

الوحدة 1 UNIT

المعضلات الأخلاقية Ethical Dilemmas

خلفية الوحدة Unit Background

متى يكون الكذب، إذا كان أصلاً مقبولاً؟ ماذا تعني ”معضلة أخلاقية“؟ كيف يستجيب الناس للمعضلات الأخلاقية؟ وقد تحدث الكثيرون عن العوامل التي توجه القرارات عندما تكون هناك خيارات صعبة محل الاعتبار، هذه الوحدة تقدم بعض الأفكار الرائدة.

النموذج 1 Module 1

التشويه المقصود للحقائق (intentional Misrepresentations): هل بعض الأكاذيب تكون أفضل من الأخرى؟ متى يكون الخداع مبرراً؟ هل يهم إذا ما كان الخداع مخالفاً للقانون أم لا؟ هل النتائج التي ينتج عنها الكذب هي أمر محل اعتبار؟].

النموذج 2 Module 2

الفلسفة النفعية مقابل أخلاقيات الواجب (Utilitarian vs. Deontological Ethics) [هل يبحث معظم الناس عن مصلحتهم متى كان ذلك ممكناً، أم أنهم يميلون للاهتمام بالآخرين؟ هل فعل الأخلاق هو الذي ينتج نتائج مرغوبة، أم ذلك الذي يتم القيام به بسبب ”أخلاقي“ في المقام الأول؟].

النموذج 3 Module 3

نطاق المنفعة (Scope of Utility): اختيار المجموعات ذات الصلة. [إذا كان العامل في مجال الأنشطة والأعمال يرغب في ”تعظيم المنفعة“، فهل يجب أن يركز على توليد نتائج إيجابية بالنسبة لمرؤوسيه؟ شركته ككل؟ مجتمعه؟ العالم كله؟].

النموذج 4 Module 4

”كانت Kant“ الكرامة البشرية الفريدة (Unique Human Dignity). [هل المذهب القائم على المصالح أو المنافع يضع الأجزاء الصغيرة من خلال التركيز على النتائج؟ هل هناك بعض المواقف والحالات التي تعظم المنفعة والتي هي رغم ذلك غير مقبولة لأنها تستغل الناس أو تعامل البشر كسلع؟].

النموذج 5 Module 5

أخلاقيات الواجب عند كانت (Kants Duty Ethics). [هل هناك فروقات أو اختلافات في النوعية عندما يتم اتخاذ القرارات التي تعطى نفس النتائج لأسباب مختلفة؟ هل من المفضل أن تتصرف بالإحساس بالإجبار أم من خلال مجرد الرغبة في أن ”تفعل الخير“؟]

المعضلات الأخلاقية

Ethical Dilemmas

الكثير من القرارات في المهنة أو الحياة تكون مدفوعة بالخوف من العواقب السلبية. الشخص عادةً ما يفكر لاشعورياً على الأقل، قائلاً: "لا يمكنني فعل ذلك بسبب _____". الفراغ يمكن أن يكون ذلك ضد القانون وسأقع في مشكلات"، أو "سيتم فصلني"، أو "أن الناس لن يحبونني"، أو أي عدد من الأمور الأخرى.

ولكن ماذا عن المواقف التي يمتلك الشخص فيها حرية الاختيار، ماذا إذا كان شخص يستطيع فعل أحد أمرين؟ (أو واحد من عدة أمور)، وليس لأي من هذه المسارات عواقب سلبية معينة مرتبطة به؟ هذه معضلات أخلاقية حقيقية: عندما يترك الشخص ليفعل ما يشعر أنه صواب.

كيف يتصرف الناس في مثل هذه المواقف؟ هل يكونون أنانيين ويسعون وراء المصالح أو المنافع الشخصية متى توفرت حرية الاختيار؟ أم يكون الناس أكثر اتباعاً لنظرية المنفعة أو المصالح؟ هل يحاولون تعظيم المنفعة لجماعات من الناس بقراراتهم؟

وسواء كان الشخص يميل نحو التركيز على نفسه أو على جماعة ما من الناس، فهل يمكن حقاً تسميته "أخلاقي" إذا كان يركز دائماً على النتائج التي يحتمل أن تولدها قراراته؟ هل الغاية هنا تبرر الوسيلة؟ هل يمكن لشخص أخلاقي أن يكذب إذا كان خداعه سوف يولد نتائج إيجابية؟ أم أن صانع القرار الأخلاقي يتخذ الأفعال بناءً على مبادئ النبيل، بغض النظر عن النتائج التي ستحدث غالباً؟

هذه هي الأسئلة التي كانت مادة للجدل بين علماء الأخلاق لقرون عديدة، وهي بؤرة تركيز الوحدة الأولى من هذا الكتاب.

