明起伟 编著

管理精英文库
85

金钱魔杖

——现代犹太商法

人民中国出版社

封面名画赏析

无题（局部）
Untitled

马丁·吉本伯格

一半是人体，一半是骨骼，艺术家本人像一位战士一样站着，和他所面对着的道德和对抗，在他的右边，他拿着一杆矛戟，同时在他的左边，他拿着折叠而成的纸船。背景上橙色的星球是根据小孩的橡皮玩具制成的，也许回忆起吉本伯格的过去。这幅作品具有 20 世纪 20 年代超现实主义作品的很多特征，在接受严格正统的道德教育之后，吉本伯格开始反叛，过着一种多样不为常规束缚的生活，他在巴西买下一个加油站，同时考虑把捷克作家弗兰兹·卡夫未完成的小说续完。

作品内容提要

纵观天下商界，谁最会赚钱？谁赚钱最多？唯犹太人是也。

一个饱经失国苦难而顽强生存下来的民族，以其特有的勤劳和智慧赢得了“世界商人”美誉。本书着重从犹太人经商的观念、技巧和实战方面阐述犹太商法。内容精炼而形象生动，是助您发家致富的好读物。

管理精英宣言

我是不会选择去做一个普通的人。如果我能够做到的话，我有权成为一个不寻常的人。我寻找机会，但我不寻求安宁。我不希望在国家的照顾下成为一名有保障的市民，那将被人瞧不起而使我痛苦不堪。

我要做有意义的冒险。我要梦想，我要创造，我要失败，我更要成功。

我绝不用人格来换取施舍；我宁愿向生活挑战，而不愿过有保证的生活；宁愿要达到目标时的激动，而不愿要乌托邦式毫无生气的平静。我不会拿我的自由去与慈善作交易，也不会拿我的尊严去与发给乞丐的食物作交易。我决不会在任何一位大师的面前发抖，也不会为任何恐吓所屈服。

我的天性是挺胸直立，骄傲而无所畏惧，勇敢地面对这个世界。所有的这一切都是一位企业家所必备的。

金钱魔杖——现代犹太商法

《金钱魔杖——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卫开始，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，是犹太人的一种致胜术。因为有了自强不息的精神，就会产生信心，有了成功的信心，就会设法发挥自己潜在的力量，这种力量用于自己的奋斗目标上，就可以排除万难，敢于面对现实，坚持下去，最终获得成功。这就是俗语所说的“精诚所致，金石为开”。相反，没有自强不息精神的人，会轻易自认不能，妄自菲薄，压抑了自我发展的想法和潜力，成功会对其敬而远之。

□确立目标——人贵有志

犹太人大卫·布朗是英国的一位商人，他的发迹过程，就是他一生确立目标的实现过程。他出生于 1904 年，父亲经营一间小型齿轮制造厂，几十年一直惨淡经营，仅可以赚取一点生活费。尽管如此，布朗的父亲还是一个头脑清醒的人，总结自己没有选好奋斗目标的教训，把希望寄托在儿子身上。为此，他严格要求布朗勤于学习和读书，每逢假日就规定他到自己的齿轮厂去参加劳动工作，与工人们一样艰苦工作，绝无特殊照顾。

布朗在家庭的教育下，在工厂里工作和生活了较长时间，养成了艰苦奋斗精神，熟悉了工业技术的知识，形成了自己的人生奋斗目标。这样，布朗父亲的目标总算实现了。而布朗自己的奋斗目标，不在于齿轮厂方面，而是利用自己在齿轮业务积累的经验，往赛车生产这个目标去奋斗。他通过观察，发现当代人对汽车使用已普及，预感汽车大赛将会成为人们的一种流行娱乐。这就形成了他的奋斗目标，大力发展赛车。就这样，他克服了重重困难，成立了大卫布朗公司，不惜投入聘请专家和技术人员搞设计，采用先进技术设备进行生产。1948 年在比利时举办的国际汽车大赛中，布朗生产的“马丁”牌赛车夺了魁，大卫布朗公司因此一举成名，订单如雪片般飞来，布朗从此走上发迹之路，布朗父亲及布朗自己确立的目标都实现了，可谓一箭双雕。

爱因斯坦的一生所取得的成功，是世界公认的，他被誉为 20 世纪最伟大的科学家。他的一生，亦是典型的目标奋斗一生。他出生在德国一个贫苦的犹太家庭，家庭经济条件不好，加上自己小学、中学的学习成绩平平，虽然有志往科学领域进军，但他有自知之明，知道必须量力而行。他进行自我分析：自己虽然总的成绩平平，但对物理和数学有兴趣，成绩较好。自己只有在物理和数学方面确立目标才能有出路，其他方面是不及别人的。因而他读大学时选读瑞士苏黎世联邦理工学院物理学专业。

由于奋斗目标选得准确，爱因斯坦的个人潜能就得以充分发挥，他在 26 岁时就发表了科研论文《分子尺度的新测定》，以后几年他又相继发表了四篇重要科学论文，发展了普朗克的量子概念，提出了光量子除了有波的形状外，还具有粒子的特性，圆满地解释了光电效应，宣告狭义相对论的建立和人类对宇宙认识的重大变革，取得了前人未有的显著成就。可见，爱因斯坦确立目标的重要性。假如他当年把自己的目标确立在文学上或音乐上（他曾是音乐爱好者），恐怕成就就不如在物理学上那么辉煌。

爱因斯坦在物理学这个奋斗目标的实现，是与他能准确地选择学习目标和路子分不开的。他在 16 岁时就明白到，知识的海洋浩瀚无边，学者不宜在这个海洋无方向地漂荡，应该选定一个距离自己最有利的目标扬帆前进。避免耗费人生有限的时光。爱因斯坦的学习善于根据目标需要进行，使有限的储存空间得到充分的利用。他创造了高效率的定向选学法，即在学习中找出能把自己的知识引导到深处的东西，抛弃使自己头脑负担过重和会把自己诱离要点的一切东西，从而使他集中力量和智慧攻克选定的目标。他曾说过：“我看到数学分成许多专门领域，每个领域都能费去我们短暂的一生。……诚然，物理学也分成了各个领域，其中每个领域都能吞噬一个人短暂的一生。在这个领域里，我不久学会了识别出那种能导致深化知识的东西，而把其它许多东西撇开不管，把许多充塞脑袋，并使其偏离主要目标的东西撇开不管。”他就是这样指导自己的学习的。为了阐明相对论，他专门选学了非欧几何知识，这样定向选学法，使他的立论工作得以顺利进行和正确完成。如果他没有意向创立相对论，是不会在那个时候学习非欧几何的。如果那时候他无目的地涉猎各门数学知识，相对论也未必能这么快就产生。爱因斯坦正是在 10 多年时间内专心致志地攻读与目标相关的书和研究相关的目标，终于在光电效应理论、布朗运动和狭义相对论三个不同领域取得了重大突破。

犹太人不管是经商还是从政或搞科研，都注重确立人生奋斗目标，然后全力以赴而终至成功，犹太人确立目标中注意切合个人实际与环境，不会把奋斗目标建立在可望不可及的位置上。

□忍耐致胜——小不忍则乱大谋

犹太人认为：“忍一点睛空万里，让三分海阔天空。”犹太人讲：“人的细胞每时每刻都在变化，每天都会更新。昨天生气的细胞，已为今天新的细胞所代替。酒足饭后所思考的内容，与饥肠辘辘时所考虑的也不一样。我仅仅在等你的细胞的更替。”

犹太人考夫曼能成为股市“神人”，是他顽强忍耐的奋斗的结果。他 1937 年出生于德国，因遭受纳粹的迫害，1946 年随父母逃到美国定居。他刚到美国时不懂英语，进入学校读书十分困难。但他很有耐性，不怕别人嘲笑，大胆地与美国小朋友交谈，从中学习英语。他还利用课余时间补习英语，吃饭时和走路时也背诵英语词句。半年时间过去了，他能熟练地讲英语了。他家境不佳，却以半工半读形式读完了大学，并获得了学士、硕士和博士学位。在工作中，他不辞劳苦，刻苦钻研，从银行的最低层任职做起，直至成为世界闻名的所罗门兄弟证券公司主要合伙人，以至首席经济专家和股票、债券研究部负责人。他对股市料势如神，成为美国证券市场的权威之巴拉尼是生于奥地利维也纳的犹太人，他年幼患了骨结核病，由于家贫无法医治，使他的膝关节永久性僵硬，行走不得。但他没有灰心丧志，而忍着各种痛苦，艰苦奋斗，刻苦攻读，终于在医学上取得了惊人的成就，除了荣获奥地利皇家

授予爵位外，1914 年还获得了诺贝尔生理学及医学奖金，他一生发表了 184 篇很有价值的科研论文。

“世上无难事，只怕有心人。”忍耐是成功的信心表现。成功之途是崎岖曲折的，它不可能是畅通无阻的康庄大道。爱迪生一生发明了超 1000 项科技，他对待失败的态度是采取消去法。如有人问他经过许多次的试验而终归失败时，是否感到灰心气馁，他回答说：“不，我抛弃了错误的试验，重新采取别的方法，绝不沮丧。”

犹太人面对失败、挫折，确立忍耐致胜的法则是：

1、对“失败”持正确健康的态度，不要恐惧失败，要懂得失败乃是成功必经的过程。

2、焦点不要对着过错与失败！应对准远大的目标，活用自己的过错或失败。

3、遇到失败时，千万不能气馁，要坚忍不拔，矢志不移。

4、发现此路不通时，要设法另谋出路，使自己顺应环境，适应潮流。

5、要善于伺机，巧于乘势，等待机遇。

□随机应变——水因地而制流，兵因敌而制胜，商因机而制富

犹太人的忍耐是基于合算和有发展前途的事物和买卖，当他发现不合算或没有发展前途的，不用说几年，哪怕是几个月，也不会等待下去。

犹太人在任何投资和买卖活动中，事前必定作周密的可行性研究，他们一旦决定做某项买卖或投资，必定制定短期、中期和长期的计划。并对这三套计划作好随机应变的策略，以观事态的发展而相应采用。

短期计划投入后，即使发现实际情况与事前预测有相当的出入，他们也会毫不吃惊或动摇，仍积极按原计划投入资金实施下去。经过短期计划的实施后，尽管效果不及预料中好，他们仍会推出第二套计划，继续追加投入，设法完成各项策略的实施。如第二套计划深入进行后仍未达到预测的效果，与计划不相符，而又没有确切的事实和依据证明未来会发生好转，那么，犹太人则会毅然决断放弃这宗买卖或投资。一般人会认为，放弃了已实施了两套计划的事业，岂不是前功尽弃，亏掉了不少投入？但犹太人却泰然自若，无怨无悔。他们认为，生意虽然未尽人意，但没有为后来留下恶患，不会为一堆烂摊子而困扰未来的工作，长痛不如短痛。这就是犹太人的随机应变生意经。

犹太商人在经营生意中，能依据外部环境的变化，特别是市场和竞争对手的变化而相机改变自己的战略战术，这确是高明的。当今的市场变化多端，竞争激烈，企业能否顺应这种变化而动，成为企业能否生存和发展的关键所在。企业应该善于根据变化了的市场情况、竞争对手情况，制订出各种应变的计划。

英国一犹太人占姆士原来沾染了恶习，像个花花公子，到处寻花问柳，沉溺赌博，把父亲给他的一笔财产花光以后，生活也难以为继时，才觉醒要努力奋斗。浪子回头金不换，占姆士决心从头做起。他从哥哥那里借来一点钱，自己开办一间小药厂。他亲自在厂里组织生产和销售工作，从早到晚每天工作 18 个小时。汗水浇出的花朵特别艳丽，他把工厂赚到的一点钱积蓄下来扩大再生产。几年后，他的药厂办得有点规模了，每年有几十万美元盈利。但灵敏的占姆士经过市场调查和分析研究后，觉得当时市场药物发展前景不大，又了解到食品市场前途光明。因为世界有几十亿人口，每天要消耗大量

的各式各样的食物。

经过深思熟虑后，他于 1965 年毅然出让了自己的药厂，再向银行贷得一些钱，买下“加云坎食品公司”（CavenhamFoods）控股权。这家公司是专门制造糖果、饼干及各种零食的，同时经营烟草，它的规模不大，但经营类别不少。占姆士对该公司掌控后，在经营管理和行销策略上进行了一番改革。他首先将生产产品规格和式样进行扩展延伸，如把糖果延伸到巧克力、香口胶等多品种；饼干除了增加品种，细分儿童、成人、老人饼干外，还向蛋糕、蛋卷等发展。这样，使公司的销售额迅速增长。接着，占姆士在市场领域上下功夫，他除了在法国巴黎经营外，还在其他城市设分店，以后还在欧洲众多国家开设分店，形成广阔的连锁销售网。随着业务的增多，资金变得雄厚，占姆士又相机应变，把英国、荷兰的一些食品公司收购，使其形成大集团，名声鹊起。到 1972 年，他的食品连锁店已达 2500 家，成为英国最大的食品公司了。

占姆士时刻注视着市场风云的变化，灵机应变，逐步由食品行业经营，开拓到地产业、石油业、金融业、出版业。经过 20 多年的经营，他已成为世界 20 位超级富豪之一了。

犹太商人注重时间的观念，奥秘显而易见了。

□积极进取——一定要有所作为

犹太人是颇具积极进取精神的，他们在任何场合、任何环境、任何时间均保持着寻求积极面的意识，这是犹太人成功的秘诀。当然，他们在正视积极面中，并不是忽视否定面，恰恰相反，敢于面对现实，绝无畏缩或自我陶醉。正因为犹太人具有积极进取的精神，遇到困难总能设法把它转变为积极面，帮助其克服困难。犹太民族在二千多年前失去了家园，流散在世界各地，但他们没有因此丧失了志气，丧失了民族的凝聚力，却一代代地传下来，要为犹太复国而世代奋斗，不屈不挠，终于在本世纪 40 年代中期建立起以色列国。

犹太人对于个人的事业同样充满着积极进取精神，他们具有碰触困难的勇气，敢于向厄运挑战。正是这种精神，助使许许多多的犹太人在各个领域中出人头地，业绩卓著。

大财团罗思柴尔德是犹太商人的典型。罗思柴尔德的始祖名为梅耶·亚莫夏，少年时当学徒，由于积极进取，刻苦好学，自己开始经营古董商店，逐步积累资本。他利用欧洲工业革命的机遇，把资金、情报及自己的智慧融合，纵横于英国、法国等欧洲各地进行紧俏货物的买卖，不惜斥下巨资开设银行，开展股票业务，投资铁路、矿业，甚至把自己 5 个儿子分散在伦敦、维也纳、法兰克福、巴黎等 5 大城市开设公司，很快把罗思柴尔德家族办成一个跨国大财团。

类似罗思柴尔德的发财致富犹太商人，在世界许多地方都有，如连锁先驱卢宾，沙逊跨国集团，金兹堡金融家，报业奇才奥克斯，好莱坞老板高德温，地产大王里治曼等等，均是凭着一双空手，靠积极进取精神，创立他们的企业王国的。

在科学技术方面，犹太人的伟大发明，也是举世闻名的。据历史记载，飞船的发明人是都柏林，但有人证实是犹太人大卫·舒华滋发明的。大卫·舒华滋自己建造飞船，经过数次试飞，在接近成功时，不幸猝死，因此，都柏林伯爵向舒华滋的未亡人买到飞船的技术，完成具体的飞行而一举成名。

发明飞机的赖德兄弟能够名扬世界，在其背后也是有一位犹太人奥多 利安达替他们开飞机促成的。发明直升飞机的，是犹太人亨利·斐纳。

据记载，发明有线电话者为葛拉汉·贝尔。但在贝尔发明成功的 1876 年之前 16 年，已经有犹太人试制成电话机，该电话机被收存在史密苏尼安博物馆展示。

此外，有近百名获得诺贝尔科学文艺奖的犹太人，如 20 世纪最伟大的科学家爱因斯坦，“氢弹之父”特勒，原子结构理论权威波尔，免疫学奠基人埃尔利希，化学名家赖希施泰因，著名化学家赫维西等等，举不胜举。

又如杰出文艺专家有：世界著名画师毕加索，音乐大师马勒，文学巨匠比亚利克，杰出女作家米林，魔术大师霍迪尼还有众多的政坛上的大将名人等等。

犹太人中有那么多的出类拔萃的人物，很关键的一个原因，是他们形成一种积极进取的民族精神，自幼接受了“我一定要有所作为”的积极观念。由于他们培养了成功的信心，所以能够努力学习，不用扬鞭自奋蹄，应用本身所具有的潜力，把自己升高壮大。这种精神成为他们前进路上的“马达”，加速了他们速度，增强了面对现实和排除困难的信心和力量。

□自我挖潜——世上没有废物，只是放错地方（拿破仑）

拜耳是德国著名的科学家，曾获得诺贝尔化学奖。他从小勤奋好学，进入大学是学习物理和数学的。毕业后，他觉得自己才 21 岁，还有潜力多学习一些科学知识，于是又开始攻读化学。由于已有了坚实的物理知识，学习化学进步很快，第二年（即 1857 年）他就发表了对甲基氯的研究论文，初步显示出他对化学研究的潜能。

1872 年，他在斯特拉斯大学任教授时，在从事教学工作的同时，充分发挥自己的潜在智慧，开展对酞染料种类的研究，很快成为染料史上确定靛青性质和结构成份的第一位化学家。3 年后，他进一步运用自己的学识和研究成果，研究出靛蓝的全部成份，并建立了著名的拜耳碳环种族理论。拜耳临花甲之年，也还继续自我挖潜，编写了反映他的研究成果的著作《拜耳科学成就》。可以说，拜耳一生是研究挖潜的一生，成果累累。

如同拜耳一样的犹太人颇多，如多面手贝拉斯科、科学家总统卡齐尔、商学兼优的瓦尔堡家族等等。他们的共同点，就是善于自我挖潜，从而获得一个又一个的胜利，取得事业的成功。

犹太人伯林纳没有读过大学，但他创造发明的技术比博士和一般科学家还多，他发明的电话受话器比爱迪生还早，他一生发明了许许多多的新技术新产品，被称为“美国最有价值的一位公民”。这都是他们勤奋好学，善于总结自己和别人的经验，挖掘自己的潜能的结果。

犹太人明白，人的经验和知识不是天生的，而是后天学习的。正如孙中山先生所说的，“人不是生而知之，教而后知”。一个人因生活或工作经验不足、知识不够而招致事业的失败，千万不要失望和气馁，而应该采取补救的办法，随时随地记你所当记的，学习你所当学的。如爱因斯坦，他虽然是一位杰出的科学家，但他同样感到自己的知识和经验的不足。他明白到，知识的海洋浩翰无边，仅数学这门学科，就分成许多专门领域，每个领域都能费去一个人短暂一生的时光。他在创立相对论时.深感自己的非欧几何知识不足，他没有因此放弃自己的奋斗目标，而立志专攻非欧几何，补足这方面知识，最后终于创立了闻名世界的相对论。

不仅科学技术领域，经商也如此。许多商界的巨子，都是由于不断的努力充实自己的工作经验和知识，一步步地攀登到最高的位置，走上发迹致富之路。犹太人比奇特尔，从德国移民到美国时，两袖清风，既没有资本，又没有专业知识。为了生活，他从事一些家庭维修业，如厕所、水喉、窗户的维修等。他没有经验，悄悄到一些工地观察别人怎么安装和建设这些工程的，他自己也找了有关的书籍学习这方面的知识，把自己的精力和潜能全部挖出来。经过几十年的奋斗，比奇特尔公司发展成为世界级的建筑工程集团，年收入超百亿美元。

犹太人形成一种好学风气，他们宁可克制自己的游乐和忍耐艰辛，而对充实本身的经验和知识却肯大量投资，绝对不会吝啬。他们明白，工作经验和知识的充实，可把自己的潜能充分地带动出来，这成为事业成功的财富。总之，工作上的经验和知识，加上自身的潜能，是一个人的最宝贵财富，它引导你走上成功的康庄大道，是打开财富之库的锁匙。

□以善为本——与人为善，一种生意经

众多犹太巨商在发财致富中，注重解囊做各种善事和公益事业。

19 世纪中至 20 世纪初俄国银行家金兹堡家族，在 1840 年创立第一家银行起，经过几十年的经营，在俄国开设了多家分行，并与西欧金融界建立了广泛的业务关系，发展成为俄国最大的金融集团，其家族成为世界知名的大富豪。金兹堡家族像其他犹太富豪一样，在其发迹过程中做了大量的慈善工作。他在获得俄国沙皇的同意下，在彼得堡建立了第二家犹太会堂；1863 年，他又出资建立俄国犹太人教育普及协会；把他在俄国南部的庄园收入建立犹太农村定居点。金兹堡家族第二代继续把慈善工作做下去，曾把其拥有的欧洲最大图书馆捐赠给耶路撒冷犹太公共图书馆。

美国犹太商人施特劳斯，他从商店记帐员开始、步步升迁，最后成为美国最大的百货公司之一的总经理，在 20 世纪 30 年代成为世界上首屈一指的巨富。他事业成功过程中，也做了大量的慈善活动。除了关心公司职工的福利外，他曾多次到纽约贫民窟去察访，捐资兴建牛奶消毒站；并先后在美国 36 个城市给婴幼儿分发消毒牛奶；到 1920 年止，他捐资在美国和国外设立了 297 个施奶站；他还资助建设公共卫生事业，1909 年在美国新泽西州建立了第一个儿童结核病防治所，1911 年，他到巴勒斯坦访问，决定将他 1/3 的资产用于该地兴建牛奶站、医院、学校、工厂，为犹太移民提供各项服务。

犹太商人如此乐于做善事，事实也是一种生意经。他们大量的捐资为所在地兴办公益事业，会赢得当地政府的好感，对他们开展各种经营十分有利。有些犹太富商由于对所在国的公益事业有重大义举，获得了国王的封爵，如罗思柴尔德家族有人被英王授予勋爵爵位；有些犹太商人还获得当地政府给予优惠条件开发房地产、矿山、修建铁路等，赚钱的路子从中得到扩宽。

犹太商人热心捐钱办公益事业，归根到底是一种营销策略，为企业提高知名度，扩大影响，博取消费者的好感，起到重大作用，对企业巩固已占有市场及今后扩大市场占有率将会产生作用。这种营销策略已广为人知和广为企业所应用，犹太商人高明之处在于 100 多年前已率先采用。

此外，犹太商人的经营策略把“以善为本”作为一项重要内容，除了与其民族的历史背景有关外，也是一种促销好办法。人是群居动物，人与人关系的运用，对事业的影响很大，政治家因得人而昌，失人而亡。企业家因供应的商品或服务，为人所欢迎而发财。可见，一切离不开人。犹太商人明白

这个道理，在一切经营活动中，与人为善，把人与人的关系处理好，成为他们成功与致富的秘诀。

犹太商人处世之道，是根据人类内心深处所潜藏的欲望予以利用。他们认为，人类的内心都有被人注目、受人重视、被人容纳的愿望。所以，与人相处，一定要记住这一点。不管是对你的长官、同事、下属或顾客、朋友及家人，要做到让他们知道你在关心他们的一切愿望。要实现这一目的的办法，是用善意的、亲切的、温和的态度与人交往。那么，对方也会以此相报，这岂不是达到了和谐相处吗？有了和谐相处的环境和气氛，你我之间就好商量和合作，做生意的条件也容易达成，这就是和气生财的道理所在。

犹太商人还认为，不能与人和谐相处，不能容纳别人的缺点和短处，是一个人乃至一个企业失败的根源。你以蔑视无情的态度对人，即使对方不是与你针锋相对，亦会对你敬而远之。这样，你会失去支持者或合作者，失去广大的顾客，你的生意便会成为无源之水了。

二、确立有效的经商法

□爱惜钱财——赚钱不难，用钱不易

作为商人，对物品斤斤两两计较和金钱分分毫毫核算是职业本能的反映。作为商人，如不精打细算，不爱惜钱财，怎能获得经营的盈利呢？在犹太人的观念中，由于他们的背景和所处的职业地位，形成对金钱有如下的看法：“赚钱不难，用钱不易。”“金钱可能是不慈悲的主人，同时也是能干的庸人。”“金钱虽非尽善尽美，但也不致使事物腐败。”“并不一定贫穷人什么都对，富有人什么都不对。”“金钱对人所做的和衣服对人所做的相同。”“赞美富户的人，并不是赞美人，是赞美钱。”这些犹太格言，反应出犹太人对金钱的观念。犹太人把金钱视为工具。因此，他们不管别人怎么评论与误解，两耳不闻窗外事，一心埋头把钱赚。

确实，对钱则必须具有爱惜之情，她才会聚集到你身边，你越尊重她，珍惜她，她越心甘情愿地跑进你的口袋。

对金钱除了爱之外，还要惜，也就是说、除了想发财外，还要想办法保护已有的钱财。用现代的流行语言说，要“开源节流”。

犹太人这些金钱观念是很有哲理的，这是犹太人经营致富的一大奥秘。犹太人爱惜钱财的原理与勤俭相仿，他们既千方百计努力赚钱、挣钱，同时也想尽各种办法节省不必要的开支，这样才使其生意获得更多的盈利。俄国出生的犹太人萨尔诺夫，9 岁时随父母移居美国，由于家庭的清贫，没有机会读书。读小学时也不得不利用放学时间及假日做工，挣点钱贴补家用。当他小学快毕业时，父亲积劳成疾，过早地去世了，他只好辍学到社会当童工。他没有抱怨父母给自己带来这么一个人生局面，而是非常勤恳地工作，把挣得的点滴小钱供家里人糊口，并省下几角钱买书自学。几经周折，终于在一家邮电局找到一份送电报工作。他从此誓言要掌握电报技术，以后当电报业的老板。在今天看来电报业已落后了，但在本世纪初却是刚问世的先进科技呢！萨尔诺夫不但有远见眼光，而且有决心和毅力攀登这个高峰。他坚持了 10 多年的努力，把工资收入以最大限度地节省下来。他白天卖力工作，晚上读电工夜校，获得了老板赏识而逐步得到提升。1921 年，他的老板为了发展业务、分设“美国无线电公司”，萨尔诺夫被委任为总经理。此时他已 40 岁出头，可大展拳脚了，最后，他终于成为美国无线电工业巨头，走上发迹轨道。

努力挣钱是开源的行动，设法省俭是节流的反映。巨大的财富需要努力才能追求得到，同时也需要杜绝漏洞才能和聚。犹太人很会算帐，他们计算过，如果有人每天储蓄 1 美元，依照世界利率计算的话，1988 年后可以得到 100 万美元。如果说 1988 年时间太长，人生难待，但每日储蓄 1 美元，坚持 10 年或 20 年，也很容易就达到 100 万美元。因为这种有耐性的积蓄，很快就会得到利用，由此便会得到许多赚钱的机会，将你积蓄的钱发挥作用。

世界上大多数富豪都十分注重节俭。如美国连锁商店大富豪克里奇，他的商店遍及美国 50 个州的众多城市，他的资产数以亿计，但他午餐从来都是 1 美元左右。美国克德石油公司老板波尔·克德是一位节俭出名的大富豪。有一天他去参观狗展，在购票处看到一块牌子写道：“5 时以后入场半价收费。”克德一看表是 4 时 40 分，于是他在人口处等了 12 分钟后，才购半价票入场，节省下 25 美分。可知道，克德每年收支超亿美元，他所以节省 0.25

美元，完全是受他节俭习惯和精神所支配，这亦是他成为富豪的原因之一。

犹太人经商致富的最大秘诀，看来不单是会做生意，还因他们善于节俭，不会乱挥霍钱财。

□只重合同——合同一经签订，绝不毁约

犹太人做生意十分注重合同。有一位 A 出口商与犹太商人 B 签订了 10000 箱蘑菇罐头合同，合同规定为：“每箱 20 罐，每罐 100 克。”但 A 出口商在出货时，却装运了 10000 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不收钱，而犹太商人 A 仍不同意，并要求索赔。A 出口商无可奈何，赔了犹太商人 B10 多万美元后，还要把货物另作处理。

此事看来似乎犹太商人太不通情理，多给他货物也不要。事实不是那么简单。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”。他们一旦签订合约，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，是因为与神签定了存在的契约之缘。”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，犹太人绝不会允许的，一定会严格追究责任，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。英国法把它视为要件（condition）。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。根据联合国公约，A 出口商的行为是根本违反合同的；根据美国法则是重大违反合同；根据英国法是违反要件。因此，犹太商 B 此举是站得住脚的。

第三，有个适销对路问题。犹太商购买不同规格的商品，是有一定的商业目的的，包括适应消费者的爱好和习惯、市场供需的情况、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，有可能使其销售通路和商业目标受到损失，其后果是十分严重的。

第四，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。犹太人深知其要害，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，一方的实盘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。犹太商人成功就与“重合同”有关。

□不作存款——有钱不置半年闲

犹太人经商，很重要的秘方是不作存款。他们有钱不存入银行生利率，在 18 世纪中期以前，犹太人热衷于放贷业务，就是把自己的钱放贷出去，从中赚取高利。到了 19 世纪后，直至现在，犹太人宁愿把自己的钱用于高回报率的投资或买卖，也不肯把钱存入银行。

犹太人这种“不作存款”的秘诀，是一门资金管理科学。俗语讲：“有钱不置半年闲”，这是一句很有哲理的生意经。它讲明做生意要合理地使用资金，千方百计地加快资金周转速度，减少利息的支出，使商品单位利润和总额利润都得到增加。

做生意总得要有本钱，但本钱总是有限的，连世界首富也只不过百亿美元左右。但一个企业，哪怕是一般企业，一年也可做几十亿美元，如果是大企业，一年要做几百亿美元的生意，而企业本身的资本，只不过几亿或几十亿美元。他们靠的是资金的不断滚动周转，把营业额做大。一个企业会不会做生意，很重要一条就是看其能否以较少的资金做较多的生意。

普利策是位匈牙利出生的犹太人，17 岁时到美国谋生。开始时在美国军队服役，退伍后开始探索创业路子。经过反复观察和思考后，决定从报业着手。可惜他既无资本，又元办报经验，如何能办起一家报纸并从中赚钱呢？对一般人来说，连想也不敢想。但普利策却坚定不移地往这个奋斗目标前进。

没有资本怎么办？他想：可以自行做工积累一点，然后靠运筹弄来一点。没有经验怎么办？他决定从实践中学。就这样，他千方百计找到圣路易斯的一家报社，向该老板求一份记者工作。开始老板对他不屑一顾，拒绝了他的请求。但普利策反复自我介绍和请求，言谈中老板发觉他机敏聪慧，勉强答应留下他当记者，但有个条件，半薪试用一年后再商定去留。

为了实现自己的目标而屈就，普利策全力投入该工作。他勤于采访，认真学习和了解报馆的各环节工作，晚间不断地学习写作及法律知识。他写的文章和报导不但生动、真实，而且法律性强，不会引起社会的非议和评击，吸引着广大读者。老板高兴地吸收他为正式工，第二年还提升他为编辑，他的收入也因此增多了，开始有点积蓄。

几年后，对报社工作了如指掌了，他决定用自己的一点积蓄买下一间濒临歇业的报馆，开始创办自己的报纸了，取名为《圣路易斯邮报快讯报）。普利策自办报纸后，资本严重不足，但他善于借用别人的力量，使用别人的资金，很快就渡过了难关。他怎么借用别人力量呢？19 世纪末，美国经济开始迅速发展，商业开始兴旺发达，很多企业为了加强竞争，不惜投入巨资搞宣传广告。普利策盯着这个焦点，把自己的报纸办成以经济信息为主，加强广告部，承接多种多样的广告。就这样，他利用客户预交的广告费使自己有资金正常出版发行报纸，发行量越来越大。开办 5 年，每年为他赚了 15 万美元以上。他的报纸发行量越多，广告也越多，他的收入进入良性循环，不久他发了财，成为美国报业的巨头。

普利策能够从两手空空到腰缠万贯，是一位做无本生意而成功的典型。他初时分文没有，靠打工挣的半薪，然后以节衣缩食省下的极有限的钱，一刻不置闲地滚动起来，发挥更大作用。这就是“不作存款”和“有钱不置半年闲”的体现，是经商成功的一诀窍。

□巧于谋算——数中有术，术中有数

与犹太人做生意，你会发现他们非常精于心算，不像其他欧美商人那样简单的加减数也要用计算机或笔算。有一次，一位犹太服装商人到我国一家服装加工厂去参观,工厂的厂 长陪着这位犹太商参观过程中滔滔不绝地介绍本厂的产量和产值，那犹太人在一位女工作业台前停了下来，问厂长：“这些女工每小时平均工资是多少美元？”

我们那位厂长一下被问住了，沉思了半晌后说：“呵，她们月薪平均 850 元人民币，每个月工作 25 天，即每天 34 元人民币。一天工作 8 小时，即……？”

我们的厂长尚未算出每小时的人民币工资数，那犹太商人却说：“啊，每小时 0.50 美元，现在人民币对美元的汇率为 8.50 元比 1 美元。”

我方的人员为之心算的快捷而惊讶。事实上，犹太商人都有这么一套心算本领，有人说他们有心算的天才。这位犹太服装商接着从厂长介绍的总产量、每个工人的日产量及每套服装用料量，很快心算出每套服装的成本。换言之，从工厂的报价中，一下就算出其利润多少，从而订出他对工厂还价的对策。

犹太商人的心算本领，成为其对经营判断和对外谈判的高招。事实上，犹太人这种本领非属天赋的，而是训练得来的。他们从长期的经营实践体会到：“数中有术，术中有数”的道理。这意思说，经营者要重视对各种数量关系的分析，以便在数量的计算中寻求有效的对策和方法，克敌制胜。用兵是这样，经济工作也应是这样。

综观人类的一切生产活动，总是要表现为各种数量关系的。就以服装加工生产为例，工厂必须把一系列的数量关系搞清楚：做成各种规格的服装各需用多少尺寸的布料及有关辅料，每位工人或每台缝纫机的一个工作日生产多少套服装，相关的包装费和管理费分摊到每套服装占多少，总成本为多少，资金回收期多长，如此等等。工厂的决策者只有把这些“数”算得清清楚楚了，才能合理地确定每种服装的价格，才能如期地实现自己的经营目标。

作为买家，当然首先要从自己购买意图出发，选择什么样的花款品种和什么样的价格水平才能适应自己经营的市场需求。但同样需要弄清楚被采购的产品相关的数量关系，才能有理有据地与卖家进行讨价还价的谈判，从中确保自己的期望利益。

做买卖，一切活动离不开精确的数量计算，满足于“估计”、“大概”、“差不多”，那容易产生偏误，甚至会成为一笔糊涂帐，导致经营的失败。犹太商人深明大义，他们在步入商界之前，就学会了数量的计算，由于世代相传，心算的技巧就特别好，准确而迅速。

如牛仔裤创始人李威·施特劳斯，他是个犹太人。因家境不佳，1870 年跟随别人从德国到美国西部参加淘金热潮，希望能淘金发财。到了旧金山后，经过几星期的淘金生活，他发现那里人山人海，淘金者中确有人因此赚到了一些钱。但他想，每日从早到晚疲于淘挖不止，一个月也只不过获得几十美元。如果在矿场上做生意，供应给千千万万的矿工生活必需品，每 100 美元营业额赚得 20 美元，每天做 100 美元的生意，一个月足可以赚 600 美元。何况那么多的矿工在这里，每天何止做 100 美元的生意呢？

经此谋算后，李威决定不干淘金活了，自己开始摆卖凉水及一些小百货。果然不出所料，一开始的第一个月的经营，营业额达 5000 美元，他赚到超

1000美元的利润，比当一名淘金者多赚了几十倍的钱。以后，随着他经营的品种增多，赚钱也更多了。在此基础上，他创造了适合矿工需求的牛仔裤，很快走上发财致富之路。

可见，善于谋算是犹太商人成功的经验。

□和气生财——关心自己周围的各种人

与犹太商人打交道，你会发现他们总是呈现一副笑脸的，不管生意是否做成，甚至为合约而发生不同意见，他们总会以笑脸说出其否定的态度。有时对方发脾气，双方不欢而散，犹太人还是会给对方说声再见。要是第二天他再遇上你，他仿佛没有过不高兴那回事，仍以微笑脸孔问候你“早上好”。

犹太人这种强忍和气态度，也许与该民族长期流散异乡和受尽迫害有关。且不探索这种关系，但这种和气的仪表，在人际交往之间却是一种有效的溶合剂，很容易把对方吸引住。在商务活动中，实践证明是一种促销手段。为什么这样说呢？因为人是群体动物，人与人的关系是否和睦相处，对事业影响很大。企业家制造出来的商品或服务，因得人喜爱乐用而赚钱发财；政治家开始政治工作，因得人而昌；歌唱家演唱得到观众赞赏，因得乐队的伴奏和观众的捧场接受……，一切离不开人。犹太人领会这一道理，把人与人的关系处理好，成为他们成功事业和发财致富的一种技巧。

犹太人认为，在一个人的一生中，每天都在做着推销的工作。这种推销是指推销自己的创意、计划、精力、服务、智慧和时间，如能妥善地把握“推销自己”，定可以出人头地，获取奋斗目标的实现。相反，那些人生事业失败者，十有八九是本人不善于“推销自己”，而不是本身能力问题。

所谓善于“推销自己”，是指与人相处和谐的能力。根据心理学家的研究，认为人类的内心都有被人注目、受人重视、被人容纳的愿望。不管是欧洲人、美洲人、亚洲人、大洋洲或非洲人，只要是人类，都有这种愿望。犹太人根据这种共同规律，在一切生活中，包括做生意的一切过程中，注意关切其周围的各种人，让他们看得出其关心着自己，容纳自己，从这个阶梯开始，通向成功的目标。

犹太人这种处世原则是有其根据的，人类都有其基本愿望，概括地说，有保持自尊、独立的愿望。如要达到自己事业的成功或发财致富，就要尊重这些基本愿望。

犹太人总结过别人的经验：有人有一个很好的创意建议，他得意洋洋地向上司提出来，结果受到上司的冷淡反应；有人向同事直截了当地作过有益的规劝，结果对方反觉不悦。为什么会好事好心得不到好的结果呢？因为有自尊、独立愿望在支配着那上司和同事，你直截了当地对他讲，他会认为你有比别人高明的想法，他（她）感觉自尊受到伤害。

假若你的创意或好建议能改用别的和顺办法表达，那么对方的自尊感得到尊重，好的效果自然可以达到了。犹太人本着这种和顺办法。运用了三条法则：

第一条法则：把自己的创意或建议变成对方的，这亦称为钓鱼法。即把你的创意或建议变成钓饵，对方会自然而然地上钩。比如说，你想让对方接受你的意见，以“你这样想过吗？”的说法，要比“我是这样想的”更能打动对方，“试一试看看如何？”的说话比“我们非这样做不可”更能获得对方赞同。这就是让对方觉得你的意思就是他的本意，他的自尊得到接纳，那么你的创意或建议就容易被采纳。

第二条法则：让对方说出你的意见。“面子”不单是东方人的问题，西方人也很讲究，所以提意见要注意这个问题。如果你的意见毫不讲究地给对方提出，出于“面子”问题，对方往往会本能地反应不予接纳。相反，你采用和顺婉转的方式提出，对方的“面子”堤围可能会自然开闸。如果你以冷静而温和的方式提出你的意思，然后说“虽作如是想，但可能有许多不当之处，不知你对这方面考虑的意见怎样”。这么一说，对方可能会完全接纳你的意思，并可能会说“我也这样考虑的，请你不必有多余的顾虑”。

第二条法则：以征求意见代替主张。根据心理学家的反复调查研究结果，一个人向对方表达同样的意见，如果以正面而断然的方法说出，较容易激起对方的反逆感情，如果以询问的方式向对方提供主张的话、对方会以为是自己的意思，不自觉地欣然接受了。可见，方式方法的不同，同样的意思会产生截然不同的效果。

和气生财的说法，道出了犹太人经商致胜的一秘诀。它的核心是给人好感，用善意温和的态度与人交往，那么别人也会以此相报，那么，生意就容易达成了。

□精于借势——好风凭借力，送我上青天

犹太人不论是商界或科技界的成功者众多，普遍都具有善于借助别人之智本领。如美国前国务卿基辛格，且不说其在外交工作的政治手腕，就说他在处理白宫内的事务工作，就是一位典型巧于借用别人力量和智慧的能手。他有一个惯例，凡是下级呈报来的工作方案或议案，他先不看，压它几天后，把提出方案或议案的人叫来，问他：“这是你最成熟的方案（议案）吗？”对方思考一下，一般不敢肯定是最成熟的，只好答说：“也许还有不足之处。”基辛格即会叫他拿回去再思考和修改得完善些。

过了一些时间后，提案者再次送来修改过的方案（议案），此时基辛格把它看阅了，然后问对方：“这是你最好的方案吗？还有没有别的比这方案更好的办法？”这又使提案者陷入更深层次思考，把方案拿回去再研究。就是这样反复让别人深入思考研究，用尽最佳的智慧，达到自己所需要的目的，这不愧为犹太人基辛格的一手高招，这也反映出犹太人的一种成功的诀窍。

犹太人密歇尔·福里布尔经营的大陆谷物总公司，能够从一间小食品店发展成为一家世界最大的谷物交易跨国企业，主要因其善于借助先进的通讯科技和善于借助大批懂技术懂经营的高级人才。他不惜成本不断采用世界最先进的通讯设备，宁肯付出极高的报酬聘请有真才实学的经营管理人才到公司工作。这样，使其公司信息灵通，操作技巧精通，竞争能力总胜人一筹。他虽然付出了很大代价取得这些优势，但他借助这些力量和智慧赚回的钱远比他支出的大得多，可谓“吃小亏占大便宜”。

