



本书作者郭志新（SIMON）拥有十多年世界500强企业的成功管理经验，
是中国首席执行官俱乐部创始人，被誉为中国招商引资“第一人”。

EFFECTIVE WAYS IN BUSINESS COMMUNICATIONS

交道有方

与外商打交道的36招

郭志新 / 著



浙江人民出版社

EFFECTIVE WAYS
IN BUSINESS
COMMUNICATIONS

交道有方

与外商打交道的

36招

郭志新 / 著

浙江人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

交道有方:与外商打交道的36招 / 郭志新著. —杭州:
浙江人民出版社, 2006. 8

ISBN 7-213-03306-9

I. 交... II. 郭... III. 商务-礼仪 IV. F718

中国版本图书馆CIP数据核字(2006)第059958号

本书版权方为中国CEO俱乐部有限公司。

交道有方

——与外商打交道的36招

郭志新 著

- 出版发行 浙江人民出版社
(杭州体育场路347号)
市场部电话:(0571)85061682 85176516
- 责任编辑 陈昆玉
- 责任校对 朱银才
- 激光照排 杭州兴邦电子印务有限公司
- 印 刷 浙江大学印刷厂
(杭州市玉古路20号)
- 开 本 710×1000毫米 1/16
- 印 张 11.5 插 页 4
- 字 数 16万
- 版 次 2006年8月第1版
2006年8月第1次印刷
- 书 号 ISBN 7-213-03306-9
- 定 价 25.00元
- 如发现印装质量问题,影响阅读,请与印刷厂联系调换。

作者介绍

郭志新 (SIMON)，毕业于北京第二外国语学院，获美国路易斯安那大学硕士学位。早年服务于中信集团。曾担任美国 MCI Communications 亚洲市场部总经理、Qwest Communications 有限公司总经理、21Vianet/Mintel 有限公司全球市场与业务发展副总裁、英国电信中国区总经理、北京 Wilson Learning 有限公司中国区总经理，是中国 CEO 俱乐部创始人兼主席，CEO 教育研究院创始人，亚洲联盟咨询网董事，拥有与外商打交道的丰富经验。

E-mail: Beijing@acunion.net



与最好的商业阅读俱

蓝狮子财经丛书已出书目

● / 中国著名公司案例系列 /

- | | |
|------------------------------|------------|
| 《非常营销》 吴晓波 胡宏伟 著 | 定价:25.00 元 |
| 《张瑞敏如是说》 胡泳 著 | 定价:42.00 元 |
| 《王石是怎样炼成的》 陆新之 著 | 定价:30.00 元 |
| 《希望之路》 姜念涛 著 | 定价:30.00 元 |
| 《红黑科龙》 何志毛 著 | 定价:20.00 元 |
| 《阿里巴巴:天下没有难做的生意》 郑作时 著 | 定价:28.00 元 |
| 《案例》系列 吴晓波 主编 | 定价:25.00 元 |
| 《我们是网商!》 上海伟雅 主编 | 定价:20.00 元 |
| 《家族力量》 陈炎 许晓晖 著 | 定价:21.00 元 |
| 《大企业病》 林军 著 | 定价:25.00 元 |
| 《解构德隆》(精华装订版) 唐立久 张旭 著 | 定价:38.00 元 |
| 《专注——解读中国隐形冠军企业》
邓地 万中兴 著 | 定价:29.00 元 |

● / 经营管理系列 /

- | | |
|---------------------|------------|
| 《卓越品牌七项修炼》 李光斗 著 | 定价:29.80 元 |
| 《新竞争优势》 岳川博 著 | 定价:28.00 元 |
| 《弱势品牌营销》 李政权 著 | 定价:32.00 元 |
| 《一只狗的品牌见解》 钟健夫 著 | 定价:16.00 元 |
| 《向孙子学竞争》 张天富 著 | 定价:22.00 元 |
| 《我能——百货女人厉玲手记》 厉玲 著 | 定价:25.00 元 |



