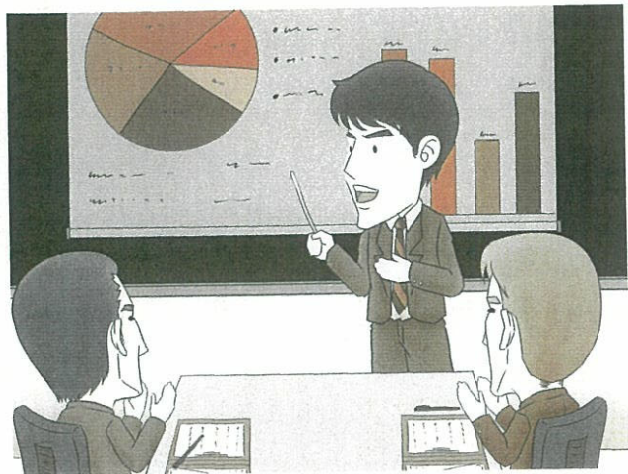


第七课

入乡问俗

主课文



拐弯抹角、言在意外

——一种东方式的行为模式

东方人在为人处世时，一向不喜欢“直来直去”。他们表面上说的、做的和心里真正的想法似乎“表里不一”。这在大多数时候，是出于礼貌。如果哪一天大家真的“打开天窗说亮话”，明确地表示“是”或者“不”，不是双方撕破了脸皮，就是摊牌的时刻到了。

这种“拐弯抹角、意在言外”的委婉，有时候是“只可意会，难以言传”的。就是一个土生土长的年轻人，往往也只有经过多年的经验积累之后，才能学会察言观色，具备较强的分辨能力，明白什么是对方的真正意图，并采取适当的行动。只有到了这时，别人才会觉得他成熟、稳重、举止得体，用大白话说，就是“会说话、能办事”。

要了解东方人，和东方人打交道，你就非得了解这种东方式的行为模式不可，如果还是直来直去、一切都摆在桌面上来讲，很多时候是行不通的。

这种情形在中国的人际交往中最常见的表现有：有话不直截了当地说，要先绕个大弯，说许多无关紧要的话，最后才透露出真正的用意。当对方回答“不”的时候，未必真的是“不”，可能只是用拒绝来摆摆架子，或是客套性的回答，当你第二次再恳求时，对方可能就同意了；反过来说，当对方一个劲儿地说“好”的时候，也未必就真的表示同意，或许仅仅是不愿意当面让你难堪而已。就是日常语言表达，在提出建议、请求或发表见解时，人们也喜欢把语气说得比较轻、比较婉转，否则就会显得粗鲁、无礼。

这样的行为方式可能出现在日常生活中，也可能出现在工作中。

下面，我们一起来看看几个故事。

故事一：

有一天晚上，都差不多十点了，有个朋友突然来访。经过一阵礼貌性的寒暄之后，宾主就座。这个时候上门，一定有什么特别的事情。我洗耳恭听，想弄清他的来意。谁知道，这个朋友东拉西扯地侃了一个多钟头，我还是搞不清他到底想说什么。时间实在太晚了，我只好委婉地下逐客令：

“老张，大家明天还都得上班，有什么事你就直说吧！或者，咱们明天再谈。”

“没事，没事，真的没什么事！我只不过顺便过来和你聊聊而已。”

我只好站起来送客。一阵无语之后，我们走到了楼梯口。我正要“再见”的时候，老张开口了：

“老李，最近手头不方便，能不能……”

天哪！这么熟的朋友，几分钟就可以谈完的事，这位老兄居然花了将近两个小时。

故事二：

大学毕业后，某人到一家公司工作。

经过一段时间的研究和调查后，他向上司提交了一份自认为是完美的改革方案。公司如果接受这个方案，每个月不但产量可以增加一倍，成本还可以节约百分之十。在他送交方案，并作了详细的口头说明以后，上司赞不绝口：

“聪明！有想象力！办法也很高明！……不过，我们还得再研究研究。”

他满心高兴地回来，期待上司“研究”之后的好消息。

谁知道，一连过了好几天，上司见到他就好像没有这回事一样。等啊，等啊，

他终于忍不住了，大着胆子到上司的办公室问领导们对他的方案的“研究”结果。

这回，上司笑眯眯地回答道：“我们仔细研究过了。你的想法很好，计划也很周密，不过，现在这样做时机还不成熟。这个问题还需要深入研究。（拍拍他的肩膀）肯动脑子，很不错！年轻人，好好儿干，将来有你的！”

