

كيف تتشابه جمعية الكوكلوس كلان مع مجموعة الوسطاء العقاريين؟

كما تسيير المؤسسات، كان لجمعية الكوكلوس كلان ارتفاعات كبيرة وكذلك هبوط كبير في تاريخها. فقد تأسست في أعقاب الحرب الأهلية مباشرة على يد جنود اتحاديين سابقين في بولاسكي في ولاية تينيسي. فقد رأى هؤلاء الشباب الستة، ومنهم أربعة محامين ناشئين، أنفسهم مجرد كوكبة أصدقاء تتشابه عقولهم - ومن هنا اختاروا كلمة «كلوكس» وهي تشويه بسيط للكلمة اليونانية كوكلوس ومعناها «الجماعة/الحلقة». وأضافوا إليها كلمة «كلان» ومعناها القبيلة؛ لأنهم جميعاً من أصل أسكتلندي - إيرلندي. وفي البداية يقال إن أنشطتهم كانت مزاحاً «ليلياً» لا يؤدي أحداً - يركبون خيولهم عبر المناطق الريفية وهم يلفون أنفسهم بشراشف «ملايات» بيضاء ويضعون أكياس الوسائد على رؤوسهم مثل قنسوات. ولكن سرعان ما تطورت «الكلان» إلى منظمة إرهابية في ولايات متعددة مصممة لإخافة العبيد المحررين وقتلهم. ومن بين قادتها الإقليميين كان خمسة جنرالات سابقين من الاتحاد، وكان مؤيدوها الأوفياء أصحاب المزارع الذين كانت إعادة البناء كابوساً اقتصادياً وسياسياً لهم. في سنة 1872، قال الرئيس يولسيس س غرانت أمام مجلس النواب الأهداف الحقيقية لجمعية الكوكلوكس كلان: بالقوة والترهيب لمنع كل عمل سياسي لا يتوافق مع وجهة نظر الأعضاء ولحرمان المواطنين الملونين من حقوقهم في حمل السلاح ومن حقهم بالتصويت الحر، وللضغط على المدارس التي يجري تعليم الأطفال الملونين فيها.

ولتقليل الناس الملونين إلى ظروف ترتبط جداً «بظروف العبودية» قامت الجمعية في البداية بعملها عن طريق تأليف منشورات ونشرها، والإعدام من

غير محاكمة قانونية، وإطلاق النار والحرق والتشويه والتهديد بالسلاح وبآلاف أشكال التخويف. وكان هدفهم العبيد السابقين وأياً من البيض الذين يدعمون الزنوج بالتصويت أو الحصول على الأرض أو التحصيل العلمي. لكن وخلال عقد من الزمن فقط أطفئت جذوة الجمعية، وذلك عن طريق تدخلات قانونية وعسكرية من واشنطن العاصمة. ولكن إذا كانت الجمعية، نفسها قد هزمت، فإن أهدافها تحققت بشكل كبير من خلال مؤسسة قوانين جيم كرو. والكونغرس الذي نشط خلال إعادة البناء سريعاً في تنفيذ إجراءات الحرية القانونية والاجتماعية والاقتصادية للسود، قد بدأ بالسرعة ذاتها بطي هذه الإجراءات. وافقت الحكومة الاتحادية على سحب قوات احتلالها من الجنوب، وسمحت بذلك باستعادة حكم البيض. في قضية بليسي ضد فيرغسون أعطت المحكمة العليا أمر المضي إلى مدى كامل من الفصل العرقي. وجعلت جمعية كوكلوكس كلان نائمة بشكل كبير حتى عام 1915 أي عندما قام فيلم د. و. غريفيت «ولادة أمة» - وكان عنوانه الأصلي رجل الجماعة - كمساعدة اندلاع شرارة مولدها من جديد، قدم غريفيتش الجماعة كالصليبيين بالنسبة لحضارة البيض ذاتها، وكواحدة من أنبل القوى في التاريخ الأمريكي واقتبس الفيلم سطرراً من تاريخ الشعب الأمريكي الذي كتبه المؤرخ الشهير «وأخيراً برزت إلى الوجود جمعية الكوكلوس كلان العظيمة، الإمبراطورية الحقيقية في الجنوب؛ لتحمي البلاد الجنوبية»، وكان مؤلف الكتاب رئيس الولايات المتحدة وودرو ويلسون، الذي كان العالم ورئيس جامعة برنستون معاً.

وفي العشرينيات، ادعت جمعية ناشطة أن أعضاءها الثمانية ملايين، بمن فيهم الرئيس وارف ج. هاردينغ، الذي يروى أنه أقسم يمين الولاء لجمعيته في الغرفة الخضراء في البيت الأبيض، وفي هذه المرة لم تكن الجمعية مقصورة على الجنوب، لكنها امتدت في جميع أنحاء البلاد، وفي هذه المرة لم تهتم بالسود

فقط، إذ اهتمت بالكاثوليك واليهود والشيوعيين والنقابيين ومهيجي المشاعر والمزعجين الآخرين للوضع الحالي. وفي 1933، بينما كان هتلر يصعد في ألمانيا، كان ويل روجرز أول من وضع خطأً بين الجمعية الجديدة والتهديد الجديد في أوروبا، فكتب: «تقول الصحف: إن هتلر يحاول أن يقلد موسوليني، ويبدو لي وكأنه يقلد جمعية كوكلوس».

إن بداية الحرب العالمية الثانية وعدداً من الفضائح الداخلية وضعت الجمعية في وضع متدنٍ، فقد تحولت المشاعر الوطنية ضد الجمعية عندما تفوقت وحدة البلاد في الحرب على رسالتها بالانفصال.

ولكن خلال بضع سنوات كانت هناك إشارات لانتعاش كبير، فعندما يتراجع قلق زمن الحرب ينمو عدم اليقين بعد الحرب، وازدهرت عضوية الجمعية. ومجرد شهرين بعد يوم النصر، أحرقت الجمعية في أتلانتا صليباً طوله 300 قدم على جبل ستون، وهو موقع لمخزن منحوت صخري لروبرت ي لي، وقال أحد رجال الجمعية فيما بعد: إن الصليب الغالي قصد منه «أن يعرف السود فقط أن الحرب قد انتهت، وأن الجمعية قد عادت إلى الوجود».

وأصبحت أتلانتا الآن مركزاً لقيادة الجمعية. واحتلت الجمعية مكاناً عظيماً لدى السياسيين الرئيسيين في جورجيا، وضمت فروعها في جورجيا رجال الشرطة ونواب رئيسها والمسؤول القضائي. نعم كانت الجمعية مجتمعاً سرياً يمرح بكلمات السر والوسائل والمعاطف والخناجر، لكن قوتها الحقيقية تكمن في خوف العامة الذي ازداد، وتمثل ذلك في السر المكشوف، وهو أن جمعية الكوكلوس كلان ومؤسسة فرض القانون كانوا إخوة السلاح.

كانت أتلانتا – وهي المدينة الإمبراطورية لإمبراطورية جمعية كوكلوس كلان السرية، بلغة الجمعية – موطناً أيضاً لستيتون كنيدي، وهو شاب في الثالثة من عمره من أصلاب الجمعية، لكن بمزاج يسير بالاتجاه المعاكس، فهو من عائلة

بارزة في الجنوب، من بين أسلافها اثنان موقَّعان على إعلان الاستقلال، ضابط في الجيش الاتحادي وجون ب. ستيتون، مؤسس شركة القبعات المشهورة، وهو الرجل الذي سميت جامعة ستيتون باسمه.

ترعرع ستيتون كينيدي، في بيت ذي أربع عشرة غرفة في جاكسون فيل، وهو الأصغر بين خمسة أطفال. وكان عمه برادي رجل كلانسمان (جمعية)، لكنه حصل على اكتشافه الحقيقي للجمعية عندما كانت خادمة العائلة (فلو) التي ساهمت كثيراً في تربية ستيتون، مربوطة إلى شجرة، وقد اغتصبتها عصابة من الجمعية. وكان ذنبها ردها على سائق عربة أبيض أعطاها باقي نقودها ناقصة.

ولأن كينيدي لم يتمكن من القتال في الحرب العالمية الثانية - وكان ظهره يؤله منذ طفولته - شعر أنه مضطر لأن يدافع عن بلاده في بلاده، وكان أشد أعدائها كما اعتقد، هو التعصب. وأصبح كينيدي بوصفه هو «المنسق الكبير» يكتب مقالات وكتباً ضد التعصب. وأصبح صديقاً حميماً لودوي غاثري، وريتشارد رايت ومجموعة من التقدميين الآخرين، وقد طبع جان بول سارتر كتابه في فرنسا.

لم تأت الكتابة إلى كينيدي بسهولة أو بطريقة سعيدة، فقد كان بالأصل ولداً ريفياً يفضل أن يصطاد في المستنقعات، لكنه تأثر بحب متهور لقضيته، فقد تابع كينيدي؛ ليصبح العضو غير اليهودي في جهود الميثاق المعادي لتشويه السمعة ما بعد الحرب لبداية الضرب بقوة. (فقد صاغ العبارة «قوة العبوس» وهي القطعة المركزية لحملة ضغط الأصدقاء ADL الميثاق المعادي لتشويه السمعة). وأصبح المراسل الأبيض الوحيد لجريدة بيتسبيرغ، وهي أكبر صحيفة للسود. (كتب عموداً حول الصراع العرقي في الجنوب تحت اسم مستعار، دادي مينشن، وهو بطل شعبي أسود وكما تقول الأسطورة استطاع التفوق على الزمن بسرعة إطلاق النار).

والذي دفع كينيدي هو كرهه لسذاجة العقل والجهل والإعاقة والتخويف، وكلها من وجهة نظره لم تكن أي منظمة تكشفها بكبرياء أكثر من كوكلوس كلان.

