

النية المقاولاتية بين نموذج الحدث المقاولاتي ونظرية السلوك المخطط

- د. ناصري محمد الشريف، أستاذ محاضر أ، معهد علوم وتقنيات النشاطات البدنية والرياضية، جامعة محمد الشريف مساعدي (سوق اهراس) m.nasri@univ-soukahras.dz

تاريخ النشر: 2021/03/30

تاريخ القبول: 2021/03 /12

تاريخ الاستلام: 2021/02 /11

ملخص:

هدفت الدراسة الى توضيح اهم نموذجين في البحوث الخاصة بالمقاولاتية وهما نموذج الحدث المقاولاتي، الذي ارتكز على عديد المحددات البيئية، والتفسيية، والاقتصادية، والذي شهد عدت تعديلات ابتداء من ابحاث شبيرو، مروراً بما قام به شبيرو مع سوكول، وصولاً الى أعمال كراغر، وكيفية توظيفهم للانتقالات وادراكات الجدوى والرغبة في عملية التنبؤ بالسوك المقاولاتي انطلاقاً من النية المقاولاتية، وفي المقابل تم التطرق الى نظرية منافسة وهي نظرية السلوك المخطط اليي اعتمدت على أبحاث اجزان، وطرق توظيفه للمواقف والمعايير الذاتية، والتحكم السلوكي المدرك في التنبؤ بالسلوك المقاولاتي من خلال النية . كما حاولنا تبين اهم الفروق والتكامل بين النموذجين .

الكلمات مفتاحية: النية المقاولاتية، نموذج الحدث المقاولاتي، نظرية السلوك المخطط.

تصنيف JEL : M13

Abstract:

The study aimed to clarify the two most important models in entrepreneurial research, namely the entrepreneurial event model, which defined many modifications starting from Shapiro's research, as well as Shapero's research with Sokol, to the work of Krueger, and how they employ negative and positive displacement and Perceived Desirability and Perceived Feasibility. On the other hand, we find a competing model for it, which is the theory of planned behavior that relied on Ajzen's research, which employed attitudes and subjective norms, and perceived behavioral control in predicting entrepreneurial behavior through intention. We also tried to clarify the most important differences and complementarity between the two models.

Keywords: Entrepreneurial intention, entrepreneurial event model, theory of planned behavior .

Jel Classification : M13

*ناصرى محمد الشريف (m.nasri@univ-soukahras.dz).

مقدمة:

منذ ظهور مصطلح المقاولاتية الى السطح لأول مرة في القرن الثامن عشر بواسطة ريتشارد كانتيلون Richard Cantillon، حاول العديد من الباحثين تناولها في سياقات مختلفة، نظرا لتعقدها كظاهرة اجتماعية-نفسية-اقتصادية، اذ ان بروزها واستمرارها له علاقة بعدة عوامل مختلفة، فهي يمكن أن تتم في بيئات مختلفة وتحت تكوينات¹. فهي لها علاقة بالفرد والبيئة، من حيث المواقف والاستعدادات، والابتكار واكتشاف الفرص، والمهارات، والمعايير والعوامل الاجتماعية، وتسيير الموارد، واستغلال رأس المال... الخ². وانطلاقا من هذا الالتباس حول كيفية تفسير بدأ عما مقاولاتي حاول العديد من الباحثين وضع اطر على شكل نماذج مفسرة لسلوك المقاولاتية، معتمدة كل منها على اتجاهات تنظيرية مختلفة متبنين فلسفة انطلاقيه في البناء والتطوير، ولعل اهم هذه النماذج هي النماذج التي اتخذت من النية المقاولاتية كمكون تنبئي بسلوك ريادة الاعمال، حيث أن النماذج القائمة على النية تتضمن منظورا قائما على النظرية وموجها نحو العملية لشرح سوابق نوايا المقاولاتية، وهناك كان عدداً من النماذج المتنافسة للنوايا السلوكية واثنان من هذه الأطر نالت اكبر قسط من الاستخدام في البحوث وهما نظرية السلوك المخطط (TPB) للباحث أجزان (Ajzen) ونموذج الحدث المقاولاتي (SEE) لشابيرووسوكول (Shapiro & Sokol)، وهذا الأخير اجرى عليه الباحث كراغر (Krueger) عدت تعديلات، وكانت هذه النماذج مركزية لبحوث المقاولاتية حتى الآن³. ويؤكد بوسيف إن نظرية السلوك المخطط ونموذج الحدث المقاولاتي يجمعان بين العوامل الداخلية الشخصية والخارجية (البيئية) ويعتبران الأكثر استخداما في الدراسات، مقارنة بنظيراتها من النماذج السابقة الذكر، لكن التساؤل الذي يطرح نفسه هوأي نموذج يعتبر الأكثر ملائمة للكشف عن نية⁴. وحاول كل نموذج من النماذج الاعتماد على مجموعة من المحددات لتفسير سلوك رياضة الاعمال عبر مكون النية المقاولاتية، حيث قام (Ajzen) بالتركيز على المواقف، المعايير الذاتية، وجدوى التحكم في السلوك، مبينا اهم العوامل الخارجية المؤثرة، في حين اعتمد نموذج الحدث المقاولاتي على الانتقالات (السلبية، الإيجابية، الوسيطة) كعوامل معجلة للحدث المقاولاتية وتتوسط بين هذه الانتقالات والنية محددان مهمان وهما ادراك الجدوى، وادراك الرغبة. وانطلاقا مما سبق تتبلور إشكالية البحث فيما يلي :

- ماهي اهم مكونات نموذج الحدث المقاولاتي ونظرية السلوك المخطط في التنبؤ بالسلوك المقاولاتي ؟
- وقد تم استخدام المنهج الاستكشافي، بالأسلوب الوصفي التحليلي، من خلال العودة لاهم الادبيات الخاضعة بنماذج الدراسة وتحليلها .
- وقد تم تقسم بحثنا الى مجموعة من المحاور :
- المحور الأول يتناول مفاهيم خاصة بالمقاولاتية والمقاول والنية المقاولاتية .
- المحور الثاني يدور حول نموذج الحدث المقاولاتي وكوناته واهم التعديلات التي طرأت عليه .
- المحور الثالث يدور حول نظرية السلوك المخطط ومكوناتها .
- المحور الرابع يتناول أوجه الشبه والاختلاف بين نموذج الحدث المقاولاتي ونظرية السلوك المخطط.

أولاً - مفاهيم خاصة بالمقاولاتية والمقاول والنية المقاولاتية :

1- المقاولاتية (ريادة الاعمال) :

يعد وضع تعريف شامل للمقاولاتية امر في غاية التعقيد، كما لا يمكن حصرها فقط في قيام شخص معين بإنشاء مؤسسة جديدة، أوتحتى حصر نشاطها في مجال معين كما هو متداول عند عامة الناس في الجزائر على انها نشاط البناء أوالتجهيز.⁵ حيث تم استخدام مفهوم المقاولاتية لأول مرة في القرن الثامن عشر بواسطة ريتشارد كانتيلون Richard Cantillon، بناءً على الكلمة الفرنسية "entrepreneur"، طور جان بابتيست ساي Jean-Baptiste Say مفهوم "المقاولاتية" أكثر، وعرفها على أنها تحقيق تحول من أجل استخدام أكثر كفاءة للموارد، وفي أوائل القرن العشرين جوزيف ألويس شومبيتر Joseph Alois Schumpeter، عرّف المقاولاتية على أنها عمليات متسلسلة لإنشاء وتشكيل أسواق جديدة، من خلال استخدام الموارد والجمع بينها بطرق مبتكرة . ان المقاولاتية هي عملية مسح واكتشاف الفرص الموجودة في السوق، والقيام بتحويل هذه الفرص إلى فكرة تجارية⁶.

