



# فن اختيار

The Art of Choosing



شيئاً أينغار



# فن اختيار

The Art of Choosing



شيئاًً أينغار

# فن اختيار

The Art of Choosing

# شيئاً أينخار

ترجمة

مايا أرسلان

مراجعة وتحرير

مركز التعریب والبرمجة



الدار العربية للعلوم ناشرون  
Arab Scientific Publishers, Inc. S.A.L.

**ISBN 978-614-421-357-5**

الطبعة الأولى

م ٢٠١٤٣١

يضم هذا الكتاب ترجمة الأصل الإنجليزي

**The Art of Choosing**

حقوق الترجمة العربية مرخص بها قانونياً من الناشر

Harcourt Books, USA

مقتضى الإتفاق الخطي الموقع بينه وبين الدار العربية للعلوم

Copyright © 2010 by Sheena Iyengar

All rights reserved

Arabic Copyright © 2010 by Arab Scientific Publishers, Inc. S.A.L

جميع الحقوق محفوظة للناشر



**الدار العربية للعلوم ناشرون**  
Arab Scientific Publishers, Inc.

عين التينة، شارع المفتى توفيق خالد، بناية الريم

هاتف: 00961 1 785107 - 786233

ص.ب: 13-5574 شوران - بيروت 1102-2050 - لبنان

فاكس: 00961 1 786230 - البريد الإلكتروني: [asp@asp.com.lb](mailto:asp@asp.com.lb)

الموقع على شبكة الإنترنت: <http://www.asp.com.lb>

يمنع نسخ أو استعمال أي جزء من هذا الكتاب بأية وسيلة تصويرية أو الكترونية

أو ميكانيكية بما فيه التسجيل الفوتوغرافي والتسجيل على أشرطة أو أقراص مقرئه

أو أية وسيلة نشر أخرى بما فيها حفظ المعلومات، واسترجاعها من دون إذن خطى من الناشر.

لوالدي ، الذي أخبرني أن أي شيء ممكن في الحياة.

لوالدتي، التي واكت كل خطوة من خطواتي على درب الحياة.

# الماضي الممهد

كل شيء يبدأ بقصة

قبل شهر من أوان الولادة، أبصرت النور في مدينة تورنتو، في أثناء عاصفة ثلجية غطّت المدينة بوشاح أبيض ولقتها بالسكون. فمفاجأة قدمي إلى العالم، وصعوبة الرؤية التي واكبتها كانتا بمثابة إنذارات لم يتم الالتفات لها حينئذ. لقد شعرت أمي المهاجرة حديثاً من الهند، بالانتماء إلى عالمين ونقلت إلى تعدد الهويات هذا. وكان والدي في الوقت عينه يشق طريقه إلى كندا التي لم يتمكن من بلوغها. فقد كان غيابه ساعة مولدي مؤشرًا على الغياب الذي سيحصل لاحقاً. وكنت كلما تطلعت إلى الوراء أرى كل الطرق التي خطّت مسار حياتي منذ لحظة قدومي إلى هذا العالم. كان قدرٍ قد تحدّد حينها، وكل تحرك لاحق لي سيؤكد ما ورد في حكم القدر.

إنها إحدى قصص حياتي، وإليكم منها قصة أخرى.

لا أحد بإمكانه أن يتوقع ما سيحصل له، أليس كذلك؟ فالحياة أشبه ما تكون بصندوقة تخزن المفاجآت التي تطالعنا منها واحدة في كل حين. هكذا قدمت إلى هذا العالم - فجأة - قبل شهر من الأوأن المفترض لولادتي، ومن دون أن يكون والدي حاضراً لاستقبالي، علمًا أنه كان لا يزال في الهند، ولطالما اعتقدت والدتي أنها ستكون إلى جانبه، وشاءت الظروف أن ينتهي بها المطاف في تورنتو تحملني بين ذراعيها وهي ترافق عبر النافذة حركة الثلج الدائرة. فقد كان كُلُّ ثلج ننتقل من مكان إلى آخر: فلاشينغ، كويز، ومن ثم المورود بارك، فنيوجرسى. لقد ترعرعت في أماكن معدّة للمهاجرين السيخ الذين - كوالدتي - غادروا الهند ولكن الهند بقيت ساكنة في وجدهم. وهكذا نشأت في بلد ضمن بلد، وأهلي يحاولون إعادة إحياء أجواء الحياة المألوفة لديهم.

كان والدai يصطحباني إلى الغور دوارا (أو المعبد)، حيث كنت أجلس في الجهة اليمنى منه مع سائر النساء، بينما يتجمّع الرجال في الجهة اليسرى. وتماشياً مع ما تفرضه عقيدة السيخ، تركت شعري مُسدلاً من دون المساس به. كما أتنى وضع الكارا (وهي عبارة عن سوار فولاذي) على معصمي الأيمن، رمزاً للخضوع والتقوى. في الأوقات كافة، حتى في أثناء الاستحمام، كنت أرتدي الكششها (وهو عبارة عن لباس داخلٍ يُشبه إلى حد بعيد السراويل الصغيرة وهو يجسد السيطرة على الرغبات الجنسية). هناك بعض القواعد التي اتبعتها، ككل السيخ الملتوين، أما ما لم يلزمني به الدين فكان يقرره الأهل لي. ظاهرياً، بدا الأمر لصالحي غير أن الحياة تتضع عوائق أمام مخططاتنا وأمام المخططات التي يرسمها الآخرون لنا.

وكطفل يبدأ أولى خطواته في المشي، كنت باستمرار أصطدم بكل ما هو موجود أمامي. بادئ الأمر، ظنَّ والدai أنني فتاة خرقاء. فبالرغم من ضخامة عدد موقف السيارات إلا أنني عجزت عن تجنبه. وتساءلت لما أنا بحاجة دائمة إلى التحذير كي أحترس في سيري؟ وعندما تبيّن بشكل جلي أنني لست غبية بالمعنى الاعتيادي، جرَّى اصطحابي إلى أخصائي بطب العيون في مستشفى كولومبيا الرعوي وإذا به يكتشف مرضي بسرعة. فقد ثبتت إصابتي بحالة نادرة من مرض التهاب الشبكة الصباغية، وهو مرض وراثي يصيب الشبكة بأضرار بالغة، مما جعلني أبصر بنسبة 20/400. مع بلوغي مرحلة الدراسة الثانوية، أصبحت شبه عمباء، غير قادرة سوى على تمييز النور فقط.

مفاجأة أخرى قادمة من شأنها أن تضمنا على طريق مخزون المفاجآت التي لا تزال تتضررنا. لقد كان من شأن مواجهتي لمشكلة إصابتي بالعمى أن تجعلني أكثر رضوخاً (أو لعلني تمكنت من مواجهة الأمر جيداً بسبب قدرتي الفطرية على التكيف). لا يهم مدى استعدادنا لمواجهة أمر ما، بل أن يكون دائماً بإمكاننا التغلب على الشعور بالهزيمة. كنت لا أزال في الثالثة عشرة من العمر عندما توفّي والدي. في ذلك الصباح، أوصل والدتي إلى العمل في هارليم، ووعد بروئية طبيب لمعالجة ما ينتابه من ألم في ساقه ومشاكل عانى منها في التنفس. وفي عيادة الطبيب وخلافاً لما كان متوقعاً واجه بعض الارتباك بخصوص توقيت موعده، إذ لم يتوفّر أي طبيب لمعاينته. كان الأمر محبطاً له وشعر بالإرهاق لأسباب أخرى، فاندفع غاضباً إلى خارج العيادة، واجتاز بتثاقل الرصيف إلى أن انهار أمام حانة. فعمد النادل فيها إلى سحبه حتى الداخل، ثم استدعى سيارة إسعاف نقلت والدي إلى المستشفى، ولكنه لم يستطع أن يصمد أمام النوبات القلبية المتتالية التي داهنته قبل بلوغه المستشفى.

هذا حتى لا نقول إن حياتنا تحدها العشوائية وترسمها الأحداث المزعجة، ولكن هذا ما تبدو عليه الحال سواء للأفضل أو للأسوء، فنحن نتقدم إلى الأمام على مساحة غير محددة المعالم. إلى أي درجة باستطاعتك توجيه مسار حياتك، وأنت لا تستطيع أن تميّز إلا ما هو أمامك، والطقس يتبدل بسرعة أكبر من تلك التي تستغرقها للتلفظ بكلمة مفاجأة؟

\* \* \*

عليك بالانتظار إذ مازلت أحتفظ بقصة أخرى. ورغم أنها خاصة بي، فمرة أخرى، يساورني الشعور بأن كلامكم سيرى فيها تجسيداً لقصته أيضاً.

في العام 1971، هاجر والدائي من الهند إلى أميركا عن طريق كندا. وكثيرين ممن سبقوهما، عندما حطوا الرحال عند سواحل هذه البلاد الجديدة، وخاضوا غمار هذه الحياة الجديدة، أخذ والدائي يبحث عن الحلم الأميركي، ولم يلبثا أن اكتشفا أن ما يسعian إليه دونه الكثير من المشقات، ولكنها ثابرا بالرغم من ذلك. ولقد ولدت في خضم هذا الحلم، وأظن أنني استوّعته أفضل من والدي، لإلمامي بالثقافة الأميركيّة التي أدركت بشكل خاص أن الشيء المنشَّع في وسطها البرّاق إلى درجة أنه لا يمكن لك إلا أن تلحظه - ولو كنت مثلي فقد البصر - هو القدرة على الاختيار.

صحيح أن والدي قد اختارا القدوم إلى هذه البلاد، لكنهما بقيا على وفائهما للهند قدر الإمكان. فهما عاشا وسط آخرين من السيخ، ومارسوا تعاليم الديانة، وأنشأني على الطاعة، وعلى ما يتوجب علي تناوله من غذاء، وارتداؤه من ملابس، واتباعه من دراسة، ولاحقاً المجال الذي علىي أن أعمل فيه، والشخص الذي سأرتبط به. ولقد رضخت لهذه الاعتبارات التي حددتها القواعد السيخية، ولأنني عائلة. إنما ما تلقيته في المدرسة الرسمية، أنه لم يكن من الطبيعي وحسب إنما من المستحب أن أقدم على اتخاذ قراراتي الذاتية بنفسي. لم تكن المسألة لتحصر في الخلفية الثقافية، أو الشخصية، أو القدرات، إنما بكل بساطة في ما هو صائب وموافق. من جهة أخرى فإنه بالنسبة إلى فتاة من السيخ عمياً خاضعة لعدد من القيود، كانت هذه فكرة جبارة. كان بإمكانني أن أفكر في مسار حياتي كما رسمه لي القدر متماشياً مع وجهات نظر عائلتي. أو كان بإمكانني أن أفكر فيه كسلسلة حوادث خارجة عن نطاق سيطرتي، وهذه طريقة لاحتساب مسألة فقداني البصر ووفاة والدي. ولكن وجدت أن الأمر يبدو واعداً أكثر إذا ما فكرت فيه من زاوية الاختيار ومن زاوية ما بإمكانني تحقيقه.

يتخيل الكثير منا، ونقوم برواية قصتنا بلغة الاختيار. إنها حتماً اللغة التي يكثر تداولها في أميركا وبشكل أسرع

من باقي أنحاء العالم، ونصبح أكثر قدرة على التعرف على قصص بعضنا بعضاً عندما نعتمد هذه اللغة في روایتها، كما أتمنى أن أبین في هذا المؤلّف ما لاعتماد لغة الاختيار، من فوائد جمّة. ولكنني أتمنى أيضاً أن أكشف عن طرائق أخرى نعتمدها في حياتنا، وكيفية عيشنا، فنسرد روایات أكثر تعقیداً ودقة من البدائل المبسطة لقصص يلعب فيها القدر والحظ دوريهما؛ وهذا ما ذكرته هنا.

\* \* \*

إن الدراسة غير الرسمية لموضوع الاختيار التي أجريتها عندما كنت طفلاً حولتها إلى شأن أكاديمي مع دخولي الكلية. وفي جامعة بنسلفانيا، ركّزت على دراسة أوضاع الجماعات الدينية المختلفة، لأكتشف مدى تأثير الدين على وجهة نظر الإنسان في الحياة. هذا البحث أوحى إليّ بأفكار عن الاختيار تناولت على نطاق واسع، فأنا بفضل انتهائي إلى السيخ وكمواطنة أميركية لم أخبر منها إلا جزءاً يسيراً. ولاحقاً، كطالبة دكتوراه في علم النفس الاجتماعي في جامعة ستانفورد، قارنت تركيبة وممارسة الخيارات عبر الثقافات، وقمت بتحصص الاختلافات الثقافية والعوامل اليومية التي تُعدّ في خياراتنا. كان هذا محور عملي على امتداد السنوات الخمس عشرة الماضية.

الاختيار قد يعني أموراً عديدة مختلفة ويمكن مقاربة دراسته بطرائق مختلفة أيضاً، يصعب احتواوها بأكملها في مؤلف واحد. وإنني أطمح إلى البحث في الجوانب المثيرة وذات الصلة الوثيقة بطرائق عيشنا. هذا الكتاب يركز بشكل أساسي على علم النفس، كما أتمنى اعتمدت فيه على مجالات وفروع علمية متعددة تشمل: علم الأعمال، والاقتصاد، وعلم الأحياء، والفلسفة، والدراسات الثقافية، والسياسات العلنية والطب. وعلى ضوء إهاطي بهذا الموضوع، أتمنى أن أقدم ما أمكن من المفاهيم، وأنحدّى المعتمدة منها عن دور وممارسة الخيارات في حياتنا.

إن أياً من الفصول السبعة التالية سيتناول موضوع الاختيار من موقع التحكم الأفضل، وسيعالج مختلف الأسئلة المطروحة عن كيفية تأثير الخيارات على حياتنا. لم تبدو خياراتنا نافذة؟ ومن أين تستمد فعاليتها؟ هل يقوم كل منا بالاختيار بنفس الطريقة؟ ما هي العلاقة بين كيفية اختيارنا ومن نكون؟ ولم يخيب ظننا غالباً إزاء بعض الخيارات التي نعتمدها؟ وكيف لنا أن نستثمر قدراتنا على الاختيار كأدلة بأفضل الوسائل الممكنة؟ ما مقدار ما نملكه حقاً من السيطرة على خياراتنا اليومية؟ وكيف لنا أن نختار عندما يكون مجال الاختيار غير محدود؟ هل يجب أن ندع الآخرين يختارون لنا؟ وإن حاز الأمر على موافقتنا فمن هم؟ ولماذا؟ إن كنتم توافقونني الرأي والاقتراحات والاستنتاجات أم لا، فأنا على ثقة تامة بأننا لن نواجه دائمًا العين بالعين، فعملية البحث في هذه الأسئلة كفيلة بحضكم على اتخاذ قرارات رشيدة. إن الاختيار الذي يشمل أبسط الأمور إلى تلك التي تغيّر مجرى الحياة، سواء في الحضور أو الغياب هو جزء لا يتجزأ من قصص حياتنا. حين تطالعون هذا المؤلّف، أتمنى أن تتعمّقوا في مراجعة الذات ومسار الحياة وكيف كانت بدايتها، وإلى أين وجهته.

# فن الانتقاء

ما هي الحرية؟ الحرية هي الحق في الاختيار.

الحق في أن تُوجَد لنفسك بدائل للاختيار.

مع انعدام إمكانية الاختيار لا يكون

الرجل رجلاً ولكن عضواً، آلة، شيئاً.

# الفصل الأول

## النداء الجامح

.I.

ماذا كنت لتفعل، لو لم تجد للنجاة سبيلاً وسط أمواج البحر على منصة عائمة، أو إذا كنت عالقاً في جبل وساقك مكسورة، أو عالقاً في أعلى ممر مائي ضيق من دون أن يكون في حوزتك مجداف؟ ما الذي يفترض بك فعله؟ كم كنت لتحتاج من الوقت لو سبحت قبل أن تغرق؟ إلى متى كنت ستتصمد متمسكاً بحبل الأمل؟ كلها أسئلة نطرحها حول مائدة العشاء، في خلال الحفلات، وفي فترات بعد الظهر من أيام الآحاد المملاة. وهذه الأسئلة لا نطرحها رغبة منا في تلقي النصائح التي تساعدنا على الاستمرارية، إنما لتعجبنا بمحدودية قدراتنا على مواجهة أقسى الظروف التي لم نستعد لها كما يجب، أو لم يسبق لنا أن عرفنا مثيلاً لها. بوتنا أن نعلم من منا سيحيا ليروي الحكاية؟

لأخذ على سبيل المثال ستيفن كالاهان. ففي الخامس من فبراير/شباط من العام 1982، انقلب مركبه نابوليون سولو على بعد ثمانين ميل غربي جزر الكاناري على أثر هبوب عاصفة هوجاء. وكان كالاهان يومها في الثلاثين من العمر، فوجد نفسه وحيداً تجرفه أمواج البحر وهو على منصة عائمة منفوخة يتسرّب منها الهواء. وقد شحت موارده. وإذا به يخزن مياه الأمطار ليروي ظماءه، وقد ابتكر وسيلة مؤقتة على شكل رمح لاصطياد الأسماك. وأخذ يقتات البرنقيل (حيوان بحري قشري يلتقط بجوانب السفن والصخور والتي تجذب بقایاه أحياناً الطيور). وللحفاظ على سلامه قواه العقلية دون ملاحظات عن تجربته هذه، ومارس رياضة اليوغا كلما ساعده جسده الضعيف على ذلك. بعدها كان الانتظار إلى أن جرفه التيار غرباً. ولاحقاً وبعد مضي سبعة وستين يوماً وتحديداً في الواحد والعشرين من نيسان/أبريل اكتشف مركب وجود كالاهان عند شواطئ غوادالوب؛ وهو الذي يعتبر حتى يومنا هذا من القلائل الذين تمكّنوا من الاستمرار بمفردتهم في عرض البحر لأكثر من شهر.

عرف كالاهان - البحار المتمرّس - بمهاراته في الملاحة البحرية التي كانت سبباً من دون أدنى شك في تأمين أسباب استمراريته، ولكن هل كانت وحدتها المسؤولة عن نجاته؟ في مؤلفه تحت عنوان وحيداً: سبعة وستون يوماً تائهة في البحر يصف حالته الذهنية بعد مضي وقت قصير على حصول الكارثة:

حدّد كالاهان إطار وضعه، على سوئه من زاوية تبنيه لخيار ما. وها هو وسط محيط شاسع يلفه من كل جانب. ولم يقع نظره إلا على زرقة لامتناهية كمنت تحتها مخاطر عدة تربّصت به. وما حصل هو عكس ذلك إذ لم يحمل إليه تلطم الأمواج وصفير الرياح حكماً بالموت، إنما سؤال: «هل لديك رغبة في العيش؟» إن قدرته على سماع هذا السؤال والرد عليه بالإيجاب - جعلته يطالب بحق حاولت الظروف المحيطة به سلبه إيه - ولعل هذا ما كان دافعاً له إلى البقاء على قيد الحياة. في المرة القادمة، إن سألك أحدهم عمّا أنت بصدده فعله، قد تستطيع أخذ صفحة من كتاب

كالاهان لتجيب عنه قائلاً: "سأختار."

جو سمبسون شهير آخر كُتبت له النجاة، إذ كاد أن يلاقي حتفه خلال نزوله من أعلى جبل جليدي من جبال الأنديز الباروفية. وبعد أن أُصيب بكسر في ساقه على أثر السقوط، مما صعّب عليه التเคลّل، بادر شريكه في التسلق سيمون ياتس إلى مَدِيد المساعدة إليه في النزول إلى مكان آمن بواسطة الحبال. وعندما قام ياتس بإنزاله بشكل عفوي من فوق منحدر صخري عجز سمبسون عن تثبيت نفسه في أثناء انحداره. وفشل في الصعود مجدداً، حينها اضطر ياتس إلى تحمل وزن سمبسون. وأشرف كلاهما على السقوط سقطاً مريعاً إلى الهاوية. أخيراً وعندما وجد أن لا بديل متوفّر لديه، قام ياتس بقطع الحبل وهو على يقين بأنه يحكم على صديقه بالموت. ما حصل بعد ذلك كان أمراً استثنائياً، فقد سقط سمبسون داخل نتوء ناجم عن تصدع صخري. وعلى امتداد الأيام القليلة التي تلت، حاول الزحف مسافة أميال خمسة على الجليد حتى بلغ قاعدة المعسكر، في هذا الوقت كان ياتس يتحضر للمغادرة. وفي كتابه ملامسة الفراغ الذي يروي فيه وقائع الحادثة التي حصلت له كتب سمبسون ما يلي:

"

:

"

لكل من صاحبي الإرادة الصلبة كالاهان وسمبسون، كان البقاء على قيد الحياة مسألة اختيار. وكما عرف به سمبسون، بالأخص، فالاختيار هو أمر حتمي أكثر منه فرصة مناسبة. إذ بالإمكان تبديد الثاني ومن المستحيل مقاومة الأول.

بالرغم من أنه من المستبعد تجريب أحدهنا لظروف قصوى بهذه (كما نأمل)، إلا أننا نواجه يومياً بحتميات خاصة بنا لاختيار. فهل يتوجب علينا التصرف، أم نختلف مكتفين بالمراقبة؟ ليتقبل كل منا بهدوء ما يعرض طريقه، أو ليتابع بإصرار الأهداف التي وضعها لنفسه. ونحن إذ نقيّم حياتنا عبر اعتمادنا لعلامات قياس مختلفة: كالسنوات، وأبراز الأحداث، والإنجازات وبإمكاننا أيضاً أن نقيسها بنوعية الخيارات التي نتبناها، فمجموعها الإجمالي هو ما أدى بنا إلى ما نحن عليه الآن. عندما نتأمل الحياة عبر هذه العدسة، يظهر الاختيار كقوة نافذة وكمال مقرر لطبيعة عيشنا. ولكن من أين تستمد قوة خياراتنا؟ وكيف لنا أن نحصد أقصى فائدة ممكنة من اعتمادها؟

## II

عام 1957، قام كورت رايشرت العالم النفسي والبيولوجي والباحث النشط في كلية الطب في جامعة جونز هوبكنز بإجراء تجربة قد تشكّل صدمة لنا. فقد أراد هذا العالم دراسة تأثير حرارة الماء على قدرة التحمل. لهذا الغرض، قام رايشرت وزملاؤه بوضع عشرات الفئران داخل جرار زجاجية - بمعدل فأر واحد في كل منها - ثم بادروا إلى تعبيئة الجرار بالماء. وبما أن جوانب هذه الجرار كانت عالية جداً وملساء يصعب تسلقها، فقد تركت الفئران أمام حمية الغرق أو السباحة. ولقد ذهب رايشرت إلى حدٍ وضع نوافير ماء فوق الجرار بغية إرغام الفئران على المكوث تحت سطح الماء إذا ما حاولت العوم لإنقاذ حياتها، ومن ثم بادر إلى قياس مدة عومها - من دون طعام، أو راحة، أو أي

فرصة لها بالنجاة - وذلك قبل أن تغرق.

ونقاًجاً الباحثون لاكتشافهم أنه بالرغم من ثبات درجة حرارة الماء وامتلاك الفئران لنفس مخزون الطاقة فقد عام كل منها على امتداد فترات زمنية متفاوتة. بعضها تابعت العوم بمعدل ستين ساعة أو أكثر، قبل أن تستسلم للإعياء، بينما غرفت بعضها الآخر فوراً. لقد بدا وكأن بعض الفئران بعد مقاومتها مدة خمس عشرة دقيقة، قد فضلت بكل بساطة الاستسلام بينما بعضاً منها أظهرت تصميماً أكبر على المقاومة وعلى استفادتها أقصى طاقتها البدنية. ودُهش الباحثون لاستنتاجهم بأن بعضها أكثر اقتناعاً من غيرها بأنها لو استمرت بالعوم قد تتمكن من النجاة. فهل أن الفئران قادرة على التمتع بقناعات مختلفة؟ وإنما التفسير الذي يمكن إعطاؤه لفرق الظاهر في أدائها، خاصة عندما يفترض أن تتغلب غريزة الاستمرارية عند كل الفئران بالتساوي؟ لعله كان بإمكانها أن تُبدي مرونة أكبر لو أنها أعطيت فرصاً تجعلها تتوقع النجاة من الورطة التي علقت بها.

فبدل أن يعملا في الدورة التالية من التجربة، على إنزال الفئران مباشرة في الماء، قام الباحثون بالتقاطها ورفعها مرات عده، تاركين إياها في كل مرة لتنجو منهم. وبعد أن اعتادت الفئران على التعامل معها بهذه الطريقة تم وضعها داخل الجرار، ومن ثم ضح الماء عليها بقوة لدقائق معدودة، قبل إعادةتها إلى أقفاصها. ولقد تم تكرار هذه العملية مرات متتالية. وأخيراً، وضعت الفئران في الجرار لتتحمل اختبار الغرق أو العوم. هذه المرة، لم تظهر على أي منها عوارض الاستسلام، وأخذت تعوم بمعدل ستين ساعة قبل أن يرهقها التعب الشديد فتغرق.

قد نشعر على الأرجح بالانزعاج حين نصف الفئران بامتلاكها للقناعات فهي عندما تملصت من آسرتها وتحملت ضخها بالمياه، كانت مفتوحة أنه بإمكانها تحمل الظروف الصعبة هذه على أمل التحرر منها. تجربة الفئران هذه علمتها أنه باستطاعتها أن تنجح في نهاية الاختبار وأن النجاة على قاب قوسين أو أدنى. في نموذج مثابرتها الذي لا يصدق، لم تختلف الفئران عن كالاهان وسمبسون. لذا أليس بمقدورنا أن نقول إنها اعتمدت خياراً ما؟ أو لم تختر العيش - أفله - بقدر ما سمح لها أجسادها بالصمود؟

في العام 1965، في جامعة كورنيل أطلق عالم النفس مارتن سيلغمان سلسلة من التجارب ساهمت في التغيير جزرياً من مفهومنا للتحكم. وقد باشر فريق البحث لديه باقتيدار كلب هجينه - بنفس حجم كلب الصيد قصير القوائم أو الكلب الويلزي - إلى داخل حجيرات بيضاء، الواحد تلو الآخر. وتم الفصل بين الكلب والآخر بستار من القماش. وقد وضعت على جوانب رؤوسها لوحات، وثبتت رأس كل منها بنير مشدود إليها. واختير لكل كلب، كلب شريك وضع في حجيرة مقابلة.

في أثناء هذه التجربة جرى إخضاع كل زوج من الكلاب دورياً لصدمات كهربائية موّجهة إنما غير مؤذية جسدياً. وكان هناك فارق أساسي بين حجيرة كل منها: في إحداها كان بإمكان الكلب أن يضع حدأً للصدمات بمجرد الضغط برأسه على اللوحات الجانبية، بينما لم يكن بإمكان الكلب توقفها، مهما تلوّي. كانت الصدمات متزامنة، تبدأ في وقت واحد لزوج الكلاب ولا تتوقف إلا عندما يضغط الكلب صاحب القدرة على اللوحة الجانبية، فيلغى مفعولها. إذاً، لقد كان حجم الصدمة بالقدر ذاته لكلا الكلبين، ولكن أحدهما كان قد ألمَ بإمكانية السيطرة على المعاناة والتحكم بها، بينما الآخر لم يتمكن من ذلك. أما الكلب التي عجزت عن القيام بأي عمل خاص بها لوقف الصدمات أخذت ترتعش خوفاً وتتبّع وقد ظهرت عليها علامات القلق والاكتئاب التي لازمتها حتى بعد توقف الجلسات، بخلاف ذلك فقد أظهرت

الكلاب التي تمكنت من وقف الصدمات، مشاعر الاهتياج ولم تتأخر في توقيع حصول الألم لها وتجاوزه عبر الضغط على اللوحات.

في المرحلة الثانية من التجربة، تم تعريض كلا الكلبين الشريكين لوضعية جديدة لمراقبة ما تعلماه من خلال وضعهما ضمن وخارج السيطرة. وقد وضع الباحثون كل كلب داخل صندوق أسود كبير مُقسم إلى جزئين، مفصولين ب حاجز قليل الارتفاع لا يتعذر حدود كتف الحيوان. وقد تمت كهربة قعر الصندوق دورياً في جزء منه، فيما لم تمس الكهرباء الجزء الآخر. وبما أن حافة الصندوق كانت منخفضة لدرجة تمكن الكلب من القفز فوقها، لم تلبي الكلاب التي سبق لها أن تعرّضت للصدمات الكهربائية أن اكتشفت كيف تتجوّل نفسها. أما بالنسبة إلى الكلاب التي عجزت عن وقف الصدمات، فتلتها انطراح أرضاً داخل الصندوق بلا حراك يعني الآلام من دون أن يقوم بأي محاولة للفرار بالرغم من رؤيتها باقي الكلاب وهي تقفز فوق حافة الصندوق. ومع نقل الباحثين لها إلى الجهة الأخرى منه ليبرهنوا لها أنه بمقدورها الإفلات من الصدمات، لم تكن هذه الكلاب لتُبدِّي أي ردة فعل مستسلمة للمعاناة. وكان الخلاص من الألم خلف الجدار في الجهة الأخرى من الصندوق - على قربه وسهولة مناله - كان محظوظاً عنها.

عندما نتحدث عن الاختيار، نقصد القدرة على ممارسة السيطرة على أنفسنا وعلى محيطنا. فلكي نختار علينا أو لا أن نتأكد ما إذا كانت هذه السيطرة ممكناً. لقد استمرت الفتران بالرغم مما عانته من تعب، وقد ان لسبيل النجاة لأنه سبق لها أن ذاقت طعم الحرية والذي - حسب معرفتها بالأمر - توصلت إليه عندما بذلت جهوداً كبيرة للتخلص من قبضة آسريها. من جهة أخرى، وبما أن الكلاب عانت مسبقاً من فقدان تام لهذه السيطرة، فقد درجت على أن تكون عاجزة، فعندما تمت إعادة زمام السيطرة إليها لاحقاً، لم يتغير تصرفها كونها لا تميز وجود هذه السيطرة. للأسباب العاملية كافة، فقد بقىت عاجزة. بمعنى آخر فإن حجم الاختيار الممنوح تقنياً لهذه الحيوانات كان أقل أهمية من حجم الاختيار الذي شعرت أن بإمكانها إنجازه. وبينما كان الموت المحتم قدر الفتران بسبب إجراء تلك التجربة على ذاك النحو، إلا أن الإصرار الذي أبدته كان ليُرتد عليها إيجاباً على أرض الواقع تماماً كالتصميم الذي أبداه كالاهان وسمبسون.

### .III

عندما ننظر إلى المرأة، نلحظ بعض الوسائل الضرورية لعملية الاختيار. فالعينان، والأنف، والأذنان، والفم تلقط المعلومات من محيطنا، بينما يدانا ورجلانا تمكنا من التصرف وفقاً لهذه المعطيات. ونحن إذ نعتمد بشكل فعال على هذه القدرات، فلكي نوازي بين شعورنا بالجوع وضرورة إشباعه، وبين الأمان وانعدامه، حتى بين الحياة والموت. إن قدرتك على الاختيار تشمل أكثر من مجرد التفاعل مع المعلومات التي تسمعها. من الممكن أن الركيزة إذا ما تلقت ضربة عليها من مطرقة الطبيب المطاطية في المكان الصحيح، أن تتلقى ولكن لن يعتبر أحد هذه الاستجابة التلقائية بمثابة عملية اختيار.

ولكن لنكون قادرين على الاختيار بشكل صحيح، علينا أن نثمن الخيارات المتوفرة كافة لدينا لننتقي الأفضل من بينها مفعّلين دور العقل كما الجسد في عملية الاختيار.

بغض التقدم المنجز حديثاً في عالم التكنولوجيا، كآلات التصوير التي تعتمد على الرنين المغناطيسي MRI نستطيع أن نميّز النظام الدماغي المسؤول عن عملية تبني الخيارات وهو: شبكة خطوط القشرة الدماغية حيث إن المكون

الأساسي فيها المخطط القشرى الدماغي موجود وسط الدماغ. وهو نسبياً متناسق حجماً وعملاً لدى الحيوانات كافة، بدءاً من الزواحف إلى الطيور وصولاً إلى الحيوانات الثديية. إنه جزء من مجموعة بنوية تُعرف باسم Basal ganglia (أو الكتلة العصبية الرئيسية) والتي تربط على طريقة لوحه التوزيع بين الوظائف الدماغية العليا والسفلى. ويتلقي المخطط القشرى الدماغي المعلومات السمعية من أجزاء أخرى من الدماغ، ويلعب دوراً في توجيه تحركاتنا كما أنه أساسى في اعتمادنا لخياراتنا. ولكن وظيفته الرئيسية المرتبطة بالاختيار تتعلق بتقييم المردود المتآتى عن التجربة، إنه المسؤول عن إعلامنا بأن: السكر = مذاقه حلو، وأن قناة الجذر السنى (العصب) = الإزعاج وبشكل أساسى، يوفر المخطط القشرى الرابط الدماغي المطلوب لتعييرنا عن الدافع إلى احتياجاتها.

إن مجرد العلم بأن مذاق الأشياء الحلوة مستساغ، وأن قناة الجذر السنى مسببة للألام، غير كافٍ لتجويه خياراتنا. وهناك حالات معينة يؤدى فيها الإكثار من الطعام حلو المذاق إلى الإحساس بألم في قناة الجذر السنى. هنا يأتي دور القسم الآخر من شبكة خطوط القشرة الدماغية، وهو قشرة الفص الجبهى الموجودة مباشرة خلف جهازاً، وهى بمثابة مركز لتصدير الأوامر، وتلقي الرسائل من المخطط القشرى الدماغي، وباقى أعضاء الجسم. ومن جراء هذه الرسائل يتم تحديد واعتماد نمط الأداء الجسدى المتكامل. وهي إذ تتولى تقييم الحسابات المعقدة للربح والخسارة وانعكاساتها المباشرة والمستقبلية تمكناً من ممارسة التحكم العفوياً عندما ننجر إلى التنازل عن الأمور ندرك أنها ستحمل لنا ضرراً على المدى البعيد.

إن تطور قشرة الفص الجبهى هو خير مثال على الانتقاء النخبوى. فبينما يمتلك كل من البشر والحيوانات قشرة فص جبهى، غير أن المساحة التي تشغلهما من الدماغ هي أوسع لدى البشر من تلك التي تشغلهما لدى أجناس حية أخرى، مما يضمن لنا قدرة لا مثيل لها على الاختيار بعقلانية متقوقة على فطرنا (جمع فطرة) المتضاربة. هذه الطواعنة تتحسن مع التقدم في السن، ومع استمرار قشرة الفص الجبهى لدينا في التبلور في خلال مرحلة المراهقة. من المعروف أن قدراتنا الحركية تنمو في مرحلة الطفولة، وقدراتنا على الاستنتاج الواقعى تتبلور في مرحلة المراهقة، فيما تشهد هذه القشرة عملية نمو وتماسك تتتابع حتى منتصف العشرينات. لذلك فالأطفال اليافعون يجدون صعوبات بالغة للإحاطة بالمفاهيم المجردة مقارنة مع الراشدين. إن كلاً من الأطفال والراهقين هم أكثر عرضة للتصرف على نحو فطري.

إن القدرة على القيام بالختار الصحيح، هي بلا جدال الأداة الأمضى للتحكم بما يحيط بنا. فالنتيجة هم وحدهم البشر من هيمروا على الكوكب، بالرغم من عدم حيازتهم للمحالب الحادة، والجلود السميكية، والأجنحة وغيرها من الدفادات الظاهرة. نحن نولد مزودين بأدوات تمكناً من ممارسة خياراتنا، وبالقدر ذاته تنشأ عندنا الرغبة في التحرك للقيام بهذه الخيارات. فالخلايا العصبية في المخطط الدماغي مثلاً، تتجاوب بفعالية أكبر مع المكاسب التي تتأتى عن الخيارات الفاعلة للإنسان والحيوان بدلاً من المكاسب التي يتم تلقيها بشكل غير مباشر. وكما تقول كلمات الأغنية ينبغي أن تسبح الأسماك، وتحلق الطيور، فينبغي بالتالي أن نختار.

إن الرغبة في الاختيار هي رغبة فطرية، إلى حد أننا نمارسها قبل أن نبادر إلى التعبير عنها في دراسة عن أطفال رضع لم تتجاوز أعمارهم الأشهر الأربع، ربط الباحثون أيدي الأطفال بوثاق بغية جعلهم يعتادون أن يضغطهم على تلك الربطات، ينطلق صوت عزف موسيقى مريح. وعندما ألغى الباحثون لاحقاً الرابط بين وثاق الأطفال والموسيقى تاركينها تتواصل ولكن بشكل عشوائي متقطع. عندها بدت الكآبة وعدم الارتياح على وجوه الأطفال. لقد ابتدعوا هذه

التجربة أصلاً لإسماعهم القدر ذاته من الموسيقى الذي اختار الأطفال أن يسمعوها. هؤلاء الأطفال لم يرحبوا في سمع الموسيقى وحسب، إنما تأقروا إلى اختيارها.

ومن السخرية، أنه فيما تكمن قوة الاختيار في القدرة على اكتشاف أفضل الخيارات المتوفرة بين تلك المطروحة، تكون الرغبة أحياناً في الاختيار قوية إلى حد أنها تتدخل في السعي إلى جني المكاسب من وراء الخيارات. في بعض الحالات، قد لا تكون هناك أي فائدة من توسيع مجال الاختيار، نظراً لالمضاعفة الثمن المبذول من الوقت والجهد، ويبقى الخيار مفضلاً فطرياً. في سياق إحدى التجارب، أُعطيت الفتران في شبكة ممرات، الخيار بين سلوك ممر واحد مباشر أو آخر يتفرع منه عدد من الممرات. وكلها يقودان إلى الكمية ذاتها من الطعام. إن أيّاً من الممررين لم يتميّز عن الآخر بشيء. رغم ذلك، وعلى أثر محاولات متكررة، فضلت الفتران سلوك الممر المتشعب. كذلك الحمام والقردة التي جرى تلقينها كيفية الضغط على أزرار الحصول على الطعام، فضلت أن تختر الضغط على عدد أكبر من الأزرار، رغم أن اختيار الضغط على زرين بدلاً من زر واحد لا ينتج عنه الفوز بكمية طعام أوفر. أما بالنسبة إلى الإنسان فهو من خلال إدراكه ووعيه قد تجاوز هذا التمييز، لكن قد لا يرغب بالضرورة في ذلك.

إن الرغبة في الاختيار هي دافع طبيعي، وبما أنه يتطور إجمالاً كوسيلة مساعدة لاستمراريتها، غالباً ما يكون هذا الدافع الطبيعي عملية مستقلة بحد ذاتها عن جني الإنسان لأي مكاسب ملموسة. في حالات كهذه، تكون قوة الاختيار هائلة بحيث لا تعدو كونها وسيلة لتحقيق غاية، ولكن في الوقت عينه أمراً قيماً وجوهرياً. ما الذي يحدث عندما ننتمع بالفوائد التي يجب أن تعود علينا بالنفع نتيجة اختيارنا، بينما حاجتنا إلى الاختيار لم يتم بعد إشباعها؟

#### IV

تحيل فندقاً غاية في الترف. يقدم الطعام للذوقة عند وجبة الفطور والغداء والعشاء. ويمكنك في أثناء النهار أن تمضي الوقت فيه كما يحلو لك: كأن تستلقي بجانب حوض السباحة، وأن تتلقى عناية خاصة في منتجع الفندق، وأن تلهو في قاعة اللعب، وأن تغفو في أحضان سرير وثير تعلوه الوسادات الناعمة والملاءات الوفيرة، أما طاقم العمل في الفندق فهو بصورة دائمة حاضر ومرحب وسعيد لتنبيه كل طلبات الزبائن، وهذا الفندق يفاخر القيمون عليه أيضاً بأحدث الخدمات الطبية التي يقدمونها. بإمكانك إحضار عائلتك إليه، وإقامة علاقات اجتماعية فيه مع أشخاص جدد. إن كنت عازباً، فلربما يمكنك إيجاد الشخص المميز من بين الرجال والنساء كافة الموجودين من حولك. وأفضل ما في الأمر أن كل ذلك مقدم لك مجاناً. ولكن هناك فخاً بسيطاً ينتظرك: إذ ما إن تحجز في هذا الفندق حتى يستحيل عليك مغادرته البدلة.

كلا، هذا ليس فندق كاليفورنيا الشهير بل هذا النوع من الاحتجاز المُترف قد أصبح العرف المتبعة مع الحيوانات في الحدائق المخصصة لها عبر العالم. منذ السبعينيات والثمانينيات، سعت حدائق الحيوانات إلى استحداث المساكن الطبيعية للحيوانات المشابهة لمساكنهم مستبدلة الأرضيات الخرسانية والقضبان الفولاذية بالعشب، والأشجار، وبرك المياه. إن أماكن بهذه تُشبه كثيراً البراري حيث تعيش الحيوانات داخلها من دون قلق في سعيها لإيجاد الغذاء، والمأوى، والأمان خوفاً من الحيوانات المفترسة، فيما تؤمن لها كل المستلزمات الضرورية للحياة. قد لا يبدو هذا الأمر من النظرة الأولى، سيئاً، إلا أنه لا يستثنى اختبار الحيوانات للعديد من المصاعد. فالحمار الوحشي يعيش باستمرار وسيف ديمقليس مسلط على عنقه، مشتملاً رائحة الأسود التي تعيش قربه، هذه القطط الضخمة التي تتجول يومياً، والتي لا يجد الحمار الوحشي له مفرأً منها. ما من مجال للتريح، أو لتخزين الطعام للشتاء، وهذا من شأنه أن يقودهم إلى

مصير مجهول لا سيما بالنسبة إلى الطائر أو إلى الدب. في الواقع، تعجز الحيوانات عن معرفة ما إذا كان الطعام الذي يُقدم لها بشكل فعال سيعاود الظهور مجدداً في اليوم التالي، فهي لا تملك القدرة على التزود به لنفسها. باختصار إن الحياة داخل حديقة الحيوان لا تتوافق تماماً وغرائز البقاء الأكثر تجراً لدى أي حيوان.

ومع تفاني المشرفين عليها، فالحيوانات داخل الحدائق المخصصة لها تشعر وكأنها عالقة في فخ مميت، لأنها تمارس أدنى قدر من التحكم بمسار حياتها. وفي كل عام، ومن دون أن تستهاب وجود الخنادق المائية الواسعة، والأسوار، والشباك، والزجاج المحيط بأماكن عيشها، يحاول الكثير من هذه الحيوانات الفرار، وقد نجح بعض منها في ذلك عام 2008. فقد قام برونو إنسان الغاب (الأوروونغ أوتان) البالغ من العمر تسعة وعشرين عاماً الموجود في حديقة الحيوان في لوس أنجلوس، بإحداث فجوة في خيوط الشبكة المحيطة بمس肯ه، ليجد نفسه طليقاً. وعلى أثر ذلك فقد جرى إخلاء ثلاثة آلاف زائر، من دون أن يصاب أحدهم بأذى قبل أن يصار إلى تخديره من قبل مدربه. قبل ذلك بعام واحد، قامت النمرة السiberية تاتيانا، ذات الأعوام الأربع، بالقفز فوق خندق مائي بطول 25 قدماً، داخل حديقة الحيوان في سان دييغو، متسببة بمقتل شخص واحد وجراح اثنين آخرين قبل قيام المدربين بقتلها. وفي العام 2004، قام الدب الأنوزي خوان في حديقة الحيوانات في برلين بقطع جذع من شجرة ليمنطيه خلال عبوره للخندق المائي المحيط بمكان وجوده، وذلك قبل أن يتسلق الأسوار ناشداً الحرية. وبعد أن تنسى له القيام ببعض الجولات عند مفترق الطرق على مقربة من الحديقة، لم يلبث أن تلقى إبرة مخدر مُسكنة من جانب المسؤولين عنه.

هذه الروايات وكثيرة غيرها تكشف الحاجة إلى السيطرة كدافع قوي، حتى ولو أدى إلى الأذى. هذا ليس فقط لأن ممارسة السيطرة تشعرنا بالراحة، بل لأن عدم القدرة على ذلك أمر غير مستحب وضاغط. وفي حالات الاحتجاز، يُفرز جهاز الغدد الصماء هرمونات إجهاد كالأدرينالين الذي يهيئ الجسم للتعامل مع حالة الخطر. كلنا شعرنا ببردة فعل المواجهة أو الهروب في موقف خطر أو عندما نتعرض لضغط ما أو إحباط أو ذعر حينها يتسارع التنفس وتزداد ضربات القلب وتتضيق الأوعية الدموية مما يسمح للدم الغني بالأوكسجين بأن يتوزع على الأطراف، وهكذا يستنفذ مخزون الطاقة الذي تحتاج إليه عادة عملية الهضم والمحافظة على جهاز المناعة. وحين تتسارع ردات الفعل، يتسع بؤبؤ العين، ويتضاعف التركيز. وعندما تمر الأزمة يعاود الجسم عمله الطبيعي.

ردات الفعل هذه تدعم الاستمرارية في ظروف قصيرة الأمد في الغاب، إذ تحفز الحيوان على وضع حدّ لمصدر الضغط واستعادة زمام السيطرة، ولكن عندما لا تتم إزالة مصدر الضغط، أو الهرب منه أو محاربته فالجسم يستمر في الرد إلى حد الإنهاك. وما زالت الحيوانات في الحدائق الخاصة بها ينتابها القلق بشأن احتياجاتها الأساسية إلى الاستمرارية وإمكانية تعرضها لهجمات من مفترسيها، لأنها لا تدرك أنها بأمان. فهي جسدياً تبقى في حالة مستمرة من الحذر مما يُضعف جهاز المناعة لديها وقد يتسبب ذلك بإصابتها بالقرحة، وبمشاكل في القلب. كما أنه لا يحفزها ذهنياً إذ إن الضغط يولّد عندها جملة تصرفات نمطية متكررة ومدمرة للذات، كفرك الإنسان ليديه أو عض الشفاه، وفي ذلك دليل على الانهيار والقلق، هذا ما ثبت لدى معظم علماء الأحياء.

لقد أظهر غاس الدب القطبي في حديقة الحيوان المركزية في نيويورك عام 1994 والبالغ وزنه سبعين كيلوجراماً مماثلة من التصرف عندما فاجأ في ذلك العام رواد الحديقة وتسبّب بالذعر لدى المشرفين عليها عندما أمضى وقتاً طويلاً وهو يسبح بشكل دائري. وللعلاج وضعه العصبي هذا، كان لا بد لغاس جرياً على عادة سكان نيويورك أن يخضع لعلاج نفسي على يد معالج أخصائي في تصرفات الحيوانات وهو تيم ديزموند الذي اشتهر بتدريبه الحوت في

فيلم Free Willy. وقد استنتج ديزموند بعد معاينته للدب غاس أنه بحاجة إلى توفير التحديات والفرص التي تسمح له بممارسة غرائزه. فغاس يحتاج إلى أن يشعر بأنه لا يزال يمتلك القدرة على اختيار المكان وكيفية تمضية وقته، من الواضح أنه يحتاج إلى استعادة سيطرته على مسار حياته. وبالقدر نفسه، فإن القارب الحاصل بين جرذان الهاسترز (Hamsters) وفراز المختبرات لم ينتج عن طبيعتها شديدة الحساسية، إنما عن عادة عصبية هي فرك جسدها باستمرار، مما يؤدي إلى تأكل أجزاء من فرائتها. ولكن إن تم تزويدها بالفليوكستين المضاد للانهيار والمتدوال تحت اسم بروزاك، تحدّي الحيوانات من وتيرة تصرفاتها تلك.

هذه الآثار الجسدية والنفسية الضارة تتأتى عن الاحتجاز الذي يقود إلى انخفاض مستوى العمر المتوقع بالرغم من التحسن الملحوظ الطارئ على ظروف حياتها. على سبيل المثال، فإن معدل عمر الفيلة الأفريقية المتوفّة تقدّر بنحو 56 عاماً مقارنة مع سبعة عشر عاماً للفيلة المولودة في حدائق الحيوانات. آثار أخرى ضارة هي تلك التي تشمل ولادات أقل (وهي مشكلة مزمنة بالنسبة إلى دببة الباندا المحتجزة)، وارتفاعاً في نسبة الوفيات لدى الرُّضع (ما يفوق 65 بالمئة بالنسبة إلى الدببة القطبية). رغم أن لهذه الحالات السيئة انعكاسات ضارة على الحيوانات المحتجزة كافة، فهي تُنذر بالأسوأ بالنسبة إلى الأجناس المهددة بالانقراض.

مع كل وسائل الراحة المادية المؤمنة ومحاولات استحداث مساكن الحيوانات الطبيعية بقدر الإمكان، فإن أكثر الحدائق الخاصة بها والأكثر تطوراً لا يمكنها أن تماطل مستوى التحفيز وممارسة الغرائز الطبيعية التي تخبرها الحيوانات في الغابات. إن أفضل من وصفت حالة اليأس المتأتية عن العيش في الأسر كانت رينيه - ماريا رايلاك في عبارات قصidتها النمر حين وصفت الحيوان وهو يتقدم بخطى دائري متكررة، وكأنه يؤدي شعائر الرقص بينما قدراته الإرادية مسلولة. بخلاف الكلاب في تجربة سيلغمان، فالنمر لا يُظهر عجزه ببقائه مستلقياً بلا حراك، لكن باستمراره في الدوران. كالكلاب العاجزة، فهو لا يمكنه أن يرى ما وراء مكان احتجازه: "لقد بدا له أن هناك آلاف القضبان وليس هناك وجود لأي عالم وراءها: إن كانت القضبان حقيقة أو مجازية، عندما تُفقد السيطرة ينتهي وجود أي شيء خارج نطاق المعاناة".

## V

قد لا نواجه خطر الاحتجاز على غرار تلك الحيوانات، فالبشر يوجدون إرادياً ويتبّعون أنظمة تُحدّد بعضاً من خياراتهم الشخصية للمصلحة العامة. نحن نصوّت لابدّاع القوانين، وسنّ العقود، والموافقة على التوظيف بشكل يدرّ علينا الربح، لإدراكنا أن البديل هو الفوضى. ولكن ما الذي يحدث عندما تتصادم قدراتنا على تمييز المكافآت الممكن جنيها من هذه القيود المفروضة علينا بكر هنا الغرائزى لها؟ إن لقدرتنا على فرض التوازن للسيطرة على مجرى حياتنا، تأثيراً هاماً على صحتنا.

ويزود مشروع البحث الذي استمر العمل فيه لسنوات والمعروف تحت اسم دراسات وايت هول بإشراف البروفيسور ميشال مارموت وإدارته من يونيفرسيتي كوليدج في لندن، بإثباتات حاسمة حول إدراكنا لمدى تأثير خياراتنا على رفاهيتنا. وكان الباحثون في هذا المشروع قد بدأوا العام 1967 بمتابعة أكثر من عشرة آلاف موظف حكومي بريطاني تتراوح أعمارهم بين العشرين والأربعين والستين عاماً، مقارنين النتائج الصحية للموظفين من مختلف الرتب الوظيفية. وقد ناقشت نتائج هذه الدراسات فكرة صاحب العمل الذي يحمل نفسه فوق طاقتها من أعباء العمل وقد تداهمه نوبة قلبية وهو لم يتجاوز الخامسة والأربعين من عمره. لقد أظهرت الدراسات أنه رغم ترافق الوظائف

الأعلى أجرًا مع تراكم ضغوطات العمل، إلا أن الموظفين من الفئات الوظيفية ذات الأجر المتدنية، كالبواطنين مثلاً، كانوا أكثر عرضة للموت بثلاث مرات نتيجة إصابتهم بأمراض الشرايين التاجية مقارنة بالموظفيين شاغلي رتب أعلى.

هذا الوضع عائد جزء منه إلى أن الموظفين من الفئات المتدنية مدخنون وبدينون، وأقل ميلًا لممارسة الرياضة بانتظام بالنسبة إلى نظرائهم في رتب أعلى. وعندما قام العلماء برصد الاختلافات من حيث التدخين والبدانة وممارسة التمارين الرياضية بدا لهم بأن صغار الموظفين كانوا معرضين مرتين زيادة عن الموظفين الكبار للموت جراء إصابتهم بالأمراض. صحيح أن زيادة الدخل المادي للفرد الناجم عن ترقته إلى أعلى درجات السلم الوظيفي، تُعزّز من قدرته على التحكم بمسار حياته. لكن هذا ليس بالتقسيير الوحيد لتردي الأوضاع الصحية للموظفين في الدرجات المتدنية. حتى الموظفون في الدرجات الوظيفية الثانية العليا التي تشمل الأطباء والمحامين وغيرهم من المهنيين المعترفة أوضاعهم المادية جيدة حسب المعايير الاجتماعية، واجهوا أخطاراً صحية أكثر مما يواجهه أصحاب عملهم.

وكما تبين فإن السبب الأول لورود هذه النتائج ناجم عن أن ما يُدفع من أجور مرتبط بمستوى التحكم الذي يمارسه الموظفون على مسار عملهم. إن صاحب العمل يعود إلى منزله وقد حصل على مردود مادي هام، لأنه يُشرف في الوقت نفسه على إتمام واجباته وواجبات مساعديه. فمع أن تحمل المدير التنفيذي لأعباء المسؤولية قد يرتد بالفائدة على شركته فإن ذلك لا بد أن يكون ضاغطاً عليه ولا بد أن تتحول مسؤولية مساعديه المتمثلة في المذكرات الإدارية إلى مصدر أكبر للضغط عليهم. فكلما مارس الناس سيطرة أقل على مسار عملهم، كلما ارتفع ضغط دمهم في أثناء ساعات العمل. زد على ذلك فإن ضغط الدم في أثناء التواجد في المنزل هو غير مرتبط بمستوى السيطرة على العمل، وفي ذلك إشارة إلى أن ارتفاعه في قمة أوقات الدوام عائد لانعدام الاختيار في مجال العمل. والأشخاص الذين يتمتعون بسيطرة محدودة على مسار عملهم يعانون أوجاعاً في الظهر أكثر من غيرهم، وينقطعون عن العمل لأيام أكثر جراء المرض، كما أن معدلات الإصابة بالأمراض العقلية هي نوعاً ما مرتفعة في أوساطهم. وهذا مساوٍ إلى حد بعيد في عالم البشر لتكرار التصرفات النمطية التي ينجم عنها تراجع نوعية الحياة المألفة من قبل الحيوانات أيضاً التي تنشأ وتعيش في بيئه الاحتجاز.

لسوء الحظ، تزداد الأخبار سوءاً، إذ إن عدداً من الدراسات أثبتت أنه إلى جانب مسببات الضغط في العمل، هناك معاناتها الكبيرة من مؤثرات الحياة اليومية الخارجة عن نطاق سيطرتنا عليها، كالمعوقات، وزحمة السير، وعدم اللحاق بالحافلة، والضباب، والأضواء المزعجة ذات الأنوار الساطعة. إن الارتفاع وتقلص العضلات الذين يمكن أن يحيط بهم من القيام بتحرك سريع لإنقاذ النفس في الغابة، مما مشابهان بمفاسدهما بصورة كبيرة لشعور الإحباط ووجع الظهر عند الأفراد في العالم المعاصر. إن صيغة المواجهة أو الهرب لدى الحيوان لم تُطرح يوماً كحل لتعامل الإنسان مع الاتصالات التي يتلقاها لإيقاظه في الساعة السادسة والنصف صباحاً أو على الطريق المسدود الذي يسلكه يومياً لبلوغ مركز العمل. ولأنه ليس باستطاعتنا أن نعيذ عجلة الزمن إلى الوراء، فإن مسببات الضغط في أدنى مستوياتها ستظل تتسبب بتدهور صحتنا بالمستوى نفسه إذا ما شبّهت بالآثار التي يخلفها على صحتنا حصول كوارث نادرة معنا، كأن نُطرد من العمل، أو كال مباشرة بإجراءات الطلاق. عندما تخف السيطرة، غالباً ما يكمن الشر في التفاصيل.

هل من بارقة أمل إذاً للذين لم يتمكنوا أو لم يشعروا تسلق السلم المهني. إن دراسات هول، بالرغم من صدور نتائج مقالة عنها، إلا أنها تمدّنا بهذا الأمل. فالظاهر أن ما له تأثير في صحة الناس لم ينحصر بمستوى السيطرة إنما يقدر امتلاكهم لها. وهذا صحيح فالموظفو من ذوي الرتب المتدنية يمارسون السيطرة أقل من الموظفين ذوي الرتب العالية

لأن وظائفهم سمحت لهم بممارسة هامش سيطرة أقل من أولئك. ولكن حتى ضمن كل رتبة وظيفية فهناك تفاوت واضح في رؤية الناس لحجم السيطرة التي يمارسونها وبالتالي لأوضاعهم الصحية المطابقة. وهكذا فإن مديرًا عاجزًا وإن كان مكتفيًا ماديًّا فسيشعر بنفسه ردات الفعل الجسدية السلبية التي تتناسب معه بريء يعمل في مكتب ذي دخل محدود.

خلاف الحيوانات المحتجزة، فإن مفهوم الناس للتحكم أو العجز ليس عائدًا لإملاءات قوى خارجية. فنحن لدينا القدرة على ابتكار خياراتنا وذلك عبر منظورنا للعالم المحيط بنا. إن ترجيح اختيار كالاهان لخيار الحياة على الموت هو مثل صارخ على ذلك، إذ إن فرض سيطرتنا خلال ظروف قد تكون ظاهريًا خارجة عن نطاق السيطرة عليها، يرتد إيجابًا على وضعنا الصحي بالإضافة إلى مذنبنا بالسعادة. إن الأشخاص الذين يعتبرون أن التجارب السلبية التي نمر بها عائدة إلى قوى يصعب التحكم بها هم فريسة للانهيار أكثر من يعتقدون أنه بمقدورهم فرض نفوذهم عليها. هؤلاء هم أقل قدرة على تجاوز الظروف المدمرة كالإدمان على المخدرات، وال العلاقات المشينة. وقد يكتب لهمبقاء على قيد الحياة بعد تعرضهم لأزمات قلبية، ولكنهم يبقون تحت رحمة المعاناة من ضعف في جهاز مناعتهم، كالربو، والالتهاب المفصلي، والقرحة، وأوجاع الرأس، وأوجاع الظهر. إذًا، فما هو المطلوب منا لترويج التفاؤل المكتسب، القاضي بتعديل مفهومنا حتى نحصل على فرص التحكم بدل أن نعاني سلبية صدمات الحياة؟

نستطيع إيجاد بعض مفاتيح الحل في دراسة أُجريت العام 1976 في أردن هاووس، وهو دار للمسنين في كونكتيكت، حيث قام العالمان إيلين لأنجر وجودي رودن بمعالجة مفهوم التحكم بين المقيمين الذين تتراوح أعمارهم بين الخامسة والستين والستعين. وفي البداية، نظم المنسق الاجتماعي للدار اجتماعات منفصلة لنزلاء دورين مختلفين. في اجتماع الدور الأول، قدم نبطة لكل نزيل، وأعلمهم بأن الممرضات سيقمن بالاعتناء بها. كما وقام بإبلاغهم رغبته في عرض أفلام يومي الخميس والجمعة وأنه سيُحدد لهم مواعيد لمشاهدتها خلال اليومين المذكورين، وأكد لنزلاء أنه مسموح لهم زيارة آخرين في دور آخر والانخراط في نشاطات مختلفة، كالقراءة، وسماع جهاز الراديو ومشاهدة التلفاز. وكانقصد هو إبلاغ النزلاء أنه بإمكانهم القيام ببعض الأمور، لكن تبقى مسؤولية رفاهيتهم محصورة بين الأيدي المؤهلة لطاقة العمل الخاص بالدار، وهي مقاربة اعتمدت كعرف طبقي في دور المسنين آنذاك (والذي لا يزال قيد التطبيق) لغاية اليوم. ووصف المنسق الأمر وبالتالي: “نحن نشعر أنه نقع علينا مسؤولية جعل هذه الدار مكانًا يفخر به، ويسعد كل من وجد فيه، لذا فنحن نبذل قصارى جهدنا لإعانته نزلائه.”.

وتاليًا، دعا المنسق لاجتماع ثانٍ، لكن هذه المرة في الدور الآخر، حيث سمح لكل نزيل أو نزيلة باختيار النبطة التي تروق لكل منهم، وأبلغهم بأن العناية بهذه النباتات ستكون من ضمن مسؤولياتهم. وكذلك سمح لهم بالاختيار بين مشاهدة عرض الأفلام الأسبوعية نهاري الخميس أو الجمعة، وذكرهم بالطرق العديدة التي يمكنهم اختيارها لتمضية أوقاتهم، كزيارة غيرهم من النزلاء، أو القراءة، أو الاستماع إلى الراديو أو مشاهدة التلفاز. وشدد على أنها من صميم مسؤولياتهم جعل منزلهم الجديد مكانًا تسوده السعادة، كما قال: “هذه حياتكم، ويعود الأمر لكم للتصرف بها كما يحلو لكم”.

بالرغم من الاختلاف في كلتا الرسائلتين الموجهتين إلى النزلاء، فقد واظب طاقم الدار على معاملتهم بشكل متساوٍ، موفراً لهم القدر نفسه من الانتباه. زد على ذلك، فالخيارات التي قدمت للمجموعة الثانية منهم بدت على جانب كبير من البساطة، فقد تلقى كل واحد منهم نبطة وشاهد الفيلم ذاته في كل أسبوع سواء أكان نهار الخميس أو نهار الجمعة. ولكن

عندما تمت معاينتهم عن قرب بعد مضي ثلاثة أسابيع اتضح أن النزلاء الذين أعطوا هامشًا أوسع من الخيارات بدوا سعادة وحزرين، وأكثر تقاعلاً في تعاطيهم مع باقي النزلاء وأفراد الطاقم بالمقارنة مع الذين لم تقدم لهم الخيارات ذاتها حتى في خلال فترة الأسابيع الثلاثة التي استغرقتها الدراسة. فقد تراجع الوضع الصحي لما تزيد نسبته عن السبعين بالمائة من النزلاء المنتهين إلى المجموعة التي لم تحظَ بخيارات واسعة. بخلاف ذلك فإن ما يفوق التسعين بالمائة من الأشخاص الذين منحوا حق الاختيار، شهدوا تحسناً في وضعهم الصحي. وقد اكتشف الباحثون بعد مرور ستة أشهر من تاريخه، أن النزلاء الذين حظوا بإمكانية أكبر للاختيار كانوا أقل عرضة للوفاة.

واستفاد نزلاء دار المسنين من منحهم الخيارات التي كانت بمجملها رمزية. إن مدهم بالخيارات لمزاولة خياراتهم الفطرية للتحكم بمحيطهم قد حال دون شعورهم بالضغط واليأس اللذين عانت منهـا أيضـاً الحيوانات المحتجزة في أقفاصها في حدائق الحيوانات والموظفون من الرتب المتدنـية. وتشير الدراسة إلى أن القيام بخيارات ولو بسيطة ولكن متكررة قد يكون لها الأثر الإيجابي والمتقاوـل على إدراكـنا لعملية التحكم بـرمتـها، كما أن تراكم الضغوط البسيطة مؤـذـ مع مرور الوقت كالضغط الذي تسبـبـ لنا بعض الأحداث المفاجـأةـ. وبشكل أعمـقـ، فـهـذا يـشيرـ إلىـ أنهـ بإمكانـناـ منـحـ الاختـيارـ لأنفسـنـاـ ولـلـآخـرـينـ آخـرـينـ فيـ الـاعـتـارـ الفـوـائـدـ المـتـرـافقـةـ معـ ذـاكـ الـانـتقـاءـ. إنـ أدـنىـ تـغـيـيرـ فيـ تـصـرـفـاتـناـ كـطـرـيـقةـ تـحدـثـناـ أوـ تـقـكـيرـناـ بـحيـثـ يـسـلـطـ الضـوءـ عـلـىـ مـصـلـحتـنـاـ، يـخـلـفـ الأـثـرـ الـكـبـيرـ عـلـىـ الـوضـعـينـ الـذـهـنـيـ وـالـجـسـديـ لـدـيـ لـدـيـ.

استناداً إلى دراسات مختلفة تناولت الحالة الذهنية ومنحتها الأولوية على الحالة الصحية للمرضى الذين كانوا يصارعون الأمراض الخبيثة كالسرطان وفيروس نقص المناعة المكتسبة، الرافضين لاعتبار وضعهم ميؤوساً منه، وإن بإمكانهم مضاعفة فرصهم في البقاء على قيد الحياة، والحد من احتمالات الانتكasaة، أو أقله تأخير موعد رحيلهم عن هذه الدنيا. مثلاً على ذلك، ففي إحدى الدراسات التي تمت في مستشفى مارسدن الملكي في المملكة المتحدة - هو المستشفى الأول في العالم المكرس حصرياً لدراسة ومعالجة الأمراض السرطانية - كانت النساء المصابات بسرطان الثدي واللواتي سجلن أعلى درجات اليأس، عرضة لانتكاس أو الموت في ظرف سنوات خمس، بالتوازي مع المجموعة التي سجلت نسب متدنـية متعلقة بهذه الأمور. كما أن دراسات عديدة أخرى أظهرت أن الحالة نفسها لوحظت لدى المرضى المصابين بفيروس نقص المناعة، في السنوات التي سبقت توفر العلاجات المضادة. إن من بين المرضى الذين عُرف عنـهمـ إحساسـهمـ بالـعـجزـ كانواـ أـسـرـعـ تـدـرـجاـًـ فيـ إـصـابـتـهـمـ بـفـيـرـوـسـ نـقـصـ الـمنـاعـةـ إـلـىـ حـدـ تـمـلـكـ المـرـضـ بـهـمـ ولمـ يـلـبـثـ أنـ قـضـىـ عـلـيـهـمـ سـرـيـعاـًـ، بـعـدـ ظـهـورـ عـوـارـضـهـ عـلـيـهـمـ. فـهـلـ لـطـرـيـقةـ الـمـعـتـمـدةـ فيـ التـقـكـيرـ بـالـمـرـضـ تـأـثـيرـ مـباـشـرـ عـلـىـ الـوـضـعـ الـجـسـديـ بـشـكـلـ عـامـ؟

واحتدم الجدال في عالم الطب، لكن ثبت أنه كلما سـنـحتـ الفـرـصـةـ لـلـنـاسـ بـمـمارـسـةـ حـقـهـمـ فيـ الاختـيارـ كلـماـ لـمـسـناـ عـنـهـمـ رـغـبةـ فيـ التـغـيـيرـ إـلـىـ الأـفـضلـ. هـنـاكـ ماـ يـحـمـلـ عـلـىـ الـاعـتـقادـ بـأـنـ خـيـارـاتـ النـاسـ هـذـهـ حـتـىـ وـلـوـ لـمـ تـحـسـنـ منـ وضعـهـمـ الـجـسـديـ فـهـيـ تـشـعـرـهـمـ بـحـالـةـ صـحـيـةـ أـفـضـلـ. وـخـيـرـ دـلـيـلـ عـلـىـ ذـلـكـ الـدـرـاسـةـ الـتـيـ أـجـرـيـتـ فـيـ جـامـعـةـ لـوـسـ أنـجـلـوسـ، إـذـ نـقـلـ عـنـ ثـلـثـيـ مـرـضـيـ سـرـطـانـ الثـدـيـ اـعـتـقادـهـنـ بـإـمـكـانـيـةـ التـحـكـمـ الشـخـصـيـ بـمـسـارـ مـرـضـهـنـ وـأـعـرـبـ الـثـلـثـ مـنـهـنـ عـنـ تـمـتـعـهـ بـقـدـرـ وـافـرـ مـنـ السـيـطـرـةـ عـلـىـ مـرـضـهـ. وـغـالـبـاـ ماـ أـدـتـ طـرـيـقةـ الإـدـرـاكـ هـذـهـ إـلـىـ تـغـيـراتـ فـيـ أـنـماـطـ التـصـرـفـ لـنـجـدـهـنـ يـقـبـلـنـ عـلـىـ تـنـاوـلـ الـمـزـيدـ مـنـ الـفـواـكهـ وـالـخـضـارـ فـيـ أـغـلـبـ الـأـوـقـاتـ، وـقـدـ تـرـجـمـتـ قـدـرـتـهـنـ عـلـىـ السـيـطـرـةـ مـنـ خـلـالـ تـصـرـفـاتـ ذـهـنـيـةـ كـلـيـةـ، كـتـصـورـهـنـ لـمـعـالـجـةـ الـكـيـمـيـائـيـةـ عـلـىـ طـرـيـقةـ المـدـافـعـ الـتـيـ تـقـذـفـ بـحـمـمـهـاـ مـفـتـتـةـ الـخـلـاـيـاـ السـرـطـانـيـةـ إـلـىـ أـجـزـاءـ صـغـيرـةـ. وـقـدـ دـأـبـتـ هـؤـلـاءـ الـمـرـضـيـ عـلـىـ التـرـدـادـ عـالـيـاـ:ـ "ـنـحـنـ نـرـفـضـ قـطـعـيـاـ أـنـ نـعـانـيـ بـعـدـ الـآنـ مـنـ

السرطان.” إن هذه المعتقدات قد لا تكون قابلة للتصديق، ولكن كلما كانت درجة تحكم المرضى أكبر بمسار مرضهم، كلما شعروا أنهم أكثر سعادة. الواقع، أن حاجة المرضى إلى التصديق بأن لهم قدرة على السيطرة على أمراضهم تردد صدى توق الناس كافة، الأصحاء أو المرضى، الشباب أو العجزة، ل حاجتهم الغرائزية إلى ممارسة هكذا هيمنة على مجرى حياتهم. نحن نتوقع من الحياة أن تهبنا فرص الاختيار والدافع للتحكم، حتى ولو اتسمت ظروفنا بالكاربة.

#### .IV

إليكم طريقة التوصل التالية: ما من ضمانة أن اختياركم للعيش سيساعدكم على الاستمرار على قيد الحياة. إن القصص التي تُروي عن انتصار الروح الإنسانية، تُسلط الضوء على النقطة المحورية التي يتوقف عندها البطل المتمكن من الاستمرارية ليصرّح: “الآن عرفت أنه كان لدى الخيار” أو “إن خياراً صعباً كان عليّ تبنيه”. غالباً ما يستتبع ذلك نثر منمق عن الرحلة الإيحائية بين الظلمة والنور، بالإضافة إلى شرح وافٍ وموثق عن الدروس المستفادة خلالها. ولكن فieran رايشر بدت واقفة بجدية كأي من الكائنات غيرها أنه بإمكانها ولو جبر الأمان، ولم يتثنّ لنا سماع قصص عدد من البحارة ومتسلقي الجبال والمرضى المزمنين الذين قضوا رغم اختيارهم الاستمرار في العيش. إن حكايات الناجين من الموت يمكن أن تكون مضللة، خاصة إن عمدت إلى تضخيم ما يتحلون به من قدرات هائلة. في أوقات أخرى، قد تبدو هذه الحكايات جدّ مألوفة، وكأنها تُقرأ من النص المكتوب نفسه والموزع على الناجين كافة قبل ظهورهم أمام شاشات التلفزة.

ومع ذلك، فإن هذه القصص ربما تساعد الناس على الصمود إزاء المخاوف والمعاناة المصاحبة لأشد الآلام والآسي. حتى المعتقدات التي تبدو غير واقعية، فهي حسب الإجماع الطبي، أكثر فائدة للتعامل مع ما يصيبنا بدل التحلّي بنظرة تفاؤلية لوضعنا. ومن المتوقع للمرضى الذين يعانون من انتكاسة ما أن تسوء حالاتهم، بعد أن اعتقدوا بقدرتهم على الشفاء، فقد برّهنت الدراسات أن حالاتهم مغایرة لهذا المفهوم.

إن كنت بصحة جيدة، فأنت لن تتحاز لهذا المنحى التفاؤلي معتبراً إياه نوعاً من التضليل، لكن إن انقلب الظروف، فالعالك ستسعى وراء أي أمل، وستدقّق في الاحتمالات كافة علّها تكون لصالحك.

لقد استهلّت جوان دايدون مقالتها الألبوم الأبيض بالعبارة التالية: “نحن نروي لأنفسنا الحكايات لنستمر في العيش”， إنه ادعاء بسيط ولكن مذهل. وتواترت العبارات وكتبت قائمة: “نحن ننطلي إلى العضة من الانتحار، وإلى الدرس الأخلاقي من خلال مقتل خمسة أشخاص عمداً. إننا نعطي تفسيرات لكل ما نراه، ونننقى العمالني من بين مجموعة من الخيارات المطروحة. كما وأننا نحيا الحياة بكل أبعادها وعلى وجه الخصوص إذا مارسنا مهنة الكتابة، وفرضنا أسلوبنا السري على الصور المتباعدة وأفكارنا التي وجهتنا إلى نقل انطباعاتنا البصرية التي تعبر عن تجربتنا المعاشرة”. إن الأسلوب السري المفروض علينا، حتى ولو كان مبتدلاً أو شاعرياً، فهو يقود إلى إضفاء معنى على حياتنا. إن كان الأسلوب السري مرتبطاً بالاختيار وكان متمنلاً بالفكرة الخاصة بالتحكم بهذا الاختيار، فنحن بإمكاننا حينئذ أن نجاهر أمام أنفسنا قائلين: “إننا نفعل كل هذا للستمرار في العيش”.

قد يناقش أحدهم قائلاً: “إنه من واجبنا ابتكار ونقل هذه القصص عن الاختيار، لأنه عندما يعلم شخص بها فسيصعب تجریده من معرفتها. قد يخسر هذا الشخص ممتلكاته، ومنزله، وأحباءه. لكنه إن تمكّن برواية الاختيار فهو سيحتفظ بالقدرة على ممارسة هذا الاختيار”. لقد كتب الفيلسوف الرواقي سينيكا الأصغر: “إنه لمن الخطأ التصور أن

العبودية تستحوذ على كيان الرجل بأكمله، فالجزء الأفضل منه هو بمنأى عنها: فالجسد مستبعد، خاضع لتحكم السيد، لكن الفكر مستقل، حر، متوازن لا يمكن حصره داخل سجن الجسد حيث من المفترض أنه محتجز”. بالنسبة إلى الحيوانات، فإن احتجاز الجسد هو احتجاز لكيانها بكليته. لكن باستطاعة الإنسان أن يختار الحرية حتى عندما يكون أسيراً. من أجل إتمام ذلك، عليه أن يلمّ بماهية الانتقاء، وأن يعتقد باستحقاقه له. في اعتمادنا تبادل القصص، نحافظ على فكرة الانتقاء حية في مخيلتنا ولغتنا. ونمد بعضنا بعضاً بالدفع اللازم لاعتماد الخيارات ذهنياً عندما تكون عاجزين عن أدائنا بواسطة أجسادنا.

إنه لمن غير المدهش إذاً، أن نرى الأدب السردي الخاص بالاختيار في نمو متزايد، واتساع مضطرب، واكتساب لمزيد من النفوذ. في أميركا، نجده معززاً وداعماً للحلم الأميركي القائم على أساس الحقوق التي لا يُفرط بها كالحق في الحياة، الحرية، والسعى نحو السعادة كما وعد بها إعلان الاستقلال. وتمتد جذورها إلى أبعد من ذلك، بما أنها من المسلمات في أي مناقشة تدور حول موضوعي الحرية وتقرير الذات. الواقع أنه بالإمكان تلمس وجودها المطمئن حتى في غياب تعبير الاختيار. ومهما اختلف السيناريو المكتوب بين أيدينا أو في أثناء أدائنا له، كما سنرى لاحقاً، فإن الرغبة في/والحاجة إلى الاختيار شاملتان، مهما كانت اختلافاتنا - في الطابع، والثقافة، واللغة - فإنه يربط في ما بيننا ويخوّلنا التخاطب بلغة الحرية والأمل.

## الفصل الثاني

### غريب في أراضٍ غريبة

.I

في صبيحة أحد أيام شهر آب/أغسطس قبل ما يزيد على أربعين سنة خلت، استيقظ كنوار جيت سينغ سيني مع خيوط الفجر الأولى، ليبدأ تحضيراته لذاك اليوم. وافتتح نهاره بحمام احتقالي. آنذاك لم يرتد سوى الكششها، وهو عباره عن اللباس الداخلي التقليدي للسيخ على شكل سروال أبيض ذي رباط، وهو يذرع غرفة استحمام منزله العائلي في دلهي ذهاباً وإياباً بخطوات واثقة. في هذه الفسحة الصغيرة التي أضاءها النور المتسرّب من النافذة الوحيدة، جلس على مقعد خشبي غير مرتفع مما جعله يشعر ببرودة بلاط أرضية الحمام تحت قدميه العاريتين. وإذا بو والدته وجنته تدخلان غرفة الاستحمام وتبادران بتدليلك جسده بمراهم يُعرف باسم فاتنا، وهو كنـية عن مزيج معطر من الكركم، وخشـب الصندل، والحلـب، وماء الورد. بعد ذلك، قامتا بملء دلو بالماء ليفرغا منه بعض كؤوس فوق رأسه وكفـيه.

وبادرت والدة كنوار جيت إلى غسل شعر رأسه الذي تدلـى حتى منتصف ظهره وشعر ذقنه الذي بلـغ بطوله عـظمة الصدر وذلك تماشياً مع التقليـد السـيخـي، الذي قضـى بعدم قص شـعر الرأس. بعد إتمام عملية التنـظيف هذه، باشرـت بـتدليلـكـه بـزيـتـ معـطرـ ولـفتـ خـصلـاتـ شـعرـهـ إلىـ أعلىـ رـأسـهـ،ـ فيماـ تمـ تـجمـيعـ شـعرـ لـحـيـتـهـ تـحـتـ الذـقـنـ.ـ وـبـداـ كـنـوارـ جـيتـ بـمـظـهـرـ مـلـفـتـ بـعـدـ اـرـتـدـائـهـ أـفـضـلـ بـذـلـةـ لـدـيـهـ:ـ إـنـهـ فـيـ الثـامـنـةـ وـالـعـشـرـينـ رـبـيعـاـ،ـ وـيـزـنـ 160ـ باـونـدـاـ وـيـبـلـغـ طـولـهـ ستـ أـقـدـامـ وـيـعـمـرـ عـمـامـةـ حـمـراءـ بـرـاقـةـ.ـ لـمـ يـكـنـ بـوـسـعـ المـرـءـ إـلـاـ يـنـجـذـبـ إـلـىـ طـلـلـتـهـ وـسـلـوكـهـ المـرـحـ وـعـيـنـيـهـ النـاعـسـتـينـ،ـ وـطـرـيقـتـهـ السـلـسـلـةـ فـيـ التـعـاطـيـ مـعـ الـآـخـرـينـ.ـ وـهـاـ هوـ يـجـتـازـ أـبـوـابـ المـنـزـلـ بـاتـجـاهـ الـفـنـاءـ الـخـارـجيـ حيثـ اـحـتـشـدـ مـاـ يـقـارـبـ المـئـةـ شـخـصـ بـيـنـ أـقـارـبـ وـأـصـدـقاءـ بـاـنـتـظـارـ بدـءـ الـاحـفـالـاتـ.

وعلى بعد عدة مبانٍ من المكان، بدأت كولدليب كور أناند، البالغة من العمر ثلاثة وعشرين عاماً، نهارها على النحو ذاته، ولو أنها كانت في جوانب عدة من شخصيتها، نقىض كنوار جيت. فهي صغيرة الحجم بطول خمس أقدام وزن خمسة وثمانين باوندأً، وهي عكس كنوار الودود، على درجة كبيرة من الحياة. فهي لا تشـدـ الـانتـبـاهـ إـلـيـهاـ،ـ وـتـحدـقـ إـلـىـ الـآـخـرـينـ بـعيـنـيـهـ الـحـادـتـينـ.ـ وـعـلـىـ أـثـرـ الـحـمـامـ الـاحـفـالـيـ قـامـتـ بـارـتـداءـ زـيـ السـارـيـ الـبـرـقـالـيـ الـذـيـ يـشـابـهـ إـلـىـ حـدـ ماـ ذـاكـ الذيـ اـرـتـدـاهـ مـمـتـلـتـهاـ الـمـفـضـلـةـ،ـ فـيـ فـيـلـمـهاـ الـذـيـ أـحـرـزـ نـجـاحـاـ بـاهـرـاـ فـيـ ذـلـكـ الـعـامـ بـرـهـماـ شـارـيـ،ـ وـهـاـ هيـ تـجـولـ لـاسـقـبـالـ الضـيـوفـ الـوـافـدـيـنـ إـلـىـ الـمـنـزـلـ وـهـمـ يـبـتـسـمـونـ مـتـمـنـيـنـ لـهـاـ الـأـفـضـلـ لـلـمـسـتـقـبـلـ.

وتواصلت الاحفالـاتـ فيـ كـلاـ الـمـنـزـلـينـ طـيـلةـ النـهـارـ،ـ تـخلـلـهاـ تـقـديـمـ الـأـطـبـاقـ الـمـلـأـيـ بـالـجـبـنـ وـالـخـضـارـ الـمـعـرـوفـةـ:ـ الـبـاكـورـاـ،ـ مـؤـمـنةـ حاجـةـ الـمـشـارـكـينـ الـغـذـائـيـ إـلـىـ موـاصـلـةـ الـاحـفـالـاءـ.ـ وـعـنـ الدـغـقـ قـامـتـ كـلـ أـسـرـةـ بـالـتـحـضـيرـ لـلـمـيلـينـ،ـ وـهـوـ الـاحـفـالـ الـذـيـ سـيـجـمـعـ أـوـاصـرـ الـعـائـلـتـينـ.ـ وـأـطـلـتـ فـرـقـةـ مـوـسـيـقـيـةـ عـلـىـ مـنـزـلـ كـنـوارـ تعـزـفـ عـلـىـ آـلـةـ الشـهـنـاـيـ مـعـزـوـفـةـ تقـليـدـيـةـ،ـ وـهـذـهـ الـآلـةـ هـيـ عـلـىـ شـكـلـ قـصـبةـ أـوـ مـزـمارـ يـعـنـ أـنـهـ يـجـلـبـ الـفـلـلـ الـحـسـنـ.ـ وـتـمـ إـحـضـارـ حـصـانـ أـبـيـضـ اللـونـ،ـ وـضـعـ عـلـيـهـ غـطـاءـ بـنـيـ مـطـرـزـ،ـ لـيـمـتـطـيـهـ كـنـوارـ خـلـالـ تـوـجـهـهـ إـلـىـ مـنـزـلـ كـولـدـلـيبـ.ـ وـلـكـنـ قـبـلـ أـنـ يـقـومـ كـنـوارـ جـيتـ بـأـمـتـطـائـهـ مـتـوجـهـاـ إـلـىـ مـنـزـلـ عـرـوـسـهـ قـامـتـ شـقـيقـتـهـ بـتـغـطـيـةـ وـجـهـهـ بـالـسـيـهـرـاـ (ـوـهـيـ عـبـارـةـ عـنـ شـرـابـاتـ ذـهـبـيـةـ عـلـىـ شـكـلـ ضـفـائرـ مـشـبـوـكةـ بـالـزـهـورـ لـتـزـينـ أـطـرـافـ عـامـاتـهـ).ـ وـمـنـ ثـمـ اـمـتـطـيـهـ حـصـانـ مـحـاطـاـ بـعـائـلـتـهـ وـسـارـ مـكـمـلـاـ طـرـيقـهـ تـرـافقـهـ الـفـرـقـةـ

وعلى باب المنزل الرئيس وقفت كولدليب تردد وعائلتها التهويات وقد أخفت وجهها خلف حجاب مطرز قدمته إليها والدة كنوار. وعندما أطلت الجموع واكبها دوي الشهناي وقرع الطلبة. وتبادل العروسان أكاليل الورد والياسمين. فيما كان كل فرد من العائلتين يرحب بنظيره من العائلة الأخرى، فالأم ترحب بالأم، والأخت تؤهل بالأخت، وهذا هو إليك. وحتى هذه الثنائيات العائلية قامت بتبادل أكاليل الزهور في ما بينها. واحتفلت العائلتان بالحدث غناءً ورقصًا حتى حلول موعد مغادرة عائلة العريس.

و عند فجر اليوم التالي، قصدت عائلتا كولدليب وكنوار معبدًا قريباً للاحتفاء بمراسم أناند كاراج (الزواج المبارك). ومجدداً ارتدى العريس بدلة داكنة واعتمر عمامة حمراء اللون، وانحنى أمام المذبح الخشبي الذي حوى الغورو غرانت صاحب، أما العروس التي ارتدت السلوار قميص زهري اللون (سروال فضفاض يلبس فوقه قميص طويل) فقد انحنت بالقرب منه وقد غطى وجهها حجاب غير شفاف مزدان بصفائر ذهبية ومسدل حتى خصرها. بعد ذلك، عقد جذب كنوار أحد أطراف وشاحه الطويل إلى يد حفيده والطرف الآخر إلى يد كولدليب، وبعد ربطهما على هذا النحو، أخذ الثنائي بالدوران لمرات أربع حول الغورو غرانت صاحب. وكانا يتوقفان بعد كل دورة لسماع رجل الدين وهو يتلو أدعية خاصة باتحادهما متطرقاً إلى المفاهيم الهندية ويتحدث عن دهارما (الفضيلة) وعن معنى الثقة في ما بينهما ويفيض عليهما بالبركات. ورغبة من العائلتين في المزيد من الاحتفاء، فقد عمدتا إلى قذف النقود وأكاليل الزهر باتجاه أقدام العروسين. وعلى الأثر بادر كنوار إلى رفع الحجاب، ليرى للمرة الأولى وجه عروسه.



وبناءً لهذه الطريقة تم زواج والدي، إذ إن كل تفصيل في حفل زواجهما قُرر بالنيابة عنهم، بدءاً من هوية العريس أو العروس مروراً بما تم اختياره من أزياء لارتدائهما وصولاً إلى المأكولات التي ستقدم المناسبة. هذا ليس سوى جزء من النصوص الثقافية التي تطورت عبر الزمن والتي شكلت التقاليد السيخية، والتي اتبعتها العائلتان وتمسكتا بها في ذلك اليوم. وفي كل مرة أذكر فيها أمام الناس أن والدي التقى للمرة الأولى يوم زفافهما، ف تكون ردة فعلهم الأولى هي الشعور بالصدمة وطرح التساؤلات التالية: "هل قررت عائلتاهما تزويجهما؟ كيف سمح والداك بأن يحصل ذلك معهما؟" فكنت أجيب بكل بساطة إنها الطريقة المعتمدة لإتمام عمليات الزواج في عائلتي - وعند معظم العائلات الهندية - إلا أن هذه الإجابة لم تكن لترضي فضولهم أو لتخفّف من شكهـم في الأمر. ظاهرياً، يتفهم الناس أن هناك

اختلافات ثقافية في ما يختص بإتمام مسائل الزواج. ولكن الأمر الذي يعجزون عن فهمه وتقبله وإخضاعه لمنطق استيعابهم لهذا أمور، هو كيف وافق والدai على أن يُسلب حقهما في تقرير أهم اختيار في حياتهما؟ وكيف أمكنهما ذلك ولماذا؟



## .II

ألا تذكرون مارتن سيلغمان، عالم النفس الذي أجرى كل تلك التجارب المثيرة على الكلاب؟ إن دراسته التي خضع لها البشر والحيوانات، كما الدراسات الأخرى التي أحطنا بها علمًا في الفصل السابق، تُبرهن مدى أهمية شعورنا بأننا بحالة سيطرة على كل ما هو حاصل معنا. فعندما نعجز عن إحكام السيطرة، ينتابنا شعور قلة الحيلة، والحرمان، وعدم القدرة على التحرك. ولأول مرة اطلعت فيها على هذه التجارب، كانت لدى متابعي إحدى محاضرات سيلغمان بصفتي طالبة لم تخرج بعد من جامعة بنسلفانيا. فمحصلة تلك الأبحاث جعلتني أطرح التساؤلات حول التقاليد السيخية -

بصرف النظر مما إذا كانت تُمكّن أو تُقْعِل دور أتباعها وترتقي بهم - فهي قد يتولد عنها إحساس بالعجز. فأنا كفرد من طائفة السيخ، كنت باستمرار أراعي تطبيق عدد من هذه القواعد في آن، خاصة بما علىّ أن أرتديه، وأكله، وأتجبه من تصرفات غير مستحبة، وأقدمه من واجبات حيال عائلتي. عندما فكرت في كل ما هو مطلوب مني تنفيذه اكتشفت أنه لم يبق لي الكثير الخاص بي لأقرّر بشأنه. فالعديد من القرارات الخاصة بي قد تم البت بها بالنيابة عنِّي. وهذا الأمر صحيح ولا ينطبق على أبناء الطائفة السيخية كافة وحسب، إنما يشمل أتباع ديانات أخرى أيضًا. وإذا بي أطرح تساؤلي حول هذا الموضوع على سيلغمان، آملة أن يكون بإمكانه إلقاء الضوء على مدى تأثير اختيار أفراد المجموعات الدينية على شعورهم الدائم بالعجز. ولكنني وجذته بدوره غير متأكد من الإجابة كونه لم تُجر تحقیقات علمية بخصوص هذا الأمر. لذا فقد قررنا المباشرة بدراسة نتحقق من خلالها ما لتأثيرات الانتماء الديني للأفراد على صحتهم وسعادتهم.

وعلى امتداد السنين التاليتين، فإن أي ناظر إلى جدول تحركاتي الاجتماعية كان يدرك بأنني بحاجة إلى حياة بأكملها لأكفر عن الكـم الكبير من الآثـام التي اقترفتـها. ففي كل أسبوع، كان بحثي يبدأ عند الفجر من يوم الجمعة بزيارة للمسجد، تليها زيارة لدار عبادة. وأيام السبت كنت أزور المزيد من أماكن العبادة اليهودية وكذلك المساجد. والآحاد كنت أقوم بجولة على دور العبادة. وكانت المحصلة أنني حاورت ما يزيد على السـتمـئة شخص منتمـين إلى تـسع دـيانـات مـختلفـة أـصـفـها بـالـأسـاسـيةـ.

وطلب إلى المعقددين تعـبـةـ ثـلـاثـ درـاسـاتـ استـطـلاـعـيـةـ.ـ شـمـلتـ الأولىـ أسـئـلةـ مـتـعلـقةـ بـتأـثـيرـ الـدـينـ فيـ حـيـاتـناـ؟ـ بماـ فيـهاـ

المأكل، والمشرب، والملبس، وهوية من نخالط ومن نتزوج من الناس. وبالفعل فقد سجل المنتسبون إلى الديانات الأساسية المعدلات الأعلى بينما المنتسبون إلى المذاهب الليبرالية فقد سجلوا المعدلات الأكثر تدنياً. وقد شملت الدراسة الاستطلاعية أيضاً أسئلة خاصة بمدى الالتزام أو الانحراف الديني. تولّت دراسة استطلاعية ثانية قياس مستوى التقاول لدى الأشخاص عبر تفحص ردات أفعالهم لمجموعة من أحداث الحياة الافتراضية السعيدة منها المؤلمة. لدى سؤالهم عن طريقة تصرفهم في حال فصلهم من العمل، أعطى المتقائلون إجابات من نوع: «إن طرحت من عملي فسيكون لسبب محدد يسهل إصلاحه»، بينما المتشائمون قد يوردون تعليقات من نوع: «إن حصل وطرحت من عملي فلخلل ما بي، لن يكون بوسعي أبداً تداركه». هكذا دأبوا أساساً على وصف حجم الفساد الذي ظنوا أنهم يمارسونه طيلة حياتهم. وأخيراً قام المستجوبون بملء استمارات خاصة بحالتهم الذهنية ليحدّدوا إذا ما أصيروا بأي عارض انهيار عصبي، وقد ان للوزن، وانعدام القدرة على النوم. وقد تفاجأت حين اكتشفت أن المنتسبين إلى الديانات الأساسية المتشددة عرفوا درجات أعلى من الرخاء والأمل، وإنهم أكثر ليونة وتفاؤلاً في مواجهتهم للمحن المستجدة التي تطالعهم، وكانوا أقل انهياراً من غيرهم من المشاركون في الدراسة. الواقع أن أكثر المشاركون عرضة للانهيار والتشاؤم هم أتباع المسيحية الموحدة، وبالخصوص من بينهم أولئك الملحدون. إن وجود كل هذه القيود لم يساهم في إضعاف إيمان الناس، إنما على العكس من ذلك فقد زاد من تشتيتهم به. إن معتقداتهم الدينية وإن حرمتهم من ممارسة الخيارات، فهم ما زالوا يشعرون بأن لديهم شيئاً من السيطرة على مسيرة حياتهم.

هذه الدراسة كانت بمثابة حدث مثير فتح أعيننا على حقائق جديدة، فالقيود المفروضة لا تؤدي حكماً إلى تقويض القدرة على التحكم، وحرية الفكر، والتصرف كما يحلو لنا، ولا تزيد بالضرورة من قوة تحكمها. إن حل هذا التناقض الظاهري يمكن في الروايات المختلفة الواردة عن طبيعة العالم وطبيعة الدور الذي نؤديه والذي نتواره من جيل إلى جيل. كلنا نطمح للسيطرة على حياتنا، ولكن كيفية استيعابنا لطبيعة السيطرة التي نمارسها على حياتنا تستند إلى القصص التي رويت لنا والمعتقدات التي نشأنا على التمسك بها. يعتقد بعضنا بأن هذه القدرة تتباين عن ممارسة الفرد لخياله الشخصي. علينا تلمس طريقنا إلى السعادة لأنه ما من أحد بوسعيه منحنا إياها. ويعتقد آخرون أن الله هو المسيطر، وأنه عبر الإهاطة بتعاليمه والاقتداء بها سيغذون على السعادة في حياتهم. تناقلت إلينا روايات مختلفة عن الوجود والاختيار بحكم مكان ولادتنا، هوية الوالدين، وعوامل عديدة أخرى، وبانتقالنا من ثقافة إلى ثقافة، ومن بلد إلى بلد، تطالعنا تنويعات هائلة في معتقدات الناس حول من يجب أن يقوم بالخيارات وما هو المتوقع منه، وكيف يتم الحكم على العواقب.

منذ أن بدأت رسميًّا بدراسة موضوع الاختيار وذلك قبل تخرجي من الجامعة، قمت بمقابلات، وأجريت استطلاعات وتجارب على أشخاص من كل مشارب الحياة، شباب ومسنين، علمانيين وملتزمين دينياً، أتباع الثقافات الآسيوية، وقدامى النظام الشيوعي، وأناس قدمت عوائلهم إلى الولايات المتحدة الأمريكية منذ أجيال.

وفي القسم المتبقى من هذا الفصل، سأشارككم ببحثي وبملاحظات عدد كبير من الباحثين الذين دققوا في الدور الذي يعود إلى الجغرافيا، والدين، والأنظمة السياسية، والديموغرافيا (علم السكان) في معرفة مدى إدراك الأشخاص لمعاييرهم الذاتية ولطبيعة أدوارهم. إن قصص حياتنا، والتي تروى لنا بشكل مختلف ضمن كل ثقافة وداخل كل بيت، لها انعكاساتها العميقة على طبيعة وسبب الاختيارات التي نعتمدها، فقط بإدراكنا واستيعابنا لهذه القصص، نتمكن من تقدير مدى جمالية ووفرة الاختلافات الكامنة بيننا.

في العام 1995، أمضيت عدة أشهر في مدينة كيوتو في اليابان، وعشت في كنف عائلة محلية، وكنت بصدّ القيام بأبحاث تحضيراً لأطروحتي للدكتوراه مع شينوبو كيتاياما، أحد واضعي قواعد علم النفس الثقافي - الاجتماعي. عرفت حينها أنني سأواجه تباينات ثقافية، وحتى سوء فهم، ولكن بعض المشاكل برزت حيث لم أتوقع حصولها. إن أكثر ما أثار دهشتي كان طلبي في المطعم للشاي الأخضر والسكر. إذ توقف النادل للحظة ثم شرح لي بكل احترام بأن الشاي الأخضر لا يُحتسَى مضافاً إليه السكر. وافقته الرأي وأكّدت له معرفتي بالأمر وتفضيلي للشاي المحلي. وقام على الفور بتلبية طلبي إنما بقي على إصراره لإفهامي بلباقة بأن الشاي الأخضر لا يتم تناوله بتناً مع السكر. وقد أكّدت له أنني أفهم بأن اليابانيين لا يضيفون السكر إلى الشاي الأخضر ومع ذلك فأنا أرغب في إضافته إلى فنجان الشاي الأخضر الخاص بي. وعندما لاحظ أن مسامعي قد فشلت قام بعرض الأمر على مدير المطعم، وإذا بهما يخوضان نقاشاً عقيماً في هذا الخصوص، أسف عنده قドوم المدير وإبلاغي بالتالي: «أنا آسف لا سكر لدينا». وبما أنني لم أستطع تناول الشاي الأخضر كما يطيب لي ففضلت استبداله بفنجان من القهوة. ولبّي النادل طلبي مضيفاً إليه مكعب سكر.

إن حملتي تلك للحصول على فنجان شاي أخضر محلّي باعت بالفشل إنما هي تصلح كمادة لقصة مسلية برهنت على اختلاف الرؤى الخاصة بالاختيارات وتباينها من ثقافة إلى أخرى. من المنظور الأميركي، فإن مطلق زبون لديه إمكانية الشراء يلبي طلبه، حالما يتقدم به بصورة منطقية قوامها التفضيل الشخصي لشيء ما. أما من وجهة النظر اليابانية، فإن الطريقة التي طلبت من خلالها بأن يُقدم إلى الشاي كانت غير متجانسة مع الأعراف الثقافية المعتمدة. حيث كان طاقم المطعم يحاول بكل بساطة منعه من القيام بخطوة ناقصة تمس بهذه الأعراف. إن نماذج مماثلة لخيارات شخصية وتأثيرات اجتماعية قد لوحظت في مجال الحياة العائلية، والمهنية، وفي غيرها من مجالات الحياة إذا ما قارناً بين الثقافتين الأمريكية واليابانية. وبينما تبرز اختلافات عدّة بين هاتين الثقافتين، أو بين أي ثقافتين على الإطلاق، فإن سمة ثقافية معينة قد برهنت بشكل خاص عن فعاليتها في فهم تطور الأفكار والممارسة الخاصة بالاختيار عبر الكرة الأرضية: المتمثلة في نظرتي الفردانية والجماعية.

عندما تتبنّى خياراً، اسأل نفسك قبل كل شيء إلام تتطلع، وإلام يجعلك سعيداً، وما هو الأفضل لك وللأشخاص المحيطين بك؟ هذه الأسئلة البسيطة تدخل ضمن الاختلافات الأساسية بين الثقافات والأفراد، وبين الأمم. إن معظمنا ليس على قدر من الأنانية لدرجة إغفاله الآخرين، وليس منكرًا لذاته لأن يتغاضل احتياجاته ورغباته تماماً، ولكن بوضعنا هذه الحالات القصوى جانباً، فسنجد أن هناك الكثير من التنوع. إن تحديد موقعنا على الخارطة الثقافية هو نتاج لنشأتنا الثقافية ولسيناريو الذي درجنا على اتباعه لتحديد خياراتنا ولاعتمادنا القرارات التي تعلمنا أن نحدّدها تبعاً لمصلحة ذاتية أو تبعاً لمصلحة جماعية. فمهما كانت الفرضيات التي تواجهنا، فالسيناريوهات الثقافية التي زُوّدنا بها تهدف إلى مساعدتنا على الإبحار بمهارة في خضم حياتنا وعلى تخليد مجموعة من القيم المرتبطة بطريقة العمل الفضلى للمجتمع ككل.

للأفراد أمثالنا الذين أتيح لهم أن يتعرّعوا في مجتمعات فردانية، كالولايات المتحدة الأمريكية، فقد جرى تعليمنا منذ البدء أن التركيز أولاً يكون على الأنما في عملية الاختيار. في كتابه الفردانية والجماعية سجّل عالم النفس الثقافي هاري ترايندياس: «تحرك الأفراد في البدء أفضلياتهم، واحتياجاتهم، وحقوقهم، والعقود التي يقومون بإبرامها مع أشخاص آخرين، إذ إنهم يقدمون مصالحهم الشخصية على مصالح الآخرين». لا يقوم الأشخاص بالاختيار مستدين

فقط إلى أفضلياتهم الخاصة، وهو أمر هام نسبة إلى عدد الخيارات الهامة التي يتبناونها في الحياة. كما أنهم يرون أنفسهم من خلال مصالحهم الفردية، سمات شخصيتهم، وتصرفاتهم. مثلاً على ذلك، قد تسمع عبارات من نوع أنا مولع بمشاهدة الأفلام أو أنا واعٍ لوضع البيئة. بالاستناد إلى هذه الرؤية للعالم، يصبح بإمكان كل فرد أن يحدد مساره الخاص في الحياة الذي يخوله التحول إلى شخص واعٍ، وأي عائق سيبرز أمامه سيعتبر معيناً لمسيرته هذه.

إن جذور تيار الفردانية الحديثة تمتد مباشرة إلى حركة التوир في أوروبا القرن السابع عشر والثامن عشر، والتي بدورها تأثرت بأنماط فكرية متنوعة: أعمال الفلسفه الإغريق وبالأخص سocrates، وأفلاطون، وأرسطوطاليس، ومحاولات رينيه ديكارت لاستقاء المعرفة من المبدأ القائل: "أنا أفكّر إذن أنا موجود"، من التحدي البروتستانتي الإصلاحي للسلطة المركزية للكنيسة الكاثوليكية والمترافق مع رواج فكرة أن لكل فرد تواصله المباشر مع خالقه، والتقدم العلمي المحقق من قبل علماء غاليليو وإسحاق نيوتن اللذين زودا البشر بطرائق لهم العالم من دون اللجوء إلى الدين. كل ذلك أدى إلى فهم العالم بمنظور جديد، مع رفض التقاليد التي طالما تحكمت بالمجتمع على حساب قوة المنطق. الآن أصبح كل فرد يمتلك القدرة على الاكتشاف بنفسه ما هو صحيح ومحق بدلاً من الاعتماد على مصادر خارجية كالملوك والإكليروس لتوضيح العوامل التي تحكم به.

لقد كان الآباء المؤسسون للولايات المتحدة الأميركية متأثرين جداً بفلسفه حركة التوير، وبالأخص بجدلية جون لوك لإثبات وجود شمولية الحقوق الفردية، وحاولوا دمجها في صلب الدستور الأميركي وبالأخص إعلان الحقوق المرفق به. وقد تزامن التوقيع على إعلان الاستقلال مع حدث هام في تاريخ الفردانية ألا وهو نشر آدم سميث لمؤلفه ثراء الأمم عام 1776، الذي يناقش فيه ضرورة ملاحة كل إنسان لمصالحه الاقتصادية الشخصية حتى يستفيد منها المجتمع، وكأن يداً خفية تقوم بتوجيهه. إن الفكرة المحورية في الطروحات الفردانية تكمن في ترسيم أطر الاختيار بمبرهن الفرص المتوفرة، مشجعة الفرد على إثبات ذاته واعتماد ما يشتهر به. إن لترابط الأحداث وتداعياتها على الناس دوراً في اختيارهم وانعكاسها على تركيبة المجتمع، عبر عنه ببلاغة جون ستيفوارت ميل حين كتب قائلاً: "إن الحرية الوحيدة التي تستحق اسمها هي تلك المرتبطة بملائحة مصلحتنا الخاصة على طريقتنا الخاصة، طالما أننا لا نسعى إلى تجريد الآخرين من الحق نفسه في السعي لتحقيق مصالحهم، أو لا نعيق جهودهم لتحصيل مصالحهم هذه...". ويجني بنو البشر مكاسب أكبر إن عاشوا كما يحلو لهم، بدل إجبار بعضهم بعضاً على العيش كما يحلو للآخرين.

لقد تجذرت طريقة التفكير هذه إلى حدّ أننا نادرًا ما نتساءل عما إذا كانت مفهوماً شاملًا معتمداً من الجميع. فقد لا نرغب دائمًا في اتخاذ خيارات معينة، ثم إن بعض الأشخاص قد يفضلون وجود أناس يسدون إليهم النصح ليعتمدو على خياراتهم. وفي حقيقة الأمر، فإن تركيبة الطرح الفرداني حديثة نسبياً، كما أنها تستميل تفكير فئة محدودة من سكان العالم. فلنتحول الآن إلى التقليد الجماعاني الراهن ولنرَ كيفية تأثيره في مفهوم الأشخاص للاختيار في العالم.

إن أعضاء المجتمعات الجماعية بما فيها اليابان، يُلقنون أهمية التفكير في الجماعة أولاً. وهم إذ ينظرون إلى أنفسهم قبل أي شيء آخر بصفتهم الجماعية التي تميزهم، فهم ينتمون إلى جماعة، كالعائلة، كمجموعة العاملين في مكان ما، البلدة، أو الوطن. كما جاء في عبارات هاري ترايندياس: " فهو لاء تحركهم قبل كل شيء الأعراف والواجبات المفروضة عليهم بحكم انتمائهم إلى هذه الجماعات"، وهم على استعداد لإعطاء الأولوية لأهدافها على أهدافهم الشخصية مما يزيد - قبل أي شيء آخر - من أهمية ارتباطهم بأعضائها. وهكذا بدلاً من أن يسعى الفرد لتحقيق هدف واحد، يسعى الجميع لتحقيق أهدافهم واحتياجاتهم ليسعدوا بها جميعاً. هناك قول ياباني معروف makeru ga

kachi خسارة الفرد مرادف لربح الكل في ذلك هو تعبير عن الفكرة القائلة إنه من غير المستحب أن يشقّ الإنسان طريقه في الحياة بمفرده من دون أن يأخذ في الاعتبار أهمية الحفاظ على السلم والتواافق الجماعي. إن المنظور الجماعي المأخذ به عالمياً يتخطى مسألة من يتوجب عليه الاختيار. فبدل تقديم أنفسهم بموجب سماتهم الشخصية، يحدد أصحاب هذه النظرية هوياتهم بموجب علاقاتهم ببعض الجماعات. فالناس في هذا مجتمعات، تناضل لتجد مكاناً لها ولتحافظ على التمازن بالتوافق مع نظرائها في المجتمع.

إن مفهوم الجماعانية قد شكل النموذج الأكثر شيوعاً في الحياة عبر التاريخ. فإن أولى المجتمعات التي تشكلت من الصيادين كانت جماعية الطابع لحاجة الأفراد إلى بعضهم بعضاً، مما عزز من فرصهم في الاستمرارية، لا سيما بعد أن أعطوا الأهمية للزراعة كوسيلة لإعانتهم. ومع الازدياد في عدد الناس، تضاعفت أحجام القوى العائلية والقبيلية الموحدة وقلّ نفوذها، فقد برزت قوى أخرى لتملأ الفراغ الذي خلفته القوى الأولى، كالدين الذي مَدَ الناس بإحساس الانتماء، ووحدة الهدف.

وبينما تجذرت قوى الفردانية بشكل أساسي في خضم حركة التوир، برزت تجليات مختلفة للجماعانية مع مرور الوقت. ويمكن أن ننسب الجماعانية مباشرة إلى الاهتمام الثقافي بمفهومي الواجب والقدرة اللذين تبلورا في الشرق - بمنأى عن الغرب - قبل آلاف السنين، وما زالا يتمتعان بتأثير فكري قوي حتى يومنا هذا. إن الهندوسية وباقى الديانات التي تواللت من بعدها بما فيها البوذية والسيخية، واليانية (دين هندي نشأ في القرن السادس قبل الميلاد) قد أعطت أهمية لشكل من الدهر ما أو الفضائل الجوهرية وفقاً لأحكام الدين وهي تحديد واجبات المرء وفقاً لأنتمائه الطبقي أو الديني، وكذلك الكارما، أو القانون المطلق للسببية والذي تتخذه مفاعيله الحياة الدنيا إلى الموت. ومصدر تأثير هام آخر تجلى في الديانة الكونفوشيوسية، وهي عبارة عن تنظيم لممارسات ثقافية سبق أن وُجدت وانبثقت من أرض الصين لتنتشر انتلاقاً منها إلى جنوبي - شرقي آسيا واليابان. في مؤلفات كونفوشيوس ما يلي: "في العالم، شرعاً مهمنان: شرعة القدر وشريعة الواجب. أن يحب ولد والدته، وهذا أمر قدرى، لأنه يصعب محو ذلك من قلبه. وأن يخدم فرد ما حاكمه، وهذا من واجبه، إذ لا مكان آخر ليتجئ إليه ويتجبر من حاكمه بين السماء والأرض". إن الهدف الأساسي قضى بتحويل هذه العلاقات الحتمية إلى علاقات متباينة قدر المستطاع. هذا الطابع من الجماعانية يبقى محتلاً مركز الصدارة في الشرق إلى يومنا هذا. في هذه الثقافات يميل الأشخاص إلى فهم حياتهم على ضوء ما هو مفروض عليهم من واجبات أكثر من أفضلياتهم الشخصية.

تيار آخر من الجماعانية بُرِزَ في أوروبا القرن التاسع عشر كردة، بسبل عدة، على التوجه الفرداني إذ إن منظرين سياسيين ككارل ماركس انتقدوا المؤسسات الرأسمالية في تلك الحقبة، مناقشين تركيز الفرد على مصلحته الشخصية، مما أوجد نظاماً يعود بالمنفعة على طبقة عليا صغيرة على حساب الشريحة العمالية الأوسع. وقام هؤلاء المنظرون بدعوة الناس إلى تطوير وعي طبقي يمكنهم من الاندماج مع العمال أمثالهم لتنظيم ثورة بهدف إحلال نظام اجتماعي جديد يعتقد بمبدأ التساوي في الممارسة لجميع الناس. واستحوذ هذا النداء الجامع على الدعم الهام بخلاف الفردانية. هذه الإيديولوجية الشعبية ركزت على ضمان حصول أي شخص كان على كمٍ معين من الموارد بدلاً من تضخيم العدد الإجمالي من الفرص المتاحة لبعض الناس. إن الأثر الأبلغ لهذه الفلسفة تجلّى على مسرح العالم مع وصول الفريق الشيوعي البولشيفي إلى سدة الحكم في روسيا نتيجة نجاحه في إطلاق ثورة تشرين العام 1917 التي أدت إلى إنشاء الاتحاد السوفيتي وأحدثت فيه نموذج حكم بديل على أمل أن تحتذى به دول العالم الناشئة.

أين تكمن الحدود الفاصلة بين الفردانية والجماعانية في العالم المعاصر؟ جيرت هوفستيد، واحد من أشهر الباحثين في هذا المجال، أوجد نظاماً لترتيب الدول بحسب درجة فردانيتها معتمداً على نتائج الأبحاث التي قام بها بين مجموعات من موظفي فروع شركة آي. بي. أم عبر العالم. ولا نفاجأ إذا ما عرفنا أن الولايات المتحدة تأتي في المرتبة الأولى بين الدول الأكثر فردانية إذ حازت على 91 نقطة من أصل 100. وحازت كل من أستراليا على 90 نقطة والمملكة المتحدة على 89 نقطة بينما تراوح ما أحرزته دول أوروبا الغربية من نقطتين بين 60 و80 نقطة. وإذا ما تابعنا التوجه عبر الخارطة نحو أوروبا الشرقية، نرى انخفاض هذه النسبة باتجاه المنحى الجماعاني، فروسيا سجلت 39 نقطة، وأسيا بشكل عام تبدو ميالة لأن تكون جماعية الطابع، إذ إن عدداً كبيراً من دولها لم يسجل إلا نحو 20 نقطة، بما فيها الصين، رغم أن كلاً من اليابان والهند قد سجلتا معدلات أعلى مع 46 و48 نقطة للأولى والثانية. أما دول أمريكا الوسطى والجنوبية فهي تنجح إلى تسجيل معدلات مرتفعة جداً لجهة اعتناقها المنحى الجماعي. فيما الدول الإفريقية لم تحظَ بدراسة وافية.

من المهم أن نلحظ ما يسجل عن أي دولةٍ من نقاط لا يتعذر كونه أكثر من قياس لما يفضله مواطنو هذه الدول وهو أمر غير منوط حصرياً باعتبارات ثقافية وحسب إنما باعتبارات أخرى. عوامل عدة تؤثر في ثقافة دولة ما أو طائفة ما، بإمكانها أن تؤثر بالقدر ذاته على الفرد. إن تنامي الثروة مرتبٌ بتعاظم المنحى الفرداني على المستويات كافة، سواءً أكانت نقارن حسب الناتج الإجمالي أو حسب المداخيل السنوية للأميركيين من الطبقة العمالية أو الطبقة المتوسطة العليا. وترتبط معدلات الكثافة السكانية المرتفعة بالجماعانية حيث يعيش الناس على مقربة من بعضهم البعض ويحتاجون إلى ضوابط منتظمة لتصرفاتهم إذا ما أرادوا العيش بسلام في ما بينهم. من ناحية أخرى، إن الاختلاط بثقافات أخرى والارتفاع في مستوى التعليم مرتبطان بالفردانية، ولكن بالرغم من ذلك، فالمدن ليست بالضرورة أكثر اتصافاً بالطابع الجماعي من المناطق الريفية: فالناس يميلون إلى التحول إلى الجماعانية مع تقدمهم في السن، وإلى نسجهم لشبكة علاقات متينة مع الآخرين. وهم مع مرور الوقت، يصبحون أكثر تمسكاً بنظرياتهم وآرائهم، بخلاف الأجيال الفتية الأكثر تأثراً بالتغييرات الثقافية الكبرى. كل هذه العوامل تبقى من دون التطرق إلى التجارب الشخصية والعرضية في الحياة التي تتفاعل وتتضارف مع بعضها بعضاً لتحديد موقع كل شخص بمعيار الفردانية والجماعانية.

#### IV

كيف أفسح والدai المجال أمام الآخرين للتقرير بينهما بطريقة مدبرة؟ ربما يمكننا الإجابة عن هذا السؤال، بالعودة إلى مفاهيم الفردانية والجماعانية. إن قصص الحب والزيجات المدبرة تُظهر جميعها لنا بوضوح أن الزواج المبني على الحب هو - أساساً - مسعى انفرادي بحت، بينما الزواج المدبر هو عمل جماعي بامتياز. فلنتحقق عن قرب ما تتطوّر عليه هذه الحكايات وما يمكن استقاوه منها من عبرٍ مختلفة.

تصور حكاية سنديريلا الخيالية، حكاية الجميلة اللطيفة التي أجبرت على العمل كخادمة لدى زوجة أبيها الشريرة وابنتيها القبيحتين. وها هي بمساعدة مشعوذة، تتمكن من حضور الحفل الراقص الملكي، بالرغم من معارضة زوجة أبيها للأمر، فتسرق الأضواء لدى وصولها في عربة، مرتبية زياً رائعاً، متنعلة خفين من الزجاج مذهلين. كما أنها تمكنت من سلب قلب الأمير شخصياً - فقد وقع في حبها من النظرة الأولى - وبما أنها مضطرة إلى مغادرة الحفل الراقص عند منتصف الليل قبل أن يزول ما قامت به المشعوذة الذي حولها من خادمة إلى حورية فاتنة. وبالرغم من محاولات عائلتها إفشال علاقة الحب بينها وبين الأمير، فقد نجحت في نهاية المطاف من إثبات هويتها كصاحبة الخف

الزجاجي، وتمكنت من الارتباط بالأمير، وانتهت الحكاية بعبارة لقد عاشا بعد ذلك سعيدين إلى الأبد.

الآن دعوني أروي لكم قصة مختلفة، تتناول أميرة حقيقية عاشت منذ زمن بعيد وبعيد جداً. في القرن الخامس عشر، تم انتقاء صبية رائعة الجمال لم تتجاوز بعد الرابعة عشرة من عمرها لتكون الزوجة الثالثة لإمبراطور الموغال المتنفذ شاه جahan. ويروى أنهما قد وقعا في الحب من النظرة الأولى، وكان عليهما الانتظار خمس سنوات حتى يتم تكريسه رسمياً. وهنا تبدأ القصة الحقيقة بعد أن اندمجت حياتهما وأصبحا كياناً واحداً. وكانت ممتاز محال (أي المنتقاء تكون سيدة القصر) ترافق زوجها في حله وترحاله، في أسفاره كافة وحملاته العسكرية عبر الإمبراطورية المغالية منgebung له خلال تلك الفترة ثلاثة عشر ولداً.

ولقد قام مؤرخو البلاط بتوثيق زواجهما الذي طغت عليه مشاعر الحب والحميمية. لقد تألقت ممتاز خلاله أكثر من زوجة ورفيقه، إنما في الغالب كمستشار موثوق وصاحبة نفوذ فعال على زوجها جبار الحروب. واعتبرت بشكل عام الزوجة المثالية، إذ تغنى بها الشعراء طيلة حياتها لما تحلى به من حكمة، وجمال، وطيبة. ووافتها المنية في أثناء وضعها لطفاها الرابع عشر، وأُشيع بأن الإمبراطور قد وعدها وهي على فراش الموت بتشييد مقام لها لتقدير الحياة المفعمة بالحب التي أمضياها معاً. بعد رحيلها عن العالم، عمّت البلاد فترة طويلة من الأسى والحداد عليها، بعدها أمر شاه جahan بتصميم مقام محاط بحدائق غناء وفاء منه وتقديرًا لروعة وجمال الحياة التي أمضاها إلى جانب زوجته الراحلة. وكان نتيجة ذلك تشييد، مقام تاج محال، القائم حتى يومنا هذا في منطقة أغرا في الهند، كإحدى عجائب الدنيا السبع وكشاهد على زواج أسطوري.