杠杆原理便是人类“借”力的一种发明，其后又发现了滑车的原理。随着时代的前进，人们知道把大小不同的滑车加以组合，就可以用更小的力量举起更重的物体。今天，只要一个人坐在起重机的座垫上，就可以操动几十万斤的钢架、货柜。人类依靠头脑的作用，使人的力量发挥出最大的限度。

总而言之，犹太人懂得任何事业都不能一步登天，但“登天”的办法却是多种多样的，办法得当，则可快捷省劲。善“借”力量，则是一种快捷省劲的诀窍。

□厚利适销——价贱无好货

犹太人经商有一种与众不同招数，绝不做薄利多销的买卖，却做厚利适

销的生意。

古今中外的生意经都有“薄利多销”的经营法招，但犹太商人认为进行薄利竞争，即如同把脖子套上绞索，是愚蠢之至。这又如“死亡赛跑”，是从被暴力政府压制下商人被迫低价出售自己东西的作法演变的。他们还认为，同行之间开始薄利多销战争而同归于尽的悲剧，总希望以比其他竞争者更低的价格多售出商品，这种心情是可以理解的。但考虑低价的销售前，为何不考虑多获一点利呢？如果大家都相互以低价促销，厂商哪能维持长久的经营？何况市场是有限的，消费者已买够了商品，价格最低也很少有人要了。

犹太商人对“薄利多销”的营销策略持相反的态度，还有其道理。他们认为 在灵活多变的营销策略中,为什么不采取别的上上策而采用了下下策？卖三件商品所得的利润只等于卖出一件商品的利润，上策是经营出售一件商品。这样，既可省了各种经营费用，还可保持市场的稳定性，并很快可以按高价卖出另外两件商品。而以低价一下卖了三件商品，市场已饱和了，你想多销也无人问津了，利润起码比高价出卖者少了很多，并毁了市场后劲。

犹太商人在经营活动中除了坚持厚利适销做法外，为了避免其他商人的“薄利多销”的冲击，他门宁愿经营昂贵的消费品，不经营低价的商品。为此，世界上经营珠宝、钻石等首饰的商人中，犹太人居多。犹太商人选择这个行业为主，显然是避开那些以薄利多销的竞争者，因为这些竞争者一般没有资本或力量经营首饰类资本密集型商品。

犹太商人的“厚利适销”营销策略，是从有钱人作为着眼点的。名贵的珠宝、钻石、金饰，一掷千金，只有富裕者才买得起。既然是富裕者，他们付得起，又讲究身份，对价格就不会那么计较。相反，如果商品定价过低，反而会使他们产生怀疑。俗语说“价贱无好货”，这句话在富有者是印象最深的。犹太商人就是这样抓住消费者的心理，开展厚利策略经营，即使经营非珠宝、非钻石首饰商品，也是以高价厚利策略营销，如美国最大的百货公司之一梅西百货公司，它出售的日用百货品总要比其他一般商店同类商品价高 50%，它的生意仍比别人要好，这不免有上述的心理效应。

犹太商人的高价厚利营销策略，表面上从富有者着眼，事实上是一种巧妙的生意经。讲究身份、崇尚富有的心理在西方社会乃至东方社会，比比皆是。在富贵阶层流行的东西，很快就会在中下层社会流行起来。据犹太人统计和分析，在富有阶层流行的商品，一般在两年左右时间就会在中下层社会流行开来。道理很简单，介于富裕阶层与下层社会之间的中等收入人士，他们总想进入富裕阶层，由于心理的驱使，为了满足心理的需求和出于面子原因，总要向富裕者看齐。为此，他们又购买时代的高贵新品。而下层社会的人士，往往力不从心，价格昂贵的产品消费不起，但崇尚心理作用总会驱使一些爱慕富贵的人行动，他们也不惜代价而购买。这样的连锁反应，贵昂的商品也成为社会流行品，如金银珠宝首饰现在不是成为各阶层妇女的宠物吗？彩电、音响等原来属高贵产品，现在也进入了平民百姓家庭；小轿车也成为西方大众的必需品。可见，犹太商人的“厚利适销”的策略是“醉翁之意不在酒”，也是盯着全社会的大市场的。

犹太商人的“厚利适销”定价策略，是营销学中定价策略中的一种。在营销学中一般有五种定价策略：1、撇油定价策略。这是一种以高于成本很多的定价投放新产品的策略。有些新产品由于率先推出，可以奇货自居，一般会采取这一策略。2、渗透价格策略。这是一种与撇油定价策略相反的策略，

把产品的价格定得很低，藉以排除竞争对手，迅速地进占市场。3、折扣或让价策略，这是一种通过变通办法给购买者以优惠并鼓励其积极购买和如期支付货款的价格策略。4、综合定价策略。即经营者根据市场竞争中的位置，采取综合定价办法，即有的产品价高有的产品价低，或者把产品销售的有每个人都有一些无法改变的条件，比如眼睛的颜色、身体的高低、出身的背景等等。每个人也有一些可改变的条件，如文化水平、工作能力、身体的强弱等等，只要自己奋发学习，注意方法，适当地锻炼保养，是可以提高文化水平，增强工作能力，把弱体变为强健身体的。关键在于个人能否活用自己的一切潜在条件。有些人的通病在于漠视本身的条件，没有灵活运用和充分发挥自有的潜能，却祈求或奢望自己所无的东西，那是难以事业有成的。

犹太人在活用一切客观条件和主观条件上很有建树，这是他们有自知之明的结果。爱因斯坦在读小学和中学时成绩平平，没有出众的表现。但爱因斯坦有自知之明，懂得自己的物理学研究颇深，他读大学时选读物理学。由于他充分发挥了自身的优势条件，在物理学取得前人未有的伟大成就。但当以色列邀请他去当总统时，他却婉言拒绝了，他自知没有当总统的条件。

世界最大的制片中心好莱坞的老板高德温，是位波兰出生的犹太人，他的传奇一生是充分活用一切的一生。他 1882 年出生于华沙，11 岁丧父，家庭生活十分困难。为了生活，流浪到英国伦敦，曾在铁匠店当童工，他不怕苦和累，练出一身强健体魄。他没有进学校机会，利用工余自学文化。他到了美国生活后，从打工到自己经营手套工厂，最后发展成为好莱坞制片中心的老板，富甲一方。高德温的发展过程，可说是众多犹太人的生活缩影。

犹太人坚信，在这个世界上，只要你有意搜索，可以活用的条件到处潜在的。自叹找不到脚下金矿的人，是既可怜又可悲的睁眼瞎子。他们还认为，人生的机会，大量存在于本身的周围和本身所潜在的条件中。关键在于你是否练就出开发这些条件的意志和眼光。以色列建国于本世纪 4o 年代中期，选址在一个既缺资源，气候条件又恶劣的沙漠为主之地。但这里的国民充分利用犹太人拥有的科技及人才较多的条件，把沙漠改造，创造滴水灌溉法，使得这个一毛不长之地，改造为农业发达的国家，现在不但粮食、蔬菜、水果可自给，并成为出口创汇的重要来源。

可见，活用一切条件，是犹太人成功的一手高招。

《金钱魔权——现代犹太商法》

犹太人经商技巧

智慧只有化入金钱之中，才是活的智慧，金钱只有化入智慧之后，才是活的钱；活的智慧与活的钱难分伯仲，因为它们同样都是智慧与钱的完满结合。

一、犹太商人的数字观

□注重数字

犹太人比其他民族更注重数字，凭着对数字进行揣摸的几千年的经验，从平凡的数字中找出了一条“78：22”的赚钱法则，其享誉者除了犹太人，还能是谁？

根据犹太人的经验，买卖人注重数字是理所当然的。但这并不是说犹太人只在经商时注重数字。相反，犹太人同样把注重数字作为生活的一部分。

犹太人总是用准确的数字为描述生活中的第一个细节。

中国人在描述天气时，总是说：“今天很冷”，“今天比昨天热”等等，这些语言概念都比较模糊，而犹太人则从来不这样，他们总是习惯于把冷热程度用准确的数字表示出来：“今天是华氏五十度”，“今天是华氏四十度”。

注重数字，习惯数字，这是犹太人几千年流浪总结出来的经验。首先让数字渗透于生活的各个角落，然后从生活惯用的数字中找出一条经商原则，以此为基础，成为赚钱的根本。犹太人认为，假如想赚钱的话，就必须把数字运用到生活中去亲近它，如果单单到经商时才开始使用数字，实在已经太晚了。中国历史有个致命弱点，对数字向来不重视，民族史中数字环节也很薄弱。中国古人对数字概念总是很模糊，例如他们以三、六、九来代表多数，战国时期，七国争雄，交战频繁，战争中双方捕获的俘虏也很多，但古书中记载战俘情况从来没有准确数字，总是约二万、卒几千等模糊性的概念。由于受几千年模糊数字的历史影响，中国人对数字是不很注重的。

正由于犹太人拥有这么多的数字知识，数字无论在生活中还是在商业里，他们都可以运用自如。犹太人的皮包里总是备有对数计算尺，他们对数字有绝对的自信。而把数字运用于经商，以“78：22”法则为基础、这是犹太经商的第一步。犹太人认为：脱离了“78：22”法则，就不能赚钱，如不想赚钱的话，怎样做都可以，因为世上有的人高兴刻石头做苦工，可是要想赚钱决不可脱离“78：22”法则。

□“七十八比二十二”的经商法则

“世界的金钱装在犹太人的口袋里。”犹太人口占世界总人口比例很小，且历史上的犹太人民族是流浪的民族。而今无论是在世界首富的美国，还是在亚洲富庶的日本，犹太人都在金融界或商业界独占鳌头，百万、亿万富翁不乏其人。犹太人之所以始终是“生财有道”，最重要的原因是他们拥有一套经营的特殊法则：“78：22”的经商法则。

在自然界，空气的成份，氮与氧等的比例是78：22；而在我们每个人的身体中，水份与其他物质成分的比例也是78：22。可见，78：22是大自然世界中一个客观的大法则，除了有少许偏差，例如它可能变成79：21或77.5：22．5等，但总的来说，这个大法则是客观的，它规定着宇宙中某些恒定的成份。

以“78：22”法则为基础，经商绝不吃亏，这是犹太人经商千百年来总结出来的经验。

假如有人间，世界上放款的人多，还是借款的人多，一般人都会回答说：“当然借款的人多。”但是经验丰富的犹太人回答却与一般人回答恰恰相反，他们会一口咬定：“放款人占绝对多。”实际也正如此。银行总的来说是个借贷机构，它将把很多人借来的钱，再转借给少数人，从中牟取利润，而用

犹太人的说法，放款人和借款人的比例是 78：22，银行利用这个比例赚钱，绝不吃亏。相反一旦这个比例破坏，借款人多于放款人，则银行必将破产。

就在“78：22”法则经过犹太人千百次运作，几乎百发百中以后，世界上具有聪明头脑的少数商人也开始感觉到这个法则的魔力。一日本商就是受这种魔力吸引，把它运用到他的钻石生意上，结果获得了意想不到的成功。

钻石，是一种高级奢侈品。从某种程度上来说，它是高收入层次人的专用消费品，一般收入的人是购买不起的。而从一般国家统计数字来看，拥有巨大财富，居于高收入层次的人数比一般人数要少得多。因此，人们都存在这么一个观念：消费者少，利润肯定不高。绝大多数人都不会想到，居于高收入层次的少数人却持有多数的金钱。换句话说，一般大众和高收入人数比例为 78：22，但他们拥有的财富的比例却要倒过来：22：78，犹太人告诉我们：赚“78”的钱，绝不吃亏！该日本商就看中了这一点，他把钻石生意的眼光投向占财富比例“78”的财主身上，一举取得巨额利润。

60 年代末的冬天，该日本商就抓住时机开始寻找钻石市场。他来到东京的某百货公司，要求借该公司的一席之地推销他的钻石，但是该公司根本不理他那套：“这简直是乱来，现在正值年末，即使是财主，他们也不会来的，我们不冒这种不必要的风险。”断然拒绝了他的请求。

但他并不气馁，坚持以“78：22”这条万无一失的法则来说服 A 公司，最后取得该公司一角：郊区 B 店。B 店远离闹市，顾客很少，生意条件不好，但该日本商对此并不是过分忧虑。

钻石毕竟是高级的奢侈品，是少数有钱财主的消费品，生意的着眼点首先得抓住财主，不能让他们漏网。以赚取占钱“78”的人的钱。当时 A 百货公司曾满不在意地说：“钻石生意一天最多能卖 1000 万元，算不错了，”该日本商立即反驳：“不，我可卖到 3 亿无给你们看。”这在旁人看来，无疑是狂人的说法了。但该日本商不疯不傻，却胸有成竹，大言不惭地说出这句话来，无疑是源于对“78：22”法则的信心。

事实上，“78：22”法则的魔力很快就显示出来了。首先，在地利不利的 B 店，取得了一天 5000 万的好利润、大大突破一般人认为的 300 万的效率估量。当时正赶上年关贱价大拍卖，吸引了大量顾客，该日商就利用这个机会，和纽约的珠宝店联络，运寄来的各式大小钻石，几乎都抢购一空。接着，该日商又在东京郊区及四周，分别设立推销点，推销钻石，销路极佳，任何商店都没有上过每天 5000 万元的记录。相反，A 公司由于在一开始没有抓住占钱“78”的财主的机会，当全国各地销路大开时，才低头提供摊位，结果效益反而不如其它本来相对萧条的商点，但不管怎么说，A 百货公司处在东京繁华地带，全国名流富豪集于此地，从 1970 年 12 月起，该公司销路大增，非仅 1000 万元，而是把 1.2 亿日元的钻石都给卖光了。

这样到了 1971 年 2 月，钻石销售额突破了 3 亿日元，就连四周的买卖，也超过了 2 亿日元，该日本商实现了曾许下的狂言。

钻石生意成功了，奥秘就在于“78：22”法则。A 百货公司却对此有过存疑，他们认为钻石商品就好比美国卡迪拉克牌或林肯牌豪华小轿车，国人能够购买的很少，因此销路一定不好。而该钻石商人却不这么想，他把钻石看成稍微高级的国产小轿车，是有钱的或稍微有钱的人都买得起的奢侈品。这一部分人虽占国民的少数，却占有全国金钱的多数。赚这部分人的钱，效益必定很高。

这正是犹太人“78：22”经商法则的最好运用，在这个不变规律的支配下，钻石推销取得几亿日元的巨大效益，其实并不足为奇。

□一百分为满分、六十四分为合格

犹太人与犹太人之间在商业上的往来，也会发生争执，此时便找犹太教的牧师来裁判，他们对牧师的裁判，无论公平不公平，都是绝对服从的。万一有谁敢不服从犹太教牧师的裁判，那么他就会被犹太社会所摒弃。

他们对犹太教牧师是如此地遵从，按理说牧师本人如果犯了罪，那么应该是不会被犹太人所原谅的，事实上恰恰相反。去年，在美国破获一个庞大的走私钻石的大集团，其中就有若干名犹太教的牧师，犹太人对此事件的反应颇为冷淡，他们认为：“牧师也是人，是人都难免会做错事，这有什么值得大惊小怪的呢？”但是走私的人，如果换成是日本高僧，那么日本人一定会群起而攻之，放一把火，把他的寺院给烧掉！

学校里计算成绩的标准是：100 分为满分、80 分以上为优、70 到 79 分为良、60 到 69 分为中、60 分算及格、59 分以下为不及格。犹太人则以 64 分为及格。

犹太人对神及机械的要求为 100，对人的要求则只有 64。

□国家主权“值多少”

纳粹德国在第二次世界大战中疯狂地杀害犹太人，被杀的总数约有 600 万人之众！战争结束后，德国战犯大多被判处死刑，唯有艾赫曼一人成为漏网之鱼，潜逃到南美，竟摇身一变成为阿根廷的公民，安全地定居下来了。直到近几年才被以色列的秘密警察发现，以色列秘密警察竟到阿根廷把艾赫曼绑架运回以色列，回到以色列后被判死刑，并立刻执行。

回想在当时，艾赫曼把成千成万无辜的犹太人推进煤气室，活活毒死，艾赫曼最后被犹太人判决死刑，这可说是天理循环，我们当然非常同情犹太人的遭遇。不过以色列秘密警察公然在阿根廷绑架阿根廷的“国民”，这种行为严重地侵犯了阿根廷的国家主权，当时阿根廷立刻宣布和以色列断绝邦交，奇怪的是，标榜公正舆论的世界各地的新闻界，竟没有一家非难以色列侵犯阿根廷的国家主权，却异口同声地指责艾赫曼是个大大的坏人，竞相刊载艾赫曼的犯罪记录。各国的报业界似乎都成为犹太人的同党，可见犹太人的势力多大！平心静气地说，以色列的这种鲁莽的作法是不对的，她应该采用政治途径来处理这件事情，即请阿根廷政府把艾赫曼引渡过来。你如果问犹太人：“这样做不是公然侵犯了阿根廷的国家主权吗？”

犹太人一定会毫不考虑、理直气壮地说：“唉！你错了，国家主权是狗屁！你要知道，那个家伙杀了我们 600 万名的同胞呀！”

□少说多听

“不要说得太多——听的分量要有说的两倍。”这是“犹太法典”对我们的重要告诫之一。

“犹太法典”又说：

“神为什么给人两个耳朵，却只给人一个嘴巴呢？这是因为神要告诫我们：听的分量要有说的两倍，因此才这么做的。”

“假如你想活得更幸福，更快乐的话，就应该从鼻子里充分吸进新鲜空气，而始终闭紧你的嘴巴。”

贤者总是隐藏自己的知性，而愚者却常常暴露出自己的愚昧。

看看你自己的周围吧！是不是大家都尊敬那些懂得听话艺术的人，而讨

厌那些只讲求说话技巧的人呢？的确，擅于听话的人，易表露知性；而喜欢表现自我、喋喋不休的人，通常都是些傻瓜。所以犹太人才有一句俗话说：“当傻瓜高声大笑时，聪明人只会微微一笑。”

说话可分为两种：一种是如同“微笑”的说话；另外一种则是如同“大笑”的说话。假如沉默能给贤人带来极大的利益，那么它能给普通一般人带来什么呢？反省一下人生，每一个人都会后悔自己所说过的话，但哪一个人曾经后悔过自己的沉默呢？

把沉默教给自己的舌头，这在人生中有很大的好处。“犹太法典”告诫我们要“如同对待珍宝一样，慎重地使用自己的舌头。”又有一句俗话说：“沉默是金，雄辩是银”，所以我们可以说：沉默是知性所披挂的黄金盔甲。

在必要时，人们当然可以彻底地主张自我，充分地表现一下。不过，学会沉默远比学会说话难，因为每一个人都有说话的欲望，所以说话技巧高超的人，常常会阻碍别人说话的欲望，因此，他纵使未曾说过任何值得自己后悔的话，也不见得会获得别人的喜爱。

舌头可比诸刀剑，必须小心使用，否则不但会伤害别人，还会伤到自己；所以大家应该学学古时的剑圣——除了真正需要外，绝对不拔剑伤人。

舌头的功用和眼睛、耳朵有很大的不同。眼睛和耳朵并不一定会看到或听到大家意志所选择之物，然而舌头却可以完全依靠人类的意志来控制，由此可知，舌头是可以训练的。

愚昧的人常常会得到“多话”的评语，而令大家觉得很不解的是：为什么一般人多能注意过多的饮酒、摄食、或吸烟，但是却从来不注意过多的话语，其实这些毛病都是同样危险的。

“犹太法典”说：“嘴巴如同一扇门。”门是供人进出的，需要时非开不可；但是却不可常开，否则极易为宵小所乘。

人们对言语应该采取什么态度呢？——话不可以随便乱说，应该一字一句的斟酌才对。此外，亦可以用药来比喻言语——适量的言语可以一针见血，但是用量过多就会愈描愈黑，反而有害。

“犹太法典”有一种很透彻的观察：“耳朵对没有听过的东西觉得不习惯；眼睛却最爱看那些没有看过的东西；只有舌头太奔放而毫无节制。”

此外，还有一些警世良言：

“舌头表面没有骨头，所以应该特别小心。”

“应该由心来操纵舌头；而不应该由舌头来操纵心。”

一定是有鉴于因饶舌而绊倒的人太多，“犹太法典”才会有这么多关于“舌头”的告诫。

二、犹太商人的金钱观

□金钱带来快乐

在犹太人的眼中，钱是没有区别的。他们想的是“既然是钱，我就可以去赚，我关心的是钱，而不是钱的性质。他们认为，把钱加以区分，是件绝顶无聊的事，既浪费时间又束缚思想。在他们的观念中，金钱既非恶就不应被诅咒，而是一种对人类的祝福，金钱能为人们提供各种机会，金钱能带给好人好东西，带给坏人坏东西。可以说，犹太人是典型的拜金主义者，对犹太人来说，只有金钱才能给他们带来快乐及其他，他们可用钱对付歧视，用钱买快乐！二千多年流浪异国他乡的生活，使他们形成了这种金钱观。

所以，对犹太人来说，第一重要的事是赚钱。他们关心的是如何大把大把地往自己的兜里装钞票，而从来不会在乎这钱是从哪儿来的。这种拜金主义，有时难免会为达到目的而不择手段，如走私、贩毒、开酒吧等。当然，这只是少数的一部分人，大多数的犹太商人是合法地赚大钱，他们知识面广，反应敏捷，判断准确。但是，只要能赚钱，他们是不会放过机会的，即使在军队中服役的犹太人，也是不会放弃赚钱时机，而是巧妙地把军营作为放高利贷场所，赚取高额利率。

富冠全欧的罗斯柴尔德家族，此财阀的始祖麦耶·阿姆要尔，原来是奥本海门下的一个学徒，摇身一变成为具有强大实力的古董商。他就是在拿破仑时代，乘欧洲动荡不安时期巧妙地运用手腕，深谋远虑地运用资金与情报，创造出财富，积累了令人咂舌的资金。在他积累财富的过程中，可以说是不择手段的，如果他当时不那么做，也就不会有今日的欧洲冠富之称了。

总之，犹太人认为金钱不可分类。虽然钱不是万能的，但是没有钱是万万不能的。在这方面，犹太人注重的是现实。他们赚钱的目的是生存，赚钱只是生存的手段罢了。所以，当他们把钱装到钱袋里的时候，当然不会去考虑钱的出处。这种金钱观，为他们赚钱减少了障碍，为他们开辟了众多广阔的赚钱途径！

□要想赚钱，就得打破既有的成见

犹太人散居世界各地，虽然依地区分有美国系及苏俄系之别，但是他们都自视为同胞，无论是住在华盛顿、莫斯科、或伦敦等地，犹太人之间都经常保持密切的联系。例如，住在美国有一位犹太人名叫合利·威尔斯敦的钻石加工商人，他联合全世界的犹太钻石加工商组成一个庞大的集团对其他国的人做生意。又如，住在瑞士的犹太人，最能利用中立国的特性，居间联络美国的犹太人及俄国的犹太人来从事国际性的交易。

在犹太人的脑海里没有资本主义及共产主义的冲突意识存在，因此犹太人会疑惑不解地歪着头问你：

“和俄国人做生意有什么不好呢？”

犹太人的观念中除了犹太人之外，不管是德国人、法国人、意大利人等，一律称之为外国人，为了赚钱，不管你是哪一国的外国人、主张何种主义、信仰哪种宗教，都是他们交易的对象。

□金钱教育应该从儿童时期开始

在丰盛的晚餐桌上，谢毕罗兴致勃勃地述说有关犹太人如何对小孩灌输金钱教育，他说：

“我给约翰他们姐弟的零用钱不是固定的，是依他们做事的种类及多寡

而定，例如我和他们约好：早晨起床后帮忙割院子里的草给十元，去买一份报纸给二元，帮忙弄早餐给三元等，我对他们不分年龄大小，一律采取同工同酬制度。”

在中国，父母给子女的零用钱，根本没有同工同酬的观念，大半都是依年龄大小来给的，例如，每月大女儿给她 200 元零用钱、老二就给她 150 元、老幺就只有 100 元。日本的情形也和中国差不多，而且在日本的薪水阶层中，还有所谓“年功奉”的制度，例如同一种工作，20 岁的小伙子去做，每月只有 1000 元的薪水，如果换一位 60 岁的老年人去做同样的事情，则月薪就可能高达 2000 元！

西欧各国大都和犹太人差不多，采取彻底的同工同酬制度，薪奉的标准是依工作的难易而定，和年龄的大小无关。

有不少犹太家庭，他们对子女的金钱教育，都是采用谢毕罗所说的方法。

中国有些上流家庭的父母，小孩刚会讲话，便急急忙忙地给他们实行音感教育，例如教他们弹钢琴、强迫听古典音乐等，完全疏忽对子女灌输正确的金钱教育及工作观念。如此的教育法，岂能期望子女成人之后，不愁吃不愁穿，过着舒适的生活呢？

□贫穷就是无能，就是罪恶

在犹太人的人生观之中是以金钱为价值观的基准。因此犹太人心目中所描绘出“伟人”的轮廓是：每晚都能够尽情地畅快地大嚼丰盛的晚餐，唯有这类人才是值得尊敬的。如果你学富五车，是一位天下知名的学者，但是阮囊羞涩环堵萧然，那么犹太人是非常瞧不起你的。犹太人认为人生在世应该设法拥有大量的金钱，不断地把钱花费在豪华的餐桌之上。

有一则有趣的故事，充分地刻划出犹太人对金钱的重视：

某地有一位非常富有的犹太人，他快死的时候，把妻子叫到床前来一再叮咛道：

“我快死了，在我一息尚存之前，你赶紧把我的全部财产变卖成现钞，抽出一部分钱买一条世界上最好的毛毯和一张床给我，剩下的现钞全部放在我的枕头边，待我死时一块儿同我装进棺村里，我要拥抱着现金到极乐世界去！”

妻子把全部财产变卖了之后，买了毯子和床，富翁躺在豪华无比的床上，裹着柔软的毛毯，凝视着枕边一大捆花花绿绿的现钞，脸上挂着一丝满足的微笑终于咽下了最后一口气。

妻子遵照遗言，把巨额的现钞和丈夫的遗体一同装入棺木。在送葬的途中，富翁的一位好朋友探知有巨额的现钞陪葬，便立刻启开棺盖，双手伸进去捧出一大捆现钞，点清数目，就从衣袋中抽出支票簿，开了一张与现钞同额的支票，放进棺木里，并且顺手拍拍老友的肩膀说道：

“喂！老兄！换一张同额的支票给你，想您在九泉之下该会感到同样的满足吧！”

□用金钱对付歧视

日本人藤田在盟军总部工作时，发现了一些奇怪的现象：有些美国兵，他们包有女人，坐着高级轿车，所过的生活，远较军官们更奢华。

“这些兵何以会过着那样优裕奢侈的生活？”

他以奇怪的眼光，开始观察那些人。奇怪的是：那些人虽都是白种人，但在军中遭到轻视，被人嫌弃。一般美国士兵们，在背地私语时，都瞧不起

犹太人，称他们为：“ 守财奴 ”。

最有意思的是，大多数的士兵们，虽都蔑视犹太人，可是对犹太人真是抬不起头；因为犹太士兵借钱给好玩的战友们，以赚取利息，每当放饷日向他们收钱，所以他们对犹太人不得不低头。犹太人虽遭到轻视，而毫不在乎，非常想得开，不但不恨轻视他们的人，反以金钱借给他们，如此借金钱力量来征服他们，于是藤田对遭到歧视而毫不发牢骚，以坚强意志求生的犹太人，在不知不觉当中，产生了好感，而开始和他们接近。

三、犹太商人的智慧观

□以智慧取胜

犹太人是一个酷爱智慧的民族，犹太商人也是极擅长于以智取胜的商人。其他不说，在实业世界中专执金融这个牛耳就足以证明这一点。不过智慧这个词也属于模糊概念，在犹太商人眼中什么是智慧呢？

犹太人有则笑话，谈的是智慧与财富的关系。

两位拉比在交谈：

“智慧与金钱，哪一样更重要？”

“当然是智慧更重要。”

“既然如此，有智慧的人为何要为富人做事呢？而富人却不为有智慧的人做事？大家都看到，学者、哲学家老是在讨好富人，而富人却对有智慧的人露出狂态呢？”

这很简单。有智慧的人知道金钱的价值，而富人却不懂得智慧的重要呀。”

拉比即为犹太教教士，也是犹太人生活一切方面的“教师”，经常被作为智者的同义词。所以，这则笑话实际上也就是“智者说智”。

学者、哲学家的智慧或许也可以称作智慧，但不是真正的智慧，因为它同它知道其价值并甘愿为其作奴仆的金钱无缘。在金钱的狂态面前俯首贴耳的智慧，是不可能比金钱重要的。

相反，富人没有学者之类的智慧，但他却能驾驭金钱，却有聚敛金钱的智慧，却有通过金钱去役使学者智慧的智慧。这才是真正的智慧。有了这种智慧，没钱可以变成有钱，没有“智慧”可以变成有“智慧”。

智慧只有化入金钱之中，才是活的智慧，钱只有化入了智慧之后，才是活的钱；活的智慧和活的钱难分伯仲，因为它们本来就是一回事：它们同样都是智慧与钱的完满结合。

智慧与金钱的同在与同一，使犹太商人成了最有智慧的商人、使犹太生意经成了智慧的生意经：犹太生意经是让人在做生意的过程中越做越聪明而不是迷失的生意经。

犹太商人有白手起家的传统，至今世界上有名的犹太富豪中有不少人充其量不过二三代人的历史。但犹太商人没有靠攒小钱积累资本的传统。

一方面，犹太商人在文化背景上就没有受到禁欲主义束缚。犹太教在总体上从来没有这方面的要求，犹太生活也从未分化成宗教与世俗的两大部分。犹太人在宗教节期间有苦修的功课，但功课完毕之后，便是丰盛的宴席，虽则无法同中国人相比（犹太人至今仍把“中国美食同美国工资、英国房子、日本妻子一起，列为理想生活的四大要目）。所以，那种形同苦行僧般的不抽雪茄的生活方式，不是犹太商人的典型生活方式。

另一方面，从犹太商人集中于金融行业和投资回收较快的行业来看，他们本来就把注意力集中在“钱生钱”而不是“人省钱”上面。靠辛辛苦苦攒小钱的人是不可能有犹太商人身上常见的那种冒险气质的。

这两个因素的结合，使犹太商人的经营方式和生活方式形成了鲜明对照。在业务方面，犹太商人精打细算到了无以复加的地步，成本能省一分就省一分，价格能高一点就高一点，利润一定要算税后利润，以免白为税务署作贡献。但在生活上，类似于每天吸 2 美元一支的雪茄 10 支，并不是什么罕

见的现象。像英国犹太银行家莫里茨·赫希男爵那样，在庄园里招待上流社会人物，在历时 2 周的款待中，其他不说，光是狩猎游戏中宾主射杀的猎物就达 1.1 万头，这毕竟是不多见的。但即使节俭到冬天不生火炉的上海犹太商人哈同，也舍得以 70 万两银元修造了上海滩最大的私人花园“爱俪园”，并经常在花园中举行“豪门宴”。

犹太商人的这种总体上的生活方式，令同为当今世界著名商人的日本商人叹为观止。其他不说，光犹太商人不管工作如何忙，对一日三餐从不马虎，总留出时间，还要吃得像模像样，而且进餐时忌讳谈工作，就让日本商感慨万分，并对自己的人生格言：“早睡早起，快吃快拉，得利三分”大觉羞愧：“仅仅为得三文钱，就必须快吃快拉，这是何等贫穷的表现。”

其实，岂止吃饭这点时间不谈工作，虔诚的犹太商人每周同样要过那整整 24 小时不谈工作甚至不想工作的安息日！因为犹太人是世界上最谙熟“平常心即智慧心”的道理的民族：犹太教靠尊重信徒的自然生理心理要求而保持住了他们的虔诚，犹太商人也同样靠“尊重”自身内在的自然要求而保持住了自己经商的心理平衡。常言道“利令智昏”，一个在利润（工作）问题上拿得起放得下的商人，其智力才不会衰竭昏聩。

早期好莱坞巨头之一、同样白手起家的刘易斯·塞尔兹尼克告诫其子大卫（电影《飘》的制片人）说：“过奢侈的生活！大手大脚地花钱！始终记住不要按你的收入过日子，这样能使一个人获得自信！”这已经成为好莱坞的经营原则。

□夺取女人袋里的钱

犹太人的经验告诉我们：男人工作赚钱，女人使用男人所赚的钱。如果想赚钱，就必须先攻击女人，夺取女人所持有的钱，那就等于男人工作所挣的钱都流入了商人的腰包。因此，女人首先是赚钱的商品。

自认为有常人以上经商才能的人，如果瞄准了“女人”这个第一商品，财源必定会滚滚而来。反之，如果经商者想席卷男人的钱，拼命“瞄准男人”，这笔生意则注定会失败。因为男人的任务是赚钱，能赚钱并不意味持有钱、拥有钱，消费金钱的权限还在于“女人”。

因此，犹太人告诉我们，做“女人”的生意，绝对没错。不管是闪光夺目的钻石，豪华的女用礼服、戒指、别针及项链、耳环等服饰用品及女式高级日用皮包等商品，都附有相当的利润，等待着商人去亲近它。商人只要稍稍运用聪明的头脑，抓住时机，以“女人”为对象来赚钱，大叠大叠的钞票必定会像长了腿似的自动进入商人的皮包。

□把“嘴巴”列为“第二商品”

人类生活中，最重要的莫过于吃，只有吃进去，人体吸收营养，才能得以生存，从而社会得到繁荣，这是很简单的道理，犹太人就是抓住了这个人人都懂，十分简单的道理来寻找赚钱的机会，经过几千年的反复实验，总结出“嘴巴”也是最能赚钱的商品之一。

所谓“嘴巴”生意，就是“经营用嘴巴的生意”。犹太人认为，这是庸俗的凡人或比凡人低才能的人都可以做的生意。而且这种生意也必定是最赚钱的。犹太人把“嘴巴”列为“第二商品”。

犹太人说，经营用嘴巴的生意绝对赚钱，华侨则利用“嘴巴”生意在侨居地立住了脚根。其原因何在？道理很简单：入嘴的东西，必被消化而排出；一个两块钱的冰淇淋，或者一盘 10 块钱的牛排，经过数小时后出来，变成废

弃物而排出。换句话来说，人总是需要不断地吸收能量、消耗能量，因此作为有一定能量，入人嘴的商品，总是不断地消费，在吃完冰淇淋或牛排几小时后，人体内吸收能量被消耗掉，又需要其它的能量商品。卖出的商品，一般当天就被消费而变成废弃物。这样迅速就得到循环消费的商品，除了“嘴巴”以外，还有什么呢？“嘴巴”只要生存一天，就绝无停止消费的理由，因此不管礼拜或节假日，它也永不休息，指示主人把钱乖乖地送进商人的钱包。

当然，任何一种生意，要想做好它，光生搬硬套地去搬用生意常规，这是不够的，它还需要商人具有聪明的头脑和深透的洞察力。“嘴巴”生意也不例外。例如日本汉堡包店的创始人于 70 年代初，与美国麦克唐纳德公司合作，向日本人提供价廉物美的汉堡包。

□制造合法的不公正

犹太商人很清楚，商业场上，首要的不在于道德不道德，而在于合法不合法。只要合约是在双方完全自愿的情况下达成并且符合有关法规，那结果再不公正，也只能怪吃亏一方自己。为什么事先不考虑周全。正因为这个道理，《圣经》上才堂而皇之地记下了“雅各的树枝”的典故。

相传以色列人是由 12 个部落构成的，这 12 个部落各自的祖先，原是同父异母的兄弟，他们的父亲叫雅各。早先的时候，雅各曾流浪在外，为其母舅暨日后的岳父拉班牧羊。在报酬问题上，雅各主动提出，不需另外支付工价，只要以后新生出的小羊中，凡是带斑点的、有花纹的或是黑色的，就归他所有，其他颜色的，都归拉班所有；而且，拉班可以把羊群中现有的这类羊全部先行带走。

拉班听了，对雅各开出的条件非常满意，同意照此办理。

于是，雅各便继续给拉班牧羊。转眼到了羊交配的季节，雅各采了些嫩树枝，将皮剥成白纹，露出里面白色的枝干，然后，将这些树枝对着羊群插入饮羊的水沟里或水槽里，羊来喝水的时候，对着树枝雌雄交配，就生下了带有斑点或花纹的羊。雅各把这些羊分出来，另行放牧。以后，每逢羊膘肥体壮之时，雅各就如法炮制，让它们产下有斑点或有花纹的羊羔。而在羊只瘦弱的时候，则听任它们自然交配，生下无花纹、无斑点的都归拉班。

这样，没几年，雅各就“极其发达”。

雅各这样的办法，只有神话传说中才可见到，而且即使在神话故事中，也不是人人都知晓的，那个拉班就不知道。否则的话，他是不会同意雅各所出的工价，听凭他以如此简便有效的改变羊羔毛色的办法“掠夺”自己的羊羔的。

不管怎么样，雅各这种在表面上看非常公道，甚至公道得他自己明摆着吃亏的合同中，放进唯有他自己知道的私货，使对方自以为占了便宜而签下合同，结果反而大大吃了亏的手法，却是自古至今商场上屡屡使用而且屡屡奏效的“保留节目”。

这种策略的最简单形式是诸如不交代清楚单位、型号、件数、等级、抵达地点或专利是否过期等等，到时让对方为辅助设施、零配件或其他种种变化多付一笔钱。

不过这类手法过于拙劣，智力水准不高，从而有沦为单纯行骗之嫌。犹太商人作为世界第一商人，在现实生活中，即使使不出“雅各的树枝”这种常人无法办到的绝活，至少也要达到 19 世纪犹太大银行家赫希男爵那样的大

手笔。

莫里茨·赫希男爵是历史悠久的巴伐利亚犹太金融集团的成员，他由自己继承的遗产和太太的巨额陪嫁共计二三百万资金的基础上，开始银行家生涯。1826 年，他和他的内弟斐迪南德·比朔夫夏姆一起，在比利时布鲁塞尔开设了自己的银行。

赫希对日复一日的商业银行业务兴趣不大，他的主要热情是建设铁路和为建设欧洲铁路支线投资，然后在有利可图的情况下，将这些支线的产权卖给干线的所有者，以此获取厚利。

1868 年奥斯曼土耳其政府准备建设一条从维也纳到君士坦丁堡的铁路。这项工程需要铺设一条从君士坦丁堡经阿德里安堡、索非亚、萨拉耶夫到萨拉热窝等地的干线，期间还需要建设许多支线，全长计 2500 多公里。铁路所经过的地方，大多崎岖不平，山峦重叠。据估计，在较平坦的地区每公里的造价为 4 万美元，而在山区，每公里的造价高达 5 万美元。

土耳其政府原先建造这条铁路的特许权授予了一家比利时公司，但该公司承担不了，才一年就破产了。到第二次招标时，赫希提出了一个周密的计划，并借助他曾帮助土耳其人建立几家重要银行这层关系，一举中标。

赫希同土耳其政府签下协议，土耳其政府同意在 99 年的租借期内，由国家借贷，每年支付每公里铁路 2800 美元租金，加上铁路经营者每年为每公里铁路支付 1600 美元，合计每年可以收回投资 11%。同时，赫希还获得了铁路沿线开采矿藏森林资源的权利。铁路一经投入营运，超出这每公里 4400 元租金的收益将由经营者、政府和赫希三家分成：经营者得 50%，政府得 30%，赫希得 20%。不过，赫希在铁路建成之前，就已经开始“收回投资”了。

赫希说服土耳其政府为建造铁路发行债券，支付期为 99 年，每年偿还本金的 3%。债券由赫希经营，共发行了 200 万张面值为 80 美元的债券。赫希以 20 美元和 30 美元的价格买下，转手以 30 美元的价格抛售给公众，大大地赚了一笔。

铁路建设工程基本上如期展开，两年中建成了 500 公里干线，其中 400 公里投入了营运，另外还有 600 公里已动工兴建。

就在此时，由于铁路伸入了俄国的势力范围，遭到俄国政府的强烈反对。结果，土耳其政府将铁路长度缩短到了 1200 公里。

这一变更对赫希来说正是求之不得。它帮赫希卸下了整条铁路线中耗资最大、风险最大的部分，而原来土耳其在同赫希的协议中之所以给予他如此优厚的条件，本来是把这段铁路看作一揽子交易的一部分。现在最难最费的部分去掉了，而优厚的条件依然照旧，不是明摆着让赫希发财吗？

正因为这个道理，有不少观察家认为，这一变更，包括俄国政府的反对，首先是赫希挑唆出来的；而且，土耳其政府之所以会同意缩短铁路，可能也有赫希的暗中使力。有证据表明，这一变更作出后，土耳其主管铁路的大臣便因为获得 200 万美元而一夜暴富。

