

FRI-239-1-LTLH(S)-01

**КРОСКУЛТУРНИ ЗНАНИЯ
В КИТАЙСКАТА “КУЛТУРНА РАНИЦА-НЕВИДИМКА”
CROSS-CULTURAL KNOWLEDGE IN THE CHINESE
‘CULTURAL BACKPACK’**

Diana Bebenova-Nikolova, PhD Student

Department of Business and Management,

“Angel Kanchev” Univesity of Ruse

Phone: 082-888 212

E-mail: dbebenova@uni-ruse.bg

Prof. Juliana Popova, PhD

Department of Business and Management,

“Angel Kanchev” Univesity of Ruse

Phone: 082-888 212

E-mail: jppopova@uni-ruse.bg

Associate Professor Lyudmila Mihailova

Department of Business and Management,

“Angel Kanchev” Univesity of Ruse

Phone: 082-888 212

E-mail: lmihaylova@uni-ruse.bg

***Abstract:** The article contributes to the set of cross-cultural and linguistic knowledge by presenting some pragmatic failures in intercultural communication with Chinese, when Lingua franca is used. Communicators using a foreign language often unconsciously ‘transfer’ the forms and rules from their native language and culture into the target language. The generated message, although linguistically correct, might be interpreted wrongly by the receivers, based on their different cultural values and thus might lead to a cultural misunderstanding. Such cases raise the question of how to achieve a better competence in intercultural discourse.*

The presented communication situations were collected by the author of the article as a result of the implementation of an Erasmus + mobility project at the Hubei Technological University in Wuhan, China. The discussion on the cases follows the model of intercultural competence, described in a previous article "Integrated Process Model on Intercultural Competence" by the same author. The mentioned structure suggests what competencies are needed in interpersonal communication so that the culturally specific behavior of the participants is "decoded" and understood against a comparison with their own cultural values.

Furthermore, the article tries to analyse the situations against the assumptions of Chinese communication as highlighted by Shi-xu. It also searches for explanations of the possible causes for the communication difficulties in the characteristics of Chinese Facework, presented in the works of Ting-Toomey. Another concept used in this article is that of Hofstede introducing the 6D model of cultural measures: power distance, avoidance of insecurity, masculinity / femininity, individualism / collectivism, long / short term orientation, restraint / indulgence.

The speech examples and related reasoning can help ESL teachers improve their intercultural competence as well as all anybody who relies on English as a Lingua franca. Such an approach also reflects the idea of ‘the cultural backpack’, in which the holder can optionally ‘store’ acquired cross-cultural knowledge and use it when needed.

Keywords: intercultural competence, cross-cultural, Chinese culture.

JEL Code: I29

INTRODUCTION

Настоящата статия обогатява набора от кроскултурни и лингвистични познания като представя някои прагматични недоразумения при интеркултурна комуникация с китайци на английски език. Представените комуникационни ситуации са събрани от автора на статията в резултат на изпълнение на проект за мобилност по програма Еразъм+ в Технологичния университет Хубей, в град Вухан, Китай. Дискусията върху тях се основава върху

интегрирания процесен модел на интеркултурна компетентност, описан в доклада “Integrated Process Model on Intercultural Competence“ от същия автор [3]. обяснява възможните причини за възникналите комуникационни трудности от гледна точка на културните особености на китайския дискурс и дискурсни стратегии, представени в разработките на Тинг-Тумей [7], Ши-ксу [6] и Хофстеде [2].

EXPOSITION ТЕОРЕТИЧНИ АСПЕКТИ

Според теорията на Сапир за лингвистичната относителност, културата може да се дефинира като “онова, което обществото прави и мисли” и всяко общество има специфичен начин на мислене, изразяване на идеи и интерпретиране на съобщения. Както посочва Джеймс Джойс [5] “комуникацията е винаги културно-семиотична активност дълго преди да стане лингвистична”. Цитираният автор също твърди, че езикът и културата корелират, защото звуците, думите и синтаксисът на езика са свързани с начина, по който говорещите този език се чувстват и боравят с него. Ето защо, комуникиращите, използващи чужд език често “прехвърлят” формите и правилата на родния си език, включително и родната си култура, в целевия език и генерират “грешни” съобщения, основани на различни културни ценности. И това е особено валидно при използване на лингва франка, тъй като общият комуникационен език, въвежда участието в дискурса на три различни култури и дори лингвистично коректно съобщение може да доведе до културно недоразумение.

