

النية المقاولاتية بين أثر القدوة الاجتماعية وتحقيق السلوك المقاولاتي

*Entrepreneurial intention between the impact of social role models and the achievement of entrepreneurial behavior*محفوظ هنداوي^{1*}، رمضان خماخم²¹ جامعة الشلف (الجزائر)، handauoi.mahfoud@gmail.com² جامعة صفاقس (تونس)، romdhane.khemakhem@ihecs.usf.tn

تاريخ النشر: 2022/12/01

تاريخ القبول: 2022/11/09

تاريخ الاستلام: 2022/07/10

ملخص:

تهدف هذه الدراسة الى ابراز أثر القدوة الاجتماعية في النية المقاولاتية من أجل تحقيق السلوك المقاولاتي. اعتمدت الدراسة على المنهج الوصفي في تحديد المفاهيم والإطار النظري لمتغيرات البحث، والمنهج التحليلي في تحليل البيانات التي تم رصدها عن طريق 1128 استبانة، وزعت على طلبة الجامعات الجزائرية، أين تم استخدام المعادلات الهيكلية AMOS24. توصلت نتائج الدراسة الى أن للقدوة الاجتماعية أثر إيجابي مباشر قوي على النية المقاولاتية، وأثر مباشر على السلوك المقاولاتي، أين كانت القدوة بمثابة الموجه للسلوك المقاولاتي.

كلمات مفتاحية: القدوة الاجتماعية، السلوك المقاولاتي، النية المقاولاتية، المقاولاتية

تصنيفات JEL : L26, L29, D91, D21

Abstract:

This study aims to highlight the impact of social role models on the entrepreneurial intention in order to achieve the entrepreneurial behavior. The study relied on the descriptive approach in defining the concepts and the theoretical framework for the research variables, and the analytical approach in analyzing the data that was monitored through 1128 questionnaires distributed to Algerian university students, where AMOS24 structural equations were used. The results of the study concluded that the social role model has a strong direct positive impact on the entrepreneurial intention, and a direct impact on the entrepreneurial behavior, where the role model serves as a guide to the entrepreneurial behavior..

Keywords: Social role model, entrepreneurial behavior, entrepreneurial intention, entrepreneurship

Jel Classification Codes: L26, L29, D91, D21

1. مقدمة:

تأتي أهمية المفاوضية من قدرتها على استشراف المستقبل، وامتلاك رؤية جديدة والعمل وفقاً لها، وبهذا المعنى يمكن القول إن المفاوضين ذوي أيادٍ بيضاء على الاقتصاد والمجتمع، بل على الحضارة ككل؛ فكم من سلع ومنتجات ابتكروها، والتي أحدثت نقلات نوعية على الصعيدين الاقتصادي والاجتماعي.

واللافت في المفاوضية أنها عبارة عن نظام يحقق الربح والمنفعة للجميع؛ فهي، من حيث الأصل، الإتيان بحل مبتكر لمشكلة قائمة بالفعل؛ بحيث يضمن هذا الحل تحقيق الربح من جهة، ومنفعة المجتمع من جهة أخرى. ليس غريباً أن يتنامى الاهتمام بالمفاوضية خلال الحقب الأخيرة الماضية؛ إذ إن الارتفاع المتزايد في نسب البطالة، وغياب الأمان الوظيفي، وعدم الحصول على الأجور الكافية، أو غير المتناسبة مع معدلات التضخم الآخذة في التصاعد، رافقه زيادة الاهتمام بالمفاوضية، والإقبال على تأسيس المشروعات الخاصة.

إن المفاوضية، بهذا المعنى، هي وليدة الأزمة، وهي طوق النجاة كذلك، كما أن زيادة الإقبال على العمل الحر كان بمثابة نتيجة لتغير الهياكل الاقتصادية، والتخلي الدائم عن نموذج دولة الرفاه الاجتماعي، وهو ما ترك الناس في مواجهة مصيرهم من بطالة وخلافه. وحيال أوضاع كهذه لم يكن من خيار آخر سوى الذهاب إلى العمل الحر، ومحاولة العثور على فكرة والحصول على الربح من خلالها. وعملت بعض الدول على تعزيز ثقافة العمل الحر لدى مواطنيها، فأستت معاهد وكليات، ودشنت دورات لتعليم المفاوضية، من خلال التركيز على الإبداع والابتكار والقدوة الاجتماعية.

أول قدوة في حياة الإنسان غالباً هي الأب والأم حيث أن احتكاك الطفل لا يكون إلا بهم ولكن مع خروجه إلى المجتمع يمكن أن تتعدد القدوات، لذا يجب أن تعلم بمن تقتدي ويأتي هنا دور الأسرة والمؤسسات التعليمية والإعلامية حيث يعملون على تعليم الأفراد ببعض المفاهيم في كيف تحدد القدوة الحسنة التي يجب التأسى بها. القدوة واحدة من القضايا الاجتماعية التي يجب أن تحتل مكانها بين المشكلات المجتمعية التي يجب الاهتمام بها والعمل على حلها، حيث يجب العمل على إيجاد أنماط وأنواع من القدوة الحسنة لما لهذه القدوة من عظيم الأثر في التفوق والتقدم وبناء المجتمعات وتحضرها.

2.1. إشكالية البحث:

حسب معطيات علم الاجتماع التربوي أحد فروع علم الاجتماع الحيوية الذي يهتم بدراسة أثر العمل التربوي في الحياة الاجتماعية وإيصال القيم الاجتماعية والثقافية والتربوية، والدينية والوطنية إلى الطفل عن طريق النظام التعليمي، وبالتالي المساهمة في نمو أفضل للشخصية السوية، يشير هذا الفرع الأصيل. أن أسلوب القدوة الحسنة من أهم الأساليب التربوية الحديثة، ومن أنجح

الوسائل المؤثرة في إعداد النشء خلقياً ونفسياً وصحياً وعقلياً وعاطفياً واجتماعياً واقتصادياً تكمن أهميتها المعيارية في تربية الفرد وتنشئته على أسس سليمة في كافة مراحل نموه، لأن البشر لديهم دافع أو حاجة نفسية إلى تقليد ومحاكاة سلوك من يحبون ويقدرّون، وبالتالي الاقتداء بهم، وهذه الحاجة -لا مناص- تنشأ في بادئ الأمر من خلال تأثير الأطفال بوالديهم وتقمص أدوارهم وسلوكهم داخل البيئة الأسرية، ولأهمية القدوة في بناء الفرد وإعداده. فقد أكد القرآن الكريم أهمية القدوة في تقرير مصير الإنسان تأكيداً قوياً، وهو يدعو المسلمين إلى أن يدرسوا سيرة الرسول صلى الله عليه وسلم فيتخذونها قدوة وأسوة لهم في سلوكهم وتعاملهم وتفاعلهم في الحياة الاجتماعية والأسرية. يقول تعالى: (لقد كان لكم في رسول الله أسوة حسنة لمن كان يرجو الله واليوم الآخر وذكر الله كثيراً).

ومن جهة أخرى، يبحث العالم اليوم عن كيفية مثلى لتحقيق السلوك المقاولاتي السوي الذي يسمح بالحصول على مقاولين ناجحين مقتدين بذلك بأمثالهم السابقين الذين وضعوا بصماتهم في تجسيد المقاولاتية فكراً وعملاً. وعليه جاء التساؤل الرئيس لهذه الدراسة:

ما هو أثر القدوة الاجتماعية في زيادة النية المقاولاتية لتحقيق السلوك المقاولاتي؟

للإجابة على هذا التساؤل تم اتباع الخطة التالية :

- الإطار النظري (مفهوم القدوة الاجتماعية - مفهوم النية المقاولاتية - مفهوم السلوك المقاولاتي)

- منهجية البحث (دراسة ميدانية)

3.1. أهداف البحث:

- يهدف هذا البحث الى توصيف ومعرفة أثر القدوة الاجتماعية في زيادة النية المقاولاتية حتى يتحقق السلوك المقاولاتي.

