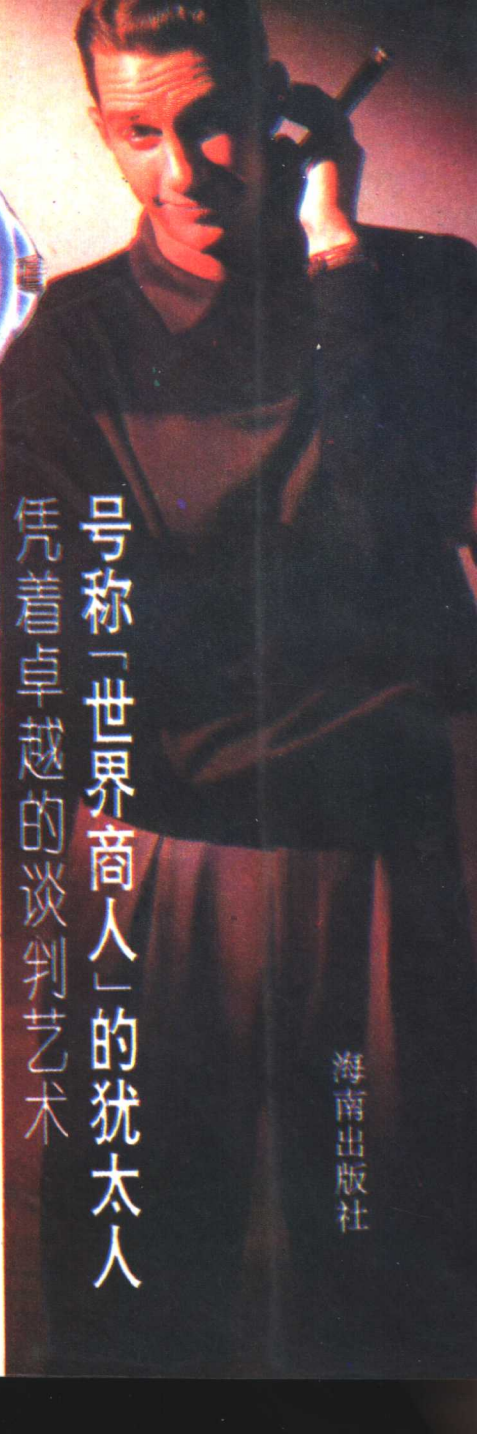




犹太人

谈判绝招

号称「世界商人」的犹太人
凭着卓越的谈判艺术

海南出版社

出类拔萃

所向无敌

犹太人谈判绝招

叙冬

编译

徐星

海南出版社

琼新登字 04 号

犹太人谈判绝招

叙 冬 编译

社长 袁大川 责任编辑 洪 声

责任校对 易含宇

*

海南出版社出版发行

(57105 海口市滨海大道花园新村 20 号)

湖南省新华书店经销

长沙市银都教育印刷厂印刷

1994 年 7 月第 1 版 1995 年 2 月第 2 次印刷

开本: 787×1092 毫米 1/32 印张: 5.5

字数: 119 千 印数: 10000 册

ISBN7—80590—785—4/F·42

定 价: 4.00 元

序言 谈判术是犹太人的致胜绝招

律师这一行，可以说是以与人谈判为主要核心。天天要帮别人处理一大堆或许你一辈子也碰不上的严重纠纷，或者令人头痛的契约麻烦。

刚刚进入律师这一行不久，一群十分出色的生意人就引起了我的注意。他们与人谈判的方式与风格，一般常见的日本式或美国式谈判截然不同，他们有着堪称卓越的谈判战略和谈判观念，恰到好处地将机智、幽默及风趣穿插其间，往往能把一次极为困难的谈判处理得尽善尽美。和他们互相熟悉了之后我才了解到，原来他们是犹太人。

在律师这一行里有一种说法：象日本这样的农业民族，在处理谈判事务方面常表现得相当笨拙。我也觉得实际上似乎也的确如此，一个几千年来的一直以相对封闭的务农为生活中心的民族，不擅长于谈判确是很自然的结果。

