

<<中国人 美国人 日本人>>

图书基本信息

书名：<<中国人 美国人 日本人>>

13位ISBN编号：9787543671362

10位ISBN编号：7543671360

出版时间：2012-1

出版时间：青岛出版社

作者：山本凯梅尔

页数：146

译者：王超伟

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：<http://www.tushu007.com>

<<中国人 美国人 日本人>>

内容概要

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。

作者简介

山本凯梅尔，原名山本成一，1956年出生于日本岛根县，生长于东京。东京大学法学系毕业以后进入外务省工作，1990年后从事人才、组织方面的咨询工作。先后在硅谷和上海工作过一段时间，之后常驻东京，为美国和中国企业提供咨询服务，同时，也为在中国与亚洲发展的日本企业提供国际化人材管理方面的咨询。出版有《赚钱的人、便宜的人、多余的人》、《赚钱团队的秘诀》和《国际化人材管理》等著作多部。

王超伟，1971年生于河南洛阳，2001年于中国社会科学院研究生院取得博士学位，从事日本文化、思想史研究和翻译工作。出版专著《20世纪初日本外交思想分析--军事扩张路线的批判者吉野作造》，译著《与成功有约：经营大脑》、《激活休克鱼》、《东京塔》、《嫉妒之番》、《日本沉没》等。承担上海译文出版社《日汉大辞典》约16万字的翻译任务。

<<中国人 美国人 日本人>>

书籍目录

前言

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?

把美国的标准推向全世界

美国人是向世界兜售标准的天才

“太初有标准”的国家及其国民

不知不觉被美国标准包围

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?

古代中国的崇拜者接触现代中国

圈子——个人及其朋友的重要性

中国自上而下都是“关系”重于规定

私人圈子构筑的信赖关系

通过圈子团结起来自我保护

3. 日本人的行为语法

重视工作的“场”——社会生存真的这么难?

高于一切的“场”的原则

“和”——纯日本式“场”成立的前提

“场”的优势及个人能力的差距

第一章 金钱观体现的三个国家的国民性

第二章 履历观体现的差异

第三章 体现在组织上的差异

第四章 日本人和日本企业怎么办?

后记

章节摘录

我们在思考日本社会行为语法的时候，最关键的要点就是迎合自己所属的“场”这一点。所谓“场”，指的是你所属的企业或者企业里的某个部门。

如果是学生，那“场”就是学校。

如果你是在某个兴趣小组或俱乐部，那么它们就是“场”。

这些“场”都有着各自的惯例。

虽然这种惯例没有明确写在纸上，但是日本人只要进入一个“场”不久，就大概能觉察出那是个什么样的“场”，知道在那里该做什么、不该做什么。

也就是说，日本人从小就在不知不觉间学会了发现一个个“场”的成规这种本事。

这里的成规是至高无上的，所属于“场”的个人有特点的意见并不重要。

非但如此，由于过于特立独行的想法和行为会破坏和谐，所以会立刻遭到人们的白眼。

因此，个人几乎是反射性地学习团体的成规并且深深地刻入脑海，然后用来约束自己的行为。

也即是说，个人完全服从于“场”（团体）。

日本人在初次见面的时候，大多都会询问对方“在哪个企业工作”或者“就职于哪个部门”。

我在自己处于日本人模式的时候也是这样。

如果不问一问的话，总觉得心里没底。

这是因为如果不问清楚对方所属的“场”，不问清对方在哪个企业工作，就无法给对方一个合适的定位。

所以，当知道对方所属单位是松下电器，或者是丰田、索尼，或者是财政部等等特定“场”的时候，人们才会放下心来。

.....

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:<http://www.tushu007.com>