

<<怎样与狼共舞>>

图书基本信息

书名：<<怎样与狼共舞>>

13位ISBN编号：9787503682490

10位ISBN编号：7503682493

出版时间：2008-6

出版时间：法律出版社

作者：白庆祥，于长洪 著

页数：363

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>

## <<怎样与狼共舞>>

### 前言

用事实说话不仅是新闻界的传播方法，也是法律界的惯常准则。人们对于一些司空见惯的事实因缺少理性概括而表现出熟视无睹，而对于另一些抽象的概括，甚至是文化的表述，因缺少感性而缺失记忆，或者漠视其深刻性。

本书力图从感性到理性地传播给读者一个从事实（案例）到概括（评论、界定）、有血肉和筋骨的形态与体式。

《怎样与狼共舞——从百事仲裁看与外商打交道》就以此为起点，直至终端，全部流程都律动着实用与适用的脉络。

本书作者说，他们在为中国经济安全做一点提示，尽微薄的匹夫之责，这并不汗颜，也不夸张，宁可被讥为经济民族主义或狭隘爱国主义。

本书以被称为“中国‘入世’后第一国际仲裁案”——美国百事与四川百事的国际仲裁案为例，研讨了与跨国资本的合资、合作中的一些问题。

经济全球化背景中，我们在与狼——温柔的也是凶猛的资本帝国主义的共舞中伴着和谐与不和谐的旋律，享受着快乐与忧患。

我们怎样应对跨国资本强大的合作与吞并？

中国企业应该如何在与跨国公司、跨国品牌、跨国资本的共舞中既不失本国的经济主权，又做到双赢？

这不是爱不爱国、狭隘不狭隘的问题与争端，而是经济全球化背景下必须面对的重要问题。

## <<怎样与狼共舞>>

### 内容概要

本书以中国入世第一起国际仲裁案——美国百事与四川百事的国际仲裁案为例，研讨了与跨国资本的合资、合作中的一些问题。

内容包括：招商引资的策略、与外商有原则的和平共处、怎样与外商周旋、清醒地与外商打交道、怎样与外商打官司、与外商打交道的经验和教训六大章。

本书以被称为“中国‘入世’后第一国际仲裁案”——美国百事与四川百事的国际仲裁案为例，研讨了与跨国资本的合资、合作中的一些问题。

如我们怎样应对跨国资本强大的合作与吞并？

中国企业应该如何在与跨国公司、跨国品牌、跨国资本的共舞中既不失本国的经济主权，又做到双赢？

等。

书本重点分析了如何与外资的拥有者——外商的共舞共乐的技巧问题，阐述在这个大“舞池”中如何预防和应对黑洞与陷阱的方法。

对“共舞”的每一个步骤应注意的事项进行理论分析、政策分析、实质性论证，如谈判、协议签订、协议内容、经营管理、解决矛盾、应对诉讼、应对胜利和失败等。

在经济相关相融领域如何同外商打交道？

怎样发展自己？

怎样符合国际惯例？

本书诠释了一系列的解决这些问题和难题的实战技巧和方法。

目的是用科学发展观指导与跨国公司、跨国品牌、跨国资本的合资、合作，真正做到在合作中不丢失本土经济利益，维护本国经济主权，又遵守世贸组织游戏规则，做到经济一体化中的双赢，同时也处理好国际间的经济纠纷。

## <<怎样与狼共舞>>

### 作者简介

白庆祥，中国经济时报主任记者。  
历任广播、报纸、期刊、通讯社记者、编辑。

出版《新闻采访与写作的技巧》《新闻采访写作编辑案例教程》《服务新闻论》《问题新闻》等新闻学著作18部；出版《世纪末的忧患》《世纪末的涅槃》《救救你自己》《心字塔》等新闻著作10余部；主编《中外新闻名著鉴赏大辞典》《新闻论语》《新闻写作新教程》（系列丛书）《新闻鉴赏辅助教程》（系列丛书）等新闻工具书、新闻教材多部。

