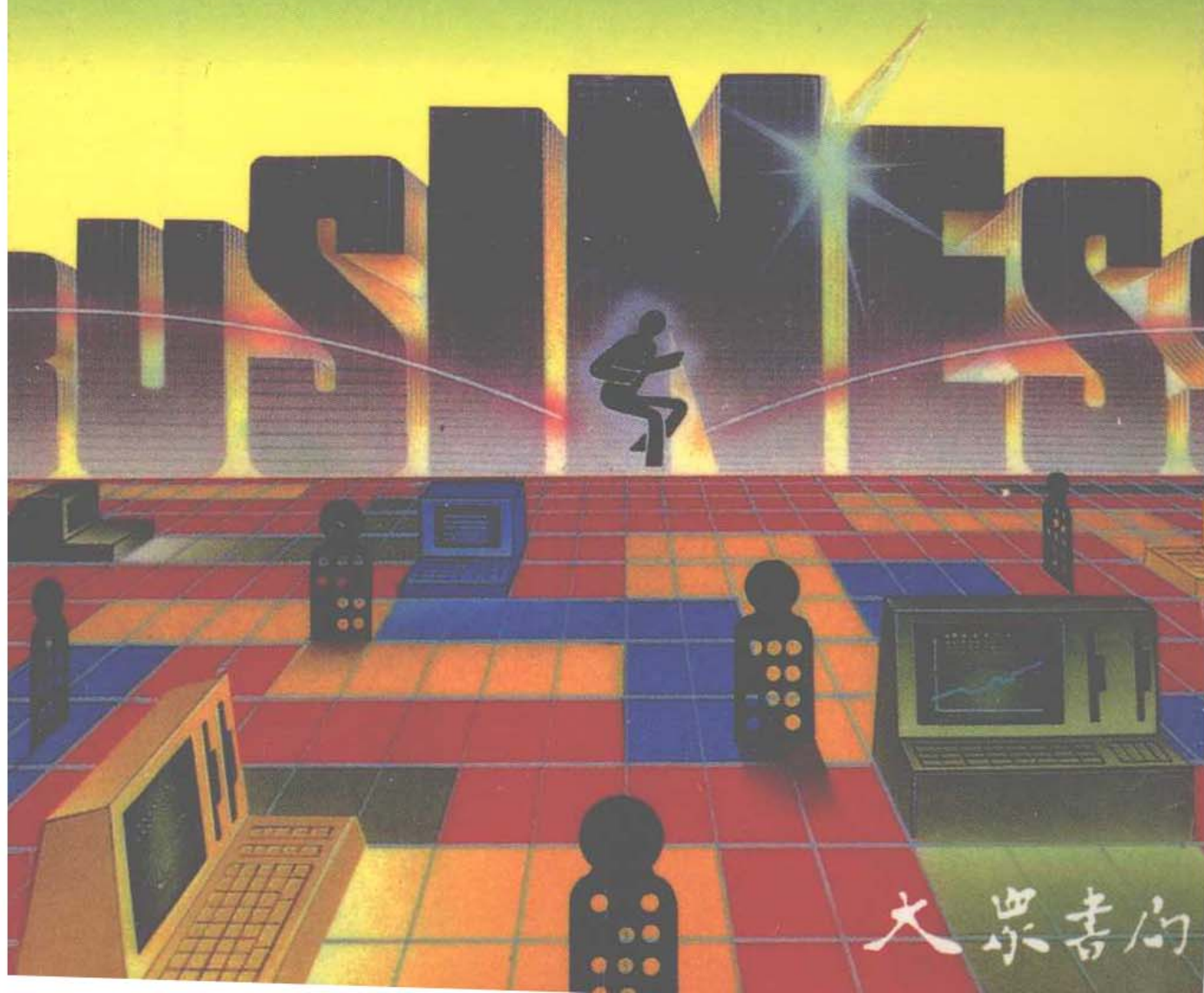


大眾企管小品系列 [5]

