

اللعب النظيف

ما تتعلمه من طفلك عن الاقتصاد والحياة



ستيفن لاندسبرج

العب النظيف

arabooks t o r e
[ht t p: / / www. i b t e s a m a . c o m](http://www.ibtesama.com)

العب النظيف

ما تتعلمه من طفلك عن الاقتصاد ومعنى الحياة

تأليف: ستيفن لاندسبيرج

arabookstore
http://www.ibtesama.com

ترجمة: رشا سعد زكي

مراجعة: محمد عبد العزيز أبو المجد



الطبعة الأولى ٢٠٠٨

ISBN 978 977 6263 07 9

جميع الحقوق محفوظة للناشر كلمات عربية للترجمة والنشر
(شركة ذات مسؤولية محدودة)

كلمات عربية للترجمة والنشر

٤٢ شارع ابن قتيبة، حي الزهور، مدينة نصر، القاهرة ١١٤٧١
جمهورية مصر العربية

تليفون: +٢٠٢ ٢٢٧٢٧٤٣١ فاكس: +٢٠٢ ٢٢٧٠٦٣٥١

البريد الإلكتروني: kalematarabia@kalematarabia.com

الموقع الإلكتروني: http://www.kalematarabia.com

لاندسبيرج، ستيفن

اللعب النظيف: ما تتعلمه من طفلك عن الاقتصاد ومعنى الحياة/ستيفن

لاندسبيرج . - القاهرة : كلمات عربية للترجمة والنشر، ٢٠٠٨

٢٥٦ص، ٢١×١٤،٥سم

٩٧٨ ٩٧٧ ٦٢٦٣ ٠٧ ٩

١- الاقتصاد

أ- العنوان

٣٣٠

يمنع نسخ أو استعمال أي جزء من هذا الكتاب بأية وسيلة تصويرية أو إلكترونية أو ميكانيكية، ويشمل ذلك التصوير الفوتوغرافي والتسجيل على أشرطة أو أقراص مضمغطة أو استخدام أية وسيلة نشر أخرى، بما في ذلك حفظ المعلومات واسترجاعها، دون إذن خطي من الناشر.

Arabic Language Translation Copyright © 2008 by Kalamat Arabia
Fair Play: What Your Child Can Teach You About Economics, Values,
and the Meaning of Life.

Copyright © 1997 by Steven Landsburg. All Rights Reserved.
Published by arrangement with the original publisher, **Free Press**,
a Division of **Simon & Schuster, Inc.**

المحتويات

٧	شكر وتقدير
١١	الفصل الأول: الأبوة وعلم الاقتصاد ... وجهان لعملة واحدة!
١٧	الفصل الثاني: العب مع طفلك ... وتعلم!
٢٣	الفصل الثالث: ما الذي تعرفه كايلى ... ويجهله أهل الاقتصاد؟
٣٧	الفصل الرابع: السلطة
٥٧	الفصل الخامس: أروع ما في الحياة!
٧٣	الفصل السادس: التحيز الثقافي
٩٣	الفصل السابع: الإنصاف (١): أفكار مغلوبة تأصلت في وجداننا
١٠٥	الفصل الثامن: الإنصاف (٢): مبدأ الكيل بمكيال واحد
١١٧	الفصل التاسع: الضريبة المثالية
١٣١	الفصل العاشر: نقض فكرة الضريبة المثالية
١٤٧	الفصل الحادي عشر: المسؤولية: على من نلقي اللوم؟
١٥٥	الفصل الثاني عشر: التركات
١٦٣	الفصل الثالث عشر: تعداد سكاني أكبر ... هو حقاً ما نحتاج إليه
١٨٣	الفصل الرابع عشر: علم الحساب
١٩٧	الفصل الخامس عشر: الدَّين الحكومي بلغة الأرقام
٢٠٧	الفصل السادس عشر: التمييز العنصري بلغة الأرقام
٢١٧	الفصل السابع عشر: مبدأ حماية البيئة في أرقام
٢٢٣	الفصل الثامن عشر: ما تعلمته من ابنتي عن المال

٢٢٩	الفصل التاسع عشر: ما تعلمته من ابنتي عن التجارة
٢٣٥	الفصل العشرون: نصائح إلى ابنة عالم اقتصاد
٢٤٣	مراجع الكتاب

شكر وتقدير

هذا الكتاب يحتوي على مجموعة من الأفكار التي صيغت بدقة بالغة بعد تنميقها وصلقلها وتجويدها. أما من قام بهذه المهمة فهم زملائي من مجموعة الغداء الذين كانوا يبذلون قصارى جهدهم يوميًا على مائدة الغداء من أجل إلقاء ضوء المعرفة على جوانب الحياة الإنسانية المختلفة. عادةً ما كنا نجد بصيصًا من النور نتحسس خطانا على هداه، وفي كثير من الأحيان كنا نجد وميضًا يفتح أمامنا طريق المعرفة، ولكنها مرات معدودة فحسب تلك التي غشي فيها نور المعرفة أبصارنا وبهر عقولنا.

إن طموحاتنا تمتد إلى فهم العالم من حولنا؛ سواء على النحو الذي يفرضه علينا واقعنا أو على النحو الأمثل الذي نطمح في الوصول إليه. ففي كل يوم، يأتي أحدنا بفكرة ما فيطرحها للمناقشة على المجموعة. وكل فكرة يجري طرحها تكون عرضة لنقد شديد القسوة بحيث ننتهي إما إلى رفضها رفضًا قاطعًا وإما إلى تنقيتها من الشوائب وتقويتها بالحجة والبرهان.

إن كل الأفكار الواردة في هذا الكتاب قد خضعت للاختبارات القاسية الخاصة بمجموعة الغداء، وفي رأبي — المثير للجدل أحياناً — أنها قد نجحت في كل الاختبارات. ومع ذلك، فهناك الكثير جدًا من الأفكار الأخرى التي فشلت في الاختبار. والآن، دعني أوضح سبب اهتمامنا بهذا الإجراء.

إن رجال الاقتصاد يؤمنون بالكثير من الأفكار التي تصدم الأفراد العاديين باعتبارها خاطئة على نحو أوضح من أن يحتاج إلى برهان على خطئه.

(بل إن المشكلة الكبرى هي أن رجال الاقتصاد يدركون مدى خطأ الكثير من الأفكار التي يؤمن الأفراد العاديون بأنها صحيحة على نحو لا يحتاج إلى

برهان على صحته.) ولذلك فمن الضروري أن نثبت أننا لا نخلق تلك الأفكار من العدم دون أن نملك ما يبرهن على صحتها. وعلم الاقتصاد يعتبر من فروع المعرفة الجادة؛ فهو يعتمد على معايير محددة من البراهين والحجج المنطقية. وفي كثير من كتاباتي السابقة، حاولت جاهداً أن أشرح هذه المعايير، وأن أوضح كيف نطبقها على المواقف المختلفة بحيث نصل في النهاية إلى نتائج قد تبدو أحياناً صادمة.

فمثلاً في كتابي السابق «فيلسوف الاقتصاد» The Armchair Economist، وفي الأعمدة التي كتبتها في بعض الجرائد المتخصصة، زعمت أن الانغماس في العلاقات غير المشروعة من الممكن أن يقلل من انتشار مرض الإيدز، وأن المحبين للخير لا يتبرعون أبداً لأكثر من مؤسسة خيرية كبيرة واحدة، وأن أصحاب دور السينما لا يرفعون أسعار أكراس الفشار إلا في ظل ظروف خاصة ومحددة مع تمتعهم بالاحتكار داخلها. وهي استنتاجات قد تبدو غير مقنعة، إلا أنها تتفق مع المعايير التي تحددها الاختبارات الأساسية لعلم الاقتصاد، فكلها يمكن ترجمتها إلى معادلات رياضية بحتة، ومن ثمَّ يكون من السهل أن نثبت كيف تؤدي الفرضيات (المبينة بوضوح) إلى هذه النتائج على نحو حتمي. وبناءً عليه، فلا يجب أن نأخذ أي حديث يدور حول علم الاقتصاد مأخذ الجد إلا إذا كان يوافق تلك المعايير.

هذا الكتاب يحتوي على الكثير من الموضوعات الاقتصادية، ولما كانت جميعها توافق المعايير التي سبق ذكرها، فإنها تستحق أن تؤخذ مأخذ الجد. وإنني على ثقة مما أقول لأنني قمت بترجمتها إلى صورتها الرياضية بنفسني، الأمر الذي أفعله دائماً كلما كتبت عن إحدى المسائل أو القضايا الاقتصادية.

ولذلك، فأنا على يقين من أن الأجزاء التي تتحدث عن علم الاقتصاد المحض في هذا الكتاب هي صحيحة بالتأكيد، حتى وإن خالفت توقعاتي قبل أن أجري حساباتي.

ولكن الكتاب من ناحية أخرى لا يقتصر على الموضوعات الاقتصادية الخالصة، وإنما يتطرق إلى موضوعات أكثر أهمية، مثل: العدالة والإنصاف

والتسامح وتحمل المسؤولية. ولكن تلك الموضوعات من العسير إخضاعها للحسابات الرياضية أو إثباتها بالدلائل المنطقية، ولذلك فإن إيماني بمدى صحتها — وهو في الواقع إيمان شديد — لا بد أن يعتمد على معيار آخر ذي قوة وتأثير. فبدون هذا المعيار، لا يمكنني اعتبار أفكارني وأرائي الخاصة بالعدالة والإنصاف ملائمة لتقديمها لجمهور القراء أكثر من مجموعة أفلامي المفضلة.

أما المعيار الذي اعتمدت عليه بالفعل فهو المعيار الخاص الذي اعتمده أقراني الذين ألتقي معهم يوميًا على الغداء. وهو معيار يقضي بأن الأفكار الناجحة لا بد أن تكون قوية متماسكة، وأن تتوافق مع المبادئ الأساسية (سواء من حيث منطقتها أو فحواها)، وأن تكون قابلة للتطبيق في عدد كبير من النماذج الافتراضية، على أن أي إخفاق تواجهه الفكرة في مواكبة أحد المعايير يُكشَف عنه بمنتهى الأمانة. صحيح أن هذا المعيار يعد أقل دقة من المعايير الرياضية البحتة — الأمر الذي يجعلني أقل ثقةً في استنتاجاتي المتعلقة بفكرة الإنصاف عن ثقتي في تلك المتعلقة بالاقتصاد البحت — ولكنه أفضل معيار متاح على حد علمي.

والأفكار الواردة في الكتاب ليست كلها من ابتكاري الشخصي. وحتى لو كانت كذلك، فلم أكن لأعرضها على القارئ قبل أن تخضع لمستوى الفحص والتمحيص الذي لا تعتمده سوى مجموعة الغداء فحسب — وهو أمر أعرفه جيدًا من خبرتي. ومن ضمن الزملاء الذين كانت لهم إسهامات فعالة: جون بويد John Boyd، وجيمس كان James Kahn، وآلان ستوكمان Alan Stockman، وقد أفتد بشدة من كل ما منحوني إياه من تعليقات وآراء شديدة الأهمية سواء على مائدة الغداء أو بعد انتهائنا منه. وإنني لأشعر بالامتنان الشديد تجاههم، كما أشعر بالامتنان تجاه لورين فاينستون Lauren Feinstone على كل ما أسهمت به من آراء، ومع أنها توقفت عن الحضور، فإنها معنا بروحها وأفكارها.

ومن أكثر ما يميز مجموعة الغداء — على كثرة ما يميزها — أن أحدًا من أفراد المجموعة لم يسع للتمييز وحده باعتباره أهم أو أذكى أفرادها.

لقد تميزت المجموعة بالحكمة البالغة والفكر الثاقب الذي يعلو ويسمو عن مثل هذه الأفكار. والحق أن القليل جداً من النتائج تُوصَل إليها دون إسهام فعال من كل أعضاء المجموعة. ولكن بالنسبة للقضايا الواردة تحديداً في هذا الكتاب، فإنني أدين بالفضل الكبير لمارك بيلز Mark Bils. لقد أوصل مارك المجموعة إلى القناعة التامة بالأهمية القصوى لفكرة الإنصاف، وإلى الإصرار على أن البحث العقلي يكشف لنا النقاب عن الكثير من الحقائق المهمة المتعلقة بما يجب أن تكون عليه سلوكياتنا. لقد ألقى مارك الضوء على ذلك التشابه المدهش والمثمر في نفس الوقت، والذي لم يكن بالإمكان ملاحظته قبل أن يكشف عنه مارك بحيث صار من المستحيل تجاهله بعد ذلك. لقد أوصل المجموعة إلى الشعور الفطري بتلك المفارقة الساخرة التي تتطلب إعادة النظر في كل الأمور التي تصورت أنك تعرفها وتفهمها. وبإصرار مارك على أن مفهوم الإنصاف لا يختلف في عالم التجارة عنه في ساحة اللعب، استطاع أن يكون الملهم المباشر لي في هذا الكتاب.

كما أن بعض أجزاء هذا الكتاب هي بمثابة امتداد لأعمدة قمت بكتابتها من قبل في جريدتيّ سلات وفوربس Slate & Forbes. وقد حظيت الأعمدة التي كتبتها لجريدة سلات بتحرير صحفي دقيق ومتميز، أدين بالشكر عليه لكل من مايكل كينسلي Michael Kinsley وجاك شافر Jack Shafer. كما أدين بالشكر أيضاً لبروس نيكولاس Bruce Nicholas، المسئول عن المراجعة اللغوية لأعمالي في دار نشر فري برس Free Press على صبره وتشجيعه وحسه العالي.

وأخيراً، أقدم عميق شكري وتقديري لفريق عمل دار نشر بارنز أند نوبل Barnes and Noble في بيتسفورد بنيويورك، حيث اعتدت أن أمضي بها عدة ساعات يومياً أعمل على جهاز الكمبيوتر المحمول الخاص بي. وقد منحني فريق العمل هناك شعوراً دافئاً بالحب والترحيب الدائمين، وأتمنى أن أرد لهم الجميل بواسطة المبيعات التي سيحققها الكتاب.

الفصل الأول

الأبوة وعلم الاقتصاد ... وجهان لعملة واحدة!

الجوع والتعب يثيران أعصابي ويزعجانني بشدة، في حين أن الحصول على قدر كافٍ من الغذاء ومن الراحة يبهجني ويقضي على توتر أعصابي. وقد وصلت إلى سن البلوغ دون أن أدرك هذه الحقائق تمامًا. فلم تتعد معرفتي بها معرفتي بأرون بور Aaron Burr وهو ثالث نائب رئيس للولايات المتحدة. فلم تصل مثلاً إلى مستوى إدراكي لخطورة أن أطأ بقدمي في شارع مزدحم بالسيارات المسرعة. باختصار، لم تدخل تلك الحقائق ضمن المعلومات الفطرية التي تأصلت في وجداني.

ومع الأبوة، اكتسبت الحكمة، فمن العسير أن تعيش تحت سقف واحد مع طفل صغير دون أن تكتشف الفوائد الناتجة عن تناول وجبة أو الحصول على قسط من الراحة، وأثرهما المهدئ على الطفل. فمن مراقبة استجابات الطفل لتلك الأشياء، استطعت استكشافها في نفسي. ومن ثمَّ ساعدتني الملاحظة على الاعتناء بكلِّ منا على نحو أفضل.

ومع تخطي ابنتي كايلي مرحلة الطفولة، حيث صارت تبلغ من العمر تسع سنوات وهي قرة عين أبيها، دفعتني إلى تركيز اهتمامي على مبادئ محددة لعلم الاقتصاد التطبيقي، بدءًا بوسائل الراحة الملموسة. ومنذ ذلك الوقت، أتعلم من كايلي عن علم الاقتصاد بقدر ما تتعلم هي مني.

وكذلك، فإنني أقوم بتدريس علم الاقتصاد متنكرًا في زي آخر، ألا وهو زي أستاذ الجامعة. فهناك تشابه كبير بين أساتذة الجامعة والآباء. فالأستاذ الجامعي الصالح مثل الأب الصالح، واجبه أن يُعلم، وأن يتعلم، وفي أفضل الأحوال يسعده أن يتفوق عليه تلاميذه.

فلو كنتَ أبًا، فإنك بالتأكيد تستطيع أن تكون مدرسًا للاقتصاد. إن علم الاقتصاد هو علم المفاضلة بين الاختيارات الصعبة، مثل: المفاضلة بين اكتساب دخل إضافي والتمتع بوقت الفراغ، والمفاضلة بين العيش في بذخ والتوفير من أجل الغد، والمفاضلة بين اكتساب مهارات جديدة واستغلال مهاراتك الفعلية، والمفاضلة بين البحث عن الوظيفة المثالية (أو شريك الحياة المثالي) والاستقرار مع ما هو متوفر والتأقلم معه. وإنني أرغب في أن يفكر طلابي في هذه الاختيارات ملياً قبل الإقدام على إحداها، وهو نفس الشيء الذي أرغب في أن تفعله ابنتي.

ومن أعظم الدروس التي نتعلمها من علم الاقتصاد هو أنه لا توجد طريقة مثلى للاختيار بين هذه البدائل، فالأمر كله يتوقف على اختلاف الظروف، فما يناسبك ربما لا يناسب جارك. إن علم الاقتصاد هو علم التسامح؛ فأستاذ الاقتصاد الصالح يعلم تلاميذه أنه في الإمكان أن يحيا الآخرون حياة مختلفة عن حياتنا تمامًا دون أن يعني هذا أنهم مجانيين أو أشرار. وبالمثل، فإن الأب الصالح يعلم أبنائه نفس الشيء. إن علم الاقتصاد لا يشجع التسامح فحسب، وإنما أيضًا يشجع التعاطف. أما أسلوب رجل الاقتصاد فهو مراقبة سلوكيات الناس عن كثب، وهي أفضل طريقة لفهم أهداف الآخرين واستيعاب ما يواجهونه من صعوبات. وهذا النوع من الفهم هو الأساس الذي يقوم عليه الشعور بالتعاطف.

وفيما مضى، حين كنت أحاضر طلاب الدراسات العليا الجدد عن علم الاقتصاد، وفي أول يوم دراسي، طرحت عليهم السؤال الآتي: «لماذا يحتاج المتسوقون في متاجر البقالة الكبرى هذه الأيام لعربات تسوق أكبر مما كان يحتاج إليه آباؤهم منذ ثلاثين عامًا؟» وإليك بعضًا من أفضل الإجابات التي سمعتها: إن السيدات العاملات اليوم لا يجدن وقتًا كافيًا للتسوق أسبوعيًا كما كانت تفعل أمهاتهن، ولذلك، فإنهن أو أزواجهن يضطرون لشراء كميات كبيرة لتخزينها كل شهر في المرة الوحيدة التي يذهبون فيها للتسوق في هذا الشهر. أو إن السيدات العاملات اليوم لا يقمن بطهي الطعام للأسرة كلها كما كانت تفعل أمهاتهن، ولذلك، يقمن بشراء كميات وفيرة من الطعام بحيث

يستطيع أي فرد من أفراد الأسرة أن يعتمد على نفسه في طهي الطعام. أو إن أسر اليوم أكثر ثراءً من آبائهم ومن ثمَّ يقدمون أصنافاً أكثر تنوعاً على مائدة الطعام. أو إن المتسوقين اليوم أكثر ثراءً بحيث يسعدهم دفع المزيد من الأموال مقابل التسوق في مكان مريح ذي ممرات واسعة، ولذا فهم يحتاجون إلى عربات كبيرة تناسب تلك الممرات. أو إن البيوت اليوم أكبر وأكثر اتساعاً بحيث تحتوي على حجرة تخزين طعام أكبر. أو إن انتشار ماكينات الصرف الآلي في كل مكان هذه الأيام حطم القيد الذي كان يعوق المشتريين والمتمثل في خوفهم من حمل مبالغ نقدية كبيرة في محافظ نقودهم.

فلو سارت الأمور على نحو جيد، فإن كل طالب يتحدى إجابة زميله بإجابة أكثر إبداعاً منها. وقد يزعم أحد الطلاب أن المتسوقين اليوم يشتركون المزيد لأن السياسات الإعلانية قد صارت أكثر فعالية وتأثيراً، فيعترض طالب آخر على رأيه قائلاً: إنه في ظل وجود دخل محدد لكل مشتر، فإن شراء المزيد من سلعة معينة معناه شراء كمية أقل من سلعة أخرى.

إن الهدف من هذا التمرين ليس استيعاب سبب احتياج المتسوقين لعربات أكبر، وإنما استيعاب الأسلوب الأمثل للفهم والاستيعاب. وتحقيقاً للنجاح في هذه اللعبة، على الطالب أن يكون شديد الحساسية تجاه المشاكل التي تواجه الأسر المختلفة كلياً عن أسرته. إن التعود على رؤية العالم بعيون الآخرين هو جزء لا يتجزأ من التدريب على ممارسة علم الاقتصاد وإتقانه، كما أنه جزء لا يتجزأ من عملية النمو الجسدي والنضج العقلي.

وهناك الكثير من الأسئلة التي نستطيع التدرّب عليها عن طريق افتراض إجابات لها. وأظن أن السؤال الذي سأوجهه لطلابي في العام القادم سيكون: «لماذا تدخر الأسر التي يعولها فردان أقل مما تدخره الأسر التي يعولها فرد واحد مع تطابق دخل الأسرتين؟» هل السبب أن الأسرة التي يعولها فردان عادةً تستعين بمديرة منزل؟ أم إن الأمهات العاملات يولين اهتماماً أقل لمستقبل أبنائهن مما تفعل ربوات البيوت؟ أو ربما يكون السبب أن الأمهات العاملات يمنحن أبنائهن نموذجاً ناجحاً بحيث يتعلم الأبناء كيف يشقون طريقهم في الحياة دون الاعتماد على إرث ضخم.

وربما يكون السؤال الذي سأوجهه لطلابي هو: «لماذا تزيد احتمالات الانتحار عند الرجال عن النساء في الثقافات المختلفة؟» هل السبب أن النساء يشعرون بالتزام أكبر نحو تربية الصغار؟ أم أن النساء عادةً يعشن عمراً أطول ومن ثمّ، فإن فرصتهن أكبر في أن يمتد بهن العمر حتى يتخلصن من الزوج الذي يعكر صفو حياتهن ويجعلها جحيمًا لا يطاق؟

إن تدريس مثل هذه الأمور للطلاب يشبه إلى حد كبير الدور الذي يؤديه الأب نحو أبنائه. فمثلاً، عندما تعود ابنتي إلى المنزل في أحد الأيام يملؤها الإحباط والغضب لأن بعض زملائها تعمد مضايقتها ومشاكستها، فإنني أساعدها على تخطي الموقف بتشجيعها على تخيل الأحداث بعيون زملائها. وهناك أسلوب محدد يجب اتباعه في هذه الحالة: أولاً أن تضع تخميناً، ثم تسأل نفسك إذا كان هذا التخمين يبدو مقنعاً أم لا. بعد ذلك، تتأكد من أن تخمينك يتوافق مع الأحداث والدلائل الظاهرة أمامك، ثم تعمل على تنقيح تخمينك. وتلك هي بالضبط طريقة التفكير التي يعتمد عليها طالب الاقتصاد النابغ عند التفكير في مسألة مثل مسألة عربات التسوق في متاجر البقالة.

إن موضع اهتمام علم الاقتصاد يتخطى حدود الاختيارات الفردية إلى الاختيارات الاجتماعية أيضاً. ومنها مثلاً المفاضلة بين مكافأة روح المبادرة وتشجيع المساواة، والمفاضلة بين مراعاة الحرية ومراعاة النظام، والمفاضلة بين توفير الفرص لعدد كبير من الأفراد ومساعدة الأشخاص الأقل حظاً. بمعنى آخر، يجعلنا الاقتصاد نتساءل: ما التصرف السليم؟ وما التصرف العادل؟ وكيف نحقق الإنصاف؟

وحتى ابنتي تهتم بمثل هذه الأسئلة اهتماماً شديداً. وبالنسبة لها، فإنها تتساءل: هل المصروف الشهري الذي تحصل عليه هو حق خالص لها؟ أم أنه مكافأة لها على تنظيف غرفتها مثلاً؟ هل من حقها أن تتجاهل نصيحة والديها بأن ترتدي سترة صيفية في يوم بارد من أيام الشتاء؟ على أي أساس تختار هي وصديقاتها فيلم الفيديو الذي سيشاهدنه؟ هل يخترن الفيلم الذي يعجب أكثرهن؟ أم يخترن الفيلم الذي يلقي قبول الجميع؟ إن كل

مرة يصيح طفلك قائلاً: «إن هذا ليس عدلاً!»، يكون عليك أن تواجه موقفاً يتعلق بالعدالة الاقتصادية.

إنني أتحدث لغتين بطلاقة، إحداهما أتحدثها في الفصل الدراسي مع طلابي، وهي لغة المعادلات والرسوم البيانية. والأخرى أتحدثها في غرفة المعيشة بمنزلي مع أسرتي، وهي لغة التخيل والأحلام. في الفصل الدراسي، أتحدث عن مزايا العقود القابلة للتفعيل بقوة القانون، أما في المنزل، فأتحدث مع كايي عن أسباب انزعاج صديقتها جيسكا منها عندما تتجاهل قوانين اللعبة أثناء لعبهم السلم والثعبان. في الفصل الدراسي، أتحدث عن المشكلة العامة التي تنشأ من عدم رسم خطوط واضحة لحقوق الملكية، أما في المنزل، فأتحدث عن المشكلة الأخلاقية التي تظهر عندما يدعي أحد الأطفال حقاً لا يملكه في ألعاب أصدقائه. إن قدرتي على تحدث لغتين لا تعني مضاعفة عدد الموضوعات التي أتحدث فيها، وإنما تعني فقط أنني أتحدث في نفس الموضوعات ولكن مرتين.

ولكن هناك نقطة غريبة مثيرة للاهتمام؛ ففي بعض الأحيان، أفاجأ بأن القضايا التي تبدو صعبة ومعقدة عند التحدث عنها بلغة الفصل الدراسي قد صارت أوضح وأكثر سهولة عند التحدث عنها بلغة المنزل. وفي أحيان أخرى يكون العكس صحيحاً. وهذه النقطة ترجح أن كلاً من الآباء وأساتذة الاقتصاد من الممكن أن يتعلموا الكثير من بعضهم البعض.

وذلك هو تحدياً موضوع هذا الكتاب؛ إنه مزيج من المقالات التي تتحدث في قضايا متنوعة يضطر كلٌّ من الآباء ورجال الاقتصاد إلى مواجهتها دائماً، وهي عادةً قضايا إنسانية أساسية، مثل: العدل والإنصاف وتحمل المسؤولية. إن الكتاب يتحدث عن المبادئ التي تحدد لنا الصواب من الخطأ، والتي ربما يعرفها كل أب وتعرفها كل أم، ولكن من الضروري أن يدرسها كل عالم اقتصاد متقلب الرأي وصعب المراس، تماماً كما يدرسها كل طفل مشاكس. إن موضوع هذا الكتاب يدور حول أساليب الفهم والاستيعاب، ويدور أيضاً حول تعليم الاقتصاد، أو استخدام الأفكار الاقتصادية لتعليم الناس التسامح والتعاطف، بالإضافة إلى الدقة الفكرية. إن موضوع الكتاب هو

استخدام علم الاقتصاد كوسيلة لفهم أسرتك، وبالعكس استخدام كيان أسرتك لتوضيح بعض القضايا الغامضة في الاقتصاد.

إن أسعد تجربة يمكن أن يمر بها الأستاذ الجامعي الصالح الذي يراعي ضميره مع طلابه هي أن يتحداه أحد طلابه النابغين – كما يحدث من حين لآخر – وأن تثبت المناقشة صحة رأي تلميذه في النهاية. نفس هذه التجربة المفرحة من الممكن جداً أن يتمتع بها الآباء مع أبنائهم – بشرط أن يكونوا من النوع الذي يشجع تبادل الأفكار بين أفراد الأسرة. وكذلك الأمر بالنسبة للكاتب المعتد برأيه، إذا كان قراؤه من النوع المدقق الفطن. إن المناقشات التي قدمتها في هذا الكتاب هي نتاج فكري رُوِعِيَتْ فيه الدقة البالغة، وهي تبدو صحيحة بالنسبة لي. ولكن إذا ثبت خطأ إحداها، فأرجو ألا يبخل عليّ القارئ بتنبهه إلى ذلك عملاً بروح المحبة التي تسود الفصل الدراسي، والتي تجمع أفراد الأسرة الواحدة.

arabooks.tor.e
http://www.ibtesama.com

الفصل الثاني

العب مع طفلك ... وتعلم!

رُزقت بابنة نابهة تفوق سنوات عمرها ذكاءً وفطنة. فعندما كانت في الخامسة من عمرها، وأثناء مشاهدتها للتلفاز، سمعت الرئيس المنتخب لتوه — آنذاك — بيل كلينتون وهو يعلن عن نيته في رفع ضريبة الدخل، وإذا بها تنفجر في البكاء على الفور. وما من أب شعر بالفخر يوماً كما شعرت به في تلك اللحظة! وبالطبع، فقد جاء الإعلان عن الزيادة الضريبية مغلفاً ببعض الشعارات الرنانة المكررة، مثل: «إن الأغنياء لديهم الكثير في حين لا يملك الفقراء سوى القليل». أو: «إن الأغنياء يملكون أكثر مما يستحقون»، أو «إن هذا هو العدل والإنصاف» ... إلى آخر تلك الشعارات الجوفاء التي مللنا تكرارها.

ومن واقع إصرار رجال السياسة على استخدام تلك الشعارات، أتصور أن هناك من الناخبين من يطالبون بها. وربما يرجع ذلك إلى أنها تخفف عنهم شعورهم بالذنب بسبب استغلالهم لثمار التعب والجهد اللذين يبذلهما جيرانهم وأقرانهم من المواطنين الآخرين! ويا لها من وسيلة ذكية لتخفيف الشعور بالذنب، فقطعاً من الأفضل أن تدعي أن جيرانك يستحقون ذلك الاستغلال عن أن تعترف أنك — بسهولة — تطمع فيما يملكون.

إن مفتاح اللغز هنا يكمن في كلمة واحدة، ألا وهي «أن تدعي». ففي حقيقة الأمر، لا أحد يصدق «فعلًا» تلك الشعارات البلاغية المتعلقة بفكرة «إعادة توزيع الثروات». ربما تنجح في استخدام تلك الشعارات لخداع بعض الناس لبعض الوقت، ومن الممكن أن يسعدهم هذا. ولكن ما من أحد يستمر في تصديقها كل الوقت، بل إنني أزعم أنه ما من أحد يصدقها — في صميم قلبه — ولو حتى لبعض الوقت، ولا حتى يقترب من تصديقها!

هل تتساءل: كيف لي أن أعرف هذا؟ حسنًا، إنني أعرف كل هذا لأنني أب لابنة، ولأنني أصطحب ابنتي أحيانًا إلى ساحات الملاعب والمتنزهات حيث أستمع للنصائح التي يقدمها الآباء الآخرون لأبنائهم. ومن خبرتي الطويلة، أقول إنني لم أسمع يومًا أحد الآباء يقول لطفله إن من حقه أن يأخذ ألعاب الأطفال الآخرين عَنوةً لجرد أنهم يمتلكون منها أكثر مما يمتلكه هو! ولا سمعت أبدًا أحد الآباء يقول لطفله إنه إذا كان هناك طفل لديه من اللعب أكثر من أقرانه، فإنه يحق لأقرانه أن يكونوا «حكومة» وأن «يصوتوا» لصالح مصادرة هذه اللعب!

وما من شك أننا — كأباء — نشجع أبناءنا على المشاركة، ونحاول أن نجعلهم يشعرون بالخجل عند التصرف بأنانية. ولكننا في نفس الوقت، نعلمهم كيف يتعاملون مع الأطفال الآخرين الذين يتصرفون بأنانية بأساليب بعيدة عن المصادرة بالقوة. ومن تلك الأساليب: المداينة والتملق، أو المساومة ومحاولة التوصل إلى عقد صفقة جيدة، أو حتى الابتعاد وتجنب المواجهة، بمعنى افعل أي شيء إلا أن تسرق حقوق غيرك. وبالإضافة لما سبق، أقول إنه لا يوجد ما يمكن أن نصلح عليه ونسميه «الحكومة الشرعية» التي تملك السلطة والمبررات الأخلاقية التي تسمح لها بأن تسرق بالنيابة عنك. ولا تستطيع أية اتفاقية دستورية، أو أية إجراءات ديمقراطية، أو أية مؤسسة أخرى من أي نوع أن تخلق حكومة ذات سلطة من هذا النوع. باختصار، هذا الأمر لا يمكن حدوثه أبدًا.

إن هذه المسألة لا تدخل في نطاق القضايا الأخلاقية المعقدة، وتلك هي الحقيقة مهما حاولنا أن ندعي عكس ذلك. فرجال السياسة والمعلقون على الأحداث الجارية يجنون الكثير عن طريق تشجيعهم لهذه الادعاءات، ولكن عندما يتحول الأمر إلى حديث بيننا وبين أبنائنا، فإن الادعاءات كلها تسقط وتتداعى. فلو أننا نتحدث عن السلوكيات التي تحدث في ساحة الملعب، فإن كل البالغين يستطيعون التمييز بدقة بين السلوك الطيب والسلوك السيء. إن الدروس التي نعلمها لأبنائنا تكشف لنا عن حقائق موجودة بالفعل في صميم قلوبنا. فلو أنك ترغب في معرفة حقيقة ما يؤمن به أحد المعلقين

أو رجال السياسة، فلا تستمع إلى ما يلقيه من خطاب، ولا تقرأ ما يكتبه من مقالات، وإنما انظر إلى ما يعطيه لأبنائه من نصائح. ولو أردت أن تقيّم أداء أحد رجال السياسة، فاسأل نفسك: «ماذا سيكون وقع تصرفاته على أفراد أسرتي؟»

تحضرنى الآن قصة طريفة حدثت معي منذ بضع سنوات عندما اصطحبت كايلي وصديقتها «أليكس» لتناول العشاء، وكانتا وتبغغان من العمر ست سنوات تقريباً. وعندما حان وقت التحلية، كان أمام كلٍّ منهما أحد اختياريين؛ فإما تناول الآيس كريم فوراً أو اللبان لاحقاً. وقد اختارت أليكس تناول الآيس كريم في حين اختارت كايلي اللبان. (وبالمناسبة، تلك النصيحة الموفرة للمال أقدمها لكل أب حديث العهد بالأبوة: أسرع بإقناع أبنائك وهم بعد صغار السن بأن اللبان هو أحد أصناف التحلية!)

وبعد أن انتهت أليكس من تناول الآيس كريم، ذهبنا لنشترى لكايلي اللبان. وبالطبع، فقد حصلت كايلي على اللبان، في حين لم تحصل أليكس على شيء، ومن ثم بدأت تدعي أنها قد تعرضت للظلم. وبالطبع، فإن أي شخص بالغ يتابع الموقف من بدايته، يستطيع أن يرى بوضوح أن أليكس لا حق لها فيما تدعيه، فقد توفرت لها نفس الفرص التي توفرت لكايلي، وقد حصلت على مكافأتها مقدماً.

نفس الموقف قد يحدث في عالم البالغين. ولنفترض أن أمامنا شابين هما: بول وبيتر، وقد أتاحت لهما نفس الفرص في شبابهما. وفي حين اختار بول الطريق السهل، بحيث كان يعمل لمدة أربعين ساعة أسبوعياً مقابل أجر مضمون، اختار بيتر أن يكرس وقته كله لتأسيس شركة جديدة، بحيث كان يعمل طوال الليل والنهار مقابل نتائج غير مضمونة. وبعد مرور عدة سنوات، ومع تقدمهما في العمر، صار بيتر أكثر ثراءً من بول. ومن ثم، بدأ بول يدعي أنه تعرض للظلم من قبل ذلك النظام الاجتماعي الظالم الذي يشجع عدم المساواة.

وإنني هنا لا أسعى للدفاع عن مزايا اختيار بيتر وأفضليته على اختيار بول، تماماً كما لا يعنيني الحديث عن أفضلية اختيار اللبان على الآيس

كريم، وإنما ما يهمني حقًا هو مناقشة أسلوب تفكير بول في «النتائج» المترتبة على اختياره. ومن الممكن أن نخضع الموقف لاختبار جيد، بأن نتساءل إذا حدث خلاف في الرأي بين اثنين من طلاب السنة الأولى، إذا كان أحدهما يعمل بأسلوب تفكير بول؟ وبالطبع، فإن اختيار بول يخفق في هذا الاختبار.

ولكن ماذا عن الاختلافات في مستويات دخول الأفراد التي لا تنتج عن الاختيارات الفردية وإنما عن الحظوظ الشخصية؟ مرة أخرى، أقول لننظر إلى ما نعلمه لأبنائنا: فلو أنك قمت يوماً بتقسيم كعكة على مجموعة من الأطفال، فلا بد أنك قد سمعت من أحدهم تلك اللازمة الشهيرة: «إن هذا ليس عدلاً... إن قطعتي هي أصغر قطعة!» ولو كان عندك من الصبر ما يكفي في تلك اللحظة، فربما تكون قد حاولت أن تشرح له أن الطفل الذي يستطيع الاستمتاع بقطعة الكعك الخاصة به دون أن ينظر لما في طبق غيره، سيكون بالتأكيد أسعد حالاً من ذلك الذي يقارن دائماً بين ما يملكه هو وبين ما يملكه غيره. ولأننا نريد لأبنائنا أن يسعدوا بحياتهم، فإننا ننصحهم بالاستمتاع بحصصهم من الكعك دون الانشغال بما في أيدي غيرهم، وإذا أزعجهم أن غيرهم من الأطفال لديهم كعك أكثر، فإننا ننصحهم بأن يتذكروا أن العالم يعج بالأطفال الأقل حظاً منهم. وأنصحك بأن تتذكر هذا الدرس جيداً في المرة القادمة التي يتلقى فيها زميلك في العمل ترقية لا يستحقها.

إن ذلك التناقض بين المعايير التي يفرضها البالغون على أنفسهم وبين تلك التي يفرضونها على أبنائهم نادراً ما يكون في صالح البالغين. فمثلاً، إذا كنت تنتمي لأسرة أمريكية متوسطة، فإن المؤسسة العامة للإذاعة Corporation for Public Broadcasting سوف تستقطع خمسة دولارات تقريباً من مصروف جيبك السنوي من أجل تمويل مشاريع مثل: محطة إذاعة ناشونال بابلوك راديو National Public Radio أو NPR. ويحاول المدافعون عن المشروع تبرير ذلك الاستقطاع القهري بواسطة الإشارة إلى استقطاعات أكبر في مجالات أخرى، مثل قوات البحرية التي تنفق عشرة أضعاف ذلك المبلغ من أجل شراء الأسلحة المطلوبة.

أغلب الظن أن هؤلاء المدافعين يوجهون هذا الكلام للناخبين الذين لا أطفال لهم. فهل هناك أب أو أم يقبل مثل هذا العذر؟ وكأنهم يقولون — بلغة الأطفال: «حسناً، لقد سرقت هذه الحلوى فعلاً، ولكنني أعرف طفلاً آخر سرق دراجة!»

إن كل الآباء بإمكانهم التعرف على مدى الخطأ أو الزيف في أية مناقشة تطرح عليهم. وعلى العكس منهم، فإن الناخبين دائماً ما يصدقون تلك المناقشات المدعمة بحجج زائفة دون أية محاولة لتحري دقتها. أما وجه التناقض في هذا الموقف فهو أن الآباء والناخبين هم ذات الأشخاص في الواقع. فلماذا إذن يختلف موقفهم في كلٍّ من الحالتين؟ إن مصدر هذا التناقض في الموقف في رأيي يعود إلى أننا نصرف اهتمامنا إلى التفكير في الطرق المثلى لتربية أبنائنا وتهذيبهم ونراعي التوقيت المناسب لكل شيء عند تعاملنا معهم، أما نحن فلا نهتم بذلك بالنسبة لرجال الكونجرس.

وأقترح في النهاية أن نوفر على أنفسنا عناء المجهود الذهني بأن ندرك أنه لا داعي لمعاملة أبنائنا ورجال الكونجرس كلٍّ على حدة، بل نعاملهم معاملة واحدة. وإليك قاعدة ذهبية أقترح عليك أن تعمل بها: تأكد أن التصرف الذي يفعله طفلك ولا يمر دون عقاب، لا يحق لك ولا لرجال الكونجرس أن تفلتوا به دون عقاب أيضاً.

الفصل الثالث

ما الذي تعرفه كايلي ... ويجعله أهل الاقتصاد؟

استنكر أغلب رجال الاقتصاد في أمريكا ما قام به بات بيوكانان Pat Buchanan من إعادة إحياء لفكرة «الحماية الجمركية». وكذلك استنكرتها ابنتي كايلي. ولكن الفرق بين كايلي ورجال الاقتصاد، أن كايلي — على عكسهم — قد استنكرت الأمر للأسباب الصحيحة.

يعرف رجال الاقتصاد جيدًا أن التجارة هي المحرك الأساسي لعجلة الازدهار والرخاء. وقد استنتجوا من هذا — ومعهم الحق — أن الامتناع عن التجارة على المستوى القومي، معناه الامتناع عن تحقيق الرخاء على نفس المستوى. كما أثبتوا بالدراسات — وهم على صواب — أن فرض تعريفه جمركية محددة أو تحديد حصة الاستيراد من سلعة معينة سعيًا لإنقاذ الوظيفة الخاصة بواحد من مصنعي السيارات الأمريكيين والتي تساوي قيمتها خمسين ألف دولار، معناه أن يدفع مشترى السيارات مجتمعين مائة وخمسين ألف دولار إضافية في السنة عن طريق ارتفاع الأسعار. وكذلك، فإنهم يزعمون — زعمًا صائبًا مرةً أخرى — أن التجارة الحرة مثل التقدم التكنولوجي، ربما تؤدي للاستغناء عن بعض العمال، ولكنها في المتوسط تزيد المواطنين ثراءً.

ومثل هذه الأفكار هي التي أناقشها مع طلابي في الجامعة. وأفضل أداة استخدمتها في تقديم الفكرة السابقة للطلاب هي حكاية رمزية مستقاة من قصة حكاها لي جيمس إنجرام James Ingram، الأستاذ بجامعة نورث كارولينا. والقصة تحكي عن مقاول ذكي، نجح في ابتكار تقنية تكنولوجية

جديدة لتحويل الحبوب إلى سيارات. وقد قام المفاوض بإنشاء مصنعه بالقرب من شاطئ البحر، وفي ظل السرية والتكتم الشديدين اللذين أحاط بهما العمل في المصنع، بدأت عجلة الإنتاج تدور.

وبالطبع، فقد شعر المستهلكون بسعادة غامرة عندما تنامي لعلمهم أن السيارات الجديدة التي يقدمها هذا المصنع أفضل وأرخص من تلك التي تقدمها مصانع ولاية ديترويت. كذلك الحال بالنسبة لمزارعي المنطقة الغربية الوسطى؛ حيث أسعدتهم الزيادة الهائلة في كمية طلبات المصنع من الحبوب التي تغذي ماكيناته الغامضة. صحيح أن شعورًا بالإحباط والقلق قد انتشر بين عمال المصنع الذين اعتادوا العمل بالطرق التقليدية القديمة، ولكنهم عمومًا أدركوا أن التقدم التكنولوجي، مع ما يصاحبه من متاعب، يعتبر أمرًا مفيدًا لجميع الأطراف في النهاية.

وفي أحد الأيام، نجح أحد المراسلين الصحفيين ممن يسعون لتحري أمر المصنع في العثور على أحد العمال الساخطين حيال أمر ما. وقد أفشى العامل سر المصنع لذلك الصحفي. الواقع أن ذلك المصنع الضخم كان خاويًا تمامًا، فقط كان حائطه الخلفي مفتوحًا على مرسى للسفن، وكانت الحبوب تدخل من الباب الأمامي للمصنع ثم تخرج من بابه الخلفي، حيث تُشحن في السفن وتُرسَل إلى دول أجنبية في مقابل السيارات التي ترسلها تلك الدول.

وفي لحظة، تحول المفاوض — بفعل الصدمة التي خلفتها تلك الاعترافات — من بطل قومي إلى رمز سيئ أثار الغضب العام لدى عامة الناس. وقد قام بات بيوكانان بقيادة حملة قومية غاضبة ضد الرجل قضت على أي مستقبل لبيوكانان داخل البيت الأبيض.

الدرس المستفاد من القصة هو أن توفير سيارات رخيصة الثمن سواء عن طريق تكنولوجيا متطورة أو عن طريق التجارة هو أمر جيد على السواء. أما عزل التجارة فهو بمثابة إغلاق أكثر المصانع فعالية وإنتاجًا. وتأييد الأفكار التي يدعو إليها «بيوكانان» معناه أنك تغمض عينيك تمامًا عن هذا التشابه الجلي والأساسي. وبالطبع، فإن تجاهل الحقائق عن قصد لا يمكن أن يؤدي إلى تحقيق أي رخاء بأي حال من الأحوال.

ما الذي تعرفه كايلي ... ويجعله أهل الاقتصاد؟

وهذا ما أقوله للطلاب، ولكن ما أقوله لابنتي يختلف حتمًا. فبعكس الطلاب، تعتمد كايلي عليّ في إرشادها للجوانب الأخلاقية. ومن الممكن طبعًا أن أشرح لها كيف تجعل التجارة أسرتنا أكثر ثراءً، ولكنني بذلك أدمج حس الأناية عندها. وطفلة صغيرة في التاسعة من عمرها عندها بالفعل ما يكفي من الشعور الأناي بحب الذات، إنما مبدأ الاهتمام بالآخرين هو ما أرغب في غرسه فيها. ولذلك، فبدلاً من أن أعلمها كيف تستفيد أسرتنا من توفير المال عند شراء سيارة غير مكلفة، أحاول أن أعلمها الفرق بين الصواب والخطأ.

والحق أن كايلي لديها بالفعل معرفة جيدة بالصواب والخطأ. بل إنها تمارس التجارة ببراعة ونشاط في أسواق ساحة مدرستها، حيث تتعامل في القسائم التجارية، وتتاجر في زجاجات اللبن. وفي بعض الأحيان، قد ترغب كايلي في التبادل التجاري مع زميلتها ميليسا، غير أن ميليسا تفضل تبادل البضائع مع جينيفر، زميلتها في نفس الصف ولكن من فصل آخر. وكايلي تعرف جيداً إلى أية درجة يعتبر هذا الأمر محبباً، ولكنها في نفس الوقت تدرك جيداً أنها لا تستطيع إرغام ميليسا على التبادل التجاري معها. بل الأهم، أنها تدرك تماماً خطأ المحاولة من أساسها.

إن الحس الأخلاقي عند كايلي أعلى من أن تتصور حتى أن تطلب من معلمتها التدخل لمنع ميليسا بالقوة من التبادل التجاري مع «الأجانب» المتمثلين في زملاء الفصل الآخر. وأتصور أن الطفل الذي قد يُقدم على مثل هذه المحاولة هو طفل سخي فحسب.

أما بيوكانان، فإنه ينظر إلى الكونجرس الأمريكي باعتباره المعلم الأكبر سنًا ومقامًا، والذي يحق له أن يحافظ على النظام في ساحة المدرسة، وأن يتأكد من أن كل الأطفال يلعبون بالطريقة المثلى التي يختارها المعلم لطلابه المفضلين — وهم بمثابة الصناعات المتميزة بالنسبة لبيوكانان. وتعتقد ابنتي أن الأمر على هذا النحو يثير الحنق. وهي على حق فيما تقول.

إن مكمن الخطأ في نظرية الحماية الجمركية هو أنها تحرم الأفراد من حق إنساني أساسي، ألا وهو، الحرية في اختيار من يتبادلون معهم التجارة.

ومن ذلك، على سبيل المثال، حرية شراء السيارة التي تريدها في أي وقت ومن أي بائع مستعد للبيع.

ولكن هناك أيضاً سبب آخر للخطأ في الحماية الجمركية، وهو سبب استطاعت كايلي أن تدركه في حين لم يستطع بيوكانان ذلك، ويتعلق بجوهر مفهوم اللياقة الشخصية. فما تعرفه ابنتي هو أن كل الناس قد خلُقوا متساوين، وأن الفرد لا يُحرم من حقه في التمتع بالازدهار والرخاء لمجرد أنه يعيش في الجانب التعس من ذلك الحد الوهمي الفاصل الذي يفصل بين الدول. ولن تفكر كايلي أبداً أو حتى يخطر لها أن تُولي اهتماماً أكبر لعمال مصانع السيارات في ديترويت عن أقرانهم في طوكيو أو المكسيك.

ولنضع وراء ظهورنا كل تلك الأقاويل التي تتحدث عن التكاليف التي يتكبدها المستهلك الأمريكي من أجل توفير فرصة عمل للعامل الأمريكي. ولنفترض صحة ما يدعيه بيوكانان، وأنه استطاع بالفعل أن يوفر بأعجوبة ما الوظائف للأمريكيين دون أن يُكلف المستهلكين شيئاً. فحتى لو استطاع هذا، فسوف تظل آراؤه تثير استيائي وغبصبي؛ لأنها من الأساس تقوم على افتراض أن العامل الأمريكي يستحق الحماية أكثر من نظيره الأجنبي. فأي أساس أخلاقي من الممكن أن يدعم مثل هذا التفريق البشع بين البشر؟

لقد اتُّهم بيوكانان كثيراً بالعنصرية، وأعتقد أنه قد تلقى العديد من الصفعات نتيجة لهذا الاتهام. ولكنني أعتقد أيضاً أن هناك نوعاً من العدالة الإلهية في تلقيه لهذه الصفعات؛ لأن فكرته المغلوطة عن القومية لا تختلف في القبح عن العنصرية. إن تشجيع الناس على شراء «المنتج الأمريكي» فقط، لا يختلف كثيراً من حيث المبدأ عن تشجيعهم على «مساندة الأشخاص بيض البشرة» فقط.

إننا بحاجة لأن نُولي الآخرين اهتمامنا ورعايتنا على نحو أكبر. وكما أننا نلتزم برعاية المقربين منا، فلا بد أيضاً أن نلتزم برعاية الغرباء والاهتمام بهم. ولكن الاهتمام بالغرباء الأمريكيين أكثر من الغرباء الأجانب سواء مكسيكيين أو يابانيين ... إلخ، هو بمثابة تعبير عن أسوأ الغرائز الإنسانية وأدناها أخلاقياً. وأحمد الله أن ابنتي لديها وعي كافٍ بهذا.

ما الذي تعرفه كايلي ... ويجعله أهل الاقتصاد؟

مر وقت طويل منذ اكتسبت كايلي دراية بالأمر السياسي، وقد كان ذلك تحديداً وقت الانتخابات الرئاسية عام ١٩٩٢م، عندما كانت تقريباً في الخامسة من عمرها. وفي ذلك العام، سعى كل المرشحين الأساسيين إلى زيادة حجم الحكومة وتوسيع نطاق سلطتها. وكان الرئيس - آنذاك - جورج بوش قد تولى على مدار أربع سنوات طويلة عملية توسيع كبيرة للسلطات الفيدرالية. أما المرشح الديمقراطي - الأقرب للفوز - بيل كلينتون، فقد وعد الناخبين بتحسين الرعاية الصحية على المستوى القومي. وقد سعى المنافس الرئيسي لبوش؛ بات بيوكانان إلى إغلاق الحدود، أما المنافس الرئيسي لكلينتون؛ بول تسونجاس Paul Tsongas فقد اعتمد برنامج الانتخابي على سياسة تصنيع جديدة بأن يضعها موسوليني! وإنني أعني تماماً ما أقول، فإن نجاح تسونجاس في المراحل الأولية للانتخابات يعتبر أكثر وقت اقتربت فيه أمريكا من خوض تجربة فاشية مكتملة الأركان منذ تجربة الحرب العالمية الثانية، وذلك إلى أن ظهر روس بيرو في وقت لاحق من نفس تلك السنة المليئة بالأحداث الجسام.

وقد تنامي لدى كايلي شعور قوي بأن أبويها ينظران إلى الخيارات المتاحة باعتبارها غير ملائمة، وكانت تتوق لمعرفة السبب. وفي أحد الأيام، طلبت مني أن أجلس معها لأشرح لها الأمر. وقد حاولت جاهداً تسهيل الموضوع في لغة تناسب طفلة في الخامسة من عمرها، مع الحفاظ قدر المستطاع على الروح العامة لبرامج المرشحين. فعلى سبيل المثال، شرحت لها سياسة بيوكانان التجارية قائلاً: إنه يعتقد أنه لا يجب السماح للناس بأن يقرروا بأنفسهم نوع السيارة التي يرغبون في شرائها.

وفكرت كايلي في الأمر لبعض الوقت، ثم أعلنت تأييدها لبيوكانان؛ ذلك لأن نوع السيارة التي تشتريها الأسرة «لا يهتمها ولا يُعد لها فارقاً»، كما قالت مفسرة موقفها.

وقد كدت وقتها أن أشرح لها نظرية «الميزة النسبية»، وبالذات حقيقة أنه مع قلة الخيارات المتوفرة، ترتفع أسعار السيارات مما يترك لنا دخلاً أقل لشراء البضائع الأخرى التي قد تجذب اهتمامها كطفلة في الخامسة من

عمرها. ولكنني تراجعت عن هذا، فبالإضافة إلى عدم جدوى المحاولة، فقد رأيت في هذا تهريبًا من مسئوليتي كأب عن النضج الأخلاقي لكايلى. وبدلاً من ذلك، فقد لفتُ نظرها إلى أن هناك أناسًا آخرين «يهتمون» باختيار نوع السيارة التي يفضلونها بأنفسهم، وعلينا أن نحترم رغباتهم وحريرتهم في الاختيار تمامًا كما نفكر في أنفسنا.

وأعتقد أنه في تلك اللحظة تحولت كايلى إلى خبيرة في التجارة الدولية. لقد استوعبت الأمر جيدًا، واستطاعت أن تكوّن فكرة واضحة وطويلة الأمد عن قضية أخلاقية يرفض كبار أساتذة الاقتصاد مواجهتها معظم الوقت. إن من يعمل في مهنة التدريس يعلم جيدًا أن استيعاب فكرة معقدة لا يتم أبدًا إلا بواسطة شرحها لأحد الطلاب. أما من يكون لديه ابن أو ابنة، فهو يعلم جيدًا أن فهم حقيقة فكرة «سهلة» لا يتم إلا بواسطة شرحها وتفسيرها لطفله. وهناك فرع في علم الاقتصاد يطلق عليه «اقتصاد الرفاهية» يقوم بتحليل الخيارات السياسية المتاحة باستخدام الوسائل الحسابية وفقًا لعدد من المعايير الأخلاقية. وأعتقد أن هذه الوسائل الحسابية لا غنى عنها لكل من يرغب في التفكير بجديّة في القضايا المعقدة والمتعلقة بفكرة العدالة الاقتصادية. ولكن هذه الوسائل أيضًا من شأنها أن تضيي شيئًا من التعقيد الزائف على بعض الحالات التي قد تكون في حقيقتها واضحة ومباشرة. وهذا الزيف لا بد من تحطيمه تمامًا، ولا توجد وسيلة لذلك أنسب من التحدث مع طفل، فمن المستحيل أن تخدع طفلًا أو تعميّه عن رؤية الحقيقة بأن تبهره بالنتائج السحرية لاستخدام إحدى التقنيات. فعند تعاملك مع طفل، لا بد أن يمتد الحديث إلى الأسس والقواعد الثابتة، ومنها أننا «لا بد» أن نهتم بحقوق الأفراد الآخرين الذين يختلفون عنا. إن الأمر فعلاً بهذا اليسر.

عادةً نحاول أنا وكايلى أن نتجنب التسوق في وول مارت، ولكننا لا نفلح دائمًا في هذا الأمر. ففي بعض الأحيان، نكون في حاجة ماسة لشراء سلعة معينة غير متوفرة إلا به. ولكن إذا لم تضطرنا الظروف، فإننا نفضل التسوق في أي مكان آخر.

ما الذي تعرفه كايلي ... ويجعله أهل الاقتصاد؟

وذلك هو الصدى المقصود إحدائه من سياسات وول مارت الإعلانية المتميزة. فاللافئات المعلقة على كل رف من أرفف المتجر تشي بالجهود المضنية المبذولة في سبيل تجنب وضع أية منتجات مستوردة فوق تلك الأرفف. ولكن تلك السياسة التي يتبعها وول مارت لا تفلح دائماً؛ فاللافئات تشي أيضاً بأمر آخر، وهو أن الأرفف تضم في بعض الأحيان بضائع لا يمكن توفيرها بسهولة إلا عن طريق الاستيراد. ولكن إذا لم يضطر المتجر لذلك، فإنه يفضل «شراء البضاعة الأمريكية، حتى يشتريها المستهلك بالتبعية».

وفي الوقت الذي صارت فيه كايلي ناضجة بما يكفي لقراءة تلك اللافتات، كانت أيضاً قد بلغت السن الذي تستطيع فيه أن تدرك أن الأشخاص الذين يريدونها أن تهتم بالعرق أو الدين أو النوع أو الأصل عند اختيار شركائها في التجارة، هم أشخاص لا يجب الوثوق بهم أو الاستماع إليهم. وأعتقد أن مديري وول مارت لا بد أنهم قد أدركوا هذه الحقيقة في طفولتهم. أما البالغون الذين يؤمنون بعكس ذلك، فلا بد أنهم يلجئون إلى السفسطة أو المغالطة التي تتسم بالتطرف الشديد، وهو أمر غير متاح بالنسبة لطلاب المرحلة الابتدائية.

تلك السفسطة أو الأفكار المغالطة جاهزة ومتاحة دائماً. ولو لم تكن كذلك، للحق بـ«ول مارت» الفشل الذريع. تماماً كما كان سيحدث للسيناتور ديان فاينستين Dianne Feinstein، عضوة مجلس الشيوخ عن ولاية كاليفورنيا. لقد اعترضت السيناتور على الاستقطاعات «القاسية وغير الإنسانية» في المنافع الصحية والتعليمية العامة بالنسبة للمهاجرين غير الشرعيين، ولكنها في الوقت ذاته أيدت وضع ضوابط أكثر صرامة على حدود البلاد لمنع دخول أولئك المهاجرين من الأساس. ولست أتصور أي رأي يبرر هذا النفاق الواضح إلا إذا كان تلعاباً بالألفاظ والأفكار يفوق المعتاد. فالسيناتور أمامها أحد خيارين: إما أن تهتم لأمر المكسيكيين أو لا تهتم. فلو لم تكن تهتم، فلا داعي إذن لكل تلك المهاترات عن القسوة وانعدام الإنسانية. ولو كانت حقاً تهتم، فكيف تبرر دعوتها لإلزامهم بحدود المكسيك؟

ويبدو أن السيناتور تعتنق فكرة غريبة وغير مفهومة — تمامًا كما يفعل القائمون على إدارة وول مارت — ومفاد هذه الفكرة أننا يجب أن نُولي اهتمامًا أكبر للغرباء الذين تصادف أنهم يعيشون في الولايات المتحدة عن الغرباء الذين لا يعيشون فيها، وأنه إذا كان في استطاعتنا إرغام هؤلاء الغرباء على البقاء في أحد جوانب ذلك الحد الوهمي الفاصل، فلا يجب أن نقلق بعدها بشأن رفايتهم أو مستوى معيشتهم.

ولكن السيناتور بالطبع لا يحركها أي مبدأ أخلاقي على الإطلاق. إن هدفها الوحيد هو خدمة المصالح المادية الخاصة بأهالي كاليفورنيا — وأغلبهم من ذوي الأصول الإنجليزية — وهم بالفعل محظوظون بما يكفي لكونهم مواطنين أمريكيين. وهي تؤمن أن النتائج الطيبة التي ستحققها الرعاية الصحية والتعليمية للمكسيكيين المقيمين في أمريكا، سوف تمتد آثارها ليستفيد منها أولئك المواطنون. ولكنها بسهولة — ودون أدنى شعور بالذنب — تتجاهل تمامًا كل ما يخص المكسيكيين المقيمين على بُعد بضعة مئات من الأميال جنوبًا، سواء من حيث الرعاية الصحية أو التعليم أو المستوى المعيشي.

ولو كانت السيناتور من ذوي المبادئ الليبرالية المتحررة، إذن لدعت إلى السماح للناس باختيار المكان الذي يفضلون الحياة فيه. ولو كانت من ذوي المبادئ التي تدعو للمساواة، إذن لتضائل اهتمامها بالمكسيكيين المحظوظين نسبيًا الذين نجحوا في عبور الحدود أمام اهتمامها بجيرانهم الفقراء السابقين الذين لا يزالون سجناء على الجانب الآخر من الحدود. إذن، فمن المؤكد أن السيناتور لا تملك أية مبادئ على الإطلاق حتى تطالبنا بتقديم المزيد للقلة المحظوظة وتقديم الأقل للكثرة تعيسة الحظ في نفس الوقت.

حسنًا، يبدو أن السيناتور تسعى لخدمة ناخبها دون أدنى اعتبار للصواب والخطأ. وربما يكون هذا بالضبط هو المتوقع من السياسيين (وربما يكون هذا هو تحديدًا السبب الأمثل الذي يدعونا لتقييد سلطة السياسيين كلما توفرت لنا الفرصة لذلك). إلا أن إشارة السيناتور إلى «قسوة» و«انعدام

ما الذي تعرفه كايلى ... ويجعله أهل الاقتصاد؟

إنسانية» المعارضين على آرائها يرجح أنها تفضل إخفاء حقيقة أفعالها وراء ستار أخلاقي زائف. بل إنني أجزم أنها بالفعل تتخفى وراء ذلك الستار. ولو أنني منحتها مساحة للتعبير عن رأيها في هذه الصفحة، فمن المؤكد أنها ستنجح في تلفيق تفسير شديد الإقناع — مع سطحته — كمحاولة للتوفيق بين آرائها المتضاربة. ولكنني لا أعتقد أن هذا التفسير سيفلح في إقناع كايلى.

وإذا لم تصدقني فلتجرب الأمر بنفسك مع أي طفل من معارفك. ولتشرح له أن هناك واحدًا من أعضاء مجلس الشيوخ يعتقد أن الأجانب الذين يعيشون في أمريكا، والذين يعتبرون أثرياً نسبياً يستحقون الحصول على بعض المنافع الإضافية، أما الأجانب الذين يعيشون في المكسيك مثلاً، والذين يعتبرون فقراء نسبياً لا يستحقون شيئاً. إن مثل هذه الأفكار لا تنجح في تحليلها بجدية إلا في فصول الاقتصاد الدراسية، وذلك لأننا نتناسى مدى تهافتها في جوهرها. أما الميزة التي نجنيها من شرحها للأطفال فهي أننا نضطر إلى تجريدنا من الألفاظ المعقدة وعرضها بسهولة ووضوح شديدين في صورة فرضيات حتى يتمكن الطفل من استيعابها.

إن نموذج معالجة قضية الهجرة غير الشرعية هو في الواقع شديد الشبه بنموذج معالجة قضية التجارة الحرة؛ فهو يتمثل في الاهتمام بالمنافع والتكاليف الواقعة على كل الأمريكيين وفي المطالبة بضرورة أن تتجاوز المنافع التكاليف. فبالنسبة لقضية الهجرة، يتحمل العمال الأمريكيون التكاليف (التمثلة في تضررهم من انخفاض الأجور) في حين يجني الرأسماليون الأمريكيون كل المنافع (حيث إنهم يستفيدون من ذلك الانخفاض في الأجور). ويستطيع طالب الاقتصاد المجتهد أن يحول المنافع والتكاليف إلى صورة مساحات على ورقة رسوم بيانية، ثم يستخدم بعض القواعد الأولية لعلم الهندسة ليستنتج أن المساحة التي تمثل المنافع هي الأكبر.

أما تفسير هذا التحليل الهندسي فهو كالتالي: كلما خسر العامل دولارًا، جنى الرأسمالي أمامه دولارًا. وحتى هذه النقطة، تتساوى المنافع والتكاليف تمامًا. إلا أن هناك ميزة إضافية يتمتع بها الرأسماليون، ألا وهي، أن انخفاض

الأجور يتيح لهم الفرصة للتوسع في أعمالهم ومشاريعهم التجارية. ومن ثمَّ فإن مكاسب الرأسماليين تتخطى خسائر العمال.^١

فإذا كنت تقبل تحليل المنافع مقابل التكاليف باعتباره المرشد المنطقي في مسألة وضع السياسات وتقييمها (وإذا كنت تعتقد أن التحليل النموذجي السابق استطاع أن يحصر كل المنافع والتكاليف المتعلقة بالموضوع)، إذن فقد صارت لدينا حجة في صالح الهجرة غير الشرعية. يعتقد معظم رجال الاقتصاد — وأنا منهم — أن تحليلات المنافع مقابل التكاليف ترتبط بشدة بوضع السياسات، كما تتناول معظم كتب الاقتصاد الأولية الدفاع عن هذا الارتباط (وإن كان دفاعاً محدوداً). وبالطبع، يبدو أن هذا الدفاع يخدم المصالح الشخصية المجردة ولو جزئياً (فلو أن صنّاع السياسات في أمريكا يسترشدون دائماً بتحليلات المنافع مقابل التكاليف، فعلى المدى البعيد سوف يحقق أغلب الأمريكيين مكاسب تفوق ما يحققونه من خسائر). كما يبدو هذا الدفاع في صالح المبادئ الأخلاقية (فتحليل المنافع مقابل التكاليف يعامل الجميع سواءً بسواء، فالتكلفة هي في النهاية تكلفة بصرف النظر عمّن وقعت عليه).

بالنسبة لخدمة المصالح الشخصية، فذاك أمر أستطيع فهمه وتقبله. أما خدمة المبادئ الأخلاقية، فهي أمر يبدو غير منطقي تماماً بالنسبة لي؛ وذلك لأن تحليل المنافع مقابل التكاليف هذه المرة بالتحديد «لا» يعامل الجميع بالتساوي، وإنما يعامل جميع «الأمريكيين» بالتساوي في الوقت الذي يتجاهل فيه تماماً مصالح الأفراد الذين لم يصيروا أمريكيين بعد ولكنهم يطمحون إلى ذلك.

ومن دون قصد، فإن الاعتراف بأن أولئك الأجانب هم بشر مثلنا هو في الحقيقة بمثابة تدعيم للاستنتاجات التي انتهت إليها المناقشة السابقة.

^١ يظن بعض الصحفيين أن تكاليف المنافسة الأجنبية من الممكن قياسها بالنظر إلى عدد الأمريكيين الذين يتركون وظائفهم كنتيجة لتلك المنافسة. وذلك هو عكس الحقيقة تماماً. فإن أولئك الأمريكيين الذين يتخلون عن وظائفهم لرفضهم قبول الاستقطاعات في أجورهم للتأقلم مع المنافسين الجدد هم على الأرجح الأقل اهتماماً بالحفاظ على وظائفهم من البداية. أما أكبر خسارة فتقع على عاتق الأمريكيين الذين يقدرّون قيمة وظائفهم بشدة إلى درجة الإصرار على التمسك بها، وهم الذين يمتصون الأثر الناتج عن الاستقطاع في الأجور.

ما الذي تعرفه كايلي ... ويجعله أهل الاقتصاد؟

ولذلك، ففي هذا النطاق، لا يوجد ضرر هنالك من ادعاء العكس. بل إن هذا الادعاء سوف يخدم قيمة أكثر بلاغة، فنحن نتجاهل عن عمد أكثر المستفيدين من فكرة فتح الحدود و«مع ذلك» ما زلنا نقول إن الحدود المفتوحة فكرة رائعة! إن ذلك يشبه الفوز في مباراة «شطرنج» بعد أن تجرد خصمك من «وزيره».

ومن دون قصد أيضًا، ربما تظهر بعض الحجج الاقتصادية التي ترجح أن المكاسب التي سيحققها المهاجرون الجدد هي مكاسب متواضعة على أية حال. والحجة تقول إنه إذا نجح عدد كبير من المكسيكيين في دخول الولايات المتحدة، فسوف يؤدي هذا إلى انخفاض الأجور وظروف العمل في أمريكا إلى نفس المستوى الذي تعاني منه المكسيك. وفي هذه الحالة، فحتى المكسيكيون لن يجنوا شيئاً على الإطلاق. إذن فتلك المكاسب التي «نتجاهلها» لم تكن لتتحقق من الأصل، وبناءً عليه فإننا لم نخسر شيئاً جرّاء حذفها من التحليل. ولكن هناك عيب واحد في هذه الحجة، ألا وهو، أنها تفترض أن كل المكسيكيين متطابقون. فهي لا تضع أي اعتبار لاحتمال أن يتمتع أحد هؤلاء المهاجرين بمهارات أو مفضلات خاصة تسمح له دون غيره بالنجاح وتحقيق ثروة في الولايات المتحدة حتى وإن بدت الظروف في البلدين ظاهرياً متشابهة. ولو أننا طبقنا افتراضاً مشابهاً على الأمريكيين — أي إذا فرضنا أن كل الأمريكيين متطابقون — فسوف يؤدي هذا الافتراض بنا إلى استنتاج أن الأجور «بالفعل» منخفضة إلى المستوى الذي يتساوى فيه الأمريكيون العاملون والعاطلون عن العمل في شعورهم بالرضا والسعادة. وعليه، فلن يضر أي أمريكي أن يخسر وظيفته بسبب المنافسة الأجنبية.

كل ما سبق من تحليلات من المفيد جداً عرضه على الطلاب في قاعة المحاضرات بالكلية حيث أرحب دائماً بأن يبدي بعض الطلاب آراءهم ويبيد آخرون اعتراضهم. فكل هذا بالطبع يعتبر غاية في الأهمية. كما أنه يتخطى بكثير حدود استيعاب أي طفل (بل وحدود استيعاب بعض البالغين أيضاً). ومع كل الترهات التي ترددها الأغاني الشعبية، فإن أي شاب يفتقر إلى الثقافة لا يمكنه أبداً أن يكون مصدرًا للحكمة أو الرأي السديد.

وهذا معناه أن الآراء الجادة المتبصرة المتعلقة بقضايا مثل التجارة والهجرة لا يمكن أن نستقيها إلا من أشخاص بالغين يتميزون بدقة التفكير، وحكمة التدبير. ولكن في بعض الأحيان، يزداد الشخص البالغ حكمةً وسداداً في الرأي عن طريق حديث يجريه مع طفل صغير. صحيح أن عرض الرأي والرأي الآخر يُعدّ فارقاً كبيراً، إلا أن الحكمة الآتية تُعدّ فارقاً أيضاً، وهي أنه لا توجد أية وسيلة تستطيع أن تُخبر بها طفلاً في العاشرة من عمره أنك تفضل تجاهل المشاكل التي يعانيتها المكسيكيون الذين يعيشون بعيداً عنا. في أحد الأيام، عندما كانت كايلي بعد في الثالثة من عمرها، جلسنا معاً نشاهد فيلم الرسوم المتحركة الشهير Mousekewitz family: An American Tail، أو قصة الفأر المهاجر، الذي هرب مع أسرته من الاضطهاد الذي كانوا يتعرضون له في «مجتمع القطط القديم» إلى أمريكا (أرض الحرية). وبينما ظهر تمثال الحرية في الأفق، قبضت كايلي على يدي في ترقب ولهفة، ثم تنفست الصعداء بمجرد أن تمكنت أسرة الفئران من الوصول إلى الشاطئ بأمان. ولكن بعدها بدأت الأحداث تأخذ منحى كارثياً. لقد أجبر الفأر البطل فيفيل Feivel على العمل في المصانع الاستغلالية الحقيرة، وكان يمضي يومه كاملاً مقيداً أمام ماكينة الخياطة. وفي البداية، شعرت كايلي بالفزع ثم تحول فزعها إلى غضب عارم، فأعلنت قائلة: «لا يمكن أن تكون هذه هي أمريكا!»

ولقد كانت قطعاً على حق، فتلك التي رأيناها في الفيلم لم تكن أمريكا أو في أفضل الأحوال كانت جزءاً صغيراً من أمريكا لا يعبر عنها بأي حال من الأحوال. وبالطبع، لم تكن كايلي تعلم أن أبناء الفأر فيفيل سيملكون متاجر الخياطة الخاصة بهم، وأن أحفاده سوف يصبحون من أباطرة التجارة في أمريكا، وأنهم سيبتكرون أمصلاً ضد الأمراض الخطيرة، ويسهمون في توسيع حدود المعرفة البشرية. لم تكن كايلي تعلم أن أمريكا ستفي بوعدها لأسرة الفأر فيفيل وسوف ترد له الجميل مرات عديدة. كل ما عرفته كايلي أنها تريد السعادة ليفيل. وأعتقد أن هذا يكفي بالنسبة لطفلة في الثالثة من عمرها.

ما الذي تعرفه كايلي ... ويجعله أهل الاقتصاد؟

أما العلامة الفارقة أو نقطة التحول التي رمزت إلى حصول فيفيل على حريته، فقد تمثلت في الكلمات الآتية (وهي جزء من القصيدة الشهيرة للشاعرة إيما لازاروس تتحدث فيها بلسان تمثال الحرية) فتقول:

«فليأت إليّ كل المساكين، والمتعبين، والفقراء ...
والجموع المتلاحمة التي ترنو إلى تنشق نسيمات الحرية ...
والبؤساء الذين لفظتهم شواطئهم المزدحمة ...
فليأت إليّ كل هؤلاء المشردين،
ومن ألق بهم العواصف إلى شاطئتي ...
وسوف أظل هنا ... حاملة شعلتي ... بجانب الباب الذهبي.»

