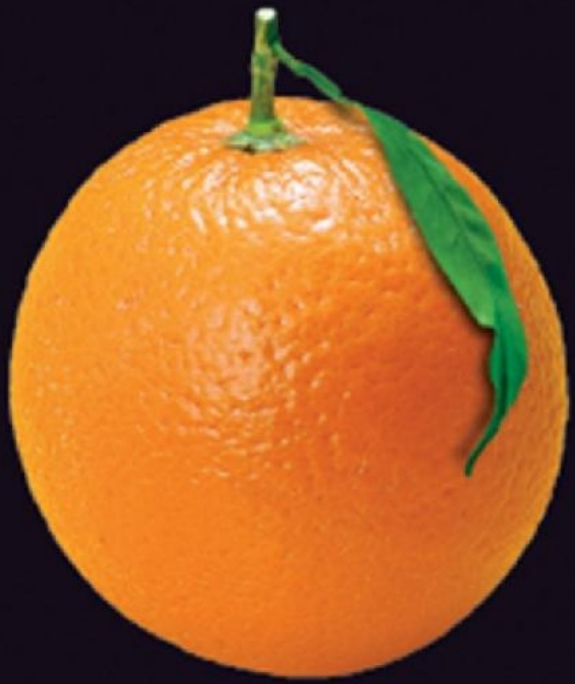
الدار العربية للعلوم ناشرون
Arab Scientific Publishers, Inc.

فن الانتقاء

The Art of Choosing



شينا أينغار

الدار العربية للعلوم ناشرون
Arab Scientific Publishers, Inc.

فن الانتقاء

The Art of Choosing

شينا أينغار

فن الانتقاء

The Art of Choosing

شيينا أينغار

ترجمة
مايا أرسلان
مراجعة وتحرير
مركز التعريب والبرمجة

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

ISBN 978-614-421-357-5

الطبعة الأولى

1431هـ - 2010م

يضم هذا الكتاب ترجمة الأصل الإنكليزي

The Art of Choosing

حقوق الترجمة العربية مرخص بها قانونياً من الناشر

Harcourt Books, USA

بمقتضى الإتفاق الخطي الموقّع 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 المفتي توفيق خالد، بناية الريم

هاتف: 786233 - 785108 - 785107 1 00961

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

فاكس: 786230 1 00961 – البريد الإلكتروني: **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 مقروءة أو أية وسيلة نشر أخرى بما فيها حفظ المعلومات، واسترجاعها من دون إذن خطي من الناشر.

لوالدي، الذي أخبرني أن أي شيء ممكن في الحياة.

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

الماضي الممهّد

كل شيء يبدأ بقصة

-

قبل شهر من أوان الولادة، أبصرتُ النور في مدينة تورنتو، في أثناء عاصفة ثلجية غطّت المدينة بوشاح أبيض ولفّتها بالسكون. فمفاجأة قدومي إلى العالم، وصعوبة الرؤية التي واكبته كانتا بمثابة إنذارات لم يتم الاكتراث لها حينئذٍ. لقد شعرت أمي المهاجرة حديثاً من الهند، بالانتماء إلى عالمين ونقلت إليّ تعدد الهويات هذا. وكان والدي في الوقت عينه يشق طريقه إلى كندا التي لم يتمكن من بلوغها. فقد كان غيابه ساعة مولدي مؤشراً على الغياب الذي سيحصل لاحقاً. وكنت كلما تطلعت إلى الوراء أرى كل الطرق التي خطّت مسار حياتي منذ لحظة قدومي إلى هذا العالم. كان قدري 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 تختزن المفاجآت التي تطالعنا منها واحدة في كل حين. هكذا قدمت إلى هذا العالم - فجأة - قبل شهر من الأوان المفترض لولادتي، ومن دون أن يكون والدي حاضراً لاستقبالي، علماً 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 تراقب عبر النافذة حركة الثلج الدائرية. فقد كنا كنُدف الثلج ننتقل من مكان إلى آخر: فلاشينغ، كوينز، ومن ثم ألموود بارك، فنيوجرسي. لقد ترعرعت في أماكن مُعدّة للمهاجرين السيخ الذين - كوالدتي - غادروا الهند ولكن الهند بقيت ساكنة في وجدانهم. وهكذا نشأت في بلد ضمن بلد، وأهلي يحاولون إعادة إحياء أجواء الحياة المألوفة لديهم.

كان والداي 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 أنني وضعت 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 داخلي يُشابه إلى حدٍّ بعيد السراويل الصغيرة وهو يجسد السيطرة على الرغبات الجنسية). هناك بعض القواعد التي اتّبعتها، ككل السيخ الملتزمين، أما ما لم يلزمني به الدين فكان يقرِّره الأهل لي. ظاهرياً، بدا الأمر لصالحي غير أن الحياة تضع 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 والداي أنني فتاة خرقاء. فبالرغم من ضخامة عدّاد 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، جرى اصطحابي إلى أخصائي بطب العيون في مستشفى كولومبيا الرعوي وإذ به يكتشف مرضي بسرعة. فلقد 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 عمياء، غير قادرة سوى على تمييز النور فقط.

مفاجأة أخرى قادمة من شأنها أن تضعنا على طريق مخزون المفاجآت التي لا تزال تنتظرنا. 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 برؤية 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 يتوفر 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 داهمته قبل بلوغه المستشفى.

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

* * *

عليك بالانتظار إذ ما زلت أحتفظ بقصة أخرى. ورغم أنها خاصة بي، فمرة أخرى، يساورني الشعور بأن كلاً منكم سيرى فيها تجسيداً لقصته أيضاً.

في العام 1971، هاجر والداي من الهند إلى أميركا عن طريق كندا. وككثيرين ممن سبقوهما، عندما حطوا الرحال عند سواحل هذه البلاد الجديدة، وخاضوا غمار هذه الحياة الجديدة، أخذ والداي يبحثان عن الحلم الأميركي، ولم يلبثا أن اكتشفا أن ما يسعيان إليه دونه الكثير من المشقات، ولكنهما ثابرا بالرغم من ذلك. ولقد ولدت في خضمّ هذا الحلم، وأظن أنني استوعبته أفضل من والديّ، لإلمامي بالثقافة الأميركية التي أدركت بشكل خاص أن الشيء المشعّ في وسطها البرّاق إلى درجة أنه لا يمكن لك إلا أن تلحظه - ولو كنت مثلي فاقد البصر - هو القدرة على الاختيار.

صحيح أن والديّ قد اختارا القدوم إلى هذه البلاد، لكنهما بقيا على وفائهما للهند قدر الإمكان. فهما عاشا وسط آخرين من السيخ، ومارسا تعاليم الديانة، وأنشآني على الطاعة، وعلى ما يتوجب عليّ تناوله من غذاء، وارتداؤه من ملابس، واتباعه من دراسة، ولاحقاً المجال الذي عليّ أن أعمل فيه، والشخص الذي سأرتبط به. ولقد رضخت لهذه الاعتبارات التي حدّدتها القواعد السيخية، ولأمنيات العائلة. إنما ما تلقيته في المدرسة الرسمية، أنه لم يكن من الطبيعي وحسب إنما من المستحب أن أُقدم على اتخاذ قراراتي الذاتية بنفسي. لم تكن المسألة لتنحصر في الخلفية الثقافية، أو الشخصية، أو القدرات، إنما بكل بساطة في ما هو صائب وموافق. من جهة أخرى فإنه بالنسبة إلى فتاة من السيخ عمياء خاضعة لعدد من القيود، كانت هذه فكرة جبّارة. كان بإمكاني أن أفكّر في مسار حياتي كما رسمه لي القدر متماشياً مع وجهات نظر عائلتي. أو كان بإمكاني أن أفكّر 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 بإمكاني تحقيقه.

يتخيل الكثير منا، ونقوم برواية قصصنا 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 روايتها، كما أتمنّى أن أبيِّن في هذا المؤلَّف ما لاعتماد لغة الاختيار، من فوائد جمّة. ولكنني أتمنّى أيضاً أن أكشف عن طرائق أخرى نعتمدها في حياتنا، وكيفية عيشنا، فنسرد روايات أكثر تعقيداً ودقة من البدائل المبسّطة لقصص يلعب فيها القدر والحظ دوريهما؛ وهذا ما ذكرته هنا.

* * *

إن الدراسة غير الرسمية لموضوع الاختيار التي أجريتها عندما كنت طفلة حوّلتها إلى شأن أكاديمي مع دخولي الكلية. وفي جامعة بنسيلفانيا، ركّزت على دراسة أوضاع الجماعات الدينية المختلفة، لأكتشف مدى تأثير الدين على وجهة نظر الإنسان في الحياة. هذا البحث أوحى إليَّ بأفكار عن الاختيار تتفاوت على نطاق واسع، فأنا بفضل انتمائي إلى السيخ وكمواطنة أميركية لم أخبر منها إلا جزءاً يسيراً. ولاحقاً، كطالبة دكتوراه في علم النفس الاجتماعي في جامعة ستانفورد، قارنتُ تركيبة وممارسة الخيارات عبر الثقافات، وقمت بتفحص الاختلافات الثقافية والعوامل اليومية التي تُعدّل 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 احتواؤها بأكملها في مؤلف واحد. وإنني أطمح إلى البحث في الجوانب المثيرة وذات الصلة الوثيقة بطرائق عيشنا. هذا الكتاب يرتكز بشكل أساسي على علم النفس، كما أنني اعتمدت فيه على مجالات وفروع علمية متنوعة تشمل: علم الأعمال، والاقتصاد، وعلم الأحياء، والفلسفة، والدراسات الثقافية، والسياسات العلنية والطب. وعلى ضوء إحاطتي بهذا الموضوع، أتمنّى أن أقدم ما أمكن من المفاهيم، وأتحدّى 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. لِمَ تبدو خياراتنا نافذة؟ ومن أين تستمد فعاليتها؟ هل يقوم كل منّا بالاختيار بنفس الطريقة؟ ما هي العلاقة بين كيفية اختيارنا ومَن نكون؟ ولِمَ يخيب ظننا غالباً إزاء بعض الخيارات التي نعتمدها؟ وكيف لنا أن نستثمر قدراتنا على الاختيار كأداة 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 نتواجه دائماً العين بالعين، فعملية البحث في هذه الأسئلة كفيلة بحضّكم على اتخاذ قرارات رشيدة. إن الاختيار الذي يشمل أبسط الأمور إلى تلك التي تغيِّر مجرى الحياة، سواء في الحضور أو الغياب هو جزء لا يتجزأ من قصص حياتنا. حين تطالعون هذا المؤلَّف، أتمنّى أن تتعمّقوا في مراجعة الذات ومسار الحياة وكيف كانت بدايته، وإلى أين وجهته.

فن الانتقاء

ما هي الحرية؟ الحرية هي الحق في الاختيار.

الحق في أن تُوجد 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 منصّة عائمة، أو إذا كنت عالقاً في جبل وساقك مكسورة، أو عالقاً في أعالي ممر مائي ضيق من دون أن يكون في حوزتك مجذاف؟ ما الذي يفترض بك فعله؟ كم كنت لتحتاج من الوقت لو سبحت قبل أن تغرق؟ إلى متى كنت ستصمد متمسكاً بحبل الأمل؟ كلها أسئلة نطرحها حول مائدة العشاء، في خلال الحفلات، وفي فترات بعد الظهر من أيام الآحاد المملة. وهذه الأسئلة لا نطرحها رغبة منا في تلقّي النصائح التي تساعدنا على الاستمرارية، إنما لتعجُّبنا بمحدودية قدراتنا على مواجهة أقسى الظروف التي لم نستعدّ لها كما يجب، أو لم يسبق لنا أن عرفنا مثيلاً لها. بودّنا أن نعلم مَن منا سيحيا ليروي الحكاية؟

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

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

.

. .

: .

.

حدّد كالاهان إطار وضعه، على سوئه من زاوية تبنّيه لخيار ما. وها هو وسط محيط شاسع يلفّه 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 تلاطم 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 إياه - ولعل هذا ما كان دافعاً له إلى البقاء على قيد الحياة. في المرة القادمة، إن سألك أحدهم عمّا أنت بصدد فعله، قد تستطيع أخذ صفحة من كتاب كالاهان لتُجيب عنه قائلاً: "سأختار".

جو سمبسون شهير آخر كُتبت له النجاة، إذ كاد أن يلاقي حتفه خلال نزوله من أعالي جبل جليدي من جبال الأنديز البيروفية. وبعد أن أُصيب بكسر في ساقه على أثر السقوط، مما صعّب عليه التنقل، بادر شريكه في التسلق سيمون ياتس إلى مدّ يد 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 تحمُّل وزن سمبسون. وأشرف كلاهما على السقوط سقوطاً مريعاً إلى الهاوية. أخيراً وعندما وجد أن لا بديل متوفر 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 يتحضّر 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 عرّف 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 أحدنا لظروفٍ قصوى كهذه (كما نأمل)، إلا أننا نواجه يومياً بحتميات خاصة بنا لنختار. فهل يتوجب علينا التصرف، أم نتخلف مكتفين بالمراقبة؟ ليتقبّل كل منا بهدوء ما يعترض طريقه، أو ليتابع بإصرار الأهداف التي وضعها لنفسه. ونحن إذ نُقيّم حياتنا عبر اعتمادنا لعلامات قياس مختلفة: كالسنوات، وأبرز الأحداث، والإنجازات وبإمكاننا أيضاً أن نقيسها بنوعية الخيارات التي نتبنّاها، فمجموعها الإجمالي هو ما أدّى بنا إلى ما نحن عليه الآن. عندما نتأمل الحياة عبر هذه العدسة، يظهر الاختيار كقوة نافذة وكعامل مقرّر لطبيعة عيشنا. ولكن من أين تُستمدّ قوة خياراتنا؟ وكيف لنا أن نحصد أقصى فائدة ممكنة من اعتمادها؟

II.

عام 1957، قام كورت رايشتر العالم النفسي والبيولوجي والباحث النشط في كلية الطب في جامعة جونز هوبكنز بإجراء تجربة قد تُشكّل صدمة لنا. فقد أراد هذا العالم دراسة تأثير حرارة الماء على قدرة التحمل. لهذا الغرض، قام رايشتر وزملاؤه بوضع عشرات الفئران داخل جِرار زجاجية - بمعدل فأر واحد في كل منها - ثم بادروا إلى تعبئة الجرار بالماء. وبما أن جوانب هذه الجرار كانت عالية جداً وملساء يصعب تسلقها، فقد تُركت الفئران أمام حتمية الغرق أو السباحة. ولقد ذهب رايشتر إلى حدّ 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.

وتفاجأ 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 غرقت بعضها الآخر فوراً. لقد بدا وكأن بعض الفئران بعد مقاومتها مدة خمس عشرة دقيقة، قد فضلت بكل بساطة الاستسلام بينما بعضها الآخر أظهرت تصميماً أكبر على المقاومة وعلى استنفاذ 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؟ وإلا فما التفسير الذي يُمكن إعطاؤه للفرق الظاهر في أدائها، خاصة عندما يُفترض أن تتغلب غريزة الاستمرارية عند كل الفئران بالتساوي؟ لعله كان بإمكانها أن تُبدي مرونة أكبر لو أنها أُعطيت فرصاً تجعلها تتوقع النجاة من الورطة التي علقت بها.

فبدل أن يعملوا في الدورة التالية من التجربة، على إنزال الفئران مباشرة في الماء، قام الباحثون بالتقاطها ورفعها مرات عدة، تاركين إياها في كل مرة لتنجو منهم. وبعد أن اعتادت الفئران على التعامل معها بهذه الطريقة تمّ وضعها داخل الجرار، ومن ثم ضخّ الماء عليها بقوة لدقائق معدودة، قبل إعادتها إلى أقفاصها. ولقد تمّ 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 القناعات فهي عندما تملصت من آسريها وتحملت ضخّها بالمياه، كانت مقتنعة 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؟ أوَلم تختر العيش - أقلّه - بقدر ما سمحت لها أجسادها بالصمود؟

في العام 1965، في جامعة كورنيل أطلق عالم النفس مارتن سيلغمان سلسلة من التجارب ساهمت في التغيير جذرياً من مفهومنا للتحكم. وقد باشر فريق البحث لديه باقتياد كلاب هجينة - بنفس حجم كلب الصيد قصير القوائم أو الكلب الويلزي - إلى داخل حجيرات بيضاء، الواحد تلو الآخر. وتمّ الفصل بين الكلب والآخر بستار من القماش. وقد وضعت على جوانب رؤوسها لوحات، وثُبِّت 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 موجعة إنما غير مؤذية جسدياً. وكان هناك فارق أساسي بين حجيرة كل منهما: في إحداها كان بإمكان الكلب أن يضع حداً للصدمات بمجرد الضغط برأسه على اللوحات الجانبية، بينما لم يكن باستطاعة شريكه توقيفها، مهما تلوّى. كانت الصدمات متزامنة، تبدأ في وقت واحد لزوج الكلاب ولا تتوقف إلا عندما يضغط الكلب صاحب القدرة على اللوحة الجانبية، فيلغي مفعولها. إذاً، لقد كان حجم الصدمة بالقدر ذاته لكلا الكلبين، ولكن أحدهما كان قد ألمَّ بإمكانية السيطرة على المعاناة والتحكم بها، بينما الآخر لم يتمكن من ذلك. أما الكلاب التي عجزت عن القيام بأي عمل خاص بها لوقف الصدمات أخذت ترتعش خوفاً وتنبح 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 توقع حصول الألم لها وتجاوزه عبر الضغط على اللوحات.

في المرحلة الثانية من التجربة، تمّ تعريض كلا الكلبين الشريكين لوضعية جديدة لمراقبة ما تعلماه من خلال وضعهما ضمن وخارج السيطرة. وقد وضع الباحثون كل كلب داخل صندوق أسود كبير مُقسّم إلى جزئين، مفصولين بحاجز قليل الارتفاع لا يتعدّى حدود كتف الحيوان. وقد تمت كهربة قعر الصندوق دورياً في جزء منه، فيما لم تمسّ الكهرباء الجزء الآخر. وبما أن حافة الصندوق كانت

منخفضة لدرجة تمكن الكلب من القفز فوقها، لم تلبث الكلاب التي سبق لها أن تعرّضت للصدمات الكهربائية أن اكتشفت كيف تنجو بنفسها. أما بالنسبة إلى الكلاب التي عجزت عن وقف الصدمات، فتلثاها انطرح أرضاً داخل الصندوق بلا حراك يعاني الآلام من دون أن يقوم بأي محاولة للفرار بالرغم من رؤيته 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 لتُبدي أي ردة فعل مستسلمة للمعاناة. وكأن الخلاص من الألم خلف الجدار في الجهة الأخرى من الصندوق - على قربه وسهولة مناله - كان محجوباً عنها.

عندما نتحدث عن الاختيار، نقصد القدرة على ممارسة السيطرة على أنفسنا وعلى محيطنا. فلكي نختار علينا أولاً أن نتأكد ما إذا كانت هذه السيطرة ممكنة. لقد استمرت الفئران بالعوم بالرغم مما عانته من تعب، وفقدان لسبل النجاة لأنه سبق لها أن ذاقت طعم الحرية والذي - حسب معرفتها بالأمر - توصلت إليه بعدما 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 تمّت إعادة زمام السيطرة إليها لاحقاً، لم يتغير تصرفها كونها لا تميز وجود هذه السيطرة. للأسباب العملانية كافة، فقد بقيت 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 الفئران بسبب إجراء تلك التجربة على ذاك النحو، إلا أن الإصرار الذي أبدته كان ليرتد عليها إيجاباً على أرض الواقع تماماً كالتصميم الذي أبداه كالاهان وسمبسون.

.III

عندما ننظر إلى المرآة، نلحظ بعض الوسائل الضرورية لعملية الاختيار. فالعينان، والأنف، والأذنان، والفم تلتقط المعلومات من محيطنا، بينما يدانا ورجلانا تمكننا 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 الركبة إذا ما تلقّت ضربة عليها من مطرقة الطبيب المطاطية في المكان الصحيح، أن تنتفض ولكن لن يعتبر أحد هذه الاستجابة التلقائية بمثابة عملية اختيار.

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

بفضل التقدم المنجز حديثاً في عالم التكنولوجيا، كآلات التصوير التي تعتمد على الرنين المغناطيسي MRI نستطيع أن نميِّز النظام الدماغي المسؤول عن عملية تبني الخيارات وهو: شبكة خطوط القشرة الدماغية حيث إن المكون الأساسي فيها المخطط القشري 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 بنيوية تُعرف باسم Basal ganglia (أو الكتلة العصبية الرئيسة) والتي تربط على طريقة لوحة التوزيع بين الوظائف الدماغية العليا والسفلى. ويتلقى المخطط القشري الدماغي المعلومات السمعية من أجزاء أخرى من الدماغ، ويلعب دوراً في توجيه تحركاتنا كما أنه أساسي في اعتمادنا لخياراتنا. ولكن وظيفته الرئيسة المرتبطة بالاختيار تتعلق بتقييم المردود المتأتي عن التجربة، إنه المسؤول عن إعلامنا بأن: السكر = مذاقه حلو، وأن قناة الجذر السني (العصب) = الإزعاج وبشكل أساسي، يوفّر المخطط القشري الرابط الدماغي المطلوب لتعبيرنا عن الدافع إلى احتياجاتنا.

إن مجرد العلم بأن مذاق الأشياء الحلوة مستساغ، وأن قناة الجذر السني مسببة للآلام، غير كافٍ لتوجيه خياراتنا. وهناك حالات معينة يؤدِّي فيها الإكثار من الطعام حلو المذاق إلى الإحساس بألم في قناة الجذر السني. هنا يأتي دور القسم الآخر من شبكة خطوط القشرة الدماغية، وهو قشرة الفص الجبهي الموجودة مباشرة خلف جباهنا، وهي بمثابة مركز لتصدير الأوامر، وتلقِّي الرسائل من المخطط القشري الدماغي، وباقي أعضاء الجسد. ومن جراء هذه الرسائل يتمُّ تحديد واعتماد نمط الأداء الجسدي المتكامل. وهي إذ تتولى تقييم الحسابات المعقدة للربح والخسارة وانعكاساتها المباشرة والمستقبلية تمكننا من ممارسة التحكم العفوي عندما ننجرّ إلى التنازل عن الأمور نُدرك أنها ستحمل لنا ضرراً على المدى البعيد.

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

إن القدرة على القيام بالخيار الصحيح، هي بلا جدال الأداة الأمضى للتحكم بما يحيط بنا. فبالنتيجة هم وحدهم البشر من هيمنوا على الكوكب، بالرغم من عدم حيازتهم للمخالب الحادة، والجلود السميكة، والأجنحة وغيرها من الدفاعات الظاهرة. نحن نولد مزودين بأدوات تمكننا 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 رُضّع لم تتجاوز أعمارهم الأشهر الأربعة، ربط الباحثون أيدي الأطفال بوثاق بغية جعلهم يعتادون أن بضغطهم على تلك الربطات، ينطلق صوت عزف موسيقي مريح. وعندما ألغى الباحثون لاحقاً الربط 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 يرغبوا في سماع الموسيقى وحسب، إنما تاقوا 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 لمضاعفة الثمن المبذول من الوقت والجهد، ويبقى الخيار مفضلاً فطرياً. في سياق إحدى التجارب، أُعطيت الفئران في شبكة ممرات، الخيار بين سلوك ممر واحد مباشر أو آخر يتفرع منه عدد من الممرات. وكلاهما يقودان إلى الكمية ذاتها من الطعام. إن أياً من الممرين لم يتميّز عن الآخر بشيء. رغم ذلك، وعلى أثر محاولات متكررة، فضّلت الفئران سلوك الممر المتشعب. كذلك الحمام والقردة

التي جرى تلقينها كيفية الضغط على أزرار لحصولها على الطعام، فضّلت أن تختار 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 لاستمراريتنا، 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 نتمتع بالفوائد التي يجب أن تعود علينا بالنفع نتيجة اختيارنا، بينما حاجتنا إلى الاختيار لم يتمّ بعد إشباعها؟

IV.

تخيّل فندقاً غاية في الترف. يقدم الطعام للذوّاقة 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 ومرحِّب وسعيد لتلبية 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 أمكنك 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 البتة.

كلا، هذا ليس فندق كاليفورنيا الشهير بل هذا النوع من الاحتجاز المُترف قد أصبح العرف المتبع 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 كهذه تُشابه كثيراً البراري حيث تعيش الحيوانات داخلها من دون قلق في سعيها لإيجاد الغذاء، والمأوى، والأمان خوفاً من الحيوانات المفترسة، فيما تؤمّن لها كل المستلزمات الضرورية للحياة. قد لا يبدو هذا الأمر من النظرة الأولى، سيئاً، إلا أنه لا يستثني اختبار الحيوانات للعديد من المصاعب. فالحمار الوحشي يعيش باستمرار وسيف ديمقليس مسلّط على عنقه، مشتماً رائحة الأسود التي تعيش قربه، هذه القطط الضخمة التي تتجول يومياً، والتي لا يجد الحمار الوحشي له مفراً منها. ما من مجال للترحال، 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 يُقدّم لها بشكل فعال سيعاود الظهور مجدداً في اليوم التالي، فهي لا تملك القدرة على التزوّد به لنفسها. باختصار إن الحياة داخل حديقة الحيوان لا تتوافق تماماً وغرائز البقاء الأكثر تجذراً 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 (الأورونغ أوتان) البالغ من العمر تسعة وعشرين عاماً الموجود في حديقة الحيوان في لوس أنجلوس، بإحداث فجوة في خيوط الشبكة المحيطة بمسكنه، 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 السيبيرية تاتيانا، ذات الأعوام الأربعة، بالقفز فوق خندق مائي بطول 25 قدماً، داخل حديقة الحيوان في سان دييغو، متسببة بمقتل شخص واحد وجرح اثنين آخرين قبل قيام المدربين بقتلها. وفي العام 2004، قام الدب الأندوزي خوان في حديقة الحيوانات في برلين بقطع جذع من شجرة ليمتطيه خلال عبوره للخندق المائي المحيط بمكان وجوده، وذلك قبل أن يتسلق الأسوار ناشداً الحرية. وبعد أن تسنّى له القيام ببعض الجولات عند مفترق الطرق على مقربة من الحديقة، لم يلبث أن تلقّى إبرة مخدِّر مُسكّنة من جانب المسؤولين عنه.

هذه الروايات وكثيرة غيرها تكشف الحاجة إلى السيطرة كدافع قوي، حتى ولو أدّى 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 يهيِّئ الجسد للتعامل مع حالة الخطر. كلنا شعرنا بردة فعل المواجهة أو الهروب في موقف خطر أو عندما نتعرض لضغط ما أو إحباط أو ذعر حينها يتسارع التنفس وتزداد ضربات القلب وتتضيّق 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 الجسد عمله الطبيعي.

ردات الفعل هذه تدعِّم الاستمرارية في ظروف قصيرة الأمد في الغاب، إذ تحفّز الحيوان على وضع حدٍّ لمصدر الضغط ولاستعادة زمام السيطرة، ولكن عندما لا تتم إزالة مصدر الضغط، أو الهرب منه أو محاربته فالجسد يستمر في الرد إلى حدِّ 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 يتسبّب ذلك بإصابتها بالقرحة، وبمشاكل في القلب. كما أنه لا يحفِّزها ذهنياً إذ إن الضغط يولِّد عندها جملة تصرفات نمطية متكررة ومدمرة للذات، كفرك الإنسان ليديه أو عض الشفاه، وفي ذلك لدليل 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 سبعمئة باوند أنماطاً مماثلة من التصرف عندما فاجأ في ذاك العام روّاد الحديقة وتسبّب بالذعر لدى المشرفين عليها عندما أمضى وقتاً طويلاً وهو يسبح بشكل دائري. ولمعالجة 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 تسنح له بممارسة غرائزه. فغاس محتاج 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 التقارب الحاصل بين جرذان الهامستر (Hamsters) وفئران المختبرات لم ينتج عن طبيعتها شديدة الحساسية، إنما عن عادة عصبية هي فرك جسدها باستمرار، مما يؤدي إلى تآكل أجزاء من فرائها. ولكن إن تمّ تزويدها بالفليوكستين المضاد للانهيار والمتداول تحت اسم بروزاك، تحدّ 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 عُمر الفيلة الأفريقية المتوحشة 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 المؤمّنة ومحاولات استحداث مساكن الحيوانات الطبيعية بقدر الإمكان، فإن أكثر الحدائق الخاصة بها والأكثر تطوراً لا يمكنها أن تماثل مستوى التحفيز وممارسة الغرائز الطبيعية التي تخبرها الحيوانات في الغابات. إن أفضل من وصفت حالة اليأس المتأتية عن العيش في الأسر كانت رينيه - ماريا رايلك في عبارات قصيدتها النمر حين وصفت الحيوان وهو يتقدم بخطى دائرية متكررة، وكأنه يؤدي شعائر الرقص بينما قدراته الإرادية مشلولة. 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 حقيقية أو مجازية، عندما تُفقد السيطرة ينتفي وجود أي شيء خارج نطاق المعاناة".

V.

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

ويزوّد 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 والأربعة والستين عاماً، مقارنين النتائج الصحية للموظفين من مختلف الرتب الوظيفية. وقد ناقضت نتائج هذه الدراسات فكرة صاحب العمل الذي يحمِّل 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 أجراً مع تراكم ضغوطات العمل، إلا أن الموظفين من الفئات الوظيفية ذات الأجور المتدنية، كالبوابين مثلاً، كانوا أكثر عرضة للموت بثلاث مرات نتيجة إصابتهم بأمراض الشرايين التاجية مقارنة بالموظفين شاغلي رتبٍ أعلى.

هذا الوضع عائد بجزء منه إلى أن الموظفين من الفئات المتدنية مدخنون وبدينون، وأقل ميلاً لممارسة الرياضة بانتظام بالنسبة إلى نظرائهم في رتبٍ أعلى. وعندما قام العلماء برصد الاختلافات من حديث 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 ترقيته إلى أعلى درجات السلم الوظيفي، تُعزِّز من قدرته على التحكم بمسار حياته. لكن هذا ليس بالتفسير الوحيد لتردي الأوضاع الصحية للموظفين في الدرجات المتدنية. فحتى الموظفون في الدرجات الوظيفية الثانية العليا التي تشمل الأطباء والمحامين وغيرهم من المهنيين المعتبرة 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 تحمُّل المدير التنفيذي لأعباء المسؤولية قد يرتدّ 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 حدٍّ بعيد في عالم البشر لتكرار التصرفات النمطية التي ينجم عنها تراجع نوعية الحياة المألوفة من قبل الحيوانات أيضاً التي تنشأ وتعيش في بيئة الاحتجاز.

لسوء الحظ، تزداد الأخبار سوءاً، إذ إن عدداً من الدراسات أثبتت أنه إلى جانب مسببات الضغط في العمل، هناك معاناتنا الكبيرة من مؤثرات الحياة اليومية الخارجة عن نطاق سيطرتنا عليها، كالمعوِّقات، وزحمة السير، وعدم اللحاق بالحافلة، والضباب، والأضواء المزعجة ذات الأنوار الساطعة. إن الارتعاش وتقلص العضلات اللذين يمكّنان الحيوان من القيام بتحرك سريع لإنقاذ النفس في الغابة، هما مشابهان بمفاعيلهما بصورة كبيرة لشعور الإحباط ووجع الظهر عند الأفراد في العالم المعاصر. إن صيغة المواجهة أو الهرب لدى الحيوان لم تُطرح يوماً كحل لتعامُل 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 نعيد عجلة الزمن إلى الوراء، فإن مسببات الضغط في أدنى مستوياتها ستظل تتسبب بتدهور صحتنا بالمستوى نفسه إذا ما شُبِّهت بالآثار التي يخلّفها على صحتنا حصول كوارث نادرة معنا، كأن نُطرد من العمل، أو كالمباشرة بإجراءات الطلاق. عندما تخفّ السيطرة، غالباً ما يكمن الشر في التفاصيل.

هل من بارقة أمل إذاً للذين لم يتمكنوا أو لم يشاءوا تسلق السلم المهني. إن دراسات هول، بالرغم من صدور نتائج مقلقة عنها، إلا أنها تمدّنا بهذا الأمل. فالظاهر أن ما له تأثير في صحة الناس لم ينحصر بمستوى السيطرة إنما بقدر امتلاكهم لها. وهذا صحيح فالموظفون 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 مديراً عاجزاً وإن كان مكتفياً مادياً فسيشعر بنفس ردات الفعل الجسدية السلبية التي تنتاب ساعي بريد يعمل في مكتب ذي دخل محدود.

بخلاف الحيوانات المحتجزة، فإن مفهوم الناس للتحكم أو العجز ليس عائداً لإملاءات قوى خارجية. فنحن لدينا القدرة على ابتكار خياراتنا وذلك عبر منظورنا للعالم المحيط بنا. إن ترجيح اختيار كالاهان لخيار الحياة على الموت هو مثال صارخ على ذلك، إذ إن فرض سيطرتنا خلال ظروف قد تكون ظاهرياً خارجة عن نطاق السيطرة عليها، يرتدّ إيجاباً على وضعنا الصحي بالإضافة إلى مدّنا بالسعادة. إن الأشخاص الذين يعتبرون أن التجارب السلبية التي نمرّ بها عائدة إلى قوى يصعب التحكم بها هم فريسة للانهيار أكثر ممن يعتقدون أنه بمقدورهم فرض نفوذهم عليها. هؤلاء هم أقل قدرة على تجاوز الظروف المدمرة كالإدمان على المخدرات، والعلاقات المشينة. وقد يُكتب لهم البقاء 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. إذاً، 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 آردن هاوس، وهو دار للمسنين في كونكتيكيت، حيث قام العالمان إيلين لانجر وجودي رودن بمعالجة مفهوم التحكم بين المقيمين الذين تتراوح أعمارهم بين الخامسة والستين والتسعين. ففي البداية، نظَّم المنسق الاجتماعي للدار اجتماعات منفصلة لنزلاء دورين مختلفين. في اجتماع الدور الأول، قدم نبتة لكل نزيل، وأعلمهم بأن الممرضات سيقمن بالاعتناء بها. كما وقام بإبلاغهم رغبته في عرض أفلام يومي الخميس والجمعة وأنه سيُحدّد لهم مواعيد لمشاهدتها خلال اليومين المذكورين، وأكد للنزلاء أنه مسموح لهم زيارة أناس آخرين في دور أخرى والانخراط في نشاطات مختلفة، كالقراءة، وسماع جهاز الراديو ومشاهدة التلفاز. وكان القصد هو إبلاغ النزلاء أنه بإمكانهم القيام ببعض الأمور، لكن تبقى مسؤولية رفاهيتهم محصورة بين الأيدي المؤهلة لطاقم العمل الخاص بالدار، وهي مقاربة اعتمدت كعُرف طُبِّق في دور المسنين آنذاك (والذي لا يزال قيد التطبيق) لغاية اليوم. ووصف المنسق الأمر بالتالي: "نحن نشعر أنه تقع علينا مسؤولية جعل هذه الدار مكاناً يُفتخر به، ويسعد كل من وجد فيه، لذا فنحن نبذل قصارى جهدنا لإعانة نزلائه".

وتالياً، دعا المنسق لاجتماع ثانٍ، لكن هذه المرة في الدور الآخر، حيث سمح لكل نزيل أو نزيلة باختيار النبتة 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، وذكّرهم بالطرائق العديدة التي يمكنهم اختيارها لتمضية أوقاتهم، كزيارة غيرهم من النزلاء، أو القراءة، أو الاستماع إلى الراديو أو مشاهدة التلفاز. وشدّد على أنها من صميم مسؤوليتهم جعل منزلهم الجديد مكاناً تسوده السعادة، كما قال: "هذه حياتكم، ويعود الأمر لكم للتصرف بها كما يحلو لكم".

بالرغم من الاختلاف في كلتا الرسالتين الموجهتين إلى النزلاء، فقد واظب طاقم الدار على معاملتهم بشكل متساوٍ، موفراً لهم القدر نفسه من الانتباه. زد على ذلك، فالخيارات التي قُدِّمت للمجموعة الثانية منهم بدت على جانب كبير من البساطة، فقد تلقى كل واحد منهم نبتة وشاهد الفيلم ذاته في كل أسبوع سواء أكان نهار الخميس أو نهار الجمعة. ولكن عندما تمّت معاينتهم عن قرب بعد مضي ثلاثة أسابيع اتضح أن النزلاء الذين أُعطوا هامشاً أوسع من الخيارات بدوا سعداء وحذرين، وأكثر تفاعلاً في تعاطيهم مع باقي النزلاء وأفراد الطاقم بالمقارنة مع الذين لم تُقدَّم لهم الخيارات ذاتها حتى في خلال فترة الأسابيع الثلاثة التي استغرقتها الدراسة. فقد تراجع الوضع الصحي لما تزيد نسبته عن السبعين بالمئة من النزلاء المنتمين إلى المجموعة التي لم تحظَ بخيارات واسعة. بخلاف ذلك فإن ما يفوق التسعين بالمئة من الأشخاص الذين مُنحوا 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 مدّهم بالخيارات لمزاولة خياراتهم الفطرية للتحكم بمحيطهم قد حال دون شعورهم بالضغط واليأس اللذين عانت منهما أيضاً الحيوانات المحتجزة في أقفاصها في حدائق الحيوانات والموظفون من الرتب المتدنية. وتشير الدراسة إلى أن القيام بخيارات ولو بسيطة ولكن متكررة قد يكون لها الأثر الإيجابي والمتفاوت على إدراكنا لعملية التحكم برمتها، كما أن تراكم الضغوط البسيطة مؤذٍ مع مرور الوقت كالضغط الذي تسبّبه لنا بعض الأحداث المفاجئة. وبشكل أعمق، فهذا يشير إلى أنه بإمكاننا منح الاختيار لأنفسنا

وللآخرين آخذين في الاعتبار الفوائد المترافقة مع ذاك الانتقاء. إن أدنى تغيير في تصرفاتنا كطريقة تحدثنا أو تفكيرنا بحيث يُسلّط الضوء على مصلحتنا، يخلّف الأثر الكبير على الوضعين الذهني والجسدي لدينا.

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 الانتكاسة، أو أقله تأخير موعد رحيلهم عن هذه الدنيا. مثالاً على ذلك، ففي إحدى الدراسات التي تمّت 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 للانتكاس أو الموت في ظرف سنوات خمس، بالتوازي مع المجموعة التي سجلت نسب متدنية 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 عنهم إحساسهم بالعجز كانوا أسرع تدرجاً في إصابتهم بفيروس نقص المناعة إلى حدّ تملُّك المرض بهم ولم يلبث أن قضى عليهم سريعاً، بعد ظهور عوارضه عليهم. فهل للطريقة المعتمدة في التفكير بالمرض تأثير مباشر على الوضع الجسدي بشكل عام؟

واحتدم الجدال في عالم الطب، لكن ثبت أنه كلما سنحت الفرصة للناس بممارسة حقهم في الاختيار كلما لمسنا عندهم رغبة في التغيير إلى الأفضل. هناك ما يحمل على الاعتقاد بأن خيارات الناس هذه حتى ولو لم تُحسّن من وضعهم الجسدي فهي تشعرهم بحالة صحية أفضل. وخير دليل على ذلك الدراسة التي أُجريت في جامعة لوس أنجلوس، إذ نُقل عن ثلثي مرضى سرطان الثدي اعتقادهن بإمكانية التحكم الشخصي بمسار مرضهن وأعرب الثلث منهنَّ عن تمتعه بقدر وافر من السيطرة على مرضه. وغالباً ما أدّت طريقة الإدراك هذه إلى تغيرات في أنماط التصرف لنجدهن يُقبلن على تناول المزيد من الفواكه والخضار في أغلب الأوقات، وقد تُرجمت قدرتهن على السيطرة من خلال تصرفات ذهنية كلية، كتصورهن للمعالجة الكيميائية على طريقة المدافع التي تقذف بحممها مفتتة الخلايا السرطانية إلى أجزاء صغيرة. وقد دأبت هؤلاء المرضى على الترداد عالياً: "نحن نرفض قطعياً أن نعاني بعد الآن من السرطان". إن هذه المعتقدات قد لا تكون قابلة للتصديق، ولكن كلما كانت درجة تحكّم المرضى أكبر بمسار مرضهم، كلما شعروا أنهم أكثر سعادة. والواقع، أن حاجة المرضى إلى التصديق بأن لهم قدرة على السيطرة على أمراضهم تردد صدى توق الناس كافة، الأصحاء أو المرضى، الشباب أو العجزة، لحاجتهم الغرائزية إلى ممارسة هكذا هيمنة على مجرى حياتهم. نحن نتوقع من الحياة أن تهبنا فرص الاختيار والدافع للتحكم، حتى ولو اتسمت ظروفنا بالكآبة.

.IV

إليكم طريقة التنصل التالية: ما من ضمانة أن اختياركم للعيش سيساعدكم على الاستمرار على قيد الحياة. إن القصص التي تُروى عن انتصار الروح الإنسانية، تُسلِّط الضوء على النقطة المحورية التي يتوقف عندها البطل المتمكن من الاستمرارية ليصرِّح: "الآن عرفت أنه كان لديّ الخيار" أو "إن خياراً صعباً كان عليّ تبنِّيه". غالباً ما يستتبع ذلك نثر منمق عن الرحلة الإيحائية بين الظلمة والنور، بالإضافة إلى شرح وافٍ وموثق عن الدروس المستقاة خلالها. ولكن فئران رايشتر بدت واثقة بجدية كأي من الكائنات غيرها أنه بإمكانها ولوج برّ الأمان، ولم يتسنَّ 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 والمآسي. حتى المعتقدات التي تبدو غير واقعية، فهي حسب الإجماع الطبي، أكثر فائدة للتعامل مع ما يصيبنا بدل التحلي بنظرة تفاؤلية لوضعنا. ومن المتوقع للمرضى الذين يعانون من انتكاسة ما أن تسوء حالاتهم، بعد أن اعتقدوا بقدرتهم على الشفاء، فقد برهنت الدراسات أن حالاتهم مغايرة لهذا المفهوم.

إن كنت بصحة جيدة، فأنت لن تنحاز لهذا المنحى التفاؤلي معتبراً إياه نوعاً من التضليل، لكن إن انقلبت الظروف، فلعلك ستسعى وراء أي أمل، وستدقّق في الاحتمالات كافة علَّها تكون لصالحك.

لقد استهلّت جوان دايدون مقالتها الألبوم الأبيض بالعبارة التالية: "نحن نروي لأنفسنا الحكايات لنستمر في العيش"، إنه ادعاء بسيط ولكن مذهل. وتوالت العبارات وكتبت قائلة: "نحن نتطلع إلى العظة من الانتحار، وإلى الدرس الأخلاقي من خلال مقتل خمسة أشخاص عمداً. إننا نعطي تفسيرات لكل ما نراه، وننتقي العملاني من بين مجموعة من الخيارات المطروحة. كما وأننا نحيا الحياة بكل أبعادها وعلى وجه الخصوص إذا مارسنا مهنة الكتابة، وفرضنا أسلوبنا السردي على الصور المتباينة وأفكارنا التي وجهتنا إلى نقل انطباعاتنا البصرية التي تعبّر عن تجربتنا المعاشة". إن الأسلوب السردي المفروض علينا، حتى ولو كان مبتذلاً أو شاعرياً، فهو يقود إلى إضفاء معنى على حياتنا. إن كان الأسلوب السردي مرتبطاً بالاختيار وكان متمثلاً بالفكرة الخاصة بالتحكم بهذا الاختيار، فنحن بإمكاننا حينئذ أن نجاهر أمام أنفسنا قائلين: "إننا نفعل كل هذا للاستمرار في العيش".

قد يناقش أحدهم قائلاً: "إنه من واجبنا ابتكار ونقل هذه القصص عن الاختيار، لأنه عندما يعلم شخص بها فسيصعب تجريده من معرفتها. قد يخسر هذا الشخص ممتلكاته، ومنزله، وأحباءه. لكنه إن تمسك 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 مستعبد، خاضع لتحكم السيد، لكن الفكر مستقل، حر، متوحش 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 نكون عاجزين عن أدائها بواسطة أجسادنا.

إنه لمن غير المدهش إذاً، أن نرى الأدب السردي الخاص بالاختيار في نمو متزايد، واتساع مضطرد، واكتساب لمزيد من النفوذ. في أميركا، نجده معززاً وداعماً للحلم الأميركي القائم على أساس الحقوق التي لا يُفرّط بها كالحق في الحياة، الحرية، والسعي 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. والواقع أنه بالإمكان تلمُّس 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 الطباع، 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 سيثي مع خيوط الفجر الأولى، ليبدأ تحضيراته لذاك اليوم. وافتتح نهاره بحمام احتفالي. آنذاك لم يرتدِ سوى الكشكشها، وهو عبارة 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 المتسرب من النافذة الوحيدة، جلس على مقعد خشبي غير مرتفع مما جعله يشعر ببرودة بلاط أرضية الحمام تحت قدميه العاريتين. وإذ بوالدته وجدّته تدخلان غرفة الاستحمام وتباشران بتدليك جسده بمرهم يُعرف باسم فاتنا، وهو كناية عن مزيج معطر من الكركم، وخشب الصندل، والحليب، وماء الورد. بعد ذلك، قامتا بملء دلو بالماء ليفرغا منه بضع كؤوس فوق رأسه وكتفيه.

وبادرت والدة كنوار جيت إلى غسل شعر رأسه الذي تدلى حتى منتصف ظهره وشعر ذقنه الذي بلغ بطوله عظمة الصدر وذلك تماشياً مع التقليد السيخي، الذي قضى بعدم قص شعر الرأس. بعد إتمام عملية التنظيف هذه، باشرت بتدليكه بزيت معطر ولفّت خصلات شعره إلى أعلى رأسه، فيما تمّ تجميع شعر لحيته تحت الذقن. وبدا كنوار جيت بمظهر ملفت بعد ارتدائه أفضل بذلة لديه: إنه في الثامنة والعشرين ربيعاً، ويزن 160 باوناً ويبلغ طوله ست أقدام ويعتمر عمامة حمراء براقة. لم يكن بوسع المرء إلا أن ينجذب إلى طلّته وسلوكه المرح وعينيه الناعستين، وطريقته السلسة في التعاطي مع الآخرين. وها هو يجتاز أبواب المنزل باتجاه الفناء الخارجي حيث احتشد ما يقارب المئة شخص بين أقارب وأصدقاء بانتظار بدء الاحتفالات.

وعلى بعد عدة مبانٍ من المكان، بدأت كولديب كور أناند، البالغة من العمر ثلاثة وعشرين عاماً، نهارها على النحو ذاته، ولو أنها كانت في جوانب عدة من شخصيتها، نقيض كنوار جيت. فهي صغيرة الحجم بطول خمس أقدام ووزن خمسة وثمانين باوناً، وهي عكس كنوار الودود، على درجة كبيرة من الحياء. فهي لا تشدّ الانتباه إليها، وتحدق إلى الآخرين بعينيها الحادتين. وعلى أثر الحمام الاحتفالي قامت بارتداء زي الساري البرتقالي الذي يشابه إلى حدٍّ ما ذاك الذي ارتدته ممتاز ممثلتها المفضلة، في فيلمها الذي أحرز نجاحاً باهراً في ذلك العام برهما شاري، وها هي تتجول لاستقبال الضيوف الوافدين إلى المنزل وهم يبتسمون متمنين لها الأفضل للمستقبل.

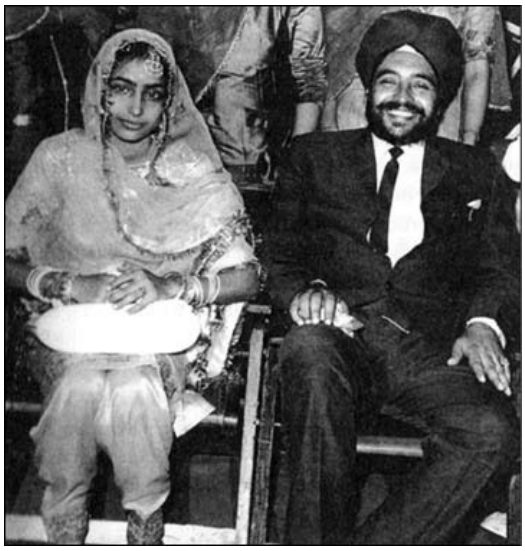
وتواصلت الاحتفالات في كلا المنزلين طيلة النهار، تخللها تقديم الأطباق الملأى بالجبن والخضار المعروفة: الباكورا، مؤمّنة حاجة المشاركين الغذائية إلى مواصلة الاحتفاء. وعند الغسق قامت كل أسرة بالتحضير للميلين، وهو الاحتفال الذي سيجمع أواصر العائلتين. وأطلت فرقة موسيقية على منزل كنوار تعزف على آلة الشهناي معزوفة تقليدية، وهذه الآلة هي على شكل قصبة أو مزمار يُظن أنه يجلب الفأل الحسن. وتمّ إحضار حصان أبيض اللون، وضع عليه غطاء بني مطرز، ليمتطيه كنوار خلال توجهه إلى منزل كولديب. ولكن قبل أن يقوم كنوار جيت بامتطائه متوجهاً إلى منزل عروسه قامت شقيقته بتغطية وجهه بالسيهرا (وهي عبارة عن شرّابات ذهبية على شكل ضفائر مشبوكة بالزهور لتزين أطراف عمامته). ومن ثم امتطى الحصان محاطاً بعائلته وسار مكملاً طريقه ترافقه الفرقة الموسيقية.

وعلى باب المنزل الرئيس وقفت كولديب تردِّد وعائلتها التهويدات وقد أخفت وجهها خلف حجاب مطرز قدمته إليها والدة كنوار. وعندما أطلت الجموع واكبها دوي الشهناي وقرع الطبلة. وتبادل العروسان أكاليل الورد والياسمين. فيما كان كل فرد من العائلتين يرحِّب بنظيره من العائلة الأخرى، فالأم ترحِّب بالأم، والأخت تؤهِّل بالأخت، وهكذا دواليك. وحتى هذه الثنائيات العائلية قامت بتبادل أكاليل الزهور في ما بينها. واحتفلت العائلتان بالحدث غناءً ورقصاً حتى حلول موعد مغادرة عائلة العريس.

وعند فجر اليوم التالي، قصدت عائلتا كولديب وكنوار معبداً قريباً للاحتفاء بمراسم أناند كاراج (الزواج المبارك). ومجدداً ارتدى العريس بذلة داكنة واعتمر عمامة حمراء اللون، وانحنى أمام المذبح الخشبي الذي حوى الغورو غرانت صاهب، أما العروس التي ارتدت السلوار قميز زهري اللون (سروال فضفاض يُلبس فوقه قميص طويل) فقد انحنت بالقرب منه وقد غطى وجهها حجاب غير شفاف مزدان بضفائر ذهبية ومسدل حتى خصرها. بعد ذلك، عقد جدّ كنوار أحد أطراف وشاحه الطويل إلى يد حفيده والطرف الآخر إلى يد كولديب، وبعد ربطهما على هذا النحو، أخذ الثنائي بالدوران لمرات أربع حول الغورو غرانت صاهب. 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.

وتبعاً لهذه الطريقة تمّ زواج والديّ، إذ إن كل تفصيل في حفل زواجهما قُرِّر بالنيابة عنهما، بدءاً من هوية العريس أو العروس مروراً بما تمّ اختياره من أزياء لارتدائها وصولاً إلى المأكولات التي ستُقدَّم للمناسبة. هذا ليس سوى جزء من النصوص الثقافية التي تطورت عبر الزمن والتي شكلت التقاليد السيخية، والتي اتبعتها العائلتان وتمسكتا بها في ذاك اليوم. وفي كل مرة أذكر فيها أمام الناس أن والديّ التقيا للمرة الأولى يوم زفافهما، فتكون ردة فعلهم الأولى هي الشعور بالصدمة وطرح التساؤلات التالية: "هل قررت عائلتاهما تزويجهما؟ كيف سمح والداك بأن يحصل ذلك معهما؟" فكنت أُجيب بكل بساطة إنها الطريقة المعتمدة لإتمام عمليات الزواج في عائلتي - وعند معظم العائلات الهندية - إلا أن هذه الإجابة لم تكن لتُرضي فضولهم أو لتُخفِّف من شكهم في الأمر. ظاهرياً، يتفهم الناس أن هناك اختلافات ثقافية في ما يختص بإتمام مسائل الزواج. ولكن الأمر الذي يعجزون عن

فهمه وتقبّله وإخضاعه لمنطق استيعابهم لهكذا أمور، هو كيف وافق والداي 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 أُحطنا بها علماً 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 متابعتي إحدى محاضرات سيلغمان بصفتي طالبة لم تتخرج بعد من جامعة بنسيلفانيا. فمحصلة تلك الأبحاث جعلتني أطرح التساؤلات حول التقاليد السيخية - بصرف النظر عما إذا كانت تُمكِّن أو تُفعِّل دور أتباعها وترتقي بهم - فهي قد يتولد عنها إحساس بالعجز. فأنا كفردٍ من طائفة السيخ، كنت باستمرار أراعي تطبيق عدد من هذه القواعد في آن، خاصة بما عليّ أن أرتديه، وآكله، وأتجنّبه من تصرفات غير مستحبة، وأقدمه من واجبات حيال عائلتي. عندما فكرت في كل ما هو مطلوب منّي تنفيذه اكتشفت أنه لم يبقَ لي الكثير الخاص بي لأقرِّر بشأنه. فالعديد من القرارات الخاصة بي قد تمّ البت بها بالنيابة عني. وهذا الأمر صحيح ولا ينطبق على أبناء الطائفة السيخية كافة وحسب، إنما يشمل أتباع ديانات أخرى أيضاً. وإذ 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 وجدته بدوره غير متأكد من الإجابة كونه لم تُجرَ تحقيقات علمية بخصوص هذا الأمر. لذا فقد قررنا المباشرة بدراسة نتحقق من خلالها ما لتأثيرات الانتماء الديني للأفراد على صحتهم وسعادتهم.

وعلى امتداد السنتين التاليتين، فإن أي ناظر إلى جدول تحركاتي الاجتماعية كان يدرك بأنني بحاجة إلى حياة بأكملها لأكفِّر عن الكمّ الكبير من الآثام التي اقترفتها. 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 الستمئة شخص منتمين إلى تسع ديانات مختلفة أصفها بالأساسية.

وطُلب إلى المعتقدين تعبئة ثلاث دراسات استطلاعية. شملت الأولى أسئلة متعلقة بتأثير الدين في حياتنا؟ بما فيها المأكل، والمشرب، والملبس، وهوية من نخالط ومن نتزوج من الناس. وبالفعل فقد

سجل المنتمون إلى الديانات الأساسية المعدّلات الأعلى بينما المنتمون إلى المذاهب الليبرالية فقد سجلوا المعدّلات الأكثر تدنياً. ولقد شملت الدراسة الاستطلاعية أيضاً أسئلة خاصة بمدى الالتزام أو الانخراط الديني. تولّت دراسة استطلاعية ثانية قياس مستوى التفاؤل 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 المتفائلون إجابات من نوع: «إن طُردت من عملي فسيكون لسبب محدد يسهل إصلاحه»، بينما المتشائمون قد يُوردون تعليلات من نوع: «إن حصل وطُردت من عملي فلخلَلٍ ما بي، لن يكون بوسعي أبداً تداركه». هكذا دأبوا أساساً على وصف حجم النفوذ الذي ظنوا أنهم يمارسونه طيلة حياتهم. وأخيراً قام المستجوبون بملء استمارات خاصة بحالتهم الذهنية ليُحدِّدوا إذا ما أُصيبوا بأي عارض انهيار عصبي، وفقدان للوزن، وانعدام للقدرة على النوم. وقد تفاجأت حين اكتشفت أن المنتمين 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 المشاركين في الدراسة. والواقع أن أكثر المشاركين عرضة للانهيار والتشاؤم هم أتباع المسيحية الموحدة، وبالأخص من بينهم أولئك الملحدون. إن وجود كل هذه القيود لم يساهم في إضعاف إيمان الناس، إنما على العكس من ذلك فقد زاد من تشبّثهم 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 تحكّمنا. إن حل هذا التناقض الظاهري يكمن في الروايات المختلفة الواردة عن طبيعة العالم وطبيعة الدور الذي نؤدِّيه والذي نتوارثه من جيل إلى جيل. كلنا نطمح للسيطرة على حياتنا، ولكن كيفية استيعابنا لطبيعة السيطرة التي نمارسها على حياتنا تستند إلى القصص التي رُويت لنا والمعتقدات التي نشأنا على التمسك بها. يعتقد بعضنا بأن هذه القدرة تنبثق عن ممارسة الفرد لخياره الشخصي. علينا تلمُّس طريقنا إلى السعادة لأنه ما من أحد بوسعه منحنا إياها. ويعتقد آخرون أن الله هو المسيطر، وأنه عبر الإحاطة بتعاليمه والاقتداء بها سيغثرون 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 تنوعات هائلة في معتقدات الناس حول من يجب أن يقوم بالخيارات وما هو المتوقع منه، وكيف يتم الحكم على العواقب.

منذ أن بدأت رسمياً 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 الأميركية منذ أجيال.

وفي القسم المتبقي 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 لماهيتهم 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.

III.

في العام 1995، أمضيت عدة أشهر في مدينة كيوتو في اليابان، وعشت في كنف عائلة محلية،

وكنت بصدد 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 يُحتسى مضافاً إليه السكر. وافقته الرأي وأكدت له معرفتي بالأمر وتفضيلي للشاي المحلى. وقام على الفور بتلبية طلبي إنما بقي على إصراره لإفهامي بلباقة بأن الشاي الأخضر لا يتم تناوله بتاتاً مع السكر. وقد أكدت 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 مساعيه قد فشلت قام بعرض الأمر على مدير المطعم، وإذ بهما يخوضان نقاشاً عقيماً في هذا الخصوص، أسفر عنه قدوم المدير وإبلاغي بالتالي: «أنا آسف لا سكر لدينا». وبما أنني لم أستطع تناول الشاي الأخضر كما يطيب لي فضلت استبداله بفنجان من القهوة. ولبّى النادل طلبي مضيفاً إليه مكعبي سكر.

إن حملتي تلك للحصول على فنجان شاي أخضر محلّى باءت 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 يلبّى طلبه، حالما يتقدم به بصورة منطقية قوامها التفضيل الشخصي لشيء ما. أما من وجهة النظر اليابانية، فإن الطريقة التي طلبت من خلالها بأن يُقدّم إليَّ الشاي كانت غير متجانسة مع الأعراف الثقافية المعتمدة. حيث كان طاقم المطعم يحاول بكل بساطة منعي من القيام بخطوة ناقصة تمسّ بهذه الأعراف. إن نماذج مماثلة لخيارات شخصية وتأثيرات اجتماعية قد لوحظت في مجال الحياة العائلية، والمهنية، وفي غيرها من مجالات الحياة إذا ما قارنّا بين الثقافتين الأميركية واليابانية. وبينما تبرز اختلافات عدة 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 نظريتي الفردانية والجماعانية.

عندما تتبنّى خياراً، اسأل نفسك قبل كل شيء إلامَ تتطلع، وإلامَ 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 منكراً لذاته كأن يتجاهل 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 وللسيناريو 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 زُوِّدنا بها تهدف إلى مساعدتنا على الإبحار بمهارة في خضم حياتنا وعلى تخليد مجموعة من القيم المرتبطة بطريقة العمل الفضلى للمجتمع ككل.

للأفراد أمثالنا الذين أُتيح لهم أن يترعرعوا في مجتمعات فردانية، كالولايات المتحدة الأميركية، فقد جرى تعليمنا منذ البدء أن التركيز أولاً يكون على الأنا في عملية الاختيار. في كتابه الفردانية والجماعانية سجّل عالم النفس الثقافي هاري تراينديس: "تحرك الأفرادَ في البدء أفضلياتُهم، واحتياجاتُهم، وحقوقُهم، والعقودُ التي يقومون بإبرامها مع أشخاص آخرين، إذ إنهم يقدّمون مصالحهم الشخصية على مصالح الآخرين". لا يقوم الأشخاص بالاختيار مستندين فقط إلى أفضلياتهم الخاصة، وهو أمر هام نسبة إلى عدد الخيارات الهامة التي يتبنونها في الحياة. كما أنهم يرون أنفسهم من خلال مصالحهم الفردية، سمات شخصيتهم، وتصرفاتهم. مثالاً 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 يحدِّد مساره الخاص في الحياة الذي يخوله التحول إلى شخص واعٍ، وأي عائق سيبرز أمامه سيعتبر

معيقاً لمسيرته هذه.

إن جذور تيار الفردانية الحديثة تمتد مباشرة إلى حركة التنوير في أوروبا القرني السابع عشر والثامن عشر، والتي بدورها تأثرت بأنماط فكرية متنوعة: أعمال الفلاسفة الإغريق وبالأخص سقراط، وأفلاطون، وأرسطوطاليس، ومحاولة رينيه ديكارت لاستقاء المعرفة من المبدأ القائل: "أنا أفكر إذن أنا موجود"، من التحدي البروتستانتي الإصلاحي للسلطة المركزية للكنيسة الكاثوليكية والمتزامن مع رواج فكرة أن لكل فرد تواصله المباشر مع خالقه، والتقدم العلمي المحقق من قبل علماء كغاليليو وإسحاق نيوتن اللذين زوّدا البشر بطرائق لفهم العالم من دون اللجوء إلى الدين. كل ذلك أدّى إلى فهم العالم بمنظور جديد، مع رفضٍ للتقاليد 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 تتحكم به.

لقد كان الآباء المؤسسون للولايات المتحدة الأميركية متأثرين جداً بفلسفة حركة التنوير، 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 ملاحقة 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 بموجب الفرص المتوفرة، مشجعة الفرد على إثبات ذاته واعتماد ما يشتهيه. إن لتراكم الأحداث وتداعياتها على الناس دوراً في اختياراتهم وانعكاسها على تركيبة المجتمع، عبّر عنه ببلاغة جون ستيوارت ميل حين كتب قائلاً: "إن الحرية الوحيدة التي تستحق اسمها هي تلك المرتبطة بملاحقة 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 نادراً ما نتساءل عما إذا كانت مفهوماً شاملاً معتمداً من الجميع. فقد لا نرغب دائماً في اتخاذ خيارات معينة، ثم إن بعض الأشخاص قد يفضلون وجود أناس يسدون إليهم النصح ليعتمدوا خياراتهم. وفي حقيقة الأمر، فإن تركيبة الطرح الفرداني حديثة نسبياً، كما أنها تستميل تفكير فئة محدودة من سكان العالم. فلنتحول الآن إلى التقليد الجماعاني الزاخر ولنرَ كيفية تأثيره في مفهوم الأشخاص للاختيار في العالم.

إن أعضاء المجتمعات الجماعية بما فيها اليابان، يُلَقنون أهمية التفكير في الجماعة أولاً. وهم إذ ينظرون إلى أنفسهم قبل أي شيء آخر فبصفتهم الجماعية التي تميزهم، فهم ينتمون إلى جماعة، كالعائلة، كمجموعة العاملين في مكان ما، البلدة، أو الوطن. كما جاء في عبارات هاري ترايندياس: "فهؤلاء 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 هدفٍ واحدٍ، 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 والتوافق الجماعي. إن المنظور الجماعي المأخوذ 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 هكذا مجتمعات، تناضل لتجد مكاناً لها ولتحافظ على التناغم بالتوافق مع نظرائها في المجتمع.

إن مفهوم الجماعانية قد شكّل 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 لإعالتهم. ومع الازدياد في عدد الناس، تضاعفت أحجام القوى العائلية والقبلية الموحدة وقلّ نفوذها، فقد برزت قوى أخرى لتملأ الفراغ الذي خلّفته القوى الأولى، كالدين الذي مدَّ الناس بإحساس الانتماء، ووحدة الهدف.

وبينما تجذرت قوى الفردانية بشكل أساسي في خضم حركة التنوير، برزت تجليات مختلفة للجماعانية مع مرور الوقت. ويمكن أن ننسب الجماعانية مباشرة إلى الاهتمام الثقافي بمفهومي الواجب والقدرية اللذين تبلورا في الشرق - بمنأى عن الغرب - قبل آلاف السنين، وما زالا يتمتعان بتأثير فكري قوي حتى يومنا هذا. إن الهندوسية وباقي الديانات التي توالت من بعدها بما فيها البوذية والسيخية، واليانية (دين هندي نشأ في القرن السادس قبل الميلاد) قد أعطت أهمية لشكل من الدّهرما أو الفضائل الجوهرية وفقاً لأحكام الدين وهي تحدِّد واجبات المرء وفقاً لانتمائه الطبقي أو الديني، وكذلك الكارما، أو القانون المطلق للسببية والذي تتخطى 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 انطلاقاً منها إلى جنوبي - شرقي آسيا واليابان. في مؤلّفات كونفوشيوس ما يلي: "في العالم، شرعتان مهمتان: شرعة القدر وشرعة الواجب. أن يحب ولد والدته، فهذا أمر قدري، لأنه يصعب محو ذلك من قلبه. وأن يخدم فرد ما حاكمه، فهذا من واجبه، إذ لا مكان آخر ليلتجئ إليه ويتجرد من حاكمه بين السماء والأرض". إن الهدف الأساسي قضى بتحويل هذه العلاقات الحتمية إلى علاقات متناغمة 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 برز في أوروبا القرن التاسع عشر كردٍّ، بسبل عدة، على التوجه الفرداني إذ إن منظّرين 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 كمٍّ 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 سدّة الحكم في روسيا نتيجة نجاحه في إطلاق ثورة تشرين العام 1917 التي أدّت إلى إنشاء الاتحاد السوفياتي وأحدثت فيه نموذج حكم بديل على أمل أن تحتذي 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 لتراتبية 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 نقط بين 60 و80 نقطة. وإذا ما تابعنا التوجه عبر الخارطة نحو أوروبا الشرقية، نرى انخفاض هذه النسبة باتجاه المنحى الجماعاني، فروسيا سجلت 39 نقطة، وآسيا 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 أميركا الوسطى والجنوبية فهي تجنح 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 يتعدى 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 مرتبط بتعاظم المنحى الفرداني على المستويات كافة، سواء أكنّا 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 بعضاً ويحتاجون إلى ضوابط منظمة 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 بالتغيرات الثقافية الكبرى. كل هذه العوامل تبقى من دون التطرق إلى التجارب الشخصية والعرضية في الحياة التي تتفاعل وتتضافر مع بعضها بعضاً لتحديد موقع كل شخص بمعيار الفردانية والجماعانية.

.IV

كيف أفسح والداي المجال أمام الآخرين للتقريب 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. فلنتفحص عن قرب ما تنطوي عليه هذه الحكايات وما يمكن استقاؤه منها من عبرٍ مختلفة.

تصور حكاية سندريلاّ الخيالية، حكاية الجميلة اللطيفة التي أُجبرت 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، مرتدية زياً رائعاً، منتعلة 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 حوّلها 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، تمّ انتقاء صبية رائعة الجمال لم تتجاوز بعد الرابعة عشرة من عمرها لتكون الزوجة الثالثة لإمبراطور الموغال المتنفذ شاه جاهان. ويروى أنهما قد وقعا في الحب من النظرة الأولى، وكان عليهما الانتظار خمس سنوات حتى يتم تكريسه رسمياً. وهنا تبدأ القصة الحقيقية بعد أن اندمجت حياتهما وأصبحا كياناً واحداً. وكانت ممتاز محال (أي المنتقاة لتكون سيدة القصر) ترافق

زوجها في حله وترحاله، في أسفاره كافة وحملاته العسكرية عبر الإمبراطورية الموغالية منجبة له خلال تلك الفترة ثلاثة عشر ولداً.

ولقد قام مؤرخو البلاط بتوثيق زواجهما الذي طغت عليه مشاعر الحب والحميمية. لقد تألقت ممتاز خلاله كأكثر من زوجة ورفيقة، إنما في الغالب كمستشارة موثوقة وصاحبة نفوذ فعال على زوجها جبّار الحروب. واعتبرت بشكل عام الزوجة المثالية، إذ تغنّى بها الشعراء طيلة حياتها لما تحلّت به من حكمة، وجمال، وطيبة. ووافتها المنية في أثناء وضعها لطفلها 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 جاهان بتصميم مقام محاط بحدائق غنّاء وفاء منه وتقديراً 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. وتتمحور حكاية السندريلاّ حول البطلة الرئيسة وحبيبها المستميتين للدفاع عن خيارهما في مواجهة كل المعوقات، متحدِّين كل القيود الطبقية والممانعة العائلية. إن الرسالة الضمنية في هذه الحكاية مفادها أنه على البطل والبطلة أن يناضلا لتحويل خيارهما إلى واقع عملي لتنتهي الحكاية بتغليب خيارهما على ما عداه، 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. وكأن الأمر محتم حدوثه على هذا النحو، لأن سندريلاّ والأمير قد اختارا بعضهما بعضاً عن حب. أما حكاية ممتاز محال وشاه جاهان، فهي تسير بالاتجاه المعاكس. ففي البدء، قرّر 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 يستطيعا أن يتلاقيا وأن يحققا رغبتهما في الارتباط. إن السعادة المطلقة قد لا تنجم عن اعتماد خيار ما إنما عن تأدية الإنسان لواجباته. إن كلاً من هاتين القصتين تحمل في طياتها رسالة متميزة عما يجب على الشخص أن يتوقعه من الزواج. بعد هذه التوضيحات كيف لنا أن نروي حكايات مغايرة؟

هكذا صُنِّف زواج والديّ في خانة الزواج المدبر وترافق مع اليسير من الصخب وتمّ الالتزام بالتقليد الموضوع له. بدأت المسألة كلها عندما التقت جدّتاي في أحد الأيام، وهما زوجتان لابني عمٍّ، 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 انتميا 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 أشقائها. وصُنِّفت والدتي بدورها على أنها عروس لائقة ومثقفة. ومن الميزات التي تحتسب لها أن شقيقها مقيم في أميركا وهذا بحد ذاته عاملاً لصالحها، إذ إن فكرة هجرتهما بعد الزواج كانت مستحبة لتحسين مستقبلهما المادي ولتحسين وضع باقي أفراد العائلة المقيمين في الهند. وهكذا وبعد مناقشات مستفيضة بين عدد من أفراد العائلة، تمّ الاتفاق على تزويج كنوار جيت سينغ سيثي 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 أدّى إلى ارتباط والديّ.

وكما سبق لكم أن عرفتم فقد جرى لقاؤهما الأول يوم زواجهما، ولم يصبحا زوجين فعليين قبل

قدومهما إلى أميركا. إنهما لم يكونا، البتة، نسخة من شاه جاهان وممتاز محال، إلا أنهما أدّيا بنجاح واجباتهما الزوجية كل حيال الآخر، ورزقا بطفلين وخيّم التفاهم على علاقتهما. لقد تكشفت حقيقة طبيعة حياتهما المشتركة في ممارستهما اليومية لا من خلال الطقوس الاحتفالية بيوم الزفاف. لقد ظهرت علاقتهما من خلال قيام والدي يومياً بإيصالها إلى عملها أو بملازمتها في أثناء عملية الطهي، فيتقاسم وإياها الآراء كما يروي لها كل ما يواجهه في يومه من أحداث. لم يكن زواجاً ينتج عنه روايات مدهشة كتلك التي تحصل في أروقة البلاط الملكي أو أن يشهد تشييد أضرحة أسطورية، إنما كان في الواقع النسخة اليومية المقتبسة عن أسطورة الزواج المدبر المثالي التي جسدتها قصة ارتباط كل من ممتاز محال وشاه جاهان.