فالمقاولاتية هي الأفعال والعمليات الاجتماعية التي يقوم بها، لإنشاء مؤسسة جديدة، أوتطوير مؤسسة قائمة في إطار القانون السائد، من خلال الأخذ بالمبادرة، وتحمل المخاطر، والتعرف على فرص الأعمال، ومتابعتها وتجسيدها على أرض الواقع⁷.

كما تعرف أنها عملية يمكن أن تتم في بيئات مختلفة وتحت تكوينات مختلفة وإدخال تغييرات في النظام الاقتصادي من خلال الابتكارات التي جلبتها الأفراد أوالمنظمات. تولد هذه الابتكارات أوتستجيب للفرص الاقتصادية، ونتيجة هذه العملية هي خلق ثروة اقتصادية واجتماعية لهؤلاء الأفراد وللمجتمع⁸.

2- المقاول (رائد الاعمال) :

المقاول اورائد الاعمال هي صفة الفرد الذي يقوم بعمل مقاولاتي، فهو ليس بالضرورة الذي يمتلك رأس المال، إنه ذلك الذي يسير الموارد ويتحمل مخاطر(مالية، تقنية، وبشرية) حيث تتطلب المقولة بشكل أساسي تسيير الموارد، أي هودلك الفرد القادر على استغلال رأس المال وتوظيفه في العملية الإنتاجية بكفاءة للحصول على الأرباح . حيث ان المقاول يتمتع بالقدرة على جمع البيانات بطريقة تؤدي إلى خلق فرص لتحقيق الربح، وأنه يعمل كمسير للموارد المحدودة، ويتمتع بالقدرة على التعامل مع التكاليف المترتبة على ذلك⁹. كما يمكن تعريف المقاول ذلك الشخص الذي يباشر تنفيذ عمل اقتصادي، يتولى إدارة وتسيير مؤسسة لحسابه الخاص، من أجل الوصول إلى مرحلة بيع المنتجات وتقديم الخدمات مستغلا في ذلك عوامل الإنتاج المتوفرة لديه¹⁰.

وبالتالي فان المقاول الناجح هودلك "الشخص الذي يحسن استغلال الفرص أوتحتى خلقها في مجال مهنته، ويتسم بالمبادرة، والابتكار، على ان يكون اقدمه محسوب المخاطر، كما ينبغي على المقاول أن يتحاشى بعض العوامل التي تؤدي الى فشل مشاريعه واعماله¹¹.

3- النية المقاولاتية:

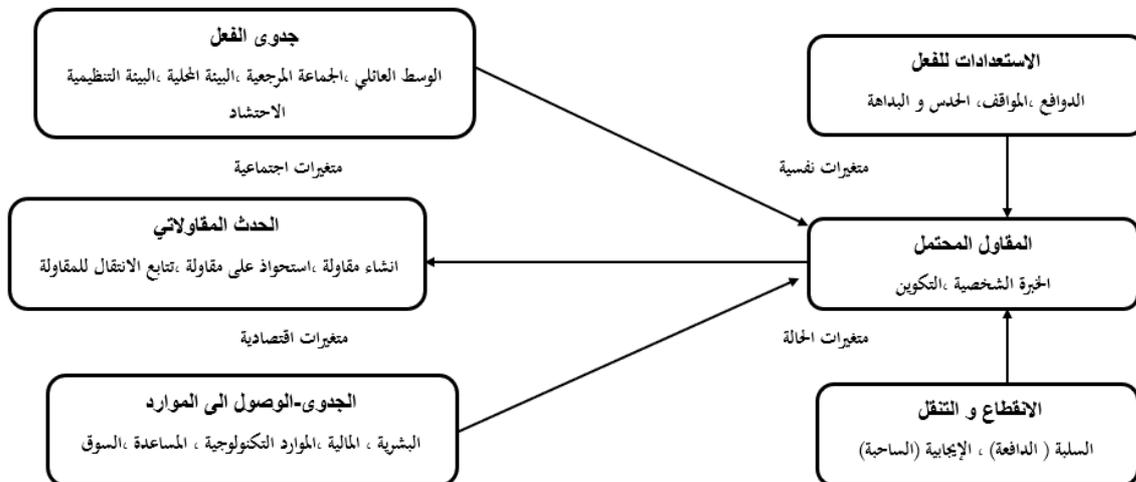
النية هي حالة ذهنية توجه انتباه الشخص (وبالتالي التجربة والعمل) نحو هدف معين أو مسار من أجل تحقيق شيء ما، حيث التحكم المتعمد في تلك الصور والقيم الذهنية التي توجه السلوك كعامل في نموذجهم السيبراني للسلوك، إذ تحافظ نوايا الشخص على القيمة أو الجهد على الرغم من الانقطاعات، وتهدف نوايا ريادة الأعمال إما إلى انشاء مشروع جديد أو إنشاء قيم جديدة في المشاريع القائمة¹². حيث لا ينخر الافراد في ريادة الأعمال عن طريق الصدفة، بل يفعلون ذلك عن قصد كنتيجة للاختيار، وهي أقوى مؤشر قريب لنشاط ريادة¹³. وبالتالي فان النية في سياق المقاولاتية، هي حالة ذهنية، توجه انتباه الشخص، وخبرته، وأفعاله، واهدافه، نحو الالتزام والتنظيم وتسخير مختلف السلوكيات الأخرى نحو تفعيل سلوك المقاولاتية، وتعتبر النية نحو المقاولاتية ليست قرارًا ثانيًا "بنعم أولاً"؛ بدلاً من ذلك، فهو يمتد على طول سلسلة متواصلة، تتراوح من مجرد تفضيل العمل الحر على العمل بأجر إلى الالتزام بمهنة ريادة الأعمال، وأخيراً إلى ريادة الأعمال الناشئة¹⁴. فالنوايا تعتبر أفضل مؤشر منفرد للسلوك، بما في ذلك المقاولاتية، ويساعد فهم النوايا الباحثين والمنظرين على فهم الظواهر ذات الصلة، والتي تشمل استكشاف الفرص، ومصادر الأفكار لمشروع تجاري، وكيف يصبح المشروع حقيقة واقعة في نهاية المطاف¹⁵.

ثانياً - نموذج الحدث المقاولاتي: The Entrepreneurial Event Model:

1- مفاهيم أساسية حول نموذج الحدث المقاولاتي :

يعد نموذج الحدث المقاولاتي كأحد النماذج المتخصصة في تفسير المقاولاتية عدة تطورات ابتداء من اعمال شبيروسنة 1975، وقد لاقت اعماله من ذلك الحين قبول وتتابع في استخدامه لتفسير، توجه الفرد نحو ريادة الاعمال او التنبؤ به ويشير (قوجيل) ان شبيرو اعتبر انشاء مقاوله عملية متعددة الابعاد والمحددات تؤثر في المقاول المحتمل ضمن متغيرات (متغيرات الحالة، متغيرات نفسية، متغيرات اجتماعية، متغيرات اقتصادية (، وبالتالي تقود الى انشاء المقاوله والتي اعتبرها عملية اطلاق للحدث المقاولاتي¹⁶.

الشكل (01): نموذج الحدث المقاولاتي لشابيرو (1975)¹⁷



وبعد نموذج(Shapiro ,1975) قام كل من (Shapero & Sokol,1982) بإعادة صياغة لنموذج الحدث المقاولاتي، يفترض SEE أن النية لبدء حدث ريادي مثل إنشاء مشروع جديد يتطلب ثلاثة سوابق مهمة؛ ادراكات الرغبة والجدوى (على الصعيدين الشخصي والاجتماعي) وكذلك الميل للعمل¹⁸. (Esfandiar & al, 2019). نموذج حدث ريادة الأعمال، افترض أن الناس يعيشون حياة قائمة على نواقل مختلفة خلال فترة حياتهم ويمكن أن تكون هذه العوامل مرتبطة بالعائلة والثقافية والمهنة. واعتبر القصور الذاتي هو قوة توجيهية لسلوكياتهم الأكثر شيوعاً، حيث يتكون من انتقالات قد تكون إيجابية أو سلبية، حيث تقود هذه التقلبات مسار حياة شخص ما ويجعله / ها ينخرط في نشاط بدء التشغيل. في نموذج Shapero and Sokol (1982)، تُعرف هذه الانتقالات بالأحداث المحفزة. والميل إلى اتخاذ إجراءات بشأن توافر الفرص وتصورات الرغبة والجدوى هي قوة لتغذية النية في أن تكون رائد أعمال. وفي الوقت نفسه، تستند تصورات الجدوى والاستحسان إلى الخلفيات الاجتماعية والثقافية، وتحدد الأولوية للإجراءات والسلوك¹⁹.

