

## قسر الانتصار المعادي للثقافة

لقد تعاملت كثيراً مع الراشدين، وتيححت لي فرصة مراقبتهم  
عن كذب فلم يكن رأيي فيهم جيداً بخاصة.  
أنطون دي سان إكسبري.

### إعجابنا بالعدوان

لماذا يقاتل البشر بعضهم بعضاً؟ وإذا رأى بعضهم أن القتال  
ينتمي إلى كياناتنا، فمن الصعب أن تثبت هذه الفرضية وتسري على  
جميع البشر. ونحن نفترض أن قتال البشر ضد بعضهم المعادي  
للإنتاج، لم يكن موجوداً منذ الأزل. ذلك أنه في عهود التطور  
البشري، كان الصراع ضد الطبيعة يسيطر على حياتنا اليومية  
ويمتص طاقاتنا العدوانية إلى حد بعيد. واستطعنا أن نحوله إلى  
الجمع والصيد في الطبيعة. وعندما تحول الناس من جامعيين  
وصيادين إلى بدو وزراع للأرض، جاء التملك إلى حياتهم ودخل معه  
أيضاً القلق والخوف من خسارة هذه الملكية. ونعرف من جانيس  
جوبلين (مات في عام ١٩٧٠) «أن الحرية هي مجرد كلمة أخرى  
للقول بأنه لم يبق ثمرة شيء لتخسره». (من أغنية: أنا وبوبي ماكي).  
وصاحب التملك أو الملكية خسارة جزء من الحرية. وصاحبه أيضاً  
تحويل طاقاتنا العدوانية من صراع البشر ضد الطبيعة إلى صراع  
البشر ضد البشر بغية ضمان ما لدينا من قطعان الماشية والمزرعة  
والأرض. وأدى تطور حياة فلاحي الأرض نحو الحياة المشتركة  
المنظمة إلى إيجاد أنظمة «سياسية» ونحن نعرف من العصور  
اليونانية القديمة كلمة polis التي معناها أقرب ما يكون إلى  
«الجماعة». وهكذا نشأت المدن ودول المدن ومعها قتال الإنسان

لماذا نقاتل

امتصاص  
العدوانية

ضد كيان المجموعة، وقتال المجموعة ضد المجموعة الأخرى (أثينا ضد إسبارطة إلخ) وقتال المجموعة ضد البشر الذين يتهمون بخرق العقد الاجتماعي (أثينا ضد سقراط). وفي مسار مزيد من التطور يقابلنا نشوء المشاريع الاقتصادية من طراز شركات التجارة والإنتاج التي ظلت تنمو حتى آلت في النهاية إلى كتل مختلطة من طراز اتحاد الشركات العملاقة المستقلة konzern ونحن نتواجد اليوم عند هذه المرحلة وضمن هذه الفترة، حيث تقوم الشركات العملاقة بالتخطيط لمصالحها وتنفيذها في مسار العولة بتسارع فائق.

تصاعد متزايد وفي هذا الصراع نعيش مرحلة جديدة متصاعدة من صراع الإنسان ضد الإنسان، وصراع الإنسان ضد اتحاد الشركات الكبرى، وصراع الشركات الكبرى ضد الإنسان. وفي هذا الجو من الغزو تقوم أقلية تمسك بدفة السلطة بتمجيد القتال والنصر وتجعلهما الفضيلة المرغوب فيها. ويمكن العودة بسهولة إلى الإحصاء المذكور في مستهل هذا الكتاب تحت عنوان عامل الخوف الباهظ الثمن، للتدليل على أن الأمر يدور حول أقلية.

إنهم يتوهمون أنهم يمتلكون السلطة ولكن غالباً ما تستحوذ عليهم السلطة

الاستحواذ

وإذا ما استحوذت علينا السلطة، فإننا غير أحرار بمقدار صيرورة الاستحواذ. وهذا بدوره يغذي مخاوفنا بمقدار عبوديتنا وبذلك تبدأ دوامة الخوف، الاستحواذ، العبودية بتطوير آلياتها الخاصة. والأمر الخطير في هذا الموقف، هو أن القسر على القتال لا يمكن التعرف عليه بعد ذلك بسبب انتشاره الشامل بما يغطي أرجاء العالم. والأسوأ هو أنه بسبب القبول الاجتماعي لفنون القتال من قبل مدراء الشركات، الذي يأخذ شكل الإعجاب في حالات غير نادرة، يصبح الطابع الممرض لهذا السلوك خارج نطاق الانتباه والوعي إثر ذلك.

