الفصل التاسع

دور دعاة التغيير ونتائج انتشار الفكرة المستحدثة

« فى كافة أنحاء العالم ، تحاول « الدول النامية » فى فترة زمنية قصيرة نسبياً أن تضيق الفجوة بينها وبين تلك الدول التى تتمتع بقدر أكبر من الخبرة الصناعية الفنية وبمستوى معيشى أعلى . ولتحقيق ذلك تخطط وتنفذ برامج على مستوى الشعب كله تستهدف التغيير وتعتمد على استقدام الآلاف من الأخصائيين تدعوهم من الخارج لتدعيم تنفيذ هذه البرامج . لقد قيل فى بعض الأحايين إن فهم حقيقة الدور الذى يقوم به الداعية فى أى برنامج يستهدف التغيير الاجتماعى ، معناه القدرة على تطبيق الأساليب الفنية المؤدية إلى التغيير والقدرة على التعبير الواضح عن استراتيجية التغيير .

إن هذا ، بكل تأكيد ، جزء من الدور وإن كان جزءاً صغيراً . وحتى الآن لم يشرع أحد فى دراسة الأساليب الفنية والاستراتيجية من ناحية آثارها على البرامج الأخرى وعلى المظاهر الأخرى للحياة خلاف تلك البرامج والمظاهر التى كانت موضوعاً للدراسة » .

من أقوال المجلس الأعلى للتعليم من أجل التطوير الاجتماعى .

والأهداف الأساسية لهذا الفصل هى توضيح الدور الذى يقوم به داعية التغيير الاجتماعى ، والاستراتيجية التى يضعها لتحقيق هذا التغيير ، ومسئوليته عن النتائج الاجتماعية المترتبة على الأفكار ، والمقترحات الجديدة التى يعلن عنها .

والداعية هو شخص محترف يحاول التأثير فى الناس لكى يتبنوا أفكاراً معينة يشعر أنها ضرورية وهامة . وفى معظم الأحايين ، يحاول الداعية أن يجعل الناس يتبنون أفكاراً جديدة ، ولكنه قد يحاول أيضاً أن يقلل من سرعة انتشار أفكار مستحدثة معينة بل ويمنع تبنى الناس لها . والفكرة الجديدة قد تنافس أو تحل محل فكرة قديمة يروج لها الداعية

نفسه . والداعية قد يسعى إلى الحيلولة دون تبنى الناس لفكرة مستحدثة غير مرغوب فيها ، كما فعل أخصائيو الخدمات الزراعية فى حالة حاضنات العشب . وتحليل « فرانسيس » لهذه الفكرة المستحدثة يوحى بأن خبراء الخدمة العامة فى المقاطعات الصغيرة التابعة للولايات فى أمريكا قد يكونون أكثر تأثيراً فى منع الناس من تبنى الأفكار غير المرغوب فيها منهم فى نشر الأفكار المرغوب فيها فى مجال المستحدثات الزراعية . والدور المزدوج الذى يقوم به داعية التغيير هذا باعتباره معارضاً ومعضداً فى نفس الوقت يتضح أكثر فأكثر فى الدراسة الحالية التى نقدمها للقارىء عن اختصاصات دعاة التغيير الاجتماعى وخبراء الخدمة العامة .

وكل قطاع من قطاعات الخدمة العامة والعمل القومى نجد أن به على الأقل نمط واحد من أنماط هذه الفئة التى نحن بصددها . ومن أمثلة هذه الأنماط أخصائيو المعونة الفنية فى الأقطار النامية ، وخبراء الخدمة العامة فى المقاطعات الصغيرة ، ومروجو العقاقير الطبية الذين يغرون الأطباء باستعمال أدويتهم ، ووكلاء المصانع الذين يبيعون منتجاتها الجديدة ، وموظفو الصحة العامة ، والممرضات ، والأطباء ، ونظار المدارس ومدرسوها .

وكلمة « دعاة التغيير » استخدمت أول مرة فى الدراسات المعملية التى أجريت على جماعات الخدمة العامة عام ١٩٤٧ . ومنذ ذلك الحين أصبح هذا التعبير من الألفاظ الشائعة لدى عدد من الباحثين الاجتماعيين ، وبخاصة فى دراساتهم التحليلية للأفكار المستحدثة وطرق ذيوعها بين الناس .

دور « داعية التغيير » :

ومعظم أفراد هذه الفئة هم من العاملين بالمكاتب العامة ، سواء أكانت حكومية أو خاصة ، وغرضهم التأثير على العامة كى يعتنقوا فكرة جديدة وبذلك تدخل الفكرة فى صلب التكوين العام للتنظيم

الاجتماعى . هذا الداعية يعمل عادة كهمزة وصل بين تنظيمين اجتماعيين . فمثلا ، بائع العقاقير الطبية فى المحال العامة من شأنه أن يقوم بإيجاد الصلة بين تنظيمه المهنى ، وهو شركات الأدوية ، وتنظيم المشترين الذين يتصلون به وهذا مكون من الأطباء والمشترين . وبطريقة مشابهة نجد أن أخصائى المعاونة الفنية من شأنه أن يوجد صلة الوصل بين المؤسسة الكبيرة وبين الجهات الطالبة لهذه المعونة وهى عادة أقل نمواً وأقل تطوراً.

لقد أشار « أمرى » و « أوزر » عام ١٩٥٨ إلى أنه فى حين يقطن الأخصائى الزراعى المحلى فى استراليا فى نفس المنطقة التى يعمل بها ويعيش مع الأهالى عيشة مشتركة إلا أنه ما زال معتبراً من « الغرباء » عليهم . وحتى يمكن أن يكون مثل هذا الشخص ناجحاً فى نشر الأفكار الجديدة ، لابد أن يتوصل بطريقة أو بأخرى إلى إيجاد صلة أوثق بالتنظيم الاجتماعى الذى يعمل فيه .

« . . والأخصائى الزراعى المحلى ليس مسئولا فى أعماله الفنية أمام أى فرد فى البيئة بل إنه مسئول فقط أمام تنظيم خاص لإيراء الناس أمامهم ألا وهو الوزارة أو الإدارة العامة التى يتبعها هذا الموظف . وحتى فى حالة ما إذا نفقت جميع الأغنام الموجودة فى المنطقة فإن مرتبه سوف يستمر. على هذا يمكن القول إن التعريف الحقيقى لكلمة « غريب » لابد أن يقوم على أساس العلاقة المكانية والزمانية للمسئولية . وبصرف النظر عن مدى الاحترام والتقدير الذى قد يحظى بها هذا الأخصائى الاجتماعى ، فإنه من الناحية الفنية الاجتماعية يعتبر غريباً على البيئة » .

العوامل المؤدية إلى نجاح داعية التغيير الاجتماعى فى عمله :

ولما كان الوضع الاجتماعى للداعية يقع فى مكان وسط بين الهيئة الإدارية التى هو مسئول أمامها والتنظيم الخارجى الذى يعمل فيه ، فإنه

يجد نفسه فريسة لصراعات متنوعة . هذا الشخص يطلب منه دائماً أن يشارك فى أعمال من صميم مسئولياته المهنية الفنية ، وفى نفس الوقت ، ينتظر منه الأفراد الخارجيين العاملين بالميدان أن يقوم بأعمال مختلفة كل الاختلاف عن النوع الأول . لقد درس « برايس » عام ١٩٥٤ هذا النوع من الصراعات التى تقع فريستها فئة دعاة التغيير الاجتماعى من أخصائيين فنيين وممثلين لمكاتب الخدمات الاجتماعية والزراعية ، وكانت ولاية « متشجان » مجالا لهذه الدراسة . إن طريقة هذا الباحث لتوحى بأن أكثر أفراد هـذه الفئة إحرازاً للنجاح هم أولئك الذين يضحون واجباتهم المكتبية فى سبيل إرضاء مسئولياتهم تجاه من يخدمونهم فى الميدان .

والدراسات التى قام بها « ويكلنج » عام ١٩٥٨ على خبراء الخدمة العامة فى ولاية « وسكونسن » و « بايبل » و « نولان » عام ١٩٦٠ على نفس الفئه فى ولاية « بنسلفانيا » تدل على وجود اختلاف كبير بين مايطلبه الناس من الأخصائى أو الداعية المحلى وما يتوقعون منه وبين فكرة هذا الأخصائى أو الداعية عن نفسه وعن الدور الذى يقوم به فى المجتمع . فمثلا هذه الفئة من العاملين فى المجتمع تعتبر عملها نشاطاً تربوياً فى حقيقته فى حين أن المنتفعين من هذه الفئة يتوقعون أن يحظوا منها بفوائد مادية وخدمات مثل تزويد منظماتهم بالمتكلمين فى الاجتماعات العامة .

حلل « ناى » عام ١٩٥٢ العوامل التى تسهم فى نجاح أخصائيي الخدمات الزراعية فى ولاية «ميزورى» . كان مقياس النجاح عنده عبارة عن تقديرات شاملة يمنحها الرؤساء والزملاء والمنتفعون بخدمات هذه الفئة . هـذه التقديرات تتضمن ، من بين ما تتضمنه ، النتائج المترتبة على إدخال الأفكار المستحدثة إلى مجال التبنى العام لها . لقد تمكن « ناى » من تفسير ٦٣ فى المائة

من التغير الحادث فى تقديرات النجاح لأفراد هذه الفئة تفسيراً إحصائياً ، أما مقدار التغير الذى أوضحه كل متغير من المتغيرات الخمسة فكان على الوجه التالى : الشخصية ٢٨ فى المائة ، الاتجاهات ٩ فى المائة ، القدرة على التعلم صفر فى المائة .

وفكرة الجمهور الذى يتعامل معه الداعية عن الداعية نفسه قد تؤثر على نجاحه فى إحداث التغيير الذى ينشده . هذه الفكرة تختلف باختلاف الصفات الاجتماعية المميزة لكل من جمهور الداعية كما أنها تقرر إلى حد كبير مدى الاتصال الذى سوف ينشأ بين الداعية وجمهوره . وتبين نتائج البحث أن هؤلاء الدعاة يؤثرون على الفريق الممتاز اجتماعياً من جمهورهم أكثر مما يؤثرون على الفريق الآخر الأقل تقدماً .

والمثال الذى أوردناه فى الوصف الأول عن الحملة التى نظمت فى قرية نائية من قرى جمهورية «بيرو» لغلى الماء قبل شربه توضح لنا هذا المفهوم التفاضلى لعمل الداعية على أساس الطبقة الاجتماعية . فإن ربات البيوت من الطبقة الدنيا كن يطلقن على الأخصائى الاجتماعى والزائر الصحى كلمة « المفتش القذر » . أما ربات البيوت من الطبقة العليا فكان لديهم فكرة أفضل عن هـــذا الداعية وعلى ذلك فقد كن يرحبن بالزائرة الصحية والأخصائى الاجتماعى ويرحبن بالاتصال بأى منهما .

