

بناء الشخصية المعرفية

كتاب في دقائق

سلسلة : الأسرة المعاصرة

بناء الشخصية المعرفية

مجموعة من الكتاب

. الهندسة الاجتماعية
فن اختراق العقل البشري

. وهم المعرفة
لماذا لا يمكننا أن نفكر وحدنا

. أموال وأحوال
كيف يتعلم الاقتصاد من العلوم الإنسانية

. التوهج
كيف يُشعل الآباء مكانم القوة في أبنائهم

. كيف نعيش حتى مائة عام
الحياة والعمل في عصر المُعمرين

. الطريق
إلى بناء شخصية إنسانية

Building a Knowledgeable Personality

A Group of Authors

بناء الشخصية المعرفية

مجموعة من الكتاب

© 2017 Qindeel printing, publishing & distrubtion

لا يجوز نشر أي جزء من هذا الكتاب، أو نقله على أي نحو، وبأي طريقة، سواء أكانت إلكترونية أم ميكانيكية أم بالتصوير أم بالتسجيل أم خلاف ذلك، إلا بموافقة الناشر على ذلك كتابة مقدماً.

الآراء الواردة في هذا الكتاب لا تعبر بالضرورة عن رأي الناشر

موافقة « المجلس الوطني للإعلام » في دولة الإمارات العربية المتحدة

رقم: 2018/3/1 MC-02-01-8296141 تاريخ

ISBN: 978 - 9948 - 39 - 480 - 8



قنديل | Qindeel

للطباعة والنشر والتوزيع

Printing, publishing & Distribution

ص.ب: 47417 شارع الشيخ زايد

دبي - دولة الإمارات العربية المتحدة

البريد الإلكتروني: info@qindeel.ae

الموقع الإلكتروني: www.qindeel.ae

© جميع الحقوق محفوظة للناشر 2018

الطبعة الأولى: آذار / مارس 2018 م - 1439 هـ

المحتويات

15	مقدمة
	الهندسة الاجتماعية
	فنُّ اختراق العقل البشري
	تأليف: كريستوفر هادناجي
19	مفهوم الهندسة الاجتماعية
20	تطبيقات الهندسة الاجتماعية
21	أنباط المهندسين الاجتماعيين
21	جمع المعلومات
22	برنامج «باسكيت»
23	جمع المعلومات من المواقع الإلكترونية
24	استخلاص المعلومات
25	صفات مستخلصي المعلومات
25	كسب غرور الآخر
26	انتحال الهوية
27	مبادئ الانتحال ومراحله
28	المبادئ السيكلوجية للهندسة الاجتماعية
28	تعبيرات الوجه

- 28 ————— استخدام تعبيرات الوجه؟
- 29 ————— استخدام البرمجة اللغوية العصبية
- 29 ————— هندسة التغيير وأساليب التأثير
- 30 ————— الالتزام والامتثال
- 31 ————— التأطير الذهني
- 31 ————— القاعدة الأولى: كل ما تقوله يرسم إطاراً ذهنياً
- 31 ————— القاعدة الثانية: الكلمات التي تصف إطاراً معيناً تشكل إطاراً محدداً
- 32 ————— القاعدة الثالثة: نفي الإطار الذهني
- 32 ————— القاعدة الرابعة: التفكير في إطار محدد يرسخ هذا الإطار
- 32 ————— التلاعب كهندسة اجتماعية
- 33 ————— أدوات المهندس الاجتماعي
- 34 ————— «مالتيجو»
- 34 ————— صندوق الأدوات «SET»
- 35 ————— حالة عملية: الرئيس التنفيذي المتغرس
- 36 ————— الحماية والحد من المخاطر
- 37 ————— كيفية رصد الهجمات
- 37 ————— خلق ثقافة الوعي بالأمن الشخصي
- 38 ————— تحديث البرمجيات

وهم المعرفة

لماذا لا يمكننا أن نفكر وحدنا

تأليف: ستيفان سلومان / فيليب فرنباخ

- 43 _____ جهل مجتمع المعرفة
- 44 _____ مقاييس لا تقيس
- 45 _____ ما نعرفه
- 47 _____ جاذبيّة الوهم
- 48 _____ لماذا نفكر
- 49 _____ التفكير السببي
- 51 _____ تقييم الوهم
- 52 _____ التفكير بأجسامنا وبالعالم الخارجي
- 52 _____ التفكير مع الناس
- 53 _____ التفكير في العلم
- 53 _____ علاقة المفاهيم الخاطئة بوهم الفهم
- 54 _____ تعريف جديد للذكاء
- 55 _____ معنى الذكاء الجمعي
- 56 _____ معرفة ما لا نعرف
- 57 _____ مجتمعات التعلّم
- 58 _____ دعم القرارات المرجّحة
- 59 _____ هل يمكننا التخلّص من الجهل

أموال وأحوال

كيف يتعلم الاقتصاد من العلوم الإنسانية

تأليف: جاري ساول مورسون / مورتون شايبرو

- 63 _____ الاقتصاد الإنساني
- 64 _____ قوّة المنهج الاقتصادي وحدوده
- 65 _____ مَنْ يعلم طلاب الجامعات؟
- 68 _____ تخصيص الدعم الحكومي
- 70 _____ ما يمكن وما لا يمكن لعلماء الاقتصاد تعليمه بشأن الأخلاق
- 72 _____ القنفذ مقابل الثعلب
- 74 _____ سلبيات تفكير القنفذ
- 75 _____ الاقتصاد المنزلي
- 77 _____ التفكير الشمولي والاقتصاد السكاني
- 79 _____ الجريمة والعقاب
- 81 _____ الحوار لن ينتهي

التوهج

كيف يُشعل الآباءُ مكانَ القوّة في أبنائهم

تأليف: بيترل. بنسون

- 85 _____ الاقتصاد الإنساني
- 86 _____ الخطوة الأولى: استيعاب قوّة الوهج
- 89 _____ الخطوة الثانية: فهم المراهق واستيعاب مميّزاته
- 91 _____ فتش في دفاتره القديمة

92	الخطوة الثالثة: المساعدة على صقل القدرات وإيقاد الشعلات داخل ابنك -
94	حوار على الطريق
94	دور البيئة في إيقاد الشعلة
95	الصبر مفتاح النجاح
96	الخطوة الرابعة: كن قائداً ومشعلاً لطاقت ابنك وفريقه
97	التواصل مع آباء آخرين بهدف تلقي الدعم
99	الخطوة الخامسة: أشعل الفتيل
99	أوقد الشعلة الكامنة بداخله
100	سحر اللقاءات الأسرية
101	ساعد ابنك على وضع خطة التوهج
102	كن نموذجاً يُحتذى به
102	ما يجب أن تعرفه وتفعله
	كيف نعيش حتى مائة عام
	الحياة والعمل في عصر المُعمَّرين
	تأليف: ليندا جراتون / أندرو سكوت
107	مشكلات العمر الطويل
108	التحوُّلات
108	العمل في الشيخوخة
108	وظائف ومهارات جديدة
109	تعدُّد مراحل الحياة

109	ظهور مراحل جديدة
110	نهاية المراحل المتعاقبة
111	تحديات تواجه الحكومات
111	تأطير لثلاثة نماذج في هذا السياق:
114	بيئة العمل في المستقبل
115	الأصول غير المادية
115	الأصول المنتجة
117	الأصول الحيوية
118	الأصول التحويلية
119	مراحل جديدة لحياة الأعوام المائة
119	الاستكشاف
120	الإنتاج المستقل
121	حافطة النشاطات
122	التعليم وطول العمر
124	المؤسّسات ومتوسّط العمر الطويل
125	الاستعداد لرحلة الأعوام المائة

الطريق إلى بناء شخصية إنسانية

تأليف: ديفيد بروكس

129	الاستراتيجية هي الأساس
129	أهمية السمات الأخلاقية

-
- 131 فضائل نقاط الضعف
- 133 استدعاء النفس
- 134 الانتصار على الذات
- 135 الاعتدال
- 136 التحكم في الذات
- 137 العقلية المؤسسية
- 138 الاحتفاء بالذات
- 139 الأصالة
- 140 الحياة في ظل نظم الجدارة
- 141 عصر السيلفي
- 142 قوانين التواضع
- 146 التعثر جزء من الرحلة
- 147 أعظم من السعادة

مقدمة

جميع البشر يتميزون بعلاقات شتى، لكن المتفوقين في علاقاتهم الاجتماعية لا يكادون يوجدون بكثرة؛ على أن نجاح العلاقات الاجتماعية ليس وقفاً على أصحاب الدرجات العلمية المرموقة؛ فثلة من الناس بلغوا مراتب علمية رفيعة ولكن بقيت روابطهم الاجتماعية تفتقر إلى أدنى درجات الانسجام.

من هنا لا بد من تعرّف «الهندسة الاجتماعية» في عصر الانفجار التكنولوجي بمفهومها المشرق أولاً، الذي يتجاوز معنى النفاق والتحايل. ولكن لا يُعرّف الشيء إلا بضده، وعلى العاقل أن يكون حذراً من عدوه بمعرفة الحيل التي يدخل بها عليه، فمن هنا كان لزاماً أن نقرأ سطور الخلاصة القيمة التي يتسلل من خلالها كريستوفر هادناجي إلى الغرف المظلمة التي يسكنها بعض من يفتقدون الحس الأخلاقي من المحتالين والمخترقين، لاستغلالها في ارتكاب الجرائم، معتمداً في ذلك على سنين الخبرة التي أمضاها بين خوارزميات البرمجيات.

وليس بعيداً عن موضوع الهندسة الاجتماعية يرشدنا ستيفان سلومان وفيليب فرناخ إلى استثمار التواصل المعرفي الإيجابي، ويحذرننا من وبال العلوم التي قد تصبح شراً محضاً يحرق البشرية، فحيث يصبح العلم وسيلة للقتل والدمار فإنه حينئذ جهل بالقيمة التي

من أجلها وجدت المعرفة، ألا وهي نشر الخير في ربوع البشرية كي ينعم الإنسان بخيرات الأرض التي سُخِّرَت من أجله.

وعندما تترسخ في ذهنك -عزيمي القارئ- الغاية الأسمى للعلم والمعرفة، فانتقل حينها إلى عالم المال والأعمال، فأنت مؤهل لتطبيق المعرفة الحقيقية في التزوّد بالمعارف الاقتصادية، ولكن هذه المرة ليس من باب «وول ستريت» ولا شركات المضاربة العالمية، وإنما من بوابة «علم الاقتصاد الإنساني»، لنعلم أن الاقتصاد يدخل في صلب التكافل الاجتماعي، وهكذا سيدير علم الاقتصاد الإنساني حواراً بين علم الاقتصاد والعلوم الإنسانية.

ومن هنا يعود بنا بيتر ل. بن سون -بتراجع عكسي رشيق- إلى الدائرة الصغرى لتطبيق علم الاقتصاد الإنساني على النواة الأولى في المجتمع، الأسرة، وذلك لتوظيف واستثمار قدرات أبنائنا الاستثنائية، في عملية تحفيزية لطاقتهم، لاستخراج الكوامن الإبداعية المستقرة في أعماقهم، التي يواجهون من خلالها كل العوائق التي تقف في وجه مستقبلهم المشرق.

وما بين الاقتصاد الإنساني والعناية بالطاقات الخلاقة لدى الأبناء، نقف دقائق لأخذ نفس عميق نتعرف أثناءه على أجواء الحياة والعمل التي يتمتع بها المعمّرون، وبهذا تكون مجموعتنا المنتقاة هذه تمثل قطاراً سريعاً نقلنا عبر محطات معرفية ثرية، حتى تستقر بنا في نهاية المطاف عند بناء الشخصية التي يتطلع كل واحد منا لأن تكون أقرب إلى المثالية والإنسانية الحققة.

جمال بن حويرب

المدير التنفيذي

لمؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم للمعرفة



ملخصات لكتب عالمية تصدر عن
مؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم للمعرفة

الهندسة الاجتماعية فنُ اختراق العقل البشري

تأليف:

كريستوفر هادناجي



مفهوم الهندسة الاجتماعية

ما زال مفهوم الهندسة الاجتماعية غير واضح لدى بعض المهتمين بمستقبل المجتمعات ورفاهيتها وتنميتها وتقنيات حمايتها، ممّا دفع كثيراً من الباحثين إلى دراستها ومعرفة ماهيتها وطرق عملها، فهناك من يرون أنّ الهندسة الاجتماعية هي نوع من التلاعب أو التحايل يلجأ إليه بعض الأشخاص للحصول على ما يريدون، أو من أجل تحقيق أهداف غير معلنة وبلا مقابل، ويرى آخرون أنّها تستخدم أدوات المتلاعبين في كشف المجرمين ومقاومتهم بنفس أساليبهم، وتراها فئة ثالثة علماً يمكن تحليله وتحويله إلى معادلات معلنة، أو أنّها طرق سرّية غامضة تمكّن من ممارستها من استخدام ألعاب عقلية وتوظيف طرق ذكيّة لإيهام الناس أو التأثير فيهم وتغيير مدركاتهم وإعادة توجيههم وإقناعهم بما لا يريدونه أو يعوناه.

ولكنّ للهندسة الاجتماعية وجهاً آخر، فهي أفعال وأعمال يومية معتادة يُمارسها أشخاصٌ عادّيون في حياتهم اليومية، حيث يمكن توظيف أساليبها في التسويق للمؤسّسات وإقناع الأشخاص بمنتجات وعروض تلك المؤسّسات بهدف ترويج علاماتها ومنتجاتها وتمكينها من المنافسة، ولكنّ هذا لا ينفي أنّ بعض من يفتقدون الحسّ الأخلاقي من المحتالين والمخترقين يستخدمون فنون الهندسة الاجتماعية للحصول على معلومات يستغلونها في ارتكاب جرائم بحق أصحابها، وهذا يعني

أنَّ الهندسة الاجتماعيَّة أداة لها استخدامات متنوِّعة مثلها مثل الكثير من التقنيات الحديثة التي يمكن توظيفها كأداة للخير أو الشر على حدِّ سواء، ومن هنا تتبع أهميَّة تعلُّم طرقها ومهاراتها، وسبر أغوارها واختراق عوالمها المظلمة التي يستعين بها «الأشرار»، فنقلل احتمالات تعرُّضنا لهجمات المخترقين والمجرمين ونحدُّ من أخطارها المتعدِّدة.

تطبيقات الهندسة الاجتماعيَّة

سواءً أكانت الهندسة الاجتماعيَّة علماً أم فنّاً فإنَّ أبرز تطبيقاتها هو إعادة توجيه البشر بمهارة للإقدام والقيام بأفعالٍ في أحد جوانب حياتهم، فكثيراً ما يستخدم الأطباء والمعالجون النفسيُّون، عناصر من الهندسة الاجتماعيَّة لتوجيه مرضاهم نحو تصرُّفات وسلوكيَّات تفيدهم، بينما يستخدمها المحتالون لإقناع ضحاياهم بالقيام بأفعال تضرُّهم. وعلى الرغم من أنَّ النتيجة مختلفة في الحالتين، إلا أنَّ الوسيلة واحدة تقريباً، فقد يستعين الطبيب النفسي بسلسلة من الأسئلة المتتابعة والمصاغة جيداً ليساعد مريضه على استنتاج أنَّه في حاجة إلى إحداث تغيير جذري في حياته، وبالمثل يطرح المحتال على من يستهدفه أسئلةً ذكيَّةً وغير مباشرة ليستخلص منه معلومات تجعله هشاً ومعرّضاً للخطر.

هناك من يرى أنَّ «المهندسين الاجتماعيين»، يتمتعون بموهبة فطريَّة أو بنوع من الجرأة وحالة من عدم الخوف تُمكنهم من تجربة أشياء لا يفكِّر الآخرون بتجربتها، ففي عالم اليوم يعمل القراصنة البشريُّون ويوظفون على تطوير مهاراتهم في التلاعب بالبشر، وما زالت هجماتهم الاجتماعيَّة المبرمجة والضارَّة تزايد، فقد نشر موقع «داررينج» مقالاً يشير فيه إلى أنَّ حوادث الاختراق وانتهاك سرِّيَّة البيانات تتراوح خسائرها بين مليون و53 مليون دولار للهجوم الواحد.

ويستشهد الموقع بدراسة أجراها معهد «بونيمون» وتوصّل فيها إلى أنّ الهجمات العابرة للحدود عبر الإنترنت، ومن خلال الأكواد الخيشة والقرصنة تُكبّد المجتمعات أعلى الخسائر، إذ تشكّل أكثر من 90% من الخسائر الناجمة عن جرائم الفضاء الإلكتروني.

أنماط المهندسين الاجتماعيين

- قراصنة الإنترنت
- خبراء الحماية ومصمّمو منع الاختراق
- الجواسيس
- منتحلو الهويّات
- المحتالون
- مسؤولو التوظيف في المؤسّسات
- منفذو وممثّلو المبيعات
- خبراء وموجّهو الرأي العام
- الأطباء والمحلّلون النفسيّون والمحامون.

جمع المعلومات

المعرفة قوّة، والمعلومات أهمُّ مصدر للمعرفة بلا منازع. ومهما كانت المعلومة بسيطة تبقى لها أهمّيّتها، حيث يؤدّي تجميع التفاصيل الدقيقة إلى نجاح عمليّات الاختراق عبر آليات الهندسة الاجتماعية، وهناك أسئلة كثيرة تتعلّق بكيفية جمع المعلومات وأساليب توظيفها، ومنها:

- ما الطرق والكيفية التي تُجمَع من خلالها المعلومات؟

- ما المصادر المتاحة للمهندسين الاجتماعيين لجمع المعلومات؟
- ما الذي يمكن استخلاصه من المعلومة لرسم صورة واضحة وربما متكاملة للهدف؟
- كيف يُحدّد مكان المعلومات، وتخزينها، وفهرستها لتسهيل الوصول إليها واستخدامها بأسهل طريقة ممكنة؟

برنامج «باسكيت»

برنامج «باسكيت» من أقوى برامج جمع المعلومات، والحصول عليه عن نظام «باكتراك» من «لينوكس»، أو على الموقع الإلكتروني <http://basket.kde.org> الذي يوفر إرشادات كاملة حول كيفية تثبيت البرنامج، وهو نظام سهل الاستخدام، وذو واجهة تفاعلية سهلة الفهم. ويمكن من خلال إضافة لقطة من الشاشة بطرق عدة؛ أسهلها نسخ الصور، ثمّ النقر بالزرّ الأيمن من الفأرة على أيقونة «سلّة جديدة» من أجل لصق الصور المنسوخة، إضافة الصور تتمّ عبر عملية بسيطة، كما أنها تظهر على الفور، ويمكن كتابة الملاحظات أو لصقها حول الصور بالنقر على أيقونة «سلّة» مرة أخرى، ثمّ البدء بالكتابة.

ولا حدود لكمية المعلومات التي يمكن لصقها ومعالجتها وتنظيمها داخل كلّ سلّة جديدة، ويبقى بالإمكان دائماً نسخ البيانات ولصقها، ووضع لقطات من الشاشات فيها، أو إدراج إحدى أدوات تطبيق «المكتب المفتوح» أو أيّ أنواع من المخطّطات أو الرسوم البيانية والأدوات الأخرى.

ومن أهمّ مزايا هذا البرنامج سهولة تخزين المعلومات فيه بصيغة تسهّل عملية قراءتها، فبعد أن تضع في الملفّ كلّ ما تملكه

من معلومات، ما عليك سوى أن تفتح قائمة «السلة» وتنقر أيقونة «إخراج»، لتعرض كل محتويات «السلة» بصيغة «إتش تي إم إل»، وهذه طريقة سهلة وممتازة لنقل البيانات ومشاركتها، وبما أن المهندسين الاجتماعيين يجمعون المعلومات لاستخدامها، فإنهم يعتبرون منظومة «السلة» من الأدوات الفعالة التي تُسهّل استرجاع البيانات واستخدامها قبل أن تتقادم وتفقد قيمتها.

جمع المعلومات من المواقع الإلكترونية

يمكن أن تقدّم المواقع الإلكترونية، سواء الشخصية أو التابعة لمؤسّسات، كمّاً كبيراً من المعلومات، وأوّل ما يفعله المهندس الاجتماعي البارح هو جمع أكبر قدر ممكن من البيانات على المواقع الإلكترونية للمؤسّسات أو للأفراد المستهدفين، ففضاء وقت طويل على الموقع الإلكتروني للمؤسّسة أو الشخص المستهدف يمكن أن يوضّح النقاط التالية:

- رسالة المؤسّسة ورؤية قيادتها.
- وظائف العاملين فيها.
- مكان وعنوان العمل.
- الوظائف المتاحة.
- أرقام وبيانات التواصل بكل أشكالها.
- سير المديرين التنفيذيين وأعضاء مجلس الإدارة.
- صفحات وبيانات الدعم الفني وخدمة العملاء.
- أسلوب اختيار وتسمية عناوين البريد الإلكتروني.
- الكلمات والأرقام الخاصّة التي يمكن أن تكوّن كلمات السر.

في معظم الأحيان يكون موظفو المؤسسات مسجّلين على شبكات الدعم أو مواقع التواصل الاجتماعي التابعة للمؤسسة، كما يتحدث بعض الموظفين عن ألقابهم الوظيفية وأعمالهم وأماكن سفرهم ومعارضهم على حساباتهم الخاصة على مواقع التواصل الاجتماعي، وكلُّ هذا يُساعد المهندسين الاجتماعيين على معرفة عدد العاملين في كلِّ قسم في المؤسسة وكيفية ومسؤوليات العاملين في الإدارات المختلفة كلِّ على حدة.

استخلاص المعلومات

الاستخلاص هو استخدام المنطق التحليلي في استنتاج أو معرفة الحقائق والبيانات، وهناك من يعرف الاستخلاص بأنه طريقة تحفيز مبطنة تستدعي وتحرك أنواعاً معينة من السلوكيات، أو تنتزعها، وتُعرف وكالة الأمن القومي الأمريكية في برامجها التدريبية والتأهيلية «الاستخلاص» بأنه «الحصول على المعلومات بطرق خفية خلال محادثة تبدو في الظاهر عادية وبريئة».

ويمكن إجراء مثل هذه المحادثات في أيِّ مكان يوجد فيه الشخص المستهدف سواءً في مطعم، أو في صالة ألعاب، أو ملقّي، أو مطار، أو في مناسبة عامة. وتعزى فاعلية الاستخلاص إلى أنّه لا يتطلّب مجازفة كبيرة، كما أنّ من الصعب اكتشافه، وفي معظم الأحيان لا يعرف المُستهدفون أبداً مصدر تسريب المعلومات التي حوّلتهم إلى ضحايا، وحتى إذا وُجد شك في سوء النية، يمكن للشخص المشتبه فيه أن يتراجع عن المجازفة والإغراق في طرح الأسئلة عندما يلمس أولى علامات الحذر من الطرف المقابل.

صفات مستخلصي المعلومات

هذه أبرز السمات والممارسات التي تؤدي إلى نجاح عملية استخلاص المعلومات:

- عدم الخوف من الحديث مع الآخرين في المواقف المفاجئة وغير الطبيعية، أي في مواقف لم يتم التخطيط لها.
- الإظهار أو التظاهر بالاهتمام الصادق بالآخرين، حتى وإن لم تكن تعرفهم.
- عدم تقديم النصيحة أو عرض المساعدة إلا في ظل وجود حل فعلي للمشكلة، مما يجعل التواصل أمراً مقنعاً وبديهيّاً.
- الاستماع إلى مشاكل الآخرين دون الحكم المسبق عليهم، واستغلال ظروفهم بعدما يبدوون بطرح مشكلاتهم والإعراب عن حاجتهم إلى المساعدة.

كسب غرور الآخر

تُصدر وزارة الأمن الداخلي في أمريكا نشرة داخلية عن كيفية استخلاص المعلومات وتسلمها لعملائها وعناصر جمع المعلومات الموثوقين بها، وتتناول هذه النشرة استخلاص المعلومات من خلال «منهجية التجنب»، وهذا نموذج لأحد سيناريوهات الاستخلاص المفيدة: **المهاجم:** «أعرف أنك تشغل وظيفة مهمّة؛ لأنّ فلاناً يَكنُّ لك احتراماً شديداً».

المستهدف: «أشكرك، هذا لطفٌ منك، لأنّ وظيفتي ليست على درجة كبيرة من الأهمية، فكلُّ ما أقوم به هو...».

فهذه الطريقة فعّالة وخطيرة رغم بساطتها، ولذلك يحرص المهاجم على عدم المبالغة في المدح والإطراء، حتّى لا ينفّر الضحيّة، ولا يبدو وكأنّه يطاردها.

أمّا إذا كنت تتواصل مع شخص متكبر أو متعالٍ، فعليك أن تتجنّب الحركات المستفزّة وغير التلقائيّة، كأن تبالغ في التركيز، وتحريك عينيك في اتجاهات متعدّدة، أو التنهّد، أو الجدل وتفنيّد بعض المعلومات إذا ما بالغ الطرف الآخر بإنجازاته، في حين أنّ المجاملة والحوار بأسلوب ذكي كفيّلان بجرّ الطرف الآخر إلى محادثات لم تكن لتحدث أبداً، وهذا هو ما يستهدفه ممارسو الهندسة الاجتماعيّة.

انتحال الهويّة

ينطوي انتحال الهويّات على تليق سيناريو زائف لإقناع الضحيّة المستهدفة بالإفصاح عن معلومات أو القيام بأعمال لم تكن في الحسبان، وهي نوع من الاحتيال والتذرّع الكاذب؛ لأنّه يُفضي إلى تلبّس هويّة جديدة ولعب دورها، ويستعين المهندسون الاجتماعيّون بهذا النوع من التذرّع لانتحال صفة أشخاص يشغلون مناصب ويؤدّون أدواراً لم يسبق لهم أدائها، وليس هناك أسلوب واحد ثابت يناسب الجميع من التذرّع الاحتيالي، ويقوم المهندس الاجتماعي بابتكار طرق احتيال مختلفة لكلّ موقف أو حالة، لكنّ السمة المشتركة بين كلّ أساليب التذرّع الاحتيالي هي إجراء بحث مستفيض وموثّق ومدقّق، فأساليب جمع المعلومات هي التي قد تؤدّي إلى نجاح الاحتيال أو فشله، فعملية انتحال شخصيّة موظّف دعم فنيّ في إحدى المؤسّسات لن تنجح ما لم يكن الشخص المستهدف ودوداً ومنفتحاً وتلقائياً في التعامل مع الأغرب.

مبادئ الانتحال ومراحله

يقوم التذرُّع الاحتيالي على أسسٍ عدَّة، ويستخدم خططاً ومراحلً عدة، وكلِّما زاد البحث الذي يُجرِّيه المحتال، زادت فرص نجاحه، فكُمُّ المعلومات التي يجمعها والإلمام بالتفاصيل الدقيقة هو ما يُحدِّث الفارق.

- استغلال الاهتمامات الشخصية في الاحتيال، فهو يجعلك تبدو ذكياً وواثقاً، فلا شيء يُمكن أن يقطع التواصل وينزع الثقة أسرع من شخصٍ يدَّعي إحاطته بموضوع ما، ثمَّ يتبيَّن كذب ادِّعائه.
- كلِّما كانت الذريعة بسيطة، كان ذلك أفضل. إذا كانت ذريعة الاحتيال تتضمَّن كثيراً من التفاصيل، وحدث ونسي من يهندس عمليَّة الاحتيال بعضها، فستؤوّل العمليَّة برمتها إلى الفشل، فالالتزام بالبساطة في القصَّة والحقائق المطروحة، والتفاصيل يعزز الثقة والمصداقيَّة.
- تقديم نهاية منطقيَّة مقنعة للهدف والمتابعة معه، مع الأخذ في الاعتبار طبيعتنا البشريَّة المَجبولة على انتظار تلقِّي تعليمات بما علينا القيام به في الخطوة التالية، وهنا يحتاج المهندس الاجتماعي من الشخص المُستهدف القيام أو عدم القيام بإجراء بعينه، ومن المهمُّ أن ينسحب بشكل تدريجي وبذكاء بعد الحصول على ما يريد من معلومات، وفي جميع الأحوال فإنَّ تقديم مبررٍ منطقي للرحيل ثمَّ المتابعة معه بهدوء ومن دون ضغوط، يخلِّص الهدف الذي سرَّب المعلومات من كلِّ شكوكه.

المبادئ السيكلوجية للهندسة الاجتماعية

تُعدّ الهندسة الاجتماعية بفهم طريقة تفكير الطرف الآخر ومحاولة السيطرة على توجّهاته وتغييرها من خلال مهارات قويّة ومؤثّرة. بعض هذه المهارات مُجربّة ومعزّزة بالدراسات مثل قراءة تعبيرات الوجه، وبعضها مشار جدل كبير وغير مستقر علمياً مثل البرمجة اللغويّة العصبيّة.

تعبيرات الوجه

هي تعبيرات يصعب التحكّم فيها، لأنّها تأتي في الغالب كردّ فعل للعواطف، فعندما تتاب المرء عاطفةً معيّنة، فإنّها تحفّز عضلات معيّنة في الوجه وتحركّها وتحوّلها إلى تعبيرات ذات سمات قابلة للقراءة والتفسير، رغم أنّها لا تلبث سوى جزء من الثانية.

استخدام تعبيرات الوجه؟

تخيّل السيناريو التالي: مهندس اجتماعي يريد دخول مؤسّسة معيّنة وهو ينوي الإيقاع بموظّفة الاستقبال ليتمكّن من تحميل برنامج ضار في كمبيوتر المؤسّسة، أمّا ذريعتة فهي أنّه على موعد ولقاء مع مدير الموارد البشريّة، ولسوف يحاول أو يتظاهر وهو في طريقه إلى الدخول أن يسكب قهوته على سيرته الذاتية، وحيث سيبدو بحاجة ماسّة إلى الوظيفة، ونظراً إلى أهميّة مقابلتة مع مديرين من المؤسّسة، فعليه أن يتأكّد من موظّفة الاستقبال ستوافق على طباعة نسخة جديدة من السيرة الذاتية؟ هذه قطعاً ذريعة قويّة من شأنها أن تحرك مشاعر موظّفة الاستقبال، أمّا إذا فقد المهندس الاجتماعي السيطرة على مشاعره، وأظهر بعض علامات الخوف، فإنّهُ سيثير التوتّر ويدفع الموظّفة للاشتباه به، وسيسبّب الخوف مشاعر عدم ارتياح لدى الطرفين فيتمّ

رفض طلبه، أمّا إذا تحكّم في مشاعره وأظهر تعبيرات الأسى الدقيقة والخفيّة، فسيشير الشعور بالتعاطف، ويزيد فرصه في تحقيق هدفه.

