

تأثير القيم الشخصية الفردية على النوايا المقاولاتية للطلبة الجامعيين: دراسة حالة طلبة جامعة العربي التبسي

*The Influence Of Individualism Personal Values on Students' entrepreneurial Intentions:
Case Study of Larbi Tebessi University students*

نبيل شنن^{1*}، وليد عابي²

Nabil Chenene¹, Walid Abi²

¹ جامعة العربي التبسي (الجزائر)، nabil.chenene@univ-tebessa.dz

² جامعة العربي التبسي (الجزائر)، walid.abi@univ-tebessa.dz

تاريخ النشر: 2022-03-31

تاريخ القبول: 2022-02-02

تاريخ الاستلام: 2021-12-02

ملخص:

تهدف الدراسة إلى تحليل أثر القيم الشخصية الفردية على النوايا المقاولاتية للطلبة الجامعيين. وقد تم إجراء هذه الدراسة في جامعة العربي التبسي، على عينة من 225 طالب من كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، وقد استخدمت الاستبانة كوسيلة لجمع البيانات، واشتملت على ثلاثة محاور (المعلومات الشخصية، النية المقاولاتية وأسبقياتها، القيم الشخصية ذات التوجه الفردي). وتوصلت الدراسة لوجود علاقة ارتباطية بين النية المقاولاتية وأسبقياتها الثلاث (الموقف نحو المقاولاتية، المعايير الذاتية والضبط السلوكي المدرك)، وبالتالي ففرضية السلوك المخطط تفسر النية المقاولاتية لدى طلبة كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير. كما تم التوصل إلى أن القيم الشخصية لها تأثير على النية المقاولاتية للطلبة.

كلمات مفتاحية: النية المقاولاتية، القيم الشخصية، الموقف نحو المقاولاتية، الضبط السلوكي، المعايير الذاتية.

تصنيفات JEL: L26، M13.

Abstract:

This article analyses the influence of personal values on entrepreneurial intentions of university students. Data were collected using a questionnaire from a sample of 225 students of Larbi Tebessi University; The results of this study demonstrate that entrepreneurial intentions are positively correlated with their antecedents (attitude toward entrepreneurship, subjective norms, and perceived behavioral control); and therefore the theory of planned behavior explains the entrepreneurial intention of students of the Faculty of Economics, Commercial Sciences and Management Sciences. The study also found that personal values have an positive impact on students' entrepreneurial intention.

Keywords: Entrepreneurial Intention, Personal Values, Attitude toward entrepreneurship, Perceived Behavioral Control, Subjective Norms.

Jel Classification Codes: L26, M13.

1. مقدمة

تعد المقاولاتية أحد المحركات الرئيسية للابتكار والإنتاجية وخلق فرص العمل والتنمية الاقتصادية والاجتماعية. وبالنظر إلى الآثار الإيجابية للمقاولاتية، أصبح فهم محدداتها مجالا بحثيا مهما. وأصبح ينظر للمقاولاتية على أنها عملية كاملة تتطوي على مراحل مختلفة وليست مجرد إجراء؛ ومن المتعذر فهم العملية المقاولاتية دون إلقاء نظرة على الأفراد الذين يؤدون هذه العملية.

أظهرت أدبيات المقاولاتية أن النوايا تلعب دورا رئيسيا في قرار بدء عمل تجاري جديد وتعتبر المتغير الأكثر إلحاحا والأكثر أهمية في التنبؤ بسلوك المقاولين وأصحاب المشاريع الفردية في المستقبل لذلك، فإن فهم أسبقيات النوايا المقاولاتية أمر بالغ الأهمية لدراسة السلوك المقاولاتي.

تمثل القيم الشخصية أحد المحددات العامة للسلوك وهي نتاج اهتمامات ونشاط الفرد والجماعة. وعادة تستعمل كمؤشرات للتنبؤ بالسلوك المرغوب فيه من طرف أفراد المجتمع، حيث يتخذ الأفراد خيارات وقرارات مهمة بشأن وظائفهم وأماكن عملهم وفقا لقيمهم، ويُنظر إلى هذه القيم على أنها نافذة يمكن من خلالها رؤية الإجراءات المحتملة ومدى الرغبة فيها، إنها تؤثر على موقف الشخص وسلوكه، وكمبادئ توجيهية، فإنها تلعب دورا مهما في قرارات الفرد وأفعاله.

