

犹太人的

货币战争

youtairen

管理精英的案头必备

本书全面解读了犹太人赚钱的方略，力图对犹太人的货币战争作一个全面的展示。在这里，你将知道怎样从法律的缝隙中掏出金币，怎样用智慧聚敛财富，怎样打赢每一场赚钱战役，怎样在风口浪尖上淘金，怎样在谈判桌上赚钱，等等。这是一本犹太人赚钱智慧书，希望读者朋友们认真阅读，它必定会让你受益匪浅。



张伟◎编著

团结出版社

犹太人的

货币战争

youtairen

管理精英的案头必备



张伟◎编著

团结出版社

图书在版编目(CIP)数据

犹太人的货币战争;管理精英的案头必备 / 张伟编著.

北京: 团结出版社, 2008.3

ISBN 978-7-80214-385-2

I. 犹… II. 张… III. 犹太人-商业经营-经验
IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 032671 号

出 版: 团结出版社

(北京市东城区东皇城根南街 84 号 邮编: 100006)

电 话: (010) 65228880 65244790

网 址: <http://www.tjpress.com>

E-mail: 65244790@tjpress.com

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京市业和印务有限公司

装 订: 北京市业和印务有限公司

开 本: 787×1092 毫米

印 张: 31

字 数: 500 千字

印 数: 1-8000 册

版 次: 2008 年 4 月 第 1 版

印 次: 2008 年 4 月 第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-80214-385-2/B·53

定 价: 59.60 元(全二册)

(如果有印装差错,请与本社联系)

前言

提起“犹太人”，我们大都会不由自主地想到诸如精明、能干、吝啬、顽固、有钱人、天才、排他性、团结等等，这些或贬或褒的词语好像都已经成了犹太人身上的标签。换句话说，把这些特性综合起来，就是一个纯粹的犹太人。尽管这种概括有些片面，但从中我们也可以看出犹太人对这个世界具有多大的影响。

犹太民族是世界上最富有的民族，犹太商人是世界上第一等的商人，尽管全世界所有犹太人加起来还占不到人类总数的1%，但是他们却经常成为人们的话题，受到人们的关注。有些权威人士曾经这样调侃：三个犹太商人在家打个喷嚏，世界上所有的银行都将会引起感冒；五个犹太财团坐在一起，便能控制整个人类的黄金市场；美国虽然是首富，但美国人的钱却装在犹太人的口袋中。

也许因为犹太人太能干、太精明，上帝赐给他们的“应许之地”贫瘠无比：地上少内河，地下无矿藏，一半国土是荒漠。然而，流散世界两千多年后，他们竟能在这样的环境中复兴故国，让荒漠变绿洲，农业、教育、军事和科技都很发达，就连其间谍水平，也处于世界前列。面对这种现实很多人都倍感诧异：为什么会这样？！其实，这也没什么奇怪的，犹太人最大的本事其实就是赚钱，所谓“有钱能使鬼推磨”，有了钱就没有什么干不成的事。

事实上，犹太人一直都在进行着一场没有硝烟的战争——即货币战争。在这场战争中，没有哪一个民族是他们的敌手，通过这场战争的





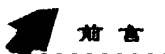
犹太人●货币战争

胜利,不仅为他们赢得了财富,更为他们带来了民族的尊严,从而使世界上任何一个民族都不能忽视它。

本书全面解读了犹太人赚钱的方略,力图对犹太人的货币战争作一个全面的展示。在这里,你将知道怎样从法律的缝隙中掏出金币,怎样用智慧聚敛财富,怎样打赢每一场赚钱战役,怎样在风口浪尖上淘金,怎样在谈判桌上赚钱,等等。这是一本犹太人赚钱智慧书,希望读者朋友们认真阅读,它必定会让你受益匪浅。



2



试读结束: 需要全本请在线购买: www.ertongbook.com

目 录

从法律的縫隙中掏出金币

重信守约,铸就“世界第一商人”	003
恪守合同,绝不毁约	006
守约,一种形式上的公正	008
钻法律的空子,无孔不入	012
逆向思维地利用法律	015
巧用国籍,合法避税	018
局部守法,优于单纯的守法	022
诉诸更高的法律	026
让违约者得到报应	028