استخدام البرمجة اللغوية العصبية

تدرس البرمجة اللغوية العصبية أساس آية تفكير البشر والكيفية التي يخبرون بها الحياة. ورغم الجدل المثار حولها، فقد انبثقت من دراساتها أنماط وأساليب تساعد على سرعة تغيير الأفكار والمعتقدات والسلوكيات التي تقيّد من يعتنقونها. وبحسب أبسط تعريفاتها فالبرمجة اللغوية العصبية هي نموذج للتواصل بين البشر، يهتم بالعلاقة بين أنماط سلوكية ناجحة والتجارب الذاتية وأنماط التفكير التي تنبثق منها هذه الأنماط السلوكية.

وبتوظيف مهارات البرمجة اللغوية العصبية يتم التركيز على:

نبرة الصوت: إلى جانب التشديد على كلمات معينة فإن نبرة الصوت تغير معنى الجملة بالكامل، ويمكن من خلال نبرة الصوت تضمين أوامر في داخل العقل الباطن تُرسل إلى الهدف لتجعله أكثر تقبلاً واستجابة لأي اقتراحات يتلقاها.

اختيار الكلمات: هناك كلمات أقوى تأثيراً من غيرها، فاستخدام كلمات إيجابية تدفع الهدف إلى التفكير بإيجابية، أمّا الكلمات السلبية فتدفع الهدف إلى نبذ الأفكار التي لا يُراد له الإحساس بها.

هندسة التغيير وأساليب التأثير

هذه بعض أساليب التأثير التي يستخدمها رجال الإعلام والساسة والمخترقون والمتحايلون والمسوّقون:

النُدرة

يُستخدم مبدأ النُدرة في الهندسة الاجتماعية لخلق شعور بالإلحاح في سياق اتخاذ القرارات، هذا الشعور بالإلحاح يؤدي غالباً إلى التحكم في عملية اتخاذ القرار، والسيطرة على تدفق المعلومات التي يتم إرسالها للضحية واستقبالها منه. ولتخيّل مثلاً التواصل مع مدير مكتب المدير المالي بالسيناريو المخطّط التالي:

«السيد حاتم: لقد اتصل المدير المالي قبل أن يبدأ إجازته الطويلة، وأخبرني بأنه لا بد من حلّ مشكلة بريده الإلكتروني قبل عودته، وكان متدمراً جداً من كثرة تعطل البريد الإلكتروني، وأكد أنه يجب إصلاحه قبل يوم الاثنين القادم».

من شأن هذا الموقف خلق شعور بالإلحاح والنُدرة، فالمدير المالي ليس موجوداً كي يتحدّث معه مدير المكتب ويتأكد بنفسه، وقد أصبح الوقت ضيقاً، ولذا فإنّ استخدام مبدأ «ندرة الوقت والإلحاح» يجعل محاولة التأثير أشدّ وطأةً وفاعليّةً.

الالتزام والامتثال

يمثّل الالتزام والامتثال أداتين قويتين من أدوات المهندس الاجتماعي، لأنّه إن نجح في دفع هدفه إلى الالتزام بشيء بسيط، فإنّه لن يواجه صعوبة في زيادة هذا الالتزام ويجعله يمثل لما هو أكبر مستقبلاً. يقول «روبرت سيالديني» في كتابه «التأثير»: «تكمّن قوّة وخطورة استخدام مبدأي الالتزام والامتثال للتحكّم في الأشخاص في حالة الالتزام الأولى التي تتحقّق بدفع الطرف المستهدف إلى أخذ موقف معيّن والتشبّث به دون وعي كامل، فكلُّ

الناس يكونون أكثر استعداداً لقبول الطلبات والتعليمات التي تُبقيهم ممثلين لالتزاماتهم الأولى».

حين يبدأ مهندسو التأثير بتوظيف أسلوب الالتزام، فإنهم يحاولون عادةً دفع الشخص المستهدف إلى إفشاء معلومات بسيطة من شأنها الإسهام في الوصول إلى الهدف الكبير، ومع المحافظة على امتثال الهدف للأشياء البسيطة التي أفصح عنها في البداية، يتمكن المهندس المؤثر من دفعه إلى الكشف عن مزيدٍ من المعلومات.

التأطير الذهني

الإطار الذهني هو المعلومات والتجارب الحياتية الثابتة التي تقيّد وتصف الطرق التي يستجيب بها المرء للقرارات التي ينبغي اتخاذها، فهو هيكل تصوّري جامد تستند إليه عقولنا أثناء التفكير رغم عدم فاعليته، حتّى يصعب الخروج من إطاره أو اختراقه بحثاً عن الإبداع والتجديد، ويشترط استخدام التأطير الذهني فهم القواعد الأربع التالية:

القاعدة الأولى: كل ما تقوله يرسمُ إطاراً ذهنياً

تصوّر الأشياء هو آلية عمل العقول البشرية، هذه حقيقة طبيعية لا يمكن تغييرها، فكيف يمكن توظيفها في التأثير والتغيير؟ إن رسم أيّ صورة بالكلمات طريقة قوية في توظيف التأطير، ويمكن من خلال التائي في اختيار الكلمات جعل عقل الشخص المستهدف يتصوّر أشياء يُراد أن يتصوّرّها، ثم يبدأ تحريكه نحو الإطار العقلي المراد إبقاؤه داخله.

القاعدة الثانية: الكلمات التي تصف إطاراً معيناً تشكلُ إطاراً محدداً

ليس من الضروري أن تستخدم كلمات محددة لدفع أيّ إنسان

لتصوُّر الإطار الذي تريد، فليس من اللازم أن أذكر كلمة «عنكبوت» مثلاً، لكي أَدفعك إلى تصوُّر عنكبوت، بل يمكن فقط وصف العنكبوت بكلماتٍ تدلُّ عليه. وميزة هذه الطريقة أنَّها تمكِّن المؤثِّرين ومهندسي الإيحاء من التحكُّم في أفكار الهدف بكلمات غير مباشرة، رغم أنَّ لها دلالاتها وعواقبها.

القاعدة الثالثة: نفي الإطار الذهني

إذا طلب منك شخص ألا تتصوَّر شيئاً بعينه، فإنَّك تتصوره أولاً لتنفي تصوُّره أو تحاول على الأقل تجنُّب ذلك. وهذا أسلوب بالغ التأثير، فأن تطلب من شخص أن يحذر من شيء أو ألا يفعلهُ يضعه تلقائياً في الإطار الذهني الذي ترمي إليه، بينما يبدأ بمقاومة إغراءات الفعل، ثمَّ التفكير الدائم فيما لا ينبغي التفكير فيه.

القاعدة الرابعة: التفكير في إطار محدد يُرسِّخ هذا الإطار

في كلِّ مرَّة يُركِّز المخ أو يفكِّر في شيء، فإنَّه يُعزِّزه ويعيد صنعه وتصوره. وكلِّما استطعت دفع الهدف إلى التفكير في الإطار المحدد الذي تريده، فإنه يسهل ترسيخ هذا الإطار لديه وتوجيهه نحوه، سواء أكان هذا التوجُّه ينفعه أم يضرُّه.

التلاعب كهندسة اجتماعية

تمثِّل عملية التلاعب إحدى أدوات الإقناع في الهندسة الاجتماعية، وهو يركِّز على إجبار الآخرين على فعل ما تريد، من دون أيِّ اهتمام بمشاعرهم أو قبولهم لما تريده من عدمه، فالتلاعب مثل الإجبار، وهما

يهدفان إلى تغيير أيديولوجية الهدف ومعتقداته وتوجهاته وسلوكياته في خطوات صغيرة وغير محسوسة. ومن أساليب التلاعب الفعالة بث شعورٍ بالعجز لدى الطرف المُستهدف، وفي سياق هذا الأسلوب، يُهدد المهاجم الشخص المستهدف أو يؤنبه ليشك في موقفه، ويتراجع. ويمكن في بعض حالات التلاعب إعطاء المستهدف انطباعاً بأنه لا يملك وقتاً للتفكير، وأن عليه أن يتخذ قراراً سريعاً للتعامل مع موقف مُلح. ويسهم التلاعب في استخدام القوة الكامنة أو قوة الإيحاء في تغيير موقف وقرارات الطرف الآخر بغض النظر عن النتائج.

وقد استُخدم مثل هذا الأسلوب في أعقاب أحد الزلازل التي ضربت «هايت» أخيراً، إذ أُطلق موقع اجتماعي يزعم أن عليه معلومات عن الأشخاص المفقودين، ونظراً إلى أن المجموعة التي أنشأت الموقع قد ادّعت أنهم الوحيدون القادرون على توفير المعلومات عن المفقودين، فقد راحوا يطلبون معلومات محدّدة لكي يعرفوا ما لم يكونوا يعرفونه عن ذويهم، وبالفعل دخل كثيرون إلى الموقع وضغطوا روابط لم يكن ينبغي عليهم الضغط عليها، فساعدوا المتلاعبين على جمع معلومات لم يكونوا يعرفونها.

أدوات المهندس الاجتماعي

يعتمد نجاح المهندس الاجتماعي على حيازة أدوات فعّالة. تشمل هذه الأدوات عناصر ماديّة مثل الأقفال، والكاميرات وأجهزة التسجيل، وعناصر إلكترونيّة مثل برامج التتبع وأجهزة تحديد المواقع الجغرافيّة. وبعض الأدوات التي يستخدمها المهندسون في جمع المعلومات تساعد على جمع البيانات وفهرستها وإعادة استخدامها، ويمكن لبعض هذه الأدوات أن تفتح كل المصادر على الإنترنت.

«مالتيجو»

أداة «مالتيجو» هي حلم كل مهندس اجتماعي، وهي أداة لجمع المعلومات وتصنيفها، وهي أشبه ما تكون بقاعدة بيانات علائقية تعثر على العلاقات بين المعلومات الرقمية على الإنترنت وتربط بينها. وتضطلع «مالتيجو» كذلك بمهمة التنقيب عن البيانات، مثل عناوين البريد الإلكتروني، والمواقع الإلكترونية، أو المُعرِّف الرقمي للجهاز، ومعلومات المجال، فعلى سبيل المثال يمكنك البحث عن أي عنوان بريد إلكتروني داخل مجال أو مجالات الشخص المستهدف تلقائياً وبعدها محدود من النقرات، وفي أقصر وقت ممكن.

صندوق الأدوات «SET»

وهي أداة طوّرها «ديف كينيدي» لتتيح للمهندسين الاجتماعيين إنشاء رسائل بريد إلكتروني وملفات «بي دي إف» تحوي أكواداً خبيثة وإرسالها. وفيما يلي أكثر جوانب استخدام هذه الأدوات:

التصيد الإلكتروني الموجه: تصف كلمة «التصيد» الكيفية التي يُلقى بها محتالو الإنترنت شبكاتهم باستخدام رسائل بريد إلكتروني تحاول جذب الضحايا إلى مواقع إلكترونية ضارة، وملفات خبيثة مفتوحة، أو دفعهم إلى الإفشاء عن معلومات يمكن استخدامها في هجمات لاحقة. والقدرة على رصد مثل هذه الهجمات وكبحها ضروريان من أجل البقاء في عالم الإنترنت اليوم.

الناقلات الهجومية على الإنترنت: يتيح صندوق الأدوات استنساخ موقع إلكتروني، واستضافته، وتكمن قوة هذا النوع من الهجمات في أنه يتيح للمهندس الإلكتروني خداع أشخاص ليدخلوا على الموقع

الإلكتروني، متذرّعاً بأنّه مبرمج ويجري تغييرات في الموقع الأصلي، وذلك بإضافة أو حذف حرف من محدّد الموقع الأصلي مع توجيه الأفراد إلى الموقع المستنسخ، وما إن يدخل الهدف على الموقع المستنسخ أو المزيّف، حتى يبدأ شنُّ أشكال مختلفة من الهجوم عليه قد تشمل: جمع المعلومات ونشر صور وبيانات لأخلاقيّة، واختراق وبثّ فيروسات وألغام في الأنظمة المتصلة.

حالة عمليّة

الرئيس التنفيذي المتعطرس

كانت المؤسّسة المستهدفة مؤسّسة أمريكية كبيرة متخصصة في الطباعة، وكانت لها عمليّاتها الخاصّة وبائعوها المحدّدون، وقد أراد منافسوها معرفة كلّ شيء عنها. أدرك فريق الهندسة التقني أنّ المؤسّسة تُعاني من بعض نقاط الضعف، وأقنعوا الرئيس التنفيذي للمؤسّسة بأنّهم في حاجة إلى ترتيب تجربة اختراق. وكان الرئيس التنفيذي يتفاخر بأنّ «اختراق نظام مؤسّسته من المستحيلات» لأنّه لا يعرف الأسرار الحسّاسة أحدٌ غيره، ولأنّه لم يسمح حتّى لأقرب المقرّبين منه من معرفة كلّ التفاصيل. تمثّلت مهمّة المسؤول عن تنفيذ تجربة اختراق المؤسّسة في الدخول إلى أحد خوادمها، حيث يُحتفظ بالمعلومات السريّة، ومن هنا استرجاعها. كانت التجربة ممتعة نظراً إلى أنّ الرئيس التنفيذي للمؤسّسة الوثائق أكثر من اللازم كان يظنُّ أنّ خوادم المؤسّسة منيعة أمام هجمات المخترقين. وتحدّدت الخطّة في جمع المعلومات، وفهرستها على برنامج «باسكت» أو أي برنامج مشابه. بدأ منفذو التجربة كالعادة بجمع المعلومات باستخدام مصادر على الإنترنت وأدوات أخرى مثل «مالتيجو».

وقد تمكّنوا من جمع معلومات مثل مواقع الخوادم، وعناوين المُعرّفات الرقمية للأجهزة، وعناوين البريد الإلكتروني، وأرقام الهواتف، وأسماء الموظفين ومسّمياتهم الوظيفية، ومعلومات أخرى كثيرة. توصل منقذو التجربة إلى أنّ صيغة البريد الإلكتروني لموظفي المؤسسة تتكوّن من «الاسم الأول. الاسم الأخير - اسم المؤسسة. كوم»، وباستخدام هذه الصيغة جرّبوا تكوين عنوان بريد إلكتروني للرئيس التنفيذي، وراحوا يحاولون حتّى خمنوا العنوان الصحيح. وبعد أن تأكّدوا أنّه عنوان الرئيس التنفيذي للمؤسسة، تمّ إدخال العنوان الإلكتروني إلى «مالتيجو»، فتمّ الوصول عبره إلى العديد من الملفات، وكلّما أمعنوا في البحث، تراكتت المعلومات عن هذا الرئيس التنفيذي، بما فيها بياناته الشخصية وصوره المتاحة بحسابه على «فيسبوك».

وباستخدام بيان واحد فقط، تمّ الكشف عن أحد اهتمامات الرئيس، فاتصل أحد منقذو التجربة به متذرّعاً بأنّه ممثّل لهيئة مهتمّة بذلك النشاط، وبعد موافقة الرئيس، أرسل إليه عبر البريد الإلكتروني ملقاً ضاراً بصيغة «بي دي إف»، ممّا أتاح له اتصالاً عكسياً سمح له باختراق كمبيوتر الرئيس التنفيذي، الذي كان يحتفظ بكلّ شيء على مُشغّل آمن، كان هو وحده من يملك إمكانية الدخول إليها على ملفات «وورد». وهكذا قام فريق الاختراق بتحميل كلّ ملفات «وورد» وطبع كلّ العمليّات السريّة الداخليّة التي أراد الرئيس التنفيذي حمايتها.

الحماية والحدُّ من المخاطر

بعدما استعرضنا بعض أساليب الهندسة الاجتماعية وهجماتنا، لا بد من وضع خطة لمجابهة كوارث الاختراق بهدف الاستجابة الفوريّة،

وتحديد الإجراءات الوقائية لتوفير الدفاع عن أمننا المعلوماتي، وأمننا الشخصي. وتشمل مثل هذه الوقاية: تعلّم كيفية رصد الهجمات، وبرامج التوعية، وتحديث تطبيقات الحماية أولاً بأول.

كيفية رصد الهجمات

بدايةً، عليك فهم المخاطر وما يأتي بها لتحصّن نفسك ضدّ هجمات الهندسة الاجتماعية إذا أدركت ما يحدث عند نقر ملفّ ضار بصيغة «بي دي إف» مثلاً، والعلامات التي تفتّش عنها لتحديد ما إذا كان هناك من يحاول خداعك، فلا تنتظر وقوع الهجوم لتعرف مدى تأثيره المدمّر.

علّم نفسك ومن حولك أساليب الهندسة الاجتماعية، واطّلع على أحدث القصص والتقارير الإخبارية المتعلقة بطرق عمل المهاجمين، فمن شأن هذا أن يشكّل خطّ دفاعك الأول. وبإمكانك العثور على أرشيف يضمّ قصصاً حديثة وأمثلة على المهندسين الاجتماعيين وسارقي الهويّات وما شابه ذلك على الموقع الإلكتروني:

www.social-engineer.org. وكلّما بحثت وتعرّفت أكثر كيفية تنفيذ مثل هذه الهجمات، سهّل عليك رصدها في الحياة الواقعية، وكلّ ما عليك هو أن تقضي بضع دقائق من حين إلى آخر، في القراءة عن هذا الموضوع.

خلق ثقافة الوعي بالأمن الشخصي

سواءً أكنتَ فرداً أم مؤسّسة، بادر إلى وضع برنامج جاد للتوعية بالأمن الشخصي، ويكون لك مثل هذه التوعية أن تُظهر كيف يبدو كلُّ

من جهاززي المهاجم والضحية بعد فتح ملف ضار. وينبغي على كل فرد مراجعة طريقة تفاعله مع الإنترنت بالكامل، وتخزين كلمات المرور السرية أو المعلومات الشخصية في مواقع غير آمنة، والأماكن التي يدخلون منها إلى الإنترنت، كما يجب الانتباه إلى خطورة استخدام شبكة الاتصال المجاني في الأماكن العامة لتفقد حساب بنكي أو الشراء عبر الإنترنت، كما ينبغي التعرف إلى سياسات البنوك، والبائعين، والموردين فيما يتعلق بما يمكن أن يسألوك عنه عبر الهاتف لتجنب الوقوع ضحيةً لعملية هندسة اجتماعية خفية، فمن سياسات البنوك مثلاً عدم الاتصال الهاتفي بعملائها للسؤال عن حساباتهم البنكية.

تحديث البرمجيات

لا غنى لأي مؤسسه عن بث المعلومات وتوصيلها إلى العامة وإرسالها إلى كل العملاء، ولا غنى عن نشر أرقام الهواتف، ورسائل البريد الإلكتروني وعناوين المواقع الإلكترونية، وإرسال ملفات «بي دي إف» واستلامها، والحديث بحرية عبر الهاتف مع العملاء والموردين والباعة. والحل الوحيد هو الحرص على استخدام أحدث طبعات البرمجيات، لا سيما نظم الحماية المتقدمة والمعتمدة من خبراء الأمن المعلوماتي.

النسخ الأحدث من البرمجيات تعالج الثغرات الأمنية التي يتم اكتشافها في النسخ القديمة، مع الحرص على اختيار برمجيات ذات سجلات أمنية جيدة ومعتمدة، ومن أفضل البرمجيات الآمنة متصفحات «جوجل» وبرمجيات «أدوبي» الحديثة، ومع أن هذه البرمجيات ليست مأمونة تماماً، إلا أنها تبقى الأقل عرضة للخطر.

وختاماً، نتوقّع أن يزداد الإقبال مستقبلاً على معرفة كنه ومخاطر ومميّزات الهندسة الاجتماعية التي يمكن استخدامها في الهجوم والدفاع، للوقاية من الهجمات الضارة التي لم تعد محتملة، بل تتكرّر كلّ يوم، وأن ينمو لدينا شعور صحيّ بالخوف من الكوارث المحتملة التي قد يدفع بها عالم الجريمة المنظّمة الظالم والمظلوم إلينا.

المؤلف:

كريستوفر هادناجي:

منخرط في عالم الكمبيوتر والتكنولوجيا منذ أكثر من 14 عاماً. وينصب تركيزه حالياً على الجانب البشري من التكنولوجيا، مثل الهندسة الاجتماعية، والأمن المادي. يقدم «كريس» دورات تدريبية في موضوعات كثيرة في أماكن متفرقة من العالم؛ كما أن له مقالات منشورة في مجلات ودوريات محلية وقومية ودولية.



ملخصات لكتب عالمية تصدر عن
مؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم للمعرفة

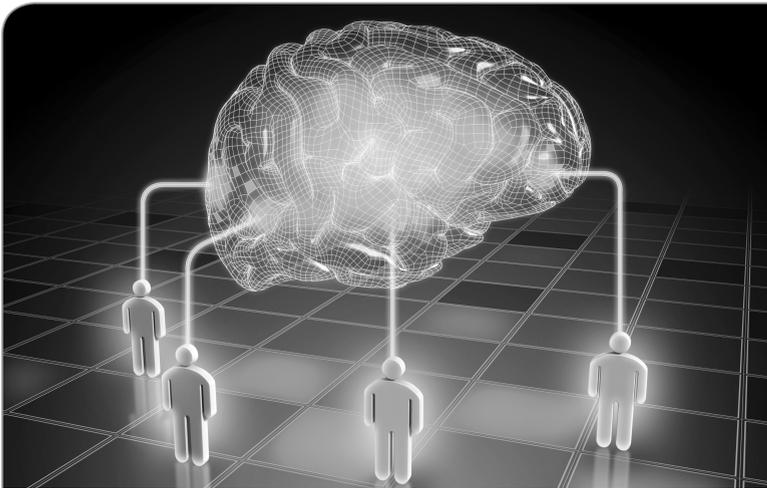
وهم المعرفة

لماذا لا يمكننا أن نفكر وحدنا

تأليف:

ستيفان سلومان

فيليب فرنباخ



جهل مجتمع المعرفة

جلس ثلاثة جنود في خندق محاط بجدار سُمكه ثلاثة أقدام وهم يتحدثون عن الوطن، لكنَّ الحديث تحوَّل إلى تمتمات ثمَّ توقَّف فجأة، فعلى ارتفاع ثلاثين ألف قدم، كان أفراد طاقم قاذفة القنابل الاستراتيجية (بي-36) يسعلون ويموتون جرَّاء الحرارة والدخان اللذين ملأ الطائرة، وراحت عشرات الإشارات الضوئية تنبعث وصفارات الإنذار تنطلق، وصارت جدران الخندق الإسمنتية ترتعش والأرض ترتج وتذوب تحت حرارة الشمس الملتهبة.

حدث هذا في 1 مارس 1954، حين كان الطيارون والجنود في بقعة نائية من المحيط الهادي يشهدون أكبر انفجار في تاريخ البشرية: إنَّه الانفجار النووي للقنبلة الهيدروجينية المعروفة باسم «شريمب»، أي «الجمبري» والتي جرت تجربتها في عملية سرية أطلق عليها اسم «كاسل برافو»، أو (العملية كاسل). لقد وقع خطأ جسيم، وعلى العكس ممَّا توقَّعه الجنود القابعون في خنادق قاعدة «بيكيني أتول» على مقربة من مكان انفجار القنبلة النووية، حيث سبق لهم أن شهدوا انفجارات نووية فتوقَّعوا حدوث موجات ثمَّ صدمة بعد حوالي 45 ثانية من مشاهدة الانفجار، ولكن وقع زلزال لم يكن في الحسبان، فقد كان أفراد طاقم الـ«بي-36» يريدون حمل عينات من التهاطل النووي، وهو الإشعاع الخطر المتبقِّي

من الانفجار النووي، لكي يقيسوا قوّة الإشعاع، وكان من المفترض أن يوجدوا على ارتفاعات آمنة أكثر ممّا طُلب منهم. إلا أنّ طائرتهم احترقت بسبب الحرارة التي تجاوزت درجاتها كلّ التوقعات.

مقاييس لا تقيس

تُقاس قوّة الأسلحة النوويّة بمعيّار الـ«تي إن تي»، وهي مادة متفجّرة تُستخدم في التركيبات الكيميائيّة. لقد توقّع مخترعو وصانعو «شريمب» أن تكون قوّة انفجار القنبلة ستّ ميغاطن، أي ما يُعادل ستّة ملايين وحدة تي إن تي، وهو يفوق بثلاثمائة ضعف قوّة قنبلة «ليتل بوي» أو «الولد الصغير»، وهو الاسم المشفّر الذي أُطلق على القنبلة النوويّة التي أُلقيت على مدينة «هيروشيما» اليابانيّة عام 1945، لكنّ «شريمب» الجديدة انفجرت بقوّة خمس عشرة ميغاطن، أي ما يساوي ألف ضعف قوّة انفجار سلفتها القنبلة «ليتل بوي».

لقد نتج الخطأ عن سوء فهم لبعض خصائص أحد أهمّ مكوّنات القنبلة، وهو عنصر «ليثيوم - 7»، فقبل «كاسل برافو» كان العلماء يعتقدون أنّ الـ«ليثيوم - 7» عنصر خامل نسبياً، ولم يعرفوا أنّه يتفاعل بقوّة حين تُطلق عليه النيوترونات ويتحلّل مكوناً إحدى النظائر غير المستقرّة للهيدروجين التي تندمج مع ذرّات الهيدروجين الأخرى لتطلق المزيد من النيوترونات والطاقة المدمّرة. ومما زاد الحريق اشتعالاً، هو أنّ الفرق المسؤولة عن تقدير سرعة الرياح فشلت في توقُّع أنّ الرياح ستكون شريّة في طبقات الهواء العليا التي دفعت بالتهافل النووي باتجاه الجزر المأهولة بالسكان والقواعد العسكريّة.

تعتبر هذه الواقعة مثالا للتناقض الذي يعتري العقل البشري في بعض الأحيان، فهو عبقرِيٌّ وبائسٌ؛ ذكيٌّ وغبيٌّ في آن واحد، فمن المدهش أن يخترع البشر القنبلة الهيدروجينية، ومن المدهش أيضاً أن يفجّر العلماء مثل هذه القنابل قبل أن يفهموا كيف تعمل. صحيح أنّهم كانوا يفجّرون ليجرّبوا، ولكنهم كانوا يعلموننا أيضاً كيف يستطيع الأفراد أن يبهرونا بعبقريتهم ويخيّبوا آمالنا بجهلهم. وهذا ما يعتري قرارات ورؤى بعض متخذي القرارات الذين لا يأخذون هوامش الجهل بعين الاعتبار فيظنّون أنّهم يعرفون أكثر ممّا يجهلون.

ما نعرفه

هل اعتاد بنو البشر والعلماء منهم المغالاة في تقدير عمق فهمهم للكيفية التي تعمل بها الأشياء؟

هل نعرف أقلّ بكثير ممّا نظن أنّنا نعرف؟

شغلت مثل هذه الأسئلة الدكتور «فرانك كيل» عالم المعرفة الذي كان يدرس ويعمل في جامعة «كورنيل» لعدّة أعوام، قبل أن ينتقل إلى جامعة «ييل» في عام 1998. في أثناء إشرافه على الكثير من الأبحاث في «كورنيل» انشغل الدكتور «كيل» بدراسة المفاهيم التي يكوّنها الأفراد عن طريقة عمل الأشياء، وما لبث أن اكتشف أنّ معظم مفاهيم بعض الباحثين والعلماء ضحلة وغير مكتملة. وقد اتهم نفسه في عدم فهم بعض العضلات، وصار أكثر إدراكاً بجهله كثيراً من المسائل، وبفهم حقيقة ما كان يظنّ أنّه يعرفه، ثمّ اعترف بأنّه لم يتمكّن من التوصل إلى الطريقة المثلى للتعبير بأسلوب علمي عن جودة وموثوقية ما يعرفه الناس، مقارنةً بالكمّ الهائل من المعلومات التي يمتلكونها ويحلّلونها، كما

اعترف بأنَّ بعض التجارب التي أجراها كانت إمَّا صعبةً، أو استغرقت وقتاً طويلاً، أو أنَّها قادت بعض الباحثين إلى التلفيق وهم يحاولون التوفيق بين ما يريدون إثباته وما يتوصَّلون إليه بالفعل، لكنَّه ما لبث أن ابتكر طريقة يستطيع من خلالها قياس ما أُطلقَ عليه اسم «وهم الفهم العميق» الذي لا تعتريه تلك المشكلات.

يقول الدكتور «كيل»: «استيقظت مبكراً كعادتي كل صباح، وأثناء استحمامي في منزلي في مدينة «جلفورد» بولاية «كونيكتيكات»، بدأت أستلهم نموذج «وهم الفهم العميق» الذي تداعت تفاصيله مع مياه الاستحمام الساخنة، فشعرت بنشوة استبصار الأفكار، وذهبت مسرعاً إلى الجامعة للقاء زميلي الباحث «ليون روزنبلت» الذي كان يعمل معي في قسم علوم المعرفة، وبدأنا نضع خططاً عمليَّة ومفصَّلة لقياس درجات الجهل، كما نقيس مستويات المعرفة. لقد كان نموذجنا لفهم مستوى اللافهم قائم على فكرة بسيطة، وهي أن نطلب من الأفراد شرح أمر بعينه وعرض كميَّة تأثير شرحهم في تقييمهم وفهمهم للأمر. بدأ كلٌّ من «كيل» و«روزنبلت» يطرحان على المشاركين في دراسة «وهم الفهم» أسئلة بسيطة وصادمة من قبيل:

1. على مقياس من 1 إلى 7، أعط نفسك درجة تبين مدى فهمك لطريقة عمل سحَّاب الملابس والحقائب .

2. كيف يعمل السحَّاب؟ قدِّم وصفاً مُفصَّلاً لخطوات عمل «السحَّاب».

لقد ثبت لـ«كيل» و«روزنبلت» أنَّ المشاركين، باستثناء من يعملون في مصانع السحَّابات، لم يستطيعوا تقديم خطوات واضحة في إجاباتهم للسؤال الثاني، ما حدا بالعالمين إلى طرح السؤال الثالث، وهو: الآن،

وعلى مقياس من 1 إلى 7، أعط نفسك مُجدداً درجةً تبين مدى فهمك لطريقة عمل السحاب.