العبودية مصدر الخوف

القتال كنموذج ممرض

التمكن من القتال أمر جيد  
القسر على القتال أمر سيء- مثل كل أمر قسري  
التمكن من الانتصار أمر جيد

وجوب الانتصار في المقابل أمر عصابي

## القسر العصابي الجماعي

ويكتب حول ذلك المحلل النفسي روبرت ليه Rupert Lay في كتابه «الاتصال من أجل المدراء»: باتت ممارسة السلطة بالنسبة للبعض مصدراً لا غنى عنه لاحترام الذات، وعنصراً ضرورياً وحيوياً لتعريف الذات.

السلطة كمصدر  
لاحترام الذات

إن استحواذ السلطة يدمر نفسياً واجتماعياً أيضاً بصورة لا مفر منها. الاستحواذ هو أيضاً اليوم ضد الإنتاج، ولم يعد في الوسع تجنبه، لأن مثل هذه البنى للأنظمة الاقتصادية والاجتماعية قد أصبحت في هذه الأثناء بنى عالمية. وهي لا تعمل إلا إذا تحكمت بها وأدارها بشر منحلون أخلاقياً.

الاستحواذ يدمر  
نفسياً واجتماعياً

العداء للإنتاج يعني هنا الحيلولة بين البشر وبين إنجاز أمر هام، وعلى سبيل المثال، حلّ المشكلات بصورة مشتركة أو أن يكتشف البشر معاً، من هو الإنسان الآن؟ ومن أجل أي شيء تستحق الحياة أن يعيشها؟ لم يعد في الإمكان تجنب الاستحواذ، لأنه بات يشترط على الأطفال الآن الفوز في اللعب والرياضة.

والهدف الذي نوجه إليه في بيئتنا اليوم هو التمكن من القتال. وقد بات القتال قسراً عصابياً بالنسبة إلى عدد غير قليل من البشر.

التمكن من القتال تحول إلى وجوب القتال

روبرت ليه

## القسر الاجتماعي الاقتصادي

أصبح هذا الموقف متناقضاً، لأن هذه الأساليب السلوكية القسرية، أدت إلى الابتعاد عن النتائج المثلى - إلى أين يريد الفاعلون الوصول بواسطة هذه الأساليب السلوكية ؟ سيقاس ذلك في ضوء بلوغ الأهداف.

مثالان: استدعينا في هذا العام من قبل مشروع كبير، بدأت العمل به شركة استشارية ذائعة الصيت في مجال الأعمال الهندسية قبل حوالي السنة. ولقد «تعثرت» عند التنفيذ. قدم إلينا المشروع في وثيقة تضم ثماني مجلدات. وبعد بدء المشروع باثني عشر شهراً، كانت النتيجة عدم تحقيق الأرقام المطلوبة. وليس هذا فحسب، بل حدث العكس. لقد ابتعد المرء عن هذه الأرقام. كان ثمة إدراك بأن أولئك الذين أرادوا تحقيق المخطط، لم يتخذوا شيئاً من أجل الوصول إلى الهدف. الضغط يولد في أفضل الحالات ضغطاً مضاداً. وتعرفنا لدى معظم (غير) الفاعلين إلى إمتثالهم لأداء العمل وفق التعليمات، إلى أن جفت لديهم طاقة الدوافع. وعزز الابتعاد عن الهدف الاعتداءات التي تمارسها قوى القيادة فازداد البعد بينها وبين المنقادين لها. وبدأت دوامة العنف في الدوران. ودخل الناس في مناورات جماعية أدت بهم إلى طريق مسدود نفسياً واجتماعياً وتنظيمياً واقتصادياً. كان الأمر أشبه بما حدث في الولايات المتحدة في أعوام الستينات.

رفض الأوامر  
على نطاق واسع

عجز الثقة

تصور أنها الحرب ولا أحد يذهب إليها

وأصبحت مهمتنا الآن إقناع الرافضين لمخطط رجال الأعمال والمهندسين، بتنفيذه. وفي الحالة الثانية تقصينا اندماج شركتين

للخدمات وكشفنا بعد ربع عام من بدء المشروع، حقول العجز العميقة التالية: عجز في الثقة بين العاملين وقوى القيادة. والطريف في الأمر هو أن نرى ضمن تسلسل القيادة، قيام القوى القيادية في المرتبة الثانية بتصنيف رؤسائها في المرتبة الأولى بأنهم غير جديرين بالثقة. بينما ينظر العاملون إلى رؤسائهم في المرتبة القيادية الثانية بأنهم عاجزين ومقصرين جداً وغير جديرين بالثقة. وتكررت هذه الصورة في المستويات الأربعة جميعاً. وأما بالنسبة إلى العمل داخل الورشات، فكان العمال يطرحون السؤال القياسي التالي: وهل يفعل رؤساؤنا ذلك أيضاً كما هو مأمول؟ وقد أشرنا لهم إلى أن هذا السؤال تطرحه حتى آخر ورشة عمل على الخاضعين لها أيضاً. كل فرد ينظر إلى الأعلى. وكل فرد يشك بالآخر. ونحن ننصح في مثل هذه المواقف بتوجيه الرؤية إلى الأسفل. إن الرؤساء سوف ينظرون بذلك حقاً إلى الهاوية، بيد أنهم إذا كانوا لا يشعرون بالدوار، فسوف ينجون ويكتب لهم البقاء، وإلا فسوف يكتب البقاء للعاملين.

