الفصل الخامس

الصفات المميزة للفكرة المستحدثة

« واستقبالنا للفكرة المستحدثة ليس عملا عفوياً أو طارئاً وإن بدا الأمر فى بعض الأحايين هكذا . وإن طبيعة الفكرة هى فى ذاتها عامل أساسى من العوامل التى تحدد موقفنا حيالها . »

(هومر بارنت عام ١٩٥٣)

وفى أى تنظيم اجتماعى تنتشر بعض الأفكار المستحدثة بين أفراده ريأخذ هذا الانتشار - سيرته ابتداء من ظهور الفكرة حتى ذيوعها الكامل فى بحر سنوات قليلة . ما هى السمات المميزة الأفكار المستحدثة والتى تؤثر على معدل السرعة الذى تنتشر الفكرة المستحدثة بمقتضاه ؟

وهدف هذا الفصل هو اقتراح قائمة بالصفات المميزة التى تتسم بها أية فكرة مستحدثة وذلك رغبة منا فى إظهار الكيفية التى يتفهم بها الأفراد هذه السمات وتوضيح كيف يستخدمونها للتنبؤ بمدى السرعة التى يتبنون بها الأفكار المستحدثة . وبوجه عام ليس لدينا سوى عدد قليل من الدراسات التى تهدف إلى التغلغل فى طبيعة هذه الموضوعات . هذه الدراسات ليس من أهدافها تناول المشكلات الأخرى الأساسية المذكورة فى هذا الكتاب . والقضايا المذكورة هنا ذات طبيعة افتراضية ولا تقوم على أسس تجريبية تعمل على تدعيمها .

والدراسات السابقة ركزت اهتمامها على عمليتى الانتشار والتبنى للأفكار الجديدة وليس على هذه الأفكار ذاتها . وهذه الدراسات اتجهت نحو اعتبار جميع الأفكار المستحدثة وحدات متساوية ومتكافئة من

ناحية التحليل ومقتضياته . على أن هذا القول لا يخرج عن كونه إمعاناً فى التبسيط له مخاطره إذ توجد شواهد على أن ليست جميع الأفكار المستحدثة وحدات متكافئة ومن هذه الشواهد أن بعض المنتجات التى تخرج إلى السوق يومياً تسقط فى حين أن البعض الآخر يصادف نجاحاً . وهناك فى « نيويورك » الآن مؤسسة صناعية تقوم بدراسات توحى بأن ٢٣ سلعة من ٢٦ سلعة تخرج إلى السوق تفشل . هذه النسبة العالية من السلع الفاشلة التى نجدها فى المنتجات الجديدة أشارت إليها أيضاً مؤسسة كبيرة من المؤسسات الإعلانية فى أمريكا إذ قالت بأنه من بين كل ٢٥ سلعة تخضع للفحص الفنى تحظى واحدة فقط بالتقدير المطلوب . لقد قدرت وزارة التجارة الأمريكية بأن ٩٠ ٪ من كافة المنتجات الجديدة تفقد قيمتها فى السوق فى بحر أربع سنوات من خروجها إليه .

والعديد من الشركات والمؤسسات الصناعية فى العالم تحاول أن تتنبأ بمدى تبنى الناس لفكرة من الأفكار المستحدثة قبل أن تتم تصنيعها وتصديرها إلى الأسواق على نطاق واسع . والمثال التالى يوضح واحدة من هذه السقطات . وقصة الدواء الذى سقط يوضح لنا بعض المصاعب التى ينطوى عليها التنبؤ بمدى تبنى الناس لفكرة من الأفكار حتى بعد إجراء الاختبارات المتعددة على الدواء وعلى المتعاطين له .

الدواء الذى لم يكتب له النجاح :

وقصة « الأنالوزى » ، وهو مزيج مسكن للآلام المعوية ، تزودنا بما يثبت أنه إذا كانت نتائج الفحوص التى تجرى على المستهلكين ملائمة فبالرغم من ذلك قد تفشل السلعة الجديدة وقد لا تجد من يشتريها . ورجال الأعمال الذين وقفوا خلف إنتاج هذا الدواء تأثروا كثيراً بالحقيقة الواقعة وهى أن الأمريكان يتناولون كميات هائلة من المسكنات . ولما كان

هذا هو الواقع ، فقد تساءلوا قائلين ، أليس مما لا يقبل الشك أن المسكن الذى يؤخذ بدون الماء يجد سوقاً رائجة ؟ ولإدراكهم للنجاح الذى لاقته حبوب « الأنتاسيد » المسكنة فقد قرروا بعد ذلك أن يجعلوا من عقار « الأنالوزى » خليطاً جامعاً .

وأنتجت معامل الشركة الدواء المطلوب بالشكل الذى ارتآه كبار المنفذين والمسئولين بالشركة وكانت الحبوب الجديدة ذات مذاق يشبه طعم الكرز . وبمعاونة دار كبيرة من دور الإعلان فى نيويورك ، قدمت المصانع عينات من « الأنالوزى » ومعه منتجات أخرى منافسة إلى مجموعة من الخبراء يمثلون المستهلك . لقد جاء حكم هؤلاء الخـــبراء فى جانب « الأنالوزى » بشكل واضح تماماً .

حدث بعد ذلك أن كتبت شركات الإعلان التى تولت الدعاية لهذا المسكن تقول إن « الأنالوزى » مزيج مسكن ومزيل للحموضة فى نفس الوقت وهو « يذوب بدون المـاء » . وجاءت نتيجة التحريات تثبت أن الدعاية فعالة للغاية . كذلك كانت العبوات خفيفة أنيقة والثمن معقول . بعد ذلك أرسل « الأنالوزى » وسط حملة كبيرة من الدعاية والإعلان إلى الأسواق الهامة مثل « دنفر » ، و « ممفيس » و « فونيكس » و « أوماها » . لقد كان المتعهدون متحمسين بدرجة كبيرة كما كانت الآمال فى النجاح هائلة . وتبدأ التقارير عن البيع تترى . وبالرغم من كافة مظاهر الاهتمام والعناية اتضح أن الجمهور لم يقبل على الشراء إقبالاً كبيراً . ومرت الأسابيع ولم يطرأ أى تحسن على الموقف وأخيراً سحب المنتج حبوب « الأنالوزى » من هذه الأسواق الهامة .

وبعد أشهر من الدراسة والفحص الدقيق المتصل ، انتهى الرأى إلى أن الخطأ القاتل جاء من الحملة التى تقول إن « الأنالوزى » يذوب بدون الماء . ولقد ثبت أن الذين يعانون من الصداع يربطون بطريقة لاشعورية

بين أى مسكن يتعاطونه وبين الماء وعلى ذلك فهم لايثقون فى دواء يذوب فى الفم .

النتائج المستمرة من هذه الواقعة :

يبين هذا المثال أن المستهلكين لم ينظروا إلى الدواء الجديد باعتباره من الأمور التى تنسجم وقيمهم السائدة بشأن أهمية الماء كجزء لايتجزأ من علاج الصداع . والصفات المميزة للفكرة المستحدثة لها دخل كبير فى تقرير مدى إقبال الناس عليها . إن الصفة المميزة للسلعة الجديدة هى التى تقرر كل شىء ، الصفة لا كما يراها الخبراء ولكن كما يتخيلها الجمهور وهو العامل الفعال فى هذا المجال . لقد أكد « ويسين » هذه النقطة عام ١٩٦٠ بعد أن استخدم عدة حالات على سبيل المثال لكى يدلل على أن « نجاح الفكرة المستحدثة أو فشلها يتوقف أساساً على طبيعة ما هو « جديد » فعلاً فى هذه الفكرة — الجديد كما يراه الفرد العادى المستفيد من تبنى الفكرة » .

الصفات المميزة للأفكار المستحدثة :

لايهم كثيراً أن تكون للفكرة المستحدثة ميزة كبيرة على الفكرة التى تحل محلها أم لا . ولكن الذى يهم هو هل الفرد يلاحظ الفائدة النسبية للفكرة المستحدثة أم لا يلاحظ . وبنفس الطريقة ، يمكن القول إن قدرة المتبنى للفكرة المستحدثة على تخيل انسجامها مع قيمه السائدة وتعقدها وقابليتها للتقسيم والنقل إلى مجالات جديدة هى التى تؤثر على قابليتها للتبنى .

وفى هذا القسم من الكتاب ، نقوم نحن بالحديث عن صفات خمس مميزة للأفكار المستحدثة وذلك بغرض تحديد معالم هذه الصفات . وكل صفة من هذه الصفات الخمس تختلط اختلاطاً كلياً بالصفات الأخرى وإن كان كل منها متميزاً بذاته . واختيار هذه الصفات الخمس قد تم على أساس

الكتابات السابقة والبحوث القديمة وكذلك الرغبة العميقة فى الوصول إلى صيغ عامة . وكل ما نطلبه الآن إنما هو مجموعة من الصفات المميزة للأفكار المستحدثة بحيث تكون جامعة مانعة بقدر الإمكان . هـــذه الصفات الخمس هى :

١ — الميزة النسبية .
٢ — الانسجام مع القيم السائدة لدى الفرد .
٣ — التعقد والتشابك مع افكار أخرى .
٤ — القابلية للتقسيم .

