

الثقة الاجتماعية وعلاقتها بتراكم رأس المال الاجتماعي لدى مستخدمي موقع الشبكة الاجتماعية فايستوك-دراسة عينة من طلبة الدكتوراه في الجزائر-

Social Trust and Its Relationship to the Accumulation of Social Capital for Facebook Users- as sample study of PhD Students in Algeria

أسماء قليعة

جامعة الجزائر3

golea.asma@univ-alger3.dz

تاريخ النشر : 2021/01/14

تاريخ القبول: 2020/10/28

تاريخ الاستلام: 2020/09/24

ملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى فهم العلاقة بين الثقة الاجتماعية وتراكم رأس المال الاجتماعي لدى مستخدمي موقع الفايستوك، من خلال دراسة عينة من طلبة الدكتوراه في الجزائر، بالاعتماد على أداة الاستبيان. واستنادا على نظرية رأس المال الاجتماعي قامت الدراسة على افتراض أن زيادة الثقة تؤدي إلى زيادة حجم رأس المال الاجتماعي لدى الأفراد. وتوصلت نتائج الدراسة إلى أن العلاقة بين الثقة ورأس المال الاجتماعي هي علاقة طردية؛ فلكما زادت الثقة لدى الفرد زاد تراكم رأس المال الاجتماعي لديه. وتختلف هذه العلاقة باختلاف قوة العلاقات الاجتماعية، حيث تمكن العلاقات القوية من الحصول على دعم اجتماعي، عاطفي ومادي (رأس مال اجتماعي ترابطي) في حين تمكن العلاقات الضعيفة من الوصول إلى المعلومات وتبادلها (رأس مال اجتماعي تجسيري).

الكلمات المفتاحية: الثقة الاجتماعية، مواقع الشبكات الاجتماعية، رأس المال الاجتماعي، قوة العلاقات الاجتماعية.

Abstract:

This study aims to understand the relationship between social trust and the accumulation of social capital for Facebook users, by studying a sample of PhD students in Algeria. The study was based on the assumption that increasing trust leads to an increase in the size of social capital. By relying on the questionnaire

and based on the theory of social capital, the results of the study showed that the relationship between trust and social capital is a direct correlation. The more trust a person has, the greater the accumulation of his social capital is. This relationship differs according to the strength of social relations between the users of Facebook, where strong ties enable access social, emotional and financial support (to bonding social capital), while weak ties have managed to obtain information and function (bridging social capital).

Keywords: Social Trust, Social Networking Sites, Social Capital, Strength Ties.

1 . مقدمة:

باتت مواقع الشبكات الاجتماعية (SNS) Social Networks Sites اليوم من أكثر المنصات الرقمية استخداماً على شبكة الانترنت، حيث بلغ عدد مستخدميها 3,8 بليون مستخدم مع بداية سنة 2020 حسب أحدث تقرير لموقع (Digital in2020, 2020) We Are Social . فهي تتيح لمستخدميها خدمات متعددة: إنشاء ملفات للتعريف بأنفسهم Profils، التواصل مع الأصدقاء، كتابة التعليقات والمنشورات، مشاركة الصور والفيديوهات التعارف على الآخرين، الحصول على المعلومات، الانضمام إلى مجموعات افتراضية بناءً على اهتمامات وميولات مشتركة ومشاركة التجارب الشخصية مع الآخرين وغيرها من المزايا التي تتحها هذه المواقع. وهذه المزايا تسمى في نظرية رأس المال الاجتماعي موارد Ressources.

فموضوع رأس المال الاجتماعي ومنذ ثمانينات القرن الماضي، أخذ حيزاً مهماً في الأبحاث والدراسات السوسيولوجية - الغربية على وجه الخصوص - خاصة في علاقته بالتنمية الاقتصادية والمشاركة المدنية. أما مع بداية القرن 21 وما أتى به من تطورات تكنولوجية جديدة، تحول الاهتمام البحثي بهذا الموضوع نحو علاقته بالانترنت وتأثيراتها عليه. وارتبطت الانترنت في كثير من هذه الأبحاث بزيادة أو تقليص رأس المال الاجتماعي لدى الأفراد. إذ دعم Nie (2001) مثلاً فكرة أن استخدام الانترنت يقلل من الوقت الذي نقضيه وجهاً لوجه مع الآخرين، وهذا من شأنه أن يقلل رأس المال الاجتماعي لدى الفرد. ويعتقد بوتنام Putnam (2006) أن الاتصال وجهاً لوجه هو الشكل المثالي للتفاعل بين الأفراد والطريقة الوحيدة للتفاعل الذي يمكن أن يؤدي إلى الثقة والتعاون وتنمية رأس المال الاجتماعي. في حين أكدت بعض الدراسات (Hampton & Wellman 2003, Kavanaugh, Carroll, Poson, Zin & Reese)

