

نزعات مجهرية

القوى الصغيرة وراءها تغييرات الغد الكبيرة

مارك ج. بن

إي. كيني زيلسن

نقله إلى العربية

مروان سعد الدين

العبيكان
Obekon

Original Title:

Microtrends: The Small Forces Behind Tomorrow's Big Changes

Author: Mark J. Penn and Kinney Zalesne

ISBN: 978-0-446-58096-0

Copyright © 2007

Publisher: Hachette Book Group, New York, USA

حقوق الطبع العربية محفوظة للعيكان بالتعاقد مع هاشيت بوك جروب، نيويورك، الولايات المتحدة الأمريكية.

© 2008 _ 1429 العيكان

ISBN: 0 - 012 - 503 - 603 - 978

الطبعة العربية الأولى 1429 هـ - 2008 م

الناشر العيكان للنشر

المملكة العربية السعودية - شارع العليا العام - جنوب برج المملكة - عمارة الموسى للمكاتب
هاتف: 2937581/2937574، فاكس: 2937588 ص.ب: 67622 الرياض 11517

مكتبة العيكان، 1429 هـ

فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أثناء النشر

بن، مارك ج

نزعاًت مجهرية. / مارك ج بن؛ إي. كيني زيلسن؛ مروان سعد الدين. - الرياض 1429 هـ

519ص: 16.5 × 24سم

ردمك: 0 - 012 - 503 - 603 - 978

1 - علم الاجتماع أ. زيلس، (مؤلف مشارك)

ب. سعد الدين، مروان (مترجم) ج. العنوان

ديوي: 301

رقم الإيداع: 1431 / 2377

رقم الإيداع: 1431 / 2377

ردمك: 0 - 012 - 503 - 603 - 978

امتياز التوزيع شركة مكتبة العيكان

المملكة العربية السعودية - العليا - تقاطع طريق الملك فهد مع شارع العروبة

هاتف: 4654424/ 4160018 - فاكس: 4650129 ص.ب: 62807 الرياض 11595

جميع الحقوق محفوظة للناشر. ولا يسمح بإعادة إصدار هذا الكتاب أو نقله في أي شكل أو واسطة، سواء أكانت إلكترونية أو ميكانيكية، بما في ذلك التصوير بالنسخ «فوتوكوبي»، أو التسجيل، أو التخزين والاسترجاع، دون إذن خطي من الناشر

شكر وتقدير

بقيت فكرة هذا الكتاب تراودني سنوات عدة، وكنت أقول دائماً: إنني سأقوم بذلك «السنة القادمة». لكن نتيجة إلحاح بوب بارنيت، أضحت هذه هي السنة التي أقوم بتأليفه فيها.

أودّ أولاً شكر كيني زيلسن، معاونتي التي ساعدني عملها الرائع على تحويل الأفكار إلى حقيقة. أعرف كيني من العمل معها في حملة الانتخابات الرئاسية سنة 1996، وقد تعلمت تنظيم استطلاعات الرأي حينها، وهي مؤلفة رائعة أيضاً. كنت قد استمتعت كثيراً بتعاوننا معاً.

أودّ أيضاً أن أشكر بوب بارنيت، الذي تخيل الكتاب، وكان إلحاحه سبباً في انطلاقته، وقاد إيمانه به إلى إصداره. إنه جدير بالتقدير حقاً.

تتضمن قائمة الأصدقاء والزملاء الذين اقترحوا، وراجعوا، ونقّحوا، وفي بعض الأحيان، قدموا أمثلة عن نزعات مجهرية سكوت سيف، ودون باير، وسيرجيو بندكسين، وميش ماثيوز، وجوناثان كيسلر، وبيلي مان، ونيرا تاندن، وديفيد غينسبرغ، وج. ب. شрман. وأودّ أن أشكر بيل غيتس وبيل كلينتون؛ لدعمهما.

أنا ممتن كثيراً أيضاً لمحجري وناشري جوناثان كراب الذي ساند هذا المشروع منذ اللحظة الأولى وأخرجه إلى النور بمهارة وحماسة كبيرتين وأفراد فريقه، بمن فيهم نيت غراي، وكاري غولدستن، وفريد تشيز، وبوب كاستيلو، وأن تومي، فهم شركاء من الطراز الأول.

وأودّ أيضاً أن أشكر ميلسا فايزنر، محلل أبحاث الكتاب الرئيسية. طوال سنة كاملة، انشغلت ميلسا بهذا المشروع بطاقة وحماسة كبيرتين، وكانت على الخط الأمامي في جمع كل الأرقام التي تحولت إلى قصص، فقد قامت بعمل رائع.

سخرت لورا سو، الطبيبة المقيمة، عدّة شهور من وقتها لتتبع بعض من أكثر البيانات سرية في هذا الكتاب. ليست هناك إحصائيات عمرها عقوداً، أو بيانات غامضة لا تستطيع لورا فك رموزها.

خصّص عدد من الأشخاص: في بين، وشون وبييرلاند جزءاً من وقتهم وطاقاتهم لدعم هذا الكتاب. أخص منهم بالذكر جوش فيرمان، ونيك دانوف، وأندرو كلاستر، ومات ليبي، وإيميلي كوليجان الذين قدّموا إسهامات نفيسة مراراً وتكراراً. كما أغنى آخرون هذا الجهد بإسهامات كبيرة وصغيرة، ومنهم ألكس براون، وأمّي كوهن، وبراد داوغيرت، وجونathan غاردنر، وأماندا كيتير، وبيث لستر، وأمّي ليفتون، وجونathan بن، وجي راغسدیل، وميريل رامن، وإيان ريتشي، ولادون رودر، وبيتر روريج، وريتشل شوارتز، وبايال شاه، وكريغ سميث، وجيسيكا ترينور، وغرانت زاليس.