ويشير (Krueger) الى أن نموذج شابيرويفترض أن القصور الذاتي يوجه السلوك البشري إلى أن يقاطع شيء ما أو يزيح هذا القصور الذاتي. غالباً ما يكون النزوح سلبياً (على سبيل المثال، فقدان الوظيفة)، ولكن يمكن أن يكون إيجابياً بسهولة (على سبيل المثال، الميراث). يؤدي الإزاحة إلى إحداث تغيير في السلوك ويسعى صانع القرار إلى الحصول على أفضل فرصة متاحة من مجموعة البدائل التي تم سنها. ويعتمد اختيار السلوك الناتج على "المصادقية" النسبية للسلوكيات البديلة (في هذه الحالة لصانع القرار هذا) بالإضافة إلى بعض "الميل للتصرف" (بدون أن لا يتخذ صانع القرار أي إجراء مهم). تتطلب "المصادقية" أن يُنظر إلى السلوك على أنه مرغوب فيه وممكن. وبالتالي يتطلب الحدث الريادي إمكانية بدء عمل تجاري (المصادقية والميل إلى العمل) للوجود قبل النزوح (جنباً إلى جنب مع الاستعداد للتصرف بعد النزوح)، ويقدم Shapero دليلاً آخر على أن التصورات مهمة، حيث تؤدي الأحداث المهمة في الحياة (فقدان الوظيفة، الهجرة، إلخ) إلى زيادات كبيرة في نشاط ريادة الأعمال. الأفراد لم يتغيروا، ولكن تصوراتهم للظروف الجديدة تغيرت. من الواضح أن القدرة على أن يصبحوا رواد أعمال موجودة، لكنها تتطلب نوعاً من الإزاحة حتى تظهر تلك الإمكانيات²⁰.

الشكل(02): نموذج الحدث المقاولاتي لـ Shapiro & sokol (1982)²¹

تغيرات مهمة في الحياة



وتعد الانتقالات في نظر Shapiro هي المسببة في وجود الحدث المقاوالاتي اذ هي من تزيل القصور الذاتي وتعجل الدخول في السلوك المقاوالاتي ووفق نموذج الحدث المقاوالاتي فهي تتكون من :

2- مكونات نموذج الحدث المقاوالاتي :

- **الانتقالات السلبية** : هي الأكثر شيوعاً وهي الأساس لإطلاق حدث ريادة الأعمال. يتم فرض عمليات النزوح السلبية بشكل عام بواسطة البيئة الخارجية وهي خارجة عن سيطرة الفرد. وهي تشير إلى الأحداث التي تعطل مسار حياة رائد الأعمال المحتمل: الفصل، والطلاق، والبطالة، وال فشل المدرسي، والاستياء من العمل، وما إلى ذلك.

- **الانتقالات الإيجابية** : قد ينتج عن تأثير الأسرة أو وجود سوق أو عملاء أو مستثمرين محتملين. إنها ناتجة عن المحفزات الإيجابية لبدء عمل تجاري مثل الحصول على ميراث، وإيجاد فرصة عمل، وما إلى ذلك.

- **مواقف وسيطة**: التي تشير إلى الأحداث التي تؤدي إلى تغييرات في مسار حياة الشخص. تشير المواقف الوسيطة إلى نهاية وتمزق مرحلة في حياة الفرد (تخرج، تقاعد، خروج من الجيش، من السجن، إلخ) وبالتالي تضعه بين حالتين. وهي تختلف في شكلها عن الانتقالات السلبية من خلال إمكانية التنبؤ بها²².

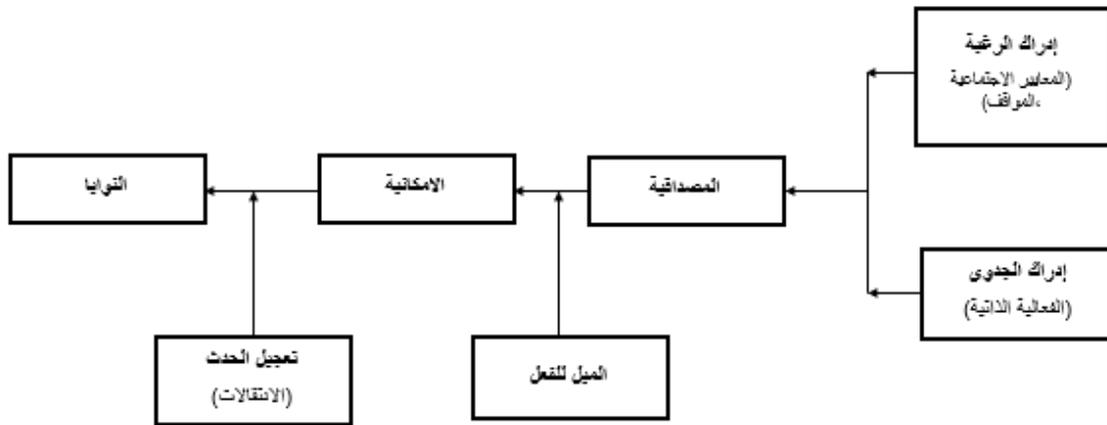
- **إدراك الرغبات**: ويتمثل في مجموع العوامل الاجتماعية والثقافية التي تؤثر على قيم الأفراد، وأن أي مجتمع كلما زاد اهتمامه بالإبداع، المخاطرة، والاستقلالية الذاتية، كلما زاد التوجه المقاوالاتي²³. ويشير Krueger إلى هذا البناء من ادراك الرغبات ويشتمل على الجاذبية ويجمع بين المواقف والمعايير الاجتماعية، حيث يعبر عن تصورات ما يجده الفرد مرغوباً فيه شخصياً، والذي يعتمد بدوره على التأثير الشخصي المحتمل للنتائج من أداء السلوك المستهدف إيجاباً أو سلباً، وترتبط أيضاً بالمعايير الاجتماعية وهوتصوراتنا لما قد يفكر فيه الأشخاص المهمون في حياتنا عند إطلاقنا في المشروع. وفي البيئات المجتمعية، قد يكون لدى رواد الأعمال المحتملين مجموعة مرجعية كبيرة ومنتشرة تضم بالتأكيد العائلة والأصدقاء، وكذا التأثيرات الثقافية، كما وترتبط تصورات الاستحسان بالاهتمام الجوهري بريادة الأعمال والابتكار²⁴. وبالتالي فإن ان ادراكات الرغبة تعبر عن الجاذبية المتصورة لبدء عمل تجاري، وهو مبني على أساس نظام قيم الفرد الذي يحكم اختياراته ورغباته، وهذا النظام مبني على أساس تأثير المعتقدات والمبادئ والمخاوف والعوامل الثقافية والاجتماعية؛ ووجود نماذج ريادة الأعمال في حاشية رائد الأعمال المحتمل ينعكس نظام القيم، على سبيل المثال، من خلال القيم الشخصية والمهنية التي يتم نقلها وتقديرها، ويمكن أن تؤدي التجارب السلبية، مثل الفشل في مغامرات ريادة الأعمال السابقة، إلى تعزيز مصداقية عمل ريادة الأعمال والتأثير على مفهوم الرغبة²⁵.