مشكلة الدراسة:

من بين الاتجاهات المتنامية في الوقت الحاضر أن يعمل الفرد في مشروع خاص يبدوه بنفسه، ويمكن ارجاع ذلك للعديد من الأسباب الشخصية، منها الرغبة في الاستقلالية والاعتماد على الذات، كما أن قرار أن تصبح مقاولا أو ذا مشروع فردي يتأثر بهيكل القيم الشخصية، هذه الأخيرة تؤثر تأثيرا كبيرا في حياة الأفراد الخاصة والعملية، ويشمل تأثيرها سلوك الأفراد واتجاهاتهم وعلاقاتهم. فالقيم التي يحملها أصحاب المشاريع المحتملين لها أهمية في تعريف هويتهم كمقاولين، وبالتالي نيتهم في بدء مشروع. بالتالي القيم الشخصية يمكن أن تعتبر كعامل محدد للنشاط المقاولاتي، لذا من المتوقع وجود علاقة مهمة بين قيم فردية معينة والنوايا المقاولاتية. ومما سبق يمكن طرح الإشكالية التالية:

ما هو تأثير القيم الشخصية ذات التوجه الفردي على النوايا المقاولاتية للطلبة الجامعيين؟

أهمية الدراسة وأهدافها:

القيم تتعلق بالحالات النهائية أو السلوكيات المرغوبة وتتجاوز مواقف معينة. وهي توجه اختيار أو تقييم السلوك والأحداث، ويتصرف الأفراد وفقا لهيكل قيمهم لأنهم بحاجة إلى مستوى من الاتساق بين معتقداتهم وأفعالهم. وحيث أنه لا يزال هناك بحث غير كاف حول كيفية تأثير القيم الشخصية على

النوايا المقاولاتية لأصحاب المشاريع المحتملين. ذلك يهدف هذه البحث إلى توفير فهم أوضح لدور القيم الشخصية في تكوين النوايا المقاولاتية لدى طلبة جامعة العربي التبسي. وتتلخص أهداف البحث في:

- تحليل أدبيات القيم الشخصية وخاصة تلك الأبحاث التي درست دور القيم في العملية المقاولاتية.
- تحليل العلاقة بين القيم الشخصية والنوايا المقاولاتية.

- اختبار إذا ما كان يمكن استعمال نظرية السلوك المخطط لقياس النوايا المقاولاتية للطلبة.

فرضيات الدراسة: يعتمد الإطار التصوري للدراسة على نظرية السلوك المخطط التي تعتبر أساساً نظرياً لقياس النية المقاولاتية وعلى نظرية القيم الإنسانية. وتحقيقاً لأهداف الدراسة واجابة على الإشكالية المطروحة فقد تم صياغة الفرضيات التالية:

1. توجد علاقة ارتباط ذات دلالة معنوية بين الموقف الشخصي والنية المقاولاتية للطلبة.
2. توجد علاقة ارتباط ذات دلالة معنوية بين المعيار الذاتي والنية المقاولاتية للطلبة.
3. توجد علاقة ارتباط ذات دلالة معنوية بين الضبط السلوكي المدرك والنية المقاولاتية للطلبة.
4. يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية للقيم الشخصية الفردية (قيم التحفيز، قيم التوجيه الذاتي، قيم المتعة، قيم القوة، وقيم الانجاز) على النوايا المقاولاتية للطلبة.

مجتمع وعينة الدراسة: اعتمدت الدراسة لتحقيق أهدافها على المنهج الوصفي المسحي، وذلك عن طريق استبانة طبقت إلكترونياً. يتكون مجتمع الدراسة من طلبة جامعة العربي التبسي المنتمين لكلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، وتم اختيار هذا المجتمع لكون أفراد هذا المجتمع هم الذين لهم توجه محتمل نحو المشروعات والأعمال الحرة. تم استرجاع 225 استبانة قابلة للتحليل.

