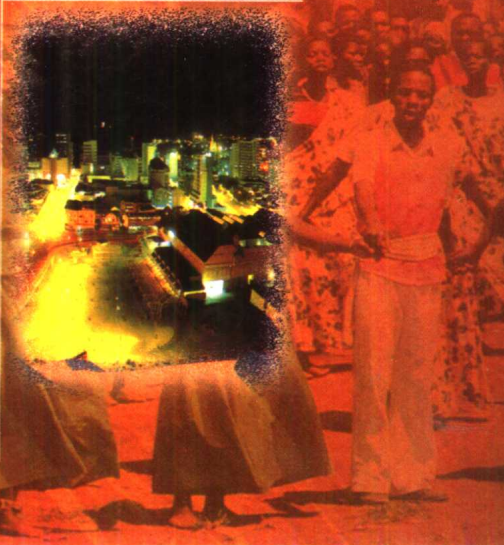
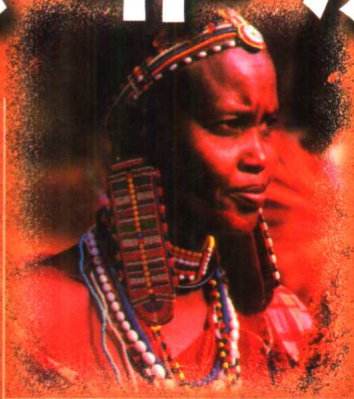


认识非洲

黄泽全
编著



京华出版社

认 识 非 洲

黄泽全 编著

京 华 出 版 社

认识非洲

黄泽全 编著

京华出版社

图书在版编目(CIP)数据

认识非洲/黄泽全编著.-北京:京华出版社,1998

ISBN 7-80600-354-1

I. 认… II. 黄… III. 非洲-概况 IV. K94

中国版本图书馆 CIP 数据核字(98)第 26027 号

认识非洲

黄泽全 编著

责任编辑:文 非 责任校对:晶 华

技术编辑:凌 敏 封面设计:缪 萌

京华出版社出版发行

(100011 北京市安外青年湖西里甲1号)