- **ادراكات الجدوى** : وتتكون من خلال إدراك أنواع مختلفة من المتغيرات (المالية والبشرية والموارد التقنية) وتوافر الموارد ينشط مباشرة المتغير النفسي للميل الى العمل مختلف وسائل الدعم والمساعدات، وتوافر

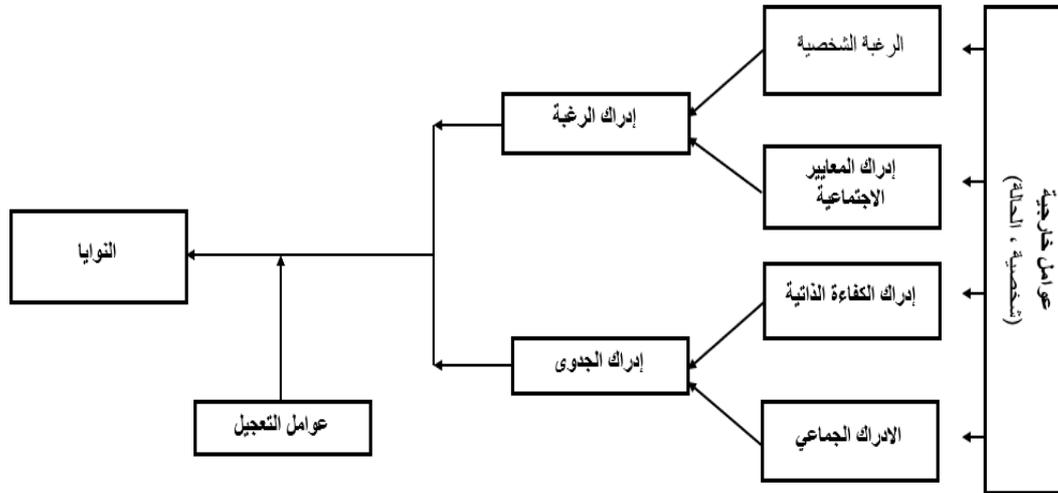
الموارد المالية الذي يؤثر بشكل مباشر على التوجه المقاولاتي، وهذا الميل ينشأ نتيجة امتلاك الفرد المدخرات شخصية، مساهمة الاسرة، دعم الزوج (ة)، الأصدقاء، تقديم المشورة والتكوين كلها تؤثر على ادراكات²⁶ . كما قد تعبر ادراكات الجودة عن الكفاءة الذاتية المتصورة، وهي قدرة الشخص المدركة على تنفيذ بعض السلوك المستهدف²⁷ . وتعتمد الفعالية الذاتية على تصور الفرد لمهاراته وأقدراته على أداء مهام معينة، وينعكس ذلك من خلال ثقة الفرد في قدرته على النجاح في مثل هذه المهام، بحيث تؤثر الفعالية الذاتية للمقاولاتية على الخيارات والتطلعات والجهود²⁸ . ولا ننسى دور الدول في التشجيع العمل المقاولاتي حيث ان التسهيلات في الانشاء ونظام الإعارة والديون والمرافقة وكذا التسهيلات الإدارية، والضريبة، والحملات الاعلانية..الخ كلها تعمل على تحفيز الخوض في العمل المقاولاتي وترفع من ادراكات الجدوى . ويؤكد Kruger & Brazeal الى أن المجتمع يحتاج إلى تجنب السياسات التي تخيف رواد الأعمال المحتملين. قد يؤدي التهديد برفع الضرائب على الأعمال إلى ردع شخص ما يعترزم بالفعل بدء عمل تجاري، لكنه سيردع رواد الأعمال المحتملين أكثر²⁹ .

3- نموذج الحدث المقاولاتي واعمال Krueger: من الملاحظ ان هذا النموذج يخلو من وجود متغير النية، لذا قام Krueger بوضع نموذج أكثر واقعية في التنبؤ بالسلوك المقاولاتي او الحدث المقاولاتي مدرجا فيه النية المقاولاتية، وعدل في نموذج شاببيروسوكل³⁰ .

الشكل(03): نموذج النية المقاولاتية Krueger & Brazeal (1994)³¹



كما قام krueger سنة (2000) بإعادة تعديل النموذج مرة أخرى ليصبح كما يلي :
الشكل(04): نموذج النية المقاولاتية krueger (2000) ³²



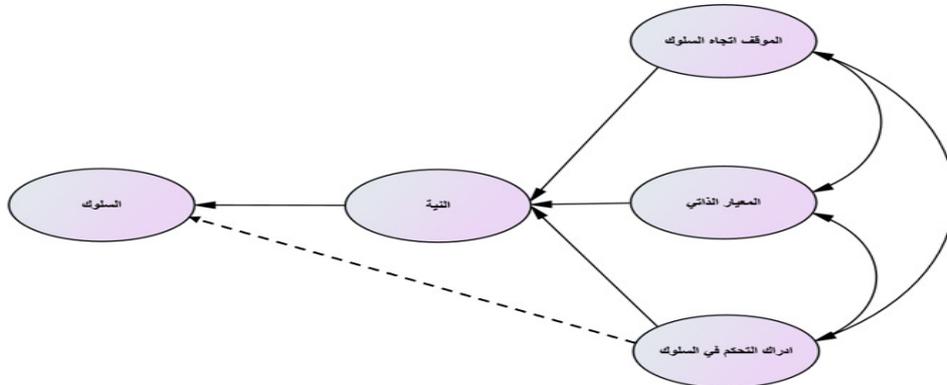
ويعتبر هذا النموذج هونتاج لمجموعة من الدراسات والاعمال حول نماذج الحدث المقاولاتي لكل من (Shapero, 1982; Krueger, 1993; Krueger & Brazeal, 1994). ومن بين العوامل التي تظهر هنا هي عوامل التعجيل (التسهيل) هي نتاج لبعض المتغيرات الخارجية يمكن أن تعمل على تسهيل أو "تعجيل" تحقيق النوايا في السلوك، قد يكون أحد هذه العوامل هوتصورات توافر الموارد أوالميل الشخصي للعمل على الفرص البيئية، ويبدوأن الحدث المعجل النموذجي يعكس نوعاً من الإزاحة (الانتقال)، وتعطيل القصور الذاتي مثل الطرد أوعرض عقد كبير. ومع ذلك، فإن رد فعلنا على النزوح يعتمد على تصوراتنا لتأثير ذلك الحدث؛ يقول شاببيروان رد فعلنا يعتمد أيضاً على الخيارات المعقولة التي نتصورها³³. ويؤمد شاببيروان "الحدث المعجل" كان حاسماً لبدء العمل المقاولاتي. يمكن أن يكون هذا الحدث المعجل ظهور (أو اكتساب) عامل تسهيل متصور أوإزالة (أو تجنب) متصور. عامل مثبط.حيث لاحظ شاببيرووكيف أن مسار حياة الإنسان يعتمد بشكل كبير على القصور الذاتي، وأن لكل فعل ردة فعلوهي التي وهي التي تعمل على توجيه قرارات الحياة. وهذا الحدث يزيح شيء ما هذا الجمود ويجبر الأفراد على تقييم مسارات العمل المستقبلية في ضوء جديد، وهذا يعني أنه يمكننا أيضاً التفكير في تعجيل الأحداث على أنها محفزات للعمل أوعوائق أمام العمل، حيث يمكن للظروف المتغيرة أن تثير التصور بأن حدثاً إيجابياً قد ظهر على السطح [أوأن رائد الأعمال قد ظهر على السطح] وبالتالي يؤدي إلى اتخاذ إجراء. ومع ذلك، يمكن أن يُعزى الحدث نفسه إلى إزالة حاجز³⁴. وبالتالي يمكن تصنيف هذه الأحداث المتعجلة على أنها ظهور (أو اكتساب) لعامل تسهيل محسوس (على سبيل المثال، فرصة لا تصدق؛ الوصول إلى مشورة الخبراء؛ عرض عقد كبير) أوإزالة (أوالتجنب) (على سبيل المثال فقدان الوظيفة؛ غياب التمويل؛ الهجرة القسرية) لعامل مثبط محسوس، ومن الأمثلة كذلك المثال فقدان السوق، والموارد المالية، توافر الموارد، التكلفة، المنتج، السياسة الحكومية، الأزمات المالية، العميل أوالسوق الجديدة، المورد، قرض الحافز، فرصة أفضل والتغيرات التكنولوجية³⁵.