وأخيراً :

٥ — القابلية للانتقال من فرد ومن بيئة إلى أخرى .

الميزة النسبية :

والميزة النسبية هى درجة تفوق الفكرة المستحدثة على غيرها من الأفكار السابقة لها . ودرجة التفوق النسبى هذه يقصد بها عادة مدى الفائدة الاقتصادية التى تعود على الأشخاص الذين يتبنون الفكرة المستحدثة . ولكن أبعاد هذا التفوق يمكن أن تقاس بأساليب أخرى غير أسلوب الفوائد الاقتصادية . فمثلاً إحدى الميزات الأساسية التى يمتاز بها المحلول الكيماوى المزيل للحشائش الضارة على غيره من المواد الكيماوية المستخدمة فى هذا المجال هى التقليل ما أمكن من الأعمال البدنية والجهود المضنية وهذا فى حد ذاته فائدة اقتصادية تفوق الكسب المادى المترتب على زيادة المحصول .

والميزة النسبية لأية فكرة جديدة يمكن أن تتأكد عن طريق أزمة تحدث فجأة . ولقد درس «ويكلنج» عام ١٩٥٣ أثر التغير المناخى المفاجىء على تبنى مزارعى «وسكونسن» للأعلاف المجففة التى تخزن عادة فى

صوامع مغلقة للاستعمال عند ما يسوء الطقس ووجد أن النسبة المئوية للزارعين الذين استخدموا هذا النوع من الأعلاف ارتفعت من ١٦ ٪ عام ١٩٥٠ إلى ٤٨ ٪ عام ١٩٥١ . لقد جعلت الأمطار والثلوج التى هبطت بغزارة عام ١٩٥١ تجفيف الدريس وإعداده لطعام الماشية من الأمور الصعبة وعلى ذلك تحول العديد من الفلاحين إلى استخدام الأعلاف المجففة . ولو لم تكن المزية النسبية لفكرة الأعلاف المجففة قد حظت بالقدر الكافى من الدعاية والإعلام فى أوساط الفلاحين ، لما كان للطقس وأزمته المفاجئة تأثيره الكبير فى تلك السنة .

وبطريقة مشابهة ، عمل التهديد المفاجىء للسلم العالمى ، وهو التهديد الناتج عن تأزم الأوضاع الدولية بسبب مشكلة « برلين » ، على الإسراع ببناء المخابىء الذرية فى الولايات المتحدة . لقد علمت الدراسات والبحوث المختلفة على تأكيد الفكرة القائلة بأن الأزمات المفاجئة من شأنها أن تدعم الميزة النسبية للفكرة المستحدثة كما تؤثر على سرعة تبنى الناس لها . فمثلاً ، « ملفورد » عام ١٩٥٩ انتهى إلى أن الأزمة الاقتصادية تسببت فى زيادة تبنى أهالى ولاية « أيووا » لفكرة تكوين اللجان المختصة بالتنمية الصناعية . كذلك أوضح « سزرلند » عام ١٩٥٩ أن إحدى الأفكار المستحدثة فى عالم غزل القطن انتشرت فى أوساط الغزالين فى إنجلترا انتشاراً مفاجئاً بسبب النقص فى الأيدى العاملة فى أثناء الحرب العالمية الثانية . ووجد « برتراند » عام ١٩٥١ أن أزمة العمال الزراعيين المنضمين للاتحادات والنقابات وكذلك النقص فى الأيدى العاملة المتسبب عن الحرب عاونا على انتشار الميكنة الزراعية فى ولاية « لويزيانا » .

وثمة بحثان آخران يدلان على أن أى حادث حاسم قد يعطل انتشار الفكرة المستحدثة وإن كان الناس فى العادة من شأنهم أن ينهضوا إلى العمل عقب انتهاء الأزمة وبذلك يعوضون ما فاتهم . لقد وجد « أدلر » أن

الأزمات الاقتصادية والحروب قد عملت على تأخير انتشار الأفكار المستحدثة فى مجال التربية والتعليم ولكنه وجد أيضاً أن المسئولين عن المدارس والتعليم زادوا من سرعة تبنيهم للأفكار الجديدة بمجرد انتهاء الأزمات . أما « بمبرتون » فقد وجد عام ١٩٣٧ حالة مشابهة لتلك فى دراسته التحليلية لحركة الانضمام لعضوية المنظمة القومية للآباء والمعلمين إذ وجد أن الحرب العالمية الأولى وما أعقبها من أزمة اقتصادية عملت على عرقلة حركة تبنى الأفكار الجديدة ولكن أفراد المجتمع الذى أجريت فيه الدراسة هبوا إلى تعويض ما فاتهم بمجرد أن انتهت الحرب واختفت آثارها .

والميزة النسبية للفكرة المستحدثة يمكن أن تؤكدها أيضاً الجهود القوية الدافعة التى تبذلها الأجهزة ذات التأثير فى مجال التغيير الاجتماعى . فمثلاً حاول « روس » عام ١٩٥٢ تحديد الأسباب التى عملت على الانتشار السريع نسبياً لفكرة إدخال قيادة السيارات فى برامج المدارس الثانوية . إن خمسة عشر عاماً لا بد فى العادة أن تنقضى قبل أن يتبنى الفكرة التربوية الحديثة الثلاثة فى المائة الأولى من المدارس العامة فى الولايات المتحدة . ومع ذلك فإن ٨٧ ٪ من المدارس فى البحث الذى قام به « روس » أدخلت برنامج قيادة السيارات فى الخمسة عشرة عاماً الأولى . ما السر فى أن هذا البرنامج تبنته المدارس العامة بهذه السرعة ؟ إن الخدمات التى يقدمها متعهدو بيع السيارات للمدارس واستعدادهم الدائم لتأجير سياراتهم لمعلمى مادة قيادات السيارات دون مقابل والجهود التى تبذلها شركات التأمين لتشجيع هذا الاتجاه وكذلك جهود رابطة السيارات الأمريكية كل هذه عاونت على تأكيد الميزة النسبية للفكرة الجديدة . ونحن بالطبع لا نغفل هنا حقيقة أخرى ألا وهى ظهور الحاجة إلى تعليم التلاميذ قيادة السيارات عقب الزيادة الهائلة فى عدد الحوادث التى تسببها القيادة الخاطئة للسيارات .

وإن خطورة هذا الأمر وما يستدعيه من ضرورة التفكير فى طريقة لتلافيه إنما هو دليل على الميزة النسبية للفكرة الجديدة .

الخلاصة أن الميزة النسبية للفكرة المستحدثة تستحق منا تفكيراً وإدراكاً عميقين ، ومن الممكن القول إن الميزة النسبية للفكرة الجديدة — كما يتخيلها أفراد المجتمع الذى تظهر فيه — تؤثر على مدى انتشارها بين هؤلاء الأفراد .

٢ — انسجام الفكرة المستحدثة مع القيم السائدة :

والانسجام هو درجة اتفاق الفكرة المستحدثة مع القيم السائدة لدى المتبنين لها وتجاربهم السابقة . والفكرة التى لا تنسجم مع المعايير الثقافية للتنظيم الاجتماعى لا تلاقى انتشاراً سريعاً مثل الفكرة التى تنسجم مع هذه المعايير . والانسجام من طبيعته أن يزود المتبنى المرجى بقدر أكبر من الطمأنينة والأمان كما أنه يجعل الفكرة المستحدثة يسيرة الفهم بالنسبة له . ويوضح لنا هذه النقطة ، وهى عدم انسجام الفكرة المستحدثة مع المعايير السائدة فى المجتمع ، الدعوة إلى تنظيم النسل فى البلدان التى يحول دينها دون تشجيع هذا الاتجاه . كما أن عدم انسجام فكرة تجفيف اللحوم وتصنيعها لأغراض التسويق الخارجى فى الهند مع القيم الثقافية السائدة فيها يحول دون انتشار الفكرة فى هذه الدولة .

والفكرة المستحدثة قد تكون منسجمة ليس فقط مع القيم الثقافية ولكن مع الأفكار الأخرى التى سبق أن تبناها أفراد المجتمع كذلك . وانسجام الفكرة المستحدثة مع فكرة قديمة فى المجتمع سبق أن نظر إليها نظرة سيئة قد يعطل تبنيها من قبل أفراد هذا المجتمع . . هكذا يمكن القول بأن الانسجام قد يساعد إما على نشر الفكرة الجديدة أو تعطيل انتشارها . والأفكار القديمة هى الأدوات الأساسية التى تستخدم فى تحديد القيمة

الذاتية للأفكار الجديدة . والإنسان لا يستطيع أن يحدد موقفه إزاء الفكرة المستحدثة إلا على أساس ماهو مألوف وما هو قديم . ودرجة انتشار الفكرة الجديدة تتأثر بالفكرة القديمة التى تحل محلها . على أنه من الواضح إذا كانت الفكرة الجديدة تتفق اتفاقاً كاملا مع ما هو سائد فى المجتمع فعلا، لا تنفت إذن الجدة عن تلك الفكرة .

