

KUAWENHUA CHUANTONG

KUAWENHUA CHUANTONG

KUAWENHUA CHUANTONG

KUAWENHUA CHUANTONG

KUAWENHUA
CHUANTONG

跨文化 传通

—如何与外国人交往

KUAWENHUA
CHUANTONG
KUA
WENHUA
CHUANTONG

KUAWENHUA
CHUANTONG
KUA
WENHUA
CHUANTONG
KUAWENHUA
CHUANTONG
KUAWENHUA
CHUANTONG

KUA
WENHUA
CHUANTONG

● 王宏印 著
北京语言学院出版社

C912.3
23

94699

DH88/09

跨文化传通

——如何与外国人交往

王宏印 著



200119512



北京语言学院出版社

(京)新登字 157 号

图书在版编目 (CIP) 数据

跨文化传通：如何与外国人交往/王宏印著.

—北京：北京语言学院出版社，1996

ISBN 7-5619-0460-6

I. 跨…

II. 王…

III. 心理交往-世界

IV. C912. 1

出版发行：北京语言学院出版社

(北京海淀区学院路 15 号 邮政编码 100083)

印刷：北京市朝阳区北苑印刷厂

经销：全国新华书店

版次：1996 年 4 月第 1 版 1996 年 4 月第 1 次印刷

开本：850×1168 毫米 1/32 印张：8.25

字数：200 千字 印数：1—3000 册

定价：15.00 元

小 引

朋友，你怀着好奇的心理，掀开了这本书的封面，就好像你受着疑惑的驱使，望着那些陌生而奇怪的外国人……

是的，你好奇，他们好笑，你疑惑，他们却在对你微笑……

你也许不以为然：“外国人有什么了不起?!”

是的，他们是没有什么了不起，可是他们也是人，是和你我一样的人，无论是黑人、白人、黄种人，还是非洲人、美国人、日本人……

人类需要了解，需要交往，需要沟通；

世界需要秩序，需要和平，需要发展。

中国需要改革，需要开放，

你的生活也需要改变。

于是，外国人向你走来，你向外国人走去，……微笑……握手……拥抱……

世界在安宁中微笑，中国在开放中发展，你的生活在交往中改变。

可是，如何同外国人交往呢？

于是，你打开了一本为你写的书，

你推开了一扇奇妙的窗户，

你摊开了一个崭新的世界。

……

· 你的好奇心满足了，

你的疑惑消除了，
你找到了一把
钥匙。

目 录

小引	(1)
一 透过文化的眼睛	(1)
1. 列车上的邂逅：你看我，我看你	(2)
只要你有交往的愿望和要求·文化：一副奇特的眼镜·中国大学生 与英国绅士：你有你的眼镜，我有我的看法·不是两人是六人：相 吸相斥的文化磁力场·言语交际的帷幕：英国人、美国人、日本人	
2. 五彩缤纷的世界：在形成印象的时候	(8)
世界：在不同的感知中变形·大使肩上的头垢成为引人注目的污点 ·选择与推论：棒球赛与斗牛场面·树枝为什么折断·颜色与人性 ·警惕成见与偏见	
3. “非我族类，其心必异”：探索价值尺度	(14)
求人莫如求己·就近交往与“远距离文化研究”·非洲原始人与清 末中国人：以偏概全与时代误差·“洋人腿直不能打弯”·只有中国 人才有“孝”道吗·人类诸文化圈的价值观巡礼·发人深省的晚宴	
4. 鞠躬与握手之间：在礼仪的限度内	(22)
该鞠躬还是该握手：阴差阳错难周全·临潼老太婆被洋人亲了一 口：“啥毛病”·佛国行：无酒无肉的宴席·新加坡忌“恭喜发财” ·日本用筷有八忌·不贺百寿贺“白”寿·异国禁忌难尽述·西方	

礼仪有十要·美国人：不拘礼节便是礼节

二 从陌生人到朋友 (32)

1. 人是聚会的动物：揭开人际交往的奥秘 (33)

