

中國

我 在 美 国 教 授 关 系 学

任京生 著

.....

从东到西看

美国互动式大学课堂教育的结晶

两种文化冲突与交融的成果

一本不同于以往“公共关系学”教材的图书

一本改变您和您家人命运的著作

关系也是生产力!!!

.....

关系

America

南方日报出版社

任京生 著

从东到西看 关系

我在美国教授关系学

南方日报出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

从东到西看关系：我在美国教授关系学 / 任京生 著. —
广州：南方日报出版社，2002

ISBN 7-80652-194-1

I. 从... II. 任... III. 公共关系学 IV. C912.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 106921 号

从东到西看关系：我在美国教授关系学 任京生 著

出版发行：南方日报出版社

地 址：广州市广州大道中 289 号

电 话：(020) 87373998-8502

经 销：广东新华发行集团股份有限公司

印 刷：广东惠阳印刷厂

开 本：850mm×1168mm 1/32

印 张：9

字 数：200 千字

印 数：5000 册

版 次：2003 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

定 价：16.80 元

投稿热线：(020) 87373998-8503 读者热线：(020) 87373998-8502

网址：<http://www.nanfangdaily.com.cn/press> <http://www.southcn.com/ebook>

如发现印装质量问题，影响阅读，请与承印厂联系调换。

序

在中西文化交合处出奇制胜

钟晓毅

看到这部书稿时，我刚刚结束美国之旅。尽管这次行程有些走马观花，但仍留下了不少雪泥鸿爪般的印象。比如其一，到纽约著名的艺术宫殿——大都会博物馆“朝圣”，那里的艺术品琳琅满目、价值连城，大门却向所有的人敞开着。手头宽裕者可以自愿留下金钱若干，工作人员马上会递来一枚印制精美的纪念标签，为这段美好的回忆增添一份真实的凭据；手头不便的同样可以昂然走入，并得到友善的招呼。艺术的光辉恩泽进馆的每一个人。又比如其二，从夏威夷的火奴鲁鲁岛到人山大岛，每隔大半个小时就有一班飞机或往或返，乘客持的都是“OPEN”而非“OK”机票，登机卡上也没有标明座位及航班时间。早到了机场，倘若当班的飞机还有空位，你就可以一个箭步登上整装待发的飞机；假如你在岛上徜徉于湖光山色而流连忘返，暮色苍茫之际也不必惊慌，最后一班飞机飞返之前，总会有你的位置。这一切都是约定俗成的事情，大家随遇而安，怡然自得。

此外当然还有其三、其四……林林总总的印象加起来，不由地让人思索起来：入其境而问其俗，在这个陌生的国度，人们之间的交往准则、人情世故是怎样的？群体与个体、开放与兼容、家庭与社会之间又是怎样的关系？由此很自然地联想到中国与美

国、与西方的人际关系之间又怎样的联系与不同。对于这些似乎属于常识性知识的所谓“关系”，对于它们与我们的工作、生活、交往的密切关联，我们又真地了解多少？

如今，我们都在热烈地谈论全球化、地球村，事实上，这些也正成为我们生活或隐或显的内容与背景。我们不但要在学术上、在精神上和别人交流，同样也要在现实世界里与他人来往。这里的别人已经不再仅仅是你的邻居、你的同事，可能还包括远在大洋彼岸暂时陌生的美国人，或者另一块大陆上的德国人；你在商业上的竞争者已经变成大型的跨国公司。“关系学”已经牵涉到生产力。

带着这些问题，我回到了广州。行装甫卸，就读到了任京生君所著的《从东到西看关系——我在美国教授关系学》的书稿。细读之下，顿生豁然开朗之感。

这本书饶有兴味地阐释了“关系学”的要害与意义，解读了不同国度内部以及不同文化之间的人际关系的奥秘，并表现出由差异出发，寻找人与人沟通合作方式的努力。这是一种排除了虚构之后在东西文化交合处的出奇制胜。

京生在中国生、中国长，凡四十余年，他当过兵，支过边，下过海，当过官。大学时代曾担任校学生会主席，一时风头正健。其间结构关系，编制范围，对中国人的内和外、言和行、动机与手段、交往与禁忌，有相当的了解；而它们之间的分裂与合谋，有时相互抵触，有时又彼此印证的皮里阳秋或袖里乾坤，他亦知之甚深。

