

# คัมภีร์การค้า

ของชาว

# ยิว

3

หากคุณต้องการ **ความสำเร็จ**  
หากคุณต้องการ **ธุรกิจที่ยิ่งใหญ่**  
หากคุณอยาก **ค้นหาความศรัทธาในเงินตรา**  
หนังสือ **คัมภีร์การค้าของชาวยิว เล่ม 1-3**  
**คุณจะได้พบประตูแห่งความสำเร็จ**  
**อยู่ตรงหน้าคุณนี่เอง**



## ชาวยิว ‘นักธุรกิจที่ยิ่งใหญ่ที่สุด’

เผ่าพันธุ์ที่มีความสามารถในการหาเงินมาแต่กำเนิด



ตรวจฉบับลิขสิทธิ์  
นำเสนอหนังสือดี มีคุณค่า

**e-BOOK**

แปลและเรียบเรียงโดย ไอรีน เป

# **คัมภีร์การค้าของชาวยิว 3**

---



รวบรวมและเรียบเรียงโดย ไอริน เป

## คำนำสำนักพิมพ์

คัมภีร์การค้าของชาวยิว 3 ได้ตีพิมพ์จากการเรียกร้องของท่านผู้อ่าน  
ที่สนใจในเคล็ดลับ การสร้างเงิน เก็บเงิน และวิธีการใช้ชีวิตของชาวยิว ผู้  
ซึ่งเป็นชนชาติที่ฉลาดที่สุด ลึกซึ้งที่สุด และที่สำคัญคือร่ำรวยที่สุดในโลก

เคล็ดลับดังกล่าวได้ถูกนำมารวบรวมอีกครั้ง พร้อมบทสรุปตามความ  
ต้องการของท่านผู้อ่าน สำนักพิมพ์หวังว่า ท่านผู้อ่านจะเก็บรวบรวมเคล็ดลับ  
ดังกล่าว เพื่อใช้สร้างความร่ำรวยของตนเองบ้างไม่มากก็น้อย

ด้วยความปรารถนาดี  
สำนักพิมพ์ดวงกมลพับลิชชิง

## คำนำ

ชาวยิวเป็นหนึ่งในชนชาติที่ฉลาดที่สุด, ลึกซึ้งที่สุด และร่ำรวยที่สุดของโลก มีนักธุรกิจชาวยิวไม่น้อยที่สามารถใช้เทคนิคการบริหารงานเฉพาะตัวคว้าเอาตำแหน่ง ‘นักธุรกิจอันดับหนึ่งของโลก’ มาครองได้เป็นผลสำเร็จ

สถิติระบุว่า ในบรรดาชาวอเมริกันทั้งหมดมีชาวอเมริกันเชื้อสายยิวอยู่เพียง 2% แต่มหาเศรษฐีอันดับต้นๆ ของสหรัฐอเมริกาที่ได้รับการคัดเลือกจากนิตยสาร Fortune ในแต่ละปีนั้นกลับมีนักธุรกิจเชื้อสายยิวมากถึง 20-25% ยิ่งไปกว่านั้น หากพิจารณาในขอบเขตที่กว้างขึ้นก็จะเห็นได้ว่า ในบรรดามหาเศรษฐีทั่วโลกนั้นมีอยู่กว่าครึ่งทีเดียวที่มีเชื้อสายยิว

ด้วยเหตุนี้จึงไม่ใช่เรื่องแปลกที่มีผู้กล่าวว่า ทรัพย์สินในโลกอยู่ในกระเป๋าของชาวยิว ส่วนทรัพย์สินของชาวยิวอยู่ในม้นสมองของตนเอง และชาวยิวก็ได้อาศัยทรัพย์สินและสติปัญญาที่มีนำพาคนทั้งโลก

สำหรับชาวยิวแล้ว การหาเงินเป็นเรื่องที่สำคัญที่สุด ชาวยิวมีความเข้าใจในธุรกิจอย่างลึกซึ้งและมีความมุ่งมั่นที่จะแสวงหาความมั่งคั่ง พวกเขาจึงกลายเป็นชนชาติที่น่าภาคภูมิใจที่สุดและมีอำนาจที่สุดในโลก มีชาวยิวมากมายที่เป็นนักวิทยาศาสตร์ระดับโลก, ศิลปินชื่อดัง, นักการเมืองชั้นนำ, นักการทูตผู้มากด้วยความสามารถ, ราชาน้ำมันผู้มีอิทธิพล, นักการเงินอัจฉริยะแห่งถนน Wall Street, มหาเศรษฐีแห่งฮอลลีวูดฯลฯ ไม่ว่าจะเป็นวงการใดก็ล้วนแต่ได้รับอิทธิพลจากชาวยิวทั้งสิ้น

แล้วอะไรคือสาเหตุที่ทำให้ชาวยิวประสบความสำเร็จ?

หนังสือ 'คัมภีร์การค้าของชาวยิว' เล่มนี้จะนำเราไปสัมผัสกับ  
สติปัญญาและความสามารถของชาวยิวในการลงทุนสร้างธุรกิจ, เลือก  
เป้าหมาย, โฆษณา, จำหน่ายสินค้า รวมไปถึงการเจรจาต่อรอง ฯลฯ และ  
ในขณะเดียวกัน ก็จะช่วยให้เราได้ตระหนักว่าพวกเขาสามารถคว้าโอกาส  
ในการสร้างผลกำไรไว้ได้อย่างไร และสร้างอาณาจักรของตนเองขึ้นได้  
อย่างไร

หากคุณอยากเป็นนักธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ หากคุณอยากมีธุรกิจ  
ที่ยิ่งใหญ่ หากคุณอยากจะค้นหาความศรัทธาในเงินตรา คุณก็ลองเปิด  
หนังสือ 'คัมภีร์การค้าของชาวยิว' เล่มนี้ดู แล้วคุณจะพบว่าประตูแห่งความ  
สำเร็จอยู่ตรงหน้าคุณนี่เอง!

