

دور نظرية السلوك المخطط في تفسير نية المقاوله لدى طلبة الماستر

بن أشنهو سيدي محمد
جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان
benach_med@yahoo.fr

بوسيف سيد أحمد

جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان

sidahmedseyf@hotmail.fr

behavioural control. However, few studies have been able to show how individuals' reach perception. Empirical analysis has been carried out on a sample of 265 university students of Annaba. To test our hypotheses, we have used structural equations models. The findings have confirmed all the hypotheses set out in the research except social norms that did not impact significantly.

Keywords: Entrepreneurship, Entrepreneurial intention, Attitude toward behaviour, Social Norm, Perceived Behavioural Control, Structural Models.

JELClassification : M13, C52

مقدمة

تعد المقاوله من أكثر العناصر أهمية في ديناميكية الاقتصاد المعاصر، لأن العديد من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي نتجت عنها أصبحت مصدراً أساسياً لخلق الأسواق و فرص العمل الجديدة. و لقد قدمت هذه المؤسسات مساهمات كبيرة من خلال إدخالها لمنتجات جديدة ذات قيمة عالية بالإضافة إلى محافظتها على التنافسية الاقتصادية في الأسواق العالمية! منذ أواسط التسعينات أعطت العديد من الأبحاث في ميدان المقاوله اهتماماً كبيراً للأفراد الذين بإمكانهم أن يندمجوا ضمن العملية المقاولاتية، فوفق Tounés (2006) أنه لا يكفي أن نقوم بدراسة أولئك الذين قاموا بتجسيد مشاريعهم، و لكن يجب الاهتمام أيضاً بأولئك الذي هم قبل العملية². على هذا الأساس إن دراسة النية المقاولاتية تمكن من إثراء فهم هذه الأخيرة. لقد حاولت الدراسات الأدبية تفسير

ملخص

تقترح هذه الورقة تفسير النية المقاولاتية لدى الأفراد باستخدام نظرية السلوك المخطط لـ Ajzen (1991) المقتبسة من علم النفس الاجتماعي. غالباً ما تم استخدام نظرية هذا النموذج في مجال المقاوله. وفق هذه النظرية أن نية المقاوله تتأثر بثلاث عوامل رئيسية و هي: المواقف اتجاه السلوك، المعايير الاجتماعية المدركة، و إدراك السيطرة على السلوك. مع ذلك القليل من الدراسات من توصلت إلى معرفة الكيفية التي يتشكل بها الإدراك لدى الأفراد. الدراسة الميدانية قمنا بها على عينة من 265 طالب بجامعة عنابة، و لاختبار الفرضيات قمنا باستخدام طريقة المعادلات البنوية. بحيث تم تأكيد كل الفرضيات الموضوعه في البحث ما عدى المعايير الاجتماعية التي لم يكن تأثيرها معنوي على نية المقاوله.

الكلمات الدالة: المقاولاتية، نية المقاوله، مواقف اتجاه السلوك، المعايير الاجتماعية، إدراك السيطرة على السلوك، المعادلات البنوية.

The role of Theory of Planned Behavior to explaining entrepreneurial intention for Master's students

Abstract :

This paper tries to interpret individual entrepreneurial intentions using the theory of Planned Behaviour Ajzen's (1991), adapted from social psychology, a theory that is often used in the field of entrepreneurship. According to this theory, entrepreneurial intentions are affected by three main factors such as: attitude toward behaviour; perceived social norms and perceived

² - Tounés A. (2006). « L'intention entrepreneuriale des étudiants. Le cas français », *Revue des sciences de gestion*

¹ - Adeyemo S-A (2003), « Understanding and Acquisition of Entrepreneurial Skills: A Pedagogical Re-Orientaton for Classroom Teacher in Science Education », *Journal Of Turkish Science Education*,

التي من شأنها التأثير على نية أو حتى على سلوك المقاول لدى طلبة الجامعة.

أهمية وهدف الدراسة

تتم أهمية هذه الدراسة في محاولة التنبؤ بسلوك المقاول لدى الطلبة الجامعيين من خلال الاعتماد على نظرية السلوك المخطط (TPB) لـ Ajzen (1991). حسب هذه النظرية أن نية المباشرة بسلوك معين تتأثر بثلاث عوامل أساسية: المواقف اتجاه السلوك، المعايير الاجتماعية المدركة، وإدراك السيطرة على السلوك⁵. في هذا السياق نجد العديد من الدراسات الشهيرة من استخدمت نموذج هذه النظرية لتفسير العملية الذهنية التي تقضي إلى إنشاء المؤسسة، و نذكر على وجه الخصوص دراسات: Krueger (2000 و Krueger 2007)؛ Kolvereid (1996 Kolvereid et al)؛ Fayole (2006 Isaksen و Fayole)؛ DeGeorge (2006) فكل هؤلاء الباحثين استخدموا هذه النظرية لتفسير قرار إنشاء المؤسسة، أو بالأحرى المرحلة التي تسبق عملية أخذ القرار من طرف المقاولين المحتملين أو الطلبة الجامعيين⁶.

نهدف من وراء هذه الورقة البحثية إلى تفسير نية المقاول لدى الأفراد في الميدان الأكاديمي، لذلك تركز الفكرة الجوهرية هنا على فهم العوامل المؤثرة على نوايا الطلبة في إنشاء المؤسسة، كما نهدف من وراء هذه الدراسة إلى التطرق لمختلف المقاربات والنماذج التي عالجت موضوع النية المقاولاتية، كما سينصب تركيزنا على نموذج نظرية السلوك المخطط (TPB) لـ Ajzen (1991). من الجانب النظري يعالج هذا البحث العلاقات التي تربط نية المقاول مع مجموعة من المتغيرات التي تم اقتباسها من نموذج Ajzen (1991) في ميدان علم النفس الاجتماعي. أما من الجانب الإمبريقي (البحث الميداني) فحاولنا تأكيد تلك العلاقات من خلال استخدام نمذجة قياسية مناسبة للظاهرة المدروسة. على هذا الأساس تبيننا منهج إقتراضي-استنتاجي يركز على طريقة المعادلات البنائية (تحليل الارتباطات المترامنة بين متغيرات الدراسة). العينة المختبرة مكونة من 265 طالب و طالبة بجامعة عنابة، من معهد العلوم الاقتصادية و التسيير، الذين هم بصدد

عملية المقاول ضمن ثلاث مقاربات: مقارنة السمة (Trait Approach) التي ركزت على الموصفات الشخصية للمقاول؛ المقاربة السلوكية (Behavioural) التي ركزت على دراسة سلوك المقاول و أكد على أنه يتأثر بالعوامل البيئية، الديموغرافية و الثقافية (Bygrave & Hofer، 1991)؛ و أخيراً هناك المقاربة التفاعلية أو اليراقماتية (Interactionnist) التي سلطت الضوء على نية المقاول¹. في هذا الخصوص أكد Tounés (2006) على ضرورة دراسة العوامل و الأسباب التي تقف خلف بروز نية المقاول. إن دراسة السلوك المستقبلي لإنشاء المؤسسة لا يمكن فصله عن النوايا التي تحرك الأفراد لإظهار هذا السلوك، كما أشاد هؤلاء الباحثين على ضرورة الاهتمام بدراسة نية المقاول لدى الأفراد، التي اعتبروها من أفضل المؤشرات المؤثرة على سلوك إنشاء المؤسسة².

مشكلة الدراسة

لكثير من الدراسات إن لم نقل معظمها تناولت موضوع نية المقاول من خلال تركيزها على نموذجين رئيسيين، و يتعلق الأمر بنموذج تشكيل الحدث المقاولاتي (Formation of Entrepreneurial Event) لـ Shapero و Sokol (1982) و نظرية السلوك المخطط (Theory of Planned Behavior) لـ Ajzen (1991). وفقاً لـ Krueger و آخرين (2000) أن هذين النموذجين يتكاملان و بقوة³. تلعب المتغيرات البيئية دوراً أساسياً في تسهيل أو إعاقة إنشاء المؤسسة من طرف الشباب، كما تساهم في بناء النية المقاولاتية لدى الطلبة الجامعيين⁴، على هذا الأساس رأينا أنه من المثير الاهتمام بالتفكير في العوامل المختلفة التي يمكنها التأثير على النية المقاولاتية، لذلك تبحث هذه الدراسة في المقاربات و الدراسات الإمبريقية، للإجابة على الإشكالية التالية:

ما هي السوابق المؤثرة على النوايا المقاولاتية لدى طلبة الجامعة؟

على المستوى العملي تحاول هذه الإشكالية فهم الأسباب التي تدفع الطلبة إلى المباشرة في عملية يكون الغاية منها المقاول، لذلك وللإجابة على هذه الإشكالية يجب التفكير في مختلف العوامل

⁴ - Franke N. & C. Lüthje, (2004), «Entrepreneurial intentions of business students—A benchmarking study», *International Journal of Innovation and Technology Management*,

⁵ - Ajzen, I., (1991), «The theory of planned behavior», *Organizational behavior and human decision processes*,

⁶ - Iloga, S-M; Nyok, A-C & Hikkerova, L (2013), «Influence des perceptions sociales sur l'intention entrepreneuriale des jeunes», *Revue de Gestion*,

¹ - Mahmoudi, M., Tounés, A & Boukrif, M, (2014), «L'intention entrepreneuriale des étudiants tunisiens », *12^{ème} Congrès international Francophone en Entrepreneuriat et PME, Agadir (Maroc)*

² - Krueger N.F., Carsrud A.L. (1993).