وأخيراً، أودّ أن أشكر كل مراقبي النزعات الذين يكتشفون نزعات جديدة كل يوم. ذكرت أسماء العديد منهم في «مصادر» التي حاولت توثيقها كما ينبغي. بعض النزعات في هذا الكتاب جديدة؛ بعضها كان معروفاً من قبل وقمت بإضافة بعض التأثيرات في سياق نزعات مجهرية، وبعضها نتاج دمج عمل سابق بعمل جديد. أمل أن يقدم هذا الكتاب مهاراتهم والقيمة الكبيرة لمراقبة النزعات إحصائياً.



المحتويات

9	مقدمة
23	1- الحب، والجنس، والعلاقات
25	عُزاب ونسب مرتبطة بالجنس
30	لبوات: نساء يواعدن رجالاً أصغر سناً
35	عشّاق في المكاتب
41	زواج المسيار
46	زواج الإنترنت
55	2- الحياة العملية
57	المتقاعدون العاملون
64	الانتقال من المنازل إلى أماكن العمل
71	أشخاص يعملون من المنزل
77	نساء يسهبن في الكلام
81	نساء يتشبهن بالرجال
87	3- العرق والدين
89	سقف الزجاج الملون
94	محبة السامية
99	عائلات مختلطة الأعراق
106	اللاتين البروتستانت
111	المسلمون المعتدلون
120	4- الصحة والعافية

- 121 كارهو الشمس
- 126 ساهرو الليل
- 132 أعسر دون قيود
- 140 الطبابة الذاتية
- 146 صعوبات السمع
- 151 5- الحياة العائلية
- 153 آباء جدد طاعنون في السن
- 158 مالكو الحيوانات الأليفة
- 164 أهل يدللون أطفالهم
- 178 أبناء بررة
- 183 6- السياسة
- 185 نخب سريعة التأثر
- 192 التأرجح لا يزال سيد الموقف
- 197 مهاجرون غير شرعيين مكافحون
- 203 صهاينة نصارى
- 208 سجناء أُطلق سراحهم حديثاً
- 213 7- مراهقون
- 215 اضطراب معتدل
- 220 حياكة اليافعين
- 225 المُثل العليا للمراهقين السود
- 230 تجار المدرسة الثانوية
- 234 فتية قنّاصون
- 241 8- الطعام، والشراب، والحمية
- 243 أولاد نباتيون

- 247 عبء ثقيل
- 253 التضور جوعاً لإطالة أمد الحياة
- 258 المولعون بالكافيين
- 263 9- نمط العيش
- 265 زيادة الاهتمام
- 270 آباء مهملون
- 274 الناطقون باللغة الأم
- 279 حيارى الجنس
- 285 10- المال والطبقة
- 287 مشترى منزل ثانٍ
- 291 ماري بوبنز المعاصرة
- 297 أصحاب ملايين خجولون
- 302 الطبقة الوسطى والإفلاس
- 307 القطاع غير الربحي
- 313 11- المظاهر والأزياء
- 315 الوشم
- 320 الفوضى والترتيب
- 325 محبو الجراحة
- 331 أجسام صغيرة، نفوذ كبير
- 337 12- التقانة
- 339 محبو تقانة اجتماعيون
- 344 مخربو الآلات الجدد
- 349 إناث التقانة
- 354 أمهات يشترين سيارات

- 359 13- الفراغ والترفيه
- 361 أمهات الرماية بالقوس؟
- 367 الفن الإباحي
- 372 الراشدون وألعاب الفيديو
- 379 الكلاسيكية الجديدة
- 385 14- التعليم
- 387 تأخير طفل ذكي صفاً
- 392 التعليم المنزلي في أمريكا
- 399 التسرب من الجامعة
- 404 محبو الأرقام
- 411 15- العالم
- 413 أديان مصغرة
- 417 مشترى المنازل الأجانب
- 423 علاقة وكل في منزله (المملكة المتحدة)
- 428 فتية أمهاتهم (إيطالية)
- 432 نجوم أوروبا
- 438 رجال الأعمال الفيتناميون
- 443 النبيذ الفرنسي
- 448 بيكاسو الصيني
- 453 تأرجح روسي
- 458 نهضة نساء الهند
- 462 إرهابيون مثقفون
- 469 خاتمة: نزعات مجهرية

مقدمة

في سنة 1960. صدمت فولكسفاغن عالم السيارات بالإعلان على صفحة كاملة بكلمتين فقط: فكر على نطاق صغير. كانت فكرة ثورية - نداء لتقليص المفهوم، والطموح، والنطاق الكبير في حقبة كان النجاح فيها مرتبطاً بالحجم وكبر المساحة، حتى عندما تقود سيارتك على الطريق.

في الوقت نفسه الذي كانت فيه أمريكا تتحول إلى قوة عظمى، ويهيمن اقتصادها على العالم، وتضع القواعد لأسواق عالمية، انطلقت البيتل (الخنفساء) بوصفها ظاهرة ثقافة معاكسة - تمثل الفردية بوصفها رد فعل على ما كان سائداً في خمسينيات القرن العشرين.

لم يعتد الأمريكيون البتة الصغيرة عندما يتعلق الأمر بالسيارات. لكن أسأل ثلثي الأمريكيين، وسيقولون لك: إنهم يعملون لشركات صغيرة. الأمريكيون مستعدون لإجراء تغييرات كبيرة فقط عندما يرون أولاً الخطوات الصغيرة الثابتة التي ستقود إلى تلك التغييرات، وهم يشاققون إلى نمط عيش البلدان الصغيرة في أمريكا العديد من أكبر الحركات في أمريكا اليوم صغيرة - تكون مخفية عادة عن الجميع إلا المراقب الشديد الحرص.

