Sudan University of Science and Technology

College of Graduate Studies

College of languages

English Language Department

ترجمة الصفحات من (1-54) من كتاب (عادات أميريكية)

لمؤلفيه : جيرى ألثن وجانيت بانيت

A Translation of the pages from (1 – 54) of the Book Entitled: (American Ways)

By: Gary Althen with Janet Bennett

بحث تكميلي لنيل درجة ماجستير الآداب في الترجمة

إعداد الدارسة/

سندس فضل الله عبدالفتاح

إشراف الدكتور/

تاج السر حسن بعشوم

2018

الإهـــــداء

إلى،،،،،،،

روح أبى .. الذى ما زال حياً وشاباً فى قلبى.

إلى ،،،،،،،

أمي التى هي كل أمنى وأماني ومأمني .

الشكـر والتــقديـر

الشكر أولاً و أخيراً لله الذي وفقني حتى أنجز هذا العمل

كل الشكر والتقدير للمشرف الدكتور القامة / **تاج السر بعشوم.**

والشكر لكل من وقف الى جانبى وشكر خاص إلى الصديقة دلال محمد على مساعدتها فى هذا البحث.

مقدمة الدارس

الولايات المتحدة الأمريكية، دولة الحكومة الفيدرالية وأقوى دولة ظهرت فى التاريخ عسكرياً وإقتصادياً وعلمياً ، ظهرت فيها أكبر الإكتشافات والإختراعات، ظهرت فيها كثير من المؤسسات، آلاف من القصص والمقولات الملهمة، وآلاف من العظماء رجالاً ونساءً، إستطاعت التدخل فى كافة أرجاء العالم، وإقتصادياً يعادل الناتج الداخلى للولايات المتحدة ربع المجموع العالمى وتعادل ميزانيتها كل الإنفاق الدفاعى لبقية العالم، كل ذلك وأكثر يقود للشغف والفضول للتعرف على شعبها، وما سر هذه القوة ! لابد أن وراء بناء هذه الدولة مجتمع قوى، صامد ومثالى. وفى إطار هذه الفكرة أجرىّ هذا البحث.

الهدف من ترجمة هذا الكتاب:

يخاطب هذا الكتاب زوار الولايات المتحدة الأمريكية من كافة أنحاء العالم خاصة الطلاب ورجال الأعمال والسياح الذين قادتهم الحياة لممارسة أعمالهم فى الولايات المتحدة، وتُرجم بغرض مساعدة الطلاب والباحثين لمعرفة المفاهيم العامة للمواطنين الأمريكيين، كما أن سوء الفهم للمواطن الأمريكى ربما يخلق للزائر مشاعر سلبية تجاههم سيساعد هذا الكتاب فى تصحيح مفاهيم القارئ وتبرير تصرفاتهم وسلوكهم، قال الكاتب أنه يقصد مساعدة الزوار من كافة أنحاء العالم على فهم المواطنين، وأن كل من يريد أن يستفيد من بقائه فى الولايات المتحدة عليه فهم مواطنيها جداً ويقصد بفهم هنا أن يكون لديه مجموعة من الأفكار لتفسير السلوك الذى يراه أمامه. على سبيل المثال طارق نصار وهو مصرى الجنسية من أحد الطلاب المقيمين فى الولايات المتحدة بهدف الحصول على درجة الماجستير فى الهندسة المدنية، فى مجتمعه يعطى الناس لولاء العائلة قيمة عالية، دعته إحدى الأسر تعرف بإسم

ويلسون لتناول وجبة العشاء والقيام ببعض النشاطات. توفى والد ويلسون قبل عامين ووجد طارق أن أمه تعيش فى دار الرعاية وأخبره ويلسون أنه يزورها مرة فى الإسبوع إذا أمكن، وتزورها زوجته أحياناً، ونادراً ما يفعل أولاده ذلك. ففسر ذلك بعدة إحتمالات أن السيد ويلسون شخص أنانى وغير مسؤول ولا يفهم واجبات الأبناء نحو والديهم، أو أن والدته تعانى من مشاكل صحية ونفسية تتطلب عناية خاصة لن تجدها فى المنزل، أو أن زوجة ويلسون رفضت أن تعيش أمه معهم. إذا كان طارق يفهم أن الأمريكيين تربوا على أن يكونوا أفراداً مستقلين ومعتمدين على أنفسهم سيدرك أن والدة ويلسون تفضل أن تكون فى دار الرعاية من أن تكون بمنزل ولدها ويكون هو مسؤول منها. أساء طارق الفهم وتغيرت وجهة نظره عن عائلة ويلسون لذلك كان فهم الأمريكيين مهم جداً.

المحتويات

الإهداء	I
الشكر والتقدير	II
المقدمة	III
الجزء الأول: أفكار عامة عن الثقافة الأمريكية	
الفصل الأول: قيم ومبادئ الأمريكيين	
الفردية، الحرية، المنافسة، والخصوصية	3
المساواة	13
الشكلية	15
المستقبل، التغيير، والتطور	17
صلاح الإنسانية	19
الوقت	22
الإنجاز، الفعل، العمل، والمادية	24
المباشرة والمصداقية	27
الفصل الثاني: نمط التواصل لدى الأمريكيين	
مواضيع النقاش المفضلة	33
الأشكال المفضلة للتفاعل	36
التعمق في البحث عن المشاركة	39
القنوات المفضلة	42
مستوى المعنى المؤكد	54
الفصل الثالث: طرق الإستنتاج	
السياق	57
مغزى الكلام	60
التنظيم	61
البينة	62
العلة	66

الجزء الأول

أفكار عامة حول الثقافة الأمريكية

كيف تختلف الثقافة الأمريكية عن الأخريات ؟

هنالك عدة طرق لتوجيه هذا السؤال. الطريقة الأولى سوف نستخدمها فى الفصل الأول وهى تهتم بالقيم والمبادئ التى يعيش بها الأمريكيون. وسنتناول فى الفصل الثانى الطريقة الثانية وهى التى تدرس إسلوب تعاملهم. والفصل الثالث عن فِكر وإستنتاج الأمريكيون للأشياء. والفصل الرابع والأخير فى الجزء الأول ويقدم عُرف الأمريكيين.

الفصل الأول

قيم ومبادئ الأمريكيين

كما ينشأ الناس، فهم يتعلمون قيم ومبادئ معينة من والديهم وأقاربهم، نظرائهم، معلميهم، الدين الرسمى، الإنترنت، التلفاز، الأفلام، الكتب، الجرايد، وربما مصادر أخرى. القيم والمبادئ مرتبطة إلى حد بعيد ولكن بينهم بعض الإختلافات. الطرق التى تنتهج فيها الثقافات المختلفة مسألة الأدوار المناسبة للرجال والنساء مثال جيد للعلاقة بين القيم والمبادئ. القيم هى أفكار بين ما هو صحيح وما هو خاطئ ، مرغوب وغير مرغوب، لائق وغير لائق. فى بعض الثقافات مثلاً ، يعتقد الناس أنه يجب أن يبقى الرجال فى عالم منفصل إجتماعيا عن النساء، مع بعض النشاطات الواضحة فى الحقل الرجالى والأخرى فى النسائى، وفى ثقافات أخرى يعتبر الرجال أكثر أو أقل مساواة للوصول لمعظم الأدوارالإجتماعية.

المبادئ، كما أستخدمت هنا، هى المسلمات – المعطاة مؤكدة – حول الناس، الحياة، وما تبدو عليه الأشياء. فى بعض المجتمعات على سبيل المثال يفترض الناس أن حياة الأسرة تكتمل وتكون أكثر إنسجاما عندما تبقى النساء فى المنزل ويعمل الرجال خارج المنزل لكسب المال. فى مجتمعات أخرى يفترض الناس أن حياة الأسرة تكون أفضل عندما يشترك الرجال والنساء فى العمل خارجاً ومسئولية تربية الأطفال، فى بعض المجتمعات يفترض الناس أنه عندما يعمل كل من الرجل الناضج والمرأة الناضجة معاً يظهر النشاط الجنسى أكثر، وفى أخرى يفترض المثالية (التى تكون مفتقرة للعنصر الجنسى) أى أن الصداقة بين الرجال والنساء غير المتزوجين تكون ممكنة.

يناقش الباحثون تعريف القيم والمبادئ ومصطلحات أخرى التى ظهرت فى هذا الكتاب، ولكن هذا الكتاب ليس للباحثين هو للزوار الدوليين الذين يريدون مفهوم أساسى للأمريكيين. القراء الذين يريدون إكتشاف أعمال علمية أكثر فى المسائل الموجودة هنا يمكنهم الرجوع للمراجع وباب إقتراحات للقراءة فى نهاية هذا الكتاب.

يتشارك الناس الذين نشأوا فى ثقافة معينة قيم ومبادئ معينة. وهذا لا يعنى أنهم يتشاركون كلهم نفس هذه القيم وبنفس الإنتشار بالضبط ، بل يعنى أن معظمهم فى معظم الوقت يتفقون مع بعضهم على أفكارهم حول ما هو صحيح وما هو خاطئ ، مرغوب وغير مرغوب ، وما نحو ذلك. ومعظمهم يتفقون أيضا مع بعضهم على المبادئ حول طبيعة الإنسان، والعلاقات الإجتماعية، وما نحو ذلك.

أى لائحة للقيم والمبادئ مستبدة أصلا. واحدة تعتمد على كيف تعرف وتصنف الأشياء، وواحدة يمكن أن تشكل لائحة من ثلاثة بنود أو ثلاثين بنداً رئيسيا لقيم ومبادئ البلد. اللائحة

المعروضة هنا لها ثمانية مداخل، كل منهم يغطى مجموعة من القيم والمبادئ المرتبطة جدا والشائعة بين مواطنى أميركا.

- الفردية ، الحرية ، المنافسة ، والخصوصية
- المساواة
- الشكلية
- المستقبل ، التغيير ، التطور
- صلاح الإنسانية
- الوقت
- الإنجاز ، الفعل ، العمل ، والمادية
- المباشرة والمصداقية

ولأن الفردية أساسية جدا لفهم المجتمع والثقافة الأمريكية تلقى أكثر إنتباهاً من القيم الأخرى المناقشة هنا.

الفردية، الحرية، المنافسة، والخصوصية

الفردية

ربما يكون أهم شئ لفهم الأمريكيين هو ولائهم للفردية فهم يدربون من وقت مبكر جداً فى حياتهم على أن يعتبروا أنفسهم أفراداً مستقلة مسؤوليين من أحوالهم وأقدارهم فى الحياة.

لم يدربوا على أن يروا أنفسهم كأعضاء فى نسيج واحد، عائلة متماسكة، مجموعات دينية، قبيلة، شعب، أو أى جماعات أخرى.

يمكنك أن ترى ذلك فى الطريقة التى يعامل بها الأمريكيون أطفالهم. كنت يوماً ما فى مركز تسوق محلى، أنتظر فى الصف لأشترى جلى البرتقال(وهو شراب بارد يخلط فى الخلاط مكون من عصير البرتقال والثلج وبعض المكونات الأخرى)، كان خلفى إمراءة معها طفلين، صبى ويبلغ حوالى ثلاث سنوات وفتاة حوالى خمسة، أدخل الولد يده فى جيب بنطلون الجينز وسمعت صك بعض النقود فى جيبه، ثم سأل والدته: أيمكننى الحصول على جلى البرتقال؟ قالت له: لا، ليست معك النقود الكافية لتشترى جلى البرتقال. تذكرأنك إشتريت البسكويت قبل قليل. لديك ما يكفى لشراء الهوت دوق، إذن يمكنك شراء الهوت دوق الآن إذا كنت تريد ، أو أن تحفظ نقودك وعندما تكون معك النقود الكافية مرة أخرى يمكننا الرجوع إلى هنا لآحقا والحصول على جلى البرتقال.

عندما أخبر الناس من بلاد أخرى بهذه القصة عادةً ما يتفاعلون معها بعدم التصديق. الفكرة أن الطفل صغير جداً على أن يحصل حتى على نقوده لينفقها بمفرده، دعك من أن تتوقع أنه يقرر كيف ينفقها! وعلى حسب مفهومهم أنه طفل صغير أمه هى من تدفعه ليصنع قرار يؤثر عليه ليس فقط فى هذه اللحظة –سواء إن حصل أو لم يحصل على الهوت دوق– بل فى وقت آخر غير معين فى المستقبل عندما يكون معه نقود أكثر.

ولكن عادةً عندما يسمع الأمريكيون هذه القصة يفهمونها جيداً، هذه الأم تساعد إبنها ليتعلم صنع قراراته بمفرده ويبقى حريصاً على نقوده. ربما لا يتوقع بعض الآباء والأمهات الأمريكيين أن ذو الثلاث سنوات يمكنه صنع قرار لإنفاق نقوده ولكن بالتأكيد يتفهمون

تصرف الأم. هى تجعل من ولدها شخص مستعد للعالم الذى سيبقى فيه مسؤولاً عن إختياراته ونتائجها. هو يحتاج أن يكون جاهزاً لأن أمه لن تساعده فيما بعد فى الحياة.

هذه الأم بعينها ربما تمتلك أو لا تمتلك نسخة من كتاب دكتور بينجامن سبوك المشهور(دكتور سبوك لعناية الأطفال) الذى يستعين به ملايين الآباء والأمهات الأمريكيين لأخذ المعلومات والنصائح حول تربية أطفالهم. النسخة الحديثة من هذا الكتاب نشرت هذه الملاحظة.

" قليل جداً من الأطفال فى الولايات المتحدة الأمريكية تربوا على الإيمان بأن أقدارهم الأساسية هى خدمة أسرهم، بلدهم وربهم [كما تفعل بعض الدول الأخرى]. عموماً الأطفال فى الولايات المتحدة الأمريكية يعطون شعور أنهم يستطيعون تحديد أهدافهم ووظائفهم فى الحياة وفقا لرغباتهم، نحن نربيهم على الفردية الصارمة" [7,1998].

الأمريكيون المثاليون ذوى الفردية الصارمة يغادرون منزل والديهم بعد إكمال المدرسة الثانوية، إما ذهبوا إلى الكلية أو إكتسبوا وظيفة. العدد الهائل من الشباب الذين ظلوا أو رجعوا للعيش فى منزل والديهم خضعوا لمعوقات مالية كانت نتيجة رئيسية لكساد الإقتصاد فى بداية الألفية الثانية. يعتبر معظم الأمريكيون مثل هذه الأوضاع سيئة للغاية.

أشار أحد بحوث العلماء الإجتماعيين إلى أن ثقافة الولايات المتحدة الأمريكية هى الأكثر إيمانا بالفردية فى العالم. وذلك من وجهة نظر كثير من الزوار الدوليين. الفردية الأمريكية مثبتة جيدا بظاهرة رمز لوحة الترخيص، فهم يرسلون حالتهم لمالكى ترخيص السيارات ويدفعون أجر إضافى ليحصلوا على لوحة ترخيص تبعث برسالة على حسب إختيارهم بدلاً من وجود لوحة الترخيص التى تحتوى على أى حروف وأرقام عشوائية. ربما تحتوى على شئ ما حول وجهة نظرهم عن الحياة مثل (أنا الأوكسجين)، أو رأى سياسى

(معارض)، معتقد دينى (ملحد)، هواية (الرقص) أو صورة ذاتية (مبتكر)، رمز اللوحة تجعل الشخص يرفض أن يكون كالجميع.

تدرب الأمريكيون على أن يعتبروا أنفسهم أفراداً مستقليين، ويفترضوا أن يكون كل شخص فى العالم كذلك، عندما يصادفون شخص فى الخارج يبدو عليه أنه مرتبط بشدة برأي والديه، إتباع التقاليد، أو يسعى لإرضاء الأخرين يعتبرونه شخص يشعر بعدم الثقة أو ضعيف، متردد أو مفرط فى الخضوع. ويعتبروا أنه يجب أن يستاء كل الناس من أن يكونوا فى أوضاع ليس لهم فيها الحرية لفرض آرائهم.علاوة على ذلك يعتبرون أن الناس بعد العيش فى الولايات المتحدة الأمريكية لفترة سيشعرون بالحرية من القيود الناتجة من إتباع غيرهم وسيكونوا ممتنين للفرصة التى جعلتهم يفعلون أشيائهم الخاصة وعلى طريقتهم، وكثير منهم بالفعل قام بذلك.

مارغريت ولنبيرج كانت الطالبة الأمريكية الوحيدة من حوالى تسعمائة من الماليزيين المسجلين فى فرع جامعة إنديانا فى مدينة شاه علام بماليزيا. تخصصت فى علم النفس وكان الكورس التمهيدى فى علم النفس بمنهج جامعة إنديانا، تحصلت على الإمتياز وكانت درجات الطلاب الآخرين أقل منها. وفى تقييمها للدفعة كتبت:

" لا أعتقد أن علم النفس يعتبر صعب جدا بالنسبة للطالب المبتدئ فى حرم بلومنغتن[الموقع الرئيسى لجامعة إنديانا] لكنه تحدى كبير جدا لهؤلاء الأطفال الماليزيين من لديهم قليل أو أى خلفية عن مفهوم علم النفس الغربى، الطفل الأمريكى (أثناء نشأته) محاط وربما حتى مصاب بالدعاوة عن الإنجاز الذاتى والتوافق الذاتى،. التقويم الذاتى ومساعدة النفس (أفعل أشيائى بمفردى) يبدو أنه جوهر العقيدة الأمريكية.

ولكن هذه أفكار غير معتادة نوعا ما للطلاب الماليزيين. قالت ولينبيرج: " نشأت الطلاب الماليزيين تؤكد أهمية علاقات الأسرة وخضوع الفرد للأسرة والمجتمع.

هذا هو مفهومهم لأنفسهم كصناع قرار للفرد، أن بعض الأمريكيين على الأقل يتغافلون عن أنهم فى الحقيقة يشتركون مع بعضهم البعض فى الثقافة. لديهم الفكرة غالباً كما ذكر سابقاً أن العوامل الإجتماعية هى التى خلقت فيهم فكرة عدم إتباعهم لغيرهم وآرائهم المستقلة حول القيم والمبادئ التى يتمسكون بها، وأصبحت عادات مهمة أهانت إدراكهم للكرامة.

كذلك الأمريكيون، يعتبرون أن الشخص المثالى يجب أن يكون مؤمن بالفردية والإعتماد على النفس وأن يكون شخص مستقل. يعتبرون أن من الخطأ على الناس من أماكن أخرى أن يتشاركون فى هذه القيم والمفهوم الذاتى.

الأمريكيون متميزون جداً فى الدرجة التى يقدسون فيها "الفردية" من يبقى وحده ويصنع قراراته بمفرده.

الفردية التى يفضلها الأمريكيون تجعل الشعور العام بالحرية شئ مثالى، ولا الحكومة ولا أى ضغط خارجى أو قوة تسيطر على الأمريكيين كما تفعل الفردية، فكرة الحرية الفردية لها مفاهيم إيجابية.

بالمقارنة الناس من ثقافات أخرى كثيرة يعتبرون أن بعض من سلوك الأمريكيين تجاز بلافتة "الحرية الفردية" أن تبقى مرتكز على ذاتك وعديم المراعاة للآخرين. مستر ويلسون (أنظر الصفحة××) وأمه هم أفضل الأفراد الأمريكيين يعيشون حياتهم بطريقتهم، قليلاً ما يتدخلون بالآخرين. طارق نصار وجد أن أسلوبهم نوعا ما غير أخلاقى.

الزوار الأجانب الذين يفهمون إلى أى درجة ينغمس الأمريكيون بفكرة أن الحرية، الإعتماد على النفس هى نوع مثالى للإنسان، فى ما عدا ذلك لا يجدى نفعا. سيكونوا قادرين على فهم كثير من جوانب سلوك الأمريكيين وتفكيرهم. وهذا عدد قليل جدا من الأمثلة المتعددة:

1. يرى الأمريكيون أن الأفراد الذين يتميزون عن غيرهم كالأبطال مثلاً أن تكون الأول، الأطول مدة، الأغلب فى فعل شئ ما، أو بطريقة أخرى "الأفضل" أمثلة لأبطال حقيقين: الرئيس أبراهام لينكون، الطيار جارلس ليندبيرج وأميليا آرهرت، قائد حقوق المدنين مارتن لوثر كينج، مؤسس المايكروسفت بيل جيتس، مؤسس شركة أبل ستيف جوبس، ولاعب كرة القدم توم برادى، وربما الممثلان جون واين و كلاينت إيستوود أفضل مثال فى عالم العمل الأدبى (راعى البقر الأمريكى)كما وصف بالصور المتحركة.

2. يعجب الأمريكيون بالناس الذين يتغلبون على ظروفهم المتعسرة (مثل الفقر أو الإعاقة الجسدية) وينجحون فى حياتهم مثل باراك أوباما (بالرغم من أن بعضهم لا يتفق مع أفكاره). ومثال آخر الإعلامية الكبيرة أوبرا وينفرى.

3. كثير من الأمريكيين لا يبرزون درجة إحترامهم لوالديهم كما يفعل الناس عادة فى المجتمعات التقليدية أو الشرقية. من وجهة نظرهم أن تكون مولود من والدين معينين نوع من الصدف التاريخية والبيولوجية. يؤدى الوالدان مسؤوليتهم تجاه أولادهم عندما يكونوا صغاراً لكن عندما يصل الأطفال سن "الإستقلال" ، يفقدوا صلتهم الحميمة بوالديهم، حتى أنها تنهار أحياناً.

4. ليس من المعتاد على الأمريكيين تحت سن الإثنان وعشرون (وأحيانا أصغر) أو الذين ما زالوا يعيشون مع والديهم أن يستأجروا من والديهم غرفة أو جانب من المنزل، لكن الوالدين

المسنين الذين يعيشون مع أولادهم ربما يفعلوا ذلك، إستئجار الغرفة أو جانب من المنزل نوع من إظهار الإستقلال، الإعتماد على النفس ومسؤولية كل شخص من نفسه.

5. يشترى الأمريكيون أعداد هائلة من كتب المساعدة الذاتية وكيفيتها، ينعكس ميولهم لفعل الأشياء بأنفسهم أفضل من البحث عن المساعدة من الآخرين. كثيراً ما يستعجب الزوار الأجانب عند طلبهم للمساعدة من الآخرين أنهم لا يرحبون بالرغبة فى مساعدتهم بل بالتعليمات التى توجههم لمساعدة أنفسهم.

العديد من العبارات المعتادة التى يستخدمها الأمريكيون تبين ولائهم للفردية "عليك أن تقرر ذلك بنفسك"، "إذا لم تحترس بنفسك، لا أحد سيفعل ذلك"، "ترقب الرقم واحد" (أو كما تكتب بالإسبانية نسبة لزيادة نفوذ الهسبان فى البلد)، "كن صديقاً لنفسك".

وعلى نطاق واسع نشر علماء الإجتماع الذين درسوا إختلاف الثقافات فى أواخر التسعينيات الإختلاف بين المجتمعات الفردية والجماعية. بعض من مقالاتهم قدمت هذه الملاحظات التى يمكن أن تكون مفيدة جدا للجماعيين والذين يحاولون فهم الثقافة الأمريكية. المثاليين التاليين: كلاهما ذكر أفكار دُونت فى مكان آخر فى هذا الكتاب. الفقرة الأولى من ريتشارد برسلين:

لتجاوز المساحة بين الذات والآخرين، الناس فى المجتمعات الفردية عليهم أن يطوروا عدد من المهارات الإجتماعية وهى تشمل : مخاطبة الجماهير، مقابلة الأخرين بتلقائية ولطف، ترك إنطباع جيد لأول مرة، حسن المظهر، ودى وطليق اللسان أثناء لقائك الأول مع الآخرين. هذه المهارات ليست بضرورية فى المجتمعات الجماعية. فى المجتمعات الأكبر عندما يأتى الوقت لمقابلة أشخاص لا يعرفونهم يعمل أعضاء المجموعة كوسطاء ويقدموا مقدمات، يصفوا إنجازات الشخص وقدراته، وإلى آخره ... بإختصار، الأفراد عليهم أن

يعتمدوا على أنفسهم ليطوروا من مهاراتهم التى تمكنهم من أن يكونوا جزءاً من المجتمع، أما الجماعات يُكوّنوا مجموعات مساعدة تعينهم على نفس الهدف.

ووفقاً لهارى تريندز، ريتشارد بيرسلين و سى إتش هوو الجموع يريدون أن يفهموا أن الأفراد من المحتمل أن يكونوا:

- مهتمين قليلاً للجماعات(تتضمن العائلة)التى ينتمون إليها
- فخورين بإنجازاتهم ويتوقعوا أن يشعر بها الآخرين.
- أكثر إرتباطاً بأصدقائهم وأقل إرتباطاً بالناس الذين يكبرونهم أو أقدم منهم فى التنظيم، ويكونوا أكثر إرتياحاً فى العلاقات الإجتماعية مع الذين يساوونهم، وأقل إرتياحاً فى علاقاتهم مع الناس الأعلى أو الأقل منزلة منهم.
- يعملون بتنافس.
- يُعرِفون مقاماتهم بمصطلحات الإنجاز (ماذا حققوا بمجهودهم) أكثر من العلاقات أو الإنتماءات (الأسرة أو أى مجموعة أخرى ينتمون إليها).
- يبدو نسبيا عدم إكتراثهم للعمل التعاونى أو العلاقات الشخصية الرقيقة.
- يبدو رضائهم على العلاقات السطحية وقصيرة الأجل.
- يكونوا على إستعداد للقيام بالعمل بعد الإجتماع مباشرة دون قضاء وقت كثير فى تمهيد الحديث المعروف.
- يضعوا أهمية كبيرة للقواعد المكتوبة، الإجراءات، الآجال مثل عقود الإيجار، العقود، والمواعيد.
- مثيرين للشك تجاه الناس فى السلطة، أكثر من إحترامهم تلقائياً.
- يعتبرون أن الناس يحتاجون للوحدة لبعض الوقت ويفضلوا حل مشاكلهم بأنفسهم.

دعنا ندرس للحظة واحدة من هذه الأفكار: يعملون بتنافس. الأفراد الأمريكيين بطبيعتهم يرون أنفسهم أنهم فى منافسة مع الآخرين ، المنافسة تجتاح مجتمع الولايات المتحدة الأمريكية وذلك واضح فى الإهتمام الذى يُعطى للأحداث الرياضية والنجوم الرياضيين، الذين يمدحون على أنهم "منافسون حقيقيون"، وواضح أيضاً فى المدارس والنشاطات المنهجية المشتركة للأطفال. أينما تعتبر الألعاب والمسابقات مرغوبة ومفيدة. المنافسة أقل وضوحاً عندما يتعلق الأمر بما يجرى فى عقول الناس الذين يقارنون بشدة أنفسهم بالأخرين: من الأسرع، الأذكى، الأغنى، الأجمل، أى منهم أطفالهم أكثر تفوقاً، أى منهم زوجها أكثر عطاءً أو أفضل فى الطبخ أو أفضل حبيب، أى بائع باع أكثر فى خلال ربع ساعة، من الأول الذى كسب مليون دولار فى بداية عمره وهكذا، الناس الذين ينافسون غيرهم وحيدين أصلاً، يحاولون المحافظة على تقدمهم وإنفصالهم تماماً عن الجميع.

مبادئ الأمريكيين المثالية هى كل فرد لديه هوية أساسية: جوهر الأفكار، الصفات، الأساليب التى تصنع "الذات" ترتبط إلى حد بعيد بفكرة الإكتفاء الذاتى للأفراد. إلى جانب ذلك تأتى مبادئ أن الناس فى كل مكان لديهم رؤية متشابهة لأنفسهم وهويتهم الشخصية.

لكن هذا ليس فى هذه الحالة "واحدة من الأشياء التى أحب أن أتعلمها عن اليابان" كتبها بروفسير فى زيارته لهذا البلد.

هذه هى الحرية فى المفهوم التقليدى للغرب أن الشخص مستقر، لا يتغير، مستمر الوجود، وبعض من أساسيات الذات. فى اليابان، السلوك وحتى الشخصية تعتمد إلى حد ما على الأحوال، وعلى القواعد التى تفرضها الأوضاع. (ديفيدسون، 101-102).

الخصوصية

وأيضا الأهمية التى يضعها الأمريكيون للخصوصية ترتبط جداً بالقيمة التى يضعونها للفردية. يميل الأمريكيون لأن يعتبروا أن معظم الناس "يحتاجون لبعض الوقت لأنفسهم" أو للبقاء وحدهم للتفكير حول الأشياء أو تعويض الطاقة النفسية التى بذلوها. معظم الأمريكيون لديهم صعوبة فى فهم الأشخاص الذين يودون البقاء مع الآخرين، الذين لا يحبون الوحدة، يميل الأمريكيون لإعتبار مثل أولئك الناس ضعفاء وغير مستقلين.