藍波出擊

駐外者的商業知識與技巧

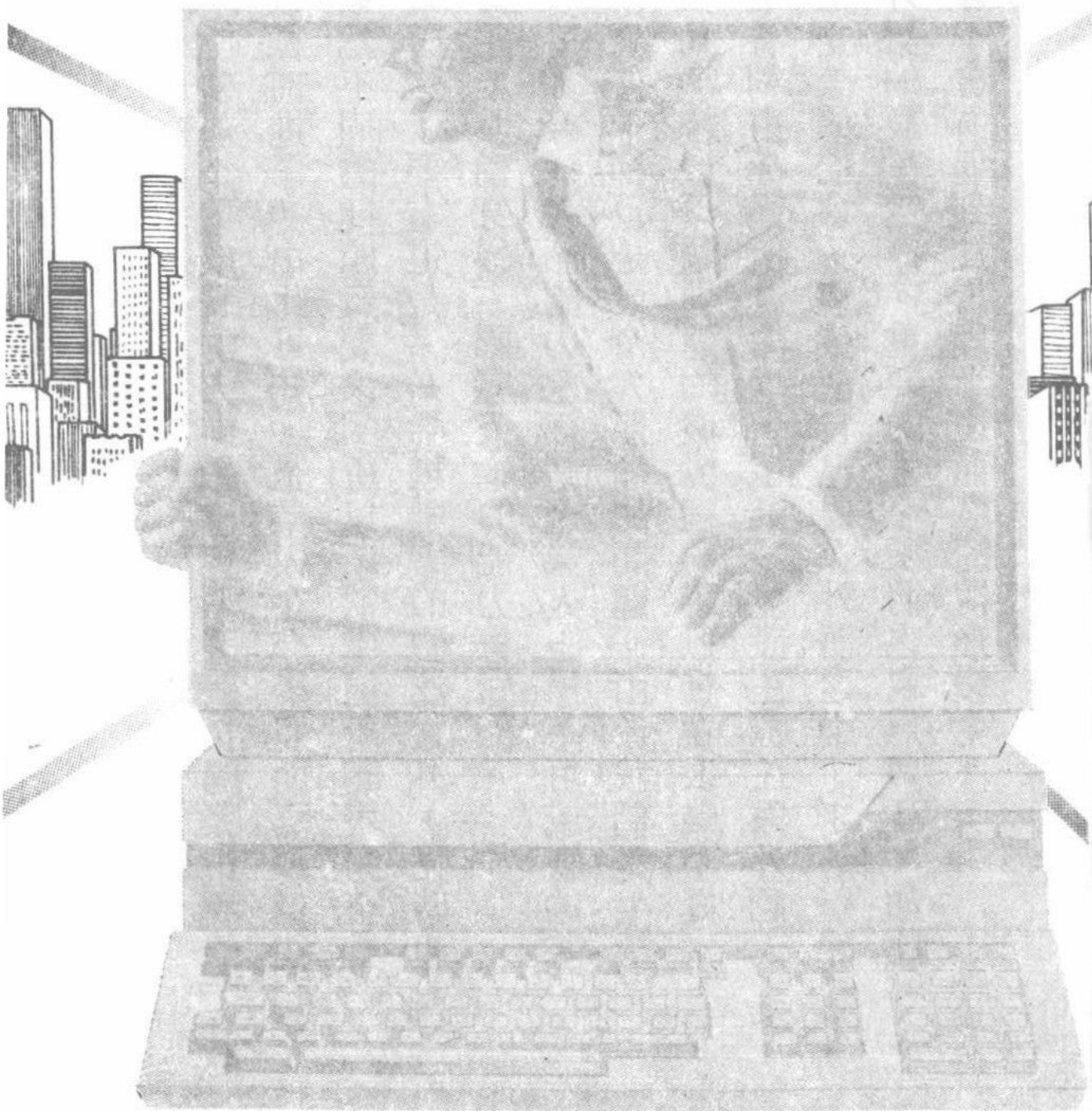


大眾書局

大眾企管小品系列 5

藍波出擊

駐外者的商業知識與技巧



電腦資料報生口

套名：大眾企管小品系列

出版者：大眾書局

優點：1. 玲瓏精緻，攜帶方便。

2. 小品內容，看得輕鬆。

3. 工作良伴，事業益友。

4. 專業必備，自修必讀。

5. 尚在匯集中，稍待……

缺點：愛說笑了！

總評：好極了！讚！繼續統計中……

前言



當前企業成長的方向，已經朝著開拓國際市場的目標前進了。由此可知，企業人在今後將面臨跟以往截然不同的問題與要求。所以，欲掌握新契機的企業人，除了要有這是「必然趨勢」的體認之外，同時也必須要具備身為「國際人」的能力與知識。

