

دور الشبكة الاجتماعية في تعزيز النية المقاولاتية

The role of the social network in promoting entrepreneurial intent

محفوظ هندراوي¹، رمضان خمّام²

¹ جامعة صفاقس (تونس)

² جامعة صفاقس (تونس)

تاريخ النشر: 2022/09/30

تاريخ القبول: 2022/09/26

تاريخ الاستلام: 2022/07/08

ملخص:

تهدف هذه الدراسة الى ابراز دور الشبكة الاجتماعية (SN) في تعزيز النية المقاولاتية لدى طلاب الجامعات الجزائرية. أين تم تصميم نموذج البحث، استنادا الى نموذج نظرية السلوك المخطط لـ Ajzen (1991) ونموذج السلوك ما بين الأشخاص لـ Triandis (1977). اعتمدت الدراسة على المنهج الوصفي في تحديد المفاهيم والإطار النظري لمتغيرات البحث، والمنهج التحليلي في تحليل البيانات التي تم رصدها عن طريق 1128 استبانة، ذلك بإستخدام برنامج SPP26 والنمذجة الهيكلية AMOS24. تؤكد نتائج الدراسة على الدور الإيجابي والمباشر للشبكة الاجتماعية (العائلة والعلاقات الشخصية) في تعزيز النية المقاولاتية لدى الطلاب. هذه النتائج الرائعة لها آثار علمية وأكاديمية كبيرة لوضعي سياسات حماية الطفولة والأمومة والتعليم المقاولاتي في كل طور. مثل كيفية وضع برامج تعليمية وتنقيفية تزيد من الشغف المقاولاتي، ذلك باستغلال كل وسائل الإعلام.

الكلمات المفتاحية: الشبكة الاجتماعية، العائلة، العلاقات الشخصية، النية المقاولاتية، المقاولاتية

تصنيف JEL: Abstract: L26, M13, D91, Z13

This study aims to highlight the role of the social network (SN) in promoting the entrepreneurial intention of Algerian university students. Where is the research model designed, based on Ajzen's (1991) planned behavior theory model and Triandis's (1977) interpersonal behavior model. 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 were monitored by 1128 questionnaires, using the SPP26 program and AMOS24 structural modeling. The results of the study confirm the positive and direct role of the social network (family and personal relationships) in enhancing students' entrepreneurial intention. These remarkable findings have significant scientific and academic implications for policy makers of child and maternal protection and entrepreneurial education at every stage. Such as how to develop educational and educational programs that increase entrepreneurial passion, by making use of all media.

Keywords: Social network, family, personal relationships, entrepreneurial intent, entrepreneurship.

Jel Classification Codes: L26, M13, D91, Z13

تتمتع العلاقات الاجتماعية التي ينسجها الإنسان مع الذين يتعاملون مع المراحل الأساسية للأطفال، بمساحات وإمكانيات كبيرة على نقل المعارف والمهارات لأطفالهم، وهؤلاء الأطفال على قدر عالٍ في استيعابهم للملاحظات والتعليمات والتوضيحات والارشادات مهما كانت بسيطة، بل ويتمتعون بخاصية تشبه العجينة في قابليتهم للتشكّل بقبول المعلومات والمهارات المقدمة اليهم، فيتقبل الأطفال بسهولة الحديث في المزايا والعيوب، والعواقب والمخاطر، وي طرحون الاسئلة الحرجة والابتكارية والابداعية ويهتمون بسماع الإجابات، بل ويؤدي ذلك الى مزيد من الاسئلة المتلاحقة والمتابعة حول موضوع معين، وفي كثير من الحالات نجد الطفل يستمع ويقضي وقتا في التحليل والتأمل لما استمع له حتى يعود بمزيد من الاسئلة والاستفسارات بل والاستنتاجات.

لذلك، من الضروري، الاهتمام بنوعية الشبكة الاجتماعية من خلال العمل على التحسين المستمر لمهارات وقدرات الفاعلين المباشرين وغير المباشرين في هذه الشبكة، لبعث التفكير والابداع لدى الطفل، ومع تطور التوجهات المقاولانية عبر العالم، وفي معظم المجتمعات، فقد أصبح من الطبيعي أن يحتاج الوالدان والمؤسسات التربوية والتعليمية إلى حث الاطفال على التفكير المقاولاني، وزيادة قدراتهم وامكانياتهم في اكتشاف وفهم البيئة المقاولانية.

يعكس انتشار المقاولانية حالة عدم اليقين في سوق العمل العالمي والتغير في الطلب على العمل، مثل صعود اقتصاد العمل المؤقت والفردية والحرق، الذي يؤثر على القوى العاملة المستقبلية لجيل الألفية وأجيال الانترنت والجيل الرابع والخامس، وتبحث الشركات والمؤسسات التي توظف الافراد على المهارات القابلة للتحويل والتفكير المقاولاني لدى الشباب.

لذلك، يستوجب على الفرد أن يتمتع بشبكة اجتماعية تساعده في تعزيز مهاراته المقاولانية، أثناء النمو المبكر للطفل، وهذا يدفع الى التفكير في تطوير ثقافة الفاعلين في هذه الشبكة الاجتماعية ابتداء بالوالدين والمربين الى الأصدقاء والعلاقات الشخصية لكل فرد، وتمكينهم من تعليم المهارات المقاولانية ونقلها عن طريق الأبوة والأمومة والتربية الأولى، ويستطيع الآباء والمربون استخدام الأنشطة العملية لتقديم مهارات الريادة بكفاءة حيث يحافظ التعلم النشط على اهتمام الأطفال ومشاركتهم، وبعث الشغف الكافي لديهم لبناء الكفاءات المقاولانية.

