

HOW TO COMMUNICATE EFFECTIVELY
WITH NATIVE ENGLISH SPEAKERS

沟通与技巧

如何与老外 有效交流 ②

[加] Linda Schueler 著
何 震



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

HOW TO COMMUNICATE EFFECTIVELY
WITH NATIVE ENGLISH SPEAKERS

H319.9

511

:2

2006

沟通与技巧

如何与老外 有效交流 ②

[加] Linda Schueler

著

何震



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. 2: 沟通与技巧/(加)舒勒(L. Schueler), 何震著. —北京: 北京大学出版社, 2006. 12

ISBN 7-301-08893-0

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 141376 号

书 名: 如何与老外有效交流(2): 沟通与技巧

著作责任者: Linda Schueler[加] 何 震 著

组 稿 编 辑: 张 冰

责 任 编 辑: 初艳红

标 准 书 号: ISBN 7-301-08893-0/G · 1468

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 邮 箱: zbing@pup.pku.edu.cn

电 话: 邮购部 62752015 发行部 62750672 编辑部 62765014 出版部 62754962

印 刷 者: 三河市新世纪印务有限公司

经 销 商: 新华书店

787 毫米×980 毫米 16 开本 15 印张 190 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 电子邮箱: fd@pup.pku.edu.cn

目 录

第一单元 交流的准备阶段

第一章 与人沟通的各要素	3
人的本性	4
人性对于实际交往的意义	5
交流态势与交往策略	6
1. 强势交流	6
2. 均势交流	6
3. 弱势交流	7
交往的意向和难度	7
李斯的“仓鼠理论”	8
思考与练习	10
第二章 针对华人学习英语的忠告	13
案例研究与分析	14
针对华人学习和应用英语的忠告	16
在国外学习与生活	21
1. 学好英语口语的三大秘诀	21
2. 别扎堆儿	22
3. 在课堂以外学习	23
4. 在国外学习累吗	24

我思故我在	26
思考与练习	29
第三章 克服心理和生理的紧张	31
案例研究与分析	32
克服紧张情绪的小窍门	33
1. 分析自己紧张的原因	33
2. 紧张并不完全是坏事	33
3. 克服负面的思维影响	34
4. 把注意力集中在别人身上	35
我思故我在	36
思考与练习	42

第二单元 交流的开始阶段

第四章 预约并守时	45
预约的重要性	46
和老外预约应当注意的事项	47
1. 一般要准时出席或者到达	47
2. 预约迟到的问题	48
3. 预约早到的问题	48
4. 见面的地点问题	49
实践中一些预约用语	51
1. 商业上的常用预约用语	51
2. 日常交往中的客套话	52
思考与练习	54
第五章 见了老外没话说时的七种对策	57
平时的积累和准备	58
了解时事	58
积极主动参与	59

寻找双方的共同点	60
寻找、制造话题与机会	61
谈论对方	62
提问和请教	62
思考与练习	66
第六章 交流时,老外听不懂我们讲话怎么办	67
老外听不懂我们讲话也很正常	68
实践中解决的技巧和实例	68
思考与练习	72
第七章 吹响自己的号角	73
案例研究与分析	74
1. 姜太公在中国	74
2. 姜太公在美国	74
自我宣扬是你自己的责任和义务	75
从最好的优点开始介绍自己	76
行动胜于雄辩	77
思考与练习	78
第八章 如何得到老外的个人敏感信息	79
哪些是个人隐私	80
还有哪些问题不好	82
实在又想知道怎么办	83
我思故我在	85
思考与练习	89
第九章 听懂了,可有时说不出来怎么办	91
案例研究与分析	92
实践中解决的方案	93
生意人的勇气和能力	94
我思故我在	95
思考与练习	98

第十章 如何清晰地表达自己	99
遵循老外的逻辑思维	100
1. 直奔主题	100
2. 交流围绕重点	100
3. 先表明结论和主要意思再去论证	102
标记引导词和句子的使用	102
1. 使用标记引导词和句子	102
2. 做标记引导词的词汇和短语	103
KISS 原则	105
思考与练习	107

第三单元 交流的深入阶段

第十一章 人人渴望被赞美	111
人人渴望被赞美	112
关于赞美应注意的问题	113
我们应该用什么词、怎么去赞美	114
回应别人赞美自己的技巧	115
1. 大大方方地说句“谢谢”	116
2. 把优点归功于别人	116
3. 实事求是地谢绝	117
4. 相互赞美	118
思考与练习	118
第十二章 感觉被排除在对话之外了怎么办	121
为什么会被排除在外	122
七大处理策略	123
我思故我在	125
思考与练习	126