(2007, as cited Ellison, Steinfield & Lamp 2005, أن التفاعلات التي تتم بواسطة الكمبيوتر لها تأثيرات ايجابية على التفاعل والمشاركة ورأس المال الاجتماعي. وأن استخدام مواقع الشبكات الاجتماعية يساعد الفرد على زيادة رأس المال الاجتماعي لديه (Ellison & al, 2007). وتوصلت بعض الدراسات التي اهتمت بمعرفة العلاقة بين مواقع الشبكات الاجتماعية ورأس المال الاجتماعي، إلى أن هذه المواقع لها دور ايجابي في تعزيز وزيادة حجم رأس المال الاجتماعي لدى الأفراد. فعلى سبيل المثال توصل ايلسون وآخرون Ellison & al (2007) إلى وجود علاقة ايجابية بين استخدام الفايسبوك وتشكيل وتراكم رأس المال الاجتماعي. كما أكدت الباحثة داليا عاصم (2013) إلى أن الاشتراك في موقع الفايسبوك يساهم في تحسين رأس المال الاجتماعي بأنواعه، حيث تعمل ثقافة الفضاء الافتراضي على تعميق وتوسيع شبكة العلاقات الاجتماعية، مما يؤثر على رأس المال الاجتماعي الافتراضي والواقعي. في حين أكدت دراسات أخرى إلى أن تراكم رأس المال الاجتماعي لدى المستخدمين يختلف باختلاف دوافع استخدامهم لهذه المواقع، حيث توصل فالونزويا وآخرون Valenzuela & al إلى وجود علاقة ايجابية بين كثافة استخدام الفايسبوك والرضا عن الحياة لدى الأفراد والثقة الاجتماعية والمشاركة المدنية والسياسية. (Valenzuela, Kerk & Namsu, 2009)

وتعد الثقة أحد أهم أبعاد رأس المال الاجتماعي، لذلك اهتمت أغلب الدراسات التي تناولت العلاقة بين مواقع الشبكات الاجتماعية ورأس المال الاجتماعي، بالبحث في هذا البعد وعلاقته بتراكم رأس المال الاجتماعي. إذ تمثل الثقة بين الأفراد في المجتمع جوهر رأس المال الاجتماعي، وهي التي تسمح للأفراد بالعمل معا بشكل أكثر كفاءة لتحقيق الأهداف المجتمعية. ويعتقد كولمان أن الفرد الذي يكتسب صفة الجدارة بالثقة يتحصل على موارد إضافية يقدمها له الفرد الذي وثق به. (Coleman, 1990)

وجاءت هذه الدراسة لتبحث في علاقة الثقة الاجتماعية بتراكم رأس المال الاجتماعي لدى عينة مستخدمي موقع الشبكة الاجتماعية فايسبوك (طلبة الدكتوراه في الجزائر)، باعتباره أكثر الشبكات الاجتماعية استخداما في العالم والجزائر بشكل خاص. حيث يتيح هذا الموقع إمكانية الحصول على موارد مختلفة بفضل المزايا والخدمات العديدة التي يقدمها وقامت الدراسة على التساؤل الرئيسي التالي:

ما هي العلاقة بين الثقة الاجتماعية وتراكم رأس المال الاجتماعي لدى طلبة الدكتوراه من مستخدمي موقع الشبكة الاجتماعية فايسوك في الجزائر؟
وتتفرع منه التساؤلات الفرعية التالية:

✓ هل تختلف الثقة الاجتماعية لدى أفراد العينة باختلاف قوة العلاقات الاجتماعية؟
✓ هل يختلف حجم رأس المال الاجتماعي باختلاف مستوى الثقة بين الفاعلين على مواقع الشبكات الاجتماعية؟

✓ هل تختلف العلاقة بين الثقة وتراكم رأس المال الاجتماعي باختلاف قوة العلاقات الاجتماعية لدى أفراد العينة على موقع الفايسبوك؟

فرضيات الدراسة: تقوم هذه الدراسة على اختبار صحة الفرضيات التالية:

- 1: تزداد الثقة الاجتماعية لدى أفراد العينة كلما كانت العلاقات الاجتماعية قوية.
- 2: يزداد حجم رأس المال الاجتماعي لدى أفراد العينة كلما زاد مستوى الثقة الاجتماعية لديهم.
- 3: تختلف العلاقة بين الثقة ورأس المال الاجتماعي باختلاف قوة العلاقات الاجتماعية بين الأفراد على موقع الشبكة الاجتماعية فايسبوك.

أهداف الدراسة: تهدف هذه الدراسة إلى:

✓ اكتشاف العلاقة بين الثقة وقوة العلاقات الاجتماعية بين الأفراد على موقع الفايسبوك.

✓ فهم العلاقة بين مستوى الثقة الاجتماعية وحجم رأس المال الاجتماعي لدى عينة من مستخدمي موقع الفايسبوك.

✓ اكتشاف العلاقة بين رأس المال الاجتماعي وقوة العلاقات الاجتماعية بين الأفراد على موقع الفايسبوك.

منهج الدراسة وأدواته: اعتمدنا في هذه الدراسة على منهج المسح بشقيه الوصفي والتحليلي، وبالضبط منهج المسح بالعينة. حيث استخدمنا في هذا المسح تطبيق Google Forms لتصميم الاستبيان وتوزيعه عبر موقع الفايسبوك. وكانت أداة الاستبيان الأكثر تناسبا مع طبيعة

دراستنا؛ حيث أننا إلى الاستبيان الإلكتروني بسبب الظروف التي يمر بها العالم في هذه الفترة (أزمة الكورونا) وبالتالي استحالة إجراء الاستبيان في الحرم الجامعي.

