

学校编码: 10384

密级 _____

学号: 31920081153051

厦 门 大 学

硕 士 学 位 论 文

中国留学生与欧美人群跨文化人际沟通图
景描绘与解析:一种沟通的视角

**The Landscape of Interpersonal Intercultural
Communication Between Chinese Students and Occident
Ones: A Perspective Based on Communication**

常育华

指导教师姓名: 陈嬿如 教授

专业名称: 传 播 学

论文提交日期: 2011年5月

论文答辩日期: 2011年6月

2011年6月

厦门大学学位论文原创性声明

本人呈交的学位论文是本人在导师指导下,独立完成的研究成果。本人在论文写作中参考其他个人或集体已经发表的研究成果,均在文中以适当方式明确标明,并符合法律规范和《厦门大学研究生学术活动规范(试行)》。

另外,该学位论文为()课题(组)的研究成果,获得()课题(组)经费或实验室的资助,在()实验室完成。(请在以上括号内填写课题或课题组负责人或实验室名称,未有此项声明内容的,可以不作特别声明。)

声明人(签名):

年 月 日

厦门大学学位论文著作权使用声明

本人同意厦门大学根据《中华人民共和国学位条例暂行实施办法》等规定保留和使用此学位论文，并向主管部门或其指定机构送交学位论文（包括纸质版和电子版），允许学位论文进入厦门大学图书馆及其数据库被查阅、借阅。本人同意厦门大学将学位论文加入全国博士、硕士学位论文共建单位数据库进行检索，将学位论文的标题和摘要汇编出版，采用影印、缩印或者其它方式合理复制学位论文。

本学位论文属于：

1. 经厦门大学保密委员会审查核定的保密学位论文，
于 年 月 日解密，解密后适用上述授权。

2. 不保密，适用上述授权。

（请在以上相应括号内打“√”或填上相应内容。保密学位论文应是已经厦门大学保密委员会审定过的学位论文，未经厦门大学保密委员会审定的学位论文均为公开学位论文。此声明栏不填写的，默认为公开学位论文，均适用上述授权。）

声明人（签名）：

年 月 日

摘 要

Hofstede 用五种维度将不同文化价值区分开来：不确定性规避(uncertainty avoidance)，权力距离(power distance)，长期性/历史性思维导向(long-term orientation)，个体主义/集体主义(individualism /collectivism)，男性/女性(masculine/femininity)。中国属于典型的集体主义文化的国家，拥有较高的权利距离。与他国文化既有相似之处，又有迥异之别。Reilay 夫妇(1959)提出传播过程可以被视为一个大系统。个体内部传播，人际传播，群体传播构成了这个传播系统。不可忽略的是传播系统是处于特定的社会文化背景中。不同社会文化塑造人们不同的价值观、信仰、思维模式、语言等等，从而形成独具特色的沟通方式。

本论文研究目的在于描述中国留学生在欧美国家与当地人群的跨文化人际沟通的图景，并运用人际沟通、跨文化人际沟通的相关理论进行图景解析。本研究还通过 Guo-Ming Chen 提出的人际关系建立模式探讨访谈中的中国留学生的跨文化人际关系建立的特征相关文化变量被用于解析关系建立模式。研究内容涉及沟通中的主体、沟通方式、文化情境等等对沟通结果的影响。

论文采用深度访谈的研究方法，对 7 名在欧美留学的中国留学生进行深度访谈。依据被访者在去欧美国家之前是否拥有跨文化人际沟通经验分为两类。一类是已经拥有丰富的跨文化人际沟通经验，另一类是完全没有跨文化人际沟通经验。研究发现，拥有丰富跨文化人际沟通经验的中国留学生在初到欧美国家时期，就可以很有效地与欧美特定人群进行沟通交流，并与某些沟通对象建立起稳固的人际关系。语言应用能力不是跨文化人际沟通中的障碍，而且讨论的主题范畴宽泛。这类被访者甚至没有在学习和生活中经历过沟通失败状况。而完全没有跨文化人际沟通经验的被访者，截至访谈时间仍旧倾向于与相似人群进行沟通交流，而语言应用能力是人际沟通中的一大障碍。受语言应用能力的限制，以及对欧美人群信息的掌握的不足，人际沟通主题被限制在学习和一些表层的生活情境之中。而且，被访者在访谈中表示并没有与某个或某些欧美人群建立起稳固的关系。