北京中信诚印刷厂印刷

新华书店总店北京发行所经销

*

850×1168 毫米 32 开 13.5 印张 330 千字 6 插页

1998 年 10 月第 1 版 1998 年 10 月第 1 次印刷

印数:1—5000 定价:29.80 元



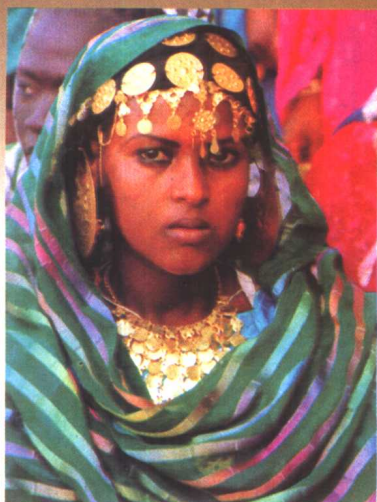
本书作者在艾哈迈德·贝洛大学校门前



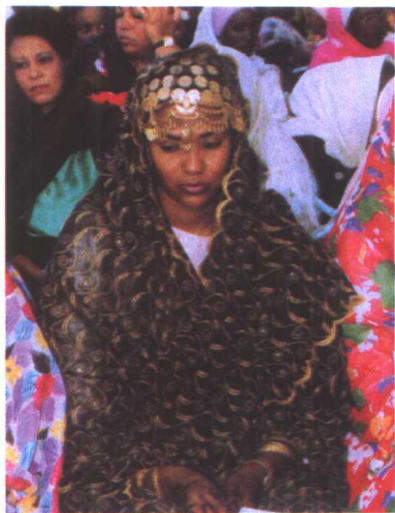
本书作者与尼日尔政府官员在一起



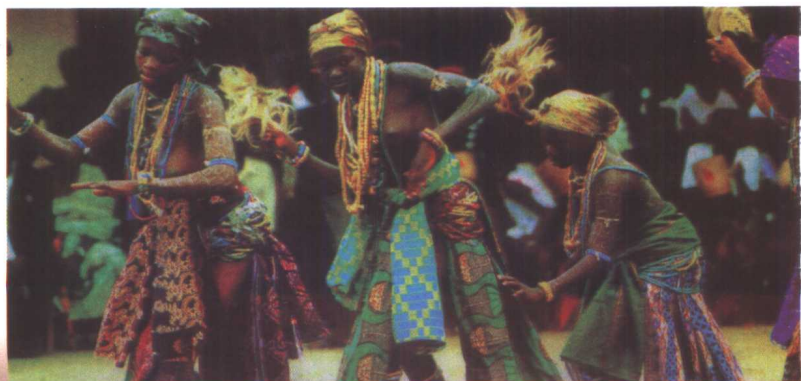
本书作者在喀麦隆北部农村



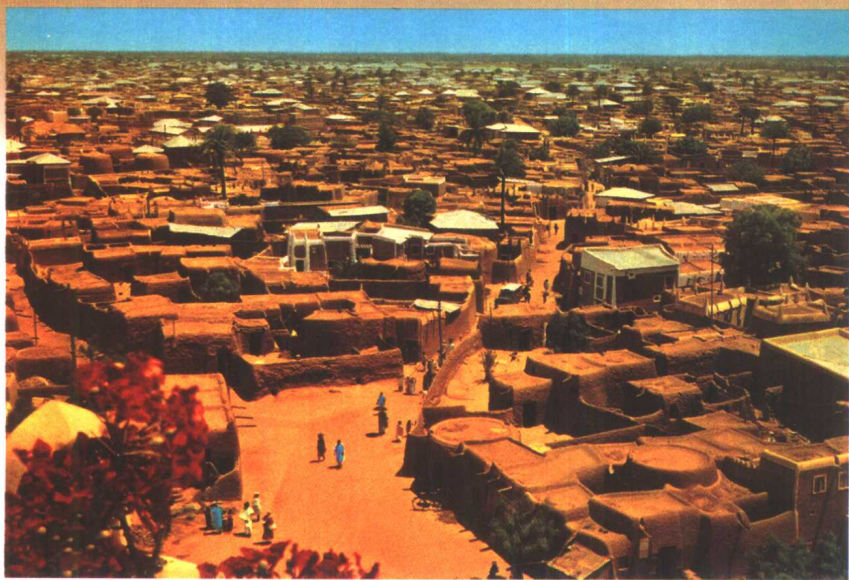
苏丹穆斯林新娘



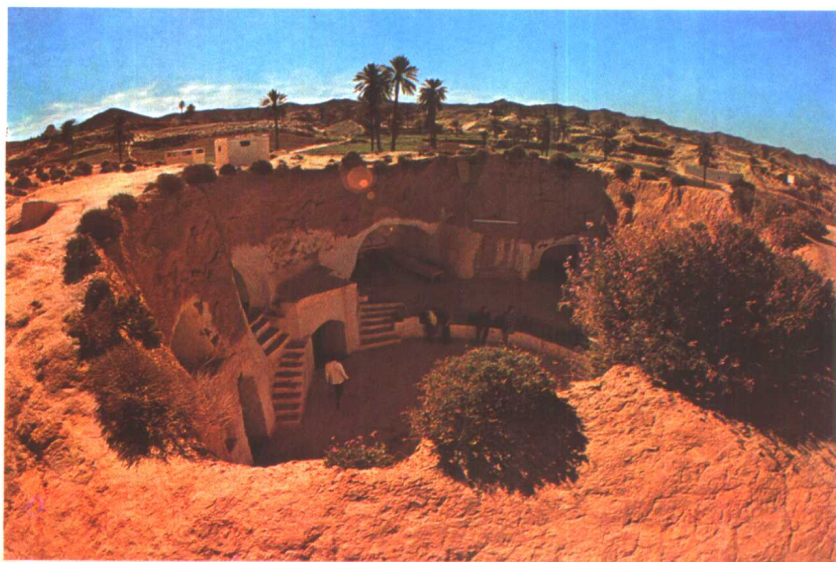
苏丹穆斯林新娘



加纳南部妇女的一种舞蹈仪式



尼日利亚卡诺古城区



北部非洲的“地下村庄”



蔬菜基地



海水淡化厂



传统的造船工业

前 言

众所周知,任何商业行为都不会是简单的金钱交易,这是因为在商业行为的背后是商业文化、礼仪文化、法律意识、道德修养、价值观念、思维方式、交际能力等。商业文化、礼仪文化听起来似乎非常深奥,实际上则是时时处处、具体入微地表现在人们常常所不经意的地方。非洲是一个商业气息无处不在的地方,商业意识、商业特色渗透在所有国家和一切领域,对人们的商业行为产生深刻的影响。商业竞争即文化竞争。中国公司、企业甚至个体经营者到非洲开拓市场、发展事业,在同各阶层、各方面的非洲人打交道过程中,除了自身要有良好的素质、扎实的修养、全面的能力、丰富的经验外,还必须掌握社会交往方面的礼仪常识,尤其应当掌握非洲有关国家的礼仪常识、商业习惯、交往准则、风土人情等,才能同非洲人相处融洽,互相理解,互相帮助,创造和谐的人际关系、温暖的社会环境和舒心的商业氛围,赢得理想的经济效益和社会效益。尽管国际上有着公众共同遵守的礼仪惯例,但非洲国家却存在着各自独特的风俗礼仪。中国公司、企业欲发展非洲国家的市场,首先应当了解非洲情况,学习非洲文化,掌握非洲礼仪,这是进入非洲的一项最基本也是最重要的前期准备工作。孔子曾经说过:“不学礼,无以立。”这就是说,只有具备完善礼仪修养的人,才能立足社会,成就事业和美化人生。孔子又说:“礼之用,和为贵。”也就是说学习