جهود الدعاة فى مجال تغيير الأفكار ومعدلات التبنى لها :

وثمة عديد من البحوث والدراسات التى توحى بأن الجهود التى تبذلها تلك الفئة فى مجالات التغيير الاجتماعى ـ ترتبط ارتباطاً مباشراً مع معدل التبنى لفكرة مستحدثة لدى الجماعة التى تعمل من أجلها هذه الفئة . والميزة النسبية للفكرة المستحدثة على الفكرة القديمة التى تترك مكانها للجديدة قد تؤكدها الجهود الإنشائية المبذولة من جانب الداعية أو الأخصائى

الاجتماعى أو خبير المعونة الفنية. والواقع أن ثمة عدداً قليلا من الدراسات والبحوث المناسبة التى تعالج أثر الجهود التى يبذلها أفراد هذه الفئة بقصد زيادة معدلات التبنى للأفكار الجديدة . ونحن ما زلنا فى حاجة شديدة لمعرفة الكثير عن المتغيرات التى تتوسط أو تتخلل العلاقة بين حجم الجهود التى يبذلها الداعية والنتائج التى يحصل عليها وذلك على أساس معدلات تبنى الناس للفكرة الجديدة .

ويزودنا « هوفر » ببحث يعتبر من أوائل البحوث التى توضح دور الداعية وجهوده وعلاقة كل ذلك بمعدل تبنى الناس للأفكار المستحدثة . فى هذا البحث نجد أن « هوفر » يوجد معاملات ارتباط بين عدد معين من أنواع النشاط الإنشائى التى يقوم بها الداعية المحلى (مثل عدد الزيارات التى يقوم بها للمزارع ، والمقالات التى ينشرها فى الصحف السيارة، والنشرات الدورية) وبين تبنى الفلاحين للأفكار الجديدة . لقد كان اهتمام « هوفر » الأساسى موجهاً إلى معرفة السبب فى أن بعض طرق نشر الأفكار المستحدثة تؤدى أكثر من غيرها إلى تبنى الناس لهذه الأفكار .

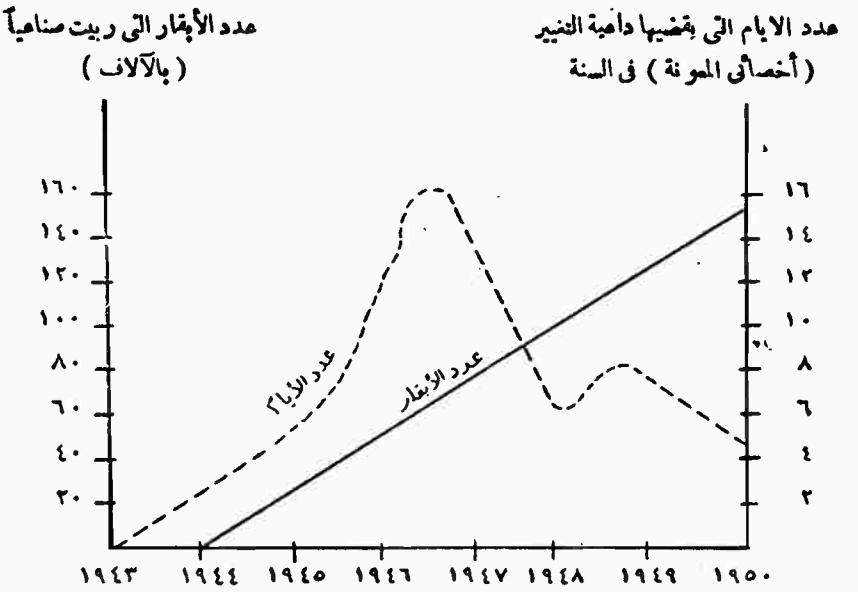
كذلك وجد « روس » عام ١٩٥٢ أن معدل تبنى الناس لفكرة إدخال مادة تعليم قيادة السيارات فى برامج المدارس الثانوية كان أسرع من تبنيهم للأفكار التعليمية الأخرى . ولقد عزى « روس » هذه الظاهرة إلى الجهود الإنشائية التى يبذلها بائعو السيارات ، وشركات التأمين ، والنادى الأمريكى للسيارات .

وفى دراسة ذكية قام بها « أرمسترونج » عام ١٩٥٩ استطاع أن يوجد العلاقة بين أنماط مختلفة من أنواع النشاط الإنشائى التى يقوم بها أفراد هذه الفئة وبين التغيرات الناتجة فى مجال تبنى الجمهور للأفكار المستحدثة . لقد وجد «أرمسترونج» أنه بالنسبة إلى المجتمعات الصغيرة التى قام بدراستها فى ولاية «كنتكى» ، كلما كانت الجهود الإنشائية التى يبذلها أخصائيو الخدمة

الريفية كبيرة ، كانت احتمالات تبنى الفلاحين فى هذه المجتمعات للأفكار المستحدثة أكبر .

كذلك درس « ستون » عام ١٩٥٢ حجم الجهد الذى بذله ثمانية وعشرون أخصائياً من أخصائيي الخدمات الزراعية فى ولاية « متشجان » فى فترة امتدت من عام ١٩٤٣ إلى عام ١٩٥٠، وكان موضوع دراسته الجهود التى بذلها هؤلاء لنشر الأفكار الجديدة فى مجال إدارة المزارع وكذلك فى مجال التغذية الصناعية لحيوانات المزرعة . والشكل رقم (٩ — ١) يوضح عدد البقرات التى تمت تغذيتها صناعياً فى ولاية « متشجان » . ومن عام ١٩٤٣ حتى عام ١٩٤٦ ثبت أن تبنى الفلاحين للفكرة المستحدثة سار على وجه العموم جنباً إلى جنب مع حجم الجهد الذى بذله أخصائيو الخدمة العامة هؤلاء على أساس عدد الأيام التى قضاها كل عام أفراد هذه الفئة فى مجال نشر الفكرة . وبعد عام ١٩٤٧ نجد أن الجهود التى بذلها هؤلاء الأخصائيون أخذت فى التناقص ، ولكن الفلاحين ظلوا يتبنون الفكرة الجديدة بمعدل متزايد ، ويعزى الجزء الأكبر من هذه الزيادة فى معدل التبنى بعد عام ١٩٤٧ إلى الوسائل الشفوية لإذاعة الفكرة وانتقالها من فلاح إلى آخر . ومن الجائز أن الكثيرين من المتبنين الأوائل للفكرة كانوا من فئة قادة الفكر الذين مارسوا قدراً من التأثير على جيرانهم لكى يتبنوا الفكرة الجديدة بعد أن طبقوها هم أنفسهم .

ونتائج هذه الدراسة توحى إلينا بأنه ليس من الضرورى أن تكون هناك علاقة مباشرة بين حجم الجهد الذى يبـــذله أخصائيو الخدمات الزراعية ومعدلات تبنى الفلاحين لفكرة التغذية الصناعية لحيوانات المزرعة ، وهى المعدلات الناتجة عما يبذل من جهود فى مجال نشر الفكرة المستحدثة . والواقع أنه ، بعد أن تكون نسبة مئوية معينة من جمهور الداعية قد تبنت الفكرة المستحدثة ، قد يقوم هذا الأخير باستخدام وقته



شكل رقم (٩ — ١)

يوضح هذا الشكل مدى الجهود التى يبذلها دعاة التغيير (أخصائيو المعونة والخدمات الزراعية) ومعدل التبنى عند الفلاحين لفكرة تغذية أبقار المزرعة بالطريقة الصناعية

* * *

المادة العلمية هنا تبين أن فلاحى ولاية « متشجان » ظلوا يتبنون فكرة التغذية الصناعية لأبقار المزرعة بنفس المعدل تقريباً حتى بعد أن تضاءلت جهود خبراء الخدمة العامة فى مجال الزراعة بعد عام ١٩٤٧ . ومعظم الزيادة فى انتشار الفكرة بعد عام ١٩٤٧ تعزى إلى الطريقة الشفوية وهى طريقة تداول الفكرة بين الفلاحين عن طريق الحديث عنها .

* * *

بطريقة أكثر فاعلية وذلك بتشجيع الدعاية الشفوية للفكرة المستحدثة . على أن القارىء لا بد أن يحذر الاتجاه نحو تعميم النتائج المستخلصة من من دراسة فكرة طبقت فى موقف معين على جميع المواقف . وبالرغم من ذلك ، يدعى « ستون » أن ثمة علاقة مشابهة بعض الشيء بين معدل التبنى للفكرة المستحدثة وبين الجهود التى يبذلها دعاة التغيير الاجتماعى ، وهذه العلاقة ثبت وجودها عند دراسة عدد من الأفكار المستحدثة الأخرى فى مجال الزراعة .

نقطة أخرى يجب أن نشير إليها هنا لكى نتنبه لها وهى أنه من الأمور الممكنة الحدوث أن حجم الجهود الإنشائية التى تبذلها فئة الدعاة ينتج عن الزيادة المضطردة فى معدل تبنى جمهور الداعية للفكرة المستحدثة . فمثلاً لنفرض أن فكرة جديدة قد تم تبنيها على وجه السرعة من قبل ١٠ فى المائة من مجموع الفلاحين فى قطاع من قطاعات الخدمات الزراعية . ومن الأمور المحتملة هنا أن يفسر الداعية ارتفاع معدل تبنى باعتباره دليلاً على حاجة الجمهور إلى الفكرة الجديدة ، وعلى ذلك يقرر ضرورة تركيز جهوده الإنشائية بحيث يحقق قدراً أكبر من التبنى للفكرة الجديدة . وهكذا نقول إن التبنى السريع قد يترتب عليه قدر أكبر من الجهود الإنشائية من ناحية الدعاة وليس العكس . وفى أية مناسبة من المناسبات التى درس فيها ذيوع عدد من الأفكار المستحدثة ، وجد أن المتغيرين — معدل التبنى والجهود التى يبذلها دعاة التغيير — يلتقيان .