## ตอนที่ 6

### ความซื่อสัตย์จริงใจ:

I

#### รากฐานแห่งความสำเร็จของนักธุรกิจชาวยิว

|                                                   |    |
|---------------------------------------------------|----|
| ความซื่อสัตย์และจริงใจเป็นใบผ่านทางสู่วงการธุรกิจ | 3  |
| รับปากแล้วไม่กินคำ สักจะเป็นสิ่งสำคัญที่สุด       | 11 |
| ความซื่อสัตย์จริงใจ เป็นรากฐานของความสำเร็จ       | 20 |
| ใช้ความจริงใจทำให้ผู้อื่นเชื่อถือ                 | 26 |
| สักจะสำคัญกว่าเงินทอง                             | 32 |
| รักษาสัจจะ ธุรกิจดำรงอยู่ได้ยาวนาน                | 40 |
| ความซื่อสัตย์เป็นหนึ่งในเสาหลักที่ค้ำจุนโลก       | 50 |

## ตอนที่ 7

### กฎหมาย: ขนชาติที่เคารพในกฎหมาย

57

|                                            |    |
|--------------------------------------------|----|
| ชนชาติที่เคารพในกฎหมาย                     | 59 |
| ไม่รู้กฎหมายย่อมไม่ประสบความสำเร็จในธุรกิจ | 62 |
| ลงทุนในการซื้อขายเงินตราต่างประเทศ         | 76 |
| ไม่หนีภาษี แต่เลี่ยงภาษีอย่างสมเหตุสมผล    | 82 |

## ตอนที่ 8

### ขยันหมั่นเพียร: หากมีความมุ่งมั่นย่อมได้รับผลตอบแทน

87

|                                       |    |
|---------------------------------------|----|
| ความมั่งคั่งเกิดจากความขยันหมั่นเพียร | 89 |
|---------------------------------------|----|

|                                     |    |
|-------------------------------------|----|
| ความสำเร็จเกิดจากความคิดของตนเอง    | 93 |
| หากมีความมุ่งมั่นย่อมได้รับผลตอบแทน | 98 |

## ตอนที่ 9

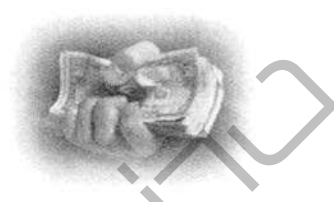
|                                            |     |
|--------------------------------------------|-----|
| บทสรุป: เคล็ดลับสู่ความมั่งคั่งของชาวยิว   | 101 |
| ปรัชญาในการใช้ชีวิต                        | 102 |
| มูมานะ ไม่ย่อท้อ                           | 105 |
| มีเป้าหมายที่แน่วแน่                       | 109 |
| ทัศนคติที่มีต่อเงิน                        | 114 |
| เห็นค่าของเงิน                             | 118 |
| สองขุมทรัพย์ใหญ่ของชาวยิว                  | 122 |
| ไม่เก็บเงินไว้เฉยๆ                         | 126 |
| ชำนาญภาษาต่างประเทศ                        | 130 |
| เชี่ยวชาญการค้าขาย                         | 134 |
| ความสุภาพนำมาซึ่งความมั่งคั่ง              | 137 |
| ความอดทนอยู่เหนือทุกสิ่ง                   | 140 |
| รู้จักปรับตัวให้สอดคล้องกับความเปลี่ยนแปลง | 143 |
| รู้จักใช้ประโยชน์จากสัญชาติ                | 145 |
| ทัศนคติต่อเวลา                             | 148 |
| กระตือรือร้น มุ่งแสวงหาความก้าวหน้า        | 151 |
| ค้นหาความสามารถของตนเอง                    | 153 |

|                                 |     |
|---------------------------------|-----|
| รู้จักหยิบยืมกำลังจากผู้อื่น    | 157 |
| ขายจำนวนน้อยแต่ได้กำไรมาก       | 160 |
| หาความรู้ใส่ตัว                 | 164 |
| ใช้ความคิดเป็นทุน               | 167 |
| ใช้ทุกอย่างที่มีให้เป็นประโยชน์ | 170 |

## ตอนที่ 10

|                                                                  |     |
|------------------------------------------------------------------|-----|
| นักธุรกิจชาวยิวที่ประสบความสำเร็จ                                | 175 |
| Rockefeller: ตำนานแห่งความมั่งคั่ง                               | 176 |
| George Soros: พ่อมดแห่งวงการการเงิน                              | 194 |
| Adolph Simon Ochs: อัจฉริยะแห่งวงการหนังสือพิมพ์                 | 202 |
| Reichmann: ราชาแห่งวงการอสังหาริมทรัพย์                          | 209 |
| Henry Kaufman: 'เทพเจ้า' แห่งตลาดหุ้น                            | 215 |
| Martin Feldstein: ยอดนักเศรษฐศาสตร์                              | 220 |
| Peter Ueberroth: ผู้ริเริ่มการจัดแข่งขันกีฬาโอลิมปิก<br>โดยเอกชน | 224 |
| Paul Reuter: ราชาแห่งวงการข่าวสาร                                | 232 |
| Levi Strauss: ผู้คิดค้นกางเกงยีน                                 | 242 |
| เกี่ยวกับผู้แปล                                                  | 248 |

## ความซื่อสัตย์จริงใจ: รากฐานแห่งความสำเร็จของนักธุรกิจชาวยิว



ที่เมืองเล็กๆ แห่งหนึ่งมีครอบครัวชาวนาครอบครัวใหญ่อยู่ครอบครัวหนึ่ง ชายชาวนาผู้เป็นหัวหน้าครอบครัวได้ชื่อว่าเป็นผู้ที่ใจบุญที่สุดในท้องถิ่น ทุกปีจะมี Rabbi มาเยี่ยมเยือนเขา และทุกครั้งเขาก็จะมอบสิ่งของและเงินทองไว้เพื่อทำบุญโดยไม่ตระหนี่แม้แต่เน้อย

ครอบครัวชาวนามีที่นากว้างใหญ่แต่มีอยู่ปีหนึ่งเกิดภัยธรรมชาติและโรคระบาดขึ้น ทำให้ที่นาและสวนผลไม้ของเขาได้รับความเสียหาย แม้กระทั่งสัตว์เลี้ยงก็ล้มตายหมด บรรดาเจ้าหนี้ต่างพากันมาทวงหนี้และอายัดทรัพย์สินทั้งหมดไว้ ท้ายที่สุดเขาจึงเหลือเพียงที่ดินเล็กๆ ผืนหนึ่ง แต่ชาวนาผู้นี้กลับกล่าวว่า “ทรัพย์สินสมบัติเป็นสิ่งที่พระเจ้าประทานมาให้ ในเมื่อพระองค์ทรงต้องการกลับคืนไป เรายังจะพูดอะไรได้อีก?”