ثالثا - نظرية السلوك المخطط: The Theory of Planned Behavior

1- مفاهيم أساسية حول نظرية السلوك المخطط :

تفترض نظرية السلوك المخطط (TPB) ثلاث محددات مستقلة من الناحية المفاهيمية للنية. الأول هو الموقف تجاه السلوك (attitude toward the behavior) ويشير إلى الدرجة التي يتمتع بها الشخص بتقييم أو تقييم إيجابي أو غير موات للسلوك المعني. المتنبئ الثاني هو عامل اجتماعي يسمى القاعدة الذاتية (subjective norm)؛ يشير إلى الضغط الاجتماعي المتصور لأداء السلوك أو عدم القيام به. والعامل الثالث للنية هي درجة التحكم السلوكي المدرك (the degree of perceived behavioral control) والذي يشير إلى السهولة أو الصعوبة المتصورة في أداء السلوك ويفترض أنه يعكس التجربة السابقة وكذلك العوائق والعقبات المتوقعة. كقاعدة عامة، كلما كان الموقف والمعايير الذاتية أكثر ملاءمة فيما يتعلق بالسلوك، وكلما زادت السيطرة السلوكية المتصورة، يجب أن تكون نية الفرد في أداء السلوك قيد الدراسة أقوى. من المتوقع أن تختلف الأهمية النسبية للموقف، والمعيار الذاتي، والتحكم السلوكي المدرك في التنبؤ بالنية عبر السلوكيات والمواقف. وبالتالي، في بعض التطبيقات يمكن العثور على ذلك فقط المواقف لها تأثير كبير على النوايا، وفي حالات أخرى تكون المواقف والسيطرة السلوكية المتصورة كافية لتفسير النوايا، وفي حالات أخرى، فإن جميع المتنبئين الثلاثة يقدمون مساهمات مستقلة. تتعامل نظرية السلوك المخطط مع أسلاف المواقف والمعايير الذاتية والتحكم السلوكي المدرك، وهي السوابق التي تحدد في التحليل النهائي النوايا والأفعال. في أبسط مستوى من التفسير، تفترض النظرية أن السلوك هو دالة للمعلومات البارزة، أو المعتقدات، ذات الصلة بالسلوك تعتبر هذه المعتقدات البارزة هي المحددات السائدة لنوايا الشخص وأفعاله. يتم تمييز ثلاثة أنواع من المعتقدات البارزة: المعتقدات السلوكية التي يُفترض أنها تؤثر على المواقف تجاه السلوك، والمعتقدات المعيارية التي تشكل المحددات الأساسية للمعايير الذاتية، والمعتقدات الضابطة التي توفر أساس الإدراك³⁶.

الشكل (05): يمثل نموذج السلوك المخطط³⁷



2- مكونات نظرية السلوك المخطط :

- **الموقف تجاه السلوك attitude toward the behavior**: وهو يمثل درجة تقييم الفرد الإيجابية والسلبية لأداء سلوك معين، ويتم تحديد الموقف تجاه السلوك من خلال مجموعة من المعتقدات الفردية عن نتائج إيجابية أو سلبية من القيام به، كما أنه يمثل درجة من الاستحسان حيث وبشكل النتائج توقع النتائج الناجمة عن هذا السلوك³⁸. ويُفترض أن المعتقدات السلوكية تؤثر على المواقف تجاه السلوك، حيث يربط كل معتقد السلوك بنتيجة معينة، والتي يتم تقييمها بالفعل بشكل إيجابي أو سلبي. لذلك، يكتسب الناس تلقائيًا موقفًا تجاه السلوك. بهذه الطريقة، يشكل الناس مواقف إيجابية تجاه السلوكيات التي يُعتقد أن لها عواقب مرغوبة ومواقف سلبية تجاه السلوكيات المرتبطة بالعواقب غير المرغوب فيها³⁹. وبالتالي فهو يمثل طريقة الشخص لتقييم ومقارنة شيء مقابل الخيارات المتاحة على أساس الإدراك، والقيم، والعواطف تجاه الشيء⁴⁰. ويعتبر الموقف المقاولاتي انطلاقا من مفهوم (Ajzen) بأنه تعبير عن النتائج التي يؤمن الفرد بتحقيقها عند القيام بسلوك معين، سواء بنتائج إيجابية وهي عبارة عن مزايا أو بنتائج سلبية وهي عبارة عن مخاطر، مرتبطة بذلك السلوك، ويزداد تأثير هذا الموقف على النية المقاولاتية كلما زاد احتمال تحقق تلك النتائج، وعليه فإن النتائج الإيجابية سوف تعمل على زيادة مستوى النية المقاولاتية، أما السلبية فتؤدي إلى ضعف النية المقاولاتية لدى الفرد⁴¹. إذن فالموقف اتجاه المقاولاتية هو عملية إدراكية تقييمية للنشاط المقاولاتي، فكلما كان تقييم الفرد إيجابي للنشاط المقاولاتي يزيد ذلك من نيته لكي يصبح مقاولا، والعكس فإذا أدرك الفرد تقييما سلبيا على النشاط المقاولاتي فهذا يضعف نيته للتوجه المقاولاتي⁴². كما يمكن التعبير عن الموقف بالجابدية الشخصية للعمل المقاولاتي فالاستحسان والنفور من المقاولاتية تشكلان درجة جاذبية نحو الفعل⁴³.

- **المعايير الذاتية subjective norms**: تتعلق المعايير الذاتية بالتأثيرات الاجتماعية / الضغوطات المتصورة من الفرد حول الخوض أو عدم الخوض في سلوك معين وتتعلم المعايير الذاتية عن معتقدات الأفراد حول كيفية نظر مجموعاتهم المرجعية إليهم إذا قاموا بسلوك معين⁴⁴. ومن وجهة نظر علم النفس الاجتماعي ان ضغط المعايير الاجتماعية الذي يشعر به الأفراد يمكن إدراكه من خلال المعايير الذاتية للفرد. حيث المعايير الذاتية هي تنفيذ شخصي لسلوك توافق عليه العلاقات المهمة الأخرى بين الناس، وتشير أيضا إلى ضغط الأفراد عندما يُتوقع منهم الانخراط في سلوك معين حيث أن هذه التصورات مرجع مهم للمجموعات الفردية، مثل الزوج أو أفراد الأسرة الآخرين⁴⁵. ويؤكد (ليروي وآخرون) أن المعايير الذاتية تمثل الاعتقاد المعياري حول ريادة الأعمال كخيار مهني وبالتالي فهو أحد الدوافع المحتملة لامتثال لهذه المعتقدات المعيارية. بالإضافة إلى ذلك، يمكن أن تصبح هذه الضغوط نقطة انطلاق أو عائقًا لتنمية مهنة ريادة الأعمال، وهذا يعتمد على البيئة الاجتماعية⁴⁶. ويخطط الكثير من الباحثين في التمييز بين البنية المفاهيمية لكل من المعايير الذاتية (subjective norms) والتي تشير إلى الضغط المتصور نتيجة لأداء سلوك ويأتي من توقع وملاحظة ما يقوله أو يفعله الآخرون المهتمون تجاه هذا السلوك، بينما يشير الدعم الاجتماعي (social support) إلى تصور الفرد لمساعدة الآخرين في أداء هذا السلوك⁴⁷. وانطلاقا من هذا

فان المقاول قد لا يتوقع ضغط من المقربين اليه في حالة خوضه غمار مشروع معين وفق مفهوم المعايير الذاتية، في المقابل فلا يتوقع ان يكون هناك دعم اجتماعي له بمعنى انه لا يتوقع ان يساعده في هذا المشروع، كما انه قد يتلقى نوع من عدم القبول للمشروع في حين أنه قد يتلقى الدعم رغم المعارضة وبالتالي فان الواقع يعكس العديد من الوضعيات التي تكون مؤثرة في السلوك .