وبالرغم من أن مفهوم الزواج المدبر قد لا يبدو مقبولاً ذهنياً للعديد من القراء المعاصرين، فإن التخطيط لزواج والديّ لم يكن حدثاً خارجاً عن المألوف أو ممارسة مقتصرة على بلاد الهند، إنما كان جزءاً وواقعاً من طريقة عيش سادت عبر العالم على امتداد خمسة آلاف عام. فمن الصين القديمة إلى اليونان الكلاسيكية، كان الزواج مسألة عرفية تتولى العائلة تدبيرها. وكان يتم هذا الزواج لتمتين أواصر العلاقات بين العائلات (بدءاً من تحويل الغرباء في أقرب قبيلة إلى أنسباء وصولاً إلى إقامة التحالف السياسي بين دولتين مثلاً). وقد ساهمت المصاهرات في توزيع المكاسب الاقتصادية بين الشخصين، عبر توزيع المهام بينهما وبين أولادهما، وفي تأمين استمرارية النسب وطريقة العيش. بتعبير آخر، كانت هذه الزيجات مبنية على أهداف مشتركة. فالأزواج 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 تمّ التأريخ لها وسُجّلت حيثياتها، 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، ويا عسلي حلو المذاق". إن أغنية الأغاني في كتاب التوراة تبدأ بعبارة: "لقد استوليتِ على قلبي بنظرة واحدة من عينيك" وذلك قبل التطور باللغة على نحو يتعدّى المستوى المتوقد من العواطف ليلامس الإثارة الجنسية. وقبل أن تزخر الميثولوجيا، النصوص المبجلة للحضارات الكبرى كافة كالأسياد ذكوراً وإناثاً التي جسّدت معاني الحب، كسيد الحب عند الإغريق أفروديت والثنائيات التي يبجلونها، كما عند المصريين كل من أوزيريس وإيزيس وشيفا الهندوسية وبارفاتي. في الملاحم الكلاسيكية، يدفع الحب الناس إلى مواجهة أصعب العوائق، وشنّ الحروب، ودخول عالم الرذيلة والإجرام في سبيله.

كثيرة هي الأبيات الشعرية التي نُظِّمت، والدماء التي سالت باسم الحب! ولكن غالباً ما كانت عاطفة الحب الجياشة التي حثّت الأبطال على إحراز أعظم انتصاراتهم، شعوراً يُحتفى به خارج إطار الزواج عندما كتب أندرياس كابيلانوس في القرن الثاني عشر في رسالته المعروفة تحت عنوان فن الحب المباح: "إن الزواج ليس عذراً جدياً 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 أوحى به، شجّع أفراداً من طبقة النبلاء الأوروبيين على إقامة علاقات غرامية عاصفة - بعد أن كانوا معروفين باحتشامهم عادة - مع

اللوردات واللايديز 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 العروسين الجديدين مع الواجبات المفروضة عليهما حيال العائلة.

إذاً، متى وكيف أصبح الحب والزواج متداخلين؟ ما من وقت محدد لانتقال المجتمع من مفهوم تأدية الواجب إلى الحب، وإن أحد أبرز التعابير 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، لتُحبّا وترعيا بعضكما إلى أن يفرقكما الموت". يمكنكم أن تتعرفوا إلى هذه العبارات المأخوذة من أي زواج مسيحي أو حفل زواج مدني، ممكن أن تكونوا قد شهدتم إقامة مراسمه 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 لعاشقين مثلهما سعيا وراء إكمال عاطفتهما في وجه كل العوائق التي اعترضت طريق حبهما، لتحرك القلوب وتُدمع العيون.

إن مفهوم الحب والزواج متزامن مع نشوء الفكر الفرداني في المجتمع الغربي. إن الكتاب نتاج للحركة الإصلاحية الدينية الإنكليزية. إذ ضُمّن 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 يُحدّدا بشكل إفرادي. لقد كانت الحركة الإصلاحية واحدة من عدة ثورات اجتماعية ظهرت في أوروبا تزامناً مع المرة الأولى التي جرى النطق فيها بعبارة: "لتكونا لبعضكما وتحافظا على بعضكما" (المأخوذة من قَسَم 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 معارضاً لإمكانية التمتع بزواج ناجح. هكذا في العام 1955، عندما غنّى فرانك سيناترا: "الحب والزواج، الحب والزواج يسيران جنباً إلى جنب كالحصان والعربة/هذا ما أقوله لك يا أخي إنك لا تستطيع أن تحصل على الواحد من دون الآخر". لقد كان سيناترا حينها يُروِّج لرؤية 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 القائل إنه بإمكان شخصين أن يرتبطا لمدى الحياة وقد جمعت بينهما أواصر المودة المتبادلة. وإذا ما قمنا بالموازنة بين نمطي العلاقة، ينبغي لنا أن نطرح السؤال التالي: "أيهما الأفضل من الآخر؟". أوشا غوبتا وبوشبا سينغ من جامعة رجستان اعتبراه سؤالاً جديراً بالبحث. فقاما بتطويع خمسين ثنائياً من مدينة جايبور، نصفهم تزوج بطريقة مدبرة، والنصف الآخر ربطت بينهما علاقة حب. وقد تعارف هؤلاء الأشخاص لمراحل زمنية متفاوتة بين عام وعشرين عاماً لبعضٍ منهم. فهل نَعِم قسم منهم ببركة زوجية تفوق ما نَعِم به الآخر؟

لقد قام كل شخص على حدة بتعبئة استمارة 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 يتسنَّ لي أن أكون برفقة الشريك الذي أكنّ له كل الحب فسأشعر بالتعاسة". وقام الباحثون بعد ذلك بفرز الأجوبة، ليس على مقياس الحب إنما على مقياس الزواج المدبر وأيضاً على مقياس طول مدة زواج الثنائي. إن كل ثنائي

لم يمر سنة على زواجه، سجّل 70 نقطة من أصل 91، لتتدنّى هذه النقاط بانتظام مع مرور الوقت. أما الثنائي الذي مرَّ على زواجه عشرة أعوام أو أكثر فلم يتخطَ الأربعين نقطة. بخلاف ذلك فإن كل ثنائي في الزواج المدبر قد بدا أقل عاطفة في البدء ليسجل 58 نقطة ولتتنامى 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 أقله الدفء العاطفي. إنه أمرٌ منطقي أليس كذلك؟ إن الزواج المدبر يجمع بين شخصين على أساس تشاركهما القيم والأهداف نفسها، مع وجود فرضية أنهما سيشيخان معاً ويتدرّجان على المحبة الصادقة بالطريقة نفسها التي تنشأ فيها أواصر 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 يتطرّق الناس لمسألة الكيمياء الفورية التي تشدّ الأشخاص والوميض 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.

لِمَ لا نسلِّم زمام الأمور في مسألة الزواج لأفراد الأسرة، أو الأصدقاء، ممن نثق بهم أكثر لجهة انتقاء الشريك الأمثل لنا؟ إن لم تكن قد ترعرعت في كنف 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 بينكما وجعله ملزماً لكما. ومهما تعمقت علاقة الأهل والأصدقاء بشخص ما فمن غير المنطقي أن يتخذوا بالنيابة عنه قراراً يغيِّر مصير حياته. ولكن هذا ما واظب على فعله أناس كثر حول العالم. فهؤلاء يعتقدون بأهمية التوافق العائلي حول إجراءات الزواج. وعلاوة على ذلك، فإن الشخص الذي يُطيع 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 قلبَيّ والديك وإذلالهما بدعوتك إلى هذا الانتهاك للأعراف؟ حتى لو لم يكن التوافق أو الشرف العائلي على المحك، فأنت قد تفضّل الاسترشاد برأي أصحاب الحكمة والتجربة من العقلاء 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 علامة ممكن البناء عليها، فهي لا تمدّ بالضرورة أي ثنائي في رجستان أو في باقي أنحاء العالم بالأجوبة الشافية، إن النصوص الثقافية الخاصة بالأداء الزوجي نافذة جداً ومتجذرة في النفوس، لحدٍّ أن أدنى انحراف عمّا هو مدرج فيها - لأسباب خاصةٍ واجتماعية - كافٍ لقلب الموازين كافة. إن لم يكن الزواج المدبر جزءاً من مخططكم، فزواج والديّ قد يبدو لكم، في أفضل الحالات، نوعاً من الفضول، وفي أسوأها 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 الفرداني، وهنا نحن بصدد أن نشهد ممارسة الزواج المدبر تكتسب ميزات فردانية، لجهة أن الصورة الحالية للزواج المدبر باتت تشابه إلى حدٍّ بعيد علاقة تودّد بين شخصين سبق لهما أن تعارفا بواسطة ذويهما. لقد أصبح من المألوف لأي شاب أن يحظى بمقابلة أو مقابلتين تحت الإشراف مع الإنسانة التي تتوفر 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 يُقدمون على الزواج من شخص لا يحبونه لمجرد توفر الصفات الحميدة كافة فيه.

قد تبدو الممارسات اليومية من إنشاء منزل، وتربية أطفال، واهتمام شخصين بشؤون بعضهما، هي ذاتها إذا ما انجذب هذان الشخصان لبعضهما بفعل الحب أو التدبير. وبالطبع في كلتا الحالتين، فإن بعضهم سيعبِّرون عن سعادتهم بالأمر وبعضهم الآخر فلن يعبّروا عن شيء. وقد يعتمدون اللغة نفسها لوصف مشاعرهم وتجاربهم، ولكن تحديدهم لمفهوم السعادة والمقياس الذي يتبنونه في الحكم على مدى نجاح زيجاتهم، يعتمد على سيناريوهات الزواج التي زوّدوا بها من قبل ذويهم الذين اعتمدوها 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 بتأجج 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 بركة 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. بعضنا يرتجل في أمور الزواج وبعضنا الآخر يعمد إلى تمزيق نصف الصفحات ولكن الحياة الأسريّة يجب أن تبدأ وتستمر.

V.

لا تنحصر خلفياتنا الثقافية بالتأثير على طريقة زواجنا، إنما بكيفية تبنّينا لأيٍّ من الخيارات في أي جانب من جوانب حياتنا. منذ البدء، تعلم أفراد المجتمعات الفردانية الأهمية الخاصة المرتبطة بالخيار الشخصي، وقد تتحول جولة بسيطة داخل دكان بقالة محلي إلى فرصة لتعلم الدروس في الاختيار، خاصة في الولايات المتحدة الأميركية، حيث تُقدِّم المحال بشكل روتيني مئات الخيارات. وما إن يتمكن الأطفال من النطق، أو ربما من الإشارة بدقة، حتى يُسألوا: «أي واحدة من بين هذه تُفضِّل؟». إن أحد الوالدين قد يُضيِّق 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 تريد القيام به عندما تكبر؟». انطلاقاً من هذا السؤال يبدأ الأطفال بتصور ما قد يرغبون أولاً في فعله وما قد يسعدهم أو يؤلمهم القيام به. ولأن سعادتهم هي على المحك، وآراءهم تهم مَن حولهم، فعليهم تصور شكل خياراتهم القادمة.

بخلاف ذلك، فإن أعضاء المجتمعات الجماعانية يولون أهمية كبرى لتأدية الواجب، إذ غالباً ما يقال فيها للأطفال الصغار: «إن كنتم أطفالاً صالحين، فأنتم ملزَمون بتوجيهات الوالدين». فهما يتدخلان في تحديد ما يجب على أطفالهم أكله وارتداؤه وانتقاؤه من ألعاب، وما عليهم درسه. المهم في هذه المجتمعات أنك مضطر إلى القيام بما يقرره الآخرون عنك. مع التقدم في السن، فبدل أن يُسأل الفرد عن احتياجاته فقد يُسأل: «هل تدبرت احتياجات وطلبات والديك؟ وكيف ستجعلهم فخورين بك».

إن الاعتقاد السائد هو أن الأهل وكبار السن هم الذين يرسمون لك طريق العيش الصحيح، حتى لا ترتكب الأخطاء التي تكلفك الأثمان الباهظة، فهناك الخيارات الصحيحة أو غير الصحيحة في الحياة، وبفضل كبار السن من المحيطين بك، ستتعلم أن تختار بشكل صحيح وأن تُقلع عن الاختيار عندما يقتضي الأمر ذلك.

لقد لمسنا لغاية اليوم كيف أن لهاتين المقاربتين المختلفتين تأثيراً على أفكارنا المتعلقة بالزواج. لنطبِّق تمريناً نكتشف من خلاله كيف لهاتين المقاربتين أن تصوغا حياتنا اليومية. ما عليك سوى أن تجلب ورقة، وتدوِّن عليها كل ميادين الحياة التي تتمنّى أن تمارس فيها عملية الاختيار، ودوِّن على الجهة الخلفية للورقة الميادين التي تفضل ألا تمارس فيها خيارات أو أن تدع أياً كان يختار عنك. خذ من الوقت بضع دقائق إضافية، لتتأكد من أنك لم تنسَ شيئاً. هل أنت راضٍ عما دوّنته؟ 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 تسنّى لي تطبيق هذا التمرين على مئة طالب أميركي وياباني في أثناء وجودي في كيوتو، كانت الصفحة الأمامية للأوراق المعتمدة التي يقوم بملئها الطلاب الأميركيون حافلة بإجابات من نوع طبيعة عملي ومكان عيشي، ولمن أقترع. إن ما يجدر ذكره، أن بعض لوائح الطلاب كانت طويلة جداً، مما اضطرهم إلى استخدام هوامش الصفحات. بخلاف ذلك، فإن الجهات الخلفية للأوراق المعتمدة من دون استثناء، كانت إما خالية أو حوت إجابةً واحدة من نوع عندما توافيني المنية أو عندما توافي المنية أحد أحبائي. لقد عبّر 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 يتمنّى بأن يحظى بالاختيار تقريباً طيلة الوقت. وتجدر الإشارة إلى أنهم أدرجوا وبمعدل الضعفين مجالات حياتية لا يتمنون أن يتمتعوا فيها بالخيار، مقارنة بالمجالات التي استبقوها لممارسة خياراتهم 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، ومتى يستيقظون صباحاً، وكيف يؤدون واجبهم الوظيفي. في مقارنتنا لأجوبة الفريقين، نلاحظ أن الأميركيين يرغبون بحرية الاختيار بما نسبته أربعة أضعاف في مجالات حياتية عديدة كالتي تطرّق 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 أتهيَّأ للتخرج في جامعة ستانفورد، نسّقت مع أستاذي مارك ليبر بخصوص عدد من الدراسات التي أثبتت وجود هذه الفوارق المشار إليها أعلاه. إن الدراسة الأولى أُجريت في مدرسة ابتدائية في جابان تاون في ولاية سان فرانسيسكو. وقد تمّ إفراغ قاعة من محتوياتها إلا من طاولة وكرسيين. على أحد الكرسيين، جلس الشخص الذي يُجري الاختبار وهي السيدة سميث. ووُضعَ على الطاولة ستة أقلام كل واحد منها بلون مختلف (Marker)، وست مجموعات من الأحرف صُنِّفت تحت خانة: العائلة والحيوانات، وسان فرانسيسكو، والطعام، والحفلة، والمنزل. وكل صنف منها اشتمل على سلسلة من الأحرف غير المنتظمة والمطلوب ترتيبها كي تشكل كلمة مدرجة تحت هذا الصنف. كأن تكون بطاقة ما معنونة تحت صنف الحيوان وتجمع أحرف مبعثرة هي الأخرى تتطلب ترتيباً خاصاً لتعني كلمة طير باللغة الإنكليزية. هؤلاء الأولاد تتراوح أعمارهم بين السبعة والتسعة أعوام، نصفهم متحدر من أصل آسيوي، فهم أولاد مهاجرين يابانيين وصينيين يجيدون التكلم بلغتهم الأم في منازلهم. أما النصف الآخر، فهم أميركيون متحدرون من أصل أنغلو - أميركي. وبعد دخولهم قاعة الدراسة جلسوا بمواجهة السيدة سميث.

إن مجمل هؤلاء الأولاد تمّ فرزهم عشوائياً للانضمام إلى مجموعات ثلاث. وقد عُرضت على المجموعة الأولى أحرف العبارات غير المنتظمة والأقلام الملونة، ومن ثمّ أبلغتهم السيدة سميث: "إليكم ست مجموعات من الأحجيات التي بوسعكم الاختيار منها. أي مجموعة سيقع اختياركم عليها؟ المسألة متروكة لكم". بعد اختيارهم لصنف من تلك الأحرف (لنقل ذاك الخاص بالحيوانات) انتقى كل ولد قلماً ملوناً (Marker) ليدوِّن به الأجوبة (لنفترض أنهم اختاروا اللون الأزرق). أما المجموعة الثانية من الأولاد، فقد عُرضت عليها مجموعات الأحرف الستة، كذلك الأقلام الستة ذاتها، وبينما أخذ كل ولد يتمعّن في الخيارات المتاحة أمامه، قالت السيدة سميث: "أتمنّى 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 أهميةً لأصناف الحيوانات وأن تدوّنوا أجوبتكم بالأقلام الزرقاء". والحق يقال إن أياً من الأمهات لم تُسأل عما تفضّله 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 سهَّل مقارنة طبيعة أدائها وتفاعلاتهم. بعد أن أكمل الأولاد ترتيب الأحرف، تُركوا بمفردهم في القاعة ليمارسوا حلَّ أحاجي الكلمات المتقاطعة والكلمات المبعثرة. وفيما كان الأولاد يلهون، كانت مراقبة تصرفاتهم تتمّ بسرية تامة، وتُسجّل من قبل شخص آخر مشرف على الاختبار غير السيدة سميث.

إن الفوارق الصغيرة في إدارة العمل انعكست على شكل أداء الأولاد لجهة ترتيب الأحرف. فالأولاد من أصل أنغلو - أميركي الذين سُمح 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 ثلاث مرات فترات أطول في العمل على ترتيب الأحرف بالنسبة إلى المجموعتين المتبقيتين من الأولاد. بعبارة أخرى، فإن الأولاد من أصل أنغلو - أميركي، تميزوا بأداء أفضل وعملوا لمدة أطول عندما تسنّى لهم ممارسة خيارهم الشخصي. وعندما حان الوقت الذي تمّ فيه فرض إملاءات عليهم، تدنّى مستوى أدائهم وحماسهم بشكل دراماتيكي.

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

في الواقع، لقد عبّر عدد من الأولاد الأميركيين من أصل أنغلو - أميركي عن شعور واضح بالتذمر لمجرد التفكير في أنه قد تمّ استشارة أمهاتهم في ما يختص بإجراء هذا الاختبار. وكانت للفتاة ماري ردة فعل خاصة لا تُنسى، إذ بعد أن قُرئت التعليمات على مسمعها، قالت وشعور الخوف يهيمن عليها والذي لا يُعبِّر عنه إلا أولاد بعمر السابعة: "هل طرحتم السؤال على والدتي؟". لاحظوا التفاوت بين ردة الفعل هذه وردة فعل الفتاة الأميركية من أصل ياباني ناتسومي عندما أحيطت علماً بأن والدتها قد انتقت بدلاً عنها، فاقتربت من السيدة سميث وهي تهمّ بمغادرة الغرفة، وتشبثت بمعطفها مؤكدة عليها التالي: "هلا أبلغتِ والدتي أنني أدّيت 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 تُركت لهم حرية الاختيار بأنفسهم وذلك لأن علاقاتهم بأمهاتهم تشكل جزءاً لا يتجزأ من هوياتهم. إن تركهم لأمهاتهم اختيار تلك الأحرف لا يمسّ بتاتاً بإحساسهم بقدرتهم على السيطرة لأن ما تفضله أمهاتهم يلعب دوراً أساسياً في تحديد ما يفضلونه شخصياً. والأفضليات هذه لكلا الطرفين هي عملياً واحدة، وتكاد لا تختلف البتة. بعكس ذلك فإن الأولاد الأنغلو - أميركيين 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 وتفاعلتا معها بشكل سلبي ملحوظ.

إن عملية انخراط 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 أميركيين 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 صُممت خصيصاً لتعزيز القدرات الاستيعابية لدى تلامذة الرياضيات عبر انخراط اللاعبين في مهمة لإنقاذ 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 الغريبة المهاجمة. وأخذ الصف بأكمله يستعرض أفضل الأسماء والصور التي سيختارها. وكما في الدراسة السابقة، فإن عملية الاختيار تنوّعت بالنسبة إلى التلامذة بحسب فرزهم إلى مجموعات طلابية مختلفة. وأتيح للتلامذة 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 تفيدهم أنه تمّ 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 أُجري في أوساط تلامذة الصف الثالث في مدرسة أخرى. وكما في الدراسة السابقة، فإن التلامذة في المجموعتين الثانية والثالثة حصلوا على الخيارات نفسها التي تُمكّن تلامذة المجموعة الأولى من انتقائها بحرية.

بعد أسبوع من قيام التلامذة بتجربة لعبة البحث في الفضاء عدنا إلى قاعة الدراسة وأخضعناهم لاختبار استتباعي في مادة الرياضيات للوقوف على حجم المعرفة التي أحرزها التلامذة منذ إجرائهم للاختبار السابق. وبالرغم من أن خياراتهم لأسماء وصور كل من مركباتهم والمركبة الغريبة، فقد كانت شكلية بحتة لا تأثير لها على مضمون اللعبة، وهذا لا يستثني تأثيراتها الجانبية. وكما سُجِّل 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 علامتين) عن الاختبار الأول. وقد أظهروا تراجعاً ملموساً في معدلات علاماتهم في الرياضيات عندما قام أحد الأشخاص بالاختيار نيابة عنهم. أما التلامذة الذين هم من أصل آسيوي فقد سجلوا أعلى المعدلات، عندما حُصرت عملية الاختيار الخاصة بهم في أيدي زملائهم من تلامذة الصف ذاته، فأحرزوا معدلات التلامذة الأميركيين من أصل إنكليزي نفسها على خياراتهم، وقد تحسّن أداء هؤلاء بنسبة 11 بالمئة عندما تُركوا 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 وللدور الذي يلعبه على صعيد حياتهم. إن التلامذة الأميركيين من أصل إنكليزي قيّموا شخصياً الوضع قائلين: "سنخوض هذه اللعبة، لذا علينا أن نختار أي مركبة سنعتمدها 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 إياه، إذاً فلا بأس من أن نتشارك باختيار المركبة ذاتها". إن تصورات خاصة بالخيارات كهذه عادة ما تُكتسب من العائلة والثقافة، وبما أننا نعتمد عليها باستمرار تصبح لدينا بمثابة طبيعة أخرى. وهي قد تتجذر بعمق فينا بحيث نصبح معها عاجزين عن التفريق بينها وبين رؤى الآخرين، وكيف لهذه الفوارق أن تؤثر على تفاعلاتنا. 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 متباينة 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 متنوعة من الموظفين في مواقع عبر العالم، وفي الوقت عينه نجهد في سبيل تطبيق سياسات وممارسات موحدة لضمان أعلى نسبة من الفعالية. إبان هذه العملية قد تحفل هذه المنظمات بالتباينات الثقافية التي ستتكشَّف من خلال توقعات العاملين فيها. تصوّر 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. وبدلاً من ترشيد هذه المجموعات من قبل شخص مشرف عليها، فقد أُنيطت بها مسؤولية تحديد ومواءمة الأهداف التصنيعية التي تضعها نصب عينيها. وكانت النتائج التي تمّ الاستحصال عليها ريادية ومشجعة للغاية في أول مصنع جُهِّز عبر إنشاء مجموعة تصنيعية قيادية فيه. لم يبدُ العمال أكثر سعادة وحسب، إنما كانوا يحققون معدلات أعلى لجهة نوعية وكمية البضائع المنتجة تعبيراً منهم عن سعادتهم بهذه المحصلة.

وقد قرر مديرو شركة Sealed Air نقل هذه التجربة الصناعية الجديدة إلى الخلية التصنيعية الثانية، آملين أن تحقق النتيجة شبه الرائعة التي وفّقت بين سعادة الموظفين والارتفاع في الإنتاجية. لكن عمال هذه الخلية بمعظمهم كانوا متحدرين من أصول مهاجرة كمبودية ولاوتية (شمالي شرق تايلند)، وها هم يجدون أسلوب الحرية الجديد المكتسب في أشغالهم محبطاً لا مطلقاً العنان لقدراتهم. ويتذكر 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 مستفهماً عن طبيعة عمله، كان يردّ السؤال طالباً إليه أن يفكر في الطريقة المثلى لإتمامه. بينما العمال الأميركيون من أصل إنكليزي المنتسبون إلى الخلية أو المجموعة الصناعية الأولى فقد رحبوا بفرصة التعبير عن تراجع المدير عن القيام بمسؤولياته في إدارتهم.

وبعد أن شهدوا ما تمّ إحرازه، قامت الشركة انطلاقاً من الصفر بإنشاء خلية جديدة، وأسست عبر خطوات متدرجة لتطبيق نظام عمل جماعي قوامه فريق عمل يتقدم بشكل بطيء ولكن متطور، فقد أمل المديرون أن يعتاد العمال على اتخاذ القرارات الخاصة بالعمل بأنفسهم، على أن يعوا أن ذلك لا يتعارض مع التناغم الجماعي السائد في أوساطهم. ولقد اعتقد المشرفون على المصنع أن العمال حين يلمسون أن قراراتهم هذه من شأنها أن تحدث تغييراً إيجابياً لا سلبياً، فهم سيستمرون بإصدارها، وأخيراً فقد شجّع المديرون على عقد اجتماعات تلقائية بين العمال حتى يعتادوا تبادل الأفكار في ما

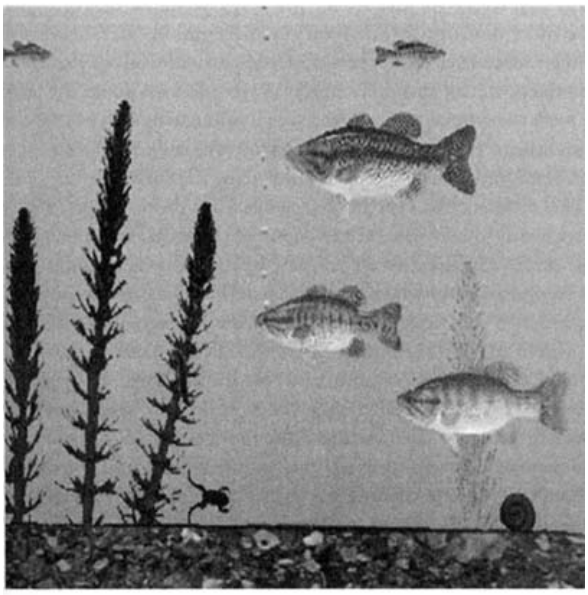
بينهم واضعين بذلك الأسس للعمل الجماعي المستقبلي. وهكذا فقد تحولت هذه الخلية التصنيعية، إلى نظام عمل قوامه فريق بذل الوقت والجهد المطلوبين لإيجاد الأطر الثقافية المقبولة من العمال كي يشعروا باستقلاليتهم، ويطوروا إنتاجيتهم. ومما لا شك فيه، فقد اتضح لإدارة شركة Sealed Air بأن للثقافة تأثيرها في طريقة فهمنا لموقعنا في العالم. وكما سأبرهن 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 انتباهك 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 لرؤية فردانية الطابع أو جماعانية.

عندما قام مشاركون أميركيون ويابانيون بتنفيذ هذه المهمة كجزء من الدراسة التي يجريها عالما النفس ريشارد نيسبت وتكهيكو ماسودا، بدا لهم أن الأميركيين أعاروا انتباهاً للسمكة الكبيرة كأبرز سمات المشهد أمامهم، بينما وصف اليابانيون المشهد بطريقة شمولية. ولقد كان التباين بين كلا الوصفين لدليل 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 المشاركين إياهما، مع إدخال تعديلات على بعض عناصر المشهد الأساسي، والمبادرة إلى سؤالهم عما إذا كان بإمكانهم التعرف إلى ما تبقّى من عناصر سابقة في المشهد، وما تمّ تغييره. وعندما وصل الأمر إلى ملاحظة الفوارق في العناصر التي تشكل خلفية المشهد، تفوّق اليابانيون على الأميركيين. من ناحية أخرى، فقد أظهر الأميركيون مهارة خاصة في التعرف إلى الأسماك الكبيرة كلما ظهرت، بينما استصعب اليابانيون التعرف إليها كلما نُقلت

من موقعها الأصلي ووُضعت في موقع مختلف. هذه النتائج تشير إلى أن الثقافة عامل مؤثر في صياغة النظريات عن مَن وكيف تجري ممارسة التحكم في وضعية محددة، عندما تطبّق هذه الاستنتاجات على حالات من صميم الحياة، بدلاً من مشاهد مجردة مأخوذة من الإناء الذي تُربّى فيه الأسماك، فقد ينتج عنها ردات فعل مماثلة أو متباينة من قبل أشخاص نظراً لانتمائهم إلى ثقافات مختلفة، وهذا ما من شأنه أن ينعكس بدوره على طبيعة خياراتهم.

ربما تتذكر وأنت طفل أنك قرأت كتاب القاطرة الصغيرة القادرة، أو لعلك قرأته على مسامع أطفالك. لهذه القاطرة صفارة تردّد طيلة النهار عبارة: نعم بوسعي - نعم بوسعي في محاولة منها لتبرهن أنها رغم تزوّدها بمحرك صغير، فهي قادرة على بلوغ قمم الجبال. وأنت إذا امتلكت الإرادة والعزم باستطاعتك التغلب على صعوبات كثيرة. ولقد كان لبنجامين 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 تُوجد وتُروّج الثقافات الفردانية روايات عن القدرات الذاتية لتغيير العالم: إن كان هذا خيار الناس، فبإمكانهم التحكم بحياتهم وإنجاز ما يمكن إنجازه. في ظل ثقافات من هذا النوع، يُطلب إلينا ألا نصبّ اهتمامنا على مسألة إن كان بإمكاننا مواجهة العوائق والحواجز الموجودة أمامنا، إنما كيف سنواجهها.

بعكس ذلك، فإن الثقافات الجماعانية تشجع الناس على التفكير بالتحكم بشكل شامل. ولعل من أشهر مقاطع الكتاب الهندوسي بهاغافا دجيتنا، 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 بالظرف الاجتماعي وإملاءات القدر، فالناس ملزمون بالتأكد من صوابية تصرفاتهم من دون الارتقاء إلى اعترافهم بمحدودية قدرتهم في تحقيق كل ما يسمون إليه في العالم المحيط بنا، ممكن تلمُّسها في العبارة العربية إن شاء الله التي يرددها المسلمون كلما تطرقوا إلى أمر متوجب عليهم القيام به مستقبلياً. فتسمعهم مثلاً 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 تستهويهم. الإنسان ليس بأي شكل مجرداً 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 ردّ أسباب نجاحهم لقدراتهم وجهودهم الفردية، كأن يصرخ أحد الأبطال: "أعتقد بأنني بقيت طوال الوقت مركزاً. حان الوقت لأظهر للعالم ما بإمكاني إنجازه... لقد قلت لنفسي هذه ليلتي". أما الرياضيون اليابانيون فقد نسبوا نجاحاتهم إلى الناس الداعمين لهم، موردين تعليقات من نوع: "هذا أفضل مدرب في العالم، وأهم مدير أعمال فيه، وكل الأشخاص الذين ساندوني - بفضل كل هؤلاء وصلنا إلى ما وصلنا إليه وأحرزنا الميدالية الذهبية... وأنا لم أحصل عليها بمفردي". وفي دراسة أعدّها زميلي مايكل موريس ومعاونوه، يوازنون فيها بين تغطية الصحف الأميركية واليابانية للفضائح المالية، كتلك التي عُرفت باسم التاجر المحتال. نيك ليسن، الذي ساهمت تجارته غير المسموح بها في إيجاد دين بقيمة 1.4 بليون دولار أميركي والذي أدّى إلى انهيار بارينغز بنك العام 1995. أو توشيهيدي أيغوشي التي كبّدت تجارته غير المرخصة دايوا بنك 1.1

بليون دولار أميركي في العام إياه. وقد اكتشف الباحثون أن الصحف الأميركية 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 مديري الشركات. وبصرف النظر عن توصيف النتائج ومدى استحقاقها للذم أو للمدح فإن الصحف في المجتمعات الفردانية تحمِّل 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 أميركيين ويابانيين مقيمين هناك كي يضعوا لي لائحة بالخيارات التي اعتمدوها في اليوم الفائت. كل ما قاموا به منذ اللحظة التي استيقظوا فيها صباحاً إلى أن آووا إلى الفراش ليلاً. هؤلاء الطلاب تشاركوا الصفوف نفسها، وتقيدوا بجداول المواعيد إياها، وقد مكث الأميركيون هناك لمدة شهر واحد فقط، ولم يكونوا ملمِّين بجميع النشاطات والفرص المتوفرة لهم. عندها قد يتوقع أي منا القول إن اليابانيين حظوا بعدد أوسع من الخيارات. لكن الغريب في الأمر أن الأميركيين ظنوا أنه أُتيح لهم الحصول على ما نسبته 50 بالمئة زيادةً في الخيارات. وبعكس اليابانيين، فقد أورد الأميركيون في لوائح خياراتهم أموراً مثل: تنظيف أسنانهم، وإحكام المنبه 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 بتلك التي اعتمدها اليابانيون.

إن ما تجدونه يحدد طبيعة تفسيركم للعالم من حولكم، وهذا ما يؤثر بدوره على توقعاتكم من العالم وكذلك الأمر توقعكم لتوالي فصول حياتكم. واستناداً إلى ما نُشر 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 يتأتى عن مصدر غير متوقع: القطاع المصرفي الدولي.

في العام 1998، أقنعتُ جون رييد، مبتكر أيه. تي. أم، والمدير التنفيذي لسيتي كورب Citicorps آنذاك، بأن يدعني أتفحص كيف ينظر الأشخاص القادمون من خلفيات ثقافية متنوعة إلى محيطهم المهني وكيف بإمكان ذلك أن ينعكس على أدائهم ومستوى رضاهم عن عملهم. حينئذٍ كان سيتي كورب مصرفاً دولياً بارزاً، يشمل نطاق عملياته أكثر من 93 دولة تغطي كل القارات باستثناء القارة غير الآهلة بالسكان التي تحيط بالقطب الجنوبي. وبفضل دعم رييد، 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 مشاركين من مختلف الديموغرافيات، والخلفيات الإثنية بما فيها الأميركية من أصل إنكليزي، والأصل الإسباني، والإفريقي، والآسيوي. باشرنا أولاً بتوجيه السؤال إلى الموظفين حسب سلم قياس من واحد (وهو خيار الرفض التام) إلى تسعة (التحبيذ الفائق للأمر) حول عدد الخيارات المتاح لهم اتخاذها ضمن نطاق وظائفهم وبالتحديد ضمن المجالات المحددة لهم كحلٍ لما يعترض طريقهم من مشاكل مهنية، أو تقريرهم لتوقيت عطلهم 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 أحدنا أن ترد أجوبة الموظفين كلها متشابهة إلى حدٍّ بعيد، إذ إن أغلبهم في النهاية يضطلعون بالعمل ذاته. لنأخذ على سبيل المثال، أمناء الصناديق، فبينما يتعثر تحديد كل مهامهم على غرار عمال تجميع المعدات في المصانع، فهم منوط بهم أعمال محدودة كعمليات سحب، وإيداع الأموال، وقبض الشيكات، وصرف القروض، وتسهيل سحوبات 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 بالصدور، كشفت بوضوح أن الانتماء الإثني للموظفين - المرتبط بشكل وثيق في هذا السياق بخلفياتهم الثقافية - قد تمتّع 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 إنكليزي، وإسباني، وإفريقي بقدراتهم الاختيارية، في ما يختص بنشاطاتهم المهنية اليومية. أما الأميركيون من أصل لاتيني فقد أمكن تصنيفهم بين أولئك المتحدرين من أصل إسباني وإفريقي. وكلما فكّر 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 هامشاً متساوياً من الخيارات، فقد نظروا إلى مختلف مستويات الخيارات المفتوحة أمامهم بتفاوت، منطلقين من الخلفية الثقافية التي قدموا منها.

ومن ثم، بادرنا إلى طرح السؤال على الموظفين في ما يختص بالمستوى الشخصي لإقبالهم على العمل، وعما إذا كان محيطهم المهني عادلاً بحقهم، وعن مدى رضاهم عن وظائفهم، وسعادتهم بشكل عام. وقد طلبنا إلى مديريهم أن يقيِّموا أداءهم الحالي والإجمالي في الشركة. وقد تبيّن أنه بالنسبة إلى العاملين الأميركيين كافةً غير المتحدرين من أصول آسيوية، فقد ظنوا أنهم سيتمتعون بهامش خيارات أوسع كلما صُنِّفوا في أعلى الرتب لجهة حماسهم على العمل، ورضاهم عنه، وأدائهم له. وعلى العكس من ذلك، فقد حقق المشاركون الآسيويون سواء في آسيا أو الولايات المتحدة، معدلات عالية، عندما شعروا أن مديريهم 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 صُنِّفوا مرة أخرى في مكان وسطي بين الفئتين، مستفيدين من ممارسة هامش أكبر من الخيار الشخصي وإشراف أكبر من مديريهم في آن معاً.

والمثير للاهتمام بخصوص هذه المحصلة لا ينحصر في حمْل هؤلاء الأشخاص لأفكار متباينة 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 بصدد 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 تُرك هؤلاء لتنفيذ خططهم، تصوروا أن مستوى خيارهم - حينها - سيكون ملائماً لهم.

هذه ليست نهاية القصة. إذ إن تأثيرات الثقافة تتعدّى إدراك الأفراد لمفهوم الخيار ولرغبتهم في اعتماده. فهي تصوغ الطريقة التي يعتمدها الناس حالياً ليختاروا (عندما يعتزمون الاختيار)، مما ينعكس على المجتمع ككل. لنركّز الآن على المحيط المهني، سواء في سيتي 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 تركز على الفوائد التي يمكن للمنظمة ككل جنيها، ومن ضمن هذه السياسة تُرك مجال الاختيار للأشخاص الكفوئين، أولئك الذين برهنوا عن حكمة وخبرة متقدمة على غيرهم لناحية الرتبة الوظيفية. صحيح أن لكلتا المقاربتين فوائد ولكن تُسجَّل لهما أيضاً السلبيات: الأولى تشجع على تنامي الأنانية، بينما الثانية تقود إلى الركود. لذا فإن شركات بمستوى سيتي كورب تبذل الجهود الجبارة في سبيل ابتكار جو ثقافي جماعي في داخلها يحاول أن يلتقط أفضل ما في العالمين الجماعاني والفرداني 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؟

.VII

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 حرٍّ بينهما، وكأن الستار الحديدي لم يكن قائماً يوماً في هذه المدينة والمعروف بجدار برلين. أيامها كنت لا أزال طالبة جامعية أدرس في العاصمة الإسبانية مدريد، وما إن تنامت إلى مسمعي تلك الأنباء، حتى تمنّيت أن أكون على متن أول قطار متوجّه إلى المكان للانضمام إلى المحتفلين بإزالة الجدار. وتدفقت الحشود عبر البوابات في كلا الاتجاهين، وها هم أهل برلين الشرقية المسارعين إلى وطوء 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.

عقّب بيتر جينينغز معلق محطة أيه. بي. سي نيوز حينها بالتالي: «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 الديموقراطية والرأسمالية.

وقد ترددت إلى برلين مرات عدة على امتداد عقدين بعد سقوط الجدار وذلك بدافع البحث أو بدافع 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 توسع الخيارات التي رافقت تطبيق هذا النظام. وعلى أنقاض جزء من الجدار تمّ تشييد مجمَّع كبير للمحال التجارية. الآن تحفل ألمانيا الشرقية بالسلع، وبالمزيد من المطاعم. بثبات وثقة، كان نظام الرأسمالية يتجذر في المكان. ولكن الإحساس بأن كل شيء سيصبح أفضل، نتيجة تطبيق الرأسمالية واعتماد الديموقراطية، لم يجعل الناس فرحين بشكل متوازٍ بهذه الحرية المستحدثة كما كان متوقعاً.

ورغم مرور عشرين عاماً على توحيدها، ففي أوجه عدة، تشعرك برلين بأنها لا تزال مدينتين

ضمن مدينة واحدة، مقسمة بحواجز من الأفكار الصلبة كصلابة الجدار نفسه. في خلال محاوراتي مع الناس في شرق برلين، لاحظت أنهم بدلاً من أن يكونوا مبتهجين لتنامي الفرص المتوفرة والخيارات المتاحة في الأسواق التجارية، فهم يرتابون من أسلوب الحياة الجديد، الذي يعتبرونه مجحفاً بحقهم. لقد أظهر استطلاع أُجري العام 2007، أن شخصاً واحداً من بين كل خمسة ألمان يتمنّى رؤية جدار برلين يُشيَّد مجدداً. وهناك نسبة 97 بالمئة من الألمان الشرقيين نُقل عنهم عدم تقبلهم للديموقراطية 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 حدّ أن الألمان ابتدعوا كلمة أوستلجيا، وأوست والتي تعني بالألمانية الشرق. وأوستلجيا مستقاة من كلمة نوستلجيا ومعناها التوق 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 استماتوا في سبيل تفكيكه؟

تصوّر النظام الاقتصادي الذي جرى اعتماده في الاتحاد السوفياتي 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 لنفسها أهدافاً تصنيعية على مستوى الأمة برمتها. وجرى فرز المواطنين بحيث يقوم كل منهم بعمل ما، حسب القدرات والمهارات التي تحلّى بها في حياته الدراسية، والمهن التي تتوفر إجمالاً هي المواكبة لحاجات الأمة. ثم إنها كانت تؤمِّن المسكن والضمان الصحي من دون مقابل لمواطنيها، بحيث لا تبقى سوى السلع الاستهلاكية التي يتوجب على المواطنين ابتياعها من رواتبهم. والإنتاج المدار مركزياً كان يضمن توفير المستلزمات نفسها بالتساوي لأفراد المجتمع، فالكل كانوا يحصلون على نوع واحد من أجهزة التلفاز ذاك، ونوعية الأثاث تلك، وحجم الشقة، فالمواصفات ذاتها يتمتع بها كل المواطنين.

لقد أثبت التاريخ بأن نظاماً كالمعمول به يمكن أن تُكتب له الاستمرارية. فبينما رواتب الموظفين تُزاد مع مرور الوقت، جرى تخفيض أسعار السلع وإن بشكل اصطناعي لعدم تحريك مشاعر السخط المدني. وهذا ما أدّى بالمواطنين إلى الحصول على المال الوفير لصرفه، من دون أن يوجد الكثير ليُصرف عليه. وقد أدّى 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 تجنِ المال الكافي بالمقابل لتمويل نشاطاتها. وقد تزامن كل ذلك مع تنامي الفساد الداخلي المتفشي وسباق التسلح مع الولايات المتحدة الذي استهلك كل موارد البلدان الشيوعية. إنها عوامل ساهمت جزئياً في انهيار الاتحاد السوفياتي جزئياً تحت وطأة مشاكله الداخلية.

ومع أن النظام الشيوعي قد انهار بسبب تصدعاته الحتمية، فهو قد حرّر المواطنين من هواجسهم بخصوص المال لمجرد أن أياً منهم كان يملك ما يكفيه لشراء أغلب الحاجيات المتوفرة. لم يطرح أمامهم خيار اقتناء الحاجيات الفخمة أو التطلّع إلى شراء الكماليات. وحدها حاجات الحياة الأساسية كانت متوفرة 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 تمّ تجميد الأسعار منذ العام 1950، فقد تفشّى التضخم المالي حالياً. وهذا ما جعل السلع الاستهلاكية، وبالأخص الأجنبية فيها، باهظة الثمن، مما أضعف القيمة الحقيقية 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 ممن تحدّثت إليهم، أوجز لي عملية التحول الاقتصادي بضيق ظاهر: "في الاتحاد السوفياتي، امتلك المرء المال، من دون أن يتمكن من شراء شيء. الآن يمكنك شراء أي شيء ولكنك لا تملك المال".

هذا الكلام المذكور أعلاه يصوِّر تمييزاً هاماً، جاء على ذكره أيضاً بلباقة عالم النفس والمنظِّر الاجتماعي إيريخ فروم عام 1941 في مؤلفه الهروب من الحرية، والذي تناول فيه طبيعة أحد أهم قيم ثقافتنا. ويناقش فروم موضوع الحرية على أساس احتوائها لجزئين مكملين لبعضهما. إن النظرة المتداولة للحرية تعني أنها التحرر من الأغلال السياسية والاقتصادية والروحية التي طالما قيدت البشر وبذلك تُفسّر على أنها غياب تدخُّل الآخرين لمنعنا من بلوغ أهدافنا". بخلاف نزعة التحرر هذه، فإن فروم يميز نوعاً آخر من الحرية على شكل القدرة: بمعنى أنها الحرية لبلوغ بعض الأهداف وللتعبير عن الطاقة الكامنة في داخلنا. إن التحرر والحرية لا يتماشيان سوياً، ولكن ينبغي للإنسان أن يكون حراً في كلا المعنيين ليستفيد 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 يُشدِّد أولاً وآخراً على التحرر من القيود الخارجية الضاغطة على قدرة المرء للترقي اجتماعياً. أقله 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 والمندفعين للعمل، للفوز بفرصةٍ للتقدم على غيرهم. وبذلك، ستوفر 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 الاستحصال على مستوى لائق من العيش. والمشكلة تكمن في إيجاد موارد إضافية لمنحها 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 يجنح 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 إنزال العقوبات بسبب الممارسات غير الشرعية، ومن تغيير القانون نفسه بسبل تؤمِّن استمرارية مكاسبهم على حساب الآخرين. وهي تهمة غالباً ما تؤخذ على البارونات المستغلين، أي صناعيي أواخر 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 ستُلبّى، 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 يتبين من تصرفات أغلب الأنظمة الشيوعية في الماضي، فإن السلطة تفسد من يدير مقاليدها.

إنه من غير الممكن تضخيم كلا النوعين من الحرية بالتزامن، لأن المعادلة لا تعطي أي نتائج. من الممكن جني الأفضل من كلا الخيارين، عبر جباية الضرائب، لإنشاء شبكة أمان اجتماعي، وفي ذلك

فرض عبء صغير على نزعة التحرر، في مقابل منافع كثيرة للعديد من الأشخاص الذين سيكسبون حريتهم. 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 نكوِّن 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 ديموقراطية - رأسمالية، أقرب ما تكون إلى الطرف النقيض. 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، وبالأخص 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 منفراً في بلاد المجر، ويتمتع بها في تلك الربوع. أما اليوم، فبالرغم من أن خيارات السفر متاحة أمامه، إلا أن إمكاناته المادية لا تخوله ذلك. وكذلك المواطن هيرمان فقد راوده حنينٌ 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 القنوات التلفازية، وبعضهم الآخر ليس بإمكانه مشاهدة أي منها. أما المواطنة كاتجا، فلم تكن راضية عن الطريقة التي يعتمدها النظام الجديد في إدارة جهاز الرعاية الصحية فعبرت عن ذلك بقولها: "قبلاً تطلب مني الأمر زيارة طبيب واحد وحسب. أما الآن، فيُتاح لي الانتقاء من بين العديدين، والأطباء قلة لا يكترثون نظراً لتضاؤل إمكانياتنا المادية. ذوو الكفاءة منهم يتقاضون الأجر الوفير، أشعر أن ما من أحد يهتم لي عندما أعاني المرض". أما الشباب من أهل برلين الشرقية فقد عبروا عن مشاعر الاستياء ذاتها ولو بدرجة أقل من الحدة، نسبة إلى الجيل الأكبر، ولعل هذا ناجم عن أن الجيل الذي سبقهم قد عايش التداعيات الاقتصادية الهامة التي واكبت مرحلة التحول من نظام إلى آخر.

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 يُفترض أن يكونوا قد استفادوا 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 أجابت: "أعتقد أنني قد أختار العيش في العالم الأول. إنني من الأشخاص الذين لا يؤثرون الفخامة. كما أنني لا أشعر بالغيرة فكلنا يعمل لتحسين وضعه، كما أنني لا أستحسن الناس الذين يتفاخرون بما لديهم. هذا يثير اشمئزازي لذا فأنا أرفض أن أحيا في ذاك العالم. تحادثت مع مواطن بولندي كرّر الفكرة نفسها: نظرياً العالم الأول هو الأفضل. وفي أوكرانيا لاحظ غيليا التالي: "لو سُمح لبعض الأشخاص بالوصول إلى أكبر عدد من الخيارات من دون غيرهم، فهذا سينتج عنه العديد من الصراعات الاجتماعية والشخصية". طالبٌ بولنديٌّ في كلية إدارة الأعمال يدعى هنريك أجاب: "أجد نفسي بوضعية متميزة في العالم الثاني، إنما أظن أن العالم الأول تسوده العدالة". حتى لو شعر الشباب الذين حاورتهم أن نزعة التحرر تمدّهم بعدد أوفر من الفرص على الصعيد الشخصي من نزعة الحرية. فهم يعتقدون أن النزعة الثانية هي النموذج الأنسب للمجتمع برمته.

لم يجد المستجوبون في أوروبا الشرقية فكرة تقديم كمية خيارات أكبر لعدد أقل من الناس غير عادلة، إنما لم يرحبوا بتوسيع نطاق هذه الخيارات. عندما سألت جير زيغورز من وارسو على الكلمات والصور التي من الممكن أن يربط بينها وبين الخيارات أجابني: "بالنسبة إليَّ إنه الخوف. هناك بعض

المعضلات. لقد اعتدت على ألا أختار. وعندما تسنّى لي أن أقرر مسار حياتي شعرت بالخوف يتملكني". بوهدان من كييف تطرق إلى مجموعة من السلع المتوفرة فقال: "هذا يتجاوز المطلوب، فنحن لسنا بحاجة إلى كل ما هو موجود في الأسواق". وكما شرح لي اختصاصي في علم الاجتماع من وكالة الاستطلاع في وارسو، فإن الجيل الماضي لم يسبق له أن عايش التجربة الاستهلاكية التي اعتدنا عليها من خلال احتكاكنا بالثقافة الأميركية. هذا الجيل تسنّى له أن يقفز من عالم اللاشيء إلى عالم حافل بالخيارات أحاط بهم فجأة". لم يحظوا بفرصة ليتعلموا كيف يتأقلمون مع الوضع المستجد. وأسفر عن ذلك تولد نظرتهم إلى الفرص المستحدثة بالكمّ ذاته من الازدواجية والريبة.

إن من أهم الأشياء التي تكشفت لنا والتي كانت مدعاة لاهتمامنا لم تنتج عن طرح الأسئلة، إنما بالصدفة. فلحظة وصول المشاركين قمنا بتقديم أصناف عدة من المشروبات الغازية الشعبية التي نطلق عليها اسم الصودا مثل: الكوك، والدايت كوك، والبيبسي والسّبرايت. عندما قدمت هذه المجموعة لأول مشارك ومع انتظاري ليختار منها، فاجأني برده: "الأمر لا يهم، كل هذه المشروبات تتشابه والمسألة لا تتعدّى كونها خياراً". لقد صدمني تعليقه فقررت عرض المجموعة على كل مشارك أستجوبه وأسأله: "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 المستجوبين 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 إنزال أي منتج إلى الأسواق، فهو سيعتبر كخيار آخر مضاف 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. علّق توماز وهو أحد البولنديين على الأمر قائلاً: "لا أحتاج إلى عشرة أنواع من العلكة. أنا لا أقصد أنه يجب ألا يتواجد الاختيار، ولكن بعض الاختيارات هي سطحية جداً. في الحقيقة، فإن العديد من الخيارات تنحصر بين أمور تكاد لا تختلف في ما بينها". فالاختيار الصحيح بدلاً من ذلك، اعتُبر محصوراً في تعميم الحرية على الجميع. كما ذكرت، أناستازيا، الأستاذة في أحد معاهد كييف، معقّبة على الانتقال إلى الرأسمالية: "أظن أننا خسرنا تميزنا بالتساوي في الفرص، وبما أن كل واحد قد حصل على الفرصة إياها، فأنا لديّ الانطباع بأنني قد حظيت بخيارات أكبر في ظل الاتحاد السوفياتي مما أنا حاصلة عليه الآن".

إن هذه الاختلافات في المفهومين الخاصين بالتحرر والحرية ليست محصورة في الأفراد الذين عاشوا تنافس إيديولوجيتي الشيوعية والرأسمالية. بالإجمال كلما أغنى الناس خلفياتهم الثقافية بمفاهيم الجماعانية بدلاً من الفردانية، كلما ارتأوا قيام 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 الأميركية عام 2009 بلغت 35 بالمئة ونسبتها أقل بنسبة 12 بالمئة من معدل تلك المعتمدة في الاتحاد الأوروبي. في العام 1998، أنفقت الولايات المتحدة الأميركية 11 بالمئة من ناتجها المحلي على الإعانات الحكومية، والإعانات الرعائية، بالنسبة إلى معدل 21 بالمئة الذي تمّ 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 أفضلياتهم لجهة توزيع خياراتهم.

إن الأشخاص الذين ينظرون إلى أنفسهم وإلى الآخرين، كونهم يتمتعون بنسب عالية من التحكم الذاتي هم ميالون إلى تشجيع نزعة التحرر لأنها توفر للأفراد فرصاً لبلوغ أهدافهم، على أساس عادل. إن الذين يبذلون قصارى جهدهم، يكافأون، 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 لنزعة الحرية هي أكثر عدلاً. استتباعاً لما تقدم، إن لم يُبذل 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 المتباينة للعالم، يمكن ردها إلى ارتباط القدرة بالتحكم بالإيديولوجيات السياسية. فالأحزاب السياسية المحافظة تعتمد سياسات عدم التدخل، بينما الليبرالية منها تدعم الحكومات الفاعلة، والبرامج الاجتماعية. وتشير معطيات الاستطلاع العالمي للقيم، أنه ضمن الولايات المتحدة الأميركية، ودول الاتحاد الأوروبي، فإن من يصفون أنفسهم بالليبراليين هم أقل ميلاً من غيرهم لاعتناق أحكام من نوع إن الفقراء خاملون، وهم ميالون لتبنِّي أحكام من النوع التالي: الحظ يحدد الدخل، وهم إذ يتفوهون بأحكام من هذا النوع يتجاوزون نظراءهم المحافظين. في أوروبا، حيث تمتلك دول عدة أحزاباً ديموقراطية - اشتراكية، يسارية الميل تفوق عدداً كبيراً من الأحزاب الاشتراكية الموجودة في أميركا، فإن 54 بالمئة من الأشخاص يعتقدون أن مدخول الفرد يحدده الحظ مقابل 30 بالمئة من الأميركيين الذين يشاركونهم الاعتقاد ذاته. وبما أن الناس ينتخبون وفقاً لقناعاتهم، فهم جماعياً يساهمون في نقل مجتمعاتهم من توجه معين للحرية باتجاه آخر.

هنا، سؤال وجيه يطرح نفسه: "أي مقاربة 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 بنزعة التحرر، ينظرون إلى إجراءات من نوع الناتج المحلي للفرد، الذي يمدهم بفكرة واضحة عن مستوى الفرص المتاحة، كتسليط الضوء على الولايات المتحدة الأميركية، فناتجها الإجمالي للفرد عام 2008 سجل ما قدره 47.000 ألف دولار أميركي بموازاة 33.400 ألف دولار أميركي كمعدل للفرد في الاتحاد الأوروبي. ثم إن أميركا تشكل ستة أضعاف أي د أخرى كمكان تلاقي لأكبر نسبة من أغنى أغنياء العالم بمن فيهم ثلاثة من خمسة أغنى الرجال المعروفين على وجه الأرض. إن الذين يعتقدون بشدة بنزعة الحرية قد يفضلون النظر إلى (Geni Coefficient) الذي يقوم باحتساب التساوي في توزيع المداخيل في دولة ما. من أصل 133 بلداً تمّ قياسه بها، فقد تميزت السويد بعدلها عن باقي الدول في توزيع الثروة والموارد بين سكانها. والعديد من دول الاتحاد السوفياتي 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 للديموقراطية الأميركية أدّت إلى تعميم ثراء وطني لا سابق له، فقد أوجدت مجتمعاً حافلاً باللامساواة.

إن الأميركيين يعتقدون بشكل عام - ولو أن الأمر خاضع للنقاش - بتقدم نزعة التحرر على ما عداها. وغالباً ما تمّ التعبير عن هذه النزعة تحت عنوان الحلم الأميركي. إنها عبارة ابتكرها المؤرخ جايمس تروسلو في أواخر العام 1931 إذ قال شارحاً: "إن الحلم الأميركي هو الحلم بأرض تزخر بحياة أفضل وأغنى وعلى قدر تطلعات كل شخص، كما 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 واكبت 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 والأخلاقية 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 يتعدَّ كونه - نسبة إلى الباقين - 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 مدخول الأهل ومدخول 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 تحلل 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 بالممارسة المسألة الأهم. أما بالنسبة إلى المفهوم العالمي فهي قوة حقيقية صاغت المثل لأمة بأسرها. إن الأدب الروائي الخاص بالحلم الأميركي يصلح كأساس لقصة حياة كل شخص، وعندما نعترف بحجم مفعوله الحقيقي، ربما نستطيع أن نفهم لماذا دول أخرى وثقافات أخرى تملك أحلاماً أخرى قد تمتعت بأفكار مختلفة جداً عن الاختيار والفرص والحرية.

.VIII

أتمنّى أن أكون قد نجحت في إعطاء أجوبة عن الأسئلة التي طرحتها والخاصة بالمقاربات المختلفة لمسألة الاختيار، وأتمنّى أن تكون هذه الأجوبة، في آنٍ 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 تملّكنا الحماس لتجربة ثقافات كهذه. في الحقيقة، إنه لمن الجيد أننا لم نعد - كالسابق - نرتاب في كل ما هو غريب ثقافياً. ولكن لا يكفي أن نأكل السوشي، وأن نرتدي الساري، وأن ننشد أغنية إنه عالمٌ صغيرٍ بالنتيجة. إذ إنه عالم متداخل ببعضه بعضاً، وهو حافل بالفوضى والارتباك. حالياً، فقد جرى تخطّي هذه الحدود بفضل عوامل قوة نافذة تعمل على إخفاء هذه الحدود: كالهجرة الجسدية (يُقدّر مكتب الإحصاء أن ما يقارب نصف الشعب الأميركي سيكون متحدراً من جذور أوروبية بحلول العام 2042) والطوفان الإعلامي الدولي (مثل البي. بي. سي، والسي. أن. أن، والجزيرة، وغيرها من شاشات التلفزة الأجنبية، والأفلام)، بالإضافة إلى المجال الواسع لمنتدى الإنترنت المفتوح. هذه التطورات أدّت إلى مزيد من النصوص الروائية الشخصية والثقافية، وإلى عدد أكبر من الأشخاص الذين يلملمون أجزاء من قصص حياتهم المبعثرة، إلى حدٍّ أن العقل يحتار في أمرها وهو يحاول أن يلمّ بما تحويه من تناقضات كافة. فكل ما فيها مؤثر، متشابك مع بعضه، وفي ما يحضّ ذلك على التهجين الثقافي، فهو قد يقود إلى النزاع.

في الماضي، إن المحصلة البديهية لتلاقي الثقافات المختلفة هي نشوء الصراع في ما بينها. إن كل واحدة منها، حاولت أن تبرهن تفوقها، سواءً أكان ذلك بيانياً، أم اقتصادياً، أم عسكرياً من جهة إقناع - أو إجبار - الطرف الآخر على تقبلها. هذا لم يكن ليفاجئنا حينها، إذ بحسب النص الروائي لكل ثقافة، فهي تقدِّم نفسها على أنها الأفضل متضمنة القيم الحسية، مقدمة الدليل على أنها استمرت بينما انكفأت ثقافات أخرى. يعتقد أشخاص عديدون حالياً، أننا في خضم ما نُطلق عليه صراع الحضارات الذي

اشتهر بالتوقع به العالِم السياسي صاموئيل بيي. هانتينغتون 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 التقدم. لذا فنحن نبدو، وكأننا أمام طريق مسدود، معتقدين أن لدينا القليل لنتقاسمه، ولا طريق واضح أمامنا لنسلكه.

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 بيولوجية إلى الاختيار والتحكم. ويصدر عن هذه الاحتياجات المطلقة، امتلاك الناس للحقوق - كتساويهم في الحماية تحت سقف القانون، مشاركتهم في العمليتين السياسية والتربوية - كما تمّ التأكد 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 - ستشابه حتماً - ستشابه إلى حدٍّ بعيد النموذج الغربي. قد يقررون القيام بخيارات مستقلة، أو يحاولون أن يدمجوا فيها وجهات نظر الآخرين، أو أن يغيروا في محيطهم 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 تروّج للحوار وتشجع على انتقاد الذات ومواجهتها، فهي غالباً ما تقود إلى التحرر: "أنت تفكر على طريقتك، وأنا أفكر على طريقتي. ولا يتدخل الواحد منا في شؤون الآخر". إن الأفراد المنتمين إلى الثقافات المختلفة يميلون إلى التوحد في ما بينهم، ولكن القيم التي تؤسس لقيام النزاعات في ما بينهم لا تلبث أن تطلّ برأسها عندما تجبرهم الظروف على التفاعل مع بعضهم بعضاً. لا يمكننا تقبُّل الآخر ونحن نوصد الأبواب في وجهه، لأن فضاءنا سواء ببعده الحقيقي أو ببعده النظري، سيتقاطع حكماً مع فضاء الآخرين كما لم يسبق أن حصل ذلك سابقاً، إذ بمقدورنا أن نحوِّل مساحات التفاعل هذه إلى ساحات للتصارع، أو إلى أمكنة جامعة للقاء.

إنني أعجز عن تقديم خطة من ثلاث خطوات، أو من ثلاثين خطوة، لبلوغ ما يجب بلوغه بعد إظهار القدرة على الاحتمال. أنا أدرك أنه من الصعب أن نعيش بموجب مضمون رواياتنا، أو أن نزعم أنها الوحيدة الموجودة. وبما أن روايات أخرى تُسرد بلغات مغايرة، فنحن يجب أن نجهد لنحوز على التعددية اللغوية التعبيرية. إن إحدى الطرائق لتفسير ما عنيته هي باستقاء مثل متواضع من حياتي الخاصة فرغم أنني ضريرة، فأنا أعتمد باستمرار لغة المبصرين، لأتواصل 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 مدِّي بالوصف، لما استطعت أن أشقّ طريقي في الحياة، في عالم المبصرين. لقد انكببت على تأليف هذا الكتاب، وكلي أمل بأن أُظهر 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 عليّ 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 طريقتي في العمل والاستحصال على الطلاقة في ثقافات عدة من دون الشعور بالارتباك، يبقى الإلمام بالروايات التي تكشف تباين خياراتنا بمثابة خطوة أولى جيدة. والآن،

فكل ما أطلبه هو اتخاذ تلك الخطوة باتجاه الانفتاح على ثقافات مختلفة ولغات متنوعة.

الفصل الثاني

أغنيتي الخاصة

.I

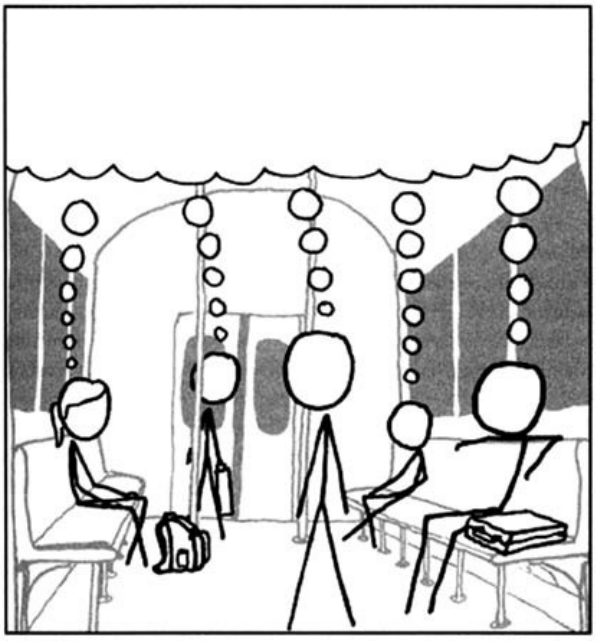
ها أنت تخطو خطواتك الأولى في رواق طويل، إنه اليوم الأول من مشوار العمر المتبقي. هو ليس يوم زفافك (لن تتأخر في إيجاد شريك حياتك). إنك واقف في مكان عالٍ وعلى وشك أن تنال مساعدة ذاتية، كالملايين غيرك من الذين سعوا نحو النمو والمعرفة من على رفوف الكتب، فأنت قد تكون لديك أحلام. فجلّ ما تبتغيه: الشهرة، الثراء، العمر المديد والعائلة المحبّة. وها أنت تدرك أنك ستنال 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 أولاً بكل أهدافك. ثم بادر إلى حذف الآتي: لائحة تُدرج فيها تطلعاتك. أتراها لائحة تضمنت كل المواقع 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 تتمحور حول ينابيع 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 توجِّه نظرك؟ كيف بك أن تمارسها إذا كان أحد أهدافها، في الوقت عينه من موجبات الحياة؟

لعلك ستتابع سلوك الرواق ذاته فتتخطى تلك المساعدة لتتجه بتفكيرك إلى عالم السفر، الذي يستهويك بصوره اللماعة على غلافات كتابات الإرشادات التي تعدك برحلة طويلة الأمد. ولعلك ستحمل أمتعتك على ظهور الحيوانات لتعبر بواسطتها إلى جنوبي - 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 تحمُّل التكاليف الباهظة للقيام بعطلة كهذه، توفر لك فرصاً للتأمل علّك تتواصل مع ذاتك؟ أم أنك تتحمل تبعة عدم القيام في رحلة كهذه؟

زعم النحات العالمي الشهير ميكائيل آنجلو أن منحوتاته كانت في الأساس كامنة في صلب الصخور وأن كل ما فعله اقتصر على صقله لها. إن فهمنا لمسألة الهوية مشابه لزعم ميكائيل آنجلو: إن خلف ما يُسمح وما لا يُسمح به، تكمن الذات الثابتة والواحدة والحقيقية، التي تنتظر الكشف عنها. نحن نفكر 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 مَن أنتم حقاً؟ إن عبارة من الضرورة أن تكونوا أنفسكم تبدو عبارة هادفة ومباشرة. إذ ليس هناك أسهل من أن نكون ما نحن عليه. قد نقف متجمدين في أمكنتنا إن لم نُحِط بحقيقتنا فإذا كنّا في حالة عدم تيقّظ، قد نتحول إلى أشخاص آخرين. من الصعب التقدم إلى الأمام، عندما تفصلنا كل خطوة مسافات عن ذاتنا الحقيقية، وهذا مدعاة 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 تتّسم 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 وسبعة وعشرين للرجال.



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

وكما ورد في مجلة التايم عام 2005، فهناك نسل جديد من الأشخاص التائهين بين جيلين، جيل المراهقة، وجيل الراشدين. وقد ورد على غلاف المجلة أنهم: "شباب راشدون يعيشون عالة على أسرهم يتنقلون من عمل إلى آخر، ويبدلون الشركاء أيضاً الواحد تلو الآخر. هم ليسوا كسالى... لكنهم غير راغبين في النضوج". بينما تعبير بين بين تمّ إطلاقه تحديداً على أولئك الأميركيين الباحثين عن هوياتهم، فإن هذه الظاهرة قد أمكن تعميمها. ففي أوروبا مثلاً، يُطلق على هؤلاء الأشخاص تسمية نييتز NEETS (Not in Education, Employment or Training) أو (غير جديرين بالتعلم، بالتوظيف أو التدريب). في اليابان يلقب هؤلاء بلقب العازبين الطفيليين. وفي إيطاليا البامبو سيوني (أو الرضّع الذين تقدموا في السن). حتى في الدول الجماعانية، فإن الضغط لاكتشاف الذات وما يصاحبه من شك وتردّد 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. أوَليس من المفاجئ أنهم يتمنون الاستكشاف والاستفادة من حريتهم المستحدثة؟ أوَلا يقلّ 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؟ ولِمَ اكتشافنا 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 الفرداني، 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 بحدّ ذاته مستقل عن أي عوامل خارجية. ولكن كما سنلاحظ لاحقاً، فإن عملية تحديد مَن تكون قد طرأ عليها تغيير.

وبما أن الولايات المتحدة قد صنّفت نفسها منذ وقت طويل بأرض الأحرار واجتذبت إليها لهذا السبب العديد من المهاجرين، فإن البحث في تاريخها بطريقة جيدة يطوّر مفهومنا للهوية عبر الزمن. إن من المفاهيم الفردانية المتجذرة الأولى، كانت مجموعة المعتقدات التي أطلق عليها ماكس ويبر التسمية التالية: أخلاقيات العمل البروتستانتي والتي قام باعتناقها العديد من المستوطنين الأميركيين. والنموذج المتجسد لهذه الأخلاقيات كان الأب المؤسس بنجامين فرانكلين الذي - في الثقافة الشعبية للقرن الثامن عشر - اضطلع بأدوار مشابهة لتلك المنوطة 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، وصحافياً. ثم إن التقويم السنوي الذي أصدره باسم: Poor Richard's Almanack زوّد أميركا بأقوال مأثورة خاصة بكفاح المزارعين، والحرفيين، والمقاولين، والتي تمّ تداولها في القرن التاسع عشر، والتي لا تزال تصلح حتى يومنا هذا. عُرف فرانكلين بطبعه العملاني: 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 الطباع، كانت هناك فرصة لأي كان لتحقيق النجاح في العالم، ليكون الإنسان إنساناً عليه أن يؤمِّن سبل عيشه، وسيتمتع بالنجاح والثروة المتأتيين عنها. إن المنزل الواسع والحديقة المعتنى بها، والقطيع السمين، كلها دلائل على كرم الله الذي يُغدقه على الفرد، وكلها تجتذب 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 شذّ عن القاعدة، كأن يصبح خاملاً، 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 للتفوق عبر اجتهاده وتحلّيه بالتقوى وتطبيقه للقواعد المعمول بها بمثالية تميّزه عن الأشخاص المحيطين به.

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

على أنه تمييزي ومنتهك 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 ابتدعته 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 ممكن الاستغناء عنه في أي لحظة. هذه الروحية أُوجزت على شكل عِلمٍ من قبل فريدريك وينسلو تايلور في رسالته العلمية العائدة للعام 1911 تحت عنوان مبادئ الإدارة الَعلمية والذي يؤيد اعتماد الوسائل الدقيقة والمحددة جداً في ما يتعلق جانب من جوانب العمل المؤدي لضمان الجودة القصوى. وفي ما يلي رواية لحديث السيد شميدت، المسؤول عن صبّ الحديد في مصقل للفولاذ:

“ .

1.85

1.15 .”

“ *1.85* .”

»

. .

. .

.«

ويكمل تايلور تقريره بفخر ذاكراً أن شميدت اتبع تعاليمه بحذافيرها، وقيامه بذلك قد زاد من مستوى كفاءته، 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 بتعميم 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 الخبز اليومي لكل صاحب أسهم، شرط تنازله عن حرية وثقافة آكلي هذا الخبز. “إن التوجه العالمي في ذلك الزمن اتسم بالسعي إلى التجانس”. كما كتب إيميرسون الذي حضّ على فلسفة - بدت راديكالية في زمنها - 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 الحقيقية، لأتبين حقيقة ما هو عليه الإنسان”، وأردف قائلاً: “نفِّذ العمل على طريقتك وأنا سأتعرف عليك”. إن الحواجز الوقائية التي تطرق إليها إيميرسون، لا تساهم بحجبنا كلياً عن نظر الآخرين، إنما أيضاً عن أنفسنا، وبإمكان الواحد منا أن يطرح فكرة قيامه بخيارات حقيقية وبنّاءة كطريقة لإزالة هذه الحواجز.

