

& Secrets You Need

交易人

DEAL
MAKER

成功交易的技巧和秘诀

〔美〕罗伯特·劳伦斯·库恩 / 著
Robert Lawrence Kuhn



经济科学出版社
Economic Science Press

JM80/09

交易

人

DEAL
MAKER

成功交易的技巧和秘诀

〔美〕罗伯特·劳伦斯·库恩 / 著

曹其军 赵健康 / 译

张欲晓 张翠珍

张翠微 / 校



经济科学出版社
Economic Science Press

责任编辑：谢 锐

责任校对：董蔚挺

版式设计：周国强

技术编辑：董永亭

图字：01-97-1962

Deal Maker

Copyright © 1988 by Robert L. Kuhn.

© 1999 中文简体字版专有出版权属经济科学出版社

交易人——成功交易的技巧和秘诀

(美) 罗伯特·劳伦斯·库恩 著

*

经济科学出版社出版、发行 新华书店经销

北京印刷一厂印刷

出版社电话：62541886 发行部电话：62568479

经济科学出版社暨发行部地址：北京海淀区万泉河路 66 号

邮编：100086

*

850×1168 毫米 32 开 11.625 印张 280000 字

1999 年 4 月第一版 1999 年 4 月第一次印刷

印数：0001—5000 册

ISBN 7-5058-1738-8/F·1231 定价：22.00 元

Jm180/09

交 易 人

——成功交易的技巧和秘诀

(美) 罗伯特·劳伦斯·库恩/著

曹其军 赵健康 / 译
张欲晓 张翠珍

张翠微/校

经济科学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

交易人：成功交易的技巧和秘诀/ (美) 库恩著；曹其军等译. -北京：经济科学出版社，1999. 4
ISBN 7-5058-1738-8

I. 交… II. ①库… ②曹… III. 交易-经验 IV. F713.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (1999) 第 16604 号

中文版序

你想了解交易的技巧和秘诀吗

我非常高兴将《交易人——成功交易的技巧和秘诀》一书奉献给中国读者。无论对个人生活还是事业而言，交易都是一种重要的技巧，是对如何实现人生和事业目标的一种深层次的理解。而对身处于这个充满无限生机的时代的中国人而言，交易显得更加意味深长。

这是一个如此辉煌如此激动人心的时代，经济在发展，社会面临改革与转型。显而易见，在竞争日益激烈的国际市场上，中国的企业必须取得一席之地。（可以说，）除了交易，没有什么环节能更好地帮助企业实现其战略目标，帮助个人实现自我理想。毕竟，任何组织之间的事情归根结底是人与人之间的事情。成功的人们，必定是那些能说服别人同意自己的观点和建议的人。说服别人，正是成功的交易的本质所在。

这里有一个有趣的自相矛盾的现象。一方面大多数交易发生在企业或公司这些商业场合，另一方面，所有的交易总

是由人来实施，无论是代表个人还是代表集体。因此，虽然交易的结果经常是组织性的，但是，在具体过程中交易总是个人性的。

中国有许多这样的企业主管和经理，他们致力于在战略和经营上达到国际标准，在市场竞争中立于不败之地。他们的工作态度，他们的奉献精神，令人鼓舞且富有成效。我非常乐意助他们一臂之力。本书即献给所有像他们一样渴求知识的人们。

但是，到底什么是使中国的企业家实现经济目标和个人理想的最佳方法，使经理们达到国际一流水平的良策呢？交易——无疑是一个重要的因素，学会怎样交易则是本书的主旨所在。

美国那些成功的交易人的一个重要特征就是他们交际的能力，他们能和不同的人、不同的组织周旋，游刃有余，他们能不厌其烦地说服其他人听从他们的主张，坚持不懈，而且能在做生意的过程中营造出和谐的、合作的良好氛围。交易活动牵涉到人与人之间的互相理解和种种感受，微妙而复杂。实际上，成功的交易其技巧如此微妙，如此复杂，以至于直到最近我们才得以对其有较为充分的理解。

《交易人》一书可能是对交易的种种微妙性与复杂性的最全面的分析。我们将其间的种种因素归纳为不同的思维类别和系统，请不要担心内容太多，事实上，你也不可能记住所有的规则。记忆在此并不太重要，大量的各种不同情形下的交易经验，以及在实践中验证交易理论的经验才是最重要的。显然，对本书谈及的原则的经验越多，你越可能成为一个成功的交易者。

