

高低语境文化视域下中美商务英语谈判文化及风格差异

胡青青

(湖南工学院 外国语学院,湖南 衡阳 412000)

[摘 要]高语境文化对交际环境依赖程度高,交流信息多寓于语境、情景之中,而低语境文化对社会文化环境和交际情境的依赖程度低,直接在交流中明确表达信息。在国际商务英语谈判中,高语境文化的中国代表和低语境文化的美国代表,其谈判文化和风格具有显著差异,主要表现在:中国代表谈判语言委婉含蓄,强调集体意识与群体文化、社会等级和人格身份;而美国代表谈判语言直接明了,倾向于以个人为中心,遵从人人平等的观念。

[关键词]高低语境文化;商务英语谈判;谈判风格;文化价值观

[中图分类号]H313 [文献标志码]A [文章编号]1674-117X(2018)06-0116-04

Cultural and Stylistic Differences Between Chinese and American Business English Negotiations from the Perspective of High- and Low-Context Culture

HU Qingqing

(School of International Studies, Hunan Institute of Technology, Hengyang Hunan 421000, China)

Abstract: High contextual culture is highly dependent on the communicative environment, and the information is mostly embedded in context and situation, while low contextual culture is less dependent on social cultural environment and communicative situation, so the information is mostly expressed directly in communication. In international business English negotiation, there are significant differences in the negotiation culture and style between Chinese high-contextual culture and American low-contextual culture. The differences are mainly reflected in the following aspects. Chinese negotiation representative language is euphemistic and implicit, emphasizing collective consciousness, group culture, social class and personality identity; while American negotiation representative language is direct and clear, tending to be individual-centered and abiding by the concept of equality.

Key words: high- and low-context culture; business English negotiation; negotiation style; cultural values

随着世界经济一体化进程的加速和国际商务活动的频繁,商务英语谈判逐渐普及,并成为跨文化交际的重要组成部分。国际商务英语谈判主要是就国际间不同贸易交往主体的某项劳务、商品交

易或者技术、信息和服务等无形产品交易等事宜进行的商务磋商和会谈。商务英语谈判作为一种跨文化交际,必须建立在了解和把握交际双方社会文化背景的基础上,否则,商务英语谈判将有可能面

收稿日期:2018-08-26

基金项目:湖南省社科评审委员会基金资助项目“网络热词与当代社会道德状况的相关性研究”(XSPYBZZ017);湖南省教育厅基金资助项目“网络热词的伦理研究”(17C0520)

作者简介:胡青青(1982-),女,湖南益阳人,湖南工学院副教授,博士,研究方向为语言与文化、应用伦理学。

临失败或冲突。国际商务英语谈判涉及中西国家不同的文化背景以及文化价值观,谈判主体需了解彼此国家的历史状况、风俗文化、思维方式、语言观念、谈判风格等。

一 高语境文化与低语境文化

在国际商务英语谈判中,文化差异对谈判双方的信息交流与传递具有较大影响。美国文化人类学家爱德华·霍尔(Edward T. Hall)从交际与感知的角度提出一种研究文化异同的有效方式。他在1976年出版的《超越文化》一书中,提出文化具有语境性,并将语境分为高语境(high context)与低语境(low context),认为人类交际(包括语言交际)会受到语境的影响。在交际中,“代码、语境和意义是一个事件的不同方面,即使是相同的代码也会由于语境的不同产生不同的意义。”^[1]根据交际信息代码编辑的程度,国际文化交际可分为高语境文化和低语境文化或者高语境交际和低语境交际。高语境文化(high context culture)是指绝大部分信息或储存于社会文化环境中,或蕴含在交际情景中,或内化于交际者本身,极少清晰地存在于被传递的信息中。换言之,高语境文化对交际环境依赖程度较高,许多信息都寓于语境、情景之中,无需语言的直接表达,仅需交际对方注意领会。而低语境文化(low context culture)则相反,大量信息蕴含在清晰的信息编码中,交际双方直接在交流中明确表达信息,从而降低了交际双方对社会文化环境和交际情境的依赖程度。以不同国家的文化交际特点和思维方式为分类依据,中国为代表的亚洲国家文化属于高语境文化,而美国及大部分西欧国家文化则属于低语境文化。^[2]