他后来才终于明白，原来，上司第一次就不认可那个方案。如果上司感兴趣，一定会找出方案中的缺点，让他再好好考虑。上司的赞扬，其实是拒绝，只是想照顾他的情绪，不愿意让他难堪而已。

故事三：

一家房地产推销公司来了一位新手。这位新手第一次出去搞推销，回来就喜滋滋地告诉师傅：“今天我接待了一位好客户。这位客户对咱们的房子非常满意。他既不讨价还价，又没对布局、装修百般挑剔，一个劲儿地夸房子不错，还说，这么漂亮的房子一定可以卖个好价钱。”

师傅一听，马上就问：“他有没有和你再约定时间，或者有没有其他表示？”

“没有啊。他只说还会跟我联系。不过，我看，他那么喜欢这套房子，肯定错不了。”

师傅大笑起来：“你错了。这位顾客其实对房子并不满意，这笔买卖肯定泡汤了。常言道，嫌货才是买货人，如果他真的想买，一定会意见一大堆、鸡蛋里边挑骨头，可能还要查产权、谈价格。观察得愈仔细，问得愈多，愈挑剔，那才表明他有意购买。他嫌这嫌那只不过是退为进，好跟我们讲价钱，为自己争取一点利益罢了。”

师傅的直觉非常准确，果然，这位顾客再也没有跟他们联系。

结论：

人与人交往，最重要的是相互了解、相互理解。了解对方思考问题、处理问题的方式、方法，才能避免误会，进行成功的交流。每到一个新的地方，入乡问俗，到什么山上唱什么歌，不失为一种明智的选择。

（摘编自《儿子兵法》，中华工商联合出版社）

词 语

1 入乡问俗 rù xiāng wèn sú

到一个新的地方先了解这个地方的风俗习惯。

2 拐弯抹角 guǎi wān mò jiǎo

沿着弯曲的路走，形容说话、做事不直接、绕弯子。

3 意在言外 yì zài yán wài

所要表达的意思不是语言本身的意思。

4 行为模式 xíngwéi móshì

心理学名词，在某种情况下行为的固定形式。

5 为人处世 wéi rén chǔ shì

做人、处理事情的方法、态度。

6 直来直去 zhí lái zhí qù

说话做事直率，不绕弯子。

7 表里不一 biǎo lǐ bù yī

表面和内心不一致，做的和想的不一致，常带有贬义。反义词：表里如一。

8 摊牌 tān pái

比喻在最后时刻把所有的意见、条件、实力都展现出来。

9 委婉 wēi wǎn (形)

(言词、声音等)很婉转，不直接。

10 土生土长 tǔ shēng tǔ zhǎng

在当地出生、当地长大。

11 察言观色 chá yán guān sè

通过分析言语、观察脸色来猜测对方的意图。

12 分辨 fēn biàn (动)

辨别。

13 举止 jǔ zhǐ (名)

姿态和风度。

14 大白话 dà bái huà (名)

老百姓日常生活中说的话。

15 直截了当 zhí jié liǎo dàng

说话做事简单爽快，不绕弯子。

16 无关紧要 wú guān jǐn yào

不紧急，不重要。

17 透露 tòu lù (动)

泄露(消息)；显露(意思)。

18 客套 kè tao (形)

表示客气的套语。

19 难堪 nán kān (形)

不好意思，难为情。

20 婉转 wǎn zhuǎn (形)

说话做事温和而不直接。

21 粗鲁 cū lǔ (形)

粗暴鲁莽，没有礼貌。

22 寒暄 hán xuān (动)

见面时谈天气冷暖之类的应酬话。

23 洗耳恭听 xǐ ěr gōng tīng

洗干净耳朵恭敬地听，形容认真听别人说话的样子。

24 成本 chéng běn (名)

为提供产品或服务而产生的费用。

25 认可 rèn kě (动)

承认与许可。

26 推销 tuī xiāo (动)

主动向客户推荐、销售。

27 喜滋滋 xǐ zī zī (形)

内心高兴、得意的样子。

28 装修 zhuāng xiū (动)