إذا كان الوالدان بإمكانهم منح ذلك، سيكون لكل طفل/ة لديه/ها غرفته الخاصة به. إمتلاك غرفة خاصة، حتى وإن كان الطفل رضيعاً، سيغرس فى ذهن الشخص فكرة أنه يستحق مكانه الخاص به أينما يمكنه أن يكون مع نفسه ويهتم بالمحافظة على ممتلكاته. سيكون لديه ملابسه، ألعابه، كتبه وهكذا، هذه الأشياء ستكون له هو ليس لأى شخص آخر.

يعتبر الأمريكيون أن الناس لديهم " أفكارهم الخاصة" التى لا يمكن مشاركتها مع أى شخص. الأطباء، المحاميين، الأطباء النفسيين والآخرين لديهم قوانين "السرية" التى أعدت لحصر معلومات أحوال عملائهم الشخصية من أن تكون معروفة للآخرين. الشركات والمنظمات الأخرى لديها "سياسات الخصوصية" أعدت لتأكيد أن المعلومات التى تحصلوا عليها عن العملاء أفراداً أو أعضاء لن تكون معروفة للآخرين. الإختراق فى نظام الكمبيوتر للحصول على معلومات عن الآخرين غير قانونى.

سيصعب على الناس من البلاد الأخرى فهم مواقف الأمريكيين عن الخصوصية. مثلاً الأمريكيون غالباً يسمحون للزائرين بجولة فى منازلهم، تشمل غرف النوم التى يعتبرها الناس من أماكن أخرى خاصة، ربما يتكلمون بكل صراحة حتى مع الغرباء عن المشاكل الشخصية أو العائلية التى فى مكان آخر يجب أن تبقى سرية ، أيضاً فى عقول الأمريكيين

هنالك ببساطة حدود لا يجب أن يتخطاها الأخرون، عندما تُخطى مثل هذه الحدود سيكونوا صارمين جداً وإسلوبهم سيكون بارداً ومتحفظاً.

وعلى جانب آخر، مستخدمى مواقع التواصل الإجتماعى الفيس بوك دائماً يكشفون معلومات عن أنفسهم التى ربما يحتفظون بها لأنفسهم خارج بيئة شبكات الكمبيوتر.

المساواة

يميز الأمريكيون أيضا درجة إيمانهم بالمثالية. كما نص فى بيان إستقلالهم، أن "كل البشر خلقوا متساويين" بالرغم من أنهم أحيانا يخرجوا من المثالية فى حياتهم اليومية، خصوصاً فى مسائل العلاقات العرقية وأحياناً العلاقات بين الناس من طبقات إجتماعية مختلفة. الأمريكيون لديهم إيمان قوى ببعض الطرق الأساسية أن كل الناس (على الأقل كل الأمريكيين) ذوى قيم متساوية. لا يولد أحد أرفع مقاماً على غيره، يقولون "شخص واحد، صوت واحد" للوصول لفكرة أن رأى كل شخص سليم ويستحق الإهتمام به مثل أى رأى شخص آخر، الأمريكيون عموماً يعجبون بالشخص من الطبقة العالية الذى يتصرف بواقعية أو لا يتصرف بغرور، مثلاً المليونير الكبير إستيف جوبز يلبس الجينز الأزرق فى ظهوره العام، يظهر وكأنه مثل أى شخص عادى. عادةً لا يشعر الأمريكيون بالراحة عندما يعاملون بإختلاف ظاهر لا يحبون أن يكونوا أشخاص معروضة للإحترام ويجب الإنحناء لهم، ويجب تلبية رغباتهم أو معاملتهم وكأنهم لا يقعون فى الخطأ أو لا يفعلون أشياء غير عقلانية. ربما حتى يستاءوا من الإيحاء بأن هنالك طبقات إجتماعية فى الولايات المتحدة الأمريكية، إيمانهم قوى جداً بمثالية المساوة.

فى عقول الأمريكيين ليس فقط الذكور من خلقوا متساويين، بل الإناث أيضاً. فى حين أنه يخرج الأمريكيون من المثالية فى ممارساتهم، على سبيل المثال يحصل النساء فى

المتوسط إلى الآن على أجور أقل من الرجال من نفس الوظائف، عموماً يعتبرون أن الرجال والنساء متساويين و يستحقون نفس مستوى الإحترام، ربما يختلف النساء عن الرجال لكنهم ليسوا تابعين لهم. كما أن النساء فى الحقيقة تحصلوا على أكبر جانب من الوظائف فى بداية الألفينات، أكبر فرص من التعليم النظامى، ونالوا نفوذاً أكبر فى المناصب، والمثير للقلق فى بعض الدوائر أصبح الرجال تابعين للنساء، أو على الأقل أقل قابلية لفرض أساليبهم وسلوكهم فى العصر الحديث.

وهذا لا يعنى أن الأمريكيين لا يميزون بين أنفسهم كنتيجة لمثل هذه العوامل : الجنس، العمر، الثروة، الوظيفة، مستوى التعليم أو الدخل، هم يفعلون، لكن هذه الفروقات معترف بها بطرق غير ملحوظة نسبياً. نبرة الصوت، ترتيب الكلام، إختيار الكلمات، ترتيب نظام الجلوس. مثل هذه الوسائل يحدد بها الأمريكيون إختلاف المقامات بين أنفسهم، الناس من الطبقات العليا هم الأوفر حظاً للتحدث أولاً وبصوت أعلى، ولفترات أطول، يجلسون فى مقدمة المائدة أو فى الكرسى الأكثر راحة، لديهم الحرية لمقاطعة المتحدثين الآخرين أكثر من مقاطعة الآخرين لهم، ربما يضع الشخص من الطبقة الأولى يده على كتف الشخص من الطبقة الأدنى، وإذا حدث تواصل بين الموجودين يبدأ هو أولاً.

الأجانب الذين إعتادوا على إبراز الإحترام بطرق أكثر وضوحا مثل الإنحناء أو تجنب النظر مباشرة فى وجه الشخص من الطبقة العليا أو إستخدام ألقاب التعظيم، دائماً يتجاهلون الطرق التى يُظهر بها الأمريكيون إحترامهم للناس من الطبقات العليا، يعتقدون إعتقاداً خاطئاً أن الأمريكيين عموماً لا يدركون إختلاف الطبقات وقليلى الإحترام للآخرين. ما يميز نظرة الأمريكيين فى مسألة المساواة هى المبادئ الآتية:

1/ مهما كان الشخص فى بداية محطات حياته هو/هى لديه الفرصة لتحقيق مكانة عالية

2/ أى شخص مهما كان سئ الحظ يستحق بعض من درجات الإحترام.

بالرغم من أن هنالك بحث أشار إلى ما هو أبسط من ذلك أن الأمريكيين عموماً يتمسكون بفكرة أنهم يستطيعون تسلق السلم الإجتماعى إذا تحصلوا على تعليم جيد وبذلوا جهد كافى. (نيويورك تايمز،2005).

الشكلية

أفكار الأمريكيين عن المساواة قادتهم لأن يكونوا غير رسميين جداً فى إسلوبهم العام وعلاقاتهم بالناس الآخرين. فمثلاً باعة المتاجر ونادلات المطاعم ربما يقدمون أنفسهم بأساميهم الأصلية ويعاملون الزبائن بصورة غير رسمية، بشكل ودى، الباعة الأمريكيين مثل غيرهم من الأمريكيين تدربوا على أن يصدقوا أنهم ذوى قيمة مثل أى شخص آخر، حتى ولو أنهم ملزمين بزمن محدد فى الوظيفة ربما يعتبره البعض قليلاً. هذا الإسلوب غير الرسمى يمكن أن يزعج الزوار من البلاد التى لا يعتبر فيها الناس أن "الجميع خلقوا متساويين" ويتأثرون بالطبقات العليا، ومن خلال ذلك من المتوقع أن يشعر الباعة الأمريكيين بالإهانة من الزبون الذى يعاملهم بدون إحترام أو يتحدث معهم بطرق فظة أو يبدو أنه يأمرهم لفعل شئ ما.

العلاقات بين الطلاب والمعلمين وزملاء العمل فى المجتمع الأمريكى دائماً غير رسمية، كما يوضح المثال التالى: ليز هى أحد الأعضاء الموظفين فى مكتب الجامعة الدولية، دعت مجموعة من الطلاب المبتعثين الفرنسيين مع معلميهم الأمريكيين وعدد من زملاء العمل فى منزلها لتناول وجبة العشاء. عندما وصل الضيوف رحبت بهم بقول "البيت بيتكم" وأشارت لهم أين يمكنهم أن يجدوا الطعام والشراب فى المطبخ وقدمتهم لبعض الضيوف الآخرين. الطلاب الفرنسيين خدموا أنفسهم وجلسوا مع الضيوف الآخرين فى مجموعة صغيرة داخل

المنزل، أكلوا وتحدثوا، وكان الإبن الصغير لواحد من الضيوف الأمريكيين يسليهم بنكاته، عندما جاء الوقت ليغادروا، بقى عدد من الضيوف الأمريكيين لمساعدة ليز فى ترتيب المنزل.

فيما بعد، علق الطلاب الفرنسيين وهم يصفون حفل العشاء على أنه لم يحدث مثل هذا فى بلدهم أبداً، أولاً، كانوا متفاجئين أن ليز التى قابلوها لمرتين فقط دعتهم فى منزلها وبالإضافة إلى ذلك كانوا معجبين بالمعلمين والطلاب وزملاء العمل فى المكتب الدولى وأفراد أسرتهم قد صادقوهم وتفاعلوا معهم بسهولة جداً ولو أنهم فى مناصب من طبقات مختلفة فى العمل وكانوا فى أعمار مختلفة.

يُصدم الناس من المجتمعات التى يكون فيها أسلوبهم العام أكثر رسمية من الولايات المتحدة الأمريكية من كلام الأمريكيين غير الرسمى، ملبسهم ولغة جسدهم، يستخدم الأمريكيون التعبيرات الإصطلاحية واللغة العامية فى معظم المناسبات، يتركون الكلام الرسمى للأحداث العامة والمواقف الرسمية تماماً حتى وإنه طريقة إلقائهم للكلام أو التقديم الرسمى ربما يعكس إسلوبهم فى بعض الثقافات ويُرى وكأن فيه شئ من عدم الإحترام للجمهور. يمكنك رؤية الأمريكيين فى كل مواقف الحياة تقريباً وهم يلبسون الجينز، الصنادل أو الملابس غير الرسمية الأخرى فى الحضور العام، يسترخون على الكراسى أو يتكئون على الجدران أو الأثاثات عندما يتحدثون أكثر من البقاء على وضع مستقيم.

هنالك نشرة لأحد كليات الفنون التحريرية التى تحظى بتقدير كبير تحتوى على صورة لرئيس الكلية يرتدى فيها تى شيرت قصير وقديم وهو يتمشى فى أحد مبانى القاعات فى حرمه الجامعى. ربما ما يجده الأمريكيون جاذباً فى هذه الصورة التى أُعلنت أن "هذا هو رئيس الكلية مثل أى شخص آخر ولا يعتقد أنه الأفضل بينهم" .

كذلك، جورج بوش رئيس الولايات المتحدة الأمريكية كثيراً ما يسمح لنفسه بتصويره وهو يرتدى ملابس التمرين أثناء ممارسته لرياضة الجرى، أو ملابس العمل أثناء قيامه بنظافة الأعشاب فى مزرعته فى تكساس. الرئيس باراك أوباما دائماً يأخذ الصور وهو يلعب كرة السلة ويرتدى الشورت والتي شيرت.

الصداقة السطحية معروفة بأنها جيدة جداً وترتبط بغير الرسمية لأنها يتساوى فيها إسلوبهم مع الناس الآخرين، سيقولون لكل شخص "مرحباً " "كيف حالك" بطرق غير رسمية. هذا السلوك يعكس أن الشخص لا يعير إهتماماً كبيراً أن يظهر ذلك "الرجل النزيه" كجزء من الناس اللطفاء والعاديين، مثل ممارسى التمارين رئيس الكلية ورئيس الدولة صاحبة القوة العظمى.

لأفكار أكثر عن مفهوم الأمريكيين للصداقة تظهر فى الباب الثانى.

المستقبل، التغيير، والتطور

الأمريكيون عموماً لا يلقون إهتماماً للتاريخ والتقاليد مثل الناس في المجتمعات الأقدم. كثير منهم يقول " لا يهم التاريخ" أو " المستقبل هو الذى يجب أن يُؤخذ بعين الإعتبار" ينظرون إلى الأمام، لديهم فكرة عما سيحدث في المستقبل لما هو بين أيديهم أو على الأقل تحت سيطرتهم، يفكر الأشخاص الراشدين والناضجين ويضبطون أهدافهم للمستقبل، يكتبوها، ويعملون بنظام لتحقيقها. عندما تسألهم عن أهدافهم كما يفعلون عادةً في معاينات العمل " ماذا تريد أن تكون بعد عشرة أعوام؟" . معظم الأمريكيين لديهم الرد جاهزاً، وإذا لم يكونوا كذلك، ومن المحتمل أنهم سيقدمون الإعتزار لأنه بَدَا عليهم العجز(أنا آسف، لكننى لم أكتشف ذلك بعد).

الأشياء الجديدة أفضل من الأشياء القديمة، يؤمن الأمريكيون أن الناس كأفراد أو يعملون سوياً يمكنهم تغيير معظم أحوال بيئتهم الإجتماعية والطبيعية، إذا قرروا فعل ذلك، ويضعون خطة مناسبة ويبدأوا بالعمل عليها لحدوث التغييرات التى من المفترض أنها سوف تحقق التطورات.

ويرتبط بمبادئهم أيضاً أنهم بإمكانهم الحصول على التغييرات المرغوبة فى المستقبل وهو فى مبادئ الأمريكيين أن تكون بيئتهم الطبيعية والإجتماعية تحت يد أو سيطرة الإنسان. في السابق قد نظف الأمريكيون الغابات وقاموا بصرف المستنقعات وغيروا إتجاه النهر من أجل "بناء" هذا البلد. ذهب الأمريكيون المعاصرون إلى القمر من أجل أن يبرهنوا أنهم يستطيعون فعل ذلك، ويقول روبرت كولز مدرب الثقافات المتعددة " إذا كنت تريد أن تكون أمريكياً عليك أن تؤمن أنك تستطيع إصلاح ذلك". الأسنان المقوسة، الخصر المحدب، تجاعيد الوجه كلها دليل للتقدم. والشاهد على ذلك كمية الأموال التى ينفقها الأمريكيون على تقويم الأسنان، منتجات الحمية وإنقاص الوزن وعمليات التجميل.

"يستغرق الصعب بعض الوقت"، وفقاً للمقولة التى ترمز لها شركات مارين الأمريكية " لن يستغرق المستحيل وقتاً طويلاً".

إستشعار الأمريكيين المثالى للقدرات الشخصية، الإيمان بأنك تستطيع ويجب عليك جعل الأشياء تحدث لا يوجد فى ثقافات كثيرة أخرى. إيمانهم الرئيسي بالتطور والمستقبل الأفضل يتباين بشدة مع القضاء والقدر (ومن المحتمل أن يستخدم الأمريكيون هذا المصطلح مع المفاهيم السلبية والإنتقادية) الذى يصف سلوك الناس من ثقافات كثيرة أخرى مثل الناس فى أميركا اللاتينية، آسيا، والشرق الأوسط بشكل خاص أينما يوجد تقديس واضح للماضى، فى هذه الثقافات يعتبر المستقبل دائماً فى يد القدر، الرب، أو على الأقل أصحاب النفوذ أو

العوائل التى تحكم المجتمع. الفكرة عموماً أن من يحاولون رسم مستقبلهم بطريقة ما يبدو وكأنهم ساذجين، متكبرين أو حتى مدنسيين.

عموماً، إن الأمريكيين غير صبورين مع الأشخاص الذين يبدو عليهم أنهم سلبيين ويتقبلون الأوضاع التى تكون أقل مما يرغبون. سوف يسألون " لماذا لا يفعلون شيئاً حيال ذلك؟" ولا يدركون أن هنالك جزء كبير من سكان العالم ينظرون للعالم على أنه شئ لا يمكن تغييره، وأنه فى الواقع شئ يجب أن يستسلموا له أو على الأقل يجب أن يبحثوا فيه عن العيش بتآلف.

صلاح الإنسانية

فى الواقع المستقبل لا يكون جيداً إذا لم يكن الناس عموماً جيدين ومتطورين، يعتبر الأمريكيون أن فطرة الإنسان فى الأصل هى الخير وليس الشر ، سوف يرى الزوار الدوليين أنهم يفعلون أشياء كثيرة ترتكز على مبادئهم. وهذه بعض الأمثلة التى ستساعدك على فهم ذلك:

الحصول على التعليم أو التدريب: التعليم النظامى ليس فقط للشباب، إنه متاح للجميع. تصدر كثير من مقالات الصحف فى موسم التخرج عن الأجداد والجدات الذين إلتحقوا بالمدارس فى عمر متأخر من حياتهم وتحصلوا على درجة الدبلوم. كثير من الطلاب البالغين فى مرحلة التعليم بعد الثانوى يبحثون عن كيف يطوروا من أنفسهم أو تغيير حِرفِهم بمزيد من التعلم، أو الحصول على درجة علمية. توفر المؤسسات العلمية دروس إلكترونية، وفصول بالمساء وفى الإجازات، وفصول مراسلة، إذن سيكون هنالك فرصة للناس الذين يعملون بدوام كامل أو يقنطون فى أماكن نائية عن الكلية أو الجامعة للحصول على المزيد من التعليم.

فرص " الإستمرار" فى التعليم متاحة على نحو واسع من جانب الورش، السمنارات أو البرامج التدريبية. ومن خلالهم يستطيع الناس تعلم مجموعة كبيرة من المواضيع، لتبقى الأفضل بين الآباء عليك التصرف بحزم أكثر لإستثمار المال بحكمة. أيضا التطور الحرفى فى كثير من مجالات العمل، مثل التدريب، التمريض والقانون يكون عن طريق الورش والسمنارات.

إعادة التأهيل: تبذل جهود جبارة لإعادة تأهيل هؤلاء الناس الذين فقدوا بعض من قدراتهم الجسدية نتيجة للجرح أو المرض، فى ما عدا حالات معينة عندما يكون ذلك دون جدوى، الشخص الذى تعلم أن يمشى مجدداً بعد حاذثة مريعة يحترم بشدة، متسابق الدراجات لانس آرمسترونج تحمس لمواصلة عمله بعد تغلبه على سرطان الخصية.

إعادة التأهيل ليس فقط للضعف الجسمانى ولكنه أيضاً لأولئك الذين فشلوا إجتماعياً، السجون، الحبس ومراكز الإحتجاز تقصد إلى حد كبير تدريبهم على الأقل ليكونوا مفيدين إجتماعياً. من المبادئ المنتشرة أن الناس الذين يخالفون القانون كثيراً ما يفعلون ذلك بسبب أحوال بيئتهم السيئة مثل الفقر، العنف الأسرى أو الإعلام أكثر من أنهم أفراد بداخلها الشر ولا يمكن إصلاحهم.

الإيمان بالحكومة الديموقراطية: لقد ناقشنا سابقاً بعض المبادئ التى تكمن وراء إيمان الأمريكيين أن الديموقراطية كشكل للحكومة هى الأمثل لمبادئ الفردية، الحرية والمساواة والمبادئ الأخرى التى يمكن للناس من خلالها جعل حياتهم أفضل لأنفسهم وللآخرين من خلال أعمال الحكومة التى إختاروها.

التطوع: الحياة لا يمكن أن تتطور فقط من خلال أعمال الحكومات أو الهيئات الرسمية الأخرى ولكن من خلال أعمال المتطوعين أيضاً. كثير من الزوار الدوليين تصيبهم الدهشة

من نشاطات الأمريكيين لدعم تأسيس العمل الطوعى: منظمات الآباء والمعلمين فى المدارس الإبتدائية والثانوية، مجتمع "نوادى الخدمة" تجمع المال للدوافع التى تستحق، منظمات الأسر تستضيف الطلاب الأجانب ، حملات " النظافة، الطلاء، الإصلاح" لتجميل الأحياء، وهنالك منظمات تعمل على المحافظة على المناطق البرية، وهكذا.

أنا نفسى متطوع مع خدمة المنتزه القومى فى جبال الروكى الذى يقع قريباً من مصيفى، وقد قمت بطلاء طاولات الرحلات وإصلاح السياج وإزالة صفق الشجر من جوانب الطريق وإجابة أسئلة الزوار عن مسارات الطريق، كما ساعدتُ أيضاً فى جمع عينات من ماء الجداول للعلماء بغرض دراستها. زوجتى متطوعة فى المكتبة العامة المحلية وتقوم بفحص وإعادة الكتب، تبحث عن المواد الضائعة أو غير المرتبة، وعموماً تعيد وضع الأشياء فى مكانها المناسب. الباحثة الإجتماعية كلود فيشر بحثت فيما يتعلق بذلك للتأكد أن مثل هذا العمل الطوعى هو "الثمة الرئيسية لثقافة وشخصية الأمريكيين". (10، 2010).

الزوار الدوليين الذين يخططون لأن يكونوا فى الولايات المتحدة لفترة طويلة سيجدون أن التطوع وخدمة المنظمة سيوفر لهم على الأقل مفهوم متطور أكثر عن مجموعات الأمريكيين الفرعية بالإضافة إلى فرص إنشاء علاقات أوثق مع بعض المواطنين.

الحملات التعليمية: عندما يلاحظ الأمريكيون مشكلة إجتماعية يتجهون دائماً للعمل الطوعى لتأسيس " حملة تعليمية" "لنشر الوعى العام" بخطورة شئ ما وإقناع الناس بإتخاذ الإجراء الصحيح والوقائي. لذلك هنالك حملات ضد تعاطى التبغ، إدمان المخدرات، الكحول، الإعتداء المنزلى، المسدسات وأمراض معينة عديدة. دائماً تبدأ هذه المجموعات بالشخص الذى عانى شخصياً من إحدى هذه المشاكل أو الذى فقد أحد أحبائه بسببها.

الإعتماد على الذات: يعتبر الأمريكيون أنه لابد من أن يطوروا من أنفسهم. ولقد ذكرنا سابقاً مشاركتهم فى برامج التعليم والتدريب. ذكرنا أيضاً أنهم يشترون كتب المساعدة الذاتية وكيفيتها، كذلك إنضمامهم لهذه المجموعات بغرض أن يجعلوا من أنفسهم "أفضل" من خلال نشاطاتها، ومن خلال الأشياء التى قرأؤها أو المجموعات التى إنضموا لها، يستطيع الأمريكيون الإقلاع عن التدخين، شرب الكحول، فقدان الوزن، تحسين حالتهم الجسدية أو زاكرتهم أو القراءة بسرعة، إدارة الوقت وأموالهم بطرق أكثر عملية وأن يكونوا الأفضل فى عملهم، والبحث بطرق أخرى لا تحصى عن كيف يطوروا من أنفسهم.

يقولون " أينما تكون هنالك إرادة يكون هنالك طريق". الناس الذين يريدون فعل أشياء أفضل يمكنهم ذلك إذا وجدوا فقط تحفيز قوى وكافى.

" إفعل ذلك وحسب" قالها نايك سلوقت وحصل على جميع أصوات الأمريكيين.

الوقت

بالنبسة للأمريكيين الوقت مورد مثل الماء أو الوقود يمكن أن يستخدم جيداً أو سيئاً، يقولون " الوقت قيم" و "لقد منحت وقت كثير جداً فى هذه الحياة عليك إستخدامه بحكمة" ، وكما يرى الأمريكيون الأشياء، المستقبل لن يكون أفضل من الماضى والحاضر مالم يستخدم الناس الوقت للبناء والأنشطة المُوجِهة نحو المستقبل. لذلك يعجب الأمريكيون بالشخص "المنظم"، الشخص الذى يضع قائمة بالأشياء التى يجب عليه فعلها فى ورقة أو فى المساعد الإلكترونى الشخصى، ويضع جدولاً لفعلها. الشخص المثالى هو الشخص الحريص (الذى يصل فى الوقت المقرر للإجتماع أو المناسبة) ويحترم مواعيد الناس الآخرين بعدم إضاعة وقت الناس بمحادثات أو أفعال أخرى ليس لها نتيجة مفيدة أو غير واضحة.

إدوارد تي هول عالم الأنثروبولوجيا الأمريكى عاش فى بداية حياته المهنية الطويلة فى محميات تتبع لمجموعتين من الهنود الحمر، النافاجو والهوبى. إكتشف أن مفهوم المواطنين الأمريكيين فى ذلك الوقت كان مختلف جداً من الذى تعلمه فى كل عمره كمواطن أميركى أوربى. وفى وصف تجربته فى المحمية قد كتب فيما بعد:

[من خلال إقامتى لمدة خمس سنوات فى المحمية وجدت عموماً أن الهنود إعتقدوا وقالوا: أن الأمريكيين البيض مصابين بالجنون بالرغم من أنهم لم يخبرونا بذلك، دائماً نسرع بالحصول على مكان إذا كان هنالك مكان حينما نصل، لديهم نوع غريب من الوسواس داخلهم يبدو عليه أنه يقودهم بلا رحمة هذا الوسواس إسمه الوقت.] (218، 1992).

موقف الأمريكيين تجاه الوقت ليس من الضرورى أن يتشاركون فيه مع الآخرين بالأخص غير الأوربيين. من المحتمل جداً أن معظم الناس فى كوكبنا يعتبرون الوقت مثل أى شئ حولهم وليس شئ يجب إغتنامه. واحد من أكبر الصعوبات التى تواجه كثير من الطلاب ورجال الأعمال الدوليين فى الولايات المتحدة أنه يجب عليهم تصحيح مفهومهم أن الوقت يجب أن يجب أن يُحفظ بقدر الإمكان ويجب أن يُستخدم بحكمة كل يوم.

يرى الزوار الدوليين الأمريكيين أحياناً كالآليين بسبب جهدهم في إغتنام الوقت بحكمة، أو كمخلوقات لا إنسانية مرتبطة جداً بساعاتها، لوائحها ومخططاتهم اليومية. لا يمكنهم أن يشاركوا أو يستمتعوا بالتفاعلات البشرية الضرورية لممارسة الحياة. وقال أحد الزوار " إنهم مثل آلالات صغيرة تدور حولك".

القيمة التى يعطيها الأمريكيون للكفاءة ترتبط جداً بمفهومهم للمستقبل، التغيير والوقت. فعل الشئ بكفاءة هو فعله بالطريقة الأسرع والتى تتطلب أقل إنفاق للموارد. وربما لذلك السبب أصبح الإيميل أو الرسائل النصية من الوسائل الشعبية الأمثل للإتصالات فى المجتمع

الأمريكى، يتراسل الطلاب الجامعيين عادةً مع أساتذتهم بالإيميل، بدلاً عن الإنتظار للتحدث معهم خلال ساعات عملهم، وكذلك رجال الأعمال يتفحصون بريدهم الإلكترونى كثيراً ليس فقط أثناء العمل ولكن قبل وبعد العمل أيضاً، فى عطلات نهاية الإسبوع وحتى فى الإجازة. توفر المجلات الشعبية إقتراحات لطرق أكثر كفاءة للتجارة، الطبخ، نظافة المنزل، القيام بالمهام، تربية الأطفال، الإهتمام بالأرض وغيرها. يزود الإنترنت بالوصول الفورى لكل أنواع المعلومات والمنتجات. أصبح الأمريكيون يتوقعون الرد الفورى على المكالمات الهاتفية، الإيميل، الرسائل النصية، الفاكس، وأشكال وسائل الإتصال الأخرى، وكثير منهم ينفذ صبره إذا لم يتم الرد الفورى حتى ولو لم يكن هنالك مبرراً لإلحاحهم.

وفى هذا السياق " صناعة الوجبات السريعة" مثال ممتاز للمنتج الثقافى الأمريكى ، ماك دونالز، كى اف سى، بيتزا هوت ومؤسسات الوجبات السريعة الأخرى التى إزدهرت فى البلد الذى يريد فيه كثير من الناس أن يقللوا من كمية الوقت فى تجهيز وقضاء الوجبات. ملايين الأمريكيين الذين يأخذون وجباتهم فى مطاعم الوجبات السريعة لا يستطيعون الإنتباه لمواصلة طعامهم أثناء التحدث مع أصدقائهم كما يفعل ملايين الأوربيين. إنتشرت مطاعم ماك دونالز فى كل العالم واصبحت ترمز للثقافة الأمريكية، لا تجلب البرغر فقط ولكن تركز على السرعة والكفاءة والنظافة التامة. كما يقول بعض الملاحظين" الطعام الأمريكى المثالى هو الوجبات السريعة.

وفى هذا السياق أيضاً سوف يدهش كثير من الزوار من أوربا واليابان أن يروا بعض من أجهزة الإتصالات الإلكترونية التى يستخدموها عادةً فى بلدانهم (مثل الواندز الذى يستخدم لدفع ثمن المشتريات) غير واسعة الإنتشار فى الولايات المتحدة. ليس بالضرورة أن

يعنى إعجابهم بالتكنولوجيا والكفاءة أن لديهم دائماً الأجهزة الإلكترونية الأكثر تقدماً تحت تصرفهم.