第十三章 与老外深入交往的技巧	129
案例研究与分析	130
中外友谊模式	131
1. 交往难易程度的变化	131
2. 老外友谊的界限和范围	132
如何与老外结交	132
1. 老外也同样渴望真诚的友谊	132
2. 互利互惠才会长久	133
3. 寻求共同的兴趣与爱好	135
4. 靠人不如靠自己	135
实践中与老外交朋友的小窍门	136
1. 李莎的选择	136
2. 笔者的个人经验	137
思考与练习	139
第十四章 给老外送礼的技巧和注意事项	141
《反海外腐败法》	142
礼轻情义重	143
送礼也需要动脑筋	145
1. 礼品的价值与人的心理	145
2. 利用“国际差价”	145
3. 送别人需要和喜欢的	146
接受礼物的英文表达	147
思考与练习	150
第十五章 说“不”的技巧	151
明确地说“不”	152
礼貌地说“不”	153
1. 拒绝给别人提供帮助	153
2. 拒绝别人的提议	155
思考与练习	158

第十六章 如何处理“愤怒”	161
他是否生气了	162
1. 如何判断	162
2. 生气,是用别人的错误去惩罚自己	163
错误表达愤怒的方法	163
正确表达愤怒的方法	165
1. 自信地表达自己愤怒的要点	165
2. 有效处理别人怨气的六种方法	168
我思故我在	170
思考与练习	174
第十七章 幽默的谈吐	177
幽默感的重要性	178
幽默的一些注意事项	178
1. 老外的很多幽默很难懂	178
2. 平时有所准备	178
3. 对某些幽默话题要小心	179
老外幽默的一些例子	179
1. 小布什的幽默	179
2. 老外的其他幽默	181
思考与练习	182
第十八章 约会与调情	183
爱情没有国界	184
1. 天涯何处无芳草	184
2. 中外爱情观之异同	185
约会的流程	187
1. 打开话题(Opening a Conversation)	187
2. 保持交流(Maintaining the Conversation)	190
3. 结束谈话(Closing the Conversation)	193
选择约会对象的场所	194

我思故我在.....	195
思考与练习.....	200

第四单元 交流的结束阶段

第十九章 如此众多的英语	205
案例研究与分析.....	206
不同国家、不同的人、不同场合的英语.....	207
1. 不同国家的英语	207
2. 面对不同人的英语	207
3. 不同场合的英语	208
男女英语.....	209
我思故我在.....	211
思考与练习.....	215
第二十章 快乐生活的秘诀：充满感激地生活	217
比英语更重要的是什么.....	218
1. 罗马不是一天建成的	218
2. 英语只是交流工具的一种	218
3. 学英语要学什么	219
4. 事业比英语更重要	219
成功和幸福的要素.....	220
1. 快乐是选择的结果	220
2. 权势和金钱并不必然使人快乐	221
心存感激地生活.....	222
1. 感激我们的敌人、感激困难	222
2. 感激我们拥有的一切	223
思考与练习.....	225
本书结束语	227

第一单元

交流的准备阶段

Goutong Yu Jiqiao

第一章 与人沟通的各要素

第二章 针对华人学习英语的忠告

第三章 克服心理和生理的紧张

第一章

与人沟通的各要素

本章要点

人的本性

人性对于实际交往的意义

交流态势与交往策略

1. 强势交流

2. 均势交流

3. 弱势交流

交往的意向和难度

李斯的“仓鼠理论”

思考与练习





人的本性

无论是古代的中国人还是希腊人,对于人性都颇有研究。中国儒家提出“人之初,性本善”,古希腊哲学家色诺芬尼认为“人是万物的尺度”。(Man is the measure of all things.)对于人性的了解,有助于人与人之间进行有效地交流和沟通,但是在跨文化交流中,由于异域的文化差异,使我们对于人性的理解不尽相同。不过,人性还是有共性可言的,其中之一就是“趋利避害”。



人的本性之一
是趋利避害。

现实中有这样一个有趣的心理现象:在欣赏一张合影时,人们一般首先寻找自己在照片中的位置,然后才看别人。而在与人交往中,我们是谁,对于别人而言其实并不如我们想象的

那么重要,重要的是:在对方心目中,我们对于他(她)的生活或工作能够产生什么样的影响,具有何种关联。人有趋利避害的本性,即:对利益的追求和对危险(麻烦)的规避的本能。

