

货币战争

亚伯拉 编著
中的犹太人



理念是世界上最强大、最重要的现实力量。

——安·兰德

货币战争中的犹太人

亚伯拉 编著



中国书籍出版社

图书在版编目(CIP)数据

货币战争中的犹太人/ 亚伯拉编著. —北京: 中国书籍出版社, 2008.2

ISBN 978-7-5068-1665-6

I. 货… II. 亚… III. 犹太人—关系—金融—经济史—研究—世界 IV. F831.9

中国版本图书馆CIP数据核字(2007)第206046号

责任编辑 / 刘伟见 游 翔

责任印制 / 熊 力 武雅彬

装帧设计 / 博爱天使

出版发行 / 中国书籍出版社

地 址: 北京市丰台区三路居路97号 (邮编: 100073)

电 话: (010)51259192(总编室) (010)51259186(发行部)

电子邮箱: chinabp@vip.sina.com

经 销 / 全国新华书店

印 刷 / 北京温林源印刷有限公司

版 次 / 2008年2月第1版

印 次 / 2008年2月第1次印刷

开 本 / 787mm×1092mm 1/16

字 数 / 250千字

印 张 / 22

ISBN 978-7-5068-1665-6

定价: 38.00元

我为什么要写这本书（序）

在五千年的历史上，中国人的财富从来没有像最近这几年这么迅猛地增长，在几次发财高潮以后，中国的亿万富翁已不足为奇。在过去的几年中，中国出现了全国性的房价上涨、物价上涨，以及股市上涨。中国国民财富增长的一个最明显的特点就是，它不是在各个领域齐头并进地增长，而是在几个特定的领域和板块中迅速膨胀。中国式国民财富的寻宝地图上大大地写着这几个字：地产、金融、股市和矿产资源。它们是本轮国民财富增长的“四大金刚”。在2007年的全国财富榜上，全国的一百多位富豪中有48人与房地产直接有关，占了近乎半壁江山。^①

按照耶鲁大学管理金融学院陈志武教授的观点，随着改革开放的深入发展和市场经济的逐步繁荣，中国人已走出以儒家文化为主导的社会模式，一洗过去只与家族或有血缘关系的人进行交换和互助的保守模式，已经完全走向市场经济。特别是人口的自由流动和金融市场的逐步建立，为中国人的个人解放和发财致富梦想的实现提供了新的机会。那么，几乎稍有头脑的人都会提出这样一个问题：十七大以后，中国人将如何发财^②？

近日由重庆出版社出版的拙著《思危：犹太人的赚钱哲学》一书试图去回答这个问题。犹太学者史蒂芬·西尔比格说：“在当今美国，人们最崇

^① 参见《南方周末》2007年10月18日《中国式财富地图》一文，作者陈涛。

^② 参见《南方周末》2007年11月22日《市场经济是个人解放的必由之路——陈志武教授访谈录》一文。

尚的三种特质：成功、富有和犹太人，一再联系在一起，这绝非偶然。”犹太人作为全世界公认的“世界第一商人”，几千年历尽艰辛和屠戮之后，掌握和保存下的丰富而系统的赚钱经验和智慧，对每一位渴望发财的中国人都会有所启发。犹太人的成功，不仅体现在他们这个极其弱小的民族培养出了马克思、爱因斯坦、弗洛伊德、毕加索、卡夫卡、普利策、基辛格等无数世界伟人，更体现在他们为人类贡献出无数的发明和创造。截止到2006年，共有162个犹太人获得了诺贝尔奖。青霉素、链霉素、小儿麻痹症疫苗、精确测定光速、发现叶绿素、合成氨、人类的四种血型、夸克、原子弹，乃至于牛仔裤、胸罩、避孕药和芭比娃娃……无不和他们惊人的创造力有关。在《福布斯》杂志的美国四百大富豪榜中，最富有的四十大富豪有45%是犹太人，美国1/3的百万富翁是犹太人，美国大学中20%的教授是犹太人。犹太人几千年流离失所，既无房子也无矿产资源，他们的成功和富有，对于当代中国人面临的现实问题，有着巨大的借鉴作用。