ولست على يقين مما إذا كانت كايلي قد استوعبت معنى الكلمات السابقة، ولكنني واثق من أنها قد استشعرت العاطفة المنبعثة منها.

arabooks t o r e
ht t p: / / www.ibt es ama.com

الفصل الرابع

السلطة

مع التحاق ابنتي بالصف الأول الابتدائي في مدرستها، كانت لديها معرفة، تفوق سنوات عمرها الست، عن مدى التنوع المحتمل أن تجده في آراء البالغين. فمثلاً، كان المدرسون آنذاك — وما زالوا — يعلمونها المزايا العديدة التي تجنيها من ذهابها إلى المكتبات، في حين كانت كايلي تعلم جيداً رأي أبيها المعارض لفكرة الذهاب إلى المكتبات، على أساس أن أي كتاب يستحق القراءة هو كتاب يستحق الاقتناء. كما كان المدرسون يعلمونها كيف تتعرف على المجموعات النجمية، ولكن مواقع النجوم ما هي إلا حقائق مجردة، وكايلي تعلم جيداً رأي أبيها عن الحقائق المجردة؛ وهو أن الحقائق التي لا تدعمها أية نظريات هي موضوع دراسة لا يستحق العناء. وإنني أهتم كثيراً بأن ألفت نظرها إلى مثل تلك الفروق الدقيقة، وذلك لأجنبها الوقوع في فخ الإيمان بأن آراء الكبار هي آراء صحيحة دون جدال، وأن عليها أن تتقبلها وتعتنقها دون تفكير.

صحيح أنه من المفيد أن يمتلك الطفل في سن المدرسة بعض القدرة على التشكيك الصحي، أو لنقل القدرة على التعامل مع سلطة الأكبر منه سناً دون رهبة؛ لأن ذلك في رأبي هو السلاح الأمثل للطفل في مواجهة المعلمين الذين عادةً ما يقعون فريسة لما يشبه الهستيريا في اعتناقهم للقضيتين المعاصرتين الشهيرتين: حماية البيئة، ومكافحة المخدرات. أما الترويج لفكرة مكافحة المخدرات فبيدأ في المدرسة الابتدائية، بينما يبدأ الترويج لفكرة حماية البيئة في مرحلة مبكرة عن ذلك. فمع بلوغ كايلي سن الرابعة، كانت قد وقعت بالفعل

تحت تأثير أحد معلمي المدرسة التمهيدية المهوسين بفكرة حماية البيئة، حيث أخذت المعلمة تلقنها ذلك الشعار المتكرر: «كلما زادت الامتيازات، زادت معها المسئوليات»، مع بعض التفصيل للفكرة، مثل: «كلما زادت الامتيازات التي تحصل عليها لأنك من سكان الأرض، زادت مسئولياتك تجاه هذا الكوكب». وبذلك، فإن «إعلان الاستقلال عن الغير» بما يحمله من مبادئ تقضي بأن الحياة على هذا الكوكب هي حق غير قابل للمصادرة، قد استبدله المدرسون في مدرسة كايي بإعلان «الاعتماد على الغير» الذي يقضي بطريقة واضحة بأن حقوقنا مقيدة بالكثير من الالتزامات تجاه الغير (أو تجاه جميع المخلوقات؛ الصغير منها والكبير، أو حتى تجاه الكون نفسه، وذلك يتوقف بالطبع على مذهبك العقائدي)، بحيث صارت حقوقنا لا تعد حقوقاً بالمرة، وإنما مجرد «امتيازات» نحصل عليها تبعاً لأهواء ورغبات من ينصبون أنفسهم آلهة في عقيدة حماية البيئة. أما الكهنة والكاهنات العظماء المنوط بهم تنفيذ رغبات الآلهة، فهم بالطبع المعلمون والمعلمات.

وتقضي عقيدة حماية البيئة بأن يتخلى الأطفال تماماً عن استقلاليتهم الفكرية فيما يتعلق بطبيعة الحقوق والواجبات (أو الالتزامات)، وأن يستبدلوا بالخضوع الفكري الكامل لما يصدره معلموهم من أحكام قيّمة.

وبالطبع، فما من أحد أقدر من المعلمين على تقديم الأفكار الخاصة بمناصرة البيئة وحمايتها بأسلوب شائق ومبتكر وكأنها دعوة لتنمية التفكير النقدي عند الأطفال. أما أنا فأعتقد أن ابنتي مثلاً قد بلغت السن التي تستطيع فيها أن تميز الخطأ في ترك صنبور الماء مفتوحاً أثناء تنظيفها لأسنانها، فهي بالتأكيد تعلم أن إهدارها للماء بهذه الصورة معناه حرمان أناس آخرين من حقهم في استخدام هذا الماء. فقيمة هذا الاستخدام تُقاس وفقاً لـ«سعر» الماء على نحو قريب جداً من الدقة. وكايي التي تبلغ من العمر تسع سنوات، تستطيع الآن — مع قليل من المساعدة المتمثلة في بعض الأسئلة الإرشادية — أن تقدر كمية الماء المُهدر أثناء عملية تنظيفها لأسنانها، وقيمة هذا الماء، وهل هذه القيمة تستحق أو لا تستحق عناء إغلاق الصنبور للحفاظ عليها. وهو تمرين جيد سواء في التقديرات أو حتى في الحساب. كما أنها وسيلة رائعة

تستطيع كايلي عن طريقها أن تكتشف المعجزة الحقيقية الكامنة في عالم التجارة، وما دامت كايلي تهتم بفاتورة المياه الخاصة بأسرتها، فإن ذلك الاهتمام سوف يتحول «تلقائياً» إلى الاهتمام بأي فرد آخر من مستخدمي هذه المياه.

ولكن معلمي كايلي لا يريدونها أن تفكر في تلك القضية بذلك الأسلوب الواضح السهل، ربما يكون ذلك خوفاً من أن يصير التفكير الواضح إحدى عاداتها، وبالطبع، فإن الأشخاص الذين يتسم تفكيرهم بالوضوح لا يخضعون بسهولة للتأثير الفكري. وإنما بدلاً من ذلك، يريدون تلقينها أنه لما كان الماء يعتبر قيماً بالنسبة للجميع، فإننا يجب أن نبالغ في الحرص عند استخدامه. وبالطبع، فإن هذا يثير التساؤلات في عقل أي طفل محب للاستطلاع، مثل: «أي الموارد القيّمة تحديداً علينا أن نتوخى الحرص البالغ عند استخدامها؟» ويستطيع الطفل الذي يتميز بقوة الملاحظة — بالإضافة إلى حب الاستطلاع — أن يدرك في سرعة أن الإجابة عن السؤال السابق بأن «كل الموارد القيّمة علينا أن نتوخى الحرص في استخدامها» ليست الإجابة التي يرغب معلمه في سماعها. فمثلاً لا يمكن أن نجد معلماً يزعم أنه «لما كانت معدات البناء تعتبر مورداً قيماً للآخرين، فإنه يفضل أن نبني عدداً أقل من المدارس». كما لا يمكن أن نجد معلماً يزعم أنه «لما كان العامل الماهر له قيمة كبيرة في مجاله، فإنه من الأفضل تقليل عدد المعلمين.»

إذن، فأني نموذج علينا أن نحتدي به؟ وما القاعدة العامة التي تجبرنا على المحافظة على الماء فحسب، في حين لا تجبرنا على فعل المثل بالنسبة للموارد التي تخدم التعليم؟ إن الحقيقة المجردة في هذا الأمر هي أنه لا يوجد أي نموذج يحتدى، وأن القاعدة العامة هي بسهولة أن معلمك وحده هو من يملك تحديد الموارد التي يجب عليك الحفاظ عليها. إذن، فالأمر لا يتعلق بالماء المهدر أثناء تنظيف الأسنان، وإنما يتعلق بالسلطة الفكرية.

وتلك الأفكار يجري ترديدها مراراً وتكراراً على مسامع التلاميذ من أجل تثبيتها وترسيخها في عقولهم. فقد تعلمت ابنتي مثلاً أن تغسل كوبها الورقي حتى يتسنى لها استخدامها أكثر من مرة. ولكنها لم تتعلم أبداً أن الاستغناء

عن هذا الكوب والتخلص منه من شأنه أن يوفر لها الوقت والجهد. فمن ذا الذي قرر أن الحفاظ على الكوب أهم من الحفاظ على وقتها وجهدها؟ هي معلمتها بالطبع. وعلى أي أساس؟ دونما أي أساس على الإطلاق سوى قاعدة أن المعلم «دائمًا على حق».

وإليك الأسلوب الذي أفضل أن يتناول به المعلم شرح قضية الكوب الورقي. ليُعطى كل تلميذ كمية محدودة من النقود (أو نقود اللعب) يستخدمها في شراء الأكوام الورقية أو ما يشابهها من أدوات يسيرة على مدار عام كامل. فالتلاميذ الذين ينظفون أكوامهم سوف تبقى لديهم نقود إضافية لشراء الخرز الملون الذي يستخدم في اللعب وفي صناعة الحلبي الجميلة، أما التلاميذ الذين يفضلون شراء كوب جديد كل يوم، فسوف يتمتعون بثلاثين ثانية إضافية من الراحة بين الحصص المدرسية كل يوم في الوقت الذي يقف فيه أكثر زملائهم حرصًا في طابور طويل منتظرين دورهم في تنظيف أكوامهم. وهذا الأسلوب التعليمي من شأنه أن يخلق جوًا من المناقشات الحية عن مزايا وعيوب كلٍّ من الاستراتيجيتين. ومن شأنه أيضًا أن يدفع التلاميذ دفعًا للتفكير في الموازنات التبادلية. أما أفضل نتيجة يؤدي إليها ذلك الأسلوب، فهي أن التلاميذ سيكتشفون أهم الحقائق على الإطلاق، وهي أنه لا توجد أية استراتيجية مثلى، وإنما الواقع أن بعض التلاميذ يفضلون الحصول على الخرز الملون، في حين يفضل بعضهم الاستمتاع بالمزيد من وقت اللعب، ولا يعيب أحد الفريقين اختياره. فالاختلاف حول كيفية توزيع ما تملكه من موارد محدودة، لا يدعونا إلى توجيه أية اتهامات أخلاقية لبعضنا البعض. وبدلاً من أن يتم الأمر على النحو السابق، فإن المعلمين يوجهون رسالة خاطئة تمامًا للتلاميذ، ألا وهي، أنه لا يوجد سوى اختيار صائب واحد فقط لا غير، وأنه لا يمكن إدراك هذا الاختيار باستخدام العقل أو المنطق. وأعتقد أن المعلمين يصرون على هذا الأسلوب لسببين؛ أولاً: أن هذا الأسلوب من شأنه تعزيز سلطتهم على التلاميذ. والثاني: أنه من الأسهل بالنسبة للمعلم الذي يتمتع بقدرات محدودة أن يلحق التلاميذ وأن يعودهم الحفظ دون فهم، عن إرشادهم في الدروب الوعرة للتفكير المنطقي.

ولهذا السبب، فإن طلبة المرحلة الثانوية بالمدارس الأمريكية يعرفون السرعة التي تنقلص بها غابات الأمازون المطيرة بالتحديد، ولكنهم لم يعتادوا التفكير بالأسلوب الصحيح الذي يعرفون عن طريقه هل كانت بالفعل تنقلص بسرعة شديدة أم بسرعة أبطأ من اللازم! فما أسهل أن يخط المعلم بعض الأرقام الخاصة بسرعة تقلص الغابات بالميل المربع سنوياً على السبورة، وأن يطلب من التلاميذ حفظ تلك المعلومات عن ظهر قلب. فالمهمة الشاقة هي أن تعلم التلاميذ كيف يفكرون بأسلوب منطقي مقبول في الاستخدامات البديلة لأراضي هذه الغابات، وفي الموازنة الصعبة بين تلك البدائل. ولما كانت المهمة بالفعل شاقة، وأكثر صعوبة بكثير من الحفظ والتلقين، فإن أغلب المعلمين لا يتكبدون عناءها.

بمجرد أن التحقت كايلي بصفها الدراسي الرابع، بدأت أخبرها كيف قام المستكشفون الرواد بتقطيع الغابات في ولاية أوهايو إبان القرن التاسع عشر؛ من أجل تمهيدها للزراعة.

وكان أول سؤال طرحته عليّ كايلي هو: «أولم تعلموا وقتها أن الأشجار هي مصدر الأوكسجين؟» فأجبتها بأن الناس في حاجة للطعام كحاجتهم إلى الأوكسجين. ولكنها لم تَبْدُ مقتنعة بالإجابة. فمن الطبيعي بالنسبة لها أن الأشجار أهم من الأرض الزراعية، وفكرة إمكانية تحقيق نوع من التوازن الناجح بين الاثنين تعتبر فكرة غريبة بالنسبة لكل ما تعلمته في المدرسة. وبالطبع، فإن كل أقرانها من ذوي التسعة أعوام لديهم بعض المفاهيم الخاطئة الغريبة المشابهة، وربما تكون كايلي هي الوحيدة في فصلها التي تملك هذه الفكرة الخاطئة بالتحديد. ولذلك، فلن أتمادى في إلقاء اللوم كله على معلمها. ولكن أهم ما يميز خطأ كايلي هو أنه «تحديدًا» من نفس نوع الأفكار الخاطئة التي عادةً ما يجري غرسها في أذهان التلاميذ في المدارس.

وبعد أن انتهينا من مشكلة حماية البيئة، نتوجه إلى ثاني أكبر قضية تحتاج كايلي إلى إعادة برمجة دورية لتصحيح أفكارها المتعلقة بها، ألا وهي، قضية المخدرات. ففي المدرسة، تتعلم كايلي أنه لا التجربة، ولا خبرة التعلم، ولا حتى المتعة الخالصة التي تحققها المخدرات تستحق أقل قدر من المخاطر

المحيطة بها. وهي أفكار خاطئة من وجهة نظر الاقتصاد. وآخر ما أتمناه هو أن أرى ابنتي قد وصلت إلى مرحلة المراهقة وهي بعد لا تزال تخشى الاحتمالات التي قد تواجهها في الحياة على النحو الذي يريد معلومها أن تصير عليه.

قبل أن تلتحق كايلي بصفها الثاني، كانت من أشد المعجبين بفريق الروك الشهير جراتفل ديد Grateful Dead، وطوال العام، كانت تطلب مني أن أصطحبها إلى إحدى حفلاتهم، ولتنتي فعلت. فبمجرد أن داعبتها ذات مرة قائلاً: «إذا كنتِ ترغبين في الذهاب إلى إحدى حفلات فريقك المفضل، عليك أن تتناولي الكثير من المخدرات.» فإذا بها تحدد في غضب شديد قائلة إن أعضاء فريقها المفضل لن يرحبوا بذلك أبداً!!

ربما يكون السبب في هذه الإجابة راجعاً إلى سذاجة طفلة في عمرها فحسب، أو ربما تكون نتيجة للمحاولات المستميتة لغرس بعض الأفكار في عقلها، مثل أنه لا يوجد أي «شخص صالح» يتناول المخدرات. ولكنني أوضحت لها أن أباهما نفسه يتناول مشروبات تحتوي على الكافيين بكثرة، وأن الكافيين هو نوع من المخدرات لأنني لا أستطيع تأليف الكتب بسهولة دون أن أتناوله. كما أخبرتها كذلك أن هناك أنواعاً من المخدرات أكثر خطورة بكثير من الكافيين، وأن بعضها ربما يؤدي بحياتها. ولكنني أيضاً أخبرتها أن «الكثير» من الأشياء قد تؤدي بحياتها، ولكننا لا نتجنبها كلها.

وأشك في أن الآباء عادةً يشجعون أبناءهم على ارتكاب الأخطاء من باب الحرص والاحتياط، وذلك للسبب الآتي: عندما يقدم الطفل على تصرفٍ خطير ينطوي على مجازفة، فإن الآباء يشاركونه في تحمل التكاليف أكثر من المنافع. بمعنى أنه إذا تسلقت ابنتي حافة جرف عال ثم سقطت من أعلاه، فإن الأمر سيروني بقدر ما سيرونها. أما إذا نجحت في تسلقه حتى القمة فسيتملكها شعور بالسعادة، وعندئذ ستكون التجربة رائعة بالنسبة لها أكثر مني بكثير. وهذا معناه أنه بحساب التكاليف في مقابل المنافع، ينبغي لها على الأرجح أن تمارس التسلق عدد مرات أكثر مما أريده لها. ونخرج من هذا المثال بحكمة نستطيع الاعتماد عليها بالنسبة لسياسة التعامل مع قضية المخدرات.

تعتقد هيلاري كلينتون أن تربية طفل مسألة تتطلب مجهود قرية بأكملها — بل مجهود إدارة فيدرالية كبيرة إذا اتسعت الصورة لتشمل أكثر من طفل. ولكن الأعضاء الجمهوريين ضحكوا من قولها في استهزاء واضح، مؤكدين أن الأمر لا يتطلب سوى أسرة تقليدية فحسب، في حين أنهم دأبوا على انتقاد إدارة الرئيس كلينتون في نفس الوقت لعدم بذلها المجهود الكافي لإبعاد المخدرات عن متناول الأطفال. ويبدو أن أولئك الجمهوريين يظنون أن تربية الطفل لا تتطلب مجهود قرية وإنما مجهود دولة، ذراعها الباطشة هي الشرطة. فعلى ما أذكر، عندما تعيش في ظل أسرة تقليدية، فإن الوالدين هما المسئولان عن توعية الأبناء بمخاطر المخدرات وليست الحكومة. وعلى أية حال، أتمنى لو يتوقف الجميع عن مضايقة ابنتي أو فرض أية معلومات عليها. إن التوعية بالمخاطر شيء، أما تعليم الأطفال أنه لا توجد سوى استجابة واحدة «صحيحة» لهذه المخاطر أمر مختلف تمامًا، بل هو نذير بالشؤم.

ومن هنا نصل إلى العلاقة بين سلطة المعلم وسلطة الحكومة. ولكي نستطيع التفكير في أمر هذه العلاقة، نحتاج إلى إبراز بعض الحقائق أمام أعيننا.

أولاً: إن هناك «الكثير» من الطلاب ضعاف المستوى يُسْتَبْعَدون من الجامعات كل عام. ووفقاً لاختبارات التأهيل، فإن خريجي الجامعات يعتبرون، في المتوسط، أقل ذكاءً بكثير من طلاب السنة الأولى. الواقع أن ثلثي الخريجين كانوا ضمن النصف الأكثر ذكاءً في عامهم الدراسي الأول (وفقاً لمعايير اختبارات التأهيل). ومن ناحية أخرى، فإن خريجي الجامعات الذين يتوجهون للدراسة في كليات التربية هم، في المتوسط، في نفس مستوى ذكاء طلاب السنة الجامعية الأولى تماماً. في حين أن نصف الطلاب الذين يشغلون بالتدريس فحسب كانوا ضمن النصف الأكثر ذكاءً في السنة الأولى لدراساتهم الجامعية.

وهذا معناه أن المعلمين، في المتوسط، ليسوا عباقرة. وقد يكون لهذا علاقة بالوضع الحالي للمناهج التعليمية. كما أن هناك نظريات أكثر تشاؤماً. أذكر أن البروفيسور جون لوت John Lott، الأستاذ بجامعة بنسلفانيا، قدم أدلة تثبت أن المصاريف التي يجري إنفاقها على المدارس الحكومية في

الدولة كلها ترتبط ارتباطاً إيجابياً بمستوى الاستبداد أو الديكتاتورية (تماماً مثل مصاريف الإذاعة الحكومية). (وهذا معناه أنه في العموم كلما كان نظام الحكم أكثر ديكتاتورية، أنفق المزيد على المدارس الحكومية.)

وعلى الصعيد الآخر، فإن المصاريف التي يجري إنفاقها على الخدمات الصحية العامة، وغيرها من الخدمات التي لا تثار حولها ضجة دعائية، «لا» ترتبط إيجابياً بمستوى الاستبداد الحكومي. وهذا يرجح أن المدارس الحكومية في واقع الأمر تخدم برامج ذات طابع استبدادي تفرضها تلك الحكومات.

وقد يخطر ببالك أنه من الطبيعي أن تسعى الدول التي تسيطر عليها نظم حكم ديكتاتورية إلى السيطرة على «كل» جوانب الحياة العامة، ولذا، فليس من المستغرب أن تنفق بسخاء على المدارس الحكومية. ولكن هذه النظرية تثبت فشلها؛ وذلك لأنها تؤدي إلى تنبؤ خاطئ مفاده أن تلك النظم الديكتاتورية تنفق بسخاء أيضاً على الخدمات الصحية العامة.

إذن، فما السبب الفعلي وراء وجود المدارس الحكومية؟ صحيح أننا نجني مزايا كثيرة من ارتفاع نسبة المتعلمين، كما أن هناك تخوفاً من عدم قدرة القطاع الخاص على تدعيم قطاع التعليم مادياً على الوجه الأكمل، إلا أن هذه المزاем تتعلق بتقديم الحكومة للإعانات المادية ولا تتعلق بقيام الحكومة بإدارة هذه المدارس فعلياً. إنما السبب الحقيقي وراء رغبة الحكومات في إدارة المدارس هو أن تتمكن من السيطرة على ما يجري تدريسه للطلاب. وأتمنى أن هذا الكلام الذي يدق ناقوس الخطر يثير القلق في نفوس الناس. لا توجد وسيلة محددة تستطيع عن طريقها تصحيح كل فكرة خاطئة يتعلمها طفلك في المدرسة، ولذلك فبدلاً من خوض هذه المعركة الخاسرة، أحاول جاهداً أن أغرس في عقل ابنتي تدريجياً بعض الشك الصحي العام. فمن وقت لآخر، أتبادل مع كايلي الحديث عن معلمها وعن الأخطاء التي يقعون فيها عادةً. وعلى حين أشجع ابنتي على مقاومة السلطة الفكرية التي يفرضها عليها معلموها، فإنني أخطو في طريق تعليمها علم الاقتصاد من محورين مختلفين: المحور الأول: أنني أحاول مدها بالقوة اللازمة لمقاومة

الأفكار الاقتصادية الخاطئة التي يحاول معلومها فرضها عليها بالقوة، مثل مسألتى حماية البيئة ومكافحة المخدرات. أما المحور الثاني: فيتمثل في تعزيز أحد أهم المبادئ الاقتصادية الرئيسية، وهو أن السلطة عمومًا تؤدي في أغلب الأحيان إلى أسوأ النتائج.

وسوف أستفيض لاحقًا في شرح الفكرة السابقة، ولكنني سأطلب من القارئ الآن أن يعطف معي قليلًا إلى نقطة جانبية. أريد أن أشير إلى نقطة هامة، وهي أن معدل خضوع «البالغين» للسلطة يصل إلى درجة تفوق المعتاد بحيث تثير التساؤل. فمثلًا، عندما يصوت ٥٣٥ عضوًا من أعضاء الكونجرس لصالح تمرير قانون معين، ففي الغالب، تجد ما لا يقل عن ٢٦٠ مليون مواطن أمريكي يختارون الخضوع لهذا القرار. فلماذا يحدث هذا الأمر؟ وما القوة الغامضة التي يملكها أولئك الأعضاء؟

بالطبع هناك الإجابة الساذجة التي تقول: إن الناس يخضعون لهم لأنهم يتمتعون بالقوة، ولكنها في الحقيقة إجابة لا تمت للواقع بصلة. فقوات الجيش وقوات الشرطة هي التي تملك قوة السلاح وليس أعضاء الكونجرس. فلو أن بقية الناس يطيعون أوامر قوات الشرطة لمجرد أنهم يملكون القوة المادية، إذن فلماذا تخضع قوات الشرطة نفسها لأوامر بيل كلينتون وترينت لوت Trent Lott؟

إنه أحد الأسئلة التي قد يوجهها لك طفلك، وعلى قدر علمي لا يستطيع أي شخص بالغ الإجابة عنه. وهذا يرجح أنه سؤال يستحق التفكير فيه. وأعتقد أن هناك أربع أو خمس محاولات في هذا الصدد، ولكن أكثر المحاولات التي أعرف تفاصيلها جيدًا، تلك التي قام بها زميلي جيمس كان. وبالطبع، فعندما أقول إن جيمس كان هو واحد من قلة من الناس الذين حاولوا التفكير في إجابة ذلك السؤال، فإنما أعني بكلمة «التفكير» ما يفترض أن تشير إليه الكلمة في سياق القضايا الاجتماعية، ألا وهو، «تكوين النماذج الاقتصادية». أما ما فعله جيمس كان فهو أنه تخيل وجود مجموعة كبيرة من الأفراد عليهم أن يختاروا بين ممارسة الأنشطة الإنتاجية أو السرقة من بعضهم البعض. وبالطبع، فإن اللصوص منهم لم يشجعوا ممارسة الأنشطة الإنتاجية،

حيث إنهم لم يدركوا حقيقة أن تصرفهم هذا ستكون له آثار سلبية على اللصوص «الآخرين». وهذا معناه أن كل لص على استعداد للتقليل من ممارسته للسرقة مقابل الاتفاق مع منافسيه من اللصوص الآخرين على فعل المثل. وفي نفس الوقت، فإن المنتجين يخصصون بعض الموارد لتدعيم الأمن، ولكنهم يعجزون عن إدراك المنافع التي يمنحونها لجيرانهم من المواطنين بواسطة إثناء الناس عن التحول إلى ارتكاب الجرائم. وهذا معناه أن كل فرد منتج على استعداد لاتخاذ احتياطات أمنية إضافية مقابل الاتفاق مع جيرانه على فعل المثل. إذن، فهناك الكثير من الاتفاقيات التي تخدم المصالح المتبادلة والتي من الممكن أن تؤتي ثمارها بشرط واحد هو أن يجري تفعيلها بقوة القانون.

وفي مثل هذا العالم الافتراضي، فإنه من المفيد للمجرمين أن يتحولوا إلى قوات منظمة، بحيث يكونون منظمة إجرامية احتكارية من شأنها السيطرة على تصرفات أعضائها ومنعهم من المبالغة في استغلال القطاع الخاص. ويتصور جيمس كان وجود آلية تفعيل من شأنها تحويل قوة السلاح من التمرکز في حوزة العصابات الإجرامية إلى المنظمة المركزية التي تحسن بدورها الناتج الاجتماعي عن طريق تفعيل اتفاقية تقضي بألا يتجاوز أي لص حدوداً معينة في السرقة.

وهذا النموذج يبدو في رأيي رائعاً كمحاولة أولية للتفكير بجدية في طرق تطور المجتمع تدريجياً من الطبيعة التي يراها الفيلسوف هوبس عليها إلى مجتمع منظم وفقاً لمراتب أفرادها ودرجاتهم الاجتماعية مع وجود ممثلين واضحين للسلطة. ولكن هذا النموذج يبدو مجرداً بشدة وملئاً لفكرة معينة بحيث يفشل في إظهار تفاصيل العالم الواقعي الذي نعيش فيه. فهو يفشل مثلاً في التنبؤ بأن المنظمة الإجرامية المركزية سوف تتكون من ٥٣٥ فرداً، وأنها ستنقسم إلى فريقين. فلو أردنا تكوين نموذج بهذه الدقة وذلك التفصيل، فهذا يحتاج إلى المزيد من البحث.

وهناك موضوع آخر هو في الواقع أكثر أهمية كما أنه متاح أكثر للبحث المستفيضة، ألا وهو، تقبل المجتمع النسبي لوجود نقابة احتكارية بلا منافسين

في مقابل وجود قوة احتكارية مثلاً، ولكنها تواجه باستمرار التهديد من المعارضة المنافسة. بمعنى آخر، لو أنه من المحتم أن تقوم عصابات من اللصوص بسرقة بعض مقتنياتك بالقوة، فهل تفضل أن تسرقها عصابة واحدة تستطيع أن تستوعب فكرة «الدجاجة التي تبيض ذهباً»، أم تفضل عددًا من العصابات التي تشتت نزاعاتهم الداخلية على الزعامة انتباههم؟ إن النموذج على النحو الذي قدمه عليه جيمس كان لا يستطيع إجابة هذا السؤال، ولا دراية لي بأي نموذج آخر يستطيع أن يجيب عنه.

أما المعنى العملي للكلام السابق، فهو أنه عندما تقوم وزارة العدل بتوجيه الاتهام إلى أحد الكيانات الإجرامية المنظمة، فإنني لا أكون واثقًا من الجهة التي ينبغي أن أويدها. فالعصابات الإجرامية العنيفة المنتشرة في المدن مخيفة بالفعل. وكذلك الأمر بالنسبة لقوات الشرطة التي لا تواجه أية منافسة في سوق «انتزاع الحقوق بالقوة». ولست أعلم أيهما أسوأ من الآخر. ولكنني أعلم جيدًا أن هذا الموضوع يستحق القلق بشأنه. وأفضل رأي سمعته ضد تقنين امتلاك السلاح، كان عبارة عن تعليق ملصق على سيارة يقول: «عندما يُمنع تداول السلاح بقوة القانون، فإن الشرطة وحدها ستمتلكه.»

أما معلوم ابنتي، فيعتقدون أنه ليس من الضروري أن نفكر في القضايا الاجتماعية بهذا العمق. فهم يعلمونها أن رجال الشرطة طيبون وأن رجال العصابات أشرار. ولكن هذه الجملة هي نتيجة نهائية لمناقشة جدلية لم تحدث أبدًا، والقفز إلى النتائج مباشرة بهذه الطريقة معناه إنكار المعلمين لأهمية المناقشة بوجه عام.

إن أحد أهم الدروس الأساسية التي نتعلمها من الاقتصاد هو أن الأشياء في حقيقتها ليست مثل الصورة التي تبدو عليها، وأننا لا يجب أن نقفز إلى استنتاجات في ظل غياب الفرضيات الواضحة والمنطق السليم. ولذا، فعن طريق تشجيعي لابنتي على رفض الأحكام المسبقة التي يصدرها معلموها، فإنني أمنحها السبق عن أقرانها في فهم مبادئ الاقتصاد.

إنني أذكر معلمتي في الصف الأول ومدى تأثيرها بكلمات الرئيس السابق جون كينيدي. عندما تولى الحكم؛ حيث دعا المواطنين ألا يتساءلوا عمّا يمكن

أن يقدمه هو لهم، بل عمّا يمكن أن يقدموه هم له. ومنذ ذلك الحين، بدأت أنتبه لتحيز المعلمين للحكومة ولآراء المسؤولين الحكوميين. والآن، دعني أعرض عليك بعض الأمثلة التي تبين سعة انتشار هذا التحيز:

وسوف أبدأ بالتحيز الواضح في كلمات السيناتور السابق بول تسونجاس، الذي كاد فوزه في انتخابات نيو هامشاير الحزبية الأولية يعوق طريق بيل كلينتون إلى البيت الأبيض. فقد أعلن السيناتور تسونجاس معارضته لعقوبة الإعدام، إلا في حالة أن تكون الضحية هي «أحد ممثلي المجتمع» مثل المرشحين السياسيين، أو رجال الشرطة مثلاً. وقد لفت جيمس كان نظري إلى أن السيناتور لم يكن — على ما يبدو — قادرًا على التمييز بين ممثلي «المجتمع» وممثلي «الحكومة». فما هي يا ترى تلك الحسبة غير المنطقية التي جعلت السيناتور يتصور أن أحد مرشحي الكونجرس يمثل «المجتمع» أكثر من أي مقال، أو مدير مؤسسة، أو حتى سائق سيارة أجرة؟ ورغم ذلك، لم يلتفت أحد من رجال الإعلام إلى هذه النقطة المهمة أو يدعو تسونجاس إلى مناقشتها. لقد مر هذا التصريح من تحت أنوف الجميع دون ملاحظة ما يكتنفه من خطأ. إن نظرنا إلى المسؤولين الحكوميين باعتبارهم أسمى من بقيتنا صارت شديدة الرسوخ في وجداننا إلى درجة أننا لا نلاحظ وجودها. فالخطأ السابق مثلاً لم يرد ضمن التعليقات المكتوبة على هامش التاريخ السياسي القديم للدولة، وإنما تحول اعتراض السيناتور على عقوبة الإعدام إلى قانون يُطبَّق اليوم في عدة ولايات بالفعل!

وإليك مثالًا آخر: زوي بايرد Zoë Baird، التي كانت الاختيار الأول للرئيس بيل كلينتون لتولي منصب وزيرة العدل ومستشارة الرئيس في الشؤون القانونية، عُزِلت من منصبها واعتُبرت غير مؤهلة له بعد أن تبين توظيفها لمهاجرة غير شرعية كمرربة لأطفالها. وقد اعتذرت زوي عن هذا الخطأ، وأثار اعتذارها جدلاً واسعاً بين من اعتبروه كافيًا وبين من لم يعتبروه كذلك. ولكنني لم أسمع أحدًا — لا في قاعات المحاضرات ولا في وسائل الإعلام — يقترح الرأي الذي بدا شديد الوضوح بالنسبة لي؛ ألا وهو، أن تصرف السيدة بايرد هو في الواقع صفة إيجابية «تؤهلها» لمنصبها. فأخر ما أتمناه هو أن أرى

وزير العدل في بلدي يؤمن بأن الناس لا بد أن يطيعوا القانون طاعةً عمياء. إنما أريد أن أرى وزيراً للعدل يؤمن بأن هناك من القوانين ما هو غير صالح ويجب تجاهله. أما تجاهل جميع الصحفيين ورجال الإعلام لهذه النقطة فهي حقيقة مفرجة تبرهن على الإخفاق التام الذي حققه معلوم المرحلة الابتدائية لأولئك الصحفيين.

ومثال آخر: عندما اقترح الرئيس كلينتون مشروع قانون لمكافحة الجريمة، غير أنه كان مُكَلَّفًا إلى درجة أن نواب الحزب الجمهوري انتقدوه بشدة باعتباره غير فعّال، كما أنه ينطوي على الكثير من النفقات الدعائية بغرض استرضاء جمهور الناخبين. وقد أيد عمدة ولاية نيويورك، رودولف جوليانى Rudolph Giuliani، هذا النقد الموجه لمشروع القانون في البداية. ولكن بمجرد أن اكتشف أن الكثير من النفقات الدعائية موجه إلى مدينة مانهاتن، تحول إلى تأييد مشروع القانون. صحيح أن القانون لا يصب في صالح الدولة، ولكنه أفاد ولاية نيويورك، وقد اعتبر جوليانى أن وظيفته تقتصر على الاهتمام بمصالح أهالي نيويورك فحسب.

وهذا يجعل من جوليانى المكافئ الأخلاقي للصوص الذي يبرر جرائمه بأنه يقترفها من أجل تحقيق مصالح أفراد أسرته. وكما نرفض اتخاذ مصالح الأفراد الذين نهتم بهم كذريعة لاقتراف التصرفات المشينة في الحياة الخاصة، فلا بد أن نرفضه كذلك في الحياة العامة.

وإذا اعتبرنا أن جوليانى كان يؤدي وظيفته فحسب، فيمكننا إذن أن نقول الشيء ذاته على أي قاتل مأجور يؤدي وظيفته أيضاً! صحيح أن القاتل المأجور قد يجني بعض التعاطف، ولكن جوليانى ينجو تماماً بفعلته دون عقاب. فلماذا نكيل بمكيالين؟ أعتقد أن السبب يرجع إلى احترامنا الفطري للمسؤولين المنتخبين.

وإليك مثلاً رابعاً: مع بداية الثمانينيات، تمكنت المافيا من السيطرة على اتحاد عمال البناء Concrete Workers Union بمدينة نيويورك سيتي، واستخدمت المافيا قوتها وتأثيرها لفرض ضريبة مقدارها ١٪ على كل عقد بناء يجري توقيعه في المدينة. ورداً على تصرف المافيا، توحدت جهود كلِّ

من السلطات الحكومية والفيدرالية والمحلية، حيث فرضت كلُّ منها ضرائب أعلى بكثير من الـ ١٠٪ التي فرضتها المافيا (ولا تزال تفرضها حتى الآن). وفي هذا الموقف، من الواضح أنه من بين السلطتين المسئولتين عن فرض الضرائب — المافيا والحكومة — تبدو الحكومة الأكثر جشعًا وطمعًا بكثير. كما يبدو أن الأفييد والأصلح لصناعة البناء أن تنجح المافيا في إزاحة سلطة الحكومة من طريقها وليس العكس. ورغم ذلك، فقد تبارت الصحف والجرائد في تصوير الموقف في صورة معركة بين الأخيار والأشرار كما يميل عليها الواجب. وربما كان الأدق أن يوصف الموقف كنزاع على الزعامة بين العصابات. في الواقع، يعتبر المثال السابق نموذجًا رائعًا لنوعية الأسئلة التي يثيرها بحث جيمس كان الذي أشرت إليه سابقًا. فكل من المافيا والحكومة تشتركان في رفع الضرائب على صناعة البناء حتى تصل إلى درجة تعوق تنفيذ بعض المشروعات الإنشائية. ولكن عند إزاحة المافيا من الطريق، فإن الحكومة ستتمكن من تخفيف الأعباء المفروضة على شركات البناء، ومن ثمَّ تزيد حصتها من الأرباح. ويبدو الأمر وكأنَّ كلاً من الحكومة وشركات البناء قد فاز في نهاية الأمر. ولكن في الوقت نفسه، فإن الحكومة تستطيع الآن — وبعد أن تخلصت من غريماتها — أن تجلب المزيد من الموارد والتي ستفرض عليها أيضًا الضرائب. إذن، فتمركز القوة في قبضة جهة واحدة تحتكر عملية تحصيل الضرائب يعتبر على أفضل تقدير سلاحًا ذا حدين بالنسبة لقطاع الإنتاج في مجال الاقتصاد.

وإليك المثال الخامس والذي حدث أخيرًا: ففي عام ١٩٩٦م، دعا جاك كيمب Jack Kemp، نائب الحزب الجمهوري، بجدية شديدة إلى إغلاق «الباب الخلفي» للهجرة غير الشرعية حتى نستطيع فتح الباب الأمامي على مصراعيه ونرحب بالمهاجرين لدخول البلاد بطريقة شرعية. ولكن إذا كنا بالفعل نرحب بالمهاجرين، فلماذا نغلق الباب الخلفي في وجوههم؟ ولماذا نرحب بالمهاجرين القادمين من الباب الخلفي أقل مما نفعل مع مهاجري الباب الأمامي؟ فإذا توقفت سيارة مسافرة في حي السيد كيمب، هل لا بد أن يتأكد أولاً من الاتجاه الذي دخلت منه السيارة إلى الحي قبل أن يقرر ما

إذا كان سيرحب بجيرانه الجدد أم سيبنني سورًا عاليًا بينه وبينهم؟ في رأيي أن وسيلة الدخول ليست الأمر الذي يشغل السيد كيمب، وإنما وجود ختم الموافقة الحكومي من عدمه. لذا، أفضل أن أعيد صياغة السؤال على النحو الآتي: عندما تصل السيارة المسافرة إلى الحي الذي يقطنه آل كيمب، هل يلجئون إلى أقرب وكالة حكومية لترشدتهم إلى طريقة التعامل مع جيرانهم الجدد؟ الإجابة هي بالتأكيد لا. إذن فلماذا تتحول الإجابة إلى نعم إذا كان أولئك الجيران الجدد من دولة أخرى؟ أعتقد أنه لا توجد إجابة مقنعة عن هذا السؤال. يمكنني أن أستوعب أن هناك من يرغب في الترحيب بالناس بصرف النظر عن المكان الذي أتوا منه، كما يمكنني أن أستوعب — وإن كان بصعوبة أكبر — أن هناك من يرغب «عن» الترحيب بالناس بصرف النظر عن المكان الذي أتوا منه. ولكن أن يلجأ بعض الناس إلى الحكومة لتحديد لهم من يرحبون به ومن يرفضونه، فذاك موقف غريب لا يتفق مع أي مبدأ على الإطلاق. إنما يتفق فقط مع ذلك التمجد الأعمى للحكومة. ولما كان الذي دعا إليه كيمب قد أخذ مأخذ الجد، فإن ذلك يؤكد مدى انتشار ذلك التمجد الأعمى.

وإليك مثالاً أخيراً نابغاً من تجربة شخصية: فمئذ بضع سنوات، نُشر لي كتاب بعنوان فيلسوف الاقتصاد، وقد ناقشت فيه موضوع الثنائية الحزبية في الكونجرس، ورأيت أنها يجب أن تعامل باعتبارها انتهاكاً لقوانين مكافحة الاحتكار. فإذا كنا لا نسمح لمديري شركات الطيران الكبرى مثل الخطوط الجوية المتحدة والخطوط الجوية الأمريكية بالتآمر ضد عامة الناس، فلماذا نسمح لقادة الحزبين الديمقراطي والجمهوري بذلك؟ ولكنني تلقيت تعليقاً على ذلك الموضوع من أحد المراجعين اللغويين المشرفين على الكتاب يتساءل فيه عن حقيقة عدم وجود أي فارق جوهري بين الأمرين؛ بمعنى أن مديري شركات الطيران يتآمرون من أجل «خرق» القوانين، في حين رجال السياسة يتآمرون من أجل «صناعتها». وفي ردي عليه سألته إذا كانت لديه أية أدلة سابقة أو براهين تثبت أن أحد الفعلين أكثر ضرراً من الآخر. ففي «تخميني» الشخصي، أن «صناعة» القوانين تعتبر في المتوسط أسوأ وأكثر ضرراً من

خرقها. أما حقيقة أن هذا الاحتمال لم يجلب يوماً بخاطر مراجعي اللغوي هو في الواقع دليل آخر على غرس الأفكار وحقق المفاهيم الذي أحدث عنه. لو كنت ترغب حقاً في مقاومة عملية حقن الأفكار والمفاهيم هذه، فعليك أن تستغل الفرص أينما توفرت لك. مثلاً، إذا سألك طفلك البالغ من العمر ثلاث سنوات عن جهاز كاشف رادار السرعة الخاص بك، فأمامك عدد محدود من الاختيارات. وتقتضي الأمانة التامة أن تشرح لطفلك أن الغرض الأوحد لجهاز الكشف هذا هو تسهيل خرق القانون. أما إذا فضلت ألا تتحرى الأمانة الكاملة، فبإمكانك أن تخفي الجهاز فحسب. وقد واجه زميلي آلان ستوكمان هذه المعضلة مع ابنته الكبرى جويندولين عندما بلغت الثالثة وازدادت فضولاً كبيراً. وقد فضل ستوكمان استراتيجية «إخفاء الجهاز فحسب» حتى لا تتعلم جويندولين خطأً أنه من الممكن خرق كل القوانين. ولكن الحقيقة أن هناك بعض القواعد التي يجب خرقها وهناك قواعد يجب الالتزام بها. إلا أن الفلاسفة العظماء، مثل القديس توما الإكويني Saint Thomas Aquinas، ناقشوا هذه القضية في محاولة لرسم حدود فاصلة بين ما يجب أن نلتزم به وما لا يجب. وبالنسبة لتوما الإكويني، فإن المعيار الأساسي هو مدى توافق القاعدة أو القانون مع قوانين الطبيعة، وهو معيار ملائم بالنسبة لأي شخص بالغ على قدر من الثقافة والرقى. ولكن آلان كان يرى أن ابنته لم تبلغ بعد العمر الكافي لإدراك مفهوم حدود السرعة الطبيعية.

وقد امتنع آلان لسنوات عن استخدام جهاز كشف الرادار حتى يرسخ في ابنته فكرة احترام القانون على أمل أن يأتي الوقت المناسب، عندما تصير جويندولين أكبر سنّاً، فيخبرها فيه أن بين الأبيض والأسود هناك لون رمادي، والكثير من درجاته.

وفي رأيي أن تحليل آلان ينقسم إلى جزئين؛ جزء صحيح وآخر خاطئ. أما الجزء الصحيح، فهو أن إخبار طفلة صغيرة أن بعض القوانين جيد، وبعضها الآخر سيئ من شأنه إرباك تفكيرها. ولكن الخطأ الذي وقع فيه آلان هو أنه قرر أن يجعل طفلة في عمرها تؤمن بأن كل القوانين جيدة. أما بالنسبة لي، فإنني أميل إلى الاتجاه المعاكس؛ أي تعليم الصغار أن كل

القوانين «سيئة». ومع تقدم الصغار في السن، ومع ازديادهم خبرة وثقافة، فمن الممكن أن نبدأ في تعريفهم تدريجيًا برأي الإكويني الذي يرى أن بعض القوانين عادلة فعلاً.

إننا عندما نتحدث مع أبنائنا في مثل هذه الموضوعات، فكأننا نسير على الشوك أو على حد السيف. فأنا مثلاً «أريد» أن أعلم ابنتي أن رجال الشرطة يسعون للخير عندما تفقد طريقها إلى البيت، فيرشدها أحدهم إليه. ولكنني أيضاً أريدها أن تعرف أنهم ربما لا يسعون للخير عندما يطبقون قوانين ظالمة. وقد تحدثت إليها في ذلك الشأن وأوضحت لها هذا التناقض، وقد استوعبته دون مشكلة.

كما أن هناك أشياء أريد أن أرسخها في ذهن ابنتي حتى وإن بدت أكبر من حدود استيعاب عقلها الصغير. فمثلاً المذبحة التي حدثت في واكو Waco، حدثت بعد بضعة أيام فحسب من سؤال كايلي (البالغة من العمر ست سنوات آنذاك) لي عن الطرق التي تنفق فيها الحكومة ما تجمعها منا من أموال الضرائب. وعندما دلفت إلى الحجرة ورأت على شاشة التلفاز تغطية للأحداث المؤلمة لتلك المذبحة المفجعة، قلت لها: إن ما شاهدته في تلك اللحظة هو الإجابة عن سؤالها. وعندما علمت كايلي أن هناك أطفالاً يموتون حرقاً في تلك المنطقة، اتسعت عيناها في رعب وذهول لا حدود لهما. وأتمنى ألا تنسى كايلي تلك اللحظة أبداً، وأعتقد أنها لن تفعل.

وبالنسبة لمن يرغب في اقتناص أية فرصة لتعليم أبنائه بعض المعلومات عن تاريخ أجدادهم، أقول: إن تلك الأحداث تزامنت بالتحديد مع ذكرى ثورة يهود وارسو جيتو Warsaw Ghetto، وكأن الوزيرة جانيت رينو Janet Reno ومساعدتها المجرمين قد تعمدوا ارتكاب هذه المذبحة الوحشية في ذلك التوقيت بالتحديد. وفي تلك الليلة، تبادلنا مع كايلي الحديث حول العنف والأعمال الوحشية سواء في الماضي أو في الحاضر، أو ما هو متوقع أن يحدث في المستقبل.

أعتقد أن تلك اللحظات المفعمة بالمشاعر العميقة والانفعالات القوية ستترك أثراً لا يمحوه الزمن في ذاكرة كايلي، وأن اللحظات التي تعبر «هي»

فيها عن انفعالاتها المختلفة، على نحو مفاجئ، ستترك أثراً لا يمحي أبداً من عقلي وقلبي أنا أيضاً. فعندما كانت بعد في الخامسة من عمرها، قرأت على مسامعها السيرة الذاتية للينكولن، وعندما وصلت إلى الجزء الخاص بزيارته لنيو أورليانز ومشاهدته للناس مكبلين بالقيود حيث يُباعون في السوق كأنهم حيوانات، شهقت كايلى في ارتياح شديد ... ومن شدة لوعتي، عجزت عن متابعة القراءة، لقد غمرتني مشاعر فياضة في تلك اللحظة، وتنازعتني شعوران؛ شعوري بحب تجاوز كل الحدود لابنتي وشعوري بعميق الحزن والأسف لمعاناة البشرية كلها. وقبل ذلك ببضع سنوات، عندما قرأت عليها لأول مرة قصيدة الأطفال «وينكن، وبلينكن، ونود»، وعندما وصلت لبيت الشعر الذي اتضح فيه أن «وينكن وبلينكن» هما عينان صغيرتان، وأن «نود» هي الرأس الصغيرة، شهقت أيضاً ولكن في فرح وسرور ... وغمرني لحظتها شعور لا يسعني وصفه في كلمات.

وإنني لأتساءل كم من المشاعر التي نستشعرها في طفولتنا نابع من استماعنا لقصيدة أو قصة ملهمة. فعندما استمعت كايلى لقصة الأطفال الشهيرة أدي، الفتاة الأمريكية Addy, the American Girl التي هربت من العبودية واتجهت مع أسرتها إلى الشمال كي يبدوا حياة جديدة، فإن كل ما مرت به «أدي» من صعوبات وما حققته من نجاحات وما واجهته من تحديات كان يؤثر بشدة في مشاعر كايلى فيرفعها إلى عنان السماء حيناً، ثم يهبط بها إلى الأعماق حيناً آخر. ويعود الفضل لتلك القصة — ولو جزئياً — في أن كايلى صارت لديها نهم شديد لمعرفة المزيد عن «مترو الأنفاق» خاصةً، وعن تعطش الإنسان الفطري للحرية عامةً.

ولكنها بالطبع لا تزال طفلة صغيرة، ولا يزال هناك العديد من الثغرات في قاعدتها المعرفية. ومن المواقف الطريفة، أنه في أول يوم لكايلى بالمدرسة، التقت بطفل أسود، وعندما عادت إلى البيت أعلنت أنها قد تعرفت بعبد هارب من قيود العبودية. وفي تلك الليلة، تبادلت معها حديثاً طويلاً عن الأحداث التاريخية، وصححت لها بعض المفاهيم الخاطئة العالقة بذهنها. وأنا على

السلطة

يقين من أننا سنتبادل المزيد من تلك الأحاديث مستقبلاً، وسأحاول أن أملأ بعض الثغرات في المنهج المدرسي. وإنني أتطلع بشوق لذلك.

arabooks.tor.e
http://www.ibtesama.com

الفصل الخامس

أروع ما في الحياة!

لشد ما أستمتع بقراءة الشعر لابنتي كايلي. وقد اعتدت أن أقرأ لها الشعر قبل أن تتعلم الكلام، وحتى صار جدول أعمالها الأكاديمي والاجتماعي مزدحمًا بقدر جدول أعمال أبيها! وقد اعتدت أن أقرأ لها الشعر كل ليلة قبل أن تنام لمدة خمس وأربعين دقيقة. وما زلنا نحرص على هذه العادة كلما استطعنا اختلاس بعض الوقت من جدول أعمالها المزدحم؛ ربما مرة أو مرتين أسبوعيًا. إن كايلي هي الإنسانة الوحيدة التي تنصت باهتمام حقيقي لما أقول، بل تستمتع به وتتطلع إليه أيضاً! وقد اعتدت أن أقرأ لها الشعر الذي أحبه، دون أن أمارس أي نوع من الرقابة على محتواه. ولمرات عديدة، قرأنا معًا شعر إليوت، وبييتس، وجيرارد مانلي هوبكنز Gerard Manley Hopkins، وديلان توماس. وقد كانت أول أغنية نامت كايلي على أنغامها قصيدة الأرض الخراب The Waste Land لإليوت.

وبصرف النظر عن القصيدة نفسها، فقد صارت أذن كايلي تعشق الشعر حتى قبل أن تتمكن من تمييز معاني القصائد. وأعتقد أن كلمات القصائد ستترك بداخلها ذكريات جميلة كما كانت كلمات ديلان توماس وجون دون John Donne تترك بداخلي أثرًا رائعًا دون أن أفهم معناها.

إن ما ترمز إليه الكلمات، أو معناها الحقيقي كان يعد أمرًا ثانويًا بالنسبة لي، أما ما كان يهمني حقًا فهو «إيقاع» الكلمات على أذني وأنا أسمعها تخرج من بين شفاه الأكبر مني سنًا على نحو غير مفهوم، وقد بدوا وكأنهم يعيشون في عالمي الخاص لسبب أو لآخر. لقد بدا وقع هذه

الكلمات على أذني كما يبدو وقع رنين الأجراس، وأنغام الموسيقى، وخريف مياه المطر والبحر، وحفيف أوراق الشجر حين تمر بها رياح خفيفة، على أذن شخص أصم منذ ولادته ارتد إليه سمعه على نحو معجز. لم أهتم أبدًا بما تعنيه الكلمات حين استمعت إلى قصة جاك وجيل، وإنما انصب اهتمامي على «إيقاع» أسماء أبطال القصة والكلمات التي تصف أفعالهم وما تركه من أثر رائع على مسامعي، وعلى الألوان الساحرة التي ملأت مخيلتي وأنا أسمع تلك الكلمات.

وأعتقد أن هذه التجربة الرائعة هي نفس ما مرت به كايلي — على الأقل في سنوات عمرها الأولى. ثم في إحدى الليالي، وفي حين كنت أقرأ لها قصيدة Ars Poetica ومعناها فن الشعر أو طبيعته للشاعر أرشيبالد ماكليش Archibald MacLeish، وحين انتهيت إلى آخر سطور القصيدة، والذي يقول:

«إنه ليس ضروريًا أن يعني الشعر شيئًا... وإنما أن يكون شيئًا» — اعتدلت كايلي في مجلسها في فراشها وسألتني: «وماذا يكون؟» لقد بدأت كايلي تكتشف المعنى، وخطت أولى خطواتها نحو عالم الكبار.

وهناك بعض القصائد أعتقد أن لها معاني خاصة عند كايلي؛ فهي تبتسم في هدوء يدل على الفهم والاستيعاب كلما قرأنا قصيدة الثلج والنار أو Fire and Ice لروبرت فروست Robert Frost والتي تقول بأن السبب في نهاية عالمنا سيكون إما الإفراط في الكراهية أو الانغماس في الرغبات. كما تعرف كايلي أن قصيدة فيرن هيل Fern Hill لديلان توماس تتكلم عن المأوى الذي لا يجده بعض الأطفال، وربما تشعر أيضًا أنها تتكلم عن الطفولة الضائعة نفسها ... ولكنني لا أعتقد هذا، فعلى عكس أبيها، لا تنساب دموع كايلي بعد أن تنتهي من سماع القصيدة رغم أنها تجد فيها جمالا حزينًا. وبالطبع، فإنها عندما تستلقي في فراشها وتستمع إلى السطور الافتتاحية لقصيدة عندما تنام المدينة In country sleep لتوماس، فإنها تدرك أن المقصود منها أن الأب يحاول مساعدة ابنته على النوم في ظروف مشابهة لظروفنا تمامًا. حيث يقول الشاعر في مستهل القصيدة:

أروع ما في الحياة!

لا تخافي يا فتاتي
في ظلام الليل لن تأتي الذئاب
فلتنامي وانعمي
في مساء لهُه الأُنس وعافاه الغياب
وعروس الجن نامت فاهدئي
لن تراعي ... فسواد الليل شاب^١

ولكنني لست واثقًا مما إذا كانت تفهم المعنى الأعرق من وراء كلمات
القصيدية، وفي هذه الحالة، فهناك تلميح إلى المخاطر الجسيمة التي ربما لا
يسع الأب حماية ابنته منها.
كما لا أعتقد أنها تفهم لا المسألة ولا الفكرة الاقتصادية الكامنة في
السطور الآتية من شعر هوبكنز، والتي تقول:

وما الحسن؟

هل الحسن عقد ... وخصلة شعر؟
أم الحسن وجه وزرقة عين؟

أعيدوا جمالي إليا
أعيدوه حسنا جليا

إن قراءة شعر هوبكنز على شخص آخر، هو بالفعل أحد أجمل المباحج
التي تمنحنا إيها الحياة.
ولما كان الشعر هو أحد الفنون التي أقدرها وأحبها، فإنني أجيد توصيله
إلى كايلي. ولذلك، فإنني أكثر من قراءة الشعر على مسامعها. وكذلك الحال
بالنسبة لعلم الرياضيات.

وأتمنى أن يأتي اليوم الذي تلهمها فيه أحاديثنا تلك بأن ترى الجمال
المجرد في صورة ذلك النسق الرائع المكون من ٢٧ خطأً مستقيمًا على المسطح

^١ الأبيات الشعرية المترجمة في هذا الفصل من صياغة المراجع.

المكعب؛ ذلك الجمال الذي أبهر عالمة الرياضيات التي سميت كايلى على اسمها إبان القرن التاسع عشر.

ولكن هناك حدود لما يمكنني أن أعلمه لكايلى. فأذني الموسيقية مثلاً مقيدة بدوق فني معين، ولذلك فسوف تحتاج كايلى إلى مرشد آخر غيري في هذه الأرض المجهولة.

(صحيح أننا نشترك في إعجابنا بالفريق الغنائي جرايتفل ديد، ولكن حبها لفريق آيس أوف بايس Ace of Base من ناحية وحبى لفريق سوندهايم Sondheim من ناحية أخرى، معناه أن أذواقنا الفنية لن تلتقي أبداً). أما ما أؤمن به حقاً، فهو أن أؤمن درس أعلمه لابنتي هو أن أشعرها بأن الحياة مليئة بالاحتمالات المختلفة — وهي ملاحظة لها أساس في علم الاقتصاد — أو (باللغة الاصطلاحية الاقتصادية المملة) أن أشعرها بمجموعة الفرص المتاحة لها.

ولتحقيق تلك الغاية، فإنني أستغل أية فرصة في أن أرسخ بداخلها فكرة أن كل وسائل الراحة المادية التي تنعم بها هي نتاج اختراع عبقرى؛ فكل ما تجده حولها من سيارات وأجهزة كمبيوتر ومتاجر سوبر ماركت كلها نتاج تفكير شخص ما. إنني أحاول أن يصل إليها انطباع بأن ما ينتج عن التفكير واستخدام العقل من فوائد يستحق السعي لتحقيقه.

لقد مرت أوقات طويلة على مدار تاريخ البشرية — أحدثها خلال العصور الوسطى — عندما ندرت الأفكار والأفعال التي تتسم بالعبقرية، وأصاب الاقتصاد حالة عامة من الركود.

واستمر هذا الوضع حتى قيام الثورة الصناعية والتي تزامن معها انتشار ثقافة الابتكار التي أدت إلى تحول جذري في الظروف الإنسانية. وأتمنى أن تشعر ابنتي بلذة العيش في ظل هذه الثقافة الرائعة، وأن تختار المشاركة فيها بدور فعال.

أريدها أيضاً أن تعرف أن الاستراتيجية المثلى للنجاح تتلخص في تحديد ما نحتاج إليه، وابتكار الوسيلة المناسبة لسد هذا الاحتياج. فلا يوجد من الفنانين، أو المخترعين، أو رجال الأعمال الناجحين من استطاع أن يحقق

أهدافاً عظيمة عن طريق اتباع الأساليب القديمة المعتادة. وهذه الحكمة تسري على كل مستويات المحاولة؛ بدءاً بالعامل البسيط الذي يسعى جاهداً للبحث عن وسيلة لزيادة الإنتاج وحتى الشاعر الذي يكون له السبق في ابتكار تيار شعري حديث.

وقد يبدو هذا الدرس غير واضح بالنسبة للأطفال، وهم لذلك في حاجة إلى من يعلمهم إياه. وحتى في فترة المراهقة، قد تبدو الصورة غير واضحة. فمثلاً عندما ينجح شاب في العثور على وظيفة مؤقتة في فصل الصيف عن طريق ملء استمارة طلب عمل، ثم يسعده الحظ بأن يُختار للوظيفة من بين عدد كبير من المتقدمين الذين يماثلونه في كل شيء، فربما يشعر أن هذا الموقف يمكن تعميمه ويفترض أن رئيس مجلس إدارة شركة كبرى — مثل جنرال موتورز مثلاً — قد حصل على وظيفته بنفس الأسلوب. وإنها لمهمة الآباء أن يوضحوا هذا الفكر الخاطئ بأن يوضحوا لأبنائهم أن النجاح العملي — أو النجاح بوجه عام — لا يتأتى إلا للأفراد الذين يتميزون عن المجموع بما يتمتعون به من قدرات إبداعية.

وهذا معناه أن المديرين التنفيذيين في المؤسسات الكبرى هم على الأرجح من ذوي المواهب المتفردة بحيث يصعب استبدالهم بغيرهم، بعكس رؤساء الولايات المتحدة على سبيل المثال. إن نجاح أولئك المديرين يعتمد على أفكارهم وقدراتهم المتميزة، أما نجاح رجال السياسة فهو يعتمد بطريقة كبيرة على نزعتهم الفطرية إلى تجنب إثارة غضب الآخرين.

ومن الواضح أن العديد من قضاة المحاكم العليا لم يتعلموا شيئاً عن هذه الأمور. وقد بدا توقفهم عند حد معين من التطور واضحاً في الحكم الذي أصدره عام ١٩٨٢م (و الذي امتدحه الرئيس كلينتون كثيراً في دفاعه عن نفسه ضد مزاعم باولا جونز Paula Jones). ذلك الحكم يقضي بامتلاك رئيس الولايات المتحدة حصانة ضد الدعاوى القضائية التي يتهم فيها بارتكاب أية جرائم أثناء توليه الحكم، حيث إن هذه الدعاوى من الممكن أن «تعوق الرئيس عن اتخاذ القرارات الهامة». ولكن تلك الحصانة لا يتمتع بها رؤساء جنرال موتورز مع أنهم أكثر أهمية في مناصبهم من الرئيس في منصبه.

ولست أهدف مما سبق إلى تأييد حصول مديري المؤسسات على حصانة ضد الدعاوى القضائية بدورهم، وإنما الهدف أن أقول إننا إذا كنا ننوي منح أحدهم الحصانة ضد الدعاوى القضائية، فإن رئيس الدولة لا يعد بأي حال أفضل المرشحين للحصول عليها. فإنني، في واقع الأمر، أجد صعوبة بالغة في تمييز السبب الذي يجعل وقت رجال السياسة، الذين لا يفعلون شيئاً سوى التلاعب بأموال الناس متظاهرين بالأهمية، أكثر قيمة من الناحية الاجتماعية من وقت «أي» مواطن من عشرات الملايين من المواطنين الذين يستغلون أوقاتهم بطريقة أكثر فعالية وإنتاجية.

وفي حكم لاحق عام ١٩٩٧م في قضية باولا جونز، حكمت المحكمة بالإجماع بعدم حصول الرئيس على حصانة ضد الدعاوى القضائية التي يُتهم فيها بارتكاب جرائم «قبل» توليه منصب الرئيس. ولكن حتى هذا القرار لا يعني رفض المحكمة القاطع لذلك الرأي المثير للجدل الذي يرى أن وقت الرئيس أكثر قيمة من وقت سائق الأجرة، أو أستاذ الاقتصاد، أو المدير التنفيذي لإحدى المؤسسات. إن ندرة المهارات التي يتمتع بها المدير التنفيذي هي ما يؤهله للحصول على مرتب مجز كالذي يحصل عليه. ولو كانت تلك المهارات شائعة بين الناس، فإن التنافس كان سيؤدي بالضرورة إلى انخفاض راتبه. إن تفردك بتقديم إسهامات فعالة لا قبل لغريك بها هو طريقك نحو الفوز بالجوائز العظيمة.

أتمنى أن تفهم ابنتي كل هذا، كما أتمنى أن تفهم أن المؤشر العام الذي يدل على قيامها بعمل مفيد اجتماعياً هو أن تجد الناس على استعداد لدفع المال مقابل قيامها بهذا العمل. صحيح أن الإفادة الاجتماعية ليست الهدف الأسمى في الحياة، ولكنه من المفيد أن تمتلك الوسيلة التي تستطيع عن طريقها تقييم أدائك في هذا الاتجاه.

ذات مرة سألت أحد الأشخاص كان على وشك أن يصير أباً عن المستقبل الذي يتمناه لوليدته المنتظر، فأجابني على الفور: إنه يتمنى أن يصبح «لاعب بيسبول محترفاً». ثم في سرعة، عاد ليؤكد لي أنه في الواقع لا يطمح في أن

يحقق وليده شيئاً معيناً سوى السعادة والنجاح في أي مجال في الحياة تميز إليه نفسه، ثم أردف مازحاً: «ما دام سيكون ضمن لاعبي خط الدفاع!» وبالطبع فقد التمعت عيناه ببريق السعادة.

ومع أنني لا أعلم شيئاً عن الدور الذي ينتظر كايلي لتؤديه في حياتها القادمة، إلا أنني أتمنى أن تؤديه بحماسة واستمتاع في نفس الوقت. فلو أنني وجدت كايلي لا تحصل سوى على تقديرات ممتازة في جميع مواد دراستها بالمرحلة الثانوية، فسأعتبر هذا التطور مقلّباً بشدة. فالمرهق الذي يصب اهتمامه كله على واجباته الدراسية، يفشل في تطوير أية اهتمامات أو مواهب أو طموحات خارج نطاق الدراسة. وفي رأيي أن الكفاح من أجل نظم قصيدة شعرية رائعة، أو تصميم دراجة حديثة، أو الفوز في سباق العدو «الماراثون»، هو كفاح أسمى وأصعب من الكفاح من أجل اجتياز مادة الاقتصاد بامتحان الثانوية!

ولا أقصد أبداً التقليل من أهمية علم الاقتصاد. فأنا وكايلي نتشارك في شغفنا الشديد بعلم الاقتصاد، وخاصة ما نسمعه من أخبار اقتصادية في التلفاز. فقد نشأ لدى كايلي اهتمام سابق للأوان بالأحداث الجارية، وأعتقد أن ذلك الاهتمام بدأ في فترة حرب الخليج، حين كانت كايلي قد بلغت لتوها الثالثة من عمرها ولكنها استطاعت أن تلاحظ في دقة، الاهتمام البالغ لكل من حولها من كبار في السن بشاشات التلفاز في تلك الفترة. لقد أرادت كايلي بشدة أن تفهم ما يحدث حولها، كما أرادت أن تظمنن إلى بُعد هذه الأحداث عنا. وبعد انقضاء عدة أشهر على هذه الأحداث، كانت كايلي لا تزال راغبة في مشاهدة الأنباء ومتابعة الأحداث وفهمها. وعندما بلغت الخامسة، سمعتها بالصدفة تتحدث مع طفل في الثانية عشرة من عمره عن بوريس يلتسن.

ولما كان العديد من الأبناء اقتصادية عادةً، فقد صار بيني وبين كايلي اللقاء طبيعي في الاهتمامات. فهناك الكثير من القضايا الاقتصادية التي يسهّل شرحها للأطفال عن البالغين؛ وذلك لأن البالغين يحملون في أذهانهم كمّاً هائلاً من الأحكام المسبقة والنزعات الفردية التي اكتسبها على مدار سنوات

عمرهم. فمثلاً، تعرف كايلي أن قانون الحد الأدنى للأجور يمنع أشخاصاً محددين من العمل، في حين يجهل الكثير من البالغين حقيقة أن ذلك هو الهدف الأساسي لوضع حد أدنى للأجور. كما تعرف كايلي أيضاً أن الحكومة تهيمن على الإعلام وتديره أيضاً، وقد اكتشفت كايلي بنفسها أن ذلك معناه أن التلفاز هو على الأرجح أداة دعائية للحكومة. وعلى العكس من كايلي، فإن الكثير من البالغين يظنون أن امتلاك الحكومة لوسيلة الإعلام الأولى وتأييد وسيلة الإعلام هذه لكل ما تقره الحكومة من برامج هو محض مصادفة بحتة فحسب.

كما تدرك كايلي أيضاً أن هناك بعض الناس يفضلون عدم امتلاك منازل خاصة بهم لسبب أو لآخر، وأن هذا هو السبب في ظاهرة التشرد؛ الأمر الذي يعجز البالغون عن إدراكه على نحو لا يصدق عقل. وقد ضحكت كايلي في سخرية عندما سمعت أحد المعلقين في برنامج تليفزيوني يرجح أن هذه المشكلة ترجع إلى «نقص» في عدد البيوت المتاحة للسكن. فقد بلغت كايلي من العمر ما تستطيع فيه أن تدرك أن رغبة بعض الناس في شراء المنازل تقابلها رغبة آخرين في إنشائها.

وقد حدث في الليلة السابقة لذهاب كايلي إلى المدرسة لأول مرة أن أصابتها حالة مفاجئة من الفزع. فبينما كنت أضعها في فراشها، إذ بها تنفجر في البكاء، وتقول لي — بصوت تخنقه الدموع: إنها مرعوبة من الذهاب إلى المدرسة. فأضأت نور الحجرة، وجلست إليها أحكي لها قصة طويلة عن صبي صغير كان منذ وقت طويل يخشى الذهاب إلى المدرسة أيضاً. وعندما وصلت إلى نهاية القصة واكتشفت كايلي أن ذلك الطفل الصغير لم يكن سوى أبيها في صغره، شعرت كايلي أخيراً بارتياح بالغ.

وفي العام اللاحق، التحقت كايلي بفصل رياضي صباحي، أصيبت في أول أيامه بحالة فزع مشابهة (وإن كانت أخف حدة). وفي هذه المرة، لم تكن لدي خبرة شخصية بتجربة مشابهة لأقصها عليها. (بل إن القصة السابقة هي في الحقيقة خيال محض. فأنا لا أذكر شيئاً على الإطلاق عن أول يوم

^٢ المقصود أنهم إما يفضلون عدم السعي لجني المال الكافي لشراء منزل أو يفضلون إنفاق دخولهم في سُبُل أخرى.

لي في المدرسة.) ولكن كايلي من أشد المتحمسين لطرق التفكير الاقتصادية، وقد أجدت استغلال حماسها هذا عن طريق تحليل الحوافز التي تحرك مدربها الرياضي؛ وهي أنه في حالة شعور الأطفال بالاستياء، فإنهم سوف يتركون التدريب ومن ثمّ تقل الأرباح التي تحققها المدرسة الرياضية، ولذلك فسوف يفعل المدربون المستحيل من أجل إرضاء الأطفال وإسعادهم. وقد هدأ هذا المنطق من روعها تمامًا. ومن حسن الحظ أنها لم تفكر في حقيقة أن هذا الحافز لن يؤثر في معلمها الجدد في مدرستها الابتدائية الحكومية. وقد حققت كايلي في فصلها الرياضي نجاحًا باهرًا.

منذ عدة أعوام، أخذت كايلي ذات الأربعة أعوام وصديقتها جيسिका التي تماثلها في العمر في جولة سيرًا على الأقدام في إحدى الغابات. وفي الوقت الذي عثرت فيه جيسिका على ريش ملون لطائر جميل، عرف الحسد طريقه إلى قلب كايلي — لأول مرة. ومن المؤكد أن كايلي قد شعرت بالحسد من قبل، ولكنها لم تكن تعرف لذلك الشعور اسمًا حتى ذلك اليوم عندما عدنا إلى المنزل وعادت جيسिका أيضًا إلى منزلها، وجرى بيننا حديث ودي. وقد كان حسد كايلي من النوع الذي يتسم بالحزن لعدم امتلاك الشيء وليس الحقد على من يمتلكه، وهي تعرف مسبقًا أنه عندما تعثر صديقتها على شيء جميل مثل ذلك الريش في حين لا تعثر هي على مثله، فالأفضل أن تشعر بالسعادة من أجل صديقتها بدلًا من الشعور بالأسى على نفسها.

ولكنها أصيبت بدهشة بالغة عندما أخبرتها أن هذه الحكمة يجهلها الكثير من البالغين. فهي لم تفكر للحظة في أن تحاول أخذ الريش من جيسिका عنوة، ولذلك فقد أصيبت بصدمة شديدة عندما أخبرتها بأمر ضريبة الدخل التصاعدي Progressive income tax.

من الأمور التي تقلق البنات الصغيرات كثيرًا — وأحيانًا الأولاد ولكن بدرجة أقل في رأيي — مسألة تحديد صديقاتها اللاتي يلعبن معها. فكلما اجتمعت ثلاث بنات منهن في مكان للعب، لا بد أن ينتهي الأمر باستبعاد واحدة من اللعبة. وهي واحدة من الأزمات التي مرت بها كايلي كثيرًا، والتي فُطر قلبي حزنًا عليها بسببها أكثر من مرة أيضًا. ولو كان بإمكانني تقديم

العون لها، لحاولت مساعدتها على اكتشاف مكنم الخطأ وعلى إصلاح الأمور مع صديقاتها.

ولكنني على الأرجح، أكتفي بالاستماع لشكواها أو مسح دموعها الحزينة. وفي بعض الأحيان، أقول لها: إن صديقاتها ربما يرغبن أحياناً في اللعب معاً وعدم إشراكها في اللعب، وإنها في بعض الأحيان لن تجد ما تفعله سوى أن تحاول تقبل الوضع كما هو والتأقلم معه، فلا يمكنها أن ترغب صديقاتها على اللعب معها، وإن استطاعت ذلك فسيكون وضعها سيئاً جداً.

ولكنها دائماً تجيبني بأن هذا قد يكون حلاً مناسباً بالنسبة للكبار، ولكنني لن أفهم أبداً مدى صعوبة الموقف بالنسبة للصغار! ومع أنني لا أملك رداً على هذا الكلام، فإنني على يقين من أنها ستلتقي في أحد الأيام بعض الكبار أقل نضجاً من صورها عن الكبار بكثير. فكل صاحب مصنع — أيّاً كان مجاله — يرغب في الحصول على «حماية» من المنافسة الأجنبية، أقول له: إنه في بعض الأحيان قد يرغب شخصان في التبادل التجاري مع بعضهما البعض وليس معك، وأن التصرف الصحيح في تلك الحالة هو أن تقبل الوضع وتأقلم معه. وربما يكون في مقدورك إرغامهما على التبادل التجاري معك، ولكنه تصرف طفولي أحمق.