关键词：文化 文化差异 人际沟通 跨文化人际沟通 关系

Abstract

This study aimed to describe the landscape of the intercultural interpersonal communication experienced by the Chinese students when they studied in Occident countries. The explanation about the special landscape was presented with the reference to the relevant theories about interpersonal/intercultural interpersonal communication. Finally, the mode of building the interpersonal relationship developed by Guo-Ming Chen was employed to analyze the relationship built by the Chinese students with their Occident partners. Some cultural varieties were also used to analyze the unique of the relationship mode. Additionally, research included the influence on the communication process which came from participants, the means of the communication, the cultural context.

The depth-interview method was conducted in the study, and the interviewees were 7 Chinese students who are studying or had studied in Occident countries. Some of them had the experience in intercultural interpersonal communication or, and some did not. Thus, the interviewees were divided into two groups: one with experience, and the other with none. According to the research, interviewees in the first group could communicate with the Occident persons at the beginning period when they arrived at one country. Sometimes they built long-term and stable relationship with the partners and Language seemed to be no more an obstacle for them. However, the member in the other group showed a totally different picture. Up to the date of the study, they indicated that they always chose the members, who belonged to the similar group, as the partner to communicate. And the issues in communication were very limited, which was contrary to the fact faced by the first group members. Perhaps the lack of the information about their partners and the boundary of language contributed to the phenomenon. As a result, they could not build a stable relationship with their partners, which was the key in interpersonal communication.

Keywords: Culture, Cultural Differences, Interpersonal Communication, Intercultural Interpersonal Communication, Relationship

目 录

中文摘要.....	II
英文摘要.....	III
第一章 研究背景.....	1
1.1 时代背景	1
1.2 理论背景	1
第二章 研究框架.....	3
2.1 文献综述	3
2.2 研究主题及意义	19
2.3 研究方法	20
第三章 中国留学生的跨文化人际沟通图景	22
3.1 跨文化沟通研究概述	22
3.2 相关概念界定	23
3.3 中国留学生跨文化人际沟通图景描述	24
3.4 图景解析：一种沟通视角	31
3.5 中国留学生跨文化人际关系建立模式	38
第四章 研究结论与讨论.....	41
4.1 研究结论	41
4.2 研究启示	44
4.3 研究局限	45
4.4 讨论.....	46
参考文献.....	48
附 录.....	55

致 谢

厦门大学博硕士学位论文摘要库

Table of Contents

Abstract in Chinese	II
Abstract in English	III
Chapter 1 Introduction	1
1.1 Background of The Reality	1
1.2 Background of The Theroy	1
Chapter 2 The Frame of The Study	3
2.1 Literature Review	3
2.2 The Issue and the Signification of The Research	19
2.3 The Research Method	20
Chapter 3 The Description and Explanation of The Landscape 22	
3.1 Review The Study of Intercultural Communication	22
3.2 Definition of Revlevant Concepts	23
3.3 Description of The Interpersonal Intercultural Communication	24
3.4 Explanation of The Interpersonal Intercultural Communication	31
3.5 The Building of The Intercultural Interpersonal Relationship	38
Chapter 4 Conclusion and Discussion	41
4.1 Conclusion	41
4.2 Enlightenment	44
4.3 Limitation	45
4.4 Disscussion	46
References	48
Appendix	55
Acknowledgement	

第一章 研究背景

经济发展推动全球化在各个方面的进程。经济、文化与政治不再局限于国土疆域中，而是世界范围内的不同国家、地区的经济、文化与政治的相互作用。比如，经济贸易往来可以让中国居民品尝来自巴西的咖啡、穿戴来自巴黎的时装，同时又将自己的茶叶销往澳大利亚。经济往来促使不同国家、地区的居民走出原有的社会圈，在异国他乡与当地居民进行各个方面的沟通交流。