فقد رأى كنيدي الجمعية كسلاح إرهابي للمؤسسة البيضاء ذاتها. وهذا صدمه، باعتبار أنها مشكلة صعبة لأسباب متنوعة، فكانت الجمعية متعاونة جداً مع القادة السياسيين والتجارين والقادة الذين ينفذون القانون، وكانت العامة خائفة وشعرت بأنها لا حول لها ولا قوة أمام الجمعية ومجموعات قليلة معادية للكراهية التي وجدت في وقت كان لها قوة صغيرة أو حتى أي معلومات عن الجمعية، وكما كتب كنيدي فيما بعد أنه أصيب بغم بصورة خاصة لحقيقة أساسية واحدة حول الجمعية» كل الأشياء تقريبا التي كتبت حول الموضوع كانت افتتاحيات وليست بيانات وفضائح. كان الكتاب ضد الجمعية حتماً، ولكن كان لديهم حقائق قليلة محققة وداخلية عنها؛ لذلك قرر كأي متهور غير خائف، وهو ضد النمو أن يذهب بشكل سري وينضم إلى جمعية كوكلوكس.

ففي أتلانتا، بدأ يتسكع حول صالة تجمع، حيث يلقي قاطنيها بالنظرة القاسية للجمعية حولهم كما كتب فيما بعد، وجلس بجانبه شخص اسمه «سليم» سائق سيارة عامة، في المقهى بعيد ظهر أحد الأيام. قال سليم: إن ما تحتاجه هذه البلاد جمعية كوكسينغ جيدة. فهذه هي الطريقة الوحيدة للمحافظة على السود واليهود والكاثوليك من الإسبان والطلينان والحرمر في أماكنهم.

فقدم كنيدي نفسه على أنه جون س بيركنز، وهو اللقب الذي تبناه لمهمته وأخبر سليم بصورة حقيقية أن عمه برادي بيركنز في فلوريدا كان ذات مرة غريت تيتان مع الجمعية، وسأله: لكنهم ماتوا الآن أليس كذلك يا سليم؟!

و شجع هذا سليم لأن يظهر بجماعته كافة، هنا البارحة واليوم وإلى الأبد تقوم جمعية كوكلس كلان، يا ربي أعطنا رجالاً. أخبر سليم بيركنز أنه كان محظوظاً؛ لأنه كانت توجد عضوية قبل الآن. الرسم الأولي 10 دولارات، وكانت ذروة مبيعات الجمعية، هل تكره الزنوج؟ هل تكره اليهود؟ هل معك عشرة دولارات؟ وقد أنقصت إلى ثمانية دولارات، ثم كانت هناك عشرة دولارات أخرى كرسوم سنوي، كما كان هناك خمسة عشر دولاراً ثم ثوب ذي قبعة.

حاول كنيدي مناقشة الرسوم المختلفة، متظاهراً أنه يسعى جاهداً للحصول عليها، لكنه وافق على الانضمام. ولم يمض وقت طويل حتى أقسم يمين الجمعية، في اجتماع إحدى الليالي كان قد بدأ على قمة جبل ستون. وبدأ كنيدي بحضور اجتماعات الجمعية الأسبوعية، وهو عائد إلى البيت بعد كتابة ملاحظات في كتابة سرية هو اخترعها، عرف هويات قياداتها المحلية والإقليمية وفك رموز الترتيب الهرمي للجمعية وطقوسها ولغتها وكان من عادة الجمعية إضافة k1 إلى الكثير من الكلمات، وبذلك يتواعد شخصان من الجمعية كمحادثة في المقهى المحلي. وكان انطباع كنيدي أن معظم العادات ولادية مضحكة، فمصافحة الجمعية السرية مثلاً كانت باليد اليسرى وهز المعصم كارتجاف سمكة. وعندما يريد مسافر من الجمعية أن يلقي عضواً ببلدة غريبة، فإنه يسأل عن السيد آياك أيضاً، وهذا هو الدافع للقول: «عضو الجمعية أنا».

وبعد وقت قصير دعي كنيدي إلى الانضمام إلى الكلافالييري، وهي الشرطة السرية، «وفرقة الجلد بالسياط»، وبسبب هذا التميز جرح معصمه بسكين؛ حتى يستطيع أن يحلف قسم الدم:

«يا عضو الجمعية، هل تقسم بالله وبالشيطان ألا تخون الأسرار التي تودع عندك بصفتك شرطياً سرياً في الجمعية؟».

ويجيب: «أقسم»

«هل تقسم أن تجهز نفسك بمسدس جيد وكمية من الذخيرة، لتكون جاهزاً عندما يبدأ زنجي مشكلة فتعطيه الكثير؟»

و يجيب: «أفعل»

وهل تقسم أيضاً أن تفعل كل ما بقوتك لتزيد معدل ولادة البيض؟

و يجيب: «أفعل»

وسرعان ما طلب إلى كنيدي أن يدفع 10 دولارات لقاء قبوله في الشرطة السرية إضافة إلى دولار واحد شهرياً لتغطية مصروفه بصفته شرطياً سرياً. وكان عليه أن يشتري ثوباً ذا قبعة ليصبغه باللون الأسود.

وكشروطي سري، كان كنيدي قلقاً؛ لأنه يتوقع أن يطلب منه القيام بعنفٍ لا يتعدى مرحلة التهديد.

فكر في الإعدام من غير محاكمة، وهو الإشارة الكبرى لدى الجمعية بالعنف وهنا قد جمع معهد تاسكاغي إحصائية عن عقد بعد عقد من الزمن حوادث إعدام الزوج من غير محاكمة في الولايات المتحدة:

السنوات	إعدام الزوج من غير محاكمة
1890 - 1899	1,111
1900 - 1909	791
1910 - 1919	569
1920 - 1929	281
1930 - 1939	119
1940 - 1949	31
1950 - 1959	9
1960 - 1969	3

و لا ننسَ أن هذه الأرقام لا تمثل الإعدامات من دون محاكمة، والتي تعزى إلى جمعية كوكلوكس فقط، لكنها هي العدد الإجمالي للإعدامات من دون محاكمة التي تم ذكرها. تكشف الإحصائيات على الأقل ثلاث حقائق جديدة بالملاحظة. الأولى هي الانخفاض الواضح في عدد الإعدام من غير محاكمة مع الوقت. والثانية هي غياب الترابط بين الإعدام من غير محاكمة مع عدد من عضوية

الجمعية، فقد كان هناك عدد إعدامات للسود أكبر في الواقع بين 1909 - 1900 عندما كانت الجمعية نائمة، من العدد في العشرينيات عندما كان في الجمعية ملايين الأعضاء، وهذا يشير إلى أن الكوكلوس كلان نفذت إعدامات أقل كثيراً مما كان يعتقد .

والثالثة، بالنسبة إلى حجم السكان السود، كانت الإعدامات نادرة بصورة متزايدة. بل إن إعداماً واحداً هو كثير جداً ولكن عند بداية القرن كانت الإعدامات من غير محكمة تحدث نادراً حدثاً يومياً لدرجة أنه غالباً ما ذكرت كذلك. قارن 281 ضحية الإعدامات في العشرينيات بعدد الأطفال السود الذين ماتوا نتيجة سوء التغذية وفقر الدم والإسهال وما شابه. حدث في سنة 1920 أن ما يقارب 13 من كل 100 طفل أسود ماتوا في طفولتهم، أو ما يقارب 20000 طفل في كل سنة بالمقارنة مع 28 شخصاً تم إعدامهم في السنة وفي أواخر 1940 مات ما يقارب من 10000 طفل في السنة .

ما هي الحقائق المهمة التي تشير إليها هذه الأعداد من الإعدامات التي لم تخضع للمحاكمة؟ وماذا يعني أن الإعدامات كانت نادرة نسبياً، وبأنها حدثت بسرعة من الزمن، حتى في وجه ازدهار عضوية الجمعية؟

وأكثر تفسير يفرض نفسه هو أن جميع تلك الإعدامات التي لم تخضع للمحاكمة أفلحت، وكان البيض العنصريون سواء انضموا إلى جمعية كوكلوكس كلان أم لا قد طوروا من خلال أعمالهم ومن خلال خطابهم خطة حافز قوي، وهي واضحة بشكل فظيع ومخيفة بصورة فظيعة أيضاً، فإذا خرق شخص أسود قاعدة سلوكية مقبولة، سواء بالرد على سائق عربية أم بالجرأة على محاولة التصويت، كان يعرف بأنه قد يعاقب، ربما بالموت .

وهكذا في منتصف الأربعينيات عندما انضم ستيتون كنيدي، لم تكن الجمعية تحتاج حقاً لاستخدام كثير من العنف، وقيل للعديد من السود: إن يتصرفوا كمواطنين من الدرجة الثانية وإلا؛ فإنهم سيجبرون على ذلك. ذهب

إعدام أو اثنان في طريق بعيد الاتجاه، مستدعيًا سلاسة القيادة بين مجموعة كبيرة من الناس؛ لأن الناس يستجيبون بقوة للحوافز القوية وتوجد حوافز قليلة أكثر قوة من الخوف والعنف العشوائي، الذي هو بجوهره لماذا يكون الإرهاب فعالاً جداً.

ولكن لو لم تكن جمعية الكوكلوكس كلان في الأربعينيات عنيفة بصورة موحدة فماذا كانت؟ وجد ستيتون كنيدي أن الجمعية كانت في الواقع أخوة مؤسفة من رجال معظمهم قليل التعليم وذوو ظروف وآمال ضعيفة، وهم يحتاجون إلى مكان للتهوية، ومبرر للبقاء أحياناً خارجاً في الليل، وإن أخوتهم مرتبطة بأناشيد دينية وإجراء القسم تمجيد لله، وكلها سرية للغاية مما جعلها جذابة أكثر.

