

明起伟 编著

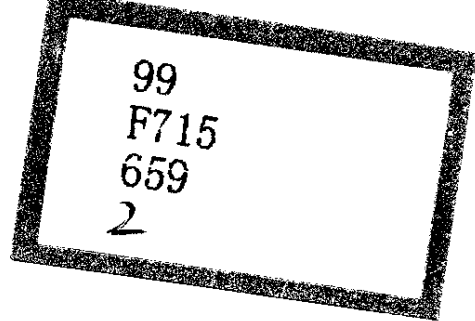
管理精英文苑

金钱魔杖

——现代犹太商法



人民中国出版社



管理精英文库
85

金钱魔杖

——现代犹太商法

明起伟 编著

XHJ07/24

人民中国 出版社

责任编辑:董恩博 赵向标

版式设计:周 侃 金 宁

封面设计:CI 出版策划中心

图书在版编目(CIP)数据

金钱魔杖:现代犹太商法/明起伟编著.

北京:人民中国出版社,1998.1

(管理精英文库;85/李罗力等主编)

ISBN 7-80065-608-X

I. 金… II. 明… III. 犹太人-商业经营-经验 N.F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(97)第 29430 号

· 管理精英文库 ·

李罗力 董晓阳 邓荣霖 主编

金钱魔杖:现代犹太商法

明起伟 编著

人民中国出版社出版

(北京车公庄大街 3 号)

北京市朝阳区仰山印刷厂印刷

850×1168 毫米 1/32 开 8.5 印张 200 千字

1998 年 3 月第一版 1998 年 3 月第一次印刷

印数:1—5000 册

ISBN 7-80065-608-X/Z · 087

全书定价:2580.00 元(共 100 册)

目 录

犹太人经商精要

一、树立正确的经商观 (3)

- ☐ 钱的观念——金钱无姓氏,更无履历表 (3)
- ☐ 自强不息——世上无难事,只怕有心人 (6)
- ☐ 确立目标——人贵有志 (9)
- ☐ 忍耐致胜——小不忍则乱大谋 (12)
- ☐ 随机应变——
水因地而制流,兵因敌而制胜,商因机而制富 (14)
- ☐ 积极进取——一定要有所作为 (16)
- ☐ 自我挖潜——世上没有废物,只是放错地方(拿破仑) (19)
- ☐ 以善为本——与人为善,一种生意经 (21)

二、确立有效的经商法 (24)

- ☐ 爱惜钱财——赚钱不难,用钱不易。 (24)
- ☐ 只重合同——合同一经签订,绝不毁约 (27)

·金钱魔杖——现代犹太商法·

- ☐ 不作存款——有钱不置半年闲 (29)
- ☐ 巧于谋算——数中有术,术中有数 (31)
- ☐ 和气生财——关心自己周围的各种人 (34)
- ☐ 精于借势——好风凭借力,送我上青天 (37)
- ☐ 厚利适销——价贱无好货 (39)
- ☐ 活用一切——自叹找不到金矿的人,既可怜又可悲 (42)

犹太人经商技巧

一、犹太商人的数字观 (47)

- ☐ 注重数字 (47)
- ☐ “七十八比二十二”的经商法则 (48)
- ☐ 一百分为满分,六十四分为合格 (52)
- ☐ 国家主权“值多少” (53)
- ☐ 少说多听 (54)

二、犹太商人的金钱观 (56)

- ☐ 金钱带来快乐 (56)
- ☐ 要想赚钱,就得打破既有的成见 (58)
- ☐ 金钱教育应该从儿童时期开始 (59)
- ☐ 贫穷就是无能,就是罪恶 (60)
- ☐ 用金钱对付歧视 (61)

三、犹太商人的智慧观 (62)

- ☐ 以智慧取胜 (62)
- ☐ 夺取女人袋里的钱 (65)
- ☐ 把“嘴巴”列为“第二商品” (66)
- ☐ 制造合法的“不公正” (67)
- ☐ 断然“放弃”远较“忍耐”赚大钱 (72)
- ☐ 与其超越别人,不如超越自己 (74)
- ☐ 倒用法律 (77)
- ☐ 谁第一个摸帽子 (83)
- ☐ 犹太人的诙谐 (84)
- ☐ “祈祷”乃自我批评 (87)