1.1 现实背景

面对全球化给经济，文化与政治带来的冲击，人们已经由最初的惊愕、兴奋或迷茫中恢复，开始冷静地分析各种新生事物，比如跨国公司、贸易联盟、文化联盟、文化传播学院等等。新世纪，各类新兴媒体活跃催生了信息时代。互联网将人们聚合到了“地球村”之中，人们的视线开始延伸到世界各地，对生活在异地他乡的人们生活充满了好奇与向往。互联网同样提供了一个思想碰撞的平台，围绕一个主题，人们平等地发表自己的见解，而不论他是来自哪个国家或是地区。同样地，人们不仅仅在网络之中体验与他者的交往。早在互联网兴起以前，人们就迈出国门来到风俗文化与故国迥异的他乡，或是进行商业拓展，或是求学进修，又或是侨居定居等等。与当地居民进行沟通交流成为日常生活的一部分。全球化进程，尤其是经济全球化的推动，越来越多的人来到异国他乡开拓眼界，增长知识。跨国公司迅速成长，海外留学热潮都是这一趋势的真实写照。初次来到一个新的环境，面对肤色不同、语言不通、习俗迥异的本土居民，人们总会有些担忧和疑虑：我要怎样与他们沟通？我可以与他们很好的沟通吗？沟通会出现什么问题？如果沟通中出现了问题我该怎么处理？跨文化沟通就成为人们面对的新的问题。

1.2 理论背景

文化差异给沟通带来种种障碍、冲突与矛盾，致使人们沟通失败，心理距离更加遥远，造成各种严重的社会问题。学者们也开始从各个学科出发研究跨文化

沟通问题。美国人类学家 Edward T. Hall 在前人研究的基础上提出跨文化交际理论，其代表著作《沉默的语言》(The Silent Language) 标志着跨文化沟通学科的创建。之后霍尔又对多元文化、后殖民身份、“他者”的凝视等等文化问题进行研究，以使学术研究与当前社会中的文化问题相契合，并致力于运用学术成果解决实际问题。Hofstede 在 20 世纪八九十年代对文化进行剖析，并以 5 种维度区分文化间的差异：不确定性规避(uncertainty avoidance)，权利距离(power distance)，长期性/历史性思维导向(long-term orientation)，个体主义/集体主义(individualism/collectivism)，男性/女性(masculine/femininity) (Hofstede 1980,1983;Hofstede & Bond 1988)。Hofstede 提出的文化维度为跨文化沟通中的种种疑惑提供了一种文化层面上的解释。以此为基础，研究者们细致研究不同国家之间特定人群关于某种价值观的分歧，社会机构设置对于沟通交流的影响，跨文化沟通中传统思维模式的影响等等，可谓硕果累累。但是跨文化沟通研究还远没有成熟，笔者认为以下五方面的原因造成了这个局面：

其一，社会是不断进步的，新的社会形态中总会有新的文化现象、文化问题出现，学术研究不能固执一词；

其二，文化相对于经济与政治有着相对的稳定性，整体变迁缓慢。但是相对地，要寻求文化间差异就要追寻文化源头。而这个源头又总是在历史中才可以寻访到踪迹。这无疑是跨文化沟通研究中的一个艰巨使命；

其三，一般来说，文化总是意味着社会层面上的不同。但进行跨文化研究时，研究对象往往就是社会中的个体。个体的心智、情感等等都是难以界定的，或许会出现同一文化环境中的某些个体与其他个体差异非常大，而与异文化圈中的某些个体非常类似。这种现象也是跨文化沟通研究难以逾越的障碍；

其四，已有的研究多是欧美学者为领导者进行，取得的研究成果（方法，工具）对其他国家文化沟通研究难免有些不契合，这将直接导致研究的偏颇；

其五，已有的研究多以欧美文化为中心，比较与其他文化间的差异。但是其他文化之间的沟通研究却是缺失的，这是理论图景中的空白地带，亟需本土研究者进行探索。

综上所述，也就是说跨文化沟通研究在研究方法与工具、文化特质差异方面已经取得了实质性的学术成果，但是后续的研究仍应当拓展思路和角度，以促进跨文化沟通研究的不断进步。