إنني دائماً في سعي مستمر للبحث عن وسائل جديدة مبتكرة لتعليم الاقتصاد للأطفال.

ولتحقيق هذه الغاية، فإن لدي اقتراحاً خاصاً بنظام الضرائب. وإليك فكرتي: سوف تقوم بحساب ما عليك من ضرائب كما تفعل عادةً، ولكن بدلاً من إرسالها إلى مصلحة الضرائب، فسوف ترسلها إلى متجر توييز آر أس Toys R Us الشهير للعب الأطفال مقابل أن تأخذ بقيمة المال لعباً. وسوف تحضر اللعب إلى المنزل وتعطيها لأطفالك. وبعد أسبوع واحد فحسب، يظهر أحد عملاء مصلحة الضرائب فيقوم بمصادرة اللعب ورد ثمنها نقدًا. ولا أعرف فكرة أفضل من هذه لتعليم الأطفال ماذا تكون الضرائب حقًا.

ولكن حتى إذا لم يتسنَّ لك تمثيل هذه المسرحية، فإن الطفل بإمكانه أن يتلقى تعليمًا جيدًا من خبرات وأحداث الحياة اليومية، مثل: أول يوم

دراسي في حياته، أو نزهة في الغابة، أو شجار يسير في ساحة اللعب، أو حتى من نزهة في السيارة. أذكر ذات مرة عندما كانت كايلي في التاسعة من عمرها تتزين في مرآة السيارة، وقد سألتها سؤالاً بريئاً فجّر بداخلها فضولاً بلا حدود، فقد سألتها: كيف يصل الضوء المنعكس على وجهها إلى المرآة في حين نتقدم إلى الأمام؟ وقد كان سؤالاً سهلاً، فلا بد أن الضوء أسرع من السيارة. ولكن ماذا لو أن السيارة تنطلق بسرعة أكبر من سرعة الضوء؟ إذن، فلن تؤدي المرآة عملها. ثم جرى بيننا نقاش عن أن الأشياء المختلفة تعمل بنفس الكفاءة سواء في السرعات العالية أو عندما لا تتحرك على الإطلاق، وعن السبب في أن المرآة لا تتبع تلك القاعدة. ثم فجأة توصلت كايلي إلى حل اللغز على نحو بدا أشبه بمعجزة المعجزات في نظري، لقد أنبأها حدسها أن السيارات ربما لا تستطيع أن تتخطى سرعة الضوء، ولو حتى من حيث المبدأ.

لشد ما يبهرني نكاؤها في بعض الأحيان!

في إحدى الليالي، كنت أشعر بجوع وتعب شديدين. ولما أكثرت الشكوى، سألتني كايلي عما إذا كنت أشعر بالتعب أكثر أم بالجوع أكثر. وقد كان رد فعلي المبدئي هو أن شرحت لها أن سؤالها يتنافى مع المنطق، حيث إن كلاً من الجوع والتعب شيئان مختلفان تمامًا، ولذا فإن وحدة قياس كل منهما تختلف عن الآخر ولا يمكن المقارنة بينهما بأي حال. فلا يوجد مقياس مشترك لقياس كل منهما مقابل الآخر. إنني أفهم معنى أن أشعر بالجوع أكثر مما كنت عليه من ساعتين مثلاً، أما أن أشعر بالجوع أكثر من التعب، فذاك أمر لا يسعني فهمه.

ولكن فيما بعد، خطرت على ذهني حقيقة أن الكبار طوال الوقت يسألون بعضهم بعضاً أسئلة مثل ذلك السؤال، ويجيبونها، ويبدو الطرفان — السائل والمستؤل — مقتنعين تمامًا بقيمة المعلومات التي تحملها الإجابات. ولذلك، يبدو أن لدينا فطرة متأصلة بداخلنا تدفعنا إلى تحويل احتياجاتنا الأساسية إلى مقياس أحادي. كما يبدو أن أسلوب المعقد كعالم اقتصاد في قياس

الحاجات الإنسانية ليس مناسبًا، وإنني أدين بالفضل لكايلى في مساعدتي على إدراك هذه الحقيقة.

وبعد أن حصلت على القدر الكافي من الطعام والراحة، بدأت أفكر في السخرية الكامنة في سؤال كايلى. فمن المعروف أن هناك بعض الكبار — ممن لم يمنحوا الأمر قدرًا كافيًا من التفكير — يصرون على أنه لا يمكن تقييم الحب أو البيئة أو الحياة الإنسانية بأية قيمة نقدية، وهي بسهولة طريقة أخرى نقول بها إنه من المستحيل قياس كل هذه الأمور المتنوعة بمقياس واحد. أعتقد أن كايلى بإمكانها أن تعلم أولئك الكبار درسًا أو درسين. إن اتخاذ قرار يتضمن مقارنة بين الحفاظ على فصيلة نادرة من القرود وزيادة رصيد حسابك بمقدار خمسين دولارًا إضافية هي في الواقع مهمة سهلة، مقارنةً باتخاذ قرار حول ما إذا كنت أكثر جوعًا أم أكثر تعبًا. فحتى الطفل الصغير يستطيع إجراء تلك المقارنة.

بعد ساعة من الضحك واللعب المتواصل، استلقيت وكايلى منهكين على الأرض كي نلتقط أنفاسنا. وفي تلك اللحظة السعيدة، استدرت لأطلب من كايلى أن تعدني وعدًا، وهو ألا تتزوج أبدًا من شخص لا تشعر بتلك السعادة في صحبته ولا تفرح معه على هذا النحو. وقد وافقت كايلى ووعدتني كما طلبت. بعدها، عدت إلى دغدغتها وملاعبتها مرة أخرى.

وإليك بعض النصائح الأبوية الأخرى التي يحلو لي أن أرددها على ابنتي وعلى طلابي. من ضمن مهام وظيفتي، منح الطلاب الجدد المتميزين محاضرات خاصة يتهاافت الطلاب على الالتحاق بها. ولكن شرط القبول هو أن يملأ الطالب استمارة بيانات ملحق بها مقالة يكتبها الطالب بنفسه. وفي العام الحالي، قدم أحد الطلاب المتقدمين مقالة شرح فيها مقدار ما يتمتع به من حرص وصبر شديدين عند الاستماع للآخرين، وذلك لأنه اكتشف أن معاملة خصومك باحترام شديد يسهل عليك أن تكسبهم إلى صفك.

وبعد أن غلت الدماء في عروقي حتى فارت، قمت باستبعاد هذا الطالب فورًا ودون إبطاء من برنامج المحاضرات الخاصة، وتمنيت لو كان بيدي استبعاده من الكلية كلها.

فالشخص الذي يصور النقاش في صورة منافسة أو مسابقة لا يمكن أن ينتمي لأية كلية محترمة ولا حتى لأي مجتمع مهذب راقٍ. صحيح أنه من الواجب أن نستمع إلى خصومنا في اهتمام وتركيز، ولكن ليس بهدف الانتصار عليهم أو إفحامهم، وإنما للتعلم والاستفادة من آرائهم. وما هو ذا شاب قد بلغ مرحلة الدراسة الجامعية وانتهى من دراسته الثانوية دون أن يكتشف مدى «الروعة» في أن يثبت خطأ رأيه ومن ثمَّ يزداد علمًا ومعرفة. ولقد فكرت في قبوله بالبرنامج على أمل أن أجعله يرى الجانب الأفضل لفكرة الحوار، ولكن عندما أعدت قراءة مقاله، اقتنعت بأن رأيه لا يعبر عن السذاجة أو الجهل فحسب، وإنما عن عيب لا يمكن معالجته في شخصيته. أما نصيحتي الأبوية فهي أن تحاول مخالفة هذا النموذج قدر المستطاع، وأيضًا مخالفة مئات القراء الذين كانوا سببًا في أن كتابًا مثل كيف تفوز في كل حوار تخوضه؟ How to Argue and Win Every Time قد حقق أعلى المبيعات.

إن النقاش أو الحوار لا يختلف في شيء عن ملاعبة طفلك — فالأساس فيهما ليس الفوز وإنما الاستمتاع بلذة التجربة. إن كل ما أقدمه من نصائح أبوية يتضمن الاستمتاع بلذة التجربة. إن الأهم في رأبي هو أن تستمتع برحلة الحياة وأن تخوضها في حيوية وحماس.

عندما أخذت كايلي لأول مرة لمشاهدة عرض الجميلة والوحش Beauty and the Beast، كانت لم تبلغ الثالثة من عمرها بعد. وقرب نهاية العرض، وعندما بدا الوحش وكأنه يحتضر، انسابت دموع كايلي في صمت حتى انفطر قلبي. لقد أثارت القصة مشاعر عميقة بداخلها — مشاعر استمتعت باختبارها. وفي تلك اللحظة، استعدت بذاكرتي قطعة أدبية كنت قد قرأتها وغابت عن ذهني لسنوات، وهي رسالة إلى أبنائي Letter to my Children، لويتاكير تشامبرز Whittaker Chamber، يقول فيها :

«ذات مرة، كنت أقرأ لجون قبل النوم قصة لشكسبير بناءً على طلبه، حيث إنني لم أعتد إجباره على نوع معين من القصص.

وحين وصلت إلى الفقرة التي يقتل فيها ماكبث صديقه دانكن، ويدرك فيها بشاعة الذنب الذي اقترفه، ويتساءل إذا كان كل ما في عالمه من ماء يستطيع أن يمحو أثر الدماء التي لوّثت يديه، أم أن هذه الدماء «ستصيب البحور كلها بلونها الأحمر القاني؟» وعند هذه النقطة، ارتجف جسد جون بقوة. وأشكر الله أنني أُجبت ارتجافه بالصمت. فأنا أعلم جيداً أنك إذا استطعت في طفولتك أن تستشعر مدى روعة الحياة وجمالها وأن تشعر بالامتنان لها، وهو الهدف الذي سعى إليه العظماء مثل شكسبير وبيتهوفن، فإنك عندما تكبر لتصير رجلاً ناضجاً أو امرأة ناضجة لن تقبل بأقل من هذا الشعور الغامر.

لقد أدرك هذا الرجل معنى الأبوة الحقة.

إن نصائحي كلها — كما سبق أن أشرت — تتلخص في الاستمتاع بمباهج الحياة بما فيها من ضحك ولعب، ومشاعر عميقة، وقدرة عقلية على استيعاب الأفكار والإنجازات الخلاقية. فكلما قرأت شيئاً على مسامح كايلي وقابلتنا فكرة جديدة، فإنني أتوقف لأذكرها بأن كل الأفكار الجديدة هي نتاج أفراد مثلي ومثلها. إن ما أحاول غرسه بداخلها حقاً هو أن العديد من الأفراد وجدوا مسألة تتبع فكرة معينة ووجدوا أن تنفيذ هذه المسألة أمر يستحق عناء المحاولة.

أثناء دراسة كايلي بالصف الأول، اشتد اهتمامها بمسألة تباعد القارات عن مواضعها على سطح الكرة الأرضية. ولا أعرف الدافع وراء هذا الاهتمام بالتحديد، ولكنني وجدتها تبحث عن الكتب المتعلقة بهذا الموضوع وتقرؤها في نهم. وبينما كانت تقرأ أحدها ذات ليلة، قاطعتها كي تؤكد على نقطة اهتمامي المعتادة وهي أهمية الأفكار الفردية. فقلت لها: «أتعرفين أن مثل هذه الأمور لم تكن قد عُرفت بعد في طفولتي؟ لقد اكتشفها الناس أخيراً.» وقد استرعى كلامي انتباهها، فسألته: «متى بالتحديد؟»، فأجبتها:

— «حسناً ... مؤخرًا جدًا.»

أروع ما في الحياة!

- «هل كان ذلك بعد ولادتي؟»
- «كلا، قبل ولادتك، ولكن ليس بوقت طويل..»
- «هل كان ذلك قبل أن تتزوج أمي؟»
- «نعم، أظن هذا.»
- «هل كان ذلك عندما كنت في سن المراهقة؟»
- «بل أنا على يقين من أنه كان بعد هذه السن» ... وهنا، أطرقت كايلى
مفكرة ثم سألتني مستوضحة: «لما كان بعد اجتيازك سن المراهقة وقبل أن
تتزوج أمي، فلا بد أنه كان في الوقت الذي أقمتما فيه علاقة حميمية.»
لست أدري ما هو بالتحديد مفهوم كايلى ذات الستة أعوام عن «العلاقة
الحميمية». وعندما سألتها ما تعرفه عن ذلك، أجابتني بكل استنكار: «لا
أصدق أنك حقاً لا تعرف ما العلاقة الحميمية!»
وقد تجاهلت الأمر عند هذه النقطة. فأياً كان مفهوم العلاقة الحميمية
في رأيها، فقد كانت مقتنعة بأنه يملأ ذلك الفراغ بين فترة المراهقة والزواج.
وأتمنى أن تكون حياة كايلى مليئة بالحركة والاستمتاع بحيث تنجح في أن
تملأ ذلك الفراغ، وأن توسعه في الاتجاهين!
أتمنى أيضاً أن تجد الجمال في كل المواضع التي وجده أبوها فيها، بل
في المواضع التي لم يستكشفها بنفسه أيضاً. أتمنى أن تسعى وراء الحقيقة.
وعندي ثقة كبيرة في أنها ستسعى لذلك.

التحيز الثقافي

وفقاً للكتاب الذي كنت أقرأه من قريب، فإننا نعيش بحق في عصر الإيمان. فأنت اليوم بمجرد أن تدلف إلى أية غرفة في منزلك، فإنك ببسر تنقر مفتاح النور، وأنت واثق تمام الثقة من أن الضوء سيعم المكان فوراً، ولا تتوقف أبداً لتسأل نفسك كيف يحدث هذا أو لماذا يحدث. إننا اليوم نتنقل بالطائرات التي تطير بنا في الهواء، ونستخدم أفران الميكروويف لطهي طعامنا، ونتصفح شبكة الإنترنت ... كل هذا ونحن لا نعلم إلا القليل — وعادةً لا يهمننا أن نعرف شيئاً — عن التكنولوجيا التي تتيح لنا كل ما سبق.

ويرى نفس الكتاب أننا اليوم على العكس من أجدادنا القدماء الذين كانوا يدركون تفاصيل الواقع الذي يعيشونه تماماً. فعندما يكون أكبر إنجاز تستطيع تحقيقه هو أن تنحت نصل رمح مدبب عن طريق سنّ حجر صغير تحكه في صخرة كبيرة، فمن المستبعد أن يتخطى التطور التكنولوجي في عالمك حدود استيعاب عقلك.

وفي رأيي أن كل ما سبق مجرد هراء أو ما هو أسوأ. فحتى في عصرنا هذا، لا يوجد ولا حتى فرد واحد من بين كل مائة فرد بإمكانه أن يقدم لك شرحاً وافياً لما يحدث عندما تحك حجراً صغيراً في صخرة كبيرة، أو أن يفسر الأسباب التي تجعل الصخرة متماسكة من الأساس. إن مجرد جلوسك على صخرة — أو على مقعد — وأنت تعرف يقيناً أنك لن تسقط من فوقها هو تصرف يدل على الإيمان العميق، وخاصةً إذا صدر هذا التصرف من شخص لا يعلم الكثير عن مبادئ ميكانيكا الكم التي تجعل وجود المقاعد على هيئتها

أمرًا ممكنًا. ولا يسعك أن تنكر أنه حتى القرن العشرين، لم يكن أحد يدري شيئًا عن كيفية عمل «أي شيء»، إلا إذا كنت تعتقد أن نظرية «ميكانيكا الكم» جرى ابتكارها في أفريقيا قديمًا ثم نسي الناس كل شيء عنها. ربما تود أن تجيبني بأن هناك أكثر من مستوى للفهم والاستيعاب. وأن الإنسان من جنس نياندرتال Neanderthal man — تمامًا مثل الإنسان العاقل المعاصر الذي ينتمي لجنس الهومو سابينس Homo sapiens — صحيح أنه لم يكن بوسعه شرح الأسباب التي تجعل الأشياء متماسكة على المستوى دون الذري، ولكنه رغم ذلك كان يملك تصورًا واضحًا عن ردود أفعال المواد المختلفة من منظور مألوف بالنسبة لعامة الناس. وربما ترغب أيضًا في التأكيد على ذلك التناقض الرهيب بين الخبرة الحياتية التي تمتع بها إنسان ما قبل التاريخ وبين أساليب التفكير العصرية الحديثة التي تجعل الإنسان المعاصر يعتبر الضوء الذي يشع فوق رأسه مباشرة في غرفة منزله أمرًا من المسلمات.

ربما ترغب في تبني هذا الموقف، ولكنني أؤكد لك أنك لن تستطيع الدفاع عن موقفك هذا، ودعني أثبت لك ما أقول بالتجربة. فلتأخذ غصنًا أو فرع شجرة صغيرًا ولتقسمه إلى نصفين. والآن، أعد نصفي الغصن إلى وضعهما الأول، وأفلتتهما من يديك. فلماذا لم يعد النصفان غصنًا كاملًا رغم أن كل أجزاء الغصن لا تزال موجودة كما كانت من قبل أن تكسره؟ إن وصل أجزاء الغصن ببعضها يجعلها تبدو وكأنها عادت إلى نفس أوضاعها المتصلة ببعضها كما كانت قبل أن تلمسها يداك. إذن، فما المشكلة التي تعوقها عن أن تلتصق ببعضها مجددًا؟ ما الشيء الذي كان يجعل الغصن متماسكًا من قبل ولم يعد كما كان سابقًا؟

إما إنك تعرف إجابة هذه الأسئلة، أو لا تعرفها. فلو أنك لا تعرفها، فهذا معناه أن ثققت المطلقة في الخواص الأساسية لغصن الشجرة نابعة من الإيمان الخالص بوجود تلك الخواص فحسب. أما لو كنت تعرفها، فإنك على الأرجح تملك فكرة جيدة عن كيفية عمل مفتاح الكهرباء في غرفتك. وفي كلتا الحالتين، فإن اللغز الخاص بغصن الشجرة لا يقل غموضًا — ولا

يزيد — عن لغز التيار الكهربائي المنزلي، كما أن اعتبار أحدهما من المسلمات يتطلب نفس القدر من الإيمان.

إن كل العصور تعتبر عصور إيمان بطريقة أو بأخرى، وكل حياة هي سلسلة من الفرضيات التي لم تُختَبَر بعد. ومجموع تلك الفرضيات هو تقريباً ما نطلق عليه «الثقافة». وأن ترفض التشكيك في صحة هذه الفرضيات أو أن ترفض محاولة اختبارها، فذلك التصرف هو ما نطلق عليه «التحيز الثقافي». إن التقدم لا يحدث إلا عندما يلاحظ شخص ما أن أحد الفرضيات لم تُختَبَر بعد، ومن ثمَّ يسعى لاختبار صحتها بنفسه.

إن الحكم مسبقاً بأن لغز الكهرباء أكثر غموضاً أو أصعب في الفهم من أية مادة عادية يعتبر أحد نماذج التحيز الثقافي. وأعتقد أن مؤلف ذلك الكتاب الذي كنت أقرؤه من قريب تعلم في صغره أن يعتبر بعض الأشياء من المسلمات، ولذا فإنه الآن يؤكد عن طريق كتاباته على رفضه القاطع للتساؤل بشأن تلك الأشياء أو حتى الشعور بأي فضول تجاهها. وهذا تحذير لنا وإنذار بوجود توخي الحرص الشديد حول الأشياء التي نعلم أبناءنا أن يعدوها من المسلمات.

ومن نماذج التحيز الثقافي أيضاً اعتبار سرقة متاجر الكحوليات أمراً سيئاً، أما فرض ضرائب الدخل التصاعدية فيعتبر أمراً حسناً — أو على الأقل ليست على درجة سوء سرقة متاجر الكحوليات. وقد يبدو نموذج التحيز السابق مجرد نوع من الثقة العمياء في دور القانون، ولكن الأمر يتخطى ذلك بكثير. إن تأييد فرض ضريبة تصاعدية زائدة هو أمر لا بأس به على الإطلاق من منظور تقاليد السياسة الأمريكية، في حين أن تأييد مسألة تشريع سرقة متاجر الكحوليات يعتبر أمراً مشيناً على جميع المستويات. ومع أن التحيز لأي من الأمرين لا يزيد على كونه محاولة لتغيير القانون بواسطة أفعال «يقبلها النظام العام»، إلا أن استجابتنا لكلٍّ منهما تختلف عن الأخرى تماماً. السبب في ذلك يعود إلى أننا لا ندين بالولاء للنظام فحسب، وإنما نلتزم أيضاً ببعض المعتقدات الثقافية التي تملي علينا الأساليب المشروعة لإجراء أية تعديلات في النظام.

إننا نورث تحيزاتنا الثقافية لأبنائنا من الأجيال القادمة بواسطة التعليم. فابنتي مثلًا تتعلم في مدرستها أن السرقة التي تتم وجهًا لوجه تعد تصرفًا مشينًا، ولكنها لا تتعلم أن نظام الضرائب الذي يعمل على مصادرة أموال الغير يعد كذلك أيضًا. وللأسف، فإن هذا النوع من حقن الأفكار تأثيره قوي ومستمر؛ فأنا واثق من أن كايلي لا يمكن أن تصوّت أبدًا في صالح تشريع السرقة المباشرة، ولكنني لست واثقًا من أنها ستفعل المثل بالنسبة لمشروع زيادة ضريبية.^١

إن الاضطلاع بتأسيس نظام ضريبي هو عمل طموح ومشرف، بل إن اعتبار النظام الحالي نظامًا غير مقبول هو عمل أكثر طموحًا وأكثر تشريفًا. فالنجاح في تلك المحاولة يتطلب شن ثورة على الكثير من المعتقدات الثقافية التي تفرض نفسها على عقول أطفالنا عن طريق المناهج الدراسية. وهذا ما حدث في قضية العبودية، حيث قُضِيَ عليها بالقوة في مدى قصير، أما جعلها مسألة غير مقبولة أخلاقيًا، فقد تم على المدى الطويل.

إن المعركة ضد الضرائب التصاعديّة لن تنجح أبدًا إذا كان قادتها مجموعة من رجال السياسة الجبناء الذين يزعمون — دون الاهتمام بمدى صحة مزاعمهم — أن ارتفاع المعدل الحدي للضريبة من شأنه إعاقة النمو الاقتصادي وتقليص الفرص المتاحة أمام طبقة الفقراء والطبقة المتوسطة. وإنما ستنتج تلك الضريبة، إذا قدر لها النجاح، بنفس سياسة المدى الطويل التي نجحت بها معركة العبودية؛ أي عندما يقود المعركة رجال ونساء لديهم من البصيرة والشجاعة الكافية ليعلنوا على الملأ رفضهم للضريبة التصاعديّة. فإذا كان الناس يعرفون كيف يشعرون بالاستياء والغضب حيال سرقة متاجر الكحوليات، فبإمكانهم أن يعرفوا كذلك كيف يستاءون من فرض الضرائب على «الأثرياء».

إن التحيز الثقافي هو السبب والمسبب لحالة من الانقسام الفكري في الشخصية. ففي المعتاد، عندما تتصارع فكرتان متناقضتان داخل عقل واحد،

^١ مع اقتراب كايلي من سن البلوغ والنضج، فإنني أنوي الالتزام بالوعد الذي قطعته على نفسي يوم ولادتها؛ وهو أنني لن أحاول أبدًا أن أملي عليها أية قواعد أخلاقية، مع أنه في وسعي أن أسيطر تمامًا على آرائها وأفكارها.

فإنهما تصطدمان ببعضهما حتى تنتصر إحداهما على الأخرى. ولكن إذا كانت القوتان المتصارعتان تحتميان بدروع التحيز الثقافي، فيستحيل عندئذ التخلي عن إحديهما، بل إن كليهما تمدان جذورهما إلى الأعماق بحيث تعوقان نمو مجموعة الأفكار المستقلة الأصيلة التي كان من الممكن أن تنمو وتتطور. ولذلك، فمن الأمور التي تثير قلقي أن تتعلم ابنتي في يوم الإثنين مثلاً أن «تنفيذ القانون بيديها» من الرذائل القبيحة، ثم تتعلم في اليوم التالي مباشرة أن جمع القمامة من فناء المدرسة من الفضائل المحمودة. أو ليس جمع القمامة نوعاً من تطبيق القانون بيديها أيضاً؟ ورغم أن لدينا قوانين تمنع إلقاء القمامة ولدينا أيضاً السلطات القادرة على تفعيل تلك القوانين، إلا أن معلمي الصف الرابع ممن نصبوا أنفسهم حماة للقانون وقرروا اعتبار أنفسهم سلطته التنفيذية، قد تسلحوا بأكياس القمامة ومارسوا دور الشرطة في فناء المدرسة!

وبالطبع، فإن حماة القانون هم بالضرورة قوة خير مع ما تتعلمه كايلى في درس يوم الإثنين. بل إن تطبيق القانون بأيدينا يعتبر عادةً من الأمور المحببة والمرغوبة، وخاصةً إذا كان القانون الذي نسعى لتطبيقه من القوانين المفيدة. فلو أنك ترغب في تفعيل قانون ما، فما الضير في أن يطبقه لك بعض الناس دون أن تدعوهم لذلك؟

أعتقد أن الدافع وراء درس يوم الإثنين الخاص بكايلى هو الخوف من أن بعض الأطفال الأشقياء ربما يسيئون فهم فكرة تطبيق القانون بأيديهم، فيعمونها بطريقة غير صحيحة على القوانين كافة أو يستخدمونها بأسلوب يخدم مصالحهم الخاصة فحسب. ولكن على العموم، سيفعل الأطفال الأشقياء كل ما يحلو لهم سواء أعطيناهم الحق في ذلك أو لم نعظهم. إنما أشعر بالقلق حيال الأطفال المهذبين الذين هم على الأرجح أكثر عرضة للوقوع تحت تأثير محاولات الإقناع الأخلاقية. أريد أن يتعلم هؤلاء الأطفال أننا لا يجب أن ننفذ القوانين السيئة أو ننصاع لها، وأننا يجب أن نؤيد القوانين الجيدة ونحافظ عليها، وأننا نقدر تمامًا ما يقدمونه من مساعدات في كلتا الحالتين.

بل الأهم من ذلك أن يتعلم الأطفال أن ترديد الكلمات دون أن نقصد معناها فعلاً هي واحدة من أسوأ العادات. وأن التناسق الفكري والمنطق العقلي من الأمور التي تستحق عناء المحاولة، ومن المستحيل أن توجد جنباً إلى جنب مع الشعارات الجوفاء التي تهدف تحديداً إلى أن تحل محل الفكر المنظم. ولذلك، أعتقد أننا لا يجب أن نرضى أبداً عن تشجيع أبنائنا على الإيمان بعدم ضرورة أن نقصد المعنى الحرفي لكل كلمة نتفوه بها.

لقد تعلمت كايلى أن الأنواع المهدة بالانقراض يجب الحفاظ عليها، ولكنها تعلمت أيضاً أنه لا بد من القضاء على فيروس الإيدز. وعندما طلبت معلمة كايلى من التلاميذ أن يكتبوا موضوعاً عن نوع من اختياريهم من الأنواع المهدة بالانقراض، شجعتها على أن تختار فيروس الإيدز. (ولكنني لم أكن موفقاً في ذلك). فإن فيروس الإيدز على الأرجح أحد الأنواع العديدة التي لم تصل بعد للمرحلة التي يعتبر فيها مهديداً بالانقراض. بل إن المطلوب هو القضاء على الإيدز لأن استمرار وجوده يفرض تكاليف غير مقبولة على ضحاياه. وأعتقد أن هذه الفكرة لا تختلف — من حيث المبدأ — عن فكرة القضاء على اليوم الثلجي لأنه يفرض تكاليف مرتفعة على منتجي الأخشاب ومستهلكيها. أو فكرة القضاء على حيوان «خروف البحر» لأنه يفرض تكاليف غير مقبولة على المهتمين بتطوير منطقة حوض الأمازون. ومن المؤكد أن بعض العبارات السابقة صحيح ولكن بعضها خاطئ أيضاً، وتمييز الصحيح منها عن الخاطئ يتطلب بحثاً مطولاً وحيادياً في الظروف المحيطة. أما العبارات العامة التي تفتقر إلى التحديد والوضوح، مثل: «الأنواع المهدة بالانقراض يجب الحفاظ عليها» فهي عبارات سخيفة ولا طائل من ورائها. ليس هذا فحسب، وإنما هي عبارات خطيرة أيضاً، فهي تعمل على ترسيخ عادة استبدال التحليل بالتحيز.

كما تتعلم كايلى أن كلاً من الاجتهاد في العمل وتجنب الإسراف يعتبران من الفضائل. ولا يلتفت أحد إلى حقيقة أن المبرر الوحيد الذي يدفع أغلب الناس للاجتهاد في العمل هو أن يتمتعوا بالمال كما يحلو لهم وألا يضطروا إلى تجنب الإسراف.

إن إصرار معلمي كايلى الملحوظ على أن العمل الجاد وتجنب الإسراف كليهما من الفضائل يجعلني أتساءل عن نظرة أولئك المعلمين للحياة ورأيهم فيها. فالطالب الذي سيأخذ نصائحهم على محمل الجد، من المؤكد أنه سيقع في خطأ كنز المال حتى تنتهي حياته على حين أمواله كلها مكدسة في البنوك.

وفي العام القادم، سوف يجري تحذير كايلى من مخاطر الاختلاط الجنسي في فترة المراهقة، ولكنها في نفس الوقت ستتعلم كيف تتجنب عواقبه عن طريق «الممارسة الآمنة». كما سيجري تحذيرها من مخاطر اقرار الجرائم في فترة المراهقة، ولكنها لن تتعلم في مدرستها كيف تقترف الجرائم بطريقة آمنة. (على غرار: «صحيح أنه من الخطأ أن تقترف جريمة، ولكن إذا لم يكن أمامك خيار سوى سرقة الناس، فعليك أن تحرص على ارتداء قناع يخفي ملامحك، وألا تلجأ إلى العنف إلا في حدود الضرورة القصوى، لأن ذلك سيحول جريمتك من جنحة يسيرة إلى جناية.») وبالطبع، فإن كايلى لن تحصل على أي تفسير أو تبرير لهذا التناقض.

لا بد إذن أن هناك سبباً يدفع المدارس إلى الاهتمام بتدريس وسائل الممارسات الجنسية الآمنة وإهمال الوسائل الآمنة لاقرار الجرائم. وربما يعتقد القائمون على الأمر أن الأرجح هو أن يميل الطلاب للممارسات الجنسية أكثر من الإجرام. أو ربما يعتقدون حقاً — مع ما يدرّسونه للتلاميذ — أن العلاقة الحميمة — بعكس الجريمة — لا يمكن اعتبارها دائماً أمراً خطيراً. فلو أن هذا ما يؤمنون به فعلاً، فأتمنى أن يتحروا الدقة والأمانة فيما يعلمونه لأبنائنا، بدلاً من محاولة إخافة ابنتي من الأمر كله إلى درجة الهلع.

عن طريق التعليم، نضجت كايلى عقلياً واتسع مجال تفكيرها بحيث صار يشمل العديد من الأفكار والمبادئ المتنوعة. ومن بين تلك الأفكار المتنوعة مجموعة من القواعد العامة للسلوك لا تقدم أية فائدة تذكر عند تطبيقها عملياً على مواقف محددة. إن الكبار أيضاً أحياناً يصرون على اعتناق معتقدات محددة مع أن إخضاعها للاختبار الدقيق سيثبت يقيناً مدى تهافتها في جوهرها — وهذا مؤكد إن لم يكن على صعيد المنطق المباشر، فعلى الأقل من

حيث طبيعتها. فطبقاً لنتائج استقصاء غير رسمي أجرته بنفسه، فإن ٨٠٪ تقريباً من الآباء يؤمنون بقدرتهم على التأثير في قيم ومعتقدات أبنائهم، مع أنهم على يقين من أن آباءهم لم يؤثرُوا أي تأثير في قيمهم أو معتقداتهم الشخصية.

ومن أوجه التناقض أن معظم الناس يتعاطفون بطريقة فطرية مع الشخص الذي يرتكب جريمة سرقة، ثم يدعي أنه لم يقترف جريمته إلا بعد أن تورمت قدماه بحثاً عن وظيفة، ولم يجد، في حين يشعرون بالاحتقار الشديد نحو الشخص الذي يرتكب جريمة اغتصاب، ثم يزعم أنه فعلها بعد أن حاول بكل الطرق أن يعثر على زوجة مناسبة، ولم يجد من تقبل به زوجاً لها! أعتقد أن هناك بالضرورة درساً نتعلمه من هذا التناقض الجلي في المواقف. كما أعتقد أن هذا الدرس هو أن تعاطفنا مع جريمة السرقة هو في الواقع تصرف مضلل. ومن المحتمل أن تكون هناك دروس أخرى، ولكنني في الواقع أشعر بصدمة حيال عدد الأشخاص الذين يصرون على التمسك بالموقفين المتناقضين السابقين دون أن يشعروا بأي اضطراب لإخفاء ذلك التناقض.

لطالما سمعت أصواتاً عديدة تدعو إلى إلزام المعارضين لتشريع الإجهاض بتبني الأطفال الذين يتخلى عنهم آباؤهم أو على الأقل أن يهتموا بتدعيم قضيتهم. ولكنني لم أسمع أبداً من يدعو إلى إلزام المعارضين لعقوبة الإعدام بإيواء الجناة طوال مدة عقوبتهم التي تمتد إلى مدى الحياة. فلماذا نكيل بمكيالين، بل نرتضي هذا المكيال المزدوج إلى درجة أنه صار يحدث دون ملاحظة أو تعليق؟

من الأمثلة الأخرى على الكيل بمكيالين: رجال السياسة الذين أيدوا حرب فيتنام ولكنهم تجنبوا قضاء فترة الخدمة العسكرية، جرى انتقادهم علناً واتهامهم بالنفاق. فوفقاً لهذا المعيار، علينا أن نلقي تهمة النفاق أيضاً على رجل السياسة الذي يؤيد جمع القمامة وهو لم يعمل يوماً كجامع للقمامة، أو ذلك الذي يؤيد أبحاث الإيدز ولا يعمل في معمل للأبحاث، أو ذلك الذي يدعو إلى زيادة معدل الإنتاج ولا يفتتح شركة تجارية خاصة به! ولكن الواقع

أنك لن تجد من يتهم هؤلاء بالنفاق على نحو جدي، فلماذا نستثنى الخدمة العسكرية من تلك القاعدة العامة؟

عن طريق استماعي إلى محطات الإذاعة، توصلت إلى أن أكبر مشكلتين في علم الاقتصاد الكلي هما أن الناس لا تنفق بالقدر الكافي، وأن الناس لا تدخر بالقدر الكافي أيضاً. ويبدو أن المعلقين لا يخلهم التحدث عن الأمرين علناً على نفس محطة الإذاعة. وإنني لأتساءل في دهشة: كيف يتوقعون أن ينفق الناس أكثر ويدخرون أكثر في وقت واحد؟

ومن الأمور التي أقرأ عنها الدعوة إلى تقديم الدعم المادي للكليات المختلفة على أساس أن الدخل الذي يجنيه خريج الجامعة يكون أكثر ارتفاعاً من دخل الشخص الذي يكتفي بالتعليم الثانوي فحسب. وبالطبع، فكلما ارتفع الدخل، ارتفعت معه الإيرادات الضريبية. ولكن من ناحية أخرى، فإن الدخل الذي يجنيه الموظف يكون أكثر ارتفاعاً من دخل الشخص العاطل عن العمل، ولذلك أعتقد أننا إذا اتبعنا نفس المنطق، فعلينا أن نقدم الدعم المادي لكل مشروع تجاري يقوم على موظف واحد على الأقل. ولكن على ما يبدو لا أحد يهتم بمسألة المنطق هذه.

بعد استقالة السيناتور بوب دول Bob Dole من مجلس الشيوخ الأمريكي، أعلن في صراحة ووضوح عن دعوته لتقليص الدور الحكومي. ولكنه في نفس الوقت أعلن عن قائمة طويلة من أكثر الإنجازات التشريعية التي يفتخر بها. الغريب أن «كلاً من تلك الإنجازات» قد أدى إلى زيادة حجم ودور الحكومة. فإما أن السيناتور كان يكذب فيما يتعلق بفلسفته السياسية، أو أنه كان يكذب بخصوص الإنجازات التي يفتخر بها. أو ربما يكون ذلك الجزء من عقله الذي يفترض به التقاط الأمور غير المنطقية ورفضها قد توقف عن العمل! ولكن جمهور السيناتور لم يلحظوا شيئاً، فقد اعتادوا على ذلك التقليد الحديث الذي يقضي بأن كل ما يتعلق بالسياسة لا يفترض به أصلاً أن يكون منطقياً.

ومن تلك اللحظة، اعتبر دول أن تأييده العلني لتقليص الدور الحكومي وتوسيعه في نفس الوقت في منزلة حجري الأساس لحملة الانتخابية. وقد

بالغ في ذلك إلى درجة أدهشني معها أن أحداً لم يحاول أن يطلب منه أي تفسير لهذا التناقض. ويبدو لي أن أي محكم في المناظرات الرئاسية على قدر من الحكمة، كان لا بد أن يسأل دول سؤالاً على غرار الآتي:

«سيادة السيناتور، إنك تزعم أنك تختلف مع منافسك في أنه يرغب في توسيع الدور الحكومي في حين ترغب أنت في تقليصه. ولكنك في نفس الوقت، تتفاخر بأنه من ضمن أهم إنجازاتك وأنت عضو في مجلس الشيوخ ذلك التشريع الخاص بذي الإعاقات Disabilities Act، والتشريع الخاص بالحفاظ على نقاء الهواء Clean Air Act، وقانون الحقوق المدنية لعام ١٩٩١م Civil Rights Act of 1991. وبصرف النظر عن جدوى هذه التشريعات من عدمه، أفلا توافقني على أنها تعد توسيعاً للدور الحكومي على نحو لا يقبل الجدل؟ وإنني لأتساءل، هل هناك ما تفخر به من إنجازات «تقليص» الدور الحكومي؟ ولو أن هذا صحيح، فلماذا لا تتحدث أبداً عن تلك الإنجازات؟ ولو أنه غير صحيح، فكيف يمكنك الادعاء بأن فلسفتك السياسية الخاصة بمسألة الدور الحكومي تختلف عن تلك الخاصة بالرئيس كلينتون؟»

ولطالما انتظرت أن يطرح أي شخص مثل ذلك السؤال. وقد كان الرئيس بوش أولى بأن يطرحه منذ سنوات مضت.

في أحد الأيام حين كنت أتنزه مع ابنتي في إحدى الغابات، وعلى حين توقفت هي تتنشق عبير إحدى الأزهار، تقدمت أنا لبضع خطوات، فسبقتها إلى رؤية بقعة ماء. فناديتها قائلاً: «كايلي، تعالي لترى ما عثرت عليه!» وقد أدى ندائي لحدوث شيء من الاضطراب في الجو المحيط بنا، فقد انتقل صوتي على هيئة «موجة» حتى وصل إلي أذان ابنتي. فهرعت إليّ ملبية ندائي. ثم أخذنا نتبادل التقاط الحصى الصغيرة من الأرض وإلقائها في بركة المياه الصغيرة التي وجدتتها. وقد لاحظنا أن كل حصاة نلقيها كانت تؤدي إلى اضطراب المياه، وتخلق موجة تظل تتسع نحو الخارج حتى تصل إلى حافة البركة. وقد كانت كل موجة تتبعها أخرى، وإن كانت أصغر قليلاً، تليها موجة أصغر فأصغر ... وهكذا.

وأعتقد أن أي شخص يجرب إلقاء حصاة في بركة مياه، لديه الفرصة ليتساءل لماذا لا يبدو العالم من حوله وكأنه معزوفة من ألحان أوبرا فاجنر؟ أين تذهب تلك الموجات المتتابعة التي يفترض بها أن تجعل الأصوات تصل إلى أذنه لا مرة واحدة فحسب، وإنما مرات عديدة – وإن كانت أخف حدة في كل مرة – بعد ذلك؟

ولكنني لم أسأل نفسي هذا السؤال أبدًا، ولا حتى في أعمق حالاتي الفكرية وأكثرها تركيزًا. حتى طرحه عليّ شخص كان يعرف إجابته بالفعل، وكنت لا أزال بعد في الثلاثين من عمري.^٢ والآن وقد تخطيت سن الأربعين، فإن السؤال يبدو لي منطقيًا جدًا لدرجة أن عجزني عن التفكير فيه يبدو لي غير مبرر وكأنني قضيت فترة العشرينيات من عمري في غيبوبة.

ولكن الحقيقة أن ذلك الفضول اليسير هو بالفعل عملة نادرة أكثر مما يتصور أغلب الناس، سواء بين الأطفال أو الكبار. فحتى كايلى، التي تعرف كل شيء عن موجات الصوت وموجات المياه، لم تسألني أبدًا لماذا لا تسمع الأصوات سوى مرة واحدة فحسب. وحتى التساؤل عن سر اختلاف لون السماء التي تبدو قاتمة مساءً في حين تبدو زرقاء صافية في الصباح، لم يلتفت إليّ أحد حتى أثاره العالمان العظيمان أينشتين وهابل.

وقد كان فضولهما العلمي غير المعتاد كأنه الشرارة التي انطلقت على إثرها الكثير من الأفكار العظيمة في تاريخ العلوم. ومن خبرتي أقول إن كل الأطفال (وأيضًا الكثير من الكبار) يعتبرون واحدًا من أعقد ألغاز هذا الكون (أو على الأقل ألغاز العقل الإنساني) وأكثرها غموضًا من المسلمات التي لا تتطلب التساؤل بشأنها، ألا وهو، ذلك التناقض المدهش بين قدرتنا على تذكر أحداث الماضي وعجزنا عن التنبؤ بالمستقبل.

في إحدى المرات، دار الحديث بيني وبين أحد قضاة محاكم الأسرة كان على وشك أن يتقاعد. ومن سنوات عمله الطويلة التي قضاها في التعامل مع

^٢صحيح أنني أصبحت أعرف الإجابة الآن، ولكنني لا أعرف الطريقة المناسبة لشرحها دون أن أبدأ بمقدمة قصيرة عن المعادلات التفاضلية، ولكنني أستطيع القول إن الإجابة تتعلق بحقيقة أن الجو المحيط بنا يتكون من عدد أبعاد فردي (ثلاثة أبعاد)، بينما سطح بركة المياه يتكون من عدد أبعاد زوجي (بعدين). فلو أننا نعيش في عالم من أربعة أو ستة أو حتى ثمانية أبعاد، لاستطعنا سماع تردد «الموجات» المتتالية في كل مرة نسمع فيها صوتًا.

القضايا الخاصة بالأطفال المشردين والأيتام، توصل إلى أن فكرة التبني هي فكرة فاشلة بكل المقاييس تقريباً. لقد توصل من سنوات خبرته الطويلة إلى أن الطفل المتبنى، بالمقارنة مع الطفل الذي نشأ وسط أبويه، يعاني مشاكل أكثر سواء في المدرسة، أو مع القانون، أو في تكوين علاقات طبيعية، أو حتى في حياته العملية والمهنية. وقد سألته إذا كان يتفق معي في أنه من الأنسب أن نقارن بين الطفل المتبنى والطفل الذي هجره أبواه أو الطفل اليتيم الذي «لم» تتبناه أية أسرة، فأجابني بأنه لم يفكر في الأمر على هذا النحو من قبل، وأنه صار الآن في حاجة إلى إعادة التفكير في الدروس التي خرج بها من رحلة حياته كلها. والآن أستطيع أن أزعم، بل أستطيع أن أوكد، أن مثل هذا القاضي لا يصح أبداً أن يكون ممثلاً لمهنته، بل لجنسه كله. ولكنني ما زلت أذكر هذه الواقعة كدليل على مدى استعداد الناس لتبني أفكار معينة دون التحقق من صحتها، والتشبث بها والإصرار عليها دون أدنى محاولة للتفكير فيها بجدية ولو للحظة واحدة.

(غير أن هناك فكرة ما جالت بخاطري: ترى لو أن قرارات هذا القاضي كانت لتؤثر في أشخاص ممن يهتم لأمرهم، لا في بعض الغرباء ممن لا يعلم عنهم شيئاً، فهل كان سيفكر في الأمر على نحو أكثر تدقيقاً من بداية الأمر؟)

وبمناسبة الحديث عن القضاة، يحضرني موقف آخر خاص بهم. ذات مرة شاهدت مجموعة من الخبراء في أحد البرامج التليفزيونية يناقشون الأسلوب الأمثل لاختيار المرضى المشاركين في التجارب التي تُجرى لاختبار بعض العقاقير الجديدة. وقد تنوعت المستويات الاجتماعية والمهنية للحضور، وكان من ضمنهم القاضي أنتونين سكاليا Antonin Scalia، قاضي المحكمة العليا، وقد تبارى الجميع في تقديم كل وجهات النظر دونما أدنى حجة أو برهان يؤيدها. والآن، بت أرى في وضوح أن هناك اتجاهين مختلفين في هذه القضية؛ فإما أن يُسمح للمرضى باختيار نوع العلاج الذي يفضلونه (بحيث يصبحون عرضة للمحفزات التي يبتكرها الأطباء المسئولون عن إجراء التجارب)، أو أن يكون قرار اختيار نوع العلاج في يد شخص آخر. وقد

أصابني الإحباط وخيبة الأمل عند سماع آراء الخبراء في هذا الصدد مرتين: المرة الأولى، وهي الأخف وطأة، عندما رأيت أن جميع الخبراء — بما فيهم القاضي سكاليا — يؤيدون الاتجاه الثاني. أما المرة الثانية، أو بالأحرى الفاجعة الكبرى، فهي أن جميع الخبراء — بما فيهم القاضي سكاليا أيضًا — بدوا وكأنهم يرفضون الاتجاه الثاني رفضًا قاطعًا ولا يتصورونه أمرًا ممكنًا أبدًا. لقد افترض الجميع ضرورة وجود شخص مسئول عن تحديد المرضى المشاركين في التجارب والمستبعدين منها، وتحمسوا بشدة لرأيهم زاعمين أن ذلك المسئول لا بد أن يتبع في اختياره للمرضى معايير محددة. غير أن «أحدًا» منهم لم يلتفت على الإطلاق لأهم نقطة في الموضوع وهي أن الجميع قد وافق — دون مناقشة — على القضية الأساسية «التمثلة في وجود دور لذلك المسئول من الأساس».

أما عن أسلوبى الشخصي في معالجة هذه المشكلة، فيتمثل في البدء بتحديد الأسعار المناسبة. فلو أن هناك الكثير من المرضى يرغبون في تجربة العقار الجديد، فلنبدأ بفرض رسوم للمشاركة في التجربة، أو لندفع لهم مقابل عدم المشاركة فيها. ولو أن عدد المرضى الراغبين في المشاركة أقل من المطلوب، فلنحدد أجرًا للمشاركين في التجربة. ولو أن هناك من المرضى من يناسبهم إجراء التجربة أكثر من غيرهم، فلنحدد الأسعار وفقًا لحالة كل مريض على حدة.

وهكذا تجد مفهوم السوق يؤدي المطلوب منه كما ينبغي. ربما تعجبك الفكرة وربما ترفضها؛ فإنني لست بصدد استعراض مزايا فكرتي هاهنا، وإنما أردت أن ألقى الضوء على نمط التفكير الذي جعل القاضي سكاليا والخبراء الآخرين يغفلون عن إمكانية وجود مثل هذا الاحتمال. لقد بدأوا المناقشة بافتراض مسبق؛ هو في هذه الحالة ضرورة وجود موظف ما يتحكم في توزيع «المورد»، ثم تهافتوا على مناقشة تفاصيل غير مهمة. لقد كان الجميع أسرى لذلك التحيز الثقافي الفكري وخيم العواقب الذي يجعل أغلب الأمريكيين يفترضون أن أية مشكلة اجتماعية مؤثرة «بحق» لا يمكن أن ينبع حلها بأي حال من عالم التجارة والسوق. فلم يفكر أحدهم إطلاقًا

في مناقشة هذا التحيز أو اختبار صحته. لقد فشلوا في معالجة القضية على النحو الأمثل.

أود أن أستفيض قليلاً في طرح الأمثلة التي توضح كيف يؤدي رفضنا لمناقشة بعض الفرضيات الثقافية الراسخة في فكرنا إلى فشلنا في تحليل السياسات العامة تحليلًا دقيقًا. ولنتناول قضية الحد الأدنى للأجور كنموذج على ما سبق:

بالنسبة للموقف التقليدي الصارم والمعارض لمبدأ الحد الأدنى للأجور، فإنه يتمثل في بضع نقاط مترتبة على بعضها. أولاً: إن وضع حد أدنى للأجور يتسبب في تفشي البطالة بين العمال الذين لا يتسمون بالمهارة. ثانياً: إن النقطة السابقة معناها أن الحد الأدنى للأجور يلحق الضرر تحديداً بالفئة التي يفترض به أن يساعدها. وثالثاً: إن خلاصة ما سبق تتمثل في أن وضع حد أدنى للأجور بالتأكيد فكرة خاطئة. والآن، دعني أضع ذلك الموقف تحت المجهر، وأختبر تفاصيله بدقة، مع وضع كل من التحيز الثقافي والفرضيات المسبقة في الاعتبار:

أولاً: أوكد ثقتي في أن فكرة الحد الأدنى للأجور تتسبب «فعلاً» في تفشي البطالة.

ولا زلت أوكد هذه الثقة على الرغم من سلسلة الدراسات التي أجراها مجموعة من رجال الاقتصاد بجامعة برينستون عام ١٩٩٤م، والتي أثارت بعض الشك في هذا الصدد. لقد تركزت دراستهم على اختبار تأثير رفع الحد الأدنى للأجور خلال عامي ١٩٩٠م و١٩٩١م على مطاعم الوجبات السريعة بولاية نيو جيرسي، وتوصلوا إلى عدم وجود أي تأثير على معدلات العمالة. أما المعارضون لتلك الدراسة، فقد تركز اعتراضهم في بضع نقاط؛ فعلى سبيل المثال، اعتماد علماء برينستون على معلومات جمعت من أحاديث تليفونية مع الموظفين دون التحقق من صحتها. وقد قام بعض الباحثين لاحقاً بالكشف على كشوف وسجلات الرواتب الفعلية للموظفين واكتشفوا التناقض الكبير بين ما زعمه الموظفون في حديثهم التليفوني مع علماء برينستون وبين ما تثبته الكشوف فعلياً.

وقد تلقى علماء برينستون الكثير من النقد بخصوص هذا البحث وغيره أيضاً، وكانت لهم بعض الردود على ذلك النقد، وقد جرى الرد عليها بدورها. وفي رأبي أن هذا يعد نوعاً من الأنشطة المفيدة والتي نستطيع تعلم الكثير منها، غير أننا يجب ألا نسمح لها بأن تعميّننا عن رؤية النقطة الأهم، ألا وهي، أن كتب ومراجع أساسيات علم الاقتصاد جميعها تتفق على وجود عد هائل من الأسباب الوجيهة التي تجعلنا على قناعة تامة بأن الحد الأدنى للأجور بالفعل يقضي على فرص العمل، وأنه لا توجد دراسات كافية تستطيع أن تتفوق على هذا الكيان المتماكس القوي من النظريات والبراهين أو أن تدحضه. ولكن كلامي السابق لا يهدف إلى الإشارة إلى عدم جدوى أية دراسات مستقبلية، فمن الممكن — من حيث المبدأ — أن يأتي اليوم الذي نجد فيه عددًا «كافياً» من الدراسات المشابهة للدراسة التي أجراها علماء برينستون، مما يدفعنا دفعًا لإعادة تقييم الموضوع بأكمله. إنما أردت أن أوضح أن نتائج دراسة محدودة في منطقة معينة مثل نيو جيرسي لا يمكن أن تبرر التخلي عن كل ما نعرفه بخصوص الحد الأدنى للأجور، ففي رأبي أن هذا يشبه التخلي عن كل ما نعرفه عن مبادئ الجاذبية بمجرد أن نرى بالوناً واحدًا من الهيليوم.

وهناك نقطة ثانية في دراسة علماء برينستون تقول: لما كان الحد الأدنى للأجور يقضي على فرص العمل أو الوظائف، فإنه من ثمّ يلحق الضرر بالعمال. ولكنني أرى في هذا الرأي تخطياً لحدود المنطق؛ فلا بد أن نضع في اعتبارنا أن ما نحن بصدد التحدث عنه هنا هي الوظائف ذات الأجور الأقل، وعليه، فإن خسارة العامل لوظيفة بهذا السوء لا تعد بأي حال خسارة فادحة له بأكثر من الاحتفاظ بتلك الوظيفة. وفي نفس الوقت، فهناك الكثير من العمال الذين يتقاضون أقل الأجور ينجحون في الاحتفاظ بوظائفهم، بل أزعّم أنهم يشعرون أيضًا بامتنان شديد لما يحصلون عليه من أجور منخفضة.

أما الأسلوب الأمثل لإجراء التجربة فيتمثل في أن نضع أنفسنا في موضع أحد هؤلاء العمال، ثم نسأل أنفسنا إذا كنا نفضل زيادة الحد الأدنى لأجورنا.

لنفترض، على سبيل المثال، أن زيادة مقدارها ١٠٪ في الحد الأدنى للأجر تؤدي إلى احتمال بنسبة ١٠٪ أن تُطرد من العمل. أعتقد أنك ستري في هذا صفقة معقولة جداً، فإنك تفوز تسع مرات من أصل عشر مرات، وعندما تخسر فإنما تخسر وظيفة خسارتها أولى من التمسك بها.

ولو كان العمال الذين يتقاضون أقل الأجور يستطيعون استيعاب مبادئ الاحتمالات، فربما يرحبون بزيادة الحد الأدنى لأجورهم وربما لا يفعلون. وأستطيع القول: إن أي طالب اقتصاد مجتهد — بقليل من الجهد، وبالاستعانة ببعض المعلومات عن حقيقة الاحتمالات القائمة، وبعض البراعة في التخمين القائم على معرفته بمدى استعداد الناس للمقامرة — يستطيع أن يكون نظرية مقنعة في أي من الاتجاهين. ولكن في جميع الحالات، أقول: إن أولئك المتمسكين برأيهم حول موضوع الحد الأدنى للأجور وما يسببه من أذى إنما لا يتحرون الأمانة أو الدقة (وربما يكون في ذلك انتقاصاً واضحاً لذكائهم) حين يدعون أن الحد الأدنى للأجور «يلحق الأذى بمن يفترض بهم أن يستفيدوا منه».

وما سبق من شأنه إضعاف النقطة الثانية في الدراسة، ويعوق التقدم إلى النقطة الثالثة، ألا وهي، الاستنتاج النهائي بأن وضع حد أدنى للأجور يسبب الأذى والضرر للأطراف المعنية.

وفي رأيي أن التوصل لهذا الاستنتاج يتطلب سلوك مسلك آخر تماماً. والمسلك المقصود لا يصعب العثور عليه كما قد يتصور بعض الناس. لنفترض أنك تملك منشأة تجارية محدودة يعمل بها نحو عشرة عمال بدوام كامل تنخفض أجورهم إلى الحد الأدنى للأجور. فهذا معناه أن زيادة مقدارها خمسون سنناً في الحد الأدنى للأجور سوف تكلفك عشرة آلاف دولار في العام. وكان زيادة ضريبية مقدارها عشرة آلاف دولار قد فُرِضت عليك، غير أنك لن تتلقى أية خدمات حكومية مقابلها.

إن زيادة الحد الأدنى للأجور يماثل فرض زيادة ضريبية ضخمة على عدد محدود من الأفراد (أصحاب المشروعات التجارية في هذا المثال)، مع العلم أن كل ما دُفِعَ من أموال يذهب إلى تحقيق رفاهية عمال وموظفي

تلك المشاريع. ولو أن البرامج الضريبية وسُبل إنفاقها كانت تُشرَح على نحو صريح وواضح للناس، لتراجعوا فوراً عن تأييدها. أما عندما تنتكر في صورة زيادة في الحد الأدنى للأجور، فإنها تمر من تحت أنوف الجميع، حتى الحزب الجمهوري الحذق.

ولكن ظروف السوق المتغيرة من الممكن أن تدفع أصحاب المنشآت التجارية إلى إلقاء ولو جزء من الزيادة الضريبية التي فرضت عليهم على كاهل المستهلكين وذلك عن طريق رفع الأسعار،^٢ بل ربما يتماذى بعضهم (وهو احتمال ضعيف) بحيث يرفع النسبة التي يلقيها على كاهل المستهلكين إلى ما يتجاوز الـ ١٠٠٪ من الزيادة الضريبية، وبذلك يحقق صاحب المنشأة «ربحاً» صافياً. (وإليك اختباراً سريعاً لطلاب الاقتصاد: حاول تحديد الظروف التي تجعل حدوث هذا الاحتمال الضعيف ممكناً!) ولكن هذا لا يخفف من وطأة هذه الضريبة المحققة، وإنما يعني فقط أن هناك مجموعة صغيرة «أخرى» من الأفراد سوف تتحمل مشقتها.

ومن الملاحظات السابقة، يبدو أن لدينا أكثر من سبب كافٍ يقنعنا بمعارضة زيادة الحد الأدنى للأجور. ورغم ذلك، فإن المتشدين الذين يتمسكون بأرائهم يتجنبون تماماً مناقشة هذه الحجج المقنعة مخافة قوتها، ويفضلون اللجوء إلى ادعاءات البطولة ومناصرة طبقة العمال المغلوبة على أمرها عن طريق اعتناق تلك الفكرة المشكوك في صحتها بأن الحد الأدنى للأجور يلحق الأذى بالعمال. إنهم يفعلون ذلك احتراماً لذلك التحيز الثقافي الضار الذي يفترض أن المدافعين عن مصالح العمال (حتى إن كانت تلك المصالح افتراضات من محض خيالهم) هم بالتأكيد أكثر «تعاطفاً» من المدافعين عن المصالح الحقيقية المشروعة لكل من المستهلكين وأصحاب المنشآت التجارية.

ولتخيل معي واحداً من أولئك المتشدين مرتدياً عباءة البطل المناصر لحقوق كل المضطهدين، بما فيهم أولئك الذين يجري انتقاؤهم خصيصاً لتحمل الأعباء التي تفرضها الحكومة. وبالطبع، سوف يعلن هذا البطل رأيه

^٢جدير بالذكر أن صاحب المنشأة التجارية لا يحدد نسبة الزيادة في الأسعار كيفما يترأى له، وإنما يكون مقيداً بظروف خارجة عن إرادته. فمثلاً، لو أنه من السهل على زبائن الوجبات السريعة أن يتحولوا إلى استهلاك الأطعمة المجمدة، فهذا معناه صعوبة رفع أسعار الوجبات السريعة بدرجة كبيرة.

علف الملاء فف أنه من الظلم أن نطالب مجموعة محدودة من المواطنفن الأمرفكفن بفحمل كلفة برنامج اقتصافف واسع المءى فعمل علف إعافاة توزفء ءءول الأفراء وءءهم. ولسوف فصر البطل علف أنه إذا كانت الءكومة ترءب فف منح العمال ذوف الأءور المنءفضة منءة أو مكافأة؁ فعلفها أن تعلن عن نفبها فف صراءة ووضوح؁ وأن ءءعمها بفرض ضرفبة معقولة وعاءلة علف قءاع أكبر من الناس.

ولكف ففءء المتشءءون فف قولبة القضافة علف النحو السابق؁ فأنهم بءاجة إلى إشعال ءورة هائلة — وفن كانت هناك سوابق لها — علف السلوكفاء ءقلفءفة المعءاةة. فنهم بءاجة إلى ءورة علف ءرار ءلك ءلف ءطمء ذلك المفهوم الذف ساء إباف القرن ءاسع عشر ءول اعءبار أءكام الإءءام ءلف ءنفء علنفاً بمنزلة نزهة عائفة لطفة! أما ءورة ءلف نحن بصدء ءءء عنها فلا بء أن ءسءءف الفكرة السائءة فف القرن العشرفن وءلف ءقول بأن الءق فف معاملة ضرفبفة عاءلة ومنتساوية ففءقف علف وظفءءك أو ءءلك أو ءالءك الاءءماعفة؁ وففءءف هذا الءق بمءرء أن ءقرر البءء فف مشروع ءءارف ءاص بك.

ومن ضمن البقافا ءلف سءءلفها ءورة المأمولة كل الءطب السفاسفة العصماء ءلف ءطالب بءءقفق مصالء رءل الشارع؁ وكأنها صفة لازمة ففشرء ءوافرها فف الشءص ءءى ءكون له مصالء مشروعة. أو كأن علفنا أن نراعف المعاملة العاءلة عند ءءامل مع الغرباء من رءال الشارع أكثر مما نفعل مع الغرباء الذفن لفسوا كذلك. وءلك الأفكار والآراء مءأصلة وراسءة فف ءفاقءنا السفاسفة بشءة لءرءة أننا قء نغفل أءفاً عن ملاحظء مءى قءبها. وأءمنف أن فكون المسءقبل أكثر إشراقاً من الءاضر بءفء ءصفر ءلك الأفكار مرفوضة ومنبوءة من الءمفع.

فف الوقت الذف ءءقء ففه كالفف بمءرسة فوم الأءء فف معبء الإصلاء فف ءفنا؁ لاءظء أن الأطفال فف الفصل الآخر طُلب منهم ءءابة مقال ففبءاً بالءملة الآءفة: «لكف أكون أكثر شبهاً بالرب؁ سوف أفعل كذا وكذا...» وقء نُشرء أفضل المقالات فف ءرفءة الءائء المءرسة؁ وكانت كلها علف ءرار:

«لكي أكون أكثر شبهاً بالرب، سوف أهتم بإعادة التصنيع.» أو «لكي أكون أكثر شبهاً بالرب، سوف أعامل الحيوانات بعطف.»

ولما كان لدي أمل في أن يتلقى فصل كايلي نفس الواجب الدراسي، فقد بدأت أقترح عليها بعض الأفكار لكتابتها في المقال. وقد اقترحت عليها مثلاً أن تقول: «لكي أكون أكثر شبهاً بالرب، سوف أذبح أول مولود لأعدائي.» ولكنها لم توافق على هذه الفكرة، فقمت بتعديلها إلى: «لكي أكون أكثر شبهاً بالرب، سوف أسعى للسيطرة على الكون من حولي.» (أعتقد أن الفكرة الأخيرة تناسب معبد الإصلاح بشدة. فالأعمال الفنية التي أبدعها طلاب الصف الخامس في ذكرى محرقة الهولوكوست عُرِضَتْ على حوائط المعبد، مع ملصقات حولها تقول «لُعنت النازية». ولا أستطيع انتقاد هذا الشعور.)

الخلاصة أن الشعور بالافتقار الفكري هو في الواقع مرض خطير. والآفة التي تعمل على نقل هذا المرض هي الشعارات الجوفاء المستهلكة والترهات التي لا معنى حقيقياً لها. كما أعتقد أن المصل الواقي من هذا المرض يتمثل في التمرد على كل الثوابت والمسلمات الراسخة في وجداننا. وأتمنى أن نعلم أطفالنا أنهم يملكون حق الاعتراض على آراء كبار المفكرين، ورجال السياسة، والمعلمين، والقضاة، والصحفيين، بل حتى رجال الاقتصاد إذا كانت معتقداتهم الثقافية الراسخة قد حلت محل قدراتهم على التساؤل والتفكير.

والتنمر وحده لا يكفي. فقدرتك على اكتشاف موضع الخطأ في أية نظرية فكرية هي الخطوة الأولى فحسب نحو استبدالها بنظرية جديدة. إنما أريد أن تدرك ابنتي أن توسيع حدود المعرفة البشرية تعد محاولة نبيلة يَكْفِيها شرفاً أن تخوضها. وهي أيضاً محاولة من المؤكد أن إسهاماتها فيها ستكون فعالة ومؤثرة، بشرط النجاح في الخطوة الأولى وهي أن تحرر عقلها تماماً من التحيزات التي تقتل تساؤلات العقل في مهدها.

الفصل السابع

الإِنصاف (١)

أفكار مغلوطة تأصلت في وجداننا

مما لا شك فيه أن التجارة الحرة تعود بالنفع على «معظم» المواطنين الأمريكيين من ناحية، ومما لا شك فيه أيضًا أنها تلحق الأذى بـ«بعضهم» من ناحية أخرى. ولذلك، تجد أن التوجه العام السائد بين المثقفين اقتصاديًا من ذوي الأفكار المتحررة يبدو على غرار الآتي: «صحيح أن الفوائد والمنافع التي تحققها التجارة الحرة أكبر من أن نتنازل عنها أو نضيعها، ولكن على الأقل يجدر بمن يحققون النفع منها أن يتقاسموا أرباحهم مع من يلحقهم الأذى». وقد عمل مايكل كينسلي على اتباع نهج اتفاقية أمريكا الشمالية للتجارة الحرة أو NAFTA، حيث كتب مقالة في جريدة «ذا نيو ريبابليك» The New Republic، قال فيها: «عندما يخسر عامل أمريكي يتقاضى ستة عشر دولارًا في الساعة وظيفته بسبب عامل مكسيكي يتقاضى ثلاثة دولارات في الساعة، فإن العدل والإنصاف من ناحية، والوعي السياسي من ناحية أخرى، يقضيان بأن يُعوّض العامل الأمريكي عن خسارته».

وربما يكون كينسلي محقًا فيما يتعلق بمسألة الوعي السياسي، أما بالنسبة للعدل والإنصاف، فأعتقد أنهما يميلان علينا فعل العكس. ولننظر إلى الأمر من جانب آخر لكي نرى الصورة بوضوح أكبر، ففي هذه الحالة لدينا عامل أمريكي دأب — طوال سنوات عمله — على أن يتقاضى من بقيتنا ستة

عشر دولارًا مقابل شيء ما كان بوسعنا شراؤه من العامل المكسكي مقابل ثلاثة دولارات فحسب. أعتقد أن الإنصاف الحقيقي يقضي بأن يتولى مثل هذا العامل وزملائه ممن استفادوا من سياسة الحماية الاقتصادية تعويض أغلبية المواطنين الذي تحملوا أعباء فرضتها عليهم تلك السياسة.

وبدافع من حس الإنصاف الذي أشار كينسلي فيه، فإنني لدي سياسة محددة أوصي بها. هذه السياسة المقترحة تتمثل في أن كل مواطن أمريكي تعرض لخسارة وظيفته بسبب اتفاقية أمريكا الشمالية للتجارة الحرة أو غيرها من اتفاقيات التجارة الحرة، بحيث صار بموجبها يماثل الطفيليات الاجتماعية، يجب أن تصادر وزارة المالية الأمريكية جزءاً من أصول أملاكه. وما يجري تحصيله من أموال من الممكن استغلاله في سد العجز الذي قد ينتج عن استقطاع عام في الضرائب المفروضة.

إن سياسة الحماية الاقتصادية تتيح الفرصة للعامل الذي يتقاضى ستة عشر دولارًا في الساعة لاستغلال المستهلك، وذلك عن طريق نظام مع كونه قانونياً وشرعياً تماماً إلا أنه لا يمت للإنصاف بصلة. إذن، فهو نظام بغض ومرفوض، تماماً مثل نظام الاستعباد الذي يقره القانون، وإن كان بالطبع أخف وطأة. ولكي نرى مكمّن الخطأ في نظرية كينسلي، فلنسال أنفسنا: ما الذي يقتضيه العدل والإنصاف عند إلغاء نظام العبودية؟ وفقاً لمنطق كينسلي، فإن العدل يقضي بتعويض ملاك العبيد السابقين، أما في منطقي المضاد، فإن العدل يقضي بتعويض العبيد السابقين أنفسهم.

إن وجهة النظر التي طرحها كينسلي قد سبق طرح مثيلاتها من قبل. فعندما ألغت الولايات الشمالية نظام العبودية في العشر سنوات الأولى من القرن الثامن عشر، ساد انطباع عام بأنه من الإنصاف التام أن يقوم العبيد السابقون بتعويض أسيادهم السابقين عن خسارتهم.

ولكن بعد سبعين عاماً من هذه الأحداث، مرت خلالها البلاد بحرب أهلية واحدة، لم تظهر أية محاولات جادة لمنح ملاك العبيد السابقين في الجنوب أية تعويضات. صحيح أن هذا يعود — جزئياً — إلى أنهم كانوا يعانون آنذاك من حالة دمار شديد ناجمة عن هزيمتهم العسكرية بحيث

لم يكن الوقت مناسباً لكي يسعوا بجدية وراء مطالبهم بالتعويض، إلا أن هناك سبباً أهم وهو أن الحس الأخلاقي للأمة كلها قد تطور بحيث تغيرت النظرة العامة إلى مسألة العبودية وصارت تعتبر خطأ فادحاً وإثماً مروغاً. ومن ثمّ، فقد تلاشى تماماً ذلك الشعور بأحقية حصول الملوك السابقين على أي تعويض مقابل خسارتهم لأرباح هي من الأساس جائرة وتنطوي على استغلال شديد.

ومع مرور الوقت تطور الحس الأخلاقي لدينا إلى مدى أبعد. فاليوم، من المقبول في المجتمعات الراقية أن تسمع آراء تؤيد فكرة أن يقدم المواطنون بيض البشرة - حتى لو لم يكن أجدادهم ممن امتلكوا العبيد سابقاً - جزءاً من دخولهم للمواطنين الزنوج تعويضاً عن معاناة أجدادهم. ولكنك لن تجد أي شخص على قدر من الحكمة والتعقل يقترح أن يقوم الزنوج في عصرنا الحالي بتحويل جزء من دخولهم للأشخاص بيض البشرة تعويضاً لهم عن خسارة أجدادهم لعبيدهم عام ١٨٦٣م مثلاً. وجرب أن تطرح مثل هذا الاقتراح في أية مناسبة اجتماعية تدعى إليها، وأؤكد لك أنك لن تتلقى أية دعوة أخرى لحضور مناسبات في المستقبل.

ومع ذلك، فعندما يدور الحديث في المناسبة الاجتماعية نفسها عن مسألة تعويض العمال المتضررين من اتفاقيات التجارة الحرة، وتجد ضيقاً آخر يؤدي علناً تمويل برامج إعادة تدريب الموظفين والعمال، ترى الترحيب بالفكرة في عيون الحضور مع أن تلك البرامج تتسبب في حالة من التعذيب طويل المدى للمستهلكين! وكأنه يطالب المستهلكين الذين تحرروا جزئياً بفضل اتفاقيات التجارة الحرة مثل (الجات) و(نافتا) من حالة الاستعباد التي وضعتهم فيها سياسة الحماية الاقتصادية، بالاستمرار في تأييد العمال المتضررين الذين دأبوا على استغلالهم.

وأنصحك في المرة القادمة التي يحاول فيها أحد الحضور في أي حفل إقناعك بالتعاطف مع العمال المتضررين أن تسأله: هل كان من الممكن توفير برامج مثل برامج إعادة تدريب الموظفين المتضررين تلك لأصحاب الأراضي الزراعية المتضررين في فترة ما بعد الحرب الأهلية؟ وهل من المفترض أن يدفع

العبيد الذين تحرروا لتوهم ثمن حصولهم على الحرية؟ فإذا بدا مصدومًا مما تقول، فلتسأله: لو أنه يعتبر أسئلتك مرفوضة من مبدئها، فلماذا يفترض أن سائق سيارة الأجرة الذي يجني ثمانية عشر ألف دولار سنويًا، ويقضي حياته كلها يدفع أسعارًا متضخمة مقابل كل ما يحصل عليه من سلع وخدمات تذهب كلها في جيوب العمال المصنّعين لتلك السلع، يختلف في شيء عن العبيد المتحررين أو عليه إلزام أكبر من ذلك العبد الحاصل على حريته؟

إن الأحكام المسبقة المتمثلة في آراء ضيف الحفل في المثال السابق تعكس انعدام الإحساس بمشاكل المستهلك، بل عدم احترامها أيضًا، الأمر الذي كان كافيًا جدًّا لتجريد نائب رئيس الولايات المتحدة من كل معاني الرجولة والإحساس. ففي المناظرة الشهيرة التي خاضها السيد آل جور أمام روس بيرو، انبرى آل جور مدافعًا عن اتفاقية أمريكا الشمالية للتجارة الحرة دون أن يجرؤ إطلاقًا على ذكر «المستهلكين» وكأنها كلمة مشينة لسبب غامض. فبدلًا من الدفاع عن المستهلكين، خاض آل جور معركته على أرض بيرو حيث زعم (على نحو غير مقنع) أن التجارة الحرة تعود بالنفع على العمال العاملين في المجالات الصناعية نفسها التي يسعى بيرو لحمايتها. وحين استمعت إلى آل جور تخيلته في صورة أحد دعاة إلغاء العبودية إبان القرن الثامن عشر، يحاول الدفاع عن قضيته ولكنه على ما يبدو يخشى إظهار رأيه علنًا، فيلجأ إلى إظهار معارضته للعبودية بحرص وحذر شديدين، فيتذرع بأن نظام العمالة الحرة أفضل بالنسبة لملاك الأراضي الزراعية. أما قضية المستهلكين وما تحقّقه لهم التجارة الحرة من نفع بالغ، فلم يتعرض لها أحد من قريب أو من بعيد، رغم أنها كانت بمثابة لقمة سائغة بالنسبة لجور.

