

فوائد وتكاليف إضفاء الصفة التجارية

عادة ما يبدأ إضفاء الصفة التجارية عندما يجد شخص في الجامعة فرصة لاجني المال: عرض سخي لتمويل بحث مقابل حقوق حصرية بترخيص براءة الاختراع؛ أو فرصة لبيع دورات دراسية عن بعد مقابل ربح؛ أو عقد مريح مع شركة تصنيع ملابس تعرض مالمع زي رياضي موحد مجاني مقابل جعل اللاعبين يحملون شعار الشركة. من الطبيعي أن يرحب مسؤولو الجامعة بإمكانية الحصول على موارد جديدة يمكن أن تساعد في تمويل برنامج واعد، أو في تقادي عجز مالي مرتقب. لذلك نراهم يسعون بجدية لتحقيق هذه الفرصة، ويحسبون الإيرادات المتوقعة. إنهم يبدؤون بالتفكير جدياً فيما إذا كان هذا الأمر ينطوي على مخاطر على القيم الأكاديمية، لكن مع وضع هذه الفوائد وحدها في أذهانهم. إن الموجة السائدة اليوم هي معرفة كيفية تنظيم المشروع، مع احتواء المخاطر المحتملة، والسماح له بالتطور، والبدء بجني فائض من المال.

ومنذ أن بدأت ألعاب كرة القدم الجامعية، وحتى النمو الأخير لمشروعات الإنترنت الهادفة للربح، أدت طريقة العمل هذه إلى تعريض الجامعات للمشكلات مرة بعد أخرى. ويجد مسؤولو الجامعات أنفسهم في أحيان كثيرة واقعين في مستنقع نهائيات المباريات الجامعية، أو متورطين في فضائح ناشئة عن تضارب المصالح في مسألة إجراء أبحاث على البشر. بل غالباً ما تسمح المؤسسة لنفسها بتخفيض معايير القبول قليلاً، أو بالتوصل إلى تسوية لتقديم تدريس أرخص لكنه أقل جودة، أو بزيادة السرية قليلاً في مختبراتها. إن هذا السجل يحوي أخطاء تبرر إعادة دراسته. ولكن ما هي الفوائد التي جاءت بها المشاريع التجارية إلى الحياة الأكاديمية، وما هي درجة أهميتها المحتملة؟ وما هي المخاطر التي تنطوي عليها؟ وهل تستطيع التجربة أن تبثنا عن التكاليف غير الملحوظة التي يستتبعها إضفاء الصفة التجارية؟

الفوائد:

الأرباح

إن الجاذبية الواضحة التي تتمتع بها معظم المشاريع التجارية بالنسبة للجامعات التي ترعاها كإمانة في فرصة تحقيق عائدات جديدة كبيرة للجامعة. ويعود للمسؤولين الأكاديميين شرف استخدام هذه الأموال، لا لملء جيوب مستثمري الشركات الخاصة، بل للمساعدة في تمويل المنح الدراسية، وشراء كتب للمكتبة، ودفع ثمن معدات جديدة للمختبر، أو لدعم أي عدد من الغايات التعليمية المجدية. وفضلاً على ذلك - وفي مقابل الهدايا والعطايا والمخصصات الشرعية العديدة التي تتلقاها الجامعة - فإن للعائدات التجارية قيمة خاصة، لأنها يمكن عادةً أن تستخدم لأي غاية يختارها مسؤولو الجامعة.

وبرغم سماتها الجذابة، إلا أن الأرباح التجارية لا تصل دائماً إلى مستوى التوقعات. فهي في أغلب الأحيان لا تحقق الأرقام المأمولة. وتاريخ الألعاب الرياضية يبين بوضوح كيف يمكن للتكاليف المرتفعة أن تقضي على أي مكاسب متوقعة، فتترك معظم المؤسسات مع عائدات متواضعة، بل مع خسائر أيضاً، إلى جانب تبذير ملايين الدولارات على الملاعب الرياضية، وغيرها من المرافق المكلفة، في حين كان يجدر إنفاقها على التعليم أو الأبحاث. وقد ظهرت أيضاً نتائج مشابهة في مساعٍ تجارية أخرى. فمن أصل 200 أو أكثر من العدد المتوقع لمكاتب ترخيص براءات الاختراع، نجد أن جزءاً صغيراً منها فقط حصل على أكثر من 10 مليون دولار عام 2000؛ في حين لم تتمكن غالبية هذه المكاتب من جني أي ربح يمكن الحديث عنه ولو كان بسيطاً*.

كما أن محاولات تحقيق الثراء من الاستثمار في شركات أنشأها أعضاء هيئة التدريس اتجهت نحو إنتاج إيرادات مخيبة للآمال. ومع أنه ما زال من المبكر جداً تقويم الربحية

* كان عام 2000 هو الأفضل حتى الآن من حيث إيرادات تراخيص براءات الاختراع. فقد ذكرت الجامعات حصولها على إيرادات تزيد على بليون دولار. وحصلت كذلك خمس عشرة مؤسسة على أكثر من 10 مليون دولار. لكن نحو 50 جامعة فقط ذكرت استلامها إيصالات بقيمة تتجاوز 2 مليون دولار. انظر غولدي بلومستيتك «قيمة تراخيص الجامعة لبراءات الاختراع تجاوزت بليون دولار عام 2000 في نتائج مسح عام 2000»، سجل التعليم العالي (5 آذار، 2000).

القصوى لمشروعات الإنترنت المربحة، إلا أن الإخفاقات المبكرة في مؤسسات مثل جامعة نيويورك وتمبل - ناهيك عن الجهود المبذولة في هذه المشاريع الربحية مثل (Fathom) و(Pensare) - توحى بأن النموذج ذاته سوف يسود في هذا المجال أيضاً.

وحتى إذا ما حققت الجامعات ربحاً، فقد لا تحافظ عليه، على الأقل في المؤسسات العامة. وذلك لأن وجود فائض مالي واضح غالباً ما يحمل الهيئة التشريعية على تقليل المخصصات، مما يلغي أي أثر إيجابي على الموازنة الأكاديمية. فضلاً على ذلك فإن ما قد يتبقى من الأرباح قد يستخدم أيضاً في غايات مشكوك فيها. ومن أمثلة ذلك أن الفوائض التي تتحقق من مباريات كرة القدم وكرة السلة، تدفع على شكل منح دراسية لرياضيين في ألعاب أخرى غير قادرة على دعم نفسها، مثل سباق التتابع والتنس أو السباحة. لذلك - وبعيداً عن المساعي الأكاديمية - فإن إيرادات الألعاب الرياضية تزيد من حجم المشكلة، لأنها تساعد في تهديد عدد أكبر، حتى من الطلاب الذين قد لا يكونون جديرين بالقبول بموجب المعايير الأكاديمية النظامية.