后来因为一个机缘，他到了美国，在俄亥俄州立大学做访问学者。初来甫到，时间充裕，他在不停地看、不断地听。这看与听便感觉到了许多新鲜，一方面开启了他的眼界，让他沉潜到西方社会文化当中；另一方面则促使他重新省思过往的生活经验与人生体悟，开始寻思如何在人与我、中与西之间获得和谐与平衡。不久后他开始担任该校商业文化课程“关系学”的中方主讲

教师，尝试着把自己的人生所得与研究结果分享给更多的学生、更多的听众。这本深入浅出的著作就是他数年来讲授这样门课程的成果，他试图从比较的角度入手，把读者导入状态。作为一门学问，“关系”的丰富与神秘对人构成了很大的诱惑，要想深入进去，却又相当艰难，离不开各种形式的学习，也离不开合适的人选在前方加以指引。说到底，人情世故，无论是东是西，是男是女，是古是今，对有心人来说都是一件终生不可松懈的事项和修为，如火之焰，如珠之光。因此这是一本面向人生、面向现实的书；对读者来讲，这不单是一本有用的书，更是一本有益的书。

有人说，鸟在树上叫的时候，我们人并不知道它在叫些什么，但仍觉得好听，我们欣赏的只是它的叫声，至于它叫的内容我们并不关心。这是不求甚解的做法，本书则不同。京生不但讨论案例，穿插具体的个案、饱满的细节、中式的趣味和美式的幽默，而且还在平凡处起议论，于生活中找规律，探讨人际关系学的某些奥秘，试图寻找理论的解释和规律性的内容。在内容与形式的相辅相成当中，我们看到的是京生良好的理论功底与善良愿望，他在企盼着他课上的讲述与笔下流淌的文字能变成一支支火把，一点点照亮读者，把他们引入一个宽广的世界和一个可以更加完美的人生。

以人为本的创作动机与写作方式，保证了这本著作的实用性和指导性；作者丰富的人生经历以及对中国国情的谙熟，使这本书脱离了空泛的议论和教条的说教；作者对美国商业文化的了解和在美国著名高校的教学经历，则使这本书有着较强的开放性与超前性。多方面的知识、多元化的文化、多层次的人情在这里一一折射。

在美国，我曾与京生愉快相聚。他精神饱满地谈论今后的计划，在经历了许多磕磕绊绊之后，在大学做学者是他人生的一个新角色。他有信心沉入人性的本体之中，写出更为优秀也更为厚

重的作品来，让他的人生再度辉煌，也让更多的读者与他分享和谐的人生与快乐的成功方式。

在大洋这一端，我们寄予无尽的祝福。

2002 年岁末

目 录

序	在中西文化交合处出奇制胜	钟晓毅	(1)
引子	在美国大学的关系学课堂上		(1)

上 理论篇

关系未动,理论先行

第一章 揭开关系学的面纱	(15)
第一节 什么是关系学?	(16)
第二节 为什么要掌握关系学?	(21)
第三节 古今谁在论?	(25)
第四节 怎样精通关系学?	(28)
第二章 关系学的起源及演变	(33)
第一节 关系学的起源	(33)
第二节 中国社会关系变化的历程	(39)
第三节 历史的启示:关系学与社会变革	(42)

第三章 关系学的地域差与国别差	(43)
第一节 关系学有地域的差别	(44)
第二节 中国关系学与外国关系学的比较	(47)
第三节 比较的结果:戒除人际关系中的弊端	(50)
第四章 关系学的分支与外联	(53)
第一节 关系学的内部分支	(53)
第二节 关系学与其他学科大有联系	(56)
第五章 关系学的应用与未来	(63)
第一节 关系学推动企业发展——企业关系学	(63)
第二节 放眼未来——关系学的未来及其改造	(72)