في هذه الوحدة، سنلقي نظرة على الخداع. وسنستعرض التفكير النفعي وما إذا كان يمثل منظومة للأخلاقيات التي هي أفضل من الأنواع الأخرى. وسنقوم أيضاً باستعراض بعض أفكار إيمانويل كانت Immanuel Kant، الذي هو أحد أقطاب المفكرين في الأخلاقيات. أفكاره "الكرامة البشرية الفريدة" و"أخلاقيات الواجب" سيتم تطبيقها على العديد من المواقف التي تخص الأنشطة والأعمال. سنقوم بطرح السؤال "إذا كانت إحدى الشركات تقوم بعمل صالح، فهل الدافع من وراء هذا العمل شيئاً مهماً؟".

وبعد إتمام هذه الوحدة الأولى، ستكون قد تجهزت بالأدوات التحليلية الأساسية التي سوف تساعدك في تحليل العديد من القضايا المحددة المتعلقة بالأنشطة والأعمال المعروضة في بقية هذه الوحدات.

1 النموذج MODULE

التشويه المتعمد أو المقصود للحقائق:
هل بعض الأكاذيب أفضل من الأخرى؟

Intentional Misrepresentations: Are some Lies Better than Others?

خلفية Background

السؤال المقدم في هذا النموذج بسيط: متى يكون الكذب، إذا كان أصلاً جيداً؟

نحن يتم تعليمنا في سن مبكر أننا لا بد أن نقول الحقيقة لوالدينا، ومعلمينا، والآخرين. وعادةً ما يكون الصدق أو الاستقامة هو السياسة الأفضل. إن عواقب الكذب يمكن أن تكون حادة: الأطفال يتم حبسهم، والطلاب يتم فصلهم مؤقتاً، والموظفون يفصلون من العمل، والشهود يدانوا بشهادة الزور. في بعض الأحيان يعود ذلك إلى المشكلات الخلقية ولكنها ما تزال كبيرة، خسارة الثقة، وخسارة الفرص.

ولكن في بعض الظروف الخاصة، يتم التساهل مع الخداع المتعمد أو المقصود وحتى الإعجاب به. على سبيل المثال، في الرياضة، يقضي الرياضيون عدد لانهاثياً من الساعات يطورون فيها أساليب مصممة لخداع خصومهم. إذا قام بايتون مانينج Peyton Manning بالنظر في اتجاه آخر، لا ينزعج أحد، حتى لو كانت نيته صراع ظهير الدفاع. وليونيل ميسي Lionel Messi قصير وبطيء بمعايير المهاجمين المحترفين، ولكنه من بين أعظم الهادفين لأنه أفضل من أي أحد في العالم في التحول بصورة حادة إلى اتجاهات غير متوقعة وترك الخصم مرتبكاً وراءه.

وفي أوضاع أخرى يكون الكذب مقبولاً لنفس الدرجة. عندما يقوم لاعبو البوكر بالخداع باستخدام التحركات الخرقاء أو الخسارة المقدمة، نسميهم "مهرة". وعندما نسأل الناس "كيف الحال؟" ويقولون "رائع"، حتى لو كانوا يشعرون بحالة سيئة، نسميهم "مرحين" و"العمل معهم مسل".

ماذا عن مجال الأنشطة والأعمال؟ هل وجود "المنافسة: يصنع الفوارق؟ هل يمكن للغاية بأي حال من الأحوال أن تبرر الوسيلة إذا كان الخداع ضرورياً لإعطاء نتائج جيدة؟

السيناريو الأول في هذا النموذج يبدأ بما يمكن أن يكون أكبر توجيه خادع في القرن العشرين، والقصة تتطلب بعض الخلفية.

الخلفية الأساسية ليوم الإنزال D-Day Background

كلنا نعرف بشكل ما "يوم الإنزال D-Day". في السادس من حزيران كل عام، تعرض قنوات الأخبار لقطات أبيض وأسود لسفينة إنزال تقترب من شاطئ نورماندي وتجري مقابلات مع محاربين قدامى مسنين ممن شهدوا الغزو. وعدد لانهاضي من الأفلام تعيد تمثيل عملية الإنزال، كذلك تفعل Medal of Honor: Frontline، التي هي ربما أفضل لعبة فيديو في العقد الأخير حسب وجهة نظر النقاد.

