

【日】山本凯梅尔◎著 王超伟◎译

中国人

美国人

日本人

CHINESE • AMERICANS • JAPANESE

鷺の人、龍の人、桜の人 米中日のビジネス行動原理

日本正夹在“前门（美国）”和“后门（中国）”之间，受到来自两个国家出乎意料的深刻影响。

而到世界各地去的日本人，既不会像美国人那样带去自己任意制定的标准，也不会像中国人那样带去个人的各种关系，他们会让自己置身其中，一切都先从直接感受当地的“场”开始。

中国人重圈子，形成自己的人际关系网
美国人重标准，向全世界推行自己的价值观
日本人重“场”，崇尚集体主义

中国人“**学历圈金**”，把“金钱”、“学习”、“履历”和“圈子”巧妙地整合在一起，以求在缺乏信任的社会中生存。

美国人“**胜者富教**”，成功的人富有是一种信仰。

日本人“**结果金**”，赚钱不能成为人生目标，认真做事的结果自然会得到金钱。

青岛出版社

【日】山本凯梅尔◎著 王超伟◎译

中国人 美国人 日本人

日本正夹在“前门（美国）”和“后门（中国）”之间，受到来自两个国家出乎意料的深刻影响。

而到世界各地去的日本人，既不会像美国人那样带去自己任意制定的标准，也不会像中国人那样带去个人的各种关系，他们会让自己置身其中，一切都先从直接感受当地的“场”开始。

青 岛 出 版 社

图书在版编目 (CIP) 数据

中国人 美国人 日本人 / (日) 山本凯梅尔著; 王超伟译.

—青岛: 青岛出版社, 2011.3

ISBN 978-7-5436-7136-2

I. 中… II. ①山… ②王… III. 社会行为 - 对比研究 - 中、美、日
IV. C912.68

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第044742号

**“WASHI NO HITO, RYU NO HITO, SAKURA NO HITO—BEICHUNICHI
NO BUSINESS KODO GENRI” by Camel Yamamoto**

Copyright © 2007 Camel Yamamoto

All rights reserved.

Original Japanese edition published in 2007 by Shueisha Inc, Tokyo

This Simplified Chinese edition published by arrangement with
Shueisha Inc., Tokyo in care of Tuttle-Mori Agency, Inc., Tokyo
through Bardon-Chinese Media Agency, Taipei

书 名	中国人 美国人 日本人
著 者	(日) 山本凯梅尔
译 者	王超伟
出版发行	青岛出版社
社 址	青岛市海尔路182号 (266061)
本社网址	http://www.qdpub.com
邮购电话	13335059110 (0532) 85814750 (兼传真) 68068026
鲁权图字	15-2011-44号
策 划	高继民
责任编辑	杨成舜 周 莉
封面设计	毛 增
排 版	青岛新华出版照排有限公司
印 刷	青岛星球印刷有限公司
出版日期	2012年1月第1版 2012年1月第1次印刷
开 本	大32开 (880 mm × 1230 mm)
印 张	5
字 数	110 千
书 号	ISBN 978-7-5436-7136-2
定 价	16.00 元

编校质量、盗版监督服务电话 **4006532017 0532-68068670**

青岛版图书售后如发现质量问题, 请寄回青岛出版社印刷物资处调换。

电话 (0532) 68068629

前 言

我写此书的目的是希望日本人能多少了解一些外国人的情感、思想以及行为方式，那么这些有什么意义呢？

我从年轻时起就开始往来于日本和各国之间，最近感到来日本的外国人一下子多了起来，直接跟外国人一起共事或者游玩的人自不必说，就连身边没有外国人的朋友也开始受到各种各样的影响了。考虑到整个世界正在多极化，受到来自各国的影响自然也在情理之中，不过，影响我们最多的还是美国和中国这两个大国。

这一点我会在以后详细说明。在城市居民当中，想必你的生活不可能不跟星巴克、iPod、Windows、谷歌、雅虎或者快餐等任何一样毫无关联吧？诸如英语能力或者MBA之类衡量你的能力的标准都受到美国的影响，而你的养老金也许采用的是美国式的支付方式，你所在的公司也很可能采用美国式的经营方式（绩效主义）。你的上司也许正是受了美国式管理的影响，才冲着你大喊：“你这家伙本季度的业绩怎么样？”甚至于你的公司由于被外国企业或基金收购，你的老板成了外国人，使得你突然从明天开始不得不说英语了。