«Entrepreneurial intentions: Applying the theory of planned behaviour», *Entrepreneurship & Regional Development*,

³ - Krueger, N-F., Reilly, M-D., & Carsrud A-L., (2000), «Competing models of entrepreneurial intentions», *Journal of Business Venturing*,

المنظماتية، في هذا الصدد العديد من الباحثين أمثال Reitan، (1995) Davidsson، (1996) Kolveried، (1996) Autio et al و (1997) من واقفه على رأيه و انتهج نفس أفكاره⁴. وفقاً لـ Fishbein و Ajzen (1975) و (1991، 2002) النية تعتبر أفضل مؤشر للتنبؤ بسلوك الفرد⁵. يستند هذا مع الرأي القائل بأننا يمكننا التنبؤ بشكل كبير بسلوك المقاوله لدى الأفراد في إنشاء مؤسسة و/أو إستغلال الفرص عن طريق النوايا إتجاه السلوك. أظهرت الدراسة الطويلة التي قام بها Kautonen. و آخرين (2013) بأن نية المقاوله تعد أفضل متنبأ بالفعل المقاولاتي، و يتوافق بذلك مع ما توصل إليه Krueger و Carsrud (1993، ص.324) سابقاً. فقد يمتلك الفرد قدرات و كفاءة ذاتية تسمح له بأن يكون مقاول، أو تحول دون أن يصبح كذلك بسبب ضعف نيته في إنشاء المؤسسة⁶. عرف Thompson (2009) النية المقاولاتية على أنها "قناعة الإعراف بالنفس في إقامة مشروع جديد و التخطيط للقيام به في المستقبل"⁷. عزز هذا التعريف نظرية السلوك المخطط (TPB) بأنه كلما كانت النية قوية، كلما كان هناك إحتمال كبير بأن ينتقل الفرد نحو السلوك، على هذا الأساس تلعب النية المقاولاتية دور الوسيط أو المحفز الذي يمهّد إلى عملية إنشاء مؤسسة من طرف الفرد⁸. يعتبر Ajzen (1991) النية أفضل مؤشر للسلوكات الإرادية. النية تركز على فكرة أن أي فعل مدروس يكون مسبوق بنية القيام بسلوك معين، لذلك تمر نشأة المنظمة بعدة مراحل تبدأ بالفكرة ثم النية و تنتقل نحو أخذ القرار الفعلي للإنشاء للمؤسسة. تمكن Guerrero و آخرين (2008) من خلال المسح الأدبي للدراسات التي قاموا بها في ميدان المقاوله من تحديد وجود ستة نماذج رئيسية: نموذج تشكيل الحدث المقاولاتي (Shapero و Sokol، 1982)، نظرية السلوك المخطط (Ajzen، 1991)، توجه الموقف المقاولاتي (Robinson و آخرين، 1991)، النموذج الأساسي للنية (Krueger و Carsrud، 1993)، نموذج الإمكانات المقاولاتية (Krueger و Brazeal، 1994)

التحضير لنيل شهادة الماستر. على الرغم من بعض النجاحات المحققة، إلا أن مؤشرات نشاط المقاوله لدى الطلبة في الجزائر يبقى نسبياً ضعيفاً عند مقارنته مع البلدان المجاورة، لهذا السبب أصبح من المهم معرفة الأسباب التي تحول دون نشوء نية المقاوله لديهم، لبلوغ هذه الغاية نأمل أن تساهم النتائج التي توصلنا إليها في الدراسة الميدانية إلى فهم هذا الموضوع.

1. الخلفية الأدبية للدراسة

تلعب المقاوله دوراً أساسياً في إقتصاديات الدول، فلا يمكن الفصل بين كلمة المقاوله و الإزدهار الإقتصادي. و قد أكد باحثين أمثال Reynolds و Miller (1992) على ضرورة اهتمام الدول بالمقاوله لتحقيق الإستقرار و النمو الإقتصادي¹. يعود تاريخ التعريف بمصطلح المقاوله إلى سنة 1732 عندما تم تعريفه من طرف الإقتصادي الإيرلندي Cantillon على أنه "الرغبة في القيام بموازنات لإنشاء مشروع جديد تنطوي عليه مخاطر مالية". إن دوافع إنشاء المؤسسة هي عديدة و أن كل فرد و له أسبابه الخاصة التي تدفعه نحو الإنشاء، فليس كل الناس لهم ميل نحو القيام بإنشاء مؤسساتهم الخاصة، فالبعض منهم يعتقد أن ليس له ما يلزم للمباشرة بإنشاء المشروع. بما أن المغامرة في إنشاء مؤسسة هي عملية إختيارية و ذات وعي، فيمكن إعتبار المقاوله كسلوك مخطط، فحسب Ajzen (1991) كل سلوك مخطط يسبقه نية، في هذا الخصوص يمكن اعتبار المقاوله كعملية متعددة الخطوات². المقاوله كعملية، تحركها نية مقاولاتية التي تقودها بدورها إلى إستغلال الفرص المتاحة في البيئة، التي تمكنها من إنشاء مؤسسة لها القدرة على المنافسة، بحيث تنتهي بها إلى امتلاك مشروع مربح³. تعتبر النية المقاولاتية عنصر أساسياً لفهم عملية إنشاء المؤسسات الجديدة، فالعديد من المدارس الفكرية المتعاقبة في ميدان المقاوله من اهتمت بتفسير النية المقاولاتية، و نخص بالذكر مقاربة الصفات الشخصية، المقاربة الديموغرافية، المقاربة البيئية، و المقاربة البراقماتية (التفاعلية). فنجد أن الدراسات التي قام بها Krueger و Carsrud (1993) تبنت مقاربة تركز على الدور الأساسي الذي تلعبه النية في العملية

⁵ - Liñán F. & Chen Y-W., (2009), «Development and Cross-Cultural application of a specific instrument to measure entrepreneurial intentions», *Entrepreneurship Theory and Practice*,

⁶ - Kautonen, T., Gelderen, M., & Fink, M., (2013), «Robustness of the theory of planned behavior in predicting entrepreneurial intentions and actions», *Entrepreneurship Theory and Practice*,

⁷ - Thompson E. R., (2009), «Individual entrepreneurial intent: Construct clarification and development of an internationally reliable metric», *Entrepreneurship Theory and Practice*

⁸ - Fayolle A. & Gailly B., (2009), «Évaluation d'une formation en entrepreneuriat: prédispositions et impact sur l'intention d'entreprendre», *Management*.

¹ - Reynolds P. and Miller B., (1992), «New firm gestation: Conception, birth, and implications for research», *Journal of Business Venturing*,

² - Ruhle SMühlbauer., D., Grünhagen M., and Rothenstein J., (2010), «The heirs of Schumpeter: An insight view of students' entrepreneurial intentions at the Schumpeter School of Business and Economics», Schumpeter discussion papers.

³ - Mishra C-S. and Zachary R. K., (2014), «The Theory of Entrepreneurship: Creating and Sustaining Entrepreneurial Value» Palgrave Macmillan.

⁴ - Emin, S., (2004), « Les Facteurs déterminant la création d'entreprise par les chercheurs Publics : application des modèles d'intention », *Revue de l'entrepreneuriat*

المقاولاتية، و قد أشار Krueger و Brazeal (1994) في هذا الصدد بأن هذين النموذجين يتكاملان و بقوة (Tounés، 2006). على هذا الأساس سنقوم فيما يلي باستعراض هذين النموذجين³.

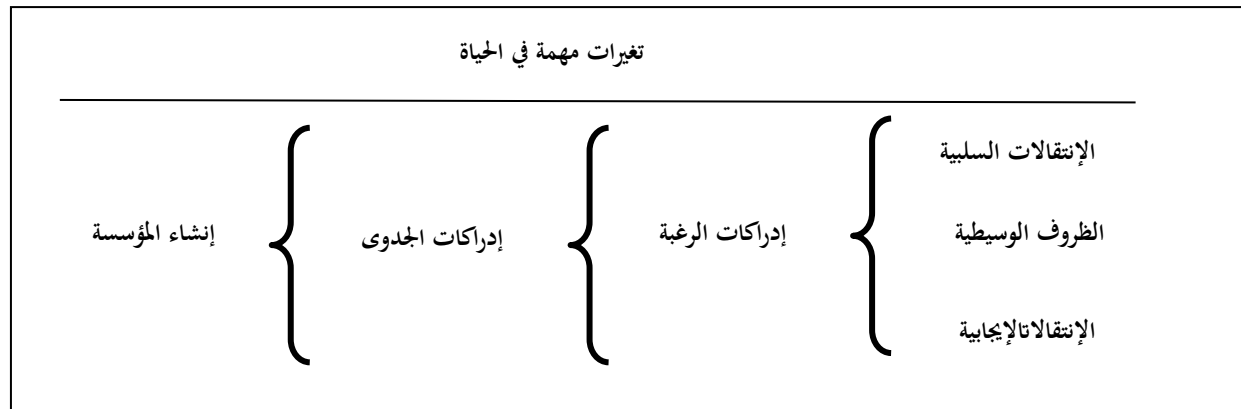
1.1 نموذج تكوين الحدث المقاولاتي لـ Sokol و Shapero (1982)

