

(接上页) 图2表示美国人如何看待不同语言的学习难度。这些数据非常陈旧,发表于1982年,也就是说,这是上一世纪60年代、70年代的数据,从政府的语言学校收集来的。数据中的这些学生不做其他的事,只学中文,教室里一个老师最多教四个学生。你们可以看到,现在这些数据不是那么适用了。但遗憾的是,我们只有这些数据,我们没有更新的数据,没有关于大学生的这方面的数据,但政府的决策就是基于这些数据。

第一组的语言有荷兰语、法语、德语、西班牙语、斯瓦希里语等。第二组是保加利亚语、希腊语、印度语、印度尼西亚语、马来语等。第三组是孟加拉语、缅甸语、俄语、匈牙利语等。第四组是阿拉伯语,还有我们中心工作的三种语言:汉语、日语和韩语。

当你学习第一组语言的时候,想要达到高级水平,你只需花24周,720个课堂小时(课时)。但如果是学中文的话,你要花80—92周,要学2400—2760个课时才能达到高级水平。

这是美国人对各种语言学习难度的看法。你可以看到,教授不同的语言,它的成本是不一样的,所以有很多人在学习西班牙语。但是在美国,很少有中文语言项目训练学生达到高级水平,主要因为中文要学到很高水平的话,需要花费很多的资源。政府需要训练达到优异水平的中文人才,比如训练外交人员,其培养成本达到一个人75万美元。如果要培养一个士兵培养到高级中文水平,需要花费50万美元。我们语言项目培训学生能够达到中文优异水平的话,培训成本达到一个人160万美元。所以,当我们讨论在美国教中文时,不管是政府办的还是大学办的,目标首先是找到资源。

ILR Scale	ACTFL Scale	Definition
5	Native	Able to speak like an educated native speaker
4+ 4	Distinguished	Able to speak with a great deal of fluency, grammatical accuracy, precision of vocabulary and idiomaticity
3+ 3	Superior	Able to speak with sufficient structural accuracy and vocabulary to participate effectively in most formal and informal conversations
2+ 2	Advanced Plus	Able to satisfy most work requirements and show some ability to communicate on concrete topics
2	Advanced	Able to satisfy routine social demands and limited work requirements

图3 ILR Scales & ACTFL Guidelines

图3是ILR和ACTFL两个机构给出的中文能力测评图。ILR (Interagency Language Round-table) 是跨机构外语圆桌会议的简称,是政府各部门一起开发测评学习者语言能力的机构。他们将语言能力设定为0到5级。

ACTFL (American Council of Teaching Foreign Languages), 中文叫美国外语教师协会。它也用这个表,但它不用数字,而是用高级、高级加、优异到母语水平等不同的量级。语言项目的目标就是花大量的时间来训练我们的学生达到优异这一级。达到这一级别后,他们才有能力在目的语的语言环境中工作。学生达到高级、高级加或优异的级别,也就是ILR测评标准中的3或3+,我们称之为高级汉语学生。我们的目标就是培养这样的学生,能够使用中文和中国人一起工作的学生。

图4是另外一组数据,是较新的,同样来自政府部门的语言学校,有新手、中级、高级、优异四个级别,用来界定学生使用外语工作的程度。①

这些数据来自国防语言学院,这些学生受教育程度不一定很高。要使学生达到新手水平,需要超过100个课时的学习,到中级水平需要超过400个课时。

所以从初学到中级一共要学习500个课时。要使学生达到高级程度的话,需要再学习800个课时以上。如果要到优异这一级,需要再学习1600课时!总共2900个课时。我们的问题是,在美国的大学里,如果一个大学的中文语言项目能够提供650个课时的课程,那就是一个非常强的语言项目,也许有个别学校超过650课时,但不会超很多。这样,你就看到,我们离目标有多远。所以,很多学生毕业的时候没办法达到高级这一级别。

解决时间问题的策略:文化

以上是美国中文教师面临的中文项目的现实,特别重要的是时间问题。怎样才能培养学生达到高级的语言能力呢?