对房屋进行装饰、改造及安装各种设备等。

29 百般 bǎi bān

用各种办法：~阻挠；~劝解。

30 挑剔	tiāoti	(动)	过分严格地在细节上提出要求。
31 泡汤	pào tāng		口语。落空; 失败。
32 产权	chǎnquán	(名)	对房屋等产业的所有权。
33 以退为进	yǐ tuì wéi jìn		用暂时的后退来获得更大的前进。
34 直觉	zhíjué	(名)	在已有知识、经验基础上产生的直接感觉, 没有经过分析、判断。

注 释

1. 打开天窗说亮话

毫不隐瞒地把心里的话都说出来。

2. 只可意会, 不可言传

只能够通过直觉领会, 很难用语言来传达。

3. 一切都摆在桌面上

把所有的东西都毫不隐瞒地让双方知道。

4. 摆架子

为显示自己或别的目的, 故意摆出的一种姿态。

5. 逐客令

赶客人走的话。

6. 鸡蛋里边挑骨头

比喻过分挑剔。

7. 到什么山上唱什么歌

比喻根据具体场合、地方的情况、风俗采取适当的行动。

练 习

一 用正确的语气和语调朗读下列句子:

- 如果哪一天大家真的“打开天窗说亮话”, 明确地表示“是”或者“不”, 不是双方撕破了脸皮, 就是摊牌的时刻到了。
- 就是一个土生土长的年轻人, 往往也只有在多年的经验积累之后, 才能学会察言观色, 具备较强的分辨能力, 明白什么是对方的真正意图, 并采取适当的行动。

只有到了这时, 别人才会觉得他成熟、稳重、举止得体。

- 反过来说, 当对方一个劲儿地说“好”的时候, 也未必就真的表示同意, 或许仅仅是愿意当面让你难堪而已。
- “老张, 大家明天还都得上班, 有什么事你就直说吧! 或者, 我们明天再谈。”“没事, 没事, 真的没什么事! 我只不过顺便过来和你聊聊而已。”
- 天哪! 这么熟的朋友, 几分钟就可以谈完的事, 这位老兄居然花了将近两个小时。
- “聪明! 有想象力! 办法也很高明! ……不过, 我们还得再研究研究。”
- “我们仔细研究过了。你的想法很好, 计划也很周密, 不过, 现在这样做时机还不成熟。这个问题还需要深入研究。(拍拍他的肩膀) 肯动脑子, 很不错! 年轻人, 好好干, 将来有你的!”
- 今天我接待了一位好客户。这位客户对咱们的房子非常满意。他既不讨价还价, 又没对布局、装修百般挑剔, 一个劲儿地夸房子不错, 还说, 这么漂亮的房子一定可以卖个好价钱。

二 说出下列各句中画线部分的含义:

- 不是双方撕破了脸皮, 就是摊牌的时刻到了。
- 这种“拐弯抹角、意在言外”的委婉, 有时候是“只可意会, 难以言传”的。
- 往往也只有多年的经验积累之后, 才能学会察言观色, 具备较强的分辨能力。
- 当对方回答“不”的时候, 未必真的是“不”, 可能只是用拒绝来摆摆架子, 或是客套性的回答。
- 这个时候上门, 一定有什么特别的事情。我洗耳恭听, 想弄清他的来意。
- 老李, 最近手头不方便, 能不能……
- 这位顾客其实对房子并不满意, 这笔买卖肯定泡汤了。
- 如果他真的想买, 一定会意见一大堆、鸡蛋里边挑骨头。

三 根据课文的内容用指定词语回答下列问题

- 东方人为人处世不喜欢直来直去的主要原因是什么?
(表里不一 出于 礼貌 打开天窗说亮话 脸皮 摊牌)
- 东方人这种“拐弯抹角、意在言外”式的委婉很容易学会吗?
(土生土长 积累 察言观色 分辨 意图 行动 举止得体)
- 这种“拐弯抹角、意在言外”的行为方式在人际交往中是怎样具体表现的?
(直截了当 无关紧要 用意 摆架子 客套 难堪)

4. 第一个故事中, 那位老朋友是怎样说出自己的真正来意的?
(寒暄 洗耳恭听 东拉西扯 逐客令 顺便 手头 居然)
5. 第二个故事里, 上司怎样拒绝“他”的改革方案?
(提交 赞不绝口 想象力 期待 忍不住 笑咪咪 时机 研究)
6. 第三个故事中, 师傅为什么认为那笔买卖泡汤了?
(鸡蛋里挑骨头 观察 挑剔 嫌这嫌那 以退为进)

