

دور المجموعات المرجعية في التأثير علي نية إنشاء مؤسسة - دراسة حالة طلبة جامعة تلمسان -  
**The role of reference groups in influencing the intention to establish an  
 institution, case study: Tlemcen University students**

د. بودية محمد فوزي<sup>1</sup>، كرناف توفيق<sup>2</sup>

<sup>1</sup> جامعة أبي بكر بلقايد، مخبر MECAS - تلمسان (الجزائر)، mohammedfouzi.boudia@univ-tlemcen.dz

<sup>2</sup> جامعة أبي بكر بلقايد، مخبر MECAS - تلمسان (الجزائر)، t.kernaf@essa-tlemcen.dz

تاريخ النشر: 2021/12/31

تاريخ القبول: 2021/10/28

تاريخ الارسال: 2021/08/10

**ملخص:**

تهدف هذه الدراسة إلى معرفة دور المجموعات المرجعية في التأثير علي نية الطلبة لإنشاء مؤسسة. ارتكز البحث من الناحية النظرية على نماذج النية المستمدة من علم النفس الاجتماعي، تم تحليل البيانات المجمعة من 550 استبيان، بإتباع مرحلتين، التحليل العاملي والانحدار البسيط بالاعتماد على برنامج الحزمة الإحصائية للعلوم الاجتماعية SPSS V22، أظهرت نتائج الدراسة وجود أثر ايجابي ذو دلالة إحصائية للمجموعات المرجعية على نية إنشاء مؤسسة.

**كلمات مفتاحية:** إنشاء مؤسسة، المجموعات المرجعية، نية إنشاء مؤسسة، نماذج النية، الانحدار البسيط.

**تصنيفات JEL:** M13، L29.

**Abstract :**

This study aims to know the role of reference groups in influencing the intention of students to establish an institution. The research based in theory on the models of intent derived from social psychology, the data collected from 550 questionnaires were analyzed, using two stages, factorial analysis and simple regression based on a program Statistical Package for Social Sciences Spss V22, the results of the study showed a positive effect of statistically significant reference groups on the intention to establish an institution.

**Keywords:** Create an institution; reference groups; intention to create an institution; models of intent; simple regression., M13

**JEL Classification Cods :** M13, L29

## المقدمة:

تعتبر عملية إنشاء مؤسسات عامل حاسم لمواجهة العديد من المشاكل الاقتصادية والاجتماعية التي تواجهها الدول المتقدمة والنامية على حد سواء، مما يفسر اهتمام الحكومات والمتخصصين والباحثين بظاهرة المقاولاتية. العديد من الدراسات ركزت على المقاربة السلوكية للمقاولاتية، وباعتبار عملية إنشاء مؤسسة سلوك مخطط يمكن التنبؤ به، استخدمت العديد من الأبحاث في العقود الأخيرة نماذج النية المستمدة من علم النفس الاجتماعي للتنبؤ بسلوك إنشاء مؤسسة من خلال نية إنشاء مؤسسة.

نماذج النية اعتبرت تأثير المحيط الاجتماعي للفرد من العوامل المحددة للنية، على غرار نظرية الفعل المعقول ونظرية السلوك المخطط، من خلال متغير المعيار الاجتماعي.

يعبر المعيار الاجتماعي على تأثير المحيط الاجتماعي على نية الفرد، حيث يشير (Kolvereid 1996) إلى أن المعايير الاجتماعية تؤدي إلى فهم وزن الأسرة والدائرة الصديقة على الخيارات المهنية، ولاسيما على التحرك نحو الأنشطة المقاولاتية، وحسب (Ajzen، 1996، Kantonen، وآخرون، 2013) المعايير الذاتية تسمح بقياس تصور الضغط الاجتماعي على هذه الخيارات.

الضغط الاجتماعي الممارس على الفرد من طرف الأسرة والدائرة الصديقة يمثل المجموعات المرجعية المشتقة من علم الاجتماع، حيث كثير من الدراسات تناولت البحث في تأثير المجموعات المرجعية على نية الشراء في مجال التسويق، إلا أن القليل من الدراسات التي اهتمت بالبحث في تأثير المجموعات المرجعية على نية إنشاء مؤسسة في مجال المقاولاتية، وعلية سنحاول من خلا هذا المقال دراسة دور المجموعات المرجعية في التأثير على نية إنشاء مؤسسة.

## إشكالية الدراسة:

من خلال ما سبق يمكن طرح الإشكالية التالية: ما هو دور الجماعات المرجعية في التأثير على نية إنشاء مؤسسة من وجهة نظر طلبة جامعة تلمسان؟

## فرضية الدراسة

للإجابة إشكالية الدراسة نضع الفرضية التالية: يوجد أثر إيجابي ذو دلالة إحصائية للمجموعات المرجعية على نية إنشاء مؤسسة.

## أهداف البحث:

تهدف دراستنا إلى تحديد أهمية المجموعات المرجعية في التأثير على نية الطلبة لإنشاء مؤسسات، من خلال تبيان دور المحيط الاجتماعي في توجيه الطلبة نحو سلوك إنشاء مؤسسات من خلال العمل على الرفع من نواياهم المقاولاتية.