四、犹太商人的时间观 (89)

- ☐ 惜时如金 (89)
- ☐ 晤谈规则 (92)
- ☐ 要估计自己还能活多久 (95)
- ☐ 不可放过休息时间 (96)
- ☐ 一天始自日没 (97)

五、犹太商人的逆境观 (100)

- ☐ 把逆境当作做生意的好机会 (100)
- ☐ 痛苦使人坚强 (102)
- ☐ 失去生命也不改变信念 (106)
- ☐ 失败值得纪念 (109)

·金钱魔杖——现代犹太商法·

☐ 幽默是最强而有力的武器 (112)

☐ 要有说“不”的勇气 (117)

六、犹太商人的精明观 (119)

☐ 精打细算 (119)

☐ 策动人心手法 (122)

☐ 善用法律赚大钱 (124)

☐ 重用女职员 (128)

☐ 靠国籍赚钱 (129)

☐ 千万不可信任太太 (130)

☐ 妥协的条件 (131)

七、犹太商人的信息观 (134)

☐ 肯为信息付代价 (134)

☐ 知己知彼百战百胜 (138)

☐ 彻底的求知精神 (138)

☐ 用餐时不谈不愉快的事情 (140)

八、犹太商人的风险观 (141)

☐ 风险投机大技巧 (141)

☐ 为倒霉蛋打官司 (144)

☐ 不可轻易信任对方 (148)

九、犹太商人的生意观 (149)

☐ 只有商品,才能生钱 (149)

☐ 公司乃创造利益的工具 (152)

- ☐ 不做无把握的生意 (153)
- ☐ 讨价还价 (154)
- ☐ 女人也是商品 (158)
- ☐ 不要为工作而吃,要为吃而工作 (159)
- ☐ 军队”是赚钱的好地方 (160)

十、犹太商人的投资观 (162)

- ☐ 一笔生意,两头赢利 (162)
- ☐ 股权控制 (164)
- ☐ 从高层开始的流行 (166)
- ☐ 适应时势决定胜负 (168)

十一、犹太商人的契约观 (169)

- ☐ 契约神圣不可毁 (169)
- ☐ 怀疑契约是丧失魄力的主因 (171)
- ☐ 纵或是吃大亏也要守约 (172)
- ☐ 不速之客就是“偷儿” (177)

十二、犹太商人的税收观 (178)

- ☐ 绝不漏税 (178)

十三、犹太商人的效率观 (180)

- ☐ 第克替特时间 (180)
- ☐ 精通外语 (182)
- ☐ 三天喝一次的酒就是金 (184)
- ☐ 养成勤勉的习惯 (186)

犹太人经商实战

- ☐ “世界商人”誉满全球 (191)
- ☐ 卢宾创设连锁店 (193)
- ☐ 哈同在中国的经营术 (195)
- ☐ 亚伦的放债术 (197)
- ☐ 罗思柴尔德金融发迹 (199)
- ☐ 顾客不满意保证退款 (202)
- ☐ 施特劳斯经销术 (206)
- ☐ 普利策办报致富 (209)
- ☐ 海夫纳经商致富之道 (212)
- ☐ 福里布尔信息致富法 (215)
- ☐ 保罗·纽曼双管齐下赚钱术 (220)
- ☐ 孔菲德的股票经 (222)
- ☐ 里治曼经营地产 (229)
- ☐ “卖”钱赚钱 (235)
- ☐ 经济强人费尔德斯坦 (237)
- ☐ 嘉道理之家 (240)
- ☐ 多元经营的高史密斯 (243)
- ☐ 华尔街的后起之秀 (248)

《金钱魔咒——现代犹太商法》

犹太人经商精要



塞满钱包并非十全十美,但是钱包空空如也却是不可原谅的罪恶。

一、树立正确的经商观

□ 钱的观念——金钱无姓氏,更无履历表

犹太人对钱的观念自有所持,特别是犹太商人,他们认为“金钱无姓氏,更无履历表”。他们不像有些国家和民族那样,把钱分为“干净的钱”或“不干净的钱”。他们自信,通过经营赚来的钱,均是心安理得。因此,他们通过千方百计的经营,尽量赚取更多更多的钱,不管这些钱是农夫出卖了产品得来的,或是赌徒赢来的,还是知识分子脑力劳动得来的,都是收之无愧,泰然处之。