有新闻作品和新闻论文获奖；主持、参与多项媒体传播、企业文化、企业管理课题研究；醉心于新闻新学科构建。  
热衷于图书策划出版，致力于传媒安全战略研究。

## &lt;&lt;怎样与狼共舞&gt;&gt;

## 书籍目录

前言题记第一章 学会引狼入室——招商引资的策略 一 知己知彼——与外商谈判的背景把握 【百事案例】 四川人到深圳招商引资 【参考范例】 娃哈哈的四项原则与三个“坚持” 哈默到苏联做世界上最大的铅笔生意 【陈词论语】 外商投资与改革开放 二 诚信守诺——与外商谈判的道德基础 【百事案例】 四川人为百事突破中央禁令 【参考范例】 是中国允诺？还是美国违约？

哈默与列宁坦诚谈判 过分的诚信遭失败 【陈词论语】 与上帝谈判：违约意味毁灭 三 讨价还价——与外商谈判的常用方式 【百事案例】 百事一揽子计划换市场 【参考范例】 七轮谈判：中美纺织品问题谈妥了 国际级的讨价还价：中欧贸易争端 讨价还价也错过良机 【陈词论语】 要习惯和学会跟人吵架 四 娴熟技艺——与外商谈判的要领掌控 【百事案例】 四川人与百事年的谈判 【参考范例】 一场万亿美元的合资谈判 【陈词论语】 谈判是门艺术 五 互利互惠——与外商合作的一贯宗旨 【百事案例】 百事与四川广电公司的一份补充合同 【参考范例】 过时的美国式谈判 不公平的标准：美国与墨西哥的天然气谈判 【陈词论语】 双赢互利是明智的选择 六 依法签约——与外商合作的法律范畴 【百事案例】 四川人与百事依法签约 【参考范例】 一纸在仲裁地布下陷阱的合同 美国总统尼克松与日本首相佐藤的失败谈判 【陈词论语】 早知今日，也必当初第二章 与狼共舞——与外商有原则地和平共处 一 创造双赢——努力开创中外文化相融的新局面 【百事案例】 四川百事用业绩说话 【参考范例】 斯米克现象 【陈词论语】 张瑞敏说：要与狼共生共赢 二 尊重外商——兢兢业业维护外商品牌形象 【百事案例】 百事仲裁中的“七喜事件” 【参考范例】 可口可乐危机中维护自己的品牌 【陈词论语】 烧了工厂拿出秘方又怎样？

三 顾全大局——包容中要有忧患意识 【百事案例】 百事总裁恩瑞克来华道歉 【参考范例】 一代名饮——天府可乐的悲剧 【陈词论语】 原天府可乐集团老总李培全的忧患 四 着眼未来——为长远利益而另辟蹊径 【百事案例】 四川韵律曾欲结缘维珍可乐 【参考范例】 一美元卖掉合资企业 【陈词论语】 天府可乐同可口可乐竞争的转移策略 五 恪守原则——坚持双赢下的自主创新 【百事案例】 四川百事开发民族品牌饮料引起冲突 一份来自百事中国内部的调查提纲 一份来自百事中国内部的报告 一份来自百事中国内部的建议 【参考范例】 安玻在自主开发中崛起 【陈词论语】 有了外资，更要自主创新 六 遵纪守法——遵守东道国政府的政策法规 【百事案例】 四川百事依法合规与事业单位脱钩 【参考范例】 媒体曝光：家跨国公司在华成污染大户 【陈词论语】 看，这些“特等”公民们！

## 第三章 同室操戈乎？

——怎样与外商周旋 一 有理有节——与外商旁侧迂回的合作策略 【百事案例】 《华尔街日报》负面新闻：《汽水和傻瓜》 《华尔街日报》负面新闻：《洒在饮料土地上的坏血》 《华尔街日报》发表百事高官道歉文章：《一瓶百事和一个微笑》 【参考范例】 温州人到美国协商打火机市场 【陈词论语】 一篇没面世的文章：《百事危机》 二 有内有外——联合与独立的游戏规则 【百事案例】 是闹独辜？

