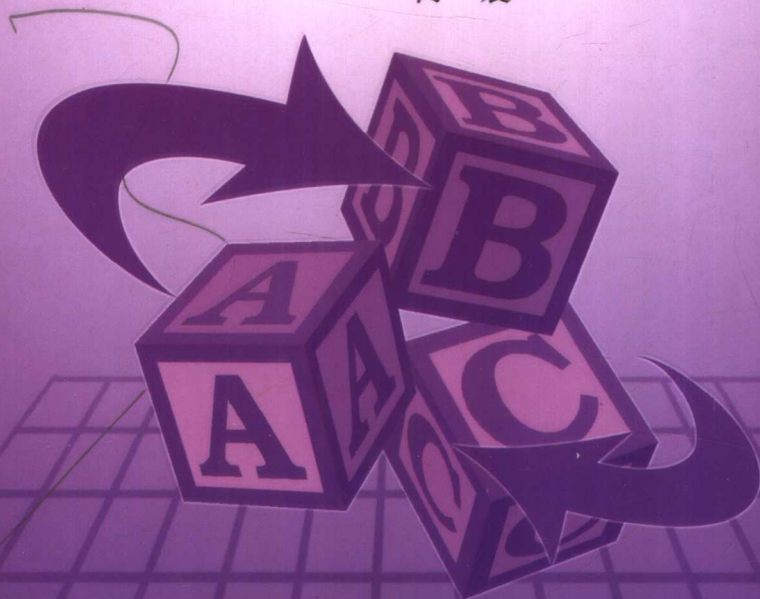


HOW TO COMMUNICATE EFFECTIVELY
WITH NATIVE ENGLISH SPEAKERS

实战与演练

如何与老外 有效交流 ⑤

[加] Linda Schueler 著
何 震



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

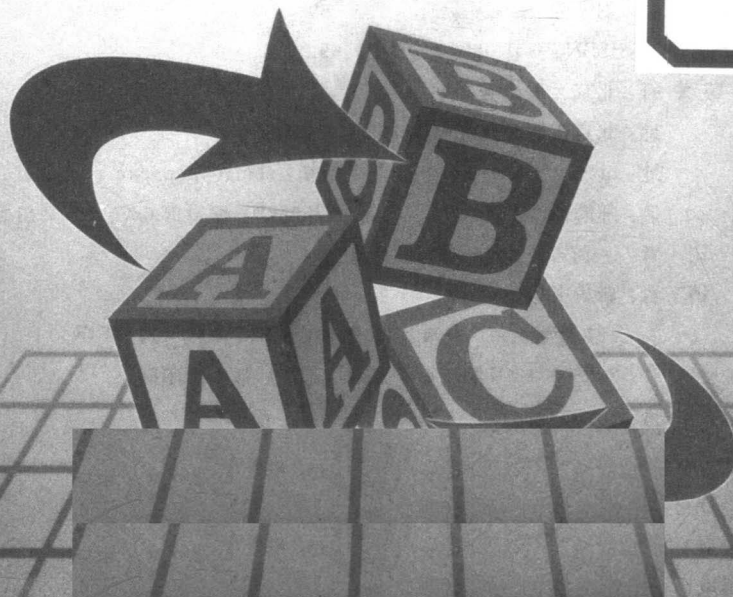
HOW TO COMMUNICATE EFFECTIVELY
WITH NATIVE ENGLISH SPEAKERS

—— 实战与演练 ——

如何与老外 有效交流 ⑤

—— [加] Linda Schueler 著 ——
何 震

H319.9
511
:5
2006



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

图书在版编目(CIP)数据

如何与老外有效交流. 5: 实战与演练/(加)舒勒(L. Schueler), 何震著. —北京: 北京大学出版社, 2006. 12

ISBN 7-301-08894-9

I. 如… II. ①舒…②何… III. 文化交流—世界—汉、英 IV. G115

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 135612 号

书 名: 如何与老外有效交流(5): 实战与演练

著作责任者: Linda Schueler[加] 何 震 著

组稿编辑: 张 冰

责任编辑: 刘 强

标准书号: ISBN 7-301-08894-9/G · 1469

出版发行: 北京大学出版社

地 址: 北京市海淀区成府路 205 号 100871

网 址: <http://www.pup.cn> 电子信箱: zbing@pup.pku.edu.cn

电 话: 邮购部 62752015 发行部 62750672 编辑部 62767347 出版部 62754962

印 刷 者: 三河市新世纪印务有限公司

经 销 者: 新华书店

787 毫米×980 毫米 16 开本 14.25 印张 177 千字

2006 年 12 月第 1 版 2006 年 12 月第 1 次印刷

定 价: 26.00 元

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有,侵权必究

举报电话: (010)62752024 电子信箱: fd@pup.pku.edu.cn

目 录

第一单元 一对一交流的实战例子

第一章 总复习	3
跨文化交流的五大定律	4
1. 英语痛苦定律(English Sucks!)	4
2. 钻石定律 (Diamond Rule)	4
3. 赞扬、建议和批评定律	4
4. 一阵出局法则	5
5. 自我评估定律	5
跨文化交流的十个原则	5
1. 勇于尝试的原则	5
2. 自我宣传(POP)的原则	6