سمى بهذا الاسم لأنه يسعى إلى تفسير الحدث المقاولاتي، بمعنى دراسة العناصر المفسرة لاختيار المقولة من المسار العملي بدلاً من المسار وظيفي. يعتبر Sokol و Shapero (1982) من أوائل الباحثين الذين اهتموا بتفسير اختيار السيرة المهنية للمقولة. النموذج الذي اقترحوه ركز على بروز الظاهرة المقاولاتية التي تتأثر بإدراكات *الرغبة* [Desirability] (نظام القيم الفردية و النظام الاجتماعي الذي ينتمي إليه الفرد) و *الجدوى* [Feasibility] (التدعيم المالي؛ و الشركاء المحتملين) لسلوك إنشاء المؤسسة (أنظر الشكل 1). *الرغبة* تشير إلى العوامل الاجتماعية و الثقافية التي تؤثر في نظام القيم لدى الفرد، بمعنى كلما أعطى المجتمع أهمية إلى الإبتكار و المخاطرة كلما زاد ذلك من عدد المؤسسة المنشأة، أيضاً الخبرات السابقة، الفشل في المغامرات المقاولاتية، كل هذا يعزز من إدراكات الرغبة. الجدوى تتكون من إدراك العوامل الداعمة للإنشاء على غرار و المنفذ إلى الموارد المالية الضرورية، توافر المشورة و المساعدة البشرية (الزوج و الأصدقاء و الزملاء)، و التقنية كالتكوين المقاولاتي، كل هذا يؤثر على إدراكات الجدوى⁴.

و أخير ⁶نموذج القناعة (Davidsson، 1995)¹. في هذا السياق أكد Boissin و آخرين (2009) بأن العديد من الأبحاث التي أقيمت بهذا الصدد تحققت من صحة هذه النماذج فيما يخص عقد إنشاء المؤسسة (Krueger و Carsrud، 1993؛ Davidsson، 1995؛ Autio et al، 1996؛ Kolveired، 1996؛ Reitan، 1996؛ Kennedy، 1997؛ Begley et al، 1997؛ Tkachev، 1997؛ Kolveired، 1999؛ Krueger et al، 2000؛ Emin، 2003؛ Kennedy، 2003؛ Tounes، 2003؛ Audet، 2004). لذلك هذه النماذج هي مكيفة مع السلوكات المسيطر عليها من قبل الفرد، و التي يكون من خلالها إدراكه للسيطرة يكس فعلياً سيطرته الحقيقية². يتوافق ذلك مع ما أشار إليه Ajzen (1991) من خلال متغير إدراك السيطرة على السلوك. وفقاً لنتائج دراسات هؤلاء الباحثين، أن كل سلوك إرادي هو مسبوق بنية الانتقال نحو السلوك، و أن نية الإنشاء هي مرتبطة بجاذبية هذا الاختيار بالنسبة للفرد و إدراكه للجدوى من المشروع. إن استخدام هذه النماذج يظل مع ذلك مفيد في التحقق من الحالة الذهنية للطلبة، لتحديد المستويات التي من المحتمل أن تتجمد أو تتحرك فيها الروح المقاولاتية لديهم.

يجمع العلماء بميدان المقولة بأن معظم النماذج التي تناولت موضوع النية المقاولاتية هي مشتقة من نموذجين رئيسيين و هما: نظرية السلوك المخطط (TPB) لـ Ajzen (1991) التي يعود جذورها إلى علم النفس الاجتماعي و نموذج الحدث المقاولاتي (FEE) لـ Sokol و Shapero (1982) التي تنتمي إلى مجال

شكل 1: نموذج تكوين الحدث المقاولاتي لـ Sokol و Shapero، (1982)



Source : Tounés A. (2006). Op cit

³ -Krueger, N-F., Reilly, M-D., & Carsrud A-L., (2000), op cit.

⁴ - Iloga, S-M; Nyok, A-C & Hikkerova, L (2013), op cit

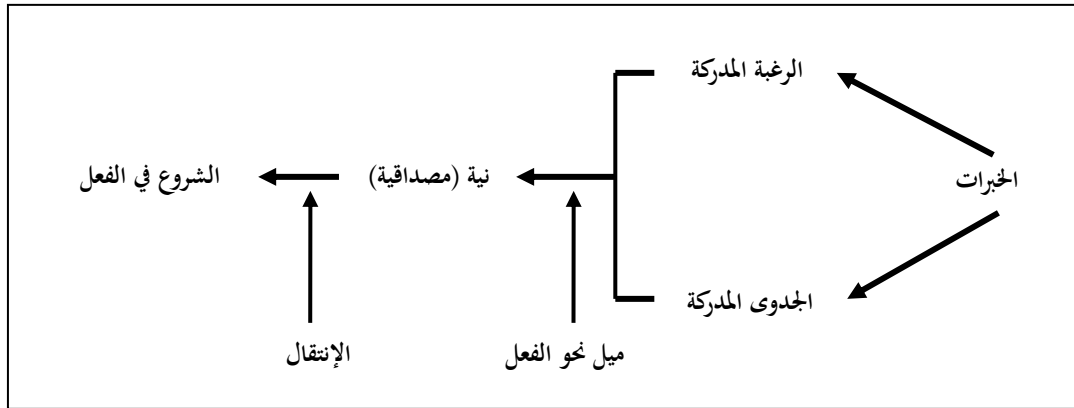
¹ -Guerrero M., Rialp J. and Urbano D. (2008), «The impact of desirability and feasibility on entrepreneurial intentions: A structural equation model», *Intention Entrepreneurial Management*.

² - Boissin J.P., Chollet B., Emin S. (2009). « Les déterminants de l'intention de créer une entreprise chez les étudiants : un test empirique », *Management*

لتشجيع بروز هذه الأخيرة، يجب أن يكون هناك تفاعل متزامن بين إدراكات الرغبة و الجدوى. إن النموذج المقترح من طرف Shapero و Sokol (1982)، لم يشير بصفة صريحة إلى نية إنشاء المؤسسة، لأن Krueger و Carsrud (1993) الذي يعتبر من أشد المؤيدين لهذا النموذج، هو من قام بتعديله من خلال إضافته لمتغير النية². نلاحظ من خلال النموذج موضح في الشكل 2، أن المنشئين يجب عليهم أولاً أن يدركوا فعل الإنشاء بأنه ذو "مصادقية" (بمعنى يكون لديهم نوايا مقاولاتية) ثم يشجعون نحو الإنطلاق الفعلي في المشروع. المصادقية ترتكز على إدراكات الجدوى و الرغبة و على الميل نحو الفعل الذي له تأثير معدل.

هذه الإدراكات هي نتاج البيئة الثقافية و الاجتماعية و تحدد الخيارات الشخصية، لذلك يرتكز جوهر هذا النموذج على مصطلح الانتقالات، فقد قام الباحثين بتفسير العمل المقاولاتي من خلال ثلاث أفواج من العناصر: الانتقالات السلبية التي يمر بها الفرد؛ كالطلاق، الهجرة، طرد من العمل، ..، الظروف الوسيطة؛ و يتعلق الأمر بالخروج من الخدمة العسكرية، من المدرسة، أو حتى من السجن، و أما العنصر الثالث فهو الانتقالات الإيجابية؛ و تتضمن تأثير العائلة، تواجد فرص في السوق، استثمارات محتملة، وفقاً لـ Tounés (2006) بأنه في الواجهة بين العوامل الثلاثة هاته و عمل الإنشاء، المؤلفين حددوا فوجين من المتغيرات الوسيطة، و هي: إدراكات الرغبة و الجدوى¹. ضمناً هذا النموذج قائم حول النية، و يشير إلى أنه

شكل 2: نموذج Shapero و Sokol، وفق Krueger (1993)



Source : Emin, S, (2004), op cit

إذا استثنينا الميل نحو الفعل، هناك عنصرين فقط مفسرين لنية إنشاء المؤسسة: الرغبة في الفعل الذي يعكس جاذبية الفرد نحو سلوك المقاول، و الجدوى من الفعل التي تقيس إدراك السهولة أو الصعوبة التي يتوقع الفرد أنه سيواجهها خلال عملية الإنشاء.

2.1 نظرية السلوك المخطط لـ Ajzen (1991)

استجابة إلى نداء Fishbein و Ajzen (1975، 1980)، أوضح العديد من الباحثين مجال المقولة و بصفة صريحة بأن العملية المقاولاتية يجب أن تكون بالضرورة مسبقة بنية³. أكد Fishbein و Ajzen (1980) في هذا السياق على أن السلوك

هو إرادي (نوايا) و تحت مراقبة الفرد الذي يرغب في اعتماده كقرار لأفعاله⁴. يعتبر Fishbein و Ajzen من أوائل الباحثين الذين اهتموا بدراسة العوامل المؤثرة على النوايا الفردية من خلال نموذجهم المشهور تحت اسم "نظرية العمل العقلاني" (Theory of Reasoned Action)، وفقاً لهذه النظرية أن المواقف المدركة و المعايير الذاتية أو الاجتماعية، ينتج عنهما القدرة و إرادة السيطرة على سلوك الفرد. المواقف المدركة تعبر عن درجة تقييم (المواتية و الغير مواتية) الشخص لسلوك معين (السلوك المرغوب)، كما أنها تخضع إلى النتائج المحتملة من السلوك و تتجلى من خلال الأفعال التي يقوم بها الفرد، ليتم تجسيدها لاحقاً⁵.

entrepreneuriale Quelles leçons sur les seniors ? », *Revue française de gestion*

⁴ -Gurrieri, A-R., Lorizio, M., & Stramaglia, A., (2014), *Entrepreneurship Networks in Italy: The Role of Agriculture and Services*: Springer.,

⁵ - Emin S, (2004), op cit.

