

<<30年后，你的身价是多少>>

图书基本信息

书名：<<30年后，你的身价是多少>>

13位ISBN编号：9787540450670

10位ISBN编号：7540450673

出版时间：2011-9

出版时间：湖南文艺出版社

作者：中村繁夫 著，马丽 译

页数：208

译者：马丽

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<30年后，你的身价是多少>>

前言

看我这个“放浪啃老族”，如何变身年入340亿社长！

以“藏宝山”为目标，旅程4000公里2007年夏天，我向中亚的吉尔吉斯斯坦进发了。

这次的旅行，可谓赌上性命的大决战。

下了飞机，坐上四轮驱动车，去寻找尚未谋面的藏宝山，4000公里的旅行开始了。

从哈萨克斯坦的大城市阿拉木图驶向天山山脉的北侧，直奔吉尔吉斯斯坦最大的矿山所在地卡达姆扎依。

吉尔吉斯斯坦曾经有望被看做稀有金属的进口地。

但数年前，发生了从事矿山开发的日本技术人员被游击队袭击的事件。

虽然人质最后都平安回来了，却因此中断了所有的项目，直到今天，外务省依然把吉尔吉斯斯坦指定为“危险地带”。

不过，吉尔吉斯斯坦却是稀有金属资源的宝库。

国土虽然大约只有日本的一半大小，却埋藏着曾经支撑过苏联巨大军事产业的稀有金属。

锑的储量居世界第4位，钨居世界第7位，钼居世界第10位。

这次，我瞄准的目标，是稀有金属“锑”。

混合了锑的塑料非常抗燃烧，因此现在被广泛应用于所有的家电产品，但由于锑的供给量不足，近年来价格一直呈上涨趋势。

和游击队谈判，买断稀有金属距离目的地还有1000公里。

车子驶进一个名叫塔修寇姆鲁的城镇时发生了一件事。

有某样东西跃入了我的视野。

“什么呀？”

那个是……”我看到了仿佛工厂遗址般的東西。

“欸，顺便到那边去看看。

”进到里面，我吃了一惊。

这是曾经制造军用半导体的工厂，而且至今还在零零碎碎地开工作业。

我在工厂的角落里还发现了一样东西。

那是在半导体上不可缺少的polycrystal silicone（多晶体硅酮），是由稀有金属制作出来的产物。

“这可是钱呀！”

”我立刻和工厂的负责人进行了商务洽谈。

这是计划外的游击谈判！

“我想买下这里所有的polycrystal silicone。

”莫非在吉尔吉斯斯坦的山里埋藏着高品质的硅，竟然谁也没注意到？

这是走访现场才能了解到的情况。

我立刻与对方签订了临时合同。

在去往目的地的途中搞定了计划外的大生意，吉尔吉斯斯坦确实是块宝地呀！

以“现场、现物、现实”的谈判，获取宝藏！

然后，跑完了4000公里，才终于看到了目的地。

卡达姆扎依生锈的工厂周围耸立着锑矿矿山。

工厂的鼎盛时期是在20世纪70年代。

之后，随着苏联的解体，工厂断绝了资金来源，就算有矿石也不能开采的状态一直持续着。

“吉尔吉斯斯坦有日本完全没有的稀有金属。

另一方面，日本有吉尔吉斯斯坦开采资源必需的技术和资金。

日本和吉尔吉斯斯坦的国家利益是紧密相连、互补互助的。

”我决定自己去亲眼确认采掘矿石的现场。

以自己亲眼所见为准来作决定。

生意就是“现场、现物、现实”的谈判。

<<30年后，你的身价是多少>>

通往地下采掘现场的电梯，现在似乎也要崩塌陷落了。

伴随着金属互相摩擦发出的钝音，电梯开始向地下运行。

地上的温度是30度，但随着向地下的深入，渐渐有丝丝凉意袭来。

大约过了15分钟，电梯停了下来。

是地下810米的地方了。

从这里开始，横着的坑道延伸出去。

给我带路的工厂厂长说：“采掘现场，必须要走将近1小时，您要走吗？”

“当然呀！”

不亲眼看到实物，什么都没办法开始。

请带路吧！”

“靠着灯光的照明，顺着只容人擦身而过的坑道走下去。

为了预防塌方，坑道的天井处处都做了加固处理。

走了近1小时的时候，便看到前方隐约出现了淡淡的蓝光。

这就是采掘现场！”