ولا نتفاجأ إذا نُسبت بدايات حركة مساعدة الذات إلى إيميرسون. ولعل عبارة: تصرف على طريقتك هي العبارة الأساسية التي تعبر عن مساعدة الذات. وبعكس الكثيرين من المرشدين الروحيين في أيامنا الحاضرة، فإن إيميرسون لم يسعَ 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 للآداب. لقد رسم لويس صورة مريرة للواقع المتجانس والفارغ في حياة البلدات الصغيرة في العشرينيات في كتب، كمؤلفه: الشارع الرئيس: Main Street فبطلة الرواية كارول كينيكوت قد اقتنعت بعرض زوجها والانتقال من مدينة سانت بول إلى البلدة الصغيرة غروفر بريري، في مينيسوتا، حيث نشأ. كارول صاحبة الشخصية المتحررة والمتعمقة بأفكارها، وجدت حياة الريف خانقة لما تفرضه من اعتناق للتقاليد وللأصول المتبعة، وهي تعتقد أن هذه التقاليد والأصول هي من الأسباب الجوهرية التي دفعت الكثيرين إلى هجرة البلدات الصغيرة، وعدم التفكير في العودة إليها مجدداً.

!

.

.

.

.

لقد كان الهدف من خلال وصف محاولات وأزمات كارول في غروفر بريري، تصوير طبيعة الحياة في عدد لا يحصى من البلدات الصغيرة المترامية عبر أميركا. ولقد هدف لويس إلى تسليط الضوء على الصراع الذي ينتظر كل شخص يحاول إثبات استقلاليته الذاتية في محيط ثقافي يحاول خنق أي تعبير للنزعة الشخصية. صحيح أن كارول قامت بمقاربتها متعالية على حياة سكان القرى، ولكن هذا لا يقلل من واقعية ملاحظاتها. اليوم قد توجّه 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 أثبت أنه مصدر تأفف للعديدين، 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 تُوجّه إليه التعليمات بأخذ مكانه في مراحل التجميع، على أن يقوم بإحكام البراغي في الثقوب ضمن الآلات، على وتيرة متسارعة. وقد اعتادت يداه على نوعية هذا العمل لدرجة أنه أصبح كالآلة يقوم بتثبيت كل ما يشبه البراغي في أي ثقب، يتراءى له، أكان أحد فتحتي الأنف أو الأزرار. ولا يُسمح لشارد الذهن هذا بتناول طعامه إلا تحت إشراف أحدهم، للحفاظ على جو الجودة في العمل. فهو يحصل على الغذاء بفضل آلة للإطعام عليها أطباقٌ ملأى بلحم الستيك والذرة التي تمر أمامه أوتوماتيكياً لتسدّ جوعه. وفي أشهر لقطات الفيلم يظهر وقد أخذ منه التعب كل مأخذ، فيستلقي على الجهاز الميكانيكي لنقل السلع مستسلماً لحركة هذا الجهاز حتى أصبح جزءاً لا يتجزأ من هذه الآلة.

إنها مدعاة 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 الادخار، 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 كمّ 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 عملانية 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 يشاركوا في الحياة الصاخبة لنجوم الأفلام والمطربين كالمتمرد جايمس دين والمثير ألفيس برسلي. بعد الحركات السلمية المعارضة للسياسات الحكومية، وهي ما عرفت بسنوات ستيفورد في الخمسينيات، التي تبلور على أثرها تصور للنجاح داعٍ للاختلاط بين الناس وتأدية الواجب تجاههم تمهيداً لخروج الفرد من صفوفهم في ما بعد وتعبيره عن شخصيته المميزة.

لقد تضافرت القوى الاقتصادية والثقافية بنهاية الخمسينيات ومطلع الستينيات 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 المثلى للاستقلالية. ولقد تحدّى شعراء سباقون كألن جينسبرغ وجاك كيروك التوجه الثقافي الرئيس في الخمسينيات، وقد أدّى بهم المطاف إلى الحركة الثقافية المناهضة المتمثلة بموجة الهيبي في الستينيات. عام 1964، كان للبيتلز أول ظهور حي علني لهم ضمن استعراض إيد سوليفان الذي أثار حينها جدلاً واسعاً نظراً للباس البيتلز غير الاعتيادي. حينئذٍ 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 (بشكل 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 المتجوّلة 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 تغييرات طرأت على التركيبة التقليدية للعائلة (هناك مفاهيم من نوع: المدخول المزدوج، وخيار عدم الإنجاب، والآباء الذين اختاروا البقاء في المنزل لرعاية أطفالهم، والأهل العازبون، والتبنّي، 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 الأميركية قد ولدوا في أماكن أخرى، وكذلك ما يقارب نصف سكان المدن الآسيوية. إن أحدث إحصاء أُجري في الولايات المتحدة، يُظهر أن 39 مليون أميركي، أو ما نسبته 13 بالمئة من الشعب قد غيّر مكان سكنه في العام الماضي.

حتى الذين اعتبروا في ما مضى كعلامة قياس نهائية أو كمؤشر مطلق دالٍ على الفرد تماماً كلون العينين، أصبحوا خاضعين للتنوع والتعبير. إذ إن نصف الأميركيين غيروا معتقدهم الديني، أقلّه مرة واحدة، بحسب ما ورد في إحصاء بيو للعام 2009. واللائحة التي تتسع لأكبر عدد من الأسماء هي تلك التي تشمل أولئك الذين لا انتماء ديني لهم. في أيامنا هذه، يمكن تغيير لون العينين بفضل العدسات اللاصقة الملونة. وكذلك بفضل عمليات تجميل شاملة، يمكننا جذرياً تغيير ملامح الوجه الذي نطلّ عبره على العالم. قد يتوجه مديرون تنفيذيون إلى أعمالهم مرتدين الجينز، وقد نجد أكثر الناس تقليداً يستبدلون لون شعرهم ويتّبعون أحدث التسريحات في عالم تزيين الشعر. فقد أصبح الناس يسمحون

لأنفسهم بالتعبير عن أساليبهم الخاصة في أماكن عملهم، كما في حياتهم الشخصية. إن مجموعات على الإنترنت مثل: ماي سبايس (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 لتتنامى مستقبلاً.

وعلاوة على أن حرية الاختيار هذه بوسعها أن تحرِّر 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 المعاصرين ليسوا أحراراً ليختاروا، إنما مجبرون على التحرر، وعلى فهم تنظيم حياتهم على ضوء ما يتخذونه من خيارات". وعليهم تحليل ماضيهم والحلم بمستقبلهم، كانعكاسات لخيارات معتمدة ولخيارات في طور التبنّي. ويُنظر إلى هذه الخيارات كصفة مميزة للشخص الذي يعتمدها - فتكون تعبيراً عن شخصيته - وتنعكس عليه مباشرة.

إذاً، لتكون ما أنت عليه، فعليك أن تتبنّى الخيارات التي تعكس ذاتك، وهذه الخيارات - إذا ما جُمعت وتراكمت على بعضها - ما هي إلاّ تعبير وتطبيق عملي لأثمن القيم: الحرية. وبصفتنا مواطنين في أرض الخيارات، فنحن نعيش جواً من الديموقراطية المطلقة، كما وإننا مجبرون على اعتماد خيارات ليس فقط لأنفسنا، إنما لتأكيد التزامنا بفكرة الحرية. إن لقراراتنا الشخصية بعداً سياسياً.

عندما يتحول محور السلطة إلى الفرد الذي يعتنق الخيارات، تصبح للسؤال عن هوية هذا الشخص - وأهدافه ودوافعه - أهمية بالغة. وهذا ما يستلزم تدقيقاً ذاتياً حتى لو أثار الإرباك والخوف. مع اتساع آفاقنا، يصبح لنا أكثر من ذات واحدة. بعبارات أخرى، إن عملية اكتشاف الذات تصبح مدعاة 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 أسئلة سهلة ممكن لأي منا أن يحصل على أجوبة عنها.

تصعبُ علينا شيئاً فشيئاً معرفة ذواتنا، وتحقيقها، والتصرف على طريقتنا. 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 مَن نكون، وما نختار؟

III.

يقال إنه لدى تعطل إحدى الحواس، تصبح الحواس المتبقية متيقظة. في ما يخصّني، فلقد نشأت ولديّ حاسة سادسة قوية: فأنا أستطيع، أن أقرأ سمات شخصية معينة، وأقيِّمها من دون أن أكون قد التقيتها قبلاً. دعوني أشرح لكم الموضوع.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

!

الآن كن صريحاً. ألم تكن هذه لمحة موجزة جيدة؟ أليس كذلك؟ ربما لم تكن لمحة دقيقة بالكامل ولكنها مدهشة نظراً لكوني حررتها من دون معرفتك وقبل أن تمسك بهذا الكتاب. إن نصحت

أصدقاءك وأفراد عائلتك بالتزود بنسخة منه فبإمكانهم الاستفادة من موهبتي هذه. ألا تظن ذلك؟ أوَلن تسارع إلى القول إنني عرّافة أمام أحبائك؟ ولِمَ 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 مكاسباً. وإن بعضاً منا يعتقد أن لا سمات عامة لشخصنا.

لمن يملك تصور نتائج دراسة لجيوفري ليوناردیلي ومارلين بروير، التي تمّ خلالها طرح السؤال على المشاركين فيها لمعرفة عدد النقاط التي تمر عبر شاشات الفيديو، كطريقة لقياس أسلوبهم الإدراكي اللاواعي. 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. بغض 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 يجرِ إبلاغهم بانعكاسات تضخيم أو تقليل عدد النقاط، جلّ ما عرفوه انحصر في طبيعة انتمائهم إما إلى فريق الأغلبية أو إلى فريق الأقلية. والذين أُبلغوا 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 مستهجناً اعتبار أنفسنا أفراداً مميزين، متفوقين على الآخرين. إنها إحدى آليات الحماية الذاتية. لذا، فنحن نرى أن المرأة المرتدية ثوباً مخملياً والمعتمرة عمامة حريرية تتمتع بقدرات قوية للطبيعة تمكّنها من قراءة أفكارنا وما تخبئه لنا الأيام. نحن نعتقد أننا كباقي زبائنها نحصل منها على القدر ذاته من الكلام المستفيض.

لقد زاد اقتناعنا إلى حدّ أننا أصبحنا نعتبر أنفسنا فريدين من نوعنا وأننا نودّ أن ينظر إلينا الآخرون وإلى ما نحن عليه من فرادة. يجب ألا نتفاجأ 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 تعذّر سلوكه: "لقد اعتمدت الدرب التي لا تُسلك في الأسفار. فهل حقق ذلك كل الاختلاف؟". أن يكون الإنسان كالآخرين ويعتمد الخيارات التي يتبنّونها هو دليل وجود خلل في طباعه، فهو يعاني نوعاً من الخمول ويعاني نقصاً في طموحه. في أغلب الأحيان هي علامة على أنه مفتقد 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 تفتقد 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 Wall-E، الذي ينفّذ فيه الأفراد المستقبليون المطيعون لكل ما يُطلب منهم، مبدّلين 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 الطباع، ضعفاء الشخصية، لإخراجهم من حالة الذهول المسيطرة عليهم، وتلقينهم كيفية التحكم بمجرى الأمور. إذا تخيل الإنسان أنه بلحاقه بالركب الجماعي قد يحقق أمانيه بشكل أفضل فهو وهمٌ كبير، وهو بذلك يدمّر

الفرادة، وأصالة الذات الكامنتين فيه.

نحاول ونحاول مراراً أن نقنع أنفسنا والآخرين من حولنا بأننا مختلفون عن الباقين. وهذا ما يسمّى بظاهرة تخطي المعدل الوسطي، وهي تصف ميل الناس لتصوير أنفسهم على أنهم عمال نشيطون، مستثمرون أذكياء، أفضل العشاق، أحسن رواة القصص، ألطف الأصدقاء، وأقدر الأهل. لقد أظهرت مجموعة متنوعة من الدراسات، أجريت على مستجوبين مختلفي القدرات، أنهم ميالون 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 نهنِّئ أنفسنا على إحصاءاتنا الواقعية هذه. وهذه الظاهرة الخاصة بنا، كثيراً ما عُرفت بمفعول بحيرة ووبيغون تيمناً بالبلدة الخيالية التي وصفها ضيف أحد العروض الإذاعية غاريسون كيلور والتي تخيّلها مكاناً عُرفت سيداته بالمقدرة، ورجاله ببهاء الطلعة، وأطفاله بتجاوز ذكائهم المعدل الوسطي. في تصورنا، كنا لنفتخر لو أننا من مواطني بحيرة ووبيغون.

عندما نسير على خطى الجمع، فنحن نعتقد أننا ما زلنا متميزين لأن ما يُملي قراراتنا هو تفكيرنا المستقل لا المتطابق مع تفكير الآخرين. بكلام مختلف، فإننا نعتبر أن تصرفاتنا هي أقل قابلية للانصياع للروتين والمؤثرات العادية، وكذلك لأننا نحكّم وعينا في كل الأمور. لنأخذ مثلاً صوراً إيضاحية من الحياة اليومية، تعكس هذه الظاهرة التي قام بالكشف عنها الباحثون جوناه برجير، وإيميلي برونان، وسارة مولوكي الذين أشاروا إليها مستندين إلى تصورنا لأنفسنا: "وكأننا الأشخاص الوحيدون اليقظون وسط عالم من الخراف". في إحدى الدراسات، طُلب إلى التلاميذ التصويت على عدد من الإجراءات التشريعية، وزُوِّدوا بالمعلومات - لأخذها بعين الاعتبار عن كل من الموقعين المفترضين للحزبين الجمهوري والديموقراطي. ولعله من غير المفاجئ، أن معظم الطلبة قد صوّتوا وفق ميولهم الحزبية، مع استثناء واحد: المصوتون المنفردون وجدوا أنفسهم أكثر انجذاباً لنوعية الإجراءات التشريعية التي يقترحها أي من الحزبين، مقتنعين بأن باقي المصوتين قد فضلوا الانخراط في الصفوف الحزبية وفق ميولهم السياسية. في دراسة ثانية، سئل مقتنو الآي بود - الهاتف المكتسح - عن العوامل التي أثرت فيهم ودفعتهم إلى شرائه. بالطبع، لقد ذكروا قلّة تأثرهم بالعوامل الاجتماعية في خيارهم هذا، مقارنة مع غيرهم من حاملي هذا الجهاز، ذاكرين أن ما تحكم بخيارهم هو مصلحتهم، فالجهاز صغير الحجم، إنما سعة ذاكرته كبيرة، هذا عدا أناقة تصميمه.

اسأل 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 السؤالين متطابقان، نحن نحاول أن نضلل أنفسنا بزعمنا أننا فوق المعدل الوسطي أو أننا غير قابلين بتاتاً للتأثر بالاعتبارات الخارجية. أيضاً وأيضاً مع مرور الوقت لا ينفك أي منا مؤكداً تميزه، فما الذي يجعلنا نعتقد أننا فريدون من نوعنا بالنسبة إلى الباقين؟

جزئياً، فإن للأمر علاقة بذاتنا الحميمة. أنا أعرف ذاتي بأدنى تفاصيلها. أعرف تماماً ما أفكر فيه، ما أشعر به، ما أُقدم على فعله في كل ثانية وأنا صاحٍ، واعتماداً على هذه المعلومة، فأنا بإمكاني القول بثقة تامة: لا يستطيع أحدٌ أن يفكر ويشعر ويفعل ما أفعله بالطريقة إياها. لكن ما ألاحظه على باقي الأشخاص، فإنني لا أراهم على اختلاف كبير في ما بينهم أم تراهم مختلفون؟ فهم يبتاعون ما يحتاجون إليه من المحال 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 نفتقد للأسباب المقنعة لتبرير إقدامنا على القيام بالأمر على غرار الآخرين، فهم يتشابهون بأفعالهم من دون أن يعيروا الأمر أي تفكير، ولكننا نفكر جيداً قبل أن ننتقي. هذا لا يعني أننا ثابتون في إنكارنا

لتلاقينا مع الآخرين في نقاط تشابه عدة. هذا يعني أننا نفشل في تبيّن مدى تعقد وتنوع أفكار وتصرفات الآخرين تماماً كما الحال مع أفكارنا وتصرفاتنا.

إن ما نبتغيه حالياً هو أقل بقليل من الحد الأقصى الذي نبلغ معه التميُّز الحقيقي. وإن التطرف في الفرادة غير مستساغ. لقد عمد الباحثون الذين قدّروا عدد النقاط إلى إدخال تعديل على التجربة بحيث أُبلغ بعض المشاركين أنهم ضمن الأغلبية التي ضخمت 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 ضخموا أو الذين قللوا العدد. ومن ثم تلقّى من ضخّم العدد مرة أخرى ضربة موجعة طالت عزة نفسهم. فيما شهدت صفوف الذين لم يدركوا العدد الصحيح، اتساعاً ملحوظاً، وتضاءلت مشاعر عزة النفس لدى الأشخاص الذين سبق أن أُبلغوا أنهم فريدون 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 الفرادة في مواجهتهم لخيارات الحياة اليومية الملموسة، فأجرينا دراسة على بعض المشاركين وزودناهم بلائحة تضمنت 40 اسماً من أسماء الأطفال، وقدمت إلى الآخرين ثلاثين ربطة عنق ومجموعة من الأحذية ونظارات شمسية. وقد اختيرت هذه الأغراض بشكل أن يراها بعضهم: عادية أو مميزة أو فائقة الفرادة (كما تمّ الحكم عليها من قبل حكام متخصصين). إن اللائحة الأولى مثلاً احتوت على أسماء كميكائيل وكايت وإيدن وإيديسون، وصولاً إلى أكثر الاختيارات فرادة، كأسماء من نوع مادوكس ونهيميه. وتنوعت ربطات العنق بين الأحمر العادي والكحلي، ومن ثم تتطور لتكتسب خصائص كالتقليم أو النسيج الوصفي المزركش بالرسوم، وإلى ما هنالك من غرابة في التصميم كتلك المرقطة (أشبه ما تكون بجلد النمر) باللون البرتقالي أو تلك التي رُسِمَت عليها طابات ملونة براقة تُذكِّر بتلك المتدلية من سقف ملهى الديسكو.

بعد مراجعتهم للائحة الأسماء والأغراض طُلب 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 حدٍّ ملفت. ومن ضمن المصنفات الأربعة التي عُرضت عليهم، فقد كان انطباع هؤلاء الأشخاص إيجابياً في ما يتعلق بالأغراض المتميزة. ولكن عندما عُرضت الأغراض فائقة الفرادة، جاءت ردّات فعلهم سلبية.

وبالرغم من مساهمة الفكر الغربي في إضفاء إيجابية على مفهوم تقبُّل الأفراد للفرادة، إلا أن ضوابطهم الشخصية، ما زالت تتحكم بهم لجهة تقبلها. أحد المشاركين مثلاً صدر عنه التعليق التالي: "أعتقد أن منح طفل اسماً مختلفاً، رناناً، هو مسألة مقبولة، طالما أن الاسم سهل اللفظ، ومن الممكن أن نستوحي منه اسماً 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 بذلتك، فإن ربطة العنق هي القطعة التي تُبرز ذوقك وشخصيتك، ولكن بعضاً منها تعطي انطباعاً خاطئاً عن شخصية الفرد، وعن انعدام ذوقه. من غير السليم لربطة العنق، أن تكون حديثة، مواكبة للموضة إلى هذا الحدّ".

إننا نتطلع إلى اعتماد مستوى معين من الفرادة، مع اعتقادنا بضرورة أخذ خياراتنا في الاعتبار. إذاً، فالخيط الفاصل بين التفرد بالذوق في انتقاء ربطات العنق، ووضع واحدة منها متماشية مع آخر صرعات الموضة، هو خيطٌ رفيع جداً. والناس، في واقع الحال، يفضلون التزام جانب الحذر في انتقاء

ربطة عنق، بحيث يجب أن تكون مألوفة بمفهوم الآخرين. وغالباً ما نجنح إلى التمايز عن الأغلبية لكن ليس لدرجة الذوبان في الأقلية المبهرجة والمتوحدة؛ بحيث نتجنب أحياناً ارتداء ربطة العنق التي نفضل خوفاً من تأثيرها سلباً على علاقتنا بالمحيطين بنا.

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

كلنا نحاول أن نجد لأنفسنا مكاناً ضمن هذا المعيار، حيث يتوفر لنا الشعور بالراحة. إن اضطُررنا 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، متجذر في تربتها». نحن بحاجة إلى موقع جيد على الخارطة الإنسانية، بمعنى آخر ينبغي أن نحدد موقعنا بالنسبة إلى المحيطين بنا من الناس، محددي انتمائنا، 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 جوٍّ من السكينة، بعيدة عن الاضطرابات التي ميزت زمنها. كان والدها محامياً، ووالدتها كريمة مصرفي معروف، وبالرغم من أن ديان قد أبصرت النور في عزّ الأزمة الاقتصادية، إلا أن عائلتها كانت تمتلك الوسائل المادية الكفيلة بتزويدها بأفضل مستوى تعليمي. مهّد لها سبل الالتحاق بكلية بينينغتون التي تأسست حديثاً، والحائزة على التقدير والاحترام، وهي كلية للفتيات تقع في منطقة فيرمون الريفية. وقد رأى والدها في تلقّيها لهذا النوع من التحصيل العلمي سبيلاً إلى تحسين تنشئتها، ولمساعدتها على إكمال دربها في الحياة كشابة محترمة راقية، مطلعة على نماذج الأدب الكلاسيكي، وقادرة على التحدث عنها بسهولة فائقة، وعلى التصرف والتنقل بطريقة تتلاءم مع أصلها. ومع بلوغ ديان سنتها الجامعية الأولى عام 1934، اكتشفت أن التحصيل العلمي الرسمي العالي لم يكن ليختلف كثيراً في فروعه الأكاديمية عما جرى تلقينه إياها من علوم في المراحل السابقة.

لقد تأسست كلية بينينغتون بناء على فلسفة اختبارية في التربية كرّست أفكار إيميرسون المنادية بالاتكال على الذات. ولقد صُمِّمَت الكلية لتكون مكتفية ذاتياً، ومتراصة الصفوف. 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 تتّسم بالطابع الرسمي، إنما سادها الودّ والصداقة بدلاً مما تمليه الفوارق العمرية ومواقع كل من الفريقين. وشجع الطلاب على فتح باب النقاش، والأخذ والعطاء الفكري مع أساتذتهم، حتى خلال الاستشارات. وقد سُمح للطلبة بلعب دور ما

في إدارة جمهور الكلية، كما جرت تسميته، وذلك عبر المشاركة في الهيئات المنظمة لشؤون الطلبة والكليات، والتي يحتكم فيها لتصويت الأغلبية، حتى عندما يحصل التفوق 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 امتُدح زعماؤها الطلابيون 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 الديموقراطي، وبالتدريج وجدت ديان نفسها تنقاد للآراء الحماسية الداعية إلى تطبيق سياسات اجتماعية أكثر ليبرالية. ومن نافل القول، إن والديها لم يتأثرا 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 واتهمها بالسذاجة. وبشكل فاجأ الجميع - حتى ديان نفسها - أجابته قائلة إن خبرته الحياتية محدودة جداً. للمرة الأولى في حياتها أوجدت جواً من التشنج في منزل ذويها، وأخذت تشعر بأن والديها ينظران إليها باهتمام حذر. حتى أقرب الصديقات إليها سارة لورانس المتزنة التي أنهت دراستها فقد بدت متفاجئة لطريقتها. لماذا بدت الأمور الآن مختلفة عن الطريقة التي سبق أن كانت عليها؟ فأقرّت أن هناك تفسيراً واحداً جيداً لكل هذا: لقد وجدت ذاتها ليس كما أراد لها والداها، لكن حسب نهج خطَّته لحياتها. النتائج التي حصلت عليها كانت مُرّة وحلوة في آنٍ، لكنها كانت فخورة بما أنجزته.

لم تكن ديان الطالبة الوحيدة التي خبرت تحولاً إيديولوجياً واضحاً ودائماً كهذا خلال سنواتها الجامعية. تيودور نيوكومب قام باستجواب مطوَّل شَمَلَ 400 سيدة انخرطن في كلية بينينغتون بين العام 1936 و1939. وكديان، فتلك الطالبات، انطلقن من عائلات ثرية، محافظة وتلقّين 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 صوّت ما نسبته 66 بالمئة من أهالي طلاب الكلية لصالح لاندان. صوّت طلاب السنة الأولى الجامعية على غرار ذويهم، فاقترع 62 بالمئة منهم لصالح لاندان. ومع استمرار الطالب في الدراسة في بينينغتون، كان ميله للتصويت للجمهوريين يتضاءل، 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 ستبرهن دراستان تابعتا الأمر معهم على امتداد خمسة وعشرين إلى خمسين عاماً لاحقاً. إن خريجي الكليات قد استمروا أكثر من زملائهم على ولائهم واهتمامهم بالقضايا الليبرالية كحقوق النساء وحركات الحقوق المدنية وأقل تأييداً للقضايا المحافظة كحرب فيتنام. وهم أُحيطوا بأزواجهم وأصدقاء لهم شاركوهم برؤاهم السياسية، التي ودّوا تمريرها لأبنائهم.

هناك طريقتان لفهم التحول في المعتقدات السياسية للنساء في الكلية وثباتهن على مواقفهن الليبرالية. فالأولى هي نموذج واضح للتصرّف 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 تُعتبر السبيل الأفضل لإيجاد أو لتحقيق المرء لذاته لأنها تزوِّده بفرصة التحرر من السيطرة الأبوية وتسمح له بانطلاقة 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 بينينغتون. في هذه الحال وبنتيجة ما ذُكر، لم يعد من المستغرب تطابق مواقفهن بهذا الشكل الضيق مع الأعراف والنظم السائدة في حرم الكلية.

هناك شيء من الحقيقة في كلا المفهومين، بحيث تلاحظُ ذلك في عبارات خريجي الكلية والتي عبّر عنها أحدهم بقوله التالي: "أن أكون راديكالياً معناه أن أحصر تفكيري بنفسي، وأن أستهزئ بتوجيهات عائلتي السياسية. هذا يفسر تطابقي الفكري مع الكلية وطلابها، وهذا لطالما تمنّيت أن أكون عليه". آخر لاحظ التالي: "لم يتطلب الأمر مني وقتاً طويلاً لأدرك بأن المواقف الليبرالية، تضفي قيمة معنوية على المرء. لقد اعتنقتها بادئ ذي بدء طلباً للرفعة، ولم ألبث أن بقيت على موقفي منها، لأن المشاكل التي تناولتها الليبرالية وتمحورت حولها بدت لي غايةً في الأهمية". وما هو جدير بالملاحظة، 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 البوظة، لا أحب الكرنب، أحب لعبة كرة القدم، ولا أطيق القيام بواجباتي المدرسية، أستسيغ طريقة عيش القراصنة، وأودّ 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 منطوياً على ذاتي. لكنني أهوى خوض المخاطر. أعشق السفر غير أنني غير صبور ولا أحتمل فوضى إجراءات الحماية في المطار". ما نحن بصدد 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 لكياننا، وأن نعكس صورة متماسكة عمَن نكون.

لكن نظراً إلى أننا أناس معقدون، فنحن نتعرض لمجموعة من التغييرات والتطورات في حياتنا، تجعل من محاولاتنا، لإعطاء معنى لتراكمات ماضينا، تحدياً قائماً بحدّ ذاته. إذ سيستوجب علينا حينها أن نغوص في بركة الذكريات، والتصرفات، لننتقي منها أحياناً ما يمثل جوهرنا. وبذلك سنلاحظ بشكل طبيعي وجود تناقضات. طبعاً هناك أوقات كثيرة نسعى من خلالها إلى تنفيذ ما يرد على بالنا، وأوقات أخرى تفرض علينا فيها الظروف، أنماطاً معينة من التصرفات، مثلاً غالباً ما يكون الزي وطريقة الكلام مع المدير متسمين بالطابع الرسمي والمحافظ بالنسبة إلى ما نكون عليه في المنزل، أو برفقة الأصدقاء. مطلوب منا، أن ندقق وسط هذا التصارع والإبهام، لندرك الدرب الذي انتقيناه، فنحدد إثر ذلك طريقة تصرفنا مستقبلياً.

في قصيدته أغنية الذات، قارب والت وايتمان - تلميذ إيميرسون - لبّ هذه الإشكالية واضعاً في سياقها رداً شعرياً: "هل ناقضت نفسي؟". "أنا أُقرّ بتناقضي وأعترف بجهوزيتي لاحتواء تعددية الشخصيات الموجودة في داخلنا". ولو أنه من الصعب التوفيق بينها فإن المشاكل تبرز عندما نواجه ظهور التناقضات بين جوانب عدة من ذاتنا أو بين معتقداتنا وتصرفاتنا كما هي الحال مع الطالبة في كلية بينينغتون التي تعتبر نفسها محافظة، وإذ بها تنجذب في خلال الأحاديث السياسية مع أقرانها نحو الليبرالية. ماذا بوسع هذه الطالبة أن تستنتجه من واقع الحال هذا؟ هل هي بصدد التصرف بلا منطق وبشكل غير مفهوم، أو أنها تنحني أمام وطأة الضغط الاجتماعي الذي يقودها إلى اعتناق آراء لا تعتقد بها؟ إن إقرارها بأي من الأمرين سيهدد أحد العوامل الرئيسة التي تتألف منها هويتها لكونها شخصاً أصيلاً وموزوناً. إن تجربة الوقوع بين قوتي ضغط متناقضتين تُعرف باسم التباين الإدراكي الذي

يؤدي بالإنسان إلى الشعور بالقلق والذنب والإحراج.

كي يعمل الإنسان بنجاح، عليه أن يحل مسألة التنافر هذه. تذكر الحكاية الخرافية لأيسوب عن الثعلب وعناقيد العنب. بعد أن حاول الثعلب من دون أن ينجح في الوصول إليها، استسلم لليأس، 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 التخفيض من حجم التباين. حين نلمس تصارعاً بين معتقداتنا وتصرفاتنا، يصعب علينا العودة بالزمن إلى الوراء واستعادة أفعال سبق لنا القيام بها، لذا فنحن نكيِّف معتقداتنا عادة بالتوازي مع طبيعة تصرفاتنا. لو قُدِّر لهذه الحكاية الخرافية أن تروى بشكل مختلف وتمكن الثعلب من التقاط عناقيد العنب تلك لاكتشف أنها ما زالت حصرماً 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 يدمجوا في داخلهم قيماً ومواقفَ سبق لهم أن اعتمدوها لأسباب أخرى. وقد كشفت دراسات عدة، عبر الطلب إلى أناس كتابة مقالة صغيرة عن موضوع يتناقض ومعتقداتهم الشخصية. لنقل على سبيل المثال، إن موضوع المقالة تناول زيادة ضريبية 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 مواضع 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 المتخرجات من بينينغتون قد اخترن الزواج برجال ليبراليين واختلطن بأصدقاء ليبراليين، لكن تلك التوجهات لوحظت لدى أعضاء المجموعة المحافظة، والمتدينة والحريصة على البيئة. طبعاً لا نفعل ذلك في سعي خالص منا لتجنب التباين الإدراكي، فنحن نشبع رغبتنا في الانتماء عندما نلجأ إلى الاختلاط بالآخرين المشابهين لنا. ما أنتجته هذه التفاعلات يساهم في تحديد معالم هويتنا مع الوقت، التي يصبح من السهل التعرف إليها من قبل المحيطين بنا.

إن الحاجة إلى التماسك تؤدي إلى معضلة لدى محاولتنا التعرُّف إلى الطريقة الأفضل لإدارة شؤون حياتنا. من جهة فإننا لا نرغب في أن نكون 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 رافضين لتبديلها غير واثقين من أدنى اختلاف فيها. من ناحية أخرى، فإن العالم هو في حركة تغير مستمر، ومع إبقائنا على تماسكنا 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 إساءةً إلى عملية ترشح جون كيري، بينما أُعجب الناس بشخص جورج دبليو بوش لالتزامه بمواقفه. بيد أنه فور استلامه لمركزه تعرّض بوش لحملات نقد لاذعة لتكراره بعض الشعارات التي لا تمتّ إلا بصلة خفيفة لوقائع الأمور الحاصلة على الأرض في تعرضه لشخص الرئيس خلال العشاء الذي أُقيم 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 اعتقد به يوم الاثنين رغم ما قد يستجد يوم الثلاثاء". يبدو أنكم - أنتم البشر - مذمومون إن غيرتم مواقفكم ومذمومون أيضاً إن لم تغيروها. وهذا ما يجعل من الصعوبة بمكان إيجاد التوازن المطلوب بين التماسك والمرونة.

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 جديٍّ لهم، إنه أول خيار مهني جدّي بالنسبة إليهم، لأنه سينعكس على تجاربهم وهوياتهم. وكجزء من هذه الدراسة، طلبنا إليهم أن يحددوا ما يتطلعون إليه في الوظيفة المثالية وذلك من خلال ثلاث فرص مستقلة على امتداد ستة إلى تسعة 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 تمرسوا في وظائفهم، والذين يجدون أنه لا بدّ لهم من أن يفضلوا ميزة على أخرى من الميزات الوظيفية المذكورة أعلاه. إذ بالنسبة إلى هؤلاء كان الأهم متمحوراً في الحصول على وظيفة ترضي تطلعاتهم، أو موفرة للإمكانات المادية لسدّ حاجات العائلة؟ هل استحق الأمر من هؤلاء التضحية بوظيفة آمنة في سبيل الغنى؟ إن الأجوبة عن أسئلة مشابهة، تتأثر بمن نكون وبطبيعة الخيارات التي نتبنّاها، والتي تترك بصماتها على ما سنكون عليه لاحقاً.

في المراحل الأولى لعملية بحثهم عن الوظيفة المناسبة، كان الطلاب 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 ضاقت فجأة خياراتهم، وأجبروا على دراسة إيجابيات وسلبيات الوظائف الحقيقية المتوفرة، فتغير ترتيب أولوياتهم، وتقييم الجوانب العملية الوظيفية كإمكانية التقدم. أحد المشاركين في الدراسة علق بالتالي: "لقد استثمرت الوقت والمال لأحصل على شهادة عالية، لذا فمن الواضح أن بعض المواقع الوظيفية قد تجعلني أتقدم أكثر من غيرها". وذكر مشارك آخر: "أودّ أن أجني ما أستطيع جنيه من هذا الاستثمار". في المرتبة الثالثة من تصنيفاتهم، وبعد أن اتخذ الطلاب قراراتهم النهائية بشأن الوظائف التي سينتقونها، تصدّر الأجر لائحة الأولويات.

عندما سألنا هؤلاء الطلاب عن كيفية ترتيبهم التي سبق لهم أن وضعوه في تسلسل معين، اعترفوا أن 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، ونظراً للقروض الطلابية التي مُنحت لي، وجدتني أُقبل على العرض الوظيفي بالمرتب الأعلى، فذلك كان الحل الأجدى لتسديد تلك القروض".

لقد سعى الباحثون عن عمل إلى الحدّ من تطلعاتهم وطموحاتهم تماشياً مع الفرص المعروضة عليهم، مما أوجد صراعاً بين أولوياتهم الأساسية والتالية. إذ كلما تمكنوا 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 تقيهم من تأرجح شخصياتهم، فاتحة لهم المجال للاختيار بالتوافق مع أحدث الأولويات لديهم، بدلاً من شعورهم بأنهم مجبرون بالالتزام بتلك التي صرحوا عنها في بادئ الأمر.

إن طريقة أخرى لحل هذا الصراع، تكون أكثر عملانية، واستدامة على المدى الطويل تقضي

بالسعي 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 يفيدنا ستيفن كولبرت، فقد لا يكون متناقضاً أن نعبِّر عن أمر ما يوم الاثنين، وبآخر مخالف له تماماً يوم الأربعاء، إن اكتسبنا أي معلومات جديدة يوم الثلاثاء، من شأنها أن تغيِّر معطيات الموقف ذاته من يوم لآخر. إن الإصرار على أمر ما، هو من قبيل ممارسة ما يسمِّيه إيميرسون التماسك الأحمق أو ما تتفوّه به العقول الصغيرة. إن تركيزنا ذهنياً على شمولية الصورة باحتواء ما فيها من تعدديات يقضي بإيصال مبادئنا إلى العالم على شكل توجهات إرشادية. وللحفاظ على أنفسنا وعلى قابليتنا للتكيف، وإيجاد التبرير لتغيير قراراتنا مع الإبقاء على تماسك هويتنا أو الاعتراف بطواعيتها شرط عدم المساس بأصالتها. إن التحدي يكمن في الإثبات أنه بالرغم من عدم إحساسنا بهويتنا الصحيحة إلى الآن إلا أن هذا لا يقلل من اعترافنا بها.

V.

في الثامن والعشرين من تموز/يوليو العام 2008، استيقظت مع بزوغ الفجر وللحفاظ على الدقة، عند الرابعة فجراً. استوقفت سيارة أجرة وتوجهت إلى متاجر أبل في الجادة الخامسة في مانهاتن. انضممت إلى الجموع المحتشدة بالصف لابتياع 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 أياماً عدة في زيارة المتجر والانكباب على جهاز الإنترنت لتحديد مواصفات الجهاز، في حال استطعت الوصول إلى المكان المقصود قبله. مرّت عليّ ساعات وأنا واقفة، أراجع التفاصيل: 8GB، تغطية غير محدودة لليالٍ ولنهاية الأسابيع، اللون الأسود، 8GB. وأخذت أردد هذه المواصفات التي لقنني إياها لمرات عدة وما إن اقتربت من واجهة المحل حتى وافاني زوجي ليفاجئني قائلاً: "لقد غيرت رأيي، وها أنا أودّ الحصول على جهازٍ ذي اللون الأبيض".

فأجبته: "هل غيرت رأيك بهذه السهولة، أنسيت 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 غيّر في أفضلياته كي لا يحاكي بذوقه ذوق الباقين.

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

وعندما سئلوا لاحقاً عن تقييمهم لهذه النماذج المجانية تبيّن أنه بغض النظر عن المشروب الذي اختاروه فإن الذين اختاروا بالتسلسل كانوا أقل رضى بخيارهم 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 بطلبه نُقل عنه رضاه عما تذوقه تماماً كالأشخاص الذين انتقوا 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 نكوِّن ونعبِّر عن هوياتنا، نودّ لو أن الآخرين يروننا على حقيقتنا. نحن نسعى إلى إيجاد قواسم مشتركة معهم لا إلى أن نكون مستنسخين عنهم ومجرد مقلدين لهم. والحاجة إلى ذلك تبدو ماسة بحيث تدفعنا إلى التصرف بشكل مغاير لرغباتنا الحقيقية لتفادي ترك الانطباعات الخاطئة في نفوس غيرنا. وحين نكون محاطين بهذا الغير نكرّم وفادته، لكن لا نحاول جذب انتباهه بما يفوق الحدّ، مبرهنين عن ذكاء لا عن ادعاء، عن لطف معشر لا عن انصياع. نحن نفكر في ذواتنا أننا 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 تعبِّر بوضوح عمَن نكون، والموسيقى التي نختار سماعها عبر جهاز الستيريو مفترض بها أن تكون تعبيراً صادقاً عن أذواقنا الشخصية لا عن هذا الستيريو الذي نستخدمه في سماعها. وكلما خدم الاختيار بشكل أقل المهمة التي اختير لأجلها كلما دلّ على هوية الشخص، لذا فنحن نولي عناية خاصة لمصنفات، كالموسيقى والأزياء التي لا تجيّر في استخدامات ومصالح شخصية. إن ما تنشده من أغاني رائجة، ومتداولة بين الناس والأصدقاء وعلى المواقع الإلكترونية الموسيقية، وما يقع عليه اختيارك من أزياء شاهدتها في فيلم ما، أو ما وقع نظرك عليها، وأنت تتصفّح إحدى المجلات 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، فبإمكانك أن تتذرع بحجة أن هذا المعجون يحتوي عنصر الترتار في تركيبته.

سواء أكنا نبادر إلى القيام بأمور معينة عن وعي، أو عن قلة وعي فإننا نميل إلى تنظيم حياتنا بشكل نبرز عبره هوياتنا، وذلك بشكل دقيق. وغالباً ما تكشف اختياراتنا أساليب حياة معينة، أو ما نرغب 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 العَدو يُعتبر على درجة عالية من الانضباطية والاندفاع، أما الذي يبادر مثلاً إلى طلاء غرفة في منزله، وإلى إعادة تنجيد الأثاث القديم، فهذا ينمّ عن براعته وذوقه المبدع. إننا نتبنى خياراتنا اليومية على ضوء ملاءمتها الصائبة لهويتنا، ولكيفية تفسير الناس لها. وننظر باستمرار إلى الدلائل والإشارات في محيطنا الاجتماعي، لنستشفّ منها طريقة تفكير المحيطين فينا، وهذا يتطلب منا أن نكون ذوي حسٍّ مرهف، مطلعين على كل ما هو جديد ممكن أن يندرج تحته خيار معين تبنيناه.

ولمتابعة هذا الأمر، لنقم بتفحص الدراسة المجراة من قبل جوناه برجير وشيب هيث بمساعدة بعض الطلبة الذين لم يتخرجوا بعد من جامعة ستانفورد. إذ قاما بإرسال مساعدين لهما لطرق أبواب الطلبة المقيمين ضمن الأقسام الداخلية في الجامعة، طالبين إليهم التبرع بمبالغ ضئيلة لصالح الجهود المبذولة لمحاربة مرض السرطان في مؤسسة لانس أرمسترونغ، ولوضع شارة صفراء على معاصمهم إظهاراً 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 الأكاديمية وتحصيلهم الجامعي. وبعد مضي أسبوع آخر، سجلوا أعداد الطلاب الذين ما زالوا يحتفظون بالشارات على معاصمهم، وكانت المحصلة أن 32 بالمئة من الطلاب المتجاورين 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 التخلي 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 هذه، حتى لا يصنفوا مثلهم!

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 الانعزال عنهم، مع تمركزنا في المحيط الطبيعي الملائم لنا في العالم. ولكن ما الذي قد يحصل إن ووجهنا بالرفض في المكان الذي أحسسنا بانتمائنا الطبيعي إليه في هذا العالم؟ قد نتألم إن رأى فينا الآخرون مجرد مقتنصي مراكز، أو أناساً مضللين والأسوأ من كل ذلك، إن كانوا على حق؟ فإن التداعيات الاجتماعية الناتجة والشك الذاتي الذي سينتابنا عندما تتصارع رؤيتنا لذاتنا مع رؤية الآخرين لها، يدفعان بشعورنا بالانتماء إلى عدم الاستقرار، فنشك في طبيعة إدراكنا وتصرفاتنا.

ونظراً للأهمية التي نوليها 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 حيالك، فإن حظوظك أكبر في التوقع بما يفكر فيه غيرك. أو ما يفكرون تجاه بعضهم بعضاً. وهذا قد لا يفاجئك فقد يُفصح أحدهم بالكثير عما يعرفه عن فلان أمامك بدل أن يقول لك ما يفكر فيه حيالك. ثم إننا نميل بشكل أفضل إلى قراءة لغة جسد وتعابير وجوه الآخرين، وعندما تنحصر هذه اللغة في ما بينهم.

قد نكون بموقع أفضل لمعرفة ما يفكر فيه الناس عنا إن وُجِدنا وسط مجموعة منهم - لنفترض أن الجميع ينظرون إلينا على أننا خجولون أو ودودون أو فظّون أو مراعون لمشاعر مَن 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 تبيُّن مدى إعجاب الناس بطرائفنا. وأبعد من ذلك فهناك العديد من الدراسات التي برهنت عن وجود تفاوت بين نظرتنا لذاتنا ونظرة 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، فلنقيِّم أحد أكثر مصادر المعلومات شيوعاً وشمولاً عما 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 الخمسمئة. ويمتلك هذا النظام قياسات لمهارات مختلفة، كالقدرة على الترؤس، وحل

المعضلات، وغيرهما من السمات الشخصية الأشمل بما فيها تقييماً ذاتياً لمقارنته مع تقييم الغير لطبع فرد ما. وتُعتمد أدوات قياس كهذه لإقرار العلاوات والترقيات، لكن أفضل استعمال لها قد يفيدنا في إعلامنا حول ما يجول في خاطر بعضهم.

وبفضل الاستعمال المتزايد له في العالم الجماعي، كنت في العام 2000 على رأس المجموعة التي وضعت ونفّذت تصميماً جديداً ونهائياً لبرنامج الماجستير في كلية إدارة الأعمال في جامعة كولومبيا حيث سيزوّد كل الطلاب 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 الباقين لتصرفاتهم وتفهّمهم لها ومدى تفاجئهم بردة فعل الناس حيالهم. فكثيرون ممن ظنوا أنهم متمتعون بالشعبية وأنهم لاعبون 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 اختلاق مبررات لمواقفهم هذه) فقد صدموا عندما علموا أن زملاءهم نعتوهم 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.

لِمَ يتم إنزال حكم قاطع على أحدهم بهذا الشكل؟ أقول لطلابي إنهم بالرغم من معرفتهم المسبقة بالنوايا الكامنة خلف تصرفاتهم والمبررة لها، فإن الناس يتصرفون حسب ما يرونه. الأمر أشبه ما يكون بنقر نغمات أغنية على طاولة، فيما شخص آخر يحاول تذكر اللحن. نحن مثلاً نسمع بوضوح في رأسنا لحن أغنية سنة حلوة بينما لا يسمع الباقون سوى نقرنا للحنها، وما هو إلا نسخة معدلة عن الواقع الحقيقي المعروف لتلك الأغنية. فالآخر لا يحكم على أفعالنا انطلاقاً من الفراغ إنما عبر عدسة خبرته الشخصية أو عبر العديد من الأفكار العامة المسبقة التي يكوِّنها عنا وعما نبدو بالنسبة إليه.

إن العبرة التي استخلصت من خلال عمليات التقييم الشاملة التي أُجريت والتي غطّت 360 درجة، أفادت أن أحكام الناس علينا هي متنوعة جداً لحدّ اعتمادها بجدية. فكل يوم، يختلف تصرفنا عن اليوم السابق، ويكون عرضة لتفسير مختلف، أو لسوء تفسير من قبل من يراقبنا. إن لم نكن بصدد اعتزال المجتمع البشري والانسحاب إلى الأدغال - فعلينا تكييف رؤيتنا الذاتية قدر الإمكان مع رؤية الأصدقاء والزملاء، والمئات من الأغراب الذين نتفاعل معهم على صعيد يومي.

قد تتحول آراء الناس في تصرفاتنا، إلى عاملي ضبط ومراقبة عليها، فكما رأينا سابقاً، نحن نحاول أن نبدو وكأننا ننتمي إلى بحيرة ووبيغون. حتى من دون مراجعة تقييمية شاملة، على نطاق 360 درجة. بوسعنا أن نحصل على الفوائد عينها عبر الوعي الذاتي. نحتاج إلى أن نولي انتباهنا وعنايتنا لكيفية تفاعل الناس حيال أفعالنا. وإن استطعنا التحدث معهم مباشرة، للوقوف على حقيقة موقفهم نكون قد تركنا لديهم انطباعاً حسناً (حينها تكتسب مراجعتهم لطباعنا وتقييمهم لها أهمية كبرى). حين ندرك، كيف يفكر الآخرون فينا، عندها ننتقي الطريقة المناسبة للرد عليهم.

عندما نعلم أننا لم نكن على المستوى الذي توقعنا أن نكون عليه، حينها قد نقرر تغيير نهجنا انسجاماً منا مع رؤية المحيطين بنا. إن اكتشاف مدير العمل بأن زملاءه يرون فيه شخصاً فظاً غير مراعٍ لظروفهم، قد يؤثر في الانطباعات المكونة عن رئيسهم، بينما هو يرى في مقاطعته المستمرة لسيرِ هذه الاجتماعات محاولة منه لتصويب مسار العمل، ولرفع مستوى الإنتاجية. قد لا يبادر المدير إلى تغيير مسلكيته هذه، إنما إلى إيضاح المنطق الكامن وراء أفعاله، والذي يعتمده لمقاطعة من حوله

بالكلام خلال اجتماعات العمل.

قد يستحيل حل كل الاختلافات بين ما نفكر في أننا عليه، وما يفكر فيه معارفنا تجاهنا، إلا أننا في سعي دؤوب، إلى ردم الهوة بين وجهتي النظر.

المطلوب هنا، أن نكون حذرين، فلا ننجرف وراء رغباتنا في التأثير على غيرنا، كي يرانا بأفضل حال. إن دراسة قام بها دانييل أيمز ومساعدوه في أماكن العمل، أظهرت أن الذين يحاولون تدعيم سمعتهم ومراكزهم، اعتبروا مثيرين للإزعاج ضمن المجموعة التي يعملون معها، وانتهى بهم الأمر إلى أداء وظيفي ضعيف جداً. إذا سبق لك، وتابعت النسخة الأميركية من المسلسل التلفازي، الذي يُعرض على حلقات المكتب، أو The Office، فقد يتبادر إلى ذهنك فوراً شخص آندي برنارد بمحاولته للتأثير في مَن حوله عبر التطرق إلى برنامج التحيز اللغوي، وتذكير الجميع باستمرار أنه خريج جامعة كورنيل، هذه التصرفات هي نماذج عما سبق ذكره.

على المستوى الشخصي، قد يكون من غير المثير اكتشافك أن الآخرين يعتبرونك شخصاً مملاًّ، بينما أنت ترى نفسك نسخة من أوسكار وايلد، أو يعتبرونك خبيثاً، بينما أنت ترى نفسك غاية في اللطف، وفي دماثة الأخلاق. أن يُنظر 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 عدة 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 ومقدَّرا 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 أننا كاملو الأوصاف. عندما ندرك نظرة المجتمع إلينا، تزداد رغبتنا في معرفة أعمق لذواتنا.

.VI

إن تحديات اكتشاف الذات الأصيلة، وما يرافقها من خيارات، هي جديرة بالبحث. باستطاعة المرء أن يقول إنه بصدد 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. بالممارسة فأنا لست واثقة من إلزامية الانتقاء - بالعودة إلى نيكولاس روز - إن كان يهوِّن أو يفرض علينا كمًّا غير منطقي من الضغط، فإن البحث عن الذات الأصيلة يتطلب منا درجة من العزلة للغوص في أعماقنا، وهو عملية قد لا تجتذب الكثيرين منا. إذ كم عدد المستعدين من بيننا للانسحاب إلى كوخ في الغاب بهدف تطبيق مبادئ إيميرسون؟ وما زلنا نفكر 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 قبلاً في هذا الفصل، فإن شبكات العمل الاجتماعي الأميركية قد تغيّرت بتكوينها عن الماضي مع تعاظم شأن الانتقاء، ومتوقع لها أن تستكمل مسيرة تغيرها مع تقدمنا في اعتماد خياراتنا وبلورتنا لها. هذا لا يعني أننا سنتحول إلى كائنات لااجتماعية، مفتقدة لحسّ الانتماء الجماعي. إن التحديات التي نواجهها - عندما يتعلق الأمر بالهوية والاختيار - تنجم عن كون الاختيار بطبيعته عملاً اجتماعياً لا فردياً بحتاً، وهو كناية عن شيء من التنسيق بين عوامل عدة.

إن الانتقاء يفرض علينا أن نفكر بعمق عمَن نكون بنظرنا وبنظر المحيطين بنا. إن وضعنا جانباً

مسألة اعتبار الذات ومثاليتها فقد نتمكن من ملاحظة هويتنا على أنها عملية ديناميكية وليست شيئاً جامداً 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 نغيِّر من طريقة تفكيرنا بهدف اعتماد مرونة أكبر وانسيابية، نصبح ملزمين باعتناق خيارات ذات معنى تلبِّي حاجاتنا 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 أعرفه». لعله باستطاعتنا أن نأخذ صفحة من كتابها لنقول: «اخترت اكتشاف مَن أنا».

الفصل الرابع

الحس والحواس

I. *!*

!

!

!

!

!

.

.

! . .

نحن نتلقى إيحاءات من هذا القبيل في مرحلة الشباب ولا تلبث أن تكتسب هذه الإيحاءات معاني إضافية مع تقدّمنا في السن. عندما تكون في الرابعة من العمر ويقرأ والداك قصيدة دكتور سوس عن المواقع التي ستقصدها! فالأمر قد يبدو لك غاية في الاستمتاع والحماس. وعندما تتلقى كتابه هذا كهدية مع بدئك لمرحلة الدراسة الثانوية أو المرحلة الجامعية، فالأمر سيبدو أشبه بتحريض أو وصية أو تكليف بمهمةٍ. إن كان الانتقاء مسألة إمكانية فهو أيضاً مسألة مسؤولية بالدرجة الأولى. وعندما تكون أنت الشخص المعني بتقرير وجهة سيره، فمن الأنسب لك تفحّص الخرائط الموجودة بحوزتك، حتى تسلك الطرق الصحيحة.

لكن أحياناً وبعد مرور وقت وجيز على انطلاقتك تُدرك أن الخريطة غير مكتملة وغير دقيقة. فمن قام بهذا الأمر؟ وجعلها غير مستوفية للشروط التي تسمح لك بمعرفة طبيعة المكان الذي تقودك إليه خياراتك 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 تُمكّنه من تحقيق ذاته مهنياً. ليكتشف بعد فترةٍ أنه حقق النجاح المادي، ولكنه أخذ يشعر بالملل. ثم ها أنت تُقرّر الانتقال للعيش خارج المدينة، في منزل أكبر تُحيط به حديقة غنّاء، وجوار هادئ. هذا مفترض به أن يكون أولى الخطوات التي تسلكها على درب الحياة الهانئة. غير أن التنقلات اليومية من هذا المنزل إلى مركز عملك، لن تلبث أن ترفع من مستوى تأزمك النفسي. من الناحية الإيجابية، بالرغم من أنه لم يتسنّ لك معرفة زوجتك قبل ارتباطكما سوى لشهر واحد، مما عزّز لديك القناعة بمواجهتكما للمصاعب، فقد اكتشفت أنك ستعيش معها النعيم الزوجي!

شيئاً فشيئاً يتضح لك، أن ما تتوقّع الحصول عليه نتيجة خيارات معينة اعتمدتها، لن تبلغه. لِمَ

تحصل أمور مشابهة؟ وهل من سبل لتكييف تلك النتائج من التوقعات؟ إن أردنا السير نحو السعادة، فمن الضروري أن نُدرك ما قمنا به من انعطافات خاطئة، ولِمَ صُدمنا بالخيارات عينها التي توقّعنا أن تقودنا لأفضل المواقع؟ في هذا الفصل، سنحاول إيجاد بعض الأجوبة عن هذه الأسئلة المعقّدة.

.II

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

علّق الرجل قائلاً: "اختيار موفّق! الآن، يتوجّب عليّ التوجه إلى الغرفة للاعتناء بأمر هام". وإذ به يُسلّم 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، وهزّ رأسه موافقاً. ومن ثم جلس وتناول قطعة الحلوى من الطبق ووضعها أمامه. وما لبث الرجل ذو الرّداء الأبيض أن خرج من القاعة. هذا الطفل يعشق هذا النوع من الحلوى وإن كانت قطعة واحدة، غير أن اثنتين 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؟ لعلّه نسي كل ما قاله بشأن ما اتفقا عليه، وقرّر ألا يعود البتة.

بدت الحلوى للطفل شهيةً، 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 اثنتين منها؟ لكن طالما مذاقها رائع، فقد يندم لعدم انتظاره لمدة أطول. وإذ به يجوب الغرفة ذهاباً وإياباً إلى أن أصبح غير قادر على مقاومة رغبته في تذوُقها. 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 بقوة.

وكانت هذه الدراسات الخاصة بالحلوى، قد أُجريت في نهاية عقد الستينيات على يد عالم النفس ذائع الصيت والتر مايسشيل وهي لا تزال معتمدة إلى يومنا هذا، نظراً للتجارب التي أُجريت حول قدرتنا على المقاومة أو الاستسلام للإغراء. إن محاولات صُمود المشاركين من الأطفال في التجارب، كانت للذين لا تتجاوز أعمارهم السنوات الأربع، كما أن إخفاقاتهم لم تتعدّ الدقائق الثلاث قبل تنفيذهم القرار بقرع الجرس. ولكن في خلال هذه الدقائق المعدودة، فإن الصبية والفتيات الصغار عرفوا صراعاً داخلياً قوياً بين تلبية رغباتهم الفورية، وبين تحقيق مصالحهم البعيدة. إن صراعهم هذا قد يستوقف الراشدين لطرافته، إلا أنه لا يخلو من بعض العذاب، فالأطفال شعروا بالإحباط إزاء الإغراءات التي كانوا عُرضة 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 مقولة أوسكار وايلد بهذا الخصوص: "فإن الانصياع للإغراء هو أسرع الوسائل للتخلص منه"، رغم أنك قد تُصاب بالندم لاحقاً على ما اقترفته من عمل في لحظة تسرّع. ما الذي يجري في داخلنا؟ لا سيما عندما ننجر في اتجاهات متناقضة؟ لِمَ ننقاد 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 وسيلتين مترابطتين وإن متميزتين لتحليل المعلومات الواردة إليهما لاجتراح الأجوبة والأحكام المناسبة.

الوسيلة الأولى نسميها النظام الأوتوماتيكي إذ يعمل بسرعة، من دون جهدٍ يُذكر ومن دون وعي. فهو أشبه ما يكون ببرنامج في طور العمل المستمر الذي يُحلّل المعطيات السمعية مستثيراً الأحاسيس والتصرفات على شكل ردود سريعة. قد تجد نفسك بصدد التفاعل، حتى قبل معرفتك السبب الذي حتّك، في المقام الأول على ردة فعل. وقد لا تُدرك أنك تصرفت على النحو الذي تصرفت به قبل مرور بضع ثوانٍ. هذا هو النظام الذي يحتّك على التهام قطعة الحلوى فوراً، لأن الاستمتاع باللحظة الفورية هو كل ما يهم. حتى الاختيار المتأني قد يتأتّى عن ردّة فعل أوتوماتيكية كاندفاعة عنيفة أو انجذاب ما يصعب تفسيره.

بخلاف كل هذا، فإن النظام التأملي الذي لا تُحركه الأحاسيس إنما المنطق والحكمة هو ما نحتكم إليه ونتناغم معه ويتّسع مداه لما هو أبعد من نطاق التجربة الفورية، سامحاً لنا بتكوين أفكار صائبة وباستشراف المستقبل لاعتماد الخيارات. عندما نتبنى هذا النظام نصبح أوعى لناحية التوصل إلى استنتاجات معينة. فنقول مثلاً: "الفرضية ألف صحيحة بسبب الفرضية باء" أو "كي نبلغ المرحلة الثالثة فلنجتز المرحلتين الأولى والثانية". إن نظام التفكير التأملي يسمح لنا بالتعاطي مع نوعية من الخيارات على قدر عالٍ من التعقيد، إلا أنه أبطأ وباعث للتعب أكثر من النظام الأوتوماتيكي. إذ يُحتّم درجة عالية من التحفيز والجهد المبذول.

عندما يصدر عن النظامين أجوبة متشابهة، تنتفي إمكانية الاختلاف، كأن تكون ردتا الفعل الأوتوماتيكية والتأملية لدى الفرد واحدة إزاء هجوم الكركدن (وحيد القرن): فهي ستُملي على الفرد حتمية الهرب من أمامه! وغالباً ما تختلف ردود الفعل وطرائق التفاعل من شخص لآخر في مواقف محدّدة فيُصار إلى ترجيح موقف على آخر. إن لم يكن هناك أي وقت لإضاعته فنحن سنتّجه حتماً للرد الأوتوماتيكي. وإن لم نكن على عجلةٍ من أمرنا فنحن نُصبح ميالين للاعتماد على قُدراتنا المنطقية التأملية. وفي حال تعرّضنا للإغراء فقد نكون مدركين بأن ميولنا يحتّها نظامنا الإدراكي السريع الأوتوماتيكي، مع علمنا الدفين بأننا قد نكون بوضع أفضل إذا ما اتبعنا ما يُمليه علينا العقل والمنطق والتبصر في الأمور مع معرفتنا أن الجواب الصحيح المثالي قد لا يُرضينا ويقودنا بالضرورة إلى ترجيحه كخيار.

في الدراسات التي أجراها مايسشيل، راودت الأطفال الرغبة في التهام قطعة الحلوى على الفور وتصارع كلا النظامين في داخلهم. وعندما قرر معظمهم قرع الجرس بعد مرور دقائق قليلة من تركهم بمفردهم، أدى ذلك إلى انتصار النظام الأوتوماتيكي على التأملي. وبما أن الأطفال يجهلون، في سنّهم هذه، تطور النظام التأملي فإن النتائج المسجلة عنهم ليست بمفاجئة لعلماء النفس الذين أخضعوهم للدراسات. لكن حتى الراشدون منهم، بما يملكون من قدرات تأملية متطورة، عاجزون عن مقاومة كل مصادر الإغراء التي تواجههم في الحياة. وقد أظهرت الإحصاءات بأنه قد تمّ تسجيل حالات خيانة في ما يُقارب 30 إلى 40 بالمئة من العلاقات الودية ومن 40 إلى 60 بالمئة من العلاقات الزوجية. في أحد الاستطلاعات، سُجّل ما نسبته 52 بالمئة من احتياجات طلاب الجامعات، التي تفاوتت بين المعتدلة والمرتفعة، لمن يساعدهم في تخطي مشاكلهم الناجمة عن التسويف والمماطلة. كما تبين، فإن أكثر من

30 بالمئة من العمال لم يتمكنوا من ادّخار المال لفترة تقاعدهم. 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 الأوتوماتيكي. عندما تحصل ردة الفعل الأوتوماتيكية، إذا كانت على وجه الخصوص قوية، فقد تشعر بأنك مضغوط، ومحكوم من قوة خارجية. فتأتي تبريراتك على الشكل التالي: "لم أشعر أنني كنت الشخص ذاته". أو "لم أشعر بما حصل لي آنذاك". ولكل من يعتبر أنك أقدمت على اعتماد الخيار الخطأ، فستحاول أن تشرح له أن الأمر كان مفروضاً عليك، وأنت حتماً ستبرر لهم فعلتك قائلاً: "أعزائي، أودّ لو تصدقونني بأنه لم يكن لدي 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 الزي الأبيض ليكافئهم بقطعتين من الحلوى المختارة. دراسات استتباعية أخرى أُجريت، أظهرت أن المراهقين الذين تمكنوا من الهيمنة على ذواتهم لسنوات طويلة مضت، تمتّعوا بصداقات متينة كُتب لها الدوام، وحظوا بقدرات أكبر على التأقلم، ومشاكل سلوكية أقل. وقد سجّلوا معدلات أعلى بنسبة مئتي نقطة على اختيار السات إزاء غيرهم من المراهقين الذين وقعوا فريسة للإغراء الفوري. إن ظاهرة الأداء المتفوّق ترافق المرء حتى مرحلة الرشد والنضوج. إذ لوحظ أن أصحاب الإرادات أقل مَيلاً 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 يضيّع فرصة الربح الفوري الذي قد يجنيه في سبيل توقع المكاسب المستقبلية. وهناك ما يجب قوله حول العفوية، والتساهل، وتناسي الحذر: إن الحياة التي يقضيها المرء في تجنّب التركيز على الملذات غير البريئة، قد تأخذ منحى صارماً، مجرَّدا من كل معاني الفرح. كلنا يأمل في ادّخار المال من دون التحول إلى شخص إيبينزر سكروج، إذ نعمل بجهد من دون تكبيل أنفسنا إلى مكاتب عملنا، محافظين على صحتنا، وكذلك من دون أن نُحوّل 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 تتخذ؟

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

لقد بيّنت الدراسات أن معظم الردود المستحصل عليها، فضلت الانتظار لمدة أطول، طمعاً بمبلغ 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 الأوتوماتيكي على الفور. قبلاً كان الانتظار لشهر لتسلّم مبلغ إضافي قراراً حكيماً ناتجاً عن التفكير والتأمل مليًّا في المسألة. أما إزاء العرض الثاني المقترح فأنت لا يسعك إلا التفكير في ما ستفعله أو ستشتريه في اللحظة التي ستضع فيها يدك على هذا المال! أو لن يكون

الأمر رائعاً! أو لن تسعد أكثر من انتظارك 120 دولاراً التي ستجنيها بعد شهر واحد؟ إنه حسّ تصرف أوتوماتيكي بحت.

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

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

إننا على ثقة أن دراسات مايسشيل المستفيضة تفيد بأن وسائل الإلهاء المقصودة من شأنها أن تُحقّق العجائب. وبإدخاله لبعض التعديلات على الدراسة الأساسية، زُوّد الأطفال بالألعاب وطُلب إليهم التفكير في نشاطات مسلية فيما هم ينتظرون، أو جرت تغطية أطباق الحلوى تلك بغطاء سميك يحجبها عن أنظارهم. وبذلك ارتفع معدل وقت انتظار الأطفال بنسبة 60 بالمئة وتمكّنت أغلبيتهم من مقاومة رغباتهم في قرع الجرس. عبر تطبيقنا لتقنيات مماثلة يُمكننا تجاهل الخيارات المغرية.

بالإضافة إلى وضعنا جانباً مصادر الإغراء، يجب أن نفكر 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 قُمت 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 كرياضي تسعى إلى تحدّي نفسك من دون إلحاق الضرر بقدراتك العقلية والجسدية التي تُخولّك خوض التنافس. ويبقى هدفنا المطلق، محصوراً في عدم جعل مسألة ضبط النفس، نوعاً من الصراع، وذلك عبر إحلال التوافق بين ردود الفعل الأوتوماتيكية وكأنها قوى خارجية دخيلة على تصرفاتنا، بينما هي جزء أساسي منا. فبدلاً من أن نخدع أنفسنا، بإمكاننا أن نلقّنها كيفية تجنّب الإغراق، حتى يصبح فعل التجنّب هذا، تصرفاً اعتيادياً ومتَّبعا بشكل أوتوماتيكي.

.III

من الأفضل أن يرتدي طالب الوظيفة أفضل ثيابه عندما يستدعى لإجراء مقابلة أو ليكون في موقع مفاوض. طالب دائماً بأكثر مما تتوقعه. لا تتناول الوجبات في وقت متأخّر من الليل. اكتفِ بما تعرفه من علم، ولا تغفل أبداً ما يرمي إليه هذا النقاش. لا تُبدّد أكثر من 35 بالمئة من مدخولك على سكنك. كما لا تفكر في الاتصال بصديقتك السابقة، بعد احتسائك الشراب.

إن قواعد حياتية جوهرية كهذه، تخدم مصالحنا إذ إنها تقدّم الحلول المباشرة للمشاكل العادية التي

تعترضنا، وتوفّر علينا الوقت والطاقة. هذه الحلول مضمونة ومعتمدة عموماً، وتُساهم في جعل عالمنا المعقّد والمتقلّب أسهل فهماً. عندما نُصاب بالتعب جرّاء محاربتنا للإغراء ونُستَنْفد نتيجة طلب الأفضل، إننا نشعر بالراحة إذا اتبعنا هذه القواعد المعروفة رسمياً باسم علم الاستكشاف لاستنباط الأجوبة الشافية.

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

أحياناً، قد نعتمد بوعي وإدراك علم الاستكشاف، فهو يعمل على مستوى اللاوعي لدينا، مصدِّرا الأحكام المتسرّعة. قد لا نُدرك أننا نلتجئ إلى علم الاستكشاف، حتى لو أدركنا الأمر، فقد نعتبره مفيداً بينما هو مدمّر لنا. إن أي خطوةٍ ناقصةٍ في استعمال هذا العلم، تؤدي إلى اتخاذ قرارات متحيِّزة. وقد نشأ مجال بحث بأكمله، تناول هذه التحيّزات منذ بروزها للمرة الأولى في أعمال علماء النفس الحائزين على جائزة نوبل دانييل كاهنمان وآموس تفرسكي. والآن سنتفحّص كيفية عمل أربعة من أبرز أعلام علم الاستكشاف لنلحظ طريقة تحوّلها إلى تحيّزات، ونتعلم كيف نخطو خطوة إضافية باتجاه اعتماد أفضل الخيارات.

I

إن المعلومات المخزّنة في بنك ذاكرتنا، تؤثّر على ما نوجّه انتباهنا إليه، وما نعتبره مهماً - وهي ظاهرة تُعرف بالتيسر؛ وتنعكس بدورها على أفضلياتنا. قد تأخذ القرار بشراء ربطة عنق، كهديةٍ لأحد زملائك، ولكنك لا تتذكّر ألوانه المفضّلة. فتحاول استعراض الألوان التي درج على انتقائها في السابق؛ إنها استراتيجية منطقية، لكن اللون الذي يمثل في ذهنك قد لا يكون اللون المفضّل لدى صديقك.

إننا في الواقع نتمتع بذاكرة حيّة للأشياء التي تثير حواسنا، أو تجتذب مشاعرنا لا تلك الخاصة بالوقائع المجرّدة، والإحصاءات الجادة. وهذا معناه أنك تُضخّم عدد المرات التي لمحت فيه زميلك واضعاً ربطةً حمراء، فيما يغرب عن بالك حين يضع واحدة رمادية اللون، لمجرد أن اللون الأحمر، لون برّاق يجتذب النظر إليه. وقد تتجاهل كل التوصيات الموجّهة إليك عبر شبكات الإنترنت لارتياد أحد المطاعم الحديثة، لمجرد أن إحدى الصديقات قد تناولت فيه أسوأ الوجبات الغذائية في حياتها، بالرغم من أن الأكثرية تتعارض ورأيها، ولكن تجربتها الخاصة تلك، وسمات وجهها هي التي انطبعت في ذاكرتك كلما مررت من أمام هذا المطعم بالذات، بحيث جعلتك تعدل عن دخوله.

يُمكن لقراراتنا أن تتأثّر - 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 الضّعفين، عندما تكون بطاقة الاعتماد بحوزتهم، وذلك تبعاً لبعض الدراسات المجراة. أما عندما نسحب المال من المحفظة لدفعه، فإن حواسنا تُعلمنا بأنه آخذ في النقصان.

إن الطريقة التي نعتمدها في مواجهة الخيارات تؤثر على مدى استفادتنا منها. نحن غالباً ما نميل إلى تذكّر أول وآخر الخيارات المتاحة أمامنا. وكذلك الأغراض المعروضة عند طرفيّ الرّف في أي

متجرٍ تباع بشكل أكثر من تلك المعروضة في وسطه. ولعل الأمر ذاته ينطبق على الشخص الذي يستجوب مرشحين لوظيفةٍ ما، إذ يُولي انتباهه لأول المتقدّمين وآخرهم.

II

في كل عام، أروي على مسامع طُلابي المنتسبين إلى مرحلة الماجستير في كليّة إدارة الأعمال، قصة شبه أسطَورية عن روبرتو غويزويتا الذي كان مديراً تنفيذياً لشركة الكوكا كولا في فترة الثمانينيات. عندما عُيّن للمرة الأولى في هذا المنصب، اكتشف خلال اجتماع له مع كبار نوّاب الرئيس في الشركة: أن طاقمها الإداري كان يفاخر بامتلاكه لما نسبته 45 بالمئة من سوق المشروبات الغازية! وكان الطاقم كثير الزّهو بنفسه وبإنجازاته وقد وضع لنفسه هدفاً قضى بزيادة قيمة أسهم المشاركين من نسبة خمس إلى عشر بالمئة في السنوات القادمة. لقد ظنّ غويزويتا أنهم يأخذون جانب الحذر في مناورتهم الاقتصادية هذه، فقرّر أن يتحدّى 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 المشروبات الغازية التي تُستهلك على نطاق عالمي؟" واتضح له أن النسبة التي يودّ معرفتها لم تتعدّ 2 بالمئة.