国际商务英语谈判的顺利与成功与否依赖于谈判双方对高低语境文化的了解与把握程度。在东西方高低文化语境中,以美国为代表的西方国家,注重自我意识和个人奋斗,强调个人独立;而以中国为代表的东方文化,则重视群众共同努力和集体的作用。在自我观点表达和情感流露方面,低语境文化下的美国谈判者注重个人价值观的呈现,倾向于自我披露,其交际语言呈现攻击性和直接性的特点;而高语境文化下的中国谈判代表,为了保留情面,一般较少自我披露,语言则倾向于相对含蓄和委婉。因此,在跨国商务英语谈判中,谈判双方需先深入了解和把握对方的语言习惯、宗教信仰、

思维方式、文化习俗和行为方式等文化情景和语境背景,然后再制定谈判策略。

二 中美商务英语谈判风格差异

国际商务英语谈判涉及中西跨文化的磋商和沟通,是谈判双方信息交流的编码和心理活动的解码过程,其中,编码是指谈判交际方将所思所想编成言语或其他非言语语言,而解码是指交际者将从对方接收的符号和信息赋予实际含义。美国作为低语境文化的代表,对交际环境依赖程度较低,其信息的编码和解码一般都体现在清晰的言语交流中;而高语境文化的中国,其交际大部分信息存在于交际环境中或者内化在个人身上,极少存在于被编码的信息中,信息解码主要来源于交际双方共享的文化规约和沟通情景。中美商务英语谈判风格的差异主要表现在思维方式和交际方式的不同。

高低语境文化的差异主要体现为高语境文化依赖于预先设定、先入为主的思维程序,在这个程序中,采用了较多的如语言内隐、含蓄以及有问题或意见却不直接表达等方式的暗码信息或非言语编码;而低语境文化则以理性和逻辑为主导,采用较多的言语编码或明确信息,语言交流直接明了,意见或问题当场解决。中国谈判方注重面子,强调语境,他们会根据不同交际对象的身份、地位及实际交际情景采取相应的交际策略。同时,他们希望对方自主理解谈判信息,而非明确表达自我的真实意愿,就算有否定意见也不希望破坏彼此的和气;而美国谈判方在任何时候都希望谈判者意思表达清楚、易于理解,如果对方存在疑问,则竭尽全力使对方明白自己的意思。以中国为代表的高语境文化下的商务谈判类型表现为关系导向型和沉默取向型,而以美国为代表的低语境文化下的商务谈判类型表现为个体取向型和谈话取向型。

语言是社会的一面镜子,语言映射出社会文化的方方面面。不同的历史文化孕育出不同的思维模式和交际风格。在中美商务英语谈判中,高语境文化下的中国代表,其思维模式是综合性的,语言表达是归纳性的。换言之,中方代表倾向于使用关键性或总结性的语句,习惯于采用名人名言或者客套语言来阐述缘由,注重谈判进程的整体和谐,维护对方情面,谈判的顺序是先有语境或情境、后有主题和问题,谈判思维表现为螺旋型的思维方式,即喜欢采用间接的沟通交流方式。而以美国为代

表的低语境文化的西方国家谈判代表,他们的思维方式是直接的,采用演绎的逻辑、具体问题具体分析的思维 and 开门见山就事论事的谈判风格,谈判呈现出先有问题或主题、后有语境和情景的清晰过程,这与高语境文化背景的中国代表的“拐弯抹角”“旁敲侧击”“绕圈子”式的谈判风格大相径庭。

三 中美商务英语谈判文化价值观差异

语言的呈现方式和特点与其背后的社会历史文化具有紧密联系。每种文化都有其独特的风格和内涵,每种文化在其准则、规范、行为模式的表面下,都有着整套的价值系统、社会习俗、道德观念、是非标准、心理取向和思维特征等,这些都决定了语言的不同使用模式。^[3]不同语境文化背景下的国际商务英语谈判,因其不同的社会文化价值观,谈判双方会自然形成一种价值意义上的条件反射,形成不同的谈判风格。