إن مؤيدي كينسلي وآل جور بحاجة إلى من يذكرهم بالسبب الرئيسي لوجود الأسواق، ألا وهو، تسهيل عملية الاستهلاك. فالإنتاج ما هو إلا وسيلة تخدم هذه الغاية، وما وُجد المنتجون إلا لخدمة المستهلكين. ففي عالم الأسواق التجارية عادةً، تجد أن ما لدى المنتجين من حافز لجني الأرباح يصب في صالح المستهلك، وبناءً عليه يجب تشجيعه وتدعيمه. ولكن عندما ينصرف المنتجون لوضع جدول أعمال خارج نطاق نظام السوق — مثل أن يجمعوا

على ضرورة حمايتهم من خطر المنافسة الأجنبية أو أن يطالبوا بالحصول على رسوم ضريبية معينة كشرط للعمل على ازدهار التجارة — فإنهم بذلك لا يحققون أي هدف اجتماعي، ومن ثمَّ يجب ألا يتلقوا أية مكافآت. نتيجة لإعادة تقييم ممتلكاتي، ارتفعت الضريبة العقارية المفروضة عليّ بنسبة ٤٠٪. في حين نجح جاري في الفرار من قبضة مصلحة الضرائب. وقد دفعتني هذا إلى التفوه ببعض الملاحظات المتسرعة حول الظلم والجور اللذين تنطوي عليهما العملية الضريبية بوجه عام. فأجاني جاري بأنني على حق فيما أقول، وأضاف: «إنها عملية ظالمة بالفعل. فيبدو أنك خلال الأعوام الخمسة عشر الماضية، كنت تدفع أقل من حصتك في الدفع. وعليه، كان من الواجب عليك أن تدفع تعويضاً مناسباً في صورة تبرع ضخم لخزانة الحي.»

وبصرف النظر عن التساؤل الأهم، والخاص بمدى صحة الربط بين الأعباء الضريبية وقيمة ممتلكات الفرد من الأساس، فقد كنت أنفق مع جاري في النقطة الخاصة بالظلم الذي تنطوي عليه العملية الضريبية. فلا توجد أية شبهة إنصاف في الوضع الراهن، كما لا يوجد أي «ظلم» في المطالبة بالتغيير. ولنطلق على الوضع السابق «المغالطات المتأصلة»، فالكلام المنمق الذي لا يحوي في جوهره المعنى الحقيقي للعدل والإنصاف يميل (على نحو مغالط) إلى «تأصيل» فكرة، مفادها أن التقدير المنخفض لممتلكاتي، وحماية اتحاد العمال من المنافسة الأجنبية مثلاً يعتبران من المزايا الخاصة. ومع أن تلك المزايا غير عادلة من أساسها، فإنها تعامل باعتبارها حقوقاً ثابتة لمجرد أننا اعتدنا وجودها لا أكثر ولا أقل. والوضع على هذا النحو لا يحرض على التغيير بأي حال؛ لأنه يوحي بأن أية محاولة لـ«تصحيح» الأوضاع الراهنة والتي لا تراعي العدل والإنصاف سوف تتعرض في النهاية للهجوم والنقد الشديدين باعتبارها تدعو إلى «الظلم وعدم الإنصاف». فوفقاً لـ«المغالطات المتأصلة»، لا يجوز أبداً رفع تقدير ممتلكاتي، كما لا يجوز خفض أجور العمال. إن القضايا الأخلاقية عادةً تبدو أكثر وضوحاً عندما نبسطها مستعينين بأمثلة من ساحات الملاعب. ولنفترض مثلاً أن لدينا طفلاً مشاغباً في المدرسة،

قبضنا علفه متلبسًا بمحاولة تهففد زملائه بالاستفلاء على أموالهم، وأمرناه بتهففب سلوكه والتوقف عن هذا التصرف. فهل فف هذه الحالة يقلقنا أمر ذلك الفتى فنتصور أننا قد ظلمناه بحرمانه من مصدر دخله التقلففء؟ الإجابة هي بالطبع لا. من المستحيل أن تجد أحدًا — ولا حتى أقرب أقرب ذلك الفتى — فحاول الدفاع عن هذه الصورة المدرسية من المغالطات المتأصلة. كما لن تجد أحدًا فزعم أن سبب الخطأ الذي وقع ففه الفتى المشاغب فعود إلى أنه تصور خطأ أنه سوف ففسطر على ساحة المدرسة إلى الأءء، وعلى هذا الأساس، اعتاد تهففد زملائه وابتزازهم على النحو السابق. وأنه لو كان فعلم أن هناك احتمالًا بأن تتغير القواعد، لحاول أن فعتاد معاملة زملائه بلطف وأن فكون اجتماعفًا على نحو أكبر. وأنه — بناءً على ما سبق — لا لوم علىه، ولا إلزام بأن فعوض ضحاياه بأفة صورة. ولكن تخفل معف هذا الفتى المشاغب فمارس سلطته فف أحد المصانع الإنتاجفة الضخمة، وأنه فملك أفضًا حق التصوفت، فسوف تجد كل رجال السفاة فخرجون من مكافهم وفهرعون إلىه فلفطروه بوابل من مشاعر الحب الففاضة.

إن مفهوم الإنصاف الذي أسعى إلى إبرازه هافنا هو شفة أقرب إلى مفهوم «الموازنة من الصفر». والموازنة من الصفر هي أحد الأسالف الإدارية المستخدمة فف المؤسسات الكبرى والتي فقوم بمقتضاها كل قسم من أقسام المؤسسة بتقففم إفادة بكل المصارفف الإدارية التي جرى إنفاقها خلال العام من الصفر؛ أفة من الألف إلى الفاء. أما البففل التقلففء لأسلوب الموازنة من الصفر فهو افتراض أن كل قسم سوف فحتاج إلى ففزانفة قرفبة من ففزانفته فف العام المنصرم. إن الموازنة التقلففءفة، مثل المغالطات المتأصلة، تتعامل مع الوضع الراهن باعتباره نقطة البفاة الطففبفة؛ أفة تسلم بصحته.

إن ما أقصده بوضع مفهوم الإنصاف فف إطار فكرة الموازنة من الصفر هو أن نءرك أن ما ففجعل سفاة معفنة عافلة أو مجهزة لفس أنها تحقق طموحات بعض الأفراد أو تقضي على طموحات البعض الأءر، وإنما أن تكون متوافقة مع أحد المعاففر الأخلاقفة المطلقة. صحفح أننا قد نختلف على تفففء المعفار الأخلاقف الذي نربط به مفهوم الإنصاف، إلا أن الاختلاف فف

الإنصاف (١): أفكار مغلوبة تأصلت في وجداننا

حد ذاته — وما يستتبعه من محاولات الوصول إلى اتفاق — أفضل كثيراً من الاكتفاء بأقاويل مغالطة على غرار: «إنني أستحق الحصول على دعم لأرضي الزراعية، لأنني اعتدت هذا طوال عمري.»

«هل من الإنصاف أن نعمل على إصلاح النظام بحيث يحقق الرفاهية والرخاء على حساب أكثر المستفيدين منه فقراً؟» هذا السؤال هو في حد ذاته سؤال خاطئ. إن مفهوم الإنصاف على الأرجح لا ينطبق على «تغيير» المنافع المتحققة، وإنما «مستوى» تلك المنافع.

ويدعوننا أسلوب التفكير التقليدي إلى أن نسأل أنفسنا هل الأفضل زيادة الخدمات الاجتماعية أم الإقلال منها؟ في حين يأخذنا أسلوب الموازنة من الصفر إلى السؤال الآتي مباشرة: «ما هو المستوى الأنسب للخدمات الاجتماعية المقدمة؟» والإجابة عن هذا السؤال لا بد أن تأتي في صورة «أرقام» محددة وليست كلمات مبهمه مثل «أقل» أو «أكثر».

والحق أن السؤال عن المستوى الأنسب للخدمات الاجتماعية يعتبر سؤالاً صعباً، ولكن في الوقت نفسه، فإن مهاجمة كل أشكال الاستقطاعات باعتبارها غير أخلاقية معناه أننا ننكر تماماً أن مثل هذا السؤال الشائك يستحق التفكير فيه. إن معارضة الاستقطاعات بجميع مستوياتها هي في الحقيقة مجرد وسيلة دفاع عن الحالة الراهنة وعدم رغبة في تغييرها مجرد أنها الحالة القائمة.

إن الغلطة الفادحة التي تقع فيها هي أن نتصور أننا يجب أن نحصل على «المزيد» من شيء ما لمجرد أنه شيء جيد. وربما الأنسب أن نحصل على «الكثير» من الشيء لأنه جيد (إلا إذا كان هذا الشيء مكلفاً بالطبع)، ولكن لا بد أن نلاحظ أن هناك اختلافاً بين «المزيد» من الشيء و«الكثير» منه. فمهما يكن النظام الذي تفضله مرغوباً ومطلوباً، فإن الشيء إذا زاد عن حده انقلب إلى ضده.

ولذلك فعندما يخبرك أحدهم أن الحكومة يجب أن تنفق المزيد على بعض الخدمات الاجتماعية الضرورية (أو على أبحاث مرض الإيدز مثلاً، أو القروض التي يحصل عليها الطلبة، أو وسائل الدفاع الاستراتيجية)، فأمامك

اختبار حقيقي واحد يستطيع أن يكشف لك إذا كان محدثك هو أحد ضحايا «المغالطات المتأصلة» أنصحك أن تضعه فيه. فلتسأله إذا كان يعرف مقدار الإنفاق الحكومي الحالي و«الفعلي» على تلك المجالات. فلو كان لا يعرف مستوى الإنفاق الحالي، فأنتى له أن يعرف إذا كان أقل من اللازم أو أكثر؟ وللأسف، فعند تقييم القضايا المختلفة مثل مراقبة أسعار الإيجار، والمنافع التي يحصل عليها العاطلون عن العمل، وسياسة منع الاحتكار، لا تجد لأسلوب التفكير الذي يناقش كل قضية «من الصفر» أي دور يذكر. بل إنه يترك مكانه في العقل خاليًا حتى تسرع إليه المغالطات المتأصلة فتملاً هذا الفراغ. فمثلاً، كثيراً ما يتحدث رجال السياسة في نيويورك عن ضرورة «التوقف تدريجياً» عن مراقبة أسعار الإيجار حتى يتسنى للمستأجرين التأقلم تدريجياً مع نظام وقواعد السوق. ولكن لما كان المستأجرون يستفيدون من مسألة المراقبة تلك على نحو غير منصف من البداية، فإن الإنصاف لن يتحقق بإجراء المنع التدريجي. ولو أننا حقاً نهتم بمسألة العدل والإنصاف، فعلى أن نقضي على هذا النظام الظالم فوراً ودون إبطاء أو اعتذار، بل لا بد أن يشعر المستأجرون بالامتنان لأننا لم نلاحقهم لمطالبتهم بدفع قيمة الإيجار بأثر رجعي؛ فهم — من الناحية الأخلاقية — يعتبرون متأخرين في سداد ديونهم الناجمة عن الفارق بين القيمة العادلة للتأجير التي يقرها السوق والقيمة الفعلية التي اعتادوا دفعها. إن التوقف التدريجي عن مراقبة أسعار الإيجار يشبه معاقبة لص سيارات بمطالبتة بقيادة السيارة المسروقة لمسافة أقل مما يرغب فيه.

ولا شك أن هناك مؤيدين لفكرة المنع المؤقت، وهم يدافعون عن رأيهم بأن الإنصاف ليس الدافع الذي يحركهم وإنما الواقعية والعملية؛ بمعنى أنهم يتحركون بدافع مما هو مقبول من الناحية السياسية. ولكن يبدو لي أن حجة التناقض بين ما هو واقعي وما هو منصف هي بدورها واحدة من «المغالطات المتأصلة» في وجداننا. ولنأخذ قضية المنافع المدعمة التي يجري تقديمها للعاطلين مثلاً على ذلك: لقد سئمت سماع الناس يزعمون أن الإنصاف يقضي بتوفير مستوى أعلى من المنافع على حين يضع «الواقع» حدًا أقصى

لها. أما الحقيقة فهي تقريباً العكس؛ فالتفكير الواقعي العملي — أو بمعنى أوضح الاستسلام للضغوط السياسية — هو السبب وراء ارتفاع مستوى المنافع من البداية. فالرئيس جورج بوش — الذي يعد أكثر الرؤساء خضوعاً للسياسات الأمريكية الحديثة — هو الذي عمل على رفع مستوى المنافع أكثر من مرة. وأعتقد أن القضاء على الدعم نهائياً يعتبر حلاً وسطاً بين الإنصاف والتفكير الواقعي، فالإنصاف التام يقضي بما هو أبعد من مجرد إلغاء الدعم؛ فهو يقضي باسترداد كل ما استفاد منه العاطلون دون وجه حق، أما جيرانهم فيعملون ليكسبوا قوتهم بأيديهم.

وفي مجال قوانين منع الاحتكار، نرى صورة مبالغاً فيها من صور المغالطات المتأصلة، حيث يُمنع دمج بعض الشركات لأن دمجها قد يؤدي إلى ارتفاع الأسعار (مما يلحق الأذى بالمستهلك)، في حين يُمنع البعض الآخر لأن دمجها قد يؤدي إلى «انخفاض» الأسعار (مما يلحق الأذى بالمنتجين المتنافسين). والواقع أن فلسفة قوانين منع الاحتكار في مجملها ترجح أنه يفترض عدم السماح بأي تغيير في الأسعار، وإنما بدلاً من ذلك نترك السوق يتعرض لحالة من الشلل نتيجة للخضوع للوضع الراهن لمجرد أنه قائم بالفعل. وتلك هي المغالطة المتأصلة في مسألة منع الاحتكار.

حتى السياسات الضريبية، لم تسلم من المغالطات المتأصلة وما تسببه من أضرار بالغة. ففي عام ١٩٩٠م، زعم أعضاء مجلس الشيوخ الديمقراطيون أن الإنصاف يقضي بأن يبلغ أقصى معدل ضريبة حدية ٣١٪. وبعد أن تحقق لهم ما طالبوا به، عادوا بعدها بثلاث سنوات — أي عام ١٩٩٣م — يزعمون أن الإنصاف يقضي برفع الحد الأقصى للضريبة الحدية إلى ٣٩٪. فما الذي تغير خلال السنوات الثلاث؟ إنما يقضي الإنصاف «الحق» بأن نطالب أولئك الذين يفرضون علينا الضرائب بذلك النحو التصاعدي بأن يقرروا نهائياً الجدول الضريبي الذي يعتبرونه «منصفاً»، وألا نسمح لهم بتغيير قرارهم كل ثلاث سنوات.

والأعضاء الجمهوريون أيضاً، لم يكونوا أكثر ثباتاً على رأيهم بأي حال. ففي عام ١٩٩٠م، صرح السيناتور نيوت جينجريتش Newt Gingrich بأنه

يفضل السياسة الضريبية لريجان عن السياسة الضريبية لبوش، ثم صرح في عام ١٩٩٣م بأنه يفضل سياسة بوش عن سياسة كلينتون. ومع حلول عام ١٩٩٥م، وعندما صار للحزب الجمهوري الغلبة في مجلس الشيوخ، يبدو أن جينجريتش عاد إلى تغيير رأيه مرة أخرى، حيث إنه لم يقم بأية خطوة للمطالبة بتطبيق الجدول الضريبي سواء الذي سبق أن وضعه كلينتون أو بوش. لقد تغير الوضع الراهن، في حين لم يتغير المعيار المطلق للصواب والخطأ عمّا كان عليه عام ١٩٩٠م.

في الواقع، لو كانت الزيادة الضريبية التي فرضها كلٌّ من كلينتون وبوش محققة على النحو الذي يدعيه الجمهوريون، فلا يجدر بهم أن يعملوا على إلغائها فحسب، بل يعملوا على تفعيل الإلغاء بأثر رجعي يعود إلى عام ١٩٩٠م. ومن ناحية أخرى، لو كان الديمقراطيون يؤمنون حقًا بأن الأغنياء منذ الثمانينيات يدفعون ضرائب أقل مما ينبغي أن يدفعوه، فقد كان عليهم تفعيل الزيادة الضريبية التي فرضوها بأثر رجعي يعود إلى عام ١٩٧٩م. المعنى الذي أردت توصيله هو أن يلتزم كل فرد برؤية محددة عن صورة الإنصاف في النظام الضريبي، وأن يتمسك بالدفاع عن تلك الرؤية. ولسوف أبدأ بنفسى لأكون قدوة لغيري؛ فأنا أؤمن بأن الضريبة تكون «محففة» إذا كان هناك مواطن يدفع أكثر من مواطن آخر مع أن كليهما يتلقيان نفس الخدمات الحكومية. وهذا معناه أن الضريبة التي نطلق عليها «الضريبة الثابتة» هي خدعة لا أكثر، حيث إنها تعني أن يتساوى الجميع في «نسبة» ضريبة الدخل المفروضة عليهم وليس في «قيمة» الضريبة (أي مقدار الأموال المدفوعة) كما توحى لفظة «ثابتة» على نحو خادع. فالضريبة الثابتة في حقيقتها تصاعديّة بحيث لا يمكن اعتبارها «منصفة» بأي حال. ولست أمانع في قبول ضريبة ثابتة بشرط أن يكون لها حد أقصى، لنقل، خمسة أضعاف متوسط الضريبة.

ولو أنك لا توافقني على رؤيتي للإنصاف ولديك رؤية أخرى مختلفة، فلا بأس في ذلك. بل ليتك تطلعني عليها. المهم أن تحذر السقوط في فخ «المغالطات المتأصلة» بأن تقول إن النظام الضريبي لا يكون تصاعدياً بما

الإنصاف (١): أفكار مغلوبة تأصلت في وجداننا

يكفي «أبداً». فإن الأمانة الفكرية تفرض عليك الالتزام بالدقة والثبات على
المبدأ أكثر من ذلك.

arabooks t o r e
ht t p: / / www.ibt es ama.com

الفصل الثامن

الإِنصاف (٢)

مبدأ الكيل بمكيال واحد

يرى نعوم تشومسكي Noam Chomsky عالم اللغويات الشهير أن القواعد العامة للنحو تكون مزروعة في عقول الأطفال منذ لحظة ولادتهم. وفي رأيه، أن الطفل يتعلم الكلام عن طريق ترجمة تلك القواعد العامة إلى القواعد الخاصة بلغة محددة. ومع أن هذه النظرية قد أثارت جدلاً واسعاً بين علماء اللغويات، فإنها تبدو منطقية تماماً في نظري. فأنا أعتقد، مثلاً، أنه بداخل عقل كل طفل صغير هناك ما يشبه النسخة العامة لعبارة: إن «هذا ليس عدلاً!» في انتظار أن تُترجم إلى اللغة التي يتحدثها الآباء أياً كانت.

ويستطيع الأطفال تمييز الظلم بسهولة، بل تستطيع أن تعتمد عليهم تماماً في لفت نظرك إلى أي تصرف يتسم بالظلم. ولكن رجال الاقتصاد، على العكس، يعتقدون أن مفهومي «الإِنصاف» و«الظلم» من أعقد المفاهيم وأصعبها سواء في وصفها أو تعريفها، ومن ثمَّ في التعرف عليها وتمييزها. إذن، فلدينا فرع من فروع علم الاقتصاد نطلق عليه «نظرية المساومة البدئية»، متخصص في محاولة اكتشاف ماهية الإِنصاف. أما استراتيجية البحث، فهي على النحو الآتي:

أولاً: يجب أن تطرح مفهوماً محدداً وواضحاً للإِنصاف (ويكون عادةً بلغة الرياضيات). ثم تحاول اختلاق نموذج مفصل بدقة (على غرار: «لنفترض

مثلاً أن جاك لديه تفاحتان وثلاث برتقالات ولكن جيل لديها ثلاث تفاحات وبرتقالتان...»، ثم تحاول أن تعرف إذا كان الموقف عادلاً أم ظالماً وفقاً لمفهومك الخاص عن الإنصاف. والآن، حاول قياس مدى توافق الأحكام القائمة على مفهومك الخاص بالإنصاف مع المفاهيم الفطرية التي نتعلمها في صغرنا وننشأ عليها. ثم جرب تكرار التجربة مستعيناً بمفهوم «آخر» محدد للإنصاف، وحاول تقييمه لعله يكون أفضل من الأول.

ولو كان بإمكان الأطفال الصغار استيعاب معاني اللغة، لشعروا بالألفة الشديدة نحو نظرية «المساومة البديهية». وذلك يرجع إلى أن التعريف المعتاد للإنصاف دائماً ما يضع مبدأ «الكيل بمكيال واحد» في مركز الاهتمام؛ بمعنى أن ذلك التعريف يطالبنا بمعاملة الناس بأساليب متشابهة في المواقف المتشابهة. إن مبدأ «المكيال الواحد» هو ما يدفع الأطفال إلى البكاء والنحيب عندما يحصل طفل آخر على قطعة أكبر من الحلوى.

إن كلاً من الأطفال ورجال الاقتصاد يشتركان في ولعهم الشديد بموضوع الإنصاف، الأمر الذي قد يبدو غير مقبول بالنسبة لأي شخص بالغ آخر. ذلك الولع يؤدي إلى ظهور فلسفة معينة، سواء فلسفة الأطفال الساذجة السهلة أو فلسفة الجرائد الاقتصادية المعقدة. الدهش أن كلاً من الطفل البريء الساذج ورجل الاقتصاد المثقف يتفقان على الملاحظة الأساسية التي ترى أن الإنصاف يرتبط بطريقة أساسية بمبدأ الكيل بمكيال واحد.

وفي حين نمو من مرحلة الطفولة إلى مرحلة الرشد — وأقصد هنا الأشخاص العاديين، وليس رجال الاقتصاد بالتحديد — فإن سلوكنا العام تجاه مسألة الإنصاف يتطور تدريجياً بطريقتين على الأقل؛ الأولى: نكتشف أن مسألة الإنصاف ليست المسألة الوحيدة المؤثرة. فمثلاً، صحيح أنه من الظلم أن يبقى الطفل المريض في المنزل وتفوته مشاهدة مباراة البيسبول، ولكننا مع ذلك لا يسعنا أن ننكر أنها فكرة جيدة وأن مكوثه في البيت مفيد لصحته.

والثانية: هي مع بلوغنا السن المناسب، فإننا نتمكن من استيعاب فكرة أن تحقيق الإنصاف غالباً يقتضي التخلي عن الاختيار الملائم أو الفعال. فعندما

ينظر الطفل إلى حجم قطعة الحلوى الخاصة به وتلك التي يحصل عليها صديقه، ويصرخ قائلاً: إن «هذا ليس عدلاً!»، فإن الأب يجيبه بكل هدوء قائلاً: «ولماذا تتصور أنني «أحاول» أن أكون عادلاً؟»

إن إدراكك لأن الحياة لا تتوقف عند مسألة الإنصاف، وأن بها ما هو أكثر من ذلك بكثير، هذا في حد ذاته علامة صحية تدل على النضج الفكري. إلا أن هناك تطوراً أكثر خطورة وضرراً في نظرتنا للإنصاف يصاحب ذلك النضج الفكري، ألا وهو، أننا نفقد بسهولة القدرة على رؤية مبدأ المكيال الواحد وما يؤديه من دور بالغ الأهمية.

والآن دعني أشرح الأمر في هيئة مثال أو نموذج مفصل من تلك النماذج التي يفضلها رجال الاقتصاد: لدينا ماري التي تملك شقة خالية، ولدينا جو الذي يبحث عن مكان يسكن به. فلو أن جو لا يرغب في استئجار شقة ماري لأنه يختلف معها في الدين أو العرق أو حتى أسلوب الحياة، فلا بأس في ذلك وبإمكانه أن يبحث عن ضالته في مكان آخر. أما لو كان الموقف معكوساً، أي أن ماري هي التي تختلف مع ديانة جو أو أصله أو نمط حياته، فإن القانون يجبرها على ابتلاع أوجه اعتراضها في صمت ويجبرها على تأجير الشقة لجو.

أو مثال آخر: لدينا بيرت الذي يرغب في تعيين مدير لمكتبه، ولدينا إيرني الذي يبحث عن وظيفة مدير مكتب. أما إيرني، فإن القانون يسمح له برفض أية وظيفة لأي سبب. فلو أنه يكره الألبانيين، فلن يجبره أحد على العمل عند أحدهم. أما بيرت، فإن موقفه حرج، فلو عُرف عن مكتبه أنه لا يتلقى طلبات توظيف من الألبانيين مثلاً، فخير له أن يبحث عن محام متمكن.

مثل هذا التفاوت والاختلاف يصطدم بأكثر المتطلبات الأساسية لتحقيق الإنصاف، ألا وهي، معاملة الأفراد سواءً بسواء؛ بمعنى أن حقوق الأفراد ومسئولياتهم لا تتغير تبعاً لأية ظروف خارجية لا علاقة لها بالموضوع. فسواء ماري وجو أو بيرت وإيرني، فكلاهما يرغبان في الدخول في علاقة عمل واحدة ولكن من جانبيين مختلفين، وكلاهما يخضع للقوانين نفسها التي تحرم التفرقة العنصرية، فلماذا تتفاوت واجبات كل منهما؟

عندما ينطوي قانون ما على قدر من التفاوت يصل إلى حدٍّ مخزٍ فاضح، فإننا نشك في أن الهدف الحقيقي للمشرع ليس «مكافحة» التفرقة القائمة على اختلاف الأعراق، وإنما «تشجيع» التفرقة القائمة على اختلاف الحالة الاجتماعية. إن فرض معايير على كلٍّ من أصحاب الأعمال وأصحاب الأملاك أعلى من تلك المفروضة على الموظفين والمستأجرين — يوحي بتحيز صنّاع القوانين ضد أصحاب الأعمال وأصحاب الأملاك.

لقد سمعنا كلامًا كثيرًا جدًّا — وربما أكثر من اللازم لدرجة أنه لم يبق ما يمكن أن يقال بعد ذلك — عن التفرقة «المعكوسة»؛ حيث يفرق القانون تفريقًا ظالمًا بين البيض والسود.

ولكننا نادرًا ما نسمع عن التفرقة «في الجانب الواحد»، حيث يفرق القانون تفريقًا ظالمًا بين أصحاب العقارات والمستأجرين على سبيل المثال. وإليك السبب الذي دفعني لأن أطلق على هذه الظاهرة اسم «التفرقة في الجانب الواحد». فأصحاب الأملاك والعقارات تختلف أصولهم وتتنوع تمامًا مثل المستأجرين. وفي الرسم التوضيحي الآتي، تجد أن كل الخانات مشغولة:

المستأجرون السود	أصحاب الأملاك السود
المستأجرون البيض	أصحاب الأملاك البيض

فبالنسبة للتفرقة المعكوسة، فإن حقوقك تعتمد على أصلك (بمعنى أنها تتوقف على كونك في الخانة العليا أم السفلى). أما في حالة التفرقة في الجانب الواحد، فإن حقوقك تعتمد على حالتك الاجتماعية (بمعنى أنها تعتمد على كونك في الخانة اليمنى أم اليسرى).

وهناك سببان يدفعانا للقلق بشأن التفرقة في الجانب الواحد؛ أحدهما: أخلاقي، وهو أن التفاوت في الأعباء المفروضة أمر غير منصف. والثاني: عملي، وهو أن النظام الذي يقيد حرية جارك اليوم، من الممكن أن يمتد إلى تقييد حريتك في الغد. فالיום تجد السلطات تملي على ماري كيف تختار مستأجري عقاراتها، وفي الغد تملي على جو كيف يختار الشقة التي يستأجرها. أو تجد

السلطات اليوم تملي على بيرت كيف يختار مدير مكتبه، وفي الغد تجدها تملي على إيرني كيف يختار وظيفته. وعندها، لو رفض إيرني قبول عرض عمل لأن صاحب العمل أسود البشرة، فسيكون عليه أن يثبت أن قراره لم يكن لذلك السبب.

والأمر قد لا يتوقف عند هذا الحد. فلو أن مبادئ التمييز الإيجابي affirmative action جرى تطبيقها بطريقة موسعة ومستمرة، فسنجدها في النهاية تُطبق على نواحي الحياة المختلفة؛ مثل سوق العقارات، وسوق العمل، بل وحتى سوق الزواج. وإذا تمادينا في تصور هذا السيناريو المستقبلي الذي يشبه الكابوس، فسوف يصير اهتمامك بمسألة الأصل عند اختيار شريك حياتك أمرًا غير مشروع. وسوف يقوم بعض المتخصصين من وزارة العدل بمراقبتك واختبار كل من تواعدهم من شركاء حياة محتملين للتأكد من أنك تنتقي رفقاءك من قطاعات المجتمع المختلفة دونما تحيز. وعندما تقرر في النهاية الاستقرار مع أحدهم، فسيكون عليك أن تثبت أن اختيارك كان موضوعياً تماماً ولا تشوبه شبهة التحيز وأن الشخص الذي وقع اختيارك عليه يمتلك من المؤهلات ما يفوق أي شخص آخر التقيت به. وإذا طُبق مثل هذا النظام، فمن الممكن أن يمتد ليشمل نوع شريك الحياة أيضاً وليس أصله فقط. فربما يأتي اليوم الذي تُقتاد فيه امرأة ما لقاءات المحاكم لمجرد أنها قررت الزواج من رجل معين مع أن فرصة الزواج من امرأة أكثر خبرة من ذلك الرجل كانت متاحة لها!

ولو أن هذا السيناريو لا يقنعك ويبدو لك غير معقول، فتذكر أن التمييز الإيجابي في وضعه الحالي كان يبدو أيضاً غير معقول منذ بضع سنوات مضت. ولو كان يبدو لك كالكابوس المزعج، فتذكر أن ذلك الكابوس قد تحقق بالفعل بالنسبة لكل من ماري (التي تملي عليها السلطات كيفية انتقاء المستأجرين)، وبيرت (الذي تملي عليه السلطات كيفية اختيار مدير مكتبه). والآن دعنا نفكر قليلاً في «السبب» الذي يجعل السيناريو السابق لا يبدو غير معقول فحسب، بل يبدو أيضاً منفراً: السبب في أنه يبدو غير معقول يرجع إلى أننا نتوقع أنه في حالة إجبار المستأجرين (أو الموظفين

أو الأشخاص الذين يسعون لاختيار شركاء حياتهم) على أن يتبعوا المعايير المرتفعة نفسها لأصحاب العقارات، فإنهم على الأرجح سوف يشعلون ثورة عند صناديق الاقتراع. فالتفرقة في الجانب الواحد تنجح نجاحًا باهرًا عندما تكون موجهة لأقلية يسيرة، مثل أصحاب العقارات. بمعنى آخر، إن أغلبنا لا يتوقف للتفكير في موضوع التفرقة في الجانب الواحد لأننا نتصور دائمًا أنه لا يمثل مشكلة بالنسبة لنا وإنما بالنسبة لآخرين.

وقد مر تاريخ العالم بمثل هذه المنعطفات من قبل. فالقس مارتن نيمولر Pastor Martin Niemoller بعد أن أمضى ثماني سنوات ونصف في أحد المعسكرات النازية كتب الكلمات الآتية:

«بدعوا أول ما بدعوا بالشيوعيين، ولكنني بقيت صامتًا، فلم أكن من الشيوعيين. ثم همّوا باليهود، ولكنني بقيت صامتًا، فلم أكن من اليهود. ثم أتوا على عمال الاتحادات، ولكنني بقيت صامتًا، فلم أكن من عمال الاتحادات. ثم تحولوا إلى المسيحيين الكاثوليك، ولكنني بقيت صامتًا، فقد كنت من المسيحيين البروتستانت. ثم وصلوا إليّ، ولكن عندئذ لم يبق أحد ليتكلم عني سوى.»

وربما يجدر بأصحاب العقارات والأملك اليوم أن يصلوا لله شكرًا على ما يتمتعون به من حظ رائع لأنهم يعيشون بعيدًا عن أهوال ذلك العصر الذي عاشه القس نيمولر. إلا أنهم في الحقيقة يشتركون في الكثير من الصفات مع الأشخاص الذين تحدث القس عنهم في كلامه؛ فالمسئولون في الدولة إما يغفلون أو أنهم بالفعل لا يبالون بحقيقة أن حرية أصحاب الأملك يجري انتقاصها. والمستأجر العادي (مثل جو في المثال السابق) لا يلقي بالألحاح حقيقة أن صاحب العقار (مثل ماري في المثال) يُحرّم من الحقوق التي يعتبر جو حصوله عليها أمرًا مسلمًا به. ربما لأن جو ليس من أصحاب العقارات.

فلماذا نتراجع عن فرض أعباء التمييز الإيجابي على جو وأمثاله من صائدي العقارات، أو على إيرني وأمثاله من الباحثين عن فرص عمل؟ أعتقد أن السبب يرجع إلى إدراكنا أن كلاً من جو وإيرني لديه «الحق» في أن يعيش

وفقاً للقيم الخاصة به، وأننا لكي نثبت احترامنا لذلك الحق، فلا بد أن نسمح لهم بممارسته بطرق ربما لا تعجبنا — حتى لو كانت تلك الطرق تنطوي على شيء من التحيز أو التعصب الأعمى. ولكن إذا كنا نقر هذا الحق لكل من جو وإيرني، فلا بد أن نقره كذلك لماري. وإذا حُرمت ماري من حقوقها، فلا بد أن يتكلم جو وإيرني بالنيابة عنها.

دعني أقولها بصراحة شديدة: لقد اعتبرنا التمييز الإيجابي تصرفاً ظالماً بالنسبة للمتقدمين للوظائف من الذكور بيض البشرة، وبالنسبة لأصحاب الأعمال الذين يتهمون بالعنصرية وهم براء منها، وحتى بالنسبة لمن يفترض بهم أن يستفيدوا من ذلك التحيز. ربما يكون كل كلامي السابق أو بعضه ليس صحيحاً، ولكنه في الحقيقة لا علاقة له إطلاقاً بالموضوع الذي أُرغب في إثارته؛ وهو أن التحيز للأقلية يعتبر ظالماً بالنسبة للمتعبين، وأنه حتى المتعبون لديهم الحق في أن يُعاملوا بإنصاف.

وربما ترفض أنت التعصب كما أرفضه أنا، ولكن فضيلة «التسامح» الخاصة، وفضيلة «التعددية» العامة تجبراننا على قبول بعض الأمور التي نرفضها. والتسامح معناه قبول حقيقة أن القيم الخاصة ببعض الناس ربما تختلف جذرياً عن القيم الخاصة بك. أما «التعددية» فمعناها تجنب اللجوء للقوة السياسية كوسيلة لـ«تصحيح» تلك القيم.

ومع أن فكرة التسامح مع السلوك المتعصب تبدو على قدر كبير من التناقض، إلا أن الكثير من الأفكار الجيدة قد تبدو كذلك أيضاً؛ مثل منح مؤيدي الرقابة حرية الرأي. وفي الواقع أن هناك الكثير من التشابه بين الرقابة والتسامح؛ فكلتا الفكرتين لا تعنيان شيئاً إلا عند تطبيقهما بوجه متساو سواء على الأشخاص الذين نؤيدهم أو الأشخاص الذين يهينوننا لأسباب انفعالية. إن التسامح سلوك نبيل، ولذلك لا بد أن نعلمه لأبنائنا. والتعددية هي التأمين ضد الطغيان، ولذلك لا بد أن نطالب الحكومة بها. إن التكلم نيابة عن أكثر الأقليات ضعفاً وهواناً هو تصرف سليم أخلاقياً، وحذر سياسياً.

وحتى لا تتوهم أن التعصب قد يقتصر بسهولة على الأقليات (مثل المتعصبين) الذين ننظر إليهم ببعظ غير عادي، فلتعد قراءة كلمات القس نيومولر، ولتلاحظ من الذين بدأ بهم النازيون، وتذكر أنهم لم يتوقفوا عند ذلك الحد.

عندما يرتفع ثمن الخس في متاجر البقالة، تجد المشتريين يصبون غضبهم على صاحب متجر البقالة، ولكنهم لا يفعلون المثل مع أصدقائهم أو جيرانهم الذين لا يبيعونهم الخس بأي سعر. ولا نرى أولئك المتذمرين يسعون لإنشاء متاجر بقالة خاصة بهم تباع بأسعار أقل. بمعنى آخر، فإن أولئك الذين لم يخطوا خطوة واحدة في اتجاه تحسين الأسعار يطالبون أصحاب المتاجر بأن يخطوا ميلاً في نفس الاتجاه.

إن توجيه الغضب كله لأصحاب متاجر البقالة في الوقت الذي نسامح فيه الآخرين الذين لم يقدموا لنا أسعارًا أقل، هو نوع من عدم الثبات على المبدأ وإن كان نوعًا غير مؤذ. ولكننا نجد هذه النزعة الأخلاقية المضطربة تظهر في أماكن أخرى، وهي ليست دائمًا غير مؤذية. فبين كل فترة وأخرى، نسمع قصصًا جديدة عن بعض الأشخاص الاستغلاليين الذين يفتقرون للأخلاق يبيعون جالون الماء بسبعة دولارات مثلًا، أو يبيعون أية سلعة حيوية أخرى بسعر غير مقبول في أعقاب كارثة طبيعية مثلًا تحرم المجتمع من بعض موارده المعتادة، ودائمًا نجد مذيعي الأنباء ورجال السياسة يتعاملون بانفعال وغضب شديدين مع مثل هذه التصرفات، ولكننا لا نرى أحدهم أبدًا يحاول بيع الماء، لا بسبعة دولارات في الجالون الواحد، ولا بأي سعر آخر. فلو أن هناك إلزامًا ما على الأشخاص الاستغلاليين الذين يفتقرون للأخلاق ببيع الماء بسعر أقل من سبعة دولارات في الجالون، فلماذا لا يقع نفس الإلزام على مذيعي الأنباء أيضًا؟

وها هو ذا مثال أكثر ضررًا على الفكرة المغلوطة نفسها: فقد قامت جريدة «نيو يورك تايمز» حديثًا بنشر نعي لشخص وصفته الجريدة بأنه «المتحدث الرسمي والمناصر للحريات المدنية، وحرية المدنيين من الشواذ بوجه خاص.» وفي هذه الحالة، نجد أن ما يناصره الرجل بوجه عام يتناقض مع

ما يناصره بوجه خاص، حيث إن مصطلح «الحقوق المدنية للشوان» ما هو إلا التعبير الملقب لـ«تقييد» الحريات المدنية لأولئك الذين يرفضون التعامل مع الشوان لأي سبب كان.

ولكن على ما يبدو فقد وقع كاتب النعي أسيراً لمفهوم أوروبيل عن أن أي شخص يرفض أن يؤجر لك شقته، هو بالتأكيد ينتهك «حريتك» المدنية. وقد يكون هذا صحيحاً. ولكن إذا كان هناك واجب أخلاقي يجبره على أن يمنحك تلك الشقة، فهذا معناه أن معظم جيرانك ينتهكون هذا الواجب، حيث إن معظم جيرانك ليسوا على استعداد لتأجير شققهم لك.

ولنفترض مثلاً أن لدينا ماري التي قامت بإنشاء عمارة سكنية، ولكنها رفضت أن تؤجر لك شقة فيها. فإنها مع ذلك قدمت لك خدمة يسيرة؛ فعن طريق قبولها لمستأجرين آخرين، أتاحت لك الفرصة للسكن في الأماكن التي تركها أولئك المستأجرون خالية في عقارات أخرى، بالإضافة إلى رفعها لبعض العبء عن سوق العقارات. إذن، فمع أنني لا أنوي خوض مجال العقارات إطلاقاً، وأنني لن أساعدك على التأجير بأكثر مما ستفعل ماري، بل إنني لن أملك أية ممتلكات أستطيع أن أؤجرها لك، إلا أن القانون (وجريدة «نيو يورك تايمز») يرى كل منهما أن ماري قد ألحقت بك بعض الأذى الإيجابي، في حين يبرئانني تماماً. أفلا يبدو هذا الجنون بعينه؟

كيف يمكن أن يكون الإلزام الواقع على ماري بتأجير الشقة لك أكبر من ذلك الواقع عليّ؟ إن المسؤولية الأخلاقية، إن وجدت، لا تتجزأ؛ بل إنها إما تنطبق على الجميع أو لا تنطبق على أحد. فالقانون الذي لا يمكن تفعيله بطريقة متماثلة على جميع الأفراد هو قانون بلا أساس أخلاقي.

وإليك مثلاً آخر في نفس السياق: لنفترض أنك مقعد على كرسي متحرك ومن ثمّ غير قادر على بلوغ الطابق الثالث وأنت تنتزه في المركز التجاري الذي تفضله. في هذه الحالة، فإن مالك المركز التجاري مُطالب قانوناً بتزويد المركز بمصعد يتناسب مع حالتك. ولكن إذا وُجد مثل هذا القانون، فلن تكون له أية مرجعية أخلاقية، حيث إنه يطالب صاحب المركز (وهو شخص غريب عنك كلياً) بمساعدتك على التغلب على إعاقتك، في حين يسمح لي (وأنا

أيضاً غريب عنك تماماً) بتجاهل مشكلتك كلها. إن كلاً من صاحب المركز التجاري وأنا نتساوى في أنه لا علاقة لنا بمشاكلك من قريب أو بعيد، فلماذا نخصه هو بتحمل كلفة تقديم الحل لتلك المشاكل في حين لا يطالبني أحد بالمثل؟

ولكي تتضح الصورة أكثر، دعني أضعها في إطار آخر. إن صاحب المركز التجاري عندما أنشأ هذا المركز، لم يلحق الأذى بأي كائن كان. صحيح أنك غير قادر على بلوغ الطابق الثالث، ولكن لا تنس أنه لم يكن هناك أي طابق ثالث من الأصل قبل أن يقوم هو بإنشاء المركز كله. إن إنشاء المركز التجاري لا يضر في شيء، فكيف يكون دافعاً لإلزام صاحب المكان بمساعدتك؟ ولا يسعنا القول إن تزويد المكان بمصعد هو العلاج المناسب للوضع الظالم؛ لأنه لا يوجد أي وضع ظالم من الأساس هاهنا.

وربما ترغب في الرد على رأيي السابق بأن الوضع الحالي الذي يتجاهل حالتك في المركز التجاري قد أثر على حالتك النفسية، حيث إنه صار يمثل مركزاً لجذب أغلب جيرانك الذين يستطيعون الاستمتاع به دونك. ولكن دعني أقول إن هذا الرأي المضاد قائم على مبدأ كراهيتك لفكرة أن يستمتع الآخرون بشيء لا يسعك مشاركتهم في الاستمتاع به. وهي نظرة مغلوطة لما يعد تطوراً وتقدماً للعالم من حولنا، ولو تمادينا في العمل بهذا المبدأ وصولاً إلى أقصى حد منطقي، فسنجد أنفسنا مطالبين بتعويضك — كشخص معاق — في كل مرة يحقق أحد الأشخاص استفادة ما لا تحققها أنت.

ويحضرني الآن مثال وثيق الصلة بما نحن بصدد مناقشته: فأصحاب المشروعات التجارية الصغيرة مطالبون بتوظيف نسبة من المعاقين. فلو كانت هذه الفكرة قائمة على التزام أخلاقي من أي نوع — بمعنى آخر، إذا كانت هناك مسؤولية أخلاقية تقضي بتوظيف المعاقين — إذن، فلا بد من مطالبة باقي الأفراد بإنشاء مشروعات تجارية صغيرة بدورهم كي يتيحوا فرصة العمل للمعاقين. ولكن بدلاً من ذلك، نجد القانون يقر بوجود مسؤولية ولكنه يفرضها على بعض الناس (وهم أصحاب المشروعات في هذا المثال)، في حين يعفي الآخرين منها. وهذا معناه أن القانون نفسه يدرك أن تلك المسؤولية

بلا أساس أخلاقي على الإطلاق. فعندما ينهار مبدأ «المكيال الواحد»، فإن المرجعيات الأخلاقية كافة تذهب أدراج الرياح. إن كلمة «الاضطهاد» هي كلمة ذات مردود قوي في الأوساط والدروب السياسية. والاضطهاد، مثل التعصب، ذو علاقة وثيقة بالظلم وعدم الإنصاف. ومن المعتاد أن نسمع عبارات مثل: «إننا نعاني من الاضطهاد أكثر من الأولاد الآخرين، وهذا ليس عدلاً!»

ومن المهم أن نحدد المعيار—والذي يفضل أن يكون معياراً كمياً—نستطيع أن نحكم به على مدى جدية تلك المزاعم. دعني أقترح مقياساً غير كامل (وأنا أعترف بذلك)؛ وهو أنك تعتبر مضطهداً بالنظر إلى صافي الضريبة المفروضة عليك؛ أي المبلغ الذي تدفعه نقدًا مطروحًا منه قيمة الخدمات التي تقدمها لك الحكومة بالدولار.

وهو مقياس غير كامل لأنه، على سبيل المثال، يتجاهل الأضرار التي تتسبب الهيئات التشريعية في حدوثها، أو إلزام مجموعة صغيرة مختارة من الأفراد بالخضوع لقوانين التمييز الإيجابي. ولكنه برغم ذلك يعتبر أقرب ما يكون للأعباء التي يفرضها المواطنون على بعضهم البعض. وإن لم تكن تلك الأعباء هي الاضطهاد بعينه، فماذا تكون غير ذلك؟

إن الاضطهاد هو الابن الشرعي للتعصب. فنحن نفرض أعباء ضريبية ضخمة على الأغنياء، ثم نريح ضمائنا بالادعاء بأنه لا مشكلة في ذلك لأن الأغنياء هم قوم يختلفون تمام الاختلاف عني وعنك. حسنًا، صحيح أنهم «بالفعل» أغنياء — سواء بسبب نجاح بعضهم المتميز في مجال الصناعة مثلًا أو بسبب تمتع البعض الآخر بحظ رائع بصورة تفوق المعتاد — إلا أن الادعاء بأن هذا الاختلاف يسمح لنا باغتصاب ما يملكه هؤلاء الأثرياء — بأسلوب يستحيل أن نسمح بحدوثه بين أطفالنا — معناه أننا نتجرّد من إنسانيتنا، وذلك هو جوهر التعصب.

ذات مرة، ومنذ وقت بعيد، قدم أحد رؤساء الولايات المتحدة السابقين اقتراحًا بتعديل شامل لنظام الرعاية الصحية في الدولة، على أن تتولى الهيئات الحكومية الجديدة إدارة هذا التعديل، وأن يجري تمويله بواسطة فرض

ضريبة كسب عمل تصاعدية. وبالطبع، استنكر معارضو سياسة هذا الرئيس ذلك النظام على أساس أنه لن ينجح، وأنه سيقيد الاختيارات المتاحة، وأن مستوى الرعاية الصحية سينخفض بسببه. صحيح أن كل تلك الأسباب كانت صحيحة، ولكنها كانت ثانوية مقارنة بالقضية الأخلاقية الأساسية، ألا وهي، أنه لا يجب إجبار أحد على دفع قيمة الرعاية الصحية المقدمة لشخص آخر. ولم يجرؤ أيٌّ من رجال السياسة على الاعتراف بهذه الحقيقة والإعلان عنها، وفي ذلك دليل دامغ على مدى التهاون الذي وصلنا إليه في تعاملنا مع قضايا مثل التعصب والاضطهاد. فالأفراد الذين يختلفون عن المجموع بأسلوب غير مقبول (مثل المتعصبين) يحصلون على حقوقهم منقوصة، والذين يختلفون عن المجموع بأسلوب لا يسبب الأذى لأحد (مثل أصحاب الأعمال أو العقارات أو الأثرياء) يلقى المزيد من المسؤوليات على عاتقهم. إن من طبيعة الحقوق والمسئوليات أن تُوزَّع بالعدل وإلا تفقد منزلتها الأخلاقية. وبالمثل، فعلينا أن نعلم أبناءنا منذ حداثتهم ألا يسعوا لمعاقبة زملائهم وأصدقائهم لمجرد أنهم يختلفون عنا. وهو درس ينبغي أن يكونوا قد استوعبوه بالفعل مع تخطيطهم مرحلة الطفولة.

الفصل التاسع

الضريبة المثالية

يتفق كلُّ من رجال الاقتصاد والأطفال على أن أساس الإنصاف هو السير على نهج واحد أو الكيل بمكيال واحد. حسنًا، لتضع هذه الفكرة في رأسك وأنت تستمع إلى القصة الآتية:

يعيش كلُّ من ماني، ومو، وجاك على مساحة عشرة فدادين من الأرض الشجرية. والثلاثة يرغبون في بناء بيوت لهم على تلك الأرض. وفي حين يعتبر كل من ماني ومو على القدر نفسه من المهارة والبراعة في التحطيب واستخدام الفأس، فإن جاك لم يفلح في استخدام الفأس يومًا في حياته، وإذا لم تمتد له يد المساعدة، فسوف يهلك في العراء دون مأوى.

فهل في هذه الحالة يعتبر كل من ماني ومو ملزمين بمساعدة جاك على بناء بيته؟ هناك من يجيب عن هذا السؤال بنعم وهناك من يجيب بلا، ولكنني لن أخوض الآن في تأييد أي من الجانبين، وسأدع هذا لوقت لاحق. أما الآن، فإنني أريد إلقاء الضوء على قضية «المكيال الواحد». فبناءً على المعلومات المتوفرة حتى الآن، هل من الممكن اعتبار الالتزام الواقع على ماني بمساعدة جاك أكبر من ذلك الواقع على مو؟ بالطبع لا. إن ماني ومو يختلفان عن بعضهما في نواحٍ كثيرة (أيسرها اسم كل منهما)، ولكن بالنسبة لعلاقتهما بالسؤال المطروح فإنهما لا يختلفان في شيء البتة. ولما كانا متماثلين في كل ما يتعلق بهذا الموضوع، فالمفترض أن يقع عليهما القدر نفسه من الالتزام تجاه جاك.

والآن، دعني أضيف للقصة معلومة أخرى: فبعد أن قام ماني بمسح قطعة الأرض التي يملكها، قرر أن يقوم بتمهيد مساحة خمسة فدادين وأن

يبني عليها بيتاً كبيراً رائعاً مكوّناً من خمس عشرة غرفة. أما مو، الذي كان قد قرأ من قريب رواية والدن Walden، فقد قرر أن كوّخاً صغيراً مكوّناً من غرفة واحدة يكفيه تماماً، تاركاً لنفسه مساحة أكبر من الوقت للالتحام بالطبيعة من حوله.

والآن بعد أن عرفت بهذه التطورات، هل تعتقد أن ماني قد صار ملزماً بمساعدة جاك أكثر من مو؟ من جديد أقول إنه من الصعب جداً أن نزعّم هذا. صحيح أن ذوق ماني فيما يتعلق بتصميم البيت يختلف عن ذوق مو، ولكن لا يبدو أن المدلول الأخلاقي لهذا الاختلاف أكبر من اختلاف اسميهما. إذن، فمبدأ المكيال الواحد يقضي بأن يظل التزامهما نحو جاك متماثلاً^١. ولكن لو كان ماني ومو وجاهك يعيشون جميعاً في الولايات المتحدة، فإنهم يتعرضون لوضع ضريبي يخرق مبدأ «المكيال الواحد» تماماً. وهذا الوضع الضريبي يفرض على ماني الإسهام بنحو أكبر في تكاليف إنشاء بيت جاك لمجرد أنه يعمل بجهد أكبر من مو ومن ثمّ يجني ثروات مادية أكبر منه. (قطعاً ليس المقصود هنا هو المعنى الحرفي للكلام، فإن ماني لا يطالب بحمل فأسه إلى أرض جاك وبناء بيته، وإنما هو «بالفعل» مُطالب بتحويل جزء من دخله الخاص إلى جاك، وهو المعنى نفسه)^٢.

المفارقة الساخرة في هذا الموقف تتمثل في أن نظام الضريبة التصاعدية — والذي يطالب ماني بأن يدفع أكثر من مو بكثير — عادةً ما يوصف بأنه أحد المظاهر الأساسية للإنصاف. أما الحقيقة فهي أنه من مظاهر العكس التام.

ولا أعتقد أن أحداً قد يفكر في إهانة ذكاء طفل صغير بعبارة غير منطقية على غرار «من العدل أن يحصل جوني على قطعة أكبر من الكعك لأنه لعب في الرمال في حين لعبت أنت بالأرجوحة.» فالأطفال يدركون جيداً

^١ ربما يرغب أحد القراء في الادعاء بأن أسلوب حياة مو يوحي بنفوره من الأعمال الشاقة، وعليه، فمن القسوة أن نرغمه على العمل لجاهك. ولكن ربما يرغب قارئ آخر بأن يرد بادعاء لا يقل قوّة عن الادعاء السابق بأن نمط حياة ماني يوحي برغبته الشديدة في إنشاء منزله الخاص. وعليه، فمن القسوة أن نرغمه على العمل لجاهك. وبما أن الادعاءين متساويان، فإن أحدهما يلغي الآخر، ومن ثمّ يظل ماني ومو ملزمين بنفس القدر.

^٢ بالطبع لا يقوم ماني ببناء بيته بيديه حرفياً في الحياة الواقعية، وإنما يعمل بوظيفة أخرى وما يجنيه من عمله يستخدمه في شراء البيت.

أن الطريقة التي قضيت بها يومك ليست لها أية علاقة أخلاقية بحجم قطعة الكعك التي تحصل عليها. أما ماني، فإنه يعاني إهانة كرامته وذكائه عندما يقال له: «إنه من العدل أن يتحمل مو ضريبة أقل لأنه كان يهتم بقطع الزهور البرية أما أنت فقد كنت تعمل في بناء بيتك.»

فلتأخذ من أمواله إن كان لا بد من ذلك، ولكن لا تتخذ جراحه بأن تطالبه بهضم وجبة كاملة من الترهات لا تستطيع حتى أن تجبر طفلاً صغيراً على ابتلاعها.

وبالنسبة لقوانين الضرائب، يرى رجال الاقتصاد أن هناك نوعاً من الموازنة التبادلية بين «المساواة» (والمقصود بها هنا إعادة توزيع الدخل)، و«الفعالية» (والمقصود بها هنا توفير الحوافز المناسبة لتحفيز السلوكيات الإنتاجية). ووفقاً للرأي التقليدي، فإن ضريبة الدخل التصاعدية تعتبر منصفة (لأنها تلقي العبء الأكبر على الأثرياء)، إلا أنها غير فعالة (لأنها لا تشجع على العمل). وعلى الصعيد الآخر، فإن صافي ضريبة الرأس (الذي يبلغ مثلاً ثلاثة آلاف دولار في السنة بغض النظر عن مستوى دخلك) تعتبر ضريبة فعالة جداً وإن كانت غير منصفة على الإطلاق.

ولكن وصف ضريبة تعامل الجميع بالتساوي بأنها «جائرة» يعد انتهاكاً صارخاً لقواعد اللغة. ففي لغة السياسات الضريبية، نجد أن كلمة «جائرة» غالباً لا يقصد بها معناها الحقيقي، وإنما هي على الأرجح تشير إلى معنى آخر على غرار «لا تعمل على إعادة توزيع الثروات بالطريقة التي يفضلها المتحدث». وأعتقد أنه من الجنون أن نتوقع أية دقة لغوية في عالم السياسة الذي نسمع فيه رجال السياسة يستخدمون مصطلح «الضريبة الثابتة» لوصف ضريبة تختلف باختلاف دخل الفرد.

إنني أرفض التفريق بين المساواة والفعالية، لأنني أرفض الفكرة التي تقول بأن الاتجاه العام لإعادة توزيع الدخل «يساوي» بين الأفراد بأي حال. إن النظام الذي يفرض التزامات مختلفة على مجموعة من المواطنين المتماثلين في كل شيء هو نظام لا ينطوي على أية طريقة من طرق المساواة.

إننا جميعًا نتمتع بعدد الساعات نفسه (الأربع والعشرين ساعة كاملة) كل يوم. ومع أنك حر في قضاء كل ساعة منها إما في اكتساب دخل إضافي أو في الاستمتاع بوقت فراغك، فإنك إذا قضيت ساعة من يومك في اكتساب الدخل، يفترض النظام أنه من «المساواة» والإنصاف أن تُشرك جيرانك معك في جزء من ذلك الدخل. أما لو قضيت هذه الساعة دون عمل، فإن النظام لا يفرض عليك أن تُشرك أحدًا معك في هذا الانتفاع.

بمعنى آخر، لو أنني جنيت دولارًا واحدًا في ساعة من العمل، فإنني مطالب بالتضحية بثلاث هذا الدولار مثلًا لخزانة الدولة. في حين لو قضيت أنت ساعة في استرخاء دون عمل، فإنك «غير» مطالب بالتضحية بثلاث هذه الساعة في خدمة المجتمع بأن تقوم بجمع القمامة من شارعك مثلًا. إن هذا التفاوت المتأصل في النظام هو العكس التام لمفهومنا المعتاد سواء عن الإنصاف أو المساواة.

عندما تكون الاختلافات في دخول الأفراد نابعة من اختيارات فردية بحتة، فإن ضريبة الرأس تبدو لي منصفة تمامًا بكل ما تحملها الكلمة من معنى. ولكن صحيح أن اختياراتنا تفسر الكثير من الأمور المتعلقة بتوزيع الدخل، فإنها لا تفسر كل جوانبه. فالسبب في أنني أجنبي من المال أقل مما يجنيه فرانك سيناترا مثلًا ليس أنني أقضي وقتًا أقل في الغناء، وإنما لأنني لا أتمتع بموهبة الغناء أصلًا، وهو أمر لا حيلة لي فيه.

الحقيقة أن بعضنا يتمتع بمواهب لا يتمتع بها غيره. فلو أنك أذكي من جارك أو أكثر طموحًا أو حتى أقوى منه، فهل هذا معناه أن يطالبك النظام الضريبي بالإسهام في تحسين ظروفه المعيشية؟

لست على يقين من الإجابة الصحيحة عن هذا السؤال، ولكن دعني أعرض عليك أفضل حجة أعرفها تؤيد الإجابة عنه بـ«نعم». ولنبدأ بتشبيه تمثيلي نقرب به إلى الأذهان فكرة أننا نأتي إلى الحياة مقيدين بالتزامات اجتماعية. لتخيل معي أننا قبل أن نولد وقبل أن ندرك شيئًا عن أوضاعنا وظروف حياتنا، استطعنا أن نقدم لبعضنا البعض (طواعيةً) ضمانًا ضد السقوط في أسفل قاع بئر المواهب المتميزة. بمعنى آخر، تخيل أننا نستطيع

أن نكتب لبعضنا عقودًا مفادها أنه «إذا وُلد أحدنا ذكيًا في حين وُلد الآخر غبيًا، فإن الذكي سوف يمنح الغبي نصف دخله.»^٢

إن تفعيل مثل هذه العقود في الحياة الواقعية له ما يبرره ويدعمه من الناحية الفلسفية، غير أن هذا لا يحدث أبدًا. تقوم المحاكم عادةً بتفعيل العقود التي كان المتخاصمون في القضايا سيرغبون في كتابتها فقط لو أنهم فكروا في ذلك، ويؤيد رجال الاقتصاد بوجه عام هذا السلوك من قِبَل المحاكم. فلو أننا نُؤيد تفعيل العقود التي «نسي» الناس كتابتها، فلماذا لا نفعّل المثل مع العقود التي «لم يستطع» الناس كتابتها لسبب لا حيلة لهم فيه، وهو أنهم لم يكونوا قد ولدوا بعد؟

ولكنك لا تستطيع تفعيل عقد ما دون أن تعرف محتواه، إذن فالمشكلة الآن هي أن نتمكن من تخمين محتوى العقود التي كنا سنكتبها قبل أن نولد. والمشكلة لا يصعب التفكير فيها من الناحية الكميّة. فلدينا معلومات كافية جدًّا عن توزيع المواهب في حياتنا الواقعية، وهذا معناه أن لدينا مقياسًا منطقيًا لحجم الخطر الذي واجهناه عندما كانت عقولنا بعد في مرحلة خلقها. ومن ناحية أخرى، فلدينا معلومات كافية أيضًا عن مشتريات بوالص التأمين في حياتنا الواقعية، وهذا معناه أن لدينا مقياسًا منطقيًا لحجم التضحية التي يمكن أن يقدمها الناس لتجنب مستويات المخاطر المختلفة. وقد استخدم زميلاي هيوجو هوبنهاين Hugo Hopenhayn وجيمس كان تلك المقاييس دون الخوض في التفاصيل لحساب التقديرات الخاصة بما أطلقوا عليه اسم «مجلس مرحلة ما قبل الميلاد»، وقدرُوا أننا كنا جميعًا سنوافق على أن قرابة ٧٧٪ منا — هم أكثر من يتمتع بمواهب متفردة — عليهم أن يدعموا الباقين تمامًا. بمعنى آخر، أننا جميعًا سننفق على أن ٢٣٪ من الناس يجب أن يظلوا دائمًا بلا عمل ومع هذا يتمتعون بحياة رغبة.^٤

^٢ المقصود من «ذكي» في هذا السياق الشخص الذي يتمتع بقدرة عالية على كسب دخله، والمقصود من «غبي» هو عكس ذلك. ولو كانت هناك كلمة واحدة تصف «الشخص الذي يتمتع بقدرة عالية على الكسب» غير كلمة «ذكي» لاستخدمتها بدلًا منها.

^٤ في وقت كتابة هذه السطور، يعمل كلٌّ من «كان» و«هوبنهاين» على تحويل تقديراتهم التقريبية إلى صورة تحليل أكثر تعقيدًا وتفصيلًا. والنتائج الخاصة بمشروع البحث السابق لم تظهر للنور بعد. وفي عام ١٩٩٦م، حصل «جيمس ميرليس» James Mirrlees على جائزة نوبل عن عمله الريادي في المجال نفسه.

وهو رقم مذهل حقًا. ولو أنك تصدق الحجة السابقة الخاصة بتفعيل العقود، فهذا معناه أن حالة الرخاء في عالم الواقع سوف تنمو وتتسع بشدة. ولكن تبين أننا إذا ألقينا اعتبارًا جديدًا في المعادلة، فإننا سنحصل على نتيجة من رقم جديد مذهل بدوره وإن كان في الاتجاه المعاكس تمامًا للرقم الأول. وإليك ذلك الاعتبار الإضافي. فوفقًا لآراء كل من كان وهوبنهاين، فإننا لن نتوقف عند توفير حالة من الرخاء الدائم لنسبة الـ ٢٣٪ من الأفراد، وإنما سنتفوق أيضًا على تدعيمهم بسخاء شديد لدرجة أن يصيروا «أكثر سعادة» من نسبة الـ ٧٧٪ من الأفراد العاملين. ولكن المعادلة التي أجراها كان وهوبنهاين لم تأخذ في الحسبان أن هذا قد يؤدي إلى العديد من محاولات التهرب وادعاء الغباء؛ بمعنى أن الأشخاص الأذكياء سيحاولون التظاهر بالغباء لكي يحصلوا على مستوى الرفاهية نفسه دون تعب. والنتيجة ستكون انهيار النظام كله بالطبع.

بمعنى آخر، فإن الآثار المثبطة لهذه الخطة ستتجاوز الحدود المقبولة بحيث تؤدي في النهاية إلى تجويع الجميع. ولكن هذه المشكلة يمكن حلها بسهولة إذا وجدت سلطة مركزية ما من شأنها قياس المواهب بدقة وإجبار الأشخاص الأذكياء على الحياة وفقًا لما تقتضيه عقودهم وهو حرمانهم من أية معونة من الدولة. أما لو استطاع الناس إخفاء مهاراتهم، فلا بد من إعادة كتابة العقد الأصلي لتجنب حدوث كارثة.

إذن، فلنعد مرة أخرى لحياتنا قبل أن نولد، ونعيد التفاوض بشأن عقودنا. وإليك الموازنة التبادلية المناسبة: إننا ما زلنا نطمح في وجود نظام إعانة اجتماعي هائل، ولكننا في الوقت نفسه ندرك أن تدعيم مثل هذا النظام يمثل عبئًا على العاملين، ونحن بالتأكيد لا نريد أن ندفعهم لأن يقرروا بأنفسهم أن ينهاروا تحت وطأة الحمل الثقيل. إذن، فعلينا أن نقلص النظام كي ننجح في إنقاذه. ولكن إلى أي مدى علينا أن نقلصه؟

من جديد أقول: إنه ليس من الصعب إجراء بعض التقديرات التقريبية القائمة على الموازنات التبادلية التي نرى الناس يقومون بها كل يوم في أسواق الحياة الواقعية. لقد تبين لنا — بعد أخذ الآثار المثبطة في الاعتبار — أننا

لن نحتاج إلى تدعيم ٢٣٪ من الأفراد العاطلين عن العمل، وإنما ستة أعشار الـ١٪ من الأفراد فحسب — بمعنى آخر نسبة صفر. ليس هذا فحسب، بل إن هذه القلة القليلة المسموح لها بالبقاء في حالة رفاهية دائمة سوف يتلقون الآن قدرًا أقل بكثير من المنافع. بمعنى آخر، سوف نتفق على إلغاء نظام أو حالة الرفاهية تقريبيًا كليًا.

المسألة كلها تنحصر في المنافع والتكاليف. فنظام الإعانة الذي يحمي نسبة الـ٢٣٪ الذين يفتقرون للمواهب سيستحق ما ينفق في سبيله إذا نجحنا بطريقة أو بأخرى في تجنب إساءة استغلاله. ولكن إذا كان من الممكن التنبؤ بحجم إساءة الاستغلال (في صورة أشخاص يتظاهرون بانتمائهم لنسبة الـ٢٣٪)، فسوف يصبح النظام بأكمله مكلفًا جدًّا بحيث يُفَضَّلُ إلغاؤه، والإبقاء على ما يكفي لحماية ستة أعشار الـ١٪ من المفتقرين للمواهب فحسب (والحقيقة أن الدعم المقدم لهم سيكون ضئيلًا أيضًا).

إن ستة أعشار الـ١٪ هو بالفعل رقم مذهل في صغره كما أن الـ٢٣٪ يعتبر رقمًا مذهلاً في ضخامته. فهل نطمع في إمكانية توحيد هذين النقيضين بحيث يكونان مرشدًا عمليًا لصياغة سياسة ما؟

حسنًا، الإجابة هي نعم ولكن مع مراعاة بعض الاعتبارات: أولاً: يعتبر المشروع بأكمله منطقيًا فقط إذا كانت عقود ما قبل الميلاد الافتراضية تحمل قيمة أخلاقية حقيقية كبيرة، والحق أنني لست واثقًا من أنني «بالفعل» أصدق هذا، ولكنه يبدو افتراضًا معقولًا ولا مانع عندي من تقبله لاستكمال المناقشة. ثانيًا: علينا أن نتقبل الأرقام المحددة التي اقترحها كلٌّ من كان وهوبنهاين. وهو أمر أكثر صعوبة، لأنني على ثقة من أن كان وهوبنهاين لا يزالان بعد في بداية طريق تناول القضية، ومن المؤكد أنهما سيغيران تلك الأرقام مع تطور أسلوب تفكيرهما فيها. ولكنها أفضل الأرقام المتاحة في الوقت الحالي، وأعتقد أن الأرقام النهائية على الأرجح لن تختلف كثيرًا عن التقديرات التقريبية الحالية. حسنًا، فلنتقدم في المناقشة إذن، مع توخي الحذر المناسب.

تقوم خطتي على تحديد بعض المعايير وإن كانت غير متوافقة مع النظام الضريبي القائم على إعادة التوزيع، ثم تصميم نظام يتفق مع تلك المعايير

على أفضل نحو ممكن، وأخيرًا تقييم النتيجة لمعرفة ما إذا كانت مقبولة أم لا.

وإليك قائمة المعايير غير الأكيدة:

١- «الأسلوب المثالي يقضي بأن تتم إعادة توزيع شاملة من الأقدر إلى الأكثر احتياجًا». وفي هذا الصدد أقول إنه — ولو مؤقتًا، ومع أن الفكرة التالية تنتهك كل ما لدي من مشاعر فطرية، إلا شعورًا واحدًا هو أن الحجة الجيدة لا بد أن تتحدى فطرتك دائمًا — أقول إن الحجة التي قدمها هوبنهاين وكان هي حجة جيدة.

٢- «ولكن في حالة ظهور نتائج مثبتة على نحو عام لعملية إعادة التوزيع، فلا بد أن يجري تقليصها بطريقة حادة — تقريبًا إلى الصفر.» هذه النقطة تركز على الأساس نفسه الذي ارتكز عليه المعيار الأول، فهذا هو ما يجب أن نتفق عليه جميعًا قبل ولادتنا — وفقًا للحسابات.

٣- «و بناءً عليه، فإنه من الضروري أن نسعى لتجنب النتائج المثبطة.» هذه النقطة تتبع المعيارين الأول والثاني بطريقة مباشرة وواضحة. فلو أن إعادة التوزيع عملية قيّمة لهذه الدرجة، ولو أننا على استعداد للتضحية بإعادة التوزيع في سبيل تجنب آثارها المثبطة، فهذا معناه أن تلك الآثار أو النتائج المثبطة بالفعل سيئة جدًا.

٤- «يجب أن نفرض الضرائب على المكاسب «المحتملة» وليس على المكاسب «الفعالية.» بمعنى آخر، علينا أن نفرض الضرائب على القدرات وليس على الجهود المبذول. هذه النقطة بالتحديد لها أهمية مضاعفة؛ فالفعالية والإنصاف كلاهما يقتضيان وجودها.

بالنسبة للفعالية، فإنها تقتضي فرض الضرائب على القدرات؛ لأنها تعتبر ذلك الطريق هو أوضح طريق يدور حول النتائج المثبطة التي نسعى لتجنبها. إن فرض الضرائب على العمل قد يجعل الأفراد يعملون أقل، أما فرضها على الذكاء فلا يجعلهم أقل ذكاءً بأي حال. (ربما يجعلهم يحاولون التظاهر بالغباء، ولكن هذا شيء مختلف.) النقطة الأهم والأشمل هي أن الضرائب تسبب انعدام الفعالية عندما تكون غير

مشجعة للأنشطة المنتجة اقتصادياً، إذن فأكثر الطرق فعالية هي ألا نفرض الضرائب على الأنشطة نفسها وإنما على الخواص غير القابلة للتغيير. فلو أن سلوكك لا يستطيع التأثير في الضرائب المفروضة عليك، فإن تلك الضريبة لن تؤثر بدورها في سلوكك.^٥

ومن المصادفات الرائعة أن الإنصاف — أو المساواة، أو أي اسم تفضله — يعزز من متطلبات الفعالية ويؤيدها. هل تذكر ماني ومو وجاك؟ ولما كان جاك يتمتع بقدر أقل من المهارات عن ماني ومو، فإنني على استعداد لتقبل مناقشة تؤيد مطالبتهما بمساعدته على إنشاء بيته. ولكن المشكلة أن كلاً من ماني ومو يتمتعان بالمهارات نفسها ولا اختلاف بينهما، لذا فمن غير المقبول أخلاقياً أن نطالب أحدهما بأكثر مما نطالب الآخر به. لقد اختار ماني أن يجني المزيد من المال، تماماً كما اختار مو أن يستمتع بوقته أكثر مما فعل ماني. ومعاقبة أحدهما على اختياره لا يعد عملاً غير فعال فحسب، وإنما أيضاً عملاً مجحفاً تماماً ولا يمت للإنصاف بصلة.

٥- «لا بد من وضع حد مقبول للالتزام الضريبي.» وبالنسبة لما أفضله أنا شخصياً فهو ألا تتعدى الضرائب المفروضة على أي شخص خمسة أضعاف متوسط الضريبة العادية. وإنني على استعداد لقبول أية فكرة تدور في ذات الفلك.

إن فضيلة الحرية تظهر واضحة جلية في ذلك المعيار الخامس والأخير، تماماً كما تظهر فضيلتنا الإنصاف والفعالية في المعايير الأربعة الأولى بنفس الوضوح والجلاء. إن ذلك المعيار يجسد المبدأ الذي يقضي بوجود حد معين للمسئوليات الاجتماعية المفروضة علينا. فأياً كانت واجباتنا نحو إخواننا من المواطنين، فلا بد أن نكون قادرين على الوفاء بتلك الواجبات ثم متابعة حياتنا.

^٥ إن القول بأن الفعالية تتطلب أن يتم فرض الضرائب على القدرات (أو على المكاسب المحتملة) هو من قبيل المبالغة. الواقع أن كل ما تقتضيه الفعالية هو «ألا» نفرض الضرائب على المجهود (أو المكاسب الفعلية). فمثلاً، ضريبة الرأس الثابتة على كل فرد تعتبر ضريبة فعالة مائة بالمائة.

