

الفصل الخامس الصفات المميزة للفكر المستحدث

« واستقبالنا للفكرة المستحدثة ليس عملاً عفوياً
أو طارئاً وإن بدا الأمر في بعض الأحيان هكذا . وإن
طبيعة الفكرة هي في ذاتها حامل أساسى من الدوامل التى
تحدد موقفنا حيالها . »

(هومر بارنت عام ١٩٥٣)

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

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

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

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

والعديد من الشركات والمؤسسات الصناعية في العالم تحاول أن تتنبأ بمدى تبني الناس لفكرة من الأفكار المستحدثة قبل أن تتم تصنيعها وتصديرها إلى الأسواق على نطاق واسع . والمثال التالي يوضح واحدة من هذه السقطات . وقصة الدواء الذي سقط يوضح لنا بعض المصاعب التي ينطوي عليها التنبؤ بمدى تبني الناس لفكرة من الأفكار حتى بعد إجراء الاختبارات المتعددة على الدواء وعلى المتعاطين له .

الدواء الذي لم يكتب له النجاح :

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

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

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

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

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

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

النتائج المستمرة من هذه الواقعة :

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

الصفات المميزة لمؤلف الفكرة المستحدثة :

لا يهم كثيراً أن تكون للفكرة المستحدثة ميزة كبيرة على الفكرة التى تحل محلها أم لا . ولكن الذى يهم هو هل الفرد يلاحظ الفائدة النسبية للفكرة المستحدثة أم لا يلاحظ . وبنفس الطريقة ، يمكن القول إن قدرة المتبنى للفكرة المستحدثة على تخيل انسجامها مع قيمه السائدة وتوقعها وقابليتها للتقسيم والنقل إلى مجالات جديدة هى التى تؤثر على قابليتها للتبني . وفى هذا القسم من الكتاب ، نقوم نحن بالحديث عن صفات خمس مميزة للأفكار المستحدثة وذلك بغرض تحديد معالم هذه الصفات . وكل صفة من هذه الصفات الخمس تختلط اختلاطاً كلياً بالصفات الأخرى وإن كان كل منها متميزاً بذاته . واختيار هذه الصفات الخمس قد تم على أساس

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

١ - الميزة النسبية .

٢ - الانسجام مع القيم السائدة لدى الفرد .

٣ - التعقد والتشابك مع افكار أخرى .

٤ - القابلية للتقسيم .

وأخيراً :

٥ - القابلية للانتقال من فرد ومن بيئة إلى أخرى .

الميزة النفسية :

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

والميزة النسبية لأية فكرة جديدة يمكن أن تتأكد عن طريق أزمة تحدث فجأة . ولقد درس «ويكمانج» عام ١٩٥٣ أثر للتغير المناخى المفاجيء على تبنى مزارعى «وسكونسن» للأعلاف المجففة التى تخزن عادة في

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

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

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

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

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

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

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

٢ - انسجام الفكرة المستحدثة مع القيم السائدة :

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

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

الذاتية للأفكار الجديدة . والإنسان لا يستطيع أن يحدد موقفه إزاء الفكرة المستحدثة إلا على أساس ما هو مألوف وما هو قديم . ودرجة انتشار الفكرة الجديدة تتأثر بالفكرة القديمة التي تحل محلها . على أنه من الواضح إذا كانت الفكرة الجديدة تتفق اتفاقاً كاملاً مع ما هو سائد في المجتمع فعلاً ، لا انتفت إذن الجدة عن تلك الفكرة .

