Personal assignment

Chenyu Liu

#1004726772

翻译部分

“ My father used to say to me, ‘Life is what happens to you between plans.’ ” recalled founder and CEO of merchant bank, ChinaVest, Robert Theleen. That’s certainly been the case for the Chicago native, whose roundabout route to Shanghai began with a very literal trial by fire.

译文：我的父亲曾经对我说，'生活就是在计划之间发生的事情'。"商业银行ChinaVest的创始人兼首席执行官罗伯特-西林（Robert Thelee）回忆道。对于这位芝加哥人来说，情况确实如此。他通往上海的迂回之路始于一次字面意义上的火焰试炼

。

It was against this exhilarating backdrop of diversification and expansion that Robert grew ChinaVest from a plucky startup headquartered in the Peking Hotel, to a leading merchant bank with offices in Shanghai. Beijing, Hong Kong and San Francisco.

译文：正是在这种振奋人心的多元化和扩张的背景下，罗伯特将ChinaVest从一家总部设在北京饭店的名不见经传的初创公司发展成为在上海、北京、香港和旧金山设有办事处的中国商业银行龙头。

A particular anomaly looming on China's economic horizon is high-tech manufacturing. “I'm both excited and fearful about what will happen to China with advanced manufacturing, ” cautioned Robert. Recalling the effects closures of steel mills had on certain US cities, he predicts that the decline in traditional manufacturing will be felt even more acutely in China

译文：在中国经济地平线上隐约可见的一个特别的反常现象是高科技制造业。罗伯特警告说"我对中国的先进制造业会发生什么感到既兴奋又害怕，"回顾美国钢铁厂的关闭对美国某些城市的影响，他预测，中国传统制造业的衰退将对中国产生更强烈的影响。

“You rarely hear American or European business people talk of culture as a business concept. But when it comes to forming agreements, the Chinese put their faith in culture. Americans don't trust anything unless there's a 200-page contract with every ‘i’ dotted and ‘t’ crossed. It's a cultural disconnect, and a lack of recognition of the underlying strength of culture here. Culture is the cement of China. It's not lawyers and pieces of paper, it's about managing relationships and making them work.”译文："你很少听到美国或欧洲的商业人士把文化作为一个商业概念来谈论。但当涉及到签订协议时，中国人把他们的信心放在文化上。美国人不相信任何东西，除非有一份200页的合同，每一个'i'点和't'交叉。这是一种文化上的脱节，也是对这里文化的潜在力量缺乏认识。文化是中国的粘合剂。它不是律师和一纸诉状，而是关于管理关系和使它们发挥作用。"

读后感

罗伯特认为文化在商业实践中是非常重要的。他在文章中提到美国人低估了文化在商业实践中的重要性。这意味着他本人认为文化在商业事件中非常重要。罗伯特认为，中国和西方的商业文化，尤其是美国人，非常的不同。在美国或欧洲，人们不会将文化作为一个商业的概念来谈论。并且在签订合同的时候，美国人只相信那些白纸黑字上写的条例内容，并不吃文化这一套。而在中国的商业里，人们都讲究的是文化背景。文化对于中国人来讲是粘合剂，能够更好的帮助双方达成协定，促成条约。

我个人非常同意罗伯特的观点。文化对于商业是极其重要的，不仅仅是在中国，对于世界其他国家也是同样。中国的整个社会自古以来就是人情社会，这养的社会结构基本上就会将社会阶层给锁死。社会地位高的人们之间互通有无，比如当官的和商人之间互相行方便，还有各大名门贵族讲究的门当户对，强强联手。这样的行当虽然在现代社会已经逐渐销声匿迹，但是中国的商业背景从骨子里还是会有这般方便彼此的人情文化存在。就比如在中国，谈生意大多都是在饭局酒桌之上进行，亦或是商务应酬的场所。人们不会在纸上写下条条款款然后在饭桌上仔细阅读并签订。这样的方式在中国人看来过于“累”。比较起来，在酒足饭饱之余，谈笑风生之间旁敲侧击地引出想要做的交易，这样的方式在中国更加的能够让人接受。即是“吃人嘴短”，“君子协定”。而对于西方国家，他们的确更加的信任写在纸张上的条条款款以及拿着公文包和厚厚文件的律师。这和西方国家的“法制社会”背景也有关系。西方国家的人们对于这些笔上功夫如此的信任，他们做出的决定会更加的理性。比如美国的警察在路上拦停比他职位更高的官员这样的新闻屡见不鲜，但是他们依旧会给这些长官做出处理，而不会像中国社会那样，互相行个方便就算了。社会如此，商业上更是如此。我们很容易地看出在西方国家签订谋一份商业合同，比如汽车的保险，房屋的租赁等合同时，这样那样的条例总是会洋洋洒洒的写满好几页纸。

罗伯特能够在中国将他的商业银行发扬光大，这和他对中国文化的了解密不可分。文章中罗伯特的成功更加让我确信了在中国做生意要想获得成功就必须得了解中国的的文化。欧美国家的制造业或者说经济的发展早于中国数十年。但是罗伯特会发现，他无法将欧美的发展方式在中国完全复制以获取成功。中国作为一个人口大国，它的国内市场非常庞大。不论是消费者还是劳动力。再加上中国人社会里的那些人情世故，让中国的市场和欧美比起来对罗伯特更加的陌生。然而在中国长期经营和生活之后终于发现了文化对于中国生意的秘密。文化将中国人们紧密地联系到了一起。在许多的协议中，中国商业文化对商家之间的限制比起白纸黑字的条例更加的严苛。 （ 1091字）