وأما حقول التقصير والعجز الأخرى في مجال تعامل البشر مع بعضهم، فكانت التقصير في الاتصال البشري وفي تشجيع العاملين وفي عدم تأثير القياديين بوصفهم مثلاً أعلى يُحتذى، ونقص إمكانية تقديم النقد وتولي المسؤولية بشكل ملموس. وفي هذا الجو من انعدام الثقة المصحوب بموقف اقتصادي متوتر للغاية، يطلب من جميع المشاركين الفوز في السوق. ويشكل ذلك الأرضية المثالية لتغذية العدوان والإكراه على القتال والفوز. وعندما أدرك المرء عدم الكفاءة على المناورة التنظيمية والاقتصادية -وبعد ما يزيد عن عام من إعادة هيكلة الأعمال- دعا إلى إعادة الهيكلية الاجتماعية بغية ملاءمة سلوك وأفعال المدراء والعاملين مع

التقصير  
الإنساني

تشجيع العمال  
وظيفة المثل  
الأعلى

كفاءة النقد  
المسؤولية

الاستراتيجيات والمخططات. (إن إعادة الهيكلة الاجتماعية التي تغطي جميع أشكال التعامل، قد شملت بأبعادها الثقافية والسياسية أكثر من مجرد التوجه الاقتصادي الجهري البحث نحو إعادة هيكلة الأعمال).

وبدلاً من جمع الطاقات البناءة لحل المشكلة - أي مشكلة الاندماج وإعادة التنظيم واحتلال السوق والتعامل الإنساني بين الأفراد - وجه المدراء والعاملون طاقاتهم العدوانية والتخريبية ضد بعضهم بعضاً، الإنسان ضد الإنسان، القسم ضد القسم الآخر، الإنسان ضد المؤسسة. إن أشكال القسر قادت إلى عبودية في التفكير والعمل. وبدون تدخلات من خارج المؤسسة، كان النظام غير قادر على التعلم.

## هل أرغب في فعل شيء أم يجب عليّ فعله؟

عندما ندرك أن البشر لا يتعاملون مع بعضهم على أفضل وجه ويحاولون تصغير بعضهم والوقوف في طريق بعضهم بعضاً، بغية تطوير حياتهم ومقاولاتهم ومشاريعهم، نطرح على أنفسنا وعليهم السؤال التالي:

**أتراهم لا يستطيعون أم أنهم لا يريدون؟**

في الحالة الأولى وهي عدم الاستطاعة، قد تكون الظروف المرافقة معيقة، وتم تجاوز أفق الموهبة الاختصاصية للفاعلين، أو قد يكون ثمة نقص في الكفاءة الاجتماعية. وأما في الحالة الثانية وهي عدم الإرادة، فيجب أن نختبر مرة أخرى: هل يدور الأمر حول قرار الإرادة الواعي، أو مجرد عدم وجود المحبة والتشوق، أو عدم وجود الرغبة؟ إننا نتعرف بشكل متكرر، أثناء ممارساتنا الاستشارية أو التدريبية، على أن من النادر أن يميز البشر بين

عدم الإرادة

عدم الرغبة  
الرغبة وظيفية  
الغرائز  
الإرادة نتاج  
معرفي  
الإرادة قبل  
الاستطاعة

الرغبة والإرادة. وفي الوسع حل هذه الإثارة الكلامية بواسطة  
التوضيح التالي: الرغبة هي وظيفة غرائزنا. ويمكن التعرف عليها  
لغويًا من خلال صياغات مثل: «أنا أنوق، أنا أرغب، أنا أحب»  
الإرادة في المقابل هي نتيجة جهاز التفكير لدينا، أي نتاج معرفي  
بدلاً من نتاج عاطفي في حالة الرغبة. إن الإرادة هي نتيجة قرار  
عقلاني بالتخلي عن اختيار أو عدة اختيارات. وتتوس بينها غريزتنا  
أو طاقتنا اللبديدية Libido والهدامة. ولغويًا نصوغ بوضوح: «أنا  
أريد» إن يقظتنا القوية في مراجعة الهيكلية الاجتماعية، تركز في  
المقام الأول على الإرادة وترتكز في المقام الثاني على الاستطاعة.