أداة الدراسة ومقاييسها: استعملت الاستبانة كأداة لجمع البيانات، حيث تم تصميم استبانة موجهة للطلبة لاستجوابهم مباشرة. تتكون الاستبانة من ثلاثة أجزاء رئيسية، الجزء الأول يتعلق بالخصائص الديموغرافية. والجزء الثاني متعلق بالنية المقاولاتية وأسبقياتها واحتوى على 19 فقرة حول النية المقاولاتية، الضبط السلوكي والموقف الشخصي والمعايير الذاتية. ويتعلق الجزء الثالث بالقيم الشخصية ويتضمن 17 فقرة موزعة على قيم الانفتاح على التغيير وتتضمن قيم التوجيه الذاتي وقيم التحفيز؛ وقيم التعزيز الذاتي وتتضمن قيم المتعة والقوة والانجاز. وقد تم التأكد من ثبات الاستبانة حيث بلغ معامل الثبات 0.75 وهي قيمة مرتفعة تؤكد على توافر درجة ثبات عالية للاستبانة.

2. الإطار النظري للدراسة

تزايد الاهتمام بالمقاولاتية بشكل عام والنوايا المقاولاتية بشكل خاص، حيث اهتمت العديد من الدراسات بتفسير وتحديد دور القيم كواحدة من أسبقيات النية المقاولاتية في بناء وتشكيل النوايا المقاولاتية مستخدمة في ذلك نموذج نظرية السلوك المخطط ونظرية القيم الإنسانية.

1.2. النوايا المقاولاتية

أبدى العديد من الكتاب والباحثين اهتماماً بطبيعة المقاولاتية والمقاولين، فالمقاولاتية مفهوم يمكن أن يُعرف من عدة جوانب، والتي تتراوح من المعنى الضيق مثل الشروع في أعمال خاصة، إلى المعنى الواسع مثل موقف العمل الذي يؤكد على الثقة بالنفس، والمبادرة، والإبداعية وتحمل المخاطرة.

1.1.2. المقاولاتية والمقاول

كغيرها من المفاهيم اختلف الباحثون في تعريف المقاولاتية وتحديد أبعادها، حيث عرفت المقاولاتية على أنها "عملية إيجاد شيء مختلف وذو قيمة من خلال إنفاق الوقت والجهد وتحمل المخاطر المالية والنفسية والاجتماعية، وبالمقابل تلقي المكافأة والعوائد المالية والرضا الشخصي نتيجة ذلك. كما عرفت أيضاً بأنها: "موقف يعكس تحفيزات وقدرة فردية لتحديد الفرص والسعي لتحقيقها، من أجل تقديم قيمة جديدة أو نجاح اقتصادي"¹

فالمقولة عنصر إيجابي وفعال مع الميل إلى إحداث تغييرات في النفس، مع القدرة على تشجيع ودعم الإبداع من خلال العوامل الخارجية وقبول التغيير، وتحمل مسؤولية أفعاله، سواء إيجابية أو سلبية، لإنهاء ما بدأه، لمعرفة أين نحن ذاهبون لوضع الهدف والوفاء به، ويكون دافع لتحقيق النجاح.² وتعرّف المقاولاتية بأنها العملية التي يسعى الأفراد من خلالها إلى السعي وراء الفرص بغض النظر عن الموارد التي يسيطرون عليها حالياً بغرض استغلال السلع والخدمات المستقبلية، كما تعرف بشكل أكثر بساطة، حيث ينظر إلى المقاولاتية على أنها فن تحويل الفكرة إلى عمل تجاري.³

فالمقاولاتية تعتبر سلوك استباقي وابتكاري ومخاطرة، تسعى لخلق ثروة جديدة، بما في ذلك ادخال منتجات جديدة، عمليات جديدة، و/ أو نماذج أعمال جديدة.⁴ والمقاولاتية ظاهرة معقدة تستقر أساسياتها على مكونين أساسيين: أحدهما ميل أو نزعة داخلية نحو ابتكار وتبادل القيمة، والآخر، مجموعة العوامل التي تؤثر على المبادرة وأنشطة المقاول. وتتوزع السمات المقاولاتية إلى ثلاث: الإبداع كتنقيب عن حلول جديدة، الإدارة كمهمة لحل المشاكل التنظيمية، والقيادة كسمة شخصية لعمل الفريق.⁵