كيف يتبنى دعاة التغيير الأفكار الجديدة ؟ :

ثمة محاولة واحدة حدثت حتى الآن بقصد معرفة كيف يدرك دعاة التغيير لأول مرة الفكرة المستحدثة ، وكيف يقتنعون بفائدتها حتى يتسنى لهم بعد ذلك أن يوصوا بها لجماهيرهم . هذه الحالة تشبه إلى حد كبير عملية

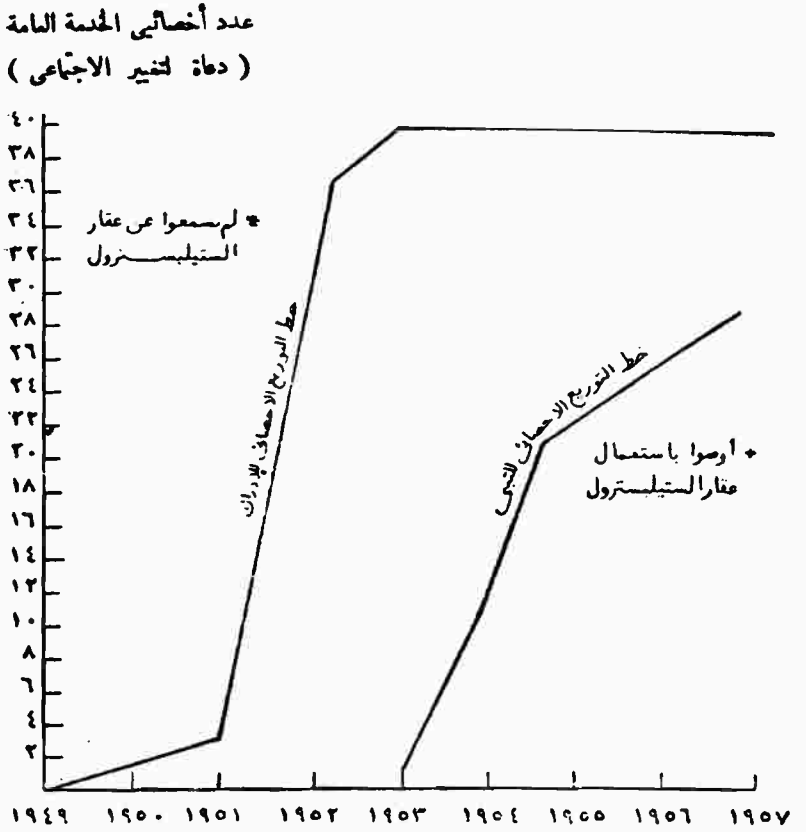
التبنى التى سبق وصفها فى الفصل الرابع باستثناء أن « التبنى » لدى الداعية قد يبلغ مبلغ التوصية بالفكرة الجديدة عند الناس .

لقد حصل « روجرز » و « يوست » عام ١٩٦٠ على مادة علمية مستمدة من عينة مكونة من ٤٤ أخصائياً من أخصائيي الخدمات الريفية فى ولاية « أوهايو » بشأن تبنى أفراد هذه العينة لمادة « الستيليسترول » وهى مادة كيماوية من شأنها أن تكثر من هرومونات الجنس إذا أطعمت الحيوانات اللحم . لم يكن جميع أفراد تلك العينة من المتبنين لهذه الفكرة المستحدثة فى الوقت الذى أجرى فيه هذا البحث الاستقصائى . والواقع أن اختلاف مصادر المعلومات كان من شأنه إيجاد الإدراك للفكرة الجديدة بين أفراد العينة، ولم ينتج عن هذا الاختلاف إقتناعهم بضرورة أن يوصوا بالفكرة عند جمهورهم من الفلاحين . لقد احتاج الداعية العادى فى هذه الدراسة إلى ما يقرب من عامين لكى يمر فى عملية التبنى للفكرة المستحدثة ، ويميل التوزيع الإحصائى للإدراك عند هؤلاء الدعاة ولفئة التبنى التى ينتمى إليها كل منها إلى أن يأخذ شكلاً منحنياً قريباً من شكل (S) كما هو واضح فى الشكل (٩ — ٢) . ويبدو أن القاعدة العامة التى جاءت فى الفصل الرابع بشأن عملية التبنى تنطبق على الطريقة التى يتبنى بها دعاة التغيير ، كما هو الحال مع غيرهم ، الأفكار الجديدة .

الدعاة فى مجال الأعمال والتجارة :

وثمة أنواع عديدة من الدعاة وذلك وفقاً لما سبق أن بيناه . والهدف من هذا الجزء من الكتاب هو الوصول إلى قواعد عامة بشأن الدور الذى يقوم به الدعاة فى مجال الأعمال والتجارة .

إن تبنى الفكرة الجديدة لابد على الأعم الأغلب من أن يترتب عليه رواج سلعة جديدة . ومعظم الشركات قد نظمت أقسام التسويق لديها



* ثلاثة من أخصائيى الخدمة العامة لم يتمكنوا من تذكر تاريخ سماعهم عن الفكرة الجديدة

+ ستة من أخصائيى الخدمة العامة لم يتمكنوا من ذكر الوقت الذى أوصوا فيه الفلاحين باستعمال الستيليسترول ، وعشرة من أولئك الإخصائيين لم يكونوا قد أوصوا باستعمال هذا العقار .

شكل رقم (٩ — ٢)

يوضح هذا الشكل التاريخ الذى سمع فيه أخصائيو الخدمة العامة عن عقار الستيليسترول وأوصوا الفلاحين باستعماله .

* * *

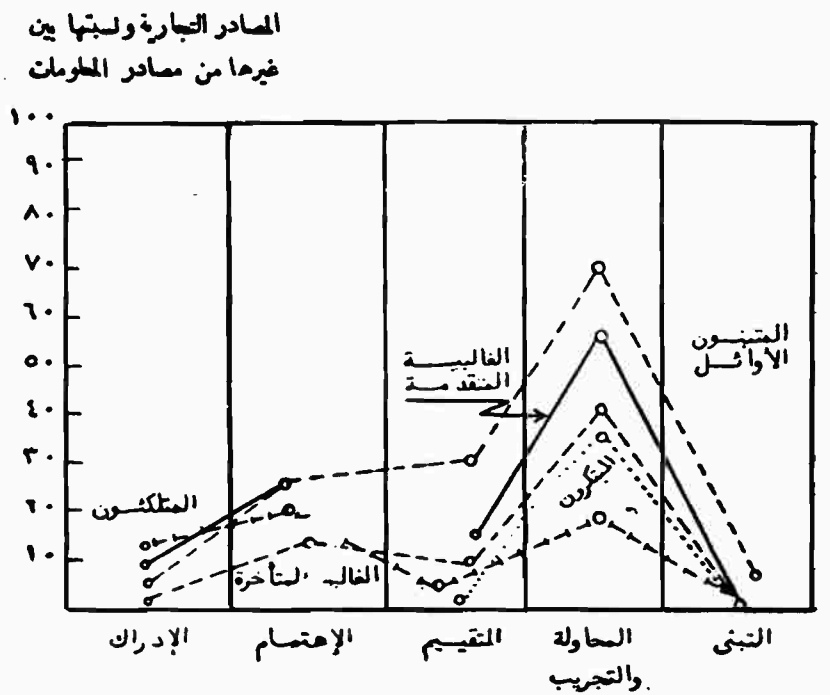
المادة العلمية هنا توضح كيف أن ٤٤ أخصائياً من ولاية « أوهايو » سمعوا عن عقار الستيليسترول ، وهو عقار يكثر من هرمونات حيوان اللحم . إن خط التوزيع الإحصائى لكل من الإدراك والتبنى لفكرة هذا العقار لدى هؤلاء الدعاة يميل بوجه عام إلى أن يكون منحنياً له شكل (S) .

* * *

بحيث تستطيع القيام بأبحاث عن كيفية رواج السلع والسبب الذى من أجله يقبل الناس على شرائها . وفيما يختص ببعض الأفكار المستحدثة ، وتحت ظروف معينة ، يمكن القول إن الدعاة فى مجالات الأعمال والتجارة يعود إليهم الفضل — أكبر الفضل — فى ذيوع الأفكار المستحدثة . فمثلا وجد « رايان » و « جروس » عام ١٩٤٣ أن الباعة الجائلين الذين يتعاملون فى البذور الهجين قال عنهم مايقرب من نصف العينة المكونة من فلاحين من ولاية «أيووا» أن هؤلاء الباعة يشكلون المصدر الوحيد للمعلومات بالنسبة لهم . لقد ثبت أن فئة الباعة الجائلين ، وما هم إلا دعاة فى مجال الأعمال والتجارة ، إنما هم أقل أهمية ، باعتبارهم مصدراً من مصادر المعلومات فى مرحلة التقييم ، منهم فى مجال إيجاد الإدراك لدى الفلاحين لفكرة البذور الهجين .

ويمكن لنا أن نلاحظ فى الشكل (٩ — ٢) على الأقل قاعدتين عامتين بشأن الأهمية النسبية للدعاة التجاريين فى نشر الأفكار المستحدثة .

تقول القاعدة العامة الأولى إن الدعاة التجاريين أهم فى مرحلة المحاولة والتجريب منهم فى أية مرحلة أخرى طوال عملية التبنى . هذه القاعدة العامة تصدق فى الواقع بالنسبة لكل فئة من فئات التبنى الخمس المبينة فى الشكل (٩ — ٣) . هذه القاعدة يدعمها ماوصل إليه «رايان» و «جروس» عام ١٩٤٣ من نتائج فى بحثهما على الذرة الهجين ، وما وصل إليه « بيل » و « روجرز » عام ١٩٥٧ فى بحثهما عن الأنسجة الصناعية الجديدة ، وما وصل إليه « كوب » وزملاؤه عام ١٩٥٨ فى بحثهم الذى أجروه على أفكار مستحدثة ثلاث فى مجال الزراعة . لقد ثبت أن الفرد يشترى عادة قدراً صغيراً من السلعة الجديدة فى مرحلة المحاولة والتجريب . وفى هذه المرحلة بالذات يعتمد الفرد اعتماداً كلياً على الدعاة التجاريين للحصول على المعلومات فيما يختص بالطريقة التى يستخدم بها الفكرة الجديدة .



شكل رقم (٩ — ٣): يبين أهمية المصادر التجارية للمعلومات فى مراحل عملية التبنى ووفقاً لفئات التبنى للحلول الكيمائى (٤٢٢ د) المبيد للحشائش الضارة .

* * *

هذه المادة العلمية تبين أن المصادر الاقتصادية للمعلومات أكثر أهمية فى مرحلة التجريب عنها فى أية مرحلة أخرى خلال عملية التبنى . ودعاة التغيير فى المجال الاقتصادى (الوكلاء الاقتصاديون والباعة الجائلون وغيرهم) هم على وجه العموم أكثر أهمية بالنسبة لفئة المتبنين الأوائل منهم بالنسبة للمتبنين الأواخر فى مرحلة التجريب . ومن الواجب أن يتنبه القارىء إلى أنه فى حين أن هذه العلاقات يمكن أن تصدق بالنسبة لهذه الفكرة المستحدثة بالذات ، فإنه ليس لدينا من الشواهد ما يدعم هذه القواعد العامة غير تلك الشواهد المستمدة من الأفكار المستحدثة فى مجال الزراعة .

* * *

أما القاعدة العامة الثانية فتقول إن الدعاة التجاريين أهم بالنسبة المتبنين الأوائل منهم بالنسبة للمتبنين الأواخر فى مرحلة المحاولة والتجريب .

وهذه القاعدة العامة يمكن للقارىء أن يلاحظها فى الشكل رقم (٩ — ٣) كما تدعمها بحوث « بيـــل » و « روجرز » عام ١٩٥٧ وبحوث « رايان » و « جروس » عام ١٩٤٣ .

