

ترجمة مقال:

تمثيلات الجدارة في مفهوم الثقة بالقادة السياسيين⁽¹⁾

ترجمة بقلم: سميرة إبراهيم عبد الرحمن

تأليف: سوزان ديليمان⁽²⁾

رئيس مترجمين أقدم في مركز الدراسات الاستراتيجية

جامعة ليشر بروج

والدولية/جامعة بغداد

يؤكد باحثو العلوم الاجتماعية على أن بلورة إطار نظري أكثر صرامة ودقة حول طبيعة الثقة، يعد مطلباً أساسياً لجراء أبحاثهم بشكل مرضٍ وفي المقابل، فإن الطروحات الفلسفية المعاصرة بشأن الثقة لا تستمر إلا بدرجة محدودة، ما هو متاح من معطيات تجريبية، والتي كان من شأنها أن ترفد الجانب النظري وتثريه. في هذا البحث، أضم صوتي إلى الأصوات المنادية بضرورة تعزيز العمل العابر للتخصصات (transdisciplinary) بشأن موضوع الثقة، إذ أهدف إلى المساهمة في هذا الجهد من خلال اقتراح بنية تحتية مفاهيمية (conceptual infrastructure) يمكنها أن تساعد في توضيح وترسيخ الأسس النظرية للأبحاث التجريبية القائمة حول موضوع الثقة في القادة السياسيين. وتقترح هذه البنية المفاهيمية تصنيفاً (typology) لنظريات الثقة يتضمن "نظريات الائتمان" (entrusting theories)، التي تتمحور حول موضوع ما يُعهد به إلى الآخر؛ ونظريات الثقة (trusting theories) المرتكزة على قيم ونزعات الشخص "الواثق"، و"نظريات الجدارة بالثقة"، التي تعالج مسألة مدى جدارة "الموثوق به". وتوفر هذه البنية مكسباً نظرياً مهماً من خلال إرساء لغة تحليلية دقيقة لفهم طبيعة الثقة والجدارة بها، فضلاً عن تمكينها من معالجة القضايا المعيارية (النورماتية) (normative) التي تحكم العلاقة بينهما (أي: متى ينبغي الوثوق بالقائد السياسي؟) وفي الوقت نفسه، تنطوي هذه البنية على قيمة تطبيقية في الحقل التجريبي، إذ تضع إطاراً منهجياً لتعيين المفاهيم الأساسية القابلة للتفعيل في دراسة حضور الثقة أو غيابها والجدارة بها، وكذلك في تتبع دينامياتها وتحولاتها عبر الزمن، (أي: متى يوثق فعلياً بالقائد السياسي؟).

الكلمات المفتاحية: السمات الشخصية، القيادة السياسية، الثقة، الجدارة بالثقة، نظرية الجدارة بالثقة، الفضيلة.

القبول

2026/2/15

الارجاع

2026/1/11

الاستلام

2026/1/2

المقدمة

في كانون الثاني/يناير 2025، وعلى خلفية أزمة سياسية اتسمت بتراجع حاد في تأييد الرأي العام وتآكل الدعم داخل حزبه نفسه، أعلن جاستن ترودو (Justin Trudeau) استقالته من زعامة الحزب الليبرالي الفيدرالي، تمهيدا لتتحيه عن منصب رئيس وزراء كندا فور انتخاب زعيم جديد للحزب. وفي آذار/مارس 2025 جرى انتخاب مارك كارني (Mark Carney) زعيما للحزب، ليؤول إليه بذلك منصب رئاسة الوزراء، وعلى إثر ذلك، تقدم كارني بطلب إلى الحاكم العام لحل البرلمان والدعوة إلى انتخابات فيدرالية مبكرة، تقرر إجراؤها في الثامن والعشرين من نيسان/أبريل 2025.

وسط تهديدات بفرض رسوم جمركية وبضم أراضٍ أطلقها الرئيس الأمريكي (المنتخب "حديثاً") دونالد ترمب،⁽³⁾ شهدت الانتخابات الفيدرالية إقبالاً كثيفاً من الناخبين وتحولاً حاداً في اتجاهات التأييد، إذ تقدم الحزب الليبرالي، بقيادة مارك كارني، على الحزب المحافظ بزعامة بيير بويليفر (Pierre Poilievre).⁽⁴⁾ تكتسب هذه النتيجة دلالة خاصة في ضوء محدودية معرفة الجمهور الكندي بمارك كارني، الذي لم يسبق له أن شغل أي منصب عام.

ورغم تعدد العوامل التي أسهمت في تشكيل مخرجات هذه الانتخابات، فإن مجريات الأحداث تشير بوضوح إلى أن مسألة الثقة - لا سيما الثقة في القادة السياسيين وجدارتهم بها - تستحق دراسة معمقة وتحليلاً جاداً، وقد بينت المدة التي سبقت إعلان نتائج الانتخابات الفيدرالية لعام 2025 كيف يمكن للثقة في القيادات السياسية أن تكون عاملاً حاسماً في الفوز أو الخسارة،⁽⁵⁾ وبالنظر إلى تفاوت مستويات معرفة الناخبين بالمرشحين الرئيسيين، يتوقع أن تشكل هذه الحالة (الانتخابات) دراسة نموذجية (Case study) غنية لبحوث مستقبلية كثيرة تتناول الثقة في القادة السياسيين وجدارتهم بها.

في هذا البحث، أضمت صوتي إلى تلك الأصوات المنادية بضرورة تعزيز العمل العابر للتخصصات (Transdisciplinary) بشأن موضوع الثقة والجدارة بها، فقد ذهب باحثو العلوم الاجتماعية إلى أن إجراء عمل مفاهيمي أكثر دقة حول طبيعة الثقة والجدارة بها يعد مطلباً ضرورياً لإنجاز أبحاثهم على نحوٍ وافٍ، فعلى سبيل المثال، يرى فيشر وزملاؤه أن "تطبيق مفهوم الثقة في المجال

السياسي في الأبحاث السابقة لم يعكس كامل طيف معاني هذا المفهوم⁽⁶⁾، وأبدى باحثون آخرون قلقهم من أن استخدام "تعريفات إجرائية"⁽⁷⁾ مختلفة لعله يفضي إلى "قياس تعريفات محتملة متباينة للثقة"⁽⁸⁾، أو أن "الثقة السياسية لا تزال من أكثر الموضوعات غموضاً في بحوث العلوم السياسية"، وأنها "لم تحظ بالاهتمام النظري الكافي"⁽⁹⁾.

وفي المقابل، فإن معظم الدراسات الفلسفية المعاصرة حول الثقة لا تستوعب إلا قدراً ضئيلاً من النتائج التجريبية القادرة على إغناء نظرية الثقة، لا سيما فيما يتصل بالثقة في القادة، يستبين هذا البحث نوعاً من التوازن الانعكاسي⁽¹⁰⁾ (reflective equilibrium) الذي يوازن بين الحدسيات النظرية بشأن ماهية الثقة والنتائج التجريبية المستخلصة من حالات عينية للثقة، بغية بلورة إطار مفاهيمي عام يسهم في تعميق فهم الثقة في القادة السياسيين، وسيكون لهذا الإطار قيمة نظرية، إذ يوفر لغة دقيقة لفهم القضايا المعيارية المرتبطة بالثقة في القادة السياسيين وجدارتهم بها (أي متى ينبغي⁽¹¹⁾ الوثوق بالقائد السياسي؟)، كما ستكون له قيمة تجريبية، من خلال إمداد الباحثين بمجموعة من المفاهيم التي يمكن توظيفها في الدراسات الإمبريقية (التجريبية) لرصد وجود الثقة أو غيابها، وتتبع دينامياتها المتغيرة وجدارة القادة السياسيين بها (أي متى يوثق فعلياً بالقائد السياسي؟).

وبصورة أدق، أذهب إلى أن دراسة الثقة في القادة السياسيين تستلزم تبني نظرية تنظر إلى الثقة بوصفها جدارة بالثقة، وسأبين أهمية الجدارة بالثقة في التنظير لمفهوم الثقة من خلال إبراز حيوية السمات الشخصية للموثوق به في فهم الثقة الممنوحة للقادة، والمفارقة أن النظرية التي تعرف الثقة من منظور الجدارة بها تكاد تكون غائبة عن الأدبيات الفلسفية إلى حد كبير، ومع ذلك، ورغم هذا الفراغ النظري؛ احتلت الشخصية موقعا محوريا في عدد من التحليلات التجريبية المعاصرة للثقة، بما في ذلك الثقة في القادة السياسيين، فعلى سبيل المثال، وكما يشير دي كليسي وزملاؤه "في مجال الأعمال كما في السياسة، يعد القادة فاعلين محوريين، ويعتقد أن لشخصياتهم دوراً مهماً في تهيئة الشروط اللازمة لدعم الأتباع"⁽¹²⁾.

يرتبط الدافع وراء هذا الاهتمام المعاصر بأهمية الشخصية في تقييم القادة، على نحو وثيق، بما شهدته مجالات الأعمال والسياسة والرياضة والمؤسسة العسكرية وغيرها من القطاعات المجتمعية من أزمات وفصائح، وهو ما يفسر ازدهار البحث في شخصية القائد في الوقت الراهن، وبدء دمجها في كل من البحث الأكاديمي والممارسة القيادية السائدة⁽¹³⁾، وغالبا ما يفهم مصطلح الشخصية في هذه الأدبيات المعنية بالقادة داخل السياقات التنظيمية بوصفه "مجموعة محددة من السلوكيات المترابطة التي تتسم بالفضيلة في ذاتها... إذ تعكس الشخصية من يكون الأفراد، لا ما يستطيعون فعله"⁽¹⁴⁾، ومع ذلك، ونظرا لغياب عمل فلسفي راسخ يربط بين الثقة والشخصية، لا سيما في ما يتعلق بالقادة السياسيين، فإن هدف هذا البحث يتمثل في وضع إطار أولي للمشروع في إنجاز هذا الربط.

ومن نافل القول، وكما أشار عدد من الباحثين، فإن الأدبيات المعنية بموضوعي الثقة والجدارة بها تمتاز بالتنوع والاتساع، ومتعددة التخصصات والسياقات، وتفتقر إلى قدر كبير من التوافق المصطلحي، ومن ثم استهل هذا البحث في القسم الثاني بتسليط الضوء على بعض هذه الصعوبات المصطلحية.

وانطلاقاً من هذا العرض، أعمل في القسم الثالث على بلورة تصنيف نظري للنظريات القائمة حول الثقة، مع التركيز على أنموذج معياري (paradigmatic) لكل منها، ويهدف هذا التصنيف إلى إبراز ما أراه اختلافات جوهرية بين هذه النظريات، بما له أهمية خاصة عند التفكير في الثقة بالقادة السياسيين، وعلى وجه التحديد، سأحدد ثلاثة أنواع رئيسة من النظريات: نظريات الائتمان (entrusting theories)، ونظريات الثقة (trusting theories)، ونظريات الجدارة بالثقة (trustworthy theories).

في القسم الرابع، أبين أن نظرية الجدارة بالثقة -أي النظرية التي تمنح الأولوية لسمات الشخصية لدى الطرف الموثوق به (القائد)- هي النمط النظري الأكثر ترسخاً وحضوراً عند تقييم الشخصية كأساس لبناء الثقة في القادة السياسيين، وبناء على ذلك، أقترح بلورة تصور أكثر رسوخاً للثقة بوصفها "جدارة بالثقة" لمواصلة البحث في هذا الحقل، وأختتم بإبراز ما يوفره تبني هذا المنظور من إمكانات لدعم مزيد من الجهود النظرية والتجريبية في دراسة الثقة بالقادة السياسيين.

1. الصعوبات المصطلحية

لا تزال كيفية تفعيل مفهوم الثقة في الدراسات الميدانية، مثل تلك التي تجريها الدراسة الأمريكية للانتخابات الوطنية⁽¹⁵⁾، غير واضحة على نحو مؤسف، إذ تعتمد على أسئلة من قبيل: "بوجه عام، هل يمكن القول إن معظم الناس يمكن الوثوق بهم، أم ينبغي توخي الحذر في التعامل معهم؟"⁽¹⁶⁾، وعلى الرغم من أن بعض المنظرين قد دافعوا عن قيمة هذا السؤال، لا سيما لقياس "الثقة العامة (المعممة)"⁽¹⁷⁾ (generalized trust)⁽¹⁸⁾، فإن آخرين أشاروا إلى أن هذا الغموض يستدعي تحديدا أدق للمفهوم، ويغدو هذا الأمر أكثر إلحاحا في ضوء ما تظهره البيانات من تراجع في مستويات الثقة؛ إذ يشير ريك ك. ويلسون (Rick K. Wilson) أنه "تظرا لأهمية البالغة للنتيجة التي تشير إلى أن الثقة في حالة تراجع، فإنه من الضروري بمكان التأكد من أن المفهوم (أي مفهوم الثقة) يتم قياسه بدقة"⁽¹⁹⁾.