- ابراز أهمية القدوة الاجتماعية في تربية النشء

4.1. أهمية البحث:

تكمن أهمية هذا البحث في ارشاد أصحاب المصلحة الى سبيل المعرفة وتوعية الوالدين والعائلة ككل بضرورة تمكين أبنائهم حتى تصبح لديهم نية ريادية، ليختاروا فيما بعد أي السبيل الأنسب لهم في حياتهم العملية، وحثهم على ثقافة الأعمال الحرة. كما بين هذا البحث أهمية القدوة الاجتماعية التي تنير سبيل الفرد في أعماله المستقبلية وتزيد ثقه وشغفا.

5.1. الدراسات السابقة:

تطرق دراسة (Moreno-Gómez, Gómez-Araujo, & Castillo-De Andreis, 2019)

بكولومبيا، بعنوان 'الوالدين كقدوة والنية المقاولاتية في كولومبيا: هل يلعب الجنس دوراً معتدلاً؟' الى تأثير الوالدين كقدوة على النية المقاولاتية بين الجنسين. أين ميز أصحاب الدراسة بين الأب كقدوة والأم كقدوة، وبحثوا عن كيفية تعديل تأثيرهم على قرار الطلاب في العمل لحسابهم الخاص حسب

الجنس. أجريت الدراسة على 3703 طالب جامعي بكولومبيا، أين تم تحليلها باستخدام نمذجة المعادلة الهيكلية. توصلت الدراسة الى أنه ليس فقط وجود الوالدين كقدوة يزيد من النية المفاوضية ولكن أيضًا يمكن تعديل هذا التأثير حسب الجنس. كما أشار الباحثين أيضا أنه لا تسمح لنا قيود البيانات بتحليل الطرق التي يساهم بها الوالدين كقدوة على الطلبة العاملين لحسابهم الخاص في زيادة النية المفاوضية. ثم لا تؤخذ بعين الاعتبار آثار الخصائص المحددة للقدوة التي يتميز بها الأب والأم، مثل التعليم والعمر والثقافة والخبرة في القطاع لتقييم العلاقة مع النية المفاوضية. لقد قدمت هذه الدراسة رؤية جديدة تتعلق بدور الوالدين كقدوة وتأثيرها على زيادة النية المفاوضية بين طلاب الجامعات.

واهتمت دراسة (Nowiński & Haddoud, 2019) ببولندا، بعنوان 'دور القدوة المهمة في تعزيز النية المفاوضية' بالتعرض المسبق للقدوة المفاوضية في اتخاذ قرار بدء النشاط المفاوضي، إلا أن الآلية التي تعزز بها القدوة لتنمية النية المفاوضية لم يتم فهمها بالكامل. في ظل هذه الخلفية، بحثت هذه الدراسة في تأثير القدوة والمواقف المفاوضية والفعالية الذاتية للمفاوضية. أجريت الدراسة على 423 طالب جامعي بجامعة بولندا. من خلال طريقة تحليل مجموعة ضبابية جديدة، تم العثور على ثلاث مجموعات متميزة من المتغيرات. تؤكد هذه الدراسة أن القدوة المهمة لن تتوقع أو تنمي النية المفاوضية إلا عندما تقترن بمواقف إيجابية تجاه المفاوضية، إلى جانب التكوينات المختلفة لأبعاد النية المفاوضية.

يعتبر تعليم المفاوضية أداة رئيسية لزيادة النية المفاوضية. أين ركزت العديد من الدراسات على أسئلة "ماذا" و"لماذا"، ولكن لا يزال موضوع "من" الذي تطرقت اليه دراسة (San-Martín, Fernández-Laviada, Pérez, & Palazuelos, 2019) بإسبانيا، بعنوان 'مدرس ريادة الأعمال كقدوة يحتذى به: تصورات الطلاب والمعلمين'. استكشفت هذه الدراسة مدرس المفاوضية كقدوة يحتذى به على وجه الخصوص من مجموعتي تركيز من الطلاب والمعلمين، حيث قام الباحثين بالتحقيق في التصورات حول الآثار التي لديهم على الطلاب والسماوات التي يجب عليهم تحقيقها لتحقيق هذه الآثار. حيث أجريت الدراسة على طلبة ومعلمين. توصلت الدراسة الى أن المجموعتان تتفق على أن المدرسين يعتبرون قدوة يحتذى بهم كما تزيد من النية المفاوضية وتحسين العديد من المواقف والكفاءات للطلاب. ومع ذلك، فإن السماوات التي يحتاج المعلمون إلى جمعها لتصبح قدوة تختلف من مجموعة إلى أخرى. علاوة على ذلك بينما يدافع الطلاب عن أن معلم المفاوضية كان يجب أن يبدأ نشاطًا تجاريًا سابقًا أي ممارسا، يعتقد المعلمون أن امتلاك خصائص رجل الأعمال يكفي لاعتباره قدوة يحتذى به ومنه زيادة في النية المفاوضية.

2019) يصعب تحديد أي الوالدين له أثر، وذلك راجع لخصائصهم الشخصية المختلفة، و حسب نفس الدراسة، إن النية المقاولاتية يتم تعزيزها عن طريقة القدوة أو الموقف الإيجابي، و عند غياب أحدهما يتم استكماله بالقدرة المقاولاتية. اعتبرت بعض الدراسات المدرسيين (المعلمين) كقدوة تزيد من النية المقاولاتية، كما يساهم في تحسين الكفاء المقاولاتية والموقف المقاولاتي. تم التنويه في هذا المدخل الى أن معلم المقاولاتية يجب أن يكون قد مارس نشاط تجاري سابقا. كما اعتبرت دراسات أخرى أن سرد قصص النجاح وقصص الفشل بشكل إيجابي كقدوة تساهم في تعزيز النية المقاولاتية. مع التنويه للأثر الكبير لقصص النجاح على غرار قصص الفشل، أين تمت الإشارة أيضا الى أن ذوي الكفاءة المنخفضة أقل تأثرا بسرد القصص مهما كان نوعها. لتتفق بعض الدراسات على أن نماذج القدوة تعزز النية المقاولاتية وبالتالي السلوك المقاولاتي، وذلك بغض النظر عن نوع القدوة، سواء قبل أي قبل البدء في المشروع أو خلال أي مرحلة من مراحل الحياة، أو بالنظر الى طبيعة السياق. وعليه تبقى القدوة الاجتماعية تلعب دورا أساسيا في توجيه السلوك المقاولاتي، وذلك بغض النظر عن المصدر. من جهة أخرى طبيعة المصدر (الوالدين، القصص، آخرون) تتباين حسب ثقافة المجتمع المتواجد فيه والقيم السائدة.