ووجد كنيدي أيضاً أن الجمعية هي عملية كسب مال بارعة، وعلى الأقل بالنسبة لأولئك الذين يقتربون من قمة المنظمة، فلقيادة الجمعية عدد من مصادر الدخل: آلاف من الأعضاء الذين يدفعون لقاء المراتب والملفات، وأصحاب الأعمال الذين يستأجرون الجمعية لإضافة النقابات أو قد يدفعون أموالاً لقاء حماية الجمعية، وتظاهرات الجمعية التي تولد أعطيات نقدية ضخمة حتى في مناسبة عملية كتهديب الأسلحة أو الويسكي المغشوش. ومن ثم هناك عمليات الصخب والهرج مثل هيئة الاستفادة من موت في الجمعية وهي تباع بطاقات تأمين لأعضاء الجمعية وتقبل الدفع النقدي فقط أو الشيكات الشخصية التي تصدر باسم التتين الأكبر نفسه.

وبعد بضعة أسابيع داخل الجمعية تحمس كنيدي لأن يؤذيها بالطريقة التي يستطيعها. فعندما سمع عن خطة الجمعية لتفجير مظاهرة نقابية، قام بنقل المعلومات إلى صديق في النقابة، فنقل معلومات الجمعية إلى مساعد المدعي العام في جورجيا، وهو مروض ثابت للجمعية. وبعد تفتيش ميثاقها كتب كنيدي إلى حاكم جورجيا، مبيناً الأسس التي يمكن أن يلغى الميثاق بموجبها: لكن لدى كنيدي دليل على أنها مكرسة للربح والسياسة.

لم يثمر أي من مجهودات كنيدي النتيجة المرجوة، فكانت الجمعية محاطة بشكل جيد وتقوم على أساس عريض، حتى إن كنيدي شعر كما لو أنه ضرب حجارة صغيرة على عملاق. وإن كان بمقدوره أن يؤذي الجمعية في أتالانتا بطريقة ما، فإن آلافاً من الفروع الأخرى في أنحاء البلاد - فقد كانت الجمعية الآن وسط انتعاش جدي - لا يمكن مسها.

لقد أصيب كنيدي بإحباط كبير ومن وسط هذا الإحباط ولدت ضربة ذكاء. فقد لاحظ في أحد الأيام مجموعة من الأولاد الصغار يلعبون نوعاً من لعبة التجسس وفيها يتبادلون كلمات سرية سخيفة، فذكره ذلك بالجمعية. ففكر، أَلن يكون من الطرافة أن تحصل على كلمات السر من الجمعية و أسرارها الأخرى وأن توضع في أيدي الأولاد عبر البلاد؟ ما هي أفضل طريقة لفضح جمعية سرية من جعلها طفولة ونعيم معظم معلوماتها السرية؟ (وصادف أن في (ميلاد أمة) استلهم جندي اتحادي سابق إنشاء جمعية، عندما رأى طفلين من البيض يختبئان تحت غطاء أبيض ويخيفان مجموعة من الأطفال السود).

فكر كينيدي والمخرج المثالي لهذه المهمة: البرنامج الإذاعي «مغامرات السوبرمان»، الذي يذاع كل يوم في موعد العشاء إلى ملايين المستمعين من أفراد الأمة. واتصل بمعدّي البرنامج وسأل: إن كان من الممكن أن يكتب بعضاً من حلقاته حول جمعية الكوكلوكس كلان. كان معدو البرنامج متحمسين، فقد أمضى سوبرمان سنوات يقاتل هتلر وموسوليني وهيروهييتو، ولكن الحرب قد انتهت وهو بحاجة إلى أوغاد جدد.

وبدأ كينيدي بتغذية أفضل معلوماته حول الجمعية إلى منتجي السوبرمان. فأخبرهم عن السيد آيك والسيد آياكي، ومرّ في ممرات مبالغ في تسخينها من كتاب الجمعية وسمي كلوران. (ولم يعرف كينيدي لماذا تطلق جمعية مسيحية تؤمن تسمى "الجنس الأبيض" على كتابها الأساسي اسم الكتاب المقدس للإسلام) وشرح دور موظفي الجمعية في كلا فيرن المحلي، فالكلاييف (نائب الرئيس والكلوكارد (المحاضر) والكلود (النسايين) كالغراب (أمين السر) والكلابي

(الخانز) والكلاد (الجابي) والكلاروغور (الحارس الداخلي) والكليكس (الحارس الخارجي) والكلوكان (لجنة التحقيق المؤلفة من خمسة أعضاء) والكلافاليري (مجموعة الذراع القوي التي ينتمي إليها كنيدي نفسه) والتي كان قائدها يدعى ممزق الحمار الرئيس م . وذكر الترتيب الهرمي للجمعية في تقدمها من المحلي إلى المستوى الوطني: الجبار سيكلوف فاخر ومخاوفه الاثنا عشر والتيتان العظيم والاثنا عشر غاضباً والذراغون الكبير وتسع أفاعٍ من نوع هيدرا والساحر الملكي وخمسة عشر جنياً. وأخبر كنيدي المنتجين كلمات السر الراهنة والأجندة والثرثرة تبرز من قسمه في الجانبين ناثن بعد فور فورست كلافيرن رقم 1. أتلانتا، مملكة جورجيا.

وبدأ منتجو الراديو بكتابة برامج تستحق أربعة أسابيع وفيها يسمح سوبرمان جمعية الكوالكولكس كلان.

لم ينتظر كنيدي أول اجتماع للجمعية بعد ما وصل العرض إلى الهواء وبالتأكيد كان كلافيرن يائساً وحاول الذراغون الكبير إدارة اجتماع طبيعي للجمعية، لكن المرتبة والملف صرخوا وأسكتوه... اشتكى واحد منهم «عندما عدت إلى البيت من العمل في تلك الليلة، كان أبي هنا ومجموعة من الآخرين وبعضهم يربطون المناشف حول رقابهم كالغطاء، وبعضهم يلبسون وسائد على رؤوسهم. وكان الذين يلبسون الأغطية يطاردون الذين يلبسون أكياس الوسائد على الطريق. ولما سألتهم: ماذا كانوا يفعلون؟ قالوا: إنهم يلعبون لعبة جديدة من العسكر والحرامية، اسمها سوبرمان ضد الجمعية وسموها «كانغ يستنغ» وعرفوا جميع كلماتنا السرية وعرفوا كل شيء. ولم أشعر بهذا السخف الكبير في حياتي كلها. ولنفرض أن طفلي سيجد ثوبي من الجمعية في يوم من الأيام.

وعد الذراغون الكبير بأن يكشف اليهود في وسطهم.

قال أحد رجال الجمعية: الضرر قد حصل.

فأجاب كلاد: إن طقوسنا المقدسة انتهكتها مجموعة من الأطفال بالمذيع

(الراديو).

قال الدراغون الكبير: إنهم لم ينشروا اسمها على الهواء.

وقال كلاد: إنما لم يستطيعوا إذاعته فلم يكن يستحق أن يذاع.

وقال دراغون: إنهم غيروا كلمتهم السرية مباشرة من «الدم الأحمر» إلى

«الموت للخونة».

وبعد ذلك الاجتماع الليلي هتف كنيدي، مستخدماً الكلمة السرية الجديدة إلى منتجي سوبرمان الذين وعدوه أن يكتبوا ذلك في العرض القادم. وفي اجتماع الجمعية في الأسبوع اللاحق كانت الغرفة فارغة تقريباً، وهبطت طلبات العضوية الجديدة إلى الصفر.

من كل الأفكار التي فكر بها كنيدي – وقد يفكر بها في المستقبل – محاربة التعصب وكانت حملة السوبرمان بكل بساطة هي الأذكى وربما الأكثر إنتاجاً، فقد كان لها الأثر المأمول تماماً: إعادة سرية الجمعية عليها، وتحويل المعرفة الثمينة إلى ذخيرة للسخرية، وبدلاً من أن تعج بملايين الأعضاء، كما كانت قبل جيل واحد، فقدت الجمعية زخمها وعادت إلى وضع التأسيس. ومع أن الجمعية لم تمت تماماً، ولاسيما في الجنوب فإن ديفيد ديول زعيم الجمعية والمتحدث الناعم من لويزيانا قد تلقى عدداً من العروض لمجلس الشيوخ الأميركي ومراكز أخرى – فإنها لم تكن قط هي ذاتها في جريدة فيري كروس، إن جمعية الكوكلوكس كلان في أمريكا، يدعو المؤرخ وين كريغ ويد ستيتون كنيدي العامل الوحيد والمهم في منع انتعاش الجمعية في الشمال بعد الحرب.

لم يحدث ذلك لأن كنيدي كان شجاعاً أو حازماً أو هادئ الروع، ومع أنه كان كل ذلك، فقد حدث ذلك لأن كنيدي فهم القوة الأولية للمعلومات، إذ كانت الجمعية مجموعة – تشبه السياسيين أو الوسطاء العقاريين أو المضاربين في ذلك – يُسيّر قوتها بشكل كبير حقيقة أنها تكبر المعلومات. وما إن تقع هذه المعلومات في الأيدي الخطأ (أو بالاستناد إلى وجهة نظرك، الأيدي الصحيحة) يختفي الكثير من مزايا الجمعية.

في أواخر التسعينيات، هبط سعر التأمين على الحياة هبوطاً درامياً. وقد

أوجد هذا شيئاً من الغموض، فلم يكن لهذا الهبوط سبب واضح في أنواع التأمين الأخرى بما فيها التأمين الصحي وتأمين السيارة وتأمين البيت التي لم تهبط أسعارها بالتأكيد. كما لم يكن هناك أي تغييرات جذرية بين شركات التأمين، وسماسة التأمين أو الناس الذين يشترون التأمين على الحياة.