المحفزات:

لعل القراء يتذمرون عند هذه المرحلة من أن نبرة هذا النقاش تبدو سلبية جداً، متجاهلة كثيراً من الفوائد العظيمة لإضفاء الصفة التجارية. لقد كانت نهايات المباريات الجامعية بالنتيجة مجاًلاً مسلياً لأعداد هائلة من الأمريكيين. كما تحسنت كثيراً عملية تحويل الاكتشافات العلمية إلى منتجات وعمليات مفيدة بفضل براءات الاختراع والتعاون بين الشركات، (وهو بصراحة السبب الأساسي الذي يجعل الأمريكيين يسمحون بإنفاق ملايين الدولارات سنوياً من أموال الضرائب على المختبرات الجامعية). أما بالنسبة للإنترنت ومصالح مستثمري الشركات الخاصة المسرعة إلى التعليم عن بعد، فهل المنافسة وإغواء الربح هما الدافعان الوحيدان القادران على اختراق المعايير الصارمة في الكليات، وتحقيق تقدم حقيقي في التعلم والتدريس؟

وهذه أسئلة معقولة كلها. فالأرباح تشكل - من غير شك وبعيداً عن أي مال تحققه - حافزاً يحث الجامعات على التصرف بطرق تعود بنفع عام. على المعايير الأكاديمية.

لكن يجب أن نكون حريصين مرة أخرى في إحصاء هذه المزايا. فغالباً ما يتبين أنها مضللة على الرغم من تحققها في بعض الأحيان. وتاريخ الألعاب الرياضية مليء بمزاعم جريئة عن المكاسب التي نادراً ما تكون حقيقية في النهاية: هبات أكبر من الخريجين، وتحسينات في جودة مجموع الطلاب، وفرص تعليمية مهمة للأقليات، وغير ذلك مما لا يتسع المجال لذكره. وحتى في حالة الأبحاث، ما زال ثمة نقاد يشككون فيما إذا كانت مسألة تنامي تسجيل الجامعات لبراءات الاختراع قد عززت أو أخرت التقدم العلمي وآثاره على الإنتاجية.

فضلاً على ذلك، يحق لنا أحياناً عندما تأتي المشاريع الطموحة بفوائد للصالح العام أن نتساءل عما إذا كان سعي الجامعات وراء الربح هو لتحقيق نتائج إيجابية بالفعل. فالمنافسة مثلاً بين المؤسسات المتنافسة، بما فيها الجامعات الساعية للربح وغيرها من شركات التوريد، قد تكون كافية لإرغام مسؤولي الجامعة على العمل بجد لتقديم دروس جديدة أفضل عبر الإنترنت دون إضافة حافز جنبي الربح. وبالمثل، فإن الجزء الأكبر من الإثارة التي تمنحها المنافسات الرياضية الجامعية للطلاب والرياضيين نجده أيضاً في الكليات الصغيرة حيث تجري الألعاب الرياضية من غير ملاعب فاخرة ومنح دراسية للرياضيين ومن غير ضغوط مفردة، وجميعها يستهلك جهوداً ضرورية اليوم لنهائيات كرة القدم وكرة السلة. أما بالنسبة لتسليّة الناس، فقد استطاعت النوادي الرياضية والفرق المحترفة أن تلبّي طلب الجمهور على الألعاب الرياضية في بلدان أخرى. ولكن لماذا يكون محتملاً أن تصبح أمريكا الأمة الوحيدة التي تستخدم فيها طلاب الجامعات لتقديم عروض رياضية من أجل الربح على حساب المعايير الأكاديمية.

والأمر يحتمل أن نذكر مرة أخرى أن محفزات المنافسة التجارية لا تؤدي دائماً إلى نتيجة مفيدة؛ بل من النادر أن تعطي ما تريده السوق. وستكون المقررات التدريبية رخيصة ومختلفة في جودتها إذا ما طلب أرباب العمل من موظفيهم تقديم شهادة حضور فقط². بل إن تحقيق الربح من مشروع التعليم عن بعد عبر الإنترنت لن يأتي بأفضل النتائج، إلا إذا كان الطلاب يتمتعون بفطنة كافية تكفل توجيههم نحو البرامج عالية الجودة. أما على شاشة التلفاز التجاري، فنادرًا ما تقدم برامج ممتازة، إلا بطلب من الجمهور.

ويمكن للمنافسة على الربح أن تؤدي في الواقع إلى سلوك مؤسف أحياناً. فقد يصبح المتنافسون تواقين جداً إلى الفوز، إلى حد يجعلهم يلجؤون إلى طرق سيئة، بل غير قانونية أيضاً. إن استمرار الغش في البرامج الرياضية ضمن التعليم العالي يعطي مثلاً محزناً عن هذا. وكذلك الأمر في إخفاء المعلومات السلبية عن التجارب التي أجراها شيفر تسينغ من جامعة هارفارد.

ولعل هذه الإشارات التحذيرية تستثير رداً لاذعاً من رؤساء الجامعة المغامرين، الذين يعملون جاهدين لإيصال مؤسساتهم إلى مستويات أعلى في الهرم الأكاديمي. فنراهم يقولون: «إن جميع هذه الحجج الأخلاقية جيدة جداً بالنسبة لرئيس جامعة سابق معتاد على وجود منصب آمن له في المراتب الأكاديمي، ومحصن ضد سوء الطالع بفضل مخصصات تقارب 20 بليون دولار. لكن كيف يمكن لمؤسسات أخرى لا تتمتع بهذه المزية أن تأمل تحقيق مكانة أرفع ما لم تستطع ملاحقة كل فرصة تلوح أمامها من أجل كسب الموارد التي يتطلبها التميز دائماً؟»

ويعد هذا سؤال وجيه! فالانتقادات توجه ضد أي مؤسسة في التعليم العالي لا تتمتع بسمعة معروفة ووفرة من المال. كذلك فإن أفضل الأكاديميين والعلماء الشباب عادة ما ينضمون إلى مؤسسات لديها في الأصل هيئة التدريس قوية. كما أن المؤسسات وجهات التمويل الحكومية تقدم معظم دعمها لجامعات تستخدم أشهر الأساتذة. وبالمثل فإن أفضل الطلاب يتوجهون إلى الجامعات ذائعة الصيت. لكن هؤلاء الطلاب سوف يتخرجون عاجلاً أو آجلاً، وسوف يصبح عدد منهم خريجين ناجحين على الصعيد المالي، فيقدمون دعمهم لجامعتهم الأم على شكل هبات أكبر مما تحصل عليه جامعات غيرها.

وبهذه الطرق جميعاً نجد أن الجامعات الأقوى تميل إلى تخليد نفسها على نحو تلقائي تقريباً. فالنجاح يولد نجاحاً، وذلك يساعد على توضيح سبب استمرار قائمة الجامعات الكبرى في العام 2000 دون تغيير يذكر منذ عام 1950 أو حتى 1900. وهذه العملية تسبب في أفضل الأعراف الأمريكية إحباطاً مبرراً لرؤساء الجامعات الذين يريدون نقل مؤسساتهم إلى آفاق جديدة، ويشعرون بالغيظ لرؤية ما يدعى

بالجامعات المتقدمة وهي مستمرة في نجاحها وازدهارها، حتى عندما تبدو قيادتها بليدةً خالية الوفاض من الأفكار المبدعة.