وثمة شواهد مستمدة من عدد من الدراسات تدل على أن معظم الناس لا يثقون بفئة الدعاة التجاريين ثقتهم بالأنماط الأخرى من الدعاة وأخصائي الخدمات . لقد وجد « روجرز » عام ١٩٥٧ أن الفلاحين يثقون بما يقوله جيرانهم أكثر مما يثقون بما يقوله الدعاة التجاريين . لقد قرر ٩٧ فى المائة من الأفراد الذين كانوا موضعاً للاستفتاء الذى قام به « روجرز » أنهم أكثر ميلاً للاقتناع بفكرة جديدة فى مجال الزراعة عند ما يناقشونها مع جيرانهم منهم مع الوكلاء التجاريين . وبعض الإجابات التى أدلى بها هؤلاء الأشخاص موضوع الاستفتاء تبين أسباب عدم تصديق الناس لما يقوله أفراد هذه الفئة وعدم الثقة فيهم بوجه عام . ومن الأقوال ما يأتى :

— « وظيفة الوكيل التجارى هى أن يبيع السلعة — إنه متحيز — كل أفراد هذه الفئة يحاولون جهدهم أن يتخلصوا من سلعهم بالبيع » .

— « يحاول الوكيل التجارى أن يبيعك أى شىء ولكن جارك ليس كذلك إذ أنه يعرف إذا ما كانت الفكرة الجديدة قد نجحت فى مزرعته أم لا » .

والدوافع الكامنة فى نفس الدعاة التجاريين ، كما يراها جمهورهم ، قد تكون سبباً من أسباب ضعف ثقة الناس فيهم وعدم تصديق ما يقولون وما يوصون به . إن الناس يحسون أن الوكيل التجارى قد يعمل على المبالغة بعض الشىء فى تقديره لصلاحية السلعة التى يروج لها لكى تنتشر بين أكبر عدد من الناس وبذلك تزداد أرباحه . وبالرغم من ذلك ، فإنه فى بعض المجتمعات الريفية التى درسها الموظف ، اتضح أن أصحاب المتاجر المحليـة

كانوا يتمتعون باحترام عام من قبل الفلاحين الذين عملوا دائماً بتوصياتهم. أما السبب الذى من أجله أحرز أفراد هذه الفئة مثل هذه الدرجة العالية من الثقة فكان القدر الكبير من العلاقات الودية التى عمل هؤلاء على توطيد دعائمها بينهم وبين أفراد جماهيرهم إذ أن الفلاحين كانوا ينظرون إلى أفراد هذه الفئة باعتبارهم من الأصدقاء وليس مجرد تجار كل همهم تحقيق قدر من الربح .

وثمة أسباب مشابهة لتلك يمكن أن توضع موضع الاعتبار عند تعليل الثقة الكبيرة التى يحص الفلاحون بها فئة « معاونى الزراع » وهم عبارة عن أفراد من صميم الريف تختارهم الشركات التجارية لكى يبيعوا لها منتجاتها مثل الأسمدة والبذور والمكائن للفلاحين نظير عمولة معينة . والفلاحون يفضلون هذه الفئة الأخيرة على فئة الوكلاء التجاريين أو فئة الباعة الجائلين ويمنحونها ثقتهم . والفرد من فئة معاونى الزراع يعتبره الناس عادة فى الريف نداً لهم وزميلاً وليس مجرد تاجر وعلى ذلك فتأثيره الشخصى عليهم قد يؤدى بهم إلى اقتنائهم للسلعة الجديدة وتبنى فكرتها .

لقد ألقت الدراسات التى أجريت على العقاقير الطبية الحديثة وانتشارها بين الأطباء بعض الضوء على الدور الذى يقوم به نوع معين من الدعاة التجاريين ألا وهو تاجر القطاعى الذى يعمل فى ميدان ترويج الأدوية الجديدة لحساب شركات الأدوية . لم يجد « منتزل » عام ١٩٥٩ أى فارق من حيث الأهمية يفرق بين تاجر القطاعى بصفته مصدراً للمعلومات وبين غيره من المصادر وذلك بالنسبة لكل فئة من فئات تبنى الأفكار المستحدثة . وبمعنى آخر ، يمكن القول إن فئة المتلكئين ، هم أيضاً كفئة المبتكرين ، ينظرون إلى الدعاة التجاريين باعتبارهم مصدراً للمعلومات عن العقاقير الجديدة .

والقادة بين الأطباء كانوا فى البحوث التى قام بها « منتزل » و « كانز » أقل ميلاً من تابعيهم إلى اعتبار بائعى الأدوية الجائلين مصدراً للمعلومات. ومن الناحية العملية التطبيقية ، لم يكن تجار القطاعى ممن يستخدمون طريقة الاتصال ذى المرحلتين إذ أنهم عندما يصلون إلى القادة فى صفوف الأطباء فإنهم بذلك يصلون إلى التابعين بطريقة غير مباشرة ، ولكن الواقع لم يكن كذلك تماماً إذ أن تجار القطاعى كانوا يصلون إلى فئة القادة أقل مما يصلون إلى تابعيهم .

وبعد أن استعرض « هاوكنز » عدداً من بحوث التسويق عام ١٩٥٩ ، وهى البحوث التى وضعتها وأشرفت عليها شركات الأدوية ، انتهى إلى أن الدعاة التجاريين هم فى الواقع على درجة كبيرة من الأهمية باعتبارهم مصدراً من مصادر المعلومات يستمد منه الأطباء آراءهم عن الأدوية الجديدة . لقد أشار « هاوكنز » إلى أن معظم الأشخاص موضوع الاستفتاء فى البحث الذى قام به عام ١٩٥٩ كانوا يميلون إلى التقليل من أهمية الدعاة التجاريين وغيرهم من العاملين فى الأسواق كمصدر للمعلومات . لقد طلب « فرير » وزميله « ويلز » عام ١٩٥٨ من ٢١٠ أطباء أن يحتفظوا بيوميات يسجلون فيها المصادر التى يستقون منها معلوماتهم عن الأفكار الجديدة ، وظهر من هذه اليوميات أن تجار القطاعى يعتبرهم الأطباء مصادر للمعلومات تتميز بأهمية أكبر من تلك التى أعطوها إياها فى أثناء المقابلات الشخصية التى جرت بينهم وبين الباحثين .

ومن الصواب أن نقول إن الكثير من الأشخاص موضوع الاستفتاء يقللون من أهمية المصادر التجارية كمصادر للمعلومات عن الأفكار الجديدة ، ولكن ليس مما يقبله العقل تماماً القول إن الإنسان يتأثر بالدعاة التجاريين ، وثمة شاهد على هذه النقطة نجده عند « فان دى بان » عام ١٩٦١ . وعند ما سئلت عينة مكونة من مائتين من مزارعى ولاية « وسكونسن »

عام ١٩٥٢ عما يعتبرونه أهم مصدر من مصادر المعلومات الزراعية بالنسبة لهم ، فإن ٣ فى المائة فقط ذكروا الدعاة التجاريين . نفس هؤلاء الأشخاص سئلوا عام ١٩٥٧ فى استفتاء آخر عن مصادر المعلومات التى اعتمدوا عليها فيما يختص بالأفكار الزراعية النوعية التى تبنوها عام ١٩٥٢ حتى عام ١٩٥٧ فثبت أن أكثر من ٣٠ فى المائة من هؤلاء ذكروا الدعاة التجاريين . وعند ما وجه إليهم سؤال أكثر تحديداً فى هذا الموضوع ثبت أن عدداً أكبر من الأشخاص موضوع الاستفتاء ذكروا الدعاة التجاريين كمصدر لمعلوماتهم .

انتقال الأفكار المستحدثة من ثقافة إلى أخرى :

والمعاون الفنى ، أو الخبير الفنى الذى ينتقل من دولة إلى أخرى ، إنما هو نوع خاص من الدعاة يعمل على نقل الأفكار الجديدة من ثقافة إلى أخرى . إن المشكلات الخاصة بتلاقى الناس بعضهم ببعض وتفاعلهم فى نشاط واحد ، وهى المشكلات التى يبتلى بها أى داعية من دعاة التغيير سواء فى المجالات الاجتماعية أو التجارية أو الصناعية ، إنما تتضخم وتزداد شدة فى حالة خبير المعاونة الفنية لأنه قلما يشترك مع من يعمل معهم فى ثقافة واحدة . هذه النقطة أكدها « بيتر » و « شلزنجر » عام ١٩٥٩ اللذان قالا : « إن حامل الأفكار والأساليب الفنية الجديدة وناقلها من ثقافة إلى أخرى ، فى حاجة إلى أن يتعلم مهارات خاصة فى أصول التفريخ ، والتغذية وأسرار الإستنبات » .

ان أهمية الدعاة فى مجال المعونة الفنية يدل عليها الازدياد المضطرد فى عدد الوكالات المتخصصة فى إعطاء هذه المعونة كما يدل عليها عدد العاملين فى هذا المجال . ويقدر الخبراء عدد الأجانب الذين يسافرون إلى الولايات المتحدة كل عام لأغراض الدراسة والتدريب أو لأغراض التدريس بعدد

يربو على أربعين ألفاً . فى نفس الوقت نجد أن عشرين ألفاً على الأقل من الأمريكيين يسافرون خارج البلاد كل عام لنفس هذه الأغراض . لقد قامت الوكالات الأمريكية المتخصصة ، مثل النقطة الرابعة والمعونة الأمريكية ، بتدريب مايزيد على ٥٢ ألفاً من ستين دولة أو يزيد . وإن العدد الذى يتدرب كل عام ليتزايد بمعدل ٦,٥٠٠ دارس كل عام ، كما أن فرق السلام التى تألفت حديثاً فى الولايات المتحدة سوف تضيف بضعة آلاف أخرى كل عام إلى عدد الدعاة الذين يعملون فى نطاق ثقافات تختلف عن ثقافاتهم .

إن مشكلة من مشكلات الاتصال بالنسبة لجميع الدعاة ، وبصفة خاصة بالنسبة لأولئك الذين يعملون فى المناطق التى لم تستكمل نموها بعد ، تتمثل فى ضرورة الحصول على « صلة » أو نقطة اتصال مع الجمهور الذى يعملون معه . فمثلاً معظم القرى الهندية النائية تنظر إلى الغرباء نظرة شك وريبة . وثمة سبب من الأسباب التى يعزى إليها نجاح برنامج خدمة البيئة فى الهند وبرنامج آخر شبيه له فى باكستان هو الطريقة التى اتبعت فى التدريب حيث كان عدد من أهالى القرية يختارون لهذا الغرض ويعطون قدراً بسيطاً من التعليم ثم يعادون إلى قريتهم بعد ذلك . فمن الناحية الاجتماعية لا يمكن اعتبار هؤلاء الأشخاص من الغرباء على القرية بل من المتوقع أن يدركوا دون عائق القيم المحلية الخاصة بأهالى قريتهم .