(一)含蓄与直接

高语境文化依赖非言语交际,交际者会不知不觉地根据交际方情况或交际情境,简化、缩短语言信息而非详细直接说明自己的意图,甚至还会根据对方的社会地位等非语言因素,采用含蓄、隐晦的表述方式表示自己的意思,并寄希望对方能心照不宣、心神领会。在国际商务谈判过程中,高语境文化下的中国方往往重视建立社会信任,高度评价双方的贸易关系和友好关系,强调双方关系的和谐,不直接表露自己的情感,不注重时间的准确度,拘泥于交际形式;而低语境文化下的西方国家则更注重说话效率,说话简单明了,偏好直言不讳,重视时间观念。于是,中美国际商务英语谈判时,中方委婉含蓄,美方直接明了。如下述谈判实例:

中方代表 Mr. Wang: It goes without saying that your quality is excellent, but it doesn't justify such a high price. (贵方产品的质量真的很好,但是价格太贵了。)

美方代表 Mr. John: Things have long since been changed. You may have a look at this quotation sheet. (产品一天一个价,不相信的话,我可以请你看下我的报价单据。)

中方代表 Mr. Wang: I view of our friendly partnership. I will accept that. (好吧,鉴于我们的友好关系,我接受你的价格。)

在中美商务英语谈判和交流过程中,中针对对

美方的回应和提议,倾向于做出“点头”的回应,而这里的“点头”并不意味着完全同意对方所言,其只是出于对对方的尊重及表示理解的一种回应;而美方则根据中方的“点头”回应,认为对方已表示“同意”,这就造成了双方语言交流和谈判的障碍。中国代表在谈判过程中,一般都是话里有话或赋予话语更深的含义,如美国代表说:“What do you think?”(你们怎么看?)中国代表往往不会正面回答问题,而倾向于回复:“Ok, let me make it later.”(那我们稍后再具体商议这事。))以上例子说明高语境文化下的中国代表更倾向于采用含蓄和注重双方情谊及面子的谈判方式;而低语境文化下的美国代表则更倾向于采用明确和直接的表达方式,更关注于解决问题。

高低文化语境的不同决定了谈判双方不同的交际方式、谈话特点和交际风格,并反映出中方“以和为贵”思维观念和西方问题导向思维方式的差异。中国文化崇尚自然,不违天命,以和为贵,中国人偏好从整体上考虑问题,强调人存在于天地之间,与自然是一个和谐的整体;而美国仅有两百多年的社会历史,其移民众多,不同的文化部落之间缺乏共同的历史经历和心灵共鸣,这使得人们在交流中强调信息的明确表达,言其所指,指其所言。因此,在中美商务英语谈判中,中方更倾向于从双方的共同利益和长期合作方面展开讨论,语言委婉含蓄,崇尚以和为贵和注重人情的维护;而西方则更倾向于开门见山、直截了当,很少考虑对方的情面。

(二)集体与个人

哈佛大学教授亨廷顿说过:“在西方被视为最重要的价值,在世界范围内最不重要。”这个最重要的价值就是个人主义。西方崇尚个体主义,强调个人的价值和追求。从《独立宣言》到“天助自助”,以自我为中心的价值主张一直备受西方人的认可。^[4]西方社会经历了古老的希腊文化和现代的商业文明,自由宽松的社会环境促使其更注重事物发展的多样性和多元性,崇尚通过自己的能力去生存、去征服自然,这在很大程度上促进了其自我中心意识和独立意识、个人能力和独特个性的发展,西方文化也因此逐渐具有从局部着手来考虑和解决问题、重个体胜过整体的文化特点。高语境文化下的中国社会,发源于黄河流域多自然灾害的地域环境,强调以“人伦”为本的道德观念,将“荣辱与

