

《侃翻洋人》

图书基本信息

书名：《侃翻洋人》

13位ISBN编号：9787547602270

10位ISBN编号：7547602274

出版时间：2010年

出版社：上海远东出版社

作者：松林

页数：164页

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《侃翻洋人》

前言

有人把在海外出生的华人称作“香蕉人”，他们熟悉西方文化甚于中华文化；他们不会说中文、或者不喜欢说中文；他们是黄皮其外，白瓤其内。还有人把一直生活在中国的白人称作“白煮蛋人”，他们说中文的时间远大于说他们的母语；他们的外表还是白色皮肤，但他们的心已变黄，因为他们的行为已经变得完全中国化了。而长年居住在海外的我，虽然越来越适应于西方的文化，但我发觉我的内在都还是黄颜色的；虽然人生活在白人世界，可我跳动的心始终是向着中国。可见，我既不是一个“香蕉人”，也不是一个“白煮蛋人”。那我又属于哪一类呢？有一天，在一个水果摊位前，我突然意识到：我是一个生活在海外的“芒果人”，其外在是黄色，其内在亦是黄色。随着中国与西方洋人交流和合作的机会越来越多，我发觉相当多的中国人始终抱以“中国思维”来理解洋人的心理；始终在以“中式语言”来与洋人进行沟通。只可惜，这样做所带来的结果并没有为自己争取到应得的利益。至所以会出现这种局面，是因为“研究洋人的习性”仍是一门未被中国国内充分引起重视的学问。于是，我越来越认识到，在未来的发展道路上，要帮助中国人成功地去跨越西方洋人所设的一个个坎，其职责就落在了熟悉洋人习性的西方“芒果人”身上。西方培养出了很多“中国通”。同样，中国也需要更多的“西方洋人通”。我在本书中所要告诉你的，就是我在“看穿洋人”方面的所有宝贵经验。其实，我在本书中所讲述的一些西方洋人的特性，主要是来自西方的白人。当然，生活在西方白人社会中还有不少其他人，虽然他们的肌肤并非白色，但由于受白人的影响太长了，其内心、其思维已经完全白人化了，就像美国的总统奥巴马。有人说：奥巴马是“一半白人、一半黑人”。那么，就让我这个“一半非白人、一半非黑人”来帮助你“看穿洋人的密码”。我真诚地期待本书是一本中国人与洋人有效打交道的指南。

《侃翻洋人》

内容概要

西方为何有人会赞同他们不了解的达赖？

西方人为何妖魔化“中国制造”，视之为洪水猛兽？

中国经济真的受制于西方大国吗？

随着中国和西方的经济和社会交流越来越多，国人经常对洋人的一些行为百思不得其解。

“他们为什么会这么做呢？”“换了我就不会这样做……”

此时，你想过没有，除了外表和中国人完全不同之外，洋人的心理和思维习惯和我们也是不一样的！你的外语说得很流利？你觉得精通外语就能和洋人顺畅交流？两个人用同一种语言说着不同的话，也算是鸡同鸭讲吧！

你知道吗？

洋人根本不懂得“三思而后行”

洋人不会为任何感情因素而感恩

洋人的思维方式十分原始和简单

洋人为了利益可以得罪朋友

洋人对别人的情绪控制要求很高

洋人从来不懂如何“领会精神”

洋人和人交往时从来只关注自己的感受

洋人为了保护自己，轻易不会“见义勇为”

