

30年后， 你的身价是多少

放浪ニートが、
340億社長になった！

[日] 中村繁夫 ● 著

马丽 ● 译



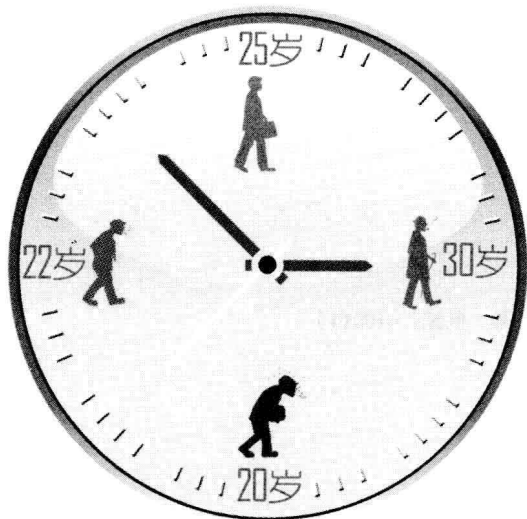
30岁前对自己狠一点 啃老族也能变身亿万富翁
日本商界创富英雄的人生规划蓝本

湖南文艺出版社
HUNAN LITERATURE AND ART PUBLISHING HOUSE

博集天卷
CS-BOOKY

30年后， 你的身价是多少

[日] 中村繁夫◎著
马丽◎译



湖南文艺出版社
HUNAN LITERATURE AND ART PUBLISHING HOUSE

博集天卷
CS-BOOKY

图书在版编目 (CIP) 数据

30年后, 你的身价是多少 / (日) 中村繁夫著; 马丽译. —长沙: 湖南文艺出版社, 2011.9

ISBN 978-7-5404-5067-0

I. ①3… II. ①中… ②马… III. ①中村繁夫—生平事迹 IV. ①K825.38

中国版本图书馆CIP数据核字 (2011) 第150885号

著作权合同登记号: 图字18-2010-240

Horo NEET ga, 340oku Shacho ni Natta! by Shigeo Nakamura

Copyright © 2009 Shigeo Nakamura

Simplified Chinese translation copyright © 2011 by Hunan Literature & Art Publishing House Co., Ltd.

All rights reserved

Original Japanese language edition published by Diamond, Inc.

Simplified Chinese translation rights arranged with Diamond, Inc.

through Beijing GW Culture Communications Co., Ltd.

上架建议: 励志·成功学

30年后, 你的身价是多少

作者: (日) 中村繁夫

译者: 马丽

出版人: 刘清华

责任编辑: 易见

监制: 刘丹

特约编辑: 王蕾

版权支持: 李彩萍

漫画作者: 李甘夏

版式设计: 利锐

封面设计: 平平

出版发行: 湖南文艺出版社

(长沙市雨花区东二环一段508号 邮编: 410014)

网 址: www.hnwy.net

印 刷: 北京市兆成印刷有限责任公司

经 销: 新华书店

开 本: 880 × 1230 1/32

字 数: 60千字

印 张: 6.5

版 次: 2011年9月第1版

印 次: 2011年9月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5404-5067-0

定 价: 26.00元

(若有质量问题, 请致电质量监督电话: 010-84409925)

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。铈的储量居世界第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“铈”。

混合了铈的塑料非常抗燃烧，因此现在被广泛应用于所有的家电产品，但由于铈的供给量不足，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东西。

“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铋矿矿山。

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。

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。

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

.....

[1] 头陀袋：僧侣乞食、托钵时用的袋子。

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，第一年是79亿日元，第二年是135亿日元，第三年是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向社会中去，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

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……001
- 和游击队谈判，买断稀有金属……002
- 以“现场、现物、现实”的谈判，获取宝藏！……003
- 从22岁开始的“放浪啃老族”人生……006

第一章 手握命运之门的钥匙，向30年后出发

002 · 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……002
- 寻觅“3‰”，直到世界尽头……005
- 向地下前进150米，发现蓝色钻石！……006
- 所到之处皆有中国人！合作40年的契约被无情终结……008
- 亚马孙丛林遭遇土著，九死一生……010
- 日本商社之初！夺取俄罗斯钨矿山……012

016 · 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……016
- 自己不下定决心，命运就不会改变……020

021 · 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……021

- 就算被说成“变态吹牛人中村”又如何……023
- 对周围人的忠告充耳不闻……026

030 · 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……030
- 中村式6小时分割一日日程法……032
- 旅途是睡眠好时光，醒来就立刻行动……034

第二章 7分努力+2分技巧+1分运气=成功的跳板

038 · 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……038
- 和“世界最精明的商人”展开商务合作……044

048 · “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粟特人的初次交锋……048
- 针对“躁郁型气质”，抓住矛盾点就能轻松拿下……049
- 对付“分裂型气质”，要常给对方留有余地……052
- 对于“黏液型气质”，要向对方展示清晰完备的解决方案……054
- 对手也连续9次“YES”让步！一定有什么古怪……055
- 在“YES”占主导的氛围中，如何开口说“NO”……058
- “世界最强谈判高手”的最牛底牌……060

063 · 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……063
- 和粟特人中最强的商业家族作战……065
- 高超的谈判能力全拜国外游历所赐……066

069 · 在秘密军事城市，独占钛资源

- 越是危险地带，越是商机无限……069
- 独自留守在秘密军事城市……070
- 先搞定一把手，是谈判的必杀技……072

074 · 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……074
- 比商业才能更重要的事……077

第三章 为了30年后的安逸，不断积累经验 and 培养洞察力

082 · 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！……082
- 比金钱更必需的是“ODA”……084
- 100亿日元的大生意来啦……086
- 在亚马孙丛林夜战大白蛇……087

092 · 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……092
- 不管怎样都要带一两单生意回去！……094
- 每天过得像打仗一样……095
- 洒泪面对第一次索赔……97

100 · 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……100
- 这一次摆正了位置，下一次就能正视自己……103

105 · 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！……105
- 得益于二人的“大丈夫气概”，获九死一生之转机……107
- 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……109
- 在异乡听萨克斯，毫无缘由地潸然泪下……113

第四章 最有价值的信息，来自于环游世界的旅途中

118 · 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……118
- 最能抓住当地人心的是该国民谣……121
- 真正的旅行是解放心灵的自由……123

127 · 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……127
- 因为出国流浪，自身的价值观也大大改变……130
- 有人能拥有大型牧场，就有人一文不名……130
- 日本移民成功者的背后……133
- 在佛教圣地挑战连水都不喝的辟谷……134

第五章 坚持到底，30年后身价340亿

138 · 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……138
- “自助探险”旅行的梦想家……142
- 像“南极越冬队”一样具备多样性……145

148 · 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……148
- 在美军基地内舍命抓捕独角仙……151
- 体重50公斤的男人与重50公斤的DDT包装袋……153
- 首次体验“朋友”背叛的感觉，为之心碎……156
- 6无人员，“废物点心”……159