

中國人看老美

楊建立／編

由著名研究中美文化差異的研究者，
MBA及美國講師等，
共同討論執筆而成。



中國人看老美

編者／楊建立

編輯／王順芝、駱秀芬

美編／周惠玲

出版者／世茂出版社

發行人／林正中

負責人／簡泰雄

地址／台北市潮州街五十九巷五號一樓

電話／(〇二)三九七二七五七—八

傳真／三九七二七五八

劃撥／〇七五〇三〇〇一七

登記證／新聞局登記版台業字第三二〇八號

法律顧問／謝新平律師

地址／台北市廈門街九十九巷八號

印刷／東雅彩色印刷公司

出版時間／一九八九年九月一版

定價一四〇元

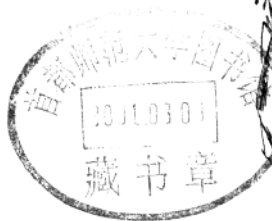
※版權所有・翻印必究

・本書如有破損、缺頁，敬請寄回本社更換

K897.122/1

中國人看老美

楊建立 / 編



首都师范大学图书馆



21259218



編序

西方人做任何事情都喜歡直接了當；而東方人則偏好婉轉。美國人比較率直；而中國人較謙虛。因此，美國人一遇有不懂的問題，會立即提出並且詢問對方；當他送禮物給你時也不會說：『這雖然不是很值錢的禮物，但是……』；對待女性也都是「LADY FIRST」（女士優先）；女士未伸出手前，他絕不會先伸出手要求與對方握手……。

『美國人如何、如何；中國人又是如何、如何』這種說法，在多樣化的現代社會中是否有必要呢？一旦發覺問題並想提出詢問時，究竟該如何用英語表達呢？若不可以說『這雖不是值錢的東西』，那是否可用『這只是我一點點的心意』這句話替代呢？如果可以的話，該如何用英語表達呢？女士優先，可是對方若是站在商業第一線的女性主管，是否也相同看待呢？而說到『握手』，看似很輕鬆、簡單，但是，與美國人握手採用中國人的方式是否可以呢？本書是由專業研究中美不同文化問題的著名研究者、MBA、美國講師等，以他們的經驗、最新情報與討論所共同執筆著成的，以最新的資訊、用法為優先，並且討論東西文化間的溝通方式，將從前許多書本中的錯誤說法予以更正。

在您閱讀本書前必須先克服東方人與西方人間的語言、想法上的溝通障礙，不要因

爲害怕失敗而退縮，應該採取更積極的態度去面對，如果你能做到，想必收獲必將豐碩，對你未來和西方人的溝通方式，也將會有莫大的助益。

第一部、東西文化的38種方式

第二部、商業英語手冊

閱讀第二部時要從最後一頁開始。

透過第二部，基本上每頁都有本文與中英對照。

有趣的注釋

注釋即是要補足本文所述、或未說明之處，對本文中說的不太恰當的地方，亦即「偏離軌道」的部分加以說明。（在課堂中最有趣的不就是老師所說的題外話嗎？！即「偏離軌道處」）。

第一部概念與商業禮節

概念部分是由美國人執筆的。這些美國人都是中國通，對中、美的文化都能做細緻

的分析。理解不同的文化要從認識彼此間「不同的部分」開始。

關於商業禮節部分，執筆者把經驗與文獻及最新情報分析出來。

害怕失敗的態度會被別人認為是神經質，說不定對方還以為你很卑賤呢！如此即有相反的效果出現。所以應該盡量避免「這也不行、那也不行」的負面意見產生，而應提出積極的提案。

第二部商業英語（中英對照）

『這是我的一點心意』，在英語中要說：Here's a little something for you。以「成人說的英語」、「練達的英語」為意識，對已經離開學校數年的人或許較困難，不過，「商業英語手冊」並不是英語的教科書。「〰〰用英語要如何說呢？」首先，從次頁的中譯部分開始閱讀。若說這是會話的形式，不如說是「英語會話的流程」。其中有「你太優柔寡斷了」的國語出現，若你想「『優柔寡斷』英語該如何說呢？」時，請參考另一頁（左側）的英語。即 wish-washy。此時相信你會有豁然開朗的感覺較難懂的部分，則由（NOTES）來補充說明。

目錄

第一部 東西文化的38種方式

- ① 握手的方式 13
- ② 打招呼的方式 18
- ③ 禮物的TPO 21
- ④ 氣定神閒的聊天也有要領 26
- ⑤ 會說話的連接 31
- ⑥ 如何才能成為優秀的會話者 35
- ⑦ 聚餐的智慧 39
- ⑧ 商業午餐 44
- ⑨ 喝酒的禮節 49
- ⑩ 餐桌上的基本禮節 53
- ⑪ 很多人不懂「吃」 59