中 实践篇

关系通畅的技巧

第一章 关系学中的关键因素	(79)
第一节 利益因素	(79)
第二节 感情与理智因素	(80)
第三节 面子因素	(81)
第二章 做事先做人	(82)
第一节 做人要有好人品	(82)
第二节 好的人品可以学到吗?	(84)
第三节 怎样做人?	(87)
第四节 做人讲究方法	(90)
第五节 克制并改正不良品质和习惯	(93)

第三章 关系好坏看面子	(96)
第一节 面子是什么?	(96)
第二节 人为什么要面子?	(98)
第三节 怎样给人面子?	(101)
第四章 林林总总的关系	(110)
第一节 家庭关系	(110)
第二节 同学关系	(113)
第三节 老乡关系	(115)
第四节 其他各种社会关系	(116)
第五章 交友之道	(119)
第一节 交什么样的朋友?	(119)
第二节 怎样交更多的朋友?	(121)
第三节 几种最容易得罪朋友的时候	(124)
第四节 交友信条	(127)
第六章 处理好工作关系	(132)
第一节 搞好与上司的关系	(132)
第二节 搞好与同事的关系	(135)
第三节 搞好与下级的关系	(138)
第四节 建立公平合理的考核制度,以法治代替人治	(142)
第七章 公共关系与交往	(148)
第一节 基本交往	(148)
第二节 企业关系网	(151)
第三节 企业攻关	(152)

下 提高篇

为人处世的学问

第一章 待人接物	(161)
第一节 如何请求或拒绝帮助?	(161)
第二节 如何接受或拒绝邀请或礼物?	(166)
第三节 谈话的艺术	(169)
第四节 学会做人情	(174)
第五节 如何应付消极意见	(178)
第六节 如何有个好人缘?	(184)
第二章 餐桌上的学问	(190)
第一节 认识中国的饮食文化	(190)
第二节 中国八大菜系、名酒名茶	(193)
第三节 怎样请客?	(199)
第四节 饮食习惯和餐桌上的应酬	(205)
第五节 餐桌上的忌讳	(210)
第六节 大吃大喝风需要收敛	(211)
第三章 礼尚往来	(213)
第一节 为什么要送礼?	(213)
第二节 礼物的变化与不同	(214)
第三节 什么时候送礼和送什么礼?	(216)
第四节 送礼的艺术	(220)
第五节 送礼的忌讳	(226)

第四章 公关礼仪	(231)
第一节 正式活动的种类	(231)
第二节 迎送接待礼仪	(233)
第三节 会议礼仪	(236)
第四节 舞会礼仪	(237)
第五节 宴会礼仪	(239)
第六节 谈判礼仪	(243)
第五章 走遍美国:中美关系学的差异	(247)
第一节 中美两国彼此理解的渠道	(248)
第二节 中美思维模式的差异	(251)
第三节 中美人际关系的差异	(256)
第四节 中美家庭关系的差异	(263)
第五节 中美对面子的不同需求	(266)
第六节 怎样在美国工作和与人相处	(269)
后记	(274)
参考书目	(276)

引子：在美国大学的关系学课堂上

人在中国，对关系学早已熟视无睹，正所谓“身在庐山中，反不知庐山真面目”。来到美国后，却突然发现，外国人似乎远比中国人更重视关系学的研究，不但有许多人在研究中国的关系学，有些大学甚至还开设关系学课程，将其列入商业文化的研究范畴。在我做访问学者的这所大学（俄亥俄州立大学）里，就有“中美关系学”这门课，我有幸参加了这门课的学习，然后又接手了这门课的教学工作。在学与教的生涯中，逐渐萌生了写作的愿望，希望把自己的感想与更多的人交流、分享，系统总结一下这几年来来的教学研究心得和自己的许多人生体验，让关系学这门为人处世的学问帮助更多的人走向成功，于是便有了这本书的产生。

一、求学美国

几年前一个秋高气爽的日子，我怀着求索的信念，来到美国俄亥俄州的首府哥伦布市，在俄亥俄州立大学开始了新的学习生活。一门专门讲授商业文化的课程给我留下了深刻的印象，它的任课老师是一位中国人和一位美国人，学生中的美国人与中国人