还是四川百事密谋造反？

【参考范例】 亚星事件：合资的后遗症 【陈词论语】 谨防合资与并购的陷阱 三 有勇有谋——合资合作企业的传媒策略 【百事案例】 四川百事创新应对记者的特别范式 【参考范例】 雀巢想“摆平”新闻单位 【陈词论语】 记者怎样把握跨国公司的报道准则 四 有胆有识——适时识势地回击外商侵犯 【百事案例】 四川百事回击《华盛顿邮报》的信：《充满谎言的“百事离婚”理由》 【参考范例】 中国“乐凯”妙击日本“富士”走私 一份给商务部领导的参阅件 【陈词论语】 包容不是放弃原则 五 有刚有柔——对外商的进退策略 【百事案例】 一封内部的公开信 【参考范例】 “熊猫”与“宝洁”的牵手与分手 【陈词论语】 以驳促和和为贵 六 有先有后——外商挑衅时的应对策略 【百事案例】 保安岗事件 电话门事件 【参考范例】 业内人士对百事与四川百事冲突的认识 娃哈哈面对达能的挑衅 【陈词论语】 由百事仲裁风波和达能对娃哈哈的强购细节看应对策略第四章 狼视眈眈——与外商发生冲突时怎么办？

一 狼性难移——警惕外商掠夺市场 【百事案例】 四川百事受非法协会打压 【参考范例】 民企

## &lt;&lt;怎样与狼共舞&gt;&gt;

挑战外企不正当竞争第一案 【陈词论语】 新华社记者对百事诉讼案的追踪与反思 二 把政府当羊皮——小心外商的搞人策略 【百事案例】 怒发冲冠的李之侠 “我是外商的”——言者已在狱中 【参考范例】 少数跨国公司人员在华行贿 【陈词论语】 搞人还是为了单赢 三 狼要吃得饱——看清外方用品牌攫取市场的真面目 【百事案例】 百事一纸配方成强企 【参考范例】 印度高院最后通牒可口可乐四周公开秘方 看，这就是可口可乐的秘方 【陈词论语】 警惕跨国资本滥用知识产权牟取单边利益 品牌与市场孰强孰弱 四 狼并不健忘——注意外商的责任弱化 【百事案例】 百事在华争端不断 【参考范例】 安玻事件：日商从责任弱化到偷袭市场 【陈词论语】 官方报告：一些跨国公司在华责任弱化 五 狡黠的狼——慎对外商的高谈阔论 【百事案例】 百事在华亏损论 【参考范例】 窝囊并快乐着：飞利浦的尴尬 【陈词论语】 四家伙质疑百事：为什么要说谎 六 防患于未然——预案外商的突然袭击 【百事案例】 百事致信四川高层状告四川百事 四川百事的澄清信 四川百事给百事的回应函 百事到中央党校找李之侠要求撤胡奉宪 【参考范例】 格兰仕出奇制胜防覆没 【陈词论语】 全国“两会”钮小明代表给中国企业预警第五章 狼张开血口时——怎样与外商打官司 一 狭路相逢——要勇敢面对外商诉讼 【百事案例】 “该来的终于来了” 【参考范例】 中国缺席的知识产权仲裁案 【陈词论语】 借鉴国际经验维护中方利益 二 狼非等闲之辈——对外商诉讼的心理准备 【百事案例】 百事仲裁中方主帅胡奉宪的理念与心态 【参考范例】 美国钢铁保障措施案 广东“珠江桥”牌酱油国际诉讼案 【陈词论语】 国际诉讼的几点启示 三 莫学黔驴之技——对外商诉讼的技术准备 【百事案例】 选好仲裁员 选好律师 【参考范例】 做好证据准备 杭州弹簧垫圈厂应诉反倾销国内找不到律师 【陈词论语】 要打有准备之仗 附：掌握好反倾销的技术 四 打洋官司的代价——对外商诉讼的资金准备 【百事案例】 百事国际仲裁案四川百事耗损知多少？

【参考范例】 “花多少钱我们认了！”

——这是谁说的？

【陈词论语】 负重几何：听业内人士怎么说 五 做狼的陪练——对外商诉讼的时间准备 【百事案例】 百事国际仲裁案花费多少精力？

【参考范例】 四年时间：“我们要讨回中国人的尊严！”