维也纳到君士坦丁堡的铁路最终于 1888 年建成。同年，经过无数次的讨价还价，土耳其政府向赫希买下了这条铁路。

据估计，赫希在整个东方铁路的建设中，共获利 3200 万到 3400 万美元。不过，其中可能有一半用于行贿各方面的官员。

事后，一个土耳其历史学家把赫希参加这条铁路建设描绘为一个“狡诈、胁迫、掠夺、欺骗”的故事，但同时，他也承认，要是没有赫希，这条铁路

可能根本无法建成。

其实，不管俄国的反对是否赫希挑唆出来的，作为一个冒险家，他应该敏感地意识到，在当时世界政治格局下，一条铁路伸入另一大国的势力范围，会引起什么样的反应。完全有可能，正是这种一时无法克服的麻烦被他当作了“雅各的树枝”，藏进了铁路建设的协议书里。以犹太人动态思考的习惯、以犹太商人谙熟政治——经济因素的相互转化的敏感，将大国间的政治抗衡引入合同书中成为一个“定时炸弹”，是一件十分自然的事。所以，从策略上和智力上，赫希同其祖先雅各是一脉相承的，区别仅在于他少了一点神话色彩，而更多一点现实性。

犹太商人常在同外国人做生意时，不惜重金请对方所在国的人做合同执行的监督人。因为他们知道，不同文化背景上的人最容易行骗，每种文化都有自己的“雅各的树枝”，唯有同一种文化中的人才能找出其中暗藏的机关，才不致于付出过高的“工价”。

□断然“放弃”远较“忍耐”赚大钱

犹太人可以坚定的耐心，等待对方转变心情，但另一面一经发觉划不来时，不要说三年，就连半年也不等待，立即撤手停办。

犹太人决定对某种生意投入资金和人力时，他就准备好三种蓝图：一个月后，两个月后及三个月后的情形。

假如经一个月，实际经营的实绩，和事前预想的蓝图相差太大时，仍毫无不安或动摇情形暴露于外，再继续投入资金和人力。

经两个月后，实绩和蓝图仍有距离时，犹太人仍再加强投资。

问题则在三个月份的实绩，如仍不能按照蓝图实现时，只要没把握可使此生意好转的话，即断然予以放弃。所谓撤手停办，就是整个放弃迄今所投入的资金与人的努力，纵然如此，犹太人仍泰然自若，因为他们认为生意虽遭失败，但却能及时停办，还未到一塌糊涂不可收拾的地步，反感到轻松愉快。

犹太人事前就考虑到最恶的情形，而预测到三个月的投资，因在此许可的范围内看胜负，所以才不会想不开而闷闷不乐，这就是他们的想法。

可是，这种情形，日本人总是认为：

“好不容易才做到今天，如这样就放弃，岂不太可惜了，应再进一步加油……”

“就这样停办了，那么三个月的辛劳，岂非化为泡影？厂如此恋恋不舍拖泥带水地继续维持下去，结局越陷越深，终于到达不可收拾的地步。

日本人常说：“桃栗三年”“柿子八年”“达磨法师面壁九年”“石上打坐三年”等，认为凡是成功的最大原因就是：坚强忍耐，继续努力，但这种想法不能和犹太人的经商相对抗。经受二千年迫害的犹太人，是远较动辄切腹而死的日本人，更有坚强忍耐的民族。可是他们仅仅只能忍耐等待 3 个月。

请勿忘：“断然放弃赚大钱”的名句。

□与其超越别人，不如超越自己

人类天性怠惰，所以必须经常关心新的事物，否则无论是生活或思考，都将会成为单调、反复的无聊事。

阿尔巴特·爱因斯坦博士曾提出警告说：“人必须经常思考新的事物，否则就会变得和机器人一样。”因为一个人不常思考时，就会一成不变的凭

着习性行动，而无变化。汤玛斯·曼也说过：“对人而言，习性如同睡眠。在孩提或青春时代，总觉得时间过得很慢，那是因为当时经常遇到许多新鲜事，生活中充满了强烈的刺激。到了中年以后，时间一年一年很快的过去，那是因为积蓄了太多习性之故。”

对大多数人而言，今天的大众传播媒体，产生了何种作用呢？有人是早晨起床，出去上班之前，一面忙忙碌碌地准备出门，一面看看电视新闻；有人是一面扫瞄着报纸，一面把面包和咖啡倒进口里；有些人则是在上班途中的车厢、或是到达公司之后再看报纸；此外，每一个礼拜，还要买很多的周刊和杂志。

报纸、周刊和杂志上有许多报导，这些报导常常是笔调怪异、耸人听闻的。而为什么还是有许多人喜欢看报纸、周刊以及杂志呢？他们是想知道真实？还是希望知道别人所知道的，否则便会感到不安？在今天，看报与阅读周刊、杂志已经成为大多数人的习性，而每一天也都有不同的新闻，如海浪般地涌了过来；然而，我们却能如消化每日三餐一样地消化这些新闻，而不留任何痕迹。到了第二天，又会有许多新的食物，装在名为“报纸”或“电视”的盘子上，端到我们的面前来，如此日复一日，循环下去……

看电视很容易成为一种习惯。不管在美国或中国，除了一些教育节目外，其它节目都很低俗。电视节目只等于眼睛的口香糖，并不构成任何滋养。当电视机刚刚问世的时候，人们几乎天天都盯在电视机前面，看那些所谓的娱乐节目。不久之后，人们便发现一件事实：电视有如摆在人们面前的花生米，并不特别的喜欢吃，但却不断地伸手去拿，总是停不下手。

除了电视，在人类的活动中，是否还有很多其他的事情也如此习惯化，而夺走人们生活时间的大半？如果答案是肯定的，那么人们是否应该暂停下来，反省一下自己的生活呢？

有这么一则新闻——

“近年来，外语补习班到处林立，而这些补习班的学生有很多是白领阶级，其中有 90%以上的人，说他们甚少缺席，似乎有着非常旺盛的学习精神。

“这是几家补习班在今年秋天，联合以“薪水阶级’582 人为对象所作问卷调查的结果。其中有 30%以上的人，是不告知同事及上司，而悄悄地上了补习班的，这种“保密度’随着年龄而渐渐增高，以 40—50 岁的薪水阶级为例，就有 49%的人，是密而不宣，独自发愤用功的。

“他们的学费来源不一，其中‘动用年终奖金’者，占 44%，比例最高；其他‘不再玩高尔夫球，或停止其它娱乐’的人，占 6.7%；‘戒烟或戒酒’的人，占 3.6%，……”

那时，白领阶级的自我启发，愈来愈盛。除了学习外国语言以外，定期集会的阅读会、演讲及研习会之类的社团也不断增加，这是一种很好的现象，可以看出社会的快速成长，以及经济的富裕，其结果是需要大量的知性人才、“人事费”的增高、以及人们欲望的愈来愈大，无形中，使社会要素成为几何级数的增加。

社会要素愈增加，变化因素的组合也愈多；相对地，变化的预测也就更困难了。所以社会要求拥有大量知性要素的人才，原因即在此。

如今，如果只靠勤勉，已经不再能获得较高的评价了。因为勤勉只是一种习性而已。每一个人都知道，必须多走路、多运动，才能保持良好的身体状况，可是却很少人明了，必须经常接受崭新的知识、刺激，才能保持高度

的智力水准。

人们必须不断的学习新事务，才能使实力提高，因为知识如同银器，要经常擦拭，若一时怠忽，就会蒙上灰尘，失去它原有的亮光。尽量多学不同的事物，将之组合起来，就会有新的智慧和洞察力产生，这些不同的事物相互影响之后，往往会有许多新的创见，有时连自己也不免大吃一惊。

对人类而言，人生最大的目的是在“产生自己”。我们每个人在一生中，都要诞生两次——第一次是母亲怀胎十月，赋予我们生物学上的生命；然后，我们还要再诞生一次，这次就要靠自己赋予自己实质上的生命了。

每个人都有因人而异的创造力，但是，几乎所有的人，都没有发挥这种与生俱来的能力。

“犹太法典”说：“超越别人的人，不能算是真正的优越；超越从前的自我，才是真正优越的人。”所以，与其千方百计地想要超越别人，不如勤以自勉，借以超越自己，这种人总有一天还是会超越别人的。

□倒用法律

犹太商人在不改变法律的形式的前提下，却可以变通法律为我所用，这一谋略的登峰造极之举，也许就是“倒用法律”。其基本思路蕴含在这样的一个笑话中：

一个犹太人走进纽约的一家银行，来到贷款部，大模大样地坐了下来。“请问先生有什么事情吗？”贷款部经理一边问，一边打量着来人的穿着：豪华的西服、高级皮鞋、昂贵的手表，还有领带夹子。“我想借些钱。”“好啊，你要借多少？”“1 美元。”“只需要 1 美元？”“不错，只借 1 美元。可以吗”“当然可以，只要有担保，再多点也无妨。”“好吧，这些担保可以吗？”犹太人说着，从豪华的皮包里取出一堆股票、国债等等，放在经理的写字台上。“总共 50 万美元，够了吧？”“当然，当然！不过，你真的只要借 1 美元吗？”“是的。”说着，犹太人接过了 1 美元。“年息为 6%。只要您付出 6%的利息，一年后归还，我们就可以把这些股票还给你。”“谢谢”。犹太人说完，就准备离开银行。一直在旁边冷眼观看的分行长，怎么也弄不明白，拥有 50 万美元的人，怎么会来银行借 1 美元这一事实。他慌慌张张地追上前去，对犹太人说：

“哪，这位先生……”

“有什么事情吗？”

“我实在弄不清楚，你拥有 50 万美元，为什么只借 1 美元呢？要是你想借三十、四十万美元的话，我们也会很乐意的……”

“请不必为我操心。只是我来贵行之前，问过好几家金库，他们保险箱的租金都很昂贵。所以嘛，我就准备在贵行寄存这些股票。租金实在太便宜了，一年只须花 6 美分。”

这是一则笑话，一则只有精明人才想得出来的关于精明人的笑话，这样的精明，一般人是学不到的，因为它不仅是盘算上的精明，首先更是思路上的精明。

贵重物品的寄存按常理应放在金库的保险箱里，对许多人来说，这是唯一的选择。但犹太商人没有囿于常情常理，而是另辟蹊径，找到让证券等锁进银行保险箱的办法。从可靠、保险的角度来看，两者确实是没有多大区别的，除了收费不同。

不过，至此，犹太商人的思考方式还只是“横向思维”，怎样把证券弄

进银行保险箱里去，让他们代管而几乎不付钱，才真正用上了“反向思维”。

通常情况下，人们是为借款而抵押，总是希望以尽可能少的抵押物争取尽可能多的借款。而银行为了保证贷款的安全或有利，从不让借款额接近抵押物的实际价值，所以，一般只有关于借款额上限的规定，其下限根本不用规定，因为这是借款者自己就会管好的问题。

然而，就是这个银行“委托”借款者自己管理的细节，激发了犹太商人的“反问思维”：犹太商人是为抵押而借款的，借款利息是他不得不付出的“保管费”，既然现在没有关于借款额下限的规定，犹太商人当然可以只借1美元，从而将“保管费”降低至“6美分”的水平。

这样一来，银行在1美无借款上几乎无利可图，而原先可由利息或罚没抵押物上获得的抵押物保管费也只区区6美分，纯粹成了为犹太商人义务服务，且责任重大。

这个故事本身当然是个笑话,但拥有50万美元资产的犹太商人在寄存保管费上精打细算的做法，决不是笑话，而借“反向思维”“倒用法律”的这套思路，更不是笑话，本世纪70代初，日本政府就尝到了上述银行行长的那股滋味，而且其味更不堪品尝。

1968年前后，由于日本经济高速发展和外贸顺差，日元在西方金融市场上日益坚挺而美元则日显疲软。作为日美两国经济状况之指示器的美元与日元的比值出现重大变化的时机越来越近了。其重要迹象之一，就是日本的外汇储备亦即美元储备越来越多。

1970年8月，日本的外汇储备才达35亿美元，这是日本全体国民战后25年中辛勤工作的积余。可是，从该年10月份起，外汇储备开始成亿成亿地向上爬升。先是每月2亿，继之12月份出现4亿美元的盈余，1971年3月出现6亿盈余，5月结余12亿，8月甚至结余46亿。这8月份一个月的外汇积累就超过战后25年还有余！

就这样，在1年的时间里，日本的外汇储备由35亿猛增到129亿，最后达到150亿美元。

对此日本政界、新闻界，还有商界中的大多数人，虽然也感到有些出乎意外，但陶醉在良好的自我感觉中，尽往好的方面想：“这是日本人勤劳的象征，因为日本人勤奋工作，才积攒下这么多的外汇。”

然而，犹太商人却在暗暗好笑，边笑边不停地调集一切头寸，抓紧向日本大量抛售美元。他们知道，日元的升值是迟早的事情，只要日本的外汇储备超出100亿美元的大关，这个时刻便会来临。这个美元——日元汇率的大幅度变化，绝对是一个发大财的机会。因此，有些犹太商人甚至向银行贷款来向日本抛售美元，他们预测，即使支付银行10%的利率，仍然有钱可赚。

对于犹太商人的动作，反应迟钝的日本政府一直弄不明白是怎么回事，国会只知道辩论这些流入日本的外汇会不会对日本经济造成危害，一些议员振振有辞地说道：“外国人搞投资，绝对赚不了钱，即使赚了钱，也要纳税。”他们不知道，犹太商人对交税虽然素来认真，但身在海外，根本没有办法向日本政府纳税。

不过，日本政治家的这把算盘，也没有完全打错。日本有严格的外汇管理制度，靠在外汇市场上搞买空卖空式的投机，是不可能的。但是，他们没有想到，从他们眼里看过去同样严密的外汇管理制度，从犹太人那边看过来，却有一个大漏洞，这就是当时的《外汇预付制度》。

《外汇预付制度》是日本政府在战后特别需要外汇时期颁布的。根据此项条例，对于已签订出口合同的厂商，政府提前付给外汇，以资鼓励；同时，该条例中还有一条规定，即允许解除合同。

犹太商人就是利用外汇预付和解除合同这一手段，堂而皇之地将美元卖进了实行封锁的日本外汇市场。他们采取的办法是：

犹太商人先与日本出口商签订贸易合同，充分利用外汇预付款的规定，将美元折算成日元，付给日本商人。这时，犹太商人还谈不上赚钱。然后等待时机，等到日元升值，再以解除合同的方式，让日本商人再把日元折算成美元，还给他们。这一进一出两次折算，利用了日元繁荣昌盛值的差价，便可以稳赚大钱。

日本政府直到外汇储备达到 129 亿美元时，才如梦方醒，意识到有中了这种诡计的可能。到 1971 年 8 月 31 日才宣布停止“ 外汇预付 ”，不过，还留了一尾巴，允许每天成交 1 万美元。到这时，犹太商人手中的流动资金差不多也全用上了。

最后，到外汇储备达到 150 亿美元时，日本政府不得不宣布日元升值，由 360 日元兑换 1 美元，提高到 308 日元兑换 1 美元。

这意味着，犹太人向日本每卖出买进 1 美元，就可以白白赚取 52 日元，赢利率大大超过 10%，几达 17%。犹太商人事先的估计一点不错。

事后据粗略估计，日本政府的损失高达 4500 亿日元，平均每个国民要承担差不多 5000 日元。其总值相当于日本烟草专卖公司一年的销售额。其中的大头是给犹太商人赚去的，因为诚如日本商人说的，在世界范围里，能如此大规模地调动资金的，唯有犹太商人。

□谁第一个摸帽子

犹太格言和谚语中，有很多是采用谜题方式，只有问题而无答案，所以一时很难捉摸出它真正的含义。

例如有一个俗语是说：“ 小偷头上的帽子烧起来了。 ”

很多年来，人们一直无法了解这一句意第绪俗语所代表的意义：为什么不烧别的东西，一定要烧帽子呢？帽子为什么会烧起来呢？这和小偷又有什么关系呢？许久以来，人们对这个问题始终百思不解，不知其中含有什么教训？

直到有一天，由东欧来了一位老人家，听他说明之后，人们才真正了解到这一句俗语所代表的意义——

在东欧一个城镇里，有一个犹太人的帽子被偷了，他那一顶帽子是到处有售的帽子。这个犹太人举目一看，街上有很多人都戴着他那种帽子，而且颜色和款式都一样，所以很难分辨出哪一个人是小偷；这时，犹太人灵机一动，他突然大叫：“ 小偷，你的帽子烧起来了。 ”

当然，第一个摸帽子的人就是小偷。

□犹太人的诙谐

保守秘密是同情心和是否值得信赖的试金石，所以人的价值可以用能够保守秘密到何种程度来予以计量。

当一个人得知一件秘密时，都会沉不住气的想把那一份秘密透露出来，这是人之常情，也可以说是人性的弱点；因为一个人手中握有某种秘密时，他可以借此引人注意——每一个人都喜欢探知别人的秘密，同时也希望吸引别人注目的眼光。

抖出秘密来时，必定会备受大众的注目，而使人自觉高人一等。当一个人从甲处听来一件秘密，再将此件秘密转告给乙时，表面上似乎非常信任乙，其实不然，他非但不信任乙，而且也已经辜负了甲的信任。

拉比·依文·嘉比罗尔说过：“只要秘密仍在你手中，你便是秘密的主人；但当你说出秘密后，便会成为它的奴隶。”

“有三个以上的人所知道的消息，就不能称之为‘秘密’了。”

“假如你向三个人透露一份秘密，马上就会有十个人知道这个秘密。”

“听到秘密很容易，但是要将之保存下来则是很困难的事。”

“酒一入口，秘密就会出口。”

“傻瓜和小孩不能保守秘密。”

“你的朋友还有朋友。”

在众多劝人守秘的箴言中，我最喜欢的是——

“喝下秘密这种酒，舌头就会跳起舞来，所以应该特别小心。”

此外，中国也有一句类似的古语：“病从口入，祸从口出。”

犹太人比世界上其他任何民族更重视机智，而且他们非常尊敬头脑灵活的人，所以犹太人才会产生出许多笑话和谜题。

诙谐和谜题是研磨头脑的磨刀石，因为这两种东西都有着出人意料之外的性质。

当犹太小孩稍微懂事时，父亲们都会在晚餐时提出许多谜题，来训练小孩的头脑；小孩在成长的过程中，家人之间也会时常说出许多笑话来，让小孩经常保持轻松的心情。

笑话不只是一种令人发笑的“点缀”而已，因为笑话往往有一些令人意想不到的结尾，所以能够使人获得一些新知识，而使头脑聪明起来，大家可以说假如头脑是一种机械，那么笑话就是一种润滑油。

犹太人特别喜欢说一些挖苦人的小笑话，和各式各样寓意很深的故事——

有一个犹太富翁得了重病，已经无药可救了，当他知道自己死期将近时，便口述遗书，叫人笔记下来；这一份遗书由两个重点所构成，内容是这样的：

“余将悉数财产留予送达此一遗书至汝处之忠实奴仆；吾儿尤第雅，可由余之所有物中选择一项。”

犹太富翁不久便死了。因为奴隶平白地获得了一份优厚的财产，所以他便兴冲冲地先把这一份遗书拿给拉比看，然后会同拉比去找富翁的儿子。

找到富翁的儿子尤第雅之后，拉比对他说：“你父亲将所有的遗产都留给这个奴仆，只允许你拿取其中的一件东西，你将选择哪一样呢？”

尤第雅听了之后，毫不犹豫的马上接口道：“我决定选择这一个奴隶。”于是儿子拥有奴隶，也同时继承了父亲的所有财产。

这个富翁实在很有智慧，因为他知道儿子如今不在自己的身边，如果他不立下这样的一份遗嘱，奴隶很可能会吞没他的财产，而不告知儿子；而他那聪明的儿子也确实没有令他失望。

□“祈祷”乃自我批评

犹太人在过西奈半岛的时候，和神订立了契约，所以，在犹太人的观念中，人是必须顺服神的。但是，他们也同时认为，因为人神可以订立契约，所以人一定是和神分开来，而独立存在的。

“犹太法典”甚至说：“理智是神和人之间的一个媒介。”

犹太人最看不起对任何权威的盲从，所以对他们而言，神并不是盲从的对象。

“祈祷”的希伯来语发音为“希特葩雷尔”，这个字的含义和欧洲各国语言中的“祈祷”不同；英语的“Pray”是向神请求的意思，但“希特葩雷尔”却是“评估自己”的意思。

由以上可知：一般欧美人士之崇信宗教，是因为“有所求”。他们本来是希望靠着神的力量去谋取一些利益，也就是为了“求助于神”而祈祷；但是，“天助自助者”，因此，他们所得到的仅是“自我安慰”，而不能享有一丝利益；不过，这也是有好处的，因为当他们祈祷时，必须强迫自己谦虚、抱持着感谢之心、并表现出在神前的无力，所以这也是有利于人的。但是，“犹太法典”却告诫人们说：“凡是自己所能做的事情，都要自己动手去做，绝不可以求神帮忙。”

祈祷的效用只能安慰自己，所以不能太过分认真，否则会像小姑娘玩洋娃娃一样——久而久之，就会把洋娃娃当作真人，而走火入魔。

犹太人的祈祷就不同了，他们的祈祷是出于对自己的评估，也就是要试验一下，看自己能够实现神的期望到何种程度。

由“祈祷”的原义可知：犹太人的祈祷并非请神帮助。他们每一次祈祷时都要反省自己：想想自己的行为是否端正？看看自己对世界的改善尽了多少力量？来做为他日为人处世的准则。

人是向神祷告的唯一动物。可是假如只是将自己所要求、所渴望的东西告诉神，并不能算是真正的祈祷，因为如果这就算是祈祷的话，那就等于是在“自私”上面，洒了几滴名为“神”的香水，绝不可能达到人们所要求的目标。

创造自己所能尊敬的自己，才能使神满足。对一般人际关系也可以这么说——必须创造自己尊敬的自己之后，才能赢得别人的尊敬。譬如一个人如果老是将唱不好歌的责任推到乐队头上去，他怎么会得到大家的敬重呢？

四、犹太商人的时间观

□惜时如金

犹太商人非常珍视时间。犹太人历来认为，时间远不止是金钱，时间就是生活，时间就是生命。钱是可以借用的，而时间是不可以借用的，时间远比金钱宝贵。

正因为对时间有了这样一种认识，犹太商人在做生意也好工作也好，对时间的使用也极为精打细算。在企业里，犹太人在工作时间里勤勤恳恳，毫不懈怠，但下班时间一到，哪怕手头工作接近完成，他们也会毫不迟疑地搁下工作，准时下班。因为多工作哪怕一分钟，对自己而不是对公司，都是一种浪费时间的表现。

所以，犹太人在商务活动中非常注意时间安排。公司每天上班开始的 1 小时内，是所谓的“布命令时间”，将昨天下班后至今天上午上班前所接到的一切业务往来的材料或事务处理掉或作出具体安排。在这段时间里，不允许任何外人的打扰。而外人即使是商业上的联系，也必须事先有所约定，“不速之客”在犹太人的商务活动中，几乎等于“不受欢迎的人”，因为不速之客会打乱原先的时间安排，因而浪费大家的时间。

在犹太人那里，预约不仅意味着时点的确定，还意味着时段的确定：客人是在上午 10 点至（比如说）10 点 15 分前来晤谈某一业务。时间一过，请自动起身。犹太人有把会谈时间尽量压缩的习惯，所以，一般见面后，只作简短寒暄，随之便进入了主题，一般的客套“联络感情”，在犹太商人那里都是毫无意义的，除非他觉得同你客套有利可图。

这些只是犹太商人对待时间的一般态度，当时间能够直接产生金钱的时候，犹太商人对时间的态度不同寻常。

哈同洋行出租房屋和地皮时，租户不但需要提前交租金，还要交纳巨额小租。所谓小租就是一次性的起租费，由哈同创设的这种收小租做法，日后成为上海流行的计租方式。比如，1927 年 2 月，华新公司向哈同租赁南京东路 394 号店面一间，在合同上规定，在订立合同之日先交纳第一个月的租金为 900 两银元和 6500 两银元的小租，然后才能承租。而实际租期则从当年 6 月开始。这样，洋行提前 4 个月得到了 7400 两银元，可以再用以投资。

哈同非常重视收租金的日期，他要求租房必须如期交纳租金。他专门雇了 10 多个收租员收租。即便有了专人收租，一旦有租户没有如期交租的，他会亲自坐了汽车上门催讨。甚至到他已经成为拥有百万英镑的大富翁之后，如遇这类未如期交租的情况发生，他也会第二天就找上门去。有时，只为区区十几元钱的租金，他也会穿过小弄堂，走进破旧的老式房子，踩着吱吱作响的狭窄楼梯，敲开房门，亲自催讨。倘若他来的时候，户主正好不在，那么他会在灶披间（即厨房）里等上几个钟头。旧上海老房子灶披间的杂乱、邋遢和异臭，同他百万富翁的形象构成了极其醒目的反差。哈同顺其如此执着的态度，而被人戏称为“终身致力于收租”的人。

犹太商人在收取别人的租金和贷款时，最好提得越早越好，而在付给别人的贷款时，则想方设法给以拖延，不过以犹太人的重信守约习惯，他们在具体做法上还是有分寸的，可以说，有时还做到了不落把柄的地步。

由初到伦敦时一文不名的穷小子而成为日后南非首富之一的犹太钻石商巴奈·巴纳特，最初是带着 40 箱雪茄烟作为创始资本来到南非的。他把这些

雪前茄押给探矿者，获得了一些钻石。从这开始，短短几年时间里，巴奈特成了一个富有的钻石商人和从事矿藏资源买卖的经纪人。

巴纳特的赢利呈周期性变化，每星期六是他获利最多的日子，因为这一天银行较早停止营业，巴纳特可以尽他自己的高兴用支票购买钻石，然后在星期一银行重新开门之前将钻石售出，以所得款项支付货款。

这种办法说穿了，差不多等于开空头支票。巴纳特借银行停止营业的一天多时间，“暂缓付款”且又不会让自己的空头支票给打回来，只要他有能力在每个星期一早上给自己的帐号上存入足够兑付他星期六所开出的所有支票，那他就永远没有开“空头支票”。所以，巴纳特的这种拖延付款，纯粹利用了市场运行的时间表，在没有侵犯任何人的合法权利的前提下，调动了远比他实际拥有的资金多的资金。

巴纳特对时间的精打细算如此别出心裁，甚至让其他犹太人也感到惊奇，当时南非的犹太商人大多对巴纳特的做法不甚赞同。不过平心而论，只要巴纳特没有让卖主在星期一上午收不回款，谁也不能对他说什么，而只能服膺于这个犹太商人的“精明”。

□晤谈规则

在商界，晤谈与应聘一样，也有许多规则。犹太商人在日常中，就是根据这些规则来行事的。在晤谈要则中，内容很多。着重介绍三点：

①提前约定

在商界，时间是非常宝贵的。对商人来说，时间就是金钱。前面已经提到，一个月收入 20 万美元的犹太人算的一笔帐、结果是每分钟时间对他来说有 17 美元的收入。一个日本某百货公司的一位年轻职员，为了市场调查，贸然到纽约的一个犹太系的百货店，叩开该公司宣传部主任办公室的大门时，被门房小姐拒于门外。可见，犹太人对时间是何等重视。

对时间极端珍惜的犹太人，在商谈中的时间观念更强。犹太人在进行商谈之前，是必须约定好时间的。他们不仅仅要约定好是在×年×月×日×时，而且要预约好“从几时起，晤谈几分钟”。他们在宝贵的时间上是非常吝啬的。在预约晤谈时，都要慎重地考虑对方的时间，尽量从短。需要 30 分钟者，尽量缩短为 10 分钟才好。晤谈 10 分钟还算较长时，犹太人甚至指定 5 分钟晤谈，更甚者为 1 分钟。这些也是很平常的现象。

因此，在这么短的时间中，要完成一个重要晤谈，晤谈中的每秒钟都得充分利用。所要求的时间这么短，晤谈时，双方都得准时赴约，不得耽误所约时间而迟到，晤谈更不可超过所约时间。一见面，除了礼貌性的寒暄外，就得立即进行商谈，这是懂礼貌、有修养的人，同时表示双方的互相尊重。

对面谈，以犹太商人的一句话说，就是像利用特别快车错车时的瞬间相逢来成交。所以说，如果忘了我们是在急进旅途争分夺秒时，就不能成为犹太人的对手。

②不计前咎

你是否发现，犹太商人每当进行商谈时总是笑容可掬。这是他们的原则，也是他们成功的前提条件。见面时，晴朗的早晨当然是笑容满面地说“您早”，然而纵然是狂风暴雨的早晨，他们也是笑容满面地说：“您早”。

把笑容“赠送”给他人，犹太人是慷慨大方到极点。可是，在涉及有关金钱时，犹太人是擦亮了眼睛盯着的，千万不要以为他们的笑能预示商谈的圆满顺利！一旦进入商谈，多半是不能顺利通过的。

对金钱十分偏爱的犹太人，在商谈中对有关商定价钱问题，态度是十分认真的。对每个有关价钱的问题，都是十分仔细地考虑的。对于利润的一分一厘及契约书的形式等，也是相当细心。在这方面问题上，他们决不含糊，有时谈得满嘴白沫，甚至发生激烈的争吵。

马马虎虎，是他们极力反对的，是他们不可容忍的。他们的一贯做法是，如果彼此意见有分歧，必须彻底辩论，及时决定是非方可罢休。这一点与中国人和日本人的习惯做法大相径庭。日本人和中国人的观念很相似，大概是受中国文化的影响，他们都奉行“马马虎虎主义”，是为了顾及对方的所谓“面子”。犹太人在探讨问题，辩论是非时是无“面子”之说，他们从不会顾虑对方是何人，该对的就是对，该错的还是错，有时辩论演变成互骂而纠缠不清。商谈时，第一天多半都是不欢而散，没有圆满结果。

更能令你惊讶的是，犹太人在争吵的第二天，立即改变态度，仍旧笑容可掬地前来晤谈。他们态度转变之快，实在令人叹服，不过，商谈中他们还是以利益为重，不会让步的。

犹太人的这种态度，是十分可取的。他们的理智，足以战胜一切。在利益关头，“面子”值多少？况且，为顾忌这“面子”放弃商谈或浪费时间拖延商谈，也太不值得了。

③切记克制与忍耐

中国有一句警言：“忍一时风平浪静，让一尺海阔天空”。在中国，是很提倡“忍耐”的，从古至今都如此。

犹太人也提倡忍耐，他们的忍耐能力也是非常强的。二千年受迫害的历史，为了生存，他们学会了忍耐，吸取了各种忍耐的经验。

中国人的忍耐，使人们在生活中心平气和，实现对他人的容忍和宽容。而犹太人的忍耐，却创造出犹太人赚钱绝招：在忍耐里争取我们应得的。

二千多年的迫害和杀戮，始终也杀不绝犹太人。相反，他们在二千年的流离颠沛的生活中学到忍耐,这种忍耐不是消极的屈服.而是形成一种乐观的民族精神。在他们的信念中，我们人在变，社会随着人的变化而改变，社会一变，他们犹太人也必能随之复兴。

□要估计自己还能活多久

犹太人为了经商赚钱，是不问对象是属于那个国籍的，只要不与当地的法律相抵触，他们可继承犹太教教人赚钱的衣钵真传，用尽各种方法，如垄断市场，抬高物价，虽让别人感到不快，只要能达到赚钱的目的，犹太人便不认为是罪恶，为了能够赚钱，因此犹太人经常不忘记自己的年龄，时时估计还能赚多久时间的钱？还能享乐多久？所以犹太人不讳言“死”，和中国的风俗大相径庭，犹太人初次会面，常常会彼此关怀地问：

“老兄今年贵庚 50 了吗？那么大概还可以再活个 10 年左右！”

听的人，绝不会勃然大怒，他们对死的看法非常冷静客观，这是任何人不可能避免的结果，因此每个人都应该正确地估计自己还可以活几年，换一句话说，就是还可以赚几年的钱？

中国无论是从政或经商，等到年龄大了以后，都难免有泉林之思，希望隐居养老了，犹太民族则很少有人有这种观念，他们只要活在世界上，便不停地为赚钱而忙碌，犹太人如果对你说：

“我还能活 10 年”他的意思就是还可赚 10 年时间的钱。

□不可放过休息时间

犹太人非常注重吃的享受，吃得好，身体自然就健康，健康是犹太商人最大的本钱，犹太人亡国了二千多年，浪迹天涯，处处遭人歧视和迫害，但是犹太人并没有因此而断了种，这不能不归功于他们养身有术——注重健康。还有和饮食一样对健康有相同功效的就是充分的休息，犹太人也是非常注重的。

犹太人在每周的星期五晚上开始一直到星期六的傍晚为止，是禁烟、禁酒、禁欲的时间，一切杂念皆暂时摒除至九霄云外，一心一意地休息和向神祈祷，据说美国纽约，每逢此时，街上来往的汽车比平时减少了一半。

从星期六的晚上起才是犹太人的周末，他们便开始尽情享乐。

犹太人知道唯有健康的身体，才能享受快乐的人生，要想有健康的身体，必须吃得好，和有一定时间的休息，所以各位读者千万不要忘记：工作之后一定要休息！

□一天始自日没

一般人所说的一天，一定是从早上到傍晚；但是对犹太人来说，则是完全相反的，这也许是犹太人在受到长年迫害之后，仍能坚强站起来的真正原因吧！

犹太人的一天是从日没开始的，若以安息日为例，它是从星期五的日没开始，到星期六的日没为止，这种时间观念是犹太人所特有的。

拉比们曾在“犹太法典”中讨论过：“为什么一天要始自日没呢？”他们所获得的结论是——与其明亮的开始、黑暗的结束；倒不如黑暗的开始、明亮的结束，来得令人欣慰。——人生不也是如此吗？由这件事可以看出犹太人是乐观的。

的确，犹太人是乐观的，几乎乐观到天不怕、地不怕的地步，他们认为只要事过境迁，一切都会好转。当然他们也很努力，因为无论遭遇到何种逆境，他们绝不会手了不管，一定坚持到底，而永不放弃希望。在此，请读者们再度回味一下“三只青蛙”的故事。

希望是掌握将来的一条线索。在人类所拥有的一切力量中，最强而有力的力量，就是希望。只要存有一丝希望，人们就会抓着未来的尾巴，追寻未来，我们可以做一个比喻，假如未来是一个锅，希望就是它的柄，只要抓住锅柄不要放松，就能掌握未来。人们之所以如此恐惧死亡，就是因为死亡终将断绝希望之故。

犹太人虽然常满怀着希望，但也难免有各种烦恼。

“犹太法典”说：“人死了以后，会被虫子吃掉，而活着的时候，也会被烦恼啃得体无完肤。”又说：“有十个烦恼比仅有一个烦恼好得多；因为仅有一个烦恼时，这个烦恼一定是相当深刻的，所以如果一个人同时有很多烦恼，他就应该谢天谢地。我们常听说有人为一个烦恼而自杀身亡，但却很少听到有人为十个烦恼而自杀。”

“犹太法典”中还有一句话：“今天将要发生的事我们都还不知道，何必为明天而烦恼呢？”只要冷静地反省一下，一定能够了解，自己并不只是由今天和过去两个因素构成，还应包括有很多“明天”的成份在内，而我们自己包括明天的那一部分，也就是明天一定能好转的“希望”部分。所以人不仅是能生存在过去和现在之中的动物，同时也是能够生存在未来之中的动物。

人们深信人生有三道门，分别通往过去、现在和将来；我们不可关闭这

三扇门中的任何一扇，同时还要对每一扇门都存着希望，借着过去的经验，来把握现在、创造未来，这才是人生的真正目的。

人们为什么尊敬年高德劭的长者？因为他们“过去”的那一扇门有宝物；为什么年轻力壮的男女都很美？因为他们“现在”的门中有宝物；孩子为什么可爱？因为他们象征着“未来”。

犹太人很倔强、很好强、有不屈不挠的精神，他们绝不甘心落在别人之后，请听听这一则笑话：这是一个升斗小民雅各的故事，雅各向朋友艾萨克借了一笔钱，眼看着明天就要到期了，可是雅各仍然囊空如洗，一毛钱也没有，明天怎么还债呢？他脑子里乱昏昏的，不知道明天怎么向艾萨克解释？所以他虽然躺在床上，可是辗转反侧，睡不着觉，后来干脆下床来，在床边绕圈子，绕了绕后，终于在椅子上坐了下来，他想了又想，仍然想不出个所以然来。这时雅各的太太莉百佳突然开口说：

“你这个人真笨，明天你没有钱还，应该担心、应该睡不着觉的，不是艾萨克吗？”

然后，你想雅各会怎么样呢？他呼呼大睡，一觉到天亮了。

有晴朗的日子，也会有阴暗的日子，所以事情既然已经成为过去，谁也无可奈何。神为了补偿人的过去，所以赐给我们未来，只要不失去力量，我们就一定能随心所欲的创造未来。不要灰心、也不要气馁，因为谁灰心、谁气馁，谁就是战败者。

五、犹太商人的逆境观

□把逆境当作做生意的好机会

犹太商人有一项极好的心理素质，就是能在不利的环境中，我行我素地做生意，甚至把逆境当作了做生意的最佳机会。犹太人有这么一个笑话，很好地说明了这一点。

犹太人有个规矩，安息日不能工作，只能在家虔诚休息，学习典籍。可有个别商店的老板却照常营业，亵渎了安息日。一次讲道时，拉比对这样的店主大加挞伐。可是，礼拜结束后，亵渎安息日最甚的一个老板，却送给拉比一大笔钱。拉比非常高兴。

到第二周礼拜时，拉比对安息日营业的老板指责得就不那么厉害了，因为他指望这样一来，那个老板给的钱会更多一些。

谁知结果一个子儿都没拿到。

拉比犹豫了好一阵子，鼓足勇气来到这个老板家里，问他到底是怎么回事。

“事情十分简单。在你严厉谴责我的时候，我的竞争对手都害怕了，所以，安息日只有我一个人开店，生意兴隆。而你这次说话一客气，恐怕下周大家都会在安息日营业了。”

犹太人以虔诚闻名于世，但在说笑话时，却老是出格，甚至极为出格，不要说道貌岸然的拉比，就是神本人也常被拉来取笑一番。不过，从这则本意在于调侃拉比的笑话中，也不难发现犹太商人的一只生意眼。

消除一切竞争对手、彻底垄断市场，这始终是商人的理想环境。

垄断可以通过政治手段来实现，也可以通过经济手段来实现，但对犹太商人来说，政治手段是不现实的。在犹太商人看来，最有利的垄断局面是别人都圃于种种非理性的成见或因害怕冒险等而不肯或不敢介入之时。这种时候，市场回报很高，但垄断局面的维持却不需要多大的成本。笑话中的商店老板追求的就是这种有利条件。他付给拉比的一大笔钱，不过是安息日赢利之一小部分而已。这点费用要比采取其它招徕顾客的手法，如广告、惠赠、大削价等，省时省力省钱多

犹太商人的这只生意眼是历史赋予的，当年犹太商人之所以能在几乎无人竞争的情况下从事放债和贸易这些获利丰厚的行业，就因为基督教神父讲道时对他们进行了严厉的谴责。犹太商人没有义务遵守基督的教义，而且，只要合法，他们对神学上或道德上的说教历来不太在意，只管径自地去赚自己的钱。

所以，当娱乐行业，如表演业、电影业等还被看作不正经行业时，犹太商人已大批进入了这个行业，甚至《圣经·诗篇》中“不坐亵慢人的座位”的告诫，也被置之脑后；在美术界还一味只知道保存美学趣味与价值时，犹太美术商已主宰了纽约第 57 大街上的世界美术市场；同样，当其他律师，尤其是华尔街上的大法律事务所中的律师，还对人身伤害诉讼嗤之以鼻，把接手这类案子的律师称之为“追救护车的人”的时候，犹太律师正好把它作为自己赚取成功酬金的领地。

□痛苦使人坚强

无论处在哪一种逆境中，犹太人始终都保持着强韧的抵抗力，这是承袭自犹太人的长远历史——自从圣经的时代以来，犹太人就处处遭受迫害，但

是他们却从来没有放弃过犹太人的身份。

犹太人不是属于某种“人种”的人，这是很多人常常弄错的。今天，我们到以色列去，能看到白皮肤的犹太人，同时也能看到黑皮肤的犹太人，例如来自南也门的以色列人，和来自东欧的犹太人，无论肤色或生活习惯，都有很大的差别。那么，哪一种人才是真正的犹太人呢？简单的说，犹太人就是信奉犹太教的人。

以中世纪为例，当时犹太人处处受到迫害：房子被烧毁、人民不分青红皂白地被杀死，那时，凡是愿意放弃犹太教的人，就能立刻逃离迫害。有人传说发现美洲新大陆的哥伦布是犹太人，就是学者们也有不少人相信这个传说，假如这是事实，那么哥伦布一定是放弃犹太教，而改信基督教的人。

犹太人非常重视自己的历史。对所有犹太人来说，一部犹太历史就等于是他们自己的生活体验，由他们遭遇的迫害所编写成的悲惨故事，实在不胜枚举。

有一个犹太家庭的故事：那是纳粹占领东欧的时候，在一个小镇上，因为纳粹对犹太人的监视非常严格，他们赶尽杀绝，一个犹太人也不放过，所以有一个犹太家庭——和大多数犹太家庭一样——全家人都躲在仓库的小阁楼上。他们一家有五个人，那是父母、10 岁的女儿蕾契尔，八岁的儿子杰修，以及叔父雅各，他们全都靠着邻居们的帮助而获得粮食（这种情形可说全欧洲都有，因“安妮日记’而著名的安妮，也在大约同一个时期里，和她的家人一同躲在荷兰首都阿姆斯特丹的一座阁楼上）。