ويظهر سلوك المقاول عندما يحاول تحديد الفرص ووضع الأفكار المفيدة موضع التنفيذ. ويمكن إنجاز المهام التي يدعو إليها هذا السلوك بواسطة فرد أو مجموعة أفراد وتتطلب عادة إبداعاً ودافعاً واستعداداً لتحمل المخاطر. حيث يعرف شومبيتر (Schumpeter) المقاول "بأنه الفرد الذي يصنع تراكيب جديدة من خلال التدمير الخلاق (قوى المقولة).⁶ بمعنى دور المقاول هو التدمير الخلاق من خلال تحويل أنظمة الإنتاج الحالية. في حين يرى (Leibenstein) أن المقاول "يكون الشخص الذي يعالج (يتناول) فجوة في السوق". أما (Hofer) و (Bygrave) فيعرفان المقاول بأنه: ذلك "الشخص الذي يدرك فرصة وينظم مشروع جديد للاستفادة منه".⁷

يقرر (Kirzner) أن المقاول "هو قوة دافعة في السوق تنشأ من دوره في اكتشاف الفرص الجديدة (غير المستغلة) في السوق، والسلوك التنافسي للمقاولين يعمل على إعادة التوازن للسوق".⁸ فامتلاك المواقف المقاولاتية الضرورية لتصبح مقاول يفقد أهميته إذا لم ينوي الفرد أن يصبح مقاول.

2.1.2. النوايا المقاولاتية

النية نحو السلوك يمكن أن تكون مؤشرات قوية لذلك السلوك. النيات المقاولاتية، التي تشكل الفعل الأول في سلسلة من الأفعال للتأسيس التنظيمي، حرجة لظهور المقولة والمنظمة.⁹ وتعرف النية بمداولها اللغوي بأنها "القصد إلى الشيء، والعزيمة على فعله". والنية لغة القصد مطلقاً. فالنية عبارة عن انبعاث القلب نحو ما يراه موافقاً لغرض من جلب نفع أو دفع ضرر، حالاً أو مآلاً.

عرفت النية بأنها التمثيل المعرفي لكل من الفرص والهدف الذي يسعى الفرد لتحقيقه، والخطوة العملية التي ينوي الشخص استخدامها من أجل تحقيق ذلك الهدف.¹⁰ كما تعرف النية المقاولاتية بشكل مناسب وعملي على أنها اقتناع معترف به ذاتياً من قبل شخص ما ينوي إنشاء مشروع تجاري جديد ويخطط بوعي للقيام بذلك في وقت ما في المستقبل. قد تكون هذه النقطة في المستقبل وشيكة أو غير محددة، وقد لا يتم الوصول إليها أبداً.¹¹

تعرف النية المقاولاتية على أنها "حالة ذهنية واعية التي تسبق الإجراء وتوجه الانتباه نحو سلوكيات المقاولاتية مثل بدء عمل تجاري جديد وأن تصبح مقاولاً".¹² كما عرفت على أنها "التزام أو نية الفرد لبدء مشروع تجاري، وبالتالي يُنظر إلى النية المقاولاتية على أنها عملية ذهنية توجه تخطيط وتنفيذ خطة عمل".¹³ فالنية المقاولاتية يعبر على أنها قناعة معترف بها ذاتياً من قبل أي فرد بأنه على استعداد لبدء مشروع تجاري جديد، ويخطط باستمرار لتحقيق ذلك في المستقبل.¹⁴ فالنية المقاولاتية إذا هي حالة ذهنية واعية حيث يرغب الفرد في بدء مشروع جديد أو إنشاء قيمة جديدة لمؤسسة حالية.

تعتبر النية المقاولاتية حاسمة لتحقيق الأفكار التي تظهر في عقول المقاولين. وللنية تأثير كبير في التفكير الاستراتيجي الناقد للمقاولين، وهي حالة ذهنية توجه أعمال الأفراد وتقودهم نحو تطوير وتحقيق أفكارهم و/ أو مفاهيمهم التجارية.¹⁵ فالأفراد الذين لديهم نية مقاولاتية قد لا يحتاجون في الواقع إلى إنشاء عمل تجاري جديد لأن الظروف الشخصية والعوامل البيئية التي لا تعد ولا تحصى قد تمنع ذلك. قد يتقدم البعض ممن لديهم نية مقاولاتية ليصبحوا مقاولين ناشئين، أي أولئك الذين يتخذون إجراءات متقدمة رسمياً لإنشاء شركة جديدة. ومع ذلك، في حين أن وجود نية مقاولاتية هو شرط ضروري لرجل أعمال ناشئ، فإن كونك مقاولاً ناشئاً ليس ضرورياً لوجود نية مقاولاتية، كما أنه ليس نتيجة حتمية لنية مقاولاتية. قد يُتوقع بشكل معقول أن تختلف درجة وشدة النية المقاولاتية للأفراد من شخص لآخر، وأن تختلف من شخص لآخر في نقاط زمنية مختلفة اعتماداً على الظروف.¹⁶