伊拉克犹太人哈同,1872年来到中国上海谋生,当时他24岁,年轻力壮,但身上除了穿着外,几乎一无所有。他立志来中国赚钱发财,但自己一无资本,二无专业知识和技术。他决心从一个立足点开始,因自己长得身体魁梧,在一家洋行找到一份看门工作。要是别人是不愿干的,自己相貌堂堂,年轻高大,却屈于当站门雇员。而哈同却不那么想,他认为看门赚来的钱是一种报酬,没有丢脸和失身份感觉。另外,他更有深

层次的考虑,“千里之行始于足下”,在这份工作上找到个立足支点,今后通过自己的努力奋斗,积蓄力量,最后终要找到能赚更多的钱的路子。

哈同在当看门工时,非常认真,忠于职守。晚间,他利用一切可用时间阅读各种经济和财务的书籍,知识增进很快。老板觉得此人工作出色,脑子精灵,把他调到业务部门当办事员。哈同一如既往,工作业绩不错,逐步被提升为行务员、大班等。这时,他的收入大为增加了,早怀壮志的他,并没有因此而知足。这正如曹操所说的:“人若不知足,既得陇,复望蜀”,他认为自己创业时机到了,1901年,他找理由离开了打工岗位,自己开始独立经营商行。

哈同自办的商行取名为“哈同洋行”,为了赚取更多的钱,以经营洋货买卖为主。他看到洋货在中国市场上相对比的竞争品不那么多,消费者难以“货比三家”,因此,他的经营获得了高额的利润,而市场却神不知鬼不觉。几年间,他赚了许多钱。

随着资本的增多,哈同没有放缓自己追求,开始买卖土地和放高利贷业务。他买入的土地往往从一些急于等钱用的人获得,所以他把价钱压得很低,卖主不得不就范。接着,他将低价买入的土地租给别人造屋,到一定年限后收回,这样连房产也归他所有了。另外,他自己也投资建造楼房供出租,从中获取惊人的利润。后来,他甚至从事鸦片贩卖,更使他牟取巨

大暴利。几十年间,他成为大富豪了。

赚钱有术的犹太人数不胜数,以放债发迹的亚伦也是典型的一例。这位移居英国的犹太人从打工开始,把积蓄的一点小钱做些小生意。由于生意的扩大,他需要资金周转,不得不向钱庄或银行借钱。他在自己的实践中发觉,向别人借钱的代价确实太高,往往与商业经营获得的利润相差无几。他想,自己辛辛苦苦经营全为银行打工,而且风险比银行还大,倒不如自己从事放债业务要合算。

几年后,他开始了放债业务。他一边维持小生意经营,一边抽出部分资本贷给急需用钱的人。另外,他又从银行借来利率相对较低的钱,以较高的利率转贷给别人,从中赚取差额利润。有些等钱应急的生产者或个人,宁愿以月息 20% 借贷。这样,等于 100 元放贷 1 年,可获得 240% 的回报率,这比投资做买卖更能赚钱。亚伦就是盯着这个赚钱的路子,迅速走上发迹之路的。据统计,亚伦 63 岁逝世时,留下的钱财是当时英国首屈一指的。

因此,犹太人赚钱方法无所谓贵贱,也无所谓方式,他们所赚的钱是你肯我愿,感觉受之无愧。这是犹太人的赚钱秘诀之一。

犹太人对钱的观念还有一点与众不同的,是现金主义的实践者。犹太商人做买卖,是以现金为标准的,不愿意放帐。他们对贸易伙伴的信誉评估,首先考虑他的公司值多少钱,他

的财产可换成多少现金,然后在此基础上与其做买卖或确定价格条款。他们认为,世事多变,祸福相依,一旦发生天灾人祸,除了现金钞票外,别无他物可以立即东山再起。犹太人重于现金主义,也许与他们长期以来遭受迫害排挤有关。他们在许多国家多次遭受“排犹”,每次“排犹”活动都遭到财产没收,能逃生者不外有现金在手。这种历史教训使他们形成了现金的观念。事实上,在当今的贸易中,现金仍是十分重要的,瞬息万变的市场中,风险潜伏在各种买卖活动中,如果忽却了现金主义,往往会导致血本无归。所以,犹太商人的现金主义观念不是全无道理的。