这个故事是由唯一幸存的杰修所传。

每一次有纳粹的巡逻队走进，或有不怀好意的市民走过来时，他们都要屏住气息，一点声音也不敢发出来，，所以在阁楼上，他们学会了比手划脚，完全以动作来表达意思。

为了填饱肚子，父母和叔叔时常都要轮流外出，去寻找水和食物。每一次听到仓库附近有脚步声时，父母就要赶紧用手掩住蕾契尔和杰修的嘴巴，以免他们发出惊叫，但有时却起了反效果：这两个不懂事的孩子，常因过度恐怖，而叫出声音来。

躲进阁楼三个月之后，有一天，母亲外出觅食而许久未归，关心他们的市民说：“你们的母亲被德国兵抓走了。”又过了两个月，他们的父亲也一去不返。

从那一天起，就只有叔叔雅各掩住他们的嘴巴了，但半年后，叔叔刚刚出门，他们就听到一声枪响，从此以后，叔叔再也没有回来了。

自从叔叔过世后，寻觅食物和水的任务就落在姐姐蕾契尔一个人的肩上了；此外，当仓库附近有一点声音时，也只有姐姐掩住弟弟的嘴了。可是这种情形并没有持续太久，姐弟俩在黑暗的仓库中待了一个月之后，姐姐也永远不回来了。此后，凡是听到任何声响，杰修只得自己掩住自己的嘴巴。

今日世界上仍有许多犹太人存在，这是因为他们永不绝望之故。犹太人认为彩虹是希望的象征，因为每一次狂风暴雨之后，天空一定会架起一道美丽的彩虹桥；所以犹太人相信黑暗之后，必有光明，他们就是依存着这种信念，才一直活到今天的，因此犹太人不容易因困难而遭受挫折。长久以来，再也没有另外一个民族受过像犹太人这么惨痛的迫害，但是，犹太人却知道，不管受到多么大的迫害、践踏，他们都一定能生存下来，所以他们才能忍受所有的逆境和不如意。

反观世界上的其他民族，常常因为一点点鸡毛蒜皮的小事，就陷入绝境，而走上极端——有人被倒了几个会就自杀；许多年轻有为的生命因大学联考落第而消失，或自暴自弃而断送了自己的前途；有人因未能逢迎上司而被降职、调职，从此灰心、不再努力、得过且过，放弃了美好的未来。但是，对犹太人来说，上述这些情形几乎都称不上是“逆境”。

“犹太法典”中，有这么一个自问自答的问题——

“人的眼睛是由黑、白两部分所组成的，可是神为什么要让人只能通过黑的部分去看东西？”这本书自己的回答是：“因为人生必须透过黑暗，才能看到光明。”

假如没有真正体验过逆境的人，也许就无从了解什么叫做“不会被逆境所打败的勇气”，不过，这是他们的错，因为不必自己亲身体验，也应该能体会出历史上的贤人们所体验过的事情，所以不管是哪一国人，即使是中国人，也可以将犹太历史的一部分，当成自己的生活体验。

□失去生命也不改变信念

“信念”是很重要的。

在第二次世界大战期间，东欧某都市的犹太人街上，发生了一件事情，每当想起此事，都会令人感慨不已。那时，这个东欧国家已经被德国军队占领了。有一天，所有的居民都被叫到一个广场上去集合，训完话后，纳粹军官从犹太人群中拉出一个学校老师模样的中年男子，军官以为只要这位教师肯放弃犹太教，其他犹太人一定会跟进。

“放弃犹太教吧！只要你肯改宗，保证一辈子吃香的，喝辣的。”纳粹军官大声的宣布，唯恐大家听不到。

“我拒绝。”骨瘦如柴的教师这样回答。

“你的神可咒，只要诅咒你的神，那么，你的生活和你的家人就能受到永远的保护。”

“我拒绝。”教师的声音很平静。

“放弃犹太教、让我们来保护你。”

“你绝对不能。”教师用更平静的声音回答。

“什么绝对，你知不知道你现在在说什么？假如你还这样嘴硬，我就先干掉你，杀鸡儆猴；再说一次，你到底放不放弃犹太教？”

广场上的人都紧张地屏住了气息，一动也不动，世界像是突然静止了；他们有人注视着军官，有人凝视着教师，有些女人甚至闭起眼睛，不敢观看，因为这一幕实在是太恐怖了。

“犹太神比你的生命重要吗？犹太神比你一生的命运重要吗？傻瓜！问一问你自己吧！”

“你不能改变我的信念。”

“你只要说一声放弃犹太神就好了。”

“我不要。”教师铁青着脸回答，这时，纳粹军官再也忍不住了，他从枪套中拔出了手枪，伸直右手，瞄准教师，“砰”的一　声枪响，射中了教师的肩膀，刹那之间，教师站立不稳，像游泳一样，在空中扑了几个空之后，便倒在地上了，教师流血不止，但还不断的低吟：“神是神，只有神才是神。”

“猪，你这肮脏的犹太猪。”军官气得大声叫嚷：“你难道不知道我们比你的神伟大吗？你的生命不是由神决定，而是由　　我决定的，你只要说一句放弃犹太教，我马上送你上医院，治好你的伤，然后，你就可以和你的

家人一起过着快乐、幸福的　日子。”

“我不要。”教师一面喘着气，一面回答。

军官直立不动，好像有一点发呆。转瞬间，大家都看到军　官的脸上布满了恐怖的表情，然后，他举起手枪，向躺在地上　的教师开枪，一枪、二枪、三枪、四枪……，在轰轰隆隆的枪声中，大家断断续续地听到教师“不要……不要……”的拒绝声，最后，教师终于死了。

据说，教师的儿子就站在他父亲的后面，看到了全部情形，这个故事便是由这个儿子传出来的，然而教师的儿子却附带说了一句使人震惊的话：“我父亲本来是个无神论者，他从来就没有信过神。”

不管怎么说，一个人的精神支柱即在于信念，不具信念的人，同时也欠缺说服力。人之所以会相信别人，是不是因为被相信的人有充分的自信心为根据呢？总而言之，自信正是信念的源泉。

有人愿意信赖你时，他所想依靠的就是你的信心；自信的核心是信念，即使必须付出生命，也应该紧紧地把守住它。虽然对一个不具信念的人来说，“荣誉”是虚假的，但是，每一个人都必须要有荣誉心。“神是神，只有神才是神”这是使犹太人在漫长历史中，仍能屹立不倒的一句话。

“信念”这两个字还可以用“荣誉”来代替。

中国人将“Pride”译为“荣耀”或“自尊心”。有些人稍微遇到一点芝麻小事，便说别人伤了他的自尊心，表现得既愤怒、又急躁，其实这哪里算是什么自尊呢？

自尊和虚饰是完全不同的。假如一个人受到一点伤害就大发雷霆，这并不是所谓的“自尊”，而是他对别人的评价太过敏感，因此，一受刺激就会生气，这种人是透过别人的评价来测量自己，所以也必须靠着别人的眼色来过日子。

有个学者曾经过了几年东方生活，有一件事情常常令他耿耿于怀：在贵国的社会里，“荣誉”似乎代表着社会上的好评，这种看法是否公正不偏呢？在英文中说到“honour”，亦即“荣誉”时，是代表对于自己的荣誉，所以，一个人是否能保存自己的荣誉，完全在于自己，和别人一点关系也没有——荣誉也好、荣耀也好，都是个人内心的问题。

真正能保持高度荣耀、重视荣誉的人，一定会受到别人的信赖。

大众是没有勇气的，大众只能哄动、只能兴奋，简而言之，他们都是乌合之众；一切勇气、信念和荣耀都只能发自个人。

中国的社会组织很严密，能够使人感受到团体的信条和荣誉，但是，当人们把徽章拿下来，成为完全的个人时，常常会显得很懦弱，似乎连勇气都是属于团体的。所以，有很多人因故辞掉了公司职位，或到了强迫退休的年龄，而必须离开公司时，就会表现得毫无精神，像是一个毫无气力的人，说得严重一点，像是一个不具人格的人，这种人当他属于一个组织时，就已经是一个不具人格的人，他们只不过是暂时向组织借用“勇气”和“荣耀”罢了。

只有靠自己才能决定什么是美。而荣誉和荣耀都要发自个人的内心，绝对不是可以透过别人眼光来衡量的东西，因为一个人必须要有某种不可动摇的立场，才能证明人格的尊严。

□失败值得纪念

犹太人是一种很奇特的民族——他们纪念战败的日子，同时也纪念屈辱

的日子，曾经有很多人嘲笑犹太人，说他们是“ 败北的天才 ”，因为犹太人都相信：只要记住战败那一天，就会产生出强大的力量。其他民族却不同，他们只纪念胜利的日子，而尽量设法忘掉失败的日子，其实这是很大的错误，因为失败是非常珍贵的教训，我们怎可忘却它呢？

在犹太社会的纪念日中，最隆重的节日应该算是“ 逾越节 ”了。英语称逾越节为 Pass over，这一天是犹太人纪念他们重返以色列的日子；在返回以色列之前，犹太人曾在埃及为奴，过了一段很悲惨的日子，所以每年到了这一天，分散在各地的犹太人都召开盛大的集会，来庆祝这个 ”获得解放的日子 ”。

犹太人在摩西的率领之下，越过沙漠、千里迢迢地回到以色列，这已经是很久、很久以前的事了，可是时至今日，犹太人仍然没有忘掉那段苦难的日子。他们在逾越节的晚上，都要吃一种很粗的面包，叫做“ 玛索 ”，这种面包是当时犹太人在埃及做奴隶时所吃的，所以它代表屈辱，而后代子孙吃这种面包，则表示他们品尝并回味祖先们所曾经受过的屈辱。

逾越节是纪念屈辱的日子，同时也是值得庆祝的日子。

至今，每到逾越节，犹太人都还要谈论他们的祖先在埃及做奴隶时，备受虐待和侮辱的经验，这些事情历历在目，就像是昨天刚发生的一样。

正如每个中国人在过年的时候都要吃年糕，犹太人的逾越节晚餐也要吃一些特别的东西；这种传统已经一成不变地流传了好几千年——逾越节那天晚上，每一个犹太家庭的食物中，一定有一种很苦的叶子，这种叶子很难吃，实在不适合摆在庆祝宴会的餐桌上，可是犹太人仍然吃了这种东西，这是为了回味古时候败北的苦味；前面所提到过的粗面包，也有相同的含义。此外，还要吃一种连壳煮得很硬的蛋，最后，喝下一杯叫做“ 阿拉恰 ”的酒，这种酒是代表最后的胜利。

这些食物都是一种象征，含有很大的意义。那么，犹太人为什么要在这一天吃蛋呢？那是因为别的食物都愈煮愈软，只有蛋是愈煮愈硬的。遇到的苦难愈艰深、败北的次数愈多，就会愈坚强，犹太人吃蛋就有着这种含义，他们认为人都要像蛋一样的坚强。

一个人想要学习如何行动时，除了通过真正的行动之外，绝对没有其它捷径可走。

人生中有成功，也有失败，这是必然的。但是，如果一个人只沉湎于成功的甜美中，而忘掉了失败的苦涩，那么，终有一天，他会尝到失败的苦果。因为成功会使人松懈，使人自满，而失败却使人紧张、使人警戒，它实在是一个很好的老师，人们既然从它学到了一些事，哪有把它舍弃的道理呢？因为人应该是通过自己的经验来学习的。

犹太人认为：失败比成功还要珍贵。自古至今，不可能有一个人从来没有失败过，但是这并不是真正的失败，真正的失败是同样失败的再度反复；第一次不成功并不足耻，可是如果第二次又犯了同样的过错，就不值得原谅了。我们应该把失败关进“ 过去 ”之中，而把成功请进“ 未来 ”的空间里，使未来没有失败。

学习和痛苦是分不开的，所以回忆痛苦也可以算是一种学习。

容易忘掉失败是人类的本性，这是非常不利于人的，所以愈是惨痛的失败，就愈应该深记在脑海里。

也许失败会在未来的日子里等待着我们，虽然那是令人不快的，但却值

得我们警惕。

□幽默是最强而有力的武器

笑和幽默是只有强者才能拥有的特权。重视幽默吧！因为幽默是人所具备的力量中最强大的。

东方人笑口常开，但是他们很少开怀大笑；大多数人的笑容中都带有社交性，是为迎合他人而笑的。欧洲人便没有这种逢人便笑的习惯，所以当他们看见东方人的笑容时，都会觉得很奇怪。

东方人的发笑除了迎合别人之外，似乎还有另外一种作用，那就是常常为了掩饰心里的某种心态而笑出来，也许这应该算是发笑的功用之一吧！所以大家也不必加以口诛笔伐。但是，大家总是想：为什么大家不能真正的从心底笑出来呢？

在东方各国，“笑”似乎尚未获得正当的地位。为了具备更强韧的精神起见，人们应该研究：到底应该怎么笑？并且要真正的从心底笑出来。

许多东方人不了解“幽默”的含义，甚至认为幽默是一种不谨慎、不体面的事。大家常常看到欧洲人在会议席上妙语如珠；但是，一些东方人却认为这种在会议席上的幽默有失尊严。

西方人常说：“笑是百药中最佳的良药之一。”因为“笑”能在痛苦时安慰我们的心，能使快乐的我们更加充满活力，可是笑所隐藏的力量绝不仅如此；只要更重视笑，它就会成为人类所有与生俱来的能力中，最强而有力的一种武器。

如果说幽默有什么可笑性，那便是它能使人脱离常态，而放松心情。所谓脱离常态，就是表示范围广泛，因为“幽默”能使心的范围更广，所以人们才能有宽容的态度，去玩幽默的游戏。其实幽默应该还有更大的力量。

英国首相邱吉尔（1874—1965）不仅才华横溢，而且具有高度的幽默感，他所讲出来的话，字字珠玑；因为他有这种宽容的心情，所以才能成为一个突破危机的伟大首相，而引导英国走向胜利、成功的道路。

幽默可使尴尬的场面开朗起来，也许有些“黑幽默”反而会使场面黯淡，但这也无可厚非，因为我们不能要求所有的幽默都令人发笑。

只要是幽默就能使人放松心情；而唯有贤者才能在任何情况之下，都永远保持着宽松的心情。

高度的幽默感出于理性。只有经过知性磨炼的人才能发出脱俗、有程度，并且合于时宜的幽默；当然，也要有高度的知性，才能了解这种幽默。幽默是独创的、原始的、新鲜的，第二次反复同一种幽默时，就失去了它的意义。总而言之，幽默全靠“奇袭”，必须出人意料之外，才能达到它的目的。

真正有幽默感的人，都能幽自己的默。但大多数的人面临困难、进退维谷之时，总是焦急万分，发不出什么幽默来，只有强人才能在危机之中，瞬间离开自己所处的境地一步，而站在客观的立场上，来观察自己、幽默自己。所以幽默代表强人的韧性，也代表强人的胆量。

真正被逼得走投无路而害怕的人，是没有办法放松自己心情的；唯有不屈不挠的人，才能产生幽默。一个人如果能在面临任何危机之时，站在客观的立场上，观察一下自己的处境，他就一定能想出很多良好的解决方策；绝不要死心眼儿，老是固守在某一个据点上。有时人就必须像这样“退一步”，才可以生活得更愉快，所以让我们笑一笑吧！

幽默是一种药，人服了它之后，就不会失去冷静。被琐事冲昏头的人，

没有幽默，也没有笑，可见幽默的效用是很大的。

犹太人一向非常重视笑和幽默，常有人说犹太人是“书本的民族”，其实，不如称犹太人为“笑的民族”来得更恰当一些。犹太人在长久岁月以来，遭遇无数次苛刻的迫害，而仍能坚强地生存下来，就是因为他们能够了解笑的功用，并能充分运用它。所以，不论被逼到何种地步，犹太人都能笑自己的痛苦，借以中和自己苦闷的心情。他们很了解笑的意义——快乐的时候固然要笑，但是痛苦时更需要笑。

在其他民族的心目中，笑话所占的地位都很低，因为他们认为笑话只能改变心情于一时，所以只把它当作是调味品之类的副食；但犹太人却认为笑话是主食，它是人类生活中最为重要的一种精神食粮。希伯来语称智慧为“赫夫玛”，笑话亦称为“赫夫玛”，可见笑话在犹太民族心中占了很重要的地位。

罗斯查尔（Rothschild）到了伦敦之后，获得英国皇室的青睐，而拥有庞大的财富，成为欧洲首屈一指的大富豪，他的有力武器之一，便是“笑话”，这是家喻户晓的故事——他用快马和轻快的帆船，由欧洲大陆运来最新的笑话集和幽默小册，而在宫廷里介绍给大家，于是获得人们的喜爱，掌握了成功的机会。

笑话有什么好笑，举几个例子来看看。

希特勒是一个独裁者，所以他非常害怕人们会暗杀他。有一天他向一个占星师请教这个问题，占星师对他说：“你会在犹太人举行庆典的那一天被暗杀。”希特勒听了之后，马上把 SS（亲卫队）传来，下令说：“今后，每逢犹太人举行庆典的时候，都要扩大警备到十倍，不，要扩大到 50 倍。”这时，占星师插嘴说：“不，这是没用的啊！因为你被暗杀的日子，一定是犹太人举行庆典的日子！”

如果说这一则笑话有什么好笑的话，这也是所有笑话的共同性质，因为它有出人意料之处。大家一直都过着一成不变的枯燥生活，所以一旦遇到一件意外的事，或听到一句新鲜的话时，就会从心底笑出来。

再举个浅显的例子吧！

有一位威仪十足的董事长，一向都很严肃，有一天他不小心踩到香蕉皮，顿时人仰马翻，摔了个四脚朝天，使大家哄堂大笑。也许你会问：“这有什么好笑？”我的回答是：“因为这是一件意外，所以很好笑。”一个有威严的董事长不该跌倒，他跌得愈难看，人们就愈觉得可笑——权威时常披着一件虚伪的外衣。一旦跌倒时，这件外衣就会被掀开，而露出了真面目。

笑有反抗性，一个人在聚精会神时是很难笑出来的。犹太人经常怀疑权威，这是他们所受的教育方式，所以怀疑权威便成为犹太人的力量之一。弗洛依德和爱因斯坦之所以能发明新学说，就是因为他们对原有学说的权威性发生了怀疑，才能有这种出人意料之外的新发现。

笑话和幽默都是磨炼创造力的最佳工具，所以犹太人才会在孩子还小的时候，就先告诉孩子们笑所具有的力量，希望借此提升孩子们不屈不挠、突破传统的精神。

犹太人如果不能拥有圣经，就不算是犹太人；同样的，如果没有了“笑”，犹太人也就不能再被称为是犹太人了。

□要有说“不”的勇气

天使的特性在于他们能够永久保持清洁无垢、绝不腐败，但是他们也有

缺点，那就是永不进步，也永不向上。人与天使恰恰相反，缺点在于容易腐败，优点是可以不断地向上、求进步。人既然有这种特质，就应该多使用优点、改进缺点，如此便能形成一股很大的力量。

“完人”只是一种理想而已，人们绝不可能完整无缺。然而，理想有如广阔海洋上，一颗引导航行方向的夜空之星，是人们追求的目标。所有水手们都知道，当他们航行在茫茫无涯的水面上时，放眼望去不见边际，这时，他们可以追随天边的一颗星，朝着它航行过去，就能到达目的地，但他们也知道，绝对无法在航行之后到达那个星球，可是他们仍然不放弃，依旧追求着星星，希望更接近它，由它引导正确的航道。

人的理想也是如此。虽然人是不完整的，但却热切地希望接近完整，以便借此走上正确的道路。走上正道是需要勇气的，必须要有足够的气力，否则便走不过去。

人们能够靠着力量去强迫自己，却不能强迫别人。古代的拉比们说：“要求别人做事时，必须要像女人一般地温柔。”神把“力量”给男人，而把“温柔”给了女人。

完整是无法办到的。所以，要求别人完整的人，是傲慢的；而明知无法达到完整，却逐步接近它的人是谦虚的。

谦虚的人不会用尽自己的力量，总是留有余力；而自大的人却常常去做超越自己能力范围之外的事，所以谦虚的人具有较强韧的生命力。这也是自信和自大之间的差距：有信心的人都明了自己能力的界限；但自大的人却不知道。

“犹太法典”上写着：“希望完成自己所能的是人，希望完成自己所希望的是神。”这句话看来有些艰深，不过只要反复念过几回，便渐能了解到它的含义，以及它所想要告诉人们的教训。

人类的力量只能从谦虚中产生出来。谦虚的人都有着宽容的心，而女人的真正温柔就是宽容。但人们必须谨慎地使用宽容，因为没有原则的宽容，将会形成不检点，而使别人瞧不起。

现在大多数的中国家庭都很开放：父母亲纵容子女，对他（她）们唯命是从，予取予求。所以在孩子们的心目中，什么都说“好，好……”而不加以干涉的父亲才是最洒脱、最了解子女的父亲，也就是他们认为这样的爸爸才是最“宽容”的爸爸。

政治家中也有类似这样的好好先生，无论发生什么天大的事，他们都会把罪过推给社会，而不责备做错事的人，以表示自己的宽容大量，并使别人拥护自己。

有些人以为凡是别人所说的话，我们都一定要注意倾听，并且全部采纳。其实这是不正确的，因为别人的所作所为，并不一定适合我们，所以我们要选择适宜自己的那一部分，才能取人所长，补己所短。“犹太法典”也说：“如果你以为妥协能得到什么利益，那就大错特错了，因为妥协只能使你吃大亏！”

匈牙利的哲学家兼社会学家卡尔·曼海姆在纳粹统治期间，他被驱逐出境而迁居伦敦。他曾经说过一句话：“自由主义者的失败，就在于中立和宽容的精神，如果当时大家能坚决地说声‘不’，也许纳粹就无法掌握政权。”可见纳粹主义都是乘着中立思想和错误的宽容精神，而蔓延下来的。

一个人必须要有勇气，该说“不”的时候就大声地说“不”，不要畏惧

也不要犹豫。

六、犹太商人的精明观

□精打细算

使犹太商人得以精明并越来越精明，有诸多原因，其中有一个极为重要且独具犹太特性的因素，是犹太人包括犹太商人对精明本身的心态。

犹太人不但极为欣赏和器重推崇精明，而且是堂堂正正的欣赏、器重、推崇，就像他们对钱的心态一样。在犹太人的心目中，精明似乎也是一种自在之物，精明可以以“为精明而精明”的形式存在。这当然不是说，精明可以精明得没有实效，而是指除了实效之外。其他的价值尺度一般难以用来衡量精明，精明不需要低头垂首地在宗教或道德法庭上受审或听训斥。下面这则笑话可以说最为生动而集中地展现了犹太人的这种心态。

美国和苏联两国成功地进行了载人火箭飞行之后，德国、法国和以色列也联合拟订了月球旅行计划。火箭与太空舱都制造就绪，接下来就是挑选太空飞行员了。

工作人员先问德国应征人员，在什么待遇下才肯参加太空飞行。

“给我 3000 美元，我就干。”德国男子说：“1000 美元留着自己用，1000 美元给我妻子，还有 1000 美元用作购房基金。”

接下来又问法国应征者，他说：

“给我 4000 美元。l000 美元归我自己，l000 美元给我妻子，l000 美元归还购房的贷款，还有 1000 美元给我的情人。”

以色列的应征者说：

“5000 美元我才干。l000 美元给你，l000 美元归我，其余的 3000 美元雇德国人开太空船！”

由这则笑话透露出来的犹太人的精明，用不到我们多说了。犹太人不须从事实务（开太空船）而只须摆弄数字，而且是金融数字就可以享有与高风险工作从事者同样的待遇，这正是犹太商人经营风格中最显著的特色之一。

令人意外的是，这不是其他民族对犹太人出格的精明的一种刻薄讽刺，而是犹太人自己发明的笑话。这里就大有文章了。

犹太民族的笑话大多都是精明的笑话，而现实生活中的犹太商人更多的是精明之人，而且还是同样对精明持这种坦荡无邪态度的精明之人。

旧上海有一个大名鼎鼎的犹太富商哈同，他是来上海的犹太人中唯一由赤贫而至豪富的人，他的精明在上海也是妇孺皆知，几乎成了一种传说，还被看作犹太商人的典型。

哈同全名为雪拉斯·阿隆·哈同，又名欧司·爱·哈同，1851 年出生于巴格达，1872 年只身出走香港谋生，于次年来上海，其时衣衫褴褛囊中空空。他通过熟人介绍进入老沙逊洋行供职，先做守门人员，后当跑街（外勤），很快转任烟土仓库管理员和收租员。由于工作勤勉、头脑灵活，于 1879 年被提拔为大班协力兼管房地产部。190l 年，他独立开办了哈同洋行，专门从事房地产，事业兴旺，最后于 1931 年去世。

哈同做生意时的精明以及他对精明的态度，从他计算地租房租上就可以看出来。

哈同出租一般住房和小块土地的租期都较短，通常 3 至 5 年。租期短，既便于在需要时可及时收回，又可以在每次续约时增加租金金额。在哈同的地皮上，哪怕摆个小摊子，也得交租。有个皮匠在哈同所有的弄堂口摆了个

皮匠担，每月也要付地租 5 元。哈同每次向他收地租时，总是很和蔼地对他说：“ 发财、发财。 ”但钱是一个不少的。

哈同计算收租的时间单位也与众不同。当时上海一般房地产业主按阳历月份收租，而哈同却以阴历月份计租。大家知道，阳历月份一般为 30 天或 31 天，而阴历月份为 29 或 30 天，所以阴历每 3 年有 1 个闰月，5 年再闰 1 个月，19 年有 7 个闰月，所以，按阴历收租每 3 年可以多收 1 个月的租金，每 5 年可多收 2 个月的租金，而每 19 年可多收 7 个月的租金。

还有，哈同发达之后，曾花了 70 万两银元建造了当时上海滩上最大的私家花园，名之为“ 爱俪园 ”。为了便于管理园内职工，哈同对职工的职责和等级作了明确的规定。并让帐房间制作相应的徽章。但即使这样一个表明工作职责的徽章也要职工自己掏钱购买。

□策动人心手法

犹太商人十分清楚，经商是个斗智过程，双方为了取得于己有利的结果，都会采取策动对方的策略，很少有这种一方被“ 策动 ”得连身体都团团转，却毫无应变之力的情形。真正要想成功地策动对方，必须像下棋时“ 棋想三步外 ”一样，把对方可能的反应，包括他的策动都考虑在内，甚至策动起来。这当然很不容易，但古代的一位犹太商人却给我们留下了一个范例，只不过没有直接发生在生意场上，好在道理还是一样的。

古时候，有个犹太商人来到一个市镇跑买卖。他打听到几天之后有特别便宜的商品出售，就留在那里等大削价的日子到来。可是，他身边带了不少金币，当时又没有银行，走到哪带到哪又重又不方便，还很不安全。

于是，他一个人悄悄来到一个僻静之处，瞧瞧四周无人，就在地里挖了一个洞，把钱埋藏起来。可是，等第二天他回到原地一看，却大吃一惊：钱不见了。他呆呆地站在那里，再三再四地回忆，昨天确实没有人看到自己埋藏金币，为什么会不见了呢？他百思不得其解。

就在这时，他无意中一抬头，发现远处有一间房子，房子的墙上有个洞，对着他埋钱的地方。他突然想到，会不会是住在这房子里的人，正好从墙洞里看见自己埋钱，然后才挖走的呢？如果事情确实如此，怎样才能把钱要回来呢？

犹太商人打定主意，来到屋前，见了住在里面的一个男人，客气地问道：

“ 你住在城市里，头脑一定灵活。现在我有一件事要请教，不知行不行？ ”

那人一口答应道：“ 请尽管说。 ”

犹太商人接着问道：“ 我是外乡人，特地到这里来办货，身上带两个钱包，一个放了 500 个金币，另一个放了 800 个金币。我已把小钱包悄悄埋在没人知道的地方。现在的问题是，这个大钱包是埋起来比较安全呢，还是交给能够信任的人保管比较安全？ ”

房子的主人回答说：

“ 要是我处在你的位置的话，什么人我都不信任。也许我会把大钱包同小钱包埋在一个地方。 ”

等犹太商人一走，这个贪心不足的人马上拿出挖来的钱包，又去埋在原来的地方。可他抬脚刚走，守候在不远处的犹太商人马上回来，挖起钱包，500 个金币一个不少地回到了他手里。

这个犹太商人在策动人心上确实手段高明。他知道，偷儿之所以偷窃别

人的东西，就是因为有一种贪得之心，而贪得之心自然是可得之物价值越大，心也越大的。所以，尽可以借其贪得之心，让他自己吐出己领得之物，也算给他个教训。妙就妙在还请他自己出主意，自己交出来。

□善用法律赚大钱

犹太商人素以守约守法著称，很为人称道。在实际经营活动中，犹太商人同样也会遇到种种法律规则与经营目标发生冲突形成两难的情境，但同一些喜好偏执于一端的他族商人不同，犹太商人的基本策略是化两难为两全。

犹太人自己有这么一个笑话，也许可以作为犹太商人这一策略的幽默解说，虽则其中并没有出现商人。

以色列的住房问题很严重。几个德裔犹太人只好将一个报废的火车车厢作临时住舍。

有一个晚上，几个德裔犹太人穿着睡衣，在寒风中颤抖不已地来回推着车厢。

一个本地犹太人不解地问：“你们到底在干嘛？”

“因为有人要上厕所，”推车人耐心地说明：“车厢里写着：停车时禁止使用厕所。所以，我们才不停地推动车厢。”

所以，这则笑话只能表明：在通常情况下，犹太人有变通法律，从形式上遵守之，同时又不真正改变自己原有活动方式的智慧和能力。

我们把这么个抽象概括同一则看似漫不经意的笑话扯在一起，并非牵强附会。“道在屎溺”，笑话本是最有“道”之处。只要我们笑话中的两难移进生意场上去，就会出现其中的妙处。

行贿是生意场上几乎不可缺少的手段，但许多国家都有禁止行贿的法律规定。尤其是在美国国内，对行贿的制裁很严。我们前面提到的那位联合商标公司的以利·布莱克，就是在洪都拉斯总统强行索贿的情况下，被迫交纳的，但即便如此，布莱克还是被政府主管部门公开点了名。

其实，也不能说美国政府规定得太死。国内有同一个法律制度，不容易产生规范互相冲突的情形，而同外国无法无天的统治者打交道时，并不能将美国的法律搬过去。美国政府不是没有看到这个两难，所以规定了只须将付给类似人物的小费，在公布于众的公司损益计算书中交代清楚，在对外贸易中并不一般禁止行贿。布莱克就是为了付了小费之后却拒绝公开说明，且小费数额又开创了纪录，才被点名的。

不过，布莱克的拒绝公开说明，也有他的理由。行贿大多是暗中进行，能拿到桌面上来的机会极少。联合商标公司之所以把贿赂款存入瑞士银行，因为洪都拉斯总统毕竟也有不方便之处。秘密谈判之后，再来个公开说明，不是多此一举了吗？在某种程度上，美国法律的这条规定自身仍有缺陷，虽然还没有到车厢中的那条规定的严重程度。

在这样一个背景上，我们再来看另一个犹太商人利昂·赫斯的做法，就会觉得他手脚做得干净多了。

利昂·赫斯是美国犹太人中新出现的一个石油富豪，在美国的大富豪中位列第 21 名，控制着颇具规模的阿美拉达———赫斯石油公司将近 22%的有表决权的股份，拥有的财产据计算在 2 亿至 3 亿美元之间。

在 1981 年之前，阿美拉达———赫斯石油公司一直使用国外进口的高价石油，同时享受着政府每年 2 亿美元的补贴。但从 1981 年起，美国政府取消了国内石油价格管制，国内石油与进口石油的巨大差价不复存在，价格补贴

也就同时取消了。这么一来，赫斯也开始为自己进口的石油价格犯愁了。解决问题的最简便办法，就是向有关国家的官员行贿，争取优惠价。

这种做法是石油行业中司空见惯的，一些大石油公司也都走这条捷径，只是大都采用各种财会手法来掩盖诸如此类的付款，不让主管机构查实。

赫斯比他们都聪明，他选择了一种远为直接的方法：他在给股东们的信中告诉他们。“这一笔数额可观的款项只从我个人的基金中支付”。而且这笔基金本身也不作为业务开支在他个人应纳税款中扣除。

这就是说，赫斯是以个人的钱在为公司业务铺路，不仅如此，他还得为这笔铺路费而交纳个人所得税。美国政府对行贿的有关规定，是在企业法人行为层面上的规定，对于个人之间的馈赠是完全不适用的，更何况馈赠金本身的税额已经完全付清。这样一来，赫斯就干干净净地避免了涉嫌有争议的法人行为，更准确地说，行为本身仍然存在，但已不是法人行为，赫斯也没必要再把付款的去向，向股东们说清楚了。

不过，具体地看，犹太商人这种形式化的守法守约同他们近乎无条件地守法守约是有着内在联系，并且互为因果的。没有近乎无条件地守法守约的传统要求，也就没有必要在违法或毁约的同时顾及形式上的守法守约；反过来，没有高超的形式化守法守约技巧，严格至于无条件的守法守约只能束缚犹太商人自己、削弱他们的生存能力。犹太商人正是因为本身受到种种形式上的限制，才不得不向着形式的方向，发挥、发展着他们的立约技巧。靠着这种技巧，理应对他们约束得最为厉害的形式，却成了他们用来约束对手的最便利的手段。这既是犹太商人的福祉，也是他们对现代资本主义经济秩序的一个贡献。

□重用女职员

犹太人对女人是很友善的，所以女职员确实有很大的重用价值存在，这是不可忽视的。

在藤田先生经营的公司里，他所雇请的职员中，一大半以上都是女的，他并不认为女人只能端茶扫地，他把她们和男职员同等看待，甚至于有时还更看重一点，例如派人到海外采购物品，他便尽可能派女职员去，他认为派女职员出去采购比派男职员的好处，最少有下列三项优点：

一、除了极少数的例外、女人是不喜欢喝酒的，因此不会因为喝醉了酒闹事及耽误公事。

二、女人在外国时她们的言行举止都比男人格外小心，不随便勾引异性，因此不会像男职员在外国容易闹出复杂的桃色纠纷。

三、女人比较忠实可靠，不会轻易背叛老板，采购时远比男人精于讨价还价，这无形中就等于替公司赚了一大笔钱。

□靠国籍赚钱

奥地利与瑞士交界处有一个很小很小的立宪公园———列支敦士登，人口 19000 人，面积 157 平方公里，这个小国的税金特别低，不论是个人、或法人（如公司、财团等）全年的苛捐杂税加在一起只有 900 元美金。无论是哪一国人，只要取得列支敦士登的国籍，就可以享受这种优厚的待遇。要想取得该国的国籍，并不困难，只要你肯出 20 万元美金，列支敦士登当局就会发一张该国的国籍证明书给你。你有了这张国籍证明书之后，你可放手开大公司，做大生意，不管每月净赚多少钱，全年的税金只要缴纳 900 元美金即可，剩下来的全部是属于你自己的了。因此聪明的犹太人竟有先投资取得列

支敦士登的国籍后，再靠“出租”国籍赚钱者！

有一位犹太朋友K君，身材矮小，小时候曾患过小儿麻痹症，因此行动不便，但是生活倒非常豪华奢侈，经常有美女二三人搀扶着他到各处度假。他就是靠出租国籍而赚大钱的，他一身兼了几十个犹太人（未入该国国籍者所经营的）大公司的老板，当然只是法律上表面的老板而已，如此这些公司每年就可减少无法计算的税金，因此几十个公司皆按月向K君奉上酬金。

列支敦士登的国籍对浪迹天涯的犹太人真是有无法抗拒的诱惑力，想不到自认是“神的选民”的犹太人，竟也想变成列支敦士登人，如此优秀的犹太人却被列支敦士登的国籍所屈服，真是强中尚有强中手，钻石之中还有钻石！

□千万不可信任太太

犹太人在经商的时候，时时不忘血浓于水的教条，除了犹太人之外，不信任其他的人，犹太人的想法是：

“如果对方是犹太人，无论有没有契约，只要他口头答应了，就可以信任，反之，如果对方不是犹太人，纵然有契约的约束，也不可信任！”

万一有某个犹太人违背契约，那么他在犹太社会中就等于宣判了死刑——永远不准他再进入商业界活动，因此犹太人绝对遵守契约，也因此犹太人和外国人订立契约之时，所提出的条件非常苛刻，为的是防备外国人违背契约。

犹太人虽然自称血浓于水，但是犹太人彼此间遇到金钱的问题时，还是非常小心而又猜疑的，甚至于连自己的老婆都不敢相信！

有一位当律师的犹太朋友N君，有一天，有人问他为什么不找一个对象结婚呢？N君即以严肃的表情回答道：

“我一旦结婚，妻子一定会觊觎我的财产，她可能会等不及我咽气，便把我给谋杀了，好接收我的全部遗产，你说我何必冒生命和财产的危险而去结婚呢？”

N君月入50万元美金，因此工作一个月，休息两个月，仍可以过着优哉游哉纸醉金迷的奢侈生活，他拥有六艘价值60000元美金的豪华游艇，经常带着五六个娇艳的美女，左拥右抱地在世界各个风光明媚的海滨度假，N君经常在藤田为商务忙得汗流浃背的时候，打电话说：

“哈罗！密斯特藤田！你还在汗流满面地工作吗？我现在在微蓝海岸度假，我正躺在美莲小姐的大腿上打电话给你，此地的海风吹在身上真是太舒服了，哈！哈！”

为了商务上的纠纷，他经常找N君帮忙，他发现他对自己的享受，可说是挥金如土，但是在别人身上绝对不作无意义的浪费，他严守罗斯查德的家规：“纵然是自己的妻子、或丈夫，也要把他当作外人看待，千万不可轻易信任！”

因此N君虽然成天沉醉在美女环绕的温柔乡中，但是到今天还没有结婚。

□妥协的条件

世界上已经很少有真正自由而民主的国家了。将民主主义渗透到社会的骨髓里，凡是遇到任何情况都不会发生政变的国家，在当今世上恐怕只有十个左右了！那是：英国、美国、荷兰、比利时、瑞典、挪威、丹麦、瑞士、加拿大、以色列。

其它如西德、法国、意大利等国，如果遇到非常危急的情况时，谁也不敢担保会不会发生武装政变。此外虽然日本已经相当民主了，可是仍然不可归入前面那一类。

前面一类的国家有其共同点：每一个国家都非常珍视古老的传统。如英国、荷兰、比利时、瑞典、挪威、及丹麦等国的人民都非常尊敬他们的王室；其它瑞士、美国、加拿大、以色列，都是非常重视历史的国家，他们都深以古老的传统为荣。

为什么这几个民主主义国家特别重视传统呢？有人说：“古老的东西和民主主义是不相容的。”他认为民主主义是一种新的，而且不断进展的东西，所以古老的传统必定会妨碍民主主义的进步，因此两者是互相冲突的。

有人引用梅尔夫人的故事，来回答他这个问题。哥尔达·梅尔夫人著有一本自传，名为《我的生涯》梅尔夫人在书中回忆起她年轻时代的一段故事———

相信大家都知道梅尔夫人曾经是以色列的女总理。她出生于俄国，后来，跟着身为犹太人的双亲移民美国，在美国度过了青春时期，那时，她是一个劳工运动的斗士。1917 年，她在威斯康辛的密尔瓦基，嫁给了毛里斯·梅耶逊迁居以色列后，改为希伯来方式的姓氏———“梅耶”。

“结婚以前，我和母亲争论很久，我们两个都很感情用事，所以情绪非常激动。毛里斯和我认为只要向市政府的书记登记一下，就可以成为合理合法的夫妻，其它一切麻烦事都可以免除掉，更不必大开筵席，招待亲友了。

“毛里斯和我都是社会主义者，虽然我们对传统很宽大，并不积极排斥，但是我们却深信人类不必受到传统的束缚，可是母亲也很坚持她自己的看法，她说：‘假如你们仅仅向市政府报备，就算完婚，那我以后还有什么脸去见其他犹太人呢？如果你们真的这么做的话，那将是家庭的耻辱，以后甚至连密尔瓦基我都不敢继续住下去了。”

“母亲要求我们举行传统的结婚仪式，本来说什么我们都不肯答应，但当母亲说了一句：‘这样做对你们有什么害处呢？’的时候，毛里斯和我就都妥协了。的确，母亲说的一点也不错，我只要花个 15 分钟的时间，站在‘萩芭’（犹太人举行婚礼时，为新娘所设的一个顶盖，大多是用布做的）下面，又有什么损失呢？

“除了举行结婚仪式之外，我们还宴请了一些朋友。婚礼是由密尔瓦基的著名拉比修恩费尔德所主持的，母亲深以此事为荣，到处向人炫耀说：‘拉比为了主持我女儿的婚礼，特地来到我们家，而且称赞我做的蛋糕很好吃。’一直到逝世之前，母亲还经常惦念着这件事。”

“我也经常回忆那一段日子，并且很庆幸我举行了传统的婚礼，而不是草草地到市政府报备了事，因为这件事带给母亲极大的安慰与快乐。”

中国有许多更古老的传统和有意义的风俗习惯一—故宫珍藏的宝物、雄伟的长城、绵延的山脉，以及逢年过节的民间习俗，这些传统中蕴藏着先民血汗所累积的经验。

遵守传统的礼节并没有什么损失，非但没有损失，反而能使民主主义发展的更蓬勃、更稳定。在民主主义社会中，人们想到什么就可以说什么。

电视上常常会举行座谈会之类的活动，这种活动每次都有五六人参加，他们各有自己独特而不同于别人的意见，这就是所谓的“多元性”，意见既多，社会就缺乏稳定性；这时，只有传统才是人人共有的财产，也唯有它才

