

拉美人非语言交际特点研究

——基于跨文化交际视角

喻健强

西安外国语大学中国语言文学学院，陕西 西安

收稿日期：2025年3月5日；录用日期：2025年4月14日；发布日期：2025年4月27日

摘要

拉美人性格大多外向，乐于与他人交流。交流方式分为语言交际和非语言交际。本文基于笔者在拉丁美洲的工作和生活经历，通过对时间观念、手势、体距、副语言等方面的研究，总结拉美人的非语言交际特点，并与中国人的非语言交际进行对比分析，为跨文化交际提供实践指导。

关键词

拉美人，非语言交际，跨文化交际，文化差异

Study on the Characteristics of Nonverbal Communication among Latin Americans

—From the Perspective of Intercultural Communication

Jianqiang Yu

School of Chinese Language and Literature, Xi'an International Studies University, Xi'an Shaanxi

Received: Mar. 5th, 2025; accepted: Apr. 14th, 2025; published: Apr. 27th, 2025

Abstract

Latin Americans are mostly extroverted and enjoy communicating with others. Communication methods can be divided into verbal communication and nonverbal communication. Based on the author's work and life experiences in Latin America, this paper explores aspects such as time perception, gestures, proxemics, and paralinguistics to summarize the characteristics of nonverbal communication among Latin Americans and conducts a comparative analysis of the nonverbal communication of Chinese people. This study aims to provide practical guidance for intercultural

communication.

Keywords

Latin Americans, Nonverbal Communication, Intercultural Communication, Cultural Differences

Copyright © 2025 by author(s) and Hans Publishers Inc.

This work is licensed under the Creative Commons Attribution International License (CC BY 4.0).

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



Open Access

1. 引言

非语言交际是指一切不使用语言进行的交际活动，包括眼神、手势、身势、微笑、面部表情、服饰打扮、沉默、身体接触、讲话人之间的距离、讲话的音量、时间观念、对空间的使用等。研究表明，在一次沟通中，约有 65% 的信息是通过非语言方式传递的，只有约 35% 是通过语言方式传递的(Mehrabian, 1971) [1]。

由于中国和拉丁美洲各国相隔万里，在历史渊源、文化背景、心理认知等方面存在巨大差异，非语言交际中的冲突和误会时有发生。因此，研究拉丁美洲各国人民与中国人在非语言交际中的差异，不仅具有学术价值，更对促进中拉跨文化理解与交流具有重要的现实意义。本文结合作者在拉美的实际工作经验，从跨文化交际的视角探讨非语言交际特点。

2. 时间观念

人类学家霍尔(Hall)将人们的时间观念分为两类：单时制和多时制[2]。单时制将时间视为一条直线，强调事先安排和时间表；多时制则习惯于同时处理多件事情，不强调严格的时间安排。传统上，拉美人被认为更偏向于多时制，尤其是在日常生活中，拉美人更注重人际关系的维护，时间安排相对灵活。然而，笔者在与拉美人接触的过程中发现，尤其是在商务合作中，拉美人往往表现出单时制的特点。

例如，在 2020 年疫情期间，许多会议转为线上进行。笔者与拉美合作伙伴约定拉美当地时间晚上 7 点通过 ZOOM 平台开会，对方通常会在 6 点 50 分提前上线等待我们中方参会。此外，拉美人在约定见面时间时，通常会明确告知可用的时间段，如 “Hoy estoy disponible a las 7 pm” (我今天晚上 7 点有时间) 或 “Tengo dos horas libres” (我有两小时空闲)。会议通常提前三天预约，正式会议还需要通过邮件确认时间和地点。甚至他们还考虑到中国和拉美国家处在不同时区，为了避免误会，还会在邮件中标明：Meeting time: October 28, 2020, 7:00 PM (UTC + 8)/6:00 AM Panama Time (UTC - 5)。即：中国时间(UTC + 8) 2020 年 10 月 28 日 7:00 PM/巴拿马时间(UTC - 5) 2020 年 10 月 28 日 6:00 AM。