مجتمع الدراسة وعينته: يعتبر تحديد مجتمع البحث من أهم الخطوات المنهجية التي يتعين على الباحث الوقوف عندها لتحقيق أهداف دراسته. ومجتمع البحث في دراستنا هذه هو طلبة الدكتوراه في الجزائر ممن يستخدمون موقع الشبكة الاجتماعية فايسبوك، وجاء اختيارنا لهذا الموقع دون غيره لكونه الشبكة الاجتماعية الأكثر استعمالاً في الجزائر (24 580 000 مستخدم سنة 2020 حسب موقع Socialbacker) أما المجتمع المتاح فهو المجتمع الذي بإمكان الباحث دراسته أو الوصول إليه، والمجتمع المتاح في هذه الدراسة: هي المجموعات الأربعة التي أجرينا فيها الدراسة ("طلبة الدكتوراه المقبولون على المناقشة"، "المنصة العربية للأساتذة والباحثين وطلبة الدكتوراه"، "المنصة الجزائرية للمجلات العلمية" و "اتحاد طلبة الدكتوراه والأساتذة الباحثين). وجاء اختيارنا لهذه المجموعات لأنها تضم أكبر عدد من المشتركين مقارنة بالمجموعات الأخرى. ويشارك في هذه المجموعات طلبة دكتوراه من مختلف التخصصات العلمية ومن مختلف جامعات الوطن.

وقمنا باختيار عينة قصدية بالاعتماد على أسلوب الفرز العشوائي، "الذي يسمح باختيار العناصر الأولى الحاضرة مهما كانت مميزاتها وخصائصها" (أنجرس، 2004، ص313) أي باختيار المفردات التي تفاعلت معنا وأجابت على الاستبيان. ورغم أننا وزعنا الاستبيان في أربع مجموعات ولمدة عشرة أيام (من 2020/07/7 إلى 2020/07/17)، لم نلقى تجاوباً كبيراً، حيث كان عدد الإجابات المسترجعة 110 إجابة فقط، وبالتالي شكل هذا العدد حجم العينة المدروسة.

2. علاقة الثقة الاجتماعية برأس المال الاجتماعي:

1.2 رأس المال الاجتماعي Social Capital: يشير مفهوم رأس المال الاجتماعي إلى مختلف الموارد والفوائد الحالية أو المحتملة والتي قد يتحصل عليها الفرد من شبكة علاقاته الاجتماعية. وظهرت نظرية "رأس المال الاجتماعي" في سبعينات القرن 19 مع السوسيولوجي الفرنسي بيير بورديو Pierre Bordieu الذي أحيها من خلال سلسلة من الدراسات التي سرعان ما تعززت بدراسات الأمريكيان جيمس كولمان James Collmen و روبرت بوتنام Robert Putnam

ليطفو مفهوم "رأس المال الاجتماعي" كحقل دراسة استهوى الكثير من الباحثين. و أهم الأفكار التي حملتها هذه النظرية هي: أولاً: العوامل الأساسية في تكوين رأس المال الاجتماعي. هي: الشبكات الاجتماعية، المشاركة المدنية، الثقة، المشاركة السياسية، القيم والمعايير الاجتماعية. ثانياً: العلاقات بين الأفراد تشكل أساس الشبكات الاجتماعية، ومعايير التبادل الاجتماعي، والثقة بين أفراد المجتمع. وإن خصائص الحياة الاجتماعية تلك تمثل جوهر رأس المال الاجتماعي، وهي التي تسمح للأفراد بالعمل معا بشكل أكثر كفاءة لتحقيق الأهداف المجتمعية (Hauberer, 2011, p53). ثالثاً: المجموعة التي يكون أعضاؤها جديرين بالثقة ويقعون ثقة بالغة في بعضهم البعض تكون أكثر قدرة على إنتاج رأس المال الاجتماعي مقارنة بمجموعة أخرى تفتقر إلى الجدارة بالثقة وتبادل الثقة (بوتنام 2006، ص214). ورابعاً: يرتبط رأس المال الاجتماعي بالمشاركة الاجتماعية والمدنية، وشبكات التضامن والتعاون الاجتماعي، كما أنه يتضمن التماسك الاجتماعي Social Cohesion والثقة Trust والتبادلية reciprocity والفاعلية المؤسسية Institutional effectiveness (Frank,2005)

2.2 الثقة الاجتماعية Social Trust:

تعتبر الثقة الاجتماعية جانب مهم في رأس المال الاجتماعي الذي يمثل البنية التحتية التعاونية للمجتمع (Coleman 1988, Putnam 1995). ويركز علماء الاجتماع على زيادة الثقة الاجتماعية من خلال الاستثمار في رأس المال البشري (Huang, 2007). ويقول بوتنام: "يشير رأس المال الاجتماعي إلى سمات التنظيم الاجتماعي مثل الشبكات والمعايير والثقة الاجتماعية التي تسهل التنسيق والتعاون لتحقيق المنفعة المتبادلة." (Putnam,1995, p69). وعن أهمية الثقة في تكوين رأس المال الاجتماعي يكتب Hearn قائلاً: "تنشأ الثقة والجدارة بالثقة، في أوجه الاعتماد المتبادل المجتمعي والمؤسسات الاجتماعية التي تغرس في الناس عادات المعاملة بالمثل والمسؤولية والشعور بالالتزام الأخلاقي الذي يوفر وجوده أقوى الأسباب التي يتمتع بها الناس لثقتهم في بعضهم البعض. وإن رأس المال الاجتماعي، ميزات وممارسات التعاون التي تمكن الناس من العمل سوياً لتحقيق أغراض مشترك، لا تنشأ ولا تتاح إلا عندما تسود الثقة" (Hearn, 1997, p97 as cited in Sherchan & al 2013)

إذن حسب Hearn أن الثقة هي بمثابة الغراء الذي يحكم العلاقات والتفاعلات الاجتماعية وبدونها لا تقوم أي ممارسات ولا يمكن الحصول على رأس مال اجتماعي. ويمكن القول أن رأس المال الاجتماعي أشمل وأعم من الثقة الاجتماعية. فوفقًا لنظرية بوتنام، يوجد رأس مال اجتماعي في المجتمع عندما يظهر أفراد المجتمع سلوكًا جيدًا. والسلوك الجيد يحدث فقط إذا كانت هناك ثقة بين الأعضاء. وعلى الرغم من عدم تكافؤهما، فإن الثقة الاجتماعية ورأس المال الاجتماعي مترابطان ولا يمكن فصلهما عن بعضهما البعض. (بوتنام، 2006).