可以使民主主义社会稳定下来。既然重视传统并没有什么害处，大家何乐而不为呢？

人们共有传统、珍视传统，社会因而获得统合，人类才可以站在平等的基础上追求多种价值，所以真正的民主主义国家都会特别强调传统。

请读者们特别注意：一个重视历史和传统的国家，才能成为真正的民主主义国家。

七、犹太商人的信息观

□肯为信息付代价

犹太商人对信息高度重视与敏感。犹太商人的消息灵通是世界闻名的。据日本商人说，犹太商人非常喜欢收购国外破产企业，每当日本有让犹太商人看着中意的企业破产之时，远在美国的犹太商人便会第一批获悉这一消息，而许多日本企业主近在国内，却是“出口转内销”，还是从犹太人那里获得有关情报。

在这方面，素有犹太经商之道的代表之美称的罗斯柴尔德家族，提供了一个最好的实例。

罗斯柴尔德家族遍布西欧各国，这种分布既使这个家族较易于获得情报信息，也使各种信息具有了特别重大的价值：在一地已经过时了的消息，在另一地可能仍具有巨大的价值。为此，罗斯柴尔德家族特地组织了一个专为其家族服务的信息快速传递网，在交通和通讯尚未像今日这般便利快捷的时代，这个快件传递网还着实发挥过一阵子作用。有一次，一个罗斯柴尔德为了获取信息，甚至亲临火线当了一回快件传递员。

19 世纪初，拿破仑法国和欧洲联军正苦苦鏖战，战局变化不定、扑朔迷离，谁胜谁负，一时很难判断。后来，联军统帅英国惠灵顿将军在比利时发起了新的攻势，一开始打得十分糟糕，为此，欧洲证券市场上的英国股票疲软得很。

这时，伦敦的纳坦·罗斯柴尔德为了了解战局的走向，专程渡过英吉利海峡，来到法国打探战况。当战事终于发生逆转，法军已成败势之时，纳坦·罗斯柴尔德就在滑铁卢战地上。纳坦一获悉确切消息，立即动身，赶在政府急件传递员之前几个小时，回到伦敦。罗斯柴尔德家庭靠信息之便而占了先手，他们动用了大笔资金，乘英国股票尚未上涨之际，大批吃进。短短几个小时后，随着政府消息的公布，股价直线上升，转眼之间，罗斯柴尔德发了一笔大财。

上述事例中罗斯柴尔德家族是靠先于别人获得信息，而抓住机遇。近一个世纪后，另一个犹太商人则完全依靠对别人“不起作用”的信息而出奇制胜。

美国著名的犹太实业家，同时又被誉为政治家和哲人的伯纳德·巴鲁克（1870 一 1965）于 30 岁之前已经由经营实业而成为百万富翁。他在 1916 年时被威尔逊总统任命为“国防委员会”顾问，还有“原材料、矿物和金属管理委员会”主席。以后又担任“军火工业委员会主席”。1946 年，巴鲁克担任了美国驻联合国原子能委员会的代表，并提出过一个著名的计划。“巴鲁克计划”，即建立一个国际权威机构，以控制原子能的使用和检查所有的原子能设施。无论生前死后。巴鲁克都受到普遍的尊重。

创业伊始，巴鲁克也是颇为不易的。但就是靠他作为犹太人所具有的那种对信息的敏感，使他一夜之间发了大财。

巴鲁克 28 岁那年的 7 月 3 日晚上，他正和父母一起呆在家里，忽然，广播里传来消息，西班牙舰队在圣地亚哥被美国海军消灭。这意味着美西战争即将结束。

这天正好是星期天，第二天是星期一，按照常例，美国的证券交易所在星期一都是关门的，但化公为私的交易所则照常营业。巴鲁克立刻意识到，

如果他能在黎明前赶到自己的办公室，那么就能发一笔大财。

当时是 1898 年，小汽车尚未问世，而火车在夜间又停止运行。在这种让人束手无策的情况下，巴鲁克却急中生智，想出了一个绝妙的主意：他赶到火车站，租了一列专车。星光下，火车风驰电掣而去，巴鲁克终于在黎明前赶到了自己的办公室，在其他投资者尚未“醒”来之前，做成了几笔大交易。他成功了。

正因为犹太商人重视信息的收集和利用，反过来，他们小心翼翼地保护自己的信息不被对手获取。旧上海最大的犹太富商沙逊家庭早期主要从事鸦片买卖。当时，上海经营鸦片的外商不止沙逊洋行一家，不少公司先于沙逊投入这一行。但沙逊家族利用其本源在印度这个鸦片产地，在产供销上占了优势，最后成为输华最大鸦片商。在这个过程中，沙逊由于同印度孟买和香港通讯往来多而便利，掌握行情及时，占了不少便宜，人家未跌，他可以先跌，人家未涨，他可以先涨，甚至吃进。所以，他非常重视这条信息生命线，来往通讯全部使用自行编制的密电码，确保他收集的商情仅为他一家所用。这种做法现在可能已不太稀奇，但在当时却是独此一家，让人大开眼界。

□知己知彼百战百胜

犹太人在世界各地经商旅行的时候，非常注意当地的风俗、习惯、传统、趣味之事等，他们随身携带八厘米的小型摄影机、或照相机，拍摄各地的记录片及照片，寄回祖国给家人观赏，因此他们的子女虽然没有踏出国门一步，但对外国的事情大都有相当的了解和常识。

商场如战场，因此也必须做到孙子兵法上所说的：“知已知彼，百战百胜。”犹太人堪称为孙子的忠实信徒。

中国也有五千年悠久的历史，中国人的智慧绝不亚于犹太人，多少古圣先贤如孔子、孟子的著述中，一定有不少精辟的思想远胜过犹太人的经商法，可惜中国的古籍完全是用洋人不懂的方块字写的，因此无法流传到世界各地，假令孔子、孟子精通英文，用英文著述的话，今日的世界就不知会变成什么样子了？就好像古代埃及最后的一位女王库莲奥葩特娜（公远前 69—30 年），她的鼻子如果高 2 厘米，那么世界历史就要为之改写了。

□彻底的求知精神

日本人到外国各地去旅行的时候，总喜欢请一位当地的导游领着走马看花地绕一圈，就感到心满意足了，还没有脱离小学生时代参观旅行的幼稚玩法。

但是犹太人却大不相同，他们每到一地之前，必定花很大的功夫研究该地的历史、地理、风土、人情、宗教、习惯，这可能是他们到处流浪，遭人迫害的结果，出于自卫的本能而不得不细心研究各国的民族性。因此他们到各处旅行，除了使身心得到调剂之外，更重要的目的，就是借旅行的机会，加深对该地区的了解，也因此他们在旅行时，对任何事情观察得非常仔细，提出的问题也非常多，犹太人还有一个很好的习惯，就是对任何事情必求彻底的了解，绝不含含糊糊地一知半解了事。

例如，有一群白种人，几乎无法分辨出谁是法国人、谁是德国人，谁是英国人，谁是……？因此对欧洲各国的生活习惯、历史风物等。也是不易区分了解。

事实上，根据卖鱼的人说，同一种鱼，它们的长相都彼此不相同，同理，犹太人的鼻子虽然都是鹰钩鼻，但是同是鹰钩鼻，也仍然是有差异的。

以下是一则真实的故事，各位不难从其中，体会出犹太人对旅行的准备工作是多么地周到，及对事物的观察是多么地仔细彻底。有一位犹太朋友，有一天打电话向藤田借车子去旅行，藤田说：

“ 您要到京都一带的名胜古迹去游览，我当您的义务向导如何？ ”

“ 谢谢您的一番好意，我看不必了，因为我对那儿的一切在事前已作了充分的研究，并且还买了地图及观光指南一类的书籍。 ”

5 天之后，这位犹太人旅行回来了，把车子还给他，为了表示谢意，特地请他吃晚饭，在进餐的时候，似乎怕白白地损失了一顿饭钱似的，便抓住机会向藤田提出很多他想知道的问题：

“ 日本男人外出时不穿和服，为什么回到家里来以后反而要穿和服呢？ ”

“ 为什么日本式的袜子非要用白布做呢？白色不是容易脏吗？ ”

“ 为什么要用筷子吃饭呢？用调羹不是方便些？是不是你们的祖先太穷的关系呢？ ”

问、问、问、犹太人对任何事情一定等到得到满意的答案之后，才会停止发问，犹太人不以为喜欢发问是耻辱，认为对事情不求甚解的才是可耻。这种打破沙锅问到底的精神，可说是犹太人成功的条件之一，值得大家学习。

□用餐时不谈不愉快的事情

犹太人大多非常博学，知识领域非常广，堪称“ 杂学博士 ”.因此犹太人在用餐时，谈话的内容非常丰富，从家常谈话，到娱乐、艺术、各地名胜古迹、动物、植物等天下大小趣闻趣事都纳入谈论之列。但是会影响到用餐时愉快气氛的话题绝对不谈，例如有关政治及有关战争、宗教迫害的话题绝口不谈，因为这些话题往往会勾起犹太民族被迫害的痛苦回忆，而且又往往因为各人的看法不一致，引起争论，如此便破坏了乐融融的用餐气氛，另外猥亵的话题也是避而不谈的，这些都是为了在用餐时可以充分享受人生的乐趣。

“ 快吃饭快拉屎，可以得到三分钱的好处 ”日本的这句谚语，犹太人是不以为然的，犹太人在吃饭时务必要尽量放松心情，慢慢地吃，优哉游哉地谈些轻松愉快的事情。一切恼人的问题都暂时置诸脑后。

八、犹太商人的风险观

□风险投机大技巧

犹太商人历来负有一个投机家的名声。在每次“山雨欲来风满楼”时，他们都需要准确把握“山雨”到底会不会来，来了有多大。这种事关生存的大技巧一旦形成，用到生意场上去就游刃有余了。有不少时候，犹太商人确靠准确地投这种“风险”之机而得以发迹。上海富商哈同是靠经营“两土”起家的，这“两土”一为土地，一为烟土。土地和烟土在旧上海是两样利润丰厚的大宗商品。烟土的利润正常情况下为 30%左右，而上海的土地则利润更高，从 1865 年到 1933 年，平均上涨 2570 倍。不过，当时上海外商做这两宗生意的多的是，而像哈同这样由一文不名的穷小子而成百万富翁的，即使在精明的上海犹太人中也仅此一个，这不能不归之于他的善于投机。

哈同从进入沙逊洋行供职，手头略有结余之时起，就放起高利贷来，以后职位高了，薪水也高了，加上高利贷利滚利，手头资金多了之后，便开始涉足房地产。

1883 年，中法战争全面爆发后，法国军队分海、陆两路进攻中国。在这种情况下，上海租界，特别是法国租界内的外国侨民，非常恐慌，纷纷外逃。

老沙逊洋行的老板，面对这样一片混乱状况，也慌了手脚，在外逃与滞留之间犹豫不决，一时不知如何是好。哈同这时已担任该洋行的地产部主管之职，见此便向老板献策。

哈同提出，紧张局势不会持续多长时间，上海的市面很快就会重新繁荣，现在人心不定，地价暴跌，倒反是低价购进地皮的大好机会，所以，他劝老板大批购买地皮，多造房屋。

老板将信将疑，但还是接受了哈同的意见，照此办理。中外商人见老沙逊洋行的这番举动，也渐渐定下心来，不久，中法战争结束，法国殖民势力进一步渗入中国领土，这不仅使原来迁出租界的人流返了回来，而且浙江、福建等地又有许多人移居上海，进入租界，这样一来，房地产价格连连猛涨，老沙逊洋行仅这段时间里的房地产获利就高达 5 00 多万两银元。而哈同自己也通过这期间低价购进的地产价格猛涨，而一下子成了百万富翁。

1908 年，哈同的鸦片生意也面临了这样的一次投机机会。该年 1 月 1 日，英国政府同意与清政府的外务部订立一项试办禁烟的协约，规定“印度鸦片输入中国额，以最近 5 年（1901—1905）平均额 51000 箱为准。自光绪 34 年起（1908 年），每年递减 1/10，以 10 年绝灭。”同时，清政府在国内厉行禁令，上海道台贴出布告，要求城乡烟馆，无论大小、在 6 个月内闭歇。还照会各租界领事，要求协同查禁关闭租界内的烟馆。一时间禁烟声浪迭起，清政府似乎动起真格了。

在这样的形势下，上海的一些鸦片商深恐累及自己其他生意，纷纷抛出鸦片，使鸦片的大盘价格一下子跌了十几道。

但这时的哈同却无视禁令，不仅将自己的 100 多箱（约 1 万多斤）鸦片压住不放，还将客户存放在银行中的 100 多万两银子全部用来收购低价鸦片。

没有多久，清政府的禁烟令在列强的干扰下，实际成为了一纸空文，声势浩大的禁烟运动有头无尾，不了了之。原先纷纷打烊的烟馆，又像雨后蘑菇一样到处出现，而这时市场上的鸦片奇缺，急不可耐的烟民纷纷涌进租界

来过一过瘾。租界内的鸦片需要量急剧增加，价格随行就市，一路疯涨，最行俏的印度烟土的价格几乎同黄金相等。

仅仅这一次，哈同在烟土上就取得了几百万两银子的暴利。

哈同的这两次投机，主要靠的是他灵敏的政治嗅觉。他知道在当时国际政治格局下，清政府不可能真有多大的作为，所以才敢于在别人看来不好的形势下，他坚持看好，并乘机低价购进，结果又让他成功了。

除此之外，也许同犹太商人经商时的积极乐观态度也有很大的关系。犹太民族历经幼难，但在看待事物的发展趋势时，却常抱乐观的态度，并采取相应的行动。而事实是，无论经商还是做什么，乐观者总要多点机会，投中的次数也更多一些。

□为倒霉蛋打官司

正如犹太商人本身就是从中世纪经济瓦砾堆———放债和经商———中崛起一样，犹太律师以其对法律本质的体认、以其对公平正义的酷爱、以其对财产分布的谙熟，同样从瓦砾堆中崛起了：他们为倒霉蛋提供法律服务，帮助倒霉蛋运用法律来改变其倒霉蛋命运的同时，也彻底改变了自己的倒霉蛋律师的处境。犹太律师成了律师王国的幸运儿！

犹太律师开创并最为擅长的法律事务，就是所谓的“人身伤害诉讼”和“股东诉讼”。

人身伤害诉讼就是今日的“保护消费者权益运动”的一部分和前身。从法律上说，人身伤害诉讼的核心是要求物品的生产者和服务的提供者对产品和服务负责，承担由产品和服务所引起的对消费者的一切（不良）后果；而从具体要求上说，则就是个体因受产品或服务的损害而向产品生产者和服务提供者索赔的法律交涉。

同样，股东诉讼从法律上说，就是要求公司的经营者必须向所有拥有公司部分产权而又互不联系的人说明公司经营情况：从具体要求上，则是受到损害的中、小股东向公司或其经营者索赔的法律交涉。

人身伤害诉讼和股东诉讼有一个明显的共同点，就是它们都是由弱小而受到损害的个体公民针对造成损害的法人和机构提出的起诉。这是一场力量悬殊的法庭决斗，法人和机构不但财大气粗，还可以雇用上百人的“大律师”来“围歼”一个“倒霉蛋”。在常人看来，提起诉讼的小人物纯粹是在玩火，才会面对这样一场无望的决斗。唯有犹太律师不这样认为。

犹太律师清楚地认识到，随着人类文明的不断发展，民主、公正、人权这些概念将不断增加新的涵义和内容，并在经济生活中得到越来越多的体现；而且，保护消费者和中、小股东不仅是保障个体权利的法律要求，也是维护经济秩序和经济生活的正常运行的需要。所以，法人和机构即使在法律人才、金钱和时间方面占有再大的优势，也不可怕，也必输无疑。

反过来，纯就经济效益而论，必输无疑的法人和机构不但不可怕，而且还可爱得很，还非常之受欢迎。犹太律师的商业头脑中早就想到，只有穷光蛋同穷光蛋的诉讼，才是真正的“瓦砾堆”，因为不管哪一方输赢，谁都拿不出钱。而受损害的穷光蛋与财大气粗的法人或机构打官司，只要损害的事实得到确认，原告索赔的要求得到法庭的支持，穷光蛋立刻可以由法人的赔款而“富裕”起来，越是损害严重，胜诉之后，也就越是富裕。

有鉴于此，犹太律师创造了一种极为“合理”的收费方式，通常称为“成功酬金”或“胜诉酬金”。同其他法律服务的计时收费方式不同，接受人身

伤害诉讼或股东诉讼委托的律师只在原告胜诉的情况下才收费，败诉则分文不取，不过，一旦胜诉，酬金将高达损害赔偿费的 25%一 30%。

例如，股东诉讼的老前辈、犹太律师波梅兰茨曾接受一些股东的委托，同美国整个投资行业作过一番较量。他向法庭证明所有证券投资公司把管理费用打高了，并迫使它们将其降到应有水平，从而使公众少支出近 5000 万美元，反过来，他的事务所获得酬金为 240 万美元。

1976 年，针对美国国际电话电报公司的股东诉讼胜诉，总共持有 2200 万股股份的 1.6 万个股东，每股获得赔偿为 1.75 美元，而犹太律师却获得胜诉酬金 350 万美元！

这就是说，犹太律师的利益同委托人的利益是牢牢绑在一起的，败诉，律师等于白白“仗义执言”了一回；胜诉，则共享法人财主提供的战利品。说到底，犹太律师最终是赚的“有钱人”的钱。从这里，我们可以又一次看到犹太人赚钱时的精到和高明。

犹太人看问题有一种内在的辩证眼光，极善于从事物变化发展的动态中把握事物。犹太律师也一样，他们在接受没钱人的委托时，眼睛并没有仅仅停留在委托人的那只干瘪的口袋上，而是从开始就由诉讼材料中看出，被告的那只鼓鼓的口袋，在审理结束时，会造成没钱人口袋的何种变化。说得更赤裸一点，他们一开始时就估计出了没钱人所受损害的法律意义具有多大的经济价值。从根本上说，犹太律师起到的无非就是这一“法律意义”向“经济价值”转化过程中的“中介”作用，恰如一般商人将物的使用价值转换为商品的交换价值或者相反一样。

对于犹太律师的这本法律生意经，一位英国的经济学观察家是估摸得十分准的，虽则在表达上略显火爆了一些：贪婪犹如饮食，同是人的本性，而为真实的或想象的伤害索取这份损失赔偿如苹果馅饼，同是美国的特色。这并非偶然。美国的律师行业为了提高自己的营业额，发明了一种极妙的推销手段，即成功酬金，这就是用来答谢律师的那肥肥的一大块——— 一般占律师为委托人争取到的损失赔偿费的 30%，不过要是败诉，就什么也没有了；这正是货真价实的美国实业传统。无销售，无佣金，还有比这更公平的吗？你一旦接受了这一条，法律就不仅是最高法院的崇高的尊严，而且还像爆米花或女子发型那样可以出售的商品了；那么，你还能因为以法律为业的人还真的四处叫卖而抱怨吗……对稳妥的欧洲人来说，这种观念是令人震惊的，但它真的有害吗？

当然，即使以法律或正义为商品，只要是在维护法律、伸张正义的前提下赚的钱，总比违反法律、践踏正义的情况下赚的钱，来得正当、来得堂堂正正。

□不可轻易信任对方

认识不少犹太人，无论他们从事哪一种职业，每个人都谙熟犹太人的经商秘传。

藤田经犹太商人的介绍，认识了一位犹太画家，他们很谈得来，有一天晚上，他们到银座的皇冠酒家吃晚饭，这家酒家的女老板风姿绰约，这位画家灵感一来，立刻拿出随身携带的画簿，画了一张她的素描递给藤田欣赏，果然不亏是画家，确实画得不错。

然后这位犹太人画家继续握着笔一面望藤田一面画，时而翘起左手大姆指向藤田比划，藤田很自然地意识到，把他当作模特儿，他便屏息危坐，好

让他画。因为位置的关系，他无法看到他在纸上画的线条，过了一会，那画家郑重其事地把画簿递给他看，一看，觉得非常意外，原来画簿上所画的是他自己的左手大拇指，藤田气愤地对他说：

“你这个混帐家伙，空让我摆了这么久的姿势！”

那位犹太画家笑嘻嘻地对他说：

“很对不起，你好意地为我摆姿势，我却没有画你，听说你被别人称之为‘银座的犹太人’。我特地来考验一下看看，你到底有没有资格接受这个荣衔？考验的结果我发现你还不合格，因为你太容易相信别人了，你岂可看见我给女老板画了一张写生画，就肯定我也替你画呢？”

原来犹太人和对手做生意，无论对手和他做过多少次生意，犹太人一律把对方看作是新手，一定慎重其事地处理，绝不会因为对方第一次没有违约，就相信第二次的交易也不会违约，而疏忽了警戒之心。

在这一瞬间，坐在他身边的犹太画家，仿佛他已不是画家，而是锱铢必较的犹太商人了。

九、犹太商人的生意观

□只有商品，才能生钱

在生意场上；犹太商人眼里看到的，只有商品，而商品只有一个属性，那就是能生钱，犹太商人没有让商品具有过多的象征意义的习惯。

因此，犹太商人做生意时经营范围可以大大超出一般商人的范围。比如一般企业家对自己创立的公司都有一种特殊的情感，终身厮守，而子女继承之后，带上了一层祖宗崇拜的神圣色彩。但对犹太商人来说，出售自己的公司如家常便饭，只要能赚钱就行。因为在他们看来，创立公司本身就为赚钱，现在趁公司正在赚钱之际，把这卖了赚更大的钱，是完全顺理成章的。

同样的道理，犹太商人在投机时，对于所借助的东西，也从不抱有什么神圣感。只要有利于赚钱，且不违反法律（这是对钱的“准神圣性”的唯一一项限定），拿来用了就是，完全不必考虑过多。因此，犹太商人可以在别人看起来无可借助的条件下，也顺顺当当地投机成功。

大家知道，钻石从开采到磨制到贸易到零售，差不多都控制在犹太商人手中，而仿钻石饰品生产并非一个犹太商人集中的行业，可奥地利戴涅尔·斯瓦罗斯基公司的销售权却完全掌握在一个犹太商人罗恩斯坦手中，还得向他支付10%的销售酬金。这一格局是罗恩斯坦在斯瓦罗斯基家族危难之际，投机促成的。

斯瓦罗斯基家族是奥地利的一个世家望族，世世代代从事仿钻石饰品的生产。第二次世界大战结束，奥地利被盟军占领，斯瓦罗斯基公司差点被法军当局没收，理由是在大战中，该公司曾接受纳粹德国的订单，为德军生产了望远镜等军用物资。

罗恩斯坦当时是个美国人，正在奥地利，得知此事后，立即前去同斯瓦罗斯基家族谈判。罗恩斯坦主动提出，他可以去同法军交涉，设法不使公司被法军没收；但条件是，如果交涉成功，斯瓦罗斯基家族必须将公司的销售权让与他，且在他有生之年，他可以从销售总额中提取10%作报酬。

罗恩斯坦的条件无疑是十分苛刻的，但他所能提供的帮助，却也是十分有价值的。斯瓦罗斯基家族权衡下来，别无他法，只好接受了这一条件。

罗恩斯坦这里谈判一结束，订好协议，马上又去法军司令部，向法军指挥官郑重申述：

“我是美国人罗恩斯坦，从即日起，斯瓦罗斯基公司已成为我的公司，因而，该公司现在属于美国的财产，所以我拒绝法军的没收。”

法军一听斯瓦罗斯基公司已经成了美国人的公司，顿时哑口无言，只好同意罗恩斯坦的要求，放弃没收的打算。

此后，罗恩斯坦不费分文地设立了斯瓦罗斯基公司的销售代理公司，这家代理公司就其实质而言，不过就是开发票而已，以便确保10%的销售额能成为罗恩斯坦的利润。

□公司乃创造利益的工具

犹太人创立公司的目的是为了赚钱，而不是其他。所以，当公司的存在不能为他们带来利润时，即使与公司产生浓厚的感情，考虑到钱上，也是忍痛割爱，保住钱财。当出售公司能赚钱时，犹太人也会毫不犹豫地把自己的公司卖掉。按犹太人经商法说：如果能赚大钱的话，连公司也可当作很好的商品出售。

现实生活中，我们可以见闻到许许多多出售自己苦苦经营而刚在商界出名的公司的例子，因为从犹太人经商的算盘中得知，唯有在获得高额利润的时候，正是以高价出售该公司的最佳时辰。犹太式的公司观，是高价拍卖自己的公司。

犹太人以创设能产生良好成绩的公司为乐，靠出售该公司赚钱来享乐，并且再建立能赚钱的公司。因为这样，他们绝对不去干让自己死守不赚钱公司的傻事。“要死在办公室”是犹太商人很流行的一句格言，表示他们要经商赚钱到死。他们是说死在办公室，并不是要死在公司。

公司并不是他们爱的对象，仅是创造利益的工具，这就是犹太人冷静的公司观。

犹太人的这种公司观，使他们在经营过程中决策果断。

S 这个字，是“旅行皮包”的代名同，它昭示着世界上旅行皮包卖得最好的公司。以公司能有这么大的成绩，该归功于该公司的董事长，这位董事长，也是犹太人。

S 公司最初将总公司设在芝加哥。该公司的经营很不错。可是，芝加哥的空气污染严重，该公司的董事长染上肺结核。医生劝他易地治疗，暂时避居在南部地方。为了自己的健康，该公司董事长遵照嘱咐断然出售芝加哥的总公司，前往南部。在疗养期间，他充分利用时间，在当地设立一个厂，继续制造出售旅行皮包。他既保住身体，又赚了大钱。

他断然卖掉芝加哥总公司的决心下得干净利落，毫不拖泥带水有恋恋不舍之情。从卖掉芝加哥公司到在南部重建厂销售为止，他始终是遵守“死在办公室”的犹太人经商格言，此种犹太人的工作精神确实可嘉。

他之所以成为世界第一个“旅行皮包王”，其原因之一是因为他忠实地按照犹太人经商绝招去做。所以，他的成功似乎得归功于他的肺结核。

对公司的“无情”，使得犹太人在苗头不对的时候，断然放弃他的生意，也使犹太人在销售自己的公司时机到来时，即自己公司获高利时，立即决定出售自己的公司，从而赚取大钱。

于是，在做生意想赚钱时，就不应拘泥于世俗人情，而是应该彻底实施合理主义，正像犹太人的公司观似的。

□不做无把握的生意

“断然放弃赚大钱”是犹太商人的一句至理名言。犹太人的坚定耐心和具有悠久历史的忍耐力是不可否定的。但是他们的忍耐也是有原则的。精明的犹太人最善于计算，他们有极强的判断能力。如果他们认为对方有利于自己，能够给自己带来钱财，那么，他们就可以以坚定的耐心，等待对方转变心情或者等待时机的到来。罗恩斯坦就是一个例证，他看准了斯瓦罗斯基的公司，就耐心地等呀等，等到第二次世界大战结束时，时机终于来了。他以自己灵活的头脑，巧妙的策略，取得了斯瓦罗斯基家的公司的“代销权”，赚取了 10%。他的等待时间，表现了一个犹太人特有的耐心。

但是，犹太人的忍耐是有限度的。他们所等待的是自己对它较有把握的事，一旦他们一经算计，觉得划不来，不要说三年，连半年他们也不等待了，而是立即撒手停办。

犹太人运用数字得心应手。在做生意时，总是把它与数字挂钩，用具体的数字来衡量其得到的好处。

□讨价还价

艾布拉走进一家商店，开始杀价。明码标价 15 美元的货物被他杀到 10 美元，现杀到 9.97 美元，他还不满意，希望再降到 9.96 美元。

售货员表示：“ 这已经是最低限度了，不能再降了。 ”

艾布拉却不死心，坚持要他降到 9，96 美元。

售货员也毫不妥协：“ 绝对不行，到此为止，一分钱也不能再降。 ”

艾布拉硬是不从。

“ 先生，为了区区一分钱争个没完，也太不合算了。说实在的，绝对不能再降了。况且，你历来都是赊账的，差一分钱，又有什么关系呢？ ”

艾布拉却回答说：

“ 我所以拼命杀价，无非是我太喜欢你们的商店了。多杀一分钱，逢到我赖账时，你们店的损失就可以减少一分钱了。 ”

喜欢讨价还价是一回事，如何讨价还价又是一回事。精于此道的犹太商人首先给出了一个一般原则：讨价还价实质上是一个买卖双方谁说服谁的问题，同样一件商品，卖方总要千方百计说好，而买方总要千方百计说不好。这一基本原则就是下述笑话中试骑者发问的缘由。

科恩被一个贩马的商人雇为试骑者，还没等他弄清老板这次做什么买卖时，就被叫到了院子里，那里站着一个陌生人，旁边是一匹鞍具齐备的马。

科恩一见，没有上马，先把老板叫到一边，悄悄问道：

“ 我以买方的方法试马呢，还是以卖方的方法试马？ ”

犹太商人真是深明事理，不问个明白，即使没把马骑得让作为卖方的老板看了七窍冒烟，只要让作为买方的老板看得无可挑剔，他的这碗饭也吃不长了。

不过，作为买方挑毛病，心里也得有个谱，挑出来的毛病也不能是真毛病，否则连讨价还价的现实意识也没有了。具 体怎么挑，犹太人又有笑话了：摩西从市场上牵回了一匹马，一进屋子，就对妻子说：“ 今天我在街头向狡猾的吉卜赛人买了一匹马。一匹好马要值 50 元钱，我却只用 20 元就买下了。” “ 那太好了。 20 元钱就买回了一匹好马。 ”“ 不过也不怎么好，因为是匹小马。 ”“ 那……这匹马不好？ ”“ 什么话，马健壮得很呢。 ”“ 噢，小巧而强健，那也很好。 ”“ 好什么呀，马是跛的。 ”“ 什么，跛脚马？那怎么行？跛脚马拉不动重物。 ”“ 哪里的话，我已经从马的后蹄上拔掉一根小钉子，又抹了药，马已经会跑了。 ”“ 这么说来，你是用 20 元钱买了一匹好马了，运气太好了。“ 不怎么好呢，付钱时弄错了，将 50 元当 20 元给了。 ” “ 真要命，这能算 20 元钱买了一匹好马吗？你吃大亏了。 ”“ 这是什么话？合算得很，我给的 50 元钱是假钞票。 ”犹太人真能节省，这么短的一则笑话，把杀价的要诀全埋藏在里面了。首先，买东西都要杀价，而且要杀得狠，打它个四折，决不能心软，或者不好意思，否则就可能因为不够狡猾而被狡猾之人骗了。

其次，杀价时得有理由，非得到处挑毛病，但这些毛病又不是实质性的或不可弥补的毛病。马小，就非得壮健，才能小马拉重物；脚跛，就必须是拔掉钉子就会跑。否则光图少花几个钱，买回来后，尽是真毛病，派不上用场，那就犯了讨价的大忌。这种人生活中多的是，对讨价还价过于热心，花钱纯是在买这乐趣了。

最后，不要因讨价还价的顺利，乐昏了头，心态不平衡，付钱时潜意识作主，杀下的价格在付款时又给加上了。拿错钞票、算错找头甚至忘记索回

的找头比贷款还多，都有可能。

同样，从卖方的角度来看，其中也有不少经验之谈。

首先，要准备别人还价，所以先得把价开上去，来个漫天要价，高达实际售价的 200%。杀不到这个价的，是我白赚，杀到这个价以下的，一律不卖，主动权都在我手中。

其次，对于买方的每一挑刺，都要给予积极的回答，使毛病不成其为毛病。如果所有批评都给驳回去了，说不定这个价格也就站住了。现实生活中，犹太商人确实特别善于说服。谈判价格之前，他们就会预先准备好足够的资料和数据，用于说服对方，或者进一步，提供给对方去说服他们的对方。

最后，对买方的明显失误，不可掉以轻心，更不可以为买方的失误弄得过于紧张，自以为得计而实际上连本都赚不回来：杀价再厉害，20 元的成交价必定还保留利润在内，而 50 元假钞票收进，就等于白送了。

□女人也是商品

畅销世界各地的《花花公子》杂志社社长海夫拉，在未得志之初，在某报社任记者，他自命不凡，认为薪水与自己的才干不能相配合，便向总编辑提出增薪的要求：

“请总编辑每月给我增加 40 元美金的薪水。”

“哼！像你这样的材料，配领这样高的薪水吗？”总编辑狠狠地揶揄了海夫拉一番。弄得海夫拉下不了台，只好提出辞呈。

海夫拉辞职后，利用当记者时一些采访及写稿的经验，便集资创刊《花花公子》杂志，并在每期中，插入数页性感女郎的裸体照片，甚受美国佬的欢迎，一时洛阳纸贵，原先是一名被人革职的报馆小记者，曾几何时，竟一跃而为名震遐迩的名总编辑、大老板。

《花花公子》畅销之后，海夫拉不久便在芝加哥开设“花花公子俱乐部”，甄选貌美而性感的女郎，化装成兔宝宝的模样招引顾客，并先后在世界各地设立“花花公子俱乐部”的支部。

现在，在海夫拉的邸第——“花花公子馆”中有二十名倾国倾城的美女侍奉着他，但是他仍然没有结婚，他不敢冒财产和生命被老婆夺取的危险，情愿随时更换美女解除寂寞。

海夫拉可以说是把“女人”当作“商品”而贩卖成功了的人，也许因此他能保持独身主义的。

□不要为工作而吃，要为吃而工作

如果你问犹太人：

“人生的目的是什么？”你以为他们会回答：“还不是为了赚钱？”那就大错特错了。事实上，犹太人一定会这样回答：

“人生的目的：不外是要能够随心所欲地可以吃到美味可口的食物！”

假使你再进一步地追问：

“那么，人为什么工作呢？”

“人是为了吃而工作的呀！并不是为了储备做工的精力而吃！”犹太人会毫不犹豫地这样告诉你。

我们如果以同样的问题来问日本人，所得到的答案正好和犹太人相反：“为了工作而吃！”

犹太人喜欢穿上笔挺的晚礼服.温文尔雅地步入豪华的餐厅,享受一顿丰富的盛筵。可说是最懂得如何享受人生的民族。

犹太人为了对朋友表示最高的敬意和友谊，一定是邀请去同进丰富的晚餐，进餐的场所，可在家中或高级的豪华餐厅，丰富的晚餐，除了为享受人生的乐趣之外，还有一个很重要的意义，就是象征犹太人对金融界的支配权。

犹太人亡国二千多年，四海为家，备尝迫害虐待的痛苦，幸而他们自信为神的选民，手握世界的金融界及商业界的经济大权以为武器，直欲迫令世界上的异教徒向其屈膝，因此犹太人夸示他们的雄厚财力，最理想的场所就是在豪华的晚宴之时。

犹太人把吃当作人生的目的，而一日三餐之中，又以晚餐为重点，也就是说，人生之乐趣几乎完全集中在晚餐的桌上，因此绝不是 5 分钟、10 分钟所能品味净尽的，所以犹太人的晚餐至少花费两小时以上，他们绞尽脑汁，用尽一切的方法把辛辛苦苦赚来的钱，毫不吝啬地花在丰盛的晚餐上，借此领略人生的乐趣。充分体现犹太人一食千金的豪爽之气。

□“ 军队 ”是赚钱的好地方

藤田在联军总部最初很要好的犹太人，是魏金逊中士，魏金逊也是“ 放高利贷 ”给同事，每当发饷日，毫不客气地把借出去的钱收回来，如无现款，即以配给物资来抵押，然后将这些物资，高价转卖，所以魏金逊的口袋里，经常装满一叠一叠的现钞。

当时美军军士，月收约 10 万元，可是魏金逊他有价值 70 万元的高级轿车两辆，并包有一位连军官也未必有的漂亮小姐陪伴他，往在大田区大森附近，每当假日，带着爱人乘车兜风，前往箱根、伊豆及日光等地，欣赏名胜，官阶虽是军士，但所过的生活，是高阶层以上的豪华生活。

通过静静地观察魏金逊的作法，发现犹太人用金钱支配周围每个人的过程。

藤田不知不觉地在犹太商人的身边，作了相当的见习生。

魏金逊中士，以他所领取的薪饷，根本无法维持那样豪华的生活。他所以能这样奢侈，是他除从事军中工作外，并兼营放款业务，换言之，如不做份外的生意，就没额外的收入。

于是藤田也和联军总部里的犹太人合作，开始做份外的生意。

他长相很像中国人，戴着墨镜，穿上联军服装时，就和中国人一模一样。每当做份外生意时，他就变成中国的“ 陈先生 ”了。

联军总部里，除魏金逊军士以外，还有犹太人数名，藤田也逐渐和他们要好起来，他们最信任他，而特别重用他。

他就如此一面参加他们发财的机会，一面实地接受他们犹太人经商法的教育。

十、犹太商人的投资观

□一笔生意，两头赢利

摩西是美国一个小镇上的服装店老板。有一天，一群小孩子集合在他的店铺前，一边玩耍，一边骂着：“犹太鬼……犹太鬼……”

到傍晚小店关门前，摩西给每个小孩 2 毛 5 分钱，还谢谢他们。

第二天，又来了一群孩子，一边玩，一边骂“犹太鬼”。

到傍晚，摩西又给每个孩子 1 毛 5 分钱，同样谢谢他们。

第三天，孩子们又来吵闹了，连声咒骂“犹太鬼”。

到傍晚，摩西只给了他们每人 1 毛钱。小孩们显出不满足的神色，但还是收下了。

第四天，这群小孩又来吵闹了。但到傍晚时，摩西却把双手一摊，表示不再给钱了。

孩子不明白怎么回事，便问道：“大叔，您为何不给我们钱了？”

摩西回答说：

“很感谢你们为我宣传，如今效果已经达到了。”

“如今效果已经达到了”，究竟达到了什么效果？

其一是帮助小服装店作广告的效果。

其二是帮助孩子们扭转了反犹主义的态度。

犹太商人在对付诸如此类的“政治事件”时，通过巧妙调度能够取得一石双鸟的效果，在做生意时，更能得心应手了。

著名的美国犹太银行莱曼兄弟公司，是一家己有将近 150 年历史的老字号，70 年代末期，一年利润可达 3500 万美元，而其祖上只是一个牛贩子。

在 1844 年，德国维尔茨堡的一个牛贩子的儿子、享利·莱曼移民到了美国，这是该家族来美国的第一代。他在南方做了一段时间长途贩运的行商之后，享利·莱曼就同随后移居美国的两个弟弟，伊曼纽尔和迈那一起在亚拉巴马定居下来，当上了杂货商。

该地本是一个产棉区，农民手里多的是棉花，但常缺现钱，所以宁可用棉花交换日用杂货。莱曼兄弟与其他杂货商不同，他们对这种交易方式特别感兴趣，积极鼓励农民以棉花代货币，恢复古老的“物物交换”习俗。

这种做法，粗看上去似乎与犹太商人“现金第一”的经营原则不符，但莱曼兄弟肚子里的一本帐却算得很清楚：以棉花相交换的买卖方式，不仅有利于吸引那些一时没有现钱的顾客，扩大销售，而且在以物易物并处于主动地位的情况下，有利于操纵棉花的交易价格；还有，经营日用杂货本来需要进货运输。现在乘空车进货之际，顺便把棉花捎去，岂不等于省下了一笔运输费？这种经营方式用莱曼家族自己的话来表述，叫做：“一笔生意，两头赢利”，是他们历久不变的经商之道。

就这样，没有多久，莱曼兄弟便由杂货商而成了经营大宗棉花交易的商人，棉花典当是他们的主要业务，并于 1887 年在纽约证券交易所中取得了一个席位，成为一个“果菜类农产品、棉花、油料代办商”。由此走上了大规模发展的道路。

□股权控制

现代股份公司的发展与股权大众化，使控制公司的股份比例很小，从而使“小”股东也可以做大老板，这给对股票以及股票交易的内在特点了如指

掌、善于从金融上控制企业的犹太商人提供了充分发挥的余地。即使在旧上海这样尚未发育成熟的市场上，犹太富商维克多·沙逊也曾大大地施展过一番。

沙逊集团在旧上海的经营历时百多年，主要从事进出口贸易和房地产，直到 20 年代前后，才开始投资实业，而其投资方式往往采取以少量资本收购股权借以控制股权的方式。

1923 年，英商中国公共汽车公司成立，专营上海附近地区的公共汽车客运业务，已为沙逊集团控制的安利洋行以 2500 股股份掌握了经理权，实际上只占了实发股数的 5.26%。以后沙逊集团各直属公司成立，大量收购该公共汽车公司股票，至 1936 年达总股数的 57.34%，以此垄断市内公共交通。

沙逊集团进而收购上海英商电车公司股票，1936 年沙逊集团拥有该公司股票只占实发股数的 2.48%，但已参与公司的董事会了。后在该公司五人董事会中占了两席、在很大程度上操纵了该公司。用同样的手法，沙逊集团取得茂泰洋行四人董事会中的两个席位，垄断了上海很大一部分货运驳运仓库业务；在英商会律丰公司五人董事会中，占有两席；在正广和有限公司四人董事会中占有一席；拥有上海啤酒公司股票 2 万股，占实发股数的 10.97%，但完全控制了该公司。