ومع ذلك، وبما إن الثقة موضوع دراسة في تخصصات عدة، من الاقتصاد والعلوم السياسية والفلسفة إلى علم الاجتماع وعلم النفس والأعمال والإدارة ودراسات القيادة وغيرها، فقد أسفرت هذه الجهود عن تشتت ملحوظ في التعريفات والنظريات المتعلقة بها، وكما تشير كارين س. كوك وجيسيكا ج. سانتانا (Karen S. Cook and Jessica J. Santana)، "هناك، على الأقل، عدد من التصورات النظرية للثقة يوازي عدد التخصصات في العلوم الاجتماعية"⁽²⁰⁾، ويمكن ضم التخصصات الإنسانية إلى هذا العدد أيضا، ونتيجة لذلك، تتعدد طرائق رسم خريطة هذا الحقل النظري، من بينها مقارنة الثقة بحسب السياقات المختلفة، الأمر الذي يفضي إلى ظهور نظريات متنافسة حول الثقة بين الأفراد، والثقة المؤسسية، والثقة بالنفس، والثقة الاجتماعية، والثقة السياسية، والثقة المعرفية، وغيرها.

ومع ذلك، وكما تشير كارولين ماكليود (Carolyn McLeod)⁽²¹⁾، وكما أفترض في هذا البحث، فإن الثقة بين الأفراد "هي، على الأرجح، الأنموذج المهيمن للثقة"، وأن "معظم الناس يتفقون على أن هذه الأشكال الأخرى من "الثقة" لا تكون متماسكة إلا بقدر ما تشترك في الخصائص الجوهرية للثقة بين الأفراد (أي بالقدر الذي يمكن فيه نمذجتها على أساسها)". وبناء

على ذلك، أقصر تحليلي على هذا السياق، متجنباً في هذه المرحلة القضايا المتعلقة بالثقة في المؤسسات أو في الذات أو غيرهما.

وبهذا المعنى، فإن النظريات جميعاً التي أعالجها في القسم الثالث تفهم بوصفها نظريات للثقة بين الأفراد، انطلاقاً من افتراض أن النظرية القادرة على تفسير الثقة في القادة السياسيين - بدلاً من المؤسسات أو العمليات السياسية - ينبغي أن تكون نظرية للثقة بين الأفراد.

وعلى الرغم من أنه قد يبدو أن ثمة ما يميز القادة السياسيين بجعل الثقة فيهم تختلف عن الثقة في القادة ضمن سياقات أخرى، إلا أن هذا السؤال لا أتأوله هنا، بل، وكما سيتضح في القسم الرابع، فإن حيوية السمات الشخصية في تحديد الجدارة بالثقة من المرجح أن تنطبق على شتى هذه الأدوار القيادية.

يمكن رسم ملامح المشهد النظري للثقة بين الأفراد، على نحو أولي، عبر التمييز بين النظريات التي تقوم على افتراضات نظرية الاختيار العقلاني⁽²²⁾ - البارزة في الاقتصاد وبعض فروع العلوم السياسية وعلم الاجتماع، وغالباً ما يتم تمثيلها بـ "ألعاب الثقة"⁽²³⁾ (trust games) - وبين تلك التي لا تستند إلى هذه الافتراضات، وتدرج ضمن المقاربات المبنية على نظرية الاختيار العقلاني ما تصفه جين مانسبريدج⁽²⁴⁾ (Jane Mansbridge) بمفهوم "الثقة التنبؤية"⁽²⁵⁾ (predictive trust)، التي "تمثل مسألة الثقة الاحتمالية العقلانية"⁽²⁶⁾ (rational probabilistic trust)، سواء في ما يتعلق بأمر بعينه (ثقة مرتبطة بسياق محدد) أو بمجموعة واسعة من الأمور (ثقة معممة على نحو أوسع)⁽²⁷⁾، وهذا هو ما يسميه راسل هاردين (Russell Hardin) "الحساب البحث للتوقعات"⁽²⁸⁾ (purely expectations account of trust) في مجال الثقة، والذي لا يتجاوز - بحسب رأيه - كونه تأكيدات استقرائية شبيهة بالقول إن "الشمس ستشرق غداً صباحاً، لأنها، في نهاية المطاف، قد أشرقت في كل صباح نتذكره"⁽²⁹⁾.

ومع ذلك، فإن مانسبريدج وهاردين، شأنهما شأن كثير من منظري الثقة المعاصرين، يختلفون مع تصورات نظرية الاختيار العقلاني للثقة، إذ يرون أن الثقة في شخص ما لا تختزل في مجرد توقع أن يتصرف على نحو منتظم ويمكن التعويل عليه تبعاً لذلك، وانطلاقاً من هذا الفهم، تطرح مانسبريدج مفهوم "الثقة الإيثارية" (altruistic trust)⁽³⁰⁾، إذ "يثق الفرد في الآخر

بأكثر مما تسمح به الأدلة المتاحة، بوصف ذلك هبة تمنح من أجل مصلحة الآخر والمجتمع معا⁽³¹⁾. أما هاردين، فيرى أن الثقة التي تتجاوز مستوى التوقعات تقتضي أن يدرج الطرف الموثوق مصالحيه غيره ضمن مصالحه الخاصة، ووفقاً لصياغته، "أثق بك لأنني أعتقد أن من مصلحتك أن تأخذ مصالحتي في القضية ذات الصلة على محمل الجد"⁽³²⁾.

وعلى الرغم من التباينات الكثيرة والمهمة بين هذه المقاربات، فإن القاسم المشترك بينها يكشف أنه خارج بعض مجالات النظرية الاقتصادية أو الحقل المتأثرة بها، يتفق منظرو الثقة بين الأفراد المعاصرين على أن الثقة تنطوي على ما يتجاوز مجرد التنبؤ بالسلوك المستقبلي، وكما تذهب كارولين ماكليود (Carolyn McLeod) إلى القول "بالنسبة لمعظم الفلاسفة، الثقة نوع من الاعتماد (اتكال) (reliance)⁽³³⁾، لكنها ليست اعتماداً محضاً؛ إذ إن الثقة تتضمن 'الاعتماد مضافاً إليه عاملاً آخر'⁽³⁴⁾، سواء تمثل ذلك في توقعات من يثق أو في دوافع الطرف الموثوق، أو كما سأقترح في القسم الرابع، في شخصية الموثوق ذاته.

3. النظريات الراهنة في تفسير الثقة

في هذا القسم، أبنى على ما سبق لأقترح تصنيفاً نظرياً لأهم النظريات الوصفية للثقة في الأدبيات الراهنة، مع التركيز على ما له صلة مباشرة بالنقاشات حول الثقة في القادة السياسيين، ومن الضروري، ابتداءً، توضيح ما أعنيه حين أصف هذه النظريات بأنها وصفية للثقة، فالتمييز بين النظريات الوصفية والنظريات المعيارية يتعلق بالفصل بين تحديد وجود الثقة وطبيعتها من جهة، وتحديد وجود الثقة المبررة أو المستحقة وطبيعتها من جهة أخرى، إذ تهدف النظريات الوصفية إلى بيان ماهية الثقة وخصائصها، وهي تتيح الإجابة عن أسئلة من قبيل: هل يثق الشخص (أ) بالشخص (ب) ومتى، استناداً إلى قرائن مثل السلوك -كأن يترك (أ) طفله مع (ب) أو لا يتركه- أو إلى التقارير الذاتية، كأن يصرح (أ) باستعداده لترك طفله مع (ب) أو عدمه.

أما النظريات المعيارية (normative theories) للثقة فتتصرف إلى بحث ما إذا كان ينبغي على الشخص (أ) أن يثق بالشخص (ب)، وذلك من خلال فحص الشروط التي تجعل هذه الثقة مبررة أو غير مبررة، ويتيح وجود مثل هذه النظرية الإجابة عن أسئلة من قبيل: هل يجب

على (أ) أن يثق ب(ب) ومتى، استناداً إلى أدلة جدارة الطرف الموثوق به بالثقة -أي لأن (ب) جدير بالثقة- أو الفوائد المترتبة على فعل الثقة (أي: سيستفيد أ من ثقته في ب)، غير أن الخط الفاصل بين النظريات الوصفية والمعارية للثقة يبدو غير واضح، حين يقدم المنظرون كلا المستويين معاً، أو حين تتضمن النظرية الوصفية مفاهيم ذات طابع معياري، أي أخلاقي، فمثلاً، كثيراً ما تشمل النظريات الوصفية للثقة على مفاهيم مثل "حسن النية" (35) أو "المصالح" (36)، وهي مفاهيم تحمل بعداً معيارياً لأنها تحيل إلى دلالات أخلاقية.

ومع ذلك، وحتى مع إدراج المفاهيم المعيارية، تظل الكثير من نظريات الثقة وصفية؛ فهي تهدف إلى توضيح ماهية الثقة، لا إلى بيان متى تكون الثقة في محلها (أي مبررة). ثمة أنماط تصنيفية كثيرة للثقة، يعزى ظهور بعضها إلى غياب التحديد الإجرائي الدقيق، وهو ما تمت الإشارة إليه في القسم الأول من هذه الدراسة، على سبيل المثال، يقدم فيشر وآخرون (37) تصنيفاً منهجياً يميز بين ثلاثة أشكال متباينة لأحكام الثقة (trust judgment) (38)؛ وذلك بهدف تسليط الضوء على أوجه التعقيد في الثقة السياسية، والصعوبات التي تكتنف عمليات قياسها. الشكل الأول هو الثقة الاستراتيجية، المستوحاة من أعمال منظرين مثل أنيت باير (Annette Baier) وراسل هاردين (Russell Hardin)، والتي تتمحور حول الخصائص النوعية المدركة للطرف الموثوق فيه (سواء كان فرداً أو مؤسسة) (39)، ويرى الباحثون أن هذا النمط من أحكام الثقة يتسم بطابع استراتيجي؛ كونه يقوم على مبدأ "يعمل المقايضة (شيء مقابل شيء) (quid pro quo) (40)، ففي مقابل تعريض المرء نفسه لأذى محتمل، فإنه يجني المكاسب الكامنة للتعاون الاجتماعي" (41)، (42).

أما الشكل الثاني فهو الثقة الأخلاقية، المستندة إلى أعمال منظرين مثل إريك أوسلانر (Eric Uslaner)، والتي تتعلق بـ "السمات الميالة للثقة لدى الطرف المانح للثقة" (43)، ويستند هذا النوع من أحكام الثقة إلى "رؤية تفاؤلية للعالم، تفترض مسبقاً جدارة الغرباء بالثقة" (44)، وعلى الرغم من أن فيشر وزملاءه يؤكدون على أن هذه المقاربة هي مقاربة "معارية" وتسميتها، تبعاً لأوسلانر، بـ "الثقة الأخلاقية"، فإنها تظل في جوهرها ضمن النظريات الوصفية للثقة، فهي تهدف

إلى توضيح ماهية الثقة عوضاً عن البحث في شروط استحقاقها (مبرراتها)، وإن كانت في جوهرها محملة بالقيم المعيارية نظراً لتركيزها على موقف أخلاقي بعينه.

أما الشكل الثالث فهو الثقة التداولية، المستندة إلى أعمال منظرين مثل يورغن هابرماس (Jürgen Habermas)، والتي تتعلق بـ "وجود آليات تكفل حماية الطرف المانح للثقة من تعرضه للخيانة من قبل الطرف الموثوق به"⁽⁴⁵⁾، وفي السياق السياسي، يقيس هذا النوع من أحكام الثقة مدى قدرة هياكل المؤسسة على تعزيز "التداول العادل والمتساوي مع المواطنين"⁽⁴⁶⁾.

يظهر تصنيف مشابه في أعمال هانكوك وزملائه (Hancock et al.)⁽⁴⁷⁾، الذين استندوا في تطوير تحليلهم البعدي⁽⁴⁸⁾ (meta-analysis) إلى نموذج يحدد ثلاثة عوامل مرتبطة بالتفاعلات القائمة على الثقة بين الأفراد وهي:

1. عوامل الطرف المانح للثقة (Truster Factors) أي العوامل المرتبطة بالسمات الشخصية للفرد الذي يمنح ثقته للآخرين.

2. عوامل الطرف الموثوق به (Trustee Factors) أي العوامل المتعلقة بخصائص الفرد الذي وضعت فيه الثقة.

3. العوامل السياقية (Contextual Factors) أي العوامل الموقفية والبيئية المشتركة بين الطرفين -الوائق والموثوق به- أثناء لحظة التفاعل بينهما⁽⁴⁹⁾.

كما هو الحال مع تصنيف فيشر وزملائه (2010)، تركز هذه الأبعاد الثلاثة على من يثق، والموثوق به، والسياق الذي تقام فيه علاقة الثقة، ومع ذلك، فإن ميزة إضافية تميز هذه التصنيفات وتعد عملية المقارنة والتقييم بينها، وهي أن كل تصنيف يسلط الضوء على جانب مختلف، أو على الأقل يستخدم لغة مغايرة لما يقوم بفحصه؛ فبعضها يعنى بأحكام الثقة، وبعضها بالعوامل أو مكونات الثقة، وبعضها بأشكال أو أنواع الثقة، بينما يركز بعضها الآخر على النظريات نفسها.