إن هاتين الروايتين تمثلان أساس الممارسة الإنسانية الممهدة للزواج المثالي. وتبقى القيم المتبعة في كل زواج مختلفة عن الأخرى نسبة إلى التوجهات الثقافية الخاصة بالاختيار. وتحمّل حكاية السندريللا حول البطلة الرئيسة وحبيبه المستميتين للدفاع عن خيارهما في مواجهة كل المواقف، متحدين كل القيود الطبقية والممانعة العائلية. إن الرسالة الضمنية في هذه الحكاية مفادها أنه على البطل والبطلة أن يناضلا لتحويل خيارهما إلى الواقع عملي لتنتهي الحكاية بتغلّب خيارهما على ما عاده، وقد تجسّد ذلك في يوم زفافهما. إن التركيز هو على من يقوم بالاختيار وكيفية تحقيقه للأمر. ونحن لا نعرف كيف يصل البطلان إلى مرحلة توصف بعبارة لقد عاشا بعد ذلك سعيدين إلى الأبد. وكان الأمر محتم حدوثه على هذا النحو، لأن سندريللا والأمير قد اختارا بعضهما بعضاً عن حب. أما حكاية ممتاز محال وشاه جahan، فهي تسير بالاتجاه المعاكس. ففي البدء، قرر أخذ أولياء الأمر المعنيون تزويجهما. وها هي الرواية تتكشف عن قصة حب كبير نتيجة هذا الزواج المدبر. وتفترض هذه القصة الواقعية أنه بالإمكان جمع شمل شخصين في حال لم يستطعوا أن يتلاقيا وأن يحققا رغبتهما في الارتباط. إن السعادة المطلقة قد لا تترجم عن اعتماد خيار ما إنما عن تأدية الإنسان لواجباته. إن كلاً من هاتين القصتين تحمل في طياتها رسالة مميزة عما يجب على الشخص أن يتوقعه من الزواج. بعد هذه التوضيحات كيف لنا أن نروي حكايات مغايرة؟

هكذا صُنف زواج والدي في خانة الزواج المدبر وترافق مع اليسير من الصخب وتم الالتزام بالتقليد الموضوع له. بدأت المسألة كلها عندما التقى جدّتاي في أحد الأيام، وهما زوجتان لابني عمّ، حول فنجان من الشاي. فناقشت الجدتان احتمال عقد مصاهرة بين كلتا العائلتين. وكانت تُطرح على بساط البحث المؤهلات الواجب توفرها في العروسين. وكانت كل المسائل تجد الحلول المطابقة، إذ إن كلا العروسين انتما إلى الطبقة الاجتماعية ذاتها، وكانا يعيشان على مقربة من بعضهما. واعتبر والدي مؤهلاً مادياً لإعالة والدتي، وأن عائلته ستحسن معاملتها، وأنه سيكون على أتم وئام

مع أشقاءها. وصُنِّفت والذى بدورها على أنها عروس لاتقة ومتقدة. ومن الميزات التي تحسب لها أن شقيقها مقيم في أميركا وهذا بحد ذاته عاملاً لصالحها، إذ إن فكرة هجرتهم بعد الزواج كانت مستحبة لتحسين مستقبلهما المادى ولتحسين وضع باقى أفراد العائلة المقيمين في الهند. وهكذا وبعد مناقشات مستفيضة بين عدد من أفراد العائلة، تم الاتفاق على تزويع كنوار جيت سينغ سيثى من كولديب كور أناند. كان هذا نصيباً متماشياً مع كل المحاولات الهادفة إلى إتمامه، من دون أن يعيقها عائق. وإن هذا التوافق المشترك في المعطيات بين كلتا العائلتين هو ما أدى إلى ارتباط والدى.

وكما سبق لكم أن عرفتم فقد جرى لقاءهما الأول يوم زواجهما، ولم يصبحا زوجين فعليين قبل قدومهما إلى أميركا. إنهم لم يكونوا، البنت، نسخة من شاه جahan وممتاز محال، إلا أنهم أديا بنجاح واجباتهما الزوجية كل حيال الآخر، ورزقا بطفلين وخيم التفاهم على علاقتهم. لقد تكشفت حقيقة طبيعة حياتهما المشتركة في ممارستهما اليومية لا من خلال الطقوس الاحتفالية بيوم الزفاف. لقد ظهرت علاقتهم من خلال قيام والدي يومياً بابصالها إلى عملها أو بملازمتها في أثناء عملية الطهي، فيتقاسم وإياها الآراء كما يروي لها كل ما يواجهه في يومه من أحداث. لم يكن زواجه ينتج عنه روایات مدھشة كذلك التي تحصل في أروقة البلاط الملكي أو أن يشهد تشبييد أضرة أسطورية، إنما كان في الواقع النسخة اليومية المقتبسة عن أسطورة الزواج المدبر المثالى التي جسدتها قصة ارتباط كل من ممتاز محال وشاه جahan.

وبالرغم من أن مفهوم الزواج المدبر قد لا يبدو مقبولاً ذهنياً للعديد من القراء المعاصرین، فإن التخطيط لزواج والدى لم يكن حدثاً خارجاً عن المألوف أو ممارسة مقتصرة على بلاد الهند، إنما كان جزءاً وواعقاً من طريقة عيش سادت عبر العالم على امتداد خمسة آلاف عام. فمن الصين القديمة إلى اليونان الكلاسيكية، كان الزواج مسألة عرفية تتولى العائلة تدبیرها. وكان يتم هذا الزواج لتمتين أو اصر العلاقات بين العائلات (بدءاً من تحويل الغرباء في أقرب قبيلة إلى أنسباء وصولاً إلى إقامة التحالف السياسي بين دولتين مثلاً). وقد ساهمت المصاہرات في توزيع المکاسب الاقتصادية بين الشخصين، عبر توزيع المهام بينهما وبين أولادهما، وفي تأمين استمرارية النسب وطريقة العيش. بتعبير آخر، كانت هذه الزيجات مبنية على أهداف مشتركة. فالآزواج التزموا حيال زوجاتهم وعشائرهم بواجبات لا مفرّ من تأديتها. وكان مفهوم الواجب العائلي مهيمناً جداً بشكل امتد إلى ما بعد الحياة. وقد نص كتاب أسفار التوراة صراحة، أنه عند وفاة شقيق رجل ما، فإن هذا الأخير مطالب بالزواج وبإعالة أرملة شقيقه. تقليد مشابه لا يزال قيد الممارسة في الهند حتى يومنا هذا. هذا التركيز على الواجب عبر الزواج عائد إلى حاجة كل فرد من الأسرة إلى الانكباب على العمل لتوفير سبل عيشه.

هذا لا يعني أن الناس ينجذبون إلى بعضها بعضاً فقط بفعل حاجتهم إلى الاستمرارية. فالحب الرومانسي هو أكثر التجارب الإنسانية شمولية وعملانية. فإن كل حضارة تم التأريخ لها وسُجلت حياثاتها، لم تغفل عن ذكر ما له من سطوة. إن أوائل النماذج اللغوية المعروفة، كانت تلك الكتابات المسمارية من العهد السومري على لوحات من الطين التي تكشفت عن قصائد حب. في إحداها يخاطب الشاعر محبوبته بالعبارات التالية: "يا حبيبتي، يا شرابي المعتق، يا عسلی حلو المذاق". إن أغنية الأغاني في كتاب التوراة تبدأ بعبارة: "لقد استوليت على قلبي بنظرة واحدة من عينيك" وذلك قبل التطور باللغة على نحو يتعدى المستوى المتقد من العواطف ليلامس الإثارة الجنسية. وقبل أن تزخر الميثولوجيا، النصوص المجلة للحضارات الكبرى كافة كالأسياد ذكوراً وإناثاً التي جسدت معانى الحب، كسيد الحب

عند الإغريق أفروديت والثانيات التي يبجلونها، كما عند المصريين كل من أوزيريس وإيزيس وشيفا الهندوسية وبارفاتي. في الملحم الكلاسيكية، يدفع الحب الناس إلى مواجهة أصعب العوائق، وشنّ الحروب، ودخول عالم الرذيلة والإجرام في سبيله.

كثيرة هي الأبيات الشعرية التي نظمت، والدماء التي سالت باسم الحب! ولكن غالباً ما كانت عاطفة الحب الجياشة التي حثّت الأبطال على إحراب أعظم انتصاراتهم، شعوراً يُحثّى به خارج إطار الزواج عندما كتب أندريلاس كابيلانوس في القرن الثاني عشر في رسالته المعروفة تحت عنوان فن الحب المباح: "إن الزواج ليس عذرًا جديًا لعدم الحب"، يومها كان يدافع عن مشاعر الغرام بين الرجال والنساء من دون أن يكونوا بالضرورة متزوجين. بمعنى آخر، كان يقترح أن نشعر بالحب اتجاه الجار أو الجارة بالطريقة نفسها مع أزواجنا. وهذا التقليد الذي أُوحى به، شُجّع أفراداً من طبقة النبلاء الأوروبيين على إقامة علاقات غرامية عاصفة - بعد أن كانوا معروفين باحتشامهم عادة - مع اللوردات واللadies حتى يجربوا اللذة التي لا توفرها لهم زيجاتهم التي أملتها عليهم مصالحهم السياسية. في أماكن أخرى من العالم، ساد الاعتقاد بأن الحب ربما يشكل عائقاً أمام نجاح العلاقة الزوجية. في الصين مثلاً، لم يكن من المستبعد تدخل الأهل لفك الرباط الزوجي بالقوة إذا ما تناقض حب العرسين الجديدين مع الواجبات المفروضة عليهم حيال العائلة.

إذاً، متى وكيف أصبح الحب والزواج متداخلين؟ ما من وقت محدد لانتقال المجتمع من مفهوم تأدية الواجب إلى الحب، وإن أحد أبرز التعبير عن مشاعر الحب في إطار الزواج نجده ضمن إحدى العبارات شائعة التداول: "لتكن لك، ولتحافظ عليها من الآن فصاعداً، في السراء والضراء، في الغنى والفقر، والمرض والصحة، لتحبّا وترعا بعضكم إلى أن يفرقكم الموت". يمكنكم أن تتعرّفوا إلى هذه العبارات المأخوذة من أي زواج مسيحي أو حفل زواج مدني، ممكّن أن تكونوا قد شهدتم إقامة مراسمها أو شاهدتموه في أحد الأفلام أو على شاشة التلفاز. وهو قول مأخوذ من الكتاب، الذي نُشرت النسخة الأولى منه العام 1549 من قبل الكنيسة في إنكلترا، وذلك قبل نصف قرن من خروج رائعة شكسبير روميو وجولييت إلى العلن والتي عاش فيها البطلان مفهوم: "حتى يفرقنا الموت". وما من قصة حب مثيرة لعشاقين مثلهما سعيًا وراء إكمال عاطفتهمما في وجه كل العوائق التي اعترضت طريق حبهما، لتحرك القلوب وتدمع العيون.

إن مفهوم الحب والزواج متزامن مع نشوء الفكر الفردي في المجتمع الغربي. إن الكتاب نتاج للحركة الإصلاحية الدينية الإنكليزية. إذ ضمّن الصلوات الخاصة بعدد من الطقوس الدينية المعروفة بما فيها القسم الأساسي للزواج، التي كُتبت باللغة الإنكليزية للمرة الأولى، وفي ذلك إشارة إلى انفصال هذه الكنيسة عن الكنيسة الكاثوليكية في روما، واستقدام المفهوم الراديكالي الذي يقول إن قدر الشخص وعلاقته بخالقه يمكن أن يُحدّد بشكل إفرادي. لقد كانت الحركة الإصلاحية واحدة من عدة ثورات اجتماعية ظهرت في أوروبا تزامناً مع المرة الأولى التي جرى النطق فيها بعبارة: "لتكونوا لبعضكم وتحافظوا على بعضكم" (المأخوذة من قسم الزواج) والمعتمدة إلى يومنا هذا. إن الأخذ في الاعتبار الحاجات الجماعية للعائلة قد أصبح أقل إلزامية مع التمدن وتنامي الطبقة الوسطى. بدلاً من الاعتماد على دعم الأقارب، أصبح الناس قادرين على إدارة شؤون الأسرة مباشرة بعد الزواج. الآن أصبح للسعادة الشخصية مكان ضمن الحياة الزوجية، ولم يعد الحب معارضًا لإمكانية التمتع بزواج ناجح. هكذا في العام 1955، عندما غنى فرانك سيناترا: "الحب والزواج، الحب والزواج يسيران جنبًا إلى جنب كالحسان والعربة/هذا ما أقوله لك يا أخي إنك لا تستطيع أن

تحصل على الواحد من دون الآخر". لقد كان سيناترا حينها يُروج لرؤيه جديدة، كانت ماثلة أمام قلة على امتداد الخمسة الآلاف عام من عمر الحضارة الإنسانية. إذاً فمن ناحية، نحن لدينا العرف التاريخي الخاص بالزيجات التي تتم لتحقيق مصالح الجماعة، ومن ناحية أخرى هناك المفهوم الفائق إنه بإمكان شخصين أن يرتبطا لمدى الحياة وقد جمعت بينهما أو اصر المودة المتبادلة. وإذا ما قمنا بالموازنة بين نمطي العلاقة، ينبغي لنا أن نطرح السؤال التالي: "أيهما الأفضل من الآخر؟". أنشأ غوبتا وبوشبا سينغ من جامعة رجستان اعتراه سؤالاً جديراً بالبحث. فقاما بتطوير خمسين شائياً من مدينة جايپور، نصفهم تروج بطريقة مدبرة، والنصف الآخر ربط بينهما علاقة حب. وقد تعارف هؤلاء الأشخاص لمراحل زمنية مقاومة بين عام وعشرين عاماً لبعضِ منهم. فهل نعم قسم منهم ببركة زوجية تحقق ما نعم به الآخر؟

لقد قام كل شخص على حدة بتبعة استماره مقياس Rubin Love Scale الذي يحاول معرفة مدى موافقة الشخص المستجوب مع الآراء المطروحة عليه كالتالي: "أجل، أشعر أنه بإمكاني الوثوق بزوجي/زوجتي في ما يتعلق بأمور الحياة كافة". و"أنه إن لم يتمنَّ لي أن أكون برفقة الشريك الذي أكنّ له كل الحب فسأشعر بالتعاسة". وقام الباحثون بعد ذلك بفرز الأجيوب، ليس على مقياس الحب إنما على مقياس الزواج المدبر وأيضاً على مقياس طول مدة زواج الثنائي. إن كل ثنائي لم يمر سنة على زواجه، سُجّل 70 نقطة من أصل 91، لتتندى هذه النقطة بانتظام مع مرور الوقت. أما الثنائي الذي مرَّ على زواجه عشرة أعوام أو أكثر فلم يتخطَّ الأربعين نقطة. بخلاف ذلك فإن كل ثنائي في الزواج المدبر قد بدا أقل عاطفة في البدء ليسجل 58 نقطة ولتنتمي مشاعره تدريجياً مع توالي الأيام فتبلغ معدل 68 نقطة مع بلوغ زواجه سنته العاشرة.

هل من الممكن أن تبدأ الزيجات المبنية على الحب بمشاعر حميمية لتبرد شيئاً فشيئاً، بينما الزيجات المدبرة تحيط بها مشاعر البرودة في انطلاقتها ولا تلبث أن تكتسب شيئاً من حرارة المشاعر أفله الدفء العاطفي. إنه أمرٌ منطقي أليس كذلك؟ إن الزواج المدبر يجمع بين شخصين على أساس تشاركمهما القيم والأهداف نفسها، مع وجود فرضية أنهما سيشيان معاً ويتدرّجان على المحبة الصادقة بالطريقة نفسها التي تنشأ فيها أو اصر صداقة وروابط بين الذين يتقاسمون الغرفة عينها، أو يتشاركون المصلحة المهنية الواحدة أو تجمع بينهم صداقة متينة من ناحية أخرى؛ فالزواج المبني على الحب أساسه المودة. وكثيراً ما يتطرق الناس لمسألة الكيمياء الفوريَّة التي تشتد الأشخاص والوبيض الذي يشعل فجأة نار الحب بين قلبيهما. وحسب أقوال جورج برناردشو: "الزواج الذي يكون الحب مصدر إلهام له يجمع بين شخصين تحت التأثير العنيف اللامنطقي والمضلل والمستحوذ على الكيان بكليته، ويُطلب إلى الشخصين أن يتعاهدا على أن يحافظا على هذا الوضع الجديد وغير الاعتيادي، والمنهك باستمرار، حتى يفرق بينهما الموت". لقد أظهر كلا الاستطلاعين والقياسات المباشرة لعمل الدماغ أنه مع اقتراب الثنائي إلى عامه العشرين من الزواج، فإن تسعين بالمئة من الأزواج فقدوا تلك العاطفة الجياشة التي تملكتهم سابقاً، والتي شعر بها كل واحد منهم حيال الآخر.

لم لا نسلم زمام الأمور في مسألة الزواج لأفراد الأسرة، أو الأصدقاء، ممن نثق بهم أكثر لجهة انتقاء الشريك الأمثل لنا؟ إن لم تكن قد تعررت في كتف مجتمع ثقافي، لا يزال الزواج المدبر فيه هو العرف؛ إن كلامي هذا سيبدو ضرباً من الجنون. حتى لو سلمت نفسك لأحد برامج الزيجات على الحاسوب، وتركته يختار لك الشريك من بين مجموعة منتقاة من العازبين الملائمين الذين تمّ رصدهم على أساس التقييم لمواصفاتهم الشخصية، واعتمدت في ذلك وسائل التوقع العلمية بإمكانية نجاحهم في خوض علاقات طويلة الأمد. لا أظنكم ستسمحون للحاسوب بتحديد اللقاء

الأول بينكم وجعله ملزماً لكم. ومهمماً تعمقت علاقة الأهل والأصدقاء بشخص ما فمن غير المنطقي أن يتخذوا بالنيابة عنه قراراً يغير مصير حياته. ولكن هذا ما واظب على فعله أنس كثر حول العالم. فهو لا يعتقدون بأهمية التوافق العائلي حول إجراءات الزواج. وعلاوة على ذلك، فإن الشخص الذي يُطبع عائلته في اختيارها للشريك يُظهر ما يتمتع به من أخلاق حميدة. إن كنت شخصاً مماثلاً قلت لك: "لقد تغيرت العادات اذهب وابحث بنفسك عن زوجة من دون إرشاد أو مساعدة أحد". فأنت قد تظن أنني مثيرة للشغب. ولكن من أنا لأتحدى التقاليد؟ وأزرع بذور الشك، وأثير السخط. من أنا لأدفعك إلى تحطيم قلبِي والديك وإذلالهما بدعوك إلى هذا الانتهاك للأعراف؟ حتى لو لم يكن التوافق أو الشرف العائلي على المحك، فأنت قد تفضل الاسترشاد برأي أصحاب الحكم والتجربة من العقلاة والمتقدمين في السن، الذين استمرت زيجاتهم لعقود من الزمن.

في الواقع إن السؤال التالي المطروح: "أي نوع من الزيجات يؤدي إلى سعادة أكبر؟" وللإجابة عنه لا بد من تكرار كلام سبق أن قيل: "إنه النوع السعيد من الزيجات". وبينما نتائج دراسة غوبتا وسينغ تشكل عالمة ممكِّن البناء عليها، فهي لا تمد بالضرورة أي ثلثي في رجستان أو في باقي أنحاء العالم بالأجوبة الشافية، إن النصوص الثقافية الخاصة بالأداء الزوجي نافذة جداً ومتعددة في النفوس، لحد أن أدنى انحراف عمّا هو مدرج فيها - لأسباب خاصة واجتماعية - كافٍ لقلب الموازين كافة. إن لم يكن الزواج المدبر جزءاً من مخططكم، فزواج والدي قد يبدو لكم، في أفضل الحالات، نوعاً من الفضول، وفيأسها استهانة بحقوقهما الشخصية وبكرامتيهما. في الهند، إن ما يزيد على تسعين بالمئة من الزيجات هي نتيجة تدبير، ومعظم الناس يعتبرون الأمر على أنه مأساة بحد ذاتها. بعد هذا العرض، لا بد أن نلاحظ تحول ثقافات جماعانية كما الهند باتجاه الطابع الفردي، وهنا نحن بصدد أن نشهد ممارسة الزواج المدبر تكتسب ميزات فردانية، لجهة أن الصورة الحالية للزواج المدبر باتت تشبه إلى حد بعيد علاقة تودّد بين شخصين سبق لهما أن تعارفاً بواسطة ذويهما. لقد أصبح من المألوف لأي شاب أن يحظى بمقابلة أو مقابلتين تحت الإشراف مع الإنسنة التي توفر فيها مواصفات زوجة المستقبل قبل أن يقع اختياره النهائي عليها. ولغاية اليوم، فإن ما تزيد نسبته على 75 بالمئة من الطلاب الجامعيين الهنود، قياساً مع 14 بالمئة من نظرائهم الأميركيين قد كشفوا أنهم قد يقدّمون على الزواج من شخص لا يحبونه لمجرد توفر الصفات الحميدة كافة فيه.

قد تبدو الممارسات اليومية من إنشاء منزل، وتربيّة أطفال، واهتمام شخصين بشؤون بعضهما، هي ذاتها إذا ما انجذب هذان الشخصان لبعضهما بفعل الحب أو التدبير. وبالطبع في كلتا الحالتين، فإن بعضهم سيعبرون عن سعادتهم بالأمر وبعضهم الآخر فلن يعبروا عن شيء. وقد يعتمدون اللغة نفسها لوصف مشاعرهم وتجاربهم، ولكن تحديداتهم لمفهوم السعادة والمقياس الذي يتبنونه في الحكم على مدى نجاح زيجاتهم، يعتمد على سيناريوهات الزواج التي زوّدوا بها من قبل ذويهم الذين اعتمدواها بناءً على خلفيتهم الثقافية. وضمن إطار الشراكة الزوجية المدبرة، فإن البركة الزوجية تُقاس بمدى تأدية الواجبات. بينما في حالات الزواج المبنية على الحب، فإن مقياس النجاح مرتبط بتأرجح واستمرارية الرابط العاطفي بين شخصين. أكان الناس واعين للأمر أم لا، فإن مشاعرهم والمعطيات الناتجة عن هذه المشاعر، ناتجة أساساً عن تفهمهم لجوهر الحياة الزوجية بتجلياتها. إن كل نص روائي تناول برقة الحياة الزوجية كانت له توقعاته وانطباعاته المسبقة عن توافق المتطلبات الزوجية. في النهاية، فإن هذه النصوص لا تكتفي بوضعنا على السكة الصحيحة للزواج، ولكنها تزودنا بخارطة طريق لأداء قد يدوم لشهر أو سنة أو خمسين سنة. بعضاً يرتجل في أمور الزواج وبعضاً الآخر يعمد إلى تمزيق نصف الصفحات ولكن الحياة الأسرية يجب أن تبدأ وتستمر.

لا تحصر خلفياتنا الثقافية بالتأثير على طريقة زواجنا، إنما بكيفية تبنياً لأيٍ من الخيارات في أي جانب من جوانب حياتنا. منذ البدء، تعلم أفراد المجتمعات الفردانية الأهمية الخاصة المرتبطة بالختار الشخصي، وقد تحول جولة بسيطة داخل دكان بقالة محلي إلى فرصة لتعلم الدروس في الاختيار، خاصة في الولايات المتحدة الأمريكية، حيث تقدّم المحال بشكل روتيني مئات الخيارات. وما إن يتمكن الأطفال من النطق، أو ربما من الإشارة بدقة، حتى يُسألوا: «أي واحدة من بين هذه تُفضل؟». إن أحد الوالدين قد يُضيق من هامش الخيارات أمام طفله ويشرح له الفروقات بين هذا النوع وذاك من الحبوب، أو بين أنواع عدة من الألعاب مما يشجع الطفل على التعبير عن اختياره. بعد مضي فترة، وبعد بلوغ الطفل الرابعة من عمره يتقدم في اعتماد خيارات أرقى. ويُتوقع منه أن يفهم ويتجاوب مع السؤال: «ما الذي تريده القيام به عندما تكبر؟». انطلاقاً من هذا السؤال يبدأ الأطفال بتصور ما قد يرغبون أو لا في فعله وما قد يسعدهم أو يؤلمهم القيام به. ولأن سعادتهم هي على المحك، وآراءهم لهم من حولهم، فعليهم تصور شكل خياراتهم القادمة.

خلاف ذلك، فإن أعضاء المجتمعات الجماعانية يولون أهمية كبرى لتأدية الواجب، إذ غالباً ما يقال فيها للأطفال الصغار: «إن كنتم أطفالاً صالحين، فأنتم ملزمون بتوجيهات الوالدين». فهما يتدخلان في تحديد ما يجب على أطفالهم أكله وارتداؤه وانتقاءه من العاب، وما عليهم درسه. المهم في هذه المجتمعات أنك مضطرك إلى القيام بما يقرره الآخرون عنك. مع التقدم في السن، فبدل أن يُسأل الفرد عن احتياجاته فقد يُسأل: «هل تدبرت احتياجات وطلبات والديك؟ وكيف ستعملهم فخورين بك؟». إن الاعتقاد السائد هو أن الأهل وكبار السن هم الذين يرسمون لك طريق العيش الصحيح، حتى لا ترتكب الأخطاء التي تكشف الأثمان الباهظة، وهناك الخيارات الصحيحة أو غير الصحيحة في الحياة، وبفضل كبار السن من المحظيين بك، ستتعلم أن تختار بشكل صحيح وأن تُفلع عن الاختيار عندما يقتضي الأمر ذلك.

لقد لمسنا لغاية اليوم كيف أن لهاتين المقاربتين المختلفتين تأثيراً على أفكارنا المتعلقة بالزواج. لنطبق تمريناً نكتشف من خلاله كيف لهاتين المقاربتين أن تصوغاً حياتنا اليومية. ما عليك سوى أن تجلب ورقة، وتدون عليها كل ميادين الحياة التي تتمنى أن تمارس فيها عملية الاختيار، ودون على الجهة الخلفية للورقة الميادين التي تقضي إلا تمارس فيها خيارات أو أن تدع لهاً كان يختار عنك. خذ من الوقت بعض دقائق إضافية، لتتأكد من أنك لم تنس شيئاً. هل أنت راضٍ بما دونته؟ ثم قارن بين وجهي الورقة، فهل لاحظت أنماطاً خاصة بالأمور التي ذكرتها في كل لائحة؟ أي نوع من القرارات تشعر بأنك لا ترغب في قيام أحدهم بعملية الاختيار لك؟ وأي خيارات تجد أنه من الأفضل أن تقوم بها للآخرين؟

عندما تنسى لي تطبيق هذا التمرين على مئة طالب أمريكي ويباني في أثناء وجودي في كيوتو، كانت الصفحة الأمامية للأوراق المعتمدة التي يقوم بملئها الطلاب الأميركيون حافلة بإجابات من نوع طبيعة عملي ومكان عيشي، ولمن أفترع. إن ما يجدر ذكره، أن بعض لوائح الطلاب كانت طويلة جداً، مما اضطرهم إلى استخدام همامش الصفحات. بخلاف ذلك، فإن الجهات الخلفية للأوراق المعتمدة من دون استثناء، كانت إما خالية أو حوت إجابةً واحدة من نوع عندما توافقني المنية أو عندما توافي المنية أحد أحبابي. لقد عبر الأميركيون، بعبارات أخرى، عن رغبة لامحدودة في الاختيار في ما يختص بأوجه حياتهم كافة. أما اليابانيون فقد صدرت عنهم أنماط مختلفة من النتائج، فلا واحد منهم يتمنى بأن يحظى بالاختيار تقريباً طيلة الوقت. وتتجدر الإشارة إلى أنهم أدرجوا وبمعدل الضعفين مجالات

حياتية لا ينتنون أن يتمتعوا فيها بالخيار، مقارنة بالمجالات التي استبقوها لممارسة خيار انتم فيها. فغالباً ما رغبوا في أن يؤول زمام الخيار بالنيابة عنهم إلى شخص آخر مثلاً، في ما يتعلق بما يتناولونه من طعام، وما يرتدونه من ملابس، وممّى يستيقظون صباحاً، وكيف يؤدون واجبهم الوظيفي. في مقارنتنا لأجوبة الفريقيين، نلاحظ أن الأميركيين يرغبون بحرية الاختيار بما نسبته أربعة أضعاف في مجالات حياتية عديدة كالتي تطرق إليها اليابانيون.

هذه كانت حال طلاب الجامعات. من الواضح أننا، انطلاقاً من سن مبكرة، نتشرّب أفكاراً مختلفة عن الاختيار من العالم المحيط بنا، ونتصرف على أساس ذلك. عندما كنت طالبة أتهيأ للتخرج في جامعة ستانفورد، نسقت مع أستاذزي مارك ليبر بخصوص عدد من الدراسات التي أثبتت وجود هذه الفوارق المشار إليها أعلاه. إن الدراسة الأولى أجريت في مدرسة ابتدائية في جابان تاون في ولاية سان فرانسيسكو. وقد تم إفراغ قاعة من محتوياتها إلا من طاولة وكرسيين. على أحد الكرسيين، جلس الشخص الذي يجري الاختبار وهي السيدة سميث. ووضع على الطاولة ستة أقلام كل واحد منها بلون مختلف (Marker)، وست مجموعات من الأحرف صُنّفت تحت خانة: العائلة والحيوانات، وسان فرانسيسكو، والطعام، والحلة، والمنزل. وكل صنف منها اشتمل على سلسلة من الأحرف غير المنتظمة والمطلوب ترتيبها كي تشكل كلمة مدرجة تحت هذا الصنف. كان تكون بطاقة ما معنونة تحت صنف الحيوان وتجمع أحرف مبعثرة هي الأخرى تتطلب ترتيباً خاصاً لتعني الكلمة طير باللغة الإنكليزية. هؤلاء الأولاد تتراوح أعمارهم بين السبعة والتاسعة أعوام، نصفهم متدرّب من أصل آسيوي، فهم أولاد مهاجرين يابانيين وصينيين يجيدون التكلم بلغتهم الأم في منازلهم. أما النصف الآخر، فهم الأميركيون متدرّبون من أصل أنغلو - أمريكي. وبعد دخولهم قاعة الدراسة جلساً بمواجهة السيدة سميث.

إن مجمل هؤلاء الأولاد تم فرزهم عشوائياً للانضمام إلى مجموعات ثلاث. وقد عُرضت على المجموعة الأولى أحرف العبارات غير المنتظمة والأقلام الملونة، ومن ثم أبلغتهم السيدة سميث: «إليكم ست مجموعات من الأحاجيات التي بوسعمكم الاختيار منها. أي مجموعة سيقع اختياركم عليها؟ المسألة متروكة لكم». بعد اختيارهم لصنف من تلك الأحرف (نقل ذاك الخاص بالحيوانات) انتقى كل ولد قلماً ملوناً (Marker) ليدوّن به الأجوبة (لنفترض أنهم اختاروا اللون الأزرق). أما المجموعة الثانية من الأولاد، فقد عُرضت عليهما مجموعات الأحرف الستة، كذلك الأقلام الستة ذاتها، وبينما أخذ كل ولد يتمعن في الخيارات المتاحة أمامه، قالت السيدة سميث: «أتمنى عليكم أن تتكبوا على ترتيب الأحرف الخاصة بفئة الحيوانات وأن تدونوا أجوبتكم بالأقلام الزرقاء». أما المجموعة الثالثة، فقد قاطعتها السيدة سميث في أثناء تأملها للأحرف والأقلام الملونة معلنة: «لقد سبق أن طلبنا من أمهاتكم أن يملأن وثيقة تنص على أنهن يرغبن أن تولوا أهمية لأصناف الحيوانات وأن تدونوا أجوبتكم بالأقلام الزرقاء». والحق يقال إن أيّاً من الأمهات لم تُسأل عما تقضّله بهذا الخصوص. وعندما قامت السيدة سميث بالاختيار للأولاد، انتقت لهم الفئة ذاتها من أحرف الكلمات والأقلام الملونة التي سبق للأولاد في المجموعة الأولى أن اختاروها بمحض إرادتهم. هذا الإجراء ضمن أن الأولاد في المجموعات الثلاث أدوا المهام نفسها، مما سهل مقارنة طبيعة أدائها وتقاعدهن. بعد أن أكمل الأولاد ترتيب الأحرف، تركوا بمفردهم في القاعة ليمارسووا حلّ أحاجي الكلمات المتقطعة والكلمات المبعثرة. وفيما كان الأولاد يلهون، كانت مراقبة تصرفاتهم تتم بسرية تامة، وتُسجل من قبل شخص آخر مشرف على الاختبار غير السيدة سميث.

إن الفوارق الصغيرة في إدارة العمل انعكست على شكل أداء الأولاد لجهة ترتيب الأحرف. فال الأولاد من أصل أنغلو - أمريكي الذين سمح لهم باختيار أحرف الكلمات والأقلام التي يريدونها، استطاعوا حل ما نسبته أربعة أضعاف ما

حاولت فرضه عليهم السيدة سميث ، باتخاذ الخيارات بالنيابة عنهم ، وأكثر بضعفين من الذين قيل لهم إن والداتهم قمن بالاختيار بدلاً عنهم. هؤلاء الأولاد أمضوا ثلث مرات فترات أطول في العمل على ترتيب الأحرف بالنسبة إلى المجموعتين المتبقتين من الأولاد. بعبارة أخرى ، فإن الأولاد من أصل أنغلو - أمريكي ، تميزوا بأداء أفضل وعملوا لمدة أطول عندما تسنى لهم ممارسة خياراتهم الشخصية. وعندما حان الوقت الذي تم فيه فرض إملاءات عليهم ، تدى مستوى أدائهم وحماسهم بشكل دراماتيكي.

من ناحية أخرى ، فال الأولاد الأميركيون من أصل آسيوي قدموا أفضل أداء ، وكانوا في قمة حماسهم عندما ظنوا أن أمهاتهم اخترن لهم أحرواً معينة. هؤلاء الأولاد قاموا بحل ما نسبته 30 بالمئة أكثر من الأحرف موازاة مع الذين تركوا لانتقاء الأحرف بأنفسهم. وقد حلوّا ضعفي عدد الكلمات بالنسبة إلى الأولاد الذين فرضت عليهم السيدة سميث توجيهاتها. عندما سُمح للأولاد الأميركيين من أصل آسيوي باللعب بحرية بعد قيامهم بحل الأحجاجي. أولئك الذين ظنوا منهم أن أمهاتهم اخترن عنهم ، أمضوا خمسين بالمئة من وقتهم يلعبون بالأحرف أكثر من الأولاد الذين سُمح لهم بالاختيار. وأكثر بمرات ثلاثة (الجهة طول الوقت) من الأولاد الذين تولّت السيدة سميث الانتقاء بالنيابة عنهم.

في الواقع ، لقد عَبَرَ عدد من الأولاد الأميركيين من أصل أنغلو - أمريكي عن شعور واضح بالتنمر لمجرد التفكير في أنه قد تم استشارة أمهاتهم في ما يختص بإجراء هذا الاختبار. وكانت الفتاة ماري ردة فعل خاصة لا تُنسى ، إذ بعد أن قرئت التعليمات على مسمعها ، قالت وشعرت الخوف يهيمن عليها والذي لا يُعبر عنه إلا أولاد بعمر السابعة : « هل طرحت السؤال على والدتي؟ ». لاحظوا التناول بين ردة الفعل هذه وردة فعل الفتاة الأمريكية من أصل ياباني ناتسومي عندما أحاطت علمًا بأن والدتها قد انتقت بدلاً عنها ، فاقربت من السيدة سميث وهي تهم بمعادرة الغرفة ، وتشبت بمعطفها مؤكدة عليها التالي : « هل أبلغت والدتي أنني أديت ما طُلب مني كما أرادت لي أن أفعل؟ ».

لقد كان الأمر باعثاً على الحماس في نفوس الأولاد الأميركيين من أصل آسيوي ، عندما تولّت أمهاتهم الاختيار بالنيابة عنهم ، وذلك أكثر مما لو تركت لهم حرية الاختيار بأنفسهم وذلك لأن علاقاتهم بأمهاتهم تشكل جزءاً لا يتجزأ من هوياتهم. إن تركهم لأمهاتهم اختيار تلك الأحرف لا يمس بتاتاً بإحساسهم بقدرتهم على السيطرة لأن ما تقضله أمهاتهم يلعب دوراً أساسياً في تحديد ما يفضلونه شخصياً. والأفضليات هذه لكلا الطرفين هي عملياً واحدة ، وتکاد لا تختلف البتة. بعكس ذلك فإن الأولاد الأنجلو - أمريكيين يعتبرون أنفسهم على قدر أكبر من الاستقلالية - بالرغم من أن ذلك لا يعني أنهم يحبون أمهاتهم بقدر أقل - ولكنهم راغبون في فرض أفضلياتهم الخاصة والتي قد لا تتوافق مع الخيارات المفروضة عليهم. وعندما قامت السيدة سميث بعملية الاختيار ، هي الغريبة عنهم ، شعرت كلتا المجموعتين بأن شيئاً ما يتم فرضه عليهما وتفاعلنا معها بشكل سلبي ملحوظ.

إن عملية انحراف الآخرين ضمن هوية الفرد لا تقتصر على الأمهات وبقية أفراد العائلة بالإجمال ، لكن قد يشمل أي مجموعة يتم تقاسم الأهداف والخصائص المشتركة في ما بينها ، كما برهنت في دراسات أخرى لي مع مارك ليبر. لقد طلبنا إلى تلامذة الأميركيين من أصل إنكليزي وآسيوي في الصف الخامس إجراء اختبار في مادة الرياضيات. ومن ثم عدنا لملاقاتهم بعد مرور أسبوع لتدريبهم على التعامل مع لعبة على الحاسوب تُعرف باسم البحث في الفضاء وقد صُممـت خصيصاً لتعزيز القدرات الاستيعابية لدى تلامذة الرياضيات عبر انحراف اللاعبين في مهمة الإنقاذ الأرض من هجوم تتعرض له من مركبة غريبة يوجهها الحاسوب.

قبل البدء بهذه اللعبة، عرض على كل تلميذ مجموعة أسماء وصور على شاشة كي يختار اسم وصورة مركبته والمركبة الغربية المهاجمة. وأخذ الصف بأكمله يستعرض أفضل الأسماء والصور التي سيختارها. وكما في الدراسة السابقة، فإن عملية الاختيار تتوزع بالنسبة إلى التلامذة بحسب فرزهم إلى مجموعات طلابية مختلفة. وأتيح لللامذة في المجموعة الأولى بأن يختاروا أي مركبة يرغبون فيها من الخيارات المتوفرة على الشاشة. أما المجموعة الثانية من الخيارات فقد اكتسبت أهمية خاصة، كما وظهرت رسالة على الشاشة تقيدهم أنه تم وضع هذه الخيارات بتصرفهم لأنها الأكثر شعبية بين تلك التي جرى الاستفتاء حولها في الصف. أما المجموعة الأخيرة من التلامذة فقد عرض أيضاً عليها اختيارات منتقاة مسبقاً، لكن هذه المرة ظهرت رسالة تخبرهم أنها اختيرت بواسطة استطلاع أجري في أواسط تلامذة الصف الثالث في مدرسة أخرى. وكما في الدراسة السابقة، فإن التلامذة في المجموعتين الثانية والثالثة حصلوا على الخيارات نفسها التي تمكن تلامذة المجموعة الأولى من انتهاها بحرية.

بعد أسبوع من قيام التلامذة بتجربة لعبة البحث في الفضاء عدنا إلى قاعة الدراسة وأخضعناهم لاختبار استباعي في مادة الرياضيات للوقوف على حجم المعرفة التي أحرزها التلامذة منذ إجرائهم للاختبار السابق. وبالرغم من أن خياراتهم لأسماء وصور كل من مركباتهم والمركبة الغربية، فقد كانت شكلية بحثة لا تأثير لها على مضمون اللعبة، وهذا لا يستثنى تأثيراتها الجانبية. وكما سُجل في الدراسة السابقة، فإن التلامذة الأميركيون من أصل إنكليزي قد استفادوا نتيجة قيامهم بخيارات شخصية إذ ارتفعت نتائجهم بما نسبته 18 بالمئة (أي بمعدل زيادة علامة) عن الاختبار الأول. وقد أظهروا تراجعاً ملحوظاً في معدلات علاماتهم في الرياضيات عندما قام أحد الأشخاص بالاختيار نيابة عنهم. أما التلامذة الذين هم من أصل آسيوي فقد سجلوا أعلى المعدلات، عندما حصرت عملية الاختيار الخاصة بهم في أيدي زملائهم من تلامذة الصف ذاته، فأحرزوا معدلات التلامذة الأميركيين من أصل إنكليزي نفسها على خياراتهم، وقد تحسن أداء هؤلاء بنسبة 11 بالمئة عندما تركوا ليختاروا بأنفسهم، ولم يتقدموا عندما جرى تحديد الخيارات لهم من قبل الغرباء. وقد تمت ملاحظة التأثيرات عينها على ميل التلامذة للرياضيات بشكل عام.

هاتان المجموعتان من التلامذة كان لهما تصوران مختلفان لطبيعة الاختيار المفروض عليهم ولدور الذي يلعبه على صعيد حياتهم. إن التلامذة الأميركيين من أصل إنكليزي قيموا شخصياً الوضع قائلين: "سنخوض هذه اللعبة، لذا علينا أن نختار أي مركبة سنعتمد لها في اللعب من دون أن نترك شخصاً آخر ليختار عنا". أما التلامذة الأميركيون من أصل آسيوي، من جهة أخرى، فقد فضلوا إيلاء الأولوية لشعور التضامن والهدف المشترك، معتبرين أنهم بمعرفتهم لاسم مركبتهم يتساوون مع باقي التلامذة في صفهم: "نحن كلنا واحد في الصف إيه، إذاً فلا بأس من أن نشارك باختيار المركبة ذاتها". إن تصورات خاصة بالخيارات كهذه عادة ما تكتسب من العائلة والثقافة، وبما أننا نعتمد عليها باستمرار تصبح لدينا بمثابة طبيعة أخرى. وهي قد تتجذر بعمق فيما بحيث نصبح معها عاجزين عن التفريق بينها وبين رؤى الآخرين، وكيف لهذه الفوارق أن تؤثر على تعاملاتنا. هذه المعتقدات تلعب دوراً هاماً في اتخاذ مواقفنا والتداعيات المنبثقة عنها في العالم الحقيقي. على هذا الصعيد فإن التجسيد الأبرز هو في تفاعل الطلاب في ما بينهم. ما الذي يحصل، عندما يتم جمع أشخاص ذوي خلفيات ثقافية متباعدة جداً تحت سقف واحد، لإعلامهم بأن مصيرهم سيشهد تحسناً أو سوءاً بالارتكاز على مدى انسجامهم في عملهم الجماعي؟

نحن لم ننفك عن إنشاء منظمات عالمية تربط بين فئات متعددة من الموظفين في موقع عبر العالم، وفي الوقت عينه نجهد في سبيل تطبيق سياسات وممارسات موحدة لضمان أعلى نسبة من الفعالية. إبان هذه العملية قد تحفل هذه

المنظمات بالتبنيات الثقافية التي ستكتشف من خلال توقعات العاملين فيها. تصور المشاحنات التي لا بد أن تكون قد شهدتها شركة Sealed Air Corporation المعروفة بريادتها عندما اكتُشِفَ أن الأغذية التي تغلفها بالنيلون تحوي فقاعات هواء. فأعادت تجهيز مصانعها لهذا الغرض عام 1980 متحولة من مصنع للتغليف، إلى تنظيم العمالة ضمن مجموعات صغيرة. وبدلًا من ترشيد هذه المجموعات من قبل شخص مشرف عليها، فقد أنيطت بها مسؤولية تحديد ومواءمة الأهداف التصنيعية التي تضعها نصب عينيها. وكانت النتائج التي تم الاستحصل عليها ريادية ومشجعة للغاية في أول مصنع جُهِّزَ عبر إنشاء مجموعة تصنيعية قيادية فيه. لم يجد العمال أكثر سعادة وحسب، إنما كانوا يحققون معدلات أعلى لجهة نوعية وكمية البضائع المنتجة تعبرًاً منهم عن سعادتهم بهذه المحصلة.

وقد قرر مدير وشركة Sealed Air نقل هذه التجربة الصناعية الجديدة إلى الخلية التصنيعية الثانية، آملين أن تتحقق النتيجة شبه الرائعة التي وفَّقتَ بين سعادة الموظفين والارتفاع في الإنتاجية. لكن عمال هذه الخلية بمعظمهم كانوا متدرجين من أصول مهاجرة كمبودية ولاوتية (شمالي شرق تايلاند)، وها هم يجدون أسلوب الحرية الجديد المكتسب في أشغالهم محبطاً لا مطلقاً العنان لقدراتهم. ويذكر مدير تلك الخلية الصناعية كيف أن العديد من هذه المجموعة كانوا ينظرون إليه وكأنه أسوأ مدير خلية صناعية في العالم! نظراً لأنه كلما قصده أحد العمال مستقهماً عن طبيعة عمله، كان يرد السؤال طالباً إليه أن يفكِّر في الطريقة المثلثى لإتمامه. بينما العمال الأميركيون من أصل إنجليزي المنتسبون إلى الخلية أو المجموعة الصناعية الأولى فقد رحبوا بفرصة التعبير عن تراجع المدير عن القيام بمسؤولياته في إدارتهم.

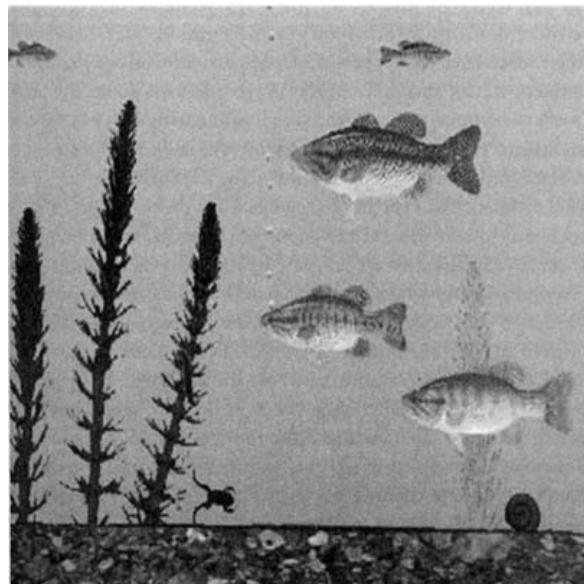
وبعد أن شهدوا ما تم إحرازه، قامت الشركة انطلاقاً من الصفر بإنشاء خلية جديدة، وأسست عبر خطوات متدرجة لتطبيق نظام عمل جماعي قوامه فريق عمل يتقدم بشكل بطيء ولكن متتطور، فقد أمل المديرون أن يعتاد العمال على اتخاذ القرارات الخاصة بالعمل بأنفسهم، على أن يعوا أن ذلك لا يتعارض مع التباغم الجماعي السائد في أوساطهم. وقد اعتقاد المشرفون على المصنع أن العمال حين يلمسون أن قراراتهم هذه من شأنها أن تحدث تغييرًا إيجابياً لا سلبياً، فهم سيستمرون بإصدارها، وأخيراً فقد شجع المديرون على عقد اجتماعات تلقائية بين العمال حتى يعتادوا تبادل الأفكار في ما بينهم وأضعين بذلك الأساس للعمل الجماعي المستقبلي. وهكذا فقد تحولت هذه الخلية التصنيعية، إلى نظام عمل قوامه فريق بذل الوقت والجهد المطلوبين لإيجاد الأطر الثقافية المقبولة من العمال كي يشعروا باستقلاليتهم، ويطورو إنتاجيتهم. وما لا شك فيه، فقد انتصر لإدارة شركة Sealed Air بأن للثقافة تأثيرها في طريقة فهمنا لموقعاً في العالم. وكما سألهن لاحقاً، فهي بإمكانها أن تؤثر في الطريقة التي نرى من خلالها العالم.

## VI

تفحص الصورة الواردة لاحقاً لمدة لا تزيد على الثواني الخمس، ثم قم بذكر ما تتضمنه بصوت عالٍ من دون النظر إليها، هيّا باشر بالعمل فأنا في انتظار ما ستقوله.

ما الذي شاهدته وما الذي تقوله؟ هل قمت بالتركيز على الأسماك الثلاث الكبيرة، وهي الكائنات الوحيدة الأكثر بروزاً أمام ناظريك؟ أم أنك حاولت أن تصف المشهد بشكل عام، مركزاً انتباحك على النباتات، والصخور، وفقاعات الهواء، أو حتى الكائنات الصغيرة الموجودة في خلفية الصورة؟ إن أجوبتك على وصف ما رأيته في هذه الصورة تبيّن على أنها مرتبطة بامتلاكك لرؤيه فردانية الطابع أو جماعانية.

عندما قام مشاركون أمريكيون ويبانيون بتنفيذ هذه المهمة كجزء من الدراسة التي يجريها عالماً النفس ريتشارد نيسبيت وتكهيكي ماسودا، بدا لهم أن الأميركيين أغاروا انتباهاً للسمكة الكبيرة كأبرز سمات المشهد أمامهم، بينما وصف اليابانيون المشهد بطريقة شمولية. وقد كان التباين بين كلا الوصفين دليلاً على الاختلاف في تمييز العوامل المؤثرة في المشهد. فمن وجهة النظر الأميركية، فالسمكة الكبيرة كانت المشهد الأبرز الذي طغى على ما حوله. أما بالنسبة إلى اليابانيين، فالبيئة المحيطة هي المسيطرة على المشهد وعلى باقي الكائنات.



وازدادت الفوارق عندما عرض المشهد نفسه على فئتي المشاركون إياهما، مع إدخال تعديلات على بعض عناصر المشهد الأساسي، والمبادرة إلى سؤالهم مما إذا كان بإمكانهم التعرف إلى ما تبقى من عناصر سابقة في المشهد، وما تم تغييره. وعندما وصل الأمر إلى ملاحظة الفوارق في العناصر التي تشكل خلفية المشهد، تفوق اليابانيون على الأميركيين. من ناحية أخرى، فقد أظهر الأميركيون مهارة خاصة في التعرف إلى الأسماك الكبيرة كلما ظهرت، بينما استصعب اليابانيون التعرف إليها كلما نقلت من موقعها الأصلي ووضعت في موقع مختلف. هذه النتائج تشير إلى أن الثقافة عامل مؤثر في صياغة النظريات عن مَن وكيف تجري ممارسة التحكم في وضعية محددة، عندما تطبق هذه الاستنتاجات على حالات من صميم الحياة، بدلاً من مشاهد مجردة مأخوذة من الإناء الذي تربى فيه الأسماك، فقد ينبع عنها ردات فعل مماثلة أو متباعدة من قبل أشخاص نظراً لانتهائهم إلى ثقافات مختلفة، وهذا ما من شأنه أن يعكس دوره على طبيعة خياراتهم.

ربما تتذكر وأنت طفل أنة قرأت كتاب القاطرة الصغيرة القادر، أو لعلك قرأته على مسامع أطفالك. لهذه القاطرة صفاره تردد طيلة النهار عباره: نعم بوعي - نعم بوعي في محاولة منها لنبرهن أنها رغم تزورها بمحرك صغير، فهي قادرة على بلوغ قمم الجبال. وأنت إذا امتلكت الإرادة والعزز باستطاعتك التغلب على صعوبات كثيرة. ولقد كان لبنيجامين فرانكلين القول المأثور في هذا السياق: "إن الله يؤازر الذين يقررون مؤازرة أنفسهم". وصولاً إلى شعار باراك أوباما التحفيزي: "نعم نستطيع!"، مروراً بالعديد من قصص الرجال والنساء الذين حققوا ذواتهم، وأصبحوا بنجاحاتهم مصدر إلهام للعديدين. عادة ما تُوجّد وتُروج الثقافات الفردانية روایات عن القدرات الذاتية لتغيير العالم: إن كان هذا خيار الناس، فيإمكانهم التحكم بحياتهم وإنجاز ما يمكن إنجازه. في ظل ثقافات من هذا النوع، يُطلب إلينا إلا نصب اهتماماً على مسألة إن كان بإمكاننا مواجهة الواقع وال حاجز الموجودة أمامنا، إنما كيف سنواجهها.

بعكس ذلك، فإن الثقافات الجماعانية تشجع الناس على التفكير بالتحكم بشكل شامل. ولعل من أشهر مقاطع الكتاب الهنودسي بها أغافا دجيتا، ذاك الذي يقول فيه كريشنا للبطل أرجونا: "لديك فقط القدرة على السيطرة على أعمالك لا القدرة على السيطرة على نتائج أعمالك. لا يتوجب عليك التصرف بهدف الحصول على مكافأة نظير ما تقوم به، ولا أن تستسلم للجمود". ولأن العالم لا يتأثر فقط بالأهداف الخاصة بشخص ما، ولكن بالظروف الاجتماعية وإملاءات القدر، فالناس ملزمون بالتأكد من صوابية تصرفاتهم من دون الارتفاء إلى اعتراضهم بمحودية قدرتهم في تحقيق كل ما يسمون إليه في العالم المحيط بنا، ممكناً تلمسها في العبارة العربية إن شاء الله التي يرددوها المسلمون كلما تطرقوا إلى أمر متوجب عليهم القيام به مستقبلياً. فتسمعهم مثلًا يقولون: "سنراكم غداً إن شاء الله". وفي اللغة اليابانية يتم استعمال تعبير مماثل وهو: Shikata ga nai بما معناه (لم يكن بوسعنا) وهي عبارة شائعة الاستعمال عند الناس للتعبير عن مواجهتهم لظروف غير مؤاتية لهم وعن عدم رغبتهم في القيام ببعض الواجبات التي لا تستهوينهم. الإنسان ليس بأي شكل مجردًا من القوة، لكنه عبارة عن لاعب يؤدي دوره على مسرح الحياة الدرامي.

إن إحدى الطرائق للتعامل مع السيناريوهات المختلفة هي في النظر إلى كيفية فهمنا لمعاني النجاح والفشل. وأي حكايات نروي عن أبطالنا وأشرارنا؟ إن التحليلات التي تناولت كلمات الشكر للفائزين بالألعاب الأولمبية في عام 2000 و2002 تحت إشراف باحثين عدة من بينهم شينوبو كيتاياما وهازل ماركوس، كشفت أن الأميركيين يميلون إلى أسباب نجاحهم لقدراتهم وجهودهم الفردية، لأن يصرخ أحد الأبطال: "أعتقد بأنني بقيت طوال الوقت مركزاً. حان الوقت لأظهر للعالم ما بإمكانني إنجازه... لقد قلت لنفسي هذه ليلتي". أما الرياضيون اليابانيون فقد نسبوا نجاحاتهم إلى الناس الداعمين لهم، موردين تعليقات من نوع: "هذا أفشل مدرب في العالم، وأهم مدير أعمال فيه، وكل الأشخاص الذين ساندوني - بفضل كل هؤلاء وصلنا إلى ما وصلنا إليه وأحرزنا الميدالية الذهبية... وأننا لم أحصل عليها بمفردي". وفي دراسة أعدّها زميلاً مایكل موريس وتعاونوا به، يوازنون فيها بين تغطية الصحف الأميركيّة واليابانية لفضائح المالية، كذلك التي اُعرفت باسم التاجر المحتال. نيك ليسن، الذي ساهمت تجارته غير المسموح بها في إيجاد دين بقيمة 1.4 بليون دولار أمريكي والذي أدى إلى انهيار بارينغز بنك العام 1995. أو توشيهيدي أيغوشي التي كتبت تجارته غير المرخصة دايوها بنك 1.1 بليون دولار أمريكي في العام إيه. وقد اكتشف الباحثون أن الصحف الأميركيّة تميل إلى شرح هذه الفضائح مستندة إلى تصرفات هؤلاء التجار المحتالين، بينما الصحف اليابانية استندت في تفسيرها لما حصل إلى مؤشرات مؤسساتية، كسوء الرؤية التي عرف بها كبار مديرية الشركات. وبصرف النظر عن توصيف النتائج ومدى استحقاقها للذم أو للelog فإن الصحف في المجتمعات الفردانية تحمل المسؤولية لشخص واحد، بينما المجتمعات الجماعانية فهي تربط بين النتائج والأنظمة والظروف التي تؤدي إلى تلك النتائج.

إن الأفكار الخاصة بالتحكم الفردي مرتبطة بالطريقة التي نتطلع فيها إلى كيفية اعتمادنا لخياراتنا اليومية. في خلال الوقت الذي أمضيته في اليابان، توجهت بالسؤال إلى طلاب الأميركيين ويبانيين مقيمين هناك كي يضعوا لي لائحة بالخيارات التي اعتمدوها في اليوم الفائد. كل ما قاموا به منذ اللحظة التي استيقظوا فيها صباحاً إلى أن آتوا إلى الفراش ليلاً. هؤلاء الطلاب تشاركونا الصفوف نفسها، وتقييدوا بجدول المواعيد إياها، وقد مكث الأميركيون هناك لمدة شهر واحد فقط، ولم يكونوا ملمنين بجميع النشاطات والفرص المتوفرة لهم. عندها قد يتوقع أي من القول إن اليابانيين حظوا بعدد أوسع من الخيارات. لكن الغريب في الأمر أن الأميركيين ظنوا أنه أتيح لهم الحصول على ما نسبته 50 بالمئة زيادةً في الخيارات. وبعكس اليابانيين، فقد أورد الأميركيون في لوائح خياراتهم أموراً مثل: تنظيف أسنانهم،

وإحكام المنهج بهدف أخذ قسط من النوم من ضمن الخيارات. بالإضافة إلى ذلك، فإنه بالرغم من ذكر الأميركيين في لوائحهم لهذه الخيارات البسيطة، فهم لم يتوقفوا عن تصنيفها بالهامة قياساً بذلك التي اعتمدها اليابانيون.

إن ما تجدونه يحدد طبيعة تفسيركم للعالم من حولكم، وهذا ما يؤثر بدوره على توقعاتكم من العالم وكذلك الأمر توقعكم لتوالي فضول حياتكم. واستناداً إلى ما نشر من أبحاثي، استنتجت من خلال دراسات أخرى أن الآسيويين يعتقدون بأنهم أقل قدرة في التأثير على غيرهم، كما أنهم يرون أن القدر يلعب دوراً هاماً في حياتنا بالنسبة إلى الغربيين. ما هي عواقب هذه الاختلافات في فهمنا لمسألة الاختيار؟ أي فائدة يجنيها الناس من تمييزهم للخيار عند كل منعطف، أو أن الأمر ليس بهذا الحجم؟ إن التبصر في الجواب قد يتأنى عن مصدر غير متوقع: القطاع المصرفي الدولي.

في العام 1998، أقفلت جون ريبيد، مبتكر آيه. تي. أم، والمدير التنفيذي لسيتي كورب Citicorp آنذاك، بأن يدعني أتحقق كيف ينظر الأشخاص القادمون من خلفيات ثقافية متنوعة إلى محیطهم المهني وكيف بإمكان ذلك أن ينعكس على أدائهم ومستوى رضاهم عن عملهم. حينئذ كان سيتي كورب مصرفًا دولياً بارزاً، يشمل نطاق عملياته أكثر من 93 دولة تغطي كل القارات باستثناء القارة غير الآهلة بالسكان التي تحيط بالقطب الجنوبي. وبفضل دعم ريبيد، قمت على رأس مجموعة من المعاونين لي، بإجراء مسح شمل ما يزيد على الألفي موظف ضمن مصرف سيتي كورب، بالإضافة إلى أمناء الصناديق، ومندوبي المبيعات في فروعه في كل من: الأرجنتين، وأستراليا، والبرازيل، ومكسيكو، والفيليبين، وسنغافورة، وتايوان، والولايات المتحدة الأميركية.

وبما أننا أردنا لمسحنا هذا أن يعكس أعلى نسبة من التنوع داخل الولايات المتحدة، فقد قصدنا فروع المصرف في نيويورك، وشيكاغو، ولوس أنجلوس، حيث أوردنا على لوائحنا مشاركيين من مختلف الديمقراطيات، والخلفيات الإثنية بما فيها الأميركي من أصل إنجليزي، والأصل الإسباني، والإفريقي، والآسيوي. باشرنا أولاً بتوجيه السؤال إلى الموظفين حسب سلم قياس من واحد (وهو خيار الرفض التام) إلى تسعة (التحبيب الفائق للأمر) حول عدد الخيارات المتاحة لهم اتخاذها ضمن نطاق وظائفهم وبالتحديد ضمن المجالات المحددة لهم كحلٌ لما يعترض طريقهم من مشاكل مهنية، أو تقريرهم لتوقيت عطلاهم أو حجم الحرية الممنوحة لهم لاتخاذ مطلق قرار في خلال نهار عمل عادي في المصرف. ولقد جرى قياس مفهومهم للخيار موازنة بمدى موافقتهم على أن رئيسهم في العمل يقوم باتخاذ أغلبية القرارات الخاصة بما عليهم القيام به. قد يتوقع أحدها أن ترد أجوبة الموظفين كلها متشابهة إلى حد بعيد، إذ إن أغلبهم في النهاية يضططون بالعمل ذاته. لذا نأخذ على سبيل المثال، أمناء الصناديق، فيما يتغير تحديد كل مهامهم على غرار عمال تجميع المعدات في المصانع، فهم منوط بهم أعمال محدودة كعمليات سحب، وإيداع الأموال، وقبض الشيكات، وصرف القروض، وتسهيل سحب وآجال الأموال. وبما أن سيتي كورب قد دأب المحافظة على الممارسات المهنية العملية المتوازنة على الصعيدين المحلي والخارجي، فإن موظفي المصرف في فروعه كافة قد درجوا على اتباع الروتين والحوافز نفسها.

عندما بدأت النتائج بالتصور، كشفت بوضوح أن الانتماء الإثني للموظفين - المرتبط بشكل وثيق في هذا السياق بخلفياتهم الثقافية - قد تمتع بتأثير بارز على مدى الخيارات التي شعروا أنه بإمكانهم ممارستها. إن الموظفين في آسيا، ومعهم أولئك الأميركيون من أصل آسيوي كانوا أقل تفكيراً من الأميركيين من أصل إنجليزي، وإسباني، وإفريقي بقدراتهم الاختيارية، في ما يختص بنشاطاتهم المهنية اليومية. أما الأميركيون من أصل لاتيني فقد أمكن تصنيفهم بين

أولئك المتحدررين من أصل إسباني وإفريقي. وكلما فكر هؤلاء، بأنهم أقل قدرة على ممارسة خياراتهم في مجال عملهم، كلما شعروا أن مستوى مراقبة المشرفين على أعمالهم في تزايد. حتى أولئك العاملون في المصرف عينه وتحت إشراف الإدارة نفسها التي تمنح موظفيها هامشًا متساوياً من الخيارات، فقد نظروا إلى مختلف مستويات الخيارات المفتوحة أمامهم بتقاوٍ، منطلقين من الخلفية الثقافية التي قدموا منها.

ومن ثم، بادرنا إلى طرح السؤال على الموظفين في ما يختص بالمستوى الشخصي لـ«باليهم» على العمل، وعما إذا كان محيطهم المهني عادلاً بحقهم، وعن مدى رضاهن عن وظائفهم، وسعادتهم بشكل عام. وقد طلبنا إلى مديرיהם أن يقيّموا أدائهم الحالي والإجمالي في الشركة. وقد تبيّن أنه بالنسبة إلى العاملين الأميركيين كافةً غير المتحدررين من أصول آسيوية، فقد ظنوا أنهم سيتمكنون بهامش خيارات أوسع كلما صنّفوا في أعلى الرتب لجهة حماسهم على العمل، ورضاهن عنه، وأدائهم له. وعلى العكس من ذلك، فقد حقق المشاركون الآسيويون سواء في آسيا أو الولايات المتحدة، معدلات عالية، عندما شعروا أن مديرיהם يقومون بتحديد مهامهم اليومية. إن المزيد من الخيار الشخصي لم يكن له أي تأثير في بعض المجالات، لا بل كان له أثر سلبي. فإن العمال الأميركيين من أصل لاتيني قد صنّفوا مرة أخرى في مكان وسيطٍ بين الفتتَين، مستقيدين من ممارسة هامش أكبر من الخيار الشخصي وإشراف أكبر من مديرِهم في آن معاً.

والمحير للاهتمام بخصوص هذه المحصلة لا ينحصر في حمل هؤلاء الأشخاص لأفكار متباعدة مرتكزة على خلفياتهم الثقافية التي عرفوا من خلالها معنى الخيار، بل إلى ما يفضلونه من خيارات. إن الموظفين الذين حظوا بخيار شخصي أوسع، رأوا أنفسهم بصدور الحصول على المزيد منه، والأمر نفسه ينسحب على الموظفين الذين فضلوا أن تُحصر الخيارات في شخص المديرين المشرفين عليهم. إن التغيير الطارئ على سياسات العمل، والذي قد يؤدي إلى وجود أو غياب الاختيار، من شأنه أن تكون له انعكاسات مختلفة، على العمال القادمين من ثقافات مختلفة، كما كانت الحال مع العمال في Sealed Air أو مع التلامذة الذين لعبوا بلعبة البحث في الفضاء إذ عندما ترك هؤلاء لتنفيذ خططهم، تصوروا أن مستوى خيارهم - حينها - سيكون ملائماً لهم.

هذه ليست نهاية القصة. إذ إن تأثيرات الثقافة تتعدى إدراك الأفراد لمفهوم الخيار ولرغبتهم في اعتماده. فهي تصوغ الطريقة التي يعتمدها الناس حالياً ليختاروا (عندما يعتزمون الاختيار)، مما ينعكس على المجتمع ككل. لنركز الآن على المحيط المهني، سواء في بيتي بنك أو في أي شركة أخرى متعددة الجنسيات فإن السرد الروائي الأميركي لا يعلمنا إن كان هامش الخيار أوسع لصالحنا، جلّ ما نقوله إن المزيد من الخيارات توفر المزيد من الفرص لإبراز الكفاءة. ويتوقف سلوك درب النجاح على تمييز الفرد لنفسه عن الآخرين، والإشراف الدقيق الممارس من قبل المدير على أي شخص من شأنه تقييد أدائه على المستويين الشخصي والمهني. إن الرواية الآسيوية، من جهة أخرى ترتكز على الفوائد التي يمكن للمنظمة لكل جنديها، ومن ضمن هذه السياسة ترك مجال الاختيار للأشخاص الكفوئين، أولئك الذين برهنوا عن حكمة وخبرة متقدمة على غيرهم لناحية الرتبة الوظيفية. صحيح أن لكلنا المقاربتين فوائد ولكن تُسجل لها أيضاً السلبيات: الأولى تشجع على تسامي الأنانية، بينما الثانية تقود إلى الركود. لذا فإن شركات بمستوى سيتي كورب تبذل الجهود الجباره في سبيل ابتكار جو ثقافي جماعي في داخلها يحاول أن يلقط أفضل ما في العالمين الجماعاني والفردي من سمات ثقافية من دون أن تكلل مساعي هذه الشركات بالنجاح الكامل دائماً. الآن تصور العالم خارج مكان العمل. كيف لمفهومي الاختيار المختلفين، وبامتدادهما أي تحكمهما أن يوجدا تصوراً ما مثالياً للعالم؟

صدم خبر فتح ألمانيا الشرقية لحدودها - في التاسع من تشرين الثاني/نوفمبر 1989 للمرة الأولى منذ عقود - العالم بأسره. إذ فجأة توحدت كل من برلين الشرقية وبرلين الغربية، مع إقامة ممر حرّ بينهما، وكأنّ الستار الحديدي لم يكن قائماً يوماً في هذه المدينة والمعروف بجدار برلين. أيامها كانت لا أزال طالبة جامعية أدرست في العاصمة الإسبانية مدريد، وما إن تناولت إلى مسمعي تلك الأنباء، حتى تمنيت أن أكون على متن أول قطار متوجه إلى المكان للانضمام إلى المحظليين بإزالة الجدار. وتدفقت الحشود عبر البوابات في كلا الاتجاهين، وها هم أهل برلين الشرقية المسارعين إلى وطء برلين الغربية بأقدامهم وأهل برلين الغربية إلى دخول أراضي برلين الشرقية. وقد استتبع ذلك احتفال ضخم بدا وكأن العالم بأكمله قد هتف فرحاً وتعانق الغرباء، وسالت دموع الفرح وبادروا إلى اقتطاع أجزاء من الجدار كتذكارات وكشاهد على تلك اللحظة التاريخية التي سجلت انهيار الستار الحديدي.

عقب بيتر جينينغر معلق محطة أيه.بي.سي نيوز حينها وبالتالي: «فجأة اليوم لم يعد لجدار برلين أي معنى في وجه تحرر الألمان». وصرح شاب، كان يقوم بالعبور من برلين الشرقية إلى برلين الغربية للمرة الأولى، لأحد المراسلين: «لم أعد أشعر بعد الآن أنني سجين». مواطن آخر من برلين الشرقية علق على هذا التحول التاريخي قائلاً: «على أثر هذا الحدث سيكون من الصعب العودة إلى الوراء. هذه هي نقطة التحول التي تحدث عنها الجميع». رأى الناس، في هذه اللحظة، انتصاراً للحرية، لا في ألمانيا وحدها، إنما في العالم ككل. وسط حمى الاحتفالات والتعليقات التي تلت الحدث، بدا جلياً أن سقوط الجدار رمز بشكل حتمي إلى نهاية الشيوعية كنظام سياسي واقتصادي وإلى انتصار الديمقراطية والرأسمالية.

وقد ترددت إلى برلين مرات عده على امتداد عقدين بعد سقوط الجدار وذلك بداعي البحث أو بداعي الفضول لمراقبة كيفية التحول من نظام إلى آخر. بحلول العام 1991، كان قد أُزيل الجدار بأكمله وأقيمت مكانه تدريجياً علامات خاصة بالنظام الجديد تشير إلى توسيع الخيارات التي رافقت تطبيق هذا النظام. وعلى أنقاض جزء من الجدار تم تشييد مجمع كبير للمحال التجارية. الآن تحفل ألمانيا الشرقية بالسلع، وبالmızيد من المطاعم. بثبات وثقة، كان نظام الرأسمالية يتتجذر في المكان. ولكن الإحساس بأن كل شيء سيصبح أفضل، نتيجة تطبيق الرأسمالية واعتماد الديمقراطية، لم يجعل الناس فرحين بشكل متوازٍ بهذه الحرية المستحدثة كما كان متوقعاً.

ورغم مرور عشرين عاماً على توحيدها، ففي أوجه عده، تشعرك برلين بأنها لا تزال مدینتين ضمن مدينة واحدة، مقسمة بحواجز من الأفكار الصلبة كصلابة الجدار نفسه. في خلال محاوري مع الناس في شرق برلين، لاحظت أنهم بدلاً من أن يكونوا مبهجين لتنامي الفرص المتوفرة والخيارات المتاحة في الأسواق التجارية، فهم يرتابون من أسلوب الحياة الجديد، الذي يعتبرونه مجحفاً بحقهم. لقد أظهر استطلاع أجري العام 2007، أن شخصاً واحداً من بين كل خمسة ألمان يتمنى رؤية جدار برلين يُشيد مجدداً. وهناك نسبة 97 بالمئة من الألمان الشرقيين نُقل عنهم عدم تقبلهم للديمقراطية السائدة في ألمانيا، واعتقاد ما يفوق 90 بالمئة بأن الاشتراكية كمبدأ هي فكرة جيدة، لم يتم تطبيقها بشكل صحيح في الماضي. إن الحنين إلى الحقبة الشيوعية شائع جداً، إلى حد أن الألمان ابتدعوا كلمة أوستلジَا، وأوست والتي تعني بالألمانية الشرق. وأوستلジَا مستقة من كلمة نوستلジَا ومعناها التوّق إلى العودة إلى الماضي. كيف يمكن لأهالي برلين الذين شاركوا في صخب احتفالات تشرين الثاني/نوفمبر للعام 1989، بأن يستبدّ بهم الحنين للعودة إلى النظام نفسه الذي استمتووا في سبيل تفكيكه؟

تصور النظام الاقتصادي الذي جرى اعتماده في الاتحاد السوفيتي والدول الدائرة في فلكه بما فيها ألمانيا الشرقية. فالحكومة دأبت على التخطيط للأمور كافة - السيارات، والخضار، والطاولات، والكراسي - وغيرها مما قد تحتاج إليه كل عائلة ألمانية من لوازم، وانطلاقاً من ذلك، وضعت نفسها أهدافاً تصناعية على مستوى الأمة برمتها. وجرى فرز المواطنين بحيث يقوم كل منهم بعمل ما، حسب القدرات والمهارات التي تحلّ بها في حياته الدراسية، والمهن التي تتتوفر إجمالاً هي المعاكبة لحاجات الأمة. ثم إنها كانت تؤمن المسكن والضمان الصحي من دون مقابل لمواطنيها، بحيث لا تبقى سوى السلع الاستهلاكية التي يتوجب على المواطنين ابتعادها من رواتبهم. والإنتاج المدار مركزياً كان يضمن توفير المستلزمات نفسها بالتساوي لأفراد المجتمع، فالكل كانوا يحصلون على نوع واحد من أجهزة التلفاز ذلك، ونوعية الأثاث تلك، وحجم الشقة، فالمواصفات ذاتها يتمتع بها كل المواطنين.

لقد أثبتت التاريخ بأن نظاماً كالمعمول به يمكن أن تكتب له الاستمرارية. وبينما رواتب الموظفين تُزداد مع مرور الوقت، جرى تخفيض أسعار السلع وإن بشكل اصطناعي لعدم تحريك مشاعر السخط المدني. وهذا ما أدى بالمواطنين إلى الحصول على المال الوفير لصرفه، من دون أن يوجد الكثير ليصرف عليه. وقد أدى ذلك إلى ردة فعل تجلّت بازدهار سوق سوداء محدودة للبضائع غير المشروعة. إن أموال الناس بمجملها بقيت مودعة في المصارف من دون جدوى، وهذا ما معناه أنه رغم دفع الحكومة الأموال للناس، فهي لم تجني المال الكافي بالمقابل لتمويل نشاطاتها. وقد تزامن كل ذلك مع تنامي الفساد الداخلي المتقمسي وسباق التسلح مع الولايات المتحدة الذي استهلك كل موارد البلدان الشيوعية. إنها عوامل ساهمت جزئياً في انهيار الاتحاد السوفيتي جزئياً تحت وطأة مشاكله الداخلية.

ومع أن النظام الشيوعي قد انهار بسبب تصدعاته الحتمية، فهو قد حرّر المواطنين من هواجسهم بخصوص المال لمجرد أن أيّاً منهم كان يملك ما يكفيه لشراء أغلب الحاجيات المتوفرة. لم يطرح أمامهم خيار اقتناء الحاجيات الفخمة أو التطلع إلى شراء الكماليات. وحدها حاجات الحياة الأساسية كانت متوفّرة لهم، وكان بإمكانهم تحمل تكاليفها. في ظل نظام رأسمالي، لا تتوفر ضمانات كهذه، كما اكتشف عدد كبير من الأوروبيين الشرقيين وهم يلمسون صعوبات المرحلة الانتقالية من نظام اقتصادي إلى آخر. فقد خسر أناس عديدون وظائفهم الحكومية أو الرسمية بين ليلة وضحاها، مما تسبّب بمصاعب جمّة لحقت بأفراد الجيل الأكبر الذين كانوا أقل قدرة على إيجاد مكان لهم في سوق التوظيف الجديد. وبما أنه تم تجميد الأسعار منذ العام 1950، فقد تقشّى التضخم المالي حالياً. وهذا ما جعل السلع الاستهلاكية، وبالخصوص الأجنبية فيها، باهظة الثمن، مما أضعف القيمة الحقيقة لمدخرات الناس. صحيح أن بعض الأشخاص كانوا في المكان الصحيح والتوقيت الصحيح واستفادوا كثيراً من التحول إلى الرأسمالية، فقد حققوا أرباحاً طائلة من خلال استغلال حاجات الناس في الأزمات. أحد الأشخاص من تحدّث إليهم، أوجز لي عملية التحول الاقتصادي بضيق ظاهر: “في الاتحاد السوفيتي، امتلك الماء المال، من دون أن يتمكن من شراء شيء. الآن يمكنك شراء أي شيء ولكنك لا تملك المال.”

هذا الكلام المذكور أعلاه يصوّر تمييزاً هاماً، جاء على ذكره أيضاً بلباقة عالم النفس والمنظر الاجتماعي ايرين فروم عام 1941 في مؤلفه الهروب من الحرية، والذي تناول فيه طبيعة أحد أهم قيم ثقافتنا. ويناقش فروم موضوع الحرية على أساس احتواها لجزئين مكملين لبعضهما. إن النظرة المتداولة للحرية تعني أنها التحرر من الأغلال السياسية والاقتصادية والروحية التي طالما قيدت البشر وبذلك تُفسّر على أنها غياب تدخل الآخرين لمنعنا من بلوغ أهدافنا”. بخلاف نزعة التحرر هذه، فإن فروم يميز نوعاً آخر من الحرية على شكل القدرة: بمعنى أنها الحرية بلوغ

بعض الأهداف وللتعبير عن الطاقة الكامنة في داخنا. إن التحرر والحرية لا يتماشيان سوياً، ولكن ينبغي للإنسان أن يكون حرّاً في كلا المعنيين ليستقيد بقدر الإمكان من خياره. يجب أن يُسمح للطفل بتناول قطعة من الحلوى، لكنه لن يحصل عليها إن لم يبذل جهداً للوصول إلى مكان وجود الحلوى.

إن النظام الرأسمالي المعمول به يُشدد أولاً وآخراً على التحرر من القيود الخارجية الضاغطة على قدرة المرء الترقي اجتماعياً. أله نظرياً، فإن الناس تُمنح الفرص المتساوية للنجاح أو الفشل معتمدين على جدارتهم. ولكن عالماً خالياً من القيود، هو عالم حافل بالمنافسة، يؤهل أصحاب المواهب والحظوظ والمتدفعين للعمل، للفوز بفرصة للتقدم على غيرهم. وبذلك، ستتوفر نوعية هائلة من السلع والخدمات. ولكن لن تكون بمتناول الجميع، كل هذه الخيارات المعروضة. وقد يعجز بعضهم عن توفير الحاجات الأساسية لعائلاتهم كالغذاء، والمسكن، والرعاية الصحية. أما النظام الشيوعي الاشتراكي النموذجي، وبخلاف النظام الرأسمالي، فهو يهدف إلى المساواة في النتائج بدلاً من المساواة في الفرص، ضامناً لأفراده كافة الحرية في الاستحسان على مستوىائق من العيش. المشكلة تكمن في إيجاد موارد إضافية لمنها لمن هم بحاجة إليها. يجب أن تُستخدم من مصدر ما، وبالتحديد من أشخاص آخرين، وهذا معناه تكبيل حرية الآخرين، وإعادة تحكم الدولة بأملاكهم، وإدارتها لنشاطاتهم الاقتصادية.

إن الخيار الحقيقي يتطلب قدرة شخصية على الانتقاء، من دون ممارسة ضغط خارجي يمنع القيام بذلك. وهذا معناه أن أي نظام يجنب كثيراً نحو الحد الأقصى سيحدّ من الفرص المتاحة أمام الناس، كذلك فإن الحالات القصوى توجد المشاكل الإضافية لدى وضعها موضع الممارسة. كما أن الافتقار إلى الحرية قد يؤدي إلى الحرمان، والعذاب، والموت، لمن لا يستطيعون إعالة أنفسهم، كما أنه قد يؤدي إلى قيام حكم طبقة الأثرياء التي يتحكمون من خلالها على سلطات غير محدودة تخوّلهم إزالة العقوبات بسبب الممارسات غير الشرعية، ومن تغيير القانون نفسه بسبل تؤمن استمرارية مكاسبهم على حساب الآخرين. وهي تهمة غالباً ما تؤخذ على البارونات المستغلين، أي صناعي أو آخر القرن التاسع عشر. إن نقص القدرة على التحرر، من ناحية أخرى، قد يدفع الأفراد إلى التراجع في عطائهم المهني، فهم لا يقدمون كل ما يستطيعون تقديمه وذلك لعلمهم بأن كل حاجاتهم ستُلبى، وهذا يعيق القدرة على الابتكار والإنتاج، لأن الناس يتلقون القليل، أو لا يتلقون شيئاً لبذلهم المجهود المهني المضاعف. بالإضافة إلى ذلك، ينبغي على الحكومة أن تتمتع بنفوذ واسع لدى مواطنيها، لتفرض النظام المذكور. وكما يتبيّن من تصرفات أغلب الأنظمة الشيوعية في الماضي، فإن السلطة تقصد من يدير مقاليدها.

إنه من غير الممكن تضخيم كلا النوعين من الحرية بالترافق، لأن المعادلة لا تعطي أي نتائج. من الممكن جني الأفضل من كلا الخيارين، عبر جبائية الضرائب، لإنشاء شبكة أمان اجتماعي، وفي ذلك فرض عبء صغير على نزعة التحرر، في مقابل منافع كثيرة للعديد من الأشخاص الذين سيكسبون حرية. إن الضريبة التي يدفعها بعضهم لاستمرارية النظام قد تعتبر غير متجانسة، لا بل مجحفة بحق بعضهم الآخر. فمعظم الناس قد يفضلون حصول توازن بين الطرفين، ونحن نكون أحكاماً مسبقة عن العالم مرتكزة على تجاربنا الذاتية وخلفياتنا الثقافية التي تؤثر على رؤيتنا لتوازن العالم من حولنا.

إن الذين عاشوا في بلدان شيوعية سابقاً، وجدوا أنفسهم فجأة أمام تحدي الانتقال إلى دولة ديمقراطية - رأسمالية، أقرب ما تكون إلى الطرف النفيض. ومن خلال محاورتي مع أشخاص عدة في برلين، اتضح لي، أن العقبة الأساسية في عملية الانتقال هذه تكمن في مفهوم الناس للعدل، الذين استغربوا أن يتم استبداله بمجموعة معتقدات مغايرة. لقد

اكتشفت باستمرار أن سكان برلين الغربية، ككل الغربيين عموماً. ينظرون إلى العالم عبر عدسة التحرر. بينما سكان برلين الشرقية، وبالخصوص المتقدمين في السن منهم ركزوا على مفهوم الحرية مع تحول الشيوعية إلى مجرد ذكرى بالنسبة إليهم. وعلى سبيل المثال، فإن كلاوس رثى الأيام الخوالي، إذ حينها كان باستطاعته أن يمضي إجازته منفرأً في بلاد المجر، ويتمتع بها في تلك الربوع. أما اليوم، فالرغم من أن خيارات السفر متاحة أمامه، إلا أن إمكاناته المادية لا تخلو ذلك. وكذلك المواطن هيرمان فقد راوده حنين إلى الماضي البعيد معبراً عنه قائلاً: «حينها لم تتوفر سوى قناتي تلفاز عند معظم المواطنين. لم يكن الأمر يشبه حالنا في هذه الأيام، حيث إن بعضهم لديه مئات الفنوات التلفازية، وبعضهم الآخر ليس بإمكانه مشاهدة أي منها. أما المواطنـة كاتجا، فلم تكن راضية عن الطريقة التي يعتمدـها النظام الجديد في إدارة جهاز الرعاية الصحية فعبرـت عن ذلك بقولـها: «قـبـلاً طـلـبـ منـي الأمـر زـيـارـة طـبـيبـ واحدـ وـحـسـبـ. أـمـا الآـنـ، فـيـتـاحـ لـيـ الـانـتقـاءـ مـنـ بـيـنـ العـدـيدـينـ، وـالـأـطـباءـ قـلـةـ لـاـ يـكـرـثـونـ نـظـرـاـ لـتـضـاؤـلـ إـمـكـانـيـاتـاـ المـادـيـةـ. ذـوـوـ الـكـفاءـةـ مـنـهـمـ يـتـقـاضـونـ الأـجـرـ الـوـفـيرـ، أـشـعـرـ أـنـ مـاـ مـنـ أحـدـ يـهـتـمـ لـيـ عـنـدـمـاـ أـعـانـيـ المـرـضـ». أـمـاـ الشـبـابـ مـنـ أـهـلـ برـلـينـ الشـرـقـيـةـ فـقـدـ عـبـرـواـ عـنـ مشـاعـرـ الـاستـيـاءـ ذاتـهاـ وـلـوـ بـدـرـجـةـ أـقـلـ مـنـ الـحـدـ، نـسـبـةـ إـلـىـ الـجـيلـ الـأـكـبـرـ، وـلـعـلـ هـذـاـ نـاجـمـ عـنـ أـنـ الـجـيلـ الـذـيـ سـبـقـهـ قدـ عـاـيـشـ التـدـاعـيـاتـ الـاقـتصـاديـةـ الـهـامـةـ الـتـيـ وـاـكـبـتـ مـرـحـلـةـ التـحـولـ مـنـ نـظـامـ إـلـىـ آـخـرـ.

ومع توسيع نطاق مقابلاتي إلى دول أخرى كأوكرانيا، وروسيا، وبولندا، لاحظت أيضاً وأيضاً وجود الآراء عينها في ما يختص بالتوزيع العادل للخيارات حتى بين طلاب أشهر الجامعات في هذه الدول - والذين يفترض أن يكونوا قد استقدوا من مقابلاتنا - حيث قدمت لهؤلاء الطلاب خياراً افتراضياً للعيش بين عالمين: أحدهما يحتوي على عدد أقل من الخيارات، ولكن باستطاعة الجميع تحقيقها. وآخر فيه عدد أكبر منها، لكن بعض الناس فقط بمقدورهم تحقيقها. أورزولا، سيدة من بولندا أجبـتـ: «أعتقد أنـيـ قدـ أـخـتـارـ العـيـشـ فـيـ الـعـالـمـ الـأـوـلـ. إـنـيـ مـنـ الـأـشـخـاصـ الـذـينـ لـاـ يـؤـثـرـونـ الـفـخـامـةـ. كـمـ أـنـيـ لـاـ أـشـعـرـ بـالـغـيـرـ فـكـلـنـاـ يـعـمـلـ لـتـحـسـينـ وـضـعـهـ، كـمـ أـنـيـ لـاـ أـسـتـحـسـنـ النـاسـ الـذـينـ يـتـقـاخـرـونـ بـمـاـ لـدـيـهـمـ. هـذـاـ يـشـيرـ اـشـمـئـازـيـ لـذـاـ فـأـنـاـ أـرـفـضـ أـنـ أـحـيـاـ فـيـ ذـاكـ الـعـالـمـ. تـحـادـثـتـ مـعـ مواـطنـ بـولـنـديـ كـرـرـ الـفـكـرـةـ نـفـسـهـاـ: نـظـرـيـاـ الـعـالـمـ الـأـوـلـ هـوـ الـأـفـضـلـ. وـفـيـ أـوـكـرـانـياـ لـاحـظـ غـيـلـيـاـ التـالـيـ: «لـوـ سـمـحـ لـعـضـ الـأـشـخـاصـ بـالـوـصـولـ إـلـىـ أـكـبـرـ عـدـدـ مـنـ الـخـيـارـاتـ مـنـ دـوـنـ غـيـرـهـ، فـهـذـاـ سـيـنـتـجـ عـنـهـ الـعـدـيدـ مـنـ الـصـرـاعـاتـ الـاجـتمـاعـيـةـ وـالـشـخـصـيـةـ». طـالـبـ بـولـنـديـ فـيـ كـلـيـةـ إـدـارـةـ الـأـعـمـالـ يـدـعـىـ هـنـرـيـكـ أـجـابـ: «أـجـدـ نـفـسـيـ بـوـضـعـيـةـ مـتـمـيـزةـ فـيـ الـعـالـمـ الـثـانـيـ، إـنـماـ أـظـنـ أـنـ الـعـالـمـ الـأـوـلـ تـسـوـدـ الـعـدـالـةـ». حتى لو شـعـرـ الشـبـابـ الـذـينـ حـاـوـرـتـهـمـ أـنـ نـزـعـةـ التـحرـرـ تـمـدـهـمـ بـعـدـ أـوـفـرـ مـنـ الـفـرـصـ عـلـىـ الصـعـيـدـ الـشـخـصـيـ مـنـ نـزـعـةـ الـحـرـيـةـ. فـهـمـ يـعـتـقـدـونـ أـنـ النـزـعـةـ الـثـانـيـةـ هـيـ النـمـوذـجـ الـأـنـسـبـ لـلـمـجـتمـعـ بـرـمـتـهـ.

لم يجد المستجيبون في أوروبا الشرقية فكرة تقديم كمية خيارات أكبر لعدد أقل من الناس غير عادلة، إنما لم يرجوا بتوسيع نطاق هذه الخيارات. عندما سألت جير زيفورز من وارسو على الكلمات والصور التي من الممكن أن يربط بينها وبين الخيارات أجابـنيـ: «بالـنـسـبـةـ إـلـيـ إـنـهـ الـخـوفـ. هـنـاكـ بـعـضـ الـمـعـضـلـاتـ. لـقـدـ اـعـتـدـتـ عـلـىـ الـأـلـأـخـتـارـ. وـعـنـدـمـاـ تـسـنـيـ لـيـ أـقـرـرـ مـسـارـ حـيـاتـيـ شـعـرـتـ بـالـخـوفـ يـتـمـلـكـنـيـ». بوهدان من كيف تطرق إلى مجموعة من السلع المتوفرة فقال: «هـذـاـ يـتـجـاـوزـ الـمـطـلـوبـ، فـنـحنـ لـسـنـاـ بـحـاجـةـ إـلـىـ كـلـ مـاـ هـوـ مـوـجـودـ فـيـ الـأـسـوـاقـ». وكـمـ شـرـحـ ليـ اختصاصـيـ فـيـ عـلـمـ الـاجـتمـاعـ مـنـ وـكـالـةـ الـاسـطـلـاعـ فـيـ وـارـسـوـ، فـإـنـ الـجـيلـ الـمـاضـيـ لـمـ يـسـبـقـ لـهـ أـنـ عـاـيـشـ الـتـجـربـةـ الـاسـتـهـلاـكـيـةـ الـتـيـ اـعـتـدـنـاـ عـلـيـهـاـ مـنـ خـلـالـ اـحـتكـاكـنـاـ بـالـقـافـةـ الـأـمـيرـكـيـةـ. هـذـاـ الـجـيلـ تـسـنـيـ لـهـ أـنـ يـقـفـزـ مـنـ عـالـمـ الـلـاشـيءـ إـلـىـ عـالـمـ حـاـفـلـ بـالـخـيـارـاتـ أـحـاطـ بـهـمـ فـجـاءـهـ». لم يحظوا بـفرـصـةـ لـيـتـعـلـمـواـ كـيـفـ يـتأـقـلـمـونـ مـعـ الـوـضـعـ الـمـسـتـجـدـ. وـأـسـفـ عـنـ ذـلـكـ

تولد نظرتهم إلى الفرص المستحدثة بالكم ذاته من الازدواجية والريبة.

إن من أهم الأشياء التي تكشفت لنا والتي كانت مداعاة لاهتمامنا لم تنتج عن طرح الأسئلة، إنما بالصدفة. فلحظة وصول المشاركيين قمنا بتقديم أصناف عدة من المشروبات الغازية الشعبية التي نطلق عليها اسم الصودا مثل: الكوك، الدايت كوك، والبيبسي والسبيرait. عندما قدمت هذه المجموعة لأول مشارك ومع انتظاري ليختار منها، فاجأني برد: "الأمر لا يهم، كل هذه المشروبات تتشابه والمسألة لا تتعذر كونها خياراً". لقد صدمني تعليقه فقررت عرض المجموعة على كل مشارك أستجوبيه وأسئلته: "كم عدد الخيارات أمامك؟". لاحظت تكرار الأجوبة إياها لديهم. أيضاً وأيضاً، بدلاً من أن ينظر الباقون إلى أنواع الصودا السبعة أمامهم على أنها خيارات سبعة منفصلة عن بعضها، اعتبروها مكونة لخيارات ثلاثة: الصودا، المياه، والعصير. وبالنسبة إلى هؤلاء المستجيبين في المقابلة فإن اختلاف أنواع الصودا أمامهم لم يشكل اختلافاً في الخيارات المتوفرة لهم.

ونحن إذ نعتبر في الولايات المتحدة الأميركية، أنه منذ اللحظة التي يتم فيها إزالة أي منتج إلى الأسواق، فهو سيعتبر ك الخيار آخر مضاد لما هو موجود أصلاً من الخيارات. إن نوعاً جديداً من الصودا بنكهة جديدة، من شأنه أن يوسع نطاق الخيارات. ولكن في مفهوم مواطني الدول الشيوعية السابقة، فإن زوائد إضافية كهذه لا تشكل خيارات إضافية، لذا فلا عجب إن تفاعل مواطنو الدول الشيوعية السابقة مع انتشار المزيد من الخيارات ونظروا إليها بعين الشك. علق توماز وهو أحد البولنديين على الأمر قائلاً: "لا أحتاج إلى عشرة أنواع من العلامة. أنا لا أقصد أنه يجب إلا يتواجد الاختيار، ولكن بعض الاختيارات هي سطحية جداً. في الحقيقة، فإن العديد من الخيارات تتحصر بين أمور تكاد لا تختلف في ما بينها". فالاختيار الصحيح بدلاً من ذلك، اعتُبر محصوراً في تعليم الحرية على الجميع. كما ذكرت، أناستازيا، الأستاذة في أحد معاهد كييف، معقبة على الانقال إلى الرأسمالية: "أظن أننا خسرنا تميزنا بالتساوي في الفرص، وبما أن كل واحد قد حصل على الفرصة إياها، فأنا لدي الانتباع بأنني قد حظيت بخيارات أكبر في ظل الاتحاد السوفيتي مما أنا حاصلة عليه الآن".

إن هذه الاختلافات في المفهومين الخاصين بالتحرر والحرية ليست محصورة في الأفراد الذين عاشوا تنافس ايديولوجياتي الشيوعية والرأسمالية. بالإجمال كلما أغنى الناس خلفياتهم الثقافية بمفاهيم الجماعانية بدلاً من الفردانية، كلما ارتأوا في أيام أنظمة تضمن توفر الحاجات الأساسية لكل فرد على تلك التي تسهل النجاح الفردي. حتى هذه الاختلافات عاشها الأوروبيون الغربيون، وهم فردانيون بشكل مطلق لكن أقل من الأميركيين ميلاً لدعم سياسات حكومية متماشية مع الحرية بدل التحرر. إن الضريبة على المدخول الفردي لأغنياء الولايات المتحدة الأميركيّة عام 2009 بلغت 35 بالمئة ونسبة أقل بنسبة 12 بالمئة من معدل تلك المعتمدة في الاتحاد الأوروبي. في العام 1998، أتفقاً الولايات المتحدة الأميركيّة 11 بالمئة من ناتجها المحلي على الإعانات الحكومية، والإعانات الرعائية، بالنسبة إلى معدل 21 بالمئة الذي تم صرفه على الشؤون المذكورة في دول الاتحاد الأوروبي.

إن الخلفية الذهنية الكامنة وراء تصور الناس لمقدار التحكم الذي يمارسونه على حياتهم، محكومة جزئياً بالتوجه الفرداني الذي درجوا عليه، والذي يلعب دوراً هاماً في أولوياتهم لجهة توزيع خياراتهم. إن الأشخاص الذين ينظرون إلى أنفسهم وإلى الآخرين، كونهم يتمتعون بنسب عالية من التحكم الذاتي هم ميالون إلى تشجيع نزعية التحرر لأنها توفر للأفراد فرصاً للبلوغ أهدافهم، على أساس عادل. إن الذين يبذلون قصارى جدهم، يكافؤون، بينما الذين يتخلفون فلن يكون بمقدورهم أن يتجاوزوا إنجازات الآخرين. من جهة أخرى، فإن الناس الذين يعتقدون أن النجاح بشكل مبدئي

يحدده القدر، بما فيه البيئة، ظروف ولادة الشخص، هم ميالون إلى اعتبار الأنظمة التي تُعطي الأولوية لنزعه الحرية هي أكثر عدلاً. استباعاً لما تقدم، إن لم يبذل مجهود ما، لا يمكن ضمان النجاح، وبذلك لن يتمكن بعض الأشخاص من نيل ما يستحقونه مقابل عطاءاتهم لتأمين ضرورات حياتهم الخاصة بهم.

إن انعكاسات الرؤى المتباعدة للعالم، يمكن ردها إلى ارتباط القدرة بالتحكم بالإيديولوجيات السياسية. فالأنماط السياسية المحافظة تعتمد سياسات عدم التدخل، بينما الليبرالية منها تدعم الحكومات الفاعلة، والبرامج الاجتماعية. وتشير معطيات الاستطلاع العالمي للقيم، أنه ضمن الولايات المتحدة الأمريكية، ودول الاتحاد الأوروبي، فإن من يصفون أنفسهم بالليبراليين هم أقل ميلاً من غيرهم لاعتناق أحكام من نوع إن القراء خاملون، وهو ميالون لتبنّي أحكام من النوع التالي: الحظ يحدد الدخل، وهو إذ يتفوّهون بأحكام من هذا النوع يتجاوزون نظرائهم المحافظين. في أوروبا، حيث تمتلك دول عدّة أحزاباً ديمقراطية - اشتراكية، يسارية الميل تفوق عدداً كبيراً من الأحزاب الاشتراكية الموجودة في أميركا، فإن 54 بالمئة من الأشخاص يعتقدون أن مدخول الفرد يحدّه الحظ مقابل 30 بالمئة من الأميركيين الذين يشاركونهم الاعتقاد ذاته. وبما أن الناس ينتخبون وفقاً لقناعاتهم، فهم جماعياً يساهمون في نقل مجتمعاتهم من توجّه معين للحرية باتجاه آخر.

هنا، سؤال وجيه يطرح نفسه: "أي مقاومة هي الأفضل بشكل عام؟". من الصعب الإجابة عن سؤال كهذا، لأن الاختلافات في مفاهيم الناس للحرية تؤثر في السياسات التي يعتمدونها وفي الإجراءات التي يتبعونها والتي على أساسها يحكمون على مستوى الرعاية للأفراد الذين يتأثرون بهذه الإجراءات. إن الذين يعتقدون بنزعه التحرر، ينظرون إلى إجراءات من نوع الناتج المحلي للفرد، الذي يمدّهم بفكرة واضحة عن مستوى الفرص المتاحة، كتسليط الضوء على الولايات المتحدة الأمريكية، فناتجها الإجمالي للفرد عام 2008 سجل ما قدره 47.000 ألف دولار أمريكي بموازاة 33.400 ألف دولار أمريكي كمعدل للفرد في الاتحاد الأوروبي. ثم إن أميركا تشكّل ستة أضعاف أي دولة أخرى كمكان تلاقي لأكبر نسبة من أغنى أغنياء العالم بمن فيهم ثلاثة من خمسة أغنى الرجال المعروفيين على وجه الأرض. إن الذين يعتقدون بشدة بنزعه الحرية قد يفضّلون النظر إلى (Geni Coefficient) الذي يقوم باحتساب التساوي في توزيع المداخيل في دولة ما. من أصل 133 بلداً تمّ قياسه بها، فقد تميزت السويد بعدها عن باقي الدول في توزيع الثروة والموارد بين سكانها. والعديد من دول الاتحاد السوفيافي والدول الدائرة في فلكه قد احتلت المراتب الأولى الثلاثين رغم انخفاض مستوى ناتجها المحلي للفرد. أما الولايات المتحدة فقد احتلت المرتبة التاسعة والأربعين، مباشرة بعد الكاميرون وساحل العاج. وبينما التجربة الهامة للديمقراطية الأمريكية أدت إلى تعميم ثراء وطني لا سابق له، فقد أوجدت مجتمعاً حافلاً باللامساواة.

إن الأميركيين يعتقدون بشكل عام - ولو أن الأمر خاضع للنقاش - بتقدّم نزعه التحرر على ما عادها. وغالباً ما تم التعبير عن هذه النزعه تحت عنوان الحلم الأميركي. إنها عبارة ابتكرها المؤرخ جايمرس تروسلو في أواخر العام 1931 إذ قال شارحاً: "إن الحلم الأميركي هو الحلم بأرض تزرع بحياة أفضل وأغنى وعلى قدر تطلعات كل شخص، أنها تقدم له الفرص حسب قدرته على الإنجاز... هو حلم بنظام اجتماعي يستطيع كل رجل - أو امرأة - في ظله بلوغ المنزلة الرفيعة والمفطور على نيلها والتي سيشهد له الآخرون عليها بصرف النظر عن الظروف السعيدة التي واكبته ولادته أو عن استحقاقه للمناصب". إن المنطلق الأساسي في ذلك يكمن بعدم جدوى الوقوف عائقاً في وجه أسمى تطلعاتك، شرط امتلاكك للطموح والمهارات لتحقيقها. إن كان لديك الحلم والأخلاقيات المهنية، فهناك إجماع عام على

أنها دولة تحقيق الأحلام الكبرى.

ومما لا شك فيه أن الحلم الأميركي قد راود العديدين وأوحى إليهم بإنجاز كبرى الأعمال وأهمها، فهو لم يتعذر كونه - نسبة إلى الباقيين - مجرد حلم. ولطالما اعتبرت الولايات المتحدة أرض الفرص في العالم أجمع، ولعلها، كانت كذلك لوقت مضى. اليوم، ولأغلبية السكان، هي مصنفة على قدم المساواة مع غيرها من دول العالم الصناعية. وأظهرت الدراسات الحديثة وجود رابط قوي بين مدخل الأهل ومدخل أولادهم مقارنة مع أوروبا الغربية لا سيما دول كالسويد، وألمانيا، مما يبرهن على أن النجاح في الولايات المتحدة مبنٍ على المجهود المبذول أقل من الاعتماد على الظروف المحيطة بولادة الفرد. أكنت تحل هذه النتائج على أنها مؤشرات على تفاؤل الأميركيين بالوضعية الفريدة لدولتهم أم أن مواطني دول أخرى هم متشائمون جداً بخصوص الفرص المتاحة لهم، فهذا يبرهن على قوة واستمرارية قيم ومعتقدات الناس.

في النهاية، لم تعد إمكانية إنجاز الحلم الأميركي وتحقيقه بالمارسة المسألة الأهم. أما بالنسبة إلى المفهوم العالمي فهي قوة حقيقة صاغت المثل لأمة بأسرها. إن الأدب الروائي الخاص بالحلم الأميركي يصلح كأساس لقصة حياة كل شخص، وعندما نتعرف بحجم مفعوله الحقيقي، ربما نستطيع أن نفهم لماذا دول أخرى وثقافات أخرى تملك أحلاماً أخرى قد تمنتت بأفكار مختلفة جداً عن الاختيار والفرص والحرية.

## .VIII

أتمنى أن أكون قد نجحت في إعطاء أجوبة عن الأسئلة التي طرحتها وخاصة بالمقاربات المختلفة لمسألة الاختيار، وأتمنى أن تكون هذه الأجوبة، في آن معاً، مفاجئة ومثيرة للتفكير. إن جلّ ما أتمناه هو أن يكون بعض مما قدمته مساعداً على عبورنا مرحلة القدرة على الاحتمال. لقد تعلم الكثيرون منا اليوم أن الإلمام بثقافات أخرى هو مجرد متعة! الناس مختلفون، وهذا أمر مقبول. امسك بزوج من عيدان تناول الأطعمة المعتمدة في الصين، أو امتنع عن استعمال أي من لوازم الطعام المعروفة. ليس ذلك هاماً إذا ما تملّكتنا الحماس لتجربة ثقافات بهذه. في الحقيقة، إنه لمن الجيد أننا لم نعد - كالسابق - نرتّب في كل ما هو غريب ثقافياً. ولكن لا يكفي أن نأكل السوشي، وأن نرتدي الساري، وأن ننشد أغنية إنه عالم صغير بالنتيجة. إذ إنه عالم متداخل ببعضه بعضًا، وهو حاف بالفوضى والارتباك. حالياً، فقد جرى تخطي هذه الحدود بفضل عوامل قوة نافذة تعمل على إخفاء هذه الحدود: كالهجرة الجسدية (يُقدر مكتب الإحصاء أن ما يقارب نصف الشعب الأميركي سيكون متقدراً من جذور أوروبية بحلول العام 2042) والطوفان الإعلامي الدولي (مثل بي. بي. سي، والسي. آن، والجزيرة، وغيرها من شاشات التلفزة الأجنبية، والأفلام)، بالإضافة إلى المجال الواسع لمنتدى الإنترنيت المفتوح. هذه التطورات أدت إلى مزيد من النصوص الروائية الشخصية والثقافية، وإلى عدد أكبر من الأشخاص الذين يلمون أجزاء من قصص حياتهم المبعثرة، إلى حدّ أن العقل يختار في أمرها وهو يحاول أن يلمّ بما تحويه من تناقضات كافة. فكل ما فيها مؤثر، متشابك مع بعضه، وفي ما يحضر ذلك على التهجين الثقافي، فهو قد يقود إلى التزاع.

في الماضي، إن المحصلة البديهية لتلاقي الثقافات المختلفة هي نشوء الصراع في ما بينها. إن كل واحدة منها، حاولت أن تبرهن تقوتها، سواءً أكان ذلك بيانيًا، أم اقتصاديًّا، أم عسكريًّا من جهة إقناع - أو إجبار - الطرف الآخر على تقبلها. هذا لم يكن ليواجهنا حينها، إذ بحسب النص الروائي لكل ثقافة، فهي تقدم نفسها على أنها الأفضل متضمنة القيم الحسية، مقدمة الدليل على أنها استمرت بينما ان kedلت ثقافات أخرى. يعتقد أشخاص عديدون حالياً، أننا في خضم

ما نطلق عليه صراع الحضارات الذي اشتهر بالتفوّق به العالم السياسي صاموئيل بيبي. هانئينغتون في مطلع حقبة التسعينيات. حتى ولو كان الأمر صحيحاً، فهذا الصراع لا يمكن له أن ينتهي بالطريقة نفسها التي انتهت بها صراعات مماثلة في الماضي. إذ لم يعد بإمكان حضارة أن تستوعب بالكامل حضارة أخرى، ولا يمكنها أن تضع عائقاً هائلاً لمنع غيرها من التقدّم. لذا فنحن نبدو، وكأننا أمام طريق مسدود، معتقدين أن لدينا القليل لتقاسمها، ولا طريق واضح أمامنا لسلوكه.

ولكن هناك قواسم مشتركة، بالرغم من أنها قد تشابه أحياناً الأرض المشاع. بالمعنى الأشمل، لا يمكن التساؤل حول القيم الأساسية للحياة، والحرية، والسعي نحو السعادة فهي مشتركة بين الناس حول العالم. حقاً، كما رأينا في الفصل السابق، فنحن لدينا حاجة بиولوجية إلى الاختيار والتحكم. ويصدر عن هذه الاحتياجات المطلقة، امتلاك الناس الحقوق - كتساويهم في الحماية تحت سقف القانون، مشاركتهم في العمليتين السياسية والتربوية - كما تم التأكيد من ذلك من قبل 171 دولةً من جميع أنحاء العالم عام 1993 خلال انعقاد المؤتمر الدولي لحقوق الإنسان في فيينا. لكن، هذا لا يعني أنهم عندما يُمنحون حرية الاختيار لأنفسهم، فإن التركيبات الاجتماعية التي سيقوم الأشخاص من بقاع أخرى من العالم بإنشائها - ستتشابه حتماً - ستتشابه إلى حدٍ بعيد النموذج الغربي. قد يقررون القيام بخيارات مستقلة، أو يحاولون أن يدمجوها فيها وجهات نظر الآخرين، أو أن يغيروا في محیطهم أو في أنفسهم إلى الأفضل، بهدف التأقلم مع وضعهم الجديد هذا، وفي مسؤولية رفاهية الفرد تجاهه، إذ يعود إليه وحده الحق في اعتماد المناسب من الخطوات لتجنب العثرات.

وبغض النظر عن الحقوق الإنسانية الأساسية، كيف لنا أن نراقب، ونثمن، ونستفيد على أكمل وجه من الفوارق الثقافية؟ بينما القدرة على الاستيعاب هي حتماً أفضل من الحكم على أي ثقافة أخرى من المنظار الشخصي للفرد، فلهذه القدرة أيضاً محدوديتها، إذ بدلاً من أن تروج للحوار وتشجع على انتقاد الذات ومواجهتها، فهي غالباً ما تقود إلى التحرر: "أنت تفك على طريقتك، وأنا أفك على طريقتي. ولا يتدخل الواحد منا في شؤون الآخر". إن الأفراد المنتسبين إلى الثقافات المختلفة يميلون إلى التوحد في ما بينهم، ولكن القيم التي تؤسس لقيام النزاعات في ما بينهم لا تثبت أن تظلّ برأسها عندما تجبرهم الظروف على التفاعل مع بعضهم بعضاً. لا يمكننا تقبل الآخر ونحن نوصد الأبواب في وجهه، لأن فضاءنا سواء ببعده الحقيقي أو ببعده النظري، سيقاطع حكماً مع فضاء الآخرين كما لم يسبق أن حصل ذلك سابقاً، إذ بمقدورنا أن نحوّل مساحات التفاعل هذه إلى ساحات للتصارع، أو إلى أمكنة جامعة للقاء.

إنني أعجز عن تقديم خطة من ثلاثة خطوات، أو من ثلاثة خطوة، لبلوغ ما يجب بلوغه بعد إظهار القدرة على الاحتمال. أنا أدرك أنه من الصعب أن نعيش بموجب مضمون روایاتنا، أو أن نزعم أنها الوحيدة الموجودة. وبما أن روایات أخرى تُسرد بلغات مغایرة، فنحن يجب أن نجهد لنحوز على التعددية اللغوية التعبيرية. إن إحدىطرائق لتقسيير ما عننته هي باستقاء مثل متواضع من حياتي الخاصة فرغم أنني ضريرة، فإننا أعتمد باستمرار لغة المبصرين، لأنّو اتصال بشكل جيد مع هذا العالم الذي يقوده كل ما هو مرئي. فأفعال مثل: أرى، أشاهد، أنظر، هي التي يكثر تداولها. لولا المساعدة التي يوفرها لي كل من العائلة، والأصدقاء، والزملاء لجهة مدي بالوصف، لما استطعت أن أشق طريقاً في الحياة، في عالم المبصرين. لقد انكببت على تأليف هذا الكتاب، وكلّي أمل بأن أظهر ما لا أراه زاهياً مفعماً بالحيوية. وبما أنني أنتمي إلى أقلية صغيرة، وأنه لم يكن لي إلا مجال اختيار محدود في هذه المسألة، فإن هذا قد سهل علىّ الحياة وأغناها نتيجة طلاقتي في النطق المرئي. فأنا أُتقن اللغة الشائعة والتجربة الخاصة بالمبصرين، وبسبب ذلك

فأنا تمكنت من نقل حيثيات تجربتي إلى العلن. ما من طريقة سهلة لتصنيف طريقي في العمل والاستحسان على الطلاقة في ثقافات عدة من دون الشعور بالارتباك، يبقى الإمام بالروايات التي تكشف تباين خياراتنا بمثابة خطوة أولى جيدة. والآن، فكل ما أطلب هو اتخاذ تلك الخطوة باتجاه الانفتاح على ثقافات مختلفة ولغات متعددة.

## الفصل الثاني

### أغنيتي الخاصة

.I

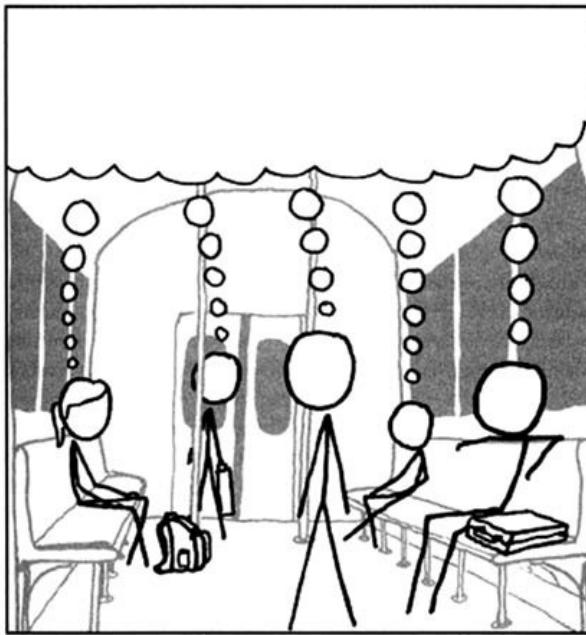
ها أنت تخطو خطواتك الأولى في رواق طويل، إنه اليوم الأول من مشوار العمر المتبقى. هو ليس يوم زفافك (لن تتأخر في إيجاد شريك حياتك). إنك واقف في مكان عالٍ وعلى وشك أن تتسلق مساعدة ذاتية، كالملايين غيرك من الذين سعوا نحو النمو والمعرفة من على رفوف الكتب، فأنت قد تكون لديك أحالم. فجلّ ما تتبعيه: الشهرة، الثراء، العمر المديد والعائلة المحببة. وها أنت تدرك أنك ستتسلق كل ما ترغب فيه عبر مساعدتك لذاتك. هل لمست ذلك؟ إن هذا يقضي بتركيزك وسيطرتك على فكرك، وصولاً إلى سيطرتك على عالمك المادي. ما يلزمك بالتحديد هو التصميم! ضع لائحة أو لاً بكل أهدافك. ثم بادر إلى حذف الآتي: لائحة تدرج فيها تطلعاتك. أتراءها لائحة تضمنت كل الواقع التي تتطلع إلى زيارتها قبل أن تغادر هذا العالم؟ - هو أمر لن يحصل قبل مرور سنوات عدة - هذا الرف في المقابل يحوي مجموعة رائعة من الكتب التي تتحمّل حول بنابيع الشباب. في مطلق الأحوال، يتوقف الأمر على محبتك لذاتك وعلى صدقك في تحديد هويتك الشخصية، لأنك لا تزال بحاجة إلى اكتشاف ذاتك. أو ليس من المفترض أن ترشدك مساعدتك الذاتية إلى حيث يجب أن توجّه نظرك؟ كيف بك أن تمارسها إذا كان أحد أهدافها، في الوقت عينه من موجبات الحياة؟

لعلك ستتابع سلوك الرواق ذاته فتختطى تلك المساعدة لتتجه بتقديرك إلى عالم السفر، الذي يستهويك بصورة اللامعاة على غلافات كتابات الإرشادات التي تعدك برحلة طويلة الأمد. ولعلك ستتحمل أمتاعتك على ظهور الحيوانات لتعبر بواسطتها إلى جنوب - شرق آسيا، أو ممارسة الغطس بعد أن يُقذف بك من الجو باتجاه البحر في أستراليا، أو لعل التطوع في البلاد الإفريقية قد يقودك إلى اكتشاف ذاتك. هل بإمكانك تحمل التكاليف الباهظة ل القيام بعطلة كهذه، توفر لك فرصاً للتأمل على تواصل مع ذاتك؟ أم أنك تتحمل تبعة عدم القيام في رحلة كهذه؟

زعم النحات العالمي الشهير ميكائيل أنجلو أن منحواته كانت في الأساس كامنة في صلب الصخور وأن كل ما فعله اقتصر على صقله لها. إن فهمنا لمسألة الهوية مشابه لزعم ميكائيل أنجلو: إن خلف ما يُسمح وما لا يُسمح به، تكمن الذات الثابتة والواحدة والحقيقة، التي تنتظر الكشف عنها. نحن نفك في عملية اكتشافنا لذواتنا وكأنها رحلة للتنقيب عن آثار الذات. فنحفر في العمق، لنكشف عن النفس الدائمة التي لا تزول. والأداة التي نستعملها للكشف عنها ما هي إلا الاختيار، إنه الاختيار نفسه الذي يقودنا إلى ما نختاره من ثياب وما نحتسيه من شراب، وإلى المكان الذي نسكن فيه والمدرسة التي نرتادها والدراسة التي ننهجها، كذلك المهنة التي نمارسها، لنتأكد أن هذه الأمور كلها ما هي إلا انعكاس لهويتنا.