ثمّة فارق جوهري بين أن نفعل شيئاً لأنه يجب علينا فعل ذلك أو  
أن نفعل شيئاً لأننا نريد فعل ذلك

مسؤولية  
عقلانية مقابل  
إراحة عاطفية

هل أفعل شيئاً لأنني اتخذت قراراً عقلانياً مسؤولاً بذلك، أم  
هل أفعل شيئاً لأخفف عن نفسي عاطفياً؟ هل أعامل البشر حولي  
كبشر أو أسوء استخدامهم كبرميل للقمامة لمشاعري التي لا  
أمسك بزمامها؟ إذا تعرفنا إلى رغبة -خاصة أو غريبة أيضاً-  
فعلينا أن نفحص فيما إذا كان الراغب هو الفاعل لرغباته أم  
المفعول به.

هل أمتلك الرغبة أو هل تمتلكني الرغبة ؟

هل أستطيع التحكم بمشاعري، هل أنا سيد عواظفي أو أنني  
أسير لها؟

هل أنا اللاعب أم أنني الكرة ؟

ومن هو الذي يقوم بالإخراج؟

## عدوانية تقديس المنتصر

لا يرغب عدد غير قليل منّا في شيء أكثر من رغبتهم في صناعة عالماً والتوق إلى صياغته، ومن ثم السيطرة عليه وعلى قدرنا. ومنذ العصر الحديث الذي نحدده بين منتصف القرن الخامس عشر وعام ١٩٦٩، نتوهم نحن البشر أننا نستطيع التحكم بالعالم بصورة متزايدة. وساهم موكب انتصار علوم الطبيعة الذي مهدت له عقول مبدعة مثل كوبر نكوس (١٤٧٣-١٥٤٣) وجاليليو جاليلي (١٥٦٤-١٦٤٢) والسير إسحاق نيوتن (١٦٤٣-١٧٢٧) ساهم في ترسيخ يقيننا بأن الإنسان بات منذ الآن ليس فقط مقياس كل الأشياء، بل إنه أيضاً هو الذي يستطيع أن يضع مقاييس جميع قوانين الطبيعة.

الرغبة في صنع العالم

ومم العصر الحديث

الإنسان هو مقياس الأشياء

وغلف هذا اليقين بالرداء الفلسفي لعلماء الفكر في عصر النهضة والتطوير. فعالم الرياضيات والفيلسوف رينيه ديكارت (١٥٩٦-١٦٥٠) حررنا «حتى من الشكوك» (إحدى الفضائل الأولى للإنسان الحكيم) من حيث إنه وضع اليقين المؤكد معياراً للحقيقة. وقرر سقراط أن البشر الذين يعتبرون قناعاتهم اليقينية بأنها حقيقة، هم أغبياء. ومع التصنيع والمنجزات التقنية التنظيمية لأحد منتجي السيارات، ونقصد ف. و. تايلور الذي يقول: «أليس من السمات المميزة أن نتساءل من هو الذي صبغ تفكيرنا في القرن المنصرم؟». إذن مع التصنيع والمنجزات التقنية إزداء الشعور بالقوة لدى النوع البشري، وحصل على مزيد من الدعم القوي. وهكذا فإن وهم إحكام السيطرة والتحكم في العمليات، ومعها العالم لم يفارقنا منذ ذلك الحين وحتى تشيرنوبل. أتراه فارقنا في أي وقت؟

F.W.

Taylor

عندما ننظر إلى أدبيات الإدارة وبرامج الدورات التدريبية في التسعينات من القرن العشرين، تقابلنا عناوين لكتب ولدورات مثل «القوة من أجلك» و«صفات من أجل البطولة». «اكتشف القائد داخلك». «أريد الصعود إلى القمة»، التي ندرکہا كمرآة شفوية لروح العصر للتيار الرئيس، وللمؤمنين بإمكانية صنع كل شيء. إننا لا نود إنكار التفكير الإيجابي الواعي، ولا القوة البناءة لطاقتنا العقلية داخلنا، لكننا ننصح باليقظة تجاه الأشكال الجديدة من التأثير على الجماهير: ومثل الفئران، تتبع الجماهير صائدي الفئران الذين يجعلونها تجري فوق الجمر الحار وقطع الزجاج المحطم وتصيح صيحة زئير: «أنا أنجز ذلك، أنت تتجز ذلك، نحن ننجز ذلك» مع صيحات «تشاكا، تشاكا» لإشعال الحريق ولنقل الشعور إليها بنجاح وبأن في وسعها النجاة والفرار من مصيرها. لقد سبق لنا أن عشنا في الماضي القريب ذلك! وتوج في «احتفال الحرب».