وفي هذه المرة، أعطى كلُّ المشاركين أنفسهم درجاتٍ أقل، فبعد محاولتهم شرح كيفية عمل السحاب، أدركوا عدم معرفتهم بآلية عمل هذا النظام البسيط الذي يستخدمونه كلَّ يوم، ممَّا دفعهم إلى تخفيض درجاتهم بمقدار نقطة، وأحياناً نقطتين.

يؤكد هذا المثال أن بني البشر قد يعيشون في الوهم وهم لا يعرفون، فقد اعترف المشاركون في تجربة «كيل وروزنبلت» أنهم كانوا يتوهمون المعرفة، وحين أعادوا تقويم أنفسهم في المرة الثانية، بدا لسان حال كلِّ منهم يقول: «أنا أعرف أقلَّ ممَّا كنت أعتقد». ويضيف الدكتور «كيل» في هذا السياق أنه من السهل تحرير الناس من وهمهم إذا طلبنا منهم تفسيراً وخطواتٍ توضيحيةً لكيفية عمل الأشياء.

جاذبية الوهم

نحن نعلم أن الأطفال يكرّرون الأسئلة عن أسباب عمل كلِّ شيء، ويطلبون تفسيرات مقنعة على الدوام، ما يضطر الكبار إلى تقديم شروحات توضّح الأسباب المطلوبة، حتّى ل يبدو وكأنَّ الأطفال يعرفون أنَّ أمور الحياة معقّدة، ممَّا يدفعهم إلى طرح المزيد من الأسئلة، فما يجعلنا نأخذ «وهم الفهم العميق» مأخذ الجد هو أن الكبار ينسون أن الحياة معقّدة ويتوقّفون عن التساؤل في بداية أيّ طريق يسلكونه أو في منتصفه، ولأننا لا نستشعر خطورة التوقّف عن التحقّق والاستكشاف، تنتهي بنا بعض المواقف إلى الاعتقاد بأننا نعرف أكثر ممَّا نظن، ومن دون أن ندرك معنى: «من قال لا أعلم فقد أفتى».

لماذا نفكر

كنّا إلى عهدٍ قريبٍ نعتبر الذاكرة القويّة قوّةً خارقةً ومن سمات العباقرة، حتّى نشر كلٌّ من «جيمس ماكجو»، و«لاري هيل»، و«إليزابث باركر» الأساتذة في «جامعة كاليفورنيا» في مدينة «إرفين» دراسةً مهمّةً في عام 2006، وهي تدرس حالة مرضيّة عاديّة لمریضة أطلقوا عليها اسماً مستعاراً هو «إيه جيه». تستطيع «إيه جيه» تذكّر كلّ لحظةٍ في حياتها بكلّ تفاصيلها، ولا تنسى شيئاً أبداً مهما طال الزمن. تُعرف هذه الحالة باسم «متلازمة فرط التذكّر» أو الذاكرة الذاتيّة بالغة القوّة، وهي حالة مرضيّة نادرة وليست مشاراً للإعجاب. حسابياً، يُعد تخزين المعلومات مسألة سهلة. وبعد اختراع الكمبيوتر تعلّمنا تخزين معلومات هائلة بتكاليف قليلة، ثمّ تضاعفت السعة التخزينيّة للحاسبات الآليّة، حتّى لاحظنا ونحن نوّلف هذا الكتاب أنّ مؤسّسة «أمازون» تبيع جهاز تخزين صغير الحجم يتسع لأكثر من ألف جيجا بايت بأقل من مائة دولار، فإذا كان الكمبيوتر في هذا العصر يتسع لهذا الكمّ الهائل من المعلومات، فإنّه يمكن للعقل البشري أن يتسع لكمّ أكبر، كما تثبت «متلازمة فرط التذكّر» أنّ المخ يستطيع تخزين الكثير من التفاصيل، ولكنّ مخّ الإنسان لم يخلق لهذه الغاية.

فالخّ البشري لم يصمّمه مهندسون يحسبون بالميجا والجيجابايت، لأنّه يتطوّر بشكل طبيعي ومتواتر ليحلّ من المشكلات أكثر ممّا يخزّن من معلومات، ممّا يجعل تذكّر كلّ التفاصيل أمراً غير مجديّ، ولهذا فإنّ «إيه جيه» تعبّر عن حالتها النادرة بالقول إنّها حمل ثقيل ومرهق ومن الصعب التحكّم في الذاكرة والسيطرة عليها. وهذا يعني أنّ العقل الإنساني الذكي ينشغل باختيار التصرفات النافعة والمجدية، ويستبعد ويلقي بكلّ ما هو غير مهم جانباً، وذلك لأنّ تذكّر كلّ شيءٍ يُعطّل

التركيز في المبادئ المهمة التي تجعلنا ندرك وجه الشبه بين المواقف الجديدة والمواقف السابقة، ونتمكّن من اتخاذ القرارات بشأن ما هو مهم، وما هو أكثر أهميّة، فقد نشأ بنو البشر وتطوّروا في عالم يحكمه المنطق، ممّا يجعل إدراك أوجه التشابه والاختلاف بين المواقف السابقة والمواقف الجديدة والمواقف المتوقّعة من أسس تقدّم الحضارة الإنسانيّة.

التفكير السببي

يفكّر البشر بطريقة سببيّة، فنحن نتوقّع ما يحدث حين يحدث عود الكبريت بسطح خشن، أو إذا خرجنا في المطر من دون مظلة، أو إذا قلنا كلمة جارحة لشخص حسّاس. وتعطينا القدرة على التفكير السببي الفرصة لحلّ الكثير من مشكلات العالم: فمثلاً يعدّ بناء جسر لعبور وادٍ أو بحيرة نتيجةً للتفكير السببي، كما تعد قدرتنا على تصوّر المستقبل شكلاً من أشكال التفكير السببي الذي يشمل الآليّات المؤثّرة في أحوال العالم على المدى البعيد. لا يجيد البشر التحليل والبحث عن الأسباب حين يتعاملون مع العالم المادي أو التغيّرات الاجتماعيّة فحسب، بل وحين يتعاملون مع المشكلات النفسيّة كذلك، فلكي يتسنى لنا تحديد المشكلة، نلجأ إلى التفكير السببي لنحلّل عواطف الآخرين وردود أفعالهم كما يلي:

• لماذا يتعامل هذا الشخص معك بشكل عدواني؟

• هل أهنته؟

• هل جرحت مشاعره؟

يعدّ التفكير السببي أساس المعرفة البشريّة: فإمّا أن نفكّر في الأسباب أو في النتائج، فحين يُقدّم الطبيب على علاج مريض، فإنّه

يفكر في أسباب المرض فيما يُعرف بالتشخيص، حيث يتحرَّى ما وراء الأعراض ليعرف مصدرها، كما يفعل الميكانيكي قبل أن يشرع في إصلاح عطل سيّارة. يتضمَّن التفكير في الأسباب الشرح ومعرفة كيفية حدوث الأمر، هذا ويسهل علينا تحرِّي الأسباب أكثر من النتائج، فمثلاً: يسهل على الطبيب التنبؤ بالآلام التي سيشعر بها مريض بقرحة المعدة مثل ألم البطن، أكثر من استنتاج أن من يعاني من آلام البطن مصابٌ بقرحة المعدة، لكن المثير للاستغراب هو أن البشر يُجيدون التفكير السببي أكثر من الاستنتاجي، لكنهم يخطئون في الأوّل أكثر من الأخير. تحيّل أنك تعمل في مصحّة للأمراض العقلية وطلب منك التعامل مع الحالة التالية:

السيدة «س» في الثانية والثلاثين من عمرها، وقد تمّ تشخيص مرضها على أنه اكتئاب. فما احتمال إصابتها بالخمول؟

بعبارة أخرى: إن لم يكن لديك علمٌ بشيء سوى أن السيدة في الثانية والثلاثين من عمرها، وأنها مصابة بالاكتئاب، فكيف تتوقّع احتمال تعرّضها للخمول إن لم تكن على علم بالإحصاءات الخاصّة بهذا الأمر؟ سيتعذّر عليك إجابة السؤال بالتأكيد ما لم يكن هناك سببٌ واضح لإصابتها بهذا المرض.

أما إذا قلنا:

السيدة «س» في الثانية والثلاثين من عمرها، وتمّ تشخيص مرضها على أنه اكتئاب. كما ثبت من فحصها طبياً أنها غير مصابة بأيّة مشكلة عضويّة أو نفسية يمكن أن تؤدّي إلى الخمول. فما احتمال معاناتها من أعراض الخمول؟

وهنا يمكننا بكل بساطة أن ننفي احتمال إصابتها بالخمول لأنَّها لا تعاني من مشكلات قد تسببه، ومع ذلك فإنَّ معظم الناس لا يفعلون هذا، بل يتجاهلون النصَّ المكتوب بالخطِّ العريض في السؤال الثاني لأنَّهم لا يعبؤون بوجود بدائل حين يفكِّرون في سبب العلة الأخرى، فهم يتخيَّلون سيِّدة مصابة بالاكْتئاب ويقدحون أذهانهم ليتأكَّدوا من إصابتها بالخمول! رغم أنَّ الصورة التي تتكوَّن في عقولهم لا مكان فيها لأعراض مثل الإرهاق والخمول والكسل.

تقييم الوهم

نحن نتوهم أنَّنا نعرف الكثير من الأمور بشكل أفضل من الواقع، ولكن حين نتجنَّب الوهم فإنَّ احتمالات دقَّتنا في تقييم معرفتنا تزيد بعد أن نتأكَّد ممَّا نعرفه وما لا نعرفه، الأمر الذي سيساعدنا على تحقيق أهدافنا، كما لن نقبل المشاركة في مشاريع تفوق قدراتنا حتَّى لا نخيب أمل الآخرين فينا، وسنصبح أكثر قدرة على الوفاء بوعدنا.

لكنَّ مشكلتنا مع الوهم هي أنه يجعلنا سُعداء: إذ يقضي الكثيرون ردحاً طويلاً من حياتهم وهم يهيمون في وهمهم الاختياري، فيحاولون تسلية أنفسهم بعوالم خياليَّة لا تشبه الواقع، وبالإضافة إلى السعادة فإنَّ الخيال والأوهام يمكن أن يقودانا إلى الإبداع والابتكار، حين يُطلق الوهم العنان لعقولنا لتخيُّل أشياء وعوالم وأهداف ونتائج جديدة، علاوة على تحفيزنا لعمل ما لم نجرؤ على عمله من قبل، ولهذا فإنَّ الوهم يمكن أن يكون مريحاً ومسليةً، لكنَّه كالجهل، ليس عملياً ولا مفيداً، أو كما قال المتنبي:

«ذو العقلِ يشقى في النعيمِ بعقلِهِ
وأخو الجهالةِ في الشقاوةِ ينعَمُ».

التفكير بأجسامنا وبالعالم الخارجي

فهمنا للأشياء يرتبط بما نستعين به من أدوات، فحين نؤلف لحناً موسيقياً، يتحد تفكيرنا في الموسيقى التي نلحنها بحناجرنا وآلاتنا، ويصبح التفكير والآلة متضامنين، فمن السهل أن تحرك أصابعك كما لو كنت تعزف الجيتار إن كنت تملك جيتاراً بالفعل، ومن السهل أن تتعلم الحساب أو حروف الأبجدية إذا كتبت ما تفكر فيه على ورقة أو سبورة، هذا يعني أن التفكير يصبح أكثر فاعلية حين يقترن بشيء مادي، فلا يعود فكراً مجرداً داخل العقل، فالعمليات العقلية لا تحدث داخل العقل فحسب، لأنَّ المخ جزءٌ من منظومة الجسد، والجسد جزءٌ من العالم المادي.

التفكير مع الناس

تملاً أدلة التطور المعرفي المشترك أرجاء الكون، فحين تراقب تعامل الأطفال بعضهم مع بعض، ستلاحظ أنهم ينخرطون في مجموعات تفكير مع الكبار والصغار، ولا يختلف الكبار عنهم كثيراً، ولا يقتصر هذا على التنزه مع الأصدقاء، فالعلماء يجتمعون كما يلتقي الأصدقاء. إلا أن المعرفة تصبح أكثر تعقيداً حين يصل الإنسان إلى أعلى درجات العلم، ولهذا يتطلب التقدم العلمي وجود فرق عمل كبيرة. إذا كنت من علماء الفيزياء، فتعلم أن اكتشاف «جسيم هيغز» عام 2012 كان عملاً كبيراً هائلاً. لقد ساعد الاكتشاف علماء الطبيعة على التوصل إلى النموذج الفيزيائي لمعرفة كيفية عمل العالم المادي، فمن المكتشف؟ قد ننسب الاكتشاف إلى كل من «بيتر هيغز» و«فرانسوا إنجليرت» اللذين حصلا على جائزة «نوبل» للفيزياء عام 2013 لإسهامهما في هذا الجهد، لكن الحقيقة هي أن اكتشاف «جسيم هيغز» لم يكن ليتّم دون الجهود التي

بذها آلاف من علماء الطبيعة، والمهندسين، والطلاب مجتمعين من نحو أربعين دولة، فقد قام نحو 3000 شخص بكتابة الأبحاث التي أدت إلى الاكتشاف، علاوة على العاملين الذين تولّوا عمليّة البناء وإدارة «مصادم الهدرونات الكبير» في مختبر «سيرن» الذي تكلف بناؤه 6,4 مليار دولار. هذا يعني أنّ الأعمال المعقّدة والمتخصّصة لم تكن لتنجز لو لم يعمل هؤلاء كفريق واحد. لقد كانت المعرفة وستبقى موزعةً بين كلِّ هؤلاء الباحثين.

التفكير في العلم

يعدُّ التطعيم من أنجع طرق العلاج. لقد تمّ القضاء على الحصبة تماماً في أمريكا وتقلّص عدد المصابين بها إلى أقلّ من مائة حالة في السنة. ونظراً إلى انخفاض معدلات التطعيم، ارتفع عدد المصابين بالحصبة فجأةً إلى أكثر من ستمائة في عام 2014.

ففي «بولدر» بولاية «كولورادو» المدينة الثريّة والمشهورة بمعاهد العلم، يرفض 10% من الوالدين تطعيم أولادهم، متحدّين عقوداً من الأبحاث الطبيّة غير القابلة للتشكيك أو الجدل. وهناك موقع على الإنترنت يوضّح «الأسباب الستة لرفض التطعيم»، وينشر ويحاجج من يدعون إلى عدم الثقة بالأطباء، حيث ما زال في أمريكا من يقول: «لا تثق برأي طبيب الأطفال ولا تطعم أبناءك، فالأطباء بشر مثلنا يخطئون ويصيبون، وهم يردّدون ما حفظوه من كتاب الجمعية الطبيّة الأمريكيّة (AMA) دون تفكير».

علاقة المفاهيم الخاطئة بوهم الفهم

التطعيم قضية تؤدّي فيها المفاهيم الخاطئة والأوهام إلى المعارضة، ومن أكثر أسباب معارضة التطعيم شيوعاً: الادّعاء بوجود صلة بين

التطعيم والتوحد. ورغم دحض هذا الادعاء، لم تنزل المشكلة قائمة: حيث يُنحى المعارضون باللائمة على مركب الـ«ثيوميرسال»، الذي يحتوي على الزئبق ويوجد في بعض الأمصال. لقد تعلمنا في طفولتنا أنّ الزئبق مادة سامة، وأنّه يسبّب أذى بالغاً لمن يتناوله، غير أنّ كميّة الزئبق في أيّ مصل لا تكفي لقتل أيّ شخص، ومع ذلك فإنّ الناس يخشونها، فالخوف هو سبب الوهم، والحيلولة دون فهم الحقائق العلميّة أو معارضتها.

تعريف جديد للذكاء

يميل البشر بطبيعتهم إلى استبدال الكيانات المعقّدة بالأفراد؛ أي أنّهم يُفضّلون فرداً واحداً على مؤسّسة وعلى مجموعة أفراد. فمثلاً، يتحدّث الأمريكيون عن «إدارة أيزنهاور» أو «إدارة كينيدي» وكأنّ الرئيس الأمريكي يؤدّي وظائف الإدارة التنفيذيّة بنفسه، كما يبلغ طول قانون الرعاية الصحيّة الأمريكي الجديد حوالي 20000 صفحة، ومع ذلك يشار إليه بكلمة «أوباما كير»، فكم صفحة من هذا القانون كتب أوباما؟ من المرجّح أنّه لم يكتب سوى توقيع على القانون، ورغم أنّه لا يمكن اعتبار كلّ الرؤساء قادة عظماء، فإنّ من العدالة اعتبارهم المسؤولين عن أفعال إداراتهم، مع أنّهم عند صنع واتخاذ أهمّ القرارات، لا يكونون سوى رموز أو واجهات لإداراتهم.

ولأنّ شخصاً واحداً يحلّ محلّ الكثيرين، فإنّ البشر يميلون إلى تبجيل الأبطال وتمجيدهم حين يقدّمون عملاً جليلاً، ويعودون ويصبّون جام غضبهم عليهم حين يخطئون، فشخصيّات «هوليوود» التي يُقبل عليها الجمهور، مثل «جيمس بوند» لا يحقّقون الانتصارات وحدهم فحسب،

بل نجدهم خبراء في كل شيء، في القتال والمغامرات، ولعب التنس، وهم يفوزون دائماً بالفتاة الجميلة في نهاية كل فيلم أو مسلسل، وذلك لأنهم يجب أن يكونوا أذكاء وأقوياء، مع أنهم بشرٌ مثلنا، يأكلون ويشربون ويمرضون ويموتون.

لدى كل بني البشر تحيز في فهمهم للعلم، فهم ينزعون إلى ربط مجالات بحثية بأكملها باسم رجل عظيم ونادراً ما يربطونها باسم امرأة. لقد تعلمنا جميعاً أنّ «دميتري مندليف» هو الذي وضع الجدول الدوري للعناصر، مع أنّ «مندليف» لم يكن يعمل وحده، بل بنى عمله على جهود آخرين مثل الكيميائي الفرنسي «أنطوان لافوازييه»، غير أنّ «مندليف» أخذ نصيب الأسد من الشهرة والمجد. وفي بحث حديث نشره «إريك سكيري»، يتناول المؤلف ادعاء استتار «مندليف» بكلّ المآثر، ويقدم خمسة علماء آخرين ابتكروا جداول دورية ونشروا أبحاثهم قبل أن ينشر «مندليف» بحثه في عام 1869. هذا يعني أنّ «مندليف» لم يأت بالجدول الدوري من فراغ، بل كان يعمل في مجتمع عريض في أوروبا، لكن ذاكرة البشر محدودة، وكذلك هو تفكيرهم. فلم يؤت دارسو التاريخ إلا قليلاً، ولهذا ينزع البشر إلى تبسيط الأمور وتفخيم الأبطال بخلط البارزين مع مجتمع المعرفة الذي يمثلونه.

معنى الذكاء الجمعي

حين نتقبّل فكرة أننا نعيش في مجتمع المعرفة، يتضح لنا أنّ أغلب الباحثين كانوا يفكّرون بطريقة خاطئة وهم يبحثون عن تعريف للذكاء، فالذكاء ليس وقفاً على فرد واحد، بل هو نتاج جهود جماعية وفريق عمل متلاحم، فالشخص الذي يستطيع حلّ مسألة رياضية صعبة لا

يتعذّر عليه أن يشارك بجهده. ينطبق هذا على أيّ إنسان يدير أعمال فريق كبير، أو يتذكّر تفاصيل مقابلة مهمّة، ولهذا فإننا لا نستطيع قياس الذكاء بوضع شخص بمفرده في مكان مغلق وإعطائه اختباراً واحداً، فقياس الذكاء لا يتحقّق إلا بتقييم إنتاجيّة فرق العمل التي يعمل في إطارها قائد الفريق.

معرفة ما لا نعرف

هناك سبب آخر لمعاناتنا من وهم المعرفة، وهو الخلط بين ما يعرفه الخبراء وما نعرفه نحن، فحين تُتاح لك معرفة ما يملكه الآخرون من معلومات ستشعر أنّ تلك المعلومات كان لها وجود في ذهنك قبل أن تُتاح لك معرفتها، وستحدّث عنها وكأنّك صاحبها. يحدث نفس الشيء مع التلاميذ في الفصول الدراسية: إذ يعاني التلاميذ من وهم المعرفة بسبب إعطائهم ما يحتاجونه وما لا يحتاجونه من معلومات من خلال التلقين وكأنّه من الضروري أن يعرفوا كلّ شيء، مع أنّ بني البشر لم يخلقوا المعرفة كلّ شيء والتفوّق فيه، بل للمشاركة والعمل معاً وبناء مجتمع أفضل، وذلك طبقاً لما فهمه وقاله فيلسوف التربية العظيم «جون ديوي» قبل قرن من الزمان.

كما أنّ النظر إلى التعليم كوسيلة للاستقلال الفكري ليس صحيحاً على إطلاقه لأنّه يركّز على عدّة افتراضات معقّدة منها:

- أنّ التعليم لا يستهدف تنمية المعرفة الشخصية للإنسان.
- أنّ معرفتك عن أيّ شيء تدرسه لا تتجدّد وتتطوّر إلا من خلال التعليم.
- أنّه يجب إضافة المزيد من المعلومات إلى عقلك من خلال التعليم.
- أنّ عليك أن تكون أكثر قدرة على عمل وإبداع المزيد من الأشياء.

يعدُّ الربط بين التعليم والاستقلال الفكري رؤية محدودة للتعلُّم، لأنَّها تتجاهل اعتماد المعرفة على الآخرين. فلكي تُصلح سيارتك، على الميكانيكي أن يعرف كيف يجلب قطع الغيار، ومن يستطيع توفيرها، وكل أنواع ومكونات السيارات القديمة التي تمَّ سحبها من السوق، علاوة على معرفة أحدث التصميمات.

مجتمعات التعلُّم

أكدت «آن براون» الباحثة في شؤون التعليم، التي تقلّدت مناصب كثيرة خلال فترة قصيرة أنَّ على البشر أن يعتمدوا على الآخرين والعالم الخارجي في التعلُّم، لكي يعرفوا المزيد عن العالم ويعيشوا حالاتهم المعرفية بشكل تفاعلي، فمن برنامج «تشجيع مجتمعات المتعلِّمين» الذي أشرفت عليه، ركّزت على أهميّة العمل الجماعي في التعلُّم، ومما كان يتمُّ في هذا البرنامج، أن يتمَّ تقديم موضوع لأحد الفصول التعليمية مثل «كيف تعيش الحيوانات»، ويُقسَّم الفصل إلى مجموعات بحثية تركّز كلُّ منها على أحد مكوّنات الموضوع: كأن تركّز مجموعة على طريقة الحيوانات في الدفاع عن نفسها، وأخرى عن علاقة الصياد بفريسته، أو وسائل تجنب مخاطر الحيوانات المفترسة أو الأعداء، أو طرق التكاثُر، ثمَّ تلجأ كلُّ مجموعة لمختلف الموارد، أو المدرّسين، أو الخبراء المتدّبين، أو المناهج المقرّرة، لكنّها تبقى مسؤولة في النهاية عن البحث الذي ستقدّمه. ثمَّ تحصل تلك المجموعات على توجيهات محدودة من المدرّسين: فوظيفتهم هي استيعاب موضوع البحث وتعلُّم ما يستطيعون تعلُّمه في مجالهم.

يلي ذلك أن يُعاد ترتيب المجموعة وتحويلها للتدريس بقيادة أحد أعضاء المجموعة البحثية، وقد أطلق على هذه الطريقة اسم «طريقة

اللغز» إذ يتم إدراج كل تلميذ ليلعب دوره في حل اللغز بعد إعطائهم لغزاً ليحلّوه. من أمثلة ذلك أن يتم تكليفهم بتصميم «حيوان المستقبل». لقد أصبح كل تلميذ خبيراً في موضوع واحد، وهو الموضوع الذي أعدّ فيه بحثاً في المرحلة الأولى، ما يجعل كل مجموعة تدرّس مكونة من مجموعة خبراء في المرحلة الثانية، وكل خبير على دراية بالجزء الذي يخصّه من اللغز الذي تقوم المجموعة بحلّه. ويعدُّ تكوين المجموعات وإعادة تشكيلها نموذجاً مصغراً لمجتمع المعرفة. ولم يكن نجاح هذه الاستراتيجية قاصراً على التوصل إلى نتائج ناجحة فحسب، بل ويشمل إعطاء التلاميذ معلومات عن حياة الحيوانات، كما يُتاح للتلاميذ الذين يتعلّمون بأسلوب «اللغز» معرفة المزيد عمّا يدرسون أكثر ممّن يدرسون نفس المادة دون المشاركة في الجانب البحثي.

دعم القرارات المرجحة

قام الدكتور «ريتشارد ثالر» الأستاذ في جامعة «شيكاغو» والفائز بجائزة نوبل لهذا العام 2017، مع زميلة «كاس سانشتاين» بابتكار نظرية من فكرة بسيطة أسمياها «الإشراف الحر»، فقد لاحظ العالم أن الناس لا يتخذون أفضل القرارات عادةً، ولا يختارون ما يجعلهم يحقّقون أهدافهم، فمثلاً قد نختار تناول «بيتزا» كبيرة بدلاً من «السلطة» ثمّ نندم بعد أن نغادر المطعم. تُعدُّ هذه النظرية تحرّرية لأنّها لا تقيّد حرية الناس في الاختيار، لكنّها إشرافية ومقيدة لأنّ شخصاً آخر يوجّه الخيارات التي يمكن تشجيعها، ففي المثال السابق يقوم أحدهم بوضع «البيتزا» في مكان بعيد في ركن المأكولات حتّى يختار الناس «السلطة».

أمّا الدرس المُستفاد من نظرية التوجيه واللكز والدفع والحفز التي وضعها «ثالر» فيركّز على أهميّة تحفيز القرارات الصائبة من خلال تغيير

البيئة الذي يعدُّ عملاً أسهل وأكثر جدوى من تغيير سلوك الناس، فحين نفهم الدوافع التي تؤثر بالسلب في معرفة البشر وقراراتهم، نستطيع تصميم البيئة المناسبة التي تهيئ هذه الدوافع والمحركات لمساعدتنا بدلاً من إيدائنا. وبتوظيف هذه الطريقة يمكننا تطبيق هذا الدرس على طريقة اتخاذنا للقرارات، وخاصة عندما نكون جزءاً من مجتمع المعرفة:

الدرس الأول: قلل التعقيد.

الدرس الثاني: ضع دعائم وركائز بسيطة لاتخاذ القرارات.

الدرس الثالث: تعلم الابتعاد عن الإهدار.

الدرس الرابع: تأكد من فهمك للأشياء.

هل يمكننا التخلص من الجهل

ليس من السهل تحاشي الجهل تماماً، فهو متجذّر في طبيعتنا كبشر، هذا فضلاً عن التعقيد الذي يشوب العالم على الرغم من محاولات الإنسان المتكررة لتبسيط الأمور، وعلى الرغم من أن الجهل محبب ومكلف، فإن المشكلة لا تتمثل في الجهل ذاته، بل في عدم الاعتراف به.

لقد قضى عالم النفس «ديفيد داننج» جُلَّ عمره المهني في جامعة «كورنيل»، حيث ركّز على دراسة دور الجهل وآثاره في الحياة اليومية. ويؤكّد «داننج» أنّ ما أثار اهتمامه وحفّزه على دراسة الظاهرة، ليس الجهل بحدّ ذاته، بل عدم معرفة الجهلاء بمدى جهلهم، وقد علّق على ذلك قائلاً: «لا يمكن لبني البشر معرفة ما لا يعرفون». ولهذا السبب فإنّ دراسة «وهم المعرفة» لا تركّز على مجالات وفروع المعرفة وطرق الحصول

عليها، بل تدور حول محاور: الجهل، ووهم فهم الأشياء، ومجتمع المعرفة. أمّا الدروس المستفادة من دراسة المحاور السابقة ومناقشتها فتتلخّص في أنّه من المستحيل التخلّص من الجهل تماماً كي نعيش سعادة بعيداً عن الأوهام، لأنّ الجهل حالة طبيعيّة تتاب كلّ الحضارات الإنسانيّة، كما أنّ السعادة وجهة نظر، والوهم فكرة نتخيّلها في اللاوعي ونعيش تحت مظلتها إلى الأبد. كلّ ما نستطيعه وما يفيدنا في الواقع العملي هو ألا ندّعي معرفة كلّ شيء، وأن نعرف أنّ الذكاء والنبوغ ينبعان من العمل مع الآخرين والاستفادة من خبراتهم، وهنا يصبح من واجبنا التفاعل والاعتماد على عالمنا الخارجي، وعدم الانكفاء والاكتفاء بالداخل.

المؤلفان :

ستيفان سلومان

أستاذ العلوم اللغوية والمعرفية، والنفسية في جامعة «براون» حيث لم ينترك يعمل منذ عام 1992. «ستيفان» عالم معرفة يدرس كيف يفكر الناس.

فيليب فرنباخ

أستاذ مساعد في التسويق في كلية «ليدن» لإدارة الأعمال. حصل «فرنباخ» على درجة الدكتوراه في علم المعرفة من جامعة «براون»، وعلى درجة الليسانس من «وليامز كولدج» حيث درس الفلسفة. تدور اهتماماته البحثية في أكثر من مجال لسلوكيات المستهلك مثل التفكير السببي، والحكم على الاحتمالات، واتخاذ القرارات المالية، والحكم الأخلاقي.



ملخصات لكتب عالمية تصدر عن
مؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم للمعرفة

أموال وأحوال

كيف يتعلم الاقتصاد من العلوم الإنسانية

تأليف:

جاري ساول مورسون

مورتون شابيرو



الاقتصاد الإنساني

تعدُّ القصص وفنون الرواية دعامة أساسية للعلوم الإنسانية، ولكنها ليست كذلك بالنسبة إلى علم الاقتصاد. ومع ذلك، فإنَّ غرس المنهج الإنساني والمشاعر في علم الاقتصاد يجعل نماذجه أكثر واقعية، وتوقعاته أكثر دقة، وسياساته أكثر فاعلية وأكثر عدلاً. ونعتقد أنَّ علم الاقتصاد يمكن أن يستفيد من خلال وضع طرق تفكير رئيسة في الاعتبار، وتشجُّعها قراءة الروائع الثقافية. وباختصار: يمكن أن يستفيد علم الاقتصاد من فهم سلوك الناس على نحو أفضل.