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

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

لقد وجد « براكاريس » ، عام ١٩٦١ أن قبول الناس لفكرة الفحص ضد السل « تشكل تجسيدا للدرجة التي يمكن أن تبلغها الصفات المميزة للفكرة المستحدثة في مجال انسجامها مع الأساليب الصحية الموجودة في البيئة ، ومع الانجاهات والقيم السائدة لدى الأشخاص موضوع الاستفتاء . »

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

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

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

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

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

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

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

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

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

وثمة عدد من أصحاب المجال التجارية يتبعون طريقة البيع الشامل ،
وهي أسلوب يقوم على أعلى درجة من الانسجام بين مجموعة من المنتجات
الحديثة . فالغسالة الكهربية الجديدة تباع لربات البيوت ومعها أدوات
أخرى وثيقة الصلة بها مثل المجفف لللباس وآلات الرتق والسكى .
وبعض خطط التسويق تعتمد على الربط بين سلعة غير مطلوبة وبين فكرة
مستحدثة منسجمة مع القيم السائدة وعلى درجة عالية من الميزة النسبية .
مازلنا في حاجة إلى تحليل المجموعات المتشابهة من الأفكار المستحدثة
في بحث يتم مستقبلا كما أننا نحتاج إلى دراسة الأفكار في تسلسل ارتقائي
وتقرير درجة الانسجام كما يتخيلها الناس بين الآراء المترابطة .

٣ - التعقد والتشابه مع الأفكار الأخرى :

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

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

وحاول « جراهام » ، عام ١٩٥٦ أن يعرف السبب في أن لعبة الورق
المعروفة « بالكاناستا » والعروض التليفزيونية ينتشران بدرجتين مختلفتين

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

٤ - القابلية للتقسيم :

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

وثمة شواهد مستمدة من عدة بحوث تلخص في أن المتبذين الأوائل للأفكار المستحدثة قد ينظرون إلى قابلية التقسيم باعتبار أنها أمر هام وم في ذلك يفوقون المتبذين الآخرين . والمتلصكون ينتقلون من مرحلة التجريب المبدئي إلى مرحلة الاستخدام الكامل أسرع مما تفعل فتناً

المبتدعين والمتبنين الأوائل . والأفراد ذوو الاتجاهات النشيطة نحو الأفكار الجديدة لا يجدون أمامهم في العادة أية سوابق يهتدون بها في حين أن المتبنين الأواخر يكونون في العادة محاطين بأقران اتهموا فعلاً من تبني الفكرة المستحدثة . هؤلاء الأقران قد يمثلون بالنسبة للمتبنين الأواخر الجانب السيكولوجي من مرحلة التجريب ومن ثم تكون قابلية التقسيم للفكرة الجديدة قليلة الأهمية ، النسبة لهم .

٥ - القابلية للانتقال من فرد إلى فرد ومع بية إلى أمرى :

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

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

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

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

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

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

صفات مميزة أخرى للأفكار المستحدثة

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

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

الصفات المميزة لهر فكار المستحدثة ومعدل انتشارها :

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

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

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

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

١ — ميزتها النسبية .

٢ — تعقدها وتشابك عناصرها مع العناصر الأخرى .

٣ — قابليتها للانسجام مع غيرها من الأفكار المستحدثة .

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

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

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

لقد فسر « مانسفيلد » ، عام ١٩٦١ ما يقرب من ٥٠ في المائة من التغير الذي لاحظته على مدى الانتشار المتعلق باثنتي عشرة فكرة مستحدثة في صناعات استخراج الفحم والبيرة والسكك الحديدية . لقد أرجع مدى الانتشار إلى :

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

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

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

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

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

المراحل الباكورة للانتشار بالدوافع الاقتصادية .

وفي عام ١٩٦٠ رد د جريليشيس ، بأن القابلية للكسب المسمى والانسجام مع الأفكار المستحدثة الأخرى كلاهما متغيرات فعالة في مجال تبني فكرة الذرة الصنفي الهجين . لقد ذكر د جريليشيس ، عام ١٩٦٠ أنه : وإذا أخذنا في اعتبارنا عاملين ، هما الشك والحقيقة الواقعة وهي أن انتشار المعرفة لا يتم فوراً ، فإننا نرى أن الفلاحين الأمريكيين قد تصرفوا على وجه عام بطريقة تنفق وفكرة العمل على الوصول بالربح إلى منتهاه . وحيث تبدو الشواهد أن العكس هو الصحيح فإنني أقول بأن لحماً أدق للمتغيرات الاقتصادية لا بد أن يبين أن التغير لم يترتب عليه أى كسب مادي كما كانت مظاهر الحال توحي بذلك .