«ارغبوا في الحرب الشاملة!» في ٣٠ كانون الثاني لعام ١٩٤٣. وبسبب النجاح الهائل، تكرر الاحتفال في ١٨ شباط ١٩٤٣ في قصر الرياضة في برلين مع فنان إثارة الدوافع غوبلز (أو المرشد الروحي بلغة اليوم). وأعقب هذا الاستعراض المنقول إلى زمن آخر، قطع الزجاج المحطم والجمر المتقد. وفيما عدا ذلك فالنموذج هو نفسه، وبقي على حاله. النجاح مضمون كما ضمنه السيد غوبلز.

من قصر الرياضة في برلين إلى الجمرة المتقد

القلق يتسع، ليس لأننا لن نقيّم طرق الإيحاء الذاتي المستخدمة من الصيدلاني إيميل كو (١٨٥٧-١٩٤٦) كوسيلة مناسبة للتأثير على الذات. وليس لأننا لا نعترف بأن أدوات البرمجة اللغوية العصابية يمكنها أن تساعدنا نحن البشر في التعرف على كفاءاتنا وطاقتنا وتطويرها وتفتحها. القلق يتسع من إمكانية سوء

استخدام الطرق المفيدة لتطوير الانسان، فتستخدم في إيجاد بشرية-السادة- المنتصرين. إن مطارق تسويق مفردات لغوية مصنوعة بلا توقف، تستخدم كلمات مثل: «يوم القوة» «دورة من أجل المنتصرين» «يوم القوة من أجل الطلاب» «كفاءة إلى الأبد». (وحتى أنها باتت تعد بالخلود وعدم الموت) إلخ مما يدعوا للتوقع والأمل، بأن تضخيم هذه المصطلحات يسلبها قوة الجاذبية العدوانية التي تقديس المنتصرين.

أمل في  
التضخيم ضد  
تفديس المنتصر

إننا نقابل في عملنا اليومي عدداً غفيراً من زوار هذه الاحتفالات الجماهيرية مثل مدربين معروفين، اختبروا أنه بعد فترة من الزمن تقدر ببضعة أيام، تتراجع موجة الحماسة ويتبدد صوت النداءات الجماعية الداعية لتسليط الضربات. وتلقي الأوساط المحيطة شبكة الصيد، ثم ما تلبث -وقد تركت بمفردها من قبل المرشد الروحي- أن تُدخلها داخل فرامة اللحم الاجتماعية المؤادعة، وتخرج في النهاية من ماكينة التكيف الاجتماعي كقطع نقانق أصغر مما كانت عليه عندما جاءت إلى الاحتفال، لأنه كلما كانت التوقعات باستمرار التغيير أعلى، كلما كان السقوط أكبر، بعد حدوث الصحوّة. إنه سقوط يؤدي إلى الإحباط وهو أحد أسباب العدوان.

نقانق صغيرة

إن مشكلتنا نحن البشر ليست بمقدار كبير في أننا نقانق صغيرة، وإنما في أن كل فرد منا يرغب في أن يصبح أكبر من قطعة النقانق الصغيرة. روبرت ليه

إننا ندين بالفضل لانتوني دي ميلو في متابعة قصة الطبيب الأمريكي التي ضمناها في «العدوان والخوف». يقص الطبيب المعروف لنا قصة صغيرة لطيفة حدثت فعلاً ويمكن أن تكون أمثلة جميلة. وقد جرت في مدينة صغيرة في أمريكا: «كان بعض الناس

يلتقون في المساء لعزف الموسيقى ويشارك في ذلك عازف سكسافون وعازف إيقاع وعازف كمان. وهم أناس كبار في السن، التقوا من أجل الصحبة والاستمتاع بالموسيقى، على الرغم من أنه لم يكن أحد منهم مبدعاً في عزفه على آلتة الموسيقية. كانوا سعداء إلى أن جاء اليوم الذي اشتغل فيه قائد فرقة موسيقية جديد. كان شديد الطموح وأوضح لهم: «أيها الناس، نريد أن نقدم حفلة موسيقية، تأتي إليها المدينة بكاملها» وسرعان ما بدأ بطرد هؤلاء الناس الذين لا يتقنون العزف واحداً إثر الآخر. وشغلّ مكانهم بعض الموسيقيين الذين يمهنون العزف، إلى أن شكّل فرقة موسيقية ظهرت أسماءها في الصحف. ألم يكن هذا الأمر عظيماً؟ وهكذا قرروا الذهاب إلى مدينة كبرى والظهور على المسرح فيها. بيد أن الدموع تساقطت من أعين بعض الأعضاء الكبار وقالوا: «لَكُمْ كانت الأوقات السابقة سعيدة عندما كنا لا نجيد العزف، لكننا نستمتع بها» وهكذا دخل النكد إلى حياتهم، دون أن يدركوا مقداره. ما مدى الجنون الذي أصبحوا عليه؟ «من نقطة الوثوب، دي ميلو».