第二章 研究框架

2.1 文献综述

跨文化沟通研究从 20 世纪 50 年代开始发端，至今已经有数十年的探索。各学科领域的研究者从本学科视角出发，对跨文化沟通进行广泛探讨。比如，跨文化沟通与组织行为，跨文化沟通与学生的未来职业选择，跨文化沟通与 IT 应用，跨文化沟通与商务谈判等等。本研究围绕中国文化与欧美文化进行文化间对话过程中遭遇的差异与困境进行综述。文献综述分为国外跨文化沟通研究与国内跨文化沟通研究两部分。外文文献来源于数据库 ProQuest，初步文献搜索中采用了关键词：Culture & Communication, Cultural Difference, Cultural Difference & Communication, Intercultural Communication, Cultural Values, Cultural Values & Communication。搜索结果显示可相关学术成果数以千计，而且对不同主题的文章进行初读之后发现其研究内容的广度和深度超出笔者的理解范围。为了使文献搜索更为契合本研究方向，笔者将搜索关键词为 Intercultural Communication, Cultural Difference & Communication, Cultural Values & Communication 共搜索到 13 篇相关论文。在仔细阅读了 13 篇文献之后，笔者又依据文献提及到的相关研究成果，在 ProQuest 数据库和 Google 学术网中查找了 51 篇论文与著述篇章进行泛读。

国内关于跨文化沟通的研究自 20 世纪 80 年代以来已取得一定成绩，但是研究方面的局限仍旧十分显著。本研究在清华同方数据库中搜索到了数千篇相关研究，关键词为：文化差异，文化差异与沟通，跨文化沟通，文化价值观与跨文化沟通。但是限于篇幅、时间、精力等因素，笔者筛选出其中 22 篇进行文献综述。其中一篇文献对中国国内跨文化交际研究十年（1994-2005）科研成果的回顾让笔者受益尤深。

2.1.1 国外研究成果

64 篇国外跨文化沟通研究成果，根据研究主题可分为 5 类：跨文化情景中的领导者素质和价值取向（15 篇）、文化差异与伦理道德（15 篇）、家族企业与商务谈判/商务合作（10 篇）、技术应用、组织沟通传播与组织管理（23 篇）、文化影响与学生职业导向（1 篇）。

2.1.1.1 跨文化情景中的领导者素质和价值取向

跨文化领导者需要面对宗主国的社会、文化及政治与企业管理运作之间的种种矛盾冲突。已有研究多在文化差异上寻求现象解释与解决措施。比如, Pan & Zhang(2004)在研究中运用 Hofstede 的文化维度梳理了中国文化的特征; Sergeant & Frenkel(1998)讨论了侨民领导者进行跨文化管理中应用关于文化差异的知识的重要性; Li & Kleiner(2001)提出在中国实施员工本土化策略是成功进行跨文化管理的有效途径。

但是,不可忽略的是,跨文化领导实际上也是一种个体行为,个体的情感与智力同样对跨文化领导能力有着重要影响。当然,这种影响要受到宗主国文化的制约。Hughes et al.(2002)提出当领导者同时作用于员工的理智与情感层面时,其领导最为有效。越来越多的学者开始关注情感因素(EQDING)的作用(Goleman, 1995;Goleman et al., 2002)。Mayer & Salovey(1990)将 EQ 定义为人们处理情感的能力。随后又提出情感智力的四个认知因素,包括情绪知觉力,利用和生成情绪以辅助思想,情绪理解力,情绪性知识。学者认为 EQ 是影响领导者绩效的核心因素,Wong & Law 解释其缘由时说:“……领导能力关系到领导者与其他个体之间的互动。一旦社会化的互动者介入此类关系中,情绪意识和情绪管理就成为影响交往质量的关键因素。近期,关于领导能力的研究提出了 TL(transformational leadership)模式,该模式着重于领导者对于员工情感和价值观的影响。确切来说,TL 模式是管理者鼓励员工取得超出预期的成就,而不是简单地让员工顺从于管理者的指令(Yukl, 1998)。