وقد يخلص رؤساء الجامعات المغامرون إلى أن إضفاء الصفة التجارية يقدم للقائد المحنك الفرصة الأفضل لاختراق حواجز العرف والتميز على عدد أكبر من المنافسين المعروفين. وقد تتطوي النهائيات الرياضية على مخاطر كثيرة، وقد تكون احتمالات الفوز فيها ضئيلة، لكن كيف يمكن لغيرها من جامعات قليلة الشهرة أن تأمل في الحصول على شهرة أكبر، وجذب مانحين جدد وطلاب موهوبين ممن قد لا يدركون وجود هذه المؤسسة أصلاً بغير ذلك؟ وقد تتمكن بضع جامعات فقط من جني أرباح كبيرة من اكتشافات أساتذتها، لكن ما هو المجال الأفضل للحصول على -نحو سريع مفاجئ- على كمية كبيرة من المال تكفي لتحديث الأقسام وجذب أساتذة متميزين؟ قد يتبين في النهاية أن الإنترنت ليس بمصدر للثروة، وقد تحصل مدارس أخرى ذات شهرة أكبر على مزية الاسم التجاري، لكننا نقول أيضاً -على وجه الاحتمال فقط- إنه قد يتبين في نهاية الأمر أن هذه المؤسسات لا تستطيع إعطاء أفضلية تنافسية لجامعة تتمتع بطموح أكبر بحيث تتحول هذه الأفضلية إلى سمة تنافسية دائمة.

وتصعب مواجهة هذا المنطق؛ وعلى الرغم من أن المكافآت الناتجة عن إضفاء الصفة التجارية نظريةً أكثر بكثير مما يعتقد كثير من المتحمسين، إلا أن الفرص قد لا تزال جيدة بالقدر الكافي لمنح هذه الإستراتيجية مظهراً جذاباً بالمقارنة مع البدائل المتاحة. لكن إجراء تقويم كامل يتطلب دراسة تكاليف إضفاء الصفة التجارية، وكذلك دراسة فوائدها المحتملة.

التكاليف:

تعد التكاليف -إن وجدت- نظرية ومعنوية أكثر من المكافآت؛ فتادراً جداً ما يمكن التعبير عنها بالمال. وكثيراً جداً ما كانت متصلة بعالم القيم المراءوغ، وخاصة في وجود المبادئ التي ينبغي أن توجه المساعي الأكاديمية فتعزز الجودة والمعنى. ونستعرض فيما يلي أهم المخاطر التي يحملها إضفاء الصفة التجارية على هذه القيم:

إضعاف المعايير الأكاديمية:

من النادر جداً أن نجد جامعات بحثية تتفوق هيئات التدريس، ولو بقدر بسيط. فإن هي أرادت تقديم أكبر إسهام ممكن، فمن الضروري أن تضمن سلامة إجراءاتها في تعيين الأساتذة وترقيتهم. وعلى المؤتمنين على اتخاذ هذه القرارات ألا يستندوا في ذلك إلا إلى جودة المرشحين لهذه الوظيفة من حيث التدريس أو الأبحاث أو غيرها من الإسهامات في تحقيق غايات المؤسسة. وبذلك يجب عليهم ألا يعينوا المدرسين لمجرد أنهم يستطيعون الحصول على تمويل كبير من الشركات بسبب عملهم في مشروع يحمل فائدة علمية بسيطة لكنه يعد بمكافآت تجارية ضخمة. وإذا لم تحترم الجامعات هذا المبدأ، فإن جودة عملها الأكاديمي سوف تتأثر بالتأكيد، وسوف تجد صعوبة أكبر في توظيف علماء وأكاديميين متميزين حقاً. بل إن فكرة توظيف الأساتذة لأسباب تجارية ستؤثر على معنويات هيئة التدريس، وتضعف سمعة الجامعة في نظر غيرهم من الأكاديميين وذلك بالإشارة إلى أنها ليست ملتزمة بالجودة الأعلى في البحث والتعليم.

وثمة مبدأ مهم آخر بالنسبة للجامعات الانتقائية، وهو أن يتم قبول جميع الطلاب استناداً إلى أسباب وثيقة الصلة بالغايات الأكاديمية للمؤسسة: أي على أساس قدرتهم على الاستفادة من البرنامج التعليمي، وتعزيز تطور زملائهم من الطلاب، وتلبية احتياجات المجتمع. أما إذا تم قبول المتقدمين للجامعة بسبب صلتهم بمسؤولي الجامعة، أو لأسباب أخرى لا تتصل بمهمة الجامعة، فلن تستطيع المؤسسة تقديم أكبر إسهام ممكن لها على الصعيد التعليمي. أما بعد تسجيل الطلاب، فيجب أن تعكس الدرجات التي ينالونها لقاء عملهم الأكاديمي الأمانة والتقويم الموضوعي لأدائهم في إمتحان مادة المقرر. ومن الواضح أنه إذا كانت العلامات تباع وتشتري أو تعدل لأسباب أخرى، فلن يستطيع العالم الخارجي بعد ذلك أن يعتمد شهادات هذه المؤسسة، وسوف تعطى فيها أفضلية جائزة لبعض الطلاب على غيرهم، فتتهار ثقة الناس بها.

وتشكل الألعاب الرياضية التهديد الأوضح لهذه المبادئ. حيث يتم قبول أعداد كبيرة من الطلاب سنوياً في الكليات لمجرد توقع تمكنهم من اللعب في الفرق الجامعية.

وغالباً ما يوظفهم كادر التدريب، ولا يحصلون على القبول إلا بناء على قدراتهم الرياضية. ومن الواضح أن ذلك لا يتصل بالغايات التعليمية الحقيقية للمؤسسة. وغالباً ما يسجل هؤلاء الطلاب في الكلية لأسباب رياضية لا تعليمية، مثل الظهير برايان سنت بيير الذي أعلن أنه يفضل كلية بوسطن على جامعة سيراكوز، لأنه معجب بجودة تدريس الأساتذة في كلية بوسطن، بل لأنه يفضل الأسلوب الاحترافي الذي يتبعه مدرب كرة القدم في الدفاع.