وفي رده على فيشر وزملائه (2010)، يشير مارك هوغ (Marc Hooghe) إلى هذا

التعقيد، مقترحاً أن السبب يكمن في أن المؤلفين لم يوضحوا أنطولوجيا الثقة (وجودية الثقة))

(ontology of trust)⁽⁵⁰⁾ التي يعتمدون عليها، ويضيف هوغ: "لا توجد ثلاثة أشكال مختلفة من الثقة (كما يقترح فيشر وزملاؤه)، بل ثمة ثلاث مقاربات نظرية مختلفة لدراسة الثقة، يركز كل منها على سمة محددة من الثنائية التي تشكل علاقة الثقة"⁽⁵¹⁾.

ويقدم هوغ (Hooghe) أدلة تدحض استنتاجات فيشر وآخرين؛ فمن وجهة نظره، لا يصوغ المواطنون أحكام ثقة منفصلة حول المؤسسات والفاعلين السياسيين، بل يشكلون حكما موحدا وشاملا للثقة "يمثل تقييما كلياً للثقافة السياسية السائدة في النظام السياسي، والمتوقع منها أن توجه السلوك المستقبلي لجميع الفاعلين السياسيين"⁽⁵²⁾. وعليه، يخلص إلى أن أحكام الثقة تتسم بأنها أحادية البعد، إذ يستند المواطنون إلى "المنطق" عند تقييم المؤسسات السياسية، كما يفعلون وصناع القرار السياسي على حد سواء، بالاستناد إلى المعايير السياسية الخلفية⁽⁵³⁾ (Background Political Norms) أو الثقافة السياسية السائدة في الوقت الراهن⁽⁵⁴⁾.

مع الأخذ بهذه المقدمات في الاعتبار، أقترح فيما يلي إمكانية تصنيف النظريات الوصفية للثقة ضمن ثلاثة أنماط نظرية، ويتخذ هذا التصنيف من علاقة الثقة ثلاثية الأطراف خلفية له، التي (أي العلاقة) تتألف من: من يثق (الشخص الواثق)، والطرف الموثوق به، وما يؤتمن عليه (موضوع الثقة)، وبناء على ذلك، يركز النمط الأول من النظريات على 'القيمة أو المشروع الموكل' (ج) الذي يعهده الشخص (أ) إلى الشخص (ب)؛ وأطلقت على هذه النظريات اسم 'نظريات الائتمان (Entrusting theories)'، نظراً لتركيزها على الشيء الموكل (ج)، أما النمط الثاني فيركز على 'الطرف الواثق' (الشخص أ)؛ وأسُميت هذه النظريات 'نظريات الثقة كفعل (Trusting theories)' نظراً لتركيزها على الشخص الذي يمارس فعل الثقة، ويركز النمط الثالث على 'الطرف الموثوق به' (الشخص ب)؛ وأطلقت عليها 'نظريات الجدارة بالثقة (Trustworthy theories)' نظراً لتركيزها على الشخص الموثوق به.

ورغم أن التصنيف الذي أقترحه يشابه بعض التصنيفات السابقة، مثل تلك المشار إليها آنفاً، إلا أنه يختلف بشكل جوهري لأنه يميز بين علاقة الثقة ثنائية الأطراف، وعلاقة الثقة ثلاثية الأطراف، والعلاقة الأحادية، بمعنى آخر، تفترض الكثير من التصنيفات وجود 'نظريات الائتمان'

(علاقة ثلاثية الأطراف) من جهة، و"نظريات الثقة كفعل (علاقة أحادية)، فمثلاً، يرى ديفاين (Devine) وآخرون⁽⁵⁵⁾، أن هذين التصورين يغطيان كامل المشهد النظري ذي الصلة. وتشمل الفئة الأولى ما يعرف بـ"الثقة الاستراتيجية"⁽⁵⁶⁾، المرتبطة بحساب احتمال الاستفادة من الثقة في شخص ما، أو احتمال أن يخون الموثوق به الثقة الموضوعية فيه للقيام بمهمة محددة، أما الفئة الثانية، فتشمل ما يعرف بـ"الثقة العامة" أو "الثقة الاجتماعية"، التي ترتبط بالميول والمواقف العامة لمن يثق، وما يغيب في هذه التصنيفات -وما أطرحه هنا- هو نهج نظري ثالث يعد الثقة مسألة "جدارة بالثقة" بمعناها الأوسع، ومن ثم، فإن نظرية الجدارة بالثقة (علاقة ثنائية الأطراف) التي أقترحها لا يمكن اختزالها لا بحسابات المخاطر المتعلقة بما هو مؤتمن عليه، ولا في نزعات ومواقف الشخص الواثق.

3.1. نظريات الائتمان في تفسير الثقة

يمكن تمييز النوع الأول من النظريات الوصفية عن غيره من خلال تركيزه على العلاقة ثلاثية الأطراف نفسها، فمن الخصائص الجوهرية لهذه النظريات وجود "شيء ما" يوكل به إلى "شخص ما"، أو أننا نؤتمن الآخرين على أمر بعينه.

يحظى هذا النمط من النظريات (نظريات الائتمان)، الذي يؤيد العلاقة الثلاثية، بدعم طيف واسع من المنظرين، استقى كثير منهم أفكاره من أعمال أنيت باير (Annette Baier)؛ التي تعد مساهماتها الفلسفية من أولى المحاولات الجادة لتناول هذا الموضوع، وتلاحظ باير أن الثقة موجودة في كل مكان؛ فهي محيطية بنا كالهواء، لا نشعر بوجودها إلا عندما تصبح "نادرة أو ملوثة"⁽⁵⁷⁾،⁽⁵⁸⁾.

وفقاً لباير، فإن الثقة هي علاقة ثلاثية بين الواثق، والموثوق به، والمؤتمن عليه، فالشخص الذي يثق (the truster) يضع ثقته في شخص آخر (الموثوق به) (the trustee) في شيء ذي قيمة لديه (المؤتمن عليه) (the entrusted)، وحينما ينظر إلى الثقة على أنها علاقة ثلاثية الأطراف، غالباً ما تتصف بمجموعة من الخصائص الفريدة التي تميزها عن مجرد الاعتماد

(Mere reliance)، وتشمل هذه الخصائص، وفقاً لباير⁽⁵⁹⁾، حسن نية الموثوق به، وكذلك السلطة التقديرية⁽⁶⁰⁾ (حرية التصرف⁽⁶¹⁾ discretion) لكيفية العناية بما أُوتِن عليه. وبذلك، ورغم أن الثقة تمثل شكلاً من أشكال الاعتماد، فهي ليست مجرد اعتماد ولا تقتصر فحسب على التوقعات، فالثقة تتجاوز ما يمكن التنبؤ به أو توقعه عن الآخر، مما يضع الشخص في موقف من الضعف أو الهشاشة (Vulnerability)؛ إذ بوجود الثقة، نضع ما نهتم به "رهن سطوة الآخرين"، ما يسمح لهم بأن يكونوا "على "مسافة" تتيح لهم النيل مما نثمن، والقدرة على إلحاق الضرر به"⁽⁶²⁾، وبذلك، عند الثقة بشخص ما، نؤتمنه على أمر ذي قيمة، ونمنحه صلاحية تقدير الكيفية المثلى لرعاية تلك الأمانة.

وعلى الرغم من أن الجدارة بالثقة تعد ذات صلة واضحة بنظريات الائتمان، إلا أنها تظل دائماً جدارة نسبية مرتبطة بمصلحة أو هدف محدد، فقد يكون الشخص جديراً بالثقة في شأن ما (مثل قيادة السيارة إلى المطار)، لكنه قد لا يكون كذلك في مهمة أخرى، مثل رعاية النباتات أثناء غيابك، ومن ثم، فإن الجدارة بالثقة في سياق نظريات الائتمان ليست جدارة بالثقة في ذاتها أو بالمطلق، وهي النقطة التي سأوضحها في القسم الرابع.

وقد أشار هاردين (Hardin) إلى هذا المعنى أيضاً⁽⁶³⁾، إذ يقول: "في جميع حالات الثقة تقريباً، تظل الثقة محدودة بمجالات معينة، أو من بأنك ستعيد ثمن فنجان قهوتك الصباحي، لكنني قد لا أؤتمنك على قرض غير مضمون بآلاف الدولارات لدفع مقدم منزل". وفقاً لنظريات الائتمان، فإن الثقة لا تمنح الوثائق إلا مدى محدوداً.

3.2. نظريات الثقة (Trusting Theories of Trust)

يمكن التمييز بصورة منهجية بين نظريات الائتمان في الثقة، التي جرى تناولها آنفاً، وبين ما يمكن تسميته بنظريات الثقة كفعل، إذ يتم ائتمان شخص ما على قيمة ثمينة أو مشروع محدد (ج)، فإن نظريات الثقة كفعل لا تتبنى مثل هذا الافتراض، بل تركز مباشرة على المواقف والأنماط السلوكية التي يتبناها الطرف الوثائق، ويغدو هذا الفرق أكثر جلاءً، وإن لم يكن مستوعباً بالكامل، في أعمال إريك م. أوسلانر (Eric M. Uslaner).

يرى أوسلانر (2002) ضرورة التمييز بين الثقة السياسية وبين الثقة الاجتماعية أو الثقة العامة (أو المعممة)، وهما مصطلحان يستخدمان في الغالب بالتبادل، فالثقة العامة (المعممة)، بحسب تحليله، تتسم بدرجة عالية من الاستقرار عبر الزمن، وتعكس في جوهرها أساساً نفسياً ينبع من عملية التنشئة الاجتماعية، ويعرف أوسلانر هذا النوع من الثقة بأنه "الإدراك بأن معظم الناس يشكلون جزءاً من مجتمعك الأخلاقي"⁽⁶⁴⁾، ومن هذا المنطلق تبرز أهمية سؤال المسح الاستقصائي القياسي: "بصفة عامة، هل يمكن القول إن معظم الناس جديرون بالثقة، أم إنه لا بد من توخي الحذر عند التعامل مع الناس؟"، إذ يعده أوسلانر أداة مناسبة لالتقاط مواقف المستجيبين، مع إقراره في الوقت ذاته بأنه "حتى أطف الأشخاص سيعترفون بأن بعض الناس لا ينبغي الثقة بهم بحق"⁽⁶⁵⁾.

ويميز أوسلانر بين الثقة المعممة (العامة) (generalized trust) والثقة الخاصة (particularized trust)، التي "تستخدم الفئات الجماعية لتصنيف الناس بوصفهم أعضاء في مجموعات داخلية (in-groups) أو خارجية"⁽⁶⁶⁾ (out-groups) " وعلى هذا الأساس، ترتبط كل من الثقة المعممة والثقة الخاصة باتساع أو ضيق نطاق المجتمع الأخلاقي (moral community) للفرد؛ فبينما يفترض من يتبنى الثقة المعممة وجود شبكات واسعة من القيم المشتركة مع الآخرين، يكون أصحاب الثقة المخصصة أكثر حذراً وتشككاً، إذ لا يمنحون ثقتهم إلا لمن يؤمنون أنهم يتقاسمون معهم القيم ذاتها.

وفي كلتا الحالتين -الثقة المعممة والمخصصة على حد سواء-، حيث يكمن وجه التمايز بينهما في نطاق المجتمع الأخلاقي، يظل الفرد المانح للثقة (الواثق) (the truster) هو وحدة التحليل الأساسية، وتقوم الثقة المعممة على ما يسميه أوسلانر "الثقة الأخلاقية" (moralistic trust)، وهي "قيمة أخلاقية تعكس رؤية متفائلة للعالم"⁽⁶⁸⁾، وهذه القيمة أو هذا الموقف ما يدفع الشخص إلى ترك باب منزله غير مقفل أو الاستعانة بشخص غريب لمراقبة أغراضه عند الاضطرار للابتعاد لوهلة قصيرة.

كما تتيح الثقة الأخلاقية إمكانية الثقة بالغرباء أو الإيمان بالإنسانية، بخلاف الثقة الاستراتيجية (strategic trust) التي تستند إلى خبرات سابقة ومعرفة مسبقة بمدى جدارة الطرف الآخر بالثقة، فالثقة الأخلاقية تقوم على "الاعتقاد بأن الآخرين يشاطرونك قيمك الأخلاقية الجوهرية" (69).

ووفقاً لأوسلانر، أننا لا نستطيع بناء ثقتنا بالغرباء على جدارتهم بالثقة، لأننا نجهل حقيقتهم؛ بل لا بد من افتراض أن الآخرين يشتركون معنا في القيم الأخلاقية الأساسية، وعلى هذا الأساس، لا تمثل الثقة الأخلاقية بالضرورة حالة من حالات الثقة بالمعنى التقليدي، وإنما تصف، في جوهرها، نمطاً من القيم أو نمطاً من الاستعداد الأخلاقي (ethical disposition) التي يتحلى بها المانح للثقة.