3. 礼貌的原则	6
4. 说话简明易懂的原则(Kiss 原则)	6
5. 开门见山的原则	7
6. 创新的原则	7
7. 双向交流的原则	7
8. 诚实信用的原则	7
9. 积极(正面)思考的原则	8
10. 换位思考的原则	8
“一对一”英语交流的程序	8



我思故我在	10
1. 为什么要自我评估?	10
2. 如何自我评估?	10
3. 自我评估的结果	11
思考与练习	12
第二章 很高兴认识你	15
对话原文	16
注释与讲解	20
1. 在机场的班车上	21
2. 在飞机上,两个人坐在了一起	25
3. 这时两个人的交谈被乘务员打断	27
我思故我在	33
1. 别人如何衡量你我?	33
2. 闲聊的作用	35
思考与练习	35
第三章 让我们谈谈生意吧	39
对话原文	40
注释与讲解	42
我思故我在	47
1. 你使它发生!	47
2. 学会主动提供话题	48
3. 面对面的交流	49
思考与练习	50
第四章 你真的行吗?	51
对话原文	52
注释与讲解	55
我思故我在	66
思考与练习	72
第五章 请向我们证明	73
对话原文	74

注释与讲解	80
我思故我在	93
1. 使用 we 而不是 you	93
2. 被拒绝得越多,离成功也越近	94
3. 学会过简单、安静的生活	96
思考与练习	96

第六章 祝合作愉快

对话原文	100
注释与讲解	103
我思故我在	111
1. 得到国外生意的方法和途径	111
2. 如何有效地与国外公司做生意	114
思考与练习	119

第二单元 一对多交流的实战例子

第七章 基本技能介绍

一对多交流基本技能介绍	124
1. 运用什么技巧?	124
2. 和陌生人交流是好事	125
3. 眼睛是心灵的窗口	126
4. 插话与打断对方	126
5. 学会面对公众讲话	127
一对多交流实战的举例	128
1. 承接话题	128
2. 多人同时交流打断的例子	129
我思故我在	130
思考与练习	134

第八章 使交流顺畅	135
对话原文.....	136
注释与讲解.....	139
1. 小组交流概念及事例中的各个角色介绍	139
2. 以下例子具体向读者展示	140
我思故我在.....	148
1. 是否该问对方的职业?	148
2. 老外看老外:在华老外也分三六九等	149
3. 模仿的技巧	150
4. 赛鼠理论	151
思考与练习.....	151
第九章 礼貌地辩论	153
对话原文.....	154
注释与讲解.....	156
我思故我在.....	164
思考与练习.....	169
第十章 啊,话语权	171
对话原文.....	172
注释与讲解.....	176
我思故我在.....	185
1. 据理力争	185
2. 嘶叫的驴	186
3. 话语权	187
思考与练习.....	188
第十一章 教大家几个绝招	189
学好英语的绝招之一.....	190
中国人最容易出现的错误发音	190
1. L 与 W	191
2. V 与 W 的区别	191
3. The, this, that, those, these	192