一位名为Malcolm Gladwell的学者,在《异类:成功故事》的书中,曾经做了一系列的

研究,得出的结论是:“成功都是建立在大量练习的基础之上,既所谓的10000小时定理:一个人的技能要想达到专业水准,他的练习时间必须超过10000小时——任何行业都不例外。10000小时相当于每天练习3个小时,总共持续10年的练习时间。只有经过这么长时间的训练以后,一个人的禀赋,机遇才会真正变得有意义。”②像比尔·盖茨和甲壳虫乐队,在他们成功前,他们通过10000小时以上的训练获得了专业技能。Malcolm Gladwell说比尔·盖茨是个很聪明的人,他的优势在于他在电脑上进行的练习要比任何人都多。

但我们的课时很有限。我们现有的教学时间无法让他们达到很高级的水平。所以,我们必要找到一种策略来解决这个时间问题。除了增加课时以外,我们还有什么办法来解决时间问题?

有。答案就是文化。

为什么我们觉得文化对语言学习有很大的帮助呢?因为学生对中国文化的理解越深刻,他们在课外获得与中国人交流的机会就越多。如果他们的文化技能不错,他们就能获得较多的时间和机会与中国人交流,练习使用中文。如果他们的文化技能比较差,中国人就会回避与他们交往。所以这是我们的策略,我们教文化,希望学生学会以中国人感到比较舒适的方式来和中国人交往。

关于语言和文化理念的学术研究已经有一百多年的历史。学者们发现意义是一种功用,是文化的新兴资产。19世纪有一位学者叫做Franz Boas,被认为是美国人类学之父。他指出:“语言学是了解世界不同人群心理的关键部分。”③因此学习语言,就是了解世界各人群的心理,也就是说不同的人群有不同的心理。较近的有Gary Palmer,他说:“语言的意义隐含在世界观里。”④就是说,你怎样看世界,语言对你就产生怎样的意义。Jerome Bruner说过一句话,我特别喜欢,他说:“唉,我们总是固守这种观念,认为人类的现实存在于有限的个体范围内。”⑤他和许多作家和学者一起指出了一个事实,作为个体,我们在文化里行事,文化深入我们,

我们生活在文化中。从某种意义上来说,语言是我们进入文化的一种途径,这一点是我要强调的。比如说,这些学者就强调了这一点,文化记忆无处不在。比如,文化存在于我们建造这个大厦的方式之中。我很肯定,这个会议厅、建筑、图书馆都是文化记忆的一部分。大量的文化记忆超越了我们个人。因此,作为教师,我们的工作就要训练学生去了解这些文化记忆。我们的学生学习中文,我们希望他们去深入了解中国文化的信息。这些信息存在于他们所接触到的中国人,他们所见到的建筑、艺术品,所有有关中国的方方面面。

不同的学者对于语言有不同的看法。Steven Pinker认为,“人们思考不是用具体的

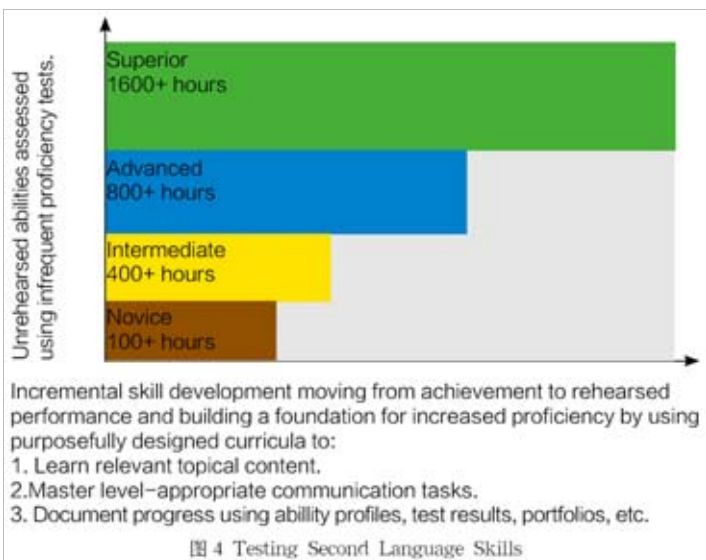


图4 Testing Second Language Skills

英语、汉语或阿帕切语,而是用一种思想语言思考,这种思考的语言可能有点像所有这些语言,……是一种全人类通用的心理语言。”⑥我们不同意这种说法。我比较认同认知科学家Mark Turner的说法:“当我们理解一句话时,我们决不是理解‘这些词说什么’;脱离了丰富的、详尽的知识和我们带来的认知过程,词语本身并不表示任何意义。”⑦就是说,意义不是来源于放在一起的词语。意义来源于对这些词语所在文化环境的理解,来源于对构成语言