بالإضافة الى ما ذكرنا سابقا قد يقع الباحثين أيضا عند قياس المعايير الذاتية وفق نظرية السلوك المخطط (TPB) بين المعايير الذاتية (subjective norms) والمعايير الشخصية (Personal Norms) ويعتقد انهما شيء واحد .حيث يعرف شوارتز المعايير الشخصية على أنها توقعات ذاتية مبنية على القيم الداخلية. تعكس المعايير الشخصية الالتزام بالقيم الداخلية ويتم اختبارها على أنها مشاعر الالتزام الشخصي للانخراط في سلوك معين⁴⁸ .

- **التحكم السلوكي المدرك perceived behavioral control**: قام (Ajzen) بدراسة البنية المفاهيمية للتحكم المدرك في السلوك، حيث ويتضح أن التحكم المدرك في أداء السلوك، على الرغم من أنه يتكون من مكونات قابلة للفصل تعكس المعتقدات حول الكفاءة الذاتية المدركة (Perceived Self-Efficacy) وحول إمكانية التحكم (Perceived controllability)، فيمكن مع ذلك اعتباره متغيرًا كامنًا وحدويًا في نموذج عامل هرمي، حيث يشير (باندورا) الى ان الكفاءة الذاتية المتصورة عبارة عن معتقدات الافراد حول قدراتهم على ممارسة السيطرة على مستوى أدائهم الوظيفي والأحداث التي تؤثر على حياتهم، وقدرتهم على تنظيم وتنفيذ مسارات العمل المطلوبة لإنتاج مستويات معينة من التحصيل، أي الاقتناع بأنه يمكن للمرء أن ينفذ بنجاح السلوك المطلوب لتحقيق نتائج معينة". عند تعريفها على هذا المستوى العام، تختلف الكفاءة الذاتية المدركة اختلافًا كبيرًا عن التحكم السلوكي المدرك، والذي يركز على القدرة على أداء سلوك معين، ولتجنب سوء الفهم من هذا النوع، يجب قراءة مصطلح "التحكم السلوكي المدرك" على أنه "تحكم محسوس في أداء السلوك". وبما أن المفهوم الشامل للتحكم السلوكي المدرك، كما يتم تقييمه بشكل عام، يتكون من عنصرين: الكفاءة الذاتية (التعامل مع سهولة أو صعوبة أداء السلوك أو الثقة في قدرة الفرد على أدائه) وإمكانية التحكم (المعتقدات حول المدى الذي يعود فيه أداء السلوك إلى الفاعل)⁴⁹. وتشمل الفعالية الذاتية عوامل الرقابة الداخلية مثل المعرفة والمهارات وتعكس تصور الفرد عن سهولة أو صعوبة اتخاذ سلوك معين، فضلاً عن ثقة الفرد في قدرته على أداء السلوك. من ناحية أخرى، تشمل إمكانية التحكم المتصورة perceived controllability عوامل التحكم الخارجية، مثل الموارد والفرص والحوجز المحتملة، وتعكس تصور المرء أن تنفيذ السلوك متروك له تمامًا⁵⁰. حيث ان تصورات رواد الأعمال لقدرتهم على أداء سلوك معين (أو فعاليتهم الذاتية) تتأثر سلبًا عندما يعتقدون أن القوى الخارجية تحرمهم من التحكم الكامل في سلوكهم؛ بمعنى آخر، أن هناك نقص في القدرة على التحكم perceived controllability، ويترتب على ذلك أن رواد الأعمال الناشئين الذين يدركون أن لديهم مستوى مرتفعًا من القدرة على التحكم قد يواجهون مستوى فاعلية ذاتية أقوى، والعكس يجب أن ينطبق أيضًا⁵¹.

وبالتالي، عندما يعتقد الناس أن البيئة يمكن التحكم فيها فيما يتعلق بأمور تهمهم، فإنهم يكونون متحمسين لممارسة فعاليتهم الشخصية بالكامل، مما يعزز احتمالية النجاح. وتجارب النجاح، بدورها، توفر التحقق السلوكي من الفعالية الشخصية والتحكم البيئي. إذا تعامل الناس مع المواقف على أنها لا يمكن السيطرة عليها إلى حد كبير، فمن المرجح أن يمارسوا فعاليتهم بشكل ضعيف ومجهض، مما يولد تجارب الفشل. بمرور الوقت، تؤثر حالات الفشل بشكل متزايد على الكفاءة الذاتية المتصورة والمعتقدات حول مدى إمكانية التحكم في البيئة. يتم تحديد معدلات النجاح والفشل إلى حد كبير من خلال المعايير التي يتم على أساسها قياس الإنجازات⁵².

وقد قام كل من (Ajzen & Fishbein) بوضع مخطط أكثر تفصيلاً لنظرية السلوك المخطط موضحاً فيه العوامل الخلفية (Background factors) والتي تكونت من الجوانب:

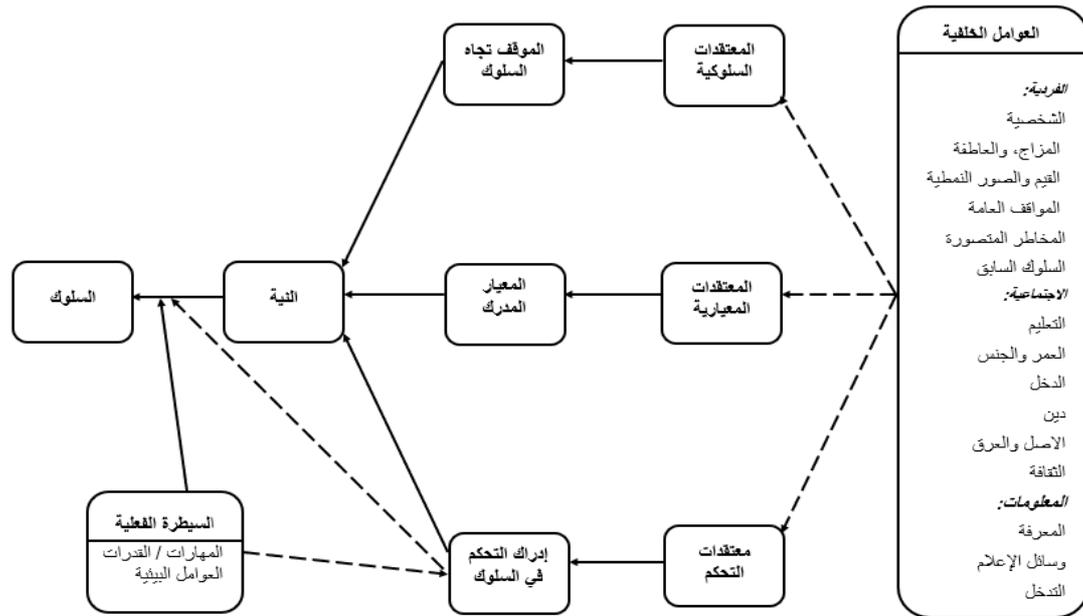
- الفردية متمثلة في: الشخصية، المزاج والعاطفة، القيم والصور النمطية، المواقف العامة، المخاطر المتصورة، السلوك السابق.

- الجانب الاجتماعي متمثلة في: التعليم، العمر والجنس، الدخل، الأصول والعرق، الثقافة.