2. مفهوم القدوة الاجتماعية:

القدوة لغةً: القُدوة والقُدوة لغةً تقرأ بالضم والكسروهي تعني من يقتدي به الإنسان ويستن بسنته، فيقال: فلان قدوة يُقتدى به، والقدوة: المثال الذي يتشبه به غيره، فيعمل مثل ما يعمل، ويحذو حذوه في كل صغيرة وكبيرة. أما القدوة اصطلاحًا: القدوة الصالحة هي مثال من الكمال النسبي المطلوب، يثير في الوجدان الإعجاب فتتأثر به متأثرًا عميقًا، فتتجذب إليه بصورة تولد في الإنسان القناعة التامة به، والإخلاص الكامل له. وهذا ينطبق على رسول الله حيث كانت حياته مثار إعجاب الجميع مما جعلهم يتأثرون به.

كما أشار له باندورا (1991) الذي يعد أحد الرموز الأساسية لنظرية التعلم الاجتماعي ومن رواد تعديل السلوك، يشير الى أن التعلم من خلال الملاحظة يعني أن معظم السلوك الإنساني متعلم باتباع نموذج أو مثال حي وواقعي وليس من خلال عمليات الأشرط الكلاسيكي أو الإجرائي. فبملاحظة الآخرين تتطور فكرة عن كيفية تكون سلوك ما وتساعد المعلومات كدليل أو موجه لتصرفاتنا الخاصة. الملاحظون قادرون على حل المشاكل بالشكل الصحيح حتى بعد أن يكون النموذج أو القدوة فاشلا في حل نفس المشاكل، فالملاحظ يتعلم من أخطاء القدوة مثلما يتعلم من نجاحاته وإيجابياته. والتعلم من خلال الملاحظة يمكن أن يشتمل على سلوكيات إبداعية وتجديدية. والملاحظين يستنتجون سمات متشابهة من استجابات مختلفة ويصفون قوانين من السلوك تسمح لهم بتجاوز ما قد رأوه أو سمعوه (انجلز، 1991، p. 367). هناك عوامل تؤثر في القدوة الاجتماعية من أهمها خصائص هذه

القدوة، كالخصائص المشابهة مثل تماثلهم في العمر والجنس المركز الاجتماعي والوظيفة والكفاءة والسلطة (انجلز, 1991, p. 372).

3. مفهوم النية المقاولاتية

1.3. تعريف النية المقاولاتية:

لقد أصبحت النية العنصر الأساسي في شرح السلوك (Liñán & Chen, 2006) وعرّف (B. J. Bird, 1992, p. 11) النية بأنها " حالة ذهنية توجه انتباه الشخص وخبرته وسلوكه نحو شيء أو طريقة تصرف معينة"، فالنية تعمل على استقطاب العوامل التحفيزية التي تؤثر على السلوك، وما هي الجهود المخططة لها للقيام بالسلوك، فالنية تفهم على أنها تعمل كملتقط للعوامل التحفيزية التي تؤثر في السلوك وتشير بذلك إلى مدى استعداد الفرد للمحاولة، وما مقدار الجهود المخطط لها من قبل الفرد للأداء السلوك، فقوة النية لفعل سلوك ما تزيد من احتمالية أداء الفرد لذلك السلوك (Lortie & Castogiovanni, 2015).

وقد أقر (Krueger, Carsrud, & Development, 1993) أن السلوك المقاولاتي يكون دائماً متعمد ويمكن التنبؤ به عن طريق النية، فحسب (Krueger Jr, Reilly, & Carsrud, 2000) و آخرون النية هي المتنبئ الوحيد والأفضل للسلوك المخطط كالمقاولاتية، ففهم سوابق النية تزيد من فهمنا للسلوك المقصود، فنماذج النية تتنبأ بالسلوك أفضل من العوامل الفردية (الشخصية (أو الظرفية) كالحالة الوظيفية (ولهذا فالمقاولاتية هي عملية مقصودة حيث يخطط الأفراد لها إدراكياً لتنفيذ سلوكيات التعرف على الفرص، وخلق المشاريع، وتطوير المشاريع. (Lortie & Castogiovanni, 2015)

تعد النية المقاولاتية المفتاح الوحيد لفهم عملية إنشاء مؤسسة (B. Bird, 1988)، فهي تشير إلى " نية الفرد لبدء عمل جديد" (Engle et al., 2010, p. 37)، أو بأنها الرغبة الواعية والمتعمدة لإنشاء مشروع جديد (B. Bird, 1988) وتعتبر النية المقاولاتية تمثيل إدراكي للإجراءات التي سيتم تنفيذها من قبل الأفراد إما لإقامة مشاريع مستقلة جديدة أو لخلق قيمة جديدة داخل الشركات القائمة (Sastre & Espíritu, 2015, p. 1595_1598)، ولهذا يعبر عنها على أنها الوعي والعزم المخطط التي تؤدي للأجراءات الضرورية لإنشاء مؤسسة (Thompson, 2009, p. 669_694) وحسب (Thompson, 2009, p. 676) أن " القصد من النية المقاولاتية هو الاعتراف الذاتي من قبل شخص اعتماده إقامة مشروع جديد والتخطيط بوعي للقيام به في مرحلة ما من المستقبل".

2.3. النماذج المعتمدة على المقاربة المبنية على النية :

هناك نماذج عديدة قامت بتفسير النية المقاولاتية وفق مقاربات مختلفة، فيما يلي سنتطرق الى نموذجين مقارنة علم النفس الاجتماعي.

1.2.3. نظرية الفعل العقلاني

تهدف النظرية إلى التنبؤ وفهم السلوك الاجتماعي الإرادي، وتفترض النظرية أن يتم تحديد السلوك حسب الرغبة (النية) في أداء هذا السلوك. وفقا لـ (Icek Ajzen & Fishbein, 1975) فإن هذه النظرية تقوم بتحديد الرغبة عن طريق موقف الشخص فيما يتعلق بسلوكه وحسب أهمية الرأي المقدم. في هذا السياق يعتبر الموقف (attitude) ذلك التقييم من أجل تقدير قيمة الشيء الناتج، أو هو عبارة عن نتيجة معتقدات حول هذا الشيء. حيث أشار (Icek Ajzen, 2005) أنه يتم تحديد الموقف حسب السلوك أي عن طريق المعتقدات السلوكية، والتي تمثل بالنسبة للشخص إحدى عواقب هذا الفعل. ويبدو أن هذا الجانب من النظرية له صلة بالنماذج الكلاسيكية لقيمة - توقع (attente- valeur)، حيث تبين هذه النماذج وجود علاقة بين الموقف والموقف من الشيء. ويعرّف الموقف بأنه ذلك التقييم الإيجابي أو السلبي المرتبط بشيء أو بشخص أو بوضع، الناجم عن المعتقدات حول هذا الشيء) الهدف (أو الشخص أو الوضع، أما الاعتقاد فيمثل الاحتمال الذاتي على أن الشيء له سمة معينة. أما (Broonen, 2006) فبين أنه عندما يكون الهدف من الموقف عبارة عن سلوك، فإن هذا الموقف يعتمد على نتائج هذا السلوك. حيث يتم تحديد الموقف تجاه السلوك حسب المعتقدات السلوكية التي تمثل النتائج أو العواقب المتوقعة من هذا الشيء أو الهدف. فيما أوضح (Icek Ajzen & Fishbein, 1975) بأن نظرية الفعل العقلاني تنطبق فقط على الأهداف والسلوك الإرادي، بخلاف نظرية السلوك المخطط التي تطبق على الأهداف غير الإرادية، ورغم هذه الاستثناءات، يشير البعض بأن نظرية الفعل العقلاني يمكن تطبيقها بسهولة في بعض المجالات. حيث قدمت نتائج مثيرة للاهتمام في عدة مجالات مثل: الصحة، الترفيه، السياسة والسلوك التنظيمي. (Mouloungui pp. 34,35)

2.2.3. نظرية السلوك المخطط:

نظرية السلوك المخطط لـ Ajzen (1991) هي امتداد لنظرية الفعل العقلاني، حيث تم إضافة متغير مكمل هو: السيطرة السلوكية الإدراكية) المحسوسة (، فقد أشار كل من (Tounès 2003) و Fayolle وآخرون (2006) بأن نظرية السلوك المخطط تمنح للرغبة الفردية مكانة مهمة فيما يخص مرحلة نشأة السلوك. ووفقا لهذه النظرية، أي سلوك يعتمد على بعض التخطيط كبدء نشاط تجاري، يمكن التنبؤ به عن طريق الرغبة فيه) أي هذا السلوك).