与此相反，犹太人有着两千年的流浪史。在生存的考验中，他们形成了杰出的谈判技巧也无疑是顺理成章的。纵观犹太人的历史，这个经常处于生存或灭亡之边缘的民族，唯一所能依靠的手段也仅仅只有谈判术。由于这一原因，综合性的人生观便成为了犹太式谈判的基础。

谈判是人与人的谈判，这无疑使谈判与人性息息相关。象美国式的那种注重花招的谈判方式是无法令人信服的。溶入人性的谈判才是一次成功的谈判，这样的谈判富有弹性，具有能随机应变的特点，正所谓的攻心为上。根据我的经验，犹

太式的谈判正是这样一种理想的谈判方式。

本书将阐述犹太式谈判的精髓。

书中列出的各个案例均来自我的实际经历，为了保护当事人的隐私权，已将其中的某些特殊名词和部分牵涉到具体事件的地方作了更改。

矢部正秋

目 录

前言 谈判术是犹太人的致胜绝招

第一章 人生就是商场和战场

- 1 突如其来的股市狂跌 3
 - 2 把死亡当生意处理 4
 - 3 我们进入了谈判时代 6
 - 4 谈判能力是在未来立足的根本条件 8
 - 5 借犹太式谈判术求生存 9
-

第二章 历尽困苦磨炼的犹太人

- 6 人类与上帝的“彩虹之约” 13
- 7 与上帝的谈判 14
- 8 违约意味着毁灭 16
- 9 散布在全世界的犹太人 17
- 10 屈辱的标记 18
- 11 今日之犹太人 19
- 12 圣典《达尔牧德》 20
- 13 重视性和金钱 21
- 14 讲究诚实的经商品德 23

15	以自己的利益为中心	24
16	苹果太重会压折树枝	26
17	我们都是商人	26

第三章 洛希尔家族的成功秘诀

18	金融王国的起点	31
19	以兴趣和专长作为成功的阶梯	31
20	生意的前奏是积累	33
21	掌握独特诀窍才能脱颖而出	34
22	舍血本拢络权势者	35
23	乱世出英豪	37
24	洛希尔之柱	39
25	洞察先机的秘诀:情报	40
26	借笑话广结人缘	42
27	以柔克刚的萨洛蒙	44
28	不可能成功的事情	46
29	洛希尔家族没有做不到的事情	47
30	不祥的乌云聚集起来	50
31	历史上的最高赎金	51
32	秘密的权利转移	53
33	勇斗希特勒	54

第四章 美国式谈判的缺陷

34	令人皱眉的里根人马	59
----	-----------------	----

35	过时的美国方式	60
36	美国人的谈判武器	61
37	美国式谈判 jqr 留下隐患	62
38	卖果汁的总统女儿	64
39	推崇个人主义	66
40	不问缘由的美国人	67
41	连连发问的电传机	70
42	初化群情激愤	71
43	我第一个被解雇	73
44	赶紧叫警察来	75
45	解救被困的人质	77
46	我又重受聘任	78

第五章 充满谬误的日本式谈判

47	替罪的羔羊	83
48	言行不一的日本人	83
49	什么叫“无视方针”	85
50	双重标准	87
51	犹太人的一丝不苟	89
52	此一时彼一时的日本人	89
53	说话就是交际	91
54	事前作好准备	93
55	木讷寡言的形象	94
56	难于消受的热情	95

第六章 谈判高手基辛格

57	最高明的谈判专家	101
58	从犹太移民到美国博士	101
59	获得总统的青睐	103
60	让自己成为情报中枢	104
61	胸有成竹	105
62	基辛格的理解	107
63	坚硬的冰层	108
64	基辛格的判断	108
65	暗送秋波	109
66	秘密特使	111
67	两位谈判高手的会面	113
68	谈判是双方妥协的过程	115
69	主动让步的战术	116
70	应变能力的检验	117

第七章 犹太人谈判实例

71	寻常资料中的宝贵情报	123
72	面授机宜	124
73	布下一个大陷阱	126
74	控制会谈程序	129
75	一串虚招下藏着的一剑	131
76	价格之争	135
77	晓之以“情”，动之以“利”	136