تستند نزعات مجهرية إلى فكرة أن أقوى العوامل في مجتمعنا هي النزعات المنبثقة، غير البديهية التي تشكل الغد أمامنا تماماً. مع تسليط الكثير من الأضواء على جرائم المراهقين، فمن الصعب رؤية شباب ينجحون مثلما كان يحدث سابقاً. مع التركيز على الفقر بوصفه سبباً للإرهاب، من الصعب رؤية أن إرهابيين أثرياء ومتقنين كانوا وراء العديد من الهجمات. مع الكثير من الاهتمام بالأديان المنظمة الكبيرة، من الصعب رؤية أن الفرق الدينية الصغيرة الجديدة هي الأسرع نمواً.

لم تكن قوة الاختيار الفردي أكبر مما هي عليه الآن، وليس صعباً البتة فهم وتحليل أسباب وأشكال تلك الخيارات. لم تكن مهارة الاستهداف المجهري -تحديد مجموعات فرعية صغيرة والتواصل معها بشأن احتياجاتها ورغباتها الشخصية- أكثر أهمية في التسويق أو الحملات السياسية من قبل. إذ مقارنة الحجم الذي يناسب الجميع انتهت في العالم.

فيما كنت جالساً قبل ثلاثين سنة في مكتبة لامونت في هارفرد، قرأت كتاباً يبدأ القول: «الرأي الضال والخارج عن العرف لهذا الكتاب هو أن الناخبين ليسوا حمقى». قدّم مؤلفه ف. و. كي الابن نقاشاً، كان منذ ذلك اليوم قد وجّه تفكيري ليس بشأن الناخبين فقط وإنما عن المستهلكين، والشركات، والحكومات والعالم كله أيضاً. إذا استعملت الأدوات الصحيحة ونظرت إلى الحقائق، يتبين لك أن الشخص العادي ذكي جداً في الواقع، ويتبنى بعض الخيارات المنطقية للغاية.

على الرغم من ذلك، أسمع كل يوم تقريباً خبراء يقولون: إن الناخبين والمستهلكين أشخاص مبعثرون ضالون، ويتخذون قرارات بناءً على لون ربطة العنق. لهذا يدفع السياسيون للمستشارين ليقولوا لهم أن يرتدوا بدلات معينة، أو يزيلوا التجاعيد من وجوههم. لهذا السبب تقدم الكثير من الإعلانات قصصاً ركيكة لا علاقة لها بالمنتجات. غالباً، لا يعتقد المرشحون والمسوقون أن الحقائق والقضايا مهمة جداً. في كثير من الأحيان، يكونون هم الحمقى. أراهن بأن ثلثي كل الاتصالات على الأقل تضيع على رسائل وصور لا يفهمها سوى من أرسلها.

فكرة هذا الكتاب هي أنه بعد ثلاثين سنة، لا يبدو أن ملاحظة ف. و. كي الابن صحيحة فحسب؛ وإنما ينبغي أن تكون المبدأ المرشد لفهم النزعات التي نراها في أمريكا وأرجاء العالم. لم يكن الناس أكثر تطوراً، أو فردية، أو معرفة بشأن الخيارات التي يتبنونها في حياتهم اليومية مما هم عليه الآن. بالرغم من ذلك، كما لاحظ كي، يتطلب الأمر دراسة علمية معمّقة لإيجاد الأشكال المنطقية التي تعمل على إبراز تلك الخيارات. عندما يواجه المرء خيارات الناس التي تبدو متناقضة، يصبح التفكير في البدلات البنوية وربطات العنق الفاخرة أسهل عليه.

وبالفعل، فإن التناقضات اليوم صارخة. على الرغم من أن الناس يتناولون أطعمة صحية أكثر من ذي قبل، إلا أن مبيعات الوجبات السريعة لم تكن أعلى سابقاً. على الرغم من أن محطة Fox للأخبار الأولى في التصنيف، إلا أن الحركة المناهضة للحرب تهيمن على معظم التغطية الإخبارية. على الرغم من أن أمريكا تصبح أكبر عمراً، إلا أن معظم ما نراه في الإعلان والترفيه موجه للشباب. على الرغم من أن الناس يتواعدون على نحو لم يسبق له مثيل، إلا أنهم لم يكونوا أكثر اهتماماً من قبل بعلاقات دائمة أكثر عمقاً. على الرغم من أن عدداً أكبر من الناس يشربون ماءً نظيفاً طبيعياً، إلا أن المزيد من الناس يتناولون أيضاً مشروبات الطاقة «الغريبة» المليئة بالمواد الكيميائية والكافيين.

في الواقع، الفكرة أن هناك عدّة نزعات كبيرة تحدد شكل أمريكا والعالم تتداعى. لم يعد هناك الآن قوتان عظيمتان تجذبان الناس إليهما. بدلاً من ذلك، تتنازع أمريكا والعالم مجموعة من الخيارات المعقدة، التي تتراكم في «نزعات مجهرية» - قوى صغيرة غير ظاهرة للعيان يمكنها أن تضم ما لا يزيد عن 1% من السكان، لكنها تتمتع بقوة تمكّنها من تشكيل مجتمعنا. ليست القوى الصغيرة هي التي تشكل فقط التغييرات الكبيرة. لمعرفة ما يجري حقاً، نحتاج إلى أدوات أفضل من العين المجردة واللسان البليغ. نحتاج إلى ما يماثلها من العدسات المكبرة والمجاهر، وهي بالمعايير الاجتماعية استطلاعات الرأي، والدراسات، والإحصائيات. إنها تتناول شريحة من المسألة موضع النقاش وتعرضها - أكبر وأوضح - للفحص. وبالداخل، ستجد نفسك، وأصدقائك، وعملاءك، وزبائنك، ومنافسيك، أوضح مما كنت قد فكرت من قبل.