共”“休戚相关”作为人伦道德的基本精神,注重人与人之间互相依存的关系,群体文化占主导地位。中美商务英语谈判中,美方代表倾向于以个人为中心,言语直截了当,为达到商务目的而不惜使用各种谈判技巧;而中方代表则更倾向于以对方为中心,考虑对方的情绪,强调个人利益应当服从社会集体利益。这就造成了双方在谈判过程中不同程度的交际冲突。

在中美商务英语谈判中,美国代表一般采用如下方式介绍自己:I am a qualified manager. I am responsible for my group. (我是一名优秀的经理,本次谈判由我负责。)而中方代表倾向于如下表述:I am the manager of MK Company. We are working together to expect a good deal with you. (我是MK的经理,我们希望双方能建立友好的关系。)以上商务谈判开场就体现了中美文化中集体主义和个人主义的差异,体现出中西方不同的文化价值观。美方代表重视个人的力量,强调个人的能力,展现的是西方社会重契约、重竞争、重理智的价值观;中国代表注重集体,忽略个人表现和能力,表现的是中国社会重人情、重和谐处事方式的价值观。在双方贸易出现经济纠纷时,中方代表习惯于利用人际关系或者社会舆论来解决问题,而西方代表则一般通过法律处理问题。

(三)权威与平等

权威与平等的文化价值观差异是中美国际商务英语谈判不可避免的主题,具体表现在身份地位认知的差异。先秦子产说:“夫礼,天之经也,地之义也,民之行也。”^[5]中国传统社会历来主张尊卑有别、长幼有序、敬老尊师。在日常交际中,人们重视各自的社会等级和人格身份。如在中国古代历史上,人被分为圣人、伟人、凡人、贱人、罪人等,不同等级身份的人有着不同的价值和利益,社会地位不同,个人所享受的权利、自由及对资源的占有与分配等均不相同。西方社会的平等观念源于宗教改革,讲究的是上帝面前人人平等;后来延伸至在上帝指引下规范人类行为,形成了法律面前人人平等的平等价值观。纵观西方历史,从古希腊城邦民主的平等到斯多葛学派倡导的自然法,都强调必须服从人的理性;从古罗马时代所有人都是平等的法学

思想,到法国启蒙运动所倡导的每个人生而平等的人学论,无不证明了平等观念在西方社会的源远流长。

国际商务英语谈判中,中美代表的数量和构成不同,中方谈判成员一般为2~3名,其中必有一名担任“领导”的代表负责和决定关键事项;在具体谈判过程中,中方倾向于下级服从上级,即便存在异议也同样听从上级的指示。而美国的谈判团队则没有专门的“领导”成员,其谈判队伍一般由专门的技术人员、法律顾问或管理者组成,各司其责,将责任和任务分摊到个人,遇到问题则采取讨论或请示相关专业人士来决策的方式。这充分体现出中国的身份地位观和美国的平等观的差异。

以中美为代表的高低语境文化区别很大,但并不表示二者是完全对立的。罗常培在《语言与文化》中指出:“在各国语言里有许多语词现在通行的涵义和他们最初的语源迥不相同。如果不明了他们的过去文化背景,我们就推究不出彼此有什么关系来。可是,若知道了他们的历史,那就不但可以发现有趣的语义演变,而且对于文化的进展的阶段也可以反映出一个清晰的片影来。”^[6]掌握和了解不同国家高低文化语境的差异以及产生这些差异的根源,不仅有利于中西文化交流,而且有利于培养国际文化交际意识。

参考文献:

- [1] 爱德华·霍尔.超越文化[M].居延安,译.上海:上海文化出版社,1988:96.
- [2] 彭增安.语用·修辞·文化[M].上海:学林出版社,1998:25.
- [3] 周凌.汉语文化中明示性面子影响因素的关联性研究[J].外语学刊,2016(6):74-78.
- [4] 梁强.基于中西价值观的跨文化交际商务人才培养研究[J].河北工程大学学报(社会科学版),2018,35(3):120-122.
- [5] 官达非,冯禹.先哲名言[M].北京:华语教学出版社,1994:20.
- [6] 罗常培.语言与文化[M].北京:语文出版社,1989:5.

责任编辑:徐海燕