78	最后通牒	137
79	纠纷终于发生	139
80	大计重视	140
81	商场无正义	142

第八章 犹太式谈判术的精髓

82	明确目标	147
83	克服畏惧	148
84	面对失败	148
85	重视承诺	149
86	情绪不是金钱	150
87	不可感情用事	151
88	做比想重要	153
89	给对方一点好处	154
90	给对方留点面子	155
91	注意外表与细节	156
92	顺应变化	157
93	认清状况	158
94	不能勉强	159
95	换个角度重新考虑	160
96	势弱不要怕	162
97	掌握步骤	162
98	犹太式谈判术总结	164

第 一 章

人生就是商场和战场

-
- 人生的丛林规则
 - 谈判就是为了求生求胜
-



1 突如其来的股市狂跌

一九四九年六月三十日，法国巴黎证券交易所。

时值春天夏初，天气让人感到微微有些热。

就在这一天，一场突如其来的风暴横扫整个巴黎证券交易所。直到前一天，交易所里的交易行情一直都非常稳定，丝毫没有显露出任何股票大崩盘的预兆，人们心情轻松地进入交易所，等待开始这一天的股票买卖。但是，刚刚开市不久，新上市的股票和绩优股就相继滑落；接着，连超优股和人们都认为经营十分健全的公司股票也跟着纷纷下跌。

首先告急的是属于超优股的罗依·达奇石油公司和利欧坦特综合金属工业公司的股票。来历不明的卖出委托单大量涌进，交易所顿时被不祥的阴影所笼罩。

紧接着，位居各大规模公司榜首的洛尼克矿产公司的股票价格也大幅度下跌。在世界钻石市场上翻云覆雨的德比昂公司亦同样遭此厄运。

随着超优股的股价莫名其妙的直线下跌，恐慌的情绪迅速在交易所内蔓延开来。

众多的投资者眼看情形不好，不由分说地立刻跟着抛售，一天之内，股市行情竟创下了数月以来的最低记录。大家都弄不懂股市暴跌的原因何在，以致人心惶惶，唯一剩下的念头就是想让手里的股票尽快抛出去。

然而，更令那些慌张之中把股票抛了出去的投资者痛心疾首的是，第二天随着买入委托单的大量涌入，暴跌的股价又基本上恢复到了从前的价格。同时，这一天的报纸上刊出

了巴黎洛希尔家族首脑人物艾多亚尔·洛希尔男爵于昨日去世的消息。

洛希尔男爵是昨天股市大崩盘中唱主角的四家大公司的大股东。极少数思维特别敏捷的人这才体味出这其中的奥秘。但绝大多数人都根本没有注意到这件事情，更没有想到男爵的死与股市暴跌之间隐藏着某种联系。

正是洛希尔家族悄悄伸出的黄金之手，如此巧妙地操纵了这一幕。

2 把死亡当生意处理

法国的税制规定，对于死者遗留下来的财产需征收遗产税，而属于死者名下的股票财产额，以死亡当天股票的收盘价为标准进行计算。因此，如果当天的股价比较低，则财产额较少，当然缴纳的遗产税也较少一些。而对于拥有大量股票的富翁来说，即使当天的股价比平时低两、三成，也可以节省下一笔巨大的遗产税。

洛希尔家族正是在这一点上玩了花招，先是大量抛售股票，造成股价狂跌，第二天再把它们买回来。一切都算计得完美无缺，税务局对此也无可奈何。

这一切看似容易，但一般人谁又能够想得到、做得到？在一个大家族的长辈、首脑人物的临终之际，周围的亲属们所考虑的竟是遗产税问题，并且如此沉着镇定地对股票价格进行操纵，把亲属的死亡事件当作商业行为来处理，实在是令人难以想象。

他们迅速制定出非常周密的计划，将男爵的死讯秘而不

宣，与其他合伙人达成协议，与证券交易经纪人商定买卖股票的数量及时机等等，在短短的数小时之内就迅速地控制了一切。

“大富翁没有儿女，只有继承人。”