لقد وجدت إنترنت في ربيع سنة 1996 وأصبح (Quotesmith.com) أول موقع من بين بضعة مواقع تمكن الزبون من المقارنة خلال بضع ثوان بين سعر التأمين على الحياة المبيع من قبل عشرات شركات التأمين المختلفة. بالنسبة لمثل هذه المواقع، كان التأمين على الحياة ثمرة جيدة. وخلافاً لعدد من أشكال التأمين، بما فيها التأمين على الحياة بكاملها وهو أداة مالية معقدة جداً - فإن بطاقات التأمين المحددة للحياة متجانسة نوعاً ما: شهادة تأمين لثلاثين سنة بمليون دولار تشبه سواها من حيث الجوهر. لذا ما يهم هنا بالفعل هو السعر، وفي البحث عن شراء أرخص بطاقة، وهي عملية ملتوية وتستهلك الوقت، وجرى تبسيطها وتسهيلها. ومع الزبائن الذين يستطيعون أن يجدوا أرخص بوليصة، لم يكن أمام شركات التأمين الأعلى أسعاراً خيار سوى تخفيض أسعارها. وفجأة صارت الزبائن تدفع مليون دولار أقل من التأمين المحدد للحياة.

والجدير بالملاحظة أن هذه المواقع تذكر الأسعار فقط، وهي لا تباع البطاقات ولذا لم يكن التأمين حقاً ما يشغلهم. مثلهم مثل ستيتون كنيدي كانوا يتعاملون بالمعلومات (لو كانت الإنترنت موجودة عندما تسلل كنيدي إلى الجمعية من المحتمل أنه كان سيسرع إلى البيت بعد كل اجتماع؛ ليخرج ما بذمته) ومن المؤكد، هناك فروق بين كشف جمعية الكوكلوس كلان، وكشف الأسعار العالية لشركات التأمين. فقد كانت الجمعية تتعامل بالمعلومات السرية التي كانت سريتها تولد الخوف، بينما كانت أسعار الشركات أقل سرية من مجموعة الحقائق التي توزع بطريقة جعلت المقارنة صعبة في نشر معلومات خفت قوتها. وكما كتب قاضي المحكمة العليا لويس د. برانديس ذات مرة: «يقال إن ضوء الشمس أفضل معقم».

المعلومات منارة وهراوة وغصن زيتون ومثبط ويعتمد ذلك على من يستمدها وكيف يستخدمها، المعلومات قوية جداً لدرجة أن افتراض المعلومات، وإن لم تكن المعلومات موجودة فعلاً، ذات أثر مهدئ، فكر بقضية سيارة عمرها يوم واحد.

كان اليوم الذي أخرجت فيه السيارة من الصالة أسوأ يوم في حياتها، لأنها تفقد ربع قيمتها فوراً عند خروجها. قد يبدو هذا سخيفاً ولكنه صحيح، فالسيارة المشتراة بمبلغ 20000 دولار لا يمكن أن تباع ثانية بأكثر من 15000 دولار، لماذا؟ لأن الشخص الوحيد الذي يرى بيعها منطقياً كسيارة جديدة هو الشخص الذي وجد أنها (معطوبة) وحتى لو كانت السيارة غير معطوبة، فإن المشتري المحتمل يفترض أنها معطوبة، ويفترض أن لدى البائع معلومات عن السيارة لا يعرفها المشتري، وأن البائع يعاقب بسبب هذه المعلومات المفترضة.

وإن كانت السيارة معطوبة يحسن البائع صنعاً بأنه ينتظر سنة حتى يبيعهها. وعندها يكون الشك بعطل السيارة قد بهت، وعندها سيقوم بعض الناس ببيع سياراتهم الجيدة القديمة وتتم مبادلة السيارة المعطوبة بها واحتمال بيعها بسعر أعلى مما تستحق فعلاً.

من الشائع بالنسبة للفريق الذي يعقد عملية أن تكون لديه معلومات أفضل من أي فريق آخر. في المصطلح الاقتصادي تعرف هذه الحالة بحالة عدم التناظر الاقتصادي. وتقبل كنوع من الرأس مالية فتفترض أن شخصاً ما (وهو خبير عادةً) يعرف أكثر من شخص آخر (وهو المستهلك عادةً) لكن المعلومات غير المتناظرة في كل مكان في الواقع ما تكون مصابة بجرح مميت من الإنترنت.

المعلومات هي عملية الإنترنت. والإنترنت وسيلةٌ مجدية بصورة ممتازة في نقل المعلومات من أيدي أولئك الذين يملكونها إلى أيدي من لا يملكونها. وغالباً كما في حالة أسعار التأمين المحدد للحياة، المعلومات موجودة ولكنها بطريقة مفاجئة (في أسئلة كهذه، تعمل الإنترنت كمغناطيس ضخمة على شكل حدوة حصان يحرك فوق بحر لا قرار له من أكياس الغش لالتقاط إبرة من كل كيس).

وكما أنجز سيتيتون كينيدي ما لم يستطع إنجازَه أي صحفي أو فاعل خير أو محامٍ عام، فقد أنجزت الإنترنت ما لم يستطع إنجازَه أي زيون مناصر، فقد قلصت الفجوة بين الخبراء والعامّة بصورة كبيرة.

أثبتت الإنترنت أنها مثمرة بصورة خاصة للمؤسسات التي فيها مواجهة (وجهاً لوجه) مع خبير، وقد تزيد في الواقع المشكلة في المعلومات غير المتناظرة، والحالة التي يستخدم فيها الخبير ميزاته المعلوماتية ليجعلنا نشعر بأننا أغبياء أو مندفعون أو من دون قيمة أو جاهلون. فكر بوضع تفقد فيه أحد الأعداء وبالحوار مع مدير الجنازة - الذي يعرف أنك لا تعرف شيئاً عن عمله وأنك تحت ضغط عاطفي لتركله - فيوجهك إلى قبعة الماضي بـ 7000 دولار، أو فكر بتجارة السيارات: فالبائع يبذل جهده؛ ليخفي السعر الأساسي للسيارة تحت حيل من الإضافات والحوافز. لكنك فيما بعد وبهدوء وأنت بالبيت، تستطيع استعمال الإنترنت لتكشف بالضبط كم دفع التاجر للصانع لقاء تلك السيارة، أو أنك قد تدخل إلى الموقع www.TributeDirector.com وتشتري تلك القبعة الماهوغني بنفسك لقاء مبلغ 3200 دولار فقط وتسلم على عنوانك بعد يوم. إلا إذا أردت أن تتفق 2995 للثقب الأخير (وهي قبعة بمنظر الغولف) أو مذكرات الصيد (وهي تصور ظباء مكدسة وضحايا أخرى) أو أحد أرخص الأشكال التي فشل مدير الجنازة بشكل ما، حتى في ذكرها.

على الرغم من أن فكرة الإنترنت قوية، إلا أنها لم تذبح الدابة التي هي عدم تناظر المعلومات. فكر بما يدعى الفضائح. في أوائل سنوات الألفين شملت الجرائم التي ارتكبتها شركة أنيرون الشركات مع المختبئة، والديون الخفية، واستخدام أسواق الطاقة، كتب سميث بارني من شركة ميريل لينش وجاك غرابا من شركة سلمون سسميث بارني بحثاً رائعاً عن تقارير الشركات التي عرفنا أنها حثالة. وغطى فرانك كاترون من شركة كريدت سويس غهرست في بوسطن تحقيقاً حول الكيفية التي قامت بها شركته بتوزيع أسهم من عروض

أولية عامة وحارة. ولقد سحب سام والحال مخزونه من (ImClone) عندما حصل على كلمة مبكرة عن التقرير المدمر من إدارة الطعام والدواء: وكذلك سحبت صديقتة مارثا ستیورات أسهمها، ثم كذبت حول السبب، واختلقت وولدكوم وغويال كروسنغ بلايين الدولارات من الدخل لضخ أسعار مخزونهم. مجموعة من شركات أموال مشتركة سمحت لزيائنها المفضلين بأن يتاجروا بأسعار مفصلة، ومجموعة أخرى ثم اتهامها برسوم إدارية خفية.

إن الممارسين لهذه الأعمال، ولاسيما في عالم الأموال الكبيرة، تقدم بالضرورة هذا الدفاع إن كل شخص آخر كان يمارسها، وهذا قد يكون صحيحاً على نطاق واسع، فإحدى سمات جرائم المعلومات هي أن القليل جداً منها يتم اكتشافه خلافاً لجرائم الشوارع، فإنها لا تترك وراءها جثة أو نافذة مكسورة ولا تخالف مجرم الأرغفة - أي الشخص الذي يأكل رغيفا من أرغفة بول فيلدمان لكنه لا يدفع ثمنه - فمجرم المعلومات المتملص ليس شخصاً مثل فريدمان الذي يحسب كل قرش. فالنسبة لجريمة المعلومات حتى تصل إلى السطح يجب أن تحدث في الجذر، وعندما يحصل، تميل النتائج لأن تكون موحدة بشكل جيد، وفوق ذلك، لم يكن المقترفون يفكرون بأعمالهم الخاصة بتحويلها إلى عامة، فكر بأشرطة إيترون، فتم تسجيل محادثات العاملين في إيترون بشكل سري، ومن ثم طفت على السطح بعدما انخسفت الشركة، وفي محادثة هاتفية في الخامس من آب من سنة 2000، تحدث فيها تاجران حول الطريقة التي يمكن لحريق في كاليفورنيا السماح لإييزون برفع أسعار كهربائها، وكانت الكلمة السحرية في ذلك اليوم كما قال أحدهم «احترق حبيبي، احترق». وبعد أشهر قليلة، تحدث اثنان من تجار إيترون، وهما كبفن وتوم حول آراء الموظفين في كاليفورنيا بأن تعيد شركة إيترون أموال أرباحها من انخفاض سعرها.