作业人员只有一个人，把矿石刮削下来。

我接过矿石一看，结晶闪闪散发着光彩。

“太棒了！”

我找到宝藏了！”

“终于，大宗生意的谈判要开始了。

坐在圆桌前的厂长重新让我看了锑矿石的结晶，说是一年可以开采3000吨，工厂方面对品质有着绝对的自信。

“首先，我认为样品是必需的。

“大批量的交易会便宜，只是样品的话我们没办法便宜卖。

“样品检验所需花费的成本极高，我方也是必须作出一定牺牲的，所以还是先购买样品吧，如果品质好的话，我方会以每月100吨的量来购买。

“顽强的谈判一直持续着，最终对方选择了让步，按照我提出的金额决定了售价。

在样品品质没有问题的前提下，我们签订了每月100吨、3000万日元的合约。

同时，也签订了垄断这个工厂产品的经营总代理合约。

不过，旅行还没有结束。

此后我越过国境进入了哈萨克斯坦，途经阿拉木图，进入中国，继续另一段旅程。

在流浪之旅的目的地，宝贝们应该正在等着我。

从22岁开始的“放浪啃老族”人生我是个“放浪啃老族”。

所谓的“放浪啃老族”，就是不会一直在一个地方停留，这和“宅居啃老族”是有区别的，是在世界各地四处漂泊的啃老族。

22岁的时候，我开始了海外流浪之旅。

这个时候的我几乎身无分文。

以巴西为中心，我周游了35个国家，最后到达印度的时候，身上的行李便只剩下一个头陀袋[1]，真像个流浪汉了。

进入商社工作之后，我也依然继续着我的浪迹世界之旅。

以稀有金属资源为中心进行开发，中国、俄罗斯、加拿大、中亚、南美、非洲、大洋洲等国家和地区，我奔走于世界各地。

之后，54岁的时候我被公司炒了鱿鱼。

54岁的老男人重新找工作的话，会有什么样的工作等着我呢？”

看大门儿的？”

清扫方面的？”

年收入就按最高的比例估算，也不到现在的一半吧。

我要挑战败者复活战，我想我必须生存下去。

<<30年后，你的身价是多少>>

我打算靠稀有金属走运发财，于是在日本创立了第一家稀有金属专营商社。

然后，我现在依然继续游走在世界各地，寻找藏宝山。

至今，我已经造访了90个国家。

在各地收购稀有金属，也为稀有金属市场的繁荣出了些力，公司也茁壮成长起来了。

年销售额，第一年79亿日元，第二年135亿日元，第三年270亿日元，然后在第四年达到了340亿日元，固定收益达到9亿日元。

“放浪啃老族”变身成了年销售额340亿日元的社长！

“啃老族”原本指的是“不升学、不就业、不进修或不参加就业辅导的年轻人”（Not Currently Engaged in Employment, Education or Training）。

不过，现在的“啃老族”大都受过充分的教育。

所以，我认为现在的“啃老族”应该定位为：“不就业、不参加就业辅导、缺乏同理心的年轻人”（Not Currently Engaged in Employment, Empathy or Training）。

不足之处并非他们受教育不足，而是对他人缺乏同理心。

因为缺乏同理心，所以对任何事情都缺乏热情，结果就是变成“不就业、不参加就业辅导、不懂得努力的年轻人”（Not Currently Engaged in Employment, Effort or Training）。

我过去也曾经是“不就业、不参加就业辅导、缺乏同理心的年轻人”，是“受过高等教育，却没有自觉意识，不懂得努力的年轻人”。

大学毕业了，却没有作好立刻进入社会的心理准备，想先稍微轻松一阵子，希望辛劳的日子尽量迟一些到来。

然后，在某一天，就把“放浪啃老族”的生活作为了自己的目标。

说老实话，不过是跑到国外去逃避。

就算晚一点也好，为了让自己晚一些参与到社会中去，我选择了“放浪啃老族”这条路。

不过，这个选择成了我意识转变的起点。

令人感到吃惊的是，那个时候的经验已经融入到我如今的血肉之中，在“3%”的世界中寻找藏宝山，或与身经百战的商务人士谈判并拥有胜过他们的能力。

总之，“放浪啃老族”变身为年销售额340亿日元的社长绝非偶然，正因为我是“放浪啃老族”，才能成为年销售额340亿日元的社长。

有了“放浪啃老族”的经验，思考方式就会改变。

就我自身来说，最初无论看到什么都感觉“没什么大不了”，但在世界各地旅行期间，我切实地感受到“人类的同情”和“从自然中学习到的感动”正在改变着我。

看到从未见过的地方的快乐、美味的饮食、遇到新朋友的愉悦、发现自己意想不到的另一面时的感动、和过去诀别的快感、从自卑感中解放出来的轻松等，我感受到了各种惊喜和快乐，越来越自发地寻求新的探险。