四 语言实践:

1. 分组表演课文中的三个例子, 并说明是哪种行为模式。
2. 根据课文, 总结一下东方人为人处世的特点。
3. 对比课文, 总结一下你们国家人际交往中应该注意的方面。

词汇学习

一 在句中填入适当的词语:

拐弯抹角 意在言外 为人处世 表里不一 土生土长
察言观色 直截了当 洗耳恭听 以退为进 直来直去

1. 他这个人(), 嘴上说的和实际做的完全不同。
2. 爷爷是()的东北人, 性格很豪爽, 说话喜欢()的, 不会()。
3. 我们是多年的老朋友, 有什么话就()地说吧, 不用绕弯子。
4. 人成熟的标志之一就是学会()的道理, 特别是在人际交往中要善于(), 弄清对方的真实意图。
5. 你有什么高见请讲出来, 我们()。
6. 我们暂且先耐心等待, 等对方行动以后再出手, 这就叫()。
7. ()对一个外国人来说是最难理解的, 所以要学习语言, 同时也要学习使用这种语言的人们的文化。

二 从所给的词语中选择一个, 完成句子:

1. 请你(分辨/分辩/分明)一下儿, 这两者有什么区别吗?
2. 据有关人士(透露/暴露/裸露), 近期人民币储蓄可能要加息。

3. 他(粗鲁/粗俗/粗暴)地骂了一句脏话, 大步走了出去。
4. 学了这么多年汉语, 居然被一个小学生问住了, 真是让人(难堪/难过/难受)。
5. 你不要过分(挑剔/挑选/挑刺), 差不多就行了。

三 以下这些俗语、成语、惯用语中都使用了比喻。试着回忆一下, 这类词语你还学过哪些? 请课后至少找出五个来。

打开天窗说亮话 一切都摆在桌面上 鸡蛋里边挑骨头 到什么山上唱什么歌
洗耳恭听 摆架子 撕破脸皮 摊牌

语言要点与操练

怎么说

语气(二)

表态语气(2): 减缓语气的方法

在很多场合, 我们常常需要使用一些特定的词汇和句式来减缓说话的语气, 这样, 由于语气比较舒缓, 表达起来比较委婉, 显得比较客气, 听话人会觉得比较舒服。当然, 委婉的说法因人而异、因场合的不同而不同, 学习时要特别注意其中细微的差别。以下, 就是常见的一些使语气减缓的特定词汇和句式:

1. 词汇

可能; 没准儿; 应该; 也许; 或许; 大概

比较; 不太; 还; 稍微; 略微

倒; 其实; 并不; 事实上

动词重叠式: 看看; 走走; 散散步; 听听音乐; 研究研究; 考虑考虑

2. 句式

否定式: 不太……; 不很……; 不怎么……; 不那么……; 不都……

表示少量: 有点儿……; ……一点儿

疑问式: 是不是……; 能不能……; 是否……; 能否……

停顿: 这么说……; 看来……; 这么说来……

假设+疑问: 如果……, 你看……; ……的话, 你觉得……;

要是……, 会不会……

先肯定, 后否定: 好是好, 就是……; ……, 不过……; ……, 只是……

练习：找出课文中的上述用法，并在“交流和讨论”中试着用比较婉转的语气来叙述自己的观点。

句式 and 表达

1. 一向

例句：东方人在为人处世时，一向不喜欢“直来直去”。

表达：

- (1) 我相信他，他从来都是一个非常讲信用、诚实可靠的人。
- (2) 一定是路上堵车了，他一直都非常守时，从来不无故迟到。
- (3) 这么多年来，我……
- (4) 不管是晴天还是下雨，……
- (5) 那家伙太不像话了，连……的他也忍不住了。

2. 不是……就是……

例句：如果哪一天大家真的“打开天窗说亮话”，明确地表示“是”或者“不”，不是双方撕破了脸皮，就是摊牌的时刻到了。

表达：

- (1) 可以是你来，也可以是我去，反正，我们一定得见面好好儿谈一次。
- (2) 他的生活习惯我太了解了。周末，他要么跟朋友一起喝酒，要么在家看电视。
- (3) 看他不知所措的样子……
- (4) ……，没什么好犹豫的，反正你应该试试。
- (5) 困难像弹簧……（你强它就弱，你弱它就强）