拉美人对周末和非工作时间的态度因职位层级而存在显著差异。基层员工通常认为工作时间之外不应被工作打扰，尤其是周五下午，许多员工会提前为周末做准备，下班后不再接听工作电话。相比之下，中层及以上的管理人员在与中国人合作时，接受在非工作时间和我们沟通工作事宜。

这种现象的背后反映了拉美社会的双重特性。一方面，拉美国家深受西班牙和葡萄牙殖民文化的影响，这种文化强调人际关系的重要性，使得拉美人在日常生活中倾向于多时制[3]。另一方面，随着全球化的深入，拉美国家在国际商务合作中逐渐吸收了西方工业化社会的时间观念，促使他们在国际合作中逐渐接受更为严格的时间管理，尤其是在与中国合作伙伴一起工作时，表现出较高的适应性。关于时间观念的跨文化适应，最新研究强调了全球化对传统时间观念的冲击。Ting-Toomey 和 Dorjee (2019) 提出，

虽然拉美文化通常被认为是多时制，但在国际合作中，尤其涉及高新技术行业和基础设施建设时，拉美国家的时间管理正逐步向单时制靠拢。这种转变不仅反映了全球化的影响，也表明文化特性并非一成不变，而是动态发展的[4]。

除了时间观念的文化差异，手势与体态语也是非语言交际中另一重要的研究领域。

3. 手势与体态语

手势和体态语是非语言交际中的重要组成部分，在拉美文化背景下的手势与体态语与我们中国文化背景下的含义有所不同。

例如，双手在脸两旁比出“V”字形，同时食指和中指反复弯曲伸直。在中国，这一手势常被女性用来模仿小兔子拍照来表现可爱状态。而在拉美则用于强调所说内容，或者相当于给自己说的话加引号以此来表示所说的内容具有引申含义。

另一个典型的手势是手掌向下平放在脖子下方。在中国，这一手势通常表示“杀头”并带有严肃的语境；而在拉美，这一手势则表示“某事失败了”，带有遗憾和调侃的语气。例如，有人说“A企业因为疫情而倒闭了”，在说这句话的同时做这一手势，并伴随发出“咳”一声。

在中国如果用手比作“八”的手势，并且食指上下晃动，类似于一把手枪在射击的样子，表示开枪的含义。在拉美，在好朋友面前做这个手势表示一起去喝酒。

此外，拉美人的体态语也具有明显的社交功能。在熟人之间，拉美人常通过击掌、拍肩或拥抱等方式增进感情，而中国人在熟人之间的问候方式则更为克制，通常以点头或简单的问候语为主。这种差异在跨文化交际中可能引发误解，中国人可能会误解拉美人的问候方式为冒犯，而拉美人则可能将中国人的克制解读为冷漠。

总之，拉美人丰富多样的手势和体态语不仅是其文化表达的重要方式，也反映了其高语境文化的特征。在跨文化交际中，理解并尊重这些差异至关重要。对于中国人而言，学习和适应拉美人的手势和体态语的含义不仅可以避免误解，还能有效促进双方的沟通。在社交场合中，适当采用拉美人的问候方式能够拉近彼此距离，为建立良好的合作关系奠定基础。

4. 体距与身体接触

霍尔将个人之间的距离分为四种：亲密距离、个人距离、社交距离和公众距离[5]。拉美人在体距的使用上，表现出一种更加亲热和外向的文化特征，尤其是在打招呼时，男性之间通常握手，女性之间或女性与熟悉的异性之间则采用贴面礼，并伴随亲吻的声音。贴面礼是一种典型的进入亲密距离的行为，体现了拉美文化中对情感表达的开放性和直接性。而握手通常处于个人距离或社交距离之间，虽然也具有一定的亲近意味，但显得更加正式和克制。相比之下，中国人在非恋人关系之间较少采用贴面礼，通常以握手为主。这种习惯反映了中国文化中更为保守和内敛的社交风格，也使中国人显得在体距上更有距离感。