เขายอมรับสภาพความเป็นจริงทั้งหมดอย่างไม่สะทกสะท้าน และไม่โอ้อวดบุญต่อชะตากรรมแม้แต่เน้อย

ในปีนั้น Rabbi มาเยี่ยมเยือนชาวนาเหมือนเช่นเคย แต่พอเห็นบ้านของเขามีสภาพตกต่ำลง Rabbi ก็พากันแสดงความเห็นอกเห็นใจและไม่ขอให้เขาบริจาคสิ่งใดๆ ให้อีกภรรยาของชาวนากล่าวว่า “เรามักจะบริจาคเงินสร้างโรงเรียน, วัดวาอาราม และช่วยเหลือคนยากจน แต่ปีนี้กลับไม่มีเงินมอบให้ ช่างน่าเสียใจจริงๆ เจ้าคะ”

สองสามีภรรยาต่างก็รู้สึกไม่สบายใจที่จะให้ Rabbi กลับไปมือเปล่า ดังนั้น ทั้งสองจึงตัดสินใจขายที่ดินที่เหลืออยู่ไปครึ่งหนึ่ง เพื่อนำเงินมาทำบุญ Rabbi ต่างก็รู้สึกประหลาดใจแต่ก็ซาบซึ้งใจเป็นอันมาก

วันหนึ่ง ในขณะที่ชาวนากำลังไถนาบนที่ดินที่เหลืออยู่ครึ่งหนึ่งนั้น วัวของเขาได้ลั่นลุ่มลง แต่พอเขาหลุดวัวขึ้นมา เขากลับพบว่าที่กีบเท้าวัวมีสมบัติฝังอยู่เขาจึงรีบนำสมบัติเหล่านี้ไปขายด้วยความดีใจ นับแต่นั้นมาชีวิตความเป็นอยู่ของเขาก็กลับกลายเป็นดีขึ้นอีกครั้ง

ปีถัดมาเหล่า Rabbi ได้มาเยือนชาวนาอีก พวกเขาเห็นว่าชาวนายังคงมีฐานะยากจนเช่นเดิม แต่ผู้คนในบริเวณนั้นกลับบอกว่า “เขาย้ายไปอยู่บ้านใหม่แล้ว บ้านใหญ่หลังนั้นต่างหากจึงเป็นบ้านของเขา”

พอเห็น Rabbi เดินเข้ามา ชาวนาก็รีบเล่าเรื่องราวทั้งหมดในช่วงหนึ่งปีที่ผ่านมาให้พวกท่านฟังด้วยความดีใจ เขากล่าวตอบท้ายว่า “ขอเพียงแค่ทำดีจะต้องได้รับผลดีตอบแทนแน่นอน”

## ความซื่อสัตย์และจริงใจมันไม่ผ่าน ทางสู่วงการธุรกิจ

คัมภีร์ Talmud กล่าวว่า  
ทรัพย์สินเงินทองเปรียบเสมือนต้นไม้บนภูเขา  
ส่วนความซื่อสัตย์จริงใจเปรียบเสมือนสายน้ำ  
คำพูดประโยคนี้มีความหมายว่า ความซื่อสัตย์จริงใจ  
เป็นรากฐานของการทำธุรกิจ และการทำธุรกิจก็ต้องอาศัย  
ความซื่อสัตย์จริงใจหล่อเลี้ยง ในสายตาของเขายิว  
ความซื่อสัตย์เป็นปัจจัยสำคัญประการแรกที่จะนำมาซึ่ง  
ความเชื่อจากผู้อื่น เพราะความซื่อสัตย์  
เปรียบเหมือนรากของต้นไม้ หากไม่มีราก  
ต้นไม้ก็ต้องตายอย่างแน่นอน

Joseph Morgan ปู่ของ J.P. Morgan นักการธนาคารชื่อดังแห่งถนน Wall Street เป็นชาวยิวผู้เป็นแบบอย่างของผู้ที่มีความซื่อสัตย์จริงใจและรักษาสัจจะ เขาเคยดำเนินธุรกิจมาหลายอย่าง แต่ภายหลังเขาได้หันไปลงทุนในบริษัทประกันภัยเล็ก ๆ แห่งหนึ่งที่มีชื่อว่า **‘Eterna Insurance’** ในตอนนั้น ธุรกิจประกันภัยเพิ่งจะอยู่ในช่วงเริ่มต้น ผู้ลงทุนจึงไม่จำเป็นต้องจ่ายเงินแม้แต่เหรียญเดียว เพียงแค่ลงชื่อในหนังสือรายนามผู้ถือหุ้นเท่านั้นก็พอ

อย่างไรก็ตาม หลังจากการต่อสัญญาครั้งหนึ่ง ได้เกิดอัคคีภัยครั้งใหญ่ขึ้น เมื่อต้องเผชิญกับการชดเชยค่าเสียหายจำนวนมหาศาลเช่นนี้ บรรดาผู้ถือหุ้นต่างก็พากันตื่นตระหนก และคิดจะขายหุ้นที่มีอยู่ในมือออกไป แต่ Joseph กลับแตกต่างจากผู้อื่น เขาคิดว่าผู้ที่ทำธุรกิจประกันภัยต้องยึดมั่นในสัจจะ ดังนั้น เขาจึงส่งตัวแทนไปยังนิวยอร์กเพื่อจัดการจ่ายค่าชดเชยทั้งหมดให้แก่ลูกค้า แต่เมื่อตัวแทนผู้นั้นเดินทางกลับมา เขากลับนำเงินก้อนใหญ่กลับมาจากนิวยอร์ก ด้วยเงินก้อนนี้ก็คือเงินที่ลูกค้ารายใหม่ซื้อประกันกับบริษัท โดยจ่ายเบี้ยประกันสูงกว่าในอดีตถึงหนึ่งเท่านั่นเอง