中国人要想发财，除了从中国的传统文化和历史中寻找智慧外，更重要的是学习西方先进的文化，进行文化嫁接与融合，创造出有中国特色的经商理念。尤其是在股市云谲波诡，金融市场宛如货币战争的市场经济大潮中，学习和体验“世界第一商人”犹太人的成功和失败，有非常重要的现实意义。

狄更斯的《双城记》是这样开始的：“这是最好的日子，也是最坏的日子；这是智慧的时代，也是愚蠢的时代；这是信仰的时期，也是怀疑的时期；这是光明的季节，也是黑暗的季节；这是希望的春天，也是绝望的冬天。我们面前好像样样都有，但又像一无所有；我们似乎立刻便要上天堂，但也可能很快入地狱。”这段话虽然不能完全用来描绘我们这个时代，但在某种意义上却揭示了部分的时代特征。一涨再涨的商品价格和房地产价格，以及严重的贫富两极分化、道德的沦陷和自然资源的日益枯竭为人类敲响了警钟。尤其是兵临城下的世界金融资本，令每一个具有忧

患意识的中国人不得不警惕这场比流血更加可怕的货币战争随时在中国发生。

本书从犹太人和金融的历史渊源写起，既解密了世界首富罗思柴尔德和沃伯格家族的发迹之谜，又揭秘了希特勒反犹的经济原因和美联储究竟是不是一家私有的中央银行的真正内幕，同时还破译了通货膨胀背后的货币问题，系统阐述并对“货币战争”这一热门话题进行了理论升华。再加上华尔街若干著名投资银行的犹太背景，以及三任美联储主席阿瑟·伯恩斯、保罗·沃克和格林斯潘的超凡表演，更显示了犹太人在货币战争中的卓尔不群。这部书的出版将为中国人在未来的货币战争中获胜提供巨大的思想支持。

著名的犹太经济学家、诺贝尔经济学奖得主萨缪尔森在自己的专著《经济学》一书成为畅销书后，曾沾沾自喜地嘀咕：“如果我能给这个国家写教科书的话，那么就让其他人为国家拟定法律条文吧！”战争是一件太残酷的事，不能把它完全交给军队；经济学是一件太严肃的事，不能完全指望政客和那些蹩脚的经济学家。

凯恩斯一生未遭遇过书写的痉挛，晚年时有人问他，如果能重来一次，他会做些什么不同的事，他回答说：“我会喝更多的香槟。”凯恩斯虽然不是犹太人，但这句话却道出了经济学的独特魅力。经济学不应该是枯燥的，应该如芬芳的香槟，带给人以快乐和智慧。

亚伯拉

2007年岁末于北京陋室

第一章 金融巨擘罗思柴尔德之谜

- 一、以兴趣和专长作为成功的阶梯 6
- 二、积少成多和独辟蹊径 8
- 三、放长线钓大鱼 10
- 四、“罗思柴尔德之柱” 13
- 五、“用钱敲门，没有不开的” 17
- 六、勇斗希特勒 22

第二章 犹太人和金融的历史渊源

- 一、犹太人与高利贷 32
- 二、银行大亨：沃伯格家族 39
- 三、商业革命和犹太银行家的发迹 55
- 四、希特勒反犹的深层经济原因 65
- 五、犹太人对钱的态度 76
- 六、犹太法对习惯法发展的影响 84

