

أهمية قيمة الثقة لدى الجماعات غير الرسمية في المجال الحضري

The importance of the trust value of informal groups in the urban field

محمد درويش^{1*}¹ جامعة أحمد زبانه غليزان، mohameddrouiche81@gmail.com

تاريخ النشر: 2025/06/10

تاريخ القبول: 2024/01/06

تاريخ الاستلام: 2022/03/23

ملخص:

عندما يتكرر تفاعل الأفراد من ذوي الدوافع و الأهداف المشتركة لمدة زمنية معينة، يبدأ هنا تكوين بناء الجماعة، و ما يتضمنه من أدوار و مراكز هرمية في الظهور، و اتخاذ شكل معين خاص، فيصبح على درجة كبيرة من الثبات و الاستقرار، فالجماعة غير الرسمية تنشأ عن طريق تواصل و استمرار بناءها الداخلي و هدفها المشترك، و هذا ما يخلق نوعا من الثقة بين الفاعلين الاجتماعيين غير الرسميين، حيث هذه الثقة تلزمهم بتطبيق قواعد عرفية يسرون عليها، كما تضبط أيضا هؤلاء الفاعلين على احترام المعايير و المبادئ المتعارف عليها.

كلمات مفتاحية: الثقة، الجماعة غير الرسمية، المجال الحضري.

Abstract: When the interaction of individuals with common motives and goals is repeated for a certain period of time, the formation of the group building, and what it includes of roles and hierarchical centers to appear, and take a certain special form, becomes a great degree of stability and stability, the informal group arises Through the continuation and continuation of its internal structure and its common goal, and this creates a kind of trust between

^{*} المؤلف المرسل: محمد درويش

informal social actors, as this trust obliges them to apply customary rules that they follow, and also controls these actors to respect the accepted standards and principles.

Keywords: values, informel groups, urban field.

1. مقدمة:

إن الأفراد الذين يشعرون بالأمان والثقة نظرا للمراكز التي يحتلونها في الجماعة غير الرسمية يمثلون عموما علانية أو على حدة إلى عرف وسلوك هذه الجماعة ولكن قد تجدهم أحرارا في الابتعاد عنها في حالة ظهور ظروف خاصة تبرر مثل هذه الانحرافات. أما الذين يشعرون بدرجة أقل من الأمان والثقة والذين لديهم مراكز أدنى في الجماعة غير الرسمية فهم الذين يمثلون لعرف وسلوك الجماعة في كل الحالات لتجنب سخرية وعقاب أفراد الجماعة غير الرسمية حتى وإن كانوا يبدون شخصا نوعا من المعارضة.

الإشكالية:

عادة ما يلجأ المستهلك الذي يريد أن يحصل على سلعة معينة إلى الفرد أو الجماعة غير الرسمية التي ينظر إليها على أنها صادقة، ويمكن الثقة بها وأنها لا تبغي إلا صالح الفرد وليس لها ثواب مادي عند إعطاء النصيحة والإرشاد وتنحصر خبرته عموما في ميدان محدد. بعيدا عن ربط الوظيفة أو المكانة بدخل الفرد من حيث المردودية الاقتصادية، تلعب الأقدمية المهنية دورا كبيرا في نمو دخل الأفراد بالقطاع غير الرسمي، وهذا طبعا راجع للأعراف المتعارف عليها من طرف الفاعلين الاجتماعيين الناشطين في سوق غير الرسمي بتحبيذ التجار الكبار لتسويق سلعهم في السوق غير الرسمي عند كبار السن سواء الذكور أو الإناث وهذا طبعا بأخذ بالحسبان عنصر الثقة المتبادلة بين المالكين للسلع والمُسوقين لها. فتطور علاقات العمل تبقى طبعا مرهونة وجائرة إذا لم تكن هناك أقدمية مهنية التي بفضلها تنمو المداخل المتحصل عليها في السوق غير الرسمي وأيضا أخذ بالحسبان الخبرة والتجربة التي يتمتع بها الأشخاص الكبار العاملين في السوق غير الرسمي، وكذلك مدى معرفتهم بكيفية وطريقة التسويق والبيع، وجذب المارة إليهم.