وعندما تخفض معايير القبول بغية استيعاب أعداد كبيرة من الرياضيين من ذوي القدرات والاهتمامات الرياضية، إلى مستوى أدنى بكثير من المعدل المطلوب بالنسبة لكلياتهم، تنشأ مخاطر أخرى. فسوف تجد المدارس التي تريد الاحتفاظ بالمؤهلين بين أفضل لاعبيها حافزاً يدفعها إلى تسهيل مقرراتها، وتبسيط متطلباتها الأكاديمية. وعندما يتعرض رياضيون من ذوي المواهب الخاصة إلى خطر فشل أكاديمي، تنشأ ضغوط لإيجاد طريقة ما من أجل الاحتفاظ بهم في المدرسة. وقد يصل الأمر بالفعل أحياناً حد تعديل شهاداتهم الدراسية، أو إعطائهم علامات غيرهم. وطبيعي أن افتضاح أمر هذه السلوكيات لن يؤدي إلا إلى قلة احترام الطلاب والكادر التدريسي للمؤسسة التي تفعل ذلك.

إن على الجامعات أيضاً، إضافة إلى الحفاظ على سلامة عملية القبول، أن تتخذ جميع قراراتها التعليمية الأخرى بما يعزز مصالح الطلاب والمجتمع، لأن ترضي أحد الأمتاء من ذوي النفوذ، أو أن ترضي مصلحة خاصة لأحد الأساتذة، أو أن تحقق أهدافاً أخرى غير ذات صلة. ولا يعني هذا أن على المدرسين أن يضعوا مناهجهم بما يلائم رغبات طلابهم أو آراء المسؤولين. فغالباً ما يبالح الطلاب في التركيز على المقررات المهنية، ونرى أحياناً رداً مبالغاً فيه من المسؤولين على الآراء السياسية العابرة؛ إن خبرة هاتين المجموعتين ضعيفة في معرفة المواد التي يمكن تدريسها بفعالية، وفي كيفية تقديم أفضل تدريس ممكن. لذا يجب على الجامعة أن تتخذ القرارات النهائية في مسائل التدريس والمنهاج من هيئته التدريسي. ومع ذلك فإن الهدف من وضع هذه الأحكام يجب أن يكون دائماً بما يلبي احتياجات الطلاب والمجتمع، وليس بما يخدم غايات أخرى.

إن إضفاء الصفة التجارية يهدد هذا المبدأ التعليمي، لأن دافع الربح يبعد التركيز عن تقديم أفضل تجربة تعليمية تسمح بها الموارد المتاحة، ويمحوره حول رفع الأسعار، وتقليل التكاليف بأكبر قدر ممكن دون خسارة أصحاب العلاقة. ولأن معظم الطلاب من الشباب لا يمكنهم أن يقوموا بسهولة بمقدار استفادتهم من الخيارات التعليمية المتاحة لهم، فإن الجامعات المعروفة يمكن أن تتاجر بسمعتها بتقديم مقررات أرخص، بغية كسب مزيد من الأموال. ولكن هذا الأمر ينقض المثل القائل إن كل مؤسسة تعليمية ملتزمة أمام طلابها.

وعلى نحو مماثل، يمكن للسعي وراء الربح أن يؤدي بالجامعات إلى جعل استخدام مواردها التعليمية أقل اتساعاً مما يجب، بهدف كسب مبالغ أكبر لاستخدامها في مجال آخر ضمن المؤسسة. ونذكر مثلاً على ذلك: أن الجامعات نادراً ما تقدم المنح الدراسية، مما يجعلها غير متاحة لكثير من الفقراء، ولو كانوا جديرين بها ويتمتعون بالإمكانيات اللازمة. والسبب في ذلك هو أن برامج التعليم المستمر غالباً ما تعد مراكز للربح. وبالمثل فإن مدارس الأعمال قد تفرض سعياً وراء الربح رسوماً مرتفعة لبرامجها التعليمية الخاصة بالمديرين التنفيذيين، فلا يتمكن المديرون من الشركات الصغيرة تحمل نفقات الإلتحاق بها.

وثمة ثمن تعليمي آخر يستتبعه إضفاء الصفة التجارية، وهو مرتبط بالمثال الأخلاقي الذي يقدمه هذا السلوك للطلاب وغيرهم في المجتمع الأكاديمي. فقد كانت المساعدة في زرع الفضائل وبناء الشخصية هدفاً رئيساً للتعليم منذ عهد أفلاطون وأرسطو. وبعد سنوات من تجاهل هذا الهدف، عادت الجامعات في كل مكان لتكتشف مرة أخرى ضرورة إعداد طلابها لمقاومة العضلات الأخلاقية التي سوف يواجهونها في حياتهم الشخصية والمهنية. واليوم، أصبحت المقررات التي تعالج الأخلاق العملية سمة عامة في مقررات الكليات والمدارس التخصصية على حد سواء.

وبرغم أن دروساً من هذا النوع يمكن أن تخدم غاية سامية، إلا أن الطلاب سوف يكونون بالتأكيد أقل ميلاً لأخذها بجدية إذا أدركوا أن المؤسسة التي تقدمها تساوّم على مبادئها الأخلاقية من أجل الفوز بمباراة كرة القدم، أو توقيع عقد أبحاث مريح،

أو كسب ربح من إعطاء دروس عبر الإنترنت. أما عند اتخاذ القرار بشأن كيفية إدارة حياتهم، فغالباً ما يتعلم الطلاب الجامعيون ممن هم في موضع السلطة أكثر مما يتعلمونه من المحاضرات في الفصل الدراسي. وأكثر الأمثلة الأخلاقية إقناعاً، التي يمكن للمؤسسة أن تقدمها هي التي تعبر عن الاستعداد للتضحية عند الضرورة بالمصلحة الشخصية المباشرة لصالح مبدأ سام. وبالمقابل فإن أسوأ الأمثلة يمكن أن نجدها عندما تقوم المؤسسة بعكس ذلك، برغم تصريحاتها الموشحة بالمبادئ الأخلاقية الرفيعة.

ويمكن لإضفاء الصفة التجارية أيضاً أن يمس حياة طلاب الكلية بطرق أخرى تثير الريبة. فهذان طالبان مستجدان تصدرا الأخبار عام 2001 عندما أصبحا أول من يقنع شركة بدفع جميع نفقاتهما الجامعية مقابل نشر رسالة الشركة بين زملائهم الجامعيين.. ومن المؤكد أن الآخرين سوف يحاولون مضاهاة هذه (الفطيرة الامتحانية)، مما يجعل الجامعات تناقش فكرة هداية مزيد ومزيد من الطلاب إلى شركات ترعاهم. في أثناء ذلك، نجد طلاباً آخرين يبيعون مدوناتهم في المحاضرات إلى شركات خاصة تبحث علانية عن مواد من هذا النوع لاستخدامها في إعداد «أدلة» تبيعها إلى طلاب آخرين. والظاهر أن مسؤولي الكليات يرغبون في وضع قيود على نشاطات من هذا النوع. لكن كيف السبيل إلى ذلك بشكل مقنع إذا ما كانوا أنفسهم يقبلون المال لقاء السماح للشركات باستخدام المؤسسة وعمليتها التدريسية من أجل الكسب التجاري؟

ويمكن أيضاً أن يؤدي الصراع المستمر من أجل مزيد من الموارد إلى حجب الرسالة الأكبر لتعليم جامعي حقيقي حر، فالحياة لا تقتصر على جني المال وحده. ولقد أدى التنافس على الطلاب حتى الآن بالعديد من الكليات إلى التركيز على البرامج المهنية على حساب المقررات التقليدية، وهي تعلن بشدة أمام الطلاب المرتقبين أن درجاتهم ستكون ذات قيمة في السوق. ولكن أهمية القيم المادية لن تزيد في أذهان الطلاب إلا إذا أظهرت الجامعات بصورة متكررة - بسلوكها - أنها مستعدة لتجاهل المبادئ الأكاديمية الأساسية عندما تقف في طريق البحث عن موارد أخرى.

