品价格，总需求仍不见起色。人们大多选择持币观望、收紧支出。在当时，虽然工厂的工人仍可以生产出高质量的商品、农田里的收成也甚是喜人，但是价格的持续下跌导致生产企业和农户失去了开展生产的动机。即便忍饥挨饿，工人和农民也不愿做这赔本的买卖。在经济疲软、内需不振的形势下，罗斯福总统打算利用他的美元政策应对通货紧缩。虽然通货紧缩的恶性循环令民众预期价格将进一步下跌。但是，如果可以通过某种方式调整市场对于美元价值的预期，那么这将为价格下跌踩下刹车，甚至扭转乾坤。这样一来，价格上涨与美元贬值的预期，将令消费者和投资者愿意与他们手中的钱告别。市场活力被唤醒，经济的引擎将被重新发动。

事实上，在罗斯福上任首日，市场预期就已出现转变，价格开始回升。罗斯福总统将他的政策目标清晰地传达给了美国民众，并果断地贯彻起了各项工作方针。在其任职的里，货币政策的主导权被牢牢地掌控在政府手中，而罗斯福对货币

政策的灵活运用也极大地促进了美国经济的复苏和发展。历史学家查尔斯·比尔德()在罗斯福总统的第二届总统任期内对其做了如下评价：“不论人们如何看待罗斯福总统在执政期间的表现，其政策的一致性一直是为人称道的。这些政策有一个明确的共同目标：首先需要提升国内物价水平，其次才是稳定美元币值。罗斯福总统带领美国人民走出了金本位的桎梏，这看似是一个时代的落幕，实则是一个崭新时代的开篇。”

### 商人读后感篇三

《货币商人》本书中充满着辩证法，银行经营中永远在平衡，没有简单的答案。比如“过于考核人均、网均指标后，不少分行简单采用撤并网点的做法—机构越少点均越高，杀鸡取卵，优化了本机构指标，却导致客户流失、服务力下降。”又如管理水平的两个标准：一是银行制度、流程的完善程度和执行力，二是是否实行以人为本的管理方式，前者创造稳健与规范，后者创造活力与动力。再如业务发展与管理强化对系统不断地做加法，使之膨胀与复杂化；系统整合与技术升级对系统不断地做减法，使之精简与集约化。

书中还分享了许多肺腑之言。例如“在中国，行长行为方式最基本、最显著的特点是执行。以服从方式执行，用市场方式应对。他们总会测算影响，仔细研究经营对策和方法，去统一认识，在贯彻中达到认识的统一，拿出针对性措施。一切向前面去寻找出路，没有路就走出路，提高适应性，提升应变能力”、“假如一任行长只打算做一两年，就会更关注短期效应，根本谈不上什么经营战略，至多是眼前的经营策略”引人深思。

张衢先生从十几岁去到北大荒，开始知青生涯，后经历返乡、考学，从信贷员到工行总行副行长，人生经历传奇，充满正能量。他在书中提到，职场一生，贵在求索。凭心而论，为学历读书并不难，只要死记硬背功夫到，考一门过一课总能

过关，是一个必然的被动灌输的流程。为工作而学真艰辛，难在无止境、无边际，无时无刻的压力下，始终在自我总结，试错求证与否定创新之中，是个自由的主动升华的过程。他说，“一份耕耘，一份收获”，这是农耕时代最原始的生存至理。工作总是在追逐目标与结果，而人重要的意义是参与到伟大的过程之中。

回看张衢先生的来时路，满怀自信与情怀、爱岗敬业、心胸坦荡、为人友善。古语有云，以人为镜可以明得失，作为银行经营管理者的一员，我应该学习张先生积极向上的人生态度，保持学习状态、提升管理能力、牢记服务实体经济的初心，在深圳这片金融热土上做一名不忘初心的追梦人。