¹ - Tounés A. (2006), op cit.

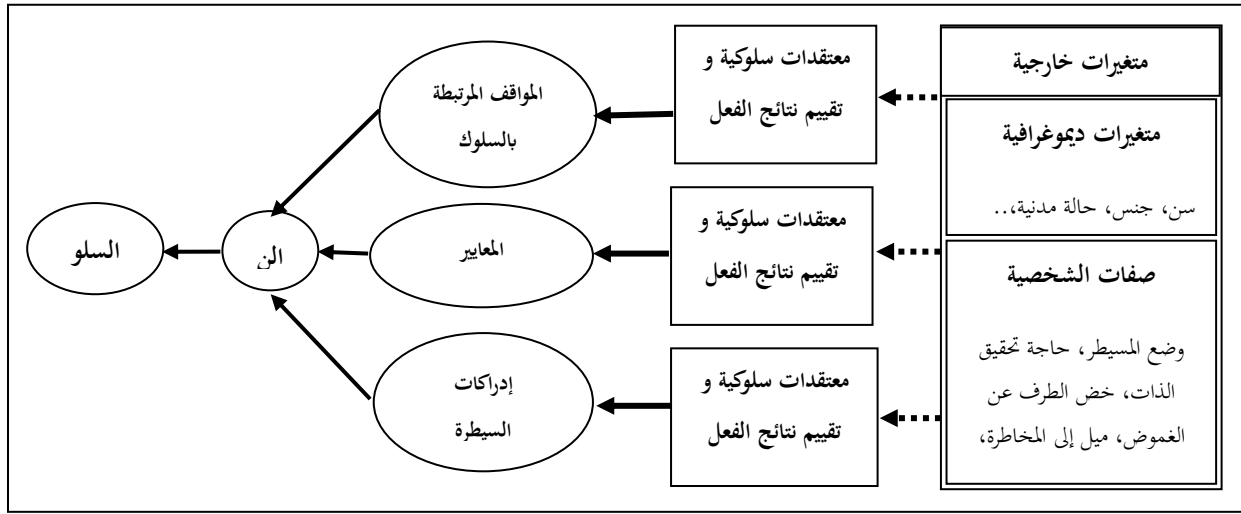
² - Touab, O, (2014), « Essai empirique sur les déterminants de l'acte entrepreneurial dans le secteur textile marocain », *European Scientific Journal*

³ - Tornikoski Erno T., Kautonen, T & Le Loarne, (2012), « Le rôle de l'âge dans l'intention

اتفق العديد من الباحثين على أن هذه المواقف تتوافق مع مفهوم الرغبة عند Sokol وShapero (1982)¹. أما المعايير الاجتماعية (أو الذاتية) تنتج من إدراكات الضغط الاجتماعي؛ و يتعلق الأمر بتمنيات العائلة و الأصدقاء و الزملاء، بأن يصبح الفرد مغاؤل في المستقبل، هذا المتغير هو الآخر يتوافق مع مفهوم الرغبة عند Sokol وShapero (1982)². بعد مرور عدة سنوات لاحظ Ajzen (1991) أن مسلمة السلوك الإرادي يتخللها بعض النقائص، لأن هناك بعض السلوكات من تخرج عن نطاق التحكم الإرادي لدى الفرد، و أن النية لا يمكنها أن تتجسد إلا إذا

كانت تحت سيطرة إرادة هذا الأخير، لهذا السبب أضاف هذا الباحث على نموذج نظرية العمل العقلاني متغير ثالث الذي أسماه بإدراك السيطرة على السلوك (*Perceived Behavioral Control*)، و قام بتسمية نموده الجديد بـ "نظرية السلوك المخطط" (*Theory of Planned Behavior*)³. ينطوي إدراك السيطرة السلوكية على درجات المعرفة و مدى سيطرة الفرد و ثقته بقدراته، و أيضاً على الموارد اللازمة التي تمكنه من تحقيق السلوك المطلوب. لمح الكاتب على أن إدراك السيطرة هته ترتبط مع مفهوم الجدوى لدى Sokol وShapero (1982).

شكل 3. نموذج نظرية السلوك المخطط لـ Ajzen (1991)



Source : Boissin et al (2007), op cit

الأفراد⁴. و أضاف الباحثين في هذا الصدد إلى أن العديد من الأبحاث التي أقيمت في المقاولات وبالخصوص مع مجتمع الطلبة، من أكدت صلاحية هاذين النموذجين في عملية إنشاء المؤسسة. لكن يجب الإشارة إلى أن هاذين النموذجين يتكيفان مع السلوكات المسيطر عليها من طرف الفرد، و مع أولئك الذين يكون إدراكهم للسيطرة يعكس بصورة صحيحة سيطرتهم الفعلية، و أيضاً في الأفعال التي يكون فيها فارق زمني قصير بين النية و الانتقال إلى الفعل.

وفقاً لـ Boissin و آخرين (2007) إن نموذج نظرية السلوك المخطط (TPB) و نظرية السلوك العقلاني (TRA) تم تطبيقهم في علم النفس الاجتماعي، للتنبؤ بالعديد من السلوكات على غرار فقدان الوزن، التوقف عن التدخين، الخيارات الانتخابية، الترفيهية، ... و أيضاً في الخيارات الوظيفية (نوايا النساء في مواصلة المهنة بدلاً من مكوثهن في بيت). و قد تم استخدامهم كذلك في ميادين أخرى و خاصة في التسيير (سلوك المستهلك، تبني التقنيات الجديدة، إنشاء المؤسسة، ...). نتائج هذه الدراسات أكدت على أن هاذين النموذجين (TPB و TRA) يفيدان كثيراً في تفسير أغلب السلوكات الاجتماعية و أنها تطبق بامتياز على معظم

¹ - Boissin J.P., Chollet B., Emin S. (2007). « Les croyances des étudiants envers la création d'entreprise », *Revue française de gestion*,

² - Tounés, A. (2003). PhD, *L'intention entrepreneuriale. Une étude comparative entre des étudiants d'écoles de management et gestion suivant des programmes ou des formations en*

entrepreneuriat et des étudiants en DESS CAAE,., Université de Rouen

³ - Mishra C-S. & Zachary R-K., (2014), op cit.

⁴ - Sheppard B. H., Hartwick J., Warshaw P. R., (1988), «The theory of reasoned action: A meta-analysis of past research with recommendations for modifications and future research», *Journal of Consumer Research*

2013). على هذا الأساس نتبنى من خلال هذا البحث منهج افتراضي/استدلالي بهدف بناء نموذج مُفسّر لنية المقاومة. إن السياق الذي يتواجد فيه الطلبة يفرض علينا التركيز على العوامل الأكثر تأثيراً على نية المقاومة، لذلك يتكون النموذج النظري لبحثنا من ثلاث متغيرات مستقلة (ATB، SN، و PBC) التي من المفترض أنها تؤثر على النية المقاومة (EI) لدى الطلبة محل الدراسة (أنظر الشكل 4).

1.2 المواقف المرتبطة بسلوك المقاومة

ضمن نموذج الـ TPB المواقف نحو سلوك المقاومة يشكل مفهوم مركزي ضمن نموذج Ajzen (1991). المواقف يمكن أن تكون واعية أو لا و هذا بالنظر إلى ظروف افتراضية أو حقيقية. تعرف المواقف على أنها "الميل بشكل إيجابي أو سلبي نحو شيء، شخص، مؤسسة، أو حدث"². كما تترجم أيضاً درجة التقييم الإيجابية أو السلبية (أحادية البعد) التي تكون لدى الشخص نحو سلوك معين³. وفقاً لـ Fishbein و Ajzen (1980) أن المعتقدات تحدد المواقف نحو الفعل والتي تؤثر على نية التصرف (بعد شعوري) و التي بدورها تؤثر على توقع السلوك (بعد عزمي). Emin (2004) من جهته يفضل استخدام مفهوم "الرغبة في التصرف" بدلاً من "الموقف"، و يستدل بذلك بالأعمال التي قام بها Bagozzi (1992) في نظرية "Self-regulation" أي "التنظيم الذاتي". حسب هذا الباحث أن المواقف تعكس ميل الفرد نحو السلوك، لكنه لا يؤدي بالضرورة إلى نية تحقيق هذا السلوك (أنشاء المؤسسة في هذه الحالة)⁴، أما Linan (2008) من جهته لتفسير المواقف فضل استخدام عبارة "Personal Attraction" التي تعني الجاذبية الشخصية. تدل هذه العبارة على الجاذبية التي يحس بها الفرد نحو عملية المقاومة⁵. بناءً على ما تقدم، الفرضية الأولى المتعلقة بالمواقف يتم صياغتها على النحو الآتي:

