

<<I服了YOU>>

图书基本信息

书名：<<I服了YOU>>

13位ISBN编号：9787505717695

10位ISBN编号：7505717693

出版时间：2002-3

出版时间：中国友谊出版公司

作者：丹尼尔·约瑟夫

译者：曹杉

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>

## <<I服了YOU>>

### 前言

在阅读此书之前，敬请关注下列几点。

——印度在1947年成为一个独立的民主国家。

今天，在它获得自由50多年之后，其人均收入还不及中国的一半，识字人口占人口总数不到50%，而中国已经达到81%。

——10年前，俄罗斯脱离社会主义，向民主进军，但很快陷入经济政治动荡、社会秩序紊乱的状态。在十来年对民主的探索中，俄罗斯人收效甚微，如今社会千疮百孔：政府腐败，财政危机，经济发展停滞，犯罪现象日益增多。

——还有墨西哥、中美洲、巴西和南美洲，以及非洲大部分国家。

在这些地区，也有多次探索民主的实验，结果大抵相同——一党专政，社会动荡不安，腐败现象泛滥，寻求大国恩惠，无视公民权利，人民贫困落后。

——与以上形成鲜明对比的是台湾地区。

1949年刚从大陆分离时的台湾与上述地区一样，贫穷而落后。

而今，台湾以高新技术为导向，经济发展得生机勃勃，人均收入已将近美国的三分之二（比印度高12倍）。

问题是，在经济发展方面，台湾地区为什么能如此与众不同呢？

本书就是要结合当前中国大陆发展的经验来对这个问题做出回答。

这本书是关于我用三年半的时间帮助美国一家公司在中国建立分支机构的生活和工作经历。

尽管如今有不少外国人都在中国大陆做生意，但是我的经历还是具有独特性的。

首先，我是中国分支机构中的唯一一名外国人。

其次，我大部分时间都呆在中国偏远的内陆，管理建设在中国煤炭产地的两家合资企业。

由于我独在异乡，处于文化上和地理上的隔离地带，我经历了一些相当不同寻常的、有趣的、让人忍俊不禁的事情。

我的这些历程足可以写成一本好书，不仅可以娱乐人们，而且还可以让人更了解中国文化，比较它与美国文化的异同，注意它与商业技巧方面的联系。

但是，我在中国学到的远远超出了商业和中国文化的范畴。

在我看来我由此掌握了文化的一些总特征，它如何向我们传递信息，如何塑造我们，如何影响我们生活的各个方面，尤其是政治和经济生活。

## <<I服了YOU>>

### 内容概要

《I服了YOU:中国商业游戏与我的美国规则》内容简介：丹尼尔·约瑟夫被派往中国的一个偏远地区建立合资企业。

事实上，他所经历的跟他曾经从经济学、政治学或管理学书上所读到的毫无相似之处。

他认为，这或许可以解释为什么那么多外国企业在中国受挫，为什么美国的政治家们似乎并不理解中国。

他认识到，问题在于人们大大低估了文化对于商业以及经济发展和政治发展的影响。

《I服了YOU：中国商业游戏与我的美国规则》讲述和分析了作者的亲身经历，旨在聚焦中国文化的奇异。

无论你的商业、文化、经济与政治发展感兴趣与否，你都一定会为这本幽默风趣、惊险刺激、令人惊奇和发人深思的书所着迷。

对于中读者，此书也提供了理解西方经营思想和理念的一把钥匙。

## <<I服了YOU>>

### 作者简介

作者：(美国)丹尼尔·约瑟夫(Joseph D.) 译者：曹杉丹尼尔·约瑟夫，在远东总共待了六年多时间，能说一口流利的中国普通话。

他是文化龙商务顾问有限公司的创立者，该公司致力于为中美之间的商业往来提供协助。

登录网站[www.culturaldragon.com](http://www.culturaldragon.com)可与他联系。

<<I服了YOU>>

书籍目录

序 第1章 去中国 第2章 走文化钢丝 第3章 艰难的谈判 第4章 宴会 第5章 唱歌的故事 第6章 走马上任 第7章 水土不服 第8章 工作 第9章 让我气急败坏的工人 第10章 质量 第11章 我的第一把火 第12章 中国救火队 第13章 被偷 第14章 面子问题 第15章 迥然不同的安全观 第16章 管理体系 第17章 对抗与交锋 第18章 档案制度 第19章 我的中国上司 第20章 火车上的插曲 第21章 女人 第22章 闹鬼 第23章 报复 第24章 权力欲 第25章 离开中国 第26章 有关文化的思考 第27章 后来的事 后记