ومن هنا نستنتج أن طريقة التعامل بالقرض التي يستعملها بعض الباعة غير الرسميين للعملة الصعبة في سوق السكوار تتم فقط على ثلاثة أسس هي: البيع عبر الطلب الموصى به، الاستقبال الجيد واللائق والتمن المعقول، وأخيراً على عنصر الثقة المتبادلة بين البائع والمشتري: منهم فقط: الأهل والأقارب و الجيران، الأصدقاء، أي كل المشتريين الذين لهم علاقة معهم وهذا ما جرنّا إلى طرح التساؤلات التالية؟

. إلى أي مدى يمكن للثقة أن تلعب دوراً أساسياً في المبادلات غير الرسمية؟

. على أي أساس تبنى الثقة في عملية الصرف الموازي بالمجال الحضري؟

. على أي اعتبار يمكن للثقة أن تلعب حلقة جدّ مهمة لدى الجماعات غير الرسمية

الفرضيات:

. تعتبر الثقة كمادة أوليّة للروابط الاجتماعية في المجال الحضري

. تبنى الثقة على مستوى عالٍ من الأخلاق لدى الجماعات غير الرسمية

. يكمن دور الثقة في نتاج شبكة العلاقات الاجتماعية في عملية الصرف الموازي

2. تعاريف:

إنّ التمويل غير الرسمي في الوسط الحضري يغطي عدة أنواع منها: الإيداع والقرض، فهذان العنصران غير مضمونين لا عن طريق النظام البنكي، ولا بالشبكات التبادلية والتعاونية الرسمية، تتم هذه العملية في غياب الرقابة التشريعية وغياب كذلك شروط الاعتماد المرخص بها من طرف الدولة، كما أنّ هذه العملية (التمويل غير الرسمي في الوسط الحضري)، تعتمد على شيء ضروري في عمليات البيع والإيداع والقرض، على عنصر هام جداً، ألا وهو: عنصر الثقة، باعتبار أن عملية التمويل لا تتوفر على وثائق رسمية موثقة، فعنصر الثقة يأخذ مكانة رفيعة ونبيلة في عمليات تمويل وتسويق السلع، سواءاً الخاصة بالاستهلاك أو برؤوس الأموال (philipe, 2002).

1/2_تعريف الثقة:

يعرفها أركوفي بأنها: الرصيد العاطفي الذي يمتلكه شخصان، و الذي يعينهما على التوصل إلى الاتفاق على أداء مصلحة الطرفين، فعندما يثق اثنان في بعضهما البعض، استناداً إلى

جدارة كل منهما بثقة الآخر فيه، ستقودهما الثقة المتبادلة تلك إلى التعاضد المثمر فيما بينهما، و التمتع بحسن التواصل المبني على الشفافية و التعاون و المشاركة العاطفية و الوجدانية (ستيفن، 2005).

كما يذهب إلى أنّ الجدارة بالثقة تعتمد في الأساس الذي تبني عليه الثقة، لهذا فإنّ مشكلة الثقة هي مشكلة أزلية، تدور في دائرة مفرغة (ستيفن، 2005).

2/2_ و يعرف فرانسيس فوكوياما الثقة بأنها: التوقع أو الانتظار الذي يولد في جماعة محلية، من سلوك منتظم، مستقيم و متعاون مؤسس على معايير عامة مشتركة. و تأسيسا على ذلك، يمكننا القول بأنّ الروابط الاجتماعية بمكوناتها الأساسية العلائقية، تمر بثلاث مراحل هي:

1/2/2 مرحلة الانغلاق: و هي مرحلة دفاعية تتميز بالسلبية، و تكون في أضيق نطاق: هو نطاق القرابة، و تسود في الأوقات التي تقل فيها الثقة و تعم الاضطرابات و الشدائد و الأزمات و الاستبداد، فيزداد التلاحم و قوة العصبية لأنها تصبح ضرورية، و هي دفاعية لأنها تتكون لحماية أفرادها و ضمان استمرار حياتهم.