ومن هنا يمكن عد تصور أوسلانر للثقة الأخلاقية أنموذجاً لما يسمى "نظرية الثقة القائمة على الشخص الواثق" (trusting theory of trust)، إذ ينصرف تركيزه، في الغالب، إلى الشخص الذي يقوم بفعل الثقة، محدداً القيمة أو الموقف الذي يمتلكه ويميل إلى أن يتجلى في السلوكيات والمواقف التي تشكل في مجموعها الثقة الاجتماعية أو المعممة.

وعلى الرغم من ادعاء أوسلانر⁽⁷⁰⁾ بأن البنية اللغوية للثقة الأخلاقية هي "أ يثق"، فإن هذا العرض لموقفه يوحي بأن الصيغة الأدق ستكون "أ شخص واثق" أو "أ شخص يثق"، لأن الثقة الأخلاقية في جوهرها تعبر عن قيمة أو موقف مستقر لدى الفاعل الذي يثق.

ومن الجدير بالملاحظة أن هذا التفسير للثقة الأخلاقية يظل، رغم اسمه، نظرية وصفية للثقة، لا معيارية، كما أوضحنا آنفاً، فمع أننا قد نرغب في تشجيع الأشخاص على تبني قيمة الثقة الأخلاقية وإظهار السلوكيات والمواقف التي تشكل الثقة الاجتماعية أو المعممة، لا سيما وأن هذا النوع من الثقة يشكل "أساساً ضرورياً للمجتمع المدني"⁽⁷¹⁾، إلا أنه لا يقدم مجموعة من الشروط التي تحدد متى يجب أن نثق بالآخرين، ولا يركز على معنى أن يكون الشخص جديراً بالثقة.

وعليه، فإن أفضل فهم لهذا الطرح المتعلق بالثقة الأخلاقية، بوصفها نظرية وصفية للثقة، هو عده "نظرية الثقة القائمة على سمات الواثق" (trusting theory of trust)، والتي تركز في

جوهرها على قيم ومواقف الطرف الذي يمنح الثقة⁽⁷²⁾ ، وهو ما يتقاطع مع ما يشير إليه بول سي باور وماركوس فرايتاج (Paul C. Bauer and Markus Freitag)⁽⁷³⁾ في صياغتهما الموجزة "أ يثق"، التي تعبر عن فكرة امتلاك الأفراد لتوقعات معممة عابرة للمواقف وسياقاتها المستقلة.

3.3. نظريات الثقة القائمة على الجدارة (الموثوقية) (Trustworthy) (Theories of Trust)

تركز نظريات الائتمان (entrusting theories of trust) على حقيقة مفادها أن الثقة تتطوي على فعل "اتمان" شخص ما على شيء ما، كقيمة مادية أو معنوية أو مشروع ما؛ وعادة ما يكون هذا الطرف شخصا بعينه أو فردا يشغل دورا محددًا، وغالبا ما يتم ذلك في سياق خاص، وفي المقابل، تتجاوز نظريات الثقة القائمة على سمات الوثائق (trusting theories of trust) أهمية الشيء المؤتمن عليه أو الشخص الذي وضعت فيه الثقة، لتركز بدلاً من ذلك على قيم الشخص الوثائق واستعداداته النفسية.

وفي مقابل هذين المنظورين، يمكن تمييز نمط ثالث من النظريات، يضع المؤتمن/ الطرف الموثوق به (the trustee) في مركز التحليل بدلاً من الشيء المؤتمن أو الفاعل الذي يثق، وهو ما يمكن تسميته نظريات الجدارة بالثقة (trustworthy theories of trust) ، ومع هذا الاتجاه الثالث، ينتقل التركيز من "الجدارة بالثقة النسبية"، كما هو الحال في نظريات الائتمان، ومن الثقة العامة، كما في نظريات الثقة، إلى مفهوم الجدارة العامة بالثقة (general trustworthiness).

لقد لاحظ الكثير من المنظرين الحاجة إلى وضع تصور نظري لـ "الجدارة بالثقة" (trustworthiness) ، وسعوا إلى بلورة ما تتطوي عليه وتوضيحه، على سبيل المثال، اقترحت أونورا أونيل (Onora O'Neill)⁽⁷⁴⁾ أن الجدارة بالثقة تتطلب تقييماً ذكياً لادعاءات الفاعل والتزاماته وكفاءته، في حين قدمت كاثرين هاولي (Katherine Hawley)⁽⁷⁵⁾ تفسيراً "سلبياً" لماهية الجدارة بالثقة، إذ جادلت بأن تكون جديراً بالثقة يعني "تجنب الالتزامات

غير المستوفاة"، سواء كان ذلك بالوفاء بالالتزامات التي قطعها بالفعل أو بالامتناع عن قبول التزامات لا يرجح قدرته على الوفاء بها، كما صاغت نانسي نيكويست بوتر⁽⁷⁶⁾ (Nancy Nyquist Potter) -التي سأعود إلى آرائها في القسم الرابع- نظرية الفضيلة⁽⁷⁷⁾ (virtue theory) (theory) للجدارة بالثقة، تقدم من خلالها تفسيراً لكل من "الجدارة النوعية بالثقة" (أي كون المرء جديراً بالثقة فيما يتعلق بمصلحة أو قيمة معينة)، و"الجدارة الكاملة بالثقة" (بوصفها تجسيدا للفضيلة في كليتها)".

ومع ذلك، فإن غايتي تتقاطع عمودياً مع هذه النظريات الخاصة بالجدارة بالثقة (الموثوقية)؛ إذ لا ينصب اهتمامي أساساً على ماهية الجدارة بالثقة في حد ذاتها، بقدر ما ينصب على ما يكشفه التركيز عليها عن طبيعة الثقة ذاتها، وبعبارة أخرى، فإن ما سميت "نظريات الثقة القائمة على الجدارة" تظل، في جوهرها، نظريات حول الثقة، غير أنها تتميز بتركيزها على دور المؤمن (الطرف الموثوق به) في علاقة الثقة، ومن ثم، فإن فهم ما هية الثقة يقتضي أن نسأل ابتداءً عما يعنيه أن يكون المرء جديراً بها.

يتبنى هذا النهج مقولة قدمها راسل هاردين (Russell Hardin)⁽⁷⁸⁾، ويعمل على تطويرها، إذ يقر هاردين بأن "كثيراً من التفسيرات النظرية للثقة هي في حقيقتها تفسيرات للجدارة بالثقة"، ومع ذلك، فإن هذا النهج يفتقر عن الاستنتاجات التي خلص إليها هاردين من حيث إنه يرى أن الجدارة بالثقة لا تشترط بالضرورة أن تكون ناتجة عن محفزات داخلية أو خارجية، أو مزيج منهما⁽⁷⁹⁾.

ومن الجدير بالذكر أن هاردين⁽⁸⁰⁾ يقر -ولو عرضاً- بإمكانية وجود فهم لـ "الجدارة بالثقة" كعلاقة ثنائية (two-place relation)؛ إذ يقول: "قد تكون الجدارة بالثقة علاقة ثنائية (أي بين طرفين) بطريقة لا يمكن للثقة أن تكون عليها بأسلوب منطقي، فمن الممكن أن أكون جديراً بالثقة حيال أي وكل مسألة يوكلها لي أي شخص".

ومع ذلك، فعند تناول "الجدارة بالثقة" -التي يراها هاردين، بخلاف الثقة، مسألة أخلاقية في جوهرها، ويستند في مقاربتها إلى النظرية الأخلاقية- فإنه يقصر تحليله على المقاربات الواجباتية (deontological) والعواقبية (consequentialist)، بناءً عليه، يستكشف هاردين

كيف يمكن للاستعداد للجدارة بالثقة أن يستمد مقوماته من قواعد السلوك (الأخلاق الواجباتية) أو من مآلات الأفعال (الأخلاق العواقبية)، بينما يغفل أو يستبعد تماما إمكانية تبني مقارنة تركز على السمات الشخصية (نظرية الفضيلة) (virtue theory)، وهي المقاربة التي سأوصي بها في القسم الرابع⁽⁸¹⁾.

وكما أشير آنفاً، فإن أحد السبل لتمييز "نظريات الثقة القائمة على الجدارة" عن غيرها يكمن في بنيتها المنطقية (grammar)؛ فالبنية المنطقية لـ "نظريات الائتمان" هي بنية "ثلاثية الحدود" (three-place)، إذ (يودع "أ" الأمانة "ج" لدى "ب")، أما "نظريات الوثائق" فهي أحادية الحد (one-place) أي أن ("أ" شخص واثق بطبعه)، في حين أن "نظريات الجدارة بالثقة" تأتي كعلاقة ثنائية الحدود (Two-place) إذ (يحظى "ب" بثقة "أ").

ثمة فئة قليلة من المنظرين الذين يدافعون عن تصور للثقة بوصفها علاقة ثنائية الحدود (two-place relation) فعلى سبيل المثال، ومن خلال توظيف قياس يربط بين الثقة وبين الحب أو الصداقة، يجادل جاكوبو دومينيكوتشي وريتشارد هولتون⁽⁸²⁾ (Jacopo Domenicucci and Richard Holton) لصالح فهم الثقة بوصفها علاقة ثنائية أي (أ يثق في ب)، معتبرين أنها تسبق، من حيث المفهوم، العلاقة ثلاثية الحدود. وفي معرض طرحهما لهذه الحجة، ينطلقان من مفهوم "حرية التصرف" (discretion) الذي ظهر في أطروحة "باير" حول الثقة، مبينين أن "المرء في حالات كثيرة يمنح حرية التصرف للآخر تحديداً لأنه لا يعرف ما هو الإجراء الذي ينبغي اتخاذه"، ومن ثم لا يعرف ما الذي سيؤمن عليه الطرف الموثوق به؛ إذ "لا يتعلق الأمر بتصورنا لفعل معين نثق في قيامهم به، بل إننا نثق بهم ثقة مطلقة (مجردة)⁽⁸³⁾ (simpliciter).⁽⁸⁴⁾ وهذا يفسر سبب توجيه المواقف الانفعالية (reactive attitudes) المميزة للثقة -مثل الامتتان أو الشعور بالخذلان- نحو الطرف الموثوق به (المؤمن).

وهذا يشير إلى أن نظرية "دومينيكوتشي وهولتون"، التي تعد الثقة علاقة ثنائية الحدود، تولي أهمية قصوى لدور الطرف الموثوق به، فالثقة، من منظورهما، هي علاقة يكون فيها الطرف

الموثوق به إما عند حسن ظن الواثق (مما يستدعي موقفاً انفعالياً متمثلاً في الامتثال)، أو مخيباً لهذه الثقة (مما يستدعي موقفاً انفعالياً متمثلاً في الخذلان)⁽⁸⁵⁾.

وفقاً لـ "نظرية الجدارة بالثقة"، وكما تجسدها -في تقديري- نظرية "دومينيكوتشي وهولتون"، تعرّف الثقة بأنها التقدير الإيجابي من الواثق لجدارة الطرف الموثوق به، ونتيجة لذلك، وعلى خلاف ما يراه "أوسلانر"، يلاحظ "دومينيكوتشي وهولتون" أنه على الرغم من أن السؤال المعياري: "بصفة عامة، هل تعتقد أن معظم الناس جديرون بالثقة، أم أنه لا يمكنك توخي الحذر الشديد في التعامل معهم؟"، قد يبدو للوهلة الأولى مركزاً على الشخص الواثق، إلا أنه في حقيقته سؤال يركز على الطرف الموثوق به بدلاً من ذلك، أي أنهما يريان هذا السؤال مكافئاً جوهرياً لسؤال: "بشكل عام، هل يمكن الوثوق بمعظم الناس؟"، فهذا السؤال لا يرمي إلى استقاء حقائق حول الحالة المعرفية (الإبستمولوجية) للشخص الواثق، بل يرمي إلى استكشاف سمات الطرف الموثوق به؛ فهو يتساءل عن "جدارة الآخر بالثقة، لا عن قدرات المرء الذاتية على منح الثقة"⁽⁸⁶⁾.