其结果就是，我拥有了发现藏宝山的洞察力、跑到地球另一端的行动力、谈判时灵活机动考虑事情的能力等。

以自由的想法感受未知世界、共鸣、拥有激情，还有从外部环境观察日本等都能够磨砺出我丰富的感性。

我变得可以觉察掌握各种情况，所以生意也做得风生水起、财源不断。

这比什么都快乐。

“放浪啃老族”也能拥有快乐百倍的人生。

看了我的生活方式，如果你能有“还有这么有趣的老头儿吗”“我也想尝试去流浪”的想法，那就没有什么比这个更令我开心的了。

中村繁夫2009年9月

<<30年后，你的身价是多少>>

内容概要

这是一本自传类型的励志图书，讲述日本史上第一个稀有金属公司社长、日本商界风云人物中村繁夫的成功创业史。

本书以倒叙+插叙+插图的方式，讲述作者中村大学毕业后用4年时间浪迹了90个国家，做过洗碗工、搬运员、采矿员等等，他靠自己的双手为以后的成功创业积攒资本。

回到日本后，中村进入“蝶理”商社，经历了一系列职场挫折后，他终于凭借自己对稀有金属市场和前景的敏锐判断，为公司创造了巨大的利益，赢得了全社上下的认可。

54岁时，中村从公司辞退，自立门户，建立了日本第一个稀有金属商社，并凭借其出色的业绩，受到业界瞩目，获得了巨大的成功。

<<30年后，你的身价是多少>>

作者简介

中村繁夫

1947年出生于日本京都，日本著名稀有金属进出口公司董事长。在静冈大学研究生院学习期间办理了休学，开始了浪迹世界之旅。周游了欧洲、巴西、美国等30多个国家和地区，过着嬉皮士似的生活。在结束了长达3年的旅行后，他重新回到研究生院修完了硕士课程。

26岁时进入专营纤维和化学品的商贸公司蝶理，从事稀有金属资源的开发和进口工作。

由于蝶理的经营状况恶化，他在54岁时被突然劝退离职。

2006年，他创办了日本第一家稀有金属专营商社。

东京电视台“冠军宫殿”为其拍摄纪录片，获得极大的社会反响。

同时，他还是一位畅销书作者，著有《稀有金属之恐慌》《稀有金属资源争夺战》《不再举行宴会！》《稀有金属超级入门》等作品。

<<30年后，你的身价是多少>>

书籍目录

序 言 看我这个“放浪啃老族”，怎么变身年入340亿社长！

以“藏宝山”为目标，旅程4000公里
和游击队谈判，买断稀有金属
以“现场、现物、现实”的谈判，获取宝藏！

从22岁开始的“放浪啃老族”人生
第一章 手握命运之门的钥匙，向30年后出发
苦心寻觅地下沉睡着的宝藏
从市场上销声匿迹的稀有金属
寻觅“3‰”，直到世界尽头
向地下前进150米，发现蓝色钻石！

所到之处皆有中国人！
合作40年的契约被无情终结
亚马孙丛林遭遇土著，九死一生
日本商社之初！
夺取俄罗斯钨矿山
命运之门自动打开
54岁遭劝退离职！
站在歧路上选择艰辛旅途
自己不下定决心，命运就不会改变
抓住细微想法改变人生
如果牛皮吹出去了，就想办法把它变成现实吧
就算被说成“变态吹牛人中村”又如何
对周围人的忠告充耳不闻
不管是天才还是傻瓜，时间对众生都是平等的
把一天分成4份
中村式6小时分割一日日程法
旅途是睡眠好时光，醒来就立刻行动

第二章 7分努力+2分技巧+1分运气=成功的跳板
激战号称“世界第一谈判高手”的男人
“日本犹太人”和“世界犹太人”的较量
和“世界最精明的商人”展开商务合作
“9次YES”使对手身陷计谋，“最后1次NO”绝对寸步不让
和世界最强谈判高手栗特人的初次交锋
针对“躁郁型气质”，抓住矛盾点就能轻松拿下
对付“分裂型气质”，要常给对方留有余地
对于“黏液型气质”，要向对方展示清晰完备的解决方案
对手也连续9次“YES”让步！