Подобна ситуация поставя въпроса как може да се постигне по-добра компетентност при интеркултурни дискурси. Интегрираният процесен модел на интеркултурна компетентност, описан в предишна статия “Integrated Process Model on Intercultural Competence“ от същия автор [3] представя подходящ отговор. Той показва какви компетенции са необходими при интерперсонална комуникация, така че културно-специфичното поведение на участниците да бъде “декодирано” и разбрано на фона на сравнението със собствените културни ценности. На първо място са лингвистичните компетентности, представени в блока “Вербални кодове”, които обаче са неразривно свързани с крос-културните познания, включени в съответния блок от модела. Друго съществено умение е интеркултурната рефлексия, чрез която може да се направи извод до каква степен поведението на индивида е било компетентно в интеркултурния дискурс и до колко ефективна е била комуникацията. Моделът показва, че рефлексивното поведение води до обогатяване на кроскултурните знания и лингвистичните компетентности и предполага подобряване на интеркултурното поведение в последващи събития.

При дискутиране на кроскултурните недоразумения е използвана теорията за “договаряне на лицето”, разработена от Тинг-Тумей [7]. “Лицето” е важна ценност в китайската комуникационна практика, което става очевидно в определени контексти [7]. Тази представата е изградена на основата на възприемането на собствената личност като изтъкана от морални ценности, социално добронамерана и щедра, финансово заможна или интелектуално извисена или комбинация от двете. Освен към индивида, тя може да се отнася към ин-групата, организацията или нацията като цяло [7] и намира отражение в множеството речникови единици, обозначаващи лице. Например: 脸, 面子, 脸面, 表面, 情面, 形象, 印象, 外表 – лица, лицето, лицата, повърхности, чувствата, изображения, импресии, изяви, които носят различен смислов отенък на думата “лице”. Често, за да ‘запази лице’, китаецът може дори да жертва личния си интерес и да се откаже от икономически или други изгоди [8]. Тази културна особеност се изразява и в множеството идиоматични фрази на китайски, използващи концепта лице. Например: 爱面子 (take face seriously), 有面子 (have face), 给面子 (give face), 面子工程 (face project), 不留情面 (not to save face).

Според Ши-ксу [6] дискурсът в китайската култура е белязан от три подчинени едно на друго правила, които определят както неговото съдържание, така и поведението на разговарящите. Първото правило касае ролята на слушателя (или читателя при писмена

комуникация), която е основна за разбиране на посланието [6]. Според автора доминиращо е не онова, което е казано, а как съобщението ще бъде интерпретирано от слушателя. Ето защо говорещият може повече от един път да се опита да предаде казаното, така че то да отговаря на неговата представа за хармонично дискурсно взаимодействие със събеседника. Подобна настройка обяснява и защо в разговор китайците са често склонни да жертват собствените си интереси и да обещаят повече, отколкото могат да изпълнят, но да отговорят на желанията на комуникатора. Второто правило е свързано с включването на всички заинтересовани страни и гледни точки в разговора, особено що се отнася до политическо-икономически и културни теми или етнически групи [6]. По настоящем това поведение се насърчава и от политиката на китайското правителство за “отваряне” на държавата към останалия свят и приемане на различията. Третото правило произтича от конфуцианското учение за т.нар. “социален ритуал”, изразено в постулати като: “(speak no evil, look at no evil, listen to no evil); (“One good turn deserves another”); (Do not do unto others what you would not want others do to you) [6]. То определя китайската концепция за дискурса като “хармонично общуване”, която отрича пряката или дори непряката словесна конфронтация и насърчава взаимно-изгодно комуникативно поведение за разлика от поведението за постигане на цели (“goal-oriented”) в англосаксонската култура.

Друга концепция, използвана в статията е тази на Хофстеде [2, 4], въвеждаща 6Д моделът на културните измерители: властово разстояние, избягване на несигурността, мъжественост / женственост, индивидуализъм / колективизъм, дългосрочна / краткосрочна ориентация във времето, сдържаност / снизхождение.

2. Недоразумения, предизвикани от прагматично-лингвистична недостатъчност

Първата група конкретни примери, представени от автора, могат да бъдат обяснени с недостатъчните лингвистични познания на говорещите. Този тип комуникативни проблеми възникват от пренасянето в английския език на синтактичната структура на изречението на родния език. Например, “Never mind” често се използва от китайските студенти в отговор на благодарност. Но в английския това е израз, с който се отговаря на извинения или се поднася утеха и подобна неточна размяна на фрази може да предизвика смущение и несигурност.