إن إضافة ذلك المعيار الأخير تؤدي — ولو جزئياً — إلى إضعاف الروح الكامنة في المعيار الأول. لقد كانت الفكرة تقوم أساساً على تفعيل عقود ما قبل الميلاد التي فرضنا أننا كنا لنكتبها لو أتاحت لنا الفرصة لذلك. وهناك سبب وجيه يدفعنا لنعتمد أن تلك العقود كانت ستتضمن ضريبة على المهارات التي تساعد الفرد على النجاح في عالم التجارة والأعمال. ولما كانت احتمالات النجاح تبدو غير محدودة — فبين كل دقيقة وأخرى يولد بيل جيتس جديد — فإن الضرائب الفردية يجب أن تكون غير محدودة كذلك. ولكن دعنا لا ننسى أن التدريب السابق بأكمله يقوم على الفطرة البشرية للتأمين ضد النتائج السيئة. ووفقاً لهذه الفطرة، فإنني أرغب في تأمين نفسي ضد تصميم نظام ضريبي ذي أساس خاطئ. صحيح أن المناقشة الجدلية التي أجراها كلٌّ من كان وهوبنهاين ترشدني إلى إعادة التوزيع — وهو ما أنوي فعله لاعتقادي بأن رأيهم قد يكون صحيحاً — إلا أنني أرغب في وضع حدود معينة لعملية إعادة التوزيع، لأنني أعتقد أيضاً أن رأيهم قد يكون غير صحيح.

لو أراد الله أن يفرض علينا نظاماً ضريبياً قائماً على المعايير الخمسة السابقة وأن يعمل على تفعيله أيضاً، لحدث هذا بكل سهولة ويسر. فالله على علم بقدرات كل فرد فينا على الكسب، ومن ثمَّ فهو أقدر من يملك القدرة على تحديد الضريبة المناسبة لكل فرد وفقاً لقدراته. وكذلك، فهو يملك قوة لا تقهر لإجبار الجميع على دفعها.

وبالطبع، فإن محاولة تقليد هذا النظام الضريبي الرباني يتطلب وجود قادة لديهم علم غير محدود يفوق ما نتوقع وجوده، وقدرة فائقة تتخطى ما نتوقع الحصول عليه. وباعتبارنا كائنات فانية لا تملك لا العلم ولا القدرة على تفعيل ضريبة مباشرة على قدرات الكسب الكامنة، فإن أفضل ما يمكننا فعله هو وضع نظام ضريبي «تقريبي» للنظام المثالي.

وهذا معناه أن نفرض الضرائب على الخواص التي تعتبر «مؤشراً» جيداً للقدرة على الكسب. فعلى سبيل المثال، يجني الأفراد بيض البشرية (في المتوسط) أكثر مما يجنيه السود. وفي الوقت الذي تثبط فيه ضريبة الدخل المباشرة

الضريبة المثالية

الأفراد عن العمل، فإن الضريبة على «بياض البشرة» لا تثبط الناس عن شيء، وفي الوقت نفسه فإنها تقوم أيضًا بدورها في إعادة توزيع الدخل (في المتوسط) من الأثرياء نسبيًا إلى الفقراء نسبيًا. فمثلًا، الضريبة التي تساوي «عشرة آلاف دولار في العام بالنسبة للشخص الأبيض، وخمسة آلاف دولار في العام بالنسبة للأسود» هي ضريبة فعالة مائة بالمائة، وهي كذلك ضريبة (تصاعدية بشدة).

إن الربط بين العرق والقدرة الكامنة على الكسب هي فكرة منقوصة تمامًا، الأمر الذي يستطيع بيل كوسبي Bill Cosby إثباته بالتأكيد. ومن الممكن أن نقرب بالنظام الذي وضعناه إلى درجة الكمال (وإن كان اقتربنا سيظل منقوصًا) بفرض الضرائب على الذكورة، والطول، والجمال؛ وهي كلها صفات ترتبط ارتباطًا وثيقًا بدخل الفرد.

(جدير بالذكر أنه في حالة فرض الضريبة على الجمال، من المهم أن ننتبه إلى فرض الضريبة على الجمال «الطبيعي» فقط، وإلا فسوف تؤدي الضريبة إلى إثناء الناس عن الإنفاق على مستحضرات التجميل، والشامبو، وأدوات نظافة الأسنان. الواقع أننا لو كنا بالفعل نستمتع بأن لنا جيرانًا على قدر من الجمال، فربما نرغب في «تقديم الدعم المادي» للجمال وليس «فرض الضرائب» عليه، ولكنك لا تستطيع في كل الحالات أن تسعى لتحقيق هدفين في وقت واحد — وهما في هذه الحالة إعادة توزيع الدخل والحصول على جيران جذابين — في الوقت نفسه.)

إن نظام فرض الضريبة على السمات أو الصفات الفردية يعمل على إعادة التوزيع على نحو كبير، في حالة ارتباط تلك السمات بالدخل بطريقة كافية. وهو أيضًا نظام شديد الفعالية، إذا كانت تلك الصفات غير قابلة للتغيير، بحيث لا يشعر أحد الأفراد برغبة في إضاعة بعض الموارد في محاولة لتجنب الضريبة. وفي الواقع العملي، هناك حد أقصى لضريبة السمات؛ فبمجرد أن تدفع الضريبة عن كونك «أبيض البشرة» أو كونك «ذكرًا»، أو كونك «طويل القامة» يصير من حقل أن تسعى لكسب دخلك المعفى من الضرائب كيفما تشاء.

ربما تتصور أن فرض الضريبة على السمات الفردية مجرد اقتراح غير تقليدي لم تتم تجربته من قبل، ولكنني لست واثقاً من هذا. فعلى سبيل المثال، يقوم نظام التأمينات الاجتماعية بالفعل بفرض الضريبة على «الذكورة»، وذلك عن طريق حصول النساء على قدر أكبر من المنافع بسبب ارتفاع متوسط أعمارهن عن الرجال. وربما تتصور أيضاً أن فرض الضريبة على «بياض البشرة» يعد تمييزاً إيجابياً. ولكن الأمرين لا يتطابقان «تماماً»، لأن التمييز الإيجابي لا يقتصر على كونه مجرد عملية تحويل للدخول من البيض إلى السود، بل إنه أيضاً يمثل عائقاً أمام التوفيق بفعالية بين الوظائف المتاحة والمتقدمين لتلك الوظائف. ورغم أن الأمرين ليسا متطابقين تماماً، فإن الاختلاف بينهما ليس كبيراً كذلك.

وإليك أقوى حجة أعرفها تؤيد التمييز الإيجابي؛ أولاً: إن قدسية عقود ما قبل الميلاد تقضي بمحاولة تحويل الدخل من الأثرياء إلى الفقراء. ثانياً: إذا كانت العقود قائمة على الدخل الفعلية، فإن عملية التحويل سوف تكون لها آثار مثبطة هائلة على نحو غير مقبول على العمال. ثالثاً: إن تجنب هذه الآثار المثبطة يعتبر سبباً كافياً للتراجع إلى بديل منقوص: فعن طريق تحويل الدخل من البيض إلى السود، يمكننا على الأقل «الاقتراب» من تحويل الدخل من الأثرياء إلى الفقراء. رابعاً: إن الضريبة المباشرة على «بياض البشرة» لا يمكن تطبيقها سياسياً، لذلك فإننا نلجأ إلى التطبيق غير المباشر لضريبة «بياض البشرة» عن طريق التمييز الإيجابي. خامساً: إننا ندرك أن الضريبة غير المباشرة تخلق جواً من انعدام الفعالية عن طريق وضع الشخص الخطأ في الوظيفة الخطأ، ولكن بعد أخذ الحقائق كافة في الاعتبار، فإننا نفضل ذلك الجو من انعدام الفعالية على أي من البدائل الأخرى.

هذه المناقشة الجدلية — التي حاكها أحد زملائي على مائدة الغداء وأيدها بقوة — هي مناقشة غير مقنعة إطلاقاً بالنسبة لي إلى درجة أنني أعتبرها مثيرة للشفقة. ولكن بدلاً من الانجراف وراء قائمة طويلة أعدد فيها أوجه اعتراض، فإنني أرغب في تحية «الروح» الرائعة لتلك المناقشة، باعتبارها محاولة جيدة لتكوين سياسة تحليلية صلبة أساسها المبادئ الأخلاقية قبل كل

شيء (وذلك فيما عدا ذلك الافتراض المقنع — مع كونه سطحيًا — بالتطبيق العملي في عالم السياسة).

ولكن التمييز الإيجابي ما هو إلا قضية جانبية، فلنعد أدرانجا إذن لقضية إعادة توزيع الدخل. فمن الناحية النظرية، يمكننا أن نعيد التوزيع اعتمادًا على سمات مثل الذكاء، ولكن هذا الأساس لن ينجح لأنه من السهل جدًا أن تتعمد الحصول على نتيجة منخفضة لاختبارات الذكاء (تهربًا من الضريبة). ولذلك، فإننا نراجع إلى إعادة التوزيع على أساس سمات أخرى مثل العرق، والجنس، والطول.

ومن الناحية العملية، فإن هذا النظام يحقق الإنصاف بالقدر الذي تفعله الضريبة القائمة على إعادة التوزيع. كما إنه يتوافق بشدة مع الحسابات الخاصة بكل من كان وهوبنهاين، ويستطيع تجنب معاقبة أو إعاقة أية اختيارات حرة أخرى. إذن، فلو اعتبرنا الضريبة على السمات الفردية غير مقبولة، فلكذلك الحال بالنسبة لكل برنامج إعادة توزيع دخول جرى تصميمه يومًا.

ولكن هناك خطأ ما في الموضوع. فلو أن هذه الضريبة بالفعل مثالية بهذه الصورة، فلماذا تبدو غير مقبولة بل مثيرة للاعتراضات — ولو بطريقة غامضة — ليس فقط بالنسبة لي وإنما بالنسبة لأي شخص أطرحها عليه؟ أقترح أن نأخذ هذا السؤال مأخذ الجد. فلو استطعنا أن نتعرف على السبب الذي يجعل هذه الضريبة المثالية تولد بداخلنا ذلك الشعور بالرفض، فسوف يساعدنا هذا على استكشاف حقيقة مشاعرنا نحو الضرائب عمومًا. فلنعمل إذن على استكشاف العيوب والنواقص في هذه «الضريبة المثالية».

ولكن كيف يمكن أن تكون هناك أية نواقص؟ لقد «تم تصميم» هذه الضريبة خصيصًا كي تكون نموذجًا للفعالية والتطبيق المنصف لعقود ما قبل الميلاد. ولذا، فباستخدام المعيارين التوأمين (الفعالية والمساواة)، يبدو من المستحيل رصد أية نواقص من ضريبة السمات الفردية.

إلا أن المظهر الخارجي دائمًا خادع. وسوف أعرض في الفصل القادم ما لدي من حجج تؤيد إمكانية تعريض ضريبة السمات الفردية — ومن ثمَّ

أية ضريبة أخرى – للنقد الجاد في الاتجاهين. دعني أقدم لك لمحة سريعة عن تلك الحجج:

أولاً: إن الفعالية سلاح ذو حدين. فعندما تفرض الحكومات الضرائب بفعالية، فإنها على الأرجح ستفرض الضرائب بكثافة. ولو أن القدرة على فرض الضريبة تمثل القدرة على التدمير، إذن فالقدرة على فرض الضرائب بفعالية تمثل القدرة على التدمير القاتل.

هذه الحجة ليست ضد ضريبة السمات الفردية فحسب، وإنما ضد ضرائب إعادة التوزيع عمومًا. وإذا كانت الضرائب غير الفعالة تكلفنا الكثير، في حين تُعدّ الضرائب الفعالة فكرة غير سديدة من وجهة النظر السياسية، فربما يعني هذا استحالة تصميم نظام ضريبي مقبول. ثانيًا: إننا لم ننته بعد من استكشاف منطق المساواة. فلا يزال هناك الكثير ليقال في مسألة الوضع الأخلاقي لعقود ما قبل الميلاد، وأغلبه سوف يحدث ثقبًا عميقة في نسيج النظرية التي خاطها كلٌّ من كان وهوبنهاين. وسوف تظل هذه الثقوب واضحة جلية حتى لو كانت الأسماك المهترئة الباقية كافية لحياكة مناقشة جديدة.

نقض فكرة الضريبة المثالية

مع أن التوسع الحكومي مقيد بموافقة المواطنين عليه، فإن من الغريب أن نجد الشعوب توافق على هذا التوسع على نحو كبير هذه الأيام. أذكر أنه في عام ١٧٧٦م، كان المقيمون في المستعمرات الأمريكية على أهبة الاستعداد لمحاربة حكومة أقل طغياناً بكثير من حكومة اليوم التي تنفق ٤٠٪ من دخولنا. ولو كان الملك «جورج الثالث» قد جرؤ على اقتراح خطة الرعاية الصحية التي اقترحها كلينتون، لانقلب عليه مؤيدوه وخاصته ووقفوا ضده. لكن دائماً هناك حد من الطغيان من شأنه أن يدفع الناس دفعاً للثورة (حتى شعوب اليوم المنصاعة، سهلة الانقياد)، مثل النظام الضريبي تامّ الفعالية؛ أي النظام الذي لا يفرض أية نتائج مثبّطة (مثل نظام ضريبة الرأس)، يجعل الحكومة تصل لذلك الحد الذي يولد الانفجار.

مشكلة النظام الضريبي الفعّال أنه لا يستطيع كبح جماح الجشع الحكومي، فالحكومة التي تستقطع عشرة آلاف دولار من جميع الأفراد هذا العام، بإمكانها أن تقرر تحصيل عشرين ألف دولار أو حتى ثلاثين ألف دولار في العام القادم. وقد نفاجأ في أحد الأيام بأن الحكومة قد أخذت منا كل شيء. ولكن هذا لا يمكن أن يحدث في ظل نظام ضريبي غير فعّال. فرضية الدخل، على سبيل المثال، تعتبر غير فعّالة على الإطلاق. وحتى لو قامت الحكومة مثلاً برفع معدل ضريبة الدخل إلى ١٠٠٪، فسوف نتوقف جميعاً عن العمل ولن تحصل الحكومة على شيء. إذن، فلكي تقنعنا الحكومة بالعمل على كسب دخل محترم يستحق فرض الضريبة عليه، فإنها مضطرة للسماح لنا باستبقاء جزء من هذا الدخل.

بمعنى آخر، إن ضريبة الرأس تسمح للحكومة بأخذ أموالك. أما ضريبة الدخل، فمع أنها أيضاً تسمح للحكومة بأخذ أموالك، فإنها في الوقت نفسه تجبر الحكومة على تسديد ضريبة إضافية للناس؛ فإنك لا تخسر أموالك فحسب وإنما تخسر «أيضاً» احتمال أن تجنيها ثانية بالعمل الجاد.

وربما تكون رغبة رجال السياسة في تخفيف وطأة تلك الضريبة الإضافية هي الدافع وراء إجماعهم عن استقطاع المزيد. أما في حالة ضريبة الرأس، فإن هذا الدافع غير موجود.

ولذلك، فكما لا ننظر للمزاعم الخاصة بعدم المساواة التي تصاحب ضريبة الرأس باعتبارها عيباً جوهرياً، فإن فعاليتها المبالغ في امتداحها لا تعتبر ميزة واضحة كذلك. إن الفعالية المصاحبة لضريبة الرأس تسمح بأن يجري استغلال الجميع بالتساوي.

الشيء نفسه ينطبق على أية ضريبة فعّالة؛ بما فيها الضريبة على السمات الفردية مثل النوع والعرق. وهذا يعد سبباً يدفعنا لتوخي الحذر بشأن هذه الضرائب. كما أنه سبب أيضاً يدفعنا لتوخي الحذر بشأن «أي» برنامج يسعى لإعادة توزيع الدخل. ولنتذكر معاً الحسبة التي أجراها كان وهوبنهاين؛ ألا وهي، أننا نرحب بنظام إعانة اجتماعية ضخمة — إلى درجة استيعاب ٢٣٪ من مجموع الأفراد — ولكن «بشرط» أن يُعمَل هذا النظام بفعالية. فإذا قررنا التضحية بالفعالية في سبيل الحد من التوسع الحكومي، فإن شخصياتنا الافتراضية التي لم تولد بعد سوف تفضل التضحية بنظام الإعانة الاجتماعية كذلك.

حسنًا، إليك وجه التناقض في الموضوع بإيجاز شديد: إن الضريبة غير الفعالة مكلفة جدًا لأنها تدفع الناس للتمارض والتكاسل عن العمل، أما الضريبة الفعالة فهي خطيرة جدًا لأنها تدعو لفرض الضرائب.

فإذا رفضنا كلا الضريبتين الفعالة وغير الفعالة، فربما لا يتبقى لنا سوى اختيار واحد هو أن نرفض الضرائب ككل، على الأقل تلك التي يكون هدفها إعادة التوزيع. هذه المناقشة الجدلية تقدم اقتراحًا فحسب ولكنها لا تحسم الأمر بعد. فربما نقرر في النهاية أن مزايا الفعالية تتخطى مخاطرها، ومن

نم نتجه بكل قوتنا نحو ضريبة السمات الفردية. أو ربما نلحق حلًا وسطًا؛ بمعنى أن نفكر في وضع ضريبة السمات في قالب جديد يتسم بالفعالية وإن كانت منقوصة (وقد يدفعنا هذا إلى تقليص حجم نظام الإعانة الاجتماعية)، ولكن علينا أن نراعي ألا تكون الفعالية منقوصة إلى درجة تدفعنا لإلغاء نظام الإعانة كله.

ولكن للأسف، فإن نظام الضريبة غير الفعالة لا يكفي وحده لتجنب قوى الطغيان، ولكي تتأكد مما أقول، اسأل أي شخص متقدم في السن ممن شهدوا عهد الاتحاد السوفيتي.

فمهما حاولنا إجراء التعديلات على ضريبة السمات — أو غيرها من أنواع الضرائب — فسوف تظل دائمًا في حاجة إلى من يحصلها. وبالطبع، فإن السلطة لا بد أن تستثمر أولئك المحصلين للضرائب، وأينما وجدت السلطة فإنها دائمًا عدوة الحرية.

هذا الأمر قد يقلقنا إذا كنا نسعى لتصميم العالم الذي سنولد فيه. ربما يقلقنا بشدة إلى درجة أن نتخلّى عن محاولاتنا لتوفير حالة من الرخاء والفعالية لأنفسنا.

أما عندما نكتب العقود في عالم الواقع، فإننا نتوقع أن يجري تفعيل هذه العقود عن طريق مؤسسات الدولة التي تتمتع بالهيبة والسيادة مثل المحاكم والشرطة وعامة الشعب بما تمثله من جبهة ناقدة. ولكن إذا أتيحت لنا فرصة كتابة تلك العقود قبل «أن نأتي» إلى هذا العالم، فسيكون علينا أن «نخلق» تلك المؤسسات لتساعدنا على تفعيل العقود — كل المؤسسات بدءًا بمصلحة الضرائب الأمريكية وحتى مؤسسات الصحة والخدمات البشرية. ولو نجحنا في التنبؤ بواقعية بأن تلك المؤسسات سوف تجنح إلى توسيع نطاق نفوذها ومدّه إلى الجهات المختلفة، فربما نقرر بسهولة أنه من الأفضل لنا عدم كتابة تلك العقود من الأساس.

في رأيي كان وهوبنهاين أن ذواتنا التي لم تولد بعد كانت ستقبل بإعادة التوزيع، ولكنها سترفض عرضًا يجمع بين إعادة التوزيع واللا فعالية. أما أنا، فأرجح أن العرض المتاح أمامنا فعليًا يختلف قليلًا عما سبق، وإن كان

يمائله تنفيراً. إن أمامنا عرضاً يجمع بين إعادة التوزيع والكثير من السلطة المركزية. وإذا كنت في موضع اختيار، فإنني لست واثقاً من رغبتني في قبول مثل هذا العرض.

إن الخوف المنطقي المتعقل من وجود حكومة قوية ذات أيدٍ باطشة يعد سبباً «عملياً» للشك في مبدأ ضرائب إعادة التوزيع بوجه عام. والآن دعني أقدم لك سبباً «منطقياً» للشك في النظام الضريبي في الولايات المتحدة بوجه خاص.

من أكثر الأشياء التي قد ترغب أي نفس لم تولد بعد في تأمين نفسها ضدها هي ألا تولد في بلد تعيس؛ مثل كوبا أو ألبانيا أو مالي بدلاً من كندا أو لوكسمبورج أو الإمارات العربية المتحدة. والنظام الضريبي الأمريكي لا يقدم شيئاً من شأنه أن يمنحنا هذا النوع من التأمين. كل ما يفعله النظام الضريبي في أمريكا هو نقل الأموال بين مجموعة من أسعد الأفراد حظاً؛ وهم الذين أسعدهم الحظ بأن يولدوا في الولايات المتحدة الأمريكية.

حتى أفقر مواطن أمريكي يتمتع بقدر من الثراء والفرص تنقطع له أنفاس أفقر مواطن إندونيسي من فرط الانبهار (أو لنقل المواطن السوداني المتوسط). ولذلك، فإذا كان المفترض أن تقوم التأمينات الاجتماعية بتعويض الأسوأ حظاً، فعليها أن ترسل مدفوعات الإعانة إلى تيمور الشرقية وليس إلى لوس أنجيليس الشرقية. صدق أو لا تصدق أننا نأتي إلى هذا العالم حاملين التزاماً أخلاقياً ضمنياً بمساعدة الفقراء، فهذا شأنك. ولكن أن تتصور أن هذا الالتزام الأخلاقي يختلف باختلاف جنسية الشخص الذي يتلقى المساعدة أو أصله، فذاك أمر منفر وسخيف.

إنني أحجم عادةً عن المشاركة في الأعمال الخيرية الخاصة التي تركز جهودها على الولايات المتحدة فحسب؛ فالمستفيدون منها — لمجرد أن الحظ أسعدهم بكونهم مواطنين أمريكيين — يعتبرون أثرياء وفقاً للمعايير العالمية. ورغم ذلك، فإن حكومة دولتي ترغمني على التبرع بجزء من دخلي لأولئك الأمريكيين الأثرياء نسبياً. وهذه السياسة لا تتفق مع أي عقد مقنع متكامل الأركان. فوفقاً للتعقود التي وقعناها قبل ميلادنا، فإن المواطن الأمريكي

«الفقير» يجب أن يرسل مدفوعات الإعانة إلى المواطنين في طاجيكستان مثلًا، لا أن يحصلها من إخوانه المواطنين.

وتصديقًا لما سبق، إليك المثال الآتي: بيل جيتس يقدر صافي قيمة أملاكه بقرابة أربعة وعشرين مليار دولار. ولو فرضنا أن صافي العائد الذي يجنيه يبلغ على أقل تقدير ٣٪ بعد حساب الضرائب والتضخم، فهذا معناه أن دخله الاستثماري يبلغ قرابة مليوني دولار في اليوم. فإذا لم يكن في نيته تقسيم الشركة تقسيمًا شاذًا عن المعتاد، أو إذا لم يكن يخطط لدفن الثروة معه بعد موته، فالمفترض أن جيتس عازم على إنفاق أغلب هذا الدخل (وبعد أن ينفقه، ستبقى لديه كل الأصول ليرثها لورثته، وستظل الشركة شديدة السخاء مع ما أنفقه). وربما سيشعر جيتس في بعض الأحيان أنه يعيش وينفق في بذخ يفوق الآخرين بمراحل، ولكن إنفاقه لما يقل عن الربع مليون دولار في اليوم يعد خطأ فادحًا.

من الصعب عليك أن تتخيل حالك وأنت تمتلك مثل هذه الثروة الضخمة، ولكن الأمر لن يكون بهذه الصعوبة بالنسبة لأحفادك. فلو نجح متوسط دخل الفرد الفعلي في أمريكا في الارتفاع ولو بمقدار طفيف يبلغ ١,٥٪ في العام، فخلال أقل من ستمائة عام، سوف يبلغ متوسط الدخل اليومي للأسرة الأمريكية العادية قرابة مليوني دولار في اليوم. (وهو رقم صُحِّح بعد حساب التضخم).

بل هناك ما هو أفضل، فلو استطاعت الولايات المتحدة تحقيق معدلات النمو التي رُصدت في كوريا الجنوبية خلال العقدين الأخيرين، فسوف تستغرق نحو مائة عام فحسب حتى يصل الدخل اليومي للأسرة الأمريكية المتوسطة إلى ما يقرب من مليوني دولار في اليوم. ولو استطاعت الولايات المتحدة أن تنمو بنفس معدل نمو دولة كوريا، فسوف يعيش أحفادك مثل بيل جيتس — إلا إذا تمتعوا بمهارات استثنائية واستطاعوا أن يعيشوا حياة أفضل.

إن تحقيق معدل نمو مثل معدل نمو كوريا والحفاظ عليه يبدو أمرًا صعب المنال في المستقبل القريب، ولكن معدلات النمو النموذجية في الولايات

المتحدة ومختلف أنحاء العالم قد تراوحت بين ١٪ و ٢٪ خلال المائتي عام الأخيرة. فلو أن هناك نموًا بالفعل، فإنه يبدو في حالة تقدم سريع، وهناك أسباب نظرية وجيهة تدفعنا للتفكير في أن هذا التقدم سيستمر^١، إذن، فأفضل تنبؤ نستطيع التوصل إليه هو أن أبنائك وأحفادك سيضطرون إلى الانتظار لبضعة أجيال تالية حتى يحققوا مستوى بيل جيتس المعيشي.

وهذا معناه أنه كلما تسببت منظمات حماية البيئة في إعاقة التقدم الاقتصادي من أجل حماية فصيلة ما أو جانب من جوانب الجمال في الطبيعة، فكأنها تطالب الأفراد الذي يعيشون مثلك بالتضحية من أجل إسعاد الأجيال المستقبلية التي ستعيش في مستوى بيل جيتس. إن خطة عمل تلك المنظمات تقوم على أخذ المال من الفقراء نسبيًا (أي نحن) وإعطائه للأثرياء نسبيًا من الأجيال التي ستخلفنا.

ولكن فلسفة إعادة التوزيع تقضي بأن تلك الأجيال المستقبلية الثرية هي التي تعد مدينة «لنا» وليس العكس. فإذا كانت العقود الاجتماعية الكاملة الأركان تسمح لمحصل الضرائب بمصادرة ثلث دخل بيل جيتس، فهذا معناه أن هذا العقد نفسه بالتأكيد سيسمح لقاطعي الأشجار في شمال غرب الباسيفيك بمصادرة حق أحفادك في الاستمتاع بمنظر الغابات ذات الشجر الأحمر^٢. وذلك يعد سببًا آخر للشك الشديد في صحة فكرة إعادة توزيع الدخل على النحو الذي يحدث في الولايات المتحدة. إن أولئك الذين يعملون على تحويل الدخل «من» الأفراد الذين يحققون مكاسب عالية اليوم، وفي الوقت نفسه يعملون على تحويل الدخل «إلى» الأفراد الذين سيحققون مكاسب عالية في المستقبل، إنما يكيلون بمكيالين. وبناءً عليه، فإنه يحق لنا أن نتشكك في مدى مصداقيتهم.

إن حماية البيئة ليسوا وحدهم المهووسين باهتمامهم بالأجيال القادمة، فهذه النزعة نفسها تسببت في بداية حالة من الهستيريا حول العجز الفيديري

^١ مزيد من التفاصيل حول هذا الموضوع في الفصل الثالث عشر.
^٢ لقد قبلت الافتراض المسبق لمنظمات حماية البيئة بأن تنبئهم بما سيفضل أحفادنا امتلاكه في المستقبل تنبؤًا صحيحًا فقط من أجل استكمال المناقشة. ولكنه جدير بالذكر أننا لا نملك أدنى معرفة بما سيفضله أحفادنا في المستقبل، فربما «يفضلون» أن يرثوا عائدات التقدم الاقتصادي عن الغابات ذات الشجر الأحمر.

وتفشيها كالوباء. فكلما التفت حولك، تجد أناسًا يتذمرون من أن الدين الداخلي يجبرهم على أن يعيشوا في رخاء على حساب أبنائهم وأحفادهم. حسنًا، أقول لهؤلاء: «لا أحد» يستطيع إجباركم على أن تعيشوا في رخاء على حساب أحفادكم. وإذا كنتم تظنون أن نمط الحياة التي تحيونها فيه بذخ مبالغ فيه، فكل ما عليكم فعله هو أن تقللوا إنفاقكم وتتركوا مدخراتكم ميراثًا لأحفادكم.

وهنا يأتي دور الحسابات الرياضية. فلنفترض مثلًا أن الحكومة تستقطع ألف دولار من ضرائبك وتلزم أحفادك بالفاتورة — لنقل إن الفاتورة تساوي ألفي دولار بحساب الفوائد المتراكمة. حسنًا، يمكنك ألا تنفق الألف دولار وأن تضعها في المصرف حيث ستنمو إلى ألفي دولار مع حلول الوقت الذي سيحتاج أحفادك فيه إلى سحبها لدفع ضرائبهم.^٢

وفي الوقت الذي أقر فيه بأنه من غير المنطقي أن تقلق بشأن كونك تعيش في رخاء على حساب أحفادك، أقول إنه من حَقك تمامًا أن تقلق بشأن كون «شخص آخر» يعيش في رخاء على حساب أحفادك. فربما يستخدم جارك الألف دولار التي استُقطعت من ضرائبه في شراء سيارة مصنوعة من الصلب كان من الممكن استغلالها في أحد المصانع التي ربما يعمل بها أحد أحفادك في المستقبل. وقد يختلف رجال الاقتصاد في مدى قناعتهم بمعقولية السيناريو الافتراضي السابق، ولكننا نتفق في النهاية على أنه إذا كان هدفك هو حماية أحفادك من الدين الداخلي، فإن هذا السيناريو هو الوحيد الذي ينبغي أن تقلق بشأنه.

فلو «أنك» بالفعل تشعر بالقلق إزاء هذا السيناريو الافتراضي، فهذا يعني أحد أمرين:

(أ) إما أنك تعتقد أن جارك ليس له «الحق» في العيش في رخاء على حساب أحفادك، أو (ب) أنك تعتقد أنه يملك ذلك الحق ولكنك تفضل منعه من ممارسة حقه. في الحالة (ب)، أفترض أن اهتمامك بالمسائل الأخلاقية اهتمام عابر بحيث لن تقدم على قراءة مثل هذا الكتاب من الأساس. وهكذا

^٢ مزيد من التوضيح لهذه النقطة في الفصل الخامس عشر.

تتبقى لدينا الحالة (أ). ولكن إذا كنت تعتقد أن جارك لا يملك حق العيش في رخاء على حساب أحفادك، فهذا معناه أنك بالتأكيد تعتقد أنه لا يملك الحق كذلك في أن يعيش في رخاء على حساب بيل جيتس. بمعنى آخر، إن الشخص الذي يحيره أمر الدين الداخلي، لا يمكن بأي حال أن يستمر في تأييد إعادة توزيع الدخل بين الناس.

وهنا نصل إلى مربط الفرس. أولاً: تعتبر إعادة التوزيع عملية مكلفة للغاية، سواء من حيث الفعالية أو تركز القوة. ومن غير الممكن معالجة المشكلتين في آن واحد؛ فكلما كان النظام الضريبي أكثر فعالية، كان من الأسهل على محصلي الضرائب استغلالنا.

ثانياً: لا يبدو أن أحداً يصدق فعلياً الحجة الفلسفية الخاصة بإعادة التوزيع على أي حال. فإذا كنا ننفذ عقد تأمين، فلماذا لا نستطيع أن ندرك أن أغلب المستفيدين يعيشون خارج الولايات المتحدة؟ وإذا كان هناك إجماع عام على أن الثروات يجب أن تتدفق من الأغنى إلى الأفقر، فلماذا نجد جمهوراً عريضاً من المتقبلين للأفكار الحماسية الخاصة بحماية البيئة والداعين إلى عمل موازنة معتدلة؟

ومع ذلك، فلدينا بالفعل ضريبة تصاعدية على الدخل، ومنذ الثمانينيات وهي تزداد تصاعداً. فإذا لم يكن أساس تلك الضريبة هو الإيمان الفلسفي العميق بإعادة التوزيع، فما هو أساسها إذن؟

إن أكثر الإجابات التي ستسمعها ستكون على غرار أن «من يملك القوة يفعل ما يشاء» أو «أنت تملك المال ونحن نأخذه منك.» (وقد كان لهيلاري كلينتون بعض التصريحات المشينة في هذا الصدد في الفترات الأولى من حكم زوجها).

ولكن هذا لا يفسر سر المفضلات الخاصة بالكثير من الموجودين قرب «قمة» سلم توزيع الدخل الذين يؤيدون فرض ضرائب أعلى على أنفسهم وعلى غيرهم. فما هي وجهة نظرهم في ذلك؟ إن السؤال الذي أُرغب دائماً في طرحه على هؤلاء الناس هو: إذا كنتم فعلاً ترغبون في دفع ضرائب أعلى، فما

الذي يمنعكم؟ إن وزارة المالية سيسعدها كثيراً أن تتلقى منكم تلك الزيادة التطوعية.

وإذا كنت تؤمن بأن هناك إلزاماً أخلاقياً عليك وعلى غيرك من الأفراد المماثلين لك بدفع ضرائب أعلى، فلا بد إذن أن تؤمن أيضاً بأن امتناعك عن دفع تلك الضرائب هو المرادف الأخلاقي للسرقة. وفي هذه الحالة، فإنه من المنطقي أن نسعى سعياً حثيثاً لزيادة الضريبة زيادة أكبر. ولكن في الوقت الحالي، يمكنك أن تعيش وفقاً لنصيبك من هذا الالتزام. وإذا فعلت العكس، فكأنك تقول إنك على استعداد للتوقف عن السرقة، ولكن بشرط أن يفعل الجميع مثلك. هذا الموقف له ما يدعمه من الناحية المنطقية، ولكنه رغم ذلك لا يغيري باتخاذ.

والموقف لا يغيري باتخاذة تحديداً لأنه ينتهك مبدأ «المكيال الواحد». فهو يتعامل مع قيامك «أنت» بالسرقة باعتباره أقل أهمية من قيام أي فرد آخر بها. بمعنى آخر، إنه يعتبر سرقة الآخرين فعلاً مشيناً جداً إلى درجة أنه يستحق السعي لمنعه، في حين لا يعتبر قيامك بالسرقة فعلاً سيئاً إلى درجة تستحق منعه. وهذا من قبل الكيل بمكيالين، إذن فهو ظلم وإجحاف.

وهذا المنطق نفسه الذي لا يغيري أحداً باتباعه تجده يظهر في مناطق أخرى. هناك من الناس من يتمسكون بفكرة أن شركات التأمين عليها التزام أخلاقي بكتابة بوالص التأمين دون النظر إلى الظروف المتعددة القائمة بالفعل. إن هؤلاء الأفراد — عندما فكروا بهذا الأسلوب — لم يقيموا وزناً لعملية البحث عن أرخص سعر للبوالص وشرائها دون غيرها، دعك من أن الوكيل الذي يقدم أقل سعر على الأرجح صار يفعل ذلك رغمًا عنه بسبب استبعاده تمامًا للأفراد الذين لديهم ظروف مسبقة.

السؤال الآن هو: هل نحن ملزمون أخلاقياً بأن ندفع مبالغ أكثر قليلاً من المطلوب مقابل تأميننا بحيث يتمكن الأفراد الذين يعيشون في مستويات أعلى خطرًا من الحصول على التأمين بدورهم؟ إذا كنت تعتقد أن الإجابة «نعم»، فالفرصة سانحة أمامك لاختيار وكيل التأمين المناسب. أما إذا كنت

تعتقد أن الإجابة «نعم» ومع ذلك ما زلت تصر على التعامل مع الوكيل الذي يقدم السعر الأقل، فكأنك تعترف بوجود التزام أخلاقي في الموقف، إلا أنك ترى أن كلفة هذا الالتزام تقع على الجميع فيما عداك.

عند هذه النقطة، أود أن أفرق بين مدرستين في التفكير؛ المدرسة الأولى: ترى أن هناك التزاماً أخلاقياً يدعونا لفرض معايير تأمينية متحررة ومرنة. وهذا الالتزام على الأرجح نابع من العقود التي ما كنا لنوقعها لو أننا التقينا قبل أن تأتي تلك الظروف المسبقة إلى الوجود. وهذه المدرسة في التفكير هي المدرسة التي كنت أنتقدتها لتوي.

أما المدرسة الثانية: فترى أن هناك سبباً «عملياً» يدعونا لفرض معايير تأمينية متحررة ومرنة. فكلُّ منا معرض لأن يأتي يوم يرغب فيه في شراء بوليصة تأمين بعد أن يكون قد ابتلي بأحد الظروف التي تجعله غير مؤهل للحصول على التأمين؛ فنحن على استعداد لدفع أقساط أعلى كي نؤمن أنفسنا ضد أن نصبح غير مؤهلين للحصول على التأمين.

ولكي تتبين الفارق الجوهرى بين المدرستين، فلنفترض أن كل الظروف المسبقة كانت واضحة للأعين منذ الولادة، فماذا سيحدث عندها؟ سوف تستمر المدرسة الأولى في التقدم والنجاح في حين تخبو الثانية تدريجياً حتى تنطفئ شعلتها تماماً. ولذلك، فإنني أوجه نقدي فقط للذين يؤيدون المدرسة الأولى — أو يدعون ذلك.

وإذا انتقلنا للحديث عن السياسات الضريبية، فإننا نجد تفريقاً مشابهاً. فهناك مدرسة فكرية تبرر إعادة التوزيع على أساس أخلاقي، والأثرياء من مؤيدي هذه المدرسة لا يملكون جواباً شافياً عن سؤالهم عن سبب عدم إلزام أنفسهم بالتطوع بدفع ضرائب أعلى من المفروضة عليهم. ولكن هناك مدرسة فكرية أخرى تبرر إعادة التوزيع على أساس عملي بحت — مثل القول بأن عدم تقديم الدعم المالي للفقراء سيؤدي لامتلاء أحيائهم بالجرائم والأوبئة. ويستطيع مؤيدو هذه المدرسة الإجابة عن سؤالهم في سهولة ويسر بأنه «سيظل هناك دائماً أناس فقراء — وما ينتج عن ذلك من مشاكل اجتماعية — ما لم نُعد توزيع الدخل على نطاق واسع جداً.» الفكرة نفسها التي عبر عنها

أكثر رجال الاقتصاد — بل علماء الاجتماع أيضاً — فصاحة وبلاغة. إنه جورج برنارد شو (George Bernard Shaw). وإليك نص كلامه:

«هناك الكثير من السيدات الثريات، اللاتي يفترض بهن أن يدركن أنه لا حيلة للمرء في أن يولد فقيراً أو غنياً، يشعرن بالذنب والخزي لكونهن ثريات، ومن ثم يرهقن أنفسهن بتقديم المساعدات والمعونات للفقراء لإراحة ضمائرهن المعذبة. وهن دائماً يتصورن أن الاشتراكية ما هي إلا مؤسسة كبرى هدفها خدمة مصالح الفقراء. وهو تصور أبعد ما يكون عن الحقيقة ...

فصحيح أننا حالياً نمنح العاطلين عن العمل إعانات حكومية تعينهم على الحياة، ولكننا لا نفعل ذلك حباً فيهم، وإنما لأننا إذا تركناهم يتضورون جوعاً فسينتهي بهم الأمر إلى السطو على متاجرنا وحرق منازلنا.»

وهنا تصل بنا المناقشة إلى النقطة التالية: إنه من الإنصاف أن تفرض الضرائب على الأفراد المنتجين لتدعيم النظام بما يحقق الرخاء لأفراده، وذلك لأنه إذا لم تتوفر حالة الرخاء لأفراد المجتمع كلهم فسوف يعاني الأفراد المنتجون التعرض للسرقه.

ولكن المشكلة أن هذا المنطق يأخذنا إلى طرق أشك كثيراً في أن مؤيديه سيرغبون في ولوجها. وكى تصدق كلامي جرب تطبيقه على النحو الآتي: إنه من الإنصاف أن نرغم الأفراد الأكثر جاذبية على الانخراط أحياناً في علاقات جنسية، لأنه بدون هذا النظام سوف يعانون من التعرض للاغتصاب. فهل هناك من يرغب في اتباع مثل هذا المنطق؟ ربما يود الذين لا يرغبون في اتباعه أن يعيدوا التفكير في دفاع برنارد شو عن مسألة تحقيق الرخاء.

هذا التشابه في الواقع يؤدي إلى إضعاف الحجج الدفاعية عن نظام الرخاء للجميع، ليس على المستوى العملي فحسب وإنما على المستوى الأخلاقي أيضاً. فلو أن الإنصاف الحقيقي يقضي بتقديم الدعم المالي للأفراد الذين لا يملكون بالفطرة أية مهارات تعينهم على كسب دخل معقول، فهل يقضي

أيضاً بتقديم الدعم الجنسي للأفراد الذين لا يملكون بالفطرة مهارة اجتذاب الجنس الآخر؟

إن القدرة الكامنة على اجتذاب الجنس الآخر هي قدرة فطرية خلقية، تماماً مثل القدرة الكامنة على كسب الدخل. وأعتقد أننا — لو أتاحت لنا الفرصة — فسوف نوّمن أنفسنا ضد سوء الحظ في «كلتا» الحالتين. وبدلاً من وقوفك طويلاً في الطابور منتظراً أن تعرف الواجبات المفروضة عليك لتحقيق المظهر الحسن والشخصية الجذابة، كان بإمكانك أن توقع عقداً يطالب الأشخاص الجذابين — أيّاً من يكونون — بأن يتظاهروا بالاهتمام بجيرانهم غير الجذابين.

أعتقد أن أكثرنا سيشعر بالتقزز الشديد إزاء تفعيل تلك العقود في عالم الواقع. فصحيح أن الجاذبية مسألة حظ لا أكثر، وأن هذا الحظ غير موزع بالتساوي، وأنا جميعاً كنا نفضل توزيعاً أكثر عدلاً لو أننا سُئلنا عن ذلك من قبل. وصحيح أنه من الممكن، بواسطة الإجبار، أن نحسن مستوى معيشة الأقل حظاً على حساب جيرانهم الأسعد حظاً. ولكن هل هناك من يشك في أن الإجبار بهذه الطريقة هو أسوأ تصرف ممكن؟

ربما نستفيد شيئاً من التفكير في «السبب» الذي يجعله تصرفاً سيئاً بهذه الطريقة.

بالإضافة إلى تمتعنا بنعمة الحياة، فإن الطبيعة قد نفتحنا هبتي الموهبة والكرامة. وأعني بالـ«موهبة» كل ما لدينا من مهارات وصفات تسمح لنا بكسب قوتنا، واجتذاب الأصدقاء وشركاء الحياة من الجنس الآخر، واستغلال نجاحنا إلى أقصى حد ممكن، والوقوف على أقدامنا مرة أخرى بعد الفشل. و«المواهب» تتنوع ما بين الذكاء، والجمال، والمثابرة، وترقب الفرصة المناسبة. ومع أن توزيع المواهب غير متساوٍ، فإننا جميعاً نملك إحساساً بأن مواهبنا هي «ملك» لنا. إنها جزء منا وتنتمي إلينا. أما الكرامة فهي أن تفنخر بما تملك.

ربما لو التقينا في عالم آخر قبل هذا العالم الذي نعيشه، لاتفقنا على الاشتراك في الاستفادة من مزايا مواهبنا. ولكن هذا لا يعني أنك تستطيع

معالجة جميع العيوب الخلقية عن طريق تفعيل هذا العقد. فتفعيله معناه الاستيلاء على ممتلكات بعض الأفراد وإعطائها لآخرين. ولا يمكن أن تفعل هذا دون أن يصاحبه بعض الأضرار؛ فاستيلاؤك على ممتلكات شخص ما، معناه أنك تحطم كرامته.

ولهذا السبب، فإن نفوسنا تشمئز من فكرة الإيجار في العلاقات الجنسية، حتى لو كانت تنفيذاً لعقد نفترض أن الجميع سيقرونه. ففي عالم الواقع، تعتمد كرامتنا على إدراكنا بأن أجسادنا هي ملك خالص لنا. وهذا الشعور بالملكية يتحطم إذا أرغمنا على تنفيذ التزام لم نكن يوماً ملتزمين به فعلياً. وبالفكرة نفسها، فإن كرامتنا تعتمد على إدراكنا لأن ثمار عملنا ملك لنا، باعتبارها النتيجة الطبيعية لحقيقة أننا نملك المواهب التي تجعل عملنا مثمراً. وتحطيم هذا الإدراك قسوة لا شك فيها، بل تصل في أعلى مستوياتها إلى درجة الظلم.

إن المسألة كلها تتوقف على الكيل بمكيال واحد. فما نعتبره خطأً في موقف ما، يجب أن نعتبره كذلك في أي موقف مشابه. فكل من السرقة والاعتصاب عملاً مهيناً لكرامتنا لأنهما ينتهكان حقوق ملكيتنا. فلو أنك ترفض الإذعان لأحدهما، فلا بد أن ترفض الإذعان للآخر كذلك. وفي النهاية أقول: إن إعادة التوزيع ما هي إلا عملية سرقة. ولذلك فإننا نمنع أطفالنا من إعادة توزيع اللعب بالقوة في ساحات اللعب.

أود أن أختم الفصل بمناقشة أخرى لست واثقاً من صحتها، ولكنني أفترض أنها أقرب إلى الصحة من الخطأ. وفي جميع الأحوال، فهي مختلفة تماماً عن كل ما ورد بهذا الفصل من مناقشات.

في أحد الأيام، أخبرني سيدة في التاسعة عشرة من عمرها، وعلى قدر من النباهة، أنه يسعدها أن تموت في سن الحادية والعشرين فقط لو أنها تستطيع الاستمتاع بدخل غير محدود خلال السنتين الباقيتين من عمرها. فأجبتها بأنني لا أصدقها، لأنه لو كانت مهتمة بدخلها إلى هذه الدرجة حقاً، لانطلقت ساعية وراءه بدلاً من تضييع الوقت في ثرثرة معي لا طائل من ورائها. فردت عليّ رداً ارتعدت له أطرافني خوفاً، لقد قالت: إنها كانت ستفعل

ذلك فقط لو أنها تستطيع. ولكن للأسف، فالـ«فرص» المتوفرة في المنطقة التي تعيش بها قليلة جدًا.

وفغرت فاهي دهشةً لما سمعت ... أعتقد هذه السيدة الشابة حقًا أن الفرص المتوفرة لها قليلة جدًا؟ هل جابت العالم من حولها واكتشفت أنه لا ينقصه شيء؟ ألم تجد أية احتياجات تحتاج لمن يلببها، أو تعديلات مطلوب إجراؤها، أو إسهامات يمكن تقديمها؟ لو كنا جميعًا نعيش في تلك الغفلة التي تعيش فيها صديقتي الشابة، لانتهى بها وبنا الحال إلى الحياة في كهوف بدلاً من البيوت.

هناك سمة معينة — لست واثقًا من الاسم الذي ينبغي أن أطلقه عليها ولكنني أظن «الكياسة» ربما تقرب المعنى — وهي تجمع بين الإحساس السليم بما يجب عمله، والقدرة على ابتكار الوسيلة المناسبة لعمله، والإصرار والمثابرة على عمله؛ إنها تلك السمة التي يفتقدها الأفراد الذين يقبعون منتظرين أن تدق الفرصة المناسبة بابهم، والأفراد الذين يشغلهم كثيرًا التحقق من فهم مهام وظائفهم.

إن النمو الاقتصادي ينتج عن التقدم التكنولوجي، والتقدم التكنولوجي ينتج عن «كياسة» بعض الأفراد. فلو أن أشخاصًا مثل ألبرت أينشتاين وتوماس إديسون وهنري فورد لم يوجدوا في حياتنا يومًا، فالله وحده هو الذي يعلم ما كانت ستكون عليه تلك الحياة اليوم! ربما كان سيظهر آخرون على الفور ويحاولون تقليد إنجازاتهم، ولكنني أعتقد أن العكس هو ما كان سيحدث. في الواقع، أعتقد أن امتلاك صفة الكياسة بطريقة متميزة يعد أمرًا نادرًا لأنه يبدو أن كل المواهب المتميزة يندر وجودها. ولنأخذ رياضة البيسبول على سبيل المثال. فإذا قارنا الفرق الكبرى بالفرق الصغرى، نجد من الواضح أن أفضل ألف لاعب بيسبول لهم مستوى أعلى بكثير من ثاني أفضل ألف لاعب. وفي دولة يبلغ تعدادها ٢٦٠ مليون نسمة، فإن أفضل ألف لاعب تقريبًا لا يساؤون سوى نسبة ٠,٠٠٠٤٪ من التعداد.

والآن لنتخيل أننا تعرفنا على أفضل ١٪ من لاعبي البيسبول — أي أفضل ٢,٦ مليون لاعب في دولة تعدادها ٢٦٠ مليون نسمة — ثم قمنا باستبعادهم

من اللعبة الرسمية. بالطبع، سيكون لهذا أثر كارثي على مستوى الأداء في اللعبة.

وأعتقد أيضاً — مع أنني لا أعلم هذا يقيناً — أن الشيء نفسه تقريباً سيحدث إذا استطعنا التعرف على أفضل ١٪ من الأفراد الذين يتسمون بالكياسة، واستبعدناهم من المشاركة في الأنشطة الاقتصادية. وأخمن أننا لو فعلنا هذا بدءاً من سنة ١٠٠٠ بعد الميلاد مثلاً، لكننا اليوم لا نزال نعيش في العصور الوسطى.

فإذا كان تخميني صحيحاً، فهذا معناه أن الأفراد مثل صديقتي الشابة يدينون بكل ما يعيشون فيه من رفاهية تقريباً لعدد قليل جداً من العلماء، والمخترعين، وأصحاب الأعمال. وأعتقد أننا يجب أن نأخذ هذا الدَّين في الاعتبار عندما نقوم بحساب التزاماتنا الاجتماعية.

أعتقد أيضاً أننا على استعداد لدفع الكثير مقابل أن نحظى بالمزيد من صفة الكياسة في عالمنا. ولكننا في العموم «نحاسب» الناس على امتلاكهم لصفة الكياسة منذ الولادة، وذلك بمطالبتهم بضرائب أكثر من الآخرين. وربما يكون هذا حرقاً لأحد العقود المتكاملة. فلو كان هذا صحيحاً، ولو كانت العقود المتكاملة هي الأساس الذي تقوم عليه إعادة توزيع الدخل، فربما يكون نظامنا الضريبي التصاعدي يعيد التوزيع في الاتجاه الخاطئ. وإليك ما أود أن تعرفه ابنتي:

أريدها أن تعرف أن الإنصاف ليس كل شيء في عالمنا، ولكنني أريدها أن تعرف أيضاً أنه أبعد ما يكون عن اعتباره «لا شيء».

أريدها أن تعرف القيمة الحقيقية للتفكير العميق في الفرق بين الخطأ والصواب، بدءاً من الأسباب الأولية والجوهرية.

أريدها أن تعرف أن رجل الاقتصاد لديه أساليب مفيدة للتفكير في القضايا المختلفة. ففي عام ١٩٥٣م، قام عالم اقتصاد يدعى جون هارساني John Harsanyi بابتكار تلك الصورة المجازية الخاصة بتشبيهه للالتزامات الاجتماعية بتنفيذ عقود ما قبل الميلاد. وفي عام ١٩٧١م، اعتمد الفيلسوف الشهير جون راولز John Rawls على تلك العقود — التي تُوقَّع خلف

«ستار الجهل» الذي يعوقنا عن معرفة السمات الشخصية المحددة التي سنولد بها — في تكوين نظريته عن «العدالة»، والتي سادت الثقافة الفلسفية المتعلقة بالعدالة منذ نشأتها. ولكن على حد علمي، لم يفكر أحد المهتمين بالفلسفة في محاولة إجراء حسبة يسيرة بهدف تقدير ما تتطلبه هذه العقود منا فعلاً. لقد كنا بحاجة إلى علماء اقتصاد للتفكير في هذه الفكرة.

أريدها أن تعرف أن كلاً من الدراسة الجادة المتأنية، وابتكار النظريات هدفان نبيلان يستحقان السعي من أجلهما، وأنه من الممكن تحقيقهما في وقت واحد. ولكنني أريدها أيضاً أن تعرف أنه في حالة وجود خلاف، فإن الدراسة الجادة تفوز؛ فهي الأهم. ولذلك، فمع إيماني بمدى سوء عملية إعادة توزيع الدخل، ومع أنني أوضحت تماماً رأيي الرافض للتفسيرات الخاصة بحسبة هوبنهاين وكان حتى في أيسر صورها، فإنه لا يسعني أن أنكر ذلك الشك المزمّن الذي نجحت تلك الحسبة في زرعه في عقلي.

أريدها أن تعرف أن التشابهات التي تشعرها بالصدمة هي السلاح الفعال ضد الشعارات المكررة الجوفاء والخاطئة أيضاً. وأعني مثلاً التشابه بين العلاقة الجنسية والدخل الذي ذكرته سابقاً. وإليك تشابهاً آخر (لست واثقاً بعد فيم سأستخدمه!): فالأفراد الذين يضطرون للجوء إلى مصادر الدخل المنفرة — مثل الأعمال اليدوية — يحصلون على تعاطفنا. أما الأفراد الذين يضطرون للجوء إلى مصادر حقيرة للحصول على رفقة أو صحبة — مثل زبائن البغاء — فهم يثيرون ازدراءنا. ربما يعني هذا أننا يجب أن نعيد التفكير في أحد السلوكين.

أريدها أن تدرك قيمة «الكياسة»، وأن تسعى حثيثاً لامتلاكها، وأن تشعر بالامتنان نحو من يملكونها.

كايلي، كوني فتاة طيبة. ولتتركي هذا العالم بعد أن صار في حالٍ أفضل بفضل أفكارك أو أفعالك، أو أيّاً كان ما تسمح لك مواهبك به. وإياك أن تزيد الضرائب المفروضة على الناس يوماً!

المسئولية: على من نلقي اللوم؟

لم تكن الحكومات في الولايات المتحدة دائماً قوة خير. ففي أثناء الحرب العالمية الثانية مثلاً، كان الأمريكيون من ذوي الأصول اليابانية يجري اعتقالهم. وحتى المواطنون غير المشتبه فيهم، كانوا يُعَرَّضون سرّاً لاختبارات إشعاعية خلال الخمسينيات. كما سادت التفرقة العنصرية والتعصب ضد السود في المنطقة الجنوبية لعقود طويلة.

وقد طالب ضحايا تلك الأحداث بالتعويضات من الحكومة، وحقق بعضهم النجاح وإن كان بدرجات متفاوتة. وقد استندت حجبتهم القضائية على مبدأ العدالة؛ بمعنى أنه عندما يُرتكب فعل خاطئ، فلا بد من إجبار المعتدي على تعويض الضحية.

وهو مبدأ جيد، وإن كان لا علاقة له بالموضوع. فالمعتدون في الحالات السابقة بالتحديد «لا يستطيعون» تعويض الضحايا. فالسجانون في فترة الأربعينيات والعلماء الذين أجروا تجارب الإشعاع خلال الخمسينيات قد توفي أغلبهم منذ زمن طويل. وعلى أية حال، فهم لم يملكو يوماً موارد مالية كافية لتغطية نفقات أعمالهم الشنيعة.

من الأمور التي «لا» تعد من المبادئ الأساسية للعدالة أن نحاسب طرفاً ثالثاً بريئاً عندما تُرتكب جريمة ما، وأن نجبره على تعويض الضحية. فأنا عن نفسي لم أقم يوماً باعتقال شخص ما، سواء كان أمريكياً من أصل ياباني أو غير ذلك. ولا أعرف حتى كيف أُجرى أية تجارب إشعاعية. ومع ذلك، فإنني — وغيري من المواطنين الأمريكيين الأبرياء مثلي — مطالبون بتحمل

الكلفة عندما تسعى «الحكومة» لتصلح ما سببته من أضرار في الماضي! من السهل أن تقول: إن الحكومة يجب أن تدفع ثمن الأخطاء التي ترتكبها، وكذلك من السهل أن تتفوه بالعديد من الأقوال الحمقاء السخيفة. ولكن حقيقة ما يحدث أن جون يلحق الأذى بماري ثم يختفي عن الأعين. ثم تأتي ماري فتطالب بوب بتعويضها عن ذلك الضرر. ربما تزعم أن بوب يجب أن يتحمل نتيجة أفعال حكومته، تمامًا كما يتحمل صاحب متجر «البيتزا» تصرفات عمال توصيل الطلبات. ولكن هذا التشابه ضعيف للغاية. فصاحب متجر البيتزا يختار سائقه ويحدد لهم الطرق التي يسرون فيها. أما بوب، فإنه لا يختار الموظفين الحكوميين المنتخبين أو مشاريعهم، وإنما يفرضون عليه بالقوة بفعل أصوات جيرانه الانتخابية.

إن اختلاس ثمار عمل الآخرين من الممكن أن يكون مربحًا، ولكنه عادةً يسبب عذاب الضمير.

ولهذا فقد تبني ملك العبيد إبان القرن التاسع عشر مذهب التفرقة العنصرية، إذ ساعد على إراحتهم من وخز ضمائرهم. ويستخدم رجال السياسة في القرن العشرين استراتيجيات مشابهة، فهم يبررون الضرائب التصاعديّة التي يفرضونها بتصوير ضحاياها من دافعي الضرائب المرتفعة في أسوأ صورة ممكنة باعتبارهم حيوانات اجتماعية مفترسة.

الشيء نفسه يحدث عندما لا يطالب الضحايا الأصليون بالتعويض من مرتكبي الجرائم الأصليين، وإنما من أفراد لا علاقة لهم بالموضوع سوى أن جيوبهم عامرة بالأموال، فيجري تصويرهم زورًا على أنهم مسئولون بطريقة أو بأخرى عن جرائم لم يرتكبوها.

ولتنظر مثلًا إلى الاستقطاعات العنصرية للأقليات (أو برامج التمييز الإيجابي بوجه عام) التي يجري الدفاع عنها جزئيًا باعتبارها تعويضًا عن ميراث من العبودية. ولكن للأسف، فإن تكاليف مثل هذه البرامج كثيرًا ما تقع على ذوي البشرة البيضاء، مع أن أجدادهم لم ينتقلوا إلى الولايات المتحدة إلا بعد إلغاء العبودية بوقت طويل. إن تفضيل الأفراد الذين عانوا سابقًا

من العنصرية ليس الوسيلة الفعّالة لمحو الآثار طويلة المدى للعبودية، وإنما هو بسهولة وسيلة لنقل تلك الآثار من فئة بريئة إلى أخرى. وقد قلت هذا الكلام من فترة قريبة لمجموعة كبيرة من الطلاب في إحدى المحاضرات بجامعة ديوك، وكانت لأحدهم ملاحظة ذكية حول اضطهاد الأمريكيين السود وأنه لم ينته بانتهاء العبودية. وقد أضاف أنه حتى الأسر المهاجرة إلى أمريكا في القرن العشرين بإمكانها أن تستفيد (على حساب السود) من العقود العديدة التالية من التمييز العنصري والتعصب ضد السود. وهناك ردان على رأي هذا الطالب، سوف أذكر أحدهما وأفكر في الآخر قليلاً؛ أولاً: تتميز الولايات المتحدة بالتنوع الجغرافي، ومن الصعب أن نزعّم أن المهاجرين الإيطاليين في الجانب الأدنى من شرق نيويورك يحققون الاستفادة من الاضطهاد العرقي في الميسيسيبي.

الرد الثاني: أقل وضوحاً ولكنه أكثر أهمية، وهو أن التعصب ضد السود (من بين عدة أشياء أخرى) كان يمثل عائقاً للتبادل التجاري بين الأعراق المختلفة. ورجال الاقتصاد يدركون تماماً أن تلك العوائق تكون لها آثار ضارة على «كلا» الفريقين. فالأشخاص البيض الذين يتأفّفون من خدمة السود، أو يرفضون تدعيم مشروعاتهم التجارية، أو يرفضون توظيفهم، أو العمل لديهم هم في الواقع «ضحايا» التعصب ضد السود تماماً كمنظرائهم السود. وإذا زعمنا العكس، ففي ذلك كسر لقواعد الاقتصاد. كما أنه سيكون زعمًا عنصرياً. فالتعصب ضد السود كما تسبب في منع السود من التعامل مع البيض، كذلك مَنع البيض من التعامل مع السود. فهل من المعقول أن نزعّم أن الحرمان من حق التبادل التجاري مع البيض هو أحد أشكال الاضطهاد، أما الحرمان من حق التبادل التجاري مع السود فلا يعد أمراً ذا بال؟

صحيح أن قوانين التعصب ضد السود جرى سنّها بناءً على رغبة الناخبين البيض، ولذا فقد تشعر برغبة في استنتاج أن تلك القوانين تحقق لهم الاستفادة بوجه عام، إلا أن هذا المنطق يتطلب نظرية ديمقراطية لا تتفق إطلاقاً مع كل الخبرات؛ فمثلاً، قوانين دعم السكر، ودعم التبغ، ودعم الفول السوداني، ودعم صوف «الموهير»، كلها قوانين سنّها الناخبون الأمريكيون، ولكن أي

عاقلة يرفض أن يصدق أن أيًا منها يحقق بوجه عام أية استفادة للأمريكيين. ولكن المستفيد الحقيقي منها هم مجموعة صغيرة من ذوي النفوذ السياسي والتي تمكنهم من استغلال الجميع تقريبًا.

والحقيقة أن مسألة التعصب ضد السود تتخطى مشكلة العوائق التجارية بكثير. تتخطاها إلى إهانة الكرامة التي يتعرض لها الكبير والصغير، بدءًا من مصادر المياه المنعزلة للسود إلى مدارسهم المنفصلة الأقل مستوى من غيرها. ومن هنا يظهر الادعاء بأن مسألة التعصب فرضت على السود أعباءً أكبر مما فرضته على البيض. ولكن هذا يختلف اختلافًا كليًا عن القول بأن البيض هم «المستفيدون» منها، ولذلك فهم مدينون بميزة العيش في ظل سيادة التعصب ضد السود.

وهكذا نجد أنفسنا أمام قضية سياسية مثيرة للجدل، ولكنها لم تكن لتثير هذا الجدل لو أننا طبقنا عليها قواعد ساحات الملاعب. وهي أنه لو سرق جوني دلو الرمال الخاص بماري، فلن يفكر أحد في أن يأمر بوبي البريء بتعويض ماري.

بدأت كايلي في ارتياد مدرستها التمهيدية قبل أن تبلغ عامها الثاني، وقد اعتدت مراقبتها من وراء زجاج الغرفة المخصصة للآباء والأمهات لمراقبة أبنائهم. وفي إحدى المرات، شرد ذهني قليلاً عن متابعتها، وانتبهت وقد وقعت كايلي فجأة على أرض الغرفة وبدأت تصرخ باكية. وتجمع المدرسون حولها لسؤالها عما حدث، ولكنها استمرت في البكاء دون رد. فبدعوا بسؤال الأطفال الموجودين حولها، ولم يحصلوا على إجابة حتى هتفت إحدى الفتيات أخيرًا: «لقد سقطت أرضًا». فسأل المدرسون كايلي: «هل سقطتي أرضًا؟» فأجابتهن من بين دموعها موضحة: «لقد دفعني أحد الأولاد أرضًا». فبدأ المدرسون في توبيخ إيريك، وقد كان أقرب الأولاد الموجودين. وعند هذه النقطة، التقطت كايلي أنفاسها واستجمعت شجاعتها، وقاطعت مدرسيها مصححة: «ليس إيريك الذي دفعني، وإنما أوين».

أقل من عامين هما كل الوقت الذي عاشته كايلي على كوكب الأرض، استطاعت فيه بالفعل أن تدرك أن اللوم يجب أن يقع على عاتق المسئول

عنه. أما كون إيريك وأوين ينتميان لجماعة واحدة، فهي حقيقة لا تجعل إيريك مسئولاً عن أفعال أوين.

(مع أن القصة الآتية لا علاقة لها بموضوعنا، فإنني سأتكلم عن الأحداث التي تلت حادثة السقوط أرضاً. فبعدها بنحو أسبوع، كنت أقرأ على كايلى كتاباً. وكانت هناك صورة في الكتاب لولد صغير. فسألته عن اسم هذا الولد في رأيها، فلم تجبني. فسألته: «أهو داني؟» فأجابته بصوت ضعيف لا يحمل اتهاماً «لا». فسألته: «أهو إيريك؟» فحصلت على الرد الأول نفسه. فسألته: «أهو أوين؟» فاحمر وجهها وأشرق، واتسعت ابتسامتها، وصاحت في حماسة: «كلا!» وهي تهز رأسها في قوة. وفي الليلة التالية عندما حان موعد نومها، وبعد أن أطفأت أنوار الغرفة وقرأت لها قصة ما قبل النوم، سمعتها تغمغم وهي تسبل جفניה في هدوء وقد غلبها النعاس: «أوين...») إذن، فعندما يؤذي أحد الأطفال طفلاً آخر، فإنه وحده يتلقى اللوم، أما الأطفال الآخرون الذين كانوا وقتها في مكان آخر فلا يلقي عليهم أي لوم. أما في عالم الكبار، فعندما يؤذي أحدهم الآخر — أو على الأقل عندما يؤذي أحدهم الآخر باسم الحكومة — فإن الكبار الآخرين من ممولي الضرائب الذين كانوا وقتها في مكان آخر يُطالبون بالإسهام في تحمل تكاليف تصحيح ذلك الخطأ.

فلماذا نكيل بمكيالين؟ بل الأهم من ذلك، هل هناك ما يبرر هذا المعيار المزدوج الذي نلجأ إليه؟ أعتقد أن الإجابة هي «نعم» وإن كانت «نعم» محدودة النطاق — فهناك مبرر منطقي واحد بالتحديد، وهو أحياناً ينطبق على هذه الحالة وأحياناً لا ينطبق. السبب هو أنه من الأسهل أن تنجح في اضطهاد الأقلية من الناس عن أن تنجح في اضطهاد الأغلبية، ولذلك فمن المفيد أن نحظى ببعض القواعد التي ترغم أغلبية الناس على تعويض أقليتهم عن كل تصرف فيه اضطهاد. وهذه القواعد ترفع احتمالات أن تقوم الأغلبية بالدفاع عن الأقلية المضطهدة.

وهذه الحكمة تجدها في طيات «بند الاستيلاء على الممتلكات» في التعديل الخامس في الدستور الأمريكي والذي ينص على أنه لا يحق للحكومة الاستيلاء

على باحة دارك مثلاً وتحويلها إلى موقف عام للسيارات دون أن تدفع لك مقابل ذلك. (والنص الفعلي لذلك البند هو الآتي: «... كما لا يجوز الاستيلاء على الممتلكات الخاصة لاستغلالها في استخدامات عامة دون تعويض صاحبها تعويضاً مناسباً.»)

أو لكي نكون أكثر تحديداً — ولأن الحكومة في الواقع لا تدفع أبداً مقابلاً لأي شيء — فالمقصود أنه لا يحق للحكومة الاستيلاء على باحة دارك وتحويلها إلى موقف للسيارات دون أن تجبر الكثير من ممولي الضرائب على أن يدفعوا لك مقابل ذلك. وعلى عكس ما يبدو للوهلة الأولى، فإن بند الاستيلاء على الممتلكات لا يعمل على تقديس أي مبدأ أخلاقي مثل الوصية الثامنة من الوصايا العشر، والتي تقول «لا تسرق». وإنما بدلاً من هذا، فإن بند الاستيلاء يقول لك: «لا تسرق من شخص واحد إذا كان في استطاعتك أن تسرق من مئات الأفراد.»

إن تطبيق بند الاستيلاء على الممتلكات حرفياً معناه منع أغلب الأشكال الضريبية، وذلك لأن أغلب الأشكال الضريبية — وبالتأكيد كل الأشكال الضريبية التي تهدف إلى إعادة توزيع الدخل — تنطوي على الاستيلاء على الممتلكات الشخصية دون تعويض مناسب في المقابل. إلا أن التطبيق التقليدي (غير الحرفي) يسمح بهذا النوع من الاستيلاء، وفي الوقت نفسه يمنع الاستيلاء على الممتلكات الخاصة بمالك واحد دون تعويض مناسب. فإذا كان بند الاستيلاء يجسد أحد المبادئ الأساسية للعدل أو الأخلاق، فلا يوجد أي أساس إذن لمثل هذا التفريق. أما إذا كان بند الاستيلاء هو وسيلة «عملية» للسيطرة على الأطماع السياسية، فإنه يكون منطقياً تماماً بشكله الحالي. فرجل السياسة المخادع الذي يسرق من أحد الناخبين، لن يتردد في ارتكاب فعلته. أما إذا كان مجبراً على الاختيار بين السرقة من مجموعة كبيرة من الأفراد أو عدم السرقة على الإطلاق، فربما يدفعه الحذر إلى اختيار الحل الأخير.

هذه الحكمة نفسها دفعنتني لاقتراح تعديل دستوري يحدد الضريبة المفروضة على الجميع في نطاق لا يتجاوز خمسة أضعاف المتوسط مثلاً، وهذا معناه أنه إذا كان المواطن الأمريكي العادي يدفع ضرائب قيمتها عشرة آلاف

المسئولية: على من نلقي اللوم؟

دولار في عام ٢٠٠٠م مثلاً، فلن يُطالب أي مواطن أمريكي آخر بضرائب تتجاوز خمسين ألف دولار في العام نفسه. هذا الاقتراح من شأنه إجبار صنّاع السياسات على نشر أعباء الإنفاق الخاصة بأية حكومة جديدة بين العديد من ممالي الضرائب، ومن ثمّ التأكيد على وجود معارضة واسعة الانتشار للتوسع الحكومي.

إن قوة الحكومة تتوقف على موافقة المحكومين. فالتهديد بقيام ثورة — أو على الأقل موجة من الغضب الجماعي — تعتبر قوة خير شديدة التأثير. ومن الممكن أن نسيطر على تلك القوة المؤثرة عن طريق المؤسسات والقوانين المختلفة — مثل بند الاستيلاء على الممتلكات أو التعديل الدستوري الخاص بتحديد الضريبة الذي سبق أن اقترحته — مما يجبر كل حكومة جديدة على توزيع أعبائها على نطاق واسع. فمن المستبعد أن يجازف رجال السياسة بإثارة غضب ٦٠٪ من الناخبين بدلاً من ١٠٪ فحسب.

إن قيام الحكومة بتعويض الناس عمّا ألحقته بهم من أذى ولو حتى بعد وقوعه بالفعل يساعد على السيطرة على القوة الخير المؤثرة نفسها. فناخبو اليوم الذين يدفون الضرائب مقابل أخطاء الأمم سيكونون أكثر حذراً عند معارضتهم لأخطاء اليوم خشية أن يدفعوا ضرائب عنها في الغد. وربما نستقي قاعدة من المواقف المشابهة في ساحات اللعب؛ وتتمثل في معاقبة جميع الأطفال إذا أخطأ أحدهم أو أساء التصرف.

(وقد جرى تطبيق هذه القاعدة فعلاً بنجاح في المناطق المحتلة في أوقات الحروب وكذلك في مستعمرات الأسرى.) وتعدُّ هذه القاعدة وسيلة فعالة تدفع الأطفال إلى مراقبة سلوك بعضهم بعضاً، وربما نبرها على هذا الأساس. ولكن القول بأنها من الإنصاف في شيء، فذاك هو الكذب بعينه.

الفصل الثاني عشر

التَرَكَات

مثلما تخذعك الألعاب السحرية فتنبهر بها، كذلك تفعل الاستعارات والكلمات الرنانة. فعندك مثلًا تلك الاستعارة الشهيرة التي نسمعها تتردد كثيرًا والتي تشبه المجتمع بالعائلة الكبيرة (وغالبا يعتبر المتحدث نفسه أو أحد أعوانه بمنزلة رأس هذه العائلة). ووفقًا للثروة المصاحبة لتلك الاستعارة الشهيرة، فإن العائلات الكبيرة لا تترك بعض أفرادها يعيشون في معاناة في حين ينعم البعض الآخر بالحياة الرغدة، وبناءً عليه، فإن مجتمعنا في حاجة إلى نظام اجتماعي يوفر الرخاء والرفاهية على نطاق أوسع وأكثر شمولًا، أو نظام ضريبي تصاعدي بصورة أكبر.

لاحظ هنا التلاعب الماهر بالألفاظ. وفي حين لا تزال تفكر متسائلًا عمّا إذا كان المجتمع حقًا يشبه العائلة، سأنتسلل أنا بخفة إلى التفكير في تلك «الحقيقة» الملفقة تمامًا التي تقول بأن العائلات تأخذ من الثري فيها لتعطي الفقير. ولكن الحقيقة، على الأقل كما تنبئنا الوصايا الأخيرة لأفراد العائلات، هي العكس تمامًا. فكما هو واضح، يجري تقسيم معظم الأملاك العائلية على الأبناء بالتساوي، حتى لو كان بعض أولئك الأبناء أكثر ثراءً من الآخرين.^١ إن «التركة» هي فرصتك الأخيرة لإعادة توزيع الدخل على أكثر الأفراد الذين تحبهم، ولو أن معظم الأهالي يتجاهلون هذه الفرصة ولا يستغلونها، فهذا

^١ الأدلة المتوفرة على تلك الحقيقة أقل مما أفضل في الواقع. فإنني بالكاد أعرف ست دراسات حول تقسيم الأملاك، وأغلبها توصل إلى أن التقسيم بالتساوي هو القاعدة السائدة — على الأقل في العائلات التي تتمتع بالكثير من الأصول والممتلكات. دراسة واحدة فحسب عثرت على حالة استثنائية بين الأسر ذات الدخل المنخفضة في ولاية «أوهايو»، حيث تعددت حالات التقسيم غير المتساوي. وقد تساءلت عمّا إذا كان السبب في هذا هو أن تلك الأسر تقع في أسفل سلم الدخل ولذلك فهم يبذلون جهدًا أكبر في إقناع أنفسهم بأن العدالة تتطلب إعادة التوزيع.