عندما عملت للرئيس كلينتون سنة 1996، حدّدت مجموعة غير ظاهرة للعيان أصبحت تعرف فيما بعد باسم «أمهات كرة القدم». (أود الاعتقاد أنني فعلت شيئاً لحركة كرة القدم الشبائية، بالرغم من أنني لم أقصد ذلك بالتأكيد. كانت العبارة تعني فقط الوصول إلى النساء المشغولات في الضواحي اللواتي نذرْنَ أنفسهن لعملهن وأولادهن، اللواتي كان لديهن مخاوف بشأن السياسات الرئاسية الحقيقية). حتى تلك الحملة، كان يُعتقد أن الرجال يهيمنون على السياسة، ويقررون كيف ستصوّت أسرهم. لكن الحقيقة كانت أن معظم الناخبين الذكور في سنة 1996 كانوا قد اتخذوا قرارهم مع بدء الحملة

الانتخابية. لم يكن هناك أشخاص مؤثرون سوى مجموعة جديدة من الأمهات، اللواتي سخن أنفسهن لكل من عملهن وأولادهن، ولم يقررن على نحو نهائي بعد أي الحزبين سيكون مفيداً لعائلاتهن. كن، وليس عائلاتهن، هيئة الناخبين المتأرجحة الحاسمة. للفوز بأصواتهن، أطلق الرئيس كلينتون حملة لمساعدتهن في تربية أولادهن - اختبار ممنوعات في المدارس، وإجراءات ضد تدخين المراهقين، قيود على العنف في وسائل الإعلام، وأزياء مدرسية موحدة. لم تكن هؤلاء الأمهات يرغبن في المزيد من التدخل الحكومي في حياتهن، لكنهن كن سعيدات تماماً بالمزيد من التدخل الحكومي في حياة أبنائهن لإبقائهم على الطريق القويم.

لدى إمعان النظر فيما حدث، تم نثر بذور تغيير سياسي جوهري بملاحظة تلك النزعة الصغيرة. سابقاً، كان كل الديمقراطيين تقريباً قد استهدفوا العمال غير المثقفين من الطبقات الأدنى، وخاصة في القطاع الصناعي. لكن عضوية الاتحاد والوظائف الصناعية كانت تتراجع، والمزيد من الناس يذهبون إلى الكليات، وكل جمهور الناخبين تقريباً في الولايات المتحدة يدعو نفسه طبقة وسطى. في حال كانت غابت عن الديمقراطيين تلك النزعات الرئيسية، كان القارب سيفوتهم.

يضع المرشحون «أمهات كرة القدم» نصب أعينهم بحماس الآن - على الرغم من أن شخصاً ربما يرغب في أن يقول لهم: إن تلك النزعات تتغير بسرعة، وإن أمهات كرة القدم قد تغيرن أيضاً. الآن، بعد عقد من الزمن، يصبح أولادهن مستعدين لدخول الكليات، وقد خاضت الكثيرات منهن تجربة الطلاق، وأصبحت ضمانتهن المالية قضية كبيرة لهن مثل تربية أولادهن قبل عشر سنوات.

ومع كل الاهتمام الذي حظيت به تلك الأمهات، فإن الآباء - آباء يسكنون الضواحي، يهتمون بعائلاتهم ويعملون ساعاتٍ طويلةً - لم ينالوا سوى الإهمال في السياسة، والإعلان، ووسائل الإعلام. في القرن الحادي والعشرين، يقضي الآباء وقتاً مع أبنائهم أكثر من أي حقبة في التاريخ. هل تم تعديل جادة ماديسون؟ هل كان الآباء مرة هدفاً لحمولات العودة إلى المدارس؟

ربما يكون هناك تغيير كبير في التسويق، كما شهدت سنة 1996 في سياسات الديمقراطيين.

فن تحديد النزعة، عبر استطلاعات الرأي، هو العثور على مجموعات لديها أنشطة ورغبات مشتركة، وتكون إما قد بدأت تتشكل أو يمكن تشكيلها بالوسيلة المناسبة التي تلبور احتياجاتها. كانت «أمهات كرة القدم» موجودة منذ عقد أو أكثر - لكنها أصبحت فئة سياسية فقط عندما تم عدها كتلة اقتراع قوية في أمريكا.

اليوم، أنماط العيش المتغيرة، الإنترنت، بلقنة الاتصالات، الاقتصاد العالمي، تجتمع كلها معاً لإنشاء حس جديد بالفردية يغير بقوة مجتمعنا. ربما يصبح العالم أكثر إشباعاً، بمعايير العولمة، لكن يسكنه 6 مليارات شخص ليس عليهم أن يسبحوا مع التيار لإسماع أصواتهم. بغض النظر عن غرابة خياراتهم، يمكن الآن العثور على 100.000 شخص أو أكثر يحبون تذوق لحم الثور المقلي.

في الواقع، في الوقت الذي تصل فيه نسبة النزعة إلى 1 %، تكون جاهزة للتحويل إلى فيلم ناجح، أو كتاب يلقي رواجاً كبيراً، أو حركة سياسية جديدة. تؤثر قوة خيار الفرد على نحو متزايد على السياسات، والدين، والترفيه، وحتى الحرب. في مجتمعات اليوم الكبيرة، لا يتطلب الأمر سوى أن يتبنى 1% من الناس خياراً معيناً - مخالفاً لخيار الأغلبية العظمى - لإنشاء حركة يمكنها تغيير العالم.

انظر فقط إلى ما حدث في الولايات المتحدة للمهاجرين غير الشرعيين. قبل بضع سنوات، كانوا أمريكيين منسيين، مختبئين عن ضوء النهار والسلطات. اليوم، يقيمون تجمعات سياسية، ووفقاً لمكان سكنهم وعيش أقربائهم الذين يتمتعون بحق التصويت، ربما يتبين أنهم «أمهات كرة القدم» الجدد. ربما يكون المهاجرون القادمون عبر نظام هجرة فاسد الناخبين الأكثر أهمية في الانتخابات الرئاسية المقبلة، والموزعين في الولايات الجنوبية الغربية التي ستصبح ساحات للمعارك الجديدة.