一定有什么古怪
在“YES”占主导的氛围中，如何开口说“NO”
“世界最强谈判高手”的最牛底牌
在谈判场上游刃有余的“放浪啃老族”
从婴儿时开始，一旦抓住金钱就决不放手

<<30年后，你的身价是多少>>

和栗特人中最强的商业家族作战
高超的谈判能力全拜国外游历所赐
在秘密军事城市，独占钛资源
越是危险地带，越是商机无限
独自留守在秘密军事城市
先搞定一把手，是谈判的必杀技
100日元的巧克力和曲奇饼带来珍贵情报
糖果点心成为谈判的秘密武器
比商业才能更重要的事

第三章 为了30年后的安逸，不断积累经验和培养洞察力
海外流浪，比钱更重要的是“ODA”
不理总社的判断，当场决定75亿日元的交易！

比金钱更必需的是“ODA”
100亿日元的大生意来啦
在亚马孙丛林夜战大白蛇
拿出些许勇气，立刻打破语言壁垒
26岁进入公司，3年后便在管理部门沉寂了
不管怎样都要带一两单生意回去！

每天过得像打仗一样
洒泪面对第一次索赔
早受挫折会更好
若终究是要低头的，那就不如自己先低头吧
这一次摆正了位置，下一次就能正视自己
如果失败了，就把损失的部分加倍赚回来
净亏损1.8亿日元！

准备辞呈吧！

得益于二人的“大丈夫气概”，获九死一生之转机
一边顽强忍受来自三大商社的闲气，一边不屈不挠地继续向前
在异乡听萨克斯，毫无缘由地潸然泪下
第四章 最有价值的信息，来自于环游世界的旅途中

不了解他国文化的家伙注定失败
厚颜无耻地走进当地人家中
最能抓住当地人心的是该国民谣
真正的旅行是解放心灵的自由
在桌面上东想西想出来的主意，多半会失败
情报只能来自“现场、现物、现实”三现主义
因为出国流浪，自身的价值观也大大改变
有人能拥有大型牧场，就有人一文不名
日本移民成功者的背后
在佛教圣地挑战连水都不喝的辟谷

第五章 坚持到底，30年后身价340亿
要组团队，就组“一人一技”的多能集团
高效、个性、多样性、专业性
“自助探险”旅行的梦想家

<<30年后，你的身价是多少>>

像“南极越冬队”一样具备多样性
在美国DDT工厂切身感受外国务工的酸甜苦辣
辗转打着无数零工，至死方休
在美军基地内舍命抓捕独角仙
体重50公斤的男人与重50公斤的DDT包装袋
首次体验“朋友”背叛的感觉，为之心碎
6无人员，“废物点心”
倒数第一的人，就要成为“年度被开除人士”！

从AMJ辞职的职员都获得了幸福
与赫比·汉考（Herbie Hancock）的重逢
“放浪啃老族三人组”，3天只凭方便面穿越美国
一日三餐靠鸡肉方便面解决肚子问题
3天成功横穿美国！
一人27袋，三人81袋，全部吃完
“柔软、克制、力量”，“上善若水”，体味放浪不羁的深奥乐趣
右手算盘，左手浪漫，背上是忍耐
把15年作为一个人生段落
柔顺性，多样性，相对优势
树立自己能力以上的目标
悄悄地，偷偷地，认认真真的
尾声 那么，就让我们迈出第一步吧！

<<30年后，你的身价是多少>>

章节摘录

版权页：插图：把一天分成4份不管是天才，还是傻瓜，只有时间对众生是平等的。

所以，征服时间就是成功的捷径。

不要局限于1天24小时的物理时间，而是以合乎自己需求的形式调整控制时间。

在“3‰”的世界里，开运的另一个诀窍就是如何利用时间。

上天赐予我们唯一平等的东西就是时间。

绝不要有把不平等的原因归结于DNA的情绪。

贫穷，有种就放马过来。

身长腿短、头脑不够清晰，那也是上品。

同乡关系、血缘关系、光鲜外表全都没有也OK。

只有“时间”是属于我的东西，所以不管怎样，只要能自由地使用时间，就能够开辟命运。

不管是天才，还是傻瓜，只有时间对众生是平等的。

所以，征服时间就是成功的捷径。

不要局限于1天24小时的物理时间，而是以合乎自己需求的形式调整控制时间。

我的情况是把一天的时间划分为4个时间段。

工作计划和充电6小时，工作执行时间6小时，留下6小时是自己的私人时间，睡眠6小时。

具体地说，就是早上5点~~11点是工作计划和充电时间（输入），上午11点~~下午5点是工作的执行时间（输出），下午5点~~晚上11点是自己的私人时间（程序安装），然后夜里11点~~早上5点是睡眠时间（内存备份）。