معناه أنه من العسير جدًّا الادعاء بوجود أية صفة «عائلية» في النظام الضريبي الذي يعيد توزيع الدخول فيما بين الغرباء.

وربما يرد أحد حوالة الكلام (الماهرين في التلاعب بالألفاظ) فيزعم أن التركات لا أهمية لها بالمقارنة بالهبات الأخرى التي يمنحها الآباء لأبنائهم — مثل الوقت، والاهتمام، والتعليم المدرسي، وحتى النقود. ولكن حتى تلك الهبات أحياناً تُوزَع بلا عدل. إلا أن الحاوي يعود ليزعم أن الأسرة تظل تؤدي وظيفة دولة الرخاء، حتى لو لم تكن التركات هي الوسيلة المناسبة لممارسة ما يشبه المدفوعات الحكومية.

ولكن ما هي إذن الوسيلة المناسبة؟ هل هي التعليم المدرسي؟ ربما، فلنفكر في الأمر قليلاً. فلتسأل نفسك مثلاً أي من أبنائك سيكون المرشح الأقوى لإحاقه بالتعليم الجامعي؟ ابنك الذكي الفطن الذي يستطيع تحقيق أقصى استفادة من الدراسة الجامعية؟ أم ابنك الذي يفتقر إلى الذكاء والذي يحتاج إلى كل مساعدة ممكنة؟ الإجابة هي أنك ستلحق أكثر الأبناء ذكاءً بالتعليم الجامعي، حتى لو دفعتك نزعة المساواة لديك إلى استثمار بعض الموارد في الابن الأقل ذكاءً فإنك ستعوضه عن عدم إحاقه بالتعليم الجامعي فيما ستتركه له من إرث (أو أية منح نقدية أخرى). وهذه الاستراتيجية تعمل على مضاعفة الدخل الكلي للأسرة إلى أقصى درجة، مما يسمح لك بمنح المزيد للابنين معاً. إذن، فحتى لو أراد الآباء المساواة بين ابنيهما فيما يحصلان عليه من دخل، فإنهم لن يفعلوا هذا بواسطة إلحاق الابن الأقل ذكاءً بمدرسة أفضل.

حسنًا، نحن نعرف الآن أن التعليم المدرسي ليس الوسيلة المناسبة. ماذا إذن عن الوقت والاهتمام؟ لدينا من الأسباب الوجيهة ما يدفعنا للاعتقاد بأن الهبتين السابقتين لهما قيمة ثمينة، لأننا نعتقد أن الأطفال الذين ينشئون في أسر صغيرة يحظون بالمزيد منهما، ونحن نعرف يقيناً أن أولئك الأطفال بالذات أداؤهم الدراسي أفضل من أقرانهم. فطفلي الوحيد يبدأ حياته الدراسية وهو يتمتع بميزة تفوق طفليّ جاري. وطفلا جاري بدورهما يتميزان عن الأبناء الثلاثة لجاري الآخر.

وهناك خرافة تقول بأن الابن الأول يكون، في المتوسط، أكثر نجاحًا بكثير من باقي إخوته. ولكن الحقيقة أن الطفل الوحيد، الذي لا إخوة لديه على الإطلاق مثل ابنتي، هو الأكثر نجاحًا بكثير. ولما كان الطفل الوحيد كثيرًا ما يُعْتَبَر الابن الأكبر أو الأول في أية حسابات إحصائية، فإن الإحصائيات الخاصة بتمييز أو تفوق الابن الأكبر يصيبها شيء من التضخم فيبدو الابن الأكبر في صورة أفضل. ولكن لو حسبنا كل الأطفال المتفوقين الذين لا إخوة لديهم باعتبارهم آخر أو أصغر الأبناء، فسوف تتحسن صورة الابن الأصغر على نحو كبير.

أما في العائلات الكبيرة، فإن كلاً من الابن الأكبر والابن الأصغر يتفوقان بوجه عام في أداء اختبارات القراءة والحصيلة اللغوية عن الابن الأوسط. وربما يرجع هذا إلى أن كلاً من الابن الأكبر والابن الأصغر يحظيان بالفرصة لقضاء بضع سنوات باعتبارهما، إلى حد ما، الابن الوحيد.

إن تفوق الابن الوحيد يرجح أن الوقت والاهتمام لهما قيمة ثمينة بالفعل. وبناءً عليه، ربما يجدر بالآباء استغلالهما كوسيلة لإعادة التوزيع؛ بمعنى أن يمنحوا المزيد من وقتهم واهتمامهم لأبنائهم الأقل حظًا. ولكن هناك سببين يدفعاننا لتغيير فكرتنا السابقة؛ أولاً: هناك احتمال كبير بأن قيمة الوقت والاهتمام ترتفع بشدة عندما يجري إنفاقهما بسخاء على أكثر الأطفال ذكاءً ومهارة (تمامًا مثل التعليم المدرسي أو الجامعي). وثانيًا: إنه حتى لو أراد الآباء إعادة تنظيم وقتهم واهتمامهم بحيث يحصل الطفل الأكثر احتياجًا على النصيب الأكبر منهما، فإنهما غالبًا سيواجهان صعوبة بالغة في الاستمرار على هذا المنوال، وذلك لأن الابن الأكبر والأصغر هما اللذان يجنيان الثمار اللينة المتساقطة من أشجار اهتمام ووقت والديهما، بصرف النظر عن مدى احتياجهما لذلك.

إذن، فالقاعدة العامة هي أن أفضل وسيلة لإعادة توزيع الدخول لا تكون بواسطة التعليم المدرسي ولا بواسطة الاهتمام، وإنما بواسطة التَرَكَات. فإذا كان الآباء يرغبون حقًا في إعادة توزيع دخولهم، فالوسيلة المناسبة هي تركتهم أو الإرث الذي يتركونه. ولكن على ما يبدو، فإن القليل جدًّا من الأهالي

يستغل التركة باعتبارها وسيلة لإعادة التوزيع. وأعتقد أنه باعتبار كل ما سبق، فإنه يحق لنا أن نستنتج أن الأهالي لا يعتبرون إعادة توزيع دخولهم أمرًا ذا أهمية قصوى.

وقد يدور جدل ونقاشات عديدة مضادة لهذه الفكرة، ثم تظهر نقاشات أخرى مضادة لها ... وهكذا. فمناقشتي السابقة مثلًا تقوم على فكرة تقسيم الأهالي لممتلكاتهم بالتساوي على أبنائهم، مما يضيع عليهم فرصة إعادة توزيع دخولهم. وقد ترد أنت على هذه المناقشة بأسلوب منطقي تمامًا فتقول: إن العكس هو الصحيح، وإن تقسيم الممتلكات بالتساوي يعتبر «قبولاً» لفكرة إعادة توزيع الدخل. ولو كان الأهالي حقًا لا يرحبون بفكرة إعادة التوزيع، لتركوا النصيب الأكبر من تركاتهم لأكثر أبنائهم ثراءً؛ وذلك لمعادلة الآثار السيئة التي يخلّفها نظام الضريبة التصاعديّة. ولكن إذا كنا بصدد إجراء تحليل كامل، فعلينا أن نراعي حقيقة أن الأهالي الذين يهتمون بالحجم الكلي للتركة التي يتركونها بعد خصم الضرائب ربما يميلون إلى ترك المزيد لأبنائهم المنتمين للشرائح الضريبية المنخفضة. وحقيقة أنهم لا يفعلون ذلك تمثل دليلًا إضافيًا على أنهم لا يرحبون بفكرة إعادة التوزيع حتى لو كان النظام الضريبي يكافئهم عليها.

وفي جميع الأحوال، فإن الحكومة الأمريكية تعيد توزيع الدخل فيما بين الغرباء أكثر بكثير مما تفعل الأسر الأمريكية فيما بين أبنائها. فإذا كان رجال السياسة يريدون أن يجعلوا مجتمعنا أشبه بالعائلة الكبيرة، فعليهم أولاً وقبل كل شيء أن يقللوا من مدى تصاعد النظام الضريبي.

لقد سبق وقلت: إن القاعدة العامة هي أنه بالنسبة للأهالي الذين يرغبون في إعادة التوزيع، فإن وسيلتهم لذلك ليست التعليم المدرسي ولا الاهتمام، وإنما التركة أو الإرث. إلا أن هناك استثناءً واحدًا لتلك القاعدة العامة، ألا وهو، أنه بالنسبة للأسر الفقيرة نسبيًا، فلا التركات ولا المنح المادية تكون بالقدر الكافي، ولذلك فإن التعليم والاهتمام ربما يكونان في هذه الحالة الوسيلة الوحيدة المتاحة لإعادة التوزيع.

فإذا كانت النظرية السابقة صحيحة، فإن لها بعض الدلالات المدهشة؛ فعلى سبيل المثال، علينا أن نتوقع أن يتمتع طلاب الجامعة الأكثر ثراءً بالذكاء أكثر من أقرانهم الفقراء، حتى لو كان الأطفال الأثرياء في المتوسط ليسوا أكثر ذكاءً من الأطفال الفقراء في المتوسط أيضًا. وهذا يرجع إلى أن الأسر الثرية عندما تختار أحد أبنائها لإحاقه بالتعليم الجامعي، فإنها ستختار أكثر الأبناء ذكاءً (مع تعويض أقل الأبناء ذكاءً بطرق أخرى)، ولكن بالنسبة للأسر الفقيرة فعندما تفاضل بين ابنين لتلحق أحدهما بالتعليم الجامعي، فإنها تختار أقل الأبناء ذكاءً (لتعويضه عن قلة حظه من الذكاء).

ومن الدلالات الأخرى لتلك النظرية أن البرنامج المخصص لرعاية الأطفال الذين ينتمون لأسر ذات دخل محدود أو ما يسمى برنامج Head Start سوف تكون أقل تأثيرًا مما يتوقعه القائمون عليها. بمعنى آخر، في الوقت الذي يجني فيه جوني الصغير ثمار قبوله في أحد هذه البرامج، فإن أهله سوف يعوضون إخوته وأخواته بأن يقضوا معهم المزيد من الوقت على حساب جوني.

وبالمناسبة، فهناك مفارقة ساخرة هاهنا: فبوجه عام، أولئك الذين يزعمون أن أغلب الناس يميلون بطبيعتهم لإعادة التوزيع هم أيضًا الذين يزعمون أن برامج رعاية الأطفال الفقراء هي برامج فعالة. ولكن الحقيقة أنه كلما ازدادت نزعة أهل جوني الفطرية نحو إعادة التوزيع، قلَّت المنافع التي سيجنيها جوني من البرنامج.

فإذا لم يستخدم الأهالي تركاتهم كوسيلة للمساواة بين دخول أبنائهم، فما الهدف منها إذن؟ وما المنطق الذي يجعلهم يقسمون أملاكهم على هذا النحو؟

إنني أفضل النظرية التي تقول بأن الأهالي يعتقدون أن منح الأبناء حصصًا متساوية هو من صميم الإنصاف. ولكن لكي نختبر هذه النظرية، فنحن في حاجة إلى معرفة المزيد عن الأسلوب الذي يوزع به الآباء ما لديهم من عطايا — مثل التعليم، والوقت، والاهتمام — على أبنائهم في

حياتهم. ولست أدري ما إذا كانت نظيرتي المفضلة ستنجح في هذا الاختبار أم لا.

وهناك نظرية أخرى تقول بأن التركة هي فكرة خاطئة من الأساس. ووفقاً لهذه النظرية، فالأرجح أن الآباء يفضلون إنفاق كل ما يملكونه قبل وفاتهم. وأن السبب الوحيد ليبقى أي شيء من أملاكهم وأموالهم بعد وفاتهم هو أن تكون تلك الوفاة قد حدثت بطريقة مفاجئة. ولكن لو كانت هذه النظرية بالفعل صحيحة، لوجدنا كبار السن ينفقون كل مدخراتهم على شراء سندات معاش دائم تمنحهم دخلاً مضموناً مدى الحياة. ولما كان سوق هذه السندات محدوداً، فهذا يرجح أن الناس يفضلون ترك بعض الممتلكات بعد مفارقتهم للحياة.

غير أن هناك نظرية ثالثة أيضاً تقول بأن الآباء يحكمهم «دافع استراتيجي» وراء ترك إرث لأبنائهم، وهو استخدام أملاكهم لـ«شراء» اهتمام أبنائهم الكبار. فالتهديد بالحرمان من الميراث يبقي الأبناء على مقربة من أهلهم، وبمجرد أن يؤدي التهديد دوره بفعالية، فإن الآباء لا يرحمون أياً من أبنائهم من الميراث. وإليك سبباً يدعم هذه النظرية؛ فقد اكتشف رجال الاقتصاد أن الأهالي الذين يملكون الكثير من الثروات التي تعتبر إرثاً لأبنائهم من بعدهم (مثل الأسهم والسندات ... إلخ) ينعمون بزيارات من أبنائهم أكثر من الأهالي الذين يملكون قدرًا مساوياً من الثروات ولكنها لا تعتبر إرثاً من بعدهم (مثل المعاشات). إذن، فمع أن نظرية الدافع الاستراتيجي للتركة لا تتنبأ بصراحة ووضوح بأن يوزع الآباء ممتلكاتهم بالتساوي، فإنها لا تعترض على هذه النتيجة أيضاً.

وعلى خطٍّ موازٍ للدافع الاستراتيجي وراء التركة أو الإرث، يمكننا أن نفترض وجود «دافع استراتيجي للهبات» التي يمنحها الآباء لأبنائهم والتي تؤدي دورها في حياة الأهل. فالأبناء الذين يكافحون في الحياة على الأرجح يثقلون أحياناً على أهلهم (مثل أن يعودوا للحياة معهم في منزل واحد)، ولذلك فهم يحصلون على مساعدات إضافية على أمل أن يتمكنوا من الوقوف على أقدامهم والاعتماد على أنفسهم. (وفي إطار هذه الفكرة نفسه، يمكننا

تخيل وجود «دافع استراتيجي للتعليم المدرسي»، يحصل بمقتضاه أقل الأبناء نكاءً على المزيد من التعليم على أمل أن يصير الحديث معه أكثر إمتاعاً مما يغري الآخرين بالتعرف إليه والتحدث معه.)

ولكن عندما يحين وقت الميراث، فإن الدافع الاستراتيجي للهبات سيتبخر تماماً، ولن يحصل الابن المفضل على أية مميزات إضافية.

إن الدوافع وراء التركات تتفاعل مع السياسة الاقتصادية بطرق تثير الدهشة؛ فالتأثير الناتج عن خفض الضرائب على تمويل العجز يتوقف على أن يكون الآباء من النوع الذي يُؤثر أبنائه على نفسه أو من النوع الذي يراعي الاستراتيجيات السابقة. فالآباء الذين يؤثرون أبنائهم سيدخرون الأموال الزائدة التي نتجت عن خفض الضرائب لأبنائهم والذين سيستخدمونها بدورهم في أحد الأيام لتسديد ديون الحكومة. هذا الادخار يؤدي أيضاً إلى خفض أسعار الفوائد. أما الآباء الذين سيتبعون الاستراتيجيات السابقة، فسوف ينفقون قدرًا كبيرًا من الأموال الناتجة عن خفض الضرائب على أبنائهم ومن ثمَّ يتسببون في رفع أسعار الفوائد.

إن ذلك التفاعل بين مسألة التركات والسياسات المالية للدولة هو ما استرعى انتباه رجال الاقتصاد لدراسة الدوافع وراء التركات في السنوات الأخيرة. ولكن السبب الأعمق وراء أهمية دراسة موضوع التركات هو أنها تكشف لنا النقاب عن الحس الفطري بالعدالة عند أغلب الناس. وهذا الحس الفطري هو المرشد الأمثل لنا في تحديد سياستنا الاقتصادية تحت الظروف المختلفة.

تعداد سكاني أكبر ... هو حقًا ما نحتاج إليه

في المسلسل الاجتماعي الكوميدي القديم ماري تايلر مور Mary Tyler Moore، كان تيد باكستر Ted Baxter الذي يقوم بدور المذيع في المسلسل يخطط لإنجاب ستة أطفال على أمل أن ينجح أحدهم عندما يكبر في التوصل لحل مشكلة النمو السكاني في العالم. وعلى الرغم من أن شخصية تيد كانت تمثل مذيع الأنباء الساذج، فقد كان في الواقع رجل اقتصاد بالفطرة. لقد كانت البصيرة الأساسية التي تمتع بها حول هذا الموضوع مثالية تمامًا ولا يمكن دحضها؛ فإن كان حل المشاكل في أيدي الناس، إذن فكلما زاد عددهم، زاد عدد المشاكل التي تُحلّ.

السبب في أنك أكثر ثراءً من أجدادك، وأن أحفادك سوف يكونون أكثر ثراءً منك هو أن كل جيل يعتمد تمامًا على القدرات الابتكارية لأسلافه. فمنذ جيل مضى، كان آباؤنا يختارون من بين ثلاث قنوات تليفزيونية فحسب، وعلى الأرجح يجري بثها باللونين الأبيض والأسود، وما يُعرض من برامج لا يمكن تسجيله على شريط مثلًا لمشاهدته في وقت لاحق. كما استخدموا الآلة الكاتبة الإلكترونية التي كان أحدث طراز لها يحتوي على ابتكار مدهش؛ وهو مفتاح «المحو» الذي يمكنك من محو آخر حرف قمت بكتابته على الآلة أوتوماتيكيًا. أما لو أردت محو الحرف الذي «يسبقه»، فذاك كان حلمًا مستحيلًا.

إننا ندين بالفضل لمبتكري الكابلات التليفزيونية، وأجهزة الفيديو، وأجهزة الكمبيوتر الشخصية فيما نتمتع به من وسائل راحة اليوم. كما ندين بالفضل لذلك الحظ الرائع الذي حال دون أن ينضم آباء أولئك المبتكرين لحركة «انعدام النمو السكاني».

إن التقدم التكنولوجي هو المحرك الأساسي لعجلة الرخاء والازدهار، ولا أقصد بالتقدم التكنولوجي الإبداعات الهندسية فحسب، وإنما أيضًا ابتكار صياغات جديدة لعقود التأمين، ونظام قضائي أفضل، وأساليب زراعية متطورة تضمن وجود المحاصيل كافة على مدار العام. أما حدوث التقدم التكنولوجي فهو يعتمد كلية على البشر أنفسهم، وذلك لأن الأفكار الجديدة لا تأتي من الفراغ وإنما تنتجها عقول البشر، ومن ثمَّ كلما كثر الناس، زادت الأفكار. وكلما زادت الأفكار، زاد الرخاء والازدهار.

وقد قام رجل الاقتصاد مايكل كريمير Michael Kremer، الأستاذ بمعهد تكنولوجيا ماساتشوسيتس MIT، بجمع معلومات عن ملايين السنين من التاريخ الإنساني لتدعيم النظرية التي تقول بأن النمو السكاني هو الذي يولد التقدم الاقتصادي — واستكمالاً لتلك الدائرة الفعالة — نجد أن النمو الاقتصادي بدوره يدفع عجلة النمو السكاني، وذلك لأن المجتمعات الغنية تستطيع تحمل المزيد من الأطفال. وإن البحث الذي أجراه البروفيسور كريمير قاده إلى الموافقة على الرأي السابق لتيد باكستر.

إن الأساس الذي قامت عليه حجة البروفيسور كريمير هو الافتراض المسبق بأن عالمًا يعيش به ضعف عدد السكان الحاليين هو عالم يحظى بضعف عدد العباقرة بالفطرة الموجودين حاليًا. وبناءً عليه، فتعداد الأفراد الكبير ينتج عنه تطور تكنولوجي أفضل للسبب نفسه الذي يجعل المدارس الثانوية الكبرى تحظى دائمًا بأفضل فرق كرة القدم. بل إن الأمر بالنسبة لمسألة تعداد الأفراد أفضل بكثير من فرق كرة القدم. فالظهير الرباعي المتميز هو ظهير رباعي متميز فحسب، لا أكثر ولا أقل. أما العالم المبتكر العظيم، فبإمكانه أن يعلم «الجميع» كيفية زيادة إنتاجيتهم. وكذلك، فإن الإسهامات التي يقدمها الظهير الرباعي تنتهي بمجرد تخرجه في المدرسة، في حين تعيش إسهامات العالم عمراً مديداً.

وهناك سببان يدفعاننا للاعتقاد بأن المكاسب التي يحققها النمو السكاني الكبير تفوق أفضل تقديرات البروفيسور «كريمير» تفاعلاً؛ أولاً: إن العباقرة

تعداد سكاني أكبر ... هو حقًا ما نحتاج إليه

يستوحون الأفكار من بعض، وهذا معناه أن ألفي شخص عبقرى من الممكن أن يبتكروا «أكثر» من ضعف الأفكار التي يستطيع ألف عبقرى أن يبتكروها.^١ وثانيًا: التعداد الضخم معناه اتساع السوق للمزيد من الابتكارات، مما يعتبر حافزًا للمخترعين ببذل المزيد من الجهد. إذن، فالنمو السكاني لا يؤدي إلى زيادة عدد العابرة بالفطرة فحسب، وإنما أيضًا يشجع أولئك الذين يتمتعون بمواهب غير متميزة على استغلال مواهبهم المحدودة بأقصى طاقتها.

بل إن هناك عالمي اقتصاد يعملان في البنك المركزي الأمريكي زعما في بحث أجرياه ونُشر حديثًا في جريدة «أمريكان إيكونوميك ريفيو» The American Economic Review أن الثورة الصناعية — بالإضافة لما فجرته من شعلة النمو المستمرة — كانت ستنتظر حتى تنمو الأسواق العالمية بالقدر الكافي الذي يسمح لها بمكافأة ذلك المستوى الضخم من الابتكارات عن طريق توفير رجال الأعمال.

ومنذ قيام الثورة الصناعية (أي منذ قرابة مائتي عام مضت)، حقق دخل الفرد في الولايات المتحدة معدل نمو يتراوح ما بين ١٪ و ٢٪ في السنة وذلك بعد حساب التضخم. ونتيجة لذلك، فقد وصل دخل الفرد الفعلي (أي المعدل بعد التضخم) في الولايات المتحدة اليوم إلى أكثر من عشرين ضعف ما كان عليه خلال فترة حكم جورج واشنطن، وستة أضعاف ما كان عليه مع مطلع القرن العشرين. أما على مستوى العالم، فقد نما دخل الفرد بمعدل عشرة أضعاف ما كان عليه خلال المائتي عام الأخيرة على الأقل.

ولكي يتضح أمامك المفهوم الحقيقي لمعدلات النمو، فلتتصور معي مواطنًا أمريكيًا من الطبقة المتوسطة يجني خمسين ألف دولار في العام، ويتوقع أن يحتل أبناؤه — بعد خمس وعشرين سنة من الآن — الدرجة الوسطى نفسها التي يحتلها هو على السلم الاقتصادي. الواقع أنه مع معدل نمو متواضع يبلغ ١,٥٪ للفرد، فإن هؤلاء الأبناء سوف يجنون ما يعادل

^١ومن ناحية أخرى، هناك من يزعم أن العابرة ربما يمثلون تهديدًا لبعضهم بعضًا. فلماذا يرهق أحدهم نفسه ويقضي سنوات شبابه سعيًا وراء تطوير فكرة الانصهار البارد مثلًا بينما هناك احتمال أن يسبقه عبقرى آخر في الجوار إلى الفكرة نفسها بل يحصل هو على براءة اختراعها؟

ثلاثة وسبعين ألف (٧٣,٠٠٠) دولار في العام (بعد حساب التضخم)، أما أبناؤهم فسوف يجنون ما يعادل مائة وستة آلاف (١٠٦,٠٠٠) دولار في العام.

ولو أن تحقيق هذا القدر من الثروات بهذه السرعة يبدو لك أمرًا غير منطقي ولا مقبول، فتذكر أننا بصدد تخمين الاتجاه الخاص بالمائتي عام القادمة (بل إن معدل النمو الذي يساوي ١,٥٪ يبدو تقديرًا منخفضًا). وتذكر أيضًا أن كل حركة تقدم في التاريخ كانت تبدو غير منطقية حتى تمت بالفعل. ففي القرن الأول الميلادي، كتب جوليس فرونتينوس Julius Frontinus يقول: «إن الابتكارات قد بلغت أقصى حد ممكن لها منذ وقت طويل، ولا أعتقد أن هناك أملًا في حدوث المزيد من التطور في المستقبل». وتتضح عدم دقة هذا التنبؤ عند قياسها بحقيقة أن مكتب براءات الاختراع الأمريكي يمنح حاليًا قرابة مائة ألف براءة اختراع سنويًا.

إن ارتفاع الدخول لا يعد وجه التقدم الأوحده في مستوياتنا المعيشية، بل هناك أيضًا تمتعنا بفسحة أكبر من الوقت، بالإضافة إلى حصولنا على منتجات ذات جودة أعلى.

فمنذ مائة عام، كان متوسط عدد ساعات العمل في الأسبوع الواحد يتجاوز الستين ساعة، أما اليوم فلا يزيد على الأربعين ساعة. ومنذ مائة عام أيضًا، كان ٦٪ فقط من إجمالي العمّال في المصانع يستطيعون الحصول على إجازات، أما اليوم فقد ارتفع هذا المعدل إلى ٩٠٪. ومنذ مائة عام، كان الرجال ينضمون إلى القوى العاملة بدوام كامل منذ مرحلة المراهقة، أما اليوم فلا يشارك أي شاب إطلاقًا في القوى العاملة. ومنذ مائة عام مضت، كان ٢٦٪ فقط من العمال الذكور يتقاعدون عن العمل مع بلوغهم الخامسة والستين من عمرهم، أما اليوم فأكثر من ٨٠٪ من العمال قد تقاعدوا عن العمل قبل بلوغهم سن الخامسة والستين. وأخيرًا، منذ مائة عام مضت، كانت ربة المنزل تقضي قرابة اثنتي عشرة ساعة يوميًا في أعمال المنزل؛ من طهي طعام، وغسيل ملابس، وتنظيف المنزل... إلخ، أما اليوم فتكفيها نحو أربع ساعات لأداء كل هذه الأعمال.

تعداد سكاني أكبر ... هو حقًا ما نحتاج إليه

أما بالنسبة لارتفاع مستوى الجودة، فإليك هذه التجربة. حاول أن تعثر على قائمة قديمة من قوائم أسعار المنتجات المعروضة في سلسلة متاجر سيرز الشهيرة، لنقل مثلًا تعود إلى خمسة وعشرين عامًا مضت.

(جدير بالذكر أن الأسعار قد تضاعفت ثلاث مرات تقريبًا خلال الأعوام الخمسة وعشرين الماضية.) والآن، لتسأل نفسك، هل تفضل الشراء من هذه القائمة بما فيها من أسعار قديمة، أم تفضل الشراء من قائمة اليوم وبأسعار اليوم أيضًا؟ إنني أؤكد لك أنك «ستذهل» من التحسن الضخم الذي طرأ على كل المنتجات خلال ربع قرن فحسب.

أو يمكنك أن تأخذ أحد منتجات الرعاية الصحية كمثال. هل تفضل أن تشتري مثلًا أحد منتجات الرعاية الصحية بجودة الخمسينيات وأسعار الخمسينيات أم تفضل منتجات اليوم بما يميزها من جودة عالية وإن كانت بأسعار اليوم؟ أراهن أن أي مستهلك على دراية جيدة بالسوق سوف يختار البديل الأخير، مما يعني أنه ومع كل الضجة المثارة حول مسألة ارتفاع التكاليف، فإن شراء منتجات الرعاية الصحية تعتبر اليوم صفقة رابحة إذا ما قورنت بعام ١٩٥٠م.

الحكمة من الأمثلة السابقة أن الزيادة المحسوبة في مستويات الدخل — بما فيها تلك الزيادة الهائلة التي حدثت إبان القرنين التاسع عشر والعشرين — على الأرجح تقلل من قيمة التطورات التي طرأت على ظروفنا الاقتصادية. وربما يكون دخل المواطن الأمريكي الذي ينتمي للطبقة المتوسطة أقل من دخل أحد ملوك أوروبا في العصور الوسطى، ولكن هذا لا يمنع المواطن الأمريكي من التمتع بنمط حياة أكثر بذخًا ورفاهية. ولا أبالغ إذا قلت إن ملكًا مثل هنري الثامن كان ليقايض نصف مملكته العظيمة ببعض أعمال السباكة الحديثة، أو كمية من «البنسلين» تكفيه عمرًا بأكمله، أو فرصة لولوج شبكة الإنترنت.

فهل نستمر في السير في هذه الاتجاهات؟ لا أحد يعلم، تمامًا كما لا يعلم أحد ما إذا كانت نهاية كوكب الأرض ستنتج عن اصطدامها بأحد الكويكبات خلال عشر سنوات مثلًا. ولكن بوسعنا أن نضع بعض التخمينات القريبة من

الصحة والقائمة على الاحتمالات. أما ما نعلمه جيداً فهو أن النمو الاقتصادي، مع ما يمر به من مراحل الارتفاع أو الانخفاض المؤقتة والطفيفة، فقد استمر خلال المائتي عام الأخيرة تقريباً على المستوى نفسه من القوة. كما نعلم أيضاً أن الوقود الذي دفع عجلة كل هذا التطور والنمو هو التقدم التكنولوجي. ويمكننا أن نستنتج أن السبب وراء عدم نفاذ ما لدينا من وقود هو أن التقدم التكنولوجي يعيد بناء نفسه بنفسه؛ فكل فكرة جديدة تمهد الطريق لفكرة جديدة تليها. فإذا أضفنا ما سبق إلى نظرية البروفيسور كريمر التي تقول بأن زيادة الثروات تتيح لنا إعانة عدد أكبر من الناس، الأمر الذي يكشف لنا بدوره عن طرق جديدة لتحقيق الثروات، فيصبح لدينا بذلك سبب وجيه يدعونا للتفاؤل.

وربما يظهر أحد المشككين فيشير بسهولة إلى وجود بعض الدول التي بها تعداد سكاني مرتفع مع ظروف اقتصادية متردية.^٢ ولكن الحقيقة أنه في كل هذه الدول — بلا استثناء — فإن المزايا الناتجة عن التعداد السكاني المرتفع — سواء توفر عدد هائل من العباقرة أو توفر عدد كبير من العاملين بالتجارة — تعوقها السياسات الحكومية التي تحد من مكافأة العبقرية والتميز، ومن فرصة التبادل التجاري على السواء. وبالطبع، فعندما نقضي على مزايا زيادة تعداد السكان، لا يتبقى لدينا سوى العيوب.^٣ ولا يتوقف الأمر عند هذا الحد؛ فالتعداد السكاني الضخم له مزايا أخرى إلى جانب الازدهار والرخاء. فالقيمة الفعلية لجيراننا في أعيننا لا تتوقف عند كونهم أشخاصاً قد يكونون شركاء تجارة فيما بعد، وإنما أيضاً قد يكونون أصدقاء ورفاقاً. وكذلك فإن القيمة التي يحتلها أبناؤنا في قلوبنا لا علاقة لها بقدرتهم على كسب المال. كما أن هناك الكثير من الناس يفضلون العيش في نيويورك عن العيش في مونتانا، أو يفضلون كالاكوتا عن المناطق الريفية المحيطة بها، لأن هناك مميزات للعيش في مكان مزدهم.

^٢ ربما يظهر مشكك آخر ليدحض رأي الأول بالإشارة إلى دولة «هونج كونج».

^٣ هناك رد محتمل على الكلام السابق وهو أن التعداد العام لبعض الدول المنفردة لا يعد المقياس الحقيقي هنا، فقد ينشأ وضع معين في دولة ما ثم ينتقل إلى دولة أخرى. إذن، فالمعيار الحقيقي هو تعداد سكان «العالم».

تعداد سكاني أكبر ... هو حقًا ما نحتاج إليه

إن العالم الذي يضم عددًا أكبر من الناس، هو عالم به الكثير من التنوع. فالموسيقى الكلاسيكية، والرياضات المائية، والمطاعم الإثيوبية ... كلها أشياء لم تكن لتستمر في الوجود لولا ارتفاع تعداد السكان إلى الحد الذي يكفي لاستمرارها. ففي عالم تعداد سكانه أقل من عالمنا، لم يكن هذا الكتاب ليحظى بعدد قراء كافٍ لتحمل تكاليف نشره. ولو حدث هذا لاعتبرته من سوء الطالع، وأتمنى أن يكون شعورك مماثلًا لشعوري.

تلقيت حديثًا رسالة من أحد القراء المقيمين في ديترويت يشكو فيها من الآثار المؤسفة لارتفاع تعداد السكان على مرافق المدينة. ولكنني رفضت أن آخذ شكواه مأخذ الجد، فاخياره للبقاء في ديترويت يكشف عن تفضيله لها عن سواها، وأن مزايا الحياة في إحدى نقاط تمرکز السكان تتفوق — في نظره — على عيوبها. إن أحدًا لا يضطر للعيش في مكان مزدحم إلا إذا كان بالفعل يرغب في ذلك. وسوف تسمع أهالي مانهاتن يقولون: إنهم يحبون العيش في نيويورك لما فيها من مسارح، وفرص عمل ... وغيرها، وما قولهم هذا إلا طريقة أخرى يقولون بها إنهم يعيشون في نيويورك لأنها مزدهمة.

استقبل توماس مالتوس Thomas Malthus، أكثر العلماء كآبة وتشاؤمًا، القرن التاسع عشر بنبوءة كثيية تتنبأ بانفجار للنمو السكاني لا يمكن السيطرة عليه يؤدي مباشرةً إلى مجاعات جماعية ومآسٍ إنسانية. ولكن هذا لم يحدث (على الأقل حتى الآن)، والفضل يعود إلى التقدم التكنولوجي — الذي يتحرك بوقود من التعداد السكاني الضخم الذي كان مالتوس يخشى عواقبه. وقد أسهم التقدم التكنولوجي في تطوير عملية إنتاج الطعام (واستمرارها في التطور) بمعدلات محسوبة. ولكن البصيرة التي عجز مالتوس عن التمتع بها لا تقتصر على مجرد فشله في التنبؤ الصحيح بمسيرة التكنولوجيا، إنما تمتد لما هو أعمق من هذا بكثير. فهناك أمر جوهري وأساسي فشل مالتوس في استيعابه.

من الطبيعي أنك في حين تسير في رحلة الحياة، فإنك تطالب بنصيبك من موارد العالم؛ من أسماك، وبترول، وأراضٍ، وغيرها من الموارد الهائلة.

أما الخطأ الفادح الذي وقع فيه مالتوس وأتباعه (حتى يومنا هذا) فهو افتراضهم أنك عندما تطالب بحصتك من تلك الموارد، فإنك تسهم ولو بقدر ضئيل في إفقار جيرانك. ولكي يتضح الخطأ أمام عينيك، فكر «كيف» تدعي حَقك في تلك الموارد تحديداً. هناك بعض الموارد تنتجها أنت بنفسك، وتلك لا تسهم في إفقار أحد بالتأكيد. وهناك ما تدفع ثمنها، وتلك لا تسهم في إفقار أحد أيضاً (ربما تأخذ مني سمكة مثلاً، ولكنني أحصل في مقابلها على شيء ربما أعتبره أكثر قيمة). وهناك ما تترثه، وهي الحالة الوحيدة التي تقلل فيها نصيب شخص آخر من الموارد. ولكن حتى إرثك هذا لا يعني حرمان الإنسانية بوجه عام من بعض الموارد، وإنما قريبك الذي ورثتها منه فحسب.

وهذه النقطة بالتحديد تعد نقطة جوهرية فاصلة، ومع ذلك يغفل عنها الكثيرون. فعندما يفكر الناس في قضية الازدحام الشديد أو الانفجار السكاني، فأول ما يطرأ على مخيلتهم أنني — مثلاً — لو لم أولد، فإن نصيب الآخرين من الكعكة كان سيزداد قليلاً. أما الحقيقة فهي أنني لو لم أولد، فإن نصيب أختي من الكعكة كان سيزيد كثيراً، أما الآخرون فسيحصلون على حصتهم الحالية نفسها دون زيادة أو نقصان.

هذه الملاحظة اليسيرة تقلب نظرية مالتوس رأساً على عقب، وإليك السبب: إنها تعني أن بوسع كل عائلة أن تقرر بنفسها معدل «النمو السكاني» الخاص بها (أي عدد أفرادها)، وأنها بناءً على ذلك لن تتعرض للإفقار بفعل النمو السكاني ما لم ترغب في ذلك. فمثلاً إذا كان كلانا يملك ألف فدان من الأرض، ولكن في حين يتضاعف حجم أسرتي من جيل لآخر، فإن أسرتك «ينعدم» فيها النمو تماماً، النتيجة أنه خلال عشرة أجيال مثلاً سوف يمتلك كلٌّ من أحفادي أقل من فدان واحد في حين سيظل أحفادك يملكون ألف فدان. النقطة المهمة هنا هي أن ذلك النمو الهائل لحجم عائلتي لن يؤثر سلباً في أسرتك بأي حال.^٤

^٤ بل الواقع أنه لو كان لأسرتي أي تأثير يذكر على أحفاد أسرتك فسوف يتمثل في شعورهم بالامتنان لتوفر عمالة رخيصة للعمل في مساحات الأراضي الواسعة التي يملكونها.

تعداد سكاني أكبر ... هو حقًا ما نحتاج إليه

إن الآباء الذين يحبون أبناءهم يضطرون لمواجهة موازنة تبادلية، ألا وهي، أنه كلما زاد عدد أبنائك، قل مقدار ما تمنحه لكل منهم. ويختلف العقلاء حول الحل الأمثل لتلك الموازنة التبادلية الصعبة. فبعضهم يرى أن الفقر هو الثمن المناسب الذي تدفعه في مقابل الأسرة كبيرة العدد، في حين يرى البعض الآخر أنه من الأفضل أن يقل عدد الأبناء مع التمتع بمستوى معيشي أعلى. وفي رأيي أن ما سبق لا يعد صراعًا في حاجة إلى حل، وإنما فرصة سانحة للاستفادة من التنوع المتوفر.

أما المتخصصون في إثارة المخاوف دون داعٍ لذلك فيطالبوننا بأن نسأل أنفسنا: إلى أي مدى يستطيع كوكب الأرض تحمل سكانه وإعالتهم؟ ولكن السؤال في حد ذاته سؤال خاطئ. فلا حاجة بك لأن تقلق بشأن تعداد السكان الذي يستطيع كوكب الأرض تحمله، كل ما عليك هو أن تفكر في عدد الأفراد الذي تستطيع «حصتك» من كوكب الأرض تحمله وأن تكيف عدد أفراد أسرتك على هذا الأساس. أما لو قرر أحدهم تقليص نصيبه، فلا يحق لأحد أن يعترض.

إن اللحظة التي يولد المرء فيها يأتي فيها إلى هذا العالم بالتكاليف كما يأتي بالمنافع. أما التكاليف فتتمثل في مطالبتك المستمرة بحقك في موارد العالم. وأما المنافع فتتمثل في إسهاماتك المستمرة أيضًا في زيادة رصيد العالم من حولك من الأفكار، ومشاعر الحب، والصدقة، والتنوع بوجه عام.

السؤال الذي أرغب في طرحه الآن هو: هل تتخطى التكاليف المنافع أم العكس هو الصحيح؟ بمعنى آخر، هل ينبغي لبقيتنا أن يعتبر يوم ولادتك (أو ولادة أي طفل) يومًا مشهودًا أم يومًا مشؤومًا؟

ولكن دعنا نبتعد — في بحثنا عن إجابة السؤال — عن أسلوب سرد تكاليف مشاركة الآخرين حولك في هذا العالم ومنافع هذه المشاركة. فأسلوب القوائم لا يصل بنا أبدًا إلى نتيجة نهائية، فلا يسعنا معرفة الأشياء التي غفلنا عن سردها. فمثلًا بعد قضاء ليلة صيفية حارة عالقًا في الطريق بسبب ازدحام المرور، فإنك بالتأكيد ستتذكر أن سائق السيارة أمامك سبب لك

تكلفة ما، ولكنك بالتأكيد ستنسى أن الشخص الذي ابتكر مكيفات السيارات قد منحك منفعة. سوف تتذكر دائماً ذلك المشتري الذي كان يقف أمامك في طابور الدفع والذي تسبب في تعطيل الطابور بأكمله بانشغاله في البحث عن قسائم التخفيض الخاصة به، في حين ستنسى تماماً ذلك الغريب الذي تطوع من نفسه لمساعدتك على تغيير إطار سيارتك التالف في ليلة شتاء باردة. وكذلك فإن أهالي نيويورك يذكرون فقط شكاوهم المستمرة من الازدحام ولكنهم ينسون أنه بدون هذا الازدحام تتحول نيويورك إلى ما يشبه مقاطعة سيدار رابيدز Cedar Rapids.

إذن، فبدلاً من عمل القوائم، دعنا نحاول إعادة تكوين الصورة التي ارتسمت في أذهان آبائك عندما كانوا بصدد التوصل لقرار حول إنجاب طفل. ترى إلى أي اتجاه تحيزوا؟ وهل الأرجح أنهم قد بالغوا في حساب المنافع أم التكاليف؟

من غير المحتمل أنهم قد غفلوا عن حساب الكثير من التكاليف، لأن التكاليف في الواقع ستتركز عليهم (أي على أسرة الطفل). فقد تسبب مولدك في تشتيت موارد الأسرة (سواء الموارد المادية مثل قطعة أرض موروثه على سبيل المثال، أو موارد معنوية مثل الاهتمام ورعاية الآباء للطفل) وإبعادها عن باقي أطفال الأسرة.

أما المنافع، فهي أكثر تشتتاً. صحيح أن هناك منفعة عظيمة نتجت عن مولدك، وهي الفرحة الغامرة التي سببتها لوالديك — وهم بالتأكيد لن يغفلوا عن تلك المنفعة — إلا أن باقي المنافع مشتتة وموزعة على نطاق واسع. فلو أنك نجحت في ابتكار مصيدة فئران مُحَسَّنة في المستقبل، فسوف يدين لك الملايين بالفضل، وحتى لو لم تفعل شيئاً سوى الابتسام في وجوه الناس فحسب، فإنك بالتأكيد ستسعد ألاف الأشخاص الآخرين.

المشكلة أننا لا نعرف طريقة مناسبة لسرد مثل هذه المنافع في قائمة، ولكننا نعرف جيداً أن الكثير منها يعود بالنفع على الغرباء، وعلى الأرجح أن أهلك لم يتصوروا تحقيقك لمثل هذه المنافع حين همّوا بإنجابك.

تعداد سكاني أكبر ... هو حقًا ما نحتاج إليه

إذن، فعندما كان أبواك بصدد اتخاذ قرار إنجابك، فإنهم وازنوا بين أغلب التكاليف وبين جزء يسير من المنافع — ولكن ذلك لم يمنعهم من إنجابك رغم ذلك. إذن، فبالنظر من منظور اجتماعي أوسع — منظور يوازن بين المنافع والتكاليف «جميعها» — فلا بد أنك كنت بالفعل تمثل صفقة رائعة لأهلك.

النظرية السابقة نفسها تنطبق على أغلب الأطفال — ماعدا أولئك الذين يتحولون إلى لصوص أو يضررون البيئة بتلويثها، وبذلك يفرضون تكاليف باهظة خارج نطاق أسرهم. ولكن في العموم فإن إنجاب الأطفال أمر طيب.

والآن أود أن أخص المناقشة الجدلية السابقة بطريقة منظمة. وإذا كنت بالفعل قد اقتنعت برأيي، فيمكنك أن تتجاوز ذلك الجزء من الفصل. إن مولدك قد تسبب في فرض التكاليف على أسرتك وعلى المجتمع عمومًا، كما حقق لهم المنافع. وإليك ما نعرفه عن تلك المنافع والتكاليف:

١- إن المنافع التي تتحقق للمجتمع ككل تفوق المنافع التي تتحقق لأسرتك وحدها، لأن منافع المجتمع «تتضمن» منافع أسرتك (والتي تعتبر جزءًا من هذا المجتمع)، بالإضافة إلى إسهاماتك في تحقيق الرخاء والسعادة للآخرين.

٢- يمكننا أن نفترض أنه بناءً على الحسابات التي أجراها والداك قبل مولدك، فإن المنافع العائدة عليهم من إنجابك تفوق التكاليف التي تقع عليهم، وإلا لم تكن لتأتي لهذا العالم من الأساس.

٣- إن التكاليف الواقعة على أسرتك تساوي تقريبًا التكاليف الواقعة على المجتمع، لأن التكلفة الأساسية الواقعة على المجتمع تتمثل في صورة استهلاك الموارد، وكل الموارد التي تستهلكها أنت (باستثناء ما تنتجه بنفسك أو ما تحصل عليه بالتبادل التجاري) تأتي بواسطة باقي أفراد أسرتك.

٤- إذن، فعن طريق النقاط الثلاث السابقة يمكننا أن نستنتج أن المنافع العائدة على المجتمع تفوق التكاليف الواقعة عليه. والأمر نفسه ينطبق على كل طفل يولد.^٥

سبق أن أوضحت رأيي في أن إنجاب الأطفال هو بوجه عام أمر طيب، والآن أريد أن أناقش فكرة أن عدد الأطفال لدينا أقل مما ينبغي.

الملاحظة الأساسية حول هذا الموضوع هي - كما قلنا من قبل: إن الآباء عندما يكونون بصدد اتخاذ قرار بشأن إنجاب الطفل الثالث أو الرابع أو الخامس، فإنهم يكونون أكثر وعياً بالتكاليف (التي ستقع عليهم وعلى أحبائهم) عن المنافع (التي يشاركونهم الكثير من الغرباء فيها).

وبالطبع، فعندما يكون الشخص المقدم على اتخاذ قرار ما أكثر وعياً بالتكاليف عن المنافع، فإنه يميل للمبالغة في الحذر والتحفظ بشأن قراره. وهذا يعني - على نحو شبه مؤكد - أن الآباء ينجبون عددًا من الأطفال أقل مما هو مطلوب اجتماعياً، ولذا فإن النمو السكاني يتحرك ببطء شديد. إن قضية النمو السكاني تشبه قضية التلوث ولكن على نحو معكوس. فالشخص الذي يملك مصنع صلب يلوث البيئة يوازن بين كل ما يحققه من منافع (أي أرباحه من المصنع) أمام جزء من التكاليف فحسب (فهو يحسب النفقات التي يتكلفتها ولكنه لا يهتم بالأضرار الصحية التي تصيب جيرانه). ومن ثمَّ فإنه ينتج أكثر مما هو مطلوب. أما الآباء، فإنهم يوازنون بين كل تكاليف إنجاب طفل آخر - أو على الأقل معظمها - (و تتمثل في الموارد التي تشتت فيقل ما يحصل عليه أطفالهم الآخرون) أمام جزء من المنافع فحسب (فهم يحسبون حبههم لأبنائهم ولكنهم لا يحسبون حب الآخرين لهم). ولذا فإنهم ينتجون «أقل من المطلوب».

^٥ أضعف نقاط هذه المناقشة الجدلية هي النقطة الثالثة، حيث إنها تتضمن الكثير من الاستثناءات المحوطة مثل اللصوص والمسؤولين عن تلوث البيئة كما ذكرت سابقاً. ولكن أغلب الناس لا يتحولون إلى السرقة أو تلويث البيئة. أما «الاستثناءات» الواضحة الأخرى، فإن حقيقتها عكس ما تبدو ظاهرياً عليه. فربما تعتقد مثلاً أنك تفرض التكاليف على الآخرين عندما ترفع سعر السيارات التي تباعها أو تتقدم للالتحاق بوظيفة أطعم أنا مثلاً فيها، ولكن مثل تلك الأمور لا تعد تكاليف حقيقية لأنها دائماً مصحوبة بمنافع تعادلها بالنسبة للطرف الآخر. فعندما ترتفع أسعار بيع السيارات، فإن البائعين يحققون مكاسب بقدر ما يلحق بالمشتريين من خسائر. ولو أنك أثبتت كفاءتك واستحقاقك لوظيفة أكثر مني، فإن خسارتي يعادلها مكسب صاحب العمل الذي قام بتعيينك.

تعداد سكاني أكبر ... هو حقًا ما نحتاج إليه

بمعنى آخر، من المفرح دائمًا أن يحظى الآخرون بالمزيد من الأطفال؛ فأولئك الأطفال ربما يسهمون يوميًا ما في إثراء حياتنا، أما عبء تربيتهم فيقع بالكامل على أشخاص آخرين. وهذا معناه أننا يجب أن نكون على استعداد لتدعيم بعضنا بعضًا في مسألة الإنجاب. وبغياب هذا الدعم، فإننا نحصل على عدد أطفال أقل مما ينبغي — تمامًا كما هو الحال مع غياب الضرائب والغرامات المناسبة، فإننا نحصل على قدر من الصلب أكثر بكثير من المطلوب.

في مكان ما في هذا العالم، وفي وقت ما، سوف تزداد حياة فتاة شابة بؤسًا نتيجة لفشلي في إنجاب الطفل الذي قد يكون يومًا فتى أحلامها. ولو كنت أهتم لأمر تلك الفتاة بالقدر الذي أفعله مع ابنتي، لكنت أقدمت على إنجاب ذلك الطفل. ولكن لما كنت أعتبر أبناء الآخرين أقل أهمية لي من أولادي، فقد توقفت عن إنجاب الأطفال مبكرًا جدًا.

بمعنى آخر، إن تحديد حجم عائلتي على هذا النحو هو تصرف أناني مني. ومع أنني أستطيع تقبل فكرة أن يكون أحدهم أنانيًا، فإن تشجيع «الآخرين» على التصرف بأنانية هو أمر أعجز عن استيعابه أو تقبله، وهو بالمناسبة الهدف الأوحده لبعض التنظيمات؛ كحركة انعدام النمو السكاني مثلًا. ومن المنطقي أكثر أن نبحث عن وسائل لتقديم الدعم لعملية الإنجاب. فالعالم الذي يحظى بعدد كبير من السكان، لا يكون أكثر رخاءً فحسب، وإنما يكون عالمًا تستطيع أن تحظى فيه بالمزيد من الأصدقاء الذين يشاركونك اهتماماتك، وبالمزيد من المجاملات الرقيقة بين الغرباء، وبفرص أفضل للعثور على الحب الحقيقي. ومثل هذا العالم هو ما ندين به حقًا لأبنائنا.

لقد زعمت لتوي أنه كان من الأفضل لي أن أنجب المزيد من الأطفال من أجل الآخرين من الغرباء. ولكن من ناحية أخرى، هناك وجهة أخرى منفصلة عن الأولى تمامًا، تقول بأنه يجب عليّ إنجاب المزيد من الأطفال من أجل أولئك الأطفال أنفسهم. فالمفترض أن يشعروا بالامتنان لمنحهم هبة الحياة نفسها.

الواقع أنني لست متحققاً من جدوى التعمق بشكل أكبر في مناقشة تلك الفرضية. صحيح أن المناقشات العامة الخاصة بحقوق الأطفال الذين لم يولدوا بعد متوفرة بكثرة، ولكننا الآن بحاجة إلى التعمق إلى حد التفكير في حقوق الأطفال «الذين لم تحمل بهم أمهاتهم بعد» وذلك لكي نستطيع تقييم المناقشة المطروحة الآن. ولست أتوقع أي إجماع وشيك في الآراء على أي من المناقشتين.

ويبدو السؤال الآتي في نظري على قدر عظيم من الأهمية والصعوبة في ذات الوقت: هل هناك أي التزام أخلاقي على الأفراد الذين يعيشون بالفعل تجاه مليارات الأفراد «المحتملين» الذين لن تتاح لهم فرصة الحياة ما لم نقرر نحن إنجابهم؟

بالتأكيد الإجابة هي إما نعم أو لا، ولكن كلتا الإجابتين تؤدي إلى استنتاجات مثيرة للمشاكل. فإذا أجبنا بـ«نعم»، فذلك يفرض علينا التزاماً أخلاقياً بإنجاب أطفال أكثر مما نرغب بالفعل. فكأن الأطفال الذين لم نفكر في إنجابهم بعد مسجونون في غياهب النسيان، غير قادرين على المرور من قضبان سجنهم الوهمي إلى عالم الأحياء. فإذا كانت لهم حقوق علينا، فمن المؤكد أننا سنصير مطالبين بمساعدة بعضهم على الهرب.

الواقع أنني قد زعمت من قبل أنه لا يوجد أي أساس أخلاقي للسياسات التجارية أو سياسات الرفاهية التي تتجاهل تماماً مصالح غير الأمريكيين. وبالمثل، فما دام الأطفال الذين لم نفكر في إنجابهم بعد هم كيانات أخلاقية، فلا يمكن أن يكون هناك أساس أخلاقي للسياسات الإنجابية التي تتجاهل تماماً مصالح الأطفال الذين لم نفكر في إنجابهم بعد. وبالطبع، فإن هذا الاستنتاج الغريب يمكن تفاديه بسهولة عن طريق عدم الإجابة بـ«نعم» عن السؤال الأصلي.

فإذا أجبنا عن السؤال بـ«لا»، فلن يكون هناك أي التزام أخلاقي علينا بمنعنا من تدمير مستقبل الأرض كلياً إلى درجة «عدم» وجود أية أجيال مستقبلية. (وهذا ليس معناه أننا «سنرغب» بالضرورة في تدمير مستقبل الأرض، فربما تكون لدينا بعض الأسباب الأنانية التي تدفعنا للمحافظة عليها.

تعداد سكاني أكبر ... هو حقًا ما نحتاج إليه

ولكن ما سبق يعني فقط أننا إذا رغبتنا «بالفعل» يومًا في تدمير مستقبل الأرض، فسيكون الأمر متاحًا من الناحية الأخلاقية.^٦ فلو أننا حرمتنا الأجيال المستقبلية من أن يفكر أهلهم في إنجابهم من الأساس، وإذا كنا لا نعتبرهم كيانات أخلاقية، إذن فجرائمنا لا ضحايا لها، ومن ثمّ فهي ليست جرائم حقيقية.

والرأي السابق لا يعد الأول من نوعه، فقد سبق أن كتب توماس جيفرسون، يقول: «إن الأرض ملك من يعيشون عليها». كما يمكن الدفاع عنه أمام أي نقد؛ فإذا كان لكل منا على جدة الحق في أن يضيع على نفسه فرصة الإنجاب والتكاثر، إذن فمن المحتمل أننا نملك هذا الحق جميعًا بلا استثناء. ومع إقرار هذه الحقيقة بوضوح، فإن الاستنتاج النهائي لا يبدو أنه قد تغير عن ذي قبل.

عندما بدأت التفكير في هذه المشكلة للمرة الأولى، أصابني التوتر الشديد بسبب أن كلا الاختيارين لهما من الدلالات ما يصعب اعتناقه عن قناعة تامة، وفي الوقت نفسه، فلا بد أن أحدهما هو الصحيح. وبعد تفكير عميق، صرت أميل إلى صحة الرأي الثاني مع أنني لا أملك ما يثبت، ومن ثمّ فإنني لست واثقًا منه.

إذن، فإذا اعتبرنا أن الأفراد الذين لم تحمل بهم أمهاتهم بعد لهم حقوق، فإننا سننتهي إلى مجموعة من الاستنتاجات المؤرقة، وإذا اعتبرنا أنهم لا يملكون أية حقوق، فإننا سننتهي إلى مجموعة أخرى من الاستنتاجات المؤرقة أيضًا. ولكن ربما يكون هناك اختيار ثالث، وإن كان هذا الاختيار يؤكد على عدم قدرتنا على الالتزام بأية قواعد منطقية فيما يتعلق بالأفراد الذين لم تحمل بهم أمهاتهم بعد. والآن، دعني أقدم لك بعض الأدلة التي تثبت ذلك. من المؤكد أن من بين معارفك زوجين لديهما طفلان، ولكنهما مترددان بشأن إنجاب طفل ثالث. وهما يتأرجحان بين إنجاب هذا الطفل أو عدمه، فيميلان لهذا الاختيار تارة ولذاك الاختيار تارة أخرى، ويحاولان الموازنة بين

^٦ ربما يكون عليك تعديل هذا الاستنتاج بعض الشيء إذا كنت تؤمن بأن الحيوانات (أو حتى النباتات) لها ذلك الوضع الأخلاقي الذي ننكره على البشر الذين لم يفكر أبائهم في إنجابهم بعد.

المزايا والعيوب. وفي النهاية يقرران الإقدام على إنجاب طفلهما الثالث. ومنذ اللحظة الأولى في حياة ذلك الطفل، يغمر أبويه حب شديد تجاهه يشعران معه بالسعادة لأنهما قررا التضحية بما يملكان للمحافظة على حياته.

والآن قارن بين ما حدث في المثال السابق، وبين ما يحدث عندما تقرر شراء بعض المستلزمات أو الأثاث أو حتى الأسطوانات المدمجة. الوضع المعتاد أن المنتجات التي تتردد كثيراً عند شرائها ينتهي بك الأمر إلى عدم تقديرها أو الاهتمام بها. ومن المؤكد أن هناك بعض الاستثناءات، ففي بعض الأحيان تكتشف — بعد الوصول إلى منزلك — أن الأسطوانة المدمجة التي قمت بشرائها أفضل مما توقعت. إلا أن القاعدة العامة هي أنك إذا لم تكن واثقاً من رغبتك في شراء سلعة ما، فمن غير المحتمل أن تشعر بقيمتها بعد الشراء. إذن، فلماذا يختلف الوضع بالنسبة للأطفال لهذه الدرجة؟

يؤكد أحد زملائي على عدم وجود تناقض حقيقي ها هنا. وفي رأيه أنه من الخطأ مقارنة الطفل الصغير بسلعة مثل أفران الميكرويف مثلاً، وإنما الأصح أن نقارنه بنوع من المخدرات المسببة للإدمان. فالتناس تتردد قبل أن تقدم على تجربة الهيروين، ولكن بمجرد أن يجربوه، فإنهم يدمنونه ولا يستطيعون الاستغناء عنه. والأمر نفسه يحدث مع الأطفال.

ولكن هذا التشبيه في رأيي سيء للغاية، لأن مدمني الهيروين هم غالباً أناس لم يظنوا في بداية الأمر أنهم سيقعون فريسة للإدمان. ربما يرجع هذا إلى غباثهم، أو إلى حبهم للمقامرة والمخاطرة، ولكن الواقع أنهم «بالفعل» فكروا بذلك الأسلوب. (وإلا فلماذا نسمع مدمني المخدرات دائماً يبدعون سرد تجربتهم مع الإدمان بعبارة «لو أنني فقط كنت أعرف...»؟)

ولكن هذا لا ينطبق على الآباء. فالآباء يعرفون مقدماً — وعلى نحو أشبه باليقين — أنهم سوف يدمنون حب أطفالهم القادمين. إنهم يختارون الإدمان بوعي ودراية كاملين، تماماً كما يختار الزبون فرن الميكرويف الذي يناسبه.

وبالإضافة لما سبق — وهو ما يمثل الفارق الجوهرى بين الآباء ومدمني المخدرات — فإن الآباء يعرفون مقدماً، وعلى نحو أشبه باليقين، أنهم لن «يرغبوا»

تعداد سكاني أكبر ... هو حقًا ما نحتاج إليه

في الإقلاع عن إدمانهم لأطفالهم. فلو أن لديك بالفعل طفلين وتفكر في إنجاب الثالث، فهذا معناه أن لديك فكرة كاملة عن معنى الأبوة (أو الأمومة)، وأنك تدرك بالفعل أنك سوف «تقدر» تمامًا ذلك الرابط الذي سيربطك بطفلك القادم — بعكس مدمن الهيروين الذي يحتقر إدمانه لذلك المخدر. فإذا كنت تعرف أنك ستحب ذلك القادم الجديد في حياتك إلى هذه الدرجة، فكيف تتردد في إنجابه من البداية؟

ولما كنت أنا شخصياً أباً لطفل واحد، فبإمكاني أن أؤكد أن هناك من الناس من يتصرفون فعلاً بهذا الأسلوب. فمع إدراكي لحقيقة أن أبنائي الذين لم أفكر في إنجابهم بعد سيكونون أعلى «ما أملك» إذا قررت إنجابهم، فإنني لا أفعل. وربما لا يكون هناك منطق محدد وراء هذا السلوك.

دعني أنه الفصل بوجه آخر من أوجه التناقض المحيرة في هذا الموضوع. فلنفترض أنك تخطط لإنجاب طفل في المستقبل القريب، وأنك تفكر في الذهاب إلى البنك لشراء بعض السندات كهدية لذلك الطفل. فمما لا شك فيه أن رحلتك إلى البنك سوف تُحدث تغييراً طفيفاً في جدول أعمالك لباقي اليوم، ومن ثمَّ فسوف يحدث تغيير طفيف في لحظة حدوث الحمل بهذا الطفل، مما يعني اختلاف هويته بالكامل (فالحيوان المنوي الذي يكون مستعداً للتلقيح البويضة في الساعة العاشرة بالضبط لا يكون هو نفسه المستعد للتلقيح في العاشرة ودقيقتين).

والآن، فإنك إذا ذهبت للبنك، فسوف تنجب الطفل (أ) الذي قُدِّر له أن يكون ثرياً. أما لو قررت بدلاً من ذلك أن تنفق كل أموالك في المراهنات، فسوف تنجب الطفل (ب) الذي قُدِّر له أن يكون فقيراً. وبالإضافة لذلك، فإنك تعرف مقدماً — وبناءً على خبرة كل الآباء تقريباً — أنه أيًا من يكون ذلك الطفل، فإنك سوف تحبه. فلو أنك، بعد عشرين عاماً من إنجابك للطفل (ب)، قد أتاحت لك فرصة سحرية بمقايضته بالطفل (أ)، فمن المؤكد تمامًا أنك ستجاهل الأمر كله. بل الواقع أنه حتى لو ظهر لك جني شرير وهددك بتحويل طفلك (ب) إلى الطفل (أ)، فإنك ستدفع له كل ما تملك مقابل ألا يفعل.

ولكن بذهابك إلى البنك بدلاً من حلبة السباق التي تقامر فيها بالمراهنات، فكأنك «تدفع» المال مقابل ميزة إنجاب الطفل (أ) الثري بدلاً من الطفل (ب) الفقير. وهذا مع أنك ستفعل أي شيء مقابل عدم تحويل الطفل (ب) إلى (أ) بعد أن يولد بالفعل. وهو أمر لا يتفق إطلاقاً مع أية نظرية اقتصادية عن السلوك العقلاني، ولكنه يحدث بالفعل.

كل التناقضات السابقة تشير بوضوح إلى أنه لم يمكن التوصل بعد إلى أسلوب منطقي متناسق للتفكير في مصالح الأطفال الذين لم تحمل بهم أمهاتهم بعد، أو حتى لمعرفة ما إذا كانت لهم «بالفعل» أية مصالح أم لا. وكما طال اشتياق تيد باكستر لإنجاب طفل عبقري مبدع يستطيع حل مشكلة الانفجار السكاني، فإنني على استعداد لإنجاب عبقري مبدع يستطيع أن يعلمنا كيف «نفكر» في مشكلة الانفجار السكاني. وأتمنى أن يكون الجيل القادم كبيراً بما يكفي لاستيعاب مثل هذا الطفل.

إن اللحظة التي وُلدت فيها ابنتي كايلي، انخفض فيها دخل الفرد في أسرتي بمقدار الثلث. فإذا كان دخل الفرد هو المقياس الحقيقي لسعادة الإنسان، فمن المفترض أن تكون هذه اللحظة هي أسوأ لحظات حياتي. ولكن الحقيقة أنها كانت أبعد ما تكون عن ذلك.

وقد سبق أن أشار رجل الاقتصاد بيتر بوير Peter Bauer إلى أنه لو كان دخل الفرد هو المقياس الصحيح للسعادة الإنسانية، إذن لكان مولد أحد حيوانات المزرعة نعمة على الأسرة، أما مولد طفل جديد فهو نقمة عليها. ولكن الواقع أن أحداً لا يفكر بهذا الأسلوب، فالحياة لا تقتصر على مجرد دخل الفرد، وإنما بها ما هو أكثر من ذلك بكثير.

إن الأشخاص الآخرين المحيطين بنا — مثل أصدقائنا وأبنائنا وأحياناً حتى بعض الغرباء الذين يتكون فينا أثراً عميقاً بمعاملتهم الطيبة لنا — هم من ضمن مظاهر الترف التي تجعل حياتنا تستحق أن نعيشها. ومظاهر الترف غالباً ما تكون مكلفة، وإذا كان أطفالنا من المظاهر المكلفة، فإنهم يستحقون ما ندفعه فيهم. ولكن في عالم تنبع فيه الثروات من الأفكار الخلاقة، فإن كل طفل يولد يحمل معه أملاً في أن يعيش الآخرون حياة أكثر رخاءً.

تعداد سكاني أكبر ... هو حقًا ما نحتاج إليه

فأمامنا إذن أحد مظاهر الترف التي تدفع مقابل ثمنها بنفسها، بل مقابل ما هو أكثر من ذلك.

arabooks t o r e
ht t p: / / www.ibt es ama.com

الفصل الرابع عشر

علم الحساب

هوراس مان Horace Mann بالنسبة لي هو أفضل رجل قرأت عنه. ومان هو الرائد المتميز لحملة التدريس بنظام المدارس العامة إبان القرن التاسع عشر، إلا أنه كان عرضة لنوع من انعدام الثقة من جانب المحافظين المحدثين الذين يعتقدون أن اهتمامه الحقيقي كان منصباً على نشر مبادئ الشيوعية ومحاربة استقلالية التفكير أكثر من التعليم. بمعنى آخر، لقد اعتقد أولئك المحافظون أن المكان الصحيح لمان يكون بين أساتذة تعليم هذه الأيام. ولكن من العسير تصديق هذه الشكوك عند تطبيقها على حقيقة الرجل التي تظهر واضحة في كلماته:

«إن مهمة التعليم هي أن يلهمنا حب الصدق باعتباره الخير الأقصى، وأن يزيل الغمامة عن أعين المتعلمين بحيث يدركون ذلك. إننا نريد جيلاً من الرجال الذين يسمون فوق اتخاذ القرارات المصيرية العظمى على أساس من الأناية ... إننا لا نريد رجالاً، كطواحين الهواء، يتغير طريقهم مع تغير مجرى الرياح، إنما نريد رجالاً كالجبال، يغيرون — بأنفسهم — مجرى الرياح.

إن الكثير من مثل هذه القضايا العظيمة — ولا أقول أغلبها — والتي تجعل الجيل الحالي يغلي من الغضب، كالقدر الذي يغلي حتى يفور ما فيه، لن تهدأ أبداً حتى يكون لدينا جيل من الرجال الذين تعلموا منذ حدثتهم أن يبحثوا عن الحقيقة وأن يبجلوا مبادئ العدالة. ففي منتصف القرن المنصرم، نشأ خلاف كبير بين

علماء الفلك حول أحد الكواكب. أما الحمقى منهم، فقد بدءوا حرباً كلامية لا طائل من ورائها، وتراشقوا بالكلمات الحادة في الكتب والمقالات، وأما الحكماء فقد دأبوا على تطوير ما لديهم من مناظير مكبرة (تليسكوبات) وسريعاً ما توصلوا لحل نهائي بخصوص الخلاف الذي كان دائراً. ويجب أن تحذو العملية التعليمية حذو الفئة الأخيرة.»

ولم يسبق أن عبّر عن مثل هذه الأفكار الرائعة بهذا الأسلوب الواضح القوي. صحيح أن مان قد أخطأ في بعض معتقداته — مثل إيمانه بأن إدارة مدرسة كفاء تتطلب مجهودات حكومة بأكملها — إلا أن آراءه فيما يتعلق بأهداف العملية التعليمية ووسائلها لم تقل عن كونها عبقرية. لقد دأب مان بكل جدية على تأييد فكرة تعليم التلاميذ وفق منهج «كيف» تفكر، وليس «بماذا» تفكر. وإليك نقده للتعليم بطريقة الحفظ عن ظهر قلب:

«عندما تُدرّس المواد للطالب بهذه الطريقة، فإن الطالب — الذي يعجز عن استيعاب الأفكار — يحاول أن يتذكر الكلمات، ومن ثمّ فإنه ينتهي إلى حقيقة واحدة فحسب على أقصى تقدير بدلاً من مبدأ كامل يفسر مجموعة كاملة من الحقائق. إن المواد تُدرّس بنظام الحفظ عن ظهر قلب، والمعلم الذي يلجأ لهذا النوع من التعليم كأنه يستخدم عقول التلاميذ بالطريقة نفسها التي يستخدم بها الطباشير في كتابة المسائل الحسابية؛ فقبل أن يهّم بكتابة المسألة الثانية، يمحو المسألة الأولى تماماً ليفسح مجالاً للثانية.»

وقد علق «مان» على إحدى زيارته لواحدة من المدارس الابتدائية حيث أظهر التلاميذ تميزاً ملحوظاً في حفظ وتذكر الحقائق قائلاً:

«في فصل يضم مجموعة من التلاميذ الصغار وفي إحدى حصص مادة الجغرافيا، اختبر التلاميذ فيما يتعلق بتقسيم كوكب الأرض:

من قارات، ومحيطات، وجُزُر، وخليجان، وغيرها ... وقد أجاب التلاميذ عن كل الأسئلة في دقة وسرعة ملحوظتين. ثم سألتهم عمّا إذا كانت قد سبقت لهم رؤية تلك الأرض التي حفظوا عنها كل تلك المعلومات، فأجابوا بالإجماع، وعن قناعة شديدة، بأنهم لم يروها من قبل!

وبالنسبة لأي أستاذ جامعي، فإن الفقرة السابقة لها مصداقية عالية جداً. وسوف تتدهش إذا عرفت عدد المرات التي نقابل فيها من الطلاب من يجهلون ببساطة أن المواد التي يدرسونها يفترض بها أن تدور «حول» موضوع ما، وأن يكون لها منطوق محدد. فمثلاً حين يُكَلِّف الطلاب بواجب منزلي في الاقتصاد، فإنهم يقومون ببعض الحسابات اليسيرة التي تؤدي بهم إلى استنتاج أن سعر «الخس» يساوي ثمانين سنتاً للوحدة في كل متاجر البقالة، ولكنه يساوي في المتوسط تسعين سنتاً للوحدة، ومع هذا فإنهم يظنون أنهم لم يخطئوا في حساب المسألة. وقد طلبت من تلاميذي منذ وقت قريب حساب قيمة لعب الأطفال التي يوزعها «بابا نويل» مجاناً، وقد توصل عدد لا بأس به من الطلاب إلى نتائج بقيمة سالبة. المدهش أنهم لم يدخلوا من إعلانها. وفي مرات أخرى، طلبت منهم أن يصفوا الآثار التي تنتج عن زيادة مقدارها عشرة آلاف دولار في تكاليف العمالة في شركة ريجلي Wrigley، ودائماً ما أجد بين الطلاب من يسارعون إلى الإجابة بأن أسعار اللبان سترتفع بمقدار عشرة آلاف دولار للعبوة الواحدة.

وتلك المواقف لا تعد مواقف منفصلة، فهي تحدث دائماً. فعلى ما يبدو هناك تقريباً ٢٠٪ من طلابي لا يدركون المبدأ الذي يقول بأن وجود شيء غير منطقي في حساباتك لا بد أن يدفعك للتساؤل بشأنه.

لست أدري على من يجب أن ألقى اللوم. ربما هو عدم اجتهاد من جانب الطلاب فحسب، أو ربما فشلت أنا في توصيل الأفكار لهم. ولكنني أجزم بأن جزءاً كبيراً من المشكلة ينشأ في مرحلة المدرسة الابتدائية.

إن نتاج العملية التعليمية الناجحة هو طالب ذكي ناقد — لا يملك أن تواجهه «حقيقة» جديدة دون أن توقفه فطرته للتساؤل بشأن مدى صحتها

وقابليتها للإقناع. وإذا كانت تلك الحقيقة ذات أهمية فعلية، فإن ذلك الطالب سوف يتخطى مرحلة التساؤل بشأن قابليتها للإقناع إلى مرحلة التنقيب عن مدى صحتها.

إن العملية التعليمية تعني أن نتساءل «هل هذا الأمر مقنع؟». وهي عادةً تعني العثور على التجربة الفكرية الصحيحة. فعلى سبيل المثال، يقال في بعض الأحيان: إن مصنعي السيارات اليابانيين يؤثرون سلبيًا على المواطنين الأمريكيين بواسطة ممارستهم لسياسة «الإغراق» (ومعناها بيع السيارات بأسعار منخفضة زيفًا). وربما يتوقف الشخص الذي تلقى تعليمًا جيدًا عندما يسمع هذا الكلام ليفكر فيما إذا كان اليابانيون حقًا يؤثرون سلبيًا في الأمريكيين بمنح كل مواطن أمريكي سيارة «ليكزس» مجانًا. وبعد إجراء هذه التجربة الفكرية، لست أعتقد أن أحدًا سيستمر في تصديق أكلوبة أن الإغراق يؤثر سلبيًا في الأمريكيين، باستثناء الطلاب الذين أجابوا عن السؤال الخاص بقيمة هدايا بابا نويل إجابة خاطئة.