## أهمية البحث :

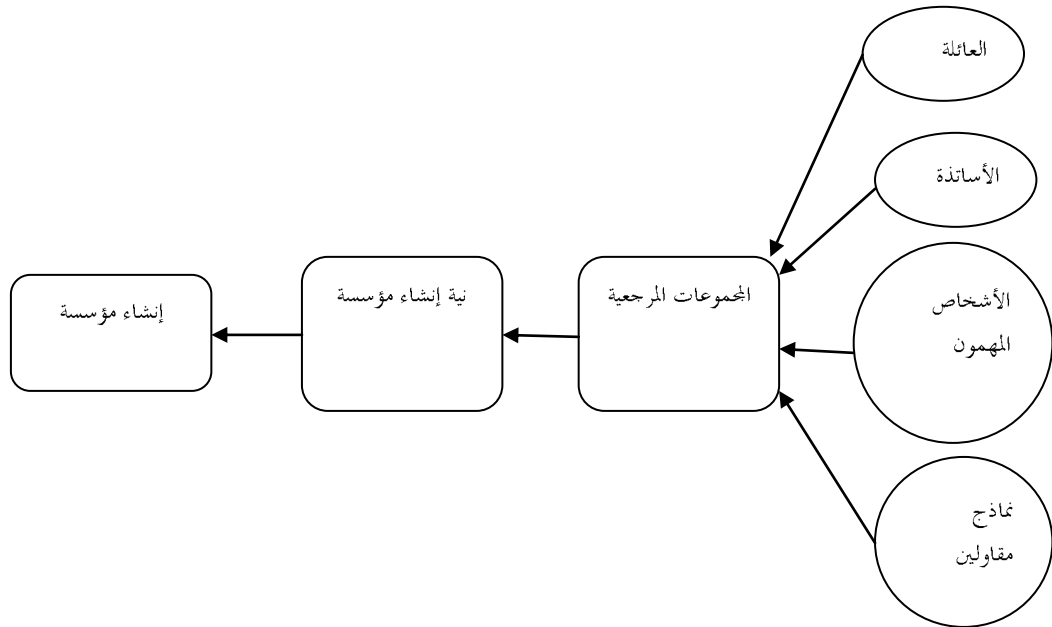
تكمن أهمية دراستنا في التعرف على أهمية المجموعات المرجعية، ودورها في تعزيز نواياهم المقاولاتية، وذلك من خلال تحديد العلاقة بين المجموعات المرجعية ونية إنشاء مؤسسة باستخدام نظرية السلوك المخطط المستمدة من علم النفس الاجتماعي، وذلك باعتبار سلوك عملية إنشاء مؤسسة سلوك مخطط.

### منهجية البحث :

لاختبار سلامة القياس، قمنا بإتباع مرحلتين، المرحلة الأولى تتمثل في التحليل الاستكشافي باستخدام برنامج الحزمة الإحصائية للعلوم الاجتماعية SPSS 22، والمرحلة الثانية تتمثل في التحليل الانحدار البسيط باستخدام تقنية ANOVA. نموذج البحث:

باستخدام نظرية الفعل المعقول ل (Fishbein و Ajzen 1975) ونظرية السلوك المخطط ل (Ajzen 1991)، سواء بشكل كلي أو جزئي قمنا باقتراح النموذج الفرضي التالي والذي يتضمن متغير مستقل يتمثل في المجموعات المرجعية باعتبارها تشكل جوهر متغير المعايير الذاتية ومتغير تابع يتمثل في نية إنشاء مؤسسة كما هو موضح في الشكل رقم 01.

الشكل (01): نموذج الدراسة



المصدر: من إعداد الباحثين، نموذج مستمد من نظرية الفعل المعقول ونظرية السلوك المخطط

### الدراسات السابقة:

العديد من الدراسات طبقت نماذج النية لدراسة النية المقاولاتية، بإجراء دراسات ميدانية على عينة متمثلة في الطلبة الجامعيين، خاصة في السنوات الخمس الأخيرة، على غرار (Guenoun وآخرون 2017، Fragozo وآخرون 2020، IBOURK 2021، Bouksani، Meziane، Bachiri، 2016، Moraes 2016، HAROUNA، 2020، Djordijevic، 2021، Saadaoui، 2021، Houarbi، Salhi، Wahidi، 2021، NGONGANG، 2021، MAHENDRA، 2021، Boissin، 2017 وآخرون 2017).

## 1- مفهوم إنشاء مؤسسة

حسب (Tessier 2014) تركز أغلب مفاهيم المقاولاتية حول تعريف خلق مؤسسة من أجل مجابهة ضرورة طابعها اقتصادي. وفق (Cotton 2000) المقاولاتية في إطار سياق تعليمي هي مجموعة من السلوكيات، المهارات وخصوصيات تمارس فردياً أو جماعياً لتسيير الأفراد أو المنظمات من جميع الأنواع، لإنشاء مؤسسات والابتكار في سياق حالة عدم اليقين والتعقيد، هذه السلوكيات، المهارات والخصوصيات هي وسائل لتحقيق الشخصية .

المقاولاتية ترتبط بالأنشطة الاقتصادية (KOL وآخرون 2016)، في الواقع، يأخذ العديد من الحكومات و العلماء في عين الاعتبار تطوير المشاريع الصغيرة والمتوسطة، التي ينظر إليها على أنها الطريق المستدام لتنمية الاقتصاديات الوطنية (Xuan, 2020, p. 92).

المقاولاتية تشمل مهارات خاصة، أفكار وعناصر ضرورية لإنجاز عملية مقاولاتية (Jemli, 2018, p. 147) . منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OCDE) سنة 2006، تعرف المقاولاتية بأنها عملية يقوم من خلالها المقاولون بتأسيس وتطوير مؤسسات لإنتاج منتجات وخدمات جديدة أو إنشاء قيمة إضافية للمنتجات والخدمات، من هذا التعريف Ibrahim و Adekiya (2015) استنتجا أن المقاولين يُنظر إليهم كأفراد مغامرين يشاركون في سلوك اقتصادي مع استصواب إنشاء وخلق قيمة لتلبية الاحتياجات البشرية (Xuan, 2020, p. 93).

