



# 中国商业游戏与 我的美国规则

[美] 丹尼尔·约瑟夫著 曹 杉译

服了 YOU

一个美国商人在中国的商业探险  
WTO时期的友邦惊诧记

 中国友谊出版公司

# I服了YOU

## 中国商业游戏与我的美国规则

[美] 丹尼尔·约瑟夫著 曹杉译



中国友谊出版公司

## 图书在版编目 (CIP) 数据

I服了 YOU: 中国商业游戏与我的美国规则 / (美) 约瑟夫 (Joseph, D.) 著; 曹杉译. —北京: 中国友谊出版公司, 2002.2

ISBN 7-5057-1769-3

I. I… II. ①约… ②曹… III. 传统文化—对比—研究—中国、美国 IV. G04

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2001) 第 098537 号

书名	I服了 YOU——中国商业游戏与我的美国规则
著者	[美] 丹尼尔·约瑟夫 (Daniel Joseph)
译者	曹杉
出版	中国友谊出版公司
发行	中国友谊出版公司
经销	新华书店
印刷	河北省三河市文阁印刷厂
规格	850×1168 毫米 32 开本 12.5 印张 264 千字
版次	2002 年 3 月第 1 版
印次	2002 年 3 月北京第 1 次印刷
印数	1-10000 册
书号	ISBN 7-5057-1769-3 / G·143
定价	22.00 元
地址	北京市朝阳区西坝河南里 17 号楼
邮编	100028 电话 (010) 64668676 合同登记号: 图字: 01—2001—5222 号

一切经济和政治上的变革  
都起源于文化上的发展变化  
中西方交流的深入  
必将让双方受益匪浅

# 序

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。在十年来对民主的探索中，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 年刚从大陆分离开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惟一一名外国人。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。

一言以蔽之，我学到了：

富裕和民主是最根本的文化现象。

通常，人们在谈论一个发展中国家时，比如中国，常会谈论其政治体系（是否有选举？），或者经济政策（加入WTO了吗？）或者经济数据（贸易赤字增加了吗？）。但是，

实际上，这些都只是冰山一角。真正的根源隐藏于文化中。是文化的变化促进了经济和政治上的变革。就我而言，我们过多地谈论经济和政治，太少注意文化，尤为缺乏对文化变化和引起变化的过程的探讨。

我希望本书能给您带来快乐，期盼着你目瞪口呆的惊讶表情和释怀时的捧腹大笑，同时我还希望本书能让您对中国和对国际贸易都有更多的了解。请您牢记关于台湾的那个问题，并做出自己的回答——这就是文化。

设想你是一个中国城镇里的惟一一个外国人，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？本书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。



## 作者简介

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。

策 划/正 源

责任编辑/吴昌荣

绘 图/王 焯

平面设计/

叁 陌 工 作 室  
S A N M O

# 目 录

序		1
第 1 章	去中国	1
第 2 章	走文化钢丝	11
第 3 章	艰难的谈判	33
第 4 章	宴会	63
第 5 章	唱歌的故事	95
第 6 章	走马上任	117
第 7 章	水土不服	143
第 8 章	工作	153
第 9 章	让我气急败坏的工人	163
第 10 章	质量	173
第 11 章	我的第一把火	185
第 12 章	中国救火队	195
第 13 章	被偷	205
第 14 章	面子问题	213

## I服了YOU——中国商业游戏与我的美国规则

第 15 章	迥然不同的安全观	225
第 16 章	管理体系	239
第 17 章	对抗与交锋	247
第 18 章	档案制度	265
第 19 章	我的中国上司	275
第 20 章	火车上的小插曲	289
第 21 章	女人	305
第 22 章	闹鬼	317
第 23 章	报复	325
第 24 章	权力欲	333
第 25 章	离开中国	343
第 26 章	有关文化的思考	351
第 27 章	后来的事	373
后记		379

## 第 1 章

# 去中国

我想找一份文化差异更明显、更具挑战的工作。确切地说，我决定去中国，去体验一个发展中国家的经济潮流。



文化的差异性和异国情调是我乐意领受的，哈哈，  
这可比伺候华尔街那些混蛋投资银行家有趣多了！

不论在中国我遇到什么样的事情，我都不能说没有人预先警告过我。我去面试应聘迈特泰茨公司煤矿建筑部门中国部经理一职的时候，曾和国际部总经理比尔·福克斯（Bill Fox）有过一番交谈。福克斯先生一头灰色长发飘飘，戴着椭圆形玳瑁眼镜，身着休闲运动外罩，绿色的衬衫，打着一条灰色的领带，看起来不像个矿业商人，倒像以前“感恩死者”派的摇滚乐迷。而我身穿一套炭灰色西装，熨得笔挺的白色衬衫，系着一条红色条纹领带，活脱脱像一个急于找工作的傻小子。在五秒钟简短的例行介绍之后，福克斯发表了以下言论：

我只在中国呆过两个星期，大部分时间是在火车上度过。我们走访了一些可能与我们建立合资企业的厂家，其中大多数位于没有飞机直达的煤矿区。当时天很冷，车厢中也是冰凉的。睡铺异常狭窄，车厢总是左右晃荡不停……总之，你不可能睡个好觉。还有，你到那里之后，会发现空气很脏，