في علم الفلك، عادةً ما تحل أعقد الخلافات العلمية عن طريق عدسة التليسكوب. أما في عالم السياسات العامة، فإن أعقد الخلافات تحل بواسطة عدسة الحسابات الرياضية. ولست أقصد بهذا الحسابات الرياضية المملة من جمع وطرح سلسلة طويلة من الأرقام، وإنما أقصد المبادئ الرياضية السهلة التي تجعلك تلاحظ أنك أنفقت أكثر من اللازم في جانب ما، وأنه لما كان دخلك لم يتغير، فإنه يتعين عليك أن تقلل إنفاقك في جانب آخر.

فعلى سبيل المثال، يعتقد كثير من الناس أنه من الأفضل أن يستثمر الأمريكيون المزيد من الموارد في الصناعات التكنولوجية. ولكن لما كانت هذه الموارد تأتي بالضرورة من جهة أخرى، فإن أي شخص مثقف يملك العقل الناقد سوف يسأل فورًا وعلى نحو تلقائي: «إذن، ففي أي الصناعات تحديدًا يجب أن «نقلل» ما نستثمره فيها من موارد؟» (لست هنا بصدد التلميح إلى استحالة العثور على إجابة مناسبة لهذا السؤال، وإنما أردت فقط القول إنه يجب طرح هذا السؤال).

وإليك مثالاً آخر؛ هناك اعتقاد سائد بأنه لما كان الأمريكيون ينفقون على الرعاية الصحية أكثر مما يفعل اليابانيون أو الكنديون مثلاً، فهذا معناه أنهم ينفقون «أكثر من اللازم». ولكن الحقيقة أن دخل المواطن الأمريكي أعلى من المواطن الياباني أو الكندي، ومن ثمَّ فإنَّ قوانين الرياضيات تفرض على الأمريكي أن ينفق أكثر من الياباني والكندي في «جانب ما» (إلا بالطبع إذا كنا نلقي بجزء من دخولنا في الطريق العام!).^١ إذن، فالسؤال المناسب هو: «إذا كان من الأفضل أن يقلل المواطن الأمريكي إنفاقه على الرعاية الصحية، فعلام يجب أن يزيد إنفاقه بدلاً من ذلك؟ على ألعاب القمار؟!»

ولا غنى عن الرياضيات طبعاً في التعامل مع الأرقام الضخمة. فمثلاً عندما يخبرك أحدهم أن الرعاية الصحية تمثل ١٤٪ من إجمالي الناتج المحلي (GDP)^٢ البالغ قيمته سبعة آلاف مليار دولار، فمن المستحيل تخيل هذه الأرقام الضخمة. وهذا يسهل على أولئك الذين اعتادوا إثارة مشاعر الناس وترديد الهتافات الجوفاء أن يبالغوا في تضخيم أهمية هذه الأرقام. ولكن أي شخص يملك فطرة حسابية فكأنه يملك المناعة ضد هذا النوع من التلاعب. فلو أن ١٤٪ من الدخل ينفق على الرعاية الصحية، فهذا معناه أن الأسرة المتوسطة التي يبلغ دخلها السنوي خمسين ألف دولار تنفق في العام الواحد سبعة آلاف دولار كنفقات متعلقة بالصحة (بما فيها رعاية الأسنان، والنظارات الطبية، والمصاريف الطبية الأخرى التي تنفقها الحكومة). والأرقام السابقة تعتبر معقولة ويسهل تخيلها والتفكير فيها، ومن ثمَّ فإنها تعد مطلباً أساسياً قبل البدء في أية مناقشة منطقية.

وإليك ما يحدث عندما يعجز الناس عن العمل بالقوانين الحسابية، أو بالمنطق الأساسي المدرج تحت تلك القوانين. فقد قرأت حديثاً في جريدة «وول ستريت جورنال» عن جراحة جديدة للمرارة ذات تكاليف منخفضة جداً، ولكن في رأي الجريدة أنه من المؤسف أن تلك الجراحة راجت بشدة ومن

^١ربما تعترض على الكلام السابق بالقول بأن المواطن الأمريكي غير مضطر لإنفاق دخله بالكامل، وإنما يمكنه بدلاً من ذلك أن يضيف جزءاً منه إلى مدخراته. ولكنني أقول إن السبب المنطقي الوحيد للدخار هو إنفاق المزيد في المستقبل، إذن فالادخار ما هو إلا تأجيل للإنفاق المحتوم.
^٢ هو القيمة الإجمالية لكل ما يتم إنتاجه من دخل في السنة.

ثمَّ انتشرت بحيث أصبح إجمالي تكاليف الجراحات التي تُجرى للمرارة أعلى من اللازم بدلاً من أن ينخفض. وتستخلص المقالة في النهاية أن الجراحة الجديدة أثبتت فشلها الواضح كوسيلة لخفض التكاليف الطبية.

وإذا اتبعنا هذا المنطق، فهذا معناه أن جهاز الكمبيوتر الشخصي الخاص بك والذي يبلغ ثمنه ألفي دولار يعتبر أعلى من أجهزة الكمبيوتر الضخمة القديمة التي كانت تتكلف عدة ملايين منذ ثلاثين عامًا مضت، وذلك لأنه يباع بأعداد كبيرة. وابتاع المنطق نفسه أيضًا، يجب أن يشعر الناس بالأسف عندما تنخفض أسعار اللحوم ويختارون شراء كميات أكبر منها.

لقد ارتكب صحفي جريدة «ول ستريت جورنال» خطأ شائعًا عندما خلط بين «سعر» السلعة و«المصاريف» التي تنفق عليها. (إن المصاريف التي تنفقها على اللحوم تساوي سعر الرطل الواحد مضرًا في عدد الأبطال التي تشتريها.) فعندما تنخفض الأسعار، يشعر المستهلكون بالسعادة. فإذا كانت المصاريف ترتفع في الوقت نفسه، فإن ذلك يرجع إلى أن المستهلكين «يختارون» بإرادتهم شراء المزيد من اللحوم. والاختيار الحر لا يمكن اعتباره أمرًا مؤسفًا.

والأمر نفسه ينطبق على الجراحة. فإذا صارت الجراحة التي تريحك من مشاكل المرارة أرخص سعرًا، فذاك أمر رائع. وإذا نتج عن ذلك أن عددًا أكبر من الناس ارتاحوا من مشاكل المرارة، فذاك أمر أكثر روعة.

وإليك مثالًا يعبر عن تكرار الخطأ نفسه بالضبط في مجالات مختلفة. منذ عدة سنوات مضت نشر لي كتاب بعنوان فيلسوف الاقتصاد كتبت فيه عن حقيقة (معروفة جيدًا لدى رجال الاقتصاد) وهي أنه عندما أصبحت قيادة السيارات أكثر أمانًا خلال الستينيات (بسبب توفر حزام الأمان، والتابلوهات المبطنة في السيارات ... وغيرها) استجاب قائدو السيارات بأن أصبحوا أكثر تهورًا في القيادة — تهوروا بشدة إلى درجة أن عدد وفيات حوادث السيارات بقي ثابتًا تقريبًا. (ومنذ أن نشر الكتاب، نجح الباحثون في تقصي آثار مماثلة لارتفاع مستوى الأمان خلال التسعينيات، مثل وسائل الهواء التي تحمي قائد السيارة من الصدمات، ونظم الفرامل المتطورة.) وقد حاول الكثير من نقاد

الكتاب الوصول إلى استنتاج مفاده أن قائدي السيارات لا يستفيدون شيئاً من حزام الأمان. ولكن هذا الاستنتاج يعد استنتاجاً خاطئاً تماماً. فصحیح أن احتمالات وفاة قائد السيارة خلف عجلة القيادة لا تزال قائمة تماماً كما كانت من قبل، ولكنه الآن صار يملك سبباً يدفعه للقيادة المتهورة. ولا بد أن قائدي السيارات يقدرون تماماً تلك الفرصة التي تسمح لهم بأن يكونوا أكثر تهوراً، وإلا لما سعوا لاغتنامها.^٢

أما وجه التشابه الواضح هاهنا فهو كالآتي: إن وضع حزام الأمان يقلل من «ثمن» القيادة المتهورة. ومن ثمَّ، فعندما ينخفض ثمن القيادة المتهورة، فإن الناس يقودون بتهور أكبر — تماماً كما يفعلون عندما تنخفض أسعار اللحوم، فإنهم يشترون المزيد منها. أما عدد وفيات حوادث السيارات فهو مثل إجمالي فاتورة الجزار التي تدفعها؛ فقد يرتفع أو ينخفض أو يبقى كما هو. ولكن في أيِّ من الأحوال، فمن المؤكد أن انخفاض الأسعار يجعل المستهلكين — أو قائدي السيارات في هذا المثال — في حال أفضل.

استرعت انتباهي حديثاً أيضاً مقالة أخرى بخصوص أحد مهندسي الطرق قام بإعادة تصميم طريق عام في إحدى المدن بهدف خلق ازدحام مروري في المدينة، حيث إنه لاحظ أن المناطق التي يكون بها ازدحام مروري هي على الأرجح مناطق تعج بالتاجر المتميزة، والمسارح، والمطاعم أيضاً. وفي رأيي أن هذا شبيه بتعليق زينة عيد الميلاد في شهر يوليو لأنك لاحظت أنك عندما تعلقها ستحصل خلال بضعة شهور على هدايا كثيرة. إن الخطأ الأساسي هاهنا هو افتراض أن وقوع أمرين متزامنين يعني بالضرورة أن الأول هو السبب في حدوث الثاني. ولقد اكتشفت بفضل محاضراتي الجامعية أن الطلاب البارعين في الرياضيات — ومن ثمَّ يجيدون التفكير في الوسائل المختلفة التي قد ترتبط بها المتغيرات المختلفة — عندهم مناعة ضد النوع السابق من التفكير الخاطئ. أما الطلاب الذين لا يفضلون مادة الرياضيات، فإنهم يقعون في ذلك الخطأ بسهولة ملحوظة. ولكن لحسن الحظ، فإنهم

^٢ ومن ناحية أخرى، فإن ارتفاع معدلات القيادة المتهورة يعني تعرض المشاة للمزيد من المخاطر. وبحساب المكاسب التي تتحقق لقائدي السيارات والخسائر التي تلحق بالمشاة، ننهي إلى أن حزام الأمان ربما يكون مرغوباً اجتماعياً وربما لا يكون كذلك.

رغم ذلك لا تزال لديهم فرصة العمل كمهندسي طرق أو كصحفيين في الـ وول ستريت جورنال.

منذ عدة سنوات مضت، أُعلن أن مدخني الغليون (الباب) يعيشون عمراً أطول، في المتوسط، من غير المدخنين. وإنني لأتساءل عن عدد مهندسي الطرق الذين قرروا (بسبب أسلوبهم في التفكير) تدخين الغليون لأنهم توقعوا أن ذلك سيجعلهم يعيشون عمراً أطول. ولكن للأسف، فالأرجح أن مبدأ السببية في هذه الحالة يسير في الاتجاه المعاكس؛ فتدخين الغليون ليس السبب في طول العمر، وإنما طول العمر هو السبب في تدخين الغليون. فأغلب الناس يبدؤون تدخين الغليون في مراحل متقدمة نسبياً من أعمارهم.

إذا لم يبد الأمر لك واضحاً وضوح الشمس، فكر إذن في صورة مبالغ فيها لتلك الظاهرة. فالأفراد الذين تصيبهم نوبات قلبية عندما يبلغون مائة عام يعيشون، في المتوسط، أطول بكثير من أولئك الذين «لا» تصيبهم نوبات قلبية عندما يبلغون المائة عام. (الواقع أن كلاً منهم يعيش حتى يبلغ المائة عام على الأقل.) ولكن إذا كنت ستبلغ اليوم المائة عام، فهذا لا يعني أنك تستطيع أن تطيل عمرك بأن تصاب بنوبة قلبية.

وإليك مثلاً آخر؛ أُعلن منذ عدة أعوام مضت أن الأشخاص الذين يستخدمون اليد اليمنى يعيشون عمراً أطول من أولئك الذين يستخدمون اليسرى بتسعة أعوام تقريباً في المتوسط. وقد دفع هذا الإعلان الكثيرين إلى استنتاج أن استخدام اليد اليمنى يطيل العمر. ولكن هناك تفسير آخر يقول: إن معظم الأفراد الذين تخطوا سنّاً معيناً قد نشأوا في فترة زمنية سابقة حين كان يُجَبَّر الشخص الأعسر على استخدام يده اليمنى. وفي هذه الحالة، فإن طول العمر هو على الأرجح السبب في استخدام اليد اليمنى، وليس العكس. إذن، ففي الأمثلة السابقة كلها، اختلط الأمر على الملاحظين حيث خلطوا بين السبب والنتيجة. وهذا يعتبر خطأً رياضياً جوهرياً، فهو بمثابة فشل في استكشاف العلاقات الصحيحة بين المتغيرات المختلفة. ولا شك لدي في إمكانية تدريب طلاب المرحلة الثانوية على تجنب هذا النوع من الخلط عن طريق برنامج تدريبي يمدّهم بالأدوات الفكرية اللازمة التي تعينهم على

التفكير بوضوح في مبدأ السببية، كما تمدهم بالثقة في قدرتهم على تحدي الفكر المشوش أينما صادفهم. أتمنى أن يأتي اليوم الذي أجد فيه كل طلاب المرحلة الثانوية مشتركين في مثل هذا البرنامج، وأعتقد أن هوراس مان كان سيوافقني على هذا الاقتراح.

قبل الانتخابات الرئاسية السابقة بوقت قصير، استمعت إلى أحد البرامج الإذاعية الصباحية والذي كرس نصف ساعة كاملة لإذاعة بعض التنبؤات والتحذيرات السياسية. وقد كان من بين ضيوف البرنامج أحد العلماء السياسيين الذي قام باختبار بعض المتغيرات مثل معدل البطالة، ومعدل النمو الاقتصادي، وعدد الكتائب الأمريكية الموجودة على أراضٍ أجنبية. وقد استنتج الرجل — من خبرته بتاريخ الأحداث — أن كلاً من هذه المتغيرات كان من الممكن استخدامه للتنبؤ بأحداث الانتخابات «السابقة»، وقد لخص هذه المعرفة في المصطلح الإحصائي المعروف: «معادلة الانحدار»، ثم استخدم تلك المعادلة للخروج بهذا التنبؤ.

الضيف الآخر للبرنامج كان مؤرخاً، وقد كان بالكاد يتمالك نفسه من الانفجار غضباً. ففي رأيه أن استخدام معادلة بسيطة للتعبير عن حدث بالغ التعقيد مثل الانتخابات الرئاسية يعد نوعاً من المبالغة في التبسيط تحمل شيئاً من الاستهتار بأحداث الماضي. وقد سأل مذيع البرنامج المؤرخ عن أسلوبه الخاص في التنبؤ بأحداث الانتخابات، فأجابه المؤرخ بأن هناك الكثير من الأشياء التي يجب أخذها في الاعتبار، مثل معدل البطالة، ومعدل النمو الاقتصادي، وعدد الكتائب الأمريكية الموجودة في أراضٍ أجنبية ...

بمعنى آخر، لم يكن لاعتراض المؤرخ على كلام العالم السياسي أي أساس. لقد كان اعتراضه قائماً على استخدام العالم السياسي لمعادلة تتيح له «متابعة» عمله على نحو جيد.

ويا له من رأي غريب وشاذ ذلك الذي يؤيد استخدام الأساليب الغامضة التي تفتقر إلى الدقة في تنبؤ ما، على حين يرفض الخروج بنفس التنبؤ ولكن بأسلوب أكثر دقة! ومع ذلك، فإنني على يقين من أن رأي ذلك المؤرخ يمثل آراء ملايين المستمعين. الحقيقة أن هناك عداءً شائعاً تجاه «التحديد الكمي»

أو التقنين الذي يبدو قائماً على الخرافات أو بلادة التفكير لا أكثر، وفي رأيي فإن هذا يمثل أحد أكبر الإخفاقات في نظامنا التعليمي.

وربما يكون اعتراض المؤرخ ليس على المعادلة التي استخدمها العالم السياسي في حد ذاتها، وإنما على الأسلوب الذي عرّضت به، فربما كان يخشى أن تعطي المعادلة انطباعاً خاطئاً بالدقة. ولكن لدي الحجة التي تدحض هذا الرأي: فـ«لا أحد» يصدق أنه من الممكن وضع معادلة ما تستطيع أن تتنبأ بأحداث الانتخابات بدقة، فالجميع يدركون أن كل التنبؤات تقوم بالضرورة على الخبرة المحدودة بأحداث الماضي، وأنه حتى هذه الأحداث ربما لا تصير لها علاقة بالموقف. إننا جميعاً نتحسس طريقنا في الظلام، وكلنا نعرف هذا وندركه جيداً. النقطة الوحيدة محل الخلاف هي إما أن نتحسس طريقنا بحرص وحذر أو نتخطب فيه على غير هدى.

إن ذلك العداء غير العقلاني لمبدأ «التحديد الكمي» قد يؤثر سلباً في بعض المؤسسات الاجتماعية مسبباً لها حالة من الشلل. فتخيل معي ما يمكن أن يحدث في محاكمة جنائية يطلب فيها القاضي من هيئة المحلفين أن يحكموا على المتهم بالإدانة إذا توفر لديهم «قدر معقول من الشك» في كونه مذنباً، دون أن يخبرهم تحديداً ما هو «القدر المعقول» من الشك، هل هو ١٪ من الشك، أم ٢٪، أم ٥٪ مثلاً؟ (وتوفر نسبة ٢٪ من الشك معناها أنه إذا كانت هيئة المحلفين مثلاً تطالع مائة قضية تتوفر فيها الأدلة بالقوة نفسها، فإنهم يتوقعون أن يكون المتهم مذنباً في تسع وثمانين قضية من المائة). ودائماً ما يسخر المحامون من فكرة تحديد مقدار الشك بهذه الدقة. وسخريتهم هذه لا علاقة لها بالموضوع وإن كان لها ما يبررها. فصحيح أنه لا يوجد من بين أعضاء هيئة المحلفين من يستطيع التأكد مما إذا كان مقدار الشك لديه أقل أو أكثر من ٢٪، ولكنه صحيح أيضاً أنه لا يوجد من المحلفين من يستطيع التأكد مما إذا كان مقدار الشك لديه أقل أو أكثر من «المعقول». أما إذا وضعنا أمام المحلفين هدفاً محدداً، فسيصبح لديهم هدف يسعون إليه على الأقل، حتى لو لم يكونوا واثقين من قدرتهم على بلوغه.^٤

^٤ من مميزات «التحديد الكمي» أيضاً أنه يمنح المشرعين بعض المرونة في وضع معايير مختلفة للجرائم المختلفة.

ولكن لماذا يسعى القضاة دائماً لإخفاء ما يقصدونه بعبارة «قدر معقول من الشك»؟ ربما يعود هذا، ولو جزئياً، إلى رغبتهم في إرباك المحلفين وإفقادهم القدرة على اتخاذ قرار سليم دون الاعتماد على القاضي في إرشادهم باستمرار. ولو كان أعضاء هيئة المحلفين قد تلقوا تعليماً أفضل، لما وافقوا على هذا أبداً.

مع اقتراب كايلي من سن الثالثة، اصطحبتها ذات مرة في جولة طويلة في الحي الذي يقع فيه الحرم الجامعي لجامعة كولورادو حيث كنا نعيش آنذاك. ومع اقترابنا من أقصى مكان في منطقة الحرم، وهو مكان لم أقصده معها من قبل، أخبرتني كايلي بأنها قصدت مكاناً قريباً من هنا من قبل حيث شاهدت بعض الحيوانات المحنطة. وعندما سألتها من اصطحبها لهذا المكان، أجابتنى بأنها جاءت في رحلة مع المدرسة. (وقد تبين لي بعدها أن تلك الرحلة الميدانية كانت منذ ستة أشهر مضت، فيا لها من ذاكرة قوية!) وقد تصورت أنني أعرف المكان المحتمل لتلك الحيوانات المحنطة، فسألتها إذا كانت تود رؤيتها مرة أخرى، وقد تحمست لهذا بشدة. ولكنني للأسف كنت مخطئاً بشأن تصويري عن مكانها. فأخذنا نجول بين أروقة المكان لوقت طويل جداً نسأل الناس من غير أن نحصل على إجابة شافية.

وفي النهاية، اقترح علينا أحدهم أن نبحث في قسم علم الحيوان، فتوجهنا إليه من فورنا. ولكن تبين لي أنني لم أكن أعرف مكان ذلك القسم أيضاً. وبعد فترة قصيرة أرشدنا شخص عابر إلى الطريق الصحيح. وقد أسعد هذا الأمر كايلي بشدة، حتى إنها علقت على الأمر أكثر من مرة. كما أنها حذرتني مراراً من أن الحيوانات موجودة في مكان حيث يجب عليّ التزام الهدوء تماماً — وهي من التعليمات المدرسية التراثية بلا أدنى شك.

وعندما وصلنا إلى المبنى المقصود، بدت كايلي منبهرة وقالت في صوت منخفض: «لقد كنت هنا من قبل.» ووجدنا مكاناً بين الطيور والتدييات، فجلست فيه كايلي لعدة دقائق في تأمل. وأخيراً، همست قائلة: «بمجرد أن فكر ذلك الرجل في الأمر ... استطاع أن يعرف مكان تلك الحيوانات!» وكأنها شهدت حدوث معجزة ما.

إذن، ففي وسط هذا الصمت المطبق الذي غلف ذلك المتحف الصغير، جلست كايلي مبهورة، لا بعيون النمر والبوم، وإنما بروعة وعظمة الفكر النقي. وقد مكثنا لبعض الوقت، ثم أعلنت كايلي استعدادها للرحيل. في الفصول الثلاثة القادمة، أود أن أحلل ذلك الاكتشاف العظيم الذي توصلت إليه كايلي، ألا وهو، أن التفكير من الممكن أن يصل بك إلى أي مكان تريده.

وعلى وجه أكثر تحديداً، أريد أن أوضح كيف تستطيع الحسابات الرياضية أن تقطع بك شوطاً طويلاً نحو الوصول إلى حل هادئ لأكثر موضوعات الخلاف توقداً وحماساً. والموضوعات التي اخترت التحدث عنها هي: النتائج المترتبة على الدين الحكومي، والتفرقة العنصرية، وطبيعة التزاماتنا نحو الأجيال المستقبلية. وقد رتبها بهذه الطريقة ترتيباً تصاعدياً من حيث مدى التعقيد الرياضي في كلٍّ منها. فالموضوعان الأول والثاني مباشران تماماً، أما الموضوع الثالث فينطوي على شيء من التعقيد.

والأمثلة الثلاثة توضح ثلاثة أنواع مختلفة من التفكير الرياضي. ففي المثال الأول الذي يتحدث عن الدين الحكومي، هناك حصة يسيرة تشرح مبدأً عاماً بوضوح تام، وبطريقة يستحيل دحضها، مع أنها تبدو عسيرة الفهم بالنسبة للأشخاص الذين لا يعرفون الكثير عن دراسة الاقتصاد. والأرقام المستخدمة في تلك الحصة اليسيرة هي أرقام خيالية تماماً، ولكن يبدو واضحاً من طريقة الحساب نفسها أن المناقشة الجدلية تسير في الاتجاه الصحيح بصرف النظر عن الأرقام المستخدمة.

وفي المثال الثاني الذي يتحدث عن التفرقة العنصرية، هناك حصة تقريبية مختصرة وإن كانت تحوي أرقاماً واقعية، إلا أنها تلقي بظلال الشك على مصداقية بعض المعتقدات واسعة الانتشار. والنتيجة لا تعد دليلاً دامغاً، إلا أنها تحمل مؤشراً قوياً على ما هو محتمل.

أما المثال الثالث فيتحدث عن استخدام الحسابات الرياضية لمتابعة النتائج المترتبة على معتقداتنا الأخلاقية الراسخة. وكما قلت سابقاً، فهو أكثر

علم الحساب

تعقيداً من المثالين الأول والثاني. فإذا لم تكن تشعر بالنشاط والحيوية،
فربما يكون من الأفضل لك تجاوز الجزء القادم من الكتاب.

arabooks t o r e
ht t p: / / www.ibt es ama.com

الدَّين الحكومي بلغة الأرقام

إذا كنت تعتقد أن الدين الحكومي سوف يلحق الأذى بأحفادك في المستقبل، وهذا الأمر يقلقك كثيرا، فإمكانى أن أقدم لك بعض الحسابات الرياضية التي ستزيل عنك هذا القلق. والمثال الآتى سوف يطلعك على الكثير. لنفترض أن لديك ألف دولار في البنك، وأن هذا المبلغ سوف يتضاعف مع حلول الوقت الذي يرثه أحفادك فيه.

والآن لنفرض أن الحكومة قررت إنفاق ١٠٠ دولار من رصيدك، فأمامها أحد الاختيارين للحصول على ذلك المبلغ:

الاختيار الأول: أن ترفع ضرائبك بمقدار ١٠٠ دولار، ومن ثمَّ يتبقى لديك مبلغ ٩٠٠ دولار، وهو ما سيتضاعف ليصل إلى ١,٨٠٠ دولار مع حلول الوقت الذي يرثه فيه أحفادك.

الاختيار الثاني: أن تقترض الحكومة المائة دولار، ومن ثمَّ يتبقى لديك الـ١٠٠٠ دولار كاملة والتي ستتضاعف إلى ٢٠٠٠ دولار يرثها أحفادك. وعندما يحين ذلك الوقت، سوف تفرض الحكومة ضريبة مقدارها ٢٠٠ دولار على أحفادك كي تسدد دينها مع ما تراكم عليه من فوائد. ومن ثمَّ يتبقى لأحفادك ١,٨٠٠ دولار.

والآن لدينا درسان مستفادان؛ الأول: أن الإنفاق الحكومي مكلف بالنسبة لأحفادك. فلولا ذلك الإنفاق، لورث أحفادك ٢٠٠٠ دولار بدلاً من ١,٨٠٠ دولار. والثاني: أن انتقاء الحكومة بين الاختيارين الأول والثاني لا يؤثر في

أحفادك إطلاقاً. فسواء الاختيار الأول؛ أي الميزانية المتوازنة، أو الاختيار الثاني؛ أي الإنفاق بالعجز، فكلاهما يتساوى في تأثيره على مستوى معيشة أحفادك. بمعنى آخر، إن الإدعاء بأن الدين الحكومي يلحق الأذى بأحفادك هو بسهولة ادعاء غير صحيح، على الأقل ما دمت أنك تهتم بهم إلى درجة أن تترك لهم تركة يرثونها من بعدك. بمعنى آخر، لا يمكن أن يلحق الدين الحكومي (على عكس الإنفاق الحكومي) الأذى بأحفادك ما لم ترد أنت ذلك.

وما سبق لا يعد نظرية اقتصادية خيالية، وإنما حسبة رياضية يسيرة. وهي ليست مثاراً للجدل لا بين رجال الاقتصاد ولا بين المتعاملين مع الأرقام، إلا أنها مع ذلك مثار جدل شديد بين نوعية الأشخاص الذين يرفضون بإصرار إجراء حسبة يسيرة قبل أن يقفزوا مباشرة إلى الاستنتاجات.

وهؤلاء الأشخاص ليسوا بالقلّة، إنما هم كثر. وأنا على يقين من هذا لأنني سبق أن قدمت تلك الحسبة اليسيرة في مقالة بإحدى الجرائد منذ وقت قريب، تلقيت على إثرها نحو مائة وخمسين رسالة من قراء يرفضون قبولها. قليل من تلك الرسائل فحسب كان يدعو للتفكير فيه على نحو ينشط العقل، إلا أن غالبيتها كانت من أشخاص أصروا على اعتبار استنتاجي خاطئاً — بتعنت وعناد شديدين وعلى مدار أكثر من رسالة — «دون أن يبذلوا أدنى محاولة لتحديد مكن الخطأ في المنطق الذي قدمته».

وإنه ليحزنني، كما يخيفني أيضاً، أن أرى إصرار الناس على تصديق ما يرغبون في تصديقه ولو اضطرهم هذا لمعارضة حجة منطقية حاسمة لمجرد أنها تتناقض مع معتقدات لا يستطيعون رفضها. فأضعف الإيمان أن يشعروا بعدم الارتياح تجاه موقفهم هذا، ولو حتى بإحساس غامض. إن ما يقلقني ليس رفضهم لتلك الحسبة المنطقية تحديداً، وإنما إحساسي بإيمانهم بعدم وجود ما يمكن الاستفادة منه في المناقشات الجدلية الحكيمة بوجه عام. فمن الواضح مما ورد في خطاباتهم أن أغلبهم لم يقرأ حتى الحسبة الرياضية موضوع المناقشة، فقد حاولوا بدلاً من ذلك تغيير دفة الحوار.

فعلى سبيل المثال، تلقيت عددًا هائلًا من الرسائل من أشخاص (هم غالبًا من أعضاء جماعة ائتلاف كونكورد Concord Coalition، وهي منظمة هدفها الأوحده إشاعة الهوس بالشئون المالية والضريبية!) يخبرونني فيها بمدى ضخامة الدين الداخلي للحكومة، وقد فاتهم على الأرجح أن الحجة المنطقية نفسها التي قدمتها يمكن تطبيقها سواء كانت الحكومة تنفق دولارًا واحدًا أو مائة دولار أو حتى ألف دولار! وقد بعثت بالرد لكل واحد منهم أسألهم أي الأجزاء تحديدًا في حسبتي الرياضية يعترض عليه. وقد أجباني معظمهم بترديد الجملة نفسها مرارًا وتكرارًا... إن الدين الداخلي حقًا ضخم جدًّا.

ومن ضمن ما وردني من رسائل، رسالة من رجل مهذب يعبر فيها عن غضبه الشديد من أن الحكومة تقترض كيفما تشاء. وقد سألني قائلاً: إنه لا زوجته ولا أولاده ولا حتى مشاريعه الخاصة تستطيع أن تقترض بهذا النحو، فلماذا تستطيع الحكومة أن تفعل؟

حسنًا، أقول له: إنه لا زوجته ولا أولاده ولا مشاريعه الخاصة تستطيع فرض الضرائب أيضًا. فلو أن الحكومة ستنفق من أموالك، فلا بد لها أن تحصل على هذا المال إما عن طريق الاقتراض أو عن طريق الضرائب، وفي «كلتا الحالتين»، فإن نفوذ الحكومة يتخطى نفوذ زوجتك وأولادك ومشاريعك الخاصة^١. وعندما نقلت هذا الكلام إلى مراسلي في خطاب، استطاع أن يستوعب الفكرة، وقال: إنه لم يفكر في الأمر على هذا النحو من قبل قط، وهو الآن يستطيع رؤية القضية كلها من منظور جديد ومختلف.

ومع أنني أكره أن أقسو على قارئ مدقق ذي عقلية متفتحة مثل ذلك الرجل، فإنني أشعر بدهشة تصل إلى حد الصدمة عندما أفاعج بأشخاص لهم ذات العقلية المنظمة يتفوهون بذلك الهراء على غرار «لا زوجتي ولا أبنائي ولا مشروعاتي الخاصة تستطيع ذلك...» دون أن يتوقف ولو للحظة مفكرًا

^١ هناك حل ثالث أيضًا؛ فبدلاً من الاقتراض وفرض الضرائب، بإمكان الحكومة أن تقلل من إنفاقها. وأعتقد أن هذا الحل يثير حماسي الشخصية. ولكن في هذا المثال، كنت ومراسلي نتحدث عن حجم الإنفاق الحكومي كما هو فعليًا، أما النقاش الدائر بيننا فكان عن العبء الذي يفرضه هذا الإنفاق وهل تمويله بالاقتراض يضمن حجم العبء أم لا.

فيما تعنيه «ذلك» على وجه الدقة. فالإجابة الصحيحة ليست أنه لا زوجته ولا أبنائه ولا مشاريعه يستطيعون الاقتراض، وإنما هم لا يستطيعون إنفاق أموال الآخرين. وبصرف النظر عن النتائج المترتبة، فإن هذا هو ما تفعله الحكومة باستمرار.

أما إذا كانت حجتك قائمة على أنه «لما كانت زوجتي لا تستطيع الاقتراض كما تفعل الحكومة، إذن فعلى الحكومة أن تمول إنفاقها بواسطة الضرائب بدلاً من الاقتراض.» فإنني أجب على تلك الحجة بأن زوجتي لا تستطيع أيضاً رفع الضرائب كما تفعل الحكومة، ولذا فيجب على الحكومة أن تمول إنفاقها من الاقتراض بدلاً من الضرائب. وفي هذه الحالة، فإن حجتي لا هي أقوى من حجتك ولا هي أضعف.

ولو كانت تلك الحجة القائمة على ما تستطيعه الزوجة والأبناء قد اقتصر على حالة مراسلي هذا، لما أفردت لها تلك المساحة السابقة كلها من الكتاب. ولكن المشكلة أنني إما سمعتها أو قرأتها عشرات المرات من قبل في صفحات الرأي في الجرائد أو على شاشات التلفاز في برامج الأحد الصباحية، وكان أصحابها إما رجال سياسة أو صحفيين. إن النقطة التي أود لفت الأنظار إليها هاهنا لا تقتصر على مجرد توضيح وجه الخطأ في آراء كل هؤلاء، وإنما أردت أن أوضح أن الخطأ فادح إلى درجة أنه لا يصدر إلا عن أشخاص يقذفون بالكلمات من أفواههم دون أن يتوقفوا للحظة للتفكير في معناها الحقيقي.

ثم كانت هناك بعض الرسائل من قراء يرون أن اقتراض الحكومة يكون بالتأكيد مبرراً إذا كان الغرض منه هو تمويل الاستثمارات الإنتاجية، وليس تمويل الإنفاق على ما لا يفيد. وفي رأبي فإن كل ما فعله هؤلاء هو ترديد نسخة مشوهة مما سمعوه في إحدى المحاضرات الجامعية عن علم الإدارة. وهنا تظهر الفائدة العظمى من التعليم، فأولئك المراسلون الذين تشبثوا برأيهم بإصرار ورفضوا تماماً التفكير فيما أقول مهما كتبت لهم من ردود، قد فاتتهم نقطة مهمة للغاية، وهي أن الاختيارين الأول والثاني اللذين

سبق عرضهما ساريان بغض النظر عن أوجه الإنفاق التي تنفق الحكومة فيها المائة دولار الخاصة بك.

وأخيراً، كان هناك بعض القراء عملوا على تشبيه الحكومة بإحدى المؤسسات الكبرى مثل (AT&T)، باعتبار المواطنين حملة الأسهم. ويتلخص منطقتهم في أنه كما يسعد حملة أسهم الشركة وجود فائض، فكذلك ينبغي أن يشعر المواطن الأمريكي بالسعادة عندما يتبقى للحكومة فائض.

ولقد تجاهل هؤلاء القراء نقطة مهمة هي أن الحكومة الأمريكية لا تشبه المؤسسة الكبرى «بالضبط». بل إنها أشبه بمؤسسة كبرى ولكن «لديها السلطة لفرض الضرائب على حملة أسهمها». ولو كانت مؤسسة كبرى مثل أي تي أند تي AT&T. لديها السلطة لفرض الضرائب على حملة أسهمها، لتبقى لديها فائض هائل، ولكن في هذه الحالة لن يسعد حملة الأسهم بذلك الفائض كثيراً. (ولو أنهم لن يظهروا تضرراً من الوضع أيضاً، فقيمة حصة كل منهم ستزداد بمقدار ما دفعوه في الضرائب.) الأمر نفسه ينطبق على الحكومة، فعندما تعمد الحكومة إلى رفع الضرائب لتقليل مستوى العجز لديها، فلا تتوقع أن يرقص الناس طرباً لذلك.

على طول الطريق الساحلي السريع للمحيط الهادئ، وفي جنوب مدينة بيج سور Big Sur، تقع مدينة صغيرة تدعى جيد كوف Jade Cove. وهي مدينة ذات جمال خلاب وفقاً لأعلى معايير الجمال في العالم. فإذا توقفت على جانب الطريق، ونزلت قرابة ٣٠٠ قدم إلى الشاطئ الصخري تجده ممتلئاً بالأحجار الكريمة التي يقذفها البحر إلى الشاطئ باستمرار. وعندما يرتفع المد، تغمر الأمواج الشاطئ لدرجة أنك ستضطر لاعتلاء صخرة كي لا تبتل ملابسك.

ذلك الجمال الخلاب لجايد كوف يبهر كايلي بشدة. ومن موقعها على حافة صخرة مرتفعة، تجلس كايلي في انتظار ابتعاد الموجة، ثم تقفز إلى الأرض لتجمع كنزاً صغيراً، ثم تعود لتقفز إلى أعلى الصخرة مرة ثانية بانتظار الموجة القادمة. وفي المعتاد تنجح كايلي في تسلق الصخرة قبل أن

تمسها الموجة، وعندما تفشل في ذلك، فإنها تنبطح أرضاً ثم تعود لتقف ضاحكة.

وعندما تجلس على شاطئ جيد كوف، عليك أن تحرص على وضع متعلقاتك في مكان أمين، فمن الممكن أن تأتي موجة قوية تغرق معها متعلقاتك في المحيط.

والآن تخيل معي حدوث الموقف الآتي: تخيل أنني وكايي نزلنا للجلوس على حافة الشاطئ وتركنا سترتينا الواقيتين متجاورتين على إحدى الصخور. وفي حين تسلقت أنا حافة إحدى الصخور لأبقى جافاً في مأمن من الأمواج، فضلت كايي أن تجمع بعض الأحجار الكريمة ومن ثم غمرتها الأمواج لبعض الوقت. وبالطبع فقد صرت أشعر بالدفء في حين تشعر هي بالبرد. والآن، حان الوقت لنعود أدراجنا. وفي تلك اللحظة فقط لاحظنا أن سترة كايي قد ابتلعتها الأمواج في حين - ولحسن الحظ - بقيت سترتي.

وارتديت سترتي، وبدأنا تسلق الشاطئ لأعلى حيث السيارة وأنا أنظر في حسرة وإشفاق إلى طفلي المسكينة التي تكاد تتجمد من البرد، وأتمنى لو أن الأمواج قد ابتلعت سترتي أنا بدلاً من سترتها.

وفي منتصف الطريق، التقينا بمسافر آخر (لنقل إنه أنت مثلاً) وحكينا له مأساتنا موضحين كيف لازمنا سوء الحظ مرتين. فإننا لم نخسر «سترة» واحدة فحسب، وإنما خسرنا السترة «غير المناسبة». فهي سترة كايي التي تتجمد برداً والتي تحتاجها بالتأكيد أكثر مني.

فهل تشعر برغبة في التعاطف؟ أم تشعر برغبة أكبر في أن تقترح علي إعطاء كايي سترتي؟

إن القصة السابقة تحتوي على كل ما ينبغي معرفته عن الدين القومي. فالحكومة مثل الأمواج التي تمنحنا الهدايا (مثل الأحجار الكريمة أو المنافع الطبية) وتحصل على الثمن (وهو السترة التي جذبتها الأمواج أو الضرائب). وبإمكان الحكومة أن تتصرف بأنانية تماماً مثل الأمواج، فهي أحياناً تأخذ منا (مثل الزيادات الضريبية) وأحياناً أخرى، تأخذ من أولادنا (مثل زيادة الدين).

ومن المنطقي أن نشكو من أن الحكومة تستقطع منا الكثير، كما هو منطقي أن نتمنى لو كانت الأمواج أرفق بنا بحيث تترك السترتين على الشاطئ. ولكن من السخافة أن تشكو من أن الحكومة قد استقطعت من أبنائك في حين كان من الأولى أن تأخذ منك بدلاً منهم.

وفي رأيي أن الأب الذي يتمنى بصدق أن تأخذ الأمواج سترته بدلاً من ستره ابنته، بإمكانه معالجة تلك المشكلة بأن يمنحها سترته. وبالمثل، فالأب الذي يتمنى بصدق لو كانت الحكومة قد رفعت ضرائبه بدلاً من ضرائب أبنائه، بإمكانه معالجة المشكلة بأن يمنح أبنائه المال اللازم لدفع الضرائب — وذلك بواسطة المال الذي يتركه لهم ميراثاً.

إن الشخص الذي يعلق على تلك الظاهرة قائلاً: إن الدين الحِكموي يسمح له بأن يعيش في مستوى أفضل ولكن على حساب أبنائه، ربما يكون صادقاً فيما يزعمه، تماماً كالأب الذي يقول إن أمواج البحر قد سمحت له بالبقاء دافئاً في حين تتجمد ابنته من البرد. مثل هذه العبارات قد تصدق على بعض الناس لبعض الوقت؛ وهم فئة الأفراد الذين لن يعطوا سترتهم لطفلهم الذي يكاد يتجمد برداً (أو فئة الأفراد الذين لا يظنون أن أبنائهم سيتجمدون من البرد حقاً).

أما الشخص الذي يعلق قائلاً: إن الدين الحِكموي يسمح له بأن يعيش في ظروف أفضل على حساب أبنائه، «وأن هذا الأمر يضايقه» فهو كاذب على طول الخط، تماماً كالأب الذي يقول إن أمواج البحر قد سمحت له بالبقاء دافئاً في حين تتجمد ابنته من البرد وأن «هذا الأمر يضايقه». ومثل هذه العبارات تعتبر كاذبة بالنسبة لكل الناس وفي كل الأوقات. فالأب الذي يشعر بالتعاسة فعلاً لما تعانيه ابنته، لن يتردد في منحها سترته كما لن يتردد أي أب تحزنه الضرائب التي ستفرض على أبنائه، في أن يمنحهم المزيد من المال في صورة ميراث.

والتشبيه القوي السابق يرجح أن «العبء» الذي يليق به الدين الحِكموي على كاهل أبنائك، بإمكانك أن ترفعه عنهم بكل سهولة. والوسيلة الوحيدة لاختبار دقة ذلك التشابه هي ترجمته إلى صورة حسابات رياضية والتأكد

من قابليته لذلك. وقد كان ذلك هو تحديداً الهدف من عرض الاختيارين الأول والثاني.

هل تراودك رغبة في أن تجيبني بأنك «تود» أن تترك لأبنائك مائة دولار إضافية ولكنك لا تملك ذلك المبلغ؟ لو كان هذا صحيحاً، فهذا معناه أنك «تؤيد» الدين الحكومي وتدعمه أيضاً. وإليك السبب؛ فإذا لم تقترض الحكومة، فسيكون عليها أن ترفع ضرائبك. وإذا لم يكن لديك من المال ما يكفي لتركة لأبنائك، فهذا معناه أنك لا تملك المال الكافي لدفع تلك الضرائب أيضاً. إذن، فبالنسبة لك، البديل الوحيد للدين الحكومي هو قضاء عقوبة في السجن! وبمعنى أكثر شمولاً، فإن الأمر كله يتلخص في أن الدين الحكومي يعمل على إبقاء ضرائبك منخفضة عمّا ستكون عليه بدون هذا الدين، وما يجري ادخاره من ضرائب يمنحك الموارد التي تعطيها لأحفادك. أحياناً يعجز الناس عن الاستمرار في متابعة الحجة السابقة لأن الدور الذي تؤديه مدفوعات الفوائد يربكهم ويحيرهم. فهم يعتقدون أن عليهم الاختيار بين ضريبة قيمتها ١٠٠ دولار مفروضة عليهم وضريبة قيمتها ١١٠ دولار مفروضة على الجيل القادم، وأن الأخيرة أعلى بمقدار ١٠ دولارات. ولكن هذا غير صحيح، فكل ما عليك هو أن تضع اليوم ١٠٠ دولار جانباً لكي تدفع منها الضريبة في المستقبل، وسوف تنمو مدخراتك في الوقت الذي تنتظر الأجيال القادمة فيه أن ترث تلك المدخرات.

في بداية هذا الفصل، أقمتم حساباتي الخاصة بالدين الحكومي بافتراض أنك تهتم بأحفادك لدرجة أنك ستترك لهم تركة. وفي هذه الحالة، فإن الدين الحكومي لن يكون فارقاً بالنسبة لأبنائك.

والآن تعالَ نفكر فيما سيحدث إذا كنت لا تهتم بأمر أحفادك لدرجة ترك ميراث لهم (وبالطبع، فإنك في هذه الحالة لن تهتم أيضاً بشكوى أولئك الأحفاد من الدين الحكومي!) ولكي نفعل هذا، لنعد مرة أخرى إلى الاختيارين الأول والثاني. ولتفترض معي مرة أخرى أن لديك ١٠٠٠ دولار في البنك، ولكن هذه المرة، لنفرض أنك تنوي إنفاق كل بنس منها ولا تنوي ترك أي ميراث. ولتفترض ثانيةً أن الحكومة تخطط لإنفاق ١٠٠ دولار من أموالك.

والآن، إليك الاختيارات المتاحة:

الاختيار الأول: أن ترفع الحكومة ضرائبك بمقدار ١٠٠ دولار، وهذا يترك لك ٩٠٠ دولار لإنفاقها، ولن يتحمل أحفادك أعباء أية ديون.
الاختيار الثاني: أن تقترض الحكومة الـ١٠٠ دولار. وهذا يترك لك الـ١٠٠٠ دولار كاملة لإنفاقها، ولكن أحفادك سيتحملون ١٠٠ دولار كأعباء للديون الحكومية.

وفي هذه الحالة، فمن المؤكد أن الدين الحكومي سيلحق الأذى بأحفادك. إذن، فلدينا هنا درس مستفاد جديد: من الممكن أن يترك الدين الحكومي على حساب أحفادك، فقط إذا رغبت أنت في ذلك. فإذا كنت تهتم بهم بما يكفي لدرجة أن تترك لهم إرثاً، فإن الإرث سينمو مع الدين الحكومي. أما إذا كنت «لا» تهتم بهم لدرجة أن تترك لهم إرثاً، فهذا معناه أنهم سيواجهون مشكلة.

وأخيراً، لدينا سؤال أكثر تعقيداً يطرح نفسه؛ لنفترض أنك تهتم بأمر أحفادك بشدة في حين لا أفعل أنا. وبالطبع، فعندما ترفع الحكومة ديونها فإنها تأخذ المال من أحفادنا وتعطيه لنا. وفي حين لا يروق لك الأمر فتعيد المال لأحفادك في صورة تركة، فإنني لا أجد ما يزعجني فيه ومن ثم أستمر في الإنفاق كما يحلو لي. السؤال المطروح هو: هل من الممكن أن يلحق «إنفاقي» هذا الأذى بـ«أحفادك» أنت؟

حسناً، من المؤكد أن إنفاقي لن يلحق بهم الأذى بنفس القدر الذي سيحدث إذا استمرت «أنت» في الإنفاق كما يحلو لك، إذن فهذا السؤال له أهمية جانبية. ولكنه رغم ذلك لا يزال يستحق الدراسة.

إليك إجابة السؤال: إن إنفاقي ببخ سيؤدي إلى حصول أحفادي على كم أقل من الموارد. فلو أنهم مثلاً كبروا ليصيروا أصحاب مصانع، فسيكون عليهم امتلاك مصانع أصغر.

كفكيف يؤثر هذا في أحفادك «أنت»؟ يتوقف هذا على بعض الأمور. على الأرجح سوف يلحق بهم الأذى إذا بحثوا عن فرصة عمل عند أحفادي. ولكنهم

اللعب النظيف

على الأرجح سيفيدون منه إذا امتلكوا يومًا ما مصانع منافسة لمصانع أحفادي. إذن، فإنفاقي ببذخ سيؤثر سلبيًا في بعض من أحفاد الآخرين وإيجابًا في البعض الآخر.

إن قضية الدين الحكومي بالنسبة لفترة التسعينيات تشبه قضية وقف الإنتاج النووي بالنسبة لفترة الثمانينيات، فهي قضية لا يتوجب عليك استيعابها تمامًا قبل أن تشعر بأن رأيك له خلفية أخلاقية أكثر من آراء غيرك. ومن هذا المنظور، فإن قضية الدين الحكومي تعد أفضل حتى من قضية وقف الإنتاج النووي. فإن تعبيرك عن اهتمامك الشديد لا يضعك في موقف أخلاقي أسوأ فحسب، وإنما يتيح لك الوقوف في ذلك الموقف الأخلاقي وفرض المعاناة على الآخرين حولك.

وإليك ترجمة إلى لغة الراشدين لحكمة أرددها على ابنتي دومًا: ربما تكون النزعة للتفوق الأخلاقي أمرًا غير محبب ولكن يستحيل تفاديها. وأفضل وسيلة للتعامل مع تلك النزعة هي السيطرة عليها وتوجيهها للخير. فلو أنه لا مفر من رغبتك في الشعور بالتفوق على الآخرين، فعليك أن تجني هذا الحق بأن تقوم أولاً «بتحليل» القضية (وفي هذه الحالة عليك البدء ببعض الأمثلة ذات الأرقام السهلة)، وبهذا تستطيع أن تقيم دعواك على أساس أخلاقي عالٍ بناءً على استيعابك لما تقول، وليس على عاطفة مجردة فحسب.

التمييز العنصري بلغة الأرقام

لماذا يتقاضى السود أجورًا أقل مما يتقاضاه البيض؟ أسهل افتراض يجب عن هذا السؤال هو أن أصحاب الأعمال يعمدون إلى التمييز العنصري. وفي هذا الفصل أتساءل عن حقيقة هذا الافتراض وقابليته لإقناع العقل، كما أوضح أنه عند الإقدام على مناقشة مثل هذه المسائل المثيرة للجدل، لا ضير من اللجوء إلى بعض الحسابات الرياضية.

وقد حاول بعض المتشددين دحض فرضية لجوء أصحاب الأعمال للتمييز العنصري بالإشارة إلى أن عملية التمييز العنصري مكلفة جدًا (لأنها تتطلب استعدادًا من صاحب العمل لدفع أجور إضافية للعمال بيض البشرة) ومن ثم فهي أمر لا يغري صاحب العمل الواعي الذي يضع خلاصة الأمر نصب عينيه بتجربته.

ولكن مع أن هذا الرأي الداحض يبدو مقنعًا، فإنه يفتقر إلى الدقة؛ فهو قائم على افتراض بأن أصحاب الأعمال لا يحددون أبدًا عن سعيهم العقلاني وراء تحقيق الأرباح. كما توجد بعض النظريات الأخرى الميسرة التي تفترض (على نحو خاطئ) أن أصحاب الأعمال لا يمارسون أي نوع من المحسوبية أو المحاباة لذويهم، وأن المديرين التنفيذيين لا يتسللون أبدًا من مكاتبهم إلى ملاعب الجولف.

إن ما ينقص النظريات السابقة هو محاولة تقدير «حجم» التكلفة التي يسببها التمييز العنصري. فمثلًا لو كان التمييز العنصري يكلف صاحب العمل ٥% من الأرباح فحسب، فسوف يصمد ويستمر — تمامًا كما تستمر

اللعب النظيف

المحسوبية في كل مكان. أما لو كان يكلفه، لنقل، عشرة أضعاف النسبة السابقة مثلاً، فاحتمالات استمراره ستكون أقل بالتأكيد.

والآن، سأحاول تقديم ذلك التقدير المفقود لحجم التكلفة بناءً على بعض الافتراضات التي تتوافق منطقياً مع الواقع. أولاً: سأفترض أن السود يمثلون قرابة ١٠٪ من قوة العمل. ثانياً: سأفترض أن السود يتقاضون ٦٠٪ مما يتقاضاه البيض. وثالثاً: سوف أفترض (أيضاً بناءً على ملاحظاتي من عالم الواقع) ما يحدث لإيرادات المؤسسات الكبرى؛ سأفترض أن أمام كل دولار يُدفع للعمال، يحصل حملة الأسهم وحملة السندات مجتمعين على نصف دولار — لنقل بواقع ربع دولار لكل فئة منهم.

ولكي نجسد هذه الافتراضات في صورة مثال، لنفرض أنك صاحب إحدى المؤسسات التي يعمل بها تسعة أشخاص بيض البشرة وشخص واحد أسود البشرة، وأنك تدفع للعامل الأسود ٦٠,٠٠٠ دولار، ولكل واحد من العمال البيض ١٠٠,٠٠٠ دولار. هذا معناه أن مجموع ما تدفعه من أجور يساوي ٩٦٠,٠٠٠ دولار. كما يتلقى كلُّ من حملة الأسهم وحملة السندات ربع ما يتقاضاه العمال مجتمعون؛ أي ٢٤٠,٠٠٠ دولار لكل فئة^١. وبذلك يكون مجموع مدفوعاتك كالاتي:

٩ عمال بيض @ ١٠٠,٠٠٠ دولار ٩٠٠,٠٠٠ دولار

عامل أسود @ ٦٠,٠٠٠ دولار ٦٠,٠٠٠ دولار

حملة السندات ٢٤٠,٠٠٠ دولار

حملة الأسهم ٢٤٠,٠٠٠ دولار

المجموع ١,٤٤٠,٠٠٠ دولار

والآن، لنفترض أن الفارق بين أجور العمال البيض وأجور العمال السود يرجع إلى التمييز العنصري فحسب؛ بمعنى آخر، سنفترض أن السود يتقاضون

^١ تحديد الأرقام بدقة في الفقرة السابقة لا يشكل فارقاً. فلو فرضت أن لديك ١٠٠ موظف بدلاً من عشرة موظفين، أو فرضت أن الرواتب تساوي ٦,٠٠٠ دولار و١٠,٠٠٠ دولار بدلاً من ٦٠,٠٠٠ دولار و١٠٠,٠٠٠ دولار، فهذا لن يؤثر بأي حال في الاستنتاجات المترتبة على تلك الحسبة.

أقل مما يتقاضاه البيض مع أنهم يتساوون في معدل إنتاجهم، ثم نقوم بتقدير تكلفة ذلك التمييز العنصري.

سنجد أن الأرقام تشي بحقيقتين؛ أولاً: يبدو أن التمييز العنصري متفشٍ بشدة في عالم الصناعة، وإلا لانتقل العامل الأسود الذي يعمل عندك إلى مؤسسة أخرى منذ زمن طويل. ثانياً: لو أنك نجحت في وضع نزعتك العنصرية جانباً وركزت فقط على فحوى الموقف، فسوف تستبدل التسعة عمال البيض الذين يتقاضى كلُّ منهم ١٠٠,٠٠٠ دولار بتسعة عمال سود لا يقلون عنهم إنتاجية ويتقاضى كلُّ منهم ٦٠,٠٠٠ دولار فحسب.^٢ وذلك من شأنه تقليل مجموع ما تدفعه من أجور بمقدار ٣٦٠,٠٠٠ دولار (من ٩٦٠,٠٠٠ دولار إلى ٦٠٠,٠٠٠ دولار فحسب).

فإلى من يؤول مبلغ الـ ٣٦٠,٠٠٠ دولار الذي وُفِّر؟ بالتأكيد إلى الجهة نفسها التي تؤول إليها مدخرات أية مؤسسة؛ أي إلى جيوب حملة الأسهم بالطبع. إذن، فسوف تزداد مكاسب حملة الأسهم بنسبة ١٥٠٪ (أي سترتفع من ٢٤٠,٠٠٠ دولار إلى ٦٠٠,٠٠٠ دولار) بين عشية وضحاها. والآن، سيبدو مجموع مدفوعاتك كالاتي:

١٠ عمال سود @ ٦٠,٠٠٠ دولار	٦٠٠,٠٠٠ دولار
حملة السندات	٢٤٠,٠٠٠ دولار
حملة الأسهم	٦٠٠,٠٠٠ دولار
<hr/>	
المجموع	١,٤٤٠,٠٠٠ دولار

وعندما يرتفع عائد حملة الأسهم بنسبة ١٥٠٪، فمن المؤكد أن أسعار الأسهم في مؤسستك سترتفع بدورها. وهذا وحده كفيل بوضعك على غلاف مجلة التايمز باعتبارك العبقريّة الماليّة الأولى لهذا القرن! أما الاستمرار في ممارسة التمييز العنصري، فهو بمثابة التخلي عن فرصة سانحة لتحقيق نجاح غير مسبوق في عالم المال.

^٢ ليس من الصعب العثور على أولئك العمال التسعة السود، وذلك لأن من المؤكد أن السود — كما أشرنا من قبل — يعانون من التفرقة العنصرية في عالم الصناعة. ومن المؤكد أيضاً أنك تستطيع إغراءهم بالعمل معك برفع رواتبهم ولو بمقدار طفيف عن مبلغ الـ ٦٠,٠٠٠ دولار السائد كأجر للسود.

الواقع أن هذه الفرصة متاحة لكل مديري المؤسسات الكبرى في عالم الصناعة أيضًا، إلا أنهم يرفضون استغلالها (تذكر ما قلناه سابقًا عن ضرورة تفشي التمييز العنصري وإلا لانتقل السود إلى المصانع التي لا تمارس التمييز العنصري). إذن، فلنصدق أن التمييز العنصري هو التفسير الوحيد لفارق الأجور بين البيض والسود، عليك أن تصدق أن جميع المديرين في مجال الصناعة قد أعماههم التمييز العنصري لدرجة أنهم لا يمانعون في التضحية بمكسب نسبهته ١٥٠٪ لحملة أسهم مؤسساتهم، وبامتداد سوق البورصة بأكمله في وول ستريت لعبقريتهم. وأنا شخصيًا أجد هذا التصرف غير معقول على الإطلاق.

صحيح أن نسبة الـ ١٥٠٪ مبنية على افتراضات رقمية منطقية، ولكنها ليست نسبة نهائية أكيدة. فلو أننا غيرنا قليلًا في هذه الافتراضات المبدئية، سنحصل على رقم آخر غير الـ ١٥٠٪ في النهاية، وربما ينتهي افتراضك إلى نتيجة تجعل ممارسة التمييز أمرًا معقولًا أو ربما تنتهي إلى عكس ذلك. (وفي تقديري الشخصي أنك ستنتهي إلى عكس ذلك، ولكن ربما تختلف أنت معي في معاييرك لما هو معقول). وبصرف النظر عن النتيجة التي تؤول إليها هذه التجربة، إلا أنها تستحق القيام بها. فبدون مثل هذا الاختبار، لا توجد أية وسيلة لتبين معقولة فرضية التمييز العنصري من عدمها.

ولنوضح ما يتطلبه الأمر للإيمان بممارسة أصحاب الأعمال للتمييز العنصري، استنادًا لما لدينا من نتائج الحسبة الرياضية السابقة. فلا يجب أن تكتفي بالإيمان بفكرة أن «بعض» مديري المؤسسات فحسب يضيعون فرصة سانحة للربح، وإنما عليك أن تؤمن أيضًا بأن مديري المؤسسات «جميعًا» — أو على الأقل أولئك الذين يصرون على الاستمرار في توظيف عدد هائل من البيض — يضيعون فرصًا مماثلة.

وربما تعترض على ما سبق لاعتقادك أن تلك الفرصة السانحة للربح هي مجرد وهم، لأن استجابة مديري المؤسسات لها معناه رفع أجور العمال السود إلى نفس مستوى أجور العمال البيض، ومن ثم تخنفي فرصة الربح من الوجود. ولكن هذا لا يفسر سبب بقاء الفرصة غير مستغلة. فكأنك تقول

إنك لو تركت ٢٠,٠٠٠ دولار على جانب الطريق في أحد شوارع نيويورك، فإنها ستختفي في لمح البصر. ولست أرى في هذا الافتراض سببًا كافيًا لنتوقع أن أحدًا لن يلتقط المبلغ من الشارع.

لقد زعمت فيما سبق أن التمييز العنصري مكلف وأوضحت السبب على نحو مقنع. ولكن لنفرض أنني على خطأ. لنفرض أن التمييز العنصري بالفعل شديد التأصل في وجدان عدد كبير من مديري المؤسسات لدرجة أنهم على استعداد لتحمل ثمنه.

ولنفرض في الوقت نفسه أنك أحد مديري المؤسسات الذين نجحوا في التغلب على نزعتهم الانحيازية المتأصلة، بحيث اختار القوة العاملة في مؤسسته من السود فقط الذين يتقاضون ٦٠,٠٠٠ دولار. فهل تعتبر في هذه الحالة أيضًا تمارس التمييز العنصري؟ هناك من يجيب بنعم، لأنك تدفع للعامل الأسود ٦٠,٠٠٠ دولار مقابل وظيفة قيمتها ١٠٠,٠٠٠ دولار. في حين هناك من يجيب بلا، لأن توجهاك في توظيف العمال لا تحركها نزعة عنصرية، وإنما فرصة لتحقيق الربح نشأت في مكان آخر في عالم التجارة. ويبدو أن جزءًا كبيرًا من المناقشة صار يدور حول معاني الألفاظ، مما

سيجعل وصولها إلى حل — على الأرجح — أمرًا عسيرًا. ولكن ها هي ذي نقطة نستطيع أن نتفق عليها: بصرف النظر عن «أسلوبك» في تعريف التمييز العنصري، فمن المؤكد أن توظيف عمال سود حتى وإن كان بأجر ٦٠,٠٠٠ دولار هو عمل أقل عنصرية من «رفضك» لتوظيف العمال السود تمامًا بذلك الأجر. كذلك، وبصرف النظر أيضًا عن تعريفك للتمييز العنصري، فالخلاصة هي الآتي: لو أنك على استعداد لتكون أقل عنصرية من غيرك من المديرين، فستنتهي إلى تعيين عدد كبير من الموظفين السود، وأرباح مقدارها ٣٦٠,٠٠٠ دولار لحملة أسهم شركتك. في حين لو تمسكت بالتمييز العنصري مثل غيرك من المديرين، أو أكثر منهم، فإنك ستقضي على فرصة الربح السابقة. وهذا معناه أن عقوبة التمييز العنصري في عالم التجارة قاسية.

من هو إذن الخاسر الأكبر من عملية التمييز العنصري؟ ربما تظن أنه العامل الأسود الذي يحرم من حقه في الحصول على الوظيفة المناسبة فقط.

ولكن الحقيقة أن حملة الأسهم أيضًا يشاركونه الخسارة، لأنهم يحرمون من خدمات أولئك الموظفين السود. بل إن حملة الأسهم في واقع الأمر هم من تلحق بهم خسارة أكبر من تلك التي تلحق بالموظفين السود. ففي هذا المثال، أمام كل موظف أسود يزعم أن التمييز العنصري كلفه ٤٠,٠٠٠ دولار، هناك مجموعة من حملة الأسهم سيزعمون أن التمييز العنصري كلفهم ٣٦٠,٠٠٠ دولار؛ أي ما يعادل تسعة أضعاف تكلفة الموظف الأسود.

والموقف مشابه لما يحدث عندما يقحم مديرو المؤسسات أذواقهم الخاصة في اختيار لوحة زيتية مكلفة لفان جوخ مثلًا مسببًا بذلك تكلفة مقدارها عدة ملايين من الدولارات لحملة الأسهم، فإن أحدًا لا يلاحظ ما يتضمنه هذا التصرف من سرقة علنية ونهب لأموال حملة الأسهم. كذلك الأمر عندما يقحم مديرو المؤسسات أنفسهم أذواقهم في اختيار العمال بممارسة التمييز العنصري، وما يسببه ذلك من تكلفة من عدة ملايين من الدولارات تقع على عاتق حملة الأسهم أيضًا. إن حملة الأسهم هنا يتعرضون لنفس الظلم والنهب بالضبط.

ربما ترغب في الاعتراض بقولك إن هناك مسئولية تقع على عاتق حملة الأسهم بمراقبة سلوك مديري المؤسسات، ومن ثمّ فإنهم يدفعون ثمنًا مشروعًا مقابل فشلهم في ذلك. ولكن لو كان بإمكان حملة الأسهم مراقبة كل ما يدور في مؤسساتهم، لما احتاجوا لتعيين مديرين لإدارة المؤسسات من الأصل. إن وظيفة مدير المؤسسة هي تحقيق الأرباح لحملة الأسهم، ولو أنهم تعمدوا تضييع فرص تحقيق الربح، فقد سرقوا أموال حملة الأسهم.

واعتقد أن حجم السرقة هائل لدرجة أنه يصعب تخيل حدوثها من الأساس. بمعنى آخر، لا بد من وجود تفسير لظاهرة فارق الأجور بين البيض والسود على ألا يتضمن هذا التفسير ظاهرة التمييز العنصري. ولكن إذا كنت مخطئًا في رأيي — بمعنى أن يكون التمييز العنصري «بالفعل» ظاهرة مؤثرة — إذن، فأعتقد أن حملة الأسهم هم الأولى بتعاطفي من الموظفين. عندما يؤخذ على إدارة إحدى المؤسسات الكبرى ممارستها للتمييز العنصري، تهب جماعات الحقوق المدنية لتدعو المستهلكين لمقاطعة منتجات

تلك المؤسسة. المشكلة أن مقاطعة المنتجات تؤدي إلى الإضرار بأرباح المؤسسة، ومن ثم فإنها تعاقب حملة الأسهم وليس إدارة المؤسسة؛ أي أنها تعاقب الضحية وليس الجاني. وبالمثل، فإن المدفوعات التعويضية التي تُمنح للموظفين السود تنطوي على سخرية مريرة؛ فهي تخرج أيضاً من جيوب حملة الأسهم، الذين يتعرضون لظلم مزدوج.

فمثلاً في عام ١٩٩٦م، اعترفت إدارة شركة تكساكو Texaco للنفت بمارستها للتمييز العنصري في تعيين الموظفين وفي منحهم الترقيات أيضاً. كما أعلنت استعدادها لتعويض الموظفين السود بمبالغ تصل إلى ١٧٦ مليون دولار. ولكن هذا لا يثبت قطعياً أن إدارة الشركة مارست التمييز العنصري فعلاً، بل ربما يكون لهذا الاعتراف تفسير آخر؛ هو أن الإدارة رأت أن اعترافاً كاذباً مع تعويض سريع وأسهل وأوفر من معركة طويلة في المحاكم ومع وسائل الإعلام. ولكن إذا كان الاعتراف صادقاً، وجرى دفع الـ ١٧٦ مليون دولار عن استحقاق فعلاً، فيجب أن يكون هناك تعويض مماثل لحملة الأسهم — على ألا يكون هذا التعويض من خزانة الشركة وإنما من أصول الممتلكات الخاصة بالمديرين الذين خذلوا المستثمرين في شركتهم بفشلهم في اقتناص أفضل الصفقات في سوق العمل.

إذا نجحنا في القضاء على التمييز العنصري الذي يمارسه أصحاب العمل، فلا بد من وجود تفسير آخر لظاهرة فارق الأجور بين البيض والسود. لنفترض مثلاً أن المستهلكين هم الذين يمارسون التمييز العنصري وليس أصحاب العمل؛ بمعنى أن المستهلكين على استعداد لدفع مبالغ إضافية مقابل السلع والخدمات التي يقدمها لهم عمال بيض البشرة. ولكي ندعم هذه النظرية بطريقة مقنعة، علينا أن نسعى لتقييم حجم الزيادة التي قد يدفعها المستهلك، وأن نتبين مدى معقوليتها بالنسبة للمستهلك. وإنني أدعو القراء للمحاولة في هذه الحسبة الرياضية.

(إن حجم الزيادة المعقولة التي قد يدفعها المستهلك العنصري تتفاوت من صناعة إلى أخرى. فمثلاً في مجال صناعة الأجزاء الصلبة لجهاز الكمبيوتر hardware، من الصعب تخيل أية مدفوعات إضافية على الإطلاق، وذلك لأن

المستهلك لا يعرف شيئاً عن العمال المصنّعين لهذه الأجزاء — فهل تعرف مثلاً أصل العامل الذي قام بجمع مُشغل الأسطوانات disc drive الخاص بجهازك؟ أما في مجال حلقة الشعر مثلاً نتوقع رؤية استعداد أكبر للدفع الإضافي، ولكن حتى في هذا المجال، لا يحدث ذلك بصورة واضحة، فحتى لو فرضنا وجود عدد كبير من المستهلكين العنصريين، فسوف يظل بإمكان الحلاقين السود التخصص في خدمة الزبائن غير العنصريين. ويزداد الأمر وضوحاً في فرق البيسبول الكبرى، حيث يبدو اللاعبون في غاية الوضوح أمام أعين الجمهور بالإضافة لعجز اللاعبين عن انتقاء معجبيهم. فنجد هنا احتمالاً كبيراً للتمييز العنصري. والواقع أن هناك بعض الأدلة على تحقق هذا التمييز العنصري؛ فاللاعبون السود يتفوقون عمومًا في الأداء على نظرائهم البيض، وهذا يرجح أن معايير الارتقاء إلى الفرق الكبرى تكون أعلى للاعبين السود من اللاعبين البيض).

غير أن هناك نظرية أخرى تقول بأن العمال السود يتقاضون أجرًا أقل لا بسبب التمييز العنصري الذي يمارسه المستهلكون أو أصحاب الأعمال، وإنما بسبب ذلك الذي يمارسه أقرانهم من العمال الآخرين. ووفقاً لهذه النظرية، فإن العمال السود يخسرون حقهم لأنهم يتسببون في تفشي شعور بعدم الرضا بين زملائهم البيض الذين يضطرون للعمل معهم. ولكن لو كانت هذه النظرية صحيحة، لوجدنا أصحاب الأعمال يتجنبون هذه المشكلة بتعيين موظفين متناغمين في الأصل أو العرق؛ بمعنى أن تجد السود في مؤسسات منفصلة والبيض في مؤسسات أخرى.

وهناك نظرية أخرى تقول بأن العمال السود يتقاضون أقل من البيض لأن مهاراتهم التسويقية أقل. وهناك وجهان لهذه النظرية: الأول: يقول بأن كل عامل يتقاضى أجره وفقاً لمهاراته الخاصة، وأن مهارات العمال السود (في المتوسط) أقل من مهارات العمال البيض. الوجه الثاني: يقول بأن كل عامل يتقاضى أجره وفقاً لتقييم مهاراته الفردية «المتوقعة»، وأصحاب الأعمال يتوقعون (على نحو منطقي سليم) أن تكون مهارات العمال السود أقل من نظرائهم البيض. ووفقاً للوجه الأول للنظرية، فإن العامل الأسود الماهر

يتقاضى راتبًا يساوي راتب العامل الأبيض الماهر. ووفقًا للوجه الثاني، فإن العامل الأسود الماهر يتقاضى أقل من نظيره الأبيض، ولكن لأسباب لا تتعلق بالعنصرية.

كلا الوجهين في حاجة إلى بعض اللمسات الإضافية المتمثلة في توضيح «السبب» في أن السود يمتلكون مهارات تسويقية أقل من البيض. والأسباب المرشحة هي إما أن ذلك راجع لاختيارهم، أو بحكم الوراثة، أو بسبب حاجتهم للتدريب.

أما «الاختيار» فمعناه أن السود يختارون طواعيةً أن يكتسبوا مهارات تسويقية أقل من نظرائهم البيض. (وربما يبدو هذا منطقيًا إذا كان السود يتوقعون مواجهة التمييز العنصري ضدهم في سوق العمل، ومن ثمَّ فإن آثار هذا الاختيار تضاعف من الآثار المترتبة على التمييز العنصري). ولكن السيناريو السابق لا يبدو متوافقًا مع بعض الأدلة الهامة. فوفقًا لبحث أجراه منذ وقت قريب كلُّ من ديريك نيل Derek Neal من جامعة شيكاغو، وويليام جونسون William Johnson من جامعة فيرجينيا، فإن فارق الأجور بين البيض والسود يُرجع بشكل كبير إلى فروق في مستويات المهارات بين الفئتين تتضح في مراحل أولية من العمر. (وقد سبق أن أشار كلُّ من ريتشارد هرنشتين Richard Herrnstein وتشارلز موراي Charles Murray إلى اكتشافات في هذا الصدد في كتابهما الذي حقق أعلى المبيعات والذي كان بعنوان ذا بيل كيرف The Bell Curve. والكلام السابق ربما يوحي بأن الاختيار السابق توضيحه للسود عقلائي، ولكن فقط في حالة تمكن الأطفال السود ذوي الستة أعوام من التفكير بعناية في احتمالات عملهم المستقبلية، وبناءً عليه يقررون تعلم جدول الضرب من عدمه. صحيح أنني أؤيد نموذج الاختيار العقلائي، ولكنني لست على استعداد لتجاوز التأييد إلى مرحلة الهوس.

وهذا يتركنا أمام أحد تفسيرين محتملين للفجوة الواسعة بين أجور البيض والسود: التدريب والوراثة. (أو بأكثر دقة، هما تفسيران محتملان

للعجوة في المهارات بين البيض والسود التي تؤدي بدورها لعجوة في الأجور.^٢ وقد زعم كلٌّ من هرنشتين وموراي أن الوراثة لها دور كبير في الموضوع، ولكن الاكتشافات الحديثة لكلٍّ من نيل وجونسون تميل إلى دحض هذا التفسير ورفضه. ويرجع ذلك لسبب واحد، فقد أشار نيل وجونسون إلى أنه عند إجراء اختبارات ذكاء معتمدة، تظهر العجوة في الأداء شديدة الوضوح بين البيض والسود الراشدين أكبر مما تظهر بين المراهقين. وهذا الأمر يصعب تفسيره إذا كانت تلك العجوة تعود لأسباب وراثية (فما الذي يجعل فارقاً وراثياً في الذكاء ينمو مع الوقت؟)،^٣ ولكنه يبدو منطقياً إذا كان سبب العجوة هو التدريب (فلو أن السود يتلقون مستوى تعليمياً أقل من البيض، فليس من المستغرب إذن أن تزداد العجوة بينهم وبين البيض بعد عشر سنوات من التعليم عما كانت عليه بعد ست سنوات).