تحدث عملية تكوين النية المقاولاتية بمرور الوقت، وقد تبدأ باعتراف الفرد بفرصة مقاولاتية محددة، أو على العكس من ذلك قد تبدأ بإدراك أن المقاولاتية هي المسار الوظيفي المفضل (وبالتالي تحت على البحث عن فرصة مقاولاتية مرغوبة). ثم تستمر عملية تشكيل النية المقاولاتية من خلال سلسلة من المراحل الاستكشافية بما في ذلك فحص قابلية النجاح (دراسة الجدوى)، والتعرف على المخاطر وتخفيفها، ونمذجة المشروع الجديد، وتقدير تقييم المشروع الجديد، والتي تتوج في النهاية بالقرار (أو عدم) لاستغلال فرصة المشروع الجديد والإطلاق الفعلي للمشروع التجاري الجديد.¹⁷

إن قرار التصرف فعلياً بشكل مقاولاتي، أي إطلاق مشروع جديد، يكون مشروطاً بنتيجة عملية تكوين النية المقاولاتية، بحيث يتم ترسيخ هذه النية (أو إضعافها) بمرور الوقت باكتشاف تأكيد المعلومات (أو عدم تأكيدها) حول الجدوى المالية والرغبة الاجتماعية لمفهوم المشروع الجديد المتطور، ناهيك عن التأكيد أو عدمه من قبل الفرد على أن المشروع الجديد يتوافق بشكل كاف مع مواقفهم (أي الرغبة المدركة) وقدراتهم (أي الجدوى المدركة) تجاه المقاولاتية. في مرحلة ما، يتحول القرار الشرطي بأن تصبح مقاولاً إلى قرار بدء مشروع جديد فعلياً، وتحلوا الفرد من كونه ينوي أن يكون مقاولاً إلى مقاولاً ممارساً.¹⁸

3.1.2. نظرية السلوك المخطط كمفسر للنوايا المقاولاتية

تعتبر نظرية السلوك المخطط واحدة من أهم النظريات في علم النفس وهي نظرية حول العلاقة بين المواقف والسلوك، واستخدمت في البحوث التي تفسر النوايا والسلوكيات. قام **Ajzen Icek** بتوسيع نظرية الفعل المعقول، فحصل على نظرية السلوك المخطط التي تؤكد على قاعدة النية قبل أداء السلوك لكن تتطرق إلى الحالات التي لا يسيطر فيها الفرد على كل العوامل التي تؤثر على الأداء الفعلي للسلوك.¹⁹

تستند نظرية السلوك المخطط إلى افتراض أن الأفراد يتصرفون عادة بطريقة معقولة؛ أنهم يأخذون في الاعتبار المعلومات المتاحة ويأخذون في الاعتبار بشكل ضمني أو صريح الآثار المترتبة على أفعالهم. تمشيا مع هذا الافتراض، تفترض النظرية أن نية الشخص لأداء (أو عدم أداء) سلوك ما هو أهم محدد فوري لهذا الفعل.²⁰ كنتيجة فإن نظرية السلوك المخطط تؤكد على أن حدوث السلوك الفعلي يتناسب مع مقدار السيطرة التي يمارسها الفرد على سلوكه وقوة نوايا هذا الفرد لتنفيذ هذا السلوك. وتفترض هذه النظرية أن الكفاءة الذاتية هامة لتحديد القوة التي ينوي بها الفرد تحقيق سلوك ما.²¹