بإعادة تفسيره للمسألة برمّتها، شجّع غويزويتا نظراءه على توسيع آفاقهم، وعلى التفكير مليًّا وبشكل مبدع. فهم بنظره قد اكتفوا حتى الآن برؤيتهم المتواضعة للسوق، وللمكانة المرموقة التي احتلتها شركَة كوكا كولا. لقد برهن لهم غويزويتا بأن الوضع الحالي للشركة لم يكن آمناً بالقدر الذي توقعوه، والأخبار الجيدة التي أبلغهم إيّاها بأن هناك الكثير من الأسهم أمامهم للفوز بها. أدّت رؤيته هذه إلى تحوّل دراماتيكي في توجّه الشركة عموماً، وألهمت إنجازاته الآخرين. عام 1981، بلغت القيمة الإجمالية لرأسمال الشركة المذكورة 4.3 بليون دولار. ومع وفاة غويزويتا عام 1997، كان الرأسمال قد تجاوز عتبة 152 بليون دولار أميركي.

من الواضح أن الطريقة التي نُقدّم من خلالها المعلومات لأنفسنا أو للآخرين قد تُشكّل اختلافاً في رؤيتنا وتعاطينا مع الاختبار. في كل مرة تُطالعنا معلومات جديدة أو نلجأ إلى إعادة تقييم لمعلومات قديمة، نجد أننا عُرضة للتأثّر بطريقة تقديم وعرض هذه المعلومات. نستطيع أن نصوغ الأشياء ونقدمها خدمة لمصالحنا حتى ولو انعكست أحياناً سلباً على نوعية قراراتنا. فمثلاً عندما يُسلّط تقديم المعلومات الضوء على تكاليف مجموعة من الخيارات المتاحة بدلاً من الفوائد الممكن جنيها منها نصبح عُرضةً للتحيز. وقد برهنت الأبحاث باستمرار بأن منطق الخسارة لا الربح هو الأكثر رسوخاً في أذهاننا. نحن نفعل ما بوسعنا لتجنّب خسارة الأمور المهمّة بالنسبة إلينا.

إبّان الدراسة التي أجراها آموس تفرسكي وزملاؤه قدّموا خلالها لمرضى، ولطلاب طب، ولأطباء إحصاءات عن مدى فعالية الجراحة والعلاج بالأشعة في معالجة مرض السرطان. وقد سُئل المشتركون في الدراسة عن العلاج الذي يُفضلونه. وكان قد سبق أن ذُكر أمام نصفهم أن 90 بالمئة من مرضى السرطان الذين اعتمدوا العلاج المبني على الجراحة قد كُتبت لهم النّجاة، إذ إن 34 بالمئة منهم تمكّنوا من تخطّي 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 قُدّمت لهم في إطار أخلاقي لا في إطار الاستمرار على قيد الحياة: إذ قيل لهم إن 10 بالمئة من المرضى قد قضوا خلال الجراحة و66 بالمئة خلال السنوات الخمس بعد تعرّضهم للأشعة أي ما نسبته 0 بالمئة للأولى و78 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 قُدمت من خلاله المسألة، فقد فضّلت ما نسبته 42 بالمئة منهم العلاج بالأشعة. إنما عندما تمّ تسليط الضوء على احتمال الموت خلال الجراحة، سارع الناس إلى تفضيل العلاج بالأشعة، حتى ولو على حساب سنوات عيش أقل. وعلاوة على ذلك، فإن المستجوبين في هذا الإحصاء، من أطباء كانوا سريعي التأثر بطريقة تقديم المعلومات الطبية، بشكل مختلفٍ، شأنهم في ذلك شأن باقي المستطلعين، رغم خبرتهم الواسعة وتدريبهم المكثّف، فقد عجزوا عن الحُكم الصحيح، مستندين إلى الأرقام وحسب.

III

تصوروا صورة لزرافة بين الغيوم، أو صورة لعقرب على خلفية سماءٍ مظلمةٍ، فقد نجد صوراً مماثلة أينما كُنّا أو اتّجهنا. لكن عقولنا تسعى جاهدةً لترتيب ما يردها من صور، فتميل إلى إقامة روابط بين مختلف المعلومات التي تُطالعها، مما يسهم في لعب دورٍ هام في تحديد قرارنا. ثم إن إقامة هذه الروابط هي حيوية جداً لقدراتنا الاستنتاجية. لكن عندما نلحظ نماذج لم تكن موجودة قبلاً، أو إنها تحوي بعض الفوارق التي لم يجرِ احتواؤنا لها من قبل، فقد ينتهي بنا الأمر إلى اعتماد أسوأ الخيارات.

لنورد مثالاً، الأحداث التي أدّت إلى الانهيار المفاجئ في أسعار العقارات الذي عجّل في حدوث ما عُرف عالمياً باسم أزمة النّقد وأدّى 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. فبالرغم 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 عهده من قبل، فقد تضاعفت الأسعار فجأة بين العام 1997 و2006، وأصبحت قيمة المنزل نفسه تُساوي تقريباً 200 ألف دولار. عندما تنبّه الناس لهذا الارتفاع الجُنوني المطرّد في قيمة العقارات، اقتنعوا 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 توقعوا زيادات سنوية في الأسعار تُلامس حدود 50 بالمئة. نظراً إلى هذه الظاهرة التي شهدوها، فقد قرّر أشخاص كثيرون أنه من الأجدى لهم امتلاك منزل على المجازفة بأخذ قروض عقارية بشروط لا تصبّ في مصلحتهم.

لقد كانت هناك ظاهرة وراء هذا التصاعد المفاجئ في الأسعار، ولكن ليست تلك التي لحظها أصحاب المنازل. هذه الظاهرة ممكن وصفها بحالة من زيادة الأسعار، تعقبها أزمة اقتصادية، أشبه بفقّاعة أو ظاهرة وهمية تتّضح معالمها مع تنامي الحماس الشعبي للربح المادي، والذي يدفع إلى مزيدٍ من الحماس وارتفاع أسعار السلع أكثر من قيمتها الحقيقية. هكذا تبدو القيمة المضخّمة للأرصدة أكثر وضوحاً، فيتدافع الناس للبيع، ويتنامى حجم الظاهرة كفقّاعات الصابون. إن صفحات التاريخ الاقتصادي حافلة بروايات عن ظواهر كانت أشبه بتلك الفقّاعات، كبُرت وتنامت في فراغ لتبقى حاوية لهذا الفراغ: إن بصلة زهرة التوليب الواحدة، تخطّت معدّل الدخل السنوي للفرد في خضمَّ صرعة التوليب الدانماركي التي استبدّت بالأميركيين إبّان القرن السابع عشر، كما أن المضاربة بالأسهم في البورصة، أضفت على عقد العشرينيات جوًّا من الهدر حتى سُميت بعشرينيات الهدر. وذلك لأن هذه

السنوات أدّت بأميركا إلى أسوأ أزمات انهياراتها الاقتصادية في تلك المرحلة. ثم إن فقاعة الدّوت 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 عَمَت أبصارهم، وتوجّهات أسواق المال والاقتصاد كانت لا تقاوم. وجاءت خياراتهم في أعقاب الأزمة لتنمّ عن قلّة تبصّر، وسوء تفحّص لوقائع الأمور. مما ألحق بهم أذى ما بعده أذى.

IV

عندما لا يُسفر علم الاستكشاف عن النتائج التي نتوقعها، فقد نفكر أن خطأً ما حصل معنا. حتى ولو لم نستطع تحديد ماهية التحيّزات، فيجب أن نكون قادرين على تمييز الفارق بين ما أردناه، وما حصلنا عليه، أليس كذلك؟ ربما لا يكون الأمر بالضرورة بهذا الشكل بالنسبة إليكم، فنحن لدينا تحيّزات تدعم التحيّزات الموجودة أصلاً فينا! فإن كنّا متمسّكين بفرصةٍ أو فرضيةٍ، فلأنها عالقة أكثر في الذاكرة أو قُدّمت لنا في إطار جعلها تبدو مخفّفة من الخسائر وواعدة، إذ إننا نسعى باستمرار إلى البحث عن المعلومات التي تُبرّر خياراتنا لبعض الفرص. فمن ناحية يبدو أنه من المنطق القيام باختيارات يُمكننا تدعيمها بالمعطيات وبجملة من الأسباب. ومن ناحية أخرى، إن لم نكن متيقّظين فنحن قد نُجري تحليلاً غير متوازن للأمر، ونقع فريسة ارتكاب الأخطاء التي تُعرف تحت مسمّى التحيّزات المؤكّدة.

نعطي مثلاً، معظم الشركات لدى توظيفها لكادراتها بعد المقابلات التي تُجرى معهم، تطرح عليهم السؤال الكلاسيكي المعهود في أماكن وأوقات كهذه وهو: "حدثني عن نفسك". وكثيرة الشركات التي لا تعتمد فقط على هذه المقابلات وحدها لتقييم المرشحين لشغل الوظائف. لأنه تبيّن أن المقابلات التقليدية هذه هي واحدة من الطرائق التي لا يُمكنها أن تُفيد الجهة الموظّفة عن مدى كفاءة الموظّف مستقبلياً. وذلك عائد إلى أن من يجري المقابلات تلك غالباً ما يُكوّن انطباعاً أولياً عمن يقابلهم مستنداً إلى الانطباع الأول الذي يُخلّفه طالبو الوظيفة في نفس صاحب الشركة أو المسؤول عن التوظيف منذ اللحظات الأولى، وقد يتجاوب بشكل أفضل مع الأشخاص الذين يتشارك وإيّاهم في الطباع الشخصية والمصالح، ليمضي باقي الوقت المخصّص للمقابلة، متفحّصا المعلومات الخاصة بكل مرشّح، مردّدا ما يقرأه هنا وهناك مما أورده هذا أو ذاك في سيرته الذاتية فيقول لأحدهم: "أرى أنك تخلّيت عن منصبٍ جيد في وظيفتك السابقة لا بد أنك طموح، لا؟" أو قد تسمعه يُعلّق: "لا شك أنك لم تُظهر الالتزام الكافي، أليس كذلك؟". مما يعني أن طالبي الوظيفة قد يميلون إلى إغفال دقّة معنى بعض التفاصيل التي بإمكانها أن تدلُ 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 لالتماس طريقة ردّه عليها. طريقة التعامل هذه مع المرشحين لتسلم وظيفةٍ ما قد تكون أكثر دقةً في اختيار الموظف من المقاربة التي تنصّ على مجرد الاكتفاء بإجراء المقابلات التقليدية. نحن لا نسعى فقط إلى تأكيد وتثبيت أفكارنا الراسخة إلا أننا سريعون في تجاهل المعلومات التي تُبرهن عن عدم صوابية هذه المعتقدات.

في دراسة تجديدية مطوّلة، استطاع عالم النفس فيليب تيتلوك، مؤلّف كتاب الأحكام السياسية الخبيرة، أن يُبرهن أن الخُبراء أيضاً غالباً ما يتبنّون أفكاراً مغلوطة. وهو قام على امتداد عقدي الثمانينيات والتسعينيات بسؤال المئات من المراجع السياسية وعلماء السياسة، والمستشارين الحكوميين، والنّقاد والمتعمقين في وضع السياسات من مختلف الاتجاهات الإيديولوجية للتوقع بتطورات بعض الأحداث مستقبلاً، كدوام مسار العلاقات على ما هي عليه بين الولايات المتحدة والاتحاد السوفياتي 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 الدّقة بالإجمال.

هؤلاء الخبراء، بغض النظر عن الطبيعة المحدّدة لرؤياهم للعالم من حولهم ونظرياتهم المفضلة، فقد كانوا أكثر قابليةً لتقبل المعلومات التي تُؤكّد المعطيات التي يملكونها أصلاً على تلك التي لا تؤكّدها أي معطيات. كأولئك الذين أيدوا رؤية الاتحاد السوفياتي على أنه إمبراطورية الشر، وجدوا كل أنواع الأخطاء الممكن إيجادها في تحاليل المواد الصادرة حديثاً من أرشيف الكرملين والتي تُشير إلى أن ستالين كان على وشك أن يُعزل من قبل الفصائل ذات التوجه المعتدل سياسياً ضمن الحزب الشيوعي عام 1920. أما الخبراء ذوو التوجه التعددي فقد وافقوا على ما تضمنته هذه الوثائق من مضامين من دون مناقشتها. بعد أن أدلوا بدلوهم، حاول الخبراء المفترضون بطرائق عديدة أن يُحوّلوا مواقفهم الخاطئة إلى مواقف شبه صحيحة. وبالنتيجة تمسّكوا بآرائهم بدلاً من تغييرها إلى الأفضل وتشبّثوا بها لأنها تناسب الوقائع المتوفّرة بين أيديهم.

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

.V

يُدرك كال لايتمان أن الفتاة خائفة. وهو متأكّد 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 توصّل لايتمان إلى استنتاجات حاسمةً وقاطعة بخصوصهم. وفي معظم الوقت، كانت استنتاجاته صحيحة. وعلى غرار الممثّل تيم روث الذي لعب الدور الأساسي لصالح شبكة فوكس، في الدراما المعنْونة اكذب عليّ، فإن لايتمان بدا واثقاً، ساخطاً ومجنوناً بعض الشيء. بقراءته للغة الجسد وللعبارات الصغيرة، يُحاول هذا الرجل أن يحلّ ألغاز 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 يمثّل شخصية البروفيسور بول أكمان، الكاشف لكذب البشر، الذي يُفاخر بتوصله إلى هذا الإنجاز الذي قاربت نسبة دقّته 95 بالمئة. ونجاح أكمان مبهرٌ، لأن الأكاذيب معروفة عادةً بصعوبة كشفها. إذ إننا عادةً، لمعرفة كذب شخص ما، ترتكز على ما تُمليه حاستنا حياله. إن لم نلمس وقائع تكشف بعض الكذب، فإن المؤشرات الوحيدة على خداع الشخص، تكمن في نبرة صوته وفي حركات جسده ووجهه. وهي علامات قد تكون دقيقة جداً، لتتمخّض عن مشاعر قوية صميمة. المشكلة هي أننا فيما نُمارس قدراتنا على تقييم حقيقة الآخرين بكل تجرِّد من خلال التعاطي الاجتماعي معهم، من دون أي مراجعات، أو استناداً إلى مدى صوابية أحكامنا عليهم، فنحن لا ندرك إن كنّا سنتوه لناحية 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 أحدٌ التمييز خارج نطاق الصُّدفة المجرّدة. بالمحصّلة، فإن أداء ضبّاط الشرطة، والمحامين، والقُضاة، وعلماء النفس، وأفراد المجموعات الأخرى المعرّضين في حياتهم اليومية لمواجهة نماذج واقعية ومتكررة من الكذب، ليسوا بأفضل حال من أداء الناس العاديين عموماً. ما الذي يُعطي الأفضلية لأكمان؟

إن سرّ تفوّق الحاسة السادسة لدى الرجل يعود إلى الممارسة، وإلى تدعيمها بمعلومات استقاها من تجربته الطويلة، فقد أمضى عمره المهني في تفحّص الوجوه، لا الوجوه البشرية وحدها. إذ بدأ أولاً بتفحّص سمات وجوه القردة لحظة بلحظة، وربطها بتصرفاتها اللاحقة، كسرقة القرود لبعضها، أو انفتاحها الودّي على بعضها. ومن ثم قام بتطبيق المفهوم ذاته لكشف الكذب، واكتشف أن الكاذبين يفضحون أنفسهم عبر عبارات صغيرة لا تدوم لأكثر من عشر ثوانٍ. وهي عبارات لا يتنبّه لها الكاذبون ولا المراقبون 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، وطُلب إليهم بعدها الادّعاء بأنهم شاهدوا منظراً لطبيعة غنّاء. بملاحظته الدقيقة والمستمرة لأدائه، طوّر أكمان قدرته الأوتوماتيكية على التركيز والتحقق من فحوى العبارات الصغيرة تلك، مبعداً عنها حركات الجسد المرافقة لها وغير المنطقية، والأقوال العادية الهامشية غير المجدية. قد تبدو قوة أكمان استثنائية، لكنه اكتسبها بوسائل اعتيادية.

وبفضل التعلّم الذاتي المتمكن والعمل الشاق، أجاد التنسيق بين أنظمة ردات الفعل الأوتوماتيكية والتأملية، مما خوّله إطلاق الأحكام السريعة على درجةٍ عالية من الصحة. لقد تحوّلت طريقته إلى أشبه ما تكون بالحدس الكاشف، فهي قادرة على التقاط أفضل ما في العالمين الأوتوماتيكي والتأملي، جامعةً بين سُرعة الردّ الفطري والتحليل الذي يُقدّر قيمة الفوائد الموضوعية الناتجة عن التأمل المتأني والتحليل. إن الكثيرين ممن أبدعوا في مجالاتهم، وكانت لهم مآثر متميّزة ذُكرت في القصص الشعبية كمالكوم غلادويل في بلينك، دأبوا على الاتكال على حدسهم الكاشف. إن أفضل لاعبي البُوكر يعتمدون استراتيجيات لعب مزدوجة، قوامها معرفتهم المتعمّقة باللعب وإحساسهم السريع بتغيّر لغة الجسد عند من يُواجههم إذا ما عزم هذا الأخير على خداعهم. إن الضّباط المدرّبين والمتمرّسين في تطبيق إجراءات الأمن في المطارات يحتاجون إلى وقتٍ محدود لتمييز الركاب الذين يُهرّبون المخدرات أو السلع المحظورة على أنواعها حتى عندما يتعلّق الأمر باكتشاف القوانين المادية، التي تحكم الكون، فقد كتب ألبرت أينشتاين: "ما من طريقة منطقية لاكتشاف القوانين الأساسية. هناك طريقة واحدة تقضي بالاعتماد على الحسّ الفطري الذي يُؤازره إحساسنا بضرورة إحلال النظام خلف ما نراه من مظاهر متجسّدة أمامنا".

لا يحتاج الإنسان إلى أن يكون أينشتاين ليبلغ هذا المستوى من الخبرة فتتحوّل لديه إلى طبيعةٍ ثانيةٍ، لكن ليس الأمر بهذه السهولة. بكلمات هيوبرت سايمون، الحائز على جائزة نوبل وأحد أكثر المؤثّرين من علماء عصره: "الحدس هو لا شيء أكثر أو أقل من القُدرة على الإدراك". إن نظام ردّة الفعل الأوتوماتيكي لا يقوم بالتوقعات ولا يُطبّق المعرفة النظرية، إنما يتفاعل مع أي موقف يواجهه كل فردٍ منا. قد تكون ردّة الفعل دقيقة في حالات مستجدة فقط إن سبق للفرد أن خبرها سابقاً، فتأتي ردّة فعل الجسد واليدين كتمهيدٍ لتطوير الحدس الكاشف. إن تحقيق استيعاب متخصص على أعلى مستوى في مجال معيّن، يتطلّب من الإنسان تكريس ما يُقارب معدّل العشرة آلاف ساعة من الممارسة يومياً أو أقلّه ثلاث ساعات على امتداد عشر سنوات متوالية. ثم إن الممارسة وحدها لا تكفي. إذ كما ورد معنا سابقاً فإن الخبرة الهامة التي حصل عليها الأطباء والعلماء السياسيون لم تحلْ دون وقايتهم من تشكيل التحيّزات بشكلٍ معيّن وتأكيدها في ما بعد. من الصعب أن تستمر بعملٍ ما لثلاث ساعات يومياً وتتوقّع التحوّل إلى بطلٍ عالمي. إن أردت التحسّن فعليك المتابعة بالمراقبة وبالتحليل النقدي البنّاء لأدائك وعليك التساؤل دائماً عما ارتكبته من أخطاء وكيفية العمل على تجنّبها؟ بهدف تصويب مسارك؟

ومهما كان مجال تخصّصك فإن المبتغى النهائي من عملية الممارسة والنقد هذه يهدف إلى اكتسابك حدسٍ كاشفٍ، يفوق النظام التأملي سرعةً ودقّة. إن أصبت الهدف فأنت ستتمكّن من جمع ومعالجة أغلب المعلومات والمعطيات الخاصة بموقف محدد. متفرغاً بذلك لاعتماد أسلوب التصرف الأمثل،

تذكر بأن حدسك الكاشف، مهما كان يقظاً، فسيبقى محدوداً ضمن مجالات استثمرت فيها من وقتك وجهدك. رغم أنه من الصعب لا من المستحيل أن نُطوّر حدسنا هذا في مجالات لم نُحدد فيها أهدافاً واضحة كمعايير ملموسة للنجاح. فإنه عندما يحين الوقت للانتقاء، لا تكون الممارسة دائماً مثالية الطابع، لكنها تُساعد على تكوين تخصصية حقيقية، إذا سلك الإنسان الدرب الصحيح.

طبعاً ليس بمقدورك أن تُصبح خبيراً في مجمل الأمور، إذاً كيف تستطيع أن تُحسّن في قُدرتك الإجمالية على الانتقاء؟ الوسيلة لذلك هي في توظيف نظام ردّ الفعل التأملي في إجادة استعمالك وسوء استعمالك لعلم الاستكشاف. اسأل نفسك كيف توصلت إلى أفضلية معينة: هل كنت خاضعاً للتأثير الشديد لصورة حيّة في ذهنك؟ أو لطُرفةٍ ما؟ هل استثنيت خياراً وتسرّعت بوضعه جانباً لمجرد أنه قُدم إليك بشكلٍ أشعرك بأنه سيقودك إلى الخسارة؟ هل من الممكن أن تكون قد تخيّلت نمطاً أو نموذجاً لم يكن موجوداً أصلاً؟ حاول أن تجد أسباباً لاختيار ما لم تنجذب إليه على الفور. قم بجمع الأدلة المخالفة لرأيك. قد لا تستغرق في التفكير المعمّق والمطوّل قبل اعتمادك لأي خيار، فقد يستحق الأمر إعادة النظر بذاك الخيار لاحقاً. وقد تستصعب تغيير طبيعة الخيار الذي اتخذته، لكن إن اكتشفت أنك ارتكبت خطأً، فقد تتفادى تكراره لاحقاً. كلنا معرّضون لأن نتحيّز لدى اتخاذنا للقرارات، وكلنا قادرون على مجابهة ذلك عبر تيقّظنا، مثابرتنا وتناولنا لجرعة منشّطة من التشكيك.

.VI

دعوني أقصّ عليكم قصة رويتها في أوساط زملائي في جامعة كولومبيا. عُرض على هيوارد رايفا - أحد أفراد الجسم التعليمي الجامعي الأسبق، وأحد الرّواد في مجال تحليل مسألة القرار - منصباً في هارفرد، يزيد من رفعة الرجل وشأنه. وفي محاولة منها لقطع الطريق على جامعة هارفرد، قامت جامعة كولومبيا، بتقديم عرض له، قضى بزيادة راتبه بمقدار ثلاثة أضعاف. وإذ بالرجل يتنازعه كلا العرضين المقدّمين إليه، فقرّر استشارة صديقه العميد في جامعة كولومبيا، الذي وجد كلا الطّرحين المعروضين على رايفا مسليين بعض الشيء، ونصحه بأن يلجأ إلى استعمال التقنيات التي أكسبته شهرته، وجعلته يحوز على العرض المقدّم إليه من جامعة هارفرد في المقام الأول: أي أن ذلك يقضي بأن يُجزّئ القرار إلى مكوناته الأساسية، ويدخل في أدقّ تفاصيل العلاقة القائمة بين هذه المكونات، ويدرس نسب ملاءمة كل خيار له ليعتمد الأفضل. فما كان رايفا إلا أن أجابه: «أنت لا تفهمني، هذا قرار جدي».

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

وكان بنجامين فرانكلين قد وضع الأسس المبكّرة لعمل رايفا عندما نشر لائحة بالحسنات والسيئات والفضائل. وعندما كتب إليه أحد الأصدقاء سائلاً إيّاه العون لاعتماد قرار صعب، أجابه فرانكلين أنه لا يملك ما يكفي من المعطيات والمعلومات ليقدّم إليه النصح بخصوص ما عليه أن يختاره، ولكن بمقدوره أن ينصحه حول كيفية الاختيار.

...

.

.

.

إن معادلة الجبر التي أرسى قواعدها فرانكلين، بدت سهلة جداً ومبسّطة، لكن هل بالإمكان تطبيقها؟ فكّر في الدراسة الخاصة بالبحث عن الوظائف التي تطرقت إليها في الفصل السابق، والذي أخفق في خلاله المتخرّجون الجُدد في إدراك مدى تغيّر 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 المشاركين في الدراسة حول طبيعة الوظائف التي اختاروها. وكنّا مهتمّين بشكلٍ خاصٍ بكيفية قيام الخرّيجين بكل ما يلزم للبحث عن وظيفةٍ بموضوعيةٍ، لجهة التحدث مع مستشاريهم المهنيين وذويهم، وأصدقائهم بشكلٍ متكرّر، مستفيدين من تصنيف الخبراء للشركات التي تفتح مجالات توظيفية. أمّا بالنسبة إلى زملاء لهم، فقد اعتمدوا مقاربة كانت أكثر اتصافاً بالعملانية. بعد مرور ستة أشهر، كانت الأرقام تصبّ في صالح المتخرّجين الذين دققوا جيداً بقراراتهم قبل أن يختاروا وظائفهم. فهؤلاء استدعوا أكثر من الباقين لإجراء مقابلات معهم، وتلقوا المزيد من عروض العمل، وانتهى بهم الأمر إلى الحصول على رواتب قاربت معدّلاتها 44,500 دولار أميركي، أما أقرانهم الذين لم يتأنّوا مثلهم فلم تتجاوز الرواتب التي عُرضت عليهم مبلغ 37,100 دولار أميركي. لكن رغم كل ما ذُكر أعلاه واستحصالهم على 20 بالمئة إضافية، فإن هؤلاء الخريجين لم يكونوا واثقين من تبنّيهم للخيار الصحيح ولم يكونوا راضين بشكلٍ عام عن الوظائف التي حصلوا عليها. صحيح أنهم قاموا بمبادرات هامة ودرسوا حسنات وسيئات كل أمرٍ أقدموا عليه إنما خياراتهم النهائية لم تُفضِ بهم إلى المزيد من السعادة، ربما كان الخريجون الأكثر اندفاعاً، لديهم تطلعات متقدمة.

ولعل مثالياتهم هي المسؤولة عن تدنّي مستوى سعادتهم، لكن هذه ليست كل القصة، إنما المشكلة الرئيسة تكمن في تحليل سيئات وحسنات أي قرارٍ علينا اتخاذه، من دون البحث عن أي معطى ملموس يُسمح لنا على أثره تقييم قرارنا مع استثناء الاعتبارات العاطفية. فالرواتب وتصنيف الشركات يسهل مقارنة كل منها، لكن كيف لنا أن نُثمّن ونُقارن بين الأجواء السائدة في أماكن العمل مثلاً أو شعورنا بالراحة في تعاملنا مع نظرائنا في العمل؟ ولأنه يصعب علينا تقدير مشاعرنا بالأرقام فنحن لا نقوم بإدراجها 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 تُناسبهم.

عندما نقرر اعتماد أحد عروض العمل المطروحة فإننا غالباً ما نُولي أهمية خاصة للمرتّب، بالرغم من أن المال والسعادة لا يرتبطان بعلاقة مباشرة تناسبية. وباستمرار، تُظهر الدراسات أن المال بإمكانه، إلى حدٍّ ما، أن يشتري السعادة. وعندما تتوافر الحاجات الأساسية للفرد، فإن قيمة الأغراض المادية الإضافية التي تُواكب ازدياد الثراء تتضاءل بسرعة. وكان المسح الاجتماعي الذي أُجري العام 2004 على مستوى الوطن ككل قد برهن أن الأميركيين الذين يحصلون على دخل سنوي أقل من عشر 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 يُعبّروا عن رضا أكبر في الحياة بالتوازي مع الذين يجنون نصف هذا المبلغ. دراسات أخرى تناولت هذه الظاهرة، فبرهنت عن عدم مواكبة زيادة المدخول لزيادة في منسوب سعادة الفرد. وقد أثبتت صحتها بالنسبة إلى الأميركيين الذين يجنون ما

يفوق الخمسة ملايين دولار سنوياً.

إن الرواتب المرتفعة تجذبنا بقوة إليها لأن نظام ردّة الفعل التأملي لدينا يُقنعنا بأن المزيد من المال يشتري المزيد من الراحة والأمان. لكن هذا النظام قد يعجز عن إضافة ثمن الجهد النفسي الواجب بذله على هذه المعادلة. فللحصول على المال الوفير، على الفرد أن يستمر في المداومة يومياً وأن يُضحّي بوقت فراغه. وكانت دراسة لدانييل كاهنمان وزملاء له قد وجدت أن ارتياد العمل هو غير مستحب للفرد ومؤذٍ له بالقدر ذاته كخسارته لوظيفته. ويتكبّد المرء الكثير برحلةٍ طويلةٍ لبلوغ مقرّ 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 تحمّله لسلبيات ومَشقّات الطريق التي يجتازها يومياً لبلوغ مركز عمله.

ولأن نظام ردّة الفعل الأوتوماتيكي يقودنا إلى الوقوع في فخ الإغراء، فعلينا الانتباه إليه عندما تُطرح 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 طُلب 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 ارتاحوا 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 لبقرةٍ مبتسمةٍ). 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 لرؤية تلك الصور أمامهم يومياً، لكنهم حينها لم يشعروا بالسوء، لأنهم لم يختاروا مونيه أو فان غوغ.

إن كان من الصعب تبرير الأذواق الشخصية، فتبرير الانجذاب العاطفي شبه مستحيل. وكما ذكر بلير باسكال: "للقلب أحكامه التي لا تمتّ إلى الحكمة بصلة". وقد لاحظ ويلسون وزملاؤه هذا الأمر من خلال الممارسة، عندما طرحوا السؤال على المتشاركين في علاقات عاطفية، طالبين إليهم ملء استطلاع للرأي للوقوف على مدى سعادتهم حيال بعضهم بعضاً. وطُلب إلى عدد منهم ذكر الأسباب التي أفضت بهم إلى نجاح علاقتهما الحالية، والتفكير مليًّا قبل كتابتها وإكمال ما تبقّى من استطلاع الرأي. وكذلك طلب إلى مستطلعين آخرين إعطاء أجوبة فورية تخطر لهم مباشرةً. وعندما تابع الباحثون استطلاع الرأي مع هؤلاء المستطلَعين 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 كثنائي. أما الذين أعطوا إجابات وتحاليل منطقية لعلاقاتهم، فتلك لم تمتّ بصلةٍ لواقعهم. إذ إن الذين وصفوا علاقاتهم بالقوية والمتماسكة، واستنتجوا أنهم بأفضل حالٍ، قاموا بفسخها لاحقاً، لما اعتراها من عثرات وشوائب.

إن الدراسات التي قام بها ويلسون تبدو وكأنها تدفع بنا إلى الاعتماد على نظام ردّة الفعل الأوتوماتيكي عندما يتعلّق الأمر بالحب، وشؤون القلب وشجونه. لكن دراسة أجراها كل من دونالد دوتن وآرثر آرون تدعونا للتوقف عندها. فهي قد أُجريت 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 انخفاضٍ عشر أقدامٍ إلى الأسفل.

أما الجسر الثاني، المختلف عن الأول فهو كناية عن جسرٍ معلّقٍ مستحدث وكأنه ذاك المعتمد في إحدى مغامرات فيلم إنديانا جُونز. إذ إنه على علو 230 قدماً فوق الصخور وفوق منحدرات النهر. وقد

أحاطت بهذا الجسر، حواجز واقية، ولكنه عُرضةَ للتمايل مع كل نسمة هواء عندما تطأه قدما شخصٍ ما.

وكلما عبر بعض الرجال من روّاد المنطقة لأحد الجسرين، استوقفتهم سيدة على جانب كبير من الجمال والجاذبية وهي من بين المشاركين 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 تغطّي وجهها بإحدى يديها مادةً الأخرى إلى الأمام. وبعد موافقة كل مشارك على إعطائها القصة المطلوبة، كانت السيدة الفاتنة تزوِّد كلاً منهم باسمها وبرقم هاتفها على قطعةٍ من الورق، مضيفةً أن على المشارك أن يشعر بالحرية حين يتصل بها راغباً في مناقشة هدف الدراسة بالتفصيل.

بالطبع كان قد حدّد هدف لهذه الدراسة، وأُطلِقَت عليها تسمية الحب على جسر معلق وهو موضوع لا يمتّ بصلةٍ لا من قريب ولا من بعيد للقُدرة 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 المشاركين. وقد تبيّن أن نصف المشاركين الذين اجتازوا الجسر المعلّق، قد بادروا لاحقاً إلى الاتصال بالسيدة المكلفة إجراء الدراسة بغية محادثتها عن تلك الدراسة، ولقد قام ما قدره ⅛ من الذكور الذين عبروا الجسر الآخر السُفلي المتين بالاتصال بها. والقصص التي كُتبت على ذاك الجسر المعلق الهزّاز احتوت على إيحاءات جنسية، كما حكم عليها مراجعون متجردون غير ملمين بسياق الوقائع 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 المارّين على الجسرين بواسطة رجل أخضعهم للاختبار إياه بدل تلك السيدة الجذابة.

كيف اختلط الأمر على أولئك الأشخاص وجعلهم يتناسون خطر الموت وقوعاً على الصخور الصلبة عندما أصابتهم سهام الحب؟ كما تلاحظون فإن نظام ردّة الفعل الأوتوماتيكي يُسجل تجاوباً فيزيولوجياً، من دون أن يُلمّ بمسبباته. وبما أن الخوف والحب إحساسان مختلفان بطبيعتيهما، فإن خبرتنا الجسدية بهما قد تكون مماثلة إذ تتسارع ضربات القلب وتتعرّق الأكف وتتشنّج المعدة. وتُوجد قواسم مشتركة عديدة بين الحب من النظرة الأولى والخوف من السقوط.

إن نتائج الدراسة المجراة على الجسر المعلّق لا يُمكن تصنيفها على أنها غير مألوفة. لأننا غالباً ما نتطلع إلى الظروف الاجتماعية لاستقاء حلولٍ للألغاز الخاصة بوضعنا العاطفي. خلال دراسة كلاسيكية أُجريت في جامعة كولومبيا في الستينيات، وجد كل من ستانلي شاشتر وجيروم سينجر أن الطلاب الذين جرى حقنهم بالأدرينالين (من دون علم منهم) كان بالإمكان استثارتهم من جانب المختَبِر على نحو يُفرحهم أو يُغضبهم وبحسب تلاعب المختَبِر مع ردات فعل الطلاب. فحلّل كل منهم ردّة فعله الجسدية تحت تأثير الدواء بإحدى الطريقتين: "لا بد من أنني قد حظيت بوقتٍ ممتع" أو "لعلني كنت غاضباً جداً لأتصرف على هذا النحو".

لقد سبق لأحد طُلابي 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 المعلّق. وتجدر الإشارة إلى أنه لم يخفِ اهتمامه العاطفي بصديقته من دون أن تُبادله المشاعر عينها. فقرّر أن يُعطي بعض الزّخم للأمور بينهما. فأخذ الأمر على محمل الجدّ واقترح عليها القيام بجولةٍ مثيرة عبر شوارع دلهي داخل عربة سريعة وخطرة، علّ ذلك يجعل الدماء تغلي في عروقها فيُساهم في استمالتها نحوه. لقد ظنّ أن خطته هذه ستكون مضمونة النتائج. وبالفعل أومأ إلى سائق

إحدى هذه العربات السريعة بالتوقف، وهو رجل طويل عريض المنكبين يعتمر عمامةَ برّاقة وأوصاه بالتجول داخل الشوارع الضيقة المكتظة بالناس والمتعرّجة وذات انعطافات. وفي خلال الجولة حاولت الصديقة قدر الإمكان التّشبث بمقعدها مخافة السقوط، وكانت عيناها واسعتين تنمّان عن دهشتها إزاء ما شاهدته وقد تطايرت خصلات شعرها في الهواء. وعندما وصلت جولتهما إلى نهايتها ترجّلت من العربة وأخذت تمسّد ثيابها. وأحبّ صديقها أن يقف على رأيها في ما شاهدته فسألها مغتبطاً: "ما انطباعاتك عن هذه الجولة؟"، فما كان منها إلا أن اقتربت منه محدّقة إلى عينيه قائلة: "ألا توافقني الرأي بأن سائق العربة بهيّ الطلعة؟".

ليس من السهل التوقع بردّة فعل الآخرين في موقفٍ معين. وقد نجد صعوبةً بالتوقع بأحاسيسنا الخاصة. عندما نحاول أن نُحدد ماهية مشاعرنا المستقبلية على ضوء القرارات التي نعتمدها اليوم، فنقدّرها مستندين إلى أحاسيسنا الحالية، بقيامنا بذلك فنحن غالباً ما نخضع لنفس التحيّزات التي أتينا على ذكرها سابقاً في هذا الفصل. وعلى سبيل المثال فنحن نميل إلى المبالغة في تقدير حدّة ردة فعلنا، وذلك لتركيزنا على حيوية سيناريو ما متجاهلين الظرف الأشمل الذي سيتضمن هذا السيناريو. إن المتحمسين لبعض أنواع الرياضة، قد يتوقعون بنهايتهم إن مُني فريقهم بالخسارة، وبالسعادة البالغة إن كُتب لهم النصر. ولكنهم لا يحتسبون العوامل المؤثّرة على أداء الفريق كالمناخ، ورحلات الذهاب والإياب، من وإلى مقرّ عملهم، والمواعيد المحدّدة لإنجاز الأعمال، والعشاء العائلي، كلها عوامل تُساهم في تكوين تركيبتهم العاطفية من جهة والنفسية العامة من جهة أخرى.

نحن أيضاً نبالغ في تقدير دوام مشاعرنا. إن ساهم أحد الإعلانات المروّجة للسلع بجعلك سعيداً اليوم، فأنت 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 يُطالعه. وحتى لو ربح ورقة يانصيب، فذلك لن يرفع من مستوى سعادته إلى أمدٍ طويل. إن الوجه الآخر المشجّع لهذه الأمور هو أن المشاعر السلبية المتزامنة مع وقوع أحداث مؤلمة - كوفاة عزيز عليك، أو كتشخيص لمرض السرطان لدى أحدهم، أو إعاقته - وهي مشاعر لا تدوم بقدر ما نظن. إن مشاعر الكآبة والأسى في البداية، تكون بالغة الأثر في النفس، ولكننا نستجمع قوانا مع مرور الوقت، ونتغلّب على أحزاننا.

ويجدر بنا أن نتّبع خطى الطليعيين الخبراء من أمثال بول أكمان. إذ إنه من الواجب علينا أن نُحلّل ونُحسّن أداءنا باستردادنا لتطلعاتنا، وتذكُّر الأخطاء المرتكبة ماضياً، والتزام محاولة التكيّف في المستقبل. هل يجوز تطبيق هذه الاستراتيجية في مجال العواطف؟ هنا يأتي، مرةً أخرى، دور تيم ويلسون وزملائه لتعقيد الأمور. قبل الانتخابات الرئاسية للعام 2000 في الولايات المتحدة، جال ويلسون ومن معه على بعض الناخبين المنغمسين بشدّه 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 انتخبوا عن طبيعة مشاعرهم قبل الانتخاب، وبعد تسليم آل غور بالهزيمة فتبيّن لهذا الفريق، أن كلاً من مناصري بوش وآل غور لم يتذكروا بدقّة، حقيقة مشاعرهم في كلتا المناسبتين، أو لعلهم بالغوا في تقدير حدّة مشاعرهم، في فترة ما قبل الانتخابات.

أما بالنسبة إلى ردّة الفعل في مرحلة ما بعد خطاب تسليم آل غور، فيتذكر مناصرو بوش مدى سعادتهم، ومناصرو آل غور مدى حزنهم وخيبة أملهم. ظاهرياً، نحن لا نُجيد استعادة ماهية مشاعرنا الماضية بقدر ما نُجيد التوقع بما ستكون عليه هذه المشاعر في المستقبل. لكن وكما رأينا في الفصل السابق، فمن الواجب علينا أن نعتقد أننا أفراد متماسكون واضحون، لنتحدّث عن أحاسيسنا وآرائنا

الصائبة. أحد المشاركين في الدراسة التي تطرقنا إليها سابقاً، قد يكون فكّر بينه وبين نفسه بالتالي: "كوني ديموقراطياً متحمساً، فلقد أحسست بالانسحاق لدى خسارة آل غور في الاستحقاق الرئاسي". إنها الطريقة نفسها التي نعتمدها للتوقع بمشاعرنا في الأيام القادمة (وذلك كأن نقول: طبعاً سأشعر بأنني مدمّر في حال خسارة آل غور للانتخابات). وبوسعنا أن نستبق مشاعر الآخرين مثلاً كأن نقول: "بوب ليبرالي ملتزم، لذلك سيستاء حُكماً لخسارة آل غور". هذه الأجوبة تبدو صحيحة، لكنها في الواقع مصنّعة. هذه هي طريقتنا في تدوير الزوايا الحادة والتوقعات التي تعتري ردات فعلنا وأفضلياتنا الحقيقية التي قد تفتقد إلى التماسك.

لذا فغالباً ما نعود إلى طرح السؤال التالي: إن لم نكن ملمّين بحقيقة ما يدور في أذهاننا، فكيف لنا أن نعرف ما يسعدنا؟ قد نستطيع أن نطوّع نظام ردّة الفعل الأوتوماتيكي لصالح نظام ردّة الفعل التأملي، والعكس صحيح. ولكننا سنظل بصدد ارتكاب الأخطاء. لعلنا بدلاً من التطلع إلى أجوبة في داخلنا، نتفحّص ما يقوم به الآخرون في أوضاع مشابهة. عالم النفس دانييل جيلبرت، الاختصاصي المتقدّم في مجال البحث عن السعادة، كتب في مؤلّفه تحت عنوان عثرات على درب السعادة التالي: "إن ما يدعو للسخرية في هذا الوضع هو أن المعلومات التي نحتاج إليها والمتعلقة بأوضاعنا العاطفية المستقبلية موجودة أمامنا، إلاّ أننا عاجزون عن تحسّسها". ونميل 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 والعِبر من التجارب العاطفية لغيرنا".

يقول المثل إن التاريخ يُعيد نفسه، والسِّير الذاتية كذلك. ونستطيع أن نجمّع الدروس من التجربة الحياتية لباقي الناس عبر المراقبة، والمحادثة، وطلب المشورة. قد نستعمل ردّة الفعل الأوتوماتيكي لاكتشاف هوية الأشخاص السعداء، ونظام ردّة الفعل التأملي لتبيان كيفية حصولهم على هذا الكمّ من السعادة. إن بلوغ السعادة عبارة عن مسألة سعي فردي. ومحاولتنا لتقليد غيرنا، والاستفادة منه جيدة لجهة تجنّب خيبات الأمل الناجمة عن الخيارات التي اعتمدناها.

مع مشارفته على نهاية روايته كل الأماكن التي بإمكانك أن تقصدها يحذّر الدكتور سُوس، من احتمال تحولنا إلى أعداء لأنفسنا في لعبة الحياة. لا سيما عندما نُصارع الإغراء أو نشعر بأن قراراتنا لا تخدم مصالحنا البتة، فنتساءل كيف لنا أن نربح المعركة ضد أنفسنا؟ عندها قد نفكر في رفع الراية البيضاء، أو قد نحاول مقاومة هذا الدافع. لا يسعنا عزل أنفسنا تماماً خارج نطاق الخيارات لهيمنتها على عالمنا الحاضر. إذاً، إن أفضل رهاناتنا يقضي بمتابعة دراسة العلاقة المعقّدة التي تربطنا بها. وأنت بصدد الاطلاع على الفصول القادمة والتي تُبرز المزيد من التحديات التي تنطوي عليها خياراتنا، تذكّر بأن قوس المعرفة هو منحنٍ في بعض المراحل، مع أنه مقدّر لنا أن نتعثّر، فنحن ملزمون بالتقدم طالما أننا نمتلك حدساً كاشفاً وطالما أن الأصدقاء يمدّوننا ببعض العون.

الفصل الخامس

هل أنا رجل آلي؟

.I

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

لنقم على سبيل المثال بزيارة إلى مقلّمة الأظفار حيث يتطلب مني الانتقاء بين أنواع الألوان من الطلاء المقسّمة إلى أربعة أصناف: حمراء اللون، الزهرية، والأكثر غرابة كالأصفر بلون سيارة الأجرة أو الأزرق السماوي. وتُعتبر أنواع الطلاء الحمراء والشفافة منها التي لا لون لها الأكثر شعبية. وأنا شخصياً أفضّل ألوان الطلاء الشفاف مع أنه يصعب عليّ تكوين فكرةٍ محدِّدة خاصة بالألوان على النحو الذي يُكوّنه الأشخاص المبصرون. لكن من ناحية تعريف الألوان فإن الفاهية منها، لا تنمّ عن ألوان فاقعة، ومع أنها كذلك فهي تتضمن اثني عشر لوناً متفاوتاً من الظلال لانتقاء الزهري منها والأبيض بلون اللؤلؤ ولون الشراب الخفيف.

ووجهت سؤالي إلى مقلّمة الأظفار مستفهمة: «أي من تلك الألوان يُناسبني أكثر؟».

فأجابت: «لا شك أن الطلاء الذي يُطلق عليه اسم باليه سليبرز هو الأنسب».

وإذ بزبونةٍ جالسةٍ على مقربةٍ مني تتدخل مصححة لها اختيارها قائلة: «أظن أن الصنف المسمّى أدور - آه - بول يوافقها أكثر».

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

«إن باليه سليبرز هو الأكثر أناقة».

«أدور - آه - بول يُضفي رونقاً معيَّنا».

«وأي من الألوان هي تلك؟».

«إن باليه سليبرز هو لونٌ زهري فاتح جداً».

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

«كيف للونين أن يكونا مختلفين؟» سألت.

«سيبدو كلا اللونين رائعين إن اعتمدت أي منهما، لكن الباليه سليبرز أكثر أناقة وأدور - آه - بول أكثر فتنةً ورونقاً».

لو كنت مُبصرةً لكان هذا هو الحديث الذي سيدور في خلدي، قبل استقرار خياري على أحد هذين اللونين، لكن بما أنني كفيفة فقد استغنيت عن الأمر برمّته بحجة أنني لم أستوعب شيئاً مما ورد على مسمعي. لقد عجزت عن التفكير في الأمر، ولم أجرؤ على التعبير عن أفكاري علناً. لكنني متيقّنة من

أن السيدتين اللتين تمسكتا بأوصاف عامة من نوع أنيق وفاتن، لم تجدا الكثير لتقولاه في محاولتيهما للتمييز بين لونيّ الطلاء. هناك أمر واحد اتفقت عليه كلتا السيدتين إذ قالتا لي: "ثقي بنا، لو استطعتِ رؤية لونيّ الطلاء اللذين انتقيناهما لكِ، لكنت 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؟". بعبارةٍ أخرى، فأنا ببساطةٍ عاجزة عن تقدير جمالية تدرّج الألوان. لكن قبل أن أوافق 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 تتخرجن بعد من جامعة كولومبيا. وقُدم للنصف الأول من الطالبات فرصة طلاء أظفارهن مجاناً، إمّا 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 ولونين واضحين، فقد قامت سبع منهن بانتقاء باليه سليبرز بينما فضّلت الباقيات أدور - آه - بول.

وقد برّرت الطالبات السبع اعتمادهن لباليه سليبرز لكونه لوناً داكناً وأكثر غنىً. أما بالنسبة إلى المجموعة الثانية، فقد اعتمدت ست مشاركات منهن الزجاجة ألف أي أدور - آه - بول واصفات إيّاه بأنه اللون الغامق والغني، فيما انقسمت الباقيات، بين مفضّلات للزجاجة باء أي اللون باليه سليبرز، وبين لامباليات بالأمر، عاجزات عن التفريق بين هذين اللونين، رغم بذلهنّ للجهد. في الحقيقة، فالمجموعة التي عُرضت عليها الزجاجتين ألف وباء ظنّت مشاركات ثلاث منهن، أننا بصدد ممارسة بعض الألاعيب عليهنّ واتهمتنا بالطلب إليهنّ الاختيار بين زُجاجتين يحتويان لون طلاء الأظفار ذاته.

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

بالنسبة إليّ، فإن الأسماء التي تُطلق 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 أهتمّ بالخصائص المرئية للون، في حين أن الأشخاص المبصرين قد افتُتنوا بالأسلوب الترويجي للسلع وقوامه اللون وطريقة التغليف. أنا شخصياً لم أهتم بالاسم الذي يُطلق على الطلاء - ولعلّي بذلك، أرتكب خطأً بتفكيري 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 تعليب وتوضيب المنتج لجعله أخّاذا قدر الإمكان. هل أن الاسم الذي أُطلق على عبوة الطلاء، هو ميزة سطحية، صُمّم خصيصاً للتأثير في إدراكنا السمعي؟ إن كان الجواب إيجاباً، فهل بإمكاننا أن نثق بالاختيارات التي نعتمدها انطلاقاً مما تُمليه علينا حواسنا؟ وبما أنني قد تطرقت لموضوع اللون، فقد قررت السّير في مجال البحث والتساؤل الخاص بهذا الشق.

.II

وَصَفَ لي مساعدي سنودن، دايفيد وولف بأنه رجل متوسط الطول والبُنية، في أواخر عقد الستينيات من العمر. يضع نظارة أنيقة على عينيه، وتتموج خصلات شعره بين الأبيض والبنّي. وقد بدأ بإطالة لحيته التي غطّت بعض أجزاء بشرته السمراء. في المرة الأولى التي قابلته فيها في شهر

يونيو/حزيران عام 2008، كان مرتدياً سترةً رياضية داكنة تتحلّى بثلاثة أزرار فوق قميص أسود قطني، وسروالاً أبيض اللون من النوع ذاته متناسقاً مع السترة، وقد أكمل هذا الزي بانتعاله حذاءً مصنوعاً من جلد الحيّة، وقد تدلّى من جيب سترته منديل قُرمزي اللون. كان الرجل ملفتاً للنظر، مما أعطاه دفعاً لدى وقوفه وراء المنصّة، تحضُّرا لمخاطبة مدعوّي قاعة ملأى بأكبر الأسماء وأهمّها في عالم تصميم الأزياء، وتصنيعها، وبيعها بالجملة والمُفرّق.

تطرّق وولف إلى موضوع الإقبال المتزايد على ارتداء الأزياء العصرية وما يلحظه من وجود تباين في الأساليب المتّبعة ضمن هذه الصناعة، وأثنى على فخامة الألبسة الرياضية المخصصة لرواد المنتجعات، وعرض تصاميم لقلائد بحجم أطواق النجاة. ورثى المصمم إيف سان لوران. لكن أهم ما قاله وما انتظر الحاضرون سماعه منه، كانت توقعاته المستقبلية، فهو أكد أن الثوب الأبيض القصير سيُصبح قريباً من المستلزمات الضرورية ضمن مجموعة ثياب كل سيّدة، تماماً كما كان الثوب الأسود القصير الكلاسيكي لفترةٍ طويلةٍ. وكرّر وولف المحاضرة عينها بين وقتٍ وآخر وعلى امتداد أيام سبعة، وكل مرة على مسامع حشد مختلفٍ ضمّ أكثر من مئة شخص حضروا خصيصاً لسماعه. هؤلاء كانوا من المحرّكين والمتحكّمين بعالم الأزياء وقد ارتدى الجميع أنواعاً مختلفة من الألبسة سواء أكانت من الألوان الترابية الكلاسيكية أو من القمصان المخططة فوق سراويل ضيقة زرقاء فاتحة. كلهم جمعتهم رغبتهم الجامحة للإنصات لتوقعات الرجل عما سيرتديه الناس في الشوارع ليس في المستقبل المنظور إنما على امتداد السنوات القادمة.

إن غادرتم المقرّ الرئيس لمجموعة الدونيجير غروب حيث كان وولف يلقي محاضرته، لوجدتم أنفسكم في قلب منطقة الأزياء من مانهاتن، وهي منطقة واقعة غربي وسط البلاد ولطالما اعتُبرت كالقلب النابض لتصميم الأزياء وصناعتها منذ مطلع القرن العشرين. وللمس ثمار المحاضرة كان لا بد من التجول باتجاه برودواي وهي السوهو الواقع على مسافةٍ قصيرةٍ من وسط البلد حيث بالإمكان مشاهدة الأرصفة تعجّ برواد الموضة ومتتبعيها. كتلك السيدة في الخمسينيات التي رفعت سروال الجينز خاصتها حتى منتصف ساقيها والتي لفتت الأنظار إليها بوضعها نظارة شمسية حمراء كبيرة الحجم، متماشية مع لون جوربها. أما المراهقون فأنتم تعرفون كيف يتصرفون، حيث جلس أحدهم على مقعدٍ في أحد الشوارع محاولاً تثبيت القناع الملون الموضوع على إحدى عينيه.

لكن حتى ضمن صخب هذه الألوان والأساليب المتداخلة، يُمكن تمييز بعض الأنماط والنماذج، فهناك ألوان أولية جريئة وشعبية آخذة في الظهور والانتشار. ومن الممكن ملاحظة العديد منها كالقمصان خضراء اللون والزرقاء المائلة إلى اللون الأخضر والأثواب والتنانير اللازوردية. إن اللونين الأصفر الخردلي والأحمر البرتقالي الممزوج بالبنّي كان لهما ظهور مميّز. ولاقت الأقمشة المزركشة بالأزهار والأثواب الواسعة رواجاً كبيراً. إن تأثير أساليب الموضة السابقة ظهر جلياً في تصاميم السراويل الضيقة ذات الألوان البراقة التي عادت لتُطل برأسها كما حصل في الثمانينيات لكن من دون أن تكون منتهية بأطراف واسعة. ولم يكن هناك تحديد للخصر كما في السبعينيات. هذه المظاهر الطارئة لم تُفاجئ وولف طبعاً الذي أمضى مسيرةً مهنيةً حافلةً في توقع كل جديد على صعيد ابتكار الأزياء.

بعد أن عمل في مجال التخطيط لتوجهات صناعة الأزياء على مدى ثلاثين عاماً، انضم وولف إلى مجموعة دونيجير عام 1990 بصفة مدير قسم الابتكار فيها؛ ومجموعة دونيجير هي واحدة من أكبر وأبرز الشركات المحرّكة لتوجهات الموضة وصناعتها إذ تُشرف على مراحل دراستها كافة بدءاً من تكوينها بما في ذلك مرحلة تصميمها وتسويقها وبيعها بالمُفرّق، مع التنبه 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 لوحةٍ تتضمن مجموعة متنوعة من الألوان التي ستُلاقي رواجاً في الأعوام القادمة، وقد تصدر عنهم أيضاً مؤلّفات تتناول التقنيات الجمالية الخاصة ببعض الابتكارات في عالم التجميل، بعضها يستوحي أفكاره من محاضرات سبق لوولف 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، ويلتئم أعضاؤها مرتين سنوياً ليعتمدوا أربعة وعشرين لوناً ستُلاقي رواجاً وشعبية 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 يتمّ التوافق على إطلاقها بحيث يجري ابتياعها لاحقاً لشرائح واسعة من الزبائن: كأعضاء في صناعة الأزياء الذين يستعملونها في تصاميم مجموعاتهم ولتحديد مبيعاتهم من الألبسة، وكبرى شركات وول ستريت المتطلّعة إلى ترتيب مكاتبها، وإضفاء لمسة من الأناقة عليها، وشركات التكنولوجيا الراغبة في استعمال الألوان الرائجة في تصاميم مواقعها الإلكترونية، وغيرهم من أصحاب الأعمال الذين يُحاولون أن يُجاروا الموضة بكل معطياتها.

في خلال فصل الصيف، حيث التقيت وولف بحضور مساعدي سنودن، وتسنّى لنا المشاركة في اجتماعات لجنة اتحاد الألوان الخاصة بالأزياء النسائية والرجالية، طغى اللون الأبيض على المكتب المُعدّ لها، والواقع وسط البلد في مانهاتن. وتدلّت الستائر على أحد جدرانه، بالإضافة إلى موجودات أخرى من خزائنٍ حوت مجموعات من الكتب والمؤلفات الغنية. وتصدّر القاعة، مقابل الطاولة الرئيسة، رسم لمربّع عملاقٍ تضمن مربعات أصغر حجماً من جميع الألوان، وكأنه نموذج للألوان المتعارف عليها عُموماً. وقد اختلطت أشعة الشمس المتسرّبة من النوافذ الزجاجية مع الإنارة الفلورية المركّزة في أعلى القاعة. وضمّت اللجنة بين أعضائها ممثلين عن أشهر الشركات وأكثرها نفوذاً مثل: Cotton Incorporated وSaks Fifth Avenue وDoneger Group. كلهم تلاقوا، لتبادل وجهات النظر والتوقعات الخاصة في ما ستكون عليه توجهات الألوان المعتمدة لخريف - شتاء 2010-2009.

وألقى كل منهم محاضرة، مستنداً فيها إلى عيّنات كنماذج للألوان، وإلى جدولٍ خاص بمصادر الإيحاء، يشتمل على رسوم فنية ما زالت رائجة، وتماثيل، وتصاميم، وأعمال الخزف، وغيرها من الرسوم التي لا تزال تُلاقيً رواجاً كبيراً، إلى جانب الأزهار وأوراق النبات، وإلى ما هنالك من أدوات جاذبةٍ للنظر لناحية غرابتها. إحدى الصور المستقدمة، أظهرت رجلاً ملتحياً يغمر بقبلاته كلبه الدلماسي. صورة أخرى، عبارة عن دوائر ملوّنة بألوان غير معهودة وكأنها كُرات ثلج مستحضرة من عالم الخيال. وللمناسبة تبادل الأعضاء القصص والأمثلة على ما ظنّوا أنه مؤشرات زمنية على الأحداث والتوجهات القادمة، بما فيها المؤشرات الدالة على الألوان التي ستطبع قريباً العالم بطابعها. ذكر سيزاراني المترئّس مجموعة S.J.C. concepts، أنه سيُقام معرض لأزياء الأبطال في متحف المتروبوليتان للفنون من شأنه أن يُطلق موجة من الألوان الصارخة، والمشبّعة المستوحاة من نماذج طباعة الكتب الهزلية. أما شيري دونجيا، رئيسة مجموعة دونجيا للأثاث، فقد تحدثت بحماس عن المبنى الجديد لفرانك جيهري في منطقة تشيلسي، وهو بمثابة المقرّ الرئيس لشركة باري ديلر لتكنولوجيا الإنترنت. وبحسب وصف لنيكولاي أوروسوف من النيويورك تايمز، فإن جمالية هندسة المبنى المذكور، تشاهد من بعيد. إذ تتميّز من بين أبنية تشيلسي القرميدية التي تغيّر لونها بفعل العوامل المناخية، حتى بدا شكله المصمّم بغرابة وكأنه يعكس زرقة السماء التي تُظلّله. ومع استدارة المرء باتجاه الشمال، يبدو له المبنى أكثر تناسقاً وحدّة عند الزوايا، مذكراً إيّاك بصفوف من المراكب الشراعية المتداخلة في ما بينها. لو تسنّى 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. اقترحت دونجيا أن يكون هذا المبنى، الذي يتغيّر شكله حسب رؤية الناظر إليه بالنسبة إلى وضعيته ومزاجه، مصدراً لاستثارة رغبة الناس للألوان الفاتحة، ونجاحاً للتجارب المتناولة للقُدرات الإدراكية للأشخاص.

لم أكن لأستوعب، في بادئ الأمر، كيف لهذه اللقاءات المحلية ولهذه المجسمات والأشكال أن تؤثّر في ميول الشخص العادي للألوان. وشعرت بيني وبين نفسي، كم تُربكني مسألة الألوان هذه. ثم ألقى مايكل ماسكو، المسؤول عن قسم تصميم الأزياء للرجال في مؤسسة ساكس، محاضرةً بعنوان البيئة وضرورة حمايتها من مسبّبات التلوث، وشدّد في مداخلته هذه، على أن التيار المحافظ على البيئة سينشر الاهتمام بضرورة استعمال أنواع الصباغ الطبيعية، والمواد الحيوية، وتدرّجات من الألوان الترابية. إن ما قاله الرجل بدا لي منطقياً، رغم أن الإثباتات على أقواله لم تتوفّر بشكلٍ قاطع ومقنع. والجدير ذكره أنه عندما يُنهي كل مشارك محاضرته، تستخلص اللجنة أبرز ما جاء فيها منً معلومات لتضع بطاقة موحّدة ونهائية باللون الذي سيتمّ اعتماده.

بالإضافة إلى استشارة بعضهم بعضاً، فإن المتوقعين بطُغيان ألوان على أخرى، اعتادوا استشارة أبرز الأسماء اللامعة في عالم الأزياء ككالفين كلاين، ورالف لورين، ومايكل كروس، مستوحين من تصاميمهم، وهؤلاء غالباً ما يكونون بالقدر ذاته من الاهتمام لسماع ما سينصح به هؤلاء. إذ يلزم مصمّم الأزياء ما يُقارب السنتين 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 معيّن من الأزياء. وكذلك الأمر بالنسبة إلى التداول مع هؤلاء مطلقي الموضة، فإنه يفيد المصممين لجهة الإلمام بالمعلومات عن منافسيهم في المجال نفسه الذين ستصلهم حُكماً نفس التوقعات الخاصة بالألوان وتوجهات الموضة لاحقاً. كالفين كلاين مثلاً معروف بسعيه بانتظام وراء هذه المعلومات حتى يُدرك ما عليه تجنّبه في أسلوب عمله. تأكيداً على الأمر يقول وولف: "ما من مصمم ناجح في العالم لا يقوم بجمع معلومات خاصة بتوجهات الموضة، فهي جزء من البحث والتطوير عندما يكون الشخص مصمم أزياء".

ثم إن البائعين بالمُفرّق والجملة لديهم اهتمام خاص بمعرفة توجهات الموضة، ليُلمّوا بأي من أساليبها التي ستحوز على شعبية واسعة. في الماضي كانوا يتلقفون ذلك عبر متابعتهم الحثيثة لأبرز ما يُطلقه المصممون على منصات العروض في كلّ من باريس، وميلانو ولندن ونيويورك. واليوم، لا تزال أسابيع الموضة تُنظّم في مدن العالم الكبرى وآلاف الماركات باتت توزّع عبر مواقع الإنترنت. إذاً، فبائعو المُفرّق والجملة يعتمدون أيضاً على مُطلقي الألوان أنفسهم لإعطائهم فكرة ثابتة وواضحة عن أكثر تيارات الموضة رواجاً وتحكماً بأسواق الأزياء، والتي اعتُمِدت جرّاء تعاطيهم أولاً مع كبار المصمّمين. وبالتالي تكون النتيجة النهائية لهذا التنسيق أن الملابس الموجودة في المحال قد تَتشارك في ما بينها عوامل تشابه عدة. إذ رغم أنها صُمّمت بشكل مستقلٍ، إلا أنها استندت إلى نفس مصادر المعلومات في صناعتها. إن كان اللون القرمزي شائعاً، ولونك الأحمر المفضّل 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 ظنّ المصمّمون أن الثوب الأبيض سيأخذ مكانة الثوب الأسود، انكبوا على صناعة الأثواب البيضاء التي ستطلبها منهم المحال بإلحاح ويُقبل المستهلكون على شرائها باندفاع قوي. حتى إن حاولت أن تسير بعكس التيار وألا تكترثً لما يُروّج من ملابس، فإن خياراتك ستظل محكومة بتوجهات موجات الموضة المهيمنة. هذا ما عبّرت عنه ناشرة مجلة الموضة المتحمّسة التي أدت

دورها الفنانة ميريل ستريب في فيلم ذا ديفل ويرز برادا. عندما انضمّت إلى مكتبها مساعدة شابة أبدت قلة اكتراث بالأزياء، فما كان من الناشرة إلا أن استعدت لإعطائها درساً في الموضوع:

"تُسمّين الموضة والأزياء بذاك الشيء؟ آه، نعم. أظن أنني أفهم ما ترمين إليه. تعتقدين أن الأمر لا يعنيك، انظري إلى سترتك الزرقاء الغريبة، فسيتأكد لك بأنك تحاولين أن تثبتي للعالم بأجمعه أنك إنسانة جادة لا تأبه لمظهرها الخارجي. لكن ما لم تلحظيه أن هذه السُترة ليست زرقاء اللون وحسب، ولا فيروزية ولا بلون حجر اللابيس سماوي الزرقة، إنها لازوردية اللون. طبعاً أنت غير مُدركة أن أوسكار دو لا رانتا أطلق عام 2002 مجموعته من الأثواب لازوردية اللون، وبعده جاء دور إيف سان لوران أليس كذلك، وهو من قام باعتماد اللون إياه في سُترات من الطراز العسكري؟... ومن ثم شقّ اللون اللازوردي طريقه إلى ثماني مجموعات من أهم مصمّمي الأزياء، ليُروّج بعد ذلك هنا وهناك في زوايا الشوارع حيث يقوم أمثالك بشرائها من السلال، أيام التنزيلات والعروض المغرية. غريب لهذا اللون الذي يمثل ما قيمته الملايين من الدولارات لجهة المصالح الاقتصادية والذي تتوفّر في سبيله فرص عمل للكثيرين، ألا يحوز على اهتمامك ومع ذلك فقلّة اكتراثك بالموضوع لا تُعفيك من الاهتمام بمجريات صناعة عالم الأزياء، وأنت ترتدين السترة التي اختار ألوانها أحد الأشخاص الموجودين في هذه القاعة، لتقومي أنت بانتقائها بعد ذلك من بين رزمة من الثياب في أحد المتاجر".

وبإمكاننا أن نخطو خطوة استباقية إلى الأمام فنجزم بأن أوسكار دو لا رانتا، قدّم تصاميم أثوابه اللازوردية، إدراكاً منه أن هذا اللون سيطغى على موجات الأزياء القادمة. لذا فقد لا تبدو عملية استنباط طراز ما من الموضة بمثابة مؤامرة، إنما نسخة منقّحة ومعدّلة من لعبة الدجاجة والبيضة: أيهما وُجِدت قبل الأخرى؟ في معرض بحثنا أيضاً، نطرح سؤالاً مماثلاً: أيهما يتقدم على الآخر المستهلك أم المصمّم؟ هل نفرض الموضة أم تفرض نفسها علينا؟ وكلما فكّرنا 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 والمفرّق، كمتاجر ساكس في الجادة الخامسة، يقومون بإعطاء خبرٍ مسبقٍ للمحرّرين في مجلات مثل: كوزموبوليتان، وجي كيو، عن أنماط موضة الأزياء التي ستُعرض لديهم، حتى يتمّ تصويرها وصدورها على صفحات مجلاتهم، ومقالاتهم، ما إن توضع تلك الأزياء الجديدة على الرفوف وفي الواجهات. ويعمد المصممون إلى تنظيم عروض أزياء، وتوسيع نطاق الدعوات إليها حتى تشمل أكبر عدد ممكنٍ من المصوّرين، والصحافيين، ومحرري صفحات الموضة في المجلات الكبرى مثل: فوغ، فهذه المجلة تحظى غالباً بسبقٍ صحفي خاص بآخر صيحات الموضة على حساب ترويجها المجاني للمصمّمين الذين يتدبّرون مسألة ظهور ابتكاراتهم ضمن العروض التلفازية والأفلام (كأن يُقال لك، بإمكانك أن ترتدي ثوباً لكاري برادشو، وساعة يد كتلك التي زيّنت معصم جايمس بوند). وكثيراً ما يَهب المصممون آخر ابتكاراتهم وتصاميمهم للممثلين، والموسيقيين، ونجوم عالم المجتمع ومشاهيره من أمثال باريس هيلتون. فهؤلاء المشاهير تُلتقط لهم الصور، بعدسات الباباراتزي المتتبعين لحركاتهم وهم يطأون السجاد الأحمر خلال العروض الأولى لأفلامهم، أو في الملاهي الليلية التي يقصدونها. وعندما تُعرض لهم الصور داخل المجلات، وعلى صفحات الصحف الصفراء، يظهرون وتظهر معهم تصاميمهم الحديثة. يلتقي مهندسو التصميم الداخلي مع المتحكمين بهذه الصناعة، خلال حفلات الكوكتيل، فيتّفقون على ما يجب أن يُوصوا زبائنهم باعتماده، وقد تطول لائحة وصاياهم 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 أُطلقت في الأسواق عبر أكبر عدد ممكن من وسائل الإعلام، وذلك للتأثير عليهم في مستويات عدة، ولجني فائدة هامة من العرض الإعلامي المكثف لترويج المنتجات أمامهم على الشاشات. وكما برهن بحث روبرت زاجونك عام 1960: أنه كلّما عُرض علينا شيء ما أو فكرة ما باستمرار، كلما زادت الرغبة، شرط امتلاكنا لمشاعر إيجابية أو محايدة تجاه أي منهما منذ البدء. في دراسة له، عائدة للعام 1968 عرض أثناءها رسوماً متحركة لأبطال رواية صينيين، على أشخاص غير صينيين، اطلعوا على الروايات التي مرت أمامهم بمعدل خمس وعشرين مرة، طالباً إليهم أن يتوقعوا بما ترمز إليه هذه الرسوم. ليُكتشف 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 مدّ القارئ غير الصيني بأي معلومات عنه سواء أراه مرة أو أكثر، فهو حُكماً سيكوِّن انطباعه عنه بفضل رؤيته المتكررة له. إن العرض المكثّف قد يُساهم في تهيئتنا لتقبّل آخر صيحات الموضة عندما تتصدر واجهات المحال، والكاتالوغات، ويأخذ معظم الناس علماً بأنها موضة جديدة، فعندما يبرز توجّه ما في عالم الأزياء، فهو يبعث رسائل مفادها أنه يُلاقي المزيد من الاستحسان.

عندما نُلاحظ أن بائعي الجُملة والمُفرّق يغيرون نوع البضائع المسلّمة للباعة المستقلين في اتجاه معيّن، يكثر الطلب عليه في عالم الأزياء، وبوسعنا أن نستنتج أن طلب المستهلكين على الأزياء قد تعاظم. لتحكّم الابتكار بكبرى عمليات التغيير في هذا العالم بحركة الطلب الاستهلاكي المستقبلي عليها، وهو تحوّل مُقدّر له أن يحصل أو لا، لكن لا بد له أن يترك بصمته على خيارات الناس. فكلما حظي منتج باهتمام إعلامي، وتسليط ضوء إعلامي عليه، كلما تمّ تسويقه اجتماعياً بمرونةٍ 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 الخداع يكمن في تحوّل صناعة الأزياء إلى أشبه ما تكون بتوقع يتحقق"، هذا ما أجابني به وولف عندما حاولت أن أستفهم منه عن الخيط الرفيع الفاصل بين التوقع بتوجهات الموضة والتأثير فيها. فعقّب: "إنها أكثر السبل المعقدة التي بالمقدور تخيّلها في عالمنا هذا. فنحن نتحدث عن تلاعب بالخيارات لتقديمها في ما بعد للمستهلكين. لو أردتني أن أكون صادقاً معك فأنا مجرد متلاعب".

بالنسبة إليّ فإن عملية اكتشاف العلاقة المعقدة التي تربط بين اللغة وإدراك اللون والاختيار قد تحوّلت فجأة إلى فيلم بوليسي غريب مليء بالشر. هل كَشفتُ المؤامرة الكامنة خلفه؟ حقاً، لقد أمطتُ اللثام عن مؤامرة من هذا النوع، فعلى من يقع اللوم؟ وولف أدلى ببعض الاعترافات لكنني لم أكن على استعداد لتحميله مسؤولية اقتراف الذنوب كافة بحق المستهلكين. فمن جهته كان يدّعي وغيره من الخبراء في هذا المجال إلمامهم ومعرفتهم المسبقة بطبيعة خيارات المستهلكين، لكنهم بنوا مزاعمهم هذه على معطيات مشكوك بصدقها. من جهة أخرى، كانوا يُسهّلون على أناس مثلي طريقة الاختيار من ضمن توجهات الموضة السائدة وألوانها. وذلك بتقليل عدد الخيارات أمام المستهلكين، فهم أخذوا على عاتقهم وبالنيابة عني مسألة التفريق بين اللون اللازوردي والفيروزي والكحلي بلون حجر اللابيس وهذا ما يُناسب ذوقي.