另一个显著的对比体现在公共场合的体距适应性上。在像北京、上海这样的城市中，地铁高峰期的拥挤程度往往让人与人之间被迫进入亲密距离。然而，中国人对此表现出了极高的容忍度，习惯于在这种拥挤的环境中保持克制和忍耐。这种现象可以归因于中国文化中的集体主义价值观，人们更倾向于为了公共利益而牺牲个人的舒适感。相反，拉美人在公共场合通常更注重保持一定的距离，即使在拥挤的环境中，也会尽量避免身体接触。这种对个人空间的保护在拉美文化中是根深蒂固的。

关于空间的使用，拉美人与中国人却呈现出完全相反的特点。拉美人尽管在体距上表现得更加亲热，但在个人隐私空间的保护上却尤为重视。通常情况下，拉美人不愿意与他人分享房间，也很少邀请外人

进入自己的私人空间。拉美人倾向于保持一定的空间界限，以维护自己的隐私和独立性。例如，在与拉美人共事的过程中，如果需要进入对方的办公室或家中，通常需要事先预约并获得明确的许可。与此形成对比的是，中国文化在空间使用上受集体主义传统的深刻影响，表现出较高的包容性和共享性。中国人通常不介意与他人分享房间。

从以上分析可以看出，中拉两种文化在体距和空间使用上的差异，实际上反映了两者在社交风格和文化价值观上的深层次不同。拉美人虽然在体距上显得更加亲热，但这种亲热更多体现在短时间的社交互动中，例如贴面礼、拥抱或拍肩等行为。这种外向的表达方式使拉美人显得热情友好，但他们对私人空间却有着更强烈的保护意识。中国人则恰好相反，在社交互动中更倾向于保持一定的距离感，例如通过握手代替贴面礼。然而，在生活空间的使用上，中国人受集体文化的影响，更加习惯于共享和开放，例如多人合住或邀请他人进入私人空间。

这种差异的形成可以从文化背景中找到根源。拉美文化强调情感的直接表达和人际关系的亲密性，因此在体距上更为开放；但同时，拉美文化也高度重视隐私保护，这使得他们在空间使用上更加注重界限。而中国文化受儒家思想的影响，注重集体主义和和谐，因此在空间使用上更倾向于共享，但在表达方式上却体现出含蓄和内敛的特点。

总之，拉美人与中国人在体距和空间使用上的差异不仅是文化习惯的体现，也是两种社会价值观的深刻写照。在跨文化交际中，理解这些差异对于避免误解和建立良好的沟通关系至关重要。例如，在与拉美人合作时，中国人需要尊重对方对私人空间的重视，避免未经允许进入对方的房间或私人场所。通过这种相互理解和适应，跨文化交际中的冲突和误会可以得到有效缓解，为双方的合作与交流创造更好的条件。

5. 副语言与饮食

副语言是指沟通中的一切非语言声音。包括语调、语速、音量、停顿以及用餐时的声音等。这些声音虽然不属于语言本身，却在沟通中起到重要的辅助作用，甚至能够传递超出语言本身的信息。在拉美和中国的文化背景下，副语言的使用方式及其所传递的信息存在显著差异，尤其是在饮食习惯中的表现。这种差异不仅反映了两种文化在礼仪规范上的不同，也折射出深层次的心理、历史和社会因素。

在中国，尤其是在北方地区，例如陕西，人们在吃面条或喝汤时发出“吸溜”声被视为一种对食物的赞美。这种声音不仅表示食物美味，也体现了用餐者对厨师或主人的感谢和敬意。然而，在拉美文化中，饮食时发出声音则被视为不礼貌的表现，尤其是在正式场合中。拉美人讲究用餐的安静与优雅，喝汤时通常用汤勺慢慢饮用，吃面条时会用叉子将面条卷起，避免发出“吸溜”声。这种用餐礼仪不仅体现了拉美人在公共场合对他人的尊重，也反映了他们对个人形象的注重。