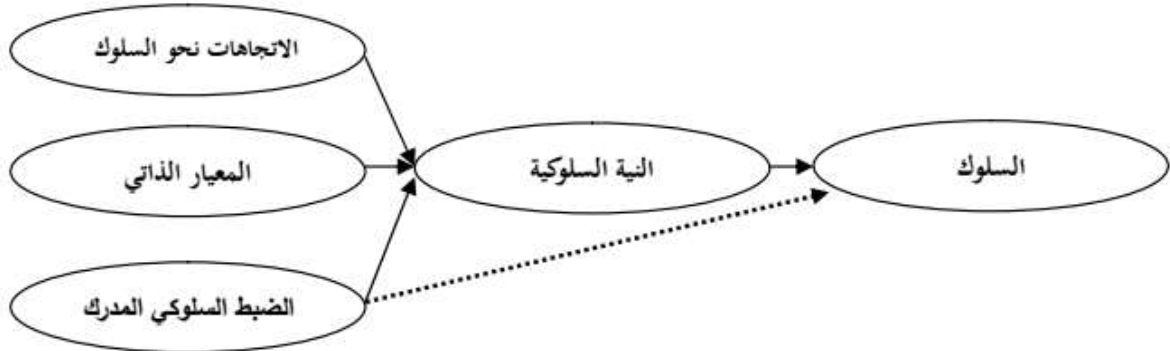
وفقاً لنظرية السلوك المخطط، فإن النوايا (والسلوكيات) هي دالة لثلاثة محددات أساسية، واحدة شخصية بطبيعتها، وواحدة تعكس التأثير الاجتماعي، وثالثة تتعامل مع قضايا الضبط. العامل الشخصي هو اتجاه الفرد نحو السلوك. وهذا الاتجاه هو تقييم الفرد الإيجابي أو السلبي لأداء سلوك معين يثير الاهتمام. المحدد الثاني للنية هو تصور الشخص للضغط الاجتماعي لأداء أو عدم أداء السلوك قيد الدراسة. نظراً لأنه يتعامل مع الصفات المعيارية مدركة، يطلق على هذا العامل المعيار الذاتي. أخيراً،

المحدد الثالث للنوايا هو الشعور بالكفاءة الذاتية أو القدرة على أداء السلوك المثير للاهتمام، وهو ما يسمى بالضبط السلوكي المدرك.²²

وبشكل عام، ينوي الأشخاص أداء سلوك ما عندما يقومون بتقييمه بشكل إيجابي، وعندما يواجهون ضغطا اجتماعيا لأدائه، وعندما يعتقدون أن لديهم الوسائل والفرص للقيام بذلك. وحسب هذه النظرية؛ يسترشد سلوك الإنسان من خلال ثلاثة أنواع من الاعتبارات:²³

1. المعتقدات الفردية حول النتائج المحتملة للسلوك وتقييم أهمية هذه النتائج بالنسبة للفرد.
2. المعتقدات المعيارية حول توقعات الآخرين المعيارية من الفرد والدافع للإمتثال لهذه التوقعات.
3. معتقدات الضبط عن وجود العوامل والتي يمكن أن تسهل أو تعيق أداء السلوك.

الشكل رقم (01): نموذج السلوك المخطط



Source: Ajzen Icek, Attitudes, Personality and Behavior, Open University Press, 2005, p 118.

المعتقدات السلوكية تنتج موقفا مناسباً أو غير مناسب نحو السلوك؛ المعتقدات المعيارية تؤدي إلى الضغوط الاجتماعية المدركة أو المعيار الشخصي ومعتقدات التحكم تؤدي إلى السيطرة السلوكية المدركة. إجمالاً فإن الموقف تجاه السلوك؛ المعيار الشخصي والشعور بالسيطرة السلوكية يؤدي إلى تشكيل نية سلوكية. وكقاعدة عامة فإنه كلما كان الموقف والمعيار الشخصي أكثر ملائمة للسلوك (تفضيلاً)، وكان الضبط السلوكية المدركة أقوى؛ فإن نية الشخص لأداء السلوك المعين ستكون أقوى. وأخيراً بفرض درجة كافية من الضبط الفعلي على السلوك؛ فإن المتوقع من الناس هو أن ينفذوا نواياهم عندما تكون الفرصة سانحة. وبالتالي فإنه يمكن الفرض بأن النية تسبق السلوك مباشرة.²⁴

2.2. القيم الشخصية

القيم من الموضوعات التي تقع في دائرة اهتمام العديد من التخصصات، كالفلسفة والدين، والتربية، والاقتصاد، وعلم الاجتماع وعلم النفس، وتعد واحدة من المحددات الحاسمة في تفسير سلوك الأفراد،

وتُستخدم القيم لتوصيف المجتمعات والأفراد، وشرح القواعد التحفيزية للمواقف والسلوك. فالقيم ذات تأثير مباشر على سلوك الأفراد وأفعالهم، بل هي في الواقع وراء كل سلوك.