هل تذكرون الاجتماع الخاص بجمعية الألوان الذي لَبّيت الدعوة لحضوره؟ فقد تمخضت التوقعات النهائية فيه عن اعتماد بطاقة ألوان. هذه البطاقات تمثّل نماذج مختلفة من مشتقات الألوان التي تحمل في طياتها روايات عن كيفية تبنّي تلك الألوان. في نشرة إطلاق الألوان وترويجها لتصاميم النساء لخريف - شتاء 2010-2009، حوت موضوعاً عنوانه الملهمة تضمن ألواناً سُمّيت بما يلي: إيراتو أو (اللون الأرجواني) كاليوبي أو (اللون البرتقالي)، وكليو أو (اللون القرميدي). أما لون أفان غاردن فهو يحتوي على إيدن المشتق منه (أي اللون الفيروزي) والمشتق الآخر كروكودايل (اللون البنّي)

بالإضافة إلى مشتق ثالث هو فيربينا (اللون الأخضر). استُخدمت هذه الألوان كدلالات أراد من خلالها مطلقو الألوان إيصال مفهومهم عن الألوان إلى مصممي الأزياء. فمثلاً، عندما تُطرح مسألة تسمية لون مشتقٍّ من الأخضر تَشرح الخبيرة في هذا المضمار 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، وكنت قد لاحظت من خلال إجراء تجربة طلاء الأظفار أن العُبوة هامة جداً لمن يطّلع على المنتج. يسهل عليّ تصنيف أمر مماثل بأنه ضرب من السخافة، وبأن أُنصّب نفسي أنا المرأة الكفيفة ملكة في عالم المبصرين لاعتبارات مشابهة لكن لديّ من الأسباب ما يدعوني إلى الاعتقاد أن هناك أوضاعاً قد تجعلني عُرضةً كأي شخص آخر للتلاعب.

III. ...

في إحدى حلقات سلسلة العرض التلفازي المعروف تحت اسم
Penn & Teller: Bullshit
يتطرق مقدّماه وهما لاعبا خفة وموسيقيان في آن إلى موضوع تعبئة مياه الشرب في زجاجات. وبعد مراجعتهما للأدلة وانتقاصهما للفوارق في نوعية المياه المعبّأة في المصانع ومياه الشفة المستقاة من الحنفيات، تحدثا عن مسألة المذاق. إن مصنِّعي المياه المعبأة يسوّقونها ليس فقط لأنها الأفضل إنما لمذاقها الذي يتفوّق على مياه الشرب. عندما أجري پن وتيلر تجربة على مذاق نوعين من المياه على أناس مختلفين في شوارع مدينة نيويورك بعد أن أُغمضت أعينهم، وجد كلاهما أن 75 بالمئة من الأشخاص الذين أُخضعوا للتجربة قد فضلوا مذاق مياه الشرب على مذاق مياه إيفيان المعبّأة.

في المرحلة الثانية من عملية الاستقصاء التي قاما بها، انتقلا إلى الداخل وبالتحديد إلى مطعم فاخر. وكانا قد استعانا بأحد الممثلين ليلعب دور النادل الذي يُقدّم الماء للزبائن. واقتصرت مهمة هذا النّادل على تقديم لائحة من خيارات المياه، ضمن غلافٍ جلدي فخم، حوى أسماء لأنواع متعدّدة من المياه Mount Fuji وصولاً إلى مياه الحنفية أو Eau du Robinet التي عُبّأت في زجاجة
بلغت كلفتها سبعة دولارات. وقام هذا النادل بوصف مآثر أنواع المياه كافة، وبالأخص مياه الشرب - ليذكر مثلاً أنها مُدرّة بشكلٍ طبيعي للبول، ومضادّة للتأكسد. وإنه يُوصي بها بشكلٍ خاص. وكان النادل يصبّ في الأكواب ما يطلبه الزبائن من أنواع المياه، ويضع ما تبقّى في الزجاجات داخل وعاء كبير مليء بالثلج على مقرُبةٍ 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 تنبّهتم إلى نوعية الحيلة التي انطلت على الزبائن: فالنادل كان يُسوّق كل أنواع المياه على أنها مُدرّة للبول، ومضادة للتأكسد، وقدّم مياه الشرب تحت مسمّى فرنسي، بدلاً من تعبئتها في أماكن بعيدة، فقد جرت تعبئتها داخل زُجاجات، في الجهة الخلفية للمطعم. وقد قام هذا النادل بعملية الاحتيال هذه، عبر تقديمه مياه الشرب لجميع الزبائن من دون استثناء، بعد الثناء الذي أحاطها به ومبالغته بمفاعيل فوائدها على مسامعهم.

قد يكون القسم الأكبر من اهتمام پن وتيلر، انصبّ على الترفيه عن الناس في مسألة المقارنة بين أنواع المياه، بدل استقصاء الدقة العلمية البحتة، لكن الدراسات المقامة تحت إشراف علمي، والتي تناولت الموضوع إيّاه، 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 عيّنات،

ويصفونها من بين خمسة أصناف من الشراب، تتفاوت أسعارها بين الخمسة والتسعين دولاراً للزجاجة الواحدة. فعندما أجريت تجارب التذوق على هؤلاء المبتدئين وهم مغمّضو 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 بصدد تذوّق نفس الشراب، ولكن بتغيير السعر على الزجاجات التي وضع داخلها. وجلّ ما قاموا به، أنهم كانوا يصفونه بالأفضل مذاقاً عندما يرون أنه الأغلى ثمناً. إن كل منتج بدءاً من لون علامته التجارية، مروراً بالمنتج بحدّ 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 نُدرك ما نحبّه؟ إننا، كما لمسنا في الفصل الثالث، فإن خياراتنا تستند بالقدر ذاته على الهوايات التي نعتنقها، كما على النتائج التي تُسفر عن اعتناقنا 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 المعبّأة بالزجاجات، لاعتقادك أنها أكثر استيفاء لشروط النظافة من مياه الشفة. فأنت لست الوحيد الذي فكّر في هذه المسألة من هذه الزاوية، إذ إن نصف الذين يتناولون المياه من الزجاجات يُقبلون على شرائها، لخوفهم من ألا تكون مياه الشرب مستوفيةً لشروط النظافة والصحة المطلوبة. وأشخاص كهؤلاء، قد لا يتأثرون بمن يُورد أمامهم الإحصاءات عن مدى تفوّق المياه المعبّأة، لكن بالصور الدعائية لهكذا مياه تُعبّأ من منابعها في أعلى الجبال كجبال الأوسيبي وتُلصق صور الينابيع المتدفقة التي يُزعم أنها جُلبت منها على الزجاجات فيما الترويج الدعائي لها يؤكّد ضمانها للنوعية، والمذاق، والعذوبة، فهناك فرق. وتقريباً، فإن كل زجاجة يتمّ تعبئتها تحمل مواصفات ترويجية من نوع مياه صافية أو عذبة أو طبيعية، وتكون ملحقة بصور جبالٍ تكسوها خضرة فصل الربيع، أو بياض ثلوج الشتاء، أو نضارة مياه الينابيع المتدفقة. وتكون فكرة الجميع هي أن مطلق مياه غير معبّأة على هذا الشكل، هي غير عذبة ولا صافية، وخطرٌ تناولها. إن استراتيجية تسويق مماثلة بسيطة جداً لكنها حصدت نجاحات باهرة. ففي العام 1987 تناول الأميركيون ما مقداره 5.7 غالونات من المياه المعبّأة كمعدل سنوي للفرد. وبعد مضيّ عشرين عاماً تزايدت هذه النسبة خمسة أضعاف على ما هي عليه لتبلغ 27.6 غالونات وهي تفوق كمية استهلاك الأميركيين للحليب والشراب.

إن التدقيق عن قربٍ بروعة المياه المعبّأة عائد للنجاح في ترويجها، إذ ما من إثبات على أن هذه المياه المستقاة من الينابيع في أعالي الجبال تتفوق في نوعيتها وطعمها وعذوبتها ومذاقها على مياه الشرب أو غيرها من أنواع المياه الأرخص ثمناً التي تُعبّأ أيضاً في زجاجات. قد يوجد اختلاف لكن كيف لنا أن نُحدّد هذا الفارق؟ إن التوصيف الرسمي لهذا التكتيك الترويجي هو الإطراء المغالى به، الذي يُعرّف 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 وللذواقة وستحبها من دون أدنى شك وستجعلك تبدو أكثر شباباً، وما إلى هنالك من تعابير خاوية لكن تجذب المستهلك من دون أن تعني بفحواها الكثير. لكن من الواضح أن الناس يسرّهم الإطراء المبالغ فيه، لدرجة تشجيعهم المروّجين للبضائع على المتابعة في اعتماد النمط ذاته الرافع من حجم مبيعاتهم.

إن مستهلكي المياه المعبّأة قد انجذبوا للأساليب الدعائية حتى أصبحوا مستعدّين لأن يدفعوا أضعاف وأضعاف ثمن غالون المياه الواحد لشراء ما يظنون أنه إكسير معبّأ في زجاجات بدلاً من تناولهم لمياه

الشرب. والحقيقة أنه قد اتضح أن ما يُوازي ربع كميات المياه المعبّأة ما هي إلا مياه عادية تمّ استقاؤها مباشرةً من مصادر المياه البلدية التي تُغذّي المنازل وآبار المياه العامة. أما بالنسبة إلى باقي أصناف المياه فما كُتب على الزجاجات من الخارج صحيح، لكنها كمنتوجات لا تفي بوعود الجودة والسلامة التي تقدمها للمستهلكين. المياه المعبّأة مثلاً والتي تحمل اسم Poland Spring تُجلب مياهها من آبار حفرتها أيدي بشرية أحدها يقع مباشرةً تحت مرأب وآخر حُشر بين مكبّ وجهاز غير شرعي لإتلاف أقذار المجارير. ورغم أن هذه المياه تحمل اسم الربيع إلا أن منابعها تحت الأرض ليست موجودة بأفضل الأماكن لتُذكّر بنقاوة فصل الربيع وصفائه، كما هو مذكور على زجاجاتها. والواقع أن شروط الجودة والسلامة الفيدرالية المطبّقة على مياه الشرب تمتاز بتشددها والحرص على عدم التهاون بأي من المواصفات المطلوبة بالمقارنة مع شروط تعبئة المياه في زجاجات. لذا فقد يتمّ 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 الحرة يعمل بطريقةٍ 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 متفوّقة تُلبّي حاجات الناس، عندها ألا يبدو التسويق الخاطئ أو المبالغ فيه لسلعةٍ ما أمراً مفضوحاً ومستهجناً لدى المنافسين في السوق؟ أم أن فكرة التصادم مع أخصام السوق تدرّ ربحاً أكثر وتُروّج لكشف زيف هذا المنتج الذي يتم تسويقه؟ (ألم تُطالعنا فكرة التآزر قبلاً) ثم إن منتجات مختلفة قد يحصل نوع من التنسيق في ما بينها عندما تعود ملكيتها لنفس الشركة العملاقة كما هي الحال دائماً.

لتجنّب الفوضى الناجمة عن التفريق بين شركات مماثلة، فلا بد أن نعرف أن سان بليغرينو وبيريه تملكهما شركة نستليه بالإضافة إلى 28 نوعاً آخر من المياه المعبّأة. ولا بد أن نشهد تنافساً بين هذه المنتجات على غرار ذاك الذي نشهده بين الكوكا كولا والبيبسي. وبما أن أشهر نوعي مياه شرب معبّأة ومباعة بكثافة في الولايات المتحدة تملكهما أيضاً شركة بيبسي التي تُسوّق مياه أكوا فينا والكوك التي تُسوق مياه داساني. من الطبيعي أن ترى كلتا الشركتين تخوضان معارك تسويقية قوية لترويج الفوائد الصحية التي يجنيها من يتناول هذه المياه وغيرها من المشروبات الغازية التي تقوم الشركتان بتصنيعها. هذه الظاهرة لا تنحصر في مجال المياه المعبّأة فقط، إذ إن شركتي التبغ فيليب موريس وأر. جيه. رينولدز المتفرّعتين من ألتريا غروب ورينولدز أميركان تتحكمان بنحو ثمانين بالمئة من سوق السجائر في الولايات المتحدة. فهما تُسيطران على سُبل الاتجار بنحو 47 نوعاً مختلفاً من السجائر، بما فيها: Camel، وBasic Kool، وChesterfield، وParliament، وWinston، وSalem، وVirginia Slims، وMarlboro. إن معظم أنواع الحبوب الموجودة في محال السوبرماركت تُصنّعها إمّا شركة Kellogg أو General Mills.

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 تبيعها أسماءها التجارية. في حال كهذه، تُقرّر الشركات العملاقة مدى تنوّع أصناف المنتجات التي ستعتمدها قبل وصولها إلى رفوف المحال في الأسواق. أحياناً تجد هذه الشركات أنه ليس من صالحها، تنويع أصنافها بقدر التركيز على جودتها، وعلى مدى اختلافها لناحية الصور عن أصناف مماثلة لها، فتُشيّع الأخبار المضلّلة عن كونها الأكثر تنوعاً لجذب أوسع الشرائح من المستهلكين، بأقل كلفةٍ بالنسبة إليها.

بوسعك شراء زجاجة مياه Crystal Geyser بسعر دولار وثلاثين سنتاً. هناك نوعية أخرى من

المياه المعبّأة وتُستقدم من نفس المصدر، وتُعرف باسم ’whole Foods 365 Organic Brand وتُباع بدولار واحد فقط. في عدد من المحال، أصبح من غير الممكن التفريق بين منتج وآخر، إلا من جهة الاسم. بعض الأدوية المستهلكة عموماً، والتي صادقت عليها الوكالة الوطنية لمراقبة الأدوية، وسمحت لبعض الشركات الكُبرى بتصنيعها، بعد أن أثبتت فاعليتها، وهي مطابقة بأسمائها لتلك التي تُماثلها، إلا أن كلفتها تكون أقل عندما تُنتجها هذه الشركات، هذا ما حصل مع دواء Simvastatin الذي سوّقته شركة زوكور لصالح مختبرات ميرك، فيما الأدوية العامة التي تُصنّعها مختبرات ميرك، لا تُلاقي الإقبال نفسه عليها. الأولى تحمل شعار مختبرات ميرك وقد تمّ بيعها كأدوية عامة بتصريح من مختبرات الدكتور ريدي.

وعندما تكون المنتجات غير متطابقة، فقد يبرز وجه شبه غير متوقّع. إن المنتجات التجميلية للانكوم ومايبيلين، كلها تابعة لشركة لوريال، رغم امتلاكها لصور تسويقية مختلفة، واستهداف كل منها لشرائح مختلفة من الزبائن. ويتمّ تصنيع كريم الأساس ناشف اللون لكلتا الماركتين في المصانع نفسها. ونوعا الكريم في الماركتين، يكادان أن يكونا متماثلين في تركيبتيهما؛ إذ حسب خبيرة التجميل بولا بيغون، لا يُمكن تمييز أي فوارق بين نوعي الكريم المذكورين فأنت عندما تدفعين 37 دولاراً، ثمناً لكريم Magique Matte Soft-Perfecting
Mousse Make Up بدلاً من تسعة دولارات
ثمن كريم: Maybelline New York’s Dream
Matte Mousse Foundation فأنت بصدد الدفع
لاعتبارات أخرى غير النوعية.

وتحاول الشركات الكبرى تخطّي اعتبارات مماثلة، فهي لا تكتفي بمراقبة منتج لديها إنما أيضاً المنتجات المنافسة لها في الأسواق، حتى يصعب علينا تمييز الفوارق بين منتجاتها ومنتجات غيرها. نحن بطبيعتنا، ميّالون 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، مروّجين فعاليته، مُشيدين بفوائده. ألا تحصل أمور على هذا النحو؟ لكن عندما تنتج الشركة نفسها كلاً من الصنفين، فمن المفيد 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 سعينا نحو تنوّع الأصناف، والبضائع الموجودة في الأسواق، فنحن نواجه اختلافات نوعية أقل مما اعتقدنا، وقد تتطلب جهداً منا للانتقاء. من ضمن الوفرة المعروضة أمام أعيننا. وها نحن نتطلع إلى الإنترنت، ونشرات الأخبار، وغيرها من مصادر المعلومات القادرة على كشف الزيف الترويجي، وتُساعدنا على اعتماد قرارات مفيدة. لكن حتى أكثر المصادر غير المتحيّزة لا يُمكنها أن ترشدنا بالضرورة إلى أفضل المنتجات رغم التوصيات والتحذيرات المذكورة كافة بحقها. وغالباً ما تؤدي بنا الرغبة إلى الاستزادة بالمعلومات عن منتجات معينة إلى الاستزادة بالارتباك. وقد نُصاب بالدوار نتيجة كل ذلك، فنستسلم لكل هذه المغريات ونُصرّح قائلين: “لا نُقيم وزناً لهذه القوى إن تلاعبت بخياراتنا”. “أنا عطشانة وحاجتي الماسة إلى الارتواء بالماء تفوق أي اعتبارات أخرى وزجاجة من كريستال جيسير تفي بالغرض. فهي تبدو نقيّة جداً ومنعشة”. لا ينبغي للمرء أن تُستهلك قواه ويُستزف لاعتماد قرار عادي وهامشي.

.IV

ينطلق رنين ساعة المنبّه ليُوقظك من النوم، لتجد أنك ما زلت متعباً بعد أن آويت متأخراً إلى الفراش. وإذ بك تتلمّس زجاجة المياه الموجودة على المنضدة. وبعد تجرعك لها، تُحدّق 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 تفتقد القهوة في منزلك، ولا يسعك الانتظار حتى بلوغ مقرّ عملك، فها أنت تدخل المطبخ بخطى متثاقلة وتُخرج زجاجة الكوكا كولا من الثلاجة. وتفكر في ما كانت والدتك لتقوله لك لو رأتك تتجرّع هذا المشروب الغازي في الصباح الباكر! وها أنت تتجرعها دفعةً واحدةً، وتُطبق شفتيك وتتجه مسرعاً إلى غرفة الاستحمام لتنظيف أسنانك فتجد أنبوب معجون الأسنان شبه فارغ، فتتنبّه لضرورة ابتياعك لمعجون كولغايت لتنظيف أسنانك عندما تقصد ليلاً محال التسوق. لعلك مضطر إلى وضع لائحة بالحاجيات التي تنقصك الآن، فتوفّر على نفسك الجهد لاحقاً. وتُسارع إلى دفتر تدوين الحاجيات الموجود بجانب الهاتف، لترتمي بعد ذلك بقوة على الأريكة الخضراء.

وفجأةً تسمع جرس الباب يُقرع فيتجه نظرك نحو الساعة وتتساءل: من عساه يقرع الجرس في وقتٍ مبكّر كهذا؟ لعلك ستتجاهل الطارق. وها أنت تعود لتتشغل بلائحة مشترياتك. لكن ها 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 يودّ إبلاغك إيّاه. إن سارعت بفتحك للباب فقد تشهد تغيُّرا جذرياً بمجرى حياتك. وها أنت تأخذ نفساً عميقاً وتسمح أخيراً للطارق بالدخول.

فيُبادرك بقوله: "لا أدري ما إذا كنت مستعداً لرؤية ما سأعرضه عليك قبل أن يُداهمنا الوقت".

ولا تتأخر لتُجيب: "هل تودّ أن تشرب شيئاً، كوباً من الكوك ربما؟".

يُسارع الرجل بالردّ عليك: "لقد حضرت إلى هنا لأُحرر فكرك".

فتجيبه: "آه شكراً!".

لعلك أخطأت بفتحك الباب لكن مع ذلك تجد نفسك منصتاً بإمعان وانتباه كُليّين وهو يتابع كلامه: "كل ما يُحيط بك لهو عبارة عن سجن يُقيّد تفكيرك". عالم من الأحلام يُبقينا خاضعين للسيطرة: "أتريد أن أكشف لك النقاب عن الحقيقة؟". وإذ به يبحث داخل جيوبه عن شيءٍ ما، ثم يُخرج كفيه وفي كل منهما حبّة شارحاً لك التالي: "إن ابتلعت الحبّة الزرقاء هذه فستنتهي القصة عند هذا الحدّ وتستيقظ محافظاً على معتقداتك وكأن شيئاً لم يكن. بينما لو اخترت الحبّة الحمراء فإنك ستضمن بقاءك 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 مآزق كهذه؟ أنت الأدرى بحالك. لقد كان الأجدر بك أن تعي حقيقة وضعك قبل أن تتهافت على اختيار الحبّة الحمراء. وما إن وضعتها في فمك واستعددت لابتلاعها حتى خفتت الأضواء، وعمّ الظلام من حولك. للحظة الأولى تجد نفسك تهوي إلى الأسفل من دون أن تحدد مكان سقوطك. وفجأةً تستيقظ من النوم مرتعداً. إنه الحلم!!...

السيناريو المذكور أعلاه مقتبس، بتصرُّف عن فيلم مايتريكس Matrix الذي عُرض في الأسواق عام 1999، والذي يُصوّر عالماً تستعبد فيه الآلات الذكية الاصطناعية، الجنس البشري. أحياناً عندما نشهد، أن كل هذا التقدم التكنولوجي الذي نلمسه والحاصل 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 لتؤكّد أن موضوع الفيلم قد يتحول إلى واقع معاشٍ إن لم نكن يقظين.

فيجيبه آخرون: "لا تكونوا سخفاء، المسألة كلها لا تعدو كونها خيالاً علمياً".

أما الأقلية فكانت إجابتها: "لا شك في أنكم مخبولون - فهل تظنون، أننا نُحكم تماماً السيطرة على حياتنا؟ نحن عاجزون عن ذلك، لأن هناك قوى من حولنا تؤثّر في كل خطوة نخطوها، وتُساهم في تغيير نسيج واقعنا الحياتي".

هناك احتمالات جدية، لتجد نفسك منضوياً داخل المجموعة الأولى، أو الثانية، أو لعلك تتنقّل بينهما. فكّر للحظات في لغز الرجل الذي عرض عليك تلك الحبوب، والذي ينتمي حُكماً إلى المجموعة الثالثة الصغيرة. لعل ذاك 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 تُجرّدنا - ومن دون علم منا - من إحساسنا، حين نشعر أنها انتزعت منا صفتنا البشرية. في فيلم المايتريكس، يحتفظ بنو البشر بأجسادهم، كمصادر مولّدة للطاقة مزوّدة بها تلك الآلات الضخمة، فهم جزء من برنامج يسعى إلى بناء حياة شبه طبيعية لهم، بينما فجأة يتم استنفاد كل قدراتهم واستنزافها لصالح أسيادهم الميكانيكيين. فيتحولون بدورهم إلى آلات. إن عبارة رجل آلي المنبثقة من كلمة روبوتا باللغة التشيكية ومعناها العمل القسري وهي تنطبق تماماً على الوضع الذي قمنا بشرحه سابقاً.

نحن أيضاً، قد نشعر أننا أصبحنا آليين، عندما نفكّر في مدى خضوعنا للبرمجة ولتحكُّم الرأسمال الصناعي البغيض. نتكلم عن الخيار؟ وأي خيارٍ هو هذا؟ أن نصبح مجبرين في انتقائنا لإحدى الحبّتين. هل يتوجّب علينا أخذ الحبّة الحمراء؟ أليس هذا هو الهراء بعينه؟ هل يجب لوم المسوّقين لاستغلالهم أفضلياتنا وتحيّزنا؟ ألا يتوجّب علينا تناول الحبّة الزرقاء، كونها تُعيدنا إلى حقيقة واقعنا الذي نلمسه بحواسنا؟ هل هذا عارٍ عن الصحة؟ إن قضى فكرنا بإطلاق تسمية أقل حلاوة وبريقاً على الوردة، وتقديم الكوك في علبةٍ مختلفة، ومذاق غير مذاق الكوك المعتاد، هل أصبحت هذه الفروقات حقيقة واقعية بالنسبة إلينا؟ هل يجب أن نسافر إلى بلاد الغرائب، أم نكتفي بالبقاء حيث نحن؟

V.

هناك داخل آلة ضيقة ومظلمة، أشبه ما تكون بتابوت، تتمدّد داخله امرأة. تكاد تنفجر أُذناها من أصوات الضجيج التي تتردد في الغرفة من حولها. ورأسها داخل قفص محكّم يرمز إلى سجن الفكر ويتمّ مدّها بالغذاء عبر أنبوب يوفّر لها حاجتها من الكربوهيدرات. وحدهما عيناها في حركة دائمة، تشاهدان الصور التي تتوالى أمامها على إحدى الشاشات، وترسل آلات غريبة مركّزة على الحائط أشعة تخترق دماغها، لتمكّن الحواسيب من احتواء أفكارها. هل هذا ما تحوّل إليه عالم هذه المرأة؟ ألم يكن من الأجدى لو سمعنا للمبشّرين بنظريات المؤامرة ونهاية العالم؟

الواقع، إن هذه حلقة من مجموعة من الدراسات غير الضارة التي أُجريت في هيوستن عام 2004، فكانت بمثابة اختبار يُجرى على مشاركين مغمّضي الأعين. فالخطوة الأولى المباشرة قضت بإدخال جُرعات صغيرة من الكوك أو البيبسي في أفواههم من دون تعريفهم بهوية أي من المشروبين الغازيين، ليُسألوا بعدها عن تفضيلهم لأيٍّ منهما. وكانت النتيجة، أن أعرب نصفهم عن تفضيلهم للكوك، والنصف الآخر عن تفضيلهم للبيبسي. إن الأمر المثير للاهتمام، هو أن المشاركين أعربوا عن تفضليهم لمشروبات غازية معيّنة، بالرغم من تناولهم لأخرى غير تلك التي أعلنوا تفضيلهم لها. نتائج هذا الاختبار، أذهلت الباحثين مما دفعهم إلى إعادة الاختبارات ذاتها على مشاركين جدد، بهدف التأكد من صحة النتائج الأولى.

إذا قرّر الناس اختيار المشروب الغازي حسب الأفضلية التي يُولونها للمذاق، فهم لا يُبلون حسناً، وكأنهم يقذفون بقطعةٍ نقديةٍ في الهواء، وإذا ما سقطت على الجهة التي تُظهر الرأس، فهم حُكماً مشترون للبيبسي. ما الذي يحدث هنا؟ في الخطوة التالية التي أُشبّهها بعملية غسل دماغ، فقد جرى

إدخال محبّي الكوك والبيبسي إلى آلةٍ تُشبه آلة الرنين المغناطيسي وتُسمّى (FMRI) التي تقيس عمل الدماغ، باستعمالها لحقول مغناطيسية عالية الفعالية لتعقّب مستوى تدفق الدم في الدماغ. فتبيّن أن جزءاً من الدماغ المسمى بباطن قشرة الفصّ الجبهي المرتبط بتقييم الأشياء التي يَلَذُّ لنا تناولها كالأطعمة طيبة المذاق، كان أكثر نشاطاً وحيوية لدى تجرّع المشاركون للمشروب الغازي الذي أعلنوا صراحةً تفضيلهم لمذاقه. في هذه الحال، كانت حواسهم وحدها هي التي تتولى عملية تقييم المزيج المقدّم إليهم من الكافيين والسكر والنكهات المختلفة.

عادةً، عندما نشرب الكوك أو البيبسي في حياتنا اليومية نادراً ما نُجري اختبارات على أنفسنا ونحن مغمضو الأعين. في اختبار استتباعي، انتقى الأشخاص بعض نماذج لمشروبات غازية وهم موضوعون تحت إشراف تلك الآلة المشابهة لآلة الرنين المذكورة. وأُبلغوا أن ما هم بصدد تذوقه قد يكون أولاً شراب الكوك، رغم أنه كان دائماً كذلك. نصف المتجرّعين للمشروب الغازي عُرضت عليهم صورة لعبوة الكوكا كولا، أما الباقون فقد عُرضت عليهم صورتها بنسختها المخفّفة. وقد أظهرت النتائج أن 75 بالمئة من هؤلاء فضلوا الطعم المسبوق بصورةٍ لعبوة كوك بدلاً من صورة للمشروب ذاته مخففاً، مع أنهم في كل الأحوال وضمن الظروف التجريبية كافة لم يكونوا ليتجرعوا سوى الكوكا كولا. كما أن صورة عبوتها أدّت إلى تنشيط عمل الدماغ في مناطق أخرى، مثل: قرين آمون وجانب الفصّ الدماغي وكلاهما ينشطان عندما يستعين المرء بتجارب نفسية خاصة لاستقاء العِبر منها. بعبارةٍ أخرى، كان الناس يتذوقون الطعم بعد تأثير العلامة التجارية للكوكا كولا فيهم. في ما يخص الدماغ فإن الجُرعات 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. ولِمَ تجري الأمور على هذا النحو؟

قبل سنوات من تاريخه، وأنا على متن طائرة عثرت على جواب محتملٍ عن هذا السؤال. إذ عندما حان وقت تقديم ما نشربه انزعج الراكب الجالس قُربي عندما أعلمته المضيفة أنه ما من مشروبات غازية بحوزتها سوى منتوجات البيبسي لتقدمها، إذ اعتذرت منه قائلة: "لا نقدّم الكوك سيدي، أتودّ الحصول على البيبسي بدلاً منها؟" طبعاً لم يكن بوارد استبدال الثانية بالأولى! فما كان مني إلا أن سألت الرجل إذا ما استطاع أن يُفرّق بين كلا المشروبين فيحسم 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؟".

لِمَ لا يرفع الأميركيون البيبسي إلى مستوى الكوك حتى توازي بذكرى الميلاد؟ فمكوّنات الكوك تشتمل على مياه مشبّعة بثاني أوكسيد الكربون، وعلى شراب الذرة الحاوي على نسبة مرتفعة من سكّر 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 تتميّز بحلاوتها عن الأخرى التي تُضيف شركتها نكهة على مشروباتها مستمدة من عروق الكوكا، التي اشتُقَّ اسمها منها (بعد إزالة رواسب الكوكيين تماماً منها). والفوارق المشار إليها تمّ التوصل إلى تمييزها من خلال اختبارات أُجريت على أناس بعد إغماض أعينهم، فالفوارق تكاد تكون منعدمة بين الاثنين. فهل نحن نُفضّل الكوك لمجرد إدمان أدمغتنا على شعارها التجاري؟

منذ تصنيفها للمرة الأولى في العام 1885، عرفت الكوكا كولا كيف تقتحم العالم عبر اعتماد

الأسلوب الدعائي لتتربع في أذهان المستهلكين وفي قلب الثقافة الأميركية. هذه الشركة هي من أوائل الشركات التي أدركت أن صورتها في السوق قد توازي بأهميتها جودة منتجاتها. على امتداد القرن الماضي، صُرفت بلايين الدولارات للحفاظ 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 العلامة التجارية الثلث السفلي من ساحة التايمز سكوير في مانهاتن منذ العام 1932. وقامت الشركة بإرسال 284 مراقباً تقنياً عبر البحار 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 أزوّد العالم أجمع بالكوك" وقد لاقت هذه الأغنية رواجاً لا مثيل له. أما الشركة فكلّفت نورمان روكويل، 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 تفكر في سانتا فما الذي تتخيله؟ إن أول ما يخطر ببالك، هو مشهد رجلٍ ملتحٍ، بدين، في زيٍّ أحمر وحزام وجزمة سوداء، وابتسامة عريضة تُنير وجهه. هذه الصورة لسانتا هي من نسج خيال المصوّر السويدي هادون ساندبلوم الذي كلّفته شركة كوكا كولا، بأن يُصمّم إعلانات ترويجية تتناول سانت نيكولاوس، وتُصوّره وهو يزوّد 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 لسانتا، الذي تحوّل إلى رجلٍ ضخم، بدين، فرح دائماً، مرتدٍ اللباس 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 تبنّي هذا اللون. وبذلك يُصبح سانتا، كما نعرفه صنيعة شركة الكوكا كولا.

وهناك المزيد، فخبرتي الشخصية تعلمني بأن الكوك مرادفة للحرية. أتذكرون 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. فتذكرت مسألة العبوات المـ لاحقاً، بعد مرور سنوات، وأنا أقوم بدراسات على الحملات التسويقية لشركة كوكا كولا. نعم لقد كنت من بين الذين قُدّمت إليهم إحدى العبوات، في اليوم الذي كُرّس كيوم لانتصار الحرية، كنت ممسكة بالعبوة الحمراء بيدي اليمنى وباليسرى قطعة من الجدار، استطعت اقتطاعها. يومها عنى تفضيلي للكوك أنني متحيّزة لقيم الحرية وغيرها من القيم التي تمثلها الحضارة الأميركية.

يوم رفع الستار عن العلامة الجديدة للكوك في ساحة التايمز سكوير عام 2004، صرّح مايكل بلومبرغ، عُمدة نيويورك في كلمة له بثّتها الوسائل الإعلامية الوطنية: "هذه اللوحة الإعلانية تعني الكثير لأميركا. فهذه الشركة هي بمثابة شريكة هامة لمدينة نيويورك ولأميركا أيضاً. 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 تعلقنا، 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 تفكر في كيفية مواجهة ما يُصرف من مال وجهود في الخفاء على سبيل التسويق من جهة كبرى الشركات الترويجية للتوقع بطبيعة تحركاتك ومحاولة توجيهها ضمن مسارات محددة. وبذلك تبدأ بالتنبه لعملية التلاعب التي تستهدفك. أحياناً قد يُصيبك الهلع، لكن هذا هو الثمن الذي ستدفعه لقاء تحرير فكرك. إنني أودّ أن أكون مساندة لك، لكن دعني أحذرّك من المآزق المحتملة المخفية خلف هذه الاستراتيجية.

في الدراسة النفسية الخاصة بالتركيز، نُصادف شريط فيديو لفيلم قصير يُصوّر ثلاثة تلاميذ يرتدون الزي الأبيض، فيما ثلاثة آخرون بالزي الأسود، كل فريق يتبادل والآخر كرة السلة بينما يتناوب 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.Beckman.uiuc.edu/flashmovie/15.php

---

ويتخلل هذا الشريط حركة 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 المحصّلة.

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

في منتصف عرض شريط الفيديو هناك رجل متنكر بزي غوريلاّ تتجول متنقلة من يمين الشاشة إلى وسطها قبل أن تحدّق مباشرةً إلى عدسة الكاميرا أمامها وتضرب على صدرها قبل أن تمشي بتأنٍّ لتستدير بعد ذلك إلى اليسار. إن لم تكن تُراقب شريط الفيديو بهدف معين، فلن تفوتك رؤية تلك الغوريلاّ، إذ من الصعوبة بمكان ألا تراها، لكن إن كنت مركّزا بشكلٍ تام على تحركات الفريق الأبيض وغير مكترثٍ لتحركات الفريق الأسود، فالغوريلاّ السوداء ستختفي حُكماً من أمام ناظريك.

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

لقد تسنّى لنا في الفصل السابق، أن نُدرك بأن عقولنا تتخذ 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 نتمكّن في لاوعينا، ومن دون أن نكون مدركين من تسجيل المعلومات. عندما تُشاهد شريط الفيديو ذاك الخاص بتمريرات كرة السلة وتفوتك ملاحظة الدور الصغير الذي اضطلع به الرجل ورغب في مشابهة كينغ كونغ جونيور، فهذا لا

يعني أنك لم تُشاهده، إنما لم تلحظ وجوده. ففي أوضاع مماثلة، يأخذ النظام الأوتوماتيكي علماً بما قد يفوت الشخص من معلومات، ويحلّلها بالتزامن مع الطريقة الوحيدة التي من الممكن له أن يعتمدها في تحليله لهذه المعلومات، ويستنتج ما باستطاعته أن يستنتجه منها، ويُرسل على أثر ذلك الانطباعات والأحاسيس الباطنية إلى النظام التأملي. قد يحوي نظام وعينا للعالم من حولنا على فجوات بحجم قردة الغوريلاّ تلك، وتظل خياراتنا لتتأثّر بما بقي من رواسب في تلك الفجوات.

أمضى جون بارغ، عالم النفس الاجتماعي في جامعة يال مسيرته المهنية في دراسة السبل التي تتكوّن عبرها العديد من أحكامنا، وآرائنا، ومواقفنا، وتصرفاتنا، وانطباعاتنا، وأحاسيسنا، من دون وعي منا. في إحدى أكثر دراساته تبصُّرا، قام بإعطاء كل واحد من مجموعة تتألف من ثلاثين طالباً من جامعة نيويورك خمس كلمات، مكتوبة بشكل عشوائي مثلاً: "هو، ها، يُخبئ، 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، تجعّد الوجه، البنغو (ألعاب الحظ) فلوريدا". واعتمد القيّم على الدراسة لكلمة بطء لأسباب ستتضح لاحقاً. مجموعة أخرى من الكلمات، عُرضت على الطلاب، وكانت خالية من أي رابط معيّن مع التقدم بالعمر، إذ حوت على كلمات من نوع: "عطش، نظيف، خاص".

بعد أن أنهى المشاركون في الدراسة مهمة تركيب الجملة المطلوبة منهم، بعدما أُبلغوا، بأن الهدف منها اختبار مدى براعتهم اللغوية، وبعد إتمامهم للمهمة المطلوبة منهم، شكرهم القيّم 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 جملاً مرتبطة بالمتقدمين بالسن، يستغرق منهم لقطع المسافة لبلوغ المصعد زيادة 15 بالمئة على الوقت المطلوب من غيرهم لقطع المسافة ذاتها. وتجدر الإشارة إلى أن الآخرين لم يركّبوا جملاً مرتبطة بالتقدم بالسن.

ما صدر عن التجارب بالغ الأهمية لسببين، أولهما: أظهرت هذه النتائج أن النظام الأوتوماتيكي متناغم ومحرّك للنشاط الذهني. ولقد سجّل ذهن كل من المشاركين أنماط الكلمات العائدة للمسنين وربطها بمعلومات متوفرة أصلاً 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 أياً من هؤلاء الطلاب لم يولِ الانتباه الكافي للكلمات الخاصة بالعجزة، أو ظن أن تركيبه لجملٍ عائدة إليهم قد أثّرت تأثيراً مباشراً على تصرفاتهم اللاحقة.

ثانيهما: برهنت النتائج كم أن التأثيرات اللاواعية بإمكانها أن تتسرّب إلى جميع مظاهر تصرفاتنا حتى تلك التي لا نعتبرها عادةً بمثابة خيارات معتمدة. بالعادة فإن سرعة سيرنا خاضعة لتحكّم وعينا، كذلك لغة جسدنا وتعابير وجهنا، وطريقة نطقنا، وإن لم نبذل جهداً للاستمرار بفرض هذا التحكم وهذه الرقابة على تصرفاتنا، فنحن حكماً سنُذعن لإملاءات النظام الأوتوماتيكي علينا. وحسب كلمات جون بارغ: "إن تفكيرنا، وإحساسنا وتصرّفنا في خضم حياتنا المعاشة هي أوتوماتيكية الطابع تُهيمن عليها عوامل البيئة المحيطة بنا، من دون أن يؤثّر فيها التأمل الناجم عن الاختيار الواعي والتفكير العميق". تماماً كجبل الآيسبرغ الجليدي الذي لا يظهر إلاّ عُشره على سطح الماء، فوعينا لا يساوي إلا جزءاً صغيراً من عقولنا، والحقيقة أن العقل هو أكثر عمقاً وانغماساً من ذاك الجبل الجليدي، إذ يُقدّر أن يكون ما نسبته 90 بالمئة من العمل العقلي هو لاواعي وأوتوماتيكي من دون التدخل الواعي، فإن العوامل الخارجية تؤثّر في خياراتنا دون محاسبة.

إن العقل لا يقوم بتخزين المعلومات حسب التسلسل الأبجدي أو الزمني لتوالي الأحداث، إنما عبر شبكة تربطها بمعلومات أخرى. وهكذا فإن معرفتك لمعلومة يُسهّل عليك أو يُصعّب عليك تذكّر معلومات أخرى متصلة بهذه المعلومة بالذات، والمعلومات هنا لا يُقصد بها الوقائع وحسب إنما يُمكن الإشارة عبرها إلى كيفية تحريكك ليدك، ووصف مذاق الليمون الحامض، أو وصف طبيعة شعورك يوم حصولك على أول قُبلة. بالإمكان الاستفادة من هذا النظام، لإيجاد وسائل مساعدة على الدراسة لامتحان معيّن ومراجعة مواد علمية سبق لنا أن درسناها أو اعترضتنا خلالها مسائل شائكة صعُب علينا حلّها وإدراكها. وغالباً ما تخطر ببالنا أفكار مترابطة (من دون سابق إنذار ومن دون أن نلحظها) كردٍّ 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 تقضم شرحات الليمون الحامض، فهذا ما نُسميه تحفيزاً في طور التحقق. وعندما يطيب مذاق الكوك لأكثر الناس بعد رؤيتهم لعبوتها، أو بعد أن يشعروا بالعطش وبحاجتهم إليها لمجرد مشاهدتهم لصورة سانتا، فهذا أيضاً نوع من التحفيز الذهني.

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

إن للتحفيز تأثيرات متغلغلة داخل أمزجتنا، وقدراتنا الإدراكية، لتصل إلى خياراتنا. وإن الروابط التي تنشأ عن المحفّزات ليست قوية إلى حدٍّ بعيدٍ، وغالباً لا نُلمّ بمفاعيلها، ونعجز عن التعويض عنها لدى اتخاذنا لقراراتنا الواعية. زيادةً على ذلك، فإنه لا يُمكن لنا إدراك المحفّز في مجال اللاوعي، فيحول من دون إدراكنا، بأننا عرضة للتأثر. إن الإيحاءات التي لا تُدرك ولا تُحسّ 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 قويمة، قد تكون الحقيقة أقل قساوةً من الحادثة الموصوفة، إذ من السهل لمشاعرنا وخياراتنا، أن تتأثّر بشكلٍ غير واعٍ بكلمات وصور بسيطةٍ تمرّ أمامنا على الشاشة لمدة تعادل جزيئات من ثوانٍ وهي فترة قصيرة، إذا ما قيست بالوقت الذي تستغرقه رفّة عين. في إحدى الدراسات، أخضع أشخاص لمشاهدة فيلم قصير يتخلل عرضه مرور عبارة لحم البقر لمرات متكررة، فنُقل عمن شاهدوه شعورهم بالجوع بعد مشاهدتهم إيّاه، مقارنةً بأولئك الذين شاهدوه من دون احتوائه على أي عبارة تخص لحم البقر كمحفّز، فلم يُنقل عنهم رغبتهم في تناول لحم البقر بشكلٍ خاص. هذه الإيحاءات أو المراسيل المجزّأة التي تظهر أمامنا بشكلٍ مقتضبٍ يصعب علينا إدراكها بوعينا، لكن من الممكن اقتفاء أثرها وحصرها ضمن المختبرات فقط، فأي عامل منبّه، قد يصبح هامشياً إن لم نخصّص له ما يكفي من الانتباه الواعي.

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 بصدد خوض معركةٍ خاسرةٍ إزاء قوى ماكرة هادفة إلى تحويل طرائق عمل عقولنا؟ إن الخيارات التي لها أعمق التأثير في حياتنا لا تُتّخذ بشكلٍ آلي، ومن دون سابق تفكير. قليلون هم الأشخاص خارج (لاس فيغاس) الذين استيقظوا في الصباح، ليجدوا أنهم تزوجوا في الليلة الفائتة، من دون موافقتهم الواعية للأمر، ومعرفتهم بالموضوع. إن فعالية التحفيز، تكمن في دقّته وسلاسته في قوّته، فهو يؤثّر هامشياً على خياراتنا، من دون أن يدفع بنا إلى التصرف بخلاف قناعاتنا وقيمنا المعهودة. وهو قد يُؤثّر فينا لجهة انتقائنا للكوك أو للبيبسي 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 قيمنا الأساسية، ومواقفنا بمنأى عن التأثيرات اللاواعية، فتصرفاتنا ليست بمعزل عنها. إن النظام الأوتوماتيكي لا يُميّز بين الخيارات العرضية، وتلك المتأتيّة عن الترابط بين المعلومات والتصرف على أساسها، بما معناه أن أهم الخيارات في حياتنا، قد تتأثّر بسبل مخالفةٍ لأفضلياتنا التي نُعبّر عنها. فمثلاً، عندما نقترع مباشرةً على مبادرةٍ مطروحةٍ على بساط البحث، فمن نافل القول إن خيارنا في الاقتراع حَسمَهُ رأينا في المسألة برمّتها. لكن قد نترك المحيط الاقتراعي السائد حولنا ليفعّل 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 بكاملها، بما فيها كيفية التصويت السرّي 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 اهتمّ الباحثون بملاحظة مدى فعالية مكان تصويت المواطنين على نوعية اقتراعهم.

تجري الانتخابات في الولايات المتحدة ضمن مراكز اقتراع متنوّعة: منها دور العبادة والمدارس، ومراكز الإطفاء، حيث يُطلب إلى الناس أن يقترعوا في أقرب مركز من مكان إقامتهم. وقد وجد الباحثون أن 26 بالمئة من الأشخاص الذين فُرزوا للتصويت داخل المدارس، ساندوا القانون 301 الهادف إلى رفع شأن التعليم بخلاف الأشخاص الذين صوّتوا في مراكز انتخابية أخرى. وليتأكّد الباحثون من أن هذه النتيجة أملاها عامل قرب سكن هؤلاء من المراكز التي اقترعوا فيها، أجروا تجربة عليهم بواسطة الإنترنت شابهت إلى حدٍّ بعيد مفاعيل تصويتهم في المدارس، فقد جرى عرض صور أمامهم لمدارس ومبانٍ عامة كجزء من اختبار لشخصياتهم قبل الوقوف على طبيعة آرائهم في ما يخصّ مسألة تصويتهم على مشروع القانون 301 وما صدر عنها أظهر أن الناس الذين عُرضت عليهم تلك الصور، كانوا ميّالين لدعم مشروع قانون يقضي برفع نسبة الضرائب المحصَّلة بهدف إنفاقها على تطوير وسائل التعليم داخل الولاية.

لو كنا على ثقة مطلقةٍ بآرائنا مصمّمين عليها، لما كنا عرضةً للتأثر على هذا النحو لكن معظم المسائل التي تُطرح علينا والتي تستوجب إعادة النظر بقيمنا لا يُمكن لنا أن نتفحصها 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، نجهل حقيقة الأمور التي تمرّ في فكرنا إلى أن نُجبر على مواجهتها. إن مختلف مراكز الاقتراع التي نقصدها تحوي مؤثّرات على حواسنا كرائحة الطبشور الأبيض التي تفوح من المدارس، والشموع في دور العبادة التي من شأنها توجيه ميولنا الاقتراعية. كثيرون لم يُقرّروا بعد أن كانوا يُوافقون على تخصيص اعتمادات إضافية أم لا لإنفاقها على المدارس بما نسبته 5.6 بالمئة والتي ستُفرض كزيادةٍ على الضرائب، أسعار السلع، أما الذين لم يُلمّوا حتى بماهية ما احتواه مشروع اقتراح القانون قبل أن تطأ أقدامهم حجرة الاقتراع، فإن الجولة الأولى من التصويت قد تُخلّف في نفوسهم الأثر المطلوب.

إن اختيار مرشح قد يبدو قرار اقتراع تشوبه الصعوبات. فالمرء في وضع مماثل لا يتعامل مع قضية تتطلب منه بتّ 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 يوازوا بين برنامجه والحلول التي يطرحها لحلّ المشاكل العالقة ويحتاج هؤلاء أيضاً إلى تفحّص جدارة ومدى أهلية كل مرشح. وإذا ما كان أهلاً للثقة، وغيرها من العوامل الشخصية. ونحن ننخرط في عملية تأملية للزوائد والنواقص في شخصيات المرشحين، ويزوّدنا النظام الأوتوماتيكي بمعلوماتٍ هامةٍ أو غير هامةٍ لتحليل شخصياتهم الذي نحن بصدد إجرائه والمشكلة تنحصر 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 مرشّح معيّن لا علاقة له لا من قريب ولا من بعيد بجدارته - أو جدارتها - 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 ضُعفي عدد الأصوات بمواجهة المرشحين الأقل جاذبية. دراسة أخرى عائدة لسنة 2007 تؤكّد أن 70 بالمئة من الانتخابات يحسمها المرشحون الذين يصنّفهم المواطنون نسبةً لمظهرهم حتى ولو لم يتسنّ لهم رؤية صورهم سوى للحظات. دراسات إضافية أُجريت أكدت الأمر، إذ اكتشفت أن المسؤولين المنتخبين لمراكز معيّنة يتميزون بطول القامة نسبةً لغيرهم الذين لم يغزُ الصلع رؤوسهم بعد مقارنتهم مع باقي مواطنيهم. هذه الظاهرة لا تقتصر على عالم السياسة فحسب، فقد كشفت دراسات أخرى عن وجود روابط بين طول القامة والمرتّب 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 واقع الأمر، إن للمظهر الخارجي تأثيراً ملموساً وأقوى من المواصفات المهنية التي يتحلّى بها المرء عندما تُجرى معه مقابلة بهدف اعتماده لتسلّم وظيفةٍ ما. لقد ثبت أن المدّعى عليهم في قضايا جنائية عندما يكونون على قدرٍ كبيرٍ من الوسامة فهم يحوزون على أحكام مخفّفة 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 وتقبّل تحكُّم عامل غير منصفٍ وسطحي كهذا بخياراتهم. معظم الأوقات، لا يُدرك هؤلاء، كم يتحيّزون على أساس الشكل والمظهر الخارجي. إن اجتمعت الجاذبية والمهارة في مجال معيّن من التخصص، فهما ترتبطان فوراً في الفكر، لكونهما من السمات الفردية المحبّبة. والترابط بين هاتين الميزتين لطالما لقي التشجيع المطلوب من البيئة الثقافية من أيام السندريلاّ، وصولاً إلى كل نجم تلفاز وسينما في عصرنا. فعندما نروي قصة نتمنى توفّر هذه الميزات في أبطالها الرئيسين.

إن مفاعيل التحفز بحدّ 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 سلّمت كل ولاية، عدا فلوريدا نتيجة الاقتراع الحاصل فيها. وقد تصدّر آل غور حينها معركة التصويت، من جانب كبار المقترعين في الولايات، فنال 267 صوتاً مقابل 245 صوتاً لمنافسه جورج دبليو بوش. واحتاج كل منهما إلى خمسة وعشرين صوتاً إضافياً تخوله 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 المقترعين، شابتها عثرات كثيرة. في مقاطعة بالم بيتش، جرى الخلط بين آلاف بطاقات الاقتراع التي احتُسبت لصالح المرشّح بات بوكنان بدلاً من آل غور، هذا عدا عن آلاف

البطاقات التي اعتُبرت لاغية، لأنه لم يتمّ ثقبها، لإدخالها في الآلات الخاصة لاحتسابها. كل هذا الجدل والنزاع أدّى إلى سلسلة من إعادة احتساب الأصوات لكل مرشّح رئاسي، وأوصل في ما بعد القضية إلى المحكمة العُليا، لتكون لها الكلمة الفصل. وعندما هدأت العاصفة المثارة حولها، أعلنت المحكمة العُليا فوز جورج بوش بأصوات ما نسبته 537 مقترعاً في فلوريدا، رغم أنه حسب آليات احتساب أخرى فقد يظهر آل غور هو الفائز بدلاً من بوش، بأصوات كبار مقترعي الولاية البالغ عددهم 171.

إن المدهش والمثير للارتباك في هذه المسألة، هو أن بطاقات الاقتراع لمرشح آخر، أو تلك التي لم تُثقب جيداً، لم تكن أبداً العامل الحاسم في تقرير مصير تلك الانتخابات. إذ كثُرت فيها الأمثلة على سوء النية، وتعمُّد إيذاء الآخر، وهذا ما يُمكّن أي مصمّم لبطاقة اقتراع أن يلحظه عن بعدٍ، فالبطاقات هذه صُمّمت بشكل يُظهر اسم بوش أولاً، وبشكل مؤثّر في إرادة الناخبين. ثم إن البطاقات هذه، كانت لتختلف من ولاية لأخرى، لأن أحداً لم يعرها الأهمية الكافية. ففي بعض الولايات، كانت أسماء المرشحين ترد حسب التسلسل الأبجدي، وفي غيرها حسب التسلسل الأبجدي لاسم الحزب الذي ينتمي إليه كل مرشّح، وفي أخرى ذُكرت أسماء المرشّحين لتولّي منصب الرئاسة الأولى، من دون أدنى اكتراث لتراتبيتها. وحدها بضع ولايات، حرصت على نظام المداورة بين أسماء المرشحين، من أجل إعطائهم حقوقاً متساوية في التمثيل. أما في فلوريدا، فقد كان العرف المطبّق حينها، أن يظهر أولاً اسم المرشّح 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 أُعطي اسم هذا الأخير بطبيعة الحال، مركز الصدارة على بطاقات الاقتراع المعتمدة في هذه الولاية.

لِمَ نولي المسألة كل هذه الأهمية؟ أخضع جون أيه. كروسنيك، الأستاذ في جامعة ستانفورد، الاستحقاق الانتخابي الرئاسي لعام 2000 لجملة دراسات أُجريت حديثاً، وقد صبّ اهتمامه عبرها على مجريات ما حدث في كل من ولايات: أوهايو، وشمال داكوتا، وكاليفورنيا. فهذه الولايات الثلاث تعتمد نظام مداورة أسماء المرشحين على بطاقات الاقتراع، مما يُمكّن الباحثين من معرفة عدد الأصوات المقترعة لأي مرشّح عندما يرد اسمه في أعلى بطاقة الاقتراع أو في أسفلها. ولقد وجد من قام بهذه الدراسات أن كل من يرد اسمه أولاً يجني مكاسب أكثر سواءً أكان بوش، أم آل غور، أم بوكنان، أم رالف نادر. وكان آخر استنتاج فعّال قد سُجّل عبر اعتماد هذا النظام هو إحراز بوش لتسع 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 يُعتبر فارقاً هاماً، ويستحق أن يُحارب المرشّح في سبيله بأسنانه وأظفاره. إن هامش انتصار كينيدي على نيكسون العام 1960 لم يتعد 0.2 بالمئة. مع أنه يصعُب قياس مدى استفادة بوش من هكذا عوامل في فلوريدا لأن اسم يتردّد دائماً في المقام الأول، فإن افترضنا أن ذكر اسمه أولاً قد منحه تقدماً بنسبة 1 بالمئة على الباقين 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 اقتُسم بينه وبين آل غور، فإن كل حظوظ العالم لما أسعفت الأول ليفوز على الثاني، ولأصبح عالمنا عالماً مختلفاً تماماً عما هو عليه.

.VII

إننا لنسعى دائماً إلى اعتماد خيارات هادفة في حياتنا، ولكن كيف لنا أن نفعل ذلك والآخرون يتلاعبون بالقيم الاجتماعية المرتبطة بالنوعية الفُضلى 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 لمورفويس، زعيم جبهة المقاومة والممانعة. في إطار قصة الفيلم، فإن

المحاكاة سيئةً بطبيعتها وتكوينها. إن الطبع الإنساني الذي لا يعترف بهذا الواقع رغم معرفته الضمنية بحقيقته قد يُؤخذ بخداع الأوهام التي ترد في فيلم مايتريكس. والطبع البشري كهذا هو بغيض لا يلذّ لأحد لتجاهله أحاسيس باقي البشر. ويطلق عليه اسم سايفر، وبعد أن خبر المقاومة لسنوات عدة في معسكر أمثاله قرّر خيانة رفاق الدرب محل الآلات تسمح له بالتواصل مع الآلة الكبرى مايتريكس ومبرّره لذلك أن الجهل نعمة. بالاسم، وبالطبع، وبالفعل، فإن سايفر هو نقيض كل معنى ومخالف لكل حقيقة. ومن السهل ملاحظة شخص يُصمّم على ارتكاب المعاصي عندما نرسم خطاً فاصلاً بيننا وبينهم. عندما ننضم كلنا إلى معسكر واحد ونضع أنظمة الاختيار الخاصة بنا، فهل يُمكن حينها الفصل بين ما هو حقيقي وزائف؟

قد يُناقش المرء مسألة التشابه الموجودة بين الدماغ البشري والنقطة التي تتفرّع منها الجزئيات وهي في هذه الحالة تُشكّل بتفرعاتها وامتداداتها شبكة عملاقة. إن مجمل الأنشطة الخاصة بالمحاكاة هي محاولة للتقليد والتظاهر وهي المكوّنة 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 والدعاية. إن أردنا تجنّب تأثيرات هذه المحاولات علينا، فليس أمامنا سوى الانسحاب من هذه الشبكة والتسلل خارج نطاق روابطها، لنرتاح ونهنأ 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 المجدي أن ندرس ونتفحّص بتأنٍّ مختلف الأدوار التي يضطلع بها العاملون والمؤثرون في قراراتنا. لكن قد لا نحتاج إلى الانتقاء بين الحبّة الحمراء والحبّة الزرقاء وبين الوعي اليقظ جداً لما حولنا أو التنعم بجهلنا لبعض الأمور التي فاتتنا ملاحظتها. إن التنبّه لوجود مصدر تأثير قوي وفعّال على تصرفاتنا لا يعني أنه علينا بالضرورة معارضته والتصدي له. مثلاً، كتلك اليافطة الكبيرة الهادفة إلى إيصال رسالة عن ضرورة حماية البيئة والحفاظ عليها قد تُظهر صورة لفقمة صغيرة مولودة حديثاً، فتدغدغ عبرها عواطف الناس وتستثير مشاعرهم (إلا إذا كانوا من النوع الذي ينتابه خوف غير مبرر من حيوان كالفقمة) هل في المسألة سعي للتلاعب بمشاعر الناس؟ إن كنت تفضّل الكوك على البيبسي وهذا عائد إلى تفضيلك للمذاق لا لبراعة كلتا الشركتين في حملاتهما الترويجية، فالأمر لن يغير شيئاً بالنسبة إليك في المدى المنظور، فأنت قد حسمت الموضوع ولن تحتسي سوى الكوك لتفوّق مذاقها على المشروب الغازي الآخر. أنت لا تحبّذ الكوك فحسب، إنما تستمتع لمجرد الاستمتاع بطعمها، وبما أن الشركة لا تلجأ إلى عمالة الأطفال في تعبئة منتجاتها، فهذه قضية لن تضطر إلى خوض غمارها لتُواجه إدارة 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 نتحوّل، إلى مجرد أشخاص آليين. إن خشيتنا ليست دائماً مبرّرة، وإظهارها بشكلٍ دائم قد يرتدّ سلباً علينا. قد نخدم مصالحنا بشكلٍ أفضلٍ إن أجدنا الفصل بين التأثيرات التي تتعارض وقيمناً، وتلك التي لا تتسبّب بالأذى مطلقاً. حينها يُمكننا أن نتفحّص رؤيتنا المنطقية للأمور، فنُحارب بعض المفاعيل السرية للتأثيرات السلبية التي نتعرّض لها.

نعم، قد نتقبّل شيئاً من التلاعب يُمارس بحقنا من جهة حاسة التذوق. وقد لا نُمانع في شراء تلك السترة ذات اللون الأزرق المائل إلى الاخضرار، 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؟ إنّ الأمر يستحق إثارة المشاكل في سبيله. نحن بتركيزنا على المشاكل الحيوية ذات الأهمية، نُلهي 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 سنُصادفها في الفصل القادم.

الفصل السادس

سيد الأشياء

I.

هل سبق أن سمعت عن دراسة، أُجريت حول تذوّق أنواع المربيات. لعلك تتذكّر بشكل يشوبه الغموض، قراءتك للموضوع في إحدى المقالات الصحفية التي تناولته، قبل فترة زمنية، أو لعل أحدهم قد تطرّق له أمامك عند لقائه في حفلة كوكتيل. إن لم تكن على دراية به، فستعرف عنه الكثير في ما يلي: إذ إن عدداً كبيراً من الأشخاص قد حدّثني عن هذه الدراسة، وبعضهم جعلني أُفكّر جدياً فيها. عندما التقيت رئيس فيدلتي للأبحاث الاستثمارية، شرح لي أبعاد هذه الدراسة كالتالي: "إن المستهلكين يظنون أنه كلما اتّسع هامش الخيارات أمامهم، كلما كان الأمر رائعاً. والواقع أنه لا يوجد أي احتمال لشراء مرطبان من المربّى إذا كان معروضاً على رف أحد المحال ضمن مجموعة كبيرة لأنواع عديدة من المربيات. على أثر هذه الدراسة، فنحن نقدّم لزبائننا خيارات تتضمن 4500 صيغة اقتراض، ونطلب إليهم بعدها، تضييق الخيارات إلى أقصى الحدود، بهدف انتقاء منها ما يُوافقهم. ونحن ننصح أيضاً موظفينا، باعتماد شعار الدراسة ألا وهو حثّ عُملائنا على الحدّ من خياراتهم هذه"، ومن ثم أضاف: "لديّ بعض النشرات التقييمية، سأُرسلها لك".

ثم كان اللقاء مع الرئيس ماك كينزي، الذي قال إنه بسبب مذكّرة داخلية خاصة بهذه الدراسة، فإن المستشارين يُطبّقون قاعدة ثلاثة وثلاثة مكرّرة، التي يقوم الزبون على أساسها أولاً بالانتقاء من ضمن ثلاثة خيارات، تؤدّي به إلى مجموعة ثلاث أخرى تُتوّج بمجموعة أخيرة من خيارات ثلاثة. هذه الطريقة في عرض الخيارات على الناس معتمدة من قبل سماسرة المصارف، والمتُسوّقين، والعاملين في وول ستريت، نظراً لوفرة الخيارات المعروضة أمام المستهلكين.

إن لقاءاتي مع أنصار دراسة أنواع المربيات والمتحمّسين لها، لم تقتصر على قاعات الإدارة ولقاءات العمل مع كبار المسؤولين في الشركات وحسب. إذ في إحدى المرات، وخلال رحلةٍ جويةٍ طويلةٍ، دار حديث مسهب بيني وبين مسافرة جالسة بقربي، حول مدى الإنهاك الذي بات يفرضه تسوّق 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 أسرّت إليّ، أنه قبل سنوات من تاريخه، أجرى أحدهم في محال التسوق دراسة معتمداً فيها على نكهات مختلفة من المربّى، وكانت محصّلة هذه الدراسة أنه تبيّن للجهة التي تُشرف عليها، أن الناس عندما فُتح أمامهم مجال الاختيار بين عدد محدود من نكهات المربّى، استطاعوا تحديد خيارهم، وشراء مرطبان من المربى، نسبةً إلى الذين يتعرضون منهم للانتقاء ضمن خيارات أوسع. لم تستطع تلك السيدة، وهي تروي لي حيثيات المسألة أن تُلمّ بتفاصيلها كافة نظراً لأنها لم تعد تذكرها إلا أن ما بقي منها عالق في ذاكرتها، فقد عاد فجأة ليظهر مع قراءتها للموضوع المنشور في النيويورك تايمز، والذي ذكّرها بحيرة الإنسان إزاء كثرة الخيارات المعروضة أمامه.

غالباً، كان الأشخاص الذين تحدثت إليهم على مرّ السنين يُوافقون السيدة الجالسة بقُربي شكواها من وفرة العروض التي عليهم الانتقاء من بينها. لكن التفاعل مع الدراسة لم يكن دائماً بنفس مستوى الإيجابية. أناس عدة تهجّموا على النتائج المذكورة في الكتب والحوارات المتلفزة. لقد أُبلغت بأن روش ليمبو، جعل من هذا الموضوع، المنطلق الأساسي الذي بنى عليه خطبة تهكمية مسهبة له. ويعتبر هؤلاء أن أفكاراً كهذه تُناقض مفهوم الحرية! فالذي يعمل على إحيائها هو مناصر للنظام الاستبدادي،

والنازية، والشيوعية، واللائحة تطول. كيف يجرؤ أي كان على القول، إن الخيار ليس مبدءاً شُمولياً يفيد الجميع؟

بما أنني من وضع الدراسة الخاصة بنكهات المربّى، فلقد كنت أنا مقدمة هذا الاقتراح. ولكن الدراسة لم تعد تمت لي بصلة، بعد أن استقطبت انتباه العديدين، وحازت على أوصاف مختلفة. لم أتلقّ 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، قلّة رضا واكتفاء وعدم تحقيق للسعادة الذاتية. إن الاكتشاف بأن غزارة الخيارات لا تصبّ في مصلحتنا، قد تسرّب إلى المفهوم الثقافي الأوسع ليتحول إلى ما يُشبه النميمة المثيرة أو الفضيحة. كأن يسأل أحدهم الآخر: "هل وصلتك آخر أخبار الاختيار؟" فيُجيبه: "أنا على علم بها لكن هل تصدّق ذلك؟". إن الفكرة تستحوذ على عقول الناس لاحتوائها 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 بحدّ ذاته يحتوي ضمنياً على دلالات إيجابية، تماماً كما لو قلنا: "لم يكن لديّ أو افتقدت للاختيار". إننا نفترض أنه لو كان الانتقاء أمراً حسناً فالاستزادة منه أمر مستحب، علماً أن صفاته بمجملها إيجابية. إن تنوعاً كبيراً في الخيارات قد يُربك صاحبه ويُحمّله عبئاً فوق طاقته على التحمل، ويقوده إلى رفع يديه باتجاه السماء شاكياً وقائلاً: "لا أدري! فهناك العديد من الخيارات للانتقاء منها، أما من أحدٍ هنا لتقديم يد العون لي؟"، بدلاً من الاستسلام للإحباط. كيف لنا أن نجذّف وسط بحرٍ من الخيارات؟ ما الذي يحصل لنا عندما نواجه بكمّ متنوّع من العروض، وأي مشاكل قد تنتج عنها؟

.II

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

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

لقد بدأت تحقيقاتي مع أطفال في عُمر الثلاث سنوات لم يصلوا إلى مرحلة دخول المدرسة بعد، إذ كانوا لا يزالون في إحدى حضانات منطقة بالو ألتو، الممهّدة لمرحلة الدراسة. عندما دخلت تلك الحضانة، فإذا بقاعة ملأى بالألعاب مثل: الليغو، مربعات لعبة شطرنج مصغّرة، لعبة تُشجع موهبة الرسم لدى الأطفال، وغيرها من الألعاب الكبيرة ذات الألوان المختلفة والأحاجي المؤلفة من قطع خشبية صغيرة يركّبها الأطفال بجانب بعضها بعضاً حتى يحصلوا على صورة متكاملة، وأقلام ملونة شتّى. وإذ بطفل يتمّ إحضاره إلى القاعة حيث كنت موجودة ويُبلّغ بأنه يستطيع أن يلعب بما يشاء من الألعاب الموجودة أمامه. وعلى الأثر حان دور طفل آخر ليلعب، إلا أن هذا الأخير حُدّد 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 أُعطي لنصفهم حرية اصطفاء اللعبة التي يشاءون وحُرم النصف الآخر من هذه الحرية. إحدى مجموعات الأطفال كانت تلعب بفرحٍ وغبطةٍ ظاهرين، بينما المجموعة الأخرى خاب أملها وبدت غير مهتمة أو راغبة في المزيد من اللعب. لقد كان من السهل تمييز انتماء الأطفال إلى أي من المجموعتين. وبما أن الاختيار كان محرضاً للأطفال على اللعب، فلم يكن من الصعب معرفة أولئك المتحمّسين للعب المستمتعين بهذه الفرصة المتاحة لهم. فَلِمَ أبحث عن هؤلاء في مكان بعيد وهم أمامي يلعبون بفرح عارمٍ؟

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

وعدت من جديد لأتفحّص تقارير أهم الدراسات التي تناولت بتعمق موضوع قوة تأثير الاختيار (أقلّه بالنسبة إلى الغربيين، بما أن هذه الدراسة قد أُجريت بمعظمها في الولايات المتحدة على مشاركين ذكور). وأخذت أبحث فيها عن أي تفصيلٍ قد فاتني. وقرأت بأن الأشخاص من مختلف الأعمار كانوا سعداء أكثر، وأصحَّاء، ومتحفّزين عندما حظوا بمجالٍ أوسع للاختيار، حتى أولئك الذين انحصر خيارهم، بين مشاهدة فيلم سينمائي ليلاً أو حلّ أُحجيةٍ ما، لم يكن وضعهم سيئاً. إن ظننت أنه لديك مجال للاختيار، فما عليك سوى الاستفادة منه، بغضّ النظر، إن كنت ستُمارس خيارك هذا فعلياً أم لا. إن قدراً صغيراً من الاختيار - أو حتى الاعتقاد بأنك حاصل عليه، هو أمر جيد بالنسبة إليك، كما تُظهر المعطيات المخبرية. إذاً، فالمزيد من الاختيار هو - حكماً - أمر رائع في مفهوم الفرد. فهذه 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، ليُحدّد أفضليته من بينها. أولى هذه الدراسات تبنّت الرقم ستة لملاءمته وسهولة اعتماده، وجاءت الدراسات اللاحقة من بعدها لتُكرّسه.

بناءً على ما توفّر بين يدي من معطيات خلال بحثي الأسبق، فقد قمت بتصميم مجموعة جديدة من التجارب. إذ قدم إلى القاعة هذه المرة طلاب من السنتين الأولى والثانية الابتدائية، كل بمفرده، وطُلب إلى كل واحد منهم أن يرسم مستعملاً القلم الملون (Marker). بعض هؤلاء عُرض أمامهم خياران: إما الانتقاء من بين ستة موضوعات مختلفة من بينها (الحيوانات، والنباتات، والمنازل)، وحُدِّد لهم لون من ضمن ستة ألوان مختلفة، أو قيل لهم ما عليهم رسمه وأي ألوان 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 قيّمها المراقبون المستقلون - بالنسبة إلى الذين لم يتسنَّ لهم التفضيل. لقد أثبت البُرهان، على أن الاختبار يمنح مكسباً وتقدماً واضحين لصالح الأطفال الأميركيين من أصل إنكليزي، فقد مهّدت الأرضية، لإجراء دراسة تقارن بينهم وبين الأطفال الأميركيين من أصلٍ 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

يستفد الأطفال من تفضيلهم للألعاب المتوفّرة لديهم، تماماً كالأطفال الذين سُمح لهم الانتقاء من بين الرسوم وأقلام التلوين في قاعة الرسم؟ هل كنت بصدد القيام باكتشاف هام لجانب خفي من مسألة التفضيل، لم يجرِ التطرق إليه بعد؟ لتوضيح الأمر، أردت تفحّص الرقم ستة عن قرب، ومعرفة طبيعة الرابط السري الموجود بينه وبين المسألة التي تشغل بالي.

لحسن حظي، أن جورج ميلر، الأستاذ الحالي لعلم النفس في جامعة برنستون، كان قد أنجز أغلب العمل الخاص بجمع المعلومات. وفي مقالته العائدة 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 يُلاحقه في كل مكان، إلى أن أصبح مقتنعاً بأن استمرارية وجود هذا الرقم وإعاقته لعمله تتعدّى إطار المصادفة العشوائية". وقد أقرّ 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 يمرّ بها الإنسان، والألوان السبعة الأساسية، والنغمات السبع الخاصة بالسلم الموسيقي، وأيام الأسبوع السبعة". ولكن ما يشغل ميلر حقاً هو العلاقة الموجودة بين هذا الرقم وكمّ المعلومات الذي يمكن لأي شخص استيعابه وتلقّيه في أي وقت.