1

用诚信打造商场无敌舰队

取信于人,不做一锤子买卖	035
切忌轻信,每次生意都是初交	038
只相信自己,谨防生意骗局	042
真诚交易,和气生财	045





犹太人的货币战争

交易讲道理,禁止虚假广告	049
向神起誓,以《圣经》担保	052
不逃避责任,自己的责任自己负	054

智慧是犹太人聚敛财富的撒手铜

智慧是打开财富的金钥匙	059
惟一抢不走的财富是智慧	065
机智是犹太商人独特的资本	071
学识渊博的犹太“儒”商	074
犹太商人的财富源泉:智慧教育	078
钱是赚来的,而不是攒来的	082
能赚钱的智慧为真智慧	085
施展智慧,以利益为着眼点	088
精明务实,不跟钱过不去	093
沃伦·巴菲特:天才源于学习	096



2

胜利就是打赢每一场赚钱战役

金钱是上帝,金钱是平常物	103
78:22:钱在有钱人手里	107
独辟蹊径,厚利多销	112
跨国经营,有全球意识	114
瞄准两大财源:女人和嘴巴	118
精于计算,锱铢必较	124

管理精英的案头必备

Guan Li Jing Ying De An Tou Bi Bei

灵活商规:生意场上无禁区	128
以柔克刚,和为贵	132
从小生意做起,跃入上层社会	135
合作经商,善于双赢	138
注重效率,让时间增值	142
存款求利划不来	147
巧借别人的钱来赚钱	149

风险越大收益越大——敢在风口浪尖上淘金

摩根:投机倒把,用联盟来消释风险	157
罗斯柴尔德、巴鲁克:巧打时间差	163
哈默、洛克菲勒:相信自己的判断	166
亚伦:向英国王室放债的人	169
孔菲德:股市空手道大师	171
劳埃德:在风险与保险中豪赌	176
乔治·索罗斯:亚洲金融风暴的搅局人	178



3

运筹帷幄,决胜于谈判桌上

据理力争不饶人	187
注意细节和仪表	188
充分做好谈判前的准备	190
情报是谈判的重要基础	192





犹太人 货币战争

博闻强记有利于谈判	193
千万不要开空头支票	194
漫天要价,就地还钱	196
瞎子打灯笼,站在对方角度想问题	199
弱势谈判有对策	201
尽可能和有决策权的人谈判	203
经典案例:乔费尔大战三洋公司	204

逆流而上,坚忍让犹太人掘到金矿



4

苦难也是一笔财富	217
不畏强暴,罗斯柴尔德家族斗法希特勒	219
约瑟夫·贺希哈:从贫民窟走出的股票巨人	221
罗森沃德:把失败当作奠基石的服装巨人	225
亨利·彼得森:饱尝辛酸的创业史	228
以柔克刚——萨洛蒙传奇	233
幽默是犹太商人的必备良药	238





从法律的縫隙中掏出金幣



重信守约,铸就“世界第一商人”

犹太商人重信守约的作风在国际贸易中可谓众人皆知。许多国家的商人与犹太人作生意时,对犹太商人的履约有着极大的信心,因为犹太人对自己的履约守信要求非常严格,他们不允许有任何不守合约的情况出现,哪怕是在别的场合出现。犹太商人的这一素质对整个商业世界可谓影响深远,真正是“无论怎样评价也不过分”。

日本东京有个自称“东京银座犹太人”的商人叫藤田田,在一本推销自己的书《犹太人生意经》中多次告诫没有守约习惯的同胞,不要对犹太人失信或毁约,否则,将永远失去与犹太人做生意的机会。

犹太人的一个古代事例最能说明这个问题。

有一个犹太人老板和雇工订立了契约,规定雇工为老板工作,每一周发一次工资,但工资不是现金,而是工人从附近的一家商店里购买与工资等价的物品,然后由商店老板到这位犹太人老板处结清账目,领取现款。

过了一周,工人气呼呼地跑到老板跟前说:“商店老板说,不给现款就不能拿东西。所以,还是请你付给我们现款吧。”

过一会儿,商店老板又跑来结账了,说:“贵处工人已经取走了东西,请付钱吧。”

老板一听,给弄糊涂了,反复进行调查,但双方各执一辞,又不能证明对方谁在说谎。结果,只好由老板花了两份开销。因为他同时向双方作了许诺,而商店老板和该雇员并没有雇佣关系。



犹太商人首先意识到的是守约本身这一义务,而不是守某项合约的义务。他们普遍重信守约,相互间做生意时经常连合同也不需要,口头的允诺已有足够的约束力,因为他们认为“神听得见”。

犹太商人的重信守约给他们带来了积极效果。

现代商业世界极为讲究信誉。信誉就是市场,就是企业生存的基础。所以,以信誉招徕或留住顾客也成为许多企业共同使用的招数。在商业领域中,第一个奉行最高商业信誉“不满意可以退货”的大型企业,是美国犹太商人朱利叶·斯罗森沃尔德的“希尔斯·罗巴克百货公司”。这项规定是该公司在 20 世纪初推出的,在当时被称为“闻所未闻”。确实,这已经大大超出一般合约所能规定的义务范围——甚至把允许对方“毁约”都列为己方无条件的义务!