الأمر نفسه في عالم الأعمال، أيضاً؛ لأن الإنترنت سهّلت كثيراً من اتصال الناس ببعضهم. في الماضي، كان مستحيلاً تقريباً التسويق إلى مجموعات صغيرة كانت تنتشر

عبر البلاد. الآن، ستحصل على قطعة افتراضية من الكعكة إذا عثرت على مليون شخص يرغبون في تجريب وصفتك للحمية، أو لا يستطيعون دفع أبنائهم للنوم في الليل.

الرقم قد لا يكون إستراتيجياً فحسب، وإنما كارثياً أيضاً. إذا استطاع الإرهابيون المتطرفون إقتناع، حتى عشر سكان أمريكا أنهم على حق، فسيكون لديهم 300.000 جندي للإرهاب، وهذا أكثر من كافٍ لتقويض استقرار مجتمعنا. إذا استطاع ابن لادن إقتناع 1% من مسلمي العالم البالغ عددهم مليار شخص دعم العنف، فسينجم عن ذلك 10 ملايين إرهابي، وهي مجموعة قد تتفوق عددياً حتى على أضخم الجيوش وقوات الشرطة على الأرض. هذه هي قوة المجموعات الصغيرة التي تجتمع معاً اليوم.

قوة الاختيار واضحة تماماً؛ لأن المزيد والمزيد من الأمريكيين يتخذون قرارات بشأن حياتهم الخاصة. مثلاً، كان النمو السكاني في أمريكا قد تباطأ إلى 0.9%، لكن عدد الأسر قد ازداد. بين الأزواج الذين يحصلون على الطلاق، يبقى هؤلاء عُزّاباً مدة أطول، أو يعيشون مدة أطول، أو لا يتزوجون على الإطلاق، وهناك ازدياد كبير في عدد أرباب الأسر - تقريباً 115 مليون سنة 2006 مقارنة بنحو 80 مليوناً سنة 1980. ازدادت نسبة الأسر التي تتألف من شخص واحد يعيش بمفرده من 17% سنة 1970 إلى 26% سنة 2003. تراجعت نسبة أسر المتزوجين الذين لديهم أولاد إلى أقل من 25%.

يقسم كل هؤلاء الناس الذين يعيشون حياة مستقلة وحدهم أمريكا إلى مئات المجموعات الصغيرة. لدى الأعزّاب، والناس دون أطفال في المنزل، المزيد من الوقت للاهتمام بمصالحهم، أو متابعة هواياتهم، أو الاتصال بالإنترنت، أو الاشتراك في نقاش سياسي، أو الذهاب إلى دور العرض. في كل الأحوال، لا ينبغي بأحد أن يذهب إلى دور العرض بعد الآن - يمكنك الحصول على الأفلام بسرعة تحميلها من الإنترنت أو الاشتراك بمحطات تعرضها - لكن بالنسبة للأشخاص الذين لديهم وقت فراغ عشية ليلة السبت، تصبح دار العرض المكان المفضل الذي يقصدونه بعد أن زادت المسارح أسعار تذاكر الدخول إليها، بدلاً من خفضها. يمتلك المزيد من الناس موارد في متناول أيديهم (بما في ذلك المال، والوقت، والطاقة) أكثر من ذي قبل. إنهم يستعملونها لإشباع حاجات شخصية، كما لم يحدث من قبل. ونتيجة لذلك، لدينا صورة أوضح عن الأفراد

وما يريدونه. وفي العمل، والسياسة، وحل المشكلات الاجتماعية، يمكن لامتلاك تلك المعلومات أن يكون له الفرق كله.

يتحدث هذا الكتاب عن المجموعات في أمريكا. كيف لم تعد هناك أمريكا واحدة بعد الآن، أو اثنتان، أو ثلاث أو ثمان. في الواقع، هناك مئات من أمريكا، مئات المجموعات الجديدة التي تتألف من أشخاص تجمعهم معاً اهتمامات مشتركة.

المجموعات ليست حكراً على أمريكا فقط. إنها ظاهرة عالمية مما يجعل توحيد الناس في القرن الحادي والعشرين أمراً في غاية الصعوبة. عندما اعتقدنا أن العالم، بفضل الإنترنت، لن يكون مترابطاً وحسب، وإنما موحد في النهاية حول قيم مشتركة تفضل الديمقراطية، والسلام والأمن، حدث العكس تماماً. نحن نبتعد عن بعضنا بسرعة كبيرة.

ذهبت أخيراً للعب البولينغ، وخلافاً لفكرة شائعة أخرى لكنها خطأ، لم يكن هناك أحد بمفرده. لكن في الواقع، لم يكن الأشخاص الذين يدفعون الكرات على طول المسارات لاعبي بولينغ تقليديين بدينين، يتناولون الجعة. في الواقع، لم يكن هناك أي تشابه على الإطلاق بين مجموعة وأخرى. كانت عند إحدى المسارات عائلة من المهاجرين الهنود، بما في ذلك الجدّان. عند مسار آخر، كانت هناك أم سوداء مع اثنتين من المراهقين. كان عند خط ثالث أربعة مراهقين بيض، يرتدي بعضهم قمصاناً لها ياقة عالية. وعلى بعد مسارين، كان هناك رجل يتكلم الإسبانية مع امرأة فيما يبدو واضحاً أنه موعِد بولينغ، ويتعانقان بين الفينة والأخرى.

كان قد نجم عن ازدياد حرية الاختيار ازدياد الشعور بالفردية. وكان قد رافق زيادة الشعور بالفردية زيادة قوة الاختيار. كلما كانت خيارات الناس أكثر، عزلوا أنفسهم ضمن مجموعات أصغر فأصغر في المجتمع.