## 2- المجموعات المرجعية

مفهوم المجموعة المرجعية مشتق من علم الاجتماع، يتفق علماء الاجتماع بأن علاقتنا بالمجموعات والمجتمع في كل مكان، تشكل تأملاتنا وممارساتنا الفردية. إن كيفية التعرف على المجموعات المرجعية جزء لا يتجزأ من كيفية تطبيق التجمعات الاجتماعية والمجتمع على السلطة الاجتماعية علينا كأشخاص (Park & Cho, 2012)، المجموعة المرجعية هي عبارة عن تراكم للأفراد نستخدمه كمعيار لفحص أنفسنا (Adel El-Ahmar, 2018, p 4).

يتم تعريف المجموعة المرجعية على أنها فرد أو مجموعة فعلية أو خيالية تم تصورها لتكون ذات صلة كبيرة بتقييمات الفرد أو تطلعاته أو سلوكه (Park, 1977, p. 102) .

يرتبط تأثير المجموعة المرجعية بدافع الفرد لتعزيز أو دعم مفهومه الذاتي، يتوقع من هذا الفرد أن يربط نفسه بمراجع إيجابية أو ينفصل عن المراجع السلبية، حيث يتميز تأثير المجموعة المرجعية المعبرة عن القيمة بعلميتين مختلفتين: أولاً، يستخدم الفرد مجموعات مرجعية للتعبير عن نفسه أو دعمها، في هذه الحالة يجب أن يكون هناك تناسق بين الرغبة في التعبير عن الذات والصورة النفسية المرتبطة بالمجموعة المرجعية، ثانياً، يتأثر الفرد بمجموعة مرجعية معبرة عن القيمة بسبب تأثيره البسيط (إعجابه) بهذه المجموعة (Park, 1977, p. 103).

المجموعات المرجعية محددة هي تلك التي يحاكيها الفرد بقواعده وقيمه وأساسياته كأساس لسلوكه اليومي (Adel El-Ahmar, 2018, p 3)

علاوة على ذلك ، المجموعات المرجعية هي مجموعة أو فرد يعمل كنقطة مرجعية في معتقدات الفرد وسلوكه. إنه بمثابة تأثير رئيسي لمعرفة بناء الفرد تجاه شيء ما، يمكن أن تكون المجموعة المرجعية صغيرة جداً أو يمكن أن تكون كبيرة إلى حد ما ،

التأثير على سلوك المستهلك بطرق مختلفة ، مشيراً إلى أن المجموعة المرجعية للشخص تتكون من مجموعات رسمية أو غير رسمية تؤثر على سلوك الشخص (Adel El-Ahmar, 2018, pp. 4-5).

مجموعات العضوية للفرد هي مجموعات اجتماعية ينتمي إليها والتي ستؤثر عليه. عادة ما ترتبط مجموعات العضوية بأصلها الاجتماعي، وعمرها، ومكان إقامتها، وعملها، وهواياتها، وأوقات فراغها... إلخ. تشمل المجموعات المرجعية أيضاً قائد الرأي (الشخص الذي يؤثر على الآخر بسبب مهارته الخاصة أو معرفته أو خصائصه الأخرى) ، بشكل أعم، يتم تعريف المجموعات المرجعية على أنها تلك التي تقدم للفرد بعض نقاط المقارنة بشكل أو بآخر مباشرة حول سلوكه أو أسلوب حياته أو رغباته أو عادات المستهلك، إنها تؤثر على الصورة التي يمتلكها الفرد عن نفسه وكذلك سلوكه، سواء كانت مجموعة عضوية أو مجموعة غير عضوية، لأن الفرد يمكن أن يتأثر أيضاً بمجموعة لا ينتمي إليها بعد ولكنه يرغب في أن يكون جزءاً منها. وهذا ما يسمى مجموعة طموحة (Rani, 2014, p. 55).

المجموعة المرجعية هي مجموعة يتبع فرداً معاييرها وقيمتها وقواعدها كأساس لسلوكه اليومي. المجموعات المرجعية الأساسية العادية محددة بدقة في الهيكل وتتفاعل بشكل متكرر مثل مجموعات المدرسة ومجموعات الأعمال ومجموعات العمل، تشمل المجموعات المرجعية الأولية غير الرسمية مجموعات العائلة والأقران، قد تشمل المجموعات الثانوية الرسمية خريجين يعتبرون أكثر شخصية ويتفاعلون في بعض الأحيان فقط (مثل مجموعات التسوق والمجموعات الرياضية) والمنظمات والجمعيات الفنية (Reza, 2013, p. 198).

ضمن نظرية التعلم الاجتماعي ، يشير (Bandura 1986) أن الأفراد يطورون السلوكيات والمواقف العامة من خلال نمذجة سلوك الآخرين (Reza, 2013, p. 102).

يمكن أن تتحقق المعايير الاجتماعية من خلال معرفة نماذج مقولين والرغبة في تقليدها، كما يمكن التواجد في بيئة ثقافية معينة إلى تصرف الفرد بشكل مختلف من خلال مراقبة سلوك الآخرين (Tounés, 2003, p. 188)

### 3- نية إنشاء مؤسسة

حسب (Kutz و Gartner 1988) يمثل النشاط المقاولاتي بوضوح سلوكاً مخططاً (تسبقة نية)، النية هي سمة حاسمة للمنظمات الناشئة، لذلك فإن دراسة الظواهر السابقة لأي تنظيم، بما في ذلك قرار بدء مهنة مقاولاتية، فمن الواضح أن النية مهمة ومثيرة للاهتمام (Krueger, 1993, p. 315).

