

中国人很喜欢商量。这种习惯与我国有点不一样。无论是做生意或者谈别的，一般来说，我们不会商量很长时间。大部分的人都喜欢直截了当的。我在中国碰见好多那样“商量”的情况。第一次有这么一个情况，是我在北京正在找一个四合院儿的时候。

房地产经纪告诉我，我们俩应该一起去一个我和丈夫已经看准了的四合院儿，因为那一天我们要和房东以及好几个师傅一起来讨论怎么可以把它装修好。我以为在那儿可能会花两个小时左右，但却发现我们差不多整天和那些师傅在院子里。

大家都在不断地商量，没完没了地说这说那。我搞不明白，想可能是我的汉语太差吧，但他们仿佛一直在讨论而得不到结果。有时候两个人在讨论时，突然一个人干脆走了，但不过一分钟第一个人和另外一个人开始讨论。然后，可能原来的两个人又开始商量。有时候好像一切都很乱，大家都在一起说五花八门儿的话题。然后一段时间谁也没有说话。有时候他们兴奋，有时候沉默，有时候生气。

我很纳闷儿，心里想，他们为什么不直截了当地把自己的意见说出来呢？这样我们可以很快决定，大家都可以早点儿回家。突然我和经纪人恰巧在一个角落里，离别人远一点儿。我不错过良好的机会把事情弄清楚，就直率地跟她说：“他们为什么不把事情都决定呢？”她笑着看了我说：“嗯，中国人不太愿意把事情很快就说好。他们喜欢商量商量。”这让我难以理解。

我们搬进北京的四合院儿以后，有一个人给我打电话，说他暂时没有地方住。他说他要住在我们的四合院的客房。这件事令我很惊讶。这个人和我关系本来不是很好，另外别人和你一起住对我们西方人来说是大事。

这是为什么呢？因为作为西方人我很重视自己的家。我的家属于我个人的，隐私的“空间。”虽然四合院里有三套房子，但是一个几乎陌生的人，搬进我们客房的建议，简直不可思议。这就是说，对我来说，这件事很容易决定。我不用考虑考虑，也不用商量，一定要拒绝他。所以，我马上跟他说：

“对不起啊，那不行。这不是我们外国人的习惯”

他说：“钱你不用担心，我当然会给你钱。”

我再重复了：“对不起，这不是钱的问题，就是不行。”

他好像不明白，他继续说，而且好多次提钱的事。怎么办？我突然想起来了一个很好的借口：我们巧合有客人，马上跟他说：

“不管怎么样，肯定不行，因为我们现在有客人，所以客房已经有人了。”但没有用。他兴高采烈地回答说：

“没问题，我们可以和他们一起住！”

“那不行！这更不是我们外国人的习惯。”

“他们什么时候走？”

“还有三个星期。”

“没问题，他们走了以后我们搬进去。”

“不行，我父母很可能来，以后还会有客人。”

“他们什么时候走呢？”

“真的，很抱歉，但是你们住在我们的客房实在不行。”

“钱你不用担心，我一定会给你的。”

“我已经跟你说过，这不是钱的问题。”

“咱们商量好不好？”

“真的，我不是开玩笑，你不可能住在这儿。”

“要么我过去和你商量商量？”

“不行。”

“要么我和你丈夫商量商量？”

“不行！”

我把电话筒挂的时候我完全糊涂了。我已经说过不行，他为什么还那么倔强地继续问。但后来知道了，对他来说，继续讨