يوم الإنزال - ببساطة شديدة - كان نقطة التحول في الحرب العالمية الثانية، حتى معركة عام 1944، كان النازيون يسيطون سلطاتهم على معظم أوروبا. وبعد أن كسب الحلفاء موضع قدم في نورماندي، قاموا بدحر قوات الجيش الألماني إلى الوراء. بعد عشرة شهور من "اليوم"، انتحر أدولف هتلر عندما اقترب الحلفاء منه داخل برلين. وبعد إحدى عشر شهراً من يوم الإنزال، عرض النازيون استسلاماً غير مشروط، وانتهت الحرب في أوروبا.

ماذا لو كان غزو يوم الإنزال قد فشل؟ ماذا لو أن كل جنود الحلفاء قد قتلوا، أو أسروا؟ أو أجبروا على الرجوع، وظل الحلفاء "محشورين" في إنجلترا؟ لربما سارت الحرب العالمية الثانية بشكل مختلف، على الأقل، كان هناك ملايين من الأشخاص سيموتون أكثر في المعركة وفي معسكرات الاعتقال.

لحسن الحظ، كان يوم الإنزال نجاحاً باهراً. جزء كبير من النجاح كان يعود إلى حقيقة أن النازيين تم خداعهم حول متى سيحدث المعركة.

خداع الحلفاء Allied Deception

كل عام، تقوم مجموعة من السباحين المهرة بمحاولة عبور القناة الإنجليزية. هذا أمر ممكن لعدد قليل من أبطال ألعاب القوى الخارقين أن يسبحوا من إنجلترا إلى فرنسا. في أقرب النقاط، تفصل بين الدولتين فقط حوالي 20 ميلاً من المحيط.

في عام 1944، كانت هذه الرحلة القصيرة من دوفر (Dover) إلى باس دي كاليا (Pas-de-Calais) تبدو مساراً منطقياً لأي قوة غازية. كان هتلر يعرض أن قوات الحلفاء تحتشد في إنجلترا، وكان يعرف أن غزواً ما سيحدث قريباً في مكان ما عن فرنسا.

غلطة هتلر كانت في الإبقاء على (19) من كتائب البانزر الخاصة به داخل منطقة باس دي كاليا. عدد هائل من الدبابات كان بعيداً عن نورماندي حيث حدث الغزو فعلاً، ومن ثم كانت لا قيمة لها بالنسبة للنازيين. ولكن هتلر لم يرتكب هذا الخطأ من نفسه. لقد "تم توجيهه للاعتقاد" أن الغزو سيأتي على باس دي كاليا وذلك من خلال خدعة متفق عليها سميت "عمليات الثبات Operation Fortitude".

السيناريوهات Scenarios

دوفر، إنجلترا – شباط 1944 - Dover, England - February, 1944

فتح العريف باب الخيمة. الرجل الجديد هنا، أيها الرائد .

رفع الرائد كول عينيه عن حزمة من الأوراق. ”ممتاز. دعه يدخل، أيها العريف“ .

”نعم، سيدي“ . اختفى العريف وسريعاً ما كان ضابط يقف مكانه.

قدم الضابط للرائد كول تحية عسكرية حيوية ”الملازم تاتشر، 55 مشاة، لانكشير، يقدم تقريراً،

سيدي“ .

”على رسلك، أيها الملازم“ ، قال الرائد كول، راداً على التحية العسكرية. ”اجلس“ ،

قالها ماداً يده مشيراً إلى مقعد قابل للطي.

”شكراً، سيدي“ .

ابتسم الرائد كول. ”أتخيل رأسك مليئاً بالأسئلة، أيها الملازم“ .

”نعم، سيدي. أنا ... لم يتم اطلاعي على ...“ .

”طبيعة هذه العملية؟“ واتسعت ابتسامة كول.

”تمام. سيدي. لقد قيل لي فقط أن أحضر رجالي هنا لتقابل مع 58 مشاة ومنتظر المزيد من

التعليمات“ .

”الآن كان كول يضحك بصوت عالٍ. ”همم، نعم (السخرية) - الـ 58“ .

”سيدي؟“

سيطر كول على ضحكته، ولكن ظلت ومضة فيها في عينيه. ”ليس هناك شيء اسمه 85 مشاة، أيها

الملازم“ ، قال كول.

”أنا... لست متفاجئاً، سيدي. بعدما شاهدته في أرجاء المعسكر حتى الآن“ .