极高的商业信誉对犹太商人事业发达所带来的好处,也是显而易见的,毕竟守信是最有远见的“理性算计”。

犹太商人早在“宫廷犹太人”时期,就开始经营奢侈品,至今最主要的几项奢侈品几乎都仍为犹太商人所垄断。钻石是名副其实的奢侈品,而钻石行业从开采、贸易、磨制到零售,几乎都掌握在犹太商人手里。妇女服装,尤其是时装,更是一项易过时的高档消费品,而在美国,女装的生产和销售一度曾达到 95% 被犹太人所控制。其他诸如裘皮、箱包之类的小行业(利润不薄)也均被犹太商人所控制。所有这一切奢侈商品的经营,都对长期守信这一点有极高的要求,借用犹太钻石商海曼·马索巴先生的话来说,就是:“要经营钻石,至少要制定百年大计,一代人是完成不了的。而且,经营钻石的人须是受人尊敬的人,钻石生意的基础是取得人们的信赖”。

也正是凭着重信守约这种传统,犹太商人才游刃有余地纵横捭阖于世界商海之中,并充当了商业世界经济秩序的台柱。

犹太民族是一个重信守约的民族,在他们看来,契约是不可毁坏

管理精英的案头必备

Guan Li Jing Ying De An Tou Bi Bei

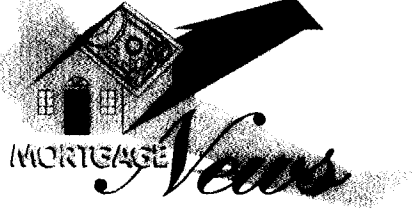
的,因为契约源于人和神的约定,犹太人信仰的源泉《旧约》就是上帝与人类之间订立的“古老契约”。

而现代意义上的契约,在商业贸易活动中叫合同,是交易各方在交易过程中,为维护各自利益而签订的在一定期限内必须履行的责任书,合法的合同受法律保护。

在世界商界中,犹太商人的信守合约是有口皆碑的。在他们看来,毁约是绝对不应该发生的,也是不可宽恕的。契约一经签订,就得设法遵守。莎士比亚笔下的威尼斯商人夏洛克,在读者心中或许是一个老谋深算、惜财如命的吝啬鬼,但实际上,这或许是莎士比亚对犹太人持有成见或心怀嫉妒。夏洛克的行为是现代契约精神所倡导的,也是犹太人遵守契约的一个表现,他面对破产的安东尼奥的朋友提出的各种有好处的条件,一直坚持原来的契约,一方面可能是为了报复基督教徒,一方面也更是为了维护契约的神圣性。

犹太人的经商史,可以说是一部有关契约的签订和履行的历史。犹太人之所以成功的一个原因,就在于他们一旦签订了契约就一定执行,即使有再大的困难与风险也要自己承担。他们相信对方也一定会严格执行契约的规定,因为他们深信:他们的存在,不过是因为他们和上帝签订了存在之约;如果不履行契约,就意味着打破了神与人之间的约定,就会给人带来灾难,因此会受到上帝的惩罚;签订契约前可以谈判,可以讨价还价,也可以妥协退让,甚至可以不签约,这些都是自己的权利,但是一旦签订了就要承担自己的责任,不折不扣地执行。正是基于这种认识,犹太人对违约之人深恶痛绝,一定要严格追究责任,毫不客气地要求赔偿损失;对于不履行契约的犹太人,大家都会唾骂他,并与其断绝关系,并最终将其逐出犹太商界。





恪守合同,绝不毁约

犹太人做生意十分注重合同。有一位出口商 A 与犹太商人 B 签订了 10 000 箱蘑菇罐头合同,合同规定:“每箱 20 罐,每罐 100 克。”但 A 出口商在出货时,却装运了 10 000 箱 150 克的蘑菇罐头。货物的重量虽然比合同多了 50%,但犹太商人 B 拒绝收货。A 出口商甚至同意超出合同重量部分不收钱,而犹太商人 B 仍不同意,并要求索赔。A 出口商无可奈何,赔了犹太商人 810 多万美元后,还要把货物另作处理。

