

学习英语的捷径--一个美国留学生的忠告（二）PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/96/2021\\_2022\\_\\_E5\\_AD\\_A6\\_E4\\_B9\\_A0\\_E8\\_8B\\_B1\\_E8\\_c64\\_96581.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/96/2021_2022__E5_AD_A6_E4_B9_A0_E8_8B_B1_E8_c64_96581.htm)

读书和自学对提高英语有帮助。但书的缺点，和自学一样，没有反馈，没有双向的交流。理论上知道的事，实际做起来是不一样的。尤其是语言，遵循“用进废退”的原理。掌握这部分的最有效方法是：创造条件和机会，同英语为母语或在海外生活过的人学习和交流。Practice, practice and practice! 研究表明，人在交谈时，80%的信息来自身体语言（body language）、语音（intonation）and 语调（tone）。此外，对交流有效性的影响，还包括双方交流的意向、谈话的内容、对英语文化的理解和有效运用等诸多因素，而绝不仅仅是句子、语法和词汇。因此，常常能见到这样一个有趣的现象：一个只有五、六千词汇的秘书、助理，能用英语同“老外”流利的交流，而一些有号称三、五万词汇量的、手持六级英语证书的硕士、博士，学了十年、二十几年的英语，面对英语为母语的人，除了最简单的几句不痛不痒的所谓的对话，有多少人能进行“有效的交流”呢？更不用说用English而非Chinglish表达自己的思想了。Chinglish则是指：用汉语文化、思维和习惯等去套用“英语文化”，其结果是所学到的、所谓的“流利的英语”仅限于和同胞交流，和“英语为母语的人士”交流时，双方因“文化差异”在语言表达上的体现，无法相互理解和沟通！不去了解和学习英语国家文化在交流、沟通运用上的体现，而只是套用本国的文化和习俗，往往是造成交流障碍的原因。其后果和损害，远远大于因为发音、语法和句子的缺陷

而造成的损害。因为发音、语法和句子暂时不好，每个人都会表示理解，因为毕竟英语不是你的母语，可以慢慢提高。但因为“文化冲突”造成的人格、品行上的误解，甚至有可能起到和你要达到的目的相反的结果，毁掉了宝贵的发展机会！在一个人有限的生命里，如果考虑到年龄、职业发展轨迹、客观环境和条件等因素，人生真正的属于你的机会只有二、三次而已！举个例子来说明文化冲突：西方人在交谈中讲究“eye contact”，交谈的双方要注视对方的双眼，中国人对于“自己的两眼直视对方的两眼”的看法多半是：这样“直勾勾地”盯着别人不太礼貌。但西方人士却认为：说话的一方“两眼直视”表示自己的诚意和坦白的胸怀，听话的一方“两眼直视”表示了自己对话题的兴趣和对于对方的尊重。因此，西方人在见面时，配合着“eye contact”的，是自信的微笑（无论内心中怎么想）、有力的握手（礼节性的碰碰手，英语中称为“死鱼”shaking a dead fish）和正面思考型（positive thinking）的谈话，会使人产生和你继续交往的意愿。相反，如果是躲躲闪闪的目光（有的人更是因为想英文词句，而抓耳挠腮、呲牙咧嘴或上翻白眼）、木然的表情（称：喜怒不行于色）和消极的谈话内容，无论你的语法、发音和句子多么纯正和优秀也让别人“敬而远之”。察己知人，你愿意和一个同你根本就格格不入的人交往吗？！再举个例子，同样是“追求财富”，中西方的流行做法和观念截然不同。西方人，尤其是北美，推崇企业家精神：那些靠自己的才能和努力而不是裙带关系和屈服于权贵白手起家的人。他们抛弃自己本可能的安逸生活，去冒险、创业、拼搏（比如我Henry，哈！），并充分运用现代商务运作手段：市场调

查、产品研发、广告和营销、质量控制、售后服务等，使自己的产品、服务为社会所接受和喜欢，最终双赢。企业家，是西方民众心目中无可置疑的英雄！可以说，对企业家精神的推崇和追求，是美国能够在开国仅200多年就傲视群雄，硬是把当年号称“日不落帝国”的宗主国大英帝国，变成了今天的跟班小伙计。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)