وهناك مجالان يُمكن للعلوم الإنسانية أن تُكْمِلَ فيهما علم الاقتصاد: الفهم الأفضل لدور الثقافة، والاحترام الحقُّ للأخلاقيات بكلِّ تعقيداتها.

- بالنسبة إلى الثقافة، فإنَّ الاقتصاد يواجه صعوبات في التعامل معها حيث لا يمكن تحويلها إلى معادلات رياضية. فالناس ليسوا كائنات حيَّة تُصنع ثمَّ تُوظَّر وتضاف إليهم ثقافة ما؛ فهم كائنات ثقافية منذ البداية. ومن المؤكَّد أنَّ الاقتصاديين ليسوا الوحيدين الذين يعاملون الثقافة كشيء إضافي بدلاً من كونها شيئاً أساسياً، فبعض الفلاسفات السياسية تفعل ذلك أيضاً. وسواء أكنَّا نتحدَّث عن الاقتصاد التقليدي أم الاقتصاد السلوكي، فإنَّ إغراء النظريات والنماذج التي يمكن اختزالها في صورة معادلات، يجعل فكرة أنسنة الثقافة جذابةً على نحو خاص.

- وثانياً، ينطوي علم الاقتصاد على مسائل أخلاقية لا يمكن اختزالها. وكثيراً ما يُدخِل الاقتصاديون المخاوف الأخلاقية في نماذجهم بمفاهيم مثل «سعر السوق العادل»، والتي تُعامل فيها المسائل الأخلاقية المرفوضة باعتبارها شراً لا بد منه وحتميات لا يمكن تجنبها. وكما يرى بعض المفكرين؛ يمكن معالجة هذه المسائل في سياق لنظريات الأخلاقية المختلفة. وغالباً ما تستدعي هذه المسائل وجهة نظر مختلفة يمكن تعلّمها على نحو أفضل من خلال الروايات الواقعية الرائعة.

يستطيع الاقتصاديون الاستفادة من هاتين الفكرتين من دون أن يتخلّى الاقتصاد عن إنجازاته العظيمة، وذلك من خلال «علم الاقتصاد الإنساني»، الذي يسمح لكل مجال بالحفاظ على سماته المميّزة. وهنا سيدير علم الاقتصاد الإنساني حواراً بين علم الاقتصاد والعلوم الإنسانية، وهو حوار بين مجالين كنا نعتبرهما نهجين مختلفين للمعرفة.

قوة المنهج الاقتصادي وحدوده

الحالة الأولى: طريقة تحسين التعليم العالي الأمريكي

يعدّ التعليم العالي في الولايات المتحدة عملاً تجارياً مربحاً؛ حيث يعمل فيه ما يقرب من خمسة آلاف «مؤسسة» (الكليات والجامعات العامة والخاصة، الممتدة لأربع سنوات ولستين الهادفة وغير الهادفة إلى الربح)، مع 21 مليون «عميل» (الطلاب الجامعيين وطلاب الدراسات العليا وطلاب المدارس المهنية). ويبلغ إجمالي إيرادات هذا القطاع 500 مليار دولار، ويشكّل نحو 3٪ من إجمالي الناتج

المحلّي في الولايات المتحدة، لكنّه ليس مجرد عمل تجاري، فهو يعكس المثل العليا لأقوى دولة في العالم. فعندما يتحدّث رؤساء الجامعات وأساتذتها في الشأن العام، فإنّهم يتحدّثون باعتبارهم أرقى العقول والبوصلة الأخلاقيّة للبلاد. ويمكن تناول مشكلات التعليم العالي على نحو اقتصادي فقط، والتعامل معها على نحو أسمى باستخدام نهج اقتصادي وإنساني أيضاً، لأنّ الاقتصاد وحده سيؤدّي إلى سياسات رديئة ومعضلات غير قابلة للحل.

مَنْ يَعْلَمُ طُلَّابَ الْجَامِعَاتِ؟

انخفض دور التعيين الدائم في التعليم العالي الأمريكي كثيراً في العقود الأخيرة. ففي عام 1975، كان 57٪ من أعضاء هيئة التدريس (باستثناء طلاب الدراسات العليا) ضمن نظام التعيين الدائم. وبحلول عام 2011، انخفضت النسبة إلى 29٪. ويتوقّع المراقبون أن يتقلّص نصيب أعضاء هيئة التدريس الدائمين إلى ما بين 15 و20٪ تقريباً، مع اقتصار التعيين الدائم على الجامعات العامّة والخاصّة الرائدة في البحث العلمي، وأغنى كليّات الفنون الحرّة.

لنظام التعيين الدائم عدد من المزايا، لأنّ عضو هيئة التدريس الذي يكون مرتبطاً بعلاقة طويلة الأمد مع المؤسسة التعليميّة يتبنّى رؤية ويعمل من منظور طويل الأجل لمصلحة المؤسسة، والدأب لتحقيق أهدافها. كما يسمح للأساتذة أن يتبنّوا ما يعتبره الكثيرون آراءً سياسيّة مضادة. علاوة على ذلك، فإنّه يخلق نوعاً من الولاء الذي يجعل الأساتذة على استعداد للعمل والحفاظ على المؤسسة، مع تحسين جودة التدريس.

وفي حين أن لكل هذه الاعتبارات أهميتها الواضحة، في تقييم أثر إلغاء التعيين الدائم لأساتذة الجامعات، فإننا نركز على العامل الأخير وما يترتب عليه من نتائج تعليمية يمكن قياسها مباشرة: فهل يتعلم طلاب الجامعات الذين يُدرّس لهم أعضاء هيئة التدريس المؤقتون، مثلما يتعلم من يدرسون على أيدي أساتذة دائمين؟

تقدّم دراسة شارك فيها الخبير الاقتصادي «مورتون شابيرو» أول دليل ضمن بيئة البحث الجامعي يتعلّق بأثار التعلّم الجامعي، وعلى وجه التحديد، الدروس الأولى التي تلقّاها الطلاب المستجدون في الفصل الدراسي الأول في ثمانية أفواج من الطلاب في جامعة «نورث وسترن».

وقد تضمّنت هذه الاستراتيجية التجريبية مراقبة ما إذا كان الطلاب خلال الفصل الدراسي الأول، والذين درسوا علم الاقتصاد التمهيدي - على سبيل المثال - من خلال عضو هيئة تدريس دائم، والعلوم السياسية التمهيديّة مثلاً مع عضو هيئة تدريس مؤقت (1) من الممكن أن يختاروا مادة ثانية في العلوم السياسيّة، أكثر نسبياً من اختيار مادة أخرى في علم الاقتصاد (2)، وما إذا كان من المحتمل أن يكون أداء الطلاب أفضل على نحو غير متوقّع في صفّ العلوم السياسيّة، من أدائهم في صفّ علم الاقتصاد، بشرط الالتحاق بمزيد من الصفوف الدراسية في كلا المجالين. كانت إجابة كلا السؤالين هي «نعم» مدوّية. فقد تفوّق أعضاء هيئة التدريس المؤقتين والأعضاء غير المتفرّغين على الأساتذة المعيّنين بشكل دائم. فماذا سيترتب على نتائج هذه الدراسة؟

هل يعامل أعضاء هيئة التدريس المؤقتون الطلاب بشكل أفضل؟

القاعدة الأساسيّة هي أن أعضاء هيئة التدريس المؤقتين الذين

يعملون بدوام كامل يعلّمون ضعف ما يُعلّمه أعضاء هيئة التدريس الدائمون. ونادراً ما يتمكن أعضاء هيئة التدريس المؤقتون من الاستفادة من العلاوات الإضافية المتاحة لزملائهم المعيّنين، مثل إجازات التفرُّغ، وبدلات السفر، وما شابه ذلك. ولعلّ أكبر مصدر للتنافس هو أنّ أعضاء هيئة التدريس المعيّنين بدوام كامل يحصلون على أكثر من ضعف الراتب الذي يحصل عليه الأعضاء المؤقتون الذين قضوا عدد سنوات مماثلة في التدريس الجامعي.

والسؤال هو: إذا كان هذا النظام ناجحاً، فلماذا نغيّره إذا؟

المرجّح أنّ الطلاب لا يدركون ما إذا كان عضو هيئة التدريس المفضّل لديهم معيّناً أم مؤقتاً. ولكن إذا كان النظام الحالي هو الأفضل، فلماذا لا تروّج الكليّات والجامعات لفضائل معلّميهما المحترفين في الكتب والمواقع الإلكترونيّة والجولات التعريفية في الحرم الجامعي؟ والجواب هو أنّ هناك مشكلة في الشفافية، فالكليّات تحرص على ذكر نسبة أعضاء هيئة التدريس إلى الطلاب، ولكنّها تغفل الإشارة إلى نسبة المواد والمناهج الجامعية التي يدرّسها أعضاء هيئة تدريس مؤقتون. وبهذا فقد أظهرت دراساتنا التجريبية أنّ أعضاء هيئة التدريس غير الدائمين يقدمون أفضل برامج وعمليّات التدريس، رغم كونهم غير مشهورين، ممّا يعني أنّ الأساتذة غير المتفرّغين يبذلون جهداً أكبر ليحصلوا على شرف التعيين، الأمر الذي قلّمًا يحدث كما تشير الاحصاءات.

وخلاصة القول: إنّ التعليم العالي هو نشاط اقتصادي، وإنّ أول ما يفكر فيه المستثمرون والداعمون والأساتذة المدرّسون هو الرواتب والمسمّيات الوظيفية وظروف العمل والمكافآت الملموسة، فغالباً ما

تكون الأمور الماديّة أكثر أهميّة من المحاضر والباحث، ممّا يدفع بالأساتذة المتميّزين إلى التحوّل للأعمال الحرّة، وتقديم الاستشارات، وإجراء البحوث لصالح المؤسّسات، وحضور المؤتمرات، بدلاً من التعامل والتفاعل المباشر والتوجيه الإرشادي المؤثّر في الطلاب الجامعيّين، ممّا يعني أنّ التعليم يفقد وظيفته لصالح نشاطات اقتصادية تحقّق عائداً سريعاً بدلاً من العائد المستقبلي الذي يضمنه التعليم العالي الراقى. فعندما يتعارض الإنصاف مع السعي إلى تحقيق الكفاءة، فإنّ التفكير الاقتصادي البحث لن يؤدّي إلى أفضل نتيجة.

بينما تؤكّد العلوم الإنسانيّة، أنّ التدريس نشاط إنساني يحتاج إلى أداء فعّال ومتميّز، لأنّه ليس مجرد نقل معلومات يكون فيه المدرّس هو المرسل، والطالب هو المستقبل؛ بل هو نموذج مقنّن لطرق متنوّعة ومتكاملة من التفكير الحرّ الذي يجب على الأساتذة تطويره في بيئاتهم العلميّة لو توافر القدر الكافي من الشفافية.

تخصيص الدعم الحكومي

كانت السنوات الأخيرة سنوات عصيبة بالنسبة إلى التعليم العالي العام. فقد انخفضت النسبة التي كان يحصل عليها من نفقات الدولة من 7٪ إلى حوالي 5٪، أي ما يساوي نحو 30 مليار دولار سنوياً. والسؤال المطروح هنا هو: كيف يمكن للدول أن تتخذ قرارات صعبة بشأن تحديد كليّاتها وجامعاتها العامّة التي تستحقّ أكبر قدر من الدعم على نحو أفضل؟ ولأنّ المبادئ الأساسيّة للاقتصاد تركّز أولاً وأخيراً على تخصيص الموارد، فماذا لو كانت المعايير الاقتصاديّة وحدها - وإن كانت مفيدة - غير كافية لاتخاذ قرارات تمويل التعليم؟

تنقسم نظم التعليم العالي في الولايات المتحدة إلى عدّة طبقات. فهناك المؤسّسات «الرائدة»؛ مثل الجامعات البحثية الكبرى وذات السمعة الدوليّة، وهناك كليّات المجتمع التي تقدّم درجات أعلى من الدرجات التعليميّة المتوسّطة، وتخدم في كثير من الأحيان الطلاب الأقل ثراءً والأقل استعداداً من الناحية الأكاديميّة.

وبين هاتين الفئتين نجد الكليّات والجامعات الإقليميّة التي تمتدّ مدّة الدراسة فيها لأربع سنوات، والتي لا تحصل على الدعم الكافي لأنّها غير مشهورة.

يقترح الاقتصاديون توفير المال لزيادة الالتحاق بالكليّات إلى أقصى حدّ ممكن. ومع قياس هذه النتيجة من منظور الكفاءة، فإنّ القرار يصبح بسيطاً: وهو دعم كليّات المجتمع المتوسّطة بسخاء، حيث يوجد الطلاب الأكثر احتياجاً إلى الدعم مقابل الرسوم الدراسية المرتفعة.

فإذا وقع التخفيض الحكومي للتمويل على الجامعات الرائدة والمشهورة في الولاية، فإنّ معظم هؤلاء الطلاب سيجدون وسيلة لتحمل هذه الزيادة. ولكن إذا رُفِعَت المصاريف الدراسية في الكليّات المتوسّطة، فإنّ كثيراً من هؤلاء الطلاب سيتركون التعليم العالي نهائياً.

ومرّة أخرى نسأل: ما الذي يستحقّ الدعم وإلى أين يجب أن يتوجّه الدعم يا ترى؟ وفي أيّ نطاق يجب أن نحاول زيادة الفاعليّة؟ نعم، الالتحاق بالجامعات مهم، ولكنّ التفوّق والتميّز التعليمي مهم أيضاً. فالولاية التي تقلّص تمويل جامعتها الرائدة من أجل توزيع مواردها على نطاق أوسع، قد ينتهي بها المطاف بخسارة «أفضل» جامعاتها

وأكثرها بريقاً. لا سيّما أنّ أبحاث الجامعات الكبرى تتوجّه إلى تحسين حياة البشر في ولايتها أولاً، كما أنّ تعليمها يُلهم القادة، وسمعتها تلهم طلاب الدراسات العليا والمتخصّصين من جميع أنحاء العالم. فهل من الحكمة التخلّي عن كلّ هذا؟

الحقيقة أنّ علم الاقتصاد يواجه مأزقاً واضحاً أمام هذه المعضلة. ومن المرجّح أن تخفيض الإنفاق الحكومي سيتمّ تعويضه بزيادة الأعباء الماليّة والرسوم الدراسيّة على الطلاب. وكلّما كانت الكليّة مرموقة على نحوٍ أكبر، فقدت أكثر من حيث سمعتها وتميّزها، لا سيّما إذا ما تخلّت عن رعاية الأبحاث التي لا تُجرى أبداً في الكليّات المجتمعيّة والمحليّة المتوسّطة. وهكذا يتضح أنّ الاعتبارات الاقتصاديّة لا تكفي وحدها لبناء جامعات عظيمة، بسبب انعكاسات قرارات حرمان الجامعات من التمويل على المجتمع المحليّ والإقليمي والوطني أيضاً. ففي حين يمكن إعادة بناء وتطوير كليّة جامعيّة صغيرة أو متوسّطة عندما تتوافر الأموال الكافية، لا يمكن إعادة بناء وتطوير مؤسّسة علميّة وبحثيّة مرموقة كبيرة في مستوى جامعة إقليميّة أو دوليّة بسهولة.

ما يمكن وما لا يمكن لعلماء الاقتصاد تعليمه بشأن الأخلاق

الحالة الثانية: تجارة الأعضاء

هناك العديد من القضايا الأخلاقيّة المهمّة التي غالباً ما تتجاهلها التحليلات الاقتصاديّة المرتكزة على التفضيلات والأولويّات الاقتصاديّة أكثر من القيم. ومن هذه القضايا حقّ الإنسان في أن يتمتّع بالأشياء التي تؤذي أخاه الإنسان، سواء الآن أو في المستقبل؟ وهذا ما يقودنا إلى

الدراسة التي شارك في إعدادها «جاري بيكر» ونشرها بعنوان: «المال مقابل الكلى: معضلة سوق بيع الأعضاء».

أحد جوانب هذه الدراسة يكتسب أهمية خاصة؛ لأنَّ الكلى تختلف عن بقية الأعضاء مثل القلب والكبد؛ إذ يمكن للإنسان التبرُّع بإحدى كليتيه ويبقى على قيد الحياة. وهذه ثلاثة مقترحات مختلفة لسياسة بيع الكلى:

1. يسمح لك ببيع كليتيك - أو أي عضو آخر من جسمك - بعد وفاتك على أن يتلقَى ورثتك المقابل المادي.

2. يسمح لك ببيع إحدى كليتيك وأنت على قيد الحياة، وتحصل على المقابل بنفسك، مع افتراض أن الكلية المتبقية كافية لضمان بقائك على قيد الحياة.

3. يسمح لك ببيع أي عضو تختاره، مع دفع المقابل المادي لورثتك حيث إنَّ إزالة هذا العضو من جسدك ستؤدِّي إلى وفاتك.

من المنظور الاقتصادي فإنَّ الممارسات التجارية السائدة يمكن أن تدعم الخيارات الثلاثة، بما في ذلك الخيار الثالث. فماذا لو كان الشخص يحتضر على أيَّة حال (مثلاً، جرَّاء إصابته بورم في المخ غير قابل للعلاج)؟ هل من حقِّ المجتمع وفلسفات الأخلاق أن تغمطه حقّه في توفير الأموال لتعليم أولاده إذا أراد أن يبيع قلبه السليم في السوق الحرَّة؟ فمن ناحية، فإنَّ بيع الكلى ينقذ أرواح الكثير من المرضى، لأنَّ عدد الأشخاص الذين يعانون ويموتون وهم ينتظرون توفير كلية، بينما هناك فقراء مستعدُّون لبيع كلاهم بمقابل مادي، وهم يعرفون أنَّهم سيعيشون حياة عاديَّة بكلية واحدة، فهل من حقِّنا منع إبرام هذه الصفقة؟

من منظور العلوم الإنسانية، فإنَّ قضية بيع الأعضاء تثير تساؤلات أخلاقية حقيقية، ولا نقصد هنا أن هذا الأمر خطأ بالضرورة، لأنَّ المسائل الأخلاقية معقدة جداً. فلو سُمح لهذه المعاملات بالحدوث، فإنَّها يمكن أن تقلل من قيمة إحساس المجتمع بمعنى أن تكون إنساناً. فالمرء لا يملك جسده بنفس طريقة امتلاكه لسيارته؛ فالسيارة شيء مكتسب ولك حرية التخلص منها دون أن تتغير ماهيتك. ولكنَّ جسمك ليس شيئاً تملكه، لأنَّك أصلاً لم تكتسبه، ولأنَّ جسمك هو «أنت»، أو على الأقل لا يمكن فصله عنك.

ولصياغة هذه الفكرة بلغة الاقتصاد نقول إنَّ تجارة الأعضاء تنطوي على سمة سلبية خارجية، وهي وجود قسوة أخلاقية للمجتمع. فإذا كنَّا سنعتاد التفكير بالجسم كملكيَّة مثل أي ملكيَّة أخرى والتفكير في الناس كمجموعة من الأجزاء والأعضاء ذات القيمة الاقتصادية. فسيشكّل هذا - عاجلاً وليس آجلاً - وجهة نظرنا حيال جميع المسائل الأخلاقية. فهل يمكننا حقاً بعد ذلك أن نحترم الإنسان ونحن نعامله كأجزاء قابلة للتسويق؟

تكمّن مزايا سوق الأعضاء في حياة من سننقذهم على الفور، وتكمّن مساوئها في الخطّ من قدر الإنسانية والعواقب المروعة التي ستترتب على ذلك. فما الحل؟ من الصعب الإجابة، ومع ذلك فإنَّ فلاسفة العلوم الإنسانية يتذرَّعون بأنَّه مهما كانت الإجابة، فإنَّ الاقتصاد لا يستطيع أن يقدم لنا ذلك المنشود.

القنض مقابل الثعلب

أدَّت الأبحاث التجريبيَّة التي أجراها خبير العلوم السياسيَّة «فيليب تيتلوك» حول سلامة الحكم البشري إلى بعض الاستنتاجات

المهمّة والمثيرة للدهشة. اتضح أنّ التنبؤات والأحكام الصحيحة لا تعتمد على ما إذا كان المرء متفائلاً أو متشائماً، ولا تشكّل الخلفيّة المهنيّة للمرء أو مكانته فرقاً كبيراً هنا، فما ثبتت أهمّيته حقاً هو أسلوب التفكير، الذي يتفوّق فيه «الثعلب» على «القنفذ» دائماً، يربط القنفذ كلّ شيء برؤية مركزيّة واحدة؛ ووفق نظام واحد متماسك وواضح يتمّ من خلاله التفاهم والتفكير والشعور، وذلك عبر مبدأ عام يتساوى فيه الجميع ويكون لكلّ عنصر وكائن ومشارك فيه أهمّيته. أمّا الثعلب فتسعى نحو غايات متعدّدة وتنفّذ أفكاراً تحثّ على الفرديّة والآنيّة والأنانيّة ولا تأبه بالتفكير أو الأداء أو الكسب الجمعي.

أفكار الثعلب مشتتة ومتناثرة ومنتشرة، لأنّهم يتحرّكون على مستويات عديدة، ويمتلكون مجموعة واسعة وثرية من التجارب. بالنسبة إلى القنفذ، فإنّ الحقيقة واحدة وغير متغيّرة، وبالنسبة إلى الثعلب، فإنّ مثل هذا اليقين يعتبر خداعاً للذات. وباختصار: فإنّ الثعلب يعرف أشياء كثيرة صغيرة، بينما يعرف القنفذ شيئاً واحداً كبيراً. فالثعلب موسوعي، والقنفذ متخصص؛ والثعلب ممارس عام، والقنفذ استشاري.

ولكن لماذا يتفوّق الثعلب على القنفذ معظم الوقت؟ تتمثّل إحدى الإجابات في أنّ الأفضليّة تكون أكبر على المدى الطويل. فنمط التفكير ذاتي النقد لدى الثعلب والذي يتضمّن الحجّة والحجّة المضادة يمنعها من إضفاء الحماس المفرط على تنبؤاتها كما تفعل القنفاذ الخبيرة بشأن تنبؤاتها التي تقدّمها للآخرين بوصفها خبيرة ومعتمدة، كما تساعدنا رغبتها في مراجعة التنبؤات على مواجهة الحجّة المضادة.

سليبات تفكير القنفذ

عند التفكير في أسباب فشل العديد من مخططات التنمية ذات النوايا الحسنة، أو وضحت الدراسات الآثار المدمرة لتفكير القنفذ. وضع الخبراء المفترضون موضع التنفيذ خطط تنمية لم تأخذ بعين الاعتبار خصوصيات ومتطلبات منظومات القيم والثقافة والمعتقدات الخاصة، وأهمية التجربة المحلية مع تغيير الظروف بطريقة لا يمكن التنبؤ بها، وكذلك دور المعرفة الضمنية التي لا يمكن لأحد أن يحددها، رغم أنها يمكن أن تحدث فرقاً كبيراً، وقبل كل شيء، الحاجة إلى التقدم خطوة بخطوة للتحقق مما إذا كان التغيير قد نجح أم لا قبل تنفيذ التغيير التالي أو التغيير النهائي. وبطبيعة الحال، يفتقر تفكير القنفذ إلى التواضع الضروري لمنع الأخطاء من أن تتحوّل إلى كوارث.

في تنزانيا، اجتمع خبراء البنك الدولي ومجموعة من خبراء التخطيط لدعم حملة «أوجاما لتنمية القرى». كان مفهوم «أوجاما» هو المفهوم الذي يشكّل أساس سياسات التنمية الاجتماعية والاقتصادية للرئيس «يوليوس نيريري» في تنزانيا بعد استقلالها عن بريطانيا في عام 1961.

علماً بأن كلمة «أوجاما» السواحيلية تعني «العائلة الكبيرة»، أو «التشاركية»، ومفهوم سياسي فإنها تعني أن الفرد لا يصبح إنساناً إلا من خلال الناس أو المجتمع. وبدايةً من عام 1973، تمّ ترحيل البدو والمزارعين من بيوتهم وأعيد توطينهم على الطرق الرئيسة لئتمكّنوا من الحصول على الخدمات العامة بسهولة، واستبدلت الممارسات الزراعية التقليدية بالزراعة وفق الطرق العلمية. وبسبب حرمانهم من البيئة التي يفضّلونها، افتقد البدو والمزارعون كلّ المعرفة المحلية. فما رآه المخطّطون

تفكيراً محافظاً وتخلُّفاً معرفياً، رآه المزارعون حكمة متراكمة من الخبرات. وكانت النتيجة كارثة بيئية ومجاعة. وفي إثيوبيا أيضاً، عندما أعاد «منجستو هيلامريام» تسكين أكثر من أربعة ملايين شخص في عام واحد، كانت النتيجة أسوأ.

تميل خطط القنفذ بقوة للتغاضي عن الاختلافات، وهذه أخطاء لا يرتكبها تفكير الثعالب. والتجربة تشير إلى أن النظرية الاقتصادية لا تكفي بعموميتها لنجاح خطط التنمية، إذ يحتاج المرء إلى فهم الثقافة والمؤسسات والبيئة المحلية والتاريخ، وكل ما ينطوي على السرد والفكر والمنظور التاريخي والإنساني. فليكن تفكيرك ثعلبياً، مهما انتصر علم الاقتصاد لتفكير القنفذ. قد يكون من المريح التمسك برؤية واحدة للعالم، وتجاهل كل ما عداها، ولكن هذا لن يساعدك على التنبؤ بالمستقبل.

وهنا تبرز أهمية التعلم من التخصصات الأخرى، وطرح التساؤلات الحاملة والاستشراfiة والجريئة حول صحة الافتراضات الأساسية الخاصة بكل ما هو إنساني وإبداعي ومجرد.

الاقتصاد المنزلي

يعرّف الاقتصاديون «السلعة العادية» بأنها السلعة الجيدة التي يزيد عليها الطلب عندما يرتفع الدخل. أمّا السلع الرديئة فهي التي ينخفض عليها الطلب عندما يرتفع الدخل. فلماذا تميل الأسر ذات الدخل الأعلى إلى تقليل عدد الأطفال، وتزيد الأسر الفقيرة من عدد أبنائها، مع أن الأطفال ليسوا سلعة رديئة؟

تماماً كما تأخذ الجامعة مدخلاتها (من الطلاب وأعضاء هيئة التدريس والموظفين والبنية التحتية)، من خلال عملية إنتاج تتمخض عمّا نسّميه «الخدمات التعليميّة»، يمكننا أن نفكّر في «الأطفال» كسلعة توفّر المنفعة التي يتلقاها الزوجان بوجود طفل. فالطفل هو أحد المدخلات، وعندما يجتمع مع الكثير من العوامل الأخرى، مثل الاستثمارات التعليميّة والنفسية والوقت أيضاً، يُنتج الزوجان ما يمنحهما السعادة؛ أمّا الأزواج الأكثر ثراءً فيمتلكون تكلفة فرصة بديلة لاستثمار وقتهم، فينخرطون في عملية إنتاج سلع أقل، ولكنها عالية الجودة.

وتعدّ المدارس الخاصّة والمدرّسون الخاصّون والإجازات والمريّيات أدوات ومنصّات لإنتاج عددٍ أقلّ من الأطفال كسلع متميّزة. وحتى لو ارتفع الدخل وظلّ عدد الأطفال منخفضاً، فإنّ سلعة «خدمة الأطفال» - المنفعة التي تتلقاها من وجود طفل واحد على الأقل - ستميل تلقائياً إلى الارتفاع.

ما يزعج مفكّري العلوم الإنسانيّة بشأن هذا التحليل هو سبب رفضهم له. فالقول إنّ القرارات الاقتصاديّة تؤثّر في عدد الأطفال الذين ينجبهم الناس بسبب زيادة الاستثمار في كلّ طفل يختلف عن القول إنّ السبب في أنّ الناس ينجبون أطفالاً هو أنّهم يعتبرون الأطفال خدمات.

وثمة شيء مثيرٍ للقلق بشأن المنفعة التي يقدّمونها، فغالباً ما يشعر الآباء بأنّهم يقدّمون تضحيات من أجل أطفالهم، بغضّ النظر عمّا إذا كانت التضحية تستحقّ التعويض بالمتعة التي يعيشها الآباء في المستقبل. فإذا كانت المخاطرة بإنجاب الأطفال هي الخسارة الإجماليّة لخدمات الأطفال، كما هو حال الاستثمارات الأخرى، فإنّ الأبوة ستكون أسهل

بكثير. ومن زاوية المنظور الإنساني، فإنَّ قصر علاقة الأبوة على المنفعة يدمر الأساس الأخلاقي نفسه.

التفكير الشمولي والاقتصاد السكاني

قدّم «ريتشارد إيسترلين» أستاذ الاقتصاد في جامعة جنوب كاليفورنيا، إسهامات كبيرة في مجال التحوّل الديموجرافي. فقد انتقلت دولة بعد أخرى من ارتفاع معدّل المواليد، وارتفاع معدّل الوفيات إلى انخفاض معدّل المواليد، وانخفاض معدّل الوفيات. شهدت معظم هذه البلدان في البداية انخفاضاً في معدّل الوفيات قبل انخفاض معدّل المواليد. ظلّ علماء السكّان يراقبون هذا التحوّل، حتّى قدّم «إيسترلين» إطاراً دمج رؤية علماء الاقتصاد والاجتماع والأحياء والمؤرّخين وعلماء الأنثروبولوجيا معاً، وحدّد ثلاثة عوامل مترابطة لهذه الظاهرة، وهي: الطلب على الأطفال، العرض الطبيعي للأطفال، وتكلفة تنظيم معدّل المواليد.

في المراحل الأولى من التنمية الاقتصاديّة، يرتفع الطلب على الأطفال؛ فلماذا يطلب الأزواج أطفالاً أكثر ممّا يستطيعون الحصول عليه؟ يزداد الطلب على الأطفال لأنّهم مكلفون نتيجة انخفاض التكاليف المباشرة وغير المباشرة. وغالباً ما تكون التكاليف المباشرة مثل الغذاء والسكن قليلة التكلفة في البيئة الريفيّة، أمّا التكاليف غير المباشرة فهي أنّ (الفرص) تكون منخفضة لأنّ عائدات سوق العمل الضائعة لمقدّم الرعاية الرئيس متواضعة، ولا سيّما صافي مساهمة الطفل في دخل الأسرة، والتي قد تكون عالية نسبياً في البيئة الزراعيّة، وهذا ما تفضّله الأسرة الكبيرة وفقاً للمعايير الاجتماعيّة. ولكن ماذا عن العرض؟

العرض الطبيعي للأطفال هو عدد الأطفال الباقين على قيد الحياة في غياب الجهد الواعي للحد من عدد المواليد. قد يكون هذا العرض محدوداً بسبب ارتفاع معدلات وفيات الأطفال وانخفاض مستويات الخصوبة نتيجة للأمراض وسوء التغذية. فلو كان متوسط العرض الطبيعي خمسة أطفال أحياء، فماذا يفعل الزوجان إذا كانا يريدان سبعة أطفال ولا يمكنهما سوى إنجاب خمسة؟ من المؤكد أنّهما لن يفكّرا في تحديد النسل وتقييد عدد المواليد.