3. 就是……也……

例句：就是一个土生土长的年轻人，往往也只有在多年的经验积累之后，才能学会察言观色，具备较强的分辨能力。

表达：

- (1) 他是个沉着、镇定的人，遇到紧急情况，他总是保持冷静。
- (2) 机场高速路修好以后，开车半小时就能到达机场，晚一个小时走，也还来得及。
- (3) 他心细如发，……也要一一记下来，以便将来核对。
- (4) 那位教授的口音实在太重了……
- (5) 在法律面前人人平等……

4. 反过来说……

例句：当对方回答“不”的时候，未必真的是“不”……反过来说，当对方一个劲儿地说“好”的时候，也未必就真的表示同意。

表达：

- (1) 人口太多是中国现代化过程中的一大障碍，中国要发展，一定要解决人口问题。
- (2) 他打人是不对的，不过，你先骂他也是不应该的。
- (3) 不用功，当然学不好；用功过了头，变成书呆子，也是学不好的。
- (4) 球队成绩的好坏跟球迷的多少成正比……
- (5) 摄入过多高热量食物，缺少运动是造成肥胖的主要原因……

5. 居然

例句：天哪！这么熟的朋友，几分钟就可以谈完的事，这位老兄居然花了将近两个小时。

表达：

- (1) 她学习成绩优秀，各种证书无数，谁知道，只因为相貌平平而没有被那家公司录取。
- (2) 一般说来，癌症是不治之症，但谁也没想到，一年之后，他的胃癌完全治好了。
- (3) 我不敢相信，半夜三更，又那么大声，……
- (4) 他们俩的性格完全不同，一个好动，一个好静……
- (5) 他一向是个粗枝大叶的人，……真不容易！

6. 谁知道……

例句：(1) 谁知道，这个朋友东拉西扯地侃了一个多钟头，我还是搞不清他到底想说什么。

(2) 谁知道，一连过了好几天，上司见到他就好像没有这回事一样。

表达：

- (1) 他外表瘦瘦弱弱、白白净净的，在校运动会上，他居然得了百米冠军。
- (2) 人们都来安慰他，大家以为他一定会心情好一些，可他还是满脸的不高兴。
- (3) 本来想利用假期去打工……
- (4) ……，谁知道，偏偏就是他没有通过。
- (5) “有心栽花花不发，无心插柳柳成荫”的意思是……

7. ……不失为……

例句：每到一个新的地方，入乡问俗，到什么山上唱什么歌，不失为一种明智的选择。

表达：

- (1) 他虽然年轻、缺乏经验，但是脑子活、干劲足，算得上是一个合适的人选。
- (2) 虽然犯了错误，但亡羊补牢，还是相当聪明的做法。
- (3) 这部电影虽然节奏较慢，但格调高雅、画面优美、主题深刻……
- (4) ……，不失为一个学习、生活的好地方。
- (5) 这辆车尽管是二手货，但发动机和主要部件性能都相当好……

交流和讨论

热身练习：请思考

1. 你认为，进行成功的人际交流的关键是什么？
2. 你觉得有哪些性格是人类共通的？哪些是各民族不同的？二者的关系如何？
3. 各个民族的特点和个性可以具体体现在哪些方面？
4. 民族个性会妨碍彼此的交流与理解吗？什么会导致障碍的产生？
5. 按照你的亲身体验，到一个陌生的地方，要避免发生误解应该注意什么？