لكن من أنت حقاً؟ إن عبارة من الضرورة أن تكونوا أنفسكم تبدو عبارة هادفة و مباشرة. إذ ليس هناك أسهل من أن تكون ما نحن عليه. قد نقف متجمدين في أماكننا إن لم نُحيط بحقيقة فإذا كنا في حالة عدم تيقّن، قد نتحول إلى أشخاص آخرين. من الصعب التقدم إلى الأمام، عندما تقضي كل خطوة مسافات عن ذاتنا الحقيقة، وهذا مدعاه ارتباك لنا. لم يعد الشباب يقبلون على المهن لأمد طويل، أو يتزوجون وينجبون الأطفال مباشرة بعد إكمالهم لتحصيلهم العلمي. خلاف ذلك، فإن السنوات ما بين الثامنة عشرة والخامسة والعشرين، أصبحت تتسم بالبحث عن الذات. وكان متوسط

العمر للزواج الأول قد استقر نسبياً على سن الواحدة والعشرين للنساء، والثالثة والعشرين للرجال بحلول عام 1970، ليرتفع بعدها، من خمسة وعشرين عاماً للنساء وبسبعة وعشرين للرجال.



انظر إلى هؤلاء الأشخاص، إنهم أشبه بالآلات الإلكترونية مزودة بعيون زجاجية، تسعى إلى إنجاز مهام حياتها اليومية من دون أن تتوقف لتنظر من حولها، وتتغافل! أنا الشخص الوحيد اليقظ وسط عالم من الخراف.

وكما ورد في مجلة التايم عام 2005، فهناك نسل جديد من الأشخاص التائهيين بين جيلين، جيل المراهقة، وجيل الراشدين. وقد ورد على غلاف المجلة أنهم: "شباب راشدون يعيشون عالة على أسرهم يتلقون من عمل إلى آخر، ويبدلون الشركاء أيضاً الواحد تلو الآخر. هم ليسوا كسالى... لكنهم غير راغبين في النضوج". بينما تعبير بين بين تم إطلاقه تحديداً على أولئك الأميركيين الباحثين عن هوياتهم، فإن هذه الظاهرة قد أمكن تعميمها. ففي أوروبا مثلاً، يطلق

على هؤلاء الأشخاص تسمية نيتير NEETS (Not in Education

Employment or Training) أو (غير جديرين بالتعلم، بالتوظيف أو

التدريب). في اليابان يلقب هؤلاء بلقب العازبين الطفيليين. وفي إيطاليا الباumbo سيوني (أو الرضّع الذين تقدموا في السن). حتى في الدول الجماعانية، فإن الضغط لاكتشاف الذات وما يصاحبها من شك وتردد لإحراز هذا الهدف النبيل الذي ازداد وضوحاً حسب المعايير التقليدية.

إن هذه المجموعات قد عرفت الركود، ولكن ما من سبب معين لقياس النمو أو التطور بالعمر المبكر للزواج أو الإنجاب. إن العقود الماضية قد شهدت تغييرات اجتماعية عديدة، ساهمت في إيجاد فرص هامة لأناس لم يسبق لهم أن حظوا إلا بالقليل منها. أولئك من المفاجئ أنهم يتمنون الاستكشاف والاستقدادة من حريةتهم المستحدثة؟ أو لا يقلُّ تفكيرنا فيهم إن لم يفعلوا؟ وبطريقة أو بأخرى، فإننا عندما نقف جميعاً في رواق المساعدة الذاتية، نسعى نحو الهدف ذاته. ولكن ما الذي نبحث عنه حقيقة عندما نبحث عن أنفسنا؟ ولمَ اكتشفنا لأنفسنا هام إلى هذا الحد؟

## .II

إن البحث عن جواب ذي معنى عن السؤال من أنا؟ قد شغل الناس عبر التاريخ. وكما رأينا في الفصل السابق، فبالنسبة إلى أفراد الثقافات الجماعانية التقليدية، فإن الجواب كان غالباً بمتناول اليد: الهوية مرتبطة ارتباطاً عضوياً بانتماء الفرد إلى المجموعة. مع بروز وانتشار التوجه الفردي، سواء أكان توجهاً مسيطراً ضمن ثقافة أو كطريقة

مخالفة للطريقة المعتمدة للقيام بالأمور، فإن الهوية قد تحولت إلى مسألة شخصية. في قلب المجتمعات الفردانية تُسيطر فكرة انتساب الفرد إلى عرق، أو طبقة، أو ديانة، أو جنسية، وهذه الانتماءات لا تحدد بالضبط مَن تكون، فهناك جوهر كائن بحد ذاته مستقل عن أي عوامل خارجية. ولكن كما سنلاحظ لاحقاً، فإن عملية تحديد مَن تكون قد طرأ عليها تغيير.

وبما أن الولايات المتحدة قد صنفت نفسها منذ وقت طويل بأرض الأحرار واجتذبت إليها لهذا السبب العديد من المهاجرين، فإن البحث في تاريخها بطريقة جيدة يطور مفهومنا للهوية عبر الزمن. إن من المفاهيم الفردانية المتجددة الأولى، كانت مجموعة المعتقدات التي أطلق عليها ماكس ويبر التسمية التالية: أخلاقيات العمل البروتستانتي والتي قام باعتمادها العديد من المستوطنين الأميركيين. والنموذج المتجسد لهذه الأخلاقيات كان الأب المؤسس بنجامين فرانكلين الذي - في الثقافة الشعبية لقرن الثامن عشر - اضطلع بأدوار مشابهة لتلك المنوطبة في أيامنا هذه بأوبرا، ودكتور فيل، ووارن بوفيت. فقد كان الرجل على قدر كبير من الشعبية، وكان موثوقاً به لكونه قطباً في عالم الأعمال، وسياسياً، وصحفياً. ثم إن التقويم السنوي الذي أصدره باسم Poor Richard's Almanack زُود

أمريكا بأقوال مأثورة خاصة بكفاح المزارعين، والحرفيين، والمقاولين، والتي تم تداولها في القرن التاسع عشر، والتي لا تزال تصلح حتى يومنا هذا. عُرف فرانكلين بطبعه العملي: إذ اشترط القيام بالعمل الجيد على مَن حوله على أكمل وجه، وعمّم فكرة الاقتصاد في الإنفاق على الجميع، لإعالة عائلاتهم، ليكونوا في أفضل حال. مع مراعاة هذه المعايير في الطياع، كانت هناك فرصة لأي كان لتحقيق النجاح في العالم، ليكون الإنسان إنساناً عليه أن يؤمّن سبل عيشه، وسيتمتع بالنجاح والثروة المتأتتين عنها. إن المنزل الواسع والحدائق المعتنى بها، والقطيع السمين، كلها دلائل على كرم الله الذي يُعدّه على الفرد، وكلها تجذب إليه تقدير من حوله.

صحيح أن هذا النظام ترك للأفراد مجال حرية اختيار نمط عيشهم إلا أنه لم يكن بمثابة وسيلة عبور مجانية لهم لتنفيذ ما يتمنون. إلى ذلك كان بمقدور الناس اختيار من ضمن مجموعة أوسع من الهويات - نسبة إلى قرون مضت، حيث ساد توافق اجتماعي متين - حول ما وجب أن يكونوا عليه. فالفرد صاحب الطبع الحسن هو ذاك الذي يتصرف بالتوافق مع ما يتوقعه مجتمعه منه. ولكن إن شدّ عن القاعدة، لأن يصبح خاماً، أو متشاوفاً، متمسكاً بآراء سياسية ودينية غير تقليدية، أو بخرقه للأعراف الجنسية عبر المساكنة، والإنجاب لطفل خارج إطار الزواج، عندها يحكم عليه بأنه شخص غير جدير بالاحترام، وصاحب طبع سيئ. إن الطريقة الوحيدة الاجتماعية المقبولة تكمن في التزام المرء بالأعراف السائدة اجتماعياً، وإظهاره للتقوى وتحليه بالتقى وتطبيقه للقواعد المعمول بها بمثالية تميّزه عن الأشخاص المحيطين به.

إن الانعكاسات التي تجم عن الطبع قد تختطى نطاق القبول أو الحظر الاجتماعي لها. كأن يخطر ببال القيّمين على شركة فورد موتور كومباني أن يقدموا العام 1916 مبلغ خمسة دولارات يومية (وهي ضعف الأجر اليومي الذي يتقادمه كل عامل آنذاك)، ولكن هذا العرض ترافق مع فرض بعض القيود. ويرفض انتساب العمال شرط تقبلهم لمفهوم شركة فورد للطريقة الأمريكية American Way التي تشرط عزوفهم عن الشرب والمقامرة، ووجوب تحديهم باللغة الإنكليزية بطلاقة (طلب إلى المهاجرين الجدد الالتحاق بصفوف التأمرك) والمحافظة على الأدوار العائلية التقليدية، ولا يحق للنساء الحصول على علاوات إلا إن كن عازبات أو معيلات لعائلاتهم، وإن عملت امرأة متزوجة خارج منزلها، لحساب شركة فورد مثلاً، فإن زوجها لا يحصل بدوره أيضاً على العلاوة. هذه القواعد تم

الإشراف على تطبيقها بحزم من قبل لجنة عُرفت باسم منظمة الخدمات الاجتماعية التي دأبت على زيارة منازل العمال للتأكد من حسن تنفيذهم للقوانين. ومع أننا قد نصنف تصرفًا مماثلاً في هذه الأيام على أنه تميّز ومنتهاك للخصوصية، ففي الماضي كانت هذه السياسة مقبولة وموضع إشادة من العديدين.

وكما أن الناس اضطروا في ما مضى إلى الالتزام بهذه المعايير الاجتماعية الصارمة، فقد اتبعوا قواعد من الكفاءة والالتزام في العمل. وتشتهر شركة فورد اليوم بابتكار آخر من ابتكاراتها وهو: مراحل التجميع. إن ما ابتدعه الشركة في عملية التصنيع انطلقت شرارته مع الثورة الصناعية في إنكلترا القرن الثامن عشر وهي النقلة التي حصلت من الإصلاح الزراعي والعمل الحرفي على مستوى فردي إلى العمل في المصانع مقابل أجور، حيث إن العامل ممكّن الاستغناء عنه في أي لحظة. هذه الروحية أوجزت على شكل علم من قبل فريديريك وينسلو تايلور في رسالته العلمية العائد للعام 1911 تحت عنوان مبادئ الإدارة العلمية والذي يؤيد اعتماد الوسائل الدقيقة والمحددة جداً في ما يتعلق بكل جانب من جوانب العمل المؤدي لضمان الجودة القصوى. وفي ما يلي رواية لحدث السيد شميدت، المسؤول عن صبّ الحديد في مصقل للفولاذ:

1.15

1.85

“

”

1.85

“

»

.”

ويكمل تايلور تقريره بفخر ذاكراً أن شميدت اتبع تعاليمه بحذافيرها، وقيامه بذلك قد زاد من مستوى كفاءاته، وأجره بنسبة 60 بالمئة وهو لا يذكر طبيعة شعور شميدت حيال الروتين الجديد، والذي كان غير ذي صلة بجودة العمل في مصقل الحديد.

قبل أن يقوم من في شركة فورد أند تايلور بعميم هذا العرف، ارتفعت أصوات معارضة لهذا التوجه الذي يعطي الأولوية لجودة العمل على أنسنته. أحد أوائل المنتقدين النافذين كان الفيلسوف وكاتب المقالات رالف والدو إيميرسون، الذي وصف مجتمع القرن التاسع عشر بما يشبه شركة الأسهم المشتركة التي يتوافق فيها الأعضاء على ضمان الخبر اليومي لكل صاحب أسهم، شرط تنازله عن حرية وثقافة آكري هذا الخبر. “إن التوجه العالمي في ذلك الزمن اتسم بالسعى إلى التجانس”. كما كتب إيميرسون الذي حضّ على فلسفة - بدت راديكالية في زمانها - إذ نادت بالاستقلالية والاتكال على الذات، ورفض قيود المجتمع. إذ بهذه الطريقة وحدها، يمكن للفرد أن يكتشف ويعبر عن ذاته الحقيقية. “لقد وجدت صعوبة عبور كل هذه الحواجز الحقيقة، لأنّي بين حقيقة ما هو عليه الإنسان”， وأردف قائلاً: “نَفْذ العمل على طريقتك وأنا سأعرف عليك”. إن الحواجز الواقعية التي تطرق إليها إيميرسون، لا تساهم بحجبنا كلياً عن نظر الآخرين، إنما أيضاً عن أنفسنا، وبإمكان الواحد منا أن يطرح فكرة قيامه بخيارات حقيقة وبناءً كطريقة لإزالة هذه الحواجز.

ولا ننقاًجاً إذا نسبت بدايات حركة مساعدة الذات إلى إيميرسون. ولعل عبارة: تصرف على طريقتك هي العبارة الأساسية التي تعبر عن مساعدة الذات. وبعكس الكثيرين من المرشدین الروحيين في أيامنا الحاضرة، فإن إيميرسون لم

يسعى إلى البروز، ولم يحاول ترك بصمة عابرة. فقد كان أبرز الوجوه الفكرية الريادية في عصره، وأنتجت رؤاه نظرية مخالفة للنظام الاجتماعي السائد. أحد معاصريه وصف أعماله بأنها بمثابة إعلان الاستقلال الفكري في أميركا.

حينئذ، استوقف إطلاق فكرة اختيار الإنسان لجوانب حياته كافة، العديد من المتابعين. ولقد وجدت المزيد من المعبرين عنها في الثقافة الشعبية، منهم سينكلير لويس، أول أميركي حاز على جائزة نوبل للأدب. لقد رسم لويس صورة مريرة للواقع المتجلانس والفارغ في حياة البلات الصغيرة في العشرينات في كتب، كمؤلفه: الشارع الرئيس: Main Street فبطلة الرواية كارول كينيكوت قد افتتحت بعرض زوجها والانتقال من مدينة سانت بول إلى البلدة الصغيرة غروف بريري، في مينيسوتا، حيث نشأ. كارول صاحبة الشخصية المتحررة والمتعلقة بأفكارها، وجدت حياة الريف خانقة لما تفرضه من اعتناق للتقاليد وللأصول المتبدلة، وهي تعتقد أن هذه التقاليد والأصول هي من الأسباب الجوهرية التي دفعت الكثيرين إلى هجرة البلات الصغيرة، وعدم التفكير في العودة إليها مجدداً.

!

لقد كان الهدف من خلال وصف محاولات وأزمات كارول في غروف بريري، تصوير طبيعة الحياة في عدد لا يحصى من البلات الصغيرة المترامية عبر أميركا. ولقد هدف لويس إلى تسلیط الضوء على الصراع الذي ينتظر كل شخص يحاول إثبات استقلاليته الذاتية في محيط ثقافي يحاول خنق أي تعبير للنزعه الشخصية. صحيح أن كارول قامت بمقاربتها متعللاً على حياة سكان القرى، ولكن هذا لا يقل من واقعية ملاحظاتها. اليوم قد توجه الاتهامات لكل من كارول ولويس من قبل بعض الأفرقاء على أنهما ممثلان لنخبة الساحل الشرقي المتأثرة بالإعلام الليبرالي.

إن ميكانيكية طابع الحياة الذي أرسى له عصر الصناعة، قد أثبتت أنه مصدر تأثير للعديد، مما جعله عرضة للهجاء من قبل شارلي شابلن في فيلمه الأزمنة الحديثة العائد للعام 1936. لقد تناول هذا الفيلم تجسيد شابلن للشخصية الأسطورية للشارد الصغير الذي قصد أحد المصانع التي يجري فيها تطبيق الفكر التايلوري إلى مداه الأقصى، وإذ تُوجه إليه التعليمات بأخذ مكانه في مراحل التجميع، على أن يقوم بإحكام البراغي في التقوب ضمن الآلات، على وتيرة متسرعة. وقد اعتادت يداه على نوعية هذا العمل لدرجة أنه أصبح كالآلية يقوم بتنبيه كل ما يشبه البراغي في أي ثقب، يتراءى له، أكان أحد فتحتي الأنف أو الأذرار. ولا يُسمح لشارد الذهن هذا بتناول طعامه إلا تحت إشراف أحدهم، للحفاظ على جو الجودة في العمل. فهو يحصل على الغذاء بفضل آلية لإطعام عليها أطباق ملائى بلحם الستيك والذرة التي تمر أمامه أوتوماتيكياً لتسدّ جوعه. وفي أشهر لقطات الفيلم يظهر وقد أخذ منه التعب كل مأخذ، فيستيقى على الجهاز الميكانيكي لنقل السلع مستسلماً لحركة هذا الجهاز حتى أصبح جزءاً لا يتجزأ من هذه الآلة.

إنها مداعاة للسخرية في أن تكون عمليات التصنيع هذه قد لعبت دوراً هاماً في رسم صورة أغلبية الخيارات التي نعتبرها الآن من المسلمات. فتشديد أخلاقيات العمل البروتستانتي على الإدخار، قد وجدت ترجمتها العملية في القرن التاسع عشر، عندما كان مجال الاقتراض محدوداً، كما في خلال الأزمة الاقتصادية الكبرى، إنما الأمر أصبح

متضارباً مع تطلعات العاديين من العمال للتقدم والازدهار في فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية. أضف إلى ذلك أنه أصبح بإمكان الصناعيين إنتاج كم أكبر من البضائع يفوق استهلاك الناس مما دفعهم إلى رفع مستوى الطلب عليها وذلك بإدخال كل ما هو جديد على طرازها وتكثيف الحملات الإعلانية عنها لتحويل عملية الشراء بذلك من عملية عاملانية بحتة، إلى عملية معبرة عن شخصية الفرد وميوله. فأنت عندما تقوم بشراء سيارة ما، لا تقوم بتلبية حاجتك إلى وسيلة نقل، ولكنك تعبر بخيارك هذا عن هويتك وعن أولوياتك. ثم إن التوسع الإعلامي الموازي زاد من هذا التوجه إذ أصبح بإمكان الناس الآن أن يشاركون في الحياة الصالحة لنجوم الأفلام والمطربين كالمتمرد جايمس دين والمثير ألفيس برسلي. بعد الحركات السلمية المعارضة للسياسات الحكومية، وهي ما عرفت بسنوات ستيفورد في الخمسينيات، التي تبلورت على أثرها تصور للنجاح داعٍ لاختلاط بين الناس وتأدية الواجب تجاههم تمهدًا لخروج الفرد من صفوهم في ما بعد وتعبيره عن شخصيته المميزة.

لقد تضافرت القوى الاقتصادية والثقافية بنهاية الخمسينيات ومطلع السبعينيات لإيجاد تحول شامل في تصور المجتمع لهوية الفرد. وكان قد ترعرع جيل بأكمله في ظل حقبة من الازدهار، من دون الحاجة إلى حدث كالحرب العالمية الثانية لتوحيده على غرار الجيل الذي سبقه، إذ إن هذه الحرب قد ساهمت في نشر الروحية المثلية للاستقلالية. وقد تحدى شراء سباقون كآلن جينسبرغ وجاك كيرواك التوجه الثقافي الرئيس في الخمسينيات، وقد أدى بهم المطاف إلى الحركة الثقافية المناهضة المتمثلة بموجة الهيببي في السبعينيات. عام 1964، كان لبيتلز أول ظهور حي على لهم ضمن استعراض يد سوليفان الذي أثار حينها جدلاً واسعاً نظراً للباس البيتلز غير الاعتيادي. حينئذ أخذ مئات الآلاف من المهووسين بهم وغيرهم من الشباب اليافعين بكسر الحواجز المتعارف عليها عبر الموسيقى، وإطالة الشعر، وتعاطي أنواع خفيفة من المخدرات، واكتشاف عوالم ذهنية بديلة. رغم أن التجليات الأكثر تطرفاً لهذا التحول في مفهوم الذات. قد استقرت على حالها حتى نهاية عقد السبعينيات، محافظة على الرسالة نفسها. فإن نزعة التمايز لدى الفرد تتقدم على ميله للتشابه مع الآخرين (شكل شبه دائم). وبفضل وسائل العولمة وتكنولوجيا الإعلام والاندماج الدولي المتزايد في المجال الاقتصادي، جرى تصدير القيم الفردانية إلى أنحاء العالم، بالتزامن مع سلع كالكوكا كولا والليفي جينز، التي أصبحت مجسدة لهذه القيم.

إلى أين بإمكان هذه الجولة المتجلولة بنا عبر التاريخ أن توصلنا؟ قد تتوقف بنا في مكان مثير هنا في أرض الخيارات، حيث باستطاعتي الانتقاء بين عدد منها لم تكن متاحة لأناس مثلي إلا حديثاً. إذ هناك تغيرات طرأت على التركيبة التقليدية للعائلة (هناك مفاهيم من نوع: المدخل المزدوج، وختار عدم الإنجاب، والآباء الذين اختاروا البقاء في المنزل لرعاية أطفالهم، والأهل العازبون، والتبني، وإلى ما هنالك!). هذه كلها أصبحت ممارسات مقبولة على الأرض وأماكن إقامة هذه العائلات أصبح مجرد مسألة خيار ! عام 1970، كان ثلثا سكان كبرى المدن الأمريكية قد ولدوا في أماكن أخرى، وكذلك ما يقارب نصف سكان المدن الآسيوية. إن أحدث إحصاء أجري في الولايات المتحدة، يُظهر أن 39 مليون أمريكي، أو ما نسبته 13 بالمئة من الشعب قد غير مكان سكنه في العام الماضي.

حتى الذين اعتبروا في ما مضى كعلامة قياس نهاية أو كمؤشر مطلق دالٍ على الفرد تماماً كلون العينين، أصبحوا خاضعين للتتنوع والتعبير. إذ إن نصف الأميركيين غيروا معتقدهم الديني، أقله مرة واحدة، بحسب ما ورد في إحصاء بيوا للعام 2009. واللائحة التي تتسع لأكبر عدد من الأسماء هي تلك التي تشمل أولئك الذين لا انتفاء ديني لهم. في أيامنا هذه، يمكن تغيير لون العينين بفضل العدسات اللاصقة الملونة. وكذلك بفضل عمليات تجميل شاملة، يمكننا جذرياً

تغير ملامح الوجه الذي نظرّ عبره على العالم. قد يتوجّه مدبرون تنفيذيون إلى أعمالهم مرتدّين الجينز، وقد نجد أكثر الناس تقليداً يستبدلون لون شعرهم ويتبعون أحدث التسريحات في عالم تزيين الشعر. فقد أصبح الناس يسمون أنفسهم بالتعبير عن أساليبهم الخاصة في أماكن عملهم، كما في حياتهم الشخصية. إن مجموعات على الإنترنّت مثل: ماي سبيس (My Space)، فايسبوك (Facebook)، وساكند لايف (Second Life)، تعطينا المجال للتحكم بالشخصية التي نظهر بها أمام الآخرين. وما من دليل إلى أن هذه التوجهات الدافعة إلى اختيار أكبر للهوية هي مؤقتة، فهي تحمل كل ما يؤهلها لتتّمام مستقبلاً.

وعلوة على أن حرية الاختيار هذه بوسّعها أن تحرّر الفرد فهي تحمل في طياتها بعض المطالب. وكما كتب نيكولاس روز، أستاذ علم الاجتماع في كلية الاقتصاد في جامعة لندن في مؤلفه قوى الحرية: “إن الأشخاص المعاصرین ليسوا أحراراً ليختاروا، إنما مجبون على التحرر، وعلى فهم تنظيم حياتهم على ضوء ما يتذكّرون من خيارات”. وعليهم تحليل ماضيهم والحلم بمستقبلهم، كأنّ عکاسات لخيارات معتمدة ولخيارات في طور التبني. وينظر إلى هذه الخيارات كصفة مميزة للشخص الذي يعتمدّها - ف تكون تعبيراً عن شخصيته - وتعكس عليه مباشرة.

إذاً، لتكون ما أنت عليه، فعليك أن تتبنّى الخيارات التي تعكس ذاتك، وهذه الخيارات - إذا ما جمعت وترامت على بعضها - ما هي إلا تعبير وتطبيق عملي لأنّم القيم: الحرية. وبصفتنا مواطنين في أرض الخيارات، فنحن نعيش جواً من الديموقراطية المطلقة، كما وإننا مجبون على اعتماد خيارات ليس فقط لأنفسنا، إنما لتأكيد التزامنا بفكرة الحرية. إن لقرار اتنا الشخصية بعداً سياسياً.

عندما يتحول محور السلطة إلى الفرد الذي يعتقد الخيارات، تصبح للسؤال عن هوية هذا الشخص - وأهدافه ودوافعه - أهمية بالغة. وهذا ما يستلزم تدقّقاً ذاتياً حتى لو أثار الإرباك والخوف. مع اتساع آفاقنا، يصبح لنا أكثر من ذات واحدة. بعبارات أخرى، إن عملية اكتشاف الذات تصبح مدعّاة للتحدي، في الوقت عينه الذي تبدو فيه حاجة ملحة ما من درب واحد في الحياة، نستطيع أن نقول عنه إنه الدرب الصحيح لسلوكه، وما من أسلمة سهلة ممكّن لأيّ منا أن يحصل على أجوبة عنها.

تصعب علينا شيئاً فشيئاً معرفة ذواتنا، وتحقيقها، والتصرف على طريقتها. كيف لنا أن نبحث عن هويتنا وأن نختار بالتوافق معها؟ فلنستطلع التحديات الثلاثة الأبرز التي تطالعنا خلال هذه العملية، آملين أن نتوصل إلى فهم آخر للعلاقة الرابطة بين مَنْ نكون، وما نختار؟

### .III

يقال إنه لدى تعطل إحدى الحواس، تصبح الحواس المتبقية متيقظة. في ما يخصّني، فقد نشأت ولدي حاسة سادسة قوية: فأنا أستطيع، أن أقرأ سمات شخصية معينة، وأقيّمها من دون أن أكون قد التقى بها قبلًا. دعوني أشرح لكم الموضوع.

الآن كن صريحاً. لم تكن هذه لمحه موجزة جيدة؟ أليس كذلك؟ ربما لم تكن لمحه دقيقة بالكامل ولكنها مدهشة نظراً لكوني حررتها من دون معرفتك وقبل أن تمسك بها الكتاب. إن نصحت أصدقاءك وأفراد عائلتك بالتزود بنسخة منه فبإمكانهم الاستفادة من موهبتي هذه. لا تظن ذلك؟ أولئك تسارع إلى القول إنني عرّاف أمم أحبابك؟ ولمَ لا؟

إن حيلتي غير الذكية هذه هي أشبه ما تكون بالألاعيب المتطورة التي يستعملها بنجاح الوسطاء الروحيون والمتوقعون. وهذه العملية تمرّ بسلام إن لم يكن الزبون متشككاً بطبعه، وإن كان للعرّاف حس مسرحي فإن قراءة الشخصية تسير بشكل جيد. وقد توصلت حاستي السادسة إلى التالي:

.1

.2

.3

استناداً إلى هذه الأمور الثلاثة، فإن العرّاف عندما يراهن على معطيات معينة فهو عادة ما يحرز مكاسبًا. وإن بعضاً منا يعتقد أن لا سمات عامة لشخصنا.

لمن يملك تصور نتائج دراسة لجيوفري ليونارديلي ومارلين بروير، التي تم خلالها طرح السؤال على المشاركين فيها لمعرفة عدد النقاط التي تمر عبر شاشات الفيديو، بطريقة لقياس أسلوبهم الإدراكي اللاوعي. بعد ذلك أبلغوا أن أغلبية الناس بين (75 إلى 80 بالمئة) يميلون عادة إلى تضخيم عدد النقاط على الشاشة. أما النسبة المتبقية من (20 إلى 25 بالمئة) منهم فكان تقديرهم للمسألة اعتيادياً. بعض النظر عن أجوبتهم، فإنه قد جرى إبلاغ نصف عدد المشاركين عشوائياً أنهم لم يحسنوا تقدير عدد النقاط الحقيقي، والنصف الآخر فقد ووجهوا بحقيقة تضخيمهم لعددها. كما لم يجر إبلاغهم بانعكاسات تضخيم أو تقليل عدد النقاط، جلّ ما عرفوه انحصر في طبيعة انتقامهم إما إلى فريق الأغلبية أو إلى فريق الأقلية. والذين أبلغوا أنهم ضمن فريق الأغلبية تلقوا ضربة قاسمة نالت من تقديرهم لذواتهم. وحسب الاستنتاج، فإن ضم هؤلاء إلى أي من المجموعات على اختلاف وضعها كان مصدر إساءة. ليس مستهجنًا اعتبار أنفسنا أفراداً مميزين، متقويقين على الآخرين. إنها إحدى آليات الحماية الذاتية. لذا، فنحن نرى أن المرأة المرتدية ثوباً محملياً والمعتمرة عمامة حريرية تتمتع بقدرات قوية للطبيعة تمكّناً من قراءة أفكارنا وما تخبيه لنا الأيام. نحن نعتقد أننا كباقي زبائنها نحصل منها على القدر ذاته من الكلام المستقيض.

لقد زاد اقتاعنا إلى حدّ أننا أصبحنا نعتبر أنفسنا فريدين من نوعنا وأننا نوّد أن ينظر إلينا الآخرون وإلى ما نحن عليه من فرادة. يجب لا نتقاًجاً إذا ما أُفدنا بأن المتميزين هم ببساطة أفضل الناس. وقد نفهم عندما يستعان في كل خطاب وداعي في المدرسة الثانوية أو في امتحان دخول كلية ما بالعبارة الشهيرة التالية من كتاب روبرت فروست الدرب الذي تعذر سلوكه: «لقد اعتمدت الدرب التي لا تسلك في الأسفار. فهل حق ذلك كل الاختلاف؟». أن يكون الإنسان كالآخرين ويعتمد الخيارات التي يتبنّونها هو دليل وجود خلل في طباعه، فهو يعني نوعاً من الخمول ويعاني نقصاً في طموحه. في غالب الأحيان هي علامة على أنه مفقود أصلاً إلى الشخصية. هؤلاء الأشخاص يشار إليهم تحت مسميات مثل: الشخص الآلي (زوجي) أو الطفيلي أو اللاموس (حيوان صغير من جنس القوارض) أو الساذج. كلها

مفردات تتفقد إلى المكون البشري الأساسي فيها. هؤلاء الأشخاص قد يتحولون إلى أشبه ما يكونون بالمحافظين الذين جرى غسل أدمغتهم في فيلم الرعب لجورج أورويل عام 1984، أو في الفيلم الممتع لبيكسار جدار - إي E-Wall، الذي ينفذ فيه الأفراد المستقبليون المطيعون لكل ما يُطلب منهم، مبدلين بين لحظة وأخرى الزي الأزرق بالأحمر الجديد، بحيث ينعدم التمييز بين الأفراد بعد ارتدائهم له. في نهاية المطاف، تُركت للرجال الآليين مهمة توعية هؤلاء الرجال دمثي الطابع، ضعفاء الشخصية، لإخراجهم من حالة الذهول المسيطرة عليهم، وتقينهم كيفية الحكم بمجرى الأمور. إذا تخيل الإنسان أنه بلحاقه بالركب الجماعي قد يحقق أمانه بشكل أفضل فهو وهم كبير، وهو بذلك يدمر الفرادة، وأصلة الذات الكامنتين فيه.

نحاول ونحاول مراراً أن نقنع أنفسنا والآخرين من حولنا بأننا مختلفون عن الباقيين. وهذا ما يسمى بظاهرة تخطي المعدل الوسطي، وهي تصف ميل الناس لتصوير أنفسهم على أنهم عمال نسيطون، مستثمرون ذكياء، أفضل العشاق، أحسن رواة القصص، أطفل الأصدقاء، وأقدر الأهل. لقد أظهرت مجموعة متنوعة من الدراسات، أجريت على مستجوبين مختلفي القدرات، أنهم ميللون إلى وصف أنفسهم دون المعدل الوسطي. ويعتقد تسعون بالمئة منا أنهم مصنفون ضمن نسبة 10 بالمئة الأوائل بالنسبة إلى التقييم العام الخاص بالذكاء وقدراته. علينا أن نهني أنفسنا على إحصاءاتنا الواقعية هذه. وهذه الظاهرة الخاصة بنا، كثيراً ما عُرفت بمفعول بحيرة ووبيعون تيمناً بالبلدة الخيالية التي وصفها ضيف أحد العروض الإذاعية غاري سون كيلور والتي تخيلها مكاناً عُرفت سيداته بالمقدرة، ورجاله ببهاء الطلع، وأطفاله بتجاوز ذكائهم المعدل الوسطي. في تصورنا، كنا لنفتخر لو أننا من مواطنينا بحيرة ووبيعون.

عندما نسير على خطى الجمع، فنحن نعتقد أننا ما زلنا متميزين لأن ما يُ ملي قرارتنا هو تقديرنا المستقل لا المتطابق مع تقدير الآخرين. بكلام مختلف، فإننا نعتبر أن تصرفاتنا هي أقل قابلية للانصياع للروتين والمؤثرات العادية، وكذلك لأننا نحكم وعياناً في كل الأمور. لذاً صوراً إيجابية من الحياة اليومية، تعكس هذه الظاهرة التي قام بالكشف عنها الباحثون جوناه برجير، وإيميلي برونان، وسارة مولوكى الذين أشاروا إليها مستدين إلى تصورنا لأنفسنا: «وكاننا الأشخاص الوحيدون اليقظون وسط عالم من الخراف». في إحدى الدراسات، طلب إلى التلاميذ التصويت على عدد من الإجراءات التشريعية، وزُودوا بالمعلومات - لأخذها بعين الاعتبار عن كل من الموقعين المفترضين للحزبين الجمهوري والديمقراطي. ولعله من غير المفاجئ، أن معظم الطلبة قد صوتوا وفق ميولهم الحزبية، مع استثناء واحد: المصوتون المنفردون وجدوا أنفسهم أكثر انجذاباً لنوعية الإجراءات التشريعية التي يقترحها أي من الحزبين، مقتربين بأن باقي المصوتين قد فضلوا الانحراف في الصنوف الحزبية وفق ميولهم السياسية. في دراسة ثانية، سئل مقتنو الآي بود - الهاتف المكتسب - عن العوامل التي أثرت فيهم ودفعتهم إلى شرائه. بالطبع، لقد ذكروا أقلّة تأثيرهم بالعوامل الاجتماعية في خيارهم هذا، مقارنة مع غيرهم من حاملي هذا الجهاز، ذاكرين أن ما تحكم بختارهم هو مصلحتهم، فالجهاز صغير الحجم، إنما سعة ذاكرته كبيرة، هذا عدا أناقة تصميمه.

أسأل الأميركيين: «ما مدى التشابه في ما بينكم؟» وستجدهم يجيبون: «ليس كثيراً». حاول أن تطرح السؤال بشكل معاكس: «إلى أي مدى يشابهك الآخرون؟» فيجيبونك بالطريقة عينها. إن الجوابين متطابقان لأن المسؤولين متطابقان، نحن نحاول أن نضل أنفسنا بزعمنا أننا فوق المعدل الوسطي أو أننا غير قابلين بتاتاً للتأثير بالاعتبارات الخارجية. أيضاً وأيضاً مع مرور الوقت لا ينفك أي منا مؤكداً تميزه، بما الذي يجعلنا نعتقد أننا فريدون من نوعنا بالنسبة إلى الباقيين؟

جزئياً، فإن للأمر علاقة بذاتنا الحميمة. أنا أعرف ذاتي بأذني تفاصيلها. أعرف تماماً ما أفكّر فيه، ما أشعر به، ما أقدم على فعله في كل ثانية وأنا صاحٍ، واعتماداً على هذه المعلومة، فأنا بإمكانني القول بثقة تامة: لا يستطيع أحد أن يفكر ويشعر ويفعل ما أفعله بالطريقة إياها. لكن ما الألاحظ على باقي الأشخاص، فإبني لا أراهم على اختلاف كبير في ما بينهم أم تراهم مختلفون؟ فهم يبتاعون ما يحتاجون إليه من المجال ذاتها ويشاهدون العروض التلفازية ويستمعون إلى الموسيقى. من السهل اعتبار الناس متطابقين، عندما نجدهم مقبلين على الخيار نفسه، ونجد أنفسنا كذلك أمام فرضية الانتقاء نفسها. نحن لا نفقد للأسباب المقنعة لتبرير إقدامنا على القيام بالأمر على غرار الآخرين، فهم يتشاربون بأفعالهم من دون أن يعيروا الأمر أي تفكير، ولكننا نفكّر جيداً قبل أن ننتقي. هذا لا يعني أننا ثابتون في إنكارنا لتلقينا مع الآخرين في نقاط تشابه عده. هذا يعني أننا نفشل في تبيّن مدى تعدد وتتنوع أفكار وتصرفات الآخرين تماماً كما الحال مع أفكارنا وتصرفاتنا.

إن ما ننتهي حالياً هو أقل بقليل من الحد الأقصى الذي نبلغ معه التميّز الحقيقي. وإن التطرف في الفرادى غير مستساغ. لقد عمد الباحثون الذين قدرّوا عدد النقاط إلى إدخال تعديل على التجربة بحيث أُبلغ بعض المشاركين أنهم ضمن الأغلبية التي ض خمت العدد، وقيل للآخرين إنهم ضمن الأقلية التي أساءت تقدير العدد. وذكر أمام المشاركين أن ما تبقى من نتائج كانت فريدة. بحيث عجز الباحثون عن تصنيفها بين الذين ض خموا أو الذين قللوا العدد. ومن ثم تلقى من ض خم العدد مرة أخرى ضربة موجعة طالت عزة نفسم. فيما شهدت صفوف الذين لم يدركوا العدد الصحيح، اتساعاً ملحوظاً، وتضاءلت مشاعر عزة النفس لدى الأشخاص الذين سبق أن أبلغوا أنهم فریدون من نوعهم لحسن تقديرهم عدد النقاط على ما هو عليه. نحن نشعر أننا بأفضل حال عندما نكون على صواب منتمين إلى مجموعة متخصصة منفردة بمعارفها متميزة عن باقي المجموعات.

لقد قمت مع زميل لي دانييل أيمز بدراسة ما يعتبره الناس المستوى الأمثل من الفرادى في مواجهتهم لخيارات الحياة اليومية الملموسة، فأجرينا دراسة على بعض المشاركين وزودناهم بلاحة تضمنت 40 اسمًا من أسماء الأطفال، وقدمت إلى الآخرين ثلاثة عنق ومجموعة من الأحذية ونظارات شمسية. وقد اختيرت هذه الأغراض بشكل أن يراها بعضهم: عادية أو مميزة أو فائقة الفرادى (كما تم الحكم عليها من قبل حكام متخصصين). إن اللائحة الأولى مثلاً احتوت على أسماء كميكانيل وكاييت وإيدن وإديسون، وصولاً إلى أكثر الاختيارات فرادى، كأسماء من نوع مادوكس ونهيميه. وتتوعد ربطات العنق بين الأحمر العادي والكحلي، ومن ثم تتطور لتكتسب خصائص كالنكليم أو النسيج الوصفي المزركش بالرسوم، وإلى ما هنالك من غرابة في التصميم كذلك المرقطة (أشبه ما تكون بجلد النمر) باللون البرتقالي أو تلك التي رسمت عليها طبات ملونة براقة تذكّر بتلك المتداولة من سقف ملهى الديسكو.

بعد مراجعتهم للائحة الأسماء والأغراض طلب إلى المشاركين أن يصنفوا كل من هذه الأغراض حسب درجة فرادته، ومدى ميلهم لها، ومدى ميل الآخرين لها. وتماشياً مع الدراسات المذكورة سابقاً، اعتبر جميع المشاركين أنفسهم مميزين بالنسبة إلى الآخرين، وأظهروا تقبلاً خاصاً للأغراض الفريدة. في هذا السياق جاءت أجوبتهم متشابهة إلى حدّ ملفت. ومن ضمن المصنفات الأربع التي عرضت عليهم، فقد كان انتباع هؤلاء الأشخاص إيجابياً في ما يتعلق بالأغراض المتميزة. ولكن عندما عرضت الأغراض فائقة الفرادى، جاءت ردّات فعلهم سلبية.

وبالرغم من مساهمة الفكر الغربي في إضفاء إيجابية على مفهوم تقبل الأفراد للفرادى، إلا أن ضوابطهم الشخصية، ما زالت تتحكم بهم لجهة تقبلها. أحد المشاركين مثلاً صدر عنه التعليق التالي: «أعتقد أن منح طفل اسمًا مختلفاً، رناناً،

هو مسألة مقبولة، طالما أن الاسم سهل اللفظ، ومن الممكن أن نستوحى منه اسمًا للتحبب... ولكن بعض هذه الأسماء كانت على جانب كبير من الغرابة". أحد المشاركين المطلعين على الأزياء، لاحظ التالي في ما يخص لائحة ربطات العنق: "عندما ترتدي بذلك، فإن ربطات العنق هي القطعة التي تُبرز ذوقك وشخصيتك، ولكن بعضاً منها تعطي انطباعاً خاطئاً عن شخصية الفرد، وعن انعدام ذوقه. من غير السليم لربطات العنق، أن تكون حديثة، مواكبة للموضة إلى هذا الحد".

إننا نتطلع إلى اعتماد مستوى معين من الفرادة، مع اعتقادنا بضرورةأخذ خيارتنا في الاعتبار. إذًا، فالخط الفاصل بين التفرد بالذوق في انتقاء ربطات العنق، ووضع واحدة منها متماشية مع آخر صراعات الموضة، هو خطٌ رفيع جداً. والناس، في واقع الحال، يفضلون التزام جانب الحذر في انتقاء ربطات العنق، بحيث يجب أن تكون مألوفة بمفهوم الآخرين. غالباً ما نجح إلى التمايز عن الأغلبية لكن ليس لدرجة الذوبان في الأقلية المبهجة والمتوحدة؛ بحيث نتجنب أحياناً ارتداء ربطات العنق التي نفضل خوفاً من تأثيرها سلباً على علاقتنا بالمحبيتين بنا.

"عندما تكذب في ما يختص بشخصك، فهل تفعل ذلك لتبدو أقرب أو أبعد من وسط القوس جرسى الشكل؟" (معيار قياسي).



كلنا نحاول أن نجد لأنفسنا مكاناً ضمن هذا المعيار، حيث يتتوفر لنا الشعور بالراحة. إن اضطررنا إلى تشويه الحقيقة للوصول إلى هنالك فليكن. كما لاحظ جون دون قبل 400 سنة خلت إذ قال: «لا يمكن تشبيه الرجل بجزيرة، إذ أنه وحدة متكاملة. هو جزء من قارته، متجرد في تربتها». نحن بحاجة إلى موقع جيد على الخارطة الإنسانية، بمعنى آخر ينبغي أن نحدد موقعنا بالنسبة إلى المحبيتين بنا من الناس، محددي انتماننا، كذلك المجموعة التي نرغب في الانتماء إليها ومدى اتساعها؟ ولربما اضطررنا إلى القيام بأسفار لبلوغ الموقع الذي نصبو إليه، والذي يليق بنا، وكما يقولون: «السفر هو وسيلة عظيمة لاكتشاف الذات».

#### IV

ولدت ديان العام 1916 في كنف عائلة ثرية ومحافظة. ونشأت في جوٌ من السكينة، بعيدة عن الاضطرابات التي ميزت زمانها. كان والدها محاميًّا، ووالدتها كريمة مصرفي معروفة، وبالرغم من أن ديان قد أبصرت النور في عَزِّ الأزمة الاقتصادية، إلا أن عائلتها كانت تمتلك الوسائل المادية الكفيلة بتزويدها بأفضل مستوى تعليمي. مهد لها سبل الالتحاق بكلية بيبينغتون التي تأسست حديثاً، والحاصلة على التقدير والاحترام، وهي كلية للفتيات تقع في منطقة فيرمون الريفية. وقد رأى والدها في تلقيها لهذا النوع من التحصيل العلمي سبيلاً إلى تحسين تنشئتها، ولمساعدتها على إكمال دربها في الحياة كشابة محترمة راقية، مطلعة على نماذج الأدب الكلاسيكي، وقدرة على التحدث عنها بسهولة فائقة،

وعلى التصرف والانتقال بطريقة تتلاءم مع أصلها. ومع بلوغ ديان سنتها الجامعية الأولى عام 1934، اكتشفت أن التحصيل العلمي الرسمي العالي لم يكن ليختلف كثيراً في فروعه الأكademie عما جرى تلقينه إليها من علوم في المراحل السابقة.

لقد تأسست كلية بينينغتون بناء على فلسفة اختبارية في التربية كرّست أفكار إيميرسون المنادية بالاتصال على الذات. ولقد صُممَت الكلية لتكون مكتفية ذاتياً، ومتراصة الصدوف. أما أفراد الهيئة التعليمية فكانوا شباباً، إذ لدى تأسيس الكلية عام 1932 لم يكن متوسط عمر الأساتذة يتجاوز الخمسين عاماً. وقد تميزوا جميعاً بالليبرالية، ثم إن علاقتهم بطلابهم لم تتنس بالطبع الرسمي، إنما سادها الودّ والصداقه بدلاً مما تمليه الفوارق العمرية وموقع كل من الفريقين. وشجع الطلاب على فتح باب النقاش، والأخذ والعطاء الفكري مع أساتذتهم، حتى خلال الاستشارات. وقد سمح للطلبة بلعب دور ما في إدارة جمهور الكلية، كما جرت تسميتها، وذلك عبر المشاركة في الهيئات المنظمة لشؤون الطلبة والكليات، والتي يحتكم فيها لتصويت الأغلبية، حتى عندما يحصل التمكّن في التصويت على الأساتذة في الكليات. ضمن هذا النظام التربوي الجديد المطبق، والمختلف تماماً عن التكوين التقليدي لمؤسسات تربوية كمدرسة فاسار - التي كانت ديان فيها - والتي لطالما امتدح زعماؤها الطالبيون لتجسيدهم القيم الفلسفية السياسية الليبرالية. رغم أن هذا المحيط قد أدهشها بادئ الأمر، إلا أن ديان مع مرور الوقت أخذت تشعر بلذة طعم التحرر من قيود نشأتها المكبلة. وأخذت تطرح العديد من التساؤلات عن العالم، واكتسبت مجموعة جديدة من الأصدقاء الذين بدورهم كسبوا في شخصها صديقة. شهدت سنتها الثانية في الجامعة الانتخابات، وكان الحرم الجامعي حافلاً بالنقاشات التي تتناول موضوع الحقبة الجديدة وغيرها من الموضوعات السياسية.

وكان الطلاب الجامعيون بالإجمال منحازين لشخص روزفلت، المرشح الديمقراطي، وبالتدريج وجدت ديان نفسها تقاضد للآراء الحماسية الداعية إلى تطبيق سياسات اجتماعية أكثر ليبرالية. ومن نافل القول، إن والديها لم يتأثرَا مطلقاً لدى مناقشتها لآراء كهذه فيما كانوا إلى طاولة العشاء. وكان والدها الذي عزم بشدة على التصويت للمرشح الجمهوري ألف لاندان، وصف كل من يجاهر بالآراء الليبرالية على أنه مخبول بالمطلق واتهامها بالسذاجة. وبشكل فاجأ الجميع - حتى ديان نفسها - أجابته قائلة إن خبرته الحياتية محدودة جداً. للمرة الأولى في حياتها أوجدت جوًّا من التشنج في منزل ذويها، وأخذت تشعر بأن والديها ينظرون إليها باهتمام حذر. حتى أقرب الصديقات إليها سارة لورانس المترنة التي أنهت دراستها فقد بدت متراجحة لطريقتها. لماذا بدت الأمور الآن مختلفة عن الطريقة التي سبق أن كانت عليها؟ فأفقرت أن هناك تقسيراً واحداً جيداً لكل هذا: لقد وجدت ذاتها ليس كما أراد لها والداها، لكن حسب نهج خطّته حياتها. النتائج التي حصلت عليها كانت مُرّة وحلوة في آنٍ، لكنها كانت فخورة بما أجزته.

لم تكن ديان الطالبة الوحيدة التي خبرت تحولاً إيديولوجياً واضحاً ودائماً كهذا خلال سنواتها الجامعية. تيودور نيوكومب قام باستجواب مطول شمل 400 سيدة انخرطن في كلية بينينغتون بين العام 1936 و1939. وكديان، فتلك الطالبات، انطلاقاً من عائلات ثرية، محافظة وتلقينن أصول التربية الصحيحة، وقد عرفن أيضاً تحولات هامة في رؤاهن السياسية في خلال تواجدهن في بينينغتون، منها الانتخابات الرئاسية للعام 1936؛ أحد أكثر الاستحقاقات السياسية اللامتوازنة في التاريخ الأميركي. فروزفلت فاز بهامش ستين بالمئة من الأصوات وكسب كل أصوات الناخبين الكبار عدا ثمانية. وقد صوتت ما نسبته 66 بالمئة من أهالي طلب الكلية لصالح لاندان. صوت طلب السنة الأولى الجامعية على غرار ذويهم، فاقتصر 62 بالمئة منهم لصالح لاندان. ومع استمرار الطالب في الدراسة في

بيينيتون، كان ميله للتصويت للجمهوريين يتضاعل، إذ 43 بالمئة من طلاب السنة الأولى صوتوا للاندان مقابل 15 بالمئة من طلاب السنة الثانية والثالثة الذين صوتوا لصالحه.

بالإضافة إلى ذلك، فإن الهويات السياسية الجديدة التي تكونت لدى الطلاب في الجامعة ستلازمهم لبقية حياتهم، كما سترهن دراستان تابعاً للأمر معهم على امتداد خمسة وعشرين إلى خمسين عاماً لاحقاً. إن خريجي الكليات قد استمروا أكثر من زملائهم على ولائهم واهتمامهم بالقضايا الليبرالية حقوق النساء وحركات الحقوق المدنية وأقل تأييداً للقضايا المحافظة كحرب فيتنام. وهم أحاطوا بأزواجهم وأصدقاء لهم شاركوه برأهم السياسي، التي ودوا تمريرها لأبنائهم.

هناك طريقتان لفهم التحول في المعتقدات السياسية للنساء في الكلية وثباتهن على مواقفهن الليبرالية. فال الأولى هي نموذج واضح للتصرف بأصالة من قبل سيدات راغبات في التحول عن القيم التي آلت إليهن من عائلاتهن ومجتمعاتهن في سبيل إيجاد مكان لهن في هذا العالم. لغاية اليوم، إن الجامعة تعتبر السبيل الأفضل لإيجاد أو لتحقيق المرء لذاته لأنها تزوده بفرصة التحرر من السيطرة الأبوية وتسمح له بانطلاقه جديدة في الحياة مع نظرائه الجامعيين. وتجدر الملاحظة أن مواقفهن قد شهدت تغييرات لأن هوياتهن السياسية الجديدة أخذت تحددها مجموعة جديدة من مصادر النفوذ: ممارسة الجماعات الموجودة في بيئتيهن. في هذه الحال وبنتيجة ما ذكر، لم يعد من المستغرب تطابق مواقفهن بهذا الشكل الضيق مع الأعراف والنظم السائدة في حرم الكلية.

هناك شيء من الحقيقة في كلام المفهومين، بحيث تلاحظ ذلك في عبارات خريجي الكلية والتي عبر عنها أحدهم بقوله التالي: «أن أكون راديكاليّاً معناه أن أحصر تفكيري بنفسي، وأن أستهزئ بتوجيهات عائلتي السياسية». هذا يفسر تطابقي الفكري مع الكلية وطلابها، وهذا لطالما تمنيت أن أكون عليه». آخر لاحظ التالي: «لم يتطلب الأمر مني وقتاً طويلاً لأدرك بأن الموقف الليبرالي، تضفي قيمة معنوية على المرء. لقد اعتقادها بادئ ذي بدء طلباً للرقة، ولم ألب أن بقيت على موقفي منها، لأن المشاكل التي تناولتها الليبرالية وتحولرت حولها بدت لي غاية في الأهمية». وما هو جدير باللاحظة، هو قوة استمرارية هذه المعتقدات، بغض النظر عن كيفية اعتماد الناس لها، هنا ينبغي أن نتساءل أيضاً عما كان وراء وجودها واستمراريتها، وزاد من صلابتها عبر السنين؟

في مرحلة الشباب، يبدأ الفرد بعملية فرز للعالم من حوله على ضوء أفضلياته: «أحب البوطة، لا أحب الكرنب، أحب لعبة كرة القدم، ولا أطيق القيام بواجباتي المدرسية، أستسيغ طريقة عيش القراءنة، وأؤدّ أن أكون واحداً منهم عندما أكبر». وتصبح هذه العملية أكثر تطوراً مع التقدم زمنياً، لكن الهدف الأساسي منها يبقى على حاله: «أميل إلى أن أكون منطويّاً على ذاتي. لكنني أهوى خوض المخاطر. أعيش السفر غير أنني غير صبور ولا أحتمل فوضى إجراءات الحماية في المطار». ما نحن بصدده إثباته هو القدرة على القول لأنفسنا وللعالم: «أنا... من ذلك النوع من الأشخاص». وأن نحصل على القبول من الآخرين على توصيفنا الدقيق لذاتنا. ونحن بالمطلق نسعى لأن نعطي معنى لكياناً، وأن نعكس صورة متماسكة عمن نكون.

لكن نظراً إلى أننا أناس معقدون، فنحن نتعرض لمجموعة من التغييرات والتطورات في حياتنا، تجعل من حماواتنا، لإعطاء معنى لتراثاتنا ماضينا، تحدياً قائماً بحد ذاته. إذ سيستوجب علينا حينها أن نعوض في بركة الذكريات، والتصرفات، لننتهي منها أحياناً ما يمثل جوهراً. وبذلك سنلاحظ بشكل طبيعي وجود تناقضات. طبعاً هناك

أوقات كثيرة تسعى من خلالها إلى تنفيذ ما يريد على بالننا، وأوقات أخرى تفرض علينا فيها الظروف، أنماطاً معينة من التصرفات، مثلًا غالباً ما يكون الزي وطريقة الكلام مع المدير متسمين بالطبع الرسمي والمحافظ بالنسبة إلى ما نكون عليه في المنزل، أو برفقة الأصدقاء. مطلوب هنا، أن ندقق وسط هذا التصارع والإبهام، لندرك الدرب الذي انتقينا، فنحدد إثر ذلك طريقة تصرفنا مستقبلياً.

في قصيده أغنية الذات، قارب والت وايتمن - تلميذ إيميرسون - لمب هذه الإشكالية واضعاً في سياقها رداً شعرياً: "هل ناقشت نفسى؟". "أنا أقرّ بتناقضى وأعترف بجهوزيتى لاحتواء تعددية الشخصيات الموجودة في داخلنا". ولو أنه من الصعب التوفيق بينها فإن المشاكل تبرز عندما نواجه ظهور التناقضات بين جوانب عدّة من ذاتنا أو بين معتقداتنا وتصرفاتنا كما هي الحال مع الطالبة في كلية بينينغتون التي تعتبر نفسها محافظة، وإذا بها تتجذب في خلال الأحاديث السياسية مع أقرانها نحو الليبرالية. ماذا يوسع هذه الطالبة أن تستنتجه من واقع الحال هذا؟ هل هي بصدق التصرف بلا منطق وبشكل غير مفهوم، أو أنها تحني أمام وطأة الضغط الاجتماعي الذي يقودها إلى اعتناق آراء لا تعتقد بها؟ إن إقرارها بأي من الأمرين سيهدّد أحد العوامل الرئيسية التي تتّلّف منها هويتها لكونها شخصاً أصيلاً وموزوناً. إن تجربة الواقع بين قوتي ضغط متناقضتين تُعرف باسم التباين الإدراكي الذي يؤدي بالإنسان إلى الشعور بالقلق والذنب والإرجاج.

كي يعمل الإنسان بنجاح، عليه أن يحل مسألة التناقض هذه. تذكر الحكاية الخرافية لأيسوب عن الثعلب وعناقيد العنبر. بعد أن حاول الثعلب من دون أن ينجح في الوصول إليها، استسلم لل Yas ، وأخذ يطوف هائماً على وجهه وهو يردد: "من المؤكد أن هذه العناقيد هي حامضة المذاق". إن في تغيير رأي الثعلب في العناقيد خير مثال على الاستراتيجية الفطرية المعتمدة عندما نسعى إلى التخفيف من حجم التباين. حين نلمس تصارعاً بين معتقداتنا وتصرفاتنا، يصعب علينا العودة بالزمن إلى الوراء واستعادة أفعال سبق لنا القيام بها، لذا فنحن نكّيّف معتقداتنا عادة بالتوازي مع طبيعة تصرفاتنا. لو قدر لهذه الحكاية الخرافية أن تروى بشكل مختلف وتمكن الثعلب من التقاط عناقيد العنبر تلك لاكتشف أنها ما زالت حصرّاً ولكان أقنع نفسه أنه يحب الحصرم حتى لا يشعر بأن جهوده قد ذهبت سدى.

إن الحاجة إلى تجنب التباين الإدراكي وإلى ابتكار قصة متجانسة عن ذاتنا قد تقود الناس إلى أن يدمجوها في داخلهم فيماً وموافقت سبق لهم أن اعتمدواها لأسباب أخرى. وقد كشفت دراسات عدّة، عبر الطلب إلى أنس كتابة مقالة صغيرة عن موضوع يتناقض ومعتقداتهم الشخصية. لنقل على سبيل المثال، إن موضوع المقالة تناول زيادة ضريبة يناهضونها، ليتضح لاحقاً أنهم أصبحوا مرنين في تعاطيهم معه. بالنسبة إلى طلاب الكلية، فإن خفض مستوى التباين الإدراكي دفعهم إلى الاعتراف بأن مواقفهم الليبرالية تطرقت إلى موضع جادة، أو أنهم لطالما أخفوا في داخلهم هذه المواقف إلى أن جاءتهم الآن الفرصة السانحة للتعبير عنها. بتغييرنا من طريقة إدراكنا لفحوى هويتنا فنحن نسمح للمؤثرات الخارجية بأن تكون لها بصمتها الدائمة عليها. إن المترجرات من بينينغتون قد اخترن الزواج برجال ليبراليين واختلطن بأصدقاء ليبراليين، لكن تلك التوجهات لوحظت لدى أعضاء المجموعة المحافظة، والمتدنية والحريرية على البيئة. طبعاً لا نفعل ذلك في سعي خالص منا لتجنب التباين الإدراكي، فنحن نشبع رغبتنا في الانتماء عندما نلجأ إلى الاختلاط بالأخرين المشابهين لنا. ما أنتجته هذه التفاعلات يساهم في تحديد معلم هويتنا مع الوقت، التي يصبح من السهل التعرف إليها من قبل المحيطين بنا.

إن الحاجة إلى التماسك تؤدي إلى معضلة لدى محاولتنا التعرّف إلى الطريقة الأفضل لإدارة شؤون حياتنا. من جهة

فإننا لا نرحب في أن تكون غير متماسكين في تفكيرنا أو في نظر الجميع إلينا. عندما يقول لنا أحدهم: «أشعر أنني لم أعد أعرفك البتة»، فإن مدلولات ذلك واضحة: فقد نتصرف بطريقة لا تتوافق مع الهوية التي واكب الآخرون تطورها فينا وأحبوها إلى أن أصبحوا راضيين لتبديلها غير واقفين من أدنى اختلاف فيها. من ناحية أخرى، فإن العالم هو في حركة تغير مستمر، ومع إيقاننا على تمسكنا نصبح معرضين لأن نتحول إلى أشخاص ذوي صلابة، خارج نطاق التماس والتواصل مع ما يحيط بنا ومن يحيط بنا أيضاً. أحد أبرز الأمثلة على ذاك التباين ظهر بقوة خلال الحملات الرئاسية عام 2004، إذ حملت الاتهامات بالتردد إساءة إلى عملية ترشح جون كيري، بينما أُعجب الناس بشخص جورج دبليو بوش للتزامه بمواقفه. بيد أنه فور استلامه لمركزه تعرض بوش لحملات نقد لاذعة لنكراره بعض الشعارات التي لا تمت إلا بصلة خفيفة لواقع الأمور الحاصلة على الأرض في تعرضه لشخص الرئيس خلال العشاء الذي أقيم على شرف مراسلي البيت الأبيض عام 2006، فإن الكوميدي ستيفن كولبرت مدح بوش بقوله: «إن أعظم ما في هذا الشخص هو ثباته، فأنت تعرف أين يقف. وهو يعتقد بالشيء ذاته يوم الأربعاء كما اعتقاده به يوم الاثنين رغم ما قد يستجد يوم الثلاثاء». بيدوا أنكم - أنتم البشر - مذمومون إن غيرتكم ومذمومون أيضاً إن لم تغيرواها. وهذا ما يجعل من الصعوبة بمكان إيجاد التوازن المطلوب بين التمسك والمرؤنة.

إنها إحدى الردود الشائعة، حتى لا نقل الأكثر نموذجية على هذه المعضلة التي من الممكن إيجادها عبر دراسة أجريتها بالتعاون مع راشيل ويلز، إحدى طالباتي في مرحلة الدكتوراه. لقد تابعنا المئات من طلاب الجامعات المتخرجين، وهم يبحثون عن أول فرصة عمل جديّ لهم، إنه أول خيار مهني جديّ بالنسبة إليهم، لأنه سينعكس على تجاربهم وهوياتهم. وكجزء من هذه الدراسة، طلبنا إليهم أن يحددو ما يتطلعون إليه في الوظيفة المثالية وذلك من خلال ثلاث فرص مستقلة على امتداد ستة إلى تسعه أشهر، وهي الفترة التي يستغرقونها للانتقال من البحث الأول عن عمل إلى التوظيف الناجح والجدي. في كل مرة، كنا نسألهم بترتيب الميزات الثلاث عشرة للوظيفة بما فيها الأجر المرتفع، وفرصة التقدم، والحماية الوظيفية، والفرصة لإبراز الموهبة المبدعة، والحرية في اعتماد القرارات، من الأكثر إلى الأقل أهمية. لم نكن ننظر فقط إلى خريجي الجامعات الجدد وحسب، إنما إلى كل الناس، حتى أولئك الذين سبق لهم أن ترسوا في وظائفهم، والذين يجدون أنه لا بد لهم من أن يفضلوا ميزة على أخرى من الميزات الوظيفية المذكورة أعلاه. إذ بالنسبة إلى هؤلاء كان الأهم متحوراً في الحصول على وظيفة ترضي تطلعاتهم، أو موفرة للإمكانات المادية لسد حاجات العائلة؟ هل استحق الأمر من هؤلاء التضحية بوظيفة آمنة في سبيل الغنى؟ إن الأجوبة عن أسئلة مشابهة، تتأثر بمن نكون وبطبيعة الخيارات التي نتبناها، والتي تترك بصماتها على ما سنكون عليه لاحقاً.

في المراحل الأولى لعملية بحثهم عن الوظيفة المناسبة، كان الطالب ميالين إلى إضفاء قيمة على ميزات وظيفية من نوع الحصول على الفرصة لإظهار الموهبة المبدعة والقوية في العمل، والحرية في اعتماد القرارات المهنية - بمعنى آخر كانوا أكثر ميلاً إلى اعتماد المميزات التي لها صلة بتحقيق الذات مهنياً قبل التفكير في كسب العيش.

ومضت الشهور، وانتقل الخريجون الجدد من مرحلة تفحص واستكشاف سوق العمل، إلى مرحلة إرسال سيرهم الذاتية، وتحديد مواعيد المقابلات معهم، وتحديد المناسب من الوظائف. وهكذا صارت فجأة خياراتهم، وأجبروا على دراسة إيجابيات وسلبيات الوظائف الحقيقة المتوفرة، فتغير ترتيب أولوياتهم، وتقييم الجوانب العملية الوظيفية كإمكانية القدم. أحد المشاركي في الدراسة علق وبالتالي: «لقد استثمرت الوقت والمال لأحصل على شهادة عالية، لذا فمن الواضح أن بعض الواقع الوظيفية قد تجعلني أنقدم أكثر من غيرها». وذكر مشارك آخر: «أود أن أجني ما أستطيع

جنيه من هذا الاستثمار.” في المرتبة الثالثة من تصنيفاتهم، وبعد أن اتّخذ الطالب قراراتهم النهائية بشأن الوظائف التي سينتقونها، تصدر الأجر لائحة الأولويات.

عندما سأّلنا هؤلاء الطلاب عن كيفية ترتيبهم التي سبق لهم أن وضعوه في تسلسل معين، اعترفوا أنّ أفضلياتهم قد تغيرت مع الوقت، رغم ثبات شعورهم حيال المعطيات الوظيفية. ولم يقتصر الأمر لديهم على عدم تذكرهم لأفضلياتهم الأساسية، ولكنهم أعادوا تخيل صور من الماضي. وها هو أحد المشاركين في الدراسة الذي حصل على الوظيفة مؤخراً يتذكر التالي: “كلا، لطالما، كانت مسألة الحماية الوظيفية حاضرة في ذهني، ونظرًا للظروف الطلابية التي مُنحت لي، وجدتني أقبل على العرض الوظيفي بالمرتب الأعلى، فذلك كان الحل الأجدى لتسديد تلك الظروف.”.

لقد سعى الباحثون عن عمل إلى الحدّ من تطلعاتهم وطموحاتهم تماشياً مع الفرص المعروضة عليهم، مما أوجد صراعاً بين أولوياتهم الأساسية والتالية. إذ كلما تمكّنا بنجاح من حل هذا الصراع بين المعروض والطموح، نسجوا القصص عن مفاهيمهم لتطلعاتهم الوظيفية. فالذين منهم تذكروا أفضلياتهم الوظيفية بدوا سعداء بالمناصب التي قبلوا بشغلها. هذه الروايات المختلفة تقيّم من تأرجح شخصياتهم، فاتحة لهم المجال لاختيار بالتوافق مع أحد الأولويات لديهم، بدلاً من شعورهم بأنّهم مجبرون بالالتزام بتلك التي صرحو عنها في بادئ الأمر.

إن طريقة أخرى لحل هذا الصراع، تكون أكثر عمليّة، واستدامة على المدى الطويل تقضي بالسعى إلى التماسك، عبر البحث عن حقيقة ما، عن نظام أخلاقي ما، أو عن التزام ببعض المثل. إن وقعت أفعالنا في التناقض، فلا بأس إن طغت عليها هذه السمة. وكما يفيينا ستيفن كولبرت، فقد لا يكون متناقضًا أن نعبر عن أمر ما يوم الاثنين، وبآخر مخالف له تماماً يوم الأربعاء، إن اكتسبنا أي معلومات جديدة يوم الثلاثاء، من شأنها أن تغيّر معطيات الموقف ذاته من يوم لآخر. إن الإصرار على أمر ما، هو من قبيل ممارسة ما يسمّيه إيميرسون التماسك الأحمق أو ما تتفوّه به العقول الصغيرة. إن تركيزنا ذهنياً على شمولية الصورة باحتواء ما فيها من تعدديات يقضي بإ يصل مبادئنا إلى العالم على شكل توجّهات إرشادية. وللحفاظ على أنفسنا وعلى قابليتنا للتكيّف، وإيجاد التبرير لتغيير قراراتنا مع الإبقاء على تماسك هوبيتنا أو الاعتراف بطوابعيتها شرط عدم المساس بأصالتها. إن التحدّي يكمن في الإثبات أنه بالرغم من عدم إحساسنا بهوبيتنا الصحيحة إلى الآن إلا أن هذا لا يقلّ من اعترافنا بها.

#### .V

في الثامن والعشرين من تموز/يوليو العام 2008، استيقظت مع بزوغ الفجر والحفاظ على الدقة، عند الرابعة فجرًا. استوقفت سيارة أجرة وتوجهت إلى متاجر أبل في الجادة الخامسة في مانهاتن. انضمت إلى الجموع المتحشدة بالصف لابتاع الهدية التي لطالما حلم زوجي في الحصول عليها في ذكرى ميلاده، ولم تكن سوى جهاز الآي فون الجديد من طراز 3G، وذلك بعد أن أمضى أيامًا عدة في زيارة المتجر والانكباب على جهاز الإنترنوت لتحديد مواصفات الجهاز، في حال استطاعت الوصول إلى المكان المقصود قبله. مررت على ساعات وأنا واقفة، أراجع التفاصيل: 8GB، تغطية غير محدودة للليالٍ ولنهاية الأسبوع، اللون الأسود، 8GB. وأخذت أردد هذه المواصفات التي لقّنني إياها لمرات عدّة وما إن اقتربت من واجهة المحل حتى وافاني زوجي ليواجهني قائلاً: “لقد غيرت رأيي، وهو أنا أود الحصول على جهاز ذي اللون الأبيض.”.

فأجبته: “هل غيرت رأيك بهذه السهولة، أنسّيت أنك لا ترغب في الأبيض منه كونه يتّسخ بسرعة، وأن الأسود

تصميمه أكثر أناقة.”

فكان جوابه: “الكل راغب في اقتناء الأجهزة السوداء وأنا لا أريد أن أحمل الجهاز عينه كغيري.” لقد وقع اختياره على الجهاز الذي يفضله تبعاً للأسباب الموجبة لذلك. وهكذا وفي اللحظة الأخيرة غير في أفضلياته كي لا يحاكي بذوقه ذوق الباقيين.

إن فطرة رفض التقليد قد استوفت حقها من البحث والتوثيق. إن مَثَلِي المفضل هو تلك الدراسة التي أجرتها كل من دان أريلي وجوناثان ليافاف في ملهى شعبي ومطعم موجودين في بلدة صغيرة، إذ أرسلوا نادلاً إلى كل طاولة جلس إليها شخصان أو أكثر ليقدم لهما لائحة حَوَّت وصفاً مقتضباً لأربعة أنواع مختلفة من المشروب المصنوع محلياً. وعرض على كل زبون أن يختار مجاناً تجربة مقدار ضئيل من أي منها. أخذ النادل طلبات نصف مجموع الزبائن كما جرت العادة في المطاعم، بينما تم الطلب إلى النصف الآخر من الزبائن بأن يختاروا من اللائحة ذاتها من دون علم الباقيين المنضميين إلى طاولته. كان من المتوقع لشخصين أو ثلاثة أن يقوموا بطلب المشروب نفسه فكانت نسبة تقاطع الطلبات المتشابهة بين الأشخاص أقل عندما لم يأخذوا علمًا بطلبات بعضهم. إن التسلسل في طلبات الزبائن بعد استهلاكهم للخيارات كافة المتوفرة نتج عنه اختيار الجميع لنوع مشروب واحد. حتى إن الأمر بدا أشبه بالتعريم. أليس كذلك؟ الكل حصل على طلبه ولم يشعر أحد بالضغط عليه لتجربة نوع معين من المشروب المذكور.

وعندما سُئلوا لاحقاً عن تقييمهم لهذه النماذج المجانية تبيّن أنه بغض النظر عن المشروب الذي اختاروه فإن الذين اختاروا بالتسلسل كانوا أقل رضى بخياراتهم لا بل نُقلت عنهم تمنياتهم باختيار نوع آخر. من جهة أخرى، عندما اختار الزبائن بسرية وخصوصية نُقل عنهم رضاهم وسعادتهم بالأنواع التي تذوقوها حتى ولو أنه صدف أن تذوقوا المشروب كغيرهم من الزبائن الموجودين حول الطاولة إياها. إن ما يدهش أن أول شخص تقدم بطلب نُقل عنه رضاه بما تذوقه تماماً كالأشخاص الذين انتقوها بسرية.

فالشخص الأول الذي انتقى كان صادقاً تجاه نفسه في ما طلبه، بينما كل الزبائن من بعده قرروا طلب المشروب إياه، فواجهوا معضلة اتهامهم بالتقليد، لذلك فقد اختاروا مشروباً مختلفاً في محاولة منهم لتأكيد استقلاليتهم.

هذه الدراسة تُظهر أنه فيما نكون ونعيّن عن هوياتنا، نوّد لو أن الآخرين يروننا على حقيقتنا. نحن نسعى إلى إيجاد قواسم مشتركة معهم لا إلى أن نكون مستنسخين عنهم ومجرد مقلدين لهم. وال الحاجة إلى ذلك تبدو ماسة بحيث تدفعنا إلى التصرف بشكل مغاير لرغباتنا الحقيقة لتقديم ترك الانطباعات الخاطئة في نفوس غيرنا. وحين تكون محاطين بهذا الغير نكرّم وفادته، لكن لا نحاول جذب انتباذه بما يفوق الحدّ، مبرهنين عن ذكاء لا عن ادعاء، عن لطف عشر لا عن انصياع. نحن نفكر في نواتنا أنها مجسدون للأفضل من بين هذه المزايا، ولكن كيف لنا أن نعكس ذلك عبر تصرفاتنا اجتماعياً؟

لا يمكننا تجنب الواقع القائل إن أي اختيار نعتمده قد يعتبر بمثابة تصريح دال على شخصيتنا إذ إن بعض الخيارات تعبر بوضوح عنّن نكون، والموسيقى التي نختار سماعها عبر جهاز الستيريو مفترض بها أن تكون تعبيراً صادقاً عن أدواتنا الشخصية لا عن هذا الستيريو الذي نستخدمه في سماعها. وكلما خدم الاختيار بشكل أقل المهمة التي اختيار لأجلها كلما دلّ على هوية الشخص، لذا فنحن نولي عناية خاصة لمصنفات، كالموسيقى والأزياء التي لا تجبر في استخدامات ومصالح شخصية. إن ما تتشدّه من أغاني رائجة، ومتداولة بين الناس والأصدقاء وعلى الواقع الإلكترونية

الموسيقية، وما يقع عليه اختيارك من أزياء شاهدتها في فيلم ما، أو ما وقع نظرك عليها، وأنت تتصفح إحدى المجالات فإنك بذلك تقتبس خياراتك، من خيارات الآخرين، وتتنازل طوعاً عن استقلاليتك الفكرية. من ناحية أخرى، إن صممت على استعمال معجون الأسنان نفسه الذي يستعمله أحد ممثلي السينما المفضلين لديك، فإمكانك أن تتذرع بحجة أن هذا المعجون يحتوي عنصر الترثار في تركيبته.

سواء أكنا نبادر إلى القيام بأمور معينة عن وعي، أو عن قلة وعي فإننا نميل إلى تنظيم حياتنا بشكل نبرز عبره هوبياتنا، وذلك بشكل دقيق. غالباً ما تكشف اختياراتنا أساليب حياة معينة، أو ما نرحب في تكريسه في ذهن الناس عن القيم التي نتحلى بها. إن من يخصص جزءاً من وقته في تحضير الحساء لمن هو بحاجة إليه بالإضافة إلى توزيع الألبسة على محتاجيها، هو من الأشخاص المعتبرين في خانة فاعلي الخير. إن الذي يشارك في الجري في سباقات العدو يعتبر على درجة عالية من الانضباطية والاندفاع، أما الذي يبادر مثلاً إلى طلاء غرفة في منزله، وإلى إعادة تجديد الأثاث القديم، فهذا ينم عن براعته وذوقه المبدع. إننا نبني خياراتنا اليومية على ضوء ملامعتها الصائبة لهويتنا، ولكيفية تفسير الناس لها. وننظر باستمرار إلى الدلائل والإشارات في محيطنا الاجتماعي، لنستفش منها طريقة تفكير المحيطينلينا، وهذا يتطلب منا أن تكون ذوي حسّ مرهف، مطلعين على كل ما هو جديد ممكناً أن يندرج تحته خيار معين تبنياه.

ولمتابعة هذا الأمر، لنقم بتتحققص الدراسة المجرأة من قبل جوناه برجير وشيب حيث بمساعدة بعض الطلبة الذين لم يترجوا بعد من جامعة ستانفورد. إذ قاما بإرسال مساعدين لهم لطرق أبواب الطلبة المقيمين ضمن الأقسام الداخلية في الجامعة، طالبين إليهم التبرع بمبالغ ضئيلة لصالح الجهود المبذولة لمحاربة مرض السرطان في مؤسسة لانس أرمسترونغ، ولووضع شارة صفراء على معاصمهم لإظهاراً لتأييدهم لهذه المؤسسة. بعد مرور أسبوع، قام المساعدون بجولة أخرى لبيع هذه الشارات، لكن هذه المرة، انصبت جهودهم على ساكني القسم الداخلي المعروفين بانكبابهم على دراستهم الأكademie وتحصيلهم الجامعي. وبعد مضي أسبوع آخر، سجلوا أعداد الطلاب الذين مازلوا يحتفظون بالشارات على معاصمهم، وكانت المحصلة أن 32 بالمئة من الطلاب المجاورين بالسكن مع المذكورين أعلاه والذين تشاركوا وإياهم قاعة الطعام، كانوا قد نزعوا تلك الشارات منذ أن بدأ أولئك بوضعها، مقارنة مع 6 بالمئة من الطلاب القاطنين في أقسام بعيدة الذين قرروا التخلّي عنها أيضاً. إن وضع الطلاب المفاجئ للشارات الصفراء تلك عنى أن أصحابها هم مع الحملة المكافحة لمرض السرطان. ونزع الشارة عنى أن بعض الطلبة شاءوا عدم الاختلاط اجتماعياً بالآخرين، والتشارك معهم في الأهداف نفسها. إن هذه الشارات الصفراء هي التي يضعها مناصرو مؤسسة لانس أرمسترونغ عبر العالم، لكن الطلبة المجاورين لأولئك المهووسين بدراساتهم، لم يتقبلوا التشارك بمظاهر التضامن بهذه، حتى لا يصنفوا مثلكم!

إن التغيير في التصرفات في سبيل الحفاظ على المظاهر، قد يتعارض مع الحاجة إلى الظهور بمظهر التماسك. بعد كل ما تقدم، فنحن نحتاج إلى حل إشكالية التمايز عن الجموع، وعدم الانعزal عنهم، مع تمركزنا في المحيط الطبيعي الملائم لنا في العالم. ولكن ما الذي قد يحصل إن ووجهنا بالرفض في المكان الذي أحسينا بانتمائنا الطبيعي إليه في هذا العالم؟ قد نتألم إن رأى فيما الآخرون مجرد مقتضي مراكز، أو أناساً مضللين والأسوأ من كل ذلك، إن كانوا على حق؟ فإن التداعيات الاجتماعية الناتجة والشك الذاتي الذي سيتربّنا عندما تتصارع رؤيتنا لذاتنا مع رؤية الآخرين لها، يدفعان بشعورنا بالانتماء إلى عدم الاستقرار، فنشك في طبيعة إدراكنا وتصرفاتنا.

ونظراً للأهمية التي نوليهَا لعملية إدراكنا لذاتنا، ولإدراك الآخرين لها، فنحن باستمرار نقرأ مؤشرات في تصرفاتهم لنفهم على أثرها حقيقة تفكيرهم فينا. لكن رغم كل الوقت والجهد اللذين تكرسهما لتعي ما يفكر فيه غيرك حالك، فإن حظوظك أكبر في التوقع بما يفكر فيه غيرك. أو ما يفكرون تجاه بعضهم بعضاً. وهذا قد لا يفاجئك فقد يُصح أحدهم بالكثير عما يعرفه عن فلان أمامك بدل أن يقول لك ما يفكر فيه حالك. ثم إننا نميل بشكل أفضل إلى قراءة لغة جسد وتعابير وجوه الآخرين، وعندما تتحصر هذه اللغة في ما بينهم.

قد تكون بموقع أفضل لمعرفة ما يفكر فيه الناس عنا إن وجدنا وسط مجموعة منهم - لنفترض أن الجميع ينظرون إلينا على أنها خجلون أو ودون أو فظّون أو مراجعون لمشاعر من حولنا - ولكن لمعرفة كيفية تفكير مطلق شخص تجاهنا فما علينا سوى أن نتبادل الموقع معه. غالباً ما تعرف النساء إن أثرن إعجاب الرجال (لا العكس)، لكن يمكننا على الفور تبيّن مدى إعجاب الناس بطرائفنا. وأبعد من ذلك فهناك العديد من الدراسات التي برهنت عن وجود تفاوت بين نظرتنا لذاتنا ونظرية الناس إليها. فلو علمنا ما كانوا يفكرون فيه طيلة الوقت لجاء ذلك بمثابة صدمة قاسية لنا. إن التحدي الأخير الخاص بتكوين هويتنا يقضي بالتوصل إلى حل مسألة التفاوت هذه، من دون الاضطرار إلى اتخاذ خيارات كنا نرفض اتخاذها، لمجرد المحافظة على المظاهر.

ولفهم عملية اصطفافنا في العالم، فلنقيم أحد أكثر مصادر المعلومات شيوعاً وشمولاً مما يفكر فيه الآخرون عنا. خلال السنوات العشرين الماضية جرت مراجعة للأداء الوظيفي، وهو عبارة عن نظام يمد بالمعلومات الشاملة على كل المستويات وعن الرتب الوظيفية وما يشملها (على نطاق 360 درجة) إذ ما بين الأربعة إلى ثمانية أنواع مختلفة من التقييمات من دون ذكر أسماء أصحابها والتي ينجزها المشرفون والمنتدبون من طاقم العمل وغيرهم من الزملاء والزبائن على حد سواء. وقد تمّ اعتماد هذا النظام بشكله الحالي بعد إدخال بعض التعديلات عليه وجرى تطبيقه على ما يقارب التسعين بالمئة من شركات فورتون الخمسين. ويمتلك هذا النظام قياسات لمهارات مختلفة، كالقدرة على الترؤس، وحل المشكلات، وغيرها من السمات الشخصية الأشمل بما فيها تقييماً ذاتياً لمقارنته مع تقييم الغير لطبع فرد ما. وتُعتمد أدوات قياس بهذه لإقرار العلاوات والترقيات، لكن أفضل استعمال لها قد يفيدها في إعلامنا حول ما يجول في خاطر بعضهم.

وبفضل الاستعمال المتزايد له في العالم الجماعي، كنت في العام 2000 على رأس المجموعة التي وضعَت ونفذَت تصميماً جديداً ونهائياً لبرنامج الماجستير في كلية إدارة الأعمال في جامعة كولومبيا حيث سيزود كل الطالب الجدد المنتسبون إليها، بمراجعة عامة وشاملة لما تعلموه من ناشطين في المجال ومن زبائن وزملاء حاليين لهم. وجاءت النتائج سنوياً متطابقة: إذ إن ما يفوق 90 بالمئة من الطلاب وجدوا اختلافاً كبيراً بين رؤيتهم لذواتهم ورؤية الباقيين لتصرفاتهم وتقديرهم لها ومدى تقادمهم بردة فعل الناس حالهم. فكثيرون من ظنوا أنهم متمتعون بالشعبية وأنهم لا يعون أساسيون في فريقهم استغربوا اعتبارهم من قبل الزملاء كأشخاص عاديين يصعب التعامل معهم. أما الذين ظنوا أنهم متزعمون على مجموعاتهم فقد علموا أنه رغم اعتراف الكل لهم بأنهم أذكياء، إلا أن القليلين رأوا فيهم كفاءة لإدارة الأزمات ومواجهتها بعملانية. أما الذين كانوا عرضة للاندفاع بغضب (مع اختلاف مبررات لموافقهم هذه) فقد صدموا عندما علموا أن زملاءهم نعمتهم بقلة الاستقرار العاطفي. بالإضافة إلى ذلك كانت مفاجأتهم كبيرة لاكتشافهم أن تصنيف الزملاء لهم تفاوت بين أقصى السمات الإيجابية والسلبية. صحيح أن أحدهم قد يلتقي بشخص يصعب التعامل معه ولكن قبل الحكم المطلق عليه فقد نجد بعض الميزات التي تشفع له.

لم يتم إزالة حكم قاطع على أحدهم بهذا الشكل؟ أقول لطلابي إنهم بالرغم من معرفتهم المسقبة بالنوايا الكامنة خلف تصرفاتهم والمبررة لها، فإن الناس يتصرفون حسب ما يرونـهـ. الأمر أشبه ما يكون بنقر نغمات أغنية على طاولة، فيما شخص آخر يحاول تذكر اللحنـ.ـ نحن مثلاً نسمع بوضوح في رأسنا لحن أغنية سنة حلوة بينما لا يسمع الباقيون سوى نقرنا للحنـهاـ، وما هو إلا نسخة معدلة عن الواقع الحقيقي المعروـفـ لتلك الأغنيةـ.ـ فالآخر لا يحكم على أفعالنا انتـلاقـاـ من الفراغ إنما عبر عـدـسةـ خـبـرـتـهـ الشخصيةـ أوـ عبرـ العـدـيدـ منـ الأـفـكـارـ العـامـةـ المسـقـبةـ التيـ يـكـوـنـهاـ عـنـاـ وـعـمـاـ نـبـدوـ بـالـنـسـبـةـ إـلـيـهـ.

إن العبرة التي استخلصت من خلال عمليات التقييم الشاملة التي أجريت والتي غطّت 360 درجة، أفادت أن أحكام الناس علينا هي متـوـعةـ جـداـ لـحـدـ اـعـتمـادـهاـ بـجـديـةـ.ـ فـكـلـ يـوـمـ،ـ يـخـلـفـ تـصـرـفـنـاـ عـنـ الـيـوـمـ السـابـقـ،ـ وـيـكـوـنـ عـرـضـةـ لـتـقـسـيرـ مـخـلـفـ،ـ أوـ لـسـوءـ تـقـسـيرـ منـ قـبـلـ مـنـ يـرـاقـبـنـاـ.ـ إـنـ لـمـ نـكـنـ بـصـدـدـ اـعـتـرـالـ المـجـتمـعـ الـبـشـرـيـ وـالـانـسـحـابـ إـلـىـ الـأـدـغـالــ.ـ فـعـلـيـنـاـ تـكـيـيفـ روـيـتناـ الـذـاتـيـ قـدـرـ الإـمـكـانـ معـ روـيـةـ الـأـصـدـقاءـ وـالـزـمـلـاءـ،ـ وـالـمـئـاتـ منـ الـأـغـرـابـ الـذـينـ نـقـاعـلـ مـعـهـمـ عـلـىـ صـعـيدـ يـوـمـيـ.

قد تتحول آراء الناس في تصرفاتنا، إلى عاملي ضبط ومراقبة عليها، فـكـمـ رـأـيـناـ سـابـقاـ،ـ نـحنـ نـحـاـولـ أـنـ نـبـدوـ وـكـأـنـاـ نـنـتـمـيـ إـلـىـ بـحـيـرـةـ وـوـبـيـغـوـنـ.ـ حـتـىـ مـنـ دـوـنـ مـرـاجـعـةـ تـقـيـيمـيـةـ شـامـلـةـ،ـ عـلـىـ نـطـاقـ 360ـ دـرـجـةـ.ـ بـوـسـعـنـاـ أـنـ نـحـصـلـ عـلـىـ الـفـوـائدـ عـيـنـهـاـ عـبـرـ الـوـعـيـ الـذـاتـيـ.ـ نـحـتـاجـ إـلـىـ أـنـ نـوـلـيـ اـنـتـبـاهـنـاـ وـعـنـيـتـنـاـ لـكـيـفـيـةـ تـقـاعـلـنـاـ حـيـالـ أـفـعـالـنـاـ.ـ وـإـنـ اـسـتـطـعـنـاـ التـحـدـثـ مـعـهـمـ مـبـاشـرـةـ،ـ لـلـوقـوفـ عـلـىـ حـقـيـقـةـ مـوـقـعـهـمـ نـكـونـ قـدـ تـرـكـنـاـ لـدـيـهـمـ اـنـطـبـاعـاـ حـسـنـاـ (ـحـيـنـهـاـ تـكـتـسـبـ مـرـاجـعـهـمـ لـطـبـاعـنـاـ وـتـقـيـيمـهـمـ لـهـاـ أـهـمـيـةـ كـبـرـىـ).ـ حـيـنـ نـدـرـكـ،ـ كـيـفـ يـفـكـرـ الـآـخـرـوـنـ فـيـنـاـ،ـ عـنـدـهـاـ نـنـتـقـيـ الـطـرـيـقـةـ الـمـنـاسـبـةـ لـلـرـدـ عـلـىـهـمـ).

عـنـدـمـاـ نـعـلـمـ أـنـنـاـ لـمـ نـكـنـ عـلـىـ الـمـسـتـوـىـ الـذـيـ تـوـقـعـنـاـ أـنـ نـكـونـ عـلـيـهـ،ـ حـيـنـهـاـ قـدـ نـقـرـ تـغـيـيرـ نـهـجـنـاـ اـنـسـجـامـاـ مـاـ مـعـ روـيـةـ الـمـحـيـطـيـنـ بـنـاـ.ـ إـنـ اـكـتـشـافـ مـدـيرـ الـعـلـمـ بـأـنـ زـمـلـاءـهـ يـرـوـنـ فـيـهـ شـخـصـاـ فـظـاـ غـيرـ مـرـاعـ لـظـرـوفـهـمـ،ـ قـدـ يـؤـثـرـ فـيـ الـانـطـبـاعـاتـ الـمـكـوـنـةـ عـنـ رـئـيـسـهـمـ،ـ بـيـنـمـاـ هـوـ يـرـىـ فـيـ مـقـاطـعـتـهـ الـمـسـتـمـرـ لـسـيرـ هـذـهـ الـاجـتمـاعـاتـ مـحاـوـلـةـ مـنـهـ لـتـصـوـيـبـ مـسـارـ الـعـلـمـ،ـ وـلـرـفـعـ مـسـتـوـىـ الـإـنـتـاجـيـةـ.ـ قـدـ لـاـ يـبـادرـ مـدـيرـ إـلـىـ تـغـيـيرـ مـسـلـكـيـتـهـ هـذـهـ،ـ إـنـمـاـ إـلـىـ اـيـضـاحـ الـمـنـطـقـ الـكـامـنـ وـرـاءـ اـفـعـالـهـ،ـ وـالـذـيـ يـعـتـمـدـهـ لـمـقـاطـعـةـ مـنـ حـولـهـ بـالـكـلـامـ خـلـالـ اـجـتمـاعـاتـ الـعـلـمـ.

قد يستحيل حل كل الاختلافات بين ما نفكـرـ فيـ أـنـنـاـ عـلـيـهـ،ـ وـمـاـ يـفـكـرـ فـيـ مـعـارـفـنـاـ تـجـاهـنـاـ،ـ إـلـاـ أـنـنـاـ فـيـ سـعـيـ دـؤـوبـ،ـ إـلـىـ رـدـ الـهـوـةـ بـيـنـ وـجـهـتـيـ النـظـرـ.

المطلوب هنا، أن نكون حذرين، فلا ننجرف وراء رغباتنا في التأثير على غيرنا، كـيـ يـرـاـنـاـ بـأـفـضـلـ حـالـ.ـ إـنـ درـاسـةـ قـامـ بـهـاـ دـانـيـيلـ أـيـمـزـ وـمـسـاـدـعـوـهـ فـيـ أـمـاـكـنـ الـعـلـمـ،ـ أـظـهـرـتـ أـنـ الـذـينـ يـحـاـلـوـنـ تـدـعـيمـ سـمـعـتـهـمـ وـمـرـاكـزـهـمـ،ـ اـعـتـبـرـوـاـ مـثـيـرـينـ لـلـإـزـعـاجـ ضـمـنـ الـمـجـمـوعـةـ الـتـيـ يـعـمـلـونـ مـعـهـاـ،ـ وـانتـهـيـ بـهـمـ الـأـمـرـ إـلـىـ أـدـاءـ وـظـيـفـيـ ضـعـيـفـ جـداـ.ـ إـذـاـ سـبـقـ لـكـ،ـ وـتـابـعـتـ النـسـخـةـ الـأـمـيـرـكـيـةـ مـنـ الـمـسـلـسـلـ الـتـلـفـازـيـ،ـ الـذـيـ يـعـرـضـ عـلـىـ حـلـقـاتـ الـمـكـتبـ،ـ أوـ The Officeـ،ـ فـقـدـ يـبـادرـ إـلـىـ ذـهـنـكـ فـورـاـ شـخـصـ آـنـدـيـ بـرـنـارـدـ بـمـحاـوـلـتـهـ لـلـتـأـيـرـ فـيـ مـنـ حـولـهـ عـبـرـ التـنـطـرـ إـلـىـ بـرـنـامـجـ التـحـيـزـ الـلـغـويـ،ـ وـتـذـكـيرـ الـجـمـيعـ باـسـتـمرـارـ أـنـهـ خـرـيجـ جـامـعـةـ كـورـنـيلـ،ـ هـذـهـ التـصـرـفـاتـ هـيـ نـمـاذـجـ عـمـاـ سـبـقـ ذـكـرـهـ.

عـلـىـ الـمـسـتـوـىـ الـشـخـصـيـ،ـ قـدـ يـكـوـنـ مـنـ غـيرـ الـمـتـيـرـ اـكـتـشـافـكـ أـنـ الـآـخـرـيـنـ يـعـتـبـرـونـكـ شـخـصـاـ مـمـلاـ،ـ بـيـنـمـاـ أـنـتـ تـرـىـ نفسـكـ نـسـخـةـ مـنـ أـوـسـكـارـ وـايـلدـ،ـ أوـ يـعـتـبـرـونـكـ خـبـيـثـاـ،ـ بـيـنـمـاـ أـنـتـ تـرـىـ نفسـكـ غـاـيـةـ فـيـ الـلـطـفـ،ـ وـفـيـ دـمـائـةـ الـأـخـلـاقـ.ـ أـنـ يـُـنـظـرـ

إليك عبر منظار إيجابي، فهذا ما لا يحمل إليك أي فائدة. لقد أثبتت الدراسات، أن الناس يفضلون التعامل مع الذين يصنفون ذواتهم بنفس مستوى أمثالهم، حتى في ما يتعلق بالمزايا السيئة لديهم. فالذين يعتبرون أنهم غير مستساغين، يتصرفون بطريقة مستحبة لتبديد هذا الانطباع. لقد توصلت دراسات عدّة إلى أن الزوجين يظهران قلة رضى وحميمية بينهما، عندما ينظر أحدهما إلى الآخر بدرجة استحسان أقل من نظرة هذا الآخر إلى نفسه.

الكل يسعى لأن يكون مرغوباً ومقدراً من الجميع. لا بدّ من الإشارة إلى أن رغبتنا في أن يعرفنا الناس كما نعرف ذواتنا قوية كما هي رغبتنا في البقاء، وأن يُنظر إلينا على أنها كاملة الأوصاف. عندما ندرك نظرة المجتمع إلينا، تزداد رغبتنا في معرفة أعمق لذواتنا.

## .VI

إن تحديات اكتشاف الذات الأصلية، وما يرافقها من خيارات، هي جديرة بالبحث. باستطاعة المرء أن يقول إنه بصدق محاولة التوصل إلى نوع من التوازن بين الهوية وما يواكبها من خيارات. إن كنت كذلك، فإن خياراتك ستكون على هذا النحو. وإن اخترت هذا الأمر فأنت حكماً هذا الشخص. مع تقدمنا في السن وبشكل عام، نصبح أقل تكيفاً مع رؤيتنا لأنفسنا ورؤية الآخرين لنا، وتبعاً لنوعية خياراتنا. بالمارسة فأنا لست واثقة من إلزامية الانتقاء - بالعودة إلى نيكولاس روز - إن كان يهون أو يفرض علينا كمّا غير منطقي من الضغط، فإن البحث عن الذات الأصلية يتطلب منا درجة من العزلة للغوص في أعماقنا، وهو عملية قد لا تجذب الكثيرين منا. إذ كم عدد المستعدين من بيننا للانسحاب إلى كوخ في الغاب بهدف تطبيق مبادئ إيميرسون؟ وما زلنا نفك في أنفسنا كنموذج قابل للنحت وهي التحفة الأبرز في حياتنا والتي يجب أن تخرج من بين أيدينا متماسكة متكاملة. ألا توجد وسيلة أنجع لجعلنا نستوعب كيف يساهم الانتقاء في صوغ هويتنا؟

كما لاحظنا قبلًا في هذا الفصل، فإن شبكات العمل الاجتماعي الأميركي قد تغيرت بتكوينها عن الماضي مع تعاظم شأن الانتقاء، ومتوقع لها أن تستكمل مسيرة تغييرها مع تقدمنا في اعتماد خياراتنا وبلورتها لها. هذا لا يعني أننا سنتحول إلى كائنات لاجتمعية، مفتقدة لحس الانتقاء الجماعي. إن التحديات التي نواجهها - عندما يتعلق الأمر بالهوية والاختيار - تترجم عن كون الاختيار بطبيعته عملاً اجتماعياً لا فردياً بحتاً، وهو كنایة عن شيء من التنسيق بين عوامل عدّة.

إن الانتقاء يفرض علينا أن نفك بعمق عمن نكون بنظرنا وبنظر المحيطين بنا. إن وضعنا جانباً مسألة اعتبار الذات ومثاليتها فقد نتمكن من ملاحظة هويتنا على أنها عملية ديناميكية وليس شيئاً جاماً غير قابل للتحول. إن عملية النحت والصقل لذاتنا التي نمارسها عبر اعتمادنا للقرارات هي ما يحدد ماهية ذاتنا. نحن عبارة عن نحاتين وجدنا أنفسنا في صلب عملية انتقاء لا في مرحلة حصد نتائجها. عندما نغير من طريقة تفكيرنا بهدف اعتماد مرونة أكبر وانسيابية، نصبح ملزمين باعتماد خيارات ذات معنى تليّ حاجتنا نظراً إلى أوضاعنا الاجتماعية الطارئة. فهي مرتبطة دوماً بما ينتقيه الناس، وهم معروفون جراء اعتمادهم لخيارات سابقة وحالية. وكان قد نُقل عن الكاتبة فلانيري أوكونور قولها: «أنا أكتب لأكتشف ما أعرف». لعله باستطاعتني أن أأخذ صفة من كتابها لقول: «اخترت اكتشاف من أنا».

# الفصل الرابع

## الحس والحواس

! .I.

!

!

!

!

!

!

نحن نتلقى إيحاءات من هذا القبيل في مرحلة الشباب ولا تثبت أن تكتسب هذه الإيحاءات معانٍ إضافية مع تقدمنا في السن. عندما تكون في الرابعة من العمر ويقرأ والدك قصيدة دكتور سوس عن الواقع التي ستقصدها! فالأمر قد يبدو لك غاية في الاستمتاع والحماس. وعندما تلتقي كتابه هذا كهدية مع بديك لمرحلة الدراسة الثانوية أو المرحلة الجامعية، فالأمر سيبدو أشبه بتحريض أو وصية أو تكليف بمهمة. إن كان الانتقاء مسألة إمكانية فهو أيضاً مسألة مسؤولية بالدرجة الأولى. وعندما تكون أنت الشخص المعنى بتقرير وجهة سيره، فمن الأنساب لك تتحقق خرائط الموجودة بحوزتك، حتى تسلك الطريق الصحيحة.

لكن أحياناً وبعد مرور وقت وجيز على انطلاقتك تدرك أن الخريطة غير مكتملة وغير دقيقة. فمن قام بهذا الأمر؟ وجعلها غير مستوفية للشروط التي تسمح لك بمعرفة طبيعة المكان الذي تقودك إليه خيار انتك في أوقات كهذه، وغالباً ما ينتهي بك الأمر إلى أوضاع غريبة من نوعها. وها أنت تبدأ بالتصحيحات وملء الفراغات. ورغم محاولاتك هذه فقد يتضح لك أن مسار رحلتك لن يكون سهلاً. أحياناً يظن المرء أنه قد اختار الوظيفة التي تمكنه من تحقيق ذاته مهنياً. ليكتشف بعد فترة أنه حق النجاح المادي، ولكنه أخذ يشعر بالملل. ثم ها أنت تقرر الانتقال للعيش خارج المدينة، في منزل أكبر تحيط به حديقة غناء، وجوار هادئ. هذا مفترض به أن يكون أولى الخطوات التي تسلكها على درب الحياة الهائلة. غير أن التقلبات اليومية من هذا المنزل إلى مركز عملك، لن تثبت أن ترفع من مستوى تأزمك النفسي. من الناحية الإيجابية، بالرغم من أنه لم يتسع لك معرفة زوجتك قبل ارتباطكم سوياً لشهر واحد، مما عزّز لديك القناعة بمواجهتكم للمصاعب، فقد اكتشفت أنك ستعيش معها النعيم الزوجي!

شيئاً فشيئاً يتضح لك، أن ما تتوقع الحصول عليه نتيجة خيارات معينة اعتمدتها، لن تبلغه. لم تحصل أمور مشابهة؟

وهل من سبل لتكيف تلك النتائج من التوقعات؟ إن أردنا السير نحو السعادة، فمن الضروري أن ندرك ما قمنا به من انعطافات خاطئة، ولمْ صُدمَّنا بالخيارات عينها التي توقعنا أن تقودنا لأفضل المواقع؟ في هذا الفصل، سنحاول إيجاد بعض الأوجه عن هذه الأسئلة المعقدة.

## II

ال الطفل الصغير ينتظر دوره، كما اعتاد أن يفعل. واحداً تلو الآخر تم اقتياد الأطفال إلى داخل قاعة من قبل شخص يرتدي ثوباً أبيض اللون. الأمر بالنسبة إلى الصغير يُشبه زيارة الطبيب، ولكن والديه وعده أنه لن يكون عرضة للحُنق، أو لأي أمور أخرى مثيرة للأوجاع. ومع ذلك بقي يشعر بالتوتر. فعندما دعاه الرجل للاقتراب، تقدم ليجد أمامه مجموعة من أشهى الوجبات الخفيفة، كعidan البسكوت المملح، وكعكات أوريyo المحللة، وأنواعاً أخرى من الحلوى موزعة على المائدة. يا للروعة! وها هو الرجل يسأله انتقاء النوع الذي يُفضّله، فيختار الصبي الحلوى.

علق الرجل قائلاً: «اختيار موفق! الآن، يتوجّب على التوجه إلى الغرفة للاعتاء بأمر هام». وإذا به يُسلم الصبي جرساً صغيراً، موضحاً له التالي: «إليك ما سنقوم به. إن انتظرت عودتي، فستحصل على قطعتين، أما إن استعملت الجرس في أثناء غيابي، فسأحضر على الفور ولن تحصل حينها سوى على قطعة واحدة لا غير. اتفقنا؟».

فكّر الصبي للحظات، وهو رأسه موافقاً. ومن ثم جلس وتناول قطعة الحلوى من الطبق ووضعها أمامه. وما لبث الرجل ذو الرداء الأبيض أن خرج من القاعة. هذا الطفل يعيش هذا النوع من الحلوى وإن كانت قطعة واحدة، غير أن اثنين برأيه هما أفضل طبعاً. وها هو يُأرجح قدميه وينظر حوله، ليعود ويعتدل في جلسته. ومع مضي الوقت، بدا له وكأن الرجل قد غاب عنه لعصور. هل ذكر أمامه كم من الوقت سيتغيّب؟ لعله نسي كل ما قاله بشأن ما اتفقا عليه، وقرر لا يعود بتة.

بدت الحلوى للطفل شهيّةً، أكثر بياضاً وطراوة مما بدت عليه أول مرة وقع نظره عليها.وها هو ذقنه يلامس الطاولة ليُمعن تحديقاً في كل قطع الحلوى وكأنها قطع من الجنة. وشعر بالجوع يُداهمه، وتساءل ما إذا كان عليه قرع الجرس. فأخذ يُقنع نفسه أنه نظراً لمذاق الحلوى الرائع فإن واحدة منها قد تكفي. فما حاجته إلى اثنين منها؟ لكن طالما مذاقها رائع، فقد يندم لعدم انتظاره لمدة أطول. وإذا به يجوب الغرفة ذهاباً وإياباً إلى أن أصبح غير قادر على مقاومة رغبته في تذوقها. وتساءل كيف بإمكان الرجل تركه كل هذا الوقت الطويل؟ هذا ليس عدلاً، فهو يستحق قطعة الحلوى تلك لأنه تصرف كصبي صالح. لكنه تعب وملّ الانتظار، وأصبح على شفير البكاء، فما كان منه إلا أن سارع إلى الجرس، وقرعه بقوّة.

وكانت هذه الدراسات الخاصة بالحلوى، قد أجريت في نهاية عقد السبعينيات على يد عالم النفس ذائع الصيت والتر مايسشيل وهي لا تزال معتمدة إلى يومنا هذا، نظراً للتجارب التي أجريت حول قدرتنا على المقاومة أو الاستسلام للإغراء. إن محاولات صمود المشاركين من الأطفال في التجارب، كانت للذين لا تتجاوز أعمارهم السنوات الأربع، كما أن إخفاقاتهم لم تتعذر الدقائق الثلاث قبل تنفيذهم القرار بقرع الجرس. ولكن في خلال هذه الدقائق المعدودة، فإن الصبية والفتيات الصغار عرفوا صراغاً داخلياً قوياً بين تلبية رغباتهم الفورية، وبين تحقيق مصالحهم بعيدة. إن صراغهم هذا قد يستوقف الراشدين لطراحته، إلا أنه لا يخلو من بعض العذاب، فالأطفال شعروا بالإحباط إزاء الإغراءات التي كانوا عرضة لها.

إن كنت من الذين يصرفون النظر عن تناول قطعة الحلوى الإضافية أو يُعرضون عن صرف المال لشراء جهاز تقني حديث، فإن الأصوات المتصارعة في رأسك ستزداد حدة وشراسة مع الوقت. لكي نقتبس مقوله أوسكار وايلد بهذا الخصوص: “فإن الانصياع للإغراء هو أسرع الوسائل للتخلص منه”， رغم أنك قد تصاب بالندم لاحقاً على ما اقترفته من عمل في لحظة تسرّع. ما الذي يجري في داخلنا؟ لا سيما عندما ننجر في اتجاهات متافقه؟ لم ننقد إلى خيار سيئ ونحن نعلم أن الخيار الآخر يُفضي بنا إلى نتيجة أفضل حتماً؟ أحياناً تشعر بأنك تُفكّر بعقلين مختلفين، أم لعلك لم تصل بعد إلى هذا المستوى. وعادةً ما يملك البشر وسليتين مترابطتين وإن تميزتین لتحليل المعلومات الواردة إليهما لاجتراح الأجوبة والآحكام المناسبة.

الوسيلة الأولى نسميتها النظام الآوتوماتيكي إذ يعمل بسرعة، من دون جهدٍ يذكر ومن دون وعي. فهو أشبه ما يكون ببرنامج في طور العمل المستمر الذي يُحلل المعطيات السمعية مستثيراً الأحساس والتصرفات على شكل ردود سريعة. قد تجد نفسك بصدّد التفاعل، حتى قبل معرفتك السبب الذي حثّك، في المقام الأول على ردة فعل. وقد لا تدرك أنك تصرفت على النحو الذي تصرفت به قبل مرور بضع ثوانٍ. هذا هو النظام الذي يحثّك على التهام قطعة الحلوى فوراً، لأن الاستمتاع باللحظة الفورية هو كل ما يهم. حتى الاختيار المتأني قد يتّأّى عن ردة فعل آوتوماتيكية كأندفاعة عنيفة أو انجذاب ما يصعب تفسيره.

خلاف كل هذا، فإن النظام التأملي الذي لا تُحرّكه الأحساس إنما المنطق والحكمة هو ما نحتكم إليه ونتاغم معه ويُتسّع مداه لما هو أبعد من نطاق التجربة الفورية، ساماً لنا بتكوين أفكار صائبة وباستشراف المستقبل لاعتماد الخيارات. عندما نتبني هذا النظام نصبح أوعى لناحية التوصل إلى استنتاجات معينة. فنقول مثلاً: “الفرضية ألم صحيحة بسبب الفرضية باء” أو “كي نبلغ المرحلة الثالثة فلنجز المرحلتين الأولى والثانية”. إن نظام التفكير التأملي يسمح لنا بالتعاطي مع نوعية من الخيارات على قدر عالٍ من التعقيد، إلا أنه أبطأً وباعت للتعب أكثر من النظام الآوتوماتيكي. إذ يُحثّم درجة عالية من التحفيز والجهد المبذول.

عندما يصدر عن النظامين أجوبة متشابهة، تتفق إمكانية الاختلاف، كأن تكون ردتا الفعل الآوتوماتيكية والتأمليية لدى الفرد واحدة إزاء هجوم الكردنج (وحيد القرن): فهي سُتملي على الفرد حتمية الهرب من أمامه! وغالباً ما تختلف ردود الفعل وطرق التفاعل من شخص لآخر في مواقف محدّدة فيُصار إلى ترجيح موقف على آخر. إن لم يكن هناك أي وقت لإصاعته فنحن سنّتجه حتماً للرد الآوتوماتيكي. وإن لم نكن على عجلةٍ من أمرنا فنحن نُصبح ميليين للاعتماد على قدراتنا المنطقية التأمليّة. وفي حال تعرّضنا للإغراء فقد نكون مدركين بأن ميلانا يحثّنا نظامنا الإدراكي السريع الآوتوماتيكي، مع علمنا الدفين بأننا قد نكون بوضع أفضل إذا ما اتبعنا ما يُملّيه علينا العقل والمنطق والبصر في الأمور مع معرفتنا أن الجواب الصحيح المثالى قد لا يُرضينا ويقودنا بالضرورة إلى ترجيحه كخيار.

في الدراسات التي أجرتها مايسشيل، راودت الأطفال الرغبة في التهام قطعة الحلوى على الفور وتصارع كل النظامين في داخلهم. وعندما قرر معظمهم قرع الجرس بعد مرور دقائق قليلة من تركهم بمفردهم، أدى ذلك إلى انتصار النظام الآوتوماتيكي على التأملي. وبما أن الأطفال يجهلون، في سنهما هذه، تطور النظام التأملي فإن النتائج المسجلة عنهم ليست بمفاجئة لعلماء النفس الذين أخذوا بهم للدراسات. لكن حتى الراشدون منهم، بما يملكون من قدرات تأمليّة متقدّرة، عاجزون عن مقاومة كل مصادر الإغراء التي تواجههم في الحياة. وقد أظهرت الإحصاءات بأنه قد تم تسجيل حالات خيانة في ما يقارب 30 إلى 40 بالمئة من العلاقات الودية ومن 40 إلى 60 بالمئة من

العلاقات الزوجية. في أحد الاستطلاعات، سُجل ما نسبته 52 بالمئة من احتياجات طلاب الجامعات، التي تفاوتت بين المعتدلة والمرتفعة، لمن يساعدهم في تخفي مشاكلهم الناجمة عن التسويف والمماطلة. كما تبين، فإن أكثر من 30 بالمئة من العمال لم يتمكنوا من ادخار المال لفترة تقاددهم. حتى عندما تعرف ما عليك فعله، وتكون قد حددت أفضلياتك على المدى الطويل، قد تجد نفسك حائراً ومذهولاً نتيجة الفرص التي يضعها على طريقك النظام الآوتوماتيكي. عندما تحصل ردة الفعل الآوتوماتيكية، إذا كانت على وجه الخصوص قوية، فقد تشعر بأنك مضغوط، ومحكوم من قوة خارجية. فتأتي تبريراتك على الشكل التالي: "لم أشعر أنتي كنت الشخص ذاته". أو "لم أشعر بما حصل لي آنذاك". وكل من يعتبر أنك أقدمت على اعتماد الخيار الخطأ، فستحاول أن تشرح له أن الأمر كان مفروضاً عليك، وأنت حتماً ستبرر لهم فعلتك قائلاً: "أعزائي، أود لو تصدقونني بأنه لم يكن لدى الخيار، ولم يكن في اليد حيلة".

طبعاً هذه الحجة وإن أسعفتك مؤقتاً، فهي لن ترتد إيجاباً عليك، فالناس، كثيراً ما يجدون وسائل للمقاومة، وقدرتهم هذه قد تدفعهم إلى تحقيق نجاحات أخرى. في تجربة مايسشيل، فإن ما نسبته 30 بالمئة من الأطفال استطاعوا ممارسة التحكم الذاتي لمدة عشر دقائق كاملة، ليعود بعدها الرجل صاحب الذي الأبيض ليكافئهم بقطعتين من الحلوي المختار. دراسات استباقية أخرى أجريت، أظهرت أن المراهقين الذين تمكنا من الهيمنة على ذواتهم لسنوات طويلة مضت، تمتّعوا بصداقات متينة كتب لها الدوام، وحظوا بقدرات أكبر على التأقلم، ومشاكل سلوكية أقل. وقد سجلوا معدلات أعلى بنسبة مئتي نقطة على اختيار السات إزاء غيرهم من المراهقين الذين وقعوا فريسة للإغراء الفوري. إن ظاهرة الأداء المتتفوق ترافق المرء حتى مرحلة الرشد والنضوج. إذ لوحظ أن أصحاب الإرادات أقل ميلاً من غيرهم، إلى تدخين السجائر، واللجوء إلى المخدرات. كما أنهم يتمتعون بمستوى اجتماعي - اقتصادي أرفع، وقد قطعوا أشواطاً متقدمة في التحصيل العلمي. باختصار بدا هؤلاء أصح، وأغنى، وأعقل. ورغم أن القدرة على السيطرة الذاتية ليست بمفردها مسؤولة عن النتائج الإيجابية، إنما الترابط بين الأمرين يقودنا إلى الاستنتاج بتأثيرها المباشر على حياتنا.

من ناحية أخرى، إنه لمن المثبط تخيل الإنسان لنفسه وهو يضيع فرصة الربح الفوري الذي قد يجنيه في سبيل توقع المكاسب المستقبلية. وهناك ما يجب قوله حول العفوية، والتسلل، وتناسي الحذر: إن الحياة التي يقضيها المرء في تجنب التركيز على الملاذات غير البريئة، قد تأخذ مني صارماً، مجرداً من كل معاني الفرح. كلنا يأمل في ادخار المال من دون التحول إلى شخص إيبينز سكروج، إذ نعمل بجهد من دون تكبيل أنفسنا إلى مكاتب عملنا، محافظين على صحتنا، وكذلك من دون أن نُحول النادي الرياضي إلى ما يشبه المسكن الثاني لنا. ولكن إيجاد التوازن الصحيح، قد يفرض علينا تحدياً من نوع خاص، لأن رغباتنا وأولوياتنا الآن تختلف عما قد نرغب فيه لاحقاً إن أردت أن توازي بين اعتباراتك الحالية والمستقبلية، فاخضع نفسك للتجربة الفكرية التالية:

يقدم لك أحدهم خياراً يقضي بمنحك 100 دولار شهرياً ابتداء من الآن وخياراً آخر يقضي بمنحك 120 دولاراً بعد مرور شهرين على تقديم العرض. فأي موقف تتخذه؟

ثم يعود الشخص عينه ليعرض عليك 100 دولار شهرياً ابتداء من اليوم أو 120 دولاراً من الشهر القادم فأي خيار تتبني؟

لقد بيّنت الدراسات أن معظم الردود المستحصل عليها، فضلت الانتظار لمدة أطول، طمعاً بربح مالي أكبر. لكن إزاء الطرح الثاني فضل الجميع اختيار المبلغ الضئيل على الانتظار مدة شهر لاستلام المبلغ الأكبر. منطقياً فإن

العرضين متشابهان إذ في كليهما يحصل المستجوب على 20 دولاراً نظير الانتظار. لكن عملياً لا يشعر الناس حيال العرضين بنفس النسبة من التجاوب لأنه لدى توفر المال في الحال يتدخل نظام ردة فعلهم الآوتوماتيكي على الفور. قبلَ كان الانتظار لشهر لتسلم مبلغ إضافي قراراً حكيمًا ناتجاً عن التفكير والتأمل ملياً في المسألة. أما إزاء العرض الثاني المقترن فأنتم لا يسعك إلا التفكير في ما ستقع عليه أو ستشعر به في اللحظة التي ستضع فيها يدك على هذا المال! أو لن يكون الأمر رائعاً! أو لن تسعد أكثر من انتظارك 120 دولاراً التي ستجنها بعد شهر واحد؟ إنه حسّ تصرف آوتوماتيكي بحت.

إن اخترت 100 دولار لسد حاجة لديك فأنت ستخسر 20 دولاراً من هنا و20 دولاراً من هناك. لكن اختيارك 100 دولار في الحالين يُفقدك أرباحاً كان بإمكانك جنيهاً. وسيتملكك الندم في العقود القادمة لأنك أهملت العرض الأفضل وقد تأخذ لذة الخضوع لنظام ردّة الفعل الآوتوماتيكي طابعاً إدمانياً، فتقول بينك وبين نفسك: “إنني أفعل ذلك فقط لمرة واحدة ليتحول الأمر لاحقاً إلى وعد فارغ للمضمون وإلى طريقة لتسجيل نقاط الخسارة”. إن معظمنا لا يوْد العيش بهذه الطريقة ولكن ما الذي بوسعنا فعله؟

فلنستق بعض العبر من الأطفال الذين هم في الرابعة من عمرهم وتمكنوا من مقاومة إغراء التهام وجبة الحلوى المفضلة لديهم وذلك قبيل عودة المشرف على التجربة إلى مكان وجودهم. إن السر في نجاح ضبطهم لأنفسهم كان في استباقهم لعدد من الاستراتيجيات المختلفة الهادفة إلى التصدي لردّة فعلهم السريعة والأوتوماتيكية. بعضهم وضع يديه على وجهه حتى لا يرى أطباق الحلوى الموضوعة أمامه. آخرون تصوروا أنهم يلعبون بالألعاب لتجنب التفكير في ما هو معروض أمامهم من حلوى. والقليل منهم استطاع إقناع نفسه بأن تلك الحلوى لم تكن لذيدة ولا تذوب في الفم كالعادة. وباللجوء إلى هذه الحيل، عمل الأطفال جسدياً وفكرياً على وضع مسافة بينهم وبين تلك الحلوى بهدف حجبها عنهم وإبعاد خيار التهامها بقدر الإمكان عن ذهنهم!