4. الثقة في القادة السياسيين

في القسم السابق، اقترحت تصنيفاً (typology) يميز بين نظريات الثقة بناء على الجانب الذي تركز عليه في علاقة الثقة؛ فبينما تركز بعض النظريات على "موضوع الائتمان"، تركز أخرى على "قيم الواثق ونزعاته"⁽⁸⁷⁾ (dispositions)، في حين يركز غيرها على "جدارة الطرف الموثوق به"، وعلى وفق هذا التصنيف، فإن نظرية الجدارة بالثقة "ستقوم على ادعاء مؤداه: "أجد بـ جديراً بالثقة"، وهذا ما يميزها عن "نظريات الائتمان" التي تدعي أن: "أأتمن بـ على (أو بخصوص) ج"، كما يميزها عن "نظريات الواثق" التي تدعي أن: "أشخص واثق بطبعه". في هذا القسم، هدفي هو الدفاع عن أطروحتين تشكلان معا حالة "التوازن التأملي"⁽⁸⁸⁾ (reflective equilibrium) المشار إليها في بداية هذا البحث، تتمثل الأطروحة الأولى في أن الدراسات التجريبية القائمة حول الثقة في القادة السياسيين -التي تسلط الضوء على جوهرية السمات الشخصية" في تقييم الثقة- تفترض ضمناً وجود "نظرية الجدارة بالثقة"؛ وهي نظرية تستحق المزيد من البيان والتفصيل.

أما الأطروحة الثانية، فهي أن "نظرية الجدارة بالثقة" تعد إطاراً ملائماً تماماً لإجراء (مزيد من) الدراسات التجريبية حول الثقة في القادة السياسيين، وباختصار، اقترح أن "نظرية الجدارة بالثقة" - التي تركز على جدارة الطرف الموثوق به بدلاً من التركيز على موضوع الائتمان أو قيم الوثائق ونزعاته - قادرة على توضيح الأسس النظرية للدراسات التجريبية القائمة وتعزيزها.

إن الدراسات التجريبية التي أشير إليها هي تلك البحوث التي تبرهن على إمكانية فهم الثقة في القادة بوصفها ثقة قائمة على السمات الشخصية (character-based) ⁽⁸⁹⁾، وهي البحوث التي تميز بين كفاءات القائد، والتزامه، وسماته الشخصية ⁽⁹⁰⁾، هذا لا يعني أن كفاءات القائد والتزامه غير ذوي صلة بتقييمنا للقادة السياسيين، بل يعني أن الثقة في القادة غالباً ما ترتكز على سماتهم الشخصية (character-based) ⁽⁹¹⁾، أي أن تقييمهم كأشخاص "جديرين بالثقة" يرتبط، أولاً وقبل كل شيء، بتقييم سماتهم الأخلاقية والذاتية.

ورغم ضآلة الاتفاق حول أفضل تعريف للسمات الشخصية - وهو خلاف لا يقل حدة عن الخلاف حول تعريف الثقة ذاتها - فإن حقيقة أهميتها تشير إلى أن نموذجاً من "نظرية الجدارة بالثقة" يتم توظيفه بالفعل في الجهود الرامية لفهم طبيعة وجود الثقة في القادة السياسيين، بمعنى آخر، إذا كان الواثقون يستندون إلى "السمات الشخصية" لتقدير مدى جدارة الطرف الموثوق به، كما تشير هذه الدراسات، فإنه يمكن القول إن الثقة تتحقق حينما يخلص الواثقون إلى تقدير إيجابي لجدارة ذلك الطرف.

في إطار سعيهم لتطوير إطار عمل خاص بـ "سمات القائد" (leader character) داخل المؤسسات، حدد كروسان (Crossan) وآخرون ⁽⁹²⁾ أحد عشر بعداً لهذه السمات، يشتمل كل منها على مجموعة من العناصر التكوينية، وهي: التسامي، والاندفاع، والتعاون، والإنسانية، والتواضع، والنزاهة، والتعفف (أو ضبط النفس)، والعدالة، والمساءلة، والشجاعة، والحكمة (أو رصانة الحكم).

وكما هو الحال في "نظرية الفضيلة" (virtue theory) في الفلسفة، تحتل رصانة الحكم أو الحكمة العملية (practical wisdom أو phronesis) مكانة مركزية؛ إذ تعد مطلب

الأساسي لـ "تنسيق التعبير السلوكي عن مختلف أبعاد السمات الشخصية، سواء كانت الشجاعة، أو التواضع، أو العدالة"⁽⁹³⁾.

لقد انصب اهتمام كروسان وآخرون في دراستهم على معرفة كيف تسهم السمات الشخصية في (إدراك) فاعلية القائد داخل المؤسسات؛ ولذا فهي تختلف عن موضوعنا الزاهن من ناحيتين: الأولى أن إطار العمل المقترح يتعلق بـ "الفاعلية" لا بـ "الجدارة بالثقة"، والثانية أنه يتعلق بالقيادة داخل مؤسسات الأعمال لا بالقيادة السياسيين.

ومع ذلك، ورغم أن سياقات القيادة ومتطلباتها تختلف اختلافاً جوهرياً، بحيث تتباين عناصر السمات الشخصية التي تعد ذات صلة في كل حالة، فإنه ليس من الواضح ما إذا كان استخدام "السمات الشخصية المجردة" (character simpliciter)⁽⁹⁴⁾ لإجراء مثل هذه التقييمات يختلف هو الآخر، علاوة على ذلك، يمكن توظيف هذا الإطار -وقد وظف بالفعل- بشكل مفيد لمعرفة المزيد عن أهمية السمات الشخصية في القيادة السياسية.

فعلى سبيل المثال، اختبر "سيتس وآخرون"⁽⁹⁵⁾ مدى فائدة الإطار الذي طوره "كروسان وآخرون" في فهم تقييم الكنديين للقيادة السياسيين، كما استخدمه "دي كليسي وآخرون"⁽⁹⁶⁾ لإجراء تحليل مقارن لتقييم الكنديين والأمريكيين لسمات القادة السياسيين، وخلصوا إلى أن "سمات القائد تعد اعتباراً مهماً في التصويت للقيادة السياسيين لدى كلا الشعبين"⁽⁹⁷⁾.

ولكن ثمة اعتراض محتمل على هذا النهج، ألا وهو الإدعاء بأن الثقة في القيادة السياسيين يمكن استيعابها بشكل أفضل من خلال "نظريات الائتمان" (entrusting theories)؛ ذلك أن الثقة الممنوحة للقيادة السياسيين ستكون مرتبطة (مقيدة) بما يؤمنون عليه أو يعهد إليهم القيام به، ومع ذلك، فإن الأحكام المتعلقة بـ "السمات الشخصية" ليست مرتبطة بهذه الطريقة، أو على الأقل ليس بالضرورة أن تكون كذلك. وعليه، واستكمالاً للدراسات التجريبية التي قدمها الباحثون المذكورون آنفاً، يمكن للبحث الفلسفي في نظرية الفضيلة أن يمثل مرشداً لتطوير تأصيل للسمات الشخصية المتصلة بتقييم الجدارة بالثقة.

تشير نانسي نيكست بوتر⁽⁹⁸⁾ (Nancy Nyquist Potter) بشكل مفيد إلى أن السمات الشخصية هي "نزعاً راسخة" تدفع المرء للقيام بالشيء الصحيح؛ وهي ما يسمى في نظرية

أرسطو الأخلاقية بـ "الفضائل"، وتعرف بوتر⁽⁹⁹⁾ الثقة كما يلي: "أ يثق في ب بأن يكون نمطاً معيناً من الأشخاص (X) فيما يتعلق بموضوع ما (Y)، إذ ترمز -- (X) من منظور أ -- إلى جودة إيجابية في الشخصية أو طريقة ما في أداء الفعل، بينما ترمز (Y) إلى مصلحة أو قيمة يعترف بها (أ)" وبناء على النظرية التي أقرتها، يمكننا الاحتفاظ بالجزء الأول من تعريف بوتر (أي: أ يثق في ب بأن يكون نمطاً معيناً من الأشخاص)، مع الاستغناء عن الجزء الأخير (أي: فيما يتعلق بـ Y).

وفقاً لرؤية بوتر⁽¹⁰⁰⁾، فإن الفضيلة الكاملة للجدارة بالثقة تقتضي أن يكون الائتمان مبنياً ليس فقط على "الاعتقاد بحسن نية الطرف الآخر تجاهنا فحسب، بل على الاعتقاد بأن هذه النية الحسنة تمثل جزءاً من استعداد سلوكي أعم يتجاوز حدود هذه العلاقة الخاصة"، وبالفعل، وكما تلاحظ جوليا أنز⁽¹⁰¹⁾ (Julia Annas)، فإن سمات الشخص الفاضل تكون متكاملة عبر مختلف الأدوار التي يؤديها في حياته؛ إذ إن "الفضيلة الكاملة والسليمة تتطلب صياغة نزعاتنا الطبيعية وتوجيهها بواسطة الذكاء العملي (practical Intelligence)، الذي يعمل بشكل كلي (holistic) وشامل على امتداد حياة الشخص".

فلا يكفي أن يمتلك الشخص، كالقائد السياسي مثلاً، مجموعات مختلفة من الفضائل ويمارسها بشكل منفصل في دوره المهني وفي حياته الخاصة، كما إن السمات الشخصية هي "نزعات راسخة" (enduring dispositions) تنتقل وتتجلى عبر الأدوار جميعاً التي قد يشغلها المرء؛ وهي تمثل، بل وتعمل بالفعل، كقاعدة أساسية لتحديد مدى الجدارة بالثقة.

ونتيجة لذلك، يتبنى هذا النهج تصوراً غنياً (thick conception) للغاية لماهية الأطراف المنخرطة في علاقة الثقة؛ وبذلك فهو يختلف عن نظريات "الاختيار العقلاني" للثقة التي تتبنى تصور "الحد الأدنى" المحايد (thinner conception).⁽¹⁰²⁾ كما يوفر نهج "نظرية الفضيلة" في تناول الثقة ثقلاً موازناً (قراءة مغايرة) للكثير من الدراسات المعاصرة حول الثقة، فعلى سبيل المثال، يقدم فيشر وآخرون⁽¹⁰³⁾ - كما هو مبين آنفاً - تصنيفاً يتضمن، الثقة الاستراتيجية، والثقة الأخلاقية،

والثقة التداولية؛ إلا أن أيا من هذه الأنواع الثلاثة لا يستوعب "الثقة بوصفها جدارة"، أي أنها لا تركز على التقييمات الشاملة (الكلية) لسمات الشخص الموثوق به.

إن نظرية الفضيلة في الثقة، التي تنطلق من التركيز على الجدارة بالثقة، تمضي بنا إلى ما هو أبعد من مجرد التنبؤ بتلقي معاملة حسنة؛ وأبعد من التنبؤ القائم على افتراض -أو تقييم- وجود نوايا طيبة لدى الطرف الموثوق به تجاهنا في موقف بعينه، أو فيما يتعلق بمصلحة محددة، كما إنها تأخذنا إلى ما هو أبعد من الاعتقاد بأن شخصا ما يمكن الوثوق به لمجرد وجود منفعة متبادلة، أو لأن مصالحه تستوعب مصالحنا⁽¹⁰⁴⁾، كما إنها تتجاوز التقييم المحصور في الدور المهني للشخص، أي دوره كقائد سياسي فحسب؛ بل تمضي بنا بدلاً من ذلك إلى تقييم الإنسان ككل، بقطع النظر عن الدور الذي يشغله أو العلاقة المحددة التي تربطه بنا، ولا يعني هذا أن دوره وعلاقاته غير مهمة -إذ إن هذه الملامح هي ما يشكل معنى تصرفه بفضيلة في أي حالة بعينها، ولكن يعني أن تقييماتنا لجدارته بالثقة تمتد إلى ما يتجاوز هذه الأدوار والعلاقات.

5. الخاتمة

أشرت في مطلع هذا البحث إلى أن الانتخابات الفيدرالية لعام 2025 في كندا قد تدفعنا لاستقصاء مدى جدوى نظرية الجدارة بالثقة التي اقترحتها لفهم الثقة في القادة السياسيين، وعلى الرغم من تعدد الأسباب وتنوعها التي أدت، بلا شك، إلى نتائج تلك الانتخابات، إلا أن جدارة القادة السياسيين المعنيين بالثقة تظل مسألة جديرة بالبحث والتقصي، ففي نهاية المطاف، شهدت تلك الانتخابات الفيدرالية انتخاب رئيس وزراء لم يكن لدى جمهور الناخبين عنه سوى القليل من المعرفة المسبقة.

لقد بينت أن نظرية الجدارة بالثقة -أي النظرية التي تركز على سمات الشخص الموثوق به- يمكن أن تكون مفيدة لفهم الثقة في القادة السياسيين، وإذا ما اتبعنا هذا المقترح، فإن ثمة سلسلة من التوصيات تترتب على ذلك وهي:

أولاً: ثمة مسوغ قوي لإجراء المزيد من العمل النظري حول جدوى نظرية الفضيلة في فهم الثقة، وحول أهمية السمات الشخصية لاستيعاب كل من الثقة والجدارة بها.

ثانياً: يحسن بالدراسات التجريبية حول طبيعة الثقة في القادة السياسيين أن تستمر في طرح أسئلة تضع السمات الشخصية في المقدمة، كما ستستفيد الاستطلاعات التي تبحث في مستويات الثقة الراهنة من صياغة أسئلة تكون أكثر دقة وتفصيلاً ترى في السمات الشخصية عنصراً جوهرياً. ويمكن للأسئلة الأولية أن تستقصي السمات التي يراها المستجيبون (الجمهور) ذات صلة بتحديد الجدارة بالثقة، وما إذا كانت تلك السمات تمتد لتتجاوز الدور المهني للقائد السياسي وتُفهم بمنظور "كلي" أو بوصفها "تزعزعات راسخة"، بحيث يوصف القائد بأنه جدير بالثقة ليس كقائد فحسب، بل كإنسان أيضاً.