كما أشار (Emin 2003) إلى أن دور هذه النظرية هو اقتراح نموذج نظري قابل للاستخدام في جميع الحالات التي يكون فيها السلوك مرغوب فيه، لأنه لا يقوم على متغيرات خارجية، التي تعتبر محددات مباشرة للسلوك، وفقا لهذه النظرية، النية هي حوصلة ناتجة عن ثلاث محددات:

-الموقف تجاه سلوكك، L'attitude vis-à-vis du comportement

-القاعدة الاجتماعية الإدراكية La norme sociale perçue

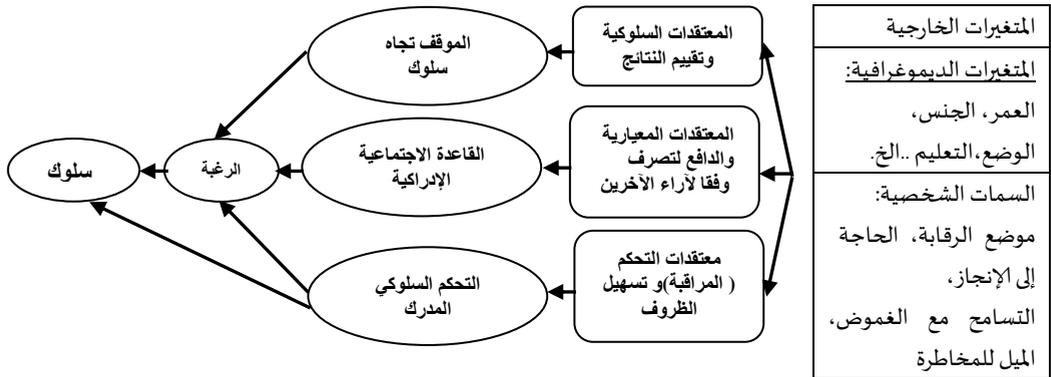
-الآآكم السلوكي المدرك) المحسوس Le contrôle comportemental perçu

يآم آآديد السلوك حسب الرغبة والآآكم السلوكي المدرك) المحسوس (الموقف آجاه سلوك) على حسب السلوك (وفقآ لـ Ajzen, 1991) آ يشير هذا المحدد إلى درجة الآقييم الإيجآبي أو السلبي لموقف الأفراد آجاه سلوك معين؁ وحسب (Boissin, Chollet, & Emin, 2009) يآمل هذا المتغير جاذبية لسلوك؁ فمثلا: الموقف آجاه المخآطرة؁ قد يعتبرها الفرد إما مخآطرة إيجآبية أو سلبية؁ وفيما يخص الموقف آجاه النجاح والفشل في عملية إنشاء المؤسسة فقد يشجع هذا الموقف الفرد في قراره حول هذا الإنشاء أو يحبطه.

- القاعدة الإآتماعية الإدراكية: حسب Ajzen هي عبارة عن الضغوطات الإآتماعية ذات الطابع الإدراكي) الحسي (؁ من أجل آآقيق أو عدم آآقيق سلوك معين. بمعنى آخر أشار Fayolle ، Tounès وآآرون أن القاعدة الإآتماعية الإدراكية هي عبارة عن شعور الشخص بالضغط الإآتماعي الذي يآم من خلال الأفراد المقربين) العائلة والأصدقاء) عليه حول ما يود القيام به.

- الآآكم السلوكي المدرك المحسوس: توصل Ajzen إلى أن الآآكم السلوكي المدرك يكون حسب سهولة أو صعوبة الإحساس عند آآقيق سلوك معين؁ وعلى هذا الأساس فإنه يشير إلى إدراك وتصور الشخص لفعاليته من خلال هذا السلوك؁ ويقآرب مفهوم هذا المحدد من مفهوم الفعالية أو الكفاءة الذاتية لـ Bandura (1977) الذي سنآطرق إليه لاحقا. هذا المحدد يعبر عنه من خلال المآعتقدات التي آميز معلومآ) صحيحة أو خاطئة) الشخص حسب البيئة التي يعيش فيها (Sana & Naima 2008, p. 3_4). في الشكل الموآلي نوضح أهم عناصر نظرية السلوك المخطط:

الشكل 01: نظرية السلوك المخطط لـ Ajzen (1991)



المصدر: (WANG, 2010)

4. مفهوم السلوك المقاولاتي:

بداية نشوء المقاولاتية كمجال للبحث أين اهتم النهج السلوكي بشكل واضح بالمقاول وصفاته، متجاهلاً أن النجاح لا يعتمد فقط على الصفات الشخصية، فاكتساب هذه الصفات يعتمد على العائلة والمجتمع، اللذان يعدان عاملان رئيسيان في تشكيل ثقافته. أما المبادرات الفردية فليس لها قيمة دون سياسة اجتماعية وثقافية واقتصادية التي تساعدتها.

إن من أسباب ظهور النهج السلوكي محدودية النهج الوظيفي، الذي اهتم بصفة خاصة بمفهوم المقاول دون التطرق إلى المؤثرات الخارجية التي يعيش فيها، ومن أوائل رواد هذا النهج Max Weber، الذي حاول وضع صلة بين الدين والقيم وثقافات المجتمع، وإعطاء تفسير لسلوك المقاول بوصفه كقائد ومبتكر ومسير ناجح للأعمال و ذي استقلالية خاصة، وهذا راجع لتسييره الحر لمقاولته (Weber, 2002). أما بخصوص تأثير الأسرة على المقاولاتية فلقد توصل (Brewer & Gibson, 2014) إلى أهمية مشاركة الأسرة في المسعى الصناعي، ليس فقط في الإقتصاديات المتخلفة ولكن أيضا في البلدان المتقدمة، وعلى هذا الأساس فإن القيم التي تدعم أو تأثر في المقاولاتية يتم تطويرها من خلال عملية التنشئة الاجتماعية في الأسرة.

من هنا يمكننا القول إن إنشاء المقاولاتية ونجاحها يعتمد إلى حد كبير على القيم والمواقف التي يكتسبها الفرد من أسرته ومن محيطه الذي يعيش فيه. فيما بين كل من (Singh, DeNoble, & practice, 2003) أن الأسرة وغيرها من المؤسسات الاجتماعية تلعب دورا حاسما في تدريب الأفراد لإظهار أساليب معينة من السلوك.

ومن منظور تأثير المنطقة والثقافة على المقاولاتية أشار Max Weber إلى أن الرغبة في المقاولات وفعاليتها تتأثر إلى حد كبير بمناخ المنطقة، وثقافتها، إضافة إلى أن الثقافة بقيمتها لها تأثير قوي على تطور المقاولاتية.