人际交往有规律：打球与下棋·跨文化交际的特殊性：“战争是失败的外交”·人际关系发展的逻辑历程：注意、吸引、适应、依附、漠视、冷淡、疏远、分离·让吸引力战胜戒备心理，然后“在不同的道路上向同一目标前进”·“天下没有不散的宴席”

2. 情境、角色与互动：以你个人的名义 (41)

英、美、苏三国首脑会聚伊朗首都德黑兰·各具特色的开场白·总统是消化不良吗·丘吉尔怒视斯大林·身穿侍者服装的俄国少将·南洋富翁与日本妓女·晏子使楚出奇智与周恩来诘问田中角荣·“海峡两岸的中国人……”·胜者的风度：毛泽东说，“我们终于同坐在一条凳子上了么”

3. 让关系插上体验的翅膀：陌生人、熟人、朋友 (49)

似曾相识的身影与复杂多变的关系·变陌生人为熟人：注意首次接触时·变熟人为朋友：保持朋友和友谊·古今中外：“三友”“三乐”的古训与现代东西方的朋友观·友谊：在回忆与思考中珍藏

4. 敞开自己的心扉：酒逢知己千杯少 (57)

讨厌的陌生人与不吐真言的朋友·什么是自我表露：主动、有意、真实、独特·乔海瑞之窗：自知、自不知、他知、他不知·积极与稳妥·合适与目的·该怎么说才好·你的一举一动都在表露你自己

三 学会倾听 (67)

1. 会听与不会听：不是语言问题 (68)

列宁夫妇的困境·守着电视机两年的留学生·为什么听不懂·积极倾听与消极倾听·听人说话就像听一首乐曲·不要过度注意·抓住要点·有所选择·避免干扰·“抓听”与开小差·把注意力集中在对方身上

2. 学会积极倾听：做一名合格的听者 (75)

我们知道的事情有 85% 来自倾听·会听就会收益·三人听必有我师也·迪特的手段·言内之意与言外之意·听要有听的样子·听并不是沉默不语·及时适当的反馈·你能判断谁会听谁不会听

3. 同感与理解：没有不可理解的人 (84)

《爱之路》：“别一个的‘我’，深入到你的‘我’里”·美国人与日本人：优越与自卑·外国人是“局外人”吗·触景生情·明察秋毫·分清人我·移情入理·设身处地·恰当反馈·让人说出心里话·“我相信你”与“请相信我”·你的话意味着什么·会褪色的西装与会说话的沉默

4. 自我辩解：让人家明白你的意思 (94)

你遇到过这样的情况吗·自我辩解与自我表露·你可能会失掉这个机会·不要不吭气，也不要侵犯别人·不要让对方猜心思·“你不能把小狗带上飞机，先生”·要敢于说“不”·许多事情需要重新考虑和从头说起

四 语言的妙用..... (102)

1. 言为心声：常开君口才能表情达意 (103)

叶公好龙拟或是恐语症·会三句外语就可以开口说话·拿上材料壮壮胆·小题大作语成篇·对方言词我借用·你说我听好悠闲·交谈三境与语言四论·一个词引来两颗原子弹·手臂不分的语言·语言的牢笼内外

2. 活学活用：说话的学问与语用的误区 (112)

来是“康姆”去是“谷”：洋泾浜英语的启示·狄更斯的错误：homely faces 让美国女士吃惊·根据对象选词语·一语道破，何须绕弯子·解释、释义加重复·用形象的语言来描绘·比较、对照又举例·注意条理和逻辑·你应该怎样说，你说

3. 唇枪舌剑：巧妙的提问与灵活的应答 (124)

从拉美学生的重围中杀出一条血路的日本教授·“人死了还有知觉吗”·周恩来巧答美国记者·里根绕对中国学生·75 F 加 72 F 是多少·利舌强于百万兵：法拉契舌战卡扎菲

1. 人我之间·批评与说服的艺术 (133)

戒烟六步：潜在的受批评者、你坐错了地方、称赞先于批评、现身说法、戒烟茶作礼物、在幽默中见效·撕碎讲稿，走上讲台·劝说十法：藏匿与迂回、客观与攻心、能大能小与网开一面、请君入瓮与引而不发、巧设形象与现身说法·让对方自己“劝告”自己

