

# 高低语境文化视角下的美国二手交易

张译惠

西安工程大学 陕西西安 710600

**摘要:** 经济全球化趋势势不可挡, 各国之间的交易往来日益密切, 跨境电商成为近几年商人的主战场, 不同文化之间的差异成为商业路上的一大障碍, 跨文化交流技能显得尤为重要。美国人喜爱并且接受二手物品, 由于疫情的影响, 让更多的交易由线下转为线上, 更多的人基于网络平台进行二手交易。对美国二手交易进行研究, 总结出一些有助于更好的与美国人进行交易的建议和准则, 能更好的实现跨文化交易。

**关键词:** 跨文化交际; 高低语境文化; 二手交易

## Second-hand transactions in America from the perspective of high and low context culture

Yihui Zhang

Xi 'an Engineering University, Xi 'an, Shaanxi 710600

**Abstract:** The trend of economic globalization is overwhelming, and the transactions between countries are getting closer and closer. Cross-border e-commerce has become the main battlefield for businessmen in recent years, and the differences between different cultures have become a big obstacle on the commercial road, so cross-cultural communication skills are particularly important. Americans love and accept second-hand goods. Due to the impact of the epidemic, more transactions are switched from offline to online, and more people conduct second-hand transactions based on online platforms. This paper studies the second-hand transactions in the United States, and summarizes some suggestions and guidelines that are helpful to better trade with Americans, so as to better realize cross-cultural transactions.

**Keywords:** cross-cultural communication; High and low context culture; Second hand transaction

### 引言:

互联网行业迅猛发展, 电子商务凭借其方便快捷、开放高效的优势, 广泛渗透到我们日常生产、生活、消费等各个领域, 并发挥着越来越重要的作用。以网络平台为依托的二手电商交易指物品拥有者将自己不再使用, 或不再需要的但仍具有使用价值的闲置物品通过电商平台进行买卖、租赁、置换、捐赠等行为, 将闲置物品进行二次流通, 使闲置物品在其生命周期内的价值利用率最大化。近年来, 美国的二手交易行业发展迅速, 中国人在与美国人做交易时造成交易失败的原因值得我们研究和深思。在知网通过关键词搜索词条“美国二手市场”, 仅得到11条结果, 最新的一篇文章还是2017

年。因此, 如何通过实例研究美国二手市场的最新情况, 中美人在二手交易中的文化差异体现, 以及如何降低二手市场交易中由文化差异造成的障碍, 成为值得研究的课题。

### 1. 中美对于二手商品的态度差异

二手商品这个词语我们并不陌生, 但是对于二手商品中美却有截然不同的态度和观点。

#### 1.1 中国人对于二手商品的态度

随着中国综合实力的提升, 人们的生活水平得到了较大的改善, 对于生活中各种物品的更换速度也越来越快, 很多生活中常用的东西在使用不久之后都流入了二手市场。可是对于普通家庭来说, 大多数人对二手物品的买卖都有些担心, 接受程度并不算高。一方面是因为小物件本就花不了多少钱, 不值得买二手, 尤其是私人物品, 不论买还是卖, 内心都会有担忧; 大物件买二手

**作者简介:** 张译惠 (1996-), 女, 汉族, 河南省洛阳市, 在读研究生, 英语笔译。

用起来不放心, 害怕出现问题后无法解决。另一方面是中国人普遍存在的面子文化, 二手的物品总觉得没面子, 拿不出手。

现实生活当中, 二手房和二手车都已经拥有了很大的市场。可是对于很多人来讲, 买这些东西只是因为自身经济条件不够, 而不是真的感觉二手的更好一些。这是在现实生活中高额房价和巨大生活压力的压迫下, 不得不做出的妥协。或许只有买新的产品, 才能让我们更真切地感受到自己存在的意义。