”نعم. وأنا أعتذر للضحك - ليست روح رياضية مني. كل شخص يأتي إلى هناك يكون رد فعله

بنفس الطريقة في البداية. هل أبدأ باطلاعك على ”عمليات الثبات“ .

”نعم، سيدي. رجاء“ .

”أنت ربما قد شاهدت الدبابات“ .

”نعم، سيدي. هل هي ... منفوخة؟ مثل ... لعب أطفال عملاقة؟“

”بالتأكيد، هي كذلك، نحن لدينا حوالي 500 تم نفخها حتى الآن، ولكن بعض أولادك سيساعدوننا

في نفخ 10.000 الأخرى عبر الشهور القليلة القادمة.

”عشرة آلاف دبابة مطاطية؟“

”بالضبط. وستقومون أيضاً ببناء آلاف من قطع المدفعية من الخشب الرقائقي“ .

”الخشب الرقائقي؟“

”نعم، بالحجم الحقيقي ومطلية لتبدو تماماً كالحقيقة. ولكن الأشخاص الذين نحتاجهم أكثر من

أي أحد آخر هم متخصصون في مجالات الاتصالات لديك. إننا سنقوم بنصب عدة خيام راديو حول محيط القاعدة هذه؟ سنقوم بإذاعة طلبات زائفة غير حقيقية على مدار الساعة. سوف نقوم بتشفيرها، ولكننا سنقوم باستخدام شفرة من السهل كسرهما أو اختراقها. لذلك، أيها الملازم... هل يمكنك تقدير ما نحن على وشك فعله هنا؟“

”نحن... تتم الملازم تاتشر. ثم اتسعت عيناه وقال بتردد، ”إننا... ننشئ قوة غزو زائفة... ل... إخفاء قوة الغزو الحقيقية في مكان آخر؟“.

”ممتاز أيها الملازم! لقد وقعت عليها!“ ابتسم الملازم تاتشر من المديح. واستمر الرائد كول. ”أوامرنا هي أن تبدو كما لو أن هناك 150.000 رجل متجمعون من أجل غزو ما. وعندما تحلق طائرات التجسس الألمانية فوق الرؤوس، نريدها أن ترى وتعود بتقارير حول عدد يتزايد من المقييس، والدبابات، والمدفعية، وقوارب الإنزال، وما شابه. وعندما يتصتون على الموجات اللاسلكية، نريدهم أن يحصلوا على موجات الراديو الذي يمكن أن تتوقعه من قوة بهذا الحجم.“

”مذهل.“

”بالتأكيد. وهناك إشاعة أنه في الشهر القادم سينضم إلينا الجنرال باتون بشكل منتظم للقيام بحملات تصوير فوتوغرافي. وهو معروف بأنه ”أشهر قادة الحلفاء“. لذلك فإننا سنأخذ الكثير من الصور الفوتوغرافية أمام عدد قليل من الدبابات الحقيقية وغيرها من المعدات التي بعثناها في كل مكان، بحيث تقوم الصحف بسرد قصص مثل ”الجنرال باتون يفتش على الدبابات في دوفر“، وهذا النوع من الأشياء. وفي نفس الوقت، سيكون أيزنهاور بالحشد للأمر الحقيقي – ”في مكان آخر“ كما تقول.“

”ولكن هذا ذكاء بارع“

”بالضبط. وبينما يقضي النازيون أيامهم منتظريننا في كاليا، سنقوم بالإنزال في مكان آخر. وبمجرد أن نكون قد فتحنا خط إمدادات مؤمن، نستطيع دحر أدولف هتلر إلى برلين ونعود إلى أوطاننا. أمر جميل أن أعود إلى زوجتي.“

”نعم، سيدي.“

”وأن يبدأ دوري كرة القدم مرة أخرى. أنا أفتقد كرة القدم بشدة. بإمكانني التخلي عن راتب أسبوع لاسمع إلى مباراة للأرسنال على الراديو. وراتب شهر لمشاهدة مباراة على هاييوري. من تشجع، أيها الملازم؟“

”بلاكبيرن، سيدي.“

”أه، ناد جيد. حسناً، في يوم قريب إذا قمنا جميعاً بعملنا، أليس كذلك؟“

”بلى، سيدي. يوم قريب جداً.“

جرين تاون، إلينوز – الوقت الحاضر Green, Illinois-Present Day

أنهى هارولد شرحه لأخيه. ”ليس هناك طريقة أخرى على الإطلاق لفعل ذلك“، قال ذلك، ناقرأ