كيفين: إنهم يستعيدون كل المال منكم يا جماعة، كل الأموال التي

سرقتموها من أولئك الجدات الفقيرات في كاليفورنيا.

بوب: نعم، الجدة ميلي، يا رجل.

كيفين: نعم، إنها الآن تريد استعادة كل أموالها لكل تلك القوة التي ضغطها عند قفاها من أجل 250 دولاراً لقاء مليون واط بالساعة.

إن كنت تفترض أن العديد من الخبراء يستخدمون معلوماتهم للإضرار بك، فإنك محق. يعتمد الخبراء على حقيقة أنك لا تملك المعلومات التي يملكونها، أو أنك ستدوخ من تعقيد عملياتهم، لدرجة لا تعرف معها ماذا ستفعل بالمعلومات إن كانت لديك، أو أنك ستخاف من خبرتهم لدرجة لن تجرؤ معها على تحديهم. وإن أشار طبيبك إلى إجراء عملية في الأوعية الدموية تفيد قليلاً في منع النوبات القلبية فليس من المحتمل أن تظن أن طبيبك يستخدم ميزة معلوماته ليكسب بضعة آلاف من الدولارات لحسابه أو لحساب صديقه. ولكن كما شرح ديفيد هيليس، وهو طبيب قلب وأوعية دموية في المركز الطبي في جامعة جنوب غرب تكساس في دالاس إلى جريدة نيويورك تايمز، بأن الطبيب قد يكون لديه الحوافز الاقتصادية التي لدى بائع السيارات أو مدير الجنازة أو مدير الأموال المشتركة: «فإن كنت طبيب قلب مشهور، وأرسل لك جو سميث، وهو طبيب داخلي محلي، مرضى، وقلت لهم: إنهم لا يحتاجون إلى ذلك الإجراء، فإن جو سميث لن يرسل لك أي مرضى آخرين».

يستطيع الخبراء بعد تسليحهم بالمعلومات من ممارسة عمل ضخم للتقوية: الخوف، الخوف من أن أولادك قد يجدونك ميتاً على أرض الحمام من نوبة قلبية إن لم تجرِ عملية جراحية في الأوعية الدموية، والخوف من أن القبعة الرخيصة ستعرض جدتك إلى مصير رهيب تحت الأرض، والخوف من أن السيارة لقاء 25000 دولار ستتكسر مثل اللعبة في الحادث، بينما السيارة ذات السعر الأعلى 50000 دولار ستحمي الذين تحبهم في شرنقة من الفولاذ القوي، والخوف الذي يختلقه خبراء التجارة قد لا ينافس الخوف الذي يخلفه الإرهابيون مثل/كوكلوكس كلان، لكن المبدأ واحد.

فكر بعملية تجارية لا تبدو على السطح أنها ستخلق خوفاً كبيراً: بيع بيتك، ما الذي يجعل هذا الأمر ضرباً من الجنون، بغض النظر عن حقيقة أن البيت هو في العادة أكبر عملية مالية في حياتك، وأنت قد تكون لديك خبرة قليلة في العقارات، وأن لديك عاطفة ارتباط قوي ببيتك، فهناك على الأقل نوعان من الخوف مضاعفان: الخوف من أنك ستبيع البيت بسعر دون قيمته وأنت لن تتمكن من بيع البيت مطلقاً.

في الحالة الأولى، تخاف من وضع سعر منخفض جداً، وفي الحالة الثانية تخشى من وضع سعر مرتفع جداً، فوظيفة وسيطك العقاري طبعاً أن يجد لك المتوسط الذهبي، فهو الوحيد الذي يملك المعلومات جميعاً: فقد جرد البيوت المماثلة، والاتجاهات الأخيرة في المبيعات، والتغيرات في سوق الرهن، بل إن له تأثيراً في المشتري المهتم، وتشعر بأنك محظوظ؛ لأن لديك مثل ذلك الخبير بيوطن الأمور، حليفاً لك في أكثر الأعمال تشويشاً.

والشيء السيء السيء جداً أن الوسيط العقاري يرى الأمور بطريقة مختلفة، فقد يرى فيك أنك لست الحليف تماماً وإنما يراك كعلامة، فكر مرة ثانية بالدراسة الموضوعية في أول الكتاب، وهي التي تقيس الفرق بين أسعار البيوت التي تخص الوسطاء العقاريين وأسعار البيوت التي باعوها بالنيابة عن زبائنهم، إذ وجدت الدراسة أن الوسيط العقاري يترك بيته في السوق مدة إضافية تبلغ عشرة أيام ينتظر خلالها عرضاً أفضل، ومن ثم يبيعه بزيادة تبلغ 3% عن بيتك أو 10000 دولار زيادة عن سعر المبيع 300000 دولار، أي 10000 دولار تذهب إلى جيبه ولا تذهب إلى جيبك، ربح جيد أنتجه استغلال المعلومات وفهم عميق للحوافز، والمشكلة هي أن الوسيط العقاري فقط يقف مكسبه الشخصي الإضافي والبالغ 150 دولاراً إذا باع بيتك بزيادة 10000 دولار، وهذا ليس مكافأة على عمل إضافي كثير، لذا فإن عمله هو إقناعك بأن عرض 300000 دولار هو بالواقع عرض جيد جداً، بل وحتى عرض سخّي، وبأن الأحق فقط يمكن أن يرفضه.

يمكن أن يكون هذا دقيق الصنع، لا يريد أن يأتي الوسيط ليدعوك أحمق، لذا فإنه يخبئ ذلك فقط – وربما بقوله لك عن بيت أكبر وأجمل بل وأكثر جودةً وغير بعيد عن بيتك وقد بقي معروضاً سنة أو أشهراً دون أن يباع. وهذا هو السلاح الوحيد لدى الوسيط: تحويل المعلومات إلى خوف. فكر في هذه القصة الحقيقية التي رواها جون دوننيو وهو أستاذ القانون، فقد كان يعمل في سنة 2001 في جامعة ستانفورد «كنت على وشك أن أشتري بيتاً في حرم جامعة ستانفورد وظل وسيط البائع يخبرني عن جودة الصفقة التي أنوي الحصول عليها؛ لأن أسعار السوق على وشك أن تصعد صعوداً شديداً، وحالما وقعت عقد الشراء سألني إن كنت أريد وكيلاً لبيع بيتي السابق في ستانفورد، فأخبرته أنني قد أحاول بيع بيتي من دون وكيل، فأجابني جون: قد ينجح ذلك في ظروف طبيعية، ولكن في سوق بهبط الآن، فإنك تحتاج حقاً لمساعدة وسيط».

خلال خمس دقائق هبط السوق الصاعد. هذه هي الأعاجيب التي يمكن أن يخلقها الوسيط العقاري في بحثه عن الصفقة الآتية.

فكر الآن في قصة حقيقية أخرى من استغلال معلومات الوسيط العقاري، القصة تشمل «ك» وهو صديق حميم لأحد مؤلفي هذا الكتاب أراد «ك» أن يشتري بيتاً بسعر 469000 دولاراً وكان على استعداد لعرض 450000 دولار، لكنه اتصل أولاً بوكيل البائع وسأله أن يذكر أخفض سعر يعتقد أن صاحب البيت يمكن أن يقبله. فوبخ الوكيل «ك» فوراً «يجب عليك أن تخجل من نفسك» فهذا خرق لأخلاقيات الوساطة العقارية.

فاعتذر (ك)، وانتقل الحديث إلى قضايا أخرى تتعلق بالدنيا، وبعد عشر دقائق وبينما كان الحديث ينتهي، أخبر الوسيط «ك» اسمح لي بأن أقول شيئاً أخيراً: «إن زبوني راغب ببيع بيته لقاء مبلغ أقل مما قد تعتقد».

وبناء على هذا الحديث عرض (ك) 425000 دولار مقابل البيت بدلاً من 450000 دولار الذي كان يخطط لأن يقدمه في العرض. وفي نهاية الأمر قبل

البائع مبلغ 430000 دولار، وبسبب تدخل وسيطه فَقَدَ البائع على الأقل مبلغ 20000 دولار. بينما فقد الوسيط مبلغ 300 دولار وهو مبلغ صغير يدفع للتأكد من أنه سيفلق عملية البيع بسرعة، وقد تحققت العمولة البالغة 6450 دولاراً. قد يبدو أن جزءاً كبيراً من عمل الوسيط العقاري هو إقناع مالك البيت بأن يبيع بمبلغ أقل مما يريد، بينما في الوقت ذاته يجعل المشتري الممكن يعرف أن البيت يمكن أن يشتري بمبلغ أقل من السعر المذكور، وللتأكد، هناك وسائل أكثر ذكاءً لفعل ذلك من الخروج وإعلام المشتري بأن يعرض سعراً أدنى. إن دراسة الوسطاء العقاريين المذكورة أعلاه تشمل معطيات تكشف كيف ينقل الوسطاء المعلومات من خلال الإعلانات التي يكتبونها. فعبارة مثل «جيد للصيانة» مثلاً، ذات معنى للوسيط يشبه «السيد آياك» الذي كان رجل الجمعية، وهي تعني أن البيت قديم ولكن لن يتداعى. والمشتري الحاذق سيعرف هذا (أو يكتشف بنفسه حالما يرى البيت)، ولكن بالنسبة للمتقاعد في الخامسة والستين من العمر ويريد أن يبيع بيته، قد تعني عبارة «جيد للصيانة» مثل تحية إطراء، وهذا ما يقصده الوسيط فقط.