إننا على ثقة أن دراسات مايسشيل المستقيضة تقيد بأن وسائل الإلقاء المقصودة من شأنها أن تُحقق العجائب. وبإدخاله لبعض التعديلات على الدراسة الأساسية، زُود الأطفال بالألعاب وطلب إليهم التفكير في نشاطات مسلية فيما هم ينتظرون، أو جرت تعطية أطباق الحلوى تلك بغطاء سميك يحجبها عن أنظارهم. وبذلك ارتفع معدل وقت انتظار الأطفال بنسبة 60 بالمئة وتمكنّت أغلبيتهم من مقاومة رغباتهم في قرع الجرس. عبر تطبيقنا لتقنيات مماثلة يمكننا تجاهل الخيارات المغربية.

بالإضافة إلى وضعنا جانبًا مصادر الإغراء، يجب أن نفك ملياً في الحالات التي بواسطتها نستطيع أن نُمارس قدرتنا على ضبط الذات. نظراً للأهداف التي تضعها نصب عينيك، قد تتساءل عن جدوى حاجتك الدائمة إلى مقاومة الإغراء، وما إذا كان من الأجدى لك إظهار بعض المرونة والتساهل؟ إن قمت باعتبار عدد من الأمور بمثابة تحديات لقدرتك على ضبط الذات، فأنت ستعجز عن إكمال يومك. إن الخطوة الأولى على طريق النجاح هي في تحديد نوعية المعارك التي ينبغي لك خوضها. فأنت كرياسي تسعى إلى تحدي نفسك من دون إلحاق الضرر بقدر ارتكاب العقلية والجسدية التي تُخولك خوض التناقض. ويبقى هدفنا المطلق، محصوراً في عدم جعل مسألة ضبط النفس، نوعاً من الصراع، وذلك عبر إحلال التوافق بين ردود الفعل الآوتوماتيكية وكأنها قوى خارجية دخلية على تصرفاتنا، بينما هي جزء أساسي منا. فبدلاً من أن نخدع أنفسنا، بإمكاننا أن نلقيها كيفية تجنب الإغراء، حتى يصبح فعل التجنب هذا، تصرفًا اعتياديًّا ومتبعًا بشكل آوتوماتيكي.

### III

من الأفضل أن يرتدي طالب الوظيفة أفضل ثيابه عندما يستدعي لإجراء مقابلة أو ليكون في موقع مفاوض. طالب دائمًا بأكثر مما تتوقعه. لا تتناول الوجبات في وقت متاخر من الليل. اكتفي بما تعرفه من علم، ولا تغفل أبدًا ما يرمي إليه هذا النقاش. لا تُبَدِّل أكثر من 35 بالمئة من مدخلوك على سكتك. كما لا تفك في الاتصال بصديقتك السابقة، بعد احتسائك الشراب.

إن قواعد حياتية جوهرية كهذه، تخدم مصالحنا إذ إنها تقدم الحلول المباشرة للمشاكل العادلة التي تعترضنا، وتتوفر علينا الوقت والطاقة. هذه الحلول مضمونة ومعتمدة عموماً، وتساهم في جعل عالمنا المعقد والمقلوب أسهل فهماً. عندما نُصَاب بالتعب جرّاء محاربتنا للإغراء ونُسْتَفْدِنَ نتائجه طلب الأفضل، إننا نشعر بالراحة إذا اتبعنا هذه القواعد المعروفة رسميًا باسم علم الاستكشاف لاستبطاط الأجوية الشافية.

والواقع أنه بالرغم من اضطرارنا إلى اتخاذ العديد من القرارات يومياً، فإن قدرتنا الاختيارية لا تتحسن عبر ترداد فعل الاختبار. حتى مع اكتسابنا للخبرة والمعرفة، فكثيراً ما نعتمد خيارات تكون مخيبة لأمالنا، فعلم الاستكشاف من شأنه أن يُقْلِل من هذا الخطر، ويزيد من احتمالات الراحة. ولسوء الحظ، فنحن لسنا بارعين في الاستفادة من هذا العلم لمساعدتنا وتوجّهنا. واستطراداً، فرغم أفضل التّوّاقيع والجهود، قد نفشل في اعتماد التصرف الأمثل.

أحياناً، قد نعتمد بوعي وإدراك علم الاستكشاف، فهو يعمل على مستوى اللاوعي لدينا، مصدرًا للأحكام المتسّرة. قد لا ندرك أننا نلتّجئ إلى علم الاستكشاف، حتى لو أدركنا الأمر، فقد نعتبره مفيدةً بينما هو مدمر لنا. إن أي خطوةٍ ناقصةٍ في استعمال هذا العلم، تؤدي إلى اتخاذ قرارات متحيزة. وقد نشأ مجال بحث بأكمله، تناول هذه التحيزات منذ بروزها للمرة الأولى في أعمال علماء النفس الحائزين على جائزة نوبل دانييل كاهنمان وآموس تقر斯基. والآن سنتفحّص كيفية عمل أربعة من أبرز أعلام علم الاستكشاف لنلاحظ طريقة تحولها إلى تحيّزات، ونتعلم كيف نخطو خطوة إضافية باتجاه اعتماد أفضل الخيارات.

## I

إن المعلومات المخزنة في بنك ذاكرتنا، تؤثّر على ما نوجّه انتباها إليها، وما نعتبره مهمًا - وهي ظاهرة تُعرف بالتيسر؛ وتعكس بدورها على أفضلياتنا. قد تأخذ القرار بشراء ربطه عنق، كهدية لأحد زملائه، ولكنك لا تتنذّر ألوانه المفضّلة. فتحاول استعراض الألوان التي درج على انتقاءها في السابق؛ إنها استراتيجية منطقية، لكن اللون الذي يمثل في ذهنك قد لا يكون اللون المفضّل لدى صديقك.

إننا في الواقع ننعم بذاكرة حية للأشياء التي تثير حواسنا، أو تجذب مشاعرنا لا تلك الخاصة بالوقائع المجرّدة، والإحصاءات الجادة. وهذا معناه أنك تُضخّم عدد المرات التي لمحت فيه زميلك واضعاً ربطه حمراء، فيما يغرب عن بالك حين يضع واحدة رمادية اللون، لمجرد أن اللون الأحمر، لون براق يجذب النظر إليه. وقد تتجاهل كل التوصيات الموجّهة إليك عبر شبكات الإنترنـت لارتياح أحد المطاعم الحديثة، لمجرد أن إحدى الصديقات قد تناولـت فيه أسوأ الوجبات الغذائية في حياتها، بالرغم من أن الأكثرية تعارض ورأيها، ولكن تجربتها الخاصة تلك، وسمات وجهها هي التي انطبعت في ذاكرتك كلما مررت من أمام هذا المطعم بالذات، بحيث جعلـتك تعدل عن دخولـه.

يمكن لقراراتنا أن تتأثر - بحيوية وواقعية - بنتائج أي من خياراتنا. ألم تلاحظوا أنكم تميلون إلى صرف المال عندما تستعملون بطاقة الاعتماد أكثر من إنفاقكم عندما تحملون المال النقدي؟ لقد أظهرت الأبحاث أن الناس يُقبلون على صرف المال بنسبة الضعفين، عندما تكون بطاقة الاعتماد بحوزتهم، وذلك تبعاً لبعض الدراسات المجرأة. أما عندما نسحب المال من المحفظة لدفعه، فإن حواسنا تعلمـنا بأنه آخذ في النقصان.

إن الطريقة التي نعتمدها في مواجهة الخيارات تؤثر على مدى استفادتنا منها. نحن غالباً ما نميل إلى تذكر أول وأخر الخيارات المتاحة أمامنا. وكذلك الأغراض المعروضة عند طرفي الرف في أي متجرٍ تباع بشكل أكثر من تلك المعروضة في وسطه. ولعل الأمر ذاته ينطبق على الشخص الذي يستجوب مرشحين لوظيفة ما، إذ يولي انتباـهـه لأول المتقدمين وأخرـهمـ.

## II

في كل عام، أروي على مسامع طلابي المنتسبين إلى مرحلة الماجستير في كلية إدارة الأعمال، قصة شبه أسطورية عن روبرتو غويزويتا الذي كان مديرًا تنفيذياً لشركة الكوكاكولا في فترة الثمانينيات. عندما عُين للمرة الأولى في هذا المنصب، اكتشف خلال اجتماع له مع كبار نواب الرئيس في الشركة: أن طاقمها الإداري كان يفاخر بامتلاكه لما نسبته 45 بالمئة من سوق المشروعات الغازية! وكان الطاقم كثيراً ما ينجزاته وقد وضع لنفسه هدفاً قصى بزيادة قيمة أسهم المشاركين من نسبة خمس إلى عشر بالمئة في السنوات القادمة. لقد ظنّ غويزويتا أنهم يأخذون جانب الحذر في مناورتهم الاقتصادية هذه، فقرر أن يتحدى مفهومهم للنمو وطرح عليهم السؤال التالي: «كم يستهلك الفرد يومياً في العالم من السوائل؟» ثم استطرد قائلاً: «كم عدد سكان العالم؟» ومن ثم قام بطرح السؤال الأهم وهو: «ما نسبة السوائل لا المشروعات الغازية التي تستهلك على نطاق عالمي؟» واتضح له أن النسبة التي يود معرفتها لم تتعـدـ 2 بالمئة.

بإعادة تقسيـرـهـ للمسألة برمـتهاـ، شـجـعـ غـويـزوـيتـاـ نـظـراءـهـ عـلـىـ توـسيـعـ آـفـاقـهـ، وـعـلـىـ التـفـكـيرـ مـلـيـاـ وـبـشـكـلـ مـبـدـعـ.ـ فـهـمـ بنـظـرهـ قد اكتـقـواـ حتـىـ الآـنـ بـرـؤـيـتـهـ المـتوـاضـعـةـ لـلـسـوقـ،ـ وـلـمـكـانـةـ الـمـرـمـوـقـةـ الـتـيـ اـحـتـلـتـهاـ شـرـكـةـ كـوـكـاكـولاـ.ـ لـقـدـ بـرـهـنـ لـهـمـ غـويـزوـيتـاـ بـأـنـ الـوـضـعـ الـحـالـيـ لـلـشـرـكـةـ لـمـ يـكـنـ آـمـنـاـ بـالـقـدـرـ الـذـيـ تـوـقـعـوـهـ،ـ وـالـأـخـبـارـ الـجـيـدةـ الـتـيـ أـلـبـغـهـمـ إـيـاهـاـ بـأـنـ هـنـاكـ الـكـثـيرـ مـنـ الـأـسـهـمـ أـمـامـهـ لـلـفـوزـ بـهـاـ.ـ أـدـتـ رـؤـيـتـهـ هـذـهـ إـلـىـ تـحـوـلـ دـرـاـمـاتـيـكـيـ فـيـ تـوـجـهـ الشـرـكـةـ عـمـومـاـ،ـ وـأـلـهـمـتـ إـنـجـازـاتـهـ الآـخـرـينـ.ـ عـامـ 1981ـ،ـ بـلـغـتـ الـقـيـمـةـ الإـجـمـالـيـةـ لـرـأـسـمـالـ الشـرـكـةـ الـمـذـكـورـةـ 4.3ـ بـلـيـونـ دـوـلـارـ.ـ وـمـعـ وـفـاةـ غـويـزوـيتـاـ عـامـ 1997ـ،ـ كـانـ الرـأـسـمـالـ قدـ تـجاـوـزـ عـتـبـةـ 152ـ بـلـيـونـ دـوـلـارـ أمـيرـكيـ.

من الواضح أن الطريقة التي نقدمـ منـ خـلـالـهـ الـمـعـلـومـاتـ لـأـنـفـسـنـاـ أوـ لـلـآـخـرـينـ قدـ تـشـكـلـ اختـلـافـاـ فيـ رـؤـيـتـاـ وـتـعـاطـيـنـاـ معـ الاـختـبارـ.ـ فـيـ كـلـ مـرـةـ تـطـالـعـنـاـ مـعـلـومـاتـ جـدـيدـةـ أوـ نـلـجـأـ إـلـىـ إـعادـةـ تـقـيـيمـ لـمـعـلـومـاتـ قـدـيمـةـ،ـ نـجـدـ أـنـنـاـ عـرـضـةـ لـلـتـأـثـرـ بـطـرـيـقـةـ تـقـدـيمـ وـعـرـضـ هـذـهـ الـمـعـلـومـاتـ.ـ نـسـطـيـعـ أـنـ نـصـوـغـ الـأـشـيـاءـ وـنـقـدـمـهـاـ خـدـمـةـ لـمـصـالـحـنـاـ حتـىـ وـلـوـ انـعـكـسـتـ أـحـيـاناـ سـلـبـاـ عـلـىـ نـوـعـيـةـ قـرـارـاتـنـاـ.ـ فـمـثـلاـ عـنـدـمـاـ يـسـلـطـ تـقـدـيمـ الـمـعـلـومـاتـ الضـوءـ عـلـىـ تـكـالـيفـ مـجـمـوعـةـ مـنـ الـخـيـارـاتـ الـمـتـاحـةـ بـدـلـاـ مـنـ الـفـوـائـدـ الـمـمـكـنـ جـنـيـهـاـ مـنـهـاـ نـصـبـ عـرـضـةـ لـلـتـحـيـزـ.ـ وـقـدـ بـرـهـنـتـ الـأـبـحـاثـ باـسـتـمـارـ بـأـنـ مـنـطـقـ الـخـسـارـةـ لـاـ الـرـبـحـ هـوـ الـأـكـثـرـ رـسـوـخـاـ فـيـ أـذـهـانـنـاـ.ـ نـحـنـ نـفـعـلـ مـاـ بـوـسـعـنـاـ لـتـجـبـ خـسـارـةـ الـأـمـورـ الـمـهـمـةـ بـالـنـسـبـةـ إـلـيـنـاـ.

بيان الدراسة التي أجرتها آموس تقرسكي وزملاؤه قدموا خلالها لمرضى، ولطلاب طب، ولأطباء إحصاءات عن مدى فعالية الجراحة والعلاج بالأشعة في معالجة مرض السرطان. وقد سُئل المشاركون في الدراسة عن العلاج الذي يفضلونه. وكان قد سبق أن ذكر أمام نصفهم أن 90 بالمئة من مرضى السرطان الذين اعتمدوا العلاج المبني على الجراحة قد كتب لهم النجاة، إذ إن 34 بالمئة منهم تمكّنوا من تخفيق فترة العلاج واستمروا في العيش لخمس سنوات بعدها. كل المرضى الذين خضعوا للعلاج بالأشعة استمروا بالعيش ولكن فقط 22 بالمئة منهم كانوا لا يزالون أحياء بعد انقضاء خمس سنوات على بدء العلاج. أما النصف الآخر من المشاركين في الدراسة عينها فقد جرى تزويدهم بالمعلومات ذاتها، إلا أنها قدمت لهم في إطار أخلاقي لا في إطار الاستمرار على قيد الحياة: إذ قيل لهم إن 10 بالمئة من المرضى قد قضوا خلال الجراحة و 66 بالمئة خلال السنوات الخمس بعد تعرّضهم للأشعة أي ما نسبته 0 بالمئة للأولى و 78 بالمئة للثانية.

ورغم تزويدهم بأرقام وإحصائيات مشابهة، إلا أن الاختلاف في تقديم المعلومات لكلا الفريقين كان له أثره الملموس في توجيه قراراتهم. ضمن إطار التحدث عن إمكانيات الاستمرار على قيد الحياة فقد فضل 25 بالمئة منهم فقط العلاج بالأشعة على الجراحة، ولكن ضمن الإطار الأخلاقي الذي قدمت من خلاله المسألة، فقد فضلت ما نسبته 42 بالمئة منهم العلاج بالأشعة. إنما عندما تم تسلیط الضوء على احتمال الموت خلال الجراحة، سارع الناس إلى تقضي العلاج بالأشعة، حتى ولو على حساب سنوات عيش أقل. وعلاوة على ذلك، فإن المستجيبين في هذا الإحصاء، من أطباء كانوا سريعي التأثير بطريقة تقديم المعلومات الطبية، بشكل مختلف، شأنهم في ذلك شأن باقي المستطلعين، رغم خبرتهم الواسعة وتدريبهم المكثف، فقد عجزوا عن الحكم الصحيح، مستتدلين إلى الأرقام وحسب.

### III

تصوروا صورة لزرافة بين الغيوم، أو صورة لعقرب على خلفية سماء مظلمة، فقد نجد صوراً مماثلة أينما كُنا أو اتجهنا. لكن عقولنا تسعى جاهدةً لترتيب ما يردها من صور، فتميل إلى إقامة روابط بين مختلف المعلومات التي تطالعها، مما يسهم في لعب دورٍ هامٍ في تحديد قرارنا. ثم إن إقامة هذه الروابط هي حيوية جداً لقرارتنا الاستنتاجية. لكن عندما نلحظ نماذج لم تكن موجودة قبلًا، أو إنها تحوي بعض الفوارق التي لم يجرِ احتواونا لها من قبل، فقد ينتهي بنا الأمر إلى اعتماد أسوأ الخيارات.

لنورد مثلاً، الأحداث التي أدت إلى الانهيار المفاجئ في أسعار العقارات الذي عجل في حدوث ما عُرف عالمياً باسم أزمة النقد وأدى إلى أسوأ أزمة ركود في الخمس والسبعين سنة الماضية. تقليدياً، كان المتعارف عليه أن امتلاك منزل هو بمثابة استثمار مضمون للمواطن الأميركي العادي، لا يدرّ عليه بالأرباح الطائلة، لكن ما هو مضمون أنه لا يخسر من قيمته مع مرور الوقت. وبالرغم من التضخم المالي، فإن معدلات أسعار المنازل قد بقيت ثابتة عند عتبة 110 آلاف دولار (حسب قيمة الدولار اليوم) منذ نهاية الحرب العالمية الثانية حتى عام 1997. ولغاية هذه المرحلة، كان كل شيء على ما يُرام، إلى أن ظهر نموذج جديد لم يسبق لأحدٍ أن عهد به من قبل، فقد تضاعفت الأسعار فجأة بين العام 1997 و 2006، وأصبحت قيمة المنزل نفسه تُساوي تقريرياً 200 ألف دولار. عندما تتبّه الناس لهذا الارتفاع الجنوني في قيمة العقارات، افتقعوا أن هذه الأسعار ستتابع وتيرتها التصاعدية مستقبلاً. إن دراسة أجراها كل من روبرت شيلر وكارل كيز توصلت إلى الاستنتاجات نفسها أيضاً في العام 2005، إذ إن أصحاب المنازل في سان فرانسيسكو، توقعوا

ارتفاعاً في قيمة أسعارها بنسبة 14 بالمئة خلال عام من العقد القادم. آخرون كانوا أكثر تفاؤلاً، إذ توّقعوا زيادات سنوية في الأسعار تُلامس حدود 50 بالمئة. نظراً إلى هذه الظاهرة التي شهدوها، فقد قرر أشخاص كثيرون أنه من الأجدى لهم امتلاك منزل على المجازفة بأخذ قروض عقارية بشروط لا تصب في مصلحتهم.

لقد كانت هناك ظاهرة وراء هذا التصاعد المفاجئ في الأسعار، ولكن ليست تلك التي لحظها أصحاب المنازل. هذه الظاهرة ممكّن وصفها بحالة من زيادة الأسعار، تعقبها أزمة اقتصادية، أشبه بفقاعة أو ظاهرة وهمية تتضح معالّمها مع تنامي الحماس الشعبي للربح المادي، والذي يدفع إلى مزيدٍ من الحماس وارتفاع أسعار السلع أكثر من قيمتها الحقيقية. هكذا تبدو القيمة المضخمة للأرصدة أكثر وضوحاً، فيتدافع الناس للبيع، ويتنامى حجم الظاهرة كفقاعات الصابون. إن صفحات التاريخ الاقتصادي حافلة بروايات عن ظواهر كانت أشبه بـ*بنات الفقاعات*، كبرت وتamt في فراغٍ لتبقى حاوية لهذا الفراغ: إن بصلة زهرة التوليب الواحدة، تخطّت معدّل الدخل السنوي للفرد في خضم صرعة التوليب الدانماركي التي استبدلت بالأميركيين إبان القرن السابع عشر، كما أن المضاربة بالأسهم في البورصة، أضفت على عقد العشرينات جوًّا من الهدر حتى سُميت بعشرينات الهدر. وذلك لأن هذه السنوات أدّت بأميركا إلى أسوأ أزمات انهياراتها الاقتصادية في تلك المرحلة. ثم إن فقاعة الـ*دلت* كوم قد أوصلت البلاد إلى حالةٍ من الركود قبل عقد من أزمة الإسكان تلك. لم يتمكّن الناس حينئذٍ من رؤية الغابة وتبيّن أشجارها. ففقاعة الهواء عَمَّت أبصارهم، وتوجّهات أسواق المال والاقتصاد كانت لا تقاوم. وجاءت خياراتهم في أعقاب الأزمة لتتمّ عن قلةٍ تبصر، وسوء تفّحص لوقائع الأمور. مما أحق بهم أذى ما بعده أذى.

## IV

عندما لا يُسفر علم الاستكشاف عن النتائج التي نتوقعها، فقد نفكّر أن خطأً ما حصل علينا. حتى ولو لم نستطع تحديد ماهية التحيّزات، فيجب أن تكون قادرین على تمييز الفارق بين ما أردناه، وما حصلنا عليه، أليس كذلك؟ ربما لا يكون الأمر بالضرورة بهذا الشكل بالنسبة إليكم، فنحن لدينا تحيزات تدعم التحيّزات الموجودة أصلاً فينا! فإن كنا متسلّكين بفرصةٍ أو فرضيةٍ، فلأنّها عالقة أكثر في الذكرة أو قدّمت لنا في إطار جعلها تبدو مخفّفةً من الخسائر وواعدة، إذ إننا نسعى باستمرار إلى البحث عن المعلومات التي تُبرّر خياراتنا لبعض الفرص. فمن ناحية يبدو أنه من المنطق القيام باختيارات يمكننا تدعيمها بالمعطيات وبجملة من الأسباب. ومن ناحية أخرى، إن لم نكن متّيقظين فنحن قد نجري تحليلاً غير متوازن للأمر، ونفع فريسة ارتکاب الأخطاء التي تُعرف تحت مسمى التحيّزات المؤكّدة.

نعطي مثلاً، معظم الشركات لدى توظيفها لكادراتها بعد المقابلات التي تُجرى معهم، تطرح عليهم السؤال الكلاسيكي المعهود في أماكن وأوقات كهذه وهو: «حدثي عن نفسك». وكثيرة الشركات التي لا تعتمد فقط على هذه المقابلات وحدّها لتقدير المرشحين لشغل الوظائف. لأنّه تبيّن أن المقابلات التقليدية هذه هي واحدة من الطرائق التي لا يمكنها أن تُفيد الجهة الموظفة عن مدى كفاءة الموظف مستقبلياً. وذلك عائد إلى أن من يجري المقابلات تلك غالباً ما يكون انطباعاً أولياً عن يقابلهم مستنداً إلى الانطباع الأول الذي يُخلفه طالبو الوظيفة في نفس صاحب الشركة أو المسؤول عن التوظيف منذ اللحظات الأولى، وقد يتّجاوب بشكل أفضل مع الأشخاص الذين يتشاركون وإياهم في الطيّاب الشخصي والمصالح، ليمضي باقي الوقت المخصص للمقابلة، متّفقاً على المعلومات الخاصة بكل مرشح، مردداً ما يقرأه هنا وهناك مما أورده هذا أو ذاك في سيرته الذاتية فيقول لأحدّهم: «أرى أنك تخليت عن منصبٍ جيد في وظيفتك

السابقة لا بد أنك طموح، لا؟” أو قد تسمعه يعلق: “لا شك أنك لم تُظهر الالتزام الكافي، أليس كذلك؟”. مما يعني أن طالبي الوظيفة قد يميلون إلى إغفال دقة معنى بعض التفاصيل التي بإمكانها أن تدلّ عليهم إذا ما كانوا الأشخاص المطلوبين للتوظيف أم لا. إن مقاربات أفضل لتوظيف الأشخاص قد تقضي بطلب نماذج من أعمال سابقة له أو طرح أسئلة افتراضية عليه للتلامس طريقة ردّه عليها. طريقة التعامل هذه مع المرشحين لتسلّم وظيفةٍ ما قد تكون أكثر دقةً في اختيار الموظف من المقاربة التي تتصل على مجرد الاكتفاء بإجراء المقابلات التقليدية. نحن لا نسعى فقط إلى تأكيد وتبسيط أفكارنا الراسخة إلا أننا سريعون في تجاهل المعلومات التي تبرهن عن عدم صوابية هذه المعتقدات.

في دراسة تجديدية مطولة، استطاع عالم النفس فيليب تيتلوك، مؤلف كتاب الأحكام السياسية الخبرة، أن يبرهن أن الخبراء أيضاً غالباً ما يتبنّون أفكاراً مغلوبة. وهو قام على امتداد عقدي الثمانينيات والتسعينيات بسؤال المئات من المراجع السياسية وعلماء السياسة، والمستشارين الحكوميين، والنقاد والمتعمقين في وضع السياسات من مختلف الاتجاهات الإيديولوجية للتوقع بتطورات بعض الأحداث مستقبلاً، كوام مسار العلاقات على ما هي عليه بين الولايات المتحدة والاتحاد السوفيتي أو تقدمها أو تراجعها. ومع تبلور هذه الأحداث، أيقن تيتلوك وزملاؤه أنه بالرغم من أن الخبراء قد قاموا ببعض التوقعات ليعتاشوا فإن الأغلبية الساحقة منهم قد أساءت في أدائها لاعتمادها الخيارات العشوائية. كما أن الذين كانوا واثقين جداً من توقعاتهم، لم يكونوا على قدرٍ كبيرٍ من الدقة بالإجمال.

هؤلاء الخبراء، بغض النظر عن الطبيعة المحددة لرؤياهم للعالم من حولهم ونظرياتهم المفضلة، فقد كانوا أكثر قابليةً لقبول المعلومات التي تؤكّد المعطيات التي يملكونها أصلاً على تلك التي لا تؤكّدتها أي معطيات. كأولئك الذين أيدوا رؤية الاتحاد السوفيتي على أنه إمبراطورية الشر، وجدوا كل أنواع الأخطاء الممكن إيجادها في تحاليل المواد الصادرة حديثاً من أرشيف الكرملين والتي تشير إلى أن ستالين كان على وشك أن يُعزل من قبل الفصائل ذات التوجه المعتمد سياسياً ضمن الحزب الشيوعي عام 1920. أما الخبراء ذوو التوجه التعددي فقد وافقوا على ما تضمنته هذه الوثائق من مضمونها من دون مناقشتها. بعد أن أدلوا بدلولهم، حاول الخبراء المفترضون بطرق عديدة أن يُحولوا موافقهم الخطأ إلى مواقف شبه صحيحة. وبالنتيجة تمسّكوا بأرائهم بدلاً من تعديلهما إلى الأفضل وتشبيثها بها لأنها تناسب الواقع المتوفرة بين أيديهم.

نحن نضطّلع بالأمر نفسه في حياتنا الاعتيادية، فنصدق من المعلومات ما يتماشى مع ما نفضله أصلاً، أو مع ما يتتناسب من خيارات قمنا باتخاذها. وهكذا، يشعر الإنسان بحالٍ أفضل إن برر آراءه، وقدّم الحُجج الداعمة لها، مستبعداً الحُجج المناقضة لها. لكن إن أردنا أن نحصل على أقصى فائدة من خياراتنا، فيتوّجّب علينا ألا نكتفي بما قمنا به. فالسؤال المطروح علينا هو: إلى أي مدى نحن عازمون على تحصين أنفسنا في مواجهة هذه التحيّزات؟

## .V

يُدرك كاللایتمان أن الفتاة خائفة. وهو متأكد من أن السياسي يُخفي شيئاً ما. والرجل الذي يتحدث عبر الهاتف، عليه الاعتراف أنه يخدع زوجته لأن شعوره بالذنب يكاد أن يقضي عليه. في خلال دقائق، وربما ثوانٍ من مراقبتنا للغرباء، وأحياناً من دون إشراكهم في الحديث، فقد توصل لایتمان إلى استنتاجات حاسمة وقاطعة بخصوصهم. وفي معظم الوقت، كانت استنتاجاته صحيحة. وعلى غرار الممثل تيم روث الذي لعب الدور الأساسي لصالح شبكة فوكس، في الدراما المعونة اكذب علىي، فإن لایتمان بدا واثقاً، ساخطاً ومجنوّنا بعض الشيء. بقراءته للغة الجسد وللعبارات الصغيرة، يُحاول هذا الرجل أن يحلّ الغاز جرائم مرتكبة، وأن ينتقد حياة أناس مهدّدين عموماً. فقد أبلى بلاءً حسناً،

واختصر في شخصه كل علماء النفس الذين كانوا في وقتٍ من الأوقات، نجوم شاشة تلفاز.

أما بالنسبة إلى لايتمان، فإن موهبته بدت قريبة إلى الخيال التلفازي. فأفضل تجسيد يمثل شخصية البروفيسور بول أكمان، الكاشف لكذب البشر، الذي يُفاخر بتوصله إلى هذا الإنجاز الذي قاربت نسبة دقته 95 بالمئة. ونجاح أكمان مبهّر، لأن الأكاذيب معروفة عادةً بصعوبة كشفها. إذ إننا عادةً، لمعرفة كذب شخص ما، ترتكز على ما تُملّيه حاستنا حياله. إن لم نلمس وقائع تكشف بعض الكذب، فإن المؤشرات الوحيدة على خداع الشخص، تكمن في نبرة صوته وفي حركات جسده وجهه. وهي علامات قد تكون دقيقة جداً، لتنمّض عن مشاعر قوية صميمه. المشكلة هي أننا فيما نمارس قدراتنا على تقييم حقيقة الآخرين بكل تجرّد من خلال التعاطي الاجتماعي معهم، من دون أي مراجعات، أو استناداً إلى مدى صوابية حكمانا عليهم، فحن لا ندرك إن كنّا سنثوّل ناحية سهولة الانخداع أو إلى عدم الوثوق بالآخرين، وهذا يُفسّر بأننا عاجزون عن متابعة التطور مع مرور الوقت، بالرغم من أن الكثيرين يظنّون أنهم بارعون في التمييز بين الحقائق والأكاذيب، ولكن لا يستطيع أحد التمييز خارج نطاق الصدفة المجرّدة. بالمحصلة، فإن إداء ضبّاط الشرطة، والمحامين، والقضاة، وعلماء النفس، وأفراد المجموعات الأخرى المعرضين في حياتهم اليومية لمواجهة نماذج واقعية متكررة من الكذب، ليسوا بأفضل حال من إداء الناس العاديين عموماً. ما الذي يعطي الأفضلية لأكمان؟

إن سرّ تفوق الحاسة السادسة لدى الرجل يعود إلى الممارسة، وإلى تدعيمها بمعلومات استقاها من تجربته الطويلة، فقد أمضى عمره المهني في تفحص الوجوه، لا الوجوه البشرية وحدها. إذ بدأ أو لا بتفحص سمات وجوه القردة لحظة بلحظة، وربطها بتصرفاتها اللاحقة، كسرقة القروود لبعضها، أو افتتاحها الودي على بعضها. ومن ثم قام بتطبيق المفهوم ذاته للكشف الكذب، واكتشف أن الكاذبين يفضّلون أنفسهم عبر عبارات صغيرة لا تدوم لأكثر من عشر ثوانٍ. وهي عبارات لا يتتبّه لها الكاذبون ولا المرافقون عادةً. لكنّ أكمان تدرّب على ملاحظتها عبر مراقبته تسجيلات لمشاهد تمرّ أمامه ببطء لأناس معروفين بصدقهم وآخرين بكذبهم، فمثلاً مجموعة الطلاب الذين عُرض أمامهم مشهد لإجراءات طبية، وطلب إليهم بعدها الادعاء بأنهم شاهدوا منظراً طبيعياً غنّاء. بمحاظته الدقيقة والمستمرة لأدائه، طور أكمان قدرته الأوتوماتيكية على التركيز والتحقق من فحوى العبارات الصغيرة تلك، مبعداً عنها حركات الجسم المرافقة لها وغير المنطقية، والأقوال العادية الهامشية غير المجدية. قد تبدو قوة أكمان استثنائية، لكنه اكتسبها بوسائل اعتيادية.

وبفضل التعلم الذاتي المتمكن والعمل الشاق، أجاد التنسيق بين أنظمة ردات الفعل الأوتوماتيكية والتأملية، مما خوله إطلاق الأحكام السريعة على درجة عالية من الصحة. لقد تحولت طريقته إلى أشبه ما تكون بالحدس الكاشف، فهي قادرة على التقاط أفضل ما في العالمين الأوتوماتيكي والتأملي، جامعةً بين سرعة الردّ الفطري والتحليل الذي يُقدّر قيمة الفوائد الموضوعية الناتجة عن التأمل المتأني والتحليل. إن الكثيرين منمن أبدعوا في مجالاتهم، وكانت لهم مأثر متميزة ذُكرت في القصص الشعبية كمالكوم غلادويل في بلينك، دأبوا على الاتكال على حدتهم الكاشف. إن أفضل لاعبي البوكر يعتمدون استراتيجيات لعب مزدوجة، قوامها معرفتهم المتعمقة باللعب وإحساسهم السريع بتغيير لغة الجسد عند من يُواجههم إذا ما عزم هذا الأخير على خداعهم. إن الضبّاط المدربين والمتمرّسين في تطبيق إجراءات الأمن في المطارات يحتاجون إلى وقتٍ محدود لتمييز الركاب الذين يُهرّبون المخدرات أو السلع المحظورة على أنواعها حتى عندما يتعلق الأمر باكتشاف القوانين المادية، التي تحكم الكون، فقد كتب ألبرت أينشتاين: "ما من طريقة

منطقية لاكتشاف القوانين الأساسية. هناك طريقة واحدة تقضي بالاعتماد على الحس الفطري الذي يؤازره إحساسنا بضرورة إحلال النظام خلف ما نراه من مظاهر متعددة أمامنا”.

لا يحتاج الإنسان إلى أن يكون أينشتاين ليبلغ هذا المستوى من الخبرة فتحوّل لديه إلى طبيعةٍ ثانيةٍ، لكن ليس الأمر بهذه السهولة. بكلمات هيوبرت سايمون، الحائز على جائزة نوبل وأحد أكثر المؤثرين من علماء عصره: ”الحس هو لا شيء أكثر أو أقل من القدرة على الإدراك”. إن نظام ردّ الفعل الأوتوماتيكي لا يقوم بالتوقعات ولا يُطبق المعرفة النظرية، إنما يتفاعل مع أي موقف يواجهه كل فردٍ منا. قد تكون ردّ الفعل دقيقة في حالات مستجدة فقط إن سبق لفرد أن خبرها سابقاً، فتأتي ردّ فعل الجسد واليدين كتمهيد لتطوير الحس الكاشف. إن تحقيق استيعاب متخصص على أعلى مستوى في مجال معين، يتطلب من الإنسان تكرار ما يقارب معدل العشرة آلاف ساعة من الممارسة يومياً أو أقله ثلاثة ساعات على امتداد عشر سنوات متولدة. ثم إن الممارسة وحدها لا تكفي. إذ كما ورد معنا سابقاً فإن الخبرة الهامة التي حصل عليها الأطباء والعلماء السياسيون لم تحل دون وقايتهم من تشكيل التحيزات بشكلٍ معين وتأكيدتها في ما بعد. من الصعب أن تستمر بعملٍ ما لثلاث ساعات يومياً وتتوقع التحوّل إلى بطل عالمي. إن أردت التحسن فعليك المتابعة بالمراقبة وبالتحليل النقدي للبناء لأدائك وعليك التساؤل دائماً عما ارتكبته من أخطاء وكيفية العمل على تجنبها؟ بهدف تصويب مسارك؟

ومهما كان مجال تخصصك فإن المبتغى النهائي من عملية الممارسة والنقد هذه يهدف إلى اكتسابك حسِّاً كاشفاً، يفوق النظام التأملي سرعةً ودقةً. إن أصبحت الهدف فأنت ستتمكن من جمع ومعالجة أغلب المعلومات والمعطيات الخاصة بموقف محدد. متقرغاً بذلك لاعتماد أسلوب التصرف الأمثل، تذكر بأن حسِّك الكاشف، مهما كان يقتضي، فسيبقى محدوداً ضمن مجالات استثمرت فيها من وقت وجهك. رغم أنه من الصعب لا من المستحيل أن نُطور حسناً هذا في مجالات لم نُحدد فيها أهدافاً واضحة كمعايير ملموسة للنجاح. فإنه عندما يحين الوقت للانقاء، لا تكون الممارسة دائماً مثالياً الطابع، لكنها تساعد على تكوين تخصصية حقيقية، إذا سلك الإنسان الدرب الصحيح.

طبعاً ليس بمقورك أن تُصبح خيراً في مجمل الأمور، إذاً كيف تستطيع أن تُحسن في قدرتك الإجمالية على الانقاء؟ الوسيلة لذلك هي في توظيف نظام ردّ الفعل التأملي في إجاده استعمالك وسوء استعمالك لعلم الاستكشاف. أسأل نفسك كيف توصلت إلى أفضلية معينة: هل كنت خاضعاً للتأثير الشديد لصورة حية في ذهنك؟ أو لطرفٍ ما؟ هل استثنيت خياراً وتسرّعت بوضعه جانباً لمجرد أنه قدم إليك بشكلٍ أشعرك بأنه سيقودك إلى الخسارة؟ هل من الممكن أن تكون قد تخيلت نمطاً أو نموذجاً لم يكن موجوداً أصلاً؟ حاول أن تجد أسباباً لاختيار ما لم تتجذب إليه على الفور. قم بجمع الأدلة المخالفة لرأيك. قد لا تستغرق في التفكير المعمق والمطول قبل اعتمادك لأي خيار، فقد يستحق الأمر إعادة النظر بذلك الخيار لاحقاً. وقد تستصعب تغيير طبيعة الخيار الذي اتخذته، لكن إن اكتشفت أنك ارتكبت خطأ، فقد تتقادى تكراره لاحقاً. كلنا معرضون لأن نتحيز لدى اتخاذنا للقرارات، وكلنا قادرون على مجابهة ذلك عبر تيقظنا، مثابرتنا وتناولنا لجرعة منشطة من التشكك.

## .VI

دعوني أقصّ عليكم قصة روتها في أوساط زمالي في جامعة كولومبيا. عرض على هيوارد رايفا - أحد أفراد الجسم التعليمي الجامعي الأسبق، وأحد الرواد في مجال تحليل مسألة القرار - منصباً في هارفرد، يزيد من رفعه الرجل شأنه. وفي محاولة منها لقطع الطريق على جامعة هارفرد، قامت جامعة كولومبيا، بتقديم عرض له، قضى

بزيادة راتبه بمقدار ثلاثة أضعاف. وإذا بالرجل يتنازعه كلا العرضين المقدمين إليه، فقرر استشارة صديقه العميد في جامعة كولومبيا، الذي وجد كلا الطرفين المعروضين على رأيه مسلعين بعض الشيء، ونصحه بأن يلجأ إلى استعمال التقنيات التي أكسبته شهرته، وجعلته يحوز على العرض المقدم إليه من جامعة هارفرد في المقام الأول: أي أن ذلك يقضي بأن يُجزئ القرار إلى مكوناته الأساسية، ويدخل في أدق تفاصيل العلاقة القائمة بين هذه المكونات، ويدرس نسب ملائمة كل خيار له ليعتمد الأفضل. فما كان رأيفا إلا أن أجابه: «أنت لا تفهمي، هذا قرار جدي».

قد تبدو هذه القصة، وكأنها غير واقعية ومشكوك في صحتها ولكنها تحوي حقيقة أساسية: السعادة الشخصية هي دائماً هام جداً في حياتنا. من الجيد والمفيد أن نقترح استراتيجيات وصفات لآخرين، ولكننا واثقون من أن بإمكاننا الانكال عليهم، عندما تكون سعادتنا طويلة الأمد على المحك. نحن نشعر أن مقاربة ميكانيكية للموضوع لا تأخذ في الاعتبار خصوصية السعادة الشخصية، وإن لم نُحط بأسباب سعادتنا فكيف لنا تصورها؟

وكان بنجامين فرانكلين قد وضع الأساس المبكر لعمل رأيفا عندما نشر لائحة بالحسنات والسيئات والفضائل. وعندما كتب إليه أحد الأصدقاء سائلاً إياه العون لاعتماد قرار صعب، أجابه فرانكلين أنه لا يملك ما يكفي من المعلومات والمعطيات ليقدم إليه النصح بخصوص ما عليه أن يختاره، ولكن بمقدوره أن ينصحه حول كيفية الاختيار.

...

إن معادلة الجبر التي أرسى قواعدها فرانكلين، بدت سهلة جداً وبسيطة، لكن هل بالإمكان تطبيقها؟ فكّر في الدراسة الخاصة بالبحث عن الوظائف التي تطرقـت إليها في الفصل السابق، والذي أخفق في خلاله المتخرّجون الجدد في إدراك مدى تغيير أولوياتهم طيلة الوقت. ففي جزء من هذه الدراسة، قمت بمعاونة راشيل ويلز يؤازرنا باري شوا وفريق عمله، وقد قام هذا الأخير بطرح المزيد من الأسئلة على المشاركيـن في الدراسة حول طبيعة الوظائف التي اختاروها. وكـنا مهتمـين بشـكل خاص بكـيفية قيـام الخـريـجـيـن بكل ما يـلزم للـبحث عن وظـيفـة بمـوضـوعـة، لـجهـة التـحدـث مع مستشارـيـهمـ المهـنيـيـنـ وـذـويـهـمـ، وأـصـدـقـائـهـمـ بشـكـلـ متـكـرـرـ، مـسـتـقـدـيـنـ منـ تـصـنـيـفـ الـخـبـراءـ لـلـشـرـكـاتـ الـتـيـ تـقـحـ مـجاـلاتـ توـظـيفـيـةـ. أمـاـ بالـنـسـبـةـ إـلـىـ زـمـلـاءـ لـهـمـ، فـقـدـ اـعـتـمـدـواـ مـقـارـبـةـ كـانـتـ أـكـثـرـ اـتـصـافـاـ بـالـعـلـانـيـةـ. بـعـدـ مرـورـ ستـةـ أـشـهـرـ، كـانـتـ الـأـرـقـامـ تـصـبـ فيـ صـالـحـ الـمـتـخـرـجـيـنـ الـذـيـنـ دـقـقـواـ جـيـداـ بـقـرـارـاتـهـمـ قـبـلـ أـنـ يـخـتـارـوـاـ وـظـائـفـهـمـ. فـهـؤـلـاءـ اـسـتـدـعـواـ أـكـثـرـ مـنـ الـبـاقـيـنـ لـإـجـرـاءـ مـقـابـلـاتـ مـعـهـمـ، وـتـقـوـاـ الـمـزـيدـ مـنـ عـرـوـضـ الـعـلـمـ، وـانتـهـيـ بهـمـ الـأـمـرـ إـلـىـ الـحـصـولـ عـلـىـ رـوـاتـبـ قـارـبـتـ مـعـدـلـاتـهـاـ 44,500ـ دـوـلـارـ أـمـيرـكـيـ، أـمـاـ أـقـرـانـهـمـ الـذـيـنـ لـمـ يـتـأـنـوـاـ مـثـلـهـمـ فـلـمـ تـتـجـاـوزـ الـرـوـاتـبـ الـتـيـ عـرـضـتـ عـلـيـهـمـ مـلـغـ

37,100ـ دـوـلـارـ أـمـيرـكـيـ. لـكـنـ رـغـمـ كـلـ مـاـ ذـكـرـ أـعـلـاهـ وـاستـحـصالـهـمـ عـلـىـ 20ـ بـالـمـائـةـ إـضـافـيـةـ، فـإـنـ هـؤـلـاءـ الـخـريـجـيـنـ لـمـ يـكـوـنـواـ مـنـ تـبـيـبـهـمـ لـلـخـيـارـ الصـحـيـحـ وـلـمـ يـكـوـنـواـ رـاضـيـنـ بـشـكـلـ عامـ عـنـ الـوـظـائـفـ الـتـيـ حـصـلـواـ عـلـيـهـاـ. صـحـيـحـ أـنـهـمـ قـامـواـ بـمـبـارـاتـ هـامـةـ وـدـرـسـواـ حـسـنـاتـ وـسـيـئـاتـ كـلـ أـمـرـ أـقـدـمـواـ عـلـيـهـ إـنـمـاـ خـيـارـاتـهـمـ الـنـهـائـيـةـ لـمـ تـفـضـ بـهـمـ إـلـىـ الـمـزـيدـ مـنـ السـعـادـةـ، رـبـماـ كـانـ الـخـريـجـيـنـ الـأـكـثـرـ اـنـدـفـاعـاـ، لـدـيـهـمـ تـطـلـعـاتـ مـتـقـدـمةـ.

ولعل مثالياتهم هي المسؤولة عن تدني مستوى سعادتهم، لكن هذه ليست كل القصة، إنما المشكلة الرئيسية تكمن في تحليل سيئات وحسنات أي قرار علينا اتخاذه، من دون البحث عن أي معطى ملموس يسمح لنا على أثره تقييم قرارنا مع استثناء الاعتبارات العاطفية. فالرواتب وتصنيف الشركات يسهل مقارنة كل منها، لكن كيف لنا أن نُثمن ونقارن بين الأجراء السائدة في أماكن العمل مثلاً أو شعورنا بالراحة في تعاملنا مع نظرائنا في العمل؟ ولأنه يصعب علينا تقدير مشاعرنا بالأرقام فنحن لا نقوم بإدراجهما في لائحة الحسنات والسيئات تلك، حتى ولو كان الجزء الأهم من سعادتنا منوطاً بها. ولعل هذا ما حدث مع المجتهدين من الخريجين الباحثين عن وظائف تناسبهم.

عندما نقرر اعتماد أحد عروض العمل المطروحة فإننا غالباً ما نولي أهمية خاصة للمرتب، بالرغم من أن المال والسعادة لا يرتبطان بعلاقة مباشرة تناسبية. وباستمرار، تُظهر الدراسات أن المال بإمكانه، إلى حدٍ ما، أن يشتري السعادة. وعندما تتوافر الحاجات الأساسية للفرد، فإن قيمة الأغراض المادية الإضافية التي توّاكب ازدياد التراء تتضاءل بسرعة. وكان المسح الاجتماعي الذي أجري العام 2004 على مستوى الوطن ككل قد برهن أن الأميركيين الذين يحصلون على دخل سنوي أقل من عشرين ألف دولار هم أقل سعادة من ذوي المداخيل الأكثر ارتفاعاً، مع أن 80 بالمئة منهم كانوا لا يزالون يُصنفون أنفسهم سعداء جداً أو سعداء للغاية. إن الطبقات العليا من الناس يشعرون إجمالاً بسعادة أكبر، لكن زيادات المداخيل لا تترك لديهم بالضرورة أي أثر. إذ إنه بالنسبة إلى أكثرية الأشخاص من ذوي المداخيل التي تُوازي 100 ألف دولار سنوياً، فهم لم يُعبروا عن رضا أكبر في الحياة بالتوازي مع الذين يجذون نصف هذا المبلغ. دراسات أخرى تناولت هذه الظاهرة، فبرهنت عن عدم مواكبة زيادة المدخل لزيادة في منسوب سعادة الفرد. وقد أثبتت صحتها بالنسبة إلى الأميركيين الذين يجذون ما يفوق الخمسة ملايين دولار سنوياً.

إن الرواتب المرتفعة تجذبنا بقوة إليها لأن نظام ردّ الفعل التأملي لدينا يُقنعنا بأن المزيد من المال يشتري المزيد من الراحة والأمان. لكن هذا النظام قد يعجز عن إضافة ثمن الجهد النفسي الواجب بذلك على هذه المعادلة. فللحصول على المال الوفير، على الفرد أن يستمر في المداومة يومياً وأن يُضحي بوقت فراغه. وكانت دراسة لدانيل كاهنمان وزملاء له قد وجدت أن ارتياح العمل هو غير مستحب للفرد ومؤذٍ له بالقدر ذاته كخسارته لوظيفته. وينكب المرء الكثير برحلة طويلة لبلوغ مقر عمله للحصول لاحقاً على المنزل اللائق في المنطقة التي يرغب فيها، وإدخال أطفاله إلى مدارس أفضل. هذه التحسينات في نمط عيشه لا يحصل عليها من دون تحمله لسلبيات ومشقات الطريق التي يجتازها يومياً لبلوغ مركز عمله.

ولأن نظام ردّ الفعل الأوتوماتيكي يقودنا إلى الواقع في فخ الإغراء، فعلينا الانتباه إليه عندما تطرح مسألة سعادتنا على بساط البحث لأنه قد يدفع بنا باتجاه المغريات. أجرى تيم ويلسون وزملاؤه من جامعة فرجينيا دراسة على الادعاء التالي: «لا أفقه شيئاً في مجال الفن، لكنني أعرف ما أستسيغه». وقد طلب إلى المشاركين انتقاء لوحة كبيرة لعرضها في منازلهم. وانحصر الاختيار بين خمس لوحات لمونيه، وفان غوغ وثلاث صور مسمارية لحيوانات. أكثر الناس فطرياً فضلوا الأعمال الفنية الجميلة والواضحة. لكن عندما سُئلوا عن وصف ردات فعلهم ارتأحوا أكثر في شرح أسباب تفضيلهم لصور الحيوانات. (إن لم يكن الشخص حائزاً على قدر معين من الثقافة في مجال الرسم فسيصعب عليه الخوض في مناقشة تفصيلية لأعمال رسم انطباعي. لذا فقد بدا من الأسهل لهم التعليق على صورة لبقرة مبتسمة). وبذلك وقع اختيارهم على صور تلك الحيوانات، بدلاً من صور الرسامين الانطباعيين. لكن بعد مرور بضعة أشهر، على تعليق صور الحيوانات على جدرانهم، ندم الكثيرون لرؤيه تلك الصور أمامهم يومياً، لكنهم حينها لم يشعروا

بالسوء، لأنهم لم يختاروا مونيه أو فان غوغ.

إن كان من الصعب تبرير الأذواق الشخصية، فتبرير الانجداب العاطفي شبه مستحيل. وكما ذكر بلير باسكال: "لقلب أحكامه التي لا تمت إلى الحكمة بصلة". وقد لاحظ ويلسون وزملاؤه هذا الأمر من خلال الممارسة، عندما طرحا السؤال على المشاركون في علاقات عاطفية، طالبين إليهم ملء استطلاع للرأي للوقوف على مدى سعادتهم حيال بعضهم بعضاً. وطلب إلى عدد منهم ذكر الأسباب التي أفضت بهم إلى نجاح علاقتها الحالية، والتفكير ملياً قبل كتابتها وإكمال ما تبقى من استطلاع الرأي. وكذلك طلب إلى مستطلعين آخرين إعطاء أجوبة فورية تخطر لهم مباشرةً. وعندما تابع الباحثون استطلاع الرأي مع هؤلاء المستطلعين بعد مرور سبعة إلى تسعة أشهر ليروا ما إذا كانوا ما زالوا مع شركائهم، وجدوا أن أصحاب الإجابات الفورية الفطرية كانوا ناجحين أكثر في دوام علاقتهم كثانية. أما الذين أعطوا إجابات وتحاليل منطقية لعلاقتهم، فتلك لم تمت بصلةٍ لواقعهم. إذ إن الذين وصفوا علاقتهم بالقوية والمتمسكة، واستنتجوا أنهم بأفضل حالٍ، قاموا بفسخها لاحقاً، لما اعتبراها من عثرات وشوائب.

إن الدراسات التي قام بها ويلسون تبدو وكأنها تدفع بنا إلى الاعتماد على نظام ردّ الفعل الأوتوماتيكي عندما يتعلق الأمر بالحب، وشُؤون القلب وشجونه. لكن دراسة أجراها كل من دونالد دوتن وآرثر آرون تدعونا للتوقف عندها. فهي قد أجريت عند جسرين في منطقة كولومبيا البريطانية، الأول عريض ومتين محاط بسياج واقٍ لدرء خطر سقوط الناس. فإن هوى أحدهم من فوقه، فسينتهي به الأمر، في أسفل النهر على انخفاض عشر أقدام إلى الأسفل.

أما الجسر الثاني، المختلف عن الأول فهو كنایة عن جسر معلق مستحدث وكأنه ذلك المعتمد في إحدى مغامرات فيلم إنديانا جونز. إذ إنه على علو 230 قدمًا فوق الصخور وفوق منحدرات النهر. وقد أحاطت بهذا الجسر، حواجز واقية، ولكنه عرضة للتباين مع كل نسمة هواء عندما تطأه قدمًا شخصٌ ما.

وكلما عبر بعض الرجال من رواد المنطقة لأحد الجسرين، استوقفتهم سيدة على جانب كبير من الجمال والجاذبية وهي من بين المشاركون في إجراء دراسة حول تأثير هذا المشهد الطبيعي المحيط بهم، على القدرة القوية والمبدعة لدى الناس. وتطلب إليهم - في حال موافقتهم على المشاركة - أن يكتبوا قصة قصيرة لصورة سيدة تغطي وجهها بإحدى يديها مادةً الأخرى إلى الأمام. وبعد موافقة كل مشارك على إعطائها القصة المطلوبة، كانت السيدة الفاتنة تزود كلًا منهم باسمها وبرقم هاتفها على قطعةٍ من الورق، مضيفةً أن على المشارك أن يشعر بالحرية حين يتصل بها راغبًا في مناقشة هدف الدراسة بالتفصيل.

بالطبع كان قد حدد هدف لهذه الدراسة، وأطلقت عليها تسمية الحب على جسر معلق وهو موضوع لا يمت بصلةٍ لا من قريب ولا من بعيد للقدرة على الكتابة المبدعة. إن هدف هذه الدراسة هو التعمق في أحاسيس الإنسان القوية. في هذه الحال، قد يختلط الشعور بالخوف فوق ذاك الجسر مع مشاعر أخرى كالإعجاب بالسيدة الجذابة التي تمر من أمام المشاركون. وقد تبيّن أن نصف المشاركون الذين اجتازوا الجسر المعلق، قد بادروا لاحقاً إلى الاتصال بالسيدة المكلفة إجراء الدراسة بغية محادثتها عن تلك الدراسة، ولقد قام ما قدره 1/8 من الذكور الذين عبروا الجسر الآخر السُّفلي المتين بالاتصال بها. والقصص التي كُتبت على ذاك الجسر المعلق الْهَزَاز احتوت على إيحاءات جنسية، كما حكم عليها مراجعون متجردون غير ملمين بسياق الواقع التي كُتبت من خلاله تلك القصص. وإن كانت لا تزال تُراودكم الشكوك في ما يخصّ نوايا الرجال، فتصوروا كم انخفضت نسبة تلك الاتصالات عندما أُجري الاختبار على الذكور المازين

على الجسرين بواسطة رجل أخضعهم للاختبار إيه بدل تلك السيدة الجذابة.

كيف اختلط الأمر على أولئك الأشخاص وجعلهم يتنا夙ون خطر الموت وقوعاً على الصخور الصلبة عندما أصابتهم سهام الحب؟ كما تلاحظون فإن نظام رد الفعل الآوتوماتيكي يُسجل تجاوباً فيزيولوجياً، من دون أن يلُم بمسبياته. وبما أن الخوف والحب إحساسان مختلفان بطبيعتهما، فإن خبرتنا الجسدية بهما قد تكون مماثلة إذ تتسارع ضربات القلب وتتعرّق الأكف وتتشنج المعدة. وتُوجَد قواسم مشتركة عديدة بين الحب من النظرة الأولى والخوف من السقوط.

إن نتائج الدراسة المجرأة على الجسر المعلق لا يمكن تصنيفها على أنها غير مألوفة. لأننا غالباً ما نتطلع إلى الظروف الاجتماعية لاستقاء حلول للألغاز الخاصة بوضعنا العاطفي. خلال دراسة كلاسيكية أجريت في جامعة كولومبيا في السبعينيات، وجد كل من ستانلي شاشتر وجيروم سينجر أن الطلاب الذين جرى حقنهم بالأدرينالين (من دون علمٍ منهم) كان بالإمكان استثارتهم من جانب المختبر على نحو يُفرّحهم أو يُغضِّبهم وبحسب تلاعب المختبر مع ردات فعل الطلاب. فحلَّ كل منهم رد فعله الجسدية تحت تأثير الدواء بإحدى الطريقتين: «لا بد من أنني قد حظيت بوقتٍ ممتعٍ» أو «لعلني كنت غاضباً جداً لأنصرف على هذا النحو».

لقد سبق لأحد طلابي أن اختبر معنى العلاقة الغريبة التي تربط بين الظرف والإحساس. إذ بينما كان في زيارة إلى الهند برفقة إحدى الصديقات استوحى من الدراسة فكرة إجراء دراسة مماثلة لدراسة الجسر المعلق. وتتجذر الإشارة إلى أنه لم يخف اهتمامه العاطفي بصديقته من دون أن تبادله المشاعر عينها. فقرر أن يعطي بعض الزخم للأمور بينهما. فأخذ الأمر على محمل الجد واقتراح عليها القيام بجولةٍ مثيرة عبر شوارع دلهي داخل عربة سريعة وخطرة، على ذلك يجعل الدماء تغلي في عروقها فيساهم في استمالتها نحوه. لقد ظنَّ أن خطته هذه ستكون مضمونة النتائج. وبالفعل أومأ إلى سائق إحدى هذه العربات السريعة بالتوقف، وهو رجل طويل عريض المنكبين يعتمر عمامةً برقة وأوصاف بالتجول داخل الشوارع الضيقة المكتظة بالناس والمترعرجة ذات انعطافات. وفي خلال الجولة حاولت الصديقة قدر الإمكان التثبت بمقعدها مخافة السقوط، وكانت عينها واسعتين تتمان عن دهشتها إزاء ما شاهدته وقد تطايرت خصلات شعرها في الهواء. وعندما وصلت جولتها إلى نهايتها ترجلت من العربة وأخذت تمدد ثيابها. وأحبّ صديقتها أن يقف على رأيها في ما شاهدته فسألها مغبطةً: «ما انتبهت عن هذه الجولة؟»، فما كان منها إلا أن اقتربت منه محدقة إلى عينيه قائلةً: «ألا توافقني الرأي بأن سائق العربة بهي الطلعة؟».

ليس من السهل التوقع بردة فعل الآخرين في موقف معين. وقد نجد صعوبةً بالتوقع بأحساسنا الخاصة. عندما نحاول أن نحدد ماهية مشاعرنا المستقبلية على ضوء القرارات التي نعتمدها اليوم، فنقدرها مستدين إلى أحاسيسنا الحالية، بقياماً بذلك فنحن غالباً ما نخضع لنفس التحيزات التي أتينا على ذكرها سابقاً في هذا الفصل. وعلى سبيل المثال فنحن نميل إلى المبالغة في تقدير حدة رد فعلنا، وذلك لتركيزنا على حيوية سيناريyo ما متاجهelin الظرف الأشمل الذي سيتضمن هذا السيناريyo. إن المتخمين لبعض أنواع الرياضة، قد يتوقعون بنهايتيهم إن مُنِي فريقهم بالخسارة، وبالسعادة البالغة إن كُتب لهم النصر. ولكنهم لا يحتسبون العوامل المؤثرة على أداء الفريق كالمناخ، ورحلات الذهاب والإياب، من وإلى مقْرَّ عملهم، والمواعيد المحددة لإنجاز الأعمال، والعشاء العائلي، كلها عوامل تُساهم في تكوين تركيبتهم العاطفية من جهة ونفسية العامة من جهة أخرى.

نحن أيضاً نبالغ في تقدير دوام مشاعرنا. إن ساهم أحد الإعلانات المروجة للسلع بجعلك سعيداً اليوم، فلأنك قد تعتقد أن الحال ستستمر معك على ما هي عليه لشهرين قادمين. لكنّ المرء لا يلبث أن يعتاد على الأمور كافة في حياته، بما فيها وظيفته الجديدة وأي جديد آخر يطالعه. وحتى لو ربح ورقة يانصيب، فذلك لن يرفع من مستوى سعادته إلى أمدٍ طويل. إن الوجه الآخر المشجع لهذه الأمور هو أن المشاعر السلبية المتزامنة مع وقوع أحداث مؤلمة - كوفاة عزيز عليك، أو كتشخيص لمرض السرطان لدى أحدهم، أو إعاقة - وهي مشاعر لا تدوم بقدر ما نظن. إن مشاعر الكآبة والأسى في البداية، تكون بالغة الأثر في النفس، ولكننا نستجمع قوانا مع مرور الوقت، ونتغلب على أحزاننا.

ويجدر بنا أن نتبع خطى الطليعيين الخبراء من أمثال بول أكمان. إذ إنه من الواجب علينا أن نحلّ ونحسن أدائنا باشتراكنا لتطلعاتنا، وتذكر الأخطاء المرتكبة ماضياً، والتزام محاولة التكيف في المستقبل. هل يجوز تطبيق هذه الاستراتيجية في مجال العواطف؟ هنا يأتي، مرة أخرى، دور تيم ويلسون وزملائه لتعقيد الأمور. قبل الانتخابات الرئاسية للعام 2000 في الولايات المتحدة، جال ويلسون ومن معه على بعض الناخبين المنغمسين بشدة في مجريات العملية السياسية، وقاموا بسؤال هؤلاء الناخبين عن مدى سعادتهم إذا ما فاز في الانتخابات كل من جورج دبليو بوش أو آل غور. في اليوم الذي تلا خطاب التسليم لآل غور، اتصل فريق العمل هذا بالناخبين للوقوف عند مشاعرهم. وبعد مرور أربعة أشهر على حصول عملية الانتخاب، سُئل مجدداً من انتخبا عن طبيعة مشاعرهم قبل الانتخاب، وبعد تسليم آل غور بالهزيمة فتبين لهذا الفريق، أن كلاً من مناصري بوش وآل غور لم يتذكروا بدقة،حقيقة مشاعرهم في كلتا المناسبتين، أو لعلهم بالغوا في تقدير حدة مشاعرهم، في فترة ما قبل الانتخابات.

أما بالنسبة إلى ردّ الفعل في مرحلة ما بعد خطاب تسليم آل غور، فيتذكرون مناصري بوش مدى سعادتهم، ومناصرو آل غور مدى حزنهم وخيبة أملهم. ظاهرياً، نحن لا نجيد استعادة ماهية مشاعرنا الماضية بقدر ما نجيد التوقع بما ستكون عليه هذه المشاعر في المستقبل. لكن وكمارأينا في الفصل السابق، فمن الواجب علينا أن نعتقد أننا أفراد متماسكون وأصحون، لنتحدّث عن أحاسيسنا وآرائنا الصائبة. أحد المشاركي في الدراسة التي تطرقتنا إليها سابقاً، قد يكون فكّر بينه وبين نفسه وبالتالي: "كوني ديموقراطياً متحمساً، فقد أحسست بالانسحاق لدى خسارة آل غور في الاستحقاق الرئاسي". إنها الطريقة نفسها التي نعتمد لها للتوقع بمشاعرنا في الأيام القادمة (وذلك لأنّ نقول: طبعاً سأشعر بأنني مدمر في حال خسارة آل غور للانتخابات). وبوسعنا أن نستبق مشاعر الآخرين مثلاً لأنّ نقول: "بوب ليبرالي ملتزم، لذلك سيستاء حُكماً لخسارة آل غور". هذه الأوجوبة تبدو صحيحة، لكنها في الواقع مصنعة. هذه هي طريقتنا في تدوير الرواية الحادة والتوقعات التي تعترى رددات فعلنا وأفضلياتنا الحقيقة التي قد تقتضي إلى التماسك.

لذا غالباً ما نعود إلى طرح السؤال التالي: إن لم نكن ملمنين بحقيقة ما يدور في أذهاننا، فكيف لنا أن نعرف ما يسعدنا؟ قد نستطيع أن نطّوّن نظام ردّ الفعل الأوتوماتيكي لصالح نظام ردّ الفعل التأملي، والعكس صحيح. ولكننا سنظل بصدّ ارتکاب الأخطاء. لعلنا بدلاً من التطلع إلى أوجوبة في داخلنا، ننحّص ما يقوم به الآخرون في أوضاع مشابهة. عالم النفس دانييل جيلبرت، الاختصاصي المتقدّم في مجال البحث عن السعادة، كتب في مؤلفه تحت عنوان عثرات على درب السعادة التالي: "إن ما يدعو للسخرية في هذا الوضع هو أن المعلومات التي تحتاج إليها وال المتعلقة بأوضاعنا العاطفية المستقبلية موجودة أمامنا، إلا أننا عاجزون عن تحسّتها". ونبيل إلى التفكير في أن تجارب الآخرين غير مجدية، لأن ظروفنا وشخصياتنا مختلفة. "إننا نفكر في ذواتنا ككيانات فريدة، وكعقول لا شبيه لها". كما كتب جيلبرت، "لذا نحن نرفض استقاء الدروس وال عبر من التجارب العاطفية لغيرنا".

يقول المثل إن التاريخ يُعيد نفسه، والسبير الذاتية كذلك. ونستطيع أن نجمع الدروس من التجربة الحياتية لباقي الناس عبر المراقبة، والمحاكاة، وطلب المشورة. قد نستعمل ردّة الفعل الآوتوماتيكي لاكتشاف هوية الأشخاص السعداء، ونظام ردّة الفعل التأملي لتبيّان كيفية حصولهم على هذا الكم من السعادة. إن بلوغ السعادة عبارة عن مسألة سعي فردي. ومحاولتنا لتقليد غيرنا، والاستقادة منه جيدة لجهة تجنب خيارات الأمل الناجمة عن الخيارات التي اعتمدناها.

مع مشارفته على نهاية روايته كل الأماكن التي بإمكانك أن تقصدها يحذّر الدكتور سوس، من احتمال تحولنا إلى أعداء لأنفسنا في لعبة الحياة. لا سيما عندما نُصارع الإغراء أو نشعر بأن قرارتنا لا تخدم مصالحنا البدنية، فنتسائل كيف لنا أن نربح المعركة ضد أنفسنا؟ عدّها قد نفكّر في رفع الرأية البيضاء، أو قد نحاول مقاومة هذا الدافع. لا يسعنا عزل أنفسنا تماماً خارج نطاق الخيارات لهيمتها على عالمنا الحاضر. إذًا، إن أفضل رهاناتنا يقضي بمتابعة دراسة العلاقة المعقدة التي تربطنا بها. وأنت بصدّد الاطلاع على الفصول القادمة والتي تُبرز المزيد من التحديات التي تتطوّي عليها خياراتنا، تذكّر بأن قوس المعرفة هو منحنٍ في بعض المراحل، مع أنه مقدر لنا أن نتعثر، فنحن ملزمون بالتقدم طالما أننا نمتلك حسناً كاشفاً وطالما أن الأصدقاء يمدوننا ببعض العون.

# الفصل الخامس

## هل أنا رجل آلي؟

I.

لقد تلازمنا معاً في هذا الكتاب على امتداد فصول عدة حتى الآن، وقد أثبتتم عن حس رياضي، وفي هذا السياق لا بد لي من أن أتقاسم وإياكم سرًا: يطيب لي أحياناً أن أنقل خياري باتجاه مشكلة شخص آخر. وذلك نظراً لكمية الأخطاء التي نرتكبها ونحسن في طور عملية الاختيار. قد يُسعدنا نقل خيار ما منا إلى شخصٍ آخر للسماح له بالتعبير عن وجهة نظره. وبذلك لا أحمل نفسي مسؤولية الاختيار، والشخص الذي أنتقيه ليتوب عني في هذا المجال غالباً ما يفرح بترشيده لعملية الاختيار المنوطة به. أعلم أنكم بصدق استغراب ما صرّحت به أعلاه، لكنه ليس كلاماً مخادعاً كما يبدو لكم.

لنقم على سبيل المثال بزيارة إلى مقلمة الأظفار حيث يتطلب مني الانتقاء بين أنواع الألوان من الطلاء المقسمة إلى أربعة أصناف: حمراء اللون، الزهرية، والأكثر غرابة كالأصفر بلون سيارة الأجرة أو الأزرق السماوي. وتعتبر أنواع الطلاء الحمراء والشفافة منها التي لا لون لها الأكثر شعبية. وأنا شخصياً أفضل لوان الطلاء الشفاف مع أنه يصعب عليّ تكوين فكرة محددة خاصة بالألوان على النحو الذي يُكونه الأشخاص المبصرة. لكن من ناحية تعريف الألوان فإن الفاهية منها، لا تتم عن لوان فاقعة، ومع أنها كذلك فهي تتضمن اثنى عشر لوناً متقاوتاً من الظلال لانتقاء الذهري منها والأبيض بلون اللؤلؤ ولون الشراب الخفيف.

ووجهت سؤالي إلى مقلمة الأظفار مستفهماً: «أي من تلك الألوان يُناسبني أكثر؟».

فأجبت: «لا شك أن الطلاء الذي يُطلق عليه اسم باليه سليرز هو الأنسب».

وإذ بربونة جالسة على مقربة مني تتدخل مصححة لها اختيارها قائلة: «أظن أن الصنف المسمى أدور - آه - بول يوافقها أكثر».

وتساءلت على الفور: «حسناً وما هو وجه الاختلاف بين الاثنين؟».

«إن باليه سليرز هو الأكثر أناقة».

«أدور - آه - بول يُضفي رونقاً معيناً».

«وأي من الألوان هي تلك؟».

«إن باليه سليرز هو لون زهري فاتح جداً».

«بينما أدور - آه - بول هو لون زهري شفاف».

«كيف للونين أن يكونا مختلفين؟» سألت.

«سيبدو كلا اللونين رائعين إن اعتمد أي منهما، لكن باليه سليرز أكثر أناقة وأدور - آه - بول أكثر فتةً

ورونقاً».

لو كنت مُبصرةً لكان هذا هو الحديث الذي سيدور في خلدي، قبل استقرار خياري على أحد هذين اللونين، لكن بما أنني كفيفة فقد استغنىت عن الأمر برمتّه بحجة أنني لم أستوعب شيئاً مما ورد على مسمعي. لقد عجزت عن التفكير في الأمر، ولم أجرؤ على التعبير عن أفكري عليناً. لكنني متيقنة من أن السيدتين اللتين تمسكتا بأوصاف عامة من نوع أنيق وفاتن، لم تجدا الكثير لقولاه في محاولتهما للتمييز بين لوني الطلاء. هناك أمر واحد اتفقت عليه كلتا السيدتين إذ قالتا لي: «تقى بنا، لو استطعت رؤية لوني الطلاء اللذين انقيناهما لك، لكنست ستجدين حتماً اختلافاً بينهما».

هل كنت حقاً سأميّز بين اللونين؟ لعل السيدتين على حق! يقول المثل الهندي الشائع: «من أين للقرد أن يعرف طعم الزنجبيل؟». بعبارة أخرى، فأنا ببساطة عاجزة عن تقدير جمالية تدرج الألوان. لكن قبل أن أوفق على التحول إلى ذاك القرد في هذه القصة، كان لا بد لي من إخضاع مزاعمهما للاختبار. فاعتمدت أسلوب الباحثة، وأجريت بحثاً تجريبياً على عشرين طالبة لم تخرجن بعد من جامعة كولومبيا. وقدمت للنصف الأول من الطالبات فرصة طلاء أظفارهن مجاناً، إما بلون أدور - آه - بول أو باليه سليبرز. أما النصف الثاني فرأى لوني الطلاء الموضوعين في زجاجتين إحداهما حملت الحرف ألف والأخرى الحرف باء. من الطالبات العشر الأوائل اللواتي اخترن لتجربة عبوتي طلاء باسمين واضحين ولوتين واضحين، فقد قامت سبع منهن بانتقاء باليه سليبرز بينما فضلت الباقيات أدور - آه - بول.

وقد بررت الطالبات السبع اعتمادهن لباليه سليبرز لكونه لوناً داكناً وأكثر غنى. أما بالنسبة إلى المجموعة الثانية، فقد اعتمدت سبعة مشاركات منها مفضّلات للزجاجة باء أي اللون باليه سليبرز، وبين لامباليات بالأمر، عاجزات عن التقرير بين هذين اللونين، رغم بذلهم للجهد. في الحقيقة، فالمجموعة التي عرضت عليها الزجاجتين ألف وباء ظنت مشاركات ثلاثة منها، أنها بصدّ ممارسة بعض الألاعب عليهم واتهمتنا بالطلب إليهن الاختيار بين زجاجتين يحتويان لون طلاء الأظفار ذاته.

ذهلت للأمر: فاللونان يكادان أن يكونا متشابهين إلى حدّ بعيد، وعندما أعطيا اسمين مختلفين لنوعي الطلاء، فجأة ظهر الفارق بينهما. هذه النساء في أغليبهن، اخترن لون باليه سليبرز عندما كان اسمه ظاهراً وفضله على الاسم الآخر أدور - آه - بول. وهذه ليست بمصادفة، إذ على ما يبدو، فإن الاسم يُساهم مساهمة مباشرة، في ترويج اللون وجعله أكثر قبولًا لدى الناس، ويوجد اختلافاً بينه وبين اللون الآخر.

بالنسبة إلى، فإن الأسماء التي تطلق على ألوان طلاء الأظفار، لا تجعل الأمور أفضل أو أسوأ، لذا فقد طلبت قدر الإمكان وصفاً موضوعياً لكل لون منها. من دواعي السخرية، كيف لي وأنا المرأة الكفيفة أن أهتم بالخصائص المرئية لللون، في حين أن الأشخاص المبصرين قد افتُنوا بالأسلوب الترويجي للسلع وقوامه اللون وطريقة التغليف. أنا شخصياً لم أهتم بالاسم الذي يُطلق على الطلاء - ولعلي بذلك، أرتكب خطأً بتقريري على هذا الشكل - لكنّ الأمر يبدو كذلك لأنني لا أُبصر اللون. أما الآخرون، فلم يختاروا من فراغ، إنما انطلاقاً من واقع تجربتهم، ومعرفتهم البصرية التي خوّلتهم رؤية كيفية تعليّب وتوضيب المنتج لجعله أَخَذَا قدر الإمكان. هل أن الاسم الذي أطلق على عبوة الطلاء، هو ميزة سطحية، صُمم خصيصاً للتأثير في إدراكنا السمعي؟ إن كان الجواب إيجاباً، فهل بإمكاننا أن نثق بالاختيارات التي نعتمدها انطلاقاً مما تُمليه علينا حواسنا؟ وبما أنني قد تطرقـت لموضوع اللون، فقد قررت السير في مجال البحث

## II

وَصَفَ لِي مُساعِدي سِنودِن، دَافِيدْ وَوْلَفَ بِأَنَّهُ رَجُلٌ مُتوسِطُ الطُولِ وَالْبُنْيَةِ، فِي أَوْاخِرِ عَقْدِ السِّتِينِيَّاتِ مِنَ الْعُمُرِ. يَضْعُ نَظَارَةً أَنْيَقَةً عَلَى عَيْنِيهِ، وَتَمُوجُ خَصْلَاتُ شَعْرِهِ بَيْنَ الْأَبْيَضِ وَالْبُنْيَ. وَقَدْ بَدَا بِإِطَالَةِ لَحِيَتِهِ غَطْتَ بَعْضَ أَجْزَاءَ بَشْرَتِهِ السِّمْرَاءَ. فِي الْمَرَّةِ الْأُولَى الَّتِي قَابَلَتِهِ فِيهَا فِي شَهْرِ يُونِيُّو/حَزِيرَانِ 2008، كَانَ مَرْتَدِيًّا سَتْرَةً رِياضِيَّةً دَاكِنَةً تَتَحَلَّ بِثَلَاثَةِ أَزْرَارٍ فَوْقَ قَمِيصِ أَسْوَدِ قَطْنِيٍّ، وَسَرْوَالًا أَبْيَضَ اللَّوْنَ مِنَ النَّوْعِ ذَاتِهِ مُتَنَاسِقًا مَعَ السَّتْرَةِ، وَقَدْ أَكْمَلَ هَذَا الرِّزِّي بِأَنْتَعَالِهِ حَذَاءً مَصْنُوعًا مِنْ جَلْدِ الْحَيَّةِ، وَقَدْ تَدَلَّى مِنْ جَيْبِ سَترَتِهِ مَنْدِيلٌ قُرْمَزٌ لِلَّوْنِ. كَانَ الرَّجُلُ مَلْفَتًا فِي النَّظَرِ، مَا أَعْطَاهُ دَفْعَةً لَدِي وَقَوْفَهُ وَرَاءَ الْمَنْصَبَةِ، تَحْضُرًا لِلْمُخَاطَبَةِ مَدْعُوِّيَّ قَاعَةً مَلَأَ بِأَكْبَرِ الْأَسْمَاءِ وَأَهْمَّهَا فِي عَالَمِ تَصْمِيمِ الْأَزِيَاءِ، وَتَصْنِيعِهَا، وَبِيعِهَا بِالْجَمْلَةِ وَالْمُفَرَّقِ.

تَطَرَّقَ وَوْلَفَ إِلَى مَوْضِعِ الإِقْبَالِ الْمُتَرَازِدِ عَلَى ارْتِدَاءِ الْأَزِيَاءِ الْعَصْرِيَّةِ وَمَا يَلْحِظُهُ مِنْ وَجُودِ تَبَاعِينَ فِي الْأَسَالِيبِ الْمُتَبَعَةِ ضَمِّنَ هَذِهِ الصَّنَاعَةِ، وَأَثَنَى عَلَى فَخَامَةِ الْأَلْبِسَةِ الْرِياضِيَّةِ الْمُخَصَّصةِ لِرَوَادِ الْمُنْتَجَعَاتِ، وَعَرَضَ تَصَمِيمِ لَفَلَائِدَ بِحَجمِ أَطْوَاقِ النَّجَاهِ. وَرَثَى الْمَصَمِّمُ إِيفَ سَانَ لُورَانَ. لَكِنَّ أَهْمَّ مَا قَالَهُ وَمَا انتَظَرَ الْحَاضِرُونَ سَمَاعَهُ مِنْهُ، كَانَتْ تَوقُّعَتِهِ الْمُسْتَقْبَلِيَّةُ، فَهُوَ أَكَدَ أَنَّ الثَّوْبَ الْأَبْيَضَ الْقَصِيرَ سُيُّصِّبُ فَرِيبَيًّا مِنَ الْمُسْتَلَزَمَاتِ الْضَّرُورِيَّةِ ضَمِّنَ مَجْمُوعَةِ ثِيَابِ كُلِّ سَيِّدَةٍ، تَمَامًا كَمَا كَانَ الثَّوْبُ الْأَسْوَدُ الْقَصِيرُ الْكَلاسِيَّكِيُّ لِفَتْرَةِ طَوِيلَةٍ. وَكَرَرَ وَوْلَفُ الْمُحَاضِرَةِ عَيْنِهَا بَيْنَ وَقْتٍ وَآخَرٍ وَعَلَى امْتَدَادِ أَيَّامٍ سَبْعَةٍ، وَكُلَّ مَرَّةٍ عَلَى مَسَامِعِ حَشْدٍ مُخْتَلِفٍ ضَمَّ أَكْثَرَ مِنْ مِئَةِ شَخْصٍ حَضَرُوا خَصِيصًا لِسَمَاعِهِ. هُؤُلَاءِ كَانُوا مِنَ الْمُحَرَّكِينَ وَالْمُتَحَكِّمِينَ بِعَالَمِ الْأَزِيَاءِ وَقَدْ ارْتَدُوا الْجَمِيعَ أَنْوَاعًا مُخْتَلِفَةً مِنَ الْأَلْبِسَةِ سَوَاءً أَكَانَتْ مِنَ الْأَلْوَانِ التَّرَابِيَّةِ الْكَلاسِيَّكِيَّةِ أَوْ مِنَ الْقَمَصَانِ الْمُخْطَطَةِ فَوْقَ سَرَاوِيلِ ضَيْقَةِ زَرَقاءِ فَاتِحةٍ. كَاهُمْ جَمَعُهُمْ رَغْبَتُهُمُ الْجَامِحَةُ لِلِّإِنْصَاتِ لِتَوْقُّعَاتِ الرَّجُلِ عَمَّا سِيرَتِدِيهِ النَّاسُ فِي الشَّوَّارِعِ لَيْسَ فِي الْمُسْتَقْبَلِ الْمُنْظَوِرِ إِنَّمَا عَلَى امْتَدَادِ السَّنَوَاتِ الْفَادِمَةِ.

إِنْ غَادَرْتُمُ الْمَقْرَبَ الرَّئِيسِ لِمَجْمُوعَةِ الدُّوَنِيَّجِيرِ غَرَوبَ حِيثُ كَانَ وَوْلَفُ يَلْقِي مُحَاضِرَتَهُ، لَوْجَدْتُمُ أَنْفُسَكُمْ فِي قَلْبِ مَنْطَقَةِ الْأَزِيَاءِ مِنْ مَانَهَاتَنْ، وَهِيَ مَنْطَقَةٌ وَاقِعَةٌ غَرْبِيَّ وَسَطِ الْبَلَادِ وَلِطَالِمَا اعْتَبَرَتْ كَالْقَلْبِ النَّابِضِ لِتَصْمِيمِ الْأَزِيَاءِ وَصَنَاعَتِهَا مِنْذِ مَطْلَعِ الْقَرْنِ الْعَشَرِينَ. وَلِلْمَسِّ ثَمَارُ الْمُحَاضِرَةِ كَانَ لَا بدَ مِنَ التَّجَولِ بِاتِّجَاهِ بِرُودُوايِّ وَهِيَ السُّوهُ الْوَاقِعُ عَلَى مَسَافَةٍ قَصِيرَةٍ مِنْ وَسْطِ الْبَلَدِ حِيثُ بِالْإِمْكَانِ مُشَاهِدَةُ الْأَرْصَفَةِ تَعْجَبُ بِرَوَادِ الْمَوْضِعَةِ وَمُتَبَعِّيَّهَا. كَتَلَكَ السَّيِّدَةِ فِي الْخَمْسِينِيَّاتِ الَّتِي رَفَعَتْ سَرَاوِيلَ الْجِينَزِ خَاصَّتِهَا حَتَّى مُنْتَصِفِ سَاقِيَّهَا وَالَّتِي لَفَتَتِ الْأَنْظَارَ إِلَيْهَا بِوَضْعِهَا نَظَارَةً شَمْسِيَّةً حَمْرَاءَ كَبِيرَةَ الْحَجْمِ، مَتَّمَاشِيَّةً مَعَ لَوْنِ جَوْبِهَا. أَمَّا الْمَرَاهِقُونَ فَأَنْتُمْ تَعْرِفُونَ كَيْفَ يَتَصَرَّفُونَ، حِيثُ جَلَسَ أَحَدُهُمْ عَلَى مَقْعِدٍ فِي أَحَدِ الشَّوَّارِعِ مُحاوِلًا نَثَبِيتَ الْقَنَاعَ الْمُلْوَنَ الْمَوْضِعَ عَلَى إِحدَى عَيْنِيهِ.

لَكِنْ حَتَّى ضَمِّنَ صَخْبَ هَذِهِ الْأَلْوَانِ وَالْأَسَالِيبِ الْمُتَدَالِّةِ، يُمْكِنْ تَميِيزَ بَعْضِ الْأَنْمَاطِ وَالنَّمَادِجِ، فَهُنَّاكَ الْأَلْوَانُ الْأُولَى الْجَرِيَّةُ وَشَعْبَيَّةُ آخِذَةٍ فِي الْظَّهُورِ وَالْإِنْتَشَارِ. وَمِنَ الْمُمْكِنِ مُلاحظَةُ الْعَدِيدِ مِنْهَا كَالْقَمَصَانِ خَضْرَاءِ اللَّوْنِ وَالْزَرَقاءِ الْمَائِلَةِ إِلَى الْأَلْوَانِ الْأَخْضَرِ وَالْأَثْوَابِ وَالْتَّانِيَّرِ الْلَّازِورِيَّةِ. إِنَّ الْلَّوْنَيْنِ الْأَصْفَرِ الْخَرْدَلِيِّ وَالْأَحْمَرِ الْبَرْتَقَالِيِّ الْمَمزُوجِ بِالْبُنْيَ كَانُوْا ظَهُورَ مُمِيَّزٍ. وَلَاقَتِ الْأَقْمَشَةُ الْمَزَرْكَشَةُ بِالْأَزْهَارِ وَالْأَثْوَابُ الْوَاسِعَةُ رُواجًا كَبِيرًا. إِنَّ تَأْثِيرَ أَسَالِيبِ الْمَوْضِعَةِ السَّابِقَةِ ظَهَرَ جَلِيلًا فِي تَصَمِيمِ السَّرَاوِيلِ الضَّيْقَةِ ذَاتِ الْأَلْوَانِ الْبَرَاقَةِ الَّتِي عَادَتْ لِتُطَلِّ بِرَأْسِهَا كَمَا حَصَلَ فِي الْثَّمَانِيَّنِيَّاتِ لَكِنْ مِنْ دُونِ أَنْ تَكُونَ مِنْتَهِيَّةً بِأَطْرَافِ وَاسِعَةٍ. وَلَمْ يَكُنْ هَنَاكَ تَحْدِيدٌ لِلْخَصْرِ كَمَا فِي السَّبْعِينِيَّاتِ. هَذِهِ الْمَظَاهِرُ الطَّارِئَةُ لَمْ تُفَاجِئْ وَوْلَفَ طَبِيعًا الَّذِي أَمْضَى مَسِيرَةً مَهْنِيَّةً حَافِلَةً فِي تَوْقِعِ كُلِّ جَدِيدٍ عَلَى صَعِيدِ ابْتِكَارِ الْأَزِيَاءِ.

بعد أن عمل في مجال التخطيط لتجهات صناعة الأزياء على مدى ثلاثين عاماً، انضم وولف إلى مجموعة دونيجر عام 1990 بصفة مدير قسم الابتكار فيها؛ ومجموعة دونيجر هي واحدة من أكبر وأبرز الشركات المحرّكة لتجهات الموضة وصناعتها إذ تشرف على مراحل دراستها كافة بدءاً من تكوينها بما في ذلك مرحلة تصميمها وتسييقها وبيعها بالمُفرّق، مع التتبّه إلى ضرورة تزويد ما يزيد على الألف شخص من زبائنهم بالمعلومات التي تُساهم في إنجاح أعمالهم على الدوام. إن الطرح المُقدّم من جانب خبراء عالم الأزياء يأخذ شكل لوحٍ تتضمن مجموعة متنوعة من الألوان التي ستلقي رواجاً في الأعوام القادمة، وقد تصدر عنهم أيضاً مؤلفات تتناول التقنيات الجمالية الخاصة ببعض الابتكارات في عالم التجميل، بعضها يستوحى أفكاره من محاضرات سبق لولف أن ألقاها في سياق المجال ذاته.

خدمات مماثلة قد تُقدّم أيضاً في أميركا بالإضافة إلى المهتمين بعالم الأزياء والموضة والألوان. كذلك جمعية الألوان في أميركا التي تأسست عام 1915، ويلتزم أعضاؤها مرتين سنويًا ليعتمدوا أربعة وعشرين لوناً ستلقي رواجاً وشعبيّة في السنتين القادمتين في مجال صناعة الأزياء للرجال والنساء والأطفال، كذلك الأمر في مجال تصميم الديكور الداخلي للمنازل ويشمل الأثاث والمعدات، والأطباق والأجهزة الإلكترونية. هذه الألوان التي يتم التوافق على إطلاقها بحيث يجري ابتعادها لاحقاً لشريحة واسعة من الزبائن: كأعضاء في صناعة الأزياء الذين يستعملونها في تصاميم مجموعاتهم ولتحديد مبيعاتهم من الألبسة، وكثيراً شركات وول ستريت المتطلعة إلى ترتيب مكاتبها، وإضفاء لمسة من الأنقة عليها، وشركات التكنولوجيا الراغبة في استعمال الألوان الرائجة في تصاميم مواقعها الإلكترونية، وغيرهم من أصحاب الأعمال الذين يُحاولون أن يُجذّبوا الموضة بكل معطياتها.

في خلال فصل الصيف، حيث التقيت وولف بحضور مساعديه سنودن، وتسنى لنا المشاركة في اجتماعات لجنة اتحاد الألوان الخاصة بالأزياء النسائية والرجالية، طغى اللون الأبيض على المكتب المُعد لها، والواقع وسط البلد في مانهاتن. وتدلّلت الستائر على أحد جدرانه، بالإضافة إلى موجودات أخرى من خزائِنِ حوت مجموعات من الكتب والمؤلفات الغنية. وتصدّر القاعة، مقابل الطاولة الرئيسة، رسم لمربع عملاقٍ ضمن مربعات أصغر حجماً من جميع الألوان، وكأنه نموذج للألوان المترافق عليها عموماً. وقد اختلطت أشعة الشمس المتسرّبة من النوافذ الزجاجية مع الإنارة الفلورية المركزية في أعلى القاعة. وضمت اللجنة بين أعضائها ممثلين عن أشهر الشركات وأكثرها نفوذاً مثل: Doneger Group و Saks Fifth Avenue و Cotton Incorporated. كلهم تلاقوها، لتبادل وجهات النظر والتوقعات الخاصة في ما ستكون عليه توجهات الألوان المعتمدة لخريف - شتاء 2009-2010.

وألقى كل منهم محاضرة، مستنداً فيها إلى عينات كنماذج للألوان، وإلى جدولٍ خاص بمصادر الإيحاء، يشتمل على رسومٍ فنية ما زالت رائجة، وتماثيل، وتصاميم، وأعمال الخزف، وغيرها من الرسوم التي لا تزال تلقي رواجاً كبيراً، إلى جانب الأزهار وأوراق النبات، وإلى ما هنالك من أدوات جاذبة للنظر لناحية غرابتها. إحدى الصور المستقدمة، أظهرت رجلاً ملتحياً يغمر بقبلاته كلبه الدلماسي. صورة أخرى، عبارة عن دوائر ملوّنة بألوان غير معهودة وكأنها كُرات ثلجٍ مستحضرات من عالم الخيال. وللمناسبة تبادل الأعضاء القصص والأمثال على ما ظنوا أنه مؤشرات زمنية على الأحداث والتوجهات القادمة، بما فيها المؤشرات الدالة على الألوان التي ستطبع قريباً العالم بطبعها. ذكر سizarani المترئس مجموعة S.J.C. concepts، أنه سيقام معرض لأزياء الأبطال في متحف المتروبوليتان للفنون من شأنه أن يطلق موجة من الألوان الصارخة، والمشبّعة المستوحة من نماذج طباعة الكتب الهزلية. أما شيري

دونجيا، رئيسة مجموعة دونجيا للأثاث، فقد تحدثت بحماس عن المبنى الجديد لفرانك جييري في منطقة تشيلسي، وهو بمثابة المقر الرئيسي لشركة باري ديلر لتكنولوجيا الإنترن特. وبحسب وصف لنيكولاي أوروسوف من النيويورك تايمز، فإن جمالية هندسة المبنى المذكور، تشاهد من بعيد. إذ تتميز من بين أبنية تشيلسي القرمديّة التي تغيّر لونها بفعل العوامل المناخية، حتى بدا شكله المصمم بغرابة وكأنه يعكس زرقة السماء التي تُظلل. ومع استدارة الماء باتجاه الشمال، يبدو له المبنى أكثر تناسقاً وحدّة عند الزوايا، مذكراً إياك بصفوف من المراكب الشراعية المتداخلة في ما بينها. لو تنسى لك مشاهدة المبنى من جهة الجنوب، لرأيت الأشكال والتصاميم الهندسية فيه أكثر تراصاً. هذا النمط الهندسي الذي يلفّ المبنى من جهاته الأربع، يُضفي عليه من الخارج جمالية فريدة من نوعها. اقترحـت دونجيا أن يكون هذا المبنى، الذي يتغيّر شكله حسب رؤية الناظر إليه بالنسبة إلى وضعيته ومزاجه، مصدرًا لاستثارة رغبة الناس للألوان الفاتحة، ونجاحاً للتجارب المتداولة للقدرات الإدراكية للأشخاص.

لم يكن لاستوعـبـ، في بادئ الأمر، كيف لهذه اللقاءات المحلية ولهذه المجسمات والأشكال أن تؤثـرـ في ميل الشخص العادي للألوان. وشعرت بيـنيـ وبين نفسيـ، كـمـ تـربـكـنيـ مـسـأـلـةـ الأـلوـانـ هـذـهـ. ثـمـ أـلـقـىـ ماـيـكـلـ ماـسـكـوـ،ـ المسـؤـولـ عنـ قـسـمـ تصـمـيمـ الأـزيـاءـ لـلـرـجـالـ فـيـ مؤـسـسـةـ سـاـكـسـ،ـ محـاضـرـةـ بـعـنـانـ الـبـيـئةـ وـضـرـورـةـ حـمـاـيـتـهـاـ مـنـ مـسـبـبـاتـ التـلـوثـ،ـ وـشـدـدـ فـيـ مـدـاخـلـتـهـ هـذـهـ،ـ عـلـىـ أـنـ التـيـارـ الـمـحـافـظـ عـلـىـ الـبـيـئةـ سـيـنـشـرـ الـاـهـتـمـامـ بـضـرـورـةـ اـسـتـعـمـالـ أـنـوـاعـ الصـبـاغـ الطـبـيـعـيـةـ،ـ وـالـمـوـادـ الـحـيـوـيـةـ،ـ وـتـدـرـجـاتـ مـنـ الـأـلوـانـ التـرـابـيـةـ.ـ إـنـ مـاـ قـالـهـ الرـجـلـ بـدـاـ لـيـ مـنـطـقـيـاـ،ـ رـغـمـ أـنـ إـلـيـاتـاتـ عـلـىـ أـقـوالـهـ لـمـ تـتـوـفـرـ بـشـكـلـ قـاطـعـ وـمـقـعـ.ـ وـالـجـدـيرـ ذـكـرـهـ أـنـهـ عـنـدـمـاـ يـنـهـيـ كـلـ مـشـارـكـ مـحـاضـرـتـهـ،ـ تـسـتـخـلـصـ اللـجـنةـ أـبـرـزـ مـاـ جـاءـ فـيـهـاـ مـنـ مـعـلـومـاتـ لـتـضـعـ بـطاـقةـ مـوـحـدـةـ وـنـهـائـيـةـ بـالـلـوـنـ الـذـيـ سـيـتـمـ اـعـتمـادـهـ.

بالإضافة إلى استشارة بعضهم بعضاً، فإن المتوقعين بُطْغِيَانَ الْوَانَ عَلَىَ أَخْرَىَ، اعتادوا استشارة أبرز الأسماء اللامعة في عالم الأزياء كالفنين كلain، ورالف لورين، ومايكل كروس، مستوحين من تصاميمهم، وهؤلاء غالباً ما يكونون بالقدر ذاته من الاهتمام لسماع ما يُنصح به هؤلاء. إذ يلزم مصمم الأزياء ما يُقارب السنين لينتقل من طور التصميم إلى بلورة وتنفيذ ما لديه من أفكار لمنتجات نهائية برسم إنزالها إلى الأسواق. إن الاطلاع على التطورات المستقبلية قد يزيد من حظوظ نجاح طراز معين من الأزياء. وكذلك الأمر بالنسبة إلى التداول مع هؤلاء مطlicي الموضة، فإنه يفيد المصممين لجهة الإمام بالمعلومات عن منافسيهم في المجال نفسه الذين ستصلهم حُكماً نفس التوقعات الخاصة بالألوان وتوجهات الموضة لاحقاً. كالفنين كلain مثلاً معروض بسعيه بانتظام وراء هذه المعلومات حتى يدرك ما عليه تجنبه في أسلوب عمله. تأكيداً على الأمر يقول وولف: "ما من مصمم ناجٍ في العالم لا يقوم بجمع معلومات خاصة بتوجهات الموضة، فهي جزء من البحث والتطوير عندما يكون الشخص مصمم أزياء".

ثم إن البائعين بالـمـفـرـقـ وـالـجـمـلـةـ لـدـيـهـمـ اـهـتـمـامـ خـاصـ بـمـعـرـفـةـ تـوـجـهـاتـ الـمـوـضـةـ،ـ لـيـلـمـواـ بـأـيـ منـ أـسـالـيـبـهاـ الـتـيـ سـتـحـوزـ عـلـىـ شـعـبـيـةـ وـاسـعـةـ.ـ فـيـ الـمـاـضـيـ كـانـوـاـ يـتـلـقـونـ ذـلـكـ عـبـرـ مـتـابـعـهـمـ الـحـثـيـثـةـ لـأـبـرـزـ ماـ يـطـلـقـهـ المـصـمـمـوـنـ عـلـىـ منـصـاتـ الـعـرـوـضـ فـيـ كـلـ مـنـ بـارـيسـ،ـ مـيـلانـوـ وـلـدـنـ وـنـيـويـورـكـ.ـ وـالـيـوـمـ،ـ لـاـ تـزـالـ أـسـابـيـعـ الـمـوـضـةـ تـتـنـظـمـ فـيـ مـدـنـ الـعـالـمـ الـكـبـرـىـ وـآـلـافـ الـمـارـكـاتـ بـاتـتـ توـزـعـ عـبـرـ مـوـاـقـعـ الـإـنـتـرـنـتـ.ـ إـذـاـ،ـ فـيـاـعـوـ الـمـفـرـقـ وـالـجـمـلـةـ يـعـتـمـدـونـ أـيـضـاـ عـلـىـ مـطـلـقـيـ الـأـلوـانـ أـنـفـسـهـمـ لـإـعـطـائـهـمـ فـكـرـةـ ثـابـتـةـ وـوـاـضـحـةـ عـنـ أـكـثـرـ تـيـارـاتـ الـمـوـضـةـ رـوـاجـاـ وـتـحـكـمـاـ بـأـسـوـاقـ الـأـزيـاءـ،ـ وـالـتـيـ اـعـتـمـدـتـ جـرـاءـ تعـاطـيـهـمـ أـوـلـاـ مـعـ كـبـارـ الـمـصـمـمـيـنـ.ـ وـبـالـتـالـيـ تـكـوـنـ النـتـيـجـةـ النـهـائـيـةـ لـهـذـاـ التـنـسـيقـ أـنـ الـمـلـابـسـ الـمـوـجـودـةـ فـيـ الـمـحـالـ قـدـ تـتـشـارـكـ فـيـ مـاـ بـيـنـهـاـ عـوـاـلـ تـشـابـهـ عـدـةـ.ـ إـذـ رـغـمـ أـنـهـ صـمـمـتـ بـشـكـلـ مـسـتـقـلـ،ـ إـلاـ أـنـهـ اـسـتـنـدـتـ إـلـىـ نـفـسـ مـصـادـرـ الـمـعـلـومـاتـ

في صناعتها. إن كان اللون القرمزي شائعاً، ولو نك الأحمر المفضل كان مفقوداً من الأسواق فلا تُتعب نفسك في البحث عنه في أزياء السنة، إذ لن تجده ضمنها إلا إذا بحثت بين أزياء المواسم الفائتة.

فإن ظن المصممون أن الثوب الأبيض سيأخذ مكانة الثوب الأسود، انكبوا على صناعة الأثواب البيضاء التي ستطلبها منهم المحال باللحاح ويُقبل المستهلكون على شرائها باندفاع قوي. حتى إن حاولت أن تسير بعكس التيار وألا تكتثر لما يُروج من ملابس، فإن خياراتك ستظل محكومة بتوجهات موجات الموضة المهيمنة. هذا ما عبرت عنه ناشرة مجلة الموضة المتحمسة التي أدت دورها الفنانة ميريل ستريپ في فيلم ذا ديفل ويرز برادا. عندما انضمت إلى مكتبها مساعدة شابة أبدت قلة اكتراث بالأزياء، فما كان من الناشرة إلا أن استعدت لإعطائهما درساً في الموضوع:

“تُسمّين الموضة والأزياء بذلك الشيء؟ آه، نعم. أظن أنني أفهم ما ترمين إليه. تعتقدين أن الأمر لا يعنيك، انظري إلى ستراتك الزرقاء الغريبة، فسيتأكد لك بأنك تحاولين أن تثبتين أن العالم بأجمعه أنك إنسانة جادة لا تأبه لمظهرها الخارجي. لكن ما لم تلحظيه أن هذه السترة ليست زرقاء اللون وحسب، ولا فيروزية ولا بلون حجر الالبيس سماوي الزرقة، إنها لازوردية اللون. طبعاً أنت غير مدركة أن أوскаر دو لا رانتا أطلق عام 2002 مجموعته من الأثواب لازوردية اللون، وبعده جاء دور إيف سان لورانليس كذلك، وهو من قام باعتماد اللون إياه في سترات من الطراز العسكري؟... ومن ثم شق اللون اللازوري طريقه إلى ثمانى مجموعات من أهم مصممي الأزياء، ليُروج بعد ذلك هنا وهناك في زوايا الشوارع حيث يقوم أمثالك بشرائها من السلال، أيام التزييلات والعروض المغربية. غريب لهذا اللون الذي يمثل ما قيمته الملايين من الدولارات لجهة المصالح الاقتصادية والذي توفر في سبيله فرص عمل للكثيرين، إلا يحوز على اهتمامك ومع ذلك فقلة اكتراثك بالموضوع لا تُعفيك من الاهتمام بمجريات صناعة عالم الأزياء، وأنت ترتدين السترة التي اختار لأنها أحد الأشخاص الموجودين في هذه القاعة، لتقومي أنت بانتقادها بعد ذلك من بين رزمة من الثياب في أحد المتاجر.”

وبإمكاننا أن نخطو خطوة استباقية إلى الأمام فنجزم بأن أوскаر دو لا رانتا، قدّم تصاميم أثوابه اللازوردية، إدراكاً منه أن هذا اللون سيطغى على موجات الأزياء القادمة. لذا فقد لا تبدو عملية استبطاط طراز ما من الموضة بمثابة مؤامرة، إنما نسخة منقحة ومعدلة من لعبة الدجاجة والبيضة: أيهما وجدت قبل الآخر؟ في معرض بحثنا أيضاً، نطرح سؤالاً مماثلاً: أيهما يتقدم على الآخر المستهلك أم المصمم؟ هل نفرض الموضة أم تفرض نفسها علينا؟ وكلما فكرنا في هذا السؤال، كلما تاهت الإجابة عنه.

إن أبرز عناصر صناعة الأزياء وأدواتها تتبع للفلسفة التكاملية القائمة على مبدأ الأخذ والعطاء من حيث تسويق البضائع. إن الباعة بالجملة والمفرق، كمتاجر ساكس في الجادة الخامسة، يقومون بإعطاء خبر مسبق للمحرّرين في مجلات مثل: كوزموبوليتان، وجبي كيو، عن أنماط موضة الأزياء التي ستُعرض لديهم، حتى يتم تصويرها وتصدورها على صفحات مجلاتهم، ومقاليتهم، ما إن توضع تلك الأزياء الجديدة على الرفوف وفي الواجهات. ويعمد المصممون إلى تنظيم عروض أزياء، وتوسيع نطاق الدعوات إليها حتى تشمل أكبر عدد ممكِّن من المصوّرين، والصحافيين، ومحرري صفحات الموضة في المجالات الكبرى مثل: فوغ، وهذه المجلة تحظى غالباً بسباقٍ صحفي خاص بآخر صيحات الموضة على حساب ترويجها المجاني للمصممين الذين يتذمرون مسألة ظهور ابتكاراتهم ضمن العروض التلفازية والأفلام (كأن يُقال لك، بإمكانك أن ترتدي ثوباً لكاري برادشو، وساعة يد كذلك التي زينت معصم جايمس بوند). وكثيراً ما يَهُب المصممون آخر ابتكاراتهم وتصاميمهم للممثليين، والموسيقيين، ونجوم عالم المجتمع ومشاهيره

من أمثال باريس هيلتون. فهؤلاء المشاهير تُنقط لهم الصور، بعدسات الباباراتزي المتبعدون لحركاتهم وهم يطأون السجاد الأحمر خلال العروض الأولى لأفلامهم، أو في الملابس الليلية التي يقصدونها. وعندما تُعرض لهم الصور داخل المجلات، وعلى صفحات الصحف الصفراء، يظهرون وتظهر معهم تصاميمهم الحديثة. يلقي مهندسو التصميم الداخلي مع المحكمين بهذه الصناعة، خلال حفلات الكوكتيل، فيتفقون على ما يجب أن يوصوا زبائنهم باعتماده، وقد تطول لائحة وصاياتهم هذه. إن كان هناك ما تعلّمته من لقاءاتي مع الأشخاص الذين يعملون في مجال صناعة الأزياء، فهو أن الجميع يعرفون بعضهم بعضاً، وغالباً ما يعملون لصالح العمل ذاته.

والهدف من هذه الاستراتيجية هو في تعريف المستهلكين على المنتجات الجديدة المعروضة التي أطلقت في الأسواق عبر أكبر عدد ممكن من وسائل الإعلام، وذلك للتأثير عليهم في مستويات عدّة، ولجمي فاندة هامة من العرض الإعلامي المكثف لترويج المنتجات أمامهم على الشاشات. وكما برهن بحث روبرت زاجونك عام 1960: أنه كلما عرض علينا شيء ما أو فكرة ما باستمرار، كلما زادت الرغبة، شرط امتلاكنا لمشاعر إيجابية أو محاباة تجاه أي منها منذ البدء. في دراسة له، عايدة للعام 1968 عرض أثناءها رسوماً متحركة لأبطال رواية صينيين، على أشخاص غير صينيين، اطلعوا على هذه الروايات التي مرت أمامهم بمعدل خمس وعشرين مرة، طالباً إليهم أن يتوقعوا بما ترمز إليه هذه الرسوم. ليكتشف أن الرؤية المتكررة تقود إلى تكوين انطباعات إيجابية عنها كتصنيفها تحت خانة السعادة لا الأمراض، ولا الشجون. إن مجرد رؤية شخص ما مجهول الهوية في الرواية، من دون مذ القارئ غير الصيني بأي معلومات عنه سواء أراه مرة أو أكثر، فهو حكماً سيكُون انطباعه عنه بفضل رؤيته المتكررة له. إن العرض المكثف قد يُساهم في تهيئتنا لتقبل آخر صيحات الموضة عندما تتصدر واجهات المحل، والكافاليغات، ويأخذ معظم الناس علمًا بأنها موضة جديدة، فعندما يبرز توجّه ما في عالم الأزياء، فهو يبعث رسائل مفادها أنه يُلقي المزيد من الاستحسان.

عندما نلاحظ أن بائع الجملة والمُفرّق يغيرون نوع البضائع المسلمة للباعة المستقلين في اتجاه معين، يكثر الطلب عليه في عالم الأزياء، وبوسعنا أن نستنتج أن طلب المستهلكين على الأزياء قد تعاظم. لتحكم الابتکار بكبرى عمليات التغيير في هذا العالم بحركة الطلب الاستهلاكي المستقبلي عليها، وهو تحول مُقدر له أن يحصل أو لا، لكن لا بد له أن يترك بصمته على خيارات الناس. فكلما حظى منتج باهتمام إعلامي، وتسلّط ضوء إعلامي عليه، كلما تم تسويقه اجتماعياً بمرونة أكبر، وأقبل الناس بكثافة على شرائه، مما سيجعله موضع قبول لديهم. بهذه العملية تصدق توقعات المبتكرين والخبراء العارفين في عالم الموضة. وبهذا الخصوص أقرّ دايفيد وولف الأمر التالي: “في هذا المضمار إن الداع يكمن في تحول صناعة الأزياء إلى أشبه ما تكون بتوقع يتحقق”， هذا ما أجابني به وولف عندما حاولت أن أستفهم منه عن الخطير الرفيع الفاصل بين التوقع بتوجهات الموضة والتأثير فيها. فعقّب: “إنها أكثر السبل المعقّدة التي بالمقدور تخيلها في عالمنا هذا. فنحن نتحدث عن تلاعب بالخيارات لتقديمها في ما بعد للمستهلكين. لو أردتني أن أكون صادقاً معك فأنا مجرد متلاعب”.

بالنسبة إلى فإن عملية اكتشاف العلاقة المعقّدة التي تربط بين اللغة وإدراك اللون والاختيار قد تحولت فجأة إلى فيلم بوليسي غريب مليء بالشر. هل كشفت المؤامرة الكامنة خلفه؟ حقاً، لقد أ茅ت اللثام عن مؤامرة من هذا النوع، فعلى من يقع اللوم؟ وولف أدى ببعض الاعترافات لكنني لم أكن على استعداد لتحميله مسؤولية اقتراف الذنوب كافة بحق المستهلكين. فمن جهته كان يدعى وغيره من الخبراء في هذا المجال إمامهم ومعرفتهم المسقبة بطبيعة خيارات

المستهلكين، لكنهم بنوا مزاعمهم هذه على معطيات مشكوك بصدقها. من جهة أخرى، كانوا يُسهّلون على أناس متّي طريقة الاختيار من ضمن توجّهات الموضة السائدة وألوانها. وذلك بتقليل عدد الخيارات أمام المستهلكين، فهم أخذوا على عاتّهم وبالنيابة عن مسألة التقرّيق بين اللون اللازوردي والفيروزي والكحلي بلون حجر الابيس وهذا ما يناسب ذوقِي.

هل تذكرون الاجتماع الخاص بجمعية الألوان الذي لَبِّيت الدعوة لحضوره؟ فقد تمّ خصّت التوقعات النهائية فيه عن اعتماد بطاقة الألوان. هذه البطاقات تمثّل نماذج مختلفة من مشقات الألوان التي تحمل في طياتها روايات عن كيفية تبني تلك الألوان. في نشرة إطلاق الألوان وترويجها لتصاميم النساء لخريف - شتاء 2009-2010، حوت موضوعاً عنوانه الملهمة تضمن ألواناً سُمِّيت بما يلي: إيراتو أو (اللون الأرجواني) كاليفوري أو (اللون البرتقالي)، وكليو أو (اللون القرمدي). أما لون أفان غاردن فهو يحتوي على إيدن المشتق منه (أي اللون الفيروزي) والمشتق الآخر كروكودايل (اللون البني) بالإضافة إلى مشتق ثالث هو فيربينا (اللون الأخضر). استُخدمت هذه الألوان كدلّالات أراد من خلالها مطلقو الألوان إيصال مفهومهم عن الألوان إلى مصممي الأزياء. فمثلاً، عندما تُطرح مسألة تسمية لون مشتقٍ من الأخضر تُشرح الخبرة في هذا المضمّن مارغريت والش ما يلي: "الآن نصل إلى اللون الذي سنُطلق عليه اسم كلوفير. هل من أسماء بديلة وبنفس القدر من الدقة تسمح لنا بإطلاقها عليه حتى تروق لنفسية الناس في وقت معين؟..." كان باستطاعتي أن أسمّيه اللون الفيروزي أو الأخضر الإيرلندي". إن الأسماء والحكايات هي جزء من تقنية توضيب اللون، وكانت قد لاحظت من خلال إجراء تجربة طلاء الأظفار أن العبوة هامة جداً لمن يطلع على المنتج. يسهل على تصنيف أمر مماثل بأنه ضرب من السخافة، وبأن أنصب نفسي أنا المرأة الكفيفة ملكة في عالم المبصرين لاعتبارات مشابهة لكن لدى من الأسباب ما يدعوني إلى الاعتقاد أن هناك أوضاعاً قد تجعلني غرسةً كأي شخص آخر للتلاعب.

### ... .III

في إحدى حلقات سلسلة العرض التلفازي المعروفة تحت اسم Penn & Teller: Bullshit يتطرق مقدّماً وهما لاعباً خفة وموسيقيان في آن إلى موضوع تعبئة مياه الشرب في زجاجات. وبعد مراجعتهما للأدلة وانتقادهما للفارق في نوعية المياه المعبأة في المصانع ومياه الشفة المستقة من الحنفيات، تحدثاً عن مسألة المذاق. إن مصنّعي المياه المعبأة يسوقونها ليس فقط لأنها الأفضل إنما لمذاقها الذي يتقدّم على مياه الشرب. عندما أجري بـ وتيلر تجربة على مذاق نوعين من المياه على أناس مختلفين في شوارع مدينة نيويورك بعد أن أغمضت أعينهم، وجد كلاهما أن 75 بالمئة من الأشخاص الذين أُخضعوا للتجربة قد فضلوا مذاق مياه الشرب على مذاق مياه إيفيان المعبأة.

في المرحلة الثانية من عملية الاستقصاء التي قاما بها، انتقلا إلى الداخل وبالتحديد إلى مطعمٍ فاخر. وكانا قد استعنوا بأحد الممثلين ليلعب دور النادل الذي يُقدم الماء للزبائن. واقتصرت مهمّة هذا النادل على تقديم لائحة من خيارات المياه، ضمن غلافٍ جلدي فخم، حوى أسماء لأنواع متعددة من المياه Mount Fuji وصولاً إلى مياه الحنفيّة أو Eau du Robinet التي عُبّلت في زجاجة بلغت كلفتها سبعة دولارات. وقام هذا النادل بوصف مآثر أنواع المياه كافة، وبالخصوص مياه الشرب - ليذكر مثلاً أنها مُدرّة بشكلٍ طبيعي للبول، ومضادة للتؤكسد. وإنه يُوصي بها بشكلٍ خاصٍ. وكان النادل يصبّ في الأكواب ما يطلبها الزبائن من أنواع المياه، ويوضع ما تبقى في الزجاجات داخل وعاء كبير مليء

بالثلج على مقرئٍ منهم. وحرص على الاستفهام عن مذاق المياه، فأكّد هؤلاء بأن طعم المياه التي شربوها كان أفضل بكثيرٍ من مياه الشرب لجهة كونها منعشة وعذبة المذاق.

لعلكم قد تنبهتم إلى نوعية الحيلة التي انطلت على الزبائن: فالنادل كان يُسوق كل أنواع المياه على أنها مُدرّة للبول، ومضادة للتأكسد، وقدّم مياه الشرب تحت مسمى فرنسي، بدلاً من تعبئتها في أماكن بعيدة، فقد جرت تعبئتها داخل زجاجات، في الجهة الخلفية للمطعم. وقد قام هذا النادل بعملية الاحتيال هذه، عبر تقديم مياه الشرب لجميع الزبائن من دون استثناء، بعد الثناء الذي أحاطها به ومباغته بمحاذيل فوائدها على مسامعهم.

قد يكون القسم الأكبر من اهتمام بن وتيير، انصب على الترفيه عن الناس في مسألة المقارنة بين أنواع المياه، بدل استقصاء الدقة العلمية البحثة، لكن الدراسات المقاممة تحت إشراف علمي، والتي تناولت الموضوع إياه، كانت قد توصلت إلى النتائج ذاتها التي بلغها هذا الثنائي الترفيهي. في دراسة لباحثين من كالتيك وستانفورد، جرى خلالها سؤال المبتدئين باحتساء الشراب بأن يختاروا عينات، ويصفونها من بين خمسة أصناف من الشراب، تتفاوت أسعارها بين الخمسة والتسعين دولاراً للزجاجة الواحدة. فعندما أجريت تجارب التذوق على هؤلاء المبتدئين وهم مغمضو الأعين، بدا أنهم يُفضلون كافة أنواع الشراب بالتساوي. لكن لدى معرفتهم بثمنها الباهظ، أبدوا تفضيلهم الواضح لها.

ما لم يعرفه هؤلاء المبتدئون المتطوعون لإجراء التجارب عليهم، أنهم كانوا بصدده تذوق نفس الشراب، ولكن بتغيير السعر على الزجاجات التي وضع داخلها. وجّل ما قاموا به، أنهم كانوا يصفونه بالأفضل مذاقاً عندما يرون أنه الأعلى ثمناً. إن كل منتج بدءاً من لون علامته التجارية، مروراً بالمنتج بحد ذاته، وصولاً إلى طريقة توضيبه وتغليفه، بمقدورها أن تتلاعب بأفضليات الناس بعد إجراء اختبارات عليهم وهم مغمضو الأعين. ولماذا يجب أن تكون حالنا على هذا النحو؟ ألا ندرك ما نحبّه؟ إننا، كما لمسنا في الفصل الثالث، فإن خياراتنا تستند بالقدر ذاته على الهوايات التي نعتقد بها، كما على النتائج التي تُسفر عن اعتقادنا لها. من لم يكن منا خبيراً في التذوق، وأغلبنا ليس كذلك، فعليه الاتكال على المعلومات الخارجية ليحسن الاختيار. وكما سنرى لاحقاً، فإن بعض أنواع المعلومات تكون أكثر فائدة وإمداداً لنا بالمعرفة مقارنة مع غيرها.