3. رأس المال الاجتماعي من خلال شبكة الأنترنت:

تتباين آراء الباحثين بشأن العلاقة بين الأنترنت ورأس المال الاجتماعي، ويمكن تصنيف هذه الآراء المختلفة إلى ثلاث اتجاهات. الاتجاه الأول: يفترض أن الأنترنت تقلص أو تخفض decrease رأس المال الاجتماعي. وتبنى هذا الاتجاه أفكار بوتنام (1995,2000) الذي اعتبر أن التلفزيون يقلل من فرص اللقاء وجها لوجه بين الأفراد وبالتالي يؤثر سلبا على مخزون رأس المال لديهم، كما أنه يعتقد أن التفاعلات الافتراضية لا يمكنها أن تكون في نفس مستوى الاتصالات وجها لوجه. ولقد توصل Nie إلى أن مستخدمي الأنترنت أقل تفاعلا وجها لوجه مع الآخرين في العالم الواقعي؛ فالأنترنت تلهي الأفراد عن محيطهم الاجتماعي وعلاقاتهم في الحياة الواقعية، وبالتالي تُخفض رأس المال الاجتماعي لديهم. (Nie, 2001, p426)

أما الاتجاه الثاني يؤكد على أن الأنترنت تؤدي إلى زيادة increase رأس المال الاجتماعي، لأنها تسمح للأفراد بالبقاء على اتصال مع عائلاتهم وأصدقائهم، بل حتى أنها تتيح لهم فرصة بناء علاقات جديدة وبالتالي توسيع شبكاتهم الاجتماعية. ويرى أنصار هذا الاتجاه على غرار Bargh أن الأنترنت تلعب دورا ايجابيا في حياة الأفراد أين تسمح بإنشاء أشكال جديدة من التفاعلات والمؤانسة الاجتماعية على الخط Online وتعزز العلاقات خارج الخط Offline ولها القدرة على توفير فضاء يساعد على إقامة لقاءات بناءً على اهتمامات مشتركة تتجاوز المعوقات الزمنية والمكانية. (Bragh, 2004, P10)

ويتوسط هذين الاتجاهيين، اتجاه ثالث يهتم بدراسة التكنولوجيا ضمن السياقات الاجتماعية والثقافية دون أن يعطيهما دورا محوريا في التغيرات الاجتماعية. ويذهب هذا الاتجاه إلى أن الأنترنت تكمل supplement رأس المال الاجتماعي وتجعله يمتد إلى العالم الواقعي.

فحسب Wellman (2001) أن الأنترنت تستخدم من أجل الحفاظ على الروابط بين الأصدقاء، بحيث يتفاعلون بشكل ثنائي في أغلب الأحيان (على الخط وخارج الخط). وتوصل Ellison وآخرون (2007) إلى أن مواقع الشبكات الاجتماعية على غرار الفايسبوك تحافظ على رأس المال الاجتماعي؛ فهي تتيح تقنيات وخدمات تسمح للأفراد بالبقاء على اتصال مع أصدقائهم وعائلاتهم. كما أكد Elisson إلى المبحوثين بقوا على اتصال مع أصدقائهم القدامى بفضل الفايسبوك الذي يسمح للأشخاص بالانتقال من مجتمع غير متصل بالأنترنت إلى مجتمع متصل بالأنترنت. (Ellison & al, 2007, p1163)

4. عرض وتحليل نتائج الدراسة الميدانية:

1.4 الجداول الإحصائية:

الجدول 1: توزيع أفراد العينة حسب متغير الجنس.

الجنس	التكرارات	النسب المئوية
ذكر	49	44,5%
أنثى	61	55,4%
المجموع	110	100%

يتضح من خلال الجدول أعلاه، أن أغلب أفراد العينة هم إناث بنسبة 55,4% مقابل 44,5% ذكور، وقد يرجع سبب ذلك لكون الإناث أكثر نشاطا في مجموعات الفايسبوك التي أجرينا فيها الاستبيان، وهو ما لاحظناه خلال فترة إجراء الدراسة وبالتالي هن كن أكثر تجاوبا معنا مقارنة بالذكور.

المحور الأول: العلاقة بين الثقة وقوة العلاقات الاجتماعية على موقع الشبكة الاجتماعية
فايسبوك.

الجدول 2: الثقة الاجتماعية لدى أفراد العينة في الأعضاء الآخرين على موقع الفاييسبوك

موافق بشدة		موافق		محايد		موافق		موافق بشدة		
%	ت	%	ت	%	ت	%	ت	%	ت	
9%	10	36,3%	40	23,6%	26	29%	32	1,8%	2	معظم الأشخاص في شبكتي الاجتماعية على الفاييسبوك هم جديرون بالثقة.
16,3%	18	36,3%	40	23,6%	26	20%	22	3,6%	4	أشارك صوري ونشاطاتي اليومية لمجرد أنني أثق في أصدقائي على الفاييسبوك
9%	10	20%	22	10,9%	12	49%	54	10,9%	1 2	لا أمانع قبول طلبات الصداقة من الأصدقاء وأصدقاء الأصدقاء
27,2%	30	30,9%	34	16,3%	18	21,8%	24	3,6%	4	لا أمانع قبول طلبات الصداقة من الغرباء (الأشخاص الافتراضيين)
3,6%	4	3,6%	4	7,2%	8	27,2%	30	58,1%	6 4	أتعامل بحذر مع الأشخاص على موقع الشبكة الاجتماعية فايسبوك.