وثمة عدة دراسات ترينا أن صفة الانسجام هذه فى الفكرة الجديدة ، كما يتخيلها الناس فى تنظيم اجتماعى معين ، تؤثر إلى حد بعيد على درجة انتشارها .

لقد وجد « جراهام » عام ١٩٥٦ أن ٢٤ فى المائة فقط من الأغنياء فى المجموعة التى طرح عليها استفتاءه يتسلون بمشاهدة العروض التليفزيونية فى حين أن ٧٢ فى المائة من فقراء هذه المجموعة فضلوا التليفزيون كوسيلة للتسلية . لقد اكتشف « جراهام » أن لعبة الورق المسماة « كاناستا » كانت شائعة لدى ٧٢ فى المائة من أفراد الطبقة العليا كوسيلة من وسائل التسلية ولكن ١٢ فى المائة فقط من أفراد الطبقة الفقيرة يفضلون هذه الطريقة من طرق تمضية وقت الفراغ . أما التفسير لهذه الفروق فى مجال انتشار الأفكار فنجده فى القيم المتعلقة بأفراد الطبقات العليا والدنيا حول طرق التسلية . إن انسجام الفكرة المستحدثة مع القيم الخاصة بالطبقة الاجتماعية لمن شأنها أن تحدد درجة انتشارها .

لقد وجد « پراكاريس » عام ١٩٦١ أن قبول الناس لفكرة الفحص ضد السل « تشكل تجسيداً للدرجة التى يمكن أن تبلغها الصفات المميزة للفكرة المستحدثة فى مجال انسجامها مع الأساليب الصحية الموجودة فى البيئة ، ومع الاتجاهات والقيم السائدة لدى الأشخاص موضوع الاستفتاء » .

لقد حاول «هاولى» أن يقرر لم اعتنق هنود «البويبلو» فى «ريوجراندى» المذهب الكاثوليكى فى حين أن هنود «البويبلو» فى ولايات الغرب قاوموه بشدة كبيرة إلى درجة أنهم ذبحوا القسس وأحرقوا المراكز التبشيرية. لقد انتهى «هاولى» فى بحثه إلى أن الكشلكة أكثر انسجاماً مع ثقافة «البويبلو» فى «ريوجراندى»، تلك الثقافة التى تغلب عليها المسحة الأبوية والنظام البطريركى.

وتحدث «سانتوبولو» عام ١٩٦١ عن الصعوبة التى واجهها الأخصائيون الاجتماعيون بولاية «كنتكى» فى إقناع الفلاحين لكى يتحولوا عن زراعة أوراق الدخان والاهتمام بالخضروات التى تستخدم فى صناعة المخللات. وبالرغم من أن هذا النوع الأخير من المحصولات كان مربحاً للغاية فإن الفلاحين رفضوا الفكرة إذ أنهم كانوا ينظرون إلى الخيار على اعتبار أنه قرين الفقر فى حين أن زراعة الدخان كانت من الأمور التى تبعث الفلاحين على الزهو.

وفى قسم من أقسام جنوب ألمانيا قسمت المزارع إلى أقسام صغيرة جداً يطلق عليها عادة «طوابع البريد» وذلك بتأثير عادات التوريث عند سكان هذه المنطقة. لقد حدث أن قامت الحكومة بتجميع هذه القطع الصغيرة من الأرض وأعادت توزيعها على أصحابها بحيث تقع كل مزرعة فى قطعة أرض كبيرة والغرض من ذلك تمكين الفلاحين من استخدام الآلات استخداماً جماعياً ورفع مستوى العمل عن طريق الاستعانة بالخبرة المتاحة للجميع. غير أن موقف الفلاحين من الأرض فى وضعها الجديد لم يتغير. ولقد قابل مؤلف هذا الكتاب بعض المزارعين الألمان الذين عادوا إلى تقسيم أراضيهم إلى خمس وسبعين قطعة صغيرة. لقد برروا هذا العمل من جانبهم قائلين إن البذار والتسميد لابد أن يتما على أساس القطع الصغيرة من الأرض وهم لذلك يقاومون أية جهود لتجميع

القطع الصغيرة من الأرض فى قطعة واحدة كبيرة . لقد كانت فكرة تجميع المزارع تتعارض مع القيم الثقافية لهؤلاء الفلاحين ومالم تتغير هذه القيم لا يمكن فرض الفكرة الجديدة عليهم فرضاً من قبل الأجهزة الحكومية . هذه القضية تشبه إلى حد كبير قضية سكان الحوارى فى المدن الكبيرة فى الولايات المتحدة ، هؤلاء السكان الذين منحتهم الحكومة مساكن جديدة فى عمارات سكنية حديثة بدون أن تحاول تغيير قيمهم أو تعليمهم كيف يستخدمون مساكنهم الجديدة .

لقد حاول « ماك كوركل » عام ١٩٦١ أن يعرف السر فى انتشار الطب الطبيعى فى ريف ولاية « أيووا » ، وهو الطب القائم على أساس تدليك السلسلة الفقرية ، وانتهى إلى أن هذا النوع من الطب يشبع حاجات معينة لدى فلاحى هذه الولاية ويتفق مع قيمهم الثقافية ، وهو من هذه الناحية يفضل الطب التقليدى . والفلاح فى ولاية «أيووا» يستطيع أن يعتمد على الطب الطبيعى عندما تتوعك صحته كما أن هذا النوع من الطب قليل التكاليف ولا يحتاج إلى الاستعانة بالمستشفيات . إن الألف من الممارسين للطب الطبيعى فى ولاية «أيووا» لينهضوا شاهداً على أن الفكرة فى ذاتها منسجمة مع ثقافة ريف هذه الولاية .

ووجد « باريسن » عام ١٩٥٤ أن الفلاحين الأستراليين اتبعوا الأساليب الآلية الحديثة بطريقة أسرع من اتباعهم للأساليب غير الآلية . كذلك وجد « براندينو » و « زويرمان » عام ١٩٥٨ أن أساليب المحافظة على تماسك التربة ، تلك الأساليب التى لا تستهدف إلا زيادة المحصول والتى تتطلب أقل قدر من الصيانة ، كانت مفضلة لدى مزارعى ولاية (نيويورك) الذين أقبلوا عليها أكثر من إقبالهم على الأساليب الأخرى المتبعة فى جهات كثيرة مثل التسطيح والتسميد أى أن قيم المزارعين الثقافية

تميل فى هذا الحال إلى أن تكون أكثر انسجاماً مع البدع والمبتكرات الآلية ومع تلك التى تعمل على زيادة الإنتاج .

والأفكار المستحدثة قلما ينظر إليها الناس باعتبارها شيئاً مفرداً ، بل إنهم يتخيلونها ككل متشابك العناصر متداخل الأجزاء قائم على الحداثة والجدة . واعتناق إحدى الأفكار الجديدة قد يفتح الطريق أمام اعتناق أفكار أخرى جديدة . فمثلا شراء الفلاح لجرار آلى قد يؤدى إلى أن يتبنى هذا الفلاح مجموعة كاملة من الآلات والأدوات الزراعية ذات الصلة بالجرار ذاته . طبعاً من الممكن أن يكون الفلاح قد اشترى الجرار لكى يستخدم الأدوات والآلات الملحقة ولكن النتيجة فى كلتا الحالتين واحدة . ومن الواضح هنا أن ثمة وحدة واحدة متشابكة معقدة من الأفكار الجديدة اعتنقها الفلاح وليس مجرد عدد من الأفكار المتناثرة التى لا رابطة بينها .

وواحدة من الدراسات القليلة التى أجريت على خاصية تعقد الأفكار الجديدة هى الدراسة التحليلية التى قام بها « سيلفرمان » و « بيلى » عام ١٩٦١ لعملية تبنى ثلاث أفكار مستحدثة فى مجال زراعة الذرة لدى ١٠٧ مزارعين من ولاية « المسيسبى » . والأفكار الثلاث (التسميد والتهجين والتركيز) مترابطة ترابطاً وظيفياً بطريقة تجعل الاستغناء عن إحداها يؤدى إلى إضعاف مؤكد للمحصول النهائى وهذا العيب فى ذاته أكبر مما لو لم تطبق الأفكار الثلاث كلها . ومعظم الفلاحين إما طبقوا الأفكار الثلاث جميعها ، أو أنهم لم يطبقوا واحدة منها ولكن ٨ فى المائة من الفلاحين طبقوا تركيبات مختلفة لم يصادفها النجاح . ولقد أفاد « سيلفرمان » و « بيلى » بضرورة أن تقوم الهيئات المسئولة عن التغيير الاجتماعى بتبصرة أعداد أكبر من الفلاحين بالتشابك والترابط الموجود بين الأفكار الثلاث المتعلقة بزراعة الذرة .

وثمة عدد من أصحاب المحال التجارية يتبعون طريقة « البيع الشامل » وهى أسلوب يقوم على أعلى درجة من الانسجام بين مجموعة من المنتجات الحديثة . فالغسالة الكهربائية الجديدة تباع لربات البيوت ومعها أدوات أخرى وثيقة الصلة بها مثل المجفف للملابس وآلات الرتق والكى . وبعض خطط التسويق تعتمد على الربط بين سلعة غير مطلوبة وبين فكرة مستحدثة منسجمة مع القيم السائدة وعلى درجة عالية من الميزة النسبية .