此外，中国人在家庭聚餐或朋友聚会时，餐桌上的热闹氛围被视为一种亲密关系的体现。家人之间可以随意交谈，甚至大声说笑，而这种行为在拉美文化中则较为少见。拉美人在正式场合用餐时，通常保持安静，或者小声聊天，以此表示对食物和用餐环境的尊重。

中拉两种文化在副语言上的差异，与其历史和文化背景密切相关。中国是一个以农业文明为基础的社会，家庭和集体观念根深蒂固。饮食文化在中国不仅是一种生存需要，更是一种社交活动，甚至承载了伦理道德和人际关系的纽带功能。在这种背景下，餐桌上的热闹氛围被赋予了重要的社会意义。例如，传统的中国家庭聚餐中，长辈与晚辈之间的互动，朋友之间的寒暄，都是通过餐桌这一场景得以实现的。因此，在中国人的观念中，用餐时的声音和交谈是家庭和谐与亲密关系的象征。

相比之下，拉美文化深受欧洲殖民文化的影响，尤其是西班牙和葡萄牙的传统礼仪。这些文化强调个人形象的优雅和行为的得体，用餐时的安静被看作是良好教养的体现。拉美人在饮食中的副语言习惯，

实际上延续了欧洲贵族文化中对用餐礼仪的严格要求。例如，在西班牙的传统宴会上，用餐时的安静和动作的优雅被视为对主人的尊重，这种观念在拉美文化中得到了继承和发展。

从心理需求的角度来看，中国文化更加强调集体主义和关系导向。用餐时的热闹氛围满足了人们对归属感和亲密关系的需求。在中国人的观念中，热闹的餐桌不仅是一种生活方式，也是情感交流的重要场景。而拉美文化则更加注重个人主义和自我表现，用餐时的安静体现了拉美人对个人空间和他人感受的尊重。

此外，拉美文化中的天主教传统也对副语言的使用产生了潜移默化的影响。天主教注重仪式感和秩序感，用餐时的安静和礼仪被视为一种对神圣环境的尊重。虽然现代拉美社会已经世俗化，但这种宗教传统依然在文化中留下了深刻的印记，影响着人们的行为方式。

在拉美，饮食习惯与社会阶层和教育水平也有一定的关系。中上层阶级更倾向于遵循欧洲传统的用餐礼仪，而基层民众在非正式场合中则可能表现出较为随意的饮食习惯。

相比之下，中国的饮食习惯更多地受到地域文化的影响。例如，北方地区的饮食文化较为豪放，强调热闹和大气，而南方地区则相对讲究细腻和精致。这种地域差异使得中国的饮食文化在副语言的表达上更加多样化，但总体上仍然体现了集体主义的价值观。

在跨文化交际中，理解并尊重这些差异，不仅能够避免误解，还能为双方的沟通与合作创造更加和谐的环境。这种对文化差异的尊重和适应，是跨文化交际成功的关键所在。

6. 非语言交际在拉美的应用

近年来，随着全球化的深入发展，拉美国家的非语言交际方式在保留传统特征的同时，也逐渐展现出混合性和动态变化的趋势。传统上，拉美文化以热情和情感表达强烈著称，其非语言交际(如面部表情、手势、身体语言)在日常生活和商务场合中都占据重要地位。然而，现代研究表明，拉美的非语言交际方式正受到北美和欧洲文化的影响，尤其是在国际商务合作中表现出更高的直接性和效率导向。例如，在商务谈判中，拉美人开始更多地采用眼神接触与手势配合来传递信息，而不是完全依赖冗长的口头表达。此外，技术的发展也使得数字化非语言交际(如视频会议中的表情与肢体语言)成为新兴研究领域。Goman (2018)指出，在跨文化交际中，非语言信号的解读不仅与文化背景相关，还受到数字化交流方式的影响。在国际商务中，视频会议等远程沟通手段的普及使得表情、眼神接触和手势的重要性显著提升[6]。