الإنجاز، الفعل، العمل، المادية

" إنه عامل كادح" ربما يقول الأمريكى ذلك فى مدحه للآخر، أو " يمكنها إنجاز هذه المهمة" هذه العبارات تنقل الإعجاب المثالى بالشخص الذى يقوم بمهمته بوعى وإصرار ويمكن رؤية ذلك من خلال النهاية الموفقة، والأكثر من ذلك أن هذه العبارات تنقل الإعجاب بمحققى الإنجاز، الناس التى تعيش مرتكزة على مهمة حقيقية وقياسية. يستخدم علماء النفس الإجتماعى مصطلح "التحفيز للإنجاز" لوصف الناس الذين إحتلوا مكانة عالية فى إنجاز الأمور. الإنتماء هو نوع آخر من التحفيز من قِبل الذين لديهم نوايا عدة لبناء علاقات مع الآخرين والمحافظة عليها، من الواضح سيادة التحفيز للإنجاز فى أميركا.

"يعمل الأمريكيون بجد أكثر مما كنت أتوقع" يلاحظ الزوار من الخارج ذلك عادةً، ربما لأنهم تأثروا بالأمريكيين إلى حد بعيد من خلال الأفلام والبرامج التلفزيونية التى تعرضهم أثناء قيادتهم للسيارات السريعة أو ملاحقتهم للجنس الآخر أقل من أن تعرضهم وهم يعملون، وذلك ما يسمى بأخلاقيات العمل البروتستانتى التى ربما فقدت بعض من مكانتها عند الأمريكيين. ولكن يبقى هنالك إيمان قوى بأن الشخص المثالى هو الذى يعمل بجد. العامل الكادح هو الذى يحصل على الحق فى القيام بمهمة ما ويعمل بكفاءة ويكملها فى وقتها المطلوب وتكون بمقاييس عالية من الجودة إلى حد معقول.

العاملون بجد لا يعجبون فقط بالعمل ولكن بكل أحوال الحياة أيضاً. ربات المنزل، الطلاب، والمتطوعين بخدمتهم فى المنظمات الخيرية، يمدحون مثل الكادحين إذا قاموا بإنجاز شئ ما جدير بالملاحظة.

وبشكل عام، يحب الأمريكيون الأفعال، ويؤمنون بإنه من الضرورى أن تُكرس طاقة عظيمة لعملهم أو للمسؤوليات اليومية الأخرى وبالفعل هم يفعلون ذلك، والأبعد من ذلك أنهم دائماً غير قنوعين، يميلون للإيمان بانه يجب عليهم فعل شئ ما معظم الوقت، ليسوا مثل الأشخاص الآخرين من البلاد الأخرى، يجلسون ويتحدثون مع الآخرين لفترات طويلة، يصبحوا مضطربين وغير صبورين إذا لم يفعلوا شئ ما فى اللحظة التى يجب فيها على الأقل أن يضعوا الخطط والترتيبات لفعله لاحقاً.

غالباً يرى الناس الأمريكيين كالمسعورين إذا لم يتوجهوا للعمل، دائماً متسرعين، غير راضيين، ملزمين بالعمل، دائماً غير صبورين والأبعد من ذلك ربما يُقيم الأمريكيون بسلبية لعدم قدرتهم على الإسترخاء والإستمتاع بملذات الحياة. حتى رد الفعل بالنسبة للأمريكيين هو الحصول على معدات وافرة دائماً وعمل خطط متقنة ثم الذهاب لمكان ما لفعل شئ ما.

يميل الأمريكيون لتعريف وتقييم الناس بحسب وظائفهم.(من هذه؟ هذه نائبة الرئيس مسؤولة من القروض الشخصية فى البنك) الخلفية العائلية، التحصيل التعليمى، والمميزات الأخرى ليس لها أهمية فى تعريف الناس أكثر من الوظائف التى فى قبضتهم.

دائماً هنالك علاقة وثيقة بين وظيفة الشخص ومستوى دخله. يميل الأمريكيون لقياس نجاح الشخص فى الحياة بالرجوع إلى كمية المال الذى إكتسبه وباللقب أو المنصب الذى حققه. أن تكون نائب رئيس البنك ستحترم جداً، ولكن أن تكون رئيس البنك ستحترم أكثر، يحصل الرئيس على مرتب وهيبة أعلى. ويمكنه أيضاً شراء أشياء أكثر تعكس مرتبته أو مرتبتها الجيدة : منزل كبير جداً، سيارة رياضية، قارب، منزل لقضاء العطلات وهكذا.

لعقود ،، ثلاث أرباع من طلاب الجامعة الجدد فى الولايات المتحدة أخبروا مستطلعى الآراء أن كسب أموال طائلة هدف مهم جداً بالنسبة لهم.

بغض النظر عن الدخل يميل الأمريكيون لإنفاق أموالهم على السلع المادية أكثر من الحصول عليها مجانا. الأصناف التى يعتبرونها سابقاً من الكماليات أصبحت الآن تعتبر من الضروريات مثل الأجهزة الإلكترونية الشخصية، التلفزيون بشاشة كبيرة، الهواتف الخلوية وجهاز فتح باب المرآب الكهربائى، بطاقة الإئتمان والتى أصبحت متاحة على نحو واسع حتى لليآفعين، التشجيع على الإنفاق معروف جيداً وبالتأكيد أيضاً مدى وحجم صناعة الإعلان. ينتقد الأمريكيون الشخص "المادى" جداً الذى يهتم جداً لكسب الأموال، ومع ذلك بالنسبة لهم هذا الميول المادى طبيعى وأصلى. لقد تعلموا أن من الجيد أن ينجزوا، أن يعملوا بجد وأن يكسبوا علامات مادية أكبر تدل على نجاحهم، وأيضاً فى عملية ضمان مستقبل أفضل لأنفسهم ولأسرهم، ومثل كل الناس فى أى مكان يفعلون ما يتعلمون. لا تتعجب من إرتفاع نسبة البطالة التى تدل على الكساد المالى الذى تسبب فى حدوث مشاكل فى الصحة العقلية بنسب كبيرة للأمريكيين.

المباشرة والمصداقية

كما قلنا سابقاً يعتبر الأمريكيون عموماً أنفسهم صريحين، منفتحين، ومباشرين فى تعاملهم مع الناس الآخرين، يقولون " دعنا نضع أوراقنا على الطاولة" أو " دعنا نوقف اللعب بالألعاب ونصل إلى مغزى الكلام ". توحى أن فكرة الأمريكيين العامة هى أن الناس يجب أن يوضحوا بصراحة ما يفكرون به وما يريدونه من الآخرين.

دائماً يعتبر الأمريكيون أن من الأفضل تسوية الصراعات والنزاعات عن طريق مناقشات مباشرة بين الموجودين.إذا لم أحب شيئاً ما أنت تفعله يجب أن أخبرك به مباشرةً وبذلك ستعرف منى شخصياً، وبوضوح، وبما أشعر به تجاهه، إدخال الآخرين للتوسط فى

الجدال يعتبر أسلوب جبان عادةً، ويفعله شخص ليس لديه الشجاعة الكافية للكلام مباشرة مع شخص آخر.

كلمة المصداقية هى صفة يستخدمها الأمريكيون عادةً لوصف الشخص الذى يعبر عن شعوره وطلبه مباشرة وبوضوح، وكل من يعانى من عدم المصداقية الكافية يمكنه أخذ " دروس التدريب على المصداقية"، على أى حال كثير من الأمريكيين يعتبرون أن غير الأمريكيين يحكمون على المصداقية على أنها عدوانية وأحياناً بعض الأمريكيين خصوصاً إذا كان الشخص المقصود امراءة.

مستويات المباشرة مثل بعض الحالات الأخرى للعلاقات الشخصية، تتفاوت على حسب الشخصيات والمقام وليس فقط على حسب الخلفية الثقافية. بعض الناس أكثر فظاظة من الآخرين. بشكل عام يمكن أن يكون الرؤساء أكثر مباشرة مع المرؤوسين وعلى العكس، ومن الأرجح أن يكون الآباء أكثر مباشرة مع أطفالهم مقارنة مع والديهم.

يتكلم الأمريكيون دائماً مع الآخرين عن الأشياء التى لا تعجبهم بصراحة ومباشرة خصوصاً فى حالة العمل. يحاولون فعل ذلك بطريقة يسمونها الطريقة "البناءة" وهى الطريقة التى لا يجيد فيها الناس الآخرين عدم القبول أو العدوان، إذا لم يتكلموا بكل صراحة عما يجرى فى عقولهم فسوف تنقل ردود أفعالهم ذلك دائماً من خلال تعابير الوجه، أوضاع الجسم، الإيماءات، دائماً يفصحون عن عواطفهم: الغضب، الحزن، الإرتباك أو السعادة والإطمئنان، لا يعتبرون أن الإفصاح عن هذه المشاعر غير صحيح أو على الأقل فى حدود. لا يفكر الأمريكيون كما يفكر الناس فى كثير من البلدان الآسيوية، الذين يجب عليهم أن يخفون إستجابات عواطفهم، كلماتهم، نبرة صوتهم أو تعابير وجههم، كثير من الآسيويين يشعرون بالحرج على الأمريكيين لبوحهم عن إستجابة عواطفهم القوية. وعلى جانب آخر،

سوف نرى فى الجزء الثانى أن الأمريكيين اللاتينيين وأهل الشرق الأوسط بشكل عام يميلون للبوح عن مشاعرهم بكل صراحة أكثر مما يفعل الأمريكيون ويصفون الأمريكيين ب"البرود" وأنهم غير عاطفيين.

ومع ذلك، الأمريكيون دائماً أقل مباشرة وصراحة مما يدركون. فى الحقيقة هنالك تقييد فى رغبتهم لمناقشة الأشياء بكل صراحة، من الصعب تصنيف هذه القيود التى تكون دائماً غير "منطقية" بمعنى كونها متسقة مع بعضها البعض. وبالرغم من ذلك ينفر الأمريكيون عموماً من التحدث بصراحة عندما:

• يعتبرون أن هذا الموضوع فى إطار شخصى إلى حد بعيد، مثل الشخص البغيض، روائح الفم، العمل الجنسى، الأمراض العقلية أو ضعف الشخصية.

• يريدون رفض طلب طُلِبَ منهم لكن لا يريدون أذى أو جرح مشاعر الشخص الذى طلب منهم ذلك الطلب.

• إذا لم تكن هنالك معرفة جيدة وكافية بالشخص الآخر ليكون محل ثقة فسيكون النقاش المباشر مقبول بطرق بناءة يقصد بها التناقض.

• يعرفون الشخص جيداً (يمكن أن يكون الزوج أو صديق حميم) ولا يرغبون فى المخاطرة بإبداء الإساءة أو خلق مشاعر سلبية بالتحدث عن بعض المشاكل الحساسة.

دعا زائرٌ صينى الجنسية إثنين من الأمريكيين لشقته ليتشاركوا معه وجبة العشاء التى أعدها. وقد أثنوا عليها بحرارة. وأجابهم " عدد من الأمريكيين أخبرونى أنهم أحبوا طبخى"، ثم قال " لكننى لا أستطيع أن أخبرك ما إذا كانوا صادقين أم أنهم مؤدبيين فقط، هل تعتقد

أنهم أحبوا ذلك حقاً؟". سؤاله هذا يعكس الإرتباك الإعتيادى حول الأمريكيين عندما لا تعرف هل يمكنك أو لا يمكنك الأخذ بكلامهم.

كل هذا لنقول أن الأمريكين حتى لو أنهم يروا أنفسهم أنهم الأكثر مصداقية ، وحتى لو أنهم دائماً يتصرفون بطرق مباشرة وواضحة، لديهم حدود فى إنفتاحهم، ليس من العادى لهم محاولة تجنب المجابهات المباشرة مع الآخرين عندما لا يثقون أن التفاعل يمكن أن يكون مباشر بطريقة بناءة تؤدى إلى تفاهم مقبول. (أفكار الأمريكيين حول فوائد التفاهم ستناقش لاحقاً).

هنالك إختلافات إقليمية داخل الولايات المتحدة فيما يتعلق برغبة الناس فى التحدث بصراحة ومباشرة مع الآخرين. يذاع صيت الحضر من الشرقيين بأنهم أكثر فظاظة مقارنة بالناس من أجزاء أخرى من البلاد، خصوصاً فى وسط الغرب والجنوب أينما يعتبرون أن تكون "لطيفاً " أكثر أهمية من أن تكون "أميناً ".

الزوار الدوليين كثيراً ما يجدون أنفسهم فى أوضاع حيثما لا يكونوا غير متأكدين أو حتى لا يعرفون فى ماذا يفكر أو يشعر الأمريكيون من حولهم، وليس لديهم قابلية لإكتشاف ذلك لأن الأمريكيون لن يخبروهم مباشرة ماذا يجرى فى عقولهم، إليك هذين المثالين:

أحياناً يكون هنالك شخص من بلد آخر "كريه الرائحة" لأنه هو أو هى لا يتبع الممارسات الصحية بالنسبة للأمريكيين وتشمل الإستحمام اليومى وإستخدام مزيلات الروائح، معظم الأمريكيون يعتبرون ذلك ضرورياً (أنظر الفصل16) لكن نادرا ما يخبر الأمريكيون(الأمريكيون أو غيرهم) الشخص الآخر هو أو هى "برائحة جسمه" لأن ذلك الموضوع يعتبر حساس جداً.

ربما يطلب الأجنبى (أو أمريكى آخر فى ذلك الموقف) معروفاً من الأمريكى الذى يعتبر أن ذلك غير مناسباً مثل إقتراض بعض النقود أو إستعارة السيارة أو طلب المساعدة من الأمريكى أو الأمريكية فى مشروع يتطلب وقتاً أطول مما كان يعتقد وما يتاح له، سوف يريد الأمريكى رفض ذلك الطلب ولكن سيكون كاره لقوله لا مباشرةً.

ربما يشعر الأمريكيون بممانعة الرفض مباشرة لشخص ما خاصة من بلد آخر، لخوفهم من أن يشعر الشخص بأنه غير مرحب به أو يشعر بالتمييز ضده. سيحاولون دائماً تبليغ عدم رغبتهم بطرق غير مباشرة بقولهم أشياء مثل "هذا ليس مناسب الآن"، أو بتكرار تأجيل الوقت المتفق عليه لفعل شئ ما.

بالرغم من هذه الحدود، الأمريكيون بشكل عام أكثر مباشرة وصراحة مقارنة بالناس من كل البلاد الأخرى تقريباً بإستثناء إسرائيل وأستراليا، لا يحاولون إخفاء عواطفهم مثل الإسكندنافيون واليابانيون الذين يميلون لفعل ذلك، هم أقل إهتماماً "بالمواجهة" مقارنة بمعظم الآسيويين (وذلك لتجنب الإحراج لأنفسهم أو للآخرين) بالنسبة لهم عادةً أن تكون أميناً أكثر أهمية من الحفاظ على الإنسجام فى العلاقات الشخصية.

يستخدم الأمريكيون هذه الكلمات "متغطرس" أو "عدوانى" لوصف الشخص الذى يفرط فى المصداقية فى إبداء الآراء أو تقديم الطلبات، من الصعب رسم الخط الذى يقع بين المصداقية المقبولة والعدوانية غير المقبولة، الإيرانيون والناس من البلاد الأخرى أينما يعد النقاش العنيف والتفاوض من أشكال التفاعل النموذجية، يمكن إعتبارها عدوانية لدى الأمريكيين عندما يعاملونهم بهذه الطريقة كما يعاملون الناس فى بلدهم. هذا الموضوع مفصل فى الفصل الثانى.

الفصل الثاني

نمط التواصل لدى الأمريكيين

غطرسة اليونانيين، خجل التايوانيين، عناد الآلمان وعاطفة المكسيكيين والبرازيليين والإيطاليين، برود البريطانيين وصخب النيجريين.

هذه الأفكار العامة أو الصور النمطية لدى الأمريكيين عن بعض الجنسيات الأخرى. تنشأ هذه الصور النمطية فى جزء من الإختلافات سماه عالم الإتصالات دين برنلند ب"نمط التواصل".

عندما يتواصل الناس مع بعضهم البعض، فإنهم يُظهِرون الإسلوب الذى يتأثر بثقافتهم بقوة، وفقاً لبرنلند (1989): يشير "نمط التواصل" لخصائص المحادثات التى تجرى بين الأفراد وهى:

1. الموضوع الذى يفضله الناس ليتناقشوا فيه.
2. الأشكال المفضلة لديهم للتفاعل فى المحادثة
3. العمق الذى يريدون المشاركة فيه للتفاعل مع بعضهم البعض
4. قنوات الإتصال التى يعتمدون عليها (لفظية أو غير لفظية).
5. مستوى المعنى الذى إعتاد عليه معظمهم (المستوى الواقعى مقابل العاطفى).

كل من هذه الخصائص تناقش هنا.

طبيعياً، يفضل الناس إستخدام نمط التواصل الخاص بهم، نادراً ما تنشأ المسائل التى تتعلق بالتواصل عندما يكون هنالك شعبين من الناس مع بعضهم من نفس الثقافة ونفس فئة العمر والجنس لأن أسلوبهم يتوافق عموماً. معظم الناس ويشملوا معظم الأمريكيين لا يعرفون نمط تواصلهم بقدر ما يعرفون أساسيات قيمهم ومبادئهم. الزوار الدوليين الذين يفهمون بعض الأشياء حول نمط تواصل الأمريكيين من المحتمل أن لا يسيئون فهمهم أو يخطئون فى الحكم عليهم كما سيفعل أولئك الذين لا يعرفون مميزات التواصل الشخصى الشائعة للأمريكيين، سيكون لديهم أيضاً فهم أفضل عن بعض الصور النمطية التى فى أذهان الأمريكيين عن مجموعات الجنسيات الأخرى.

مواضيع النقاش المفضلة

يستخدم الأمريكيون نوعاً من الكلام يسمونه "الكلام القصير" عندما يقابلون شخصاً آخر للمرة الأولى، الموضوع الأكثر شيوعاً فى الحديث القصير هو الطقس والآخر أيضاً شائع جداً وهو ماذا يعمل الشخص وما هى مهنته، وربما يناقشوا ما يحيط بهم للتؤ. الغرفة، المبنى الذى يتواجدون فيه، المساحة التى يقفون عليها أو كل ما هو مناسب. وفيما بعد ، بعد المقدمات ربما يتحدث الأمريكيون عن التجارب السابقة التى مروا بها. مثل مشاهدة برامج معينة فى التلفاز، الأفلام المتعددة، السفر لأماكن متعددة أو الأكل فى مطاعم معينة.

من وراء مواضيع الحديث القصير هنالك إختلافات وفقاً لأوضاع الحياة التى يتشاركها الناس، والبيئة التى تجرى فيها المحادثة. ربما يتحدث الطلاب عن معلميهم وصفوفهم، وإذا كانوا من نفس الجنس ربما يناقشوا حياتهم الإجتماعية. ربما يناقش الناضجون مهنهم، إهتماماتهم الترويحية، البيوت، أو المسائل العائلية. ربما يتحدث الرجال عن الرياضة والسيارات، وربما يتحدث النساء عن العلاقات الشخصية أو أطفالهم أو أحفادهم إذا كان

لديهم. من المهم أن تتزكر أن هذه هى الملاحظات العامة وأن الأمريكيين سيختلفون فى إختيار مواضيعهم المفضلة للمحادثة. فمثلاً بعض الرجال لا يهتمون بالرياضة وبعض النساء يهتمون بها.

الأمريكيون بشكل واضح لا يفكرون فى النقاش عن الدين أوالسياسة حتى مع أولئك الذين يعرفونهم جيداً. يناقش الأمريكيون المسائل السياسية بكل صراحة فى الإجتماعات العامة، لكننا نتحدث هنا عن نمط التواصل فى الأحوال الشخصية. يعتقدون أن الدين والسياسة مواضيع " مثيرة للجدل" ونقاش المواضيع المثيرة للجدل يقود للجدال، والأمريكيون يتجنبون الجدال كما سنناقش فى الخاصية التالية "الأشكال المفضلة للتفاعل".

الناس فى ألمانيا، إيران، البرازيل ودول أخرى كثيرة، ليسوا مثل الأمريكيين يعتبرون السياسة وأحياناً الدين مواضيع ممتازة للنقاش والجدال غير الرسمى، بالنسبة لهم النقاش حول السياسة هو المسلك المفضل لمرور الوقت ولمعرفة الناس أفضل.

يتجنب الأمريكيون عموماً بعض المواضيع لأنها شخصية جداً، المسائل المالية واحدة منها، لكثير من الأجانب ربما يبدو ذلك متناقضاً لأنه يبدو على الأمريكيين أنهم يُقيمون الثروة الضخمة جداً من الناحية المادية. بينما أن تستفسر عن أقراط إحداهن أو عن كمية المال الذى دفعه شخص ما لشراء شئ هذه عادة من خارج الحدود ومن المواضيع المقبولة.

إذن، روائح الجسم والفم(كما ذكرنا سابقاً)، وظائف الجسم، السلوك الجنسى والإستجابات، الفانتازيا، وموضوع آخر حساس بالنسبة لكثير من الأمريكيين وهو وزن الجسم. يعتبر من الوقاحة إخبار الشخص بإنه هو أو هى إكتسب الوزن خاصة النساء، ومن ناحيةأخرى قول أن شخص ما هو أو هى خسر وزنه (تبدو ضعيفاً) يعتبر إطراء. أخبرتنى مارى، أمريكية متزوجة من ديتر وهو ألمانى الجنسية أنها واجهت مواقف مختلفة حول وزن

الجسم أثناء زيارتها لعائلة زوجها فى بافاريا، " صدمت أن أصدقاء ديتر وعائلته قد علقوا بصراحة على الوزن الذى إكتسبه أثناء إقامته فى الولايات المتحدة" وصاحت " إذا كانت أسرتى هى التى قالت عنى ذلك ، كنت سأكون مُهانة جداً."

فى المقابلة الأولى الناس فى أميركا الاتينية وإسبانيا ربما يتبادلون أحاديث طويلة عن الصحة ورفاهية أفراد أسرهم مع بعضهم البعض، بالمقارنة، السعوديون دائما يعتبرون أن الأسئلة حول أفراد العائلة خاصة النساء غير مناسبة حتى ولو كان الناس يعرفون بعضهم جيداً، ربما يسأل الأمريكيون عن أفراد العائلة بإختصار، مثل ("كيف حال زوجتك؟" أو "كيف حال أولادك؟")، لكن يكمن الأدب فى الإيجاز والمقابلات العفوية التى لا تتطلب التعمق فى الموضوع.

كما قلنا سابقاً، يفضل الناس إستخدام نمط التواصل الخاص بهم، وذلك يعنى أن من بين الأمور الأخرى يفضلون الإلتزام بأفكارهم الخاصة حول مواضيع المحادثة المناسبة لوضع معين. الناس من البلدان الأخرى الذين لديهم أفكار مختلفة عن الأمريكيين حول الأشياء التى يرونها مناسبة لأوضاع معينة من المحتمل أن يشعروا بعدم الراحة عندما يتحدثوا إلى الأمريكيين وربما يشعروا بأن ليس بإمكانهم المشاركة فى الحديث على خُطى مساوية، يقاوم الأمريكيون عادة (دون قصد تماماً) محاولات الأجانب لجلب مواضيع مختلفة.

يقود الإستماع إلى الحديث القصير للأمريكيين بعض الناس من المجتمعات الأخرى لنهاية غير صحيحة وهى أن الأمريكيين غير قادرين فكرياً لمواصلة النقاش حول أى شئ مهم، يعتقد بعض الأجانب أن المواضيع الأكثر تعقيداً من الطقس، الرياضة، أو الحياة الإجتماعية أبعد من قدرة الأمريكيين لفهمها، يجب على الأجانب تذكر أن نمط التواصل الذى يألفه الأمريكيون ليس من الضرورى أن يعكس مستوى ذكائهم.

الأشكال المفضلة للتفاعل

تأخذ المحادثة المثالية بين إثنين من الأمريكيين شكل يمكن أن يسمى "حضور البديهة". لاأحد يتحدث لفترات طويلة جداً، دائماً يتناوب المتحدثون فى فترات قصيرة، بعد التحدث ببضع الجمل فقط ، "مشاهدة محادثة بين إثنين من الأمريكيين مثل مشاهدة لعبة كرة الطاولة"، قال ملاحظ بريطانى:" يلتفت رأسك ذهاباً وأياباً ذهاباً وأياباً بسرعة جداً يكاد أن يجعل ذلك رقبتك تؤلمك".

يميل الأمريكيون لأن ينفذ صبرهم مع الذين يتجاوبون بإجابات طويلة مثل الذين " يتحدثون كثيراً جداً"، كثير من الأمريكيين لديهم صعوبة فى الإنتباه للشخص الذى يتحدث أكثر من بضع جمل فى كل مرة، مثل النيجريين، المصريين وبعض الآخرين. يعجب الأمريكيون عادةً بالإيجاز. أو ما يسمونه "الوصول إلى مغزى الكلام". (وسوف نتحدث عن ذلك أكثر فى الفصل المقبل).

ينخرط الأمريكيون فى طقوس التفاعل بشكل أقل بكثير من عدد من المجموعات الثقافية الأخرى. قليل فقط من طقوس التبادل هى الشائعة: "كيف حالك؟"، "أنا بخير، أشكرك"،"سررت بلقائك"،"أتمنى رؤيتك مجدداً"،"علينا أن نلتقى"، تُقال هذه الأشياء فى ظروف متعددة، تعلم الأمريكيون أن يحبوا طقوس التبادل، أن يهتموا بالشكل أكثر من الجوهر. وهذه هى الأسئلة التى من المفترض أن تُسأل والبيانات التى من المفترض أن يتم التصريح بها فى ظروف معينة، مهما كان ما سيشعر به الناس المعنيون أو ما يدور فى ذهنهم حقاً.

بالنسبة للنساء الأمريكيات تكون طقوس التبادل دائماً بالثناء: "أحببت قَصة شعرك"، أو "هذا الفستان يبدو رائعاً عليك". أما الرجال، فالإهانات اللطيفة هى الشكل المتكرر للتفاعل: "هل ما زلت تقود ذلك الشئ القديم؟".

فى آراء كثير من الأمريكيين أن الناس الذين يعتمدون بقوة على طقوس التبادل الشائعة بين العرب واليابانيين يكون فيها "كثير من الخجل" أو " كثير من الأدب"، فيها عدم الرغبة بإظهار طبيعتهم الحقيقية وأفكارهم.

بشكل عام، ينفذ صبر الأمريكيين فى طقوس التبادل الطويلة حول صحة أفراد العائلة (شائعة بين الأمريكيين اللاتينيين) أو إدعاءات حسن النوايا السامية للبشر(شائعة بين العرب) يعتبرون أن فى ذلك إهدار للوقت وتشكك فى سلامة نيتهم.

بالتأكيد، دائماً يتشكك الأشخاص من مكان آخر من صدق طقوس التفاعل لدى الأمريكيين "دائماً يسألوننى كيف حالك؟ لكنهم لا يصغون لما أقوله، إنهم لا يهتمون حقاً بحالى".

الشكل الثالث للتفاعل: الذى يتجنبه الأمريكيون، هو الجدال، يُخال للأمريكيين أن الجدال مع شخص آخر ربما ينهى علاقتهم. عموماً لا يعتبرون أن الجدال رياضة أو مضى وقت ممتع. إذا كان الأمريكيون فى نقاش إنبثق فيه إختلافات فى الرأى من المحتمل أن يقولون "دعنا لا نخوض فى الجدال حول هذا" بالأحرى من المناقشة، يفضلون العثور على مساحات للإتفاق، تغيير الموضوع، أو حتى الإنسحاب الفعلى من المكان. ليس من الغريب أن يُوصَف الذين يحبون الخوض فى الجدال دائما "بالغطرسة"، "العدوانية" أو "العناد".

إذا كان ليس هنالك مفر من الجدل، يعتقد الأمريكيون أنه يجب أن يجرى فى هدوء، بنبرة صوت معتدلة، وأدنى حد من الإشارة. الأصوات الصاخبة، الإستخدام القوى للأيدى، تحدث أكثر من شخص فى وقت واحد بالنسبة لبعض الأمريكيين هى علامات للعراك الجسدى، أو على الأقل مباراة صياح غير مثمرة ويمكن أن تتطور.

يعتقدون أنه يجب على الناس تجنب التعبير الإنفعالى عند تقديمهم لوجهة نظرهم. عندما تعرض برامج أخبار التلفاز يشاهدون فى ذهول أفراد المجلس التشريعى اليابانى (البرلمان) يضربون بعضهم البعض بقبضتهم.

هذا لا يعنى أن الأمريكيين لا يتجادلون فى المحادثات الشخصية، بالتأكيد هنالك من يفعل ذلك. ولكن، بشكل عام، يفضلون عدم القيام بذلك.