2.1. إشكالية البحث

يتمتع البشر بالتعلم من شخص أتقن مهارات معينة من خلال ملاحظة ومتابعة تجارب متخصصة ملهمة، ويعمل الاطفال على التقليد. كما أكدته النظرية الاجتماعية والثقافية (Vygotsky)، أن تفاعل الأطفال مع الأدوات والأشخاص الآخرين في بيئتهم الاجتماعية، المجتمع والثقافة والتفاعلات هي مفتاح نمو الطفل وتعلمه (John-Steiner, 2007). أشار (Sullivan) إلى أن فهم الطبيعة البشرية للشخصية من خلال استيعاب وفهم سلوك الفرد من خلال علاقاته وتفاعله مع الآخرين من حوله، واقترح سوليفان أن السلوك يجب تحليله وفهمه وفهم أنواع وأنماط الاستجابات المكتسبة عن طريق الأوضاع والظروف الشخصية المتبادلة (Sullivan, 2013).

انطلاقا مما سبق، بات من الأولويات الاهتمام بمختلف العلاقات التي يكتسبها الفرد ابتداء من العائلة الى محيطه الخارجي بكل تفاصيله، حتى يصبح لنا جيل مبدع ومبتكر، يتمتع بنوايا ريادية تبعث على النمو والإزدهار الاقتصادي. من هنا جاء التساؤل الرئيس لهذا البحث: ما هو دور الشبكة الاجتماعية في تعزيز النية المقاولانية؟ وللإجابة على هذا التساؤل تم دراسة المحاور التالية التالية: مفهوم الشبكة الاجتماعية، دور العائلة في تعزيز النية المقاولانية ودور العلاقات الشخصية للفرد في تعزيز النية المقاولانية بالإضافة الى الدراسة الميدانية.

3.1. أهداف البحث:

يهدف هذا البحث الى توصيف ومعرفة دور الشبكة الاجتماعية أي العلاقات المباشرة المؤثرة في الفرد كالعائلة والأصدقاء ومختلف العلاقات الأخرى في تعزيز النية المقاولانية.

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 العلاقات التي يقيمها الفرد سواء مع الأصدقاء أو مع آخرين والتي تسمح له باقتناص الفرص حتى تكون لديه نية ريادية، تنتهي بسلوك ريادي.

5.1. الدراسات السابقة:

نتناول في هذا المحور الى اهم الدراسات التي تطرقت الي موضوع الشبكة الاجتماعية، أين بحثت دراسة (Fernández- Pérez, Alonso-Galicia, Fuentes-Fuentes, & Rodriguez-Ariza, 2014) بإسبانيا، تحت عنوان 'شبكات الأعمال الاجتماعية والنوايا المقاولانية لدى الأكاديميين' في معرفة دور الشبكات الاجتماعية وتأثيراتها على النية المقاولانية للأكاديميين، من منظور معرفي أكاديمي. بحثت في كيفية تأثير الأعمال والشبكات الاجتماعية الشخصية، من خلال المعلومات والدعم ذات الصلة بالفرص، على النية المقاولانية للأكاديميين لبدء مشروع تجاري على أساس معرفتهم البحثية. توصلت نتائج الدراسة الى انه هناك اهتماما بالغا لدور الإيجابية التي تلعبها شبكات الإجماعية، سواء بشكل مباشر في تعزيز عالم الأعمال، وبشكل غير مباشر عبر النية المقاولانية والكفاءة الذاتية. كما أوضحت الدراسة في الأخير أن الشبكات الاجتماعية للأكاديميين تعتبر عامل يعزز روح المبادرة. أضافت دراسة (Ruiz-Arroyo, Sanz-Espinosa, & Fuentes-Fuentes, 2015) بإسبانيا المعنونة بـ 'اليقظة والمعرفة المسبقة في تحديد فرص تنظيم المشاريع: الدور المعتدل للشبكات الاجتماعية' أن البحث عن تحديد الفرص المقاولانية من خلال تحليل التأثير المعتدل الذي قد يكون لحجم الشبكة الاجتماعية وقوتها على العلاقة بين المعرفة السابقة واليقظة مع تحديد الفرص. أظهرت النتائج تأثيراً سلبياً للمعرفة السابقة على عدد الفرص المحددة، بالإضافة إلى تأثير معتدل إيجابي لقوة الشبكة الاجتماعية على العلاقة بين اليقظة وتحديد الفرص. ما ميز هذه الدراسة هو دمج نموذج آثار اليقظة والمعرفة المسبقة ورأس المال الاجتماعي في دراسة مرحلة تحديد الفرصة، من خلال تطبيق منظور محتمل يعتمد على الدور المعتدل لخصائص بعض الشبكات الاجتماعية.

جاءت دراسة (Lim & Omar, 2019) بماليزيا، تحت عنوان 'تأثير الشبكات الاجتماعية على عملية التعرف على الفرص المقاولانية في مجال التكنولوجيا' علاقات الشبكة الاجتماعية وحاولت التعرف على فرص تنظيم المشاريع لشركات التكنولوجيا الصغيرة في ماليزيا، إلى جانب استكشاف الفجوات من خلال توسيع الشبكة الاجتماعية بين الشركات الجديدة الناشئة والصناعية. توصلت النتائج الى أن العلاقات الضعيفة تؤثر على قدرة صاحب المشروع على التعرف على الفرص. كما استفاد المقاولين الذين يمتلكون شبكات اجتماعية أوسع من مجموعة أكبر من المعلومات التي تلعب دوراً رئيسياً في اقتناص الفرص التي لم يتم التعرف عليها سابقاً إما بسبب نقص المعلومات أو الموارد لاستغلالها.