ما زلنا فى حاجة إلى تحليل المجموعات المتشابكة من الأفكار المستحدثة فى بحث يتم مستقبلا كما أننا نحتاج إلى دراسة الأفكار فى تسلسل ارتقائى وتقرير درجة الانسجام كما يتخيلها الناس بين الآراء المترابطة .

٣ — التعقد والتشابك مع الأفكار الأخرى :

التعقد والتشابك هو الدرجة التى تكون عليها الفكرة المستحدثة من ناحية الصعوبة النسبية فى مجال الفهم والاستعمال . وأية فكرة جديدة يمكن أن تصنف تبعاً لدرجة تعقدها أو بساطتها . وبعض الأفكار المستحدثة واضحة فى معناها بالنسبة لأفراد التنظيم الاجتماعى والبعض الآخر ليس كذلك . وبالرغم من أن الشواهد ليست قاطعة يمكن القول إن تعقد الفكرة المستحدثة وتشابكها مع غيرها من الأفكار ، كما يتخيلها أعضاء التنظيم الاجتماعى ، يؤثر على درجة انتشارها بين الناس .

وفى عام ١٩٦٠ وجد « كيفلن » أن تعقد الأفكار المستحدثة فى مجال الزراعة وتشابكها مع غيرها من الأفكار يرتبط ارتباطاً كبيراً مع درجة انتشارها وهذا الارتباط يفوق أى ارتباط آخر بين درجة الانتشار وبين أى صفة مميزة أخرى للفكرة المستحدثة ما عدا الميزة النسبية .

وحاول « جراهام » عام ١٩٥٦ أن يعرف السبب فى أن لعبة الورق المعروفة « بالكانستا » والعروض التليفزيونية ينتشران بدرجتين مختلفتين

فى الأوساط العليا والسفلى من المجتمع . لقد انتهى إلى أن أحد الأسباب هو اختلاف درجة التعقد والتشابك مع أفكار أخرى لكل من الوسيلتين المستخدمتين لتمضية وقت الفراغ . ولعبة الورق المعروفة « بالكانستا » من خصائصها أن يتعلمها الإنسان عن طريق الاتصال بشخص آخر يجيد لعبها والحصول منه على تفاصيل دقيقة متعلقة باللعبة إذ أن خطواتها معقدة وصعبة على من يريد إتقانها. أما التليفزيون فيبدو أنه مجرد فكرة «بسيطة» نسبياً لا يتطلب أكثر من مجرد الضغط على زرار معين .

٤ — القابلية للتقسيم :

والقابلية للتقسيم هى مدى ما يمكن للفكرة المستحدثه أن تجرب على أساس ضيق . والأفكار الجديدة التى يمكن أن تجرب جزءاً جزءاً يقال إنها تنتشر بسرعة أكبر من الأفكار التى لا تقبل التقسيم . وبعض الأفكار التى لا يمكن تقسيمها بغرض تجربتها على نطاق ضيق يجوز أن نخضعها للتجريب على مدى زمنى . يوضح ذلك مثال الفلاح الذى جرب فى ولاية « أوهايو » علفاً جديداً على كل حيوانات قطيعه واستمر فى التجربة أسبوعاً وبعدها أخذ يقارن محصوله من اللبن بما كان يحصل عليه فى الأسابيع السابقة على التجربة . ومهما يكن من أمر ، فإن بعض الأفكار المستحدثة يصعب تقسيمها أكثر من غيرها لأغراض التجريب . على أنه يمكن أن نورد هنا نظرية عامة تصلح لمعظم الحالات وإن كان يعوزها البرهان، وهذه النظرية تقول إن قابلية الفكرة المستحدثة للتقسيم ، وفقاً لما يراها أعضاء التنظيم الاجتماعى ، تؤثر على مدى انتشارها .

وثمة شواهد مستمدة من عدة بحوث تتلخص فى أن المتبنين الأوائل للأفكار المستحدثة قد ينظرون إلى قابلية التقسيم باعتبار أنها أمر هام وهم فى ذلك يفوقون المتبنين الأواخر . والمتلكئون ينتقلون من مرحلة التجريب المبدئى إلى مرحلة الاستخدام الكامل أسرع مما تفعل فئتا

المبتدعين والمتبنين الأوائل . والأفراد ذوو الاتجاهات النشيطة نحو الأفكار الجديدة لايجدون أمامهم فى العادة أية سوابق يهتدون بها فى حين أن المتبنين الأواخر يكونون فى العادة محاطين بأقران انتهوا فعلا من تبنى الفكرة المستحدثة . هؤلاء الأقران قد يمثلون بالنسبة للمتبنين الأواخر الجانب السيكولوجى من مرحلة التجريب ومن ثم تكون قابلية التقسيم للفكرة الجديدة قليلة الأهمية بالنسبة لهم .

٥ — القابلية للانتقال من فرد إلى فرد ومن بيئة إلى أخرى :

والقابلية للانتقال يقصد بها خاصية ذيوع نتائج الفكرة المستحدثة وانتقالها إلى الآخرين . ونتائج بعض الأفكار تلاحظ فى سهولة وتنتقل إلى الآخرين فى يسر فى حين أن البعض من الأفكار المستحدثة يصعب وصفها للآخرين . وقابلية الأفكار المستحدثة للانتقال ، كما يتخيلها أعضاء التنظيم السياسى الاجتماعى ، تؤثر على معدل السرعة الذى تنتشر بمقتضاه . والذى يوضح لنا ذلك فكرة مبيدات الحشائش الضارة قبل ظهورها على سطح الأرض إذ أن انتشار هذه الفكرة كان بطيئاً فى أوساط فلاحى الولايات الغربية والوسطى بالرغم من ميزتها النسبية ، وذلك لانعدام الأعشاب الميتة التى يمكن أن يراها الفلاح بعينيه .

لقد قسم « روشكا » عام ١٩٦١ الأفكار المستحدثة فى عالم الزراعة إلى أربع فئات من ناحية قابليتها لأن يراها أو يلاحظها الناس ، وذلك فى بحث استقصائى عن دور الفلاحين النموذجيين فى نشر الأفكار الزراعية الجديدة فى القرى الألمانية . والأفكار التى اعتبرت على درجة عالية من القابلية للانتقال انتشرت دون عائق من الفلاحين الذين طبقوها إلى غيرهم من الجيران والأقربين . لقد أثبت نفس هذا البحث أن عدد القرويين الذين عرفوا شيئاً عن طريقة جديدة لعمل الدريس فاق عدد الذين عرفوا شيئاً عن الطرق الخاصة بمسك حسابات المزارع نظراً لصعوبة انتقال هذه الفكرة .

ويرينا « أرازمس » أن قابلية الفكرة المستحدثة للظهور للعيان إنما هى مهمة بوجه خاص فى تقرير درجة انتشارها وذلك فى المجتمعات المتخلفة والبدائية . فمثلا فى عام ١٩٥١ قامت النقطة الرابعة الأمريكية فى « بوليفيا » بإدخال زراعة الذرة الصفراء الكوبية فى مدينة واحـــدة من مدن هذه الجمهورية . وفى بحر عامين فاق الطلب المحلى على بذرة هذا النوع من الذرة المعروض منها . لقد كان الفلاحون أميين ولكنهم اقتنعوا بجدوى اعتناقهم للفكرة الجديدة بتأثير النتائج الباهرة للبذرة الجديدة ، تلك البذرة التى ضاعفت محصولهم من الذرة ثلاث مرات تقريباً . لقد كانت نتائج تطبيق الفكرة الجديدة ظاهرة للعيان بشكل واضح كما كانت قصتها على كل لسان إلى درجة أن الوضع العام ما كان فى حاجة إلى إجراء مقارنة علمية بين الفكرة الجديدة والأنواع القديمة من البذور حتى يقتنع الفلاحون بجدوى الفكرة الجديدة .

وفى عام ١٩٦٠ قدم « منتزل » فرضاً علمياً يتضمن أن الرأى العام خارج المدينة لا بد أن يكون أكثر قابلية لتبنى فكرة « الجامانين » (وهى فكرة سهلة الانتقال من جهة إلى أخرى) منه للأفكار الطبية الحديثة الخاصة بالمرضى وطرق العناية بهم (وهى فكرة ضعيفة نسبياً من ناحية قابليتها للانتقال) . والنتائج التى توصل إليها « منتزل » لم تأت بما يدعم هذا الفرض أو يثبت صحته ولكن ما قام به من عمل يوحى بما سوف يأتى به المستقبل من بحوث فى هذا المجال .