我一直忠实地执行着这个时间规律。

中村式6小时分割一日日程法自那以后，我就尽量把时间只用在喜欢的事情上，输入、输出、程序安装、内存备份，是我划分好的4个时间段。

我每天早上5点钟起床。

“现在要启动信息输入时间咯”，起床的时候给自己施加强烈的暗示。

睁开眼睛的时候，必须要给自己正面印象的信息。

当然就是要想着“今天有高兴事儿”。

如果前一天晚上喝酒喝到很晚，那就培养不了这种心情了。

所以，只要不是牵扯到相当金额的生意，聚饮餐会都是喝一轮就告辞，然后快速赶回家。

我在输入时间段里进行的都是高创造性的工作。

用e-mail进行交流沟通，写杂志连载的原稿，公司方面的工作也是如此，资本政策等必须认真决定的方针大计，进行优先次序顺位高的工作。

这些工作在判断力降低的晚上我是不做的。

早上8点半出家门，9点半到公司，一直到10点是准备工作程序。

无论是着手信息处理，还是想出什么新构思，早上的时间都是最重要的，所以早早起床绝对是正确的。

。

11点以后是输出时间段。

会议、和客户沟通交流、生意的具体谈判等都安排在这个时间。

午餐、晚餐也都是和客户或公司骨干一边谈话一边进行的。

因为这也是在传达自己的想法，所以算作是一种输出。

下午5点开始是私人时间。

尽量用在除了工作之外的事情上。

和家人朋友一起度过，或享受音乐美术的乐趣，或读书学习等。

虽然我也会参加聚餐，但一定会在第一轮宴饮后结束。

晚上8点离开的话，到家差不多是9点。

从9点~~11点之间的2小时可以用于自己的私人事务，所以这段时间可以看看书什么的。

这个时间段，是自由构思幻想安装独特程序的时间。

<<30年后，你的身价是多少>>

然后入浴，晚上11点就寝。

因为必须要进行今天一天的内存备份，所以直到早上5点都是重要的睡眠时间。

不管是周六、日，还是去国外，一般都是这样的日程安排。

我非常重视图和表的印象绘图。

在和人谈话的时候，就在脑内绘制印象图表，商务开发规划就在所绘的脑图范围内进行磋商。

拜这个时间安排方式所赐，我早上总是第一个睁眼起床，以良好的形象开始每一天。

到了国外，“那里也许藏着宝呢”这样的直觉也逐渐清晰起来。

我一向神清气爽，不知疾病为何物，已经有十几年不曾患病了。

另外，输入时间和输出时间分开的方式也很好。

因为意识到了这一点，工作也带上了节奏感。

“定居的不就业族”时期，使用时间的方式是极端的。

闲着的时候总是在睡觉，所以曾经觉得，“起床去工作的都是笨蛋，这世上还有比睡觉更美的事吗？”