อีกครั้งครั้งนี้ส่งผลให้ Joseph ได้รับผลกำไรมากถึง 150,000 ดอลลาร์ ซึ่งในยุคสมัยนั้น เงิน 150,000 ดอลลาร์ ถือว่าเป็นทรัพย์สินจำนวนมากเหลือที่เดียว

ภายหลังเมื่อมีคนถาม J.P. Morgan ว่าสิ่งสำคัญที่สุดในการ ‘ใช้คน ’ คืออะไร? เขาตอบอย่างชัดเจนว่า “เราให้ความสำคัญกับความซื่อสัตย์ของผู้ที่มาสมัครงานมากที่สุด” เขากล่าว “หากคุณมีประวัติที่ด่างพร้อยในด้านการเงิน บริษัทของเราจะไม่มีวันว่าจ้างคุณอย่างเด็ดขาด บริษัทอื่นๆ อีกหลายแห่งก็ไม่แตกต่างจากเราที่ให้ความสำคัญกับคุณธรรม, จริยธรรมของแต่ละบุคคล ทั้งยังให้คุณสมบัติเหล่านี้เป็นบรรทัดฐานในการพิจารณาเลื่อนขั้นพนักงานอีกด้วย ถึงแม้ว่าคนๆ นั้นจะมีประสบการณ์ในการทำงานสูง, มีคุณสมบัติเพียบพร้อม เราก็จะไม่เลือกใช้เนื่องด้วยเหตุผล 4 ประการ

ประการแรก เราเชื่อว่า นอกจากคนๆ หนึ่งจะต้องมีความรับผิดชอบต่อครอบครัวแล้ว ยังต้องมีสัจจะต่อเจ้าหนี้อีกด้วย หากคุณผิดสัญญา จะเป็นการบ่งชี้ให้เห็นว่า คุณเป็นคนที่มีข้อบกพร่องทางคุณธรรมจริยธรรม แต่ปัจจุบันกลับมีคนหนุ่มสาวมากมายที่ไม่คิดเช่นนั้น พวกเขามักคิดว่า ‘ธนาคารมีเงินตั้งมากมาย ต่อให้เราไม่ใช้หนี้ก็ไม่เห็นจะเป็นอะไร’, ‘บริษัทมีเงินทุนเป็นล้าน ถึงฉันไม่จ่ายเงินค่าสินค้าก็ไม่ถึงกับล้มละลายหรอก’ แต่ในความเป็นจริงแล้ว การซื้อสินค้าต้องชำระเงิน การกู้ยืมเงินต้องชำระหนี้เป็นเรื่องที่สมเหตุสมผล การไม่รักษาสัญญาจึงไม่ต่างอะไรกับการลักขโมยแม้แต่น้อย ประการที่สอง หากคนๆ หนึ่งผิดสัญญาด้านการเงิน เขาก็จะไม่มีวันรักษาสัญญาใดๆ ได้อีก ประการที่สาม คนที่ไม่มีสัจจะย่อมไม่รับผิดชอบต่อหน้าที่การงานที่ได้รับมอบหมาย และประการที่สี่ เราจะไม่เลือกใช้คนที่ไม่สามารถแก้ไขได้ แม้แต่ปัญหาด้านการเงินของตนเองเด็ดขาด เพราะปัญหาด้านการเงินเป็นสาเหตุสำคัญที่อาจผลักดันให้คนๆ

หนึ่งตัดสินใจโยยหรือโกงเงินของบริษัทได้ ด้วยเหตุนี้ ผู้ที่มีประวัติที่ไม่ดีในด้านการเงิน จึงมีโอกาสที่จะทำผิดมากกว่าผู้อื่นถึง 10 เท่า”

วิธีเลือกบุคลากรของนักธุรกิจชาวียผู้หนึ่งสะท้อนให้เห็นถึงหลักความเป็นจริงที่ว่า ‘ความซื่อสัตย์เป็นไม้บรรทัดที่ใช้วัดคุณธรรมจริยธรรมของ  
คนๆ หนึ่ง’ ไม้บรรทัดดังกล่าวนี้ เป็นบรรทัดฐานที่สามารถนำมาใช้ได้ทุก  
ยุคทุกสมัย ทั้งนี้ ความซื่อสัตย์รักษาสัจจะไม่เพียงแต่สะท้อนให้เห็นถึง  
คุณธรรมจริยธรรมของคนๆ หนึ่งเท่านั้น แต่ยังเป็นสิ่งที่กระตุ้นให้เราเกิด  
ความรู้สึกรับผิดชอบต่อครอบครัวและสังคมอีกด้วย

ผู้พยากรณ์ชาวียเคยพยากรณ์ไว้ว่า การพิจารณาตัดสินคดีในอนาคต  
จะต้องเริ่มด้วยคำถาม 5 คำถามแรกก็คือ: คุณเป็นคนที่มีซื่อสัตย์สุจริต  
ในการทำธุรกิจหรือไม่?

ส่วนอีก 4 คำถาม ที่เหลือนั้น เรียงลำดับดังต่อไปนี้

“คุณเจียดเวลาเพื่อเรียนรู้บ้างหรือไม่?”

“คุณทำงานอย่างสุดความสามารถหรือไม่?”

“คุณคาดหวังอยากให้พระเจ้าช่วยเหลือหรือไม่?”

“คุณเคยมีส่วนร่วมในการโต้แย้งทางปัญญาหรือไม่?”