第三章 圣殿里的秘密：美联储内幕

- 一、优雅而睿智的阿瑟·伯恩斯 114
- 二、保罗·沃克：金融传奇人生 127

三、“铁打的格林斯潘，流水的美国总统”	155
第四章 历史的影子：华尔街的犹太投资银行	
一、“我们的伙计”：塞里格曼、莱曼兄弟和科恩-洛布	185
二、浮华的背后	211
三、“华尔街之狼”狄龙-瑞德的崛起	237
四、所罗门兄弟：最机敏的债券交易商	244
五、起死回生的高盛银行	251
第五章 通货膨胀背后的货币问题	
一、关于资本主义精神的争论	263
一、马克思：资本主义的掘墓人	281
三、货币的“鸦片”	294
四、通货膨胀背后的货币问题	306
 被夸张了的“货币战争”(跋)	 322

第一章 金融巨擘罗思柴尔德之谜^①

钱不是罪恶，也不是诅咒，钱会祝福人的。

——犹太谚语

富翁只是有钱，他不知道从贤人处获得智慧；贤人却很聪明，知道财富的重要，所以常到富翁家走动。

——犹太格言

赞美有钱的人，并不是赞美人，而是赞美钱。

——《塔木德》格言

一个无知的富人的每一次炫耀，便是一次炫耀俗气的机会。

——犹太谚语

伦敦的罗思柴尔德家族在1833年不列颠帝国废除奴隶制后，曾拿出2000万英镑用于补偿奴隶主的损失；此外，他们还支持1854年的英俄克里米亚战争提供了1600万英镑的贷款；1871年，他们又拿出1亿英镑替

^① 英文名the Rothschild Family(罗思柴尔德家族)，又译罗斯蔡尔家族或洛希尔家族，意思是“红盾牌”，是近代欧洲最著名的犹太金融世家，对欧洲经济史、政治史产生了巨大影响，家族创始人迈耶(1744-1812)。

法国支付普法战争的赔款；他们还控制了整个欧洲的铁路，所有法国给俄国的赔款，都是由该家族提供的。在美国内战期间，他们已成为美国联邦财政的主要财源；时至今日，世界的主要黄金市场也是由罗思柴尔德家族所控制。罗思柴尔德家族是犹太商人最会赚钱的代表，罗思柴尔德有5个儿子，他们分别控制了伦敦、巴黎、维也纳、那不勒斯、法兰克福、纽约和柏林的金融市场，控制欧洲的经济命脉长达两百多年。

1875年，英国首相本杰明·迪斯累利^①了解到英国能够通过购买股份控制苏伊士运河，而唯一能拿出这笔数额巨大现金的人是莱昂内尔·罗思柴尔德男爵。他即刻派秘书科雷前往银行会见男爵。

“需要多少钱？”罗思柴尔德问道。“400万英镑。”“什么时候要？”“明天。”男爵捏弄着一颗麝香干葡萄，扔进嘴里，噗地吐掉皮，“谁为您担保？”“英国政府。”“行。”^②

罗思柴尔德的发迹，除了与他个人的艰苦创业有关，最主要的得益于迈耶成功取悦了一个地方的领主威廉九世比海姆公爵。威廉九世不仅对于古钱币搜集非常狂热，而且对于搜刮民脂民膏很有一套。传说当时只要他的情妇多生一名私生子，他就会抬高一次盐税，以便让他们能够享受贵族般的生活。由于威廉风流成性，以至于有近70名私生子——因而盐税涨了近70倍。威廉还有一种折磨子民的“高超”方式，那就是向英王乔治三世出售雇佣军，用以镇压美国革命。威廉九世对每一名步兵收费51萨尔(旧德国银币)，每死一个再收一次相同的价钱——因为死一个就少一个将来可出售的存货，受伤3个相当于死1个，为此他也收取相同

^① 英文名Benjamin Disrael, 1804-1881, 贝肯斯菲尔德伯爵, 曾于1868年到1874年, 1874年到1880年担任英国首相和保守党领袖, 还是一名作家, 曾出版过3部长篇小说:《青年一代》、《两个民族》和《新十字军远征》。出生于伦敦一个犹太家庭, 在13岁时改信基督教, 但犹太世界观对他产生很大影响。

^② 《犹太人》, 查姆·伯曼特著, 冯玮译, 上海三联书店1991年5月版, 第47页。

的价钱。^①真是丧尽天良!