用法的把握。大多数认知科学家都持这样的观点。

从这个角度看文化,我们就能充分认识文化在语言交流中的重要性。我们如果把文化学好的话,它能够增加我们学生语言学习的时间。比如说,我们的学生如果积极参与中国人的俱乐部,和中国学生进行沟通。这样的话,在教室之外,他们使用语言的机会就会多得多。因此,文化能够增加我们有效学习语言的时间。

文化的三种话语

说到学习文化,很多人马上就想到中国春节,包饺子,学书法等。这些当然是文化。但我们讲的文化比这个要宽泛得多,除了前一段讲的,文化是语言产生意义的环境外,我们可以从另一个角度来界定文化为三个话语层面:1. 行为文化;2. 信息文化;3. 成就文化。

1. 文化的第一个层次是行为。中文的第一堂课上,我们的学生学习说“你好”或“您好”,和中国人打招呼,这就是在学行为文化。我们不仅要训练学生把“你好”或“您好”的声调发准,说得字正腔圆,而且,我们必须训练学生学习中国人是怎样打招呼的这种行为文化。在中国或在华人社区里用这个表达方式时,要明白对谁说,什么时候说,怎样说,说什么,要注意中美文化之间的不同。比如,在俄亥俄州的哥伦布,你在社区散步或者在校园里走的时候,人们尽管不认识你,但看见了都会打个招呼,说声Hello, Hi,或者微笑点点头。这是美国的地方文化。但在中国的行为文化里,中国人只对熟人打招呼。所以,我们来自俄州的学生到了中国,就不能见了谁,不管认识不认识,都说“你好”或“您好”。俄亥俄州的学生必须学会这种行为文化,否则他到中国去,会对街上不认识的人说“你好”。当中国人没有按照西方的方式回应时,他们会感到很奇怪,而且还会误认为中国人不热情、不友好。所以,我们只有把行为文化的教育与语言教育结合起来,我们的语言教育才能真正帮助学生适当地运用中文和中国人进行交流。在对外汉语教学中,这是特别重要的教学内容,但也是经常被忽视的内容。对行为文化的研究和学习材料的编写,是我们工作的重点之一。

2. 另一个理解文化的话语是信息,就是从信息的角度去理解文化。比如说,每年七月,如果在中国的话,我就会读到很多关于高考的报道。无论到哪里,都能看到中文报纸上有很多关于高考的文章。但在过去二十年里,我从来没有在美国的报纸上找到过任何关于美国教育制度中考生的故事。你会发现,有时候他们也报道学生获奖的消息,但他们不报道考试。所以高考是中国特有的信息。当美国人到中国来的时候,他们必须要认识到高考的信息是很重要的,中国人很认真严肃地对待这个问题。所以我们在教学里要重视这方面的信息文化,把它纳入我们的教学范围。

3. 最后一点,我们从成就的角度来看文化。成就文化指什么呢?它是一些基准,就是一些文明的成就。在中国,每个地方都有自己的成就文化,就是他自已感到骄傲的地方。我有一个朋友,我问他:“你认为中国文化最大的成就是什么?”他想了一会儿说是饺子。此前提到的中国春节、饺子、书法等都可以算成就文化的一部分。我想每个人对文化的成就都有自己的理解。有人问我,美国文化最好的成就是什么?我得说是卫生系统。我从小是在山区长大的,那个时候的卫生条件不是很好。后来我到了城里,我发现卫生条件好得令人惊讶。说到成就的话,可能是建筑,可能是文学,等等。我们必须知道的是,成就文化作为一种话语,我们需要训练学生如何去跟目的语文化的人讨论成就文化。他们应该知道这个成就文化的话语所体现的文化环境,如何在尊重中国人的成就

全球化与文化

我们现在也要关注另外一点,就是全球化和文化的关系。好些年前美国不少人认为全球化能够完全改变我们的思想和行为。十年前或十五年前,我在美国听到很多人说,如果全球化的话,每个人都会用同样的方式来进行交流,人们会采用一种共同的语言。在他们看来,那就是英语了。我看全球化不见得会带来这样的结果。我们看最近的新闻报道,法国、美

国、希腊和其他国家,都在强调每个国家自己的政治认同和文化认同感。他们正在抵制这种十年、十五年前所认为的全球化。

在全球际、跨文化交际的背景下,不是所有的交流都是一样的。我想指出的是,有两种交流:一是陈述式交流,一是交谈式交流。

1. 陈述式交流是把你要讲的内容编码成另一种语言,表明你的立场,在交流中重复你认为合适的交流要点,从而发挥语言的作用。在陈述式交流中的主要行为是确立意图,然后用可以被对方理解和接受的方式来解释自己的意图。在陈述式交流中,参与交流的人,他们各自的社会身份不会改变,意义是没有商讨的余地的。