تنوع الخيارات

في حفلة شاي في بوسطن سنة 1773، ربما لم يكن هناك سوى نوع واحد من الشاي فقط - الفطور الإنكليزي. اليوم، إذا أراد الأمريكيون شرب الشاي، فسيكون هناك مئات

الأنواع المختلفة منه في الميناء، من شاي زهرة الياسمين الخالي من الكافيين إلى الشاي بالنعناع المغربي إلى الشاي التايلندي.

لم يعد بمقدورك حتى شراء رقائق بطاطا دون الاضطرار للاختيار من بين المحمصة والمقلية والرقيقة والخالية من الدسم والمملحة، أو تلك التي لها نكهات مختلفة - تتضمن الشواء والبطاطا الحلوة والبصل والكراث، والفلفل.

نعيش في عالم تغمره الخيارات. في كل مظاهر الحياة تقريباً، يمتلك الأمريكيون اليوم حرية اختيار أوسع من أي وقت سابق في التاريخ، بما في ذلك أنواع جديدة من الوظائف وأطعمة جديدة وأديان جديدة وتقانات جديدة وأشكال جديدة من التواصل والتفاعل.

إلى حد ما، يعزى السبب في ذلك إلى شيوع اقتصاد ستاربكس Starbucks وتراجع اقتصاد فورد Ford. في بداية القرن العشرين، ابتكر هنري فورد خط التجميع، بحيث أضحى الاستهلاك الواسع النطاق ممكناً - على نحو موحد. صنع آلاف العمال سيارة سوداء واحدة، ملايين وملايين المرات.

اليوم، قلة من المنتجات فقط هي التي يتم تصنيعها بتلك الطريقة. (إحداها، للمفارقة، هي الحاسب الشخصي الذي وصل إلى كل منضدة في كل منزل بالشكل نفسه تقريباً. هناك بعض الاختلافات في الشكل الخارجي، لكن إذا قصدت أحد متاجر كومب-يو-إس-إيه Comp U.S.A لشراء حاسب، فستجد أن الخيارات أقل مما يتوافر لديك لانتقاء خس في أحد الأسواق).

على النقيض من ذلك، تسيطر على ستاربكس فكرة أن الناس يقررون خياراتهم - في قهوتهم، وحليبهم، والمواد التي يستعملونها للتحلية - وأنه كلما زادت خيارات الناس، كلما شعروا برضا أكبر. (وفي تلك الخيارات البسيطة فقط، يمكنك أن ترى أشياء لا يمكن توقعها لدى المستهلكين: بعضهم يتفادون الكافيين، أو الدسم، أو السكر؛ وآخرون يطلبونها كلها بسعادة). ستاربكس ناجحة؛ لأنها تستطيع تقديم كل شيء لكل الناس - لا تراهن على مجموعة واحدة من الخيارات وتفضلها على الأخرى.

في اقتصاد فورد، يخدم العامة كثيراً من الأشخاص عندما يعملون لتصنيع منتج واحد، بينما في اقتصاد ستاربكس، يخدم العامة بعض الأشخاص الذين يعملون لصنع آلاف المنتجات التي يمكن تعديلها وجعلها تتخذ طابعاً شخصياً.

يبدو أن نموذج ستاربكس هو الفائز: أي-بود iPod شهيرة ليس لأننا نستطيع حمل الموسيقى معنا أينما ذهبنا- استطعنا فعل ذلك مع أجهزة وكرمان Walkman في الثمانينيات. إنها شهيرة؛ لأنها تسمح لنا بانتقاء واختيار الأغاني المفضلة لدينا. كانت التقانة الفردية قد أصبحت تقانة مشخصة (تكتسب طابعاً شخصياً)، ويمكننا الآن الحصول على ما نريده بالضبط في كل مظاهر الاستهلاك تقريباً. يمكنك حتى الحصول على سيارة مصنوعة حسب الطلب في أقل من شهر - أطول من الوقت الذي تحصل فيه على البيتزا، لكنه بالرغم من ذلك عمل مذهل أضحى ممكناً بفضل التقانة.

طغيان الطابع الشخصي وحرية الاختيار نعمة لمحبي القهوة ومشتري السيارات، لكنه كابوس لمراقبي النزعات. نظراً لأن الخيارات تتسع أكثر فأكثر، ينبغي أن ننظر بإمعان لنرى كيف تتغير الخيارات.

لكن تذكر الإرهابيين، أو لاحظ أن أكثر سيارة مبيعاً في أمريكا يقتنيها نحو 300.000 شخص. بخلاف أي وقت آخر في التاريخ، يمكن لنزعات صغيرة إحداث تغييرات كبيرة. لهذا، على الرغم من أن ملاحظة النزعات أصعب من ذي قبل، إلا أنها أكثر أهمية أيضاً. مجموعات صغيرة، تجمعها معاً اهتمامات، وعادات، وأولويات مشتركة تتبثق الآن. إنها قوية، لكن من الصعب العثور عليها. يهدف هذا الكتاب إلى تسليط الضوء على بعضها.

قوة الأرقام

كانت هناك بعض الكتب الجيدة في السنوات الأخيرة ادّعت أن أمريكا تتحرك في اتجاهين أساسيين. أما هذا الكتاب فإنه يناقش العكس. فأمريكا تتحرك في مئات الاتجاهات الصغيرة. مرة واحدة، وبسرعة. إن ذلك جزء من طاقتنا الكبيرة وجزء من التحدي الذي يلوح أمامنا.