ولكن مع النمو الاقتصادي، فإنّ الطلب ينخفض على الأطفال ويزداد العرض الطبيعي. ومن ناحية الطلب، ترتفع التكاليف المباشرة وغير المباشرة للأطفال. وعلى جانب العرض، تنخفض معدلات وفيات الأطفال وتحسّن الخصوبة. في البداية، لا يبذل الأزواج أي جهد واع للتأثير في عدد المواليد، ولكن في نهاية المطاف يتغيّر ذلك. أي إنّ معدلات الإنجاب غير الخاضعة للسيطرة ستجعل العرض الطبيعي للأطفال يصل إلى ثمانية أطفال، وهذا يتجاوز الطلب الذي لا يزيد على ثلاثة أطفال، فوجود خمسة أطفال غير مرغوب فيهم يدفع الأسر إلى استخدام تقنيات تقليل معدّل الإنجاب ووسائل منع الحمل. من الناحية الاقتصادية، فإنّ تناقص المنفعة المرتبط بالإنجاب غير الخاضع للسيطرة يتجاوز التكاليف (الماديّة والنفسية) المتعلقة بتنظيم الإنجاب.

ولهذا النمط عواقب مهمّة على وضع السياسات. تتمثّل إحدى هذه العواقب في أنّ توفير وسائل منع الحمل مجّاناً عندما يرتفع الطلب على الأطفال يعدّ إهداراً للوقت والمال. والحلّ السليم هو الاستخدام الفعّال للموارد برفع تكلفة الأطفال عن طريق زيادة تعليم الإناث، إلى جانب دخول الإناث في سوق العمل. ولهذا يقول خبراء التنمية إنّ أفضل

وسائل منع الحمل في العالم هو تعليم المرأة، ليس لأنَّ التعليم يغيِّر العادات والأذواق، بل لأنَّ زيادة الأرباح الضائعة يرفع من تكلفة تربية الأطفال فيقلُّ الطلب، كما يقول «إيسترلين».

تعكس نظريَّة «إيسترلين» مدى أهميَّة تعدُّد التخصُّصات؛ فهو لا يلغي التخصُّصات الأخرى، بل يدمجها، فبينما يركِّز المنهج الاقتصادي على تأثير التغيُّرات في الدخل والأسعار والطلب، فإنَّ التفكير التكاملي يتعمَّق في البيولوجيا ويدرك أهميَّة الخصوبة ووفيات الأطفال، وفي علم الاجتماع فيدرس المعايير الاجتماعيَّة المتعلِّقة بحجم الأسرة، ولهذا فهو نهج شمولي، أكثر ذكاءً وانتباهاً.

الجريمة والعقاب

إذا كان الاقتصاد يستطيع تحديد الخيارات، فقد يستطيع تفسير كلِّ شيء. هذه هي وجهة نظر أحد علماء الاقتصاد الأكثر تأثيراً في كلِّ العصور وهو «جاري بيكر»، الذي وسَّع نطاق التحليل الاقتصادي ليضمَّ ظواهر السلوك البشري. ويوضِّح عمله المتعلِّق بالجريمة نقاط القوَّة والضعف في المنهج الاقتصادي. في أحد المواقف، كان «بيكر» مضطراً إلى الاختيار بين مكان قانوني وغير مريح لركن السيارة، وبين مكان آخر غير قانوني ولكنه مريح.

وبعد الموازنة بين تكلفة المخالفة واحتمال الحصول عليها، وبين الراحة المضافة، اختار بعقلانيَّة ارتكاب المخالفة. ثمَّ طرأت له فكرة أنَّ مثل هذا التفكير هو أفضل طريقة لتفسير الجريمة، فماذا لو اعتمدنا منهجاً اقتصادياً في تفسير كلِّ شيء، بدلاً من التفسير السيكولوجي؟ هل ستمكَّن من تصميم طرق أكثر فاعليَّة لتحديد العقوبات وتوظيف

وسائل مكافحة الجريمة؟ لقد مهّدت أفكار «بيكر» هذه لتغيير الكثير من السياسات القائمة واستبدال سياسات جديدة بها.

اتبع «بيكر» منهج التحليل الاقتصادي الذي يفترض أن الشخص يرتكب جريمة إذا كانت الفائدة المتوقعة تتجاوز ما يمكنه الحصول عليه باستثمار وقته وموارده في أنشطة أخرى.

هكذا يصبح بعض الناس مجرمين، ليس لأنّ دافعهم الأساسي يختلف عن دوافع الآخرين، بل لأنّ الفوائد والتكاليف مختلفة. العقاب المتوقّع يشمل تكاليف الجزاءات الرسميّة وغير الرسميّة، فضلاً عن التكاليف الماليّة الناشئة عن التقاضي وأتعاب المحامين. عندما تكون العقوبة الرسميّة غرامة، تكون تكلفة العقوبة هي مقدار الغرامة فقط. وعندما تكون العقوبة هي السجن، فإنّ تكلفة العقوبة تشمل تكاليف ذهاب المجرم إلى السجن؛ وهي فقدان الدخل، وتكلفة فقدان الحرّيّة، وتكلفة أي ضرر يلحق بالسجين أثناء احتجازه في السجن.

لإدراك القيمة الإنسانيّة لمنهج بيكر، تذكّر أنّه إذا كان الهدف يستحقّ المتابعة، فمن الحكمة والأخلاق السعي نحوه بكفاءة وعدم إهدار الموارد المحدودة عبثاً. فإذا كان هذا المنهج سيؤدّي إلى استخدام أكثر فاعليّة للموارد المحدودة المخصّصة لمكافحة الجريمة، فينبغي النظر فيه بجديّة. المشكلة الأساسيّة هنا هي تطبيق «الحساب النفعي» على حياتنا. أليس هناك فرق نوعي بين مخالفة ركن السيارة والقتل؟ يخاطر المرء بالحصول على غرامة لركن السيارة لمُدّة أطول من المسموح بها، ولكن لا أحد يعاني من الشعور بالذنب جرّاء ذلك، ولم يفكّر أحد في إلقاء اللوم الأخلاقي على هذا الشخص، فالجريمة في جوهرها ليست مجرد انتهاك للقانون.

أحد الأسباب التي تردعنا عن ارتكاب الجرائم هو العقاب. يترتب على هذا الرأي أنه إذا كان بمقدور المرء ارتكاب جريمة خطيرة والخروج دون عقاب، فلا يكون هناك مانع من أن يرتكبها! ولكن هناك سبباً آخر لعدم ارتكاب الجرائم هو أنها غير أخلاقية، لذا فإن استخدام منهج «بيكر» لإثبات أن المنهج الاقتصادي لا يمثل كل شيء في تفسير الجريمة أو أي سلوك آخر، ومع ذلك فهو يسلب الضوء على جوانب مهمّة ويمكن أن يكون مفيدة في الواقع.

الحوار لن ينتهي

الحوار العميق والحقيقي لا ينتهي، لأنه يقدم رؤى جديدة لا يمكن توقعها قبل بدء الحوار، ولكن حين يبدأ الحوار، فإن أفكاراً جديدة ومفيدة ومثيرة وجديرة تهاجمنا وتفاجئنا. فلنواصل تحريك مثل هذا الحوار بين علماء الاقتصاد وعلماء العلوم الإنسانية. فهل نستطيع إبقاء جذوة هذا الحوار مشتعلة بين قوّة المال وواقع الحال؟

المؤلفان:

جاري سول مورسون

يعمل ناقدًا أدبيًا، وقد كان يشغل منصب رئيس قسم اللغات السلافية والآداب في جامعة بنسلفانيا.

مورتون شابيرو

عالم اقتصاد أمريكي، والرئيس الحالي لجامعة نورث وسترن بإيفانستون، إلينوي.



ملخصات لكتب عالمية تصدر عن
مؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم للمعرفة

التوهج

كيف يُشعل الآباءُ مكانم القوة في أبنائهم

تأليف:

بيترل. بنسون



الاقتصاد الإنساني

كُلُّ الآباء يقلقون بشأن مستقبل أبنائهم، وتتصاعد مستويات هذا القلق الذي يتزايد في ظلَّ التقلُّبات والمتغيِّرات الاقتصادية والاجتماعية والتكنولوجية التي نشهدها اليوم، ففي خضم مساعينا لنكون آباء صالحين، فإننا نسعى كآباء إيجابيين نحو هدفين متكاملين ومرتبطين بالمستقبل المشرق لأبنائنا، وهما:

- أن يؤمن أبنائنا بجوهرهم الطيب وبوجود قدرات استثنائية كامنة في أعماقهم، فيستشعرون ميزاتهم الفريدة، ويثقون بقدراتهم وطاقاتهم الكامنة التي ستمكِّن كلاً منهم من التألق والتميز وترك بصمة قوية وواضحة في حياته الشخصية والعملية، فنحن جميعاً ندرِك أهمية الصورة الذهنية الإيجابية التي يجب أن يتحلَّى بها الصغار والكبار على السواء؛ وهي الصورة التي تغيب عن أولئك الذين لم يكتشفوا نقاط قوتهم، ولم يقدِّروا ذواتهم حقَّ قدرها.

- أن نعمل كآباء على أن يتحلَّى أبنائنا بالشجاعة الكافية لتوظيف واستثمار قدراتهم الاستثنائية، وأن يُبادروا بدوافعهم الذاتية القوية ويضعوا طاقاتهم الكامنة موضع التنفيذ.

التوهُّج طاقة إيجابية كامنة، وهي ترتبط وتحفِّز تطلُّعاتنا الملهمة

لمستقبل أبنائنا، وهذه الطاقة تشبه الاشتعال الداخلي والوميض الخافت الذي يُكسب أبنائنا ذلك الحماس الدافق وهم يستيقظون كلَّ صباح مفعمين بالنشاط والعزيمة، ويواجهون تحدياتهم ويسعون نحو تحقيق أهدافهم. ومثل هذا النبض القوي والوهج الداخلي هو ما يُضفي على حياة أبنائنا، في مرحلتَي المراهقة والشباب، قيمة حقيقيَّة، ويمنحهم هدفاً متجدداً يُناضلون في سبيل تحقيقه. ويتميَّز مثل هذا الاشتعال والتوق المعنوي بشراء ينايعة وتجدُّه اليومي واللحظي، ولأنَّه إيجابي وموجَّه فإنَّ استهلاكه يتمُّ بوعي ومن منطلقات أخلاقيَّة وإنسانيَّة نبيلة، فلا يؤديُّ إلى الاحتراق الكامل، ولا يتعدَّى حدود الاعتدال في التواصل والتفاعل والأداء عبر مراحل النمو والنضج المتتابعة.

الخطوة الأولى: استيعاب قوَّة الوهج

يعاني معظم المراهقين والبالغين على السواء، من حياة منغلقة على ذاتها؛ فتجدهم يتنقلون بين مراحل الحياة في استسلام تام؛ متسائلين عن جدوى وجودهم ومدى تأثيرهم، وكلَّما تملَّكنا هذا الشعور لفترات طويلة، يراودنا القلق حول افتقارنا إلى شيء ما، هذا الشيء هو اكتشاف وتعزيز وإيقاد الشعلة الكامنة في داخلنا.

يتمتَّع كلُّ مراهق بوهج و طاقة داخلية؛ وهي نبتة خيِّرة وطبيَّة تُبشِّر ببصمة مؤثِّرة، وجميلة، ومفيدة للعالم أجمع. تلك الشرارة هي النبراس أو الحماس الذي يضيء حياة المراهقين ويتوجَّها بالمحاولات المستديمة والأهداف النبيلة. ومن خلال لقاءاتنا مع آلاف المراهقين، عرفنا أنَّ هذا البريق الداخلي يتخذ أكثر من صورة، ومنها كتابة الشعر، أو مساعدة الغير، أو التوفيق بين الأصدقاء وزملاء الدراسة

المتخصصين، أو الاعتناء بالبيئة والطبيعة وحيوية كرتنا الأرضية وما عليها، وأياً كان نوع الشرر ومدى وميضه، فإنه حين يتوهج، تكتمل نواقصنا وتكتسب حياتنا قيمة لا تضاهى.

يقول «ويليام ديمون» - أستاذ علم النفس في جامعة ستانفورد - إن أفة شبابنا اليوم هي الشعور المهيمن عليهم بالسطحية والفقر المعرفي والخواء الروحي. والأسوأ من ذلك أن كل تصاعد واتساع تشهده هذه المشاعر السلبية، يقابله تراجع في الالتزام وتفاقم في الشرود والخروج عن المسار المنشود. وقد لخص «ديمون» هذه الحالة بقوله: «يترعع أبناؤنا في مجتمع تحوّلت فيه العزيمة وجلاء الهدف إلى استثناء، بدلاً من أن تكون القاعدة».

كل البالغين وكذلك المراهقين في أمس الحاجة اليوم إلى اكتشاف وإشعال البريق والطاقة الإيجابية الكامنة في داخلهم، وبما أن الخطوة الأولى تتلخص في استيعاب قوة اشتعال وتوهج الحماس والتميز، فإن أبحاثنا قد كشفت عن مجموعة من الخصائص التي يمتاز بها هذا الاتقاد والحضور الوهاج؛ ومنها:

- ينبثق البريق من داخل الإنسان، ولا يفرض عليه، أو يُغرس فيه من خارجه.
- قد يأتي التوهج والانبثاق في هيئة مهارة، أو موهبة، أو شغف أو حماس متدفق، وربما يكون هو طريقة بعض الموهوبين للتعبير عن أنفسهم في هذه الحياة الثرية، وبالتالي فإننا عندما نعبر عنه، لا نكثر بآراء الآخرين عن جدواه وقيمته، وإنما يكفيننا أن نمارسه، أو على الأقل أن نعايشه.

• لا يمتُّ الوهج بصلة مباشرة للأشياء التي نجبذ فعلها، كمشاهدة الأفلام أو التنزه على الشواطئ أو السفر أو ممارسة التمارين الرياضية؛ وإنما هو أعمق من ذلك بكثير، فالبريق يشبه الينابيع التي تتدفق منها القيمة الأصيلة، والسلوكيات الممنهجة، والمقاصد النبيلة.

• يمتلك البريق عندما ينبثق قوّة عارمة بإمكانها أن تؤهّله لخلق عالم أفضل للجميع.

ومع ذلك تفرض بيئاتنا ومجتمعاتنا على الشباب توقّعات غير منطقية على غرار:

• بإمكانك أن تصبح أيّ شيء في هذا العالم. ومثل هذه النصائح والتوجيهات، تتجاهل الاختلافات الفرديّة من حيث طبيعة القوّة الكامنة ومزيجها وقدرتها والمهارات الكامنة وراءها، ولهذا سرعان ما تتحطّم أحلام الشباب نظراً لاستنادها إلى أسس هشة، وتوقّعات زائفة ومُضلّلة.

وقطعاً لا يستطيع أيّ إنسان أن يصبح، أو حتّى يتمنّى لو يصبح رئيساً لدولة ما، أو مديراً تنفيذياً لأكبر شركة في العالم، فهدف كهذا لا يمكن أن يعتمد على الرغبة الشخصية فحسب، وإنما ينبغي أن يكون مدعوماً بالحافز، والشغف الصادق، والطباع الملائمة، والقدرة الجسديّة، والتعليم المتميّز، والكاريزما القياديّة، وغيرها من المهارات اللازمة لتقلّد هذا المنصب الرفيع، والأهمُّ من هذا وذاك، هو أن يُحاط صاحب هذا الهدف بالمؤيدين الذين يؤازرونه ويدفعونه حتّى يصل إلى وجهته.

عادةً ما يتألق البريق ويسطع في سياقات غير ملائمة، فمن المحتمل أن بعضنا يكون غامضاً أو محيراً، أو مُهيناً، أو هجوماً، أو مُهدداً لهم ولمكانتهم، فمثلاً قد يكون الأب يمينياً محافظاً أو رجل صناعة مرموقاً، بينما ينشأ ابنه مؤيداً لمنظمات المجتمع المدني أو من أنصار البيئة ومناهضي الصناعات الملوثة للماء والهواء، وقد يكون الابن المولع بالفن والموسيقى أو عروض الأزياء وصرعات الموضة، مصدر إحراج لأبيه رجل السياسة أو رجل الفكر ذائع الصيت.

يتضح من هذا أن الأمر برمته مرهون بتقديرنا لقوة الشغف ومجاله وللنطاقات التي يستطيع أن يقودنا إليها. وهنا يبرز دورنا كأباء في التنقيب عن أي بوادر ومؤشرات قد تزيل الغبار عن مكامن الإبداع ومواطن الوهج الكامن داخل أبنائنا في سن المراهقة وما قبلها. وبمجرد أن يكتشفوا بأنفسهم الطاقة المُحرّكة لعقولهم وأجسادهم، يُعيدون اكتشاف أنفسهم من جديد، فتفتح أمامهم أبواب الحياة المغلقة ليستكشفوها بمنظور جديد.

الخطوة الثانية: فهم المراهق واستيعاب مميزاته

تسير مجتمعاتنا بخطى متسارعة تحول دون تأملنا لأنفسنا ولأبنائنا المراهقين، ولكن إن كنا حريصين على اكتشاف وتعزيز مواطن الألق الكامن داخلهم، فعلينا أولاً أن نستوعب شخصياتهم ونداعب جوهرهم الأصيل.

ينزع المراهقون إلى التحرك في جماعات ومحاكاة السلوك الجمعي، بينما يستكشفون في الوقت ذاته مزاياهم الفريدة، وانطلاقاً من تقليدهم لأبناء جيلهم وحرصهم على مواصلة السير مع القطيع، فإنهم يتعمدون

إخفاء مواطن تفرّدهم خشية أن يتعرّضوا للنبذ أو الرفض أو تثار في وجوههم العشرات من علامات الاستفهام. إلا أنّه في كثيرٍ من الأحيان تأبى هذه المواطن إلا أن تشقّ طريقها وتعبّر عن نفسها وتبرز للعيان دون إرادة من صاحبها، وربما رغماً عنه.

لهذه الأسباب، ينبغي على الآباء أن يفتشوا في أعماق أبنائهم بغضّ النظر عن التشابهات الظاهرية التي قد توحى بتطابق الأبناء كافة، وتشابه بعضهم مع بعض، في هذه المرحلة العمرية الحرجة. راقب ما يفعلونه في أوقات فراغهم. هل يقرؤون؟ أم يتصفّحون الإنترنت؟ أم يصنعون الطائرات الورقية؟ أم يرسمون الشخصيات الكرتونية على الحاسوب؟

تأمّل مواطن قوّة ومميّزات وملكات ابنك بحرص. هل هو هادئ أم صاخب؟ فالأولى توحى بالاحتواء الذاتي، والثانية تشير إلى التعبير الحركي، وهل هو فنان أم رياضي؟ عميق أم سريع التفكير؟ وهل لديه شغف بحلّ المشكلات المعقّدة؟ أم يُحرّكه فضوله لاكتشاف كلّ ما يدور حوله؟ فنزعات المراهقين لا تعدّ ولا تحصى.

قد يصعب عليك اكتشاف منابع العبقرية داخل ابنك المراهق وأنت تحارب على أكثر من جبهة. حلّل مصادر التوتّر والخلاف القائم بينكما كي يتسنى لك تأمّل مزايا ابنك التي قد لا تظهر ولا تزدهر إلا في أوقات الأزمات، وعندما يواجه التحديات ويعاني من الاضطراب والفوضى، فعلى سبيل المثال: اكتشف أحد الآباء أنّ قوّة ابنه تكمن في طاقته وتفرّده بمهارات الجدل والتفاوض، بسبب المعاناة التي يواجهها الأب عندما يحاول إقناع ابنه ببعض الخيارات الإيجابية، من وجهة نظره، فعلى الرغم من احتدام التوتّر بين الأب والابن، استطاع الأب،

بمجرد أن تبنى منظوراً مختلفاً هدفه اكتشاف نطاقات القوّة، استطاع أن يستنبط قدرات ابنه الجداليّة وتميّزه في الدفاع عن موقفه، وترتيب أفكاره، وإقناع الآخرين بسداد رأيه، وعلى هذا الأساس تحرّر الأب نسبياً من توتره حول الموضوعات محلّ الجدل. قطعاً ما زال هناك قدر من المجابهة، ولكن يعلوه حرص الأب على التأكيد من الدوافع ومكامن القوّة المُحرّكة لابنه، وفي هذه الحالة لن يتعجّب الأب إن نصّح ابنه وقرّر أن يدرس القانون وأصبح محامياً لا يشقُّ له غبار.

فتش في دقاته القديمة

تطراً على ابنك الكثير من التغيّرات في سنوات المراهقة، الأمر الذي يؤدّي إلى نسيان ما كان عليه في مرحلة الطفولة، وما تمخّض عن تفردّه الحالي. ابحث عن بعض الأشخاص الذين عاصروا طفولته (كالجدّ أو الجدّة أو مدرّب أو معلّم أو عمّ أو عمّة أو جار أو زميل)، واسألهم عمّا يتذكّرونه عن ابنك في هذه المرحلة، وعلى الأرجح ستدهشك إجاباتهم. يقول «باركر بالمر» في كتابه «دع حياتك تتحدّث»: نحن بحاجة إلى استرجاع ذكريات أبنائنا في مرحلة الطفولة لأنّها البوصلات والمؤشّرات القويّة التي تنبّئنا بما سيكونون عليه في المستقبل.

ومن المهم أن ندرك أنّ التوهج ينطلق في حياة المراهقين في الوقت المناسب تماماً، أي في الوقت الذي تبلور فيه شخصياتهم وتشكّل هويّتهم، ثمّ يبلغ أوجه بينما يناضلون للحصول على الاستقلال ويبحثون عن غايتهم في الحياة، فالوهج الكامن فيهم هبة إلهيّة تربط حاضر المراهقين بالمستقبل، وتمكّن الآباء من أن يروا أبناءهم في ثوب جديد كلياً، أو بالأحرى هو الجسر الذي يعبره الآباء

إلى مكنون نفوس أبنائهم، ليعينوهم على اكتشاف وتعزيز وإطلاق العنان لتوهجاتهم الداخليّة.

الخطوة الثالثة :

المساعدة على صقل القدرات وإيقاد الشعلات داخل ابنك

ترسّخت في مجتمعاتنا التقليديّة مجموعة من المفاهيم والأنماط السلوكيّة غير الفعّالة. أحد هذه الأنماط هو جهلنا بشغفنا واتجاهاته، وما يميّزنا، ممّا يجعلنا نقضي مراحل حياتنا الأولى تائهين وهائمين دون توجيه لبوصلتنا أو إحساس بجدوى مواهبنا، فتجدنا تنتقل بين وظيفة وأخرى، ومن منزل إلى آخر، ثمّ ندخل في دائرة مفرغة للبحث عمّا هو أفضل، أمّا النمط الآخر فهو إدراكنا لمواطن شغفنا والتوهج الكامن في أنفسنا، مع الإصرار على تجاهله باعتباره عملاً «غير مسؤول» وتغيير «غير مقبول» والبحث في المقابل عمّا يؤمّن لنا دخلاً متواضعاً، ويوفّر لنا السكن، ويؤهلنا إلى تأسيس أسرة متواضعة، ضاربين بمواطن شغفنا عرض الحائط.

ألم يأن الأوان لنشقّ لأنفسنا طريقاً ومساراً جديداً: مسار التوهج والتألق؟ لا يعني هذا بالطبع أن نحثّ أبناءنا على التنصّل من مسؤوليّاتهم الأكثر أهميّة، بل أن نمدّ لهم يد العون لينسجوا حياةً حافلة بالإنجازات تُعلي قيمة الخصوصيّة والتفرّد والاشتعال الإيجابي الممزوج بالشغف دون التقليل من المسؤوليّات والالتزامات الأخرى. تقول الحكمة القديمة: «قل لي من تصاحب، أقل لك من تكون»، وتنطبق هذه الحكمة بمدلولها الإيجابي فيما يتعلّق بمفهوم الوهج والنجاح، فالآباء الذين ينجحون في اكتشاف واحتواء مواطن قوتهم،

يكونون أكثر قابليّة لفعل ذلك مع أبنائهم، ولذلك وقبل أن تشرع في اكتشاف وإشعال فتيل الطاقة المتوهّجة داخل أبنائك، استرجع سنوات مراهقتك أولاً.

أنت تمتلك الآن رفاهية الرؤية الموضوعيّة؛ إذ تستطيع أن ترى ما لم تستطع رؤيته خلال سنوات مراهقتك. فهذه السنوات تنطوي على ما يستحقُّ التقدير والاحتراف: أشخاص أكثر ثناءً لأمرهم، ولحظات انتصار وفخر، ونقاط تحوُّل محوريّة، ومؤشّرات تُبشّر بوجود نبذة طيّبة وبصمة مستقبلية سينتفع بها العالم يوماً ما، على أن تعتمد بعد ذلك إلى مناقشة ابنك حول رؤيته لمفهوم طاقاته الكامنة، إن كانت لديه رؤية من الأساس. فالحديث الصريح هو أقصر الطرق لاكتشاف التوهج داخل ابنك المراهق، ويمكنك أن تستهّل حديثك معه بالأسئلة التالية:

- ما أكثر ما يدفعك للقفز من سريرك بقوة وحماس كلّ صباح؟
- ما الذي يرهبك ويجعلك متكاسلاً ويعيدك إلى النوم بعدما تستيقظ كلّ صباح، (أحياناً يمنحك الحديث عن الأشياء التي تثبط عزيمته بعض المؤشّرات لمصادر الوهج).
- إذا أُتيح لك أن تفعل شيئاً واحداً فقط لمُدّة يوم كامل وتوفّر لك المال والموارد غير المحدودة، فماذا سيكون هذا الشيء؟ ولماذا هذا الشيء دون سواه؟
- ما الذي تهتمُّ بفعله أو تعلّمه؟
- بأيّ الأشخاص تقندي، ولماذا؟

حوار على الطريق

قد يشقُّ عليك استهلال الحديث عن التوهُّج الداخلي لابنك، ولذا ينبغي انتقاء اللحظة المناسبة التي يُفضَّل أن تكون عفويَّة وخالية من التوتُّر، وليست رسميَّة ومُدبَّرة.

من أفضل الأوقات التي تتحدَّث فيها عن التوهُّج والطاقة الكامنة هو أن تكونا في طريقكما في مكان ما، سواء كنتما تنتقلان بالسيَّارة، أو القطار، أو السير جنباً إلى جنب في الشارع أو في النادي، فالتقارب الجسدي من دون التقابل وجهاً لوجه أو التقاء الأعين، أثبت فاعليَّته في تشجيع المراهقين على الإفصاح عن مكنون صدورهم والإنصات لما يُلقَى على مسامعهم. جرِّب الخروج في نزهة مع ابنك أو العمل على مشروع مشترك تعملان فيه معاً، أو يتولَّى أحدهما مهمَّة مساعدة الآخر. افعل كلَّ ما بوسعك كي تذيب الجليد وتحثُّه على المشاركة في الحديث.

دور البيئة في إيقاد الشعلة

قد تظنُّ أن ابنك لا يكتنز وهجاً ولا يتميَّز بأيِّ نوع من المواهب والطاقات الكامنة. حتَّى وإن كان صحيحاً، فهذا لا يمنع أن توفر له بيئة منزليَّة تحثُّه على إشعال الطاقة الكامنة. يمكنك مثلاً أن توفر العديد من الكرات (أو غيرها من الأدوات والألعاب الرياضيَّة) في أنحاء المنزل ليتمكَّن الأبناء من ملاحظتها وابتكار لعبتهم المفضَّلة في أيَّة لحظة. ويمكنك توفير الأدوات والوسائل الفنيَّة، أو الاشتراك في بعض المكتبات التي تتيح لهم استعارة الكتب، أو توفير مساحة فارغة للعب والابتكار والتأمُّل والتجريب والتدريب، أو تتولَّى تنظيم تجمُّعات

عائلية دورية، أسبوعية أو شهرية، تنطوي على أنشطة وممارسات جماعية ممتعة، كالتطوع لإنجاز عمل ما، أو لعب كرة القدم، أو حضور الحفلات الموسيقية.

يتذمّر المراهقون أحياناً من قضاء الوقت مع أفراد الأسرة، لذلك من المهم أن تسمح لكل واحد من أبنائك بدعوة صديق مقرب ليشارككم لقاء الأسرة. فمن ناحية تحفز ابنك للبقاء والتواصل مع كل أفراد الأسرة، ومن ناحية أخرى تتعرف إلى أصدقائه المقربين. تمتاز هذه التجمعات بحرية التعبير والمشاركة، وتهدف إلى الاستمتاع بالوقت والتواصل في المقام الأول، وتزداد متعة هذه اللقاءات إذا استضيفتم صديقاً أو أكثر من أصدقاء ابنك المقربين.

«كثيراً ما نضل طريقنا، ونفقد الثقة بأنفسنا إلى أن يأتي أحدهم ويحرك مواطن القوة الكامنة في أعماقنا؛ فنندرك عندها أننا نمتلك ما يستحق العناية والتقدير والرعاية. وفي هذه المرحلة فقط نبدأ بملاحقة شغفنا، وإشباع فضولنا، والبحث عن إجابات لأسئلتنا، ونخرج عن نطاق راحتنا آمليين أن نكتشف المزيد من الكنوز القابعة في أعماقنا».

الصبر مفتاح النجاح

تختلف مراحل اكتشاف الشغف الداخلي من شخص إلى آخر؛ يكتشفه بعضنا في مستقبل العمر، ويلازمه طوال سنوات المراهقة، وبعضنا الآخر لا يجده أبداً، ولا يبدو أنه سيفعل من دون تحفيز وحث ومتابعة، وكثيرون هم من تتوهج قدراتهم وتنطلق مضاتهم في سن مبكرة، ثم سرعان ما تخبو شعلتهم وتنطفئ إلى الأبد.