الاستمتاع  
بالموسيقى بدل  
الكمال

السيد الطموح

الرجح بدل المسرة

وأنا أفسّر هذه القصة بأنها نداء بعدم الرغبة في إحراز النجاح بأي ثمن، وبالأحرى عدم وجود ضرورة لذلك، واختبار الوسيلة وفق نسبيتها. وهي ليست مرافعة ضد المنافسة الصحية والسعي الحثيث إلى النجاح.

وينبغي علينا أن نمعن الفكر في الحركة الأبدية لرقاص الحياة، وأن هذا النوسان يتأرجح بين قطبي القوة والضعف. من سيجرؤ على أن يواجه موجة «القوة من أجلك» بموجة أخرى مثل «الحق في الضعف من أجل الجميع؟» وإذا ما حمل المدراء والبشر مخاوف البشر الآخرين حولهم محملاً جدياً، فسوف يضطرون لقبول الضعف بوصفه فقط الجانب الآخر من الأنا القوية Alter Ego.

القوة والضعف

## العدوانية والمسألة

هل نقبل العدوانية التخريبية كشيء مُسلّم به، بوصفها مولودة مع الإنسان ولا يمكن تغييرها بالنسبة لجميع المجموعات البشرية؟ وهل توجد مجتمعات تتسم بالعدوانية البناءة، والمسألة فيها هي المسيطرة؟ لقد اختبر إيرش فروم Erich Fromm مظهر العدوانية في مقابل المسألة في ثلاثين مجتمعاً بدأتياً. وتعرف على ثلاثة أنظمة مختلفة بوضوح، تتمايز فيما بينها في معايير العدوان وفي عدد من الملامح الشخصية على السواء، التي لا يوجد بينها رابط مباشر يمكن التعرف عليه يربطها بالعدوان. وأنا أفترض أن الاختبارات الطريفة التالية التي أجراها فروم غير معروفة كثيراً، لأنها «مختفية» داخل كتاب تزيد صفحاته عن ٥٠٠ صفحة. هذا من ناحية، ولأنها من ناحية أخرى تتناول مجتمعات لم يسمع بها قط إلا قلة من الناس. وهذه المساهمة تهدف إلى إعادة تحريك هذه المعارف، لأن من الأهمية بمكان، في مثل هذه الأزمنة البحث عن براهين تثبت وجود أشكال أخرى من التعامل مع الآخرين. وإذا ما وجدت هذه البراهين فعلاً، فلا يجوز نسيان هذه المعرفة حولها.

توجد مجتمعات تستحسن الحياة، وهي غير عدوانية وغير هدامة. ولكن توجد أيضاً مجتمعات هدامة، ونجد في المجتمعات المحبة للحياة أن التقاليد والمثل العليا والمؤسسات توجه في المقام الأول نحو المحافظة على الحياة وتشجيع نموها في جميع أشكالها. ولا يوجد العداً وممارسة العنف والوحشية إلا بمقدار ضئيل، ولا توجد عقوبات، وبالكاد توجد جرائم، والحرب مفقودة تماماً كمؤسسة، ولا تلعب إلا دوراً ضئيلاً جداً. ويعامل الأطفال بود ولا يوجد التأديب بالضرب المبرح على الجسم. وتلقى النساء المساواة مع الرجل في العادة أو لا يوجد استغلال أو إخضاع مهين لهن في أقل تقدير.

هل العدوانية  
مولودة

مجتمعات محبة  
للحياة

لا توجد عقوبات  
صارعة ولا  
جرائم

لا وجود  
للمؤسسة  
الحربية

والموقف من الجنس هو متسامح جداً بشكل عام ومؤيد له،  
ومن النادر أن يجد المرء الحسد والبخل والجشع والاستغلال. ولا  
تكاد تجد المنافسة والروح الفردية ولكن يوجد الكثير من التعاون.  
وبالنسبة إلى الموقف العام يجري التعبير عن الثقة والطمأنينة،  
ليس فقط إزاء الآخرين ولكن إزاء الطبيعة أيضاً بخاصة. وبصورة  
عامة يسيطر المزاج الجيد، والخواطر الكئيبة نادرة.

مساواة بين  
الرجال والنساء  
قليل من الحسد  
والبخل والمنافسة

وإذا رأى البعض أن هذا الأمر عبارة عن تخيلات إنسان  
متحمس، ففي الإمكان تقديم دليل واقعي.