本书的主要目的是介绍美国那些成功的交易是如何实现的。我们学习美国经验——好的和不那么好的——然后读者判断哪些适合自己可以加以运用，哪些则应尽力避免。我深深地理解中国悠久的传统和独特的文化，因而也理解那些在中国被认为是成功的交易而在其他国家则未见得如此。

然而，我们毕竟生活在一个联系日益紧密的世界，我的目的也正在于此：将西方特别是美国的最好的交易理论和实例介绍给中国读者。通过这种方式，中国读者能学到美国成功的交易人的“秘诀”，并在与外商和国内客户打交道时运用这些原则。

《交易人》一书旨在培养中国的企业家成为具备国际水平的交易者。这期间既无魔法也无诀窍，需要的是对在商务活动中怎样交易，怎样在获得最佳商业效果的过程中，对其复杂性、微妙性和综合性进行仔细的分析和运用。

成功的交易对做生意的各方均有利。于你而言达到了目标并不意味着你交易的对方就不应达到他的或她的目标。我们会懂得最成功的交易是那些双方均达到目标因而可能继续扩大生意往来的交易。

众所周知，交易并非总是成功的，有时会有各种各样的问题导致交易困难甚至失败。我们相信处理交易的难题与探讨它的益处——从而解释如何可能且应该避免交易失败一样具有意义。

虽然交易的技巧运用于生活的方方面面，但是在组织、机构和企业实施“交易战略”时交易显得尤为重要。在企业、公司从事合资、外商投资、技术转让、战略联盟、长期贷款，特别是兼并和收购（M&A）时，交易战略更显得意

义重大。交易战略，像兼并和收购一样，一旦正确实施，对企业的成长和获利有着远比多年良好运行的经营战略更深远的影响。交易战略是公司重组的强大工具，是一流大公司之所以成功的根本原因。

江泽民先生就曾提出在建设有中国特色的社会主义市场经济的过程中要加强现代企业制度的思想，我们将之称为“交易战略”（比如企业并购）。本书即贯彻这个方针阐述了实施交易战略时最成功的交易技巧。

中国经济的调整对企业提出了实施交易战略的要求。将国际最高水平的交易战略专业知识介绍给中国的企业，并使之适应于有中国特色的社会主义市场经济建设的需要，这一切意义深远。而对于那些致力于发展交易战略的企业而言，领会这些世界一流的交易原则是一笔巨大的财富。

我们经常听到有人说交易战略如并购对企业而言是具有风险的。风险肯定是有的，在企业合并与投资、结构转变与分裂的过程中不确定性无疑是存在的。但是在一个动态的经济环境中，不进行兼并、收购或者合资可能风险更大。最大的风险则在于迅速变化的世界中静止不前。令世人瞩目的是中国企业正开始步入世界大市场，这个特定的时代需要交易战略——一流的交易是其基本。

这是一本颇具特色的书。《交易人》一书带给中国读者的是最先进的交易理论与实践。以许多的交易实例和美国最成功的交易人的最精彩的交易为基础，本书透彻分析了成功的交易者的技巧和最优秀的企业的发展与成功。

本书旨在对现代交易理论和实践作一全面的、渐进的介绍和解释。许多素材来自我作为一个投资银行家的职业经

验。作为一个投资银行家，我曾经为不同规模、不同领域的公司提供财务结构设计和金融战略。本书中我的观点虽然是美国式的，但我个人的兴趣更大程度上是中国式的。也正因为如此，我相信，随着中国经济的调整，所有这些理论和大多数的实例将会直接适用于中国情况。

此外，所有致力于到美国做生意以及与美国企业做生意的中国商人都应该了解美国的交易人是如何思考问题的。企业和政府的领导必须掌握一些现代心理学的概念、技巧以便对企业经营进行更好的规划、管理和持续发展。对那些能成功地和西方人做交易的中国经理来说，他们必须懂得交易的理论从而将之付诸实践。

就我个人而言，我非常珍视与中国的企业和机构合作的机会。迎接未来需要巨大的勇气和热情，而不是对过去的模仿，未来意味着变革，意味着成功和激励。中国有那么多的企业，国营的和私营的，正努力适应市场经济的需要。对此，我印象深刻。我非常乐意和这些探索经济发展战略的企业合作。在许多情况下，我们探索的战略包括经过仔细研究、精心策划的兼并、收购、合资、市场协同、技术转让或共同投资等。无论如何，不管最终的商业决策是否兼并、收购或合资，必要的战略和财务分析能帮助中国的企业家更好地理解他们目前在潜在的国际市场和国内市场上所处的位置和未来的发展前景。