على الرغم من أن هذه المسارات طبيعية ومتوقعة، فالآباء سرعان ما يصابون بخيبة الأمل عندما يتخبط أبناءهم لفترة طويلة. أهم ما في الأمر هو ألا تسمح لهذا الإحباط بالتحول إلى غضب. ففكر ملياً في رحلتك أنت: متى اكتشفت وهجك الخاص؟ ما الذي حدث بعد ذلك؟ هل مررت ببعض الفترات التي ظلّ أداؤك بها متوسطاً؟

يمرّ المراهقون ببعض الفترات التي قد تبدو خالية من التوهج القوي، إلا إنهم في هذه الأثناء يخوضون عملية اكتشاف، أو إعادة اكتشاف، وربما ترجع هذه الفترات الخاوية إلى أسباب أخرى كالتطور الطبيعي للطفل، أو الصدمات النفسية، أو الارتباك.

الخطوة الرابعة: كن قائداً ومشعلاً لطاقات ابنك وفريقه

المهمّة المثلى التي يمكن أن تتقلدها كوالدهي أن تكون قائداً وموجّهاً لفريق إشعال طاقة ابنك الإيجابية. يمكن لهذا الفريق أن يضمّ بين أعضائه المزيد من الأبطال والمساندين من البيئة المحيطة، وأعضاء المجتمع الأسري والمدرسي. التشكيلة المثالية للفريق هي أن تعتمد على طبيعة القوى الكامنة؛ فإن كان ذا طابع فني، فلا بدّ أن يضمّ الفريق بعض المخضرمين في هذا المجال كي يثروا إمكاناته. وبغض النظر عن طبيعة الوهج ونوع الموهبة: تقنيّة كانت أم أدبيّة أم رياضيّة، فإنّ الفريق لا يمكن أن يشقّ طريقه إلا بتوجيهاتك وتنسيقك أنت وغيرك من الآباء القادرين على تعزيزه وتحفيزه. يحتاج تأسيس فريق من الأبطال إلى الاستعانة بالعديد من الآباء الجديرين بكسب ثقة واحترام وإعجاب أعضائه من المراهقين. ويتأثر الأبناء، لا سيّما في مرحلة المراهقة، بالكثير من الأشخاص كالمعلّم، والمدرب،

والأقارب، والأخ الأكبر سناً، والقدوة من الناجحين، وغير ذلك الكثير، فإذا لم يُعرك انتباهه، فعلى الأرجح سيعيره إلى شخص آخر، وهنا تبرز أهمية إثراء الفريق بلفيف من المؤثرين والمؤهلين.

وتجدر الإشارة إلى حقيقة مهمة، إن كان من المهم انتقاء أعضاء الفريق بعناية، فالأهم أن تكون أنت قائده، فالأمر يشبه وظيفة دوام كامل بالنسبة إليك، بينما يمارس باقي الأعضاء أدواراً مؤقتة، والنقطة الفارقة هنا هي اطمئنان الأبناء إلى وجود آباء يعتمدون عليهم وقت الحاجة، وهذا ما يراه «بايرون إيجلاندا»، الأستاذ بمعهد تنمية الطفل في جامعة «مينيسوتا»، الذي أجرى العديد من الدراسات المتعلقة بالآباء والأبناء، ففي حين أن الانطباعات التي يتركها المراهقون تنم عن عدم احتياجهم إلينا ورغبتهم في الاستقلال عنا، إلا أن ذلك لا يقلل من أهمية وجودنا وانخراطنا في تفاصيل حياتهم.

التواصل مع آباء آخرين بهدف تلقي الدعم

من الضروري أن يُحاط المراهقون بفريق دعم، وكذلك الحال بالنسبة إليك. اعتاد الأقارب والجيران فيما مضى أن يمارسوا هذا النوع من الدعم، وبفضل الوتيرة السريعة التي تسير بها حياتنا اليوم، كثيراً ما ينتهي بنا الحال في صوامع تعزل بعضنا عن بعض، ولهذا يشكّل الآباء الآخرون مصدراً حيوياً للدعم نظراً إلى انهماكهم في البحث عن الطريق ذاته، ففي خضم مشاركتك في التجمّعات المدرسية غير الرسمية، وغيرها من الأنشطة التي تخصّ أبناءك، تبادل أطراف الحديث مع أولياء الأمور الآخرين، وتعرّف مشكلاتهم واتجاهاتهم ورؤيتهم لقدرات أبنائهم وتخيلهم

لمستقبلهم، وبينما تتعرّف إلى غيرك من الآباء، تأكّد من حصولك على بريدهم الإلكتروني، فمعظم الآباء يجدون صعوبة في استقطاع الوقت للمقابلة وإجراء المحادثات الهاتفيّة، بينما لا يجدون ضيراً في التواصل الإلكتروني وتقديم النصح بسرعة.

احرص على التواصل مع آباء أصدقاء أبنائك المقرّبين، فإن كنت ستقلّ ابنك إلى منزل أحد أصدقائه، فتمهّل قليلاً لتعرّفه بنفسك وتلقي التحيّة على والده، وإن توفّرت لك الفرصة لتستضيفهم في منزلك لقضاء بعض الوقت، فلا تتردّد أبداً. ويمكنك أيضاً أن تمضي بعض الوقت معهم خلال الاجتماعات المدرسيّة، وتذكّر أنّ تأسيس شبكة داعمة من الآباء قد يستغرق بعض الوقت، فلا تتعجّل. تحرك خطوة خطوة، ووسّع نطاق شبكة العلاقات قدر الإمكان.

العلاقات التي تؤسّسها مع آباء مسؤولين ومكثرتين هي المرأة التي تعكس للمراهقين صدق اهتمامك، وهي التي تجسّد الحكمة البشريّة في أبهى صورها، وهي بوابات العبور إلى مستقبل مشرق وزاخر بالنجاح. وباعتبارك قائداً لفريق التوهج الخاص بابنك، من الضروري أن تتقن دورك وتبقى على العهد ما حييت. وأياً كانت أعداد المنضمّين إلى الفريق، فلا يمكن لأحدهم أن يحلّ مكانك أو يلعب دورك المحوري.

«النجاح ليس أمراً سهلاً لأنه يحتاج إلى عملٍ جادٍّ ومثابرة، والأهم من هذا وذاك، العلاقات الملهمة، فالعلاقات هي النواة التي تقوم عليها الحياة؛ بعضها يؤثر فيك والأخر يتأثر بك.»

الخطوة الخامسة: أشعل الفتيل

الحفاظ على شعلة الحماس متقدمة ليس أمر يسيراً، فالمرهقون الذين تعدّد أنماطهم قد ينتهي بهم الحال متأرجحين بين خمس هوايات ومهمّات أو أكثر في وقتٍ واحد، أمّا الذين يجتمعون حول نشاط أو هواية واحدة، فيرتقي أداؤهم صعوداً باتجاه النجاح.

ويواجه مرشدو المدارس العديد من الصعوبات في إطار جهودهم للإبقاء على شعلة حماس المراهقين متقدمة وهم يخطّطون لمستقبلهم، إذ يتأثر الأبناء في هذه المرحلة العمرية بالكثير من عناصر التشتت - التي قد تتعلّق بالبحث عن الشهرة وجني الثروات، ومع ذلك ما زالت أمامنا فرصة لحثهم على التفتيش في أعماقهم وترتيب عقولهم وتنقية أجنداتهم من الأحلام الزائفة، ففي مقدورنا أن نبقي شعلتهم متقدمة؛ تلك الشعلة التي تتسق مع فطرتهم الأصيلة، لا مع ما يدعونها لينالوا منصباً رفيعاً أو ينضمّوا إلى فريق النخبة.

أوقد الشعلة الكامنة بداخله

يظنُّ معظم الناس أنّ الشعلة تتوهج من دون أيّ تدخل من جانبنا، ولكن إذا أردنا لشعلة أبنائنا أن تبقى متقدمة، فعلياً أن نوفر عناصر عدّة أولاً:

- بيئة مشجّعة على النمو: تأمّل منزلك؛ هل يوجد به مكان يستطيع ابنك من خلاله أن يمارس ويُطوّر شغفه؟ وماذا عن توفير مكان أفضل، مثل ملعب رياضي، أو مركز متخصص، أو استديو فنّ تشكيلي؟

- الوقت الكافي للنمو: يتقن العازفون استخدام آلاتهم الموسيقية بالممارسة المستديمة، وعلى النهج ذاته، يحتاج المراهقون إلى وقت كافٍ للتركيز على شغفهم وتطويره.
- الالتزام بالنمو: يتغذى الوهج والألق على الالتزام. ساعد ابنك على عمل روتين يلزمه كل يوم (لأيام عدّة أسبوعياً). أمّا أن توكل الأمر إلى المزاجية أو لا تسمح له بالتدريب إلا مرة واحدة بين الحين والآخر، فلن يجديه هذا نفعاً على الإطلاق.

سحر اللقاءات الأسرية

- أثبتت الأبحاث أنّ التجمّع حول طاولة واحدة لتناول الطعام من أهمّ معززات الروابط الأسرية. جرّب الأفكار التالية وأنت تتناول الطعام مع أفراد أسرتك كي تضيفي على هذه الدقائق قيمة لا تضاهي:
- تبادلوا أطراف الحديث حول مجريات يومكم سواء في العمل أو المنزل، لا سيما الأحداث المتعلقة بنقاط توهج وشغف كلّ واحدٍ منكم.
 - لا تخجل من الضحك على المواقف الطريفة التي واجهتك في رحلتك الخاصة بالبحث عن قواك الكامنة.
 - عبّر لهم عن مصادر وأسباب إلهامك في خضم رحلتك الطويلة.
 - اطرح الأسئلة التي تكشف المزيد عن مواطن التفرد والألق الخاصة بكلّ فردٍ من أفراد أسرتك.
 - استمتع باللحظات التي تقضونها معاً واحرص على استمتاعهم بها.

ساعد ابنك على وضع خطة التوهج

حتى وإن أدرك ابنك طبيعة مكانه القويّة وأبعاد طاقاته الدافعيّة، فإنّه لن يتقدّم كثيراً إلا بوجود خطة واضحة المعالم، ففي ظلّ التقدّم التكنولوجي المتسارع الذي نشهده، قد يكون من الصعب على أبناء هذا الجيل أن يخطّطوا لما هو أبعد من يوم أو يومين! ومع ذلك يظلّ التخطيط لبعض الأهداف والعمل على تحقيقها أولويّة لا مفرّ منها فيما يخصّ تطوير القدرات الكامنة.

لا بدّ أن تكون الخطة نابعة من استيعاب ابنك لطبيعة تميّزه ونقاط تألّقه، وليس من فهمك أنت، وهناك بعض الأسئلة التي تستطيع طرحها عليه لمساعدته على العصف الذهني اللازم لتكوين الخطة.

استعن بالأسئلة التالية :

1. ما الذي بإمكانني فعله كي أساعدك أكثر على إشعال فتيل نجاحك؟
2. من غيري يستطيع أن يساعدك في رحلتك؟
3. ما الذي تتوقّعه تحديداً مني ومن غيري؟
4. أيّ الأماكن والبرامج التي من شأنها أن تنمّي قدراتك؟
5. ما الجدول الأسبوعي الأكثر ملاءمةً وتحفيزاً لك؟
6. ما الأفكار التي تدور بذهنك بصدد الارتقاء بذاتك وتحقيق طموحاتك؟

كن نموذجاً يُحتذى به

ابنك يراقبك عن كثب، فهو يلاحقك بعينيه، وينصت إلى ما تقول، ويتتبع إلى ما تفعل. وانطلاقاً من ذلك، ما القدوة التي ستقدمها فيما يتعلّق بشغفك وتجربتك في إطلاق طاقاتك؟ من المهمّ أن تعرف أنّ القدوة ليست بالضرورة إنساناً مثالياً، وإنّما شخصٌ عاديٌّ يبذل قصارى جهده ويعترف بأخطائه، وهو لا يخجل من سرد خبراته، كما يتعلّم ويتطوّر في خضم رحلته للبحث عن وهجه وإضفاء قيمة استثنائية على حياته التقليديّة.

إن كنت بصدد البحث عن مواطن شغفك، فلن تكون بحاجة إلى تجسيدها فحسب، بل والحديث عنها، فكيف تتحدّث عن وهجك وقدراتك أمام ابنك، لا سيّما إن لم يكن هذا الشغف محفّزاً له بالقدر الكافي؟ حدّثه عن العمليّة برمتها وعن الأشخاص الذين ألهموك ودفعوك إلى المضيّ قدماً. استرجع نقاط التحوّل التي أعادتك مرّة تلو الأخرى إلى الطريق الصحيح. اسمح لابنك أن ينهل من خبراتك؛ لأنّه بالتأكيد سيتعلّم منها الكثير حتّى وإن اختلفت مواطن قوّتك عن مواهبه ونقاط توهّجه.

ما يجب أن تعرفه وتفعله

1. تكمن بداخل كلّ طفل وكلّ إنسان شعلة أو أكثر. قد تخفت هذه الشعلة أو تبيت في سبات عميق، والمهمّ أن ندرك أنّها موجودة لدينا جميعاً.
2. يتعرّض الشغف والوهج الداخلي إلى كثير من التغيّرات؛ فقط يختلف شكل وقوّة الوهج في سنّ الثانية عشرة عنه في سنّ السادسة عشرة.

3. الألق الداخلي لا يزول ولا يفنى ولا ينبثق من عدم؛ بل يلازم الإنسان منذ ولادته وينمو من خلال التجارب المختلفة.
4. الوهج الداخلي يشغل الشغف ويوقظ الحوافز، وليس ضرورياً أن يكون مصدراً للسعادة أو المتعة.
5. يستطيع كلُّ أب/ أم أن يوقظ ويشعل فتيل الحماس والشغف في أبنائه.
6. كلما كانت حياتك نموذجاً يحتذى به في ملاحقة وتطوير قدراتك، ازدادت فرص ابنك في أن ينعم بالحياة ذاتها، إن لم تكن أفضل.
7. شعلة ابنك الكامنة هي لحنه المفضل وإيقاعه الجميل في الحياة، فذكره به كلما تكالبت عليه ضغوط الحياة وأنسته إياه.
8. يحتاج ابنك إلى أن يُحاط بفريق من الأشخاص الداعمين والمشعّلين لفتيل التوهج والألق، ويفضّل أن يكون ذلك تحت قيادتك أنت دون سواك.
9. اتّبع شغفك وثق بطاقتك الكامنة.
10. اسأل نفسك كلَّ يوم: «الآن، بعد أن عرفت قواي الكامنة، كيف يمكنني أن أوظّفها من أجل تحقيق الحلم وتغيير الواقع وصنع حياة أفضل، لي وللآخرين؟».

المؤلف:

بيتر إال بنسون

هو أحد أبرز المتخصصين في التنمية البشرية الإيجابية على مستوى العالم. ألهمت أعماله ما يزيد عن ٦٠٠ مبادرة تطوير شبابية في أكثر من ٤٥ ولاية، وعبر كل المقاطعات الكندية، وعلى مستوى ست قارات.



ملخصات لكتب عالمية تصدر عن
مؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم للمعرفة

كيف نعيش حتى مائة عام

الحياة والعمل في عصر المُعمرين

تأليف:
ليندا جراتون
أندرو سكوت



طول العمر من النعم العظيمة التي يتمتّع بها أبناء جيلنا الحالي، فنحن نعيش، في المتوسط، عمراً أطول من آباءنا وأجدادنا، بل إنَّ أبناءنا وأحفادنا سيبلغون أعماراً أطول من أعمارنا. هذه الزيادة الحالية في متوسط العمر سيمسنا أثرها جميعاً، فعلى مدى مئتي عام مضت، ازداد متوسط العمر المتوقع للإنسان بمعدّل منتظم بلغ عامين لكلِّ عقدٍ من الزمن. وبات الآن بمقدور ملايين الأشخاص أن يتطلّعوا إلى حياة طويلة، ممّا يفرض بعض المتغيّرات على أساليب وآليات العمل في المجتمعات والمؤسّسات التي نعيش ونعمل فيها.

مشكلات العمر الطويل

في القرن العشرين قسّم علماء الاجتماع والاقتصاد حياة الإنسان إلى ثلاث مراحل: مرحلة التعليم، ومرحلة العمل، ثمّ مرحلة التقاعد. وعندما نعرف أنّ متوسط العمر يزداد، ويظلُّ سنُّ التقاعد ثابتاً ندرك أنّنا أمام مشكلة كبيرة، لأنّ التقاعد لسنوات طويلة يحتاج إلى معاشات سخية، ممّا يتطلّب امتداد سنوات العمل، ومن هنا يصبح العمر الطويل نعمة ومشكلة، في حين أنّ إعادة هيكلة الحياة على هذا النحو ليست أمراً هيناً. ولنفكّر في الأمر على هذا النحو: يتكوّن الأسبوع من 168 ساعة، وعدد الساعات لمن يعيش 70 عاماً هو 611 ألف ساعة، وعدد الساعات لمن يعيش 100 عام هو 873 ألف ساعة.

فكيف سنستثمر هذا الوقت الإضافي؟ ماذا سنفعل به؟ وكيف سنرتب تسلسل مراحل حياتنا وأنشطتها أيضاً؟

التحوُّلات

أحدثت كلُّ من التكنولوجيا والعولمة تحوُّلاتٍ في أساليب معيشتنا، وهذا ما ستفعله التغيُّرات التي نحتاج إليها لتحقيق الاستفادة المثلى من حياة الأعوام المائة. وفيما يلي بعض المتغيِّرات التي نتوقَّعها لمن يعيشون عمراً طويلاً.

العمل في الشيخوخة

إذا عشت مائة عام، وأدَّخرت 10٪ من دخلك، وتقاعدت براتب يبلغ 50٪ من راتبك، ففي أيِّ عمرٍ ستكون قادراً على التقاعد؟ تتطلَّب الاستفادة المثلى من هبة العمر الطويل أن يتقبَّل كلُّ منا حقيقة أنه ربَّما يضطرُّ إلى العمل حتَّى يبلغ السبعين، وربَّما الثمانين من العمر.

وظائف ومهارات جديدة

في عصر الحياة الأقصر عمراً، التي تمتاز بأسواق عمل مستقرَّة نسبياً، يمكن أن يستمرَّ المرء في الاستفادة من المعلومات والمهارات التي أجادها في العشرينيات من عمره طيلة حياته المهنية دون أن يضطرَّ إلى اكتساب مزيدٍ من المهارات. أمَّا إن كنت ستواصل العمل عشر سنوات إضافية أو أكثر في سوق عمل سريع التغيُّر، فإنَّ حفاظك على إنتاجيتك لن يتعلَّق بزيادة وتنمية معلوماتك فقط، بل بتخصيص جزءٍ من وقتك لمواصلة الاستثمار في التعلُّم واكتساب مهارات جديدة.

- **فاعلية إدارتك لذاتك ومواردك:** لا يمكنك أن تنعم بحياة مهنية طويلة ومربحة إذا استنزفت مهاراتك وصحتك وعلاقاتك ومدخراتك في شبابك.

تعدد مراحل الحياة

الطريقة الوحيدة التي تصبح بها الحياة ثلاثية المراحل واقعية على مدار 100 عام هي الدخول في مرحلة ثانية طويلة وقائمة على العمل المستمر. قد يحقق هذا توازناً في الناحية المالية، لكنه سيكون مرهقاً ومملاً من النواحي النفسية والصحية والاجتماعية. من المؤكد أن نمطاً جديداً من الحياة متعددة المراحل سيفرض نفسه. تخيل أن لديك مهنتين أو ثلاثاً مختلفة ستحرص في مرحلة ما على الادخار أكثر وتعمل لساعات أطول، ثم تحاول في مرحلة أخرى تحقيق التوازن بين العمل والأسرة، أو تعيد تصميم حياتك لتمكينك من لعب دور اجتماعي وتطوعي إيجابي في مؤسستك أو مجتمعك ككل.

ظهور مراحل جديدة

بدأت تظهر أخيراً مرحلة جديدة من مراحل الحياة لمن تتراوح أعمارهم بين 18 و30 عاماً. فمثلما ساعد طول العمر وتطور التعليم على تعزيز مفهوم المراهقة، ثمّة شيء ما يحدث لأبناء الفئة العمرية التي تعقب مرحلة المراهقة. بدأت هذه الفئة بالفعل تستعدّ لعود ومؤشّرات العمر الطويل لتبقي خياراتها مفتوحة وتستكشف بدائل جديدة، وهي بذلك تنأى بنفسها عن الالتزامات التي قطعها الأجيال السابقة على نفسها في هذه السنّ وتبحث عن أساليب حياة أخرى وخيارات جديدة.

فمع تزايد التحوُّلات وظهور مراحل جديدة ظهرت بعض التحوُّلات في أنماط الحياة والهويَّة، وفضلاً عن اكتساب مهارات جديدة، بدأ الجيل الجديد يعيد تشكيل طريقة قضاء وقت الفراغ، مع تراجع التركيز على الاستهلاك والاستجمام لصالح الاستثمار وبدء مشروعات جديدة.

«العمر الطويل رحلة، لكن يحتمُّ علينا خلالها أن نستعدَّ بالمزيد من العناد للاستمتاع بمراحلها المتداخلة ومتغيِّراتها المتشابكة»

نهاية المراحل المتعاقبة

الحياة ذات المراحل الثلاث، التي تبدأ بالتعليم، ثمَّ التربية، وتنتهي بالتقاعد، كانت قابلة للتنبؤ. فعندما يقول لك أحدهم إنَّه طالب جامعي، فأنت تعرف أنَّه ما بين الثامنة عشرة والثلاثين مثلاً، وعندما تعرف أنَّه مدير تنفيذي فهو على الأرجح فوق الخامسة والثلاثين. أمَّا عندما تسمع أنَّ أحدهم صاحب مؤسَّسة، أو ابتكر تطبيقاً إلكترونيّاً في عالم الحاسبات والمعلومات، من المستحيل أن تقدرَّ عمره بناءً على هذه المعلومة فقط، وهذا هو ما نعينه بامتداد فترة الشباب، التي يمكن أن تحدث بثلاث طرق كما يلي:

أولاً: يتصرَّف بعض من تتراوح أعمارهم بين 18 و30 عاماً بطريقة تختلف عن الأجيال السابقة، فهم يعيشون نمط حياة أكثر مرونة وأقلَّ التزاماً حيث يفتحون باب الخيارات على مصراعيه.

ثانياً: بينما يمرُّ الأفراد بمزيد من التحوُّلات، فإنَّهم يحتفظون بدرجة أعلى من المرونة. يُعرِّف علماء الأحياء والنمو هذا باسم «استدامة المرحلة اليرقيَّة»؛ أي الاحتفاظ خلال مرحلة البلوغ بسمات

المراهقة التي تساعد على تعزيز المرونة والقدرة على التكيف وتجنّب التشبُّث بعبادات معيَّنة.

ثالثاً: لأنَّ العمر لم يعد مرحلياً، تنشأ صداقات أكثر بين الفئات العمريَّة المختلفة، حيث يعيش المنتمون إلى فئات عمريَّة مختلفة مراحل حياتيَّة متشابهة، كأن تجد مديراً أو موظِّفاً في السِّتين من عمره، وما زال يتابع أحدث معطيات التكنولوجيا كغيره من الشباب.

ومن الواضح أنَّ مثل هذا المزج بين الأعمار يحقق تناغماً وفهماً أكبر بين الفئات العمريَّة المختلفة ويساعد مَنْ هم أكبر سنّاً على الاحتفاظ بصفات جسمانيَّة وسلوكيَّة واجتماعيَّة تنتمي إلى فئة عمريَّة أصغر، ممَّا ينبئ بحياة مهنيَّة أطول، ومن هنا ذوبان الفروقات بين الفئات وتأخر المرحلة التقاعدية.

تحديات تواجه الحكومات

من المهم أن تتوجَّه الحكومات نحو وضع إطار تنظيمي وتشريعي يمنح الأفراد خياراتٍ بشأن الطريقة التي يُشكِّلون بها المراحل المتعدِّدة لحياتهم.

تأطير لثلاثة نماذج في هذا السياق:

كم يجب أن يدَّخر المرء من أجل تمويل معاش تقاعده؟ ليست هناك إجابة واحدة عن هذا السؤال، ولاستكشاف الاحتمالات، نقدّم لكم حالة «جاد» و«جميل» و«جمانة». وُلد «جاد» عام 1945. وحياته نموذج للحياة ثلاثيَّة المراحل (تعليم ثمَّ عمل ثمَّ تقاعد) مع متوسِّط عمر يبلغ 70 عاماً، يتناغم تماماً مع جيله. انتمى «جاد» إلى جيل استفاد

من مصادر ثلاثة متميزة من التمويل لمعاش تقاعده: معاش حكومي، ومعاش من شركته، ومدَّخراته الخاصَّة. أمَّا الميزة الكبرى الأخرى التي أفاد منها فهي أنَّه عمل لمدة اثنتين وأربعين عاماً وتقاعد لمدة ثمانية أعوام، فصار لديه أكثر من خمسة أعوام عمل لتمويل كلِّ سنة من سنوات تقاعده، وهذا يعني أنَّه لم يكن بحاجة سوى إلى ادِّخار 3, 4٪ من دخله سنوياً، وهي نسبة متواضعة وممكنة من الناحية العمليَّة.

أمَّا «جميل» الذي وُلِدَ عام 1971، فإنَّ الحياة ثلاثيَّة المراحل تنطبق عليه تماماً. «جميل» في منتصف الأربعينيَّات الآن، ومن المتوقَّع أن يكون متوسِّط عمره 85 عاماً. أتَّبَع الرجل المعايير الاجتماعيَّة للحياة ثلاثيَّة المراحل، ثمَّ بدأ يكتشف أنَّ هذا لن يكون مجدياً له، إذ يتعيَّن عليه أن يكون على استعداد للتغيير والتحوُّل والتجريب من أجل تحقيق أمانه الوظيفي والاجتماعي.

على غرار «جاد»، يريد «جميل» أن يوفِّر لنفسه معاشاً بقيمة 50٪ من راتبه الوظيفي، وبافتراض أنَّه يخطِّط للتقاعد حين يبلغ 65 عاماً، فيتعيَّن عليه أن يدَّخر 2, 17٪ من دخله كلَّ عام. تحقيق التوازن هنا أكثر صعوبة بالنسبة إلى «جميل» لأنَّه لم يكسب معاشاً من المؤسَّسة، ومن هنا يتحتَّم عليه أن يُموِّل معاشه بنفسه بمضاعفة مدَّخراته، وهو على العكس من «جاد»، سيعمل لمدة 44 عاماً، ويتقاعد لمدة عشرين أخرى، وفي حين أنَّ النسبة التقريبيَّة بين سنوات العمل وسنوات التقاعد في حالة «جاد» هي 5:1، فإنَّ هذه النسبة في حالة «جميل» هي 2:1 تقريباً. ولكي يحقِّق «جميل» هذا التوازن، يبقى أمامه خياران: إمَّا العمل لفترة أطول كي يخفَّف العبء المالي، أو التقاعد في سنِّ الـ65 والقبول بمعاش أقلَّ بكثير.

وُلدت «جمانة» عام 1998، وهي فتاة شابة تنتمي إلى جيل يمكن أن تمتد أعمار أبنائه في المتوسط إلى 100 عام، وهي تعرف كأبناء جيلها أن الحياة ثلاثية المراحل لن تكون مجدية بالنسبة إليهم وهم يخططون مسار حياتهم بشكل مختلف من البداية.

وبسبب وجود فارق 15 عاماً بين متوسط عمر «جمانة» مقارنة بـ «جميل»، فإنها ستجد أن الحياة ثلاثية المراحل على أساس التقاعد عند سن 65 ستكون خارج حدود قدراتها المالية، وسيكون عليها ادّخار 25٪ من دخلها كل عام لتحقيق معاش بنسبة 50٪ من راتبها النهائي، فإن لم تتلق «جمانة» أي معاش حكومي، فسيرتفع معدل الادّخار الذي تحتاجه إلى 31٪، وهذا يعني أن الحياة ثلاثية المراحل مع التقاعد عند سن الـ 65 في إطار حياة تمتد مائة عام يعدّ أمراً يتجاوز القدرات المالية لأغلب الناس.

عندما يمتد العمر، لا يكون لدى الأفراد خيار سوى العمل لسنوات أطول، فمن دون فترات العمل الأطول هذه، من الصعب جمع مدّخرات كافية لتمويل تقاعدٍ مستمرٍّ لمدةٍ تبلغ نصف إجمالي عدد سنوات الحياة المهنية على الأقل، ومثل هذه النتيجة ليست غير مقبولة فقط، بل ومنفّرة أيضاً. ففكرة امتداد عدد سنوات العمل تبدو فكرة مرهقة، ومع ذلك فإنّ النفور الناجم عنها يعود إلى أنّنا نستنبط توقّعات المستقبل من الماضي، ونفترض أنّ هيكل الحياة العملية الطويلة سيتبع نموذج الحياة التقليديّة ثلاثية المراحل، فإذا ما فكّرنا بطريقة أكثر إبداعاً وتجنّبنا نموذج المراحل الثلاث، فإنّ الخيارات ستصبح أكثر جاذبيّة.

بيئة العمل في المستقبل

سيكون هناك تغيير كبير يتطلّب أن يكون الأفراد أكثر مرونة فيما يتصل بمهاراتهم وموقعهم المحتمل، وستطرأ تغييرات كبيرة على أصحاب الأعمال، ويتنبأ الخبراء بأنّ تغييرات هائلة ستطال المؤسسات أيضاً.

في المستقبل، ستُحاط المؤسسات الكبرى بشبكة من المؤسسات الصغيرة والناشئة. هذه المنظومات التي ستألف من مؤسسات ذات أعداد أقل وغالباً أكثر تخصصاً من العاملين، ستكون أماكن للتطور والنمو، وقد تضمّ بعض تلك المؤسسات أكثر أنواع العمل إثارة للاهتمام، ففي القطاع الدوائي مثلاً، غالباً ما تأتي الأبحاث المهمّة والجدريّة من مؤسسات صغرى متخصصة تركّز على نطاق ضيق جداً، ولا تتخصّص سوى في شيء واحد. وتتزايد أعداد مثل هذه المؤسسات القادرة على المنافسة نظراً إلى أنّ التكنولوجيا قلّلت من عوائق الوصول إلى هذا النوع والمستوى من الأبحاث، ونتوقّع أن تزدهر المؤسسات الصغيرة وتزداد قيمتها السوقية، وما تلبث أن تتحوّل إلى مؤسسات كبرى.