وفى عام ١٩٥٩ قام « راهودكار » بدراسة العوامل المؤدية إلى نجاح هؤلاء الدعاة فى عملهم على مستوى القرية الهندية ، ومما يدعو إلى العجب أن هذا الباحث اكتشف أن الدعاة الذين لم يزد تعليمهم على مستوى المدرسة الثانوية كانوا أكثر نجاحاً فى مجال إدخال الأفكار المستحدثة إلى حياة أهل القرية مما هو الحال لو كان الأمر يتعلق بدعاة من ذوى الثقافات الجامعية . وفسر « راهودكار » هذه الظاهرة على أساس أن النوع الأول من الدعاة

استطاع أن يخلق فى نفوس أهل القرية صلة وصل أقوى وأكثر فاعلية من تلك التى خلقها النوع الثانى .

ومشكلة خلق الصلة مع الجماهير أمر شائك بالنسبة للداعية الذى يعمل فى مناطق أقل نمواً من غيرها ، وهو الذى يحاول العودة بكليته إلى تنظيمه الاجتماعى الذى ينتمى إليه أصلاً بعد تركه له سعياً وراء التدريب والتعليم . ومن أمثلة ذلك الطالب الإفريقى الذى يرحل إلى الولايات المتحدة للحصول على درجة جامعية ، أو الموظف الهندى الذى يعود إلى بلده بعد تمضية عام للتدريب فى الخارج . إن مشكلة العودة واستئناف الحياة فى البيئة هى من الأهمية بحيث تقوم « وكالة التنمية الدولية » بتزويد العديد من المتدربين الأجانب قبل عودتهم إلى بلادهم بدراسة خاصة تستمر أسبوعاً يستوعبون فيه الطرق الفنية لنشر الأفكار . ويوجد الآن كل عام ما يزيد على ألفين من المتدربين المشمولين برعاية « وكالة التنمية الدولية » وهم يحضرون هذا البرنامج التوجيهى قبل عودتهم إلى أوطانهم . لقد أقنعت النتائج المترتبة على تطبيق هذا البرنامج المسئولين فى الولايات المتحدة بأن التدريب الفنى لهذه الفئات القادمة من وراء البحار لا يكفى إذ لا بد أن يعرفوا كذلك كيف يتبنون الأفكار الجديدة وكيف ينشرونها على مواطنيهم عند ما يعودون إليهم .

وثمة عدد من الدراسات أنجزت حديثاً وتستهدف معالجة موضوع ذيوع الأفكار المستحدثة فى البلدان التى لم تستكمل نموها الكامل بعد . لقد قام «ستراوس» عام ١٩٥٣ باستقصاء طبيعة الدور الذى يقوم به دعاة التغيير فى مجال إدخال الأفكار المستحدثة إلى المناطق التى لم تستكمل نموها بعد ، ووجد أن سيلان لديها جهاز للخدمة العامة فى المناطق الزراعية على مستوى معقول من الكفاية والقدرة وإن كان الهدف الذى يسعى إلى تحقيقه وهو زيادة المحصول لم يتحقق إلا فى النادر القليل . هذا الجهاز نشأ فى الأصل

من القمة ثم تدرج إلى القاعدة وليس العكس . ويقوم المشرفون على هذا الجهاز « بحملات » الغرض منها إدخال زراعة محاصيل جديدة مثل بذور زيت الخروع أو القطن أو الفلفل الأحمر سواء أكانت هذه المحاصيل المستحدثة مناسبة للبيئة المحلية أم لا . لقد كان من الصعب على أهل سيلان أن ينظموا علاقاتهم مع من هم أقل منهم فى المستوى الاجتماعى على أى أساس غير أساس الاستعلاء . وحتى عندما أصدر المسئولون أوامرهم إلى العاملين بهذا الجهاز لكى يعاملوا الفلاحين باعتبارهم أنداداً لهم عجز هؤلاء العاملون عن تحقيق ذلك .

المستوى الاجتماعى وعلاقته بإيجاد الصموت مع الرعاة :

تدل كل دراسة تحليلية لأى جمهور من الجماهير التى يعمل دعاة التغيير فى كنفها على أن هؤلاء الدعاة يعقدون أواصر علاقاتهم مع الأفراد ذوى المستوى الاجتماعى الراقى أكثر مما يفعلون ذلك مع غيرهم من ذوى المستوى الاجتماعى المنخفض . أما الشواهد التى تدعم هذه القاعدة العامة فتأتى إلينا من الدعاة المحليين ، ومن جماعات صيانة التربة فى الولايات المتحدة ، ومن أخصائيي المعونة الفنية ، ومن الدعاة الذين يعملون على المستوى المحلى فى البلدان التى لم تستكمل نموها بعد .

ومن أمثلة ذلك مانجده فى الدراسة التحليلية التى وضعها « فوستر » عام ١٩٥٦ لألوان النشاط الذى يقوم به الأخصائى الاجتماعى على مستوى القرية فى إحدى القرى الهندية . لقد استطاع « فوستر » أن يجمع مادة علمية فى موضوع من هم الأفراد الذين يصل إليهم الأخصائى الاجتماعى من بين جمهور القرية . لقد ركز الأخصائى الاجتماعى اهتمامه على العائلات المنتمية إلى الطبقة العليا من أهالى القرية وأهمل غيرها من المنتمين إلى الطبقة الدنيا . والواقع أنه كلما كان المستوى الاجتماعى منخفضاً زادت درجة إهمال

الأخصائى الاجتماعى لأفراد هذه الطبقة ، كما أنه كان حريصاً على الالتقاء بجميع الأفراد المنتمين إلى الطبقة العليا فى القرية فى اجتماعات خاصة وعامة . كذلك لقد وجد أن ٢٥ فى المائة فقط من أفراد الطبقة الدنيا سنحت لهم فرصة الالتقاء بهذا الأخصائى الذى كان يدعو إلى التغيير الاجتماعى .

هذا الأخصائى على مستوى القرية استطاع أن يسجل أهم انتصاراته فى ميدان نشر الأفكار المستحدثة بين أفراد الطبقة العليا فى القرية فى حين أن نجاحه فى هذا الميدان بين أفراد الطبقة الدنيا كان محدوداً للغاية . والثابت أن هذا الداعية لم يهمل كلية الطبقات الدنيا حيث الحاجة إلى المعرفة على أشدها ، كما أنه شمل بعنايته الطبقات العليا حيث كان من السهل دفع الفلاحين إلى تبنى الأفكار المستحدثة .

سبب آخر من الأسباب التى تجعل دعاة التغيير يقيمون صلات وثيقة مع أفراد الطبقات العليا فى المجتمع هو الاختلاف فى الكيان الاجتماعى وهو الاختلاف الذى يوجد عادة بين أخصائى الخدمة العامة وبين جمهوره. والمعروف أن الاختلافات الكبيرة فى المركز الاجتماعى بين شخصين لا بد أن يترتب عليها إعاقة الاتصال المثمر بينهما. وكنتيجة لهذه الاختلافات، يميل دعاة التغيير وأخصائيي المعونة وخبراء الخدمات إلى أن تكون أقوى اتصالاتهم مع الأفراد من نفس المركز الاجتماعى. لقد كان أخصائى الخدمة العامة على مستوى القرية ، وهو موضوع الدراسة التى قام بها « فوستر » ، من بين الفئة التى تكون الطبقة الوسطى أو العليا من مجتمع القرية الهندية وعلى ذلك فقد كانت معظم اتصالاته تتم مع أفراد طبقته .

والطريقة التى يتبعها داعية التغيير أو الأخصائى الفنى فى ممارسة علاقاته مع جمهوره قد يعود إليها الفضل فى نجاحه النسبى فى ميدان نشر الأفكار الجديدة . لقد أشار « أرازمس » عام ١٩٦١ إلى أن الدعاة المحليين فى البلدان التى لم تستكمل نموها بعد من عادتهم أن يتحاشوا ما وسعهم الجهد العمل

بأيديهم فى مجال توضيح الأفكار الجديدة إذ أن العمل اليدوى إنما هو رمز للكيان الاجتماعى المنخفض . وكنتيجة لذلك نجد أن أفراد هذه الفئة كثيراً ما يتحدثون إلى الفلاحين فى شأن ما يفعلونه بدلاً من أن يقوموا أنفسهم بعمله أمامهم .

قال « أرازمس » : « فى جمهورية كولومبيا ، رأيت أخصائي الخدمات الزراعية فى إقليم المرتفعات الخصيبة يذهبون إلى الحقول فى أفخر الملابس وأغلاها . لقد كان همهم الأول الإعلان عن الفارق الاجتماعى الكبير بينهم وبين طبقة الفلاحين الفقراء وليس تعليم هؤلاء الفلاحين الأساليب الحديثة فى الزراعة » .

العواقب الاجتماعية المترتبة على إدخال الأفكار المستحدثة :

يلعب الداعية دوراً هاماً فى مجال نشر الأفكار المستحدثة . وإذا كان الأمر كذلك فما هى إذن مسئوليته عن العواقب الاجتماعية المترتبة على أخذ الناس بهذه الأفكار وتبنيهم لها ؟

والبحوث العلمية تشير على وجه العموم إلى أن العديد من النتائج المترتبة على ذيوع الأفكار المستحدثة لا يمكن التنبؤ بها على وجه الدقة قبل تبنى الناس لها . على أن النتائج النهائية لا تتضح معالمها إلا بعد مرور فترة زمنية ، كما أنها تأتى دون توقع ، بطريقة شبيهة للآثار الجانبية للدواء الجديد .

هذه النقطة أكدها المجلس الأعلى لتوجيه النشاط الاجتماعى فى تقريره المنشور عام ١٩٥٩ (ص ١٠) إذ يقول :

« إن أخصائى التغيير الاجتماعى لم يعد الآن قادراً على أن يهز كتفيه ويدعى أنه ليس إلا فرداً عادياً يقوم بعمله فى قطاع معين ، بل الواقع أنه أصبح الآن مضطراً إلى حمل نصيبه من المسئولية عن التغيرات المختلفة التى

تسوقها البرامج الاجتماعية المتعلقة بعمله . بعض هذه التغيرات يمكن التنبؤ بها كما يمكن التخطيط لها ، وإن كان البعض الآخر منها ، بل غالبيتها ، لا يمكن التكهن به » .

وعلى عاتق الداعية وخبير الخدمة العامة والأخصائى الاجتماعى وغيرهم من دعاة التغيير تقع مسئولية كبرى هى مسئوليته عن النتائج المترتبة على الأفكار المستحدثة التى يأتى بها . ويكاد كل برنامج من برامج التغيير المخطط يتمخض عن عدد لا حصر له من النتائج الاجتماعية التى يتأثر بها المعينون بهذه البرامج . ولقد أشار « أوبلز » عام ١٩٥٤ إلى أنه « ما من معاونة فنية فى الواقع إلا وتؤدى فى النهاية إلى آثار اقتصادية أو سياسية أو اجتماعية » . ويمكن القول إن كل برنامج يهدف إلى الإسراع بإحداث تطورات اقتصادية مثلاً ، لا بد وأن يؤدى إلى عديد من ردود الفعل التى تصيب البناء الاجتماعى للجماهير صاحبة المصلحة فى تنفيذ هذا البرنامج .