يظهر تحليل اللغة المستخدمة في إعلانات الوسطاء العقاريين أن بعض الكلمات مترابطة بقوة مع سعر البيع النهائي للبيت، وهذا لا يعني بالضرورة أن وصف البيت بأنه (جيد للصيانة) يسبب بيعه بسعر أقل من بيت مكافئ، لكنه يشير إلى أنه عندما يصف الوسيط العقاري بيتاً بقوله «جيد للصيانة» فهو يشجع المشتري لتقديم عرض أدنى. فيما يلي أدناه عشر عبارات تستخدم عموماً في إعلانات الوسطاء العقاريين، لخمس منها ترابط إيجابي قوي مع سعر البيع النهائي، وخمس منها ذات ترابط سلبي. خَمِّنْ أيّاً منها!

عشر عبارات شائعة في الإعلانات العقارية

رائع

غرائب محبب

واسع

آخر ماجد!

Corian

ساحر

خشب القيقب Maple

جوار رائع

متميز Gourmer

البيت الرائع هو بالتأكيد رائع بدرجة كافية لضمان سعر عالٍ أليس كذلك؟ وماذا

يقال عن البيت «الساحر» في «جوار رائع»؟ لا . لا . لا . وألف لا . وها هنا التحليل:

خمس عبارات ترتبط بأسعار بيت عالٍ

غرانيت

آخر ما جد

Corian

خشب القيقب Maple

متميز Gourmer

خمس عبارات بأسعار بيت متدنٍ

رائع

واسع !

ساحر

جوار رائع

إن الصفات الثلاث من أصل خمس التي ترتبط بسعر مبيع عالٍ هي أوصاف

مادية للبيت نفسه: الغرانيت ولوكريان وخشب القيقب. وكما هي المعلومات، فإن

مثل هذه الصفات هي معينة ومباشرة - ولذلك فهي مفيدة جداً. فإن كنت تحب

الغرانيت فقد يعجبك البيت، ولكن حتى وإن كنت لا تحبه، فإن «الغرانيت» لا

تعني طبعاً التثبيت العلوي، ولا تعني كذلك كلمة «متميز» أو «أحدث ما جدَّ»

وكلاهما يخبران المشتري بأن البيت في بعض الأحيان ساحر حقاً.

بينما تبقى صفة «رائع» غامضة بصورة خطيرة، وكذلك صفة ساحر، يبدو أن

الكلمتين هما رمز للوسيط العقاري حول البيت الذي ليس له صفات كثيرة تستحق الوصف. لكن البيوت «الواسعة» غالباً ما تكون متداعية أو غير عملية. وإشارة التعجب في إعلان الوساطة العقارية هي خبر سيء طبعاً، وهو أمر يغطي كل الأخطاء الحقيقية بحماس كاذب.

إذا درست كلمات إعلان الوسيط العقاري عن بيته، فإنك ستري طبعاً أنها تؤكد على وصفه ولاسيما «جديد»، و«غرانيت»، و«خشب القيقب» و(جاهز للانتقال إليه) ويتجنب الصفات الفارغة (بما فيها «رائع» و«حتى كم العيوب»، وإشارة!) ثم ينتظر مجيء أفضل مشترٍ. وقد يخبر المشتري عن البيت المجاور الذي يبيع لقاء 25000 دولار فوق السعر المطلوب، أو عن بيت آخر هو موضوع تنافس عروض، وهو حريص على ممارسة كل مزايا عدم تناظر المعلومات التي يجلبها.

ولكن مثله مثل مدير الجنازة وبائع السيارات وشركة التأمين على الحياة فقد رأى الوسيط العقاري المزايا التي تأكلها الإنترنت، وفوق كل شيء، أن أي شخص يبيع بيته يستطيع الآن الوصول إلى موقع ويجمع المعلومات حول اتجاهات البيع وجرد البيوت ومعطيات الرهن. لقد تركت المعلومات فضفاضة. وتظهر معطيات المبيعات الحديثة الناتج، ويحصل الوسطاء العقاريون على أعلى الأسعار لبيع بيوتهم الخاصة مقارنة مع البيوت التي يملكها زبائنهم. ولكن لأن مواقع الوسطاء العقاريين تتكاثر، فإن الفجوة ما بين السعر قد تقلص بسبب سعر ثالث.

من السذاجة الافتراض بأن الناس يستغلون المعلومات فقط عندما يتصرفون كخبراء أو وكلاء تجاريين. فالوكلاء والخبراء هم بشر أيضاً، وهذا يعني أننا يحتمل أن نستغل المعلومات في حياتنا الشخصية أيضاً، سواء عن طريق التمسك بمعلومات حقيقية أم بتعديل المعلومات التي نختارها للتقدم بها. والوسيط العقاري قد يغمز ويهز رأسه عندما يذكر أن البيت «جيد الصيانة» ولكننا جميعاً لنا حركات مساوية.

فكر بالطريقة التي تصف بها نفسك في مقابلة لعمل ما والطريقة التي تصف بها نفسك في أول موعد غرامي. (وللتسلية الأكبر، قارن محادثة اللقاء الأول بالمحادثة مع الشخص ذاته خلال الذكرى السنوية العاشرة للزواج)، أو فكر بالطريقة التي تقدم فيها نفسك إذا كنت ستظهر على تلفاز قومي للمرة الأولى. أي صورة تريد أن تظهر بها؟ ربما أنك تريد أن تبدو ذكياً أو لطيفاً أو وسيماً، ربما لا تريد أن تظهر قاسياً أو متعصباً. في يوم القش لجمعية الكوكلوكس كلان، افتخر أعضاؤها أمام الناس باحتقارهم لكل شخص لم يكن مسيحياً محافظاً أبيض. لكن التعصب العام قد أوقف على نطاق واسع. (سيستون كنيدي، وهو الآن في الثامنة والثمانين من العمر يعزو هذا التطور إلى بعض أجزاء من حملته القديمة «قوة العبوس»). وحتى عروض التعصب الذكي (إذا ما صارت عامة) هي الآن مكلفة. وعرف ترنيت لوت قائد الأغلبية في مجلس الشيوخ في الولايات المتحدة هذا في 2002 بعد ما قدم نخباً في حفل الميلاد السنوي المثوي للحزب لستروم ثيرنموند) وهو زميله في مجلس الشيوخ وزميله الجنوبي. أشار لوت في نخبه إلى حملة ثيرموند 1948 لرئاسة الجمهورية التي قامت على أرضية من التمييز في مسيسيبي - وطن لوت - إذ كانت واحدة من أربع ولايات حملها ثيرموند. قال لوت للمتعصبين: «إننا فخورون بذلك، ولو تبعت باقي البلاد طريقتنا ما كنا لنواجه كل هذه المشكلات في كل هذه السنين». وكان المضمون بأن لوت مشجع للتمييز مما أثار غضباً كافياً لإجباره على ترك مركز رئاسة مجلس الشيوخ.

إن كنت مواطناً خاصاً، فإنك بالتأكيد لا تريد أن تظهر متعصباً عندما تظهر أمام الناس. هل هناك طريقة لفحص التمييز في الوضع أمام العامة ؟

ليس من المحتمل كما يبدو، أن يقدم البرنامج التلفزيوني لعبة الحلقة الأضعف كمختبرٍ فريدٍ لدراسة التمييز، مستورداً من المملكة المتحدة، أصبح برنامج الحلقة الأضعف في وقت قصير مألوفاً ومشهوراً في الولايات المتحدة. إذ تشمل اللعبة

ثمانية متسابقين (أو في النسخة النهارية فيما بعد ستة متسابقين) يجب كل منهم عن أسئلة تافهة وينافس من أجل جائزة ربح نقدية واحدة. لكن اللاعب الذي يجب عن معظم الأسئلة إجابات صحيحة ليس بالضرورة هو الذي يتقدم. فبعد كل جولة يصوت المتسابقون جميعاً من أجل إلغاء متسابق واحد آخر. وقدرة المتسابق على الإجابات التافهة من المفترض العامل الذي هو مدير باعتبار: العرق، والجنس، والعمر لا يبدو أنها أمور مهمة. ولكن هل هذا صحيح، بقياس الأصوات الحقيقية للمتسابقين ضد الأصوات التي يبدو حقا أنها تستحق أن تخدم مصلحة من الممكن أن تقول إذا كان التمييز يعمل عمله.

تتغير إستراتيجية التصويت بينما تتقدم اللعبة، وفي الجولات الأولى القليلة، يتم إلغاء اللاعبين السيئين لأن الجائزة تكبر عندما تعطى الإجابات الصحيحة، وأما في الجولات الأخيرة فتقلب الحوافز الإستراتيجية. فقد يقلب الآن قيمة بناء الجائزة الرغبة الثابتة لكل من المنافسين أن يكسب الجائزة. ومن الأسهل في هذا أن يلغى اللاعبون الجيدون الآخرون. لذا على وجه التقريب، إن المتنافس الذي سيصوت على إلغاء أسوأ اللاعبين في الجولات الأولى وأفضل اللاعبين في الجولات المتأخرة.

إن المفتاح في قياس معطيات الحلقة الأضعف هو إخراج قدرة المتنافس على اللعب من عرقه وجنسه وعمره. فإذا أجاب شاب أسود عن كثير من الأسئلة إجابات صحيحة، لكنه أخرج باكراً، يبدو أن العامل هنا هو التمييز. بينما إن لم تجب امرأة بيضاء جواباً صحيحاً واحداً ولا تزال تلعب، فإن نوعاً من التمييز هنا يبدو أنه يقوم بدوره.