وتمثل القيمة الأكاديمية الأساسية الأخيرة ولأء لقوانين التحقيق الأكاديمي والعلمي. ولكي يحقق الباحثون أفضل النتائج الفكرية، يتعين أن يكونوا قادرين على متابعة موضوع يختارونه ويعبرون عن نتائجهم بحرية دون خوف من عقاب على آرائهم. وعليهم بالمقابل أن يجروا أبحاثهم علناً، وأن يتشاركوا في الطرق والنتائج بحرية مع زملائهم من الأكاديميين للمساعدة في تطوير عمل كل شخص مهتم إلى أبعد حد ممكن. ويجب كذلك أن يحاولوا التعبير عن آرائهم بأكبر قدر ممكن من الصدق والموضوعية. فالبشر لا يستطيعون بالطبع إلغاء كل تحيز في عملهم. وكذلك لا تكاد كلية تخلو من أساتذة تتأثر كتاباتهم- ربما عن غير قصد- بالرغبة في الشهرة أو بمنصب مرموق في الجامعة أو خارجها. وبرغم ذلك، يجب على الأساتذة في وسط مكرس للسعي وراء الحقيقة والمعرفة، أن يبذلوا قصارى جهدهم في توخي الدقة والموضوعية. وعلى الجامعة أن تقوم بما في وسعها لتقليل المؤثرات الدخيلة التي يمكن أن تؤثر على نتائجهم أو أن تشوهها.

ويمكن لإضفاء الصفة التجارية أن يتعارض مع قوانين التحقيق العلمي عبر عدة أشكال مهمة. فتقديم فرص للحصول على مكاسب خاصة يهدد بإبعاد بعض الباحثين على الأقل عن سبر مسائل أهم وأكثر صعوبة من الناحية الفكرية. ولعل من المعقول أن ينشأ هذه الاحتمال إذا كانت السوق دليلاً موثقاً للموضوعات الواعدة أكثر من غيرها في ميدان الأبحاث. ويمكن من الناحية النظرية أن تلعب الدوافع التجارية دوراً مفيداً في إبعاد الأشخاص اللامعين والتميزيين عن الاستغراق العقيم في الألفاظ الدراسية، مثل اللاعبين في «لعبة الكريات الزجاجية» لهيرمان هسه³. لكن الربح لا يلعب هذا الدور في عالم الأبحاث الأساسية. فأكثر الأبحاث الأكثر ربحاً على المستوى التجاري تعتبر تافهة من وجهة نظر علمية. ومع ذلك فثمة مبالغ ضخمة تنفق في محاولة لإثبات أن دواءً جديداً يختلف- ولو بشكل هامشي- عن البدائل الموجودة. وبالمقابل فإن أهم التحقيقات العلمية غالباً ما تتضمن أسئلة لا تدعمها الشركات، لأن إجاباتها تأخذ شكل قوانين طبيعية عامة لا تأتي بأي أرباح خاصة للشركة التي تمول البحث.

وتماماً مثلما تضع المؤسسات الأكاديمية أسعار برامجها في التعليم المستمر فتكون بعيدة عن متناول كثير من الطلاب بهدف كسب ربح أكبر؛ نراها أيضاً تؤخر التقدم العلمي بغية زيادة دخلها. وهذا ما يحدث بصورة أساسية عندما تؤجل الجامعات تبادل مواد الأبحاث مع الشركات، في جهد منها للحصول على حصة أكبر من أي أرباح تجنيها تلك الشركات في نهاية المطاف. ونرى بالمثل أن مسؤولي الجامعات المتحمسين يستطيعون إبطاء تطبيقات تجارية، ورفع أسعار منتجات لها قيمتها عن طريق منح حقوق حصرية لبراءات الاختراع، بينما يمكن أن تكون الحقوق غير الحصرية مجدية، فقط بما يسمح للجامعة بالمشاركة في أي أرباح احتكارية تستطيع جنيها من الحقوق الحصرية.

كما أن دعم الشركات للأبحاث سوف يتطلب من الجامعة قبول مقدار معين من السرية، كما يشير الفصل الرابع من هذا الكتاب. وهذا لأن من الطبيعي أن ترغب الشركات بالحليولة دون وقوع النتائج الثمين التي يثمرها العمل الذي تموله في أيدي منافسيها. ولكن ثمة أثاراً سلبية كثيرة للسرية من وجهة نظر الجامعة والعلم نفسه، فهي تشوش العلاقات الجامعية عندما لا يتمكن الأساتذة من التحدث بحرية إلى زملائهم في القسم. كما أنها تضعف الثقة، حيث يتساءل أعضاء المؤتمرات العلمية عما إذا كان غيرهم من المشاركين في المؤتمر يخفون معلومات لأسباب تجارية. وهي كذلك تزيد من الضياعات، لأن العلماء يكررون بلا داع عملاً أنجزه في الأصل غيرهم من الدارسين سراً لأسباب تجارية. وأسوأ من ذلك كله أن السرية قد تؤخر مسار العمل نفسه، لأن التقدم العلمي يعتمد على قدرة كل باحث على الاستفادة من نتائج غيره من الباحثين.

وبعيداً عن السرية، فقد يحصل أيضاً العلماء الأكاديميون الذين ينخرطون في مبيعات تجارية على مكاسب مالية تؤثر على أبحاثهم. ومعظم الباحثين على قناعة بأن الحسابات المادية لا يمكنها أن تؤثر على حكمهم، برغم أن معظم الجمهور يشير إلى أن ذلك يحدث بالفعل. وبذلك فإن الباحثين - حتى من ذوي الضمير الحي - يمكن أن تكون لهم مصالح مالية تؤثر على عملهم. لكن هذا التضارب يمكن أن يزداد

بكل سهولة من غير تدخل الجامعة، وقد يشكل تهديداً ملموساً لموضوعية البحث. وأخيراً نقول إن تمويل قطاع الصناعة يؤدي في بعض الأحيان إلى المساومة على نزاهة البحث بسبب ارتفاع الرهانات. فإذا كانت نتيجة دراسة يجريها أحد الأساتذة تستطيع إضعاف الثقة بدواء مرتفع الثمن، أو تبديد الشك في منتجات أو في طرق إنتاج خاصة بصناعات كاملة، فمن الطبيعي أن تنشأ إغراءات تحاول التأثير على هذه النتيجة. وقد تحاول الشركات التي تواجه هذا الخطر تنمية علاقاتها مع الخبراء الأكاديميين، ومكافأتهم «ودياً»، أو توجيه تهديد فعلي إلى العلماء الأكاديميين أمثال بيتي دونغ ونانسي أوليفيري وهم على وشك نشر نتائج تضر بمنتجات تلك الشركات. سوف تتأثر موضوعية العلوم الجامعية في الحالتين ظاهرياً، إن لم يكن في الواقع الفعلي أيضاً.