والاتجاه الأنثروبولوجى فى نشر الأفكار المستحدثة يركز اهتمامه ، أكثر من أى اتجاه آخر ، على النتائج الاجتماعية المترتبة على نشر هذه الأفكار .

وفى الحقيقة ، كان النموذج المفضل من نماذج البحث لدى علماء الأنثروبولوجيا فى السنوات الماضية هو تحليل التغيرات التى تطرأ على المجتمع البدائى عقب اختلاط الحياة فيه بالحياة فى المجتمعات الحديثة . أما الاتجاهات الأخرى فى البحث غير الاتجاه الأنثروبولوجى ، وهى الاتجاهات التى سبق أن تحدثنا عنها فى الفصل الثانى ، فقد اهتمت إلى حد ما بالنتائج المترتبة على التغيرات التكنولوجية التى يحدثها الدعاة أو أخصائيو الخدمة العامة أو خبراء المعونة فى المجتمعات التى يعملون فيها . وعلى سبيل المثال نجد أن عدداً من المهندسين الصناعيين وعلماء الاجتماع الصناعى

أخذوا على عاتقهم استقصاء الحقائق فيما يتعلق بانتشار الأجهزة الحديثة وأثر ذلك على حياة الناس .

فى الماضى كان علماء الاجتماع الريفى يعتقدون أن عواقب انتشار الأفكار المستحدثة فى مجال الزراعة إنما هى من الأمور المستحبة والمرغوب فيها ، وعلى هذا قلما أخضعت للتحليل العلمى . ومع ذلك ، فإن التأكيد المستمر على خضوع الزراعة للتغير التكنولوجى جعل مما لا مناص منه حشد جهود أكبر فى مجال البحث فى علم الاجتماع الريفى لدراسة النتائج المترتبة على ذيوع الأفكار الجديدة وليس لدراسة ملحقات هذه الأفكار .

والمثال الذى نذكره فيما يلى يوضح العواقب الاجتماعية التى ترتبت على إدخال العربة إلى قرية من قرى الهنود فى القسم الجنوبى من ولاية «اريزونا» لأول مرة .

العجلات وما يجره دخولها فى حياة مجتمع ما من نتائج :

لم يكن هنود « الباباجو » الذين يعيشون فى القسم الجنوبى من ولاية « أريزونا » يعرفون شيئاً عن العجلات إلى أن أدخلها الرجل الأبيض إلى مجتمعهم الصغير . ونظراً إلى أنهم يعيشون فى منطقة صحراوية نائية عن العالم فإنهم لم يستعملوا العربات التى تسير على عجلات إلا ما بعد عام ١٩٠٠ . لقد كان تبنى هنود « الباباجو » لفكرة العربات التى تسير على عجل نتيجة لبرنامج خاص تولى تطبيقه المكتب الأمريكى لرعاية شئون الهنود . لقد كانت الآثار البعيدة للعربة التى تسير على عجلات على الحياة اليومية ذات النمط البسيط الشائع فى القرى الصحراوية لا تدخل فى حساب من أدخلوها لأول مرة لأنهم لم يتوقعوا هذه الآثار .

وعناصر هذا المثال تدور حول العربة الأولى التى دخلت إلى القرية الهندية النائية فى الصحراء . لقد سبق لثلاثة أخوة لزعيم القرية أن رأوا

العربات التى تسير على عجلات عند ما كانوا يعملون بعيداً عن قريتهم فى إنشاء الخطوط الحديدية . وعند ما عاد هؤلاء إلى قريتهم ، أخذوا يحثون الزعيم على إحضار واحدة من هذه العربات إلى القرية .

وعند ما جاءت العربة بعد مضى ما يقرب من عام بدأت تحدث بعض التغيرات فى حياة هنود « الباباجو » وثقافتهم . ومنذ اللحظة الأولى لوصول العربة ، بدأ الهنود يستخدمونها استخداماً متواصلاً ، وسرعان ما حلت محل الجياد فى نقل الأثقال . كذلك استخدمت للعربة فى نقل المياه من الينابيع إلى مساكن القرية . وقبل مجىء العربة كان الهنود يستخدمون الأوانى الفخارية لنقل المياه ، ولكن عند ما وضعت هذه الأوانى على العربة سرعان ما كسرت وسال الماء على الأرض ، وعلى ذلك تحول الهنود إلى البراميل المعدنية لأنهم وجدوا أنها لا تتعرض للكسر ، وترتب على ذلك أن اضمحلت صناعة الفخار بسرعة ثم اختفت بعد أن كانت الصناعة الرئيسية التى يعمل فيها نساء القرية .

وجاءت التغيرات فى حياة القرية بعد مجىء العربة نترى حيث أنشأ السكان طريقاً تسير عليه . كذلك انقطعت الأسفار الطويلة على ظهور الجياد إلى القرى المكسيكية وحل محل هذه الأسفار الطويلة رحلات قصيرة على العربات إلى المدن المجاورة . كذلك استخدمت العربة فى نقل المحاصيل والحطب إلى الأسواق القريبة وسرعان ما وجد الرجال مهنة جديدة فى جمع الحطب وأخشاب الحريق بعد أن كان النساء والأطفال يقومون بهذا العمل على نطاق ضيق ولأغراض الاستعمال المنزلى . إن التحول من أعمال الإعاشة الذاتية إلى أعمال التسويق الاقتصادى وما ينتج عن ذلك من صناعات مصاحبة مثل عمل السرج والبراميل المعدنية قد نتج عنه الربط الوثيق ما بين هؤلاء الهنود البدائيين وبين المجتمع الشائع فى أمريكا عن طريق إدخال أساليب جديدة .

فى هـذا المثال لم يكن الشخص أو الأشخاص المسئولون عن التغير الاجتماعى ، مدركين إدراكاً كاملاً كل ما لحق الحياة فى القرية من تغيرات. ويتساءل المرء فى عجب هل كان من الممكن أن يقبل الناس فى هذه القرية الهندية الفكرة المستحدثة لو لم تكن صادرة عن الزعيم ذاته ؟ ربما كان من الميسور التنبؤ ببعض النتائج التى وقعت فى القرية مثل الحاجة إلى طريق جديدة والإقلاع عن استخدام الخيول فى النقل لو أن هذه الأمور حدثت نتيجة لتخطيط سابق . على أنه ثمة نتائج أخرى تختلف عن هذه من حيث صعوبة التنبؤ بها حتى من جانب المخططين مثل التحولات التى طرأت فى توزيع الأعمال على الناس ، وكذلك الاعتماد المتزايد على الاقتصاد الأمريكى مما كان له أعمق الأثر على علاقات أهل القرية بأهالى القرى المجاورة .

النتائج المباشرة وغير المباشرة :

لقد أصبح لدينا الآن عدة دراسات على نتائج التغير التكنولوجى . ومن هذه الدراسات الأربع التالية :

١ ــ الدراسة التى قام بها « أوجبرن » و « جلفيليان » عام ١٩٣٢ حيث سجلا مائة وخمسين أثراً من آثار الراديو فى ثقافة أمريكا . هـذه الآثار انتشرت على مستويات ثلاثة : أول وثان وثالث .

لقد وجد هذان الباحثان أن الآثار المباشرة توجد النتائج الحاسمة .

٢ ــ الدراسة التى قام بها « برتراند » وآخرون عام ١٩٥٦ حيث أثبتوا أن النتائج التى ترتبت على ميكنة الزراعة فى الجنوب شملت ظهور المزارع الكبيرة وانتشار ملكية الأرض والزيادة فى التبادل التجارى والإقبال على توظيف العمال الزراعيين الفنيين .

٣ ــ الدراسة التى قام بها « كاربات » عام ١٩٦٠ لتتبع الآثار الاجتماعية

الناتجة عن تطبيق برنامج لميكنة الزراعة فى تركيا وكان هذا التتبع بعد انقضاء عشر سنوات على تطبيق البرنامج . لقد وجد « كاربات » أن ثمة نتائج لهذا البرنامج منها ما هو مباشر وما هو غير مباشر . من هذه النتائج ظهور المجتمع المدنى على أنقاض المجتمع الريفى لقلة الحاجة إلى العمال الزراعيين ، والتحول فى عادات الطعام والتغذية ، وظهور أعمال ووظائف جديدة مثل ميكانيكى القرية ، والدخول المتفاوتة بين الفلاحين الأغنياء الذين يمتلكون الآلات الزراعية وفقراء الفلاحين الذين لا يملكون مثل هذه الآلات .

٤ — البحث الذى قام به « بولوك » عام ١٩٥٧ وناقش فيه النتائج التى ترتبت على إدخال الآلات إلى الحياة العامة فى الولايات المتحدة ومنها زيادة نسبة المتعطلين بين الفنيين ، والحاجة المتزايدة إلى عمال على درجة أكبر من المهارة ، وازدياد أوقات الفراغ لدى العاملين ، وفتح الطريق أمام الأعمال الكبيرة المعتمدة على رؤوس أموال ضخمة .

هذه الدراسات الأربع تدل على أن كثيراً من المؤلفين يقسمون النتائج المترتبة على انتشار الأفكار المستحدثة إلى قسمين رئيسين : قسم يقوم على أساس أن النتائج المباشرة أو الظاهرة هى من توابع التنظيم الاجتماعى أدخلت عليه باعتراف الأفراد وإرادتهم ، وقسم يقوم على أساس أن النتائج غير المباشرة أو الخفية أدخلت على التنظيم الاجتماعى دون علم الأفراد وبطريقة غير إرادية .

ومما يوضح لنا المقصود بالنتائج المباشرة وغير المباشرة للفكرة الجديدة الدراسة الأنثروبولوجية التى أجريت على تبنى إحدى القبائل لفكرة زراعة الأرز بطريقة الأرض المغمورة بالمياه (« لينتون » و « كاردنر » عام ١٩٥٢ ص ٢٢٢ - ٢٣١) . كانت هذه القبائل من النوع المتنقل الذى يزرع الأرز بالطرق المستخدمة فى زراعته بالأرض الجافة . وبعد كل

حصاد كانت القبيلة ترحل إلى مكان جديد . وما هو جدير بالنظر أن تغيرات اجتماعية عديدة لحقت ثقافة هذه القبيلة بعد تبنيها للفكرة الجديدة الخاصة بزراعة الأرز بالطريقة المستخدمة فى الأراضى المغمورة بالمياه . كذلك نشأ نمط جديد من أنماط تلك الأرض وانتشرت تبعاً لذلك اختلافات عديدة فى المركز الاجتماعى لبعض أفراد القبيلة وظهرت بوادر الأسرة الثابتة ، كما تغيرت الحكومة القبلية . كانت نتائج التغير فى أسلوب العمل الفنى بعيدة الأثر كما كانت غير متوقعة . ويمكن القول هنا إن صفاً ثانياً من النتائج المترتبة على زراعة الأرز بالطريقة المستخدمة فى الأراضى المغمورة بالمياه قد خرج من صميم النتائج المباشرة .

