

# 要讓中國的良好形象“走出去”



**如果你堅持互利共贏，注重商業道德，注重企業的文明經營管理，講究誠信，注意回饋當地的社會，人家就看重你，把你視為重要的合作伙伴，你的事情就比較好辦。**

## ■ 戴秉國 / 文

企業走出去，祇是整個中國改革開放以來的一個部分。我們過去幾十年，改革開放三十多年，不僅請進來，早些年前一階段請進來，最近十幾年走出去發展得很快。從鄧小平同志，大家看電視，走到日本、走到美國或者走到新加坡，我們國家不斷的走出去。領導人走出去，各方面的人士走出去，老百姓走出去，企業家走出去。我想沒有這幾十年來，接連不斷越來越多的走出去，內政外交沒有今天這麼好的局面。今天可以說，世界每一個角落，都有中國人的身影存在。到處是中國人。

歷史上有很長一段時期，我們的祖先也有過走出去的輝煌，但是我以為，今天中國“走出去”的規模、範圍、深度都遠遠超過中國歷史上任何時期。比如我們2013年，非金融類對外投資，已累計達到了6135.96億美元，這個遠遠超過了2000年的227億美元。現在每年有7、8千萬人士進出國門。2003年非典的時候，那個時候我就跟他們講，將來億人走出去，現在超過億人，一億人次往外走。

有一個數據，從建國到三中全會，28年間，我們總共走出去的人次是28萬。領導人現在是走遍了全世界。比如不到兩年，習近平總書記、李克強總理，他們往世界走，去尋求我們的友誼。毫無疑問，未來中國“走出去”，一定會有更大、更好的發展，也造福於我們中國人民，也造福於全人類。在中國“走出去”的過程當中，中國的企業可以說是功不可沒。你們的成功，凝聚了中

國企業家和勞動者的智慧、勤勞，也積累了許多寶貴的經驗、做法。

中國越發展，越需要開放，越需要我們的企業“走出去”。新的時期，企業“走出去”任務更加艱巨。中國政府、中國領導人十分重視企業“走出去”，為企業“走出去”創造越來越好的政治、經濟、安全、輿論環境，實踐上宏觀上，為企業“走出去”做了卓有成效的公共外交。世界上現在也越來越多的國家，歡迎我們更多的企業“走出去”，同他們開展有效的互利共贏的合作，包括重大項目的合作。世界上許多國家，都想與中國合作。搭便車也好，搭快車也好，都歡迎，謀求共同發展。當然我們企業“走出去”，也并不到處是紅地毯、歡呼聲，也面臨着新的風險、挑戰，但是我們企業一定要下決心，迎難而上，盡量防範和規避風險，努力學會應對風險。總之要努力提高“走出去”的能力、質量和水平，創造新的輝煌。

下面我就企業“走出去”，如何進一步發展公共外交提一點具體建議。

我以為搞企業的公共外交，最重要的無非就是做好人的工作。向當地的與會政黨、政府、領導人、非政府組織、幹部、群眾等等，讓他們了解你、喜歡你、信任你，能夠同你真誠的合作。這樣，你的企業走出去，就會走得好，得心人者得天下，中國人經常說，我所說的也是這個道理。如何做到得人心、人家喜歡你，和你真誠的合作，我想比較重要的是：

第一，要樹立一個重要的觀念。就是企業“走出去”，不僅僅意味着資金等等，而是我們道德行為，

中國的良好形象走出去。這兩者要很好的結合起來，統一起來，也要兩手都要硬，如果硬件很好，軟件很差，這個企業不可能得人心，“走出去”也走不好，或者“走出去”也是不可持續的。如果你堅持互利共贏，注重商業道德，注重企業的文明經營管理，講究誠信，注意回饋當地的社會，人家就看重你，把你視為重要的合作伙伴，你的事情就比較好辦。我們也要注意，我們國內有一些企業有陋習、惡習，不要帶出去。你所在的國家，所去的國家，把每一個中國人、中國企業，中國出去的企業家和他的員工都看作是中國的代表，他們怎麼了解中國、認識中國，就通過你。所以我們每一個企業、企業家、企業的領導，每一個企業的員工，都應當是中國良好形象的體現。不要做有損中國形象的事，不要說有損中國形象的話。就是說你所有的言行、所作所為要讓人家敬佩，中國人好樣的。