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

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

أما ، ويكلتنج ، فقد عكس الرأى الاجتماعى الخاص بأهمية العوامل الاقتصادية في تفسير معدل انتشار الأفكار المستحدثة .

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

الاقتصادية هي السبب الوحيد الذي من أجله يتبنى الناس الأفكار المستحدثة فإن هذه الأخيرة لا بد أن تلقى انتشاراً متناسب سرعته والطريقة التي تظهر بها مزاياها الاقتصادية . على أنه ليس الأمر يتطلب فقط فترة زمنية طويلة تمضي من وقت أن يتعرف المرء الفكرة المستحدثة تعرفاً مبدئياً يؤدي به إلى اعتناقها ، بل إن أولئك الذين يفيدون من الفكرة المستحدثة أكبر فائدة هم في العادة آخر من يتبناها .

الدور التبادلي :

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

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

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

- ١ — معدل الانتشار مقدراً على أساس السنة ،
- ٢ — النسبة المئوية للفلاحين الذين اتبعوا الفكرة في كل عام ابتداء من عام ١٩٢٧ حتى عام ١٩٣٩ ،
- ٣ — العائد المادى مقدراً على أساس ما يربحه الفرد سنوياً من وراء تبني الفكرة المستحدثة .

والعائد المادى (أحد الأبعاد الداخلة في تسكين الميزة النسبية للفكرة المستحدثة) هو الفرق بين العائدات الاقتصادية الناتجة عن تبني فكرة جديدة معينة وبين ما يتكلفه وضع هذه الفكرة موضع التنفيذ . والعائد المادى السنوى حدده « جروس » عام ١٩٤٢ على أساس المعادلة التي أوجدها وهي « معادلة جروس » . ومعدل التبني حددته المعادلة التالية حتى يكون هذا المعدل مستقلاً عن النسبة المئوية للتبني الإجمالى .

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

فمثلاً ، معدل التبني في عام ١٩٣٨ كان ٨٦ ، بعد أن تبني ٤٧ فلاحاً الفكرة وبقى ٥٥ آخرين في طريقهم إليها .

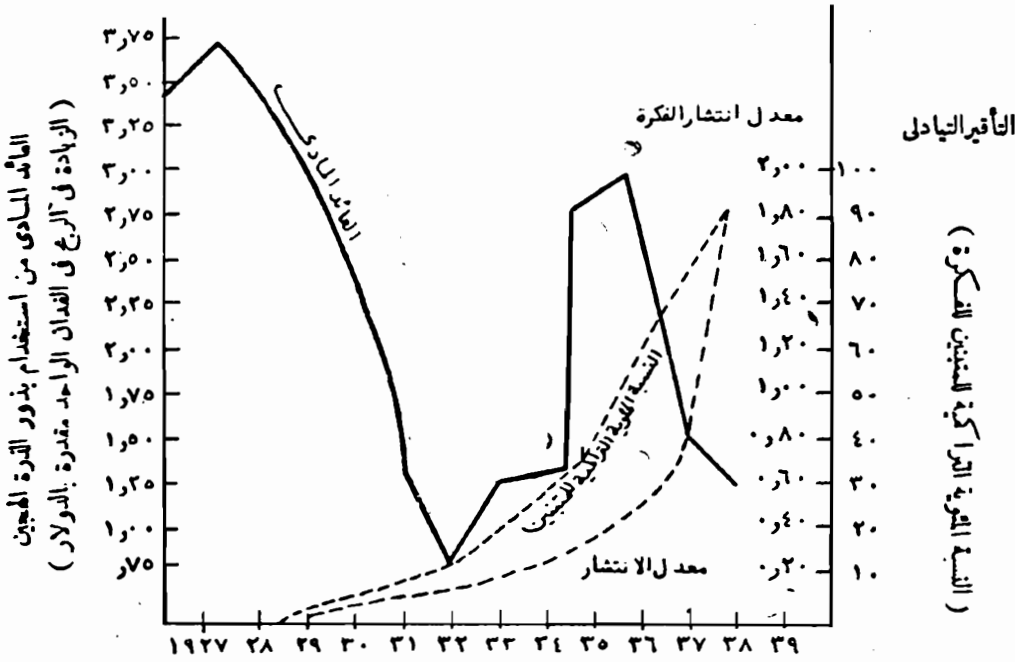
والآثر التبادلى يمكن أن يقاس عن طريق النسبة المئوية التراكمية للفلاحين الذين تبنوا فكرة استخدام بذور الذرة الهجين بمعدل سنوى وهذا يقيس التوزيع المناسب لأفراد جيرة الفلاح الذين اعتنقوا الفكرة المستحدثة في نطاق زمنى محدد .