ونظرية « أوجبورن » عن التأخر الثقافى تناسب هذا الحوار المتعلق بقابلية الأفكار المستحدثة للانتقال من فرد إلى آخر ومن مكان إلى مكان . لقد ادعى « أوجبورن » أن الأشياء المستحدثة الملموسة تنتشر أسرع من الأفكار المعنوية المبتكرة . ولقد أشار « لينتون » عام ١٩٣٦ إلى أن أحد الأسباب لهذا التأخر الثقافى (تأخر الأفكار المستحدثة غير المادية عن

الأفكار المستحدثة المادية) هو ظهور الأفكار المادية للعين المجردة وقابليتها للانتقال من فرد إلى آخر وهى فى ذلك تفوق الأفكار غير المادية . كذلك قرر « نيلتون » أنه : « من الجائز أن تكون الأساليب الفنية المحسوسة ومتعلقاتها هى العناصر الوحيدة التى يقبلها الناس دون عائق » . ونظرية « أوجبورن » عن التأخر الثقافى قد أصابها سوء السمعة فى أوساط المثقفين أخيراً . والواقع أن « بوسكوف » قال عن التفريق بين الأفكار المحسوسة والأفكار المعنوية فى مجال الانتشار أنه طريق مسدود يطرقه الباحثون عن النظريات ولذا فإنه يوصى بالابتعاد السريع عنه .

صفات مميزة أخرى للأفكار المستحدثة

والصفات الخمس المميزة للأفكار المستحدثة ، تلك الصفات التى فرغنا من مناقشتها ، ليست هى الصفات الوحيدة التى اعترف بها الباحثون فى مجال ذيوع الأفكار المستحدثة بل إن ثمة تسعاً وثلاثين صفة مختلفة سبق أن تحدث عنها الباحثون ويمكن أن تندرج تحت الصفات الخمس الرئيسية التى أوردناها فى هذا الكتاب .

وليس من شك فى أن الأمر يتطلب مزيداً من البحث قبل أن تصبح الصفات الخمس الأساسية للأفكار المستحدثة التى أوردناها فى هذا القسم من الكتاب هى الصفات الخمس ذات الأهمية القصوى فى تقرير درجة انتشار الفكرة المستحدثة . وحالياً لا بد من أن نعتبر الميزة النسبية ، والقابلية للانسجام مع القيم السائدة ، والتعقد والتشابك مع أفكار أخرى ، والقابلية للتقسيم ، والقابلية للانتقال من شخص إلى آخر أدوات مفيدة وفعالة فى مجال التحليل الذى يجدر أن نجربه للصفات المميزة للأفكار الجديدة .

الصفات المميزة للأفكار المستحدثة ومعدل انتشارها :

أى الصفات من الصفات المميزة للأفكار المستحدثة أكثر أهمية من حيث التأثير على معدل انتشارها ؟ ثمة دراسات عديدة نجد فيها رداً جزئياً على هذا التساؤل .

ومعدل الانتشار هو السرعة النسبية التى يعتنق أعضاء التنظيم الاجتماعى بمقتضاه الفكرة المستحدثة ، ومعدل الانتشار يقاس عادة بطول الوقت اللازم لنسبة مئوية من بين أعضاء التنظيم الاجتماعى الواحد لكى يتبنوا فكرة مستحدثة معينة .

ومن الجائز أن يكون « كيفلن » قد أنجز أهم دراسة حول العلاقة بين الصفات المميزة للأفكار المستحدثة ومعدل انتشارها . لقد قام بسؤال عشرين خبيراً من خبراء الزراعة لكى يرتب إحدى عشرة صفة مميزة لثلاث وأربعين فكرة مستحدثة فى مجال الزراعة . هؤلاء الخبراء كانوا من أصحاب الباع الطويل فى الزراعة ولهم أثر كبير فى النشاط الزراعى فى إحدى مقاطعات « بنسلفانيا » . أما المادة العلمية المتعلقة بمعدل انتشار هذه الأفكار الثلاث والأربعين فى مجال الزراعة فقد جاءت من ٢٩٩ مزارعاً فى نفس المقاطعة .

لقد وجد « كيفلن » أن ثمة معاملات ارتباط عالية الدرجة بين معدل انتشار الفكرة المستحدثة وبين :

١ — ميزتها النسبية .

٢ — تعقدها وتشابك عناصرها مع العناصر الأخرى .

٣ — قابليتها للانسجام مع غيرها من الأفكار المستحدثة .

على أنه لم يكتشف أية علاقة على جانب كبير من الأهمية بين معدل انتشار الفكرة المستحدثة وبين قابليتها للتقسيم . والتأثير المجمع للصفات

المميزة الأفكار المستحدثة فسر ٥١ فى المائة فقط من التغير الحاصل فى معدل الانتشار وما من صفة واحدة فسرت بمفردها أكثر من ١٦ فى المائة من التغير الحادث فى معدل تبنى الناس للفكرة المستحدثة . وفى نهاية البحث ، وجد « كيفلن » معاملات ارتباط متداخلة وهذه إما منخفضة الدرجة أو سلبية ، وهذه المعاملات وجدها بين أربع صفات مميزة للأفكار المستحدثة التى أجرى عليها الدراسة . هذه الصفات المميزة هى القابلية للتقسيم ، والقابلية للانسجام مع أفكار أخرى ، والتعقد والتشابك فى العناصر المكونة ، والميزة النسبية ، وهذا يوحى بأن هذه الصفات المميزة قد يكون منفصل بعضها عن بعض .

وفى عام ١٩٦١ اتبع « تكر » طريقة « كيفلن » فى دراسة خاصة تقوم على مادة علمية مستقاة من مقاطعة فى ولاية « أوهايو » ووجد أن القابلية للتقسيم ، والقابلية للانسجام مع الأفكار المستحدثه الأخرى ، والتعقد والتشابك ، والميزة النسبية لا تمت بصلة كبيرة لمدى الانتشار بالرغم من أن العلاقات كانت كلها فى الاتجاه المتوقع .

لقد فسر « ما نسفيلد » عام ١٩٦١ ما يقرب من ٥٠ فى المائة من التغير الذى لاحظه على مدى الانتشار المتعلق باثنتى عشرة فكرة مستحدثة فى صناعات استخراج الفحم والبيرة والسكك الحديدية . لقد أرجع مدى الانتشار إلى :

١ — وجود قدر من الكسب المادى من وراء تبنى الفكرة المستحدثة .

٢ — وجود قدر من القابلية للدخول فى علاقات عمل مع المؤسسات الصناعية الأخرى وذلك فيما يختص بالفكرة المستحدثة .

هل هى القابلية للكسب المادى أم القابلية للانسجام مع الأفكار المستحدثة الأخرى؟ :

ثمة جدل كبير يدور حول الأهمية النسبية للكسب المادى (وهو أحد الأبعاد الداخلة فى تكوين الميزة النسبية) مقابل القابلية للانسجام مع الأفكار المستحدثة الأخرى فى مجال تفسير مدى انتشار الأفكار المستحدثة . والقابلية للكسب المادى هى الفرق بين العائدات الاقتصادية الناتجة عن تبنى الفكرة المستحدثة وما يتكافه وضع هذه الفكرة موضع التنفيذ من مال . لقد فسر « جريليشيس » عام ١٩٥٧ ما يقرب من ٦٠ فى المائة من التغير فى مدى انتشار فكرة الذرة الهجين (مقاسة بالانحدار الذى لاحظه على الشكل « S » الذى يمثل توزيع المتبنين للأفكار المستحدثة) على أساس القابلية للكسب المادى . لقد استخدم « جريليشيس » فى دراسته التحليلية مادة علمية مستمدة من تقارير المناطق الزراعية فى الولايات المتحدة ، ولم يدع بأن من الممكن الحصول على نتائج شبيهة بتلك التى حصل عليها لو أجرى بحثه التحليلى على أفراد من الفلاحين باعتبار كل منهم وحدة من وحدات التحليل .

لقد قام « براندیز » و« ستراوس » عام ١٩٥٩ بإجراء البحوث للكشف عن طبيعة العلاقة بين القابلية للانسجام والكسب المادى من جهة ، ومدى الانتشار من جهة أخرى فوجد أن الذرة الصيفى الهجين قد انتشرت فكرتها (اعتماداً على الإحصائيات التى أجريت على انتشارها فى عامها الأول) — فى مناطق كان فيها هذا النوع من الذرة شبيهاً لفكرة أخرى جديدة على الناس مثل الذرة الهجين — بطريقة أسرع من انتشارها فى مناطق يربح الناس كثيراً من وراء زراعتها . لقد انتهى « براندیز » عام ١٩٦٠ إلى أن « قوة المعتقدات الموروثة عن الذرة الهجين لا تتأثر فى

المراحل الباكرة للانتشار بالدوافع الاقتصادية » .

وفى عام ١٩٦٠ رد « جريليشيس » بأن القابلية للكسب المادى والانسجام مع الأفكار المستحدثة الأخرى كلاهما متغيرات فعالة فى مجال تبنى فكرة الذرة الصينى الهجين. لقد ذكر « جريليشيس » عام ١٩٦٠ أنه : « إذا أخذنا فى اعتبارنا عاملين ، هما الشك والحقيقة الواقعة وهى أن انتشار المعرفة لايتم فورياً ، فإننا نرى أن الفلاحين الأمريكان قد تصرفوا على وجه عام بطريقة تتفق وفكرة العمل على الوصول بالربح إلى منتهاه . وحيث تبدو الشواهد أن العكس هو الصحيح فإننى أقول بأن لحماً أدق للمتغيرات الاقتصادية لا بد أن يبين أن التغير لم يترتب عليه أى كسب مادى كما كانت مظاهر الحال توحى بذلك » .

