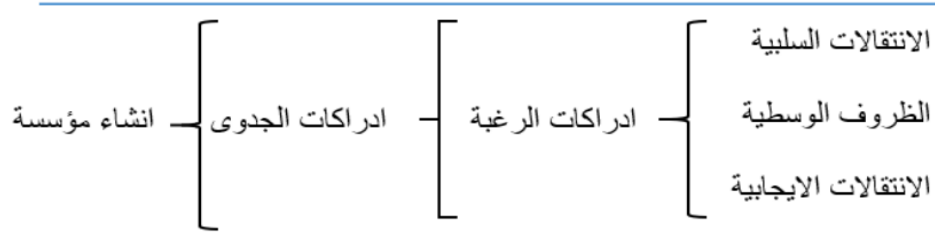




وبعد نموذج (Shapiro 1975) قام كل من (Sokol & Shapero 1982) بإعادة صياغة لنموذج الحدث المقاولاتي ، يفترض SEE أن النية لبدء حدث ريادي مثل إنشاء مشروع جديد يتطلب ثلاثة سوابق مهمة؛ ادراكات الرغبة والجدوى (على الصعيدين الشخصي والاجتماعي) وكذلك الميل للعمل

#### تغيرات مهمة في الحياة



#### نموذج الحدث المقاولاتي لـ (Sokol & Shapiro 1982)

ثانيا : مكونات نموذج الحدث المقاولاتي :

- الانتقالات السلبية : هي الأكثر شيوعًا 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، والفاشل 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 بها.

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 المقاولاتي . 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 وهو تصوراتنا 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 الجوهرية بزيادة الأعمال والابتكار. 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 الرغبة.

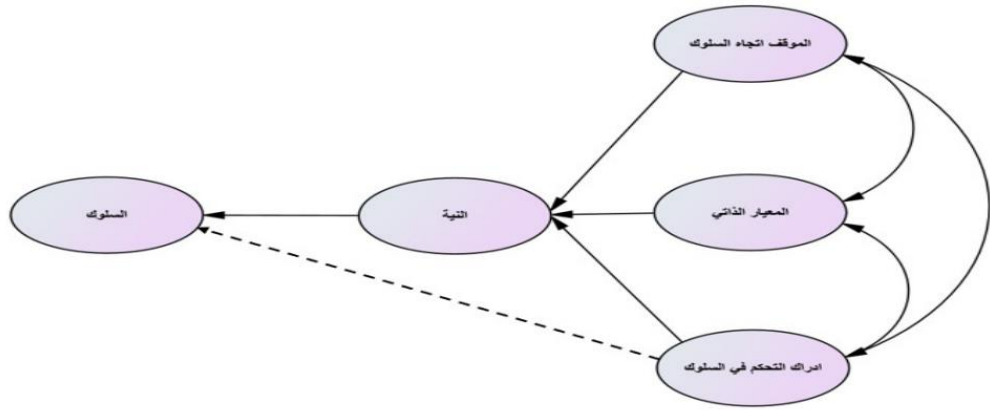
ادراكات الجدوى : وتتكون من خلال إدراك أنواع مختلفة من المتغيرات المالية والبشرية والموارد التقنية) وتوافر الموارد ينشط مباشرة المتغير النفسي للميل إلى العمل مختلف وسائل الدعم والمساعدات، وتوافر الموارد المالية الذي يؤثر بشكل مباشر على التوجه المقاولاتي، وهذا الميل ينشأ نتيجة امتلاك الفرد

المدخرات شخصية مساهمة الأسرة، دعم الزوج (ة) ، الأصدقاء، تقديم المشورة والتكوين كلها تؤثر على . كما قد تعبر ادراكات الجدوة عن الكفاءة الذاتية المتصورة ، وهي قدرة الشخص المدركة على تنفيذ بعض السلوك المستهدف . 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 والجهود 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 يعتزم بالفعل بدء عمل تجاري، لكنه سيردع رواد الأعمال المحتملين أكثر.

### ثالثا : نظرية السلوك المخطط: The Theory of Planned Behavior

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 nom)؛ يشير إلى الضغط الاجتماعي المتصور لأداء السلوك أو عدم القيام به. والعامل الثالث للنية هي درجة التحكم السلوكي المدرك (degree of perceived behavioral control the) 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 والمعايير 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 الصل 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 الإدراك.