في التقليد الفلسفي، يشير مصطلح النية إلى عملية العقل التي تقترح غرضاً، أدوات أو أشياء مقصودة (Bloy, 2003) ؛ (Lalande, 1993)، بالنسبة لـ (JanKélévitch 1983) النية هي الوعي المجذوب من قبل الفعل القريب جداً، وهي حافز نحو عمل مستقبلي على وشك الحدوث، والنية هي إرادة صنع واحتمال غامض وغير مستقر، وفي الوقت نفسه، لا نعرف ما إذا كان سيتحقق، النية التي لا يتبعها فعل ليست نية (Moreau, 2006, p. 105)

يمكن تعريف النية المقاولاتية الفردية بشكل مناسب وعملي على أنها نية الشخص لبدء مشروع تجاري جديد والتخطيط المعتمد للقيام بذلك في المستقبل، تشير النية المقاولاتية إلى نية تنفيذ السلوك المقاولاتي، (Bird و Jellinek 1998) وصفا النية المقاولاتية على أنها مستوى الوعي المعرفي المتعلق بإقامة أعمال جديدة، في حين (Brazeal و Krueger 1994) حددا النية

المقاولاتية على أنها النية لإنشاء أعمال جديدة، أو نية العمل لحسابك الخاص (Shepherd & Douylas 2002) أو النية لامتلاك الأعمال التجارية (Xuan, 2020, p. 93)

حسب (Bruyat 1993 و Bird 1992) ينظر إلى النية على أنها إرادة فردية أو حالة ذهنية موجهة نحو عملية إنشاء مؤسسة. لا ينبغي الخلط بين النية والسلوك الذي يعني الفعل المقاولاتي، يعني عمل إنشاء مؤسسة، بشكل أدق (Bird 1992) يتحدث عن حالة ذهنية التي توجه الانتباه (وبالتالي الخبرة والفعل) نحو هدف معين، التنظيم الجديد، هو طريقة للوصول للهدف (وسيلة)، يفسر (Crant 1996) النية على أنها حكم الشخص على احتمال انتقال الفرد إلى الفعل في يوم من الأيام، (Tounes 2003) يعتبر النية إرادة الفرد التي تسجل في سيرورة معرفية، والتي تتطلب تصورا لكل من الجدوي والرغبة للسلوك المقاولاتي (Moreau, 2006, p. 106)

في الأدبيات المتعلقة بعلم النفس الاجتماعي، النوايا هي أفضل انعكاس للسلوك المخطط، هذا هو كل شيء أكثر إثارة للاهتمام، لأن السلوك المستهدف نادر أو يصعب ملاحظته (Ajzen 1991)، ووفقا لنظرية السلوك المخطط، يمكن أن تكون دراسة النوايا فعالة في التنبؤ بسلوك الشخص، وتتأثر النوايا بعوامل خارجية توجه العلاقة بين النوايا والسلوك، ولذلك فإن هذه العوامل قد تيسر أو تعيق تحقيق النوايا، ينظر إلى المقاولاتية، في جزء من الأدبيات كمثال نموذج للسلوك المتعمد (مسيبقة بنية)، تعرف النية المقاولاتية بأنها التصميم على إنشاء (أو إعادة بعث) مؤسسة، ووفق (Krueger 1993) فإن فهم هذه النوايا مهم لأنه يساعد على تحديد الخصائص الرئيسية للمؤسسات الجديدة (Bachiri, 2016, p. 11)

#### 4- نماذج النية المقاولاتية

في العقود الأخيرة العديد من الباحثين على غرار (Krueger et carsrud 1993) أشادوا بالمقاربة التي تركز على الدور الرئيسي للنية في السيرورة المقاولاتية (Bird, 1988 ; Katz et Gartner 1988) العديد من الباحثين اتبعوا هذا المنهج (Davidson 1995، Kolveried 1996، Reitan 1996 و Autio et al 1997). حسب هذه المقاربة أي سلوك مقصود يمكن التنبؤ به من خلال نية تبني هذا السلوك.

#### 4-1- نظرية الفعل المعقول

تعتمد نظرية الفعل المعقول على فكرة أن الفرد يتصرف عادة بشكل استراتيجي، وأنه يأخذ بعين الاعتبار المعلومات التي يحصل عليها لتقييم أفعاله (الفوائد التي تخصم من السلبات المتصورة). يؤكد الباحثون أن الأفراد يتصرفون غالبا وفق لنواياهم في إطار هذا المجال التصوري، تعرف النية بأنها القوة والثبات التي من خلالها يرغب الفرد في الالتزام بسلوك محدد. تركز من جهة على الموقف اتجاه السلوك المعني ومن جهة أخرى على المعايير الذاتية.

باقتراح نظرية الفعل المعقول (Fishbein et Ajzen 1975) يشيران بصراحة إلى إرادتهما في وضع نظرية تسمح بفهم وتنبؤ وتغيير السلوك الاجتماعي للأفراد. تطرح نظرية الفعل المعقول بأن السلوك يتعلق بالنية السلوكية والتي بدورها تتعلق بالموقف اتجاه السلوك والمعياري الذاتي (Giger, 2008, p. 108).