أما Schumpeter فلقد كانت له نظرة أخرى، حيث أشار إلى أن ظهور المقاول ليس عن طريق المتغيرات الاجتماعية والثقافية والدينية. لكنه راجع للدافع الفردي الذي يولد من الإرادة القوية وحدوثه يكون على سبيل الصدفة، بغض النظر عن التجانس العرقي لأية مجموعة سكانية، والقدرة تكون بديهية من أجل رؤية الأشياء...، وأيضا طاقة الإرادة والعقل من أجل التغلب على العادات الثابتة من الفكر والقدرة على تحمل المعارضة الاجتماعية هي من بين الخصائص النفسية التي يتسم بها المقاول. فمعظم هذه الخصائص تكون موجودة في الأشخاص، ولكنها تكون أكثر فعالية وحسما لدى الشخص المقاول.

أما عن علاقة المقاولاتية بالقيم فلقد بين McClelland أن ظهور هذه الظاهرة يعتمد بشكل كبير على القيم، مشيرا إلى أن القيم الإنسانية هي تلك العوامل الداخلية للنمو الاقتصادي، والتي تؤدي

بالشخص لاستغلال الفرص، والاستفادة من الظروف التجارية المناسبة، من أجل تقرير مصيره. وفقاً لـ McClelland يعتبر Max Weber أنه أرسى أساس وقاعدة الجهود المبذولة لفهم الأصول الاجتماعية والنفسية للقوى الاقتصادية الرئيسية مثل: التقدم التكنولوجي السريع، التخصص في العمل، والنمو السكاني وحيوية المقاولاتية.

في بداية عام 1904 أكد Max Weber أن هذه الاتجاهات وأيضاً العقلانية الاقتصادية وروح المغامرة للنهج الرأسمالي الحديث تترتب على بعض وجهات النظر الدينية العالمية (Shally, 2003, p. 8_11)

أما بخصوص العوامل الشخصية فلقد أشار McClelland، الذي يعتبر من أبرز رواد النهج السلوكي، إلى أن المقاول هو الشخص الذي يملك السيطرة على الإنتاج الذي لا يستهلكه لمصلحته الشخصية. حيث أراد تأكيد تعريفه بوصفه على أن المسير أو المدير في مصنع لإنتاج الصلب في الاتحاد السوفياتي يعتبر مقاول (McClelland, 1985). وأنه من بين الدوافع النفسية التي تحفز المقاول هي الحاجة الكبيرة للإنجاز (need for achievement).

أما (Brockhaus, 1982) يرى أن الأفراد المميزين بالحاجة الكبيرة للإنجاز يفضلون المسؤولية التامة لحل مشاكلهم الشخصية، وتحديد الأهداف المرجوة من جهودهم الذاتية، ويكون لديهم أيضاً الرغبة القوية في معرفة مدى نجاح تلك الإنجازات. وعلى أساس هذه الخصائص يرى (McClelland, 1985) أن المقاول يجب أن تكون لديه حاجة عالية للإنجاز، وإضافة إلى هذا فقد توصل إلى أن الأشخاص ذوي الحاجة العالية للإنجاز لديهم نوع من الميول المتوسط للمخاطرة (moderate risk-taking) (karayiannis, p. 43).

ومن جهة أخرى وضح تحليل (McClelland, 1985) أن التنمية الاقتصادية لا تكون إلا بوجود نوع من الرغبة في المقاولاتية، التي تستمد مقوماتها من الحاجة في الإنجاز (need for achievement). حيث وصف McClelland و Winther بعض السلوكيات المرتبطة بالحاجة في الإنجاز على النحو التالي: (McClelland, 1985)

أ- مخاطرة معتدلة بوصفها وظيفة من المهارة لا من فرصة.

ب- الحيوية وخلق نشاط فعال جديد.

ت- المسؤولية الفردية.

ث- معرفة نتائج القرارات: ويعتبر المال كمقياس لهذه النتائج

ج- التنبؤ بالاحتمالات المستقبلية وتطوير مهارات التنظيم.

إن المقاولاتية تنمو في ظل بعض الصفات الشخصية النموذجية؛ يكمن ذلك في درجة المغامرة القوية مع المواهب المقاولاتية وصفات المقاول جنباً إلى جنب مع الحاجة الكبيرة للإنجاز، إضافة لهذه

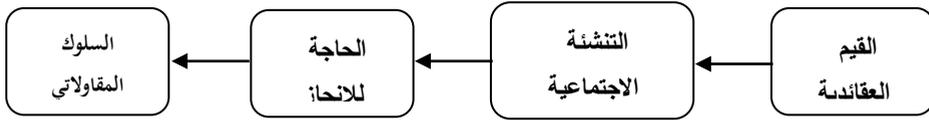
العوامل تسهم عوامل أخرى في نمو وتطور المقاولاتية، أهمها: التصورات حول الفرص الاقتصادية، الخبرة في الحياة (التي تلعب دورا هاما)، التنظيم التقني المحكم وكذا الكفاءة الإدارية.

أما فيما يخص علاقة الحاجة للإنجاز التي أشار إليها McClelland والتنمية الاقتصادية، فقد اعتمد هذا الأخير على دراسة (Winterbottom & society, 1958) الذي أشار إلى احتمال وجود صلة بين هذين المفهومين. حيث درس McClelland دور الحاجة للإنجاز في جميع المجتمعات البدائية والحديثة وعلاقتها بالتنمية الاقتصادية من خلال تتبع أصل الحاجة في الإنجاز (need of achievement) بخصوص بعض القيم والمواقف الأبوية وتأثيرات هذه الحاجة على المراهقين وعلى مصالحتهم المهنية وأدائهم تحت ظروف معينة. وقد انتهى إلى أن مصدر الحاجة للإنجاز، من خلال المؤثرات الخارجية التي تؤثر على المستويات التحفيزية، هو أولا وقبل كل شيء الأسرة، التي تلعب دورا هاما في نشأة الأفراد، من خلال تتبع قيم ومواقف الوالدين ونوعية التربية المقدمة إليهم (Shally, 2003, p. 12_14).

إن التسلسل السببي للسلوك المقاولاتي أوجده McClelland الذي وضحه Kilby على النحو

التالي: (Shally, 2003, p. 16)

الشكل 02: التسلسل السببي للسلوك المقاولاتي



المصدر: (Shally, 2003, p. 16)

عقب McClelland، استمر علماء النهج السلوكي في دراسة المجال المقاولاتي طوال عشرين سنة امتدت من 1960 إلى 1980. (FILION, 1997, p. 138)

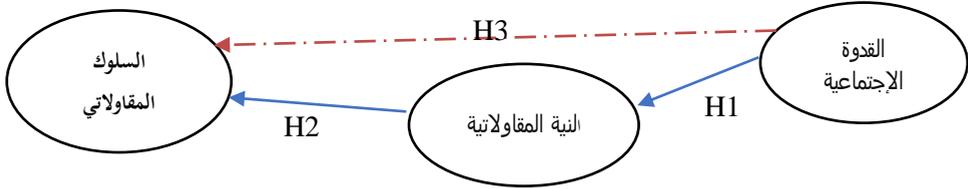
إن الفرد عبارة عن منتج خاص بمحيطه وبيئته (McGuire, 1964)، و يشير عدة باحثين أمثال (Gibb & Ritchie, 1982)، (Ellis, Roberts, & Technology, 1981)، أن المقاولين تؤثر عليهم خصائص ومميزات الزمان والمكان، أما بخصوص المقاولاتية فيعتبرها Fillion (Koffi, Fillion, Ekionea, & Morris, 2014) ظاهرة إقليمية، أي أن الثقافات والاحتياجات وعادات المنطقة تشكل سلوكيات الأفراد.