الإضرار بالوسط الأكاديمي:

يمكن لإضفاء الصفة التجارية أن يضعف الصفة الجامعية والثقة ضمن الأوساط الأكاديمية، وذلك باتخاذ قرارات وخلق ضغوط لم تكن موجودة في السابق. فالأساتذة الذين يعملون بجد على مهامهم الأكاديمية التقليدية، سوف يستأوون من الدخول الإضافي الذي يكسبه زملاؤهم ممن بدؤوا مشروعاً جديداً، أو ممن يمضون وقتاً طويلاً في تقديم الخدمات الاستشارية. ومن شأن ذلك أن يشعر محبي النزعة الإنسانية بانخفاض قيمتهم في الجامعة. وبذلك تنشأ النزاعات بين هيئة التدريس والإدارة على التقسيم الأنسب لعوائد براءات الاختراع، أو إدارة مشروع أسسه أحد الأساتذة بتمويل جزئي من الجامعة. وقد يتهم طلاب التخرج مشرفيهم بأخذ آرائهم لصالح شركة لهم مصلحة معها. وقد يشيح بعض العلماء بوجههم عن أحد الأبحاث بسبب السرية التي يفرضها زميل لهم في القسم يتلقى تمويلاً من إحدى الشركات.

وكذلك فإن للطريقة التي تتعامل بها الجامعات المغامرة مع القيم الأكاديمية آثاراً غير ملحوظة على التزام المدرسين بعمل المؤسسة. فرؤساء الجامعات وعمداؤها يتمتعون بقدر قليل من سلطة الإلزام؛ فهم لا يستطيعون إرغام الأساتذة على تدريس مقررات أفضل، أو الاهتمام أكثر بالطلاب، أو العمل لوقت أطول في أبحاثهم. وهم لا

يستطيعون النجاح إلا من خلال الإقناع. وقوة الإقناع لديهم مستمدة على قدرتهم من الفوز بولاء زملائهم في هيئة التدريس واحترامهم. واحتمال أن يأتي هذا الاحترام من خلال المثل الصالح أكبر بكثير من احتمال تحقيقه بالكلمات وحدها. وعلاوة على ذلك، فمسؤولو الجامعة لا يكادون يستطيعون منع أساتذتهم من الاستغراق لوقت طويل في جني المال إذا كانت الجامعة نفسها تحاول جني ربح من الاستثمار في الشركات التي أسسها علماءها. ولا يمكن كذلك لرؤساء الجامعة وعمدائها أن يتوقعوا من أعضاء هيئاتهم التدريسية الإحجام عن بيع خدماتهم التعليمية لشركات التعليم عبر الإنترنت إذا ما انضمت الإدارة إلى مستثمري الشركات الخاصة في مشروع للتعليم عن بعد يسعى وراء الربح.

وليس المال السبب الوحيد للاتجاه إلى المنفعة الذاتية في الجامعات. فقد عرف عن الأساتذة أنهم يستولون طلاب التخرج، ويقلصون من واجباتهم في الكلية، بل إنهم ألفوا رفض التحدث عن أبحاثهم قبل وقت طويل من ظهور فرص للربح من هذا السلوك. ولكن المال يضيف سبباً آخر لوضع مصالحهم الأنانية ومساعدتهم الخاصة قبل مسؤولياتهم أمام الطلاب والزملاء. وللمال قوة إقناع خاصة في هذا الميدان.

لكن هذا الميل لخدمة الذات يضر الجامعات خاصة، لأن أعضاء هيئة التدريس يتمتعون بحرية غير عادية، ولا يمكن تحديد عدد كبير من أهم نشاطاتهم بشكل مسبق. وفي ظل هذه الظروف، نرى أن الأوساط الأكاديمية لا تكون ناجحة إلا إذا اختار الأساتذة طوعاً تخصيص جزء كبير من وقتهم لمساعدة مؤسستهم وزملائهم وطلابهم. وهذه الرغبة في إعطاء الآخرين أكثر مما تتطلبه الوظيفة رسمياً هي ما يتعرض لخطر داهم في زمن يضع أمام العلماء والأكاديميين القديرين عدداً وافراً من فرص السعي وراء الشهرة والثروة خارج الجامعة.

وإذا استمرت الجامعات في اتخاذ سلوك الشركات بهذا الشكل المتزايد بإطلاق المشروعات التجارية لتوسيع عائداتها، فقد يكون رد فعل أعضاء هيئة التدريس من النوع نفسه. «إن أساتذة الجامعات اليوم لا يقللون من نسبة ما يدرسونه فقط، بل هم أقل استعداداً لتقديم خدماتهم في اللجان المؤسسية، وأقل تحمساً لحماية المؤسسة

من أي عقبات سياسية، وأقل حرصاً على عدم استغلال اسم المؤسسة أو مرافقها من أجل تحقيق مكسب مادي»⁴. وربما وجد رؤساء الجامعات وعمداؤها أنفسهم في النهاية يناقشون بنود التوظيف لا مع أساتذتهم المعروفين، بل مع وكلاء شركات تخصصية تستغل سمعة زبائن كليتهم للتفاوض على تقليل أعبائهم في التدريس ورفع رواتبهم وزيادة حريتهم من أجل متابعة نشاطاتهم الخارجية المربحة. وبأسلوب مماثل نجد إمكانية أن يقرر طلاب التخرج والأساتذة الجدد -الذين لا يُمنح الواحد منهم سوى صلاحيات ضعيفة- حماية مصالحهم بتشكيل اتحادات بينهم والمساومة جماعياً مع الإدارة⁵.

مخاطر على سمعة الجامعة:

يمكن للنشاطات التجارية أيضاً أن تضر بمكانة الجامعة في أعين الناس. فقد ضعفت الثقة في الولايات المتحدة خلال السنوات الأربعين الماضية، لا في الحكومة وحدها، بل في جميع أنواع المؤسسات أيضاً، بما فيها الجامعات. ومن الملاحظ أن المؤسسات والجماعات التي ما زالت تتال الثقة الأكبر هي التي تبدو الأكثر اهتماماً بأهداف غير خدمة الذات، مثل المحكمة العليا أو الجيش. وقد عرف عادة أن الجامعات تقع ضمن هذه الفئة، لأنها مكرسة للحقيقة والعلم، وأن أساتذتها يتقاضون أجوراً أقل بكثير من غيرهم ممن يتمتعون بذكاء وتعليم مماثلين في القطاع الخاص. لكن إضفاء الصفة التجارية يستهلك هذه السمعة تدريجياً مع تنامي تأثير الشركات من المجالات المهنية إلى الإلقاء بالشهادات في الكونغرس والكتب التجارية، بل إلى الروايات الأكثر مبيعاً أيضاً، مثل رواية «البيستاني الوفي» للكاتب لو كاريه.