#### 4-2- نظرية السلوك المخطط

نظرية السلوك المخطط: تركز على نموذج الفعل المعقول الذي وضع من طرف (Ajzen et Fishbein 1980) هي النظرية التي تعطي لنية الفرد المكانة الرئيسية في نشأة السلوك، (Ajzen 1991) يفترض بأن النية تتنبأ بالسلوك من خلال ثلاثة متغيرات، المواقف اتجاه السلوك تعني تقييم الفرد للسلوك المرغوب. فهي تتعلق بالنتائج المحتملة لهذا السلوك، هذه المواقف تتوافق مع تصور الرغبة (Shapero et Sokol 1982). المعايير الذاتية تتخلص في تصورات الضغط الاجتماعي، وهي رغبات العائلة والأصدقاء بالمستقبل المقاولاتي للفرد، وهي أيضا تتوافق مع تصور الرغبة (Shapero et Sokol 1982)، يؤكد (Ajzen 1991) أن النية لا يمكن تحقيقها إلى إذا كانت تحت مراقبة وإرادة الفرد، وبهذا قام بإضافة متغير مكمل في نموذج الفعل المعقول والمتمثل في تصور السيطرة السلوكية والتي تعني درجة معرفة ومراقبة الفرد لكفاءته وأيضا الموارد الضرورية لتحقيق السلوك المرغوب، وهذا المتغير يوافق تصور الجدوى (Shapero et Sokol 1982) (Tounés A. , 2006, p. 59).

#### 5- منهجية الدراسة

من أجل قياس نموذج الدراسة قمنا باستخدام الأسلوب الإحصائي المتمثل في التحليل العاملي والانحدار البسيط، باستخدام برنامج الحزمة الإحصائية للعلوم الاجتماعية Spss V22.

#### 5-1- عينة الدراسة:

استهدفت دراستنا عينة من الطلبة الجامعيين (سنة ثالثة ليسانس وسنة أولى ماستر وسنة ثانية ماستر)، باعتبارهم علي أبواب سوق العمل، بمختلف التخصصات، بجامعة تلمسان، حيث قمنا بتوزيع 800 استبيان خلال الفصل الثاني من السنة الدراسية 2019/2018، ثم استرجاع 640 استبيان منها 550 استبيان صالح للدراسة. قمنا باستخدام بعض المتغيرات الديمغرافية لتحليل خصائص العينة قصد معرفة توزيع عينة الدراسة، كما هو موضح في الجدول رقم 01.

الجدول (01): توزيع عينة الدراسة وفقا للمتغيرات الديموغرافية

المتغير	البيان	التكرار	النسبة المئوية%
الجنس	ذكر	213	51.32
	أنثى	202	48.67
العمر	من 20 إلى 28	401	96.62
	من 29 إلى 40	14	3.37
المستوي	الثالثة ليسانس	102	24.57
	ماستر 1. ماستر 2	313	75.42

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على مخرجات SPSS V2

نلاحظ من الجدول رقم 01 الخاص بتوزيع عينة الدراسة وفقا للمتغيرات الديموغرافية أن سن أغلبية الطلبة يتراوح ما بين 20 إلى 28 سنة، وهو السن الذي يعبر عن فئة المجتمع المستهدفة والمعنية بعملية إنشاء مؤسسات، كما نلاحظ تقارب بين نسبة

الذكور ونسبة الاينات، إضافة إلى ارتفاع نسبة طلبة الماجستير عن نسبة طلبة الليسانس، باعتبار أغلبية طلبة الليسانس يواصلون الدراسة بالطور الثاني، وأن طلبة الماجستير هم على أبواب سوق العمل.

## 5-2- الاستبيان :

يهدف اختبار العلاقة بين متغيري الدراسة وفق النموذج المقترح استخدمنا الاستبيان كأداة لجمع البيانات. حيث قسم إلى ثلاثة أقسام، القسم الأول خاص بالمعلومات الشخصية، أما القسم الثاني فيحتوي على الفقرات المتعلقة بقياس محددات المجموعات المرجعية والمتمثلة في ثمانية متغيرات كاملة، في حين خصص القسم الأخير لقياس نية إنشاء مؤسسة متمثل في ثلاثة متغيرات، كما تم استخدام سلم ليكارت الخماسي للإجابة على أسئلة الاستبيان، وقد تم إعداد العبارات المتعلقة بمتغيري الدراسة بالاعتماد على العديد من المصادر كم هو مبين في الجدول رقم 02.

### الجدول(02): مصادر عبارات الاستبيان

المتغيرات	عدد العبارات	المصادر
نية إنشاء مؤسسة	03	(Boissin, 2009, p. 38) (Krueger, 1993, p. 322) (Kolvereid, 1996, pp. 50-51)
المجموعات المرجعية	08	(Boissin, 2009, p. 33) (Ajzen, 1991, p. 183) (Tounés, 2003, p. 13) (Krueger, 1993, p. 325)

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على النظريات الأدبية

## 5-3- الأسلوب الإحصائي المستخدم:

حسب طبيعة متغيرات الدراسة وأساليب قياسها، تم الاعتماد على مجموعة من الأساليب الإحصائية بالاستناد على البرنامج الإحصائي "الحزمة الإحصائية للعلوم الاجتماعية (SPSS V22) في إدخال ومعالجة البيانات المحصل عليها، لاختبار العلاقة بين متغيري النموذج المفترض والمتمثلان في المتغير المستقل المجموعات المرجعية، والمتغير التابع نية إنشاء مؤسسة.

## 5-4- التحليل العاملي الاستكشافي والثبات:

يتم اختبار صدق وثبات الاستبيان بعدة أدوات أشهرها معامل ألفا كرونباخ Cronbach's Alpha، وهو يعتمد على حساب الارتباط الداخلي بين إجابات الأسئلة. ويأخذ قيمة بين 0 و 1. حسب العديد من الباحثين معامل ألفا كرونباخ في أبحاث النية المقاولاتية ينحصر ما بين 0,49 و 0,94 (Tounés, 2003, p. 260).