反过来，从“定居不就业族”成了“放浪不就业族”之后，因为到处东奔西走，睡觉的时间也吝惜起来。

自从介入了放浪生活，或增长见闻，或学习新的外语，无论干什么都是兴致勃勃的。

自己的好奇心开始觉醒了，觉得多少时间都不够用。

然后，我就发现了时间使用方法上的奥秘。

这不是爱因斯坦的相对论，但是我察觉到，做喜欢的事情的时候，时间就短了，做讨厌的事情的时候，就感到时间长得可怕。

自那以后，我就尽量把时间只用在喜欢的事情上，输入、输出、程序安装、内存备份，是我划分好的4个时间段。

54岁遭劝退离职！

站在歧路上选择艰辛旅途我站在歧路上选择了充满艰辛的那一条。

如果有分岔路口的话，选择踏入比较艰难的那条路会更好。

这是我在“放浪啃老族”时期学到的智慧。

在“3‰”的世界里开辟运势，有一个要领。

那就是，如果有可供选择的两个方案，那就选择看起来比较难的那一个。

事实上，AMJ就是这样诞生的。

1990年年初，房地产泡沫破裂；2000年年初，IT业泡沫崩溃，商社开始不赢利了，银行也开始惜贷。

2002年左右，由于持续的不景气，我所在的蝶理商社被迫作出了取舍，集中优势核心业务，舍弃其他。

当时，因为稀有金属部门的年销售额是170亿日元，所以也还属于赢利状态，但这方面是需要莫大的资金支持，于是稀有金属部门也就成了被舍弃的对象。

这对我来说，不啻于晴天霹雳一般。

有一天，社长这样对我说：“中村，你是想留在公司呢，还是另谋出路？”

”这就是实际意义上的离职劝退。

这个时候，我54岁，距离退休还有6年。

说老实话，这时候我就应该领着退休金过悠游自在的生活。

但那样的人生也未免太过于无趣了。

“我离开！”

”我立即回答，旋即想“这就是机会呀！”

”我站在歧路上选择了充满艰辛的那一条。

如果有分岔路口的话，选择踏入比较艰难的那条路会更好。

这是我在“放浪啃老族”时期学到的智慧。

浪迹世界各地，延续着居无定所的生活。

“今天晚上要怎么办呢？”

”那时候，心里就会浮现出安逸和艰辛两条路。

<<30年后，你的身价是多少>>

我既可以选择在相熟的地方寄居这条安逸的路，也可以怀着探险志向选择把亚马孙作为目标的艰辛之路。

如果在这个时候选择了安逸的道路，那么一些奇迹般的事情就全都被放弃了。

接踵而至的会净是些疾病、伤痛、财物被盗之类不堪的事了。

我在巴西中西部的马托格罗索州流浪的时候，染上了令人烦恼至极的重感冒，嗓子肿得喝不下水，吃了带在包里的药也完全不见效。

一天所需的费用是5美元。

供背包客住宿的旅馆客房，是4张榻榻米大小的汽车旅馆风格的小房间，一宿2美元。

我卧病在床起不了身，第二天旅馆老板便因为担心过来探望。

“怎么样了？”

“就是你看到的样子呀。”

嗓子糟透了。

帮我想想办法吧！

“他只是观察了一下我不太好的情形，送来了水和糖球。”

说起来，我就那样一直没有吃东西，也没有喝水，只是舔着糖球，喉咙一点点通畅起来。

3天后，我才终于可以喝水了。

也曾发生这样一件事。

我进入蝶理商社工作的第二个年头，由于地产投机失败，公司面临倒闭。

当时有3500名职员，但公司的经营状态使其不得不裁去其中的1500名员工。

我当时的座位就在人事常务理事的旁边，中老年职员被依次叫了过去，我目击了他们被下达最后通牒的场面。

就算不想听，谈话内容也听得一清二楚。

其中，还有人哭了起来。

大部分前辈都离开了公司，即便如此，也还是有拒绝解除合约的职员，被关进连一部电话都没有的人事部办公室，不给他们安排任何工作，强制辞职。

“公司真是残酷的地方呀！”

“我在心里暗暗地想道。”

我进公司之后，立刻厌烦了被分配到的总务的工作，总是琢磨着“什么时候辞掉工作呢”这回事。

“辞职是条安逸的路。”

这个公司到底会如何走向，我还是想看到最后。

“于是我选择了一条艰难的路，从此开始全身心地致力于工作。”

不管怎样，一旦选定了艰难的路，自己的精力顿时充沛起来，期待着新的发展。

针对“躁郁型气质”，抓住矛盾点就能轻松拿下这种类型的人大多任性，凡事喜欢自作主张。

不过，他们比较没常性，不会自觉承担责任，因此想法容易摇摆不定。

只要攻击那个矛盾点，这个类型的人就会被简单拿下。

对于初次见面的人，我会依据“库列奇曼的体型类别与性格分析”分析对方，并作出相符的应对之策。

“库列奇曼的体型类别与性格分析”将人分为如下3类：“肥胖型”=“躁郁型气质”……爱交往的一面和沉静的一面交替出现 “瘦长型”=“分裂型气质”……神经质，非社交型，具有精明和迷糊两面性 “肌肉型”=“黏液型气质”……具有多面性，无论做什么都很精细这个虽然不能全信，但是对在海外直接上阵谈判来说，也可以作为一个判断标准。