洋人的超强自信是从小培养起来的

洋人轻易不走中间路线

……

这本书的作者长期在洋人世界生活、经商，积累了与洋人交流的丰富经验——

和洋人讲道理，洋人更偏爱数据。说一千道一万，洋人更相信实打实的数字。你想说服他吗？光靠“你可以自己去证实啊，本来就是这样嘛”可不行。

洋人不像中国人那么含蓄。你想让他知道你的真实愿望吗？暗示可不行，你得明明白白地告诉他！洋人可不那么喜欢联想……

《侃翻洋人》

作者简介

松林先生早在20世纪80年代就投身于跨国企业在国内的营销第一线，曾把近20年的市场实战经验汇编成《消费品营销顾问——市场竞争实战指导手册》，《消费品营销反思——市场管理实战误区探索》和《消费品营销策略——市场促销实战工具大全》三本市场上十分稀有的实战丛书，经在内地再版多次后，又在香港出版《破解中国营销谬误》，《中国营销必胜术》和《中国营销Q&A》等七本著作，被港媒誉为不可多得的中国营销实战宝库，松林本人也被称为营销领域无可争议的实战专家。20世纪90年代末，松林先生终因不甘心洋人到中国来赚得盆满钵满，来到北美，立志要用洋人之道去赚洋人的钱。《玩赚洋人》和《侃翻洋人》是两本集十多年他在洋人市场上传奇经历的实战著作，也是中国市场上绝无仅有的“治洋宝典”。

《侃翻洋人》

书籍目录

- 开篇：你所不知的西方洋人另一面
- 第一章：洋人绝对以自我为中心
- 第二章：懂得知恩而不懂得回报
- 第三章：洋人自信自己决不会有错
- 第四章：脸皮厚到不懂得难为情
- 第五章：令人迷惑的口是心非
- 第六章：非黑即白走极端的洋人
- 第七章：洋人的思维像孩子般单纯
- 第八章：无处可逃的咄咄逼人
- 第九章：洋人对别人的态度很敏感
- 第十章：洋人的表达口才直截了当
- 第十一章：“会叫”的洋人比比皆是
- 第十二章：中外的爱情磨合需要智慧
- 后语：中国的发展需要“洋人通”

章节摘录

1. 中国人应该学会全面地看洋人 2008年4月我从美国的西雅图特地赶到加拿大的渥太华，我是去参加加拿大中国留学生及华人移民在渥太华国会山庄前举行的万人示威集会。也许大家都知道，那一年的上半年，西方媒体对西藏事件和奥运圣火的报导已经到了口不择言的程度，全世界的华人都在抗议西方媒体歪曲报导西藏骚乱事件，支持中国举办奥运。当时，与我同行的还有一位我的华人朋友Sonny，Sonny是出生在北美的第二代华人。当我们置身于渥太华广场上满天的五星红旗海洋中，我问了Sonny一个问题：“同情流亡藏人集团，这难道就是西方各国的主流民意？”Sonny认为：无所谓其是不是西方各国的主流民意，至少中国在西方媒体的曝光率越来越多，说明中国的国际影响越来越大。至于有时候有相当部分报道是负面的，但也有时候会有一些正面的。就像他们可以发表他们的看法，我们今天也可以去提出我们的抗议，这都是一种常态，没必要把西方媒体当回事……

也许是那天的环境太吵了，我没法进一步继续与Sonny的话题。不过，自那天回来后，我一直在思考：中国人是不是有点过分在意西方媒体的任何报道了？！我们可不可以抛开中国人头脑中所有的成见和一些客观存在的“定势”，比如，暂时不要去想“是不是西方反华势力在作怪”，试着站在西方洋人的角度上去思考一些问题：为什么相当多西方人会持如此的立场对中国？为什么相当多西方人对达赖如此赞美？他们的价值判断是什么？中国总是批评西方世界戴着有色眼镜来看中国，中国能不能尝试不戴着有色眼镜来看西方呢？自十七世纪至今，金头发、白皮肤、蓝眼睛的欧洲裔白人几乎主导着这个世界的大部分地区，许多世界的游戏规则都是白人制定的，大部分国际事务的仲裁与管理都是欧洲裔白人的天下，低于世界人口三分之一的白人，直接或间接地控制着整个欧洲、北美洲、大洋洲，及部分亚洲、非洲和中南美洲的国家与地区。进入二十世纪，中国开始重新崛起。三十年前，当中国的国门正在对世界打开之时，就有些中国人在呼吁：中国要融入世界大家庭之中，只有得先学会西方的一些游戏规则，才能懂得怎样与西方世界打交道。而三十年后，中国的国际影响力变得越来越大，另一些中国人却有些变得越来越不以为然，他们也开始呼吁：西方世界也必须得学一学中国人的一些游戏规则。在此，我暂且不想评论其谁是谁非，或者谁更具有其必要性。不过，中国的老祖宗曾教育我们，“知己知彼，百战不殆”，自中国清朝的洋务运动以来，中国人与西方人打了这么多年交道，中国人中有多少人是在研究西方人？中国人中又有多少人是真正了解西方人的？有人说，只有和西方人打交道的外交人员或外贸商人，才有必要了解西方人。其实不然，随着越来越多的西方人来中国工作、居住、或旅游，许多中国普通的老百姓也需要与被称作“老外”的一群人打起了交道。尤其是众多在华跨国公司中的“白领”，如何与他们的洋人上司交往是其日常工作中的必修课。自大的洋人在进入中国市场以后，并未将自己的价值观向中国靠拢，也并未将决策的信任放给中国的雇员。在既要适应中国的市场现状，又要能够符合洋人老板的意志之间，中国的“白领”如何避免成为“风箱里的老鼠——两头受气”呢？随着跨国婚姻的市场越来越大，有人就建立了这样一些国际交友网站，专为中国人牵线搭桥，还美其名曰，至少可以创造外语学习机会。但你又是不是知道，什么样的西方洋人会与“有色人种”通婚呢？等等……所有这些疑问，你都将在下面我传授给你的经验中找到答案！……