اعتمدنا في قياس متغير الثقة الاجتماعية على مقياس Social Trust Scale والذي تم تكييفه وتعديله من قبل Naef و Schupp سنة 2009 بناءً على المقياس الأصلي الذي صممه Rosenberg عام 1956. وقمنا بتعديل بنود المقياس وفق متطلبات دراستنا. ويتضح من الجدول (2) أن 36,3% من المبحوثين أجابوا بـ "غير موافق" على فكرة أن "معظم الأشخاص في شبكتي الاجتماعية على الفاييسبوك هم جديرون بالثقة". وهي نفس النسبة (36,3%) التي أجابت أيضاً بـ "غير موافق" على: "أشارك صوري ونشاطاتي اليومية لمجرد أنني أثق في أصدقائي على الفاييسبوك". ولا يمانع 49% (أجابوا بموافق) على "قبول طلبات الصداقة من الأصدقاء وأصدقاء الأصدقاء" أما بخصوص "عدم قبول طلبات الصداقة من الغرباء" فلقد أجاب

30,9% من المبحوثين بـ "غير موافق" و 27,2% بـ "غير موافق بشدة". وأجاب 58,1% (وهي النسبة الأكبر من المبحوثين) بـ "موافق بشدة" على أنهم يتعاملون بحذر مع الآخرين على موقع الفايسبوك. وبناءً على هذه المعطيات يمكن القول أن أفراد العينة لا يثقون بشكل كبير في الآخرين، وقد ترتبط ثقتهم بطبيعة العلاقة مع الآخر؛ إذ أنهم يثقون في أصدقائهم ولكنهم لا يثقون في الغرباء.

الجدول 3: العلاقة بين الثقة وقوة العلاقات الاجتماعية لدى أفراد العينة.

	كبيرة جدا		كبيرة		متوسطة		ضعيفة		ضعيفة جدا	
	ت	%	ت	%	ت	%	ت	%	ت	%
ثقتي في الأصدقاء المقربون	38	34,5%	46	41,8%	24	21,8%	2	1,8%	0	0%
ثقتي في أفراد العائلة (والالدين، الأبناء، الإخوة، الزوج أو الزوجة)	76	69%	28	25,4%	6	5,4%	0	0%	0	0%
ثقتي في الأهل و الأقارب	20	18,1%	42	38,1%	32	29%	10	9%	6	5,4%
ثقتي في زملاء العمل أو الدراسة	10	9%	40	36,3%	42	38,1%	16	14,5%	2	1,8%
ثقتي في أصدقاء الأصدقاء	0	0%	8	7,2%	56	50,9%	32	29%	14	12,7%
ثقتي في الغرباء أو الأشخاص الافتراضيين	0	0%	2	1,8%	28	25,4%	30	27,2%	50	45,4%

لمعرفة العلاقة بين الثقة وقوة العلاقات الاجتماعية لدى أفراد العينة اعتمدنا على نظرية "قوة العلاقات الاجتماعية" لـ Granovetter (1973) والتي تعتبر أن العلاقات الاجتماعية نوعان: علاقات قوية (تشمل أفراد العائلة، الأقارب، الأصدقاء المقربون) وعلاقات ضعيفة (تشمل الزملاء، أصدقاء الأصدقاء) حيث أضفنا "الأشخاص الافتراضيين" في قائمة العلاقة الضعيفة لاعتبار العلاقات الافتراضية سمة من سمات مواقع الشبكات الاجتماعية. وأجاب أغلبية المبحوثين أن ثقتهم "كبيرة جدا" في "أصدقائهم المقربون جدا" (34,5%) و في "أفراد عائلتهم"

(%69). وهي "كبيرة" في "الأصدقاء المقربون" (%45,4)، "الأهل والأقارب" (%38,1) وفي "زملاء الدراسة أو العمل" (%38,1). ولكن ثقتهم في "أصدقاء الأصدقاء" هي "متوسطة" (%50,9) "ضعيفة جدا" في "الغرباء أو الأشخاص الافتراضيين" (%45,4). وتبدو هذه المعطيات منطقية إلى حد كبير، ذلك أن الفرد يثق بمن يعرفهم ولا يثق بأولئك الذين لا يعرفهم.

المحور الثاني: العلاقة بين الثقة الاجتماعية وتراكم رأس المال الاجتماعي لدى مستخدمي موقع الفايسبوك.

الجدول 4: العلاقة بين الثقة وتراكم رأس المال الاجتماعي لدى أفراد العينة.