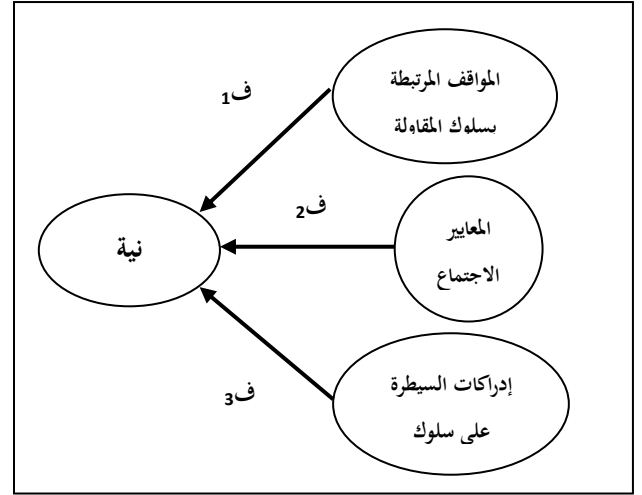
ف1 المواقف المرتبطة بسلوك المقاومة تؤثر إيجابياً على نية إنشاء المؤسسة لدى طلبة الجامعة

2.2 المعايير الذاتية (الاجتماعية)

البعد الثاني في نموذج Ajzen (1991) هو المعايير الاجتماعية. يشير هذا المتغير إلى الضغوطات الاجتماعية التي يدركها الفرد من محيطه و الأشخاص الذين باستطاعتهم التأثير

2 فرضيات البحث و النموذج النظري

أشار Ajzen (1991) في نمودجه المعروف بـ"النظرية السلوك المخطط" أو TPB، إلى أن نية القيام بسلوك معين من طرف الفرد تتأثر بثلاث عوامل أساسية و هي: المواقف اتجاه سلوك (Attitude Toward the Behavior)؛ المعايير الذاتية (Subjective Norm)، و إدراك السيطرة على السلوك (Perceived Behavior Control).



لقد استخدم نموذج الـ TPB في مجالات علم النفس الاجتماعي للتعنبؤ بالعديد من السلوكيات المرتبطة بفقدان الوزن، التوقف عن التدخين، الخيارات الانتخابية، التجول في أوقات الفراغ، .. و أيضاً الخيارات الوظيفية (نوايا النسوة في مباشرة الحياة المهنية بدلاً من أن تكون ربة بيت)¹.

إن الباحثين بميدان المقاومة أثبتوا نجاعة هذا النموذج في العملية المقاولاتية لأن النتائج التي توصلوا إليها ركزت على الدراسات الامبريقية التي اقيمت على طلبة الجامعة (Davidson 1995؛ Crant 1996؛ Kolvereid 1996؛ Autio و آخرين 1997؛ Krueger و آخرين 2000؛ Trachev و Kolvereid 1999؛ Scott و Twomey 2006؛ Tounés 2006؛ Boissin و آخرين 2009؛ Tornikoski و Kautonen 2009؛ Kautonen و آخرين 2010).

¹- Benhabib A; Merabet A; Benachenhou S-M; Grari M; Boudia F & Merabet H, (2014) « Les déterminants de l'intention entrepreneuriale féminine en Algérie, cas des diplômées de l'enseignement supérieur », les cahiers du CREAD,

² - Ajzen, I., (2005), *Attitudes, Personality and behavior*, Mapping Social Psychology, Second Edition, Series Editor: Tony Manstead

³ - Gass, Y, (2000), «Sensibilisation à l'entrepreneuriat: Construction et validation empirique d'un outil pratique», Faculté des sciences de l'administration université LAVAL, Québec, CANADA

⁴ - Emin S. (2004), op cit.

⁵ - Liñán F., (2008), «Skill and value perceptions: how do they affect entrepreneurial intentions?», *Intention Entrepreneurial Management Journal*,

غياب الموارد و الفرص المطلوبة، التي تساعد الفرد على تحقيق السلوك المرغوب". أما الفعالية الشخصية فتعرف بأنها "إدراك ثقة الفرد بقدراته على النجاح في أعماله التي تقضي به إلى تحقيق النتائج المرجوة" Davidson (1995) من جهته شكل نموذجه المقاولاتي الذي اختبره على طلبة جامعة سويدية آخذاً بعين الاعتبار مفهوم "التيقن بالمقاولاتية" الذي يتشابه إلى حد كبير مع الفعالية الشخصية المدركة. وفق لهذا الباحث أن "المحدد الأساسي للنية المقاولاتية هو تيقن الفرد بأن سيرته المهنية بمجال المقاولاتية هو الخيار الأنسب".⁵ Ajzen (2002) انتقد تشبيه عبارة "السيطرة على السلوك" مع عبارة "الفعالية الشخصية" الذي أتى به Bandura (1977) مؤكداً بذلك على الاختلاف الموجود بينهما و التي تم إثباتها من طرف الأعمال التي قام بها Whiter و آخرين (1994) Terry و O'Leary (1995) Conner و Armitage (1997)؛ و Manstead و آخرين (1998).⁶ فوقاً لـ Armitage و Cornner (1999) أنه يمكن التمييز بين هذين المفهومين كون أن الفعالية الشخصية تشير إلى الموارد الداخلية بينما تتعلق إدراك السيطرة بالموارد الخارجية.⁷ مع ذلك، فقد ثبت نظرياً و إمبريقياً على أن إدراك السيطرة على سلوك المقاولاتية يتشابه مع الفعالية الشخصية و بأنه من السوابق المؤثرة على النوايا المقاولاتية لدى الطلبة. في هذا السياق يمكننا طرح الفرضية الأخيرة التالية:

ف3: إدراك السيطرة على سلوك المقاولاتية له تأثير إيجابي على نية إنشاء المؤسسة من طرف طلبة الجامعة

3 منهجية البحث للدراسة الميدانية

1.3. جمع البيانات و خصائص العينة

الدراسة الإمبريقية تمت خلال شهر جانفي 2016، على 265 طالب ماستر بكلية العلوم الاقتصادية بجامعة عنابة، أين كانت نسبة الذكور فيهم 25% و نسبة الإناث 75% و متوسط أعمارهم حوالي 23 سنة. تخصصات طلبة الماستر محل الدراسة كانت على النحو الآتي: نقد بنوك و مالية (6.79%)، بنك تأمين و إدارة المخاطر (5.28%)، تسويق سياحي و فندقية (15.09%)، تسويق (15.09%)، إدارة إستراتيجية (13.58%)، موارد بشرية (13.96%)، إدارة الجودة و الابتكار (10.56%)،

على قراره، و يتعلق الأمر بتأثير العائلة و الأقارب، كما يتعلق أيضاً بالأصدقاء و الزملاء. إن نتائج الدراسات التي تناولت موضوع النية، لم تتفق كلها فيما يخص التأثير المباشر للمعايير الاجتماعية على نية المقاولاتية، فوفقاً لـ Krueger و آخرين (2000)، أنه نادراً ما يساهم هذا المتغير في التفسير المباشر للنية المقاولاتية. ضمن نموذج السلوك المخطط للمعايير الاجتماعية لها أثر مباشر على النية، بينما الأمر ليس كذلك في نموذج الحدث المقاولاتي لـ Shapero و Sokol (1982) الذي يعتبر أن هذا المتغير لا يمثل إلا بعداً واحداً من بين أبعاد الرغبة في الفعل المقاولاتي.¹ في هذا السياق أشارت Emin (2004) إلى وجود وساطة جزئية لمتغير "الرغبة في التصرف" بين العلاقة "معايير اجتماعية-نية". بمعنى المعايير الاجتماعية تؤثر في الرغبة في التصرف التي بدورها تؤثر في نية المقاولاتية، و بعبارة أخر أن المعايير الاجتماعية لا تشكل إلا بعد الرغبة في التصرف.² بالمقابل باحثين آخرين أمثال Kolvereid (1996)، Davidson (1996) و Sook و Bratiano (2010) من وجدوا بأن للمعايير الاجتماعية تأثير مباشر و معنوي على النية المقاولاتية لدى طلبة الجامعة. في دراسات أخرى أقيمت في كل من الولايات المتحدة الأمريكية، الصين، وإسبانيا على 1000 طالب جامعي، كان الهدف منها تحليل النية المقاولاتية للثقافات المختلفة، كشفت نتائجها أن الدعم العائلي يلعب دور كبيراً في دفع نية المقاولاتية لدى الطلبة الجامعيين، فخلصوا إلى أن الطلبة الذين لديهم أقرباء مقاولين هم الأوفر حظاً في أن يصبحوا مقاولين، و نفس الاستنتاج توصلت إليه الدراسة الإمبريقية التي قام بها Denanyoh (2015) في غانا. بناءً على ما تقدم نضع الفرضية الثانية التالية:

ف2: المعايير الاجتماعية لها تأثير إيجابي على نية المقاولاتية لدى طلبة الجامعة

3.2 إدراكات السيطرة على سلوك المقاولاتية

إن متغير إدراك السيطرة على السلوك من طرف الفرد يتوافق مع مفهوم الفعالية الشخصية "Self-Efficacy" التي أتى بها Bandura (1977؛ 1982؛ و 1983)،³ كما يتوافق أيضاً مع مفهوم الجدوى "Feasibility" التي أقرها Shapero و Sokol (1982). هذه الأخيرة تعرف بأنها "إدراك تواجد أو

⁶ -Ajzen, I. (2002), "Residual Effects of Past on Later Behavior: Habituation and Reasoned Action Perspectives", *Personality and Social Psychology Review*,

⁷ -Cornner, M and Armitage, G-J, (1998), « Extending the theory of planned behavior : a review and avenues for further research », *Journal of applied social psychology*,

¹ -Boissin J.P., Chollet B., Emin S. (2004). « Les croyances des étudiants envers la création d'entreprise », *Revue française de gestion*,

² -Mahmoudi, M., Tounés, A & Boukrif, M, (2014), op cit.