好的行動有時候很重要。我舉一個例子，我去訪問的時候，歡迎儀式的時候，馬背上的騎士在行進中掉下來，大概天氣熱暈了。胡主席作為國家元首，跑過去扶住掉下來的騎士。這個動作就是公共外交，你說多少都不抵實際行動，你在國外會遇到很多事情。所以我想，如果中國的企業管好自己，做出了好的榜樣，你這個企業的公共外交就做好了。

第二，要謙虛謹慎，尊重對方。尊重什麼呢？尊重人家的歷史、學術和文化，尊重人家的法律法規，尊重人家選擇，不要介入人家的內政。尤其在非洲這樣一些發展中國家，人家很在乎你是否尊重他們的

內政主權，是否公正地對待他們。我們決不可有任何大國主義的表現，決不可以“老子富起來了，財大氣粗，表現傲慢”，還要虛心學習，借鑒人家的長處，任何國家，哪怕是小國、窮國、弱國，都有自己的長處、優勢，都有他們在世界上存在的價值，我們無論發展到什麼水平，都要虛心向世界各國人民學習，以更加開放、包容的姿態，加強同世界各國的互融、互建、互通，不斷地把對外開放提高到新的水平，學習任何國家的長處，比如新加坡，土地一點點，這個國家憂患意識極強。我們說不定哪天就消失了，包括海嘯，如果發生在北岸，就不得了。憂患意識很強，國家很小，但是作為一個華人為駐守的國家，治理得很好。治理一個大國固然重要，你把一個小國治好也不容易。大家庭很難治理，小家庭矛盾更深。

至於發達國家，許多國家都有自己的優勢、長處，他們對外侵略，搞殖民主義，這些我們不學。他們的制度，他們走的道路我們學習。比如美國，他有他的優勢。這個國家200多年怎麼發展起來的？侵略擴張我們不學。但是他能為中國所用。我想我們的企業家走到世界上，一定要虛心、認真的學習各個國家的優勢，包括在發展方面等。學會或者注意傾聽人家，虛心的求教，學會贊揚人家也是一種尊重。我們中國人也喜歡聽贊揚的話，很舒適，現在講舒適度，贊揚不需要付出什麼代價。

我舉一個例子，有一回，一個外國專家來訪，我們談了接近2個小時，幾乎是我在問，我越問他他

越興奮，他覺得有人向他學習、請教，其實有很多很有意思的東西。在結束的時候他講，我頭一次當了一會兒教授，跟別人講課，他很舒適。有一個主持人，我第一次見她，跟她說我在電視上見過你，你比電視上更漂亮，她一下子很開心，一下子氣氛不一樣。後來美國人說，當時你這麼說，就像聖誕節的燈，一下子亮了起來。需要贊揚她漂亮、年輕。所以你跟外國人談話、說話，不管跟什麼人，你一定要認真準備。怎麼開頭？怎麼結尾？怎麼創造談話的氣氛？這是要下工夫的。我每一次跟外國人談話，都要自己琢磨的，怎麼開頭、怎麼結尾，怎麼能夠把話說到人家心裏去。你寫一個稿念，你念得一個字都不錯，但沒有效果。

第三，要善於坦誠溝通，正確解讀中國。隨着中國的不斷成長壯大，越來越引起世界的關注。企業“走出去”的過程中，不可避免地要深入、妥善、正確地解答外界提出的許多問題。比如中國究竟是一個什麼樣的國家？中國向何處去？戰略力度究竟是什麼？你們這麼一個人口眾多的中國，為什麼在幾十年時間就取得如此巨大的成果等等。如果要讓人家了解你，認識中國，認識企業，或者減少人家的疑慮，企業的扶植要注重。“走出去”的所有同志，都恐怕要注意。先培訓自己，你去做別人的工作，做公共外交，你先自己搞，培訓好自己。用人家聽得懂的語言、方式去解讀。如果你說得好，人家對中國會產生好感。

我現在說一下，世界上，包括