最新的跨文化研究探索是关于全球领导能力与组织行为实效性课题的,名为 GLOBE 项目。这是一个历时性,多领域,采用复合研究方法的研究项目,150 名研究人员从 62 个国家的 1800 名中层管理者调查中收集数据(Javidan & House, 2001)。GLOBE 研究对于文化间差异的描述与缘由解释可谓是尽善尽美,但是仅仅了解跨文化管理者将要面对的各种文化挑战并不足以帮助领导者提高自己的领导能力。因此,在跨文化情景中,研究者不仅关注领导者的 EQ 和 TL,同时开始将注意力转向更为自我化的文化视角:文化智力视角(CQ)(Earley & Ang, 2003; Peterson, 2004)。所谓 CQ 是指个人成功适应新的文化背景的能力,即适应新的、不熟悉的文化环境(Earley & Ang, 2003)。CQ 要求个体具备三个相互作用的基本素质:认知(根据各种文化线索认知并理解文化),动机(适应新的文化

环境的个人动机), 行为(根据认知和动机而做出适当的行为以回应新的文化环境)。CQ 要求采取有效的行动, 积极适应文化环境而不仅仅是思想或是愿景上对新文化的理解(Earley & Ang, 2003)。既有研究表明高水准的 CQ 包括: 知识储备(knowledge)(理解文化间交往的基本常识), 谨慎留意(mindfulness)(形成一种敏感地、谨慎地处理文化间交往的思维取向), 行动技能 (behavioural skills)(构建适应性的技能以及一系列的行为方式以使个体在特定文化环境中的行动具有实效性)。类似于文化, CQ 并不是与生俱来的能力, 而是由在跨文化适应过程中的认知、动机、行动相互作用而形成(Bailey, 2004)。Peterson(2004)以文化适应能力来论述 CQ, 并将 CQ 定义为采取一系列行为的能力, 这些能力涉及相应的技能(如语言和个体间交往的技能)和个体品质(如对不确定性的容忍, 灵活性)。已有研究表明 CQ 可以帮助领导者成功的适应不同国家、组织、行业间的文化(Triandis, 2006)。Ling Deng & Paul Gibson(2009)从侨民领导者的认知风格与个体能力出发, 探索提高侨民领导者的跨文化领导能力的方法并试图建立基于实践个体的跨文化管理理论。研究表明, 受访者特别提出 EQ 在影响跨文化管理中的作用尤为突出; TL 与 EQ 对于实效性跨文化管理都很重要, 二者中的某些因素会因具体情境不同而有主次之分; TL 与 EQ 有交叉影响作用, EQ 影响 TL 领导模式的管理者的行为及成效。在处理文化差异及有效实行本土化策略时, CQ 发挥着不可替代的作用。

如上所述, 领导行为属于一种个体行为。这就意味着个体对于领导能力的理解是不尽相同的。在跨文化语境中, 这种差异更是普遍。Robert Wharton(2009)研究发现: 中国受访者注重领导能力和团队合作能力, 而美国仅对这两种能力赋予中等重要性评价; 美国受访者最为看重的是沟通技能, 尤其注重口头沟通表达优秀, 商业信函写作, 商务报告等; 中国管理层注重应聘者对于文化间议题的敏感性以及道德敏感性; 美国管理者重视分析问题的技能; 美国管理者注重客户服务能力、组织能力以及监管能力, 而中国管理者更重视人力资源管理能力、创业能力、财报报表理解能力。

集体主义文化者将面对面的沟通作为一种重要的价值观取向。与美国依赖电话、电子邮件、远程办公等商业管理途径不同, 中国管理者偏好与员工面对面沟通交流, 这一点正符合中国的集体主义(Pan & Fan, 2004; Doucet, 2005)。面对面交流之所以受欢迎, 主要是因为这种沟通方式有助于建立彼此间的信任。中国商

业间交往及管理建立在彼此信任的基础之上。一旦双方建立了某种承诺，那么无论出现什么状况都不可以违背了承诺。此外，Rbert Wharton(2009)认为有集体主义思维倾向的中国人抗拒“变化”应当放在对待日常工作流程中去理解，即中国人不喜欢打破既有程序，喜欢按照既定的一套流程做事。