## 商人读后感篇四

今天，我要为大家推荐一部世界巨著，莎士比亚的经典之作——《威尼斯商人》。

整本书以话剧的形式为大家呈现。威尼斯商人——安东尼奥，有满腔的友谊与正义感，为了帮好友巴塞尼奥筹集资金，跟狡猾的威尼斯商人结成交易，冒着生命危险答应夏洛克如不在三个月内还钱，将从胸脯上活生生的割下一磅肉。真令人心惊肉跳。我们的眼球将会被他们拉近。眼看着正义之光被黑云掩盖，观者无人不担忧。却说这巴塞尼奥筹钱是为了去娶美丽贤惠的鲍西亚，他们两厢情愿结成夫妻。就因为剧情之中诞生了这位粉色的鲍西亚，让她聪明才智进展无余。碰巧这律师就是他的舅舅，便自己女扮男装，走进法庭，以条约中只说割肉，不允许割出一滴血来，最终正义战胜了邪恶，白光驱散黑云，夏洛克也因无恶不作得到应有下场。

当然，书中还有许多值得揣摩、欣赏的“配角”，他们充分配合主人公将整个剧情整理得充实丰满。

作者的写作境界十分高超，虽然没有过多的描写人物的心理

变化，与人物动作、表情，但通过语言，情节的发展，给了人们充分的、发挥想象力的余地。看完后回味无穷。

这本书最大核心应该是告诉人们要多做善事，不要计较小节，要宽容大度，因为邪恶终究会灰飞烟灭。其次就是要助人为乐，朋友是永久的，像安东尼奥一样多位朋友着想。

## 商人读后感篇五

《货币商人》一书最大特点之一是摒弃了单纯的回忆录叙事风格，选择基于从业经历而累积的深刻思考，从中提炼作为一名银行从业者多年的实践经验，讲述合格银行人的必备思想、眼界、技术等，反映作者在银行业不同发展时代浪潮中内心深处的知识浪花，蕴含着银行经营的大道至理和上下求索的人生正道。

关于经营，全书从管理人员、机构、资金、系统、产品、客户、经营七个方面详细展开，辩证畅谈什么是银行人的为商之道。比如，市场以资为本，经营以人为本；不能为图省事，简单将上级考核指标照套下达使网点成了各专业的指标篓；既讲关系营销“人际关系是一把钥匙”，也要“靠正道去做最强、最优的银行”；和政府“近而不失经营原则，远而保持紧密联系”。

该书的一大亮点是关于银行与行长的阐述。张衢先生历任市分行行长、省分行行长和总行副行长领导岗位，对如何做好一名行长这个课题是有发言权的。他认为行长与部门老总、条线领导不同，他不能只在某一方面专，应是样样都懂，且有大局观，德商为重、财商立本、智商是基、情商于情、技商如器。分支行行长必须通业务、懂全局、善管理、会经营，一专多能作为任职尽职的基本功，总揽全局才具有眼光和胸怀。对外要能说清金融货币政策态势、监管及制度规定，对内能说明经营管理及专业间关系，了解银行基本业务制度要求，把得住风险的基本要领。

本书中充满着辩证法，银行经营中永远在平衡，没有简单的答案。比如“过于考核人均、网均指标后，不少分行简单采用撤并网点的做法一机构越少点均越高，杀鸡取卵，优化了本机构指标，却导致客户流失、服务力下降。”又如管理水平的两个标准：一是银行制度、流程的完善程度和执行力，二是是否实行以人为本的管理方式，前者创造稳健与规范，后者创造活力与动力。再如业务发展与管理强化对系统不断地做加法，使之膨胀与复杂化；系统整合与技术升级对系统不断地做减法，使之精简与集约化。

书中还分享了许多肺腑之言。例如“在中国，行长行为方式最基本、最显著的特点是执行。以服从方式执行，用市场方式应对。他们总会测算影响，仔细研究经营对策和方法，去统一认识，在贯彻中达到认识的统一，拿出针对性措施。一切向前面去寻找出路，没有路就走出路，提高适应性，提升应变能力”、“假如一任行长只打算做一两年，就会更关注短期效应，根本谈不上什么经营战略，至多是眼前的经营策略”引人深思。

张衢先生从十几岁去到北大荒，开始知青生涯，后经历返乡、考学，从信贷员到工行总行副行长，人生经历传奇，充满正能量。他在书中提到，职场一生，贵在求索。凭心而论，为学历读书并不难，只要死记硬背功夫到，考一门过一课总能过关，是一个必然的被动灌输的流程。为工作而学真艰辛，难在无止境、无边际，无时无刻的压力下，始终在自我总结，试错求证与否定创新之中，是个自由的主动升华的过程。他说，“一份耕耘，一份收获”，这是农耕时代最原始的生存至理。工作总是在追逐目标与结果，而人重要的意义是参与到伟大的过程之中。