شكل يمثل نموذج السلوك المخطط

رابعاً : 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 ويشكل

النتائج توقع النتائج الناجمة عن هذا السلوك 38 . 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 تلقائياً موقفاً تجاه السلوك . بهذه الطريقة يشكل الناس مواقف إيجابية تجاه السلوكيات التي يُعتقد أن لها عواقب مرغوبة ومواقف سلبية تجاه السلوكيات المرتبطة بالعواقب غير المرغوب فيها . وبالتالي فهو يمثل طريقة الشخص لتقييم ومقارنة شيء مقابل الخيارات المتاحة على أساس الإدراك، والقيم، والعواطف تجاه الشيء ويعتبر الموقف المقاولاتي انطلاقاً من مفهوم (Ajzen) بانه تعبير عن النتائج التي يؤمن الفرد بتحقيقها عند القيام بسلوك معين، سواء بنتائج إيجابية وهي عبارة عن مزايا أو نتائج سلبية وهي عبارة عن مخاطر، مرتبطة بذلك السلوك، ويزداد تأثير هذا الموقف على النية المقاولاتية كلما زاد احتمال تحقق تلك النتائج، وعليه فان النتائج الإيجابية سوف تعمل على زيادة مستوى النية المقاولاتية، أما السلبية فتؤدي الى ضعف النية المقاولاتية لدى الفرد إذن فالموقف اتجاه المقاولاتية هو عملية ادراكية تقييمية للنشاط المقاولاتي، فكلما كان تقييم الفرد إيجابياً للنشاط المقاولاتي يزيد ذلك من نيته لكي يصبح مقاولاً، والعكس فإذا أدرك الفرد تقييماً سلبياً على النشاط المقاولاتي فهذا يضعف نيته للتوجه المقاولاتي 42 . كما يمكن التعبير عن الموقف بالجابدية الشخصية للعمل المقاولاتي فالاستحسان او النفور من المقاولاتية تشكلان درجة جاذبية نحو الفعل)

**المعايير الذاتية subjective norms :** تتعلق المعايير الذاتية بالتأثيرات الاجتماعية / الضغوطات المتصورة من الفرد حول الخوض أو عدم الخوض في سلوك معين وتتعلق المعايير الذاتية عن معتقدات الأفراد حول كيفية نظر مجموعاتهم المرجعية إليهم إذا قاموا بسلوك معين . 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 أيضاً إلى ضغط الأفراد عندما يُتوقع منهم الانخراط في سلوك معين حيث أن هذه التصورات

مرجع مهم للمجموعات الفردية، مثل الزوج أو أفراد الأسرة الآخرين " . ويؤكد اليروي وآخرون ) أن المعايير الذاتية تمثل الاعتقاد المعياري حول ريادة الأعمال كخيار مهني وبالتالي فهو أحد الدوافع المحتملة للامتثال لهذه المعتقدات المعيارية بالإضافة إلى ذلك، يمكن أن تصبح هذه الضغوط نقطة انطلاق أو عائقا لتنمية مهنة ريادة الأعمال، وهذا يعتمد على البيئة الاجتماعية . ويخلط 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 المهمون تجاه هذا السلوك، بينما يشير الدعم الاجتماعي (social support) إلى تصور الفرد لمساعدة الآخرين في أداء هذا السلوك". 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 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 معين.

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 متغيرا كامنا وحدويا في

نموذج عامل هرمي، حيث يشير (باندورا) إلى أن الكفاءة الذاتية المتصورة عبارة عن معتقدات الأفراد 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 اختلافاً كبيراً 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 بالمعتقدات حول المدى الذي يعود فيه أداء السلوك إلى الفاعل). 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 والحوازز المحتملة وتعكس تصور المرء أن تنفيذ السلوك متروك له تماماً. حيث أن تصورات رواد الأعمال لقدرتهم على أداء سلوك معين (أو فعاليتهم الذاتية) تتأثر سلباً 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 مرتفعاً من القدرة على التحكم قد يواجهون مستوى فاعلية ذاتية أقوى والعكس يجب أن ينطبق أيضاً



وقد قام كل من (Fishbein & Azen) بوضع مخطط اكثر تفصيلا لنظرية السلوك المخطط موضحا 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 إضافة مكون خاص بتأثير السيطرة الفعلية للفرد (Actual control) والتي تكونت من المهارات،  
العوامل البيئية

الشكل يوضح نموذج السلوك المخطط وفق ما أشار اليه Fishbein & Ajzen