كما ركزت دراسة (Patuelli, Santarelli, & Tubadji, 2020) بإيطاليا، بعنوان 'النية المقاولانية بين طلاب المدارس الثانوية: أهمية الآباء والأقران والجيران' حول تشكيل النية المقاولانية لدى المراهقين إما من ناحية الوالدين (آسيا) عن طريق انتقال رأس المال الاجتماعي أو تأثيرات الشبكة الاجتماعية سواء من الأقران أو الجيران (أفريقيا). بالنظر إلى التأثير المتزامن للآباء والأقران

والجيران، اقترحت الدراسة أن تحدد هذه المستويات الثلاثة آلية يتفاعل فيها الإدراك الفردي لأهميتها مع خصائصها الموضوعية. مع وجود مجموعة بيانات فريدة من نوعها للمراهقين في المدرسة الثانوية. توصلت الدراسة الى وجود أدلة على تأثير الوالدين القوي وتأثيرات الأقران الثانوية (الأقران) على نية الطالب. اكتشفت أيضًا تأثيرات داخلية واضحة من الحي والسياس العام (الشبكة الاجتماعية). علاوة على ذلك تم تأكيد أن روح المبادرة حتى من قبل طلاب المدارس الثانوية، بمثابة حاجز للبطالة المحتملة والحراك الاجتماعي. تبينت الدراسات السابقة من خلال نقطتين: أولاً، في بنية مفهوم الشبكة الاجتماعية نجد من صنف الشبكة الاجتماعية على أنها شبكات عشوائية، شبكات العالم الصغير والشبكات الحالية من الحجم، كما وصفها البعض الآخر على أنها تشمل الوالدين والأقارب، في حين أخذها البعض بمفهومها الاجتماعية العام. ثانياً، من ناحية حجم الشبكة الاجتماعية. من جهة أخرى اتفقت جل الدراسات السابقة على أن الشبكة الاجتماعية تلعب دوراً متفاوتاً في تعزيز النية المقاولانية. ما جاء به هذا البحث خلافاً عن الدراسات السابقة هو تحديد بنية مفهوم الشبكة الاجتماعية وفق (Handaoui, 2022)، الذي يتكون من العائلة والعلاقات الشخصية، ليتم دراسة دور كل بعد كل بعد منفرداً ومعرفة مساهمته في تعزيز النية المقاولانية.

2. الشبكة الاجتماعية

تعتبر الشبكة الاجتماعية من اللبنة الأولى التي يسعى الفرد لتكوينها ويعمل على توسيعها في كل مرحلة من مراحل حياته، لذا نجد الكثير من الدراسات السابقة تناولت هذا الموضوع ولا سيما أثر الشبكة الاجتماعية على تنمية النية المقاولانية.

1.2. العائلة

نال تعريف العائلة اهتمام العديد من الباحثين، فكل ينظر من زاويته فصد إيجاد مفهوم يمكن تعميمه، فيما يلي تعريف لبعض الباحثين: عرفها القاموس الاجتماعي بأنها: "رجل وامرأة أو أكثر يرتبطون معا برابطة القرابة أو علاقات وثيقة أخرى، بحيث يشعر الأفراد البالغين فيها بمسؤوليتهم نحو الأطفال سواء كانوا هؤلاء أبناءهم بالتبني أم أبناءهم الطبيعيين" (Zidane, 1980, p. 6). وعرفها أحمد زكي بدوي على أنها "الوحدة الاجتماعية الأولى التي تهدف إلى المحافظة على النوع الإنساني، وتقوم على مقتضيات التي يرتضيها، العقل الجماعي والقواعد التي تقرها المجتمعات المختلفة، ويعتبر نظام الأسرة نواة المجتمع" (Badoui, 1983, p. 152). عرف مالينوفسكي الأسرة بأنها "مجموعة من الأفراد تربطهم علاقة تميزهم عن غيرهم من الجماعات ويعيشون في منزل مشترك وتربطهم عواطف مشتركة"، أما كونت فقد عرفها بأنها "الخلية الأولى في جسم المجتمع، وأنها النقطة الأولى التي يبدأ منها التطور، وأنها الوسط الطبيعي الذي يتعرع فيه الفرد" (Torki, 1985, p. 236). أما لندبرج فقد عرفها بأنها "النظام الإنساني الأول ومن أهم وظائفها إنجاب الأطفال والمحافظة على النوع الإنساني كما أن النظم الأخرى لها أصولها في الحياة الأسرية، فأتماط السلوك الاجتماعي والاقتصادي، والضبط الاجتماعي والتربية والترفيه والدين تمت أولاً داخل الأسرة (Ahmed & El-bayoumi, 2003). مما سبق نلاحظ أن مجمل التعاريف تهدف الى اعتبار الأسرة نواة المجتمع، وعلى رأسها الوالدين، المتكونة من روابط وثيقة متقاربة جداً.

2.2. العلاقات الشخصية

كثيرة هي العلاقات التي تحيط بالإنسان وتؤثر عليه وعلى حياته وقراراته، من منطلق القرابة أو الصداقة، وهذا يظهر جلياً في المواقف التي قد يمر بها الإنسان وتتطلب منه اتخاذ القرارات التي قد تكون نوعاً من التغيير في مسرى حياته. وللعلاقات دلالة في حياة الأشخاص، ولها الأثر الكبير في مشاعرهم وأحاسيسهم.