比如说，协调职能型的商人是“肥胖型”，负责财务的银行人士类型多是“瘦长型”，独断专行的技术型厂长大多是“肌肉型”。

尽管国家和人种不同，但人类的行为模式没有太大的差别。

从我到目前为止的经验来看，将库列奇曼的体型差别与性格分析和面相学相结合的话，判定人物的成功率在九成以上。

和“躁郁型”的人谈判时，必须注意对方的精神状态、情绪起伏。

<<30年后，你的身价是多少>>

在他爱交往的一面出现时接近他，采取一气呵成、穷追猛打的谈判策略最具效果。

相反，当他沉静的一面呈现时，无论说什么都无济于事，难有结论。

这个时候的谈判肯定是不顺利的，所以不如立刻打道回府，下次再来。

这种类型的人大多任性，凡事喜欢自作主张。

不过，他们比较没常性，不会自觉承担责任，因此想法容易摇摆不定。

只要攻击那个矛盾点，这个类型的人就会被简单拿下。

对付“分裂型气质”，要常给对方留有余地因为他们极不喜欢被指出缺点和错误，或被折了颜面，所以必须注意说话方式和态度。

催促会引发对方的恐慌，就难以得出结果了。

所以谈判时给对方留有余地的话，进展会更加顺利。

“分裂型气质”的人原本就是比较神经质的，不过事实上他们只对自身的事情神经质，对别人的事情却丝毫不上心。

这种类型的人经常做些“自己无所不知”的发言，实际上却忽略了，不明白那件事的其实只有他本人而已，这种案例是比较多见的。

由于这类人过于自负，让他们自己意识到这一点的话，他们的态度就会发生急剧的变化。

不过，因为他们极不喜欢被指出缺点和错误，或被折了颜面，所以必须注意说话方式和态度。

催促会引发对方的恐慌，就难以得出结果了。

所以谈判时给对方留有余地的话，进展会更加顺利。

他们一旦有过一次不愉快的经验，就再也不想去碰了，所以要是感觉不顺的话，还是先搁置一段时间再进行谈判，结果会更好。

正因为他们是骄傲自满、过度自信的，所以在谈判中会毫不留情、咄咄逼人。

这个时候，你不妨换个比较平和的话题，搁置一段时间后再重新开始谈，成功率会更高。

对于“黏液型气质”，要向对方展示清晰完备的解决方案一般这种类型的人，都非常执著于自己的想法和做法。

他们像手艺人一样死心眼，一旦醉心于自己的想法，就很难再被影响。

和“黏液型气质”的人，应该有条有理地进行谈判。

一般这种类型的人，都非常执著于自己的想法和做法。

他们像手艺人一样死心眼，一旦醉心于自己的想法，就很难再被影响。

不过，如果这种理论派对手比较弱的话，提出条理清晰的合理性解决方案，也常能得到对方的附和赞同。

就夏吉耶夫先生的外貌来看，他是体格健壮的肌肉型，属于“黏液型气质”。

只是，他已经超出了那种概率分类，让人感觉气宇非凡。

“这可是个说到做到的主儿。”

从第一次见面开始，我就感觉到夏吉耶夫先生身上有一种力量，换句话说就是他身上弥漫着强大的气场。

夏吉耶夫会让人联想起历史上的一个人物——安禄山。

安禄山是在唐玄宗时期引发安史之乱并自立为帝，最后却被自己的儿子杀死的悲剧男人。

安禄山是唐朝的军人，不过据说他是粟特人和突厥人的混血。

禄山，在粟特语里是“rwx?n/rox?(a)n”，“光明”的意思。

谈判对手夏吉耶夫有一种力量，让我感到仿佛安禄山重返了人间。

这就是我和粟特人之间的首次交集。

尾声 那么，就让我们迈出第一步吧！

每天都是决战！

结束了“放浪啃老族”之旅回国，26岁进入商社的时候，我问前辈们：“所谓的商社到底是什么呢？”

得到的回答是：“商社，就是高级游廊。”

接着又说：“虽然对客人的要求要做到有求必应，但如果少了‘高级’也就没了意义。”