5. منهجية البحث:

على ضوء الدراسات السابقة تم اقتراح نموذج هيكلية (الشكل 02) لإختبار أثر القدوة الاجتماعية في تعزيز النية المقاولاتية لتحقيق السلوك المقاولاتي لدى طلاب الجامعات بالجزائر. يستند هذا النموذج الى نموذج السلوك المخطط Ajzen's TPB (1991)، ذلك وفق القاعدة الاجتماعية الإدراكية التي تعبر عن شعور الشخص بالضغط الاجتماعي الذي يتم من خلال الأفراد المقربين وغير المقربين عليه حول ما يود القيام به، والتحكم السلوكي المدرك. بالإضافة الى النظرية الاجتماعية المعرفية التي تقوم هذه النظرية على مفهوم "التفاعل"، وفي هذا الصدد يؤكد Bandura (1986) على

الحاجة إلى تفاعل ثلاثي بين العوامل: الشخصية، البيئية والسلوكية (Peguy Arnaud p. 34). حيث يتداخل ويلتقي النموذجين من حيث الاهتمام بمحيط الفرد وعلاقاته الاجتماعية (مع الوالدين والملمهين وآخرون).

الشكل 03: نموذج البحث



المصدر: من اعداد الباحثان

ليتم صياغة الفرضيات وفق التالي:

H1: يوجد أثر ذو دلالة إحصائية للقدوة الاجتماعية على النية المقاولاتية

H2: يوجد أثر ذو دلالة إحصائية للنية المقاولاتية على السلوك المقاولاتي.

H3: تلعب النية المقاولاتية دور الوساطة بين القدوة الاجتماعية والسلوك المقاولاتي.

تم تصميم وتطوير الاستبانة من خلال الدراسات السابقة التي تم اثباتها واختبارها في دراسة (Handaoui, 2022, p. 306)، تتكون من ثلاثة أقسام، عبارات القدوة الاجتماعية والنية المقاولاتية والسلوك المقاولاتي. استخدمت الدراسة الحالية استبيانات قياسية لقياس المتغيرات القدوة الاجتماعية والنية المقاولاتية والسلوك المقاولاتي، مصممة حسب مقياس تصنيف ليكرت الخماسي، مع نطاق من 1 (لا أوافق تماما) إلى 5 (أوافق تماما). كانت عينة هذه الدراسة طلاب بالجامعات الجزائرية. تم التركيز على الطلاب الذين هم على وشك التخرج أي في المستويات النهائية المقبلين على الحياة المهنية حيث يتمتعون بالشغف المهني. تم اختيارهم بشكل عشوائي حسب نسيم مختلف الجامعات الجزائرية المتواجدة في مختلف المناطق التي تتميز هي الأخرى بثقافة جهوية تعكس البيئة المعاشة. كان المستجيبون من مختلف التخصصات على سبيل المثال في العلوم الاقتصادية والتسيير، العلوم الإنسانية، العلوم الفلاحية والعلوم التقنية.

أكد الباحثان في البداية على تزويد المستجيبون بمعلومات حول موضوع البحث وهدفه وإعادة ابلاغهم أن تعاونهم طوعي وستظل اجوبتهم مجهولة. تم طبع الإستبانة ثم توزيعها عليهم، أين تم استلام 1190 استبانة في النهاية، بإجمالي 1128 استبانة صالحة. كان لا بد من استبعاد بعض الإستبانات (62) نظرا لعدم اكتمال المعلومات بها. تم تحليل البيانات باستخدام برنامجي SPSS و AMOS. يتم عرض التحليل الوصفي في الجدول (01).

1.5. تحليل البيانات:

يعرض هذا القسم نتائج اختبار الفرضيات المقترحة للدراسة. في البداية، البيانات تم إدخالها في الحزمة الإحصائية للعلوم الاجتماعية (SPSS) ثم تم استيراد البيانات لاحقاً إلى تحليل النمذجة الهيكلية. (Amos 24) لإجراء نمذجة المعادلة الهيكلية (SEM)، أخذنا البيانات الأولية ليتم التحقق من افتراضات SEM مثل البيانات المفقودة، والقيم المتطرفة، والتوزيع الطبيعي للبيانات، والمرونة المتجانسة، والافتراضات الخطية المتعدد. (Hair, Wolfinger, Money, Samouel, & Page, 2015). بعد ذلك، استخدمت هذه الدراسة المعادلات الهيكلية للتحقق من صحة نموذج القياس والنموذج الهيكلية. وعلى وجه التحديد، للتحقق من صحة نموذج القياس، تم فحص الصلاحية المقارنة والتمييزية. أخيراً، هيكلية النموذج لاختبار العلاقة المفترضة.

نلاحظ أن العينة يغلب عليها جنس الإناث بـ 717 والذكور بـ 411، الشيء الذي يعكس خصائص مجتمع الدراسة الذي بدوره يحتوي على الإناث أكثر من الذكور، فيما نجد أن عدد الطلبة في مستوى الليسانس مقدر بـ 550 موزع على 218 ذكور و 332 إناث، وطلبة الماستر بـ 540 موزع على 171 ذكور و 369 إناث. بالمقابل نجد عدد قليل لطلبة الدكتوراه مقدر بـ 38 طالب موزع على 22 ذكور و 16 إناث. فكان توزيع هذه العينة حسب التخصصات الميمنة في الجدول (1)، أين نجد أكبر تمثيل للعلوم الاقتصادية، التسيير، المالية والاجتماعية، لتأتي العلوم التجارية وعلم النفس ثم العلوم التكنولوجية وباقي التخصصات الأخرى غير المذكورة.

جدول 1: الإحصائيات الوصفية

التخصص	الحجم	ذكر	أنثى
علوم اقتصادية	194	50	144
علوم التسيير	156	51	105
علوم تجارية	91	40	51
علوم تكنولوجية	9	2	7
علوم اجتماعية	137	67	70
علوم فلاحية	94	35	59
علوم مالية	227	58	169
علم النفس	34	11	23
أخرى	186	98	88

الخصائص	حجم العينة	ذكر	أنثى
الجنس	1128	411	717
(%)	100	36.4	63.6
المستوى الدراسي			
ليسانس	550	218	332
ماستر	540	171	369
دكتوراه	38	22	16

المصدر: من اعداد الباحثان بالإعتماد على

مخرجات برنامج SPSS

2.5. قياس النموذج:

لتقييم صحة كل بناء مع الأبعاد الخاصة به، يخضع للتحليل العاملي التوكيدي (CFA)؛ تم تنفيذ CFA من الدرجة الثانية لأول مرة. تم إزالة معامل التحميل (التشبع) المعياري الذي يكون أقل من 0.50 (J. Hair, Babin, Anderson, & Black, 2018). الخطوة الأخيرة لتحقيق جودة النموذج هي ربط شروط الخطأ للعناصر التي تحتوي على مؤشرات تعديل أعلاه. تم ربط 42e- 39e بقيمة قدرها 33.294 و 46e- 47e بقيمة 24.554. نظرًا لأنها تتمتع بأعلى قيمة نسبية لمؤشرات التعديل. بعد هذا التعديل في نموذج القياس تصبح القيم النهائية كالتالي:

جدول 02: مؤشرات المطابقة للنموذج

CMIN	DF	GFI	AGFI	CFI	TLI	NFI	RMSEA	RMR
153.468	36	0.974	0.952	0.970	0.954	0.961	0.056	0.051

المصدر: من اعداد الباحثان بالإعتماد على مخرجات برنامج AMOS

تُظهر النتائج الميينة في الجدول ملاءمة النموذج الجيد، يتميز بجودة مطابقة جيدة كون كل المؤشرات حسب المحك المطلوب (Arbuckle & Wothke, 2013). يوضح الشكل (3) نموذج البنائي النهائي. واستنادًا إلى عوامل التحميل (التشبعات) لجميع المتغيرات المرصودة، كان الدليل على الصلاحية المتقاربة (مؤكدة). كانت جميع تقديرات تحميل العوامل المعيارية أكثر من 0.50، وبناء موثوقية (CR) أكثر من 0.70، ومتوسط التباين المستخلص (AVE) أكبر من 0.50، وعليه تم تأكيد الصلاحية المتقاربة (J. Hair, J.F, Wolfinger, Money, Samouel, & Page, 2015). بالإضافة إلى ذلك، وفقًا لبناء الاعتمادية، كما تم إثبات الاتساق الداخلي للتدابير. قياس الصلاحية التمييزية إلى أي مدى يختلف البناء حقًا عن البنى الأخرى. لتقييم الصلاحية التمييزية، تم استخدام أداة التفوق الإحصائي الجزئي من خلال دمج أوزان الانحدار القياسية والارتباط لجميع التركيبات. تم إنشاء قيم الصلاحية التمييزية، لتأكد هي الأخرى صحة النموذج.

هذا المعامل. استخدمنا روابط الانحدار غير المعيارية. تم حساب التأثير غير المباشر على أنه ناتج قيم التأثيرات المباشرة التي تربط المتغير الوسيط بالمتغير التابع والمتغير المستقل.

جدول 04: تقديرات ومعنوية الآثار غير المباشرة

P		Z	التقديرات المعيارية	S.E	التقديرات الغير معيارية	وساطة من طرف	التسمية		
Two tailed	One tailed						<--	<--	<--
0.00			0.495		0.581	النية المقاولاتية	السلوك المقاولاتي	<--	القدوة المقاولاتية
0.00	0.00	4.244	0.453	0.100	0.512	النية المقاولاتية	النية المقاولاتية	<--	القدوة المقاولاتية
			0.911	0.075	1.135		السلوك المقاولاتي	<--	النية المقاولاتية

المصدر: من إعداد الباحثان بالإعتماد على البرنامج الإحصائي SOBEL

تبين النتائج أن قيمة z أكبر من الحك المقدر بـ 1.96 مما يدل على أن النية المقاولاتية تلعب دور الوساطة بين القدوة الاجتماعية والسلوك المقاولاتي. وعليه فإن الفرضية H3 محققة. في المقاولاتية، لن يؤدي امتلاك القدرات المقاولاتية بالضرورة إلى إنشاء مشروع جديد ما لم يتم التعبير عن موقف إيجابي تجاه المقاولاتية. وبالمثل فإن الموقف الإيجابي لن يؤدي إلى إنشاء مشروع جديد إلا إذا تم إدراك القدرة على القيام بهذا العمل. علاوة على ذلك أن القدوة المقاولاتية لن تؤثر إلا على الذكاء العاطفي عندما تفتقر بعوامل إضافية حسب (Nowiński & Haddoud, 2019)، مثل الموقف الإيجابي والقدرة المقاولاتية. الشيء الذي يتماشى مع الدراسات السابقة التي تقول إن التأثير الاجتماعي قد يعزز النوايا السلوكية.

الدراسات التي ركزت على الوالدين كقدوة مثل (Moreno-Gómez et al., 2019)، أجمعت على ان الوالدان لهم أثر إيجابي مباشر على النية المقاولاتية، وهذا ما أكدته دراستنا الحالية أن القدوة الاجتماعية تساهم في تعزيز النية المقاولاتية، في حين هنالك دراسات قليلة توصلت الى عكس ذلك، نستنتج أن هنالك عوامل أخرى تتحكم في اتجاه القدوة، لاسيما عندما يتعلق الأمر بالوالدين، ثقافة المجتمع من خلال نظرتهم الى المقاولاتية قدم تعمل على تغيير ميل الأثر. من جهة أخرى نجد يرى القدوة الاجتماعية تكمن في المدرس أو أستاذ المقاولاتية (San-Martín et al., 2019)، الذي يجب ان يكون ممارسا للنشاط المقاولاتي في الميدان، حتى يعطي مصداقية أكثر عندما يصبح كقدوة يقتدى به، ليلبغ النية المؤكدة التي تتبع في أغلب الحالات بالسلوك المقاولاتي، فالقدوة الاجتماعية التي تتكون من خلال أستاذ المقاولاتية، تعمل على زيادة النية المقاولاتية والسلوك معا في أغلب الأحيان.

نظرًا لأن معظم الأبحاث تعاملت مع سرد القصص في التدريس ككل غير متمايز، فإن قلة من الباحثين أثاروا التأثير المميز لأنواع مختلفة من القصص المقاولاتية أي بين القصص الناجحة وقصص

الفضل، لتعميق المعرفة حول كيفية تأثير قصص المفاوضية المميزة على النية المفاوضية، كما أكدته (T. Liu, Walley, Pugh, & Adkins, 2020) أن هذه تساعد على تحفيز الطلاب المتدربين، وبالتالي زيادة نيتهم ثم سلوكهم، هذا ما أكدته هذه الدراسة. بالمقابل نجد ان الدراسات السابقة تركز بشكل خاص على أنواع مختلفة من القدوة (من قبل)، في أي مرحلة من الحياة (متى) وفي أي سياق يحدث التعرض لنماذج القدوة. فالنية المفاوضية تلعب دور الوساطة الجزئية بين القدوة الاجتماعية والسلوك المفاوضي، نظرا لتحقيق العلاقة المباشرة بين القدوة والسلوك المفاوضي وهذا في ظروف اليقين والإستقرار أحيانا أو عكس ذلك، نظرا للحاجة الى الإنجاز التي تجعل الفرد يبدأ مشروعه دون نية مسبقة.، وتحقق علاقة الوساطة بشكل طردي وإيجابي.

6. خاتمة:

خلاصة لسيرورة القدوة الاجتماعية وعلاقتها بالمفاوضية نية وسلوكا، تأتي نتائج هذه الدراسة بالإشارة الى أن القدوة الناجحة لا تؤدي بالضرورة الى نجاح المفاوض، بمعنى أن نجاح الوالدين في عملهم لا يعني بالضرورة نجاح الابن، أو نجاح ستيف جوبز في أعماله هو ليس بالضرورة نجاح من اقتادوا به من المفاوضين. بينما القدوة الاجتماعية تترك أثر نفسي اجتماعي لدى الفرد، قد تكون بمثابة دافع أو حافز للقيام بأي عمل. من جهة أخرى قد تعتبر القدوة الاجتماعية بمثابة نموذج عمل جاهز يمكن إعادة تطبيقه في الواقع بأقل التكاليف ومخاطرة أقل.

بالمقابل، ترتبط شدة تأثير القدوة الاجتماعية، بدرجة إيمان الفرد بالمقتدى به، كلما كانت قوية، كلما تحولت القدوة الى نية مؤكدة تنتظر السلوك المفاوضي. فالقدوة الاجتماعية تساهم في زيادة النية المفاوضية عن طريق مختلف المحفزات التي تتميز بها القدوة، أما النية لها تأثير قوي على السلوك، فليس كل نية يمكنها أن تصبح سلوك، لكن حسب نتائج الدراسة هناك علاقة مباشرة إيجابية قوية تفسر النية على انها ستصبح سلوك مفاوضي محتمل.