واحدة من نتائج نفورهم من الجدال أنهم يحصلون على القليل من الممارسة للدفاع عن وجهة نظرهم لفظياً. وواحدة من نتائج ذلك، فى المقابل أنهم يظهرون أقل ذكاءً مما هم عليه فى الواقع. (أنظر الصفحة 35 لمعلومات أكثر عن هذا الموضوع).

ونقيضاً لتجنب الأمريكيين النموذجى للجدال فى معاملاتهم اليومية مع بعضهم، يبدو عليهم أنهم يستمتعون بالجدالات فى أحاديثهم العامة. أكد العالم اللغوى ديبورا تانين فى كتابه ثقافة الحجة (1998) تتميز وسائل الإعلام والمعاملة العامة بالمبالغة فى تبسيط "المناقشات" الساخنة فى مسألة بين الطرفين. نلاحظ أن كثير من المسائل لها أكثر من طرفين، أو ربما مقبولة من طرف واحد فقط، وعلى الرغم من هذا تهتم برامج الشؤون العامة التلفزيونية، البرامج الحوارية الإذاعية، الصحف والمجلات إهتماماً كبيراً يتمثل فى كل من الطرفين، كل طرف منهم يحاول أن يتغلب على الآخر أكثر من أن يحاول توضيح المسألة أو إيجاد مبرر عام. تُطوِق الإستعارات العسكرية مثل "الحرب"، "المعركة"، "الهزيمة" هذه المواجهات دائماً التى يمكن أن تستلزم الصراخ، التلويح بالأيدى، الإشارة بالإصبع، النداء بالأسماء، والمقاطعة.

الشكل الرابع والآخير لأشكال التفاعل هو الكشف عن الذات، فى كثير من الأوضاع ينتج عن المحادثات التى تحتوى على مجموع كبير من الحديث القصير (أو طقوس التبادل) قليل

من الكشف عن الذات. وهى أن يكشف الأشخاص المعنيين قليل من الأشياء حول حياتهم الخاصة، معتقداتهم، أو مشاعرهم وهذا صحيح خصوصاً إذا كان الأشخاص المعنيين لا يعرفون بعضهم جيداً. ما يعتبره الأمريكيون شخصياً فى هذه الحالة يشمل مشاعرهم، التجارب السابقة وتتضمن التصرف غير القانونى أو بصورة أخرى التصرف الطائش، وآراءهم حول المسائل الجدلية. يكشف الأمريكيون قليلاً عما هو شخصى فى معظم الأوضاع العامة، ينظرون دائماً لمناقشة المسائل الشخصية حتى وإن كانوا فى أماكن أكثر خصوصية(ربما فى المنزل أو فى الحانة أو المطعم أينما يكون هنالك قليل من الناس الذين ربما يكونوا يعرفونهم). يميل النساء للكشف عن أنفسهم أكثر للنساء الأخريات أكثر مما يفعلن مع الرجال. ويميل الرجال للكشف عن أنفسهم للجميع، رجالاً ونساءً بالتأكيد، ويجرى الوحى الذاتى أكثر بكثير فى حالة الصداقة الوثيقة أو العلاقة الودية.

ربما لا يتطرف الأمريكيون فى المراعاة للكم من حديث الكشف عن الذات الذى يجرى فى المقابلات الشخصية، الزوار الدوليين الذين إعتادوا على الكشف عن الذات بكثرة ربما يشعرون بالإحباط فى جهودهم لمعرفة الأمريكيين مقارنةً بالذين إعتادوا على القلة فى الكشف عن الذات هؤلاء ربما يعجبون ببعض الأشياء التى يتحدث حولها الأمريكيون. مثلما أخبرتنى ميليسا (وهى طالبة أمريكية فى الكلية) عن صديقها الجديد من كوريا، " بدا على جوهوان أنه شعر بالضيق جداً عندما طلبت منه أن يخبرنى عن تجاربه مع المواعدة. لا أفهم لماذا! لطالما أتحدث أنا عن المواعدة مع أصدقائى الأمريكيين، كلاهما من الفتيان والفتيات".

التعمق فى البحث عن المشاركة

تؤثر الخلفيات الثقافية على الدرجة التى يريدها الناس حتى يصبحوا مرتبطين إرتباطاً وثيقاً مع الآخرين من خارج أسرهم. يبحث الناس من بعض الثقافات على علاقات وثيقة

ومتوافقة، يقدرون الإلتزام تجاه الآخرين، ويريدون علاقات الصداقة التى لا يوجد بها حدود فعلياً فيما يفعله الأصدقاء مع بعضهم البعض.

يتسبب الأمريكيون فى إحباط كبير جداً للطلاب والزوار الدوليين بسبب عدم قدرتهم الواضحة لأن يصبحوا مشاركين عن كثب مع الآخرين. " لا يعرف الأمريكيون فقط كيف يصبحون أصدقاء"، يقول كثير من الناس من البلدان الأخرى. " لن تشعر أنه بوسعك الإتصال عليهم فى أى وقت أو أنهم سوف يساعدونك مهما كان".

كثير من الأمريكيين لديهم ما يسمونه "الأصدقاء المقربين"، وهم الذين يتناقشون معهم عن العلاقات الودية الشخصية والذين يشعرون معهم بإرتباطات خاصة وإلتزامات قوية. لكن كما ناقش دانيل آكست فى مقاله الذى يحمل عنوان إسفزازى" أميركا: أرض المنعزلين؟" مثل هذه الصداقات غير إعتيادية نسبياً، خصوصاً بين الذكور. والأكثر من ذلك بكثير أنها مجرد علاقات مع الناس الذين قد يطلق عليهم على نحو صحيح معارف. ومع المعارف، درجة المشاركة الودية أو الشعور بالإلتزام المتبادل أقل بكثير. من المحتمل أن يستخدم الأمريكيون مصطلح الصداقة لتغطية مدى واسع لأنواع من العلاقات، والكثير من الإرتباك للزوار من الخارج.

يرتبط الأمريكيون مع بعضهم البعض كشاغلى أدوار أكثر من أنهم مجموعة من الناس، يمكن أن يكون الشخص الآخر زميل الحجرة، زميل الدراسة، جار، زميل العمل، صاحب القوارب، لاعب البولنغ، أو معلم. أساليب متعددة متوقعة من الناس فى كل هذه الأدوار. كل شئ على ما يرام لدى الأمريكيين إذا تصرف الناس وفقاً للأفكار العامة المقبولة لما هو مناسب لدورهم الذى يجدون فيه أنفسهم. ماعدا فى حالة الشخصيات العامة، النواحى الأخرى من تصرفاتهم لا تعتبر ذات صلة كما يحدث فى المجتمعات الأخرى التى تعير

إنتباهاً "لنوع الشخص" الذى تتعامل معه، قد يكون المحاسب كثير التدخين، مفرط فى الشرب، زانى. لكن إذا كان محاسباً جيداً من المرجح أن أستخدم خدماته حتى لو أننى أرفض التدخين، إستخدام الكحول بإفراط والزنا، حياته الشخصية ليس لها أى صلة بقدراته كمحاسب.

الإستثناء (أصبح هنالك أكثر وأكثر من الإستثناء) وهو فى الشخصيات العامة مثل السياسيين، الممثلين والرياضيين وهم الرئيس السابق بيل كلينتون، محافظ نيويورك السابق إليوت سبيتزر، الممثلة ليندسى لوهن، ولاعب الغولف تيقر وودز.لكنهم أمثلة قليلة للشخصيات العامة الذين تعثرت مهنتهم –على الأقل بشكل مؤقت– كنتيجة للتعلق بإباحة الجنس أو المخدرات.

فكرة "الصداقة المجزأة" مقبولة فى الولايات المتحدة كونها طبيعية وإيجابية (أو على الأقل محايدة)، هذا بدلاً عن إمتلاك أصدقاء تفعل معهم كل شئ. لدى الأمريكيين أصدقاء يتشاركون معهم دائماً فى نشاطات معينة. مثلاً، أصدقاء للذهاب لتناول العشاء، أصدقاء التدريب، وربما أصدقاء لطلب المشورة، يُلاحظ أن معظم علاقات الصداقة هذه تستلزم القيام بشئ ما معاً. ببساطة لا حوجة للأمريكيين فى البقاء والتحدث معاً دائماً، يبدو من ذلك أنه لا فائدة منه وفيه إهدار للوقت كما أشرنا سابقاً.

يبدو على الأمريكيين فى كثير من الأحيان أنهم يخافون من المشاركة الوثيقة مع الآخرين، يتجنبون أن يصبحوا معتمدين على الآخرين، ولا يريدون أن يعتمد الآخرين عليهم، بالإستثناء الممكن لأفراد الأسرة المباشرين. يُلاحظ أن كثير من كتب المساعدة الذاتية الأمريكية مستهدفة من قِبل أولئك الذين يعتمدون بشدة على الآخرين والذين ربما يحتاجون مساعدة للوصول لمستوى مناسب من الإكتفاء الذاتى. (تذكر، تربى الأمريكيون على يروا

الشخص المثالى مستقل ومعتمد على ذاته). من المحتمل أن يتحفظ الأمريكيون جداً عندما يقابلون شخص جديد يبدو عليه أنه يريد أن يرتبط بهم جداً. يبدو عليهم أنهم يتساءلون "ماذا يريد هذا الشخص؟" ، "كم سيأخذ ذلك من وقتى؟"، " هل يمكننى أن أنسحب من هذه العلاقة إذا تتطلبت أكثر من ذلك؟".

سيريد كآفة الزوار أن يدركوا أن الأمريكيين فى كثير من الأحيان يصعب عليهم أن يصبحوا "أصدقاء مقربين" مع بعضهم البعض ليس فقط مع الغرباء من البلدان الأخرى.

القنوات المفضلة

التواصل اللفظى:

يعتمد الأمريكيون على الكلمات الشفهية أكثر من إعتمادهم على السلوك غير اللفظى لإيصال رسائلهم. يعتقدون أن من المهم أن "تتحدث" و"تقول ما يخطر فى بالك". يعجبون بالناس الذين يستخدمون مفردات كبيرة ويتحدثون بإعتدال ويمكنهم التعبير عن أنفسهم بوضوح وذكاء، لكنهم لا يثقون بالذين يستخدمون التوضيح المفرط لوجهة نظرهم. ربما يُعتَبَر الشخص الذى يستخدم مفردات كبيرة متعلم زيادة عما يلزم أو ربما مغرور. الشخص الذى يقدم الرسائل اللفظية بمهارة عالية مشتبه به دائما. "هل يحاول أن يبيع لى شئ؟"، "ما هذا الذى تفعله؟"، "إنه متحدث سلس، لذلك من الأفضل أن تشاهده"، "من الذى تحاول أن تثير إعجابه؟".

ربما يتعلق هذا النفور من المتحدث السلس بنفور الأمريكيين العام من التعليم العالى والمتعلمين جيداً. أولئك الذين "تعلموا كثيراً جداً" أو "يفكروا كثيراً جداً". مثل الرئيس باراك أوباما فهو متهم فيما يفعله، مثير للشك، وحتى مكروه بين الأمريكيين.

يتفوق الناس من بعض الثقافات الأخرى، لا سيما العرب، الإيرانيين، الأفارقة من جنوب الصحراء، وبعض الأوربيين خصوصاً (جنوب أوربا) فى خفة الحركة اللفظية أكثر مما يفعل الأمريكيين. الناس من هذه الثقافات قد يصدر منهم نوعين من ردود الأفعال المختلفة تجاه الأمريكيين وطريقة إستخدامهم للغة عندما يزورون الولايات المتحدة. النوع الأول هو التساؤل لماذا يبدو لهم الأمريكيين فى موضع للشك، والثانى هو إفتراض أنه ليس بإمكان الأمريكيين مواصلة النقاش أو الجدال جيداً، وأنهم ليسوا بقدر كافى من الذكاء أو الإطلاع الجيد. قال أحد الإيرانيين الذى كان يقيم فى الولايات المتحدة لسنوات متعددة "لا يتمتع الأمريكيين بالذكاء مثلنا. طِوال فترة إقامتى هنا، لم أسمع أبداً أحد منهم يتحدث عن أى شئ له أهمية أكثر من الرياضة والطقس، لا يعرفون أى شئ عن السياسة ولا يفهمون فيها".

علق الدوبلوماسى اليونانى فى الولايات المتحدة، " من الصعب جداً العمل مع الأمريكيين. تحصلوا على درجات فى الأعمال لكنهم لا يمكنهم إجراء محادثة عشاء حول أى شئ سوى العمل".

بلا شك فى هذه الحالة أن مستوى معرفة وفهم المسائل الإجتماعية والسياسية ضئيل جداً فى الولايات المتحدة مقارنة بما هى عليه فى البلدان الأخرى. حتى، بالرغم من نظامها فى التعليم العالى، الذى من المفترض أنه يقوم على "الآداب الحرة المثالية" للشخص المتعلم على نطاق واسع، يميل الأمريكيون لأن يكون التعليم المتقدم مخصص للغاية فيما يعرفونه وما يستطيعون التحدث حوله، ليس من الضرورى أن يُتَبع. ومع ذلك، هم أقل ذكاء من الناس فى أى مكان آخر. يستنتج من قدراتهم اللفظية المحدودة نسبياً، ونطاق معرفتهم أن عدم ذكائهم فيه تقليل من شأنهم.

يأتى الناس الآخرين إلى الولايات المتحدة من ثقافات يتحدث فيها الناس أقلل مما يتحدث الأمريكيين، وتعتمد أكثر فى السياق وعلى المعانى غير اللفظية فى فهمهم لبعضهم البعض. يميل مثل هؤلاء لأن يجدوا أن الأمريكيين كثيرى الصخب، كثيرى الثرثرة، لا يوجد لديهم حس بما يكفى لفهم الآخرين دون وضع كل شئ داخل الكلمات. قالت امراءة يابانية غاضبة عندما تم الضغط عليها للحصول على تفاصيل حول الأوضاع غير السارة، من ضمنها صديق لها." أنتم الأمريكيون!، تقولون كل شئ!".

تفضيل الأمريكيين للرسائل اللفظية على غير اللفظية فى التواصل يخص أيضاً الكلمات المكتوبة. الكلمات المهمة جداً للأمريكيين، والكلمات المكتوبة تحظى بتقدير كبير غالباً أكثر من الكلمات الشفهية. الإتفاقيات الرسمية، العقود، تدون عادةً، ومن ثم تستعرض من قِبل المحاميين لتأكيد أنها تمت على قدر الإمكان لإتخاذ إجراءات الدعاوى القضائية المحتملة. تكتب الملاحظات الرسمية والإنذارات، يقول الأمريكيون "دون ذلك بالكتابة" إذا كان هنالك شئ مهم ويريدك أن تتلقى الإنتباه المناسب، رجال الأعمال والطلاب الدوليين يواجهون صعوبة أحياناً بسبب أنهم لا يلقون إهتماماً كافياً (حسب معايير الأمريكيين" للعقود المكتوبة، الملاحظات، الإجراءات، أو المواعيد.

التواصل غير اللفظى:

قال لى طالب نيجيرى " لا يجب أن يكون مكتبك على النحو هذا، يجب أن تكون طاولة مكتبك بينك وبين الشخص الذى تتحدث إليه".

أخبرنى طالب صينى " يجب أن لا يكون أثاثك بهذه الطريقة، أن تُلقى بظهرك للباب عندما تجلس على مكتبك سيجلب لك الحظ السئ، يجب عليك أن تواجه الباب".

لاحظ طالب كندى " أحببت الطريقة التى عليها مكتبك، رائعة وغير رسمية. طاولة مكتبك لا تقع بينك وبين الشخص الذى تتحدث إليه. لذلك سيشعر الشخص بالراحة أكثر".

ترتيب الآثاثات هو حالة واحدة فقط من بين حالات الموضوع الكبير حول التواصل غير اللفظى. الأنواع والمواقع الخاصة للآثاثات فى المكتب أو المنزل ينقل الرسائل للناس حول مثل هذه المواضيع كدرجات الشكلية، والإهتمام بالطبقة الإجتماعية، وكما فى المثال المعروض، جعل ترتيبات واضحة وفى مكانها ينقل رسائل مختلفة لأشخاص مختلفين.

مجوهرات الوجه، الأوشام، نبرة وحدة الصوت، حركات الحواجب، الإختلافات فى الإتصال بالعين، أساليب اللبس، والإهتمام بالمواعيد هى من ضمن حالات كثيرة أخرى لتصرف الإنسان الذى يأتى تحت عنوان التواصل غير اللفظى. الموضوع كبير ومعقد، تجرى إتفاقية كبيرة لتواصل الإنسان على المستوى غير اللفظى، وحالات كثيرة من التواصل غير اللفظى تتأثر تأثيراً كبيراً جداً بالثقافة.

الكثير من الإنزعاج الذى يكون قياسى فى أوضاع تباين الثقافات التى تنشأ عن الإختلافات فى عادات التواصل غير اللفظى. ربما يشعر الناس فى التفاعلات بين الثقافات بعدم الراحة لأسباب لا يمكن تحديدها، يبدو فقط أن هنالك خطب ما. لكنهم ليسوا متأكدين ما هو بالضبط. وغالباً يكون الخطأ فى أن أسلوب الأشخاص الآخرين غير اللفظى لا يتناسب مع ما يتوقعه المرء أو إعتاد عليه. وكنتيجة لهذا الإنزعاج، ربما يحكم الشخص حكم سلبى على الشخص الآخر كفرد أو على المجموعة التى يمثلها.

بعض الفهم للتواصل غير اللفظى شئ أساسى. أيضاً، للذين يريدون الإنسجام فى ثقافة أخرى. هذا الجزء يناقش الحالات المتعددة للتواصل غير اللفظى ويقدم بعض الملاحظات حول الإسلوب غير اللفظى النموذجى للأمريكيين (لكن تذكر، أنه ليس شاملاً).

حالات الإسلوب غير اللفظى:

المظهر. مع الإحترام للملبس والمظهر، التعميمات حول الأمريكيين (أو أى مجموعة كبيرة ومتنوعة أخرى) بالكاد تكون ممكنة. ويكفى أن نقول أن الأمريكيين مثل الناس من أى مكان آخر. لديهم آراء فى أنماط اللباس ماهو جذاب وغير جذاب أو هل هو مناسب أو غير مناسب لأى موقف معين. هذه الأفكار تغيرت مع مرور الوقت بسبب أنهم أصبحوا خاضعين للموضة والآزياء، كذلك حتى الأفكار حول قَصَةِ الشعر، مستحضرات التجميل، المجوهرات، وحلى الجسم، كلها حالات للأسلوب غير اللفظى، يقف الأجانب خارجاً فى أى مكان عادةً لأن قَصَة شعرهم، لبسهم (ويتضمن الأحذية)، وإستخدامهم لمستحضرات التجميل يميزهم عن المواطنين.

كثير من المجموعات الثقافية تجد أن لبس الأمريكيين غير رسمى بشكل لافت للنظر، فى بعض الأماكن فى الولايات المتحدة. خاصة بعيداً عن المدن الساحلية الكبيرة، إرتداء الجينز الأزرق يكون مقبول تماماً فى الكنيسة، دار الأوبرا، الزواج، أو المناسبات التى كانت تتطلب فى الماضى ملابس أكثر رسمية بكثير.

الحركات والإيماءات الجسدية. حركات الجسد هى حالة أخرى ومهمة للتواصل غير اللفظى. على سبيل المثال، يدعى كثير من الزوار الدوليين أن هناك ميزة فى "مشى الأمريكيين" حيث يتحرك المشاة بوتيرة سريعة، يحملون صدورهم للأمام، ويأرجحوا أيديهم بقوة. الجمع بين حركات الجسم هذه تخلق إنطباع فى عقول الأجانب أن الأمريكيين يأخذون مساحات أكبر مما يفعلون حقاً، وأنهم متكبرون.

مع الإحترام للحركات المُرافِقة لكلامهم. يعتبر الأمريكيون أن ما يمكن أن نسميه "معتدل" يشير لما هو مناسب. يستخدمون حركات اليد والذراع لإضافة الوضوح والتأكيد لما

يقولونه. لكن عموماً لن يستخدموا هذه الإيماءة على النحو الذى يذهب فيه المرفقين فوق مستوى الكتف ما عدا عندما يلوحون بالسلام أو الوداع، مثلاً، أو التصويت الذى يكون برفع الأيدى أو للفت الإنتباه فى مجموعة كبيرة.

الأشخاص الذين يرتفع مرفقيهم فوق أكتافهم أثناء حديثهم، يمكن أن يؤخذ "تلويحهم بأذرعهم" بإعتبار أنه من أعراض الإنفعال العاطفى المفرط. أو ربما حتى الغضب. فى نظر الأمريكيين، الإيطاليين، اليونان، وبعض الأمريكيين اللاتنيين ربما يعتبرون أنها عاطفية جداً أو عنيفة جداً بسبب الإيماءات القوية التى تُرافِق مشيتهم دائماً، وفى نظر الآسيويين هذا المستوى من الإيماء ربما يبدو سخيفاً أو غير منضبط.

وعلى جانب آخر من المحتمل أن يعتبر الأمريكيون الذين يحتفظون بأيديهم وتظل أذرعهم قريبة جداً لأجسادهم أثناء حديثهم كأنهم قاسيين جداً، رسميين جداً، أو عصبيين. يعتقد الأمريكيون أن الصينيين واليابانيين خصوصاً النساء كذلك.

فى معظم المجتمعات هنالك معايير للإيماءات فى الأوضاع اليومية المتعددة: التحية (الإيماءة التى تُرافِق قول مرحباً) التوديع(الإيماءة مع قول إلى اللقاء)، الإستدعاء، حركات الرأس للدلالة على الموافقة أو الرفض، وعد وعرض الأرقام بالأصابع. وصف إيماءات الأمريكيين والإستخدام القياسى لكل واحدة منها فى هذه الأوضاع يأخذ مساحة أكبر من المتاحة هنا. الطريقة الأسهل للزوار الدوليين لتعلمها هى أن يسألوا الأمريكيين عن شرحها.

هنالك أيضاً إيماءات متعددة تعتبر فاحشة فى المعنى وهى التى تشير بشكل عديم الإحترام لوظائف الجسم، عادةً الجنسية، إذا طلب الزوار الدوليين شرح وتوضيح هذه الإيماءات من الأفضل توجيه طلبهم لأمريكى من نفس الجنس.

الزوار الأجانب يريدون أن يعرفوا أن الأمريكيين ربما يراقبوا أو يسيئوا فهم الإيماءات التى يستخدمها الأجانب ولا يستخدموها هم، مثلاً، الناس فى أجزاء متعددة من الهند يحركون رؤوسهم قياسياً بنوع من شاكلة الرقم ثمانية فى الإنجليزية (8) عندما يصغون لشخص ما يتحدث، هذه الإيماءة تعنى للهنود ("أنا أصغى،أنا أفهم"). ليس للأمريكيين إيماءة مشابهة، حركة الرأس للهنود ليست مشابهة للأمريكيين، التى يستخدمها الأمريكيين تشير للموافقة (إذا تحرك الرأس أعلى وأسفل) وللتعارض (إن إهتز الرأس من جانب لآخر) وذلك شئ مختلف تماماً. قد توحى هذه الإيماءة للأمريكيين أن الهندى مصاب بألم فى العنق أو ضيق فى العضلة يحاول تخفيفه عن طريق تحريك رأسه، ويمكن حتى أن يغضب الأمريكيون كثيراً من سلوك الهندى الغريب.

عندما تتحدث مع الهندى الذى يبدو عليه أن مصاب بألم فى العنق، ربما يصبح الأمريكيون منشغلين بحركات الرأس التى تجعلهم يفقدون كل مسارات المحادثة، وهذه واحدة من مخاطر الإختلافات فى السلوك غير اللفظى. الإيماءات والمواقف غير المألوفة يمكن أن تكون مشتتة جدا.

معنى إيماءات اليد يمكن أن يختلف أيضاً. بإعتبار الإيماءة التى تم إجراؤها فى جامعة تكساس بأوستن، حيث أن تعويذة الكلية عبارة عن قرن ثور طويل. تتم الإيماءة عن طريق رفع السبابة والإصبع الصغير بينما يقبض الإصبع الأوسط والبنصر مع الإبهام، لطلاب تكساس، الخريجين، ومشجعى الرياضة هذه الإيماءة ترمز لشعار الكلية "شعار القرون"، فى أماكن كثيرة أخرى خصوصاً فى البحر الأبيض المتوسط، هذه الإيماءة تعنى "الديوث" وهو الرجل الذى يرضى خيانة زوجته. فى حادثة تدوالت بصورة واسعة على الإنترنت السيدة الأولى السابقة باربارا بوش، المرأة التى نالت محبة كثير من الأمريكيين.

ومضت فى يدها إشارة القرون الطويلة أثناء مشاهدتها لمباراة كرة القدم فى تكساس. لم يفهم كثير من المشاهدين ماذا كانت تنوى أن توصله.

عبارات الوجه. ناقش علماء الإجتماع عدد من عبارات الوجه وما إذا كانت تعنى نفس الشئ للناس فى كل مكان. على سبيل المثال، إقترح بعض البحوث أنه ربما يتم الإفصاح عن مشاعر السعادة بنفس التعبير فى كثير من الثقافات، دون الدخول فى هذا النقاش، على أى حال، يمكننا أن نقول أن الأمريكيين عموماً يصرحوا بكثير من العواطف التى تظهر على وجوههم. كثير من الآسيويين يفعلون ذلك قياسياً. لكن قليل من الأمريكيين اللاتنيين والأوربيين الجنوبيين يفعلون ذلك. الزوار الدوليين غير المتأكدين من معنى عبارات الوجه للأمريكيين يمكنهم أن يسألوا عنها. تذكر، لا يجب أن تفترض أن هذه العبارات تعنى نفس الشئ الذى تعنيه فى بلدك.

التبسم. هو عبارة الوجه التى تسبب صعوبات معينة. يربط الأمريكيون التبسم باللطف، السعادة، البهجة، التسلية. نادراً ما يدركون أن كثير من الآسيويين سيبتسمون (وحتى القهقهة أو الضحك بهدوء) عندما يكونوا مشوشين أو مرتبكين. ربما يقول الأمريكى " لا أعرف لماذا بقيت تبتسم ، لا أرى أى شئ مضحك!".

الإتصال بالعين. حالة معقدة بشكلٍ خاص، خفية، ومهمة للسلوك غير اللفظى. المسألة بسيطة، عندما تتحدث لشخص آخر، أين توجه عيناك؟ تؤثر إختلافات ثقافية ملحوظة على إجابات الناس لهذا السؤال.

تربى الأمريكيون على أن لا يثقوا فى الناس الذين لا "ينظرون إليهم مباشرة" عندما يتحدثون إليهم. الحقيقة أن الأمريكيين أنفسهم لا ينظرون بإستمرار فى أعين الناس الذين يتحدثون إليهم مالم يتشاركوا فى علاقة عاطفية قوية. بدلاً عن ذلك يجرون إتصال بالعين

عندما يبدأون فى الكلام، ثم ينظرون بعيداً، وينظرون ثانية بشكل دورى فى أعين الشخص الذى يتحدثون إليه. أيضاً ينظرون قياسياً فى أعين الشخص الآخر عندما يصلون لنهاية الجملة أو النقطة فى المحادثة التى يكونوا فيها جاهزين لإعطاء الشخص الآخر دوره ليتحدث. سينظر الأمريكيون فى أعين الشخص الآخر الذى يتحدثون إليه لكن يبقون ينظرون بعيداً من فترة لأخرى.

يمكن للزوار الأجانب أن يشاهدوا إثنين من الأمريكيين يتحدثون ويلاحظوا ماذا يفعلون بأعينهم وكم من المدة تبقى أعينهم متصلة فى ظروف مختلفة.

الزوار الذين يتجنبون النظر مباشرة فى أعين الشخص الذى يتحدثون إليه عادةً سيكونوا قادرين على معرفة أن الأمريكيين يشعرون بالضيق من حولهم، إذا كانوا ملاحظين. وكذلك مع الذين إعتادوا أن ينظروا لفترات طويلة أو يحدقوا فى أعين الشخص الذى يتحدثون إليه، سيشعر الأمريكيين مثل كل الناس الآخرين، أن هنالك شئ ما خطأ وعندما لا يشاركهم الشخص الذى يتحدثون إليه عادات الإتصال بالعين.

المسافة واللمس. حالة أخرى للأسلوب غير اللفظى الذى يتأثر بقوة بالثقافة التى لها علاقة بالمسافة والمساحة. يمكن أن يكون مسلياً أن تشاهد محادثة بين أمريكى وشخص ما من ثقافة تهتم فيها العادات ب"مساحة التخاطب" وهى مختلفة. إذا تحدث أمريكى ليونانى، أمريكى لاتينى، أو عربى مثلاً، قد يستمر الأمريكى فى التراجع لأن الشخص الآخر ربما يستمر فى الإقتراب جداً. من ناحية أخرى إذا كان الشريك فى المحادثة يابانى، ربما يحاول الأمريكى أن يكون أقرب لأن اليابانى يبدو عليه أنه يقف "بعيداً جداً". مشتركى المحادثة فى هذه الأوضاع ربما يتحركوا بوضوح حول الغرفة كشخص أكثر قرباً والآخر يتراجع بعيداً. كل منهم يحاول أن يبقى على مساحة التخاطب"العادية". كِلا الشعبين يشعران بعدم الراحة

بشكل مبهم طِيلة الوقت، وربما يصدرون أحكاماً سلبية على بعضهم بعضا. قد يقول الأمريكيون اللاتينيون عن الأمريكيين الشماليين الذين يتراجعون بعيداً "إنهم باردون وعديمى الشعور" وربما يقول اليابانيون عن الأمريكيين الزاحفين "إنهم متغرطسون ومتعجرفون".