1.2.2. نظرية العلاقات الشخصية

هي إحدى أهم نظريات علم الاجتماع وتم وضعها من قبل العالم سوليفان، حيث تؤكد هذه النظرية على أهمية العلاقات الاجتماعية في بناء الشخصية والوصول لتقدير الذات والإحساس بقيمة الشخص الذاتية ومحاولة تطويرها، والتركيز على التكيف الاجتماعي والقبول من الآخرين، ومن ضمن الركائز في هذه النظرية مفهوم العلاقات الاجتماعية وعملية التواصل الفاعل والتبادل في العلاقات.

2.2.2. أنواع العلاقات الشخصية:

فيما يلي بعض أنواع العلاقات الشخصية التي يمكننا العثور عليها في الحياة اليومية: (Wilson, Davies, Nolan, & Society, 2009)

1.2.2.2. العلاقات الأفلاطونية:

العلاقات الأفلاطونية هي نوع من العلاقات التي تنطوي على ترابط وثيق وحميم دون احتواء الجنس أو الرومانسية. يمكن أن تحدث العلاقات الأفلاطونية في أي مكان ويمكن أن تنطوي على نفس الجنس أو الجنس الآخر. تلعب العلاقات الأفلاطونية دورا مهما في توفير الدعم الاجتماعي، وهو أمر مهم لصحتك ورفاهيتك. تظهر الأبحاث أن هذا الرابط يمكن أن يساعد في تقليل خطر الإصابة بالأمراض، وتقليل خطر الاكتئاب أو القلق، وتعزيز المناعة.

2.2.2.2. العلاقات الرومانسية:

العلاقة الرومانسية هي علاقة تتميز بمشاعر الحب والانجذاب للآخرين. العلاقات الرومانسية تميل إلى التغيير مع مرور الوقت. في وقت مبكر من العلاقة، عادة ما يختبر الناس شغفا أقوى. خلال هذه الفترة، يطلق الدماغ ناقلات عصبية محددة (الدوبامين والأوكسيتوسين والسيروتونين) التي تسبب للناس الشعور بالنشوة و "الوقوع في الحب" .. بمرور الوقت، يبدأ هذا الشعور في الانخفاض في الشدة. ومع ذلك، مع نمو العلاقة بشكل أكثر نضجا، يتغير مستوى العلاقة الحميمة والفهم العاطفي بشكل أعمق.

3.2.2.2. العلاقات الأسرية:

العلاقات الأسرية هي علاقات شخصية يربطها أشخاص لديهم علاقات دم أو يرتبطون من خلال الزواج. هذه العلاقات عادة ما تكون النوع الأول من العلاقات الشخصية التي يمتلكها الأفراد. الأطراف المدرجة في العلاقة الأسرية، وهي الزوج والزوجة والوالدين والأخ والأخت والجد والجددة والأصهار والعم وما إلى ذلك.

4.2.2.2. العلاقات الودية:

الصدقة هي علاقة شخصية غير مشروطة يشارك فيها الأفراد من تلقاء أنفسهم. لا توجد إجراءات شكلية في هذه العلاقة والأفراد المعنيين يستمتعون بوجود بعضهم البعض. يمكن للمرء فقط تكوين صداقات مع أشخاص لديهم درجة عالية من التوافق. بالنسبة لبعض الناس، يمكن أن تكون العلاقة الودية أكثر أهمية من العلاقة الأسرية أو العلاقة الرومانسية.

5.2.2.2. علاقات العمل (المهنية):

علاقة العمل أو المهنية هي علاقة شخصية يتم تأسيسها لأنها في نفس المنظمة. يمكن أيضا تسمية الأفراد المشاركين فيه زملاء العمل أو زملاء. تتشكل هذه العلاقة بسبب نفس الهدف. قد يجب الزملاء أو زملاء العمل بعضهم البعض أو العكس.

6.2.2.2. العلاقات السلبية:

العلاقات السلبية وتسمى بالسامة أيضا، هي نوع من العلاقات الشخصية التي يتضرر فيها الرفاه العاطفي أو الجسدي أو النفسي أو يهدد من قبل شخص واحد أو أكثر بطريقة ما. أن تكون في علاقة سامة يمكن أن يقتل ثقتك بنفسك. كما يمكن أن تكون جميع أنواع العلاقات سامة بما في ذلك الصداقات، أو العلاقات الأسرية، أو العلاقات الرومانسية، أو العلاقات المهنية في العمل.

3. النية المقاولانية

نتناول في هذا المحور مفهوم النية المقاولانية ونماذجها كالتالي:

1.3. تعريف النية المقاولانية:

لقد أصبحت النية العنصر الأساسي في شرح السلوك (Liñán & Chen, 2006) وعرف (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 المخططة لها من قبل الفرد للأداء السلوك، فقوة النية لفعل سلوك ما تزيد من احتمالية أداء الفرد لذلك السلوك (Lortie & Castogiovanni, 2015).