五 无声的语言..... (142)

1. 人体周围：你有一块小空间 (143)

“能请你解释一下你的微笑吗”·体态语言与有声语言·我来帮你找个合适的位子·放在座位上的物件：主人不在的时候·四种人际距离及其交际功能·多种因素与多重含义·德美之间：门是否应该打开·法国男子看女子不犯法·阿拉伯：交谈时的目光接触·是“空”还是“间”：试论防盗门的拆除·我不犯人，人不犯我

2. 目光与表情，哭与笑：面对面的误差 (153)

一个女人，两张照片：你更喜欢哪一个·不同的交谈群体：接触与拒斥的信号·非礼勿视：“你这个臭男人”·黑人与白人看人不一样·西方商人为什么戴上墨镜和中国人谈生意·日本人：莫测高深的微笑与廉价的眼泪·“喜怒哀乐，不形于色”·武士的修养·啞嘴唇是什么意思·表里不一：是表现还是掩饰

3. 服饰与态势·道具与手势：有意味的形式 (160)

严肃的人生：黑白服装与红白喜事·粉饰的舞台：珠光宝气的“喜儿”·“博士在日本也佩刀吗”·西班牙女人手中的扇子·女子的坐态·墨西哥非法入境者的马脚：蹲·黑人照着镜子学走路与庄子的《邯郸学步》·潜力尚未用尽：多姿多态的舞蹈·不可忽视的手势语·70万个身体信号·贝尔医生比福尔摩斯略胜一筹

4. 触摸与时间：有形的禁区与无形的纽带 (170)

“接触”与“身体接触”·自我接触：头手动作与手面动作·说谎者的泄秘渠道·接触他人：握手与触摸·中国女排抱成一团流泪的场面·美国人体触摸的禁区·从头到脚的圣与俗·“现在几点了”·三种时间观与时间三向度·“一时一事”与“一时多事”·准时与守

时·“我可以不休假吗”·一周，是行动体验的一周·当挂钟敲响十点的一刹那……

六 和外国人做生意…………… (181)

1. 莫名其妙的失败：重新学习的必要性 …………… (182)

世界经济大战中的三大战役·美国商业中心与日本大佐科技公司的一次商业谈判·还算顺利的开端·无可奈何的休会·美日双方大发牢骚·为何难以沟通：诸多因素分析·更深刻的原因：文化、心理与沟通问题

2. 日本企业文化：不容忽视的一面 …………… (188)

日本经济的崛起·从 Sony 公司的名称谈起·松下公司的信条·管理的核心是协调人际关系·工作小组与意见箱·质量检查团·终生雇用与终生培训·贸易公司与发展部门——伸向世界各地的经济网络

3. 美式谈判策略：一厢情愿的作法 …………… (194)

商业谈判三大要素：实力、情报、人·制订目标的七条原则·内外情报的搜集·三大注意·三种气氛·五个战略问题·实用战术、逃避战术、情报战术、硬汉战术、包装战术、顺水推舟、转移视线、换人战术、时间战术、自我战术、反战术·何谓“内战内行，外战外行”

4. 调整与适应：“知己知彼，百战不殆” …………… (204)

看重不等于了解·理智与情感的两重性·不可理解也要理解·“对不起”与“谢谢你”·优越心态与超越意识·美国人该如何同日本人打交道：西方文化东方化·假如重新和日本人谈判·准备：中间人、组团、翻译·谈判：改变了的美式策略·签约：还可能发生新的谈判

七 你能走遍全世界…………… (213)

1. 短期访学与长期留学：异国的课堂…………… (214)

只过了一夜的访问学者：她们为什么失败·托福，托福：过得了这一关，过不了那一关·专业不过硬，连外国人也瞧不起·人际交往也是一种准备·联系与手续·出国该带些什么·初到异国要办好几件事·国外的课堂·不要忘了向社会学习·不该为了几个饮料钱就放弃一次学术会议·研究资料：那可是宝贝·关系的建立与保持：切勿短视

2. 访晤与求职：通向成功之路…………… (220)