1.2.2. مفهوم القيم

تعددت الاتجاهات واختلفت المدارس العلمية في تحديد مفهوم القيم، فالقيم "عبارة عن معتقدات يحملها الفرد نحو الأشياء والمعاني وأجه النشاط المختلفة، والتي تعمل على توجيه رغباته واتجاهاته نحوها، وتحدد له السلوك المقبول والمرفوض والصواب والخطأ، وتتصف بالثبات النسبي".²⁵ وتعرف القيم بأنها تصديق الفرد بما هو صح أو خطأ، مقبول أو غير مقبول، عدل أو غير عدل، مرغوب فيه أو غير مرغوب فيه. والقيم تستخدم أثناء عمليات المقارنة عندما يضع الأفراد معايير للحكم على الأشياء، لنقاش وتحليل الخيارات، ولتخطيط الأنشطة، واتخاذ القرارات وحل الخلافات وتغيير وضع قائم وإحداث تغيير.²⁶ وبإيجاز وبساطة تعرف القيم بأنها المعتقدات لما هو مرغوب أو حسن وما هو غير مرغوب أو سيء.

يعرف **مارك هولستد Mark Halstead** القيم بأنها المبادئ والمعتقدات الأساسية والمثل والمقاييس التي تعمل مرشدا عاما للسلوك أو نقاط تفضيل في صنع القرار أو لتقويم المعتقدات والأفعال والتي ترتبط ارتباطا وثيقا بالسمو الخلقي والذاتي للأشخاص.²⁷ كما يعرفها **روكيثش ميلتون Rokeach Milton** على أنها المعيار الذي يوجه ويحكم تصرفات واتجاهات الأفراد نحو مواضيع، مواقف، معتقدات، تقويمات، تبريرات، مقارنة النفس بالغير ومحاولة التأثير في الغير أيضا.²⁸ تختلف القيم عن الاتجاهات الذي يراد به الميل والاستعداد المسبق للاستجابة لبواعث معينة، ومن الجدير بالذكر أن الاتجاهات والسلوكيات النابعة من قيم راسخة ستكون أكثر مقاومة للتغيير من تلك المبنية على قيم أقل رسوخا.

يعرف **أبو العيين علي خليل** القيم بأنها "مجموعة من المعايير والاحكام، تتكون لدى الفرد من خلال تفاعله مع المواقف والخبرات الفردية والاجتماعية بحيث تمكنه من اختيار أهداف وتوجهات لحياته يراها جديرة بتوظيف إمكانياته، وتتجسد خلال الاهتمامات أو الاتجاهات أو السلوك العملي أو اللفظي بطريقة مباشرة وغير مباشرة".²⁹ أما **عبد اللطيف خليفة** فيرى أن القيم "عبارة عن الأحكام التي يصدرها الفرد بالتفضيل أو عدم التفضيل للموضوعات أو الأشياء. وذلك في ضوء تقييمه أو تقديره لهذه الموضوعات أو الأشياء، وتتم هذه العملية من خلال التفاعل بين الفرد ومعارفه وخبراته وبين ممثلي الإطار الحضاري الذي يعيش فيه، ويكتسب من خلاله الخبرات والمعارف".³⁰

القيم التي يتبناها الأفراد تكمن فيها عوامل مهمة ومحددة لسلوكهم، فعندما يؤدي المرء سلوكا معيناً، أو يختار مساراً مفضلاً له على سلوك أو مسار آخر، فإنه يفعل هذا وفي ذهنه أن السلوك أو المسار الأول يساعده على تحقيق بعض من قيمه أفضل من السلوك الآخر.³¹

وقد أشار العديد من الباحثين إلى أهمية القيم في حياة الأفراد والجماعات والمجتمعات فهي التي تحدد الفلسفات والأهداف فهي موجودة في كل خطوة وكل مرحلة وكل عملية سواء كانت تعليمية أو إنتاجية أو خدمية، لذا فإن تكوين المجتمعات الإنسانية على اختلاف مشاربها وعقائدها وثقافتها يعتمد بشكل أو بآخر على القيم ودورها في بناء الإنسان.