فنذكر أسماء هنود الزوني- بويبلو Zuni-Pueblo، وشعب  
الأسكيمو في القطب. والعرب الجبليين، والباتونغ Batonga  
والعراندا Aranda، والسيمانع Semang، والتوده Tada، والموبوتو  
Mbutu، وعندما شكك أحد المشاركين في دوراتي التدريسية  
بأهمية هذه القبائل وهو يعمل في شركة مقاولات ذائعة الصيت  
حسب رأيه - سمحت لنفسني بالإشارة إلى أن هذه المجتمعات ربما لا  
تكون قد سمعت باسم شركته أيضاً. وإن ثقافتهم موجودة جزئياً  
بالتأكيد منذ بضعة قرون. وينتمي إلى هذه المجتمعات الصيادون  
وفلاحو الحقول ورعاة الغنم. أضف إلى ذلك وجود مجتمعات لديها  
فائض تمويني من الأغذية ووجود مجتمعات تعاني من نقص الأغذية،  
وبالنسبة إلى القيم يمكن التأكيد على قيم الزوني بخاصة: فمن  
يتصرف لدى هنود الزوني تصرفاً عدوانياً لا مبالياً وبعيداً عن روح  
الرفاق، يعتبر شخصاً غير طبيعي. والسلطة الشخصية هي السلوك  
الجوهري الذي لا تشمنه الزوني وربما يأتي تقييمه في أدنى درجة.  
والإنسان الجيد هو الذي يظهر الود للآخرين ويكون مطيعاً، وله قلب  
طيب. إن طريقة رفض البراهين على وجود مجتمع غير عدواني تكمن  
إما في تجاهلها ببساطة أو بالادعاء بأنها عديمة القيمة.

الإنسان الجيد

«وهكذا تناول فرويد على سبيل المثال في رسالة شهيرة له إلى  
أنشستين مشكلة المجتمعات البدائية المسالمة:

لا بد من وجود قبائل من الشعوب في مناطق سعيدة من  
العالم، حيث وضعت الطبيعة تحت تصرفها كل شيء يحتاجه  
الإنسان بوفرة فائقة، وتسير حياتها في دعة ومسالمة، ولا يعرف  
فيها الإكراه والعدوان. إني لا أكاد أصدق ذلك. وأود بكل سرور أن  
أعرف المزيد عن هؤلاء السعداء» (سيجموند فرويد ١٩٣٢) وكتب  
إيرش فروم حول ذلك:

«لا أعرف أي موقف كان سيتخذه فرويد، لو أنه عرف المزيد  
عن هذه الكائنات السعيدة. ويبدو لي أنه لم يحاول جاداً قط  
الاستعلام عنهم».

والحقيقة هي أنها موجودة.

وصور فروم بإيجاز المجموعة الثانية من المجتمعات ووصفها  
بأنها غير هدامة وغير عدوانية، وتشترك مع المجتمعات المحبة  
للحياة بأنها غير تخريرية. وهذان المجتمعان يختلفان عن المجتمع  
العدواني الذي يعتبر العدوان والحرب أحداثاً عادية تقع. ويمكن أن  
تقابل فيه بانتظام المنافسة وتدرج الرتب والروح الفردية. ولا يتغلغل  
في هذه المجتمعات من المجموعة الثانية التخريب والقسوة  
والشكوك المبالغ فيها في حال من الأحوال. ولكن لا تسودها أيضاً  
الصدقة والثقة، كما هو الشأن في المجتمعات المحبة للحياة.  
ويستطيع المرء أن يصف النظام الهدام والعدواني في أفضل وجه  
بالقول، إنه مجتمع تتغلغل فيه روح العدوانية الرجالية والفردية،  
والرغبة في خلق أشياء وتلبية مهمات. ويقع ضمن هذا التصنيف  
أربع عشرة قبيلة: الأسكيمو في غرونلاندا، والزاشيغا Zachiga،  
والأويابوا Ojibwa والأوفغاو Ifugao و المانوس Manus والساموآنر

مجتمعات غير  
عدوانية وغير  
هدامة

Tasman- والمانوس والتاسمانير Maori والماوري والداكوتا Dakota والالينكا Inka والهوتنتوتن Hottentoten .  
Kraehen indianer وهنود Kazaks وإينو Aino والكازاكس ier

المانوس  
وقدم فروم مثلاً على ذلك المانوس فقال: المانوس هم نموذج  
للنظام المختلف عن النظام المحب للحياة، من خلال أن الهدف  
الرئيس في الحياة ليس الحياة في حد ذاتها والسرور والفرح  
والشعائر، بل النشاط الشخصي بوساطة النشاط الاقتصادي.  
والمانوس ليسوا مخربين ولا يلجؤون إلى العنف، وليسوا ساديين  
وليسوا خبيثين أو مخادعين أيضاً. ويعيش المانوس عند البحر. إنهم  
صيادون يعيشون في قرى أنشئت فوق أعمدة خشبية داخل  
البحيرات الشاطئية على طول ساحل جزر إمارات البحر الكبرى.  
ويتاجرون بفأض صيد السمك، ويركزون كل طاقاتهم على النجاح  
المادي ويبذلون غاية الجهد والعناء، بحيث يموت كثير من الرجال  
في سنوات منتصف العمر. وهذه الهمة الحماسية للعمل التي لا  
هودة فيها لم تأت فقط من اعتبار النجاح هو القيمة الرئيسية،  
وإنما أيضاً من الخجل من الفشل. فعندما يصبح أحدهم غير قادر  
اقتصاديّاً على العمل، فإنه يفقد كل مكانة أو منزلة أحرزها  
بواسطة عمله القاسي الصلب. وهذا الطراز المثالي ليس هو البطل  
في حال من الأحوال وإنما النموذج المثالي هو الإنسان المثابر  
والناجح والمجتهد والبعيد عن الميول العاطفية.