قد يلاحظ الزوار الدوليين أيضاً الطرق التى يتفاعل بيها الأمريكيين عندما يشعرون بالإزدحام الشديد، على المصاعد ("الروافع")، أو على الغرف المزدحمة. ينظر الأمريكيون عادةً للأسفل إلى الأرض أو للأعلى إلى السقف، يضعون دائماً أيديهم وأرجلهم على شكل متلاصق، وربما لا يتحدثون للأشخاص من حولهم. لكثير من الأمريكيين هذه الحركات تبدو مقصودة للتبليغ بأنهم لا يجتاحون المساحة الشخصية للناس الآخرين.

مع الإحترام للمس. هذه هى الأسئلة: من يلمس من؟ وأين (وهذه تعنى، على أى جزء أو أجزاء من الجسم)؟ تحت أى ظروف؟ مانوع اللمس (الربت، الإحتكاك، العناق). قدم دين بارن فى كتابه، الذات العامة والخاصة فى اليابان والولايات المتحدة(1975) مقارنة ممتعة بين الأمريكيين وبين اليابانيين، طلب من تابعيه، طلاب الجامعة أن يعرضوا على مخطّط، أى جزء من أجسادهم قد تم لمسه من قِبل آباءهم وأمهاتهم وأصدقائهم من نفس الجنس وأصدقائهم من الجنس الآخر منذ أن كانوا فى الرابعة عشر من عمرهم. وجد مقارنة بارزة بين المجموعتين. تذكر الأمريكيين الفئة الأقل أنه تم لمسهم أكثر مما فعل اليابانيين الفئة الأكثر، بعض اليابانيين لم يستطيعوا أن يتذكروا بعد متى تم لمسهم من قِبل أى شخص منذ عمر الرابعة عشر.

من ناحية أخرى المقارنة بين الأمريكيين، الأمريكيين اللاتنيين، العرب أو الأوربيين الجنوبيين بدون شك سوف يظهر غالباً أن الأمريكيين هم الأقل لمساً مما يفعل الناس من

بعض الثقافات الأخرى، فى حين أنهم يلمسون بعضهم البعض أكثر قياسياً مما يفعل اليابانيين.

بالتأكيد العادات والأفضلية فيما يتعلق باللمس لا تتنوع فقط بالثقافات ولكن أيضاً بالأفراد وبالأوضاع. بعض الأفراد يحبون أن يَلمِسوا ويُلمَسوا أكثر مما يفعل الآخرين. ملاحظة دقيقة يمكن أن تكشف الأفضليات المعينة فى هذا الصدد. إختلافات الطبقات تؤثر أيضاً على هذا الشكل من الأسلوب غير اللفظى. بشكل عام، الناس من الطبقة العليا أكثر حرية للمس الناس من الطبقة الأدنى مقارنة بالعكس.

الصمت.الحالة الأخيرة التى تم ذكرها هنا للأسلوب غير اللفظى. يشعر الأمريكيون بالضيق جداً من فترات الصمت فى المحادثة، ما عدا فى وجود الذين يعرفونهم جيداً، إذا توقفت المحادثة لأكثر من ثوانٍ قليلة، سيلاحظ الزوار الأجانب المنتبهين أن الأمريكيون سيخترعون بسرعة شئ ما لقوله. تقريبا، أى تعليق يكون أفضل من الصمت فى رأيهم. الصمت لعشرة أو خمسة عشر ثانية سيجعل كثير من الأمريكيين عصبيين.*

*لمناقشة متمددة أكثر عن التواصل غير اللفظى أنظر كتب ناب وهوول أو برغرون، قيريرو، وفلويد مدرجة فى مقترحات للقراءة

إقتراحات للزوار الدوليين:

لا يستطيع الزوار الدوليين توقع أن يتعلموا ويستخدموا كل عادات التوصل غير اللفظى الأمريكية. لكن هنالك بعض الخطوات التى يمكن أن تساعدهم على تقليل التأثيرات السلبية لإختلافات هذه العادات.

• معرفة النطاق الواسع لأفعال وردود أفعال الإنسان التى تأتى تحت علامة "التواصل غير اللفظى"، وإدراك أن مثل هذا السلوك يرتكز على الثقافة إلى حد كبير.

• دراسة عادة التواصل غير اللفظى الأمريكية وممارسة فعل الأشياء على طريقتهم بقدر ما يمكن.

• إدراك أن معظم سلوك الناس غير اللفظى يعزز دائماً المعنى المقصود لكلماتهم. فى مثل هذه الحالات، فقد أو سوء فهم السلوك غير اللفظى ليس بالمشكلة الرئيسية. تظهر المشاكل فى الأساس عندما تظهر الرسائل غير اللفظية للمتكلم مناقضة للكلمات التى يتفوه بها. الأجانب يكتشفون أن مثل هذه "الرسائل مختلطة". إذا أرادوا التوضيح، سيحتاجون للشجاعة لطلب ذلك.

• محاولة تفسير ما يعنيه الآخرين وتقييم أسلوبهم الذى يستند على أفكارك الخاصة حول الأسلوب غير اللفظى المناسب. مثلاً، إذا كنت معتاد على أن تقف أقرب لشركائك فى المحادثة مقارنة بالأمريكيين بشكل عام، كن حذراً أن لا تفسر تفضيل الأمريكيين لجعل

مساحة أكبر بينك كعلامة للبرود، النفور، أو عدم الإحترام. مثل هذا التفسير قد يكون منطقى فى بلدك لكن ليس فى الولايات المتحدة.

على قدرما يمكنك تعلم كيف يفسر الأمريكيون أسلوب بعضهم غير اللفظى، ستكون قادراً على التفاعل معهم بشكلٍ بنّاء. يمكنك تعلم هذه الأشياء بمشاهدة تفاعل الأمريكيين مع بعضهم وأن تسألهم أسئلةً عن الطريقة التى يفعلون بها الأشياء. خصوصاً عندما تلاحظ أن لديك تفاعل قوى لشئ ما فعلوه.

مستوى المعنى المؤكد

الأمريكيون بشكل عام يعيرون إنتباهاً لمحتوى الرسائل الواقعى أكثر من العاطفى كما ذُكر. يشعرون بالضيق من إظهار كثير من العاطفة المعتدلة، تعلموا فى المدرسة الكشف والإستبعاد "دعوات الإستعطاف" لتصريحات أو مناقشات الناس الآخرين. تعلموا أن "يبحثوا عن الحقيقة" و"يفكروا ملياً فى الأدلة" عندما يقوموا بعملية صنع القرار أو الحكم.

يؤكد بعض علماء الإجتماع أن النساء الأمريكيات يقصدن أن يَكُنَّ أقل شبهة من الناس الذين تكون رسائلهم الرئيسية عاطفية أكثر من كونها "منطقية" أو "عقلانية" النساء، وفقاً لمجموعة الأفكار هذه سيقصدون أن يعيرون إنتباهاً أكثر من الرجال لمزاجية الشخص الذى يتحدثون إليه، الرجال بالمقارنة سيستمعون "للحقائق" فيما يقوله الشخص. تعتمد التصريحات والقرارات بشدة على دعوات الإستعطاف التى قد يأخذها النساء على محمل الجد أكثر من الرجال. ترتبط هذه الأفكار جداً بعمل العالم ديبورا تانين (1990).*

قبل المتابعة، من المهم تأكيد نقطتين تم طرحهما عدة مرات سابقاً، الأولى أن الناس طبيعياً يفضلون نمط تواصلهم الخاص بهم. الثانية أن الإختلافات بين نمط التواصل يمكن أن

تتسبب فى مشاكل خطيرة فى تباين الثقافات وربما التفاعلات بين الجنسين تنتج عنها إضطرابات، سوء التقدير وسوء الفهم التى يكون مصدرها غير واضح بالنسبة للأشخاص المعنيين. فمثلاً يؤمن الأمريكيون أنهم يتصرفون "طبيعياً" عندما ينخرطون فى الحديث القصير مع الشخص الذى يقابلونه للمرة الأولى، لا يترقبون مستوى ذكائهم حتى يحكم على أساسيات مثل هذه المحادثات. لكن إذا كان الشخص الذى يقابلونه للمرة الأولى من ثقافة أخرى يعتبر فيها أن المحادثات مع المعارف الجدد يأخذ شكل أكثر من الحديث القصير، إذن ربما سوف يكون تقييم الشخص فيها لذكاء الأمريكيين. من المحتمل أن تكون النتيجة لكل ذلك مشاعر وأحكام سلبية للطرفين. تظهر الصور النمطية المدرجة فى بداية هذا الفصل على الأقل فى جزء من الأحكام الصادرة عن الإختلافات بين أساسيات نمط التواصل.

الزوار الدوليين الذين يفهمون نمط تواصل الأمريكيين سيكونوا أقل عرضة للمساهمة فى هذه المشاعر السلبية وسوء التفاهم. ونتيجة لذلك فإن فرصهم فى التفاعل البنّاء ستكون أكبر.

*لأفكار أكثر عن هذا الموضوع ستجدها فى الفصل المقبل الذى يناقش الموضوع الذى يرتبط مباشرة بأنماط تفكير الأمريكيين.

الفصل الثالث

طرق اللإستنتاج

الأشخاص من البلاد الأخرى الذين يريدون أن يدرسوا فى الولايات المتحدة يجب أن يحصلوا على تأشيرة الطالب من السفارة الأمريكية أو القنصلية قبل أن يتمكنوا من دخول الولايات. أحياناً يكون الحصول على تأشيرة الطالب أمر صعب أو حتى مستحيل. مثلما تعلم مئات من الشباب الصينيين فى أواخر التسعينيات وأواخر القرن الواحد وعشرين عندما رفض القنصل الأمريكى لمرات كثيرة طلبهم. رفض تأشيرة الطالب كان مدمراً لكثير من الطلاب الباحثين الذين كانت إتاحة الفرصة لهم للدراسة فى الولايات المتحدة حلماً كبيراً، فى كثير من الحالات، يقدمون الطلب ويعيدوا تقديمه، لمحاولة معرفة ما الذى يمكن قوله لإقناع الضابط القنصلى لمنحهم التأشيرة.

أحياناً يبحث الطلاب الباحثين عن المساعدة من مستشار الطلاب الدوليين فى الكلية الأمريكية التى يريدون الإلتحاق بها. أرسلت لى إحداهن عبر البريد الإلكترونى قائمة من الأسئلة التى تعتقد أن الضابط سوف يسألها عنها بجانبها إجاباتها المقترحة، سألتنى، " ما إذا كانت (إجاباتى المقترحة) مقنعة فى رأى الرجل الغربى؟".

أدركت هذه الطالبة الباحثة ما قد يكون مقنعاً للشخص الصينى ولا يكون مقنعاً ولديه نفس التأثير للغربيين، أو أكثر تحديداً الرجل الغربى، هى تفهم أن الثقافة والجنس تؤثر على

الطرق التى يفكر بها الناس حول الأشياء — ما يعتبرونه ذو صلة، حقيقى، متقن، مهم، معقول، موثوق، أو مقنع. وكيف تبحث عن إستنتاجات تتنوع وفقاً لكثير من العوامل تتضمن خلفيتنا الثقافية وجنسنا.

موضوع الإختلافات الثقافية فى التفكير معقد ويصعب عنوانه، يكتب الطلاب عن الموضوع بمثل هذه المصطلحات: منطق أرسطو، نظرية المعرفة، عمليات الإدراك، ما وراء المعرفة، والإستنتاج الإستدلالالى.

فى هذا الفصل سوف نتجنب مثل هذه المصطلحات المعقدة، سوف ننظر لطرق الأمريكيين للإستنتاج تحت خمسة عناوين: السياق، مغزى الكلام، التنظيم، البينة، والعلة. سوف يرى القراء تداخل كبير فى المادة تحت هذه العناوين، لأن الأفكار تحت كل عنوان تعزز بعضها البعض بالتأكيد.

أولاً، تذكير: قد قلنا فى المقدمة أن ثقافة الهيمنة لدى الأمريكيين تستند على مبادئ الرجال الأمريكيين الأوربيين، وهم فئة الأشخاص الأكثر تأثيراً فى بداية تاريخ وتطور هذا البلد. مؤخرا، ناقش بعض علماء الإجتماع أن ضوابط الفِكر المثالى الموصوفة فى هذا الفصل تم تعميمها بشكل زائد وفشلوا فى حساب الطرق المختلفة التى قد يفكر بيها النساء فى الأشياء. طور وجهة النظر هذه كتاب إسمه طرق المرأة للمعرفة لكاتبته مارى بلينكى وآخرين (التفاصيل موجودة فى مقترحات للقراءة). ومع ذلك، قد تكون وجهة النظر هذه دقيقة، على أى حال، فإن الطرق التى يعْزوا بها هذا الفصل تمثل معياراً ثقافياً قائماً للأمريكيين.

السياق

قدم العالم النفسى ريتشارد نيسبت تقريراً عن تجربة أجريت من قِبل واحد من من الطلاب المتخرجين "لإختبار نظرية أن الآسيويين ينظرون للعالم من خلال عدسة واسعة الزاوية بينما ينظر له الغربيون من نفق" (89–2003).

قدم المختبر للطلاب اليابانيين والأمريكيين مشهد متحرك حقيقى لأسماك وأجسام أخرى تحت الماء وطلب منهم تقرير عن ما رأوه.

عمل الأمريكيون واليابانيون على حوالى أعداد متساوية من المراجع للسمك البؤرى، لكن عمل اليابانيون على أكثر من ستين بالمئة على مراجع أكثر لخلفية العناصر تتضمن الماء، الصخور، الفقاقيع، والحيوانات والنباتات الخاملة. بالإضافة إلى أن بينما كان يعمل المشتركون اليابانيين والأمريكيين على حوالى أعداد متساوية من المراجع لحركة الحيوانات النشطة المُضَمنة، عمل المشتركون اليابانيين على ضعف هذا العدد تقريباً مثل كثير من المراجع لخلفية العلاقات بين الأجسام الخاملة المُضَمنة.

ولعلهم الأكثر صدقاً، كانت الجملة الأولى بعينها للمشاركين اليابانيين وكانت ربما يشير مرجع واحد إلى البيئة ("فى المكان الذى فيه بحيرة أو بركة") بينما كانت الجملة الأولى للأمريكيين وتكررت لثلاث مرات ربما يشير مرجع واحد إلى السمك البؤرى ("فى المكان الذى فيه أسماك كبيرة، قد تكون أسماك السلمون الكبيرة تتحرك لليسار"). (90، 2003).

فى مهمة الإستطلاع لاحقاً، تتضرر آداء اليابانيين بسبب عرض خلفية خاطئة للسمك البؤرى التى تشير لملاحظة أن الجسم يكون "متجه نحو" المجال الذى ظهر فيه. بالمقارنة، تعريف الأمريكيين للجسم لم يتأثر بالخلفية الخاطئة (92–90).

فى الفقرة السابقة عن الإختلاف بين الأمريكيين واليابانيين لمعرفة الأشياء، يعرف السياق أنه هو الخلفية(أو المجال كما يسمونه علماء النفس) التى يضهر فيها شئ ما، وفى هذه الحالة يتضمن السياق هنا الماء والنباتات. الجسم هو الرئيسيى أو الجانب البؤرى للوضع— فى هذا المشهد للسمك، لاحظ نيسبت وكثير من علماء النفس أن الأمريكيين فى ملاحظاتهم وإعتقاداتهم يميلوا للتركيز على الشئ، ويلقوا إهتماماً أقل نسبياً للسياق، مقارنة باليابانيين والصينيين والشرقيين الآخرين فهم يلقوا إهتماماً أكثر نسبياً للسياق.

برز الإختلاف فى الإهتمام بالجسم والسياق أيضاً عندما كنت أعمل مستشاراً أكاديمياً للطلاب الجامعيين فى ماليزيا. كتب الطلاب إستمارة الطلب للجامعات الأمريكية التى أرادوا الإلتحاق بها لإقناع لجنة القبول التى يجب أن يتم قبولهم منها.

إستمارة طالب الملايو تبدأ بهذه الكلمات الثابتة تقريباً " ولدت فى كذا مع (إسم المدينة أو البلدة)". ويواصل الإستمارة "وظيفة أبى هى كذا وأمى ربة منزل. لدى عدد كذا من الأخوان والأخوات". هذه المعلومات عن الخلفية ضرورية لتوصيل فهم من هُم، دون ذلك السياق يكون الشئ (تاريخهم الأكاديمى وأهدافهم المستقبلية) ليس له أى معنى.

ومع ذلك بالنسبة للأمريكيين الذين يقرأون طلباتهم، مثل هذه المعلومات عن الخلفية تكون ليس لها أى علاقة بالموضوع. المسألة المهمة لضباط القبول الأمريكيين بشكل عام ليست مكان ميلاد مقدم الطلب، وماذا فعل والديه من أجل العيش أو عدد الأشقاء له، هؤلاء القراء يريدون أن يعرفوا إنجازات مقدمى الطلب، الدورات التى أخذوها، العلامات التى أحرزوها، النوادى التى إنضموا إليها، أهدافهم الأكاديمية وهكذا.

نصحنا طلاب الملايو لحذف هذه المعلومات عن الخلفية من إستمارة طلباتهم، أخبرناهم "لن يكترث الأمريكيون الذين يقرأون طلبك لذلك" وقلنا " والأسوأ من ذلك قد يعتبرونكم كُتاب ومفكرين مفتقرين بسبب عدم قدرة مقدم الطلب للوصول إلى مغزى الكلام.

مغزى الكلام

لتفهم كيف يفكر الأمريكيون حول الأشياء من المهم فهم ما هو مغزى الكلام. يذكر الأمريكيون هذا كثيرا" دعنا نصل إلى مغزى الكلام "، "المغزى من كلامى ذلك هو كذا"،" أنت خارج المسار ما هو مغزى الكلام من كل هذا؟".

بالنسبة للأمريكيين مغزى الكلام هو الفكرة أو جزء من المعلومة التى يُفترض أو يجب أن تكون فى مركز تفكير الناس، الكتابات، والتعاليق الشفهية. هذه السمكة دون الماء أو العشب البحرى، كذلك الحال، هذه الإنجازات الأكاديمية للطالبة ليست مكان ميلادها أو وظيفة أبيها.

بشكل عام، تعلم المتحدثون والكُتاب الأمريكيين أن يتضمنوا الأفكار والمعلومات مباشرة وتتعلق بوضوح بالموضوع الذى فى متناول اليد فقط. ويفترضوا أن "تجعل مغزى كلامك واضحاً" بمعنى أنهم يجب أن يركزوا بشكل واضح على المعلومة التى يأملوا أن تُنْقل وتقلل من السياق.

بالتأكيد الناس من ثقافات كثيرة أخرى، لديهم أفكار مختلفة عن مغزى الكلام. تقليدياً، يسرد الأفارقة القصص لتوصيل أفكارهم أكثر من ذكر "مغزى الكلام" بوضوح، وتقليدياً يتحدث اليابانيون بطرق غير مباشرة، يتركون قليل من الحيز للمستمع ليكتشف ما هو مغزى الكلام أكثر من إهانة ذكاء المستمع بجعل مغزى الكلام واضحاً، كما هم يرون ذلك. وبالتالى، بينما قد يقول الأمريكى لصديق " لا أعتقد أن هذا المعطف يناسب بقية الزى

الخاص بك جيداً" قد يقول اليابانى" يبدو هذا المعطف الآخر أفضل من الذى لديك". يُقيّم الأمريكيون الشخص الذى "يتوجه مباشرةً لمغزى الكلام". قد يعتبر اليابانيون والناس من بلدان أخرى مثل (ماليزيا، تايلاند، الفليبين) مثل هذا الشخص عديم الإحساس أو وقح أيضاً.

ناقش بعض اللغويون أن لغات الصينيين واليابانيين مثلاً، تتميز بالإبهام والغموض. يربط الأمريكيون الدقة، المباشرة، والوضوح بمغزى الكلام الذى لا يمكن الوصول إليه، أو على الأقل لا يتم بلطف. بالنسبة للصينيين واليابانيين متحدثى هذه اللغات، يضطرون بالتالى لتعلم طرق جديدة للإستنتاج وتوصيل أفكارهم إذا أرادوا أن يتفاعلوا بشكل مُرضٍ مع الأمريكيين. مثل هؤلاء المتحدثون يقولون دائماً "نشعر بالإختلاف" عندما نستخدم الإنجليزية بسبب أفكارهم التى تظهر بشكل أكثر وضوحاً.

التنظيم

على أى حال، ليس كافى أن تجعل مغزى كلامك واضحاً. مغزى الكلام يجب أن يكون منظماً فى طرق متعددة إذا كان المستمعون أو القراء الأمريكيين "يتبعون النقاش" ويأخذونه على محمل الجد.

يعطى كثير من المعلمين الأمريكيين فى المدارس النصايح عن كيف تنظم الكلام والتقارير المكتوبة:" أخبر المشاهدين ماذا تريد أن تخبرهم. ثم أخبرهم. ثم أخبرهم بما أخبرتهم".

أحياناً يُفَصِل المعلمون هذه النصيحة:" يجب أن يحتوى كلامك أو ورقتك على ثلاثة أجزاء رئيسية: المقدمة، المحتوى، والخاتمة. فى المقدمة عليك أن تفعل شئ ما لتحصل على إنتباه المشاهدين، ثم تشرح عن ماذا يتحدث تقديمك وكيف تم تنظيمه.

"فى المحتوى"، يستمر المعلم،"عبر عن مغزى كلامك، أعطِ برهاناً لكل نقطة وأعرض كيف تتعلق كل نقطة بالنقاط التى زكرت قبلها.

"وفى خاتمتك"، ينهى المعلم،" لخص نقاطك الرئيسية أو ربما أعطِ بعض النتائج عن المستقبل".

التنظيم الخطى لجزء من التفكير خالٍ من تسمية الأمريكيين "الإستطراد" أو "الإنحراف عن الموضوع"، وهى أفكار لا تتعلق بالغاية من التصريح، الكلام، الفقرة، الفصل أو الكتاب بمباشرةٍ ووضوح. حتى على مستوى الفقرة هذا التنظيم الخطى متوقع.

ينصح المعلمون تلاميذهم ببداية كل فقرة بجملة الموضوع التى تعلن عن ماذا تتحدث الفقرة. تفصل جملة الموضوع بقية الفقرات، تعطى أمثلة، أو تقدم بينة.

البينة

فى أى نظام للإستنتاج تُقَدَم البينة من بعض المعلومات الأولية، المبادئ، أو المُسلَّمة للخاتمة. ما يشكل إختلافات البينة إعتماداً على الموضوع والثقافة بالتأكيد فى وجهة نظر الأمريكيين عامة، هو المتحدث أو الكاتب الموثوق الذى يجعل النقاط واضحة منتظمة فى أسلوب خطى، كما رأينا. بعد ذلك يكون من المتوقع من المتحدث أو الكاتب المسؤول إثبات أن كل نقطة صحيحة، دقيقة، أو سليمة.

وكما تربوا، يتعلم الأمريكيون ما هو مقبول وما هو غير ذلك كبرهان أو دليل. والعنصر الأهم للإثبات هو الحقائق. فى المدارس الإبتدائية. تعلم الأطفال التمييز بين الحقائق(التى هى أشياء جيدة) والآراء(التى قد تكون مهمة لكنها لا تثبت شئ). قد يقر التلميذ برايه وسوف يسأله المعلم " ماهى حقائقك؟" أو " ما البيانات التى لديك لتدعم ذلك؟" أو

" كيف عرفت أن ذلك صحيحاً". يُذَكِر المعلم التلميذ أن دون الحقائق التى تدعم الرأى لا يعتبر الرأى شرعياً أو سليماً.

يفترض الأمريكيون أن هنالك حقائق للحياة، للطبيعة، أو للكون يمكن إكتشافها من قِبل المتخصصين (ويفضل"العلماء") وذلك بإستخدام تقنيات، أجهزة خاصة، وطرق التفكير. "الحقائق العلمية" كما يفكر بها الأمريكيون، هى التى يُفتَرض أنها تكون موجودة بشكل مستقل عن الأفراد الذين درسوها أو تحدثوا عنها، مبدأ (أن الحقائق موجودة بشكل مستقل عن الناس الذين أدركوها، وعن الحقل الذى تم تصورها فيه) هو مبدأ مهم غير مشترك فى جميع أنحاء العالم.

معظم الحقائق الموثوقة فى رأى الأمريكيين هى التى تكون فى شكل مقادير—أرقام معينة، نسب مئوية، معدلات، رتب، أو كميات. كثير من الزوار الأجانب فى الولايات تصدمهم— إذا لم تذهلهم— كثرة الأعداد والإحصائيات التى يواجهونها فى وسائل الإعلام والمحادثات اليومية. قد يقول متحدث تكساسى صغير للآخر " لقد قضينا إحد عشر يوماً متتابعاً بدرجة حرارة فوق الخمسةُ وتسعون درجة مئوية" وتقول الإعلانات التجارية التلفزيونية أو إعلانات المجلة " هذا النوع من غسول الفم يوصى به عشرة من أحسن الأطباء".(الأطباء يعرضون كعلماء أو مطبقين للعلم ومنعقدين بتقدير عالٍ). يقول مقدم النشرة الجوية فى التلفاز "معدل الرطوبة هو سبعة وأربعون بالمئة". " الضغط الجوى هو 29,32. وإرتفعت الحرارة عالياً بالأمس فى جانيو، ألاسكا، وكانت سبعة وأربعون درجة مئوية".

بينما يشعر الأمريكيون بالإطمئنان فى وجود كل هذه الأرقام، يتساءل الزوار الدوليين كثيراً ما أهميتها حقاً.

نرجع للنظر فى إقتباس البروفسير نيسبت الذى ذُكِر مسبقاً فى هذا الفصل لاحظ كل هذه الأرقام: " ستون بالمئة من مراجع أكثر للعناصر فى الخلفية" " " أعداد متساوية من المراجع للحركة" وهكذا. لكثير من الأمريكيين هذا دليل علمى موثوق من التجربة. بالنسبة لهم تبدو مقنعة تماماً.

إستشهاد حقائق قابلة للقياس تعتبر عموماً الطريقة الأفضل لإثبات المغزى. بالرغم من أن الحقائق تتأسس على التجربة الشخصية يمكن أن تعتبر أيضاً دليل مقنع. يقبل الأمريكيون المعلومات والأفكار التى تنشأ من تجاربهم الخاصة، أو من الآخرين الذين يعرفونهم ويثقون بهم. يبحث معلنون التلفزيون عن الإستفادة فى هذه الحالة من إستنتاج الأمريكيين من خلال الإعلانات التجارية التى تصور معدل يمكن إفتراضه من الناس(مثلاً، امرأة فى المطبخ، رجلان فى ورشة تصليح السيارات أو الحانة) يثبتوا أن تجربتهم للمنتج أو الخدمة التى أعلن عنها كانت إيجابية. وشهود آخرين موثوق بهم وهم الفنانين المشاهير أو الرياضيين وأشخاص بأزياء يبدو عليها كالأطباء أو العلماء.

يعتبر الأمريكيون فى الطرق المتنوعة لإمتلاك تجربة شخصية أن حاسة البصر هى الأكثر إعتماداً. " رأيت ذلك بأم عينى" تعنى أن ذلك حدث دون شك. لا يشارك أى شخص بالعالم الأمريكيين فى إيمانهم بتقارير شهود العيان. على أى حال، يؤمن بعض الناس أن أى شخص يشهد يكون متأثر بخلفية ومصالح، وأيضاً بجودة رؤية ذلك الشخص. ويؤمن بعض الناس أن تقارير شهود العيان متحيزة الضرورة ولا يجب الوثوق بها.

ثقة الأمريكيين بالحقائق هذه ترافقها عدم الثقة بشكل عام فى المشاعر كما ذكرنا فى الفصل الثانى. مدارس الأطفال فى الولايات المتحدة تُدرس(لكن لا تعلم دائماً) تجاهل الحالات العاطفية للجدال كما يبحثون عن "الحقائق". يختلف الأمريكيون عن كثير من

الآخرين فى إشتباههم فى التصاريح العاطفية. الإيرانيون على سبيل المثال لديهم تقاليد للطلاقة، الكلام الملئ بالمشاعر وكثيراً يقتبس الشعراء الموقرين الذين إستحوذوا هذا الشعور الذى يريدونه أن يصل. يبحثون عما يحرك المستمعين لقبولهم وقبول وجهة نظرهم. قبولهم دائماً ليس بسبب الحقائق التى يقدمونها ولكن بسبب المشاعر الإنسانية التى يشاركوها.