礼仪是为了能够同他人和谐相处,推广礼仪是为了社会的祥和稳定。礼仪文化的内涵是非常丰富的,几乎涉及到人类社会的方方面面,有国家礼仪、个人礼仪、家庭礼仪、社会礼仪、交往礼仪、外交礼仪、饮食礼仪、着装礼仪、信函礼仪、公共礼仪、服务礼仪等,各行各业还有自己的礼仪。非洲有数十个国家,数百个民族,国家与国家之间,民族与民族之间,在礼仪习俗方面又存在着差异。正如本人在《投资非洲》一书的前言部分所讲的,“现在,有许多国有企业想摆脱经营困境,不少民营企业想扩大市场,更有众多的个体经营者想挣更多的钱,希望到非洲去实现自己的理想。为了给更多的朋友熟悉非洲、了解非洲提供便利,为了帮助更多的国有企业、集体企业、民营企业、个体企业、联营企业、股份制企业 and 香港、澳门、台湾的企业进军非洲市场,应广大报刊读者和电视观众的要求”,特编辑出版这本书,定书名为《认识非洲》,作为《走进非洲》丛书的第二部。

礼仪是人类社会为维系社会的正常生活而共同遵循的最简单、最起码的道德行为规范,是人们在长期共同生活和相互交往中逐渐形成的,并以风俗、习惯和传统等形式固定下来。对于个人来讲,是思想水平、文化修养、交际能力的表现;对于社会来讲,是文明程度、道德风尚和生活习俗的反映。中国人到非洲开辟市场,离不开社会交往,而成功的商业交往首先要求中国人员遵循非洲国家约定俗成的礼仪规范。在非洲国家从事商业活动,恰当的礼仪可以使双方相互吸引,增进感情,赢得对方的好感和信任,进而有助于事业的发展 and 成功。相反,如果不熟悉掌握非洲国家的商业行情和礼仪习俗,盲目地到非洲开展商业活动、投资办厂、承接工程,不仅不会获得相应的经济效益,还有可能蚀掉老本,落得背上沉重的债务包袱。有人可能会说,您这位作者讲的太玄乎了,咱中国是世界著名的文明古国,素有“礼仪之邦”的美名,只要去了非洲,还不知道怎样同那里的人打交道!您可能是一位事业成功者,您可能是

一位商业之骄子,可您要要是把中国人的思维方式和处世哲学套用到非洲,肯定是行不通的。中国人有中国人的习惯,非洲人有非洲人的习惯,而且许多地方是两者相互颠倒的。例如,中国人讲究“见面三分情”,遇到热烈好客的非洲朋友,聊一会儿天,吃上一顿饭,您可能马上和对方成了一对“铁哥们”,或者“铁兄妹”,签订合同时碍于朋友的面子,也不去调查了解对方的经济实力、财务状况、商业信誉等,最后吃亏上当的准是您。商场上风险大、陷阱多,在中国是这样,在非洲同样是这样。中国企业家很重视自己的风度,凡是出席谈判、宴请、舞会等场合,见到人不管对方是男士还是女士,都要主动紧紧握住对方的手问候一番,以显示自己的学识和修养,如果在非洲的商务活动中遇上女士也是这样做,可能在您还没有弄明白是怎么一回事的时候就已经失去了一次难得的商业机会。您可能有着切身的体会,在中国要想注册一家公司,需要四处奔波,疲于奔命,可在非洲国家注册一家公司,如果您去办理的时候着装得体、言谈大方、礼仪恰当,给对方留下良好的印象,当场就有可能给您办妥,而且只要按规定缴纳注册费即可。不用再列举更多的例子,您也就知道认识非洲情况、学习非洲文化、掌握非洲礼仪与您在非洲能否取得事业上的成功该有多么重要的关系。