غير موافق بشدة		غير موافق		محايد		موافق		موافق بشدة		
ت	%	ت	%	ت	%	ت	%	ت	%	
2	1,8%	4	3,6%	0	0%	64	58,1%	40	36,3%	بفضل الفاعلين في شبكتي الاجتماعية على الفايسبوك، أتحصل على الكثير من المعلومات.
0	0%	1	12,7%	4	18,1%	58	52,7%	18	16,3%	الأشخاص الذين أتفاعل معهم على الفايسبوك يمثلون مراجع وظيفية جيدة بالنسبة لي.
0	0%	8	7,2%	32	29%	60	54,5%	10	9%	أنا على ثقة أن الأشخاص في شبكتي الاجتماعية (على الفايسبوك) على استعداد لمساعدتي إن طلبت منهم ذلك.
4	36,3%	3	27,2%	20	22%	18	16,3%	0	0%	إذا كنت بحاجة إلى مبلغ مالي، أعرف أشخاصا على الفايسبوك يمكنني أن توجه إليهم.
1	10,9%	2	23,6%	16	14,5%	46	41,8%	10	9%	إذا حدثت معي مشكلة ما، أعرف أشخاصا على الفايسبوك يمكنني أن أتوجه إليهم.
2	1,8%	1	10,9%	26	23,6%	52	47,2%	18	16,3%	التفاعل مع الأشخاص في الفايسبوك يشعرنني بالانتماء لأعضاء الشبكة الاجتماعية الخاصة بي.

لقياس رأس المال الاجتماعي اعتمدنا على مقياس (ISCS) Internet Social Capital Scale الذي طوره Ellison وآخرون عام 2007 وقد قمنا باختيار ستة بنود فقط بما يتناسب وطبيعة دراستنا. وبينت النتائج أن أغلبية المبحوثين على ثقة أن الأشخاص الذين يتفاعلون معهم على الفايسبوك يمثلون بالنسبة لهم مراجع معلوماتية (58,1%) ووظيفية (52,7%) وهم على استعداد لمساعدتهم (54,5%)، كما أكد 41,8% أنهم يعرفون أشخاصا على الفايسبوك يمكن أن يتوجهوا إليهم إذا حدثت معهم مشكلة ما. ويشعر غالبية أفراد العينة (47,2%) أنهم ينتمون إلى الشبكة الاجتماعية الخاصة بهم على الفايسبوك. وتشكل هذه الموارد المختلفة رأس مال اجتماعي بمفهوم نظرية رأس المال الاجتماعي. ولكن فيما يتعلق بالدعم المادي فلقد أجاب 27,2% بـ "غير موافق" و 36,3% بـ "غير موافق بشدة" على أنهم يلجؤون إلى أشخاص على الفايسبوك إذا كانوا بحاجة إلى مبلغ مالي.

المحور الثالث: قوة العلاقات الاجتماعية وعلاقتها بالثقة وتراكم رأس المال الاجتماعي.

الجدول 5: قوة العلاقات الاجتماعية وعلاقتها بالثقة وتراكم رأس المال الاجتماعي لدى

أفراد العينة

علاقات اجتماعية ضعيفة						علاقات اجتماعية قوية						
غرياء (أشخاص افتراضيين)		أصدقاء الأصدقاء		زملاء عمل أو دراسة		الأهل والأقارب		أفراد العائلة		الأصدقاء المقربون		
%	ت	%	ت	%	ت	%	ت	%	ت	%	ت	
11,5%	22	2,1%	4	40%	76	3,1%	6	6,3%	12	36,8%	70	عندما أريد الحصول على معلومات بشأن الدراسة أو العمل ألجأ إلى:
10,5%	20	5,2%	10	17,8%	34	3,1%	6	14,7%	28	48,4%	92	عندما أريد البحث عن وظيفة ألجأ إلى:
1,4%	2	1,4%	2	4,2%	6	1,4%	2	50,7%	72	40,8%	58	عندما أحتاج إلى قرض مالي، أطلب المساعدة من:
0%	0	1,2%	2	3,8%	6	2,5%	4	40,2%	62	51,9%	80	عندما أقع في مشكلة شخصية أطلب المساعدة من:
0%	0	0%	0	5%	8	3,7%	6	36,2%	58	50%	88	عندما أكون في مزاج سيء، ألجأ إلى:

كشفت معطيات الجدول (5) أن أفراد العينة عندما يريدون الحصول على معلومات بشأن العمل أو الدراسة فإنهم يلجؤون إلى زملاء الدراسة بنسبة 40% وإلى أصدقائهم المقربون بنسبة 36,8%. وعندما يريدون البحث عن وظيفة فإن غالبيتهم تلجأ إلى الأصدقاء المقربون بنسبة 48,4%. أما عند الحاجة إلى قرض مالي، فإن أغلبية المبحوثين يلجؤون إلى أفراد العائلة بنسبة 50,7%، ثم إلى الأصدقاء المقربون بنسبة 40,8%. كما تبين أن 51,9% من عينة الدراسة يتجهون إلى الأصدقاء المقربون و 40,2% إلى أفراد العائلة عندما يقعون في مشكلة شخصية. وعندما يكون أفراد العينة في مزاج سيء، أغلبهم يلجأ إلى أصدقائه المقربون وذلك بنسبة 50% بينما يلجأ 36,2% إلى أفراد العائلة. ويتضح من هذه المعطيات أن الأفراد في أغلب الأحيان يلجؤون إلى علاقاتهم الاجتماعية القوية للحصول على رأس مال اجتماعي ترابطي Bonding Social Capital، وإلى علاقاتهم الضعيفة للحصول على رأس مال اجتماعي تجسيري Bridging Social Capital.