课堂讨论：到什么山上唱什么歌

请结合自己的经验，在讨论的基础上发表见解：到一个陌生的地方，应该注意哪些问题？

1. 行为方式、风俗习惯：

外向；内向；直率；委婉；热情；冷淡；好客；豪爽；不爱管闲事；各扫门前雪；外冷内热；不轻易流露感情；自然；随意；古板；保守；精明；朴实；大方；小器；有正义感。

2. 文化、社会、经济：

国家；家庭；个人主义；集体主义；宗教；信仰；价值观；自由；人性；善；恶；发达；落后；开放；封闭；和谐；冲突；和平共处；平等；互补；互惠；互利；理解；交流。

生活拓展：查阅与分析（三）

主题：文化与习俗对比

（选择自己感兴趣的并确定范围，从共同点和不同点两方面来分析）

推荐内容：

1. 食品和烹饪；
2. 节日与庆典；
3. 审美观：衣着、发型、装饰及其他；
4. 求偶与婚姻。

推荐方式：分组团队合作，通过网络查阅资料并总结观点。

推荐过程：

1. 抽签选择不同主题；
2. 小组成员分工；
3. 合作在课堂上叙述本小组的观点；
4. 归纳和本主题相关的重点词语和表达式；
5. 总结这一活动的主要收获。

副课文

（一）从分蛋糕看中西方文化差异

对文化差异一词，人们并不陌生。为什么西方的笑话，在中国笑不起来？为什么在中国广为传颂的传统美德“谦虚”，在西方则被认为是无能的表现？在东方，更强调集体表现和集体主义精神；在西方，则强调个人表现，他们认为，不愿显露自己才华的人，是不可思议的和奇怪的。以上问题的症结，归根到底是文化差异问题。

笔者在国外留学期间，第一次体验到文化差异的问题，是由与外国同学一起参加生日晚会分蛋糕时引发的。

记得在我生日的当天晚上，来自欧洲国家的几个同学为我端来了极精美的生日蛋糕。我很兴奋，竟忘记周围的朋友都是外国人了。我一股脑儿凭借中国的思维方式及礼仪习惯（先考虑别人，后考虑自己），自然把蛋糕分成几块，每个

朋友得一大块儿，最后只留给我自己一小块儿（我自以为，这种分法会让人们感到，我很大方，且好客），然而，出乎我的意料，朋友们只是安静地吃着分给他们的大块蛋糕，并未发现他们很愉快，或者像中国人那样，很客气地推掉大块蛋糕，主动要求吃小块的，这令我感到有些别扭。

当轮上另一西方朋友过生日时，我才发现，她分蛋糕的方式与我截然不同。分蛋糕之前，她会问各位：“要大块还是小块？”出于中国式的客气，我要了一小块儿（其实心里想要大块儿）。她果真尊重我的意见，切了象征性的一小块儿给我。这令我不太高兴，心里嘀咕：“真小气。”（按中国人的思维及礼仪，朋友是因为客气才要小块的，在这种情况下，主人应违背客人的表面要求，强迫客人吃大块儿的，以显示主人的大方和对朋友的厚待）我观察到，因其他朋友各自要了一小块儿，结果有约二分之一的蛋糕留给了主人自己，她只吃了一小块儿，便把剩余的放进了冰箱，终因蛋糕久置变质。

事后我领悟到：西方人的思维及为人处世的方式较东方人简单，其语言表达的特点可概括为“表里如一”“话里无话”，即：“是”就是“是”，“不是”就是“不是”，如：到主人家吃饭，若感觉饱了，就说“吃饱了”，没吃饱，就说“不饱”。相比之下，东方人特别是中国人的语言表达的意思较为复杂，常依场合而定，有时会出现“表里不一”“意在言外”的现象，如：到主人家吃饭，即便感觉不饱，也要向主人说自己饱了，以表示客气和减少主人的麻烦。

（二）中国人的含糊思维

作为中国人，我在中国生活了几十年，没有觉得中国人的思维方式有什么特别之处。都是中国人，大家都是这么生活、这么思考的，所以也就习以为常了。可是接触了一些外国人之后，通过交流才发现原来中国人跟外国人在思维方式上有许多不同之处。我听到评价最多的，也是让外国人最难以理解的就是中国人的含糊思维。

中国的烹饪就是一个例子。外国人也很喜欢中华料理，但是却很难学会，倒不一定是中国的饭菜有多么难做，而是中国的烹饪术有太多的变数，让人捉摸不定。不知你注意到中国的菜谱没有，往往在使用调料上写个“少许”就一

带而过了。“少许”到底是多少呢？谁也说不清（其实就是写了多少克，恐怕中国人也不会用秤去称的）。可是调料又是烹饪的点睛之处，一道菜的好坏除了用料和掌握火候之外，在什么时候加调料（佐料），加多少是至关重要的。只可惜落实在文字上，“少许”二字便让外国人丈二和尚摸不着头脑，怎么学也做不出像样的味道来。中国饮食业像麦当劳、肯德基这样的连锁店很少，这大概跟“少许”这种含糊其辞有关吧。