也各占一半。这门课就叫做“关系学”，其目的就在于使中美两国学生更好地认识本国人和外国人的商业行为和生活习惯，从而灵活地适应异国的人际关系和生活方式。课堂上，老师会经常组织各种活动，并伴随一些实践练习，由学生演绎各自国家的民俗文化、传统习俗和人际关系。每次练习，就像是一次小品表演。例如，学习并练习怎样建立友情，怎样接受或拒绝邀请，怎样表达自己的意见，怎样接受面试，怎样处理人情，怎样对待隐私，等等。为了了解不同国家的不同请客方式，我们甚至还专门去中餐馆与西餐馆进了两次餐，在餐桌上亲身体会东西方不同的饮食文化。有的中国同学深有感触地说，我来美国好几年了，可还不知道我与美国人的交往方式有一些是错误的，要不是在课上学习到，我恐怕会永远这样错下去。因为美国人永远不会提醒你，或许他们认为这就是中国人的处事方式。可以想象，你在用你自认为是正确，而别人却认为是错误的方式与人交往，会得到别人的理解和好感吗？

中国与美国的人际关系有很多不同。由于文化背景的不同，产生了两个民族的思维模式的不同；受思维模式的影响，又产生了行为方式的不同；行为方式的不同，又造成了人与人之间关系准则的不同。所有这些，你要从实践中逐渐去搞清楚，恐怕要花上一辈子的时间，等你搞清楚的时候，恐怕黄花菜也凉了。而上课的好处就在于，可以把许许多多前人的经验和教训在一节课的时间内向你讲清楚，使你今后少走很多弯路。在课上，两国老师与同学在一起共同探讨两国关系学的差异，两国学生对异国文化和人际关系的一些疑惑和不解，经过大家的讲解，现在有了深刻的理解。在比较中，才能有鉴别，通过这门课的讲授和生活化的事例，我们都学到了很多有意义的东西。

有一次，老师让学生上台表演，学习怎样在异国寻求帮助。先是一位美国女生背着一个沉重大包向中国学生求助，中国学生很认真地帮助了她；接着是一位中国学生拎了个大包向美国学生

求助，那美国小伙子也很客气地将包接了过去，可突然间，他拎起包，拧开门撒丫子蹿出门外。原来，那可怜的中国学生没遇到好心人，反而遇到了个抢劫犯，惹得全班同学一阵哄堂大笑。还有一次，为了引导同学们学习如何对待批评意见，老师让中国学生装着责问美国学生一些事情，看美国人怎样对待批评。轮到这时，我一时之间不知该责问什么好，便对旁边的一位美国小伙子开玩笑说：“你为什么总是打你的老婆？”想不到他听后大笑不止。原来他娶了一位中国太太，平时不但不打老婆，而且还是一个有名的“SORRY”丈夫，他向别人介绍经验时说：“对于老婆要不断地说对不起，是你的错要说对不起，不是你的错也要说对不起，这样才不至于晚上睡沙发。”

每年的春季学期末，俄亥俄州立大学东亚系都要组织一场别开生面的表演大会。全系汉语、日语、韩语各个班的学生都用自己一学期来所学的知识编排成短剧或小品，拿到台上汇报演出，以体现老师的教学水平和学生的学习成果。那个学期末，我们的课也准备了几个节目。先是一位美国学生和一位中国学生用中文表演了美国学生在中国的一次语言误会。这位美国学生去菜市场买茄子，结果他用糟糕的汉语发出来的语音却是“买妻子”，小贩以为他太寂寞了，想找女人，于是环顾周围没人后就和他谈了起来。这位美国学生越谈越不明白，为什么一个茄子要好几百元，而且还要偷偷摸摸的好像和犯法有关？讨价还价半天后才知，原来他要的“茄子”是可以和人上床的。

此后几位中国学生和美国学生合演的节目，就充分表现了中美间的文化差异。一位美国女生应邀到一个中国家庭做客，夸奖主人家的茶壶好看——这在美国只是一种寒暄的做法——结果中国女主人却误以为她想要那茶壶，于是将茶壶送给了美国学生。接着，两个人心里都不停地犯嘀咕，女主人在一侧说：“这美国人怎么这么不客气，连我们家的茶壶也要？”女学生则在另一旁抱着茶壶说：“真不明白，为什么我说她家的茶壶好看她就

壶送给了我？”