### 1.2 美国人对于二手商品的态度

而美国人对待二手商品的态度却大不相同。美国人不管是房子车子还是穿的用的, 都可以接受二手的商品。由于物质生活的丰富, 美国各个家庭中都有大量的闲置物品, 比如鞋子服饰, 家用电器, 家具等与生活息息相关的物品, 并且这些物品一般都没有较大的问题, 不影响再次使用。他们认为把物品闲置是一种浪费, 二手交易能促进商品的使用率, 充分实现商品的价值。<sup>[1]</sup>在美国有各种品类的二手商店, 这些商店通常接受人们捐赠的各种物品, 也会收购一些质优价廉, 利用价值较高的日常用品。在接受捐赠或回收物品时, 商店并非来者不拒, 也有自己的接收和挑选标准。对于回收的衣物、玩具、家具、家电等, 基本上都要八九成新以上, 而且还要经过卫生检查。因此美国的二手市场十分火爆, 除了线下种类繁多的二手商店, 各种线上的二手应用也是应有尽有, 如: ebay, Offer up, Let go, Craigslist, Mercari 等等。<sup>[2]</sup>

## 2. 中美二手交易中体现的差异

本文基于霍尔的高低语境文化理论中不同语境文化的不同特征为理论基础, 浅析二手交易中中美价值观和行为差异的具体表现。低语境文化的特征为: 个体主义、线性思维逻辑、直接的风格、提升自己的讲话风格、以说话者为中心的风格以及以语言为基础的理解。

### 2.1 霍尔的高低语境文化理论的基本内容

美国文化人类学家爱德华·T·霍尔 (Edward T.Hall) 认为, 人类交际 (包括语言交际) 都要受到语境的影响。他从交际与感知的角度提出了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, 颇有见地地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)。霍尔认为: “任何事物均可被赋予高、中、低语境的特征。高语境事物具有预先编排信息的特色, 编排的信息处于接受者手里及背景中, 仅有微小部分存于传递的讯息中。低语境事物恰

好相反, 大部分信息必须处在传递的讯息中, 以便补充语境中丢失的部分 (内在语境及外在语境)。”也就是说: “高语境 (HC) 传播或讯息即是绝大部分信息或存于物质语境中或内化在个人身上, 而极少数则处在清晰、被传递的编码讯息中。低语境 (LC) 传播正好相反, 即将大量的信息置于清晰的编码中。”

### 2.2 美国二手交易常见方式

美国二手交易一般是线上联系, 然后线下交易, 距离比较远的会通过邮寄, 距离相对较近的会选择两方中间地点见面, 或者商量好把东西放在某个地方, 买家去取。<sup>[3]</sup>由于受疫情的影响, 虽然是线上约定线下交易, 但是采取的也是不见面的方式。美国的别墅门前都会有一个邮箱, 最常采用的方式就是买卖双方商量好价钱和时间之后, 卖家提前把二手商品放在门前的邮箱, 买家自行取走商品并把相对应的交易金额放进邮箱。但是进入小区之前, 大门是有密码锁的, 安全起见, 并不会直接以文字的形式提前告知买家, 会等到买家到达门口之后, 电话联系卖家, 在电话中告知。有一次, 由于笔者在二手交易软件上的名字和头像都是女生, 事先也没有告知买家联系获取大门密码的电话是另一位男同事, 买家在接通电话之后发现是个男生, 认为受到了欺骗, 难以接受, 随后此次交易无果而终。

### 2.3 线性思维逻辑和直接的风格

首先对于线性思维逻辑和直接的风格, 笔者深有体会, 在与美国人做二手交易中, 高达99%的美国二手买家上来就问 “Is this still available?”, 如果回答yes, 他们下一句就会问你的地址, 告诉你现在就要来取。还有美国人对于砍价, 都是直接上来给个数字, 你同意的话他就继续跟你交易, 不同意就不会再跟你讨价还价了, 最初我们还会解释一下为什么不同意他的价格的原因, 希望晓之以情动之以理, 对方能接受我们原本设定的价格, 后来发现, 只要不同意他给出的价钱, 基本就没有下文了。