为了讨好威廉九世，迈耶只得去向情绪变化无常的威廉鞠躬作揖，并极尽谄媚阿谀、溜须拍马之功夫。迈耶不仅替威廉九世完成过无数次机密任务，还冒险多次帮助威廉九世避难。他不仅获得了威廉九世的奖赏，还获得了威廉九世大量的高利润资金的独家放款协商权，至于威廉九世资金的需求者——那些令人生厌的贫穷欧洲贵族——在那个缺乏资金和授权银行的时代里，他们几乎没有讨价还价的筹码，只得任人宰割。于是，罗思柴尔德家族迅速在欧洲上流社会出人头地。19世纪40年代初期，德国犹太大诗人海涅去巴黎拜访罗思柴尔德，他亲眼目睹了这位高贵的银行家是如何威风。据海涅描述，那些股票投机客在罗思柴尔德面前所表现出来的卑躬屈膝的姿态，可能连最佳的特技演员都难以达到。有一天，海涅亲眼看到詹姆士·罗思柴尔德的一名仆人端着餐盘经过走廊，当时在场的一名投机客居然本能地向残肴致敬。于是海涅深信，任何毫无自尊的人最终都会成为百万富翁。

甚至一些国家领导人也来讨好罗思柴尔德家族。普法战争期间，巴黎被普鲁士人围攻近4个月。在这段物资缺乏的时期，无路可走的巴黎人到动物园去找肉吃，拿猫肉、鼠肉当晚餐。威廉九世、首相俾斯麦以及毛奇元帅不堪目睹如此惨状，全都躲到了罗思柴尔德家族的城堡中，甚至连威廉九世在这座偌大的庄园闲逛时，都不由得感到眼花缭乱，并且不无感叹地说：“这一切也只有罗思柴尔德家族才有办法拥有。”俾斯麦在罗思柴尔德家的后花园里从空中捕猎山鸡，乐此不疲。打猎归来，他便急不可耐地叫主人用这些鲜美的野味来下酒。当问及一名永远都不会违背主人意志的老总管时，他说在城堡中一瓶酒都没有。俾斯麦自然觉得非常可疑。总管受到威胁之后，才不得不改口表示，有100瓶波尔多葡

^① 《银行业王朝的衰落》，[美]R. 彻诺著，公涵译，西南财经大学出版社2004年5月版，第9页。

葡萄酒在城堡内。俾斯麦仍旧怀疑，于是派遣部队对整座城堡进行搜索，结果发现几万瓶酒藏在地窖内。尽管愤怒的俾斯麦原本要将整座城堡烧毁，后来还是认为坐下来好好品味美酒才是聪明之举。曾经是皇室仆人的罗思柴尔德家族，在不到一百年的时间内，摇身一变，成了和威廉九世和俾斯麦平起平坐的人物。而这一切，和罗思柴尔德家族天才的理财投资能力是分不开的。像威廉九世这些有大笔过剩资金的人物，急需银行家帮着投资，因为私人银行置身于皇族争端之外，能够专心追求利润，不必为政治干扰担心，而一旦遇到麻烦，领主又可以双手一摊，把全部责任都推给那个固执的银行家。