- ⑫ 正確理解對方的話 64
- ⑬ 間接接近與直接接近 69
- ⑭ 逐字的溝通 73
- ⑮ 關於美國的商業書籍 77
- ⑯ 女士優先 81
- ⑰ 上司與秘書的對等關係 85
- ⑱ 上司如何對待部下 89
- ⑲ 善於稱讚與被稱讚 92
- ⑳ 美國人不喜歡的質問 97
- ㉑ 交朋友 102
- ㉒ 宴會的種種 106
- ㉓ 有權人士 112
- ㉔ 服裝／基本的穿著 115
- ㉕ 服裝／穿著的種種忌諱 118
- ㉖ 女實業家的裝扮 122
- ㉗ 有求於人／美國人厚臉皮?! 126

28	客氣無用	130
29	真心話與處世原則	132
30	謙遜與自我主張	134
31	商業會議	138
32	商業書信的寫法	142
33	公司內便條的使用	146
34	公司主管的禮節	150
35	關於「勞動」想法的差異	155
36	女主管	161
37	年輕主管的生存術	166
38	不要成為被美國人部屬討厭的上司	170

第1部

東西文化的
38種方式

① 握手的方式

在美國，「握手」是最有效的情報機器。

握手要用力，要直視對方的眼睛。「有氣無力的握手，會被認為是不可靠或不正派的人」，這點必須要注意，美國人對握手相當注重、「與對方握手之際」，對方對自己的心意或當時的心情，會在此瞬間表現出來」，在很多書上都會記載過。所以，很多人會說：「不想做出差勁的握手」，而一味的按照教科書上的方式來握手。

在美國人的世界裏，握手可說是由「強度」、「距離」、「頻率」三要素所組成的。「強度」正如前面所說的，堅定紮實是最基本的。如果有氣無力的握手，會被認為與「死亡的青花魚」一樣，且會被認為「有問題」。那麼，是否太用力就好呢？當然讓對方的手感覺「骨頭都要碎了」，這種握手方式另當別論。不過，在此希望注意的是「堅定紮實」的感覺，而且要堅定的直視對方的眼睛。握手時留下堅定紮實的感覺是非常重要的。可是，握手時讓手臂上下大幅擺動是一大忌諱。

「距離」可增加親切感，使彼此的距離更爲接近。所以，雙方第一次見面時，保持適當的距離是很重要的。總之，「距離」是表現自己與對方的心理距離，這點要特別注意。

「頻率」即是在何地見面，要以如何的頻率與對方握手。與只要一句「Hi」即可的對方，每天見面都握手是相當普通的；如果是在聚會中，特地與每個人都握手打招呼的話，會被對方認爲你很「卑賤」。若再將左手放在對方的手背上，用二手握手的話，即是你向對方表示慰勞之意，但是若自己的心意無法傳達給對方的話，即得不償失了，不是嗎？若將左手搭在對方的肩膀上面，且在手保持水平握手的話，會被對方認爲你是個奇怪的人。

在機會均等的先進國家裏，如美國，商談對象是女性的也不少，此時自己應先伸出手來或是等待對方伸手呢？如果在這個時候還猶豫不決的話，你就不是現代的商業人員了。不論對方是否是女性，你都應先伸出手來與對方握手，若你想取得日後商談的主導權，更應該如此做。商業的世界是合作者的世界，眼前的商談對象，雖然是女性，但是她終究還是商業上的伙伴。

雖然如此，但爲是否要先伸出手來握手而猶豫的男性仍然很多。所以，女性爲了不讓對方感到爲難而先伸出手來握手的也不少。女性若想在男性佔優勢的商業世界中取得

一席之地，更應如此做。甚至有人說，這是現代商業婦女應有的禮節。

這也可將它當做是美國人的新「原則」來接受。這個「原則」經常在高水準的商業場面被提及。

注釋：

(1) 近來有關商業禮節的書籍，大半以為不論在何種狀況下都應先伸手與對方握手。握手，是與對方做物理性接觸的唯一手段，手並不比嘴差，也能有所表現。記住，持有這種想法而與人握手的人，非常多。

(2) dead mackerel 對方的手好像是令人嫌惡的「死亡的花青魚」，這種有氣無力的握手方式，是美國人最厭惡的。

(3) fishy 握手軟弱無力，會被認為是欠缺個性、誠意、自信的人；身為一名商業人員，則會令人對你的工作能力打個問號。或讓對方感覺你似乎有意無意的輕視他而起反感、或被認為是厭惡感的表現……，這一點必須特別的注意。

(4) bone crusher 以這種方式握手的人，會被認為是缺乏自信、內心不安的人。照字面上的解釋，即有敵對意識存在，才會如此握手。

(5) 「堅定紮實」即是不論伸出手或收回手都不猶豫，也不會遲疑。既然要握手，即要有