《侃翻洋人》

编辑推荐

《侃翻洋人：为什么我们总吃洋人的亏》西方为何有人会赞同他们不了解的达赖？西方人为何妖魔化“中国制造”，视之为洪水猛兽？中国经济真的受制于西方大国吗？随着中国和西方的经济和社会交流越来越多，国人经常对洋人的一些行为百思不得其解。“他们为什么会这么做呢？”“换了我就不会这样做……”此时，你想过没有，除了外表和中国人完全不同之外，洋人的心理和思维习惯和我们也是不一样的！你的外语说得很流利？你觉得精通外语就能和洋人顺畅交流？两个人用同一种语言说着不同的话，也算是鸡同鸭讲吧！你知道吗？洋人根本不懂得“三思而后行”洋人不会为任何感情因素而感恩洋人的思维方式十分原始和简单洋人为了利益可以得罪朋友洋人对别人的情绪控制要求很高洋人从来不懂如何“领会精神”洋人和人交往时从来只关注自己的感受洋人为了保护自己，轻易不会“见义勇为”洋人的超强自信是从小培养起来的洋人轻易不走中间路线……

《侃翻洋人》

精彩短评

- 1、比較文化。傻氣冒泡。談不上精緻。邏輯混亂。感覺好似讀教材。讓人時刻準備著，跳將起來與之理論。
- 2、已经翻阅了不止一遍了。女儿就要留学加拿大了。看了这本书，可以让国人改变一些想当然的看法。
- 3、有借鉴意义吧.
- 4、第一次在这买书，这个商品不错
- 5、凑合，有一本书脏了
- 6、很喜欢松林老师的书
- 7、不错呀！！这书给我提供另一角度去看待问题---美国的政策的制定和西方人的“双重标准”。读了这书之后，我觉得，西方人比我们的少数民族还不开化！！读了这书之后，我觉得所谓的火星人也指和我们文化差异巨大的西方人。
- 8、这是我看过最快的一本书。中午收到，现在我已经一口气把它读完。
这是一本快餐式的图书。薄薄的一本，中间还有很多空白。
作者以他在北美生活吃亏的经历反复要说的其实可以归纳为一两句话。洋人既有“羊”的一面还有“狼”的一面。洋人以自我利益为中心，你不能以中国人的思维去看待洋人的言行。
个人读后有些启发，但并不觉有太多新意。
- 9、不能吃亏吗？不了解文化而已。。。
- 10、洋人有时候“二”的挺可爱的，有时候也“十三”的挺烦人的。这本书尤其适合压根没去过国外却整天嚷嚷国外怎么怎么天堂的人（简称崇洋媚外）。
- 11、渣。看法很主观，有一些感觉没啥逻辑。而且全书翻来覆去其实就那几个论点。
- 12、没看出好