这是一本关于交易理论与实践的书，既包括战略理论也包括实践经验。我现任美国日内瓦公司集团总裁，该公司是在美国开展中型非上市企业的兼并、收购、重组和合资方面的领先者。从1986年以来，日内瓦公司比美国任何其他公

司完成的企业并购都多。日内瓦公司是一家专做各种交易 (deal-making) 的公司。做交易就是我们的任务，也是我们惟一的生意。实际上，我操作过的企业交易不计其数，正是这些大量的我亲历过的真正以个人经验为根据的交易才促使我写作了这本书。

另外，日内瓦公司是最富有经验的从事企业市场价值评估的公司之一，在过去 10 年里已为 1 万家私人企业进行了评估。日内瓦公司的其他业务包括为企业成长而进行的企业价值建设咨询，提供产业和投资信息，以及提供大量的包括建立雇员所有制公司在内的金融服务。

我很高兴《交易人》一书在中国的出版。我一直敬佩中国人民的智慧和奉献精神，而当前中国企业面临的商机是前所未有的。在现代社会，伴随着世界成为一个共同的大市场，各种文化间的相互理解成为一种商业必需——这一点在交易中显得尤为重要。我相信本书关于交易理论与实践的阐述对广大的中国读者而言将会被证明是信息丰富的、有趣的和有用的。

自从 1989 年受中国国家科学技术委员会之邀讲授和从事高技术产品产业的专题咨询以来，我一直与中国开展合作。从那时起，我有幸对中国的经济政策提出一些建议，比如像兼并、收购这样的交易战略如何加速中国的经济改革，中国企业如何运用并购重组公司，促使公司成长壮大。

在中国，我也一直积极地从事商业实践，为中国的企业制定最优发展战略，促成中国企业与国外企业的合资、技术转让以及外商在中国的投资。近来，我正在与中国广播电影电视总局在现代传媒方面开展广泛的合作，与中国中央电视

台合作了许多节目，包括介绍中国改革和发展的纪实片。我非常感谢在本书写作过程中帮助过我的人们。我要特别感谢我的两位合作伙伴和好友周楠先生和朱亚丹先生，感谢他们自我来中国工作以来给予我的指导、建议、奉献和永恒的友谊。另外，我还要感谢刘钧先生在本书写作过程中的热情帮助。

成功的交易对于中国极其重要——我热切地期盼着读者的回音。中国有着美好的前景，我非常荣幸能在这个进程中贡献出自己的力量。本书的出版再一次表明了我对中国的信心。

罗伯特·劳伦斯·库恩

1999年3月

前 言

成功交易的乐趣

我撰写本书的目的主要是为了将我在交易生涯中所领悟到的交易艺术传授给每一位交易人，并教给他们做交易的技巧和秘诀。我是一个投资银行家，我的主要工作是从事兼并、收购、企业重组及开拓新业务。我曾获得脑科学方面的博士学位，并在企业战略及创造性管理领域拥有学术地位，这个背景无疑将有助于我以务实有效的方式来阐释纷繁复杂的交易世界。我从事的主要是市场交易，我所提出的也主要是具有实际操作性的建议。

从很多方面看，生活本身就如同一种交易。为了生活我们就得进行交易，交易是生活中经久不衰的组成部分，从工作到休息，你时时刻刻都不能避免交易。你可能在这些交易中游刃有余，亦或力不从心，本书将有助于你在工作、学习乃至个人生活方面都获得成功。

我的主要目的是让你掌握以下技巧和秘诀：

- 学习发现良好交易的技巧；
- 揭示促使交易发生的秘诀；
- 使用这些技巧和秘诀做交易；
- 在交易中取胜并获得更多的乐趣；
- 欣赏那些实践中最优秀的交易人的成功之道。

从交易开始时的喜悦，到交易结束后的满足，可以说做交易的每一个步骤都是令人兴奋、令人迷恋、令人激动的。没有什么（或者说几乎没有什么）能够比成功的交易更使人满足、陶醉。

但是，交易并不总是意味着玫瑰和奖牌，一些交易甚至如同哑弹——期盼已久的结果迟迟没有出现，而令人沮丧的后果却接踵而至，为什么会发生这样的情况？这就需要我们z从成功与失败中吸取经验和教训。