《认识非洲》一书可以帮助您认识非洲情况、学习非洲文化和掌握非洲礼仪,您启程去非洲之前有必要阅读这本书,您到非洲之后也有必要带上这本书。全书分为两部分。第一部分从总体上介绍非洲地区流行的风俗习惯,如非洲人的动作语言、文身艺术、发式、舞蹈、雕塑、饮料、住房、婚礼、面具艺术、葬礼、击鼓、民间体育、拜访酋长、人际交往等,可以作为开展商业活动的参考。第二部分有选择性地介绍了33个非洲国家较为具体的礼仪习俗,如非洲人的姓名、称谓、见面问候语言、应邀拜访、参加宴请、着装、谈判、进餐等诸多方面应当注意的礼节、礼貌,均是开展商业活动时所需要遵循的礼仪。总之,凡是打算到非洲经商、办厂、投资的朋友们,您

想了解的非洲国家有关的商务礼仪,均可从本书中找到满意的答案。作为本书的作者,自然企盼此书能够成为中国企业家或者个体经营者开拓非洲市场的知识性、权威性、实用性的工具书。

您想挣钱吗?请到非洲去!

您想发财吗?快到非洲去!

黄泽全

1998年8月8日

目 录

前 言.....	(1)
----------	-----

第一部分 洲 际 篇

第 一 章 动作语言.....	(3)
第 二 章 头顶绝技.....	(8)
第 三 章 木棒刷牙	(11)
第 四 章 文身艺术	(14)
第 五 章 发式多姿	(19)
第 六 章 舞蹈迷人	(24)
第 七 章 面具硕大	(29)
第 八 章 葫芦世界	(31)
第 九 章 饮料趣谈	(34)
第 十 章 鼓声传情	(40)
第十一章 丛林生活	(50)
第十二章 葬礼仪式	(56)
第十三章 割礼习俗	(61)
第十四章 房屋奇特	(66)
第十五章 雕塑艺术	(69)
木质雕刻	(70)
象牙雕刻	(71)

	青铜雕刻	(72)
	陶雕塑品	(73)
	石雕艺术	(73)
第十六章	神秘人物	(75)
第十七章	拜访酋长	(83)
	对中国兄弟破例	(83)
	开斋节上见酋长	(86)
	拜访一级大酋长	(89)
	在酋长王宫做客	(95)
	专访喀麦隆酋长	(97)
第十八章	婚礼集锦	(104)
	洞房之夜见郎颜	(104)
	金秋时节多婚庆	(109)
	新郎新娘彩台坐	(113)
	庙会场上选媳妇	(117)
	婚礼过后两地居	(121)
	众目睽睽展情书	(125)
	传统婚礼达旦舞	(129)
	沙漠上爱情盛典	(134)
	婚礼过后包上头	(139)
	凳子上山盟海誓	(143)
	玉蜀黍换来喜庆	(145)
	热闹的金婚之欢	(148)
	鼓乐喧天送新郎	(152)
	彩礼乃是空瓷罐	(156)
	抢人是假爱情真	(162)
	骆驼陪嫁进郎家	(166)
	女婿手巧岳父笑	(170)

第十九章 民间体育·····	(176)
马球运动·····	(176)
拔河比赛·····	(180)
骆驼赛跑·····	(184)
垒“金字塔”·····	(185)
矮人比箭·····	(187)
混合足球·····	(189)
高跷迎宾·····	(191)
中国功夫·····	(193)

第二部分 国 家 篇

第二十章 阿尔及利亚·····	(199)
第二十一章 埃及·····	(204)
第二十二章 埃塞俄比亚·····	(209)
第二十三章 安哥拉·····	(214)
第二十四章 贝宁·····	(219)
第二十五章 博茨瓦纳·····	(224)
第二十六章 赤道几内亚·····	(229)
第二十七章 多哥·····	(234)
第二十八章 佛得角·····	(239)
第二十九章 刚果·····	(244)
第三十章 刚果(民)(原扎伊尔)·····	(249)
第三十一章 吉布提·····	(254)
第三十二章 几内亚·····	(259)
第三十三章 加纳·····	(264)
第三十四章 加蓬·····	(269)
第三十五章 津巴布韦·····	(274)
第三十六章 喀麦隆·····	(279)

第三十七章	科特迪瓦·····	(284)
第三十八章	肯尼亚·····	(289)
第三十九章	利比亚·····	(294)
第四十章	卢旺达·····	(299)
第四十一章	马里·····	(304)
第四十二章	毛里塔尼亚·····	(309)
第四十三章	摩洛哥·····	(314)
第四十四章	莫桑比克·····	(319)
第四十五章	纳米比亚·····	(324)
第四十六章	尼日利亚·····	(329)
第四十七章	苏丹·····	(334)
第四十八章	索马里·····	(339)
第四十九章	坦桑尼亚·····	(344)
第五十章	突尼斯·····	(349)
第五十一章	乌干达·····	(354)
第五十二章	赞比亚·····	(359)
后 记	·····	(364)