وعن المتغيرات ذات الصلة بعلم الاجتماع ، كتب « جريليشيس » عام ١٩٥٧ يقول :

« فى اعتقادى أنه على المدى الطويل تميل هذه المتغيرات إلى أن تلاشى نفسها بنفسها تاركة خلفها المتغيرات الاقتصادية باعتبارها الفواصل الحاسمة الكبرى فى تكوين نمط التغير التكنولوجى . هذا لا يتضمن أن المتغيرات ذات الصلة بعلم الاجتماع عديمة الأهمية — وخاصة إذا أراد الإنسان أن يعرف أى الأشخاص يتبنى قبل غيره أسلوباً فنياً معيناً وأيهم يتبناه آخر . وكل ما هناك أن هذه المتغيرات لا يختلف بعضها عن بعض اختلافاً كبيراً .

أما « ويكننج » ، فقد عكس الرأى الاجتماعى الخاص بأهمية العوامل الاقتصادية فى تفسير معدل انتشار الأفكار المستحدثة .

وقبول الفلاحين للأساليب المحسنة فى عالم الزراعة تقرره إلى حد كبير الاعتبارات الاقتصادية . ومع ذلك ، إذا كانت الاعتبارات

الاقتصادية هى السبب الوحيد الذى من أجله يتبنى الناس الأفكار المستحدثة فإن هذه الأخيرة لا بد أن تلقى انتشاراً تتناسب سرعته والطريقة التى تظهر بها مزاياها الاقتصادية . على أنه ليس الأمر يتطلب فقط فترة زمنية طويلة تمضى من وقت أن يتعرف المرء الفكرة المستحدثة تعرفاً مبدئياً يؤدى به إلى اعتناقها ، بل إن أولئك الذين يفيدون من الفكرة المستحدثة أكبر فائدة هم فى العادة آخر من يتبناها .

الأثر التبادلى :

ثمة جدل عميق يدور حول الأهمية النسبية لكل من مجموعة المتغيرات المتعلقة بالعامل « الاقتصادى » والعامل « الاجتماعى » فى تفسير معدل تبنى الناس للأفكار المستحدثة . وعند استعراض هذا الجدل نقول إن أنصار العامل الاقتصادى يدّعون أن معدلات التبنى يمكن أن تفسرها المتغيرات الاقتصادية من أمثال الكسب المادى ، فى حين أن علماء الاجتماع يدّعون أن هذا المعدل يمكن أن تفسره المتغيرات الاجتماعية مثل القابلية للانسجام مع الأفكار المستحدثة الأخرى . ومن المعروف أن معظم الأفكار المستحدثة لا بد أن تكون مربحة من الناحية الاقتصادية بالنسبة لمعظم الأفراد وذلك حتى تحظى باهتمامهم وتقديرهم . على أن واحداً من أهم المتغيرات التى تؤثر على معدل انتشار الأفكار المستحدثة ومدى تبنى الناس لها ، إنما هو طبيعة الفكرة الجديدة وما تمتاز به من قدرة على الالتئام مع غيرها من الأفكار . هذا الأثر التبادلى للفكرة الجديدة هو العملية التى من خلالها يقوم الأفراد فى التنظيم الاجتماعى الذى اعتنق فكرة مستحدثة معينة بالتأثير على أولئك الذين لم يعتنقوا الفكرة من أفراد ذلك النظام .

ولما كان الجدل الذى أوردناه هنا يتعلق جزئياً بمدى انتشار فكرة الذرة الهجين ، فإننا نقوم الآن بإعادة تحليل المادة العلمية المستقاة من

الدراسة المبدئية التى أجريت على انتشار فكرة بذور الذرة الهجين والتى قام بها العالم « جروس » عام ١٩٤٢ . لقد أتى « جروس » بمادة علمية من شأنها أن تعمل على تحديد :

١ — معدل الانتشار مقدراً على أساس السنة ،

٢ — النسبة المئوية للفلاحين الذين اتبعوا الفكرة فى كل عام ابتداء من عام ١٩٢٧ حتى عام ١٩٣٩ ،

٣ — العائد المادى مقدراً على أساس ما يربحه الفرد سنوياً من وراء تبنى الفكرة المستحدثة .

والعائد المادى (أحد الأبعاد الداخلة فى تكوين الميزة النسبية للفكرة المستحدثة) هو الفرق بين العائدات الاقتصادية الناتجة عن تبنى فكرة جديدة معينة وبين ما يتكلفه وضع هذه الفكرة موضع التنفيذ . والعائد المادى السنوى حدده « جروس » عام ١٩٤٢ على أساس المعادلة التى أوجدها وهى « معادلة جروس » . ومعدل التبنى حددته المعادلة التالية حتى يكون هذا المعدل مستقلا عن النسبة المئوية للتبنى الإجمالى .

$$\text{معدل التبنى للفكرة} = \frac{\text{عدد المتبنين للفكرة فى سنة معينة}}{\text{عدد المتوقع أن يتبنوا الفكرة فى نفس السنة .}}$$

فمثلا ، معدل التبنى فى عام ١٩٣٨ كان ٠,٨٦ بعد أن تبنى ٤٧ فلاحاً الفكرة وبقى ٥٥ آخرين فى طريقهم إليها .

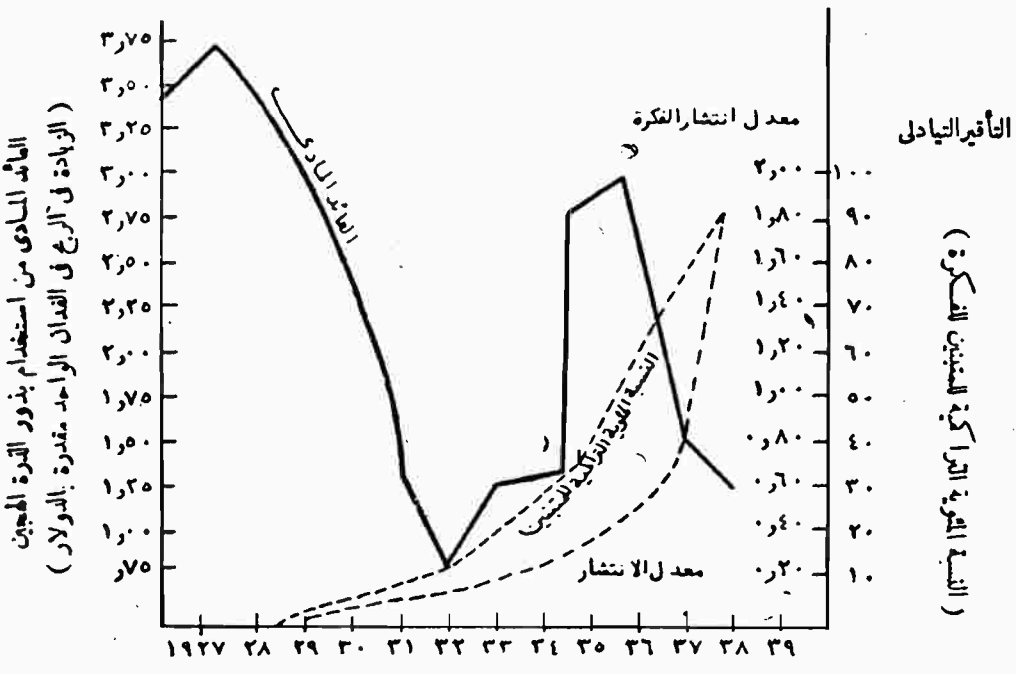
والأثر التبادلى يمكن أن يقاس عن طريق النسبة المئوية التراكمية للفلاحين الذين تبنوا فكرة استخدام بذور الذرة الهجين بمعدل سنوى وهذا يقيس التوزيع المتناسب لأفراد جيرة الفلاح الذين اعتنقوا الفكرة المستحدثة فى نطاق زمنى محدد .

وإنه لمن الواضح من دالة التوزيع فى خرائط تبنى الأفراد للأفكار

المستحدثة أنه كلما زاد عدد الناس الذين يتبنون فكرة جديدة ، أصبح المنحنى أشد انحداراً ، وكلما زاد عدد المتبنين أكثر فأكثر ، كلما زاد التأثير التبادلى على البقية الباقية من الأفراد الذين لم يتبنوا بعد الفكرة المستحدثة . لقد قام « جروس » عام ١٩٤٢ باستجواب ٢٥٩ فلاحاً من ولاية «أيووا» وكان من بين هؤلاء ٢٤٠ فرداً كانوا قد اعتنقوا فكرة الذرة الهجين حوالى عام ١٩٣٩ . على ذلك يمكن القول إن نسبة التبنى لعام لعام ١٩٣٩ هى ٩٢٫٦ فى المائة . ومن المؤكد أن ثمة احتمالا فى أن الفرد فى التنظيم الاجتماعى ليود أن ينافش فكرة مستحدثة عند ما يكون ٩٣ فى المائة من أقرانه وجيرانه قد اعتنقوها فعلا وهذا الاحتمال أكبر مما لو اعتنق هذه الفكرة ١٠ فى المائة فقط من المحيطين بهذا الفرد . (وهذا نفس ما حدث عام ١٩٣٣ بالنسبة للمتبنين لفكرة الذرة الهجين) . من ثم يمكن القول إن مقياساً مبسطاً يقيس الأثر التبادلى يتمثل فى النسبة المئوية الإجمالية لتبنى الأفكار الجديدة فى تنظيم اجتماعى معين .