2/2/2 مرحلة الانفتاح: و هي مرحلة هجومية تتميز بالاجابية و الفعالية، حيث تستفيد من مكوناتها و قوتها، عندما يزول الخطر و يعم الأمن و السلم و يسود الاستقرار و تنتشر الثقة بين الناس في المجتمع، فعندئذٍ يخرجون من قوقعتهم و يتجاوزون روابطهم الدموية و التقليدية و يمرون إلى بناء روابط حديثة أكثر عمومية و اتساعا، و بالتالي أكثر قوة و فعالية و ينخرطون بكثافة في المؤسسات الحديثة و لا يكتفون بروابطهم التقليدية.

3/2/2 مرحلة القوة: وذلك عندما تأخذ الروابط الحديثة قوتها و تتعاضد في هياكلها و وظائفها و تحوز على ثقة الناس، و حينئذٍ يسلمون أنفسهم للمؤسسة الحديثة و يعزفون على الميل لتكوين روابط الأقلية، و ذلك بزوال الحاجة إليها بسبب الإيمان في قوة المؤسسة الرسمية و المؤسسات الكبيرة التي نمت و تطورت في أصلها عن الروابط التضامنية مثل مؤسسات التأمين (محمد، 2006).

و عَليّه يَعدّ متغيّر الثقة محددًا أساسيًا لنوع الروابط و درجة انتشارها في المجتمع، فمتى عمّت الثقة في المجتمع تنوعت الروابط فيه، و متى عمّ الشكّ و الخوف من الآخر، انحصرت الروابط في أضيق نطاق و لذلك تسود الروابط الدموية في المجتمعات الريفية، و الروابط الحديثة في المجتمعات الحضرية، حيث أنّه يتعرّف الشخص في المدينة على أناس كثيرين و تصله بهم مصالح مشتركة قائمة على عنصر الثقة.

3_أنواع مصادر الثقة:

1/3الثقة كمادّة أولية للروابط الاجتماعية:

لا روابط بدون ثقة، و لا ثقة بدون روابط، فكل منهما ضروري للآخر، و أنّ المجتمع الذي يقل فيه الأمن، تقل فيه الثقة، و يقل فيه التعاون، و لا يستفيد من موارده و قدراته الكامنة المادية منها و البشرية و الاجتماعية، فالثقة هي المادة الأولية التي تبنى عليها الروابط الاجتماعية و كلما اتسع نطاق الثقة، اتسعت الروابط الاجتماعية، و كلما ازداد الشكّ و الخوف ضاق نطاقها، و قوة العصبية في الأساس، هي قائمة على قوة الثقة بين أفرادها (أفراد العصبية الواحدة) التي لا تقابلها ثقة أخرى في العموم.

الثقة هي منتج قانوني مهم للأعراف الاجتماعية التعاونية التي تشكل رأس المال الاجتماعي، و في حالة إمكانية الاعتماد على الأشخاص في الوفاء بالالتزامات و غير ذلك، فإنّ الجماعات سوف تشكّل بشكل مطرد، و هذه الجماعات سوف تكون قادرة على تحقيق الأغراض و الأهداف المشتركة بشكل أكثر فعالية، و إن كانت الثقة مقياساً مهماً لرأس المال الاجتماعي، فإنّ هناك – حينئذٍ – دلائل على أنّ رأس المال الاجتماعي في تراجع (8) (فرانسييس، 2000).

و حسب أطروحات فوكوياما، أنّ الثقة هي مفتاح المرور إلى الروابط الاجتماعية الحديثة، بعيداً عن العصبية و التقليدية، و يصنف المجتمعات التي تتميز بالثقة في الآخر المجهول. و مجتمعات تتميز بعدم الثقة في الآخر. كنتيجة لذلك تنتشر في هذه الآونة الأخيرة ظاهرة العشائرية و الروح الجماعية، لأنّ الثقة تبقى محصورة في أفرادها، و الثقة و الشكّ و الخوف من الآخر المجهول ليس أمر مطلق و إنما هي درجات تتفاوت فيها الأمم و الشعوب.