2.1.1.2 文化差异与伦理道德

跨文化沟通中有众多难以明确测量、难以确切解释的因素，最受关注的一个就是伦理道德。Chan, Ip & Lam(2009)从《商业道德》杂志上(*Journal of Business Ethics*,1998-2009)收集到 90 篇针对伦理道德研究的文章。研究主题包括中国人的道德观念，中国与其他国家的道德观念的比较、关系、道德观念、一般性商业道德、工作中的道德伦理、公司的社会责任、市场营销的道德、道德教育等方面。国外学者对中国伦理道德关注最多的是政府权力对商业大环境，集体主义倾向对商务往来的影响，关系与面子在商业交往中的作用。

中国文化具备内群体(in-group)社会表征(如大家族，社交圈，村庄生活等)，隶属集体主义文化维度。Chinta & Capar(2007)针对这个文化维度对中美进行研究，发现中国管理者在集体主义倾向上远高于美国管理者。Li (2008)指出：在工作场所中，西方国家更重视个人的工作表现(如业绩、团队合作、同事间的关系融洽程度)；而中国管理者更欣赏集体性努力与责任、关系、服从。Gwen E.Jones(2009)研究发现中美职业人士对工作场景中有道德争议的行为观点有显著差异：与美国职业人士相比较，中国职业人士会认为以他人付出的努力为自己邀功或是把责任推卸给无辜的员工更为不道德；与美国职业人士相比较，中国职业人士会认为虚报财务开支、利用公司的资源(原料、补给品、服务)谋私利或在工作时间处理私人事务更为不道德；与美国职业人士相比较，中国职业人士会认为接受/派送礼品或是福利以牟取优惠待遇是符合商业道德要求的。Burton et al.(2008)调查发现，美国消费者对商品价格公平性的看法与中国消费者存在明显差异。美国消费者如果买到了比平常价格低的商品，他们会认为价格公平，反之则不公平；而中国消费者倾向于将自己支付的价钱与朋友/他人相比较，若是高于他人则不公平，与别人相同或低于他人付出的价钱则是公平的。Burton 研究中还比较了顾客与商家关系对顾客公平观念的影响。无论是首次购买还是作为忠诚顾客购买，美国消费者需要支付高额费用时都会感到困扰；而中国消费者会认为

作为忠诚顾客而付出高额费用是不公平的。Burton 将这种不同归因于集体主义和个人主义文化的差别。美国人平等地对待每一个他者，而中国人则重视群体成员间的关系。

受儒家思想影响，中国人习惯于优先考虑集体的需求。中国社会重视人际间的关联，个人的社会身份是通过与他人建立关联而确定的（如某人的兄长）。这种相互关联被认为是社会安定稳固的必要条件。中国人习惯于集体协作并在亲近的交际圈中与他人建立亲密关系。除非他被所熟知的人引荐，在家庭或交际圈之外的他人被视作陌生人(Lee & Dawes, 2005)。需要特别注意的是中国人总是区别对待“圈内人”和“圈外人”。与他者的种种关联被赋予一个独特的称谓，即“关系”。Burton & Stewart(2008)将关系定义为：“一个复杂的文化系统中人际关系和道德义务——绝大多数中国人将之视为一种自然而然的商业行为以及一种具备实际公用的必然性”。中国人因忠诚于他们的内群体而闻名于世，而且习惯于在商业决策中支持他们的圈内人。中国重视关系甚于其他一切道德准则，包括企业的行为法则和法律。在中国进行商业运作，理解“关系”并在中国人的心目中树立诚信、具有公信力、利益互惠的形象是获得成功的关键 (Li, 2008)。关系是从中国传统儒家文化中衍生出来的，在商业往来中扮演着重要的角色，而且在中国极易衍生为腐败。Rojek(2001)指出腐败和财富征集已经在中国政府各个层级普遍流行开来。Zhang(2001)提出中国官员通常认为犯罪行为被察觉的可能性非常低，因为中国政府流行的政治文化为滥用私权提供了大量的空间。而即便是被抓获，中国政府也会考虑到对犯罪官员的任何处罚都会影响或损坏政府的“面子”。再者，贿赂和腐败在现今社会中是随处可见的现象，只有运气足够差的官员才有可能因为这个原因而受到处罚。“关系”在商业中的另一个表现，即商业往来双方习惯于彼此送礼物。西方商人只会在特定情况下给合作者送礼物，而中国商业中交易双方送礼物是非常普遍的现象，而且没有什么道德疑义 (Chan, 2009)。西方商人可能会把这种行为归为贿赂，但在中国商人的道德观念中只要是不说服合作伙伴进行不法行为就不算做是贿赂。送礼物被归于“关系”的一个组成部分。在中国商业中，所送的礼物必须是双方都认为是合适的，而不一定是被对方所期望的。这份礼物不一定要十分贵重，但是仍可以传达出对对方的尊重。