والأثر التبادلى فى مدى الانتشار والتبنى يمكن أن نلاحظه فى وضوح فى الشكل رقم (٥ — ١) . ومما يمكن ملاحظته بسهولة فى هذا الشكل أن مدى الانتشار لا يمت بصلة للكسب المادى ولكنه على صلة وثيقة بالأثر التبادلى مقاساً بواسطة النسبة المئوية التراكمية للتبنى . ومما لا شك فيه أن المقاييس الإحصائية للترابط واختبارات الدلالة تؤكد هذا القول .

والنتائج الحالية تشير إلى أن الكسب المادى لا يتصل اتصالا ذا دلالة بمدى التبنى على أساس زمنى وحدته السنة ، وعلى أساس تحليلى وحدته الفرد العامل فى الزراعة . وإن ادعاء « جريليشيس » بأن الكسب المادى يفسر مدى الانتشار لا يجد ما يبرره من ناحية الأساس الزمنى الذى وحدته السنة . والكسب المادى ، شأنه كشأن أية ناحية من نواحى المعلومات المتعلقة بفكرة مستحدثة ، لا بد أن يذاع أمره ويعرفه الجميع . وفكرة



شكل (٥ — ١)

العائد المادى ومعدل الانتشار والتأثير التبادلى
(النسبة المئوية للتبنى) لبذور الذرة المهجن

الكسب المادى قد تكون أصعب فى مجال الملاحظة من غيرها من الصفات المميزة للفكرة المستحدثة كالقابلية للتقسيم مثلا . والذى يحدد فى الواقع مدى تبنى الناس للفكرة المستحدثة هو فكرة هؤلاء الناس عن العائد المادى لهذه الفكرة بالذات وليس فكرتهم عن العائد المادى بوجه عام .

وثمة مجموعة كبيرة من البحوث التى تسير فى الاتجاه الاجتماعى السيكولوجى الدال على أهمية التأثير الجماعى المتبادل فى مجال تحديد المدرك الكلى الكامن ضمن مدركات العائد المادى . وهكذا نقول إنه من خلال التفاعل مع الآخرين يقوم الأفراد فى التنظيم الاجتماعى الواحد باستقطاب فكرة الميزة النسبية للفكرة المستحدثة وكذلك صفاتها المميزة الأخرى .

المبالغة فى التبنى :

كثير من الباحثين القدامى قد افترضوا ضمنياً أن تبنى الأفكار المستحدثة هو سلوك مرغوب فيه وأن مقاومة هذه الأفكار ليست من الأمور المستحبة ، وفى كافة الحالات قد لا يكون هذا صحيحاً .

ومعظم الباحثين القدامى فى مجال انتشار الأفكار المستحدثة اهتموا فى بحوثهم اهتماماً خاصاً بدراسة إما فئة المتبنين عن اقتناع ، أو فئة المقاومين للأفكار المستحدثة دون مبرر ، أو أنهم اهتموا بإجراء دراسات مقارنة على هذين النوعين من الأفراد . وليس لدينا الآن سوى دراسات قليلة على فئة المبالغين فى مجال تبنى الأفكار المستحدثة دون مبرر أو على فئة الرافضين لهذه الأفكار عن اقتناع .

وثمة مثل على المبالغة فى التبنى دون مبرر وهذا ما حدث فى طول ولايات الغرب الأوسط وعرضها عام ١٩٥٠ إذ حدث حينذاك أن مبيداً كيمائياً للأعشاب الضارة ظهر عام ١٩٤٦ وكانت النتائج التى ترتبت على استخدامه قد فاقت كل ما كان متوقعاً . لقد أصبح الفلاحون متحمسين إلى أبعد حد لهذا المبيد الكيمائى بدرجة أنه استخدم فى كثير من حقول الذرة سواء أكانت الزيادة التى حققها المحصول تبرر استخدامه أم لا . والمراقبون يقدرون أن عدة ملايين من الدولارات قد ضاعت نتيجة للمبالغة فى تبنى فكرة هذا المبيد الكيمائى وظلت هذه الخسارة قائمة إلى أن توصل الفلاحون إلى معرفة كيف يستخدمون هذا المبيد استخداماً أكثر حكمة . والمبالغة فى التبنى تنتج فى العادة عن المعرفة الناقصة حيث ينظر أفراد هذه الفئة ، فئة المتبنين المبالغين، إلى الفكرة المستحدثة باعتبارها دواء يشفى جميع الأمراض وهذا نفس ما حدث فى حملة ولاية « جورجيا »

التى تحدثنا عنها فى الفصل الرابع ، تلك الحملة التى تهدف إلى تشجيع سكان هذه الولاية على خزن المأكولات فى بيوتهم وإعدادها لهذا الغرض فى مواسم معينة .

وإنه لمن الأمور الصعبة أن نقرر ما إذا كان ينبغى للفرد أن يتبنى الفكرة المستحدثة ، أو ما إذا كان لا ينبغى أن يفعل ذلك إذ أن المعيار المنطقى لذلك ليس من السهل استنباطه . وهذا التفريق يمكن فى بعض الأحايين أن يوضع بمعرفة خبير له دراية خاصة بالفكرة المستحدثة موضوع الدراسة وهو يوضع فى العادة على أساس المعايير الاقتصادية . ومن ناحية من النواحى، يرى معظم الأفراد أن ما يصدر عنهم من أفعال يتفق والمنطق النظرى . وبسبب نقص المعرفة أو عدم وضوح الرؤية العقلية قد لا يتفق تقييم الفرد لفكرة مستحدثة معينة مع تقييم صاحب الخبرة . على أن الأهمية الرئيسية فى هذه الحالة تتركز حول المنطق النظرى فى شكله الموضوعى وليس المنطق النظرى فى شكله « الذاتى » كما يتخيله الفرد .

الدراسات التى أجريت على هذا الموضوع:

ومعظم الدراسات التى أجريت حول المبالغة غير المنطقية فى مجال تبنى الأفكار المستحدثة تدور حول المبتكرات فى عالم الزراعة . وثمة عدد من « التقاليع » الزراعية اجتاحت دنيا الزراعة فى الولايات المتحدة ومن أمثال هذه « التقاليع » « جنون خراف المورينو » ودود الحرير ، وشجر التوت الصينى ، والأبقار البلجيكية المخصصة ، وبطاطس روهان ، والذرة الصينى . ومنذ فترة قريبة كان الفلاحون فى أمريكا يقبلون على شراء أشياء لا تحتاجها الزراعة كثيراً مثل الأملاح المعدنية الكاذبة وهى الأملاح التى يخلط بها علف الماشية، والشوفان الكندى الذى تخلط بذوره ببذور الشوفان

العادى ، والأسمدة السائلة التى تحقن بها الأرض على أساس جالون للفدان الواحد .

وحتى فى أوساط الفلاحين المثقفين ، نرى أن الأفكار المستحدثة التى تخلو من قيمة اقتصادية كثيراً ما تجد من يتبناها ويتحمس لها . لقد درس « توسنيد » و « ستون » عام ١٩٦٠ عينة مأخوذة من بين جماعات كبيرة تنتسب إلى فلاحى « كارولاينا الشمالية » سبق لهم أن اشتروا آلات ميكانيكية لحصد نبات الدخان ، وهذه الآلات كان قد أوصى باستعمالها عدد من رجال الاقتصاد مشترطين أن يكون استخدامها بأقصى طاقتها ولقد اتضح أنه ما من فلاح واحد استخدم الآلة بالطريقة الاقتصادية الواجبة مما جعل « توسنيد » و « ستون » يؤكدان بأن الأسباب غير الاقتصادية لاتحول دون تبنى المستحدث من الأفكار .

لقد وجد « بواندين » و « ستراوس » أن نباتات الذرة الصيفية المهجنة قد زرعت فى ما يقرب من ٢٨ فى المائة من الأرض المخصصة لزراعة هذا النبات فى الشمال الغربى من ولاية « كانزاس » وهذا فى العام الأول من إمكان الحصول على بذور هذه النباتات وكان ذلك بالرغم من أن هذا النبات لم يوص باستخدامه مركز التجارب الزراعية فى « كانزاس » ولا مراكز الخدمة العامة للمزارعين فى تلك الولاية .