و كما يذهب عالم السياسة PUTNAM (R)، إستناداً على دراسات ميدانية، إلى أنه توجد علاقة طردية بين الثقة و الالتزام المدني و الانخراط في الجمعيات من جهة، و رأس المال الاجتماعي من جهة أخرى، فكلما كانت درجة الثقة في الآخر عالية، كلما مال الناس نحو

الالتزام المدني و المساهمة في الجمعيات و العكس صحيح، و وفق ذلك يصنف المجتمعات إلى صنفين، صنف ترتفع فيه درجة الثقة، و الصنف الآخر تنخفض فيه الثقة. و يعتمد بأن الولايات المتحدة الأمريكية لا زالت تحتل مرتبة متقدمة بين المجتمعات في هذا الشأن، لكنه يحذر من أنها إذا استمر التراجع بنفس الوتيرة الحالية، سوف تنخفض مرتبتها تدريجياً إلى أن تصل إلى ما هو عليه الحال في البلدان النامية^(R, 2006).

و من جهة أيضاً قسم فوكوياما البلدان، إلى بلدان عالية الثقة و بلدان منخفضة الثقة، و يعتبر الثقة هي مصدر رأس المال الاجتماعي، على العكس (R) PUTNAM، الذي يرى بأن الثقة هي نتيجة لرأس المال الاجتماعي، كما يعتقد بأن الثقة مسألة ثقافية. بل أكثر من ذلك، فيذهب إلى بعض المجتمعات موهوبة بطبيعتها بوضع الثقة في الآخر على خلاف شعوب أخرى، هذه المجتمعات الموهوبة بالثقة يسهل عليها خلق مختلف أشكال الجمعيات الإرادية، على غرار المؤسسات الكبيرة الخاصة التي تمنحها قوة المنافسة على الآخرين، و هكذا - حسب - من أجل قياس أو معرفة مجتمع ما، إذا كان يتمتع بثقة كبيرة، فإنه يكفي التعرف على مدى كثافة المؤسسات الكبيرة الخاصة في هذا المجتمع (فرانيسيس، 2000).

فمسألة الثقة أخذت بعداً واسعاً، خاصة في أدبيات السوق الموازي للعملة الصعبة، فعملية تحليل تسيير الثقة في سوق الصرف الموازي، يتوجب عليها، أولاً فحص الخطوات الأولية لمجموع شبكات التنشئة الاجتماعية، للأفراد المنتمين لهذه الشبكة التجارية التحويلية الموازية، لهذا السبب فالثقة هي نظام قياس ليس من حيث الكم، لكن من حيث التنشئة الرمزية لمفهوم الثقة، لأن على حسب (I) SERVET، إن مسألة الثقة، هي بالأحرى مسألة ثقافية، غُذّي من خلالها هؤلاء الفاعلين الاجتماعيين الناشطين في سوق الصرف الموازي، بالمبادئ العامة التي تحكم خصوصاً العلاقات التبادلية للأفراد المنتمين و العاملين في سوق العملة الصعبة الموازي^{(j)(m), 1995}. إذا علمنا سابقاً بأن هذا السوق يشوبه الغموض من حيث البنية الشكلية، إذن فالثقة تتميز كمبدأ للتوظيف^{(g), 1987} (simmel).

2/3 الثقة الأخلاقية (morale):

في هذا النوع من الثقة، يجري التبادل أو الصرف الموازي في شطرين: الأول، يعطي للمهاجر أو المغترب حرية إعطاء أو من عدمها للصراف غير الرسمي، الأموال التي يريد نقلها إلى أهله في

الوطن الرسمي، فيذهب هذا المهاجر لرؤية الصراف غير الرسمي، فإن اطمئن إليه وهبه الأموال التي يراد إرسالها وتمريرها لأهل المغترب، فالتبادل هنا، إذا أسس بصرامة على قاعدة العلاقات الأفقية بين الصراف غير الرسمي والمهاجر، فلا أي شيء يكون محل الشكوك في عودة هذا البنكي غير الرسمي إلى أوروبا، مع هؤلاء المهاجرين الذين ائتمنوه على أموالهم الموكلة إليه، ببساطة لأنه يعتبر شخص نبيل، زد على ذلك كونه ينتهي من نفس منطقة هؤلاء المغتربين.

لكن هناك سؤال يطرح نفسه، ألا وهو، كيف تنتج الثقة فعلياً؟

فنقول، أنّ الثقة تكون في بعض الأحيان، يشوبها نوع من عدم انضباط البنكي غير الرسمي، فهنا الطعن، أو إعادة النظر في هذه العلاقة (الثقة الأخلاقية). تتشكل وتعمل على مستوى الجماعة المحلية أو الجهوية التي ينتمي إليها كلاً من الصراف غير الرسمي، و على أن يكون شخص أخلاقي، تتمثل فيه صفات الأخلاق و الثقة و كذلك تتوفر فيه مزايا الإخلاص و الإصلاح، أو كما يُكنى في القبيلة: بشيخ القبيلة.