线性思维也体现在美国人的直接和辨别是非曲直的性格上面, 他们看到的接触到的是什么, 就会给予最真实的评价。美国很多线上的商家会免费送给消费者产品, 以获取好评, 中国人一般在收到东西之后, 不会真的在意产品的好坏, 会直接按照商家的要求留下好评, 但是美国人即使是免费得到了这个产品, 也会认真的对待这个产品, 会在认真考察了商品质量和性能之后给出最真实的评价, 好就是好, 坏就是坏, 不受其他任何因素的影响, 并且特别喜欢表达自己的想法, 有的评论能写好几页长。

#### 2.4 交易中的个体主义价值

其次就是他们的个体主义价值，他们在做事或者交易的时候，一般都是以自我为中心出发，不太会为集体或者他人考虑。笔者经常遇到有美国当地时间已经晚上十一点多，还有二手买家问能不能上门取货。还有一个二手买家，为了一件商品，不惜从佛罗里达开车到洛杉矶。从美国地图上我们可以看到，从佛罗里达到洛杉矶，几乎是横穿了整个美国，买家自己也说开车需要花费一周的时间才能到，但是他们就是愿意进行这项交易。不在乎时间和距离的长短，只要自己愿意就行。而且他们不太重视时间观念，在与美国买家进行二手交易时，出现过很多次被放鸽子的现象。他们经常走到路上，又不想要这个东西，或者想要别的东西了就掉头走了。在与美国人进行二手交易过程中，经常会出现给小费行为。笔者认为，其实美国广泛流行的小费行为，也与其个体主义价值有着密切的关系。个人主义通俗来讲，就是一切价值以个人为中心，个人本身高于一切。作为对于其他各种行为的总态度，也表现为高度评价个人自信、个人私生活和对个人的尊重，反对权威和对个人的各种支配。小费在一定程度上更能彰显个人的价值和地位，体现了他们的个体主义价值。

#### 2.5 以语言为基础的理解

最后是他们以语言为基础的理解。中国人说话都是基于上下语境，做阅读理解也需要联系上下文。美国人就是只针对当下的句子语言。因为疫情影响，都是要求买家上门自取。于是我们最经常说的一句话就是“Can you pick it up to my house by yourself?”如果让我们中国人理解，处于二手交易这个语境里，很自然得就会知道是需要上门自取，不能提供送货上门或者邮寄服务。但是有这样一个事例，对方是一个中年的女性，在听到“Can you pick it up to my house by yourself?”这句话之后，她的反应是问“Why should I go alone? Can I go there with my brother?”她就单纯的从这句英语句子出发，就觉得为什么我要自己一个人去，为什么我不能跟别人一起去，就造成了一定的交流障碍。

### 3. 跨文化交易的策略

#### 3.1 端正心态，正确识别文化差异

所谓跨文化交流，就是在两种不同的文化之间搭建桥梁进行沟通。不同的国家和民族之间确实存在着各种各样的差异。为了能更好更高效的进行跨文化交流，保持积极的心态，争取识别文化差异十分必要。我们必须端正态度，使不同的文化相互融合，彼此适应，才能减

少文化差异带来的交流障碍，更好的进行沟通和协作。

为此，我们应该做到：在交流正式开始前，交流双方至少应当了解对方文化和自己所在文化存在的各方面差异，并做好相关的心理准备，做好提前的调查和准备工作，调整心态接触并接受差异。在交流过程中，针对较为浅层面的文化符号差异，应尽可能地采取灵活的沟通措施；针对较为深层面的规范体系差异和认识体系差异所导致的沟通障碍，要能够准确地找出，并且要尽可能地把原则性和灵活性统一起来。比如在中美二手交易时，我们可以提前搜集和了解交易群体的交易习惯，对交易对方的说话风格，做事方式有个大概的了解和总结，有利于我们在正式交流之中面对一些突发情况，能采取最优的解决方案。在每次交流或者交易之后，应该及时的总结此次交流的经验教训，在多次的交流之后，试着从中归纳相关的跨文化交流规律，为之后的交流打稳基础。大多数的跨文化沟通之所以失败或者存在不可跨越的障碍，都是因为交流者没有端正心态，没有保持一个积极争取的沟通心态。积极的沟通在于我们不仅要保持自己文化的特色和优势，更要理解接受对方的文化，绝不能侵犯蔑视对方的文化，积极的沟通心态在跨文化交流中也格外重要。