ولا يزال هناك الكثير من الأبحاث بحاجة لإجرائها، منها ما يُجرى بالفعل، ومنها ما سيُجرى في المستقبل. وكل هذه الأبحاث، أو على الأقل المفيد منها، سيكون في صورة أرقام بطريقة أو بأخرى. وقد يتطلب بعضها للجوء لبعض التقنيات وأساليب القياس المعقدة. ولكن هناك بعض الحالات — ومنها التفرقة العنصرية — التي يمكن فيها اختبار مدى صحة ومعقولية النظريات التي جرت العادة على تصديقها والإيمان بها، وذلك بشرط توفر العقلية المنفتحة التي تعطي اهتماماً للتفاصيل الدقيقة.

^٢ إن العلاقة بين المهارات والأجور علاقة قوية وإن كانت اكتُشفت مؤخراً فحسب؛ ففي العقدَيْن الأخيرين، بدأ سوق العمل في الاهتمام بنوعية المهارات التي يتم قياسها عن طريق الاختبارات المعتمدة. ولا أحد يعلم سبب هذا التغيير بشكل مؤكد، ورغم ذلك، فإن التخمينات الأولية توحى بعبارات مثل «ثورة السليكون».

^٣ الواقع أن «هرنشتين» و«موراي» قد اعتمدا في حجتهن بشكل كبير على تأكيد أن نتائج الاختبارات تعتمد على قياس القدرات الوراثية، وأنها لم تتأثر بتأثرًا بالتدريب. ولكن البحث الذي قام به «نيل» و«جونسون» يلقى بظلال الشك بقوة على هذا التأكيد.

مبدأ حماية البيئة في أرقام

بماذا ندين للأجيال التي ستأتي من بعدنا؟

قطعا من المستحيل الإجابة عن هذا السؤال دون أن نضطر لمواجهة أكثر الأسئلة شمولاً، وهو: «بماذا يدين أي إنسان لأي إنسان آخر؟»

من بين الإجابات المحتملة عن هذا السؤال إجابة تتجسد في الرؤية الاقتصادية «للقاعدة الذهبية»، وهي أننا يجب أن نكون على استعداد لإنفاق الدولار الذي نملكه، عندما يعود ذلك الدولار على الجميع بمنافع تفوق قيمتها

ووفقاً للقاعدة الذهبية، فإنه من المطلوب أن ننفق الكثير من أجل الحفاظ

على غابة لن تساوي شيئاً للأجيال القادمة بعدنا.

ولكن للأسف، فإذا كنا نتسم بالأنانية، فإننا سنعرض عن إنفاق ذلك الدولار لسببين؛ أولاً: إننا لا نستطيع فرض رسوم دخول الغابة على أجيال لم تولد بعد، ومن ثَمَّ، فحتى إذا كان كلُّ منهم على استعداد لدفع بنس مقابل دخول الغابة، فإن ذلك لن يُعَدَّ فارقاً بالنسبة لنا. ولكن هناك حل لتلك المشكلة. ولأن ملاك الغابة في المستقبل سيكون بإمكانهم تحصيل تلك الرسوم، فهذا سينعكس بالتأكيد على السعر الحالي للغابة. وهذا لأن من المؤكد أن كل مالك للغابة في المستقبل قد اشتراها من أحد ملاكها السابقين. ومن المؤكد أيضاً أن المالك السابق للغابة قد وضع في اعتباره مسألة بيعها لمالك من بعده عندما قرر المبلغ الذي دفعه فيها.

أما المشكلة الثانية: فإن لها جذوراً أعمق. لنفرض مثلاً — فقط من أجل التوضيح — أن الفارق بين الجيل والآخر هو سنة واحدة، وأن سعر

الفائدة يساوي ٤٪ في السنة. إذن، فسوف تباع الغابة بسعر ربع دولار. ولكن لماذا؟ لأن عائد الغابة من رسوم الدخول يساوي بنسباً في العام، كما أن عائد الربع دولار من الفوائد يساوي بنسباً في العام أيضاً. وهذا يجعل قيمة الغابة تساوي قيمة الربع دولار بالضبط — لا أكثر ولا أقل. ولكن أحداً لن يرغب في إنفاق دولار للمحافظة على غابة سوف تباع فيما بعد بربع دولار فحسب.

أيضاً وجدت فائدة ذات قيمة موجبة، فإن عدد الغابات التي يُحافظ عليها يقل — على الأقل إذا كانت القاعدة الذهبية هي المعيار الذي نحدد به ما يستحق المحافظة عليه. فكلما ارتفع سعر الفائدة، زادت المشكلة تعقيداً. (فإذا بلغ سعر الفائدة ١٠٪، تكون قيمة الغابة عشرة سنتات فحسب، لأن عائد العشرة سنتات في هذه الحالة سيبلغ بنسباً في العام وهو ما يساوي عائد الغابة أيضاً. وفي هذه الحالة، لن تجد من ينفق أكثر من عشرة سنتات للمحافظة على الغابة.)

ولكن ربما لا تكون القاعدة الذهبية هي المعيار السليم. فمع كل شيء، فإن القاعدة الذهبية تنص على أنه إذا كان بإمكانك إنفاق دولار لتقديم خدمة لبيبل جيتس تساوي في نظره ١,٠١ دولار، فإنني مُلزم بتقديمها. وربما يعفني الكثيرون من هذا الإلزام، لأن قيمة الـ ١,٠١ دولار عند بيبيل جيتس أقل من قيمة الدولار بالنسبة لي. بمعنى آخر، يعتقد الكثير من الناس أنه لا يجب تطبيق القاعدة الذهبية عند وجود فروق كبيرة في الثروات.

إذن، فقد صار السؤال كالاتي: ما هي القاعدة التي ينبغي تطبيقها بدلاً من القاعدة الذهبية؟ لكي نتمكن من التفكير في إجابة السؤال، علينا أن نبدأ بتحديد الفارق بيني وبين بيبيل جيتس بالأرقام. فنقول مثلاً: هل قيمة الدولار بالنسبة لبيبل جيتس تساوي قيمة الـ ٩٠ سنتاً بالنسبة لي؟ أم الـ ٥٠ سنتاً؟ أم العشرة سنتات؟ أم نصف البنس؟

وإليك بعض الفرضيات المحتملة:

الفرضية الأولى: إن قيمة الدولار تتناسب عكسياً مع قيمة ثروتك. ومن ثمّ، فعندما تتضاعف ثروتك مرتين، تنخفض قيمة الدولار عندك إلى النصف.

وعندما تتضاعف ثروتك ثلاث مرات، تنخفض قيمة الدولار عندك إلى الثلث ... وهكذا.

الفرضية الثانية: إن قيمة الدولار تتناسب عكسياً مع «مربع» ثروتك. ومن ثمّ، فعندما تتضاعف ثروتك مرتين، فإن قيمة الدولار عندك تنخفض إلى الربع. وعندما تتضاعف ثروتك ثلاث مرات، تنخفض قيمة الدولار عندك إلى التُّسع ... وهكذا.

الفرضية الثالثة: إن قيمة الدولار تتناسب عكسياً مع «مكعب» ثروتك. ومن ثمّ، فعندما تتضاعف ثروتك مرتين، فإن قيمة الدولار عندك تنخفض إلى الثُّمن. وعندما تتضاعف ثروتك ثلاث مرات، تنخفض قيمة الدولار عندك إلى جزء من سبعة وعشرين جزءاً من الدولار ... وهكذا.

ويمكننا أن نتعرف على الفرضية الصحيحة من الفرضيات السابقة بالنظر إلى نوعيات المخاطر التي يكون الناس على استعداد لخوضها. فإذا كانت الفرضية الصحيحة في ذيل القائمة، فهذا معناه أن الناس على استعداد أكبر لخوض المخاطر على أمل الفوز بالجوائز الجزية. أما إذا كانت الفرضية الصحيحة على رأس القائمة، فهذا معناه أن الناس أكثر حرصاً وحذراً. وتشير أغلب الأدلة المتوفرة — بناء على سلوك الناس في التعامل مع أسواق البورصة مثلاً — أن الفرضية الصحيحة هي فيما بين الأولى والخامسة، أما الفرضية العاشرة فتعد الحد الأقصى لما هو معقول. والاستثناء الوحيد تجده في أسواق المال، حيث يظهر الناس استعداداً أكبر لشراء السندات عن الأسهم — مع أن أداء الأسهم يتفوق على السندات بطريقة هائلة وإن كان على المدى الطويل — مما يعكس درجة من الإحجام عن المخاطرة تستدعي تطبيق الفرضية الثلاثين مثلاً^١. ولكن بعد دراسة الموقف، فمن المنطقي أن نفترض تطبيق الفرضية الثالثة مثلاً.

^١ إذا جرى استثمار ١٠٠٠ دولار منذ سبعين عامًا مضت، فإنها ستساوي اليوم ١٢,٠٠٠ دولار إذا جرى استثمارها في صورة سندات أو تساوي ٨٥٠,٠٠٠ دولار إذا جرى استثمارها في صورة أسهم. أما حقيقة أن تفسير ميل الناس لشراء السندات بدلاً من الأسهم تتطلب منا تطبيق الفرضية الثلاثين، في حين الفرضية الخامسة تكفي لتفسير أي سلوك متهور آخر، فهي نوع من التناقض المحير الذي يطلق عليه رجال الاقتصاد «لغز امتلاك السندات ذات العوائد أو الجوائز» Equity premium puzzle.

ولكي نتمكن من تطبيق كل ما سبق على قضية المحافظة على الغابات، علينا أن نحاول معرفة مدى ثراء الأجيال التي تلينا بالتحديد. من المعقول أن نفترض أن دخل الفرد (بعد حساب التضخم) سيرتفع بمقدار ١,٥٪ في العام (ربما تكون هذه النسبة منخفضة قليلاً بالمعايير التاريخية، ولكن نسبة ٢٪ أيضاً تعتبر مرتفعة قليلاً). وفي هذه الحالة، فإن الأفراد الذين سيولدون بعد عام واحد من الآن، سيكونون أكثر ثراءً منك بنسبة ١,٥٪، من ثَمَّ فإن قيمة الدولار بالنسبة لهم (بتطبيق الفرضية الثالثة) ستساوي تقريباً ٤,٥٪ أقل من قيمته بالنسبة لك.^٢

(تنبيه هام: في المعتاد، عندما يتحدث الناس عن انخفاض قيمة الدولار، فإنهم يقصدون بذلك التضخم. ولكن المناقشة الحالية لا علاقة لها بذلك على الإطلاق. فهنا، تنخفض قيمة الدولار لأن الناس تزداد ثراءً. فانخفاض قيمة الدولار بنسبة ٤,٥٪ لا علاقة له على الإطلاق بأي تغيير ناتج عن التضخم.) وبالنظر إلى الأرقام السابقة، فمن المنطقي أن نُدخل تعديلاً يسيراً على القاعدة الذهبية لتصير كالآتي: «الأمر يستحق إنفاق دولار للمحافظة على الغابة، فقط إذا كانت قيمة الغابة ستبلغ على الأقل ٤,٥ سنت في العام بالنسبة للأجيال القادمة.» بمعنى آخر، نحن غير مطالبين بالتضحية بدولار كامل على شيء ستبلغ قيمته أقل من دولار بالنسبة للأجيال القادمة مجتمعة. ولكن إذا كان سعر الفائدة (المعدل بعد حساب التضخم) يبلغ ٤٪ مثلاً، فإن الساعين لتحقيق الربح سينفقون الدولار للمحافظة على أية غابة يبلغ عائدها أكثر من أربعة سنتات في العام. فإذا وُجدت الغابات التي يزيد عائدها على ٤ سنتات في العام ولكنه يقل عن ٤,٥ سنت في ذات الوقت، فسنجد «الكثير» من الغابات تتلقى المال للمحافظة عليها. وفي هذه الحالة، فإن الدافع لتحقيق الربح سيدفعنا إلى عمل ما هو «أكثر» مما ينبغي لأجيال المستقبل.

^٢ إليك الحسبة التي قادتني لهذه النتيجة: الطفل الذي سيولد في العام القادم سيكون دخله أكبر من ذلك بمقدار ١,٠١٥ مرة. ومن ثَمَّ، فإذا طبقنا الفرضية الثالثة، ستكون قيمة الدولار عنده تساوي ١/١,٠١٥^٢ قيمته بالنسبة لك. وهذا يمثل فارقاً بنسبة ٤,٥٪ تقريباً.

وبوجه عام، لنضع الرمز «س» لسعر الفائدة (المعدل بعد حساب التضخم، بحيث إذا كان عائد السندات ٧٪، ومعدل التضخم ٣٪، تكون «س» = ٤٪). ولنرمز بالرمز «م» لمعدل نمو الدخل (وذلك أيضاً بعد حساب التضخم، بحيث تساوي «م» ما بين ١,٥ و ٢ تقريباً). والآن لنرمز بالرمز «ف» لرقم الفرضية الصحيحة الخاصة بالإحجام عن المخاطر (وهو تقريباً ما بين الفرضية الأولى والخامسة). والآن، إذا كانت $s < m \times f$ ، فإن الساعين لتحقيق أعلى الأرباح سيهتمون بالمحافظة على عدد قليل جداً من الغابات. أما إذا كانت $s > m \times f$ ، فإنهم سيهتمون بالمحافظة على عدد كبير جداً من الغابات.

وبالطبع، فإن التعبيرين «كبير جداً» و«قليل جداً» سيُفسران هنا في ضوء التعليمات الأخلاقية الخاصة بالقاعدة الذهبية المعدلة – والتي تفرض علينا أن نضع في اعتبارنا أن قيمة الغابة عند الرجل الثري أقل منها عند الفقير.

صحيح أن الحسابات الرياضية لا توضح لنا ما إذا كانت القاعدة الذهبية المعدلة هي المعيار الصحيح أم لا، ولكنها بالفعل توضح تماماً النتائج المترتبة سواء على تلك القاعدة أو على أي معيار أخلاقي آخر نهتم بتطبيقه. بمعنى آخر، فإن الحسابات الرياضية تعيننا على الأمانة الأخلاقية، وذلك ليس بالقليل. إذن، فالنمو الاقتصادي سيجعل الأجيال القادمة أكثر ثراءً، الأمر الذي يقلل من التزامنا بالتضحية من أجلهم وذلك باللجوء إلى بعض المعايير الأخلاقية. ومن المحتمل وجود بعض المعايير الأخلاقية الأخرى.

وأية مناقشة تدور حول المسائل الأخلاقية المتعلقة بعلاقة الأجيال ببعضها، لا بد أن تضع في اعتبارها طبيعة النمو الاقتصادي ومصادره. وقد كتب هوراس مان كلمة موجزة في عام ١٨٤٥م، تتطابق في فحواها (وإن كانت تتفوق في أسلوبها) مع ما تجده في كتب علم الاقتصاد الحديثة، حيث قال:

«إن الثراء والرخاء اللذين تتمتع بهما ولاية ماساتشوستيس لا يرجعان إلى موقعها الطبيعي ولا إلى مواردها؛ فهي تتمتع بهما مع

اللعب النظيف

أن أرضها مقفرة وجوها لا يشجع على العيش فيها. إنهما لا ينبعان من الأرض، وإنما من الذكاء الفطري للناس، بالإضافة إلى الحرص الذي يتسمون به. إن مصدر الثراء والرخاء في ماساتشوسيتس هو التفكير السليم الذي يترجم إلى أعمال عظيمة.»

أما كتب الاقتصاد الدراسية اليوم، فإنها ترجع الفضل في النمو إلى اجتماع التقدم التكنولوجي مع الاستثمار الرأسمالي — أي بمعنى آخر «الذكاء الفطري للناس، بالإضافة إلى الحرص الذي يتسمون به». وسوف يجني أحفادنا ثمار نكائنا الفطري وحرصنا. أما التساؤل حول ما إذا كنا ندين لهم بما هو أكثر من ذلك، فذاك سؤال صعب ومعقد للغاية، ويتطلب بدوره تفكيرًا صعبًا ومعقدًا للغاية أيضًا.

arabooks.tor.e
http://www.ibtesama.com

ما تعلمته من ابنتي عن المال

عندما كانت كايلي في الثامنة من عمرها، أسمعني محاضرة طويلة عن أهم الأشياء في حياتنا. وقد أوضحت لي أن الحب من الأمور المهمة في الحياة، أما المال فليس كذلك.

وقد أجبته قائلاً: «حسناً، أعتقد أن الكثير من الناس لا يقيمون وزناً للمال، ولا بأس بذلك.

ولكنني بصراحة لست أعتقد أنك واحدة من هؤلاء. فيبدو لي أنك من الأشخاص الذين يستمتعون للغاية بالتسوق والشراء». وعند سماع هذا الكلام، اتخذت كايلي وضعيتها المعتادة عندما تغضب بشدة (حيث وضعت يديها في وسطها، وكادت تغمض عينيها من فرط الغضب) وقالت: «أبي! إن (السبب) الذي يدفعني للتسوق والشراء هو (التخلص) من أموالي!»

أحسنَتِ يا كايلي! لقد أصابت كايلي كبد الحقيقة. فحب المال شيء وحب الثروة هو شيء آخر تماماً. فشخصية ديزني الشهيرة سكرودج Scrooge McDuck تعشق المال، فهو يكتز أمواله الكثيرة في خزانة كبيرة، ويذهب إليها كل ليلة فيغرق فيها حتى أذنيه. أما في الفيلم الأمريكي الشهير Richie Rich الذي يحكي قصة فتى مدلل وحيد لأب فاحش الثراء يدعى «ريتشي ريتش»، فالأب المليونير يستمتع بثروته تماماً كما يفعل سكرودج، ولكنه يستمتع بها في صورة قصور وخدم وأعمال فنية نادرة بدلاً من الاستمتاع بها كنفود فحسب. وكايلي تريد أن تكون مثل السيد ريتش (أي الثري).

ومن المؤكد أن كايلي لها الحق في اختيار مفضلاتها بنفسها، ولكن يجدد بي الإشارة إلى أنها إذا أرادت أن تكون جارة محبوبة في حينها، فعليها أن تقلد نموذج سكرودج وليس آل ريتش. فعندما يقوم آل ريتش ببناء قصر خاص بهم، فإنهم يستخدمون الطوب، والأسمنت، والملاط، وكلها أشياء من الممكن استغلالها في أغراض أخرى مثل إنشاء مستشفى، أو مركز اجتماعي، أو تطوير المساكن.¹ كما أنهم يستعينون بعدد من العمال، والنجارين، وفنيي الكهرباء الذين كان من الممكن توظيفهم في إنشاء الطرق، ومراكز التسوق، أو — بقليل من إعادة التدريب — صناعة السيارات. والطعام الذي يجري تقديمه في الولائم الفاخرة التي يقيمها آل ريتش لا يستمتع بأكله سوى آل ريتش أنفسهم وضيوفهم فحسب. والوقود الذي تحرقه طياراتهم الخاصة مصنوع من نפט كان من الممكن استغلاله في إضاءة منازل جيرانهم.

أما سكرودج، فهو على الصعيد الآخر لا يحرم جيرانه من شيء عندما يغطس في أوراق الدولارات التي يملكها سوى الكثير من الورق الرخيص. وما دام أنه يكتز أمواله بدلاً من إنفاقها، فسيظل هناك الكثير من الطوب والملاط، والكثير من العمال، والكثير من الطعام، والكثير من الوقود الذي يستطيع جيرانه استغلاله والانتفاع به.

بعض الناس يفهمون الفكرة السابقة بطريقة عكسية؛ فهم يظنون أن الإنفاق ببذخ يؤدي إلى مزيد من الرخاء، أما البخلاء فهم عبء على المجتمع. ولكن كايلي أكثر وعياً من أن تنخدع بهذه الأفكار الخاطئة. فهي تدرك تمامًا أن المال في حد ذاته لا يهم، وإنما «ما نشتره» بالمال هو ما يهم حقاً. فكلما قلَّ ما يشتره سكرودج، زاد ما يشتره جيرانه، وصاروا أكثر سعادة.

ولكن إذا كان سكرودج يرفض تداول أمواله، فكيف يستطيع جيرانه «تحمل نفقات» الأشياء السابقة؟ إليك الإجابة: إن إصرار سكرودج على إخراج أمواله من دائرة التداول، أدى إلى انخفاض الأسعار، مما جعل قيمة الأموال

¹ وحتى إذا كان الطوب تم تصنيعه خصيصاً بناءً على طلب آل «ريتش»، فإن الجهد المبذول في تصنيعه بالإضافة إلى المواد الخام المستخدمة كان يمكن استغلالهما في أغراض بديلة. ومن ثمَّ فالنقطة التي أقصدها لم تتغير؛ وهي أنه كلما زاد ما يملكه آل «ريتش»، قلَّ ما يملكه جيرانهم.

التي يملكها الآخرون ترتفع — الواقع أنها ارتفعت إلى الدرجة التي تمكنهم من تحمل نفقات شراء كل وسائل الترف التي تخلى عنها سكرودج. إذن، ففي حين يقايضك آل ريتش بأموالهم مقابل السلع والخدمات، فإن سكرودج، بإبقائه على انخفاض الأسعار، قد رفع قيمة «أموالك» مقابل لا شيء. وأنا شخصياً أفضل صفقة سكرودج.

ولكن الخدم الكثيرين الذين يعملون عند آل ريتش لا يرون الأمر بهذه الصورة، فهم يدركون تماماً أنهم يدينون بوظائفهم ورواتبهم المرتفعة لثراء آل ريتش الفاحش. أما كايلي فإنها ترى الصورة من منظور أكبر؛ فإذا كان خدم آل ريتش الذين يتقاضون رواتب مرتفعة يستطيعون الشراء أكثر من غيرهم، فهذا معناه أن هناك آخرين يشترون أقل. فعندما يحصل كبير خدم آل ريتش على زيادة في راتبه، يستطيع أن يضع يده على قطعة أكبر من الكعكة — كعكة المجتمع الذي يعيش فيه — برغم أن حجم الكعكة لم يتغير عن ذي قبل.^٢

وعلى العكس، فإن سكرودج يستمر في تقديم خدمة عظيمة لجيرانه عندما يبقي أمواله مسجونة في خزانتها. فإذا تغيرت طباعه في أحد الأيام، وقرر أن يبدأ في إنفاق المزيد، فسيكون هذا اليوم يوم نحس على أهل مدينته. فعندما يشتري سكرودج عشر تفاحات مثلاً، فإن قوانين الحساب تقضي بأن يقل ما يشتريه أي واحد آخر من سكان المدينة بمقدار عشر تفاحات — أو ربما يقل ما يشتريه عشرة من سكان المدينة من التفاح بتفاحة واحدة. أما قوانين الاقتصاد، فإنها توضح لنا التفاصيل: إن عملية الشراء التي قام بها سكرودج رفعت «أسعار» التفاح إلى درجة أن شخصاً ما في مكان ما قرر شراء تفاح أقل.

إن ارتفاع سعر التفاح له ثلاث نتائج: فسوف يحزن ذلك عشاق التفاح، في حين سيُسعد المزارعين الذين يزرعونه، كما أن أهل المدينة سيجدون التضخم الذي سببه التفاح يسحق قيمة أموالهم سحاً. وبالنسبة لحالة الرخاء العامة

^٢ من الممكن أن يكبر حجم الكعكة، وهذا ما يحدث عادةً. ولكنه يتطلب بعض النشاط الإنتاجي. وإنفاق الأموال لا يعد نشاطاً إنتاجياً.

في المدينة، فإن النتيجة الثانية تلغي الأولى، في حين تبقى الثالثة. وصافي الخسارة التي لحقت بأهل المدينة الذين يملكون الأموال تساوي في قيمتها التفاحات العشر التي استهلكها سكرودج.

وحتى لو «تبرع» سكرودج بكل ما يملك من أموال، فإنه لن يجعل جيرانه (في المتوسط) أكثر ثراءً. فالأشخاص الذين يملكون المال سيزدادون ثراءً، ولكنهم — بعكس سكرودج البخيل الذي يفوق العادة — سوف يعملون على إنفاقه. وهذا من شأنه أن يرفع الأسعار، والنتيجة أن المواطن العادي من أهل المدينة لن يزداد ثراءً عما كان عليه.

وهذا معناه أنه من المستحيل أن يتبرع سكرودج بثروته (على عكس أمواله). والسبب يسير: لقد سبق أن قايض ثروته كلها بخزنة ممتلئة بالأموال. ولم يتبق منها ما يمكن التبرع به.

إذن، فوفقاً لما سبق، فإن سكرودج يعتبر واحداً من أعظم فاعلي الخير للناس، وأمثاله لا تجدهم أبداً بين أعضاء عائلة ريتش. وهذا ليس معناه أنني أعترض على نمط حياة آل ريتش. فقد بذل الأب ريتش، على الأرجح، مجهوداً عظيماً لـ«عمل» هذه الثروة الهائلة. ومن ثمَّ فمن حقه أن ينفقها كيفما يحلو له. ولكن سكرودج، بعكس الأب ريتش، قام بعمل يفوق المعتاد. لقد بدأ أولاً بعمل ثروة هائلة، ثم أعرض عن إعلان ملكيته لها.

ولما كانت كايلي تهتم بقراءة المجلات الكوميدية الساخرة بدلاً من جريدة «وول ستريت جورنال»، فإن لديها استيعاباً لاقتصاديات الأموال أكبر من العضو العادي من أعضاء ائتلاف كونكورد مثلاً. فهي تدرك جيداً، بعكس الكثير من الكتاب الصحفيين، أن المواطنين الأجانب الذين يكتزون الدولارات الأمريكية يقدمون بذلك خدمة جلية للشعب الأمريكي. فإرسال النقود الورقية لليابان مثلاً في مقابل الحصول على سيارة تويوتا يشبه تماماً إرسال خطاب طويل إلى القطب الشمالي مقابل الحصول على كل ما تحتاجه من أجل الكريسماس. فما دام هناك من يحتاج لتلك الأموال في اليابان، فإن سيارتك التويوتا ستظل متاحة لك. وهي بالطبع ليست متاحة «لك» تحديداً، وإنما متاحة للأمريكيين بوجه عام. وعندما تقبل شركة تويوتا دولاراتك، وتخرجها

ما تعلمته من ابنتي عن المال

من دائرة التداول، فإن أسعار السلع في أمريكا تنخفض مما يتيح لجيرانك منحة مفاجئة من الأموال تساوي ما دفعته مقابل السيارة.

ولكن الحق أن الأسعار تنخفض انخفاضاً طفيفاً إلى درجة قد تكون غير ملحوظة، ومن ثمَّ فإن المنافع التي يحققها كلُّ من جيرانك تكون طفيفة كذلك. ولكن هذا القدر الطفيف عند ضربه في ٢٥٠ مليون مواطن أمريكي، تكون النتيجة مساوية لسعر السيارة التويوتا. إذن، فالحسبة الأخيرة كالآتي: لقد أنفقت أنت ٢٠,٠٠٠ دولار، فحصل جيرانك على منحة مفاجئة تساوي ٢٠,٠٠٠ دولار، في حين حصلت أنت على السيارة. إذن، فقد صار الشعب كله أكثر ثراءً بمقدار سيارة تويوتا واحدة.

ومن المؤكد طبعاً أن رفاقنا في اليابان والذين سبق لنا التبادل التجاري معهم سوف يرغبون يوماً ما في إنفاق الدولارات التي سبق أن كنزوها، وعندئذٍ تتلاشى المنحة المفاجئة التي حصلنا عليها. ولكن كلما طال احتفاظهم بالأموال — أي كلما طال تقليدهم لنموذج سكرودج — طال مدة استمتاعنا بالمنحة المفاجئة التي هبطت علينا. وعندما يبدؤون في شراء السلع — ويتحولون إلى ما هو أقرب لنموذج آل ريتش — تتلاشى سعادتنا السابقة.

وما سبق هو قطعاً النقيض التام للحكمة التقليدية السائدة، والتي تنص على أن طريق الرخاء هو بواسطة التبادل التجاري مع من يطالبون بالموارد مرتفعة القيمة، في حين طريق الخراب هو التبادل التجاري مع من يقبلون بخزنة ممتلئة بالنقود الورقية. إن مكمن الخطأ في تلك الحكمة التقليدية نابع تحديداً من الخلط بين المال والثروة. فإذا وقعت في هذا الخطأ أمام كايي، فويل لك منها.

ما تعلمته من ابنتي عن التجارة

عندما كانت كايلي في الصف الأول، كانت واحدة من زميلاتها في الفصل تمتلك حيوان خنزير غينيا أو خنزير البحر الهندي الأليف، الذي أنجب كثيرا من الصغار. وقد أحضرت الفتاة الصغار للمدرسة كي تعرضها للتبني. وكان من بين الصغار واحد رغب الكثيرون في الحصول عليه، أما المعلمة فقد حاولت أن تراعي التوفيق بين أكثر الأطفال رغبةً وإلحاحًا، وما يحقق مصلحة الحيوان على المدى البعيد في الوقت نفسه.

أما كايلي فقد حالها الحظ الحسن؛ فقد أعجبت بصغير لم يعجب به سواها، وقد فازت به في النهاية نتيجة لإعراض باقي الأطفال عنه. وفي هذه الليلة، أخبرتها أنها نجحت في إعادة اكتشاف مبدأ رئيسي من مبادئ علم الاقتصاد التقليدي، ألا وهو، أنه «من المربح أن تكون مختلفًا». فإذا كانت الأشياء التي تفضلها أنت غير رائجة، فبإمكانك شراؤها بسعر أرخص. وإذا كانت الأشياء التي تود التخلص منها رائجة، بإمكانك أن تبيعها بسعر أعلى. من المربح أن تكون مختلفًا ليس في ذوقك العام فحسب، وإنما أيضًا فيما تتمتع به من مواهب؛ فإذا كان نصف الطلاب في فصلك يلعبون الكلارينت، في حين أنت وحدك الذي تنفخ البوق، فلديك أفضل فرصة للاحتاق بأوركسترا المدرسة.

ولهذا فمن المفيد جدًا حدوث تبادل تجاري عبر الحدود الدولية للبلدان. فالأمر لا يقتصر على التبادل التجاري مع شركاء جدد، وإنما يتعدى ذلك، فأولئك الشركاء الجدد «مختلفون» تمامًا عنك. فلو كانت شركة هوندا مثلًا

تقوم بتصنيع سيارات مطابقة تمامًا لتلك التي تصنعها شركة فورد، لما شعر الأمريكيون بفارق حقيقي بين أن يسمح لهم بشراء سيارات هوندا أو أن يُجبروا على شراء سيارات فورد. إنما «الفارق» بين السيارة اليابانية والسيارة الأمريكية هو ما يرفع قيمة السيارة اليابانية.

كثيرًا ما يراود المديرين التنفيذيين في كبرى المؤسسات الأمريكية أمل جامح في تقديم خدماتهم للميلار عميل جديد في الصين. ولكن تركيزهم على «حجم» السوق الصينية فقط يلهيهم عن ملاحظة نقطة مهمة؛ فالأمر لا يقتصر على التعداد الهائل للشعب الصيني، وإنما أيضًا كونهم شديدي الاختلاف عنا. فلو كان مخرجو الأفلام المتحركة في الصين على نفس مستوى كفاءة نظرائهم في أمريكا، لما وجدنا لأفلام ديزني سوقًا رائجة في الصين. أما الفرصة الهائلة التي تتمتع بها في السوق الصينية فترجع إلى حقيقة واقعة هي الكفاءة العالية التي يتمتع بها الأمريكيون في إنتاج الأفلام السينمائية الناجحة والتي تتخطى كفاءة الصينيين بالتأكيد. ومن ناحية أخرى، فإن الصينيين أكثر براعة من الأمريكيين في إنتاج القمصان الحريرية.

وهذا هو السبب أيضًا في أن الدول الصغرى تحقق أقصى استفادة من التجارة الدولية — وإن كانت الأطراف المشاركة كلها تستفيد أيضًا. فهناك فروق ملحوظة بين المواطن الأمريكي العادي والمواطن المكسيكي العادي مثلًا. فاتفاقيات التجارة تعمل على تسهيل استغلال الفوارق بين شعوب الدولتين، مثل الاتفاقية الخاصة بعمل سوق موحدة تضم شمال أمريكا، فتلك السوق يسودها عدد هائل من المواطنين الأمريكيين. وهذا يصب في صالح المكسيكيين بالتأكيد؛ فهم بهذا يتاجرون في سوق يختلف التاجر العادي فيها عنهم بشدة.

وإليك مثالًا على ما سبق: لنفترض أنه بدون ممارسة التجارة الدولية، يباع رطل البن في المكسيك بـ ٣ دولارات، في حين يباع في أمريكا بـ ٧ دولارات. فلو أننا فتحنا الحدود بين البلدين فجأة وأقمنا سوقًا في شمال أمريكا للبن فقط، فمن المؤكد أن السعر سيستقر على رقم بين الـ ٣ دولارات والـ ٧ دولارات. وبالطبع، فمن جهة المكسيكيين، يعتبر هذا بمثابة زيادة في سعر البن، ومن ثَمَّ

فهي فرصة سانحة للكسب من بيع البن. أما من جهة المواطنين الأمريكيين، فهذا يعتبر انخفاضاً في السعر، ومن ثمَّ فرصة سانحة لشراء البن بأسعار تمثل صفقة رابحة للمشتري. إذن، فكلُّ من المواطن الأمريكي العادي والمواطن المكسيكي العادي يحقق الاستفادة.

ولكن ترى من الذي يحقق أكبر استفادة؟ لما كانت الولايات المتحدة تسود السوق، فالأرجح أن السعر الجديد للبن سيكون أقرب للـ ٧ دولارات منه للـ ٣ دولارات. وهذا معناه أن فرصة ربح المكسيكيين كبيرة، أما الصفقة الشرائية التي سيحققها الأمريكيون فضئيلة نسبيًا. ومن حسن طالع المواطن المكسيكي أنه أكثر بعدًا عن المواطن الشمال الأمريكي العادي من جيرانه في المنطقة الشمالية. والسبب في ذلك يرجع إلى قلة عدد مواطنيه.

وقد سبق أن أكد رجل الاقتصاد الشهير آدم سميث إبان القرن الثامن عشر على أهمية التخصص، وأنه الفائدة الرئيسية التي تعود على الناس من التجارة. بمعنى آخر، إذا أردت وزوجتي عمل أكثر من كعكة بالبرتقال مثلًا، فمن المنطقي أن يقوم أحدهما بخبز الكعك في حين يقوم الآخر بتجهيز عصير البرتقال. حتى لو كان كلانا على القدر نفسه من البراعة في الخبز وفي تجهيز العصير أيضًا. إن المبدأ الأساسي هاهنا هو أن القيام بالعمل مرتين يكون عادة أقل صعوبة من القيام به مرة واحدة بمرتين على الأقل.

أما رجل الاقتصاد الشهير ديفيد ريكاردو David Ricardo، فقد أكد خلال القرن التاسع عشر على أن مزايا التجارة تتضاعف بسبب الفروق بين المتاجرين. فإذا كنت أنا أكثر براعة من زوجتي في الخبز، أما هي فأكثر براعة مني في إعداد العصير، فإننا بالتأكيد سنحصل على نتيجة أفضل^١. إن تأكيد ريكاردو على أهمية الفروق يعد إحدى الأفكار التقليدية المتكررة في كتب الاقتصاد الأساسية، وقد أسعدني أن أتاحت لي فرصة مشاركة هذه

^١الواقع أن البصيرة الثاقبة لـ«ريكاردو» كانت أكثر عمقًا من ذلك. فحتى لو كنت أكثر براعة من زوجتي في كلِّ من الخبز وإعداد العصير، فلزالت لدي فرصة للكسب بالتبادل التجاري معها. فعندما أترك لها مهمة إعداد العصير (التي أتفوق عليها بشكل طفيف)، فإنني أتبع لنفسي وقتًا أكبر لخبز الكعك (الذي أتفوق عليها فيه بشدة). عمومًا، حيثما تتمتع الأفراد — أو الدول — بمهارات أو قدرات مختلفة، فهذه الفروق تخلق الفرص للتبادل التجاري المفيد للطرفين، حتى إذا كان أحد الطرفين متفوقًا على الآخر في «كل شيء».

الفكرة مع ابنتي بعد حصولها على حيوانها الأليف الجديد. لقد أدركت كايلي أنها تمكنت من الحصول على حيوانها المفضل لأن أحدًا غيرها لم يرغب في الحصول عليه. وقد كانت هذه أول مرة تدرك فيها أنه «من المريح أن تكون مختلفًا».

ولكي أوكد المعنى وأرسخه في ذهنها، سألتها إذا كانت تفضل تبادل الـ«ستيكرز»^٢ مع زميل لها له نفس ذوقها في الاختيار أم مع زميل يختلف عنها. وهو ترجمة لسؤال أطرحه عادةً على طلابي في امتحانات الجامعة ولكن إلى لغة الأطفال. وقد أخطأت كايلي اختبار الإجابة حيث اختارت التبادل مع زميل له نفس ذوقها. ولكنها، بعكس أغلب طلابي، وقعت في هذا الخطأ لأسباب مثيرة للاهتمام.

أول الأسباب أنه في رأي كايلي لا يوجد أي تحدٍّ في التعامل مع شخص يوافقك على كل صفقة تجارية تقترحها. ففي مجال تبادل الـ«ستيكرز»، يبدو أن المتعة كلها تنبع من تعرف الفروق الطفيفة (والنادرة) في الآراء، واستغلالها. فعندما اكتشفت كايلي — على عكس كل توقعاتها — أن صديقتها جيسيكا على استعداد للتخلي عن الستيكر الخاص بليزا سمبسون الذي تطمع كايلي في الحصول عليه، شعرت الفتاتان بسعادة وفرح لا حدود لهما. أما لو كانت كايلي تبادلت الصور مع سامنتا (والمعروف عنها كراهيتها لكل ما تفضله كايلي)، فمع أن فرص التبادل قد تكون أكبر، فإنها لن تنطوي على أية مفاجآت سارة.

ومع أن رأي كايلي أضاف إليّ نقطة جديدة، فإنني لا أعتقد أن نتائج هذه النقطة تتخطى أهميتها حدود سوق تبادل الستيكرز. فمن الصعب مثلًا تخيل المتسوقين يختارون متجر البقالة الأعلى لمجرد الاستمتاع بنشوة العثور على سعر غير متوقع لسلعة ما، وتجنب المتجر الذي يقدم الخصومات لسبب أوحده هو أنه من غير الممتع أن تعثر على الخصومات بهذه السهولة.

^٢ لمن لا يعرف ما هي الـ«ستيكرز»، أقول إنها ملصقات من الورق المقوى مطبوع عليها صور لبعض الأطفال المشهورين بين الأطفال من ثقافات مختلفة. وفي الوقت الذي دار فيه هذا الحديث بيني وبين كايلي، راجت هذه الصور بشدة وشاع تبادلها بين الأطفال في المدارس، لدرجة أنها حولت ساحات المدارس الابتدائية إلى ساحات تبادل ارتجالية. ومؤخرًا، بدا أن هذه الحمى قد هدأت أخيرًا.

ولكن مع استمرار مناقشتنا، أرغمتني كايلي على مواجهة قضيتين إضافيتين أعتقد أنهما على قدر من الأهمية بالنسبة لنظريات التجارة، مع أنهما ليستا من القضايا التي يجري تناولها عادةً في كتب الاقتصاد الأساسية (على الأقل ليس في كتب الصف الثاني الجامعي الذي أكون عادةً مسئولاً عنه).

أولاً: زعمت كايلي (بلغتها الخاصة التي تختلف عن اللغة المستخدمة هاهنا) أنه من المفيد تبادل السلع مع شركاء يستطيعون التنبؤ بمتطلباتك بدقة. فربما تكون سامنتا ليست في حاجة إلى صور ليزا سمبسون ومن ثمّ سيسعدنا أن تبيعها ولو بسعر رخيص. ولكن إذا كان الاختلاف في الأذواق بين كايلي وسامنتا كبيراً للغاية، فربما تعتقد سامنتا أن صور ليزا سمبسون لا قيمة لها على الإطلاق، ومن ثمّ فإنها لن تفكر حتى في عرضها للبيع. وبطريقة أوسع، فإن هذا يعني صعوبة التبادل التجاري بين طرفين ينتمي كلٌ منهما لثقافة شديدة الاختلاف عن الأخرى. ففي هذه الحالة، سيكون من العسير أن ينتبأ المصنّعون الأمريكيون مثلاً بما يفضله الفلاحون الأفارقة. ثانياً: زعمت كايلي أن سامنتا متخصصة في «جمع» الستيكز وليس في «التأجرة» فيها. وهذه نقطة مهمة لأنها توحي بأن سامنتا على الأرجح ستحتفظ بالستيكز التي تحب جمعها، وليس تلك التي تعتقد أن كايلي ستعرب في شرائها. ولكن، لما كان الستيكز التي تفضل سامنتا جمعها لا تعجب كايلي كثيراً، فإن قليلاً جداً مما تملكه سامنتا يمكن تقديمه لكاييلي.

والتحليل السابق يصطدم بما نجده عادةً في الكتب من معلومات أساسية؛ فتلك الكتب تفترض أن شركاءك في التجارة سوف يحاولون بيعك الأشياء التي تفضلها «أنت»، وليس ما يفضلونه «هم». وبناءً على هذا الافتراض (الذي أوّمن بصحته في أغلب الحالات)، فلا توجد أية ميزة في التبادل التجاري مع شخص يشاركك تفضيل الأشياء نفسها. ولكن في حالة كايلي بالتحديد، فإن ذلك الافتراض ينقلب رأساً على عقب، لأن جامع الصور يستمتع بالاحتفاظ بسلع تعكس مفضلاته الشخصية. وفي هذه الحالة، ربما ترغب في العثور على أكثر شريك تجاري ميلاً إلى مفضلاتك.

وقد كانت كايلي على حق — ولكن إلى حد نقطة معينة. فأنا مثلاً أجمع كتب الشعر الحديث، ومن المؤكد أنني أفضل تبادل الكتب مع واحد من محبي الشعر مثلي بدلاً من أحد جامعي مذكرات كليف مثلاً، بمعنى آخر، إنني أرغب في التعامل مع شريك تجاري يشبهني كثيراً. ولكنني في الوقت نفسه، لن أرغب أبداً في تبادل الكتب مع أحد «يمائلي» تماماً من محبي الشعر. فهذا معناه أن كلينا ستكون لديه ذات الكتب، كما ستكون لدينا المفضلات نفسها. فمثلاً، سوف نتفق على أن الطبعة الأولى من ديوان ديلان توماس تساوي تماماً ثلاث نسخ من جون بيريمانز John Berrymans.

وسيكون من المستحيل أن نتفق على إبرام أية صفقة تجارية.^٣ إذن، فلا يزال من المريح أن تكون مختلفاً، ولو «بقدر ضئيل».

إذن، فتجربة كايلي في سوق الستيكز بالكاد تهدد بتغيير أسس نظريات التجارة العالمية، كما أنها لا تدحض الرؤية الثاقبة لريكاردو الذي يؤمن بقاعدة عامة هي أن الفروق بين الأفراد هي مفتاح التجارة الناجحة. غير أنها نجحت في إظهار بعض الاستثناءات المهمة لتلك القاعدة. وهذه الاستثناءات شديدة التعقيد لدرجة أن وضعها في صورة نموذج اقتصادي جاد تحتاج إلى مشروع بحث كامل ربما يعده أحد الطلاب حديثي التخرج. وهي بالمناسبة مثيرة للاهتمام بشدة حتى إن مشروعاً كهذا يستحق العمل على إنجازه. حقاً، إن الأطفال يتفوهون بأكثر الأفكار جرأة واستحالة، فقط استمع إليهم بأذان مصغية.

^٣الواقع أنه ليس مستحيلاً تماماً. فإذا كان كلُّ منا يملك نسخة من «توماس» ونسخة من «بيريمانز»، وإذا كنا نرغب — لسبب أو لآخر — في اقتناء نسختين من الكتاب نفسه، فربما نعقد صفقة رابحة. فسوف أخرج أنا من الصفقة بنسختين لـ«توماس» بينما يحصل صديقي على نسختين لـ«بيريمانز»، أو العكس. إذن، فالقاعدة العامة هي أنه من المستحيل أن يجني الأشخاص المتطابقون «الذين يهتمون بالتنوع» شيئاً من التبادل التجاري فيما بينهم.

الفصل العشرون

نصائح إلى ابنة عالم اقتصاد

لا فائدة ترجى من محاولة النجاح في أي عمل ما لم تحبب هذا العمل. فسوف تظلمين دائماً في منافسة مع أشخاص يحبون القيام بعملهم «فعلًا». ومن غير المحتمل أن تمتلكي الطاقة الكافية للنجاح في تلك المنافسة ما لم تحبب عملك بالقدر نفسه الذي يحبونه به.

إذا لم ترتكبي الأخطاء أبداً، فهذا معناه أنك لا تخوضين المخاطر بما يكفي. وإذا لم تقعي من فوق درجتك أبداً، فهذا معناه أنك لا تترحين بما يكفي. وإذا لم تفوتك طائرتك أبداً، فهذا معناه أنك تقضين وقتاً أطول من اللازم في المطارات!

احذري الأشخاص الذين يحثونك على أكل الطعام الطبيعي لأنه صحي. أولم يسمع هؤلاء من قبل عن الفطريات؟

الحقيقة أن كل الأطعمة «الطبيعية» مأخوذة أصلاً من كائنات نجحت في البقاء خلال عملية الانتخاب الطبيعي، الأمر الذي يحتاج لكائنات قاتلة بطبعها. أما الأطعمة «الصناعية» فهي مصممة بحيث تستطيع البقاء في الأسواق، الأمر الذي يتطلب أن تكون طازجة.

احذري الأشخاص الذين يتشددون بـ«عظمة القانون» وهيئته.

ففي ولاية نيويورك حيث نعيش، صدر قانون يمنع وجود المقابض المثبتة لمضخات البنزين — تلك المقابض التي تثبت المضخة إلى فتحة البنزين في سيارتك بحيث يتدفق البنزين إلى السيارة في حين تراقبين عداد الوقود. ولا بد أنه في وقت ما في الماضي، اجتمع بعض المشرعين وقرروا أن «يفعلوا

شيئاً بخصوص تلك المقايض المزعجة! ولا بد أن الجميع أومئوا موافقين في حكمة ووقار! وتلك، يا بنيّة، هي عظمة القانون وهيئته!

لا تخلطي بين «الذكاء» و«الطمع» في عقد الصفقات. فالطمع؛ أي توقع الحصول على أكبر المكاسب الممكنة، في المراحل الأخيرة من إتمام الصفقة يهدد بفشل الصفقة كلها. ومن ذا الذي يخاطر بذلك؟ فقط أولئك الذين تنازلوا عن الكثير في المراحل الأولى من إبرام الصفقة. إن أكثر الناس طمعاً في نهاية الصفقات هم دائماً الأسوأ عند بدايتها.

تحكمي وحدك في حياتك. اعتمدي على الخبراء فقط في الاستفادة من خبراتهم، وليس في تحديد القيم التي تسيرين على دربها.

لا يوجد من الأطباء من هو مؤهل لوصف العلاج المناسب لمشاكلك الصحية! أنت وحدك تدريكين جيداً ما تقبلين خوضه من مخاطر، وما تقبلين التضحية به من أجل جوانب صحتك المختلفة. ربما يساعدك الطبيب على فهم المنافع والتكاليف المتعلقة بأنواع العلاج المختلفة، ولكن أنت وحدك تستطيعين الموازنة بين تلك المنافع والتكاليف واتخاذ القرار المناسب. إن سماحك للطبيب باختيار علاجك يشبه السماح للنادل في المطعم باختيار عشاءك!

احرصي على «التنوع» في استراتيجيتك الاستثمارية، وفي حياتك بوجه عام.

يظن الكثير من الناس أنهم يراعون التنوع، أما هم في الحقيقة فإنهم لا يفعلون! فهم يمتلكون الأسهم في بعض الشركات ذات التأثير القوي في بلادهم وحدها. وهذا خطأ شائع يقع فيه الكثيرون؛ فإذا انهارت الشركة في وقت ما، فإنهم لا يخسرون أسهمهم فحسب، «وإنما أيضاً» ممتلكاتهم العقارية.

كايلي، إذا أتيت لك الفرصة في أحد الأيام لبيع الماء مقابل ٧ دولارات للجالون، فلا تترددي في ذلك ولا تخفضي السعر بنسباً واحداً. ولا أقول لك هذا لأنني أريدك أن تكوني ثرية — فلدي إحساس قوي أنك ستتجحين في مجال أكثر استقراراً على أية حال — وإنما لأن وصول الماء إلى أشد الناس

حاجة إليه هي مسئوليتك الاجتماعية، وبيع الماء بسعر أقل مما يحدده السوق معناه وصول الماء إلى غير مستحقيه.

ذات مرة، عندما كنت طفلاً صغيراً، رأيت مجموعة من الصبية يحاولون تسلق أحد أعمدة الإنارة. ولكنهم لم يصلوا إلى أعلاه، ولم يبد أنهم كانوا «ينوون» ذلك، ولكنهم كانوا يستمتعون كثيراً بالمحاولة.

وبعد بضع دقائق، خرجت سيدة من ساكني الحي من بيتها وطاردتهم حتى ابتعدوا عن المكان.

وفي هذه الليلة، سألت ابن عمي الأكبر، الذي كان يبلغ السادسة عشرة من عمره تقريباً آنذاك، لماذا طاردت السيدة أولئك الأطفال. لقد تصورت أن هناك خطراً ما فيما كانوا يفعلون أجهله أنا مثلاً.

ولكنه أجابني بجملة من أكثر ما علق بذهني من ذكريات الطفولة؛ لقد هز كتفيه وقال: «هناك من الناس من لا يطيق رؤية الآخرين يستمتعون بوقتهم!»

وأعتقد أن رده هذا يفسر إلى حد كبير العديد من الأشياء؛ إنه يفسر السبب في أن حكومتنا تتدخل في كل الشؤون إلى هذا الحد، وفي أن ضرائبنا مرتفعة إلى هذا الحد، وفي أن حياتنا منظمة ومملة إلى هذا الحد! حقاً، إن بعض الناس لا يطبقون رؤية الآخرين يستمتعون بوقتهم. لا تقلبي أبداً من قدر هذه القوة.

احرصي على تصفح شبكة الإنترنت. إنني أفضل أن تستقي منها معلوماتك عن العلاقة الحميمة بين الرجل والمرأة بدلاً من أن تستقيها من التلصص على والديك!

الواقع، إنني سعيد لأن الإنترنت تسهل عليك معرفة أمور يرغب الآخرون في حجبها عنك. وقد سبق أن شكت دونا ريس Donna Rice المناضلة من أجل القيم الأسرية من أن «أي طفل يملك جهاز كمبيوتر بإمكانه الدخول على أكثر المواقع إباحية في ثوان معدودة. وبمجرد أن يطلع على هذه المشاهد، فإنها لا تمحى من ذاكرته أبداً.» لقد أصبت كبد الحقيقة يا دونا. فالإنترنت هي العدو الطبيعي لمن يسعون إلى محو شخصيات الآخرين وإلغاء عقولهم.

ولنتكلم بصراحة شديدة؛ فالقدرة على الاطلاع على المواقع الإباحية لا تعد «التمن» الذي ندفعه مقابل تصفح الإنترنت، وإنما تعد إحدى «منافعها». بل إن «الهدف» الأساسي للإنترنت هو تسهيل التواصل بين الناس، وصدّ كل من يحاولون إعاقة التبادل الحر للمعلومات.

لا تسعي للعمل في فترة الإجازة الصيفية ما دمت أنك بعد طالبة في المدرسة، إلا إذا كانت كل فرصك للاقتراض قد استنفدت بالفعل. فمن الجنون أن تسعي للعمل وأنت لا تزالين شابة صغيرة بلا مهارات، فإن المجهود نفسه الذي ستبذلينه اليوم بلا مقابل سوف تكافئين عليه بعد سنوات قليلة من الآن أكثر بكثير. أما سنوات المدرسة، فلا تقضيها إلا في الدراسة، فإذا اكتسبت معلومة جديدة في سن السادسة عشرة بدلاً من السادسة والعشرين، فكأنك نضجت عشر سنوات دفعة واحدة بمعرفتك لها.

عندما تقدمين على اختيار الكلية التي ستدرسين بها، فكري في التجربة الفكرية الآتية: تخيلي أنك دخلت إلى غرفة معيشة بها دائرة صغيرة من الأشخاص يتبادلون حديثاً مشوقاً في حيوية ونشاط، في حين يجلس الكثير من الأشخاص الآخرين على جانبي الغرفة في صمت. فإذا أردت أن تعرفي عمّا يدور الحديث، فألى أي الفريقين ستتوجهين؟ لو تصورت أن المشاركين في الحديث بإمكانهم إعطاؤك إجابة أكثر دقة من المنصتين، فعليك التوجه لجامعة يكون أساتذتك فيها من الباحثين النشطاء.

من الأساليب الجيدة التي تساعدك على وزن قيم الآخرين واختبار مدى صلاحيتها لك، أن تنظري لها في المرأة؛ فإذا أخبرك أحدهم أن مطالبة البائعين برفع الأسعار هي تصرف غير أخلاقي، اسأليه إذا كانت مطالبة المشترين بتخفيض الأسعار تعد بدورها عملاً غير أخلاقي أم لا.

إن أعظم المكافآت لا يحصل عليها أولئك الذين يؤدون المهام الضرورية، وإنما أولئك الذين يسعون لمعرفة أي المهام أكثر أهمية ثم يعملون على تنفيذها. لا تكفي أبداً عن استكشاف الخيارات المتاحة أمامك في الحياة، حتى لو انتهى بك المطاف للعودة إلى نقطة البداية. فالـ«بيت» يصير أجمل مكان في الدنيا خاصة بعد الانعطاف في طرقات الحياة الشائكة.

لا تقعي في خطأ الزواج من أفضل زوج متاح، ولا في خطأ شراء أفضل سيارة متاحة كذلك. فكلهما، على الأرجح، سيكلفانك أكثر من قيمتهما بالنسبة لك.

إن الرفيق المثالي من وجهة نظرك هو الأقرب للمثالية أيضًا بالنسبة للعديد من الأشخاص الآخرين. وهذا معناه أنه سيكون عليك تقديم العديد من التنازلات للفوز به وللحفاظ عليه كذلك؛ وذلك في كل موضوع يثار بينكما بدءًا من عدد أطفالكما وحتى أيكما سيقوم بطهي الطعام الليلة. إن الزوج المثالي من الرفاهيات المكلفة للغاية. ومعظم الرفاهيات المكلفة يتضح في النهاية أن الحصول عليها كان مجرد خطأ.

اكتبي بنفسك عقد زواجك (بالاشتراك مع خطيبك طبعًا). فمعظم الناس يغفلون عن هذا الأمر، وقد كان هذا أحد أسباب التعاسة المستمرة لرجل الاقتصاد الشهير جورج ستيجلر George Stigler الحاصل على جائزة نوبل. والذي أكد أن أولئك الذين لا يرهقون أنفسهم بمناقشة تفاصيل الزواج قبل الإقدام عليه يحطون من قدر تلك الرابطة المقدسة كثيرًا.

فبدون عقود ما قبل الزواج، فإن قوانين حقوق الأزواج بعد الطلاق هي التي ستتحكم بك، وهو أمر سخي، مهين للكرامة. فتلك القوانين تعطي لزوجك الحق في فرض ضرائب قيمتها ٥٠٪ على مدخراتك. ولكنها لا تسمح بفرض الضرائب على أية أنشطة أخرى؛ مثل الكسب والإنفاق، أو الاستمتاع بأوقات الفراغ. فإذا قضيت ساعة من وقتك مستلقية بجانب حمام السباحة، فإن القانون لا يمانع ذلك بتاتًا ولا تترتب عليك أية واجبات. أما لو قضيت هذه الساعة في العمل لادخار بعض الأموال، يصير عليك فجأة واجبًا باقتسام تلك المدخرات مع زوجك. وهذا يعد كيدًا بمكيالين، ولذا فإنه خطأ محض. إذا كانت لديك الفرصة لجني ١٠ دولارات، فإن هذه الفرصة إما تفرض عليك التزامًا أخلاقيًا بدفع بعض المال لزوجك أو لا تفرض. فلو كان هذا الالتزام موجودًا بالفعل، فكيف يمكنك التبرؤ منه بتجاهلك للفرصة؟ إن وجود هذا الالتزام الأخلاقي معناه أن حقوق الأزواج بعد الانفصال هي مجرد سرقة.

إن حقوق الأزواج تعد أحد الأمور البغيضة المرفوضة للأسباب نفسها التي تجعل ضريبة الدخل التصاعديّة كذلك. فأولاً: تلك الحقوق توحى بأن مسؤولياتك الأخلاقية تتغير وفقاً لاختياراتك، حتى لو كانت اختياراتك لا علاقة لها بالموضوع من الناحية الأخلاقية. وثانياً: إنها توحى بأن مسؤولياتك الأخلاقية غير محدودة، فلا توجد نقطة محددة تنتهي عندها واجباتك بشرف وتصير معفاة من أية مسؤوليات إضافية. فلا يوجد حد أقصى لحقوق الأزواج بعد الانفصال.

وإذا كانت تلك الفوارق الفلسفية الدقيقة تبدو غير مقنعة بالنسبة لك، ففكري في هذا المثال: إذا كان الأفراد الذين يدعون حقهم في دخول الآخرين يعتبر سلوكهم مرفوضاً بوجه عام، فما بالك بأولئك الذين يدعون حقاً في ذلك «أنت»؟ هم بالتأكيد غير مرحب بهم في منزلك، فكيف الحال إذا كان من بينهم شريك حياتك؟

بعد الزواج، عندما تفكرين في تقسيم أعمال المنزل بينك وبين زوجك، ضعي في اعتبارك المبدأ الآتي: إذا كنتِ وزوجك تملكان ذات المهارات، فلا فائدة ترجى من تقسيم أعمال المنزل بينكما. فكل ما سيحدث هو أن بعض المهام سيتولى إنجازها شخص بدلاً من آخر بالقدر نفسه من المهارة. أما إذا أردتِ العمل بكفاءة، فمن الأفضل تطبيق مبدأ التخصيص — كأن يتولى أحدكما أعمال المنزل، في حين يتولى الآخر شراء احتياجات البيت من السوق مثلاً.

ولكن إذا كنتِ وزوجك تملكان مهارات «شديدة الاختلاف»، فمن المنطقي أن تتبادلا أعمال المنزل، بحيث يمكن استغلال كل ما لديكما من مهارات. إن كلاً من نشطاء حقوق المرأة والمعادين للمرأة كذلك يقعون في هذا الخطأ؛ فنشطاء حقوق المرأة يقولون: إن الرجل والمرأة يجب أن يتقاسما أعمال المنزل لأنهما متماثلان في كل شيء. وهذا خطأ؛ فإذا كان الرجل والمرأة متماثلين في كل شيء، فالأفضل أن يختار كل منهما تخصصاً محدداً وأن يلتزم به. أما أعداء المرأة، فيقولون: إن أعباء المنزل يجب أن تقع على كاهل

المرأة وحدها، لأن كلاً من الرجل والمرأة مختلفان تمامًا. وهذا خطأ بدوره؛ فكلما زاد الاختلاف، كان ذلك داعياً أكبر لتشاطر المهام.

وبالطبع ربما يرغب البعض في تشاطر المهام لأسباب أخرى، مثل التوحد والتعاون، أو لأن قيام شخص واحد بذلك الكم الهائل من الأعباء المنزلية سيدفعه بالتأكيد للرغبة في التغيير أو للجنون!

اهتمي بالفلسفة، فالاهتمام بها يصنع فارقاً. اتبعي المنطق أينما قادك. وخذي القصص الخيالية على محمل الجد؛ فإنها تعري الحقائق من أية تفاصيل غير مهمة، ومن ثمّ توضح لك أعظم الحقائق. اهتمي بالحسابات، فإذا وجدت أن أفكارك لا يمكن ترجمتها إلى أرقام بشكل معقول، فكوني على ثقة أن هناك خطأ ما بها.

لا تنسي أبداً أن الكثير من الناس يعرفون الكثير عن الكثير من الأمور المهمة. فأنصتي باهتمام لما يقولون.

عند اتخاذ القرارات، ارجعي للحجج والمناقشات الحكيمة، ولا ترجعي أبداً لمن يملك عليك السلطة لمجرد أنه يملكها. وإذا كان معلموك على قدر من الحكمة، فسوف يشجعونك على ذلك.

كايلي، أتمنى أن تقرئي كتابي هذا يوماً ما. وعندما يُنشر لك كتاب تدحضين أفكارى فيه، سأكون أول الواقفين في الصف بانتظار نسخة موقعة منك!

مراجع الكتاب

للمزيد من التفاصيل حول ما ورد من موضوعات:-
في السطور الآتية، أقدم قائمة بالمصادر التي أشرت إليها في فصول هذا
الكتاب من أعمال نُشِرَت بالفعل.

«ما الذي تعرفه كايلي ... ويجعله أهل الاقتصاد؟»: القصة التي حكاها
لي جيمس إنجرام، والتي وردت في هذا الفصل مذكورة في كتابه المشاكل
العالمية في عالم الاقتصاد (International Economic Problems)، والذي
نشرته دار نشر جون ويلي أند سنز John Wiley & Sons عام ١٩٦٦م.
ثم أعيدت طباعته عام ١٩٧٠م، كما نُشِرَ في غلاف ورقي عام ١٩٧٨م.
«السلطة»: المعلومات المتعلقة بمناهج كليات التربية والتعليم وكيف أنها
تتخطى مستوى طلاب الجامعة بوجه عام، مستقاة من ورقة بحث بعنوان
«من الذي يختار مهنة التدريس (ولماذا؟)» إعداد إيريك هانوشيك Eric
Hanushek وريك باس Rick Pace، وقد نُشِرَت في جريدة «إكونوميكس
أف إيديوكيشن ريفيو» Economics of Education Review عام ١٩٩٥م.
أما البحث الذي قام به البروفيسور جون لوت، والخاص بما يُنْفَق على التعليم
العالم، فقد نشر في جريدة «جورنال أف لوف أند إكونوميكس» Journal
of Law and Economics في أبريل عام ١٩٩٠م. أما بحث جيمس كان
الخاص بالنموذج الحكومي كما يراه الفيلسوف هوبس، فلم يظهر في الأسواق
مطبوعًا بعد. بالنسبة للضرائب التي تفرضها المافيا على صناعة الإنشاءات
بنيو يورك، فقد قرأت عنها للمرة الأولى في كتاب جومباتا Goombata لجاي

كامينجز J. Cummings وإي فولكمان E. Volkman، والذي نشرته دار نشر ليتل براون Little Brown عام ١٩٩٢م.

«أروع ما في الحياة!»: الملاحظات الخاصة بديلان توماس حول ما ينبعث من الشعر من أصوات، مأخوذة من مقالة نادرة بعنوان ملاحظات حول فن الشعر، وهي تضم إجابات توماس عن بعض الأسئلة المكتوبة لأحد طلابه. والمقالة مأخوذة من كتاب إكليل الزهور لديلان توماس A Garland for Dylan Thomas الذي نشرته دار نشر كلارك أند واي Clarke & Way عام ١٩٦٣م. القطعة النثرية الخاصة بويتاكير تشامبرز: رسالة إلى أبنائي A Letter to My Children تجدها في مقدمة سيرته الذاتية بعنوان ويتنس Witness، والتي نشرتها لأول مرة دار نشر راندوم هاوس Random House عام ١٩٥٢م، وحاليًا تعمل دار ريجينري Regnery على إعادة طباعتها في غلاف ورقي.

«التحيز الثقافي»: الكتاب الذي أشرت إليه في أولى فقرات هذا الفصل كتبه رجل يدعى جورج ويل George F. Will. أما الاستقصاء الخاص بمدى تأثير الآباء على قيم أبنائهم فهو من اقتراح جيف جرين Jeff Green من شركة هاتشينسون تكنولوجي Hutchinson Technology. وعلماء اقتصاد جامعة برينستون الذين تحدوا الحكمة التقليدية الخاصة بالحد الأدنى للأجور، فهم ديفيد كارد David Card وآلان كرويجر Alan Krueger، وذلك في كتابهما: الخرافة والقياس: الاقتصاد الجديد للحد الأدنى للأجور Myth & Measurement: The New Economics of the Minimum Wage والذي نشرته مطبعة جامعة برينستون عام ١٩٩٥م.

الإنصاف (١): أفكار مغلوطة تأصلت في وجداننا: مزيد من التفاصيل حول مصدر فكرة أن يقوم العبيد بتعويض مالكيهم مقابل حصولهم على الحرية في السيرة الذاتية الرائعة للينكولن والتي كتبها ديفيد هربرت دونالد David Herbert Donald، ونشرتها دار نشر سايمون أند تشاستر Simon & Schuster عام ١٩٩٥م.

الإنصاف (٢): مبدأ «الكيل بمكيال واحد»: بعض أجزاء هذا الفصل مستوحاة من خطاب وجهه أستاذ القانون مايكل كراوس Michael Krauss لمجتمع ولاية فيلادلفيا عام ١٩٩٦ م. وقد كانت أفكار كراوس بمثابة القاعدة الأخلاقية التي قام عليها قانون العقوبات، وفي الوقت نفسه هي السبب في الانهيار المؤسف لتلك القاعدة؛ ففي حين كان قانون العقوبات قائماً في الأساس على قواعد أخلاقية يسيرة يستطيع أي شخص استيعابها (مثل: «لا تضرب الناس» مثلاً)، فقد صار الآن بمثابة تقنية تعمل على تفعيل بعض السياسات العامة التي لا تقوم على أية دعائم أخلاقية واضحة (مثل: «يجب علي تعيين المعوقين في الوظائف»). بمعنى آخر، لقد كان من الضروري فيم مضى أن يكون الفعل الذي ترتكبه «خاطئاً» كي تستحق العقاب عليه، أما الآن فيكفي أن تخرق أحد الأهداف العامة الواضحة كي تستحق العقوبة — ومن المؤكد أن الأسلوب القديم كان أفضل. وقد حاولت في ذلك الفصل أن أؤكد على أن القانون القائم على مبادئ أخلاقية محددة وواضحة لا يمكن أن يفرض على مواطن ما مسؤوليات أكبر مما يفرضه على آخر، بمعنى آخر، يجب أن يحقق ذلك القانون مبدأ الكيل بمكيال واحد. ولست أدري ما إذا كانت التركيبة الفكرية السابقة ستلقى إعجاب البروفيسور كراوس أم لا، ولكنني بالفعل أدين له ديناً فكرياً كبيراً.

«الضريبة المثالية»: فكرة فرض الضريبة على السمات الفردية، (وكل ما تبعها من مبررات) هي من ابتكار زميلي مارك بيلز. وهو أيضاً مؤلف الدفاع عن مبدأ التمييز الإيجابي الذي وصفته في هذا الفصل باعتباره مثيراً للشفقة.

«نقض فكرة الضريبة المثالية»: أفكار جورج برنارد شو الخاصة بإعادة توزيع الدخول (بالإضافة لكل ما يمكن أن تتخيله من مواضيع أخرى) مسجلة في كتابه: دليل المرأة الذكية عن الاشتراكية، والرأسمالية، والفاشية، والنظام السوفيتي، Intelligent Woman's Guide to Socialism, Capitalism, Sovietism & Fascism والذي نشرته دار نشر برينتانونز Brentano's عام ١٩٢٨ م.

«التركات»: لمزيد من الأدلة التي تثبت أن الأملاك عادةً ما تُوزَّع بالتساوي بين الأبناء، انظر مقالة بول منشيك Paul Menchik التي نشرت في جريدة «كورتيرلي جورنال أف إكونوميكس» Quarterly Journal of Economics عام ١٩٨٠م. أما إذا رغبت في الاطلاع على القليل من الأدلة المضادة، فانظر إلى مقالة نايجل تومز Nigel Tomes التي نشرت في جريدة «جورنال أف بوليتيكال إكونومي» Journal of Political Economy عام ١٩٨١م. المناقشة الخاصة بالتعليم المدرسي مقابل التركات باعتبارهما من وسائل إعادة توزيع الدخل على الأبناء مستقاة من مقالة أعيدت طباعتها في كتاب Treatise on the Family لجاري بيكر Gary Becker والذي قامت مطبعة جامعة هارفارد بنشره عام ١٩٩١م. وبيكر هو أيضاً مصدر الملاحظة المتعلقة بالتوجهات الفطرية للأبناء تجاه إعادة التوزيع، وتأثيرها الذي قد يعوق عمل برامج مساعدة أطفال الأسر ذات الدخل المحدود مثل برنامج هيد ستارت Head Start. أما النتائج المترتبة على حجم الأسرة وترتيب الأبناء فقد أشار إليها زميلي إيريك هانوشيك Eric Hanushek في جريدة «جورنال أف بوليتيكال إكونومي» عام ١٩٩٢م في مقالة بعنوان الموازنات التبادلية بين عدد الأطفال ونوعهم Tradeoffs Between Children Quantity & Quality.

الأدلة على أن الآباء الذين يملكون من الثروات ما يمكن توريثه لأبنائهم يتلقون من أولئك الأبناء زيارات أكثر مما يتلقاه الآباء الذين يملكون قدرًا مساويًا من الثروات وإن كانت لا يمكن توريثها للأبناء، تجدها في مقالة دوجلاس بيرنهايم Douglas Bernheim وأندريه شليفير Andrei Shleifer ولورنس سامرز Lawrence Summers التي نُشرت في جريدة «جورنال أف بوليتيكال إكونومي» عام ١٩٨٥م.

وبعد أن انتهيت من كتابة هذا الفصل، نمت إلى علمي قيام البروفيسور توماس دن Thomas Dunn من جامعة سيرا كاس Syracuse ببحث يؤيد الفرضية التي تقول: إن الآباء يوزعون ثروتهم بالتساوي بصرف النظر عن مستوى دخول أبنائهم (ومع ذلك، فإن الهبات التي يوزعونها في حياتهم توزع على نحو أقل عدلاً بكثير).

«تعداد سكاني أكبر ... هو حقًا ما نحتاج إليه!»: مقالة البروفيسور مايكل كريمير Michael Kremer المثيرة للتفكير، وعنوانها: Population Growth & Technological Change: One Million B.C. to 1900 النمو السكاني والتغيرات التكنولوجية من سنة مليون قبل الميلاد وحتى عام ١٩٠٠م، والتي نشرت في جريدة «كورتيرلي جورنال أف إكونوميكس» عام ١٩٩٣م.

رجلا الاقتصاد بالبنك المركزي بريتشمووند هما مارفن جودفريد وجاي ماكديرموت (J. McDermott)، وقد نشرت مقالتهما عن المراحل الأولية للتطور أو Early Development في جريدة «أمريكان إكونوميك ريفيو» American Economic Review عام ١٩٩٥م.

الملاحظة التي تقول: إن الجريمة التي تمنع ضحاياها من الوجود هي في الواقع جريمة بلا ضحايا مأخوذة من الكتاب الرائع المثير للتأمل من وراء زجاج أخضر اللون Through Green-Colored Glasses للكاتب ويلفرد بيكر Wilfred Becker الذي نشرته دار نشر كاتو Cato عام ١٩٩٦م، وقد أرجعها الكاتب إلى الفيلسوف ديريك بارفيت Derek Parfit. كما أوصي القراء بشدة بقراءة كتاب:

حدود التطور: مقالات في الاقتصاد التطبيقي The Development Frontier: Essays in Applied Economics لبيتر بوير Peter Bauer، والذي نشرته مطبعة جامعة هارفارد عام ١٩٩١م.

علم الحساب: إذا كان لديك اهتمام جاد بالتعليم، فعليك بقراءة محاضرات عن التعليم Lectures on Education لهوراس مان، والتي يجري إصدارها سنويًا برعاية مجلس التعليم بولاية بوسطن، وقد أصدرها المجلس قبل ذلك في هيئة مجموعة كاملة عام ١٨٤٥م.

التمييز العنصري بلغة الأرقام: البحث الذي قام به كلٌّ من ديريك نيل Derek Neal وويليام جونسون William Johnson نُشر في جريدة «جورنال أف بوليتيكال إكونومي» عام ١٩٩٦م. ومقولة هوراس مان مأخوذة أيضًا من محاضرات عن التعليم.

اللعب النظيف

«نصائح إلى ابنة عالم اقتصاد»: ملاحظات جورج ستيجلر George Stigler الخاصة بقدسية علاقة الزواج تجدها في كتابه: مذكرات رجل اقتصاد عشوائي Memoirs of an Unregulated Economist، والذي نشرته دار نشر باسيك بوكس Basic Books عام ١٩٨٨م. أما الملاحظات المتعلقة بكيفية تقسيم أعمال المنزل بين الزوج والزوجة، فمأخوذة من كتاب دراسة عن الأسرة Treatise on the Family لجاري بيكر Gary Becker.

arabooks.tor.e
http://www.ibtesama.com

arabooks.tor9
رقم إيداع ٢٠٠٨/٩٧٩٧
ISBN 978 977 6263 07 9
http://www.ibtlesama.com