旅社很脏，而且多半旅社供水不足，所以你能和尘土同眠。我一直在想：我到哪里找一个愿意做这个工作的傻瓜呢？

说到最后一句话的时候，福克斯诡秘地一咧嘴，轻笑了起来。我也笑了，停顿了一下，准备做出回答。他不是故意开玩笑，就是在有意吓唬我。也许两个用意都有。但是他说的一切却引起了我的好奇心。实际上，我一直在寻找一份与众不同的工作，而且我已经有了不同于常人的工作经历。根据福克斯的话来判断，也许这正是我所期待的那份工作。如果真是这样，我得感谢上帝。为此，我已经等了太久，而且历经磨难，希望这是最后一次。

我并不是说我以前有什么异于常人的地方。我的父亲曾是名工程师，后来当了小商人，母亲原来是名护士，后来成了专职家庭主妇，在四个儿子中我排行老二。我一直是个好学生，一名技艺平庸的棒球手、篮球手和足球运动员（虽然我父亲说我还不错）。惟一特殊的一点是，我在四年级的时候就养成了严肃阅读的习惯，喜欢阅读关于第二次世界大战的书籍。我不知道为什么我会选择二战。我想这也许只是因为它听上去很重要，所以我就被吸引住了。

不管怎样，那些阅读使我对国际事务产生了兴趣，后来我进入乔治顿大学（Georgetown University）外交系，专业是国际经济和财务。那时我的目标是从事国际商务。虽然我这个人比较乏味，但是我喜欢学习，从伊斯兰教的历史到美国在中美洲的政策到外币市场上的收支平衡，我都喜欢。

就在大学毕业前夕，一次经历改变了我立志从事国际商

务的计划。我在国会山的参议院财务委员会找到了一份暑期工作，碰巧赶上目睹国会听证有关冲击美国各大公司的故意收购投机行为的议题。一天，我听到 Unocal 集团（Unocal Corp）的主席对参议员们说需要立法来阻止一些人利用股票控制公司，立刻，两名投机商伯宁皮肯斯（T. Boone Pickens）和詹姆斯（Sir James Goldsmith）对他说不要食古不化，而应考虑股东利益，否则就滚蛋。立刻，我就明白应该向哪里递简历了。

因此，1986年毕业时我改变了择业方向，先在华尔街工作了两年，涉猎公司的银行业务及合并与需求等领域。这是千金难买的宝贵经历。我学到了大量商业、财务、市场等方面的知识。其中最难忘的一课是在1987年10月19日，就是后来被称为黑色星期一的那一天，当天股市狂泻了25个百分点。其时，我正为一名投机商工作，他聚集了一家公司价值1500万美元的股票，正打算实施收购这家公司的计划。但是那一天，他的投资损失了一大半，同时由于证券市场紧缩，那个计划从此化为泡影，投资再也没能收回。我学到的教训是——并不是所有的投机商都像他们自以为的那样聪明。

同时我也发现了投资银行业务中为我不喜欢的一面——混蛋投资银行家太多了。这有点像在办公室里和几百个人一起做同样的事情，我感到很不适，所以渴望拥有能自由伸展臂肘的空间。我想离开了。

我这样做了。两年以后我离开了，这是我离经叛道的第一步。这一步可不小，我跑到台湾去了，没有工作，没有住



所，不认识任何人，也不懂当地语言。

为什么会去台湾呢？是这样的，1988年，台湾经济正在腾飞，股票市场兴起，财务领域进一步对外开放。对于一个在华尔街饱经倾轧的人来说，若想在生气勃勃的国际商界寻找一个喘息之所，那是个好去处。

后来我在西屋公司（Westinghouse）谋得一职位。西屋公司有一生产垃圾焚烧炉的分公司。他们想在台湾办合资企业，我的任务就是做财务计划，游说银行、潜在合作伙伴以及台湾当局，让他们与我们合作。我做了将近两年的时间，直到该分公司由于自身国际项目上的问题而决定撤消对台投资为止。正当我们取得实质性进展的时候，他们撤资了，我们孤立无援，陷于窘境，但我是毫发未损。

我准备再度起航。我已经积累了很多关于跨文化贸易的知识，而且还认真学习了汉语，虽然仍需提高，但也算是很精通了。我原来住在台北东南部，那地方没有其他外地人居住，所以我学会了与当地人和睦相处并融入了当地文化。我广交朋友，遍尝美食，泡茶馆，打垒球，遇到过一些充满情趣的女子，也访问过远东其他几个国家和地区，这一切都给我的履历加上了精彩的一笔。最重要的是，我知道了国际贸易是最适合我的行业。它充满了挑战、冒险，还有随之而来的各种机会，我喜欢这一切。但是，我最喜欢的还是它所带来的差异性。几乎我所做、所见、所闻的每一件事情都与国内不同，哪怕只是一点点的不同。而且，我发现差异是一件有趣的事情。它会增强你的适应力，让你去思考，去反思生活中种种根深蒂固的先见与假设。

就是因为渴望不同，我又决定去找一份更新的工作，一