يواجه طالب برازيلى متخرج صعوبة فى دروس مهارة الكتابة للغة الإنجليزية، قال "المسألة ليست أفعال وأسماء، أخبرنى المعلم أننى غير موضوعى جداً، عاطفى جداً، يجب أن أكتب نقاطى بطريقة أكثر وضوحاً.

أحيانا يجد الطالبات الأمريكيات الإناث أنفسهن يخضعن لإنتقادات مماثلة، ربما قد يكنَ أقل ميلاً من نظائرهم الذكور فى الإعتماد على البيانات الموضوعية وأكثر ميلاً لتقبل صِحة المزيد من المشاعر العاطفية والتقديم الشامل.

فى تقييم أهمية المغزى أو الإثبات. من المحتمل أن يعتبر الأمريكيون فائدتها العملية. يشتهر الأمريكيون بالعملية— وهى إهتمامهم بالطقس حقيقة أو فكرة لها نتائج عملية. الفكرة الجيدة هى فكرة عملية . الصفات الأخرى التى يستخدمها الأمريكيون لتوصيل القبول للأفكار أو المعلومات هى واقعية، موجودة على الأرض، عملية، معقولة.

يميل الأمريكيون لعدم الثقة فى النظرية والتعميم، التى قد يصفونها بـــ"غير العملية"،"غير الواقعية"،"مجردة جداً"، "كثير من الهراء" أو "نظرية". تذكر الطالبة الباحثة الصينية التى أرادت رأيى الغربى حول إجاباتها المقترحة للضابط القنصلى.إقترحتُ عليها أن لا تتحدث للضابط عن خطتها "لتساهم فى تطور القطاع الخاص فى الإقتصاد الصينى سريع التغيير". من المرجح أن الأمريكى سيكون أكثر إقتناعاً بتصريحها أنها تستطيع أن كمية معينة من المال كرئيس تنفيذى للأعمال الصينية فى مجالها.

ولإعطاء مثال آخر، سمع طالب أمريكى لاتينى متخرج نفسه منتقد (علناً ومباشرة) من قِبل بروفسير أمريكى فى صفه فى المنظمة الدولية.كتب الطالب ورقة بخصوص منظمة دولية معينة وناقش فيها مبادئ السيادة الوطنية، تقرير المصير، وعدم التدخل فى الشئون الداخلية للبلاد الأخرى. قال له البروفسير " هذا ما نأخذه من أميركى لاتينى لا فائدة منه، لا شى فقط غير الكلمات والنظريات، لا يفعل أى شئ لما يحدث حقاً". وأخبر الطالب المحرج أن يكتب ورقة أخرى لتوطيد أفكاره فى الحقائق الموثقة.

ربما يرفق الأمريكيون اللأتينيون وكثير من الأوربيين الأهمية للأفكار أكثر مما يفعل الأمريكيون. بالأحرى من جمع الحقائق والإحصائيات كأدلة على أساس الإستنتاجات. قد يعمموا من النظرية للأخرى، أو من النظرية للحقائق. وفقاً لقواعد متعددة للمنطق.

وهذا بالتأكيد، لكن بشكل عام يشتبهون فى النظرية والتعميم حتى وإن إرتبطت بحقائق معينة. لذلك وجد "المثقفين الفرنسيين" المشهورين بملخص إستنتاجهم، جمهور محدود فى الولايات المتحدة.

فى بعض التقاليد الصينية، الحقيقة والمفهوم لا يأتى من تراكم الحقائق ولا التعميم من النظريات لكن من التأمل الصامت. فى أحد المذاهب البوذية اليابانية، الحقائق لا يمكن التعبير عنها حتى باللغة، لا يخبر سادة المذهب طلابهم ما يكون المغزى.

العلة

العنصر الأخير الذى سنذكره هنا من طرق الإستنتاج هو العلاقات بين السبب والتأثير. يميل الأمريكيون لإفتراض أن معظم الأحداث لها أسباب معروفة وطبيعية. يقولون دائماً: " الأشياء لا تحدث فقط، هنالك شئ ما يجعلها تحدث". يقصد الأمريكيون أن يكون بإمكانهم

تعلم الأشياء الفردية، وضعها فى فئات، تعلم كيف تعمل أو تتصرف الأشياء داخل الفئة، وإستنباط القواعد لفهم وتوقع إستجاباتها.

على سبيل المثال، إذا تحطمت طائرة، سيفترض الأمريكيون أن دراسة دقيقة للائحة من الأسباب الممكنة ستساعدهم على عزل الأسباب الفعلية. هل كان خطأ بشرى؟ عطل ميكانيكى؟ الطقس؟ أو خطأ نظامى نتج عنه مجموعة من بعض العوامل التنظيمية والبيئية؟ حوادث قليلة جداً تعتبر نتيجة "الصدفة"، "الحظ"، أو "القدر". ينسب بعض من الأمريكيين المتدينين أنواع متعددة من الأحداث "لإرادة الله"(مثل موت الطفل الذى لا يمكن تفسيره)، لكن مثل العوامل غير الملموسة لا تعتبر عادةً مسؤولة عما يحدث للناس.

بالمقارنة، الناس فى كثير من الثقافات الشرقية لا ينظرون لأشياء أو عوامل معينة لشرح ماذا يحدث؛ بالأحرى ينظرون إلى الحالة أو العلاقات بين أشياء كثيرة عندما يسعوا لفهم الأسباب، لماذا تحطمت الطائرة؟ ربما ببساطة لم يكن ينبغى على الطيار أن يطير فى ذلك اليوم، ربما كان لها علاقة بأفعال أحد الركاب، ربما لا يمكن التحقق من السبب.

كما هو مقترح فى الفصل الأول، يواجه معظم الأمريكيين صعوبة حتى فى فهم الفكرة المنتشرة جداً فى كثير من أجزاء العالم الأخرى أن القدر يحدد مسار حياة الناس.

عندما يتفاعل الناس الذين يتعاملون بطرق مختلفة للإستنتاج، الشعور المعتاد أن كلاهما يتوصل إلى أن ذلك الشخص الآخر "لا يفهم فقط"، "ليس منطقياً " أو "على طول موجة أخرى". ثم يحاول كل منهم بأعنف الطرق أن يكون "منطقى" أكثر، دون إدراك أن المشكلة هى مفاهيمهم المختلفة لما هو منطقى. سيحتاج الأجانب فى أميركا أن يتعلموا أن الأمريكيين سيعتبرون أنهم "غير منطقيين"، "عاطفيين جداً" أو "مشوشى الفكر" إذا تضمنوا أفكاراً تبدو غير ذات صلة فى كلامهم أو كتاباتهم، إذا فشلوا فى إستخدام حقائق معينة لدعم أو توضيح

أفكارهم وآرائهم، إذا تحدثوا بشكل رئيسى من حيث التجريد والتعميم، أو إذا نسبوا الأحداث المهمة لأسباب غير مادية.

قاموس المورد القريب / منير البعلبكى

قاموس المعاصر الحديث/ شحاتة محمد شحاتة/ 2012

قاموس المعانى أون لاين

Part I

General Ideas about American Culture

How does American culture differ from others? There are several ways to address that question. The first way we will use, in chapter 1, is to consider the values and assumptions that Americans live by. The second is to examine their "communicative style"; that we do in chapter 2. Chapter 3 is about how Americans reason and think about things. Chapter 4, the last in Part 1, addresses U.S. American customs.

Chapter 1

American Values and Assumptions

As people grow up, they learn certain values and assumptions from their parents and other relatives, their peers, teachers, religious officials, the Internet, television, movies, books, newspapers, and perhaps other sources. Values and assumptions are closely related, but there are some differences between them. The ways in which different cultures approach the issue of appropriate roles for men and women provide a good example of the relationship between values and assumptions. Values are ideas about what is right and wrong, desirable and undesirable, normal and abnormal, proper and improper. In some cultures, for example, people are taught that men and women should inhabit separate social worlds, with some activities clearly in the men's domain and others clearly in the women's. In other culture men and women are considered to have more or less equal access to most social roles. Assumptions, as used here, are the postulates, the unquestioned givens, about people, life, and the way things are. People in some societies assume, for example, that family life proceeds most harmoniously when women stay at home with their children and men earn money by working outside the home. In other societies people assume that family life works best when outside work and child- rearing responsibilities are shared by men and women. In some societies people assume that when a mature man and woman are alone together, sexual activity will almost certainly occur. In others, platonic (that is, lacking a sexual element) friendship between unmarried men and women is assumed to be possible. Scholars discuss the definition of values, assumptions, and other terms that appear in this book. But this book is not for scholars. It is for international visitors who want some basic understanding of U.S. Americans. Readers who want to explore more scholarly works on the issues raised here can refer to the References and Suggested Readings section at the end of this book. People who grow up in a particular culture share certain values and assumptions. That does not mean they all share exactly the same values to exactly the same extent. It does mean that most of them, most of the time, agree with each other's ideas about what is right and wrong, desirable and undesirable, and so on. They also agree, mostly, with each other's assumptions about human nature, social

relationships, and so on. Any list of values and assumptions is inherently arbitrary. Depending on how one defines and categorizes things, one could make a three-item or a thirty-item list of a country's major values and assumptions. The list offered below has eight entries, each covering a set of closely related values and assumptions commonly held by U.S. Americans:

- Individualism, freedom, competitiveness, and privacy
- Equality
- Informality
- The future, change, and progress
- Goodness of humanity
- Time
- Achievement, action, work, and materialism
- Directness and assertiveness

Because individualism is so vital to understanding American society and culture, it receives more attention than the others values discussed here.

Individualism, Freedom, Competitiveness, and Privacy

Individualism

The most important thing to understand about Americans is probably their devotion to individualism. They are trained from very early in their lives to consider themselves as separate individuals who are responsible for their own situations in life and their own destinies. They are not trained to see themselves as members of a close-knit, interdependent family, religious group, tribe, nation, or any other collective.

You can see it in the way Americans treat their children. One day I was at a local shopping mall, waiting in line to buy an Orange Julius. (a cool drink made in a blender with orange juice, ice, and some other ingredients.) Behind me in the line was a woman with two children, a boy who was about three years old and a girl who was about five. The boy had his hand in a pocket of his blue jeans, and I could hear that he had some coins in there. The boy asked his mother, "Can I get an Orange Julius?" "No," she said to him. "You don't have enough money left for an Orange Julius. Remember you bought that cookie a while ago. You do have

enough money for a hot dog. So you could get a hot dog now if you want to. Or, you could save your money, and sometime later when you have enough money, we could come back here and you could get an Orange Julius."

When I tell this story to people from other countries, they usually react with disbelief. The idea that a child so young would even have his own money to spend, let alone be expected to decide how to spend it, seems beyond their comprehension. Here is a young child whose own mother is forcing him to make a decision that affects not just his situation at the moment—whether or not to get a hot dog—but will also affect him at some unspecified time in the future, when he will have more money.

But when Americans hear this story, they usually understand it perfectly well. This mother is helping her son learn to make his own decisions and to be accountable for his own money. Some American parents might not expect a three-year-old to make a decision about how to spend money, but they certainly understand what the mother is doing. She is getting her son ready for a world in which he will be responsible for his choices and their consequences. Even his own mother won't be helping him later in life, and he needs to be prepared.

This particular mother may or may not have owned a copy of Dr. Benjamin Spock's famous book, Dr. Spock's Baby and Child Care, to which millions of American parents have long turned for information and advice on raising their children. A recent version of the book makes this observation:

In the United States…very few children are raised to believe that their principal destiny is to serve their family, their country, or their God [as is the practice in some other countries]. Generally children [in the United States] are given the feeling that they can set their own aims and occupation in life, according to their inclinations. We are raising them to be rugged individualists…. (1998, 7)

The ideal U.S American rugged individualist move out of his or her parents' home after completing secondary school, either to go to college or taking a job. A major consequence of the early-2000S economic depression was the large number of young people who were compelled by financial difficulties to remain in, or move back into, their parents' home. Most Americans consider such situation deeply unfortunate.

Research by social scientists indicates that the culture of the United States is among the most individualistic in the world. From the viewpoint of many international visitors. American individualism is well exemplified by the phenomenon of the "vanity" license plate. Instead of settling for a license plate that contains whatever random letters and numbers their states sends them, automobile owners can pay an extra fee and get a license plate that conveys a message of their own choosing. The plate might convey something about their outlook on life (such as O2 BE ME), political opinion (BUSHLIES), religious views (ATHIEST), hobby (DANSE), or self-image (STUDLY). Vanity plates enable a person to stand out from the crowd.

Americans are trained to conceive of themselves as separate individuals, and they assume everyone else in the world is too. When they encounter a person from abroad who seems to them excessively concerned with the opinions of parents, with following traditions, or with fulfilling obligations to others, they assume that the person feels trapped or is weak, indecisive, or "overly dependent." They assume all people must resent being in situations where they are not "free to make up their own minds." They assume, furthermore, that after living for a time in the United States, people will come to feel "liberated" from constraints arising from outside themselves and will be grateful for the opportunity to "do their own thing" and "have it their own way." As indeed, many are.

Margaret Wohlenberg was the only American student among about nine hundred Malays enrolled at the branch campus of Indiana University in Shah Alam, Malaysia. She took Psychology 101, an introductory psychology course from the Indiana University curriculum and earned a grade of A+. The other students' grades were lower. In her assessments of the class, she wrote,

I do not think that Psych 101 is considered a very difficult course for the average freshman on the Bloomington campus [Indiana University's main location], but it is a great challenge to these [Malay] kids who have very little, if any, exposure to the concepts of Western psychology…. The American [while growing up] is surrounded, maybe even bombarded, by the propaganda of self-fulfillment and self-identity. Self-improvement and self-help— doing my own thing—seem at the core of American ideology.

But these are "quite unfamiliar ideas to the Malay students," Ms. Wohlenberg said. The Malay students' upbringing emphasizes the importance of family relationships and individual subservience to the family and the community.

It is this concept of themselves as individual decision makers that blinds at least some Americans to the fact that they share a culture with each other. They often have the idea, as mentioned above, that they have independently made up their own minds about the values and assumptions they hold. The notion that social factors outside themselves have made them "just like everyone else" in important ways offends their sense of dignity.

Americans, then, consider the ideal person to be an individualistic, self-reliant, independent person. They assume, incorrectly, that people from elsewhere share this value and this self-concept. In the degree to which they glorify "the individual" who stands alone and makes his or her own decisions, Americans are quite distinctive.

The individual that Americans idealize prefers an atmosphere of freedom, where neither the government nor any other external force or agency dictates what the individual does. For Americans, the idea of individual freedom has strong, positive connotations.

By contrast, people from many other cultures regard some of the behavior Americans legitimize by the label "individual freedom" to be self-centered and lacking in consideration for others. Mr. Wilson (see pages xx) and his mother are good American individualists, living their own lives and interfering as little as possible with others. Tariq Nassar found their behavior almost immoral.

Foreign visitors who understand the degree to which Americans are imbued with the notion that the free, self- reliant individual is the ideal kind of human being will be able to understand many aspects of American behavior and thinking that otherwise might not make sense. A very few of many possible examples:

• Americans see as heroes those individuals who "stand out from the crowd" by doing something first, longest, most often, or otherwise "best." Real-life examples are President Abraham Lincoln, aviators Charles Lindbergh and Amelia Earhart, civil-rights leaders Martin Luther king, Microsoft founder Bill Gates, Apple

founder Steve Jobs, and football player Tom Brady. Perhaps the best example from the world of fiction is the American cowboy as portrayed by such motion-picture actors as John Wayne and Clint Eastwood.

• Americans admire people who have overcome adverse circumstances (for example, poverty or a physical handicap) and "succeeded" in life. Barack Obama is one example (although not everyone agrees with his ideas). Media mogul Oprah Winfrey is another.

• Many Americans do not display the degree of respect for their parents that people in more traditional or family-oriented societies commonly do. From their point of view, being born to particular parents was a sort of historical or biological accident. The parents fulfill their responsibilities to the children while the children are young, but when the children have reached "the age of independence," the close child-parent tie is loosened, occasionally even broken.

• It is not unusual for Americans who are beyond the age of about twenty-two (and sometimes younger) and who are still living with their parents to pay their parents for room and board. Elderly parents living with their grown children may do likewise. Paying for room and board is a way of showing independence, self-reliance, and responsibility for oneself.

• Americans buy huge number of self-help and how-to books, reflecting their inclination to do things for themselves rather than seek help from others. Foreign visitors are often struck by the frequency with which their requests for help are greeted not with offers of the desired help but with instructions for helping themselves.

Certain phrases common among Americans capture their devotion to individualism: "You'll have to decide that for yourself." "If you don't look out for yourself, no one else will." "Look out for number one."(or, reflecting the growing influence of Hispanics in the country, "look out for Numero Une) "Be your own best friend."

In the late 1900s, social scientists who studied cultural differences published extensively about differences between individualistic and collectivistic societies. Some of their articles offered observations that can be quite helpful to collectivists

and others trying to understand American culture. Two examples follow; both mention ideas that are addressed elsewhere in this book. The first passage is from Richard Brislin:

To transcend the distance between self and others, people in individualistic societies have to develop a certain set of social skills. These include public speaking, meeting others quickly and putting them at ease…, making a good first impression, and being well mannered, cordial, and verbally fluent during initial encounters with others. These skills are not as necessary for collectivists. When it comes time for a person to meet unknown others in the larger society, members of the collective act as go-betweens and make introductions, describe the person's accomplishments and abilities, and so forth…. In short, individualists have to rely on themselves and to develop skills that allow them to branch out in society. Collectivists have a supportive group that assists in this same goal. (1990, 21–22)

Collectivists will want to understand that individualists are, according to Harry Triandis, Richard Brislin, and C. H. Hui, likely to:

• pay relatively little attention to groups (including families) they belong to,

• be proud of their accomplishments and expect others to feel proud of their own accomplishments,

• be more involved with their peers and less involved with people who are older or more senior in an organization, and be more comfortable in social relationships with those who are their equals and less comfortable in relationships with people of higher or lower status than themselves,

• act competitively,

• define status in terms of accomplishments (what they have achieved through their own efforts) rather than relationships or affiliations (the family or other group to which they belong),

• seem relatively unconcerned about being cooperative or having smooth interpersonal relations,

• seem satisfied with relationships that appear superficial and short-term,

• be ready to “do business” very soon after meeting, without much time spent on preliminary getting- acquainted conversation,

• place great importance on written rules, procedures, and deadlines, such as leases, contracts, and appointments,

• be suspicious of, rather than automatically respectful toward, people in authority,

• assume that people in general need to be alone some of the time and prefer to take care of problems by themselves. (1988, 271)

Let’s elaborate for a moment on just one of these ideas: act competitively. Individualistic Americans naturally see themselves as being in competition with others. Competitiveness pervades U.S society. It is obvious in the attention given to athletic events and to star athletes, who are praised for being “real competitors.” It is also obvious in schools and co-curricular activities for children, where games and contests are assumed to be desirable and beneficial. Competitiveness is less obvious when it is in the minds of people who are persistently comparing themselves with others: who is faster, smarter, richer, better-looking; whose children are the most successful; whose husband is the best provider or the best cook or the best lover; which salesperson sold the most during the past quarter; who earned his first million dollars at the earliest age; and so on. People who are competing with others are essentially alone, trying to maintain their superiority and, implicitly, their separateness from others.

Closely associated with the idea of the self-sufficient individual is the typical U.S. American assumption that each individual has a fundamental identity: a core of ideas, attitudes, and behaviors that make up the ”self” Along with that comes the assumption that people everywhere have a similar view of themselves and their “personal identities”.

But that not the case. “One of the things I’ve learned to love about Japan,” wrote an American visiting professor in that country.

Is its freedom from the classic Western notion that a person is a stable, unchanging, continuous entity, some essential self. In Japan, behavior and even personality depend partly on context, on the rules of a given situation. (Davidson, 101-102).

Privacy

Also closely associated with the value they place on individualism is the importance Americans assign to privacy. U.S. Americans tend to assume that most people "need some time to themselves" or "some time alone" to think about things or recover their spent psychological energy. Most Americans have great difficulty understanding people who always want to be with another person, who dislike being alone. Americans tend to regard such people as weak or dependent.

If the parents can afford it, each child will have his or her own bedroom. Having one's own bedroom, even as an infant, inculcates in a person the notion that she is entitled to a place of her own where she can be by herself and—notice—keep her possessions. She will have her clothes, her toys, her books, and so on. These things will be hers and no one else's.

Americans assume that people have their "private thoughts" that might never be shared with anyone. Doctors, lawyers, psychiatrists, and others have rules governing "confidentiality" that are intended to prevent information about their clients' personal situations from becoming known to others. Corporation and other organizations have "privacy policies" intended to assure that information they obtain about individual clients or members will not be made known to others. "Hacking" into computer systems to obtain information about other people is illegal.

Americans' attitudes about privacy can be difficult for people from other countries to understand. For example, Americans will often give visitors a tour of their house, including the bedrooms, which people from many other places consider private. They may speak quite openly, even to strangers, about personal or family problems that would be kept confidential elsewhere. Yet, in Americans' minds, there are boundaries that other people are simply not supposed to cross. When such boundaries are crossed, the Americans' bodies will visibly stiffen and their manner will become cool and aloof.

On the other hand, users of the social-networking site Facebook will often reveal information about themselves that, outside the environment of a computer network, they would probably keep to themselves.

Equality

Americans are also distinctive in the degree to which they believe in the ideal, as stated in their Declaration of Independence, that "all men are created equal." Although they sometimes violate the ideal in their daily lives, particularly in matters of interracial relationships and sometimes relationships among people from different social classes, U.S. Americans have a deep faith that in some fundamental way all people (at least all American people) are of equal value, that no one is born superior to anyone else. "One person, one vote," they say, conveying the idea that any person's opinion is as valid and worthy of attention as any other person's opinion. U.S. Americans generally admire a higher-status person who acts "down to earth" or does not "put on air." By wearing blue jeans in his public appearances, for example, multimillionaire Apple founder Steve Jobs can appear to be a "regular guy".

Americans are usually uncomfortable when someone treats them with obvious deference. They dis- like being the subjects of open displays of respect—being bowed to, deferred to, or treated as though they could do no wrong or make no unreasonable requests. They may even be offended at the suggestion that there are social classes in the United States, so strong is their belief in the ideal of equality.

It is not just males who are created equal, in the American mindset, but females too. While Americans may violate the ideal in practice (for example, women continue to be paid less, on average, than do men in similar jobs), they do generally assume that women and men are equal, deserving of the same level of respect. Women may be different from men but are not inferior to them. In fact, as women in the early 2000s came to hold a larger portion of jobs, get more formal education, and attain more influential positions, concern arose in some circles that men were inferior to women, or at least less able to adjust their behavior and attitudes to the modern era.

This is not to say that Americans make no distinctions among themselves as a result of such factors as gender, age, wealth, occupation, level of education or income. They do. But the distinctions are acknowledged in relatively subtle ways. Tone of voice, order of speaking, choice of words, seating arrangements— such are the means by which Americans acknowledge status differences among

themselves. People of higher status are more likely to speak first, louder, and longer. They sit at the head of the table or in the most comfortable chair. They feel free to interrupt other speakers more than others feel free to interrupt them. The higher-status person may put a hand on the shoulder of the lower-status person. If there is touching between the people involved, the higher-status person will touch first.

Foreigners who are accustomed to more obvious displays of respect (such as bowing, averting eyes from the face of the higher-status person, or using honorific titles) often overlook the ways in which Americans show respect for people of higher status. They think, incorrectly, that Americans are generally unaware of status differences and disrespectful of other people. What is distinctive about the American outlook on the matter of equality are the underlying assumptions that (1) no matter what a person's initial station in life, he or she has the opportunity to achieve high standing and (2) everyone, no matter how unfortunate, deserves some basic level of respect.

Although some research indicates that it is less and less the case, U.S. Americans in general hold to the idea that they can move up the social ladder if they get a good education and work hard enough (The New York Times, 2005)

Informality

Their notions of equality lead Americans to be quite informal in their general behavior and in their relationships with other people. Store clerks and table servers, for example, may introduce themselves by their first (given) names and treat customers in a casual, friendly manner. American clerks, like other Americans, have been trained to believe that they are as valuable as any other people, even if they happen to be engaged at a given time in an occupation that others might consider lowly. This informal behavior can outrage visitors from abroad who hold high status in countries where people do not assumed that "all men are created equal." Meanwhile, that American clerk is likely to feel offended by a customer who treats her "disrespectfully," speaking to her brusquely or seeming to order her about.

Relationships among students, teachers, and coworkers in American society are often quite informal, as the following example illustrates. Liz, a staff member at a

university international office, invited a group of French exchange students along with their American teachers and several co-workers to her home for dinner. When the guests arrived, she welcomed them by saying, “Make yourselves at home.” She showed them where to find the food and drinks in the kitchen and introduced them to some of the other guests. The French students then served themselves and sat with the other guests in small groups throughout the house, eating and talking. The young son of one of the American guests entertained them with jokes. When it was time to leave, several of the American guests stayed to help Liz clean up.

Later, in describing the dinner party, the French students remarked that such an event would almost never happen in their country. First, they were surprised that Liz, whom they had only met twice before, had invited them into her home. Moreover, they were impressed that the teachers and students and the international office coworkers and their family members socialized so easily. Even though they held positions of different status at work and were of different ages, they seemed to interact effortlessly.

People from societies where general behavior is more formal than it is in the United States are struck by the informal speech, dress, and body language. Americans use Idiomatic speech and slang are on most occasions, reserving formal speech for public events and fairly formal situations. Even while giving a formal speech or presentation they may move about—behavior that, in some cultures, is seen as disrespectful toward the audience. U.S. Americans of almost any station in life can be seen in public wearing jeans, sandals, or other informal clothing. People slouch in chairs or lean on walls or furniture when they talk rather than maintaining an erect posture.

A brochure advertising a highly regarded liberal arts college contains a photograph of the college president, dressed in shorts and an old T-shirt, jogging past one of the classroom buildings on his campus. Americans are likely to find the photograph appealing: “Here is a college president who’s just like anyone else. He doesn’t think he’s too good for us.”

Similarly, U.S. President George W. Bush frequently allowed himself to be photographed in his jogging clothes while out for one of his frequent runs or in

work clothes while clearing weeds at his Texas ranch. President Barack Obama was often photographed playing basketball, wearing shorts and T-shirt.

The superficial friendliness for which Americans are so well-known is related to their informal, egalitarian approach to other people. “Hi!” they will say to just about anyone, or “Howya doin?” (that is, “How are you doing?” or “How are you?”). This behavior reflects not so much a special interest in the person addressed as a concern (not conscious) for showing that one is a “regular guy,” part of a group of normal, pleasant people—like the jogging college president and the jogging president of his superpower country.

More ideas about American notions of friendship appear in Part II.

The Future, Change, and Progress

Americans are generally less concerned about history and traditions than are people from older societies. “History doesn’t matter,” many of them will say. “It’s the future that counts.” They look ahead. They have the idea that what happens in the future is within their control, or at least subject to their influence. The mature, sensible person, they think, sets goals for the future and works systematically toward them. When asked about their goals, as they commonly are in job interviews (“What do you want to be in ten years?”) most Americans have a ready reply. If they don’t, they are likely to apologize for their apparent inadequacy (“I’m sorry, but I haven’t figured that out yet.”).

Americans believe that people, as individuals or working cooperatively together, can change most aspects of their physical and social environments if they decide to do so, then make appropriate plans and get to work. Changes will presumably produce improvements. New things are better than old things.

Closely associated with their assumption that they can bring about desirable changes in the future is the Americans’ assumption that their physical and social environments are subject to human domination or control. Early Americans cleared forests, drained swamps, and altered the course of rivers in order to “build” the country. Contemporary Americans have gone to the moon in part just to prove they could do so! “If you want to be an American,” says cross-cultural trainer L. Robert Kohls, “you have to believe you can fix it.” Crooked teeth, bulging waistlines, and

wrinkled faces are all subject to improvement. Witness the amount of money Americans spend on orthodontics, diets and weight-loss products, and plastic surgery.

"The difficult takes a while," according to a saying often attributed to the United States Marine Corps. "The impossible takes a little longer."

The typical American sense of personal power—the belief that they can and should make sense happen—does not exist in many other cultures. The fundamental American belief in progress and a better future contrasts sharply with the fatalistic (Americans are likely to use that term with a negative or critical connotation) attitude that characterizes people from many other cultures, notably Latin American, Asian, and Middle Eastern, where there is a pronounced reverence for the past. In those cultures the future is often considered to be in the hands of fate, God, or at least the few powerful people or families that dominate the society. The idea that people in general can somehow shape their own futures seems naïve, arrogant, or even sacrilegious.