بأصابعه على الملف الموجود أمامه.
 ”لا يمكن أن تكون جاداً“، رد أخيه، توم. ”أنت ستذهب إلى هناك مباشرة“.
 ”نعم“.
 ”وتقدم ملفاً من الوثائق المزورة؟ وتخرج بمبلغ 100.000 دولار قرض لا تستطيع الحصول عليه بدون كذب؟“.
 ”هذا ما سأفعل“.
 ”أنت أحمق“.
 ”مثلما قلت، هذه هي الطريقة الوحيدة“.
 ”هارولد“، توقف توم قليلاً وفرك عينيه. ”يا رجل، أنت قمت ببيع الأشياء الغبية في حياتك، ولكن هذا... ماذا إذا تم الإمساك بك؟“.
 ”لن يتم الإمساك بي. أنا فقط أبالغ في الأرقام قليلاً، ولم أقم قط بالغش في شيء واحد خلال 20 سنة من المعاملات البنكية معهم. إنهم لا يمعنون النظر كثيراً“.
 ”أنت أحمق“.
 ”لن أفوت أي موعد رواتب توم. أنا لذي 20 موظفاً لديهم أسر لإعالتها يعتمدون علي للاستمرار في الحياة. وسأستمر في ذلك“.
 ”هارولد...“
 ”والبنك لن يخسر أمواله. الطلبات ترتفع بالفعل، وستعود إلى سابق عهدها، تماماً كما فعلت في فترتي الكساد الأخيرتين. وأنا سأرد للبنك كل فلس - مع الفائدة - بحلول هذا الوقت من العام القادم. من الذي سيتضرر؟“.
 ”أنت ستتضرر إذا أخطأ أي شيء مما ذكرته لتوك“.
 ”أنا راشد، توم. قد تسيّر الأمور بشكل سيء، ولكني لا أعتقد أن هذا سيحدث.
 وبجانب ذلك، أنا راغب في تجريب حظي“.
 ”أرجو ألا تفعل“.
 ”أعلم أنك كذلك. ولكنك كنت دائماً تعمل لدى شخص ما توم. أنت لا تعرف كيف يبدو أن تكون على الطرف الآخر، أن يكون لديك أشخاص طيبون يعتمدون عليك. ستكون الأمور على خير، وسترى“.

أسئلة المناقشة Discussion Questions

1. ضع تقديراً لخطة هارولد بالكذب على البنك ليؤمن القرض البالغ (100.000) دولار لكي يتمكن من دفع رواتب موظفيه.

Completely Wrongful ← → Completely Justified

1 --- 2 --- 3 --- 4 --- 5 --- 6 --- 7

2. الآن، افترض أن سنة مرت، وأن العمل ارتفع بالفعل بالنسبة لشركة هارولد. وأنه كان قادراً على سداد القرض بالكامل (أصل المبلغ)، مع الفائدة. ولم يتم تسريح أحد من شركة هارولد، ولم يتأخر راتب أحد، ولم يتم الإمساك بهارولد قط. هل التقدير يظل هو نفسه مع هذه المنفعة المتأخرة؟ هل الغاية هنا تبرر جزئياً على الأقل، الوسيلة؟

مقبولة تماماً ← خاطئة تماماً
1 --- 2 --- 3 --- 4 --- 5 --- 6 --- 7

3. ماذا، بالتحديد، يجعل عمليات الثبات "كذبة أفضل" من خطة عمل هارولد؟

4. الآن، بالحديث بشكل عام، متى يكون القيام بتحريف الحقائق أمراً مقبولاً، (ضع علامة على كل ما تراه مناسباً).

_____ لحماية حياة الناس أو أمانهم البدني.

_____ لحماية الوظيفة.

_____ لحماية مشاعر شخص آخر.

_____ لاكتساب ميزة.

_____ للخروج من مشكلة.

_____ عندما يتوقع الآخرون ذلك، وقد يفعلون نفس الشيء (الحرب، البوكر، كرة القدم).

5. أعط تقديراً للدرجة التي إليها تعتقد بأن مجموعات مختلفة من الناس يستحقون الثقة، ضع في الفراغ، حسبما هو ملائم، "كل"، "معظم"، "بعض"، "القليل من"، "لا أحد من".