³ - Bandura, A. (1982). « Self-efficacy mechanism in human agency ». *American Psychologist*

⁴ - Emin, S, (2004), op cit.

⁵ - Davidsson, P., (1995) « Determinants of entrepreneurial intentions », *RENT IX Workshop*, Piacenza, Italy

عليها في قياس المتغير الكامن المعبرة عنه. مقاييس الشكل المتعلقة بالإلتواء (*Skweness*) و الموقع (*Kurtosis*) كانت نتائجها بين [-1 و +1] وهذا يؤكد أن البيانات قريبة من التماثل و تتوزع توزيع طبيعي. فيما يخص معاملات الارتباط المعبر عنها بـ β كانت كلها معنوية لأن T لـ *Student* فيها كانت أكبر من القيمة المطلقة تحت مستوى معنوية P أقل من 0.05. للتأكد من مدى مطابقة النموذج المختبر مع النموذج النظري استخدمنا طريقة المعادلات البنوية أين كانت طريقة التقدير فيها الـ *GLS*، معايير المطابقة المستعملة كانت المطلقة (*GFI*، *AGFI*، *PNP*، *McNI*، *RMSEA*)، و المقصدة (*Chi2/df*) أنظر الجدول 3. النتائج المسجلة لتلك المؤشرات هي جيدة نظراً لتواجدها كلها داخل مجال القبول. فنجد مثلاً أن الـ *GFI*، *AGFI*، *McNI*، *PNP* قاربت نتيجتها [0.9] وهذا دليل على حسن المطابقة، وكذلك بالنسبة لـ *RMSEA* نتيجتها المسجلة كانت [0.0725]، و بما أنها تنتمي إلى مجال القبول الذي هو [-0.04-0.08]، فيمكننا القول أن خطأ القياس هو منخفض، أما الـ *Chi2/df* هي الأخرى سجلت نتيجة جيدة نظراً لتواجدها بين [-2-5]. عموماً يمكننا القول أن النتائج جيدة و أظهرت حسن مطابقة البيانات مع النموذج النظري. بناءً على ما سبق النتائج المحصل عليها في التحليل العاملي للنموذج البنوي كانت جيدة، و يمكننا هذا من الانتقال إلى اختبار الفرضيات.

4. مناقشة النتائج و اختبار الفرضيات

لتحليل النتائج و اختبار فرضيات نموذجنا النظري الذي يدرس العوامل المؤثرة على نية المقاول لدى طلبة الماستر بجامعة عنابة، استعنا بمعاملات الارتباط المدونة في الجدول 4. معامل الارتباط المعبر عنه بـ β يشير إلى قوة العلاقة الموجودة بين ثلاث متغيرات مستقلة [المواقف اتجاه سلوك المقاول (*ATB*)؛ المعايير الذاتية (*SN*)، إدراك السيطرة على سلوك المقاول (*PBC*)] و متغير تابع واحد [نية المقاول (*EI*)]. هذا المعامل لا يكون له أي معنى إذا لم يكن معنوي، و لكي يكون كذلك يجب أن يكون T لـ *Student* فيه أكبر من القيمة المطلقة لـ 1.96 و احتمال خطأ القياس أو مستوى معنوية P أقل من 0.05. كما هو موضح في الجدول 4 كل معاملات الارتباط كانت معنوية ما عدى تلك المتعلقة بالعلاقة الموجودة بين المعايير الذاتية و نية المقاول.

1.4 العلاقة بين المواقف اتجاه سلوك المقاول و نية طلبة

الماستر في إنشاء المؤسسة

بينت نتائج الاختبار الاحصائي وجود ارتباط ذو دلالة إحصائية بين المواقف اتجاه سلوك المقاول (*ATB*) لطلبة الماستر و نيتهم (*EI*) في إنشاء المؤسسة [$H_1: \beta_I = +0,518$]، $T > 1.96$ ، $p < 0.05$. قيمة هذا المعامل أثبتت وجود ارتباط ذو دلالة إحصائية بين الـ *ATB* و الـ *EI* بأكثر من 50%. من خلال هذه النتيجة تبين أن للطلبة الماستر مواقف إيجابية اتجاه المقاول،

مقاولاتية و إنشاء مؤسسة (9.05%)، الذكاء الإقتصادي (6.79%)، تجارة خارجية (3.77%).

2.3. سلاسل القياس

النموذج النظري لبحثنا يتكون من أربع متغيرات إسمية، لقياسها استخدمنا إستمارة مؤلفة من (19) فقرة، موزعة على النحو الآتي: (04) فقرات خصصت للمواقف اتجاه سلوك المقاول، (03) للمعايير الاجتماعية، و إدراك السيطرة على سلوك المقاول تم قياسها بـ (06) فقرات، أما نية المقاول فخصصت لها (06) فقرات. للإجابة على الفقرات كان أمام الطلبة المستجوبين إبداء رأيهم عن هذه الأخيرة من خلال توظيف مقياس *Likert* المؤلف من 7 درجات يبدأ من 1 "غير موافق بشدة"، و ينتهي في 7 "موافق بشدة".

3.3 التحليل الاستكشافي (Principal Component

Analysis)

قبل القيام باختبار الفرضيات يوصي الباحثين بالقيام بالتحليل الاستكشافي، الغاية من هذا الأخير تكمن في اختبار مصداقية الفقرات التي تحتويها الإستمارة، بمعنى إمكانية الحصول على نفس الإجابات لو أعدها مرة أخرى مع نفس المستجوبين، للقيام بهذا التحليل استخدمنا برنامج *SPSS.12*. نتائج التحليل الاستكشافي هي ملخصة في الجدول 1. البيانات أظهرت أن المعيار α لـ *Cronbach* الذي نقيس به الاتساق الداخلي للبيانات العاملة للفقرات، كانت نتائجها كلها أكبر من (0.75) ما عدى المعايير الذاتية كانت (0.65)، و كذلك الشأن بالنسبة لـ *KMO*. تحصلنا على اختبار شراكية جيد، و كان ذلك عندما قمنا بتحليل دوران المقاييس *Varimax*، كما تأكدنا من صفرية *Bartlett*. لكي تشير نسبة التباين $[V(x)]$ المُفسَّر لكل المتغيرات إلى موثوقية كافية يجب أن تكون قيمته أكبر من 50%. القيم الموضحة في الجدول 1 أظهرت أن النتائج كلها معنوية و أكبر من الحد الأدنى المقبول، لأن أكثر من نصف المتغيرات تم تفسيرها في النموذج. لاحظنا من خلال النتائج أن أغلب الإجابات مالت نحو الموافقة لأن المتوسط (*Mean*) كان أكبر من 4.5 و الانحراف المعياري كان ضعيف (قليل التشتت). يمكننا كل هذا من الانتقال إلى المرحلة الموالية المتعلقة باستخلاص الاستنتاجات المرتبطة بالعلاقات البنوية و الارتباطات بين المتغيرات المقاسة.

4.3 تقييم النموذج البنوي (Structural Model)

أظهرت النتائج الموضحة في الجدول 2 بأن التشبعات العاملة (*Contribution Factors*) المعبر عنها بـ (λ) كانت قيمتها كلها أكبر من (0.5) و معنوية. تقيس هذه القيمة المقدار الذي تساهم به الفقرات في قياس المتغيرات المكونة للنموذج النظري، لذلك كلما كانت نتيجتها بين [0.5 و 1] كلما دل ذلك على أنها أحادية البعد (تقيس متغير كامن واحد) و يمكن الاعتماد

على نتيجة مهمة، و هي الدور المحدد الذي تلعبه المواقف الشخصية في تفسير نية المقاول. تعتبر هذه المواقف عنصراً مركزياً في نموذج النية المقاولانية، و هذا ما يفسر التأثير القوي لهذا المتغير على هذه الأخيرة بمعامل ارتباط شدته $[H_1: \beta_1=+0,518]$. تتوافق هذه النتيجة مع النتائج التي توصلت إليها الدراسة التي قام بها Benhabib و آخرين (2014، 2015) على طلبة الجامعة بتلمسان، كما تتوافق مع الدراسات التي قام بها Mahmoudi و آخرين (2014) مع الطلبة في الجامعات التونسية؛ و Koubaa (2011) في السياق المغربي. و في نفس السياق توصلت النتائج إلى وجود تأثير مهم لإدراك السيطرة (الجدوى) على سلوك المقاول من طرف الطلبة على نيتهم في إنشاء المؤسسة $[H_3: \beta_3=+0,622]$. تتوافق نتائج اختبار هاتين الفرضيتين مع تصريحات Ajzen (1991) الذي قال بأنه في بعض الأحيان يكفي أن تكون هناك المواقف و الجدوى للتأثير على نية القيام بالسلوك. فعندما يكون للفرد موقف إيجابي اتجاه سلوك المقاول (ATB) و يدرك بأنه باستطاعته النجاح (PBC) فإن هذا الأمر يزيد من عزيمته و يقوي نيته في القيام بإنشاء المؤسسة، من دون أن يأبه إلى رأي الآخرين، و هذا ما فسر النتيجة التي توصلنا إليها في الفرضية الثانية. أشارت نتيجة هذه الأخيرة إلى عدم تأثير المعايير الاجتماعية المتمثلة في العائلة، الزملاء، و الأصدقاء على نية المقاول لدى الطلبة، لأن معامل الارتباط كان شبه معدوم و غير معنوي $[H_2: \beta_2=-0,002]$. عدم معنوية تأثير هذه المعايير قادنا إلى التساؤل حول هذه النتيجة لأنها تختلف مع دراسة Davidson (1995)؛ Kolvereid (1996؛ و 2006) و Tounés (2003، 2006)؛ Boudia (2015)، و تتوافق مع نموذج الحدث المقاولاتي لـ Shapero و Sokol (1982)، و أيضاً مع نتائج الدراسة التي قام بها Benhabib و آخرون (2014)؛ Krueger و آخرون (2000)؛ و Emin (2004). على هذا المستوى أوحى Vellerand (1992) إلى أنه في هذه الحالة يكون للمعايير الاجتماعية أقل أهمية في التنبؤ بنية المقاول، نظراً لبعدها عن الفرد (أقل شخصية)، و تركيزها على كل ما يفكر به الآخرون. هذه النتيجة تتماثل مع الاستنتاجات التي توصلت إليها الأبحاث السابقة (على سبيل المثال: Corner و Armitage، 1998؛ Krueger et al، 2000؛ Emin، 2014؛ Boissin، و آخرون 2004؛ Shook و Bratianu، 2010) التي أظهرت بأن نية المقاول لدى الأفراد لا تتأثر بالعوامل الاجتماعية و أن هذا التأثير يكون ضعيف و في بعض الأحيان منعدم لدى طلبة الجامعة. أيضاً يمكننا أن نتصور إلى أنه عندما يكون لسلوك الفرد أكثر نزعة نحو المقاول، فإن تأثير المعايير الاجتماعية على القرار النهائي يكون نوعاً ما محدود. للختام، إذا أشادت