访晤的准备·“不知道我能不能注册这门课”·边上学边找工作：当 au pair 也行·对方会提出什么样的问题·如何回答这些问题·访晤的五种组织方式·取得成功的关键：特殊的兴趣、进取的精神、良好的交际能力、清醒的自我意识·切记：“有许多人谋求这个工作”

3. 冒险与乐趣：到外国企业去工作…………… (231)

“下海去”：打工妹、知识商人、国际商人·美国人在美国：“我竟不知道怎么做”·出海去：中国人在外国企业中要过五关·打入国际市场：从“闭门造车”到欲进入“汽车大战”·有无市场和如何打入：别人已考虑过的问题·可口可乐为何畅销日本·消费心理与推销方式——因人而异

4. 冲击与适应：不忘祖国的世界公民…………… (241)

离别时分：他说他并不在乎急于出国·文化冲击：拥抱洋教授夫人与免得洋跳蚤上身·文化防卫：“你取笑中国就是伤害我的感情”·举目无亲：“游子吟魂萦旧梦”·文化饥饿：本族文化的被剥夺·文化适应：反客为主的调节机制·民族认同：mo therland 与 fatherland
·游子归来：重新适应食文化

主要参考书目…………… (249)

后记…………… (251)

一 透过文化的眼镜

假如世界上只有你一个人，那便无所谓交际。你只能独自一人，沉思默想，自言自语；环顾四周，山川草木，花鸟虫鱼，皆不懂你的意思。你找不到交际的对象。这就是鲁宾逊因海上遇险，独自一个困守孤岛的情况。

倘若有两个人，而且两人相遇和接触，双方都有交流思想和感情的需要，那就有了交际的可能和条件。人们通过交际和交往，达到了相互了解，而且能互相配合，共同去做一些事情。这就是人际的交际和交往。自从鲁宾逊在海滩上遇到了“星期五”，二人便通过交往而成为朋友，共同努力，终于逃出了困境。

如果两个人来自不同的文化背景——一个黄皮肤黑头发的中国人和一个白皮肤黄头发的美国人——在某处相遇，你说一声“你好！”他说一声“Hello！”然后彼此走近对方，两只手相握，点头，微笑，目光传情，用英语或用汉语交谈，这就是文化之间的交际、交流和沟通。于是双方去掉了戒心，消除了误会，达到相互了解，进而互相帮助，甚至成为朋友，保持终生友谊。这种跨文化的交际，虽然比较复杂，但却给你和他带来新鲜经验，其中倒也十分有趣。

朋友，你也许是一名涉外宾馆的服务员，也许是一位跨国公司的总经理，也许正准备考托福去美国留学，也许有专业上的问题急于找一位外国专家帮你解开难题……

那么，怎么和外国人交际就成了你的当务之急。

碰巧，你打开了这本献给你的小册子。

1. 列车上的邂逅：你看我，我看你

朋友，你也许有过和外国人交往的机会，你没有错过它，积累了一些经验和体会。可是，你却遇到了不少的麻烦和问题，有些问题恐怕至今还没有搞明白。

你也许还没有接触过外国人，见都没见过一个。可你学过几天外语，例如英语或日语。因此，你希望有一天能和英国人、美国人、日本人当面交谈，向他们说明你的想法，或了解中国以外的广阔世界，从而更加了解你自己。

不论你是否有过和外国人交往的机会和经历，只要你有这种愿望和要求，你就有了这种文化间交往的需要。于是，你想知道如何才能有效地同外国人交往。诚然，这是一个十分复杂的问题，因为它不仅涉及一般的人际交往规律，而且还要涉及和不同文化的人们交往这种特殊的规律。首先你可能要问，什么是文化？

什么是文化呢？

这里的文化，不是我们日常讲的“学文化”中的文化，即不是读书识字，也不是某人“有文化”中的文化，即不是指受过高深的教育和具有良好的文化修养。这里的文化，也不是一般所谓的文学艺术、绘画音乐之类较为广泛的文化领域，而是指不同的人种、民族、社会成员特有的生活方式、思想方式、行为方式、交往方式及其与之密切相关的一切后天习得的方面。可以说，文化，既包括一定社会的物质生产和生活状况，也包括社会的组织、制度、习惯、风俗等方面，而文化的核心部分，则是不同社会中人们的丰富多彩的精神领域，也就是受上面两个方面影响和制约的人的思想、情感、行为所反映的不同于别人的独特性。这三个方面或层次，就构成一个比较完整的文化概念。