ولقد أصبحت الجامعات اليوم أكثر عرضة للانتقاد العام بسبب زيادة أهميتها بالنسبة للمجتمع. فعندما تصبح الكلية والمدرسة التخصصية أمراً أساسياً من أجل الوصول إلى المهنة المبتغاة، يصبح الطلاب (وذوهم) أكثر ميلاً إلى الشعور بالامتعاض إذا ما رفض قبولهم، أو تلقوا درجة الرسوب في إحدى المواد. ومع تنامي ثراء الجامعات، نراها تبدأ بالتأثير في الجميع بسهولة أكبر مما تفعله العاطفة. ومع توسع الحرم الجامعي وازدياد المساحات التي يتطلبها، فإنه يثير قدراً أكبر من

حفيظة المجتمع المحيط. وفي ظل هذه التوترات، فإن ظهور دليل على الاهتمام الشديد بالكسب التجاري وما يسببه ذلك غالباً من فضائح وإخفاقات يستطيع بسهولة أن يثير استنكاراً وارتياباً شديدين.

ومع تراجع الثقة، تزداد خطورة تدخل الحكومة. كما أن ما ترويه الصحف عن تضارب مصالح علماء يجرون تجارب على البشر، أو عن المال الذي تجنيه الجامعات من الألعاب الرياضية بفضل الملاعب الفاخرة والعقود الموقعة مع شبكات التلفاز، وعن صفقات الإعلانات مع شركات تصنيع الملابس، يشكل فرصاً واضحة لتدخل مسؤولي الولاية. وعندما يناقش الكونغرس مسألة تدخله، فإن الجامعات التي انغمست علناً في كم كبير من المشروعات التجارية يمكن أن تجد عندها أن هالة الثقة العامة لم تعد موجودة لكي تحميها اليوم، بعد أن حمتها فيما مضى من تشريعات متعجلة غير متعلقة.

وقد يكون تدخل الحكومة ضرورياً بطبيعة الحال إن لم يكن ثمّة بديل عملي. غير أن التشريع الحكومي ينطوي على ثمن دائماً، مما يشكل مخاطر تتمثل في وضع قوانين غير حكيمة بذرائع سياسية، مع زيادة المجال المحظور، والتأخير غير الضروري، وانتشار الأخطاء البيروقراطية. والمسؤولون يتدخلون اليوم في شؤون الجامعات بصورة أكبر مما مضى، سعيًا منهم إلى زيادة إظهار مسؤوليتهم أمام ناخبيهم، وسرعة استجابتهم لهم. وعندما تزداد ريبة الناس في الجامعات، يصبح المسؤولون أقل ميلاً حتى لاحترام الاستقلال الأكاديمي. بل وربما امتدت تعليماتهم إلى مجالات حساسة مثل إجراءات القبول، وتعيين أعضاء هيئة التدريس، وتصميم المناهج، وغيرها من الأمور التي يستحسن تركها لعمل الأكاديميين.

ولكن المسألة الأهم هي أن إضفاء الصفة التجارية يهدد بأن يودي بسمعة الجامعة من حيث الموضوعية وعدم التحيز في خدماتها التدريسية وأبحاثها. ومع ازدياد مقدار اللامبالاة لدى كليات الطب في منع شركات الأدوية من التلاعب بنتائج الاختبارات السريرية، ومع استمرار الأساتذة في كتابة المقالات في مسائل خلافية دون الإفصاح عن صلاتهم مع الشركات المعنية، ومع سماح العمداء بإدخال الإعلانات إلى المواد

التعليمية، فقد يصل الأمر بالناس إلى الشك في الاستقلالية والنزاهة لدى المؤسسة وهيئتها التدريسية معاً.

ولعل سمعة الجامعة من حيث نزاهتها الأكاديمية هي الخسارة الأكثر فداحة. فالمجتمع الديمقراطي يتطلب معلومات عن مسائل مهمة يستطيع الناس الاعتماد عليها بسبب تمتعها بالحد المعقول من النزاهة والموضوعية. كما أن الجامعات تمثل - منذ عهد طويل - المصدر الأول للخبرة المعرفية وآراء المطلعين في مجال واسع من الموضوعات في العلوم والتقنيات والطب والسياسات الاقتصادية وقوانين المحكمات العليا والاتجاهات البيئية. وقد زادت اليوم أهمية هذه الوظيفة زيادة ثابتة، إلى حد جعل عدداً كبيراً من المسائل التي تهم الناس يصبح شديد التخصص والفنية بحيث لا يطاله فهم المواطنين العاديين، مثل الحرب البيولوجية والاحتباس الحراري والتغذية والهندسة الجينية. وعندما يبدأ الناس بفقد الثقة بموضوعية الأساتذة، فإن تبعات ذلك سوف تمتد إلى خارج المجتمع الأكاديمي. وعندما ينتشر الشك كثيراً، وتزداد أهمية المعلومات الموثوقة، فإن أي ضرر يلحق بسمعة الجامعات وبنزاهة أكاديميها وموضوعيتهم، لا يسوق إلى إضعاف القيم الأكاديمية فقط بل هو يضعف أيضاً وظائف مجتمعنا الديمقراطي ذاتي الحكم. وذلك بالضبط هو ثمن المكاسب المحدودة المبالغ فيها غالباً، التي يحملها إضفاء الصفة التجارية لجميع المؤسسات الأشهر أيضاً.

تقويم المخاطر والمنافع:

إذا نظرنا إلى الصورة الكبيرة، نرى أن تكاليف الزيادة في إضفاء الصفة التجارية تفوق فوائدها أشواطاً. إلا أن تقويم الأهمية النسبية للمزايا والمساوئ في حالات خاصة يمكن أن يؤدي إلى استنتاج مغاير. فهذه العملية ليست تمريناً يتطلب دقة علمية. بل هي أقرب ما يكون إلى سؤال عما إذا كان عدد غير محدد من حبات الزيتون والتين والعنب أكبر من كمية مجهولة من التفاح والدرّاق والخوخ. إن ما تتطوي عليه المسألة من حالات غموض يشوشها، ويشجع التحيز الشخصي لصالح الحسابات الخاصة لمن يتخذ هذه القرارات.