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

تعد النية المقاولانية 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 المقاولانية تمثيل إدراكي للإجراءات التي سيتم تنفيذها من قبل الأفراد إما لإقامة مشاريع مستقلة جديدة أو لخلق قيمة جديدة داخل الشركات القائم (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 المقاولانية هو الاعتراف الذاتي من قبل شخص اعترامه 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 المقاولانية 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 ل (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 ل (Ajzen (1991 هي امتداد لنظرية الفعل العقلاني، حيث تم إضافة متغير مكمل هو: السيطرة السلوكية الإدراكية) المحسوسة (، فقد أشار كل من (Fayolle و Tounès (2003 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 سلوك، **L'attitude vis-à-vis du comportement**

-القاعدة الاجتماعية الإدراكية **La norme sociale perçue**

-التحكم السلوكي المدرك) المحسوس **Le contrôle comportemental perçu**

يتم تحديد السلوك حسب الرغبة والتحكم السلوكي المدرك) المحسوس (الموقف تجاه سلوك) على حسب السلوك (وفقا ل (I

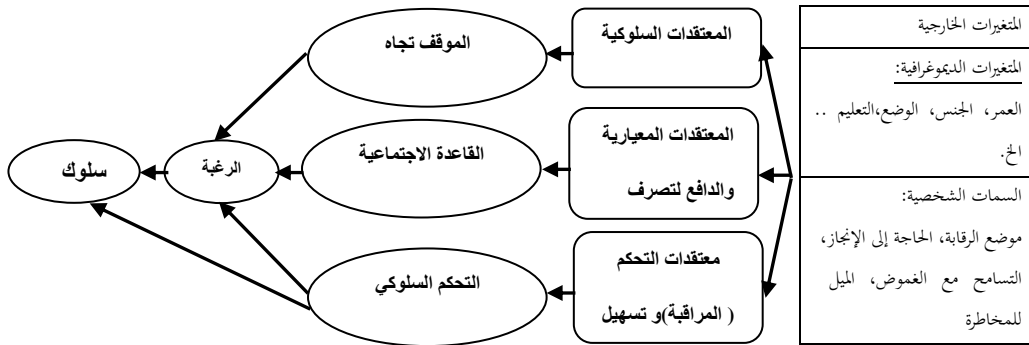
(Ajzen, 1991) يشير هذا المحدد إلى درجة التقييم الإيجابي أو السلبي لموقف الأفراد تجاه سلوك معين، وحسب (Boissin

(Chollet, & Emin, 2009) يمثل هذا المتغير جاذبية لسلوك، فمثلا: الموقف تجاه المخاطرة، قد يعتبرها الفرد إما مخاطرة إيجابية أو سلبية، وفيما يخص الموقف تجاه النجاح والفشل في عملية إنشاء المؤسسة فقد يشجع هذا الموقف الفرد في قراره حول هذا الإنشاء أو يحبطه.

- القاعدة الاجتماعية الإدراكية: حسب **Ajzen** هي عبارة عن الضغوطات الاجتماعية ذات الطابع الإدراكي (الحسي)، من أجل تحقيق أو عدم تحقيق سلوك معين. بمعنى آخر أشار **Fayolle ، Tounès** وآخرون أن القاعدة الاجتماعية الإدراكية هي عبارة عن شعور الشخص بالضغط الاجتماعي الذي يتم من خلال الأفراد المقربين (العائلة والأصدقاء) عليه حول ما يود القيام به.

- التحكم السلوكي المدرك المحسوس: توصل **Ajzen** إلى أن التحكم السلوكي المدرك يكون حسب سهولة أو صعوبة الإحساس عند تحقيق سلوك معين، وعلى هذا الأساس فإنه يشير إلى إدراك وتصور الشخص لفعاليتيه من خلال هذا السلوك، ويقترن مفهوم هذا المحدد من مفهوم الفعالية أو الكفاءة الذاتية لـ **(Bandura 1977)** الذي سنتطرق إليه لاحقا. هذا المحدد يعبر عنه من خلال المعتقدات التي تميز معلومات) صحيحة أو خاطئة (الشخص حسب البيئة التي يعيش فيها (**Sana & Naima 2008, p. 3_4**). في الشكل الموالي نوضح أهم عناصر نظرية السلوك المخطط:

الشكل (01): نظرية السلوك المخطط لـ **Ajzen** (1991)



المصدر: (WANG, 2010)

4. الشبكة الاجتماعية والنية المقاتلانية

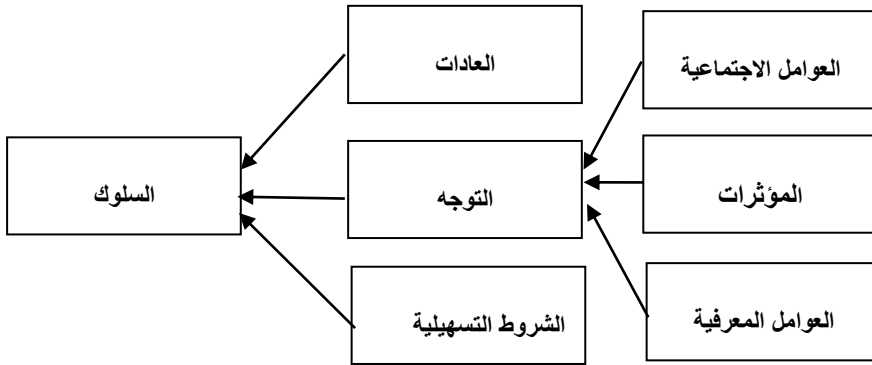
في واحدة من أولى الدعوات الصريحة لمنظور الشبكة الاجتماعية حول المقاتلانية، فكر (H. Aldrich, Zimmer) & Jones, 1986) بأن وضع النية المقاتلانية في العمل يتطلب من المقاتلين إقامة علاقات مع الآخرين الذين يتحكمون في الموارد .

1.4 نموذج السلوك ما بين الأشخاص لـ: **Triandis (1977)** (سلامي، 2015، 139_140 p.)