大诗人拜伦曾写过一首四行诗来讽刺这些银行权贵：

是谁让新与旧、痛苦与欢乐并存于世？
是谁让政界人士变得那样巧舌如簧、八面玲珑？
是拿破仑的双倍英灵？
还是犹太人罗思柴尔德和同僚克里斯汀·霸菱？^①

与此同时，美国的另一位金融大亨——摩根戴着高帽、身着大礼服，腆着大肚子也出现在历史的舞台上。当他走在大街上，如果有对他纠缠不清的摄影记者，他就会用手杖作为武器来打人——强烈的男性荷尔蒙充满他的全身，使他渴求大型交易、大型游船和大胸脯女人。石油大王洛克菲勒第一次见到摩根后，就讨厌摩根，他回忆说：“我们是聊了一些比较愉快的话，但我可以看得出来，摩根就是摩根，高傲，看不起任何人。我从来没有见过一个人像他这样不可一世。”尽管许多书中将摩

^① 霸菱家族是和罗思柴尔德同时期的金融大亨。法王路易十八的首相希索卢公爵曾说过一句非常有名的话：“英国、法国、普鲁士、奥地利、俄国和霸菱兄弟乃欧洲的六大势力。”

根和洛克菲勒都当做犹太人，但在他们的正规传记中却找不到有关他们犹太血统的蛛丝马迹。而在金融界中，堪与罗思柴尔德比肩的犹太人恐怕只有欧洲首富赫希男爵和比罗思柴尔德家族早半个世纪就进入银行业的沃伯格家族。赫希虽然没有罗思柴尔德家族那么有名，但在每一招中表现得比罗思柴尔德还罗思柴尔德。1891年10月，他在自己的城堡里举行了历时2周、令客人难以忘怀的盛大招待会。应邀出席招待会的嘉宾有威尔士亲王、丘吉尔首相的母亲等人。在5天的狩猎游戏中，宾客们共射杀了1.1万头猎物。赫希的毕生宏愿是，在新的世纪里重新造就犹太人。在他生命的最后10年，他向犹太殖民委员会捐助了10亿美元。

罗思柴尔德家族的发迹史，是一部创造财富的传奇，同许多犹太大亨一样留在了人类历史的长河中。

一、以兴趣和专长作为成功的阶梯

18世纪德国的法兰克福有一条脏乱不堪的犹太街，漂泊流浪到此的犹太人在这里受着苛刻的“贱民”待遇。德国政府禁止他们随意走出他们的居住区，出门时必须佩戴犹太人的黄色星形标记。其他市民见到犹太人，不是露出睥睨的神色，就是做出恨不得拿石头砸他们的模样。

罗思柴尔德金融王国的创始人迈耶·罗思柴尔德就是在这样备受歧视的犹太区度过了他艰难的童年时期。他的父亲经营一家小杂货店兼做一些古旧币兑换生意，收入仅够养家糊口，往往还得替别人打杂赚外快来贴补家用。

在迈耶大约10岁的时候，父亲便开始传授他做生意的方法。迈耶不但从父亲那里学到了赚钱的技巧，也培养了对古钱币和其他古董的兴趣。

在父亲的影响下，迈耶十分爱好犹太民族自古流传下来的诗篇和传说，并且很自然地动脑筋把自己的嗜好与生意结合在一起，这便是进行古旧钱币的买卖。他十分起劲地收集中东、俄国以及欧洲的古旧钱币，加以整理出售。

但在当时，对古旧钱币有兴趣的人并不很多，大多数人根本没意识到古钱币有什么价值。犹太街上的居民对古旧钱币更不热衷，他们一心想要的只是目前能直接流通的货币。而信奉基督教的市民同样毫无兴趣。

对此，迈耶并不在意。他自幼接受忍耐的教育，具有惊人的耐心和毅力，再加之家境贫困，更深切地体会到人生需要忍耐、忍耐再忍耐。另外，对这些古物的浓厚兴趣，无疑也是推动他的巨大力量。他孜孜不倦地钻研其中的奥秘，广阅有关古旧钱币的奇闻趣事，研究鉴定古旧钱

币的方法，并尽可能地大量收集古旧钱币。渐渐地，他学得了一门足可称之为“古旧钱币学”的专业知识。

凭着三分兴趣和七分执著，他持续努力着，尽管几年的时间一晃而过，他的生意并没什么起色；尽管人世间道路崎岖难行，失望总是占据了绝大多数，但他依然雄心勃勃地争取着一切机会。