أخيراً، إن طرح الأسئلة المعيارية (النورماتية) التي تتجاوز التوصيفات التقريرية لـ "متى يوثق في القائد" لتتساءل عن "و متى ينبغي أن يوثق فيه"، يمكن أن يساعد بشكل مفيد في توضيح النتائج التجريبية وإثرائها.

التمويل

حظي هذا البحث بدعم سخي من أوقاف كرسي "جاريسلوسكي (Jarislowsky Chair)" في الثقة والقيادة السياسية بجامعة ليثبريدج (Lethbridge) كما نُشر هذا البحث بمنحة من كرسي "جاريسلوسكي" في الثقة والقيادة السياسية بجامعة ترينت (Trent)، وذلك بمساعدة الدكتورة كريستين دي كليسي.

المصادر والتعليقات الختامية

- (1) عنوان المقال: الثقة في القادة السياسيين بوصفها جدارة بالثقة" أما العنوان الأصلي باللغة الإنكليزية: *Trust in Political Leaders as Trustworthiness* المجلة: مجلة السياسة والحوكمة (*Politics and Governance*)، 2025، المجلد 13، المقال رقم 9815. تاريخ النشر: 20 آب/ أغسطس 2025. رابط المعرفة الرقمي (DOI): <https://doi.org/10.17645/pag.9815>
- حظي هذا البحث بدعم سخي من أوقاف كرسي "جاريسلوسكي (Jarislowsky Chair)" في الثقة والقيادة السياسية بجامعة ليثبريدج (Lethbridge) كما نُشر هذا البحث بمنحة من كرسي "جاريسلوسكي" في الثقة والقيادة السياسية بجامعة ترينت (Trent)، وذلك بمساعدة الدكتورة كريستين دي كليسي.
 - ملاحظة: تنتمي هذه المقالة إلى العدد الخاص بعنوان "الأخلاق والديمقراطية والقيادة السياسية" (Ethics, Democracy, and Political Leadership)، بإشراف كريستين دي كليسي ()

(Cristine de Clercy) (جامعة ترينت) وسوزان ديلمان (Susan Dieleman) (جامعة لينز بريدج)، وهي متاحة بالكامل على الرابط: (https://doi.org/10.17645/pag.i425)

(2) سوزان ديلمان (Susan Dieleman) هي أستاذة مشاركة في الفلسفة، وتشغل "كرسي جاريسلوفسكي" (Jarislowsky Chair) في الثقة والقيادة السياسية بجامعة ليثريدج في ألبرتا، كندا، شاركت ديلمان في تحرير وكتابة مؤلف "البرجماتية والعدالة" (Pragmatism and Justice) الصادر عن دار نشر جامعة أكسفورد (2017)، وكتاب "أخلاقيات ريتشارد رورتى: المجتمعات الأخلاقية، التحول الذاتي، والخيال" (The Ethics of Richard Rorty) الصادر عن روتليدج (2022)، يتركز عملها على نقاط التقاطع بين الفلسفة السياسية، والفلسفة البرجماتية، والفلسفة النسوية، وتعكف حاليًا على إتمام مشروع يقترح "نظرية غير مثالية" (nonideal theory) للديمقراطية التداولية، البريد الإلكتروني للكاتبة: susan.dieleman@uleth.ca

(3) فرض دونالد ترمب رسومًا جمركية بنسبة 25% على الواردات القادمة من كندا، مؤكدًا أن القرار غير قابل للتراجع ويهدف إلى تقليص العجز التجاري وحماية الاقتصاد الأمريكي، وشملت هذه السياسة لاحقًا قطاع الطاقة، إذ فرضت ضريبة بنسبة 10% على النفط الكندي اعتبارًا من 18 شباط/فبراير 2025، ما يعكس توجهًا أكثر تشددًا في العلاقات التجارية بين البلدين. (الترجمة)

(4) Coletto, D. (2025). *Abacus data: Our final poll of the campaign*. Abacus Data. <https://abacusdata.ca/2025-federal-election-final-poll-of-campaign>

(5)

- Nanos Research. (2025a). *Canadians are noticeably more likely to trust Carney to keep campaign promises than Poilievre*. <https://nanos.co/canadians-are-noticeably-more-likely-to-trust-carney-to-keep-campaign-promises-than-poilievre-globe-ctv-nanos>
- Nanos Research. (2025b). *Canadians give Carney a significant advantage over Poilievre on supporting economic growth*. <https://nanos.co/canadians-give-carney-a-significant-advantage-over-poilievre-on-supporting-economic-growth-ctv-news-nanos>
- Nanos Research. (2025c). *Carney, Poilievre a toss up as to who people trust to help young Canadians*. <https://nanos.co/carney-poilievre-a-toss-up-as-to-who-people-trust-to-help-young-canadians-cost-of-living-top-issue-for-young-voters-us-trade-war-top-issue-for-older-canadians-ctv-news-globe-and-mail-nanos>

• (Nanos Research) المعروفة سابقًا بـ (SES Research) هي واحدة من أبرز وأعرق شركات أبحاث السوق واستطلاعات الرأي العام في كندا، تأسست الشركة عام 1987 على يد نيك نانوس (Nik Nanos)، وهو خبير بيانات واستراتيجي كندي معروف، تكتسب هذه الشركة أهمية خاصة، فهي المصدر الرئيس للبيانات التي يعتمد عليها صانعو القرار ووسائل الإعلام الكبرى لفهم "المزاج العام" الكندي تجاه السياسات الأمريكية، تعتمد (Nanos Research) منهجيات كمية ونوعية متقدمة في التحليل، وتعد المصدر الرسمي لاستطلاعات الرأي لدى جهات إعلامية كبرى مثل (CTV News) ومؤشر (Bloomberg-Nanos) للثقة الكندية.

مجالات عملها الرئيسية:

1. استطلاعات الرأي السياسي: تتبع شعبية الأحزاب والزملاء، خاصة خلال الأزمات الدبلوماسية.
2. أبحاث السوق : مساعدة الشركات على فهم سلوك المستهلكين وتوجهاتهم.
3. تتبع الثقة الاقتصادية : قياس مدى قلق أو تفاؤل المواطنين بشأن الوظائف، العقارات، والسياسات الضريبية (مثل تأثير رسوم ترمب الجمركية).
4. تحليل المشاعر العامة : تستخدم خوارزميات متقدمة لتحليل "غضب الناخبين" أو رضاهم عن القضايا الدولية.

(الترجمة نقلاً عن مصادر عدة منها https://en.wikipedia.org/wiki/Nanos_Research)

- (6) Fisher, J., Van Heerde, J., & Tucker, A. (2010). Does one trust judgement fit all? Linking theory and empirics. *The British Journal of Politics and International Relations*, 12(2), 161–188. P.162 <https://doi.org/10.1111/j.1467-856X.2009.00401.x>

(7) التعريف الإجرائي هو الصيغة التي يُعطي فيها الباحث للمصطلح معنى محدداً داخل بحثه هو، بحيث يوضح بدقة كيف سيتحول المفهوم النظري إلى شيء قابل للملاحظة والقياس في الواقع، فهو لا يكتفي بشرح ما يعنيه المصطلح نظرياً، بل يحدد الإجراءات، والمؤشرات، والحدود التي سيقاس بها المتغير في الدراسة، وبعبارة أدق التعريف الإجرائي هو الذي يصف "ماذا سيراقب الباحث؟ ماذا سيسجل؟ وبأي طريقة سيحكم أن هذا المتغير قد تحقق؟".

ومن أهم وظائفه في البحث العلمي، أنه يعطي المفاهيم معاني دقيقة يمكن الاتفاق عليها بين الباحثين، ويحدد نطاق الظاهرة المدروسة وفق حدود البحث، كما أنه يحقق الموضوعية، لأن التحديد الإجرائي يقلل من تدخل الميول الشخصية في تفسير النتائج.

وتتبع الحاجة إلى التعريف الإجرائي من كون المصطلح الواحد قد يحمل أكثر من مدلول لغوي أو علمي، وقد تختلف دلالاته تبعاً للسياق أو التخصص، مما يجعل الاعتماد على التعريف الإصطلاحي وحده غير كافٍ في البحث التطبيقي، فالمفهوم قد يكون واضحاً نظرياً، لكنه يظل غامضاً من حيث كيفية قياسه ما لم يُضبط إجرائياً، (الترجمة نقلاً عن لولوه بنت إبراهيم الصمعاني، "التعريف الإجرائي في الأبحاث العلمية"، عمل مقدم لمقرر البحث النوعي في برنامج دكتوراه القيادة التربوية، كلية التربية، جامعة القصيم، المملكة العربية السعودية، (2024).

- (8) Dirks, K. T., & Ferrin, D. L. (2002). Trust in leadership: Meta-analytic findings and implications for research and practice. *Journal of Applied Psychology*, 87(4), 611–628. P.616 <https://doi.org/10.1037/0021-9010.87.4.611>

- (9) Hooghe, M. (2011). Why there is basically only one form of political trust. *The British Journal of Politics and International Relations*, 13(2), 269–275. <https://doi.org/10.1111/j.1467-856X.2010.00447.x>

(10) مصطلح التوازن الانعكاسي (reflective equilibrium) هو مفهوم محوري في الفلسفة السياسية والأخلاقية، وتحديداً في نظرية المعرفة الأخلاقية، صاغه الفيلسوف الأمريكي نيلسون غودمان (Nelson Goodman)، لكنه اكتسب شهرته الواسعة من خلال جون رولز (John Rawls) في كتابه الشهير "نظرية في العدالة" ببساطة، هو حالة من التوافق والانسجام بين مبادئنا الأخلاقية العامة وقناعاتنا الأخلاقية الخاصة. (الترجمة) (11) السؤال هنا معياري فلسفي. (الترجمة)

- (12) de Clercy, C., Seijts, G., & Nguyen, B. (2020). Do Canadian and American voters evaluate leader character similarly? Comparing voters' perceptions of Donald Trump, Hillary Clinton, and Justin Trudeau. *American Review of Canadian Studies*, 50(4), 498–521. <https://doi.org/10.1080/02722011.2020.1849328>

- (13) Seijts, G., & Wright, T. A. (2021). Why character matters. *Organizational Dynamics*, 50(3), Article 100754. P.1 <https://doi.org/10.1016/j.orgdyn.2020.100754>.

- (14) Seijts, G., & Milani, K. Y. (2024). The character imperative: Creating a more just, prosperous, and sustainable future. *Organizational Dynamics*, 53(3), Article 101012.p.1 <https://doi.org/10.1016/j.orgdyn.2023.101012>
- (15) تعرف الدراسة الأمريكية للانتخابات الوطنية (American National Election Studies) واختصارًا (ANES)، بأنها أقدم وأهم مشروع بحثي مستمر في العالم لدراسة سلوك الناخبين، وتعد "المعيار الذهبي" (Gold Standard) في العلوم السياسية لجمع البيانات حول الانتخابات. انطلقت هذه الدراسة المسحية (الاستطلاعية) الوطنية طويلة الأمد في عام 1948 من جامعة ميشيغان.
- في الجوهر، تقوم الدراسة (ANES) بمسح يعني بجمع بيانات عن المواطنين الأمريكيين قبل وبعد كل انتخابات رئاسية (وأحياناً انتخابات الكونغرس). هذه البيانات تشمل معلومات عن ميول الناخبين، وتوجهاتهم الحزبية، وآرائهم حول القضايا العامة، وخصياتهم الاجتماعية، وكيفية اتخاذهم القرار في الاستحقاقات الانتخابية. ما يجعل هذه الدراسة مهمة للغاية في البحث العلمي هو استمراريتها التاريخية، واعتمادها نفس أسئلة البحث عبر عقود طويلة، مما يسمح للباحثين بتحليل تغير الاتجاهات والسلوك عبر الزمن. (الترجمة نقلاً عن الموسوعة الحرة ويكيبيديا)
- (16) American National Election Studies. (n.d.). *The Guide to public opinion and electoral behavior*. https://electionstudies.org/data-tools/anes-guide/anes-guide.html?chart=social_trust_how_often
- (17) الثقة المعممة (Generalized Trust) هي فكرة أساسية في علم الاجتماع والاقتصاد السياسي، وتعني ببساطة: مدى استعداد الشخص لأن يثق في الناس بشكل عام، حتى الغرباء الذين لا يعرفهم معرفة شخصية. هي ليست ثقة في العائلة أو الأصدقاء أو الزملاء، بل في "الأخر المجهول" داخل المجتمع. حينما نقول لشخص: هل تعتقد أن معظم الناس يمكن الوثوق بهم؟ فأنت تقيس الثقة المعممة. هذا النوع من الثقة هو أحد أعمدة ما يسمى رأس المال الاجتماعي (Social Capital). المجتمعات ذات الثقة المعممة المرتفعة تكون عادة أكثر تعاوناً، وأقل فساداً، وأسرع نمواً اقتصادياً، وأقوى مؤسساتياً، لأن الناس لا يضطرون دائماً إلى حماية أنفسهم من الغدر والاحتيال في كل تفاعل.
- (الترجمة نقلاً عن https://en.wikipedia.org/wiki/Generalized_trust)
- (18) Uslaner, E. M. (2015). Measuring generalized trust: In defense of the 'standard' question. In F. Lyon, G. Möllering, & M. N. K. Saunders (Eds.), *Handbook of research methods on trust* (pp.97–106). Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781782547419.00017>
- (19) Wilson, R. K. (2018). Trust experiments, trust games, and surveys. In E. M. Uslaner (Ed.), *The Oxford handbook of social and political trust* (pp. 279–303). Oxford University Press. P.279.
- (20) Cook, K. S., & Santana, J. J. (2018). Trust and rational choice. In E. M. Uslaner (Ed.), *The Oxford handbook of social and political trust* (pp. 253–278). Oxford University Press. P.253.
- (21) McLeod, C. (2020). Trust. In E. N. Zalta (Ed.), *Stanford encyclopedia of philosophy*. <https://plato.stanford.edu/entries/trust>
- (22) تُعرف نظرية الاختيار العقلاني (Rational Choice Theory) بأنها إطار يفسر السلوك البشري كعملية مفاضلة بين التكاليف والمنافع لتحقيق أقصى مصلحة ذاتية، وتُعد النظرية إطاراً اقتصادياً واجتماعياً يُفسر السلوك البشري على أنه عملية اتخاذ قرارات تهدف إلى تحقيق أكبر قدر من المنفعة الشخصية بأقل تكلفة ممكنة. ببساطة، تفترض هذه النظرية أن الأفراد لا يتصرفون بشكل عشوائي، بل يزنون خياراتهم قبل الإقدام على أي فعل. (الترجمة نقلاً عن:
- Coleman, J. S. (1990). *Foundations of social theory*. Belknap Press of Harvard University Press. p. 13. &