ففي هذه الحالة يقوم هذا الشخص الأخلاقي بإعادة النظر، أو إن صح التعبير بإصلاح العلاقة (الثقة الأخلاقية) بين الصراف غير الرسمي و المهاجرين الذين أوكلوه تلك الأموال الطائلة بقصد إيصالها إلى ذويهم (benbouzid(a), 2004).

فهذا الشخص، أخلاقي، له إن صح التعبير سلطة عليا لا تُرى، مدركة بكل سلطته الفعلية المراقبة لكل تصرفات المهاجرين يأتون إلى الوطن الأم من أجل قضاء عطلم السنوية (benbouzid(a), réseaux financiers et marchés parallèles de devise, 1999).

لقد تطرقنا آنفاً، إلى نوع التبادل، فحددنا بأن نسبة الفائدة في شطرين: أي على مرحلتين: الأول، يعطي المهاجر (المقاول، التاجر، الموظف)، الشطر الأول للبنكي غير الرسمي من نسبة، فائدة التبادل في المهجر، و تكون هذه النسبة بالدينار الجزائري، لماذا الدينار الجزائري؟.

لأن المهاجر يعلم بأنّ البنكي أو الصراف غير الرسمي يحتاج إلى العملة الوطنية عندما يدخل إلى الجزائر، بغرض نقل و تمرير و إيصال أموال المغتربين إلى ذويهم، و كذلك يعلم مسبقاً أنّ هذا الشخص (الصراف) يحتاج إلى العملة الوطنية من أجل شراء بعض المستلزمات أو القيام ببعض المشاريع تقود بالفائدة عليه و على عائلته.

و يسلم الشطر الثاني في فرنسا، عندما يعود من مهمته الموكلة إليه في الجزائر، و تكون نسبة الفائدة بالأورو. هذا طبعاً يتم بعد إتمام الصفقة و التأكد أيضاً من عملية إيصال الأموال كاملة إلى أقاربهم بالجزائر (benbouzid(a), réseaux sociaux et construction de la confiance dans le change informel; franco-algerien, 2003)

3/3 الثقة الممنهجة: (méthodique)

هذا النوع من الثقة مكمل للنوع السابق (الثقة الأخلاقية)، فيتم هذا التعامل الثاني من الثقة، في وسط الموازي للعملة الصعبة في ظل غياب المراقبة الاجتماعية الجموعية، فهنا تبنى عملية الثقة من خلال التجارب المشتركة و المتكررة التي رشحت تلك العلاقة و الارتقاء بها إلى الثقة دائمة ما دام الصرف الموازي، و ليست كالتى بُنيت على قواعد الجغرافية أو الجهوية أو الإثنية.

فالثقة الممنهجة، تأسست هنا من خلال التجارب المشتركة لكل من الصراف غير الرسمي و المهاجرين، أي عن طريق عمليات التحويل و الإيصال السابقة، فالثقة هنا أصبحت متبادلة و معروفة، أي أصبح البنكي غير الرسمي يعرف معرفة حقيقية، المهاجرين الذين أكلوه في المرات السابقة أموالهم، هذا من جهة، و من جهة أخرى أضحى المهاجرين يعرفونه جيداً، و هذا بعد نجاح إتمام تلك الصفقات السابقة بين الطرفين.

فمن خلال ذلك، ولّت العلاقة ممنهجة، أي معتدلة و متكررة، من حيث الصفقات المصرفية الموازية (benbouzid(a), l'immigration algerienne, 2004).

و عليه نقول أنّ، الثقة الممنهجة مبنية، أو هي نتاج تقاطع الشبكات العلائقية، فهذا البناء الاجتماعي للثقة، تسميه الثقة الممنهجة، لأنها تجرى من خلال عملية الصرف في نطاق منتظم، بدوره يسير التبادلات المالية، في مكان و وقت واحد، مع ضمانه لعملية تبادل الصرف بين الطرفين، بعيداً عن التباعد المجالي.