قام الباحث بتطوير نظرية للسلوك بين الأشخاص، وتشبه هذه النظرة لحد كبير نظرية **Ajzen**، لكنه اضاف اليها متغيرات اخرى، حيث اضاف لمتغيرة المعيار الاجتماعي بعض العوامل الاجتماعية الاخرى، بالإضافة للشعور تجاه السلوك (البعد العاطفي للموقف)

والنتائج المتوقعة من السلوك (البعد الإدراكي للموقف). وحسب الباحث تتشكل العوامل الاجتماعية من: إدراك الافراد لدورهم كأعضاء من مجموعات اجتماعية خاصة، المعايير الشخصية (اعتقادا ان الفعل الذي اتخذه الشخص جيد او سلبي)، بالإضافة الى مفهوم الذات. كما يرى ضرورة وجود عناصر أخرى من شأنها تفسير السلوك المقاولاتي، بالإضافة لامتلاك توجه (نية وقصد من الداخل) نحو المقاولاتية، هناك أيضا الشروط والظروف التسهيلية، والسلوك السابق.

الشكل (02): نموذج السلوك المخطط ما بين الأشخاص ل Triandis (1977)



المصدر: (Sandrine Emin, P.115)

2.4. النظرية الاجتماعية – المعرفية لـ Albert Bandura :

تمثل هذه النظرية (La théorie sociocognitive TSC) أساسا للعديد من المفاهيم التي تم وضعها من قبل الباحث Albert Bandura حيث اشتهر من خلال عمله المقدم سنة 1980 في مجال التعلم الاجتماعي وأعماله المتعلقة بمفهوم الفعالية الذاتية. كما تمثل القاعدة الأساسية لهذا المفهوم. إن جذور هذه النظرية مقتبسة من المدرسة السلوكية وعلم النفس الاجتماعي، حيث في ظل هذه النظرية ساعدت أعمال Bandura في استكمال النظرية السلوكية، أين قام بنتمين الجانب المعرفي فيها، أو بعبارة أخرى تم التركيز على مفهوم معالجة المعلومات، التي تساعد في فهم ما يحدث بين التحفيز (والرد) السلوك (. وتقوم 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).

وحسب هذه النظرية فإنه يحكم على السلوك من خلال ثلاثة عناصر:

- العواقب المتوقعة من هذا الوضع، أي العواقب التي ستحصل دون تدخل الشخص.

- توقعات النتائج من هذا الوضع، أي النتائج المتوقع حصولها من جراء هذا العمل.

- التصورات حول الفعالية الذاتية، ويشار هنا إلى تصورات الكفاءة الشخصية من أجل تنفيذ الإجراءات المحددة والمطلوبة من

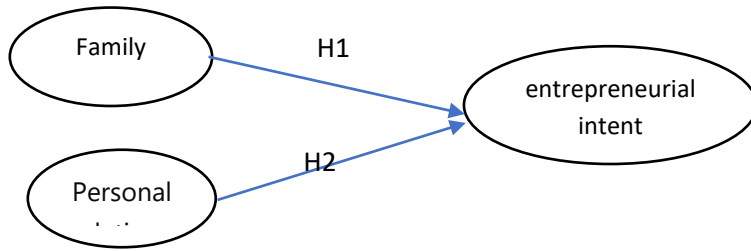
أجل تحقيق النتيجة المرجوة.

كما يعتبر Bandura النتائج المتوقعة مهمة فيما يخص عملية تشكيل رغبات الأفراد، ولكن تعتبر أقل أهمية فيما يخص مرحلة السيطرة على العمل. من ناحية أخرى فإن الفعالية الذاتية تعتبر ضرورية وحاسمة من خلال ثلاثة مستويات: في تحديد الرغبات، في مرحلة الشروع في العمل وأخيرا في المثابرة والاستمرارية في العمل (Sandrine Emin, 2003, p. 116).

4. منهجية البحث

على ضوء الدراسات السابقة تم اقتراح نموذج هيكلي (الشكل 03) لإختبار دور الشبكة الاجتماعية في تعزيز النية المقاولانية لدى طلاب الجامعات بالجزائر. يعتمد هذا النموذج على 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 (العائلة والأصدقاء) 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 والعلاقات الشخصية).

الشكل (03): نموذج البحث



المصدر: من اعداد الباحثان

تم تصميم وتطوير الاستبانة من خلال الدراسات السابقة التي تم اثباتها واختبارها في دراسة (Handaoui, 2022, p. 306)، تتكون من ثلاثة أقسام، عبارات حسب العائلة، العلاقات الشخصية والنية المقاولانية. استخدمت الدراسة الحالية استبيانات قياسية لقياس المتغيرات مثل نوايا ريادة الأعمال، والشبكة الاجتماعية. لقياس نية ريادة الأعمال، والشبكة الاجتماعية، استخدمت هذه الدراسة مقياسًا تم تطويره بواسطة (Handaoui, 2022) المصمم على 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 نسبهم لمختلف 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 المستجيبين بمعلومات حول موضوع البحث وهدفه وإعادة ابلاغهم أن تعاونهم طوعي وستظل اجوبتهم مجهولة. تم طبع الاستبانة ثم توزيعها عليهم، أين تم استلام 1190 استبانة في النهاية، بإجمالي 1128 استبانة صالحة. كان لا بد من استبعاد بعض الاستبيانات (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, Wolfinbarger, 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 المتقاربة 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 الماجستير 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 المبينة 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.