### الجدول(03): إحصاء ثبات وصدق الاستبيان

المتغير	معامل ألفا كرونباخ	عدد الفقرات
المجموعات المرجعية	0.678	08
نية إنشاء مؤسسة	0.810	03

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على مخرجات SPSS V22



نستخلص من الجدول رقم 03 أن معامل ألفا كرونباخ بالنسبة لمتغير المجموعات المرجعية ومتغير نية إنشاء مؤسسة هي على التوالي: 0.678، 0.810 وذلك بعد تصفية العبارات وحذف الفقرة الثانية الخاصة بمتغير النية، وبالتالي يمكننا القول بأن الاستبيان ثابت بدرجة مقبولة.

مؤشر KMO يشير إلى كفاية عناصر العينة لإجراء الدراسة، و تنص أغلب المراجع في هذا الشأن أن تكون قيمته أكبر أو تساوي 0,5، دلالة اختبار Barttelet يتم من خلاله رفض الفرضية الصفرية وقبول الفرضية البديلة أي وجود معاملات ارتباط غير معدومة، دلالة هذا الاختبار يجب أن تكون أقل من 0.05 (Dauriat, 2011, p. 187). هذه المؤشرات كافية لاستخدام التحليل في مركبات رئيسية والذي يهدف إلى اختزال مجموعة من المتغيرات وتجميعها في محاور وهذا لن يتم إلا إذا كان هناك ارتباط بينهما. حيث تعتبر تقنية ACP طريقة لتقليل البيانات التي تختار من بين المتغيرات (الفقرات) الأولية، والأكثر مشاركة في وصف الظاهرة المدروسة (Tounés, 2003, p. 259).

#### الجدول(04): مؤشر KMO و دلالة اختبار Barttelet

المتغير	KMO	Barttelet	عدد الفقرات
المجموعات المرجعية	0.772	0.00	14
نية إنشاء مؤسسة	0.500	0.00	3

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على مخرجات SPSS V22

نلاحظ من الجدول رقم 04 بأن مؤشر KMO للمتغيرين هو أكبر أو يساوي 0.5 وبالتالي نستنتج كفاية عناصر العينة لإجراء الدراسة. كما نلاحظ أن قيمة اختبار Barttelet هي أقل من 0.05 بالنسبة لمتغيري الدراسة، وبالتالي نستنتج وجود معاملات ارتباط غير معدومة بين فقرات المتغيرات محل البحث، مما يبرر استخدام التحليل العالمي في مركبات أساسية.

#### الجدول(05): التباين الكلي المفسر(النية)

Composante	Valeurs propres initiales			Extraction Sommes des carrés des facteurs retenus		
	Total	% de la variance	% cumulés	Total	% de la variance	% cumulés
1	2,471	82,357	82,357	2,471	82,357	82,357
2	,321	10,700	93,057			

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على مخرجات SPSS V22

يوضح الجدول رقم 05 استخراج عامل واحد يقيم الجذر الكامن له قيمة أكبر من الواحد الصحيح، كما تم التوصل إلى نسبة تفسير التباين لهذا العامل من التباين الكلي حيث يكشف ما نسبته 82.357% وهي نسبة مرتفعة وجد مقبولة.

الجدول (06): التباين الكلي المفسر (المجموعات المرجعية)						
Composante	Valeurs propres initiales			Extraction Sommes des carrés des facteurs retenus		
	Total	% de la variance	% cumulés	Total	% de la variance	% cumulés
1	2,854	35,679	35,679	2,854	35,679	35,679
2	1,153	14,410	50,089	1,153	14,410	50,089
3	,891	11,134	61,223			
4	,863	10,786	72,009			
5	,700	8,745	80,754			
6	,626	7,819	88,573			
7	,539	6,734	95,308			
8	,375	4,692	100,000			
المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على مخرجات SPSS V22						

يوضح الجدول رقم 06 استخراج عاملان بقيم الجذر الكامن لها قيمة أكبر من الواحد الصحيح، كما تم التوصل إلى نسبة تفسير التباينات من التباين الكلي لكل عامل على حدة والعاملان يكشفان ما نسبته 50.089% وهي نسبة مقبولة.

#### 5-5- الانحدار الخطي البسيط:

يعتبر الانحدار الخطي البسيط من الأساليب الإحصائية المتقدمة والتي تضمن دقة الاستدلال من أجل تحسين نتائج البحث عن طريق الاستخدام الأمثل للبيانات في إيجاد علاقات سببية بين الظواهر موضوع البحث. وهو يعمل على إيجاد معادلة رياضية تعبر عن العلاقة بين متغيرين، وتستعمل لتقدير قيم سابقة للتنبؤ بقيم مستقبلية، فهو يستخدم للتنبؤ بتغيرات المتغير التابع بدلالة تأثير المتغير المستقل.

تحليل الانحدار الخطي البسيط يسمح بمعرفة معاملات المعادلة الخطية التي تقلص التشتت بين الإحداثيات الملاحظة والإحداثيات المعدلة، بفضل هذه المعادلة، تفسير نتائج الانحدار تتم في ثلاثة مستويات (Y. EVRARD و alii، 1997، -J. L. GIANNELLONI و E. VERNETTE، 2001)، قوة العلاقة بين المتغيرين تقاس بمعامل الارتباط الخطي (R)، دلالة العلاقة وجودة تعديل النموذج تحدد بمعامل التحديد الخطي (R<sup>2</sup>) واختبار Fisher - SNEDCOR، أخيراً الانحدار يسمح بفحص البواقي من خلال تحديد دقة النموذج، أي الفرق بين القيم التي تنبأ بها النموذج وتلك التي تمت ملاحظتها بالفعل (Tounés, 2003, p. 303)

يمثل  $R$  معامل الارتباط الخطي، يقيس شدة العلاقة بين المتغيرين ينحصر بين  $(-1 و +1)$ ، إذا كانت قيمته ايجابية فهو يشير إلى أن المتغيرين يسيران في نفس المسار، بينما يمثل  $R$ -deux معامل التحديد الذي يدل على دلالة العلاقة وجوده تعديل النموذج (Tounés, 2003, p. 305).  $R$ -deux ajusté. معامل التحديد المعدل يمثل المؤشر الرئيسي لنوعية الانحدار، كلما اقترب من 1 القيم جيدة (Tounés, 2003, p. 313).