其实，文化一点儿也不神秘。

文化，是在和外国人交往中逐渐发现的。

你也许有过这样的经历：

你刚考上北京某所大学，父母姐妹兄弟一家人从西安附近的某乡下到车站来送你。他们把你的大堆书籍和行李帮着搬上车，放在行李架上，嘱咐你要好好照顾自己，好好上学，尊敬老师，有空别忘了给家里写信。你频频点头，一一答应。车开了，亲人从窗外向你挥手，你满含热泪向一家人告别。

你恋恋不舍地回到自己的座位上，心情慢慢安定下来。你环顾四周，猛地发现一位外国人——高个子、白皮肤、黄头发的中年男子——正在默默地注视着你的一举一动。他就坐在你的对面，当他发现你注意到他的注视时，他也许向你淡淡地一笑，可是你却没有觉察——或许你注意到了他的笑容，可是你却没有立即作出反应，可能还不懂他的真正的意思。你看不清楚他的眼神，因为一副深色眼镜遮住了他双眼的活动。可你敢肯定，那副有色眼镜后面的双目正好奇地注视着你，观察着你，想要认识你，结识你。

这就是文化，那副有色眼镜就是文化。

你想，他也许是一位英国绅士。他一定读过英国民间诗人彭斯的诗歌，他此时正把你想象成苏格兰高地上的小伙子。因为你的穿着和神态，还带着浓厚的乡土气息，而且前来送你的一大家子人在他的记忆里刚刚留下鲜明的印象。他于是把你这位中国北方小伙子和他从文学作品中读过的苏格兰青年农民相联系——他在寻找认识你的线索，从他的记忆和经验出发。

你也许会想，他是第一次来中国——那双好奇的眼镜告诉你。你猜对了。也许你是第一次看见外国人，还分不清楚他是英国人还是美国人，可是这不要紧，只要你同时也注意到他，观察着他，想了解他对你怎么想，这就够了。

可是你别忘了，当你也在观察这位外国来的陌生人的时候，你自己也戴上了一副眼镜，一副有色眼镜。这就是中国文化的眼镜。

因为你还没有学会从别的角度观察人，你的观察，就只能是通过中国文化的眼睛才能进行。

这就是文化，文化是一副有色眼镜。

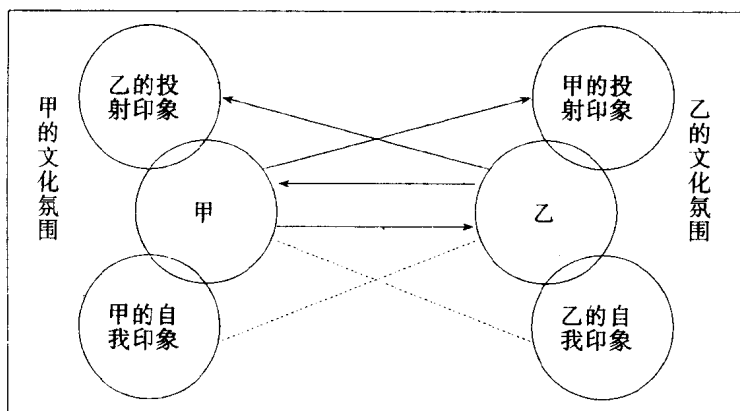


图1 跨文化传通关系示意图

你通过中国文化的眼睛观察他。他通过英国文化的眼睛观察你。你以为你看到的他是一个没有经过中国文化的眼睛过滤的客观的英国人。他以为他看到的你是一个没有经过英国文化的眼睛过滤的客观的中国人。其实你们双方都不全面，也不客观。直到有一天，你和他认识到，你透过中国文化的眼睛看到他戴着英国文化眼镜的真相，他也看出来他也是透过英国文化的眼睛看到你戴着中国文化眼镜的真面目，那时候，你们双方才可能认识到，两个人的观察其实是经过两种文化眼镜的双重透视作用和过滤作用的。那时候，才可以说你具有了起码的文化意识。