BLUE LION

与最好的商业阅读俱

蓝狮子财经丛书已出书目

《专业的善良——“IT 牛仔”曾文祺商业手记》

曾文祺 著 定价:25.00 元

《交道有方——与外商打交道的 36 招》

郭志新 著 定价:25.00 元

● / 人文财经·狮子开口系列 /

《被夸大的使命》 吴晓波 著 定价:16.00 元

《这一代人的中国意识》 许知远 著 定价:16.00 元

《告别 GDP 崇拜》 秦朔 著 定价:16.00 元

《最伟大的激励》 秦朔 编选 定价:19.00 元

《股市无间道》 童牧野 著 定价:17.00 元

《转折年代》 许知远 著 定价:19.00 元

《温州炒房团》 胡宏伟 著 定价:18.00 元

《三五万元当老板》 杨艺华 徐根辉 主编 定价:19.00 元

《首富》 吴晓波 主编 定价:28.00 元

《华人首富》 蓝狮子 编著 定价:29.00 元

● / “最糟糕”书系 /

《最糟糕情况下的营销》 俞雷 陈宁 著 定价:22.00 元

《最糟糕情况下的求职》 周荣桥 著 定价:18.00 元

《最糟糕情况下的人类急智》 童牧野 著 定价:22.00 元

中国首席执行官俱乐部系列丛书之
《交道有方——与外商打交道的36招》

本书策划：邹炼

责任编辑：陈昆玉 shuxing@yahoo.com.cn

宣传推广： 蓝狮子财经创意中心 沈家乐
jialc82@yahoo.com.cn

郭碧华
bitua678@126.com

本书法律顾问：浙江万马律师事务所 徐敏 律师

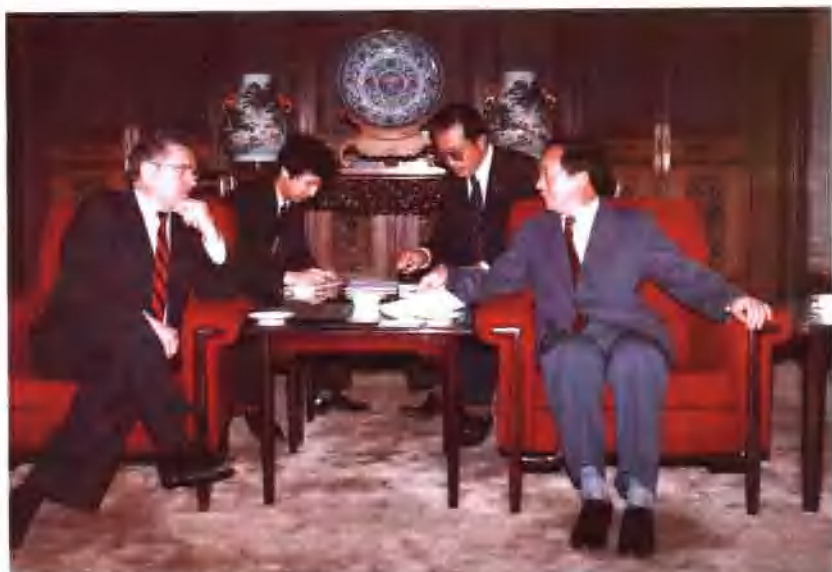
装帧设计：奇文云海 @@@@
qwyh_cn@yahoo.com.cn



与英国前首相希思合影



与美国前国务卿基辛格合影



1987年, Simon担任现场翻译, 左一为美国科罗拉多州州长罗伊·罗莫, 右一为前国务院副总理田纪云



1987年, 在外贸和投资政策讨论会上, 居中者为前国家体改委副主任(现中国经济体制改革研究会会长)高尚全



1988 年，与美国新泽西州州长合影



1991 年，与美国路易斯安那大学传播学院院长毕业合影



与中外 CEO 俱乐部主席们合影(左一为迪拜 CEO 俱乐部主席塔瑞·尼扎米,左二为美国 CEO 俱乐部主席曼库索博士,右一为韩国 CEO 俱乐部主席李羲龙)



Simon 在中美 CEO 合作交流会议上发言

序一

约瑟夫·曼库索

Simon是一个天才。他能够神奇地在中国和美国的CEO们之间搭起一座桥梁，这不单单源于他深厚的中英文功底，更是他近20年以来所积累的中国与美国之间的商务经验的体现。他的经验是极端丰富且独特的。从早些年接待一些国际的大人物，如基辛格、洛克菲勒，到近几年我本人带去中国的几百名美国CEO，所有的这些使Simon成为中美之间商务及文化沟通方面的专家。

我已经来过中国六次。我和我的美国CEO们在中国结识了很多的CEO，也结识了一些省长、市长及其他的政府官员，我们游遍了中国的大江南北，品遍了中国的佳肴美食，甚至还领略了中国神奇的足底按摩。所有这一切都令我对中国这一伟大的国度、她的人民以及风俗习惯有了更深刻的了解。然而，就在我打算进一步了解中国的时候，却突然发现我对这个古老而神奇的国家是那么的无知。这个国家深厚的历史及独特的文化背景所折射出的处世方法、经商之道及这个民族特有的气质，与我们这些来自年轻国度的CEO们有着很大的差别。这就像Simon在书中提到的布什总统在韩国品尝着韩国料理国宴的同时，却想着找一家供应美国牛排的餐馆一样。我们也看到了太多的文化以及思考方式上的差异。

但是，我认为这些差异恰恰是我们两国人民最闪光以及最美丽的东西。我们双方的CEO，无论是中国的还是美国的，都有着他们精明而疯狂的一面。他们的谋略虽然有所不同，但是就其所从事事业的热情及献身的精神来讲，全世界所有的CEO们都是一样的。语言及文化的差异，思维方式及商业谋略的不同，恰恰给不断发展的中美之间的商业环境带来了无限的新机会。但是，要想把握这些机会，双方的CEO们都应当心怀谦卑，认真地聆听并学习对方，在这些差别之中，找到我们共同发展的机会。我想这也是Simon写作此书的本意。