#### الجدول (07): طريقة الانحدار

Modèle	Variables Introduites	Variables Supprimées	Méthode
1	Groupe	/	Entrée

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على مخرجات SPSS V22

نلاحظ من الجدول رقم 07 أن طريقة الانحدار المستخدمة هي الطريقة المعيارية Enter حيث يتبين أن البرنامج قام بإدخال المتغير المستقل (المجموعات المرجعية) في معادلة الانحدار الخطي البسيط مع المتغير التابع. أي أن البرنامج لم يقم بإلغاء المتغير، وبالتالي نتجه نحو تفسير وإيجاد العلاقة بين هذا المتغير المستقل (المجموعات المرجعية) والمتغير التابع (نية إنشاء مؤسسة).

#### الجدول (08): ملخص النموذج

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur
1	,240	,058	,055	1,63535

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على مخرجات SPSS V22

نستنتج من خلال الجدول رقم 08 أن معامل الارتباط  $R$  هو 0.240 مما يدل على وجود علاقة ارتباط واضحة بين المتغير المستقل (المجموعات المرجعية) والمتغير التابع (نية إنشاء مؤسسة)، معامل التحديد هو  $R_2$  0.058 وهو يشير إلى نسبة التباين في المتغير التابع الذي يمكن التنبؤ به من خلال المتغير المستقل (المجموعات المرجعية)، في حين أن معامل التحديد المعدل بلغ 0.055 مما يعني أن المتغير المستقل (المجموعات المرجعية) استطاع أن يفسر 5.5% فقط من التغير الحاصل في نية إنشاء مؤسسة والباقي يعزى إلى عوامل أخرى. كما أن خطأ التقدير بلغ 1,63535 وهو عدد قليل مما يدل على قلة خطأ النموذج المقترح في البحث. بعد التأكد من وجود علاقة الارتباط بين المتغيرين، سنحاول دراسة معنوية الانحدار بين المتغير المستقل (المجموعات المرجعية) والمتغير التابع (نية إنشاء مؤسسة).

#### الجدول (09): تحليل التباين ANOVA

Modèle	Somme des carrés	Ddl	Moyenne des carrés	F	Sig
Régression	67,502	1	67,502	25,240	0.000
1 Résidu	1104,513	413	2,674		
Total	1172,014	414			

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على مخرجات SPSS V22

لاختبار فرضية الدراسة والمتمثلة في وجود تأثير للمجموعات المرجعية على نية إنشاء مؤسسة، قمنا بتحليل التباين ANOVA، حيث يشير الجدول رقم 09 بأن قيمة  $F$  المحسوبة (25,240) هي أكبر من قيمة  $F$  الجدولية ل Fisher

(3.84)، وقيمة  $0.000 = \text{Sig}$  هي أصغر من  $\delta = 0.05$ ، أي أن الانحدار معنوي، لذا نرفض الفرضية العدمية ونقبل الفرضية البديلة والتي مفادها وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين المتغير المستقل (المجموعات المرجعية) والمتغير التابع (نية إنشاء مؤسسة) عند مستوى دلالة  $(\delta = 0.05)$ .

نلاحظ من الجدول رقم 10 أن قيمة  $0,240 = \text{Bêta}$  وهي تمثل قوة العلاقة بين المجموعات المرجعية ونية إنشاء مؤسسة، كما يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة  $(\delta = 0.05)$  للمتغير المستقل (المجموعات المرجعية) على المتغير التابع (نية إنشاء مؤسسة)، حيث بلغت قيمة  $T(5,024)$  بمستوى دلالة  $(\delta = 0.05)$  وهي أكبر من قيمة  $\text{sig} = 0.00$ ، وبالتالي نتأكد من وجود تأثير إيجابي للمتغير المستقل (المجموعات المرجعية) على المتغير التابع (نية إنشاء مؤسسة).

الجدول (10): جدول المعاملات Coefficients

Modèle	Coefficients standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig
	B	Ecart standard			
1(constante)	3,807	0,382	0,240	9,972	0,00
Groupe	0,081	0,016		5,024	0,00

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على مخرجات SPSS V22

## 6- مناقشة النتائج:

خلصت نتائج الدراسة إلى وجود علاقة ارتباط بين المتغير المستقل (المجموعات المرجعية) والمتغير التابع (نية إنشاء مؤسسة)، وأن نوعية التعديل الممنوحة من طرف الانحدار هي ذات دلالة، أي وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين المتغير المستقل (المجموعات المرجعية) والمتغير التابع (نية إنشاء مؤسسة) عند مستوى دلالة  $(\delta = 0.05)$ ، كما أثبتت النتائج وجود تأثير إيجابي للمتغير المستقل (المجموعات المرجعية) على المتغير التابع (نية إنشاء مؤسسة) حيث بلغ معامل  $\text{Bêta}$  في جدول المعاملات  $0,240$ ، مما يثبت فرضية البحث المتمثلة في وجود أثر إيجابي ذو دلالة إحصائية للمجموعات المرجعية على نية إنشاء مؤسسة، كما أن معامل التحديد المعدل بلغ  $0.055$  مما يعني أن المتغير المستقل (المجموعات المرجعية) استطاع أن يفسر  $5.5\%$  فقط من التغير الحاصل في نية إنشاء مؤسسة والباقي يعزى إلى عوامل أخرى.