จากประเด็นคำถามข้างต้นนี้ จะเห็นได้ว่าชาวียจัดให้ความสำคัญ  
สุจริตในการทำธุรกิจอยู่เหนือกว่าการเรียนรู้, อาชีพการงาน, ความเชื่อ และ  
สติปัญญาเสียอีก

นอกจากนี้ ผู้พยากรณ์ชาวียยังกล่าวอีกว่า “ห้ามปฏิบัติตนอย่างไร  
คุณธรรม ต้องใช้ตาชั่งที่เที่ยงตรง ลูกค้อน้ำหนักที่เที่ยงตรงและเครื่องตวง  
ที่เที่ยงตรง”

กล่าวอย่างละเอียดคือ

ห้ามใช้ลูกค้อน้ำหนักและเครื่องชั่ง, เครื่องวัดที่มีขนาดไม่เท่ากัน

ผู้ค้าส่งต้องทำความสะอาดเครื่องชั่ง, เครื่องวัดเดือนละครั้ง ส่วนผู้  
ค้ารายย่อยต้องทำความสะอาดปีละครั้ง

ผู้ค้ารายย่อยต้องทำความสะอาดลูกค้อนน้ำหนักบ่อยๆ เพื่อป้องกัน  
ไม่ให้เกิดข้อผิดพลาด

เจ้าของร้านค้าต้องทำความสะอาดเครื่องชั่ง, เครื่องวัดทุกสัปดาห์  
ทำความสะอาดลูกค้อนน้ำหนักทุกวัน และต้องเช็ดตาชั่งให้สะอาดทุกครั้ง  
ที่ใช้งาน

ความซื่อสัตย์เป็นจิตวิญญาณของนักธุรกิจชาวยิว และเป็นทักษะขั้น  
สูงในการทำธุรกิจ กฎหมายทางการค้าของชาวยิวไม่เพียงแต่กำหนดให้  
พ่อค้า ‘เลือกถั่วที่เน่าเสียออก ห้ามใส่ไว้ด้านล่างสุดของถังที่ลูกค้านองไม่  
เห็น’ เท่านั้น แต่ยังห้ามใช้สีทาทาที่เกะรา, สัตว์ที่ล้มป่วยและอุปกรณ์ที่  
เก่าแก่ผุพังด้วย

ข้อห้ามเหล่านี้มีจุดมุ่งหมายเพื่อให้ลูกค้านองเห็นข้อบกพร่องของ  
‘สินค้า’ ได้อย่างชัดเจน พ่อค้าจะต้องบอกข้อบกพร่องของสินค้าให้ลูกค้า  
ทราบ แต่หากสินค้ามีคุณภาพดีก็ต้องประกาศให้ลูกค้าทราบด้วยว่า “สินค้า  
ของฉันดีที่สุด”

อย่างไรก็ตาม ความซื่อสัตย์อย่างแรงกล้าไม่ได้หมายความว่าพวกเขา  
จะไม่มีวันแต่งเติมเสริมแต่งอะไรเลยเพื่อให้โลกดูสวยงามขึ้น ผู้พยากรณ์  
ชาวยิวยอมอนุญาตให้ผู้คนชักเสื้อผ้าให้ดูสวยงามยิ่งขึ้น และยอมให้ทาสีสัน  
อันสวยงามลงบนหน้าต่างและตะกร้าได้

บางครั้ง ชาวยิวถึงกับเชื่อว่าการไม่บอกให้ลูกค้าทราบถึงข้อดีของ  
สินค้าเป็นการแสดงออกถึงความไม่ซื่อสัตย์เช่นกัน ดังจะเห็นได้จากเรื่อง  
เล่าเรื่องหนึ่งที่สืบทอดกันมาในหมู่ชาวยิว ดังนี้

หญิงชาวบ้านที่ยากจนคนหนึ่งไปขายแอปเปิ้ลที่ตลาด

แอปเปิ้ลของเธอเป็นแอปเปิ้ลที่ดีที่สุดในตลาด แต่เธอไม่ได้ร้อง  
โฆษณาให้ลูกค้าทราบ ดังนั้น ตั้งแต่เช้าจรดเย็นเธอจึงขายแอปเปิ้ลไม่ได้  
แม้แต่ลูกเดียว

ในตอนนั้นเอง Rabbi ท่านหนึ่งเดินมาถึงหน้าแผงของเธอพอดี

“ท่าน Rabbi ผู้มีสติปัญญาล้ำเลิศ ดิฉัน ไม่มีเงินซื้อสิ่งของที่ทำเป็น  
ต้องใช้ในวันสะบาโต<sup>1</sup> (Sabbath) เจ้าค่ะ” นางปรับทุกข์กับนักบวช

Rabbi ไม่ตอบนาง เขาก็ลงหยิบแอปเปิ้ลลูกหนึ่งขึ้นมาพิจารณา จาก  
นั้นก็ก้าวขึ้นไปยืนบนหินใหญ่ก้อนหนึ่งในละแวกนั้น พลางตะโกนว่า:

“ใครอยากซื้อแอปเปิ้ลที่ดีที่สุดบ้าง?”

“ใครอยากซื้อแอปเปิ้ลที่ดีที่สุดบ้าง?”

“ใครอยากซื้อแอปเปิ้ลที่ดีที่สุดบ้าง?”

พอเสียงตะโกนครั้งที่สามสิ้นสุดลง ก็มีผู้คนมากมายมามุงกันอยู่  
ตรงหน้าแผงขายแอปเปิ้ลทันที พวกเขาต่างควักเงินออกมาแย่งกันซื้อโดย  
ไม่มองแอปเปิ้ลเลยด้วยซ้ำ แม้กระทั่งราคาก็พุ่งสูงขึ้นเป็นสามเท่าของราคา  
ตลาด

แอปเปิ้ลถูกขายไปหมดแล้ว แต่ก็ยังมีลูกค้าหลงไหลมาไม่ขาดสาย

Rabbi ที่ยืนอยู่บนก้อนหินจึงร้องตะโกนขึ้นว่า:

---

<sup>1</sup> วันสะบาโต (Sabbath) เป็นวันสำคัญทางศาสนาฮิว และศาสนาคริสต์บางคณะ นิยามสะบาโต  
มาจากภาษาฮีบรู “ซับบาธ” แปลว่า “พัก” พระเจ้าทรงสร้างโลก เว้นและพักวันที่ 7 เพื่อให้  
มนุษย์ได้ปฏิบัติเป็นแบบอย่าง ถือเป็นวันบริสุทธิ์ห้ามทำกิจกรรมใดๆ ทุกอย่างได้ถือว่าวันนี้เป็น  
วันพักผ่อน เป็นวันหยุดสุดสัปดาห์ ให้ทำกิจกรรมที่เป็นกุศล เช่น การสวดมนต์อธิษฐานภาวนา  
การอ่านพระคัมภีร์ และขอบุคคลพระเจ้า