有时候，我对Simon有很多的不解之处，甚至对他有些意见，特别是在我面对中美CEO们发表演讲的时候。有时，我慷慨激昂地说了5分钟，Simon只用了5秒钟就结束了翻译，并赢得了台下的喝彩；但有时，我只讲了5秒钟，他却叽里咕噜地说了10分钟，我甚至问他：“What the hell are you doing?”——“你到底在干什么？”但事实上，Simon正是用他那纯熟的技巧，搭建了双方思想及感情上交流的桥梁。因为，交流不单单是语言上的沟通，还包括其背后丰富的内涵。

在此，借这个机会特别向我所拜访过的中国的省长、市长们及各位政府官员表示我衷心的致敬，我可以非常负责任地说，中国的政府在全球范围来讲，可以被评最促进经济发展的政府。所以，我再一次代表美国及中国的CEO们向中国的政府官员们表示敬意。

最后，我希望Simon的这本书能为中国CEO与美国CEO做生意带来新的灵感及启迪。我虽然没法拜读他的中文原著，因为我知道我这辈子很难把中文学会了，但是Simon书中的很多故事，都是他和我及我们的CEO们共同经历过的。谢谢！

约瑟夫·曼库索：哈佛商学院工商管理硕士，波士顿大学教育管理学博士。美国CEO俱乐部创始人兼主席。他创建了7家企业，是40多家美国公司的董事会顾问，被誉为“企业家中的企业家”、“神奇策划师”。

序二

曾智雄

自

改革开放以来，中国的经济发展取得了为世人所瞩目的成就，来自世界各国的投资者及投资贸易企业纷纷涌入中国。中国已经成为了世界经济发展强烈的源动力。与此同时，在这个充满生机的国度里，我们的政府官员及企业家们也遇到了前所未有的机会，并且面临着巨人的挑战。正是在这一大背景之下，中国世贸集团充分意识到加强中国企业与国外企业之间有效沟通的重要性，为此，我们积极地协调各方搭建一个中国与国际商贸接轨的平台。

我和Simon相识于2003年，并且很快与他成为了朋友。后来世贸集团收购了Simon创建的中国CEO俱乐部，从而进一步加强了世贸集团在国际商务中与世界各国CEO的交往。在这期间，世贸集团先后通过中国CEO俱乐部发起并主办了CEO国际商务论坛及商业交往活动，并取得了不错的成果。

Simon所写的这本书，无疑是他过去20年以来所积累的对外招商引资经验的结晶。书中的很多范例都是我们目前与国外交往中常见的一些现象。故此，我本人及世贸集团从一开始就对Simon潜心创作的这本书给予了莫大的支持及鼓励，并希望此书对我们广大中国企业界人士在对外交往中起到借鉴的作用。

中国世贸集团作为一家美国上市的企业，主要宗旨就是协助广大的中国企业家们，将自己的企业扩展到海外，并有效地寻求海外投资者的合作机会。在此，我们特别推出Simon这本书，也是世贸集团对中国广大渴望走向国际化的企业家及政府官员一点微薄的贡献。同时，我也希望大家有任何好的想法及经验，随时与我们世贸集团的有关部门及个人取得联系。

祝您招商成功！

曾智雄：曾宪梓次子。中国世贸集团主席，全国青年联合会副主席。

序三

李羲龙

这

本书提供了中国人看世界的一种途径。本书作者 Simon 把其丰富的国际知识和经验都融入在书里，因此对于目前正在或即将进入国际商务的人来说将是一个最好的指南针。

以我 10 多年驻中国韩国大使馆武官的经历，允许我用不同的角度来看待这本书的意义。正如很多中国人对其他国家的文化及制度不太清楚一样，大部分外国人对中国深层的文化内涵也不太知道。“不知道”在国际关系中起到什么作用呢？是文化差异，还是文化冲突？两者都不是！我把它称之为“人与人差异”或“人与人冲突”。文明、文化、政治、经济、社会等一切都是人类创造出来的。虽然出生在不同的地方，但是每个人都是具有同等权利、不同个性的人格体，以及具有生存本能的生命体。这些组成了社会，组成了国家，形成了地区特性并流传至今。所以，我认为我们不是要“克服差异”，而是要“承认差异”。每个人都有被承认的权利，因此不管是国家之间或个人之间的问题，在理解对方之前，重要的是要先承认。承认之后才能发展到理解。国际商务之间经常发生的问题是：“那个国家的人为什么不理解呢？”这是不承认对方和自己的差异而产生的疑问。这本书就是对这些问题的回答。

不过这些答案可能只是单方面的，以后，Simon 再写一本“怎样与中国人打交道”送给外国人将是一本很好的导游手册。我跟 Simon 虽然认识不到一年，但是他是我最好的中国朋友之一。原因在于 Simon 具有良好的国际感觉，比这更为重要的是他还有尊重、理解人的智慧。20 多年的异国生活，使他给美国人留下了一个具有亲和力的、成功人士的印象。

通过我们之间的几次谈话，我深深地感到，他对中国及中国文化的感情是非常深厚的，这种感情正是他写本书的动机。

Simon 不是因为写作本书而受人尊敬，而是因为他自身所拥有的高尚的人格而受人尊敬。祝 Simon 成功！

李義龙：韩国 CEO 俱乐部主席。