此事看来似乎犹太商人 B 太不通情理,多给他货物竟不要。这种在其他民族难以理解的事,在犹太商人心里是自有道理的。

首先,因为犹太人极为注重合同,犹太人可以说是“契约之民”。犹太人生意经的“精髓在于合同”。他们一旦签订合同,不管发生任何困难,也绝不毁约。当然他们也要求签约对方严格履行合同,不容许对合同不严谨和宽容。

犹太人对合同的如此重视,与犹太人信奉犹太教有关。犹太教有“契约之宗教”的称誉,《旧约》全书就被当作“神与以色列人的签约”。犹太教认为,“人之所以存在,是因为与神签订了存在的契约之缘。”犹太人相信此说,所以犹太人不毁约,一切买卖只笃信合同。相反,谁不履行合同,就会被认为违反了神意,犹太人是绝不会允许的,一定会严格追究责任,毫不留情地提出索赔要求。

第二,犹太人精于经商,深谙国际贸易法规和国际惯例。他们懂得,合同的品质条件是一项重要条件,或者称为实质性的条件。合同规



定的商品规格是每罐 100 克，而 A 出口商交付的每罐却是 150 克，虽然重量多了 50 克，但卖方未按合同规定的规格条件交货，是违反合同的。按国际惯例，犹太商 B 完全有权拒绝收货并提出索赔。因此，犹太商 B 此举是站得住脚的。

第三，上述案例中，还有个适销对路问题。犹太商人购买不同规格的商品，是有一定商业目的的，包括适应消费者的爱好和习惯、市场供需情况、对付竞争对手的策略等。如果出口方装运的 150 克蘑菇罐头不适应市场消费习惯，即使每罐多给 50 克并不加价，进口方的犹太商人也不会接受，反而打乱了他的经营计划，有可能销售渠道和商业目标受到损失，其后果是十分严重的。

第四，这种情况的发生，还有可能会给买方犹太商人带来意想不到的麻烦。假设犹太进口商所在国是实行进口贸易管制比较严格的国家，如果进口商申请进口许可证是 100 克的，而实际到货是 150 克，其进口重量比进口许可证重量多了 50%，很可能遭到进口国有关部门的质疑，甚至会被怀疑有意逃避进口管理和关税，以多报少，要受到追究责任和罚款。

由此可见，合同是买卖的极为重要的要件，违反合同规定，对买卖双方会产生严重后果。犹太人深知其利害，故强调要守约。

事实上，合同不仅受犹太人重视，而且成为世界各国商业活动普遍重视之事。所谓合同，即通过交易的洽谈，一方的要约被另一方有效地接受后，合同就告成立。合同经双方签字后，就成为约束双方的法律性文件，有关合同规定的各项条款，双方都必须遵守和执行。任何一方违反合同的规定，都必须承担法律责任。因此，签订合同的任何一方必须严肃认真地执行合同。





守约,一种形式上的公正

守法背后的智慧

犹太商人继承了犹太民族的传统,具有良好的法律素质,他们不但严于守法,而且还非常善于守法。在两千多年的商业实践中,他们不但恪守了“契约之民”的民族教条,而且还智慧地创造性地大量积累了利用法律,通过契约达到自己目的的经验。说他们善于守法,是指他们有能力在严格遵守法律或契约的前提下,最大限度地实现自己的目的,哪怕这一目的在实质上是符合法律或契约的规定,有违法律和契约原来的精神的。也就是说,借法律或契约之形,而行非法或非约之实(注意不是违法或违约之实),因为他们可是守法守约的楷模。这种强调形式下守法守约的精神,大量地体现在充满智慧的犹太寓言中:

古时候有一个贤明的犹太人,他把儿子送到很远的耶路撒冷去学习。一天,他突然染了重病,知道来不及见上儿子最后一面,就留下一份遗嘱。上面清楚地写着:家中所有的财产都让给一个奴隶,但是在这些财产中,假如有一件是儿子所想要的话,可以让给儿子。不过,只能一件。

这位父亲死了之后,奴隶很高兴自己交了好运。便连夜赶到耶路撒冷,向死者的儿子报丧,并把遗嘱拿来给他看,儿子看了非常惊讶,也非常伤心。

办完丧事后,儿子一直在盘算自己该怎么办,但总是理不出头绪来。于是,他跑去见拉比,拉比是犹太人中非常聪明,而且极具智慧的



从法律的缝隙中掏出金币