终于有一天，命运有了一线转机，迈耶得到了向一位护卫德国的贵族将军兜售古钱币的机会。他为此作了一番精心的准备。

他把自己收集到的古钱币统统拿出来给将军和他的朋友们观赏，并侃侃而谈每一枚钱币的来历和有关的典故。尽管他那时只是个刚满20岁的年轻人，可他那丰富的古钱知识和幽默风趣的谈吐却深深吸引了所有人。此外他还别出心裁地利用犹太音乐作为讲解时的背景音乐，更取悦了在场的人们。

结果不难预料，他激起了大家对古钱币的兴趣，纷纷向他购买。

迈耶暗想，这正是千载难逢的好机会，是他接近更有购买力的贵族的唯一门道，于是他打起十二分的精神，准备随时为这些顾客提供周到的服务。

二、积少成多和独辟蹊径

“别想一下就造出大海，必须先由小河川开始。”

《塔木德》这样告诫人们。

只有上帝才能一下子造出大海，人类若想造出大海，则必须先从小河川造起。勤奋不懈、坚强忍耐和精打细算是必备的基本条件，只有形成正确的积累观念，一步步脚踏实地向前迈进，才有可能收获到累累硕果。

纵观所有白手起家的成功者，其经历中的前半段无不是一点一滴地持续着累加式的努力，而其后半段的成果则以倍数相乘式地回报着他们所付出的努力。没有经历过孜孜不倦的点滴积累，不可能得到最后的成功。

这种积少成多的生意原则也是人生的成功秘诀。现实社会就像层层筛网，无论在哪个时代，哪种社会，人们都必须靠持之以恒的努力来使自己不断壮大，才能始终留在筛网之上；而那些混沌度日或懒惰成性的人，只能从筛眼里一层层地直落下去。

迈耶便是如此持续不断地一分一分积累着在旁人眼里微不足道的小果实。他虽然顺利地卖掉了一些古钱币，却没有赚到多少利润，生活仍然相当贫困。但他毫无怨言地拼命节衣缩食，设法四处收购各式各样稀奇古怪的古钱币。

犹太人重视金钱，因为金钱是生存的依靠，能提供许多有利的机会。但他们更重视智慧，尤其善于挖空心思地寻找独特的窍门。对犹太

人来说，财产随时有失去的可能，但存在于头脑里的智慧和诀窍却是谁也夺不走的。

迈耶在这一点上可称是一个十分出色的犹太人。针对他的顾客都是属于上流社会这一特点，他为自己的古币生意开拓了一条独特的途径，并下工夫搞了一个一般商人无法模仿的噱头。他将古币以邮购的方式有计划地推销给各地的皇亲贵族。他把各种稀奇奇珍或来历不凡的古币编印成精美的目录，并一一附上亲笔书信，寄给那些有希望购买的顾客。

虽然邮购业务在今天来说，是一种十分平常的推销手段，但在当时仍属于封建制度的社会，领主们各自割地称雄，邮政业很不发达，所以它无疑是一种超前的构想。况且，当时的教育不甚普及，一般只有颇具教养的人才懂得阅读书写，因此迈耶的方法其他行业很难效仿。

迈耶对于制作目录力求做到尽善尽美。他独具匠心地采用略具古风的文体来遣词组句，以突出他的商品的古风雅气。他不但反复斟酌每一个句子，对印刷也十分讲究，达不到理想效果的一概作废，重新印制。到后来，连那些编印《塔木德》的人们都不得不为他精益求精的精神所感动。

凭着卓越的专业知识和这种独特的邮购方式，迈耶的知名度慢慢地提高了，并由此逐渐步入佳境。^①

^① 《犹太名人快读》，陈香编著，中国广播电视出版社2005年1月版，第41页。