也就是说，商社是知识密集型产业，作为产业的组织者（领航人），要具有超一流的知识！

<<30年后，你的身价是多少>>

”工作就是“每天都是决战”，是赌上身家性命来干的。

不过，现在回过头去看的话，可以说人格魅力和智慧的好奇心都正是拜“放浪啃老族”的经历所赐。迈出第一步吧！

何时开始都不晚！

为了得到一些东西，就必然要失去一些东西。

另外，如果失去了什么的话，也一定会得到什么。

我的情形是，为了做自己喜欢的事情，选择了“放浪啃老族”的生活。

绕了弯路，起点稍微迟了一些，但我获得了“同理心和热情”。

另外，我想我在做自己喜欢的事情的同时，也给家人和周围的朋友添了不少麻烦。

特别是，我对妻子感到很抱歉。

尽管如此，我还是不能放弃自己的信仰和爱好，要把它继续下去。

所以，我自信地想向大家推荐“放浪啃老族”的生活方式。

就算你已经不年轻了，现在开始也绝对不晚。

与其坐在桌边思前想后，不如先行动起来吧！

希望你们无论如何能够迈出这最初的一步。

不放弃自己的信仰和爱好，不断坚持下去的话，无论什么事情都有可能实现，绝不放弃的话，你的人生就不会有失败。

<<30年后，你的身价是多少>>

后记

那么，就让我们迈出第一步吧！

每天都是决战！

结束了“放浪啃老族”之旅回国，26岁进入商社的时候，我问前辈们：“所谓的商社到底是什么呢？”得到的回答是：“商社，就是高级游廊。

”接着又说：“虽然对客人的要求要做到有求必应，但如果少了‘高级’也就没了意义。

也就是说，商社是知识密集型产业，作为产业的组织者（领航人），要具有超一流的知识！

”商社职员都以能兼备“喝酒、赌博、买春”这三项“超一流能力”为目标，但我相信，只有充满人格魅力和智慧的好奇心的人才能成为商社的领导人。

我的情形是，不管怎样，以牺牲身体为前提，我总算是具备了这三点，“买春”就请让我回避吧，但“喝酒”可是我的强项。

如果能稍微控制一下酒量的话，我现在大概已经建起2~~3栋房子了吧，我一边这么琢磨着一边喝着酒。

另外，关于“赌”的方面，我想工作本身就是冒险。

工作就是“每天都是决战”，是赌上身家性命来干的。

不过，现在回过头去看的话，可以说人格魅力和智慧的好奇心都正是拜“放浪啃老族”的经历所赐。

迈出第一步吧！

何时开始都不晚！

为了得到一些东西，就必然要失去一些东西。

另外，如果失去了什么的话，也一定会得到什么。

我的情形是，为了做自己喜欢的事情，选择了“放浪啃老族”的生活。

绕了弯路，起点稍微迟了一些，但我获得了“同理心和热情”。

另外，我想我在做自己喜欢的事情的同时，也给家人和周围的朋友添了不少麻烦。

特别是，我对妻子感到很抱歉。

尽管如此，我还是不能放弃自己的信仰和爱好，要把它继续下去。

所以，我自信地想向大家推荐“放浪啃老族”的生活方式。

就算你已经不年轻了，现在开始也绝对不晚。

与其坐在桌边思前想后，不如先行动起来吧！

希望你们无论如何能够迈出这最初的一步。

不放弃自己的信仰和爱好，不断坚持下去的话，无论什么事情都有可能实现，绝不放弃的话，你的人生就不会有失败。

<<30年后，你的身价是多少>>

编辑推荐

《30年后,你的身价是多少》“放浪啃老族”变身商界风云人物的振奋传奇；你缺的不是时间，也不是机会，而是立刻行动的决心；20岁开始，50岁即可完美退休；30岁开始，60岁仍可功成名就；40岁开始，70岁便可颐养天年；停止空想、等待，做自己想做的，趁年轻，30年后你也一样身价不菲。

一心要出国游历，增长见识，即使被说成“变态吹牛人”也不在乎。

把一天划分成4个时间段，在特定时间段处理安排好的相应事务。

年轻8寸打零工，受人歧视，遭人诬陷的经历成为日后成功的宝贵财富。

即使在54岁时被炒鱿鱼，也能成功“复活”，创办自己的公司。

分析谈判对手的气质类型，攻击其弱点，将其拿下谈判时善用各种小窍门，送礼物给谈判对手，互通有无选择具有不同特质的人组建自己的团队，充分发挥每个人的特长将每5年划分为一个发展阶段。

制订相应的发展计划。

<<30年后，你的身价是多少>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>