不同的人对于“利益”和“危险”的界定不同。正因为人性的光辉,使人有可能放弃暂时的利益,而去寻求“荣誉、自尊、理想和正义”等这些地球上其他动物所不屑一顾的、完全不实惠的抽象事物,更使人们能够为了自己的信仰而慷慨赴死。从这个意义上讲,我们人类是天使。

但是,我们在高声赞美人性光辉的同时,也不敢忘记,人扮演着不同社会角色,有着不同的价值观和利益追求。如果没有一个可操作性

强、良好完善的法律约束机制,人性中“恶”的一面往往会充分暴露出来。同样一个人,处在不同的社会环境中,既可能是一个负责任的公民,也可能是一个骄横跋扈、同流合污的恶棍,这就是人性阴暗和脆弱的一面。



人性对于实际交往的意义

对于我们而言,探讨人性的意义在于,无论是与中国人还是老外交往,每个人都是利益的追求者和危险的规避者。

当我们与别人交往时,对方的脑子里会下意识地做出如下判断:

- ▶ 现在谈论的这件事和这个人与我有什么关系?
- ▶ 能为我带来什么利益或便利?
- ▶ 能使我避免哪些麻烦?
- ▶ 是否值得与之建立网络关系?
- ▶ 属于我的兴趣范围之内吗?
- ▶

人类社会本身就是建立在互利互惠的基础上,在与人交往中,如果我们能首先静下心来,问问自己:“别人为什么要与我交往?我能为别人带来什么?我能为这个公司、这个组织带来什么?”然后再仔细考虑:“我为什么要与他(她)交往?我的目的是什么?追求是什么?他(她)能为我带来什么?”这样与人交往起来,效果会更好。



交流态势与交往策略

处于不同的交流态势，
应采用不同的交往策略。

1 强势交流

由于我们自身或者环境的因素，决定了老外有强烈的与我们交流的意向和需求。比如将来有一天，我们获得了诺贝尔奖，或者成为某一领域的著名人士，老外很可能不得不在我们门外，排起长队等待着我们交流。

强势交流中，无论我们的英语多么弱、无论我们讲的是哪一种语言、无论我们使用哪一种交流策略，老外都会谦逊地说：I am all ears!（我将洗耳恭听！）



2 均势交流

双方有相同程度的交往意向和需求。例如，你和你的老外同事之间、商业伙伴之间，因为工作的原因而需要经常沟通。或者双方因为某种兴趣而乐于相互交往。笔者在北京、武汉等地组织和参加了不少俱乐部或者聚会，有不少来自不同国家的老外，因为共同的兴趣爱好或者商业交往的需求而聚在一起。处于均势交流时，掌握的要点是：

寻找双方共同的兴趣点和利益点(mutual benefit)。

3 弱势交流

我们有和某些人交流的强烈意向,但是对方却因种种原因,暂时还没有与你交流的意向。比如,大学刚刚毕业的小张,想结识一位跨国公司的总裁,则小张处于相对弱势交流的地位中。

处于弱势交流中的我们,暂时没有太多的选择余地。交往的策略是:努力发现对方的利益和兴趣点所在,并据此展示自己的强项,引起对方的注意。弱势交流不可太苛求自己,正所谓“巧妇难为无米之炊”。

笔者认为:我们绝大部分人,如果不是生下来就是公主、王子或者富贵人家子弟,都需要有一个从弱势交流到强势交流的自我努力过程。为了彻底改变弱势交流中的被动局面,我们平常应该做的是:尽可能努力提升自己所处的势态,即:提升自己的声誉、社会地位、实力,使自己拥有更多的资源。古罗马诗人贺拉斯说:“Adversity reveals genius; fortune conceals it.”(苦难显示才华,好运掩盖天资。)

如果你非常幸运地生于普通人而非王公贵族家中,那么你有更多的内在动力、潜能和更大的概率,过一个更充实、更有意义的人生,因为除了依靠自己的头脑和双手之外,你无人可以依赖。辛勤的努力和奋斗,也使你渐渐成为别人可以依赖的人。一位著名的企业家曾经这样感慨过:“感谢上帝让我生在穷人家中,我学会了如何工作,也懂得了金钱的意义。”



交往的意向和难度

在这个世界上,我们每个人都有各自的需求。这些需求或者说动