4. L 与 R	192
说话的艺术	192
1. 案例练习	193
2. 参考答案	194
练练你的舌头	196
1. 据说是世界上最难的英语绕口令	196
2. 笔者 Linda 最喜欢的绕口令之一	196
3. 笔者 Linda 最喜欢的绕口令之二	196
4. 北美最著名的绕口令之一, 几乎人人知道	197
5. 其他的	197
我思故我在	198
思考与练习	201

第三单元 大 结 局

第十二章 为什么是英语?	205
是否有必要使用外语?	206
为什么是英语?	207
1. 平民的语言	207
2. 开放的语言	208
3. 英语是商业语言	209
我思故我在	211
交流的技能不是唯一的	213
我思故我在	214
思考与练习	218
结束语	219

第一单元

一对一交流的实战例子

shizhan yu yanlian

第一章 总复习 / 第二章 很高兴认识你 / 第三章 让我们谈

谈生意吧 / 第四章 你真的行吗？ / 第五章 请向我们证明 /

第六章 祝合作愉快

第一章

总复习

本章要点

跨文化交流的五大定律

跨文化交流的十个原则

“一对一”英语交流的程序

我思故我在

思考与练习





跨文化交流的五大定律

1 英语痛苦定律 (English Sucks!)

Linda 与何震认识到在实践中应用英语时,不依照英文特有的交流程序和表达方式,而只是机械地套用中文的方式,那么英语对于你、对于老外都是一种巨大的痛苦(详见第一册的第一章),即:英语是一种痛苦(English sucks if you go the wrong way. 见 www.english-sucks.com)。

2 钻石定律 (Diamond Rule)

Linda 与何震认为:在跨文化交流中,以双方都能理解和接受的方式交往,而不是想当然地套用自己的文化做出种种假设和以为。你我不需要以放弃自己的原则为代价,去满足对方;同样你我也没有理由要求对方,以放弃对方的原则为代价来满足你我。大家以各方都能够理解和接受的方式交往,才有可能达到有效交流的基本目的。(详见第一册的第二章。)

3 赞扬、建议和批评定律

Linda 与何震总结到:生活中(即面对别人的私事),多赞扬、少提建议、不批评。在少提建议的前提下,用“谨慎地建议”来代替批评和指责。

而在工作中(即面对公事、公众的利益),多赞扬、多提建议、学会建设性地批评,不能做闭口不言的烂好人。(详见第四册的第十一章。)

4 一阵出局法则

Linda 与何震发现:跨文化交往中,有时一次愚蠢的、关键性的错误,就可能被判罚出局,连第二次的机会都没有,当事人可能还蒙在鼓里,不知发生了什么事,甚至连解释的机会都没有。这些错误包括:有意无意的种族歧视、性别歧视、阶层歧视等。(详见第四册的第十三章。)

5 自我评估定律

Linda 与何震的观点是:有些人“上知天文、下晓地理”,就是常常忘记了自己是谁。因此,在你我无论是与老外、还是与中国人交往时,要主动做一个对社会、对组织、对别人有价值、有用处的人,你我可能不受大多数人的欢迎、你我也不会怀才不遇。所以,你我需要经常进行自我评估,即:我的价值到底何在?(详见本章的“我思故我在:自我评估定律”。)



跨文化交流的十个原则

1 勇于尝试的原则

人生最大的错误之一就是因为害怕犯错误而不敢尝试。达尔文

说：“幸运眷顾勇敢的人(Fortune favours the brave. Charles Darwin, British Naturalist)。”(详见第一册的第三章。)

2 自我宣传(POP)的原则

自我宣扬是你我自己的责任和义务。在跨文化交往中,要学会主动宣扬自己、自己的公司和组织的强项和优势所在。(详见第一册的第八章、第二册第七章。)