الخير المفاجىء الذى يصيب بعض الفئات من وراء تبنى الفكرة المستحدثة :

وبالإضافة إلى النتائج التى تترتب على انتشار الفكرة الجديدة بالنسبة للتنظيم الاجتماعى بأكمله ، نجد أن منافع خاصة قد تصيب بعض الأفراد فى التنظيم الاجتماعى دون البعض الآخر . ونحن نجد أن فئة المتلكئين هم آخر من يتبنى الأفكار المستحدثة . وعند ما يحين الوقت الذى يبدأون فيه تبنى الفكرة الجديدة ، فإنهم فى العادة يكونون مرغمين على فعل ذلك بتأثير الضغوط الاقتصادية عليهم . ومن ناحية أخرى ، نرى أن فئة المبتكرين بحكم أسبقيتهم فى مجال تبنى الأفكار المستحدثة يظفرون عادة بنوع خاص من الكسب الاقتصادى يسمى الخير المفاجىء .

والخير المفاجىء هو المكاسب الاقتصادية التى تزيد على التكاليف والتى تدخل فى نصيب المتبنين الأوائل للفكرة الجديدة فى التنظيم الاجتماعى لأن سعر التكلفة على أساس الوحدة ينخفض فى العادة كما يصبح إسهامهم فى سبيل الإنتاج الكلى قليل الأثر فى ثمن ما ينتج . وبالرغم من ذلك ،

عند ما يتبنى جميع أفراد التنظيم الاجتماعى فكرة جديدة ، يزداد الإنتاج الكلى أو الكفاءة ، وبذلك ينخفض سعر السلعة أو تكاليف الخدمة .

والمبتكر للفكرة المستحدثة والمتبنى لها لا بد أن يخاطر لكى يصيبه هذا الربح غير المتوقع أو الخير المفاجىء . وليست جميع الأفكار الجديدة يصادفها النجاح عند ما توضع موضع التنفيذ وفى كثير من الأحايين يتعرض المبتكرون للأفكار المستحدثة لأضرار جسيمة . ومن الممكن بالطبع أن يتمخض تبنى الأفكار المستحدثة غير الاقتصادية أو غير المرغوب فيها عن « شر مفاجىء » أو خسارة غير متوقعة بالنسبة لأوائل المتبنين لها .

والخير المفاجىء هو نوع من الربح الاقتصادى يحصل عليه فريق من الناس فى التنظيم الاجتماعى ولا يحصل عليه فريق آخر . من ثم نقول إن الخير المفاجىء يمكن أن يكون مكافأة لفريق المبتكرين نظير استعدادهم للابتكار والتبنى ، كما يمكن أن يكون عقاباً لفريق المتلكئين مقابل تقاعسهم فى هذا المضمار . وبمعنى آخر ، نقول إن الأفكار الجديدة قد تزيد من ثراء الغنى وفقر الفقير .

ويدرك الكثير من الناس أهمية الخير المفاجىء أو المكاسب غير المتوقعة . وبعضهم قد تدفعهم الرغبة فى كسب هذا الخير إلى تبنى الأفكار الجديدة . وكما قال أحد الفلاحين لمؤلف هذا الكتاب فى إحدى المقابلات التى تطلبها البحث : « أظن أن كل فلاح تقريباً يدرك أن كافة الأشياء الجديدة التى تظهر إلى الوجود لا بد للمرء أن يستفيد منها بأسرع ما يمكن وأن يحصل على أكبر قسط من الفائدة من ورائها . الواقع أنك لن تستطيع أن تحصل على هذا القدر من الفائدة إذا انقضى على ظهورها إلى السوق عدة سنوات » .

ولكى نوضح طبيعة الخير المفاجىء أو المكاسب غير المتوقعة فإننا نعيد تحليل ودراسة المادة العلمية المأخوذة من بحث قام به «جروس» عام ١٩٤٢ فى ولاية «أيووا» عن الذرة الهجين . لقد ثبت أن المؤمنين بهذه الفكرة الذين طبقوها حوالى عام ١٩٢٠ جنوا أرباحاً تقدر بألفين وخمسمائة دولار أكثر من الأرباح التى جنتها جماعة المتلكئين الذين لم يطبقوا الفكرة إلا فى عام ١٩٤٠/١٩٤١. لقد ربح الفريق الأول هذه الأرباح غير المتوقعة ، وهى ما نسميه بالخير المفاجىء ، أولا لأن سعر الذرة كان حينئذ مرتفعاً وكان إنتاج هذه الفئة من الذرة كبيراً بسبب اتباعهم للفكرة الجديدة ، وثانياً لأن هذه الفئة أقبلت على تطبيق الفكرة المستحدثة بقوة فزرعت رقعة أكبر من الأرض مستخدمة بذور الذرة الهجين ، وثالثاً لأنهم ظلوا لبضعة سنوات يزرعون أرضهم بهذه الطريقة ويربحون من وراثها .

على أننا نود أن نشير هنا إلى أن الذرة الهجين قد لا تكون الفكرة المستحدثة النموذجية فى مجال الزراعة من ناحية أرباحها غير المتوقعة أو خيرها المفاجىء . لقد تميزت هذه الفكرة المستحدثة بميزة خاصة ألا وهى قابليتها للإتيان بأرباح كبيرة، كما أنها من الأفكار التى لا يتبناها الناس بسرعة، أى أن معدلات تبنيهم لها ضعيفة . لقد نتج عن هذين العاملين مجتمعين خير مفاجىء كبير . على أن هذا الخير المفاجىء كان يمكن أيضاً أن يتأثر بعض الشىء بالأزمة الاقتصادية التى وقعت فى مطلع عام ١٩٣٠ .

ومهما يكن من شىء فإن التوزيع الإحصائى العام للأرباح المفاجئة التى يجنيها المبتكرون فى مجال الذرة الهجين قد يصلح لأفكار جديدة أخرى . ومما لا شك فيه أننا فى حاجة ماسة إلى دراسة أخرى تحليلية اقتصادية شبيهة بهذه الدراسة وكذلك إلى أفكار مستحدثة أخرى فى مجال الزراعة وفى غيرها من المجالات .

استراتيجية التغيير :

إنه لمن أصعب الأمور أن نقرر عدداً من التوصيات العامة تصلح لجميع دعاة التغيير وتناسب كافة المواقف . مثل هذه التوصيات تكون فى العادة عديمة الفائدة خارج نطاق موقف بذاته لأنها لا تتسم بطابع العمومية عند التطبيق. وهذا القسم من الكتاب ماهو إلا محاولة بسيطة لإقرار إستراتيجية للتغير تتسم بعمومية أكبر ، إستراتيجية ولو أنها ممثلة بأمثلة نوعية ، فإنها ينبغى أن تصلح للتطبيق على أكبر عدد ممكن من الوحدات الجماهيرية التى يعمل فيها دعاة التغيير .

١ — أى برنامج يستهدف التغيير ينبغى أنه يفصل بحيث يلائم القيم الثقافية والخبرات السابقة :

وأحد الأمثلة الموضحة لهذه القاعدة العامة تأتى إلينا من إحدى الجمهوريات الواقعة فى أمريكا اللاتينية . يقول المثال إن لبن الأمم المتحدة المجفف وزع لأول مرة فى إحدى القرى النائية ، وفى نفس الأسبوع الذى وزع فيه اللبن انتشر وباء الجدرى فعزى الناس الوباء إلى اللبن المجفف . ولسنا فى حاجة إلى القول هنا إن كافة الجهود التى بذلها المشرفون الاجتماعيون وأخصائيو الخدمة العامة وغيرهم من دعاة التغيير لحث الناس على قبول هذا اللبن قد باءت كلها بالفشل .

مثل آخر نجده فى قصة مهندس الرى الذى ينتمى إلى إحدى دول الشرق الأقصى والذى حضر إلى الولايات المتحدة للتدريب على أحد برامج المعونة ثم عاد إلى بلده مقتنعاً بقيمة حفر الآبار لرى الأرز . وبعد أن نجح فى حفر ما يقرب من مائة بئر فى قرى منعزلة اكتشف أن أهالى هذه القرى لا يستخدمون الآبار إذ أن السكان المحليين كانوا يعتبرون الماء المستمد من

هذه الآبار « صناعياً » واعتقدوا أن ذلك الماء ليس طبيعياً كالماء الذى يأتى به المطر . ولما كان هؤلاء الفلاحون يخشون أن يؤذى هذا الماء زراعتهم فإنهم رفضوا بشدة أن يتبنوا الفكرة الجديدة وأن يستمدوا ماءهم من الآبار ونتج عن ذلك أن تعطل عمل الآبار المائة ثم تلاشت .

ونحن قد ذكرنا فى هذا الكتاب أمثلة أخرى تشير إلى أهمية تخطيط برامج التغيير وبنائها على أسس من القيم الثقافية السائدة . لقد تحدثنا عن عقدة البرودة والسخونة فى إحدى قرى جمهورية بيرو ، وفشل زراعة الذرة الصينى فى ولاية « كانزاس » ، ورفض الناس فى الولايات المتحدة لشراء نوع من مسكنات الصداع لأنه يؤخذ بدون الماء ، كل هذه الوقائع توضح أهمية القيم الثقافية والخبرات السابقة فى ذيوع الأفكار المستحدثة .

ومعظم دعاة التغيير من أخصائيين اجتماعيين وخبراء فى الخدمة العامة يملكون قيماً ثقافية تختلف بعض الشىء عن تلك التى لدى الجماهير التى يعملون وسطها . هذا الكلام يصدق بصفة خاصة على دعاة التغيير الذين يعملون فى بيئات غير بيئاتهم حيث تتعارض الثقافات وتختلف . وما لم يكن الداعية على إدراك كامل بالقيم السائدة بين الجماهير التى يخدمها ، فإنه قد يفسد ما بينه وبين هذه الجماهير من علاقات وذلك فى كل مرة يحاول أن ينشر بينهم فكرة مستحدثة .

لقد ذكرنا مراراً فى مواضع مختلفة من هذا الكتاب مؤكدين بأن المعايير السائدة فى تنظيم اجتماعى معين ، وبخاصة تلك المتعلقة بقابلية الناس لابتكار الأفكار المستحدثة وتبنيها ، لها تأثير كبير على ذيوع الأفكار الجديدة . وهذه النقطة قد توحى بأن داعية التغيير ينبغى له أن يسعى إلى تغيير المعايير السائدة بين جمهوره بشأن قابليتهم لابتكار الأفكار وتبنيها لا أن يعمل على نشر الأفكار المستحدثة . مثل هذه الاستراتيجية تعتبر صحيحة من ناحية أصول علم الاجتماع وأسسه ، ولكنها عند التطبيق قد تكون صعبة التنفيذ .