و يدل على أن العلاقة الطردية بين المتغيرين. على هذا الأساس يمكننا القول بأن الفرضية الأولى صحيحة.

2.4 العلاقة بين المعايير الذاتية و نية المقاول لدى طلبة

الماستر

الفرضية الثانية التي اقترحت وجود تأثير للمعايير الذاتية (SN) على نية المقاول (EI) لدى طلبة الماستر، كانت نتائجها كالاتي $[H_2: \beta_2=-0,002, T<1.96, p>0.05]$. يظهر جلياً أن معامل الارتباط شبه معدوم، بالإضافة إلى ذلك إنه غير معنوية. تشير هذه النتيجة إلى أن المعايير الذاتية لا تمارس أي تأثير على نية المقاول لدى طلبة الماستر. تقودنا هذه النتيجة إلى رفض الفرضية الثانية.

3.4 العلاقة بين إدراك السيطرة على سلوك المقاول و نية

طلبة الماستر في إنشاء المؤسسة

الفرضية الثالثة التي نصت على أن إدراك السيطرة على سلوك المقاول (ATB) من طرف طلبة الماستر يؤثر طردياً على نيتهم في إنشاء المؤسسة (EI) جاءت نتائج الاختبار الإحصائي فيها على النحو الآتي: $[H_3: \beta_3=+0,622, T>1.96, p<0.05]$. تبين هذه المؤشرات إلى أن اختبار T هو معنوي، كما تؤكد بأن نية المقاول لدى طلبة الماستر تتأثر بإدراكهم للسيطرة على سلوك المقاول بشدة مقدارها 62.2%. تقودنا هذه النتيجة إلى قبول الفرضية الثالثة.

الخاتمة

العديد من الدراسات من استخدمت نموذج نظرية السلوك المخطط لتفسير نية المقاول لدى طلبة الجامعة و نخص بالذكر: Davidson (1995) في السويد؛ Kolvereid (1996؛ و 2006) في النرويج؛ Krueger (2000؛ 2007) في الولايات المتحدة الأمريكية؛ Tounés (2003، 2006)؛ Emin (2004) و Boissin و آخرون (2004؛ 2007؛ و 2009) في فرنسا؛ Mahmoudi و آخرون (2014) في تونس، Boudia (2015) في الجزائر. في هذا السياق و لتأكيد نتائج هذه الأبحاث، حاولنا من خلال الدراسة الميدانية (إمبريقياً) التي قمنا بها على 265 طالب ماستر بجامعة عنابة، التأكد من صحة النموذج النظري الموضوع في هذا البحث. أظهرت نتائج التحليل الإحصائي لطريقة المعادلات البنوية التي قمنا بها على البيانات المجموعة، على أن إدراك المواقف اتجاه سلوك المقاول (ATB) و إدراك السيطرة على سلوك المقاول (PBC) قد ساهمتا بشكل معنوي في التأثير على نية إنشاء المؤسسة من طرف الطلبة محل الدراسة، و أثبتت بذلك صلاحية نموذج نظرية السلوك المخطط لـ Ajzen (1991) في التنبؤ بسلوك المقاول، كما اتفقت مع الدراسات التي سبق و أن ذكرناها في الخلفية الأدبية. علاوة على ذلك، نود أن نسلط الضوء

- Ajzen, I., (1991), «The theory of planned behavior » *Organizational behavior and human decision processes*, vol. 50, pp.179-211.,
- Ajzen, I. (2002), «Residual Effects of Past on Later Behavior: Habituation and Reasoned Action Perspectives», *Personality and Social Psychology Review*, vol. 6, n° 2, p. 107-122.
- Ajzen, I., (2005), *Attitudes, Personality and behavior*, Mapping Social Psychology, Second Edition, Series Editor: Tony Manstead
- Bandura, A. (1982). « Self-efficacy mechanism in human agency ». *American Psychologist*, vol.37, PP.122-147.
- Benhabib A; Merabet A; Benachenhou S-M; Grari M; Boudia F; & Merabet H, (2014), « Individual and Environmental Determinants of Female Entrepreneurship in Algeria », *Entrepreneurial Business and Economics Review*, vol.2, n°.1, pp.65-80.
- Benhabib A; Merabet A; Benachenhou S-M; Grari M; Boudia F & Merabet H, (2014 « Les déterminants de l'intention entrepreneuriale féminine en Algérie, cas des diplômées de l'enseignement supérieur », *les cahiers du CREAD*, N°110, pp.75-99.
- Boissin J.P., Chollet B., Emin S. (2004). « Les croyances des étudiants envers la création d'entreprise », *Revue française de gestion*, vol.33, n° 180, pp.25-43.
- Boissin J.P., Chollet B., Emin S. (2009). « Les déterminants de l'intention de créer une entreprise chez les étudiants : un test empirique », *M@agement*, vol. 12, n° 1, p. 43-75.
- Boudia, F (2015), PhD « Intention de la creation de la Micro-entreprise à travers le dispositif Ansej », Sous la direction du Pr Benhabib A., Soutenue à la Fac des sc Economique et Gestion, Université Abou Bekr Belkaid, Tlemcen
- Cornner, M & Armitage, G-J, (1998), « Extending the theory of planed behavior : a review and avenues for further research »,

الأدبيات بالدور الذي يمكن أن تلعبه المعايير الاجتماعية في التنبؤ بسلوك المقاومة، فإن Krueger و آخرون (2000) أكدوا على أن تأثير هذه الأخيرة يكون أقل ملاءمة في الحالة التي يكون فيها إدراك السيطرة (الداخلية) على سلوك المقاومة من طرف الفرد كبير أو عندما يكون لهذا الأخير توجه قوي نحو الفعل¹.

إن النتائج التي توصلنا إليها يمكن أن تساعد الباحثين بمجال المقاومة بالجزائر في المستقبل، فأبرز النتائج التي لفتت إنتباهنا تلخصت في التأثير المعنوي للمواقف الشخصية و إدراك السيطرة على سلوك المقاومة لدى طلبة الجامعة على نيتهم في إنشاء المؤسسة، كما أوضحت النتائج إنعدام تأثير المعايير الاجتماعية (العائلة، الزملاء و الأصدقاء) على هذه الأخيرة. نود الإشارة أيضاً إلى أنه يجب توفير كل الظروف المواتية لتأمين نجاح إنشاء المؤسسة، و تسهيل الانتقال من النية إلى سلوك المقاومة لدى الطلبة الجامعيين، من خلال الدعم الهيكلي (التمويل) و الجامعي (التكوين و التحسيس) بميدان المقاومة، و بالتالي الاستغلال الأمثل لقدرات و كفاءات الطلبة الجامعيين و حثهم على إنشاء المؤسسة.

محدودية الدراسة

الأبحاث المستقبلية يمكن أن تأخذ بعين الاعتبار المتغيرات الفردية (الشخصية، المعتقدات، المخاطرة، الدوافع، ...) و البيئية (الثقافة، شبكات التواصل الاجتماعي، الجماعات المرجعية، ...) و أيضاً المتغيرات السوسيو ديموغرافية (السن، الجنس، الحالة المدنية، الطبقة الاجتماعية، ...) و متغيرات أخرى من شأنها أن تساعدنا على الفهم الجيد لنية إنشاء المؤسسة في السياق الجزائري. العينة التي قمنا عليها بالدراسة كانت محلية، لذلك يكون من المفيد في المستقبل، القيام بدراسة على المستوى الوطني و مقارنة النتائج بين نية المقاومة لدى طلبة الجامعة من الشرق إلى الغرب و من الشمال إلى الجنوب باستخدام نفس المقاييس. أيضاً خصائص العينة يمكن أن تتسبب في الإخلال بالنتائج، لذلك ينصح التدقيق في اختيار العينة التي تجيب على الاستمارة، و من المستحسن أن تتكون من المقاولين المحتملين. كذلك، الفقرات المكونة للاستمارة يجب أن توافق مع البنية الاجتماعية للعينة المدروسة، لذلك ننصح الباحثين في ميدان المقاومة، اختبار فعالية الفقرات المكونة للاستمارة مع عينة مبدئية، و القيام بالتصحيات الضرورية التي تسهل عملية فهمها من طرف هذه الأخيرة.