أعطي مثلاً على ذلك: إذا عُرِضت مجموعة من الأشكال من أحجام مختلفة على أشخاص، ويُطلب إليهم ترقيمها بالترتيب من الأصغر إلى الأكبر (كأن يُعطوا الرقم واحد للأصغر حجماً، واثنين للثاني الأصغر منه حجماً وهكذا دواليك حتى الوصول إلى الرقم سبعة الذي يُميّز سبعة أحجام فريدة ومختلفة تماماً عن بعضها). لكن إن عُرض على نفس هؤلاء الأشخاص مجموعة أكبر من الأرقام - وليس من الرقم واحد إلى الرقم سبعة - وبالتالي من الأحجام، فنسبة ارتكابهم للأخطاء ستكون أكبر، إذ لا بد من أن يُصنّفوا حجمين مختلفين بشكل بسيط ضمن المرتبة نفسها، أو أن يُصنفوا الحجم نفسه بشكل مختلفٍ في مناسبات متفرّقة. أظهرت الدراسة وجود محدودية متعلقة بمجموعة واسعة من أحكامنا الإدراكية، كأن نُحدّد أو نُميّز بين مواضع نقاط معينة، أو اتجاه، وانحراف خطوط، أو تدرّج لون وبريقه في بعض الأشياء، أو تردّد النغمات وعلوّها، أو موضع وقوة ارتجاجاتها، أو حدة الروائح والأطعمة لأي من الحواس. لا يستطيع الناس عادةً أن يميزوا بين أكثر من خمس إلى تسع مسائل، قبل أن يبدأوا بارتكاب الأخطاء الإدراكية بشكل منهجي. وعندما يزداد عدد المسائل المطروحة أمام هؤلاء، فهم بالمعدّل يفقدون القُدرة على التمييز بين مسائل عدة. لكن المشاكل لا تكمن في هذه الناحية وحسب. فالناس قد يُميزون وبسهولة نغمات خمساً عالية وخمساً أخرى منخفضة لكنهم يخطئون إن طلب منهم التمييز بين العشرة ككل. وقد يكون من السهل عليهم التمييز بين النغمات العالية وتلك المنخفضة، إنما المشكلة ليست في طبيعة هذه النغمات بقدر ما هي في عددها الإجمالي.

ونحن غالباً ما نفقد قدرتنا على التركيز عندما نُحاول متابعة مسار عدد من الأشياء أو الوقائع بالتزامن وفي آن معاً. وعندما يُصار إلى تمرير من نقطة إلى مئتي نقطة على إحدى الشاشات خلال ثوانٍ، ويُطلب ممن شاهدوها أن يعطوا رقماً صحيحاً لها. فهم لن يتمكنوا من إعطاء رقم يفوق الست نقاطٍ على أبعد تقدير. وإن حاولنا على الشاشة ذاتها، وضمن المدة الزمنية نفسها أن نمرّر أجزاء ومكونات لمعلومات، فسنجد أنه لم يعلق الكثير منها في أذهان المشاهدين.

عندما نختار فنحن بطبيعة الحال نعتمد على عدد من المهارات الاستيعابية المذكورة سابقاً. أولاً علينا ملاحظة كل العروض المقدمة ومقارنتها ببعضها لتحديد الخلافات الموجودة في ما بينها، وتذكّر تقييمنا لها، لنستعمل في ما بعد هذا التقييم لتصنيفها. ونظراً لمحدوديتنا، فإن كل خطوة تُصبح بالغة الأهمية وتزيد من حجم العروض المتاحة أمامنا، علماً أن الأطفال كانوا قادرين على التعامل مع

الاحتمالات الستة التي عُرضت 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 إغفالي لناحية مهمة من مسألة المفاضلة لم أتطرق إليها بعد. فقد حان الوقت لأحدهم لخوض موضوع مفاعيل الكميات الهائلة مقابل الكميات الضئيلة من الخيارات المتخذة وآثارهما في قراراتنا اليومية. وهكذا عادت إلى ذهني الدراسة الخاصة بأنواع المربّى.

.III

في العام 1925، افتتح المهاجر البروسي غوستاف درايجير متجراً للأطعمة الجاهزة في سان فرانسيسكو. وبفضل عمله الشاق وحس المبادرة لديه، توسعت أعماله بسرعة. وبعد أن أُلغي الحظر قام بإنشاء سلسلة محال لبيع المشروبات. وحين حان وقت تقاعده عن العمل، كان قد أسس أول محل تسوّق كبير (سوبرماركت) في سان فرانسيسكو وقد تسلّم منه أبناؤه إدارة أعماله وتوسعوا فيه وأقفلوا المتجر الأساسي، وافتتحوا عدة متاجر أخرى جديدة. عندما كنت طالبة في مرحلة الدراسات العليا، دأبت 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، وكَسَا 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 والمقالي 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 للذواقة بعشرة دولارات (تذكر أن هذا كان سعر الوجبة العام 1995، عندما لم يكن يتجاوز سعر الوجبة ذاتها 85 سنتاً لدى مطاعم ماك دونالد). بنزولك إلى مختلف أقسام المحل وتجوّلك فيها فقد تجد أعداداً هائلة من مياه الشرب المعبأة والخلّ والخردل وأنواع الأجبان المختلفة والمربيات وغيرها من المنتجات. أما زيت الزيتون فوجوده محدود بعكس سعره، لا سيما ذاك الذي درج تصنيعه منذ مئات السنين، وتمّ عرضه داخل مستوعبات زجاجية جرى إقفالها بإحكام، وقد فاق ثمن الزجاجة الواحدة من الزيت فائق الجودة 1000 دولار أميركي. كل هذا التنوع في المنتجات، جرى الترويج له وكان مصدر افتخار وتميّز لدرايـ ولتعريف الناس على مختلف المنتجات، فقد أقام القيّمون عليه أكشاك لتذوّق 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؟

فمدير المتجر وهو المعتقد بشدة بحسنات الاختيار، شاركني اهتمامي بنفس القدر لإيجاد الجواب عن السؤال الذي طرحته. وكنت قد أقنعته بإجرائي دراسة خاصة بي، على أحد الأكشاك (وقد أبقينا الأمر سرًّا وفي منأى عن الموظفين في المتجر تجنّبًا لتدخلهم، وحرصاً منا على عدم ممارستهم لأي محاولات للضغط على الزبائن). وقد زعمت ومن معي من مساعدين في البحث، أننا نُمثّل شركة وايلكن وأبنائه، التي تزوّد العائلة المالكة البريطانية بالمربيات. وقد اصطفينا هذا النوع من المربيات بالذات، لأننا سعينا خلف التنوع والجودة العالية. ثم إن اعتمادنا المربّى عائد لطيبة مذاقه، وسهولة ذوبانه في الفم بخلاف الخردل والخلّ، ثم إن أغلب الناس يستسيغون أو أقلّه لا يُمانعون تناوله.

وكنت قد طالبت بوضع الكُشك الخاص بالتجربة على مقربةٍ من مدخل المتجر، بحيث يجذب أنظار المتسوّقين الداخلين إليه. وقد أشرف على إدارة شؤونه كل من إيرين وستيفاني، وهما اثنتان من

الطالبات الجامعيات الودودات في ستانفورد اللتان كانتا تعدّان العدة للتخرج. مع مرور الوقت، كنا نبدّل في عروضنا بين تقديم مجموعة واسعة من نكهات المربّى، ومجموعة ضئيلة منها. فقد ضمّت 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 المألوف طعمها من الناس). أما المجموعة الصغرى، فقد حوت ستة أنواع من المربيات استوحيناها من المجموعة الأوسع وتضمنت نكهات: الكيوي، والدراق، والكرز الأسود وخثارة الحامض، والزبيب الأحمر، وثلاثة أنواع من مرملاد الفاكهة. أوجين، مساعد آخر في البحث، تموضع خلف أواني الطّهي من الحجم الكبير على مقربة من الكشك. من موقعه هذا، كان يُراقب زوّار المتجر، وبالأخص أولئك الذين توقفوا عند الكشك، لتذوّق نماذج المربيات المعروضة تلك. فلاحظ أن 60 بالمئة منهم اجتذبتهم التشكيلة الواسعة و40 بالمئة فقط جذبتهم 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 بصدد إجراء إحصاء فقد ظنّ أنه يُخطّط 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 تُشجعان الداخلين إليه، على تذوّق أكبر عددٍ 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 مربّى، في ذلك اليوم حصلوا على تلك القسيمة. نحن لم نكن نبيع المربى في هذا المكان، إنما تطلّب الأمر من الزبائن شراءه من الأجنحة المخصّصة له داخل المتجر، والدفع عند صندوق المحاسبة. لعلهم لاحظوا في جناح المربى، وجود موظف مزوّد بلوح للكتابة، قام بتدوين بيانات مفصّلة. والواقع أن هذا الرجل لم يكن سوى أحد أعضاء فريق العمل التابع لنا، وقد طُلب إليه التجسس على الزبائن. فلاحظ، أن الذين

انتقوا من ضمن المجموعة الواسعة، وقعوا في حيرةٍ من أمرهم، وإنهم استمروا في تفحّص 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 فارغي الأيدي. بخلاف هؤلاء، فإن الذين تسنّى لهم تذوّق نكهات أحد أنواع المربّى الستة المعروضة ضمن المجموعة الأصغر، كانوا متأكدين مما يُريدونه ومما يناسبهم فيدخلون الجناح ذاته، ويتناولون منه المرطبان الذي يوافقهم بسرعةٍ فائقة. وبدا مربّى خثارة الحامض هو المفضّل لديهم فيبتاعونه، ليُكمّلوا بعدها تبضّع بقية حاجياتهم. عندما قمنا بإحصاء أعداد القسائم المعطاة، اكتشفنا التالي: قام 30 بالمئة من الزبائن الذين تذوقوا أحد مربيات التشكيلة الصغرى منها التي عُرضت عليهم، بشراء أحد أنواعها، بينما لم يقم أكثر من 3 بالمئة من الذين تذوقوا التشكيلة الأوسع، بشراء أي من المربيات، مع أن هذه الأخيرة شدّت الانتباه إليها ستة أضعاف مقارنةً مع الأخرى، إلا أن أكثرية الذين تذوّقوا 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 درايجير، كانت مربكة للعقل. لكن ما الذي بوسعنا أن نستقيه منها لجهة طريقة إدارة المتجر؟ بالنسبة إلى كثير من الناس، فإن الذهاب إلى متجر مشابه يربكهم، فهو يتعدّى جولة التسوق ليتحوّل 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 وتعدّدها أخذ في استقطاب المتفرجين لا المشترين. وكيف لمدير المتجر أن يضمن أن وفرة التفضيلات نفسها التي استقطبت كل هذه الجموع سيفضي بها الأمر إلى الخروج بأقل المشتريات الممكنة أو مجرد التذكارات؟ إحدى الطرائق لتلافي الأمر هي برأيه في إقامة أكشاك التذوق لا الاكتفاء بعرض جميع الأنواع والأصناف المتوفّرة أصلاً في كل الزوايا والأجنحة، إنما في تسليط الضوء على بعض العروض من صنف محدّد. إذاً، تحوّل كشك التذوق إلى وسيلة انتقاء مساعِدة.

وعلى مرّ السنين تنامت التحديات التي تفرضها كثرة الخيارات على كل من الزبائن ومديري المتاجر عام 1994، عندما أشارت للمرة الأولى إلى كثافة الاختيارات، إذ وجد ما يزيد في المتجر على خمسمئة ألف سلعة استهلاكية مختلفة. وفي العام 2003، أصبح عدد هذه السلع سبعمئة ألف، وهو مرشّح للتصاعد. فالتقدم التكنولوجي هو بصدد إدخال أصناف جديدة من المنتوجات على حياتنا. بعضها كالهواتف الخلوية، والحواسيب، وآلات التصوير الرقمية التي لا غنى لنا عنها، قريباً سيُقدّم لنا عروضٌ عديدة متمِّمة لها يصعب علينا عدم شرائها. وبنفس النسبة من الأهمية، فالأسواق تفيض 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 تتعدى أصنافها 100 ألف منتج في كل فروعهم المنتشرة في أنحاء البلاد. وإن لم تجدوا طلبكم على مسافة بضعة مبانٍ من سكنكم فأنتم قد تحصلون عليه بموجب الضغط على بضعة أزرار فتطلبونه عبر مواقع إنترنت متخصّصة. وهذه المواقع توسّع 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 الكمّ من المعلومات قد يُزوّدك به الموقع الإلكتروني Amazon.com وما يُعادل الخمسة عشر مليون قرصٍ مدمجٍ إفرادياً يحوي جلّ ما يطلب الإنسان معر Match.com.

إن التوسّع في الاصطفاءات قد يُؤدّي إلى انفجار وهذا التنوع يرتدّ علينا فائدةً واكتفاءً في بعض الأحيان ويرتدّ علينا انزعاجاً في أحيانٍ أخرى. وقد نظن أن غزارة الاحتمالات تجعل من السهل انتقاء

الهدية الأفضل لذكرى ميلاد صديقتك. فتجد نفسك حائراً أمام المعروضات المختلفة على الرفوف في المحال الكبرى والمخازن لتبدأ بالتساؤل: أي هدية تناسبها؟ وأي منها من بين المعروض أمامك تُمثّل الهدية الاستثنائية والمثالية؟ إن اعتمدت شراء غرض ما لها، فكن واثقاً بأنك لن تتمكّن من إيجاده في متجر آخر. علماً أنك بحثت بما فيه الكفاية عن الهديّة المناسبة التي ترضيها وتحوز على إعجابها. نحن نُرهق أنفسنا في البحث عن الهدايا، فتتحول 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 تُقدّم لنا تحمل بعض الفوائد.

ومن ناحية ثانية، إن وجد شخص ما يبحث عنه وسط كل ما هو معروض أمامه ومتوفّر له، فقد يتوصل إلى الحصول على النسخ الأصلية أو على النسخ التي استُنفذ طبعها أو على التسجيلات الموسيقية النادرة. من مجموع المبيعات المعروضة لدى تُجّار الجملة على مواقع البيع بواسطة الإنترنت كأمزون، ونتفليكس، ورابسودي للخدمات الموسيقية، فإن ما نسبته من 20 إلى 25 بالمئة من النماذج المعروضة للتسويق هي غامضة ومجهولة في متاجر الخُردة. وبينما تمّ 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 يتمّ 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 كريس أندرسن. والعبارة هذه تُطلق للتعريف على رسم بياني، يضمّ مجموعة من الأصناف تمّ 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.

وهذه الظاهرة تحمل الأخبار السارة لبائعي البضاعة بالمُفرّق، فإن الأصناف النادرة التي يتكوّن منها الذيل، والتي غالباً ما تُعطي دفعاً للعدد الإجمالي للمبيعات، وترتدّ بالفوائد الكُبرى على مصنّعيها، لأن هؤلاء يرضون بأقل الأثمان، مقابل امتيازاتهم وحقوق ملكيتهم. ونحن بصفتنا مستهلكين، تجدنا مغتبطين، مستثارين لإيجاد كل غريب ومميز، وغير معروف من المنتجات التي لا تتوفّر 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 اقتناء أي من الأغراض غير المعروفة ومجهولة المصدر، المصنّفة في خانة الذيل فإن مشترياتنا هذه، تُضاف إلى الأخرى شعبية الطابع التي قُمنا لتوّنا بالاستحصال عليها.

وغالباً 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 يخصّ 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 البدائل 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 بافتعال الضجة، ويعيق من قدرتنا على التركيز. قد نمضي أوقاتاً طويلة لنقرّر الانتقاء بين أشياء تؤدّي الغرض ذاته: إن عُرضت أمامنا تشكيلة واسعة، ألا يجب أن نأخذها بالاعتبار؟ قد يفكّر المرء في أعداد عبوات الشامبو، أو علب طعام القطط التي بإمكان محال التسوق أو السوبرماركت تحمّلها، قبل أن تصبح كل هذه الخيارات المعروضة فائضة.

بعض الشركات وضعت شعاراً: في الكثرة القلة موضع التطبيق. وهذا ما حصل مع شركة بروكتر أند غامبل فبعدما كانت تفاخر بإنزالها إلى الأسواق ستة وعشرين نوعاً من الشامبو: Head & Shoulders المضاد للقشرة، قامت باختصار العدد إلى خمسة عشر نوعاً، لتجد أن أعداد مبيع الشا قد سجّلت ازدياداً ملحوظاً بنسبة 10 بالمئة. وفي تحرّك مماثل، قامت شركة القطة الذهبية بالتخلص من الأنواع العشرة الأسوأ للأطعمة الخاصة بجراء القطط، مما أدّى إلى رفع مبيعاتها بنسبة قُدّرت بنحو 12 بالمئة صاحبها انخفاض إلى النصف في مصاريف التوزيع. وكانت النتيجة النهائية، عبارة عن ازد ملحوظ بنسبة 87 بالمئة على مبيعات أكياس طعام جراء القطط.

إن حظوظ بعض الشركات الأخرى كبيرة من الاستفادة في تقليص عدد العروضات التي تُقدّمها للمستهلكين. صحيح أن في الأمر مجازفة، لكن هناك من الأدلة ما يدعم هذه النظرية. فمنذ نشر نتائج الدراسة الخاصة بتذوّق أنواع المربيات تلك، دأبتُ 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، فإذ بنا نجد أننا حين نوفّر 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 لخيارهم، لتتمّ عن ثقتهم بقرارهم، وارتياحهم لما فضّلوه من منتجات عُرضت 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 بالممارسة، 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 تنوعها في أحد محال التسوق لا تسبب للفرد بانهيارٍ عصبي. بخلاف ذلك، فإن الوفرة الموجودة في السوبرماركت في أميركا تفي بالغرض الذي يبحث عنه الشاري. في رواية دون دوليلّو تحت عنوان الضجيج الأبيض يتأمل الكاتب تجربته مع زوجته في محل التسوق:

"بدا لي ولبابيت، وسط ضخامة وتنوع مشترياتنا، وتراكم الأكياس والأوزان والأرقام والأحجام، وطرائق التغليف المألوفة والكتابة بالخط النافر على الصُلب والأحجام الكبيرة جداً من بعض المنتجات، والعروض التي تطال بعض الأصناف، وما تزوّدنا به من إحساس بإعادة امتلائنا بالحيوية وشعورنا بالراحة النفسية والأمان والاكتفاء جراء شرائنا لهذه المنتجات التي حققت رغباتنا. ونحن في محل التسوق بدا لي ولزوجتي أننا أنجزنا نوعاً من التُخمة الشرائية، لا يعرفها الذين يحتاجون إلى الأقل ويتطلعون إلى الأقل والذين يُخططون لبناء حياتهم في خضمِّ الحياة الضيقة الموجودة والمنعزلة في المساء".

لعل الرجل كان بصدد إجراء عملية تفضيل بين ما حوته عربة التسوق أمامه من أغراض والكيس خفيف الوزن الذي حمله صديقه العازب، وبدا على استعداد تام للتحدث تفصيلياً عن الراحة والرفاهية الناتجتين عن الوفرة التي بدت له بمثابة نعمة. قد يبدو الاستهلاك أشبه بملهاة وتمضية للوقت كما يبدو في الوقت عينه مضللاً ومخادعاً. ونحن كقراء لهذا الكتاب نجد تجربة الراوي المذكورة سطحية وعابرة ولو أن صاحبها يُسرّ بسردها ويشعر أنها تجلب له السعادة والمتعة. ولا يخفي الرجل أنه رغم استمتاعه بعملية التسوق تلك في السوبرماركت، فهذا المكان مفعم بالضجيج ومليء بالأجهزة الخالية من أي حيوية، وبصفوف عربات التسوق، ومكبرات الصوت، والآلات المخصّصة لتحضير القهوة، وصراخ الأطفال. بالإضافة إلى ذلك، فهناك صوت هدير رتيب من مكان يصعُب تحديده وكأنه سرب

نحلٍ متطاير فوق رؤوس أناس سيطر عليهم الذعر مما شاهدوه. بعض من هذا الضجيج الأبيض كما أظن هو جزء مما يشغل بالنا ونحن داخل محل التسوق نحاول أن نُلمّ بكل ما يُحيط بنا من موجودات.

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

إن تكوين بعض الخبرة والدراية في مجال ما هو طريقةٌ ناجعةٌ للتعامل مع ازدياد العروض المطروحة، فالخبرة تمكّن الناس من الإلمام بطبيعة هذه العروض على مستوى الجزئيات وكل صغيرة وكبيرة خاصة بمقوماتها، بدلاً من النظر إليها كوحدات مستقلة يصعب تجزيئها وتحليل كل قسم فيها على حدى. كل منا قد يرى من منظاره الخاص الأشياء كأن يحكم بعضهم على سيارة بأنها مجرد سيارة عادية بينما آخرون يصفونها بأنها سيارة سباق، ليضيف فريق ثالث بأنها سيارة من طراز فيراري أنزو مزوّدة بمحرك F12. هذا التفصيل الأخير المضاف موجّه لأصحاب الخبرة الذين يهمّهم المزيد من المعلومات إذ تؤثّر على مدى إلمامهم الإدراكي والمعلوماتي بالأمور ومدى تقييمهم لحجم الفوائد التي يجنونها جراء انتقائهم لصنف ما. في النهاية، إن مفاضلة الأشياء حسب مقاييس متباينة تزيد من إمكانية اكتشافنا لمميزات فريدة عنها. إحدى دراسات ميلر تثبت نجاح بعض الأشخاص في التمييز، بين سبع نغمات اختلفت في تواترها. إنما عندما اختلفت بحدّتها، وطول مدة بثّها وموقعها، تمكن سامعوها من تمييز 150 نغمة من دون ارتكاب أي خطأ.

زد على ذلك، فقد أظهر الناس تفضيلات لميزات خاصة ببعض المنتجات، لا بهذه المنتجات ككل، مما يخولهم أن يستبعدوا بسرعة أكثرية العروض المقدمة لهم، لتوجيه انتباههم إلى القلّة المتبقية التي لفتت انتباههم من دون الأكثرية. لنتابع كلامنا معتمدين مثلاً، السيارة الألمانية، فقد يقرّر شخص دخول السوق الألمانية لشراء سيارة ستايشن، لا يتعدّى ثمنها الثلاثين ألف دولار أميركي، تكون مزوّدة بمقاعد خلفية، ومكان لاستيعاب الشحن الإضافي، وسقف واقٍ من أشعة الشمس. كلما كان الشخص دقيقاً في تحديد مواصفات طلبه، كلما سهّل على نفسه مسألة الاختيار هذه. إن الخبير الذي يعرف تماماً ما يريده، بوسعه أن ينتقي، من دون بذل جهد، من تشكيلة واسعة يتمّ عرضها عليه.

إن تأثيرات ومفاعيل الخبرة، بوسعها تحقيق نتائج باهرة. فنحن عندما نتعلم عبر الدراسة والممارسة، كيف نبسّط، ونحدّد الأولويات، ونصنّف العناصر، ونتعرف على الأنماط، يصبح بمقدورنا، فرض النظام وسط الفوضى. لقد أظهر لاعبو الشطرنج عبر التاريخ، مهارة وتفوّقا في أدائهم عبر لعبهم، وربحهم لعشرين دورة متتالية خاضوها، بعضهم معصوبو الأعين. فكيف لهم أن يُجيدوا اللعب ويفوزوا، مع عدم رؤيتهم لما هو أمامهم؟ طبعاً إن ما يؤهلهم للنجاح هي عشرات آلاف 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 موجّهة، وملقّنة مسبقاً بالمعلومات. فهم قد يفرّقون بين حبّة القمح وقشرتها إذا ما اضطروا - وهم يضبطون بدقّة التحركات كافة التي تستأهل، والتي لا تستأهل أخذها في الاعتبار في وضعيةٍ معيِّنة - إلى اعتماد التكتيك الأنجع، حتى يخططوا لتوالي تحركاتهم مسبقاً من دون جهدٍ ذهني يبذلونه لاحقاً. بعض من هذه الترتيبات تتّخذ أسماء مثل: الافتتاح الصقلي أو زوج بودن. وحده شخص خبير، يلتقط الدلالات الخفية من الأجوبة الصادرة عن كبار لاعبي الشطرنج. فهم يضعون عصارة ذكائهم وفطنتهم في اللعب، من دون أن يبذلوا جهوداً فعالة للربح.

إن قدرة اللاعبين على تذكّر ما يمرّ أمامهم، وما يجري اعتماده من استراتيجيات الآخرين، تتوقف بالدرجة الأولى على كفايتهم الإدراكية، وليس بالضرورة على جهودٍ جبّارة بذلوها في التذكر، كما أظهرت دراسات أُجريت على لاعبين محترفين ومبتدئين، بهدف اختيار قُدراتهم على التذكر، وإعادة تركيبهم للوحة الشطرنج أمامهم بكامل قطعها، بعد تأملهم لها لخمس ثوانٍ فقط. في هذا الاختيار كان من الطبيعي للمحترفين، أن يتفوّقوا على المبتدئين بأشواطٍ، وذلك بترتيبهم لثلاث وعشرين أو أربع وعشرين قطعة من أصل خمس وعشرين واحدة، من أول مرة كما تظهر أمامهم من خلال جولة اللعب. ولكن عندما طُلب إليهم وضع القطعة نفسها بشكل عشوائي، من دون ترتيب ظاهر، لم يتفوّق المحترفون على المبتدئين بالضرورة.

وحين نتطرق إلى مسألة الخبرة الواجب التحلي 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 يُبسّطوا قدر الإمكان من عملية الانتقاء تلك. إن الفارق هو أن الخبراء يُبسّطون مجال خياراتهم، مما يدفعهم إلى سحب أكبر فائدة ممكنة من المزيد من الفرص المتاحة لهم. المبتدئون، من ناحية أخرى يعتمدون على من يمدّهم بالخيارات لخفض أعدادها، حتى يستفيدوا 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 تحمّلها؟ أو عندما يستحيل عليهم تطوير خبرتهم في مجال الانتقاء من بينها؟ بالنتيجة، إن لعبة الشطرنج عبارة عن نظام مقفل ومترابط، تحكمه قواعد واضحة، تفضي إلى غرض واضح متمثّل في القبض على الملك. وبلوغ هذا الهدف بحدّ 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 بتفحّص التأثيرات الناتجة عن كثرة المفاضلات، والتي تبدو في ظاهرها غير ضارةٍ، كتمضية بضع دقائق في جناح المربيات، أو تحمّل الحرج جرّاء خسارة دور في لعبة الشطرنج وأنت معصوب العينين. إنها خيارات مسالمة وغير مؤذية، لأن الظروف التي وُجدت فيها هي بطبيعتها ظروف مسالمة. وكما سنرى لاحقاً فإن اختبار مسألة الشحنة الزائدة من الخيارات موجودة في حياتنا، وتزداد أهمية وتعقيداً، وكذلك القرارات المرتبطة بها، كتلك 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 يتمّ تمويل تعويضات نهاية الخدمة التقليدية التي يتلقاها العُمّال من جيب صاحب العمل، فإن الخُطط المستحدثة للتعويض كانت عبارة عن مساهمات محدّدة، قوامها تشجيع الموظف أو العامل على استثمار جزء من راتبه في صندوق مال مشترك، توضع عائداته تحت تصرّفه حتى بلوغه مرحلة التقاعد. هذه الطروحات، ساهمت في حلّ عددٍ من المشاكل المتأتية عن مسألة دفع التعويضات التي لم تكن لتُصرف بشكل وافٍ لأصحابها، أو يتمّ نقلها إليهم في حال تبديلهم لوظائفهم. إنها طروحات سمحت للموظفين والعمال بممارسة رقابةٍ أكبر على مداخيلهم وعلى مستقبلهم المالي. اليوم يشكل هذا الطرح 401 (ك) اللّبنة الأساسية للسياسة التي تُدير مسائل الاستثمار التقاعدي في الولايات المتحدة، إذ إن ما يُقارب 90 بالمئة من الناس الذين تشملهم برامج التقاعد تغطيهم تلك التي سبق أن كانت لهم مساهمات مالية فيها مجتزأة من رواتبهم.

وكأي استثمارات أخرى بعيدة المدى، فإن مشروع 401 (ك) يهدف إلى جني الأرباح الممكن

الاستحصال عليها من الفوائد المركّبة. قد تتقلب الأسعار وتتفاوت بشكل واضح في المدى المنظور خاصة في سوق القطع، لكن موجات الازدهار والركود الاقتصادي تأتي مستقبلاً بالتوازن 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 الكُبرى - فإن معدل العائدات على امتداد كل خمسة وعشرين عاماً الخاص بمؤشر الأسهم لم يتعدَّ 10 بالمئة. استناداً إلى هذا المعدل فلو ساهم موظف بسنّ 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 تُحصى ضمن التضخم ولكن بما أن التضخم له تأثيره على مدخّرات الناس كما على استثماراتهم، لذا فإن لطروحات من نوع 401 (ك) أهمية أكبر من توفير المال في حسابات مصرفية.

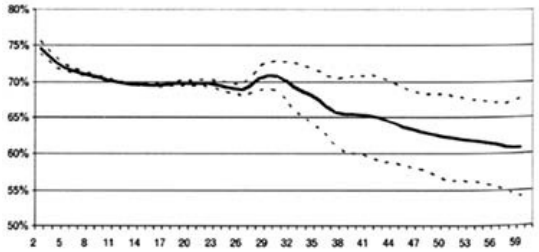
بالإضافة إلى كل ذلك، فإن مساهمات الفرد لبرنامج التقاعد وما يحصل عليه من عائداتها لا يخضعان لأحكام الضرائب الجائرة، قبل التقاعد الفعلي للشخص وبدئه بسحب الأموال من صندوق التقاعد. بالنسبة إلى المواطن الأميركي العادي، فالأمر معادل للمساهمة بنحو 20 بالمئة إضافية للصندوق تماماً كالاستثمار بنفس النسبة من الأموال 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 المحفّزات، حتى ولو كان المرء جاهلاً في شؤون الاستثمار فإنه لو تقرّر وضع بعض الودائع بشكل عشوائي في الصناديق المالية الخاصة بطرح 401 (ك)، فذلك سيُعتبر بمثابة خطوة نقدية أفضل من عدم المساهمة على الإطلاق. إذاً، فلِمَ لا يشارك الكل في هذه المساهمات؟

في العام 2001، تلقيت اتصالاً من ستيف أتكوس مدير مركز الأبحاث الخاصة بالتقاعد التابع للمجموعة الطليعية، 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 تديناً ملحوظاً لامس حدّ 70 بالمئة. بينما معدل الأموال في أي من الصناديق الخاصة بهذه البرامج كان بطور الازدياد شيئاً فشيئاً لرغبة الموظفين عموماً في المشاركة لو تمّ تحفيزهم. وكان أتكوس قد قرأ حديثاً مقالتي التي تضمنت الدراسة الخاصة بالاختيار بين أنواع المربيات، ففكّر ما إذا كان بالمستطاع إيجاد قواسم مشتركة بين الموظفين المتقاعدين المترددين ومسألة تقديم الخيارات لهم. فهل اشتكى الموظفون من وفرةٍ في الخيارات المطروحة أمامهم؟

للإجابة عن هذا السؤال قمت بدراسة سجلات الاستثمار بمساعدة كل من زميليَّ الخبيرين في عالم المال غور هوبرمان وواي جيانغ. وإذ 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 تدنّت بسرعة من 75 بالمئة للمشاركة بأصغر البرامج التي تضمنت أربع ودائع مشتركة إلى 75 بالمئة للبرامج من اثنتي عشرة وديعة 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 والتسعين.

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 تُناسبه أكثر لاستثمار ودائعه فيه. بنهاية الأمر، فمن الأسهل الاشتراك في خطة مالية، إذا قُدّمت للفرد خمسة عروض، بدلاً من خمسين لا تتداخل الأمور في بعضها بعضاً أمامه. ولكن لسوء الحظ، عندما تستمر بتأجيل قرار الانضمام إلى خطة مالية معيّنة لأيام، والأيام تتحول لأسابيع، والأسابيع لشهور، فقد ينتهي بك الأمر إلى إغفال الخطة برُمّتها.

حسناً، إذ إن ما حصل لبعض الموظفين المتقاعدين، وتسبّب 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 ألمّوا بالمعطيات الاقتصادية، وكانوا واثقين من حجم وشكل استثماراتهم، لتحقيق أكبر مكاسب ممكنة مما هو معروض عليهم.



اعتمادات معروضة

مشاركة متوقعة

لكن عندما عمدتُ بمساعدة أستاذ الاقتصاد أمير كامينيكا على دراسة أحجام الودائع التي اختارها المشاركون، وجدنا أن الوضع كان مخالفاً لما توصلنا إليه من استنتاجات سابقة: فوفرة الخيارات، في حقيقة الأمر، أدّت 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، توقعنا 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 تتجنّب 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 المسمّاة 401 (ك)، قد صُممت لضمان الاستثمارات على المدى الطويل، وبالتالي ازدهار الأسهم. بالنظر إلى معدل السنوات الخمس والعشرين الأوائل، نجد أن الاستثمار في الأسهم يتفوق 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 تحمّل الأخطار والمجازفات، لم يعترفوا كذلك بمسألة الأسهم هذه رغم ازدياد ودائعهم الخاصة ضمن برنامج تعويضهم التقاعدي في ما بعد. لقد بات واضحاً، أن هؤلاء استصعبوا فهم واحتواء كل ما يلمّ بمسألة الأسهم لما هي عليه من تعقيد ظاهر، لذا فقد حاولوا تقليص عدد العروض، بوضع القسم الأكبر منها المتمثّل بالأسهم على حدى. بقيامهم بذلك، قد يكونون بصدد تعريض 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 تنطوي 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 يؤثّر مباشرةً على من يختاره، إذ لا يلمس أي عائد مادي صادر عنه في الحاضر، ولا يكون معتمد القرار متحفّزا مدفوعاً لتقييم العروض المتاحة له بدقةٍ وعمقٍ. لكن قد يعمل بجهد لقطف ثمار الاختيار، في مضمار لا يقل أهمية، وله تأثيره المباشر على رفاهيته كفرد. ولسوء الحظ، فقد برهنّا، أنه عندما يتعلق الأمر بالضمان الصحي فنحن نبدو أننا لا نُحسن الاستفادة مما هو مطروح علينا من خيارات.

أتذكرون، 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 أُدخل على برنامج الضمان الصحي الفيدرالي المطبق بحق المواطنين الراشدين وقد وضع القسم د حيّز التطبيق، في شهر ديسمبر/كانون الأول من العام 2003، للتعويض عن الدور والكلفة المتزايدين للأدوية التي توصف ضمن برامج الضمان الصحي، على أن يتمّ دعم سعر هذه الأدوية من قبل الحكومة. وبذلك يُصبح من حق الراشدين الاختيار من ضمن مجموعة من خطط التغطية الصحية التي توفّرها شركات الضمان الخاصة. لقد أشاد بوش بازدياد الخيارات التي يُوفّرها 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 تجعلهم يستفيدون من تقديمات موضوعة لتتوافق واحتياجات كل رجل وامرأة منهم.

بالنسبة إلى العديد من المشاركين فإن ميديكير في قسم د قد أدت إلى 13 بالمئة من خفض المصاريف 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 افتُرض بهم الاستفادة من الالتحاق بهكذا برامج تخلفوا عن السير في ركب واحدٍ مع من سار سعياً للاستفادة منها. وكان التاريخ المبدئي الموضوع للالتحاق 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 ملا من أصل الثلاثة 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 تمّ ضمّهم إلى البرنامج أوتوماتيكياً بواسطة المعنيين في الضمان الصحي، بالرغم من أن العديدين التحقوا بشركات لم تُلبِّ حاجاتهم للأدوية. فإن من بين الأشخاص الذين توجّب عليهم الاختيار، 12.5 ملايين فقط التحقوا من تلقاء أنفسهم بالميديكير وخمسة ملايين آخرون لم يشاءوا الالتحاق. لقد بدت 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 المداخيل المحدودة المؤهلة للحصول على تغطية شاملة لأسعار الأدوية الموصوفة لها طبياً من دون تكبيدها أي أثمان شخصية. إذا قررت الالتحاق الآن، فهي تُواجه فرض غرامات لاحقة عليها لن تتحمل عبء دفعها. إن لم تلتحق، فالكثيرون من أفرادها سيُجبرون على الاستغناء عن بعض العلاجات الطبية التي يعجزون عن تحمّل تكاليفها. في كلتا الحالتين هم واقعون في مشاكل جمّة.

من المفروض على الراشدين أن يستفيدوا من إمكانية الانتقاء من ضمن ما هو متاح لهم من برامج الضمان الصحي، ومن التنوع المتزايد اللاحق بهذه البرامج، لكن فجأةً أصبح الاختيار من بينها عائقاً أمام التحاقهم بها. فهناك عشرات البرامج بمتناول اليد تراوح عددها من 47 في ولاية ألاسكا إلى 63 في ولاية بنسيلفانيا وولاية غربي فيرجينيا.

لقد استصعب المتقدمون في السن، بسبب ضعف نظرهم ومحدودية قدرتهم على استعمال الحاسوب، أن يطلعوا عبر مواقع الإنترنت المخصّصة على لوائح مميزات كل برامج الضمان الصحي الخاصة بهم. ثم إنه لا بد لهم من التمييز بين فوارق البرامج، وهذا أمر يتطلب مهارات تحليلية تفوق القدرات الذهنية البشرية العادية. والبرامج هذه كانت تختلف في نواحٍ عدة: تغطية تكاليف الأدوية، سياسة شاملة لتغطية تكاليف هذه الأدوية، المدفوعات المشتركة، التقدّيمات الشهرية، الحسومات السنوية وهكذا دواليك. كانت شركات الضمان الصحي المختلفة تُقدم برامج ضمان بالمواصفات نفسها إنما بأسعار مختلفة، وبمواصفات تتبدل من أسبوعٍ لآخر.

تتذكر 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 وجنوني من حيث محتويات برامج الضمان المختلفة هذه". شعرت مارتا تون، المعلمة المتقاعدة من ولاية وايسكنسن، أن في الأمر مبالغة مفرطة وأن الآراء هذه محقة، إذ إن ما نسبته 90 بالمئة من الأطباء والصيادلة قد أقروا بأن القسم د من ميديكير معقدٌ جداً ومن الصعوبة بمكان استيعابه. إن عدداً هاماً من الراشدين الذين يُحاولون 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 المطوّرة أو تلك الموضوعة لتُناسب - قدر الإمكان - احتياجاتهم. إن أي محاولة للمقارنة بين 63 عرضاً للبرامج الصحية، بهدف اختبار قُدراتنا الذهنية، هي محاولة لتقييم مختلف الخيارات المتاحة في هذا المجال أمامنا. إن بوش وغيره من مهندسي هذه السياسة الصحية، قد ركزوا اهتمامهم بالدرجة الأولى على الكمية، ولحسن الحظ أنهم بذلك لم يُولوا 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 التفضيلات، قد يرتدّ سلباً على المواطنين إذ يُفضي إلى قرارات تضرّ ولا تساعد. لكن قد ينصح بعضهم بالانتظار، ففي أوضاع مماثلة، يستحق الأمر أن نأخذ الوقت اللازم لنُقيّم ما يُمنح لنا من خيارات. في هذا السياق، ألا يكون وضعنا أفضل إذا عمدنا إلى ترك خياراتنا مفتوحة ولم نبتّ بأمرها؟

V.

عندما يُوصد باب، يُفتح باب 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 لتهدئة خواطرهم لحظة خسارتهم للأمر لنكرر على مسامعهم بقية العبارة المذكورة أعلاه: "كثيراً ما نطيل النظر بأسف إلى الباب الموصد، من دون أن نلاحظ ذلك الذي انفتح لتوِّه 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، علماً أن هناك عروضاً لم يتسنَّ لنا الاطلاع عليها، فلِمَ نحدّ أنفسنا في أطر ضيقة؟

تأمل النتائج التي توصل إليها دان أريلي، على أثر إنجازه لدراسة في كتابه الذي صدر في العام 2008 تحت عنوان التوقع بانعدام المنطق. وقضت الدراسة، أن يعرض على المشاركين فيها ضمن لعبة شاشة الحاسوب، مشهد ثلاثة أبواب ملونة - أحدها أحمر، والآخران أزرق وأخضر - بمقدور المشاركين الضغط على أي من الأبواب لفتحها. وما إن يُفتح أي من هذه الأبواب، حتى يُقدِم المشاركون على الضغط لمعرفة ما يخبّأ وراء الباب، عندها إما أن يربحوا أو يخسروا مبلغاً من المال تحدد قيمته عشوائياً. ويتمثل البديل، بضغطهم على باب جديد لفتحه عوضاً عن الأول. لقد تمّ 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 يصبّ في صالحهم، ينحصر في تكرار الضغط على نفس الباب وفتحه لمرات عدة.

لقد جرى إدخال تعديل على اللعبة، فلبعض اللاعبين كانت الأبواب غير المفتوحة، تتقلص تدريجياً لتختفي تماماً عن الشاشة بعد اثنتي عشرة محاولة للضغط على الباب المفتوح. إذا انتقى المشارك مثلاً الباب الأزرق وأخذ يضغط على ما خلفه، رغبة منه في حيازة المال، فإن البابين الأحمر والأخضر يبدآن بالتقلص تدريجياً. قد يحاول المشاركون الضغط على الباب الأحمر في تلك اللحظة فيستعيد حجمه الاعتيادي. في هذه الحالة، فإن الباب الأزرق الذي سبق أن فُتح والأخضر المغلق سيتضاءلان حجماً. هنا واجهتهم مشكلة: إن تجنبوا اختفاء باقي الأبواب، فهم سيفقدون إمكانية الضغط التي تخولهم جني المال، وإن تركوا تلك الأبواب لتختفي فهم يغامرون بفقدان مصادر تمويل أكبر من تلك المتاحة لهم حالياً. وتبين أن المشاركين اضطروا إلى الضغط على الأبواب المتحركة، ضعفي ما سُمح به نسبة إلى أولئك الذين تعاملوا مع أبواب لا تختفي. كانت المجموعة الثانية في توقها المفرط إلى تجميع المال، تحاول جاهدة الضغط على ما أمكنها الضغط عليه من أبواب لإبقائها مشرّعة.

وظهرت المفاجأة، عندما أُبلغ المشاركون مسبقاً، بأن كل الأبواب تقدم نفس المكافأة المالية، مما يوضح لهم أنه ما من منفعة مادية جراء التنقّل بين مختلف الأبواب. حتى في وضع كهذا، فإن الذين ظهرت أمامهم تلك الأبواب المهددة بالاختفاء، كانوا لا يزالون يواصلون الضغط علماً أن ذلك يكبدهم 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 تحتجب 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، تجدنا وكأننا نقول في قرارة أنفسنا: "نعرف تماماً ما نريده، إذ مهما توفّرت 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 يُفهم طلبنا للمزيد من العروض، على أنه إقرار من قبلنا، بأننا لا نعرف بالضرورة ما نريده، وإننا أصحاب طبيعة بشرية متقلبة باستمرار، بحيث لا نُدرك ما نتوخاه دائماً، 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 تفضيلنا له. تصوّر مثلاً تناولك لطعامك المفضل عند وجبة الفطور، والغداء، والعشاء لمدة 365 يوماً متتالية، فلا بدّ أنك ستمرض، وستسأم من العملية برمتها. هذه الظاهرة تُعرف بالإشباع، ويطلق هذا التعبير حين يصار إلى الإكثار منه، فتتحول باقي الأطعمة إلى أطباق يشتهيها المرء ويحلم بمذاقها في حال إكثاره من تناول نوع معين، إلى أن يعود إلى الاشتياق مجدداً إلى طبقه المفضل بعد فترة انقطاع عنه. وبالفعل، أثبتت سنوات من الأبحاث، تناولت أطعمة مختلفة من البودينغ إلى البيتزا، فإن الناس يأكلون أكثر، ويستمتعون بنسبة أكبر عندما يوجد أمامهم تنوع في الأطعمة والنكهات، بدلاً من عرض صنف طعام واحد لا غير.

إن التخمة بشكل عام، والحاجة المنبثقة عنها إلى التنويع قد تترك آثارها على جوانب عدة 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 المعتاد في المطعم. لهذه الأسباب مجتمعة، حتى ولو عقّدت كثرة العروض على شخص عملية الاصطفاء، فهي تفيده بالإجمال، لجهة تزويده بخيارات بديلة، عندما يسأم من اللجوء إلى تلك التي يؤثر بها. وكما برهنت دراسة أريلي، فإن تقييم شروط تقديم العروض المتاحة لنا على حساب الإلمام بنوعيتها، من شأنه أن يدفع بنا أحياناً إلى اعتماد قرارات لا تخدم مصالحنا.

ويُعدّ ميلنا إلى التنوع بمثابة عملية تكيّف 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 نتذوق من هذا الطبق وذاك، وكلما اتّسع 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 وتنوّعه في الولايات المتحدة في العقود الأخيرة، معدل استهلاك الطعام قد تخطتها 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 نُمضيه أمام شاشة التلفاز وشاشات الحاسوب مع تنامي عدد القنوات التلفازية والمواقع الإلكترونية. بحسب مارك شو، مدير المبيعات والتسويق في محطة أيه. 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 المعني موجوداً في المنزل، وهو وقت مأخوذ من ذاك المخصّص لعائلته.

إن الكثرة التي غالباً ما تجذبنا، لا تصبّ في مصلحتنا، ففي حالات كثيرة، تجدنا نتخلى عن أفضل العروض لصالح مجموعة واسعة من العروض الأقل قيمة، كما حصل في دراسة عن الأبواب المفتوحة. قد تعترفون بشكل عابر، لما لصحتكم وأحبّائكم من حقوق عليكم وأنتم تغوصون في تعدّدية

العروض. ليس هذا فقط، لكن حتى عندما لا تجدون مشكلة في التعرف إلى أفضل الخيارات من ضمن مجموعة واسعة، وعندما يكون بوسعنا التحكم بذهننا وجسدنا الميّالين إلى تذوّق كل ما هو موضوع على المائدة، فهناك مشكلة أخرى علينا مواجهتها، فكلما زادت العروض المغرية، كلما ازدادت الخيارات. فمهما كانت قدرتك على التذوق والتمييز بينها كبيرة، عند نقطة معينة، فأنت لن تملك الإمكانات المالية للاستمتاع بكل هذه العروض، لذا فقد تضطر إلى إجراء بعض التضحيات، وكل تضحية تحمل في طيّاتها، دفع ثمن نفسي معيّن. بذلك فإن استمتاعك بما انتقيته من عروض، سيخفّ نتيجة ندمك على ما اضطررت إلى التخلي عنه منها. في واقع الأمر، إن مجمل أحاسيسك بالندم على ما خسرته من عروض قد يفوق بمراحل فرحتك بما انتقيته منها، تاركاً إياك أقلّ اكتفاء.

ألم تنتابك أبداً مشاعر الندم لتفريطك بمشاهدة بعض البرامج التلفازية؟ فأنت قد تزوّدت خصيصاً بجهاز يسجّل أوتوماتيكياً، ويخزّن، وينظّم برامج التلفاز - بحيث تتحرّر من سطوته عليك، وتتفرّغ للعمل في وقت متأخر، أو تخطط لتناول العشاء برفقة الأصدقاء، من دون أن يساورك شعور الندم بالنسبة إلى خسارتك برامجك التلفازية المفضّلة. وها أنت تتفاجأ بأن هذا الجهاز يقوم بتسجيل مجموعة من البرامج قد تروق لك مشاهدتها نظراً لتوافقها مع ميولك الحالية. بعدها تكتشف، أنك طلبت من جهاز تيفو هذا، أن يُسجّل ويُخزّن من البرامج ما يفوق قدرتك على الاستمتاع بمشاهدتها كلها. وهنا يعود شعور الذنب ليُساورك مجدداً، فتفكر ما إذا كان ينبغي لك محو كل هذه البرامج المسجّلة التي تراكمت، والتي تعجز عن الاطلاع عليها؟ أم أنك ستُحاول المرور عليها كلها عبر جولة سريعة ماراتونية، يُمليها عليك الواجب أكثر من المصلحة الذاتية؟

إن الاختيار من ضمن عروض عديدة، يزيد من نسبة شعورنا بالندم، إذ يقلّل من احتمالات التنعم بالفوائد التي تجنيها عبر تعقيد مسألة الاختيار علينا. فعندما تُقتصر وتُختصر العروض، نشعر بسعادة في الانتقاء، ونثق بأننا أجدنا الانتقاء. في الحالة المعاكسة، مع تعددية الخيارات، ندرك أن عملية المفاضلة المثالية بانتظارنا في مكان ما، وإنه ينبغي لنا البحث عنها لإيجادها. حينذاك، تصبح عملية البحث هذه بمثابة عملية خاسرة. وإن اعتمدنا خياراً متسرَّعا من دون تفحّص باقي العروض، فقد نندم لأننا فرّطنا بما هو أفضل لنا، نتيجة عدم تدقيقنا فيها كلها بجهد (مما قد لا يُحسّن بالضرورة من نوعية خيارنا 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 نعزو أي ضرر تُسببه كثرة الخيارات لأسباب أخرى، بما فيها نُدرة 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 للمفاضلة، 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، فلعل الحل الأنسب يكمن في اعتماد المقاربة المعاكسة: إيجاد منطق حسابي فعّال يُغربل 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 تسنّى لي مضاعفة الأشياء كافة، فلِمَ لا أستغلّها أفضل استغلال لصالحي الشخصي، من دون أن يكون لديّ عذر بأنه لم يُفتح لي المجال للانتقاء. وعندما نطلب المزيد من العروض، نصبح أسرى لطلبنا هذا. إذ كلما زادت فرص الانتقاء كلما فرضت علينا نمط حياة وطابع تصرّف خاص بها. فهي تفرض علينا أيضاً طلبات كي نحسّن

أداءنا بشكل أفضل. وهذه الطلبات تتعدّى مجال المنطق والتخمين لتصل إلى حدود العاطفة وتتعداها إلى المسائل الوجودية.

ألكسي دو توكفيل، المفكّر الفرنسي الذي أرّخ بشكل مدهش لأحداث المجتمع الأميركي في أوائل مراحل تكوّنه، وصف عواقب الوتيرة المتزايدة للاختيار قبل أكثر من 170 عاماً:

.

...

.

نستطيع أن نرسم خطاً بيانياً مستقيماً، ليميل لاحقاً، مستندين إلى كتابات دو توكفيل، ومؤلّفات آل سمبسون التي تنطوي على نقدٍ لاذعٍ لنمط الحياة الأميركي، والتي باتت تُشكّل معياراً ثقافياً. في أحد أجزاء الفصل الخامس، تقوم مارج باصطحاب أبّو إلى محل تسوق جديدٍ مونسترومارت (معتبرين أن التسوق فيه من الأمور المحيّرة والمربكة)، وإذ بمارج تختار من على الرفوف الملأى بالمستوعبات الضخمة، عُلبة بُنيّة اللون كبيرة ومن ثم تعلّق قائلة: "هذا ثمن زهيد مقابل الكمية التي تحويها هذه العلبة من جوز الطيب".

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

ولم يكد أبّو يُنهي تساؤله هذا، حتى بلغت مسامعه عبر مكبّر الصوت العبارات التالية: "نرجو من زبائن مونسترومارت الانتباه. فنحن نودّ أن نُذكّر كل واحد منكم بمدى اهتمامنا به".

تجاوب أحد الزبائن مع هذا النداء بقوله: "واو" وعيناه جاحظتان باتجاه مكبّر الصوت ذاك. بخلاف الرجل، فإن أبّو لم يَبدُ متأثراً بتلك التأكيدات، فقد لاحظ أن ذاك المشهد الغريب الذي يجري من خلاله تقزيم البشر أمام الكميات الهائلة من السلع والمنتجات، وحيث تقطع، زجاجة الشراب المحلّى العملاقة بحجم جسم الإنسان، الطريق أمام كل مارٍّ بهدف الدعاية، وربما تتهاوى بعض الأوعية الضخمة الملأى بعصير العنب الأحمر وهي أشبه بالدماء التي تنساب على الأرض. هذه المسائل لا تخلو من عنصر التفاهة. لكن محل التسوق مونسترومارت - لا يعدو كونه نُسخة معدّلة ومنقّحة عن محال التسوق التي ورد ذكرها في رواية الضجيج الأبيض إنها مجرد أمكنة يسودها الملل وتنتقص للطابع المرح فنحن نسعى فيها إلى تحقيق بعض رغباتنا.

.VI

قوِّ قلبك وتشجّع! إذ يجب ألا تكون كثافة المباهج المستجدة المتوفّرة، بمثابة أخبار سيئة لك. فأنا أعتقد أنه بإمكاننا أن نستفيد مما تعِدُنا به الخيارات، فنحقّق كمًّا من الفوائد منها، بدلاً من الخضوع لبعض الإملاءات التي ترغمنا أحياناً على إعادة تثقيف 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 أولاً، أن نُغيّر وجهة نظرنا حيال مسألة الاختيار برمّتها، معترفين بأنها تستوجب بعض الشروط، كما لا بد من الإقرار بمحدودية قدراتنا الإدراكية ومواردنا 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 تتوفّر لنا السّبل، يجب أن تُضاعف من خبرتنا عموماً للتمكن من التصدي لما يُفرض من قيود على مواردنا الإدراكية التي تخوّلنا من جني أكبر الفوائد من خياراتنا بأقلّ 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 نستمدها من الحياة، بينما اكتساب أنواع أخرى من الخبرات، يتطلّب تكريس الوقت والجهد الهائل للتمرس، وذلك لأن الخبرة تنحصر 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 مضمار معين، تنعكس انعداماً لها في ميادين أخرى، لا تمتّ بصلة إلى هذا المضمار بالذات. وخلاصة القول، فبقدر ما نتطلّع إلى التحول إلى خبراء في المجالات كافة في الحياة، لا يسعفنا الوقت المتاح لنا لذلك. حتى في المجالات التي يُمكننا فيها أن نتحول إلى خبراء، فقد نجد أن الأمر لا يستحق منّا بذل أي جهد. شيئاً فشيئاً يتضح لنا، أنه علينا أن نركّز جهودنا وطاقتنا في مجالات الاختيار تلك الأكثر تداولاً أو أهمية لحياتنا، وتلك التي نسعد بالاستزادة مما تزخر به من معلومات، والانتقاء باستمرار كل ما تحويه من جديد ومفيد.

لكن ما الذي بوسعنا عمله، عندما نرغب في أن نُحسّن 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 بأدقّ وأصغر تفاصيل الموضوع. إن كنت من الذين يطرحون الخيارات، فقد لا تتوصل إلى الموازنة بين تقديم المساعدة الفعّالة لمن اختاروا مع انتقاصهم إلى الخبرة، وبين متابعتك لتطور حال الخبراء منهم. إن كنت ممن يُوفّرون العروض لمجموعة من الأشخاص فستواجهك مشكلة معرفة أي عروض ستبلور عملية انتقائك عموماً أم أي منها ستُساهم في إرباكك.

إن الناس ميالون بطبعهم إلى الزعم بأنهم ملمّون بطبيعة أفضلياتهم، وأنهم أجدر من يقوم بخياراتهم. 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 نتشارك 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 يفتقدون إجمالاً إلى المعرفة والخبرة في شؤون مماثلة، تجدهم يلجأون إلى توصيات الخبراء، طالما أن المنتقين يثقون بأن الخبراء في توصياتهم المقدمة هذه قد راعوا تحقيق المصالح القصوى والفضلى بعيدة المدى لهؤلاء الموظفين.

بالعودة إلى معضلة الاستثمار الخاصة بفترة التقاعد، نُسلّط الضوء على ما حصل في السويد عندما قررت هذه الأخيرة خصخصة برامج الرعاية الاجتماعية لديها عام 2000، محوّلة البلاد بأثرها من نظام التعويضات إلى برامج المشاركات المالية المحددة لكل فرد. وهكذا أصبحت الحكومة السويدية تقتطع أوتوماتيكياً جزءاً من مدخول العُمال السويديين، تاركة لهم حرية الانتقاء بين واحد من 450 صندوقاً تعاونياً أو يُترك للحكومة الحق بإيداع هذه المبالغ في صندوق غير تعاونيّ في حال التخلف عن اختيار العُمّال لأي من الصناديق التعاونية المخصصة، بحيث يمكنها تلبية معدّل حاجات وطلبات المستثمرين فيه للرعاية الصحية. لقد قامت الحكومة السويدية بتشجيع كل عامل وموظف على انتقاء صندوق تعاونيّ خاص به حتى لا تُضطر إلى إيداع هذه الأموال في ذاك الصندوق غير التعاوني في عهدتها. ولهذا الغرض، نُظّمت حملة دعائية ضخمة حاضَّة الشعب على تحضير ملفّاتهم، وقد ثَبُتت صحة نظرية الحكومة إذ اختار ما نسبته ثلثا أبناء الشعب صناديق تعاونية لإيداع النسبة التي تُقتطع من رواتبهم فيها.

إلى ذلك، فإن التحاليل الاقتصادية التي تناولت هذا البرنامج من قبل اقتصاديين هما: هنريك

كرونكفيست وريتشارد ثيلر، وجدت بأن التشجيع الحكومي هذا غير موجّه بالشكل الصحيح إذ إن الأشخاص الذين دُفعوا إلى اختيار صناديق تعاونية لأنفسهم ارتكبوا أخطاء في اتخاذهم لقراراتهم التي خالفت مصالحهم. لقد ثَبُت بأن هؤلاء كانوا ضحية استراتيجية استثمار غير متوازنة، فهم عمدوا إلى وضع كل ما يملكونه من مالٍ تقريباً في تلك الصناديق على شكل ودائع متناسين 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 بتبنّي العروض المألوفة لديهم جرّاء 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 لتُخيّب الآمال بما أسفرت عنه من نتائج تدلّ 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 وجّهت أغلبية المستثمرين غير الخبراء نحو الصندوق غير التعاوني لا باتجاه باقي الصناديق. في هذا المجال كان المنتقون سيجنون الفوائد لو قاموا باتّباع توصيات وإرشادات خبراء الاستثمار عن قرب. من ناحية أُخرى، وبالموازاة مع البرامج التي انكببت على دراستها كجزء من الدراسة الطليعية الخاصة ببرامج الرعاية الصحية، فقد اتضح لي أن أياً منها لم يستحصل على صندوق غير تعاوني عادي، على غرار ما قامت به الحكومة السويدية، التي كانت سبّاقة 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 يتمّ إلحاق موظفيهم بها بشكل أوتوماتيكي في برنامج مماثل للمشروع 401 (ك)، إلاّ في حال رفضهم لذلك. والالتحاق الأوتوماتيكي هذا، فعّال جداً في زيادة أعداد المنتسبين إلى ما يفوق 90 بالمئة، حسب دراسة نُفّذت حديثاً، وهو يشمل شرائح من الناس تملك النية في الانضمام إلى هكذا برامج ولكنها بصدد المماطلة والتسويف، أو أنها ببساطة غير مطّلعة على طبيعة هذه البرامج.

عندما تتنوع الأهداف والأفضليات الشخصية، يتحوّل الخيار إلى نشاط تعاوني، فيعتمد المرء على الآخرين، ويتفاعل مع أكبر عدد ممكن منهم للإلمام بالخيار الذي تبنّاه. مثلنا على ذلك، سلسلة متاجر Best cellars لبيع المشروبات، فهي أفضل نموذج على محال بيع السلع بالمُفرّق حيث يتمّ تسهيل عملـ الانتقاء على الداخلين إليها بهدف الشراء، عكس محال المشروبات العادية التي تغطّي رفوفها آلاف الزجاجات التي تُرتّب تبعاً لاستقدامها في مناطق معيّنة وكذلك لنوع الكرمة التي استُخرج منها الشراب. إن متاجر Best cellars تقدّم فقط ما قدره 100 نوع مختلف من الشراب، وكل نوع منه جرى اعتماده لنوعيته المميّزة، وثمنه المعقول. أكثر من ذلك، فلقد جرى ترتيبها تبعاً لأصنافها الثمانية بغية التسهيل على الشاري الإلمام بطبيعتها كأن يُقال عنها: "فوّارة"، أو "كثيرة العُصارة"، أو "حلوة المذاق". والمزيد من المعلومات، يكون عادة مُدوَّنا فوق كل زجاجة شراب، وطاقم المحل على أتمّ الاستعداد لتزويد الزبائن بالنصائح والإرشادات غير التقنية. هذا متجر لم يُصمّم لاجتذاب كبار ذوّاقة الشراب أو أولئك الطامحين إلى شراء زُجاجات فاخرة للاحتفال بمناسبات خاصة، إنما للأشخاص العاديين، للمستهلكين اليوميين المتطلّعين إلى معرفة كل جديد يجهلونه عن الشراب الذي يودّون 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 روّادها، لا نُقّاد المطاعم الفرديين. إن باعة المنتجات والسلع بالمُفرّق عبر شبكات الإنترنت قد استفادوا من نظرية الذيل الطويل تلك، مستندين إليها لإنجاح تجارتهم عبر مراجعة دؤوبة لآراء المستهلكين

وتوصياتهم. فالمستهلكون يزيدون من أرباح التجار، عندما يلفتون نظرهم لما يُناسب أذواق الناس ويوافق إمكاناتهم. وهكذا فقد لا نستغرب إن وجدنا على موقع Amazon.com ما يُفيدنا 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 يتسنّ لك بعد رؤيتها، Netflix.com تُبسّط مسألة مشاهدة أحدث الأفلام عليك، بحيث تجعل أعدادها تتراكم أمامك بشكل خيالي، وتزودك بعناوين لها، لتُتابعها على امتداد السنوات العشر القادمة (على أقل تقدير). إن أحد المكاسب الإضافية التي تُجنى من أنظمة الإرشاد هذه يتعدى فرضها للعديد من العروض والخيارات، لوضعها نظاماً متكاملاً لكل هذه العروض التي تقدّمها، 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 تُسهّل في انتقائها، إذ تحصر الانتقاء بعددٍ محدّد من النماذج، يجري التمييز بينها. وضمن كل صنف هناك عدد من الاختيارات، والاختيارات البديلة التي تُقدّم 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 موجيلنز وتامار رودنيك بمراقبة الأجنحة المخصّصة لبيع المجلات في عددٍ من محال التسوق التابعة لسلسلة ويغمان، لنجد أن المتسوّقين اعتبروا أن لديهم خيارات أكبر، عندما قُدّمت إليهم عروض أقل لكنها تحوي عدداً أكثر من الأصناف. إن ترتيبنا لمجموعة من المجلات تحت عناوين متنوّعة مثل: الصحة والرشاقة أو المنزل والحديقة، أحدث في المحل جوًّا مريحاً ومشجعاً للزبائن على الانتقاء. وقد أدّى 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 ميّزاتها، مما يُسهّل 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 معيّنة. هذ الاستراتيجية تعتمد على استعمال العناوين البراقة والكلام الدّال الذي يلفت انتباه المتتبعين لمواقع الإنترنت كاليوتيوب وفليكر التي يُقبل عليهما مستعملوهما لغزارة محتوياتهما. من السهل على مواقع الإنترنت عنونة صورة لكلب، باستعمال كلمة كلب، مما يُعطّل البحث عن أصناف معيّنة من الكلاب من ضمن المسمى ذاته، لأن كلمة كلب بالمطلق، لا تقود إلى الاستدلال على أصناف الكلاب المعروفة عموماً. ومهما كان الشكل الذي تتخذه عملية التصنيف، فإنها تُخوّل حديثي العهد بالاختيار، باعتماد نفس سبل التعامل التي يتّبعها الخبراء المتمرسون لجهة استبعاد العروض غير المناسبة، وحصر انتباههم على الواعد منها.

يلجأ الكثيرون إلى الإرشادات والتصنيفات، عندما يتطلب الأمر منهم اتخاذ قرار صعب، لأنهم يستطيعون 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. إن أخذ العبر مما يعتبره الآخرون جيداً ومفيداً، يزودنا برؤية شاملة لبعض مجالات المعرفة، مستحثًا رغباتنا على الاستنارة من معارفها، لبلورة خياراتنا المرتبطة بها. إذ إنه من المستحيل، اكتساب خبرة في كل مجالٍ من مجالات الاختيار، فقد نتحوّل إلى خبراء في هذا الميدان عبر تعلّمنا كيف نستعمل خبرة الآخرين لتحسين خياراتنا وإلمامنا بها.

وكما نستطيع التعلم من الآخرين، فنحن نستطيع التعلم من أنفسنا أيضاً خاصة عندما نتخذ قرارات مبنية على مواصفات عدة، فإن مقاربتنا للقرار قد تؤثر جذرياً في كيفية تعاملنا مع العروض المتوفّرة. وبمؤازرة زملائي جوناثان ليفاف، ومارك هيثمان من جامعة كريستيان ألبريخت في كييل (ألمانيا)، 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 مواقع الإنترنت باختبار كل ما تحويه بدءاً من محرّكها، مروراً بلائحة طويلة من الخيارات المتنوعة، وصولاً إلى مرآتها الخلفية.

قمنا بفرز مجموعتين من الزبائن الراغبين في شراء سيارة الأودي من طراز A4. المجموعة الأولى، حاولت الاستفادة إلى أقصى الحدود من مجمل العروض والخيارات المتوفّرة لجهة اللون داخل السيارة وخارجها من بين 56 لوناً مختلفاً للداخل و26 لوناً مختلفاً للخارج. انطلاقاً من هنا، أخذوا يتدرجون في اعتمادهم لباقي العروض، في ما يختصّ بطراز الأثاث الداخلي للسيارة ومقودها من بين أربعة عروض متوفّرة لكل منها. أما المجموعة الثانية، فقد واجهت العروض نفسها، لكن بالترتيب المعاكس. بدءاً من تلك المتوفّرة بأعداد ضئيلة، انتهاء بتلك الوفيرة. واستقر الأمر بالمجموعتين إلى الإطلاع على 144 خياراً تتدرج ضمن ثمانية أصناف مختلفة. إن الأشخاص الذين رأوا أوسع العروض ثم أقلّها، استصعبوا عملية الانتقاء من بينها، إذ ابتدأوا بتفحص كل خيار على حدة وبدقة متناهية. غير أنهم ما لبثوا أن تعبوا، فأهملوا المتبقي من الخيارات. وبذلك، اضطروا إلى دفع 1500 أورو إضافي على ثمن سياراتهم نظراً، لأن بعض الزوائد المضافة من قبلهم جعلتها أكثر كلفة من غيرها، وقد بدوا أقل سعادة من أولئك الذين كانوا في المجموعة التي عرفت العروض من الأقل تنوعاً وأهمية، لتزداد قيمة وغنى شيئاً فشيئاً.

هذه الدراسة تُظهر، بأن الناس يتعلمون الانتقاء عادة من وفرة العروض، وإنهم 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 صعباً الاختيار من مجموعةٍ تتألف من 56 لون طلاء سيارات إذا حددنا نوع السيارة التي نرغب في شرائها سواء أكانت سيارة سباق أو سيارة فخمة أو واحدة تتسع للعائلة والأصدقاء فهذا يُعطينا فكرة إضافية عن الطراز المتوخّى لها ويُسهّل علينا مسألة انتقائها لجهة إلغاء بعض العروض غير الموافقة والتركيز 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 المأثور التالي: "إن الابتكار يحضّ 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 ابتكار. ما أعنيه هو أننا في انتقائنا نُجري عملية إبداع رائعة ننظّم عبرها محيطنا وحياتنا وكياننا. إن سعينا وراء المزيد من المواد في إنشاء البناء يعني المزيد من الخيارات، فسينتهي بنا الأمر بعدد وافر من الترتيبات التي لا تفيدنا بشيء وتُعقّد حياتنا.

لقد عملنا بجهد في سبيل الاختيار، ولأسباب موجبة لكننا اعتدنا على القيام بالأمر وعلى طلبه والحصول عليه بسهولة والمشاركة من ناحية إيجاد ظروف توالده باستمرار، لدرجة أننا بتنا ننسى متى وبأي طريقة يكون الخيار ذا فائدة لنا. إن مسألة إدارة تطلعاتنا وموافقتها لخياراتنا هي أصعب التحديات المطروحة أمام قُدرتنا على الاختيار لكن إحدى الطرائق لحل هذه المسألة هي في التشبه بأولئك الذين عرفوا كيف يتغلبون على القيود المفروضة على الخيارات فيتحررون منها. إن المخترعين والفنانين والموسيقيين مدركون لحجم تلك القيود الملازمة لاتخاذهم تلك الخيارات. لذا فأنت تجدهم يعملون

ضمن أطر وقواعد وحدود ضيّقة يُحاول العديد منهم كسرها، ليجد نفسه بصدد فرض قيود عمل جديدة أضيق من الأولى. هناك أكثر من قصة تُروى 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 ينجز كل ذلك في عالم الفن، ألا نساهم مثله عبر الاختيار بإعطاء معنى لحياتنا؟ أعتقد أن الأمر يستحق مقاربة منظّمة لموضوع الاختيار، نركز عبرها انتباهنا 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 نلجأ إلى هذه العلوم طلباً للإرشاد. إن المفتاح هو في الإقرار - بالعودة إلى كلمات دو توكفيل - أنه للإمساك بأمر ما - يجب أن نتركه يمسك بنا أيضاً. بمعنى آخر إن الالتزام هو واحد من أصعب الممارسات في عالم كعالمنا يزخر بالاختيارات على هذا النحو.

في محادثة جمعتني مع أستاذ موسيقى الجاز والحائز على جائزة بوليتزر للتأليف الموسيقي واينتون مارساليس أخبرني التالي: "علينا أن نلجم أنفسنا ببعض الضوابط ونحن نؤلّف موسيقى الجاز. إن أيًّا كان يستطيع أن يرتجل هذه الموسيقى من دون التقيد بأي ضوابط، لكن هذه ليست بموسيقى الجاز. هناك قيود تتحكّم بهذه الموسيقى وإلا أصبحت ضجيجاً". إن القدرة على الارتجال كما أشار تنبعث من المعرفة المعمّقة بالموسيقى، وهذه المعرفة تحدّ الخيارات التي تُعتمد. والمعرفة هامةٌ جداً عندما يتعلق الأمر بتبنّي خيار معين". إن التصرف الناتج عن ذلك يُسمى الفطرة المطّلعة. في الجاز هذه الفطرة تتجاوز مسألة إيجاد الجواب الصحيح إذ تُمكّن الموسيقي من البحث عن إمكانات تحثّه على الإبداع، حيث لا يرى الآخرون سوى ترداد نفس النغمات فيحاول تركيب مقطوعات موسيقية متجددة. يستعمل الموسيقي ملكاته الذهنية المذهلة إلى أقصى الحدود عبر تسخير الاختيارات لإبداعاته وتفنيد مكوّناتها الأساسية، لاستخدام معطياتها في ما بعد لإيجاد موسيقى تستحق الإنصات إليها، لا ضجيج يصمّ الآذان. إن الإصرار على المزيد، عندما تمتلك الوفرة لدليل على الجشع في حالة الاختيار، فهو دليل أيضاً على إخفاق قدرتنا على التخيل، وهذا ما علينا أن نتجنبه، إذا ما أردنا أن نحلّ مشكلتنا مع وفرة العروض المتاحة لنا.

الفصل السابع

ولاحقاً لم يتبقَّ شيء

.I

اشتهر الكوميدي إيدي أيزرد للعبه، بشكل متكرّر مقطعاً من مسرحيته الحلوى أو الموت التي يتخيل فيها، فترة المحاكم الكاثوليكية الإسبانية في القرنين الخامس عشر والسادس عشر، التي تصدّت للهرطقات الدينية من وجهة نظر الكنيسة الإنكليزية. فبينما تقوم المحكمة الأساسية بتخيير المتهمين بين تعذيبهم أو تعذيب رفاقٍ لهم. تقدم الكنيسة الإنكليزية في المسرحية، عرضاً للمتهمين مُخيّرة إياهم بين الحلوى أو الموت. فإذ بهم، الواحد تلو الآخر يؤثر الحلوى على الموت. فيأمر القيّمون على الكنيسة الإنكليزية، بتحقيق طلبهم. إن الأمر مسلٍّ جداً لأسباب عدة، إذ إننا نعلم، أن مسألة الاختيار لا يفترض بها أن تكون على هذا النحو من الاستخفاف بالعقل البشري، لا سيما عندما ينحصر الانتقاء بين أمرين غير متجانسين، يفتقدان للمنطق: طيبة الحلوى ومرارة الموت المحتّم. لقد واجهتنا خيارات صعبة، لكن هذا الخيار سيدي، لا يُعدّ خياراً صعباً: إذ إننا في كل مرة كنا نزوّد بالحلوى، لكن عندما افتقد القيّمون 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 طُلب إليهم أيضاً إعطاء جوابٍ واضح ومبُاشر واقتراح تغيير العرض المقدّم إليهم إن أرادوا ذلك؟ أوليس هذا حلم كل شخص يتسنى له الاختيار؟

في هذا الحلم، فإن الأفكار المتداولة، والعبارات المجازية الدراماتيكية في خيارات الحياة والموت، تعود إلى الذهن ثم تتلاشى. في هذا السياق ما من اختيار للإرادة والطبع واكتشاف للشخص الشرير الذي يتحكم به فساد الطباع. وما من أمر يستحق أن نتوقف عنده، أو أن نُعارضه. 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 شكلٍ يزودنا بحلم رائع، يقلب توقعاتنا السيئة رأساً على عقب، نتيجة التعرض بعنف للدين والثقافة اللذين أُسّسا في المقام الأول لقيام هذه التوقعات.