1930 年，沙逊集团还与其他资本集团合资开办了中国国际投资信托公司和扬子银公司。沙逊集团拥有这两个公司的股票占这两个公司的实收资本的比例都不高，由于股数的变化，多时占百分之十几，少时仅占 3‰多一点，但通过种种方法，如利用投资关系、债务关系、聘任董事关系等手段，拉拢其他股东，从而完全控制了这两家公司，这两家公司通过投资又控制了约 50 家企业。这样，沙逊集团只用了很少的资本便控制下一大批企业。

维克多·沙逊之所以热中于借收购股权来控制其他企业，出于多种考虑。首先，以少量资本投资于稳健企业可以获得较高的投资回报，在掌握控制权之后，还可以通过改变经营方针，提高企业效益，从而进一步提高投资回报。其次，可以以较少的资金投入取得较多资金的使用权和无形资本的使用权，这一点尤为当代投资者所重视。再次，被控制企业可以对其原有产业形成较为有利的补足作用。例如，沙逊之所以花大本钱收购了中国公共汽车公司，目的不仅在于分得该公司的一部分利润，更重要的是通过公共汽车营运线路的安排，使他拥有的地产升值。这样，他可以在以地产买卖中的新增利润抵过收购股权的投资而净赚利润了。同样的道理，他以较少股份取得茂泰洋行四人董事会的两个席位后，垄断了相当一部分货运驳运仓库业务，大大有利于他的进出口业务。最后，沙逊即使在投资实业时也不忘记金融投机，他经常用哄抬价格的办法从事地产买卖和股票交易，不少时候，他就是通过名义上独立而实际上受他控制的企业来造市的。

从维克多·沙逊在股权收购方面的运筹，我们不难看出，犹太商人确实非常善于利用股票和股票交易的机制，用尽可能少的资本进行大规模的多方面的经营活动，金融始终是他们实业经营中的灵魂。

□从高层开始的流行

只知道选购在欧美最风行的服饰品，但是买回国之后便贮存在仓库里卖不出去，原来那些在欧美受人欢迎的服饰品都是配合欧美妇女的金发、碧眼及修长的身材等，因此运抵日本便无人问津。

而藤田在经营输入之初，却很虔诚地接受了一位犹太人的建议，他说选

购时要注意那些服饰品务必能配合本国妇女的黄皮肤、黑头发、黑眼珠……等，因此他所选购的服饰品，一到本国很快便抢购一空。

一样东西（或日商品）在社会上流行的情形可分为两类，一是先流行于高收入所得的阶层，即富翁，然后再渐次普及于大众，另一是突如其来爆炸性地流行于大众，但是很快就会销声匿迹，如前几年风靡过一阵子的“呼拉圈”就走上这样的命运，而自富翁阶层流行的商品，其寿命就长得多了，根据统计，至少可维持两年以上。而这类商品又以高级的舶来品为数最多，事实上，某种舶来品，其品质和本国的产品一样，但价格远超过本国的数倍以上，可是有钱的人（富翁，或称高收入阶层的人）往往情愿买舶来品。似乎越买得起贵的东西、才越显得出自己的身份地位比别人高，因此商人们便抓住顾客的此种心理，竞相把舶来品上的标签售价定高。顾客反而乐于抢购，商人便“厚利多销”矣！

因为一般人的心里都是艳羡高收入的人，或称上流阶层的人，时时希望向他们看齐，因此在衣着服饰上盼望选购上流阶层人爱用的，绝不会艳慕比自己低一层的人。

他便抓住一般人的心理，输入服饰品时，以国内上流阶层最有钱的人为对象，输入一流高级的昂贵服饰品，让一流阶层的人选购，不久，次一层收入的人为了向第一流的人“看齐”，也争相抢购，如此一来，顾客便增至为原先预想数目的两倍，如此类推，陆续增至四倍、八倍、十六倍……终至扩大到社会大众，因此此种流行的方法，一种商品在市场上至少可持续两年之久，反之，一开始就在社会的广大群众中风行的商品，因为不影响到上流社会的人士，所以很快就会没有销路了。

因此他所贩卖的商品，都是以高收入阶层的人为对象，极为畅销，绝对不会有货物无法脱手的顾虑，他做了 20 年的生意，从来没有采取过削价大拍卖的愚蠢方法来推销商品，他是以高收入阶层的人为对象，遵行“厚利多销”的原则。

□适应时势决定胜负

1951 年，被称为银座之犹太人的藤田毕业“东大”后，立即树起“藤田商店”招牌。

他最初所着眼的生意，是韩战停战时堆集在仓库的“沙包”；当时有“沙包”的公司，因为堆在仓库里还要缴纳“保管费”，故一旦有人需要，甚至愿意白送。

他就立即和这个公司接头，领取这些“沙包”，他已经找到收买这些“沙包”的对象。

对方的“沙包”公司，面带难色：“至少每包也应该给 5 元或 10 元，但白送……”

他终以 5 元一包成交了，共计 12 万包，总价 60 万元。

随后访问了当时殖民地陷于内乱状态的某国大使馆，因为他着眼到该国非常需要武器沙包等。

正如他的估计，该国的大使馆，对 12 万包“沙包”至表关切，该大使亲自出马，想查看一下样品。

他立即从仓库选一包样品送交该大使馆，遂即开始进行“商谈”，结果以一般“沙包”的标准价格卖给大使馆。

成交后约一周，该国内乱停止，结果，那批“沙包”尚未运离日本。

由于能及时成交，他赢得了这批生意，如稍加不慎，遗失商机时，“沙包”将不能变成卖钱的商品，而再度还原为土。

此例告诉我们；适应时势，才是商人的生命，根据采取适应的手法如何，可以赚大钱，也可能吃大亏。

十一、犹太商人的契约观

□契约神圣不可毁

犹太人是契约之民。在他们的观念中，契约是神圣不可毁坏的。他们认为契约是人和神的约定。

毁约行为，在犹太人看来是绝对不允许发生的。契约一经签订，无论发生什么问题，都是不可毁的。

犹太人，同样严格遵守契约，契约一旦签订，就是生效了，不但自己遵守，也要求对方严守契约。对契约决不许有任何意外之事发生，对契约绝不允许发生含糊模棱的情形。

犹太人都是守约的。他们之间，只要签订了契约，就不会有任何的后顾之忧了。他们信任契约，相信签订的双方都是会严格遵守的。因为他们深信："我们的存在，是履行和神所签定的存在契约"。他们之所以不毁约，是因为他们认为契约是和神的签约，因为人的存在本身也是在履行契约。在他们认为，人与人之间的契约，也和神所定的契约相同，决不可毁约。

因此犹太人根本不会有"不履行债务"这句话，对于不履行债务者，严格追究责任，毫不客气地要求赔偿损失，对于不遵守契约的犹太人，他们会把他驱出犹太人商界，加以唾骂。

由于各个国家对契约的重视程度不同，所以犹太人在与外人做生意时，总是小心翼翼，因为对方是否守约，他还未可知。所以他们一般不太信任。特别是再次与不守约的人打交道时，他们根本不会相信所签订的契约。所以，在与犹太人交往中，要博得犹太人的信任，第一件事便是遵守契约，无论如何都要做到这样，否则你便是白费心机，因为犹太人绝不会信任一个对他们的"神"不敬的人。

日本的"肉馅面包大王"，是深受犹太人信赖的。他是如何获得这种来之不易的信赖呢？他的一句话就是"纵或吃大亏也要守约"，在他的经商过程中处处体现了这句话。要取得犹太人的信任，绝非是容易的事。

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。犹太人经商的奥秘在于"契约"。世界上万物都在不断地发生变化，但契约的内容是永不变的。遵守契约，维护契约是保证利益不受侵犯的前提，是赚钱做生意的保障。犹太人就是在这"契约"的保障下，赚钱致富的。

□怀疑契约是丧失魄力的主因

和犹太人交往，最初被他们看不顺眼，认为需要改的就是一旦和别人订立契约之后，老是怀疑别人不守信用，怕别人违约，因此不但影响情绪，还会迟滞行动，降低效率。一位好心的犹太朋友对藤田说：

"藤田先生，让我告诉您我们犹太人的公理吧！这个公理我们已经采用了四千年以上，屡试不爽，已经无须用几何学的方法来证明它是对的了，那就是我们犹太人固然不信任任何人，连妻子都包括在内，但是一旦订下契约之后，那就立刻放下心来，百分之百的信任，因为此时若再怀疑别人，那只会破坏赚钱的既定计划，别无其他的好处。"

事实是这样，日本人和别人订了契约之后，依然怀疑对方信守契约的可能性，犹太人则不会，因为他们不怕对方违约，一旦违约，对方便必须赔偿损失。犹太人在和对方订立契约时早已预防到这一着了。

藤田虽然认为犹太朋友批评得很对，可是江山易改本性难移，记得有一年在意大利某皮鞋店订做皮鞋，订单已经填好了，但是他的心里总是忐忑不安，怀疑他们会不会照着订单上所记载的小牛皮做，手工上是否不马虎，一直用怀疑的眼光盯着老板，岂料这位意大利老板修养不够，看出了他的心理，立刻指着他的塌鼻于破口大骂道：

“你们日本人开始穿鞋子的历史才不过百把年光景，我们意大利人已经穿了二千年，你不放心的话，就请到别家店去做！”

他当时连哼都没哼一声，因为他想到一句格言：“沉默是金！”

犹太人碰到别人违约的时候，必定冷静他说：

“你不必说理由，说也没用，快点赔偿损失！”犹太人也不必和对方争吵，可以默默地捞一大把赔偿饯，各位千万别忘了“沉默是金！”

□纵或是吃大亏也要守约

就连犹太人，也称藤田为“银座的犹太人”，而把他视同他们的伙伴，各位都晓得，世界各地掌握贸易实权的，几乎全部都是犹太人。他经营贸易商和世界各地贸易商进行交易时，借重于他这“银座的犹太人”头衔之处，笔难尽述。

迄今，他遭犹太人践踏、笑骂、欺凌等情形，不胜枚举，可是，他以犹太人过去的那样耐力，总算都耐过了，于是当他耐过最痛苦的事件（后述）时，犹太人才称他为“银座的犹太人”。

犹太人相信他而称他为“银座的犹太人”的“事件”叙述于下。

美国油料公司大量订制刀叉餐具

1968 年，他曾接受美国油料公司订制餐具 300 万个刀与叉，交货日期为 9 月 1 日，在芝加哥交货。他马上委托岐阜县关市的业者制造。

美国油料公司，是斯丹达德石油公司的总公司。斯丹达德石油公司，原来并无总公司，但为了独占美国的油料，使公司巨型化，故在美国政府命令下，分为伊里诺斯丹达德公司及加里佛尼亚丹达德公司等六个公司，于是被分为六个的公司，共同出资，组成控股的总公司“美国油料公司”，是犹太系资本的公司。

美国油料公司，原为石油公司，而此次的订制餐具，是由于美国内正在进行商品流通革命的缘故。

以往商品的推销，大都掌握在百货公司手中，但继之而起的，是“超级市场”，是“减价商店”，更有“信用商店”也参加了竞争，他们此次的交易，想采取以超级市场的价格，依分期付款方式缴款。

美国的石油资本，已进出至“信用商店”方面，美国油料公司，已登记有想利用“信用商店”者，共有 1400 万人，其中 700 万人已在利用卡片购物，所以美国油料公司，为利用卡片的大众，须供应大量的廉价货品。

超级市场的特征，是现金买卖，而“信用商店”是分期付款。如此主张现金主义的犹太人资本所经营的石油公司，采取分期付款方式，岂非与理不合？但实际上销售货品的现金，是由银行领取，至于分期付款的收款业务，均由银行代办，故这种作法，毫不违背现金主义。

耽误了交货日期

制造刀叉的业者，都集中在关市，而这些业者，都很骄傲。

“藤田先生，此地是日本的中心，由此‘关市’，以东称为‘关东’，以西称为‘关西’，如认为东京是日本的中心，那是很大的错误啊！”

业者们这样说。他想这样将不会耽误交货日期吧！

他在盘算着：9 月 1 日在芝加哥交货，只要能在 8 月 1 日由横滨出货，就不会耽误交货日期，这样订货的时间，还不算晚。

可是，在制造的中途他很慎重地到工厂查看一下进展情形，孰料，令他非常耽心，毫无进展。

他们似毫不在乎。

“插秧太忙，无法可想啊！”

他大发雷霆，表示不满的意见。

“纵然讲好在几天前交货，但迟延是常识啊！不论怎样讲，也没法赶得上啊！”

实在是讲不通。纵然强调对方是“犹太人”啊，他们还是说：

“你告诉他要晚一点，这样他就不会生气了！”

货运费 1000 万元

如在 7 月半前后由关市出货时，就可在 8 月 1 日从横滨装船出港，但是据说可能要延到 8 月 27 日才能出货，这样非空运是不能如期（9 月 1 日）交货的。芝加哥——东京间的空运费用约 3 万美元（合日币 1000 万元），以 300 万个刀叉来讲决不合算。

然而他终于租下波音 707 飞机。因为订契约的对方，是由犹太人所支配的“美国油料公司”，不论怎样必须如期交货，一旦失约，对方的犹太人，绝对不再相信他们。制品迟延，虽然责任不该他负，可是对方犹太人，绝对不听他们的解释。

他虽然损失了 1000 万元的空运费用，却保全了犹太人对他的信任。

他租下了泛美航空公司的波音 707 货运机,该公司如不在 10 天前缴清租费（现金），就不拨配飞机，况且羽田机场过于拥挤，在停机坪只能停留 5 小时，时间一到，不管有无装货，立即起飞，故必须在限定时间内，装完 300 万个刀叉。

租用的飞机，8 月 31 日午后 5 时抵达羽田机场，决定午后 10 时飞往芝加哥，终于装好订货，飞离东京。

如此，他为了如期交货，甚至不惜租用飞机空运，此事传到了对方。这种作法，在日本可能被传为美谈，也许对方很被感动，而愿意代忖租费，但是对方是犹太人的公司，以日本的想法，是想不通的。

“终于如期交货，很好，听说是空运的，很好。”

对方就这样收点了订货。

他这样做并末白费。第二年即 1939 年，又由美国油料公司，订制西餐用具刀叉 600 万个。

600 万个的订货，是关市有史以来最多一次的订货，全市清一色都赶制这批订货。

但是，此次又耽误了交货日期，无奈又只好租机空运交货。

如此受这无味的损失，他非常懊恼，终于集合关市业者，请他们也要负担部分空运费用。

“满口答应，好！”

仅是负担 20 万元，不是 200 万元，当时使他片刻目瞪口呆。

如此获得了犹太人的信任

他曾两度租借飞机空运交货，吃了很大亏，可是用这空运费，却换来了

他所买不到的犹太人的信任。

“那个人是守约的日本人。”

如此的“情报”，瞬间传遍了整个世界的犹太人，那么“银座的犹太人”的含意是：“银座唯一遵守约定的商人。”

他的犹太人式经商法，可说是始自赢得犹太人的信任。

□不速之客就是“偷儿”

某著名百货公司宣传部有一颇具能力的年轻职员，曾为了市场调查，前往纽约市，当他想有效地运用自由时间，即前往纽约著名犹太系的百货店，打算会晤该公司宣传部主任。

向门房小姐说明来意后，那位小姐反问：

“请问先生，事前已约好时间？”

这位有为青年，被问得直发白眼，经片刻定神后，滔滔不绝他说：“我是日本百货店的职员，此次来纽约考察，因我对工作热心，特来请教贵公司的宣传部主任。”

“对不起，先生！”

如此就被拒绝于门外。

这位宣传部职员，利用仅有余暇，自动地访问同行人的作法，如在日本时，必将得到夸奖。他这样贸然求见，虽被视为没有常识的家伙，但在日本就不会作如此看法，而认为：“现在的年青人，干劲十足，令人佩服。”

可是，这种日本式的作风，对以“勿窃盗时间”为标语的犹太人，是行不通的，他们绝对不接待未经预约的不速之客。

“临时到贵宝地，如不拜望一下……”或“如不顺便探望一下，实感有愧……”等这种不速之客，对犹太人来说，是妨碍人家的绊脚石。

正如日本格言所说：“把每个人看成偷儿。”

十二、犹太商人的税收观

□绝不漏税

犹太人的又一句经商格言是：“绝不漏税”。

犹太人所以想买“列支敦士登”国籍，是因为“税轻”，税轻对于拼命赚钱的犹太商人来说，是一个不可忽视的问题。因为他们绝不漏税，在不漏税的情况下，尽力寻找“税轻”的商业，以赚取更多的利润，这是每个犹太人的想法。

犹太人拥有世界上最多的财富，却比世界上任何一个国家的商人都重视交税，是因为犹太人有一套他们自己的观点，他们认为，税钱是和国家所订的“契约”，不论发生任何问题，也都要履行契约。谁逃税，谁就是违背了和国家所签的契约。违背“神圣”的契约，对犹太人来说是不可容忍的。

千百年来、他们能在别人国家长期居住下去，并且赚得比本国国民更多的金钱，这其中的一部分功劳当然要归于“绝不漏税”带来的效应。

但是，犹太人“绝不漏税”并不意味着他们轻易地就交出不必要的税款。也就是说，他们绝对不会被人任意征税的。这是由他们的精明的经商头脑决定的。犹太商人在做一笔生意之前，总是要首先经过仔细考虑，是否划得来，先大概算出在除去税钱以外，他们能获得多少纯利润。

一般商人在算利润时，总是把税钱算在里面。例如，中国人说获利 20 万，那其中一定包括税钱在内。而犹太人的利润则是除掉税钱的净利。

“我想在这场交易中，赚 10 万美元的利润。”

当犹太人这样说时，他所讲的 10 万美元利润中，绝对不包括税钱。那么如果税钱为利润的 50%时，犹太人就必须赚取中国人所说的 20 万美元的利润了。

如果说在“绝不漏税”上，犹太人有股“傻”劲，那么计算除去税钱的利润，这实在是太合乎犹太人精打细算的风格了。其实说：绝不漏税，犹太人傻，也不合乎道理，下面来看这个例子。

某国人到海外旅行，由外地回来时，暗带钻石，企图不通过纳税入境，结果被海关查出扣留。几乎遭受没收的损失。

犹太人听到这种情况时，大为惊奇，何不依法纳税，堂堂正正地入境！钻石的输出费，一般最多不会超过 7%，如果照纳输入费，堂堂正正地进入国境，那在国内再把钻石出卖时，只要设法提价 7%就可以了，这样简单的数字计算，谁不会？可见，犹太人的依法纳税实在是一个明智之举。

事实上，犹太人表现出来的并不仅仅是明智。因为他们也知道，依法纳税而不漏税，这也需要一笔很大的税款。要是可能，谁不愿意自己多赚点钱，少交点税。为了减轻“税金”，犹太人不像一般“聪明”人那样去逃税，而是想出其他绝妙的“为自己减税”的办法。

十三、犹太商人的效率观

□第克替特时间

当你走进才能卓越的犹太人的办公室后，在他的办公桌上，你是看不见有“未决”的文件。

犹太人的时间观念极强，他们绝对不愿浪费时间。办公桌上的待批文件，有相当一批是极其重要的。积压文件，有时会耽搁了重大事情，是变相地浪费时间。这种积压文件的作法对犹太人来说，当然是不可取的。

对商人来说，这些文件尤其重要。这些文件有商业往来的信件、商业函件等，它可能是提供商业信息，或是请求商业往来，或是有关商品交易等等。每个信件，都包含着一条信息，给商人提供赚钱机会。如果把这些急待回答的文件积压在办公桌上，过一段时间后再来处理，很可能此时已晚，因为对方的时间是宝贵的，当他迟迟等不到消息时，他便断然放弃，另觅合作伙伴去了。如果是这样，你岂不是白白失去了一个赚钱良机，当你醒悟时，机会已经从自己的手中逃走了。你后悔莫及！

犹太人很清楚这点。所以，他们对自己手中的文件都极其重视。

在犹太人的上班时间里，有专门安排了处理文件时间。他们一般是把上班后大约一个小时的时间称为“第克替特（DICTATE）时间”，即处理文件时间。在这段时间里，将昨天下班到今天上班之间所接到商业函件的回信，用打字机打好发出去。在这段时间里，是不让外人打扰的。这样才能集中精力处理这些文件，以求高质量高效率。如果受人打扰，就会影响速度和效率。因此，无论有多么重大的事情也是无法会晤的。在犹太人之间，“现在是‘第克替特时间’”这句话，是一般公认的用语，意思当然是“谢绝会客”。

犹太人将“马上解决”作为座右铭，所以，他们特别注重“第克替特”时间。在他们看来，拖延昨天的工作，是最可耻的事。

在犹太人之间，他们把堆积“未决”文件的人认为是无能力之土。所以，当他们一走进办公室，瞅一眼办公桌上的文件，便可断定那个人的能力如何。在他们看来，一个连文件都不能够及时处理的人，还能谈得上什么能力，肯定是无能之辈。因为犹太人求的是全面发展的人才，商人不仅会经商而且还要有渊博的知识和较强的综合素质，如果缺少这些，是绝对当不好一名商人，赚不了大钱。

□精通外语

精通外语，是犹太商人赚大钱的又一个基本条件。如果你与犹太商人打交道，你便会惊诧于他们的外语水平，流利的口头表达能力，深邃的理解力。这正是贸易谈判中不可缺少的能力。

国际商业谈判中，如果不懂外语，是要吃大亏的。例如，在犹太人常用英语中，有“NIBBLER”这一词。它是从动词“NIBBLE”中产生的，“尼布”本来字义是钓鱼时，表示鱼食鱼饵的情形，鱼食鱼饵的情形有两种结果，不是将鱼饵吃掉逃走，就是被鱼钩钩住。吃掉鱼饵逃走的鱼为“尼布拉”。在犹太人的生活中，把“尼布拉”的意义引申，以此来比喻那些“吃掉鱼饵而逃走”的商人。这是犹太人的英语中词义，在日语、汉语中，就无法有相同的语言来表示这一意思了。那么只懂得汉语的中国人，就无法理解“尼布拉”的意义。所以必将遭到“尼布拉”巧妙地吃掉鱼饵而逃走，反过来，中国商人也不习惯当“尼布拉”，只有白失鱼饵的份了。

犹太商人却不是这样。他们懂得外语，至少有两门外语。这是他们周旋于世界各地的需要。犹太人对一切事物，除用本国语加以观察研究外，并用外国语，从不同角度作广泛的理解，所以，他们对事物的认识较深刻，这也是知识渊博的一个原因。

对掌握外语的高要求，熟知多种外国语言的犹太人，在贸易谈判中，对谈判内容的判断当然可以达到快速而正确。在国际贸易谈判中，犹太人的判断迅速正确是令人吃惊的。

犹太人学外语的原则是多多益善。其中有一门是英语。英语是国际中被广泛运用的语言。国际间科技文化、科技交流或政治活动，一般是利用英语进行。

能讲一口流畅的英语，是赚钱的第一条件。英语之所以运用广泛，除了因为英、美等以英语为母语的国家是世界强国外，主要的原因是英语比较简单易学。它是由 26 个字母的拼凑而成的一种语言，没有汉语繁杂的书写，也没有像汉语似的有数不尽的同音多义字等。任何一个人，只要想学，都是能学好的。既然其他的语言能学会，如果英语学不好，那就奇怪了！

每个犹太人，都会说一口流利的英语，所以他们在世界“流浪”时，畅通无阻。犹太人钱包里的钱，有一大部分应归功于英语。没有英语，他们就难行，还谈得上赚钱吗？

□三天喝一次的酒就是金

犹太人并不是一个禁欲的民族。犹太人认为酒是一种很好的东西，这一点和中国人的好酒、品酒有类似之处，“犹太法典”上写着：“早晨的酒是石头，中午的酒是红铜，晚上的酒是白银，三天喝一次的酒则是黄金。”犹太人对饮酒都很有节制，因此我们很少看到喝得烂醉如泥的犹太人。

犹太人很少喝到醉得不醒人事的程度，在犹太文学中，也几乎没有出现过这种人，但是酒和犹太人之间，却有着密不可分的关系——小孩子从小就清楚葡萄酒的味道，安息日时酒是不可或缺的欢悦之一，此外，圣经上也不断反复说明酒的功用，还时常用酒来比喻快乐的事情或丰饶的物产。

“犹太法典”说：“饮酒适量，可以促进头脑的灵活。”但是，这本书也同时告诫我们：“饮酒过度会失去智慧。”长久以来，许多拉比们都承认，酒对人类而言，是一种美妙无比的药物，只要有酒的地方，就可以少用许多药物。

拉比·以色列说：“酒能开心，使人舒畅。”

贤人们一面介绍酒的乐趣，同时也告诫过饮之害。

夜晚一到，其他民族的多数人都喝得醉醺醺，但是几乎所有的犹太人，都能在适度的饮酒之后，翻开书本来充实自己，或是倾听优美的音乐，来松弛一天紧张的生活。

“犹太法典”说：“人死后，站在神的面前时，神讨厌那些规避他所赐予快乐的人。”

拉比们认为禁欲是拒绝神所赐予的快乐，所以来世必定受罚，这种说法虽然有点自圆其说的味道，但是这的确也是犹太人享受人生的一种表现——犹太人认为任何乐趣或工作都要适度，而不可过分。

有一则笑话是这样的：有三个人一同去吃饭，这三个人是天主教神父、新教牧师，以及犹太教的拉比。

他们点了一条很大的鱼，不久，厨师烧好了鱼，便叫跑堂端到他们面前，

三人各自用自己的话做了餐前的祈祷。

天主教神父说：“罗马教皇是教会的领头人物，所以我应该吃鱼头。”说完便把鱼切成两段，将鱼头部分放进自己的盘子里。

接着，新教牧师说：“我们掌握了最后的真理，所以我应该吃鱼尾。”说着他将有尾巴的后面一段，全部装进自己的盘子里面。

这时，留给犹太拉比的，只剩下酱酒和少许的蔬菜，他不甘示弱，一面说出一番大道理，一面将酱油和蔬菜统统装进他的盘中，他说：

“犹太教最忌讳两极端。”

这个小故事说明犹太人的处世术——他们不愿意走极端，而重视平衡，这是一件值得大家记忆的事。

任何事都要适可而止。有时人们难免会疯狂一番、脱离轨道，但是一定要保持住最低限度的均衡。

对寻求禁欲生活的人来说，酒类以及其他各种乐趣都是罪恶的。

假如人类所具备的只是“坚强”，而没有其它，则对人类作任何严格的要求都不为过；但是只要是人，都会有脆弱的一面，也是因为如此，才会显现出坚强的那一面。因此，表现适度的脆弱是理所当然的。

虽然如此，人们却并不奖励脆弱，只是一定限度的虚荣、贪婪，以及怠惰，是应该被允许的。一个人如果老是紧张兮兮，他绝不会活得很快乐，所以我们不该一味地嫌弃脆弱，不如考虑一下，要容许脆弱到哪一种程度？这才是较切合实际的观念。我们甚至可以说：“或多或少的脆弱是健全的！”

□养成勤勉的习惯

东欧的犹太人有一句谚语：“成功和失败都是习惯。”这实在是一句发人深省的话。勤勉和成功是互为表里的：人们常常听说有很多人因为勤勉而成功，但却很少听到懒惰却成功的人。虽然勤劳并不一定能获致成功，但是无论如何，人们都要辛勤工作，因为这是导致成功的最基本条件啊！

中国有“瞎猫碰上死耗子”及“不劳而获”等俗语，但是这已经不再适用于今日社会了。“犹太法典”也说：“最痛苦的工作便是无工作”。

成功的背后定有辛苦。想想远古的人们吧！想升火，就要花很长的时间去摩擦木头或石头：想要吃果实，就要爬到很高的树上去摘。圣经的“诗篇”有两句话：“流泪撒种的，必欢呼收割。”“那带种流泪出去的，必要欢欢乐乐的带禾捆回来。

勤勉或懒惰很少来自一个人的本性：很少有人一生下来就是辛勤的工作者，也很少人是天生的懒惰虫，大多数人的勤勉或懒惰都是习性所致；此外，孩童时期的家庭环境，以及所受的教育，也都有很大的影响。

如同水往低处流的特性一样，人也有尽量回避痛苦，而走向快乐的天性。

勤勉有两种：一种是外力强迫的勤勉，另一种是自己自愿的勤勉。在人们都很贫穷的那个时代里，大家为了生活，不得不咬紧牙关，辛勤的工作——他们在劳动条件非常恶劣的环境中，从事长时间的机械性劳动，因为如果不如此的话，便无法维持生活。

如果是外力所强迫的勤勉，是永远无法获得成功的。中国大陆和东南亚各国的农民，必须长时间从事田里的工作，那些劳动量多得使文明国家的人们听了都会打寒颤。但是，辛勤工作的结果，并没有使他们的生活获得改善，这是因为那些辛勤是由于外力强迫之故。

薪水阶级的人唯命是从，奋力工作，甚至加班，这是外力所强迫的劳动；

一旦外力消失，这种勤勉就会荡然无存；主妇的忙于家事，也是由于外力所逼。到了后来，薪水阶级的人退休了，便赋闲在家；儿女长大独立后，主妇便整天无所事事，木然不知所处。

自愿的辛勤，较易产生出自己的东西，而逐步培养自己，久而久之，就能确立一个完完整整的自我。

《金钱魔杖——现代犹太商法》

犹太人经商实战

契约一旦签订，犹太商人不但自己遵守，也要求对方严守。因为犹太人认为契约是与神的约定。

□“世界商人”誉满全球

犹太商人以其独特的经营技巧及众多的商家富甲天下之状，摘取了“世界商人”的桂冠，引起了世代经济人士的关注和研究。

远古时代，阿拉伯商人曾一度征服全球，以其“厚利多销”的经营原则赢得了市场。那时候的阿拉伯商贾纵横世界，足迹遍及地球每一个角落。他们有一个来自沙漠的观念，认为在沙漠里得到一杯水是非常难能可贵的，而第二杯水更是贵重得多了，因此它往往要比第一杯水价格高出数倍乃至十多倍。

阿拉伯商人的经营技巧，虽然在今天已显得不那么突出了，但它至今仍被商界传颂，被人们称为世界四大经商民族优秀技艺之一。为什么阿拉伯商人那种与“薄利多销”经营原则格格不入的手法都能成功呢？这与远古时代的市场处于生产导向阶段有关，换句话说，那是“卖方市场”，产品供应尚未能满足人们的需求。再加上阿拉伯民族历史文化悠久，他们商品意识比别的民族强，他们运用这一手，征服了许许多多的竞争对手，占领了许许多多的市场，使阿拉伯商术名扬四海。

但是，随着时光的流逝，商品经济的发展，印度人经商术、华人经商术、犹太人经商术脱颖而出，逐步在世界商海中独树一帜，破浪前进，形成了古今中外闻名的“三大经商术”，被称为世界级的商法。

犹太人的经营术最富于个性，如注重契约和律师、富而不奢、巧选目标、时间观念、只信自己等等，其思维方式与众不同。为什么犹太商人特别注重契约呢？据说“契约”一词起源于圣经的旧约，指“契约”是“人和神之间的一种约定”。旧约上的故事大都是描写因为违约而遭天谴的事情。这也使得欧美的大多数人都非常重视契约。犹太人与别人做生意，一旦双方达成共识，就必须订立契约，这就决定了双方在契约上的义务关系。所以在订契约时，犹太人非常慎重，逐条推敲，与对方讨价还价，尽可能考虑到交易上可能发生的一切意外情况，并且要聘请律师严密审定，以确保自己的权益。

大财阀罗思柴尔德正是犹太商家的杰出代表，他的始祖名为梅耶·亚莫夏，少年时在另一成功的犹太商贾奥片·海穆处当学徒。后来自立门户经营古董店，以贵族巨贾为推销对象。在 18 世纪后半期至 19 世纪的动乱期间，因善于应变和经营，获得了巨大的盈利。他的经商手法可以说是犹太商人的典范，他的座右铭把犹太商人的思想表露得淋漓尽致。

“塞满钱包并不是十全十美。但是钱包空空如也却是不可原谅的罪恶。”

“有钱并不是坏事，也不会被钱诅咒。要知道钱会祝福人间的。”

“金钱会不断提供机会给你。”

“金钱会给好人带来喜讯，使坏人更倒霉。”

这就是犹太商人的金钱观念。为了赚钱，可谓用尽千方百计，绞尽脑汁。如果不是这样嗜钱如命，犹太巨商怎能形成呢？

在拿破仑时代利用资金与情报及天生的智慧，纵横英、法等欧洲各地，

积蓄了巨额财富的梅耶·亚莫夏·罗思柴尔德，于产业革命开始后摇身一变成为新时代的企业家，不惜投入全部资产设立银行，开始做股票买卖，投资于刚崛起的铁路、矿业等大项目，将 5 个儿子安排到伦敦、维也纳、巴黎、法兰克福、那波里等欧洲各大都市定居，让他们就地创业，构成彼此呼应的紧密体制，开创了世界第一个跨国公司的先河，形成了世界第一的大财团。经过 200 多年的日日夜夜，至今在巴黎、伦敦的罗思柴尔德财团仍保持着相当的财力和经营能力。当今美国人流行一句话：“ 美国的钱装在犹太人的口袋。 ”此说法在某种程度反映出犹太商人盈利的本事。

□卢宾创设连锁店

卢宾（David Lubin）1849 年出生于俄国加利西亚，父母均是正统的犹太人。1853 年随家人前往英国，两年后又移居美国，从此全家定居美国，入了美国籍，成为美国犹太人。

卢宾是在纽约东区长大的，由于家庭生活不富裕，在 16 岁那年不得不随着当时的大潮流，离家到美国西部的加利福尼亚州去淘金。历尽千辛万苦没有挣到多少钱，后又转到亚利桑那去淘金，仍是挣不着几个钱。善于观察和思考的精神使他发现，在矿区经营小买卖会比淘金更能赚钱。他想，千千万万的来自四面八方的淘金矿工，他们离乡别井，终日在矿区淘金，远离城市街道，没有家人照料，大家必然需用各种日用必需品。于是，他放弃了淘金工作，做一些小食品的贩卖生意。果然不出他所料，生意满不错，使他赚了一点钱，比那些辛辛苦苦的淘金者优胜得多。

随着淘金热的逐步冷却，卢宾早就考虑把自己的生意逐渐转向人口密集的市内，他很快在加州的萨克拉门托市开设服装布匹商店，后来改行经营首饰珠宝业务。不管经营何种业务，在卢宾的有效管理下，都取得较好的业绩，他逐步积累了一些资本。

卢宾经过几年经商的实践，深入市场调查研究，发现商店的经营作风既不利于自己业务的发展，又使顾客对商店诸多猜疑，影响了消费者的购买行为。最明显的是售价变化莫测，各店不一，没有一个比较标准。针对这种普遍现象，卢宾反复思考。他想，如果有一种能突破这种困扰的经营方式，相信会赢得顾客和市场的。

在犹太人的经商智慧策划下，卢宾终于研究出一种经营方式，叫“ 单一价商店 ”，并于 1874 年在萨克拉门托市开业，商店取各为大卫·卢宾单一价商店。所谓“ 单一价 ”即对每种商品的售价固定在一个价格出售，并采取明码标价，让顾客一目了然。由于卢宾这种经营方式货真价实，一扫当时的商业的欺骗行为，赢得了广大消费者信誉，因此，生意极为兴隆，把远近的消费者都吸引过来了。

卢宾这一经营方式的出现，给美国商业系统方面带来了一场大变革，从此为超级市场的出现开创了先河，很快流行于全美国乃至全世界。

卢宾在“ 单一价商店 ”的经营获得成功后，市场需求量逐大，于是他又考虑新的突破。他想，“ 单一价商店 ”之所以生意好，是因为本商店商誉好，故连远客也招来了。但这样长此下去会失去远客的，自己应该送货上门，稳住各地的远客。如此循环滚雪球，生意就可以越做越大了。基于这种构想，他不久在旧金山、洛杉矶等市开设“ 单一价商店 ”分店，结果生意同样兴旺。这样，“ 连锁店 ”经营方式又出现了，卢宾又成为这种行业先驱，这种新型经营法很快流行于世界各地。卢宾由于经营得当，10 多年时间使他成了大富

豪。

□哈同在中国的经营术

哈同（Silas A.Hardoon）是犹太人，1848 年出生在伊拉克巴格达的一个小职员家。

哈同自己创业之初，是以经营洋货买卖为主的，其公司取名为哈同洋行。由于洋货在中国市场上相对比的竞争品不是那么多，消费者较难“货比三家”，为此哈同获取的高额利润亦神不知鬼不觉。几年时间，他赚了许多钱。随着资本的增多，哈同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者获得，所以他把价钱压得很低，卖主不得不就范。他将低价买入的土地租给别人造屋，到一定的年限后收回，这样连房产也归他所有了。另外，他自己也投资建造大楼、住宅供出租，从中获得惊人的利润。

在本世纪初期，上海市的洋场市面还是以南京路至河南路以东一段为中心的，当时河南路以两仍是很偏僻和荒凉的。哈同看中了河南路以西这片未开发的土地，预见那里将会繁荣起来。于是，他大片地收买下这片土地（即南京路从河南路至西藏路之间的地皮）。1885 年中法战争，法军在安南连连战败，法国的主战内阁被迫总辞职，上海租界洋人唯恐中国朝野收回主权，纷纷逃离中国，房地产价一泻千里。有眼光的哈同当时还未独立经营，他建议他的老沙逊洋行老板乘机购买地皮，果真像他预见，他的老板赚了大钱。原因当时清朝政府胆小怕事，签订了丧权辱国条约，洋人又卷土重来上海，房地产价迅速回升，该行仅地产一项获利 500 多万两。哈同那时也买入一片土地，后来建成别墅爱俪园（俗称哈同花园），占地 200 多亩，是旧上海的第一大园，该园现为上海展览中心。

哈同有了一定资本后，大搞土地和房产经营，甚至从事鸦片贩卖，使得他获得巨额暴利。随着财势的增大，他兼任法租界公董局和公共租界工部局的双料董事，又是租界法院陪审官，并被英国封为爵士。几十年时间过去了，哈同变得财雄势大，成为旧上海市数一数二的大富豪。到 1931 年去世时，遗产仅不动产部分，就有土地 460 多亩，房屋建筑 1300 多所，遍布上海市房地产价格高昂的地段。

哈同在上海的近 60 年的经营生涯中，从中国赚取了巨额财富，客观他说，他亦为中国的民主革命事业、文化教育事业乃至上海市的建设出过一定力量。如资助蔡元培、章太炎在国难之际办爱国学社、创办仓圣明智大学，出资 60 万两银子修建南京路，刊印“学术丛书”、“艺术丛书”，不惜巨资雕版工程浩大的《大藏全书》8416 卷等等，这些都是犹太人的欲擒先纵的致富法表现。

□亚伦的放债术

犹太人的生意经中，有一招是善于放债，从中获取高利率，赢得丰厚利润。犹太人放债致富者甚多，这里不妨介绍一位叫亚伦的放债人。亚伦（Aaron of Lincoln）出生于 1123 年，是一位正统的犹太人。少年时期在法国生活、读书，到青年时移居到英国，然后在英国开展他的放债经营业务。

亚伦刚移居到英国时是没有多少本钱的，他靠打工积蓄了一点钱后，自己独立做些小生意。由于生意的发展，他需要资金作周转，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，往往比商业经营获得的利润相差无几。他想，自己开钱庄放债不是比经营商品更易获得利润，风险也更少吗？从此，他开始谋划自己从事放债业务。

放债者的首要前提是本身要有充足的资本，亚伦自有的资本十分微薄，怎能实现宏愿呢？犹太人总是靠头脑去解决难题的。亚伦在经营商业中，逐步抽出有限的资金及盈利放债给一些急需钱用的经营者和生产者，获得比单一商品经营更好的效益。有不少人急于等钱用，宁愿借贷 1 个月付 20%的利息。这样，等于 100 元放贷 1 年，可获得 240%的回报率，这比投资做买卖更为赚钱。亚伦就是盯着这样机会，把他的有限资本大量投入这种高利贷的经营，他的资本如滚雪球一般，愈滚愈大，没几年时间，他成了伦敦有名的放债人，成为远近闻名的财主。

亚伦从放债经营起家，后来甚至把英国王室作为放债的主要对象，英国的贵族、教会也是他的主要客户。英国很多教堂是他放贷兴建的。如西多会教堂、林肯大教堂、彼得伯勒大教堂等是他出资兴建的。同时，他通过放贷在伦敦兴建了大批住宅，从中获取较高的利息回报。

亚伦活了 63 年，到 1186 年去世时，他的财产多得不计其数。英国王亨利二世早就盯着亚伦的财产，当亚伦死后不久，即宣布他的财产全部归英王室所有。当时亚伦的财产有一艘船那么多的黄金和珠宝，一批教堂、住宅建筑物，另有放债未收回的 15000 英镑。且不说黄金、珠宝和建筑物的价值，就是那 15000 英镑，在 800 多年前是十分高值的，当时英王室全年的收入也只不过 10000 英镑左右。可见，亚伦的财产比英王室还多。当时英王室为了收回亚伦这笔巨大放债款，专门成立一个亚伦资金特别委员会，组织大批人做收债工作。1187 年，英王将亚伦的黄金、珠宝装满一艘轮船，以作为对法国腓力二世的战争中使用，但天有不测的风云，这艘满载珠宝、黄金的轮船却在英吉利海峡沉没了，亚利这笔遗产也随之失落。