眼镜有两种作用，滤光与遮光，放大与缩小。文化的眼睛——不论是中国的还是外国的——都是这样：掩遮、保护、屈光、变形。

于是，你更自觉地意识到你是一个中国人。而他呢，也更明显地感觉到他是一个身处异国他乡的外国人，或者更确切的说，一

个孤独的英国绅士。

前面那幅图（图1）是什么意思呢？

这就是我们刚才看到的你和那位“老外”的跨文化交际的模式。尽管你认为你并没有和他说什么，甚至一个招呼也没有打过。可是，只要他和你都彼此进入了对方的感知范围，你的存在就在向他传达着某种特别的信息。他呢？也是一样。

甲乙两方在同进行进的列车上相对而坐，互相注视，你们就已经开始了交际。表面的注视和内心的感受，就已经在不知不觉之间产生了非语言的交流。你看他时已形成了对他的投射印象——你实际上是和一个你自己心目中的“老外”秘密地交谈。同时，他也在和头脑中的你进行某种联系和沟通。你在他的注视下又明显地意识到自己是一个中国人，也就是说，你正在形成自己对自己形象的感知。这就是自我感知，由此形成自我印象。同样的事情也在他那里发生。这样，再加上你和他的真实存在，就不是两个人，而是六个人分三对在进行交流。

这六个人就是：

- (1) 你怎样看待对方；
- (2) 你怎样看待自己；
- (3) 你怎样看待对方对你的看法；
- (4) 对方怎样看待你；
- (5) 对方怎样看待自己；
- (6) 对方怎样看待你对他的看法。

不过，你或许还有一种感觉，似乎在对方的身体上及其周围有一团“雾气”，或者说是弥漫着一种氛围，这就是英国文化的氛围。它既吸引着你的注意又妨碍着你向他靠近。事实上，你的周围也有一种中国文化的氛围在向他发出同样的吸引力和排斥力。在跨文化的交际中，这两种氛围就像是一块磁铁的两端，或曰两极，各自发出一些有规则的“磁力线”。文化的交汇和碰撞就是通

过你们双方的直接地相互作用而实现和表现的。这样，你和他，都不是一般的孤立的个人，而是作为两种互为陌生的文化的代表，在交流、交际、传播、沟通。那么，你如何看待对方，对方如何看你，都不再是孤立的个别的印象，而是含有对异族文化和自身文化如何看待，如何评价的性质。

这就是文化间的交际的特殊之处。

可是你会说，我并没有想那么多，也没有什么直接的目的，只是觉得应该对人家说点儿什么。是呀，人和人在一起，要是没有了起码的招呼和交流，双方都会感到别扭和难受的。

该怎样开始语言的交际，也就是该怎样开始说话呢？

你可能想按照中国传统的问候语，问一句“你吃饭了吗？”说这句话的时候，你可能正想吃点儿什么，觉得让一位“贵宾”在对面看你吃不好意思，才这样礼貌地发问。也许你是没话找话，想引起个话题——谈话的题目。

可是他不懂汉语，你立即就知道了。他在向你发出疑惑的表情。于是你把饭盒指给他，或者把苹果递给他。他马上明白了你的意思，赶忙摇手，或摇头，表示谢绝，或许还说一句“No. Thanks.”

你于是想到了学过的几句英语，想说一句“Not at all.”可总觉得不妥。书上虽是这么说的，可你并没有帮助别人，也犯不上让人家谢呀！你灵机一动，冒出一个“Hello!”或者干脆来一句“How do you do?”他立即显得非常高兴：你会说英语！你从他的眼神表情都看得出来。当然，对你的招呼，他作出了积极的迅速的反应。

记得英语老师在课堂上讲过，英国人喜欢谈论天气。你刚想说“It's a fine day, isn't it?”可你的交际对象都已经说了出来，于是你连忙回答——照着中学课本里学过的句子——“Yes, it is (fine).”