- 1、洋人的思维方式能够创新，兴起工业革命。中国人过去的道家儒家思维方式崇拜自然，提倡中庸之道，曾经落后了。现在学习洋人的长处，洋为中用，结合自己的文化传统，勤勉做事，定能过得比洋人好。
- 2、自改革开放以来，中国从政府到民间始终都有一种向西方国家学习的渴望。可问题的关键是，我觉得中国人的固有思维方式比较强烈，在学习洋人规则的时候，往往特别容易渗入“中国式”的理解。这也是为什么目前中国真正的“洋人通”还不多？为什么经过这么多年的努力之后，中国对外国国情的了解和分析仍有如此的不足？随着中国对外的进一步发展，中国民众与洋人们的交流和合作机会也会越来越多，如何真正理解他们的思维，掌握他们的心理，与之进行有效沟通，并为自己争取最大利益，仍是一门未被中国国内充分引起重视的学问。而此书给出了不少有益的答案。
- 3、也许大家已经知道，最近我们的家门口有点不太平，远在大洋彼岸的邻居跑到了我的门口来舞刀弄枪，不管这位远邻对此行为嘴上怎么表白，作为任何一个现代中国人都是感到不太舒服，并有所警惕，毕竟今天已非鸦片战争的年代。于是，各位“砖家”，“鸣人”纷纷发表文章，有分析，有评论，有谴责，更有警告。中国有句话叫“打蛇要打七寸”，同样，与洋鬼子斗也要直击其要害。我们没法改变美国的霸权思维，但我们可以打击这种嚣张气焰，前提是我们要有这个能力。在没有完全具备这个能力之前，与洋人斗，我们要巧干。我从该书中深受启发。在《侃翻洋人》这本书中，作者告诉大家，随着中国的进一步发展，美国人肯定会为我们在发展的道路上设下一个个的坎，关键是我们如何去破解。事实上中国人的固有思维方式历来比较强烈，在与洋人打交道时，往往特别容易渗入“中国式”的理解。比如，有专家呼吁：我们应当设法让美国的政治家们明白：遏制一个国家，却可能培养出一个永远仇恨你的民族，美国为什么至今不懂这个浅显的道理呢？其实，美国人完全懂这个道理，我要告诉国人，洋人了解中国人远比中国人了解洋人更多。因为美国人发现即使他在军事上遏制中国，并不会培养出一个永远仇恨美国的民族，中国照样会有许多国民要到美国去移民，去生活，去留学。再比如，有学者认为，虽然美国在摩拳擦掌，但中国当前的周边战略环境并非险恶到已遭“围堵”的境地。纵然美国有遏制中国的企图，但对于亚太各国来说，中国仍然是它们重要的合作伙伴，没有中国这个巨大的经济体，周边也难以得到长期稳定的发展。这又是典型的“中国式”理解。如果说，因为中美之间已经成为一个相互经济依存度很高的共同体，谁也离不开谁，即使再怎样，美国也会考虑到双方的经济利益。那是中国人在做梦！中国人应该记住，经济发展和融合永远抵消不掉政治上的对立。这本书里告诉了大家关于洋人的一个思维秘密，洋人看事情往往比较单一，对洋人来说，A就是A，而B就是B，B绝不会因为在英文字母排序表中排在A的旁边，而与A有任何关联。这并不意味着洋人就比较“公正”，或者说他们的“原则性比较强”。而是，在洋人的潜意识中，本来就没有A与B之间的联想意识。对于美国人跑到了我们家门口来舞刀弄枪这件事，我们的正确对策应该是：第一，大凡洋人敢于与你“对着干”，之前他一定评估过自己究竟拥有多少“POWER”（力量或能量）。所以，我们目前唯一要做的是赶快增加我们所拥有的“POWER”，即赶快进一步提高我们的军力，别的任何说法都是屁话。到时候，即使你不评估你自己的“POWER”，洋人也会评估你的，如果你的能量大到足够让洋人闭嘴，洋人会很现实，他明白了他没有与你“对着干”的资本。现在他还在与你“对着干”，说明你还弱小。而中国人往往好面子，有点什么事，往往先满足自己的情绪发泄。其实，我们只有记住2010年美国曾经来我家门口又挑衅过一次，接下来加快培养我们的人才，才是重中之重！第二，任何一个民族都有一部分人相当自信，而另一部分对自己不太自信。不过，在洋人中，过分自信的人却是比比皆是。基于洋人的这种自信特质，通常，外人很难来说服和改变他已经形成的某种观点。现在，美国航母光临中国近海向中国显示武力，不管你是晓之以理，还是强力谴责，其作用都微乎其微。最有效办法还是要“以洋人之道，还治洋人之身”，那就是“自信”的武器。最近美国有人在《华尔街日报》发表文章说：“由于没有亲历伤痕累累的中国近代史，中国未来的领导人会更加坚定自信，他们现在认为中国在确保其外交政策目标方面进展过于缓慢。中国高估了自身实力，低估了美国的力量和决心，这是很危险的，就像100年前的德国会加速造成灾难性的误判和失误。”中国人听洋人所说的话，要学会反向思维，洋人现在这么说，他并非出于好意来提醒我们不要盲目“自信”，而是他的潜意识里害怕你的“自信度”超过了他的“自信度”，当年的毛主席就深知这个道理。可悲的是，面对已经在家门口的航空母舰，我们的某些专家却一再强调“我们的航母杀手导弹只有一种防御性武器，距离实战甚远”。我听了无言以对，即使你说的是大白话，那