四年后的答辩 【陈词论语】 时间与尊严孰重孰轻 六 与狼博弈之道——对外商诉讼的法律准备

【百事案例】 四川百事程序战的胜利 四川百事国内提请被退回 【参考范例】 从不战自退到大获全胜：美国大蒜反倾销案 【陈词论语】 法学权威、全国人大代表梁慧星“两会”提案忠告 附：解决国际经济纠纷的几种形式第六章 被狼咬伤之痛——与外商打交道的经验和教训 一 驼进羊出，狼进羊亡——预警招商引资的黑洞 【百事案例】 四川百事被迫停产 【参考范例】 杯酒释兵权 【陈词论语】 外商怎样做死中方品牌？

二 狼当上了外婆——小心误入跨国资本的神话歧途 【百事案例】 狼要给女儿改嫁 【参考范例】

中国民企挫败洋对手——chemnet.com的跨国争夺战 【陈词论语】 一篇悲歌檄文：蓝色的罌粟花在燃烧 不要迷信跨国资本 三 追踪狼道——与外资合作本土要和谐一致 【百事案例】 百事多事？可乐不乐？

【参考范例】 “就怕企业竞价的恶性竞争” 【陈词论语】 一场背对背的辩论 四 亡羊补牢岂晚乎？

——警惕走入崇洋媚富的误区 【百事案例】 中方有人在百事资本打压下屈尊 【参考范例】 崇洋媚外的“回报” 奇怪的“B超现象” 【陈词论语】 马克思对此早有评说 五 对狼的理性判断——以法、以理、以约打洋官司 【百事案例】 四川百事对裁决说不 【参考范例】 一份联合声明 【陈词论语】 我们为什么不能对跨国公司说不 六 与狼共舞共赢——与跨国资本不流血的战争 【百事案例】 百事仲裁案成为不同层面的经典 【参考范例】 清朝洋烟在华倾销遭惨败 中国企业在反倾销中的损失 外资企业在华巨额偷税避税 与跨国资本无穷期的软战争 【陈词论语】 一场不流血的厮杀结束语 人们呵，诫之哉——现在还不是欢呼胜利的时候后记

## &lt;&lt;怎样与狼共舞&gt;&gt;

## 章节摘录

第一章 学会引狼入室——招商引资的策略 一 知己知彼——与外商谈判的背景把握 【参考范例】 哈默到苏联做世上最大的铅笔生意 19世纪20年代，美国西方石油公司董事长兼总经理哈默在苏联旅游，在一家文具店买铅笔竟发现，在美国只售二三美分的同样铅笔，在苏联却是26美分。

这一信息促使他对当时苏联铅笔制造业进行了调查，结果发现当时苏联只有一家铅笔厂，产量很少，质量也差。

他认为，苏联有1亿多人，同时又在号召学习文化，铅笔在苏联的需求量一定会很大，于是他向苏联政府提出建设铅笔厂。

当他被获准在苏联生产铅笔后，立即乘火车赶往德国。

当时，纽伦堡的法伯铅笔公司正垄断着世界的铅笔生产，并采取种种措施，防止制铅笔秘方被盗。

于是，哈默找到该厂的铅笔技师乔治·拜耳，以超过原年薪5倍的工资，聘请乔治·拜耳为技师，并答应给他分取红利。

随后，由拜耳组织一批技术骨干、生产设备和原料，以度假的名义，使这些技师及其家属，巧妙地离开纽伦堡，先到芬兰，后奔赴莫斯科，又将设备和原料偷运到苏联。

与此同时，在哈默去纽伦堡之前，就已派专人在莫斯科选厂址、建厂房，机器一到，马上生产。

当第一批哈默铅笔投放市场后，便以质优价廉受到苏联消费者的喜爱，产品供不应求。

第一年的产值就达到250万美元，超过原计划的1.5倍，第二年达到了400万美元，到1962年，铅笔年产量高达1亿支。

哈默在苏联建成了世界上最大的铅笔生产企业。

【陈词论语】 外商投资与改革开放 中国的改革开放史无前例，为一个经过十年浩劫、百废待兴的民族注入了空前的活力，为一个万马齐喑的时代增添了无限的生机。

可以说，没有改革开放的壮举，中国不会走向繁荣富强。

它将在中国乃至世界发展史上写下极其光辉灿烂的一章。

……

<<怎样与狼共舞>>

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>