我在日本的时候常常教日本家庭主妇们如何做中国水饺。主妇们很认真，拿着笔记本像听课一样一字不漏地记录。一开始可把我给难住了。我学包饺子的时候，家里人从来没有告诉我应该多少面配多少水，只是说“看着办”，面和软了呢就加一点面粉，硬了呢就加一点水。我也是这么教日本人的，可是他们十分困惑，不得要领。他们说：“你一定要告诉我们面粉多少克，水多少升，蘑菇多少克，韭菜多少克等等，我们才能学会。”最后没办法，我就自己在家用量杯计算，反复试验，最后把包饺子、煮饺子的全过程都以具体的时间和重量加以“量化”，这才让我的思维与日本人的思维“接轨”。

其实，不光是做饭，在吃饭上中国人也没有落实到“量化”上。日本人的包装食品，除了有重量以外，还特意注明供几个人吃（日语叫“几人分”），这在中国人看来绝对是不可思议的。本来嘛，中国人的差异实在是太大了。大肚汉一顿能吃20个包子，饭量小的女人可能一个就够了。中国人热情的待客方式也决定了“分餐制”不适合中国国情。你想啊，客人来了一人给一份饭，也不管吃饱吃不饱，那不跟打发要饭的一样了嘛？所以说，中国人在待客吃饭上是没有定量的，永远是一个含糊的未知数，一定要让客人吃饱、吃好、吃撑，最后碗里还剩下很多才足以显示主人的好客和慷慨。相比之下，日本人好像全民族都长着同样大小的胃，不管男女老少吃的都是一样多。同样，我在德国到德国人家做客也遇到类似的尴尬事情。晚饭一人只有一小盘通心粉，也没人问我吃饱没吃饱，饿得我半夜跑到主人家的地窖喝啤酒充饥（德国人不太爱吃饭，可是啤酒管够）。

在含糊思维方面，中国人的时间概念也很有特色。现在商场上的中国人虽然已经很懂得“时间就是金钱”了，但是在对待客户上，或是出于礼貌，或是出于情面，很少给客人下逐客令（对待有敌意的人除外）。换句话说，时间远远没

有友情重要，把时间卡得死死的，太没有人情味了。但是西方人就不一样了，他们会把自己的时间看得非常重要。不事先预约，即使见朋友也是很失礼的。西方很多律师的收费是以6分钟为一个计算单位的，面谈、打电话和写信（写伊妹儿）都包括在内。你刚给你的律师打完电话，第二天账单就到了。相比之下，中国人对待时间更慷慨，但是这种模糊往往耽误事；西方人时间效率很高，但是却显得冷酷无情。在对待时间上还有一个小插曲。西方人临时关店，比如上厕所或者喝咖啡去，在门上往往挂上一张写着“5分钟后回来”的牌子。不知道这5分钟是怎么计算出来的，反正大家都是这么写的，哪怕他们让客人等了30分钟，依然是“5分钟后回来”。

我想中国人的含糊思维是以“随机应变”的处世哲学为后盾的。含糊其辞可以让自己左右逢源，游刃有余；相反，把话说死了，什么事情都“量化”了，到时候“计划不如变化，变化不如领导一句话”，说了等于没说。当然，中国的含糊思维也不一定是什么坏事。思维方式就好像游戏规则一样，大家都认可遵循了也就相安无事了。至于两种文化进行交流时到底该入哪个乡，随哪个俗，那就是“狭路相逢勇者胜”了。

请你说一说

1. 设计一个问卷调查，对比不同国家、不同民族（至少五个）的客套话，看看彼此之间有什么不同，并向全班同学汇报调查的结果。
2. 根据副课文，讲述一件你所感知的文化差异的事情（如颜色的选择，各种洋调的外语等）。

第八课

道高一尺，魔高一丈

主课文



科技进步的福与祸

主人：社会学学者，研究科技进步与社会发展的关系（以下简称“主”）

客人：主人的老朋友，也是研究人文科学的（以下简称“客”）

时间：一个周末的晚上

地点：主人家的客厅

客：现在社会的科技进步对社会发展有什么样的影响？这个问题我一直弄不太清楚。今天想听听你的意见。

主：总的来看，在人类社会的发展进程中，科技进步的速度是越来越快了。如果说，在古代，几十年甚至一个世纪才能出现一项真正有价值的科技发现或发明，那么，当代的科技发展，则是各种发现、发明层出不穷，科技水平五年一小变，十年一大变，用日新月异来形容一点也不过分；当然，其中还包括信息传播、科技推广的速度。好处是显而易见的。全