هذا وستوفّر هذه المنظومات فرص عمل كثيرة، وستظلّ المؤسسات الكبرى محتفظةً بحجمها وفرصها الإدارية، لكنّ الذي سيُضاف هو التوظيف الأكثر تركيزاً ومرونة على مستوى المشروعات الأصغر حجماً. وعند النظر إلى الأعوام المائة التي يمكن أن تحياها «جمانة» وأبناء جيلها، سنجد أنّ المرونة التي توفرها المنظومة الجديدة تجعل احتمالات العمل الحرّ في مراحل معيّنة خياراً فعّالاً وممكناً، فالتكنولوجيا التي تربط الأفراد بمؤسسات ترغب في شراء مهاراتهم تصبح أكثر انتشاراً، وأرخص ثمناً، وأكثر تعقيداً.

وإضافةً إلى توفير مصادر للدخل، نتوقع أن تساعد تلك المنظمات الناس أيضاً على تحقيق التوازن بين العمل والمنزل وفي أوقات الفراغ على نحو أفضل، ففي السويد مثلاً تمّ تخفيض عدد ساعات العمل إلى 6 ساعات يومياً، ممّا يعني أنّ دورة العمل اليومية على مدار أربع وعشرين ساعة ستحتاج إلى أربعة أدوار أو نوبات عمل، بدلاً من ثلاث نوبات.

الأصول غير المادية

تلعب الأصول غير المادية دوراً جوهرياً في حياتنا، ففي حين أنّ المال مهمٌّ جداً، لا يصبح أبداً غاية في ذاته، فنحن نكسب المال لما يمكن أن يحققه لنا، وبالنسبة إلى أغلب الأفراد فإنّ الحياة الجيدة هي التي تجتمع فيها عناصر متعدّدة تشمل أسرة داعمة، وأصدقاء رائعين، ومهارات قويّة، ومعلومات كافية، وصحة بدنيّة وعقليّة جيّدة. وجميع هذه الأصول غير المادية لا تقلُّ أهميّة عن الأصول المائيّة، وتلعب دوراً جوهرياً في بناء حياة مثمرة.

وقد قسّمنا الأصول غير المادية إلى ثلاث فئات هي: أصول منتجة، وأصول حيويّة، وأصول تحويليّة.

الأصول المنتجة

هي الأصول التي تساعدنا على أن نكون منتجين وناجحين، ومن هنا فهي ترفع مستوى دخلنا، ومنها:

- **المعلومات والمهارات:** هي مكوّن أساسي من مكوّنات هذه الفئة. ففي حياة الأعوام المائة، يجب أن ينصبّ التركيز على اكتساب

معلومات ومهارات عالية القيمة، أي معلومات ومهارات مطلوبة ومفيدة ونادرة، ويصعب تقليدها، ومن هنا يصبح من يمتلكونها أكثر تميّزاً من غيرهم، ويُفترَض أيضاً أن تصعب الاستعاضة عن هذه المعلومات والمهارات، فهذه الميزة الأخيرة أكثر عرضة للتطوُّر، وهي الأكثر تحدياً وصعوبة فيما يتعلّق بعملية التعلُّم والخيارات التعليميّة.

- **الشبكات والعلاقات:** تشكّلان جانباً مهمّاً من جوانب الأصول المنتجة، ونطلق عليهما اسم «رأس المال الاجتماعي المهني»، فالعلاقات القويّة تعمل على تدفّق المعلومات بسهولة بين الأفراد، وتساعد على تعزيز إنتاجيتك وابتكاريّتك. ويرجع هذا إلى أنّ العلاقات التعاونيّة الوثيقة والغنيّة بالثقة والسمعة الطيّبة، تتيح لك الوصول إلى جوانب معرفيّة وإدراكيّة أوسع نطاقاً من رصيدك المعرفي الشخصي، وممّا يلعب دوراً جوهرياً في تنمية الأصول المنتجة تلك الشبكات التي تركز على العمل، وتشمل الزملاء الذين تربط بينهم علاقات قويّة أساسها الثقة.

- **سيرتك الشخصية:** هي جزء من قيمك غير الماديّة. فإذا كنت تتمتع بسمعة طيّبة، فسيثق الآخرون بقدرتك على التصرّف بكفاءة في مختلف الظروف. وفي إطار بناء الأصول المنتجة، يمكن أن تكتسب السمعة الطيّبة أهميّة كبيرة؛ لأنّها تمكّنك من تحقيق حقّ الاستفادة من رصيدك القيّم من المهارات والمعلومات بطريقة مثمرة وبنّاءة، ويمكنها أيضاً أن تؤثر بعمق في رأسمالك الاجتماعي الاحترافي.

الأصول الحيويّة

هذه الأصول تتعلّق بالصحة العقليّة والبدنيّة والرفاهية، وهي تشمل علاقات الصداقة، والعلاقات الأسريّة الإيجابيّة والشراقات، إضافة إلى اللياقة والصحة البدنيّة. ويُعدُّ اتباع النصائح العمليّة حول الحياة الصحيّة ركيزة جوهرية من ركائز الاستفادة المثلى من هبة طول العمر، فنوعية الطعام الذي تأكله، ومقدار ما تتناوله منه، وممارستك تمارين رياضيّة محدّدة بانتظام، كلّها جوانب مهمّة من استثمارك في الأصول الحيويّة، كما أنّ التوتّر عدوّ الحيويّة، فبناء الأصول الحيويّة وتعزيزها يتعلّق إلى حدّ كبير بتجنّب التوتّر في العمل والسيطرة على أسبابه.

إضافة إلى ذلك، تساعدك شبكة صداقاتك الوثيقة والإيجابيّة على الاحتفاظ بصحتك العقليّة وسعادتك، كما تسهم في تعزيز أصولك الحيويّة، فغالباً ما تكون علاقات الصداقة المتجدّدة هذه متعدّدة الجوانب أو بعبارة أخرى، فأنت تعرف صديقك عبر ظروفٍ مختلفة، وأدوار مختلفة أيضاً في المنزل ومع أسرته، وتجمعكما بعض الاهتمامات المشتركة، وغالباً ما تكون هذه العلاقات مشحونة عاطفياً، أي إنك تستثمر مشاعرك وعواطفك، وإذا انتهت صداقتكما أو تغيّر حالها، فستشعر بالانزعاج وأحياناً بالحيرة. إنّها العاطفة التي تجلب الدعم الضروري من أجل تعزيز الحيويّة.

«تتطلب الحياة متعدّدة المراحل من مختلف الفئات العمريّة الاحتفاظ بسمات مرحلة الشباب من حيويّة ومرونة وابتكار واستمتاع، لتمكين قدرات الإنسان من دعم المبادرات الجديدة»

الأصول التحويلية

عبر حياة تمتدُّ مائة عام، سيمرُّ الناس بتغيُّرات كبيرة وتحوُّلات كثيرة، فإذا كانت الحياة متعدِّدة المراحل هي الطريقة المتَّبعة لتحقيق التوازن بين الأصول الماديَّة والأصول غير الماديَّة، فإنَّها ستطلِّب تنمية فئة جديدة من الأصول، وهي الأصول التحويليَّة التي تشمل معرفة الذات، والقدرة على الوصول إلى شبكات علائقيَّة متنوِّعة، والانفتاح على تجارب جديدة.

عناصر التحوُّل:

1. لا يحدث التحوُّل الناجح إلا بقدرٍ من فهم الذات بوضعها الحالي والمستقبلي. ويتطلَّب فهم الذات استقصاءً مستمرًّا للماضي والحاضر والمستقبل.
2. يحتاج الناس في المراحل الانتقاليَّة إلى الوصول لمجموعات جديدة، فهؤلاء الذين تمكَّنوا بالفعل من تشكيل شبكات ديناميكيَّة ومتنوِّعة، سيشعرون بأنَّ التحوُّل أسهل مقارنةً بغيرهم، وبفضل هذه الشبكات، سيجدون في السياق الاجتماعي الأكثر رحابة نماذج يُحتذى بها وصوراً ورموزاً لما قد يصبحون عليه.
3. عمليَّة التحوُّل ليست خاملة، فالأفراد يفكِّرون في الطريقة التي يتغيَّرون بها، بل ويتحرَّكون من أجل إحداث هذا التغيير، وترحيبهم بالتجارب الجديدة هو ما يضيفي على أصولهم التحويليَّة قدرًا من الديناميكيَّة.

مراحل جديدة لحياة الأعوام المائة

أن تعيش حياةً أطول فهي في نهاية المطاف هبة من الله، فخلال هذا المدى الزمني الطويل، ثمّة فرصة لصنع حياة هادفة وذات معنى. وبعيداً عن قيود الحياة ثلاثية المراحل، نرى مراحل جديدة تخرج إلى النور لتُهيئ فرصاً لصنع حياة يتحقّق فيها التوازن بين الأصول الماديّة وغير الماديّة. وهذه المراحل الجديدة تشمل: الاستكشاف، والإنتاج المستقل، والحافطة.

يتمثّل أحد أكثر الجوانب اللافتة للنظر في نشأة هذه المراحل الجديدة في أنّها غير مرتبطة بعمر. فمع الحياة متعدّدة المراحل والطرق المتنوّعة لتنظيم الأنشطة، لم يُعد هناك تزواج بين العمر والمرحلة، ولذلك فإنّ مراحل الاستكشاف، والإنتاج المستقل، وحافطة النشاطات، أصبحت مناسبة لكلّ الأعمار.

الاستكشاف

الاستكشاف هو فترة اكتشاف أو رحلة نكتشف خلالها شيئاً عن العالم وعن أنفسنا أيضاً. المستكشفون يرتادون العالم ليعرفوا مكنوناته وطبيعته وما يحبُّونه وما يجيدونه، ولكن لا يوجد هدف موحد لكلّ المستكشفين، فبعضهم «باحثون» ينطلقون في رحلتهم من أجل التوصل إلى إجابة عن سؤال ما. فنرى المستكشفين يطرحون أسئلة من قبيل: «ما الأشياء المهمّة حقاً بالنسبة إليّ؟» و«ما الذي يهمني فعلاً؟» و«من أنا؟» والهدف من رحلتهم وتحول نظراتهم هو مساعدتهم على الإجابة عن هذه الأسئلة. بالنسبة إلى

المستكشفين، لا يوجد سؤال واحد يوجّههم، فهم مغامرون لا هدف محدد لهم سوى حياة الاستكشاف اليومية، وهم يهيمنون بلا وجهة محددة. وعبر هذه المغامرات، يصنعون قصصاً تحكي حياتهم المستقبلية: ما الذي رأوه، ومن الإنسان الذي قابلوه، وماذا تعلّموا، وماذا ومن سيُعلّمون.

يمكن لأيّ منا أن يصبح مستكشفاً في أيّ عمر، لكنّ هناك ثلاث فترات من العمر، بدءاً من سن 18 إلى 30، وفترة منتصف الأربعينيات، وفي سنّ 70 إلى 80، يصبح فيها الأمر مناسباً تماماً للكثيرين من الناس. وغالباً ما تتسم هذه الفترات بتحوّلات طبيعيّة وحيويّة في الحياة، وخلال هذه الأوقات، يمكن أن تؤدّي فترات الاستكشاف دوراً توجيهياً أكبر: فهي فرصة لتقييم المواقف وفهم الخيارات على نحو أعمق والتأمّل بدرجة أكبر في المعتقدات والقيم.

الإنتاج المستقل

هناك مرحلة جديدة من النشاط الاقتصادي تتضمّن إنشاء أشكالٍ جديدة من المشروعات، أو بناء أنماطٍ جديدة من المؤسّسات والشراكات. يحدث هذا عندما يتخلّى الأفراد عن المسارات المهنيّة التقليديّة، أو يبدوون مشروعاتهم الخاصة. ومثلما هي الحال في مرحلة الاستكشاف، لا يقتصر هذا على فئة عمريّة بعينها، إذ يمكن أن يصبح الأفراد منتجين مستقلّين في فترات مختلفة من حياتهم. وهؤلاء لا يبحثون عن عمل، بل يخلقون فرص العمل. لا يسعى المنتجون المستقلّون إلى بناء مؤسّسة قويّة يُرجى لها النموّ والازدهار ثمّ تُباع فيما بعد.

فهذه الهياكل أسرع تلاشياً، ويبرز بعضها فجأة من أجل اقتناص الفرص. في هذه المشروعات المؤقتة، ينصبُّ التركيز على النشاط نفسه وليس على مخرجاته، أي يكون التركيز على تأسيس المشروع، وليس بيعه بعد نجاحه. وينطوي هذا الأمر على جانب من المبادرة والمغامرة والتجريب. ولذا فإنَّ التركيز لا يكون على بناء كيان مؤسَّسي وتجميع أصول ماليَّة، بقدر ما ينصبُّ على قضاء جزء من الوقت في أيِّ مرحلة من مراحل الحياة العمليَّة في المشاركة في عملٍ مستقلٍّ ذاتياً مثل: صنْع منتج أو ابتكار خدمة أو بناء فكرة، ولذا فإنَّ مرحلة الإنتاج المستقل تعتبر فترة بناء الخبرة والتعلُّم والإنتاج.

ونظراً إلى أنَّ هذه الفترة تتسم بقلَّة الالتزامات نوعاً ما، فهي مرحلة تتحمَّل الإخفاق دون قلق من التبعات المتربِّبة على ذلك، وتتيح طبيعة المغامرة في فترة الإنتاج المستقل أيضاً قدراً وثيراً من التعلُّم المفيد عن طريق الفعل: هل يمكن زيادة التمويل المطلوب؟ هل يمكن الحصول على الموارد التشغيليَّة التي تحتاج إليها؟ هل تضمُّ علاقاتك عدداً كافياً من الأشخاص الذين يمكنك الاقتراض منهم أو الحصول على دعمهم ومشورتهم للانطلاق بمبادرتك؟ وكلُّ هذه أصول غير ماديَّة يمكنك الاستثمار فيها من منظور عملي. وكذلك يولي المنتجون المستقلون جُلَّ اهتمامهم لتحقيق إنجازات، وبناء سمعة طيبة باعتبارهم أناساً مهتمِّين بالإنجازات وقادرين على تجاوز العقبات.

حافضة النشاطات

نَمُرُّ بأوقاتٍ يتمُّ فيها التركيز على نشاط واحد، كلعب دور مؤسَّسي كبير، أو بناء مشروع، أو الاستكشاف أو التفرُّغ للتعليم من جديد. وهناك أوقات يريد الأفراد خلالها ممارسة مجموعة من الأنشطة في

وقت واحد، وهذه حافضة يلتزم الإنسان من خلالها بعدة أنشطة في آن واحد. ومثلما هي الحال بالنسبة إلى المراحل الجديدة، فإن الأمر هنا لا يعتمد على السن، بل يمكنك أن تبني حافظتك في أي مرحلة من حياتك المثمرة. عندما يحقق المرء نجاحاً بانتقاله إلى مرحلة الحافضة، فإنه يفعل ذلك لأنه قادر على تغيير وجهته والنظر إلى حياته المهنية باعتبارها تطوراً للكفاءات والقدرات وليست تراكمًا للمناصب، فالانتقال من العمل بدوام كامل إلى مرحلة الحافضة يتطلب مرونة في القدرات العقلية وأنماطاً عملية لا يمكن للحياة ثلاثية الأبعاد وحدها أن تليها.

من ينتقلون إلى مرحلة الحافضة بنجاح، يفعلون ذلك لأنهم يتخذون الترتيبات اللازمة في وقت مبكر، ويبدوون التجريب في مشروعات صغيرة الحجم في الوقت الذي يواصلون فيه عملهم بدوام كامل، وربما يبدوون التجربة بالمشروعات التي يكون لديهم اهتمام بها، ويحذون حذو الأشخاص الذين يعيشون مرحلة الحافضة كما يتصورونها، ويبدوون في التحول من الشبكات المؤسسية الداخلية إلى شبكات خارجية أكثر تنوعاً. ومع اتساع نطاق هذه الشبكات، فإنهم يرتبطون بالمزيد من الأفراد عبر مجموعة كبيرة من الأنشطة، وبناء سمعة ومهارات يمكن نقلها عبر القطاعات وتوصيلها بسهولة إلى الآخرين، ويعتبر هذا النقل للمهارات والإنجازات على نطاق أوسع بمثابة الإعداد الضروري لمرحلة الحافضة.

التعليم وطول العمر

التعليم والتعلم مسألة جوهرية مع امتداد متوسط العمر. بالنسبة إلى كثير من الأفراد، ستمتد سنوات الدراسة الجامعية، وستصبح الدرجات

العلمية أوسع نطاقاً، إذ تشمل المزيد من المحتوى التجريبي. وسيحصل المزيد من الأفراد على مؤهلات دراسية عليا وعلى تدريب مهني متميز، كما سيشهد التعليم مزيداً من الابتكار، ولن يكون ذلك مجرد زيادة في سنوات التعليم في مرحلة مبكرة، بل سيكون استثماراً جاداً للحياة لاحقة مع تعلم الأفراد تخصصات جديدة، بحيث يتسنى لهم التكيف مع بيئة العمل المتغيرة وإنعاش عقولهم وتحفيزها. ومن المرجح أن يتسع نطاق المؤسسات التعليمية والشهادات الأكاديمية والمهنية على نحو ملحوظ.

لدعم من سيعيشون حياة أطول، هناك أربع مهام تنتظر المؤسسات التعليمية، هي: كيفية دمج تقنيات تكنولوجيا تعليمية حديثة مع التعلم التجريبي، وكيفية إزالة الحواجز الفاصلة بين الفئات العمرية، وكيفية التفكير بطرق تعليم الإبداع والابتكار والتعاطف الإنساني والمشاركة الوجدانية، وكيفية التوسع في تخصصات العمل بما يضمن فوز التعليم في سباقه مع التكنولوجيا.

وسيكون لامتداد متوسط العمر انعكاساته على العلاقة بين التعليم والعمل. فمن ناحية المناهج الدراسية، سيزيد الاهتمام بالتعلم التجريبي حيث يمارس الطلاب أنشطة عملية تُنمي لديهم تعاطفاً أعمق وقدرة أكبر على الإبداع، وستكون لديهم القدرة على تعلم كيفية إصدار الأحكام السديدة واتخاذ القرارات الصائبة في أوقات الغموض وانعدام اليقين، وفي الوقت نفسه سيقرر مزيد من الأفراد إثراء تجاربهم وخبراتهم التعليمية قبل التحاقهم بالعمل لدى مؤسسة ما.

وسيبقون على خياراتهم مفتوحة عن طريق الاستكشاف والإنتاج المستقل، وسيسعون لاكتساب خبرات جديدة، وصقل مهاراتهم، وسيفعلون ذلك قبل تفرغهم للتعليم أو بعده. والمؤسسات التعليمية مهياً لتوفير متطلبات المرحلة الأولى التقليدية من الحياة ثلاثية المراحل، لكننا نعتقد أن الأمر لن يكون سهلاً بالنسبة إلى المؤسسات عندما تحاول تلبية تطلعات من سيعيشون حياة متعددة المراحل في نفس الوقت الذي تحافظ فيه على قدرتها للمنافسة مع الدورات الدراسية المفتوحة على الإنترنت وغيرها من نظم التعلم الإلكتروني سريع النمو.

المؤسسات ومتوسط العمر الطويل

لا تُشكّل رغباتنا وأمنياتنا وحدها سياق حياتنا العملية، وإنما تُشكّلها كذلك ممارسات المؤسسات وعملياتها وثقافتها وقيمتها. ستشهد العقود القادمة عملية تفاوض ومساومة بين المؤسسات والأفراد في ظل سعي المجتمع لإعادة تشكيل أنماط الحياة، وفي سبيل تلبية المؤسسات احتياجاتها من الأيدي العاملة، سيتعين عليها إعادة صياغة سياساتها على نحو جوهري، فمثلاً:

- هناك ضرورة لتحقيق التوازن في الخطاب المؤسسي بين الأصول المادية وغير المادية. فمن المفيد الاعتراف بالأصول غير المادية وتحديدها.
- تحتاج المؤسسات إلى دعم التحوّلات التي تعترض حياة موظفيها والاعتراف بها، مع الاعتراف بالمتطلّبات العميقة التي ستحتاج إلى تليتها من أجل تطوير وحماية المهارات التحويلية مثل: التدريب لتعزيز المهارات التحويلية، وضمان قدرة الموظفين

على بناء شبكات ديناميكية ومتنوعة، ودعم معرفة الذات من خلال التقييم المتبادل بين الزملاء.

- سيتعين على المؤسسات إعادة صياغة الممارسات والعمليات التي تنطوي عليها المهنة المؤسسية لتناسب التحول من المراحل العمرية الثلاث إلى المراحل الحياتية المتعددة.
- هناك أيضاً ضرورة لتغيير السلوكيات والثقافة المؤسسية المتعلقة بالعمر وتفاعل الأجيال وتعديلها لتتوافق مع جميع الفئات العمرية.
- وعلى المؤسسات قبول التجريب وتقدير قيمته، سواءً في ممارسات العمل أو في مؤهلات وخبرات من يتقدمون لشغل الوظائف الجديدة.

الاستعداد لرحلة الأعوام المائة

نحن نشهد تحولاً استثنائياً لم يستعد له سوى قليلين، وسيكون هبة حقيقية إن اجترناه بوعي وكفاءة. وقد يتحول إلى مشكلة مزمنة إن تجاهلناه ولم نفهم أبعاده. وأول ما علينا إدراكه هو أن الماضي ليس مؤشراً على التنبؤ بالمستقبل، وأن المشكلات التي ستواجهنا كثيرة، لكن الخيارات والابتكارات والبدائل المتاحة أكثر. ومثل أي تحول جذري في تاريخ البشرية، فإن العمر الطويل الذي يبدو للأفراد فرصة، يخلق للمجتمعات وإداراتها الصحية والاقتصادية والاجتماعية قيوداً وتحديات جديدة. وكغيره من التحولات التي تواجهها البشرية، يمكن تجاهل الظاهرة والرضوخ لتأثيرها لاحقاً، ويمكن التفاعل معها

واستثمار الدروس المستفادة، واستشراف العواقب المتوقعة، وتحويل ما سترتب عليها من مشكلات إلى استثمارات وابتكارات، وكما أنّ رحلة ألف ميل تبدأ بخطوة، فإنّ رحلة مائة عام تحتاج إلى اتخاذ خطوات متتالية تجعل هذه الهبة العمرية واقعا ملموساً.

المؤلفان :

ليندا جراتون

أستاذة الممارسات الإدارية بكلية لندن
للأعمال، ويعتبرها مفكرو التجارة
والأعمال واحدة من أفضل خمس عشرة
امرأة في مجالها على مستوى العالم.

أندرو سكوت

أستاذ الاقتصاد بكلية لندن للأعمال وزميل
كلية «أول سولز» في جامعة أكسفورد ومركز
بحوث السياسات الاقتصادية.



ملخصات لكتب عالمية تصدر عن
مؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم للمعرفة

الطريق إلى بناء شخصية إنسانية

تأليف:

ديفيد بروكس



الاستراتيجية هي الأساس

يقضي كل امرئٍ منّا وقتاً طويلاً في تنمية مهاراته المهنيّة، لكنّنا لا نملك أفكاراً واضحةً عن المصادر التي نستمدُّ منها معنىً لحياتنا، ومن ثمّ فإنّنا نجهل في أي اتجاه ينبغي أن نوجّه هذه المهارات، وأي مسار مهني سيكون الأسمى والأفضل لنا على المدى البعيد. هناك أمورٌ كثيرة نفعلها ويستحسنها الآخرون، بغضّ النظر عمّا إذا كانت هذه الأفعال تناسبنا أم لا، كما أنّنا نتسرّع في إصدار الأحكام على الآخرين، وذلك حين لا نضع في حسابنا سوى قدراتهم الفنيّة، أو مظاهرهم الخارجيّة، متناسين بقصد أو من دون قصد، أن ننظر ونركّز على قيمتهم وقيمهم، وهذا يعني أنّنا لا نملك استراتيجيات للنمو وبناء شخصياتنا، على الرغم من أنّنا في ظلّ غياب استراتيجية للبناء والتطوُّر والنمو، سنواجه الكثير من المعاناة والتيه في طريق الحياة.

أهميّة السمات الأخلاقية

التواضع هو التحرُّر من الحاجة إلى إثبات تفوّقك طوال الوقت، أمّا الأنانيّة والغرور فينبعان من تغليب المصلحة الشخصية، والتنافسيّة، والتعطُّش إلى الاختلاف عن الآخرين، حتّى وإن كان اختلافاً شكلياً

ومظهرياً بلا عمق إنساني وقيمة حقيقتية، وتنبع أهميّة التواضع من ارتباطه بالاحتفاء المفرط بالذات واكتشاف ضرورة مواصلة التعلّم لأننا ما زلنا نجهل الكثير عن أنفسنا وعالمنا، ونجهل أكثر عن الآخرين ونظرتهم إلى عالمهم أيضاً، وهكذا يقودنا التواضع إلى الحكمة، لأنّ الحكمة ترتبط بالوعي المعرفي أكثر من ارتباطها بمجرد مزيج من المعلومات. الحكمة سمةٌ أخلاقيّة ترتبط بإدراك بعض ما نجهله، واكتشاف طرق مبتكرة لسدّ ثغرات الجهل وعدم اليقين، وتوليد أسئلة جوهرية ومحاولة البحث عن إجابات طبيعيّة وغير مفتعلة لها. اليوم يرى كثيرون منّا حياتهم في صورة رحلة عبر العالم الخارجي لارتقاء سلّم النجاح. عندما يفكّر المرء في إحداث فارق، فغالباً ما يخطر له أن يحقق شيئاً على مستوى العالم الخارجي، كأن يقدم خدمة يكون لها تأثير في المجتمع، أو أن يبدأ مشروعاً وينشئ مؤسسة ناجحة، أو أن يؤدّي عملاً نافعا للبشريّة. معظم من يتمتّعون بالحكمة الإنسانيّة، والتواضع الأخلاقي الجسم، يصفون حياتهم بالرحلة، لكنهم إلى جانب ارتحالهم بالعالم الخارجي، يستشعرون ويعيشون رحلة أخرى في داخلهم؛ رحلة يطلقون عليها مواجهة الذات.

يفترض هؤلاء الحكماء الباحثون عن ذواتهم أنّ عمق النفس البشريّة منقسمٌ إلى شقين: شقٌّ غنيٌّ بالموهب، وشقٌّ يعاني من نقاط الضعف والنواقص، فإذا غَضَضنا الطرف عن نواقصنا، وأغوتنا مواهبنا، فإنّنا نفسدُ جزءاً جوهرياً من أنفسنا، وقد يعني هذا أنّنا لن نكون على القدر الذي نريده ونستحقّه من الصلاح، وربّما ن فشل لسبب قد لا نعرفه إلا متأخّرين. كثيرون في هذا العالم هم من يفشلون ويقرّعون أنفسهم من دون أن يدركوا سبب فشلهم. أمّا الحكماء والناضجون

فيدركون أن الدراما جزءٌ من الحل، وأنَّ المعاناة المحيطة برحلة ارتقاء سُلَّم النجاح مهمّة، هذا فضلاً عن أن كفاهم الداخلي ضد مواطن ضعفهم يشكّل نوعاً آخر من الدراما التي تدور حياتهم في فلکها.

مشكلتنا الأساسيّة، نحن بني البشر، هي اعتبار أنفسنا محوراً لكل شيء حولنا، ومحوريّة النفس هذه تدفعنا إلى اتجاهات عدّة مؤسفة: تؤدّي إلى الأنانيّة، تلك الرغبة التي تحدونا لاستغلال الآخرين من أجل الوصول إلى غاياتنا الشخصيّة؛ وتؤدّي إلى الكبرياء المفرط، أي التكبّر والرغبة في اعتبار أنفسنا متفوّقين على كل من حولنا؛ وتؤدّي إلى تجاهل نواقصنا وتبريرها، وتضخيم فضائلنا، والحقيقة أن معظم الناس يميلون إلى مقارنة أنفسهم بمن سواهم، ولا ينفكّون يرون أنفسهم أفضل قليلاً، ودائماً ما يبحثون عن التقدير، ويشعرون بحساسيّة مؤلمة تجاه أي تجاهل أو عدم اهتمام بالمكانة التي حقّقوها لأنفسهم.

«يعيش الإنسان الحكيم وفق منظور يتسق ويتفق مع الطبيعة البشريّة من دون أن يصطدم بها»

فضائل نقاط الضعف

يتصف الأشخاص المتواضعون بالواقعيّة الأخلاقيّة؛ لأنّهم يدركون أنّ الشخصيّة تُبنى عبر رحلة الكفاح ضد نقاط الضعف، ولا داعي للاندهاش من طرح هذه الفكرة الإنسانيّة المؤثّرة، وهي أنّ نقاط ضعفنا تفيدنا في حياتنا مثلما تفعل نقاط قوّتنا، وهذه هي أبرز العوائد التي سنحقّقها لحظة اكتشافنا وإدراكنا لواحدة أو أكثر من نقاط ضعفنا:

- وهبنا الله عدداً من نقاط القوَّة لنساعد بها الآخرين، وأنعم علينا بعددٍ آخر من نقاط الضعف لنبتغي مساعدة الآخرين. نقاط ضعفنا هي التي تجعلنا كائناتٍ اجتماعيَّة وجزءاً من كل، والسعادة الحقيقيَّة لا تتشكَّل ولا تدوم إلا عندما ننتمي إلى أسرة أو مؤسَّسة أو مجتمع، أو إلى العالم الواسع؛ شرقة وغربه.
- كلُّنا بحاجة إلى مساعدة خارجيَّة تُنقذنا وتعيدُ توجيهنا إذا أخطأنا، وتبثُّ فينا مزيداً من الطاقة والحماس عندما نحتاج إلى التحفيز، ومن الطبيعي أن نرفض أي دعم خارجي يشدُّ من أزرنا، إذا ما عشنا في حالة من الوهم بأننا كاملون ومتفوقون وفي غنى عن المؤازرة والتلاحم داخل بيئتنا.
- إدراكنا لنقاط ضعفنا يجعلنا حذرين ومتبهيِّنين إلى ما يحيق بنا من مخاطر، ويجعلنا نتأهب للمستقبل ونخطط لمواجهة الأزمات قبل حدوثها، وبهذا المعنى فإنَّ نقاط الضعف هي حافزنا الأول إلى التجريب والمخاطرة، وهي من أقوى الدوافع الكامنة للتعلُّم المستمر، ونقل الخبرات من شخص إلى آخر، ومن جيل إلى جيل.
- ومن الفوائد العمليَّة لاعتراشنا بضعفنا؛ الاهتمام بالتخصُّص في مجالات محدَّدة ودقيقة لا يتقنها غيرنا، وذلك بعد إدراكنا لحقيقة أنَّ الإلمام بكل المهارات والمعارف واستخدام كل القدرات يُيقينا في دائرة الضعف، ويحررنا من التكامل مع المنظومات الاجتماعيَّة الأخرى، ومن ثمَّ يضعف ذكاؤنا الفردي بسبب اضمحلال رأسمalna الاجتماعي بسبب التواكل والاعتماد غير المُتبادل.