المانوس

هدف الحياة  
الرئيسي النجاح  
عبر النشاط  
الاقتصادي

الفشل هو العار

النموذج المثالي  
هو الإنسان  
المثابر الناجح

وأما المجموعة الثالثة من المجتمعات فلديها بنية ذات ملامح  
محددة جداً. إنها تتسم بالعنف بين الأشخاص، والمتعة في التهديم،  
والعدوانية والقسوة الوحشية، سواء داخل القبيلة أو إزاء الآخرين  
أيضاً. كما تتسم بالشعور بالسعادة إزاء الحرب والغدر والخيانة.  
والجو العام مليء بالعداء والتوتر والخوف. ويسود تدرج متشدد في

المجتمعات  
الهدامة

الرتب، والحروب الشائعة، والقبائل التي يمكن أن تحسب على هذا النظام هي الدوبو Dobu والكواكتيل Kwakiutl والهايدا Haida ، الازتك Azteken ، الوتوتو Witoto والغاندا Ganda. ويقدم فروم كمثال قبيلة الدوبو وهي تسكن الجزر التي أطلق عليها اسم القبيلة نفسها. وهي جزر بركانية لا توجد فيها سوى بقع صغيرة من الأرض الخصبة. وإنتاج ضئيل من السمك. وهذه القبيلة ذات سمعة سيئة لدى جيرانها بسبب خطورتها. ويقدم فروم السمات التالية لهذا المجتمع المخرب العدوانى: تستند العلاقات بين البشر إلى مبدأ شك كل فرد بالآخر بوصفه عدواً محتملاً. والعلاقة بين الرجل والمرأة مليئة بالشكوك والعداء. ويتميز النظام بالسمتين التاليتين: أهمية الملكية الخاصة، والسحر الشديد. ولا يسمح لأحد أن يعرف ما يمتلكه الآخر.

كل فرد عدو محتمل

إن الحياة بكاملها صراع منافسة إجرامية، يحدث بخبث وسرية. ونموذج الرجل المثالي الناجح هو الذي يطرد رجلاً آخر من مكانه غيلة وغدراً. وأكثر الفضائل إثارة للإعجاب، وأفضل إنجاز هو (الابوابو) وهي نظام ممارسات لا هواة فيها تحقق ميزات على حساب الآخرين. فمن المألوف أن رجل الدوبو لطيف ومجامل ومتملق. وصاغ أحدهم الأمر على هذا النحو: إذا أردنا أن نقتل أحداً، فإننا نتوجه للاقتراب منه، فنأكل ونشرب وننام ونعمل ونستريح معه ونسميه بالصديق. وربما نفعل ذلك لعدة شهور قمرية. وننتظر الوقت الملائم.

المنافسة الإجرامية

الغدر

إن مواثيقهم تمنع الضحك وتجعل من التجهم فضيلة، والسعادة محظورة إلى أقصى الحدود ونريد أن نقدم التعريف الختامي التالي من فروم:

الضحك ممنوع والتجهم فضيلة والسعادة محظورة

أظهرت البيانات الإنتروبولوجية أن التفسير الغرائزي لغريزة التخريب البشري لا يصمد. وفي حين أننا نتوصل في جميع

الحضارات إلى أن نحدد بأن جميع البشر يدافعون عن حياتهم ضد التهديدات من خلال إما القتال أو الهرب، فإن استعمار غضب التخريب والوحشية في عدد كبير من المجتمعات هو على مقدار من الضالة، بحيث إننا لن نستطيع تفسير الاختلافات الكبرى، فيما لو كنا نتعامل مع أهواء أو غرائز فطرية.

غضب التخريب  
والوحشية ليست  
غرائز فطرية

ولعل من المفيد أن نطبق هذا الفيلتر الذي أوجده فروم ضمن معيار حب الحياة وليس العدوانية والتخريب، على مجتمعاته الخاصة، سواء الدولة أو الجماعة أو الأسرة أو الجمعية أو الشركة. فانظر إذن، أين تعيش.