٢ — جمهور الداعية يجب أن يحس بالحاجة الى تبنى الفكرة المستحدثة قبل أن ينجح الداعية فى نشرها :

والحاجة إلى الفكرة يجب أن توجد لدى الناس أولاً وإن كان الداعية فى مقدوره أن يعمل على تقوية هذه الحاجة .

لقد لخص « دوينز » عام ١٩٥١ تحليله لعجز هنود « الباباجو » عن تبنى فكرة جديدة فى رى المحاصيل فى الفقرة التالية :

« إن أى تغيير تكنولوجى لا بد أن ينجح بدرجة تتناسب تناسباً طردياً مع مدى شعور الناس بحاجتهم إلى هذا التغيير ، ومدى سعيهم إلى ادخال هذا التغيير فى حسابهم عند التخطيط والتنفيذ » .

على أن الأمر لا يتوقف على هذا فقط ، بل إن الداعية لابد أن يكون اختياره للأفكار المستحدثة التى ينوى إدخالها على حياة جمهوره قائماً على أساس حاجتهم الفعلية لهذه الأفكار . لقد ذكر « ميد » عام ١٩٥٥ أن « التجربة علمتنا أن التغيير قد يحدث على أحسن صورة ممكنة ليس بطريق مركزية التخطيط ولكن بعد دراسة عميقة للحاجات المحلية » .

٣ — ينبغى أن يكون الدعاة أكثر اهتماماً بتطوير قدرات جمهورهم فى مجال تقييم الأفكار الجديدة منهم بنشر هذه الأفكار كما هى :

لقد اقترح « يونج » عام ١٩٥٩ أن برنامجاً طويل المدى لتغيير القيم قد يكون إستراتيجية للهجوم أكثر ملاءمة لبعض الدعاة من مجرد طريقة عادية من طرق إدخال الأفكار المستحدثة إلى المجتمعات البشرية .

يعتقد كثيرون من الكتاب أن الفلسفة المثلى الصالحة للدعاة جميعاً هى « كلما عمل الداعية كانت النتائج أفضل » . والواضح أنه لا ينبغى التوصية

بكافة الأفكار المستحدثة لدى جميع أفراد التنظيم الاجتماعى . ويؤكد « يونج » هذه النقطة بالكلام التالى :

« إذا قارنا الأوضاع فى مجال نشر الأفكار المستحدثة بتلك السائدة فى المصانع نقول إن من ينتج آلات الغزل والنسيج يجب ألا يدعى بأن قطعة معينة من آلاته سوف تعطى أرباح أكبر فى حالة استخدامها فى كافة أنواع المصانع على اختلاف أحجامها وقدراتها . نفس الشىء يصدق على أية طريقة جديدة من طرق الزراعة . والزراعة القائمة على أسس علمية تعتمد اعتماداً كلياً على استخدام أساليب فنية معينة وهى تؤكد أهمية هذه الأساليب دون النظر إلى المشروع الزراعى الذى تطبق فى داخله هذه الأساليب . ومن الجائز الآن أن نرى أحد الاقتصاديين الزراعيين أو أحد الإداريين فى مجال الأعمال يقيم طريقة معينة ، سواء فى ميدان الزراعة أو التجارة ، على أساس ما إذا كان مشروع من المشروعات يمكن أن يستخدم هذه الطريقة ومتى يستخدمه » .

ودعاة التغيير قد يكون من واجبهم السعى إلى تزويد جماهيرهم باتجاهات سليمة إزاء الأفكار الجديدة ، كما أنه من واجبهم ألا يتشددوا فى حث هذه الجماهير على تبنى أفكار مستحدثة بمفردها رغبة فى تبنيها هى بالذات . الواقع أن لدينا من الشواهد ما يثبت أن التشدد فى حث الجماهير على تبنى أفكار مستحدثة معينة عن طريق إقامة الحملات المنظمة قلما ينجح فى تغيير السلوك ، على الأقل فى المدى القصير .

٤ — ينبغى أن يركز الدعاة جهودهم على قادة الفكر فى المراحل الباكرة من ذيوع الفكرة المستحدثة :

ووجود قادة الفكر فى التنظيم الاجتماعى من شأنه أن يهيىء للدعاة أداة أشبه بذراع المضخة يضخون بها الأفكار الجديدة التى تتدفق وسط

الجماهير فى كل مرة يحدث الضخ . وثمة دراسة قام بها فى سيلان « ويليكالا » عام ١٩٥٩ وتدل على أن معدلات التبنى للأفكار الجديدة فى القرية تتفق تماماً مع معدلات التبنى لدى فئة قادة الرأى فى هذه القرية . لقد وجد «روشكا» عام ١٩٦١ أن دعاة التغيير الاجتماعى فى المناطق الريفية الألمانية يفضلون اختيار عدد من الفلاحين الذين يصلحون لكى يكونوا قدوة لغيرهم على أن تكون هذه النخبة على قدر عال من القابلية لابتكار الأفكار المستحدثة وتبنيها وفى نفس الوقت على درجة قليلة من القيادة الفكرية وذلك للوصول إلى أكبر قدر من الفاعلية فى مجال نشر الأفكار الجديدة .

٥ ــ النتائج الاجتماعية للأفكار المستحدثة ينبغى أن نتوقعها كما ينبغى أن نحول دون ظهورها اذا كانت غير مرغوب فيها :

والدراسات التى تدور حول نتائج الأفكار المستحدثة وهى الدراسات التى جاء ذكرها فى مطلع هذا الفصل من شأنها أن توضح هذه الإستراتيجية. على أنه من سوء الحظ ، كما قلنا ، أن العديد من النتائج المترتبة على انتشار الفكرة المستحدثة لا يمكن للمرء أن يتوقعها .

وكجزء من برنامج المعاونة الفنية الأمريكى فى إحدى دول الشرق الأدنى تم إدخال أنواع جديدة من المحاصيل والأسمدة والأجهزة والأدوات المستخدمة فى الزراعة . لقد ازداد انتاج الطعام بدرجة كبيرة كنتيجة لهذا البرنامج الذى يهدف إلى إحداث التغيير فى حياة الناس والبلاد المنفذ فيها ولكن النتائج الاجتماعية المترتبة على تنفيذ هذا البرنامج لم تعرف مقدماً . فقبل تنفيذ البرنامج كانت فى هذه البلدان أغلبية من الفلاحين ذوى الدخول الضعيفة وأقلية من ذوى الدخول العالية . كانت الأفكار المستحدثة فى الزراعة ، وبخاصة استخدام الآلات الحديثة ، ذات أهمية خاصة بالنسبة للفريق الثانى من الفلاحين إذ كانوا يمتلكون أجزاء كبيرة

من الأرض . فى حين ارتفعت دخول أفراد الفريق الأول بقدر بسيط ، تضاعفت دخول الفريق الثانى عدة مرات . و بمرور الوقت زادت الهوة اتساعاً بين دخول الفلاحين العاديين ودخول الفئات الممتازة منهم وترتب على ذلك أن تعرض البرنامج كله لكثير من النقد العنيف فى منطقة الشرق الأوسط كلها .

* * *

الملخص :

إن داعية التغيير الاجتماعى ، سواء أكان أخصائياً اجتماعياً أو خبيراً فى الخدمة العامة ، إنما هو شخص ينتمى إلى فئة المهنيين وهو يعمل على نشر الأفكار الجديدة وتبنى الناس لها بطريقة يشعر أنها سليمة . وداعية التغيير الاجتماعى يعمل فى محيطه كصلة وصل بين تنظيم فنى وتنظيم آخر اجتماعى هو محيط جمهوره . ومدى الجهود الإنشائية التى يقوم بها دعاة التغيير الاجتماعى إنما ترتبط ارتباطاً وثيقاً بمدى تبنى الناس للفكرة المستحدثة ، و بالرغم من ذلك نقول إن الصلة بين المدى الذى تذهب إليه جهود دعاة التغيير والمعدل الذى يتم التبنى بمقتضاه قد لا يسيران فى خط واحد . و بمجرد أن تتبنى نسبة مئوية معينة من بين أفراد الوحدة الجماهيرية الفكرة المستحدثة فإن هذه قد تنتشر عن طريق الاتصال الشفوى بعد جهد آخر بسيط من جانب الداعية .

ودعاة التغيير فى ميـــدان التجارة مثل البائعين الجائلين والوكلاء التجاريين هم أكثر أهمية فى مرحلة التجريب منهم فى مرحلة أخرى خلال عملية التبنى ، كما أنهم كذلك بالنسبة لفئة المتبنين الأوائل منهم بالنسبة للمتبنين الأواخر فى مرحلة التجريب . و يشير العديد من الدراسات إلى أن دعاة التغيير فى ميدان التجارة قلما يحظون بتصديق جماهيرهم لكل

ما يقولون اذ أن هؤلاء قد يشعرون بأن أفراد تلك الفئة يميلون إلى المبالغة فى الترويج للأفكار الجديدة .

ودعاة التغيير لديهم من الاتصالات مع ذوى المركز الاجتماعى مايفوق اتصالاتهم مع الفئات الفقيرة . والنتائج الاجتماعية المترتبة على ذيوع الأفكار المستحدثة على نوعين :

١ — النتائج المباشرة أو الظاهرة . وهى النتائج المقصودة والمعترف بوجودها .

٢ — النتائج غير المباشرة والخفية . وهى النتائج غير المقصودة وغير المعترف بوجودها من قبل الممارسين لها فى وقت تبنيهم لها .

والخير المفاجىء ، أو الفوائد غير المتوقعة ، هو العائد الاقتصادى الزائد على التكاليف وهذا العائد يدخل ضمن الأرباح التى يجنيها المتبنون الأوائل لأية فكرة جديدة فى التنظيم الاجتماعى لأن وحدة التكاليف لديهم ينالها الانخفاض عادة وإضافاتهم على الإنتاج الكلى لا تؤثر على ثمن المنتج إلا قليلاً .

لقد تم التفكير فى وضع إستراتيجية للتغيير تتضمن أولاً برنامجاً للتغيير يقاس خصيصاً لموافقة القيم الثقافية والتجارب السابقة ، وثانياً جمهوراً يستطيع أن يدرك الحاجة إلى الفكرة المستحدثة قبل أن يكون من المستطاع تبنيها بنجاح ، وثالثاً اهتماماً خاصاً من جانب دعاة التغيير لتنمية قدرات جمهورهم فى مجال تقييم الأفكار الجديدة وللتقليل ما أمكن من ميل أفراد هذا الجمهور إلى تطبيق هذه الأفكار كما هى دون وعى ، ورابعاً ضرورة أن يركز دعاة التغيير اهتمامهم على فئة قادة الرأى فى صفوف جمهورهم وخاصة فى المراحل الأولى من تبنى الفكرة المستحدثة ، وخامساً ضرورة الأخذ فى الاعتبار النتائج الاجتماعية للفكرة المستحدثة وتوقع هذه النتائج والعمل على الحيلولة دون ظهورها إذا كانت غير مرضية .