另一方面，中国的影响则更为贴近我们的生活，因为你

正在从事的业务明年有可能就要转移到中国的青岛去了。虽然中国人并不在眼前，但是就在我们的邻国，那里有十倍于我们的人们正拿着不到我们工资十分之一的报酬热火朝天地努力工作。他们一旦成为我们的竞争对手，你就要面临要么以同样的薪水做更高难度的工作，要么做同样的工作却拿低一些的工资的窘境。有时看着自己整天无所事事的儿子，有的父母就会想到也许应该让子女到中国去留学学一下汉语什么的了。

日本正夹在“前门（美国）”和“后门（中国）”之间，受到来自两个国家出乎意料的深刻影响。

但是，我们对这两个国家的人们的思想、情感以及行为却都还不够了解。日本这个国家对外部的压力非常敏感，正因如此，认清来自外部的压力对于我们在日本的生活和工作都大有裨益。我个人认为，政治家、经营者、上司或者部下，都会直接或者间接地受到来自外部的影响。也许只有尽早地洞察来自美国和中国的风向，并且在此基础上充分发扬自己的特色，今后才能在日本的生活和工作中始终立于不败之地。为此，如果能对美国人和中国人的想法和行为的基本特点有清楚的认识，必将受益无穷。众所周知，长篇小说如果事先有关于主要人物的简介，读者就会更容易理解故事情节。出于同样的理由，我想对在日本的国际贸易活动中出演主要角色的美国人和中国人作一些分析和介绍。

下面，我将和大家一起分析美国人和中国人的思想和情感，从而发现解读他们思想和行为的“思想行为语法”。

在学习外语的时候，我们先是熟记基本语法的基本例句，

然后不断加以运用，在实践中会逐步掌握基本语法和例句难以涵盖的各种表达方式。在这个过程中，那些一开始就记住的语法和例句会自然地沉淀在潜意识深处。

学习思想和行为特点也遵循大致相同的规律。通过本书，大家先掌握思想和行为的“基本语法和例句”，然后自己去跟美国人或是中国人进行实际的交往，最后，当你能轻松自如、游刃有余地跟他们交往的时候，可能已经忘了自己还曾经看过这本书。若能如此，将令我无比欣慰。

不过，思想和行为的“基本语法”跟语言不同，它更为简单。我在本书中揭示的“基本语法”，关于美国人的只有一条，关于中国人的也只是一至两条而已。记住这些以后，只要再掌握了美国人和中国人行为的“基本语法”在金钱、职业履历或是团体组织之类的“语境”中具体运用的机理，那么就可以结束学习了。

对于认为自己不太可能有机会跟外国人交往的读者，本书提示的美国人和中国人思想和行为的“基本语法”也将为丰富你的思考力和行动力提供有效的营养补给。诸如我原来像中国人啊，我更接近美国人啊，他看来是介乎美国人和中国人中间的类型，把我们部长改造成中国式的吧，把我们公司搞得更美国化一些吧，我家里那位……等等，你肯定会因此展开各种各样丰富的联想，甚至，你自己也许会开始随心所欲地调整起自己的生活风格了，比如早上喝美式的咖啡，中午则喝中式的茉莉花茶，而晚上却是日式的烧酒调制的鸡尾酒……

还有一点，就是在我这样的具有“男性、大学毕业、正式

职员”之类标签的中年人看来，最近有越来越多的日本人更像外国人了。我管这些人叫做日系外国人，而学习一下中国人和美国人的行为语法对于更好地理解他们无疑是相当有效的。

本书的结构如下：

首先，大致介绍一下这三个国家人们行为的“基本语法”；

接着，再举出定式和实例来说明“基本语法”如何在金钱问题上发生作用；

然后，以同样的方法说明“基本语法”如何在“职业经历（履历观）”和“组织（公司等组织实体）”方面发挥作用。

总之，书中会举出大量的实例来说明“基本语法”的具体运用情况。先对语法有个大致了解，然后专心致志地读例句和背例句，这是学习外语的秘籍，而对各种“行为”的理解也与此大同小异。在大概了解了简单的行为语法之后，接着请大家分享行为实例（“例句”）。幸运的是，我们不用像背诵外语例句那样吃力地记忆外国人的行为实例，因为情节有趣的实例会自然而然地留在记忆中，而本书就特意收集了那些有趣且容易给人留下深刻印象的实例。另外，与此相关，本书对行为特点的把握也不是平均用力，而是更着眼于凸显不同国家人们行为方式的优点（及其极端化以后的缺点）。