مرة أخرى لا يغرب عن بالك أن ما يحدث هنا يكون أمام آلة التصوير. ويعرف المتسابق أن أصدقاءه وعائلته وزملاء العمل يشاهدون البرنامج. إذن من الذي يميز ضد من في الحلقة الأضعف؟ ليس السود كما تبين. فإن تحليل أكثر من 160 حلقة يكشف أن المتنافسين السود في كل من الحلقات الأولى والأخيرة من اللعبة،

تم إلغاؤهم بنسبة تساوي قدرتهم على الإجابات التافهة. وينطبق هذا على المنافسات من النساء. فبطريقة ما، إن هذه النتائج لا تدهش. واشتتان من أقوى الحملات الاجتماعية في نصف القرن الماضي كانتا حركة حقوق وحركة مساواة النساء، وكلاهما جعلت التمييز ضد السود والنساء شيطانية على التوالي.

لذا ربما يمكن إن نقول بصورة كاملة: إن التمييز قد اجتث خلال القرن العشرين كما اجتث شلل الأطفال.

أو يحتمل أكثر، أصبح من الموضة القديمة التمييز ضد بعض المجموعات، حتى إن جميع الناس ما عدا أكثرهم عدم حساسية يجهدون لأن يظهروا على الأقل أصحاب عقول عاملة، على الأقل أمام العامة، وهذا يكاد يعني أن التمييز نفسه قد انتهى، أو يجرح الناس إظهاره. كيف يمكنك أن تقرر ما إذا كان نقص التمييز ضد السود والنساء يمثل غياباً حقيقياً أم أن الأمر لا يزيد عن كونه تمثيلية. يمكن أن يوجد الجواب بالنظر إلى المجموعات الأخرى التي لا يحميها المجتمع أيضاً. وبالفعل إن معطيات تصويت الحلقة الأضعف تشير إلى نوعية من المتنافسين الذين يميزون ضد الآخرين بصورة ثابتة: وهم المسنون والعرق الإسباني.

بين الاقتصاديين، توجد نظريتان رئيسيتان من التمييز. ومن المهم أن المتنافسين الأكبر سناً في الحلقة الأضعف يبدو أنهم يعانون من نوع واحد، بينما يعاني الإسبانيون من الآخر. والنوع الأول يدعى تمييز يقوم على الذوق، وهذا يعني أن الشخص الواحد يميز ببساطة، لأنه يفضل ألا يتفاعل مع نوع خاص من شخص آخر. وفي النوع الثاني، معروف بأنه تمييز يعتمد على المعلومات، ويعتقد شخص واحد أن النوع الآخر من الأشخاص لديه مهارات ضعيفة ويتصرف بحسب ذلك.

وفي الحلقة الأضعف يعاني الإسبانيون من التمييز القائم على المعلومات. ويبدو أن المتنافسين الآخرين ينظرون إلى الإسبانيين كلاعبين ضعاف، حتى عندما لا يكونون كذلك. ينقل هذا الفهم إلى كون الإسبانيين تم إلغاؤهم في

الجولات الأولى حتى وإن لم يتم إلغاؤهم في الجولات المتأخرة، بينما يريد المتنافسون الآخرون أن يحافظوا على وجود الإسبانيين لإضعاف الميدان.

بينما يكون اللاعبون الكبار سنأ ضحايا التمييز القائم على الذوق: في الجولات الأولى والجولات الأخيرة يتم إلغاؤهم بما لا يتناسب مع مهاراتهم ويبدو وكأن المتنافسين الآخرين - وهذا برنامج فيه متوسط العمر أربع وثلاثون سنة - ببساطة لا يرغبون بوجود اللاعبين الكبار سنأ.

من الممكن تماماً أن المتنافس الطبيعي في الحلقة الأضعف لا يدرك تمييزه ضد الإسبانيين والناس الكبار سنأ (أو، في حالة السود والنساء، عدم وجود التمييز لديه) فهو مجبر لأن يكون عصبياً وبعد ذلك منفصلاً يلعب لعبة سريعة الحركة تحت أضواء التلفاز المبهرة. وهذا يشير بصورة طبيعية إلى سؤال آخر، كيف يمكن أن يعبر الشخص ذاته عن أفضلياته - ويكشف المعلومات عن نفسه - وخصوصيته في بيته؟

في سنة معينة ما يقارب أربعين مليون أمريكي تبادلوا حقائق صحيحة عن أنفسهم مع غرباء بالكامل. وحدث كل ذلك في مواقع التواعد على الإنترنت وبعدهم يحيون Yahoo signles, Harmony.com, Match. Com وكلها تروق إلى جمهور عريض. ويهتم آخرون بأذواق معينة أكثر: Eatin Mab char.com, JD. ate.com, Christian Signle.com, Black Signle.com, Gay.com ترتيب اللقاء هي عمل قائم على الاشتراك وأكثر الأعمال تجعلنا على الشبكة العالمية (الإنترنت).

إن كل موقع يعمل بصورة مختلفة قليلاً، لكن الجوهر هو: أنت تؤلف إعلاناً شخصياً عنك، ويشمل بشكل طبيعي صورة شخصية وإحصاءات حيوية، ومدى دخلك ومستوى تعليمك وما تحب وما لا تحب، وهكذا فإن جذب اللاعب انتباه شخص ما، فإنه سيرسل لك رسالة بالبريد الإلكتروني وربما يحدد موعداً. وفي

كثير من المواقع تقوم بتحديد أهداف مواعيدك: «علاقة طويلة الأمد» أو «محب عابر سبيل»، أو «تبحث فقط».

وهكذا توجد طبقتان كبيرتان من المعطيات للدراسة هنا: المعلومات التي تضمنها الناس في إعلاناتهم ومستوى الإجابات التي يجتذبها أي إعلان خاص. ويمكن سؤال كل طبقة من المعطيات سؤالها الخاص. ففي حالة الإعلانات إلى أي مدى يكون الناس مخلصين وأمناء عندما يشاركون بمعلوماتهم الشخصية؟ وفي حالة الإجابات، ما هو نوع المعلومات في الإعلانات الشخصية التي تعتبر أنها مرغوبة أكثر على الأقل؟.

قام عالمان اقتصاديان وعالم في علم النفس مؤخراً بجمع هذه الأسئلة مع العنوان. وحلل علي هورتاسو، وغونترج هيتش، ووان آريلي المعطيات من موقع واحد «تحديد المواعيد»، وهم يركزون على 30000 مستخدم، نصفهم في بوسطن والنصف الآخر في سان ديغو. وكان 75% من المستخدمين رجالاً والعمر الوسطي بالنسبة لجميع المستخدمين من 26 إلى 35 سنة، مع أنهم مثلوا خليطاً عرقياً كافياً للتوصل إلى بعض الاستنتاج حول الأعراق، كان من البيض بشكل مسيطر.

وكانوا أيضاً أغنى كثيراً وأطول وأنحف وأكثر وسامة من المعدل الوسطي. وهذا على الأقل ما كتبوه حول أنفسهم. وأكثر من 4% من المواعدين على الإنترنت ادعوا أنهم يكسبون أكثر من 200000 دولار في السنة، بينما أقل من 1% من مستخدمي الإنترنت من المستوى الأدنى يكسبون هذا القدر من المال بالفعل، وهذا يشير إلى أن 3 من 4 من المشاركين كانوا يبالغون. وذكر مستخدمو الإنترنت من الرجال والنساء أنهم أطول بمقدار 1 إنش من المتوسط القومي، وأما ما يخص الوزن فكان الرجال يقتربون من المتوسط القومي، لكن النساء ذكرن بشكل خطي أن وزنهن أقل من الوزن الوسطي القومي بعشرين رطلاً.

والمؤثر أكثر من أي شيء آخر هو أن 70% من النساء زعمن أن جمالهن «فوق المتوسط» بما في ذلك 24% يزعمن أنهن جميلات جداً. وكذلك كان الرجال على

الإنترنت راثعين: فقد زعم 67% منهم أن وسامتهم «فوق الوسط بما في ذلك 21%» فهم وسيمون جداً وهذا يترك 30% من مستخدمي الإنترنت متوسطي الوسامة بما في ذلك وسامة أقل من الوسط - ويشير إلى أنه - من مواعيده على الإنترنت هو إما خارق وإما نرجسي أو ببساطة مقاوم لمعنى «متوسط» (أو ربما كانوا جميعاً واقعيين: كما يعرف أي وسيط عقاري، البيت العادي (النمطي) ليس ساحراً أو راثعاً، ولكن إذا لم تقل: إنه كذلك فما من شخص سيزعج نفسه بإلقاء نظرة) وقال 28% من النساء في الموقع: إنهن جميعاً شقراوات وهو عدد أبعد أكثر من المتوسط القومي، وهذا يبين أن هناك كثيراً من عمليات الصباغ أو من الكذب أو من غيرهما .

لكن بعض المستخدمين كانوا أمناء بصورة قوية 8% من الرجال - أي حوالي 1 من كل 12 - ذكروا أنهم متزوجون، ونصف هؤلاء 8% يذكرون أنهم كانوا سعداء بزواجهم، الحقيقة أنهم كانوا أمناء لا تعني أنهم متهورون. فمن 258 رجلاً «السعداء بزواجهم» في العيد اختار 9 منهم إرسال صورة شخصية. وكانت المكافأة الفوز بامرأة قد تفوق عليها خطراً إن تكتشف زوجتك إعلانك الشخصي (وما كنت تفعل على الموقع) فقد يغضب الزوج، ولكن هذا لا يفيد إلا قليلاً من دون شك .