وليس الإتيان بدليل على هذا التحيز أمراً عسيراً. فبالرجوع إلى تاريخ إضفاء الصفة التجارية، سرعان ما ندرك وجود ميل دائم إلى تضخيم فوائده وإهمال مخاطره أو الاستخفاف بها. ولا يكاد هذا الميل يستدعي الدهشة بالنظر إلى طبيعة التكاليف والمنافع المذكورة. وأما المنفعة الأساسية التي يعود بها على المؤسسة - ألا وهي المال - فهي عادة ما تبدو فورية ملموسة ومفيدة جداً بوصفها عامل مساعد لتلبية الاحتياجات الملحة. وبالمقابل، نجد المخاطر بعيدة غير ملموسة، وذلك حسب وعي أعضاء هيئة التدريس، أو التعليم الأخلاقي للطلاب، أو ثقة الناس. وقد لا تتحقق أبداً، لوقت طويل على الأقل، وهكذا يكون من السهل جداً تجاهلها جميعاً.

ونظير المنافع التي تتراكم مباشرة لصالح المؤسسة، يبدو أن كثيراً من التكاليف المهمة تصبح أقل وزناً بسبب كونها ليست وحيدة بالنسبة لجامعة بعينها، بل هي تهدد القيم التي تتشاطرها مؤسسات قطاع التعليم العالي كلها، مثل ثقة الناس بنزاهة الخبراء الأكاديميين، أو التبادل الحر للأفكار بين العلماء. وأكثر هذه التكاليف لا يكون نتاج مشروع تجاري واحد، بل هي تنشأ فقط من التأثير التراكمي لكثير من النشاطات المتشابهة. وبالنتيجة، عندما يدرس المسؤولون كل فرصة من فرص تحقيق الربح، يكون لديهم ميل طبيعي إلى تجاهل هذه المخاطر التراكمية. وقد يولون - في أحسن الأحوال - اهتماماً ضئيلاً لاحتمال أن يسهم تنفيذ قرارهم (مهما يكن هذا الإسهام ضئيلاً) في إضعاف الثقة العامة، أو في زيادة رغبة أعضاء هيئة التدريس في تجاهل واجباتهم الأكاديمية من أجل قضاء وقت أطول في تقديم محاضرات أو استشارات مدفوعة، أو إطلاق شركة جديدة. ويدرك المسؤولون أن من شأن اللوم أن يطالهم جميعاً إن هم أهملوا عرضاً تجارياً يمكن أن يكون مربحاً، في حين لا يتحمل أي قرار بعينه يتخذونه بهذا الشأن وزر التكاليف المترتبة عليه، لأن التكاليف تراكمية بطبيعتها.

ولست الطريقة المعتادة في تقويم الإمكانيات التجارية هي وحدها ما يميل بكفة الميزان لصالح نتيجة مؤكدة ضمن مؤسسة اتخاذ القرار؛ بل إن ثمة تحيزاً موازياً ضمن نظام التعليم العالي بأكمله. فعندما يصبح عدد من الجامعات مدركاً لوجود

فرص مشابهة - مثل الموافقة على وضع الإعلانات التجارية في دروسها عبر الإنترنت، أو الاستثمار في شركات أسسها أساتذتها - يغدو من المرجح أن يقوم عدد منها على الأقل باستغلال هذه الفرص. وبعد أن تتابع الجامعات المذكورة تلك الفرص، سوف تجد جامعات أخرى في هذه البيئة التنافسية أن من الصعب عليها أن تحذو حذوها. كما أن أقلية ضمن عدد كبير من المؤسسات المستقلة، التي يكافح كل منها لتحسين وضعه، تستطيع دفع المؤسسات الأخرى إلى النشاط التجاري بقوة أكبر تقريباً من قوة غالبيتها العظمى في تحفيز غيرها من المؤسسات حتى تحذو حذوها. وسوف يقرر عدد متزايد من الجامعات التحول إلى إضفاء الصفة التجارية. وأثناء تغيير سلوكها، سوف تتغير المعايير بشأن ما هو مقبول وما هو غير مقبول. أما التجارب التي كانت تلقى إدانة عامة في وقت مضى فقد بدأت تصير مقبولة ومحتملة اليوم. فلا بد للجامعة المعنية إذاً من اتخاذ خطوة صغيرة أخرى على مسار إضفاء الصفة التجارية المتقدم بثبات.

إن سجل الوقائع حافل بكثير من الأمثلة على هذه العملية. والألعاب الرياضية خاصة غنية بالأمثلة المناسبة، وذلك بسبب تاريخها الطويل. فنحن نرى المسؤولين عن القبول في الكليات ذات البرامج القوية يجنحون - عند دراسة المتقدمين القادرين على اللعب ضمن الفرق المربحة - إلى سماح تدريجي بانخفاض مؤهلات اللاعبين الرياضيين المقبولين وأدائهم الأكاديمي أكثر فأكثر مقارنة ببقية زملائهم الطلاب. وفي غضون ذلك، تستمر عملية اتخاذ قرارات بشأن تقديم المنح الدراسية، ومع جدولة مباريات تتعارض مع الدروس، والحد من طول موسم الألعاب الرياضية، ورفض أهلية المستجدين لصالح اختيار فرق أفضل وزيادة صافي العائدات.

ويبدو أن العملية ذاتها تحدث في مجال الأبحاث العلمية، حيث تتلاشى كل المعايير السابقة بشأن الحد من استخدام التراخيص الحصرية، وإعارة المواد البحثية، ورفض الاستثمار في شركات يربحها أحد أعضاء هيئة التدريس، وتجنب السرية، وذلك كله طمعاً في جني المال. ونرى في مدارس الطب مثلاً أن شركات الأدوية توسع تدريجياً تأثيرها على مضمون برامج التعليم المستمر، بينما تتمكن من الوصول إلى عدد أكبر من الأطباء المقيمين الذين يتولون التدريب في المستشفيات التعليمية. أما التجربة مع

التعليم الإلكتروني فهي أقل اتساعاً، لكن ثمة إشارات مبكرة لحدوث عملية مشابهة. فبعد أن وافقت جامعة كولومبيا على توقيع عقد مع شركة هادفة إلى الربح- وهي شركة يونيكست، أسرعت جامعات كبرى غيرها للموافقة على الأمر.

إن الجامعات- وبسبب حالات التحيز المتأصلة في الطرق التقليدية لدراسة المشروعات التجارية- بحاجة إلى ضمانات أقوى وأكثر موثوقية، إن هي أرادت الحفاظ على القيم الأكاديمية. ومن المؤكد فعلياً أن من شأن تحليل الفرص التجارية بالطريقة الغرضية المعتادة أن يؤدي إلى انحلال تدريجي للمبادئ الأساسية. وأما ما يتعين على الجامعات فعله بدلاً من ذلك؛ فهو مراقبة عملية إضفاء الصفة التجارية كلها، بجميع فوائدها ومخاطرها، ثم محاولة وضع قوانين واضحة مفهومة على نحو واسع، وإنفاذها بشكل واع. أما في غياب هذه القوانين، فسوف يجد المسؤولون سهولة كبيرة في الخضوع لإغراء المال، لا لأنه السبيل الأنسب، بل لأنه السبيل الذي يلقي أقل قدر من الممانعة.