2. 交谈式交流,比起陈述式交流就有点风险:它要将另一方卷入对话。在交谈式交流中,意义是可以被改变的,社会关系和角色的身份是不固定的,是可以变化的。总之,在交谈式交流中,一切是可以商量的。

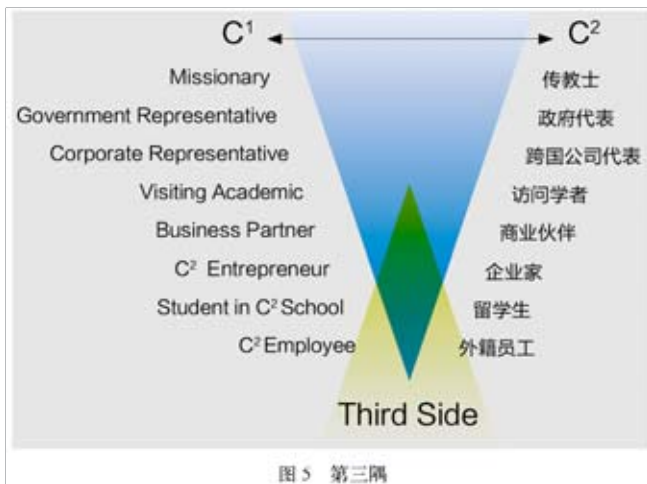


图5 第三隅

图5对理解这两种交流的不同可能有帮助。向下的三角形表示在第一文化和第二文化之间对话双方在交流中的距离。在这个图表中,在两种文化之间——本土文化(第一文化)和目标文化(第二文化)的交流中,最上端的角色是最不需要改变自己去适应另一个文化的。他们的沟通以陈述性交流为特点。

第一类就是传教士。传教士从一个文化到另一个文化,传播的信息是没有商讨余地的。由于传教士的价值就在于传播纯粹的传统,所以不管是宗教传教士(如基督教徒到中国去)还是技艺传授师(如中国武术大师来到西方),他们的目标是尽可能不走样地传递信息。

政府机构代表进行的也大多是陈述式交流。他们所表达的价值和立场都是在自己一方已经设定好的。在面对面跨文化交流中,政府代表不能当场改变他们的观点立场:他们说必须要说的话,然后停下来听对方官员讲他们必须讲的话。据报道,在美国国务卿约翰·克里最近访问中国时,国务卿很想与中方“讨论(陈述)我们之间的不同之处”。这是一个很好的例子,说明在这类交流中,他们不是寻求价值观的分享,而是要强调价值体系的不同。

大公司代表在和来自其他文化的同行交流时,差不多像政府机构代表那样死板。他们要申明、坚守自己的立场。在一桩交易过程中,他们不太会改变立场,不愿意冒丧失现在或未来优势的风险。陈述式的交流在双方等级差距较大时也体现得非常明显:当人们与社会地位更高的人交往时,比如高级政治领导人或者高薪的公司老总,所进行的大多不是交谈式交流,而是陈述式交流。交谈式交流意味着交谈双方某种程度上平等。

访问学者有时候也要调整自己适应目标文化,但通常他们没有必要这么做。访问学者访问目标文化的目的是将他们的研究成果带回本土。他们也许需要与目标文化进行协商以获得新知识,但他们是在本土文化的框架中解释新知识。美国学者在中国作研究,目的是回国后为本国学者提供对问题的解释;中国访问学者在美国作研究是为了回去告诉中国同胞他们学了哪些有关的知识。其主要目的是在本土文化中发表有意义的陈述,建立事业并赢得声誉。

下列人士交流的特点是交谈式的。

商业伙伴在目标文化中和本地人交流是为了谋取利润或利益。如果愿意与目标文化和本土文化的合作者分享利益,他们就能发展长期稳定的合作关系,能够获取更多的利润。

第二文化中的企业家,即在目标文化中建立发展企业的人。他们必须要使自己适应他们要在其中运作的文化环境。不论是入乡随俗,实践当地人期待的文化行为,还是用符合外国人习惯的行为来取悦或给目标文化的人留下好印象,第二文化中的企业家必须与他的第二文化中的伙伴或合作者商讨,找到双方认可的意义。交谈式交流是达到这一目的最好的方式。(未完接下期)