فالصراف غير الرسمي لما يعود من مهمته الموكلة إليه في الجزائر، ينصب لنفسه في الصرف الموازي نوعاً من السياق: يسمى سياق الثقة، فكما للإلحاحية أن تملئ المفارقات المجالية بين المغترب و أهله، فأيضاً للوقت إمكانية تقديم مقاربة مجالية لأمكنة التبادل المصرفي الموازي، مع حفظ الأموال المتداولة في السوق الموازي (1995)(m)(j).

4-الخاتمة:

نستخلص بأنّ الثقة في الصرف الموازي، تجرى في نطاق واسع من التبادل، ضامنا السير الحسن للصفقات المالية، مجردًا لكل شيء يمكن له أن يضر بطبيعة سوق الصرف الموازي كاسخًا المجالات الحضرية غير الرسمية بدرجة عالية من الثقة، وهذا حتى يتسنى للجميع العمل في أمان واطمئنان وبعيدًا عن الارتياح والشك.

ومن أبرز النتائج :

-الأسس التي تقوم عليها الجماعات غير الرسمية فهي على قائمة على مبدأ الثقة طبعًا، كون الإنسان لا يستطيع ان يعيش منفردا عن بقية الجماعة مهما كان نوعها في التنظيم كما أنّه مطالب بالخضوع لقواعد،ومعايير التي تشكل بالضرورة تلقائية الجماعة .

-القرب الجغرافي يتحقّق بإرتباط الجماعة غير الرسميّة .

-إشباع الحاجات هو الهدف من تشكل الجماعة غير الرسميّة وتكوينها الماديّ و الإجتماعي .

-الغرض هو ملمح الجماعة غير الرسميّة ،حيث يتمّ تحقيق الاغراض المشتركة (كتبادل المنافع والمصالح بين أعضاء الجماعة غير الرسميّة).

-إستمرارية الجماعة غير الرسميّة وديمومتها وصراع بقائها هو الوسيلة الوحيدة من شأنها المحافظة على نسقها .

-الأخلاق هي وحدة الجماعة وكيانها السائد كالإيمان بالقيادة والتعاون .

-مشكلة شباب اليوم هي أزمة الثقة في كلّ ما هو رسمي ،لكن للأسف الشديد نجد أنّ معظم الاطروحات الأكاديمية العلمية وضعت الشباب موضع إتهام في بؤر الازمات وتناست بأنّ هذه الفئة العمرية هي أرقّ الأفئدة مرهفة الحسّ الأملة في غد مشرق والمستعدة في البناء والتضحّيّة لو أتيحت لها فرصة الحوار و إيلاء لها الإهتمام والتقيّم.

ومن الإقتراحات ذات الصلة بالبحث:

1-بناء مسار الثقة: من الحكمة، الإعتقاد بأنّ الحلول النظرية درست بأكبر قدر من اليقظة كم أنّها يمكنها الإستجابة للمشاكل الحقيقية في وقت وجيز ،دون تعديل او تقييم مستمر .

ومن هذا المنطلق تكوّنت قناعة حقيقية بأهمية التجريب التي تقوم على فكرة الحوار والمشاركة في وضع الأسس والبرامج التنموية الهادفة إلى بناء قاعدة سوسيو-اقتصادية وطنية مكيفة مع المعطيات الموجودة على أرض الواقع.

دور المجتمع المدني في بناء مسار الثقة:

صحيح أن دور الدولة السياسي في خدمة المواطن في جميع مناحي الحياة، ولكنها لا تستطيع أن تقوم لوحدها بكل شيء، وبالتالي فإنّ المزيد من الديمقراطية يعني من وجهة نظر الأكاديميين، البحث عن توازن عادل يشعر فيه الجميع بالمسؤولية تجاه الجماعة.

ونعتقد أنّ المجتمع المدني القوي هو أحد ركائز البناء الديمقراطي القوي، فهو المحرك ومصدر طاقته. هو يتيح للمواطنين وخاصة الجماعات غير الرسمية فرصة التعبير عن انشغالهم بشأن تماسك الجماعة. كما أنّ المجتمع المدني يؤدي وظيفة التوازن في إنعاش الحركية الاقتصادية والتجارية، بكونه يشكّل الفضاء الذي تصدح فيه أجواء قيم المساواة والمسؤولية والتماسك الاجتماعي.