□ 自强不息——世上无难事,只怕有心人

犹太人的一个优良传统,就是自强不息,困难和挫折吓不倒他们,迫害和残杀穷不了他们的路。从罗马帝国时起,犹太民族家园被侵占,大部分犹太人被迫离开故土,流散天涯。在漫长的流亡漂泊岁月中,犹太民族虽然灾难迭起,几乎遭到灭族之灾,但人们发现,今天的犹太民族的特性、宗教、语言、文化、文学、传统、历法、习俗和勤劳智慧的资质没有因这 1900 多年的悲惨民族史而分崩离析,他们至今仍保持着自己的特色和民族凝聚力。尽管他们长期以来遭受到大放逐、大迁移、大捕杀,但他们仍做出种种惊天动地的伟业。千百年来,犹太人人才辈出,精英遍布世界。处境恶劣与成果频出形成强烈

的反差现象,是这个民族的旺盛生命意识和自强不息的进取精神反映。

世界连锁店先驱卢宾,1849年出生于俄国的犹太人。他随父母生活在俄国,受到歧视,不得不迁居到英国,在那里生活了两年,由于温饱无保,不得不又迁居到美国纽约。没有条件读书,他16岁那年随淘金潮流到了加州去淘金。黄金没有淘着,迫使他另谋生路,从摆卖小日用品开始,逐步发展成大商店,最后创造出连锁商店经营模式,成为大富豪。卢宾的成功,在于没有因几经波折而气馁,在淘不着黄金的情况下,动脑筋,想办法,从千千万万的淘金者身上打主意,想到他们在矿场上需要各种日用必需品,就从这点作为突破口,走上规模经营和连锁销售的发迹之路。

巴拉尼是个犹太人的儿子,年幼时患了骨结核病,由于家境不富裕,无法医治好,他膝关节永久性僵硬了。但是,他没有因此丧失生活的信心,相反,却增强生存下去和创大业的决心。他立志学习医学,历尽艰苦,终于学有所成,对医学研究精深,特别对耳科绝症有独到研究。他一生发表了184篇医学科研论文和两本很有研究价值的论著《半规管的生理学与病理学》、《前庭器的机能试验》。由于科研成果卓著,他受到了所在国奥地利皇家授予爵位,于1914年获得诺贝尔生理学及医学奖。可以说,这些荣誉和奖励是对他的自强不息精神的一种报酬。

让我们再从以色列国看看犹太人的自强不息精神。这个国家以犹太民族占主导地位,犹太人占全国人口的 83% 以上。历尽人间沧桑的犹太人,于 1948 年才在亚洲西部、地中海东岸的约 2 万平方公里面积上建立起以色列国的。这个国家不但建立较晚,面积狭小,而且土地贫瘠,自然条件极为恶劣。全国国土有 80 - 90% 是沙漠和荒丘,几乎是“不毛之地”。全国资源贫乏,淡水奇缺。因此,不论是天时、地理或时间对以色列都是不利的。但以色列的犹太人自强不息,靠其民族的顽强生存意识和智慧,经过 40 多年的建国创业,使这块土地出现了举世瞩目的奇迹,“不毛之地”长出了丰硕的庄稼,农业不仅使以色列国民自足自给,并成为该国出口创汇的重要组成部分。他们把荒丘和沙漠改造成良田。1949 年至 1984 年间,共改造和开发出 27.2 万公顷可耕土地。缺少农业用水,以挖掘地下水或远地引排解决,使全国农业用水量从 1949 年的 2.57 亿立方米,增加到 1984 年的 13 亿立方米。气候条件不利,他们以科学调节。这样,使其农业大大发展了。今天,以色列人口是建国初期的 8 倍多,该国的农业产量却比建国初期增长了 16 倍多。

不但农业方面取得了巨大成就,工业和其他行业同样取得了显著发展。现在,以色列的国民生产总值已人均年超 10000 美元了,进入世界经济先进行列。

可见,自强不息精神是催人奋进和获取成功的法宝,是犹