- Scott, J. (2000). Rational Choice Theory. In G. Browning, A. Halcli, & F. Webster (Eds.), *Understanding contemporary society: Theories of the present* (pp. 126–138). SAGE Publications. p. 127.)

(23) تعدّ ألعاب الثقة واحدة من أشهر الأدوات التجريبية التي يستخدمها علماء الاقتصاد السلوكي والعلوم السياسية لقياس مدى استعداد البشر للثقة في الغرباء، وكيفية استجابة الطرف الآخر لهذه الثقة، ووفقاً للدراسة التأسيسية التي أجراها برغ وزملاؤه (Berg et al., 1995)، تعرّف اللعبة بأنها:

"تفاعل اجتماعي يقيس الثقة (trust) من خلال كمية الموارد التي ينقلها الطرف الأول للطرف الثاني، وقيس الجدارة بالثقة (trustworthiness) من خلال مقدار ما يعيده الطرف الثاني للطرف الأول"، وفي سياق هذا البحث يمكن القول إن "ألعاب الثقة" تقيس "السلوك التعاوني الموقت"، بيد أنها تفتشل في قياس "الجدارة بالثقة كسمة أخلاقية مستقرة (trustworthiness simpliciter)" التي يحتاجها المجتمع للوثوق في حاكمه. (المترجمة نقلاً عن

Berg, J., Dickhaut, J., & McCabe, K. (1995). Trust, Reciprocity, and Social History. *Games and Economic Behavior*, 10(1), 122-142. <https://doi.org/10.1006/game.1995.1027>)

(24) **جين مانسبريدج** هي عالمة سياسية أمريكية بارزة، وواحدة من أكثر الشخصيات تأثيراً في النظرية الديمقراطية الحديثة، تشغل حالياً منصب أستاذة في جامعة هارفارد (كلية كينيدي للحكم)، اشتهرت مانسبريدج بقدرتها على الجمع بين البحث الميداني والتأصيل النظري، وهي من أبرز العلماء الذين ناقشوا "الثقة" من منظور يتجاوز الحسابات المادية الصرفة، وعلاقتها بالثقة التنبؤية والعقلانية تكمن في تقديمها لمفهوم "الثقة المعتمدة على الاستيطان" (Encapsulated Interest) ولكن مع إضافة بعد أخلاقي واجتماعي. حصلت في عام 2018 على جائزة يوهان سكايت التي تُعدّ "نوبل للعلوم السياسية"، تقديرًا لتشكيلها فهمًا للديمقراطية والتمثيل السياسي، شغلت منصب رئيسة الجمعية الأمريكية للعلوم السياسية (APSA) (2012-2013). (المترجمة)

(25) مفهوم "الثقة التنبؤية" (Predictive Trust) "هو أحد الأبعاد المهمة في دراسات الثقة، ويرتبط بشكل وثيق بالمنظور المعرفي والعقلاني، والثقة التنبؤية هي نوع من الثقة تقوم على القدرة على التنبؤ بسلوك الطرف الآخر بناءً على التكرار والاتساق في السلوك السابق. (المترجمة)

(26) مصطلح "الثقة الاحتمالية العقلانية" (Rational Probabilistic Trust) "هو مفهوم يدمج بين نظرية الاختيار العقلاني وبين علم الإحصاء/ الاحتمالات لتفسير كيف يقرر الأفراد الوثوق بأخرين (أو مؤسسات). (المترجمة)

(27) Mansbridge, J. (1999). Altruistic trust. In M. E. Warren (Ed.), *Democracy and trust* (pp. 290–309). Cambridge University Press. P.290.

(28) عند راسل هاردين، يشير هذا المصطلح إلى "المقاربة القائمة حصراً على التوقعات" لتفسير الثقة. (المترجمة)

(29) Hardin, R. (1999). Do we want trust in government? In M. E. Warren (Ed.), *Democracy and trust* (pp. 22–41). Cambridge University Press. p.25.

(30) مفهوم "الثقة الإيثارية" (Altruistic Trust) "هو أحد المفاهيم العميقة في الأدبيات السياسية والاجتماعية، ويمثل نقيضاً تاماً لـ "الثقة النفعية" القائمة على حسابات الربح والخسارة، وهي حالة من منح الثقة للأخر (القائد مثلاً) دون توقع مكاسب مادية فورية أو ضمانات تعاقدية، بل تنبع من إيمان "الواثق" بأن الطرف الآخر يمتلك دوافع أخلاقية داخلية لعمل الصواب، هي ثقة "مخاطرة" بطبعها، لأنها لا تعتمد على رقابة أو عقود، بل على سمات الشخصية.

(31) Mansbridge, Altruistic Trust, p. 290

(32) Hardin, R. (2002). *Trust and trustworthiness*. Russell Sage Foundation. p.1

(33) ترجمة مفردة (reliance) إلى "اعتماد" هي الأكثر شيوعاً في الأدبيات الاقتصادية والسياسية، أما في الفلسفة وعلم النفس الاجتماعي، فيفضل بعضهم مصطلح "انكالم" لتمييز الحالة النفسية. (المترجمة)

(34) McLeod, C. (2020). Trust. In E. N. Zalta (Ed.), *Stanford encyclopedia of philosophy*. <https://plato.stanford.edu/entries/trust>

- (35) Baier, A. (1986). Trust and antitrust. *Ethics*, 96(2), 231–260.
- (36) Hardin, R. (2002). *Trust and trustworthiness*. Russell Sage Foundation.
- (37) Fisher et al., 2010
- (38) أحكام الثقة (trust judgment) المقصود بها العملية العقلية التي يقيم فيها الفرد مدى جدارة الطرف الآخر بالثقة. (الترجمة)
- (39) Fisher et al., op. cit., p.163.
- (40) مبدأ المقايضة (Quid pro quo) هذا المصطلح اللاتيني يعني حرفياً "هذا مقابل ذلك". في هذا السياق، الثقة ليست "فضيلة" بل هي "عملية شراء"، الناخب "يشترى" التعاون الاجتماعي والمنافع العامة بدفع ثمن هو "المخاطرة (Risk)"، ووضع نفسه في موقف ضعف أمام القائد. (الترجمة وفقاً للمصادر في هذا الخصوص التي وفرها البحث محل الترجمة.
- (41) يُقصد بـ التعاون الاجتماعي (Social Cooperation) في سياق العلوم السياسية والاجتماعية "العمل المشترك بين الأفراد أو الجماعات لتحقيق أهداف متبادلة لا يمكن الوصول إليها بشكل فردي"، وفي سياق هذا البحث محل الترجمة، يكتسب هذا المفهوم أبعاداً أعمق تتعلق بكيفية بناء المجتمعات واستقرارها، فمن وجهة نظر "نظريات الاختيار العقلاني" التعاون الاجتماعي هو "آلية لحل المشكلات"، الأفراد يقررون التعاون (والثقة في القائد) لأنهم يدركون أن العمل الفردي سيؤدي إلى نتائج ضعيفة، وهنا، التعاون هو "وسيلة" لتحقيق "منفعة"، (الترجمة وفقاً للمصادر في هذا الخصوص التي وفرها البحث محل الترجمة).
- (42) Fisher et al., op. cit., p.164.
- (43) Fisher et al., op. cit., p.163.
- (44) Fisher et al., op. cit., p.166.
- (45) Fisher et al., op. cit., p.163.
- (46) Fisher et al., op. cit., p.168.
- (47) Hancock, P. A., Kessler, T. T., Kaplan, A. D., Stowers, K., Brill, J. C., Billings, D. R., Schaefer, K. E., & Szalma, J. L. (2023). How and why humans trust: A meta-analysis and elaborated model. *Frontiers in Psychology*, 14, Article 1081086. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2023.1081086>
- (48) يُعرف التحليل البُعدي (Meta-analysis) إجرائياً بأنه أسلوب إحصائي يهدف إلى دمج وتوليف نتائج مجموعة من الدراسات المستقلة التي تناولت ظاهرة معينة، وذلك من خلال توحيد مقاييسها الإحصائية (حجم الأثر)، وعليه، فهو منهج يعتمد على استخدام الأدوات الكمية لتنظيم واستخلاص المعلومات من تراكمات البحوث السابقة في مجال محدد، بهدف الوصول إلى تعميمات علمية تتجاوز في قوتها وموثوقيتها نتائج الدراسات المنفردة. (الترجمة)
- (49) Hancock et al; op. cit., p.2.
- (50) دراسة "الثقة" من حيث ماهيتها، وطبيعتها، ومكوناتها الأساسية، أي الإجابة عن سؤال: ما هي الثقة في حد ذاتها؟ وما هي الروابط التي تجعلها موجودة بين الأطراف؟ (الترجمة)
- (51) Hooghe; 2011, op. cit., p.271.
- (52) Hooghe; 2011, op. cit., p.275.
- (53) المقصود بـ "المعايير السياسية الخلفية" (Background Political Norms) هي القواعد، والقيم، والمبادئ غير المكتوبة التي تشكل "البنية التحتية" للوعي السياسي في مجتمع ما، هي "خلفية" لأنها تعمل في العقل الباطن للمواطن، وتُعد بمثابة المسطرة التي يقيس عليها مدى صحة أو خطأ سلوك القادة والمؤسسات دون أن يشعر. (الترجمة)
- (54) Ibid.

(55) Devine, D., Valgarðsson, V., Smith, J., Jennings, W., Scotto di Vettimo, M., Bunting, H., & McKay, L. (2024). Political trust in the first year of the Covid-19 pandemic: A meta-analysis of 67 studies. *Journal of European Public Policy*, 31(3), 657–679. P.660. <https://doi.org/10.1080/13501763.2023.2169741>

(56) تُعدّ الثقة الاستراتيجية (Strategic Trust) أحد المفاهيم الجوهرية في مدرسة "الاختيار العقلاني (Rational Choice)"، وهي تختلف تمامًا عن الثقة الأخلاقية أو العاطفية، والتعريف العام للثقة الاستراتيجية هي قرار عقلائي يقوم به الشخص (الوائق) بناءً على حسابات الربح والخسارة، وفي هذا المنظور، أنت لا تثق في شخص لأنك "تجبه" أو لأن "معدنه طيب"، بل لأنك تعتقد أن من مصلحته أن يكون جديرًا بثقتك. (المترجمة)

(57) "تصبح الثقة ملوثة حينما تُسخر لمقاصد لا أخلاقية أو حين تقام على مرتكزات إشكالية، وفقًا لـ "أنيت باير (Baier, 1986)، يحدث التلوث في الحالات الآتية:

1. الاستغلال الأخلاقي (The Exploitation): حين يعي "المستأمن" .. كالفائد مثلًا .. أن الطرف الآخر يضع ثقته فيه، فيحول هذه الثقة إلى أداة للتلاعب والسيطرة؛ فتغدو الثقة، عندئذ، وسيلة للإخضاع بدل أن تكون رابطة أخلاقية.