وإنه لمن الواضح من دالة التوزيع في خرائط تبني الأفراد للأفكار

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

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

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



شكل (٥ - ١)

المائد المادى ومعدل الانتشار والتأثير التبادلى
(النسبة المئوية لتبنى) لبذور القرة الهجين

الكسب المادى قد تكون أصعب فى مجال الملاحظة من غيرها من الصفات المميزة للفكرة المستحدثة كالعقابلية للتقسيم مثلا . والذى يحدد فى الواقع مدى تبني الناس للفكرة المستحدثة هو فكرة هؤلاء الناس عن العائد المادى لهذه الفكرة بالذات وليس فكرتهم عن العائد المادى بوجه عام . وثمة مجموعة كبيرة من البحوث التى تسير فى الاتجاه الاجتماعى السيكولوجى الدال على أهمية التأثير الجماعى المتبادل فى مجال تحديد المدرك الكلى الكامن ضمن مدركات العائد المادى . وهكذا نقول إنه من خلال التفاعل مع الآخرين يقوم الأفراد فى التنظيم الاجتماعى الواحد باستقطاب فكرة الميزة النسبية للفكرة المستحدثة وكذلك صفاتها المميزة الأخرى .

المبالغة في التبني :

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

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

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

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

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

الدراسات التى أجريت على هذا الموضوع :

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

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

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

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

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

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

ومن الواضح أنه في حالة آلة البذار ذات الصفوف الأربعة كان عدد
التأخرين في التبنى أكبر من عدد المبائلين وأفراد فئتي غير المنطقيين
أكثر من أفراد فئتي غير المنطقيين في قطاى المبائلين في التبنى والتأخرين
في ذلك . وثمة دراسة أخرى للبحاثة « جولدهشتين » ، عام ١٩٥٩ تدل على
أن فئتي المنطقيين يختلفان عن فئتي غير المنطقيين في عمق المعرفة وفي مدى
النقص في المعتقدات التقليدية . وهكذا تعتبر المعرفة عاملاً يؤدي إلى بلورة
الأحكام التي تتميز بالروح المنطقية وبالحمس الجاد في مجال تبني الأفكار
المستحدثة أو معارضتها .

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

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

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

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

وبما لاشك فيه أن الحاجة لدراسة موضوع المبالغة في تبني الأفكار المستحدثة مازالت حتى الآن كبيرة ، وكذلك الحاجة إلى زيادة معلوماتنا عن الدور الذى يقوم به المتصدرون للتغيير الاجتماعى فى مجال التعجيل بالمبالغة فى التبني أو الحيلولة دون حدوث هذه المبالغة .

الملخص

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

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

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

والقابلية للانقسام — انسجام الفكرة المستحدثة مع الأفكار

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

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

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