-إسهامات الدراسة

- من الناحية المنهجية، تم تطوير مقاييس قياس القدوة المفاوضية، النية المفاوضية، السلوك المفاوضي. بالإضافة الى محاولة الربط بين مختلف العلوم النفسية والإجتماعية والإقتصادية والإدارية، حتى يكون تفسير الظاهرة متكاملًا.

- يساعد هذا البحث أصحاب المصلحة وصانعي السياسات والمعلمين على النظر في الأنواع المختلفة من نماذج القدوة الاجتماعية التي يحتذى بها، والسياق الاجتماعي الثقافي وهيكله برامج تعليم المفاوضية الخاصة بهم.

نوصي من خلال هذه الدراسة، الاهتمام بالأسرة أولا عن طريق البرامج التعليمية للوالدين وكيفية تدريب أبنائهم منذ الصغر على القصص الناجحة والثقافة المفاوضية. التنسيق مع المدرسة في

كل الأطوار من اجل خلق روح المبادرة لدى الفرد. استغلال التكنولوجيا ومنصات التواصل الاجتماعي من اجل استغلال واستكشاف الفرص المتاحة والاطلاع على نماذج ناجحة. نقترح من خلال هذه الدراسة، دراسة مختلف نماذج القدوة الممكنة التي يمكن أن تكون خريطة طريق للمقاول. بالإضافة دراسة القدوة الاجتماعية وعلاقتها بالسمات الخمسة الكبرى للشخصية حتى نتمكن من تشخيص سلوك المقاول.

7.المراجع:

سلامي , م. (2015). دراسة وتحليل واقع المقاول النسوية بالجزائر - دراسة ميدانية على عينة من المقاولات. Retrieved from الجزائر:

- Ahmed, M., & El-bayoumi, m. (2003). Family sociology (U. K. House Ed.). Egypt.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. Organizational behavior and human decision processes (Vol. 50).
- Ajzen, I. (2005). Attitudes, personality and behaviour: McGraw-Hill Education (UK).
- Ajzen, I., & Fishbein, M. J. P. b. (1975). A Bayesian analysis of attribution processes. 82(2), 261 .
- Aldrich, H., Zimmer, C., & Jones, T. J. T. S. R. (1986). Small business still speaks with the same voice: a replication of 'the voice of small business and the politics of survival'. 34(2), 335-356 .
- Aldrich, H. E., & Kim, P. H. (2007). Small worlds, infinite possibilities? How social networks affect entrepreneurial team formation and search. 1(1-2), 147-165. doi:10.1002/sej.8
- Arbuckle, J., & Wothke, W. J. A. D. C. (2013). IBM AMOS 22 user's guide .
- Badoui, A. Z. (Ed.).(1983)
- Bird, B. (1988). Implementing entrepreneurial ideas: The case for intention: Academy of management Review.
- Bird, B. J. (1992). The operation of intentions in time: The emergence of the new venture Entrepreneurship: Theory and Practice (Vol. 17).
- Boissin, J.-P., Chollet, B., & Emin, S. J. M. n. g. (2009). Les déterminants de l'intention de créer une entreprise chez les étudiants: un test empirique. 12(1), 28-51 .
- Broonen, J.-P. J. É.-f. (2006). Motivation et volition: une distinction incontournable. 284(December), 62-71 .
- Engle, R. L., Dimitriadi, N., Gavidia, J. V., Schlaegel, C., Delanoe, S., Alvarado, I., & AL. (2010). Entrepreneurial intent: A twelve-country evaluation of Ajzen's model of planned behavior. International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research .
- Fernández-Pérez, V., Alonso-Galicia, P. E., Fuentes-Fuentes, M. D. M., & Rodriguez-Ariza, L. (2014). Business social networks and academics'

- entrepreneurial intentions. *Industrial Management and Data Systems*, 114(2), 292-320. doi:10.1108/IMDS-02-2013-0076
- Hair, J., Babin, B., Anderson, R., & Black, W. J. U. C. L. E. (2018). *Multivariate Data Analysis*. red .
- Hair, J., J.F, Wolfinbarger, M., Money, A. H., Samouel, P., & Page, M. J. (2015). *Essentials of Business Research Methods* (Routledge Ed. 2 ed.).
- Handaoui, M. (2022). The effect of environmental factors on achieving entrepreneurial intention. (PHD), University of sfax, Tunis .
- John-Steiner, V. P. (2007). Vygotsky on thinking and speaking .
- Krueger Jr, N. F., Reilly, M. D., & Carsrud, A. L. J. J. o. b. v. (2000). Competing models of entrepreneurial intentions. 15(5-6), 411-432 .
- Krueger, N. F., Carsrud, A. L. J. E., & Development, R. (1993). Entrepreneurial intentions: Applying the theory of planned behaviour. 5(4), 315-330 .
- Lim, C. S., & Omar, N. A. (2019). Social intention model: The effect of self and social facets on students' social intention. *International Journal of Economics and Management*, 13(1), 217-230 .
- Liñán, F., & Chen, Y. W. (2006). Testing the entrepreneurial intention model on a two-country sample.
- Lortie, J., & Castogiovanni, G. (2015). The theory of planned behavior in entrepreneurship research :what we know and future directions. *International Entrepreneurship and Management* .
- Mouloungui , A. M. Processus de transformation des intentions en actions entrepreneuriales.
- Patuelli, R., Santarelli, E., & Tubadji, A. (2020). Entrepreneurial intention among high-school students: the importance of parents, peers and neighbors. *Eurasian Business Review*, 10(2), 225-251. doi:10.1007/s40821-020-00160-y
- Peguy Arnaud , D. K. Facteurs De Développement De L'auto-Efficacité Entrepreneuriale Des Etudiants Universitaires.
- Petrovsky, A., & Petrovsky, V. (1998). Organization of verbal significant cognitive structure .
- Ruiz-Arroyo, M., Sanz-Espinosa, I., & Fuentes-Fuentes, M. D. M. (2015). Alertness and prior knowledge in the identification of entrepreneurial opportunities: The moderating role of social networks. *Investigaciones Europeas de Direccion y Economia de la Empresa*, 21(1), 47-54. doi:10.1016/j.iedee.2014.07.002
- Sana , E. H., & Naima , M. (2008). La théorie du comportement planifié d'Ajzen (1991) :Application empirique au cas tunisien. Retrieved from Tunisie :
- Sandrine Emin, E. (2003). l'intention de créer une entreprise des chercheurs publics : le cas français. Retrieved from france :
- Sastre, C., & Espiritu, O., R. (2015). Personality traits versus work values: Comparing psychological theories on entrepreneurial intention. *Business Research*, 68 .(7)

- Sullivan, H. S. (2013). *The interpersonal theory of psychiatry*: Routledge.
- Thompson, E. R. (2009). Individual entrepreneurial intent: Construct clarification and development of an internationally reliable metric.
- Torki, R. (1985). *Education conditions* (OPU Ed. 8 ed.).
- WANG, Y. (2010). L'évolution de l'intention et le développement de l'esprit d'entreprendre des élèves ingénieurs d'une école. In. Paris: Ecole centrale de Lille.
- Wilson, C. B., Davies, S., Nolan, M. J. A., & Society. (2009). Developing personal relationships in care homes: realising the contributions of staff, residents and family members. 29(7), 1041-1063 .
- Zidane, A. (1980). *family and child* (A. R. Library Ed. 4 ed.). Egypt.