轮到我和一位在美国出生的台湾女孩表演时，我扮演老师，她做学生。我问：“这学期的中美关系学课结束了，学了这门课，有什么感想吗？”她说：“我觉得在美国，人际关系比较简单，而在中国，人际关系太复杂了，这是怎么回事呢？”我说：“这是一种文化现象，应该说是东西方文化的一种差异吧。在有些事情上，西方文化喜欢简单明了，直截了当；而东方文化则喜欢曲折迂回，含蓄变幻。比如：一个美国男孩喜欢你，会马上跑来向你说：I love you！但一个中国男孩喜欢你，他会表现得很含蓄，甚至心里喜欢，嘴上不说，你根本看不出来。”她说：“那我可要注意我周围的中国男孩，免得错过机会了。”全场一阵哄笑。我又说：“又比如中国武术与美国拳击。美国拳击动作比较简单，就像美国的人际关系一样，讲究直截了当。而中国武术动作五花八门，令人眼花缭乱，讲究一种艺术。”她说：“是吗？我听说过中国武术，但还没有见过，你能给我们表演一下吗？”于是，我在台上给他们打了一套中国拳，令全场皆惊。事后一些朋友打电话对我说：“看你文质彬彬的，想不到还会这么好的中国武术，那天你的表演不仅中国学生拼命给你鼓掌，就连美国、日本、韩国和其他国家的学生也给你鼓掌。”

上这门课的时候，我还在上一门免费的英语课。有一次课上，老师让学生各自介绍自己都喜欢什么运动。当学生们介绍完后，有人马上反问老师喜欢什么运动。老师说：“我喜欢骑马，我们家专门养了一匹马。”我对老师说：“我不喜欢骑马，我宁愿让马骑我。”老师奇怪，问：“为什么？”我说：“如果我骑马，光马得到锻炼了，我没得到。”老师大笑不已。我又接着说：“什么时候我能去你家，让你家马骑骑我吗？”老师说：“那你要先练举重，能把我家马举起来。”还有一次我与夫人一同去上英语课，老师让一位南美洲的女孩说：“如果我要嫁给你，你会给我什么？”然后让全班的男生回答。先是一位俄罗斯的老头回答，老

头望着女孩身边的男朋友说：“我不敢说，我怕她丈夫打我。”老师说：“没关系，我们只是练习假设句。”于是老头说：“如果你要嫁给我，我将给你十万美元。”接着，有给金子的，有给房子的，等等。轮到我，我看夫人就在边上，哪里敢乱来，于是说：“如果你要嫁给我，我的老婆会吃了我。”全班一阵哄堂大笑，一位女士向我招手道：“你要被你老婆吃了，咱们告别吧。”

二、再执教鞭

没多久，我便有幸担任了中美关系学这门课的教师，我的搭档是中美纽带项目主管 Eric Shepherd 博士。此次应是我人生中第三次被人称呼老师了。第一次是在我高中二年级的时候，去给一所小学的文艺班担任校外辅导员，这是一群从全年级挑选出来的俊男靓女，每天课后要学习艺术表演。每到周末，我便带着他们去跋山涉水，玩游戏，并在他们演出归来的时候保驾护航。孩子们都亲热地称呼我叫“任老师”。第二次是 1986 年我参加中央讲师团，到青藏高原的一所藏族师范学校去支教，一年内，我的写作课竟有十篇学生作文在省级报刊上获得发表，在当地破了天荒。此次是我第三次重掌教鞭，所面对的学生却是一群博士、硕士，有美国学生，有中国学生，也有印尼学生，情况已经大不同了。

度过了一个愉快的学期，马上又到了学期末例行的表演大会了，我们这个班的学生自编自演了一个反映中美文化差异的小品，将他们这个学期的收获串联起来。在小品中，两名美国学生和一名印尼学生扮演三名美国教授，在哥伦布市的一家中餐馆接待来自中国的三位访问学者。三位美国教授都会说中文，三位中国访问学者都会说英文。但是，懂得对方的语言，并不等于懂得对方的文化。接待活动中彼此频频发生误会，每次误会以吹哨表示警告，并有人用旁白表示抱怨。人们从这些含笑的误会中，领