同样，关系对具体商业行为影响极大。中国有毒食品严重侵犯了各国消费者的利益，但是生产厂家的圈内人却可以免受其害。这表明了“团结”（从中国人

的“关系”中衍生出的一种文化属性)所惠及的仅仅是关系网络中的人。而关系网之外的人则往往是受害者。同时“关系”这一特殊存在也可以解释中国社会中存在的一个特殊现象：虽然中国经济迅速发展，但是完善的法律体系和财政体系仍旧没有形成。比如，Gerald Venezia & Chiulien C.Venezia (2010)研究了 Yahoo!网站在中国商业环境中遭遇的法律纠纷及其协调过程。其研究的最终结果表明，由于文化、价值观、信任等因素的影响，中国政府与 Yahoo!管理层并未能成功进行法律层面的沟通协调。

Meir Stateman(2008)针对内部交易(Insider Trading)文化，研究了美国、台湾和中国大陆学生对一个虚拟内部交易行为的评价。研究发现美国学生和台湾学生中，认同内部交易行为的人数相似且相对较少；而中国大陆认可内部交易行为的学生明显要多的多。研究者将这种差异归于文化影响和社会现状的作用。

Huang(2007)调查表明，所有的被访的中国官员都认为内部交易行为可以接受。Plafker(2007)告诫意欲开拓中国市场的外来商业家：“在中国市场进行商业运作，正如在任何一场中国宴会上烈性粮酒会带给你乐趣，但同样会伤害到你，使你醉倒然后徒留一阵头痛，一团模糊混乱的记忆，以及一些令你万般苦恼的问题——钱都用到哪里去了”。因此，有必要理解中国社会的哲学基础以及中西方合作者之间的差异。儒家思想强调人具备“内在导向性”，追求仁，那么外在的约束规则就不那么重要了(Rojek, 2001)。中国在漫漫历史中，就是一个集体主义国家，强调社会秩序，尊重权力独裁者。

一个新兴的关于管理价值观和组织价值观发展趋势的研究领域，提出了三种观点，即聚合、离散、会通。Child(1981)区分了宏观层面和微观层面的活动。组织在宏观层面上的活动(组织职能与技术性基础设施)趋于聚合理论，而微观层面的活动(个体价值体系与行为类型)则是偏好离散理论。Paul Dunn & Anamitra Shome(2008)以中国、加拿大商学院学生为研究对象，比较其对不同商业行为进行道德评价以检验管理价值观和组织价值观在未来商业骨干力量中的适用状态。结果表明：宏观层面(组织职能和技术性技术设施)上的道德评判行为倾向于文化聚合；微观层面(个体价值体系与行为类型)上的道德评判行为倾向于文化离散。此外，不论个体来自何种文化背景，其社会期许偏向与道德评判呈正相关关系。也就是社会期许偏向越强烈，那么就越倾向于将有道德疑义的行为评判为非常不道德。总体来说，中国和加拿大学生对有争议的商业行为的评判存在个体层

Degree papers are in the "[Xiamen University Electronic Theses and Dissertations Database](#)". Full texts are available in the following ways:

1. If your library is a CALIS member libraries, please log on <http://etd.calis.edu.cn/> and submit requests online, or consult the interlibrary loan department in your library.
2. For users of non-CALIS member libraries, please mail to etd@xmu.edu.cn for delivery details.

厦门大学博硕士论文摘要库