لا تعير النزعات الصغيرة كبير احترام لبعضها. مقابل كل مجموعة بارزة من الشباب الحضريين الأنيقين في أمريكا، هناك مجموعة أخرى من الأشخاص الأكبر سناً المتمسكين بالطرق القديمة والذين يواظبون على الذهاب إلى الكنيسة. مقابل كل مجموعة من المهتمين بالحدائق، هناك أشخاص يطالبون بإلغاء التقانة. يتبع الأمريكيون نظام حماية أكثر من ذي قبل، لكن مطاعم شرائح اللحم المشوية لم تكن أكثر ازدحاماً مما هي عليه الآن. السياسة مقسومة إلى متطرفين مع «ولايات حمراء» و«ولايات زرقاء»، لكن لم يكن هناك ناخبون يدعون أنفسهم «مستقلين» أكثر مما هي عليه الحال الآن.

بعد ثلاثين سنة من قراءة ف. و. كي، كنت قد استفدت من أفضل أداة أعرفها لتحديد النزعات، أو التغييرات والتطورات في تلك المجموعات: الأرقام. يدعي الأمريكيون أنهم أمة «شجاعة» - نوع من الكناية لما ندعوه مجازاً «قيمنا». كم مرة سمعت أن الصواب هو أن تتحلى بالشجاعة؟

معظم الوقت، تكون تلك النصيحة سيئة تماماً. إذا أردت أكثر أشكال النقل أماناً، اصعد إلى طائرة؛ ولا تقترب من سيارة. إذا أردت أن تخسر وزناً، فقم بعدد السعرات الحرارية؛ وانس عصير التوت وبيذور الكتان. تأخذك الأرقام دائماً إلى حيث تريد أن تذهب إذا عرفت كيف تقرؤها.

نحب الأرقام بوجه عام - هناك مسلسل تلفازي ناجح هذه الأيام يدعى «أرقام». لكننا نخاف منها أيضاً. يعزى ذلك في جزء منه إلى أن تدريبنا في الرياضيات والعلوم أقل منه في اللغة والأدب. بوصفنا بلداً، نشك في أننا لسنا بارعين في الأرقام. إنها تخيفنا، تماماً مثل الحديث إلى العامة، لكنها في الوقت نفسه تذهلنا.

لا يثق الكثيرون منا في الأرقام، لأن بعض الناس، في سعيهم لتحقيق هدف معين، يسيئون استعمالها. هل تذكر مشكلة الألفية Y2K المفزعة؟ انتاب كل مستخدم للحاسب على الأرض القلق من تعرض ملفاته للخطر عند تحول الألفية. في الواقع، ثلث حواسيب العالم فقط كان يُعتقد أنها عرضة لأخطاء الألفية - وحتى في تلك الحواسيب، لم تظهر أي مشكلات حقيقية. أو أنفلونزا الطيور. في أواخر سنة 2005، انتشر في أنحاء العالم

أنه من أصل 140 شخصاً أُصيبوا بأنفلونزا الطيور في جنوب شرق آسية، لقي أكثر من نصفهم حتفهم. توصل المراسلون إلى نتيجة مفادها أن نسبة الوفيات بأنفلونزا الطيور أكثر من 50%. مرعبة! لكن في الحقيقة أن العينات التي جاءت منها هذه الأرقام كانت لأشخاص أعياهم المرض. لم يظهر الأشخاص الذين أُصيبوا بالأنفلونزا ولم يذهبوا البتة إلى المستشفى في تقدير عدد الإصابات. أدعو تلك الأرقام المنقولة «إحصائيات رعب».

كانت مهمتي، عبر ثلاثين سنة من تنظيم استطلاعات الرأي، فرز القمح عن القش عندما يتعلق الأمر بالأرقام. عبر عملي لأنواع مختلفة من العملاء، من بيل كلينتون إلى بيل غيتس إلى طوني بليز، كنت قد تعلمت التفاوضي عن الحكمة التقليدية الجديرة بالملاحظة، والعثور على نزعات ليست بدهية في المجتمع الذي يمكنه المساعدة في حل تحديات مستدامة. تخيل لحظة أنك قائد قوي. يهاجمك المدافعون عن قضايا مختلفة كل يوم، وتدلي وسائل الإعلام بدلوها في كل شيء. يدق مستشاروك ناقوس الخطر. يصبح من الصعب تبني الخيار الصحيح إن لم يكن لديك أيضاً المادة المفقودة: الأرقام. كانت مهمتي الخوض في كل الآراء لتقديم وجهة نظر كمّية ومنتينة عن حقيقة تستند إلى أرقام، حتى يكون لدى القادة صورة صحيحة عندما يتخذون قراراتهم. من وجهة نظري، الكلمات دون أرقام لا معنى لها مثل الأرقام دون كلمات -تحتاج إلى التوازن الصحيح، وهكذا تكون النقاشات مدعومة بالحقيقة كما تصورها الأرقام. لاحقاً في الكتاب، نتكلم بشأن ارتفاع معدل الجريمة في أمريكا- موضوع صعب جداً كان محط اهتمام عدد لا يُحصى من الأفكار والنظريات عن كل شيء من البطالة إلى الأبوبين المتساهلين. لكن عندما تفهم أن عدد المجرمين الذين يتم إطلاق سراحهم من السجن قد تصاعد أخيراً إلى 650.000 شخص سنوياً، يكون لديك مباشرة نموذج لتهديد جديد في الشوارع والذي يحتاج إلى مجموعة جديدة من الحلول.

في عملي بوصفي مختصاً في استطلاعات الرأي والعمل الإستراتيجي، كنت قد ساعدت في وضع إستراتيجيات جديدة تستفيد من الأرقام. دراسة حالة أمهات كرة القدم سنة 1996. مساعدة هيلاري كلينتون التي أصبحت عضو مجلس الشيوخ سنة 2000 في استقطاب أصوات الناخبين في شمال نيويورك، وهي منطقة لم يكن الديمقراطيون

يحظون فيها تقليدياً بكثير من الأصوات. تغيير أنماط إعلان الشركات يجعلها تستهدف الأشخاص الأكبر سناً، وليس الشباب. تقديم النصيحة للفائزين في خمس عشرة حملة انتخابية رئاسية بلغات لا يمكنني حتى لفظها، فضلاً عن فهمها لأنني عالجت أرقاماً وليس قضايا محلية. غالباً، يكون الناس قريبين جداً من الموقع ولا يمكنهم رؤية الحقائق كما هي - ويتطلب الأمر نظرة موضوعية لإخبارهم بما يجري حقاً. يمكن أن يكون القادة أكثر عزلة، وأسرى غالباً لكادرهم، ولا يسمعون سوى ما يقول الصحفيون المحليون: إنه يجري. يمكن للأرقام أن توقف الضغط بأي لغة كانت.