- الجانب المعلوماتي: المعرفة، وسائل الإعلام، التدخل ويقصد هنا بالتدخل

وهذه العوامل الخلفية تقف وراء مختلف المعتقدات (Beliefs) والتي تكون وراء محددات النظرية، وكذا تم اضافة مكون خاص بتأثير السيطرة الفعلية للفرد (Actual control) والتي تكونت من المهارات، العوامل البيئية⁵³.

الشكل (06): يوضع نموذج السلوك المخطط وفق ما أشار اليه (Ajzen & Fishbein)⁵⁴



رابعاً - النموذجين بين التقارب والتباين:

قام كراغر وزملاؤه (Krueger & al) بإجراء مقارنة بين مكونات نظرية السلوك المخطط TPB ومكونات نموذج الحدث المقاولاتي SEE حيث أشار الى انهما متماثلان إلى حد كبير مع بعضهما البعض. :

- فكلاهما يحتوي على عنصر مرتبط من الناحية المفاهيمية بالكفاءة الذاتية المتصورة، وهو التحكم السلوكي المدرك، في نظرية السلوك المخطط؛ وإدراك الجدوى في نموذج الحدث المقاولاتي.
- تتوافق مقاييس الموقف الأخرى التي تتبعها نظرية السلوك المخطط والمتمثلة في الموقف، والمعايير الذاتية مع ادراكات الرغبة في نموذج الحدث المقاولاتي .

ومع ذلك، يمكن للمرء أن يكون لديه إمكانيات كبيرة لبدا العمل المقاولاتي دون وجود نوايا مقابلة. وبالتالي، يبدو أن المواقف المناسبة قد لا تكون كافية. حيث قد يكون لدى العديد من مؤسسي الأعمال نية لبدء عمل تجاري قبل سنوات قليلة فقط ولكن لم يبدؤوه، في حين ان البعض كانت لهم نوايا ضعيفواصبحوا رواد اعمال. لتفسير هذه الظواهر، يضيف نموذج الحدث المقاولاتي عنصراً إرادياً إلى النوايا: وهو الميل إلى الفعل⁵⁵. ويمكن تصور الميل إلى التصرف على أنه نزعة شخصية للتصرف بناءً على قرارات المرء، وبالتالي يعكس الجوانب الطوعية للنوايا. من الناحية المفاهيمية، يعتمد الميل للتصرف بناءً على فرصة على تصورات التحكم الرغبة في السيطرة من خلال اتخاذ إجراء⁵⁶.

ويضيف (بوسيف) معتمداً على عدد من الدراسات الى ان :

- نموذج الحدث المقاولاتي يعطي معلومات شحيحة عن عامل المعيار الشخصي، عكس نموذج نظرية السلوك المخطط، علاوة على ذلك إن متغير إدراك الرغبة في نموذج الحدث المقاولاتي يضم الجانب الاجتماعي كله تحت مضلة متغير إدراك الرغبات

- بالنسبة لنموذج نظرية السلوك المخطط فإن متغير الموقف اتجاه السلوك يتنبأ باهتمام وجاذبية الشخص اتجاه السلوك المقاولاتي وكذلك موقفه الذي يرجع إلى تأثير المجتمع، لذلك فإن هذا النموذج بتفصيله للمتغيرات التحفيزية (الموقف اتجاه السلوك، المعيار الشخصي، القدرة على التحكم في السلوك) يعطي معلومات أكثر دقة من نموذج الحدث المقاولاتي (إدراك الرغبات وامكانية الإنجاز للفرد أوالجدوى)⁵⁷.

خاتمة :

تعد نماذج النية المقاولاتية اهم النماذج المساعدة في التنبؤ بالسلوك المقاولاتي لدى الفرد، والتي تساعد الباحثين في دراستهم، خاصة وانها تجمع بين مختلف العوامل البيئية والشخصية، ومع هذا هناك العديد من الباحثين يفشلون في استخدامها بالطريقة المناسبة للخط الذي يقع نتيجة عدم التعمق في كل محدد من محددات النموذج فكما اشرنا مثلا لا تعني المعايير الذاتية، المستعدة الاجتماعية ولا تعني أيضا المعايير الشخصية، فالبعض يقع في سوء الترجمة والانتقاد نحو الكلمة لا المعنى، كما ان البعض بوصفها في استبياناته لقياس النية والمؤثرات الناتجة بطرق مبتورة أحيانا، فهناك العديد من الدراسات لم تبتدأ مثلا

بمعجلات الحدث المقاولاتي، تجاوزينها مباشرة على ادراكات الجدوى والرغبة، وقد يتجهون الى الوساطة في النمذجة لاحد المتغيرات في حين هوفي النموذج معدل .كما ان معظم استخدامات هذه النماذج بقي متوقفا ضمن المجال البحثي، ولم يتم تطويرها لتصل الى أداة تستخدم بطريقة عملية للتنبؤ بالمقاول المستقبلي، وبالتالي نحث اونرفع من النية المقاولاتية للسلوك، وكما أشار العديد من الباحثين تبقى النية مجرد متنبئ بالسلوك وليست السلوك بحد ذاته فالكثير كانت نواياهم بدء مشروع الا انها انتهت بعمل باجر، وآخرون لم تكن لديهم النوايا اصبحوا رواد اعمل، وهنا ليس بالضرورة هناك خطأ في النموذج او الدراسة الا ان السلوك معقد وتضل النماذج محل تطوير لا الجمود، وهذه النماذج يجب ان تتطور تبعا للبيئات المختلفة، اوجب ان تصاغ لكل بيئة نموذج خاص بها الى جانب النماذج العامة.

الهوامش:

- ¹- Fayolle, A. (2003). *Le métier de créateur d'entreprise*. Éditions d'Organisation.
- ² - محمد الشريف ناصري. (2021). المقاولاتية الرياضية في مواجهة جائحة كوفيد-19. *مجلة النموالاقتصادي والمقاولاتية*، (2)5، الصفحات 133-146.
- ³ - Esfandiar, K., & al. (2019). Understanding entrepreneurial intentions: A developed integrated structural model approach. *Journal of Business Research*(94), pp. 172-182.
- ⁴ - سيد احمد بوسيف. (2018). تأثير المهارات المقاولاتية على النية المقاولاتية لدى الطلبة الجامعيين. *تلمسان، الجزائر: كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة تلمسان، اطروحة دكتوراه غير منشورة.*
- ⁵ - علي بن حكومي، وعبد المجيد بدري. (2020). *المقاولاتية الاجتماعية : مفهومها وموضوعها*. *مجلة النموالاقتصادي والمقاولاتية*، (1)4، الصفحات 9-17.
- ⁶ - Erkoç, M. F., & Kert, S. B. (2013). A Comparative Study on Entrepreneurship Tendencies and Individual Innovativeness Perceptions of Pre-Service Teachers. *International Journal of Social Sciences & Education*, 3(4).
- ⁷ - أيوب صكري، وآخرون. (2017). واقع التعليم المقاولاتي في الجزائر - الإنجازات والطموحات -. *مجلة اقتصاديات المال والاعمال*، (4)1، الصفحات 12-22.
- ⁸ - Fayolle, A. Op. Cit.
- ⁹ - محمد قوجيل. (2016). دراسة وتحليل سياسات دعم المقاولاتية في الجزائر. رسالة دكتوراه غير منشورة، ورقة: كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير.
- ¹⁰ - ليليا بن صويلح. (2017). *نومقاربة سوسيوولوجية لظاهرة المقاولاتية*. *مجلة الباحث الاجتماعي*(13)، الصفحات 459-470.
- ¹¹ - رزيقة مخوخ. (2020). *المقاولاتية كآلية لتحقيق النموالاقتصادي في الجزائر*. *مجلة النموالاقتصادي والمقاولاتية*، (2)4، الصفحات 1-14.
- ¹² - Bird, B. (1988). Implementing entrepreneurial ideas: The case for intention. *Academy of management Review*. *Academy of management Review*, 13(3), pp. 442-453.
- ¹³ - Obschonka, M., & al. (2010). Entrepreneurial intention as developmental outcome. *Journal of Vocational Behavior*, 77(1), pp. 63-72.