尽管犹太人亚伦的财富没有世代传下去，但他通过放债经营，急速成为 12 世纪英国最富有商人的故事，至今流传在英国及犹太生意经之中。

□罗思柴尔德金融发迹

世界闻名的罗思柴尔德家族，（The Rothschid Family）是近代欧洲最著名的犹太金融世家，对欧洲经济史、政治史产生影响达二百多年。

根据哥伦比亚《万花筒》一篇文章介绍说：“犹太人罗思柴尔德的财产有多少，没有人知道（一般的推测在 100 亿美元以上）。但是，他家要是一咳嗽，全世界的银行会感到嗓子痒痒。”在二百多年的欧洲历史中，“他们支持国家的头面人物，撤换或任命一届政府，都是易如反掌的事。”

迈耶·阿姆谢尔·罗思柴尔德出生于 1744 年，他在德国长大，曾当过银行小职员。他有犹太人那种勤学动脑的精神，再加上深谋远虑，从当银行小职员开始，就处心积虑地学习金融知识，注视银行的各环节工作的运转和金融市场行情的动态。他结婚后生下 5 个儿子：阿姆谢尔·迈耶，萨洛蒙·迈耶，内森·迈耶，卡尔·迈耶，詹姆士·迈耶，迈耶父子在银行打工时，由于工作卖力和业绩出色。逐步被提升为高级职员，这样，他们家庭积蓄了一些钱财。几年后，迈耶等待已久的时机到了，他注意到在法兰克福市有一家小银行的老板由于种种原因，要出让他那家银行。于是，迈耶父子将全家的资财倾囊而出，承接经营这家坐落在莱茵河畔的小银行。迈耶父子凭着他们在银行当职员时学习到的知识和管理经验，加上犹太人的经商才华，这家银行业务发展迅速，迈耶开始富起来了。

1789 年至 1815 年法国大革命和拿破仑战争期间，迈耶父子抓住这个战乱的机遇，大力拓展银行业务，同时开展重要物资的经营。迈耶经过精心的

策划，决心和长子阿姆谢尔·迈耶坐阵法兰克福的总部，派三子内森·迈耶到英国伦敦开设分行，五子詹姆士·迈耶到法国巴黎开展银行和生意业务，二子萨洛蒙·迈耶到奥地利维也纳建立家族银行，四子卡尔·迈耶则到意大利的那不勒斯开设办事机构。这样。罗思柴尔德家族银行及商业机构一下分布在欧洲的主要国家了。他们分别利用所在国的经营之便，向交战国的王公贵族提供战争所需的贷款，从中获取较高的利息。同时，他们分别在所在国贩卖、走私棉、麦、军火等急需物资，赢得高额利润。此外，还办理英国与欧洲大陆之间的国际汇兑，业务十分兴隆。战争结束后，罗思柴尔德家族除了在欧洲各国继续开设更多的分行外，还开展各类贸易活动，特别着力于经营政府有价证券、工业股票及保险业，并直接参与多国的铁路的修建投资，煤炭的开采，钢铁和有色金属的大规模投资，继而在石油开采方面占有重要地位。该家族的投资均是在欧洲经济发达的国家，对这些国家的工业革命起了很大的推动作用。当然，其家族的财产也与日俱增，左右着当时欧洲几个主要国家的经济命脉。

罗思柴尔德家族第一代是白手起家的，当迈耶还是个年青人时，他从学徒做起，又当过银行小职员，克服了一个异国他乡人的语言和生活习俗的困难，又排除了没有家底的资本障碍，艰苦创业，在金融界取得了惊人的成功。该家族第二代也承秉父辈的创业精神，当他们长大成人后，为了家族的事业发展，分别离乡别井，到别的国家去开设跨国公司，长期在那里艰苦创业。迈耶·阿姆谢尔在创业中总结出法宝，为家族企业制订出“联合经营各类业务”和“不追求额外利润”两条指导原则，对保持家族企业长盛不衰起了很大作用，并成为该家族世代相传的经营宗旨。

罗思柴尔德家族的发迹，充分体现出犹太人的经营之道和生活特性。从其第一代、第二代乃至第三、四代，一直恪守艰苦创业精神。第一代人白手起家的艰巨性是人所共知的，第二代人已有雄厚的家底了，甚至说是大富豪了，但其五个儿子不是满足于现状，没有像西方人那种沉于游乐的习性，相反，却各赴其他国家去开创新的事业。另外，罗思柴尔德家族是犹太人的民族传统的典型继承者。该家族如多数犹太人一样，其通婚通常在堂表亲属之间，或起码婚姻双方都是犹太人。这样，尽管家族支系庞多，但世系后嗣始终保持着较强的凝聚力，对经营或合作，有一种相互支持力量。此外，罗思柴尔德家族与其他发迹的犹太富豪一样，在各地经商中十分注重与当地官僚保持密切关系，有时不惜代价做好这方面工作，这也许是一招成功的秘决。他们家族中有被英王授予勋爵的，亦有当法、奥政治家的。

□顾客不满意保证退款

罗森沃德（Julius Rosenwald）1862年出生在德国的一个犹太人家庭，少年时代随家人移居美国，定居在伊利诺伊州斯普林菲尔德市。

罗森沃德的家境不大好，为了维持生活，中学毕业后，他就到纽约其叔父开办的服装店当跑腿，做些杂工。罗森沃德从年幼时就受犹太人的教育影响，确立了艰苦奋斗精神。他确信凡人皆有出头日，一个人只要选定了目标，然后坚持不懈地往目标迈进，百折不挠，胜利一定会酬报有心人的。罗森沃德本着这种精神，十分卖力地干了几年杂工和小店员，学会了服装商店的一整套经营，并积蓄了几百块钱。

“我要当一个服装老板”。这是罗森沃德的奋斗目标。为了实现这个目标，他除了在工作中留心学习和注意动态外，把全部的业余时间用于学习商

业知识，找有关的书刊阅读。到 1884 年，他自认为有些经验和小小本金了，决定自己开设服装店。可是，他的商店门可罗雀，生意极不佳，经营了一年多，把多年辛苦积蓄的一点点血汗钱全部亏光了，商店只好关门，罗森沃德垂头丧气地离开纽约，回伊利诺伊州去。

痛定思痛，罗森沃德反复思考自己失败的原因。最后，他找出了原由：服装是人们的生活必需品，但又是一种装饰品，它既要实用，又要新颖，这才能满足各种用户的需求。而自己经营的服装店，所进的货是跟随别的服装店的，没有自己的特色，也没有任何新意，再加上自己的商店未建立起商誉，没有销售渠道，那注定要失败的。

针对自己出师不利的原因，罗森沃德决心改进，他毫不气馁继续学习和研究服装的经营办法。他一边到服装设计学校去学习，一边进行服装市场考察，特别是对世界各国时装进行专心研究。一年后，他对服装设计很有心得，对市场行情也看得较为清楚了。于是，决定重振旗鼓，向朋友借来几百美元，先在芝加哥开设一间只有 10 多平方米的服装加工店。他的服装店除了展出他亲自设计的新款服式图样外，还可以根据顾客的需求对已定型的服式改进，甚至完全按顾客的口述要求重新设计。因为他的服装设计款式多，新颖精美，再加其灵活经营，很快博得了客户的欣赏，生意十分兴旺。两年后，他把自己的服装加工店扩大了数十倍，改为服装公司，大批量生产各种时装。从此以后，他的财源广进，名声鹊起。

随着服装业务的扩大，罗森沃德拓宽业务的经营范围，20 世纪初，他集中起自己的财力，购下西尔斯——娄巴克公司的 25%股权，此举震动了芝加哥工商界，他成为美国这家大公司的大股东。1910 年，罗森沃德继西尔斯之后，出任该公司的总经理。在他的主持下，该公司在经营管理上进行重大的改革。他率先在美国企业内建立职工储蓄与分红制，即在每位职工的每月工薪中扣下约 5%左右，储蓄在公司内作为入股，这样，每位职工都成为本公司的股东，年终可享受本公司的经营成果，获得分红。

西尔斯公司的职工持股办法，大大提高了职工的工作积极性和创造性，使该公司的营业额和经济效益显著提高。1925 年，罗森沃德成为该公司的董事长，他继续探索怎么拓展本公司的业务。在他的领导下，西尔斯公司又推出新的经营管理法宝，推行“顾客不满意保证退款”的经营方式。这一方式出台时，公司内部有很多人极力反对。他们认为这种经营方式简直是自找麻烦，那些存心不良的顾客会千方百计找借口要求退款的。这样必然导致公司经营亏蚀。商界的同行则讽刺罗森沃德发了疯或欺骗顾客，绝不可能兑现“不满意退款”的。

罗森沃德却力排众议，给公司的中上层管理人员反复解释和分析自己的想法，大家认识基本一致后，立即推出，并大张旗鼓地开展广告宣传。结果，这一经营方式比预料更要成功，公司的营业额倍数增长，退款的现象却比以前还少，故盈利更多了。为什么会有这种结果呢？这正如罗森沃德所预料的：西尔斯公司率先推出“不满意退款”，必然引起广大顾客的关注和各界的评论，这样，本公司的知名度就会迅速提高。同时，老客户会更忠于本公司，新的客户定会跃跃欲试，探测一下西尔斯公司是否守信用。那么，本公司的生意肯定会增加。另外，本公司既然讲出了保证“不满意退款”之话，迫使全公司破釜沉舟，把好产品质量关，以免造成顾客的不满。正因如此，这一经营方式的出台反而使公司退款比以前更少了。

西尔斯公司推出的“顾客不满意保证退款”经营措施后，赢得了广大消费者欢迎，该公司和罗森沃德本人也因此发了迹，这种经营方式后来被美国众多公司广泛采用。

罗森沃德发财以后，热心慈善活动。1917 年设立罗森沃德基金会，他捐出巨资提高黑人教育水平，在美国南方 15 个州兴建学校 5337 座，为 70 万黑人儿童提供接受教育的场所。此外，还捐资兴办了一批工业科学馆、医院和娱乐场所。他的慈善活动赢得了美国人较高评价，这又促进了他的经营业务发展。1932 年，罗森沃德去世。

□施特劳斯经销术

施特劳斯（Nathan Strarus）1848 年出生于德国的一个犹太人家庭，小学尚未读完，就随家人移居美国，在美国南方落户。由于家庭生活困难，到美国后仅读完初中一年级，不得不辍学而到社会谋生。当他 14 岁那年，他从南方来到纽约，在一家商店当童工。

施特劳斯虽然读书不多，但他在家里深受犹太传统教育影响，从幼小的时代起，心灵已播下了人生奋斗的种子。他懂得犹太民族受迫害了二千多年，长期来失去家园，寄人篱下生活，如没有一技之长是难以生存的。为此，他像绝大多数的犹太人一样，通过学好文化，掌握技术入手，开创自己的事业。有了这样的目标和意志后，就有各种坚韧不拔的毅力去克服各种困难，就能想出各种办法去开拓生存和发展的道路。这就是俗语所讲的“天下无难事，只怕有心人”。施特劳斯是位有心人，而且是一位有决心和恒心的强者。他 14 岁开始当商店童工，不怕辛苦和低下，白天勤奋工作，晚上自修文化。

施特劳斯由于勤于工作，善于学习，做每件事十分利落，老板很赏识他。首先把他从杂工转为记帐员，后来又让他当售货员、售货部经理，直至最后任他为公司的经理。经过 20 多年在商店的各部门工作，他对商店零售工作非常熟悉并深有体会。同时，他对市场了如指掌，懂得市场发展和变化的规律。此时，还与各生产企业有了密切的联系。 20 多年的工作，特别是后 10 年的任商店经理职务，使他个人有了一点资金积蓄。此外，他认为时机已到，于 1896 年与其兄集资开设自己的小百货店，取名为“梅西”（Mays）。由于施特劳斯早就是零售商店的能手，并有了广泛的供货和售货的渠道，所以，梅西百货公司开业后，一切很顺利，生意发展很快。几年时光，梅西发展成为一个中等百货公司，并有了一定名气。

施特劳斯是位雄心勃勃的企业家，他不满足于已取得的成绩，决心要把梅西公司办成美国乃至全世界一流的百货公司。他认真研究了当今的市场发展趋势，然后与专家们共同研讨出自己的发展策略。他认为市场至今仍分两种类型：（1）卖方市场（Seller’s market），就是卖方占优势的市场。在生产落后的地区或时代，市场上货物稀少，供不应求，卖方不愁销路，买方没有多少选择余地。（2）买方市场（Buyer’s market），市场商品丰富多彩，供过于求，卖方相互竞争激烈，力求能将自己产品脱手，买方有广阔的选购余地。施特劳斯认为，美国经济发达，美国的市场无疑是买方市场。正是如此，在美国流行“顾客是皇帝”的说法（The Consumer is lang）。

有鉴于此，施特劳斯断定，今天的市场是由顾客来导向的，企业所面临的困难不是如何生产产品，而是如何把产品卖出去。简言之，企业的主要努力集中在市场推销。企业如不能以出奇制胜的方式把商品推销出去，其效益必然不佳，甚至会被市场淘汰。在今天的市场销售工作中，仅靠物美价廉的

策略是不足的，必须以现代市场学的新观念、新办法为武器，运用各种推销学的战略战术，才能进攻退守，因应裕如。为了使梅西百货公司大展鸿图，施特劳斯研订出一系列的销售术（Salesmanship），其销售术的特点是“低压的销售术”，即推销员要站在顾客的立场，为顾客的利益，介绍购某一种商品所带来的利益，引起顾客的购买兴趣。因此，他要求本公司的推销员对商品应有 10 项认识（商品的背景资料、商品的外观、商品的成分、制造的过程、商品的使用、服务性及耐久性、商品的保护和使用、价格及类型、公司的历史及政策、竞争的商品）；推销员要善于对不同的顾客采用不同的策略；要有借机建议推销的本领（建议购买相关连商品、建议大量购买所需商品可省时省钱、建议购买高级商品、推荐本公司正宣传开发的商品、推荐代替商品等，要见机行事）；推销要发掘未来顾客（利用各种现有表册资料、跟踪向公司询问的客人、同类产品的市场调研、与其他行业推销员合作、团体和朋友的介绍、利用展示会、观察推测法等）。

梅西公司随着市场竞争的发展，相继推出了“给消费者赠品法”、“消费者竞赛有奖法”、“赠品积分法”、“新产品实地表演法”、“产品陈列室”、“时装表演”等等推销办法，都有力地促进了各种商品的销售。

施特劳斯谙知企业就是人的道理，推销办法多么好，如果企业的人素质不高，好办法也实施不了或好办法没有好结果。因此，他十分注重对公司员工的培训和教育，对各类员工制订出各种要求标准，经考核合格才能上岗。因而确保着企业销售服务的质量，赢得顾客的满意。

施特劳斯在经营中特别注重公司的形象，为了在顾客中树立梅西公司的商品质量是一流的形象，其经营的各种产品都打上“梅西”的商标。如顾客不满意，可以退款或改换。

梅西百货经过 30 年的经营，由小到大，最终成为当时美国乃至世界最大的一流百货公司，施特劳斯也成为世界级富豪。

□普利策办报致富

俗语说“三十六行，行行出状元”，是指世间各行各业都会有成功者。这说法很有道理，说明市场客观存在各种需求，经营者只要找到一种行业的经营去满足某个层次的需求，一定会获得期望值。

普利策是一位犹太人，1847 年出生于匈牙利，在那里读小学和中学，17 岁时随家人移居到美国生活。美国南北战争期间曾在联盟军中服役。复员后学习法律，21 岁时获得律师开业许可证，开始了他独自创业的生涯。普利策是个有抱负的年青人，他觉得当个律师创不了大业，反复思考和观察把一个有广阔发展余地的行业作为自己的立足点。经过深思熟虑，他确定进军报业界。

普利策既无资本，又没有办报经验，如何能办起一家报纸并能使它赚钱呢？对一般人来说，连想也不敢想的，更没有胆量去这个“大海”游泳、冲浪。但普利策选定了这个目标后，毫不动摇地一步步往前迈进。他想，人生之成功，与其说是战胜别人，不如说战胜自己。一个人要有自己的人生目标，一旦目标确定后，就要树立雄心，战胜一切畏难思想，无怨无悔地往目标攀登，成功总是酬报有志者的。

古希腊物理学家阿基米德说过：“只要给我一个支点，就能使地球移动”。这给普利策很大启发，他决心先找一个“支点”，有了“支点”才去实现移动“地球”的壮举。据此，他千方百计寻找进入报业工作的立足点，以此作

为他千里之行的起步点。经过“跑断腿，磨破嘴”的历程，他找到圣路易斯的一家报馆，那老板见这位年青人如此热心于报业工作，机敏聪慧，勉强答应留下他当记者，但有个条件，以半薪试用一年后再商定去留。

普利策明知老板对自己不那么信任，但仍乐意屈就。他在该报工作后，虚心学习研究报馆的各环节工作，勤于到各地去采访。由于他有较扎实的法律知识基础和较好的文学修养，写出的报导和文章不但吸引广大读者，而且不会引起非议或抨击。老板高兴地提前吸收他为正式职工，第二年还把他提升为编辑。随着他的署名文章增多，影响力扩展，1869 年当选为密苏里州议会议员。1871 年至 1872 年，他牵头筹组密苏里州自由共和党，声望进一步鹊起。

地位和声望常常与经济相关，普利策的收入也开始增多。1878 年他用自己积蓄的钱买下一间濒临歇业的报馆，开始自己独立办报的奋斗工程。他首先把该报改名为《圣路易斯邮报快讯报》，以一个新的名称引起广大读者注意，以图改变该报馆过去的形象。接着，他改革办报宗旨，以经济和社会生活为主要导向，汇集了大量迎合当时美国人普遍关注的消息。此外，他还改革报馆内部的管理工作，裁减一些可有可无的部门和人员，增强广告部的力量。经过三招的改革，该报经过 5 年的经营，成为当时美国颇有影响和最成功的报纸，每年为他赚取 15 万美元以上的纯利润。

随着资本积累的增多，后来普利策又收购了《纽约世界报》，经过他的大刀阔斧改革，这家惨淡经营的报纸一举跃升为全美国最有影响和利润最丰的大报。普利策从此财源滚滚而来，很快成为美国的报业巨头和大富豪，实现了他创业之初的目标。

普利策的发迹致富除了上述的三个因素外，还与他注重大众影响有关。他十分注视企业自身形象，慷慨捐出 200 万美元给哥伦比亚大学创办新闻学院，另外还捐出巨额资金设立“普利策奖金”，以资奖励新闻界和文学界有突出成就者。这些钱的捐出，对社会确有贡献，他的声誉也提高了，相辅相成。

□海夫纳经商致富之道

犹太人经商赚钱是有独到之处的，晓·海夫纳是一个典型实例。这位从两手清风到拥有数亿美元资产和上市股票的发迹者，当然有人说他赚钱有术，甚至称他为“革命先锋”，但亦有人赚钱不义，靠色情招徕顾客。不管上述两大类的评述谁是谁非，海夫纳却货真价实地发了财，他的赚钱手段只能在美国等资本主义国家施展，在我们的社会主义国家是不可取的。海夫纳怎么发迹的？

晓·海夫纳 1926 年 4 月 9 日出生在一个犹太家庭。他的父亲格连当时是美国芝加哥一间铝制品公司的会计，家庭收入不多，生活较为清贫。海夫纳读完中学后不再读书了，当时正是第二次世界大战激烈之时，他应征参军了。1945 年大战结束后，海夫纳于 1946 年 3 月退役。由于当时美国规定持有军方推荐的退伍军人有优先进入大学的权利，海夫纳进入伊利诺斯大学读书。在他大学期间，美国一位姓金的博士发表了关于女性性行为的文章，在社会上引起了轰动。海夫纳对金博士的文章也很感兴趣，从此他经常阅读这方面的书籍。就这样，为他今后创办并因此发迹的杂志《花花公子》打下了基础。事实上，这也是犹太人的一种普遍的特性，即从青少年期间，他们都树立人生的奋斗目标，以后千方百计为达到目标而努力。

1949 年海夫纳大学毕业了，在芝加哥一家漫画公司谋得一职，每周工资 45 美元。由于收入微薄，他仍住在父母家里，甚至结婚后一段时间也如此。在美国，男子一般成人后或参加工作后，都搬离父母家，实行独立生活和居住的，而海夫纳因收入不多，租不起房，只好住在父母家里。

早已确立了奋斗目标的海夫纳在漫画公司工作了几个月后，经过四处寻访，终于找到一家叫《老爷》Esquire 的杂志聘用他，每周工资 60 美元。海夫纳到该公司工作目的“醉翁之意不在酒”，每周多 15 美元对他的生活无济于事，他志在该公司学习到经营手法和熟悉市场。因为《老爷》杂志是美国早年最畅销的书，读者主要是男性，以女性裸照为主要内容。海夫纳从读大学时，就一直是该杂志的读者，他早就希望有朝一日进入该杂志工作。

1951 年，海夫纳已对《老爷》杂志的运作了如指掌了，他要求增加工资不被老板接受，于是决定离开该杂志而自己创业。他决心办一种类似《老爷》的杂志，要与《老爷》争个高低。尽管有凌云壮志，无奈却毫无资本，这使他苦不堪言。加上妻子生下一女，生活负担又加重了，他创业的设想搁置起来了。为了生活，他不得不又到一家儿童杂志做发行工作，此时周薪为 100 美元，生活稍为得到改善。但他却没有放弃自己的打算，他一面工作，一面策划自己的的刊物。

海夫纳从父亲那里借得几百美元，另外从银行贷得 400 美元，凑起来刚好 1000 美元，他决心以这点钱作为自己创办杂志的本钱，办一本名叫《每月女郎》的月刊。由于他吸取了《老爷》的经营之道，加上自己的改进，第一期发行即打响，共销售 53991 本，达到了空前成功，15 个月后，每期卖出直线上升，达 30 万份，海夫纳开始发迹了。

海夫纳在创刊号就采用了惊人的杀手锏，他以仅有的 1000 美元资本，用去 500 美元买下一侦金发女郎的裸照“金色梦”，那是日后大红大紫的女影星玛丽莲·梦露的胴体。众所周知，美国是个号称开放的自由社会，美国人喜好极端，对性强调到令人难以置信的地步。海夫纳的杂志则是以裸照为主的一本画册，迎合了美国社会的潮流和一些国民心理，故不少人愿意掏出几美元买一本看阅。况且海夫纳办的《每月女郎》比已畅销的《老爷》杂志更为“开放”，除了裸体照外，还大谈性的问题。因此，他的杂志一出笼，就成为畅销书。

当海夫纳正要出版第二期的《每月女郎》时，他突然接到《老爷》杂志律师的信，警告他的杂志鱼目混珠，扬言如不将《每月女郎》改名，则要起诉他。海夫纳反复思考后，认为“小不忍则乱大谋”，刊名无所谓，关键是内容吸引读者。于是他低头从命，把其杂志改名为《花花公子》（Playboy）。结果，改名后的杂志更畅销，主要因为美国社会的传统与道德价值当时正在发生变化，《花花公子》正反映了当时的变化。

50 年代初期，在美国是处在被称为“灰色法兰绒”的时代，社会风气比较简单朴实。而被认为受清教徒意识压抑良久的美国青年一代，骤然看到传授性与欢乐的花花绿绿杂志，马上被吸引过去，以后还扩散到中年和上了年纪的人。随着发行量的不断扩大，海夫纳的出版公司由 6 人增至上百人，办公地方也搬到崭新宏大的现代大楼。到 70 年代，《花花公子》杂志达到了发行量的巅峰，每期销量达 650 万册，海夫纳已成为世界闻名的出版界富豪。

到 70 年代后期，在美国已冒出了多种类似《花花公子》的杂志，市场竞争十分激烈，海夫纳的出版公司开始走下坡，甚至出现亏损了。加上海夫纳

年纪已不小了，到 1982 年他把《花花公子》的总裁之位，让给女儿克莉丝蒂继承。他女儿掌大仅后，大刀阔斧改革，首先裁员几十人，接着增设日文版、法文版和中文版。这样既节流，又开源，很快又使该公司扭亏为盈，其股票价格迅速回升。

□福里布尔信息致富法

有人说：“当今是个信息爆炸时代。在这个时代，标志着一个人、一个国家、一个集体财富的多少，不是用金钱来表示，不是用机器来表示，不是用土地来表示，而是用信息来表示。”这种说法，是讲明信息的重要。确实，在科学技术日新月异的时代，信息不但成为企业经营的至关重要的资源，甚至可说是时代发展的金光大道。为此，美国政府最近作出规划，要投资上万亿美元建设所谓“信息高速公路”。其他国家也正在规划建设“金桥”、“金卡”、“金关”的“信息高速公路”。

日本企业界早就十分注重“信息”，不惜投入巨资建立信息网。如三菱商社已在世界 128 个国家建立有 142 个机构，雇请有 700 多位外籍专业人员从事信息搜集和处理工作。它的信息中心每天接到各地发回的电报、电传、传真 4 万多份，电话 6 万多次，邮件 3 万多件。每年的电传、电报、传真和信纸连接起来可绕地球 11 圈。三菱的信息中心时刻与世界各地接通联系，何时何地发生什么情况，它 5 分钟内全可一清二楚。

信息的作用已被各行各业人员所共识，许多人把它作为一种致胜手段。犹太人密歇尔·福里布尔远早时代已运用信息作为经营致富的通道了。

密歇尔·福里布尔是个比利时出生的犹太人，他经营着当今世界最大的两家谷物公司之一，那就是大陆谷物总公司。他的公司在伦敦、纽约、巴黎、芝加哥、拉巴达、苏黎世、香港、悉尼、渥太华、汉堡、布宜诺斯艾利斯等世界几十个城市都有分公司，每个分公司都有他的豪华住宅。他的总公司设在纽约，但他却游住在他各国的别墅。据有关公布资料，他的公司每年总收入超过 25 亿美元，他个人的资产近 10 亿美元，是个世界级大富豪。

密歇尔·福里布尔的公司是靠经营谷物为主的，他的发迹经过可追溯到上世纪初。他的五代前老祖父西蒙·福里布尔是一位小商人，曾在比利时南部的一个小镇开过一间很小的谷物买卖商行。经过四代人的相传经营，这小商行业务量有所扩大，但生意仍停留在比利时，顶多算得上是个中小型商行。密歇尔·福里布尔 29 岁那年，即 1944 年，他的父亲去世了，他继承家业，他当了该商行的老板。

密歇尔·福里布尔是充满犹太人意识的经营者，他接任父辈产业后，采取了与前辈不同的经营方式，运用了现代经营策略，把公司的业务迅速扩展到世界各地。他深请谷物这个产品是面向全球的，只有拓展全球市场，才能不断扩大业务。据此，他先在欧洲各国建立起他的分公司，待实力增强后，又向世界最大的市场美国进军，最后甚至把公司的总部设在美国纽约。到 80 年代初，他的分公司已在五大洲各主要城市建立起来，总共 100 多家，成为一个名副其实的跨国大公司。

大陆谷物总公司能够在 30 多年时间迅速发展壮大，除了密歇尔·福里布尔有一套高超的经营艺术外，还与他高度重视信息有密切关系。自从开始跨国经营后，他就把信息当作企业的生命线。正如大众所知的，在 50 年代通讯主要靠电报、电话，而且当时这两方面的成本十分贵昂。但福里布尔却不惜代价，为了及时掌握各地谷物生产、供应和消费的信息，所有分公司都普遍

应用电报、电话与总公司时刻保持联系。以后有了电传和传真机后，他又率先购置这种最新的现代设备。这些沟通信息的通道都与他分布在世界各地的住宅接通，他游住到任何一个住宅，时刻可与各地分公司取得直接的联系，信息一刻也不会中断。

福里布尔并聘雇有大批懂技术的专业人才，分布在他各地分公司及住宅，随时为他收集、分析来自世界各地的信息情报。他根据各地的不同信息情报，作出决策，就地通过先进的信息传导设备，给相关的分公司发出指令，使其每笔买卖能够恰到时机，不会因错失时机而导致经营失利。据统计，他的总公司每天收到来自他的分公司及情报代理人发来的电报、传真、电传、电话近万次，由一个专门的信息情报部进行分类、处理、分析、归纳，扬粗留精，去伪存真，最后浓缩进电脑，供福里布尔及总公司决策高层人员时刻参考。

福里布尔的公司不仅配备齐全现代先进通讯设备，而且还有一手“绝技”。他以高薪聘请各国情报局的退休人员在其信息情报部工作，他们包括美国中央情报局的退休人员。这些人员既有信息专业知识和才干，又有不少“余热”，十分了解当地的情况。这些人员提供的信息或了解到的情报，对福里布尔决策很有参考价值。如某国某地区发生灾害，此信息到了福里布尔手后，他即会指令他的相关分公司尽快从获粮食丰收的国家或地区组织货源，然后向受灾的地区出售，从中赚取较高利润。又如 1973 年 6 月，福里布尔的信息情报人员猎取到前苏联主席勃列日涅夫将要访问美国的情报后，先人一步飞往地中海岸，与苏联的谷物进口局长在地中海一艘船里洽谈买卖，最后达成一宗数百万吨粮食的交易，从中获得可观盈利。很多同行不明白大陆谷物总公司为何如此神机妙算，岂知奥秘就在这里。

密歇尔·福里布尔靠大量而准确的信息，使其谷物生意兴旺发达。他在各地的公司经常贮存着几十万吨乃至几百万吨粮食，随时根据信息情报情况，把它们运到有殷切需求的市场去，使他每笔交易都赢得较好效果。为了及时将谷物运到目标市场，各公司都配有强有力的运输队伍。如在美国的公司，配有 400 多辆运输汽车和 25 艘专用运输船，时刻枕戈待发，应运输之急。

福里布尔的发迹，是从谷物生意开始的。现在，他已跳出单一经营范围，往各种家禽蛋类、冷冻食品、动物饲料、粮食加工品、皮革生产等多元经营，甚至往金融、证券业务进军。不管哪一行，他都善于运用信息作用而获得成功。如他从信息情报中了解到美国“海外轮船公司要出让一部分股权，经过对信息的分析后，觉得该公司有发展前途，他果断地购入它 14.3%的股权，不到一年就获得股权利润 2000 多万美元。

□保罗·纽曼双管齐下赚钱术

美国荷里活有位著名的影星，名叫保罗·纽曼，他有杰出的演艺才能和先天的强健体魄，风度翩翩，湛蓝的眼睛，浓密的棕发，在银幕上成为男性美的化身。他拍摄了许多影片，如 1956 年的《上帝喜欢我》，1958 年的《漫长炎热的夏季》、《热锌皮屋顶上的猫》，1960 年的《阳台上》、《成功》，1961 年的《骗》等等，其中有不少影片获得好评。他曾先后五次被提名为奥斯卡金像奖最佳男主角。到他 60 岁那年，他在第六次被提名时，终于摘取了奥斯卡金像奖最佳男主角的桂冠，圆了他参加过 40 多部电影拍摄的梦。

保罗·纽曼除了有高超的演技外，还是一个出色导演，他曾导演拍摄过 5 部电影，也执导过电视剧。他导演的《雷切尔·雷切尔》获得了成功，大

受欢迎和赞誉。

保罗·纽曼在电影艺术上的成就，为他赚取了许多钱财，成为一个富裕的艺人。当然，这成果是他多年不懈的努力和对艺术锲而不舍的追求得来的。这位 1925 年 1 月 26 日出生于美国俄亥俄州克利夫兰的犹太人，父亲是一家体育用品商店的小老板。小时候喜欢运动，故长得一副好身材。另外，他的母亲是位音乐戏剧爱好者，小保罗受母亲的影响，也喜欢音乐戏剧。当他上大学时，常参加学生的娱乐活动，有时还登台演出自编自演的小剧目。这样，无形中练就了他的表演技能。大学毕业后，他在父亲的商店工作，有空闲时还念念不忘参加一些业余表演。50 年代初，他的父亲去世了，由他承接管理家庭小商店。他当了小老板后，一如既往，还是热衷于业余演出。后来，他索性把自己的体育用品商店拍卖了，专心致志投身到演艺界。功夫不负有心人，1987 年 3 月 30 日，保罗·纽罗终于以其在《金钱本色》中成功的表演，登上了奥斯卡的最高奖台。

如果说搞艺术应具有天赋，会获得较多人的赞同，但经商是否有天资呢？这就有各种各样的看法了。以保罗·纽曼为例，他的演艺也许有他母亲的基因影响，那么他经商发迹是不是受他父亲的基因影响呢？

且不争论这些基因或天赋问题，保罗·纽曼的发迹致富确是靠演戏和从商而得到的。他在从商到从艺，后来又从艺人变为商人，两次风牛马不相及的转行都获得了极大成功，不得不令人折服。那是 1982 年开始的事，保罗·纽曼到一位作家朋友家里拜访，在交谈中保罗·纽曼向朋友提出自己想开发一种食品，这种食品是拌面条用的酱汁。他说这种酱汁是自己在厨房做菜时调配成的。

那位作家朋友叫贺哲，也与保罗·纽曼一样，有鲜明的个性。两人一谈即合，大家同意共同投资各 50 万美元开发这种产品，这种酱汁取名为“保罗纽曼面汁”，生产这种面汁的企业亦取名为“保罗纽曼公司”。由保罗主持工作。公司创办之初，工场和写字楼十分简陋，使用最便宜的家具和工具。但他们制作却十分认真，使用最好的原料和最佳的配搭，使制出的各种面汁确保质量。产品推出市场后，销路之旺令他们惊奇。各地超级市场不断要求补充货源，他们不得不雇请工人扩大生产。仅仅经营了一个月，就纯赚 4 万美元。

第一炮打响以后，“保罗纽曼面汁”的销量开始月月增加，保罗·纽曼迅速把公司的生产车间由一个小场发展到 4 个大工厂，添置了大批先进的生产设备，进行大批量生产。他与贺哲合伙投资的 100 万美元本金，在开业的几个月就收回了。到开业一周年时，公司的纯利润达 1200 万美元。到第六年，该公司已成为一个大企业，利润更是倍数增加了，喻为“食品王国”。

保罗·纽曼以演艺和商艺齐头并进，使他成为一个名利双收富豪明星。但他有一点特性，有钱之后不会守财如命，却肯将自己经商赚到的钱，较多地捐给慈善机构，因此博得了众多人士的赞赏。

□孔菲德的股票经

自从 16 世纪初原始资本积累时期起，欧洲已出现证券交易了。1608 年，荷兰建立了世界上最早的一个证券交易所，即阿姆斯特丹证券交易所，随后于 1611 年建成阿姆斯特丹证券交易大厦，这是世界上最早的交易所大厦。17 世纪，英国开始崛起，成为世界上最大的殖民者和贸易国，英国取代荷兰的海外霸权以后，国际贸易和国际金融中心逐渐向伦敦转移，伦敦的证券交易

也开始活跃起来。1773 年在伦敦新乔纳森咖啡馆正式成立了英国第一家证券交易所，它是伦敦证券交易所的前身。

证券交易原先是资本主义国家的企业筹集资金的重要途径之一。随着资本主义商品经济的发展，企业规模越来越大，需要大量的长期资本，单靠企业自己积累，很难满足其生产发展的需要。于是，向社会筹集资金的三种形式逐步出现了：一是银行贷款，二是发行公司债券，三是发行股票。由于前两种方式利息较高，并要按期归还，这不仅增加了成本，而且使企业资本难以稳定。同时银行贷款还要担保，并要受银行监督，数量有限；公司债券则只有老企业才能发行。而利用股票筹集资本则不需还本息，只是在利润中付去红利。三者比较起来，对于企业来说，发行股票既方便，又合算。所以发行股票聚集资本很快成为资本主义发展经济的一种重要形式，股票交易成为整个证券交易的最主要内容。

所谓股票，即是一种有价证券。有价证券除股票外，还包括国家债券、公司债券、不动产低押债券等。自从有证券交易活动以来，股票买卖逐步发展成一种投机活动之一。所谓股票投机，即股票的买卖者利用股票价格的波动，以谋取暴利为目的的股票交易。股票投机的方式有买空卖空、套利交易、期权交易和调期交易四种。

股票市场形成后，很多人靠股票买卖发了迹。当然亦有很多人为之倾家荡产。这里介绍一位叫孔菲德的犹太人，他从一个两手空空的无产者，靠从事股票活动而暴发起来。

孔菲德 1927 年 8 月 17 日出生在一个土耳其犹太家庭，他曾在土耳其读过中学。后因欧洲掀起了排犹太运动，他随父母移居美国生活。孔菲德父亲是个演员，母亲是个护士，到美国后，母亲很快找到一份工作干，而父亲却找不着合适工作，忧忧郁郁，两三年后去世了。孔菲德家里生活变得非常困难了，他高中尚未读完就不得不去参军服役，以图分担家庭的经济负担。

孔菲德从小受犹太传统教育，早就树立人生奋斗目标，并懂得要有知识和一技之长才能有较大成就。为此，他退役后进入布洛克林大学攻读，坚持一面工作一面读书。他自修心理学，对政治问题颇为关注，并积极参加政治集会，在那里经常慷慨陈词，提出要“改造世界”，“憎恶钱财”，“憧憬社会主义”等等。可是，后来他到社会工作后，观念却发生了极大的变化，从热衷于政治转变为热衷于经济，从“憎恶金钱”转向“热爱金钱”。当然，人是最复杂的，有些人由于人生境遇的变化往往会随之产生观念和行动上的变异，这不是什么稀奇之事。

孔菲德大学毕业后，先在费城一个犹太民族社会文化组织工作，后来辞职到了纽约寻找工作。几经艰辛，好不容易在一个互助基金组织找到一份工作，从事互助基金的推销。所谓互助基金也叫共同基金，是一种专门从事证券投资的组织，它由参加基金的股东筹集资金，为了相互的利益，将资金集中使用，一般是投资于上市股票。如果基金经营有方，基金将会渐渐增大，基金的股价也会随之上升，股东可从中得益。但是，股票市场上总是机会与风险相伴而行，没有人永远是股票市场上的大赢家。互助基金也面临着风险的，不过风险相对降低了一些，但股东们委托互助基金代为经营也要支付一定的业务费用（即佣金）。

孔菲德在互助基金组织当推销员，凭他的学识及机敏，再加上他学习心理学时所形成的三寸不烂之舌，在推销工作中长进较快，他竞争到的顾客比

一些老推销还多。推销越多，推销员获得的佣金也越多，孔菲德慢慢地积累了一些钱。也许他在当互助基金推销员时，感受到钱是不那么容易得到的，所以使他的观念开始变化，钱成为他眼中的可爱宝贝。孔菲德在推销互助基金愈加得心应手，他的钱也多了，他开始为自己从小树立的奋斗目标而反复思念。他在曼哈顿买下自己的房子，并购进了新车，准备自己成立公司。

孔菲德在当互助基金推销员的第一天开始，就注视着这种组织的财务组织和管理过程。他很快发现，互助基金犹如一座金字塔，它的最底层是推销员，往上是推销主任，再往上是地区和全国性的高级推销员，而高高在上的是互助基金的经理们。凡上面的一层均有从其属下的佣金中提成的权力。孔菲德看清了推销员这份工作外，原来还有更广阔的天地。于是，他开始思谋往更高层领域去施展自己的拳脚。经过一番边工作边观察，他发现互助基金在美国市场已较饱和，而欧洲市场尚未被开拓，他认为那里定有发展前途。

他本来想自己开设公司在欧洲推销互助基金的，无奈自己资金还不足。他决定先采取借乘他人力量开始。他辞去了把他引入互助基金大门的“投资计划公司”，投靠一家后劲十足的元老基金公司，这家公司叫“德雷福斯基金公司”，孔菲德把自己的“欧洲基金市场分析报告”呈交该公司的经理，并当面向他陈述了自己的计划。

德雷福斯公司的经理早就知道孔菲德是位互助基金的出色推销员，并想把他从“投资计划公司”挖过来。现在他主动求上门，故一拍即合，但德雷福斯基金公司与他是一种代理关系。就是说。德雷福斯公司在欧洲发行的股票，由孔菲德自己公司独家代理销售，两家之间是佣金关系。

孔菲德的构想目标已露出了曙光，他挂起了自己的“投资者海外服务公司”招牌，进行推销工作。刚开始时，他只有独自一人，什么事都亲力亲为。工作虽然艰苦，但他却十分开心，因为业务开展十分理想，证实他的分析和预见准确。他在欧洲推销互助基金，迎合了欧洲各国的美国侨民及外派人员需求。美国在欧洲各国有它的驻军或外交人员、商务人员，他们手头都有一定的存款。当他们从报纸或其他媒介中了解到当时美国经济前景较好，华尔街股市牛气十足，都想购买美国的证券，以图使存款增值。孔菲德推销的互助基金正迎合了这种需求，所以获得非常成功。随着业务的增大，他的公司不断聘请推销员及工作人员，到 50 年代末、他的“投资者海外服务公司”已拥有 100 个推销员了。孔菲德从推销员的每笔交易中提取 20%的佣金，他很快成为百万富豪了。他这种无本生意全凭善于借势乘势取得的。

百万资产对于孔菲德来说，是刚刚起步，他誓要为他的“决心比天高”而奋斗。他开拓欧洲互助基金取得了成功，但他明白到让德雷福斯基金公司取去大半截利润。开始时自己没有资本而不得不屈身别人门下，现在自己羽翼已较为丰满了，该自己展翅高飞了。1960 年，他自己在卢森堡注册了自己的互助基金公司，取名为“国际投资信托公司”，其通信地址和经营总部设在瑞士。