ที่มา: <http://th.wikipedia.org>

“ท่านผู้ใจบุญทั้งหลาย หากพวกท่านทำการค้า พวกท่านต้องมีความซื่อสัตย์ หากสินค้ามีตำหนิ พวกท่านต้องบอกออกมาตรงๆ ว่ามีตำหนิ แต่หากสินค้าของพวกท่านเป็นสินค้าที่ดีที่สุดในตลาด พวกท่านก็จะต้องบอกออกมาเช่นกันว่า ‘นี่คือของที่ดีที่สุด’”

“ของที่ดีที่สุดย่อมเป็นของที่ดีที่สุดอยู่แล้ว เหตุใดจึงต้องประกาศออกมาเล่าขอรับ?” ชายหนุ่มคนหนึ่งถามขึ้น “ท่านผู้ใจบุญ หากท่านไม่ประกาศออกมา ลูกค้าก็อาจจะซื้อของที่มีคุณภาพไม่ดีกลับไปได้ เช่นนี้จะต่างอะไรกับการช่วยเหลือพ่อค้าที่ไม่ซื่อสัตย์หลอกลวงผู้อื่น!”

กฎหมายในการทำการค้าของชาวยิวมีข้อกำหนดสำหรับลูกค้า แต่เพียงว่า: หากไม่มีเจตนาที่จะซื้อก็อย่าถาม และหากไม่มีเงินก็อย่าแสวงทำเป็นสนใจว่าจะซื้อ

พวกเขาเชื่อว่าการที่ลูกค้าคิดนี้ไม่คืนเป็นความผิดของพ่อค้า ชาวยิวในยุคปัจจุบันมีแนวคิดเกี่ยวกับความซื่อสัตย์ในแบบที่ทันสมัยมากขึ้น

พวกเขากล่าวว่า:

ความซื่อสัตย์เป็นใบผ่านทางสำหรับก้าวเข้าสู่วงการธุรกิจ หากนักธุรกิจไม่ซื่อสัตย์ต่อลูกค้า ก็ไม่ต่างอะไรกับการฆ่าตัวตาย

ความซื่อสัตย์เป็นหนทางสู่ความร่ำรวย และเป็นเทคนิคขั้นสูงสุดในการทำธุรกิจ

ไม่ว่าจะเป็นในสังคมโลกตะวันตกหรือโลกตะวันออก ไม่ว่าจะเป็นกรณีของผู้ประกอบการรายใหญ่หรือผู้ประกอบการรายย่อย ข้อเท็จจริงประการนี้ก็ได้รับการพิสูจน์ครั้งแล้วครั้งเล่า

ความซื่อสัตย์เป็นเคล็ดลับที่ไม่ลับของนักธุรกิจผู้ประสบความสำเร็จอย่างแท้จริง

ชาวยิวบอกต่อลูกค้าอย่างชัดเจนว่า “ฉันต้องการกำไร” และพวกเขาก็ยอมให้คนทั้งโลกได้เห็นว่าพวกเขาหาเงินอย่างไร

นักธุรกิจที่ประสบความสำเร็จอย่างแท้จริงจะไม่มีวันหลอกลวงลูกค้าอย่างเด็ดขาด

ในโลกธุรกิจยุคปัจจุบัน ความซื่อสัตย์ได้กลายเป็นเครื่องมือที่องค์กรธุรกิจหลายแห่งใช้ในการแข่งขัน นักธุรกิจคนแรกที่ใช้คำว่า “ไม่พอใจยินดีคืนเงิน” คือนักธุรกิจชาวยิวซึ่งมีนามว่า Julius Rosenwald

Rosenwald เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่สุดของ Sears, Roebuck and Company ซึ่งเป็นห้างสรรพสินค้าที่ใหญ่ที่สุดในสหรัฐอเมริกา ส่วนคำกล่าวที่โด่งดังไปทั่วโลกนี้ก็ได้ถือกำเนิดขึ้นในช่วงต้นของศตวรรษที่แล้วนั่นเอง

### ภูมิปัญญาของชาวจีน

ความซื่อสัตย์เป็นในผ่านทางกระบวนการธุรกิจ หาก  
นักธุรกิจไม่ซื่อสัตย์ต่อลูกค้าก็ไม่ต่างอะไรกับการฆ่าตัวตาย

## รับมากแล้วไม่คืนคำ สัจจะ=มันสิ่งสำคัญที่สุด

นักธุรกิจชาวยิวให้ความสำคัญ  
กับความซื่อสัตย์รักษาสัจจะ ดังนั้นเมื่อพวกเขา  
ทำธุรกิจร่วมกันจึงไม่จำเป็นต้องทำสัญญา  
เป็นลายลักษณ์อักษร เพียงแค่ตากปากรับคำก็ถือว่า  
เกิดพันธะผูกพัน เพราะ ‘พระเจ้าทรงได้ยิน’ นักธุรกิจชาวยิว  
ต่างก็ตระหนักดีว่าพวกเขามีภาระหน้าที่ในการรักษาสัญญา  
ไม่ใช่ว่าจะหนีหน้าที่ในการรักษาสัญญาที่เป็นเอกสาร  
ฉบับใดฉบับหนึ่งเท่านั้น

กาลครั้งหนึ่งนานมาแล้ว มีครอบครัวหนึ่ง ออกเดินทางไปยังต่าง  
ถิ่น วันหนึ่ง ผู้เป็นลูกสาวหลงทางระหว่างออกไปเดินเล่น ในขณะที่เธอ  
กำลังรู้สึกกระหายน้ำอยู่นั้น เธอได้พบบ่อน้ำเข้าบ่อหนึ่ง เนื่องจากไม่มี  
เครื่องมืออะไรอยู่ในมือเลย หญิงสาวจึงจำต้องปีนลงไปจนถึง แล้วค่อยๆ  
หย่อนตัวลงไปใบบ่อ แต่พอคืบน้ำเสร็จ เธอกลับหาทางกลับขึ้นมาไม่ได้  
ในตอนนั้นมีชายหนุ่มคนหนึ่งเดินทางผ่านมาพอดี เขาได้ยินเสียงร้องให้เข้า  
ดังนั้นจึงหยุดช่วยดึงหญิงสาวขึ้นมา