بالرغم من أن تجربة حلم كهذا مغرية، إلا أن هناك نهاية للأمور كافة في دُنيانا. إن اتخاذ القرارات، ونحن واعون، لأمر جدّ معقّدٍ ومثيرٍ للقلق. من المستبعد أن يُواجه المرء في زماننا، هذا النوع من المحاكم الإنكليزية المتصدّية للهرطقات الدينية، فتعرض على من يُخالف أحكام الدين عقاباً يقضي بتناوله للحلوى. قد تجد نفسك في وضع تُجبر فيه على التفضيل بين أنواع مختلفة من الحلوى. لتختار بين تذوق قالب الحلوى المصنوع من الشوكولا، أو الجزر، أو الجُبن؟ 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، فإذ 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 نكهتي قوالب حلوى، وإرسال ضحيتين إلى التعذيب حتى الموت، هما معضلتان على جانب كبير من الاختلاف، نظراً إلى العواقب الناجمة عن كل منهما. إذ شتّان ما بين اعتماد إعداد نوع معيّن من قوالب الحلوى، أو إرسال شخص إلى مصيره المحتّم. إلا أن العملية البسيكولوجية

للاختيار في كلتا الحالتين مشابهة أكثر مما نظن لطبيعة المشاكل التي نُصادفها مع عملية الاختيار في حياتنا اليومية. إن وضعنا السخرية جانباً، فسنجد أننا غالباً ما نُطالب باتخاذ قرارات لا نُميّز من خلالها الاختيارات الصحيحة أو الفضلى. ما الذي بوسعنا عمله، عندما تُشلّ حركتنا، أو تأتينا الأجوبة الخاطئة رداً على أسئلتنا كافة، وإن طرحنا هذا السؤال الخطأ أوَلن يصعب تأمله والبحث فيه؟

.II

جولي هي الطفلة المولودة قبل الأوان، فقد أبصرت النور بعد مرور 27 أسبوعاً على الحمل ووزنها أقل من باوندين. هي تُعاني المرض جرّاء إصابتها بنزيف دماغي. لذا تمّ نقلها وإيداعها لتلقّي العلاج في وحدة العناية المركّزة الخاصة بحديثي الولادة في أحد أشهر المستشفيات المتخصصة. وكانت هذه الطفلة تُمد بأسباب الحياة بواسطة آلة تُساعدها على التنفس. وبعد مضيّ أسابيع ثلاثة على متابعتها لهذا العلاج، لم يطرأ أي تحسّن على الوضع الصحي العام لها. ويردّ الأطباء على خطورة وضعها الصحي الحرج إلى تلفٍ 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 سيصبّ في مصلحتها. وقرروا إيقاف جهاز التنفس الموضوع لها وتُركت لمصيرها المحتوم.

خذ بعض الوقت لتُفكّر في ما ذُكر سابقاً، ثم فكّر 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 تمّ اعتماد القرار الأمثل؟

1 2 3 4 5 6 7

3. إلى أي حدّ كنت تُفضّل اعتناق هذا القرار بنفسك؟

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 تُتّبع عادةً للتعامل مع الأمور الطبية المستعصية التي تُواجه الأطباء على امتداد تاريخ الطب الغربي. وكان الطبيب الإغريقي أبو قراط قد أحدث ثورة في ممارسة مهنته هذه في القرن الخامس قبل الميلاد، بافتراضه أن العوامل البيئية مسبّبة للأمراض التي يُصاب بها الأشخاص، وأن الأمراض ليست عقاباً يُنزل 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 اتخذ القسم الطبي اسم الرجل فأصبح يُعرف باسم قسم أبو قراط ويستحق الرجل لقب أبو الطب؛ ليس فقط لما له من نفوذ إرشادي في مجال تخصصه إنما لأنه كان أفضل من شخَّص طبيعة العلاقة القائمة بين الطبيب ومريضه، فشبهها بتلك الموجودة عادة بين الأب وولده. 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 الخبيرة للأطباء الواعين والعُقلاء. هذا المنطق يفترض عدم مشاركة المرضى في اتخاذ القرارات الطبية كون ذلك قد يُسيء لنوعية العلاج الذي يتلقونه، ويتسبّب في إهمال المرضى - بنتيجة ذلك - للاهتمام بأنفسهم. إن كنت طبيباً، بحسب عرف أبو قراط، لأخفيت عن مريضك ما توفر 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 نيّة لوقف مدّها بالعلاج، إنما كان سيُنقل إليكما فقط خبر مفارقتها للحياة.

لقد ناصر أبو قراط المثال الأبوي في التعامل، وحاز على ثناء كل من الإمبراطورية الرومانية، وبعدها ثناء الحضارتين الأوروبية والعربية في القرون الوسطى، فلم تعمل أي منها على تعديل هذه المقاربة الطبية. فبقي وضع الطبيب كالمرجع والسلطة التي لا تُسأل، وقد اتّسعت صلاحياته، وعُزّزت جرّاء الأجواء الإيجابية المؤيّدة لدوره التي واكبت العصور الوسطى. أيامها طغى الاعتقاد، بأن سُلطة الأطباء لا ترد، وإن من يُخالفهم يُجازف بمخالفة إرادة القدر، وهذا ضرب من الجنون، لا بل إنه تجديف بحدّ ذاته. حتى الثورة العلمية للقرن الثامن عشر وحركة التنوير، قد أخفقتا بإيجاد مقاربات بديلة لنظرية أبو قراط الطبية. عادة ما كان الناس، يظنون أنهم يملكون نفس مستوى المعرفة كأطبائهم، ولكن وإنه لا بد لهم أخيراً إلا أن يُوافقوا على أي علاج قد يصفه لهم هؤلاء بعد تشخيصهم لحالتهم. بعرف أبو قراط، كان من الأفضل والأكثر فعالية، أن يستكمل الطبيب علاجه للمريض، من دون إخباره بمدى سوء حالته الصحية. عام 1847، كانت الجمعية الطبية الأميركية تُشارك أبو قراط الرأي والتوجه، كما هو ظاهر في مجموعة الثوابت التي سبق لها اعتمادها، والتي شابهت إلى حدٍّ بعيد تعاليم أبو قراط. فقد جرى إخطار الأطباء بضرورة الجمع بين التعاطف والتشدد، ليتركوا في نفوس مرضاهم، شعوراً بالامتنان والاحترام والثقة. فهم يتعاملون معهم بتساهلٍ متفادين التفاهة الذهنية والنزوات التي قد تصدر عن مرضاهم. وقد طُلب إلى الأطباء، عدم تزويد مرضاهم بتشخيصات متشائمة عن حالتهم المرضية، إنما الاكتفاء بلفت نظرهم إلى وجود خطر في حالة اضطرارية جداً ونصح الأطباء بتفادي هذه المسألة إذا أمكن، تاركين مسألة تبليغ الأخبار السيئة إلى شخص آخر يتحلّى بالحكمة وبمراعاة أحاسيس الآخرين في أوضاع مماثلة.

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

لنعد إلى جولي، لكن هذه المرة، تصور السيناريو الأسبق وقد طرأ عليه، تعديلٌ طفيفٌ خاصٌ بمسألة تخيير والدي جولي. مجدَّدا جولي هي الطفلة التي ولدت قبل أوانها، فقد جاءت إلى هذا العالم بعد 27 أسبوعاً من الحمل، تزن أقل من باوندين، إنها مريضة جداً، جرّاء معاناتها من نزفٍ دماغي. لهذه الأسباب مجتمعة، فقد جرى تحويلها إلى قسم العناية المركّزة الخاص بحديثي الولادة في أحد أشهر المستشفيات ومراكز الأبحاث الطبية الأكاديمية. فحياتها متوقفة على جهاز تنفّس يُبقيها على قيد الحياة. وبعد أسابيع ثلاثة على تلقّيها العلاج، فإن وضع الفتاة الصحي، لم يعرف أي تحسن.

وإذ بالأطباء يخيّرون والديها بين نوعين من الحلول التي يمكن اعتمادها في حالة كهذه. فإما متابعة العلاج أو العدول عنه، وذلك بنزع جهاز التنفس الذي يُبقي الفتاة حية. وقد قاموا بشرح تبعات اعتماد أي من الحلين للوالدين. إن تمّ توقيف العلاج فستقضي جولي، أما إن تقرّر إخضاعها له، فهناك احتمال بنسبة 40 بالمئة بأن تُغادر جولي هذا العالم، و60 بالمئة بأن تعيش مع ما أُصيبت به من تلفٍ لحق بجهازها العصبي، من شأنه تقييدها في السرير لبقية عمرها، والحؤول دون تمكّنها من النطق، والسير، والاختلاط بالآخرين. وبسبب الوضع الصحي الحرج لجولي، فقد قرّر الأطباء من جديد، أنه من مصلحتها نزع الجهاز عنها وتركها لتقضي.

الآن خذ بعض الوقت لتفكّر في ما قرأته للتو، ولتكوّن إجابات عما ستُسأل عنه:

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 تمّ اعتماد القرار الأمثل؟

1 2 3 4 5 6 7

3. إلى أي حدٍّ كنت تُفضّل اعتناق هذا القرار بنفسك؟

1 2 3 4 5 6 7

هل اختلفت إجاباتك هذه المرة عن المرة السابقة؟ ولاحقاً، قام الأطباء باتخاذ القرار بوضع حدٍّ لحياة جولي. لكن بمجرّد مفاتحتهم لوالديها بالحلول الممكنة في حالة الطفلة وتداعياتها، سهّلا عليهما تقبّل قرارهم النهائي، معزّزين ثقتهما بأنه القرار الصائب المعتمد ومخفّفين من حجم الضغط النفسي الذي كان سيُصاحبه. 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 يُراجعون صحة مقاربتهم المتّبعة، ليجدوا أن المرضى وأفراد عائلاتهم قد يستفيدون 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 قراط بتأييد نظرياته الخاصة بعلاقة الأطباء بمرضاهم إنما أيضاً باعتقاده بأن المرض ناجم عن انعدام في توازن أحد الأخلاط الجسدية الأربعة (الدم والبلغم والصفراء والسوداء). وقد جرى إخضاع المرضى لعلاجات استوجبت سحب كمية معيّنة من دمائهم وجعلهم يتقيّأون وإخضاعهم لعلاجات غريبة كإعطائهم الأدوية المسهّلة بهدف إعادة التوازن المطلوب إلى أجسادهم. إن استطاع المريض الإفلات من المبضع، فسيُحال إلى نظام غذائي يتناسب وطبعه، سواء أكان عنيفاً أو غير انفعالي أو عصبي المزاج أو سوداوياً. واستناداً إلى هذا العلاج فقد يتمكّن الطبيب بطريقة غير مباشرة من معالجة الحساسية على الأطعمة لدى بعضهم، ولكنه لن يُعالج باقي الأمراض المشتكى منها. في الأحوال كافة، فإن نظرية الأمراض الناتجة عن انعدام التوازن بين الأخلاط الأربعة قد أثبتت مدى تماسُكها واستمراريتها على امتداد ألفيتين من الزمن.

طيلة رواج هذه النظرية الطبية، فإن زيارة الطبيب كانت تؤذي المريض أكثر من إفادته، بمعنى آخر فقد احتاج المريض في ما مضى إلى الثقة بطبيبه أكثر من ثقته به في حاضرنا. وتُشكّل هذه الثقة الساذجة والتلقائية التي نُظهرها للأطباء جزءاً أساسياً من سياستي التهدئة والراحة النفسية اللتين تنشآن لدينا جرّاء تعاملنا معهم. فالمرضى يميلون إلى الاعتقاد بأنهم سيستعيدون عافيتهم وسيُصبحون بحالٍ أفضل إن التزموا توجيهات أطبائهم. فالمرضى مضطرون إلى الوثوق بالأطباء، وإن لم يثقوا بخبراتهم، فماذا عليهم أن يفعلوا سوى وضع جلّ آمالهم في القُدرات المتواضعة لأطبائهم؟

لقد تطلب الأمر حلول منتصف القرن التاسع عشر لنشهد بداية تغيّر 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 تُخفى عليهم طبيعة ما يتلقّونه من علاجات كانت تبدو لهم في الماضي غريبة وعشوائية. أما الآن، فإن المرضى أصبحوا واعين لآليات العلاج التي تُعطى لهم وللأخطار التي قد تنتج عنها لاحقاً وهي علاجات عرفت تنظيماً وفعالية أكبر، لكن هذه التغييرات كلها الطارئة على عالم الطب لم يتم تقبّلها بسهولة، إذ استصعب الأطباء في البدء تغيير مواقفهم المبدئية وطرائق تعاملهم الأساسية التي درجوا عليها مع مرضاهم. فأكملوا في الفترة الأولى بالتصرف وكأنهم الآمرون الناهون بخصوص أحوال مرضاهم، متعمّدين إخفاء المعلومات عن تطور أحوالهم ومستمرين بمعالجتهم من دون إحاطتهم علماً 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 والمبيض لتعديل مستوى الإفرازات الهرمونية وبالتالي خفّض عدد النوبات التي تُصيبها. ولقد تمّت ملاحقة هذا الطبيب لخرقه ثقة المريضة وحُمّل المسؤولية القانونية الكاملة عما اقترفه لأنه 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 تُعتبر 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، علّه يشفى. ومردّ ذلك احتقاره لطبقة الفلاحين، إذ عندها سيتوجّب على هذا المريض الفلاح، أن ينتقل من الريف إلى المدينة. وأسرّ الطبيب لاحقاً لكايتز، أنه لم يخبر المريض إمكانية إخضاعه لعلاج غسيل كليته، نظراً لمعرفته بأنه يصعب على الفلاحين التأقلم مع عملية الانتقال للعيش في المدن الواسعة.

في واقع الأمر، فلقد ساهمت الدروس، والعِبر المستقاة من الماضي، والثقة المتزايدة بالوسائل العلمية والمعرفة الطبية المتاحة في هدم المقاربة الأبوية للتعامل بين الطبيب ومريضه. فإن كانت العلاجات والإجراءات الطبية المتّبعة منطقية وصالحة طبياً، فلِمَ لا يتمّ 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 لنمط المقاربة الطبية الجديد المرتكز على الإطلاع المسبق للمرضى والحيازة على موافقتهم المسبقة لأي علاج يُعطى لهم، وهذا ما يُفسّر، أن الأطباء قد أصبحوا مضّطرين 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 كُليّات الطب، تُلقّن طلابها أهمية الحصول على الموافقة المسبقة للمرضى، قبل حصولهم على أي من العلاجات المطلوبة لهم، إن خطر الملاحقة القانونية، جرّاء الملفات القانونية التي أُحيلت على المحاكم، أجبر الأطباء على الالتزام باحترام مقتضيات القوانين والممارسات الطبية الجديدة الملزمة لهم، والتي برهنت عن نتائج باهرة. إن ما نسبته 10 بالمئة من الأطباء الذين استُطلعوا العام 1961 أظهروا استعدادهم لمكاشفة مرضاهم في حال شخّصوا إصابة هؤلاء بمرض السرطان. بحلول العام 1971، انقلبت هذه النسبة، ليؤكد ما قدره 90 بالمئة من الأطباء استعدادهم لمكاشفة مرضاهم. وبذلك كان تقليد إبقاء المرضى في حالة من الجهل الكلي، لحقيقة وضعهم الصحي، يُشارف على نهايته. تغيير آخر، كان يتحضّر في الأفق، وهو ذلك الذي سنلحظه 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 تُعاني المرض، نتيجة إصابتها بنزفٍ دماغي. لهذه الأسباب مجتمعة، فقد تمّ إدخالها إلى وحدة العناية المركّزة لحديثي الولادة، في أحد أشهر المستشفيات والمراكز الطبية الأكاديمية ذائعة الصيت. وتتوقف حياة هذه الطفلة على آلة تسمح لها بالتنفس. بعد مضيّ ثلاثة أسابيع على تلقّي جولي للعلاج، لم يطرأ أي تحسّن على وضعها.

1. أي مصير كنت ستختاره لجولي؟

2. 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

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

1 2 3 4 5 6 7

4. إلى أي حدٍّ كنت تُفضّل لو اتخذ الأطباء هذا القرار؟

1 2 3 4 5 6 7

فالأطباء قد وضعوا أمام والديها فرصة للاختيار: إما العلاج، أو وضع حدٍّ له عبر توقيف آلة التنفس. وقد شرح الأطباء العواقب المترتبة على أي من الخيارين. فإن تقرّر وقف العلاج فالطفلة ستموت حتماً، وإن اتُّخذ القرار بمتابعته فأمامها ما نسبته 40 بالمئة لأن تقضي و60 بالمئة لتستمر على قيد الحياة، مصابة بتلف عصبي، رهينة السرير، غير قادرة على النطق والمشي، والتفاعل مع محيطها.

مرة أخرى، خذوا بعض الوقت، قبل اتخاذكم لقراركم، مستعيدين 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 يكتفِ الأطباء بمدّكم بالمعلومات الضرورية، بل منحوكم حرية القرار والتصرف. لم يُطلب 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 المبيّن سابقاً هو الذي يهم الناس العاديين في الحالات المماثلة.

لقد شهدت حقبة الستينيات والسبعينيات تراجعاً ملحوظاً للتوجه الأبوي الممارس 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 مقيّدة لجهة اتخاذ القرارات أيّدتها دراسات طبية عدة شهيرة أظهرت فوائد الخيار في أوضاع طبية محدّدة. فمثلاً، صادفنا في الفصل الأول المتقدمين في السن في إحدى دور الرعاية للمسنين الذين قُدّمت لهم عروض بسيطة حتى ينتقوا منها، كأن يُؤثروا نوعية معيّنة من الشتول ومكان زرعها في غرفهم، والليلة التي يودون فيها مشاهدة أحد الأفلام - ليتبيّن أنهم كانوا أسعد حالاً وبأفضل صحة من نُزلاء الدار الذين لم يُعطوا فرصة الاختيار، إذ انتقى بالنيابة عنهم موظفو دار المسنين، كما كان يقضي العُرف آنذاك. إن كانت الخيارات التافهة والعادية من شأنها أن تُزوّد المرء بحالة من السعادة الغامرة وتُحسّن وضعه الصحي، فإن المفترض بالخيارات الأكثر جدية منها أن ترتدّ بفوائد أكبر على متخذيها. وتطلّب الأمر قفزة نوعية للاستحصال بموجبها على الموافقة المسبقة للمرضى على العلاجات المطروحة وعلى إطلاعهم على الخيارات كافة المفترض بهم الاختيار من بينها.

لم نعد نورد عبارة الطبيب أعلم منّا 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 المخوّلة تقرير طبيعة العلاج المناسب لهذه المريضة بالذات. إن غلطة برات وبالتالي غلطة المدرسة الطبية التي انتمى إليها، تكمُن في إخفاقه بتحديد طبيعة العلاج الصحيح الذي لا يقتصر على مجموعة من العوارض والتشخيصات وحسب، إنما على ظروف حياة المريضة وأفضلياتها، إذ تَوَجَّبَ 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 متخصّصة وتفهُّما أشمل للأخطار والفوائد الطبية المرتبطة بعلاجات محدّدة. والمريض بحدّ ذاته هو متخصّص

من نوع آخر، علماً أنه وحده بإمكانه أن يُحدّد كيف لعلاج ما أن يؤثّر على حياته خارج المستشفى وعيادة الطبيب. وبما أن الفرد المعني هو الوحيد الذي سيتحمل الانعكاسات المحتملة لعلاج اختاره، يجب أن تكون له أولاً كلمة الفصل في طريقة علاجه.

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

.III

كان كل من سوزان ودانييل ميتشيل يتوقع قدوم أول طفل لهما إلى هذا العالم. ولم يمضِ 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 تيمُّنا بجدّتها. ولم تواجه سوزان أي مشاكل خلال فترة الحمل، لذا عندما حان موعد الولادة في الثالثة منتصف الليل من أحد الأيام، لم يساور القلق المُفرط كليهما. وبينما كانا في طريقهما إلى أحد أشهر المراكز الطبية والأكاديمية في الغرب الأميركي، كانت فكرة تحوّلهما قريباً إلى أبوين تهوّن على سوزان النوبات المتأتية عن انقباض الرحم. لكن في أثناء إعدادها للولادة وإعطائها حقنة مُخدّرة 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 قيصرية طارئة"، وشعرت بالمبضع 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 توحي بالخطر تتردّد من حولها لكنها كانت في حالة من الإنهاك، عجزت معها عن فهم ما حصل. وإذ بالطبيب يحضر، ليشرح لها ولدانييل 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 المركّزة. أما الطفلة بربارة المولودة حديثاً، فكانت تُعاني من نقص في الأوكسجين في أنسجتها الدماغية، وهو وضع صحي دقيق يُهدّد حياتها، إذ كان من الصعب، التوقع بمدى التلف الدماغي الذي تُعاني 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 حُكم على الفتاة، أن تبقى باستمرار في طور النمو، غير مُلمّة بما يجري حولها، عاجزة عن التفاعل مع الأشخاص المحيطين بها.

وقد أتى الطبيب على ذكر ما ستعانيه الطفلة مستقبلاً، واستمعت سوزان إليه مُطرقة، باكية، والأمل يُخالجها بأن يطرأ تحسّن ولو طفيفٌ على وضع طفلتها. متمنية بأن تُصيب في توقّعها. طلبت سوزان أخذها إلى وحدة العناية المركّزة، بالرغم من أنها كانت ضعيفة وعاجزة عن المشي على أثر الجراحة التي خضعت لها، فأقنعت طاقم المستشفى بنقلها إلى المكان بواسطة كُرسي نقّال. لكن ما رأته في وحدة العناية المركّزة، 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 مهيّأة لرؤية ذاك الأنبوب يخترق حنجرتها. إن رنين آلة قياس ضربات القلب، كان ينبئ أن بربارة لا زالت حية، وليُذكّر والديها، بأن حالتها الصحية حرجة. أمسك كل من سوزان ودانييل بيد ابنتهما لخمس عشرة دقيقة، أمضياها في

التحدث إليها قبل أن يُضطرا إلى تركها. لقد صُدما من واقع حال طفلتهما: إذ وحدها معجزة، كانت لتُعيد بربارة إلى شبه حالة طبيعية. لم يتوقعا أن هذا سيكون أول وآخر قرار سيتّخذانه بصفتهما وليَيّ أمرها.

بعد أن أجرى الوالدان محادثات مسهبة مع الأطباء تداولا خلالها بالانعكاسات المتوقّعة لكل حلٍّ ممكن اعتماده بخصوص وضع الطفلة، وكان الأطباء يجيبونهم عن أسئلتهما كافة، مع حرصهم على عدم الإيحاء لهما باعتماد أي حل. فكان على آل ميتشيل، أن يختارا بين ترك ابنتهما تعيش بواسطة الجهاز الذي يمدها بالأوكسجين، أو بوقفه تماماً. وبعد مرور يومين أخذا 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 تتملكها مشاعر الأسى إلا عندما غادرت المستشفى خالية الوفاض، من دون طفلتها بين ذراعيها، فشعرت بعمق بمأساتها، وفقدانها لها فالأشهر التالية كانت جدّ عصيبة بالنسبة إلى هذا الثنائي. وبغضّ النظر إن كنا قد خضنا التجربة نفسها أم لا، فعلينا أن نُقدّر عمق مشاعر الأسى المسيطرة عليهما.

كانت عالِمتا الأحياء الأخلاقية، كريستينا أورفلي وإليزا غوردن قد أجرتا مقابلات مع سوزان ودانييل وغيرهما من الأهل الأميركيين والفرنسيين - الذين مروا 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، يُحتّم 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 جسيمة بين تجربتي الاختبار للثنائي الأميركي والفرنسي عندما يواجهان الحالة نفسها. كنت قد واكبت في بعض الأبحاث 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 جرّاء ما عانوه؟

طبعاً، لقد كان كلا الفريقين يشعران بحجم المصيبة التي ابتُليا بها، لكن أحد الفريقين كان أكثر قُدرة على التعامل معها واستيعابها بالنسبة إلى الآخر. عدد كبير من الأهالي الفرنسيين عبّروا 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 تسليط الضوء على اللحظات النادرة والثمينة التي أمضوها برفقة صغارهم. نورا إحدى الأمهات الفرنسيات ذكرت التالي: "صحيح أننا فقدنا نوا، لكنه أدخل الكثير إلى حياتنا، ليس فقط معنى الفرح إذ مدّنا بثقافة معينة لفهم الحياة". وقالت إنها بفضله كوّنت ووالده بعض الصداقات مع الأطباء والممرضات الذين اعتنوا به وأضافت: "إن فراقنا له أمرٌ محزن، لكنه كان سيُفارقنا في مطلق الأحوال". إن هذه المرأة ومن معها من الأهالي الفرنسيين لم يلوموا أنفسهم أو الأطباء. فيما تمنى بعضهم لو كانوا معنيين أكثر بالمسألة لاختيار عدم متابعة العلاج، مع إقرارهم ببشاعة القرار. بيار الأب 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 بحدّ ذاته دقيق وصعب تحمّله مع ما يُرافقه من توتّر وقلق. إن مشاعر التوتر والقلق الإضافية تُساهم مستقبلاً في إحداث أحاسيس بالذنب والشك والرفض المستديمة التي راودت الأهل الأميركيين. بريدجيت، والدة أليوت، شعرت أن الممرضات والأطباء قد حثّاها على اتخاذ قرار بغيض لا ترغب باعتماده وهي الآن كما ذكرت لا تكفّ عن التفكير متسائلة: "أتراني اتخذت القرار الصائب؟".

لطالما فكرت في قرارة 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 عبّرت عما انتابها قائلة: "خضعت لعملية تعذيب متواصلة، كيف وصل بهم الأمر لإقناعي بذلك؟ فأنا أعيش حالياً والحسرة لا تفارقني لقبولي 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 يجدر بي أن أفعل ذلك". هذه الآراء المفعمة بالألم وبالأسى تختلف بشكل واضح عن تلك التي عبّر عنها الأهالي الفرنسيون. فيما آراء الأهالي الأميركيين مشابهة إلى حدّ بعيد لتلك التي أوردتها صوفي زويزتوفسكا بطلة رواية ويليام ستايرون التي حملت اسمها إذ عنونها خيار صوفي.

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

إن كلمات التعذيب والإعدام بقيت تتردد على لسان صوفي مقارنة مع تلك الصادرة عن بريدجيت وشارون. إن مشابهة ردّة فعل الأهالي الأميركيين مع ما حصل لصوفي بدت صادمة. ففي الواقع، إن ظروف الأميركيين والفرنسيين ذوي الأطفال، هي أكثر تقارباً وتشابُهاً. ونحن إذ نتوقع أن تؤدي الظروف المتشابهة إلى أحداث ردات فعل متطابقة. طبعاً هناك فوارق ثقافية، تفضي إلى اختلافات تميّز ردة فعل شخص عن آخر. لكن ألا تُوحّد الظروف المأساوية في مواجهة وضع صحي متأرجح بين الموت والحياة مواقف الأشخاص كافة الذين خبروها؟ لكن هناك عاملاً 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 والمسبّب المباشر لهذه الأحداث؟ ما هي الأثمان التي يدفعها المرء، نتيجة تفضيله لخيارات محدّدة؟

.IV

لقد قرأت ثلاثة مقاطع متباينة، تصف وضع جولي، وأجبت عن الأسئلة المطروحة حول كلٍّ منها. ففي المقطع الأول، لم يقم الأطباء بشرح أي من الخيارات المتوفّرة، وقرروا من تلقاء 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 اللااختيار التي شُرحت

خلفياتها لذوي الطفلة). في المقطع الثالث، جرى تزويد أولياء أمر الطفلة، بالمعلومات الوافية عن حالها، وطُلب 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 تصور المشاركون أنفسهم كأهل لها. وقاموا على هذا الأساس بملء الاستثمارات المقدّمة إليهم، تماماً كما فعلتم، لكن أنتم قد تسنّى لكم الإطلاع على المقاطع كافة، والإجابة عن الأسئلة المتعلّقة بها كافة، إنما كلٌّ من المشاركين في الدراسة، سُمح له فقط، بالاطلاع على واحد من المقاطع الثلاثة. وخلال عملية مقارنة الأجوبة. استنتجنا أن الذين اطلعوا من الأهالي على الوضع من دون أن يعتمدوا الخيار (تماماً كالأهل الفرنسيين)، كانت مشاعرهم أقل حدّة وسلبية من الذين تمكّنوا من الانتقاء بخصوص علاج أبنائهم (تماماً كالأميركيين من الأهالي). إن الأشخاص الذين بُلّغوا، 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 التعاسة والكآبة جلية تماماً كالذين اختاروا، إذ إنهم كانوا على إطلاع تام على الحالة الصحية لأبنائهم. وهذا ما يُفيدنا، إلا أن إعلام الناس عن مختلف العلاجات المتوفّرة يُساعد في تخفيف وطأة الوضع الصحي السلبي لأطفالهم عليهم، حتى ولو قُدّر للأطباء أن يكونوا بالنهاية، أصحاب الكلمة - الفصل، والقرار النهائي في ما يخصّ مصير هؤلاء الأطفال.

كما أننا لاحظنا، أن الذين اختاروا، كانوا أكثر ثقة بالنفس من الذين لم يختاروا، إذ بدوا مقتنعين، بأن نزع جهاز التنفس كان الحل الأمثل، لكن هذا لم يمنع من سيطرة مشاعر الألم عليهم مع اقتناعهم بأنهم قد أقدموا على الخطوة الصحيحة. ولاستطلاع 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 علماً، أو لم يختاروا إكمال العلاج شعروا بالثقة، إنما الذين يعتنقون 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 إدراك مسألة التسبب هذه، قد تمّ تأكيدها بتعديل آخر للدراسة، هَدَفَ إلى تفحّص آثار وقف العلاج، ضمن طرح يُوصي به الأطباء أولياء أمر الطفلة. فمجموعتان مؤلّفتان من أشخاص أُعطوا فرصة الاختيار وآخرون حُرموا 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 الأنجع 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، مشيراً إلى أن الأطباء بتحديدهم بوضوح لأفضلياتهم الطبية قد خفّفوا من عبء المسؤولية الشخصية التي شعر بها الأهل جرّاء اضطرارهم إلى اتخاذ قرارات طبية مصيرية. وبالتزامن مع باقي الدراسات الخاصة بوضع جولي فقد أصبح واضحاً كم أن بعض الخيارات المصيرية الصعبة تجثم على قلب وضمير الإنسان عندما يُحمّل نفسه تبعاتها ويرتضي أن يُحاسب 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، فنحن نعرف من التجربة والحدس بأن بعض الخيارات التي نعتمدها بغضّ النظر عن طبيعتها وانعكاساتها حتماً ستقودنا إلى شعور نقص بالسعادة. وهذا صحيح حين نعجز عن تفادي خيار وخاصة عندما لا يمدّنا سوى بعروض لا نرغب فيها، ونفكر في ما هو قيّم ومهم بالنسبة إلينا لأنه يستحق ذلك وله مكانة عندنا. أنا أقتبس هذا التمييز عن لويس هايد الذي كتب في مؤلفه الهدية: "أعني بالقيّم تلك الأشياء التي نُثمّنها ونجلّها والتي نعجز عن تحديد ثمن لها". من ناحية أخرى تكتسب الأشياء قيمة جرّاء مقارنتها بأشياء أخرى". إن لحياة الطفل أهمية كبرى. 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 أشدّ من الموت؟ وبحال أضافا إلى عذابهما وعذاب طفلتهما الحالي ما ينتظرهما من عذاب في المستقبل، فسيرتئيان، أمام هذه المحصّلة من العذابات، بوضع حدٍّ لحياة الطفلة قبل أن تراودهما الآمال بإمكانية تحسّن وضعها الصحي. ما هي نسبة الأمل في ذلك واستمرارها على قيد الحياة واستعادتها لقواها؟ كل هذه الاعتبارات تمّت مناقشتها بالعمق قبل الوصول إلى الخيار النهائي. هل تقدِّرون حجم الضغط النفسي والأعباء المادية والنفسية المتأتية عن هذه الأوضاع وانعكاساتها على باقي أطفالكم عندما تعتمدون خياراً بشأنها؟ ما الذي يحصل عندما نحاول أن نُقيّم ما لا يُمكن تقييمه؟

.

:

...

.

.

.

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

والحقيقة المُرّة، هي أن الاحتمال كبير، في أن يُضطر أي منا إلى مواجهة مواقف مماثلة، تحتّم عليه اتخاذ قرار يعذبه طيلة حياته. يُقدّر عدد الأشخاص الذين يُعانون حالياً من داء ألزهايمر في الولايات المتحدة بنحو 4.5 مليون شخص، ومتوقّع ازدياد هذا العدد ليقارب رقماً مذهلاً سيتراوح ما بين 11 و16 مليوناً بحلول العام 2050. وكانت الجمعية الأميركية لأمراض السرطان، قد قدّرت احتمالات إصابة الفرد بمرض السرطان بنسبة واحد من أصل اثنين، وسيدة واحدة من أصل ثلاثة. ويتمّ تشخيص ما يُقارب 60 ألف حالة جديدة سنوياً، مصابة بداء الشلل الرعاشي (بركنسون). أنا لا أقصد إيلامكم، ولكنّ المسألة هي أن أحداً منا ليس بمنأى عن معايشة ظروف مماثلة. إن نوعية العناية الطبية المتوفّرة، هي في تحسّن وتطور مستمرين، مما سمح بإطالة الأعمار، لكن هذه التطورات، تعني

أننا قد نجد أنفسنا في وضع نُجبر معه على اعتماد خيارات صعبة، خاصة بأهلنا، وأحبائنا، وأنفسنا، تدفعنا إلى إجراء الحسابات بما يختصّ بأولوياتهم.

قد يصعب علينا تبنّي القرارات الخاصة بهم أكثر مما هو الوضع في السيناريوهات الخاصة بجولي، إذ إننا بدلاً من اعتماد خيار نهائي، يُحطّم قلوبنا، نحن نتصارع مع أدق التفاصيل اليومية، المفروض أن تكون محسومة. فالإنسان يُضطر إلى تقييم طبيعة حياة أحبائه، فهل ينصاع لرغبات والدته، بأن تعيش حياة مستقلة دون تدخل أحد؟ وكيف لنا بمنع الجدّة المصابة بمرض الألزهايمر، 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 دائماً أن نأخذ في الاعتبار عاملي الصحة والسلامة، من دون أن يغرب عن بالنا، 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 التعقيدات 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 تبقّى له من حريات، ويتداول أفراد الأسرة أيضاً، بالطريقة الواجب اتباعها لتقرير مصير أحد أحبائنا، ويُبقون هذا القرار بين أيديهم، وهذا أصعب ما في التجربة المضنية.

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 تسنّى لهم الاختيار، شعروا بحال أفضل لدى اتخاذهم لقرارهم، بدلاً من تقديم الأطباء الاحتمالات الطبية الممكنة كافةً في حالة كحالة جولي، من دون الإفصاح عما يُفضّلون اعتماده من بينها. نحن غالباً ما نتطلع إلى مصادر السلطة والخبرة، للتخفيف من وطأة قرار صعب نحن مطالبون بتطبيقه. إننا بأحوج ما نكون لأحد يُؤكد لنا سلوكنا للطريق الصحيح بالنسبة إلى محنة نتعرض لها، لنشعر بأننا أحسن حال، حتى لو لم نتمكّن من تغيير شيء من النتائج الحتمية للحالة الصحية لأحد المقرّبين منا. يرتبط هذا الخيار باعتبارات النزاهة والتحرر، وعدم حرمان شخص من حقه بتقرير مصيره ولو كان يُعاني 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 نُفضّل ممارستها معوّلين على ما يردنا من عونٍ خارجي.

إن الطفولة والتقدم في السن، يجعلان المرء تابعاً تماماً للآخرين من جهة الحصول على الحماية والرعاية. وحده التقدم في السن يحوّل نزعة التحرر السابقة للإنسان إلى تبعية كاملة له للباقين حوله. وعندما نتحوّل إلى رُعاة لمن حولنا، تؤول إلينا مهمة إصدار القرارات الحكيمة بالنيابة عنهم. وعلاوةً على أننا نتطلع إلى إحراز الأفضل للعزيزين على قلوبنا، فإن المجموعة الهائلة من الاختيارات المتنوعة الواجب الانتقاء من بينها بالنيابة وبالأصالة عن شخص آخر قد تقودنا إلى الحيرة لوفرتها وشدّة تنوعها. إحدى الزميلات أسرّت إليّ بأنها عرفت شعوراً هائلاً من الراحة النفسية بعد أن تجلت أمامها الحقيقة التالية: «بعد سنوات من النزاع حول اعتماد العلاج الذي يُلائم والدتي أكثر، أيقنت في

أحد الأيام أنها ستُفارق الحياة بغضّ النظر عما سأفعله أو لا أفعله. بدا الأمر كئيباً لكنه هامٌّ لي؛ أدركت أنه ليس باستطاعتي أن أُصلح شيئاً في وضعها الصحي المتدهور، أو أن أمنحها مجدداً الحرية. جلّ ما كان بإمكاني فعله هو توفير نوعية حياة أفضل لكلينا في السنوات المتبقية لها عندما تحوَّلتُ إلى راعية لها وحاولت أن أُجيد لعب هذا الدور قدر الإمكان». ربما لا نحتاج إلى التركيز على المثالية في لعب دور رعاة لمن هم أكبر منا سناً كما يجب ألا ننسى تمضية وقت ممتع برفقتهم.

V.

نظراً لبعض الممارسات المريبة ولصفة الدجل التي لازمت بعض الأشخاص الذين ادعوا قُدرات شفائية عبر التاريخ الطبي، فإن رفضنا للمقاربة الطبية الأبوية يصبح مبرراً. فكانت النقلة في عالم الطب بمنح المريض شيئاً من الاستقلالية في تقرير حاضره ومستقبله الطبي، من ضمنها أسئلة جديدة وانعكاسات عديدة. ولنكون متأكدين فقد نتج عنها فوائد بسيكولوجية متعددة جرّاء السماح للمرضى بالمشاركة في قضية تقرير مصيرهم الصحي، حتى عندما يتطابق رأي الشخص المعني مع رأي الطبيب أو مع رأي غيره من المرضى. لكن كما سبق أن لاحظنا، فبعض الخيارات قد تكون بمثابة العقاب المدمّر لنا. وأحد أبرز هموم المرحلة السابقة في عالم الطب كانت احتمالات الاختيار بشكل خاطئ الذي لا أساس له من الصحة. وعلى سبيل المثال، نذكر ما أورده الطبيب والأستاذ في علم تقرير المصير الطبي بيتر أوبل في كتابه جنون السوق الحرة بأن الكثير من الأهل العام 1970 تجنّبوا تلقيح أطفالهم بلقاح شلل الأطفال مخافة التقاطهم لعدوى هذا المرض من اللقاح نفسه. رغم أن احتمال التقاط الجرثومة لا يتعدى أكثر من حالة واحدة من كل 2.4 مليون حالة (وهي أقل نسبة من تلك المسجّلة لحالات التقاطها للأشخاص الذين تعرضوا للمرض جرّاء 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 يلتقط جرثومة المرض مباشرة من اللقاح. بعض الأهل انتابهم خوف قاتل من وقوع أطفالهم فريسة لذاك المرض بسبب إعطائهم اللقاح، فيكونون بذلك المتسبّبين المباشرين بإيذائهم. من هذا المنطلق، كان تفضيلهم لعدم إعطاء أبنائهم اللقاح. هذا مجرّد نموذج واضح على توجّه يعطي أهمية للأضرار المحتملة الناجمة عن تحرك محدد والتي قد تفوق بحجمها الأضرار المتأتية عن عدم التحرك بتاتاً.

أحياناً، قد تُضللنا شكوكنا ومخاوفنا من بروز تعقيدات. في دراسة حديثة لبيتر أوبل وزملاء له، طُلب إلى المشاركين فيها أن يتصوروا أنه تمّ تشخيص سرطان المعي الغليظ (القولون) الممكن لهم التخلص منه بإجراء واحدة من جراحتين. الأولى توفّر 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 نسبته 90 بالمئة من المشاركين في الدراسة أكدوا مسبقاً، أن التعايش مع أحد الآثار الجانبية للعملية هو مقبول نسبة للموت بسبب سرطان القولون. استناداً إلى توجه هؤلاء، فقد توقّعنا، أن يختار معظمهم إجراء الجراحة الأولى، لنكتشف أن نصفهم قد حبذوا 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 منطقيين ومتحيّزين، لا سيما عندما تكون مسألة استمراريتنا على قيد الحياة على المحك.

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

لهذا السبب، فنحن لا نكترث كثيراً للأسئلة الصعبة التي تُطرح علينا، إلى أن نُحشر بين صخرة وأخرى، يصعب علينا الإفلات منهما، حينها يصعب علينا تقديم أجوبة عن هذه الأسئلة التي ترتدّ بفائدة علينا. رجائي هو أن تفكروا دائماً في اعتماد خيارات تعود عليكم بالفائدة. قد يبدو طلبي مزعجاً، وبمثابة فرض يُفرض عليكم، وكأنني أدفعكم دفعاً على حدّ قول هايد: بعض الأشخاص قد يظنون أنهم بتفحصهم للخيارات، فهم يقحمونها في صُلب حياتهم. أنا لا أُنكر أن المسألة برمّتها تبدو مروّعة وكئيبة إلى حدٍّ بعيد. وتحسباً للقادم من الأيام، تجدنا نُبرم 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 جيران مزعجين. ونحن نُسيء إلى أنفسنا إن تجاهلنا أو همّشنا المفاعيل التي سترتد علينا بفعل اضطرارنا إلى الانتقاء بين خيارات لا تروقنا.

ولتفحص ردات فعلنا حيال الخيارات اليومية التي لا تروقنا أيضاً. فقد تزاملتُ وسيمونا بوتي في مجموعة أخرى من الدراسات التي أشرفنا عليها. والمشاركون فيها هم طلاب من جامعة شيكاغو، جعلناهم يظنون أنهم بصدد خوض اختبارات لمذاق الأطعمة لأغراض خاصة بالأبحاث الاستهلاكية التسويقية البحتة. وإذ بنا نخلط مجموعة من الألبان المنكّهة ونسأل الطلاب تقييمها على مقياس عددي من واحد إلى تسعة حسب ميلهم لكل نكهة من النكهات. واستناداً إلى طريقة تقييمهم هذه، قُمنا بانتقاء أربع نكهات إضافية مقبّلة (السكر الأسمر والقرفة ومسحوق بودرة الكاكاو والنعنع) وأربع نكهات أخرى أقل طيبة (ضلوع الكرفس والطرخون ومسحوق بودرة الفلفل الحار والقصعين). طلاب آخرون وجدوا أمامهم أربعة أكواب من اللبن بينها لذيذة الطعم والأقل لذة، وقد صُفّت على إحدى الطاولات أمامهم في أكواب مرمّزة، ومكشوفة وشفافة تسمح للطلاب رؤية ما في داخلها واشتمام الرائحة. نصف عدد المشاركين تذوقوا أكواب اللبن الموجودة أمامهم، أما النصف الآخر فانتقوا عشوائياً من ضمن النكهات والنماذج المتوفّرة 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 المصنّعة له على العبوات الصغيرة منه التي ستسوقها في محال البيع.

لقد لُوحظ الإقبال الواضح للمشاركين على النكهات المقبّلة للألبان، إذ تناول منها المشاركون كميات أكبر وقد قام من اختارها بزيادة دولار واحد على سعرها موازاة مع من لم يخترها. لكن عندما أصبحت أكواب اللبن أقل طيبة في مذاقها، أكل الذين لم يتمكنوا من الاختيار ما يزيد على 50 بالمئة أكثر من الباقين وسعّروا الكوب بزيادة دولار ونصف مقابل الذين اختاروا. النتائج الواردة للنكهات

الطيبة لا تحتاج إلى شرح، لكن لما تبدو معكوسة للنكهات الأقل طيبة؟ ولِمَ يبدو المذاق غير المستساغ مقبولاً لشخص لم يختر ما يأكله، بدلاً من أن يبدو كذلك لشخص يعرف تماماً ما يريد تذوقه؟ إن الاستطلاعات المجراة ومناقشاتنا مع المشاركين قد ساهمت بعض الشيء في تسليط الضوء على هذه المسألة. فكل شخص اختار نوعاً من اللبن احتسب في ذهنه وهو يتذوقه الجوانب الإيجابية والسلبية للتجربة 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 يُتح له أن يختار من بين أنواع اللبن، لم يكن لديه أي دافع للمفاضلة بين نوع اللبن الذي تذوقه وأنواع أخرى، وبما أنه لم يختر نوع اللبن إنما فُرض عليه فلم يكن مهتماً بما ستؤول إليه عملية التذوق برمّتها. فلقد كانت بالنسبة إليه مجرّد تجربة كغيرها، لا يُقاس من خلالها مدى نجاحه أو فشله الشخصي. وعلى ما يبدو فإننا عندما نعرف أننا لا نملك ما نخسره، فإن الانتقاء بين عروض غير مستحبة يترك في فمنا طعماً غير مستساغ.

بطبيعة الحال، لسنا عالقين في عالم غريب مجبرين فيه على تذوق نكهات ألبان سيئة وكأن أسوأ شركة إنتاج للألبان هي التي تُدير الدفة. وإن لم يُقدّم لنا كشك التذوق في محال التسوق المحلي فرصة اختيار شيقة، فما علينا سوى المضي قُدماً إلى الأمام، إلا أن انعدام الخيارات ليس خياراً قائماً بحدّ ذاته، إذ قد يُمثّل أحياناً أسوأ الخيارات الموجودة. لنفرض أن لزوجتك ميلاً لمشاهدة أفلام أوي بول واقترحت عليها، في إحدى الأمسيات التي تحتفلان فيها معاً بذكرى خاصة بكما، فباصطحابها لمشاهدة فيلم رعب من نوع Blood Rayne، House of the Dead (منزل الأموات)، تكون قد حطّمت قلب حبيبتك، وذلك بمقاطعتك لكل ما له علاقة بأوي. عندما يحين وقت أخذك لعُطلك، فهل تمضيها بصحبة أنسبائك على حساب إزعاج ذويك، أم أنك تعمد خلالها إلى زيارة الأهل وإزعاج الأنسباء أم أنك تُلازم المنزل وتزعج الجهتين معاً. هل تقدّم إرث العائلة ذا القيمة المهمة لديك لإحدى بناتك وتحرم الأخرى. أم تقوم ببيعه لقاء مبلغ من المال توزعه بينهما؟ على الصعيد الشخصي، هذه القرارات لا تُغيّر كثيراً في حياتنا، لكن إن قام أحدهم بإفساد سعادتنا، فمجرى حياتنا سيتغيّر عندما تتراكم هكذا تدخلات ومحاولات للإزعاج. لعلّه قد حان الوقت لاختبار بعض من معتقداتنا الراسخة بخصوص الاختيار، وبالبدء بتقدير حجم مكاسبنا إن تركنا أنفسنا على سجيّتها، وتركنا الأمور لتسلك مجراها الطبيعي المقرّر لها في الحياة.

.VI

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

إن كنتم مكاني، فلعلكم تتساءلون عن مفعول هذا الزّر. إن لديكم ما يشغلكم عنه، لكن تأخذكم أفكاركم إليه باستمرار، وتظنون أنه ليس بهذا السوء، وإن هناك من يمنعكم من الاقتراب منه لغاية ما. وتظنون بأنكم، إن لم تضغطوا عليه، فهناك آخرون سيفعلون. من الأفضل لكم، ألا تُجازفوا بالضغط عليه، لكن قد لا يؤذيكم إن شاهدتموه عن قرب. لِمَ جرى إعلامكم أصلاً عن وجوده؟ لعلهم أرادوا منكم أن تضغطوا عليه. مجدداً قد يكون ذلك فخاً حكومياً منصوباً لكم. وليس هناك سوى طريقة واحدة للتأكد

من ماهيته سبق أن ذَكرت.

نتعلم منذ مرحلة مبكّرة في الحياة، أن بعض الأمور محرّم علينا التعامل معها، أو الاقتراب منها، ونحن لا نأخذ بهذه الموانع التي تُفرض علينا. ففي صغرنا نجابه الرفض بقذف ما في أيدينا من أغراض أرضاً وباستسلامنا لنوبات الغضب التي تنتابنا. وفي أيام المراهقة، نغلق الأبواب بقوة خلفنا، تعبيراً عن غضبنا ونتسلل عبر النوافذ. إن الأبطال في العديد من القصص المحبّبة إلى قلوبنا يحاولون، وغالباً ما يفشلون في مقاومة إغراء كل ما هو محظور. أو لم يردع الإنسان نفسه عن التمتع بأكل فاكهة الشجرة المحرّمة؟ وعن الوقوع في حب ابن عدوّه بالذات؟ الآن أصبحنا نعرف كيف تحصل أمور مماثلة. فلنسمها قلّة انصياع، تحدياً، أو تمرداً. في العام 1960، قام عالم النفس جاك بريم بتسميتها بالمفاعلة وقد شرحها على الشكل التالي:

.

...

لا شك أنكم وجدتم أنفسكم تتمسكون بتلك الخيارات التي لم يسبق لكم أن حصلتم عليها. لكن لما سبق لنا أن شهدنا، فمعظم الأشخاص لا يُجيدون الخيارات المُثلى لأنفسهم. قد يكمن حلّ هذه المشكلة باستبعاد الخيارات ذات التأثيرات الضارة واستبدلوا بها الموضوعية والموثوقة. إنما ذلك أسهل قولاً 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 اللاخيار. أما المشاركون الذين لم تُتح لهم فرصة الانتقاء فكانوا يتحرقون 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 مستقاة من واقعنا اليومي (كمسألة نكهات الألبان) حيث تنخفض فيها التوقعات لجهة محاسبة الناس على مدى التزامهم بخياراتهم. ثم إن هذا لا يُفسّر ما وجَّهه الأهالي الأميركيون من انتقادات حقيقية ولاذعة خاصة بعلاج أبنائهم ولما عبّروا عن سُخطهم ورفضهم لفرض هذا الموقف عليهم، وهم كانوا قد تراجعوا عن تقبّل فكرة الاختيار حين استوعبوا مسألة الاختيار على أنها أشبه ما تكون بمسؤولية قانونية في ظل ظروف مشابهة لظروفهم. إذاً، فإن تسنّى لهم ذلك، فلِمَ لا يرمون بثقل قرار مصيري مماثل على الأطباء؟ أكثر من ذلك، فلقد استفاد الأهالي الفرنسيون من الثقافة المسيطرة المحيطة بهم والتي لا تعتبر القرارات الطبية بمثابة خيارات شخصية حتى ولو أحسَّ الأهالي 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 مطالباً إيّانا بالتفضيل والولاء التامين له. عندما يتنافس الخيار كمبدأ مع الخيار كفكرة برسم الممارسة، نجد أنفسنا في حالة من الضياع، فهل يجب أن ندّعي 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

تتأرجح كفّة الميزان باتجاه فكرة الخيار كمبدأ، وبغضّ النظر عن العواقب فنحن نُصرّ دائماً على حقنا بالاختيار وهذا يعني أن محاولتنا تجنيب الناس القيام بالخيارات الصعبة عبر إزالتها، فالأمر قد ينتج عنه مفاعيل سلبية.

عام 1972، قام سكان ميامي بتخزين مادة كانت على وشك أن تُحظّر. وخلال المدة القصيرة الفاصلة بين إعلان الحظر وتطبيقه، سارع أهل الولاية إلى المحال، ليتزودوا قدر المستطاع بعلب من هذه المادة التي كانت على وشك الاختفاء. حتى عندما أُدخل الحظر حيّز التطبيق، استمر بعض السكان بتهريب هذه المادة من بعض البلدان إلى ميامي، حيث كان لا يزال وجودها مشرَّعا. ما الذي شدّ سكان ميامي بهذا الشكل، وحثّهم على اقتناء هذه المادة؟ جلّ ما في الأمر، أنه اتضحت ماهية هذه المادة، إذ لم تكن سوى إحدى منظّفات الغسيل... لكن ليس أي منظّفات. إن هذه المدينة كانت من بين المدن الأوائل المجبرة على التزام منع بيع واستعمال المنظّفات الحاوية للمواد الكيمائية المكوّنة من الفوسفات التي تضاعف من القوة التنظيفية، عبر إضفاء النقاوة على الغسيل داخل آلات الغسيل. ولسوء الحظ، فقد عُرفت مادة الفوسفات بكونها سماداً قد يؤدي إلى النمو المتزايد للطحالب التي تسدّ المنافذ أمام تسرّب كميات من المياه، وتقود إلى هلاك النبات والحيوان. وفي بعض الأحوال، ينتج عنها السموم المضرّة 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، منظّفات الغسيل الفعّالة، إذ إن مصنّعيها، كانوا قد بدأوا بتطبيق تركيبات كيمائية جديدة، ترتكز على مادة الكربونات، وغيرها من بدائل الفوسفات. إننا نجازف بخرق القانون للحصول على ملابس أنظف. كان هذا مثلاً بارزاً على أثر المفاعلة على سلوكنا وطرائق تصرفنا وبصفتها ظاهرة سيكولوجية، فإن المفاعلة لا تعتمد على مقوّمات وضع ما، إنما على طريقة إدراكنا وتفهّمنا لهذه المقومات. إذا اعتبرنا أن صلاحية الاختيار قد سُحبت منا، فلن نُولي كبير اهتمامنا لمدى صحة مقاربتنا لبعض الأمور. إحدى المجالات التي نتمنى أن نحصل فيها على صلاحية الاختيار هي العناية الصحية، فنحن نستاء من فرض الضوابط علينا. عندما أذكر أمامكم منظمة الحفاظ على الصحة، فإلى أين تتّجه أفكاركم بداية الأمر؟ أشك في أن تسلك مسارات إيجابية، لأنكم حكماً نلتم حصتكم من التجارب السيئة مع هذه المنظمة. إن مسحاً أُجري العام 2000 سجّل نسبة 29 بالمئة من التقبل الجماهيري لهذه المنظمة أي بزيادة 1 بالمئة على النسبة المسجّلة لتقبّل الناس لشركات التبغ. لقد أصبحت منظمة الحفاظ على الصحة، نظاماً للرعاية الصحية الذي يودّ كل شخص، أن يُعبّر عن كرهه له، لكن ما الداعي لكي ننقلب عليها بهذا الشكل؟

بينما تقوم مشاريع الضمان الصحي التقليدية، بتغطية بعض أو تكاليفكم الطبية كافة. مهما كانت الجهة المعالجة لكم، فإن المنظمة لا تُغطّي النفقات الطبية إلا عندما تتوفّر الرعاية الطبية للمرضى من ضمن شبكة الأطباء الأخصائيين الطبيين الذين تتعامل معهم، وهي تغطية تتفاوت بين برنامج ضمان صحي وآخر. فإن أردت أن تُغطّى مادياً زيارتك لأحد الأطباء الأخصائيين، فأنت بحاجة إلى موافقة مسبقة من الطبيب المعالج في الشبكة المشرفة على رعاية المرضى ضمن هذه المنظّمة. هذا النظام يُخوّل المنظمة التفاوض حول أفضل الأجور مع الأطباء المتعاقدين للعمل ضمن الشركة، على أن تُقدّم ما تدخره من أجرة الأطباء لزبائنها على شكل تخفيضات في الكلفة. صحيح أن الناس يؤثرون الادخار لكن ليس على حساب حرمانهم من حقهم بالاختيار. فهم يُساورهم الشعور، بأن المنظّمة تحدّ من مجال انتقائهم، وهم يُبدون باستمرار، تذمرهم من حصولهم على أسوأ أنواع العناية الصحية فيها، لكن رويدكم، فهذه التقارير قد وردت من أناس لا ينتمون إلى المنظّمة. 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 يختصّ بمسألة تغطية التكاليف الطبية، ظانين أنهم منتمون إلى

المنظّمة، 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 المنظّمة. وهو نظام الرعاية الذي شاءوا أن يُديروا الظهر له، في سبيل التنعم ببرنامج ضمان المنظّمة. في الواقع، إن المنظّمة تُوفّر 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 خيارنا.

.VII

ينبغي للمجتمع الديموقراطي الصحيح، أن يُشجّع إلى حدٍّ معين، المفاعلة عندما يوجد ما يُحرّك الناس باتجاه جعلهم يُعبّرون عما يُفكّرون فيه بحرية وصراحة، فذلك يحول حتماً دون سقوطهم في قبضة التوتاليتارية. أنا لا أحثّ على إطلاق مشروع يهدف إلى إلغاء المفاعلة، إنما بوسعنا تصميم وتبنّي استراتيجيات من شأنها أن تستفيد من المفاعلة بطريقة تخدم مصالحنا من دون أن تؤذي 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، بشيّه أو شنقه أو إغراقه، رجاه برير رابيت بألا 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 لاستثارة اهتمام ولده بأعمال شكسبير فقال له وهو يُمسك بهذه المؤلفات: "هذه كتب خاصة بوالدك ولا يجدر بالأطفال قراءتها". وقام بتخبئة جزء من هذه الكتب على أحد رفوف المكتبة خلف موجوداتها وقسم منها وراء المغسلة في الحمام وكأنها أعداد من مجلات خلاعية. 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 بالمؤلّفات الأدبية الكلاسيكية، وبدا زميلي راضياً جداً عن نفسه.

هناك حلول أفضل من هذه ممكن اتباعها. ألا تتذكرون مارك ليبر، المُشرف على دراستي في جامعة ستانفورد؟ في العام 1970، قاد مجموعة دراسات تُعتبر بالعُرف الحاضر، كلاسيكية وذلك بمعاونة عالمي النفس مارك زانا وروبرت أبلسون. في أحد الأيام العادية، تلقى الأولاد في أحد صفوف روضة الأطفال في كاليفورنيا معاملة خاصة. فكل واحد منهم كان يتمّ أخذه من قاعة الصف وإيقافه عما يقوم به من نشاطات اعتيادية ليُنقل إلى قاعة أخرى حيث يستقبلهم فيها رجل بزي أبيض يُجري اختباراً عبر عرضه ست ألعاب على الأطفال وهي عبارة عن: قطار، وعجل صغير وجرّافة وحمار هزّاز 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 تفضيلاً، ليتضح له أن روبي استحوذ على استحسان الجميع. ثم قام بإبلاغهم بأنه سيُغادر الغرفة وأن لهم الحرية المطلقة باللعب بأي منها ما عدا روبي، وكان قد حذّر بعض الأطفال بشدّة من اللعب به بقوله: "سأكون مستاءً وغاضباً جداً منكم وسترَون ما سأفعله بحقكم". لآخرين توجّه بالتالي: "سأكون منزعجاً نوعاً ما منكم". في أثناء غياب الرجل اكتفى الأطفال الذين جرى تهديدهم بعنف من قبله بالتحديق إلى روبي من دون الاقتراب منه. أما الأطفال الذين وجّه 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 مضيّ أسبوع، قام شخص آخر بإجراء الاختبار بسؤال الأطفال مرة أخرى بترتيب الألعاب الست ليجد، أن الذين تمّ تهديدهم بشكل ملطّف، والذين وجدوا سابقاً، صعوبة في مقاومة روبي، لم يكترثوا لأمره كما في السابق. أما الذين جرى تهديدهم بشدة، فكانوا تواقين أكثر من أي وقت مضى للعب بروبي.

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

أما الأطفال الذين لم يتمّ تهديدهم بقسوة، فقد استسلموا لرغباتهم إنما ترددهم هو مؤشّر على أنهم يظنون أن لديهم الخيار. وهم غالباً ما يُفكرون بهذه الطريقة: "نستطيع اللعب بروبي إن شئنا ذلك، لأن الرجل قال: إنه سينزعج قليلاً لو فعلنا، بينما أولياء أمرنا ينزعجون طيلة الوقت، ولعلنا لا نرغب حقاً في اللعب بروبي". عندما سُئل الأطفال عن الألعاب في الأسبوع التالي، تذكروا ما حدث معهم مسبقاً، وقيّموا روبي تباعاً. الذين هُدّدوا منهم بعنف، كان من الواضح، أنهم أُجبروا على التنازل عن اللعب بروبي، وإنه لم يُترك لهم خيار آخر. وها هم يُظهرون عوارض حالة المفاعلة بوضع روبي في أعلى المراتب، لدى الطلب إليهم تقييم الألعاب تلك. أما بالنسبة إلى باقي الأطفال، فالأمور كانت أكثر تعقيداً، إذ إنهم أسرّوا بكونهم تمنوا كثيراً لو يتمكنون من اللعب بروبي، لكنهم عجزوا عن ذلك. بما أن عواقب عدم الانصياع - بالنسبة إلى هؤلاء - لم تُجابه بصرامة فلماذا لم يقم هؤلاء باختيار أكثر لعبة رغبوا فيها؟

إن أحد التفسيرات لتصرفاتهم، من شأنه أن يحدث نوعاً من التباين الإدراكي، واضعاً أمنيات الأطفال التي عبّروا عنها في تناقض واضح مع التصرفات الصادرة عنهم. وخير دليل على ذلك هو في إعادة تفسير أمانيهم، عبر مراجعة العبارات التالية: "لا أظن أن روبي مميّز، أعتقد أنه من المُسلّي 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 المفاعلة، وجعل روبي أقل جاذبية في نظرهم. وجعل الأطفال يتوصلون بمفردهم إلى الاستنتاج بأن روبي الرجل الآلي، ليس بهذا القدر من الأهمية، ثم إن شعورهم الجديد تجاه رُوبي لازمهم لبعض الوقت.

وسارعت شركات التأمين، إلى استنتاج العبر من دراسات كتلك التي أُجريت سابقاً. بمعنى آخر، فهي كانت خير من يُقيّم فوائد الضوابط التي تُمارس على الأفراد، فتُطبّق هذه المفاهيم الجديدة في مقارباتها كافة وتحول دون انخفاض مستوى الثقة الشعبية بها، كما هي الحال مع منظّمات الحفاظ على الصحة. وإذ بشركات التأمين تتكتّم، عن ذكر مسألة المفاعلة وما آلت إليه الدراسات الخاصة بها، إزاء المنتسبين إلى برامجها. وعوضاً عن ذلك، دأبت على تطوير خطة تأمين جديدة. على غرار منظّمة الحفاظ على الصحة، فإن هذه الخطة، توفّر شبكة من مانحي الرعاية الصحية من أطباء وأخصائيين. فالاختلاف بين مبدئي هذه الشبكة وشبكة المنظّمة، هو أن الشبكة التابعة لشركة التأمين تُغطّي نفقات التكاليف الصحية المطلوبة، خارج نطاق الشبكة، بخلاف ما حصل في المنظّمة. ثم إن الدوافع للبقاء ضمن هذه الشبكة قوية، لذا فالأشخاص يُقبلون عليها، ويتمسكون بالبقاء فيها، شاعرين أنه يُتاح لهم خيارات أخرى، كأن يستفيدوا من التخفيضات المعروضة، وأن يتجنبوا الوقوع في فخّ عدم الاكتفاء والرضا، نتيجة محدودية السياسات والعروض المطبقة ضمن شبكات تلك المنظّمات الراعية للصحة.

غالباً ما اعتمدت القوانين المطبقة الأساليب ذاتها، للتأثير على خياراتنا، كفرض الضرائب على المدخنين ومحتسي الشراب، والتي فُرضت بهدف التخفيف من استهلاكنا للشراب والتبغ، وهذه الضرائب تحدّ من الاستهلاك لهذه السلع، إنما لا تُلغيه مطلقاً. إذاً، فنحن نحاول التكيف معها. وهناك

ضرائب يتمّ فرضها أو رفع قيمتها لأسباب عدة: 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 لمثيرٌ للاهتمام نظراً إلى أن الضريبة المفروضة على الشراب منخفضة جداً بالإجمال، وهي مساوية لبعض السنتات التي زيدت على غالون شراب الشعير في بعض الولايات. أما في ما يختص بالسجائر فالضريبة قد تفوق الدولارين على العلبة الواحدة وزيادة 10 بالمئة على هذه الضريبة من شأنها أن تُخفّض استهلاكها إلى 8 بالمئة حسب تحليل لغاري بيكر الحائز على جائزة نوبل وزملاء له. أكثر من ذلك فهذه المفاعيل تتفاقم وسط المجموعات التي تتأذى من التدخين وتناول الشراب كالمراهقين والحوامل. وقد لا تتوازى نسبة تدنّي استهلاكها مع ارتفاع الضريبة المزادة عليها، مما ينتج عنه المزيد من الإنفاق الحكومي. كيف يشعر هؤلاء المستهلكون الذين يضربون عرض الحائط بالتشريعات الجديدة حيال الضرائب التي تُوضع؟

لقد أظهرت دراسة حديثة أن المدمنين من المدخنين كانوا غير مكترثين 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 بحدّ ذاته أصبح مرتفع الكلفة، وهم لا يودون دفع المزيد في سبيل ذلك. إن المدخنين والمدخنين المحتملين مدركون أنه لا يجدر بهم السير في هذا المنحى. فالتدخين خيار مُسيء للإنسان صحياً ومادياً ولا يرتد عليه بأي منفعة. إن ما يدفع هؤلاء للابتعاد عن التدخين لا يمكن اعتباره دافعاً قوياً لهم للتوقف عن تعاطي هذه الآفة، فهم يُدخنون مشاركة منهم لمن حولهم ولتعوّدهم على الأمر أو لأنهم بكل بساطة أصبحوا مدمنين حقيقيين. مهما كان السبب، فالتدخين مُغرٍ. عندما يرتفع سعر علبة السجائر، ترتفع الدوافع لوقف التدخين وهذا جيد بحدّ ذاته. وفي وقت معيّن، يُقرر الناس أنه لم يعد بوسعهم تحمّل تكلفة هذه العادة. وإن لم يكونوا بوارد التدخين فهم لن ينغمسوا فيها، وإن كانوا يتعاطون هذه الآفة فسيحاولون قدر المستطاع الحدّ من حجم تعاطيهم لها. والذين سيحاولون الإقلاع عن التدخين لن يستسهلوا الأمر: فعلبة السجائر أصبحت كلفتها مرتفعة بشكل جنوني، لكن قبل أن تصيبنا حمّى الضرائب فلنستطلع آفاق الموضوع.

إن فرض الضرائب حدَّ من انتشار بعض الظواهر والآفات أكثر من فرض أنواع من المنع والحظر المباشر على تناولها؛ بحيث إنها تُولّد المفاعلة إذا ما فُرضت بقيمة مرتفعة، ما الذي يحصل عندما يرغب الناس في الحصول على منتج معين لكنه باهظ الثمن؟ عرفت كندا الجواب عن هذا السؤال عندما قامت تدريجياً برفع القيمة الضريبية على السجائر بين العام 1980 وأوائل العام 1990 فقد تدنّت نسبة التدخين بنحو 40 بالمئة خلال هذه الفترة. لكن العام 1994، نشطت السوق السوداء لبيعها إذ إن 30 بالمئة من أنواعها المباعة كانت مهرّبة عبر الحدود الأميركية بواسطة عصابات منظّمة. بالإضافة إلى هذه الجريمة المقترفة، فإن الحكومة الكندية شهدت انخفاضاً في حجم العائدات المتأتية 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 حلّ أمثل يصلح للجميع. وما من طريقة ليُحدد فيها كل شخص مستوى النفوذ الذي يودّ أن يضطلع به ليحسّن من نوعية هذه القرارات.

.VIII

تروي الملحمة الإغريقية الأوذيسة 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 حظٍّ عاثر، فإن رحلته طالت لسنوات عشر إضافية، مما أضفى على الأوذيسة معناها فهي مجموعة الأسفار الطويلة والمغامرات. في خلال هذه الرحلة، صارع أوذيسيوس الوحوش وخسر العديد من رجاله، وتلاعبت الرياح بسفينته واقتادتها في الاتجاهات كافة عدا اتجاه العودة من حيث أتى، إلا أنه تصدّى لكل ما واجهه، وصمّم على المضيّ قُدماً. وبفضل النصيحة الموجّهة إليه من سيرس، فقد نجا وبقي على قيد الحياة، متجاوزاً الإغراء المهلك للحوريات البحرية، والتي لها رؤوس نساء وأجساد طيور، والتي عُرفت بقدرتها على سحر الملاحين بغنائها، فتوردهم موارد الهلاك، بعد ارتطام مراكبهم بالصخور، أو قفزهم إلى مياه البحر وغرقهم، في محاولتهم الاقتراب من مصدر هذا الغناء الساحر. وكان أوذيسيوس قد أنذر رجاله، أنه مع اقترابهم من جزيرة الحوريات، من الأفضل لهم أن يُبادروا إلى سدّ آذانهم بشمع العسل. لكنه أراد شخصياً الاستماع إلى تلك الأغنيات، فوجّه إلى طاقم سفينته الأوامر التالية:

.

.

تحت تأثير غناء الحوريات، طلب أوذيسيوس من رجاله حلّ وثاقه، لكن بصفتهم الأوفياء المخلصين، والملتزمين بأوامره، فلم يكن منهم إلا أن زادوا من متانة الحبال التي تُوثقه بالساري، وجذّفوا بسرعة أكبر إلى أن اجتازوا منطقة الخطر تلك. انطلاقاً من هنا، تابع أوذيسيوس ومن معه رحلتهم بين سيلا وشاريبدس، أو بين مكانين كلاهما على جانب كبير من الخطورة، ففي سيلا تربّص بهم وحش بستة رؤوس، عُرف عنه ميله للانقضاض على الملاحين. أما منطقة شاريبدس فقد تميّزت بالتيارات المائية العنيفة، التي من شأنها أن تُطيح بالسفن. ووجد بطلنا الذي لا يهاب الأخطار نفسه أمام حتمية الاختيار بين احتمالين صعبين.

حتى في اليونان القديمة، كان احتمال التصرف بعكس ما يمليه 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 متاهات لا نهاية لها، فإن نتائجها سترتد سلباً علينا حتماً، إذ إننا نسوّل لأنفسنا الخضوع لإغراءات تحمل الضرر لنا. كنت قد تطرقت في الفصل الرابع إلى أفضل السبل الممكن سلوكها لمواجهة الإغراءات تلك، إلا أن هذه الاستراتيجية، لم تُثبت فاعليتها إلا لحدٍّ معيّن. مثلاً بإمكاننا إعادة قالب الحلوى إلى الثلاجة بدلاً من تركه أمامنا، كمصدر إغراء يُمارس علينا، ويُضعف إرادتنا باستمرار، لكن يُمكننا أن نتناساه إذا ما وضعناه في الثلاجة. إن تصدَّينا للإغراء لثوان أو أكثر، فالطريقة الوحيدة بالتماسك هي بالرزوح تحت سطوة قوة أكبر، كأن نكون - على غرار أوذيسيوس مربوطين بإحكام إلى الساري - حتى لا نضعف أمام ما تواجهنا به الحياة من إغراءات.

