

如何把智慧转化为财富的创新能力

犹太人商学

全集



重信守约 · 惜时如金

张栋哲◎编著

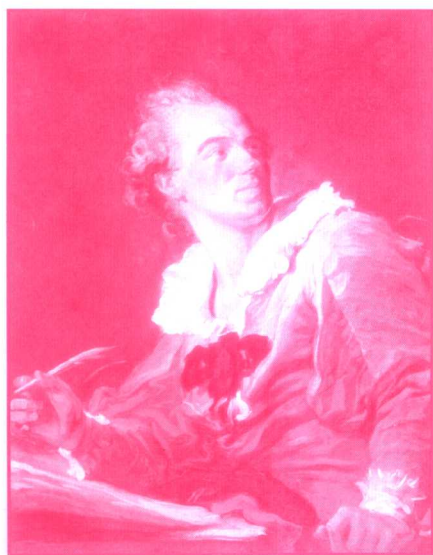
三个犹太商人在家打个喷嚏，全世界银行业都将连锁感冒

五个犹太商人凑在一起，便能控制整个世界黄金市场

JEW BUSINESS COLLECTION

如何把智慧转化为财富的创新能力

犹太人商学 全集



张栋哲◎编著

中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

犹太人商学全集/张栋哲编著. - 北京:中国商业出版社,2004.3
ISBN 7-5044-5045-6

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(2004)第 018567 号

责任编辑 孙启泰

中国商业出版社出版发行
(100053 北京广安门内报国寺1号)
新华书店总店北京发行所经销
中国电影出版社印刷厂印刷

*

787×1092 毫米 16 开 17 印张 350 千字
2004 年 11 月第 1 版 2004 年 11 月第 1 次印刷

定价:35.80 元

* * * *

(如有印装质量问题可更换)



前 言

1997年，东南亚金融危机爆发，而来自美国的乔治·索罗斯却饱私中囊，赚足了美元而归，因为他就是这次危机的制造者，他是自己的上帝，却是东南亚各国的敌人，这个人是美国人，但更是犹太人。

美国是世界上第一超级大国，但这个大国里的大多财富都装在犹太人的口袋里。

而乔治·索罗斯仅是美国犹太人中的一个而已。

犹太人可以说是世界上最聪明的民族，它向全世界贡献了像马克思、爱因斯坦这样最具智慧的思想及科学领域的头脑。同时，犹太民族也是世界上最富有的民族，其中又以犹太商人为赢得巨额财富的代表，像索罗斯、巴菲特。美国经济的掌舵人艾伦·格林斯潘，摩根、洛克菲勒、哈默，乃至传媒娱乐界的路透、普利策、派拉蒙的迈克尔、华纳四兄弟等等，他们都是领导财富的高手。难怪有人调侃说，三个犹太商人在家里打个喷嚏，全世界的银行都将连锁感冒，五个犹太商人凑在一起便能控制整个世界黄金市场。由此可见，

犹太商人的成功在当今世界的经济领域乃至政界所具有的巨大影响力。

然而，是不是就可以说犹太人天生就是一块经商的料？答案是否定的。虽然犹太民族的一些优良传统，如重信守约、惜时如金、开放的资金观及其民族本身的苦难经历的影响，如因人流散从而懂外语，也因人流散开始从事投机与放债等，这都给犹太商人成为“世界第一商人”提供了先天的素养。但我们认为更重要的是，犹太民族是一个善于不断学习，不断创新的民族，用智慧去创造财富是犹太商人的最大特征。这也是我们要学习借鉴的，如果列位读者能从中感悟到这一点，那么本书的编写目的也就达到了。因为中华民族也是一个聪明的民族，在开放的市场经济条件下，我们缺的不是商人，而一个民族如何把智慧转化为财富的创新能力！



目 录

恪守契约，又善于钻法律空子

重信守约，铸就“世界第一商人”	(3)
恪守合同，绝不毁约	(6)
守约，一种形式上的公正	(8)
钻法律的空子，无孔不入	(12)
逆向思维地利用法律	(16)
巧用国籍，合法避税	(19)
局部守法，优于单纯的守法	(24)
诉诸更高的法律	(28)
让违约者得到报应	(31)



诚信经商恒久远

取信于人，不做一锤子买卖	(37)
切忌轻信，每做生意都是初交	(41)
只相信自己，谨防生意骗局	(45)
真诚交易，和气生财	(48)
交易讲道理，禁止虚假广告	(53)
向神起誓，以《圣经》担保	(57)
不逃避责任，自己的责任自己负	(59)

比起金钱来，更重视经商智慧

智慧是打开财富的金钥匙	(63)
惟一抢不走的财富是智慧	(70)
机智是犹太商人独特的资本	(76)
学识渊博的犹太“儒”商	(80)
犹太商人的财富源泉：智慧教育	(85)
钱是赚来的，而不是攒来的	(90)
能赚钱的智慧为真智慧	(93)
施展智慧，以利益为着眼点	(97)
精明务实，不跟钱过不去	(102)
沃伦·巴菲特：天才源于学习	(106)



犹太商人的非常生意经

金钱是上帝，金钱是平常物·····	(113)
78:22：钱在有钱人手里·····	(118)
独辟蹊径，厚利多销·····	(123)
跨国经营，有全球意识·····	(125)
瞄准两大财源：女人和嘴巴·····	(130)
精于计算，锱铢必较·····	(137)
灵活商规：生意场上无禁区·····	(143)
以柔克刚，和为贵·····	(147)
从小生意做起，跃入上层社会·····	(150)
合作经商，善于双赢·····	(154)
注重效率，让时间增值·····	(159)
存款求利划不来·····	(164)
巧借别人的钱来赚钱·····	(166)

投机与放债：犹太商人的传统拿手好戏

摩根：投机倒把，用联盟来消释风险·····	(173)
罗斯柴尔德、巴鲁克：巧打时间差·····	(180)
哈默、洛克菲勒：相信自己的判断·····	(184)
亚伦：向英国王室放债的人·····	(187)
孔菲德：股市空手道大师·····	(189)
劳埃德：在风险与保险中豪赌·····	(194)
乔治·索罗斯：亚洲金融风暴的搅局人·····	(197)



运筹帷幄，决胜于谈判桌上

据理力争不饶人	(205)
注意细节和仪表	(207)
充分做好谈判前的准备	(209)
情报是谈判的重要基础	(211)
博闻强记有利于谈判	(213)
千万不要开空头支票	(215)
漫天要价，就地还钱	(217)
瞎子打灯笼，站在对方角度想问题	(220)
弱势谈判有对策	(223)
尽可能和有决策权的人谈判	(226)
经典案例：乔费尔大战三洋公司	(228)

心有彩虹，在逆境中也照样掘金

苦难也是一笔财富	(239)
不畏强暴，罗斯柴尔德家族斗法希特勒	(242)
约瑟夫·贺希哈：从贫民窟走出的股票巨人	(245)
罗森沃德：把失败当作奠基石的服装巨人	(250)
亨利·彼得森：饱尝辛酸的创业史	(253)
以柔克刚——萨洛蒙传奇	(259)
幽默是犹太商人的必备良药	(264)



恪守契约

又善于钻法律空子



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



犹太人商学全集
JEW BUSINESS COLLECTION

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



恪守契约，又善于钻法律空子 JEW BUSINESS COLLECTION

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时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。



恪守契约，又善于钻法律空子
JEW BUSINESS COLLECTION

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，他们不但严于律己，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，有违法律或契约原来的精神的。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），因为他们可是守法履约的楷模。这种强调形式下守法履约的精神，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