لنقل إنك تُفضل المياه المعيبة بالزجاجات، لا عقلك أنها أكثر استيفاء لشروط النظافة من مياه الشفة. فأنت لست الوحيد الذي فكر في هذه المسألة من هذه الزاوية، إذ إن نصف الذين يتناولون المياه من الزجاجات يُقبلون على شرائها، لخوفهم من ألا تكون مياه الشرب مستوفية لشروط النظافة والصحة المطلوبة. وأشخاص كهؤلاء، قد لا يتأثرون بمن يُورد أمامهم الإحصاءات عن مدى تفوق المياه المعيبة، لكن بالصور الدعائية لهكذا مياه تُعبأ من منابعها في أعلى الجبال كجبال الأوسبي وتنطلق صور الينابيع المتدفقـة التي يُزعم أنها جُلت منها على الزجاجات فيما الترويج الدعائي لها يؤكّد ضمانها لل النوعية، والمذاق، والعذوبة، فهناك فرق. وتقريراً، فإن كل زجاجة يتم تعبئتها تحمل مواصفات ترويجية من نوع مياه صافية أو عذبة أو طبيعية، وتكون ملحقة بصور جبال تكسوها خضراء فصل الربيع، أو بياض ثلوج الشتاء، أو نضارـة مياه الينابيع المتـدفقـة. وتكون فكرة الجميع هي أن مطلق مياه غير معيبة على هذا الشكل، هي غير عذبة ولا صافية، وخطـر تناولها. إن استراتيجية تسويق مماثلة بسيطة جداً لكنها حصدت نجاحات باهـرة. وفي العام 1987 تناول الأميركيون ما مقداره 5.7 غالونات من المياه المعيبة كمعدل سنوي لفرد. وبعد مضي عشرين عاماً تزايدت النسبة خمسة أضعاف على ما هي عليه لتبلغ 27.6 غالونات وهي تفوق كمية استهلاك الأميركيـين للحليب والشراب.

إن التدقيق عن قربٍ بروعة المياه المعبأة عائد للنجاح في ترويجها، إذ ما من إثبات على أن هذه المياه المستقة من الينابيع في أعلى الجبال تتتفوق في نوعيتها وطعمها وعذوبتها ومذاقها على مياه الشرب أو غيرها من أنواع المياه الأرخص ثمناً التي تُعبأ أيضاً في زجاجات. قد يوجد اختلاف لكن كيف لنا أن نحدد هذا الفارق؟ إن التوصيف الرسمي لهذا التكتيك الترويجي هو الإطراء المغالى به، الذي يُعرف عنه اتحاد التجارة الفيدرالي على أنه مزاعم خاصة غير موضوعية لا يأخذها المستهلكون العاديون على محمل الجد. وهذا الإطراء غالباً ما يتخذ شكل تعابير من نوع: المنتج الأفضل، والثوري والمتطور وللذوق وستحبها من دون أدنى شك وستجعلك تبدو أكثر شباباً، وما إلى هنالك من تعابير خاوية لكن تجذب المستهلك من دون أن تعني بفهوها الكثير. لكن من الواضح أن الناس يسرّهم الإطراء المبالغ فيه، لدرجة تشجيعهم المرؤجين للبسائع على المتابعة في اعتماد النمط ذاته الرافع من حجم مبيعاتهم.

إن مستهلكي المياه المعبأة قد انجذبوا للأساليب الدعائية حتى أصبحوا مستعدّين لأن يدفعوا أضعاف وأضعاف ثمن غالون المياه الواحد لشراء ما يظنون أنه إكسير معبأً في زجاجات بدلاً من تناولهم لمياه الشرب. والحقيقة أنه قد اتضح أن ما يوازي ربع كميات المياه المعبأة ما هي إلا مياه عادية تم استقاوها مباشرةً من مصادر المياه البلدية التي تُغذي المنازل وآبار المياه العامة. أما بالنسبة إلى باقي أصناف المياه فما كُتب على الزجاجات من الخارج صحيح، لكنها كمنتوجات لا تقي بوعود الجودة والسلامة التي تقدمها للمستهلكين. المياه المعبأة مثلًا والتي تحمل اسم Poland Spring تُجلب مياهاها من آبار حفرتها أيدي بشرية أحدها يقع مباشرةً تحت مرأب وآخر حُشر بين مكبّ وجهاز غير شرعي لإتلاف أذار المجاري. ورغم أن هذه المياه تحمل اسم الربيع إلا أن منابعها تحت الأرض ليست موجودة بأفضل الأماكن لتندرّ بنقاوة فصل الربيع وصفائه، كما هو مذكور على زجاجاتها. الواقع أن شروط الجودة والسلامة الفيدرالية المطبقة على مياه الشرب تمتاز بتشددها والحرص على عدم التهاون بأي من المواصفات المطلوبة بالمقارنة مع شروط تعبئة المياه في زجاجات. لذا فقد يتم التساهل مع النوعية الأخيرة بشكلٍ خاطئ مع أن المياه في الزجاجات والحنفيات بشكلٍ عامٍ هي سليمة وتصلح للشرب بصورةٍ شبه دائمة.

من الضروري التفكير في أن اقتصاد السوق الحرّة يعمل بطريقهٍ يحمينا فيها من المنتجات والسلع ذات الجودة المنخفضة. خلاصة القول، إن كانت هذه المنتجات تتنافس في ما بينها فمن منطق الأمور أن تسلك درب التطور. وتنتج سلعاً متقدّمة تلبّي حاجات الناس، عندها لا يبيدو التسويق الخاطئ أو المبالغ فيه لسلعةٍ ما أمراً مفضوحاً ومستهجنًا لدى المنافسين في السوق؟ أم أن فكرة التصادم مع أخصام السوق تدرّ ربحاً أكثر وتُروّج لكشف زيف هذا المنتج الذي يتم تسويقه؟ (ألم تطالعنا فكرة التأزر قبلًا) ثم إن منتجات مختلفة قد يحصل نوع من التنسيق في ما بينها عندما تعود ملكيتها لنفس الشركة العملاقة كما هي الحال دائمًا.

لتتجنب الفوضى الناجمة عن التفريق بين شركات مماثلة، فلا بد أن نعرف أن سان بليغرينو وبيرييه تملّكهما شركة نستليه بالإضافة إلى 28 نوعاً آخر من المياه المعبأة. ولا بد أن نشهد تتنافساً بين هذه المنتجات على غرار ذاك الذي نشهده بين الكوكا كولا والبيبسي. وبما أن أشهر نوعي مياه شرب معبأة ومباعة بكثافة في الولايات المتحدة تملّكهما أيضاً شركة بيبيسي التي تُسوق مياه أكوا فيينا والكوك التي تُسوق مياه داساني. من الطبيعي أن ترى كلتا الشركات تخوضان معارك تسويقية قوية لترويج الفوائد الصحية التي يجيئها من يتناول هذه المياه وغيرها من المشروبات الغازية التي تقوم الشركاتان بتصنيعها. هذه الظاهرة لا تتحصّر في مجال المياه المعبأة فقط، إذ إن شركة التبغ فيليب موريس وأر. جيه. رينولدز المتقرّعتين من أتريرا غروب ورينولدز أميركان تتحكمان بنحو ثمانين بالمئة من سوق

السجائر في الولايات المتحدة. فهما تُسيطران على سُبُل الاتجار بنحو 47 نوعاً مختلفاً من السجائر، بما فيها: Camel، Kool، Chesterfield، Basic Kool، Winston، Salem، Virginia Slims، Marlboro، وGeneral Mills. إن معظم أنواع الحبوب الموجودة في مجال السوبرماركت تُصنّعها إما شركة Kellogg أو

كذلك تقوم بتسويق معظم المواد التجميلية، شركتا أوريال وإستيه لودر في مختلف المجالات التجارية، نجد كبار المنتجين، يعتمدون نظام الاندماج، فتستوعب كبرى الشركات الصغرى منها التي تتبعها أسماءها التجارية. في حال كهذه، تُقرّر الشركات العملاقة مدى تنوع أصناف المنتجات التي ستعتمد لها قبل وصولها إلى رفوف المحال في الأسواق. أحياناً نجد هذه الشركات أنه ليس من صالحها، تتوسيع أصنافها بقدر التركيز على جودتها، وعلى مدى اختلافها لناحية الصور عن أصناف مماثلة لها، فتشيّع الأخبار المضللة عن كونها الأكثر تنوعاً لجذب أوسع الشرائح من المستهلكين، بأقل كلفة بالنسبة إليها.

بوسعك شراء زجاجة مياه Crystal Geyser بسعر دولار وثلاثين سنتاً. هناك نوعية أخرى من المياه المعبأة وتُستقدم من نفس المصدر، وتُعرف باسم whole Foods' 365 Organic Brand وتباع بدولار واحد فقط. في عدد من المحال، أصبح من غير الممكن التفريق بين منتجٍ آخر، إلا من جهة الاسم. بعض الأدوية المستهلكة عموماً، والتي صادقت عليها الوكالة الوطنية لمراقبة الأدوية، وسمحت لبعض الشركات الكبرى بتصنيعها، بعد أن ثبتت فاعليتها، وهي مطابقة بأسمائها لتلك التي تُماثلها، إلا أن كلفتها تكون أقل عندما تُنتجها هذه الشركات، هذا ما حصل مع دواء Simvastatin الذي سوقته شركة زوكور لصالح مختبرات ميرك، فيما الأدوية العامة التي تُصنّعها مختبرات ميرك، لا تلقي الإقبال نفسه عليها. الأولى تحمل شعار مختبرات ميرك وقد تم بيعها كأدوية عامة بتصریح من مختبرات الدكتور ريدي.

وعندما تكون المنتجات غير متطابقة، فقد يبرز وجه شبه غير متوقع. إن المنتجات التجميلية للانكوم ومايبلين، كلها تابعة لشركة لوريال، رغم امتلاكها لصور تسويقية مختلفة، واستهدف كل منها لشريحة مختلفة من الزبائن. ويتم تصنيع كريم الأساس ناشف اللون لكلتا الماركتين في المصانع نفسها. ونوعاً الكريم في الماركتين، يكادان أن يكونا متماثلين في تركيبتهما؛ إذ حسب خبيرة التجميل بولا بيغون، لا يمكن تمييز أي فوارق بين نوعي الكريم المذكورين فأنت عندما تدفعين 37 دولاراً، ثمناً لكريمة Magique Matte Soft بدلاً من تسعه دولارات Perfecting Mousse Make Up ثمن كريم Maybelline New York's Dream Matte Mousse Foundation فأنت بصدّ الدفع لاعتبارات أخرى غير النوعية.

وتحاول الشركات الكبرى تخفيّ اعتبرات مماثلة، فهي لا تكتفي بمراقبة منتج لديها وإنما أيضاً المنتجات المنافسة لها في الأسواق، حتى يصعب علينا تمييز الفوارق بين منتجاتها ومنتجات غيرها. نحن بطبعتنا، ميالون للاعتقاد بأن المنتجات الغالية هي بالضرورة ذات نوعية عالية الجودة، وإن كان منتجاً ما أقل ثمناً وبنفس المستوى من الجودة، فإن صانعيه لن يُوفّروا على أنفسهم الفرصة لتسويقه، مرّوجين فعاليته، مُشيدين بفوائده. لا تحصل أمور على هذا النحو؟ لكن عندما تنتج الشركة نفسها كلاً من الصنفين، فمن المفید لها بيعهما تحت اسمين مختلفين وبأسعار مختلفة، بهدف خداع أصحاب المال الوفير، وتكبيدهم ضعفي قيمته الحقيقية!

إن النتيجة التراكمية لاعتماد هذا التكتيك، تجعلنا نشعر أنه رغم سعيها نحو تنوع الأصناف، والبضائع الموجودة في الأسواق، فنحن نواجه اختلافات نوعية أقل مما اعتدنا، وقد تتطلب جهداً منا للانقاء. من ضمن الوفرة المعروضة أمام عيننا. وها نحن نتطلع إلى الإنترن特، ونشرات الأخبار، وغيرها من مصادر المعلومات القادرة على كشف الزييف الترويجي، وتساعدنا على اعتماد قرارات مفيدة. لكن حتى أكثر المصادر غير المتحيز لا يمكنها أن ترشدنا بالضرورة إلى أفضل المنتجات رغم التوصيات والتحذيرات المذكورة كافة بحقها. غالباً ما تؤدي بنا الرغبة إلى الاستزادة بالمعلومات عن منتجات معينة إلى الاستزادة بالارتباط. وقد تصيب بالدوار نتيجة كل ذلك، فنسسلم لكل هذه المغريات ونصرّح قائلين: "لا نُقيم وزناً لهذه القوى إن تللاعبت بخيار أتنا". "أنا عطشانة وحاجتي الماسة إلى الارتواء بالماء تفوق أي اعتبارات أخرى وزجاجة من كريستال جيسير تقى بالغرض. فهي تبدو نقية جداً ومنعشة". لا ينبغي للمرء أن تستهلك قواه ويُستزف لاعتماد قرار عادي وهامشي.

.IV

ينطلق رنين ساعة المنبه ليُوقظك من النوم، لتجد أنك ما زلت متعباً بعد أن آويت متأخراً إلى الفراش. وإذا بك تتلمس زجاجة المياه الموجودة على المنضدة. وبعد تجر عك لها، تتحقق بعينيك الذابلتين إلى ما كُتب على ملصقها التجاري من أوصاف عنها مثل: «إنها طبيعية... منعشة... مراعية للبيئة». أنت تشعر بحال أفضل الآن، وأصبحت قادراً على تناول شيء من الكافيين. وبما أنك تفتقن القهوة في منزلك، ولا يسعك الانتظار حتى بلوغ مقرّ عملك، فها أنت تدخل المطبخ بخطى متناثلة وتُخرج زجاجة الكوكا كولا من الثلاجة. وتفكّر في ما كانت والدتك لتقوله لك لو رأتك تتجرّع هذا المشروب الغازي في الصباح الباكر! وها أنت تتجرّعها دفعّة واحدة، وتُطبق شفتيك وتنجه مسرعاً إلى غرفة الاستحمام لتنظيف أسنانك فتجد أنبوب معجون الأسنان شبه فارغ، فتنتبه لضرورة ابتياعك لمعجون كولغايت لتنظيف أسنانك عندما تقصد ليلاً محل التسوق. لعلك مضطرك إلى وضع لائحة بال حاجيات التي تتقصّك الآن، فتتوفر على نفسك الجهد لاحقاً. وتسارع إلى دفتر تدوين الحاجيات الموجود بجانب الهاتف، لترتّمي بعد ذلك بقوّة على الأريكة الخضراء.

وفجأةً تسمع جرس الباب يُقرع فيتجه نظرك نحو الساعة وتنتساعل: من عساه يقرع الجرس في وقتٍ مبكرٍ كهذا؟! لعلك ستقاهم الطارق. وها أنت تعود لتشغل بلائحة مشترياتك. لكنها هو جرس الباب يُقرع مجدداً، فتُدخل أصابعك في خصل شعرك متبرماً، وتصلح هندامك لا سيما وأنك ما زلت مرتدياً ثياب النوم. تنظر عبر ثقب الباب لترى رجلاً مرتدياً لباساً أسود من رأسه حتى أخمص قدميه منحنياً خلف الباب، فتشعر أن هذا الرجل قد يكون لديه أمرٌ هامٌ يود إبلاغك إياه. إن سارعت بفتح الباب فقد تشهد تغييراً جذرياً بمجرى حياتك. وها أنت تأخذ نفساً عميقاً وتسمح أخيراً للطارق بالدخول.

**فيُبادرُك بقوله: "لَا أَدْرِي مَا إِذَا كُنْتَ مُسْتَعْدًا لِرَوْءِيَّةِ مَا سَأَعْرَضُهُ عَلَيْكَ قَبْلَ أَنْ يُدَاهِمَنَا الْوَقْتُ".**

و لا تتأخر لتحب: "هل تود أن تشرب شيئاً، كوباً من الكوك، بما؟".

نُسَارَ عِلْمِ الْحَلِّ يَالرَّدِّ عَلَيْكُ: "لَقَدْ حَضَرْتَ إِلَيْهِ هَذَا لَأْخَرُ فَكِيرٌ كَّ."

فتھلے۔ ”آہ شکر آں

لعلك أخطأت بفتح الباب لكن مع ذلك تجد نفسك منصتاً بإمعان وانتباه كليين وهو يتبع كلامه: "كل ما يحيط بك فهو عبارة عن سحرٍ يُفند تقريباً". عالم من الأحلام يُقْنَى خاضعين للسيطرة: "أترى بد أن أكشف لك النقاب عن

الحقيقة؟". وإذا به يبحث داخل جيوبه عن شيءٍ ما، ثم يخرج كفيه وفي كل منها حبة شارحًا لك التالي: "إن ابتنعت الحبة الزرقاء هذه فستتهي القصة عند هذا الحد وستيقظ محافظاً على معتقداتك وكأن شيئاً لم يكن. بينما لو اخترت الحبة الحمراء فإنك ستضمن بقائك في أرض الغرائب، أنا لا أقدم لك شيئاً سوى الحقيقة من دون زيادة".

من الواضح أنك أكثرت من تجرّع الماء والكوك، فأثقلت على معدتك، كيف لك أن تحشر نفسك في مأزق كهذه؟ أنت الأدرى بحالك. لقد كان الأجرد بك أن تعني حقيقة وضعك قبل أن تتهافت على اختيار الحبة الحمراء. وما إن وضعتها في فمك واستعدت لابلاعها حتى خفت الأضواء، وعم الظلام من حولك. للحظة الأولى تجد نفسك تهوي إلى الأسفل من دون أن تحدد مكان سقوطك. وجاءَت تستيقظ من النوم مرتعداً. إنه الحلم!!! ..

السيناريو المذكور أعلاه مقتبس، بتصرُف عن فيلم مايتريكس Matrix الذي عرض في الأسواق عام 1999، والذي يصور عالمًا تستعبد فيه الآلات الذكية الاصطناعية، الجنس البشري. أحياناً عندما نشهد، أن كل هذا التقدم التكنولوجي الذي نلمسه والحاسِل بوتيرة مذهلة، لا يسعنا إلا أن نتساءل، ما إذا كان فيلم مايتريكس يدل على ما سيحدث ربما، أم إنه مجرد فيلم افتراضي.

وقد تتعالى بعض الأصوات لتوَّدَ أن موضوع الفيلم قد يتحوَّل إلى واقع معاشٍ إن لم نكن يقطئين.  
فيجيبه آخرون: "لا تكونوا سخفاء، المسألة كلها لا تدعو كونها خيالاً علمياً".

أما الأقلية فكانت إجابتها: "لا شك في أنكم مخربون - فهل تظنون، أننا نحكم تماماً السيطرة على حياتنا؟ نحن عاجزون عن ذلك، لأن هناك قوى من حولنا تؤثّر في كل خطوة نخطوها، وتُساهِم في تغيير نسيج واقعنا الحيادي".  
هناك احتمالات جدية، لتجد نفسك منضوياً داخل المجموعة الأولى، أو الثانية، أو لعلك تتقّلل بينهما. فكر للحظات في لغز الرجل الذي عرض عليك تلك الحبوب، والذي ينتمي حكماً إلى المجموعة الثالثة الصغيرة. لعل ذلك الرجل مصاب بداء البارانويا، لكن هذا لا يعني أن قوى الحياة لا تسعى إلى إخضاعه لسيطرتها، تماماً كما تُسيطر علينا. إن أهم الآليات الموجّهة لخياراتنا، هي غالباً ما تُجْرِّدنا - ومن دون علم منا - من إحساسنا، حين نشعر أنها انتزعت منا صفتنا البشرية. في فيلم المايتريكس، يحتفظ بنو البشر بأجسادهم، كمصادر مولدة للطاقة مزوّدة بها تلك الآلات الضخمة، فهم جزء من برنامج يسعى إلى بناء حياة شبه طبيعية لهم، بينما فجأة يتم استفاد كل قدراتهم واستنزافها لصالح أسيادهم الميكانيكيين. فيتحولون بدورهم إلى آلات. إن عبارة رجل آلي المنبثقة من كلمة روبوتا باللغة التشيكية ومعناها العمل القسري وهي تتطبق تماماً على الوضع الذي قمنا بشرحه سابقاً.

نحن أيضاً، قد نشعر أننا أصبحنا آلين، عندما نفكّر في مدى خضوعنا للبرمجة ولتحكُّم الرأسمال الصناعي البغيض. نتكلّم عن الخيار؟ وأي خيارٍ هو هذا؟ أن نصبح مجرّدين في انقسامنا لإحدى الحبيتين. هل يتوجّب علينا أخذ الحبة الحمراء؟ أليس هذا هو الهراء بعينه؟ هل يجب لوم المسؤولين لاستغلالهم أفضلياتنا وتحيزنا؟ لا يتوجّب علينا تناول الحبة الزرقاء، كونها تُعيّدنا إلى حقيقة واقعنا الذي نلمسه بحواسنا؟ هل هذا عارٍ عن الصحة؟ إن قضى فكرنا بإطلاق تسمية أقل حلاوة وبريقاً على الوردة، وتقديم الكوك في علبة مختلفة، ومذاق غير مذاق الكوك المعتمد، هل أصبحت هذه الفروقات حقيقة واقعية بالنسبة إلينا؟ هل يجب أن نسافر إلى بلاد الغرائب، أم نكتفي بالبقاء حيث نحن؟

هناك داخل آلة ضيقة ومظلمة، أشبه ما تكون بتابوت، تتمدد داخله امرأة. تكاد تتفجر أنفاسها من أصوات الضجيج التي تتردد في الغرفة من حولها. ورأسها داخل قفص محكم يرمز إلى سجن الفكر ويتم مدها بالغذاء عبر أنبوب يوفر لها حاجتها من الكربوهيدرات. وحدهما عيناهما في حركة دائمة، تشاهدان الصور التي تتواли أمامها على إحدى الشاشات، وترسل آلات غريبة مرکزة على الحائط أشعة تخترق دماغها، لتمكنّ الحواسيب من احتواء أفكارها. هل هذا ما تحول إليه عالم هذه المرأة؟ ألم يكن من الأجدى لو سمعنا للمبشرين بنظريات المؤامرة ونهاية العالم؟

الواقع، إن هذه حلقة من مجموعة من الدراسات غير الضارة التي أجريت في هيوستن عام 2004، فكانت بمثابة اختبار يُجرى على مشاركيِن مغمضي الأعين. فالخطوة الأولى المباشرة قضت بإدخال جُرارات صغيرة من الكوك أو البيبسي في أفواههم من دون تعريفهم بهوية أي من المشروبات الغازية، ليُسألوا بعدها عن تفضيلهم لأيٍّ منها. وكانت النتيجة، أن أعرب نصفهم عن تفضيلهم للكوك، والنصف الآخر عن تفضيلهم للبيبسي. إن الأمر المثير للاهتمام، هو أن المشاركيِن أعربوا عن تفضيلهم لمشروبات غازية معينة، بالرغم من تناولهم لأخرى غير تلك التي أعلنوا تفضيلهم لها. نتائج هذا الاختبار، أذهلت الباحثين ذاتها على مشاركيِن جدد، بهدف التأكيد من صحة النتائج الأولى.

إذا قرر الناس اختيار المشروب الغازي حسب الأفضليَة التي يُولونها للمذاق، فهم لا يُبلون حسناً، وكأنهم يقدرون بقطعةٍ نقيةٍ في الهواء، وإذا ما سقطت على الجهة التي تُظهر الرأس، فهم حُكماً مشترون للبيبسي. ما الذي يحدث هنا؟ في الخطوة التالية التي أُشبعها بعملية غسل دماغ، فقد جرى إدخال محبي الكوك والبيبسي إلى آلَةٍ شبَهَ آلَة الرنين المغناطيسي وتُسمى (fMRI) التي تقيس عمل الدماغ، باستعمالها لحقول مغناطيسية عالية الفعالية لتعقب مستوى تدفق الدم في الدماغ. فتبين أن جزءاً من الدماغ المسمى بباطن قشرة الفص الجبهي المرتبط بتقييم الأشياء التي يلذ لنا تناولها كالأطعمة طيبة المذاق، كان أكثر نشاطاً وحيوية لدى تجرع المشاركون للمشروب الغازي الذي أعلنوا صراحة تفضيلهم لمذاقه. في هذه الحال، كانت حواسهم وحدها هي التي تتولى عملية تقييم المزيج المقدم إليهم من الكافيين والسكر والنكهات المختلفة.

عادةً، عندما نشرب الكوك أو البيبسي في حياتنا اليومية نادرًا ما نجري اختبارات على أنفسنا ونحن مغمضو الأعين. في اختبار استثنائي، انتقى الأشخاص بعض نماذج لمشروبات غازية وهم موضوعون تحت إشراف تلك الآلة المشابهة لآلَة الرنين المذكورة. وأبلغوا أن ما هم بصدده تذوقه قد يكون أولاً شراب الكوك، رغم أنه كان دائمًا كذلك. نصف المتجرِّعين للمشروب الغازي عُرضت عليهم صورة لعبوة الكوكا كولا، أما الباقيون فقد عُرضت عليهم صورتها بنسختها المخففة. وقد أظهرت النتائج أن 75 بالمئة من هؤلاء فضلوا الطعم المسبق بصورة لعبوة كوك بدلاً من صورة للمشروب ذاته مخففاً، مع أنهم في كل الأحوال وضمن الظروف التجريبية كافة لم يكونوا ليتجروا سوى الكوكا كولا. كما أن صورة عبوتها أدت إلى تنشيط عمل الدماغ في مناطق أخرى، مثل: قرین آمون وجانب الفص الدماغي وكلاهما ينشطان عندما يستعين المرء بتجارب نفسية خاصة لاستقاء العبر منها. بعبارة أخرى، كان الناس يتذوقون الطعم بعد تأثير العالمة التجارية للكوكا كولا فيهم. في ما يخص الدماغ فإن الجُرارات التي ارتبطت ذهنياً بمذاق الكوك كانت أفضل من تلك التي ارتبطت بمذاق المشروب الغازي المخفف. إن الإشارات الناتجة عن الاختبار برهنت عن حيوية الوظائف الدماغية فور رؤية الذين خضعوا لاختبار عبوة الكوك الحمراء المألوفة جداً لديهم. عندما جرى تكرار هذا الاختبار استناداً إلى جرعات البيبسي مسبوقة بعرض شعارها، لم يصدر عنه الاستنتاج عينه، مما يدل

على أن الناس لا يربطون بالشكل نفسه بين مذاق البيبسي وعبوتها كما هي الحال مع الكوكا كولا. ولم تجري الأمور على هذا النحو؟

قبل سنوات من تاريخه، وأنا على متن طائرة عثرت على جواب محتمل عن هذا السؤال. إذ عندما حان وقت تقديم ما نشربه انز عج الراكب الجالس قربي عندما أعلنته المضيفة أنه ما من مشروبات غازية بحوزتها سوى منتجات البيبسي لتقديمها، إذ اعتذر مني قائلة: "لا نقدم الكوك سيدي، أتود الحصول على البيبسي بدلاً منها؟" طبعاً لم يكن بوارد استبدال الثانية بالأولى! فما كان مني إلا أن سألت الرجل إذا ما استطاع أن يفرق بين كلا المشروبين فيجسم أفضليته باتجاههما؟ فأجابني: "أنا لست واثقاً من أنه باستطاعتي فعل ذلك. لطالما أحببت مذاق الكوك ولطالما شعرت أنها المشروب الملائم. أنا أعني أن هذا المشروب أشبه بذكرى الميلاد. فهل تحلو الحياة من دون ذكرى الميلاد؟".

لم لا يرفع الأميركيون البيبسي إلى مستوى الكوك حتى توازي بذكرى الميلاد؟ فمكونات الكوك تشتمل على مياه مشبعة بثاني أوكسيد الكربون، وعلى شراب الذرة الحاوي على نسبة مرتفعة من سكر الفاكهة (الفروكتوز) والسكر المحروق بلون (الكاراميل)، وحمض الفوسفوريك والكافيين. والنكهات الطبيعية وكذلك البيبسي بنكهاتها الطبيعية أيضاً فهي تقريباً مشابهة بمذاقها للكوك. هناك بعض الفوارق فالبيبسي تتميز بحلوتها عن الأخرى التي تُضيف شركتها نكهة على مشروباتها مستمدة من عروق الكوكا، التي اشتُق اسمها منها (بعد إزالة روابط الكوكيين تماماً منها). والفارق المشار إليها تم التوصل إلى تمييزها من خلال اختبارات أجريت على أناس بعد إغماض أعينهم، فالفارق تكاد تكون منعدمة بين الاثنين. فهل نحن نفضل الكوك لمجرد إدمان أدمنغتنا على شعارها التجاري؟

منذ تصنيفها للمرة الأولى في العام 1885، عرفت الكوكا كولا كيف تقتتح العالم عبر اعتماد الأسلوب الدعائي لتترسّع في أذهان المستهلكين وفي قلب الثقافة الأميركيّة. هذه الشركة هي من أوائل الشركات التي أدركت أن صورتها في السوق قد توازي بأهميتها جودة منتجاتها. على امتداد القرن الماضي، صرّفت بلايين الدولارات لحفظها على الحضور الدائم والشامل لعلامتها التجارية.

هذه العبوة الشهيرة ذات اللون الأحمر، عرفت كيف تتسلّل إلى البرامج الدعائية التلفازية، وتحفظ لنفسها مكاناً على صفحات المجلات، وعلى الأخص ضمن الأفلام الهوليودية. وقد شغلت العالمة التجارية الثالث السفلي من ساحة التايمز سكوير في مانهاتن منذ العام 1932. وقامت الشركة بإرسال 284 مراقباً تقنياً عبر البحر خلال الحرب العالمية الثانية للمساعدة في تسويق الكوك خلف خطوط الجبهات. وطبعاً، لا ينسى الأميركيون دعاية الكوك الشهيرة التي يظهر فيها شباب من جنسيات مختلفة، واقفون فوق هضبة، يرددون أغنية: "أود أن أزود العالم أجمع بالكوك" وقد لاقت هذه الأغنية رواجاً لا مثيل له. أما الشركة فكلفت نورمان روكييل، بأخذ صور لأولاد مزارعين وهم يحتسون الكوك. ومن الواضح أن الكوك أخذت في التحول إلى أكثر من مشروب، إلى ظاهرة مواكبة لظروف حياة الناس وأحداث زمنهم.

مهما كانت القيمة التي قد يتّخذها هذا المشروب، فهو أصبح مرادفاً لذكرى الميلاد. وعندما تفكّر في سانتا فما الذي تخيله؟ إن أول ما يخطر ببالك، هو مشهد رجل ملتحٍ، بدين، في زي أحمر وحزام وجزمة سوداء، وابتسامة عريضة تُثير وجهه. هذه الصورة لسانتا هي من نسخ خيال المصور السويدي هادون ساندبلوم الذي كلفته شركة كوكا كولا، بأن يُصمّم إعلانات ترويجية تتناول سانت نيكولاوس، وتُصوّره وهو يزور أطفال العالم العطشى بالكوك. كتب مارك باندير غراست قائلاً: "قبل رسوم ساندبلوم، كان سانتا يُصوّر مرتدياً اللون الأزرق، أو الأصفر، أو الأخضر، أو

الأحمر". لكن بعد إعلانات المشروبات الغازية، ستتكرّس في الأذهان، صورة مختلفة لساننا، الذي تحول إلى رجل ضخم، بدين، فرح دائمًا، مرتدٍ للباس الأحمر، ومنتعلٍ جزمة سوداء، بالإضافة إلى حزام من اللون ذاته. ألم يلحظ أحدنا أن بذلة سانتا الحمراء هي نفس اللون الأحمر المعتمد في تصميم العلامة التجارية للكوك؟ هذه ليست بمصادفة، فشركة الكوكا كولا قد استحصلت على رخصة، يحقّ لها بموجبها تبني هذا اللون. وبذلك يُصبح سانتا، كما نعرفه صنيعة شركة الكوكا كولا.

وهناك المزيد، فخبرتي الشخصية تعلمني بأن الكوك مرادفة للحرية. أذكرهن رحلتي إلى برلين؟ إذ وسط الاحتفالات التي سادت في أعقاب انهيار جدار برلين في شهر نوفمبر/تشرين الثاني من العام 1989، جرى توزيع عبوات مجانية من الكوك على المحتفلين بهذا الحدث. فتذكرة مسألة العبوات المجانية لاحقًا، بعد مرور سنوات، وأنا أقوم بدراسات على الحملات التسويقية لشركة كوكا كولا. نعم لقد كنت من بين الذين قدمت إليهم إحدى العبوات، في اليوم الذي كرس كيوم لانتصار الحرية، كنت ممسكة بالعبوة الحمراء بيدي اليمنى وباليسرى قطعة من الجدار، استطعت اقتطاعها. يومها عنى تقضيلي للكوك أنني متخيّلة لقيم الحرية وغيرها من القيم التي تمثلها الحضارة الأميركيّة.

يوم رفع الستار عن العلامة الجديدة للكوك في ساحة التايمز سكوير عام 2004، صرّح مايكيل بلومبرغ، عمدة نيويورك في كلمة له بتّتها الوسائل الإعلامية الوطنية: "هذه اللوحة الإعلانية تعني الكثير لأميركا. وهذه الشركة هي بمثابة شريكة هامة لمدينة نيويورك ولأميركا أيضًا. وقد ساهمت في كل ما هو لصالح وخير هذه الأمة".

وكلما رأينا العلامة التجارية للشركة على إحدى عبواتها، كلما شعرنا بالراحة، وهذه المشاعر الإيجابية تزيد من تعليقنا، وتقديرنا لطعم هذا المشروب الغازي. فالكوك لا تحوي في مذاقها طعم السكر، والنكهات الطبيعية فحسب، إنما هي مشروب غازي بطعم الحرية.

## .VI

أنت شارب الكوك، أنت عاشق الحرية. لا شك في أنك تفكّر في كيفية مواجهة ما يُصرف من مال وجهود في الخفاء على سبيل التسويق من جهة كبرى الشركات الترويجية للتوقع بطبيعة تحركاتك ومحاولات توجيهها ضمن مسارات محددة. وبذلك تبدأ بالتبّه لعملية التلاعب التي تستهدفك. أحياناً قد يُصيّبك الهلع، لكن هذا هو الثمن الذي ستدفعه لقاء تحرير فكرك. إنني أودّ أن أكون مساندة لك، لكن دعني أحذّرك من المآرِق المحتملة المخفيّة خلف هذه الاستراتيجية.

في الدراسة النفسيّة الخاصة بالتركيز، نُصادف شريط فيديو لفيلم قصير يُصوّر ثلاثة تلاميذ يرتدون الزي الأبيض، فيما ثلاثة آخرون بالزي الأسود، كل فريق يتتبادل والآخر كرة السلة بينما يتتاوب هؤلاء التلاميذ على تغيير أماكنهم باستمرار. إن الهدف بالنسبة إلى المشاهدين هو في عدد المرات الذي يُمرّر خلالها الفريق الأبيض الكرة من شخص لآخر. إن أردت الاشتراك شخصياً في هذه اللعبة فأنا أوصيك بمشاهدة شريط الفيديو المعروض على الموقع الإلكتروني التالي:

[viscog.Beachman.uiuc.edu/flashmovie/15.php](http://viscog.Beachman.uiuc.edu/flashmovie/15.php)

---

ويتخلّ هذا الشريط حرّكة ناشطة. فإن أردت أن يكون العدّ دقيقاً، فعليك الانتباه بشكل خاص للفريق الأبيض طيلة

مدة عرض الشريط. وعندما تنتهي من المراقبة فما عليك سوى قراءة المحصلة.

إن الفريق الأبيض قد أعطى أربع عشرة تمريرة للفريق الآخر. تهاني إن كنت قد توصلت إلى العدد الحقيقي للتمريرات أو قاربته! لم تلاحظ شيئاً غريباً في شريط الفيديو؟ ربما يجدر بك مجدداً معاودة مشاهدته من بدايته، هذه المرة من دون التركيز على الفريق الأبيض واقرأ النتيجة عندما تصبح مستعداً.

في منتصف عرض شريط الفيديو هناك رجل متذكر بزي غوريلاً تتجول متقللة من يمين الشاشة إلى وسطها قبل أن تحدق مباشرةً إلى عدسة الكاميرا أمامها وتضرب على صدرها قبل أن تمشي بتأنٌ لتسدير بعد ذلك إلى اليسار. إن لم تكن تُراقب شريط الفيديو بهدف معين، فلن تفوتك رؤية تلك الغوريلاً، إذ من الصعوبة بمكان ألا تراها، لكن إن كنت مركزاً بشكٍّ تامٍ على تحركات الفريق الأبيض وغير مكترثٍ لتحركات الفريق الأسود، فالغوريلاً السوداء ستختفي حُكماً من أمام ناظريك.

ويهدف هذا التمرين إلى الإيضاح بأن مجال تركيز انتباها الواعي هو أضيق مدى مما نعتقد لذا فنحن نولي الأولوية بتركيزنا على أمور معينة مستعجلة. إن كنت بصدد قراءة كتاب في غرفة تسمع فيها دقات الساعة، فأنت لن تتتبّه لدقاتها ما لم يلفت نظرك إليها. من جهة أخرى، هل سبق أن شعرت، وأنت جالس في إحدى الغرف، أن الجو السائد فيها يعمّه الهدوء التام؟ وفجأةً تتتبّه إلى توقف الساعة عن التكملة منذ بعض لحظات. وما بالنا نلحظ غياب الضجيج لا تواصله؟

لقد تَسْنَى لنا في الفصل السابق، أن نُدرك بأن عقولنا تتَّخذ اتجاهين في وقتٍ واحدٍ أحدهما واعٍ أوتوماتيكي، والآخر تأملي لاواعٍ. من السهل للأنظمة التأملية أن تتكاثر عندها المعلومات، بينما النظام الأوتوماتيكي هو أبسط وسعة استيعابه للمعلومات أكبر. عبره قد نتمكن في لاوعينا، ومن دون أن نكون مدركين من تسجيل المعلومات. عندما تشاهد شريط الفيديو ذاك الخاص بتمريرات كرة السلة وتقوّنك ملاحظة الدور الصغير الذي اضطلع به الرجل ورغبة في مشابهة كينغ كونغ جونيور، فهذا لا يعني أنك لم تُشاهد، إنما لم تلحظ وجوده. وفي أوضاع مماثلة، يأخذ النظام الأوتوماتيكي علماً بما قد يفوت الشخص من معلومات، ويحلّلها بالتزامن مع الطريقة الوحيدة التي من الممكن له أن يعتمدّها في تحليله لهذه المعلومات، ويستنتاج ما باستطاعته أن يستتجه منها، ويرسل على أثر ذلك الانطباعات والأحساسات الباطنية إلى النظام التأملي. قد يحوي نظام وعياناً للعالم من حولنا على فجوات بحجم قردة الغوريلا تلك، وتظلّ خياراتنا لتأثّر بما بقي من رواسب في تلك الفجوات.

أمضى جون بارغ، عالم النفس الاجتماعي في جامعة يال مسيرته المهنية في دراسة السبل التي تتكون عبرها العديد من أحكامنا، وآرائنا، وموافقنا، وتصرفاتنا، وانطباعاتنا، وأحساسينا، من دون وعي منا. في إحدى أكثر دراساته تبصراً، قام بإعطاء كل واحد من مجموعة تتألف من ثلاثين طالباً من جامعة نيويورك خمس كلمات، مكتوبة بشكل عشوائي مثلاً: "هو، ها، يُخْبِي، يجد، فوراً"، على أن يُركّبوا منها جملة صحيحة مستعملين أربع كلمات فقط. في إحدى أوجه هذه الدراسة، تضمنت مجموعة الكلمات أوصافاً أو طبائع خاصة بالمتقدّمين بالسن، وهي كلمات من نوع: "قلق، تقدم في السن، شيب، عاطفة، حكمة، تقاعد، تجعد الوجه، البنغو (لعبة الحظ) فلوريدا". واعتمد الفحيم على الدراسة

كلمة باء لأسباب ستنتصح لاحقاً. مجموعة أخرى من الكلمات، عُرِضت على الطلاب، وكانت خالية من أي رابط معين مع القدم بالعمر، إذ حوت على كلمات من نوع: "عطش، نظيف، خاص".

بعد أن أنهى المشاركون في الدراسة مهمة تركيب الجملة المطلوبة منهم، بعدما أبلغوا، بأن الهدف منها اختبار مدى براعتهم اللغوية، وبعد إتمامهم للمهمة المطلوبة منهم، شكرهم القائم على الدراسة، وقادهم باتجاه آخر القاعة نحو المصعد. في هذه الأثناء، كان المشاركون موضع مراقبة سرية يُمارسها مشرف آخر على التجربة، اقتصرت مهمته على تحديد المدة التي يستغرقونها لقطع الأمتار العشرة الفاصلة بين القاعة والمصعد. وإذ بالباحثين يكتشفون أن الطلاب الذين ركّبوا جملًا مرتبطة بالمتقدمين بالسن، يستغرقون منهن لقطع المسافة لبلوغ المصعد زيادة 15 بالمئة على الوقت المطلوب من غيرهم لقطع المسافة ذاتها. وتتجدر الإشارة إلى أن الآخرين لم يركّبوا جملًا مرتبطة بالتقدم بالسن.

ما صدر عن التجارب باللغ الأهمية لسببين، أولهما: أظهرت هذه النتائج أن النظام الآوتوماتيكي متاغم ومحرك للنشاط الذهني. ولقد سجل ذهن كل من المشاركون أنماط الكلمات العائنة للمسنين وربطها بمعلومات متوفرة أصلًا لديه عن طريقة السير البطيء لهؤلاء. ولم يلبث أن انعكس مبدأ السير ببطء على طريقة سير كل فرد من دون إدراكٍ واعٍ منه. عندما سُئلوا عن الأمر بعد إتمامهم لمراحل التجربة هذه، تبيّن أن أيًّا من هؤلاء الطلاب لم يول الانتباه الكافي الكلمات الخاصة بالعجزة، أو ظن أن تركيبه لجمل عائنة إليهم قد أثرت تأثيراً مباشرًا على تصرفاتهم اللاحقة.

ثانيهما: برهنت النتائج كم أن التأثيرات اللاواعية بإمكانها أن تتسلّب إلى جميع مظاهر تصرفاتنا حتى تلك التي لا تعتبرها عادةً بمثابة خيارات معتمدة. بالعادة فإن سرعة سيرنا خاضعة لتحكمّ وعينا، كذلك لغة جسدنَا وتعابير وجهنا، وطريقة نطقنا، وإن لم نبذل جهداً للاستمرار بفرض هذا التحكم وهذه الرقابة على تصرفاتنا، فتحن حكمًا سُندُعن لإملاءات النظام الآوتوماتيكي علينا. وحسب كلمات جون بارغ: "إن تقديرنا، وإحساسنا وتصرّفنا في خضم حياتنا المعاشرة هي آوتوماتيكية الطابع تُهيمن علينا عوامل البيئة المحيطة بنا، من دون أن يؤثّر فيها التأمل الناجم عن الاختيار الوعي والتقيير العميق". تماماً كجبل الآيسبرغ الجليدي الذي لا يظهر إلاّ عشره على سطح الماء، فوعينا لا يساوي إلاّ جزءاً صغيراً من عقولنا، والحقيقة أن العقل هو أكثر عمقاً وانغماساً من ذاك الجبل الجليدي، إذ يُقدر أن يكون ما نسبته 90 بالمئة من العمل العقلي هو لواعي وآوتوماتيكي من دون التدخل الوعي، فإن العوامل الخارجية تؤثّر في خياراتنا دون محاسبة.

إن العقل لا يقوم بتخزين المعلومات حسب التسلسل الأبجدي أو الزمني لتوالي الأحداث، إنما عبر شبكة ترتبطها بمعلومات أخرى. وهذا فإن معرفتك لمعلومة يُسهل عليك أو يُصعب عليك تذكر معلومات أخرى متصلة بهذه المعلومة بالذات، والمعلومات هنا لا يُقصد بها الواقع وحسب إنما يمكن الإشارة عبرها إلى كيفية تحريكك لديك، ووصف مذاق الليمون الحامض، أو وصف طبيعة شعورك يوم حصولك على أول قُبلة. بالإمكان الاستفاده من هذا النظام، لإيجاد وسائل مساعدة على الدراسة لامتحان معين ومراجعة مواد علمية سبق لنا أن درسناها أو اعترضنا خلالها مسائل شائكة صعب علينا حلّها وإدراكها. وغالباً ما تخطر ببالنا أفكار مترابطة (من دون سابق إنذار ومن دون أن نلحظها) كرّد على تجارب معينة مررنا بها في حياتنا. إن ما يحرّك هذه الروابط يُعرف تحت اسم المحفّز وتأثيره على أوضاعنا الذهنية وما يستتبعها من خيارات تُعرف باسم التحفيز. هل تشعر بلسعة داخل فمك كلما تصورت نفسك تضم شرحت الليمون الحامض، فهذا ما تُسميه تحفيزاً في طور التحقق. وعندما يطيب مذاق الكوك لأكثر الناس بعد رؤيتهم لعبوتها، أو بعد أن يشعروا بالعطش وب حاجتهم إليها لمجرد مشاهدتهم لصورة سانتا، فهذا أيضاً نوع من التحفيز.

إن أياً من أمثلة التسويق وغيرها من المؤثرات التي تستهدف خياراتنا والتي سبق أن تعرّضنا لها، لم تكن بهذه الفعالية لو لا عملية التحفيز التي تطرقنا إليها سابقاً. فشراء منتج يرتديه أحد المشاهير يسمح لنا بأن نشعر بأننا أكثر رونقاً. ثم إننا نفضل دواء سعال معيناً مجرد الممثل الوسيم الذي يُجسد دور الطبيب قد أشاد بمزاياه علمًا أنه لا يُلم بالطب ولا بملابسات وضعنا الصحي البناء. الواقع أن الترويج الدعائي يستثمر مسألة التحفيز جيداً بتقديمه لمختلف السلع عن طريق أناس على قدر من الجمال وبهاء الطلعاء وجاذبيتها. وكان من يستعمل منهم معجون أسنان دنهام على شاشة التلفاز، سيحلّ علينا جزء من جاذبيتهم إن نحن استعملنا نفس معجون الأسنان في حياتنا العادلة. ونظرًا لسخافة هذه الفكرة، فالنظام الأوتوماتيكي ينتقبها. على غرار طريقة البحث، ضمن شبكة غوغل الإلكترونية للمعلومات، فهو يُورد لائحة بالمعلومات المتصلة كافة بفكرة معينة، سواء أكان الرابط بين الفكرة والمعلومة مفيداً لحاجاتنا أم لا. وكما هي الحال مع شبكة غوغل للمعلومات، فقد أصبح المعلنون متّمرسين بكيفية جني الفوائد من النظام القائم، لزيادة أرباحهم.

إن للتحفيز تأثيرات متغلّبة داخل أمزجتنا، وقدراتنا الإدراكية، لتصل إلى خياراتنا. وإن الروابط التي تنشأ عن المحفّزات ليست قوية إلى حدّ بعيد، وغالباً لا تُلّم بمقاعيلها، ونعجز عن التعويض عنها لدى اتخاذنا لقراراتنا الوعائية. زيادةً على ذلك، فإنه لا يمكن لنا إدراك المحفّز في مجال اللاوعي، فيحول من دون إدراكنا، بأننا عرضة للتأثير. إن الإيحاءات التي لا تدرك ولا تحسّ لهي مثال كلاسيكي على ذلك، ساهمت الثقافة الشعبية في تضخيم حجمها ونفوذها في حياتنا المعيشية (إحدى السيدات مثلاً، لامت ولدها على طرده من المدرسة، بسبب عزفه للموسيقى والأغاني الرنانة، التي كانت تدعوه كلماتها إلى الثورة على كل ما حوله من أنظمة، مشجعة إياه على أمور غير قوية)، قد تكون الحقيقة أقل قساوةً من الحادثة الموصوفة، إذ من السهل لمشاعرنا وخياراتنا، أن تتأثر بشكلٍ غير واعٍ بكلمات وصور بسيطةٍ تمرّ أمامنا على الشاشة لمدة تعادل جزئيات من ثوانٍ وهي فترة قصيرة، إذا ما قيست بالوقت الذي تستغرقه رفة عين. في إحدى الدراسات، أُخضع أشخاص لمشاهدة فيلم قصير يتخلّل عرضه مرور عبارة لحم البقر لمرات متكررة، فُنقل عنمن شاهدوه شعورهم بالجوع بعد مشاهدتهم إياه، مقارنةً بأولئك الذين شاهدوه من دون احتواه على أي عبارة تخص لحم البقر كمحفّز، فلم يُنقل عنهم رغبتهم في تناول لحم البقر بشكلٍ خاص. هذه الإيحاءات أو المراسيل المجزأة التي تظهر أمامنا بشكلٍ مقتضب يصعب علينا إدراكها بوعي، لكن من الممكن افتقاء أثرها وحصرها ضمن المختبرات فقط، فأي عامل منبه، قد يصبح هامشياً إن لم نخصص له ما يكفي من الانتباه الوعائي.

هل هذا معناه، أننا أصبحنا تحت رحمة التأثيرات التي نعجز عن الإلمام بها، إن لم نكن في غاية التيقظ والحذر وقد لا نعرفها آنذاك؟ فهل نحن بصدّد خوض معركةٍ خاسرةٍ إزاء قوى ماكراً هادفة إلى تحويل طرائق عمل عقولنا؟ إن الخيارات التي لها أعمق التأثير في حياتنا لا تُتّخذ بشكلٍ آلي، ومن دون سابق تفكير. فليلون هم الأشخاص خارج (لاس فيغاس) الذين استيقظوا في الصباح، ليجدوا أنهم تزوجوا في الليلة الفائتة، من دون موافقتهم الوعائية للأمر، ومعرفتهم بالموضوع. إن فعالية التحفيز، تكمن في دقّته وسلامته في قوّته، فهو يؤثّر هامشياً على خياراتنا، من دون أن يدفع بنا إلى التصرف بخلاف قناعاتنا وقيمـنا المعهودة. وهو قد يؤثّر فينا لجهة انتقائنا للكوك أو للبيسي لكن عملية التحفيز بمفردها، لن تدفع بك إلى بيع كل مقتنياتك، واتخاذ القرار بقضاء بقية حياتك منعزلاً في جبال الهملايا.

من جهة أخرى، حتى ولو كانت قيمـنا الأساسية، وموافـقـنا بمنـأـي عن التأثيرات اللاوعائية، فتصـرفـاتـنا ليسـتـ بـمعـزلـ.

عنها. إن النظام الأوتوماتيكي لا يميز بين الخيارات العرضية، وتلك المتأتية عن الترابط بين المعلومات والتصرف على أساسها، بما معناه أن أهم الخيارات في حياتنا، قد تتأثر بسبل مخالفة لأفضلياتنا التي نعبر عنها. فمثلاً، عندما نقرع مباشرةً على مبادرةٍ مطروحةٍ على بساط البحث، فمن نافل القول إن خيارنا في الاقتراع حسمه رأينا في المسألة برمتها. لكن قد نترك المحيط الاقتراعي السائد حولنا ليفعل من طبيعة خيارنا، وهذا ما أظهرته الدراسة التي أجراها كل من جوناه برجير ومارك ميريديث، وأس. كريستيان ويلير. فقد هدفت هذه الدراسة إلى تحليل نتائج الانتخابات العامة لسنة 2000 في ولاية أريزونا بكمالها، بما فيها كيفية التصويت السري للمواطنين على اقتراح مشروع قانون 301 الذي يقضي بزيادة ضرائب الولاية، على المبيعات من 5 إلى 5.6 بالمئة في سبيل زيادة إنفاقها على التعليم. وقد اهتم الباحثون بلاحظة مدى فعالية مكان تصويت المواطنين على نوعية اقتراعهم.

تجري الانتخابات في الولايات المتحدة ضمن مراكز اقتراع متعددة: منها دور العبادة والمدارس، ومراكم الإطفاء، حيث يطلب إلى الناس أن يقترعوا في أقرب مركز من مكان إقامتهم. وقد وجد الباحثون أن 26 بالمئة من الأشخاص الذين فرزو للتصويت داخل المدارس، ساندوا القانون 301 الهدف إلى رفع شأن التعليم بخلاف الأشخاص الذين صوّتوا في مراكز انتخابية أخرى. وليتأكّد الباحثون من أن هذه النتيجة أملأها عامل قرب سكن هؤلاء من المراكز التي اقترعوا فيها، أجروا تجربة عليهم بواسطة الإنترن特 شابهت إلى حد بعيد مفاسيل تصويتهم في المدارس، فقد جرى عرض صور أمامهم لمدارس ومباني عامة كجزء من اختبار لشخصياتهم قبل الوقوف على طبيعة آرائهم في ما يخص مسألة تصويتهم على مشروع القانون 301 وما صدر عنها أظهر أن الناس الذين عرضت عليهم تلك الصور، كانوا ميالين لدعم مشروع قانون يقضي برفع نسبة الضرائب المحصلة بهدف إنفاقها على تطوير وسائل التعليم داخل الولاية.

لو كنا على ثقة مطلقةً بآرائنا مصممين عليها، لما كان عرضةً للتاثير على هذا النحو لكن معظم المسائل التي تطرح علينا والتي تستوجب إعادة النظر بقيمنا لا يمكن لنا أن ننحصصها من منظار اللونين الأبيض والأسود فقط فنحكم عليها بموجبها. وقد نضطر إلى إيجاد نوع من التوازن بين عدد من البدائل المرغوبة أو غير المستحبة. أحياناً، نجهلحقيقة الأمور التي تمرّ في فكرنا إلى أن نُجبر على مواجهتها. إن مختلف مراكز الاقتراع التي نقصدها تحوي مؤشرات على حواسنا كرائحة الطبشور الأبيض التي تقوح من المدارس، والشموع في دور العبادة التي من شأنها توجيه ميولنا الاقتراعية. كثيرون لم يقرّروا بعد أن كانوا يُوافقون على تخصيص اعتمادات إضافية أم لا لإنفاقها على المدارس بما نسبته 5.6 بالمئة والتي ستفرض كزيادة على الضرائب، أسعار السلع، أما الذين لم يلموا حتى بماهية ما احتواه مشروع اقتراح القانون قبل أن نطاً أقدامهم حجرة الاقتراع، فإن الجولة الأولى من التصويت قد تختلف في نفوسهم الأثر المطلوب.

إن اختيار مرشح قد يبدو قرار اقتراع تشوبه الصعوبات. فالمرء في وضع مماثل لا يتعامل مع قضية تتطلب منه بـ مسألة واحدة، إنما الأمر يتطلب منه تحديد هوية الشخص الأنسب لإدارة ولايته بالإضافة إلى صعوبات ناجمة عن ضرورة تحديد الأولويات الواجب على أي سياسي أن يتطرق إلى معالجتها، وعلى المواطنين أن يوازنوا بين برنامجه والحلول التي يطرحها لحل المشاكل العالقة ويحتاج هؤلاء أيضاً إلى تفاصيل جداره ومدى أهلية كل مرشح. وإذا ما كان أهلاً للثقة، وغيرها من العوامل الشخصية. ونحن ننخرط في عملية تأملية للزوايد والنواقص في شخصيات المرشحين، ويزوّدنا النظام الأوتوماتيكي بمعلوماتٍ هامةٍ أو غير هامةٍ لتحليل شخصياتهم الذي نحن بصدده إجرائه والمشكلة تتحصر في أننا لا نملك ما نصفي به خياراتنا حتى نتوصل إلى قرارٍ نهائي مبنٍ على معلومات موثقة .

وعلى سبيل المثال، نحن واثقون من أن مظهر مرشح معين لا علاقة له لا من قريب ولا من بعيد بجذارته - أو جذارتها - في أدائه للمهام إنما هذا المظهر يُساهم بشكل غير مباشر في التأثير على انتقائنا لشخصه. إن الدراسة الكلاسيكية التي تناولت الانتخابات العامة للعام 1974 وجدت أن المرشحين الأكثر جاذبية نالوا أضعفي عدد الأصوات بمواجهة المرشحين الأقل جاذبية. دراسة أخرى عايدة لسنة 2007 تؤكد أن 70 بالمئة من الانتخابات يحسمها المرشحون الذين يصنفهم المواطنون نسبةً لمظهرهم حتى ولو لم يتتسن لهم رؤية صورهم سوى للحظات. دراسات إضافية أجريت أكدت الأمر، إذ اكتشفت أن المسؤولين المنتخبين لمراسيل معينة يتميزون بطول القامة نسبةً لغيرهم الذين لم يغُر الصلح رؤوسهم بعد مقارنتهم مع باقي مواطنיהם. هذه الظاهرة لا تقتصر على عالم السياسة فحسب، فقد كشفت دراسات أخرى عن وجود روابط بين طول القامة والمرتب الذي يناله بعض الموظفين الذين تزيد رواتبهم بمعدل 2.5 بالمئة لكل إنش طول إضافي على قامتهم. في عدد كبير من القطاعات المهنية يحوز الأشخاص الجذابون من كلا الجنسين على رواتب تزيد بنسبة 12 بالمئة بالمقارنة مع زملائهم بالعمل. في الواقع الأمر، إن للمظهر الخارجي تأثيراً ملمساً وأقوى من المواصفات المهنية التي يتحلى بها المرء عندما تُجرى معه مقابلة بهدف اعتماده لتسليم وظيفة ما. لقد ثبت أن المدعى عليهم في قضايا جنائية عندما يكونون على قدرٍ كبيرٍ من الوسامنة فهم يحوزون على أحكام مخففة وحظوظ من يرتكب الجُنح البسيطة من الوسيمين تعفيهم من دخول السجن أحياناً.

في أي من الحالات المذكورة لم يذكر الناس أن المظهر يُشكّل عاملاً أساسياً في تكوين خياراتهم. فقليلون منهم قادرون على الاعتراف لأنفسهم وتقبل تحكم عامل غير منصفٍ وسطحٍ كهذا بخياراتهم. معظم الأوقات، لا يدرك هؤلاء، كم يتحيزون على أساس الشكل والمظهر الخارجي. إن اجتمعت الجاذبية والمهارة في مجال معين من التخصص، فهما ترتبطان فوراً في الفكر، لكونهما من السمات الفردية المحببة. والترابط بين هاتين الميزتين لطالما لقي التشجيع المطلوب من البيئة الثقافية من أيام السندريللا، وصولاً إلى كل نجم تلفاز وسيما في عصرنا. فعندما نروي قصة نتمنى توفر هذه الميزات في أبطالها الرئيسيين.

إن مفاعيل التحفز بحد ذاتها ليست دراماتيكية، ولكن أي تغيير في أنماط تصرف الناس، من شأنه التأثير في العالم المحيط بهم. لنعد بالذاكرة إلى الانتخابات الرئاسية سيئة الذكر للعام 2000، فقد سلمت كل ولاية، عدا فلوريدا نتيجة الاقتراع الحاصل فيها. وقد تصدر آل غور حينها معركة التصويت، من جانب كبار المقرئين في الولايات، فنال 267 صوتاً مقابل 245 صوتاً لمنافسه جورج دبليو بوش. واحتاج كل منهما إلى خمسة وعشرين صوتاً إضافياً تخلوه دخول البيت الأبيض. ولم تُعرف النتيجة النهائية لهذا الاستحقاق الانتخابي إلاّ بعد مرور شهر على بدء الانتخابات. أولاً، لأن المنافسة كانت حامية الوطيس بين المرشحين في ولاية فلوريدا، وثانياً، لأن الأساليب المعتمدة في احتساب الأعداد الكبيرة من أصوات المقرئين، شابتها عثرات كثيرة. في مقاطعة بالم بيتش، جرى الخلط بين آلاف بطاقات الاقتراع التي احتسبت لصالح المرشح بات بوكنان بدلاً من آل غور، هذا عدا عن آلاف البطاقات التي اعتُبرت لاغية، لأنه لم يتم تقبّلها، لإدخالها في الآلات الخاصة لاحتسابها. كل هذا الجدل والنزاع أدى إلى سلسلة من إعادة احتساب الأصوات لكل مرشح رئاسي، وأوصل في ما بعد القضية إلى المحكمة العليا، لتكون لها الكلمة الفصل. وعندما هدأت العاصفة المثارة حولها، أعلنت المحكمة العليا فوز جورج بوش بأصوات ما نسبته 537 مقرعاً في فلوريدا، رغم أنه حسب آليات احتساب أخرى فقد ظهر آل غور هو الفائز بدلاً من بوش، بأصوات كبار مقرئي الولاية البالغ عددهم 171. إن المدهش والمثير للارتكاب في هذه المسألة، هو أن بطاقات الاقتراع لمرشح آخر، أو تلك التي لم تُتّقد جيداً، لم

ت肯 أبداً العامل الحاسم في تقرير مصير تلك الانتخابات. إذ كثُرت فيها الأمثلة على سوء النية، وتعُد إيذاء الآخر، وهذا ما يُمكّن أي مصمّم لبطاقة اقتراع أن يلحظه عن بعد، فالبطاقات هذه صُممّت بشكل يُظهر اسم بوش أولاً، وبشكل مؤثّر في إرادة الناخبين. ثم إن البطاقات هذه، كانت تختلف من ولاية لأخرى، لأن أحداً لم يعرّها الأهمية الكافية. ففي بعض الولايات، كانت أسماء المرشحين ترد حسب التسلسل الأبجدي، وفي غيرها حسب التسلسل الأبجدي لاسم الحزب الذي ينتمي إليه كل مرشح، وفي أخرى ذُكرت أسماء المرشحين لتولّي منصب الرئاسة الأولى، من دون أدنى اكتراث لتراتيبتها. وحدها بضع ولايات، حرصت على نظام المداورة بين أسماء المرشحين، من أجل إعطائهم حقوقاً متساوية في التمثيل. أما في فلوريدا، فقد كان العرف المطبق حينها، أن يظهر أولاً اسم المرشح الذي ينتمي إلى نفس حزب حاكم الولاية على بطاقة الاقتراع. وبما أن حاكم الولاية عام 2000، لم يكن سوى الرفيق الجمهوري جيب بوش، شقيق جورج دبليو بوش، فقد أعطي اسم هذا الأخير، بطبيعة الحال، مركز الصدارة على بطاقات الاقتراع المعتمدة في هذه الولاية.

لم نولي المسألة كل هذه الأهمية؟ أخضع جون أيه. كروسنิก، الأستاذ في جامعة ستانفورد، الاستحقاق الانتخابي الرئاسي لعام 2000 لجملة دراسات أُجريت حديثاً، وقد صبّ اهتمامه عبرها على مجريات ما حدث في كل من الولايات: أوهايو، وشمال داكوتا، وكاليفورنيا. فهذه الولايات الثلاث تعتمد نظام مداورة أسماء المرشحين على بطاقات الاقتراع، مما يُمكّن الباحثين من معرفة عدد الأصوات المفترضة لأي مرشح عندما يرد اسمه في أعلى بطاقة الاقتراع أو في أسفلها. ولقد وجد من قام بهذه الدراسات أن كل من يرد اسمه أولاً يجيء مكاسب أكثر سواءً أكان بوش، أم آل غور، أم بوكنان، أم رالف نادر. وكان آخر استنتاج فعال قد سُجل عبر اعتماد هذا النظام هو إحراز بوش لنسع نقاط ونصف النقطة في مجال التقدم على منافسيه في ولاية كاليفورنيا مثلاً، وما نسبته 2 بالمئة على منافسيه في الولايات الأخرى كافة. ففي عالم السياسة، إن فارقاً نسبته 2 بالمئة يعتبر فارقاً هاماً، ويستحق أن يُحارب المرشح في سبيله بأسنانه وأظفاره. إن هامش انتصار كينيدي على نيكسون العام 1960 لم يتعد 0.2 بالمئة. مع أنه يصعب فياس مدى استقادة بوش من هكذا عوامل في فلوريدا لأن اسمه كان يتربّد دائماً في المقام الأول، فإن افترضنا أن ذكر اسمه أولاً قد منحه تقدماً بنسبة 1 بالمئة على الباقيين فهذا لا يُكسبه بالإجمال أكثر من 50 ألف صوت إضافي لصالحه لمجرد أن الحظ أسعفه وكان شقيقه حاكم تلك الولاية فورد اسمه في طليعة المرشحين. لو أن الأسماء التي جرى تغييرها على البطاقات هذه بالمداورة، وحجم الاقتراع الذي حصل عليه بوش اقتسم بينه وبين آل غور، فإن كل حظوظ العالم لما أسعفت الأول ليفوز على الثاني، ولأصبح عالمنا عالماً مختلفاً تماماً عما هو عليه.

## .VII

إننا لننسى دائماً إلى اعتماد خيارات هادفة في حياتنا، ولكن كيف لنا أن نفعل ذلك والآخرون يتلاعبون بالقيم الاجتماعية المرتبطة بالنوعية الفضلى للخيارات التي تُمليها علينا معتقداتنا وحواسنا وأحاسيسنا. في بعض الأحيان، قد تبدو لنا المفاضلة بين عالمنا وذاك الذي وصف في فيلم مايتريكس واقعية أكثر مما نعتقد تبعاً لمورفوس، زعيم جبهة المقاومة والممانعة. في إطار قصة الفيلم، فإن المحاكاة سببية بطبعتها وتكونيتها. إن الطبع الإنساني الذي لا يعترف بهذا الواقع رغم معرفته الضمنية بحقيقة قد يؤخذ بخداع الأوهام التي ترد في فيلم مايتريكس. والطبع البشري لهذا هو بغيض لا يلذ لأحد لتجاهله أحاسيس باقي البشر. ويطلق عليه اسم سايفر، وبعد أن خبر المقاومة لسنوات عدة في معسكر أمثاله قرر خيانة رفاق الدرب محل الآلات تسمح له بالتواصل مع الآلة الكبرى مايتريكس ومبرره لذلك أن

الجهل نعمة. بالاسم، وبالطبع، وبالفعل، فإن سايفر هو نقىض كل معنى ومخالف لكل حقيقة. ومن السهل ملاحظة شخص يُصْمم على ارتكاب المعا�ي عندما نرسم خطأً فاصلاً بيننا وبينهم. عندما ننضم كلنا إلى معسكر واحد ونضع أنظمة الاختيار الخاصة بنا، فهل يمكن حينها الفصل بين ما هو حقيقي وزائف؟

قد يُناقش المرء مسألة التشابه الموجودة بين الدماغ البشري والنقطة التي تقرّع منها الجزيئات وهي في هذه الحالة تُشكّل بقراحتها وامتداداتها شبكة عملاقة. إن مجمل الأنشطة الخاصة بالمحاكاة هي محاولة للتقليد والتظاهر وهي المكونة لعالمنا، وكل شخص يستوعب العالم المحيط به من خلال محاولاته هذه للحاق به. إن الطريقة الوحيدة للإفلات من تأثير أجهزة المحاكاة، وكل شخص، ينظر إلى هذا العالم من خلال نزعته على التقليد والتظاهر والتجاوب مع الترويج والدعائية. إن أردنا تجنب تأثيرات هذه المحاولات علينا، فليس أمامنا سوى الانسحاب من هذه الشبكة والتسلل خارج نطاق روابطها، لنرتاح ونهأنَا في عيشنا.

أنا لا أقترح في هذا الصدد بأن نقوم بتجاهل مفاعيل الترويج والتحفيز كافةً، واستثنائهما كنتائج طبيعية وحتمية ناجمة عن التفاعل الاجتماعي للفرد مع محيطه. وقد يكون من المجيء أن ندرس ونتفّحص بتأنٍ مختلف الأدوار التي يضطلع بها العاملون والمؤثرون في قرار اتنا. لكن قد لا نحتاج إلى الانقاء بين الحبة الحمراء والحبة الزرقاء وبين الوعي البيقظ جداً لما حولنا أو التعم بجهلنا لبعض الأمور التي فانتتا ملاحظتها. إن التتبّه لوجود مصدر تأثير قوي وفعال على تصرفاتنا لا يعني أنه علينا بالضرورة معارضته والتصدي له. مثلاً، كذلك اليافطة الكبيرة الهدافة إلى إيصال رسالة عن ضرورة حماية البيئة والحفاظ عليها قد تُظهر صورة لفممة صغيرة مولودة حديثاً، فتدفع عبرها عواطف الناس وتستثير مشاعرهم (إلا إذا كانوا من النوع الذي ينتابه خوف غير مبرر من حيوان كالفممة) هل في المسألة سعي للتلاعب بمشاعر الناس؟ إن كنت تقضي الكوك على البيبسي وهذا عائد إلى تقضيتك للمذاق لا لبراعة كلتا الشركتين في حملاتهما الترويجية، فالامر لن يغير شيئاً بالنسبة إليك في المدى المنظور، فأنت قد حسمت الموضوع ولن تحتسي سوى الكوك لتقوّق مذاقها على المشروب الغازي الآخر. أنت لا تحبّذ الكوك فحسب، إنما تستمع لمجرد الاستمتاع بطعمها، وبما أن الشركة لا تلجأ إلى عمالة الأطفال في تعبيئة منتجاتها، فهذه قضية لن تضطر إلى خوض غمارها لأنّها إدارية الشركة.

نحن نميل إلى اتخاذ مواقف سلبية واضحة إذا لحظنا أن هناك من يحاول فرض رقابته علينا. فنحن نخشى إذا ما تنازلنا عن الحق في السيطرة على أنفسنا، من أن نتحول، إلى مجرد أشخاص آليين. إن خشيتنا ليست دائماً مبررة، وإظهارها بشكل دائم قد يرتد سلباً علينا. قد نخدم مصالحنا بشكل أفضل إن أجدنا الفصل بين التأثيرات التي تتعارض وقيمنا، وتلك التي لا تتسبّب بالأذى مطلقاً. حينها يمكننا أن نتفحص روّيتنا المنطقية للأمور، فنحارب بعض المفاعيل السرية للتأثيرات السلبية التي نتعرّض لها.

نعم، قد نتقبل شيئاً من التلاعب يُمارس بحقنا من جهة حاسة التذوق. وقد لا نُمانع في شراء تلك السترة ذات اللون الأزرق المائل إلى الأخضرار، رغم أنها لا تروقنا. لكن عندما يتأثر اقتراعنا بعوامل لم تخطر على بالنا، فإن عقولنا تعجز عن تقبّل أي نوع من أنواع معادلات الخيال العلمي المفروضة علينا. فإن كان من السهل الالتفاف على العملية الديموقراطية، فعلى من تُلقى المسؤولية إذاً؟ إن الأمر يستحق إثارة المشاكل في سبيله. نحن بتركيزنا على المشاكل الحيوية ذات الأهمية، نلهي أنفسنا بقرارات متواضعة، وغير مجدية على المدى الطويل. إن الطاقة التي نُوفّرها، باستطاعتنا تحويلها باتجاه النظام التأملي، الذي يعمل على مستوى عالٍ في التعامل مع كثير من الخيارات التي

سنصادفها في الفصل القادم.

# الفصل السادس

## سيد الأشياء

I

هل سبق أن سمعت عن دراسة، أجريت حول تنوّق أنواع المربيات. لعلك تتنّcker بشكل يشوبه الغموض، قرأتك الموضع في إحدى المقالات الصحفية التي تناولته، قبل فترة زمنية، أو لعل أحدهم قد تطرق له أمامك عند لقائه في حفلة كوكيل. إن لم تكن على دراية به، فستعرف عنه الكثير في ما يلي: إذ إن عدداً كبيراً من الأشخاص قد حدثني عن هذه الدراسة، وبعضهم جعلني أفكّر جدياً فيها. عندما التقى رئيس فيلاني للأبحاث الاستثمارية، شرح لي أبعاد هذه الدراسة كالتالي: «إن المستهلكين يظنون أنه كلما اتسع هامش الخيارات أمامهم، كلما كان الأمر رائعاً. الواقع أنه لا يوجد أي احتمال لشراء مرتبطان من المربي إذا كان معروضاً على رف أحد المحل ضمن مجموعة كبيرة لأنواع عديدة من المربيات. على أثر هذه الدراسة، فنحن نقدم لزبائننا خيارات تتضمن 4500 صيغة افتراض، ونطلب إليهم بعدها، تضييق الخيارات إلى أقصى الحدود، بهدف انتقاء منها ما يُوافقهم. ونحن ننصح أيضاً موظفينا، باعتماد شعار الدراسة ألا وهو حتّ عملائنا على الحدّ من خياراتهم هذه»، ومن ثم أضاف: «لدي بعض النشرات التقييمية، سأرسلها لك».

ثم كان اللقاء مع الرئيس ماك كينزي، الذي قال إنه بسبب ذكره داخلية خاصة بهذه الدراسة، فإن المستشارين يُطّبقون قاعدة ثلاثة وثلاثة مكرّرة، التي يقوم الزبون على أساسها أو لاً بالانتقاء من ضمن ثلاثة خيارات، تؤدي به إلى مجموعة ثالث أخرى تتوّج بمجموعة أخيرة من خيارات ثلاثة. هذه الطريقة في عرض الخيارات على الناس معتمدة من قبل سمسرة المصارف، والمتّسّوقين، والعاملين في وول ستريت، نظراً لوفرة الخيارات المعروضة أمام المستهلكين.

إن لقاءاتي مع أنصار دراسة أنواع المربيات والمحتمسين لها، لم تقتصر على قاعات الإدارة ولقاءات العمل مع كبار المسؤولين في الشركات وحسب. إذ في إحدى المرات، وخلال رحلةٍ جوية طويلة، دار حديث مسهب بيني وبين مسافرة جالسة بقربِي، حول مدى الإنهاك الذي بات يفرضه تسوق حاجيات المنزل من الأسواق. وقالت متذمّرة: «المشكلة هي في كثرة الخيارات المعروضة أمامنا هذه الأيام». ثم شاركتني بتفاصيل بحث كانت تقرأه في المقالة الافتتاحية للنيويورك تايمز. وكانت قد أسررت إلى، أنه قبل سنوات من تاريخه، أجرى أحدهم في محل التسوق دراسة معتمداً فيها على نكهات مختلفة من المربي، وكانت محصلة هذه الدراسة أنه تبيّن للجهة التي تُشرف عليها، أن الناس عندما فتح أمامهم مجال الاختيار بين عدد محدود من نكهات المربي، استطاعوا تحديد خيارهم، وشراء مرتبطان من المربي، نسبةً إلى الذين يتعرّضون منهم للانتقاء ضمن خيارات أوسع. لم تستطع تلك السيدة، وهي تروي لي حيثيات المسألة أن تُلّم بتفاصيلها كافة نظراً لأنها لم تعد تذكرها إلا أن ما بقي منها عالق في ذاكرتها، فقد عاد فجأة ليظهر مع قرائتها للموضوع المنشور في النيويورك تايمز، والذي ذكرها بحيرة الإنسان إزاء كثرة الخيارات المعروضة أمامه.

غالباً، كان الأشخاص الذين تحدث إليهم على مر السنين يُوافقون السيدة الجالسة بقربِي شكواها من وفرة العروض التي عليهم الانتقاء من بينها. لكن التفاعل مع الدراسة لم يكن دائماً بنفس مستوى الإيجابية. أناس عدة تهجموا على

النتائج المذكورة في الكتب والحوارات المتنفسة. لقد أبلغت بأن روش ليمبو، جعل من هذا الموضوع، المنطلق الأساسي الذي بنى عليه خطبة تهكمية مسيبة له. ويعتبر هؤلاء أن أفكاراً كهذه تناقض مفهوم الحرية! فالذي يعمل على إحيائها هو مناصر للنظام الاستبدادي، والنازية، والشيوعية، واللائحة تطول. كيف يجرؤ أي كان على القول، إن الخيار ليس مبدعاً شمولياً يفيد الجميع؟

بما أنتي من وضع الدراسة الخاصة بنكهات المربي، فلقد كنت أنا مقدمة هذا الاقتراح. ولكن الدراسة لم تعد تمت لي بصلة، بعد أن استقطبت انتباه العديدين، وحازت على أوصاف مختلفة. لم أتلقي الجواب الذي توقعته، وما زلت أحاول فهمه. من مختلف الروايات التي بلغت مسامع الناس، والتي تناقلوها، هناك لازمة واحدة برزت في الوفرة القلة أي أنه في الإكثار من الخيارات، فلّة رضا واكتفاء وعدم تحقيق للسعادة الذاتية. إن الاكتشاف بأن غزاره الخيارات لا تصب في مصلحتنا، قد تسرب إلى المفهوم الثقافي الأوسع ليتحول إلى ما يُشبه النميمة المثير أو الفضيحة. كأن يسأل أحدهم الآخر: «هل وصلناك آخر أخبار الاختيار؟» فـ«فيجيبه: «أنا على علم بها لكن هل تصدق ذلك؟». إن الفكرة تستحوذ على عقول الناس لاحتواها على التناقض وعلى فرضيات مخالفة للمنطق الفطري للفرد؛ هي تبدو غير صائبة هذا صحيح لكن ألا تبدو مقبولة ومستحسنة في بعض الأحيان؟

كلنا يعلم أنه يتوق لأن يختار من ضمن عروضات عدة. إن تعبير الاختيار بحد ذاته يحتوي ضمنياً على دلالات إيجابية، تماماً كما لو قلنا: «لم يكن لدى أو افتقدت لاختيار». إننا نفترض أنه لو كان الانتقاء أمراً حسناً فالاسترادة منه أمر مستحب، علمًا أن صفاتة بمجملها إيجابية. إن تنوعاً كبيراً في الخيارات قد يُربك صاحبه ويُحمله عبئاً فوق طاقته على التحمل، ويقوده إلى رفع يديه باتجاه السماء شاكياً وقائلاً: «لا أدرى! فهناك العديد من الخيارات للانتقاء منها، أما من أحدٍ هنا لتقديم يد العون لي؟»، بدلاً من الاستسلام للإحباط. كيف لنا أن نجذب وسط بحرٍ من الخيارات؟ ما الذي يحصل لنا عندما نواجه بكم متّوّع من العروض، وأي مشاكل قد تترافق عنّها؟

## II

دعوني أعود بكم إلى الوراء، إلى الفصل الثاني، وبالذات إلى الدراسات التي أجريتها مع أطفال أميركيين متّحدرين من أصل آسيوي وأصل إنكليزي. ولا بد أنكم تذكرون أن الأطفال الآسيويين تميزوا بأدائهم لدى حل الأحجاجي عندما ظنوا أن أمهاتهم انتقتها لهم ليقوموا بحلّها، بينما الأطفال الأميركيون من أصل إنكليزي تميزوا بأفضل أداء لهم عندما انتقوا بأنفسهم الأحجاجي. وحين تطرقت سابقاً إلى هذه الدراسة لم أشرح بالتفصيل الخطوات الأولى الممهدة لها، لكنني أرغب في العودة إليها الآن إذ منها تتطرق كل القصة.

مع حرصي على المحافظة على طابع الدقة البالغة التي يستوجبها مني البحث العلمي قبل مقارنتي لتأثيرات عملية التفصيل بين كلتا المجموعتين من الأطفال، فقد احتجت إلى أن أبين بأن الخيار كان مفيداً لهم. إن عقوداً من النظريات والأبحاث كانت قد أكدت وجود مفاعيل إيجابية للاختيار على حث الناس على القيام بعملٍ ما. لذا، فقد اعتبرت أنتي لن أواجه أي مشاكل في برهنة هذا الموضوع في معرض دراستي ولكنني طبعاً كنت مخطئة في تفكيري على هذا النحو.

لقد بدأت تحقيفاتي مع أطفال في عمر الثالث سنوات لم يصلوا إلى مرحلة دخول المدرسة بعد، إذ كانوا لا يزالون في إحدى حضانات منطقة بالو آنتو، الممهدة لمرحلة الدراسة. عندما دخلت تلك الحضانة، فإذا بقاعة ملأى بالأألعاب مثل: الليغو، مربعات لعبة شطرنج مصغرّة، لعبة تشجع موهبة الرسم لدى الأطفال، وغيرها من الألعاب الكبيرة ذات

الألوان المختلفة والأحاجي المؤلفة من قطع خشبية صغيرة يركبها الأطفال بجانب بعضها بعضًا حتى يحصلوا على صورة متكاملة، وأقلام ملونة شتى. وإذا ب طفل يتم إحضاره إلى القاعة حيث كنت موجودة ويبلغ بأنه يستطيع أن يلعب بما يشاء من الألعاب الموجودة أمامه. وعلى الأثر حان دور طفل آخر ليلعب، إلا أن هذا الأخير حدد له نوع الألعاب التي يستطيع اللعب بها، من دون أن يُسمح له بتغييرها أو الانتقال إلى اللعب بأخرى، وهكذا توالى الأطفال للعب داخل القاعة. وفي ختام هذه التجربة كان قد أعطي لنصفهم حرية اصطفاء اللعبة التي يشأون وحرم النصف الآخر من هذه الحرية. إحدى مجموعات الأطفال كانت تلعب بفرح وبغبطٍ ظاهرين، بينما المجموعة الأخرى خاب أملها وبدت غير مهتمة أو راغبة في المزيد من اللعب. لقد كان من السهل تمييز انتقام الأطفال إلى أي من المجموعتين. وبما أن الاختيار كان محراً للأطفال على اللعب، فلم يكن من الصعب معرفة أولئك المتحمسين للعب المستمعين بهذه الفرصة المتاحة لهم. فلَمْ أبحث عن هؤلاء في مكان بعيد وهم أمامي يلعبون بفرح عارِ؟

أيام كنت طالبة دكتوراه شابة، كنت أسعى للتأثير إيجاباً في نفس المشرف على دراستي مارك ليبر، إذ صممت على تجاوز إعاقتي لتحقيق النتائج العلمية الصحيحة فكنت غالباً ما أعيد بعض التجارب العلمية من دون الوصول إلى مبتغاي. فقررت إحداث بعض التغييرات لعلي احتجت ببساطة إلى ألعاب من نوعية متميزة. فلم يكن أمامي سوى غزو واجهات ورروف المحال المتخصصة، لأجمع منها الأحدث، والأجود، والأكثر فرادأً من بين الألعاب. ولم تثبت قاعة الحضانة تلك أن امتلأت بمئة خيار مختلف، حتى إنني كنت متأكدة من أن أي طفل - مهما كان اختياره - سيجد بين هذه الألعاب كل جديده ومثير. لكن الأمور ساعت، عندما سمح للأطفال بانتقاء ما يعجبهم من بينها، فلاحظنا أنهم يسامون، ويُسيطرون عليهم القلق ولا يُفكرون سوى في الابتعاد والخروج من القاعة. وكأنني بذلك أعود إلى لوحة الرسم مجدداً وإلى نقطة البداية.

وعدت من جديد لأنقحص تقارير أهم الدراسات التي تناولت بعمق موضوع قوة تأثير الاختيار (أفله بالنسبة إلى الغربيين، بما أن هذه الدراسة قد أجريت بمعظمها في الولايات المتحدة على مشاركيهن ذكور). وأخذت أبحث فيها عن أي تفصيل قد فاتني. وقرأت بأن الأشخاص من مختلف الأعمار كانوا سعداء أكثر، وأصحاء، ومتحفزين عندما حظوا بمجالٍ أوسع للاختيار، حتى أولئك الذين انحصر خيارهم، بين مشاهدة فيلم سينمائي ليلاً أو حل أحجية ما، لم يكن وضعهم سيئاً. إن ظننت أنه لديك مجال للاختيار، مما عليك سوى الاستفادة منه، بغض النظر، إن كنت ستُمارس خيارك هذا فعلياً أم لا. إن قدرأً صغيراً من الاختيار - أو حتى الاعتقاد بأنك حاصل عليه، هو أمر جيد بالنسبة إليك، كما تُظهر المعطيات الخبرية. إذاً، فالمزيد من الاختيار هو - حكمًا - أمر رائع في مفهوم الفرد. وهذه القراءة للموضوع والاستنتاجات التي أفرزتها، بدت منطقية إلى درجة لم تستوجب التحقق من مدى صحتها عن طريق إخضاعها للتجارب. حتى التجارب المبدئية في مسألة الاختيار، فقد وضعت أمام الفرد المشارك فيها أكثر من ستة عروض، ليحدد أفضليته من بينها. أولى هذه الدراسات تبنت الرقم ستة لملاءمتها وسهولة اعتماده، وجاءت الدراسات اللاحقة من بعدها لنكرّسه.

بناءً على ما تتوفر بين يدي من معطيات خلال بحثي الأسبق، فقد قمت بتصميم مجموعة جديدة من التجارب. إذ قدم إلى القاعة هذه المرة طلاب من السنين الأولى والثانية الابتدائية، كل بمفرده، وطلب إلى كل واحد منهم أن يرسم مستعملًا القلم الملون (Marker). بعض هؤلاء عرض أمامهم خيارات: إما الانتقاء من بين ستة موضوعات مختلفة من بينها (الحيوانات، والنباتات، والمنازل)، وحدّد لهم لون من ضمن ستة ألوان مختلفة، أو قيل لهم ما عليهم رسمه وأي

اللون يُجاز لهم استعمالها. فحصلت الآن على النتيجة التي تاهت مني، خلال إجرائي للبحث الأول، فالمنتقون أرادوا تمضية وقت أطول، في ما طلب إليهم القيام به، حتى يقدموا رسوماً من نوعية جيدة - كما قيمها المراقبون المستقلون - بالنسبة إلى الذين لم يتسس لهم التفضيل. لقد أثبتت البرهان، على أن الاختبار يمنح مكسباً وتقدماً واضحين لصالح الأطفال الأميركيين من أصل إنكليزي، فقد مهدت الأرضية، لإجراء دراسة تقارن بينهم وبين الأطفال الأميركيين من أصل آسيوي. كان وصولي إلى هذا الاستنتاج، مدعاة راحة لي، لكن سيطر عليّ الفضول لمعرفة النتائج غير المتوقعة للدراسة الخاصة بالأطفال وخيار الألعاب، وتساءلت: لماذا لم يستعد الأطفال من تفضيلهم للألعاب المتوفرة لديهم، تماماً كالילדים الذين سمح لهم الانتقاء من بين الرسوم وأقلام التلوين في قاعة الرسم؟ هل كنت بصدده القيام باكتشاف هام لجانب خفي من مسألة التفضيل، لم يجر التطرق إليه بعد؟ لتوضيح الأمر، أردت تفحص الرقم ستة عن قرب، ومعرفة طبيعة الرابط السري الموجود بينه وبين المسألة التي تشغله بالـ.

لحسن حظي، أن جورج ميلر، الأستاذ الحالي لعلم النفس في جامعة برنستون، كان قد أجز أغلب العمل الخاص بجمع المعلومات. وفي مقالته العائد للعام 1956 تحت عنوان: الرقم سبعة الرائع، ناقص أو زائد اثنين: بعض الضوابط على قدرتنا على تحليل المعلومات، كتب ميلر بأنه: "اضطهد من جانب العدد الصحيح، حتى بدا كأنه يلاحقه في كل مكان، إلى أن أصبح مقتعاً بأن استمرارية وجود هذا الرقم وإعاقته لعمله تتعدى إطار المصادفة العشوائية". وقد أقرَ الرجل بوجود: "عجائب العالم السبع، والبحار السبعة، والخطايا السبع المميتة، والبنات السبع لأطلس في الميثولوجيا اليونانية المعروفة بالأطلسيات، كما أن هناك المراحل العمرية السبع التي يمر بها الإنسان، والألوان السبعة الأساسية، والنغمات السبع الخاصة بالسلم الموسيقي، وأيام الأسبوع السبعة". ولكن ما يشغل ميلر حقاً هو العلاقة الموجودة بين هذا الرقم وكـ المعلومات الذي يمكن لأي شخص استيعابه وتلقـيه في أي وقت.

أعطي مثلاً على ذلك: إذا عـرضت مجموعة من الأشكال من أحجام مختلفة على أشخاص، ويـطلب إليـهم تـرقيمـها بالـترتيب من الأـصغر إلى الأـكـبر (ـكـأن يـعطـواـ الرـقـمـ واحدـ لـلـأـصـغـرـ حـجـماًـ،ـ وـاثـيـنـ لـلـثـانـيـ الأـصـغـرـ مـنـهـ حـجـماًـ وـهـكـذاـ دـوـالـيـكـ حـتـىـ الـوصـولـ إـلـىـ الرـقـمـ سـبـعـةـ الـذـيـ يـمـيـزـ سـبـعـةـ أحـجـامـ فـرـيـدةـ وـمـخـلـفـةـ تـامـاًـ عـنـ بـعـضـهـاـ).ـ لـكـنـ إـنـ عـرـضـ عـلـىـ نـفـسـ هـؤـلـاءـ الـأـشـخـاصـ مـجـمـوـعـةـ أـكـبـرـ مـنـ الـأـرـقـامـ -ـ وـلـيـسـ مـنـ الرـقـمـ وـاحـدـ إـلـىـ الرـقـمـ سـبـعـةـ -ـ وـبـالـتـالـيـ مـنـ الـأـحـجـامـ،ـ فـنـسـبةـ اـرـتكـابـهـمـ لـلـأـخـطـاءـ سـتـكونـ أـكـبـرـ،ـ إـذـ لـاـ بـدـ مـنـ أـنـ يـصـنـفـواـ حـجـمـينـ مـخـلـفـينـ بـشـكـلـ بـسيـطـ ضـمـنـ الـمـرـتـبـةـ نـفـسـهـاـ،ـ أـوـ أـنـ يـصـنـفـواـ الـحـجـمـ نـفـسـهـ بـشـكـلـ مـخـلـفـ فـيـ مـنـاسـبـاتـ مـتـقـرـفةـ.ـ أـظـهـرـتـ الـدـرـاسـةـ وـجـودـ مـحـدـودـيـةـ مـتـعـلـقـةـ بـمـجـمـوـعـةـ وـاسـعـةـ مـنـ أـحـكـامـنـاـ الـإـدـرـاكـيـةـ،ـ كـأنـ نـحـدـدـ أـوـ نـمـيـزـ بـيـنـ مـوـاضـعـ نـقـاطـ مـعـيـنةـ،ـ أـوـ اـتـجـاهـ،ـ وـانـحرـافـ خـطـوطـ،ـ أـوـ تـدـرـجـ لـوـنـ وـبـرـيقـهـ فـيـ بـعـضـ الـأـشـيـاءـ،ـ أـوـ تـرـدـدـ الـنـغـمـاتـ وـعـلـوـهـاـ،ـ أـوـ مـوـضـعـ وـقـوـةـ اـرـتـجـاجـاتـهـاـ،ـ أـوـ حـدـةـ الـرـوـاـحـ وـالـأـطـعـمـةـ لـأـيـ مـنـ الـحـوـاسـ.ـ لـاـ يـسـطـعـ النـاسـ عـادـةـ أـنـ يـمـيـزـوـاـ بـيـنـ أـكـثـرـ مـنـ خـمـسـ إـلـىـ تـسـعـ مـسـائـلـ،ـ قـبـلـ أـنـ يـبـدـأـ بـارـتكـابـ الـأـخـطـاءـ الـإـدـرـاكـيـةـ بـشـكـلـ مـنـهـجـيـ.ـ وـعـنـدـمـاـ يـزـدـادـ عـدـدـ الـمـسـائـلـ الـمـطـرـوـحةـ أـمـامـ هـؤـلـاءـ،ـ فـهـمـ بـالـمـعـدـلـ يـفـقـدـونـ الـقـدـرـةـ عـلـىـ التـمـيـزـ بـيـنـ مـسـائـلـ عـدـةـ.ـ لـكـنـ الـمـشـاـكـلـ لـاـ تـكـمـنـ فـيـ هـذـهـ النـاحـيـةـ وـحـسـبـ.ـ فـالـنـاسـ قـدـ يـمـيـزـونـ وـبـسـهـوـلـةـ نـغـمـاتـ خـمـساـ عـالـيـةـ وـخـمـساـ أـخـرـىـ مـنـخـضـةـ لـكـنـهـمـ يـخـطـئـونـ إـنـ طـلـبـ مـنـهـمـ التـمـيـزـ بـيـنـ الـعـشـرـةـ كـلـ.ـ وـقـدـ يـكـوـنـ مـنـ السـهـلـ عـلـيـهـمـ التـمـيـزـ بـيـنـ الـنـغـمـاتـ الـعـالـيـةـ وـتـلـكـ الـمـنـخـضـةـ،ـ إـنـمـاـ الـمـشـكـلـةـ لـيـسـ فـيـ طـبـيـعـةـ هـذـهـ الـنـغـمـاتـ بـقـدـرـ مـاـ هـيـ فـيـ عـدـدـهـ الإـجمـاليـ.

وـنـحـنـ غالـباًـ مـاـ نـفـقـدـ قـدـرـتـاـ عـلـىـ التـرـكـيزـ عـنـدـمـاـ نـحـاـولـ مـتـابـعـةـ مـسـارـ عـدـدـ مـنـ الـأـشـيـاءـ أـوـ الـوـقـائـعـ بـالـتـزـامـنـ وـفـيـ آـنـ مـعـاـ.ـ وـعـنـدـمـاـ يـصـارـ إـلـىـ تـمـرـيرـ مـنـ نـقـطةـ إـلـىـ مـئـيـ نـقـطةـ عـلـىـ إـحـدـىـ الشـاشـاتـ خـلـالـ ثـوـانـ،ـ وـيـطـلـبـ مـنـ شـاهـدـوـهـاـ أـنـ يـعـطـوـاـ

رقمًا صحيحاً لها. فهم لن يتمكنوا من إعطاء رقم يفوق الست نقاط على أبعد تقدير. وإن حاولنا على الشاشة ذاتها، وضمن المدة الزمنية نفسها أن نمرّر أجزاء ومكونات لمعلومات، فسنجد أنه لم يعلق الكثير منها في ذهان المشاهدين.

عندما نختار فنلن بطبيعة الحال نعتمد على عدد من المهارات الاستيعابية المذكورة سابقاً. أو لاً علينا ملاحظة كل العروض المقدمة ومقارنتها ببعضها لتحديد الخلافات الموجودة في ما بينها، وتذكر تقييماً لها، لاستعمال في ما بعد هذا التقييم لتصنيفها. ونظرأً لمحدوديتها، فإن كل خطوة تُصبح بالغة الأهمية وتزيد من حجم العروض المتاحة أمامنا، علمأً أن الأطفال كانوا قادرين على التعامل مع الاحتمالات الستة التي عرضت عليهم في غرفة الرسم، فإن عرض مئات اللعب الجديدة التي توفر لآخرين منهم قد تركهم مربكين عاجزين. إن فشل دراستي الأولى قادني إلى ميلر الذي جعلني أدرك إغفالى لناحية مهمة من مسألة المفضلة لم أطرق إليها بعد. فقد حان الوقت لأحدهم لخوض موضوع مفاعيل الكميات الهائلة مقابل الكميات الضئيلة من الخيارات المتاحة وآثارهما في قراراتنا اليومية. وهكذا عادت إلى ذهني الدراسة الخاصة بأنواع المربي.

### III

في العام 1925، افتتح المهاجر الروسي غوستاف درايجير متجراً للأطعمة الجاهزة في سان فرانسيسكو. وبفضل عمله الشاق وحس المبادرة لديه، توسع أعماله بسرعة. وبعد أن ألغى الحظر قام بإنشاء سلسلة محل لبيع المشروبات. وحين حان وقت تقاعده عن العمل، كان قد أسس أول محل تسوق كبير (سوبرماركت) في سان فرانسيسكو وقد تسلم منه أبناؤه إدارة أعماله وتوسعوا فيه وأغلقوا المتجر الأساسي، وافتتحوا عدة متاجر أخرى جديدة. عندما كنت طالبة في مرحلة الدراسات العليا، بدأت على زيارة متجر درايجير في مانلو بارك، وهو المعروف بما يُثيره من دهشة في نفوس زائريه، إذ تحوي ردهته على أعمدة منحوتة من خشب البلوط اعتلتها رفوف من الرخام الأسود، وكأساً الخزف داكن اللون أرضيتها. ولقد حوى قسم الشراب في المتجر 20 ألف زجاجة، هذه بعض من العناصر التي ساهمت في تحويل المكان من مجرد دكان أو متجر صغير إلى أشبه ما يكون بمسرح كبير لفنون الاستهلاك (تم توثيق ما يجري داخله مراراً بعدسات السائحين اليابانيين الزائرين له) وداخل هذا المتجر يتم ابتياع أفضل الأوعية والمقالى الخاصة بتطبيق وصفات الأطعمة الموجودة في الثلاثة آلاف كتاب طبخ التي يستوعبها.

باستطاعتك أيضاً الاستفادة من بعض النصائح التي تُقدم في مدرسة الطبخ في المتجر في الطابق الثاني منه. وإن كنت جائعاً جداً، فالمطعم التابع له يُقدم وجبات الهمبرغر للذوقة بعشرة دولارات (تذكر أن هذا كان سعر الوجبة العام 1995، عندما لم يكن يتجاوز سعر الوجبة ذاتها 85 سنتاً لدى مطعم ماك دونالد). بنزولك إلى مختلف أقسام المحل وتجد فيها فقد تجد أعداداً هائلة من مياه الشرب المعبأة والخل والخردل وأنواع الأجبان المختلفة والمربيات وغيرها من المنتجات. أما زيت الزيتون فوجوده محدود بعكس سعره، لا سيما ذاك الذي درج تصنعيه منذ مئات السنين، وتم عرضه داخل مستويات زجاجية جرى إغفالها بإحكام، وقد فاق ثمن الزجاجة الواحدة من الزيت فائق الجودة 1000 دولار أمريكي. كل هذا التنوع في المنتجات، جرى الترويج له وكان مصدر افتخار وتميز لدرايجير. ولتعريف الناس على مختلف المنتجات، فقد أقام القائمون عليه أكشاك لتنوّق من 20 إلى 50 نموذجاً مختلفاً من كل صنف منتج. وبذلك جذب المتجر الأنظار إلى مجموعة السلع التي لا مثيل لها. لكن هل أثمر جذب الانتباه، والترويج للمنتجات هذه، إلى ارتفاع موازٍ لنسبة المبيعات؟

فمدبر المتجر وهو المعتقد بشدة بحسنات الاختيار، شاركني اهتمامي بنفس القدر لإيجاد الجواب عن السؤال الذي

طرحه. وكنت قد أقنعته بإجرائي دراسة خاصة بي، على أحد الأكشاك (وقد أبقينا الأمر سراً وفي منأى عن الموظفين في المتجر تجنبًا لتدخلهم، وحرصاً منا على عدم ممارستهم لأي محاولات للضغط على الزبائن). وقد زعمت ومنعي من مساعدين في البحث، أننا نمثل شركة وايلكن وأبنائه، التي تزور العائلة المالكة البريطانية بالمربيات. وقد اصطفينا هذا النوع من المربيات بالذات، لأننا سعينا خلف التنوع والجودة العالمية. ثم إن اعتمادنا المربي عائد لطيبة مذاقه، وسهولة ذوبانه في الفم بخلاف الخردل والخل، ثم إن أغلب الناس يستسيغون أو أقلّه لا يمانعون تناوله.

وكنت قد طالبت بوضع الكشك الخاص بالتجربة على مقربةٍ من مدخل المتجر، بحيث يجذب أنظار المتسوقين الداخلين إليه. وقد أشرف على إدارة شؤونه كل من إيرين وستيفاني، وهما اثنان من الطالبات الجامعيات الودودات في ستانفورد اللتان كانتا تعداد العدة للتخرج. مع مرور الوقت، كنا نبدل في عروضنا بين تقديم مجموعة واسعة من نكهات المربي، ومجموعة ضئيلة منها. فقد ضمت المجموعة الواسعة ما بين 24 إلى 28 نكهة من المربيات التي كانت تُصنّعها شركة وايلكن وأبنائه (واستثنينا من هذه المجموعة نكهات الفريز، وتوت العليق، والعنب، والبرتقال المرملاد المألف طعمها من الناس). أما المجموعة الصغرى، فقد حوت ستة أنواع من المربيات استوحيناها من المجموعة الأوسع وتضمنت نكهات: الكيوبي، والدرّاق، والكرز الأسود وخثارة الحامض، والزبيب الأحمر، وثلاثة أنواع من مرملاد الفاكهة. أوجين، مساعد آخر في البحث، تموّض خلف أواني الطهي من الحجم الكبير على مقربة من الكشك. من موقعه هذا، كان يُراقب زوار المتجر، وبالأخص أولئك الذين توقفوا عند الكشك، لتذوق نماذج المربيات المعروضة تلك. فلاحظ أن 60 بالمئة منهم اجتذبهم التشكيلة الواسعة و40 بالمئة فقط جذبهم التشكيلة الأصغر. (كانت هذه، استنتاجاته الخاصة، وقد خاطر بسلامته، عندما ألقى موظف المتجر القبض عليه بعد أن اكتشف أمر اختبائه في المكان، من دون علمه أنه بصدّ إجراء إحصاء فقد ظنَّ أنه يُخطط لسرقة مقالي لوكروزيه البالغ ثمنها 300 دولار والتي اختبأ خلفها، متربصاً حركة الداخلين إلى المتجر).

في هذه الأثناء، كانت داخل الكشك كل من إيرين وستيفاني تشجعان الداخلين إليه، على تذوق أكبر عدد ممكن من المربيات التي يرغبون فيها.





وقد زُوّد كل شخص بقسيمة صالحة لمدة أسبوع، يحصل بموجبها على حسم دولار واحد، على أي من أصناف وايلكن وأبنائه من المربيات التي قد ينتقيها. فمعظم الذين اشتروا مرطبان مربى، في ذلك اليوم حصلوا على تلك القسيمة. نحن لم نكن نبيع المربى في هذا المكان، إنما تطلب الأمر من الزبائن شراءه من الأجنحة المخصصة له داخل المتجر، والدفع عند صندوق المحاسبة. لعلهم لاحظوا في جناح المربى، وجود موظف مزود بلوح للكتابة، قام بتدوين بيانات مفصلة. الواقع أن هذا الرجل لم يكن سوى أحد أعضاء فريق العمل التابع لنا، وقد طلب إليه التجسس على الزبائن. فلاحظ، أن الذين انتقوا من ضمن المجموعة الواسعة، وقعوا في حيرةٍ من أمرهم، وإنهم استمروا في تفحص مختلف أنواع المربيات المعروضة أمامهم، وأخذوا يتحدثون عن مزايا طعم بعض الأنواع مع الأشخاص المرافقين لهم، ويمضون ما يقارب الدقائق العشر في جناح المربيات، ليخرجوا بعدها فارغين الأيدي. بخلاف هؤلاء، فإن الذين تسنى لهم تذوق نكهات أحد أنواع المربى الستة المعروضة ضمن المجموعة الأصغر، كانوا متاكدين مما يريدونه وما يناسبهم فيدخلون الجناح ذاته، ويتناولون منه المرطبان الذي يواففهم بسرعةٍ فائقة. وبدا مربى خثارة الحامض هو المفضل لديهم فييتاونه، ليكملوا بعدها تبضع بقية حاجياتهم. عندما قمنا بإحصاء أعداد القسائم المعطاة، اكتشفنا التالي: قام 30 بالمئة من الزبائن الذين تذوقوا أحد مربيات التشكيلة الصغرى منها التي عرضت عليهم، بشراء أحد أنواعها، بينما لم يقم أكثر من 3 بالمئة من الذين تذوقوا التشكيلة الأوسع، بشراء أي من المربيات، مع أن هذه الأخيرة شدت الانتباه إليها ستة أضعاف مقارنةً مع الأخرى، إلا أن أكثرية الذين تذوقوا من المجموعة الثانية، قاموا بشراء أحد أصنافها.

عندما تباحثت مع مدير المتجر في ما أسفر عنه بحثي، تأمل في انعكاساته. فالكل كان بإمكانهم أن يوافقوا على أن التجربة في متجر درايجر، كانت مربكة للعقل. لكن ما الذي بوسعنا أن نستقيه منها لجهة طريقة إدارة المتجر؟ بالنسبة إلى كثير من الناس، فإن الذهب إلى متجر مشابه يربكهم، فهو يتعدى جولة التسوق ليتحول إلى جولة ترفيهية. لكن كي يزدهر المتجر فهو بحاجة إلى غير الزوار والمشاهدين، إذ يتوجب عليه تحويل أغلب زائريه إلى مستهلكين منفقين للمال في داخله. إن تنوع الأصناف فيه وتنوعها أخذ في استقطاب المتجرجين لا المشترين. وكيف لمدير المتجر أن يضمن أن وفرة النصائح نفسها التي استقطبت كل هذه الجموع سيفضي بها الأمر إلى الخروج بأقل المشتريات الممكنة أو مجرد التذكريات؟ إحدى الطرائف لتلافي الأمر هي برأيه في إقامة أكشاك التذوق لا الاكتفاء بعرض جميع الأنواع والأصناف المتوفرة أصلًا في كل الزوايا والأجنحة، إنما في تسليط الضوء على بعض العروض من صنف محدد. إذاً، تحول كشك التذوق إلى وسيلة انتقاء مساعدة.

وعلى مر السنين تناولت التحديات التي تفرضها كثرة الخيارات على كل من الزبائن ومدير المتجار عام 1994،

عندما أشارت للمرة الأولى إلى كثافة الاختيارات، إذ وجد ما يزيد في المتجر على خمسة ألف سلعة استهلاكية مختلفة. وفي العام 2003، أصبح عدد هذه السلع سبعمئة ألف، وهو مرشح للتصاعد. فالتقدم التكنولوجي هو بصدور إدخال أصناف جديدة من المنتوجات على حياتنا. بعضها كالهواتف الخلوية، والحواسيب، وألات التصوير الرقمية التي لا غنى لنا عنها، قريباً سيقدم لنا عروض عديدة متقدمة لها يصعب علينا عدم شرائها. وبنفس النسبة من الأهمية، فالأسواق تقىض بالسلع الجديدة الوافدة إليها. فمحل التسوق أو السوبرماركت الذي حوى 3,750 صنفاً استهلاكياً مختلفاً عام 1949، يُفاخر الآن باحتوائه على 45,000 صنف. وألمرت وغيره من بائعي البضائع بالجملة يقدمون للأميركيين مزيجاً من البضائع تتعدي أصنافها 100 ألف منتج في كل فروعهم المنتشرة في أنحاء البلاد. وإن لم تجدا طلبكم على مسافة بضعة مبانٍ من سكنكم فأنتم قد تحصلون عليه بموجب الضغط على بضعة أزرار فتطلبونه عبر موقع إنترنت متخصص. وهذه المواقع توسيع من نطاق تواصلكم إلى خارج أفقكم الضيق المحيط بكم، سامحة لكم بالوصول إلى ما يحويه 100 ألف قرص DVD من معلومات عبر شبكة Netflix.com وهي تعادل ما يحويه 24 مليون كتاب من المعلومات وغيرها من ملايين المنتوجات. هذا الكم من المعلومات قد يُزوّدك به الموقع الإلكتروني Amazon.com وما يعادل الخمسة عشر مليون قرص مدمج إفرادياً يحوي جل ما يطلب الإنسان معرفته على الموقع: Match.com.

إن التوسيع في الاصطفاءات قد يُؤدي إلى انفجار وهذا النوع يرتد علينا فائدةً واكتفاءً في بعض الأحيان ويرتد علينا انزعاجاً في أحياناً أخرى. وقد نظن أن غزارة الاحتمالات تجعل من السهل انتقاء الهدية الأفضل لذكرى ميلاد صديقتك. فتجد نفسك حائراً أمام المعروضات المختلفة على الرفوف في المحل الكبرى والمخازن لتبدأ بالتساؤل: أي هدية تناسبها؟ وأي منها من بين المعروض أمامك تُمثل الهدية الاستثنائية والمثالية؟ إن اعتمدت شراء غرض ما لها، فلن واثقاً بأنك لن تتمكن من إيجاده في متجر آخر. علماً أنك بحثت بما فيه الكفاية عن الهدية المناسبة التي ترضيها وتحوز على إعجابها. نحن نُرْهق أنفسنا في البحث عن الهدايا، فتحول عملية الاحتفاء بالأحبة إلى مهمة شاقة. لكن هل يحق لنا التذمر؟ إن هذه الوفرة في المعروضات التي يعتبرها الكثيرون مضمونة، ليست بمتناول الجميع. فنحن مهما كانت تحفظاتنا حول مسألة الاختيار تلك، لا ننفك طالبي المزيد منها وهذه المطالبة لم تذهب سدى إذ لا نستطيع الإنكار أن كل العروض التي تُقدم لنا تحمل بعض الفوائد.

ومن ناحية ثانية، إن وجد شخص ما يبحث عنه وسط كل ما هو معروض أمامه ومتوفّ له، فقد يتوصل إلى الحصول على النسخ الأصلية أو على النسخ التي استُنفِذ طبعها أو على التسجيلات الموسيقية النادرة. من مجموعة المبيعات المعروضة لدى تُجّار الجملة على موقع البيع بواسطة الإنترنت كأمازون، ونتفليكس، ورابسودي للخدمات الموسيقية، فإن ما نسبته من 20 إلى 25 بالمئة من النماذج المعروضة للتسويق هي غامضة ومجهولة في متاجر الُّخردة. وبينما تم بيع 11 مليوناً من آخر كتاب من سلسلة كتب هاري بوتر، بمجرد إنزاله إلى الأسواق، فإن بعض المنتجات غير المعروفة والغامضة عند الجماهير لا يُباع منها سوى مئة نسخة خلال عام. إنما مليون كتاب، يباع منه سنوياً مئة نسخة من كل واحد، يوازي مئة كتاب يتم بيع مليون نسخة من كل واحد منه. هذه الظاهرة، يُطلق عليها تعريف الذيل الطويل. وقد جرت مناقشتها في كتاب حمل الاسم نفسه، وقام بإصداره رئيس تحرير مجلة وايرد كريستياندرسن. والعبارة هذه تُطلق للتعريف على رسم بياني، يضمّ مجموعة من الأصناف تم ترتيبها بالأرقام حسب بيعها، من التي سجلت أعلى أرقام مبيع إلى أدنى الأرقام، وهي التي تحتل مركزاً عند نهاية الرسم، على شكل ذيل رفيع وطويل يمتد إلى أقصى جهة اليمين.

و هذه الظاهرة تحمل الأخبار السارة لبائعي البضاعة بالمنطقة، فإن الأصناف النادرة التي يتكون منها الذيل، والتي غالباً ما تُعطي دفعاً للعدد الإجمالي للمبيعات، وترتد بالفوائد الكبيرة على مصنعيها، لأن هؤلاء يرثون بأقل الأثمان، مقابل امتيازاتهم وحقوق ملكيتهم. ونحن بصفتنا مستهلكين، تجدنا مغتبطين، مستشارين لإيجاد كل غريب ومميز، وغير معروف من المنتجات التي لا تتوفر في أي مكان آخر. ومع ذلك، فإن معظمنا يقوم بشراء أغلب ما يحتاج إليه من ضمن المنتجات الشعبية والرائجة، أي تلك التي تظهر على الجهة الأخرى من الرسم، في الوضعية المعاكسة للذيل. حتى عندما نعمل على اقتناه أي من الأغراض غير المعروفة ومجهولة المصدر، المصنفة في خانة الذيل فإن مشترياتنا هذه، تُضاف إلى الأخرى شعبية الطابع التي قمنا لتلوّنا بالاستهصال عليها.

و غالباً ما يُشير الناس إلى ظاهرة الذيل الطويل هذه، في دلالة منهم إلى انزعاجهم من ملايين العروض التي تُطالعهم، لكننا نرى بروز هذا الأمر في ما يخص المنتجات التي يشوبها اختلافات واضحة في ما بينها، كالكتب وتسجيلات الأغاني، هذا من دون ذكر آلاف الخيارات الأخرى التي بإمكان المستهلكين تجميعها طيلة حياتهم. عندما نعجز عن التمييز بين إحدى البديل وأخرى، وينحصر هدفنا في انتقاء الغرض المتميز، فمن الذي يحتاج إلى مكتبة تحفل بالعروض؟ إن تقديم المزيد من الخيارات، لم يعد يقدّم المزيد من الفائدة أو الجاذبية. إذ يكتفي بافتتاح الضجة، ويعيق من قدرتنا على التركيز. قد نمضي أوقاتاً طويلاً لنقرر الانتقاء بين أشياء تؤدي الغرض ذاته: إن عُرِضت أمامنا تشكيلة واسعة، لا يجب أن نأخذها بالاعتبار؟ قد يفكّر المرء في أعداد عبوات الشامبو، أو علب طعام القطط التي بإمكان محل التسوق أو السوبرماركت تحملها، قبل أن تصبح كل هذه الخيارات المعروضة فائضةً.

بعض الشركات وضعت شعاراً: في الكثرة القلة موضع التطبيق. وهذا ما حصل مع شركة بروكتر أند غامبل بعدما كانت تقاضي بإنزالها إلى الأسواق ستة وعشرين نوعاً من الشامبو: Head & Shoulders المضاد للقشرة، قامت باختصار العدد إلى خمسة عشر نوعاً، لتجد أن أعداد مبيع الشامبو قد سجلت ارتفاعاً ملحوظاً بنسبة 10 بالمئة. وفي تحرك مماثل، قامت شركة القطعة الذهبية بالتخليص من الأنواع العشرة الأسوأ للأطعمة الخاصة بجراء القطط، مما أدى إلى رفع مبيعاتها بنسبة قدرت بنحو 12 بالمئة صاحبها انخفاض إلى النصف في مصاريف التوزيع. وكانت النتيجة النهائية، عبارة عن ارتفاع ملحوظ بنسبة 87 بالمئة على مبيعات أكياس طعام جراء القطط.

إن حظوظ بعض الشركات الأخرى كبيرة من الاستفادة في تقليل عدد العروضات التي تقدمها للمستهلكين. صحيح أن في الأمر مجازفة، لكن هناك من الأدلة ما يدعم هذه النظرية. فمنذ نشر نتائج الدراسة الخاصة بتذوق أنواع المربيات تلك، بدأت بمعاونة باحثين آخرين، على إجراء تجارب أخرى، حول مفاعيل وأحجام التشكيلات الواسعة من الأصناف. وقد أردنا من هذه الدراسة، أن تكون نسخة مطابقة لواقع الحال وواقع التفضيلات الحاصلة في عالمنا الحقيقي، فإذا نجد أننا حين نوفر للأشخاص عدداً مقبولاً من العروض (من أربعة إلى ستة عروض) لينتقوا منها، بدلاً من رقم أكبر من عشرين إلى ثلاثين)، فهم قادرون على القيام بأنجح عملية ترجيح ل الخيار لهم، لتنتمي عن ثقفهم بقرارهم، وارتكابهم لما فضلوا من منتجات عُرِضت عليهم.

إنما من الصعب الجزم بالمطلق، أنه يجب أن نحدّ أنفسنا بما لا يزيد أو لا يقلّ عن الخيارات السبعة لا غير، بحسب ما توصل إليه جورج ميلر في معرض دراسته وأبحاثه. ولعلكم فكرتم في وضع صادفكم في حياتكم وتمكنتم فيه من الاختيار من بين عدد أكبر من العروض. لقد ثبت بالتجربة، أن الناس بإمكانهم التداول مع مجموعات واسعة من العروض بخلاف ما أكدته الدراسات التي تعاملت مع محدودية القدرات الإدراكية للإنسان، فزيارة جناح الحبوب على

اختلافها ومدى تنوّعها في أحد محل التسوق لا تسبّب لفرد بانهيارٍ عصبيٍّ. بخلاف ذلك، فإنّ الوفرة الموجودة في السوبرماركت في أميركا تقى بالغرض الذي يبحث عنه الشاري. في رواية دون دوليلو تحت عنوان *الضجيج الأبيض* يتأنّل الكاتب تجربته مع زوجته في محل التسوق:

“ بدا لي ولبابيت، وسط ضخامة وتتوّع مشترياتنا، وترافق الأكياس والأوزان والأرقام والأحجام، وطرائق التغليف المألوفة والكتابة بالخط النافر على الصلب والأحجام الكبيرة جداً من بعض المنتجات، والعروض التي تطال بعض الأصناف، وما تزورّدنا به من إحساس بإعادة امتلاتنا بالحيوية وشعورنا بالراحة النفسية والأمان والاكتفاء جراء شرائنا لهذه المنتجات التي حققت رغباتنا. ونحن في محل التسوق بدا لي ولزوجتي أننا أجزنا نوّعاً من التّخمة الشرائية، لا يعرفها الذين يحتاجون إلى الأقل والذين يُخططون لبناء حياتهم في خضمّ الحياة الضيقّة الموجودة والمنعزلة في المساء”.

لعل الرجل كان بصدّد إجراء عملية تفضيل بين ما حوتة عربة التسوق أمامه من أغراض والكيس خفيف الوزن الذي حمله صديقه العازب، وبدا على استعداد تام للتحدث تفضيلياً عن الراحة والرفاهية الناتجتين عن الوفرة التي بدأ له بمثابة نعمة. قد يبدو الاستهلاك أشبه بملهاة وتمضية لوقت كما يبدو في الوقت عينه مضلاً ومخادعاً. ونحن كقراء لهذا الكتاب نجد تجربة الرواية المذكورة سطحية وعابرة ولو أن صاحبها يُسرّ بسردّها ويشعر أنها تجلب له السعادة والسعادة. ولا يخفى الرجل أنه رغم استمتاعه بعملية التسوق تلك في السوبرماركت، فهذا المكان مفعم بالضجيج و مليء بالأجهزة الخالية من أي حيوية، وبصفوف عربات التسوق، ومكبرات الصوت، والآلات المخصصة لتحضير الفهوة، وصراخ الأطفال. بالإضافة إلى ذلك، فهناك صوت هدير رتيب من مكان يصعب تحديده وكأنه سرب نحلٍ متطاير فوق رؤوس أنس سيطر عليهم الذعر مما شاهدوه. بعض من هذا الضجيج الأبيض كما أظن هو جزء مما يشغل بالنا ونحن داخل محل التسوق نحاول أن نُلّم بكل ما يحيط بنا من موجودات.