## الخاتمة

قمنا من خلال هذا المقال دراسة تأثير المجموعات المرجعية على نوايا الطلبة لإنشاء مؤسسات، وقد اعتمدنا كإطار نظري على نماذج النية المستمدة من علم النفس الاجتماعي على غرار نظرية الفعل المعقول و نظرية السلوك المخطط، والتي أثبتت فعاليتها في التنبؤ بسلوكيات الأفراد بصفة عامة و بسلوك إنشاء مؤسسة بصفة خاصة، غير أنه في دراستنا تم دراسة متغير المجموعات المرجعية كونه يمثل جوهر عامل المعايير الاجتماعية ودوره في تفعيل نية إنشاء مؤسسة. أكدت نتائج الدراسة والتحليل الإحصائي للمتغيرات المدروسة أن الجماعات المرجعية ممثلة في الأسرة والأصدقاء والأشخاص المهمون يلعبون دور مهم في التأثير على النية المقاولانية للطلبة، كما أثبتت النتائج أيضا أن معرفة الطلبة لنماذج مقاولين ناجحين من شأنه الرفع من

نواياهم لإنشاء مؤسسات. وبالتالي فإن فهم طبيعة التفاعل المستمر بين الطالب والبيئة المحيطة به يساعد أصحاب القرار والفاعلين في المجتمع في بناء إستراتيجية هادفة إلى توجيه أفراد المجتمع وخاصة طلبة الجامعات الى مقاولين محتملين بدل إجراء محتملين، وذلك بالتأثير على نواياهم بالعمل على المجموعات المرجعية بالنسبة لهم من خلال إرساء ثقافة مقاولاتية .

قائمة المصادر والمراجع:

1. Adel El-Ahmar, O. M. (2018). *Measuring the effect of reference groups' influence on the consumers' purchase intentions: An application on (The Automotive Market)*.
2. Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational behavior and human decision processes*, 50(2) , 179-211.
3. ALLAOUA, S. (2018). Evaluation de l'enseignement de l'entrepreneuriat et sa contribution au développement de l'intention entrepreneurial des étudiants «cas d'université d'Oran2». *Revue les cahiers du poidex* , 68-87.
4. Bachiri, M. (2016). Les déterminants de l'intention entrepreneuriale des étudiants, quels enseignements pour l'université marocaine? . *Management Avenir*, (7), , 109-127.
5. Benhabib, A. B. (2014). . Les determinants de l'intention entrepreneuriale feminine en algerie, cas des diplomees de l'enseignement superieur. *les cahiers du cread*, 110(1), , 75-99.
6. Boissin, J. P. (2009). Les déterminants de l'intention de créer une entreprise chez les étudiants: un test empirique. *M@ n@ gement*, 12(1) , 28-51.
7. Dauriat, F. Z. (2011). Motivations to play specifically predict excessive involvement in massively multiplayer online role-playing games: evidence from an online survey. *European Addiction Research*, 17(4), , 185-189.
8. dfgffgfgdfgdgdfg
9. Giger, J. C. (2008). Examen critique du caractère prédictif, causal et falsifiable de deux théories de la relation attitude-comportement: la théorie de l'action raisonnée et la théorie du comportement planifié. *L'année Psychologique*, 108(1), , 107-131.
10. Jemli, H. (2018). Effet de l'enseignement de l'entrepreneuriat sur l'intention entrepreneuriale des étudiants inscrits dans les écoles tunisiennes d'ingénieurs. *Marche et organisations* , 145-171.
11. Jemli, H. (2018). Effet de l'enseignement de l'entrepreneuriat sur l'intention entrepreneuriale des étudiants inscrits dans les écoles tunisiennes d'ingénieurs. . *Marche et organisations* , 145-171.
12. Kolvereid, L. (1996). Prediction of Employment Status Choice Intentions. . *Entrepreneurship Theory and Practice*, 21(1), , 47-58.
13. Krueger, N. F. (1993). Entrepreneurial intentions: Applying the theory of planned behaviour. *Entrepreneurship & Regional Development*, 5(4), , 315-330.

14. Moreau, R. R. (2006). Les trajectoires de l'intention entrepreneuriale. *Revue internationale PME Économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, 19(2), , 101-131.
15. Park, C. W. (1977). Students and Housewives: Differences in Susceptibility to Reference Group Influence. *Journal of Consumer Research*, 4(2), , 102-110.
16. Rani, P. (2014). Factors influencing consumer behaviour. . *International journal of current research and academic review*, 2(9), , 52-61.
17. Reza, S. A. (2013). Influence of social reference groups on automobile buying decision-research on young executives. . *World Review of Business Research*, 3(4), , 197-210.
18. Tounés, A. (2006). L'intention entrepreneuriale des étudiants: le cas français. *La revue des sciences de gestion*, (3) , 57-65.
19. Tounés, A. (2003). L'intention entrepreneuriale: une recherche comparative entre des étudiants suivant des formations en entrepreneuriat (bac+ 5) et des étudiants en DESS CAAE . (*Doctoral dissertation, Rouen*).13 . France.
20. Xuan, H. T. (2020). The effect of educational background on entrepreneurial intention. . *Management Science Letters*, 10(1), , 91-102.