2. الثقة في "الشر": ترى باير أن الروابط القائمة على الثقة بين "المجرمين" أو بين القادة الفاسدين وأتباعهم تمثل ثقة ملوثة؛ فهي ناجحة عمليًا من حيث التنسيق والتعاون، لكنها فاسدة أخلاقيًا لأن غايتها الإضرار بالمصلحة العامة.

3. علاقات القوة غير المتكافئة: تصبح الثقة ملوثة حينما تُنتزع بالإكراه، أي حين لا يكون للطرف الأضعف بديل سوى الانتكال على الأقوى؛ إذ تتحول "الثقة" في هذه الحالة إلى ستار يخفي واقع الخضوع.

في حين تتحول الثقة إلى عملة نادرة حينما ينهار "مبدأ الجدارة" في المجتمع، وقد فصل ريك هاردين (Hardin, 2002) وفرانسيس فوكوياما (Fukuyama, 1995) هذه الأسباب:

1. انتشار التفكير الاستراتيجي البحت: حينما يتعامل الجميع بمبدأ "المقايضة" (Quid pro quo) فقط، تصبح الثقة نادرة لأن الناس يتوقفون عن الوثوق في "السمات الشخصية" (Character) وبيحثون فقط عن "الضمانات المادية".

2. تراكم الخيبات (The History of Betrayal): وفقًا لـ هاردين، الثقة تعتمد على المعرفة، إذا كانت التجربة التاريخية مع القادة السياسيين هي "الغدر" أو "الكذب"، فإن "مخزون الثقة" ينفد، وتصبح ندرة الثقة هي "الوضع الافتراضي" (Default Mode) للمجتمع.

3. تآكل رأس المال الاجتماعي: يرى فوكوياما في كتابه الموسوم (Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity) أن المجتمعات التي تفتقر إلى "القيم المشتركة" تعاني من ندرة الثقة، مما يضطرها لإنفاق مبالغ ضخمة على الرقابة والقوانين والشرطة لتعويض غياب الثقة الطبيعية.

(المترجمة نفلًا عن المصادر التي أوردتها الكاتبة (Baier, A. (1986) و (Hardin, R. (2002)

(58) Baier, 1986. op. cit., p.234.

(59) Baier, 1986. op. cit., p.234.

(60) استخدمتُ "سلطة تقديرية" لترجمة (discretion) لأنه حين تثق في شخص، أو في قائد سياسي، فأنت لا تقيدّه بكتالوج صارم من التعليمات، بل تمنحه هامشًا من التقدير ليتصرف باسمك وفق ما يراه أصدق في خدمة مصلحتك.

(61) استخدمتُ "حرية التصرف" لترجمة (discretion) لأنها في السياق السياسي والإداري تعني السلطة التقديرية التي تُمنح للقائد للتعامل مع الموارد أو القضايا العامة.

(62) Baier, 1986. op. cit., p.235.

(63) Hardin, 1999. op. cit., p.26.

(64) Uslaner, 2002. op. cit., p.26.

(65) Uslaner, 2002. op. cit., p.27.

(66) يُعدّ التمييز بين المجموعات الداخلية (In-groups) والمجموعات الخارجية (Out-groups) حجر الزاوية في علم النفس الاجتماعي والعلوم السياسية، وهو المفتاح لفهم "الثقة الخاصة"، فالمجموعات الداخلية (In-groups) هي المجموعات التي يشعر الفرد بالانتماء إليها والتوحد معها، وتشكل جزءاً من هويته الشخصية والاجتماعية، ومثال ذلك أن مؤيدي حزب سياسي معين يرون زملاءهم في الحزب مجموعة داخلية يسهل الوثوق بها، أما المجموعات الخارجية (Out-groups) فهي المجموعات التي يرى الفرد أنها مختلفة عنه أو "غريبة" عن دائرته الاجتماعية، ولا يشعر بالانتماء إليها، فبالنسبة لمؤيد الحزب (أ)، يعدّ مؤيدو الحزب (ب) مجموعة خارجية قد ينظر إليها كتهديد أو كمنافس غير جدير بالثقة.

يمكن القول إن "نظرية الجدارة بالثقة" التي تقترحها كاتبة البحث موضوع هذه الترجمة تتجاوز معضلة "الداخل والخارج"؛ لأنها تدعو للثقة في القائد بناءً على فضائله الإنسانية الكلية وليس بناءً على انتمائه الفئوي، مما يحول الثقة من "خاصة ومقسمة" إلى "معممة وجامعة". (المترجمة)

(67) Uslaner, 2002. op. cit., p.28.

(68) Uslaner, 2002. op. cit., p.16.

(69) Uslaner, 2002. op. cit., p.18.

(70) Uslaner, 2002. op. cit., p.21.

(71) Uslaner, 2002. op. cit., p.15.

(72) هنا لا نقول كاتبة المقال "كيف يجب أن تكون الثقة"، بل تصف "كيف يمارسها الناس فعلياً (Descriptive)" وأن المحرك الأساسي هنا ليس "سلوك القائد"، بل "نفسية وقيم الناخب"، فإذا كان الناخب يمتلك قيماً أخلاقية معينة، فإنه سيثق بالآخرين كـ "طبع" فيه. (المترجمة)

(73) Bauer, P. C., & Freitag, M. (2018). Measuring Trust. In E. M. Uslaner Ed.), *The Oxford Handbook of Social and Political Trust* (pp. 15–36). Oxford University Press.p.16.

(74) O'Neill, O. (2018). Linking trust to trustworthiness. *International Journal of Philosophical Studies*, 26(2), 293–300.p.294.

(75) Hawley, K. J. (2019). *How to be trustworthy*. Oxford University Press. P.74.

(76) Potter, N. N. (2002). *How can I be trusted?: A virtue theory of trustworthiness*. Rowman & Littlefield.p.xv.

(77) تعرف نظرية الفضيلة (Virtue Theory)، أو ما يسمى غالباً أخلاق الفضيلة (Virtue Ethics)، بأنها مقاربة في الفلسفة الأخلاقية تركز على شخصية الفرد ونزاهته، بدلاً من التركيز على القواعد والواجبات (كما في الأخلاق الواجبة) أو النتائج والعواقب (كما في النفعية)، فبينما تسأل النظريات الأخرى "ما هو الفعل الصحيح؟"، تسأل نظرية الفضيلة "أي نوع من الأشخاص يجب أن أكون؟". (المترجمة)

(78) Hardin, R. (2002). *Trust and trustworthiness*. Russell Sage Foundation. P.53.

(79) Hardin, 2002. op. cit., pp 28-29.

(80) Hardin, 2002. op. cit., p.38

(81) Hardin, 2002. op. cit., pp 36-38.

(82) Domenicucci, J., & Holton, R. (2017). Trust as a two-place relation. In P. Faulkner & T. Simpson (Eds.), *The philosophy of trust* (pp. 149–160). Oxford University Press.

(83) تُعرف الثقة المطلقة (Trust Simpliciter) في الأدبيات الفلسفية – لا سيما في فلسفتي المعرفة والأخلاق-- بأنها حالة من الاعتماد المعرفي أو العملي (Cognitive or Practical Reliance) التي يمنحها الواثق لجهة أو فرد ما بصفة مجردة، بمعزل عن أي سياق إجرائي محدد أو تقييم غائي للمنافع. (المترجمة)

(84) Domenicucci & Holton, 2017, op. cit., p.151.

(85) Domenicucci & Holton, 2017. *Trust as a two-place relation*.

(86) Domenicucci & Holton, 2017. op. cit., p.157.

(87) تعبر مفردة (dispositions) والتي ترجمت إلى (نزعَات) في علم النفس والفلسفة عن الاستعداد الفطري أو المكتسب للتصرف بطريقة معينة (مثل النزعة للثقة بالغرباء)، إذ تعرّف بأنها "بني داخلية كامنة تجعل الكائن يميل إلى أن يتصرف أو يشعر أو يفكر بطريقة معينة عندما تحفز الظروف المناسبة". (المترجمة)

(88) التوازن التأملي (Reflective Equilibrium) هو منهجية فلسفية تهدف إلى تحقيق الاتساق والانسجام بين النظريات المجردة وبين قناعتنا وأحكامنا العملية في الواقع، أي أنه حالة انسجام مدروسة بين ما نعتقد من مبادئ عامة وما نحكم به في الحالات الخاصة، بعد سلسلة من المراجعات العقلانية المتبادلة، كما إنه الوصف الأدق لما يفعله العقل حينما يحاول أن يكون منصفاً مع نفسه، ومع العالم. (المترجمة)

(89) Dirks & Ferrin, 2002.

(90) Seijts & Wright, 2021; Seijts & Milani, 2024.

(91) Peterson, C., & Seligman, M. (2004). *Character strengths and virtues: A handbook and classification* (1st edition). American Psychological Association; Oxford University Press.

(92) Crossan et al., 2017, p.996.

(93) Crossan et al., 2017, p.992.

(94) مفهوم "السمات الشخصية المجردة" أو ما يُعرف اصطلاحاً بـ (Character Simplicity) هو مصطلح فلسفي ونفسي عميق، يُستخدم غالباً في سياقات "أخلاق الفضيلة" (Virtue Ethics) والنظرية الاجتماعية، يشير هذا المفهوم إلى فكرة أن الشخص لديه طابع أخلاقي أو سمة شخصية شاملة وثابتة، بغض النظر عن الظروف المحيطة به.

ثمة صراع فكري حول هذا المفهوم، لا سيما بين الفلاسفة وعلماء النفس الاجتماعيين. ففي المذهب السلوكي/الظرفي يجادل بعض علماء النفس بأن "السمات الشخصية المجردة" هي خرافة، يعتقدون أن البشر يتأثرون بظروف الموقف أكثر من تأثرهم بسماتهم الداخلية، (على سبيل المثال: الشخص قد يكون أميناً في العمل لكنه يغش في الألعاب)، أما عند مذهب أخلاق الفضيلة (Virtue Ethics) فيرى أتباع أرسطو أن الهدف من التربية الأخلاقية هو بناء هذه "السمات المجردة" (الفضائل)، بحيث تصبح جزءاً لا يتجزأ من الكيان الإنساني. وهكذا، مفهوم "السمات الشخصية المجردة" (Character Simplicity) هو افتراض بأن الإنسان يمتلك "جوهرًا أخلاقيًا" يملئ عليه تصرفاته، وهو المفهوم الذي جعلنا نصنّف شخصاً بأنه "خلق" أو "نبيل" كصفة مطلقة لا تقبل التجزئة.

(95) Seijts, de Clercy, & Nguyen, 2018.

(96) De Clercy, Seijts, & Nguyen, 2020.

(97) De Clercy, Seijts, & Nguyen, 2020, p. 510

(98) Potter, 2002, P.14.

(99) Potter, 2002, P.17.

(100) Potter, 2002, P.5.

(101) Annas, J. (2011). *Intelligent virtue*. Oxford University Press. P.89.

(102) المفاهيم الكثيفة (Thick Concepts): هي مفاهيم تجمع بين التقييم الأخلاقي والوصف التفصيلي في آن واحد، هي "كثيفة" لأنها محملة بمعلومات حول طبيعة السلوك، ومثال تطبيقي على ذلك أنه حينما نقول "هذا الشخص شجاع": فأنت تصف شخصاً واجه خطراً رغم شعوره بالخوف، وتمدح هذا التصرف وتعدّه فضيلة. أما المفاهيم الضحلة (Thin Concepts) فهي مفاهيم أخلاقية عامة ومجردة جداً، وظيفتها الأساسية هي التقييم فقط (إصدار حكم بالقبول أو الرفض) دون تقديم تفاصيل وصفية عن الفعل، ومثال تطبيقي على ذلك أنك حينما تقول "هذا الفعل جيد"، فأنت تعبر عن استحسانك، لكن السامع لا يعرف طبيعة الفعل (هل هو شجاعة؟ أم كرم؟ أم صدق؟).

يرى فلاسفة مثل بيرنارد ويليامز (الذي اشتهر باستخدام هذه المصطلحات) أن حياتنا الأخلاقية تعتمد على المفاهيم الكثيفة أكثر من الضحلة، فالجدارة بالثقة (Trustworthiness) مثلاً هي مفهوم كثيف؛ لأننا حينما نصف شخصاً بأنه "جدير بالثقة"، فنحن لا نقول فقط إنه "جيد" (تقييم ضحل)، بل نصف أيضاً استعداداً سلوكياً (Disposition) ثابتاً لديه يتضمن الأمانة، والاتساق، والالتزام تجاه الآخرين، وليس مجرد إطلاق حكم عام. (المترجمة نقلاً عن Williams, B. (1985). *Ethics and the limits of philosophy*. Harvard University Press.)

(103) Fisher et al., 2010.

(104) Gauthier, 1987; Hardin, 2002.