_____ أعضاء أسرتي الأقرب والأصدقاء الحميمين يمكن الاعتماد على صدقهم.

_____ رفاقي يمكن الاعتماد على صدقهم.

_____ الناس على العموم يمكن الاعتماد على صدقهم.

النموذج 2

MODULE

الفلسفة النفعية مقابل أخلاقيات الواجب

Utilitarianism vs. Deontological Ethics

خلفية Background

المسائل الأخلاقية تثار عندما يكون هناك اختيار يجب القيام به، ولا يكون هناك قانون أو عاقبة سلبية معينة تستلزم أو تحظر أي فعل محدد. إذا كان إنسان يختار ملء إقرار بالعوائد الضريبية فإنه صادق لأنه يخشى السجن على الغش في ضرائبه، مثلاً، فهو لا يعالج معضلة أخلاقية. المشكلات الأخلاقية الحقيقية يمكن صياغتها بأنها ”كيف ينبغي أن أتصرف“ ليس ”كيف لا بد أن أتصرف“.

وقد اختلف الفلاسفة حول طبيعة الصواب والخطأ طوال التاريخ المسجل. ومعظم أفكارهم تلاشت من الوعي المعاصر، ولكن القليل منها بقيت بحال جيدة تحت ضغط القرون المتتالية. النموذج الحالي سيركز على اثنتين من هذه النظريات طويلة العمر: الأخلاقيات النفعية (Utilitarian Ethics) وأخلاقيات الواجب (Deontological Ethics).

كل شخص يقوم باتخاذ عدد كبير من الخيارات كل يوم. معظمها يتم القيام بها بصورة آلية تقريباً وبدون الكثير من المجادلة الداخلية. وليس هناك بالطبع سبب لكي يقوم الفرد بجعل حياته معقدة – ليس هناك سبب لجعل القرارات السهلة صعبة.

ولكن من حين لآخر، يواجه الجميع خيارات صعبة. وعند اتخاذ القرارات الصعبة، يكون من المفيد أحياناً امتلاك إطار ما لاتخاذ القرار. الأخلاقيات النفعية وأخلاقيات الواجب كلتاهما تزودان بمثل هذا الإطار. أيهما ليست ”أفضل“ من الأخرى، ولكن واحدة منهما على الأقل تشكل معنى لدى معظم الناس.

الأخلاقيات النفعية Utilitarian Ethics

في عام 1863، كتب الإنجليزي جون ستيورات ميل (John Stuart Mill) ”الفلسفة النفعية Utilitarianism“. ولم يكن أول من كتب الأخلاقيات النفعية، ولكن كتابه هو أفضل من اجتاز اختبار

الزمن. بالنسبة لجيل، القرار الصحيح كان الذي يميل إلى تعظيم السعادة الكلية وخفض الألم الكلي. في حالات السعادة ذات الأنواع المختلفة، كان يضع سعادة العقل فوق سعادة الجسد؛ كان يمكن أن يصنف الإحساس بالإنجاز في مرتبة أعلى من شرب البيرة حتى السكر. كتب قائلاً: أن تكون إنساناً راضياً أفضل من أن تكون خنزيراً راضياً“.

وقد أضاف الكثير من الكتاب أفكارهم الخاصة إلى أفكار ميل عبر السنوات. وفي النهاية، يتفق معظم المفكرين النفعيين على أن الفرد يتصرف بطريقة أخلاقية إذا كانت قراراته تميل إلى نفع أكبر عدد ممكن من الناس أو إيذاء أقل عدد ممكن من الناس. إدارة المخاطر وتحليل التكلفة إلى المنفعة هما مثالان للممارسات الخاصة بالأنشطة والأعمال النفعية.

وأفضل سطر هو من هوليود يعكس التفكير النفعي يأتي من فيلم ”Star Trek II: The Wrath of Khan“ قريباً من نهاية الفيلم، ينقذ مستر سبوك الإنتربرايز، ولكن في فعل ذلك يتعرض لجرعة قاتلة من الإشعاع. يقوم الكابتن كيرك بوضع سبوك المحتضر في سريرته ويقول ”سبوك!! لماذا؟“ ويرد سبوك ”لأنه يا كابتن، احتياجات الكثير تزيد وزناً على احتياجات القليل أو الواحد“.

والأمر الغريب أن أفضل سطر يعكس الرأي المعاكس يأتي من ”Star Trek III: The Search for Spock“، في هذا الفيلم، يذهب طاقم الإنتربرايز لمسافات خارقة لإعادة سبوك إلى الحياة. وعندما يعود له الوعي، يسأل كيرك ”لماذا؟“ فيرد كيرك، ”لأنه في بعض الأحيان تكون احتياجات الواحد أكثر وزناً من احتياجات الكثير“.

ابتسامه كابتن كيرك المغرورة المميزة ... وينتهي المشهد.