回看张衢先生的来时路，满怀自信与情怀、爱岗敬业、心胸坦荡、为人友善。古语有云，以人为镜可以明得失，作为银行经营管理者的一员，我应该学习张先生积极向上的人生态度，保持学习状态、提升管理能力、牢记服务实体经济的初



心，在深圳这片金融热土上做一名不忘初心的追梦人。

## 商人读后感篇六

莎翁的名剧《威尼斯商人》探求的是金钱这一古老而又永不过时的话题。金钱是世界上最有价值的东西么？有什么东西比金钱更珍贵？富有动人的亲情故事，对爱与付出的讴歌、机智的对话、峰回路转的剧情，夸张爆笑的情节，充满了传奇及浪漫的色彩。交织着友情、爱情、亲情的世界，引领我们认识什么才是人生中重要的价值……诙谐的语言蕴含了深刻的内涵！

剧中主要人物有安东尼奥、夏洛克、巴萨尼奥、鲍西亚、杰西卡和罗兰佐。他们生活在商业味浓重的威尼斯，安东尼奥热心帮助巴萨尼奥去见美貌的富家嗣女鲍西亚而向放高利\*的夏洛克借了三千块钱，并依夏洛克的立下了违约割胸口一磅肉的契约。安东尼奥的全部资本都在“海上”，他的商船因故未能及时返回，于是夏洛克一纸状书把他告上法庭。法庭协调未果，因为不怀好意的夏洛克不要巴萨尼奥三倍甚至十倍于借款的还款，只要那一磅肉。法庭审判中，鲍西亚女扮男装出场作为律师用自己的博学使夏洛克打消割肉的念m头的同时拿不回借款的一个子儿。更要命的是，他的所有财产都依法传给“私奔”的女儿杰西卡和女婿罗兰佐。

不说夏洛克贪婪得到头来一无所有，且看鲍西亚父亲为宝贝女儿择亲定制的金、银、铅三个匣子，匣子里面分别是死人的骷髅、傻瓜的画像和鲍西亚画像。

金匣外面刻着：“谁选择了我，将要得到众人所希求的东西。”里面的纸卷是：“发闪光的不全是黄金，古人的说话没有骗人；多少世人出卖了一生，不过看到了我的外形，蛆虫占据着镀金的坟。你要是又大胆又聪明，手脚壮健，见识却老成，就不会得到这样回音：再见，劝你冷却这片心。”

银匣外面刻着：“谁选择了我，将要得到他应得的东西。”，里面的纸卷是：这银子在火里烧过七遍；那永远不会错误的判断，也必须经过七次的试炼。有的人终身向幻影追逐，只好在幻影里寻求满足。我知道世上尽有些呆鸟，空有着一个镀银的外表；随你娶一个怎样的妻房，摆脱不了这傻瓜的皮囊；去吧，先生，莫再耽搁时光！”

铅匣外面刻着：“谁选择了我，必须把他所有的一切作为牺牲。”，里面的纸卷是：“你选择不凭着外表，果然给你直中鹄心！胜利既已入你怀抱，你莫再往别处追寻。这结果倘使你满意，就请接受你的幸运，赶快回转你的身体，给你的爱深深一吻。”

看到这里我们不得不对鲍西亚父亲的睿智喝彩。其实，匣子反映的不仅是世人对金钱的看法，更是对一切事务的看法，金银铜只不过是比喻罢了，里头的纸卷本身就是很好的诠释。

现实生活中，我们看事物、评价人物不要只凭外表。金玉其外的橘子还不是败絮其中么？一些富家子弟也只会穿金戴银却是不学无术的。所谓真人不露相啊，真正人才不必包装入时，也不一定夸夸其谈。“发闪光的不全是黄金”，这话没错，我同样想到有关金子的一名话：“只要是金子终究是会发光的”。这就要我们擦亮双眼，分清是内在金还是外在金了。

## 商人读后感篇七

在当今社会中，一个商人如果想要赚到钱，就必须努力工作，但是在几百年前的威尼斯，有一位商人叫夏洛克，他不是靠努力工作发财的，而是专门靠放钱贷发财。这个人就是这个故事的主人公。