如今，外語能力已經是企業人士所不可或缺的基
本條件，卻也是最令人頭痛的問題。由於我們是生活
在凡事皆以母語表達的環境裡，所以實在很難學好。
唯有利利用身邊所有的學習工具，並設法抓住與外國人
士交談的機會，盡量使自己處在外語之中，才是學好
外語的最佳途徑。重要的是，須將之視為興趣，如此
才不會有遇到挫折即半途而廢的情形發生。



當然，如果以為解決了語言問題，就可以順利推展業務，那就大錯特錯了。在與生活背景、民族性完全不同的外國企業人士洽談之前，對於他們的習俗制度、處事方法等，應先做一通盤的了解，並在不違背自己的原則之下，作適當的調整。若依然保持以前的那一套作風，難保不會事倍功半，甚或徒勞無功了。

企業的國際化，的確帶來不少的衝擊與刺激，所以，要如何突破來勢洶洶的國際化浪潮，乃是企業人應時常思考的課題。在本書裡，我們針對這個問題，搜集許多事業有成者的經驗談，為您做詳細的分析、研討，期望能讓讀者從中獲得一些新觀念、新啓示。

目錄



國際化商業社會的知識與技術

要能發揮自己的特性與長處，才是國際人的要件	二
派駐海外的從業人員，乃是文化資訊的民間使節	九
人在海外也不要畏縮，該主張處就應大聲主張	一二
在計劃整廠輸出時，必須要配合對方國家的實情而設計	一六



銀行的國際化，乃以「共存共榮」為原則……	一八
只學會說外國語言，仍不配稱為優秀的企業	
人才……	二一
國際交流須知……	二四
要想在外國把事情辦好，必先學會如何明確	
回答Yes和No……	二六
正如民族性的不同，外國人的想法也因民族	
而異……	三〇
與外國人談生意時，必須要懂得如何強列表	
達自己……	三六
人鄉隨鄉，入國從俗……	四〇
了解當地的宗教，才是重要的先決問題……	四三
以家庭對家庭的交往方式，建立與外國人的	



人際關係·····	四七
人在國外時必須注意，千萬不可輕易向人家	
道歉·····	五〇
歐美人士嚴謹的做生意態度，是值得學習的	
國際化業務的推展法·····	五七
只要真心誠意相待，外國人亦可成爲知己·····	六一
與外國人談生意，應注意在理論上要條理分	
明·····	六四
企業人的袖珍知識——圓滿達成出差國外任	
務的秘訣·····	六六
一張照片所帶來的親密感·····	六九
與外國人的第一次接觸，最忌諱的就是先入	
爲主的偏見·····	七一



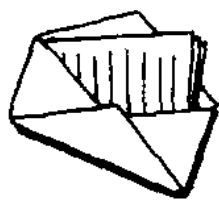
了解對方、把握時效，就是在海外執行接待	
工作的要訣	七四
攻擊對方的弱點，乃是與外國人交涉的基本	七七
只要有確實資料據以證實，外國人遠比日本	
人好交易	八〇
對比較談得來的外國企業人士，最好在離開	
該工作崗位後，也要保持聯繫	八四
與外國人談生意，必須要條理分明	八七
漫談新加坡企業人	九〇
配合對方國家的時間作息，就是克服「時差	
迷糊症」的不二法門	九三
與外國人談生意，不妨提高嗓門，反覆說幾	
次	九六



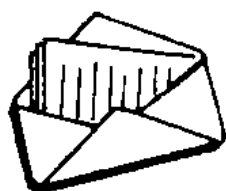
培養外語能力與國際感，最好是在當地的實	
際生活中進行……………	九九
心照不宣是行不通的，不怕說得太詳細，	
只怕說得不夠……………	一〇三
多看外文小說，以提高外語能力……………	一〇八
必先對英語有興趣，才是學好英語會話的	
捷徑……………	一一一
以記憶基本句型的方式打基礎……………	一一六
以積極的發言表達自己，同時也可使對方	
坦懷相待……………	一二〇
想要加強語言能力，與其學習不如去熟悉	
真正能派上用場的英語，只有在日常的交	
往中才能學到……………	一二七



與其爲說得流利的英語而用心於措辭，不 如把注意力集中在工作的推行上……………	一三一
迫使自己生活在英語之中，才是學好英語 的捷徑……………	一三三
英語會話最好的課本，是英文報紙上的卡 通漫畫……………	一三五
對方爲什麼聽不懂你的英語，應自我分析 原因何在……………	一三八
技術人員也需要外語能力；社交能力是學 好外語的關鍵……………	一四三
只要有一些基礎，就可在短期間學會外語 腦裡貯存基本句型，才是提高英語會話能 力的良法……………	一四五 一四八