الجدول (01): 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
ماجستير	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 e7 و e16 نظرًا لأنها تتمتع بأعلى قيمة نسبية لمؤشرات التعديل. بعد هذا التعديل في نموذج القياس تصبح القيم النهائية كالتالي:

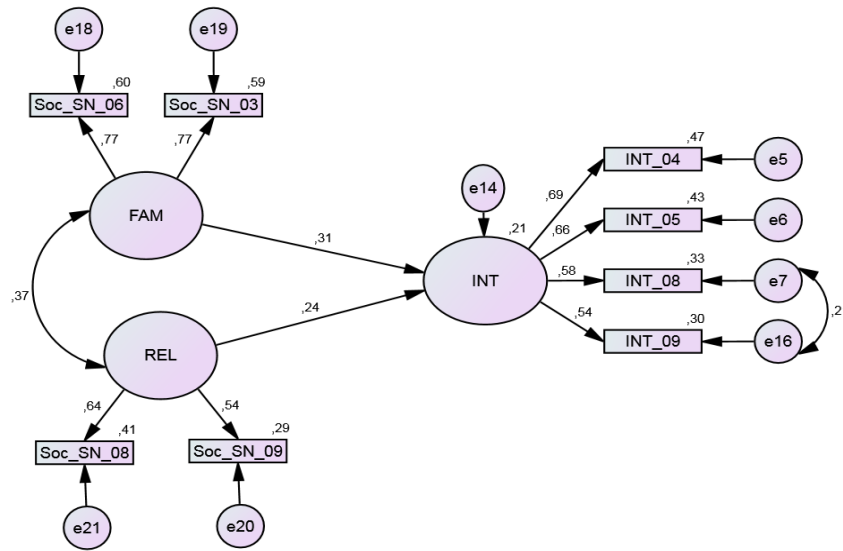
الجدول (04): مؤشرات المطابقة للنموذج

CMIN	DF	GFI	AGFI	CFI	TLI	NFI	RMSEA	RMR
33.445	16	0.993	0.983	0.990	0.982	0.981	0.031	0.0224

المصدر: من اعداد الباحثان بالإعتماد على مخرجات برنامج AMOS

تُظهر النتائج المبينة في الجدول (04) ملاءمة النموذج الجيد، يتميز بجودة مطابقة ممتازة كون كل المؤشرات حسب المحك المطلوب (Arbuckle & Wothke, 2013). يوضح الشكل (4) نموذج القياس 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, Wolfinbarger, Money, Samouel, & Page, 2015). بالإضافة إلى ذلك، وفقًا لبناء الاعتمادية، كما تم إثبات الاتساق الداخلي للتدابير. قياس الصلاحية التمييزية إلى أي مدى يختلف البناء حَقًا 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.

الشكل (04): نموذج القياس



المصدر: من اعداد الباحثان

3.5 اختبار الفرضيات ومناقشة النتائج

لغرض اختبار التأثيرات المباشرة، تم اجراء التحليل عن طريق النمذجة الهيكلية، أكدت النتائج وجود علاقة إيجابية مباشرة بين المتغير الكامن العائلة والنية المقاولانية (FAM) و (INT) بقيمة معامل 0.31، والنسبة الحرجة بـ (CR=6.255)، وقيمة (P=0.00)، وعليه يمكننا القول بأن العائلة لها تأثير إيجابي مباشر على النية المقاولانية، مما يجعلنا قبول الفرضية H1. ووجود علاقة

إيجابية مباشرة أيضا بين العلاقات الشخصية والنية المقاولاتية بقيمة معامل 0.24، والنسبة الحرجة بـ (CR=4.038)، وقيمة (P=0.00)، وعليه فإن العلاقات الشخصية لها تأثير إيجابي على النية المقاولاتية، ومنه فالفرضية H2 محققة.

الجدول (3): الأثر المباشر Direct effects

الرقم	الفرضية	S.E	C.R	P-Value	النتيجة
H1	FAM → INT	0.041	6.003	***	محققة
H2	REL → INT	0.059	4.191	***	محققة

المصدر: من اعداد الباحثان بالاعتماد على مخرجات برنامج AMOS

كما سبق، نجد أن الدراسات السابقة باختلافها واختلاف ظروف تطبيق الدراسة أجمعت على ان العائلة هي نواة المجتمع وتكوين الفرد، كما ان لها أثر مباشر في تعزيز النية المقاولاتية، هذا ما أكدته دراسة (H. E. Aldrich & Kim, 2007) ودراسة (Patuelli et al., 2020) مع التأكيد على التحلي بروح المبادرة من طرف الطلاب من أجل اتباع سلوك مقاولاتي مصدره النية المقاولاتية المؤكدة. أما العلاقات الشخصية فهي الأخرى لها دور وأثر إيجابي مباشر في تعزيز النية المقاولاتية، كما أكدته دراسة (Fernández-Pérez et al., 2014) وأضافت أن للشبكة الاجتماعية دور في تعزيز روح المبادرة، بالإضافة الى تأييد دراسة (Ruiz-Arroyo et al., 2015) لتعطي الشبكة الاجتماعية دورا مميزا آخر وهو زيادة اليقظة المقاولاتية وتحديد الفرص.