2.4 تحليل النتائج:

أولاً: العلاقة بين الثقة الاجتماعية وقوة العلاقات الاجتماعية لدى أفراد العينة. ✓
يعتبر غالبية المبحوثين أن الأعضاء معهم في الفايسبوك غير جديرون بالثقة، وهم لا يشاركون نشاطاتهم اليومية على الموقع لمجرد أنهم يثقون في أصدقائهم. كما أنهم يتعاملون بحذر مع الأشخاص على الفايسبوك؛ إذ أنهم يقبلون طلبات الصداقة من الأشخاص الذين يعرفونهم ولا يفعلون ذلك مع الغرباء أو الأشخاص الافتراضيين. ✓
ولكن تختلف الثقة الاجتماعية باختلاف قوة العلاقات الاجتماعية، فكلما كانت العلاقة الاجتماعية قوية كانت الثقة أكبر. حيث أكد غالبية المبحوثين أن ثقتهم كبيرة في أفراد العائلة، والأصدقاء المقربون والأهل والأقارب. بينما ثقتهم في زملاء الدراسة والعمل وفي أصدقاء الأصدقاء هي متوسطة. وضعيفة جدا في الغرباء (الأشخاص الافتراضيين). ولقد أكد Binzel و Fehr (2013) أن الثقة الاجتماعية تختلف بين شخص غريب وشخص صديق أو قريب، إذ أن الثقة مبنية على العلاقة بين الطرفين والثقة المقدره للطرف المتبادل. وتوصل Waldman (2016) إلى أن الثقة على القاييسبوك ترتبط بوجود أشخاص على الموقع يثق فيهم المستخدم.

ثانيا: العلاقة بين الثقة الاجتماعية وتراكم رأس المال الاجتماعي على موقع الفاييسبوك ✓
كلما زادت الثقة الاجتماعية زاد تراكم رأس المال الاجتماعي. حيث أكد غالبية المبحوثين
على أن الأشخاص معهم في الفاييسبوك يمثلون مراجع معلوماتية ووظيفية مهمة بالنسبة
إليهم. وأن هؤلاء الأشخاص على استعداد لمساعدتهم وتقديم الدعم العاطفي والاجتماعي
لهم إن كانوا بحاجة لذلك. فالعلاقة بين الثقة ورأس المال الاجتماعي هي علاقة تبادلية.
ويقول يوتنام أنه: "... كلما زادت الثقة داخل المجتمع زاد احتمال التعاون، كما أن التعاون
في حد ذاته يولد الثقة، والتراكم المطرد في رأس المال الاجتماعي يعد جزءا جوهريا في
القصة...". (يوتنام، 2006، ص215)

ثالثا: قوة العلاقات الاجتماعية وعلاقتها بالثقة وتراكم رأس المال الاجتماعي على موقع
الفايسبوك.

✓ العلاقة بين الثقة وتراكم رأس المال الاجتماعي تختلف باختلاف قوة العلاقات
الاجتماعية بين الفاعلين في شبكة الفاييسبوك. حيث بينت الدراسة أن أفراد العينة
يحصلون بفضل علاقاتهم الضعيفة على رأس مال تجسيري (أي على المعلومات بشأن
الدراسة أو العمل من الزملاء). وبفضل علاقاتهم القوية يحصلون على رأس مال ترابطي (أي
الدعم الاجتماعي، العاطفي والمادي من الأشخاص المقربون منهم سواء أفراد العائلة أو
الأصدقاء المقربون). ويذهب Granovetter (1973) إلى أن العلاقات القوية تولد رأس مال
اجتماعي رابط Bonding Social Capital بينما تولد العلاقات الضعيفة رأس مال اجتماعي
تجسيري Bridging Social capital. وأكد Li وآخرون (2005) أن أنواع العلاقات الاجتماعية
وقوة الروابط تؤثر بشكل ملحوظ على الثقة الاجتماعية بين الفاعلين في الشبكة الاجتماعية
وبالتالي اختلاف أشكال رأس المال الاجتماعي المتحصل عليها.

5. خاتمة:

انطلقنا في هذه الدراسة من سؤال محوري يدور حول علاقة الثقة الاجتماعية بتراكم رأس
المال الاجتماعي لدى مستخدمي موقع الشبكة الاجتماعية فايسبوك، وبدراسة عينة من
طلبة الدكتوراه من مستخدمي هذا الموقع في الجزائر توصلنا إلى أن الثقة الاجتماعية ترتبط
بقوة العلاقات الاجتماعية، إذ تزداد الثقة كلما كانت العلاقات الاجتماعية قوية بين الأفراد.

كذلك أثبتت النتائج أن هناك علاقة ايجابية بين الثقة ورأس المال الاجتماعي؛ فكلما كانت الثقة الاجتماعية بين الفاعلين كبيرة كان رأس المال الاجتماعي المتحصل عليه أكبر. ولكن أشكال رأس المال الاجتماعي تختلف باختلاف قوة العلاقات الاجتماعية؛ إذ تولد العلاقات الاجتماعية القوية رأس مال اجتماعي ترابطي، يتمثل في الدعم العاطفي والاجتماعي والتعاون المتبادل. وتولد العلاقات الضعيفة رأس مال اجتماعي تجسيري يتمثل غالبا في الحصول على المعلومات وتبادلها.