В китайския език е допустим отрицателен отговор “Не” без допълнителни структурни единици, както например е в английския “No, I don’t”. Нещо повече, при комуникация в офиса с колеги, на които се разчита за взаимодействие, дори отговорът “No, I don’t” се счита за неособено учтив. Ето защо се препоръчват фразите: “I am afraid, I don’t” “I believe, I don’t”. При комуникация с китайци обаче отговори като “No, I don’t” без последващо обяснение или изразено желание за помощ и дори “No” са често срещани, тъй като китайският език ги допуска като възможност. Нещо повече, тези “затварящи” разговора отговори могат да носят смисъла на засегнатото “лице” според теорията на Тинг-Тумей [7]. Например при потърсена информация от събеседника, която се предполага, че той трябва да знае, но той не знае, директният отговор “No”, независимо, че на английски не се употребява, показва, че отговарящият е поставен в крайно неудобна ситуация и е “изгубил лице”.

Значението на думата включва езиково чувство и културен смисъл. Културният смисъл е субективната оценка, която хората от ин-групата споделят и която е свързана с ценностната система на съответната културна група. Що се отнася до езиковото чувство, то ако две ин-групи дават различни емоционални оценки на една и съща дума, употребена в дискурса е възможно засегнатата страна да покаже отрицателна реакция, основаваща се на културната разлика. Например думата “куче” има различни конотации на английски и китайски. В Китай тя се използва, за да се опише някой, който се държи отвратително. Но в англосаксонската култура, “куче” е символ на лоялност, вяност, смелост и интелигентност. Не е чудно, че при използване на идиоматични фрази като “a lucky dog”, “to be top dog”, “work like a dog”, “love me, love my dog”, които носят положителна конотация, реакцията на китайските събеседници може да е различна от очакваната, защото тези фрази са културно оцветени като “негативни”. Също показателен пример е използването на думата “дракон” в различни словосъчетания с положителна конотация, докато в англосаксонската и

българската културни групи, драконът е символ на зло, на дявол и има емоционално негативен заряд.

Практиката показва, че при интеркултурната комуникация, участниците са по-склонни да приемат езикови неточности, възникнали от граматически или лексикални грешки или допуснати от недостатъчна лингвистична компетентност. Но комуникационните недоразумения, предизвикани от културни разлики често не могат да бъдат веднага открити и дискутирани. Особено при използване на английския като общ език, те могат да предизвикат емоционално объркване, ако културното послание се “разчете” от гледна точка на англосаксонската култура, а не от културната гледна точка на участниците в дискурса. И това е така, защото културните недоразумения засягат ценностната система, т.е. “невидимата част” на културния айсберг на ниво възприятия и представи.

По-долу са описани примери за недоразумения, предизвикани от разлика в дискурсите стратегии при типичните речеви актове като: размяна на поздрав, и отправяне на покани, обещание, даване на обещание.

3. Недоразумения, предизвикани от различни дискурсни стратегии

Размяна на поздрав при започване на разговор - Китайски англоговорящи понякога несъзнателно прехвърлят своя роден културен модел и словесният обмен при китайския дискурс започва директно с въпроси, свързани с храна и произход. Не е необичайно първият контакт да започне с въпроси като: “Do you like your food” или “Did you have your food” вместо с очакваната размяна на поздрав, която в английския се възприема като съгласие или несъгласие за водене на разговор. Цитираните примери са почти директен превод от китайски език, където те са напълно релевантни. След първите “необичайни” изречения, могат да следват запитвания относно сравнително по-лична информация като възраст и заплатата, които са напълно приемливи в китайската култура, но не се приемат в английската. В контекста на китайската култура не се оказва необходимо да се разменят поздрав при среща на едно и също лице няколко пъти в същия ден. Обикновено в англосаксонската култура се използва кратък поздрав “Hi”, кратки словесни фрази “Hi, how are you doing” или невербални комуникационни жестове - заместители. Пропускането на тези рутинни прояви на любезност може да се приеме като неучтиво поведение или незачитане на определен статус на взаимоотношения. Възможното обяснение е пренаселеността на китайските селища, където многобройните срещи между хората са част от ежедневието. Също е добре да се има пред вид, че според 6D модела на Хофседе [4], Китай се оценява като силно колективистично общество, в което грижата за близките от обкръжението е в основата на ценностната система и не се счита за необходимо да се индикира добронамереност, тъй като тя се подразбира.

Отправяне на молба или искане за услуга - обикновено китайците си служат с намек или по-продължителни обяснения, свързани с темата. Този дискурсивен подход често пренасят и при употребата на английски език. Според теорията на Тинг-Тумей [8] притеснението от евентуален отказ и желание за запазване на “лице” са водещите мотиви за подобно комуникационно поведение. Последното обаче може да се окаже неразбрано от събеседника, който очаква по-директен подход при искане на услуга, както е прието в англосаксонската култура. Така дискурсът може да предизвика недоумение у събеседника, представител на друга културна група. Например:

A: Oh, I have just found out I'm out of cash, I forgot to go to bank.