- ¹⁴ -Vamvaka, V., & al. (2020). Attitude toward entrepreneurship, perceived behavioral control, and entrepreneurial intention: dimensionality, structural relationships, and gender differences., 9, p. Journal of Innovation and Entrepreneurship.
- ¹⁵ - Krueger Jr, N. F., & al. (2000). Competing models of entrepreneurial intentions. Journal of business venturing, 15(5-6), pp. 411-432.
- ¹⁶ - محمد قوجيل. مرجع سابق.
- ¹⁷ - Boissin, J.-P., & Janssen, F. (2015). Norris F. Krueger, Jr.-La cognition de l'entrepreneur. In K. Messeghem, & O. Torrès , Les Grands Auteurs en Entrepreneuriat et PME (pp. 193-210). EMS Editions.
- ¹⁸ - Esfandiar, K., & al. Op.Cit.
- ¹⁹ - Ali, S., & al. (2012). Determinants of entrepreneurial intentions among the college students in: China and Pakistan. Journal of Education and Practice, 3(11), pp. 13-21.
- ²⁰ - Krueger Jr, N. F., & Brazeal, D. V. (1994). Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs. Entrepreneurship theory and practice, 18(3), pp. 91-104.
- ²¹ - liouat, B., & Emna Baccari. (2010). Environnements favorables à l'intention entrepreneuriale des ingénieurs TIC entre désirabilité et faisabilité. 9ème Symposium International sur l'Entrepreneuriat. alger.
- ²² - Diamane, M., & Koubaa, S. (2016). Les approches dominantes de la recherche en entrepreneuriat. 2ème Colloque international sur L'entrepreneuriat et le développement des PME dans le monde.
- ²³ - عبد القادر هاملي، ومصطفى حوجو. (2018). محددات توجه الشباب الجامعي نحوالنشاط المقاوالاتي - دراسة ميدانية على عينة من الشباب الجامعي-. مجلة اقتصاد المال والأعمال، 2(4)، الصفحات 20-52.
- ²⁴ - Krueger Jr, N. F., & Brazeal, D. V. (1994). Op.Cit.
- ²⁵ - Diamane, M., & Koubaa, S. Op.Cit.
- ²⁶ - عبد النور بالميمون، وآخرون. (2017). دور نظرية السلوك المخطط في دراسة التوجه المقاوالاتي لخريجات الجامعات دراسة حالة طالبات كلية العلوم الاقتصادية لجامعة معسكر. حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، 4(2)، الصفحات 130-148.
- ²⁷ - Krueger Jr, N. F., & Brazeal, D. V. (1994). Op.Cit.
- ²⁸ - أمين علي، وكتومة ماحي . (2019). محددات النية المقاوالاتية لدى الطلبة الجامعيين - دراسة ميدانية على عينة من طلبة جامعة سيدي بلعباس-. مجلة إقتصاد المال والأعمال JFBE، 03(03)، الصفحات 384-405.
- ²⁹ - Krueger Jr, N. F., & Brazeal, D. V. (1994). Op.Cit.
- ³⁰ - سيد أحد بوسيف، وسيد أحمد بن اشنهو. (2016). تأثير إدراكات الرغبة والجدوى على النية المقاوالاتية لدى الطالبات الجامعيات في الماستر. مجلة المالية والأسواق، 3(2)، الصفحات 304-324.
- ³¹ - Krueger Jr, N. F., & Brazeal, D. V. (1994). Op.Cit.
- ³² - Krueger Jr, N. F. (2000). The cognitive infrastructure of opportunity emergence. Entrepreneurship Theory and Practice, 25(3), pp. 5-23.
- ³³ -Ibid.
- ³⁴ - Krueger, N. F., & al. (2008). Beyond intent: antecedents of resilience & precipitating events for social entrepreneurial intentions and... action. (pp. 1093-1107). USASBE Conference Proceedings .
- ³⁵ - Moghavvemi, S., & Salleh, N. A. (2014). Effect of precipitating events on information system adoption and use behaviour. Journal of Enterprise Information Management, pp. 599-621.

- ³⁶- Ajzen, I. (1991). The Theory of Planned Behavior. *Organizational behavior and human decision processes*, 50(2), pp. 179-211.
- ³⁷- Ibid.
- ³⁸ - بد النور بالميمون، وآخرون. مرجع سابق ذكره.
- ³⁹- Veciana, J. M., & al. (2005). University students' attitudes towards entrepreneurship: A two countries comparison. *The International Entrepreneurship and Management Journal*, 1(2), pp. 165-182.
- ⁴⁰ - أمين علي، وكلتومة ماحي . مرجع سابق ذكره.
- ⁴¹ - بد النور بالميمون، وآخرون. مرجع سابق ذكره.
- ⁴² - سيد احمد بوسيف. (2018). تأثير المهارات المقاولاتية على النية المقاولاتية لدى الطلبة الجامعيين. تلمسان، الجزائر: كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة تلمسان، اطروحة دكتوراه غير منشورة.
- ⁴³ - سيدي محمد بن أشنهو، وسيد أحمد بوسيف. (2017). دور نظرية السلوك المخطط في تفسير نية المقولة لدى طلبة الماستر. *المجلة الجزائرية للاقتصاد والإدارة*(9)، الصفحات 138-151.
- ⁴⁴- Al-Swidi, A., & al. (2014). The role of subjective norms in theory of planned behavior in the context of organic food consumption. *British Food Journal*.
- ⁴⁵- UO, G.-q., & al. (2010). The influence of WOM on consumers' intention of brand switching: The mediate role of subjective norms. *Management Review*, 22(12), pp. 62-69.
- ⁴⁶- Yousaf, U., & Al. (2015). Studying the influence of entrepreneurial attributes, subjective norms and perceived desirability on entrepreneurial intentions. *Journal of entrepreneurship in emerging economie*.
- ⁴⁷- Rhodes, R. E., Jones, L. W., & Courneya, K. S. (2013). Extending the theory of planned behavior in the exercise domain: A comparison of social support and subjective norm. *Medicine & Science in Sports & Exercise*, 33(5), pp. 193-199.
- ⁴⁸ - Harland, P., & al. (1999). Explaining proenvironmental intention and behavior by personal norms and the Theory of Planned Behavior 1. *Journal of applied social psychology*, 29(29), pp. 2505-2528.
- ⁴⁹- Ajzen, I. (2002). Perceived behavioral control, self-efficacy, locus of control, and the theory of planned behavior 1. *Journal of applied social psychology*, 32(4), pp. 665-683.
- ⁵⁰- Vamvaka, V., & al. (2020). Op.Cit.
- ⁵¹- Brändle, L., & al. (2018). I am what I am-How nascent entrepreneurs' social identity affects their entrepreneurial self-efficacy. *Journal of Business Venturing Insights*(9), pp. 17-23.
- ⁵²- Martocchio, J. J., & al. (1994). Performance feedback effects in training: The role of perceived controllability. *Personnel Psychology*, 47(2), pp. 357-373.
- ⁵³- Fishbein, M., & Ajzen, I. (2011). Predicting and changing behavior: The reasoned action approach. Taylor & Francis.
- ⁵⁴- Fishbein, M., & Ajzen, I. Ibid.
- ⁵⁵- Krueger Jr, N. F., & al. (2000). Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of business venturing*.Op.Cit.
- ⁵⁶ Iakovleva, T., & Kolvereid, L. (2009). An integrated model of entrepreneurial intentions. *International Journal of Business and Globalisation*, 3(1), pp. 66-80.
- ⁵⁷ - سيد احمد بوسيف. (2018). مرجع سابق ذكره.