拉美文化强调“关系优先”的原则，商务谈判中握手时间的长短、眼神接触的频率以及身体的姿态都会潜移默化影响合作的成功率。中国企业在拉美开展商务合作时，越是注重这些细节，就越能赢得当地合作伙伴的信任。

7. 结语

基于霍夫斯泰德的文化维度理论，拉美人与中国人在非语言交际中的差异可以从权力距离、个人主义与集体主义、规避不确定性、长期导向与短期导向等多个维度加以解释。这些文化维度不仅揭示了两种文化在行为模式上的深层次差异，也为理解其背后的文化根源提供了理论框架。

首先，拉美文化与中国文化在权力距离上的表现具有一定的相似性，但也存在微妙的差异。两者都属于高权力距离文化，强调对权威的尊重与等级秩序的维护。然而，拉美文化中的权力距离更多地体现在个人关系的亲密性和互动的直接性上，例如通过贴面礼和身体接触来缩短人与人之间的心理距离。而中国文化则倾向于通过克制的肢体语言和更大的体距来维护权威形象与社交秩序。这种差异反映了拉美文化中更高的情感表达需求，而中国文化则更加注重礼仪与内敛的表达方式。

其次，在个人主义与集体主义的维度上，拉美文化与中国文化的差异尤为突出。中国文化深受儒家

思想的影响，强调集体主义和关系导向，用餐时的热闹氛围与非正式场合中的群体互动，体现了对家庭和社会关系的高度重视。而拉美文化虽然也重视人际关系，但更多体现出个人主义的特点，强调个人空间的独立性和隐私保护。例如，拉美人对于私人空间的敏感性和对正式场合中礼仪规范的严格遵守，反映了其文化中对个体权利的高度重视。这种文化根源可以追溯到拉美社会的殖民历史以及其深受欧洲文化影响的传统。

第三，在规避不确定性方面，拉美文化和中国文化的表现在有所不同。拉美文化倾向于接受生活中的不确定性，表现出较高的灵活性和适应性，例如在日常生活中更倾向于多时制的时间观念。然而，在国际合作或商务场合中，拉美人却表现出较强的规避不确定性倾向，例如通过明确的时间安排和会议确认来减少误会和差错。这种双重性反映了拉美文化在传统与现代化之间的平衡。而中国文化则表现出更为一致的规避不确定性倾向，强调计划性和条理性，这与中国社会的长期导向密切相关。

最后，从长期导向与短期导向的维度来看，中国文化的长期导向体现在对传统价值观的坚持和对未来目标的规划上，例如通过礼仪和行为规范来维系社会和谐。而拉美文化则更多表现出短期导向的特征，注重即时的情感表达和人际关系的维系。这种心理机制的差异不仅影响了两者在非语言交际中的表现，也塑造了各自的文化价值观。

综上所述，拉美人与中国人在非语言交际中的差异，既是历史、社会和心理因素共同作用的结果，也体现了两种文化在霍夫斯泰德文化维度上的不同特点。这些差异并非不可调和，而是需要通过跨文化交际中的相互学习与适应来实现文化间的融合。理解这些差异背后的文化根源，有助于我们在跨文化交际中减少误解、增进信任，并为中拉关系的进一步发展提供有力支持。在全球化的背景下，尊重文化多样性、推动文化共融，不仅是跨文化交际的核心目标，也是实现世界多极化与和谐发展的重要路径。

参考文献

- [1] Mehrabian, A. (1971) *Silent Messages*. Wadsworth.
- [2] Hall, E.T. (1983) *The Dance of Life: The Other Dimension of Time*. Anchor Press/Doubleday.
- [3] Hofstede, G. (2001) *Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations across Nations*. Sage Publications.
- [4] Ting-Toomey, S. and Dorjee, T. (2019) *Communicating across Cultures*. Guilford Press.
- [5] Hall, E.T. (1966) *The Hidden Dimension*. Doubleday.
- [6] Goman, C.K. (2018) *The Nonverbal Advantage: Secrets and Science of Body Language at Work*. Berrett-Koehler Publishers.