Americans are generally impatient with people they see as passively accepting conditions that are less than desirable. "Why don't they do something about it?" Americans will ask. Americans don't realize that a large portion of the world's population sees the world around them not as something they can change, but rather as something to which they must submit, or at least something with which they must seek to live in harmony.

Goodness of Humanity

The future cannot be better if people in general are not fundamentally good and improvable. Americans assume that human nature is basically good, not basically evil. International visitors will see them doing many things that are based on this assumption. Some examples will help.

Getting More Education or Training. Formal education is not just for young people, it's for everyone. Many postsecondary students are adults who seek to "improve themselves" or to change careers by learning more or earning a degree. Newspaper articles at graduation time often feature grandmothers or grandfathers who have returned to school late in life and earned a college diploma. Educational

institutions offer online courses, night and weekend classes, correspondence courses so that people who have full-time jobs or who live far from a college or university have the opportunity to get more education.

"continuing" educational opportunities in the form of workshops, seminars, or training programs are widely available. Through them people can learn about a huge array of topics, from being a better parent to investing money wisely to behaving more assertively. Professional development in many lines of work such as teaching, nursing, and low, comes in the form of workshops or seminars.

Rehabilitation. Except in extreme cases where it would clearly be futile, efforts are made to rehabilitate people who have lost some physical capacity as a result of injury or illness. A person who learned to walk again after a debilitating accident is widely admired. Bicycle racer Lance Armstrong was acclaimed for continuing his career after overcoming testicular cancer.

Rehabilitation is not just for the physically infirm but for those who have failed socially as well. Jails, prisons, and detention centers are intended at least as much to train inmates to be socially useful as they are to punish them. A widespread (but not universally held) assumption is that people who violate the law do so more because of adverse environmental conditions such as poverty, domestic violence, or the media than because they themselves are irredeemably evil individuals.

Belief in Democratic Government. We have already discussed some of the assumptions that underlie the American belief that a democratic form of government is best— assumptions about individualism, freedom, and equality. Another assumption is that people can make life better for themselves and others through the actions of governments they choose.

Voluntarism. It is not just through the actions of governments or other formal bodies that life can be improved but through the actions of citizen volunteers as well. Many international visitors are awed by the array of activities Americans support on a voluntary basis: parent-teacher organizations in elementary and secondary schools, community "service clubs" that raise money for worthy causes, organizations of families that play host to foreign students, "clean-up, paint-up, fix-up" campaigns to beautify communities, organizations working to preserve wilderness areas, and on and on.

I myself volunteer with the National Park Service. In Rocky Mountain National Park, which is near my summer home, I have pained picnic tables, repaired fences, cleared fallen trees from roadsides, answered visitors' questions about hiking trails, and helped collect water samples from creeks for scientists to study. My wife volunteers in the local public library, where she checks in and reshelves books, searches for lost or misshelved items, and generally puts things back in their proper places. Sociologist Claude Fischer goes so far to assert that such voluntarism is "a central feature of American culture and character" (2010, 10).

International visitors who plan to be in the United States for an extended period will find that volunteering with service organization will afford them a more sophisticated understanding of at least a subset of Americans, as well as opportunities to establish closer relationships with some natives.

Educational Campaigns. When Americans perceive a social problem, they are likely (often on a voluntary basis) to establish an "educational campaign" to "make the public aware" of the dangers of something and to induce people to take preventive or corrective action. Thus there are campaigns concerning tobacco, addictive drugs, alcohol, domestic abuse, handguns, and many specific diseases. Often these groups are started by someone who has either suffered personally from one of the problems or lost a loved one to it.

Self-help. Americans assume themselves to be improvable. We have already mentioned their participation in various educational and training programs. Mention has also been made of the array of "self-help" and "how- to" books Americans buy as well as of the number of group activities they join in order to make themselves "better." Through things they read or groups they join, Americans can stop smoking, stop using alcohol, lose weight, improve their physical condition or memory or reading speed, manage their time and money more effectively, become better at their jobs, and seek to improve themselves in countless other ways.

"Where there's a will, there's a way," U.S. Americans say. People who want to make things better can do so if only they have a strong enough motivation.

"Just do it" —the Nike slogan—has an all-American sound.

Time

For Americans, time is a resource that, like water or coal, can be used well or poorly. "Time is money," they say. "You only get so much time in this life; you'd best use it wisely." As Americans are trained to see things, the future will not be better than the past or the present unless people use their time for constructive, future-oriented activities. Thus, Americans admire a "well-organized" person, one who has a written list of things to do and a schedule for doing them. The ideal person is punctual (that is, arrives at the scheduled time for a meeting or event) and is considerate of other people's time (that is, does not "waste people's time" with conversation or other activity that has no visible, beneficial outcome).

Early in his long and productive career, American anthropologist Edward T. Hall lived and worked on reservations belonging to two Native American Indian groups, the Navajo and the Hopi. He discovered that the Native Americans' notion of time was very different from the one he learned growing up as a European American man. In describing his experience on the reservation, Hall later wrote,

During my five-year stay on the reservations, I found that, in general, the Indians believed that whites were crazy, although they didn't tell us that. We were always hurrying to get someplace when that place would still be there whenever we arrived. Whites had a kind of devil inside who seemed to drive them unmercifully. That devil's name was Time. (1992, 218)

The American attitude toward time is not necessarily shared by others, especially non-Europeans. Most people on our planet are more likely to conceive of time as something that is simply there, around them, not something they can "use." One of the more difficult things many international businesspeople and students in the United States must adjust to the notion that time must be saved whenever possible and used wisely every day.

In their efforts to use their time wisely, Americans are sometimes seen by foreign visitors as automatons, inhuman creatures who are so tied to their clocks, their schedules, and their daily planners that they cannot participate in or enjoy the human interactions that are necessary to a fulfilling life. "They are like little machines running around," one international visitor said.

The premium Americans place on efficiency is closely related to their concepts of the future, change, and time. To do something efficiently is to do it in the way that is quickest and requires the smallest expenditure of resources. This may be why e-mail and text messages have become such a popular means of communication in American society. Students commonly correspond with their professors by e-mail or text messages rather than waiting to talk with them during their office hours. Likewise, businesspeople frequently check their electronic mail not just while on the job but also before and after work, on the weekend, and even while on vacation. Popular magazines offer suggestions for more efficient ways to shop, cook, clean house, do errands, raise children, tend the yard, and on and on. The Internet provides immediate access to all kinds of information and products. Americans have come to expect instant responses to phone calls, e-mails, text messages, faxes, and other forms of communication. Many quickly become impatient if the responses aren't immediately, even when there is no apparent urgency.

In this context the "fast-food industry" is an excellent example of an American cultural product. McDonald's, KFC, Pizza Hut, and other fast-food establishments prosper in a country where many people want to minimize the amount of time spent preparing and eating meals. The millions of Americans who take their meals at fast- food restaurants cannot be interested in lingering over their food while talking with friends, in the way millions of Europeans do. As McDonald's restaurants have spread around the world, they have come to symbolize American culture, bringing not just hamburgers but an emphasis on speed, efficiency, and shiny cleanliness. The typical American food, some observers argue, is fast food.

Also in this context, it will surprise many visitors from Europe or Japan to see that some of the newer electronic communication devices commonly used in their countries, such as wands to pay for purchases, are not widespread in the United States. Their admiration for technologies and efficiency does not necessarily mean that U.S. Americans always have the most advanced technologies devices at their disposal.

Achievement, Action, Work, and Materialism

"He's a hard worker," one American might say in praise of another. Or, "She gets the job done." These expressions convey the typical U.S. American's admiration for a person who approaches a task conscientiously and persistently, seeing it through to a successful conclusion. More than that, these expressions convey an admiration for achievers, people whose lives center on accomplish some physical, measurable task. Social psychologists use the term achievement motivation to describe people who place a high value on getting things done. Affiliation is another type of motivation, shown by people whose main intent is to establish and maintain relationships with other people. Obviously, the achievement motivation predominates in America.

Visitors from abroad commonly remark, "Americans work harder than I expected them to." (Perhaps these visitors have been excessively influenced by American movies and television programs, which are less likely to show people working than driving around in fast cars or pursuing members of the opposite sex.) While the so-called "Protestant work ethic" may have lost some of its hold on Americans, there is still a strong belief that the ideal person is a hard worker. A hard worker is one who "gets right to work" on a task, works efficiently, and completes the task in a timely way that meets reasonably high standards of quality.

Hard workers are admired not just on the job but in other aspects of life as well. Housewives, students, and people volunteering their services to charitable organizations are praised as hard workers if they achieve something noteworthy.

More generally, Americans like action. They do indeed believe it is important to devote significant energy to their jobs or to other daily responsibilities. Beyond that, they tend to believe they should be doing something most of the time. They are usually not content, as people from many countries are, to sit for long periods and talk with other people. They get restless and impatient. If they are not doing something at the moment, they should at least making plans and arrangements for doing something later.

People without the Americans' action orientation often see Americans as frenzied, always "on the go," never satisfied, compulsively active, and often impatient. Beyond that, they may evaluate Americans negatively for being unable

to relax and enjoy life's pleasures. Even recreation, for Americans, is often a matter of acquiring lavish equipment, making elaborate plans, then going somewhere to do something.

U.S. Americans tend to define and assess people according to the jobs they have. ("Who is she?" "She's the vice president in charge of personal loans at the bank.") Family backgrounds, educational attainments, and other characteristics are considered less important in identifying people than the jobs they hold.

There is usually a close relationship between the job a person has and the level of the person's income. Americans tend to measure a person's success in life by referring to the amount of money he or she has acquired and to the title or position that person has achieved. Being a bank vice president is quite respectable, but being a bank president is more so. The president gets a higher salary and more prestige. The president can also buy more things that reflect well on his or her status: a bigger house, a sports car, a boat, a vacation home, and so on.

For decades, three-quarters of incoming university students in the United States have told pollsters that earing "a lot of money" was a "very important" goal for them.

Regardless of income, Americans tend to spend money rather freely on material goods. Items that were once considered luxuries, such as personal electronic devices, large-screen television sets, cellular telephones, and electric garage-door openers are now considered "necessities" by many Americans. Credit cards, which are widely available even to teenagers, encourage spending, and of course the scale and scope of the advertising industry is well known. Americans are often criticized for being so "materialistic," so concerned with acquiring possessions. For Americans, though, this materialistic bent is natural and proper. They have been taught that it is good to achieve, to work hard, and to acquire more material badges of their success and in the process ensure a better future for themselves and their families. And, like people elsewhere, they do what they are taught. No wonder that the high unemployment rate marking a financial recession causes a high incidence of mental health problems among Americans.

Directness and Assertiveness

Americans, as we've said before, generally consider themselves to be frank, open, and direct in their dealings with other people. "Let's lay our cards on the table," they say. Or, "Let's stop playing games and get to the point." These and many other common expressions convey the Americans' general idea that people should explicitly state what they think and what they want from other people.

Americans usually assume that conflicts or disagreements are best settled by means of forthright discussions among those involved. If I dislike something you are doing, I should tell you about it directly so you will know, clearly and from me personally, how I feel about it. Bringing in other people to mediate a dispute is commonly considered cowardly, the act of a person without enough courage to speak directly to someone else.

The word assertive is the adjective Americans commonly use to describe the person who plainly and directly expresses feelings and requests. People who are inadequately assertive can take "assertiveness-training classes." What Americans consider assertive is, however, often judged as aggressive by some non-Americans and sometimes by other Americans—particularly if the person referred to is a woman.

Levels of directness, like most other aspects of interpersonal relationships, vary not just according to cultural background but also according to personalities and context. Some people are more blunt than others. Bosses can generally be more direct with subordinates than vice versa. Parents are likely to be more direct with their children than with their own parents.

Americans will often speak openly and directly to others about things they dislike, particularly in a work situation. They will try to do so in a manner they call "constructive," that is, a manner the other person will not find offensive or unacceptable. If they do not speak openly about what is on their minds, they will often convey their reactions in through facial expressions, body positions, and gestures. Americans are not taught, as people in many Asian countries are, that they should mask their emotional responses. Their words, the tone of their voices, or their facial expressions will usually reveal their feelings: anger, unhappiness and confusion or happiness and contentment. They do not consider it improper to

display these feelings, at least within limits. Many Asians feel embarrassed around Americans who are exhibiting a strong emotional response. On the other hand, as we will see in Part II, Latin Americans and Middle Easterners are generally inclined to display their emotions more openly than Americans do and to view Americans as unemotional and "cold."

U.S. Americans, though, are often less direct and open than they realize. There are in fact many restrictions on their willingness to discuss things openly. It is difficult to categorize those restrictions, which are often not "logical" in the sense of being consistent with each other. Generally, though, Americans are reluctant to speak openly when:

• the topic is in an area they consider excessively personal, such as unpleasant body or mouth odors, sexual functioning, or personal inadequacies;

• they want to decline a request that has been made of them but do not want to offend or hurt the feelings of the person who made the request;

• they are not well enough acquainted with the other person to be confident that direct discussion will be accepted in the constructive way that is intended; and, paradoxically,

• they know the other person very well (it might be a spouse or close friend) and they do not wish to risk giving offense and creating negative feelings by talking about some delicate problem.

A Chinese visitor invited an American couple to his apartment to share a dinner he had prepared. They complimented him warmly about the quality of his meal. "Several Americans have told me they like my cooking, "he replied, "but I cannot tell whether they are sincere or are just being polite. Do you think they really like it?" His question reflects a common confusion about when Americans can and cannot be "taken at their word."

All of this is to say that Americans, even though they see themselves as properly assertive and even though they often behave in open and direct ways, have limits on their openness. It is not unusual for them to try to avoid direct confrontations with other people when they are not confident that the interaction can be carried

out in a constructive way that will result in an acceptable compromise. (Americans' ideas about the benefits of compromise are discussed later.)

There are regional variations within the United States regarding people's willingness to speak openly and directly with others. Urban Easterners have a reputation for being more blunt than people from other parts of the country, particularly the Midwest and the South, where being "nice" might be considered more important than being "honest."

International visitors often find themselves in situations where they are unsure or even unaware of what the Americans around them are thinking or feeling and are unable to find out because the Americans will not tell them directly what they have on their minds. Two examples:

Sometimes a person from another country will "smell bad" to Americans because he or she does not follow the hygienic practices, including daily bathing and the use of deodorants, that most Americans think are necessary (see chapter 16). But Americans will rarely tell another person (American or otherwise) that he or she has "body odor" because that topic is considered too sensitive.

A foreigner (or another American, for that matter) may ask a "favor" of an American that he or she considers inappropriate, such as wanting to borrow some money or a car or asking for help with an undertaking that will require more time than the American thinks she or he has available. The American will want to decline the request but will be reluctant to say no directly.

Americans might feel especially reluctant to refuse someone from another country directly for fear of making the person feel unwelcome or discriminated against. They will often try to convey their unwillingness indirectly by saying such things as "It's not convenient now" or by repeatedly postponing an agreed-upon time for doing something.

Despite these limitations, Americans are generally more direct and open than people from almost all other countries with the exception of Israel and Australia. They will not try to mask their emotions, as Scandinavians or Japanese tend to do. They are much less concerned with "face" (that is, avoiding embarrassment to

themselves or others) than most Asians are. To them, being honest is usually more important than preserving harmony in interpersonal relationships.

Americans use the words pushy or aggressive to describe a person who is excessively assertive in voicing opinions or making requests. The line between acceptable assertiveness and unacceptable aggressiveness is difficult to draw. Iranians and people from other countries where forceful arguing and negotiating are typical forms of interaction risk being seen as aggressive or pushy when they treat Americans in the way they treat people at home. This topic is elaborated in chapter 2.

Chapter 2

The Communicative Style of Americans

Pushy Greeks. Shy Taiwanese. Opinionated Germans. Emotional Mexicans, Brazilians, and Italians. Cold British. Loud Nigerians. These are among the stereotypes or general ideas U.S. Americans have about some other nationalities. In part these stereotypes arise from differences in what the communications scholar Dean Barnlund called "communicative style."

When people communicate with each other, they exhibit a style that is strongly influenced by their culture. Communicative style refers to several characteristics of conversations between individuals, according to Barnlund (1989): (1) the topics people prefer to discuss, (2) their favorite forms of interaction in conversation, (3) the depth to which they want to get involved with each other, (4) the communication channels (verbal or nonverbal) on which they rely, and (5) the level of meaning (factual versus emotional) to which they are most attuned. Each of these is discussed here.

Naturally, people prefer to use their own communicative styles. Issues about communicative style rarely arise when two people from the same culture—and the same age category and gender— are together because their styles generally agree. Most people—including most Americans—are as unaware of their communicative

style as they are of their basic values and assumptions. International visitors who understand something about the Americans' communicative style will be less likely to misinterpret or misjudge Americans than will those who don't know the common characteristics of interpersonal communication among Americans. They will also have a better understanding of some of the stereotypes Americans have about other nationality groups.

Preferred Discussion Topics

When they first encounter another person, Americans engage in a kind of conversation they call "small talk." The most common topic of small talk is the weather. Another very common topic is what the speakers "do," meaning, normally, what jobs they have. They may discuss their current physical surroundings—the room or building they are in, the area where they are standing, or whatever is appropriate. Later, after the preliminaries, Americans may talk about past experiences they have both had, such as watching a particular TV program, seeing a certain movie, or eating at a particular restaurant.

Beyond these very general topics of small talk, there is variation according to the life situation of the people involved and the setting in which the conversation is taking place. Students are likely to talk about their teachers and classes; if they are of the same gender, they are likely to discuss their social lives. Adults may discuss their jobs, recreational interests, houses, or family matters. Men are likely to talk about sports or cars. Women are likely to talk about interpersonal relationships or their children or grandchildren, if they have any. It is important to remember that these are general observations and that individual Americans will differ in their preferred topics of conversation. Some men are not interested in sports, for example, and some women are.

U.S. Americans are explicitly taught not to discuss religion and politics unless they are fairly well acquainted with the people they are talking to. In public meetings Americans will openly debate political matters, but we are talking here about communicative style in interpersonal situations. Politics and religion are thought to be "controversial," and discussing a controversial topic can lead to an argument. Americans, as we will discuss under "Favorite Forms of Interaction," are taught to avoid arguments.

Unlike Americans, people from Germany, Iran, Brazil, and many other countries consider politics, and sometimes religion, to be excellent topics for informal discussion and debate. For them, discussing—and arguing about—politics is a favorite way to pass the time and to get to know other people better.

Americans generally avoid some topic because they are "too personal." Financial matters is one. To many foreigners, this may seem contradictory because Americans seem to value material wealth is so highly. However, inquiries about a person's earnings or about the amount someone paid for an item are usually beyond the bounds of acceptable topics. So are body and mouth odors (as already mentioned), bodily functions, sexual behavior and responses, and fantasies. Another sensitive topic for many Americans is body weight. It is considered impolite to tell someone, especially a woman, that he or she has gained weight. On the other hand, saying that someone has lost weight or that he or she "looks slim" is a compliment. Mary, an American woman married to Dieter, a German, told me she encountered a different attitude toward body weight while visiting her husband's family in Bavaria. She was shocked that Dieter's friends and family commented so openly about how much weight he had gained while living in the United States. "If my family said that about me, I would be very insulted!" Mary exclaimed.

Upon first meeting, people from Latin America and Spain may have long interchanges about the health and well-being of each other's family members. Saudis, by contrast, consider questions about family members, particularly women, inappropriate unless the people talking know each other well. Americans might inquire briefly about family members ("How's your wife?" or "How're the kids?"), but politeness in brief and casual encounters does not require dwelling on the subject.

As was already said, people prefer to use their own communicative styles. That means, among other things, they prefer to abide by their own ideas about conversation topics that are appropriate for any given setting.

People from other countries who have different ideas from Americans about what topics are appropriate for a particular context are very likely to feel uncomfortable when they are talking with Americans. They may not feel they can

participate in the conversation on an equal footing, and Americans often resist (quite unconsciously) foreigners' attempts to bring up a different topic.

Listening to American small talk leads some people from other societies to the erroneous conclusion that Americans are intellectually incapable of carrying on a discussion about any- thing significant. Some foreigners believe that topics more complex than weather, sports, or social lives are beyond the Americans' ability to comprehend. Foreigners should keep in mind that this is the type of communicative style that Americans are accustomed to; it does not necessarily reflect their level of intelligence.

Favorite Forms of Interaction

The typical conversation between two Americans takes a form that can be called repartee. No one speaks for very long. Speakers take turns frequently, often after speaking only a few sentences. "Watching a conversation between two Americans is like watching a table tennis game," a British observer said. "Your head goes back and forth and back and forth so fast it almost makes your neck hurt."

Americans tend to be impatient with people who take long turns. Such people are said to "talk too much." Many Americans have difficulty paying attention to someone who speaks more than a few sentences at a time, as Nigerians, Egyptians, and some others typically do. Americans admire conciseness, or what they call "getting to the point" (about which more is said in the next chapter).

Americans engage in far less ritual interaction than do many other cultural groups. Only a few ritual interchanges are common: "How are you?" "I'm fine, thank you," "Nice to meet you," "Hope to see you again," and "We'll have to get together." These things are said under certain circumstances Americans learn to recognize, and, like any ritual interchanges, are concerned more with form than with substance. That is, the questions are supposed to be asked and the statements are supposed to be made in particular circumstances, no matter what the people involved are feeling or what they really have in mind.

Among American women, ritual interchanges often entail compliments: "I like your hair that way," or "That dress looks good on you." Among men, gentle insults are a frequent form of interaction: "Are you still drive that old thing?"

In many Americans' opinions, people who rely heavily on the sort of ritual interchanges that are common among Japanese and Arab are "too shy" or "too polite," unwilling to reveal their true natures and ideas.

Americans are generally impatient with long ritual interchanges about family members' health—common among Latin Americans—or invocations of a Supreme Being's goodwill—common among Arabs—considering them a waste of time and doubting their sincerity.

Of course, people from elsewhere often doubt the sincerity of the Americans' ritual interactions: "they always ask me how I am, but they don't listen to what I say. They don't really care how I am."

A third form of interaction, one that Americans tend to avoid, is argument. Americans imagine that an argument with another person might end their relationship. They do not generally consider of arguing as a sport or a pleasurable pastime. If Americans are in a discussion in which a difference of opinion is emerging, they are likely to say, "Let's not get into an argument about this." Rather than argue, they prefer to find areas of agreement, change the topic, or even physically withdraw from the situation. Not surprisingly, people who like to argue are often labeled "pushy," "aggressive," or "opinionated."

If an argument is unavoidable, Americans believe it should be conducted in calm, moderate tones and with a minimum of gesturing. Loud voices, vigorous use of arms, more than one person talking at a time—to most Americans these are signs that a physical fight, or at least an unproductive "shouting match," might develop.

They believe people should avoid emotional expressiveness when presenting their viewpoints. They watch in astonishment when television news programs show members of the Japanese Diet (parliament) hitting each other with their fists.

This is not to say that Americans interpersonal conversations never argue. Certainly there are those who do. Generally, though, they prefer not to. One result of their aversion to arguing is that they get little practice in verbally defending their viewpoints. And one result of that, in turn, is that they may appear less intelligent than they actually be (see page 37 for more on this subject).

In contrast to Americans' typical avoidance of arguments in their day-to-day dealings with each other, they seem to relish arguments in their public discourse. Linguist Deborah Tannen maintains in The Argument Culture(1998) that media and public treatment of controversial issues is marked by oversimplified, raucous "debates" between the "two sides" of the issues. She notes that many issues have more than two sides, or perhaps only one reasonable side. Nevertheless, public-affairs television programs, talk radio, newspapers, and magazines typically engage a representative of each of the two sides who will debate each other, each trying to vanquish the other, rather than trying to illuminate the issue or find common ground. Martial metaphors such as "war", "battle" and "defeat" often frame these encounters, which can entail shouting, arm-waving, finger-pointing, name-calling, and interrupting.

A fourth and final form of interaction is self-disclosure. In many cases, conversations with a large amount of small talk (or of ritual interchange) produce little self-disclosure. That is, the people involved reveal little if anything about their personal lives, thoughts, or feelings. This is especially true if the people involved in the conversation do not know each other well. What Americans regard as personal in this context includes their feelings, past experiences involving illegal or otherwise imprudent behavior, and their opinions about controversial matters. In most public situations Americans reveal little that is personal. They often wait until they are in a more private setting (perhaps at home or at a bar or restaurant where fewer people are likely to know them) to discuss personal matters. Women tend to disclose more about themselves to other women than they do to men. Men tend not to disclose much about themselves to anyone. Of course, for both men and women, much more self-revelation takes place in the context of a close friendship or intimate relationship.

Americans are probably not extreme with respect to the amount of self-disclosure that takes place in interpersonal encounters. International visitors who are accustomed to more self-revelation may feel frustrated in their efforts to get to know Americans. In contrast, those accustomed to less self-disclosure may be embarrassed by some of the things Americans do talk about. As Melissa, an American college student, told me about her new friend from Korea, "Joohwan seemed so uncomfortable when I asked him to tell me more about his dating

experiences. I don't understand why. I always talk about dating with my American friends, both guys and girls!"

Depth of Involvement Sought

Cultural backgrounds influence the degree to which people want to become closely connected with other people outside their families. People from some cultures are looking for close, interdependent relationships. They value commitment to other people, and they want friendships in which there are virtually no limits to what the friends will do for each other.

U.S. Americans cause immense frustration for many international students and visitors with heir apparent inability to become closely involved with other people. "Americans just don't know how to be friends," many people from other countries say. "You never feel that you are free to call on them at any time or that they will help you no matter what."

Many Americans do have what they call close friends, with whom they discuss intimate personal concerns and to whom they feel special attachments and strong obligations. But as Daniel Akst argues in an article with the provocative title "America: Land of Loners?" such friendships are relatively unusual, particularly among males. Much more numerous are relationships with people who might more accurately be called acquaintances. With acquaintances, the degree of intimate involvement or sense of mutual obligation is much lower. Americans are likely to use the term friend to cover a wide range of types of relationships, much to the confusion of visitors from abroad.

Americans often relate to each other as occupants of roles rather than as whole people. Another person might be a roommate, classmate, neighbor, coworker, weekend boater, bowler or teacher. Certain behaviors are expected of people in each of those roles. All is well among Americans if people behave according to the generally accepted notions of what is appropriate for the role in which they find themselves. Except in the case of public figures, other aspects of their behavior are not considered relevant, as they are in other societies where attention is paid to the "kind of person" one is dealing with. An accountant may be a chain-smoking, hard-drinking adulterer, but if he is a good accountant, I am likely to use his

services even if I disapprove of chain-smoking, the heavy use of alcohol, and adultery. His personal life is not relevant to his ability as an accountant.

An exception__ and it has become more and more of an exception in the era of the Internet__ is public figures such as politicians, performers, and athletes. Former president Bill Clinton, former New York governor Eliot Spitzer, actress Lindsay Lohan, and golfer Tiger Woods are but a few examples of public figures whose career stumbled__ least temporarily__ as the result of revelations concerning sex or drugs.

In the United States the idea of "compartmentalized friendships" is accepted as natural and positive (or at least neutral). That is, instead of having friends with whom they do everything, Americans often have friends with whom they engage in specific activities. For example, they have go-out-to-dinner friends, exercise friends, and friends from whom they might ask advice. Notice that most of these friendship relationships entail doing something together. Simply being together and talking is often not enough for Americans. It seems pointless, a waste of time, as pointed out earlier.

Americans often seem to fear close involvement with other people. They will avoid becoming dependent on others, and they don't want others, with the possible exception of immediate family members, to be dependent on them. Notice that many American self-help books are targeted to people who are "too dependent" on others and who may need help achieving a proper level of self-sufficiency. (Remember, Americans have been brought up to see the ideal person as independent and self-reliant.) Americans are likely to be extremely cautious when they meet a new person who seems to want to get closely involved with them. "What does this person want?" they seem to be asking. "How much of my time will it take?" "Will I be able to withdraw from the relationship if it gets too demanding?"

International visitors will want to realize that Americans often have difficulty becoming "close friends" with each other, not just with unfamiliar people from other countries.

Channels Preferred

Americans depend more on spoken words than on nonverbal behavior to convey their messages. They think it is important to be able to "speak up" and "say what's on your mind." They admire a person who has a moderately large vocabulary and who can express themself clearly and cleverly, but they distrust people who are, in their view, excessively articulate. A person with a very large vocabulary is likely to be considered overeducated or a snobbish. A person who is extremely skillful at presenting verbal messages is usually suspect: "Is he trying to sell me something?" "What's she up to?" "He's a smooth talker, so you'd better watch him." "Who is she trying to impress?"

This aversion to smooth talkers may be related to the general U.S. Americans aversion to higher education and well-educated people. Someone who has "too much education," or "think too much", as President Barack Obama was accused of doing, arouses suspicion and even distaste among many Americans.

People from some other cultures, notably Arabs, Iranians, sub-Saharan Africans, and some (especially Southern) Europeans, prize verbal agility more than Americans do. People from those cultures, when they visit the United States, are likely to have two different reactions to Americans and their use of language. The first is to wonder why Americans seem suspicious of them. The second is to suppose that Americans, since they cannot carry on discussions or arguments very well, must not be very intelligent or well informed. "Americans are not as intelligent as we are," said an Iranian who had been in the States for several years. "In all the time I've been here I've never heard one of them talk about anything more important than sports and the weather. They just don't know anything about politics and they don't understand it."