ومنتقدو الفلسفة النفعية كثيراً ما يقولون إنه ميكانيكي أكثر من اللازم، وإن الأخلاقيات لا يمكنها أن تكون مفهوماً في الرياضيات. وهم سيذكرون المرات النهائية في التاريخ التي كانت إحدى الأقليات يتم قمعها فيها، وسيسألون: ”هل التمييز العنصري أمر أخلاقي طالما أن الأغلبية يوافقون على مثل هذه التدابير؟“ وأيضاً يقول النقاد في بعض الأحيان إن اتخاذ القرار الأخلاقي لا يمكن الحكم عليه على أساس الغاية أو النتائج.

أخلاقيات الواجب Deontological Ethics

يعتقد الكثيرون من علماء الأخلاق أن النفعيين أخطأوا في كل شيء، وأنه من غير الصواب النظر إلى النتائج التي تحدثها القرارات عند تقدير ما إذا كانت القرارات قد تم اتخاذها بصورة أخلاقية أم لا. هؤلاء المنتقدون يفضلون بصورة عامة نماذج أخلاق الواجب، التي تركز على الأسباب التي من أجلها تتخذ القرارات في المقام الأول. بالنسبة لمفكر أخلاقيات الواجب، الغاية لا تبرر الوسيلة.

وأشهر مفكر اتبع نموذج أخلاق الواجب كان الفيلسوف الألماني بالقرن الثامن عشر إيمانويل كانت Immanuel Kant، كان كانت يعتقد أن الكائنات البشرية تمتلك كرامة فريدة، وأن أي قرار يعامل

الناس كسملع لا يمكن اعتباره عادلاً، حتى إذا كان القرار يميل إلى تعظيم السعادة الكلية، أو الربح الكلي، أو أي شيء آخر يمكن قياسه. وقد كتب أيضاً أن أرقى تبرير لأي فعل هو أن يكون صادراً عن إحساس بالواجب أو الالتزام.

ورغم أن بعض اتباع أخلاقيات الواجب لا يوافقون على أفكار معينة لدى كانت Kant، فإن معظمهم يوافقون على أن الفلسفة النفعية قاصرة، وأن الفوز في النهاية لا يجعل الأمر صواباً بشكل آلي. القرارات الأخلاقية - حسبما يقول اتباع مدرسة أخلاقيات الواجب- هي تلك التي تتخذ لأسباب أخلاقية في المقام الأول، بغض النظر عن النتيجة التي تنتهي إليها.

اقرأ السيناريو Scenario التالي، وبرر أو أشجب أفعال الشخصيات، مستخدماً أي توليفة من التفكير النفعي أو تفكير الواجب التي تمثل معنى بالنسبة لك.

السيناريوهات Scenarios

”إد“ المقاول – المتعهد Ed the Entrepreneur

يشترى ”إد“ المقاول قطعة أرض رخيصة من أراضي كاليفورنيا في منتصف صحراء موجافي. وهي تقع على بعد ميل من الطريق السريع، وفي منتصف المسافة بالضبط بين أقرب محطتي بنزين والتي هي 85 ميلاً في كلا الاتجاهين. في وقت الصيف، تكون درجة الحرارة الوسطى أعلى من 110 درجة.

بعد ذلك يبني ”إد“ كوخاً ويطله باللون البرتقالي الفاتح ليكون مرئياً بسهولة من الطريق السريع. يقوم بتركيب هاتف، وثلاجة كبيرة، وأقوى تكييف هواء متاح. ويضيف تلفزيوناً عملاقاً بشاشة عالية الجودة، وأريكة، وبلي ستيشن 3. وفي المعتاد، تمر أسابيع أو شهور دون أن يمر أحد. ومع ذلك، من وقت لآخر يدق أشخاص يأتسون بابه. وعندما يفعلون ذلك، يعرض عليهم أن يترك لهم جالوناً من الماء البارد، واستخدام هاتفه، وفرصة لانتظار مواصلتهم بداخل الهواء المكيف. سعره كان 50.000 دولار.

وإذا لم يكن زبائنه يملكون المال كان ”إد“ يجعلهم يوقعون على عقد يتعهدون من خلاله بالدفع له لاحقاً، من الراتب المستقبلي عند الضرورة. وإذا رفضوا الدفع أو التوقيع، كان ”إد“ يرميهم خارجاً، ويوصل الباب، ويعود للعب في بلي ستيشن 3 بالداخل بعد أن يقول لزواره المندهبين ”سلم لي على النسر“. وفي النهاية، كان الجميع يوقعون على العقد.