B: Sorry, I'd like to help you, but I'm a little of cash myself.

A: I didn't mean to lend me money. I was just mentioning that because.....

Дискурсивната стратегия на китайския събеседник в случая се ръководи от принципа “да запазя лице”, тъй като е получен отрицателен отговор на молбата. В същия момент събеседникът, използващ английски език очаква отговор от типа: “OK. I can still manage with what I have”, с който да темата да бъде “затворена”. Ето защо той може да възприеме последващите словесни обяснения като “beat about the bush” и без да знае причините да се почувства емоционално-раздразнен.

Изразяване на съгласие при искане или предложение - Приема се, че в китайската култура отношението към времето е като спирала, за разлика от отношението в англосаксонската култура. Затова при използване на фрази, изискващи конкретен отговор за време, често китайците не правят точни обещания. Например при дискурс с китайски административен служител е поставен въпросът:

A: Can you tell me please if the document will be ready by the end of the day.

Очакваните отговори у събеседника, представител на друга културна група са свързани с конкретен момент, когато документът ще е готов, например:

B: I am afraid, it won't be ready for today but i will do my best to complete it tomorrow / or don't worry, i'll do it straight away!

Често обаче китайците не намират за нужно да вербализират времето, което е необходимо за изпълнение на определена задача. това комуникационно поведение не е свързано с ниска езикова компетентност. Китайският служител по-скоро счита, че обяснението може да бъде дадено, след като задачата е задоволително изпълнена, така че да не се "изложи" [8]. Тази дългосрочна ориентация във времето според бд модела на културните измерители на хофстеде [4] се отразява и в организацията на изразите, свързани с обозначаване на часовете в китайския: на първо място в словосъчетанието се поставя периода от деня (ранна сутрин, сутрин, обяд, следобяд, вечер) и едва след това е указанието за астрономическия час.

Отхвърляне на предложения / покани - още по-чувствителни ситуации са тези, в които предложение или покана трябва да се откаже по една или друга причина. според теорията на тинг-тумей [7], стремежът за "запазване на лицето" в този случай кара китайците да не отговарят директно с "no, thank you" или "i am afraid, i can't", тъй като се счита грубо да се отговори с "не" на покани и предложения. в стремежа си да запазят лицето на събеседника си, те биха отговорили със "сдържано да", което обаче е всъщност отрицание.

Yes. (meaning: yes, i've received your invitation)

Thank you. (meaning: thank you for your invitation)

Silence and smile. (meaning: thank you for your invitation)

Всички тези изречения в английския се използват за приемане на покана. Според китайските културни ценности обаче, това е начинът да се откаже вежливо, като по този начин, този, който предлага, не е обиден. В интеркултурната комуникация на лингва франка, това може да предизвика значително объркване в събеседника, защото той може да декодира тези фрази като съгласие, когато всъщност те са отказ. В резултат последният може да счете поведението на китайския си събеседник "неискрено" и "подло".

CONCLUSION

Речевите примери и разсъжденията към тях могат да помогнат за подобряване на интеркултурната компетентност както на преподаватели по английски език, така и на всички, които разчитат на него като лингва франка. Подобен подход е отражение и на идеята за "културната раница-невидимка" [1], в която по желание на притежателя могат да бъдат "складирани" крос-културни познания "... и в зависимост от ситуацията, в която той се намира, да бъдат "извадени" и материализирани чрез поведенски акт или съответен артефакт" [1].

REFERENCES

Bebenova-Nikolova, D. (2016). Integrated Process Model on Intercultural Competence, Journal of Danubian Studies and Research. Vol 6, No 1.

Hofstede, G. (2013). Values Survey Module 2013, Manual, <https://geert-hofstede.com/china.html> (Accessed on 16.12.2016).

James, Joyce E. (1996). The Language – Culture Connection. Singapore: SEAMEO, Regional Language Centre.

Shi-xu (2009). Cultural Assumptions of Chinese Communication. <http://www.shixu.com/-shixu/webenglish/index.php> (Accessed on 16.03.2017).

Ting-Toomey, S. (2015). Facework/Facework negotiation theory. In J. Bennett (Ed.), Sage Encyclopedia of Intercultural Competence, Volume 1 (pp. 325-330). Los Angeles, CA: Sage.

Tiono, N. (2002). Language and Culture in Relation to Intercultural Communication in a Business Context, Volume 4, Number 1, June 2002: 36 – 41.