إن عدد الاختيارات التي يتم التعامل معها متوقف على مقومات العروض المقدمة. عندما يُتاح لنا الانتقاء مراراً، وفي كل مرة أغراض متفرقة كما ذكرنا قبلًا لدى عرضنا لنظرية الذيل الطويل فلا تعود هناك من أهمية لإجراء خيار واحد أو لتقييمه. إذاً، وعلى ما يبدو فإنه باستطاعتنا تبرير أمرنا جيداً عندما يطلب إلينا الانتقاء في ظروف محددة. لكن عندما يطلب إلينا اتخاذ القرار أمام سلسلة من العروض التي تكاد لا تنتهي. فكيف ننقذ أنفسنا مما يحيط بنا من مصادر لهو وصخب وضجيج؟

إن تكوين بعض الخبرة والدرأية في مجال ما هو طريقة ناجحة للتتعامل مع ازدياد العروض المطروحة، فالخبرة تمكّن الناس من الإلمام بطبيعة هذه العروض على مستوى الجزيئات وكل صغيرة وكبيرة خاصة بمقوماتها، بدلاً من النظر إليها كوحدات مستقلة يصعب تجزئتها وتحليل كل قسم فيها على حد. كل منا قد يرى من منظاره الخاص الأشياء لأن يحكم بعضهم على سيارة بأنها مجرد سيارة عادية بينما آخرون يصفونها بأنها سيارة سباق، ليضيف فريق ثالث بأنها سيارة من طراز فيرارى أんزو مزوّدة بمحرك F12. هذا التفصيل الأخير المضاف موجّه لأصحاب الخبرة الذين يهتمّهم المزيد من المعلومات إذ تؤثر على مدى إمامتهم الإدراكي والمعلوماتي بالأمور ومدى تقييمهم لحجم الفوائد التي يجنونها جراء انتقاءهم لصنف ما. في النهاية، إن مفاضلة الأشياء حسب مقاييس متباعدة تزيد من إمكانية اكتشافنا لمميزات فريدة عنها. إحدى دراسات ميلر تثبت نجاح بعض الأشخاص في التمييز، بين سبع نغمات اختلفت في توافرها. إنما عندما اختلفت بحدتها، وطول مدة بثّها وموقعها، يمكن سامعوها من تمييز 150 نغمة من دون ارتقاب أي

زد على ذلك، فقد أظهر الناس تقسيمات لميزات خاصة ببعض المنتجات، لا بهذه المنتجات ككل، مما يخولهم أن يستبعدوا بسرعة أكثرية العروض المقدمة لهم، لتوجيه انتباهم إلى الفلة المتبقية التي لفتت انتباهم من دون الأكثريّة. لنتابع كلامنا معتمدين مثلاً، السيارة الألمانيّة، فقد يقرّر شخص دخول السوق الألمانيّة لشراء سيارة ستايشن، لا يتعدي ثمنها الثلاثين ألف دولار أميركي، تكون مزوّدة بمقاعد خلفية، ومكان لاستيعاب الشحن الإضافي، وسقف واقٍ من أشعة الشمس. كلما كان الشخص دقِيقاً في تحديد مواصفات طلبه، كلما سهل على نفسه مسألة الاختيار هذه. إنَّ الخبر الذي يعرف تماماً ما يريد، بوسعيه أن ينتقي، من دون بذل جهد، من تشكيلة واسعة يتم عرضها عليه.

إنَّ تأثيرات ومفاعيل الخبرة، بسعتها تحقيق نتائج باهرة. فنحن عندما نتعلم عبر الدراسة والممارسة، كيف نبسط، ونحدّد الأولويّات، ونصنّف العناصر، ونعرف على الأنماط، يصبح بمقدورنا، فرض النّظام وسط الفوضى. لقد أظهر لاعبو الشطرنج عبر التاريخ، مهارة وتنوّقاً في أدائهم عبر لعبهم، وربّهم لعشرين دوراً متتالية خاضوها، بعضهم معصوبو الأعين. فكيف لهم أن يجيروا اللعب ويفوزوا، مع عدم رؤيتهم لما هو أمامهم؟ طبعاً إنَّ ما يؤهّلهم للنجاح هي عشرات الآف الساعات من الممارسة التي تُمكّنهم بسرعة، من سحب المعلومات المفيدة لهم من اللوحة الموضوعة أمامهم؛ وأهمها تلك المتعلقة بخطوط الهجوم، وممرات الهروب الخاصة بالملك، وما إلى ذلك. ونظراً إلى امتلاك اللاعبين لفطرة موّجهة، وملقة مسبقاً بالمعلومات. فهم قد يفرّقون بين حبة القمح وقشرتها إذا ما اضطروا - وهم يضبطون بدقة التحركات كافة التي تستأهل، والتي لا تستأهل أخذها في الاعتبار في وضعية معينة - إلى اعتماد التكتيك الأنفع، حتى يخطّوا لتوالي تحركاتهم مسبقاً من دون جهّد ذهني يبذلونه لاحقاً. بعض من هذه الترتيبات تتّخذ أسماء مثل: الافتتاح الصقلي أو زوج بودن. وحده شخص خبير، يلقط الدلالات الخفيّة من الأجوية الصادرة عن كبار لاعبي الشطرنج. فهم يضعون عصارة ذكائهم وفطنتهم في اللعب، من دون أن يبذّلوا جهوداً فعالة للربح.

إنَّ قدرة اللاعبين على تذكّر ما يمرّ أمامهم، وما يجري اعتماده من استراتيجيات الآخرين، تتوقف بالدرجة الأولى على كفايتهم الإدراكيّة، وليس بالضرورة على جهود جباره بذلوها في التذكرة، كما أظهرت دراسات أجريت على لاعبين محترفين ومبتدئين، بهدف اختيار قدراتهم على التذكرة، وإعادة تركيبهم للوحة الشطرنج أمامهم بكامل قطعها، بعد تأملهم لها لخمس ثوانٍ فقط. في هذا الاختيار كان من الطبيعي للمحترفين، أن يتقدّموا على المبتدئين بأشواطٍ، وذلك بترتيبهم لثلاث وعشرين أو أربع وعشرين قطعة من أصل خمس وعشرين واحدة، من أول مرة كما تظہر أمامهم من خلال جولة اللعب. ولكن عندما طلب إليهم وضع القطعة نفسها بشكل عشوائي، من دون ترتيب ظاهر، لم يتقدّم المحترفون على المبتدئين بالضرورة.

وحين نتطرق إلى مسألة الخبرة الواجب التحلّي بها، للقيام بالمفاضلة الصحيحة، فمن المهم التمييز بين عدد العروض المتوفّرة في محيطنا والعدد الذي يُميّزه المراقب. قد يعجز كل من المحترفين والمبتدئين عن المفاضلة بين مئة عرض متوفّر، لذا فعليهم أن يُبصّروا قدر الإمكانيّة الانتقاء تلك. إنَّ الفارق هو أنَّ الخبراء يُبصّرون مجال خياراتهم، مما يدفعهم إلى سحب أكبر فائدة ممكّنة من المزيد من الفرص المتاحة لهم. المبتدئون، من ناحية أخرى يعتمدون على من يمدّهم بالخيارات لخفض أعدادها، حتى يستقىدوها من الأمر، لكن ليس بنفس القدر كالخبراء. فإذا استمر مزوّدو العروض، بتقديم العديد منها، فسيشعر هؤلاء حتماً بالضياع.

ما هي الانعكاسات عندما يُواجه المبتدئون بخيارات أكثر من قدرتهم على تحملها؟ أو عندما يستحيل عليهم تطوير خبرتهم في مجال الانتقاء من بينها؟ بالنتيجة، إن لعبة الشطرنج عبارة عن نظام مغلق ومترابط، تحكمه قواعد واضحة، تقضي إلى غرض واضح تمثل في القبض على الملك. وبلغ هذا الهدف بحد ذاته، يتطلب من الشخص تطوير جهود فعالة لإيجاد تكتيك لعب مثالي. ما الذي يحدث عندما لا نكون واثقين من أهدافنا، أو من العملية التي اعتمدناها لبلوغ هذه الأهداف؟ في أوضاع كهذه، يصعب التحول إلى خبراء. ما العمل والحالة هذه؟ إلى هنا قمنا بتفحص التأثيرات الناتجة عن كثرة المفاضلات، والتي تبدو في ظاهرها غير ضارة، كتمضية بضع دقائق في جناح المربيات، أو تحمل الحرج جراء خسارة دور في لعبة الشطرنج وأنت معصوب العينين. إنها خيارات مساملة وغير مؤذية، لأن الظروف التي وُجدت فيها هي بطبيعتها ظروف مساملة. وكما سنرى لاحقاً فإن اختبار مسألة الشحنة الزائدة من الخيارات موجودة في حياتنا، وتزداد أهمية وتعقيداً، وكذلك القرارات المرتبطة بها، كذلك المتعلقة بأذية الصحة، والأمان الشخصي لأفراد عديدين.

#### IV

في العام 1978، أصبحت مجموعة جديدة من خطط التقاعد المعروفة تحت اسم الخطط 401 (ك)، بمتناول العمال والموظفين الأميركيين. بينما جرت العادة، أن يتم تمويل تعويضات نهاية الخدمة التقليدية التي يتلقاها العمال من جيب صاحب العمل، فإن الخطط المستحدثة للتعويض كانت عبارة عن مساهمات محددة، قوامها تشجيع الموظف أو العامل على استثمار جزء من راتبه في صندوق مال مشترك، توضع عائداته تحت تصرفه حتى بلوغه مرحلة التقاعد. هذه الطرóحات، ساهمت في حلّ عددٍ من المشاكل المتأتية عن مسألة دفع التعويضات التي لم تكن لنُصرف بشكل وافي لأصحابها، أو يتم نقلها إليهم في حال تبديلهم لوظائفهم. إنها طرóحات سمحت للموظفين والعمال بممارسة رقابةً أكبر على مداخيلهم وعلى مستقبلهم المالي. اليوم يشكل هذا الطرح 401 (ك) اللبنة الأساسية للسياسة التي تُدير مسائل الاستثمار التقاعدي في الولايات المتحدة، إذ إن ما يقارب 90 بالمئة من الناس الذين تشملهم برامج التقاعد تغطيهم تلك التي سبق أن كانت لهم مساهمات مالية فيها مجترة من رواتبهم.

وكأي استثمارات أخرى بعيدة المدى، فإن مشروع 401 (ك) يهدف إلى جني الأرباح الممكن الاستحسان عليها من الفوائد المركبة. قد تتقلب الأسعار وتتقاولت بشكل واضح في المدى المنظور خاصة في سوق القطع، لكن موجات الازدهار والركود الاقتصادي تأتي مستقبلاً بالتوالن المطلوب وتؤدي إلى تراكم دراماتيكي للعائدات. وبعد أن فقدت سوق القطع نحو 40 بالمئة من قيمتها عام 2008 - وهي أسوأ خسارة شهدتها منذ الأزمة الاقتصادية الكبرى - فإن معدل العائدات على امتداد كل خمسة وعشرين عاماً الخاص بمؤشر الأسهم لم يتعدّ 10 بالمئة. استناداً إلى هذا المعدل فلو ساهم موظف بسن الخامسة والعشرين سنوياً بمبلغ 1000 دولار لصالح هذا المؤشر، فإنه عندما يحين وقت تقاعده في سن الخامسة والستين بعد أن تكون قد بلغت مساهمته الإجمالية لهذا المؤشر 40 ألف دولار فهي ستكون بحدود 500 ألف دولار جراء الركود الحاصل وعدم ارتفاع نسبة مؤشر الأسهم ذاك. هذه الأرقام، كما يُشير الخبراء، لا تُحصد ضمن التضخم ولكن بما أن التضخم له تأثيره على مدخرات الناس كما على استثماراتهم، لذا فإن لطروحات من نوع 401 (ك) أهمية أكبر من توفير المال في حسابات مصرافية.

بالإضافة إلى ذلك، فإن مساهمات الفرد لبرنامج التقاعد وما يحصل عليه من عائداتها لا يخضعان لاحكام الضرائب الجائرة، قبل التقاعد الفعلي للشخص وبدئه بسحب الأموال من صندوق التقاعد. بالنسبة إلى المواطن

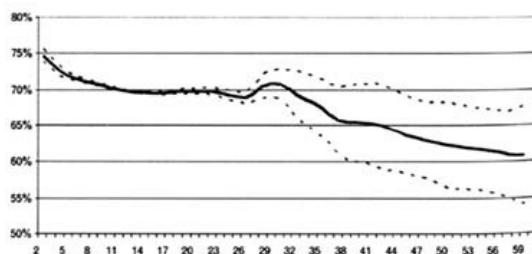
الأميركي العادي، فالأمر معادل للمساهمة بنحو 20 بالمئة إضافية للصندوق تماماً كالاستثمار بنفس النسبة من الأموال في السوق، زيادة على ذلك، فإن معظم أصحاب العمل يُماثلون بين مساهمات الموظفين والمال الذي يقومون بدفعه. إن نسبة المماثلة واقتطاع المال قد تختلف من شركة لأخرى، لكن يحصل أن تختلف نسبة اقتطاع الأموال بين شركة وأخرى بنحو بضعة آلاف الدولارات. وهذا يعني أن المساهمة السنوية للموظف الشاب لن تبقى 1000 دولار إنما ستتحول إلى 2000 دولار، صانعة منه مليونيراً مع مشارفته على التقاعد. مع كل هذه المحفزات، حتى ولو كان المرء جاهلاً في شؤون الاستثمار فإنه لو تقرر وضع بعض الودائع بشكل عشوائي في الصناديق المالية الخاصة بطرح 401 (ك)، فذلك سيُعتبر بمثابة خطوة نقدية أفضل من عدم المساهمة على الإطلاق. إذًا، فلم لا يشارك الكل في هذه المساهمات؟

في العام 2001، تلقيت اتصالاً من ستيف أتكوس مدير مركز الأبحاث الخاصة بالتقاعد التابع للمجموعة الطبيعية، وهي إحدى أهم شركات الصناديق المالية المشتركة في البلاد. وقد أفادني الرجل بأن تحليلاً خاصاً بقراءات الاستثمار للتقاعد والتي شملت أكثر من 900 ألف موظف من قبل هذه المجموعة قد كشفت نتائج تدعو إلى الاستغراب؛ إذ إن نسبة الموظفين المؤهلين للاشتراك في 401 (ك) عرفت تدريناً ملحوظاً لامس حد 70 بالمئة. بينما معدل الأموال في أي من الصناديق الخاصة بهذه البرامج كان بطور الإزدياد شيئاً فشيئاً لرغبة الموظفين عموماً في المشاركة لو تم تحفيزهم. وكان أتكوس قد قرأ حديثاً مقالتي التي تضمنت الدراسة الخاصة بالاختيار بين أنواع المرببات، ففكّر ما إذا كان بالمستطاع إيجاد قواسم مشتركة بين الموظفين المتتقاعدين المتزددين ومسألة تقديم الخيارات لهم. فهل اشتكى الموظفون من وفرة في الخيارات المطروحة أمامهم؟

للإجابة عن هذا السؤال قمت بدراسة سجلات الاستثمار بمساعدة كل من زميلي الخبريين في عالم المال غور هوبرمان وواي جيانغ. وإن بنا نجد تزايداً ملحوظاً في عدد العروض المقدمة للموظفين مما كان له انعكاس سلبي على مستوى مشاركتهم. وكما يُظهر الرسم البياني في الأسفل، فإن نسب المشاركة تدنت بسرعة من 75 بالمئة للمشاركة بأصغر البرامج التي تضمنت أربع ودائع مشتركة إلى 75 بالمئة للبرامج من اثنين عشرة ودبعة أو أكثر. وقد بقيت هذه النسبة على حالها، إلى أن تجاوز عدد العروض المقدمة الثلاثين، فبدأت بالانحدار مجدداً إلى حدود 60 بالمئة للبرامج ذاتها، أي الودائع الخمس والخمسين.

إنه من غير المستغرب، أن نعرف بأن المشاركين قد تذمروا من كثرة العروض، ليتخلوا عن مساندتهم للطرح المعلوم. ولعل بعضهم عزم على المشاركة في المشروع، بعد البحث في خلفياته وأبعاده ومعرفة أي منها تناسبه أكثر لاستثمار ودائعه فيه. بنهاية الأمر، فمن الأسهل الاشتراك في خطة مالية، إذا قدمت لفرد خمسة عروض، بدلاً من خمسين لا تتدخل الأمور في بعضها بعضاً أمامه. ولكن لسوء الحظ، عندما تستمر بتأجيل قرار الانضمام إلى خطة مالية معينة لأيام، والأيام تتحول لأسابيع، والأسابيع لشهور، فقد ينتهي بك الأمر إلى إغفال الخطة برمتها.

حسناً، إذ إن ما حصل لبعض الموظفين المتتقاعدين، وتسبب في نأيهم عن الخطة 401 (ك)، كان احتواءها على عددٍ وافرٍ من العروض أذهلهم لدى اطلاعهم عليها. من الواضح، أن الوفرة لم تحضّهم على حسم أمرهم في اتجاه معين. لكن ماذا بشأن الذين اشتركوا في هذه الخطة؟ لعلهم ألموا بالمعطيات الاقتصادية، وكانوا واثقين من حجم وشكل استثماراتهم، لتحقيق أكبر مكاسب ممكنة مما هو معروض عليهم.



اعتمادات معروضة

مشاركة متوقعة

لكن عندما عمدت بمساعدة أستاذ الاقتصاد أمير كامينيكا على دراسة أحجام الودائع التي اختارها المشاركون، وجدنا أن الوضع كان مخالفًا لما توصلنا إليه من استنتاجات سابقة: فوفرة الخيارات، في حقيقة الأمر، أدت إلى اتخاذ أسوأ القرارات. فالأسهم شكلت أكبر نسبةٍ من 401 (ك)، وفيما ارتفعت الأعداد الإجمالية للودائع في أي خطة مالية خاصة بالمتقاعدين، فقد ازدادت قدرة استيعابها للأسهم. على ضوء هذه المعطيات، توقيعنا أن يُميّز الناس ما يريدونه بدقة، فيقومون باستثمار ودائعهم في سوق الأسهم. كلما زادت العروض المقدمة إليهم. لكن خلاف ذلك هو ما جرى معهم: فلكل مجموعة عشرة رؤوس أموال إضافية في أي خطة مالية للمتقاعدين، كانت ما نسبته 2.87 بالمئة من المشاركين تتجنب أسواق الأسهم تماماً، أما الباقون فقد وزعوا أقل من 3.28 بالمئة من مساهماتهم في سوق الأسهم، مفضلين الاستثمار في سندات تابعة لخزينة الدولة، وفي استثمارات مالية أخرى في الأسواق بدلاً من ذلك.

لماذا شعورنا بالاضطراب مع توصلنا لهذه النتائج؟ لقد بات معروفاً أن برامج التعويض التقاعدي المسماة 401 (ك)، قد صُممت لضمان الاستثمارات على المدى الطويل، وبالتالي ازدهار الأسهم. بالنظر إلى معدل السنوات الخمس والعشرين الأوائل، نجد أن الاستثمار في الأسهم يتوقف بفوائده على الاستثمار بسندات الخزينة، أو بالأخص في الأسواق العادية، حيث إنه قد لا يُجاري التضخم. لكن من خلال دراستنا، وجدنا أن الموظفين في نهاية عقد العشرينيات الذين لا بد لهم من تحمل الأخطار والمجازفات، لم يعترفوا كذلك بمسألة الأسهم هذه رغم ازدياد ودائعهم الخاصة ضمن برنامج تعويضهم التقاعدي في ما بعد. لقد بات واضحًا، أن هؤلاء استصعبوا فهم واحتواء كل ما يلم بمسألة الأسهم لما هي عليه من تعقيد ظاهر، لذا فقد حاولوا تقليص عدد العروض، بوضع القسم الأكبر منها المتمثل بالأسهم على حد. بقيامهم بذلك، قد يكونون بصدور تعریض رفاهيتهم المادية في المستقبل للخطر. غير أنهم قاموا باستثناء واحد؛ إذ اشتروا كمية أكبر من الأسهم في الشركات التي عملوا فيها. ولعل قرارهم هذا، نابع من تعلقهم بمكان عملهم أو بالولاء لمصدر رزقهم هذا. لكنها خطوة تتخطى على شيء من المجازفة بالإجمال، فإن أعلنت هذه الشركة إفلاسها، يفقد هذا الموظف عمله فيها، وجزءاً لا يُستهان به من مدخراته، وهذا ما حصل للكثيرين من الموظفين السابقين في شركة أنرون أو ليمان بروزرز.

لندرس احتمال عدم استفادة الناس من استثمارهم التقاعدي، لأنه وإن كان قراراً صائباً، فهو لا يؤثر مباشرة على من يختاره، إذ لا يلمس أي عائد مادي صادر عنه في الحاضر، ولا يكون معتمد القرار متحفزاً مدفوعاً لتقييم العروض المتاحة له بدقة وعمق. لكن قد يعمل بجهد لقطف ثمار الاختيار، في مضمار لا يقل أهمية، وله تأثيره المباشر على رفاهيته كفرد. ولسوء الحظ، فقد برهناً، أنه عندما يتعلق الأمر بالضمان الصحي فنحن نبدو أننا لا نحسن الاستفادة مما هو مطروح علينا من خيارات.

أذكرون، كم ضغط الرئيس جورج دبليو بوش، باتجاه تطبيق الإصلاح الخاص بالضمان الصحي تحت اسم خطة ميديكير وقد نتج عن هذا الضغط الذي مارسه الرئيس، بالإضافة إلى برنامج يُدعى القسم د الذي أدخل على برنامج الضمان الصحي الفيدرالي المطبق بحق المواطنين الراشدين وقد وضع القسم د حيز التطبيق، في شهر ديسمبر/كانون الأول من العام 2003، للتعويض عن الدور والكلفة المتزايدان للأدوية التي توصف ضمن برامج الضمان الصحي، على أن يتم دعم سعر هذه الأدوية من قبل الحكومة. وبذلك يُصبح من حق الراشدين الاختيار من ضمن مجموعة من خطط التغطية الصحية التي توفرها شركات الضمان الخاصة. لقد أشاد بوش بازدياد الخيارات التي يُوفرها برنامج الضمان الصحي الجديد، في محاولة منه لمعالجة ما اعترى نظام الميديكير من ثغرات إذ حسب قوله: “يتوجب على أي نظام ميديكير حديث أن يقدم مزيداً من العروض والفوائد لكل راشد لا بل لكل الراشدين. إن عنصري الاختيار والوثوق بالناس لاتخاذ قراراتهم الخاصة بنظام الرعاية الصحية الذي يشملهم هما أساسيان ومحوريان”. إن المنطق من تقديم خطط الرعاية الصحية كافة يقوم على أساس أن وفرة العروض المتاحة للراشدين يجعلهم يستقدون من تقديمات موضوعة لتوافق واحتياجات كل رجل وامرأة منهم.

بالنسبة إلى العديد من المشاركيں فإن ميديكير في قسم د قد أدى إلى 13 بالمئة من خفض المصارييف الخارجية المتسربة خارج الميزانية الموضوعة لإنفاقها على هذه البرامج الصحية وإلى مضاعفة الإقبال على شراء وصفات الأدوية المطلوبة. كل هذه الفوائد المحققة كانت مذهلة، لكن البرنامج فشل في نواحٍ أخرى. وكما كانت الحال مع 401(ك)، فالكثيرون من الذين افترض بهم الاستفادة من الالتحاق بهذا برنامج تخلفوا عن السير في ركب واحدٍ مع من سار سعيًا للاستفادة منها. وكان التاريخ المبدئي الموضوع لالتحاق بخطة الرعاية الصحية ميديكير هو 15 مارس/آذار من العام 2006، وحان وقت هذا التاريخ وانقضى ولم يتسجل في برنامج خطة الرعاية الصحية سوى خمسة ملايين من أصل ثلاثة وأربعين مليون راشد المؤهلين للانضمام لهذا البرنامج. لكن هؤلاء لم يخسروا شيئاً، إذ ما زال بوسعهم الانضمام في وقتٍ لاحق رغم اضطرارهم إلى دفع اشتراكات شهرية مرتفعة لما تبقى من حياتهم.

بإمكاننا القول إن ما يقارب 90 بالمئة من الراشدين قد التحقوا. أليس هذا نجاحاً باهراً؟ في الواقع إن ما يقارب ثلثي الأشخاص قد تم ضمّهم إلى البرنامج أوتوماتيكياً بواسطة المعينين في الضمان الصحي، بالرغم من أن العديدين التحقوا بشركات لم تُلبِّ حاجاتهم للأدوية. فإن من بين الأشخاص الذين توجّب عليهم الاختيار، 12.5 مليون فقط التحقوا من تلقاء أنفسهم بالميديكير وخمسة ملايين آخرون لم يشعروا بالالتحاق. لقد بدأت نسب الانضمام ضعيفة بالنسبة إلى الذين احتاجوا أكثر من غيرهم إلى القسم د الذي أضيف إلى برنامج نظام الرعاية الصحية المعتمد - وهي شرائح الناس ذات المداخل المحدودة المؤهلة للحصول على تغطية شاملة لأسعار الأدوية الموصوفة لها طيباً من دون تكبيدها أي أثمان شخصية. إذا قررت الالتحاق الآن، فهي تُواجه فرض غرامات لاحقة عليها لن تتحمل عبء دفعها. إن لم تتحقق، فالكثيرون من أفرادها سيُجبرون على الاستغناء عن بعض العلاجات الطبية التي يعجزون عن تحمل تكاليفها. في كلتا الحالتين هم واقعون في مشاكل جمة.

من المفروض على الراشدين أن يستقديوا من إمكانية الانتقاء من ضمن ما هو متاح لهم من برامج الضمان الصحي، ومن التوعي المتزايد اللاحق بهذه البرامج، لكن فجأة أصبح الاختيار من بينها عائقاً أمام التحاقهم بها. فهنالك عشرات البرامج بمتناول اليد تراوح عددها من 47 في ولاية ألاسكا إلى 63 في ولاية بنسلفانيا وولاية غربى فيرجينيا. لقد استصعب المتقدمون في السن، بسبب ضعف نظرهم ومحودية قدرتهم على استعمال الحاسوب، أن يطلعوا عبر

موقع الإنترنٌت المخصّصة على لواحٍ مميّزات كل برامج الضمان الصحي الخاصة بهم. ثم إنّه لا بد لهم من التمييز بين فوارق البرامج، وهذا أمر يتطلّب مهارات تحليلية تفوق القدرات الذهنية البشرية العاديَّة. والبرامج هذه كانت تختلف في نواحٍ عدّة: تغطية تكاليف الأدوية، سياسة شاملة لتغطية تكاليف هذه الأدوية، المدفوعات المشتركة، التقديمات الشهريَّة، الحسومات السنويَّة وهكذا دواليك. كانت شركات الضمان الصحي المختلفة تُقدم برامج ضمان بالمواصفات نفسها إنما بأسعار مختلفة، وبمواصفات تتبدل من أسبوعٍ لآخر.

تنذكر ماري غرانت الممرضة المتقاعدة في ولاية كليفلاند مدى إحباطها من القسم د من برنامج نظام الرعاية الصحي، إذ حسب قولها: "لم أستطع يوماً أن أفهم مغزى كل هذا الإرباك... مما أثار حفيظتي وجذبني من حيث محتويات برامج الضمان المختلفة هذه". شعرت مارتا تون، المعلمة المتقاعدة من ولاية وايسكنسن، أن في الأمر مبالغة مفرطة وأن الآراء هذه محققة، إذ إن ما نسبته 90 بالمائة من الأطباء والصيادلة قد أقرّوا بأن القسم د من ميديكير معقد جدًا ومن الصعوبة بمكان استيعابه. إن عدداً هاماً من الراشدين الذين يحاولون الالتحاق بنظام ميديكير للرعاية الصحية، يعجزون عن تمييز العرض الصحي الذي يُقدّم لهم نفس الفوائد التي اعتادوا الحصول عليها، هذا من دون بحثهم، في البرامج المطورة أو تلك الموضوعة لتناسب - قدر الإمكان - احتياجاتهم. إن أي محاولة للمقارنة بين 63 عرضاً للبرامج الصحية، بهدف اختبار قدراتنا الذهنية، هي محاولة لتقدير مختلف الخيارات المتاحة في هذا المجال أمامنا. إن بوش وغيره من مهندسي هذه السياسة الصحية، قد ركزوا اهتمامهم بالدرجة الأولى على الكمية، ولحسنحظ أنهم بذلك لم يولوا أهمية كبرى لنوعية الخيارات التي تضمّنتها هذه البرامج، وإذا ما كانت هذه الأخيرة تُساهم في تحسين مستوى عيش الناس.

عندما يتعلق الأمر باتخاذ قرارات مثيرة وعقلانية كتلك الخاصة مثلاً بالاستثمار في مشروع 401 (ك)، أو في إيجاد أفضل الوسائل للاستفادة من القسم د من برنامج الرعاية الصحية ميديكير، فقد وجدنا أن التركيز على زيادة عدد القضيّلات، قد يرتد سلباً على المواطنين إذ يُفضي إلى قرارات تضرّ ولا تساعد. لكن قد ينصح بعضهم بالانتظار، ففي أوضاع مماثلة، يستحق الأمر أن نأخذ الوقت اللازم لنتقييم ما يُمنحك لنا من خيارات. في هذا السياق، لا يكون وضعنا أفضل إذا عمدنا إلى ترك خياراتنا مفتوحة ولم نبت بأمرها؟

#### .V

عندما يُوصى بباب آخر عبارة لطالما استعملت لمواساة الناس، عندما يفلت من بين أيديهم أمر لطالما رغبوا في الحصول عليه، وتأملوا في أن يكون من نصيبهم على المدى الطويل. قد تكون مواساتهم محاولة لتهيئة خواطرهم لحظة خسارتهم للأمر لنكرر على مسامعهم بقية العبارة المذكورة أعلاه: "كثيراً ما نطيل النظر بأسف إلى الباب الموصى، من دون أن نلاحظ ذلك الذي انفتح لتوه أمامنا". عادة ما نركز على الفرص الضائعة، لأننا في أغلب الأوقات، نسعى إلى فتح الأبواب كافة في وجهنا، كما لاحظنا في الفصل الأول، حتى الحيوانات، فهي كالإنسان تتفاعل مع الخيارات المتعددة بدل القليل منها، مفضلة المزيد من الأزرار للضغط عليها بغية الحصول على الطعام بدلاً من زر واحد فقط. لا يسعنا والحالة هذه، إلا أن نشعر بأننا ضحية للتلاعب، علمًا أن هناك عروضاً لم يتثنّى لنا الاطلاع عليها، فلِمَ نحدّ أنفسنا في أطر ضيقة؟

تأمل النتائج التي توصل إليها دان أرييلي، على أثر إنجازه لدراسة في كتابه الذي صدر في العام 2008 تحت عنوان التوقع بانعدام المنطق. وقضت الدراسة، أن يعرض على المشاركون فيها ضمن لعبة على شاشة الكمبيوتر، مشهد ثلاثة

أبواب ملونة - أحدها أحمر، والآخران أزرق وأخضر - بمقدور المشاركين الضغط على أي من الأبواب لفتحها. وما إن يفتح أي من هذه الأبواب، حتى يُقدم المشاركون على الضغط لمعرفة ما يخبأ وراء الباب، عندها إما أن يربحوا أو يخسروا مبلغًا من المال تحدد قيمته عشوائيًا. ويتمثل البديل، بضغطهم على باب جديد لفتحه عوضًا عن الأول. لقد تم منح المشاركين ما مجموعه مئة فرصة للضغط لكل منهم. واقتضى الأمر من كل واحد من بينهم أن يستعمل هذا العدد المحدد ليجني أكبر قدر ممكن من المال. لقد تفاوتت مبالغ المال المخبأة وراء بعض الأبواب لكن وراء فتح كل باب بعد الضغط عليه، لم يجد المشارك سوى ثلاثة سنتات ليربحها. إن تجاوب المشاركين مع هذه اللعبة وحصولهم على أكبر المبالغ المالية الممكن جنيها، أديا إلى إدراكهم أن فتح أي من الأبواب لم يختلف عن الآخر بشيء، إنما الأمر الجيد الذي يصب في صالحهم، ينحصر في تكرار الضغط على نفس الباب وفتحه لمرات عدّة.

لقد جرى إدخال تعديل على اللعبة، فلبعض اللاعبين كانت الأبواب غير المفتوحة، تتقلص تدريجيًّا لتختفي تماماً عن الشاشة بعد اثنى عشرة محاولة للضغط على الباب المفتوح. إذا انقى المشارك مثلًا الباب الأزرق وأخذ يضغط على ما خلفه، رغبة منه في حيازة المال، فإن البابين الأحمر والأخضر يبدآن بالتكلس تدريجيًّا. قد يحاول المشاركون الضغط على الباب الأحمر في تلك اللحظة فيستعيد حجمه الاعتيادي. في هذه الحالة، فإن الباب الأزرق الذي سبق أن فتح والأخضر المغلق سيتضاءلان حجمًا. هنا واجهتهم مشكلة: إن تجنباً اختفاء باقي الأبواب، فهم سيفقدون إمكانية الضغط التي تخولهم جني المال، وإن تركوا تلك الأبواب لتختفيفهم يغامرون بفقدان مصادر تمويل أكبر من تلك المتاحة لهم حالياً. وبين أن المشاركين اضطروا إلى الضغط على الأبواب المتحركة، ضعفي ما سمح به نسبة إلى أولئك الذين تعاملوا مع أبواب لا تختفي. كانت المجموعة الثانية في توقيتها المفترط إلى تجميع المال، تحاول جاهدة الضغط على ما أمكنها الضغط عليه من أبواب لإبقاءها مشرّعة.

وظهرت المفاجأة، عندما أبلغ المشاركون مسبقاً، بأن كل الأبواب تقدم نفس المكافأة المالية، مما يوضح لهم أنه ما من منفعة مادية جراء التقلّب بين مختلف الأبواب. حتى في وضع كهذا، فإن الذين ظهرت أمامهم تلك الأبواب المهددة بالاختفاء، كانوا لا يزالون يواصلون الضغط علمًا أن ذلك يکدهم خسارة المزيد من المال. بنهاية المطاف، فإن إبقاء الأبواب مفتوحة - سواء في هذه الدراسة أو بشكل مجازي أوسع في حياتنا عموماً - يبدو الأهم بالنسبة إلى الأغلبية بيننا. لكن الدراسة هذه تُظهر، أنه مقابل سعينا إلى الحفاظ على عدد من الفرص والخيارات، فعلينا التنازل عن شيء ما: كوقتنا، وصوابية الرأي لدينا أو عن بعض منطلقات تفاوضنا الأساسية. فيما بدت التكاليف أقل نسبياً في اللعبة التي تحجب فيها الأبواب عن النظر - لم يخسر المشاركون إلا بضعة سنتات هنا وهناك - فكانت العبرة الأساسية التي استخلصوها من تداعيات اللعبتين، أنه لا بدّ لهم من ترك خياراتهم مفتوحة.

إن قدرتنا على الانتقاء، لا تتوقف على معرفتنا بطبيعة عمل فكرنا. لذا، فنحن عندما نطلب الحصول على المزيد من الخيارات، تجدها وكأننا نقول في قرارنا أنفسنا: "نعرف تماماً ما نريده، إذ مهما توفرت لنا عروضات، فنحن قادرون على الانتقاء من ضمنها". إننا نعتقد صراحة، أنه مهما كانت نوعية العروض المتوفرة لنا، فنحن نميز بين الأبواب التي نفضل العبور من خلالها. من جهة أخرى، قد يفهم طلبنا للمزيد من العروض، على أنه إقرار من قبلنا، بأننا لا نعرف بالضرورة ما نريده، وإننا أصحاب طبيعة بشرية متقلبة باستمرار، بحيث لا ندرك ما نتوخاه دائمًا، أو إننا أدخلنا تعديلات على ما انتقيناه قبل أن نقترب من لحظة الاختيار.

في بعض الحالات، نشكو تبعات حصرنا في إطار خيار واحد مهما كان تقضي لنا له. تصور مثلًا تناولك لطعامك

المفضل عند وجة الفطور، والغداء، والعشاء لمدة 365 يوماً متتالية، فلا بد أنك سترمّض، وستنسأ من العملية برمتها. هذه الظاهرة تُعرف بالإشباع، ويطلق هذا التعبير حين يصار إلى الإكثار منه، فتحول باقي الأطعمة إلى أطباق يشتهرها المرء ويحمل بمذاقها في حال إكثاره من تناول نوع معين، إلى أن يعود إلى الاستيقاظ مجدداً إلى طبقه المفضل بعد فترة انقطاع عنه. وبالفعل، أثبتت سنوات من الأبحاث، تناولت أطعمة مختلفة من البواديق إلى البيتزا، فإن الناس يأكلون أكثر، ويستمتعون بنسبة أكبر عندما يوجد أمامهم تنوّع في الأطعمة والنكهات، بدلاً من عرض صنف طعام واحد لا غير.

إن التخمة بشكل عام، وال الحاجة المتباعدة عنها إلى التوسيع قد تترك آثارها على جوانب عدّة من حياتنا، بدءاً من أفلامنا المفضلة، مروراً بأصدقائنا وصولاً إلى شركائنا العاطفيين. إن حجم الانتقاء يعتمد عادة على سرعة ومدة الإشباع. كلنا نعرف أشخاصاً لا يكررون قراءة الكتاب ذاته أو مشاهدة فيلم سينمائي لأكثر من مرة، أو طلب الطبق المعتمد في المطعم. لهذه الأسباب مجتمعة، حتى ولو عقدت كثرة العروض على شخص عملية الاصطفاء، فهي تقيده بالإجمال، لجهة تزويده بخيارات بديلة، عندما يسلم من اللجوء إلى تلك التي يؤثر بها. وكما برهنت دراسة أريلي، فإن تقييم شروط تقديم العروض المتاحة لنا على حساب الإمام بتنوعيتها، من شأنه أن يدفع بنا أحياناً إلى اعتماد قرارات لا تخدم مصالحنا.

ويُعَد ميلنا إلى التنوّع بمثابة عملية تكيف متدرّجة، تهدف إلى تشجيعنا على اتباع أنظمة غذائية متوازنة بدلاً من تناول أكثر الأطعمة المؤاتية والمحببة إلى النفس، والتسبب بالأمراض وسوء التغذية. قد يقول بعضهم إننا نملك ذهنية الموائد. إذ نحب أن ننتذق من هذا الطبق وذاك، وكلما اتسّع حجم المائدة، كلما رأيتنا مقبلين على تنوّع الأطباق، راغبين في تذوق أكبر قدرٍ منها. ولقد كشفت دراسة USDA أنه مع ارتفاع الحجم الإجمالي لنسبة الطعام وتتنوعه في الولايات المتحدة في العقود الأخيرة، فإن نسبة معدل استهلاك الطعام قد تخطّتها بمراحل - وهي نسبة لا تشمل الأطباق السريعة الجاهزة وحسب، إنما تشمل أيضاً استهلاك الأفراد للفاكهة والخضار وقد شهدنا بروز ظواهر مماثلة في مجالات أخرى: كازدياد حجم الوقت الذي نمضيه أمام شاشة التلفاز وشاشات الكمبيوتر مع تنامي عدد القنوات التلفازية والواقع الإلكتروني. بحسب مارك شو، مدير المبيعات والتسويق في محطة آيه. بي. سي، فإن المعدل الحالي للمشاهدة اليومية للأميركي للتلفاز تصل إلى حدود أربع ساعات ونصف الساعة. أما الدراسة التي وضعت في ستانفورد، فقد وجدت أن معدل استعمال الفرد لشبكات الإنترنت يومياً هو ساعتان، هذا إذا كان الشخص المعنى موجوداً في المنزل، وهو وقت مأخوذ من ذاك المخصص لعائلته.

إن الكثرة التي غالباً ما تجذبنا، لا تصب في مصلحتنا، وفي حالات كثيرة، تجذبنا نخلّى عن أفضل العروض لصالح مجموعة واسعة من العروض الأقل قيمة، كما حصل في دراسة عن الأبواب المفتوحة. قد تعرّفون بشكل عابر، لما لصحتكم وأحبابكم من حقوق عليكم وأنتم تغوصون في تعددية العروض. ليس هذا فقط، لكن حتى عندما لا تجدون مشكلة في التعرف إلى أفضل الخيارات من ضمن مجموعة واسعة، وعندما يكون بوسعنا التحكم بذهننا وجسدهنا الميالين إلى تذوق كل ما هو موضوع على المائدة، فهناك مشكلة أخرى علينا مواجهتها، فكلما زادت العروض المغربية، كلما ازدادت الخيارات. فمهما كانت قدرتك على التذوق والتمييز بينها كبيرة، عند نقطة معينة، فأنت لن تملّك الإمكانيات المالية للاستمتاع بكل هذه العروض، لذا فقد تضطر إلى إجراء بعض التضحيات، وكل تضحية تحمل في طيّاتها، دفع ثمن نفسى معين. بذلك فإن استمتعناك بما انتقىته من عروض، سيخفّ نتيجة ندلك على ما اضطررت إلى

التخلّي عنه منها. في واقع الأمر، إن مجلّ أحساسك بالندم على ما خسرته من عروض قد يفوق بمراحل فرحتك بما انتقلاه منها، تاركاً إياك أقلّ اكتفاء.

ألم تتنبّأك أبداً مشاعر الندم لتقرير طفك بمشاهدة بعض البرامج التلفازية؟ فأنت قد تزورت خصيصاً بجهاز يسجل أوتوماتيكياً، ويخرج، وينظم برامج التلفاز - بحيث تتحرّر من سطوهه عليك، وتتقرّغ للعمل في وقت متأخر، أو تخطّط لتناول العشاء برفقة الأصدقاء، من دون أن يساورك شعور الندم بالنسبة إلى خسارتك ببرامج التلفازية المفضلة. وها أنت تنقاًجاً بأن هذا الجهاز يقوم بتسجيل مجموعة من البرامج قد ترور لك مشاهدتها نظراً لتوافقها مع ميلوك الحالياً. بعدها تكتشف، أنك طلبت من جهاز تيفو هذا، أن يُسجّل ويخرج من البرامج ما يفوق قدرتك على الاستمتاع بمشاهدتها كلها. وهنا يعود شعور الذنب ليساورك مجدداً، فتفكر ما إذا كان ينبغي لك محو كل هذه البرامج المسجلة التي تراكمت، والتي تعجز عن الاطلاع عليها؟ أم أنك ستُحاول المرور عليها كلها عبر جولة سريعة ماراتونية، يُملّها عليك الواجب أكثر من المصلحة الذاتية؟

إن الاختيار من ضمن عروض عديدة، يزيد من نسبة شعورنا بالندم، إذ يقلّ من احتمالات التعم بالفوائد التي تجيئها عبر تعقيد مسألة الاختيار علينا. فعندما تقتصر وتختصر العروض، نشعر بسعادة في الانتقاء، ونثق بأننا أعدنا الانتقاء. في الحالة المعاكسة، مع تعددية الخيارات، ندرك أن عملية المفضلة المثالية بانتظارنا في مكان ما، وإنه ينبغي لنا البحث عنها لإيجادها. حينذاك، تصبح عملية البحث هذه بمثابة عملية خاسرة. وإن اعتمدنا خياراً متسرّعاً من دون تخصّص باقي العروض، فقد نندم لأننا فرّطنا بما هو أفضل لنا، نتيجة عدم تدقّيقنا فيها كلها بجهد (مما قد لا يُحسن بالضرورة من نوعية خياراتنا النهائي). أحياناً عندما نجد عروضاً أفضل، نندم لعدم قدرتنا على الاصطفاء من ضمنها. إن معضلة كهذه قد تطرأ علينا في المجال الاجتماعي، عندما نتردد في اختيار مطعم، وصولاً إلى المسائل الأهم كاختيار الشريك في الحياة أو المسيرة المهنية.

عادةً ما نكون مدركين للتأثيرات الإيجابية لا السلبية للاختيار، لذا فنحن نعزّز أي ضرر تسبّبه كثرة الخيارات لأسباب أخرى، بما فيها ندرة الخيارات ربما. خلاصة القول فإن الحل الأمثل لعدم قدرتك على إيجاد أفضل عرض هو في زيادة العروض، مع علمنا أن المزيد من الاحتمالات قد يحول دون إسعادنا مع ما هو بين أيدينا من مجالات المفضلة، وهكذا فقد نصل إلى مرحلة نرى فيها الاختيار كحل للمشاكل التي كان في الأصل سبباً لإثارتها.

إن لم تُحل مشكلة الاختيار بإضافة الجديد من العروض، فعلّ الحل الأنسب يكمن في اعتماد المقاربة المعاكسة: إيجاد منطق حسابي فعال يُغرّب تلك العروض. لكن الأمر ليس بهذه السهولة فالاختيار ليس عملية حسابية سهلة، والمشكلة الأساسية التي نواجهها مع ازدياد الخيارات هي في مخالفتها لتوقعاتنا. هذه التوقعات التي تخولنا إدراك ذواتنا وإثباتها. لو تسلّى لي مضاعفة الأشياء كافة، فلم لا أستغلّها أفضل استغلال لصالحي الشخصي، من دون أن يكون لديّ عذر بأنه لم يفتح لي المجال للانتقاء. وعندما نطلب المزيد من العروض، نصبح أسرى لطلينا هذا. إذ كلما زادت فرص الانتقاء كلما فرضت علينا نمط حياة وطابع تصرف خاص بها. فهي تفرض علينا أيضاً طلبات كي نحسن أدائنا بشكل أفضل. وهذه الطلبات تتعدّى مجال المنطق والتخمين لتصل إلى حدود العاطفة وتنعدّها إلى المسائل الوجودية.

اللّكسي دو توكي菲尔، المفكّر الفرنسي الذي أرّخ بشكل مدهش لأحداث المجتمع الأميركي في أوائل مراحل تكوّنه، وصف عوائق الوعي المتزايدة للاختيار قبل أكثر من 170 عاماً:

نستطيع أن نرسم خطأً بيانيًّا مستقيماً، ليميل لاحقاً، مستدين إلى كتابات دو توكييل، ومؤلفات آل سمبسون التي تتطوي على نقدٍ لاذعٍ لنمط الحياة الأميركي، والتي بانت تُشكّل معياراً ثقافياً. في أحد أجزاء الفصل الخامس، تقوم مارج باصطحاب أبو إلى محل تسوق جديدٍ مونسترومارت (معتبرين أن التسوق فيه من الأمور المحيّرة والمربيّة)، وإذ بمارج تختار من على الرفوف الملائى بالمستوعبات الضخمة، علبةٌ بُنيّة اللون كبيرة ومن ثم تعلّق قائلة: "هذا ثمن زهيد مقابل الكمية التي تحويها هذه العلبة من حوز الطيب".

وإذ بعيني أبو تتسعان دهشة: "نعم هناك تشكيلة واسعة، لكن وحشة المكان طغت على كل ما عداها؟".

ولم يك أبو يُنهي تساوله هذا، حتى بلغت مسامعه عبر مكبّر الصوت العبارات التالية: "نرجو من زبائن مونسترومارت الانتباه. فنحن نود أن نذكر كل واحد منكم بمدى اهتمامنا به".

تجابُب أحد الزبائن مع هذا النداء بقوله: "واو" وعيناه جاحظتان باتجاه مكبّر الصوت ذاك. بخلاف الرجل، فإن أبو لم يَيُدّ متاثراً بتلك التأكيدات، فقد لاحظ أن ذاك المشهد الغريب الذي يجري من خلاله تقزيم البشر أمام الكميات الهائلة من السلع والمنتجات، وحيث تقطع، زجاجة الشراب المحلي العملاقة بحجم جسم الإنسان، الطريق أمام كل مارّ بهدف الدعاية، وربما تنهوى بعض الأوعية الضخمة الملائى بعصير العنبر الأحمر وهي أشبّه بالدماء التي تتسبّب على الأرض. هذه المسائل لا تخلو من عنصر التفاهة. لكن محل التسوق مونسترومارت - لا يعدو كونه نسخة معدّلة ومنقحة عن محل التسوق التي ورد ذكرها في رواية الضجيج الأبيض إنها مجرد أمكنة يسودها الملل وتتنقص للطابع المرح فنحن نسعى فيها إلى تحقيق بعض رغباتنا.

## VI

فَوْ قلبك وتشجع! إذ يجب ألا تكون كثافة المباحث المستجدة المتوفّرة، بمثابة أخبار سيئة لك. فأنا أعتقد أنه بإمكاننا أن نستفيد مما تُعْدُنا به الخيارات، فنحقق كمّا من الفوائد منها، بدلاً من الخضوع لبعض الإملاءات التي ترغمنا أحياناً على إعادة تنقيف وتأهيل النفس. بإجادتنا لكيفية التفاوض في ما يخصّ الحسابات التخمينية وغير التخمينية للمفاضلات، فقد يبدو لي أن هناك خطوتين أساسيتين، يجب القيام بهما. من حيث البداية، ينبغي لنا أو لاً، أن نُغير وجهة نظرنا حيال مسألة الاختيار برمتها، معترفين بأنها تستوجب بعض الشروط، كما لا بد من الإقرار بمحدودية قدراتنا الإدراكية وموارينا الفكرية التي تحول دون اكتشافنا لأكثر الخيارات تعقيداً، وتوقفنا عن لوم أنفسنا في كل مرة، لعدم اعتمادنا لأفضل العروض المتوفّرة. بالإضافة إلى ما ورد، فحين تتوافر لنا السبل، يجب أن تُضاعف من خبرتنا عموماً للتمكن من التصدي لما يُفرض من قيود على مواردنا الإدراكية التي تخولنا من جني أكبر الفوائد من خياراتنا بأقل جهدٍ.

إن تطويرنا لهذه الخبرة من دونه أثمانٍ ندفعها. فنحن نصبح خبراء في بعض المجالات، كالتحدث بإحدى اللغات، وإجادة تحضير بعض الأطباق المفضّلة لدينا. وهذه خبرة نستمدّها من الحياة، بينما اكتساب أنواع أخرى من الخبرات، يتطلّب تكريّس الوقت والجهد الهائل للتمرّس، وذلك لأن الخبرة تتحصّر في مجالاتٍ محدودةٍ، كما رأينا في الدراسات الخاصة بحفظ لوحة الشطرنج، وما يطرأ عليها من تغييرات في أثناء اللعب. إن الخبرة التي نسعى جاهدين لاكتسابها

في مضمون معين، تتعكس انعداماً لها في ميادين أخرى، لا تمت بصلة إلى هذا المضمون بالذات. وخلاصة القول، فبقدر ما نتطلع إلى التحول إلى خبراء في المجالات كافة في الحياة، لا يسعنا الوقت المتاح لنا لذلك. حتى في المجالات التي يمكننا فيها أن نتحول إلى خبراء، فقد نجد أن الأمر لا يستحق منابذل أي جهد. شيئاً فشيئاً يتضح لنا، أنه علينا أن نركز جهودنا وطاقتنا في مجالات الاختيار تلك الأكثر تداولاً أو أهمية لحياتنا، وتلك التي نسعد بالاسترادة مما تزخر به من معلومات، والانتقاء باستمرار كل ما تحويه من جديد ومفيد.

لكن ما الذي بوسعنا عمله، عندما نرغب في أن نحسن اختيارنا في مجال لا نملك فيه أي خبرة مسبقة؟ إن الجواب البديهي هو في الانتفاع من خبرة الآخرين، بالرغم من أنه من الأسهل قول ذلك على تنفيذه عندما يتعلق الأمر بالبحث بأدق وأصغر تفاصيل الموضوع. إن كنت من الذين يطرحون الخيارات، فقد لا تتوصل إلى الموازنة بين تقديم المساعدة الفعالة لمن اختاروا مع انتقادهم إلى الخبرة، وبين متابعتك لتطور حال الخبراء منهم. إن كنت منمن يوفرون العروض لمجموعة من الأشخاص فستواجهك مشكلة معرفة أي عروض ستبلور عملية انتقادك عموماً أم أي منها ستساهم في إرباكك.

إن الناس ميلون بطبعهم إلى الرزق بأنهم ملمون بطبيعة أفضلياتهم، وأنهم أجدر من يقوم بختاراتهم. هذا صحيح في الحالات التي تتفاوت فيها الأفضليات بشكل واضح بين شخصٍ وآخر، كما يحصل في المطاعم على سبيل المثال أو لدى اختيار الأفلام في محال الفيديو. لكن في معظم الحالات تشارك الآخرين نفس الأفضليات، فعندما يتعلق الأمر باستثمار المال لفترة التقاعد نجد أن الناس بمعظمهم يتشاركون الهدف ذاته ألا وهو الحصول على أفضل عائد من خلال استثمارهم تحضيراً لمواجهة استحقاقات فترة التقاعد هذه. وبما أن الناس يفقدون إجمالاً إلى المعرفة والخبرة في شؤون مماثلة، تجدهم يلجأون إلى توصيات الخبراء، طالما أن المنتقين يثقون بأن الخبراء في توصياتهم المقدمة هذه قد رأوا تحقيق المصالح القصوى والفضلى بعيدة المدى لهؤلاء الموظفين.

بالعودة إلى معضلة الاستثمار الخاصة بفترة التقاعد، نُسلط الضوء على ما حصل في السويد عندما قررت هذه الأخيرة خصخصة برامج الرعاية الاجتماعية لديها عام 2000، محولة البلاد بأثرها من نظام التعويضات إلى برامج المشاركات المالية المحددة لكل فرد. وهذا أصبحت الحكومة السويدية تقطع أوتوماتيكياً جزءاً من مدخل العمال السويديين، تاركة لهم حرية الانتقاء بين واحد من 450 صندوقاً تعاونياً أو يُترك للحكومة الحق بإيداع هذه المبالغ في صندوق غير تعاوني في حال التخلف عن اختيار العُمال لأي من الصناديق التعاونية المخصصة، بحيث يمكنها تلبية معدل حاجات وطلبات المستثمرين فيه للرعاية الصحية. لقد قامت الحكومة السويدية بتشجيع كل عامل وموظف على انتقاء صندوق تعاوني خاص به حتى لا تُضطر إلى إيداع هذه الأموال في ذاك الصندوق غير التعاوني في عهدها. ولهذا الغرض، نُظمت حملة دعائية ضخمة حاصلة الشعب على تحضير ملفاتهم، وقد ثبتت صحة نظرية الحكومة إذ اختار ما نسبته ثلثاً أبناء الشعب صناديق تعاونية لإيداع النسبة التي تقطع من رواتبهم فيها.

إلى ذلك، فإن التحاليل الاقتصادية التي تناولت هذا البرنامج من قبل اقتصاديين هما: هنريك كرونكفيست وريتشارد ثيلر، وجدت بأن التشجيع الحكومي لهذا غير موجّه بالشكل الصحيح إذ إن الأشخاص الذين دفعوا إلى اختيار صناديق تعاونية لأنفسهم ارتكبوا أخطاء في اتخاذهم لقراراتهم التي خالفت مصالحهم. لقد ثبت بأن هؤلاء كانوا ضحية استراتيجية استثمار غير متوازنة، فهم عمدوا إلى وضع كل ما يملكونه من مالٍ تقريباً في تلك الصناديق على شكل ودائع متناسبين سندات الخزينة وغيرها من الموجودات المالية. أكثر من ذلك فإن الملفات المالية لكلٍّ منهم شجعت

أسواق الأسهم السويدية وأسهم الشركات التي كانوا يعملون فيها. في الواقع، قام هؤلاء بتبني العروض المألفة لديهم جراء سماعهم عنها في نشرات الأخبار أو مواكبتهم لها في معرض حياتهم اليومية بدلاً من أن يأخذوا الوقت الكافي لتحضير ملفات متنوعة متوافقة واحتياجاتهم الشخصية. بذلك جاءت خياراتهم لتخفيض الأموال بما أسفرت عنه من نتائج تدل على تراجع، مقارنةً مع صندوق الدولة غير التعاوني بنسبة 10 بالمئة للسنوات الثلاث الأولى و15 بالمئة للسنوات السبع الأولى.

بالعودة إلى الأحداث الماضية، من الواضح أنه كان الأجدى بالحكومة السويدية لو وجهتأغلبية المستثمرين غير الخبراء نحو الصندوق غير التعاوني لا باتجاه باقي الصناديق. في هذا المجال كان المنتقون سيجنون الفوائد لو قاموا باتباع توصيات وإرشادات خبراء الاستثمار عن قرب. من ناحية أخرى، وبالموازاة مع البرنامج الذي انكبت على دراستها كجزء من الدراسة الطبيعية الخاصة ببرامج الرعاية الصحية، فقد اتضح لي أن أيّاً منها لم يستحصل على صندوق غير تعاعني عادي، على غرار ما قامت به الحكومة السويدية، التي كانت سابقة في هذا الميدان، فصمّمته نتيجة تخطيط ذكي من قبلها، إذ لم يكن صندوقاً عادياً من دون جدوى، على غرار بعض الاستثمارات في سوق الأسهم. مؤخراً، قام الكونغرس الأميركي، بتمرير تشريع يُمكّن أصحاب العمل في الولايات المتحدة، من إنشاء صناديق مماثلة، بحيث يتم إلهاق موظفيهم بها بشكل أوتوماتيكي في برنامج مماثل للمشروع 401 (ك)، إلاّ في حال رفضهم لذلك. والالتحاق الأوتوماتيكي هذا، فعال جداً في زيادة أعداد المنتسبين إلى ما يفوق 90 بالمئة، حسب دراسة نفذت حديثاً، وهو يشمل شرائح من الناس تملك النية في الانضمام إلى هكذا برنامج ولكنها بقصد المماطلة والتسويف، أو أنها ببساطة غير مطلعة على طبيعة هذه البرامج.

عندما تتعدد الأهداف والأفضليات الشخصية، يتحول الخيار إلى نشاط تعاعني، فيعتمد المرء على الآخرين، ويتفاعل مع أكبر عدد ممكن منهم للإمام بالختار الذي تبنّاه. مثلاً على ذلك، سلسلة متاجر Best cellars لبيع المشروبات، فهي أفضل نموذج على محل بيع السلع بالملفّق حيث يتم تسهيل عملية الانتقاء على الداخلين إليها بهدف الشراء، عكس محل المشروبات العادية التي تغطي رفوفها آلاف الزجاجات التي ترتب تبعاً لاستخدامها في مناطق معينة وكذلك لنوع الكرمة التي استخرج منها الشراب. إن متاجر Best cellars تقدم فقط ما قدره 100 نوع مختلف من الشراب، وكل نوع منه جرى اعتماده لنوعيته المميزة، وثمنه المعقول. أكثر من ذلك، فقد جرى ترتيبها تبعاً لأصنافها الثمانية بغية التسهيل على الشاري الإمام بطبعتها كأن يُقال عنها: "فواره"، أو "كثيرة العصاره"، أو "حلوة المذاق". والمزيد من المعلومات، يكون عادة مدوّنا فوق كل زجاجة شراب، وطاقم المحل على أتم الاستعداد لتزويد الزبائن بالنصائح والإرشادات غير التقنية. هذا متجر لم يُصمّم لاجتذاب كبار ذوقه الشراب أو أولئك الطامحين إلى شراء زجاجات فاخرة للاحتفال بمناسبات خاصة، إنما للأشخاص العاديين، للمستهلكين اليوميين المتطلعين إلى معرفة كل جديد يجهلونه عن الشراب الذي يودون احتساءه.

بإمكان المرء أيضاً أن يستفيد من حكمة الآخرين - لا سيّما الخبراء لتحسين نوعية اختياراته. إن دليل زاغات للمطاعم، هو أحد الأمثلة على ذلك، فهو يقوم بتصنيف المطاعم مستنداً إلى آراء عدد من روادها، لا نقاد المطاعم الفرديين. إن باعة المنتجات والسلع بالملفّق عبر شبكات الإنترن特 قد استفادوا من نظرية الذيل الطويل تلك، مستدين إليها لإنجاح تجارتكم عبر مراجعة دوّيبة لآراء المستهلكين وتوصياتهم. فالمستهلكون يزيدون من أرباح التجار، عندما يلفتون نظرهم لما يُناسب أنواع الناس ويوافق إمكاناتهم. وهذا فقد لا تستغرب إن وجدنا على موقع Amazon.com

ما يُفيينا بأن المستهلكين الذين قاموا بشراء هذا المنتج، بادروا إلى شراء عشرات المنتجات الأخرى التي قد تثير اهتمامك أنت أيضاً. إن موقع Netflix.com على سبيل المثال يُورد توصيات ذكية خاصة بترتيب الأفلام السينمائية مرتكزاً على التصنيفات السابقة لها من قبل مشاهديها الذين يتقاسمون الأذواق السينمائية ذاتها. ثم يُوصي بمشاهدة أحدث الأفلام التي لم يتمنَّ لك بعد رؤيتها، Netflix.com تُبسط مسألة مشاهدة أحدث الأفلام عليك، بحيث يجعل أعدادها تتراءم أمامك بشكل خيالي، وتزودك بعناوين لها، لتنابعها على امتداد السنوات العشر القادمة (على أقل تقدير). إن أحد المكاسب الإضافية التي تُجني من أنظمة الإرشاد هذه يتعدى فرضها للعديد من العروض والخيارات، لوضعها نظاماً متكاملاً لكل هذه العروض التي تقدمها، وعدم استثنائها لأي منها، وبذلك فإن الخبراء الذين يبحثون عن بندٍ ما ليس وارداً على لائحة توصياتهم على الحاسوب، يجدونه على أحد هذه المواقع.

إن عملية تصنيف العروض تُسهل في انتقاءها، إذ تحصر الانتقاء بعدِ محدّد من النماذج، يجري التمييز بينها. وضمن كل صنف هناك عدد من الاختيارات، والاختيارات البديلة التي تُقدم لكل فرد. وبذلك لا يشعر بأن خياراته محدودة، إنما المجال مفتوح أمامه. ولإثبات هذا الأمر، قمت بمعاونة اثنين من المساعدين التابعين لي في أبحاثي كايسي موجيلنر وتامار رومنيك بمراقبة الأجنحة المخصصة لبيع المجلات في عددٍ من محلات التسوق التابعة لسلسلة ويغمان، لنجد أن المتّسّوقين اعتبروا أن لديهم خيارات أكبر، عندما قدمت إليهم عروض أقل لكنها تحوي عدداً أكثر من الأصناف. إن ترتيبنا لمجموعة من المجلات تحت عناوين متّوّعة مثل: الصحة والرشاقة أو المنزل والحدائق، أحدث في المحل جوًّا مريحاً ومشجعاً للزبائن على الانتقاء. وقد أدى الأمر إلى إقبال المزيد منهم لفرحهم بوجود العروض المحدودة تلك، مما سمح للناشرين بتوفير المال الذي كان سيُصرف على إنتاج الخيارات الإضافية العديدة.

فالتصنيف، مسألة سهلة تماماً، كقيام أي محل تسوق بتنظيم بضائعه ومنتجاته حسب ميزاتها، مما يُسهل على المستهلك عملية تفضيله لها، كفرز زجاجات الشراب حسب مذاقها في متجر Best cellars. إن طريقة التصنيف الخاصة هذه، من شأنها دفع الجموع إلى شراء سلع ومنتوجات معينة. هذه الاستراتيجية تعتمد على استعمال العناوين البراقة والكلام الدال الذي يلفت انتباه المتابعين لموقع الإنترن特 كاليوتيوب وفليكر التي يُقبل عليها مستعملوهما لغزارة محتوياتها. من السهل على موقع الإنترن特 عنونة صورة الكلب، باستعمال كلمة كلب، مما يُعطل البحث عن أصناف معينة من الكلاب من ضمن المسمى ذاته، لأن كلمة كلب بالمعنى المطلق، لا تقود إلى الاستدلال على أصناف الكلاب المعروفة عموماً. ومهما كان الشكل الذي تتخذه عملية التصنيف، فإنها تُخول حديثي العهد بالاختيار، باعتماد نفس سبل التعامل التي يتبعها الخبراء المتمرّسون لجهة استبعاد العروض غير المناسبة، وحصر انتباهم على الواعد منها.

يلجأ الكثيرون إلى الإرشادات والتصنيفات، عندما يتطلب الأمر منهم اتخاذ قرار صعب، لأنهم يستطعون الاستفادة من الخيارات فهم يُسهّلون على أنفسهم اتخاذ القرار موضع النقاش عبر اللجوء إلى معرفة آراء الخبراء والجموع، إذ إنهم يُساعدوننا بسرعة أكبر على تطوير خبراتنا، بالتوازن مع إقدامنا على الانتقاء، من دون الاعتماد على أي مصدرٍ من مصادر المساندة المذكورة. إنأخذ العبر مما يعتبره الآخرون جيداً ومفيداً، يزودنا برؤية شاملة لبعض مجالات المعرفة، مستحثاً رغباتنا على الاستفادة من معارفها، لبلورة خياراتنا المرتبطة بها. إذ إنه من المستحيل، اكتساب خبرة في كل مجالٍ من مجالات الاختيار، فقد نتحول إلى خباء في هذا الميدان عبر تعلمنا كيف نستعمل خبرة الآخرين لتحسين خياراتنا وإمامنا بها.

وكما نستطيع التعلم من الآخرين، فنحن نستطيع التعلم من أنفسنا أيضاً خاصة عندما نتخذ قرارات مبنية على

مواصفات عدّة، فإن مقاربتنا للقرار قد تؤثر جذريًّا في كيفية تعاملنا مع العروض المتوفرة. وبمؤازرة زملائي جوناثان ليفاف، ومارك هيثمان من جامعة كريستيان ألبريخت في كيل (المانيا)، وأندرياس هايرمان من جامعة سانت غالين في سويسرا، قمنا بإجراء اختبار على موقع أودي للسيارات الألمانية الذي يُخوّل الزبائن الراغبين في الحصول على سيارات جديدة عبر طلبها بواسطة موقع الإنترنّت باختبار كل ما تحويه بدءًا من محركها، مرورًا بلاحة طويلة من الخيارات المتّوّعة، وصولًا إلى مرآتها الخلفية.

قمنا بفرز مجموعتين من الزبائن الراغبين في شراء سيارة الأودي من طراز A4. المجموعة الأولى، حاولت الاستفادة إلى أقصى الحدود من مجلّم العروض والخيارات المتوفرة لجهة اللون داخل السيارة وخارجها من بين 56 لونًا مختلفًا للداخل و26 لونًا مختلفًا للخارج. انتلاقًا من هنا، أخذوا يتدرّجون في اعتمادهم لباقي العروض، في ما يختصّ بطراز الأثاث الداخلي للسيارة ومقدّها من بين أربعة عروض متوفّرة لكل منها. أما المجموعة الثانية، فقد واجهت العروض نفسها، لكن بالترتيب المعاكس. بدءًا من تلك المتوفرة بأعداد ضئيلة، انتهاءً ب تلك الوفيرة. واستقرّ الأمر بالمجموعتين إلى الإطلاع على 144 خيارًا تدرج ضمن ثمانية أصناف مختلفة. إن الأشخاص الذين رأوا أوسع العروض ثم أقلّها، استصعبوا عملية الانتقاء من بينها، إذ ابتدأوا بتحصّن كل خيار على حدة وبدقة متّاهية. غير أنّهم ما لبثوا أن تعبوا، فأهلوا المتّبق من الخيارات. وبذلك، اضطروا إلى دفع 1500 أورو إضافي على ثمن سياراتهم نظرًا لأن بعض الزوائد المضافة من قبلهم جعلتها أكثر كلفة من غيرها، وقد بدّوا أقل سعادة من أولئك الذين كانوا في المجموعة التي عرفت العروض من الأقل تنوّعًا وأهميّة، لتزداد قيمة وغنى شيئاً فشيئًا.

هذه الدراسة تُظهر، بأن الناس يتّعلمون الانتقاء عادة من وفرة العروض، وإنّهم أقل عرضةً للغرق إذ انطلقوا من موضع مائي ضحل، إلى مكان أعمق تحت سطح الماء، فهم يحاولون في أثناء ذلك تطوير مهاراتهم وشجاعتهم على تحمل الصعاب. ليس صعبًا الاختيار من مجموعةٍ تتّألف من 56 لون طلاء سيارات إذا حددنا نوع السيارة التي نرغّب في شرائها سواءً أكانت سيارة سباق أو سيارة فخمة أو واحدة تتّسع للعائلة والأصدقاء فهذا يعطينا فكرة إضافية عن الطراز المتّوّхи لها ويسهل علينا مسألة انتقاءها لجهة إلغاء بعض العروض غير الموافقة والتّركيز على المناسب لنا من بينها. إذ علينا قبل أي شيء آخر أن نحصر اهتمامنا على أحجام السيارات.

لقد كان لهنري بوانكاري، عالم الرياضيات وفيلسوف العلوم الفرنسي الشهير القول المأثر التالي: “إن الابتكار يحصل على تلافي تركيب المعاني غير المجدية والاحتفاظ بالقليل المفيد منها. فالابتكار يفترض حسن التمييز والاختيار”. أتمنى أن أخالف ترتيب الكلمات في الجملة الثانية، لأقترح اللازمة التالية: في الاختيار ابتکار. ما أعنيه هو أننا في انتقاءنا نجري عملية إبداع رائعة ننظم عبرها محیطنا وحياتنا وكياننا. إن سعينا وراء المزيد من المواد في إنشاء البناء يعني المزيد من الخيارات، فسينتهي بنا الأمر بعد وافر من الترتيبات التي لا تقيدنا بشيء وتعقد حيّاتنا.

لقد عملنا بجهد في سبيل الاختيار، ولأسباب موجبة لكننا اعتدنا على القيام بالأمر وعلى طلبه والحصول عليه بسهولة والمشاركة من ناحية إيجاد ظروف تواليه باستمرار، لدرجة أننا بتنا ننسى متى وبأي طريقة يكون الخيار ذافائدة لنا. إن مسألة إدارة تطلعاتنا وموافقتها لخياراتنا هي أصعب التحدّيات المطروحة أمام قدرتنا على الاختيار لكن إحدى الطرائق لحل هذه المسألة هي في التشبيه بأولئك الذين عرفوا كيف يتغلّبون على القيود المفروضة على الخيارات فيتحرّرون منها. إن المخترعين والفنانين والموسيقيين مدروكون لحجم تلك القيود الملازمة لاتخاذهم تلك الخيارات. لذا فأنت تجدّهم يعملون ضمن إطار وقواعد حدود ضيّقة يُحاول العديد منهم كسرها، ليجد نفسه بقصد فرض قيود عمل

جديدة أضيق من الأولى. هناك أكثر من قصة تروى عن الاختيار، ويجب أن تكون هناك أكثر من طريقة للكتابة والإطلاع على مسائل الخيار في ثقافتنا. في مقالتها رفض الانغلاق تبحث الشاعرة لين هيجينيان بالعلاقة القائمة بين الشكل... وأدوات العمل المكتوب:

( )  
( )

إن كان على الشكل أن ينجذب كل ذلك في عالم الفن، لا نساهم مثله عبر الاختيار بإعطاء معنى لحياتنا؟ أعتقد أن الأمر يستحق مقاربة منظمة لموضوع الاختيار، نركز عبرها انتباها على العمل الانتقائي برمته، رابطين بين القدرة على الاختيار وطريقة ممارستنا لها إذا كان الاختيار أمراً نقوم به تماماً كالفن والموسيقى؛ إذاً، فمن المنطقي أن نلجم إلى هذه العلوم طليباً للإرشاد. إن المفتاح هو في الإقرار - بالعودة إلى كلمات دو توكييل - أنه للإمساك بأمر ما - يجب أن نتركه يمسك بنا أيضاً. بمعنى آخر إن الالتزام هو واحد من أصعب الممارسات في عالم كعالمنا يرخر بالاختيارات على هذا النحو.

في محادثة جمعتني مع أستاذ موسيقى الجاز والجاز على جائزه بوليتزر للتأليف الموسيقي ولينتون مارساليس أخبرني التالي: " علينا أن نلجم أنفسنا ببعض الضوابط ونحن نؤلف موسيقى الجاز. إن أيّاً كان يستطيع أن يرتجل هذه الموسيقى من دون التقيد بأي ضوابط، لكن هذه ليست بموسيقى الجاز. هناك قيود تتحكم بهذه الموسيقى وإلا أصبحت ضجيجاً". إن القدرة على الارتجال كما أشار تبعثر من المعرفة المعمقة بالموسيقى، وهذه المعرفة تحدد الخيارات التي تُعتمد. والمعرفة هامة جداً عندما يتعلق الأمر بتبنّي خيار معين". إن التصرف الناتج عن ذلك يُسمى الفطرة المطلعة. في الجاز هذه الفطرة تتجاوز مسألة إيجاد الجواب الصحيح إذ تُمكّن الموسيقى من البحث عن إمكانات تحته على الإبداع، حيث لا يرى الآخرون سوى ترداد نفس النغمات فيحاول تركيب مقطوعات موسيقية متعددة. يستعمل الموسيقي ملكاته الذهنية المذهلة إلى أقصى الحدود عبر تسخير الاختيارات لإبداعاته وتقدير مكوناتها الأساسية، لاستخدام معطياتها في ما بعد لإيجاد موسيقى تستحق الإنصات إليها، لا ضجيج يضمّ الآذان. إن الإصرار على المزيد، عندما تمتلك الوفرة لدليل على الجشع في حالة الاختيار، فهو دليل أيضاً على إخفاق قدرتنا على التخيّل، وهذا ما علينا أن نتجنبه، إذا ما أردنا أن نحل مشكلتنا مع وفرة العروض المتاحة لنا.

الفصل السابع

وَلَاحِقًا لَمْ يَتَبَقَّ شَيْءٌ

.I

اشهر الكوميدي إيدи أيزرد للعبه، بشكل متكرر مقطعاً من مسرحيته الحلوى أو الموت التي يتخيّل فيها، فترة المحاكم الكاثوليكية الإسبانية في القرنين الخامس عشر والسادس عشر، التي تصدّت للهرطقات الدينية من وجهة نظر الكنيسة الإنكليزية. وبينما تقوم المحكمة الأساسية بتخيير المتهمين بين تعذيبهم أو تعذيب رفقاء لهم. تقدم الكنيسة الإنكليزية في المسرحية، عرضاً للمتهمين مُخيرة إياهم بين الحلوى أو الموت. فإذا بهم، الواحد تلو الآخر يؤثر الحلوى على الموت. فيأمر القائمون على الكنيسة الإنكليزية، بتحقيق طلبهم. إن الأمر مسلٌّ جداً لأسباب عده، إذ إننا نعلم، أن مسألة الاختيار لا يفترض بها أن تكون على هذا النحو من الاستخفاف بالعقل البشري، لا سيما عندما ينحصر الانتقاء بين أمررين غير متجانسين، يفتقدان للمنطق: طيبة الحلوى ومرارة الموت المحتشم. لقد واجهتنا خيارات صعبة، لكن هذا الخيار سيدني، لا يُعدّ خياراً صعباً: إذ إننا في كل مرة كنا نزود بالحلوى، لكن عندما افتقد القائمون على المحكمة للحلوى، طلبوا إلى المتهمين، الاكتفاء بتناول ثلاث قضمات منها، ومع نفاد الحلوى اقترح المشرفون على المحكمة الإنكليزية اقتراح بدائل عن قتلهم، ومنها القبول بتناول قطع من الدجاج. وقد طلب إليهم أيضاً إعطاء جواب واضح وبُلاشر واقتراح تغيير العرض المقدّم إليهم إن أرادوا ذلك؟ أوليس هذا حلم كل شخص يتمنى له الاختيار؟

في هذا الحلم، فإن الأفكار المتداولة، والعبارات المجازية الدرامية في خيارات الحياة والموت، تعود إلى الذهن ثم تتلاشى. في هذا السياق ما من اختيار للإرادة والطبع واكتشاف للشخص الشرير الذي يتحكم به فساد الطياع. وما من أمر يستحق أن نتوقف عنده، أو أن نعارضه. وها هي رحلة البطل التي تتطلب عادة، خوض غمار الصعاب ومواجهة العوائق والأهوال، تتحول فجأة إلى رواية تافهة. وها هو أيزرد يعتمد أسلوباً ساخراً لاذعاً على شكل يزودنا بحلم رائع، يقلب توقعاتنا السليمة رأساً على عقب، نتيجة التعرض بعنف للدين والثقافة اللذين أسسا في المقام الأول لقيام هذه التوقعات.

بالرغم من أن تجربة حلم كهذا مغربية، إلا أن هناك نهاية للأمور كافة في دُنيانا. إن اتخاذ القرارات، ونحن واعون، لأمر جدّ معقدٌ ومثيرٌ للقلق. من المستبعد أن يُواجه المرء في زماننا، هذا النوع من المحاكم الإنكليزية المتصدية للههرطقات الدينية، فتعرض على من يخالف أحكام الدين عقاباً يقضي بتناوله للحلوى. قد تجد نفسك في وضع تُجرِّب فيه على التفضيل بين أنواع مختلفة من الحلوي. لتختر بين تذوق قالب الحلوى المصنوع من الشوكولا، أو الجزر، أو الجبن؟ إن الرهانات في كلا الوضعين قد تتراوح، بين إحراز الانتصار الاجتماعي في حال الإفلات من قبضة المحاكم الإسبانية أو الموت. الآن تخيل بأنه قد أُعيد إحياء المحاكم الدينية الإسبانية مجدداً، بدلاً من نظيراتها الإنكليزية، بما أن هذه الأخيرة قد أثبتت تقاعسها، فإذا بها تفرض نظام العقاب الخاص بها الذي يعرض على المتهمين الاختيار بين تعرضهم للعذاب، أو تعريض أقربائهم له. إن مسألة انتقاء القيمين على المحكمة بين هذا النوع وذاك من الحلوى أمرٌ سهل بالمقارنة مع الاختيار بين نوعي التعذيب المذكورين أعلاه، على أساس أنه ليس بالأمر المضحك.

إن الاختيار بين نكهة قوالب حلوى، وإرسال ضحيتين إلى التعذيب حتى الموت، هما معضلتان على جانب كبير

من الاختلاف، نظراً إلى العوائق الناجمة عن كل منهما. إذ شتان ما بين اعتماد إعداد نوع معين من قوالب الحلوى، أو إرسال شخص إلى مصيره المحتم. إلا أن العملية البسيكولوجية للاختيار في كلتا الحالتين مشابهة أكثر مما نظن لطبيعة المشاكل التي تصادفها مع عملية الاختيار في حياتنا اليومية. إن وضعنا السخرية جانباً، فسنجد أننا غالباً ما نطالب باتخاذ قرارات لا تُميّز من خلالها الاختيارات الصحيحة أو الفضلى. ما الذي يوسعنا عمله، عندما تُشَلّ حركتنا، أو تأتينا الأوجبة الخاطئة ردًا على أسئلتنا كافة، وإن طرحاً هذا السؤال الخطأ أولًا يصعب تأمله والبحث فيه؟

## II

جولي هي الطفلة المولودة قبل الأوان، فقد أبصرت النور بعد مرور 27 أسبوعاً على الحمل وزنها أقل من باوندين. هي تعاني المرض جراء إصابتها بنزيف دماغي. لذا تم نقلها وإيداعها لتلقى العلاج في وحدة العناية المركزية الخاصة بحديثي الولادة في أحد أشهر المستشفيات المتخصصة. وكانت هذه الطفلة تُمد بأسباب الحياة بواسطة آلة تُساعدها على التنفس. وبعد مضي أسابيع ثلاثة على متابعتها لهذا العلاج، لم يطرأ أي تحسن على الوضع الصحي العام لها. ويرد الأطباء على خطورة وضعها الصحي الحرج إلى تلف دمّر جهازها العصبي مما قد يُقيّدها في السرير لبقية حياتها ويحكم عليها بالعجز عن النطق والمشي والتفاعل مع الآخرين. بعد تداولات مستفيضة حول وضعها، اتخذ الأطباء بالإجماع قراراً بوقف العلاج نظراً لكون ذلك سيصب في مصلحتها. وقررروا إيقاف جهاز التنفس الموضوع لها وترك لمصيرها المحتوم.

خذ بعض الوقت لتفكر في ما ذكر سابقاً، ثم فكر بالإجابة عن الأسئلة التالية:

1. رجاءً، قم بتحديد حجم المشاعر التي انتابتك. الرقم واحد يُشير إلى عدم تأثرك، والرقم سبعة إلى بلوغك قمة التأثر.

أ - شعور غامر 1 2 3 4 5 6 7

ب - انزعاج 1 2 3 4 5 6 7

2. ما مدى وثوقك بأنه قد تم اعتماد القرار الأمثل؟

7 1 2 3 4 5 6 7

3. إلى أي حد كنت تفضل اعتناق هذا القرار بنفسك؟

7 1 2 3 4 5 6 7

في السيناريو الوارد سابقاً، لم يقم الأطباء بتزويدنا بما يكفي من المعلومات قبل اعتمادهم لقرارهم النهائي ومقاربتهم لوضع الفتاة. قد تبدو لنا مفاجئة لا بل غير عادلة، ولكنها الطريقة التي تتبع عادةً للتعامل مع الأمور الطبية المستعصية التي تواجه الأطباء على امتداد تاريخ الطب الغربي. وكان الطبيب الإغريقي أبو قرات قد أحدث ثورة في ممارسة مهنته هذه في القرن الخامس قبل الميلاد، بافتراضه أن العوامل البيئية مسببة للأمراض التي يُصاب بها الأشخاص، وأن الأمراض ليست عقاباً ينزل بهم، وهذا ما يُفسّر أنه من السهل مداواتها بعلاجات فيزيائية بدلاً من تلك العلاجات الروحية المعتمدة. لمساهمته ولغيرها من المساهمات، لا سيما تطويره لما عُرف في ما بعد بمناقبية العمل الطبي؛ لقد اتخاذ القسم الطبي اسم الرجل فأصبح يُعرف باسم قسم أبو قرات ويستحق الرجل لقب أبو الطب؛ ليس فقط لما له من نفوذ إرشادي في مجال تخصصه إنما لأنه كان أفضل من شخص طبيعة العلاقة القائمة بين الطبيب ومربيه، فشبهها بتلك الموجودة عادةً بين الأب ولده. بالنسبة إليه، يمتلك الأطباء المعرفة والخبرة والأحكام الصائبة، بينما المرضى يجهلون مصلحتهم بعد أن شلّ المرض قدراتهم الفكرية. إن كل القرارات الطبية من الضروري أن تُوضع بين الأيدي الخيرة للأطباء الواعيين والعقلاء. هذا المنطق يفترض عدم مشاركة المرضى في اتخاذ القرارات

الطيبة كون ذلك قد يُسيء لنوعية العلاج الذي يتلقونه، وينتسب في إهمال المرضى - بنتيجة ذلك - للامتنام بأنفسهم. إن كنت طيباً، بحسب عرف أبو قراط، لأخفيت عن مريضك ما تتوفر لديك من تشخيص حالته، فقد نصح أبو قراط: "بإخفاء معظم الأمور عن المريض في أثناء فترة الاعتناء به، من دون أن يقوم الطبيب بشرح أي شيء عن الوضع المستقبلي أو الحالي له والتركيز بدلاً من ذلك على إعانته وإلهائه". لو كنتما مكان والدي جولي، لما أفصح الأطباء لكما عما تعانيه من حالات ضعف ووهن أو عن وجود نية لوقف مذها بالعلاج، إنما كان سينقل إليكما فقط خبر مفارقتها الحياة.

لقد ناصر أبو قراط المثال الأبوي في التعامل، وحاز على ثناء كل من الإمبراطورية الرومانية، وبعدها ثناء الحضارتين الأوروبية والערבية في القرون الوسطى، فلم تعمل أي منها على تعديل هذه المقاربة الطيبة. فبقي وضع الطبيب كالمرجع والسلطة التي لا تُسأل، وقد اتسعت صلاحياته، وعزّزت جراء الأجراء الإيجابية المؤيدة لدوره التي واكبت العصور الوسطى. أيامها طغى الاعتقاد، بأن سلطة الأطباء لا ترد، وإن من يخالفهم يُجازف بمخالفة إرادة القدر، وهذا ضرب من الجنون، لا بل إنه تجريف بحد ذاته. حتى الثورة العلمية للقرن الثامن عشر وحركة التویر، قد أخفقت بإيجاد مقارب بديلة لنظرية أبو قراط الطيبة. عادة ما كان الناس، يظنون أنهم يملكون نفس مستوى المعرفة كأطبائهم، ولكن وإنه لا بد لهم أخيراً إلا أن يُواافقوا على أي علاج قد يصفه لهم هؤلاء بعد تشخيصهم لحالتهم. يعرف أبو قراط، كان من الأفضل والأكثر فعالية، أن يستكمل الطبيب علاجه للمريض، من دون إخباره بمدى سوء حالته الصحية. عام 1847، كانت الجمعية الطبية الأمريكية تُشارك أبو قراط الرأي والتوجيه، كما هو ظاهر في مجموعة الثوابت التي سبق لها اعتمادها، والتي شابت إلى حد بعيد تعاليم أبو قراط. فقد جرى إخبار الأطباء بضرورة الجمع بين التعاطف والتشدد، ليتركوا في نفوس مرضاهم، شعوراً بالامتنان والاحترام والثقة. فهم يتعاملون معهم بتساهيل متقددين التقاهة الذهنية والنزوات التي قد تصدر عن مرضاهم. وقد طلب إلى الأطباء، عدم تزويد مرضاهم بتشخيصات مشائمة عن حالتهم المرضية، إنما الاكتفاء بلفت نظرهم إلى وجود خطر في حالة اضطرارية جداً ونصح الأطباء بتقاديم هذه المسألة إذا أمكن، تاركين مسألة تبليغ الأخبار السيئة إلى شخص آخر يتحلى بالحكمة وبمراقبة أحاسيس الآخرين في أوضاع مماثلة.

عندما قام الأطباء قبل ذلك، باتخاذ قرار خاص بوضع جولي، وزوّدوك بالقليل من المعلومات عما يجري معها، كانوا بصدّ اعتماد المقاربة الأبوية التي ورد ذكرها، على غرار ما أوصى به أبو قراط.

لنعد إلى جولي، لكن هذه المرة، تصور السيناريyo الأسبق وقد طرأ عليه، تعديلٌ طفيفٌ خاصٌ بمسألة تخدير والدي جولي. مجدداً جولي هي الطفلة التي ولدت قبل أوانها، فقد جاءت إلى هذا العالم بعد 27 أسبوعاً من الحمل، تزن أقل من باوندين، إنها مريضة جداً، جراء معاناتها من نزفٍ دماغي. لهذه الأسباب مجتمعة، فقد جرى تحويلها إلى قسم العناية المركزية الخاص بحديثي الولادة في أحد أشهر المستشفيات ومركز الأبحاث الطبية الأكاديمية. حياتها متوقفة على جهاز تنفس يُعيقها على قيد الحياة. وبعد أسبوعين ثلاثة على تلقيها العلاج، فإن وضع الفتاة الصحي، لم يُعرف أي تحسن.

وإذ بالأطباء يخّيرون والديها بين نوعين من الحلول التي يمكن اعتمادها في حالة بهذه. فإذا متابعة العلاج أو العدول عنه، وذلك بنزع جهاز التنفس الذي يُعيق الفتاة حية. وقد قاموا بشرح تبعات اعتماد أي من الحللين للوالدين. إن تم توقف العلاج فستقضي جولي، أما إن تقرر إخضاعها له، فهناك احتمال بنسبة 40 بالمئة بأن تُغادر جولي هذا

العالم، و 60 بالمئة بأن تعيش مع ما أصبت به من تلفٍ لحق بجهازها العصبي، من شأنه تقديرها في السرير لبقية عمرها، وال Howell دون تمكّنها من النطق، والسير، والاختلاط بالآخرين. وبسبب الوضع الصحي الحرج لجولي، فقد قرر الأطباء من جديد، أنه من مصلحتها نزع الجهاز عنها وتركها لتقضي.

الآن خذ بعض الوقت لتفكر في ما قرأته للتو، ولتكن إجابات عما سُتُّسأله عنه:

1. رجاءً، قم بتحديد حجم المشاعر التي انتابتك. الرقم واحد يُشير إلى عدم تأثرك، والرقم سبعة إلى بلوغك قمة التأثر.

أ - شعور غامر 7 6 5 4 3 2 1

ب - انزعاج 7 6 5 4 3 2 1

2. ما مدى وثوقك، بأنه قد تمّ اعتماد القرار الأمثل؟

7 6 5 4 3 2 1

3. إلى أي حدٍ كنت تفضل اعتناق هذا القرار بنفسك؟

7 6 5 4 3 2 1

هل اختلفت إجاباتك هذه المرة عن المرة السابقة؟ ولاحقاً، قام الأطباء باتخاذ القرار بوضع حد لحياة جولي. لكن بمجرد مفاتحتهم لواليها بالحلول الممكنة في حالة الطفلة وتداعياتها، سهلاً عليهم تقبل قرارهم النهائي، معززين تفهماً بأنه القرار الصائب المعتمد ومخفين من حجم الضغط النفسي الذي كان سبباً في صاحبه. قد تبدو هذه المقاربة الطبية طبيعية جداً ومتداولة آنياً، بينما لم تكن الأمور على هذه الحال قبل حلول القرن العشرين، عندما بدأ القيّمون على المهنة يراجعون صحة مقاربتهم المتّبعة، ليجدوا أن المرضى وأفراد عائلاتهم قد يستفيرون أكثر إن اطلعوا على حقيقة أوضاعهم الصحية، ولما استغرق منهم كل هذا الوقت ليصلوا إلى هذا الاستنتاج ويعتمدوا هذا التغيير الجذري في مقارباتهم الطبية؟

لم يكتفِ تلامذة أبو قرات بتأييد نظرياته الخاصة بعلاقة الأطباء بمرضاهما إنما أيضاً باعتقاده بأن المرض ناجم عن انعدام في توازن أحد الأخلطات الجسدية الأربع (الدم والبلغم والصفراء والسوداء). وقد جرى إخضاع المرضى لعلاجات استوجب سحب كمية معينة من دمائهم وجعلهم يتقيّون وإخضاعهم لعلاجات غريبة كإعطائهم الأدوية المسهلة بهدف إعادة التوازن المطلوب إلى أجسادهم. إن استطاع المريض الإفلات من المرض، فسيحال إلى نظام غذائي يتاسب وطبعه، سواء أكان عنيفاً أو غير انفعالي أو عصبي المزاج أو سوداويًا. واستناداً إلى هذا العلاج فقد يتمكّن الطبيب بطريقة غير مباشرة من معالجة الحساسية على الأطعمة لدى بعضهم، ولكنه لن يعالج باقي الأمراض المشتكى منها. في الأحوال كافة، فإن نظرية الأمراض الناتجة عن انعدام التوازن بين الأخلطات الأربع قد أثبتت مدى تمسكها واستمراريتها على امتداد ألفيتين من الزمن.

طيلة رواج هذه النظرية الطبية، فإن زيارة الطبيب كانت تؤدي المريض أكثر من إفادته، بمعنى آخر فقد احتاج المريض في ما مضى إلى الثقة بطبيبه أكثر من ثقته به في حاضرنا. وتشكل هذه الثقة الساذجة والتلقائية التي ظهرت لها للأطباء جزءاً أساسياً من سياستي التهدئة والراحة النفسية اللتين تتشان لدinya جراء تعاملنا معهم. فالمرضى يميلون إلى الاعتقاد بأنهم سيستعيدون عافيتهما وسيصبحون بحال أفضل إن التزموا توجيهات أطبائهم. فالمرضى مضطرون إلى الوثوق بالأطباء، وإن لم يتقدوا بخبراتهم، فماذا عليهم أن يفعلوا سوى وضع جلّ أمالهم في القدرات المتواضعة لأطبائهم؟

لقد تطلب الأمر حول منتصف القرن التاسع عشر لنشهد بداية تغير يطرأ على النظريات الطبية السائدة، وقد جاء الأمر كجزء من حركة اكتشاف وتجارب علمية واسعة، وشيئاً فشيئاً حلّت مكان المقاربة الأبوية للتعامل مع المرضى مقاربة أخرى قوامها إطلاعهم ومكاشفتهم على حقيقة أوضاعهم الصحية. فلم تعد تخفى عليهم طبيعة ما يتلقونه من علاجات كانت تبدو لهم في الماضي غريبة وعشوانية. أما الآن، فإن المرضى أصبحوا واعين لآليات العلاج التي تُعطى لهم وللأخطار التي قد تنتج عنها لاحقاً وهي علاجات عرفت تنظيمًا وفعالية أكبر، لكن هذه التغييرات كلها الطارئة على عالم الطب لم يتم تقبلها بسهولة، إذ استصعب الأطباء في البدء تغيير مواقفهم المبدئية وطرائق تعاملهم الأساسية التي درجوا عليها مع مرضاهم. فأكملوا في الفترة الأولى بالتصريف وكأنهم الأمرؤن الناهون بخصوص أحوال مرضاهم، متعمدين إخفاء المعلومات عن تطور أحوالهم ومستمررين بمعالجتهم من دون إحاطتهم علمًا بكل جديد طارئ على وضعهم الصحي.

في نموذج صادم عائد للعام 1905، قام الدكتور برات بإبلاغ سيدة مريضة لديه أن باستطاعته شفاءها من داء الصرع شرط إجراء جراحة صغيرة لها من دون تحديده لطبيعتها. وفيما كانت السيدة مخدّرة قام الطبيب باستئصال رحمها والمب熹ض لتعديل مستوى الإفرازات الهرمونية وبالتالي خفض عدد النوبات التي تصيبها. ولقد تمت ملاحقة هذا الطبيب لخرقه ثقة المريضة وحمل المسؤولية القانونية الكاملة عما اقترفه لأنّه لم يأخذ برأي مريضته في ما قام بفعله لاحقاً من دون أن يحترم ما تتمتع به من حقوق على جسدها. لكن ما فعله آنذاك لم يكن غريباً. إذ حتى في فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية، استمر الأطباء بأخذ الحرية في التصرف بطريقة تعتبر مجردة من الضمير في أيامنا. في كتابه العالم الصامت للطبيب والمريض يروي جاي كايتز حواراً له مع طبيب فرنسي له مكانه المرموق، قام باستشارته رجل قروي يُنازع نتيجة فشل كلوي، فقال له، إنه لا يستطيع فعل شيء لإنقاذه. وقد عمد الطبيب إلى عدم إبلاغ المريض، أنه بإمكانه الخضوع لعلاج غسيل الكلى، عليه يشفى. ومرد ذلك احتقاره لطبقة الفلاحين، إذ عندها سيتوّجّب على هذا المريض الفلاح، أن ينتقل من الريف إلى المدينة. وأسرّ الطبيب لاحقاً لكايتز، أنه لم يخبر المريض إمكانية إخضاعه لعلاج غسيل كلوي، نظراً لمعرفته بأنه يصعب على الفلاحين التأقلم مع عملية الانتقال للعيش في المدن الواسعة.

في واقع الأمر، فقد ساهمت الدروس، وال عبر المستقاة من الماضي، والثقة المتزايدة بالوسائل العلمية والمعرفة الطبية المتاحة في هدم المقاربة الأبوية للتعامل بين الطبيب ومرضاه. فإن كانت العلاجات والإجراءات الطبية المتتبعة منطقية وصالحة طبياً، فلما لا يتم شرحها للمرضى؟ ثم إن الشفافية تؤدي إلى مزيد من المحاسبة، وهذه نقطة يصعب الجدال فيها. في حقبة الخمسينيات والستينيات، كانت هناك مجموعة من القضايا المرفوعة إلى المحاكم التي أسّست لنطاق المقاربة الطبية الجديدة المرتكز على الإطلاع المسبق للمرضى والحيازة على موافقتهم المسبقة لأي علاج يُعطى لهم، وهذا ما يُفسّر، أن الأطباء قد أصبحوا مضطربين إلى إعلام مرضاهم عن مختلف العلاجات الممكن لهم اتباعها، وما قد ينجم عن أي منها من مخاطر وفوائد، وثانياً، نيل موافقة المرضى قبل إخضاعهم لأي منها.

منذ تلك الفترة، باتت كليات الطب، تُلقي طلابها أهمية الحصول على الموافقة المسبقة للمرضى، قبل حصولهم على أي من العلاجات المطلوبة لهم، إن خطر الملاحقة القانونية، جراء الملفات القانونية التي أحيلت على المحاكم، أجبر الأطباء على الالتزام باحترام مقتضيات القوانين والممارسات الطبية الجديدة الملزمة لهم، والتي برّهنت عن نتائج باهرة. إن ما نسبته 10 بالمئة من الأطباء الذين استطلعوا العام 1961 أظهروا استعدادهم لمكاشفة مرضاهم في حال

شخصوا إصابة هؤلاء بمرض السرطان. بحلول العام 1971، انقلبت هذه النسبة، ليؤكد ما قدره 90 بالمئة من الأطباء استعدادهم لمكافحة مرضاهم. وبذلك كان تقليد إبقاء المرضى في حالة من الجهل الكلي، لحقيقة وضعهم الصحي، يُشارف على نهايته. تغيير آخر، كان يتحضر في الأفق، وهو ذلك الذي سلحوه في المرحلة الثالثة والأخيرة من السيناريو الخاص بالوضع الصحي للطفلة جولي.

مرة أخرى، جولي هي الطفلة المولودة قبل أوانها، بعد 27 أسبوعاً من الحمل، لتزن أقل من باوندين. وهي تعاني المرض، نتيجة إصابتها بنزيف دماغي. لهذه الأسباب مجتمعة، فقد تم إدخالها إلى وحدة العناية المركزة لحديثي الولادة، في أحد أشهر المستشفيات والمرافق الطبية الأكاديمية ذاتعة الصيت. وتتوقف حياة هذه الطفلة على آلة تسمح لها بالتنفس. بعد مضي ثلاثة أسابيع على ثلثي جولي للعلاج، لم يطرأ أي تحسن على وضعها.

1. أي مصير كنت ستختاره لجولي؟

رجاءً، قم بتحديد حجم المشاعر التي انتابتك. الرقم واحد يُشير إلى عدم تأثرك، والرقم سبعة إلى بلوغك قمة التأثر.

أ - شعور غامر 7 6 5 4 3 2 1

ب - انزعاج 7 6 5 4 3 2 1

3. ما مدى وثوقك، بأنه قد تم اعتماد القرار الأمثل؟

7 6 5 4 3 2 1

4. إلى أي حدٍ، كنت تفضل لو اتخذ الأطباء هذا القرار؟

7 6 5 4 3 2 1

فالطباء قد وضعوا أمام والديها فرصة للاختيار: إما العلاج، أو وضع حد له عبر توقيف آلة التنفس. وقد شرح الأطباء العوائق المترتبة على أي من الخيارين. فإن تقرر وقف العلاج فالطفلة ستموت حتماً، وإن اتخاذ القرار بمتابعته فأمامها ما نسبته 40 بالمئة لأن تقضي و 60 بالمئة لتستمر على قيد الحياة، مصابة بتلف عصبي، رهينة السرير، غير قادرة على النطق والمشي، والتفاعل مع محياطها.

مرة أخرى، خذوا بعض الوقت، قبل اتخاذكم لقراركم، مستعدين في ذهنكم كل ما قيل لكم، وما قد يترتب عنه، ومن ثم بادروا إلى الإجابة عن الأسئلة التي تظهر أمامكم على الصفحة التالية:

هذه المرة، كان الخيار مرهوناً بكم، إذ لم يكتفى الأطباء بمذكرة بالمعلومات الضرورية، بل منحوك حرية القرار والتصرف. لم يطلب إليكم البحث والتدقيق ضمن عدد كبير من الخيارات لاتخاذ قراركم النهائي. فكيف كانت أجوبتكم بالنسبة إلى تلك التي قدمتموها في المرتين السابقتين؟ هذا سؤال مهم لأن السيناريو المبين سابقاً هو الذي يهم الناس العاديين في الحالات المماثلة.

لقد شهدت حقبة السبعينيات والستينيات تراجعاً ملحوظاً للتوجه الأبوى للممارس سابقاً في عالم الطب لصالح إيلاء الأهمية الاستقلالية وحرية القرار كمفاهيم لاقت رواجاً في الطب كما في العُرف الأميركي الثقافي ككل. إن اعتماد مقاربة غير مقيدة لجهة اتخاذ القرارات أيدتها دراسات طبية عدّة شهيرة أظهرت فوائد الخيار في أوضاع طبية محددة. فمثلاً، صادفنا في الفصل الأول المتقدمين في السن في إحدى دور الرعاية للمسنين الذين قدمت لهم عروض بسيطة حتى ينتقا منها، لأن يؤثروا نوعية معينة من الشتول ومكان زرعها في غرفهم، والليلة التي يودون فيها مشاهدة أحد الأفلام - لينبئن أنهم كانوا أسعد حالاً وبأفضل صحة من نزلاء الدار الذين لم يعطوا فرصة الاختيار، إذ انتقى بالنيابة

عنهم موظفو دار المسنين، كما كان يقضي العُرف آنذاك. إن كانت الخيارات التافهة والعادمة من شأنها أن تُرثِّد المرء بحالة من السعادة الغامرة وتحسن وضعه الصحي، فإن المفترض بالخيارات الأكثر جدية منها أن ترتد بفوائد أكبر على متخذيها. وتطلب الأمر قفزة نوعية للاستحسال بموجبها على الموافقة المسبقة للمرضى على العلاجات المطروحة وعلى إطلاعهم على الخيارات كافة المفترض بهم الاختيار من بينها.

لم نعد نورد عبارة الطبيب أعلم منا بمصلحتنا الصحية فقد أصبح حكمنا يأخذ مكان الصدارة عندما يتعلق الأمر باللجوء إلى قرار طبي هام. في حالة الدكتور برات لم تُطرح المسألة من زاوية مشروعية عملية استئصال الرحم كعلاج لنوبات الصرع، إنما في الجهة المخولة تقرير طبيعة العلاج المناسب لهذه المريضة بالذات. إن غلطة برات وبالتالي غلطة المدرسة الطبية التي انتمى إليها، تكمن في إخفاقه بتحديد طبيعة العلاج الصحيح الذي لا يقتصر على مجموعة من العوارض والتشخيصات وحسب، إنما على ظروف حياة المريضة وأفضلياتها، إذ تَوَجَّب عليه سؤالها عن رغبتها مثلاً في إنجاب الأطفال مستقبلاً. بينما دأبت المقاربة الطبية الأبوية على معالجة المرض وأسبابه. فإن المقاربة الطبية الحديثة المتحرّرة تهتمّ بشخص المريض كما بأسباب مرضه. فالطبيب يملك من دون جدال خبرة متخصصة وتقْهِمَا أشمل للأخطار والفوائد الطبية المرتبطة بعلاجات محددة. والمريض بحد ذاته هو متخصص من نوع آخر، علماً أنه وحده بإمكانه أن يُحدِّد كيف لعلاج ما أن يؤثِّر على حياته خارج المستشفى وعيادة الطبيب. وبما أن الفرد المعنى هو الوحيد الذي سيتحمل الانعكاسات المحتملة لعلاج اختياره، يجب أن تكون له أولاً كلمة الفصل في طريقة علاجه.

إن وافقت على اعتماد العلاج وتجاوب جسده معه بعد اعتمادك له، فسنعتبر نحن والكثيرون غيرنا من الأهل الذين لديهم أطفال في أقسام العناية المركزَة، أن المقاربة الطبية الأبوية لم تعد لتمارس كما في السابق في أميركا على عكس دول عديدة أخرى لا تزال تتبنّاها. وكما سنرى لاحقاً، فإن معظمنا لن يشعر بسعادة أكبر أو بحال صحية أفضل أو بأمتنان، إن سمحَت له فرصة الاختيار بين متابعة علاج جولي أو إيقافه. والأهل الذين يعتمدون في الحياة خياراً محدداً هم أسوأ من الأهل الذين يتركون للأطباء مهمة اعتماد الخيار الأنسب.

### .III

كان كل من سوزان ودانيل ميشيل يتوقع قدوء أول طفل لهما إلى هذا العالم. ولم يمض على وجودهما في منزلهما الجديد وقت طويل، حتى كانا قد انتهيا من تجهيز وتوضيب غرفة حضانة الطفل. وقد ذهبا إلى حد انتقاء اسم له وهو بربارة تيمَّنا بجدتها. ولم تواجه سوزان أي مشاكل خلال فترة الحمل، لذا عندما حان موعد الولادة في الثالثة منتصف الليل من أحد الأيام، لم يساور القلق المُفرط كلِّيَّهما. وبينما كانا في طريقهما إلى أحد أشهر المراكز الطبية والأكاديمية في الغرب الأميركي، كانت فكرة تحولهما قريباً إلى أبوين تهون على سوزان النوبات المتأنية عن انقباض الرحم. لكن في أثناء إعدادها للولادة وإعطائهما حقنة مُخدِّرة لتخفيف آلام الوضع (Epidural)، إذ بها تسمع، لحظة شعورها بآلام المخاض، ووسط زحمة الأطباء، صوت أحدهم يقول: «إن قلب الطفلة قد توقف عن الخفقان، وإنه لا بد من إخضاعها لجراحة قيسارية طارئة»، وشعرت بالمتصفح يشق أسفل بطنها، قبل أن تغرق في حالة من اللاوعي التام.

وعندما فتحت عينيها في غرفة الإنعاش، رأت زوجها إلى جانبها لا طفلتها، وتذكرت أنها سمعت كلمات توحِي بالخطر تتردَّد من حولها لكنها كانت في حالة من الإنهاك، عجزت معها عن فهم ما حصل. وإذا بالطبيب يحضر، ليشرح لها ولدانيل الموقف، فتعلم أن الطفلة التي حملتها في أحشائها لأشهر تسعة، والتي كان من المفترض بها أن

تحملها بين ذراعيها، هي الآن خاضعة لجهاز التنفس في وحدة العناية المركزة. أما الطفلة بربارة المولودة حديثاً، فكانت تعاني من نقص في الأوكسجين في أنسجتها الدماغية، وهو وضع صحي دقيق يهدّد حياتها، إذ كان من الصعب التوقع بمدى التلف الدماغي الذي تعاني منه، والأنباء السارة الواردة عنها كانت قليلة جداً، فهي لا تزال على قيد الحياة بفضل جهاز التنفس وأنبوب الغذاء، اللذين يضمنان استمراريتها. لكن كان من المستحيل على الدماغ استعادة وظائفه الاعتيادية. إذ حكم على الفتاة، أن تبقى باستمرار في طور النمو، غير ملمة بما يجري حولها، عاجزة عن التفاعل مع الأشخاص المحيطين بها.

وقد أتى الطبيب على ذكر ما ستعانيه الطفلة مستقبلاً، واستمعت سوزان إليه مطرقة، باكية، والأمل يخالجها بأن يطرأ تحسن ولو طفيف على وضع طفلتها. متمسكة بأن تُصيب في توقعها. طلبت سوزان أخذها إلى وحدة العناية المركزة، بالرغم من أنها كانت ضعيفة وعاجزة عن المشي على أثر الجراحة التي خضعت لها، فأقفت طاقم المستشفى بنقلها إلى المكان بواسطة كرسي نقال. لكن ما رأته في وحدة العناية المركزة، لم يرفع من معنوياتها، فالطفلة كانت محاطة بالأجهزة الطبية، وبدت صغيرة الحجم وهزيلة. بالرغم من أن سوزان كانت على علم بجهاز التنفس، إلا أنها لم تكن مهيئة لرؤية ذاك الأنابيب يخترق حنجرتها. إن رنين آلة قياس ضربات القلب، كان ينبيء أن بربارة لا زالت حية، ولinden والديها، بأن حالتها الصحية حرجة. أمسك كل من سوزان ودانيل بيد ابنتهما لخمس عشرة دقيقة، أمضياها في التحدث إليها قبل أن يُضطروا إلى تركها. لقد صدما من الواقع حال طفلتها: إذ وحدها معجزة، كانت لتُعيد بربارة إلى شبه حالة طبيعية. لم يتوقعوا أن هذا سيكون أول وأخر قرار سيتخذانه بصفتهما وليلي أمرها.

بعد أن أجرى الوالدان محادثات مسهبة مع الأطباء تدواولاً خاللها بالانعكاسات المتوقعة لكل حلٍ ممكن اعتماده بخصوص وضع الطفلة، وكان الأطباء يجيبونهم عن أسئلتهم كافة، مع حرصهم على عدم الإيحاء لهما باعتماد أي حل. فكان على آل ميشيل، أن يختارا بين ترك ابنتهما تعيش بواسطة الجهاز الذي يمدّها بالأوكسجين، أو بوفاته تماماً. وبعد مرور يومين أخذوا القرار بإيقاف العلاج، وفارقت بربارة العالم خلال ساعات. أما سوزان الوالدة فقد بقيت لفترة في المستشفى للتعافي من آثار الجراحة القيصرية التي خضعت لها، ولم تتمكنها مشاعر الأسى إلا عندما غادرت المستشفى خالية الوفاض، من دون طفلتها بين ذراعيها، فشعرت بعمق بمحاساتها، وقد انها لها فالأشهر التالية كانت جد عصبية بالنسبة إلى هذا الثنائي. وبغضّ النظر إن كنا قد خضنا التجربة نفسها أم لا، فعلينا أن نقدر عمق مشاعر الأسى المسيطرة عليهم.

كانت عالمتا الأحياء الأخلاقية، كريستينا أورفلي وإليزا غوردن قد أجرتا مقابلات مع سوزان ودانيل وغيرهما من الأهل الأميركيين والفرنسيين - الذين مرّوا بمحنة وفاة طفل وليد لهم. وفي أي من هذه الحالات، كان الطفل يموت، بعد أن يُصار إلى نزع الجهاز الذي يُمكّنه من البقاء على قيد الحياة. في أميركا، يُحتمم القانون احترام قرار الأهل وأخذ موافقتهم على وقف العلاج، ووقف العمل بالأجهزة المذكورة. بينما في فرنسا تعود للأطباء صلاحية أخذ القرار، إلا إذا صدرت ممانعة بذلك من جانب الأهل، وهذا يدل على أن هناك اختلافات جسمية بين تجربتي الاختبار للثانية الأميركي والفرنسي عندما يواجهان الحالة نفسها. كنت قد واكتت في بعض الابحاث سيمونا بوتي، أستاذة التسويق في كلية إدارة الأعمال في جامعة لندن وكريستينا أورفلي، بهدف دراسة مضاعفات الاختلافات الناجمة عن الخيارات في كلتا الحالتين، ولطرح سؤال جوهري: بعد مرور أشهر عدة، هل ما زال الأهل الفرنسيون والأميركيون محزونين بنفس الدرجة جراء ما عانوه؟

طبعاً، لقد كان كلاً الفريقين يشعرون بحجم المصيبة التي ابْتُلُوا بها، لكن أحد الفريقين كان أكثر قُدرة على التعامل معها واستيعابها بالنسبة إلى الآخر. عدد كبير من الأهالي الفرنسيين عَبَرُوا عن اعتقادهم بحتمية حصول تلك المأساة. هؤلاء كانوا قادرين على التحدث من دون ارتباك أو غضب عما حدث معهم لا بل إن بعضهم قد ذهب إلى تسلية الضوء على اللحظات النادرة والثمينة التي أمضوها برفقة صغارهم. نوراً إحدى الأمهات الفرنسيات ذكرت التالي: "صحيح أننا فقدنا نوا، لكنه أدخل الكثير إلى حياتنا، ليس فقط معنى الفرح إذ مَدَنَا بتقافة معينة لفهم الحياة". وقالت إنها بفضله كَوَّنت ووالده بعض الصداقات مع الأطباء والممرضات الذين اعْتَنُوا به وأضافت: "إن فراقنا له أمرٌ محزن، لكنه كان سِيُّفارقنا في مطلق الأحوال". إن هذه المرأة ومن معها من الأهالي الفرنسيين لم يلوموا أنفسهم أو الأطباء. فيما تمنى بعضهم لو كانوا معندين أكثر بالمسألة لاختيار عدم متابعة العلاج، مع إقرارهم ب بشاعة القرار. بيار الأَب الذي فقد ابنته أليس شرح الأمر على هذا النحو: "إن الأطباء يأخذون القرار ثم يقومون بمناقشته مع الأهل. وكوننا الأهل فمن الصعب علينا المجاراة في اتخاذ قرار مماثل. لا أعرف ما باستطاعتي قوله للطبيب لموافقته على وقف عمل جهاز يمدّ ولدي بالحياة. الأمر بحد ذاته دقيق وصعب تحمله مع ما يُرافقه من توتر وقلق. إن مشاعر التوتر والقلق الإضافية تُساهم مستقبلاً في إحداث أحاسيس بالذنب والشك والرفض المستديمة التي راودت الأهل الأميركيين". بريджيت، والدة أليوت، شعرت أن الممرضات والأطباء قد حثّها على اتخاذ قرار بغيض لا ترغب باعتماده وهي الآن كما ذكرت لا تكُن عن التفكير متسائلة: "أتراني اتخذت القرار الصائب؟".

لطالما فكرت في قراره نفسها أن حالها كانت أفضل لو تشاركت والأطباء في تقرير نوعية العلاج الخاص بطفلها، واستاءت لكون الأطباء قد دفعوها رغماً عنها إلى الموافقة على نزع شريط جهاز التنفس ولقد عبرت عما انتابها قائلة: "خضعت لعملية تعذيب متواصلة، كيف وصل بهم الأمر لِإيقاعي بذلك؟ فأنا أعيش حالياً والحسنة لا تقارنني لتبولي وضع حدّ لحياة ولدي". أما شارون التي فقدت طفلها شارلي، فقد انتابها شعور مماثل وأفصحت عن مكنونات نفسها قائلة: "أحسست وكأنني أشارك بتنفيذ حكم إعدام، ما كان يجر بي أن أفعل ذلك". هذه الآراء المفعمة بالألم وبالأسى تختلف بشكل واضح عن تلك التي عبر عنها الأهالي الفرنسيون. فيما آراء الأهالي الأميركيين مشابهة إلى حد بعيد لتلك التي أورتها صوفيا زويزتوفسكا بطلة رواية ويليام ستايرون التي حملت اسمها إذ عنونها خيار صوفي.

بصفتها إحدى الناجيات خلال الحرب العالمية الثانية، فإن صوفيا احتفظت في ذاكرتها بالعديد من التجارب المريرة التي شهدتها في هذه الأماكن. عندما نقارب نهاية الكتاب نلم بطبيعة الخيار الذي تعجز صوفيا عن نسيانه وعن مسامحة نفسها على اعتماده. فعندما وصلت إلى المعتقل برفقة ولديها جان وإيفا، اضطروا إلى الوقوف بالصف رافعين أذرعهم تمييداً لفرزهم بهدف إرسالهم إما للإعدام أو لمعسكرات العمل. وصدق أن كان الرجل المسؤول عن إجراء الفرز طيباً تابعاً لوحدات الشرطة السرية وبعد أن قامت صوفيا باليائسة والمذعورة بالإفصاح أمام الرجل عن جنسيتها البولندية ومذهبها الكاثوليكي، قال لها: "بما أنك بولندية لا كاثوليكية فستتحظين بامتياز الحصول على اختيار، إذ باستطاعتك الاحتفاظ بأحد ولديك، على أن يُعدم الآخر". أخذت تتوكّل إليه والغصة تكاد تخنقها: "أرجوك أنا لا أقوى على الاختيار". لكنها عرفت أنها إن لم تفعل فسيكون مصير ولديها الموت المحتم، فلم يكن أمامها والحالة هذه سوى التضحية بإيفا الرضيعة فصرخت: "خذ طفلي الصغيرة". باعتمادها هذا الخيار كانت قد حددت مصير ابنتها. ولسنوات طويلة لاحقاً طارت الكوابيس المرعبة صوفيا والتي أرّقت لياليها وذكرى ما حصل لها مائةً أبداً في ذهنها لا تُفارقها. وقد وصفت حالتها النفسية وبالتالي: "ما حصل أدمي قلبي".