3 礼貌的原则

英语中有句谚语:礼貌不费分文而可赢得一切(Politeness costs nothing and gains everything.)。很多人学习了外语的单词、语法和句子,却没有学习该语言所特有的、基本的礼貌,会让人误以为粗暴无礼、缺乏教养。使用英语时的礼貌,和使用汉语时的礼貌并不完全相同。(详见第一册的第十一章、第二册的第十五章、第三册的第六章、第四册的第十二章、第五册的第九章。)

4 说话简明易懂的原则(Kiss 原则)

把复杂难懂的问题表达得简单、清晰和明确,才是有效沟通与交流。例如,与非专业人士交流时,你我要尽可能少用专业用语,而不能依靠满口专业术语“蒙人蒙事”。(详见第二册的第十一章。)



5 开门见山的原则

和北美的老外交往,非常重要的一点就是,要学会采用他们所需熟悉的和能够理解的“低语言”法,即:直入主题和直言不讳。该说“是”的时候说“是”;该说“不”的时候,而且还要知道如何礼貌地说“不”。(详见第三册的第二章。)

6 创新的原则

英语的学习和应用,也是一个创造性的学习和应用的过程,我们不只是学习和模仿别人的单词、发音和语法,还要将中西方的理念、人际交流的技能技巧,与你我个人的特点结合起来,在实践中有效的应用,以达成自己的目标。(详见第三册的第三章。)

7 双向交流的原则

跨文化的有效交流,体现在信息是双向流动,而不仅仅总是单向的、简单的传递。对方讲话时,你我要给予一定的反馈;而自己讲话时,不但要观察对方的反应,还要主动要求对方给予你我以必要的信息反馈。(详见第四册的第七章。)

8 诚实守信的原则

北美有句谚语说:诚实是做好的策略(Honesty is the best strategy)。(详见第四册的第九章。)跨文化交往中,还要避免因为文化差异而被误认为不诚实。

9 积极(正面)思考的原则

只会抱怨的人,对于自己、对于整个团队和对于社会都是有害无益的。你我要学会提出“建设性的批评意见”,运用正面自考的原则。(详见第四册的第十章、第四册的第十六章。)

10 换位思考的原则

对别人而言,你我是谁并不重要,重要的是你我对他们的影响。有效交流的重要技巧之一是学会换位思考,即:从对方的角度来考虑问题。(详见第四册的第十五章。)

跨文化交流中的各种重要技巧,限于篇幅所限,这里就不一一介绍,请读者根据自己的情况,自己再有重点地复习一遍。



“一对一”英语交流的程序

简单地复习和总结一下我们在前几部书中,学过的“一对一”英语交流的程序和注意事项:

- ▶ 事先作必要的语言和道具上的准备(do your homework);
- ▶ 交流时眼睛看着对方(而不是死盯着对方);
- ▶ 微笑(而不是面如白板一张);
- ▶ 注意人际距离;

- 用力的握手、问好(greeting);
- 自我介绍(introduce yourself)并开始交谈;
- 语速适中、声音清晰;
- 克服紧张的技巧;
- 小心自己的身体语言(body language)和语调;
- 尊重隐私;
- 体现跨文化的礼貌;
- 说话简洁的原则;
- 展示自己积极的人生态度(positive attitude 原则)、自己的强项(POP 原则);
 - 直接说明自己的目的(get to the point);
 - 要注意对方的需求和兴趣(your attitude 原则);
 - 进行双向交流(ask feedback,而非自己喋喋不休地说个没完);
 - 听不懂对方和不被对方理解时的处理原则和技巧;
 - 提供别人感兴趣的东西(show your good will);
 - 确认与界定;
 - 冲突的处理和解决:求同存异(例句和语言);
 - 适时地结束谈话(结束谈话的技巧、发出信号);
 - 如有必要,再次强调和重申自己本次交流的目的;
 - 事后跟进的方法(follow up);
 - 不断总结和改进自己的交流技巧。