لم يقم ولا واحد بالابتعاد ومعاناة الأذى في الحر. وداخل قرارات نفسه كان ”إد“ يعرف أنه لن يسمح ببقاء أحد في الخارج حتى لو رفض توقيع عقده.

كان ”إد“ يحقق ربحاً يبلغ نحو 300.000 دولار سنوياً.

تجاهل حقيقة أن أي محكمة من المحتمل أنها ستبطل العقود. افترض أن العقود ستجاز في المحكمة، أجب عن الأسئلة ذات الصلة عند نهاية هذا النموذج من منظور أخلاقي بحت. تذكر تدعيم إجابتك بوحدة على الأقل من النظريتين المقدمتين في هذه الوحدة.

شركة ألفا Alpha Company

لقد أحرزت شركة ألفا إنجازاً خارقاً رئيسياً: هم قاموا بتطوير عقار جديد فعال لعلاج الإيدز HIV. هو ليس شفاء، ولكنه يبدو قادراً على إيقاف نشاط فيروس الإيدز للأبد.

قبل هذا الإنجاز، كان مرضى الإيدز يعالجون بـ ”كوكتيل“ من الأدوية. ورغم فعاليتها، كانت توليفة الأدوية تتطلب من المرضى تناول عدة أقراص لمرات عديدة كل يوم. دواء شركة ألفا هو قرص واحد لا بد من تناوله مرتين فقط يومياً.

وقد أنفقت ألفا عشرات الملايين من الدولارات في تطوير الدواء، ولكن الآن حيث إنه تم تطويره، فإن كل قرص يكلف فقط دولارات قليلة لتصنيعه. تكلفة شراء ألفا بمبلغ 4.150 دولار لـ (30) يوماً للتزويد، أو حوالي 50.000 دولار سنوياً. هذه الأقراص بصورة عامة لا تغطيها خطط التأمين. ”الكوكتيل“ القديم ما زال متاحاً من شركات دواء أخرى وبحوالي نصف تكلفة دواء ألفا، بالإضافة إلى ذلك، تمتلك الشركة بالفعل برنامجاً يجعل الدواء متاحاً بدون تكلفة في الظروف المتطرفة وحوالي 1% من الناس الذين يتناولون الدواء يحصلون عليه مباشرةً من ألفا بدون ثمن.

تمتلك ألفا عدة أدوية ناجحة، وحققت أرباحاً بحوالي ثلاثة مليارات دولار العام الماضي.

وطلب بعض الناشطين من ألفا أن تفعل ما يلي:

- خفض سعر أدويتها لكل المرضى إلى مبلغ 35.000 دولار. هذا سيكون علاوة بمبلغ 10.000 دولار، وتكون فوق تكلفة الدواء القديم.
- توسيع برنامجها للدواء المجاني ليغطي 10% من مستخدمي الدواء الحاليين.

أسئلة المناقشة Discussion Questions

1. بصورة كلية، هل عملية ”إد“ مبررة أخلاقياً كما تسير حالياً؟ لماذا أو لماذا لا؟

2. الجميع سيكونون في صف إنشاء متجر للوسائل الهامة بالمكان الموجود فيه ”إد“ يطلب 5 دولارات مقابل الماء ويترك الزبائن يستخدمون الهاتف ويظلون بالداخل مجاناً. دعنا نغير نقاط تسعيرات ”إد“ فيما يلي سلسلة من الأسعار التي ترتفع كل مرة حسب حجم الطلب. كل سعر مسمى ”مقبول“ أو ”مبالغ فيه“، وكن جاهزاً للدفاع عن النقطة التي تعتقد أن ”إد“

سيقوم فيها بطلب أكثر من اللازم (أو لماذا تجد هذه الخدمات عادلة عند أي سعر).

50 دولاراً

500 دولار

5.000 دولار

50.000 دولار

500.000 دولار

5.000.000 دولار

3. السيناريو الثاني، هل يجب على شركة ألفا تلبية الطلب الأول وخفض أسعارها؟ لماذا أو لماذا لا، مستخدماً الأفكار المذكورة في بداية هذه الوحدة في الخلفية؟

4. هل يجب أن تلبية شركة ألفا الطلب الثاني وتوسع برنامجها للدواء المجاني؟

5. قارن بشكل مباشر بين ممارسات شركة ألفا ومشروع "إد" في كوخ الصحراء في السيناريو الأول. هل هما متكافآن لدرجة معقولة، أم أن أحدهما أكثر تبريراً من الآخر من الناحية الأخلاقية؟