إن كلمات التعذيب والإعدام بقيت تتردد على لسان صوفي مقارنة مع تلك الصادرة عن بريديجيت وشارون. إن مشابهة ردّة فعل الأهالي الأميركيين مع ما حصل لصوفي بدت صادمة. ففي الواقع، إن ظروف الأميركيين والفرنسيين ذوي الأطفال، هي أكثر تقاربًا وتشابهًا. ونحن إذ نتوقع أن تؤدي الظروف المشابهة إلى أحداث ردات فعل متطابقة. طبعاً هناك فوارق ثقافية، تقضي إلى اختلافات تميز ردّة فعل شخص عن آخر. لكن لا تُوحَّد الظروف المأساوية في مواجهة وضع صحي متارجح بين الموت والحياة موقف الأشخاص كافة الذين خبروها؟ لكن هناك عامل آخر يجب أخذه بالاعتبار، بالنسبة إلى الأهل الأميركيين وإلى صوفي عبر إتاحة الفرصة أمامهم للقيام بخيار، وهو ما كان له تأثير قوي على وضعهم النفسي لاحقاً، وكان قاسماً مشتركاً بينهما؟ هل من الممكن للإنسان، أن يبلغ أوج مأساته من دون أن تدفعه الأحداث المؤلمة إلى ذلك؟ لا بل يكون المحرّك الأول والمبّرك المباشر لهذه الأحداث؟ ما هي الأثمان التي يدفعها المرء، نتيجة تفضيله لخيارات محددة؟

#### .IV

لقد قرأت ثلاثة مقاطع متباعدة، تصف وضع جولي، وأجبت عن الأسئلة المطروحة حول كل منها. ففي المقطع الأول، لم يقم الأطباء بشرح أي من الخيارات المتوفرة، وقرروا من تقاء أنفسهم وقف العلاج الذي خضعت له الطفلة (إنها حالة الاختيار التي أقرها الأطباء من دون إطلاع الأهل على خلفياتها). في المقطع الثاني، قام الأطباء، بشرح طبيعة الخيارين المتاحين للتعامل مع الوضع الصحي للطفلة وتداعياتهما، قبل الإعلان بأنهم قرروا وقف العلاج (هذه هي حالة الاختيار التي شرحت خلفياتها لذوي الطفلة). في المقطع الثالث، جرى تزويد أولياء أمر الطفلة، بالمعلومات الوفية عن حالها، وطلب إليهم اتخاذ القرار بشأنها بأنفسهم (حالة الاختيار المشروطة بالمعرفة المسبقة). في العام 2008، أجرينا دراسة في جامعة كولومبيا، قدمنا خلالها للمشاركين فيها المقاطع الثلاثة الخاصة بوضع جولي. وقد تصر المشاركون أنفسهم كأهل لها. وقاموا على هذا الأساس بملء الاستثمارات المقدمة إليهم، تماماً كما فعلتم، لكن أنتم قد تنسن لكم الإطلاع على المقاطع كافة، والإجابة عن الأسئلة المتعلقة بها كافة، إنما كل من المشاركين في الدراسة، سمح له فقط، بالاطلاع على واحد من المقاطع الثلاثة. وخلال عملية مقارنة الأجوبة. استنتجنا أن الذين اطلعوا من الأهالي على الوضع من دون أن يعتمدو الخيار ( تماماً كالأهل الفرنسيين)، كانت مشاعرهم أقل حدة وسلبية من الذين تمكّنوا من الانتقاء بخصوص علاج أنبيائهم ( تماماً كالأهل الأميركيين). إن الأشخاص الذين بلغوا، بما آل إليه مصير أولادهم، من دون مشاركتهم بالقرار الطبي، كانوا بوضع أفضل من الذين لم يتم إبلاغهم، ولم يُسمح لهم بالاختيار، والذين بدت عليهم أمارات التعasse والكآبة جليّة تماماً كالذين اختاروا، إذ إنهم كانوا على إطلاع تام على الحالة الصحية لأنبيائهم. وهذا ما يُفيدنا، إلا أن إعلام الناس عن مختلف العلاجات المتوفرة يُساعد في تخفيف وطأة الوضع الصحي السلبي لأطفالهم عليهم، حتى ولو قُدر للأطباء أن يكونوا بالنهاية، أصحاب الكلمة - الفصل، والقرار النهائي في ما يخصّ مصير هؤلاء الأطفال.



كما أنتا لاحظنا، أن الذين اختاروا، كانوا أكثر ثقة بالنفس من الذين لم يختاروا، إذ بدوا مقتعين، بأن نزع جهاز التنفس كان الحل الأمثل، لكن هذا لم يمنع من سيطرة مشاعر الألم عليهم مع افتقارهم بأنهم قد أقدموا على الخطوة الصحيحة. واستطلاع المزيد حول هذا الأمر، قررنا إدخال بعض التعديلات على قصة جولي، كالافتراض بأن الأطباء، قد قرروا إخضاعها للعلاج، في هذه الحالة، فالأشخاص الذين لم يحاطوا علمًا، أو لم يختاروا إكمال العلاج شعروا بالثقة، إنما الذين يعتقدون هذا الخيار مرة أخرى، فسيشعرون بالسوء. إن حجم المشاعر السلبية، لا يتوقف على مدى وثوقنا بقرار وقف أو إكمال العلاج بقدر ارتباطه بإدراكنا، أننا المسببون، أو الأشخاص المسؤولون عن وفاة الطفلة أو عذابها.

إن إدراكك مسألة التسبب بهذه، قد تم تأكيدها بتعديل آخر للدراسة، هدف إلى تخصيص آثار وقف العلاج، ضمن طرح يوصي به الأطباء أولياء أمر الطفلة. فمجموع عتان مؤلفتان من أشخاص أعطوا فرصة الاختيار وأخرون حرموا منها، قرأوا العبارات التالية مضافة إلى سيناريو مشكلة جولي الصحية: "برأينا ما من حل سوى نزع جهاز التنفس، بخلاف النتائج الواردة من دراسات سابقة، فإنه عندما قام الأطباء بإيراد هذا الأمر كالخيار الطبي الأنفع في وضع جولي - لا كواحد من ضمن عدد من الخيارات الممكن اعتمادها في حالتها - فإن الذين اختاروا كانوا بحال أسوأ من الذين لم يختاروا. هذا التعديل ألغى الفارق البارز في المشاعر السلبية بين المجموعتين، مشيرًا إلى أن الأطباء بتحديدهم بوضوح لأفضلياتهم الطبية قد خففوا من عبء المسؤولية الشخصية التي شعر بها الأهل جراء اضطرارهم إلى اتخاذ قرارات طبية مصيرية. وبالتزامن مع باقي الدراسات الخاصة بوضع جولي فقد أصبح واضحًا كم أن بعض الخيارات المصيرية الصعبة تجثم على قلب وضمير الإنسان عندما يُحمل نفسه تبعاتها ويرتضي أن يحاسب عليها.

من جهة أخرى، وكما سبق أن رأينا في الفصول السابقة، فنحن لا نتخلى بسهولة عن صلاحيتنا في الاختيار في أي من الأوضاع لاعتقادنا بأن هذه الصلاحية تجعلنا نغير من شكل حياتنا للأفضل. من ناحية أخرى، فحن نعرف من التجربة والحدس بأن بعض الخيارات التي نعتمدها بغض النظر عن طبيعتها وانعكاساتها حتماً ستقودنا إلى شعور نقص بالسعادة. وهذا صحيح حين نعجز عن تقادي خيار وخاصة عندما لا يمدنا سوى بعرض لا نرغب فيها، ونفكر في ما هو قيم ومهم بالنسبة إلينا لأنه يستحق ذلك وله مكانة عندنا. أنا أقتبس هذا التمييز عن لويس هايد الذي كتب في مؤلفه الهديّة: "أعني بالقيم تلك الأشياء التي نُثمنها ونجلّها والتي نعجز عن تحديد ثمن لها". من ناحية أخرى تكتب الأشياء قيمة جراء مقارنتها بأشياء أخرى". إن لحياة الطفل أهمية كبيرة. فعندما سُئل آل ميتشيل باتخاذ قرار خاص بعلاج طفلتهما، بين الاحتمالات كافة المطروحة أمامهم. ولإجراء هكذا مفاضلة كان لا بد لهما أن يقيما كل عناصرها. هل من عذاب أشد من الموت؟ وبحال أضافا إلى عذابهما وعذاب طفلتها الحالي ما ينتظرهما من عذاب في المستقبل، فسيرثييان، أمام هذه المحصلة من العذابات، بوضع حدًّا لحياة الطفلة قبل أن تراودهما الآمال بإمكانية تحسن وضعها الصحي. ما هي نسبة الأمل في ذلك واستمرارها على قيد الحياة واستعادتها لقوتها؟ كل هذه الاعتبارات تمت مناقشتها بالعمق قبل الوصول إلى الخيار النهائي. هل تقدرون حجم الضغط النفسي والأعباء المادية والنفسية المتأتية عن هذه الأوضاع وانعكاساتها على باقي أطفالكم عندما تعتمدون خياراً بشأنها؟ ما الذي يحصل عندما تحاول أن تقييم ما لا يمكن تقييمه؟

إن صوفي والأهالي الأميركيين قد اضطروا إلى مواجهة خيارات تطلب منهم تقييم أبنائهم. ولتنفيذ هذا الأمر حاولوا قدر الإمكان أن يقتلونها من روابطهم بأبنائهم، وأن يتجردوا من عواطف الأبوة والأمومة. ولأنهم فشلوا في ذلك، فقد شعروا بأن المصيبة تقسم ظهورهم. بالنسبة إلى الأميركيين فقد تأكلتهم مشاعر الذنب والغضب والانهيار. بالنسبة إلى صوفي التي عانت ما عانته خلال الحرب فقد آثرت الانتحار. عندما تراجع المشهد الذي يختارها فيه طبيب الشرطة السريعة النازية بأن تختر التضحية بأحد ولديها، نفهم فوراً بأنه تقصد تعذيبها، لكن في عرفنا ومنطقنا غالباً ما نجد صعوبة بالاعتراف بما يتوجب علينا دفعه من ثمنا بالغة نتيجة بعض الخيارات المأساوية التي تفرض علينا. كلنا يأمل بأن لا يُضطر إلى مواجهة خيار من هذا النوع.

والحقيقة المرة، هي أن الاحتمال كبير، في أن يُضطر أي منا إلى مواجهة مواقف مماثلة، تحت عليه اتخاذ قرار يعزبه طيلة حياته. يُقدر عدد الأشخاص الذين يُعانون حالياً من داء الأלצהيمر في الولايات المتحدة بنحو 4.5 مليون شخص، ومتوقع ازدياد هذا العدد ليقارب رقمًا مذهلاً سيتراوح ما بين 11 و16 مليوناً بحلول العام 2050. وكانت الجمعية الأمريكية لأمراض السرطان، قد قدرت احتمالات إصابة الفرد بمرض السرطان بنسبة واحد من أصل اثنين، وسيدة واحدة من أصل ثلاثة. ويتم تشخيص ما يقارب 60 ألف حالة جديدة سنوياً، مصابة بداء الشلل الرعاشي (بركنسون). أنا لا أقصد إيلامكم، ولكن المسألة هي أن أحداً منا ليس بمنأى عن معايشة ظروف مماثلة. إن نوعية العناية الطبية المتوفّرة، هي في تحسّن وتتطور مستمرة، مما سمح بإطالة الأعمار، لكن هذه التطورات، تعني أننا قد نجد أنفسنا في وضع نُجبر معه على اعتماد خيارات صعبة، خاصة بأهلهنا، وأحبائنا، وأنفسنا، تدفعنا إلى إجراء الحسابات بما يختص بأولوياتهم.

قد يصعب علينا تبني القرارات الخاصة بهم أكثر مما هو الوضع في السيناريوهات الخاصة بجولي، إذ إننا بدلاً من اعتماد خيار نهائي، يُحطم قلوبنا، نحن نتصارع مع أدق التفاصيل اليومية، المفترض أن تكون محسومة. فالإنسان يُضطر إلى تقييم طبيعة حياة أحبائه، فهل ينصاع لرغبات والدته، بأن تعيش حياة مستقلة دون تدخل أحد؟ وكيف لنا بمنع الجدة المصابة بمرض الأלצהيمر، من أن تطوف في الجوار من دون وجهة محددة، وهي التي لطالما عرفت أدق زوايا المنطقة عن ظهر قلب؟ إن لم يستطع والد أحدنا، أن يتناول طعامه بنفسه، فهل هذا معناه أنه يجب نقله إلى دار المسنين، أو تأمين الرعاية الصحية المستمرة له، أو وضعه في محيط يألفه، حيث ينعم ببعض الاستقلالية في حركته؟ إن في الأمر مسألة توازن، تتعدى الإجابة بنعم أو لا عن الأسئلة المطروحة. في حساباتنا، علينا دائمًا أن نأخذ في الاعتبار عامل الصحة والسلامة، من دون أن يغرب عن بنا، أنه لا بد لنا من توفير قدر معقول من الحرية والاستقلالية للمحيطين بنا. من الصعب تقييم مسألة حماية أحبائنا، وحفظ كرامتهم مع الحرص، في الوقت ذاته، على تأمين أفضل وضع صحي لهم. وقد نواجه التقييدات حين تتراجع الصحة العقلية والصحة الجسدية للمريض، بينما فطرتنا تفرض علينا، إحكام السيطرة على الوضع من حولنا، فإن من يعاني من المحيطين بنا، قد يُقاوم ويرفض مساعدتنا له، متمسكاً بما تبقى له من حريات، ويتداول أفراد الأسرة أيضاً، بالطريقة الواجب اتباعها لتقرير مصير أحد

أحبائنا، ويبقون هذا القرار بين أيديهم، وهذا أصعب ما في التجربة المرضية.

وكما سبق أن علمنا من الدراسة الخاصة بجولي، لدى طرح الأطباء احتمال نزع جهاز التنفس عنها، كالخيار الطبي الأمثل لاعتماده في وضعها، فإن أولياء الأمر الذين تنسى لهم الاختيار، شعروا بحال أفضل لدى اتخاذهم لقرارهم، بدلاً من تقديم الأطباء الاحتمالات الطبية الممكنة كافة في حالة حالة جولي، من دون الإفصاح عمّا يفضلون اعتماده من بينها. نحن غالباً ما نتطلع إلى مصادر السلطة والخبرة، للتخفيف من وطأة قرار صعب نحن مطالبون بتطبيقه. إننا بأحوج ما نكون لأحد يؤكد لنا سلوكنا للطريق الصحيح بالنسبة إلى مهنة ننعرض لها، لنشعر بأننا أحسن حال، حتى لو لم نتمكن من تغيير شيء من النتائج الحتمية للحالة الصحية لأحد المقربين منا. يرتبط هذا الخيار باعتبارات النزاهة والتحرر، وعدم حرمان شخص من حقه بتقرير مصيره ولو كان يعني من مرض دماغي قاضٍ. فهذه الاعتبارات الواردة سابقاً، قد تتقدم على عوامل، لمراعاة الحالتين الجسدية والصحية للمريض. إن إحدى أكثر الاستراتيجيات المعتمدة، هي في إحالة الجوانب الصحية الحساسة والصعبة لحالة مرضية إلى الهيئات الطبية المختصة، عندما لا يقوى لا ابن ولا ابنة ولا زوج على المشاركة في تقرير مصير عزيز، عندما يتعلق الأمر باعتماد قرارات صعبة ومصيرية، قد تُفضّل ممارستها معولين على ما يرددنا من عونٍ خارجي.

إن الطفولة والتقدم في السن، يجعلن المرء تابعاً تماماً للآخرين من جهة الحصول على الحماية والرعاية. وحده التقدم في السن يحوّل نزعة التحرر السابقة للإنسان إلى تبعية كاملة له للباقي حوله. وعندما تتحول إلى رعاية لمن حولنا، تؤول إلينا مهمة إصدار القرارات الحكيمية بالنيابة عنهم. وعلاوةً على أنها تتطلل إلى إهراز الأفضل للعزيزين على قلوبنا، فإن المجموعة الهائلة من الاختيارات المتنوعة الواجب الانتقاء من بينها بالنيابة وبالأسالة عن شخص آخر قد تقودنا إلى الحيرة لوفرتها وشدة تنويعها. إحدى الزميلات أسررت إلى بأنها عرفت شعوراً هائلاً من الراحة النفسية بعد أن تجلت أمامها الحقيقة التالية: «بعد سنوات من النزاع حول اعتماد العلاج الذي يلائم والدتي أكثر، أبقيت في أحد الأيام أنها ستفارق الحياة بغضّ النظر بما سأفعله أو لا أفعله. بدا الأمر كئيباً لكنه هامٌ لي؛ أدركت أنه ليس بإمكانه أن أصلح شيئاً في وضعها الصحي المتدهور، أو أن أمنحها مجدداً الحرية. جلّ ما كان بإمكانه هو توفير نوعية حياة أفضل لكلينا في السنوات المتبقية لها عندما تحولت إلى راعية لها وحاولت أن أجيد لعب هذا الدور قدر الإمكان». ربما لا تحتاج إلى التركيز على المثالية في لعب دور رعاية لمن هم أكبر منا سنًا كما يجب إلا ننسى تمضية وقت ممتع برفقتهم.

## .V

نظراً لبعض الممارسات المريمية ولصفة الدجل التي لازمت بعض الأشخاص الذين ادعوا قدرات شفائية عبر التاريخ الطبي، فإن رفضنا للمقاربة الطبية الأبوية يصبح مبرراً. كانت النقلة في عالم الطب بمنح المريض شيئاً من الاستقلالية في تقرير حاضره ومستقبله الطبي، من ضمنها أسئلة جديدة وانعكاسات عديدة. ولنكون متأندين فقد نتج عنها فوائد بسيكولوجية متعددة جراء السماح للمريض بالمشاركة في قضية تقرير مصيرهم الصحي، حتى عندما ينطبق رأي الشخص المعنى مع رأي الطبيب أو مع رأي غيره من المرضى. لكن كما سبق أن لاحظنا، فبعض الخيارات قد تكون بمثابة العقاب المدمر لنا. وأحد أبرز هموم المرحلة السابقة في عالم الطب كانت احتمالات الاختيار بشكل خاطئ الذي لا أساس له من الصحة. وعلى سبيل المثال، ذكر ما أورده الطبيب والاستاذ في علم تقرير المصير الطبي بيتر أوبل في كتابه جنون السوق الحرة بأن الكثير من الأهل العام 1970 تجنبوا تلقيح أطفالهم بلقاح شلل

الأطفال مخافة التقاطهم لعدوى هذا المرض من اللقاح نفسه. رغم أن احتمال التقاط الجرثومة لا ينبعى أكثر من حالة واحدة من كل 2.4 مليون حالة (وهي أقل نسبة من تلك المسجلة لحالات التقاطها للأشخاص الذين تعرضوا للمرض جراء عدم أخذهم للقاح). إن أي طبيب يُشجع على تناول اللقاح. لكن من الصعب توفير الضمانات الكافية للأهل إذا تخوفوا أن يكون ولدهم الحالة الوحيدة من أصل 2.4 مليون الذي يلقط جرثومة المرض مباشرة من اللقاح. بعض الأهل انتابهم خوف قاتل من وقوع أطفالهم فريسة لذاك المرض بسبب إعطائهم اللقاح، فيكونون بذلك المتسبّبين المباشرين بآذائهم. من هذا المنطلق، كان تقضيلهم لعدم إعطاء ابنائهم اللقاح. هذا مجرد نموذج واضح على توجّه يعطي أهمية للأضرار المحتملة الناجمة عن تحرك محدد والتي قد تفوق بحجمها الأضرار المتأتية عن عدم التحرك بتاتاً.

أحياناً، قد تُضلّلنا شكوكنا ومخاوفنا من بروز تعقيدات. في دراسة حديثة لبيتر أوبل وزملاء له، طلب إلى المشاركيين فيها أن يتصوروا أنه تم تشخيص سرطان المعي الغليظ (القولون) الممكن لهم التخلص منه بإجراء واحدة من جراحتين. الأولى توفر لهم نسبة 80 بالمئة من الشفاء التام و16 بالمئة من احتمال الوفاة و4 بالمئة من احتمال الشفاء المصحوب بتأثيرات جانبية غير مستحبّة مثل: عملية يُراد بها فتح شرج في أسفل القولون، وإسهال مزمن، وانسداد متقطع للأمعاء والتهاب للجرح. أما الجراحة الثانية، فتوفر لهم نسبة 80 بالمئة من الشفاء الكامل و20 بالمئة من احتمال الوفاة. أي من هاتين الجراحتين قد يقع اختيارك عليها؟ ألا تظن أنك تقوى على العيش متحملاً بعض الآثار الجانبية للجراحة الأولى على أن تفقد الحياة؟

إن ما يفوق نسبة 90 بالمئة من المشاركيين في الدراسة أكدوا مسبقاً، أن التعايش مع أحد الآثار الجانبية للعملية هو مقبول نسبة للموت بسبب سرطان القولون. استناداً إلى توجه هؤلاء، فقد توقعنا، أن يختار معظمهم إجراء الجراحة الأولى، لنكتشف أن نصفهم قد جبوا إجراء الجراحة الثانية، لأنها خالية من الصعوبات والتعقيدات. وعلى الرغم من أن الجراحة المعقدة هي الأنسب، إلا أن بعضهم شعروا أن الجراحة الثانية تناسبهم أكثر. وقد نبدو أحياناً غير منطقين ومتخيّلين، لا سيما عندما تكون مسألة استمراريتنا على قيد الحياة على المحك.

إلى أين يقودنا كل ذلك؟ طبعاً، لا يمتلكنا الحنين إلى الأيام التي كان يغادر فيها المرضى غرف الجراحة، وقد فقدوا أكثر مما توقعوا. نحن لا نحتاج إلى من يُ ملي علينا ما نفعله، لكننا لا نود أن نقوم بخيارات مدمرة لصحتنا ولسعادتنا. نحن نتطلع إلى التخفيف بقدر الإمكان من حجم معاناة الناس الذين يواجهون الألم والموت، سواء أكانوا هم شخصياً أو أحباء لهم. ونظراً لما عرفته الآن، فهل أنت على استعداد، للتاazel عن حقك في الاختيار في مختلف السيناريوهات التي طرحت عليك حتى الساعة؟ إن كان جوابك إيجاباً، فمن هو الشخص الذي تمضي ثقتك؟ وهل تفوضه باستمرار، ليختار بالنيابة عنك؟ إن كان جوابك النفي، فما هي الأسباب الدافعة إلى ذلك؟ وهل تختار بنفسك لأنك تجيد قراءة ذاتك ومعرفة مخاوفك ودوافعك فتلّم بأسباب تصرفاتك، وتعرف كيف تتجنب ارتكاب الأخطاء؟ هل أنت قادر على إجراء تقييم موضوعي، عندما تتفاعل مع الآخرين التي سيطرت عليهم حالة من الاضطراب العاطفي؟ ولعلك تتبرّم إذ لا تصلك سوى خطوات قليلة عن اعتماد الخيارات التي تتحول بموجبها أنت وأمثالك إلى رجال آليين في عالم أوروبي خالٍ من نفحات الخيال.

لهذا السبب، فنحن لا نكتثر كثيراً للأسئلة الصعبة التي تُطرح علينا، إلى أن نُحشر بين صخرة وأخرى، يصعب علينا الإفلات منها، حينها يصعب علينا تقديم أجوبة عن هذه الأسئلة التي ترتد بفائدة علينا. رجائي هو أن تفكروا دائمًا

في اعتماد خيارات تعود عليكم بالفائدة. قد يبدو طلي مزعجاً، وبمثابة فرض يفرض عليكم، وكأنني أدفعكم دفعاً على حد قول هايد: بعض الأشخاص قد يظنون أنهم بتحصصهم للخيارات، فهم يقحمونها في صلب حياتهم. أنا لا أنكر أن المسألة برمتها تبدو مريرة وكئيبة إلى حد بعيد. وتحسباً للقادم من الأيام، تجدنا ثُبّر عقود ضمان صحي طويلة الأمد ونكتب وصايانا، وعبر هذه الخطوات كلها نعترف بأن الموت حق علينا، وأننا راحلون ذات يوم عن هذا العالم. إذ لا بد للموت أن يقرع بابنا مرة، كما يقرعه ساعي البريد مرة كل عام، والمعضلات الشائكة لا بد أن تفرض نفسها علينا في أي وقت، وقد تظهر أكثر على شكل جiran مزعجين. ونحن نُسيء إلى أنفسنا إن تجاهلنا أو همسنا المفاعيل التي سترتد علينا بفعل اضطرارنا إلى الانتقاء بين خيارات لا تروقنا.

ولتحصص ردات فعلنا حيال الخيارات اليومية التي لا تروقنا أيضاً. فقد تزاملت وسيمونا بوتي في مجموعة أخرى من الدراسات التي أشرفنا عليها. والمشاركون فيها هم طلاب من جامعة شيكاغو، جعلناهم يظنون أنهم بصدّ خوض اختبارات لذائق الأطعمة لأغراض خاصة بالأبحاث الاستهلاكية التسويقية البحثة. وإذا هنا نخلط مجموعة من الألبان المنكهة ونسأل الطلاب تقييمها على مقياس عددي من واحد إلى تسعه حسب ميلهم لكل نكهة من النكهات. واستناداً إلى طريقة تقييمهم هذه، قمنا بانتقاء أربع نكهات إضافية مقبلة (السكر الأسمر والقرفة ومسحوق بودرة الكاكاو والنعنع) وأربع نكهات أخرى أقل طيبة (صلوة الكرفس والطرخون ومسحوق بودرة الفلفل الحار والقصعين). طلاب آخرون وجدوا أمامهم أربعة أكواب من اللبن بينها لذيدة الطعم والأقل لذة، وقد صُفت على إحدى الطاولات أمامهم في أكواب مرّزة، ومكشوفة وشفافة تسمح للطلاب رؤية ما في داخلها واشتمام الرائحة. نصف عدد المشاركون تذوقوا أكواب اللبن الموجودة أمامهم، أما النصف الآخر فانتقوا عشوائياً من ضمن النكهات والنماذج المتوفرة لهم. وقد تناول كل مشارك الكمية التي باستطاعته أكلها من النموذج الموجود لديه، ليقوم لاحقاً بملء استطلاع لرأيه يُسأل فيه عن مدى استمتاعه بتذوق أي نوع من اللبن وأي سعر يجب أن تضعه الشركة المصنعة له على العبوات الصغيرة منه التي ستسوقها في محل البيع.

لقد لُوحظ الإقبال الواضح للمشاركون على النكهات المقبّلة للألبان، إذ تناول منها المشاركون كميات أكبر وقد قام من اختيارها بزيادة دولار واحد على سعرها موازاة مع من لم يختارها. لكن عندما أصبحت أكواب اللبن أقل طيبة في مذاقها، أكل الذين لم يتمكنوا من الاختيار ما يزيد على 50 بالمئة أكثر من الباقيين وسعّروا الكوب بزيادة دولار ونصف مقابل الذين اختاروا النتائج الواردة للنكهات الطيبة لا تحتاج إلى شرح، لكن لما تبدو معكوسة للنكهات الأقل طيبة؟ ولم يbedo المذاق غير المستساغ مقبولاً لشخص لم يختار ما يأكله، بدلاً من أن يbedo كذلك لشخص يعرف تماماً ما يريد تذوقه؟ إن الاستطلاعات المجرأة ومناقشتنا مع المشاركون قد ساهمت بعض الشيء في تسلیط الضوء على هذه المسألة. فكل شخص اختار نوعاً من اللبن احتسب في ذهنه وهو يتذوقه الجوانب الإيجابية والسلبية التجربة التي خضع لها، ومع كل ملعقة لبن كان يتذكر أنه انتقى نوعاً من أنواع اللبن، فيتساءل إن كان قد اختار صنفاً غير مرغوب فيه؟ بخلاف هذا الشخص فالمشارك الآخر الذي لم يُفتح له أن يختار من بين أنواع اللبن، لم يكن لديه أي دافع للمفاضلة بين نوع اللبن الذي تذوقه وأنواع أخرى، وبما أنه لم يختار نوع اللبن إنما فرض عليه فلم يكن مهتماً بما ستؤول إليه عملية التذوق برمتها. فلقد كانت بالنسبة إليه مجرد تجربة كغيرها، لا يُقاس من خلالها مدى نجاحه أو فشله الشخصي. وعلى ما يbedo فإننا عندما نعرف أننا لا نملك ما نخسره، فإن الانتقاء بين عروض غير مستحبة يترك في فمنا طعمًا غير مستساغ.

بطبيعة الحال، لسنا عالقين في عالم غريب مجرّد تجربة كغيرها، لا يُقاس من خلالها مدى نجاحه أو فشله الشخصي. وبطبيعة الحال،

هي التي تُثير الدفة. وإن لم يُقدم لنا كشك التذوق في محل التسوق المحلي فرصة اختيار شيقّة، فما علينا سوى المضي قدماً إلى الأمام، إلا أن انعدام الخيارات ليس خياراً قائماً بحد ذاته، إذ قد يُمثل أحياناًأسوء الخيارات الموجودة. لنفرض أن لزوجتك ميلاً لمشاهدة أفلام أوي بول واقترحت عليها، في إحدى الأمسيات التي تحفلان فيها معاً بذكرى خاصة

بكم، فباصطحابها لمشاهدة فيلم رعب من نوع Blood Rayne، House of the Dead (منزل الأموات)، تكون قد حطمت قلب حبيبتك، وذلك بمقاطعتك لكل ما له علاقة

بأوي. عندما يحين وقت أخذك لعطلك، فهل تمضيها بصحبة أنسائك على حساب إزعاج ذويك، أم أنك تعمد خلالها إلى زيارة الأهل وإزعاج الأنسباء أم أنك تلزّم المنزل وتززعج الجهتين معاً. هل تقدّم إرث العائلة ذا القيمة المهمة لديك لإحدى بناتك وتحرم الأخرى. أم تقوم ببيعه لقاء مبلغ من المال توزّعه بينهما؟ على الصعيد الشخصي، هذه القرارات لا تُغيّر كثيراً في حياتنا، لكن إن قام أحدهم بِإفساد سعادتنا، فمجري حياتنا سيتغيّر عندما تتقاسم هكذا تدخلات ومحاولات للإزعاج. لعله قد حان الوقت لاختبار بعض من معتقداتنا الراسخة بخصوص الاختيار، وبالبدء بتقدير حجم مكاسبنا إن تركنا أنفسنا على سجيّتها، وتركنا الأمور لتسلّك مجرّها الطبيعي المقرّر لها في الحياة.

## .VI

أهلاً بكم في عالم السعادة! كم نحن سعداء بحضوركم إليها، ونتمنى أن تبقوا معنا في ربوّعها لأطول وقت ممكن. كلوا ما طاب لكم، وامروا قدر ما تشاءون، وافعلوا ما يخطر ببالكم! فهذا هو الصواب بعينه: إذ لا قواعد لالتزام بها في عالم السعادة، ما عدا واحدة (إياكم ولمس الزر). تناولوا الخريطة، وحاولوا اكتشاف ما حولكم، واستمتعوا فالمناخ غاية في الروعة. ما هذا الزر؟ آه نعم فقط حاولوا ألا تضغطوا عليه، وستسير الأمور على خير ما يرام. ولكن إن لم تلتزموا بالنصائح المديدة إليكم، فنحن لسنا مسؤولين عن عواقب الأمور. فقط ابقوا بعيدين عن الزر الأحمر الكبير برّاق اللون (انظر إلى الصورة).

إن كنتم مكانني، فلعلمكم نتساءلون عن مفعول هذا الزر. إن لديكم ما يشغلكم عنه، لكن تأخذكم أفكاركم إليه باستمرار، وتطنون أنه ليس بهذا السوء، وإن هناك من يمنعكم من الاقتراب منه لغاية ما. وتطنون بأنكم، إن لم تضغطوا عليه، وهناك آخرون سيفعلون. من الأفضل لكم، ألا تُجازفوا بالضغط عليه، لكن قد لا يؤذنكم إن شاهدتموه عن قرب. لم جرى إعلامكم أصلاً عن وجوده؟ لعلهم أرادوا منكم أن تضغطوا عليه. مجدداً قد يكون ذلك فخاً حكومياً منصوباً لكم. وليس هناك سوى طريقة واحدة للتتأكد من ماهيته سبق أن ذكرت.

نتعلم منذ مرحلة مبكرة في الحياة، أن بعض الأمور محظوظ علينا التعامل معها، أو الاقتراب منها، ونحن لا نأخذ بهذه الموانع التي تُفرض علينا. ففي صغرنا نجابه الرفض بقذف ما في أيدينا من أغراض أرضًا وباستسلامنا لنوبات الغضب التي تتنابنا. وفي أيام المراهقة، نغلق الأبواب بقوة خلفنا، تعبيراً عن غضبنا ونسلّل عبر النوافذ. إن الأبطال في العديد من القصص المحببة إلى قلوبنا يحاولون، وغالباً ما يفشلون في مقاومة إغراء كل ما هو محظوظ. أو لم يردع الإنسان نفسه عن التمتع بأكل فاكهة الشجرة المحظوظة؟ وعن الوقوع في حب ابن عدوه بالذات؟ الآن أصبحنا نعرف كيف تحصل أمور مماثلة. فلنسمها قلة اتصابع، تحدياً، أو تمرداً. في العام 1960، قام عالم النفس جاك برييم بتسميتها بالمفأولة وقد شرحها على الشكل التالي:

لا شك أنكم وجدتم أنفسكم تنتمسكون ب تلك الخيارات التي لم يسبق لكم أن حصلتم عليها. لكن لما سبق لنا أن شهدنا، فمعظم الأشخاص لا يُجيرون الخيارات المُثلّى لأنفسهم. قد يمكن حلّ هذه المشكلة باستبعاد الخيارات ذات التأثيرات الضارة واستبدلوا بها الموضوعية والموثوقة. إنما ذلك أسهل قولهً من التنفيذ. إن الأمر يختلف جذرياً بين ألا نكون قد جرّبنا الاختيار مطلقاً، أو أن نكون قد جرّبناه، ويُطلب إلينا بعد ذلك التخلّي عن هذه الإمكانية. في الدراسات الخاصة بوضع جولي وبتجربة نكهات الألبان، أوضح المشاركون بها عبر استطلاع آرائهم أنهم لا يودون مواجهة احتمال اللاختيار. أما المشاركون الذين لم تُتح لهم فرصة الانتقاء فكانوا يتّحرقون شوقاً لممارسة هذه الصلاحية على غرار الآخرين. معظم الناس يظنون أنه من الأفضل - أو أقله من الأحسن - للفرد أن يختار حتى ولو بدا الذين لا يختارون أكثر اكتفاء بشكل عام من المنتقين.

لعل السيناريوهات في كلتا الدراستين كانت افتراضية أو مستفادة من واقعنا اليومي (كمسألة نكهات الألبان) حيث تتفاضل فيها التوقعات لجهة محاسبة الناس على مدى التزامهم بخياراتهم. ثم إن هذا لا يفسّر ما وجّهه الأهالي الأميركيون من انتقادات حقيقة ولاذعة خاصة بعلاج أبنائهم ولما عبّروا عن سخطهم ورفضهم لفرض هذا الموقف عليهم، وهم كانوا قد تراجعوا عن تقبل فكرة الاختيار حين استوعبوا مسألة الاختيار على أنها أشبه ما تكون بمسؤولية قانونية في ظل ظروف مشابهة لظروفهم. إذًا، فإن تنسّى لهم ذلك، فلم لا يرمون بتقل قرار مصيري مماثل على الأطباء؟ أكثر من ذلك، فقد استقاد الأهلي الفرنسيون من الثقافة المسيطرة المحيطة بهم والتي لا تعتبر القرارات الطبية بمثابة خيارات شخصية حتى ولو أحسّ الأهلي بمشاعر متضاربة لأنه لم يُسمح لهم بالمشاركة في انتقاء مصير أبنائهم.

في الفصول السابقة، اقترحت بأن الخيار حاجة أساسية إلى رفاهية الفرد وهو جزء لا يتجزأ من حقوقه البديهية التي لا مساومة فيها كحقّه في الحياة والحرية والبحث عن السعادة. بذلك فإن للخيار أهمية تتجاوز قيمته. فهو يتطلب منا إعطاء قيمته لأي من الخيارات التي نقوم باستعراضها، وأحياناً يُقاوم الخيار محاولة تقييمه هذه مطالبًا إيانا بالتقضيل والولاء التامين له. عندما يتنافس الخيار كمبدأ مع الخيار كفكرة برسم الممارسة، نجد أنفسنا في حالة من الضياع، فهل يجب أن ندعّي ونُمارس ما هو حقنا، أم أن نقوم بما هو جيد لنا في الموقف الذي نجد أننا عالقون فيه؟ إن كان انعدام الخيار سيّد الموقف، فالسؤال السابق لن يطرح نفسه أبداً. لكن إن حصل الآخرون على فرصة الاختيار بينما لم نحصل نحن عليها، أو لو تهدّد خيار ما بحوزتنا بالزوال، فإن مشاعر الغضب ستتملّك بنا، وغالباً ما تتّارجح كفة الميزان باتجاه فكرة الخيار كمبدأ، وبغضّ النظر عن الواقع فنحن نُصرّ دائمًا على حقنا بالاختيار وهذا يعني أن محاولتنا تجنب الناس القيام بالخيارات الصعبة عبر إزالتها، فالامر قد ينتج عنه مفاعيل سلبية.

عام 1972، قام سكان ميامي بتخزين مادة كانت على وشك أن تُحظر. وخلال المدة القصيرة الفاصلة بين إعلان الحظر وتطبيقه، سارع أهل الولاية إلى المحال، ليتزايدوا قدر المستطاع بطلب من هذه المادة التي كانت على وشك الاختفاء. حتى عندما دُخل الحظر حيز التطبيق، استمر بعض السكان بتهريب هذه المادة من بعض البلدان إلى ميامي، حيث كان لا يزال وجودها مشرّعاً. ما الذي شدّ سكان ميامي بهذا الشكل، وحثّهم على اقتداء بهذه المادة؟ جلّ ما في الأمر، أنه اتضحت ماهية هذه المادة، إذ لم تكن سوى إحدى منظفات الغسيل... لكن ليس أي منظفات. إن هذه المدينة كانت من بين المدن الأولى المجبرة على التزام منع بيع واستعمال المنظفات الحاوية للمواد الكيميائية المكوّنة من الفوسفات التي تضاعف من القوة التنظيفية، عبر إضفاء النقاوة على الغسيل داخل آلات الغسيل. ولسوء الحظ، فقد

عرفت مادة الفوسفات بكونها ساماً قد يؤدي إلى النمو المتزايد للطحالب التي تسد المنافذ أمام تسلّب كميات من المياه، وتقود إلى هلاك النبات والحيوان. وفي بعض الأحوال، ينبع عنها السوم المضرّ بأعصاب البشر. لكن سكان ميامي عاجزون عن نسيان مدى نظافة غسيلهم في زمن استعمالهم لهذه المادة! والغريب أنه، حتى أيام حظر استعمالها، فإن الفوسفات لم يكن الخيار الوحيد المعتمد في تصنيع، منظفات الغسيل الفعالة، إذ إن مصنعيها، كانوا قد بدأوا بتطبيق تركيبات كيميائية جديدة، ترتكز على مادة الكربونات، وغيرها من بدائل الفوسفات. إننا نجاذف بخرق القانون للحصول على ملابس أنظف. كان هذا مثلاً بارزاً على أثر المفاعلة على سلووكنا وطرائق تصرفنا وبصفتها ظاهرة سيكولوجية، فإن المفاعلة لا تعتمد على مقومات وضع ما، إنما على طريقة إدراكنا وتقهّمنا لهذه المقومات. إذا اعتبرنا أن صلاحية الاختيار قد سُحبـتـ منـاـ، فـلـنـوـلـيـ كـبـيرـ اـهـتـمـامـاـ لـمـدىـ صـحـةـ مـقـارـبـتـاـ لـبعـضـ الـأـمـورـ. إـحدـىـ الـمـجاـلـاتـ الـتـيـ نـتـمـنـىـ أـنـ حـصـلـ فـيـهـ عـلـىـ صـلـاحـيـةـ الـاختـيـارـ هـيـ العـنـيـاهـ الصـحـيـهـ، فـنـحنـ نـسـتـاءـ مـنـ فـرـضـ الضـوـابـطـ عـلـيـنـاـ. عـنـدـمـاـ ذـكـرـ أـمـامـكـ مـنظـمةـ الـحـفـاظـ عـلـىـ الصـحـةـ، فـإـلـىـ أـينـ تـتـجـهـ أـفـكـارـكـ بـدـايـةـ الـأـمـرـ؟ أـشـكـ فـيـ أـنـ تـسـلـكـ مـسـارـاتـ إـيجـابـيـهـ، لـأنـكـ حـكـماـ نـلـتـمـ حـصـتـكـ مـنـ التـجـارـبـ السـيـئـهـ مـعـ هـذـهـ الـمـنـظـمةـ. إـنـ مـسـحاـ أـجـرـيـ الـعـامـ 2000ـ سـجـلـ نـسـبـةـ 29ـ بـالـمـئـةـ مـنـ التـقـبـلـ الـجـاهـيـرـيـ لـهـذـهـ الـمـنـظـمةـ أـيـ بـزـيـادـةـ 1ـ بـالـمـئـةـ عـلـىـ النـسـبـةـ الـمـسـجـلـةـ لـتـقـبـلـ النـاسـ لـشـرـكـاتـ التـبـغـ. لـقدـ أـصـبـحـتـ مـنظـمةـ الـحـفـاظـ عـلـىـ الصـحـةـ، نـظـامـاـ لـلـرـعـاـيـةـ الصـحـيـهـ الـذـيـ يـوـدـ كـلـ شـخـصـ، أـنـ يـعـبـرـ عـنـ كـرـهـ لـهـ، لـكـنـ مـاـ الدـاعـيـ لـكـيـ نـنـقـلـ عـلـيـهـ بـهـذـاـ الشـكـ؟ـ

بينما تقوم مشاريع الضمان الصحي التقليدية، بتغطية بعض أو تكاليفكم الطبية كافة. مهما كانت الجهة المعالجة لكم، فإن المنظمة لا تُغطي النفقات الطبية إلا عندما تتوفّر الرعاية الطبية للمرضى من ضمن شبكة الأطباء الأخصائيين الطبيين الذين تتعامل معهم، وهي تغطية تفاوتت بين برنامج ضمان صحي وآخر. فإن أردت أن تُغطي مادياً زيارتك لأحد الأطباء الأخصائيين، فأنت بحاجة إلى موافقة مسبقة من الطبيب المعالج في الشبكة المشرفة على رعاية المرضى ضمن هذه المنظمة. هذا النظام يُخول المنظمة التفاوض حول أفضل الأجور مع الأطباء المتعاقدين للعمل ضمن الشركة، على أن تُقدم ما تدخره من أجرة الأطباء لزيائتها على شكل تخفيضات في الكلفة. صحيح أن الناس يؤثرون الأدخار لكن ليس على حساب حرمانهم من حقهم بالاختيار. فهم يساورهم الشعور، بأن المنظمة تحدّ من مجال انتقاءهم، وهم يُبدون باستمرار، تذمرهم من حصولهم على أسوأ أنواع العناية الصحية فيها، لكن رويدكم، فهذه التقارير قد وردت من أناس لا ينتمون إلى المنظمة. في إحدى الدراسات، وجد الباحثون، على أثر تحليلهم لمعطيات إحدى الإحصاءات التي شملت أكثر من 18 ألف مستجوب، بأن نحو 25 بالمئة منهم كانوا يخطئون في ما يختص بمسألة تغطية التكاليف الطبية، ظانين أنهم منتمون إلى المنظمة، فيما هم منتسبون إلى نظام الضمان التقليدي أو العكس. إن المستجوبين الذين حظوا بتغطية ضمان صحي تقليدي، كانوا راضين أكثر من الذين ظنوا أنهم حظوا بتغطية من المنظمة. وهو نظام الرعاية الذي شاعوا أن يُدبروا الظاهر له، في سبيل التعمّق ببرنامج ضمان المنظمة. في الواقع، إن المنظمة توفر خيارات أقل، لكن هل هذا يقود إلى نوعية أسوأ من الرعاية الصحية؟ نميل إلى الاعتقاد، بأن الأمر كذلك، لكن تقييمنا هذا، قد يكون متأثراً برفضنا لفرض أي ضوابط على خياراتنا.

## .VII

ينبغي للمجتمع الديمقراطي الصحيح، أن يُشجّع إلى حدّ معين، المفاعلة عندما يوجد ما يحرّك الناس باتجاه جعلهم يعبرون عما يفكّرون فيه بحرية وصراحة، فذلك يحول حتماً دون سقوطهم في قبضة التوتاليتارية. أنا لا أحتّ على

إطلاق مشروع يهدف إلى إلغاء المفاعة، إنما بوسعنا تصميم وبنّي استراتيجيات من شأنها أن تستفيد من المفاعة بطريقة تخدم مصالحنا من دون أن تؤدي حقوقنا. كانت الأمور تسير على أفضل ما يُرام مع برير رابيت إلى أن وقع في شرك نصبه له خصمه الرهيب برير فوكس. وبينما كان هذا الأخير يُفكّر في طريقة لمعاقبته، بشيء أو شئنه أو إغراقه، رجاه برير رابيت بـألا يرمي به داخل النباتات الشائكة قائلاً: «أرجوك لا ترمي بي داخل هذه النباتات، افعل بي أي شيء آخر ترتئيه!». على أثر ذلك ما الذي فعله به يا ترى برير فوكس؟ لقد قام برميه في داخلها، ولم يكن من برير رابيت الذي نشأ منذ صغره بين تلك النباتات إلا أن سلك طريق الهروب من بينها بكل سهولة. أحد زملائي اعتمد الطريقة نفسها لاستشارة اهتمام ولده بأعمال شكسبير فقال له وهو يمسك بهذه المؤلفات: «هذه كتب خاصة بوالدك ولا يجر بالأطفال قرايتها». وقام بتخيئة جزء من هذه الكتب على أحد رفوف المكتبة خلف موجوداتها وقسم منها وراء المغسلة في الحمام وكأنها أعداد من مجلات خلامية. وترك جزءاً منها ظاهراً للعيان. ولم يطل الأمر بالصبي حتى كشف مكانها وأخذ يطلع على هذه النصوص المحرّمة عليه ويدرسها في الخفاء. تدريجياً أظهر اهتمامه العميق بالمؤلفات الأدبية الكلاسيكية، وبدأ زميلاً راضياً جداً عن نفسه.

هناك حلول أفضل من هذه ممكناً اتباعها. لا تذكرون مارك ليبر، المُشرف على دراستي في جامعة ستانفورد؟ في العام 1970، قاد مجموعة دراسات تُعتبر بالعرف الحاضر، كلاسيكية وذلك بمعاونة عالمي النفس مارك زانا وروبرت أبلسون. في أحد الأيام العادلة، نلقى الأولاد في أحد صفوف روضة الأطفال في كاليفورنيا معاملة خاصة. فكل واحد منهم كان يتمّ أخذها من قاعة الصاف ويفاقه عما يقوم به من نشاطات اجتماعية ليُنقل إلى قاعة أخرى حيث يستقبلهم فيها رجل بزي أبيض يجري اختباراً عبر عرضه ست ألعاب على الأطفال وهي عبارة عن: قطار، وعجل صغير وجراة وحمار هزار ولوحة للرسم ورجل آلي يعمل بواسطة البطاريات اسمه روبي (من الألعاب التي لاقت رواجاً ذاك العام). وكان الشخص الذي يُجري الاختبار يطلب إلى الأطفال ترتيب الألعاب وفقاً لما يفضلونه وصولاً إلى الأقل تقضيلاً، ليتضاح له أن روبي استحوذ على استحسان الجميع. ثم قام بإبلاغهم بأنه سيغادر الغرفة وأن لهم الحرية المطلقة باللعب بأي منها ما عدا روبي، وكان قد حذر بعض الأطفال بشدة من اللعب به بقوله: «سأكون مسناً وغاضباً جداً منكم وسترون ما سأفعله بحقكم». لآخرين توجّه وبالتالي: «سأكون منزعجاً نوعاً ما منكم». في أثناء غياب الرجل اكتفى الأطفال الذين جرى تهديدهم بعنف من قبله بالتحقيق إلى روبي من دون الاقتراب منه. أما الأطفال الذين وجه إليهم تهديداً ملطفاً، فقد أطاعوا التحذيرات، إلا أنهم اقتربوا أكثر من روبي ونظروا إليه بإمعان ومدوا أيديهم محاولين لمسه متراجعين عن ذلك في اللحظة الأخيرة. وبعد مضي أسبوع، قام شخص آخر بإجراء الاختبار بسؤال الأطفال مرة أخرى بترتيب الألعاب الست ليجد، أن الذين تم تهديدهم بشكل ملطف، والذين وجدوا سابقاً، صعوبة في مقاومة روبي، لم يكتروا لأمره كما في السابق. أما الذين جرى تهديدهم بشدة، فكانوا توافقن أكثر من أي وقت مضى للعب بروبي.

إن كل الأطفال، خضعوا لنفس الضوابط، لكن أولئك الذين تلقوا التهديد المخفّف، أثّرت فيهم المفاعة على المدى الطويل، بخلاف الذين جرى تهديدهم بقوة. هؤلاء استهابوا غضب الذين أجروا الاختبار، وتوبّيّخهم لهم، فأبقوا على مسافة بينهم وبين روبي، لكنهم كانوا قد بدأوا يُعانون من عوارض مشابهة لتلك الملازمة لعارض الزر الأحمر، وهي نفس الحالة العصبية التي نعاني منها، عندما يُطالعنا زر أحمر دُون عليه احترس، ونُمنع بموجب ذلك من الإطلاق على أمور نوّد معرفتها. نستطيع أن نتصور هؤلاء الأطفال وهم يفكرون على الشكل التالي: «لا شك أن روبي مذهل، ليحول ذلك الرجل بيننا وبينه!» أو «لم علينا الالتزام بما يطلبه؟ فهو لا كلمة له علينا!».

أما الأطفال الذين لم يتم تهديدهم بقصوة، فقد استسلموا لرغباتهم إنما ترددتهم هو مؤشر على أنهم يظلون أن لديهم الخيار. وهم غالباً ما يُفكرون بهذه الطريقة: “نستطيع اللعب بروبي إن شئنا ذلك، لأن الرجل قال: إنه سينزع عج قليلاً لو فعلنا، بينما أولياء أمرنا ينزعون طيلة الوقت، ولعلنا لا نرغب حقاً في اللعب بروبي”. عندما سُئل الأطفال عن الألعاب في الأسبوع التالي، تذكروا ما حدث معهم مسبقاً، وفيما روي تباعاً. الذين هددوا منهم بعنف، كان من الواضح، أنهم أجبروا على التنازل عن اللعب بروبي، وإنه لم يُترك لهم خيار آخر. وها هم يُظهرون عوارض حالة المفاجعة بوضع روبى في أعلى المراتب، لدى الطلب إليهم تقييم الألعاب تلك. أما بالنسبة إلى باقى الأطفال، فالأمر كانت أكثر تعقيداً، إذ إنهم أسرّوا بكونهم تمنوا كثيراً لو يتمكنون من اللعب بروبي، لكنهم عجزوا عن ذلك. بما أن عوائق عدم الانصياع - بالنسبة إلى هؤلاء - لم تُجاهه بصرامة فلماذا لم يقم هؤلاء باختيار أكثر لعبه رغبوا فيها؟

إن أحد التقسيمات لنصرفاتهم، من شأنه أن يحدث نوعاً من التباين الإدراكي، واضعاً أمنيات الأطفال التي عبروا عنها في تنافس واضح مع التصرفات الصادرة عنهم. وخير دليل على ذلك هو في إعادة تقسيم أمنياتهم، عبر مراجعة العبارات التالية: “لا أظن أن روبى ممیز، أعتقد أنه من المُسلّى اللعب به، لكن قد لا يكون الأمر كذلك”. فالشخص الذي أجرى الاختبار على الأطفال بعدم اللعب بروبي، لكن من دون التشدد بالمنع، قد تمكن من تحجيم المفاجعة، وجعل روبى أقل جاذبية في نظرهم. وجعل الأطفال يتوصّلون بمفردهم إلى الاستنتاج بأن روبى الرجل الآلي، ليس بهذا القدر من الأهمية، ثم إن شعورهم الجديد تجاه روبى لازمهم لبعض الوقت.

وسارعت شركات التأمين، إلى استنتاج العبر من دراسات كذلك التي أجريت سابقاً. بمعنى آخر، فهي كانت خير من يُقيّم فوائد الضوابط التي تُمارس على الأفراد، فتُطبق هذه المفاهيم الجديدة في مقارباتها كافة وتحول دون انخفاض مستوى الثقة الشعبية بها، كما هي الحال مع منظمات الحفاظ على الصحة. وإذا بشركات التأمين تتّكل، عن ذكر مسألة المفاجعة وما آلت إليه الدراسات الخاصة بها، إزاء المنتسبين إلى برامجهما. وعوضاً عن ذلك، دأبت على تطوير خطة تأمين جديدة. على غرار منظمة الحفاظ على الصحة، فإن هذه الخطة، توفر شبكة من مانحي الرعاية الصحية من أطباء وأخصائيين. فالاختلاف بين مبدئي هذه الشبكة وشبكة المنظمة، هو أن الشبكة التابعة لشركة التأمين تُعطي نفقات التكاليف الصحية المطلوبة، خارج نطاق الشبكة، بخلاف ما حصل في المنظمة. ثم إن الدوافع للبقاء ضمن هذه الشبكة قوية، لذا فالأشخاص يُقبلون عليها، ويتمسكون بالبقاء فيها، شاعرين أنه يُتاح لهم خيارات أخرى، كأن يستقيدوا من التخفيضات المعروضة، وأن يتجنّبوا الوقوع في فحّ عدم الاكتفاء والرضا، نتيجة محدودية السياسات والعروض المطبقة ضمن شبكات تلك المنظمات الراعية للصحة.

غالباً ما اعتمدت القوانين المطبقة الأساليب ذاتها، للتأثير على خياراتنا، كفرض الضرائب على المدخنين ومحتسبي الشراب، والتي فرضت بهدف التخفيف من استهلاكنا للشراب والتبغ، وهذه الضرائب تحدّ من الاستهلاك لهذه السلع، إنما لا تُلغيه مطلقاً. إذاً، فنحن نحاول التكيف معها. وهناك ضرائب يتم فرضها أو رفع قيمتها لأسباب عدّة: كخفض الأعباء المعيشية، وكفقدان مصدر الرزق، وتأمين مصاريف العناية الطبية وتغطية مصاريف الحوادث الناجمة عن تعاطي الشراب. وقد كشفت الدراسات أن زيادة 10 بالمئة على ضريبة الشراب تؤدي إلى انخفاض بنسبة 3 إلى 4 بالمئة من استهلاكه. وهذا لمثير للاهتمام نظراً إلى أن الضريبة المفروضة على الشراب منخفضة جداً بالإجمال، وهي مساوية لبعض السنوات التي زيدت على غالون شراب الشعير في بعض الولايات. أما في ما يختص بالسجائر فالضريبة قد تقوّق الدولارين على العلبة الواحدة وزيادة 10 بالمئة على هذه الضريبة من شأنها أن تُخفض استهلاكها

إلى 8 بالمئة حسب تحليل لغاري بيكر الحائز على جائزة نوبل وزملاء له. أكثر من ذلك فهذه المفاعيل تتفاقم وسط المجموعات التي تتآثرى من التدخين وتتناول الشراب كالمراهقين والحوالى. وقد لا تتوافق نسبة تدّنى استهلاكها مع ارتفاع الضريبة المزادة عليها، مما ينبع عن المزيد من الإنفاق الحكومي. كيف يشعر هؤلاء المستهلكون الذين يضرّبون عرض الحائط بالتشريعات الجديدة حيال الضرائب التي تُوضع؟

لقد أظهرت دراسة حديثة أن المدمنين من المدخنين كانوا غير مكتربين جراء ارتفاع قيمة الضريبة على أسعار السجائر! هل المدخنون واعون لما يدور حولهم؟ أم أنهم بوارد حرق أموالهم وصحتهم مع السجائر التي يُدخنونها؟ الحقيقة أنهم مدركون بأن ارتفاع الضرائب عليها معناه أن التدخين بحد ذاته أصبح مرتفع الكلفة، وهو لا يودون دفع المزيد في سبيل ذلك. إن المدخنين والمدخنين المحتملين مدركون أنه لا يجرء بهم السير في هذا المنحى. فالتدخين خيار مُسيء للإنسان صحيًا وماديًّا ولا يرتد عليه بأي منفعة. إن ما يدفع هؤلاء للابتعاد عن التدخين لا يمكن اعتباره دافعًا قويًا لهم للتوقف عن تعاطي هذه الآفة، فهم يُدخنون مشاركة منهم لمن حولهم ولتعودهم على الأمر أو لأنهم بكل بساطة أصبحوا مدمنين حقيقيين. مهما كان السبب، فالتدخين مُغري. عندما يرتفع سعر علبة السجائر، ترتفع الدوافع لوقف التدخين وهذا جيد بحد ذاته. وفي وقت معين، يُقرر الناس أنه لم يعد بسعتهم تحمل تكلفة هذه العادة. وإن لم يكونوا بوارد التدخين فهم لن ينغمسو فيها، وإن كانوا يتعاطون هذه الآفة فسيحاولون قدر المستطاع الحد من حجم تعاطيهم لها. والذين سيحاولون الإقلاع عن التدخين لن يستهلهوا الأمر: فعلبة السجائر أصبحت كلفتها مرتفعة بشكل جنوني، لكن قبل أن تصيبنا حمى الضرائب فلنستطلع آفاق الموضوع.

إن فرض الضرائب حدًّ من انتشار بعض الظواهر والآفات أكثر من فرض أنواع من المنع والحظر المباشر على تناولها؛ بحيث إنها تُولد المفعاعة إذا ما فرضت بقيمة مرتفعة، ما الذي يحصل عندما يرغب الناس في الحصول على منتج معين لكنه باهظ الثمن؟ عرفت كندا الجواب عن هذا السؤال عندما قامت تدريجيًّا برفع القيمة الضريبية على السجائر بين العام 1980 وأوائل العام 1990 فقد تدنت نسبة التدخين بنحو 40 بالمئة خلال هذه الفترة. لكن العام 1994، نشطت السوق السوداء لبيعها إذ إن 30 بالمئة من أنواعها المباعة كانت مهربة عبر الحدود الأمريكية بواسطة عصابات منظمة. بالإضافة إلى هذه الجريمة المقترفة، فإن الحكومة الكندية شهدت انخفاضاً في حجم العائدات المتاتية عن الضرائب المدفوعة على شراء السجائر والضرائب المتوجبة على سعر السجائر واستهلاكها، مقارنةً بالضرائب المدفوعة في الولايات المتحدة.

بالنسبة إلى الضرائب وغيرها من القرارات التي لها تأثيراتها على حياة العديدين، فإنه ما من حلٌّ أمثل يصلح للجميع. وما من طريقة ليُحدد فيها كل شخص مستوى النفوذ الذي يود أن يضطلع به ليحسن من نوعية هذه القرارات.

## .VIII

تروي الملحة الإغريقية الأوذيسية قصة البطل المخادع أوذيسيوس؛ فعلى أثر إبحاره من أرضه بعد أن ساعد اليونانيين على إحراز النصر في حرب طروادة التي استشرس الجميع خلالها بالقتال على امتداد أعوام عشرة، نظراً لما طالعه من حظٌّ عاشر، فإن رحلته طالت لسنوات عشر إضافية، مما أضفى على الأوذيسية معناها فهي مجموعة الأسفار الطويلة والمعامرات. في خلال هذه الرحلة، صارع أوذيسيوس الوحش وخسر العديد من رجاله، وتلاعبت الرياح بسفينته واقتادتها في الاتجاهات كافة عدا اتجاه العودة من حيث أتى، إلا أنه تصدّى لكل ما واجهه، وصمم على المضي قُدماً. وبفضل النصيحة الموجّهة إليه من سيرس، فقد نجا وبقي على قيد الحياة، متتجاوزاً الإغراء المهاك

للحوريات البحرية، والتي لها رؤوس نساء وأجساد طيور، والتي عُرفت بقدرتها على سحر الملائكة بغنائهما، فتورد هم موارد الهاك، بعد ارتطام مراكبهم بالصخور، أو قفزهم إلى مياه البحر وغرقهم، في حاولتهم الاقتراب من مصدر هذا الغناء الساحر. وكان أوديسيوس قد أذنر رجاله، أنه مع اقترابهم من جزيرة الحوريات، من الأفضل لهم أن يُبادروا إلى سد آذانهم بشمع العسل. لكنه أراد شخصياً الاستماع إلى تلك الأغانيات، فوجه إلى طاقم سفينته الأوامر التالية:

تحت تأثير غناء الحوريات، طلب أوديسيوس من رجاله حلّ وثاقه، لكن بصفتهم الأولياء المخلصين، والملتزمين بأوامره، فلم يكن منهم إلا أن زادوا من متانة الحال التي توثقه بالساري، وجذّفوا بسرعة أكبر إلى أن اجتازوا منطقة الخطر تلك. انطلاقاً من هنا، تابع أوديسيوس ومن معه رحلتهم بين سيلا وشاريبيس، أو بين مكانيين كلاهما على جانب كبير من الخطورة، ففي سيلا تربّص بهم وحش بستة رؤوس، عُرف عنه ميله لانقضاض على الملائكة. أما منطقة شاريبيس فقد تميّزت باليارات المائية العنيفة، التي من شأنها أن تُطير بالسفن. ووجد بطاناً الذي لا يهاب الأخطار نفسه أمام حتمية الاختيار بين احتمالين صعبين.

حتى في اليونان القديمة، كان احتمال التصرف بعكس ما يميله علينا الحكم الصائب والإدراك معروفاً في الثقافة اليونانية تحت اسم أكرازيا ومعناها الحرفي الانتقاص إلى التحكم بالذات. بالرغم من أن كل حالة أكرازيا، قد لا تقود المرء إلى الدخول في متأهلات لا نهاية لها، فإن نتائجها ستؤدي سلباً علينا حتماً، إذ إننا نسؤال لأنفسنا الخضوع لإغراءات تحمل الضرر لنا. كنت قد تطرقـت في الفصل الرابع إلى أفضل السبل الممكن سلوكها لمواجهة الإغراءات تلك، إلا أن هذه الاستراتيجية، لم تثبت فاعليتها إلا لحدٍ معين. مثلاً بإمكاننا إعادة قالب الحلوى إلى الثلاجة بدلاً من تركه أمامنا، كمصدر لإغراء يُمارس علينا، ويُضعف إرادتنا باستمرار، لكن يمكننا أن ننتاسه إذا ما وضعناه في الثلاجة. إن تصديـنا للإغراء لثوان أو أكثر، فالطريقة الوحيدة بالتماسـك هي بالرزوـح تحت سطوة قوة أكبر، لأنـ تكون على غرار أوديسيوس مربوطـين بإحكـام إلى الساري - حتى لا نضعف أمام ما تواجهـنا به الحياة من إغراءـات.

نحن ندركـ، أنـ أوديسيوس اتخذ قرارـاً حكيـماً، عندما صعبـ على نفسه القيام بأـي عملـ، وحكمـ عليها بالبقاء على متنـ سفينـتهـ. وكانـ الخيارـ المـطـروحـ عليهـ، مـتمـثـلاًـ بـيـنـ الـبقاءـ عـلـىـ مـنـتهاـ، أوـ القـفـزـ فـيـ المـيـاهـ. فـشـاءـ الرـجـلـ أـنـ يـحـوـلـ صـلـاحـيـةـ الـخـيـارـ إـلـىـ أـعـضـاءـ طـاقـمـهـ الـذـيـنـ وـاجـهـواـ نـفـسـ الـخـيـارـ؛ـ إـمـاـ إـيـقاـوـهـ مـرـبـوـطاـ،ـ أـوـ دـفـعـهـ إـلـىـ المـيـاهـ.ـ بـمـاـ أـنـهـ صـعـبـ عـلـىـ رـجـالـهـ،ـ أـنـ تـغـوـيـهـ تـلـكـ الـحـورـيـاتـ،ـ فـقـدـ اـعـتـمـدـواـ الـخـيـارـ الصـائـبـ،ـ بـالـتـيـاـبـةـ عـنـ أـوـدـيـسـيـوـسـ الـذـيـ كـانـ لـيـعـتـمـدـ قـرـارـاـ مـجـنـونـاـ مـتـهـورـاـ لـوـ فـكـ وـثـاقـهـ.ـ يـجـوزـ لـنـاـ أـنـ تـقـرـرـ تـجـيـيرـ صـلـاحـيـةـ الـاـخـتـيـارـاتـ الصـعـبـةـ لـلـآـخـرـينـ،ـ مـاـ يـجـبـبـنـاـ التـأـذـيـ وـخـوضـ الـمـحنـ.ـ فـنـحـ بـذـلـكـ لـاـ نـخـفـضـ مـنـ حـجمـ الـاـخـتـيـارـاتـ فـيـ حـيـاتـنـاـ بـقـدرـ مـاـ نـقـومـ بـإـعـادـةـ تـوزـعـهـ،ـ مـجـيـرـينـ بـعـضاـ مـنـهـ.ـ قـدـ نـكـونـ كـأـوـدـيـسـيـوـسـ،ـ كـلـ مـاـ نـحـتـاجـ إـلـيـهـ هـوـ طـاقـمـ مـتـعـاـلـ وـحـبـالـ قـوـيـةـ مـحـكـمةـ.

إنـ اـعـتـمـادـنـاـ عـلـىـ بـعـضـ الـخـدـمـاتـ وـالـوـسـائـلـ الرـادـعـةـ،ـ قـدـ تـمـكـنـنـاـ مـنـ عـدـ الـانـجـرافـ وـرـاءـ خـطـأـ الـخـيـارـاتـ،ـ عـنـدـماـ تـضـعـفـ إـرـادـتـنـاـ.ـ حـتـىـ عـنـدـماـ نـعـزـ عـنـ الـاسـتـسـلامـ لـلـأـكـراـزـياـ،ـ فـقـدـ نـفـرـضـ عـلـىـ نـفـسـنـاـ بـعـضـ الـعـقـوبـاتـ نـظـرـاـ لـسـيـرـنـاـ وـرـاءـ

تلك الخيارات غير المجدية، كإهاء ساعه منبه من نوع سنوزن لوز لشخص يفرط في النوم. وقد صُممَت هذه الساعة بحيث إنه كلما تتم ملامسة زر التشغيل فيها، يجري ربطها أوتوماتيكياً وعبر الإنترنيت بواسطة حسابك المصرفي فتختسر عشرة دولارات أو أكثر من مالك على شكل تبرّع لإحدى المؤسسات الخيرية.

مثال آخر على الالتزام تمثل في موقع StickK.com، الذي أسسه دين كار لان الأستاذ المساعد في كلية الاقتصاد في جامعة يال، بالتعاون مع اثنين من زملائه. وكمالب دكتوراه كان كار لان قد خسر 38 باونداً بعد أن راهن مع صديق له بأن يدفع له ما قدره نصف مدخوله السنوي إن لم يتمكن من التخلص من ذاك الوزن الزائد لديه. بعد مرور سنوات على هذه الحادثة، فكر في فتح محل للالتزام لأن الفكرة راقت له، ومن هنا نشأت لديه الرغبة في تأسيس موقع stickK.com والشعار الأساسي للموقع هو ألم نفك بشروط عقد. وبذلك ستتجه أنه من الصعب عليك تغيير بنود هذا الأفضل أن تلتزم بها. وإن عجزت عن الالتزام، فقد تُجبر على دفع مبلغ مالي لشخص أو لمؤسسة خيرية. إن هذا الموقع يُخولك الاستعانة ببعض الأشخاص على سبيل الاستشارة، والتزام. وكان قد جرى إطلاق هذا الموقع في يناير / كانون الثاني من العام 2008 ليبلغ عدد مستعمليه عشرة آلاف شخص مع حلول شهر مارس/آذار من العام نفسه. إن معظم المنتسبين إلى هذا الموقع يُبدون التزامهم بمجموعة أهداف مختلفة ومتعددة بعضها مألف (إنفاس الوزن أو الامتناع عن التدخين) وغيرها غير مألف (استعمال البطاريات التي يتم تعبيتها وتتجنب الحازوقة في العلن). أما المبلغ الذي يُساهم به المنتسبون للموقع فقد يكون ضئيلاً لا يتجاوز الدولار الواحد أسبوعياً على امتداد أسابيع أربعة أو يكون هاماً مثل ذلك المراهق الذي فرض تغريم نفسه 150 دولاراً أسبوعياً لمدة سنة مقابل قدرته على التحكم بإدمانه على الإنترنيت، وهذا عقد هام نظراً إلى أن هذا المراهق مجبر على العودة إلى الموقع تباعاً لتسجيل مدى تطور حالته.

إن أي عقد يُجرى عبر موقع stickK.com من شأنه أن يكون عقاباً فعّالاً وقاسياً جداً وغير اعتيادي. فبالمحصلة إن آخر ما نتطلع إليه هو خسارة المال على الإنترنيت بدلاً من اللجوء إلى الواقع التي تساعد على إدخار المال. هناك بعض البرامج على موقع الإنترنيت التي تدعي أنها تُسهل عملية الإدخار المستقبل جاعلة إياها من دون عوائق ومشاكل تذكر. ونذكر في هذا السياق بموقع SMarT أو Save More Tomorrow وهو البرنامج الذي صممته الأستاذان ريتشارد تيلر وشلومو بيناريزي لزيادة حجم مدخرات التقاعد ولتحث الناس على الالتزام معهما بزيادة نسب مشاركتهم. إن هذا البرنامج يأخذ في الاعتبار العوامل التي تتعرض رغباتنا في الإدخار ومنها رفضنا لتسلّم مردود مالي صغير مقابل هذه المدخرات، وتركيزنا على حاضرنا وبالتالي تجنبنا لهكذا مشاريع تهدف إلى استثمار مدخراتنا. لذلك فإن القيمين على برنامج SMarT اجتهدوا لِيصمموا طروحات وأفكاراً تروق للمتقاعدين متجاوزة مخاوفهم وأسباب حذرهم من مشاريع مماثلة.

مشاريع مشابهة لاقت الرّواج المطلوب بين موظفي الشركات عندما كانوا يُقابلون أحد المستشارين لينصحهم ويوجههم بخصوص كيفية الإدخار الأنسب واستثماره لفترة تقاعدهم، هذا المستشار اكتشف أنهم بعيدون عن أهدافهم لفترة التقاعد، فهم لا يدخلون إلا ما نسبته 4 بالمئة من رواتبهم، بينما الصحيح هو في رفع نسبة ادخارهم هذه إلى 15 بالمئة. واقترح بأن يبدأوا بمساهمتهم بإضافة 5 بالمئة من رواتبهم لخطة الضمان الصحي المعروفة بمشروع 401 (ك). وللذين اعتبروا أن ما يفرض عليهم صعب للغاية، فقد اقترح الخبرير برنامج SMarT كبديل، والمشاركون في هذا البرنامج هم غير مضطرين إلى زيادة مساهماتهم، لدى انضمامهم إليه. وعوضاً عن ذلك، فكل مرة يتلقّى فيها المنتسبون علامة على رواتبهم، تزيد مساهماتهم أوتوماتيكياً بنسبة 3 بالمئة. وهو رقم لا يظهر على دفتر حسابهم

المصرفي. وقد تركت للمنتبين الحرية في إلغاء انتسابهم في أي وقت كان، ولكن قلة منهم، أقدموا على اتخاذ قرار مماثل. ومع مرور خمس سنوات على انتسابهم إلى هذا البرنامج، كانوا قد ادخلوا بمعدل 13 بالمئة. وأكثر من المجموعة التي اتبعت أولى الإرشادات المعطاة من المستشار المالي، إذ إن الأشخاص في هذه المجموعة بقوا عند حدود 9 بالمئة من الأدخار، من دون أن تُضاف إليها 5 بالمئة وهي الزيادة الأساسية التي شهدتها مداخلتهم.

رغم أن التقنيات والبرامج المذكورة أعلاه، قد لا ترتد سلباً علينا، إلا أنها ما زلت متربدة لجهة الأخذ بها نسبة رفض طبيعي لدينا لتجيير أي سلطة قرار على شؤوننا المالية لجهة خارجية. هناك طرائق أخرى تتبع بانتظام وإرادياً، ويتم عبرها وضع صلاحية الاختيار الخاصة بنا، بين أيدي الآخرين. عندما يُسلط الضوء على الضوابط المفروضة على خيار ما، نجد أنه من الصعب تحملها، ولكن إن جرى عرض هذه الضوابط بطريقة مخففة ملطفة، فقد نكتشف فيها بعض الجماليات والإيجابيات.

لنقبس من رواية هاملت، عندما تكمن العقدة في أن يختار الإنسان أو لا يختار. فهذا هو السؤال، المثير للأعصاب، الذي لا يمكن الإفلات منه. ولا تكفي الحياة عن اختبارنا عبر وضعنـا في موقف تحتم علينا الاختيار. نادرًا ما يكون الجواب واضحًا وجليًا في حالة الاختيار، كما عندما يختار أحـدنا قالب حلوى مثلاً. وفي أكثر المآزق مداعـة للتحدي، حيث نعجز عن تميـيز الأسباب المؤدية إليها، وعن بدائل لـخيارات أفضل منها، قد تتحول بعض الأمور إلى أعباء ثقيلة جائمة على الصدور. كثيراً ما نضطر إلى دفع الأثمان النفسية والمعنوية، رغبةً منا في الاستحسـال على حرية الاختيار.

إن سيناريوهـات الاختيار التي عـدمـت إلى تغطيتها في هذا الفصل، تراوحت بين الخيال والواقع والمزاح والأحزان. وانتهـى بي الأمر بـتجربـة نـكهـات الـلبـان غير مستحبـة، وبـتجربـة برـامـج رـعاـية صـحيـة غير فـعـالة. لكن تـذـكرـوا دائمـاً، إن أي اختيار سواء أـسـاـهـمـ في تـغـيـيرـ مجرـى حـيـاتـاـمـ لاـ، فهو يـحـمـلـ كلـ المـقـومـاتـ التيـ تـقـلـقـنـاـ، فـيـتـأـكـلـنـاـ النـدـمـ. وفيـ الأـحـوالـ كـافـةـ، فالـنـتـائـجـ التـراـكمـيـةـ لـمـخـتـلـفـ الـدـرـاسـاتـ الـتـيـ جـرـىـ استـعـراـضـهاـ فيـ هـذـاـ الفـصـلـ تـقـوـدـنـاـ إـلـىـ الـاسـتـتـاجـ. إـنـاـ نـمـلـكـ الـقـدـرةـ عـلـىـ الـحدـ منـ المـفـاعـيلـ المـنـهـكـةـ لـعـمـلـيـةـ الـاخـتـيـارـ بـعـدـ توـسيـعـ مـجاـلاتـهـ، وـبـتـجـيـيرـ هـذـهـ الـقـدـرةـ لـلـآـخـرـينـ أوـ بـحـصـرـ أـنـفـسـنـاـ ضـمـنـ بـضـعـةـ خـيـارـاتـ مـاـ يـنـعـكـسـ إـيجـابـاـ عـلـىـ عـمـلـيـةـ الـاخـتـيـارـ بـرـمـتـهاـ. قدـ يـكـمـنـ أـحـدـ الـحـلـولـ، عـبـرـ اللـجوـءـ إـلـىـ الـاسـتـعـانـةـ بـبـرـامـجـ مـوـجـوـدـةـ عـلـىـ مـوـاـقـعـ إـلـيـنـتـرـنـتـ كـسـمـارـتـ SMarTـ الـذـيـ يـشـجـعـ عـلـىـ التـصـرـفـ الـحـسـنـ، وـالـتـحـركـ الـبـنـاءـ لـلـأـفـرـادـ. هـذـهـ الـأـسـبـابـ لـاـ يـمـكـنـهـاـ إـلـغـاءـ فـرـضـيـةـ الـخـيـارـاتـ الصـعـبـةـ، وـلـكـنـهـاـ تـسـاـهـمـ فيـ تـهـيـئـنـاـ بـشـكـلـ أـفـضـلـ لـمـواـجـهـةـ تـعـقـيدـاتـ الـحـيـاةـ. فـيـ الـوـاقـعـ مـاـ مـجـالـ لـقـادـيـ الـاخـتـيـارـ. مـهـماـ حـاـولـتـ الـتقـنـ فيـ إـجـابـتـكـمـ عـنـ سـؤـالـ شـكـسـبـيرـ فيـ هـامـلـتـ: "أـنـ تـخـتـارـ أوـ لـأـ تـخـتـارـ؟ـ"ـ فـسـيـنـتهـيـ بـكـمـ الـأـمـرـ إـلـىـ الـانـقـاءـ، لـكـنـ يـجـبـ لـأـ تـحـولـ هـذـهـ الـعـمـلـيـةـ إـلـىـ مـصـدرـ عـذـابـ لـكـمـ.

ها أَنذا أَخِيرًا، جالسة على إحدى الأرائك في غرفة يسودها جو من الفرح العام انعكس على بعجه وسروراً. ولعل هذا الإحساس لدى نتج عن شعوري المسبق بالتوقع والشك - وأنا في حالة انتظار لأحظى بعنایة الشهير أَس. كيه. جاين. وفي الأعلى تدور مراوح بلا كلل، لا لترتبط الأجواء للزوار كما ظننت إنما لتبدد من رائحة البخور التي عبقت في غرفة الانتظار بعد أن أشعلها أحدهم في إحدى زواياها. لقد وصلت إلى المكان بعد اجتيازي لممر طويل، هو بمثابة معبر من العالم العادي إلى آخر يُخْيِّم عليه الهدوء والغموض. وقد استقبلتني سيدتان عند مدخله وطلبتا إلى خلع حذائي فشعرت أن الأرض تحت قدمي ملساء وباردة.

إحدى السيدتين بادرت إلى تحضيري بتوجيهه السؤال إلى على التاريخ المحدد لولادتي، وولادة ابني وزوجي بما في ذلك معرفة لحظة الولادة لكل مناكي تتمكن من تصميم وطباعة جداول خاصة بنا لكشف موقع النجوم والكواكب عند ولادتنا. قبل مغادرتها للغرفة لإدخال المعلومات في جهاز الحاسوب في غرفة مجاورة، أعلمته بضرورة مخاطبة السيد فيشنو بتضرع ليذهب عني الأحزان ويُخلصني من مواطن ضعفي ويضفي على بركاته ويمدّني بأسباب الغبطة. وهذا يتطلب مني أن أنشد اللازمة الدينية التالية مئة مرة: «هير كريشنا، هير كريشنا، كريشنا كريشنا، هير هير/هير راما. أما السيدة الأخرى فقد اتخذت لها مكاناً على مقربة مني لترافقني ولتقسم لي العون إن أخطأت في أي من الكلمات التي أرددتها. لم أرحب في خرق جو السكون السائد أصلاً في المكان، فأخذت أردد تلك العبارات بصوت خافت صعب على سماعه شخصياً.

لدى بلوغي لآخر حبة في السُّبحة، شعرت وكأنني عائنة من حالة من النشوء إلى المراوح ورائحة البخور المخيمية على غرفة الانتظار. وها قد حان الوقت لمقابلة الدكتور جاني، وذلك بفضل عروضه التي تُلقي شعبيّة ورواجاً على شاشة تلفاز أودايا وبفضل النصائح التي يُسديها لأبرز المسؤولين الحكوميين. إن زيارتني مباشرةً بعد حلول رأس السنة للعام 2009 حتمتها العلاقة القائمة بين التوقع والاختيار. وكانت قد لاحظت على مر السنين كيف أن مجموعات مختلفة من أصدقائي ومعارفي من الهند كانوا يلجأون إلى التجيم قبيل اتخاذهم لمجموعة من القرارات، وكانت قرارات الزواج مثلاً تتم، وتُترجم، وتُفسح عند المنجمين. إن الطريق لإتمام زواجهي أنا رته حركة الكواكب. إذ عندما قررت وزوجي الارتباط، لم ترق مسألة ارتباطنا لكلتا العائلتين فهو بصفته إينيغار، متحدّر من طبقة البرهمان القادمة من جنوب الهند افترض به الاقتران من امرأة من طبقته. وأنا لم أكن من الإينيغار كما أُنني لم أشاركه كذلك نفس المعتقد. بالنسبة إلى أقربائنا كان هذا النسب غير لائق ونهايته أكيدة وقد سارعت حماتي المستقبليّة إلى ضالعة بعلم النجوم تدق بها. وقبل أن تطرح عليها أي سؤال، بادرتها المرأة بقولها: «لقد كانا متزوجين في الأزمنة السبعة الماضية وسيظلان كذلك على امتداد الأزمنة السبعة القادمة». ولم يبق أمامنا سوى إعلان زواجهنا في حفل حسب العُرف التقليدي الذي يتبعه آل إينيغار للاحتفال بزفاف أبنائهم.

وغالباً ما تُطلب في الهند، مشورة المنجمين في المسائل الشخصية وقد يمتد نفوذ هؤلاء إلى المجال العام. إذ قد يستشير السياسيون والمسؤولون الذين يقصدون الدكتور جاين حول مصير استحقاق انتخابي أو قضية وطنية تشغله بهم. كيف لهؤلاء أن يضعوا كل ثقتهم ويعقدوا بهذا القدر بشخص واحد؟ ما الذي يجعل لعلم النجوم كل هذا التأثير عليهم؟ أنا هنا بصفتي مراقبة ومشككة وساعية إلى المعرفة، فأنا أودّ أن أعرف لماذا يترك كل هؤلاء خياراتهم لتوجهه من قبل علم مبهم كعلم النجوم؟ في هذا الجو غير المألوف في مكتب عالم النجوم، وجدت نفسي مجدداً أضع قبة الباحثة. وما إن انتهيت من الابتهاج حتى تم اقتبادي إلى داخل حجرة خاصة لأجلس أمام مكتب عالم النجوم شخصياً الذي تصورته شخصاً مهيباً بطلته، وقد ارتدى اللون الأبيض. بعد أن تفحص الجداول، قال لي الدكتور جاين، بصوته العذب، إن زوجي كان مُقدراً حصوله، وكانت هذه هي المرة الثانية التي أسمع فيها بحصول هذا الأمر. كما أنه أعلمني، بأن ولدي قد أبصر النور في ظل نجمة الحظ الباهر، وأنه سيحظى بحياة طويلة وزاهدة. أمضينا ساعة من الوقت نتحدث خلالها عن حياتي، وعملي، وعن السبل المثلثة التي بإمكانني اتباعها في إدارة شؤون عائلتي.

في ختام هذه الجلسة، سأله عن إمكانية طرح سؤال محدد عليه.

فأجابني: «أفصحي عن كل ما تشتائين البوح به».

فكرت للحظة: «بالنسبة إلى الكتاب الذي أعمل على تأليفه، ما هي توقعاتك له؟».

احتاج الدكتور جاين إلى بعض الوقت، ليدرس المسألة. وشاء الانتقال إلى غرفة أخرى، تاركاً إياي في حيرة من أمري، أتساءل إن كان يتأمل أمام تمثال للسيد كريشنا، ليستحضر الجواب الشافي على سؤالي، أو لعله يبحث عنه داخل أحد الكتب الحاوية لحكم القديمة، وبعد أن يرثّل التراتيل الخاصة بهم. مهما كان أسلوبه، فقد عاد إلى حاملاً جواباً بلغني إياه بكل ودٍ وثقة بالنفس: «سيدي، كتابك هذا سيفوق كل التوقعات».

إن اخترنا وسائل للتطلع إلى الغد، فهذا معناه أننا نحاول أن نستشرف ما سيحصل معنا، في الساعة القادمة، أو في القادم من الأيام، لنتمكن على ضوء ذلك، من اعتماد قرار معين. بذلك، كلنا هواة توقع. إن المتوقعين المتخصصين في مجالهم يفعلون الشيء نفسه مثلنا، لكن على نطاق أوسع وأشمل. فهم يدعون أنهم أصحاب علم عظيم في الكشف عن خفايا المستقبل، عبر المزج بين المنطق، والمعرفة بعلم النفس، والتتمثيل المسرحي. والغريب أنهم يبدون على قدر من الغموض والواقعية في آن واحد. رغم أننا لا نستطيع الإحاطة بتقنياتهم، إلا أن اعتمادهم على كل ما هو مادي ومرئي (عدا في حالة الخوارق) يمدنا بالانطباع، أن توقعاتهم معتمدة على أدلة ملموسة.

قبل زيارتي للدكتور جاين، كانت أفكاري متضاربة حول مدى نجاح أو عدم نجاح هذا الكتاب. لطالما تمنيت، كالكتاب كافةً، أن أؤلف كتاباً يُقبل الناس على قراءته، ويتعلمون به ويتعلمون منه. لكن عندما صدر التوقع على لسان الدكتور جاين المتأثر بحركة النجوم والكوكب، اضطررت إلى الإقرار، بأن تقبيمي الأولى لهذا الكتاب قد تبدد. غير أن ما بلغني إيه الرجل بدا جيداً، لا بل جيداً جداً، فما من شيء أفضل لي من أن يفوق الكتاب توقعاتي له بالنجاح! إذًا، هذا الرجل ذو خبرة مميزة، إذ كيف لي بمجادلته وهو العالم بخفايا الأمور؟

طبعاً، إن قوة الإدراك والمنطق لدى تُقرّ بأنه لم يأت بأي أعمال خارقة، فتوقعاته كانت بالإجمال مبهمة، وبعضها لا يمكن دحضها. إن الاجتهاد في تقيير ما قاله الرجل أو سوء تقيير ما قاله، قد يجعل في أي حدث يحصل معنا موافقاً لما توقع به لنا. ولأنني أعلم علم اليقين بذلك، فقد حاولت أن أتجاهل ما أذاعه للتو على مسمعي، لكن لا يمكنني أن أنكر

أني قدمت إلى هذا المكان الهدى والمهيب، والعابر برائحة البخور الندية التي تمدّ الإنسان بشعور من الراحة. إن القليد المتبع والقناعة السائدة بأن معظم الأجوبة التي يتلقاها أي منا يجعلن تجربتنا للمسألة برمّتها مثيرة.

إن عملية الانتقاء، كما رأينا في الفصول السابقة، بإمكانها أن تكون مربكة ومتعبة. فهناك الكثير لنتقدّه، وهناك الكثير لنتحمّل مسؤوليته، لذا فغالباً ما نتوق للاصطفاء من ضمن أبسط العروض وأسهلها. يستمد الخيار قوته من تزويدنا بإمكانيات غير محددة، لكن ما هو ممكّن قد يكون غير معلوم. بوسعنا اللجوء للخيارات لإضفاء شكل معين على حياتنا، ولو أننا لم نكن واثقين من الأمر. في الواقع إن الخيار كذلك يستمد قوته من طابع انعدام الثقة هذا. لو كان المستقبل معروفاً، محدداً المعالم مسبقاً، لما كان الخيار ذات قيمة. لكن أن نواجه المستقبل متسلحين بأداة الخيار فقد يُخيفنا بقدر ما يُثيرنا.

لو تنسّى لك قراءة واحد من سلسلة كتب الأطفال المعروفة تحت عنوان اختر مغامرتاك، فأنت ستتذكرة مدى الإثارة التي شعرت بها وأنت طفل تضطّل بدور رئيس في إحدى قصص المغامرات تلك، فتؤثر في سياق أحداثها عبر خياراتك. ولقد كان الجزء المرح فيها متمثلاً بالغش المصاحب لتصيرفات بعض الوجوه البارزة في هذه القصص. لقد كان من المستحب للمشاركيّن فيها التحكم بأفعالهم وتجنب نهايات مأساوية كأن يلتهمهم التنين وينتهي بهم الأمر إلى معدته. إن المشاركة في هذه القصص كانت تسمح بارتكاب هامش بسيط من الأخطاء من الممكن الرجوع عنها وتصحيحها إذا ما وضع المشاركون نصب أعينهم هدفاً؛ وهو ضرورة تحقيق الفوز! بصفتنا راشدين، فنحن نكتب أحداث حياتنا على وقع خياراتنا إذ يُفسح لنا في المجال للسيطرة عليها أكثر من أي وقت مضى، وتساورنا في هذه المرحلة من حياتنا الرغبة في الماضي قُدماً والفوز باستمرار وتحقيق المكاسب. في بعض الأحيان نود أن تكون قراء لا كُتاباً، وأن نغش أنفسنا من حيث الانتقال إلى الصفحات اللاحقة محاولةً منا لاستقراء ما تخبيه الأيام القادمة من حياتنا.

إن علم النجوم وغيره من أساليب التوقع، تقدم لنا جميعها طريقة لمعرفة ذلك، في سبيل الحصول على نبذات عما سيحصل لنا مستقبلاً، ومن أجل ذلك علينا التنازل عن شيء من صلاحية الاختيار. إذ إننا كلما أردنا أن نعرف أكثر مما سيصادفنا من أحداث مستقبلية، كلما ضحينا بخياراتنا. بعض الأشخاص مستعدون لمبادلة خياراتهم بهذه المعرفة عن الأحداث المذكورة، آخرون مستعدون بنسب أقل، وغيرهم لا يملكون هذا الاستعداد البتة. أعتقد بأن الخيار غير عملي أحياناً وتطباته لا تُعد ولا تُحصى، إلا أنه المقرر الوحيد لتوجهاتنا الرئيسية في الحياة. وأنتم تواجهون مستقبلاً كله توسيع مطرد للخيارات، فقد تمنون الحصول على خارطة طريق من نوع ما لتتبّعوها تقرّعاً على درب أمامكم. وتقروا بأنكم لن تكونوا وحدكم من سيحتاج إلى هذه الخريطة.

لطالما حلمت راشيل (28 عاماً)، ابنة أحد الأصدقاء الذين عرفتهم منذ سنوات، بأن تكون محامية. وكانت قد تفوقت في الامتحانات الصورية لكلية المحاماة التي أُجريت في الثانوية، كما لاحظ أستاذها المفضل تقدّم ذهنها القانوني. وعملت راشيل جاهدة لتحصل على قبول الالتحاق في إحدى أشهر كليات الحقوق. كانت جذبها قد حلمت، بأن تكون موظفة في إحدى المكتبات، غير أن حلمها لم يتحقق، إذ غدت عاملة في مصنع. أما والدتها فلطالما حلمت هي أيضاً، بأن تصبح أستاذة، إنما خالف الواقع توقعاتها إذ أمضت سنوات العمر تعمل في مجال التمريض. لذلك أرادت راشيل، أن تكون أول امرأة في عائلتها تحقق أحالمها المهنية.

خلال التحاقها بكلية الحقوق، افترضت بأحد زملائها، وكانت لدى سؤالها عن رغبتها بالإنجاب، تُبدي موافقتها

المبنية على أساس أن الموضوع مؤجل لما بعد دراستها الجامعية، إذ انصبّ اهتمامها حينها بكلّيته على مسيرتها العلمية. وإنّ بها بعد تخرّجها من الكلية، وتسليمها لعملها الجديد كمساعدة في أحد مكاتب المحاماة، تكتشف فجأة بأنّها حامل. الآن يتوجّب عليها أن تُقرّر المضيّ بحملها أو لا، ولطالما اعتمدت خيارات عدّة في حياتها، لكن هذا الخيار كان على قدر من الأهمية والخطورة، لارتباطه بمشاعرها الخاصة أكثر من كونه مجرّد مسألة اختيار بحثة، وكما جرت العادة في أميركا، فقد ارتبط هذا الخيار مع الجدل الواسع المثار حول مسألة الإجهاض. أما بالنسبة إلى كونها امرأة، فقد كانت لها اختيارات أهمية ورمزية خاصة في حياتها، إلا أنه على أهميتها، فهو لم يُثر أزمة ضمير عندّها. فهي بالدرجة الأولى، كانت مهتمة بالأمور العملية والمهنية التي كانت تُبديها على غيرها من الاعتبارات.

كيف يمكن لحملها هذا، أن يؤثّر في هذه المرحلة على مسيرتها المهنية؟ كيف لحياتها ولعلاقتها بزوجها أن يتأثّر بقدوم هذا المولود؟ هل كانت جسدياً، وعاطفياً ومادياً مستعدّة لأن تكون أمّاً؟ إن مجموعة خياراتها في الحياة، ستبدل جزرياً لو قررت الإنجاب في هذه المرحلة المبكرة من حياتها، فهي ستكون ملزمة بمسؤولية خيارات طفلها أيضاً. لم يكن من السهل عليها أن تتحول إلى محامية، لكنّها استطاعت أن تحقق حلمها عبر التقدّم خطوة خطوة على الدرب الذي رسمته لنفسها. أما فكرة التحوّل إلى أمّ، فهي بنظرها أكثر تعقيداً.

من جهة أخرى، فإن مشكلة راشيل، هي مشكلة كل أمّ تترّقب ولادة طفل لها. أولن تستبدّ بها الشكوك والمخاوف في حالة مماثلة؟ ألا أن راشيل ميّزت في مشكلتها شقاً خاصاً بكونها امرأة عاملة، وبانعكاس حملها على وضعها المستجد. زوجها أيضاً كان شاباً، ومحامياً طموحاً، إلا أن المخاوف بخصوص إنجابه طفل ومدى تأثير ذلك على وضعه المهني لم تتمّلّكه. ولطالما نعمت راشيل وزوجها بعلاقة شراكة قوامها التساوي، لا التمييز في الأدوار على أساس اختلاف الجنس. هي واثقة تماماً، من أنه سيقوم بدوره كوالد، متحملاً بجداره ما سيلقى على عانقه من مسؤوليات أبوية وأعباء أخرى. لكن بالرغم من أن قدوم طفل إلى هذا العالم، كان سيُدخل تغييرات في حياتهما، إلا أن الالتزام المهني للزوج كان خارج نطاق التأثير بولادة ذاك الطفل. وتصورت رئيسه في العمل وزملاءه وهم يُسارعون إلى تقديم التهاني له، ويقتربون شرب نخب المناسبة السعيدة. أما في مركز عملها، فالمحيطون بها كانوا سينتّساعون إلى متى تتوي الاستمرار بعملها بعد اكتشافها لحملها. سينظر إلى زوجها على أنه المحامي الذي سيرزق بطفلي، أما هي فسينظر إليها كالأم التي تستخف بمهنتها، غير الجادة وغير المؤهلة فكريّاً، وكان المرأة المتقدمة الطموحة التي أقدمت على تتميّتها وتطورها قد استُبدلت - نتيجة الحمل - بأخرى بسيطة أقل منها كفاءة وقدرة. أحست راشيل أنه سيصعب عليها التمسك بالهوية التي كونتها بفضل جهودها الجبارّة، وربما كان ذلك ما يجعل الخيار أكثر من أي عامل آخر غاية في الصعوبة.

مقارنة مع والدتها وجدها، تمتّعت راشيل بحرية أكبر في العمل والمنزل. إذ إن الأبواب التي كانت موصدة أمام النساء في عقود سابقة أصبحت مشرعة أمامها. لكنّها لم تشعر بأنّها راغبة بعبور أي من هذه الأبواب. صحيح أنها تحررت من بعض القيود الاجتماعية، إنما لم يكن باستطاعتها بعد أن تستفيد بشكل تام من الفرص الجديدة المتاحة لها، أقلّه من دون دفع ثمن غالٍ مقابل الاستفادة منها. وبالرغم من حصولها على درجة الثقافة والإمكانات ذاتها كزوجها، إلا أنها أدركت عجزها عن اعتماد نفس الخيارات بالنسبة إليه وتوقّع نفس الانعكاسات على حياتها جراء ذلك. في بعض المجالات شاب التعقيد خياراتها المحفوفة بالأخطار، وتمتعها بقدرة الاختيار اعتباراً بحدّ ذاته يطرأ على وضع المرأة ككلّ، لكن في هذه المرحلة الدقيقة والحرجة من حياتها لم يتوّقف الأمر على قدرة الخيار وحسب.

مرة أخرى، خلَفَ شعور الخوف والذعر، اكتشفت راشيل أن موجة فرح عارمة تجتاحها. فالحمل جاء كمفاجأة

بالنسبة إليها، لكنها ليست مفاجأة غير مرحب بها. ودّت لو تتجاهل هذا الشعور في سبيل مقاربة مهنية عقلانية، وشعرت أنها لن تكون مرتاحاً إن فضلت المهنة على الأمومة. لقد سمعت عن نساء كثيرات واجهن الموقف ذاته، بعضهن أعطى الأولوية للنجاح المهني وأخريات لحلم الأمومة. وقد لاحظت أن اللواتي لحقن بنداء الفطرة كن سعيدات، كما أن اللواتي تبعن نداء العقل والمنطق حقنن الحلم الذي حلمن به. انكبت راشيل على دراسة مسألة الحمل بجوابها كافةً الإيجابية والسلبية ومدى انعكاسها عليها. ومع إدراكها لكل هذه الأمور سالت نفسها إن كانت ترغب في إنجاب طفل في هذه الآونة من حياتها؟ لتجد نفسها تجذب بالإيجاب، ولتنبدأ بالتحضير لما ستقرضه عليها المرحلة القادمة من تحديات.

إن قصة راشيل هي قصة كل امرأة تحّدد خيار انها من دون سبب وجيه مقنع. بشكل عام هي قصة كل إنسان اكتشف أنه بعد إزالة العوائق الظاهرة من أمام خياره، هناك الكثير للعمل على حلّتها. إن الخيار هو وسيلة لمقاومة الناس والأنظمة التي تسعى إلى ممارسة سيطرتها علينا. وعندما نعتمد الخيار كاستراتيجية للتهرّب من المشكلة بدلاً من إيجاد حلّ لها، حينها ندرك مدى الخطأ الذي نرتكبه.

من الممجد الترويج للخيار بصفته عامل مساواة وتوازن بين الناس وهو على غرار العديد من الأحلام التي تساورنا بما فيها الحلم الأميركي المرتكز على فكرة المساواة بين البشر. كما رأينا في الفصل الأول، فإن الوعود بتوفّر الخيارات ولغة هذه الخيارات وحتى التوهم بوجودها، له القوة بدفعنا إلى الأمام ورفع معنوياتنا. علينا ألا نكتفي بالاعتقاد والأمل والخطاب وحده. تماماً كالفتران التي تسبح في اختبار رايشتر، فحن عاجزون عن الاستمرار على قيد الحياة ما لم تكن الأرضية تحت أقدامنا صلبة والخيارات المتوفّرة لنا حقيقة، إذ إننا عندئذ سنتعّرض للغرق وسنقترب من النهاية المُحتملة، من المفيد لنا إجراء مراجعة ومناقشة مفتوحة لطبيعة خيار اتنا، لندرك آنئذٍ فقط القوة الحقيقة الكامنة فيها. هذه المناقشة قد ينتج عنها طرح أسئلة وتساؤلات حول قدرتنا على الدفاع عنها حتى النهاية.

سبق لجاين آكين هودج، ابنة الشاعر كونراد آكين الحائز على جائزة بوليتزر، أن أمضت 91 عاماً من حياتها في المملكة المتحدة. بالرغم من أنه تم تشخيص بدايات ظهور حالات من سرطان الدم وارتفاع الضغط لديها، إلا أنها بدت بالإجمال بحالة صحية مقبولة بالنسبة إلى سنّها. أفت جاين أربعين كتاباً على امتداد مسيرة مهنية دامت لأعوام ستين. وتخصّصت في تأليف الروايات التاريخية - الغرامية - التي كانت تُسمّيها كتبـي السخيفـة تلك، كما أنها كتبت السير الأدبية، ونشرت فصلاً كاملاً كرسته لجاين أوستن التي انكبت على دراسة أعمالها، وهي لا تزال طالبة في أوكسفورد. بالإضافة إلى نجاحها ككاتبة، فقد نعمت بزواج ثانٍ مطوقٍ وبعلاقة متينة مع بناتها وعائلتها. وخلاصة القول، لقد أنجزت هودج في حياتها الخاصة والمهنية كل ما يحلم بإنجازه أي منها.

عندما وافقتها المنية في منزلها في ساسكس في السابع عشر من يونيو/حزيران عام 2009، كان الأمر بالنسبة إلى عائلتها وأصدقائها بمثابة صدمة. في الأسابيع التي تلت وفاتها، ومع توالي التفاصيل عن ظروف وفاتها، اتضح أن هودج أرادت مخرجاً لائقاً بها من هذه الدنيا، فقد ذكر مثلاً، أنهم وجدوا في جيبها بطاقة دونت عليها طلبها بعدم إنعاشها في حال غيابها عن الوعي. وعلم أولادها لاحقاً، أنها تركت تعليمات لطبيبيها بهذا الخصوص توصيه بـألا يعمل على إنعاشها تحت أي ظرفٍ من الظروف. وبأنها كتبت رسالة وُجدت في ما بعد قرب جثمانها، تشرح فيها، أنها خطّطت لارتكاب عملية الانتحار هذه وثبّرَت ساحة الطبيب وكل المحبيّين بها.

وكشفت في هذه الرسالة، أنها منذ سنوات عديدة، وهي تخزن أدوية لتناولها بخلاف إرشادات أطبائها فتحقق مرادها بالانتحار. وقد دلت وصفات الأدوية وتركيباتها، أنها كانت واعية تماماً لما تفعله، وأنها قامت بوعي وبإرادة كاملين على اتخاذ خيار الموت.

قد يتردد أي منا في التحدث عن الانتحار ، وتصنيفه كخيار ، لأن الإنسان يعتبره عادة ضرباً من اليأس ، تفرضه الظروف لا ناجماً عن خيار حرّ مسؤول . في مقالته أسطورة سيسايفوس كتب ألبير كامو قائلاً : "أن يكون حكمنا على الحياة ، بأنها تستحق أن نحياها أم لا ، يوازي الإجابة عن السؤال المحوري لعلم الفلسفة " . إن انتحار هودج كان جوابها عن هذا التساؤل ، إذ - بنظرها - لم تعد الحياة تستحق أن تحيتها . لكن هل هذه إجابة ممكن تقبلها كخيار أم تصنفيها كخل إدراكي ؟ أنا لا أعني أنه يعود لنا أن نقبل أو نرفض ما أقدمت عليه هذه المرأة . من وجهة نظري ، أعتبر أنه ليس من شأننا أن نوصّف الانتحار بالعمل الصائب أو الخاطئ ، إنما أتساءل أين وكيف بالإمكان رسم حدّ فاصل في هذا حالة بين الخيار واللاخيار .

بإمكان أي شخص ، أن يُضفي على الحياة قيمة معنوية كبيرة ، يصعب عليه تحديد قيمتها المادية على غرار ما يحصل في قطاع التأمينات . إذ يعجز عن شرح الأسباب التي تدفع به للعيش في مقابل تلك التي تجعله يمُقْتَه . إن عملية تقييم لهذه الدوافع تتمُّ عن خطأ أو خلل في عمل الدماغ . وبحسب كامو :

إن كنتم تستطيعون أم لا اعتبار الانتحار نوعاً من الاختيار ، فذلك يتوقف على مدى مشاركتكم لنظرية كامو إلى طبيعة الوجود وبأسكم منه . إن نظرنا إلى الوجود بطريقته الوجاذبية المتشائمة ، العميق ، المتفلسف ، الحافلة بالإدراكات الذهنية ، فعلينا قد نختار الموت ونسأم الحياة . من ناحية أخرى ، إن بدت طريقة لكم ، ناجمة عن وضع نفسي متازم ، أو حالة ذهنية مشوشة ، عندها بإمكانكم المجادلة بأنه ما من شخص سوي عاقل يختار الموت ولا يؤثر العيش .

كما سبق أن لاحظنا في الفصل السابع ، فنحن نقوم باتخاذ قرارات الحياة والموت عن الآخرين . عندما يُنظر إلى قرار وضع حدًّ للحياة على أنه خيار لا قدر مكتوب علينا ، فالقرار يصبح عبارة عن مسألة نزاع نفسي داخلي ، ولعل هذا السبب ، هو الذي يجعل العديدين يُحِجِّمون عن اختيار الموت . إذ من المؤلم لهم اعتماد خيار مماثل . لذا فمن الأفضل لنا ، أن نُفكّر دائمًا في أن أموراً كهذه هي خارج نطاق سيطرتنا عليها وفهمنا لها . بالنسبة إلى الآخرين ، فإن فكرة الموت قد تُرثِّيهم ، وتُشكّل لديهم امتداداً طبيعياً لباقي الخيارات التي تبنواها في حياتهم . في السنة التي سبقت وفاتها ، وخلال مقابلة أجرتها معها إحدى الصحف المحلية ، صرّحت هودج قائلة : "أنا في التسعين وما زلت أتمتع بالعيش ، وأُدبر حياتي مستعينة ببعض أفراد عائلتي ، وبعض الأصدقاء . لكنني كنت سعيدةً أكثر لو تسلحت باستراتيجية الخلاص من هذا العالم تقني من مفاجآت المستقبل " . لقد أرادت هذه المرأة ، أن تتحكم بمسار حياتها ومماتها ، وأن تكون مستعدة بقدر الإمكان لمواجهة أي صعاب تعرّض طريقها . وبما أنها قامت بتأليف رواية عن الرعاية الصحية التي يتلقاها العجوز ، فلا بد أنها كانت ملمة بطبيعة المشاكل التي يُواجهها الناس في أواخر العمر . وكيف أن هامش خيارات هؤلاء يضيق تدريجياً ، إلى أن يبلغوا مرحلة الزوال من عالمهم . ولعلها ككاتبة ، أرادت أن تضع خاتمة لقصة حياتها على طريقتها الخاصة ، وبما أن الخيار هو إحدى الطرق التي تحوّلها كتابة سطور حياتها ، فقد أرادت أن تجعل منه أيضاً وسيلة

لتسطُّر نهايتها في الدنيا. ربما أفضل تعبير عن هذه الفكرة، كان عبر أبيات قصائد والدها لا سيما قصيدة كونراد آكين التي تحمل عنوان: عندما لا تكون مقاجئاً، التي تطرق فيها إلى ذكر رتبة العالم من حولنا، عندما يتوقف عن إدهاشنا بكل جديد عندها: “نرحب بالموت، ترحيباً حاراً لتدخل في دوامة المجهول واللامعروف التي تستيقن منها، لتشهد أولى المفاجآت”. إن نظرة الإنسان إلى الموت على أنه عودة إلى المكان الذي قَدِمَ منه، تجعل من السهل عليه تقبّله كخيار نهائي.

نحن نقوم برواية القصص عن الانتقاء لأسباب عدة، لأننا نود أن نكتسب المعرفة أو لأننا نود أن نتعلم من خالها. فنرحب في التعرف إلى الآخرين، وحثّهم على التعرف إلينا. علّنا نفهم كيف وصلنا من نقطة البداية إلى حيث نقف الآن. نحن نعتمد تلك الخيارات التي لسبب أو لآخر قد سطعت في مخيّلتنا كالنجوم ونبرمج تحركاتنا حسب مسارها. ولهذا فقط كسبت السباق، وتمكّنت من البقاء على قيد الحياة. في تلك اللحظة، تغيّر الكثير بالنسبة إلى. عبر هذه القصص التي نرويها، نعتبر أن أفعالنا على قدر من الأهمية. وبतطرقنا لموضوع الاختيار، نُبحر في عباب الحياة، من دون أن نُقدّر مسبقاً حركة صعودها وهبوطها.

تصور كيف قدّم كامو أسطورة سيسايفوس الذي نال عقابه على شكل دفعه بصخرة إلى أعلى الجبل لتتدحرج باتجاهه فيُعيد الكرّة مجدداً. وهكذا فإن سيسايفوس الرجل العاشق للحياة والمتشبّث بها، قد حُكم عليه بتمضية العمر منشغلًا بأداء مهمة تافهة كهذه. في إحدى المرات وهو ينزل من أعلى القمة فَكَرَ بأن وضعه غير معقول وأن قدره رهن به وحده، والصخرة ملك له. فأخذ يتأمل في مجموعة الأحداث المتفرقة التي يتكون منها قدره والتي كان هو العامل والمؤدي الحاسم فيها، فرأها تمرّ في مخيّلته وفَكَرَ بأن الموت سيطويها يوماً. عبر أفعالنا في هذا العالم، بإمكاننا نقل الصخرة أو عدم نقلها، وبفضل الاختيار، وكما ارتأى كامو، أصبح من السهل تخيل سيسايفوس سعيداً. فقد استنتاج الرجل أن دفع الصخرة إلى الأعلى وحده لا يمده بالسعادة، فاختار البقاء عند أسفل الجبل.

بعبارات أخرى، فإن الانتقاء يُمكّنا من إضفاء شكل على حياتنا ونحن نصنع الخيارات لتصبح تاليًا صنيعتها. والعلم يُساعدنا للتحول إلى منقين مزددين بخبرة أكبر. لكن بجوهره فالخيار فن يُتقن، ولاكتساب القدر الأكبر منه لا بد لنا من سلوك درب الريبة والتناقض، إذ لا يبدو مماثلاً في أعين الجميع الذين لا يتواافقون عليه بالطريقة نفسها وكذلك على الأهداف المتتوخة منه: وهو أحياناً يجذبنا إليه أو يُبعدنا عنه، ونحن نستهلكه من دون مللٍ أو كلل. وبقدر ما نكشف من أوجه له، بقدر ما يبقى المزيد منه خافياً عنا، لا يُمكّنا الاستحواذ عليه بالمطلق. وهنا تكمن قوته وغرابته وفراحة جماله.

## تُوِيٖ٥

خلال الفترة الضاغطة على أعصابي من مسيرتي التي أدرت إلى تثبيتي في منصبِي كأستاذة، بعد مضيّ مدة من وضعِي تحت الاختبار، أدرك صدقي وزميلي إيريك أبرهمسون مخاوفي من الفشل. وكان يُردد التالي على مسامعي: «لم إصرارك على تثبيتك في منصب أستاذة؟ إن العمل الأكاديمي لأشبه بفأر محتجز داخل قفصٍ، مجبر على تحريك دواسات دراجة مثبتة». فأنت كل مرة تُسرعين أكثر فأكثر من دون التقدم ولو بأشد واحد إلى الأمام، وأحياناً قد تُسرعين من وتيرة التحرك على الدراجة إلى حد شعورك بأنك ستتهارين من شدة المجهود الجسدي المبذول. إن كنت محظوظة، قد يلحظ أحدهم وتيرة تحركك هذا ويعجب بأدائك قبل أن تتلاشى، فيفتح باب القفص في الوقت المحدد، وتحصل المعجزة، وتتنفسين الصعداء. أكثر من ذلك فقد يُسمح لك بالترجل من على الدراجة، والتحرر من القفص، وتتنفس الهواء الطلق خارجه، واستطلاع ما يحيط به، وهذا ما لم تتعليه منذ سنوات، وما أسميتها التضاحية في سبيل التثبيت في منصب أكاديمي. لكن بعد فترة من التّنّزه خارجاً، ها أنت تعودين إلى القفص، وإلى الدراجة، مع فارق واحد أنك سُحرّكين العجلات بوتيرة أبطأ».

عندما خرجت من القفص، ونظرت بدهشة متقدّحة الدروب المفتوحة أمامي لأسلك واحداً منها، وإن بي النّقي بفضل حظي السعيد بمالكوم غلادويل فقمت بسؤاله: «ما عسى أن تكون عليه خطوطي التالية؟»، فنصحني بتأليف كتاب. بدت المسألة بسيطة في ظاهرها، صعبة في فحواها. وهذا الكتاب يعود في جزء كبير منه إلى رغبتي في الاستزادة من أطول وقت ممكن خارج قفص البحث والعمل، والاستغلال ما تلقّيته من معلومات و المعارف وراء قصبانه للإلقاء الضوء على العالم خارجها. كل الشكر أوجّهه لزملاطي في كلية إدارة الأعمال في جامعة كولومبيا لمساعدتهم اللامحدودة لي، لصبرهم، ولتشجيعهم لي خلال فترة انكبابي على تأليف هذا الكتاب، ولمدهم إياي بالوقت الكافي للتّركيز على عملٍ خارج قفصِ أبحاثي.

واكتشفت من خلال تأليفِي لهذا الكتاب، أنه رغم قصائي أكثر من عقدٍ من الزمن في دراسة الميول الاختيارية للناس، فأنا ما زلت أجهل الكثير حول الموضوع. لقد تمّحض الكتاب عن تحدٌ أكبر وأهم من ذاك المتمثل في أطروحتي، وغيرها من الدراسات والمقالات التي نشرتها، وتزدادت بالمعرفة أكثر مما توقّعت خلال إنجازِي له.

كلي أمل بأن تكونوا أيها القراء، قد استمتعتم بثمرة جهودي، وأن يكون هذا الكتاب قد ساهم في الإضاءة على خيارات عديدة، أنتم بصدده اعتمادها في حياتكم. الأمر مهم لأن قصة الاختيار لا ترتبط فقط بالأشخاص المعنّيين، إنما بالأشخاص كافةً على حد سواء، وقد هالتني النوعية الهامة والضخمة في أعداد المنتفعين من حولي الذين شاعوا مذمي بحكمتهم، وتجاربهم، ورأيهم في الموضوع. فهم أيضاً شاركوني في تأليف الكتاب.

أولاً، أنا أدين بجميل الاعتراف للعديد من الخبراء الذين استشرتهم على امتداد فترة عملي بهذا الكتاب، والذين ساهموا في ملء الفراغات حيث خذلتني معرفتي في بعض الأمور.

كريستن جول، وليزا ليفر، ولورين ليوتني، ومارتن سيلغمان جميعهم ساعدوني لهم أعمق في بحثي عن طبيعة الانقاذه.

وكنت قد سمعت نبذات وأخبار متقطّعة وردت إلى عبر السنين عن حفل زواج والدي، قريبتي راني شادها قد

زوجتي بشرح مفصل لذاك الحفل، وأدخلتني إلى عالم تقاليد الشيخ.

عدد من العلماء والباحثين، قدموا لي مراجعاتهم الخاصة بتاريخ الحرية والاختيار عبر العالم منهم: ألكس كيوبينغز، ودينيس دالتون وإيريك فونر، وجون هانسون، و威廉 ليش، وأورلاندو باترسون، وبيتير ستيرنز، وجود ويبير.

وكنت محظوظة لمقابلتي عدداً من علماء السياسة وعلم النفس، والاقتصاد في أوروبا، والصين، الذين ساعدنوني على فهم تأثير النظام الشيوعي على واقع الناس، ورؤاهم لما تُشكّل بنظرهم الخيارات العادلة. لقد ساعدنـي العديد من الناس بأكثر مما أستطيع وصفه. جزيل شكري لأولغا كوزنيتس، وكارستن سبرنغر، وسيرجـيه ياكوفليف في روسيا؛ سفيتلانا تشيرنيشوفا، وميخايلو كوليسيك، وديميترـي كراكوفيتـش، وفيكتـور أوـكـسـنـيـكـ، وفـولـودـيمـيرـ بـانـيـوـتوـ، وـيـهـفـينـ بـنـتـسـاـكـ، وـبـافـلـوـ شـيـرـيـمـيـتاـ، وـإـيـنـاـ فـوـلـوـسـيـفـيـتـشـ، وـدـيـمـيـتـرـوـ يـابـلـوـنـوـفـسـكـيـ فيـ أوـكـرـانـيـاـ، مـارـيـاـ دـاـبـرـوـفـسـكـاـ، وـأـيـوـاـ غـوـسـوـاـ لـيـسـنـيـ، دـوـمـيـنـيـكاـ مـيـزـوـنـ، وجـوـاـنـاـ سـوـكـوـتـوـفـسـكـاـ فيـ بـولـنـدـاـ، وـكـايـ -ـ فـوـ -ـ لـيـ وـيـنـخـيـوـ تـانـغـ فيـ الصـيـنـ، بالإضافة إلى إيلينا روتـسـكـاجـاـ التي تستحق التنويع الخاص لمساعدتها في تنسيق وإدارة العديد من الأبحاث برفقـتيـ.

إن عدداً هاماً من الأشخاص في عالم إنتاج الأزياء سمحوا لي بالتعرف عن قرب على خفايا هذا العالم ووضعوني في أجواء عملية انتقاء الأزياء التي نرتديها. المزيد من السكر لدافيـدـ وـولـفـ، وـآناـ لـوـسـيـاـ بـرـنـالـ، وـبـاتـ توـكـنـانـ، وـآبيـ دونـيجـيرـ، وكل من انتمى إلى مجموعة دونـيجـيرـ والمنضمـينـ إلى تجمع الألوانـ فيـ أمـيرـكـاـ وبـالـأـخـصـ ليـسـلـيـ هـارـينـغـتونـ، وـمـارـغـريـتـ وـالـشـ، وـرـاشـيلـ كـرـامـبـلـ، وـشـيـرـيـ دـونـجـيـاـ وـسـتـيفـنـ كـوـلـبـ منـ مجلـسـ مـصـمـمـيـ الأـزـيـاءـ فيـ أمـيرـكـاـ، وـمـاـيـكـلـ ماـكـوـ، وـجـيـرـيـ سـكـوبـ، مـجمـوعـةـ تـرـايـبوـسـ وـبـالـأـخـصـ لـارـيـ درـوـ وـسـالـ سـيـزـارـانـيـ وـمـطـلـقـ فـرـدـ فيـ مـجمـوعـةـ فيـثـ بـوبـ كـورـنـ. وكل الامتنان لـسـنـوـدـنـ رـايـتـ وـأـرـونـ لـيفـاـينـ لـمـلـازـمـتـيـ فيـ أـثـنـاءـ مـخـلـفـ الـاجـتمـاعـاتـ وـالـعـرـوـضـ، مـقـدـمـينـ لـيـ الـاقـرـاحـاتـ، وـمـزـوـدـيـنـ إـيـاـيـ بـمـوـادـ تـُشـكـلـ الـخـلـفـيـةـ الصـالـحـةـ لـإـجـرـاءـ الـأـبـحـاثـ الـخـاصـةـ بـقـطـاعـ الـاسـتـهـلاـكـ الفـرـديـ لـلـأـزـيـاءـ. وـبـالـإـضـافـةـ لـكـلـ هـؤـلـاءـ فـأـنـاـ مـمـتـتـةـ لـهـنـرـيـ -ـ لـيـ سـتـالـكـ لـمـسـاـهـمـتـهـ بـمـوـادـ شـكـلـتـ أـرـضـيـةـ صـالـحـةـ لـأـبـحـاثـيـ حـوـلـ مـجـمـوعـةـ مـتـوـعـةـ مـوـضـوـعـاتـ، وـلـإـثـارـتـهـ لـلـأـسـئـلـةـ الـتـيـ كـانـتـ حـافـزاـ لـيـ لـإـجـرـاءـ درـاستـيـ الـخـاصـةـ بـقـطـاعـ صـنـاعـةـ الـأـزـيـاءـ.