我曾经做过一些令人振奋的交易，曾经在非常陌生的环境中与人洽谈生意，也曾经与很多国内最著名的交易专家合作共事，这些精力充沛、不断进取的交易专家以他们的能力、智慧、毅力和决断做成了一笔笔令人难以置信的交易，也战胜了一个个令人目眩的交易对手及同盟。他们对管理、金融及法律了如指掌，同时也不曾忘记政治、学术及宗教。在交易过程中，有时艰难曲折、险象环生，有时则风平浪静、轻松愉快，不管遭遇什么样的情况，他们始终都是坚强的、不可战胜的。我和这样一些交易人共同合作，也相互竞争，不管交易结果如何，我总是从中受益无穷。本书将对我在交易生涯中的收获进行总结。

我将以新颖的观点结合基本的要求来提高你的交易技能。一言以蔽之，优秀的交易人实际上就是互谅互让艺术的

实践者，他们的投入是紧张繁忙的操作运营，产出则是创造性的经营战略，而积极主动的交易磋商是行之有效的工具，这期间往往会产生一些成功交易的脍炙人口的故事。

让我来告诉你成功交易人的秘诀。一些重要的原则发挥着至关重要的作用，最优秀的交易人往往根据感觉从事交易，而这些感觉常常是闪念之间捕捉到的、具有吸引力的、而且是行之有效的。你完全可以做他们所做的事，我的观点是每个人都能够成为杰出的交易人。但是，要成为一名杰出的交易人，你需要具备预见性、洞察力以及相应的技能。所以你可能会表现得易于动怒、缺少耐心、甚至唐突无礼，这种情绪的强烈程度以及决断魄力必将会影响你的交易策略和交易安排。我总是在伺机行动，并取得成效，这正是交易的重要性所在，也正是获得交易成功的关键所在。

罗伯特·劳伦斯·库恩

概 论

如何成为一名交易专家

本书是你提高自身素质的指导手册，它将以轻松愉快的笔调，教给你发现并完成高水平交易的技能及工具。换言之，你可毫不费力地有所收获。

在现实生活中，交易无所不在，每个人都会受到交易的影响，任何组织机构都不可能与交易绝缘。既然你必须进行交易游戏，你就应该使它顺利运作，并从中获得乐趣。如何获得乐趣呢？拥有乐趣就意味着交易成功。那么又如何使交易成功呢？本书将为您提供成功进行交易的技巧和秘诀。由于你的交易越做越好，因而你将会越来越喜欢交易。

交易过程与玩扑克牌相似，除非你熟知规则，否则就不要轻易下赌注。你既要熟悉与朋友之间的游戏规则，更要掌握与老奸巨猾的对手之间的游戏规则，做交易时勉强应付与仔细斟酌之间的差别是很大的，就如同杂花顺和同花顺之间的区别一样。

本书将毫无保留地向你介绍做交易的技巧和秘诀，并不是要故弄玄虚使你对交易心存疑虑，但是你不应该被交易的简单现象所迷惑，事实上，你越深入探索，越会感到它奥妙无穷。不妨坚持读完本书，我将向你介绍有关做交易的画龙点睛之笔，那就是：

你必须喜欢与人打交道。

你必须喜欢交易。

做到这两点你就会有一个好的开端。

怎样使用这本书呢？本书旨在传授技巧、揭示秘诀、列举案例、解决问题并提出适用性原则。你将从本书获得做交易的能力，并成为一名杰出的交易人（至少你可以确实实地提高你的交易技能）。

怎样促使交易发生？如何使交易获得成功？这是本书将要阐释的两个重要问题。第一个问题的关键在于怎样认识交易并促使其成交，以便有效地节约你的时间；第二个问题的关键在于如何使交易变得对你有利，从而使你的工作高效进行。

从公开的协议到秘密的协定，本书将适用于各种类型的交易。书中提出的原则将帮助你更好地开展交易，甚至更加喜爱交易（前者是我的承诺，后者则是一种良好的希望）。

交易具有无穷的魅力，它时时刻刻存在于我们的工作和生活之中，只要你适当使用技巧、尊重秘诀，你将建立良好声誉，促进事业发展，并赚得更多的金钱。你可以以自己所希望的条件购买或出售你愿意买或卖的东西，从住房到音响设备，从新轿车到老企业，你都可以进行交易。本书还将帮助你与从高级到低级的各种不同类型的销售商和代理人打交