#### 3.2 换位思考，保持同理心

同理心，顾名思义就是心理换位，要有同样理解的心态，要能够换位思考，站在对方的角度想问题。我们要知道沟通的目的就是要达到一定的目的，所以我们需要保持同理心，设身处地的去感受不同文化之间的差异，避免一些不必要的冲突，消除民族文化的优越感以及种族主义的偏见，站在对方的角度思考问题，让自己与异国的环境和文化相互融合，客观、公平、公正的对待各种文化，不要拿自身从小认同的文化或者一些标准去衡量其他民族的文化，更不要将自己的想法和行为强加到别人身上。学会换位思考，保持同理心，是有效进行跨文化交流的一大策略。

另外也要有广泛包容的心态，承认不同文化之间存在价值观与行为的差异，并且接受。在遇到自己没有遇见过的情况或者与以前的惯性思维不太一样的事情，要冷静分析处理，试着站在对方的立场考虑问题，在本着达成交易的目标下，灵活应对。与其进行交易时，尽量遵循对方的行为及语言习惯。比如讲究效率，说话直接进入正题，不要拐弯抹角，说话时尽量简洁明了，不要产生歧义。面对语言本身所带来的差异，我们在与美国人交谈的时候，应该适当地调整自己的表达方式，以达

到沟通中对彼此言语的更好的理解。

### 3.3 积累经验，提高跨文化能力

一次交流就要有一次收获。我们必须在每次的交流之中学会积累经验，进行总结，才能不断的提高我们跨文化交流的水平，也能在下一次的交流中避免不必要的冲突。要积极大胆的与世界上不同国家的人进行交流，在实践中不断优化自己的解决方法，不断提升自己的跨文化思维。也可以利用互联网的优势，去搜集一些别人在跨文化交流实践中遇到的问题，总结出来的经验等来扩充自己的知识储备。因为任何人都不可能百分百的理解不同民族文化之间的差异，我们只有在日常的交流中来总结我们遇到过并且体现出的差异，积极的去对待这些差异，从各个方面努力提高自身的跨文化能力，才能更好的进行跨文化交流。

### 4. 结语

总之，在与不同国家的人往来时，一定会因为文化差异而产生一些跨文化交际的障碍，我们应该积极的面对，在实践中增长经验和吸取教训。只有对两种文化的差异和不同文化主体行为的差异进行深入了解，换位思

考，积极主动的接纳文化差异，才能克服跨文化交际中出现的问题，更好的实现跨文化交流。

### 参考文献：

- [1]关微.美国二手物品市场火[J].大众商务, 2006(07): 15.
- [2]夏毅鸣.5miles中国公司定义美国二手交易[J].创业邦, 2016(10): 60-63.
- [3]Hall E T. Beyond Culture [M]. Garden City, NY: Doubleday&Company, 1976:35-36.
- [4]Davus L.Doing Culture: Cross-Culture Communion in Action[M].北京: 外语教育与研究出版社, 2001: 75.
- [5]费孝通.美国与美国人M北京: 外语教学与研究出版社, 2001: 104-108.
- [6]胡源.美国人如何处理二手闲置物品[J].电子世界, 2020(21): 164.
- [7]胡超.文化思维模式差异对跨文化交际的影响[J].外语教学, 1998(2): 17-22.
- [8]张邦辉.浅析跨文化沟通中的障碍及改善途径[J].现代企业教育, 2007: 63-64.