وفي منـىـ غيرـ متـوقـعـ، رـأـيـتـيـ أـتـلـعـمـ الـكـثـيرـ عنـ فـنـونـ الـانتـقاءـ منـ خـلـالـ درـاستـيـ لـموـسـيقـيـ الـجـازـ. كلـ الفـضـلـ فيـ ذـلـكـ يـعـودـ لـزـمـيلـيـ بـولـ إنـغـرـامـ الـذـيـ تـحدـانـيـ كـيـ أـقـدـمـ مـحـاضـرـةـ عنـ موـسـيقـيـ الـجـازـ وـمشـكـلـةـ تـعـدـدـ الـخـيـاراتـ فيـ مـرـكـزـ كـولـومـبـياـ لـدـرـاسـاتـ الـجـازـ. وـنـظـرـاـ لـكـونـ هـذـهـ الـمـهـمـةـ قـدـ أـرـبـكـتـيـ، وـجـدـتـيـ أـسـتـشـيـرـ عـدـدـاـ مـنـ الـخـبـراءـ وـأـهـلـ الـاـخـتـصـاصـ بـمـنـ فـيـهـمـ جـورـجـ لوـيـسـ وـوـاـيـنـتوـنـ مـارـسـالـيـسـ، لـأـجـدـ أـنـ الغـوـصـ فيـ هـذـاـ المـجـالـ مـنـ شـائـهـ أـنـ يـعـيـرـ مـفـهـومـيـ لـطـرـيـقـةـ عـملـ وـتأـثـيرـ الـخـيـارـ فيـ حـيـاتـاـ. إـنـيـ أـدـيـنـ لـهـؤـلـاءـ الـأـشـخـاصـ بـالـكـثـيرـ كـمـاـ لـكـارـوـلـينـ آـبـلـ وـجـودـ وـيـبـرـ لـمـدـيـ بـدـرـوـسـ إـضافـيـةـ فـيـ الـجـازـ.

كـمـ أـنـيـ مـمـتـتـةـ لـأـتـوـلـ جـاوـانـدـ، وـكـرـيـسـتـيـنـاـ أـورـفـلـيـ، وـبـيـتـرـ أـوـبـلـ لـعـلـمـهـ عـلـىـ توـسـيـعـ حـجمـ مـعـرـفـتـيـ وـإـدـراـكـيـ لـجـهـةـ اـتـخـاذـ القرـارـ فـيـ الـأـمـورـ الطـبـيـةـ.

ثـانـيـاـ، هـنـاكـ عـدـدـ مـنـ الـأـشـخـاصـ لـاـ بـدـ لـيـ مـنـ شـكـرـهـ لـحـثـيـ عـلـىـ المـضـيـ فـيـ رـحـلـةـ درـاسـةـ الـاـخـتـيـارـ. أـوـلـ وـأـبـرـزـ شـكـرـ مـنـيـ هوـ لـجـودـيـ كـورـبـيـسـ الـمـسـتـشـارـةـ فـيـ مـجـلـسـ الـمـدـرـسـةـ الثـانـوـيـةـ لـشـؤـونـ الـمـكـفـوـفـيـنـ الـتـيـ شـجـعـتـيـ عـلـىـ الـاـنـتـسـابـ للـجـامـعـةـ، وـبـالـأـخـصـ لـوـارـتـونـ، لـمـ أـكـنـ لـأـنـجـزـ كـلـ هـذـاـ لـوـلـاهـاـ.

عندما كنت في مرحلة ما قبل التخرج، أناضل لتحديد معالم مستقبلي كان جون سابيني أول من فكره إمكانية قيام المكتوفي بالتجارب. ما زلت أتذكر كيف سألته بعصبية إن كان بمقدوري المشاركة إلى حد ما في بعض التجارب التي تجري في مختبره لعلم النفس. وخشيته يومها أن يدوم صمته طويلاً إلى أن نقر فجأة بأصابعه على مكتبه قائلاً وكأنه اكتشف فكرة لم تخطر على باله قبلًا: «سأجري تجارب علنية أقف على ما يشعر به الناس من حرج في أثناء تأدیتهم لعمل ما أمام شخص كفيف وآخر مبصر». وكانت هذه هي الانطلاقة.

لقد أفسح لي مارتن سيلغمان فرصة تصميم وإدارة دراستي قبيل تخرجي، وأفهمني أن هذه هي الطريقة التي سأتبعها لبقية حياتي. كما أنه قرر أنني بحاجة إلى الذهاب إلى جامعة ستانفورد، لمواصلة دراستي العليا، وكانت تحت إشراف كل من مارك ليبر، وآموس تفر斯基. وهذا ما قمت به.

إنني مدينة بالكثير لمارك ليبر الذي أصبح في ما بعد مشرفاً على أطروحتي للدكتوراه، ولن أنسى مدى تقانيه في توجيهي. برعايته، بدأت رسمياً دراستي لموضوع الاختيار. فقد أرشدني فكريًا وعلمني كيفية طرح الأسئلة. فأنا لا أستطيع أن أعبر له عن مدى امتناني لكل ما قدمه لي.

آموس تفر斯基 هو أيضاً يستحق التتويه الخاص. وبالرغم من أنه توفي قبل إنهائي لأطروحة الدكتوراه، فإن أبحاثه وأفكاره قد أثرتا جزرياً في طريقة تفكيري طيلة سنوات، بالإضافة إلى ذلك، فأنا ممتنة جداً لداني كاهنمأن، وللوقت الذي خصّصه للإشراف على أبحاثي بالتعاون مع تفر斯基، رغبة منه في مساعدتي على توضيح أفكاري الخاصة بالاختيار.

هناك العديد من الأشخاص الذين ساهموا عبر عملهم ومحاوراتهم معي في صياغة أفكري على امتداد السنوات الفائتة. وباستطاعتي أن أُولف كتاباً كاملاً عن أهم العلماء في هذا المجال. ولكن أود توجيه الشكر الخاص للأشخاص التالية أسماؤهم: دان أريلي، وجون بارغ، وجون بارون، وماكس بازرمان، ورولاند بينابو، وشلوموبينارتزي وجوناه برجير، وكولن كامييرير، وأندرو كابلن، وروبرت سيداليني، وجون دايتون، ومارك دين، ودايفيد دانيينغ، وكارول دويك، وكريغ فوكس، ودان جيلبرت، وتوم جيلوفيتش، وشيب هيث، وروبي هوغارث، وغريس هسي، وشينوبو كيتاياما، وراكيش كورانا، ودايفيد لايسون، وجينيفير لارنر، وجوناثان ليتف، وهايزل ماركس، وبربارا ميلز، ووالتر مايسشيل، وأولييفيا ميتشيل، وريد مونتيغ، وريتشارد نيسبت، ولوغانغ بيستور فور،ولي روس، وأندرو شوتز، وباري شوارتز، وكاس سنستاين، وفيل تيلوك، وريتشارد ثيلر.

لقد تأثر فكري عبر السنين بالعديد من زملائي الباحثين الذين كان لهم ظهور عبر هذا الكتاب.أشكرهم لمشاركتي بأفكارهم وأبحاثهم تلك.

أود أن أتوجّه بشكري أيضاً إلى أوائل قرائي، الذين خصّوني بجزء من وقتهم الثمين، والذين أسعفتني تعليقاتهم على شكل مسودات منهم: جون بارون، وسيمونا بوتي، وданا كارني، وروي شوا، وسانفورد ديفو، وسوميت هادر، وأخيلا أينيغار، ورديكا أينيغار، وجوناه ليهير، وكريستينا أورفلي، وجون باين، وكامار رومنيك، وباري شوارتز، وبيل دوغان، بيل سكوت وجوانا سكوت، وكارين سيفيل، وبيتير أوبل، كلهم أنقذوني من التعثر، ومدعوني باقتراحات مفيدة ساهمت في وضعني على سكة الاتجاهات الصحيحة.

قد أكون صاحبة الرؤية خلف هذا الكتاب، لكنه في نهاية المطاف نتاج تعاون وتضامن قوى لا مثيل لها. الواقع أن

المساعدين الذين سادوالي العون القيم، وتعلمت منهم الكثير. كل منهم جلب معه ميزات فريدة إلى الخلطة التي ساهمت في إخراج الكتاب، فشكلوا مزيجاً رائعاً ومتماساً في ما بينهم. وقامت كانيكا أغراوال بلعب دور المستشار الحكيمة، إذ أذلت باستمرار على طرح الأسئلة الصعبة علىي، والتي اتضحت أنها أسئلة ضرورية. عندما كانت تحكم على أمر معين بالمثل للاهتمام، كنت أدرك عندها، بأنني قمت بإنجاز حقيقي. أما كايت ماكبيك، فقد لعبت دور الوسيط، وتمكنـت من الغوص في عمق المشاكل لتقديم الحلول المثلثة للألغاز كافة التي اعترضـت طريقنا. أما لاني أكيـو أوشيمـا، فقد أضافـت لمساتها الرائعة إلى الكتاب حيويةً لم يكنـ أتصورـها. ومنذ البدء حتى النهاية، وفي أنحاء الكـرة الأرضـية كافة، كان جـون رـاميـريكـ، هو الذي أـظهرـ اندفاعـاً وتأيـيدـاً لـمنطقـ الحـجـجـ التي قـدمـناـهاـ، ولـنـوعـيـةـ وـدلـلاتـ الأـبـاحـاتـ التي ضـمـنـاـهاـ لـهـذاـ الكـتابـ.

لم يكن ليصدر عنـي أي نـتـاجـ فـكـريـ صالحـ للـنـشـرـ، لـوـلاـ شـخـصـينـ حـوـلـاـ بـفـضـلـ جـهـودـهـماـ العـبـقـرـيـةـ وـالـجـبـارـةـ موـادـ بـحـثـيـةـ وـأـوـلـىـ أـفـكـارـيـ إـلـىـ كـتـابـ حـقـيقـيـ وـوـاقـعـ مـلـمـوسـ. وـكـانـ لـيـ الشـرـفـ العـظـيمـ، بـأـنـ تـعـاملـتـ معـ جـونـ كـارـبـ المـشـرفـ عـلـىـ تـحـرـيرـ كـتـابـيـ فـيـ دـارـ توـيلـفـ للـنـشـرـ. إـنـ شـهـرـةـ الرـجـلـ تـسـبـقـهـ، لـكـنـ ذـلـكـ لـاـ يـسـاـهـمـ فـيـ إـيـفـانـهـ جـزـءـاـ مـنـ حـقـهـ. لـقـدـ شـرـفـنـيـ التـعـالـمـ مـعـ فـرـيقـ عـمـلـهـ فـيـ توـيلـفـ بوـكـسـ. وـكـلـيـ إـعـجابـ بـمـهـارـاتـ وـكـيـلـتـيـ تـيـنـاـ بـيـنـيـتـ، لـإـرـشـادـهـاـ لـيـ وـالـذـيـ لـاـ يـقـدـرـ بـثـمـنـ وـلـتـشـجـعـهـاـ الـمـتـواـصـلـ. تـيـنـاـ، كـيـفـ لـوـكـيـلـةـ بـذـكـانـكـ وـحـمـاسـكـ أـنـ تـحـافـظـ عـلـىـ هـذـاـ الـمـسـتـوـيـ مـنـ الـكـيـاسـةـ فـيـ تـعـالـمـهـاـ مـعـ النـاسـ؟ـ إـنـكـ مـذـهـلـهـ حـقاـ.

أـوـجـهـ جـزـيلـ الشـكـرـ لـعـاثـلـتـيـ الـيـ لـازـمـتـيـ قـبـلـ وـفـيـ أـنـتـاءـ وـبـعـدـ تـالـيـفـيـ لـكـتـابـ. لـعـمـيـ وـالـدـ زـوـجـيـ آـنـ. جـيـ. آـرـ. أـيـنـيـغـارـ الـذـيـ أحـاطـنـيـ بـرـعـائـتـهـ الـأـبـوـيـةـ، وـرـاقـبـ مـسـيـرـ تـطـوـرـيـ باـسـتـمـارـ، مـذـكـرـاـ إـيـاـيـ بـضـرـورـةـ التـرـكـيزـ عـلـىـ الـأـوـلـويـاتـ. لـحـمـاتـيـ وـالـدـ زـوـجـيـ لـيـلـاـ أـيـنـيـغـارـ، الـتـيـ أـكـدـتـ لـيـ وـطـمـانـتـيـ أـنـ كـلـ شـيـءـ سـيـسـيـرـ عـلـىـ مـاـ يـرـامـ كـمـاـ رـجـوتـ. شـكـرـاـ أـيـضاـ لـتـسـوـانـغـ شـوـدـونـ، عـلـىـ مـاـ قـدـمـتـهـ لـيـ مـنـ عـونـ، إـذـ إـنـكـ لـاـ تـدـرـكـينـ مـدـىـ وـثـوقـيـ بـكـ، بـعـدـ أـنـ عـهـدـتـ إـلـيـكـ بـوـلـديـ وـمـنـزـليـ طـيـلـةـ اـنـشـغـالـيـ بـتـأـلـيـفـ الـكـتـابـ. شـقـيقـتـيـ جـاسـمـيـنـ سـيـثـيـ الـتـيـ كـانـتـ دـائـمـاـ حـاضـرـةـ إـلـىـ جـانـبـيـ تـضـخـ الـأـفـكـارـ الـجـدـيدـةـ وـالـتـعـلـيـقـاتـ الـمـفـيـدـةـ. بـالـإـضـافـةـ إـلـىـ مـاـ وـرـدـ، فـإـنـ وـالـدـيـ كـوـلـدـيـبـ سـيـثـيـ، قـدـ تـخـطـّـتـ مـاـ يـدـعـوـهـاـ إـلـيـهـ نـداءـ الـوـاجـبـ، لـتـقـومـ بـأـيـ شـيـءـ، وـبـكـلـ شـيـءـ تـسـتـطـيـعـ فـعـلـهـ لـتـخـفـ عـنـيـ الـعـبـءـ وـتـشـجـعـنـيـ. أـمـيـ شـكـرـاـ لـكـ، لـأـنـكـ كـنـتـ دـائـمـاـ هـنـاكـ عـنـدـمـ اـحـتـجـتـ إـلـيـكـ.

لـزـوـجـيـ غـارـودـ، أـنـتـ تـسـتـحـقـ مـيـدـالـيـةـ لـصـبـرـكـ وـدـعـمـكـ. فـلـقـدـ تـحـمـلـتـ الـكـثـيرـ، بـمـاـ فـيـ ذـلـكـ تـحـوـلـ شـقـقـتـاـ إـلـىـ مشـغـلـ لـتـأـلـيـفـ الـكـتـبـ، إـلـىـ جـانـبـ الـوـقـتـ الـذـيـ أـمـضـيـتـهـ فـيـ الـبـعـدـ عـنـكـ. مـاـ كـنـتـ لـأـنـجـزـ هـذـاـ الـكـتـابـ لـوـلاـ دـعـمـكـ لـيـ. وـأـخـيـرـاـ إـلـىـ أـهـمـ نـتـاجـ مـشـتـرـكـ لـنـاـ فـيـ هـذـهـ الـحـيـاـةـ -ـ وـلـدـنـاـ إـيـشـانـ. لـقـدـ كـنـتـ الـمـسـتـشـارـ الشـبـابـيـ الـقـيـمـ الـذـيـ وـاضـبـ عـلـىـ سـؤـالـيـ كـلـ لـيـلـةـ:ـ "ـأـيـ قـصـةـ كـتـبـتـ الـيـوـمـ؟ـ"ـ لـيـنـصـتـ إـلـيـ بـإـمـاعـنـ وـأـنـاـ أـشـرـحـ لـهـ. بـمـحاـولـتـيـ لـجـعـلـ الـقـصـصـ وـاـضـحـةـ وـشـيـقـةـ بـالـنـسـبـةـ إـلـيـكـ، اـكـتـشـفـتـ طـرـائـقـ جـدـيـدـةـ مـمـيـزـةـ لـرـوـاـيـاتـهـاـ لـلـجـمـيعـ. الـأـهـمـ مـنـ ذـلـكـ هـوـ أـنـيـ طـالـمـاـ اـعـتـمـدـتـ عـلـيـكـ لـتـبـدـدـ إـحـبـاطـيـ بـمـعـانـقـةـ مـنـكـ. لـكـلـيـكـمـاـ أـقـولـ:ـ تـقـفـ الـكـلـمـاتـ عـاجـزـةـ عـنـ التـعـبـيرـ عـنـ مـدـىـ حـبـيـ لـكـمـاـ.

## ملاحظات

\* في بعض القصص الشخصية التي أتطرق فيها إلى ذكر العائلة والأصدقاء، قمت بتعديل بعض الأسماء والتفاصيل في الخاتمة مثلاً، فإن راشيل لشخص من نسج الخيال.

:

يمكن إيجاد الوصف الكامل للفئران التي تسبح في رايشتر (1957) والذي يربط بين هذا الاختيار وبين البشر الذين يموتون فجأة من دون سبب ظاهر لخرقهم أحد المحرمات الأخلاقية. للمزيد عن هذه الظاهرة راجع أيضاً:

Sternberg, E., "Walter B. Cannon and 'Voodoo Death': A Perspective from 60 Years On," American Journal of Public Health 92 (10) (2002): 1564-1566. The study of learned helplessness in dogs can be found in Seligman and Maier (1967).

إن الوصف الخاص بنظام عمل الدماغ المنخرط في عملية الاختيار مستقى من:

Benidge and Kringelbach (2008), Bjork and Hommer (2007), Delgado (2007), Delgado (2007), Ochsner and Gross (2005), and Tricomi et al (2004).

إن أهمية قشرة الفص الجبهي في تحفيزنا على الاختيار يمكن تقديرها أكثر في حالة إصابة هذه المنطقة بأي ضرر مما يؤدي إلى وضع يُعرف بخلل دماغي في الوظائف الإدراكية بحيث يفقد بنتيجته الأشخاص القدرة على التذاكي والتعاطي مع الآخرين ورغبة القيام بأي تحرك فردي بما فيه الحفاظ على أنفسهم. من المؤلفات الممكن مراجعتها:

Verstichel, P., and Larrouy, P., "Drowning Mr. M.," Scientific American Mind (2005),  
<http://www.scientificamerican.com/article.cfm?id=drowning-mr-m>

من الممكن تقييم الأهمية المتعلقة بقشرة الفص الجبهي والخاصة بالتخفيط على المدى الطويل عبر مراجعة القصة الشهيرة لفانييس غايتوج Phineas Gage الذي بقي على قيد الحياة رغم اختراق قضيب حديدي لفصه الجبهي ذاك، حسب كلام الطبيب الذي عاينه: "لقد دمر التوازن بين قدراته الفكرية ونزاعاته الحيوانية. تراه متشنجاً، وقحاً، منغمساً في ارتكاب الأعمال المدنّسة (وهذا ما لم يعتدّ على القيام به في السابق) مظهراً قلة الاحترام للرفاق، وقلة صبر إزاء أي محاولة لردعه أو نصحه خاصة عندما تتعارض مع رغباته، وهو يبدو في بعض الأوقات مُصرّاً على العناد، هوائياً ومتنقلاً، يضع خططاً لعدد من العمليات المستقبلية بهدف تطبيقها، ولا يلبث أن يلغيها فور إعلانه عنها ليُفكّر في أخرى أكثر عمانية... لهذه الناحية، فقد تغير نمط تفكيره بشكل راديكالي، لدرجة أن رفاقه ومعارفه أقرّوا بأنه لم يعد غايتوج الذي سبق لهم أن عرفوه".

Harlow, J. M., "Recovery from the Passage of an Iron Bar through the Head," Publications of the] [Massachusetts Medical Society 2 (1868): 327-347

إن المعلومات عن كيفية تطور سلطة القرار لدى الأطفال عبر مرور الزمن، مستقاة من:

Bahn (1986) and Kokis et al. (2002), and the development of the prefrontal cortex is described in Sowell et al.

.((2001

إن الدراسات عن أفضلية الاختيار لدى الحيوانات ممكن إيجادها في:

Catania (1975), Suzuki (1999), and Voss and Homzie (1970), and the corresponding human studies are

.(described in Bown et al. (2003) and Lewis et al. (1990

إن الروايات الخاصة بمحاولات قرار الحيوانات من حديقة الحيوانات، من الممكن إيجادها في:

Marshall (2007), as well as “Berlin bear’s breakout bid fails” (2004) and “Orangutan escapes pen at US zoo”

.(2008) from BBC News

يمكن مراجعة مسار الاحتجاز على الحيوانات في:

Clubb and Mason (2003), Clubb et al. (2008), Kalueff et al. (2007), Kifner (1994), and Wilson (2006). For more on the unfortunately large body of research into how confinement can be used to intentionally induce stress in animals (e.g., as a prelude to testing anti-ulcer medications), see Pare, W. P., and Glavin, G. B., “Restraint Stress in Bio-medical Research: A Review,” Neuroscience and Biobehavioral Reviews 10 (3) (1986): 339-370, and its .(1994 update in the same source (18 [2], 223-249

إن التفاصيل الخاصة بردات الفعل الناجمة عن التوتر وأثارها الضارة بالإنسان متوفّرة في:

Classic Selye (1946), and a complete listing of publications based on data from the second phase of the Whitehall studies is maintained by the University College London Department of Epidemiology and Public Health, .available online at <http://www.ucl.ac.uk/whitehall/publications/index.htm>

إن النتائج الخاصة بالرابط بين رفاهية الفرد ومدى ممارسته سلطة التحكم على عمله قد جرى تلخيصها من كتاب:

Work, Stress, and Health,” edited by Dr. Jane E. Ferrie and published on behalf of the UK Council of Civil“ Service Unions and the Cabinet Office, which is also available online at <http://www.ucl.ac.uk/whitehall/findings/Whitehallbooklet.pdf>. The fact that other minor but pervasive stressors can have a cumulative impact comparable to larger but less frequent ones is demonstrated by DeLongis et al. (1988) and Ames et al. .((2001

إن الأدلة على كيفية تأثير مفهوم التحكم بالعمل على الصحة على مستوى عام من الممكن إيجاده في:

Friedman and Booth-Kewley (1987). Recent research has found that perceiving control activates the ventral medial prefrontal cortex, inhibiting the body’s response to stress, as seen in Maier, S., Amat, J., Baratta, M., Paul, E., and Watkins, L., “Behavioral control, the medial prefrontal cortex, and resilience,” Dialogues in Clinical Neuroscience 8 (4) (2006): 353-374

لقد جيء على ذكر تفاصيل الدراسة الخاصة بالمرضى النزلاء في إحدى دور المسنين في:

Langer and Rodin (1976). One important caveat to the Langer and Rodin findings is addressed in Schultz, R., and Hanusa, B., "Long-term effects of control and predictability-enhancing interventions: Findings and ethical issues," Journal of Personality and Social Psychology 36 (n) (1978): 1194-1201

إن الباحثين تتبعوا عن كثب المشاركين في الدراسة في دار للمسنين مشابهة لتلك المعتمدة في الدراسة، (وفي الختام عاد المسنون لممارسة عاداتهم وعيشهم لروتين الحياة اليومية) وبدت لهم أمورهم كافة أسوأ مما لو أتيحت لهم فرصة ممارسة قدرٍ ولو ضئيل من السيطرة والتحكم بشؤون حياتهم.

وللتالي تحسين الوضع المعيشي للبشر ما يُشابهها في عالم الحيوان، وهي ممارسة تُعرف تحت تسمية الإثراء البيئي. فحذاق الحيوانات بالإجمال تمثل إلى إيجاد محيط حيواني مشابه لذلك الذي يعيش ضمنه عادة كل حيوان تقوم باستدامه، كما أنها تحرص على توفير الفرص له ليُمارس كل ما تُملِيه عليه غرائزه (كحصوله على الطعام بشكل فوري، والسماح له بالتعاطي والتفاعل مع حيوانات من جنسه).

لمراجعة شاملة للفائدة التي يجنيها المرضى المصابون بالإيدز جراء تحكمهم بمسار حياتهم فلا بد من العودة إلى:

Taylor et al. (2002). The Royal Marsden Hospital study is described in Watson et al. (1999), but unlike the generally consistent findings for HIV/AIDS, the extent to which maintaining hope materially benefits cancer patients can vary quite dramatically from study to study; see Turner-Cobb (2002) for details, including the consequences of stress and depression, which are linked to feeling powerless. The specific control beliefs of breast cancer patients .(and their positive psychological effects are drawn from Taylor et al. (1984

:

The figures on Unitarian Universalists are from «Engaging Our Theological Diversity,» by the Unitarian Universalist Association Commission on Appraisal (2005), available online at <http://www25.uua.org/coa/TheoDiversity/>. My study on religion and happiness was published under my maiden name, as Sethi and .(Seligman (1993

دراسات أخرى أثبتت وجود ترابط إيجابي بين الاعتقاد والسعادة، مثل:

Witter, R. A., Stock, W. A., Okun, M., and Haring, M., "Religion and subjective well-being in adulthood: A quantitative synthesis," Review of Religious Research 26 (4) (1985): 332-342

إن المثير للاهتمام كان في المواقبة على أداء الفروض الدينية والشعائر أكثر من عمق وحرارة الحس الاعتقادي للمشاركين في الدراسة. مما يُوحى بإمكانية وجودفائدة من الاعتقاد لا يجنيها هؤلاء لمجرد اعتمادهم بحد ذاتهم، إنما جراء تواجدهم وسط مجموعة تُشاركونها العقائد ذاته وتدعيمهم اجتماعياً، وتساعدهم على ممارسة التحكم بالذات، وترشدهم في الحياة، وهذا ما يجنيه الإنسان عادة جراء انتسابه لمجموعة دينية. ولمعرفة المزيد عن هذين العاملين فليس أمامكم سوى إلقاء نظرة على:

Jacobs, A. J., *The Year of Living Biblically: One Man's Humble Quest to Follow the Bible as Literally as Possible*, Simon & Schuster (2007). Many anecdotal reports also indicate that fully secular but highly structured environments, such as military service, can have positive “character-building” effects on individuals as well. Descartes’ iconic quote originally appeared in French (je pense donc je suis) in his Discourse on Method (1637), and in its more famous Latin form (cogito ergo sum) in his Principles of Philosophy (1644). Mill’s quote comes from his essay On Liberty (1859). A representative overview of early communist philosophies can be found in Marx (and Engels (1972).

يرى الكثيرون الرابط بين الفردانية والديمقراطية، كما بين الجماعانية والشيوعية كدليل على أن الحرية هي نتاج حضري للثقافة الغربية الفردانية، بينما الثقافات الجماعانية أظهرت تسامحاً حيال نشوء الأنظمة المتسلطة وبروز مظاهر القمع. إنني أرى في ذلك تبسيطًا مبالغًا فيه للموضوع باعتبار أن الحرية أبرز قيمة اجتماعية أنتجها الغرب، فيما قيمة الحرية كمفهوم قد تتفاوت من ثقافة لأخرى. لقراءة المزيد عن الموضوع من المستحسن مراجعة:

Patterson, O., *Freedom, Volume I: Freedom in the Making of Western Culture*, Basic Books (1992), as well as Sen, A., *Development as Freedom*, Anchor (2000), pp. 223–240. Section VII of this chapter also addresses the ways in which the concept of freedom can vary across cultures, which can easily be perceived as a lack of freedom by outsiders.

لقد تم وصف الدراسات التي تصنف الدول حسب مدى تطبيقها لقيم الفردانية في مؤلف لـ:

Hofstede (1980), but the specific values given are drawn from Hofstede’s most current data, available online at [http://www.geert-hofstede.com/hofstede\\_dimensions.php](http://www.geert-hofstede.com/hofstede_dimensions.php). This pattern is supported by the studies described in Triandis (1995), and both Hofstede and Triandis provide information on the factors that influence individuals’ and cultures’ tendencies toward individualism or collectivism. For those interested in learning where they personally stand on the continuum from individualism to collectivism, a scale can be found in the index of Triandis’s book

عندما تتم مناقشة موضوع الزواج، فمن المهم التمييز بين الزواج المدبر والزواج القسري. وهو زواج يُعرف على أساس إتمامه من دون رضى أحد أو من دون رضى كلا الطرفين المعنيين (هذه زيجات قد تشمل القاصرين من الأطفال). ولقد كان هذا النوع من الزواج تاريخياً، إجراءً متبعاً، إلا أنه عُرف لم يعد في التداول على نطاق عالمي شامل لكونه انتهاكاً للحقوق الإنسانية، بالرغم من الاستمرار في ممارسته في بعض المناطق من العالم حيث يتم التساهل بشأنه ولا تفرض رقابة مشددة على متبعيه. إن معظم الزيجات القسرية، حسب التعريف عنها، هي تلك التي يُدبرها طرف ثالث، إلا أن أغلب الزيجات المدبرة ليست قسرية الطابع.

إن قصة ممتاز محل والصرح الذي شُيد تكريماً لها قد جرى تناولهما في:

.(Koch, E., *The Complete Taj Mahal: And the Riverfront Gardens of Agra*, Thames & Hudson Ltd. (2006  
أما القصيدة السومرية التي ذكرت فما هي إلا:

A balbale to Inana and Dumuzid,” translated as part of the Electronic Text Corpus of Sumerian Literature at “Oxford University, and is available online at <http://www-etcsl.orient.ox.ac.uk/section4/tr40802.htm>

The two biblical references are to Deuteronomy 25:5-10 and the Song of Songs 4:9 respectively, and the quote .for the second comes from the New International Version

الاقتباس عن كابيلانوس موجود في:

Capellanus (1969), and a further example of the disconnect between love and marriage can be seen in the following quote from Michel de Montaigne’s “Upon Some Verses of Virgil,” in his Essays (1580): “A good marriage, if such there be, rejects the company and conditions of love. It tries to reproduce those of friendship.”

.(The story of the change in social attitudes toward marriage is drawn from Coontz (2005

لقد ورد وصف المقارنة بين الحب والزيجات المدبرة في الهند في:

Gupta and Singh (1982). Shaw’s quote on marriage can be found in Shaw (1911), and some neurological findings that support it are described in Aron, A., Fisher, H., Mashek, D., Strong, G., Haifang, L., and Brown, L.,

“Reward, motivation, and emotion systems associated with early-stage intense romantic love,” Journal of Neurophysiology 94 (2005): 327-337. Aron and Fisher’s most recent work, finding that 10 percent of couples (dubbed “swans” by the researchers) can maintain these feelings toward one another for decades, has yet to be published but is described in Harlow and Montague (2009). Fortunately for the other 90 percent, passion isn’t necessarily replaced by apathy when it fades, but may instead develop into a calmer but more enduring form of “companionate love.” For more on all the different meanings “I love you” can have, see Sternberg, R. J., “A triangular theory of love,” Psychological Review 93 (2) (1986); 119-135. The statistic on the prevalence of arranged marriages in India is from Bumiller (1990), and the statistics on college students’ willingness to marry

.(without love are from Slater (2006

تم نشر دراساتي الخاصة بالأطفال في:

Iyengar and Lepper (1999). Interestingly, a corresponding pattern of results was later independently discovered in brain activity by Zhu, Y., Zhang, L., Fan, J., and Hana, S., “Neural basis of cultural influence on self-representation,” Neurolmage 34 (2007): 1310-1316

لقد أظهر الطلاب الأميركيون نشاطاً في عمل منطقة الفص الجبهي من الدماغ، عندما طلب إليهم إصدار الأحكام، بينما المشاركون الصينيون أظهروا نشاطاً في عمل المنطقة ذاتها، عندما أصدروا أحكاماً خاصة بأمهاتهم.

إن خير تجسيد لفكرة التصادم الحضاري في شركة Sealed Air كانت في:

Smith (1994). Further information about the challenges faced by the company and their response can be found in Katzenbach, J., and Smith, D., The Wisdom of Teams: Creating the High-Performance Organization, Harper

جرى وصف الدراسة الخاصة بالأسماك في مؤلف:

Masuda and Nisbett (2001), and the image is reproduced with the permission of the American Psychological Association and Richard Nisbett

إن اقتباس جملة الله يساعد الذين يساعدون أنفسهم هو لـ:

Algeron Sydney, from his Discourses Concerning Government (1698), although the theme can be traced as far back as Sophocles, “Heaven ne’er helps the men who will not act,” from Fragment 288 (as translated by Edward Hayes Plumptre), demonstrating the long history of this idea in Western culture. The Bhagavad Gita quote is from book 2 verse 47, and is an amalgam of several translations

الدراسة الخاصة بقدرة لاعبي الأولمبياد على السيطرة والتحكم موجودة في:

Kitayama et al. (1997), and the study of news coverage is Menon et al. (1999), while differences in perceived control more generally can be found in Mahler et al. (1981) and Parsons and Schneider (1974

ولمزيد من المعلومات عن مدى تأثير هذه المعتقدات المختلفة على ردات فعل الناس حيال ما يُواجهونه من أحداث في حياتهم، فما عليكم سوى مراجعة:

Weisz, J., Rothbaum, M., and Blackburn, C., “Standing out and standing in: The psychology of control in America and Japan,” American Psychologist 39 (9) (1984): 955-969

إن جزءاً من نتائج دراستي المتمحورة حول موظفي سيتي بنك موجود في تصرفكم ضمن: DeVoe and Iyengar (2004) بينما الباقي من المعلومات فقد استقيته من مخطوطة لم تنشر تحت عنوان:

Rethinking autonomy as an incentive: The persistent influence of culture within a multinational organization,”“ also with Sanford DeVoe

إن ردة فعل جينينغر حيال سقوط جدار برلين لمنقوله عن (Shales 1989)، أما آراء الجماهير حول الموضوع عينه فهي مقتبسة عن مقالة نشرت لتغطية الحدث:

Freedom!” in Time magazine (1989). The poll revealing current nostalgia for the wall is described in Connolly “. ((2007

تحليل آخر شهير عن ازدواجية مفهوم الحرية موجود في:

Isaiah Berlin’s essay “Two Concepts of Liberty,” published in Berlin, I., Four Essays on Liberty, Oxford University Press (1969). Whereas Fromm ultimately argues for a synthesis of the two elements, Berlin is more critical of the abuses that may occur under the guise of curtailing people’s negative liberties (synonymous with . (““freedom from”) in order to promote their positive liberties (“freedom to

الإحصاء الخاص باختلاف السياسات الاقتصادية ما بين الولايات المتحدة الأميركية وأوروبا مستقى من:

Alesina et al. (2001). Regarding outcomes, the GDP and Gini index figures (as of June 2009) are from the CIA World Factbook. The current numbers are available online at <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2004rank.html> and <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2172.html>

إن العدد النسبي للبلوينيريين في الولايات المتحدة الأمريكية قد أورده: (Kroll et al. 2009)

إن الدراسات الخاصة بتغير نسبة المداخيل في أميركا مقابل السويد وألمانيا متوفّرة في:

Björklund and Jäntti (1997) and Couch and Dunn (1997) respectively. The projections of American ancestry in 2042 are from Bernstein and Edwards (2008), and Huntington's thesis on the clash of civilizations is described in .(Huntington (1996

:

إن التزايد في معدلات الزواج متوفّر في:

Census Bureau's Statistical Abstracts of the United States: 1997, and the characterization of twixters is from .(Grossman (2005

إن التحاليل الخاصة بمبادئ فرانكلين موجودة في:

Weber (190\$), while the principles themselves are from Franklin (2007). The caveats attached to Ford's \$5 wage are described in Peterson (1988), while the story of Schmidt is quoted in a condensed form from Taylor (1911), pages 23-25

إن النسخة الكاملة هي أطول، ومحطة من قدر شميدت، وهي مقاربة يعتبرها تايلور فعالة نظراً لصالحتها في توعية من هم ضعيفي الذهن. إن مختلف الاقتباسات عن إيميرسون في هذا الفصل مأخوذة من مقالته:

On Self-Reliance,” in Emerson (1847). The praise for his works comes from Oliver Wendell Holmes, as “ .(related in Cheever (2006). Carol's excoriation of small-town life is from page 265 of Lewis (1921 للمزيد من المعلومات عن التحول الثقافي الذي شهدته حقبة الخمسينيات، لا بد من مراجعة التالي:

Anderson (1995), Marchand (1986), Steigerwald (2008), and Susman (1984), in particular pages 271-285, the essay “Personality and the Making of Twentieth-Century Culture.” The statistics on mobility are from Tarver (1992), while those on religion come from the Pew Forum on Religion & Public Life, available online at .<http://pewforum.org/docs/PDocID=409>. Nicholas Rose's quote is from page 87 of Powers of Freedom

إن ظاهرة ميل الناس إلى مطابقة الأوصاف العامة على أوضاعهم الشخصية، يُعرف باسم تأثير بارنوم نسبة لاعتماده المستمر للموضوع من قبل رجل الاستعراض هذا. وقد عُرفت بتسمية أخرى، نسبة إلى تطرق بي أر فورر

## المتكرر للموضوع ذاته:

Forer, B. R., "The fallacy of personal validation: A classroom demonstration of gullibility," *Journal of Abnormal and Social Psychology* 44 (1) (1949): 118-123. The first study using the dot estimator paradigm is described in Leonardelli and Brewer (2001), and the second in Leonardelli (1998). Further information on the better-than-average effect can be found in Alicke and Govorun (2005); the source of the Lake Wobegon moniker is Keillor's long-running radio program *A Prairie Home Companion*. For further reading, see Kruger, J., "Lake Wobegon be gone! The 'below-average effect' and the egocentric nature of comparative ability judgments," *Journal of Personality and Social Psychology* 77 (1999): 221-223.

إن مسألة تتمتع الناس بنسبة تفوق المعدل، من الاستقلالية الذاتية، قد وردت لدى:

Pronin et al. (2007), and the comic illustrating this point is entitled "Sheeple," from the online comic series /XKCD by Randall Munroe, available online at <http://xkcd.com/610>

ما أظهرته خلاصة الدراسة التي جاء فيها، أن الناس يرون أنفسهم أقل تشابهاً مع غيرهم بينما يلاحظ الآخرون وجه الشبه هذا، قد ورد في: (Srull and Gaelick 1983) إن دراساتي الخاصة بالتمييز في انتقاء الاسم والزدي قد جرى نشرها في:

Iyengar and Ames (2005). For a broader illustration of a preference for moderate uniqueness in names, see Madrigal, A., "Why your baby's name will sound like everyone else's," *Wired Science* (2009), <http://www.wired.com/wiredscience/2009/05/babynames>

مثال آخر مثير للاهتمام هو ذاك الذي توفره خدمة برامج الأغاني الشعبية الرائجة، التي تتوقع بما ستحققه أغنية ما من شعبية عبر مقارنتها بأغاني مماثلة لاقت رواجاً في الماضي فأصبح من الممكن الحكم عليها استناداً إلى بعض المعايير الموسيقية. إن الدقة والمصداقية لهذه البرامج لم يتم تفحصهما بعد حسب معرفتي. إلا أنها استقطبت اهتمام العديد من المعنيين بصناعة الموسيقى، إذ إن هذه البرامج كانت السباقة في توقع نجاح عدد من أغاني الجاز المعاصرة لنورا جونز، التي فازت بسع جوائز غرامي والتي باعت ستة عشر ألبوماً من أغانيها حتى تاريخه. المزيد من المعلومات متوفّر على موقع الشركة الإلكتروني: <http://uplaya.com>/يعد اقتباس دون الشهير لـ:-

Meditation XVII," in *Devotions Upon Emergent Occasions* (1624), also the source of "never send to know for" ".whom the bell tolls; it tolls for thee

لقد وصفت دراسة بينينغتون وملحقاتها في:

Alwin et al. (1991), while the students' quotes are taken from Newcomb (1958). The classic work on cognitive dissonance is Festinger (1957), and for further reading I recommend Cooper, J., *Cognitive Dissonance: 50 Years of a Classic Theory*, Sage (2007). Elliot and Devine (1994) is a relatively recent example of the numerous counterattitudinal essay studies

لا تؤدي كل حالات التطابق إلى التبادل والاختلاف في المواقف. إن دراسات آش الخاصة بتأثير المجموعة على رأي الفرد، أظهرت كيف أدرك المشاركون أنهم أعطوا الجواب الخاطئ عن سؤال طرح عليهم تماشياً منهم مع الضغط الممارس عليهم من المجموعة المحيطة بهم، راجعوا:

Asch, S. E., "Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgment," in Guetzkow,H.,ed., Groups, Leadership and Men, Carnegie Press (1951). External influences are more likely to be internalized when the correct answer is uncertain; for a classic example in perception, see Sherif, M., "A study of some social factors in perception," Archives of Psychology 27 (187) (1935): 23-46

جرت مناقشة الانتقاد اللاذع الموجه من كولبرت لبوش في (2006). أما أداؤه الساخر فقد جرى عرضه بالكامل على شريط فيديو بمدّاررة موقع يوتوب:

.[http://www.youtube.com/view\\_play\\_list?p=8E181BDAEE8B275B](http://www.youtube.com/view_play_list?p=8E181BDAEE8B275B)

تم تحليل أحدث نتائج دراساتي الخاصة بألوبيات المتخرين في:

Wells and Iyen-gar (2005), and the study of group ordering behavior is described in Ariely and Levav (2000).

The inverse relationship between utility and identity significance is from Berger and Heath (2007), while the bracelet study is from Berger and Heath (2008). Chip Heath and his brother Dan also deserve credit for the melody-tapping exercise described in this section, which is from their book Made to Stick: Why Some Ideas Survive and .(Others Die (Random House, 2007

راجع المتمحورين حول ضعف إمكانياتنا في استنتاج ما يكُونه الآخرون عنا من انطباعات:

.Kenny and DePaulo (1993). Krueger (2003) for more on the processes underlying them

أثبتت أحدث الدراسات أن الناس يظهرون بوجوه عديدة أمام أناس مختلفين من حولهم (كالأهل والأصدقاء على سبيل المثال) وأنهم يُجيدون أحياناً التوقع بمختلف الانطباعات التي يُخلفونها في نفوس هؤلاء، كما وصف الأمر في:

Carlson, E., and Furr, M., "Evidence of differential meta-accuracy: People understand the different impressions they make," Psychological Science 20 (8) (2009): 1033-1039

إن الواقع الخاص برأيتنا للانجداب العاطفي ولتأثير الجانب الهزلي من شخصيتنا في الآخرين ناجمة عن عدة دراسات أجريتها مع مشاركين كانوا يتواضعون مع أشخاص من الجنس الآخر. هذه القرائن بالذات مأخوذة من:

Through the looking-glass self: The effects of trait observability and consensuality on self-knowledge," an unpublished manuscript being prepared in collaboration with Alexandra Suppes, but other findings from this investigation have been published in Fisman, R., Iyengar, S. S., Kamenica, E., and Simon-son, I., "Gender differences in mate selection: Evidence from a speed dating experiment," (Quarterly Journal of Economics 121 (z) (2006): 673-697, and in Fisman, R., Iyengar, S. S., Kamenica, E., and Simonson, I., "Racial preferences in dating: Evidence from a speed dating experiment," Review of Economic Studies 75 (1) (2008): 117-132

تم استقاء المعدلات التي حاز عليها بعض الأشخاص، جراء تصنيفهم حسب معايير معينة متبعة من:

Edwards and Ewen (1996). The finding that self-enhancement can backfire at work is described in Anderson et al. (2008), and Swann et al. (2003) provides a review of the many studies showing we personally prefer others to see us similarly to how we see ourselves

يقرّ بوتقان بأن رأس المال الاجتماعي، ليس في طور الزوال، إنما بصدق اتخاذ أشكال متغيرة، لا تخلو من الإشكاليات التي أتى على ذكرها:

.(Cass Sunstein in his book Republic.corn, Princeton University Press (2001)

بفضل وسيلة تواصل كالإنترنت، فإن مصالحنا، وهو يرايانا، ومعتقداتنا يجري تكييفها بمستوى معين. لكن تعرضنا كأفراد لمستويات متنوعة ومتضاربة من المعلومات، يُساهم في عزلة المجموعات عن بعضها، وسلوكها المنحى المتطرف، وهي تحاول البحث عن معلومات تثبت صحة معتقداتها، وتتجنب تلك التي تتناقض ومفهومها الخاص. وخير مثال على هذا التأثير هو ذاك الذي لُوحظ في أثناء القيام باستفتاء لصالح البرنامج التلفزيوني المتبع لمؤلف الناس من السياسات الدولية، والذي تم الاكتشاف عبره، أن 80 بالمئة من مشاهدي فوكس نيوز، كانوا انتساباً خاطئاً عن حرب العراق (مفاده أن هناك علاقات واضحة، ربطت ما بين صدام حسين ومنظمة القاعدة الإرهابية، مقابل 23 بالمئة من مشاهدي محطة أن. بي. أر). إن هذا التقرير موجود على الموقع الإلكتروني التالي:

.[http://www.worldpublicopinion.org/pipa/pdf/oct03/IraqMedia\\_Octo3\\_rpt.pdf](http://www.worldpublicopinion.org/pipa/pdf/oct03/IraqMedia_Octo3_rpt.pdf)

:

إن دكتور سوس، هو الاسم المستعار لتيودور جايسيل وكتابه: يا للأماكن، التي ستزورها! هو آخر ما نشر له من مؤلفات قبل وفاته في العام 1991. والحديث عن استمرارية شعبية الرجل إلى يومنا هذا، وارد في: Blais et al. (2007).

عند مناقشتي لنظام ردّ الفعل الأوتوماتيكي أو التأملي في ما يختص بإصدار الأحكام، أو اعتماد الخيارات، فهما على المستوى ذاته من الأهمية لجهة تحديد طبيعة تصرفاتنا.

فعندما يخوض الإنسان نقاشاً فلسفياً مع أحدهم، في أثناء سيرهما في أحد الشوارع، فهو بأمس الحاجة إلى كلا النظامين، النظام الأوتوماتيكي حتى لا يدوس على أقدام المارة، والنظام التأملي ليستمر في تأملاته من دون أن تؤثر آراؤه سلباً على آرائه من حوله. أكثر من ذلك، فإن تصرفًا من النوع التأملي كقيادة السيارة، يُصبح مع الوقت، وبفعل الممارسة تصرفًا من النوع الأوتوماتيكي.

The terminology of “automatic” and “reflective” also used in Thaler and Sunstein (2008), is from Dennett

.((1997

يُشار إلى نظامي ردّ الفعل هذين بمجموعة أسماء أخرى، يحفل بها مجال الأدب العلمي، كالإشارة إليهما بالأنظمة الساخنة والباردة، أو بطريقة المعالجة الاستكشافية، وبطريقة المعالجة التحليلية أو بالنظام الأول، وبالنظام الثاني.

ولمزيد من الإطلاع حول هذا الموضوع لا بد من مراجعة:

إن الإحصاءات المتعلقة بموضوع الخيانة الزوجية جرى نقلاً عنها:

Guerrero et al. (2007), those on procrastination are from Gallagher et al. (1992), and those on saving are from .(Helman et al. (2004

إن الدراسة الخاصة بتعزيز أقسام إضافية من الدماغ هي مرتبطة بإحراز المكاسب ومذكورة في:

McClure et al. (2004a). Mischel's original delay of gratification studies are described in Mischel et al. (1972), and their connections to adjustment and success in adolescence comes from Shoda et al. (1990). The findings that these patterns persist into adulthood have yet to be published and are therefore based on "Willpower": "Decomposing Impulse Control," a PowerPoint and verbal presentation that Walter Mischel gave at Columbia University on October 13, 2009. For more on making the avoidance of temptation automatic, see Reyna, V., and Parley, F., "Is the teen brain too rational?" Scientific American Reports: Special Edition on Child Development .(2007): 61-67

إن المقالة الدراسية الخاصة بموضوع التحييز هي لـ .(Tversky and Kahneman (1974

مُنح كاهنمان جائزة نوبل في الاقتصاد للعام 2002 عن مجمل أعماله مع تقريري عن نظرية الاحتمالات التي تضمنت وصفاً لمفهوم الناس للمجازفة وللاحتمال ومدى تأثيرهما على خياراتهما. للاستيقاظ عن هذه النظرية لا بد لكم من مراجعة:

Kahneman, D., and Tversky, A., "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk," Econometrica XLVII (1979), 263-291. A broader overview of biases can be found in Pious (1993), and their applications to business contexts are discussed in Bazerman, M; Judgment in Managerial Decision Making, Wiley (2005

للإطلاع على أمثلة عن كيفية دفع بطاقة الاعتماد لنا على الإنفاق راجعوا:

.(Feinberg (1986) and Prelec and Simester (2001

إن اعتماد كازينوهات الميسر للفيش بدل المال السائل ممكن تقسيمه برغبة النايم عن الإنفاق التي يثيرها وجود المال المذكور. هذا بالإضافة إلى العديد من الألعاب كالألعاب والصفارات التي توضع داخل ماكينات الميسر التي تستوعب القطع النقدية الصغيرة، فهي نوع من المكافآت والمكاسب التي نجنيها كلما ربنا جولات من اللعب. وكانت مجموعة من الأبحاث قد أثبتت أن المحفزات المذكورة أعلاه تساعد على تقسيم كيفية تحول الميسر إلى هدر لوقت شعبية ومتداولة جداً رغم كونها لرؤية أنفسنا نتكبد الخسائر نظراً للإدمان على هذه الألعاب.

لقد جرى اقتباس قصة غويزوينا عن:

Tichy and Cohen (1997), page 27. The study on how gain vs. loss framings affected medical decisions is

described in McNeil et al. (1988). For more on how framing is used to deliberately influence behavior, see “The Framing Wars” by Matt Bai, New York Times, July 17, 2005, available online at <http://www.nytimes.com/2005/07/17/magazine/17DEMOCRATS.html>

بإمكانيات إيجاد الإحصاءات الخاصة بالاتجاه اليومي في:

.(Report of the Day Trading Project Group” (1999) and Surowiecki (1999“  
إن الدراسة الخاصة بتوقعات الإقبال على شراء العقارات هي (Schiller 2008)

من المثير للاهتمام أنه وكاليس سجل نفس ردات الفعل لدى الناس خلال هجمة مماثلة على شراء العقارات:

As described in Schiller, R. J., and Case, K., “The behavior of home buyers in boom and post-boom markets,” New England Economic Review, November-December 1988: 29-46. Finally, one aspect of how the damage of the subprime mortgage crisis was compounded because of a similar error in pattern detection by the financial industry can be seen in Salmon, F., “Recipe for disaster: The formula that killed Wall Street,” Wired Magazine, February .23, 2009, [http://www.wired.com/techbiz/it/magazine/17-03/wp\\_quant?currentPage=all](http://www.wired.com/techbiz/it/magazine/17-03/wp_quant?currentPage=all)

إن تضاؤل فعالية المقابلات المجرأة مع طالبي الوظائف، بالتوقع لاحقاً بنوعية أدائهم قد أتى ذكرها في:

Hunter and Hunter (1984) and McDaniel et al. (1994), while their continued popularity despite this fact comes from Ahlburg (1992). See Snyder and Swann (1978) for more on how we seek to confirm our expectations in social situations. The pundit study is described in Tetlock (2003), and more details can be found in his book, Expert Political Judgment: How Good Is It^ How Can We Know? (Princeton University Press, 2005). For similar results with ordinary individuals who aren’t publicly on record as supporting a particular worldview, see Lord, C., Ross, L., and Lepper, M., “Biased assimilation and attitude polarization: The effects of prior theories on subsequently considered evidence,” Journal of Personality and Social Psychology 37 (n) (1979): 2098-2109

إن التطرق لوصف التقنيات المتتبعة من قبل أكمان لكشف الكذب مذكورة بالتفصيل في: Ekman (2001). وقد قُمت بتدريجهما من خلال المحادثات العديدة التي جمعتني وآياه، في أثناء إلقاء المحاضرات في مؤسسات أكاديمية مختلفة على مر السنين:

.(Einstein’s quote is from Murphy (1933), and Simon’s is from Simon (1992

أمثلة دالة على قدرة النظام الأوتوماتيكي، بفضل الخبرة والتمرس على تمييز وتحليل وقائع لم نَعها، يمكن الاطلاع عليها في:

The Statue that Didn’t Look Right,” the introduction to Gladwell (2005), and the Silkworm missile incident in “The Predictions of Dopamine,” chapter 2 of Lehrer (2009). The abilities of sports players and airport security officers are described in “Gut Feelings,” chapter I of Gigerenzer (2007). The level of practice necessary to develop .(world-class levels of expertise comes from Ericsson et al. (1993

لقد جرى اقتباس وصف فرانكلين لإمامنا بعلم الجبر من: (Franklin 1833).

إن نسخة مشابهة من قصة رايها، لمشكوك بصحتها، وقد ترددت في قاعات المراكز الأكاديمية لسنوات عديدة وتصمنها:

Bazerman, M., Smart Money Decisions: Why You Do What You Do with Money (and How to Change for the Better), Wiley (2001

إن النتائج المتعلقة بالرواتب، ودرجة الالكتفاء المهني التي توصلت إليها في دراستي مذكورة في: Iyengar et al. (2006)). إن بحث كاهنمان الخاص بالسعادة مذكور بتقاصيله كافة في:

Kahneman et al. (2006), and is also referred to later in the section when discussing how we overestimate the strength of our feelings by failing to consider the context in which events occur. Kahneman also includes data on happiness by income bracket from the GSS; the complete data set of all waves, including the ability to conduct analyses online, is available at <http://www.norc.org/GSS+Website/>. More on the link (or lack of it) between money and happiness, as well as on the difficulties we face in predicting our future happiness, can be found in Gilbert (2007

لقد تم التطرق لدراسة ويلسون الخاصة بالرسومات في: (Wilson et al. 1993).

ودراسته الخاصة بالتواجد مع الجنس الآخر موجودة أيضاً في: (Wilson et al. 1984).

لمزيد من القراءة عن تأثير الإكثار في التفكير في خيار ما بإضطراف من قيمته الموضوعية، حسب رأي الخبراء، يجب مراجعة:

Wilson, T. D., and Schooler, J. W., "Thinking too much: Introspection can reduce the quality of preferences and decisions," Journal of Personality and Social Psychology 60 (1991): 181-192. His research finding that people misremember the intensity of their feelings is described in Wilson et al. (2003). For further reading on the nature and consequences of our two mental systems I recommend Wilson's book, Strangers to Ourselves: Discovering the Adaptive Unconscious (Belknap Press, 2002

لقد تم التطرق بالتفصيل لما حصل من تبادل مشاعر حب على جسر معلق من خلال الدراسة التي تناول وصف مجرياتها كل من:

.(Dutton and Aron (1974), while the adrenaline study is described in Schachter and Singer (1962

:

ممكن إيجاد المزيد من المعلومات عن مجموعة الدونيجر واتحاد الألوان في أميركا على موقعها الإلكترونية:

<http://www.doneger.com/web/231.htm> and <http://www.colorassociation.com/site/History.pdf>

ووجه آخر من صناعة الأزياء ممكن الإطلاع عليه عبر:

Gavenas, M. L., Color Stories: Behind the Scenes of America's Billion-Dollar Beauty Industry, Simon & Schuster (2007).

للمزيد من المعرفة عن كيفية تنسيق المصمّمين والمسؤولين لأساليبهم وصوغيهم لهوياتهم المهنية، يجب مراجعة:

Frank, T., The Conquest of Cool: Business Culture, Counterculture, and the Rise of Hip Consumerism, University of Chicago Press (1998).

إن وصف مبني جهري لمقتبس عن: The Devil Wears Prada (2007). أما الاقتباس عن:

فهو منقول عن النسخة الأصلية للفيلم، المستند بدوره لكتاب:

.Lauren Weisberger (2003), loosely based on her time as an assistant to Anna Wintour, the editor of Vogue

إن اختبار طعم المياه المعّبأة في الزجاجات جرى في الحلقة السابعة من الموسم الأول من استعراض بين وتيير Good Morning America، إذ قد سبقه لقيام باختبار مماثل برنامج: The Devil Wears Prada (2007)، لتقدم خالله مياه الشّفة المعّبأة على غيرها بنسبة 45 بالمئة من أصوات الموجودين، متقدمة بضعيّي الأصوات عن أكثر المياه المعدنية التي تحتويها الزجاجات شعبية. للاطلاع على هذه النتائج لا بد من العودة إلى الموقع الإلكتروني التالي:

.<http://abcnews.go.com/GMA/story?id=126984&page=1>

إن الدراسة الخاصة بتسخير زجاجات الشراب المنسوبة إلى:

.Plassmann et al. (2008), and the study also includes an fMRI component similar to the Coke one described later

إن نسبة مستهلكي المياه المعّبأة بالزجاجات الذين عبّروا عن اهتمامهم بمدى سلامتها وجودتها هي مستقة من:

Consumer Attitude Survey on Water Quality Issues" (1993) survey by the American Water Works Association "Research Foundation, and the figures on bottled water consumption are from the first chapter of Royte (2008). The relative quality of tap and bottled water, and the percent of bottled waters that begin life as tap water, are from the report "Bottled Water: Pure Drink or Pure Hype?" by the Natural Resources Defense Council. Poland Spring's liberal interpretation of "spring" resulted in a class-action lawsuit in 2003, which it settled the same year for \$10 million without admitting wrongdoing, as reported on NPR (Brooks, 2003).

للمزيد من التفاصيل الخاصة بمتداخ مكونات بعض مستحضرات التجميل، لا سيما لائحة مكوناتها التالية المثيرة للشّمئزاز. كالحديث عن احتواء بعضها لما يُستخرج من أحشاء الصيصان، أو لخلط بعضها بمصل دم حسان أو بمستخرجات دهنية من جلد الحيوانات"، لا بد من مراجعة: Fouike (1995).

إن نقاط التشابه العديدة بين كريمات الأساس من ماركتي مايبيلين ولاكوم هي واحدة من أمثلة عدة واردة في: (Begoun 2006) في القسم المستوحى من الـ Matrix (1999).

إن عبارات الحوار الذي جرى بين الرجل الغامض والبطل مقتبسة عن جمل حقيقة منسوبة إلى أحد أشخاص الفيلم

المعروف باسم مورفوس (2004). (The fMRI study of soft drink preferences is described in McClure et al.

لقد أبرزت بعض الاختبارات المجرأة على أشخاص معصوب الأعين تقضيلهم الواضح للبيسي على الكوك، وكانت مجموعة من الإعلانات التي أطلقتها شركة بيسي في عقد السبعينيات والثمانينيات قد أدّعت أن الأغلبية من مستهلكي البيسي والمدمجين على تناولها يفضلون شربها في كؤوس عادية تحمل رسومات عادية وليس بالضرورة العلامة التجارية للشركة. إن تحدي الجودة والتقوّق النوعي الذي فرضته البيسي على الشركة الأخرى المنافسة دفعها إلى إزالة الكوك الجديدة بحثة حديثة مبتكرة إلى الأسواق، وكانت تلك أكبر الأخطاء التي ارتكبها غويزرويتا خلال تسلمه لإدارة الشركة. رغم أن طعم الكوك الجديدة، في اختبارات النكهة لمعصوب الأعين من الأشخاص، قد تقوّق على طعم البيسي، إلا أنه لم يمّت بصلة بذاتاً إلى الطعم الأصلي والأساسي الذي عرفته وانتشرت به الكوك في أذهان الناس. وهذا ما أدى بسرعة إلى سحب المشروب الجديد من الأسواق، وسط الإقبال الساحق عليه من قبل بعضهم، ومقاطعة وإرسال رسائل إلى إدارة الشركة من قبل أناس آخرين للمطالبة بإعادة النكهة القديمة للكوك.

في مؤلفه بلينك، يعزو مالكوم غلادويل تفوق البيسي وتقدمها في اختبار النكهة لحلوة مذاقها، بالإضافة إلى تناولها في أ��واب خاصة بشركة البيسي، تحمل دلالات إيجابية مشجعة على شربها كما جرى وصف ذلك في:

Hughes, M., Buzzmarketing: Getting People to Talk about Your Stuff, Portfolio (2005), ads produced by Coca-Cola had a psychologist declare that “M [Pepsi] stands for words like mellow and mild. And Q [Coke] stands for queer,” and later, “L [Pepsi] stands for lovely, and light... and you know what S [Coke] stands for.” (Hint: It’s a (.word Penn Jillette is quite fond of

لاحقاً، أعدّت شركة الكوك لحملة دعائية تُظهر كرتين خاصتين بلعبة كرة القدم، غير واضح حتى المعالم للحظات الأولى، محاولةً منها للإيحاء لكل متتبّع للإعلان، أن المنتجين الكوك والبيسي كالكرتين هما حقاً متطابقان.

Bargh's study on how priming can affect walking speed is described in Bargh et al. (1996), and his quote on (automaticity is from Bargh (1997).

المعروف عن الرسائل الدعائية الموجزة الخاصة بالمأكولات والمرطبات بأنها تحرّك لدى بعضهم شعوراً بالجوع، وهذا ما صرّح به: Byrne (1959).

إن أشهر الأمثلة على الإعلانات الموجزة التي كانت تبعث برسائل موجزة من هذا النوع، هي تلك التي تدعو المستهلكين في حالة العطش إلى شرب الكوكا كولا، وفي حالة الجوع إلى أكل الفوشار. هذا الإعلان الذي تردد به على شاشة إحدى دور عرض أفلام السينما، زاد من مبيع الكوكا كولا، والفوشار.

ولقد اتّضح لاحقاً، أن النداء الجماهيري لوقف هذا الإعلان، ومنعه عبر وسائل الإعلام، قد استند إلى معطيات مفبركة.

للاطلاع على المزيد من المعلومات بخصوص هذا الموضوع، يجب مراجعة المقالة المعنونة:

Subliminal Advertising” on Snopes.com, available online at [http://www.snopes.com/business/“](http://www.snopes.com/business/)

.hidden/popcorn.asp

إن مسوقي السلع، والجهات الموجهة لآراء وأذواق الناس، لا يعتمدون على قدراتهم وحسب في تحفيز هؤلاء، إنما على الميول الإدراكية لهم وغيرها من العوامل المذكورة في الفصل السابق. إن المتجر الذي يقدم حسماً فورياً لكل من يدفع مالاً سائلاً مقابل شرائه للسلع بدلاً من تكليفه أعباء مالية تضاف على بطاقة اعتماده، يتبنى أسلوب التحفيز.

تأثير المكان (كرم المدارس) على عملية اقتراع الناخبين وارد في (Berger et al. 2008).

أما الرابط الموجود بين طول القامة ومدخل الفرد خاصة لمن تتطلب وظائفهم ذلك (الحراس). وقد تم التطرق إلى هذا الأمر في:

Judge and Cable (2004) and Persico et al. (2004), and the predictive power of split-second competence judgments is described in Ballew and Todorov (2007). The rest of the various ways we can be led astray by appearances even when making highly consequential decisions are reviewed in Cialdini (1998). For more information, see chapter 3 of Blink, “The Warren Harding Error: Why We Fall for Tall, Dark, and Handsome Men.” The effects of ballot order in the 2000 elections are described in Krosnick et al. (2004

:

في الفترة التي كنت خلالها أجمع المعطيات الخاصة بدراسات الأطفال التي سُتُّعرف بدراسات أينيغار ولبير (1999)، فإن النموذج الذي اتبعته في موازاة الظروف التي توفر أو لم يتوفّر فيها احتمال الاختيار، اقتبس عن:

Zuckerman, M., Porac, J., Lathin, D., Smith, R., and Deci, E. L., “On the importance of self-determination for intrinsically motivated behavior,” Personality and Social Psychology Bulletin 4 (1978): 443-446, which either allowed participants to choose which of six puzzles to complete or assigned puzzles by an experimenter. For further reading on the theories linking choice and motivation, see DeCharms, R., Personal Causation: The Internal Affective Determinants of Behavior, Academic Press (1968), and Deci E. L., and Ryan, R. M., Intrinsic Motivation and Self-Determination in Human Behavior, Plenum (1985). The various examples of limits on our information-processing abilities are all drawn from Miller (1956). The fact that the choice set used in Zuckerman et al. falls just under the magical number 7 might have contributed to its success but was almost certainly unintentional

إن الدراسة التي أجريتها في متجر دريجير قد تضمنها: (Iyengar and Lepper 2000).

دراسة أخرى أجريت ضمن هذه المقالة قادتني إلى الخلاصات نفسها عندما أجريت اختباراً على المشاركون في مختبر، إذ منحهم مجال الاختيار بين 6 إلى 30 قطعة من شوكولا غوديفا.

Subsequent research finding that it's possible to have too much choice includes Chernev, A., “When more is less and less is more: The role of ideal point availability and assortment in consumer choice,” Journal of Consumer Research 30 (2003): 170-183, which also used chocolates; Reutskaja, E., and Hogarth, R., “Satisfaction in choice as a function of the number of alternatives: When goods satiate,” Psychology and Marketing 26 (3) (2009): 197-203; and Shah, A. M., and Wolford, G., “Buying behavior as a function of parametric variation of number of

.choices,” Psychological Science 18 (2007): 369-370

إن زيادة حجم السلع الاستهلاكية في عالم الاقتصاد مشار إليه في: (Wein-stein and Broda 2007)

إن الأرقام المفصلة لما حوتة محل التسوق من سلع عام 1949 موجود في:

.The Supermarket Industry Speaks: 2005

إن اللوائح التفصيلية لما احتوى عليه والمرت من سلع مذكورة في: (Zook and Graham 2006)

والعروض الاستهلاكية المتوفرة على شبكات الإنترن特 هي في واقع الأمر مستقاة من الواقع الخاص بكل من زوك وغراهام.

أما نسبة المبيعات على هذه الشبكات فقد زوّدنا بها: (Anderson 2006)، بينما وصف العادات الخاصة بالمستهلكين هو ل: (Elberse 2007).

خلاصة هذه الدراسات، مع البحث الخاص بفوائد نظرية الاستثمار في الذيل الطويل قد تطرق إليها كلها:

Elberse in “Should You Invest in the Long Tail?” from the July-August 2008 issue of the Harvard Business

.Review

لقد تم الاستنتاج أن هذه الواقع تُسوق للمنتجات نفسها المعتادة والمحددة بدلاً من الترويج لباقي السلع المتوفرة في الأسواق، كما تتصّر عليه نظرية الذيل الطويل. وقد جاء الرد على مقالتي من أندرسون المهمّ بالنظرية وصاحب الموضع التالي:

.[http://www.longtail.com/the\\_long\\_tail/2008/06/excellent-hbr-p.html](http://www.longtail.com/the_long_tail/2008/06/excellent-hbr-p.html)

لقد جرى التطرق إلى الفوائد التي جنتها شركة بروكتر أند غامبل جراء خفض تنوّع منتجاتها في الأسواق في: (Osnos 1997) بينما قصة نجاح شركة القطة الذهبية المشابهة فقد وردت في: (Krum 1994).

إن الدراسة التي تخلّلها وصف أداء كبار لاعبي الشطرنج مذكورة في: (Chase and Simon 1973).

لقد تنوّعت اهتمامات سيمون من خلال أبحاثه، لكن مساهمته القيمة التي أضافها على هذا الفصل كانت تلك الخاصة بمحدودية التوجّه العقلي. وكانت النظريات الاقتصادية الكلاسيكية تدعى أن الناس قادرّون على التحليل العقلي لإيجابيات وسبيّل ما يُعرض عليهم من ضمن مجموعة واسعة من الخيارات بحيث إنهم يُحقّقون أكبر نسبة من المكافآت.

إن مساهمة سيمون تكمن في ملاحظته لمحدودية الاستيعاب البشري للمعلومات المعطاة والمساواة في ما بينها. إن عملية إعطاء قيمة مضافة“ and The Public’s Health Care Agenda for the New Congress and Presidential Campaign” National Surveys of Pharmacists and Physicians, Findings on Medicare Part D,” both from 2006

أما الدراسة الخاصة بالباب الذي يفتح مخبئاً وراءه المكافآت هي ل:-

.(Shin and Ariely (2004), but is given a more detailed and entertaining treatment in Ariely (2008

إن الرابط بين تنوع الطعام والسمنة قد برهن عنه في كتاباته كل من:

.Putnam et al. (2002) and Raynor and Epstein (2001), among others

الإحصاءات الخاصة بالوقت الذي يتم تمضيته أمام شبكات الإنترنت هي من:

.Nie and Hillygus (2002), and have almost certainly increased in the meantime

الاقتباس عن شاو مُستقى من: (Bosman 2006).

كلما كنا ميلين إلى التنوع كلما ظننا أننا بصدده اعتقده أكثر، كما هو ملاحظ في:

Simonson, I., “The effect of purchase quantity and timing on variety-seeking behavior,” Journal of Marketing

.Research 27 (1990): 150-162

لقد وجدت هذه الدراسة أنه عندما يطلب إلى الناس انتقاء وجباتهم الخفيفة يومياً، دأبوا على اختيار الأطعمة التي يرغبون فيها، إنما عندما طلب إليهم اختيار هذه الأطعمة لبضعة أيام لاحقة، انتقوا من باب التنوع تلك التي لا ترود لهم وذلك بهدف دراسة الرابط بين زيادة الخيارات ومشاعر الناس بالندم كما وصفها سيمون في الأعلى مع ما طرحته من تحديات يواجهها الذين يقدمون في أيامنا هذه على الانتقاء، أنسح بمراجعة:

Barry Schwartz's The Paradox of Choice (Ecco, 2003). De Tocqueville's observation is from page 536 of

.Democracy in America

جرى ذكر المآذق التي تواجه المواطنين جراء إصلاح نظام التعويضات في السويد في:

Cronqvist and Thaler (2004). The effects of automatic enrollment on retirement plan participation can be found

in Choi et al. (2006), and similarly dramatic results for organ donation can be seen in Johnson, E., and Goldstein,

.D., “Do defaults save lives?,” Science 302 (2003): 1338-1339

هناك وصف لدرستي عن تصنيف المجلات في: (Mogilner et al. 2008).

أما الدراسة عن الراغبين في اقتناص سيارات أودي حسب موصفات معينة فهي من مقالة بعنوان:

”.Order in Product Customization Decisions: Evidence from Field Experiments“

أُجريت المقابلة مع واينتون مارساليس بتاريخ الرابع والعشرين من يوليو (تموز) العام 2008.

:

.(The cake or death routine is in the “Church of England Fundamentals” skit from Jordan (1999

إن المصدر الأساسي للاقتباس عن أبو قراتط هو Decorum والمعلومات الخاصة بنظرية عن العوامل المحددة لمزاج الإنسان (الأخلاط الأربع) واستمراريتها إلى يومنا هذا منقوله عن:

Garrison (1966). For those interested in learning more about the placebo effect, its history and an interesting

recent development can be found in Silberman, S., “Placebos are getting more effective. Drugmakers are desperate to know why,” Wired Magazine (August 24, 2009), available online at [http://www.wired.com/medtech/drugs/magazine/17-09/ff\\_placebo\\_effect?currentPage=all](http://www.wired.com/medtech/drugs/magazine/17-09/ff_placebo_effect?currentPage=all)

إن أكثرية ما ورد من نبذات عن التاريخ الطبي وارتباطه بمسألة الاختيار ، بما فيه مفهوم أبو قرات للعلاقة الواجب قيامها بين الطبيب ومربيه وما يحكمها من تعاليم وإرشادات، وحالتي الدكتور برات والطبيب الفرنسي الذي لم يذكر اسمه، منقوله عن: Katz (1984).

إن نسبة الأطباء الذين يبلغون مرضاهم بتشخيصهم لمرض السرطان لديهم قد وردت في: Schneider (1998). لقد جرى ذكر انعكاس تأثير الاختيار على الأهالي الحقيقيين أو الافتراضيين وتعاملهم معه في حالات صحية معينة خاصة بأنواعهم في: Botti et al. (2009).

لاطلاع أوسع على نفس المعطيات لا بد من مراجعة:

Orfali, K., and Gordon, E., “Autonomy gone awry: A cross-cultural study of parents’ experiences in neonatal intensive care units,” Theoretical Medicine and Bioethics 25 (4) (2004): 329-365. The first quote from Hyde can be found on page 78 of The Gift, while the block quote is on page 80

إن التوقعات الخاصة بمرض الأלצהيمر هي لـ: Sloane et al. (2002)

أما النسب والأرقام الخاصة بالإصابات بالسرطان فهي من:

Probability of Developing Invasive Cancers Over Selected Age Intervals, by Sex, US, 2003-2005,” available“ online at [http://www.cancer.org/downloads/stt/CFF2009\\_ProbDevCancer\\_7.pdf](http://www.cancer.org/downloads/stt/CFF2009_ProbDevCancer_7.pdf); and the number of Parkinson’s disease cases is from the National Parkin-son Foundation’s “About Parkinson’s Disease” page, available online at <http://www.parkinson.org/Page.aspx?pid=225>

لنموذج حقيقي عن المضلات التي تطرحها الإصابة بهذا أمراض بحسب مراجعة:

White, J., “When do families take away the keys? Spokane Woman with Alzheimer’s took wrong turn and died,” The Spokesman-Review October 3, 1999. The study on colostomy complications is described in Amsterlaw .(et al. (2006

أما دراستي عن الألبان فموجودة في: Botti and Iyengar (2004)

لقد جرى اعتماد شكل الزر عن صورة متوفّرة على الموقع التالي على الإنترنـت:

<http://www.psdgraphics.com/psd/3d-red-push-button>

وتفصيل الأسباب الدافعة للضغط عليه هي لـ: Brehm (1966) الحالة الخاصة بمسحوق التنظيف المحظر استعماله ورد ذكرها في: Mazis et al. (1973)

إن نسب التأييد الشعبي لمنظمة الحفاظ على الصحة منقوله عن:

Blendon and Benson (2001). The study on people's beliefs about their health plans is described in Rechovsky et al. (2002).

(The Robbie the Robot study is described in Zanna et al. (1973

بإمكان إيجاد البحث الخاص بتأثير ارتفاع أسعار الشراب والسجائر على استهلاكها في:

.Chaloupka et al. (2002) and Becker et al. (1994), respectively ضرائب مماثلة جرى فرضها على المأكولات غير الصحية وهي معروفة بـ:

Twinkle tax, e.g., in Jacobson, M. F., and Brownell, K. D., "Small taxes on soft drinks and snack foods to promote health," American Journal of Public Health 90 (6) (2000): 854-857

إن الارتياح الذي يشعر به المدخنون في حالات خاصة جراء فرض ضرائب على استهلاك السجائر هو موضوع تطرق إليه كل من: Gruber and Mullainathan (2005).

ذكرت مشاكل كندا مع الضرائب المكتففة المفروضة في ما يلي: (Gunby 1994).

وفي تحول مُسلٌّ، وغير متوقع تحولت كندا إلى معبر لتهريب المراحيض ذات الدفع القوي إلى الولايات المتحدة. إذ صدر فيها خلال العام 1995 قانون الحفاظ على الثروة المائية الذي يُحظر استعمال المراحيض غير تلك التي تضخ أكثر من 1.6 غالون ماء، للأشخاص الذين يرغبون في اقتناء مراحيض تضخ كميات أكبر من المياه توجب عليهم جلبها عن طريق التهريب عبر الحدود. وكانت عمليات التهريب هذه تتم بواسطة أفراد لا مجموعات منظمة من المجرمين.

إن حكاية قيادة أوذيسيوس لسفينته منقوله عن صفحة 276 من ترجمة روبرت فيغل لملحمة الأوديسة للذين يودون ربط أنفسهم إلى سارٍ عندما يدخلون كازينوهات الميسر حتى لا يتحكم بهم إدمانهم على لعب الميسر فليس أمامهم سوى مراجعة الموقع التالي:

<http://www.bancop.net/>, and anyone wishing to purchase a SnuzNLuz can do so at <http://www.thinkgeek.com/stuff/41/snuznluz.shtml>

إن القصة الكامنة وراء موقع stickK.com مأخوذة عن صفحة About على موقع:

, (<http://www.stickK.com/about.php>. Save More Tomorrow is described in Thaler and Benartzi (2004 ولمساعدة الناس على اتخاذ القرارات الصائبة بالرغم من إرادتهم لا بد من الرجوع إلى:

Thaler, R., and Sunstein, C., Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness, Yale University Press (2008). The Hamlet quote is from Act 3, Scene 1

إن الاقتباس في الاقتراحية مستوحى من: Little Gidding، وممكن إيجاده في مؤلف إليوت للعام (1943). لقد قمت

مقابلة أُس. كيه. جاين في مجمعه في بنغالور في الخامس من يناير (كانون الثاني) للعام 2009 عند الساعة الحادية عشرة قبل الظهر. وهو تاريخ وتوقيت لا دلالة فلكية لهما، حسب معرفتي. للمزيد من المعلومات عن طريقة ممارسته وللحصول على توقع خاص بكم، بإمكانكم زيارة موقعه الإلكتروني الخاص:

[/http://www.skjainastro.com](http://www.skjainastro.com)

إن المعلومات الخاصة بظروف وفاة جاين آكين هودج موجودة في (Brown 2009)، وقصيدة والدها تم نشرها في مؤلف له عائد للعام (1953).

بخلاف ما هو مذكور أعلاه، فإن المصادر كافة المستندة إلى موقع إلكترونية والتي تم الاستناد إليها في الأعلى أو في الببليوغرافيا حاوية لتاريخ متزامنة مع الخامس عشر من أكتوبر/تشرين الثاني من العام 2009. إن اختلف فحوى هذه المواقع أو أصبح صعباً كشفها فإن نسخاً سابقة منها موجودة ضمن أرشيف الموقع الإلكتروني على العنوان التالي:

[.http://www.archive.org/index.php](http://www.archive.org/index.php)

## المصادر والمراجع



- Adams, J. T. *The Epic of America*. Simon Publications (2001).
- Ahlburg, D. A. "Predicting the job performance of managers: What do the experts know?" *International Journal of Forecasting* 7 (1992): 467-472.
- Aiken, C. *Collected Poems*. Oxford University Press (1953).
- Alesina, A., Glaeser, E., and Sacerdote, B. "Why doesn't the US have a European-type welfare state?" *Brookings Papers on Economic Activity* 2 (2001): 187-277.
- Alicke, M. D., and Govorun, O. "The better-than-average effect," in Alicke, M. D., Dunning, D. A., and Krueger, J. I. *The Self in Social Judgment*. Psychology Press (2005).
- Alwin, D. F., Cohen, R. L., and Newcomb, T. M. *Political Attitudes Over the Life Span: The Bennington Women after Fifty Years*. University of Wisconsin Press (1991).
- Ames, S. C., Jones, G. N., Howe, J. T., and Brantley, P. J. "A prospective study of the impact of stress on quality of life: An investigation of low-income individuals with hypertension." *Annals of Behavioral Medicine* 23 (2) (2001): 112-119.
- Amsterlaw, J., Zikmund-Fisher, B. J., Fagerlin, A., and Ubel, P. A. "Can avoidance of complications lead to biased healthcare decisions?" *Judgment and Decision Making* 1 (1) (2006): 64-75.
- Anderson, C. *The Long Tail*. Hyperion (2006).

- Anderson, C., Ames, D., and Gosling, S. "Punishing hubris: The perils of status self-enhancement in teams and organizations." *Personality and Social Psychology Bulletin* 34 (2008): 90–101.
- Anderson, T. H. *The Movement and the Sixties*. Oxford University Press (1995).
- Ariely, D. *Predictably Irrational*. Harper (2008).
- Ariely, D., and Levav, J. "Sequential choice in group settings: Taking the road less traveled and less enjoyed." *Journal of Consumer Research* 27 (3) (2000): 279–290.
- Bahn, K. D. "How and when do brand and preferences first form? A cognitive developmental investigation." *The Journal of Consumer Research* 13 (3) (1986): 382–393.
- Ballew, C. C., and Todorov, A. "Predicting political elections from rapid and unreflective face judgments." *Proceedings of the National Academy of Sciences* 104 (46) (2008): 17948–17953.
- Bargh, J. A. "The Automaticity of Everyday Life," in *The Automaticity of Everyday Life: Advances in Social Cognition*, Volume X. Wyer, R. S., Jr., ed. Lawrence Erlbaum (1997): 1–62.
- Bargh, J. A., Chen, M., and Burrows, L. "Automaticity of social behavior: Direct effects of trait construct and stereotype activation on action." *Journal of Personality and Social Psychology* 71 (1996): 230–244.
- Becker, G. S., Grossman, M., and Murphy, K. M. "An empirical analysis of cigarette addiction." *The American Economic Review* 84 (3) (1994): 396–418.
- Begoun, P. "Best of Beauty 2006." Paula's Choice, Inc. (2006). <http://www.cosmeticscop.com/bulletin/BestofBeauty2006.pdf>.
- Berger, J., and Heath, C. "Where consumers diverge from others: Identity signaling and product domains." *Journal of Consumer Research* 34 (2) (2007): 121–134.
- Berger, J., and Heath, C. "Who drives divergence? Identity-signaling, out-group dissimilarity, and the abandonment of cultural tastes." *Journal of Personality and Social Psychology* 95 (3) (2008): 593–607.
- Berger, J., Wheeler, S. C., and Meredith, M. "Contextual priming: Where people vote affects how they vote." *Proceedings of the National Academy of Sciences* 105 (26) (2008): 8846–8849.
- "Berlin bear's breakout bid fails." BBC News (August 31, 2004). <http://news.bbc.co.uk/2/hi/europe/3612706.stm>.
- Bernstein, R., and Edwards, T. "An Older and More Diverse Nation by Midcentury." U.S. Census Bureau press release, August 14, 2008.
- Berridge, K. C., and Kringelbach, M. L. "Affective neuroscience of pleasure: Reward in humans and animals." *Psychopharmacology (Berl)* 199 (3) (2008): 457–480.
- Bjork, J. M., and Hommer, D. W. "Anticipating instrumentally obtained and passively-received rewards: A factorial fMRI investigation." *Behavioral Brain Research* 177 (1) (2007): 165–170.
- Björklund, A., and Jäntti, M. "Intergenerational income mobility in Sweden compared to the United States." *The American Economic Review* 87 (5) (1997): 1009–1018.
- Blais, J., Memmott, C., and Minzesheimer, B. "Book Buzz: Dave Barry Really Rocks." *USA TODAY* (May 16, 2007). [http://www.usatoday.com/life/books/news/2007-05-16-book-buzz\\_N.htm](http://www.usatoday.com/life/books/news/2007-05-16-book-buzz_N.htm).
- Blendon, R. J., and Benson, J. M. "Americans' views on health policy: A fifty-year historical perspective." *Health Affairs (Project Hope)* 20 (2) (2001): 33–46.
- Bosman, J. "The Bright Side of Industry Upheaval." *New York Times* (March 3, 2006).
- Botti, S., and Iyengar, S. S. "The psychological pain and pleasure of choosing: When people prefer choosing at the cost of subsequent outcome satisfaction." *Journal of Personality and Social Psychology* 87 (3) (2004): 312–326.
- Botti, S., Orfali, K., and Iyengar, S. S. "Tragic choices: Autonomy and emotional response to medical decisions." *Journal of Consumer Research* 36 (2) (2009): 337–353.
- "Bottled Water." Penn, Jillette, Teller. *Bullshit!*. Showtime. 2003–03–07. No. 7, season 1.
- "Bottled Water: Pure Drink or Pure Hype?" Natural Resources Defense Council (1999). <http://www.nrdc.org/water/drinking/bw/bwinx.asp>.
- Brown, N. J., Read, D., and Summers, B. "The lure of choice." *Journal of Behavioral Decision Making* 16 (4) (2003): 97–308.
- Brehm, J. *A Theory of Psychological Reactance*. Academic Press (1966).

- Brooks, A. "Poland Spring Settles Class-Action Lawsuit." *NPR Morning Edition* (September 4, 2003). <http://www.npr.org/templates/story/story.php?storyId=1419713>.
- Brown, D. "Romantic Novelist Plotted Her Death in Secret, and in Fear." *The Times* (July 29, 2009). [http://www.timesonline.co.uk/tol/life\\_and\\_style/health/article6731176.ece](http://www.timesonline.co.uk/tol/life_and_style/health/article6731176.ece).
- Bumiller, E. *May You Be the Mother of a Hundred Sons: A Journey Among the Women of India*. Random House (1990).
- Byrne, D. "The effect of a subliminal food stimulus on verbal responses." *Journal of Applied Psychology* 43 (4) (1959): 249–251.
- Callahan, S. *Adrift: Seventy-six Days Lost at Sea*. Houghton Mifflin (1986).
- Camus, A. *The Myth of Sisyphus*. Justin O'Brien, trans. Vintage/Random House (1955).
- Capellanus, A. *The Art of Courtly Love*, John Jay Parry, trans. Columbia University Press (1941). (Reprinted: Norton, 1969).
- Catania, A. C. "Freedom and knowledge: An experimental analysis of preference in pigeons." *Journal of the Experimental Analysis of Behavior* 24 (1975): 89–106.
- Chaloupka, F. J., Grossman, M., and Saffer, H. "The effects of price on alcohol consumption and alcohol-related problems." *Alcohol Research & Health* 26 (1) (2002): 22–34.
- Chaplin, C., dir. *Modern Times*. Chaplin, C., and Goddard, P., perf. United Artists (1936).
- Chase, W. G., and Simon, H. A. "Perception in chess." *Cognitive Psychology* 4 (1973): 55–61.
- Chaucer, G. *The Canterbury Tales*, Daniel Cook, ed. Doubleday (1961).
- Cheever, S. *American Bloomsbury: Louisa May Alcott, Ralph Waldo Emerson, Margaret Fuller, Nathaniel Hawthorne, and Henry David Thoreau; Their Lives, Their Loves, Their Work*. Large print edition. Thorndike Press (2006).
- Chernev, A. "When more is less and less is more: The role of ideal point availability and assortment in consumer choice." *Journal of Consumer Research* 30 (2003): 170–183.
- Choi, J., Laibson, D., Madrian, B., and Metrick, A. "Saving for Retirement on the Path of Least Resistance," in Ed McCaffrey and Joel Slemrod, eds., *Behavioral Public Finance: Toward a New Agenda*. Russell Sage Foundation (2006), pp. 304–351.
- Church of England (1662). *The Book of Common Prayer*. Everyman's Library (1999).
- Cialdini, R. B. *Influence: The Psychology of Persuasion*, rev. ed. Collins (1998).
- Clubb, R., and Mason, G. "Captivity effects on wide-ranging carnivores." *Nature* 425 (2003): 473–474.
- Clubb, R., Rowcliffe, M., Mar, K. J., Lee, P., Moss, C., and Mason, G. J. "Compromised survivorship in zoo elephants." *Science* 322 (2008): 1949.
- Confucius. *The Analects*. Lau, D. C., trans. Chinese University Press (1983).
- Connolly, K. "Germans Hanker after Barrier." *The Guardian*, November 8, 2007.
- Coontz, S. *Marriage, a History: From Obedience to Intimacy, or How Love Conquered Marriage*. Viking Adult (2005).
- Couch, K. A., and Dunn, T. A. "Intergenerational correlations in labor market status: A comparison of the United States and Germany." *The Journal of Human Resources* 32 (1) (1997): 210–232.
- Cronqvist, H., and Thaler, R. "Design choices in privatized social-security systems: Learning from the Swedish experience." *American Economic Review* 94 (2004): 424–428.
- Delgado, M. R. "Reward-related responses in the human striatum." *Annals of the New York Academy of Sciences* 1104 (2007): 70–88.
- DeLillo, D. *White Noise*. Penguin Books (1986).
- DeLongis, A., Folkman, S., and Lazarus, R. S. "The impact of daily stress on health and mood: Psychological and social resources as mediators." *Journal of Personality and Social Psychology* 54 (3) (1988): 486–495.
- Dennett, D. C. *Kinds of Minds: Toward an Understanding of Consciousness*. Basic Books (1997).
- De Tocqueville, A. *Democracy in America*. Harper & Row (1969).
- DeVoe, S. E., and Iyengar, S. S. "Managers' theories of subordinates: A cross-cultural examination of manager perceptions of motivation and appraisal of performance." *Organizational Behavior and Human Decision Processing* 93 (2004): 47–61.
- Didion, J. *The White Album*. Simon & Schuster (1979).
- Donne, J. *Devotions Upon Emergent Occasions*. J. Sparrow, ed. Cambridge University Press (1923).
- Dr. Seuss. *Oh, the Places You'll Go!* Random House Children's Books (1990).

- Dutton, D. G., and Aron, A. P. "Some evidence for heightened sexual attraction under conditions of high anxiety." *Journal of Personality and Social Psychology* 30 (1974): 510–517.
- Edwards, M. R., and Ewen, A. J. *360° Feedback: The Powerful New Model for Employee Assessment and Performance Improvement*. AMACOM American Management Association (1996).
- Ekman, P. *Telling Lies: Clues to Deceit in the Marketplace, Politics, and Marriage*, Third Edition. W. W. Norton & Co. (2001).
- Eliot, T. S. *Four Quartets*. Harcourt, Brace, and Company (1943).
- Elliott, A. J., and Devine, P. G. "On the motivational nature of cognitive dissonance: Dissonance as psychological discomfort." *Journal of Personality and Social Psychology* 67 (1994): 382–394.
- Emerson, R. W. "Self-Reliance," in *Essays: First Series*. (1847).
- Ericsson, K. A., Krampe, R. T., and Tesch-Römer, C. "The role of deliberate practice in the acquisition of expert performance." *Psychological Review* 100 (3) (1993): 363–406.
- Feinberg, R. A. "Credit Cards as Spending Facilitating Stimuli: A Conditioning Interpretation," *Journal of Consumer Research* 12 (1986): 384–356.
- Festinger, L. *A Theory of Cognitive Dissonance*. Stanford University Press (1957).
- Foulke, J. E. "Cosmetic Ingredients: Understanding the Puffery." *FDA Consumer*, Publication No. (FDA) 95–5013 (1995).
- Frankel, D., dir. *The Devil Wears Prada*. 20th Century Fox Home Entertainment (2006).
- Franklin, B. *Poor Richard's Almanack*. Paul Volcker, ed. Skyhorse Publishing (2007).
- Franklin, B. *Private Correspondence of Benjamin Franklin*, Volume 1. Franklin, W. T., ed. R. Bentley (1833), pp. 16–17.
- "Freedom!" *Time* (November 20, 1989).
- Friedman, H. S., and Booth-Kewley, S. "The 'disease-prone personality': A meta-analytic view of the construct." *American Psychologist* 42 (6) (1987): 539–555.
- Fromm, E. *Escape from Freedom*. Farrar & Rinehart (1941).
- Frost, R. "The Road Not Taken," in *The Poetry of Robert Frost*. Edward Connery Lathem, ed. Holt, Rinehart and Winston (1969).
- Gallagher, R. P., Borg, S., Golin, A., and Kelleher, K. "The personal, career, and learning needs of college students." *Journal of College Student Development* 33 (4) (1992): 301–310.
- Garrison, F. H. *An Introduction to the History of Medicine*. W. B. Saunders Company (1966).
- Gigerenzer, G. *Gut Feelings: The Intelligence of the Unconscious*. Viking Adult (2007).
- Gilbert, D. *Stumbling on Happiness*. Vintage (2007).
- Gladwell, M. *Blink: The Power of Thinking Without Thinking*. Little, Brown and Company (2005).
- Grossman, L. "They Just Won't Grow Up." *Time* (January 6, 2005).
- Gruber, J. H., and Mullainathan, S. "Do cigarette taxes make smokers happier?" *Advances in Economic Analysis and Policy* 5 (1) (2005), article 4.
- Guerrero, L. K., Anderson, P. A., and Afifi, W. A. *Close Encounters: Communication in Relationships*. Sage Publications (2007).
- Gunby, P. "Canada reduces cigarette tax to fight smuggling." *Journal of the American Medical Association* 271 (9) (1994): 647.
- Gupta, U., and Singh, P. "Exploratory study of love and liking and types of marriage." *Indian Journal of Applied Psychology* 19 (1982): 92–97.
- Harlow, J., and Montague, B. "Scientists Discover True Love." *The Sunday Times* (January 4, 2009) [http://women.timesonline.co.uk/tol/life\\_and\\_style/women/relationships/article5439805.ece](http://women.timesonline.co.uk/tol/life_and_style/women/relationships/article5439805.ece).
- Heath, C., and Heath, D. *Made to Stick: Why Some Ideas Survive and Others Die*. Random House (2007).
- Heiss, F., McFadden, D., and Winter, J. "Who Failed to Enroll in Medicare Part D, and Why? Early Results." Health Affairs Web Exclusive (August 1, 2006): W344-W354 <http://content.healthaffairs.org/cgi/content/abstract/hlthaff.25.w344>.
- Hejinian, L. "The rejection of closure," *Poetics Journal 4: Women and Language Issue* (1984): 134–136.
- Hofstede, G. *Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values*. Sage Publications (1980).
- Homer. *The Odyssey*. Robert Fagles, trans. Penguin Classics (1999).
- Hunter, J. E., and Hunter, R. F., "Validity and Utility of Alternative Predictors of Job Performance." *Psychological Bulletin* 96 (1) (1984): 72–98.

- Huntington, S. P. *The Clash of Civilizations and the Remaking of World Order*. Simon & Schuster (1996).
- Hyde, L. *The Gift: Imagination and the Erotic Life of Property*. Vintage Books (1983).
- Iyengar, S. S., and Ames, D. R. "Appraising the unusual: Framing effects and moderators of uniqueness-seeking and social projection." *Journal of Experimental Social Psychology* 41 (3) (2005): 271–282.
- Iyengar, S. S., Huberman, G., and Jiang, W. "How Much Choice Is Too Much? Contributions to 401(k) Retirement Plans," in Mitchell, O. S., and Utkus, S., eds. *Pension Design and Structure: New Lessons from Behavioral Finance*. Oxford University Press (2004): 83–95.
- Iyengar, S. S., and Kamenica, E. "Choice Proliferation, Simplicity Seeking, and Asset Allocation." Working paper (2008) <http://faculty.chicago-booth.edu/emir.kamenica/documents/simplicitySeeking.pdf>.
- Iyengar, S. S., and Lepper, M. R. "Rethinking the value of choice: A cultural perspective on intrinsic motivation." *Journal of Personality and Social Psychology* 76 (3) (1999): 349–366.
- Iyengar, S. S., Wells, R. E., and Schwartz, B. "Doing better but feeling worse: Looking for the 'best' job undermines satisfaction." *Psychological Science* 17 (2) (2006): 143–150.
- Jordan, L., dir. *Dress to Kill*. Izzard, E., perf. WEA Corp. (1999).
- Judge, T. A., and Cable, D. M. "The Effect of Physical Height on Workplace Success and Income: Preliminary Test of a Theoretical Model." *Journal of Applied Psychology* 89 (2004): 428–441.
- Kahneman, D., Kruger, A. B., Schkade, D., Schwartz, N., and Stone, A. A. "Would you be happier if you were richer? A focusing illusion." *Science* 312 (2006): 1908–1910.
- Kalueff, A.V., Wheaton, M., and Murphy, D. L. "What's wrong with my mouse model? Advances and strategies in animal modeling of anxiety and depression." *Behavioral Brain Research* 179 (1) (2007): 1–18.
- Katz, J. *The Silent World of Doctor and Patient*. Free Press, Collier Macmillan (1984).
- Keillor, G. *A Prairie Home Companion*. Minnesota Public Radio (1974–present).
- Kenny, D. A., and DePaulo, B. M. "Do people know how others view them?: An empirical and theoretical account." *Psychological Bulletin* 114 (1993): 145–161.
- Kifner, J. "Stay-at-Home SWB, 8, Into Fitness, Seeks Thrills." *New York Times* (July 2, 1994). <http://www.nytimes.com/1994/07/02/nyregion/about-new-york-stay-at-home-swb-8-into-fitness-seeks-thrills.html>.
- Kitayama, S., Markus, H. R., Matsumoto, H., and Norasakkunkit, V. "Individual and collective processes in the construction of the self: Self-enhancement in the United States and self-criticism in Japan." *Journal of Personality and Social Psychology* 72 (6) (1997): 1245–1267.
- Koch, E. *The Complete Taj Mahal: And the Riverfront Gardens of Agra*. Thames & Hudson Ltd. (2006).
- Kokis, J. V., Macpherson, R., Toplak, M. E., West, R. F., and Stanovich, K. E. "Heuristic and analytic processing: Age trends and associations with cognitive ability and cognitive styles." *Journal of Experimental Child Psychology* 83 (2002): 26–52.
- Kroll, L., Miller, M., and Serafin, T. "The World's Billionaires (2009)." *Forbes*. [http://www.forbes.com/2009/03/11/worlds-richest-people-billionaires-2009-billionaires\\_land.html](http://www.forbes.com/2009/03/11/worlds-richest-people-billionaires-2009-billionaires_land.html).
- Krosnick, J. A., Miller, J. M., and Tichy, M. P. "An Unrecognized Need for Ballot Reform: The Effects of Candidate Name Order on Election Outcomes," in Crigler, A. N., Just, M. R., and McCaffery, E. J., eds. *Rethinking the Vote: The Politics and Prospects of American Election Reform*. Oxford University Press (2004).
- Krueger, J. "Return of the Ego—Self-Referent Information as a Filter for Social Prediction: Comment on Karniol (2003)." *Psychological Review* 110 (3) (2003): 585–590.
- Krum, F. "Quantum leap: Golden Cat Corp.'s success with category management." *Progressive Grocer*, Golden Cat Corp. (1994): 41–43.
- Langer, E. J., and Rodin, J. "The effects of choice and enhanced personal responsibility for the aged: A field experiment in an institutional setting." *Journal of Personality and Social Psychology* 34 (2) (1976): 191–198.
- Lehrer, J. *How We Decide*. Houghton Mifflin Co. (2009).
- Leonardelli, G. J. "The Motivational Underpinnings of Social Discrimination: A Test of the Self-Esteem Hypothesis." Unpublished master's thesis (1998).
- Leonardelli, G. J., and Brewer, M. B. "Minority and majority discrimination: When and why." *Journal of Experimental Social Psychology* 37 (2001): 468–485.

- Lewis, M., Alessandri, S. M., and Sullivan, M. W. "Violation of expectancy, loss of control, and anger expressions in young infants." *Developmental Psychology* 26 (5) (1990): 745–751.
- Lewis, S. *Main Street: The Story of Carol Kennicott*. Harcourt, Brace and Company (1921).
- Lindblom, E. *Raising Cigarette Taxes Reduces Smoking, Especially Among Kids (and the Cigarette Companies Know It)*. Campaign for Tobacco Free Kids (2005).
- Mahler, L., Greenberg, L., and Hayashi, H. "A comparative study of rules of justice: Japanese versus American." *Psychologia* 24 (1981): 1–8.
- Marchand, R. *Advertising the American Dream: Making Way for Modernity, 1920–1940*. University of California Press (1986).
- Marshall, C. "Tiger Kills 1 After Escaping at San Francisco Zoo," *New York Times* (December 26, 2007). [http://www.nytimes.com/2007/12/26/us/26tiger.html?\\_r=1&scp=5&sq=tatiana%20tiger&st=cse](http://www.nytimes.com/2007/12/26/us/26tiger.html?_r=1&scp=5&sq=tatiana%20tiger&st=cse).
- Marx, K., and Engels, F. *The Marx-Engels Reader*. Robert C. Tucker, ed. Norton (1972).
- Masuda, T., and Nisbett, R. E. "Attending holistically versus analytically: Comparing the context sensitivity of Japanese and Americans." *Journal of Personality and Social Psychology* 81 (2001): 992–934 doi: 10.1037/0022-3514.81.5.922.
- Mazis, M. B., Settle, R. B., and Leslie, D. C. "Elimination of phosphate detergents and psychological reactance." *Journal of Marketing Research* 10 (1973): 390–395.
- McClure, S. M., Laibson, D. I., Lowenstein, G., and Cohen, J. D. "Separate neural systems value immediate and delayed monetary rewards." *Science* 306 (2004a): 503–507.
- McClure, S. M., Li, J., Tomlin, D., Cypert, K. S., Montague, L. M., and Montague, P. R. "Neural correlates of behavioral preference for culturally familiar drinks." *Neuron* 44 (2) (2004b): 379–387.
- McDaniel, M. A., Whetzel, D. L., Schmidt, F. L., and Maurer, S. D. "The Validity of Employment Interviews: A Comprehensive Review and Meta-Analysis." *Journal of Applied Psychology* 79 (4) (1994): 599–616.
- McNeil, B. J., Pauker, S. G., and Tversky, A. "On the Framing of Medical Decisions," in Bell, D. E., Raiffa, H., and Tversky, A., eds. *Decision Making: Descriptive, Normative, and Prescriptive Interactions*. Cambridge University Press (1988), pp. 562–568.
- Menon, T., Morris, M. W., Chiu, C., and Hong, Y. "Culture and the construal of agency: Attribution to individual versus group dispositions." *Journal of Personality and Social Psychology* 76 (1999): 701–717.
- Mill, J. S. *On Liberty and Other Writings*. Stefan Collini, ed. Cambridge University Press (1989).
- Miller, G. "The magical number seven, plus or minus two: Some limits on our capacity for processing information." *The Psychological Review* 63 (2) (1956): 81–97.
- Mischel, W., Ebbesen, E. B., and Raskoff Zeiss, A. "Cognitive and attentional mechanisms in delay of gratification." *Journal of Personality and Social Psychology* 21 (2) (February 1972): 204–218.
- Mogilner, C., Rudnick, T., and Iyengar, S. S. "The mere categorization effect: How the presence of categories increases choosers' perceptions of assortment variety and outcome satisfaction." *Journal of Consumer Research* 35 (2) (2008): 202–215.
- Murphy, J., trans. Introduction to *Where Is Science Going?* by Max Planck. Allen & Unwin (1933): 7.
- Newcomb, T. M. "Attitude Development as a Function of Reference Groups: The Bennington Study," in *Readings In Social Psychology*, 3d ed., Eleanor E. Maccoby, Theodore M. Newcomb, and Eugene L. Hartley, eds. Henry Holt and Co. (1958): 265–275.
- Nie, N. H., and Hillygus, D. S. "Where does Internet time come from?: A reconnaissance." *IT & Society* 1 (2) (2002): 1–20.
- Ochsner, K. N., and Gross, J. J. "The cognitive control of emotion." *Trends in Cognitive Science* 9 (5) (2005): 242–249.
- "Orangutan Escapes Pen at US Zoo." BBC News (May 18, 2008). <http://news.bbc.co.uk/2/hi/americas/7407050.stm>.
- Orwell, G. 1984. Harcourt Brace Jovanovich (1977).
- Osnos, E. "Too Many Choices? Firms Cut Back on New Products." *Philadelphia Inquirer* (September 27, 1997): D1, D7.
- Oroussoff, N. "Gehry's New York Debut: Subdued Tower of Light." *New York Times* (March 22, 2007).
- Parsons, O. A., and Schneider, J. M. "Locus of control in university students from Eastern and Western societies." *Journal of Consulting and Clinical Psychology* 42 (1974): 456–461.
- Pear, R. "Final Rush to Make Deadline for Drug Coverage." *New York Times* (May 16, 2006).

- Persico, N., Postlewaite, A., and Silverman, D. "The Effect of Adolescent Experience on Labor Market Outcomes: The Case of Height." *Journal of Political Economy* 112 (5) (2004): 1019–1033.
- Pendergrast, M. *For God, Country and Coca-Cola: The Unauthorized History of the Great American Soft Drink and the Company that Makes It*. Maxwell Macmillan (1993).
- Peterson, J. S. *American Automobile Workers, 1900–1933*. State University of New York Press (1988).
- Piper, W. *The Little Engine That Could*. Illustrated by George and Doris Hauman. Grosset & Dunlap (1978).
- Plassmann, H., O'Doherty, J., Shiv, B., and Rangel, A. "Marketing actions can modulate neural representations of experienced pleasantness." *Proceedings of the National Academy of Sciences* 105 (3) (2008): 1050–1054.
- Plous, S. *The Psychology of Judgment and Decision Making*. McGraw-Hill (1993).
- Prelec, D., and Simester, D., "Always leave home without it: A further investigation of the credit-card effect on willingness to pay," *Marketing Letters* 12 (1) (2001): 5–12.
- Pronin, E., Berger, J., and Moulouki, S. "Alone in a crowd of sheep: Asymmetric perceptions of conformity and their roots in an introspection Illusion." *Journal of Personality and Social Psychology* 92 (2007): 585–591.
- Putnam, J., Allshouse, J., and Kantor, L. S. "U.S. per capita food supply trends: More calories, refined carbohydrates, and fats." *FoodReview* 25 (3) (2002). <http://www.ers.usda.gov/publications/FoodReview/DEC2002/frvol25i3a.pdf>.
- Putnam, R. D. "Bowling alone: America's declining social capital." *Journal of Democracy* 6 (1) (1995): 65–78.
- Putnam, R. D. *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. Simon & Schuster (2000).
- Raynor, H. A., and Epstein, L. H. "Dietary variety, energy regulation, and obesity." *Psychological Bulletin* 127 (3) (2001): 325–341.
- "Report of the Day Trading Project Group." North American Securities Administrators' Association Inc. (1999). [http://www.nasaa.org/content/Files/NASAA\\_Day\\_Trading\\_Report.pdf](http://www.nasaa.org/content/Files/NASAA_Day_Trading_Report.pdf).
- Reschovsky, J. D., Hargraves, J. L., and Smith, A. F. "Consumer beliefs and health plan performance: It's not whether you are in an HMO but whether you think you are." *Journal of Health Politics, Policy and Law* 27 (3) (2002): 353–377.
- Reutskaja, E., and Hogarth, R. M. "Satisfaction in choice as a function of the number of alternatives: When goods satiate." *Psychology and Marketing* 26 (3) (2009): 197–203.
- Richter, C. P. "On the phenomenon of sudden death in animals and man." *Psychosomatic Medicine* 19 (1957): 191–198.
- Rilke, R. M. "The Panther," in *The Selected Poetry of Rainer Maria Rilke*, Mitchell, S., ed., trans. Vintage (1989).
- Rose, N. *Powers of Freedom*. Cambridge University Press (1999).
- Royte, E. *Bottlemania*. Bloomsbury USA (2008).
- Schachter, S., and Singer, J. "Cognitive, social, and physiological determinants of emotional state." *Psychological Review* 69 (1962): 379–399.
- Schneider, C. E. *The Practice of Autonomy: Patients, Doctors, and Medical Decisions*. Oxford University Press (1998).
- Schiller, R. J. *The Subprime Solution: How Today's Global Financial Crisis Happened, and What to Do About It*. Princeton University Press (2008).
- Seligman, M. E. P., and Maier, S. F. "Failure to escape traumatic shock." *Journal of Experimental Psychology* 74 (1967): 1–9.
- Selye, H. "The general adaptation syndrome and the diseases of adaptation." *Journal of Clinical Endocrinology* 6 (1946): 117–230.
- Sethi, S., and Seligman, M. E. P. "Optimism and fundamentalism." *Psychological Science* 4 (1993): 256–259.
- Shah, A. M., and Wolford, G. "Buying behavior as a function of parametric variation of number of choices." *Psychological Science* 18 (2007): 369–370.
- Shales, T. "The Day the Wall Cracked: Brokaw's Live Broadcast Tops Networks' Berlin Coverage." *Washington Post*, November 10, 1989.
- Shaw, G. B. *The Doctor's Dilemma, Getting Married, and The Shewing-up of Blanco Posnet*. Brentano's (1911).
- Shin, J., and Ariely, D. "Keeping doors open: The effect of unavailability on incentives to keep options viable." *Management Science* 50 (5) (2004): 575–586.
- Shoda, Y., Mischel, W., and Peake, P. K. "Predicting adolescent cognitive and self-regulatory competencies from preschool delay of gratification:

- Identifying diagnostic conditions. *Developmental Psychology* 26 (6) (November 1990): 978–986.
- Simon, H. A. “What is an explanation of behavior?” *Psychological Science* 3 (1992): 150–161.
- Simpson, J. *Touching the Void*. Harper Collins (1988).
- Slater, L. “True Love.” *National Geographic* (February 2006).
- Sloane, P. D., Zimmerman, S., Suchindran, C., Reed, P., Wang, L., Boustani, M., Sudha, S. “The public health impact of Alzheimer’s disease, 2000–2050: Potential implication of treatment advances.” *Annual Review of Public Health* 23 (2002): 213–231.
- Smith, A. *The Wealth of Nations*. Modern Library (2000).
- Smith, D. K. *Discipline of Teams: Sealed Air Corp.* Harvard Business Publishing (1994). Prod. #: 6778-VID-ENG.
- Snyder, M., and Swann, W. B., Jr. “Hypothesis-testing processes in social interactions.” *Journal of Personality and Social Psychology* 36 (11) (1978): 1202–1212.
- Sowell, E. R., Thompson, P. M., Tessner, K. D., and Toga, A. W. “Mapping continued brain growth and gray matter density reduction in the dorsal frontal cortex: inverse relationships during postadolescent brain maturation.” *The Journal of Neuroscience* 21 (22) (2001): 8819–8829.
- Srull, T. K., and Gaelick, L. “General principles and individual differences in the self as habitual reference point: An examination of self-other judgments of similarity.” *Social Cognition* 2 (1983): 108–121.
- Stanton, A., dir. *Wall-E*. Walt Disney Home Entertainment (2008).
- Statistical Abstracts of the United States: 1997*. U.S. Bureau of the Census. Washington, DC (1997).
- Steigerwald, D. “Did the Protestant ethic disappear? The virtue of thrift on the cusp of postwar affluence.” *Enterprise & Society* 9 (4) (2008): 788–815.
- Sternbergh, A. “Stephen Colbert Has America by the Ballots.” *New York* (October 16, 2006).
- Styron, W. *Sophie’s Choice*. Random House (1979).
- Surowiecki, J. “Day Trading Is for Suckers.” *Slate.com* (August 3, 1999). <http://www.slate.com/id/1003329/>.
- Susman, W. *Culture as History: The Transformation of American Society in the Twentieth Century*. Pantheon Books (1984).
- Suzuki, S. “Selection of forced- and free choice by monkeys (*Macaca fascicularis*).” *Perceptual and Motor Skills* 88 (1999): 242–250.
- Swann, W. B., Jr., Rentfrow, P. J., and Guinn, J. S. “Self-Verification: The Search for Coherence,” in *Handbook of Self and Identity*, Leary, M. R., and Tagney, J. P., eds. Guilford Press (2003): 367–383.
- Tarver, J. D. “Lifetime migration to the major cities of the United States, Asia, and Africa.” *Genus* 48 (3–4) (1992): 63–71.
- Taylor, F. W. *The Principles of Scientific Management* (1911). Kessinger Publishing (2004).
- Taylor, S. E., Kemeny, M. E., Reed, G. M., Bower, J. E., and Gruenewald, T. L. “Psychological resources, positive illusions, and health.” *American Psychologist* 55 (1) (2000): 99–109.
- Taylor, S. E., Lichtman, R. R., and Wood, J. V. “Attributions, beliefs about control, and adjustment to breast cancer.” *Journal of Personality and Social Psychology* 46 (1984): 489–502.
- Tetlock, P. E. “Correspondence and Coherence: Indicators of Good Judgment in World Politics,” in Hardman, D., and Macchi, L., eds. *Thinking: Psychological Perspectives on Reason, Judgment, and Decision Making*. John Wiley & Sons Ltd. (2003).
- Thaler, R., and Benartzi, S. “Save more tomorrow: Using behavioral economics to increase employee saving.” *Journal of Political Economy* 112 (1) (2004): 164–187.
- Thaler, R., and Sunstein, C. *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*. Yale University Press (2008).
- The Food Marketing Industry Speaks: 2005*. The Food Marketing Institute, Inc. (2005).
- The Supermarket Industry Speaks: 1965*. The Super Market Institute, Inc. (1965).
- Tichy, N. M., and Cohen, E. B. *The Leadership Engine: How Winning Companies Build Leaders at Every Level*. HarperCollins (1997).
- Triandis, H. *Individualism and Collectivism*. Westview Press (1995).
- Tricomi, E. M., Delgado, M. R., and Fiez, J. A. “Modulation of caudate activity by action contingency.” *Neuron* 41 (2) (2004): 281–292.
- Turner-Cobb, J. M. “Psychological and neuroendocrine correlates of disease progression.” *International Review of Neurobiology* 52 (2002): 353–381.

- Tversky, A., and Kahneman, D. "Judgments under uncertainty: Heuristics and biases." *Science* 185 (1974): 1124–1131.
- Ubel, P. *Free Market Madness*. Harvard Press (2009).
- Vienna Declaration and Programme of Action*. World Conference on Human Rights, Vienna, June 14–25, 1993.
- Voss, S. C., and Homzie, M. J. "Choice as a value." *Psychological Reports* 26 (1970): 912–914.
- Wachowski, A., and Wachowski, L., dirs. *The Matrix*. Warner Home Video (1999).
- Watson, M., Haviland, J. S., Greer, S., Davidson, J., and Bliss, J. M. "Influence of psychological response on survival in breast cancer: a population-based cohort study." *Lancet* 354 (9187) (1999): 1331–1336.
- Weber, M. *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. (1905).
- Weinstein, D., and Broda, C. "Product Creation and Destruction: Evidence and Price Implications." *NBER Working Paper* #13041 (2007). <http://papers.nber.org/papers/w13041>.
- Weisberger, L. *The Devil Wears Prada: A Novel*. Doubleday (2003).
- Wells, R. E., and Iyengar, S. S. "Positive illusions of preference consistency: When remaining eluded by one's preferences yields greater subjective well-being and decision outcomes." *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 98 (1) (2005): 66–87.
- Whitman, W. *Leaves of Grass*. D. S. Reynolds, ed. Oxford University Press (2005).
- Wilson, T. D., Dunn, D. S., Bybee, J. A., Hyman, D. B., and Rotondo, J. A. "Effects of analyzing reasons on attitude-behavior consistency." *Journal of Personality and Social Psychology* 47 (1) (1984): 5–16.
- Wilson, T. D., Lisle, D. J., Schooler, J. W., Hodges, S. D., Klaaren, K. J., and LaFleur, S. J. "Introspecting about reasons can reduce post-choice satisfaction." *Personality and Social Psychology Bulletin* 19 (1993): 331–339.
- Wilson, T. D., Meyers, J., and Gilbert, D. T. "How happy was I, anyway? A retrospective impact bias." *Social Cognition* 21 (2003): 407–432.
- Wilson, T. V. "Why is the birth rate so low for giant pandas?" 08 September 2006. *HowStuffWorks.com*. <http://animals.howstuffworks.com/mammals/panda-birth-rate.htm>.
- Yin, W., Basu, A., Zhang, J., Rabbani, A., Meltzer, D. O., and Alexander, G. C. "The effect of the Medicare Part D prescription benefit on drug utilization and expenditures." *Annals of Internal Medicine* 148 (3) (2008): 169–177.
- Zajonc, R. "Attitudinal effects of mere exposure." *Journal of Personality and Social Psychology* 9 (1968): 1–27.
- Zanna, M. P., Lepper, M. R., and Abelson, R. P. "Attentional mechanisms in children's devaluation of a forbidden activity in a forced-compliance situation." *Journal of Personality and Social Psychology* 28 (3) (1973): 355–359.
- Zook, M., and Graham, M. "Wal-Mart Nation: Mapping the Reach of a Retail Colossus," in *Wal-Mart World: The World's Biggest Corporation in the Global Economy*. Brunn, S. D., ed. Routledge (2006), pp. 15–25.

# Table of Contents

فن الانقاء	I
الفصل الأول	
النداء الجامح	II
الفصل الثاني	
غريب في أراضٍ غريبة	III
الفصل الثاني	
أغنيتي الخاصة	IV
الفصل الرابع	
الحس والحواس	
الفصل الخامس	
هل أنا رجل آلي؟	
الفصل السادس	
سيد الأشياء	
الفصل السابع	
ولاحقاً لم يتبقَ شيء	
تتويـه	
ملاحظات	
المصادر والمراجع	