也选错了时机。关于“自信”这一点，连印度人都比我们强许多，我们怎不感到汗颜？当然，要使敌人害怕的“自信”的武器体现在许多方面，除了“口战”之外，更重要的还是要落实到行动上。而且，一个国家少数领导人的自信，其威力远远不如全民的自信。我知道，自信能力的培养并非一朝一夕，但当我们遭遇西方人所设下的一个个坎时，我们能够一次比一次更自信地去跨过，我们就一定能够达到我们理想的彼岸。

4、刚看到书里说，因为追小偷时，警车损毁了，所以政府就能下达“禁止警察追赶嫌疑犯”令，真是搞不懂他们的逻辑，囧

5、没有一个国家的人像中国人这样在乎别的评价。就好比说吧，以前电视广告喜欢拉俩外国人当演员，摆一个“××产品用了都说好”的pose，金发碧眼外加一口外国普通话……还别说人家广告商没有创意，人家都精的很，没有效果，花钱请老外做什么呢？中国的消费者还就吃这一套：外国人都说好了，还有假么？买！最近还听说有一种现象，一般都是小地方的企业，喜欢随便大街上拉几个外国人（文盲不行，得会念稿子的），放到企业里充门面，有个啥活动就推出来念稿子，作中外合资状。仿佛有了外方人员，这企业的档次立刻就不一样了。很少有人会想，其实外国人也未必都是专家的。这样的新闻容易让人脑子短路，怀疑自己到底是不是生活在批判派小说里。但是它却是符合国民性格的内在逻辑的。中国人容易相信外国人，相信外国人的权威性。放到个人层面上，如果一个人特别容易相信别人，被别人的意见左右，那他一定不是很自信。中国人失掉自信力了吗？按这个逻辑来推理，结论堪忧。中国人往往太在乎外国人怎么说了，出了个什么大事件，还要看外国媒体说了什么，说了好话还是坏话。一旦外国媒体说了一个不好，这边先群情激愤起来。抛开新闻媒体语不惊人死不休的本性，其实就算他们真的这样觉得，我们也没有必要生活在他们的眼光之中。就像中国人不了解外国人一样，其实外国人也不了解中国人，大家都是在用自己的逻辑和习惯思维评价对方。好比中国人交谈的声音比较大，自己安之若素，外国人却经常觉得——是不是在吵架呀？外国人呢，表面上客客气气，你习惯不了他们背后翻脸的速度。这本书是个长期居住在加拿大的中国人写的。中国人那一套为人处事的方式放到加拿大，必然会感受到冲击。这本书写的就是这些冲击。中国人比较喜欢讲人情，洋人更喜欢说契约。中国人不喜欢非黑即白，更喜欢一种中庸的安全状态，而洋人呢，相对而言更激进一点，事情的正反两方分得比较清晰。中国人发言，总是喜欢“这件事要从两方面来说……”，接下来就是一段滴水不漏的分析；而洋人往往不留余地，要么此，要么彼。中国人因此会觉得洋人极端，两方讨论起来，也自然是谈不拢的，误解，争吵，也是理所当然的了，就像我们这些年看到的那样。所以说，沟通不单是个语言问题，其实更有决定作用的是文化的鸿沟。

《侃翻洋人》

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：www.tushu000.com