最后，总结一下我们日本人在日常生活和工作中应该如何充分利用这些思想和行为的“语法”。

目 录

前 言 / 1

序 章 美国人、中国人和日本人的行为语法 / 1

1. 美国人的行为语法

随意制定标准并让人遵守——以主宰万物的神自居? / 3

把美国的标准推向全世界 / 3

美国人是向世界兜售标准的天才 / 6

“太初有标准”的国家及其国民 / 10

不知不觉被美国标准包围 / 11

2. 中国人的行为语法

结交私人朋友（圈子）——人情味竟然这么浓? / 13

古代中国的崇拜者接触现代中国 / 13

圈子——个人及其朋友的重要性 / 14

中国自上而下都是“关系”重于规定 / 17

私人圈子构筑的信赖关系 / 19

通过圈子团结起来自我保护 / 22

3. 日本人的行为语法

重视工作的“场”——社会生存真的这么难? / 23

高于一切的“场”的原则 / 23

“和”——纯日本式“场”成立的前提 / 25

“场”的优势及个人能力的差距 / 27

第一章 金钱观体现的三个国家的国民性 / 29

三种金钱观——美国人的“胜者富教” 中国人的“学历圈金” 日本人的“结果金” / 31

1. 美国人的“胜者富教” / 33

胜者富，有钱人应该得到赞扬 / 33

“胜者富教”的祈祷——股价、股价还是股价 / 34

时间、职位和能力都可以换算成金钱 / 36

“出现差异”很正常，不过…… / 38

公司经理的工作有很高的专业性。

美国的公司经理薪金拿得太多了么？ / 39

退货自由原则下隐藏的思想病毒 / 41

2. 中国人的“学历圈金” / 43

从国家管理到自我管理（仿效“胜者富教”） / 43

两极分化 / 45

大款被逮捕 / 46

致富的快速通道——房地产 / 49

让整个村子都美国企业化 / 52

定价只是一开始的出价——价格由买方决定 / 54

讨价还价 / 55

向犹太人和华侨学习育子三要点 / 57

3. 日本人的“结果金”论 / 62

给王京百货的建议——激发老年人的活力 / 64

第二章 履历观体现的差异 / 67

三种履历观——美国人的“升迁或出局”
 中国人的“分散风险”
 日本人的“员工染色” / 69

1. 美国梦和美国式差异 原越南船民也有美国梦 / 76

越能干就越搬迁的美国人 / 77
 退休后依然积极向上的美国人 / 80
 保持乐观心态、不会老龄化的发达国家——美国 / 81
 日本人和中国人的工作变动 / 83
 两极分化导致的新阶层 / 84

2. 重视履历的中国人 / 86

在同一个公司呆三年会让人担心 / 86
 中国人履历观中的分散风险原则 / 87
 中国人令欧美人惊讶的进取心 / 89
 不受欢迎的日本企业、不高兴的中国人
 ——不能全怪小泉和靖国神社 / 91
 中国处于“优秀人才”、“廉价劳力”和
 “剩余人群”的分化状态 / 93
 比尔·盖茨给正在家里刷牙的年轻人打电话 / 96
 中国人的教育投资组合
 ——学习即金钱、金钱即学习 / 97
 “儒教能量”与“胜者富教” / 100

第三章 体现在组织上的差异 / 103

三种“合作”观——美国人的“分拆” 日本人的“磨合” 中国人的“简化” / 105

美国式的职责、日本式的顺应、中国式的复制 / 110

结合实例才会思考的中国人、善于分析实例的美国人 / 113

中国人组织的特点——老板就是家长 / 115

没有圈子，组织就无法运转 / 118

不拘小节的美国人、在乎面子的中国人 / 120

美国人通过WTO学到的中国谈判术 / 122

从中国人那里学习面子 / 124

言必信，行必果。“诚信”的市场价值 / 127

第四章 日本人和日本企业怎么办？ / 131

以和风为本，辅以美国式“标准”和
中国式“圈子” / 133

向社会网络论学习 / 135

必要条件1

通过竞争进一步强化日本式协同精神 / 137

必要条件2

跟外面的人建立联系（向中国人学习） / 139

必要条件3

要制定标准/基准（向美国人学习） / 140

后记 / 145

序 章

美国人、中国人和日本人的行为语法

1. 美国人的行为语法

随意制定标准并让人遵守——以主宰万物的神自居？

在日本公司工作的人们现在正身处“收入差距扩大化社会”的影响之中，这里新出现的组织结构大都是起源于美国。所谓“全球化”，更多的时候其实就是美国化，因此，理解存在于其深层的美国人的思想，也是理解日本现代社会体制的一种重要方法。事实上，堀江先生、小泉先生、前原先生，还有安倍先生，他们也许都曾经或正在受到美国人行为语法的影响。