ومن الجائز أن تكون أهم دراسة تناسب موضوع المبالغة فى التبنى هى تلك الدراسة الجديدة التى قام بها « جولدشتين » و « ايكهورن » عام ١٩٦١ عن تبنى ٣٩٨ مزارعاً فى « إنديانا » لفكرة استخدام الآلات ذات الصفوف الأربعة فى زراعة الذرة . لقد قرر رجال الاقتصاد الزراعى فى جامعة « بيرديو » أن الفلاحين من ذوى الملكيات التى تصل إلى ستين فداناً أو أقل لا يستطيعون أن يستخدموا هذه الآلات استخداماً اقتصادياً

مفيداً . كذلك وجدت النسب الآتية فى كل فئة من فئات المتبنين الأربع : المتبنون المنطقيون يشكلون ٣٧ فى المائة من المجموع ، والمتبنون غير المنطقيين المتأخرين فى تبنيهم للأفكار المستحدثة يشكلون ١٩ فى المائة من المجموع ، والمتبنون غير المنطقيين المبالغين فى تبنيهم للأفكار يشكلون ١١ فى المائة من المجموعة ، أما المعرضون عن الأفكار المستحدثة فكانوا يشكلون ٣٣ فى المائة من المجموعة .

ومن الواضح أنه فى حالة آلة البذار ذات الصفوف الأربعة كان عدد المتأخرين فى التبنى أكبر من عدد المبالغين وأفراد فئتى غير المنطقيين أكثر من أفراد فئتى غير المنطقيين فى قطاعى المبالغين فى التبنى والمتأخرين فى ذلك . وثمة دراسة أخرى للبحاثة « جولدشتين » عام ١٩٥٩ تدل على أن فئتى المنطقيين تختلفان عن فئتى غير المنطقيين فى عمق المعرفة وفى مدى النقص فى المعتقدات التقليدية . وهكذا تعتبر المعرفة عاملا يؤدى إلى بلورة الأحكام التى تتميز بالروح المنطقية وبالحسم الجاد فى مجال تبنى الأفكار المستحدثة أو معارضتها .

ومن الملاحظ أنه من الأمور الصعبة أن نجد فكرة مستحدثة تكون غير منطقية بالنسبة لجميع الأفراد. فمثلا فى الدراسة التى قام بها «جولدشتين» و « ايكهورن » عام ١٩٦١ من الممكن جداً أن تبرر ظروف خاصة على أسس اقتصادية قيام أحد المتبنين غير المنطقيين بمعارضة الفكرة المستحدثة. وهذه المشكلة الشائكة المتعلقة بالحصول على فكرة مستحدثة غير منطقية باعتراف الجميع حلها « فرنسيس » عام ١٩٦٠ عندما قام بمسح عام تناول فيه ٨٨ متبنياً لفكرة حضانات الحشائش وهى فكرة مستحدثة عارضها بصفة عامة رجال العلوم الذين حضوا الفلاحين على عدم استخدامها لأسباب اقتصادية وغذائية .

وحضانة الحشائش تتكلف بضعة آلاف من الدولارات وتصنعها عدة شركات أمريكية وهذه الحضانة عبارة عن غرفة صغيرة مكيفة الهواء يبذر فيها الحب ويترك لينمو حتى يرتفع إلى علو ست بوصات من الحشيش الأخضر الذى يؤخذ بعد ذلك ويطعم للماشية . على أن هذه الحضانة لم تجد من يوصى بها لدى الفلاحين لا من قبل رجال الاقتصاد الزراعى ، ولا من قبل علماء تغذية الحيوان ، ولا من قبل رجال مراكز التجارب الزراعية فى الريف الأمريكى .

وجميع الأشخاص الذين اعتمد عليهم « فرنسيس » عام ١٩٦٠ كانوا من غلاة المتبنين غير المنطقيين . إن صفاتهم المميزة وسلوكهم فى الاتصال والتجاوب أوضح أنهم يختلفون كل الاختلاف عن الفلاح الأمريكى العادى . لقد كانوا أكثر غنى ، وأكثر تمسكاً بالتقاليد ، وأكثر اتجاهاً نحو التخصص من غيرهم من الفلاحين . والحائزون لحضانات الحشائش ثبت أنهم يميلون إلى أن تكون لهم علاقات أو اتصالات بالشخصيات الحكومية العاملة فى حقل الإرشاد الزراعى والتوجيه المعنوى فى الريف . بل إن القليل منهم ثبت أنهم من المبتكرين للأفكار الزراعية المقبولة والمتبنين لها . والنتائج التى حصل عليها « فرنسيس » توحى بأن خبراء الخدمة العامة فى الريف قد يكونون أكثر تأثيراً فى مجال الحيلولة دون تبنى الناس البدع غير المستساغة فى مجال تبنى الأفكار المرغوبة .

وطبعاً ، من الممكن ، بالنسبة للمتصدين للتغيير الاجتماعى ، أن يدفعوا المتصلين بهم دفعاً إلى تبنى الأفكار الجديدة والمبالغة فى ذلك فى بعض الحالات . مثال ذلك تاجر الأسمدة الذى يرغب فى زيادة مبيعاته بصرف النظر عما تحتاجه الأرض المملوكة لعملائه من الفلاحين . ولقد أشار أحد الناس إلى أن هذا الأمر قد يكون هو السبب الذى من أجله لا يثق الفلاحون ثقة كبيرة فى كل مايقوله وكلاء هذه الشركات .

ومما لاشك فيه أن الحاجة لدراسة موضوع المبالغة فى تبنى الأفكار المستحدثة مازالت حتى الآن كبيرة ، وكذلك الحاجة إلى زيادة معلوماتنا عن الدور الذى يقوم به المتصدون للتغيير الاجتماعى فى مجال التعجيل بالمبالغة فى التبنى أو الحيلولة دون حدوث هذه المبالغة .

الملخص

أحد العناصر الهامة فى عملية انتشار الأفكار المستحدثة وتبنى الناس لها هو هذه الأفكار نفسها . والصفات المميزة للفكرة المستحدثة ، كما يراها الناس فى تنظيم اجتماعى معين ، من شأنها أن تؤثر على معدل انتشار هذه الفكرة وتبنى الناس لها . وثمة صفات مميزة خمس جاء ذكرها فى هـــذا الكتاب وهى :

١ — الميزة النسبية للفكرة المستحدثة ،
٢ — إنسجامها مع غيرها من الأفكار ،
٣ — تشابكها مع غيرها ،
٤ — قابليتها للانقسام إلى أفكار جديدة ،
٥ — قابليتها للانتقال من فرد إلى آخر .

والميزة النسبية هى مدى أفضلية الفكرة المستحدثة على الأفكار الأخرى التى جاءت الفكرة المستحدثة لتحل محلها . والأزمات المفاجئة من الجائز أن تؤكد الميزة النسبية للفكرة المستحدثة وتؤثر فى معدل انتشارها . والأزمة المفاجئة قد تعوق معدل انتشار الفكرة المستحدثة وقد تزيد من هذا المعدل . والكسب المادى ، وهو الفرق بين العائدات المادية الناتجة عن تبنى الفكرة المستحدثة وبين تكاليفها الاقتصادية ، إنما هو بعد من أبعاد الميزة النسبية .

والقابلية للانسجام — انسجام الفكرة المستحدثة مع الأفكار

الأخرى — هى معدل التوافق بين الفكرة المستحدثة وبين القيم السائدة والتجارب السابقة للذين اعتنقوا تلك الفكرة . ودرجة التشابك هى المدى الذى تبلغه الفكرة المستحدثة من حيث استغلاقها على الفهم وصعوبتها فى مجال الاستعمال . والقابلية للتقسيم هى مدى قابلية الفكرة المستحدثة للتجريب فى مجال محدود وعلى نطاق ضيق . والمتبنون الأوائل قد ينظرون إلى القابلية للتقسيم نظرة أكثر جدية من تلك التى ينظر بها المتبنون الأواخر لهذا الموضوع . والقابلية للانتقال يقصد بها انتشار الفكرة المستحدثة بين عدد من الناس وانتقالها من فرد إلى آخر .

ومدى الانتشار هو السرعة النسبية التى يتم بمقتضاها تبنى الناس للفكرة المستحدثة . ومدى الانتشار الأفكار المستحدثة يتأثر فى العادة بالأثر التبادلى وهو عبارة عن العملية التى يؤثر بمقتضاها الأفراد فى التنظيم الاجتماعى الذين تم لهم اعتناق الفكرة المستحدثة ، فى غيرهم ممن لم يعتنقوا تلك الفكرة بعد . ومن خلال الأثر التبادلى يقوم الأفراد فى التنظيم الاجتماعى باستقطاب الميزة النسبية للفكرة المستحدثة وكذلك صفاتها المميزة الأخرى .

ولا يجوز الافتراض بأن تبنى كافة الأفكار المستحدثة إنما هو من الأمور المستحبة . والمبالغة فى تبنى الأفكار المستحدثة يقع فى العادة عند ما يعتنق الفرد فكرة جديدة فى ظروف تجعل الخبراء يعتبرون صدور مثل هذا العمل من الفرد شيئاً يتعارض مع المنطق . والاتجاه المنطقى إنما هو عبارة عن استخدام كل الأساليب الممكنة والفعالة للوصول إلى هدف معين .