เพื่อเป็นการตอบแทนบุญคุณ หญิงสาวได้ตอบตกลงที่จะแต่งงานกับ  
เขา

ทั้งสองตกลงหมั้นหมายกัน แต่ในตอนนั้น ไม่มีพยานที่เหมาะสม ทั้ง  
คู่เหลียวไปเห็นฟังพอนตัวหนึ่งอยู่ในบริเวณนั้น ดังนั้นจึงตกลงให้ฟังพอน  
กับบ่อน้ำบ่อนั้นเป็นพยานของพวกเขา

จากนั้นทั้งสองก็แยกย้ายกันไป

หลายปีต่อมา หญิงสาวยังคงรอคอยการกลับมาของชายหนุ่มผู้เป็นคู่หมั้น แต่ชายหนุ่มกลับลืมคำสัญญา แต่งงานมีครอบครัวอยู่ที่ต่างเมืองเสียแล้ว

ชายหนุ่มมีลูกกับภรรยาสองคน อยู่มาวันหนึ่งลูกคนหนึ่งของเขาจู่ๆ ก็ถูกพังพอนกัดตาย ส่วนอีกคนหนึ่งพลัดตกลงไปในบ่อจนจมน้ำตาย

ถึงตอนนี้ ชายหนุ่มค่อยนึกถึงคำสัญญาที่มีต่อหญิงสาว รวมถึงพังพอน และบ่อน้ำ ที่เป็นพยานของทั้งคู่ขึ้นได้ ดังนั้นเขาจึงหย่ากับภรรยา แล้วกลับไปหาหญิงสาวที่ยังคงเฝ้ารอคอยเขาอยู่

ชาวฮิวาชันิทานเรื่องนี้เตือนให้เราทราบว่า ผู้ที่ผิดสัญญาจะมีจุดจบอย่างไร ดังนั้น ทุกคนจึงต้องรักษาสัญญา มิเช่นนั้นก็จะต้องถูกสวรรค์ลงโทษอย่างแน่นอน

ชาวฮิวให้ความสำคัญกับการรักษาสัญญามาก หากเราเซ็นสัญญากับพวกเขาได้ เราก็ไม่มีอะไรต้องกังวลอีกต่อไป พวกเขาเชื่อในสัญญาและเชื่อว่าทั้งสองฝ่ายจะต้องรักษาสัญญาอย่างเคร่งครัด เพราะพวกเขาเชื่อว่า ‘มนุษย์เรายังดำรงคงอยู่ได้ก็เพราะปฏิบัติตามสัญญาที่ให้ไว้กับพระเจ้า’

ทำอย่างไรจึงจะสร้างสัญญาที่ดีขึ้นได้? ชาวฮิวเชื่อว่า:

(1) ความแตกต่างระหว่างสัญญา, ความเข้าใจ และลำดับขั้นตอน: หากนักธุรกิจคนหนึ่ง ไม่เข้าใจในความแตกต่างระหว่างสัญญาทางธุรกิจ, ความเข้าใจ และลำดับขั้นตอน เขาก็อาจตกอยู่ในสถานการณ์ที่ยากลำบากได้

เราจะต้องทำความเข้าใจในความหมายของคำทั้งสามคำนี้ให้ชัดเจน หากพิจารณาจากมุมมองของการนำไปใช้จริงแล้ว เราควรมองว่าขั้นตอนเป็นวิธีดำเนินการ, ความเข้าใจแสดงออกถึงทัศนคติและท่าทีที่ทั้งสองฝ่ายมีต่อปัญหาใดปัญหาหนึ่ง และสัญญาเป็นข้อตกลงระหว่างคู่สัญญาทั้งสอง

ฝ่ายที่ยอมรับเงื่อนไขของฝ่ายตรงข้าม เราอาจจะสงสัยว่า การแยกแยะเช่นนี้มีความสำคัญอย่างไร? ธุรกิจก็คือธุรกิจไม่ใช่หรือ เหตุใดจึงต้องใส่ใจในรายละเอียดเล็กๆ น้อยๆ ด้วย? การบรรลุข้อตกลงเพียงอย่างเดียวจะไม่เพียงพอ แม้กระทั่งในเวลาที่ยังสองฝ่ายต่างก็มีความมุ่งมั่นที่จะร่วมมือกันมากที่สุด สัญญาที่อาจจะสิ้นสุดลงได้เพราะสาเหตุบางประการ บ่อยครั้งที่สัญญาสิ้นสุดลง เพราะผู้ที่มีหน้าที่ปฏิบัติตามสัญญาไม่มีความเข้าใจในแนวคิด, ทำที่ และภูมิหลังที่คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายมีส่วนร่วม ในขณะที่ทำสัญญานอกจากนี้ก็อาจเป็นเพราะคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง ไม่รู้ว่าจะทำให้สัญญาดำเนินต่อไปได้อย่างไร หรือไม่ก็ไม่ว่าจะพิสูจน์อย่างไรว่าสัญญานั้นกำลังดำเนินอยู่หรือไม่

สมมุติว่า A เป็นผู้รับเหมาในการปรับปรุงสภาพแวดล้อม B เป็นเจ้าของบ้านและที่ดิน ทั้งสองฝ่ายตกลงกันว่า A จะต้องปรับปรุงภูมิทัศน์ในบ้านให้สวยงาม ส่วน B จะต้องจ่ายเงินให้ A ทั้งหมด 10,000 เหรียญก่อนเซ็นสัญญา ทั้งสองฝ่ายได้ตกลงกันถึงขอบเขตของงานที่ต้องทำ, ประเภทของต้นไม้ที่จะปลูก, แบบของอิฐที่ต้องใช้รวมถึงอัตราค่าใช้จ่ายที่อาจจะเกิดขึ้นหากต้องมีการปรับปรุงแก้ไขในอนาคต ทั้งนี้ สัญญาที่ดีไม่ควรระบุเพียงแค่ค่าใช้จ่ายเท่านั้น แต่ควรต้องมีการอธิบายความหมายของถ้อยคำต่างๆ รวมทั้งขั้นตอนในการคิดค่าใช้จ่ายหากมีการเพิ่มหรือลดปริมาณงานอีกด้วย สัญญาที่ดีจะก่อให้เกิดความชัดเจนว่าผลงานที่ออกมาเป็นไปตามเกณฑ์ที่ตกลงกันหรือไม่, การคิดคำนวณค่าใช้จ่ายเป็นไปอย่างยุติธรรมหรือไม่ ดังนั้น ในการเจรจาธุรกิจครั้งต่อไป ทางที่ดีเราจะต้องถามตัวเองก่อนว่า: “แค่ระบุเงื่อนไขในสัญญา ย่อมไม่เพียงพอ ยังมีความเข้าใจหรือขั้นตอนอะไรที่ต้องระบุลงไปอีกหรือไม่?”