这个故事是英国伟大的剧作家和诗人莎士比亚写的，它的名

字叫《威尼斯商人》，是一部具有极大讽刺一性一\*的喜剧。大约作于1596—1597年。剧本的主题是歌颂仁一爱一、友谊和一爱一情，同时也反映了资本主义早期商业资产阶级与钱贷者之间的矛盾，表现了作者对资产阶级社会中金钱、法律和宗教等问题的人文主义思想。这部剧作的一个重要文学成就，就是塑造了夏洛克这一惟利是图、冷酷无情的钱贷者的典型形象。

故事的内容讲的是：威尼斯商人安东尼奥为了帮助好友巴萨尼奥向鲍西娅求婚，向犹太人钱贷者夏洛克借了三千金币。夏洛克因为安东尼奥借给别人钱不要利息，影响了他的生意，又侮辱过他，所以借机报复，在借约上戏言三个月期满还不上钱，就从安东尼奥身上割下一磅肉抵债。后来巴萨尼奥的求婚成功了，安东尼奥因船失事，所以不能如期还钱，夏洛克就提起公诉，要安东尼奥履行借约，从身上切下一磅肉。

开庭审判的那一天，鲍蒂霞假扮安东尼的律师，替安东尼辩护。她用聪明的办法，救了安东尼的一性一\*命，也惩罚了夏洛克：法庭判决只许割肉，不准流血，只准割一磅肉，不准多一点也不准少一点，即使是一丝一毫，也要诉讼者抵命。夏洛克惊愕之余要求撤回原诉，但鲍西娅依据法律，剥夺夏洛克全部财产，将其一半充公，将另一半判归受害一方，夏洛克彻底败诉。

看完了这个故事，我最喜欢作者塑造的安东尼奥这个人物，他是新兴的资产阶级的商人的代表，作者对他是有所美化的。他珍重友情，为了朋友而向钱贷者借钱并为此死而无怨；他宽宏大量，面对夏洛克的无耻，竟逆来顺受；面对死的威胁，它具有古罗马英雄那样临危不惧，视死如归的气概。总之，他身上具有正派，重情，温文尔雅等文艺复兴时期人文主义者为之讴歌的品质。

这个故事真实地告诉我们：钱财固然重要，一个人可以追求财富，但绝对不能做守财奴，因为在这个世界上还有比金钱

更重要更珍贵的东西，也是多少钱都买不到的——那就是人与人之间的友谊、感情和一颗正直仁一爱一的心灵。

## 商人读后感篇八

今天我读了莎士比亚四大喜剧之一《威尼斯商人》。我先给大家讲一讲威尼斯商人的故事吧！

“不可丢弃英伦三岛也不能没有莎士比亚。”这句话是对莎士比亚这一生最高的评价了。莎士比亚，可以说是英国最杰出的戏剧家，是欧洲文艺复兴时期最伟大的作家。知道今天下次别依然在全世界还享有圣域莎士比亚，一生中有37部喜剧、154首十四行诗两首长叙事诗流传于世（这一句话到底要表达什么？请组织好语言。）

故事是这样的：

威尼斯有两个商人，一个十分仁慈，借不取利息，叫安东尼奥；另一个呢，十分吝啬。他就是犹太人夏洛克。两人人常常发生摩擦。直到有一天，安东尼奥的朋友，巴萨尼奥向他借钱。由于安东尼奥刚刚支付了一大笔钱买了一堆货物，所以身上一分钱也没有。他们只好向死对头夏洛克借钱了。夏洛克与他们签约：23个月内，以后钱不还，你就会被夏洛克切一磅肉。结果鲍西亚凭借自己的`勇气、智慧，解救了安东尼奥和他的兄弟巴萨尼奥！