6.الهوامش:

1. Digital in 2020. Disponible online : <https://wearesocial.com/digital-2020>.
2. Nie, Normane. (2001). Sociability, international relations, and the internet, reconciling, conflicting Findings, *American Behavioral Scientist*, 45(3). DOI: 10.1177/00027640121957277. P429
3. بوتنام. روبرت (2006). كيف تنجح الديمقراطية: تقاليد المجتمع المدني في ايطاليا الحديثة. (ترجمة ايناس عفت). مصر: الجمعية المصرية لنشر المعرفة والثقافة العالمية. (المرجع الأصلي نشر سنة 1993) تم الاسترجاع من: [/https://www.books4arab.com](https://www.books4arab.com)
4. Ellison, B.N. Steinfield. & Lampe, C. (2007). The Benefits of Facebook “Friends:” Social Capital and College Students’ Use of Online Social Network Sites . *Journal of Computer-Mediated Communication* 12, 1143–1168. doi:10.1111/j.1083-6101.2007.00367.x.p1146
5. Ibid, p 1162
6. أحمد، عاصم، داليا. (2013). ثقافة الفضاء الافتراضي ورأس المال الاجتماعي دراسة استطلاعية لآليات التفاعل الاجتماعي على موقع فايسبوك. (رسالة ماجستير منشورة). قسم الاجتماع. مصر: جامعة الإسكندرية، كلية الآداب. تم الاسترجاع من: <https://www.academia.edu/9860158/2013> ص4
7. Valenzuela, Sebastián. Kee, Kerk F. & Park, Namsu. (August 2009). Is There Social Capital in a Social Network Site?: Facebook Use and College Students' Life Satisfaction, Trust, and Participation1. *Journal of Computer-Mediated Communication* 14(4):875–901.DOI: 10.1111/j.1083-6101.2009.01474.x. p893

8. Coleman, James S..(1990). *Foundation Of Social Theory*. Cambridge. Massachusetts, & London. England. The Belknap Press of Havard univeristy Press. p205
9. ALgeria Facebook Statistics 2020. Disponible online <https://socialbaker.com> (Retrieved 13/06/2020)
10. موريس، أنجرس. (2004). *منهجية البحث العلمي في العلوم الإنسانية تدريبات عملية*. (ترجمة: بوزيد صحراوي وآخرون). ط2. الجزائر: دار القصة للنشر. (الكتاب الأصلي نشر سنة 1997) ص313
11. Häuberer Julia. (2011) *Social Capital Theory: Towards a methodo-logical foundation* ,VS Verlag für Sozialwissenschaften Springer Fachmedien Wiesbaden. ISBN-13 :978-3531176260. p 53
12. بوتنام. روبرت (2006). مرجع سبق ذكره، ص214
13. Coleman, James. (1988). *Social capital in the creation of human capital*. Amer. J. Sociology 94, 1, 95–120. Retrieved from : <http://www.jstor.org/stable/2780243>. P 98
14. Putnam, Robert. (1995).Bowling alone: America's Declining Social Capital. *Journal of Democracy*, 6 (1). Retrieved from : https://www.historyofsocialwork.org/1995_Putnam/. p 7
15. HUANG, Fali. (2007).Building Social Trust: A Human Capital Approach. *Journal of Institutional and Theoretical Economic*. Research Collection School of Economics. Paper 1028. DOI: 10.1628/093245607783242981. P 3
16. Putnam, Robert. (1995).Bowling alone: America's Declining Social Capital. *Journal of Democracy*, 6 (1). Retrieved from : https://www.historyofsocialwork.org/1995_Putnam/.p6
17. Sherchan, W., Nepal, S., and Paris, C. (2013). A Survey of trust in social networks. *ACM Comput. Surv.* 45, 4. DOI: <http://dx.doi.org/10.1145/2501654.2501661>
18. Putnam, Robert. (1995).op,cit. p8
19. Putnam .R (2000) *Bowling Alone: the collapse and Revival of American community* .New York, Simon and Schuster. p203

20. Nie, Normane. (2001). Sociability, international relations, and the internet, reconciling, conflicting Findings, *American Behavioral Scientist*, 45(3). DOI: 10.1177/00027640121957277. P426
21. Bargh and Katelyn. A. McKenna (2004). The internet and social life. *Annual Review of psychology*. New York University, New York. <https://acmelab.yale.edu/>. P10
22. Wellman, Barry.(2001).Does the internet Increase, Decrease, or Supplement social capital?" Center for Urban and community studies, University of Toronto. Retrieved from : <https://www.mysocialnetwork.net/> p83
23. Ellison, B.N. Steinfield. & Lampe, C. (2007). Op.cit. p1163
24. Naef Michael, Schupp Jürgen. (2009). Measuring Trust: Experiments and Surveys in Contrast and Combination. Institute for the Study of Labor. Paper No. 4087. Retieved from : <http://ftp.iza.org/dp4087.pdf>. P6
25. Granovetter, Mark S. (May 1973)The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*, Vol. 78, No. 6 pp. 1360-1380. Retrieved from : <http://www.jstor.org/stable/2776392>. P1369
26. Binzel, Christine and Fehr, Dietmar. (2013). Social Distance and Trust: Experimental Evidence from a Slum in Cairo. *Journal of Development Economics*, , No 7183 pp99-106. Retrieved from <http://ftp.iza.org/dp7183.pdf>. P15
27. Waldman , Ari Ezra.(2016). Privacy, Sharing, and Trust: The Facebook Study. Case Western Reserve Law Review. Volume 67 | Issue 1 Retrieved from : <https://scholarlycommons.law.case.edu/caselrev>. P222
28. بوتنام. روبرت (2006). مرجع سبق ذكره، ص214
29. Granovetter, Mark S. (May 1973). Op.cit. p1371
30. Li, Yaojun . Pickles, Andrew and Savage, Mike (2 April 2005). Social Capital and Social Trust in Britain. *European Sociological Review*. VOLUME 21 109–123 DOI:10.1093/esr/jci007. P115