يأتي هذا البحث على خلاف الدراسات السابقة بنقطتين: أولا، من الناحية النظرية، مساهمته في استخدام بنية مفهوم جديد للشبكة الاجتماعية الذي يتكون من بعدين وهما العائلة والعلاقات الشخصية، الذي تم تطوير مقياس لقياسه في دراسة (Handaoui, 2022)، لأن مفهوم الشبكة الاجتماعية غير محدد من قبل. ثانيا، من الناحية الميدانية، نظرا لأهمية الرهان على نجاح رائد الأعمال، حاولت الدراسة الربط بين العلوم الاجتماعية والإقتصادية، بداية من تنشئته الاجتماعية والتي تم التركيز فيها على أهمية الشبكة الاجتماعية، فالعائلة كما اثبتت النتائج لها دور كبير في زيادة النية المقاولاتية لدى الطلاب، بالإضافة الى العلاقات الشخصية التي يصنعها الفرد منذ طفولته، فلها أثر متفاوت في زيادة النية المقاولاتية، كلما كانت العلاقات الشخصية وطيدة ومع أشخاص ايجابيين او مقاولين كلما زاد رصيد المعلومات المقاولاتية لدى الطالب، وبالتالي تكون له نية مقاولاتية تنتظر السلوك المقاولاتي .

تأتي أهمية البحث من أهمية الشبكة الاجتماعية التي تعد بمثابة المرافق المؤنس طيلة حياة الفرد، فهي تزيد من نسبة المخاطرة التي يجب ان يتميز بها المقاول، فكلما كانت الشبكة الاجتماعية متماسكة وسلسة كلما كان رائد الأعمال يتمتع بحماية تمنحه الثقة الكبيرة في النفس والمخاطرة. ومن جهة أخرى التكنولوجيا قد تزيد من توسيع الشبكة الاجتماعية عبر شبكات التواصل الاجتماعي، مما يجعل رائد الأعمال يكون له شبكة اجتماعية كبيرة جدا تؤول الى العالمية، مما يخلق له فرصا جديدة ورصيد معرفي كبير يسمح له فهم محيطه بشكل واضح، والتمتع باليقظة المقاولاتية .

على الرغم من أن الأسرة وحدة اجتماعية صغيرة إلا أنها أساس وجود المجتمع وأقوى نظمه، فهي المهد الحقيقي للطبيعة الإنسانية، فالأسرة تقوم بوظائف عديدة تتصف بالتكامل والتداخل، وتكتسب الأسرة أهميتها كونها أحد الأنظمة الاجتماعية المهمة التي يعتمد عليها المجتمع كثيراً في رعاية أفرادها منذ قدومهم إلى هذا الوجود وتربيتهم وتلقينهم ثقافة المجتمع وتقاليدته وتهيئتهم لتحمل مسؤولياتهم الاجتماعية على أكمل وجه والعلاقة بين الفرد والأسرة والمجتمع علاقة فيها الكثير من الاعتماد المتبادل ولا يمكن أن يستغني أحدهم عن الآخر فالأسرة ترضى شؤون الأفراد منذ الصغر والمجتمع يسعى جاهداً لتهيئة كل الفرص التي تمكن هؤلاء الأفراد من أداء أدوارهم الاجتماعية وتنمية قدراتهم بالشكل الذي يتوافق مع أهداف المجتمع.

من جهة أخرى، العلاقات الشخصية بين الناس، والتي تتجلى بشكل موضوعي في طبيعة وأساليب التأثيرات المتبادلة التي يمارسها الناس على بعضهم البعض في هذه العملية الأنشطة المشتركة والتواصل. هو نظام من المواقف والتوجهات والتوقعات والصور النمطية والتوجهات الأخرى التي من خلالها يرى الناس بعضهم البعض وقيمون بعضهم البعض. يتم التوسط في هذه التصرفات من خلال المحتوى والأهداف والقيم وتنظيم الأنشطة المشتركة وتعمل كأساس للتكوين المناخ الاجتماعي والنفسي بشكل جماعي (Petrovsky & Petrovsky, 1998).

مما سبق، فالشبكة الاجتماعية (العائلة والعلاقات الشخصية)، تلعب دوراً أساسياً في نسج وصقل روح المبادرة لدى الفرد منذ الصغر، حتى تكون له ثقافة مقاولانية تمكنه من اتخاذ قراراته المهنية في الحاضر والمستقبل. من خلال الشبكة الاجتماعية يمكننا صناعة رواد أعمال يتمتعون ببنية مقاولانية قوية ورصيد معرفي مقاولاني يسمح لرائد الأعمال اتخاذ السلوك المناسب في الوقت المناسب.

نوصي من خلال هذه الدراسة، الاهتمام بالأسرة أولاً عن طريق البرامج التعليمية للوالدين وكيفية تدريب أبنائهم منذ الصغر على الثقافة المقاولانية. التنسيق مع المدرسة في كل الأطوار من أجل خلق روح المبادرة لدى الفرد. استغلال التكنولوجيا ومنصات التواصل الاجتماعي من أجل استغلال واستكشاف الفرص المتاحة، ثم الأخذ بيد الفرد إلى بر الأمان. بالإضافة إلى المشاركة في النشاطات الجوارية حتى يكتب الفرد علاقات شخصية مع زملائه لتسمح له بتطوير مهاراته .

نقترح من خلال هذه الدراسة، دراسة الذكاء العاطفي لدى الطالب وكيفية تنميته حتى يصبح مقاولاً ناجحاً، كما نقترح دراسة الدور الذي تلعبه الحاجة للإنجاز بين توفر الشبكة الاجتماعية والسلوك المقاولاني. كما نقترح دور برامج التعليم الريادي في زيادة فعالية الشبكة الاجتماعية.

7. المراجع

سلامي , م. (2015). دراسة وتحليل واقع المقاولات 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.i.edee.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.