这个故事告诉我们：

宽容是人与人之间的润滑剂！在日常生活中，我们与他人之间要彼此宽容，站在别人的角度考虑问题。

## 商人读后感篇九

读完《威尼斯商人》这本书。心里有很多感触，最深刻的还

是人物之间深厚的友谊，相对于亲情来说，友情少了血缘。相对于爱情来说，友情又少了些缠绵，但就是这样的友情，读来让人羡慕不已。

巴萨尼奥拥有一个让很让人羡慕的好朋友安东尼奥。巴萨尼奥要去向鲍西娅求婚，于是求助于安东尼奥，安东尼奥很愿意帮助朋友，由于没有现钱，竟然去向自己的仇人借钱，还签下了很奇怪的签约，如果安东尼奥没法按时归还这笔钱，就要遭受割下一磅肉的惩罚。安东尼奥做的很仗义，在巴萨尼奥不能保证能否归还借款的情况下，还是愿意以自己的名义借钱给他。

安东尼奥对友情的珍重，特别表现在安东尼奥，的船全部遭遇了海难，一艘船都回不来了，并且夏洛克还落井下石，一定要从他身上割下一磅肉来。在这种情况下，安东尼奥，不仅没有怨恨巴萨尼奥，也没有表示后悔，他还写信告诉巴萨尼奥希望他得到幸福。安东尼奥简直就是一个伟大完美的形象。

巴萨尼奥，同样表现出对安东尼奥的友谊，得知好友遇到困难后，他带着钱连夜出发，苦苦哀求夏洛克饶过安东尼奥。偿还再多钱都可以。幸运的是，鲍西亚，聪明又勇敢，假装法学博士为安东尼奥打赢了官司，还惩罚了夏洛克。

故事中友情真让人羡慕，所以才有那么多人歌颂友情吧，虽然在我们日常生活中很难遇到这种关乎生死的情况，但朋友间的友情也处处时时存在着如朋友之间的相互帮助，共同进步。读过《威尼斯商人》之后，我会更加珍惜和朋友们之间的友谊。

## 商人读后感篇十

“安东尼奥先生，好多次您在交易所里骂我，说我盘剥取利，我总是耸耸肩膀，没有跟您争辩，因为忍受迫害本来是我们

民族的特色，你骂我是异教徒，杀人的狗，把唾沫吐在我的犹太长袍上，只因为我用我自己的钱博取几个利息……”很显然，这是夏洛克对安东尼奥的控诉。

以上的片段出自影片《威尼斯商人》，相信大家并不陌生，它是著名的戏剧家莎士比亚的作品，也是流传百年的经典。

影片的开头振愤人心：一片哄闹，映入眼帘的是一个戴着红帽子的人(犹太人)被信奉者推入水中，有的在殴打犹太人，伴奏着悲凉的音乐。此时转向了一个镜头，那是安东尼奥与夏洛克，只见夏洛克想说什么，一脸无奈，安东尼奥却蔑视地朝他吐了一口唾沫，夏洛克怀恨在心……真发人深省。

威尼斯富商安东尼奥则完全是美的化身，为了帮助朋友巴萨尼奥求婚，他向夏洛克借钱，于是怀恨在心的夏洛克乘机报复，佯装不要利息，但如果逾期不还，要从安东尼奥身上割下一磅肉。后来由于安东尼奥的船失事，他的一切财产沉于海底。夏洛克告上法庭，面对夏洛克的无耻阴谋，他临危不惧，视死如归，肯为朋友牺牲。巴萨尼奥的未婚妻鲍西亚假扮律师出手相救，在法庭上她虽是重情义、善良，但对于犹太人她一样憎恨。后来，夏洛克的阴谋破灭，也因此赔上了自己的财产。

《威尼斯商人》确实是一部喜剧，那是对大部分人来说的，但对与夏洛克，这是一个极大的悲剧。几百年来，不知什么缘故，犹太这个民族一直受欧洲各国的上流社会嫉恨。有人说，莎士比亚之所以塑造夏洛克，正是因为他对社会给予犹太人的压迫感到不满；也有人说，作者是为了娱乐大众，才造出这样一个可笑人物，不管怎么说，的确有夏洛克这一角色拥护了一个民族，一个被压迫的民族。他们被歧视，没有尊严，种种不公平，才造成了夏洛克这样的一个性格。

夏洛克并不可恨，可恨的是当时的社会，正是社会造成了一个悲剧的夏洛克。

于是，我们不再单纯地把夏洛克批判为资本主义血淋淋的代表，我们的人道精神可以帮助我们真正的理解倾听他的内心，倾听一个受压迫者向世界发出的声音。