把美国的标准推向全世界

大概二十几年前，在沙特阿拉伯一个叫吉达的城市，我曾经跟美国的一个CIA（中央情报局）人员一直聊到深夜。当时，我还只是一个派驻沙特阿拉伯日本大使馆的年轻外交官，主要负责行政事务。那个美国人公开身份是美国大使馆领事部的领事，真实身份却是CIA的人。他跟我一样，都是会说一口流利阿拉伯语的中东问题专家。因为公事或私事关系，我跟他一直交往了两年时间。当然，关于和他的关系，我都向日本大使馆的上司和部里做了汇报。

2006年上半年，国会正在为“活力门”事件的情报出处而

闹得不可开交，保守情报出处秘密的人在心理上要承受很大的压力，对个别组织部门的所谓“忠诚”很容易误事。不是我夸张，为了严守秘密，任何人都不能相信（因为我身处中东，为了严守秘密只有采取不相信任何人的办法）。

再说关于沙特阿拉伯的话题。由于我要回日本的缘故，那天晚上他邀我到 he 家里为我饯行。他的夫人也是外交官，是大使馆的一名干部。酒过三巡之后，他忽然随口说道，“我们美国人认为沙特阿拉伯王国也应该民主化。作为美国的长期政策，我们希望能使沙特民主化”，那表情不像在开玩笑。我有点怀疑自己是不是听错了，如果说话的是一般的美国人还另当别论，作为一个深知沙特阿拉伯和中东的专家，他竟然满腔热情、一本正经地说要让沙特民主化，他认为这不是一个遥不可及的梦想，相信在他有生之年一定能够实现。这着实让我吃惊不小。沙特阿拉伯是一个君主专政的国家，这里不是只有一个国王统治，这里有着数千个王子，是一个实行集体统治的国家。如果国王去世，或者国王丧失了统治能力，诸王子中就会有一个承继王位成为国王（跟日本672年发生壬申之乱的时候一样）。况且，王族在这个国家中一般受教育程度都很高，而且熟知外国情况。这个王国的统治固然需要靠石油收入维系，但尽管如此，像他这样一本正经地声称要改变别国体制之类的话，还是让我吃了一惊，觉得他实在太天真了。

这就是我直接接触到的美国人对世界的看法。他们认为自己的标准不仅适用于美国，也适用于全世界，他们有义务要让他们的标准在全世界通行。

众所周知，布什总统时期，美国放过君主专政的沙特阿拉伯，却对好歹还算实行了总统制的伊拉克以民主化的名义发动了战争。最初的理由当然是怀疑持有大规模杀伤性武器，但是民主化却也是美国提出的另一个极为得意的理由。这在日本人看来不过是表面上的说法，但确实有不少美国人都抱有这样的想法。当然，也会有人冷静地从石油等战略层面看问题，不过那是另外一回事了。美国人总是用（美国式的）民主主义标准来评价世界上的其他国家。欧洲、加拿大和澳大利亚等西方民主主义国家都被评价为最高级别，日本则表面上被评价为与这些国家同等或相当的级别。

这些想必都是大家平时能注意到的，不过，事情还不止于此。美国人给所有一切都设计了标准，他们认为所有人都应该遵守这些“标准（规则）”，并且施用各种手段使人们能够绝对遵守。为此，他们既制定了处罚制度，也设置了监察机构，并且将其推行到国外。

在此，我希望大家宽泛地理解“标准”这个词的意思。日本已经成功地生产并在全世界范围内销售了汽车、电气用品和高科技部件等各种产品，最近，日本以寿司为代表的和食、动画、音乐以及游戏软件等也都行销全世界。不过，这一切都只是实物产品。

美国向全世界推出的却不是这些具体的物品，而是“标准”。他们是在销售“标准”。

例如，微软就是通过向全世界销售OS（操作系统）这个看不见又不可思议的产品而赚取了巨额财富。