فهرس المراجع و الكتب

¹ Emin S, (2004), op cit.

- Krueger N.F., Carsrud A.L. (1993). «Entrepreneurial intentions: Applying the theory of planned behaviour» *Entrepreneurship & Regional Development*, vol. 5, n° 4, p. 315-330.
- Krueger, N-F., Reilly, M-D., & Carsrud A-L., (2000), « Competing models of entrepreneurial intentions», *Journal of Business Venturing*, vol. 15, pp. 411-432,.
- Kolvereid, L., (1996) « Prediction of EmploymentStatusChoice Intentions », *Entrepreneurship Theory and Practice*, , vol. 21, n° 1, p. 47-57.
- Liñán F., (2008), «Skill and value perceptions: how do they affect entrepreneurial intentions? », *Intention Entrepreneurial Management Journal*, vol.4, pp.257-272.
- Liñán F. & Chen Y-W., (2009), «Development and Cross-Cultural application of a specific instrument to measure entrepreneurial intentions», *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 33, pp. 593-617,.
- Mahmoudi, M., Tounés, A & Boukrif, M, (2014), « L'intention entrepreneuriale des étudiants tunisiens », *12^{ème} Congrès international Francophone en Entrepreneuriat et PME, Agadir (Maroc)*.
- Mishra C-S. & Zachary R-K., (2014), *The Theory of Entrepreneurship: Creating and Sustaining Entrepreneurial Value: Palgrave Macmillan*,.
- Persais, E., (2003), «Le développement durable : vers une diminution du risque éthique ? », *Colloque sur le risque Oriane*, IUT de Bayonne.
- Reynolds P.and Miller B., (1992), «New firm gestation: Conception, birth, and implications for research», *Journal of Business Venturing*,
- Ruhle SMühlbauer., D., Grünhagen M., and Rothenstein J., (2010), «The heirs of Schumpeter: An insight view of students' entrepreneurial intentions at the Schumpeter School of Business and Economics», *Schumpeter discussion papers*.
- Sheppard B. H., Hartwick J., Warshaw P. R., (1988), «The theory of reasoned action: A meta-
Journal of applied social psychology, vol.28, n.15, pp.1429-1464. In Emin, S (2003).
- Davidsson, P., (1995) « Determinants of entrepreneurial intentions », *RENT IX Workshop*, Piacenza, Italy, nov. 23-24,.
- Denanyoh R., Adjei K., & Nyemekye G. E., (2015), «Factors That Impact on Entrepreneurial Intention of Tertiary Students in Ghana," *International Journal of Business and Social Research*, vol. 5, pp. 19-29,.
- Emin, S, (2004), « Les Facteurs déterminant la création d'entreprise par les chercheurs Publics : application des modèles d'intention », *Revue de l'entrepreneuriat*, vol.3, n°1, pp.1-20.
- Fayolle A.& GaillyB., (2009), «Évaluation d'une formation en entrepre neuriat: prédispositions et impact sur l'intention d'entreprendre» *M@ n@ gement*, vol. 12, pp. 176-203,.
- Franke N. & C. Lüthje, (2004), «Entrepreneurial intentions of business students—A benchmarking study», *International Journal of Innovation and Technology Management*, vol. 1, pp. 269-288,.
- Gass, Y, (2000), «Sensibilisation à l'entrepreneuriat: Construction et validation empirique d'un outil pratique», Faculté des sciences de l'administration université LAVAL, Québec, CANADA
- Guerrero M., Rialp J. and Urbano D. (2008), «The impact of desirability and feasibility on entrepreneurial intentions: A structural equation model», *Intention Entrepreneurial Management Journal*.vol.4, pp. 35-50.
- Gurrieri, A-R., Lorizio, M., & Stramaglia, A., (2014), *Entrepreneurship Networks in Italy: The Role of Agriculture and Services: Springer*,.
- Iloga, S-M; Nyok, A-C & Hikkerova, L (2013), « Influence des perceptions sociales sur l'intention entrepreneuriale des jeunes», *Revue de Gestion 2000*, vol.30, pp.115-130
- Kautonen,T., Gelderen, M., & FinkM., (2013), «Robustness of the theory of planned behavior in predicting entrepreneurial intentions and actions», *Entrepreneurship Theory and Practice*,.

- Touab, O, (2014), « Essai empirique sur les déterminants de l'acte entrepreneurial dans le secteur textile marocain », *European Scientific Journal*, Vol.10, n.7. pp.414-424.

-Tounes, A. (2003). PhD , *L'intention entrepreneuriale. Une étude comparative entre des étudiants d'écoles de management et gestion suivant des programmes ou des formations en entrepreneuriat et des étudiants en DESS CAEE*, Université de Rouen.

- Tounés A. (2006). « L'intention entrepreneuriale des étudiants. Le cas français », *Revue des sciences de gestion*, vol. 3, n° 219, p. 57-65.

analysis of past research with recommendations for modifications and future research», *Journal of Consumer Research*, vol. 15, December, p. 325-43. Cité par Boissin et al (2007).

- Thompson E. R., (2009), « Individual entrepreneurial intent: Construct clarification and development of an internationally reliable metric », *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 33, pp. 669-694,.

- Tornikoski Erno T., Kautonen, T & Le Loarne, (2012), « Le rôle de l'âge dans l'intention entrepreneuriale Quelles leçons sur les seniors ? », *Revue française de gestion*, /8 N° 227, pp. 95-109.

جدول 1. نتائج التحليل الإحصائي (Principal Component Analysis)

Total Variance Explained%	Sig	ANOVA F	Item Means	α Crombach	df	Approx. Khi2	KMO	عدد الفقرات	مكونات النموذج
52,875	,000	113,708	5,335	,774	10	356,278	,755	4	مواقف اتجاه السلوك ATB
59,268	,223	1,503	5,351	,655	3	111,012	,644	3	معايير ذاتية SN
50,677	,000	52,285	5,335	,801	15	465,131	,810	6	سيطرة على السلوك PBC
59,999	,000	39,843	4,95	,865	15	669	,878	6	النية المقاولانية EI

المصدر: من إعداد الباحثين، باستعمال البرنامج الإحصائي SPSS.12 (N=265)

جدول 2. نتائج التحليل العاملي

Les variables manifestes	Estimation paramètre λ_i	T de Student	Skewness	kurtosis
(PBC)-20->[pbc1]	0,555	8,389	-0,330	-1,045
(PBC)-21->[pbc2]	0,683	10,875	-1,406	1,267
(PBC)-22->[pbc3]	0,492	7,047	-0,552	-0,620
(PBC)-23->[pbc4]	0,379	5,293	-0,670	-0,421
(PBC)-24->[pbc5]	0,622	10,316	-0,590	-0,835
(PBC)-25->[pbc6]	0,373	4,995	-0,650	-0,656

(ATB)-13->[Atb1]	0,402	3,945	-0,135	-1,129
(ATB)-13->[Atb2]	0,854	5,763	-0,777	-0,296
(ATB)-14->[Atb3]	0,220	2,529	-0,753	-0,082
(ATB)-15->[Atb4]	0,105	1,007	-0,993	1,088
(ATB)-16->[Atb5]	-0,067	-0,685	-0,569	-0,596
(SN)-17->[Sn1]	0,686	3,977	-0,312	-0,904
(SN)-18->[Sn2]	0,286	2,972	-0,777	-0,623
(SN)-19->[Sn3]	0,482	3,695	-2,247	5,233
(EI)-26->[Ei1]	0,228	2,525	-0,087	-1,311
(EI)-27->[Ei2]	0,599	9,460	-1,245	0,763
(EI)-28->[Ei3]	0,600	10,473	-1,374	1,780
(EI)-29->[Ei4]	0,704	14,864	-1,002	0,483
(EI)-30->[Ei5]	0,707	13,619	-1,083	0,475
(EI)-31->[Ei6]	0,646	11,758	-0,851	0,707

المصدر: من إعداد الباحثين، باستعمال البرنامج الإحصائي Statistica (N=265)
جدول 3: معايير المطابقة

Goodness-of-fit-indices	GLS
Chi2	399,029
Degrees of freedom df	167
Niveau p	0.000
(GFI). Joreskog	0,849
(AGFI). Joreskog	0,810
Population Noncentrality Parameter	0,879
McDonald Noncentrality Index	0,644
Indice RMSEA Steiger-Lind	0,0725
Chi2/df	2.389

المصدر: من إعداد الباحثين، باستعمال البرنامج الإحصائي Statistica (N=265)
جدول 4: معاملات الارتباط للعلاقات البنوية

Variables latentes	Parameter Estimate β_i	Standard Error ξ	Statistic T	Prob Level P
(ATB)-42->(IN)	0,518	0,100	5,191	0,000
(SN)-43->(IN)	-0,002	0,089	-0,022	0,982
(PBC)-44->(IN)	0,622	0,064	9,772	0,000
ZETA Error	0,345	0,122	2,819	0,000

المصدر: من إعداد الباحثين، باستعمال البرنامج الإحصائي Statistica (N=265)