(2) คำเตือนเกี่ยวกับ MOU: เป็นไปไม่ได้ที่เราจะจดจำรายละเอียดทั้งหมดในการเจรจา ดังนั้น ระหว่างที่เจรจาผู้เจรจาจึงต้องจดบันทึกรายละเอียด

ละเอียดไปด้วย ไม่ว่าจะเป็นประเด็นปัญหาใด หากบรรลุข้อตกลงแล้วก็ต้องบันทึกรายละเอียดของข้อตกลงนั้นไว้เป็นลายลักษณ์อักษร บันทึกที่สำคัญที่สุดคือบันทึกข้อตกลง หรือที่เรียกว่า MOU (Memorandum of Understanding) ในการทำสัญญานั้นเอง เพราะ MOU เป็นการจดบันทึกเงื่อนไขต่างๆ ที่ทั้งสองฝ่ายตกลงกันอย่างเป็นลายลักษณ์อักษร ซึ่งทั้งสองฝ่ายจะต้องลงนาม ดังนั้นจึงถือได้ว่า MOU เป็นรากฐานของสัญญา คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายจะต้องบรรลุข้อตกลงพื้นฐานและลงนามร่วมกันใน MOU แล้วเท่านั้น การเจรจาจึงจะสิ้นสุดลง ทั้งนี้ เราควรเขียน MOU ด้วยตนเองมากกว่าปล่อยให้ฝ่ายตรงข้ามเป็นผู้เขียน เนื่องจากฝ่ายที่เขียนสัญญามักเป็นฝ่ายที่ได้รับผลประโยชน์มากกว่า เพราะผู้เขียนสามารถเลือกใช้ถ้อยคำได้ตามที่ตนต้องการ และอธิบายตามที่ตนเองเข้าใจได้

ก่อนที่จะลงนามใน MOU ผู้เจรจาควรให้สมาชิกคนอื่นๆ ในทีมพิจารณาก่อนอีกครั้ง เพื่อป้องกันไม่ให้มีช่องโหว่หรือเกิดข้อผิดพลาดขึ้น แต่ในทางตรงข้ามก็ต้องเปิดโอกาสให้ฝ่ายตรงข้ามได้อ่านทบทวนสัญญาและแก้ไขในส่วนที่เห็นว่าไม่ถูกต้องอีกครั้งด้วย

ในการพิจารณา MOU เราควรมุ่งประเด็นไปที่ใจความ ไม่ใช่สำนวนที่เขียน ทั้งนี้ MOU ควรเขียนด้วยภาษาที่เรียบง่ายแต่มีความชัดเจนเข้าใจง่าย ไม่ใช่เลือกใช้ถ้อยคำที่สละสลวย แต่เป็นศัพท์เฉพาะทางกฎหมายซึ่งเข้าใจได้ยาก

ผู้เจรจาควรบันทึกรายละเอียดข้อตกลงทุกๆ ประเด็นเอาไว้และนำมาเปรียบเทียบกัน เพื่อให้ร่างสัญญามีความถูกต้องมากที่สุด หากเป็นไปได้เราก็ควรจดบันทึกรายละเอียดของประเด็นและเงื่อนไขต่างๆ ที่ได้บรรลุข้อตกลงร่วมกันแล้วเอาไว้ด้วย ยกตัวอย่างเช่น ประเด็นปัญหาที่เกี่ยวกับราคา, การส่งมอบสินค้า, การรับประกัน รวมถึงมาตรฐานคุณภาพ ประสิทธิภาพ ที่ผ่านมาสอนให้เรารู้ว่า การใช้เวลาเพียงแค่นี้ก็เกินมาที่เขียนสัญญา จะช่วย

เผ่าพันธุ์ที่มีความสามารถในการหาเงินมาแต่กำเนิด

ชาวยิว 'นักธุรกิจที่ยิ่งใหญ่ที่สุด'

เทคนิคการวางแผนหาเงิน: ให้เงินกระโดดออกมาจากมันสมอง

เทคนิคการคำนวณเงิน: ซ่อนกล่องเก็บเงินไว้ในใจ

เทคนิคการคว่ำเงิน: อาศัยสองมือชุดเหมือนทองวันละแห่ง

เทคนิคการแย่งเงิน: รู้จักเปลี่ยนโอกาสให้เป็นทรัพย์สิน

เทคนิคการหาเงิน: ควักเงินจากกระเป๋าของผู้อื่น

เทคนิคการเปลี่ยนเงิน: ไม่กลัวเงินน้อย กลัวแต่ขาดวิธีการ

เทคนิคการบริหารเงิน: เผาตู้เซฟของตนให้ดี

เทคนิคการใช้เงิน: หากจำเป็นต้องใช้เงินก็ต้องใช้

เทคนิคการเจรจาต่อรอง: ยึดมั่นในเหตุผล เอาชนะฝ่ายตรงข้ามให้ได้

ความซื่อสัตย์จริงใจ: รากฐานแห่งความสำเร็จของนักธุรกิจชาวยิว

กฎหมาย: ขนชาติที่เคารพในกฎหมาย

ขยันหมั่นเพียร: หากมีความมุ่งมั่นย่อมได้รับผลตอบแทน

บทสรุป: เคล็ดลับสู่ความมั่งคั่งของชาวยิว

นักธุรกิจชาวยิวที่ประสบความสำเร็จ



คัมภีร์การค้าของชาว

ยิว

3



ดวงกมลพับลิชชิ่ง

นำเสนอหนังสือดี มีคุณค่า

e-book