A Greek diplomat in the United States commented, "It is so difficult to work with Americans. They get business degrees and they can't carry on a dinner conversation about anything but work."

It is no doubt the case that the level of knowledge and understanding of social and political matters is lower in the States than it is in many other countries. And, even though its higher-education system is supposedly based on the "liberal arts ideal" of the broadly educated person, Americans with advanced education tend to be

highly specialized in what they know and can talk about. It does not necessarily follow, though, that Americans are less intelligent than people elsewhere. To conclude from their relatively limited verbal abilities that they are unintelligent is to underestimate them.

Other people come to the United States from cultures where people generally talk less than Americans do and rely more on the context and on nonverbal means of understanding each other. Such people tend to find Americans too loud, too talkative, and not sensitive enough to understand other people without putting everything into words. "You Americans!" an exasperated Japanese woman said when she was pressed for details about an unpleasant situation involving a friend of hers. "You have to say everything!"

Americans' preference for verbal over nonverbal means of communicating pertains also to the written word. Words are important to Americans, and written words are often more highly regarded than are words that are merely spoken. Formal agreements, contracts, and decisions are normally written down__ and then reviewed by lawyers to make sure the written words have done as much as possible to forestall potential lawsuits. Official notices and advisories are written. "Put it in writing," the Americans say, if it is important and you want it to receive appropriate attention. Businesspeople and international students sometimes get themselves into difficulty because they have not paid enough attention (by American standards) to written contracts, notices, procedures, or deadlines.

Nonverbal Communication

"You shouldn't have your office arranged like this," a Nigerian student said to me. "You should have it so your desk is between you and the person you are talking to."

"You shouldn't have your furniture this way," a Chinese student told me. "Having your back to the door when you are at your desk brings bad luck. You should be facing the door."

"I like the way you have your office set up," a Canadian student observed. "It's nice and informal. You don't have a desk between you and the person you are talking to, so the person feels more at ease."

Furniture arrangements are just one aspect of a larger topic of nonverbal communication. The types and relative positions of the furniture in an office or a home convey messages to people about such topics as degrees of formality and concern with social status. And, as the examples just shown make clear, spatial arrangements convey different messages to different people.

Facial jewelry, tattoos, volume and tone of voice, movements of eyebrows, variations in eye contact, clothing styles, and attention to punctuality are among the many other aspects of human behavior that come under the heading of nonverbal communication. The subject is large, complex. A great deal of human communication takes place on the nonverbal level and that many aspects of nonverbal communication are heavily influenced by culture.

Much of the discomfort that is typical in intercultural situations stems from differences in nonverbal communication habits. People in cross-cultural interactions may feel uncomfortable for reasons they cannot specify. Something seems wrong, but they are not sure what it is. Often what is wrong is that the other person's nonverbal behavior does not fit what one expects or is accustomed to. As a result of this discomfort, one person may form negative judgments about the other person as an individual or about the group the other person represents.

Some understanding of nonverbal communication is essential, then, for people who want to get along in another culture. This section discusses several aspects of nonverbal communication and makes some observations about typical (but, remember, not universal) U.S. American nonverbal behavior.

Aspects of Nonverbal Behavior

Appearance. With respect to appearance and dress, generalizations about Americans (or any other large and diverse group) are scarcely possible. Suffice it to say that Americans, like people elsewhere, have ideas about which clothing styles are attractive and unattractive or which are appropriate and inappropriate for any given setting. These ideas change over time because they are subject to fads and fashions. So do ideas about hairstyles, cosmetics, and jewelry, and body adornments, all of which are aspects of nonverbal behavior. Foreigners anywhere usually stand out because their hairstyles, clothing (including shoes), and use of cosmetics distinguish them from the natives.

Many culture groups find American dress strikingly informal. In some places in the United States, particularly away from large coastal cities, it is perfectly acceptable to wear blue jeans to church, the opera, or a wedding, occasions that in the past required much more formal clothing.

Body Movements and Gestures. Body movements are another important aspect of nonverbal communication. Many international visitors claim, for example, that there is a characteristic "American walk" in which the walker moves at a rapid pace, holds the chest forward, and swings the arms vigorously. Combined, these body movements create the impression in some foreigners' minds that Americans take up more space than they actually do and that they are arrogant.

With respect to movements accompanying their talk, Americans consider what can be called "moderate" gesturing as appropriate. They use hand and arm motions to add emphasis or clarity to what they are saying, but they will not generally use a gesture in which the elbows go above the level of the shoulder except, for example, when waving hello or good-bye, voting by a show of hands, and trying to get attention in large group. People whose elbows rise above their shoulders while they are talking are considered to be "waving their arms," which may be taken as a symptom of excessive emotionalism and perhaps even of anger. In Americans' eyes, Italians, Greeks, and some Latin Americans are likely to be considered "too emotional" or "hot-tempered" because of the vigorous gestures that often accompany their talk. In Asian eyes, this level of gesturing may seem childish or undisciplined.

On the other hand, Americans are likely to regard people who keep their hands and arms still or very close to their bodies while they talk are likely to be regarded as "too stiff," "too formal," or "up- tight." Americans often think of Chinese and Japanese people, particularly women, in this way.

In most societies there are standard gestures for certain everyday situations: greetings (a gesture that goes with "Hello!"), leave-taking (a gesture with "Good-bye"), summoning, head movements to signify agreement or disagreement, and counting and showing numbers with the fingers. It would take more space than is available here to describe the gestures Americans typically use for each of these

situations. The easiest way for international visitors to learn about them is to ask an American for a demonstration

There are also certain gestures that are considered obscene in the sense that they refer disrespectfully to body functions, usually sexual ones. If asking for a demonstration or explanation of these gestures, international visitors had best make their request of an American of the same gender.

International visitors will want to be aware that Americans are likely to overlook or misunderstand gestures that the foreigners use and Americans do not. For example, people from certain parts of India typically move their heads in a sort of figure-eight motion when they are listening to someone talk. To the Indians this gesture means "I am listening, I understand." Americans do not have a similar gesture. The Indian head movement is not the same as the one Americans use to indicate agreement (nodding the head up and down) or disagreement (shaking the head from side to side). It is something quite different. The gesture is likely to suggest to Americans that the Indian has a sore neck or a tight muscle that he is trying to loosen by moving his head around, and the Americans can even get quite annoyed with the Indian's strange behavior.

When conversing with an Indian who seems to have a sore neck, the Americans may become so preoccupied with the head movements that they lose all track of the conversation. This is one of the dangers of differences in nonverbal behavior. Unfamiliar gestures and postures can be extremely distracting.

The meaning of hand gestures can also vary. Consider a gesture made at the University of Texas at Austin, where the school mascot is the long-horn steer. The gesture is made by raising the index finger and the little finger while grasping the middle and ring finger with the thumb. To Texas students, alumni, and sports fans the gesture symbolizes the school motto, "Hook 'em, horns." In many other places, particularly in the Mediterranean, this gesture means "cuckold," a man whose wife is unfaithful. In an incident widely circulated on the Internet, former first lady Barbara Bush, a kindly woman held in affection by many Americans, flashed the longhorn hand signal while watching a Texas football game. Not all viewers understood what she was intending to convey!

Facial Expression. Social scientists debate whether there are certain facial expressions that mean the same thing to people everywhere. For instance, some research suggests that the emotion of happiness may be expressed similarly in many cultures. Without entering that debate, however, we can say that Americans generally permit more emotion to show on their faces than many Asians typically do, but less than Latin Americans or Southern Europeans do. International visitors who are uncertain about the meaning of an American's facial expression can ask about it. Remember, you should not assume those expressions mean the same thing they mean at home.

Smiling is a facial expression that causes particular difficulty. Americans associate smiling with politeness, happiness, cheerfulness, and amusement. They rarely realize that many Asians will smile (and even giggle or laugh softly) when they are confused or embarrassed. "I don't know why she kept smiling," an American might say. "I didn't see anything funny!"

Eye Contact. An especially complex, subtle, and important aspect of nonverbal behavior is eye contact. The issue is simple: When you are talking to another person, where do you direct your eyes? Marked cultural variations influence people's answer to that question. Americans are trained to distrust people who do not "look them in the eye" when speaking to them. The fact is that Americans themselves do not gaze continually into the eyes of people they are talking to unless they share an intense romantic relationship. Rather, they make eye contact when they begin to speak, then look away, and periodically look again into the eyes of the person they are talking to. They also typically look at the other person's eyes when they reach the end of a sentence or a point in the conversation where they are prepared to give the other person a turn to speak. When listening to another person, Americans will look for longer periods into the other person's eyes than when speaking, but they will still look away from time to time.

Foreign visitors can watch pairs of Americans who are talking and note what they do with their eyes and how long they maintain eye contact in different circumstances.

Visitors who customarily avoid looking into the eyes of a person they are talking to will be able to tell, if they are observant, that Americans are uncomfortable

around them. So will those who are accustomed to looking for longer periods or to staring into the eyes of people with whom they are speaking. Americans, like any other people, feel that something is wrong when the person they are talking with does not make eye-contact customs.

Space and Touching. Another aspect of nonverbal behavior that is strongly influenced by culture has to do with space and distance. It can be amusing to watch a conversation between an American and someone from a culture where habits concerning "conversational distance" are different. If an American is talking to a Greek, a Latin American, or an Arab, for example, the American is likely to keep backing away because the other person is likely to keep getting "too close." On the other hand, if the conversation partner is Japanese, the American may keep trying to get closer because the Japanese seems to be standing "too far away." Conversation partners in these situations might move clear across the room as one gets closer and the other backs away, each trying to maintain a "normal" conversational distance. All the while, both people are vaguely uncomfortable and are likely to be making negative judgments about each other. "They're cold and unfeeling," Latin Americans might say of North Americans who keep moving away. "They are pushy and overbearing," Japanese might say of the encroaching Americans.

International visitors are also likely to notice characteristic ways that Americans react when they feel too crowded. On elevators ("lifts") or in crowded rooms, Americans will look down at the floor or up at the ceiling. They often draw their arms and legs in close, and they may not speak to the people around them. For many Americans these movements seem intended to communicate that they are not invading the other people's personal space.

With respect to touching, the questions are these: Who touches whom? Where (that is, on what part or parts of the body)? Under what circumstances? What kind of touching (patting, rubbing, hugging)? Dean Barn, in his book Public and Private Self in Japan and the United States (1975), made an interesting comparison of touching among Japanese and among Americans. He asked his subjects, university students, to show on a diagram what parts of their bodies had been touched since they were fourteen years of age by their fathers, their mothers, friends of the same sex, and friends of the opposite sex. He found striking contrasts between the two

groups. The least-touched American remembered being touched more than the most-touched Japanese did. Some Japanese could not recall having been touched by anyone since age fourteen.

A comparison between Americans and Latin Americans, Arabs, or Southern Europeans, on the other hand, would no doubt show that Americans, while they touch each other more than Japanese typically do, touch less often than do people from some other cultures.

Of course, habits and preferences concerning touching vary not just by culture but by individual and by situation. Some individuals like to touch and be touched more than others do. Careful observation can reveal a particular individual's preferences in this respect. Status differences also affect this form of nonverbal behavior. In general, higher-status people are freer to touch lower-status people than vice versa.

Silence. The final aspect of nonverbal behavior to be mentioned here is silence. Except in the presence of people they know well, Americans are quite uncomfortable with periods of silence in a conversation. If conversation lapses for more than a few seconds, alert foreign visitors will notice Americans quickly devising something to say. Almost any comment, in their view, is preferable to silence. A silence of ten or fifteen seconds will make many Americans nervous.*

***For more expansive discussion of nonverbal communication, see the knapp and Hall or the Burgoon, Guerrero, and Floyd books listed in the suggested readings**.

Suggestions for International Visitors

International visitors cannot expect to learn and employ all of the Americans' nonverbal communication habits, but there are some steps that can be taken to minimize the negative effects of differences in these habits.

• Be aware of the wide range of human actions and reactions that come under the label "nonverbal communication," and realize that such behavior is largely culturally based.

• Learn as much as possible about American non- verbal communication habits, and practice doing things their way.

• Realize that most often, people's nonverbal behavior reinforces the intended meaning of their words. In such cases, missing or misunderstanding nonverbal behavior is not a major problem. Problems arise mainly when a speaker's nonverbal message appears to contradict the words she is speaking. Foreigners who detect such "mixed messages," if they want clarification, will need the courage to ask for it.

• Try to avoid interpreting what others mean and evaluating their behavior based on your own ideas about appropriate nonverbal behavior. For example, if you are accustomed to standing closer to conversation partners than Americans generally are, be careful not to interpret the Americans' preference for a greater space between you as a sign of coldness, dislike, or disrespect. Such an interpretation might make sense at home but not in the United States.

The more you can learn about how Americans interpret each other's nonverbal behavior, the more constructively you will be able to interact with them. You can learn about these things by watching Americans interact with each other and by asking them questions about the way they do things, particularly when you notice that you are having a strong reaction to something they've done.

Level of Meaning Emphasized

Americans generally pay more attention to the factual than to the emotional content of messages. As has been mentioned, they are often uncomfortable with displays of more than moderate emotion. They are taught in school to detect—and dismiss— "emotional appeals" in other people's statements or arguments. They are taught to "look for the facts" and "weigh the evidence" when they are in the process of making a judgment or decision.

Some social scientists maintain that American women tend to be less suspicious of a person whose main message is emotional rather than "logical" or "rational." Women, according to this set of this set of ideas, will tend to pay more attention than will men to the mood of the person they are talking to and to. Men by contrast, will listen for the "facts" in what the person has to say. Statements or arguments relying heavily on emotional appeals are more likely to be taken seriously by women than by men. These ideas are most closely associated with the work of linguists Deborah Tannen (1990).*

Before continuing, it is important to emphasize two points that have been raised several times already. The first is that people naturally prefer to use their own communicative style. The second is that differences in communicative style can cause serious problems in intercultural— and perhaps inter-gender —interactions. They produce uneasiness, misjudgments, and misinterpretations whose source is often not clear to the people involved. U.S. Americans, for example, believe they are acting "naturally" when they engage in small talk with a person they have just met. They do not expect their level of intelligence to be judged on the basis of such conversations. But if the person they have just met is from a culture where conversations with new acquaintances "naturally" take some form other than small talk, then the person may well be evaluating the American's intellect. The result of all this is likely to be negative feelings and judgments on both sides. The stereotypes listed at the opening of this chapter arise at least in part from judgments made on the basis of communicative style differences.

International visitors who understand the American communicative style will be far less likely to contribute to these misunderstandings and negative feelings, As a result, their opportunities for constructive interaction will be much greater.

***More ideas on this topic can be found in the next chapter, which is on the closely related subject of American patterns of thinking borated upon in chapter 2.**

Chapter 3

Ways of Reasoning

People in other countries who want to study in the United States must obtain a student visa from a U.S. embassy or consulate before they can enter the States. Sometimes obtaining a student visa is difficult or even impossible, as hundreds of young Chinese learned in the late 1990s and early years of the twenty-first century, when American consular officials frequently denied their applications.

To many prospective students, for whom the opportunity to study in the United States was a long-cherished dream, the denial of a student visa was devastating. In many cases they applied and reapplied, trying to figure out what to say that might persuade the consular officer to grant the visa.

Sometimes prospective students sought help from the international student advisers at the U.S. school they wanted to attend. One such person e-mailed me with a list of questions she thought the consular officer might ask her, along with her proposed answers. She asked me, "Can you tell me whether [my proposed answers are] convincing from a Western man's view?"

This prospective student realized that what might be convincing to a Chinese person might not have the same effect on a Westerner or, more specifically, a Western man. She understood that culture and gender influence the way people think about things—what they con- sider relevant, true, accurate, important, believable, reliable, or persuasive. How we reach conclusions varies according to many factors, including our cultural back- ground and our gender.

The subject of cultural differences in reasoning is complex and difficult to address. Scholars writing on the topic use such terms as Aristotelian logic, epistemology, cognitive processes, metacognition, and deductive inference.

In this chapter we will avoid such complex terminology, at the risk of oversimplifying the topic. We will look at ways of reasoning under five headings: The Context, The Point, The Organization, The Evidence, and The Cause. Readers will see considerable overlap in the material under these headings because, of course, the ideas under each heading reinforce each other.

The Context

Psychologist Richard Nisbett reports on experiment conducted by one of his graduate students "to test the hypothesis that Asians view the world through a wide-angle lens, whereas Westerns have tunnel vision" (2003, 89).

The experimenter presented realistic animated scenes of fish and other underwater objects to Japanese and Americans students and asked them to report what they had seen.

Americans and Japanese made about an equal number of references to the focal fish but the Japanese made more than 60 percent more references to background elements, including the water, rocks, bubbles, and inert plants and animals. In addition, whereas Japanese and Americans participants made about equal numbers of references to movement involving active animals, the Japanese participants made almost twice as many references to relationships involving inert, background objects.

Perhaps most tellingly, the very first sentence from the Japanese participant was likely to be one referring to the environment ("there was a lake or a pond"). Whereas the first sentence from American participants was three times as likely to be one referring to the focal fish ("there was a big fish, maybe a trout moving off to the left"), (2003,90)

In a subsequent recognition task, Japanese performance was harmed by showing the focal fish with the wrong background, indicating that the perception of the object had been "bound" to the field in which it had appeared. In contrast, American recognition of the object was unaffected by the wrong background. (90-92)

In the preceding paragraph about differences between Japanese and American ways of perceiving things, the context is the background (or "field," as

psychologists call it) in which something occurs—in this case the context included the water and the plants. The object is the main or focal aspect of the situation—in this scene, the fish. Nisbitt and many other psychologists have noted that Americans tend to focus on the object and pay relatively less attention to the context in their perceptions and thoughts, in contrast to Japanese, Chinese, and other Easterners, who pay relatively more attention to the context.

This difference in attention to object and context also arose when I was serving as an academic adviser to undergraduate students in Malaysia. The students had to write application essays to the American universities they wanted to attend to convince the admissions committee that they ought to be admitted.

The Malay students' essays almost invariably began with the words, "I was born in 19XX in (name of city or town)." The essays went on, "My father's occupation was…. My mother was a housewife. I have XX brothers and XX sisters." For the Malays, this background information was necessary to convey an understanding of who they were. Without such a context, the object (their academic history and future goals) would not make sense.

For the Americans reading their applications, though, such background information was irrelevant. What mattered to the American admissions officers, in general, was not where an applicant was born, what the applicant's parents did for a living, or how many siblings the applicant had. These readers wanted to know what the applicants themselves had accomplished, the courses they had taken, the marks they had earned, the clubs they had joined, their academic goals, and so on.

We advised the Malay students to remove the back-ground information from their application essays. "The Americans reading your application won't care about that," we told them. "Even worse," we said, "the Americans might consider you poor writers and thinkers because of your apparent inability to get to the point."

The Point

To understand how Americans think about things, it is necessary to understand about the point. Americans mention it often: "Let's get right to the point," they will say. "My point is…." "You're off track. What's the point of all this?"

For Americans, the point is the idea or piece of information they presume is, or should be, at the center of people's thinking, writings, and spoken comments. It is the fish, without the water or the seaweed. It is the student's academic accomplishments, not her birthplace or her father's occupation.

In general, American speakers and writers are taught to include only the ideas and information directly and obviously related to the topic at hand. They are supposed to "make their points clear," meaning that they should focus explicitly on the information they wish to convey and downplay the context.

People from many other cultures, of course, have different ideas about the point. Africans traditionally recount stories to convey the thoughts they have in mind rather than stating "the point" explicitly. Japanese traditionally speak indirectly, leaving a respectful amount of room for the listener to figure out what the point is rather than, as they see it, insulting the listener's intelligence by making the point explicit. Thus, while an American might say to a friend, "I don't think that coat goes very well with the rest of your outfit," a Japanese might say, "Maybe this other coat would look even better than the one you have on." Americans value a person who "gets right to the point." Japanese and people from other countries (such as Malaysia, Thailand, and the Philippines) may consider such a person insensitive or even rude.

Some linguists argue that the Chinese and Japanese languages are characterized by vagueness and ambiguity. The precision, directness, and clarity Americans associate with the point cannot be attained, at least not gracefully, in Chinese and Japanese. Speakers of those languages are thus compelled to learn a new way of reasoning and conveying their ideas if they are going to interact satisfactorily with Americans. Such speakers often say they "feel different" when using English because their ideas come out more explicitly and directly.

The Organization

It is not enough, however, to make points clear. The points must be organized in a certain way if American listeners or readers are to be expected to "follow the argument" and take it seriously.

In school many American teachers give this advice about how to organize speeches and written reports: "Tell the audience what you are going to tell them. Then tell them. Then tell them what you told them."

Sometimes teachers elaborate on this advice: "Your speech or paper should have three main parts: the introduction, the body, and the conclusion. In the introduction you do something to get your audience's attention, and then you explain what your presentation is about and how it is organized.

"In the body," the teacher would go on, "you express your points, giving the evidence for each one and showing how each point relates to the points that have come before.

"And in your conclusion," the teacher would finish, "you summarize your main points and perhaps give some implications for the future."

This linear organization of a piece of reasoning is free of what Americans label "digressions" or "tangents," that is, ideas that do not relate clearly and directly to the point of the statement, speech, paragraph, chapter, or book. Even at the level of the paragraph, this linear organization is expected.

Teachers advise their students to begin each paragraph with a topic sentence that announces what the paragraph is about. The remainder of the paragraph elaborates on the topic sentence, giving an example or presenting evidence.

The Evidence

In any system of reasoning, the evidence leads from some initial information, assumption, or premise to a conclusion. What constitutes evidence varies depending on the subject matter and, of course, the culture. In the general American view, a reliable speaker or writer makes clear points organized in a linear fashion, as we have seen. A responsible speaker or writer is then expected to prove that each point is true, accurate, or valid.

As they grow up, Americans learn what is and is not acceptable as proof or evidence. The most important element of a proof is the facts. In elementary school, children are taught to distinguish between facts (which are good things) and opinions (which might be interesting, but which prove nothing). A student might

state an opinion and the teacher will ask, “What are your facts?” or “What data do you have to support that?” or “How do you know that’s true?” The teacher is reminding the student that without facts to support the opinion it will not be considered legitimate or valid.

Americans assume there are facts of life, of nature, and of the universe that can be discovered by professionals (preferably” scientists”) using special techniques, equipment, and ways of thinking. “Scientific facts,” as Americans think of them, are assumed to exist independently of the individuals who study or talk about them. This important assumption—that facts exist independent of the people who observe them and of the field from which they are drawn—is not shared throughout the world.

The most reliable facts, in the American view, are those in the form of quantities—specific numbers, percentages, rates, rankings, or amounts. Many foreign visitors in the States are struck—if not stunned—by the abundance of numbers and statistics they encounter in the media and in daily conversations. “We’ve had eleven consecutive days with temperatures above 95 degrees,” one small-talking Texan might say to another. “Nine out of ten doctors recommend this brand of mouthwash,” says a television commercial or a magazine advertisement. (Doctors are viewed as scientists or appliers of science and are held in high esteem.) “The humidity is at 47 percent,” says the TV weatherperson . “The barometric pressure is at 29.32 and rising. Yesterday’s high temperature in Juneau, Alaska, was 47 degrees.”

While Americans feel secure in the presence of all these numbers, foreign visitors often wonder what significance they really have.

Look back at the quotation from Professor Nisbett earlier in this chapter. Notice all the numbers: “60 percent references to background elements.” “equal numbers of references to movement,” and so on. For Americans, this is reliable scientific evidence from an experiment. To them it seems entirely convincing.

Citing quantifiable facts is generally considered the best way to prove a point, although facts based on personal experience can also be considered persuasive evidence. Americans accept information and ideas that arise from their own experience or that of others they know and trust. Television advertisers seek to

capitalize on this aspect of American reasoning through commercials that portray presumably average people (a woman in a kitchen, for example, or two men in an auto repair shop or a bar) testifying that their experience with the product or service being advertised has been positive. Other credible testifiers are famous entertainers or athletes and people dressed to look like scientists or doctors.

Of the various ways of having personal experience, Americans regard the sense of sight as the most reliable. "I saw it with my own eyes" means that it undoubtedly happened. Not everyone in the world shares the Americans' faith in eyewitness accounts, however. Some people believe that what any per- son sees is influenced by that person's background and interests, and even by the quality of the person's vision. Some people believe eyewitness accounts are necessarily biased and should not be trusted.

This American trust in facts is accompanied by a general distrust of emotions, as was mentioned in chapter 2. Schoolchildren in the United States are taught (but do not always learn) to disregard the emotional aspects of an argument as they look for "the facts." In their suspicion of emotional statements, Americans differ from many others. Iranians, for example, have a tradition of eloquent, emotion-filled speech and will often quote revered poets who have captured the feeling they want to convey. They seek to move their audiences to accept them and their viewpoints not so much because of the facts they have presented but because of the human feelings they share.

A Brazilian graduate student was having difficulty in his English writing class. "It's not just a matter of verbs and nouns," he said. "My teacher tells me I'm too subjective. Too emotional. I must learn to write my points more clearly."

Female American students sometimes find themselves subject to similar criticisms, since they may less inclined than their male counterparts to rely on objective data and more inclined to accept the validity of more emotional and holistic presentations.

In evaluating the significance of a point or a proof, Americans are likely to consider its practical usefulness. Americans are famous for their pragmatism— that is, their interest in whether a fact or idea has practical consequences. A good idea

is a practical idea. Other adjectives that Americans use to convey approval of ideas or information are “realistic,” “down-to-earth,” “hardheaded,” and “sensible.”

Americans tend to distrust theory and generalizations, which they might label “impractical,” “unrealistic,” “too abstract,” “a lot of hot air,” or “just theoretical.” Remember the prospective Chinese student who wanted my Western opinion about her proposed answers to the consular officer. I suggested that she not to talk to the officer about her plan to “contribute to the development of the private sector in China’s rapidly changing economy.” An American would be more likely to be persuaded by her statement that she could earn a specific amount of money as a chief executive officer of a Chinese business in her field.

A Latin American graduate student, to give another example, heard himself being criticized (openly and directly) by the American professor in his international organization class. The student had written a paper concerning a particular international organization and had discussed the principles of national sovereignty, self-determination, and noninterference in the internal affairs of other countries. “That’s just pure Latin American bunk,” the professor said to him. “That’s nothing but words and theory. It has nothing to do with what really happens.” The embarrassed student was told to write another paper and to ground his ideas in documentable facts.

Latin Americans and many Europeans are likely to attach more weight to ideas and theories than Americans do. Rather than compiling facts and statistics as evidence on which to base conclusions, they may generalize from one theory to another, or from a theory to facts, according to certain rules of logic. Of course, but in general they are suspicious of theory and generalizations unless they are associated with specific facts. Thus, “French intellectuals,” well known for their abstract reasoning, find only limited audience in the United State>

In some Chinese traditions, truth and understanding come neither from accumulating facts nor generalizing from theories, but from silent meditation. In Zen, truths cannot even be expressed in language. Zen masters do not tell their students what the point is.

The Cause

The final element of ways of reasoning we will mention is the matter of cause-and-effect relationships. Americans tend to suppose that most events have some knowable, physical cause. "Things don't just happen," they often say. "Something makes them happen." Americans tend to believe they can study individual things, place them in categories, learn how things in the category operate or behave, and devise rules for understanding them and predicting their responses.

For example, if an airplane crashes, Americans will assume that a careful study of a list of possible causes will help them to isolate the actual cause. Was it human error? A mechanical failure? The weather? Or a systemic error, which resulted from some combination of organizational or environmental factors? Very few events are considered the result of "chance," "luck," or "fate." Some religious Americans ascribe certain kinds of events (such as the otherwise inexplicable death of a child) to "God's will." But these intangible factors are not usually held responsible for what happens to people.

By contrast, people in many Eastern cultures look not to specific objects or factors to explain what happens; rather, they look at the context or the relationships among many objects when they seek to understand causes. Why did the airplane crash? Maybe the pilot simply should not have been flying on that day. Maybe it had something to do with the actions of one of the passengers. Maybe a cause cannot be ascertained.

As suggested in chapter 1, most Americans have difficulty even comprehending the notion, so prevalent in many other parts of the world, that fate determines the course of people's lives.

When people with differing ways of reasoning interact, the typical feeling they both get is that the other person "just doesn't understand," "isn't making sense," or is "on another wavelength." Each then tries harder to be more "logical," not realizing that the problem is their differing conceptions of what is logical. Foreigners in America will need to learn that Americans will consider them "not logical," "too emotional," or "fuzzy-minded" if they include seemingly irrelevant ideas in their speech or writing, if they fail to use specific facts to support or

illustrate their ideas and opinions, if they speak mainly in terms of abstractions and generalizations, or if they attribute important events to nonmaterial causes.