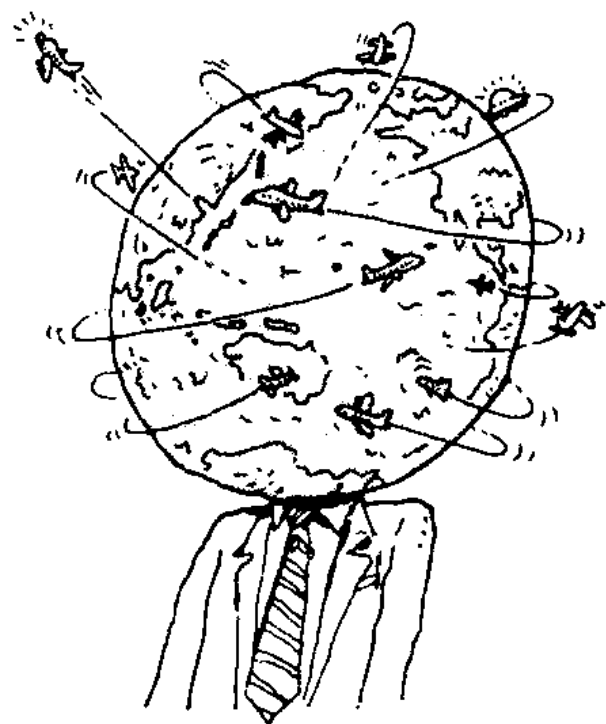
外語可從在該國的日常生活中直接吸收……	一五一
要想從一張白紙學起外語，必先從熟悉其	
語音開始做起……	一五四
企業人的袖珍知識——介紹和被介紹時應	
有的態度……	一五六
說得不好也無妨，應盡量使用當地語言……	一五九
學習外語最怕一曝十寒……	一六一
業務上所需的外語，不妨從其文法開始學	
起……	一六三
要想達成海外出差的繁忙任務，事前的整	
理才是成功的關鍵所在……	一六八
若被派駐海外分支機構主事，必須以獲得	
破格晉升二級的心情辦事……	一七二



要想判斷此人是否適合派駐海外，應從其
對吃的嗜好及其妻的性格查起……………一七五
在海外工作，不必工作過度……………一七九
駐外人員所不可或缺的，就是家庭醫師及
好的鄰居……………一八三
海外人員辦事處，應雇用兩人以上的當地
人……………一八六
要想使企業跨國化，必須要有毅力和耐性……………一八九

國際化商業社會 的知識與技術

- 如何接受與因應國際化社會
- 與外國企業人士的交往方法
- 海外工作 ● 海外出差
- 如何學習外國語言



要能發揮自己的特性與 長處，才是國際人的要件

日本企業進軍國際的情形，有愈演愈烈的趨勢。然而，在其背景裡，卻有國內市場物質顯然過多，挖掘新需求日趨困難等嚴酷的現狀。由此可見，各企業爲求新的出路而進軍國際，乃是理所當然。其最典型的例子，就是住宅，數據說已超過家庭數的住宅產業，要想提昇營業額，只有擴展中東、東南亞地區等海外市場佔有率，乃是目前的實際狀況。

不過，這種進軍海外的情形，很難保證在五年後或十年後，不會引起如同現在的汽車、錄放影機零件等般的貿易摩擦。其實，不只住宅產業是如此，就擁有巨額外匯存底而在國際上普受仇視的日本而言，像以往的那種只管把東西銷到國外即可的想法，現在已經行不通。

今後日本所要輸出的不再是「東西」，而是已經到了必須輸出「科技」或「商業知識」的時代。就算想要銷售「東西」，也不能採行在國內生產而將之輸出的方式，取而代之的，就是在海外設廠，利用當地的資源與勞力來生

產、銷售的方式。

如此一來，今後企業人遠赴海外就任的情形，將比過去增加好幾倍，乃是必然的事。企業人將出差國外視為常事，而那種沒有出差國外之經驗的企業人反而較少的時代，也許不久便會來臨呢！

日本企業既然已日趨跨國企業化、市場日趨國際化，那麼服務於各該企業中的企業人，也必須要具備身為「國際人」的能力與知識。但是所謂國際人，究竟要有哪些條件呢？

那種會說外國語言就誤以為已具有國際觀