دور الشباب في بناء مسار الثقة:

أما فيما يخص العلاقة بين الشباب والدولة، فهناك إجماع على أننا نعيش أزمة حقيقية فقد تضاعف رغبة الشباب بالعمل بالمؤسسات العمومية في العقود الأخيرة ومن المفارقات العجيبة أنّ الشباب الجزائري مقبل بشغف على العمل الموازي. الإقتصادي خاصة، فالأمر لا يتعلّق بأزمة شحّ مناصب العمل بل بأزمة ثقة أمام جمود الحكومة في خلق مناصب شغل قارة.

الشيء الذي لا يحرك في الشباب أي رغبة في الحصول على منصب في القطاع العمومي ولم تعد الخرجات الإعلامية ولا السياسية تلهم همم الشباب في البناء الوطني.

وبما أنّ للكلمات أهمية بالغة، فإنّ الإصغاء إلى شبابنا بإمعان يعني أن نتوقّف من إهماله وأخذ الوقت الكافي لفهم احتياجاته لأنّه الشرط الأساسي للاعتراف به.

5. قائمة المراجع:

Stephen R. Covey. (2005). *Principle-Centered Leadership* (Vol. 1, 1st ed.). Riyadh: Jarir Bookstore.

Anthony Giddens. (2005). *Sociology* (Vol. 4, 4th ed.) (Fayez Al-Sayagh, Trans.). Beirut: Center for Arab Unity Studies.

Mohamed Boumekhlouf. (November 6–7, 2006). *Social Bonds and the Problem of Trust in Algerian Society*. In *University of Algiers* (Ed.), *Social Bonds in Algerian Society*, pp. 21–22.

Francis Fukuyama. (January 29, 2000). *The Great Disruption: Human Nature and the Reconstitution of Social Order*. *Al-Raya Magazine*, (6475), p. 7.

Mohamed Atef Ghaith. (1973). *Dictionary of Sociology* (Vol. 4, 4th ed.) (Fayez Al-Sayagh, Trans.). Cairo, Egypt: The Egyptian General Book Organization, p. 97.

أركوفي ستيفن. (2005). *القيادة المرتكزة على المبادئ* (المجلد ط1). الرياض: مكتبة جرير.

أنتوني جيدنز. (2005). *علم الاجتماع* (المجلد ط4). (فايز الصياغ، المترجمون) بيروت: مركز الدراسات الوحدة العربية.

بومخلوف محمد. (7/6 نوفمبر، 2006). *الروابط الاجتماعية ومشكلة الثقة في المجتمع*

الجزائري. (جامعة الجزائر، المحرر) *الروابط الاجتماعية في المجتمع الجزائري*،

فوكوياما فرانسيس. (29 يناير، 2000). الإنهيار العظيم "الطبيعة الإنسانية وإعادة النظام الاجتماعي". *مجلة الرؤية* (6475)، ص 7.

محمد عاطف غيث. (1973). *قاموس علم الاجتماع* (المجلد ط4). (فايز الصياغ، المترجمون) القاهرة، مصر: الهيئة المصرية العامة للكتاب - ص 97.

(j)(m), s. (1995). "paroles données:le lien de la confiance". *mauss*(4), p. p_p37_38.

(R), p. (2006). *le déclin du capital social aux états_ unis*. (mauss, Éd.) paris: la découverte.

autres, y. g. (1990). *l'ecole de chicago*. paris, france: aubier.

benbouzid(a). (1999). réseaux financiers et marchés parallèles de devise. (REMI, Éd.) 15(2), p. 127.

benbouzid(a). (2003). réseaux sociaux et construction de la confiance dans le change informel; franco-algerien. *espace et société*(115), p. p_p228_229.

benbouzid(a). (2004). *l'immigration algerienne*. paris, france: l'harmattan.

philipe, a. (2002, mars). production et financement du secteur informel urbain en algerie, enjeux et méthodes. (u. d. tlemcen, Éd.) *economie et management*(01), p. 95.

simmel(g). (1987). *la philosophie de l'argent*. paris, france: p. u. f.