章节摘录

插图：就和对待所有潜在合作伙伴一样，张开始与TMMP进行初期接触，拜访它的高层领导，衡量双方的合作兴趣。

然后，会见将来可能会更加直接参与合作的人，比如TMMP滚筒生产车间的经理和员工。

在各方都对彼此表示满意之后，就要商谈和签署交易的总框架和交易备忘录（MOU）。

MOU就好比结婚前的订婚，是官方规定要求签署的确定交易基本规模、表述双方合作意愿的文件，但是它不具有约束力。

一签订MOU，我们就让律师准备合同，开始正式谈判了。

谈判在位于北京东南250英里的太原市，也就是TMMP总部所在地开始了。

太原是山西省的省会，有200万人口，它处于中国经济改革的第二或者第三梯队城市，只有为数不多的主要外商投资项目和出口项目。

尽管我们的交易额比较小，但在某种程度上它算大的了，因为这是TMMP的第一家合资企业，在太原也属于先驱行列。

这很重要，因为经济的发展很大程度上依赖于从外国投资中吸引新的资本和技术，而吸引外资最好的办法就是告诉别人自己已经吸引了一些外资。

换言之，我们投资的数额虽不大，但是却是他们对外宣传自己的一个好途径。

张是我们的首席谈判代表。

我方除了我和他之外，还新雇了一名助理鲁志行。

鲁，28岁，工程师，本科就读于清华大学，研究生就读于中国矿业大学。

我们选中他不仅因为他天资聪慧，而且因为他的英语对于一名工程师来说算是很不错了。

他是一名矿工的第三个儿子，很小的时候父亲死于一次煤矿事故，寡母将兄弟三人拉扯大。

## <<I服了YOU>>

### 后记

如果有人读了这本书，得出结论，认为中国文化有着某种内在缺陷使得它比其他文化低劣一等，那么我将会十分失望，因为这意味着我失败了，我伤害了一个极其令人尊重的民族。

本书的主旨并不是说，因为不可扭转的文化特点，所以中国现在还不发达，将来也是一样，而是说，所有不发达国家都有这些特点，因为贫困和它的对立面——富裕都是定义上的文化现象。

不管在哪里你找到了一个，都可以发现与之相匹配的文化。

实际上，文化总是在不断变化，没有哪种文化是全好或者全坏。

在过去的40年中，美国有了一些文化改变，社会承受着很多文化改变后的伤疤。

如果我想，我可以写一本关于美国文化问题的书，它将会是这本书的两倍厚。

文化不仅总在改变，而且它一直都在相互学习。

我认为中国文化可以教给世界很多东西，但这需要假以时日。

## <<I服了YOU>>

### 编辑推荐

《I服了YOU:中国商业游戏与我的美国规则》：一个美国商人在中国的商业探险；WTO时期的友邦惊诧记。

设想你是一个中国城镇里的惟一个外国人，该镇有50万人，从来不知繁荣、资本主义为何物。

如果你要在那里创立一个合资企业，你会遭遇些什么？

《I服了YOU:中国商业游戏与我的美国规则》讲述的是一个外国人在中国工作所发生的一系列紧张刺激、幽默风趣和不同寻常的商业冒险故事。

面对那么多外国企业在中国屡屡受挫的现状，丹尼尔·约瑟夫陷入了迷惑之中。

他终于发现了一个答案——文化是一切症结的核心。

它（包括价值观、行为、习惯和态度）深深影响着商业经济与政治的发展。



<<I服了YOU>>

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>