أتذكر أنني كنت يوماً ما أقول لرئيس كولومبيا الجديد: إن شعبه مستعد لحرب شاملة على المنوعات بنسبة كبيرة. لم يكونوا يريدون، كما قد يظن معظم الناس، غض الطرف عما يجري وإنما تحديث البلد. كان الرئيس صامتاً بشأن القضية - لكن رئيس أركانه قال أخيراً: «مارك، أنت محق، لكننا سنلقى حتفنا جميعاً». علمني حدود الأرقام ذلك اليوم، لكن قرر كل من الرئيس والبلد شن حرب على أمراء المنوعات، وخاطر كثيرون بحياتهم في تلك العملية.

هذا الكتاب عن قوة الأرقام وكيف تقود أمريكا والعالم. نادرة هي الأشياء التي تبدو على السطح، والحكمة التقليدية السائدة قد لا تكون حكمة على الإطلاق. هناك نزعات قوية غير بديهية مختبئة أمامنا تماماً، ويمكن الاستفادة منها لإطلاق عمل جديد، إدارة حملة انتخابية، البدء بحركة جديدة، أو توجيه إستراتيجية استثمارنا. على الرغم من أن تلك النزعات تحدق في وجوهنا، إلا أننا في الواقع لا نراها في كثير من الأحيان.

مستكشفو النزعات في السياق

أنا جزء من مجموعة من مستكشفي النزعات. كان ألفين توفلر، الذي كتب سلسلة الصدمة المستقبلية، وجون نيزبت، الذي كتب نزعات كبيرة، اثنين من أوائل المفكرين في الحقبة المعاصرة الذين نظروا إلى عالم السلوك البشري الكبير المتغير، وحاولوا استنتاج بعض الأمور المنطقية منه بالاستفادة من الحقائق والبيانات. كانوا محقين في أن عصر المعلومات سيغير كل شيء.

لكن شيئاً واحداً تغير بوجه خاص كان طبيعة النظر إلى النزعات نفسها. كما سنرى عبر هذا الكتاب، لا يمكنك فهم العالم الآن بمعايير «النزعات الكبيرة»، أو التجارب العالمية. في مجتمع اليوم الممزق، إذا أردت العمل بنجاح، ينبغي أن تفهم المجموعات متميزة الهوية التي تنمو وتتحرك، بسرعة وإثارة في اتجاهات متقاطعة. تلك هي النزعات المجهرية.

يختلف الأمر كثيراً، على أي حال، عما يفعله معظم الناس عندما «يلاحظون نزعات» - تكون بحد ذاتها نزعة نامية. أخيراً، كان هناك بعض المسوّقين وعلماء الاجتماع الذين سيخبرونك عن «عشرة أو خمسة عشر شيئاً ينبغي أن تعرفها» للعيش في أثناء السنتين أو الخمس أو العشر القادمة. إنهم يحدّدون ويشدّبون العالم حولهم بإطلاق أسماء أحلى على المستهلك، والثقافة، والتغييرات الشخصية التي تجري في المجتمع. نعم، أهدف إلى وضع بعض اللصاقات اللزجة في هذا الكتاب، أيضاً. لكن في هذا الكتاب، النزعة ليست مجرد «تطور»، مثل تراجع استعمال الأوراق النقدية. إنها ببساطة ليست «تحوّلاً» في كيف يفعل الناس الأشياء، مثل تزايد اكتساب النساء لألقاب أزواجهن. إنها ليست مجرد «أولوية» متنامية لمنتج أو خدمة، مثل الاستعمال المتزايد لأنظمة تحديد المواقع. النزعة المجهرية هي مجموعة متميزة متماسكة، تنمو، ولديها احتياجات ورغبات لا تلبّيها المؤسسات الحالية من شركات، ومسوّقين، وصانعي سياسة، وآخرين يمكن أن يؤثروا في سلوك مجتمع.

الغوص عميقاً

في نزعات مجهرية، سننظر إلى خمس وسبعين مجموعة تشكّل، عبر اتخاذها قرارات يومية، أمريكا والعالم اليوم وغداً. على الرغم من أن بعض المجموعات أكبر من الأخرى، إلا أن ما تشترك فيه أنها غير مرئية نسبياً - إمّا لأن أعدادها الفعلية صغيرة أو لأن الحكمة التقليدية تخفي إمكانياتها في الظلال، وتشدّد أحياناً على العكس تماماً.

في بعض تلك المجموعات، ستري نفسك أو أصدقاءك، عملاءك أو ناخبك. ستبدو بعض المجموعات بعيدة تماماً. بعضها غريب. وأخرى مأساوية. أحياناً، كنت أوتّق نزعات

متعارضة بكل ما تحمله الكلمة من معنى. لدى وضعها معاً، تصبح مثل لوحة انطباعية
لأمريكة والعالم.

في النهاية، سنخطو خطوة إلى الوراء، وننظر إلى اللوحة. لم يعد مهماً عدد ضربات
الفنان؛ لأن أمريكة والعالم الآن مجموعة من النقاط الدقيقة التي ينبغي فحصها واحدة
إثر أخرى. سنرى ما هي الصورة التي ستنبثق في النهاية، وما الذي تعنيه لمستقبلنا؟