هذه كلها حقائق مؤكدة من حقائق علم النفس الاجتماعي، فليس هناك من يريد أو يستطيع أن يكافح ضد مواطن ضعفه وحيداً أبداً، لأنه ليس بوسع أي شخص إحكام السيطرة الكاملة على نفسه، فالإرادة الفردية والمنطق والتعاطف والتفاهم فضائل إنسانية رائعة، لكنّها تصبح أكثر روعة وتمكيناً إذا ما كافحت وانتصرت على الأنانية والكبر والطمع وخداع الذات، وليس مهماً أن تكون ناجحاً في نظر الآخرين، أو إنساناً عادياً، بل المهم هو أن يكون لديك الاستعداد لخوض هذا الكفاح الأخلاقي ضد نقاط ضعفك التي توازي حاجتك إلى النمو والنضج ومعايشة الحكمة العملية.

استدعاء النفس

في خطابات حفلات التخرُّج نرى ونسمع المتحدثين ينصحون الخريجين بأن يتبعوا شغفهم، وأن يثقوا بمشاعرهم، وأن يُمعنوا التفكير حتّى يجدوا غايتهم في الحياة. الافتراض الذي تقوم عليه هذه النصائح هو أن المرء حين يحاول اكتشاف الكيفيّة التي يريد أن يعيش بها حياته، يجد الإجابات في أعماق نفسه، وعليك هنا أن تطرح أسئلة بعينها مثل:

- ما الغاية التي أسعى إليها في حياتي؟
- ما الأمور التي أكنُّ لها كل التقدير، ولا أفعلها إرضاءً لمن حولي أو لإثارة إعجابهم؟

ثمّ تضع الأهداف، وتحدّد بعض أدوات القياس لمواصلة سعيك باتجاه تحقيق هذه الأهداف، على أن تستخدم استراتيجية مناسبة تساعدك على التمييز بين الأمور التي تُقربك من تحقيق هدفك، وبين

الأمر التي تبدو للوهلة الأولى مُلِحَّة رَغْم أنَّها مزعجة وتقود نحو مزيد من التشتيت، فإذا حدَّدت لنفسك غاية واقعيَّة في مرحلة مبكرة، ونفَّذت استراتيجيتك بمرونة، فإنَّك ستعيش حياةً هادفة، وتكون بهذا قد اخترت طريقك وحدَّدت مصيرك بنفسك.

هذا هو الأسلوب الذي ينظِّم به الناس حياتهم في عصر استقلال الذات الذي نعيشه، لكنَّ هناك من يستخدم أسلوباً آخر مختلفاً لتنظيم حياته، وهو أسلوب كان شائعاً في الماضي، ووفقاً لذلك الأسلوب، عليك أن تطرح على نفسك أسئلةً من قبيل:

- ماذا تريد مني الحياة؟
- ما الذي تحبُّني وتساعدني ظروف في تحقيقه؟

ولكننا في هذا النموذج لا نبني حياتنا الخاصَّة، بل الحياة هي التي تستدعينا وتختارنا قبل أن نختارها، لأنَّ مثل هذه الإجابات المهمَّة لا تنشق من داخلنا، بل تأتي من الخارج.

الانتصار على الذات

نعيش اليوم في ظلِّ ثقافة تكفل التعبير عن الذات، فنحن نشق بنزعاتنا الداخليَّة، ونرتاب في القوى الخارجيَّة التي تسعى إلى كبت هذه النزعات، فإذا كنت ترغب في حياةً جديدة بالاحترام، عليك أن تجعل جهازك العصبي حليفاً لا عدواً لك، فتغرس عادات معيَّنة في داخلك بحيث تصبح فطريَّة وغريزيَّة.

الشخصيَّة هي توليفة من الطبائع المغروسة والسلوكيَّات المكتسبة

والمشاعر والرغبات التي نشعر بها يومياً، فإذا أحسنت التصرف، فستصبح شخصيتك صالحة، وعندما تغيّر سلوكك فأنت تُعيد تشكيل عقلك في النهاية.

تقوم استراتيجية بناء الشخصية على مبدأ أننا لا نستطيع مقاومة رغباتنا على الدوام، وإن كان باستطاعتنا تغيير رغباتنا وإعادة تشكيلها بالتركيز على مشاعر الحب السامية في داخلنا. ركّز على حبك لأطفالك، وعلى حبك لوطنك، فكر في حبك للفقراء وتعود مؤازرة الضعفاء والمظلومين ليتحوّل العطاء إلى فعل مثير للبهجة، وسترى كل من تحب في سلام ورخاء.

الاعتدال

الاعتدال فضيلة كثيراً ما نُخطئ في فهمها، فالاعتدال ليس مجرد اكتشاف وتحديد نقطة وسطية تقع في منتصف المسافة بين قطبين متنافرين، ولا يعني مجرد الرصانة والاتزان والاستقرار النفسي، وليس مجرد طبيعة خالية من المشاعر المتضاربة أو الأفكار المتصارعة، بل هو على النقيض، حيث يقوم الاعتدال على الوعي بحتمية الصراع، فإذا كنت تظن أن العالم يمكن أن يحيا في تناغم دائم، فأنت لست بحاجة إلى الاعتدال، وإذا كنت تظن أن كل سماتك الشخصية يمكن أن تشكّل نسيجاً واحداً ومتناغماً، فلا تنتظر وإمكانك أن تحث الخطى إلى تنمية ذاتك وتحقيقها، وإذا كنت تعتقد أن القيم الأخلاقية تسير كلها باتجاه واحد، وأن كل الأهداف يمكن بلوغها بالسير على درب واحد مفتوح ومباشر ومستو، فلست بحاجة إلى أن تكون معتدلاً كذلك. يمكنك أن تنطلق باتجاه الحقيقة بأقصى سرعة ممكنة، فالاعتدال يقوم

على فكرة استحالة توافق الأشياء أو تناغمها، وهذا يعني أن الشخصية تشبه أرض المعركة التي تتصارع فيها صفات متنافرة، ورغم تنافرها يبقى لكل منها قيمتها.

يسعى الإنسان المعتدل إلى إجراء سلسلة من الترتيبات المؤقتة من واقع الموقف القائم في اللحظة الحاضرة، ممّا يساعده على الموازنة بين الرغبة في الأمان والرغبة في المخاطرة من ناحية، وبين الدعوة إلى التحرر والحاجة إلى التحفظ من ناحية ثانية، كما يميل الشخص المعتدل إلى التحلي بشخصية منضبطة، تراجع أحياناً لفهم كل وجهات النظر المتعارضة، ثم لا تلبث وأن تقدّر ميزات كل منها.

التحكّم في الذات

قد نرى في الآخرين وأحياناً في أنفسنا جانباً هشاً يمكن أن نسّميه الافتقار إلى الشجاعة والاجتهاد والمثابرة، ممّا يؤدي بنا إلى الإخفاق، لكننا لا نلاحظ موطن الضعف الخفي والأكثر خطورة والمتمثل في كون معاييرنا خاطئة، وأننا لم نلمس بعد؛ ماهية وجوهر الصواب؛ فالسلوك الصحيح لا يقتصر على مجرد معرفة الصواب، بل ويشمل الدافعية والمشاعر العاطفية المحركة للجانب الأخلاقي في كياننا للإقدام وفعل الصواب أيضاً.

ينزع معظم بني البشر إلى التصرف على سجيّتهم والابتعاد عن التكلّف والتصنع، ومع ذلك ثمة من يؤمنون بأنّ الأشخاص العظماء يُصنعون، لا يولدون، وبأنّهم يُصنعون بالتدريب والتوجيه والتعليم، فعلى سبيل المثال: يتعلّم المرء الانضباط الذاتي من التدرّب في الميدان والالتحاق بالخدمة العسكرية وأداء الواجب الوطني، ويصبح

مهذباً من التعوُّد على إظهار الدماثة والعمل في المجال الدبلوماسي، ويصبح شجاعاً من تمرُّسه على مقاومة الخوف، ويصبح رزيناً بالتدرب على التحكم في تعبيرات وجهه، فالفعل في رأي أصحاب هذا الاعتقاد يسبقُ الفضيلة. والفكرة هنا هي أن فصل العاطفة اللحظية عن الفعل، من أجل تقليص سُلطة المشاعر المؤقتة، فالمشاعر ينبغي أن تكون موضعاً للريبة أكثر منها موضعاً للثقة، والعاطفة تجرُّد الإنسان من قدرته، ومن هنا علينا أن نرتاب في بعض رغباتنا، ونغضب من غضبنا، ونأسى لحزننا، وقد يعني هذا أن ننظر إلى مشاعرنا كما ننظر إلى النار، فالنار تكون مفيدة حين تكون تحت السيطرة التامة، لكنّها تتحوّل إلى قوّة تدميريّة إذا تُركت بلا ضابط.

«يتشكّل المناخ الأخلاقي بالاستجابة الجماعية لمشكلات اللحظة الراهنة، ويتشكّل معه الأشخاص الذين يعيشون ويتفاعلون في إطاره»

العقلية المؤسسية

قليلاً ما نرى أشخاصاً فلاحظ من الوهلة الأولى أنّهم يتمتّعون بعقلية مؤسسية، فنحن نعيش في عصر القلق من المؤسسات، حيث ينزع الناس إلى الارتباب في المؤسسات الكبيرة، ويرجع جزء من السبب في ذلك إلى أنّنا نشهد فشل بعض هذه المؤسسات، فيما يرجع جزء آخر إلى أنّنا نعيش في عصر «الاحتفاء بالأناء»، حيث نعتقد أنّ الشخصي والفردي يأتي دائماً في المقام الأول. كما ننزع إلى الاحتفاء بحرية التنقل والحركة كما نشاء، واختيار مسار حياتنا بما يلائم احتياجاتنا، وعدم إلغاء شخصياتنا وطمس هوياتنا الفرديّة في الامتثال لمنظومة بيروقراطية أو مؤسسية، فقيمتنا الحقيقيّة منظوية

في الأفعال التي نمارسها لتكوين هويتنا، وفي الأشياء التي نصنعها ونسهم فيها، وفي خياراتنا اللانهائية.

أمّا أصحاب العقليّة المؤسسيّة، فلهم فكر آخر، وهو فكرٌ يبدأ بوعي تاريخي مختلف، ففي هذه العقليّة، يكون الواقع الأساسي هو المجتمع الذي يتشكّل بدوره من مجموعة من المؤسّسات التي وُجِدَت وتطوّرت مع مرور الوقت، وتخطّت الأجيال. يولد الإنسان وسط مجموعة من هذه المؤسّسات الراسخة، بما في ذلك الجيش، والجامعات وكل منظومات التعليم، والتجارة والأسواق وغيرها من المهن وأوجه النشاط الإنساني، كما أنّ القواعد التنظيميّة لكل مهنة أو مؤسّسة ليست مجرد إرشادات عمليّة حول كيفية أدائها على أفضل وجه، وإنما تمّ نسجها بخيوط قويّة في هويّات أصحابها، وتمرّ على الناس فترات طويلة تكون إسهاماتهم خلالها لمؤسّساتهم أو مهنتهم أكبر من استفادتهم منها، إلا أنّ خدمتك للمؤسّسة توفّر لك سلسلة من الالتزامات التي تحقّق لك الرضا والسعادة في حياتك، وتؤمّن لك مكاناً في هذا العالم، وتمدّدك بوسائل لإفناء ذاتك من أجل تهدئة تخوّفاتها وإسكات متطلّباتها المُلحّة، في سبيل رفعة مؤسّستك وأمّتك كلها.

الاحتفاء بالذات

تحدّث كثير من المفكرين عبر التاريخ عن أوجه القصور في طبائع البشر أكثر ممّا اهتمّوا بقوة التفكير البشري وأهميّة التفاعل الإنساني في إطار النظم والمؤسّسات المجتمعيّة المتألّفة والمتحالفة. بعض أوجه القصور تلك تكون إدراكيّة، حيث يكون التفكير قاصراً أمام تعقيدات العالم، فنعجز عن فهم تعقيد الحياة وحقيقة أنفسنا كاملة،

وبعضها أخلاقي، حيث توجد نواقص في أرواحنا تدفعنا إلى الأنانيّة والكبرياء، وتغويننا بتقديم الحب الأدنى على الحب الأسمى، وبعضها نفسي، حيث الإنسان مقسوم في داخله، ومعظم نشاطه العقلي يدور في اللاوعي، ولا يدرك هذا النشاط إلا إدراكاً مشوشاً، وبعضها اجتماعي، لأننا بشر نعجز عن الاكتفاء بذاتنا لنحيا حياةً مزدهرةً، فنختار أو نضطر إلى أن نعتمد على مؤسّسة قائمة أو شخص موجود، أو نقوم ببناء مؤسّسات تحتضننا.

الأصالة

إذا كنت قد وُلدت قبل ستين عاماً أو أقل قليلاً، فالأرجح أنّك وُلدت في مرحلة يُطلق عليها الفيلسوف «تشارلز تايلور»: ثقافة الأصالة. تقوم طريقة التفكير هذه على الفكرة الرومانسيّة القائلة إنّ في أعماق كل منّا نفساً صالحهً وصادقةً يمكن الوثوق بها واستفتاؤها والتواصل معها، وإنّ مشاعر المرء وحده هما أفضل دليل على الصواب والخطأ.

في ظلّ هذه الطبيعة الأخلاقيّة، تكون النفس محلاً للثقة، لا الشك، وتكون الرغبات كالبوصلة والإضاءات الداخليّة التي ترشدنا إلى الصواب والحكمة، فحين نشعر أنّنا في أحوال جيّدة من الداخل، فإنّنا نعرف أو نرى أنفسنا على طريق الصواب، لأنّ قواعد الحياة المشروعة هي تلك التي نقبلها على أنفسنا لشعورنا بأنّها تناسبنا.

يقول «تشارلز تايلور» واصفاً هذه الثقافة: «يأتي خلاصنا الأخلاقي باستعادة اتصالنا الحقيقي والصادق بأنفسنا»، فالعامل المهم هو أن تظل

مخلصاً لذلك الصوت الصافي في داخلك ولا تتبع أعراف عالم ضعيف يمكن أن يفسدك. لكي تحسّن من نفسك، عليك أن تتعلّم أن تحبّ نفسك، وأن تكون صادقاً معها، فلا تشكّ فيها أو تدخل في صراع معها.

الحياة في ظل نظم الجدارة

نظم الجدارة هي قوانين اجتماعية وأخلاقية عاقلة وعادلة، وعلى درجة عالية من التنافسية. تقتضي النشأة والحياة في ظلّ هذا النظام كثيراً من التنافس والاهتمام بالإنجازات الفردية - كالتحصيل الدراسي الممتاز، والالتحاق بكلية من كليات القمة، والحصول على وظيفة مرموقة، وارتقاء سلّم النجاح، وإدراك مكانة اجتماعية راقية.

في ظلّ مثل هذا النظام، لا تُرى النفس - على الأغلب - باعتبارها مستقر الروح، أو مستودعاً لكيان روحاني على درجة من السمو. بدلاً من ذلك، تُرى النفس على أنّها وعاء يحوي رأس المال البشري. إنّها مجموعة المواهب التي يلزم تنميتها بفاعلية وعناية، ولا تُميّز إلا بواجباتها وإنجازاتها، فالنفس في هذا النظام تعني المواهب، لا السمات الشخصية، ولا النظرة الأفلاطونية المثالية.

تحفل نظم الجدارة بالطاقات الهائلة، وتصنّف الأشخاص ما بين ممتاز وجيّد وسلبّي، إلا أنّ لها أثراً خفياً على الشخصية والثقافة والقيم، فأى نظام بالغ التنافسية، يقوم على الجدارة ويشجّع الناس على كثرة التفكير في أنفسهم وتنمية مهاراتهم، إذ يصبح العمل هو السمة المميّزة للحياة، لا سيّما عندما تبدأ في تلقي دعوات اجتماعية متكرّرة لتشغل وظيفة مرموقة بعينها.

في ظلّ هذا السباق، يتغيّر معنى كلمة «شخصيّة»، ويصبح أقلّ استخداماً في وصف سمات مثل الإيثار والكرم والتضحية، وصفات أخرى تتراجع معها فرص تحقيق النجاح المادي، وعوضاً عن ذلك، تُستخدم كلمة «شخصيّة» لوصف سمات مثل التحكّم في النفس والعزيمة والمرونة والإصرار، وهي السمات التي تزداد معها احتمالات تحقيق النجاح العملي والديني، بغض النظر عمّا يشعر به الشخص في داخل نفسه.

وتتطلب نظم الإدارة بالجدارة أن يكون المرء فخوراً ومعتداً بنفسه وأن يكون شديد الثقة ويؤمن بأنّه يستحق الكثير، وأن يحصل على ما يعتقد أنّه يستحقّه، وهذا هو ما نعنيه حين نقول إنّ على كل منّا أن يثبت ذاته ويسوّقها ويصنع علامته التجارية المميّزة، وأن يستعرض إنجازاته ويفخّمها ويلمّع شخصيته ويزيدها بريقاً، ولهذا النظام تناقضاته الثقافيّة، فرغم أنّه يشجّع الأفراد على استثمار قدراتهم بالشكل الأمثل، فإنّه يودّي إلى تضائل السمات الأخلاقيّة اللازمة للمرء كي يدرك كيفيّة توجيه حياته في اتجاه هادف سامٍ وخيرٍ قد لا يعود عليه هو شخصياً بالنفع السريع.

عصر السيلفي

صارت المجتمعات العالميّة أكثر نزوعاً إلى الفرديّة، فإذا كنت تعتقد - تواضعاً - أنّك لا تملك القوّة الفرديّة الكافية للتغلّب على نقاط ضعفك، فإنّك تدرك وتعتزّ بوجوب اعتمادك على عونٍ خارجي ينتشلك من أسفل ويرفعك إلى أعلى، فإذا كنت تؤمن وتفتخر بأنّ أصدق الإجابات يمكن إيجادها داخل ذاتك، فمن الأرجح أنّك لن

تحتاج إلى الانخراط في علاقات واسعة ومتعددة مع الآخرين، وممّا لا شك فيه أن نعيش في زمنٍ تتضاءل فيه الحميميّة والعلاقات الإنسانية الوطيدة، فقد أصبح الناس أقلّ تعاطفاً، أو على الأقل يُظهرون درجاتٍ أدنى من التعاطف في الكيفيّة التي يتحدّثون بها عن أنفسهم، فعندما نركّز على أن تكون صورنا «سلفيّة»، أي فرديّة، ونظرنا انعزاليّة، فنحن نعيش في زمن الأنا، على الرغم من أن سعادتنا لا تتحقّق إلا عندما ندوب وننصهر في كيانات اجتماعيّة وإنسانيّة تجعلنا جزءاً من «نحن».

قوانين التواضع

يُكوّن كل مجتمع بيئته الأخلاقيّة الخاصّة، وتشكّل هذه البيئة الأخلاقيّة من مجموعة من الأعراف والافتراضات والمعتقدات والعادات السلوكيّة والمتطلّبات الأخلاقيّة التي تنشأ من معاشة الآخرين في مختلف المواقف، أي إنّ المناخ الأخلاقي يأتي استجابة لمشكلات اللحظة الراهنة، ويتشكّل ويؤمن به الأشخاص الذين يعيشون في إطاره، لكنّ هذه البيئة الأخلاقيّة تفرض علينا أن نتحلّى بسمات شخصيّة معيّنة، فحين يتصرّف المرء وفقاً لمقتضيات النظام البيئي لمجتمعه، يتسم له الناس ويشجّعونه ويحثّونه على الاستمرار على هذا النحو، وما من بيئة أخلاقيّة مُتفق عليها بالإجماع، فهناك دائماً متمرّدون ونُقّاد وغير متسقين أو متوافقين مع واقعهم، وإن كان مثالياً ومثالياً جداً. وعلى مدار العقود الماضية، بنينا بيئة أخلاقيّة تتمحور حول مبدأ «الاحتفاء بالذات»، ممّا أدّى إلى تفشّي النرجسيّة وتعظيم الذات، فصار حريّاً بنا أن نُعيد التوازن، ونُنمي الفضائل، ونُحيي ونُحمي ما خلّفناه وراءنا عَرَضاً من قيم أخلاقيّة واقعيّة، وهذه بعض ملامح القيم التي نرى أنّها تشكّل ما يمكن أن نطلق عليه «قانون

التواضع»، وهي صورة متماسكة العناصر للغايات التي ينبغي للأفراد أن يحيوا من أجلها، والكيفية التي ينبغي أن يحيوا بها:

1. لا يحيا المرء من أجل السعادة، وإنما من أجل التسامي، فالحياة المثلى تُوجّه إلى التركيز على السموّ بالروح، وتحيا على البهجة الأخلاقية، والشعور بالامتنان، والسكينة التي تأتي نتاجاً للكفاح الأخلاقي، فالحياة الهادفة مزيج من المثل السامية وكفاح الإنسان من أجلها.

2. يبالغ البشر في تقدير نقاط قوتهم ويبررون إخفاقاتهم؛ يعرفون أقلّ ممّا يظنون أنّهم يعرفون؛ ويستسلمون لنزواتهم قصيرة المدى حتّى مع معرفتهم أنّه لا ينبغي لهم ذلك؛ يتخيّلون أنّ احتياجاتهم الأخلاقية يمكن أن تُلبيها المكانة الاجتماعية والإنجازات المادية.

3. البشر منقسمون من الداخل، فيهم جانب مملوء بدواعي الخوف، وجانب آخر مثير للدهشة، فحن أقياء وضعفاء في آنٍ واحدٍ؛ مُقيّدون وأحرار؛ عميان ونافذو البصيرة، ولهذا نبقى بحاجة دائمة إلى مجاهدة أنفسنا.

4. في خضم كفاح المرء ضد نقاط ضعفه، يكون التواضع أعظم الفضائل. التواضع هو الوعي بأنّ مواهب المرء الفردية وحدها غير كافية للاضطلاع بالمهام الموكلة إليه. يذكّرنا التواضع بأننا لسنا محور الكون، وإنما جزء من نظام أكبر.

5. الكبرياء تعمينا عن نقاط ضعفنا وتقودنا إلى الاعتقاد بأننا أفضل

من غيرنا وتجعلنا نثق بما لا يستحقُّ الثقة، وضيّقي الأفق أكثر ممَّا ينبغي، وبسبب الكبرياء، نحاول إثبات أننا أفضل من الآخرين.

6. ما إن تُستوفى ضرورات البقاء، يصبح الكفاح ضد الخطيئة ومن أجل الفضيلة هو الدراما المحوريّة في حياتنا. هذا الكفاح ضد الأنانيّة أو التحيُّز أو عدم الثقة هو ما يعطي للحياة معنىً وشكلاً، بل إنّه أكثر أهميّة من رحلة الإنسان بالعالم الخارجي صعوداً إلى أعلى درجات سلّم النجاح. محاربة نقاط الضعف تعني أن تحدّد في نفسك مواطن تريد أن تنمّيها.

7. تُبنى الشخصية في خضم المواجهة الدائرة داخل الإنسان، والشخصيّة هي مجموعة الطباع والرغبات والعادات التي تُحفّر خلال صراعك ضد نقاط ضعفك، فإذا كانت خياراتك أنانيّة وقاسية وفوضويّة، فإنّ ذلك العالم الجوهري في داخلك يتحوّل إلى كيان مشوّش وغير متسق ومتشردم. بإمكانك أن تسمو بكيانك من خلال الانضباط الذاتي، فإذا لم تبني شخصيّة متماسكة، فإنّ جوانب حياتك تنهار آجلاً أم عاجلاً، فتصبح عبداً لشهواتك؛ فإن واطبت على ضبط تصرّفاتك، فستصبح شخصاً ثابت الجنان يمكن الاعتماد عليه.

8. لأصحاب الشخصيات القويّة نطاق محدّد يرتبطون به؛ فهم مُقيّدون بروابطهم الدائمة وبأمور مهمّة. من ناحية الفكر يملك هؤلاء مجموعة من المعتقدات الدائمة عن الحقائق الأساسيّة، ومن ناحية العاطفة فهم خيط في نسيج من علاقات الحب غير المشروطة، ومن ناحية الفعل هم دائماً ملتزمون بمهام لا تكفي حياةً واحدة لإنجازها.

9. ما من أحد يستطيع التحكُّم في ذاته بمفرده. الإرادة الفرديَّة والمنطق والعواطف المتفهِّمة والمودَّة، لا تكفي للتخلُّص من الأنانيَّة والجشع وخداع النفس، فإذا كنت تريد الفوز في هذه المجابهة مع نفسك، فعليك أن تعتمد على غيرك لمجاراة القوى المتصارعة في داخلك.

10. التعاطف قيمة إنسانيَّة سامية؛ لأنَّه يفسح للآخرين مسافة ليعبروا منها، فيتدفَّق إليه تعاطفهم وحبُّهم. قد يأتي التعاطف في شكل حبِّ أصدقائك وعائلتك، أو في مساعدة من غريب غير متوقَّع، أو من جهة ذات رؤية ورسالة، تقدِّر دورك ومواقفك.

11. التغلُّب على نقاط الضعف يعني تهدئة النفس، وهي كفيلة بتمكينك من الانفتاح على مصادر القوَّة الخارجِيَّة، ومن ثمَّ فإنَّ مواجهة الضعف تتطلَّب منك النزوع إلى عدم الظهور، والتواضع، والامثال لشيء أكبر، وبالقدرة على الاحترام والإعجاب المتبادل.

12. العالم كيان معقَّد، والمنطق الفردي الذي يحاول تفسير العالم منطلق محدود. يعرف الشخص المتواضع أنَّ التجربة والخبرة أفضل من المنطق المجرَّد، ويدرك أنَّ الحكمة ليست في المعرفة وحدها، فالحكمة تنشأ من مجموعة الفضائل الفكرِيَّة، وحين تغيب المعرفة تعرف الحكمة كيف تقوم بدورها.

13. لا توجد حياة جيِّدة من دون مهنة مميَّزة تدور الحياة في فلكها، فإذا حاولت استغلال عملك لخدمة مصالحك، فستجد

أنَّ طموحك وتوقُّعاتك يسبقانك دائماً ولن تقنع أبداً، ولا يمكن تحديد المهنة من خلال نظر المرء إلى داخله ليعرف شغفه، لأنَّها تُكتشَف بالبحث في العالم الخارجي، ومعرفة ما يحتاج إليه الآخرون وما يريده العالم منَّا.

14. الخسارة الناتجة عن القرارات غير الحكيمة، أكبر من المزايا المتحقَّقة من المكاسب الناتجة عن القرارات الجيدة.

15. من يحارب نقاط ضعفه ويتصر عليها فقد يحقِّق الثراء والشهرة وقد لا يحقِّقهما، لكنَّه سينمو ويصبح حكيماً وناضجاً. يستطيع الشخص الناضج اتخاذ قرارات دون الاعتماد على ردود أفعال الآخرين، لأنَّه يعتمد على معايير ثابتة في تقييم الأمور.

التعثرُ جزءٌ من الرحلة

لا ضير في أن تكون للمرء عيوب لأنها جزءٌ من حياتنا. جميعنا نخطئ ونتعثر، ويكمن جمال الحياة ومعناها في التعثر ثم النهوض بعد كل عثرة، فنصبح أقوى وأكثر إحساساً بالحياة وقوانينها.

يمكننا التواضع من فهم أنفسنا، فحين نقرُّ بأننا أخطأنا، ونشعر بوطأة نقصنا، نجد أنفسنا في مواجهة عدو يستفزُّنا للتغلب عليه والتسامي فوقه، وعبر هذا الصراع، يستجمع الإنسان كيانه، فتحوَّل كل نقطة ضعف إلى فرصة تساعد على إعادة تنظيم حياته وتجعل منه شخصاً أفضل.

كل صراع نخوضه يترك فينا أثراً، ومن يدخل في هذه الصراعات

يخرج منها أكثر قوة وعمقاً، وبشيء من السحر تحوّل هذه الانتصارات الضعف إلى البهجة التي تنبع من الاختيار الحر والامتثال لأشخاص وأفكار والتزامات أكبر منّا. نشعر بالبهجة إذا أحسننا بالقبول، وتحسّن طرق عيش البشر على مدار حياتهم، أو على الأقل يكونون أكثر استعداداً للتعلّم، ومع مرور السنين يقلُّ تعثرهم، وفي النهاية يصلون إلى تلك اللحظة التي يتوازن فيها طموحهم الخارجي مع طموحهم الداخلي، وفي تلك اللحظات، يدرك الإنسان سبب المسار الذي اتخذته لحياته، وماهيّة الحقيقة التي يحيا لأجلها. مثل هذه اللحظات هي نعم الحياة ودلالات جمالها.

أعظم من السعادة

يتمتّع كل منّا بالقدرة على مواجهة نقاط ضعفه وإصلاح عيوبه، وفي خضم هذه المواجهة مع أنفسنا، تُبنى وتنمو وتبلور شخصياتنا. عندما نتصدّى لعيوبنا ونقاط ضعفنا بنجاح، نحظى بمزيد من الفرص لأداء الأدوار المخوّلة إلينا في الدراما الأخلاقيّة الكبرى؛ وهنا يمكننا أن نسعى إلى ما هو أعظم من السعادة؛ يمكننا استغلال الأحداث اليومية لترسيخ الفضيلة في أنفسنا، فيستقر العالم ويزدهر ويسعد بنا.

المؤلف:

ديفيد بروكس

كاتب وسياسي ومعلق ثقافي أمريكي، يكتب

في صحيفة «نيويورك تايمز».