——摘自《犹太格言集》

这句话在一般人来看似乎很冷酷，但却极为贴切。

事实上，许多腰缠万贯的大富翁去世之后，其遗属为了支付巨额的遗产税，而不得不变卖部分财产。

但是，对于继承了犹太传统的洛希尔家族来说，把死亡当作生意来处理好象是家常便饭一样。他们认为，人生既不是游戏，更不是一场宴会，而是弱肉强食的丛林。

谁者永远不会嫌金钱太多，尽管它并不是人生的唯一目标，但缺了它人们却寸步难行，从这一意义上来说，金钱是至高无上的。

犹太人绝不象基督徒那样，把金钱视为不洁之物。

犹太教禁止崇拜任何偶像，是一种高度哲学化的宗教，信奉这一宗教的犹太人是地地道道的现实主义者。两千年来，他们忍受着其它种族和宗教的种种迫害，在世界各地到处流浪。对于犹太人来说，人生更不是一种轻松的游戏。

“社会比神明更严厉。”

——这是犹太人的生存观念。

为了能在严酷的社会环境中生存下来，他们绝不会轻易地付出任何一分钱，更不用说因为家族中的某一个人死亡就得白白缴纳巨额税金交给国家了。

对股价进行操纵的策略，是为了合法地少付遗产税，在这场争斗中的潜在谈判对手便是税务局。洛希尔家族的高明

之处就在于使税务局连谈判桌的边都没沾上就败下阵来。

《合乎逻辑》

谋杀父母的青年被逮捕后出庭受审。这位青年人以谁听了都会为之动心的哀伤语调向法官申诉说：

“法官大人，求求你发发慈悲，从轻判我的罪，因为我是个可怜的孤儿。”

（摘自《犹太格言集》）

3 我们进入了谈判时代

谈判，我们不能狭义地理解为仅仅是围着桌子开会。并且一旦大家面对面地坐到了桌子旁，彼此或多或少总要作一些让步。而最高明的谈判，不必等到坐到桌子旁，就能取得完全的胜利。

事实上，我们每天都在不断地与人谈判。推销商品或要求老板给你加薪毫无疑问是谈判的一个典型例子，说服上司同意你的新计划也应该算是一种谈判。另外，夫妻之间商量是到巴黎还是到夏威夷度假，对孩子的某种行为应该批评还是称赞等等，都可以算是夫妻之间，或与儿女之间的长期复杂的谈判。

所以从这层意思上来看，生存就是与社会的谈判。社会中的每一项活动或多或少地都含有一定程度的谈判。

因此，我们必须对谈判作一广义的解释；谈判是凭借非暴力的手段，最大程度有利于自己地解决某个问题的一种技

术。即便是纯粹的商务谈判，也包含着更广泛的社会谈判方式。所以，我们这里所讨论的谈判术，是把握利用与对方直接和间接接触的一切机会来解决问题。

凭武力对抗的时代早已结束，现在更是进入了高度的谈判时代。在六十年代后期，美国的国力开始暴露出种种问题，同时苏联以超级大国的姿态抬头，更标志着谈判时代的来临。

如果当事人双方的实力相差十分悬殊，也就没有谈判的必要，也没有谈判的可能。处于优势地位的可以强制、胁迫、威逼对方，而对于劣势者只得俯首听命。

但如果双方的实力旗鼓相当或在伯仲之间的话，任何一方就都没有轻易投降的理由。在这种情形下，显然说服和谈判便成了解决一切争端的唯一手段。

在尼克松就任美国总统的时候，正是苏联的军事力量迅速增强而直追美国的时期。尼克松对形势的变化，早有先见之明：

“现在，对立的时代已经结束，开始进入谈判的时代。”

尼克松和素有外交魔术师之称的基辛格组成了最佳搭档，一次又一次地通过谈判解决了国际政治上的难题。局势的变化虽然是逐渐的而难于察觉，但这种历史性的转变却影响到我们以后的生活。

今天的日本已经进入了有史以来最繁荣的时代，不象过去那样即使勤奋工作也难以维持温饱，一般人都能够享受到高度的物质文明。而回顾第二次世界大战以前和刚结束的时期，人民生活困苦，自由受到极大的限制，实力上与强者之间有着极大的差距。对强者发出的任何命令，除了服从别无它法。