由于孔菲德从事了上十年的互助基金推销工作，不但熟悉情况，而且有了大批训练有素的推销员，因此很多客户都以为他的公司是值得信赖的，纷纷购买它的股票。不到一年时间，国际投资信托公司的基金股票成为股市上的抢手货，孔菲德的收入迅速增加，两三年后，他的资金已达 7.5 亿美元。

为了进一步扩大基金市场，孔菲德挖空心思解除基金股票只能向美国公民推销的限制，向有关国家的财政当局提出如下交换条件：“我的新基金将

投入一部分资金，购买贵国股票，但你们要准许我向贵国人民推销股票。”他说服了对方，他的基金股票买卖一下变得包罗万象了，充满了冒险投机性质。孔菲德终于攀登上他的奋斗目标——互助基金“金字塔”的塔尖。

到了塔尖仍不满足的孔菲德，还要登上“月亮”。他和他的高级下属又出新招，成立“基金的基金”，把基金筹到的资金以投资于其他基金为目的而设立一家超级基金公司。该公司名义上是国际投资信托公司的小公司，在加拿大注册，目的是为了避开美国的有关法律限制。其后，他新招百出，先后还成立一些属于他私人的新基金。这样，他所亮出的“基金的基金”就可以“名正言顺”地购买它们的股票，从而国际投资信托公司就可以收两次经营费和工作奖金（即一次是第一层的基金，另一次是“基金的基金”）。

孔菲德及其幕僚随着节节顺利通过，资金膨胀，众多的私人拥有基金成立，他们成为狂热的冒险投资者，见股标就投。这样，“基金的基金”渐渐失去开创的本意，蜕变成一个专事冒险组织。当然，在这么一个狂热时刻，孔菲德的个人资产也多得难以计清，有人说他拥有几百亿乃至上千亿美元。

狂热者鼎盛之时就是他没落的开始，而且往往是一落千丈，无法挽救的。孔菲德开展的包罗万象基金股票，是美国法律不允许的，他搞“基金的基金”，特别是“私人新基金”之类，是美国法律禁止上市的。但事实上他们的股票不仅上市了，而且量大面广。当世界股市在 1970 年开始走下坡时，他们的问题全面暴露，孔菲德成为众矢之的，国际投资信托公司的股票市值，由 1969 年 10 美元，到 1971 年跌到 38 美分，几乎形同废纸。最后，国际投资信托公司破产了，有关的股东也因之损失惨重。

尽管孔菲德以惨败告终，但人们估计他个人尚有 5000 万美元以上的资产，仍是个富豪。

□里治曼经营地产

里治曼这个名字在美国和加拿大是家喻户晓的，主要因为这个犹太家族在加拿大和美国有许多地产，同时还在加拿大开发石油。这个家族的名字在这两个国家的各城市都显赫地出现，人们一见到这个名字的招牌或广告，自然联想到这里辽是“里治曼地产王国”的地盘。据有资料报导，该家族资产超百亿美元。

里治曼兄弟的发迹只不过三四十年，充分显示出犹太人经商的高超本领。里治曼兄弟在第二次世界大战前定居在匈牙利的布达佩斯，他们一家人世代没有从事经商的。他们的祖父大卫·里治曼是从事学术研究的，他知道本行是发不了财的，所以他教育儿子不要再步他的后尘。他语重心长地对幼子说：“森姆，男儿步出社会，首重选业，做父亲这一行永远不能发达的，你不如到外国去碰碰运气，一有机会便做个商人，这是我们犹太人的本行，可能从此斩断穷根。”

森姆是个孝顺儿子，听了父亲的教诲后，身上只带上够出去的一程旅费，没有准备回来的交通费了。言下之意，背水一战，破釜沉舟了。他先到西欧去，在那里做些苦力工。不久，二次世界大战爆发，森姆辗转欧洲各城镇，过着极艰苦的逃难生活。不幸中的大幸，虽没有赚到钱，但总算保住了生命。

二次大战后，森姆在巴黎住了下来，希望在这个花花世界找份工作，以图一个支点。但是，战后的巴黎亦千疮百孔，百废待兴，极难找到工作。森姆在走投无路之时，记起父亲的话，“一有机会便做个商人，这是我们犹太人的本行”，“现在既找不着工作，迫使自己去做生意，这亦是一个机会。”

森姆自我安慰地想。于是，他用仅有的几十个法郎为本，在街边流动摆卖香烟、糖果之类小商品。不管白天黑夜或风雨交加，坚持摆卖。

经过几年的卧薪尝胆，森姆的小生意做得有起色了，他租了一个小铺子开店。为了节省费用，他自己直接到生产厂家进货，一切工作由自己包起来。随着时间的推移，他的子女也长大了，长子阿尔拨·里治曼，次子保罗·里治曼，三子拉富·里治曼都可以成为小店的助手。他们一家人起早贪黑地经营，几年后，有了一点积蓄。森姆凭自己的生活经验认识到，欧洲是个福利社会，环境虽好，但地方小，市场回旋余地不大，加上税收率高，经商不如美国、加拿大理想。他经过反复思考，亲自到加拿大、美国旅游考察，决定向这两个市场进军。

1956 年，森姆决定派三子拉富前往加拿大创业，在那里设立一间瓷砖公司，从事瓷砖的买卖。战后的加拿大，经济己逐步由恢复走向发展，建筑业一派兴盛，对建筑材料需求殷切。森姆把法国的质优款新的瓷砖运到加拿大，由拉富在那里出售。由于钻了市场的空档，迎合了顾客的需求，生意十分好，一年多就赚了不少钱。

森姆看到加拿大市场的前景，于是决定举家迁往那里生活和经营，亲自主理瓷砖公司工作，使该公司业务更为迅速发展。

森姆·里治曼一家到加拿大两三年后，在瓷砖经营中逐步与建筑行业建立了密切关系，犹太人那种经商灵感由此应运而生，森姆觉得加拿大地产业更大有作为。鉴此，里治曼父子决意利用买卖瓷砖业务，从中了解市场动态和熟悉地产客户，把自己的瓷砖生意作为跳板，尽快打入这个大市场。在此同时，里治曼父子还把瓷砖经营范围扩大，经营所有建筑材料、装修材料，随着业务范围扩大，接触的客户面也大了，更有利于进入地产业市场。

里治曼一家的发迹，最突出一点是深谋远虑，循序前进，从来不搞盲目行动或急于求成。为了探足地产业，他们先作试验式经营。他们自有的建筑材料业务，随着生意不断扩大需要租用大量的仓库作为货物周转，为此要支付不少租金。里治曼父子决定自己建筑一座大仓库，这样既可省掉每年支付大量租金，又可探索如何经营地产业务。经过这么试探，他们积累了经验，此举又使里治曼的建筑材料公司成为一个大型企业，名声鹊起。

森姆深感随着年纪增大，体力衰减了，而 3 个儿子自从到了加拿大开展业务后，已逐步成熟，在经营魄力和策略上，甚至超过自己，于是他从 60 年代起退休了，让儿子们放手大干一场。里治曼三兄弟虽然个性不同，而且嗜好不一，但他们在家族事业上却团结一致，协调如一人，直至发展到成为世界级大跨国公司，兄弟间没有为家产而纷争，父亲创立的公司由他们三兄弟发展壮大起来，到今天仍是里治曼集团，这也许是犹太人的一种家庭的优良传统。

里治曼兄弟在试建自己的仓库地产业时，善于处处精打细算，节省各种不必要的费用，最后造价成本比别的厂家同类规格建筑低了几成。他们从中积累了经验。

60 年代初，加拿大工商业迅速发展。特别是多伦多市，由于当时最主要城市蒙特利尔的法国后裔闹独立，很多厂商转移在那里投资或经营，移到多伦多市，这样刺激了多伦多的房地产业连年成倍增长，价格上涨。里治曼兄弟认识到时机成熟，把大量资金投入地产业，自购土地进行厂房仓库建筑，然后把其出售或出租。就这样，里治曼兄弟的房地产业如日初升，闪耀着万

丈光芒。到 1963 年，他们的工业楼宇已是多伦多屈指可数的巨子。

机不可失，时不待我。里治曼兄弟在 1965 年以 2500 万加币收购了多伦多市一家面临倒闭的房地产公司，从中获得 600 英亩的地产和几幢已落成的住宅大厦。里治曼兄弟利用这块地皮及楼宅，发展商业和住宅区，用于出租。这一举措由于购入成本低，建成后出租率高，租费不菲，为此获得了极丰厚的利润，使“里治曼王国”的建立又迈进了一大步。

继多伦多市的房地产业开发后，里治曼兄弟八足行蟹，逐步向温哥华、涯太华、蒙特利尔等大城市渗透，在加拿大各城市投资，建筑楼房，大多数用于出租，少量用于出售。到 70 年代，他们集团建造的商业楼宇，如店铺、写字楼、厂房等比重缩小了，原因市场有点饱和，必须相机行事。为此，公司业务增长慢了。

里治曼兄弟受犹太传统的教育较深，具有奋斗不止的精神，没有为业已取得的成功而满足，力求更大的发展。如何才能使自己的企业发展增长呢？根基已比较牢固了，现在关键是浚其泉源。他们经过一番世界市场考察研究后，决定以美国市场作为新的目标。

70 年代中期，美国纽约出现了金融危机，经济呈现混乱局面。许多财团因资金流通不畅，慌了手脚，纷纷把产业出售，以图应急。里治曼兄弟凭其机敏的眼光和经营房地产的经验，意识到时机已来临。他们果断地投入 3.2 亿美元，在纽约最繁华的曼哈顿地区购入 8 幢商业大厦。1977 年是那里房地产价处于低谷期，此购入后，不到 10 年时间。这 8 幢大厦升值至 30 多亿美元。里治曼兄弟继这一行动后，接着更大的投资、用 15 亿美元在纽约兴建“世界金融中心”，如此宠大的投资行动，使美国各界人士无不惊叹或担心。但实践证明，里治曼兄弟是成功的。“世界金融中心”建成后，几年间收入租金就超过 10 亿美元。

进入 80 年代，里治曼兄弟又在加拿大多伦多投资大工程，耗资 12 亿美元建成近百层高的多伦多商业大厦，是目前加拿大最高大的楼宇，专供写字和商业用楼租用，出租率也很高，投资回报率也较理想。

在 70 年代末，加拿大海湾发现有石油蕴藏。不久，一家加拿大海湾石油公司成立，投入不少资金开采海湾石油，经过几年的建设，已具一定规模，但由于种种原因，该公司资金接济不足，在尚未正常投人生产之时已难以为继了。此时，里治曼兄弟集团已成为加拿大最有实力的企业之一，海湾石油公司找到他们，最后，里治曼兄弟以 30 亿美元收购了这家公司。从此，里治曼集团涉足石油业。

里治曼集团获得了加拿大海湾石油开发权后，再分步投入 33 亿美元，使该公司成为石油开发、原袖精加工、石油副产品综合利用的基地。同时，为了更好地筹集资金，里治曼兄弟把这家公司改为股份制。经过一番的筹划和改组，在 80 年代末已正式投产，效益较为可观。

里治曼兄弟已成为加拿大首富了，但生活一直保持俭朴，保持着犹太人生活传统。

□“卖”钱赚钱

犹太人大多数是基督教徒，按基督教的道德观，把钱借给别人以赚取利息被认为是不可原谅的行为。但在经济活动中融资则成为不可避免的必要行为，怎么办呢？犹太人既然人人都是虔诚的基督教徒，谁也不愿意违背教规当罪人。因此，在犹太人之间，曾经长期无人从事融资的行业。

当犹太民族遭受迫害，逃离家乡到了世界各国去，特别是到了工业革命最早的欧洲的犹太人，他们靠勤劳和智慧在当地生存下来，不少人还积蓄了一些钱。犹太人流离失所，当时在寄人篱下情形中，受到歧视，他们不得不采用各种办法形成自己的力量。而恰恰此时，欧洲人经济发展，企业资金不足，需要通过融资办法筹集资金。市场就形成一种融资的殷切需求。犹太人在别无他择的环境下，加上欧洲人不怎么顾及基督教的教规和道德观，只要能找到资金就可以了。于是犹太人的高利贷应运而生，一些有积蓄的犹太人把自己的钱借给需要钱投资的企业或个人，从中获取高额利息。这种做法，无非是“卖”钱赚钱行为而已。

当然，开始时犹太人所经营的高利贷业只是个人的借贷关系，规模不大，获利也不多，甚至常会发生被倒帐危险。随着世界经济的发展，犹太人的“卖”钱经营术逐步变得有序进行了，并且可获得安全保障。那就是 18 世纪后半期起，英国产业革命而派生出金融机构的变革。当时犹太人中虽然拥有资金不少，但他们的资本分散在英国、法国、德国等银行或个人手中、后来，他们乘着英国产业革命带来的新情况，把分散的犹太人财富积存起来，设立正式的金融机构，开展有序的融资业务。这样，既是市场发展的需求，又解决了所在国的经济发展难题，当地政府和人民不会反感的。就是在这样的背景，犹太人约瑟夫·门德壮在德国柏林办起中欧大金融市场，当时是 18 世纪末。另外，罗思柴尔德家族也于 1817 年进军法国，几乎独占了法国的国债市场。

正是犹太人善于运用资金，靠筹集的钱“卖”出去，使原有的钱变得更多，所以，近一个多世纪来，世界财经界势力较多地集中在犹太人手上。随着融资业务的不断发展，犹太人早已改变了开始时那种放高利贷的“卖”钱赚钱手法了。他们不再把自己的钱存在银行，而是用于投资回报率高的有前途项目。这样他们所“卖”出去的钱，比存银行得到的利息要高得多。后来，应运而生的金融机构为那些愿意“卖”钱的人服务，这些机构把筹集到的钱投资到有前途并有更高回报率的目标去，如一些矿山、铁路、电厂等，均有可靠的高回报率。

时至当今，犹太人“卖”钱赚钱的手法更多了，其中一招是外汇的买卖，从中赚钱比原始的高利贷还多。最明显的一个例子，美国的犹太人在 1970 年间做了很大笔的“卖”钱贸易。

□经济强人费尔德斯坦

1979 年 8 月 6 日，美国《时代》周刊发表了一篇特稿，题目为《对美国的未来有影响的 50 人》。这文章所介绍的 50 人中，有一个叫马丁·费尔德斯坦（Martin Feldstein），他当时 40 岁，才华横溢，对经济有独到的看法。《时代》周刊发表该文章时，当时美国总统里根尚未参加竞选，有人预测费尔德斯坦将会进入新总统的“智囊团”。果然不出所料，1982 年秋天，费尔德斯坦被新当选的里根总统任命为总统经济顾问委员会主席，作为美国最高级经济参谋，亦被人们称为“里根的经济强人”。

经济强人这个称号是日本《朝日新闻晚刊》封给他的。这家报纸于 1982 年 8 月 14 日的第一版上，发表了美国《纽约时报》著名经济记者伦纳德·西尔克评论美国总统里根选择马丁·费尔德斯坦，接替默里·韦登鲍姆的工作时，用《里根经济强人》的标题大书特写，从那时开始，费尔德斯坦就更负盛名了。

里根的政府班子中，财政经济部门里共有 5 位最重要的关键人物，他们

是财政部长里甘、马丁·费尔德斯坦、预算主任斯托克曼、联邦储备局主席沃尔克和美国商务部长鲍德力治。这 5 人中，马丁·费尔德斯坦最受美国社会人士赏识，认为他是财经专才。

费尔德斯坦担任里根的经济顾问委员会主席后，一再表现出他对经济问题的杰出见解。例如，在 1982 年 11 月美国国会两议院中期选举之前，他对当时美国经济形势作出了准确的预测。他指出当时美国经济仍陷在衰退之中，而不是像美国政府中一些政客所鼓吹的“已摆脱衰退”了。他此见解当时遭到一些重要官僚抨击、但后来实践却证明他的看法准确。又如，1983 年，他作为经济顾问委员会主席，在为里根总统撰写《经济咨文》中，预测当年美国经济增长率约 3.1%。而当时美国朝野许多重要人物都认为增长率达 4－5%之间。最后的结果还是费尔德斯坦的预测较准确。

从这两个例子说明，费尔德斯坦始终保持着一个学者的坦率，他既不怕得罪民主党，也不故意讨好共和党，赢得大众的赞赏。

马丁·费尔德斯坦是个犹太人，从小勤学，在美国哈佛大学毕业后，在英国牛津大学获得经济学博士学衔。由于对经济学有成就，在 1977 年荣获约翰·贝茨·克拉克奖章。该项奖是从 1977 年开始设立的，每两年举行一次，是美国约翰·贝茨·克拉克基金会举办的，专门奖给美国 40 岁以下的最杰出的经济学家。

另一个犹太人叫沃伦·比奇特尔。他经营比奇特尔建筑工程公司，同样是非常杰出的。

究竟比奇特尔国际建筑工程公司是不是世界同行业中最大的公司，笔者没有作过比较，但可以肯定的是，该公司拥有庞大的队伍，它拥有长期工作人员近 5 万名，另有临时工 7 万多名，年收入超百亿美元。美国政府中一些要员曾在该公司服务过，当过其高级管理人员。如美国前国务卿舒尔茨曾在该公司担任过总裁，美国前国防部长温伯格电在这公司任过副总裁，美国商务部顾问斯蒂芬也曾是这家公司的总裁。可见它的重要地位。

比奇特尔公司虽然是世界级的建筑工程大企业，名闻遐迩，但它却是一家私人拥有的企业。这家公司历史近百年，是一位德国犹太移民在 1898 年创立的。这位犹太人叫沃伦·比奇特尔，他刚创立该公司时，是从事一些建筑维修业务的。由于没有什么资本，公司设在一间只有 10 多平方米的小房，共有员工 10 多个。经过 60 多年的经营，比奇特尔公司有了一定的发展，能从维修业务扩展到建筑较大的工程楼宇，成为一个中小型建筑企业。

该公司真正进入迅速发展是从 60 年代开始的。1960 年，沃伦·比奇特尔的孙子斯蒂芬·比奇特尔出任这公司的总裁，当时他才 35 岁，他有知识，有魄力，上任不久，即对本公司的经营方针和管理办法进行全面改革。经过几年时间，公司面貌发生了根本的变化，由一个中小企业跃升为美国的大企业。1973 年，斯蒂芬·比奇特尔成为该公司的董事长，在他的直接主管下，很快发展成为跨国公司乃至世界顶尖级建筑工程大企业，引起世界建筑行业人士刮目相看。

□嘉道理之家

嘉道理之家是 19 世纪末至 20 世纪远东著名的犹太象族，不论财力、声望乃至政治影响，都是极为出众的，在经商方面更有高招，大量的盈利积累是该家族成名的基础。

嘉道理家族的祖籍，自从犹太民族大流散以来，一直在伊拉克的巴格达

定居。经过祖辈几代的奋斗，该家族在巴格达已成为有名的家族之一。在巴格达谋生期间，该家族主要从事农产品贸易和放债。他们在经营农产品贸易过程中，善于运用“待价而沽”的经营策略，获得甚丰的盈利。即是说，每当农产品收获季节，农民们急需把其产品变换货币，以解决资金不足之困之时，嘉道理拿出大量资金，以极低的价格收购那些能够贮存的农副产品，然后等待至青黄不接期间，农民存粮已尽时刻，以极高价格把其出售，赢得了极大的差额利润。另外，嘉道理还善于以异地差价法取得神不知鬼不觉的利润。即把巴格达的农副产品运到欧洲换取工业产品或工艺装饰品，然后在本地出售。把两地不同的劳动价值，以物换物形式出现，谁也不知其盈利多少，只有嘉道理自己心中有数。正因如此，该家族很快成为当地的富豪。当然，嘉道理家族在巴格达的发迹，与其从事大规模的放债业务有密切关系。放债是金融活动的一种形式，它抓住借债人急需用钱的契机，短期放贷出去，很快取得极高的利率，财源广进。

嘉道理家族不愧是经商世家，他们在经营过程中，不但密切注视商情的变化，而且时刻关注着国际形势的变动。到 19 世纪下半期，该家族注意到远东地区的封建主义经济已逐步瓦解，资本主义经济逐步兴旺，那里的经商环境相比中东地区要宽松，更有发展前途，于是，在 1880 年，安排其部分家族成员及资产到远东去开创新的经营领域。

埃利·嘉道理出生于 1867 年，是该家族的主要经营骨干。他在巴格达时虽然是个小孩子，但受家庭的教育和影响，自幼有经商头脑。1880 年 5 月，他还未足 14 岁，家族派他到香港开展工作，先让他在有亲属关系的沙逊公司供职，便于他熟悉香港及远东周边的环境，提高他的经营决策能力，埃利在沙逊公司干了 10 多年。在此期间，他先后被派往上海、天津、芜湖、宁波等通商口岸城市工作，这对他熟悉中国情况十分有利，而且锻炼了经营决策的能力。

埃利·嘉道理是个机敏而有主意的年青人，在沙逊公司工作期间做了许多有成效的工作，后因与公司的老板在业务处理上意见分歧，被公司解职了。埃利早已有独立创业的想法，现乘机告别沙逊公司，开始自己经商。1897 年，埃利与一位英国犹太人女儿结婚，夫妻二人合手办公司。他的公司以香港为点，以中国大陆沿海城市为目标市场，联结其在巴格达家族公司和在英国岳父的公司，购销通道较为通畅，因而业务较为兴旺，稳步发展。随着对中国大陆生意的增多，埃利决定将公司的总部由香港迁到上海。

嘉道理家族公司自从埃利把其公司总部搬到上海后，迅速扩展其在中国的业务，不但从事进出口贸易，而且开展多元化经营，其中包括建筑业、房地产业、金融业及各种投资。由于埃利经营决策准确，经营管理有效，几年时间，使嘉道理公司成为一个大企业，成为当时上海塞法迪犹太社团中佼佼者。埃利发财之后，较注意慈善和公益活动。1926 年，由于他在世界范围内捐资办学校和医院的善举，被英王授予爵士封号（因埃利·嘉道理拥有英国国籍）。据统计，他在巴勒斯坦曾捐资兴办了几所农业学校和希伯来大学，在伊拉克的巴格达、巴士拉、摩苏尔、基尔库克也捐资办过眼科医院、盲人学校，在上海捐资建立一所结核病疗养院和中山医院的皮肤科、大理石大厦（现上海市少年宫）。埃利·嘉道理热心于众多的公益善事，博得大众的赞誉，亦提高了他的公司知名度，有利于业务的发展。1941 年 12 月，日军占领香港，埃利·嘉道理因他属英籍而被囚禁，1944 年死于日军囚禁中。

埃利·嘉道理在香港和上海经营期间，于 1899 年生下大子，取名劳伦斯·嘉道理。少年时代在上海读书，其后到英国攻读法学，获得了博士和专业律师资格。然后回香港和上海协助父亲从事经营活动，受父亲的影响，长进很快。1944 年父亲去世后，他与弟弟霍瑞斯·嘉道理掌管嘉道理财团事务，进一步发展家族公司的经营。祸不单行，劳伦斯如他父亲一样，当 1941 年 12 月太平洋战争爆发后，先后被日军关在香港和上海闸北的集中营。第二次世界大战结束后，他回到香港，继承父辈业务。此后，他被封为勋爵。劳伦斯接任父亲的事业后，经过 50 年继续开拓发展，至今已是该家族在香港的多家公司的董事长，计有埃利·嘉道理爵士继承公司、圣乔治建筑公司、香港中华电力公司、施罗德和渣打公司、香港地毯制造公司、南洋棉纺厂公司等。以他为主席的香港中华电力公司参与了 1984 年兴建的广东省大亚湾大型核电站合作项目。1992 年也与中国有关部门签署了开发南海油气销往香港的合作协议。

劳伦斯·嘉道理也继承父亲的传统，热心于犹太救济工作和公益事业活动，在犹太人中有较大影响。

□多元经营的高史密斯

在英国，高史密斯这个名字是家喻户晓的，甚至可以说是世界工商界的知名者。高史密斯的全称是占姆士·高史密斯，是一个犹太人家族，最初定居于德国法兰克福，后移居到英国。这个家族与罗思柴尔德家族关系密切，彼此均是营商致富的。据说该家族现有的财富数 10 亿美元，于全世界富豪中，名列 20 位之内。

高史密斯家族的发迹可从法兰·高史密斯说起。法兰出生于德国法兰克福，故取名法兰，后来随家人迁居法国，在那里做小生意。后来家人叫他到英国去开展业务。这样，他就经常来往于法国和英国之间。久而久之，他获得了英、法两国的护照。法兰的父亲去世后，他获得了一笔小小的遗产，他决定自己创业。他首先从投资酒店业起步，由于他事先作了周密的市场调查，选择在城市繁华之地投资建设，所以十分成功，他的事业迅速发展，规模不断扩大。由他任董事长的联合酒店公司，由在英国伦敦开设，逐步往法国、摩纳哥等国数十个城市开设分店，成为一个跨国大酒店集团。

法兰·高史密斯有两个儿子，长子叫泰迪，次子叫占姆士。法兰像犹太人一样，都是不惜钱财要让子女学好文化，掌握技术本领。为此，把两个儿子送往教育水平较高的英国去读书。占姆士进入名闻世界的易通学校，哥哥也进入伦敦另一家名校。当时占姆士虽然长得很高大，似个大男人形象，但是占姆士却没有如其他犹太人那样勤于学习，反而沾染了诸多不良习气，如赌马、广交女友、好饮好玩、无心学习。大儿子泰迪虽然比占姆士成熟，没有弟弟那种坏习气，但读书学习没有出色长进。最令法兰伤脑筋的是占姆士，他沉于酒色和赌博中，法兰曾多次怒斥教训他，但他一直不改。眼看他读书不成了，法兰想让他出来工作，把他安排到自己跨国酒店的西班牙马德里分店当总经理。当初占姆士满口答允，到那里会痛改前非，好好工作。但时间不到半年，恶习难改，又沉溺于赌博，无心管理酒店，并赌输了大笔钱。法兰怒不可遏，决定把他送到英国伦敦服兵役，让严格的军训改造他。

占姆士参军两年后，于 1953 年 4 月退役，当时刚满 20 岁生辰，此时，大儿子泰迪也从瑞士酒店学校毕业归来。法兰本来按犹太人的传统做法，把自己的家业由两个儿子继承接任。可惜大儿子泰迪为人虽老实，但没有出色

的作为；次子脑子很灵活，但无心创业，最后不得不让他们自谋生路。

占姆士退役后虽不再赌博了，但仍到处寻花问柳，无心创业。父亲给了他一笔继承财产，他没有把它用去投资和开创事业，却如花花公子般把这些花掉。直至他生活难以为继了，这时才觉醒。他开始面对人生，他向哥哥借了一点钱，两兄弟合作经营一间小药厂。他每天从早到晚在厂里工作，连续18 个小时不休息。他体会到自己挣来的每个钱都饱含了血汗，再不敢乱花钱了，这时的占姆士与前几年那个花花公子占姆士判若两人。经过几年的艰苦经营，他的小药厂虽有发展，但还是小商小贩的买卖。眼光锐利、脑子灵敏的占姆士总结了几年的小药厂经营情况后，得出在法国经营制药厂前景不大的结论）于是，他决定将药厂出让，转营食品。他认为、经营赚钱主要有两条途径，一是口，几十亿人的口每天要吃掉各种食物，这为厂商提供了广阔的市场；二是女性，女性喜欢花钱。女性管钱，男人赚来的钱基本由女性管理的，厂商盯着女性的腰包是大有可为的。

1965 年，他出让了药厂筹得一部分钱，另外再向银行贷得一些钱，买下“加云坎食品公司”控股权。这家公司专门制造糖果、饼干及各种零食，同时出售烟草，这公司规模不大，但经营类别不少。占姆士掌权该公司后，在经营管理和行销活动上进行了一番改革。他首先对生产的产品进行规格、式样的扩展，然后对糖果、饼干进行延伸系列化，如糖果往巧克力、香口胶等多品种发展；饼干除了增加品种，细分儿童、成人、老人饼干外，还向蛋糕、蛋卷等等发展。这样，使公司的销售额每年大幅度增长。接着，占姆士在市场领域上下功夫，他除了在法国巴黎经营外，还在其他城市设分店，甚至往欧洲各国扩展，形成广阔的连锁销售网络。随着业务增长，资金积累增多，占姆士开展连串的收购行动。他将若干荷兰、英国的食品公司纳入旗下，起到相互乘势、相互依势发展。如荷兰公司制造巧克力最具名气，英国公司制造饼干驰名，把它们收购过来，使加云坎食品公司名誉高扬，到 60 年代末，年营业额已达 1 亿多美元。

占姆士发展连锁店和收购别的食品店来势迅猛，每年有上百间。到 1972 年，他的加云坎食品公司的连锁店已达 2500 间。当年 9 月份的《时代杂志》发表专文介绍加云坎公司，称之是英国最大的食品公司。

雄心勃勃的占姆士从 1973 年起，开始向美国市场进攻。他斥资 6200 万美元购下美国 Grand Union 超级市场连锁店的控股权，准备在这个世界最大的市场施展拳脚。这家超级市场是当时美国超级市场中的第 10 名，有连锁店600 间，每年销售额 15 亿美元。占姆士主控了这家超级市场后，除了扩增连锁店外，还将加云坎公司在欧洲生产和组织的货源，运来美国连锁店销售，同时又将美国的货源运到欧洲的连锁店销售。这样，使到两地的加云坎食品连锁店丰富了供应产品，壮大了经营力量。

占姆士随着商业经营的迅速发展，财力也日益增强，他接着向多元化经营进军，包括银行业、地产业、石油业、木材业乃至出版业，行业非常广泛，并且每个行业的开拓，都取得了杰出的成就。如 70 年代后期，他在美国投资森林业，共购入 350 万亩森林，结果获得了极丰厚的利润。原因是他看中了美国人盖房子多数使用木材建成，对木材需求量甚大，他购入大片森林，每年可开发出许多木材满足市场的殷切需求，这怎么不赚大钱呢！又如同一时期，占姆士在危地马拉投资开发石油，由于他从探测的详细资料了解到那里石油甚丰，所以投资后获得很高的回报率。经过 20 多年的经营，占姆士成为

世界 20 位超级富豪之一。

□华尔街的后起之秀

华尔街一直是美国的金融中心，那里聚集了许多金融寡头。凡是能在华尔街里经营金融证券者，可以说都有强大的经济实力的。

在华尔街的金融富豪中，多为犹太人，所以美国人流行这么一句话：“美国的钱放在犹太人的口袋。”可能此话出处在这里。如果说上述的状况是华尔街的过去历史，那么今大的情况怎样呢？看来有过之而无不及。何以见得呢？首先一点是原在华尔街占垄断地位的犹太金融家没有衰退，他们仍占有牢固的地位；其次，近十多年有大批犹太新贵也进驻华尔街，他们以迅猛的发展势头，引起金融界垂注。

这批犹太新贵主要来自以色列。据统计，近一二十年共有 51 家金融证券公司在华尔街挂牌营业，他们大多数是从事股票交易。这些公司的资金筹集额超过 100 亿美元，其中有 3 家公司筹集资金愈 10 亿美元，ECI 15.2 亿美元，TEVA 14.9 亿美元，SCITEX 为 10 亿美元。

在纽约华尔街进行股票交易佼佼者，主要有萨泰克斯、ECI、泰地兰、生物科技、IIS、乔泰可、贴现集团、雷卡纳提和 PEC 等公司，它们经营有方，与老牌的华尔街证券交易公司势均力敌，近年业绩的发展都保持两位数的增长率。它们的分红通常高于以色列股票市场的收益，因为它们的经营技巧高人一筹，能战胜一个个的竞争者。

以色列的公司能在华尔街站稳脚跟和求得发展，主要因以色列大多数高新技术公司都瞄准美国市场，并在美国占有一席重要之地。美国经济界都熟悉他们，对他们的产品目录、发展计划都进行过认真研究。为此，以色列在纽约华尔街的股票交易公司有了坚实的基础。这一点说明了以色列的股票公司不在欧洲股票市场寻找他们的投资资金。伦敦本来是一个世界著名的股票交易市场，法国巴黎、德国法兰克福、意大利米兰也是颇有规模的证券交易市场，以色列的股票公司却不去那里挂牌，道理在于没有基础。

以色列在华尔街的股票公司能获得辉煌成绩，与他们能密切注意市道和情况变化，适时采取行动分不开。纽约华尔街市场时刻表露出股市行情的基本趋势，这对以色列公司在那里的上市股票有益。它们时刻将以色列的特拉维夫股票交易所与纽约市场相联通，在通常的情况下按美元的收益比较，纽约市场的收益要比特拉维夫市场高，以色列在华尔街的公司掌握这种特殊规律，在经营中常可获得较好收效。

以色列的特拉维夫股票市场是该国经济和财政的一面镜子，现在上市证券种类有 l000 种以上，经营范围非常广，市场也显得较为成熟。但 1993 年这个股票市场发生了一系列的变化，使它变成了一个与其前几年的面目全非的股票市场，它引入了一种新的金融机制，那就是马奥夫买卖特权，股票的发行浪潮可谓前所未有，使交易额比过去翻了一番。尽管如此，大多数投资者几乎没有受到触动。但到 1993 年 8 月起，股票价一直缓缓下跌，其波动虽不大，未引起大的恐慌。但后来因以色列一些高官声明的观点不一，给特拉维夫股市带来几次剧烈波动。如财政部长和总理伊兹哈克拉宾在关于资本收入征税方面说法不一，使股价产生了极大混乱。社会公众出于恐惧心理，干脆把自己的钱从股市上抽回去，那些不定期债券（小投资的传统投资工具）持有者只好眼巴巴地看着自己的财产丧失了。

一般公众是不能像金融机构那样能够从容地应付政府官员之间的相互抵

触的声明，尤其是在物价上扬，经济不稳的情况下，更促使其股价下跌，尽管一些机构和大股东利用特种股票价格下跌购入一些股票，但总消除不了大众心理的恐慌。尽管以色列与阿拉伯国家的和平气氛有所改善，以色列经济发展出现生机，但特拉维夫股票市场的经营与纽约股市有一定的距离。为此，以色列的股票公司瞄准美国华尔街的股票市场，挥师到那里角逐，并充分利用现在和平气氛的改善和以色列经济重振的机遇，在华尔街大展拳脚，使得美国大笔的养老保险金及短期债券等上百亿美元投资，移于以色列投资，赢得了令人刮目的成效，不但经营者获效益，使以色列取得了经济建设资金，而且使特拉维夫股票市场也起到一定的稳定作用。

《管理精英文库》总目

1.中国商训——传统生意经 ..... 田向东　编著
2.公司革命——股份制企业的组建与管理 ..... 甘华鸣　编著
3.至尊制度——成功企业规章制度典范 .....李军　编著
4.至尊表格——成功企业经典管理表格 ..... 卢建成　编著
5.管理超市——最新企业管理方法 108..... 孙剑华　编著
6.拍板——企业领导决策方法 .....金宁　编著
7.统御——管理控制的理论与实践 .....史斌　编著
8.复眼——企业管理信息系统 ..... 殷浩强　编著
9.释放能量——企业人力资源管理 ..... 李玲珺　编著
10.大动脉——企业人事管理基础 ..... 孙宝国　编著
11.艳阳半边天——女职员管理艺术 ..... 易季鹃　编著
12.有话好说——管理沟通艺术 ..... 樊景丽　编著
13.大管家——企业总务管理 .....王培　编著
14.把握金脉——企业财务管理 ..... 朱梅红　编著
15.稽核与控制——企业审计手册 .....宋杰　编著
16.金算盘——经理人会计 .....李莉　编著
17.盈亏暗雨计——务报表阅读指南 .....左伊　编著
18.能挣钱巧开支——企业出纳手册 .....卫文　编著
19.飞钱——企业票据管理手册 ..... 时闵南　编著
20.明察秋毫——现代查帐手册 ..... 胥惠媛　编著

21.财会革命——会计电算化 ..... 郑朝英　编著
22.无敌保险箱——会计错弊防范手册 ..... 刘宗沛　编著
23.企业航图——高效办公室管理 ..... 廖普祥　编著
24.成功有约——高效会议手册 ..... 马建国　编著
25.世纪护照——经理人电脑学习手册 ..... 梁通才　编著
26.手法革命——管理者工作效率手册 ..... 李子英　编著
27.流金岁月——时间管理艺术 .....王林　编著
28.文案高手——企业常用文书范本 .....张红　编著
29.秩序与高效——生产与作业管理 ..... 赵小辉　编著
30.生命线——质量管理手册 ..... 刘晓莉　编著
31.市场直通车——ISO9000 系列操作指南 .....唐敏　编著
32.决胜千里——市场营销战略与战术 .....宋均　编著
33.运筹帷幄——市场营销研究与预测 ..... 郭国庆　编著
34.STP 营销——市场细分、目标市场选择与产品定位黄建军　编著
35.百川入海——分销渠道决策 ..... 张红侠　编著
36.从封闭走向开放——企业涉外经贸合作实务 刘慧珠　编著
37.纵横四海——国际市场营销指南 ..... 蒋维静　编著
38.点石成金——企业广告实务 .....韩欣　编著
39.卖手——冠军推销手册 ..... 赵月华　编著
40.掏心战略——市场购买行为分析 ..... 郭少丽　编著
41.干戈玉帛——顾客抱怨处理艺术 .....戴超　编著

42.尖兵——门市经理手册 .....浦洁　编著
43.商业担保——信用证 ABC .....翁芹　编著
44.翻云覆雨——股市赢家战略 ..... 罗锐韧　编著
45.因形造势——股市明星风采录 .....何斌　编著
46.分享与分担——员工入股理论与实践 ..... 贾润莲　编著
47.商战护身符——企业法律实务指南 ..... 杨小燕　编著

48.神圣职责——企业依法纳税指南 ..... 邓益志　编著
49.匠心独运——企业权益与合法避税 .....刘洁　编著
50.签约助手——常用合同参考样本 .....唐涛　编著
51.帮你订合同——企业签约实务 .....梅燕　编著
52.钱生钱——企业金融手册 ..... 葛长银　编著
53.别让你的权力睡着了——公司结构与领导权力李佩兰　编著
54.斩断黑手——贪污犯罪的作案手法与查处技巧韩红旗　编著
55.睁开第三只眼——常见经济欺诈现象的识别与防范刘宝万　编著
56.以人为本——企业劳动保护 .....罗宁　编著
57.名牌与金牌——商标管理实务 .....陈平　编著
58.高位竞争——企业形象管理艺术 ..... 赵向标　编著
59.CI 革命——塑造企业个性与美感的法宝 ... 孙秀梅　编著
60.蛛丝马迹——企业管理弊病的觉察与诊治 .. 潘小玲　编著
61.魔道斗法——成功讨债技巧 .....李玮　编著
62.火眼金睛——企业问题的发现与解决 ..... 翟胜民　编著
63.永远的教训——企业经营失败经典案例 .... 李维平　编著
64.管理导航——企业目标管理手册 ..... 卫虎娃　编著
65.浴火重生——企业的破产、收购与兼并 .....钟鸣　编著
66.开辟主航道——企业经营战略的制订与决策 李永平　编著
67.科学决策的工具——管理经济学.....姜东　编著
68.团队组织与运转——组织行为学.....莫莉　编著
69.点燃心火——员工激励手册 ..... 昌文彬　编著
70.纵横捭阖——哈佛谈判术 .....张丽　编著
71.滴水不漏——经理人记事本活用术 ..... 程冶冰　编著
72.和谐与冲突——儒学与现代管理 ..... 欧阳逸　编著
73.孙子商法——孙子兵法与商战谋略 ..... 姜瑞清　编著
74.商用兵法——管理实战韬略 .....周辉　编著

75.新编一千零一夜——故事中的管理..... 朱大明　编著
76.商用《春秋》——西方管理理论与方法 .... 杨文士　编著
77.商用战典——西方兵法与经营谋略 ..... 姬仲鸣　编著
78.商用论语——管理大师经典语录 ..... 李春华　编著
79.神奇的 PR——商用公关手册 ..... 赵向标　编著
80.樱花与剑——日本商业智慧 .....周辉　编著
81.车到山前必有路——丰田公司成功模式.... 夏维德　编著
82.世界的本田——本田公司成功之路 ..... 李亚龙　编著
83.M 的奇迹——麦当劳商法 ..... 杨晖军　编著

84.经营之神——松下幸之助商法 .....周侃　编著
85.金钱魔杖——现代犹太商法 ..... 明起伟　编著
86.放飞的龙——海外华侨成功商法 ..... 郑富英　编著
87.蛟龙出水——台湾成功企业管理模式 ..... 南国昌　编著
88.完美人生——管理者身体健康手册 ..... 候章良　编著
89.精英风采——管理者形象设计手册 ..... 南兆旭　编著
90.会当凌绝顶——成功领导典范 .....吴岩　编著
91.超越巅峰——管理精英行为典范 ..... 胡国红　编著
92.一代天骄——世界著名企业家成功典范 .... 尹宝虎　编著
93.强者风采——现代商用礼仪 ..... 杨晓静　编著
99.心灵之光——经理人心理健康指南 ..... 王桂香　编著
95.讨厌的上司——管理者反省手册 ..... 张红慧　编著
96.新官上任——新任经理人工作指南 ..... 王福奎　编著
97.长袖善舞——管理者人际关系谋略 ..... 郭瑞莲　编著
98.一诺千金——管理者的语言艺术 ..... 李亚萍　编著
99.漫步地球村——管理者国际交往手册 ..... 梁桂宽　编著
100.路路通——企业办证指南 ..... 孙建汉　编著