نحن ندرك، أن أوذيسيوس اتخذ قراراً حكيماً، عندما صعّب على نفسه القيام بأي عمل، وحكم عليها بالبقاء على متن سفينته. وكان الخيار المطروح عليه، متمثّلا بين البقاء على متنها، أو القفز في المياه. فشاء الرجل أن يحوّل صلاحية الخيار إلى أعضاء طاقمه الذين واجهوا نفس الخيار؛ إما إبقاؤه مربوطاً، أو دفعه إلى المياه. بما أنه صعُب على رجاله، أن تغويهم تلك الحوريات، فقد اعتمدوا الخيار الصائب، بالنيابة عن أوذيسيوس الذي كان ليعتمد قراراً مجنوناً متهوراً لو فُكّ وثاقه. يجوز لنا أن نُقرّر

تجيير صلاحية الاختيارات الصعبة للآخرين، مما يُجنّبنا التأذي وخوض المحن. فنحن بذلك لا نخفّض من حجم الاختيارات في حياتنا بقدر ما نقوم بإعادة توزيعها، مجيّرين بعضاً منها. قد نكون كأوذيسيوس، كل ما نحتاج إليه هو طاقم متعاون وحبال قوية مُحكمة.

إن اعتمادنا على بعض الخدمات والوسائل الرادعة، قد تمكننا من عدم الانجراف وراء خطأ الخيارات، عندما تضعف إرادتنا. حتى عندما نعجز عن الاستسلام للأكرازيا، فقد نفرض على أنفسنا بعض العقوبات نظراً لسيرنا وراء تلك الخيارات غير المُجدية، كإهداء ساعة منبّه من نوع سنوزن لوز لشخص يُفرط في النوم. وقد صُمّمت هذه الساعة بحيث إنه كلما تتمّ ملامسة زرّ التشغيل فيها، يجري ربطها أوتوماتيكياً وعبر الإنترنت بواسطة حسابك المصرفي فتخسر عشرة دولارات أو أكثر من مالك على شكل تبرّع لإحدى المؤسسات الخيرية.

مثال آخر على الالتزام تمثّل في موقع StickK.com، الذي أسسه دين كارلان الأستاذ المساعد في كلية الاقتصاد في جامعة يال، بالتعاون مع اثنين من زملائه. وكطالب دكتوراه كان كارلان قد خسر 38 باوناً 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، فكّر في فتح محل للالتزام لأن الفكرة راقت له، ومن هنا نشأت لديه الرغبة في تأسيس موقع stickK.com والشعار الأساسي للموقع هو ألزم نفسك بشروط عقد. وبذلك ستجد أنه من الصعب عليك تغيير بنود هذا العقد لذا فمن الأفضل أن تلتزم بها. وإن عجزت عن الالتزام، فقد تُجبر على دفع مبلغ مالي لشخص أو لمؤسسة خيرية. إن هذا الموقع يُخوّلك الاستعانة ببعض الأشخاص على سبيل الاستشارة، والتزامل. 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 ومتنوعة بعضها مألوف (كإنقاص الوزن أو الامتناع عن التدخين) وغيرها غير مألوف (كاستعمال البطاريات التي يتم تعبئتها وتجنّب 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 الإنترنت، 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 فعَّالا وقاسياً جداً وغير اعتيادي. فبالمحصّلة إن آخر ما نتطلع إليه هو خسارة المال على الإنترنت بدلاً من اللجوء إلى المواقع التي تُساعد على ادخار المال. هناك بعض البرامج على مواقع الإنترنت التي تدعي أنها تُسهّل عملية الادخار للمستقبل جاعلة إياها من دون عوائق ومشاكل تُذكر. ونذكّر في هذا السياق بموقع Save More Tomorrow أو SMarT وهو البرنامج الذي صمّمه الأستاذان ريتشارد تيلر وشلومو بينارتزي لزيادة حجم مدخرات التقاعد ولحثّ الناس على الالتزام معهما عبر زيادة نِسب مشاركتهم. إن هذا البرنامج يأخذ في الاعتبار العوامل التي تعترض رغباتنا في الادخار 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 ليُصمموا 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 ويُوجههم بخصوص كيفية الادخار الأنسب واستثماره لفترة تقاعدهم، هذا المستشار اكتشف أنهم بعيدون عن أهدافهم لفترة التقاعد، فهم لا يدخرون 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 يُفرض عليهم صعب للغاية، فقد اقترح الخبير برنامج SMarT كبديل، والمشاركون في هذا البرنامج هم غير مضطرين إلى زيادة مساهماتهم، لدى انضمامهم إليه. وعوضاً عن ذلك، فكل مرة يتلقّى فيها المنتسبون علاوة على رواتبهم، تزيد مساهماتهم أوتوماتيكياً بنسبة 3 بالمئة. وهو رقم لا يظهر على دفتر حسابهم المصرفي. وقد تركت للمنتسبين الحرية في إلغاء انتسابهم في أي وقت كان، ولكن قلّة منهم، أقدموا على اتخاذ قرار مماثل. ومع مرور خمس سنوات على انتسابهم إلى هذا البرنامج، كانوا قد ادخروا بمعدل 13 بالمئة. وأكثر من المجموعة التي اتّبعت أولى الإرشادات المعطاة من المستشار المالي، إذ إن الأشخاص في هذه المجموعة بقوا عند حدود 9 بالمئة من الادخار، من دون أن تُضاف إليها 5 بالمئة وهي الزيادة الأساسية التي شهدتها مداخيلهم.

رغم أن التقنيات والبرامج المذكورة أعلاه، قد لا ترتد سلباً علينا، إلا أننا ما زلنا مترددين لجهة الأخذ بها نسبة لرفض طبيعي لدينا لتجيير أي سُلطة قرار على شؤوننا المالية لجهة خارجية. هناك طرائق أخرى تُتّبع بانتظام وإرادياً، ويتمّ عبرها وضع صلاحية الاختيار الخاصة بنا، بين أيدي الآخرين. عندما يُسلّط الضوء على الضوابط المفروضة على خيار ما، نجد أنه من الصعب تحمّلها، ولكن إن جرى عرض هذه الضوابط بطريقة مخفّفة ملطّفة، فقد نكتشف فيها بعض الجماليات والإيجابيات.

لنقتبس من رواية هاملت، عندما تكمن العقدة في أن يختار الإنسان أو ألا يختار. فهذا هو السؤال، المثير للأعصاب، الذي لا يُمكن الإفلات منه. ولا تكفّ الحياة عن اختبارنا عبر وضعنا في مواقف تحتّم علينا الاختيار. نادراً ما يكون الجواب واضحاً وجلياً في حالة الاختيار، كما عندما يختار أحدنا قالب حلوى مثلاً. ففي أكثر المآزق مدعاة للتحدي، حيث نعجز عن تمييز الأسباب المؤدية إليها، وعن بدائل لخيارات أفضل منها، قد تتحول بعض الأمور إلى أعباء ثقيلة جاثمة على الصدور. كثيراً ما نُضطر إلى دفع الأثمان النفسية والمعنوية، رغبة منا في الاستحصال على حرية الاختيار.

إن سيناريوهات الاختيار التي عَمِدت إلى تغطيتها في هذا الفصل، تراوحت بين الخيال والواقع والمُزاح والأحزان. وانتهى بي الأمر بتجربة نكهات ألبان غير مستحبّة، وبتجربة برامج رعاية صحية غير فعّالة. لكن تذكروا دائماً، إن أي اختيار سواء أساهم في تغيير مجرى حياتنا أم لا، فهو يحمل كل المقوّمات التي تقلقنا، فيتآكلنا الندم. وفي الأحوال كافة، فالنتائج التراكمية لمختلف الدراسات التي جرى استعراضها في هذا الفصل تقودنا إلى الاستنتاج. إننا نملك القُدرة على الحدّ من المفاعيل المنهكة لعملية الاختيار بعدم توسيع مجالاته، وبتجيير هذه القدرة للآخرين أو بحصر أنفسنا ضمن بضعة خيارات مما ينعكس إيجاباً على عملية الاختيار برمّتها. قد يكمن أحد الحلول، عبر اللجوء إلى الاستعانة ببرامج موجودة على مواقع الإنترنت كسمارت SMarT الذي يُشجع على التصرف الحسن، والتحرك البنَّاء للأفراد. هذه الأسباب لا يُمكنها إلغاء فرضية الخيارات الصعبة، ولكنها تُساهم في تهيئتنا بشكل أفضل لمواجهة تعقيدات الحياة. في الواقع ما من مجال لتفادي الاختيار. مهما حاولتم التفنن في إجابتكم عن سؤال شكسبير في هاملت: "أن تختار أو ألا تختار؟" فسينتهي بكم الأمر إلى الانتقاء، لكن يجب ألا تتحول هذه العملية إلى مصدر عذاب لكم.

. . -

ها أنذا أخيراً، جالسة على إحدى الأرائك في غرفة يسودها جو من الفرح العارم انعكس عليّ بهجة وسروراً. ولعل هذا الإحساس لديّ نتج عن شعوري المسبق بالتوقع والشك - وأنا في حالة انتظار لأحظى بعناية الشهير أس. كيه. جاين. وفي الأعلى تدور مراوح بلا كلل، لا لترطب الأجواء للزوار كما ظننت إنما لتُبدد 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 يُخيّم عليه الهدوء والغموض. وقد استقبلتني سيدتان عند مدخله وطلبتا إليّ خلع حذائي فشعرت أن الأرض تحت قدمي ملساء وباردة.

إحدى السيدتين بادرت إلى تحضيري بتوجيه السؤال إليّ على التاريخ المحدّد لولادتي، وولادة ابني وزوجي بما في ذلك معرفة لحظة الولادة لكل منا كي تتمكن من تصميم وطباعة جداول خاصة بنا لكشف مواقع النجوم والكواكب عند ولادتنا. قبل مغادرتها للغرفة لإدخال المعلومات في جهاز الحاسوب في غرفة مجاورة، أعلمتني بضرورة مخاطبة السيد فيشنو بتضرع ليُذهب عني الأحزان ويُخلّصني من مَواطن ضعفي ويضفي عليّ 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 لتراقبني ولتُقدّم لي العون إن أخطأت في أي من الكلمات التي أرددها. لم أرغب في خرق جو السكون السائد أصلاً في المكان، فأخذت أردّد تلك العبارات بصوت خافت صَعُب عليّ سماعه شخصياً.

لدى بلوغي لآخر حبّة في السُبحة، شعرت وكأنني عائدة من حالة من النشوة إلى المراوح ورائحة البخور المخيّمة على غرفة الانتظار. وها قد حان الوقت لملاقاة الدكتور جاني، وذلك بفضل عروضه التي تُلاقي شعبية ورواجاً على شاشة تلفاز أودايا وبفضل النصائح التي يُسديها لأبرز المسؤولين الحكوميين. إن زيارتي مباشرة بعد حلول رأس السنة للعام 2009 حتَّمتها العلاقة القائمة بين التوقع والاختيار. وكنت قد لاحظت على مرّ السنين كيف أن مجموعات مختلفة من أصدقائي ومعارفي من الهنود كانوا يلجأون إلى التنجيم قُبيل اتخاذهم لمجموعة من القرارات، وكانت قرارات الزواج مثلاً تتمّ، وتُبرمج، وتُفسخ عند المنجّمين. إن الطريق لإتمام زواجي أنارته حركة الكواكب. إذ عندما قررت وزوجي الارتباط، لم تَرق مسألة ارتباطنا لكلتا العائلتين فهو بصفته إينيغار، متحدّر من طبقة البرهمان القادمة من جنوب الهند افتُرض به الاقتران من امرأة من طبقته. وأنا لم أكن من الإينيغار كما أنني لم أشاركه كذلك نفس المعتقد. بالنسبة إلى أقربائنا كان هذا النسب غير لائق ونهايته أكيدة وقد سارعت حماتي المستقبلية إلى ضالعة بعلم النجوم تثق 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 يبقَ أمامنا سوى إعلان زواجنا في حفل حسب العُرف التقليدي الذي يتبعه آل أينيغار للاحتفال بزفاف أبنائهم.

وغالباً ما تُطلب في الهند، مشورة المنجّمين 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 تشغل بالهم. كيف لهؤلاء أن يضعوا كل ثقتهم ويعتقدوا 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 لتوجّه من قبل علم مبهم كعلم النجوم؟ في هذا الجو غير المألوف في مكتب عالم النجوم، وجدت نفسي مجدداً أضع قُبعة الباحثة. وما إن انتهيت من الابتهال حتى تمّ اقتيادي إلى داخل حُجرة خاصة لأجلس أمام مكتب عالم النجوم شخصياً الذي تصورته شخصاً مهيباً بطلّته، وقد ارتدى اللون الأبيض. بعد أن تفحص الجداول، قال لي الدكتور جاين، بصوته العذب، إن زواجي 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 وزاهرة. أمضينا ساعة من الوقت نتحدث خلالها عن حياتي، وعملي، وعن السبل المُثلى التي بإمكاني اتباعها في إدارة شؤون عائلتي.

في ختام هذه الجلسة، سألته عن إمكانية طرح سؤال محدِّد عليه.

فأجابني: "أفصحي عن كل ما تشائين البوح به".

ففكرت 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 لحِكم القُدماء، وبعد أن يرتِّل التراتيل الخاصة بهم. مهما كان أسلوبه، فقد عاد إليّ حاملاً جواباً أبلغني إياه بكل ودٍّ وثقة بالنفس: "سيدتي، 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، لنتمكّن على ضوء ذلك، من اعتماد قرار معيّن. بذلك، كلنا هواة توقع. إن المتوقعين المتخصصين في مجالهم يفعلون الشيء نفسه مثلنا، لكن على نطاق أوسع وأشمل. فهم يدّعون أنهم أصحاب علم عظيم في الكشف عن خفايا المستقبل، عبر المزج بين المنطق، والمعرفة بعلم النفس، والتمثيل 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، كالكتّاب كافةً، أن أؤلّف كتاباً يُقبل الناس على قراءته، ويتعلقون به ويتعلمون منه. لكن عندما صدر التوقع على لسان الدكتور جاين المتأثّر بحركة النجوم والكواكب، اضطررت إلى الإقرار، بأن تقييمي الأولي لهذا الكتاب قد تبدد. غير أن ما بلغني إياه الرجل بدا جيداً، لا بل جيداً جداً، فما من شيء أفضل لي من أن يفوق الكتاب توقعاتي له بالنجاح! إذاً، هذا الرجل ذو خبرة مميزة، إذ كيف لي بمجادلته وهو العالم بخفايا الأمور؟

طبعاً، إن قوة الإدراك والمنطق لديّ تُقرّ بأنه لم يأتِ بأي أعمال خارقة، فتوقعاته كانت بالإجمال مبهمة، وبعضها لا يمكن دحضها. إن الاجتهاد في تفسير ما قاله الرجل أو سوء تفسير ما قاله، قد يجعل في أي حدث يحصل معنا موافقاً لما توقع به لنا. ولأنني أعلم علم اليقين بذلك، فلقد حاولت أن أتجاهل ما أذاعه للتو على مسمعي، لكن لا يمكنني أن أنكر أنني قدمت إلى هذا المكان الهادئ والمهيب، والعابق برائحة البخور الندية التي تمدّ الإنسان بشعور من الراحة. إن التقليد المتبع والقناعة

السائدة بأن معظم الأجوبة التي يتلقاها أي منا يجعلان تجربتنا للمسألة برمّتها مثيرة.

إن عملية الانتقاء، كما رأينا في الفصول السابقة، بإمكانها أن تكون مربكة ومتعبة. فهناك الكثير لنتفحَّصه، 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 ممكن 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، محدد المعالم مسبقاً، لما كان الخيار ذا قيمة. لكن أن نواجه المستقبل متسلحين بأداة الخيار فقد يُخيفنا بقدر ما يُثيرنا.

لو تسنّى لك قراءة واحد من سلسلة كتب الأطفال المعروفة تحت عنوان اختر مغامرتك، فأنت ستتذكر مدى الإثارة التي شعرت بها وأنت طفل تضطلع بدور رئيس في إحدى قصص المغامرات تلك، فتؤثر في سياق أحداثها عبر خياراتك. ولقد كان الجزء المرح فيها متمثلاً بالغش المصاحب لتصرفات بعض الوجوه البارزة في هذه القصص. لقد كان من المستحب للمشاركين فيها التحكم بأفعالهم وتجنّب 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 المضيّ قُدماً والفوز باستمرار وتحقيق المكاسب. في بعض الأحيان نودّ أن نكون قُرّاء لا كُتَّابا، وأن نغشّ أنفسنا من حيث الانتقال إلى الصفحات اللاحقة محاولة منا لاستقراء ما تخبئه 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 عما سيُصادفنا 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 وتطلباته لا تُعد ولا تُحصى، إلا أنه المقرّر الوحيد لتوجهاتنا الرئيسة في الحياة. وأنتم تواجهون مستقبلاً كله توسع مطّرد للخيارات، فقد تتمنون الحصول على خارطة طريق من نوع ما لتتبيّنوا تفرّعات الدرب أمامكم. وثقوا 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 المفضّل توقّد ذهنها القانوني. وعملت راشيل جاهدة لتحصل على قبول الالتحاق في إحدى أشهر كليات الحقوق. كانت جدّتها 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 أحلامها المهنية.

خلال التحاقها بكلية الحقوق، اقترنت بأحد زملائها، وكانت لدى سؤالها عن رغبتها بالإنجاب، تُبدي موافقتها المبدئية على أساس أن الموضوع مؤجل لما بعد دراستها الجامعية، إذ انصبّ اهتمامها حينها بكليته على مسيرتها العلمية. وإذ بها بعد تخرّجها من الكلية، وتسلّمها لعملها الجديد كمعاونة في أحد مكاتب المحاماة، تكتشف فجأة بأنها حامل. الآن يتوجب عليها أن تُقرّر المضيّ بحملها أو لا، ولطالما اعتمدت خيارات عدة في حياتها، لكن هذا الخيار كان على قدر من الأهمية والخطورة،

لارتباطه بمشاعرها الخاصة أكثر من كونه مجرّد مسألة اختيار بحتة، وكما جرت العادة في أميركا، فقد ارتبط هذا الخيار مع الجدل الواسع المثار حول مسألة الإجهاض. أما بالنسبة إلى كونها امرأة، فقد كانت لهذا الاختيار أهمية ورمزية خاصة في حياتها، إلا أنه على أهميته، فهو لم يُثر أزمة ضمير عندها. فهي بالدرجة الأولى، كانت مهتمة بالأمور العملية والمهنية التي كانت تُبدِّيها على غيرها من الاعتبارات.

كيف يُمكن لحملها هذا، أن يؤثر في هذه المرحلة على مسيرتها المهنية؟ كيف لحياتها ولعلاقتها بزوجها أن يتأثرا بقدوم هذا المولود؟ هل كانت جسدياً، وعاطفياً ومادياً مستعدة لأن تكون أمًّا؟ إن مجموعة خياراتها في الحياة، ستتبدل جذرياً لو قررت الإنجاب في هذه المرحلة المبكّرة من حياتها، فهي ستكون ملزمة بمسؤولية خيارات طفلها أيضاً. لم يكن من السهل عليها أن تتحول إلى محامية، لكنها استطاعت أن تحقق حلمها عبر التقدم خطوة خطوة على الدرب الذي رسمته لنفسها. أما فكرة التحول إلى أمٍّ، فهي بنظرها أكثر تعقيداً.

من جهة أخرى، فإن مشكلة راشيل، هي مشكلة كل أمٍّ تترقب ولادة طفل لها. أَوَلن 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 لطفل ومدى تأثير ذلك على وضعه المهني لم تتملك به. ولطالما نعمت راشيل وزوجها بعلاقة شراكة قوامها التساوي، لا التمييز في الأدوار على أساس اختلاف الجنس. هي واثقة تماماً، من أنه سيقوم بدوره كوالد، متحمِّلا بجدارة ما سيُلقى على عاتقه من مسؤوليات أبوية وأعباء أخرى. لكن بالرغم من أن قدوم طفل إلى هذا العالم، كان سيُدخل تغيرات في حياتهما، إلا أن الالتزام المهني للزوج كان خارج نطاق التأثر بولادة ذاك الطفل. وتصورت رئيسه في العمل وزملاءه وهم يُسارعون إلى تقديم التهاني له، ويقترحون شرب نخب المناسبة السعيدة. أما في مركز عملها، فالمحيطون بها كانوا سيتساءلون إلى متى تنوي الاستمرار بعملها بعد اكتشافها لحملها. سيُنظر إلى زوجها على أنه المحامي الذي سيُرزق بطفل، أما هي فسيُنظر إليها كالأم التي تستخف بمهنتها، غير الجادة وغير المؤهلة فكرياً، وكأن المرأة المثقّفة الطموحة التي أقدمت على تنميتها وتطورها قد استُبدلت - نتيجة الحمل - بأُخرى بسيطة أقل منها كفاءة وقُدرة. أحسّت راشيل أنه سيصعُب عليها التمسك بالهوية التي كوّنتها بفضل جهودها الجبارة، وربما كان ذلك ما يجعل الخيار أكثر من أي عامل آخر غاية في الصعوبة.

مقارنة مع والدتها وجدّتها، تمتعت راشيل بحرية أكبر في العمل والمنزل. إذ إن الأبواب التي كانت موصدة أمام النساء في عقودٍ سابقة أصبحت مشرعة أمامها. لكنها لم تشعر بأنها 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 والإمكانيات ذاتها كزوجها، إلا أنها أدركت عجزها عن اعتماد نفس الخيارات بالنسبة إليه وتوقّع نفس الانعكاسات على حياتها جرّاء ذلك. في بعض المجالات شاب التعقيد خياراتها المحفوفة بالأخطار، وتمتعها بقدرة الاختيار اعتُبر تطوراً بحدّ ذاته يطرأ على وضع المرأة ككل، لكن في هذه المرحلة الدقيقة والحرجة من حياتها لم يتوقف الأمر على قدرة الخيار وحسب.

مرة أخرى، خَلف شعور الخوف والذعر، اكتشفت راشيل أن موجة فرح عارمة تجتاحها. فالحمل جاء كمفاجأة بالنسبة إليها، لكنها ليست مفاجأة غير مرحّب بها. ودّت لو تتجاهل هذا الشعور في سبيل مقاربة مهنية عقلانية، وشعرت أنها لن تكون مرتاحة البال 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 لَحِقن بنداء الفطرة كن سعيدات، كما أن اللواتي تبعن نداء العقل والمنطق حققن الحلم الذي حلمن به. انكبت راشيل على دراسة مسألة الحمل بجوانبها كافةً الإيجابية والسلبية ومدى انعكاسها عليها. ومع إدراكها لكل هذه الأمور سألت نفسها إن كانت ترغب في إنجاب طفل في هذه الآونة من حياتها؟ لتجد نفسها تجيب بالإيجاب، ولتبدأ بالتحضير لما ستفرضه عليها المرحلة القادمة من تحديات.

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

من المجدي الترويج للخيار بصفته عامل مساواة وتوازن بين الناس وهو على غرار العديد من الأحلام التي تُساورنا بما فيها الحلم الأميركي المرتكز على فكرة المساواة بين البشر. كما رأينا في الفصل الأول، فإن الوعد بتوفّر الخيارات ولغة هذه الخيارات وحتى التوهم بوجودها، له القوة بدفعنا إلى الأمام ورفع معنوياتنا. وعلينا ألا نكتفي بالاعتقاد والأمل والخطاب وحده. تماماً كالفئران التي تسبح في اختبار رايشتر، فنحن عاجزون عن الاستمرار على قيد الحياة ما لم تكن الأرضية تحت أقدامنا صلبة والخيارات المتوفّرة لنا حقيقية، إذ إننا عندئذ سنتعرّض للغرق وسنقترب من النهاية المُحتمة، من المفيد لنا إجراء مراجعة ومناقشة مفتوحة لطبيعة خياراتنا، لنُدرك آنئذٍ فقط القوة الحقيقية الكامنة فيها. هذه المناقشة قد ينتج عنها طرح أسئلة وتساؤلات حول قُدرتنا على الدفاع عنها حتى النهاية.

سبق لجاين آكين هُودج، ابنة الشاعر كونراد آكين الحائز على جائزة بوليتزر، أن أمضت 91 عاماً من حياتها في المملكة المتحدة. بالرغم من أنه تمّ تشخيص بدايات ظهور حالات من سرطان الدم وارتفاع الضغط لديها، إلا أنها بدت بالإجمال بحالة صحية مقبولة بالنسبة إلى سنّها. ألّفت جاين أربعين كتاباً على امتداد مسيرة مهنية دامت لأعوام ستين. وتخصصت في تأليف الروايات التاريخية - الغرامية - التي كانت تُسمّيها كتبي السخيفة تلك، كما أنها كتبت السّير الأدبية، ونشرت فصلاً كاملاً كرّسته لجاين أوستن التي انكبّت على دراسة أعمالها، وهي لا تزال طالبة في أوكسفورد. بالإضافة إلى نجاحها ككاتبة، فلقد نعمت بزواج ثانٍ مطوّل وبعلاقة متينة مع بناتها وعائلاتهن. وخلاصة القول، لقد أنجزت هودج في حياتها الخاصة والمَهنية كل ما يحلم بإنجازه أي منا.

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 ذُكر مثلاً، أنهم وجدوا في جيبها بطاقة دوّنت عليها طلبها بعدم إنعاشها في حال غيابها عن الوعي. وعلم أولادها لاحقاً، أنها تركت تعليمات لطبيبها بهذا الخصوص توصيه بألا يعمل على إنعاشها تحت أي ظرفٍ من الظروف. وبأنها كتبت رسالة وُجدت في ما بعد قرب جثمانها، تشرح فيها، أنها خططت لارتكاب عملية الانتحار هذه وتُبرّئ ساحة الطبيب وكل المحيطين بها.

وكشفت في هذه الرسالة، أنها منذ سنوات عديدة، وهي تخزّن أدوية لتتناولها بخلاف إرشادات أطبائها فتحقّق مرادها بالانتحار. وقد دلّت 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 خيارٍ حرٍّ 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 تحياها. لكن هل هذه إجابة ممكن تقبّلها كخيار أم تصنيفها كخلل 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 هكذا 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 يمقُته. إن عملية تقييم لهذه الدوافع تنمُّ عن خطأ أو خلل في عمل الدماغ. وبحسب كامو:

.

.

.

إن كنتم تستطيعون أم لا اعتبار الانتحار نوعاً من الاختيار، فذلك يتوقف على مدى مشاركتكم لنظرة كامو إلى طبيعة الوجود ويأسكم منه. إن نظرنا إلى الوجود بطريقته الوجدانية المتشائمة، العميقة، المتفلسفة، الحافلة بالإدراكات الذهنية، فلعلّنا قد نختار الموت ونسأم الحياة. من ناحية أخرى، إن بدت طريقته لكم، ناجمة عن وضع نفسي متأزّم، أو حالة ذهنية مشوّشة، عندها بإمكانكم المجادلة بأنه ما من شخص سوي عاقل يختار الموت ولا يُؤثر العيش.

كما سبق أن لاحظنا في الفصل السابع، فنحن نقوم باتخاذ قرارات الحياة والموت عن الآخرين. عندما يُنظر إلى قرار وضع حدٍّ للحياة على أنه خيار لا قدر مَكتوب علينا، فالقرار يصبح عبارة عن مسألة نزاع نفسي داخلي، ولعل هذا السبب، هو الذي يجعل العديدين يُحجمون عن اختيار الموت. إذ من المؤلم لهم اعتماد خيار مماثل. لذا فمن الأفضل لنا، أن نُفكّر دائماً في أن أموراً كهذه هي خارج نطاق سيطرتنا عليها وفهمنا لها. بالنسبة إلى الآخرين، فإن فكرة الموت قد تُريحهم، وتُشكّل لديهم امتداداً طبيعياً لباقي الخيارات التي تبنوها في حياتهم. في السنة التي سبقت وفاتها، وخلال مقابلة أجرتها معها إحدى الصحف المحلية، صرّحت هودج قائلة: "أنا في التسعين وما زلت أتمتع بالعيش، وأُدير حياتي مستعينة ببعض أفراد عائلتي، وبعض الأصدقاء. لكنني كنت سعيدةً أكثر لو تسلحت باستراتيجية الخلاص من هذا العالم تقيني من مفاجآت المستقبل". لقد أرادت هذه المرأة، أن تتحكّم بمسار حياتها ومماتها، وأن تكون مستعدة بقدر الإمكان لمواجهة أي صعاب تعترض طريقها. وبما أنها قامت بتأليف رواية عن الرعاية الصحية التي يتلقاها العجزة، فلا بد أنها كانت ملمّة 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 الطرائق التي تخوّلها كتابة سطور حياتها، فقد أرادت أن تجعل منه أيضاً وسيلة لتسطّر 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 متفاجئاً، التي تطرّق فيها إلى ذكر رتابة العالم من حولنا، عندما يتوقف عن إدهاشنا بكل جديد عندها: "نرحّب بالموت، ترحيباً حاراً لندخل في دوّامة المجهول واللامعروف التي تستفيق منها، لتشهد أولى المفاجآت". إن نظرة الإنسان إلى الموت على أنه عودة إلى المكان الذي قَدِمَ منه، تجعل من السّهل عليه تقبّله كخيار نهائي.

نحن نقوم برواية القصص عن الانتقاء لأسباب عدة، لأننا نودّ أن نكتسب المعرفة أو لأننا نودّ أن

نتعلم من خلالها. فنرغب 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 كسبتُ السباق، وتمكّنت من البقاء على قيد الحياة. في تلك اللحظة، تغيّر الكثير بالنسبة إلي. عبر هذه القصص التي نرويها، نعتبر أن أفعالنا على قدر من الأهمية. وبتطرقنا لموضوع الاختيار، نُبحر في عُباب الحياة، من دون أن نُقدّر مسبقاً حركة صعودها وهبوطها.

تصور كيف قدَّم 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 منشغلاً بأداء مهمة تافهة كهذه. في إحدى المرات وهو ينزل من أعلى القمة فكّر بأن وضعه غير معقول وأن قدره رهن به وحده، والصخرة ملك له. فأخذ يتأمل في مجموعة الأحداث المتفرّقة التي يتكوّن منها قدره والتي كان هو العامل والمؤدي الحاسم فيها، فرآها تمرّ في مخيّلته وفكّر بأن الموت سيطويها يوماً. وعبر أفعالنا في هذا العالم، بإمكاننا نقل الصخرة أو عدم نقلها، وبفضل الاختيار، وكما ارتأى كامو، أصبح من السهل تخيل سيسايفوس سعيداً. فقد استنتج الرجل أن دفع الصخرة إلى الأعلى وحده لا يمدّه بالسعادة، فاختار البقاء عند أسفل الجبل.

بعبارات أخرى، فإن الانتقاء يُمكّننا من إضفاء شكل على حياتنا ونحن نصنع الخيارات لنُصبح تالياً صنيعتها. والعلم يُساعدنا للتحول إلى منتقين مزوّدين بخبرة أكبر. لكن بجوهره فالخيار فنّ يُتقن، ولاكتساب القدر الأكبر منه لا بد لنا من سلوك درب الريبة والتناقض، إذ لا يبدو مماثلاً في أعين الجميع الذين لا يتوافقون عليه بالطريقة نفسها وكذلك على الأهداف المتوخاة منه: وهو أحياناً يجتذبنا إليه أو يُبعدنا عنه، ونحن نستهلكه من دون مللٍ أو كللٍ. وبقدر ما نكشف من أوجه له، بقدر ما يبقى المزيد منه خافياً عنا، لا يُمكّننا الاستحواذ عليه بالمطلق. وهنا تكمن قوته وغرابته وفرادة جماله.

تنويـه

خلال الفترة الضاغطة على أعصابي من مسيرتي التي أدّت إلى تثبيتي في منصبي كأستاذة، بعد مضيّ مدة من وضعي تحت الاختبار، أدرك صديقي وزميلي إيريك أبرهمسون مخاوفي من الفشل. وكان يُردّد التالي على مسمعي: «لِمَ إصرارك على تثبيتك في منصب أستاذة؟ إن العمل الأكاديمي لأشبه بفأرٍ محتجزٍ داخل قفصٍ، مجبرٍ على تحريك دواسات دراجة مثبّتة. فأنت كل مرة تُسرعين أكثر فأكثر من دون التقدم ولو بإنشٍ واحد إلى الأمام، وأحياناً قد تُسرّعين من وتيرة التحرك على الدراجة إلى حدّ شعورك بأنك ستنهارين من شدّة المجهود الجسدي المبذول. إن كنت محظوظة، قد يلحظ أحدهم وتيرة تحركك هذا ويُعجب بأدائك قبل أن تتلاشى، فيفتح باب القفص في الوقت المحدد، وتحصل المعجزة، وتتنفّسين الصعداء. أكثر من ذلك فقد يُسمح لك بالترجل من على الدراجة، والتحرر من القفص، وتنفّس الهواء الطلق خارجه، واستطلاع ما يُحيط به، وهذا ما لم تفعليه منذ سنوات، وما أسميته التضحية في سبيل التثبيت في منصب أكاديمي. لكن بعد فترة من التّنزه خارجاً، ها أنت تعودين إلى القفص، وإلى الدراجة، مع فارق واحد أنك ستُحرّكين العجلات بوتيرة أبطأ».

عندما خرجتُ من القفص، ونظرت بدهشة متفحّصة الدروب المفتوحة أمامي لأسلك واحداً منها، وإذ بي ألتقي بفضل حظي السعيد بمالكوم غلادويل فقمت بسؤاله: «ما عسى أن تكون عليه خطوتي 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 وقتٍ ممكن خارج قفص البحث والعمل، ولاستغلال ما تلقّيته من معلومات ومعارف وراء قضبانه لإلقاء الضوء على العالم خارجها. كل الشكر أوجهه لزملائي في كلية إدارة الأعمال في جامعة كولومبيا لمساعدتهم اللامحدودة لي، لصبرهم، ولتشجيعهم لي خلال فترة انكبابي على تأليف هذا الكتاب، ولمدهم إياي بالوقت الكافي للتركيز على عملي خارج قفص أبحاثي.

واكتشفت من خلال تأليفي لهذا الكتاب، أنه رغم قضائي أكثر من عقدٍ من الزمن في دراسة الميول الاختيارية للناس، فأنا ما زلت أجهل الكثير حول الموضوع. لقد تمخّض الكتاب عن تحدٍّ أكبر وأهم من ذاك المتمثّل في أطروحتي، وغيرها من الدراسات والمقالات التي نشرتها، وتزودت بالمعارف أكثر مما توقّعت خلال إنجازي له.

كلي أمل بأن تكونوا أيها القراء، قد استمتعتم بثمرة جهودي، وأن يكون هذا الكتاب قد ساهم في الإضاءة على خيارات عديدة، أنتم بصدد اعتمادها في حياتكم. الأمر مهم لأن قصة الاختيار لا ترتبط فقط بالأشخاص المعنيين، إنما بالأشخاص كافةً على حدٍّ سواء، وقد هالتني النوعية الهامة والضخمة في أعداد المنتقين من حولي الذين شاءوا مدّي بحكمتهم، وتجربتهم، ورأيهم في الموضوع. فهم أيضاً شاركوني في تأليف الكتاب.

أولاً، أنا أُدين 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 ليوتي، ومارتن سيلغمان جميعهم ساعدوني لفهم أعمق في بحثي عن طبيعة الانتقاء.

وكنت قد سمعت نبذات وأخبار متقطّعة وردت إليّ عبر السنين عن حفل زواج والدي، قريبتي راني شادها قد زوّدتني بشرح مفصّل لذاك الحفل، وأدخلتني إلى عالم تقاليد السيخ.

عدد من العلماء والباحثين، قدموا لي مراجعاتهم الخاصة بتاريخ الحرية والاختيار عبر العالم منهم: ألكس كيومينغز، ودينيس دالتون وإيريك فونر، وجون هانسون، وويليام ليش، وأورلاندو باترسون، وبيتر ستيرنز، وجود ويبر.

وكنت محظوظة لمقابلتي عدداً من علماء السياسة وعلم النفس، والاقتصاد في أوروبا، والصين، الذين ساعدونني على فهم تأثير النظام الشيوعي على واقع الناس، ورؤاهم لما تُشكّل بنظرهم الخيارات العادلة. لقد ساعدني العديد من الناس بأكثر مما أستطيع وصفه. جزيل شكري لأولغا كوزنيا، وكارستن سبرنغر، وسيرجيه ياكوفليف في روسيا؛ سفيتلانا تشيرنيشوفا، وميخاجلو كوليسنيك، وديميتري كراكوفيتش، وفيكتور أوكسنيوك، وفولوديمير بانيوتو، ويهفين بنتساك، وبافلو شيريميتا، وإينا فولوسيفيتش، وديميترو يابلونوفسكي في أوكرانيا، ماريا دابروفسكا، وأيوا غوسوا - ليسني، دومينيكا ميزون، وجوّانا سوكوتوفسكا في بولندا، وكاي - فو - لي وينخيو تانغ في الصين، بالإضافة إلى إيلينا روتسكاجا التي تستحق التنويه الخاص لمساعدتها في تنسيق وإدارة العديد من الأبحاث برفقتي.

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 الشكر لدايفيد وولف، وآنا لوسيا برنال، وبات توكنان، وآبي دونيجير، وكل من انتمى إلى مجموعة دونيجير والمنضمين إلى تجمع الألوان في أميركا وبالأخص ليسلي هارينغتون، ومارغريت والش، وراشيل كرامبلي، وشيري دونجيا وستيفن كولب من مجلس مصممي الأزياء في أميركا، ومايكل ماكو، وجيري سكوب، مجموعة ترايبوس وبالأخص لاري درو وسال سيزاراني ومطلق فرد في مجموعة فيث بوب كورن. وكل الامتنان لسنودن رايت وآرون ليفاين لملازمتي في أثناء مختلف الاجتماعات والعروض، مقدّمين لي الاقتراحات، ومزودين إياي بمواد تُشكّل الخلفية الصالحة لإجراء الأبحاث الخاصة بقطاع الاستهلاك الفردي للأزياء. وبالإضافة لكل هؤلاء فأنا ممتنة لهنري - لي ستالك لمساهمته بمواد شكّلت أرضية صالحة لأبحاثي حول مجموعة متنوعة من الموضوعات، ولإثارته للأسئلة التي كانت حافزاً لي لإجراء دراستي الخاصة بقطاع صناعة الأزياء.

وفي منحى غير متوقع، رأيتني أتعلم الكثير عن فنون الانتقاء من خلال دراستي لموسيقى الجاز. كل الفضل في ذلك يعود لزميلي بول إنغرام الذي تحداني كي أقدم محاضرة عن موسيقى الجاز ومشكلة تعدّد الخيارات في مركز كولومبيا لدراسات الجاز. ونظراً لكون هذه المهمة قد أربكتني، وجدتني أستشير عدداً من الخبراء وأهل الاختصاص بمن فيهم جورج لويس ووينتون مارساليس، لأجد أن الغوص في هذا المجال من شأنه أن يُغيّر من مفهومي لطريقة عمل وتأثير الخيار في حياتنا. إنني أُدين لهؤلاء الأشخاص بالكثير كما لكارولين آبل وجود ويبر لمدّي بدروس إضافية في الجاز.

كما أنني ممتنة لأتول جاواند، وكريستينا أورفلي، وبيتر أوبل لعملهم على توسيع حجم معرفتي وإدراكي لجهة اتخاذ القرار في الأمور الطبية.

ثانياً، هناك عدد من الأشخاص لا بد لي من شكرهم لحثي على المضيّ في رحلة دراسة الاختيار. أول وأبرز شكر مني هو لجودي كوربيس المستشارة في مجلس المدرسة الثانوية لشؤون المكفوفين التي شجّعتني على الانتساب للجامعة، وبالأخص لوارتون، لم أكن لأنجز كل هذا لولاها.

عندما كنت في مرحلة ما قبل التخرج، أناضل لتحديد معالم مستقبلي كان جون سابيني أول من قرّبني من فكرة إمكانية قيام المكفوفين بالتجارب. ما زلت أتذكّر كيف سألته بعصبية إن كان بمقدوري المشاركة إلى حدٍّ ما في بعض التجارب التي تُجرى في مختبره لعلم النفس. وخشيت يومها أن يدوم صمته طويلاً إلى أن نقر فجأة بأصابعه على مكتبه قائلاً وكأنه اكتشف فكرة لم تخطر على باله قبلاً:

"سأجري تجارب علنية أقف على ما يشعر به الناس من حرج في أثناء تأديتهم لعمل ما أمام شخص كفيف وآخر مبصر". وكانت هذه هي الانطلاقة.

لقد أفسح لي مارتن سيلغمان فرصة تصميم وإدارة دراساتي قبيل تخرّجي، وأفهمني أن هذه هي الطريقة التي سأتبعها لبقية حياتي. كما أنه قرّر أنني بحاجة إلى الذهاب إلى جامعة ستانفورد، لمتابعة دراساتي العليا، وكانت تحت إشراف كل من مارك ليبر، وآموس تفرسكي. وهذا ما قُمت به.

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

آموس تفرسكي هو أيضاً يستحق التنويه الخاص. وبالرغم من أنه تُوفيّ قبل إنهائي لأطروحة الدكتوراه، فإن أبحاثه وأفكاره قد أثّرتا جذرياً في طريقة تفكيري طيلة سنوات، بالإضافة إلى ذلك، فأنا ممتنة جداً لداني كاهنمان، وللوقت الذي خصّصه للإشراف على أبحاثي بالتعاون مع تفرسكي، رغبة منه في مساعدتي على توضيح أفكاري الخاصة بالاختيار.

هناك العديد من الأشخاص الذين ساهموا عبر عملهم ومحاوراتهم معي في صياغة أفكاري على امتداد السنوات الفائتة. وباستطاعتي أن أؤلف كتاباً كاملاً عن أهم العلماء في هذا المجال. ولكن أودّ توجيه الشكر الخاص للأشخاص التالية أسماؤهم: دان أريلي، وجون بارغ، وجون بارون، وماكس بازرمان، ورولاند بينابو، وشلوموبينارتزي وجوناه برجير، وكولن كاميرير، وأندرو كابلن، وروبرت سيالديني، وجون دايتون، ومارك دين، ودايفيد دانينغ، وكارول دويك، وكريغ فوكس، ودان جيلبرت، وتوم جيلوفيتش، وشيب هيث، وروبي هوغارث، وغريس هسي، وشينوبو كيتاياما، وراكيش كورانا، ودايفيد لايبسون، وجينيفر لارنر، وجوناثان ليفاف، وهايزل ماركس، وبربارة ميلرز، ووالتر مايسشيل، وأوليفيا ميتشيل، وريد مونتيغ، وريتشارد نيسبت، وولفغانغ بيسندور فور، ولي روس، وأندرو شوتر، وباري شوارتز، وكاس سنستاين، وفيل تيتلوك، وريتشارد ثيلر.

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

أودّ أن أتوجّه بشكري أيضاً إلى أوائل قرائي، الذين خصّوني بجزء من وقتهم الثمين، والذين أسعفتني تعليقاتهم على شكل مسودات منهم: جون بارون، وسيمونا بوتي، ودانا كارني، وروي شوا، وسانفورد ديفو، وسوميت هالدر، وأخيلا أينيغار، ورديكا أينيغار، وجوناه ليهير، وكريستينا أورفلي، وجون باين، وكامار رودنيك، وباري شوارتز، وبيل دوغان، بيل سكوت وجوانا سكوتس، وكارين سيغيل، وبيتر أوبل، كلهم أنقذوني من التعثر، ومدُّوني باقتراحات مفيدة ساهمت في وضعي على سكة الاتجاهات الصحيحة.

قد أكون صاحبة الرؤية خلف هذا الكتاب، لكنه في نهاية المطاف نتاج تعاون وتضافر قوى لا مثيل لها. والواقع أن المساعدين الذين ساعدوني قد قدموا لي العون القيّم، وتعلمت منهم الكثير. كل منهم جلب معه ميزات فريدة إلى الخلطة التي ساهمت في إخراج الكتاب، فشكلوا مزيجاً رائعاً ومتماسكاً في ما بينهم. وقامت كانيكا أغراوال بلعب دور المستشارة الحكيمة، إذ دأبت باستمرار على طرح الأسئلة الصعبة عليّ، والتي اتضح أنها أسئلة ضرورية. عندما كانت تحكم على أمر معين بالمثير للاهتمام، كنت أدرك عندها، بأنني قُمت بإنجاز حقيقي. أما كايت ماكبيك، فقد لعبت دور الوسيط، وتمكّنت من الغوص في عمق المشاكل لتقدم الحلول المُثلى للألغاز كافة التي اعترضت طريقنا. أما لاني أكيكو أوشيما، فقد أضافت لمساتها الرائعة إلى الكتاب حيويةً لم أكن أتصورها. ومنذ البدء حتى النهاية، وفي

أنحاء الكُرة الأرضية كافة، كان جون راميريك، هو الذي أظهر اندفاعاً وتأييداً لمنطق الحُجج التي قدمناها، ولنوعية ودلالات الأبحاث التي ضمنّاها لهذا الكتاب.

لم يكن ليصدر عني أي نتاج فكري صالح للنشر، لولا شخصين حوّلا بفضل جهودهما العبقرية والجبّارة مواد بحثي الأولية وأولى أفكاري إلى كتاب حقيقي وواقع ملموس. وكان لي الشرف العظيم، بأن تعاملت مع جون كارب المُشرف على تحرير كتابي في دار تويلف للنشر. إن شهرة الرجل تسبقه، لكن ذلك لا يُساهم في إيفائه جزءاً من حقه. لقد شرّفني وسرّني التعامل مع فريق عمله في تويلف بوكس. وكلي إعجاب بمهارات وكيلتي تينا بينيت، لإرشادها لي والذي لا يُقدّر بثمن ولتشجيعها المتواصل. تينا، كيف لوكيلة بذكائك وحماسك أن تُحافظ على هذا المستوى من الكياسة في تعاملها مع الناس؟ إنك مذهلةٌ حقاً.

أُوجّه جزيل الشكر لعائلتي التي لازمتني قبل وفي أثناء وبعد تأليفي للكتاب. لعمي والد زوجي أن. جي. أر. أينيغار الذي أحاطني برعايته الأبوية، وراقب مسيرة تطوري باستمرار، مذكراً إياي بضرورة التركيز على الأولويات. لحماتي والدة زوجي ليلا أينيغار، التي أكدت لي وطمأنتني أن كل شيء سيسير على ما يرام كما رجوت. شكراً أيضاً لتسوانغ شودون، على ما قدمته لي من عون، إذ إنك لا تُدركين مدى وثوقي بك، بعد أن عهدت إليك بولدي ومنزلي طيلة انشغالي بتأليف الكتاب. شقيقتي جاسمين سيثي التي كانت دائماً حاضرة إلى جانبي تضخّ الأفكار الجديدة والتعليقات المفيدة. بالإضافة إلى ما ورد، فإن والدتي كولديب سيثي، قد تخطّت ما يدعوها إليه نداء الواجب، لتقوم بأي شيء، وبكل شيء تستطيع فعله لتخفف عني العبء وتشجعني. أمي شكراً لك، لأنك كنت دائماً هناك عندما احتجت إليك.

لزوجي غارود، أنت تستحق ميدالية لصبرك ودعمك. فلقد تحملت الكثير، بما في ذلك تحوّل شقّتنا إلى مشغل لتأليف الكتب، إلى جانب الوقت الذي أمضيته في البُعد عنك. ما كنت لأنجز هذا الكتاب لولا دعمك لي. وأخيراً إلى أهم نتاج مشتركٍ لنا في هذه الحياة - ولدنا إيشان. لقد كنت المستشار الشبابي القيّم الذي واظب على سؤالي كل ليلة: "أي قصة كتبتِ اليوم؟" ليُنصت إليّ بإمعان وأنا أشرح له. بمحاولتي لجعل القصص واضحة وشيّقة بالنسبة إليك، اكتشفت طرائقَ جديدةً مميَّزة لرواياتها للجميع. الأهم من ذلك هو أنني طالما اعتمدت عليك لتُبدّد إحباطي بمعانقة منك. لكليكما أقول: تقف الكلمات عاجزة عن التعبير عن مدى حبي لكما.

ملاحظات

* في بعض القصص الشخصية التي أتطرق فيها إلى ذكر العائلة والأصدقاء، قمت بتغيير 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 (lo) (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 الفصّ الجبهي في تحفيزنا على الاختيار يمكن تقديرها أكثر في حالة إصابة هذه المنطقة بأي ضرر مما يُؤدي إلى وضع يُعرف بخلل دماغي في الوظائف الإدراكية بحيث يفقد بنتيجته الأشخاص القُدرة 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.corn/article.cfm?id=drowning-mr-m

من الممكن تقييم الأهمية المتعلقة بقشرة الفصّ الجبهي والخاصة بالتخطيط على المدى الطويل عبر مراجعة القصة الشهيرة لفاينيس غايتج Phineas Gage الذي بقي على قيد الحياة رغم اختراق قضيب حديدي لفصّه الجبهي ذاك، حسب كلام الطبيب الذي عاينه: "لقد دُمّر التوازن بين قدراته الفكرية ونزعاته الحيوانية. تراه متشنِّجا، وقحاً، منغمساً في ارتكاب الأعمال المدنّسة (وهذا ما لم يعتدَّ على القيام به في السابق) مظهراً قلّة الاحترام للرفاق، وقلّة صبر إزاء أي محاولة لردعه أو نُصحه خاصة عندما تتعارض مع رغباته، وهو يبدو في بعض الأوقات مُصرًّا على العناد، هوائياً ومتقلباً، يضع خططاً لعدد من العمليات المستقبلية بهدف تطبيقها، ولا يلبث أن يلغيها فور إعلانه عنها ليُفكّر في أخرى أكثر عملانية... لهذه الناحية، فقد تغير نمط تفكيره بشكل راديكالي، لدرجة أن رفاقه ومعارفه أقروا بأنه لم يعد غايتج 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، مستقاةٌ 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 etal. (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 مضار 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 وآثارها 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/whitehallll/publications/index.htm.

إن النتائج الخاصة بالرابط بين رفاهية الفرد ومدى ممارسته سلطة التحكم على عمله قد جرى تلخيصها من كتيّب:

"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/ whitehallII/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) (20o6): 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 كَثَب 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 أُتيحت لهم فرصة ممارسة قدرٍ ولو ضئيل من السيطرة والتحكم بشؤون حياتهم.

ولتقنية تحسين الوضع المعيشي للبشر ما يُشابهها في عالم الحيوان، وهي ممارسة تُعرف تحت تسمية الإثراء البيئي. فحدائق الحيوانات بالإجمال تميل إلى إيجاد محيط حيواني مشابه لذلك الذي يعيش ضمنه عادة كل حيوان تقوم باستقدامه، كما أنها تحرص على توفير الفرص له ليُمارس كل ما تُمليه عليه غرائزه (كحصوله على الطعام بشكل فوري، والسماح له بالتعاطي والتفاعل مع حيوانات من جنسه).

لمراجعة شاملة للفائدة التي يجنيها المرضى المصابون بالإيدز جرّاء 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 Unlversalists 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 أيّدت 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 المواظبة على أداء الفروض الدينية والشعائر أكثر من عُمق وحرارة الحسّ الاعتقادي للمشاركين في الدراسة. مما يُوحي بإمكانية وجود فائدة من الاعتقاد لا يجنيها هؤلاء لمجرد اعتقادهم بحد ذاتهم، إنما جرّاء تواجدهم وسط مجموعة تُشاركهم المعتقد ذاته وتدعمهم اجتماعياً، وتُساعدهم على ممارسة التحكم بالذات، وتُرشدهم في الحياة، وهذا ما يجنيه الإنسان عادة جرّاء 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 doncje 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 والديموقراطية، كما بين الجماعانية والشيوعية كدليل على أن الحرية هي نتاج حصري للثقافة الغربية الفردانية، بينما الثقافات الجماعانية أظهرت تسامحاً حيال نشوء الأنظمة المتسلطة وبروز مظاهر القمع. إنني أرى في ذلك تبسيطاً مبالغاً 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, 0., 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 تصنّف الدول حسب مدى تطبيقها لقيم الفردانية في مؤلف ل-:

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. 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 ofTriandis's book.

عندما تتمّ مناقشة موضوع الزواج، فمن المهم التمييز بين الزواج المدبّر 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 متّبعا، 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 يتمّ التساهل بشأنه ولا تُفرض رقابة مشددة على متّبعيه. إن معظم الزيجات القسرية، حسب التعريف عنها، هي تلك التي يُدبّرها طرف ثالث، إلا أن أغلب الزيجات المدبّرة ليست قسرية الطابع.

إن قصة ممتاز محال والصرح الذي شُيّد تكريماً لها قد جرى تناولهما في:

Koch, E., The Complete Taj Mahal: And the Riverfront Gardens ofAgra, Thames & Hudson Ltd. (2006).

أما القصيدة السومرية التي ذُكرت 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 المدبّرة 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).

تمّ 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 الفصّ الجبهي من الدماغ، عندما طُلب إليهم إصدار الأحكام، بينما المشاركون الصينيون أظهروا نشاطاً في عمل المنطقة ذاتها، عندما أصدروا أحكاماً خاصة بأمّهاتهم.

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 Business (1994).

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 لمنقولة عن Shales (1989)، أما آراء الجماهير حول الموضوع عينه فهي مقتبسة عن مقالة نُشرت 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 للبليونيريين في الولايات المتحدة الأميركية قد أورده: Kroll et al. (2009).

إن الدراسات الخاصة بتغيّر 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 متوفر 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، ومحطّة من قدر شميدت، وهي مقاربة يعتبرها تايلور فعّالة نظراً لصلاحيتها 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 تطرّق 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 تمتّع 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 أقلّ تشابهاً مع غيرهم بينما يلحظ الآخرون وجه الشبه هذا، قد ورد في: Srull and Gaelick (1983) إن دراساتي الخاصة بالتميز في انتقاء الاسم والزي 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 توفّره خدمة برامج الأغاني الشعبية الرائجة، التي تتوقع بما ستحققه أغنية ما من شعبية عبر مقارنتها بأغاني مماثلة لاقت رواجاً في الماضي فأصبح من الممكن الحُكم 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 بتسع جوائز غرامي والتي باعت ستة عشر ألبوماً من أغانيها حتى تاريخه. المزيد من المعلومات متوفّر على موقع الشركة الإلكتروني: http://uplaya.com/ يعود اقتباس دون الشهير ل-:

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 وُصفت 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 counterattkudinal essay studies

لا تؤدي كل حالات التطابق إلى التباين والاختلاف في المواقف. إن دراسات آش الخاصة بتأثير المجموعة على رأي الفرد، أظهرت كيف أدرك المشاركون أنهم أعطوا الجواب الخاطئ عن سؤال طُرح 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 Guetz-kow,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 الموجّه من كولبرت لبوش في 2006 (Sternbergh). أما أداؤه الساخر فقد جرى عرضه بالكامل على شريط فيديو بمؤازرة موقع يوتيوب:

.http://www.youtube.com/view_play_list?p=8E181BDAEE8B275B

تم تحليل أحدث نتائج دراساتي الخاصة بأولويات المتخرجين 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 يكوّنه 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 يُخلّفونها 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 الوقائع الخاصة برؤيتنا للانجذاب العاطفي ولتأثير الجانب الهزلي من شخصيتنا في الآخرين ناجمة عن عدة دراسات أجريتُها مع مشاركين كانوا يتواعدون 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.

تمّ استقاء المعدلات التي حاز عليها بعض الأشخاص، جرّاء تصنيفهم حسب معايير معينة متّبعة 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 بوتنام بأن رأس المال الاجتماعي، ليس في طور الزوال، إنما بصدد اتخاذ أشكال متغيّرة، 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، وهواياتنا، ومعتقداتنا يجري تكييفها بمستوى معين. لكن تعرضنا كأفراد لمستويات متنوعة ومتضاربة من المعلومات، يُساهم في عزلة المجموعات عن بعضها، وسلوكها المنحى المتطرّف، وهي تحاول البحث عن معلومات تُثبت صحة معتقداتها، وتتجنّب تلك التي تتناقض ومفهومها الخاص. وخير مثال على هذا التأثير هو ذاك الذي لُوحظ في أثناء القيام باستفتاء لصالح البرنامج التلفازي المتتبّع لمواقف الناس من السياسات الدولية، والذي تمّ الاكتشاف عبره، أن 80 بالمئة من مشاهدي فوكس نيوز، كوّنوا انطباعاً خاطئاً عن حرب العراق (مفاده

أن هناك علاقات واضحة، ربطت ما بين صدام حسين ومنظّمة القاعدة الإرهابية، مقابل 23 بالمئة من مشاهدي محطة أن. بيي. أر). إن هذا التقرير موجود على الموقع الإلكتروني التالي:

.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 نُشر له من مؤلّفات قبل وفاته في العام 1991. والحديث عن استمرارية شعبية الرجل إلى يومنا هذا، وارد في: Blais et al. (2007).

عند مناقشتي لنظام ردّة الفعل الأوتوماتيكي أو التأملي في ما يختصّ 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 بأمسّ الحاجة إلى كلا النظامين، النظام الأوتوماتيكي حتى لا يدوس على أقدام المارّة، والنظام التأملي ليستمر في تأملاته من دون أن تؤثر آراؤه سلباً على آراء من حوله. أكثر من ذلك، فإن تصرفاً من النوع التأملي كقيادة السيارة، يُصبح مع الوقت، وبفعل الممارسة تصرفاً من النوع الأوتوماتيكي.

The terminology of "automatic" and "reflective" also used in Thaler and Sunstein (2008), is from Dennett (1997).

يُشار إلى نظامي ردّة 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:

Stanovich, K. E., What Intelligence Tests Miss: The Psychology of Rational Thought, Yale University Press (2009).

إن الإحصاءات المتعلقة بموضوع الخيانة الزوجية جرى نقلها عن:

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 بتفعيل 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 التحيّز هي ل-: Tversky and Kahneman (1974).

مُنح كاهنمان جائزة نوبل في الاقتصاد للعام 2002 عن مجمل أعماله مع تفرسكي عن نظرية

الاحتمالات التي تضمنت وصفاً لمفهوم الناس للمجازفة وللاحتمال ومدى تأثيرهما على خياراتهما. للاستيضاح 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 بطاقات الاعتماد لنا على الإنفاق راجعوا:

.(Feinberg (1986) and Prelec and Simester (2001)

إن اعتماد كازينوهات الميسر للفيش بدل المال السائل ممكن تفسيره برغبة النأي عن الإنفاق التي يُثيرها وجود المال المذكور. هذا بالإضافة إلى العديد من الألعاب كالأجراس والصفارات التي توضع داخل ماكينات الميسر التي تستوعب القطع النقدية الصغيرة، فهي نوع من المكافآت والمكاسب التي نجنيها كلما ربحنا جولات من اللعب. وكانت مجموعة من الأبحاث قد أثبتت أن المحفّزات المذكورة أعلاه تُساعد على تفسير كيفية تحوّل الميسر إلى هدرٍ للوقت شعبية ومتداولة جداً رغم كُرهنا لرؤية أنفسنا نتكبّد الخسائر نظراً للإدمان على هذه الألعاب.

لقد جرى اقتباس قصة غويزويتا 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

بالإمكان إيجاد الإحصاءات الخاصة بالاتّجار اليومي في:

.(Report of the Day Trading Project Group" (1999) and Surowiecki (1999"

إن الدراسة الخاصة بتوقّعات الإقبال على شراء العقارات هي (Schiller 2008).

من المثير للاهتمام أنه وكايس سجلا 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

إن تضاؤل فعالية المقابلات المجراة 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 المتّبعة من قبل أكمان لكشف الكذب مذكورة بالتفصيل في: Ekman 2001)). وقد قُمت بتدعيمها من خلال المحادثات العديدة التي جمعتني وإيّاه، في أثناء إلقائه المحاضرات في مؤسسات أكاديمية مختلفة على مرّ 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 نَعِها، 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 لإلمامنا بعلم الجبر من: Franklin (1833).

إن نسخة مشابهة من قصة رايفا، لمشكوك بصحتها، وقد ترددت في قاعات المراكز الأكاديمية لسنوات عديدة وتضمّنها:

Bazerman, M., Smart Money Decisions: Why You Do What You Do with Money (and How to .(Change for the Better), Wiley (2001

إن النتائج المتعلّقة بالرواتب، ودرجة الاكتفاء المهنّي التي توصلتُ إليها في دراستي مذكورة في: Iyengar et al. (2006). إن بحث كاهنمان الخاص بالسعادة مذكور بتفاصيله 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 تمّ التطرق لدراسة ويلسون الخاصة بالرسومات في: Wilson et al. (1993).

ودراسته الخاصة بالتواعد مع الجنس الآخر موجودة أيضاً في: Wilson et al. (1984).

لمزيد من القراءة عن تأثير الإكثار في التفكير في خيار ما بإضعاف 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 تمّ التطرق بالتفصيل لما حصل من تبادل مشاعر حب على جسر معلّق 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 الدونيجير واتحاد الألوان في أميركا على مواقعها الإلكترونية:

.http://www.doneger.com/web/231. htm and http://www.colorassociation.com/site/History. pdf

وجه 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 والمسوّقين لأساليبهم وصوغهم 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 مبنى جهري لمقتبس عن: Ourousoff) 2007). أما الاقتباس عن: The Devil Wears Prada.

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 المعبّأة في الزجاجات جرى في الحلقة السابعة من الموسم الأول من استعراض بن وتيلر واختبار نتائج طعم المياه هذه لم يكن الأول من نوعه، إذ قد سبقه للقيام باختبار مماثل برنامج: Good Morning America العام 2001، لتتقدم خلاله مياه الشّفة المعبّأة على غيرها بنسبة 45 بالمئة من أصوات الموجودين، متقدمة بضعفي 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 بتسعير 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 المعبّأة بالزجاجات الذين عبّروا عن اهتمامهم بمدى سلامتها وجودتها هي مستقاة 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 بامتداح مكوّنات بعض مستحضرات التجميل، لا سيما لائحة مكوّناتها التالية المثيرة للاشمئزاز. "كالحديث عن احتواء بعضها لما يُستخرج من أحشاء الصيصان، أو لخلط بعضها بمصل دم حصان 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 ال-: Matrix 1999).

إن عبارات الحوار الذي جرى بين الرجل الغامض والبطل مقتبسة عن جمل حقيقية منسوبة إلى أحد أشخاص الفيلم المعروف باسم مورفوس The fMRI study of soft drink preferences is described in (McClure et al. 2004).

لقد أبرزت بعض الاختبارات المجراة على أشخاص معصوبي الأعين تفضيلهم الواضح للبيبسي على الكوك، وكانت مجموعة من الإعلانات التي أطلقتها شركة بيبسي في عقد السبعينيات والثمانينيات قد ادّعت أن الأغلبية من مستهلكي البيبسي والمدمنين على تناولها يُفضلون شربها في كؤوس عادية تحمل رسومات عادية وليس بالضرورة العلامة التجارية للشركة. إن تحدي الجودة والتفوق النوعي الذي فرضته البيبسي على الشركة الأخرى المنافسة دفعاها إلى إنزال الكوك الجديدة بحلّة حديثة مبتكرة إلى الأسواق، وكانت تلك أكبر الأخطاء التي ارتكبها غويزويتا خلال تسلّمه لإدارة الشركة. رغم أن طعم الكوك الجديدة، في اختبارات النكهة لمعصوبي الأعين من الأشخاص، قد تفوّق على طعم البيبسي، إلا أنه لم يمتّ بصلة بتاتاً إلى الطعم الأصلي والأساسي الذي عرفته واشتهرت به الكوك في أذهان الناس. وهذا ما أدّى 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 تفوّق البيبسي وتقدمها في اختبار النكهة لحلاوة مذاقها، بالإضافة إلى تناولها في أكواب خاصة بشركة البيبسي، تحمل دلالات إيجابية مشجّعة 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 كُرتين خاصتين بلعبة كُرة القدم، غير واضحتي المعالم للحظات الأولى، محاولةً منها للإيحاء لكل متتبّع للإعلان، أن المنتجين الكوك والبيبسي 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).

معروف عن الرسائل الدعائية الموجزة الخاصة بالمأكولات والمرطبات بأنها تحرك 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 تردّد بثّه 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/" .hidden/popcorn.asp

إن مسوّقي 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 تُضاف على بطاقة اعتماده، يتبنّى أسلوب التحفيز.

تأثير المكان (كحرم المدارس) على عملية اقتراع الناخبين وارد في 2008) .Berger at al).

أما الرابط الموجود بين طول القامة ومدخول الفرد خاصة لمن تتطلب وظائفهم ذلك (كالحراس). وقد تمّ 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 ستُعرف بدراسات أينيغار وليبر (1999)، فإن النموذج الذي اتبعته في موازاة الظروف التي توفّر أو لم يتوفّر فيها احتمال الاختيار، اقتُبس 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 تضمّنها: Iyengar and Lepper) 2000).

دراسة أخرى أُجريت ضمن هذه المقالة قادتني إلى الخلاصات نفسها عندما أجريت اختباراً على المشاركين في مختبر، إذ منحتهم 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 المفصّلة لما حوته محال 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 المتوفّرة على شبكات الإنترنت هي في واقع الأمر مستقاة من المواقع الخاصة 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 تطرّق 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 المواقع تُسوّق للمنتوجات نفسها المعتادة والمحدّدة بدلاً من التنويع في الترويج لباقي السلع المتوفرة في الأسواق، كما تنصّ عليه نظرية الذيل الطويل. وقد جاء الردّ على مقالتي من أندرسون المهتم بالنظرية وصاحب الموقع التالي:

http://www.longtail.com/the_long_tail/2008/06/excellent-hbr-p.html.

لقد جرى التطرق إلى الفوائد التي جنتها شركة بروكتر أند غامبل جرّاء خفض تنوع 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 تنوعت اهتمامات سيمون من خلال أبحاثه، لكن مساهمته القيّمة التي أضافها على هذا الفصل كانت تلك الخاصة بمحدودية التوجه العقلاني. وكانت النظريات الاقتصادية الكلاسيكية تدعي أن الناس قادرون على التحليل العقلاني لإيجابيات وسيئات ما يُعرض عليهم من ضمن مجموعة واسعة من الخيارات بحيث إنهم يُحقّقون أكبر نسبة من المكاسب.

إن مساهمة سيمون تكمن في ملاحظته لمحدودية الاستيعاب البشري للمعلومات المعطاة والمساواة في ما بينها. إن عملية إعطاء قيمة مضافة "The Public's Health Care Agenda for the New Congress and Presidential Campaign" and "National Surveys of Pharmacists and Physicians, Findings on Medicare Part D," both from 2006.

أما الدراسة الخاصة بالباب الذي يفتح مخبَّئًا وراءه المكافآت هي لـ:

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 يتمّ 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 ميالين إلى التنوع كلما ظننا أننا بصدد اعتناقه 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 يُطلب إلى الناس انتقاء وجباتهم الخفيفة يومياً، دأبوا على اختيار الأطعمة التي يرغبون فيها، إنما عندما طُلب إليهم اختيار هذه الأطعمة لبضعة أيام لاحقة، انتقوا من باب التنوع تلك التي لا تروق لهم وذلك بهدف دراسة الرابط بين زيادة الخيارات ومشاعر الناس بالندم كما وصفها سيمون في الأعلى مع ما تطرحه من تحديات يُواجهها الذين يُقدمون في أيامنا هذه على الانتقاء، أنصح بمراجعة:

Barry Schwartz's The Paradox of Choice (Ecco, 2003). De Tocqueville's observation is from page 536 of Democracy in America.

جرى ذكر المآزق التي تواجه المواطنين جرّاء 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 لدراستي عن تصنيف المجلات في: Mogilner et al. (2008).

أما الدراسة عن الراغبين في اقتناء سيارات أودي حسب مواصفات 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 قراط هو Decorum والمعلومات الخاصة بنظريته عن العوامل المحدّدة لمزاج الإنسان (الأخلاط الأربعة) واستمراريتها إلى يومنا هذا منقولة 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.

إن أكثرية ما ورد من نبذات عن التاريخ الطبي وارتباطه بمسألة الاختيار، بما فيه مفهوم أبو قراط للعلاقة الواجب قيامها بين الطبيب ومريضه وما يحكمها من تعاليم وإرشادات، وحالتي الدكتور برات والطبيب الفرنسي الذي لم يُذكر اسمه، منقولة عن: Katz (1984).

إن نسبة الأطباء الذين يُبَلِّغون 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 معيّنة خاصة بأبنائهم 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 الألزهايمر 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; 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 المعضلات التي تطرحها الإصابة بهكذا أمراض بجب 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 الزّر عن صورة متوفّرة على الموقع التالي على الإنترنت:

/http://www.psdgraphics.com/psd/3d-red-push-button

وتفصيل الأسباب الدافعة للضغط عليه هي ل-: Brehm (1966) الحالة الخاصة بمسحوق التنظيف المحظّر استعماله ورد ذكرها في: Mazis et al. (1973).

إن نسب التأييد الشعبي لمنظمة الحفاظ على الصحة منقولة 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 ب-:

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 جرّاء فرض ضرائب على استهلاك السجائر هو موضوع تطرّق إليه كل من: Gruber and Mullainathan (2005).

ذُكرت مشاكل كندا مع الضرائب المكثّفة المفروضة في ما يلي: Gunby (1994).

وفي تحول مُسلٍّ، وغير متوقّع تحولت كندا إلى معبر لتهريب المراحيض ذات الدفع القوي إلى الولايات المتحدة. إذ صدر فيها خلال العام 1995 قانون الحفاظ على الثروة المائية الذي يُحظّر استعمال المراحيض غير تلك التي تضخّ أكثر من 1.6 غالون ماء، للأشخاص الذين يرغبون في اقتناء مراحيض تضخّ كميات أكبر من المياه توجّب عليهم جلبها عن طريق التهريب عبر الحدود. وكانت عمليات التهريب هذه تتمّ بواسطة أفراد لا مجموعات منظّمة من المجرمين.

إن حكاية قيادة أوذيسيوس لسفينته منقولة عن صفحة 276 من ترجمة روبرت فيغل لملحمة الأوذيسة 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 الافتتاحية مستوحى من: Little Gidding، وممكن إيجاده في مؤلف إليوت للعام

(1943). لقد قُمت بمقابلة أس. كيه. جاين في مجمّعه 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 ممارساته وللحصول على توقع خاص بكم، بإمكانكم زيارة موقعه الإلكتروني الخاص:

/http://www.skjainastro.com

إن المعلومات الخاصة بظروف وفاة جاين آكين هودج موجودة في 2009) Brown)، وقصيدة والدها تمّ نشرها في مؤلّف له عائد للعام (1953).

بخلاف ما هو مذكور أعلاه، فإن المصادر كافة المستندة إلى مواقع إلكترونية والتي تمّ الاستناد إليها في الأعلى أو في البيبليوغرافيا حاوية لتواريخ متزامنة مع الخامس عشر من أكتوبر/تشرين الثاني من العام 2009. إن اختلف فحوى هذه المواقع أو أصبح صعباً كشفها فإن نُسخاً سابقة منها موجودة ضمن أرشيف المواقع الإلكترونية على العنوان التالي:

.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, outgroup 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.

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.

Bown, 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.

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).

Elliot, 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.

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.chicagobooth.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.

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.

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): DI, D7.

Ouroussoff, 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): 1019–1053.

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.

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 a 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 الانتقاء
الفصل الأول
النداء الجامح
الفصل الثاني
غريب في أراضٍ غريبة
الفصل الثاني
أغنيتي الخاصة
الفصل الرابع
الحس والحواس
I
II
III
IV
الفصل الخامس
هل أنا رجل آلي؟
الفصل السادس
سيد الأشياء
الفصل السابع
ولاحقاً لم يتبقَّ شيء
تتويـه
ملاحظات
المصادر والمراجع