من الطرق العديدة التي تفشل في تأمين اللقاء عبر الموقع، عدم وضع صورتك، وربما تكون هي الطريقة المؤكدة أكثر من غيرها. (وليس ضرورياً أن تكون الصورة صورتك، فقد تكون صورة شخص غريب أكثر وسامة، لكن هذا الخداع قد يلقي رداً في وقتها بصورة واضحة). فالشخص الذي لا يضع صورته يحصل على ربع حجم رد بريد إلكتروني لرجل يضع صورته، والمرأة التي لا تضع صورتها تحصل على سدس حجم الرد فقط، فرجل ذو دخل منخفض وذو تعليم متدنٍ وموظف غير سعيد وهو غير جذاب كثيراً وبدين نوعاً ما وأصلع ويقوم بوضع صورته، له فرصة أفضل في استقدام بعض الرسائل الإلكترونية أكثر من رجل يقول: إنه يكسب 200000 دولار وهو جميل جداً، لكنه لا يرسل صورته.

هناك أسباب كثيرة تجعل الشخص لا يضع صورة، فإما أنه يلقي تحدياً فنياً، وإما أنه يخجل من أن يعرفه أصدقاؤه، وإما أنه غير جذاب فقط، ويمكن كما في حالة السيارة الجديدة والإعلان بأنها للبيع، فالزبائن المحتملون يفترضون أن خطأً كبيراً فيها تحت غطاء المحرك.

إن الحصول على وعد صعبٌ جداً فـ 57% من الرجال الذين يضعون إعلاناً لا يتلقون أي رسالة إلكترونية، و23% من النساء لا يتلقين إجابة واحدة. الاتجاهات التي تجذب إجابات كثيرة لن تشكل دهشة كبيرة لأي شخص ذي معرفة عرضية عن الجنسين. فالواقع، إن الأفضليات التي يعبر عنها المواعدون على الإنترنت تتناسب بصورة الأنماط العامة من الرجال والنساء.

على سبيل المثال، فالرجال الذين يرغبون في علاقة طويلة الأمد يفلحون أكثر من الرجال الذين يبحثون عن علاقة مؤقتة، لكن النساء الباحثات عن حبيب مؤقت يفلحن تماماً. وبالنسبة للرجال، فإن شكل المرأة أمر مهم، وكلما كان الرجل أغنى، كلما زادت الرسائل الإلكترونية التي يتلقاها. لكن جاذبية دخل المرأة هو على شكل خط بياني كالجرس، والرجال لا يريدون مواعدة النساء ذوات الدخل المنخفض، ولكن عندما تبدأ المرأة بكسب دخلٍ كبيرٍ، يبدو أنهم سيتعرضون للخوف. ويريد الرجال مواعدة الطالبات والفنانات والموسيقيات والشهيرات (بينما يتجنبون السكرتيرات والمتقاعدات والنساء اللواتي في الجيش والعاملات على فرض القانون). وترغب النساء في مواعدة العسكريين ورجال الشرطة ورجال الإطفاء (ومن الممكن أن يكون ذلك نتيجة لأحداث 11/9 وتحب الدفعات الكبيرة لقاء رغيف بول فيلد مان) إلى جانب المحامين والمديرين التنفيذييين الماليين. وتتجنب النساء العمال والممثلين والطلاب والرجال العاملين في خدمات الأغذية أو الضيافة، بالنسبة للرجال إذا كانوا قصار القامة، فهذا أمر سيء (وهذا هو السبب الذي يجعلهم يكذبون بهذا الخصوص)، لكن الوزن ليس مهماً كثيراً، وبالنسبة للنساء إذا كان وزنهن مرتفعاً فهو أمر قاتل (ولهذا السبب ربما

يكذبين)، وبالنسبة للرجل إذا كان شعره أحمر اللون أو مجعداً، فهو أمر مخفض مثله مثل الصلع - ولكن إن كان خليفة الرئيس فهذا لا بأس، وبالنسبة للمرأة إذا كان شعرها يختلط بالسواد والبياض فهذا أمر سيء، بينما إذا كان شعرها أشقر اللون فهذا شيء جيد. في عالم المواعدة على الإنترنت يعادل الشعر الأشقر في رأس المرأة امتلاكها درجة جامعية - وإن كان الشعر مصبوغاً لقاء 100 دولار فهو يعادل فاتورة تعليم 100000 دولار، وهذا أمر خطر جداً.

إضافة إلى كل المعلومات حول الدخل والتعليم والشكل يضع الرجال والنساء في موقع المواعدة مسألة العرق، ويطلب منهم أيضاً أن يبنوا أفضلية فيما يتعلق بالعرق من رفاقهم المحتملين. فالأفضليتان «أن يكون العرق مثل عرقي» أو «أن الأمر لا يهم» مثل متسابقى الحلقة الأضعف، كان مستخدمو الموقع يلعبون على العامة كيف شعروا تجاه الناس الذين لا يشبهونهم. إنهم يتصرفون على أفضليتهم الحقيقية فيما بعد في رسائل إلكترونية سرية إلى الناس الذين يريدون أن يواعدوهم.

إن نصف النساء البيضاوات تقريبا على الموقع و80% من الرجال البيض صرحوا بأن العرق لا يهم ولكن معطيات الإجابة تحكي قصة مختلفة، فالرجال الذين قالوا: إن العرق لا يهم أرسلوا 90% من استفساراتهم الإلكترونية إلى نساء بيضاوات، والنساء اللواتي قلن: إن العرق لا يهم أرسلن 97% من رسائلهم الإلكترونية إلى رجال بيض.

ومن الممكن أن العرق لا يهم كثيراً بالنسبة لهؤلاء النساء والرجال البيض، وهم لم يحدث أن بحثوا عن حبيب غير أبيض أثار اهتمامهم أو الاحتمال الأكثر أنهم لم يقولوا: إن العرق لا يهم؛ لأنهم أرادوا أن يصدقوا - ولا سيما إلى شركاء محتملين من عرقهم - كالمفتحين عقلياً.

إن الفجوة بين المعلومات التي تصرح بها بصورة عامة والمعلومات التي تعرف أنها الحقيقة فجوة واسعة. (أو لنقل ذلك بطريقة معروفة أكثر) إننا نقول شيئاً

ونفعل شيئاً آخر) يمكن رؤية هذا في العلاقات الشخصية وفي العمليات التجارية وطبعاً في السياسة. وإنما الآن معتادون تماماً على التصريحات العامة والكاذبة للسياسيين أنفسهم. لكن الناخبين يكذبون أيضاً. فكر بالانتخاب بين مرشح أسود ومرشح أبيض. هل يمكن للناخبين البيض، أن يكذبوا في استطلاعات الرأي، فيدعون أنهم سيصوتون للمرشح الأسود حتى يبدو أنهم غير مهتمين للون أكثر مما هم بالواقع؟ بالظاهر هم هكذا. في مدينة نيويورك كانت انتخابات العمدة في سنة 1989 ما بين ديفيد دينكنز (وهو مرشح أسود) ورودولف غويلياني (وهو مرشح أبيض). فاز دينكنز بنقاط قليلة، ومع أن ديكننز أصبح أول عمدة أسود للمدينة، فهامش فوزه البسيط كان مفاجأة؛ لأن استطلاعات الرأي قبل الانتخابات أظهرت أن ديكننز سيفوز بفارق ما يقارب من 15 نقطة. وعندما ترشح ديفيد ديوك المتعصب لسيادة البيض لمجلس الشيوخ في الولايات المتحدة في 1990 جمع ما يقرب من 20% زيادة، حسبما قدرّت استطلاعات الرأي التي أجريت قبل الانتخابات، وهذا إشارة إلى أن آلاف الناخبين من لويزيانا كانوا يريدون القول بأنهم يفضلون مرشحاً يهتم بالتمييز العنصري.

لقد أثبت ديوك مع أنه لم ينجح بالفوز في المركز السياسي أنه كان غالباً فيما يسعى إليه هو نفسه السيد باستغلال المعلومات، وأنه كالساحر العظيم في جمعية الكوكلوكس كلان فاستطاع أن يجمع قائمة بريد لآلاف من أعضاء الجمعية (من المراتب والملفات) والمؤيدين الآخرين الذين أصبحوا في النهاية قاعدته السياسية. ولم يقتنع باستخدام القائمة فقط لنفسه، لكنه باعها مقابل 150000 دولار إلى حاكم لويزيانا. وبعد سنوات سيستخدم ديوك القائمة شخصياً، لذلك ترك مؤيديه يعرفون بأنه عانى من أوقات عصيبة وافتتاح تبرعاتهم. وبهذه الطريقة تمكن ديوك من جمع مئات الآلاف من الدولارات لاستمرار عمله في مجال سيادة اللون الأبيض، وشرح ذلك إلى مؤيديه برسالة يقول فيها: إنه مفلس جداً إلى درجة كان فيها البنك يحاول امتلاك بيته.

في الحقيقة كان ديوك قد باع بيته بريح كبير (ولا يعرف إن كان قد استخدم وسيطاً عقارياً) ومعظم المال الذي جمعه من مؤيديه كان يستخدم لإرضاء عادة لعب القمار عند ديوك، وليس لترويج قضية سيادة اللون الأبيض. وكان ترشحه لعبة صغيرة حلوة للكسب، إلى أن اعتقل وأودع السجن الاتحادي في بيغ سبرينغ، تكساس.

ليفيت مناسب لكل مكان ولايناسب أي مكان. فهو فراشة عقلية لم
يمسك بها أحد (فقد عرض عليه ذات مرة وظيفة في فريق كلينتون
الاقتصادي، وطلبت منه حملة بوش لسنة 2004 أن يكون مستشاراً
جنائياً)، ولكن الجميع ينادون به. فقد عرف كأستاذ الحل البسيط
والذكي. إنه الشخص الذي يرى، في سيناريو تمثيلية هزلية، كل
المهندسين يضيعون الوقت والجهد في إصلاح آلة معطلة، ومن ثم
يدرك أنه لم يكلف أحد نفسه بوصلها بالكهرباء.

مجلة النيويورك تايمز، 3 آب 2003