تؤثر القيم في توجيه السلوك الإنساني وهي ضرورية لتفسير السلوك الشخصي للأفراد وهي محدد هام بالإضافة إلى كونها انعكاساً شرطياً لحاجات ورغبات واهتمامات وميول الأفراد ودوافعهم ورغباتهم، وبالتالي فالقيمة المكتسبة هي التي تستخدم في السلوك القويم وعليها تتشكل حياتنا وخبراتنا.³² فالقيم عبارة عن نظام معقد يتضمن أحكاماً تقويمية إيجابية أو سلبية تبدأ من القبول إلى الرفض، ذات طابع فكري ومزاجي نحو الأشياء وموضوعات الحياة المختلفة، بل نحو الأشخاص، وتعكس القيم أهداف الأفراد وحاجاتهم والنظام الاجتماعي والثقافي التي تنشأ فيه بما تتضمنه من نواحي دينية واقتصادية وعلمية.³³

2.2.2. مكونات القيم

تشير القيم إلى تكوينات (أو توجهات) افتراضية تنزع بالفرد إلى العمل وفق أنماط سلوكية محددة حيال موضوعات أو أحداث أو أوضاع أو أفكار. وتتطوي القيم على ثلاثة مكونات رئيسية:³⁴

- المكون المعرفي (العقلاني): ومعياره " الاختيار"، أي انتقاء القيمة من أبدال مختلفة بحرية كاملة بحيث ينظر الفرد في عواقب انتقاء كل بديل ويتحمل مسؤولية انتقائه بكاملها، وهذا يعني أن الانعكاس اللاإرادي لا يشكل اختياراً يرتبط بالقيم. ويعتبر الاختيار المستوى الأول في سلم الدرجات المؤدية إلى القيم، ويتكون من ثلاث درجات أو خطوات متتالية هي: استكشاف الأبدال الممكنة، والنظر في عواقب كل بديل، ثم الاختيار الحر.
- المكون الانفعالي (الوجداني): ومعياره "التقدير" الذي ينعكس في التعلق بالقيمة والاعتزاز بها، والشعور بالسعادة لاختيارها والرغبة في إعلانها على الملأ. ويعتبر التقدير المستوى الثاني في سلم الدرجات المؤدية إلى القيم ويتكون من خطوتين متتاليتين هما: الشعور بالسعادة لاختيار القيمة، وإعلان التمسك بالقيمة على الملأ.
- المكون السلوكي (التعبيري): ومعياره "الممارسة والعمل" أو "الفعل" ويشمل الممارسة الفعلية للقيمة أو الممارسة على نحو يتسق مع القيمة المنتقاة، على أن تتكرر الممارسة بصورة مستمرة في أوضاع مختلفة كلما سنحت الفرصة. وتعتبر الممارسة المستوى الثالث في سلم الدرجات المؤدية إلى القيم، وتتكون من خطوتين متتاليتين هما: ترجمة القيمة إلى ممارسة، وبناء نمط قيم.

3.2.2. نظرية القيم الإنسانية الأساسية

ليس ثمة اتفاق على تصنيف معين بالذات للقيم نظراً لعدم الاتفاق حول المبادئ التي يمكن إن تستند إليها إطارات التصنيف، ولكن رغم ذلك فقد حاول بعض الباحثين تصنيف القيم على أسس متنوعة. وبعد الاطلاع على عديد التصنيفات للقيم سوف نعتمد على تصنيف العالم **Schwartz**. وقد أستخدم هذا التصنيف في العديد من الدراسات السابقة وبشكل خاص في حقل المقاولاتية.

سعى **Schwartz** لرسم ملامح نظرية القيم العالمية، واعتماداً على المراجعة السريعة للأدبيات المتعلقة بالقيم الإنسانية تنتج عدداً كبيراً من تعريفات القيم، قدم **Schwartz** و **Bilsky** خمس خصائص مشتركة لمعظم التعاريف للقيم، وبالتالي فإن القيم هي (أ) مفاهيم أو معتقدات ، (ب) حول حالات أو سلوكيات نهائية مرغوبة ، (ج) التي تتجاوز مواقف محددة ، (د) دليل اختيار أو تقييم السلوك والأحداث ، (هـ) مرتبة حسب الأهمية النسبية.³⁵ وقد تبنت لاحقاً نظرية القيم مفهوم القيم الذي يحدد ستة سمات رئيسية ضمنية كما يلي:³⁶

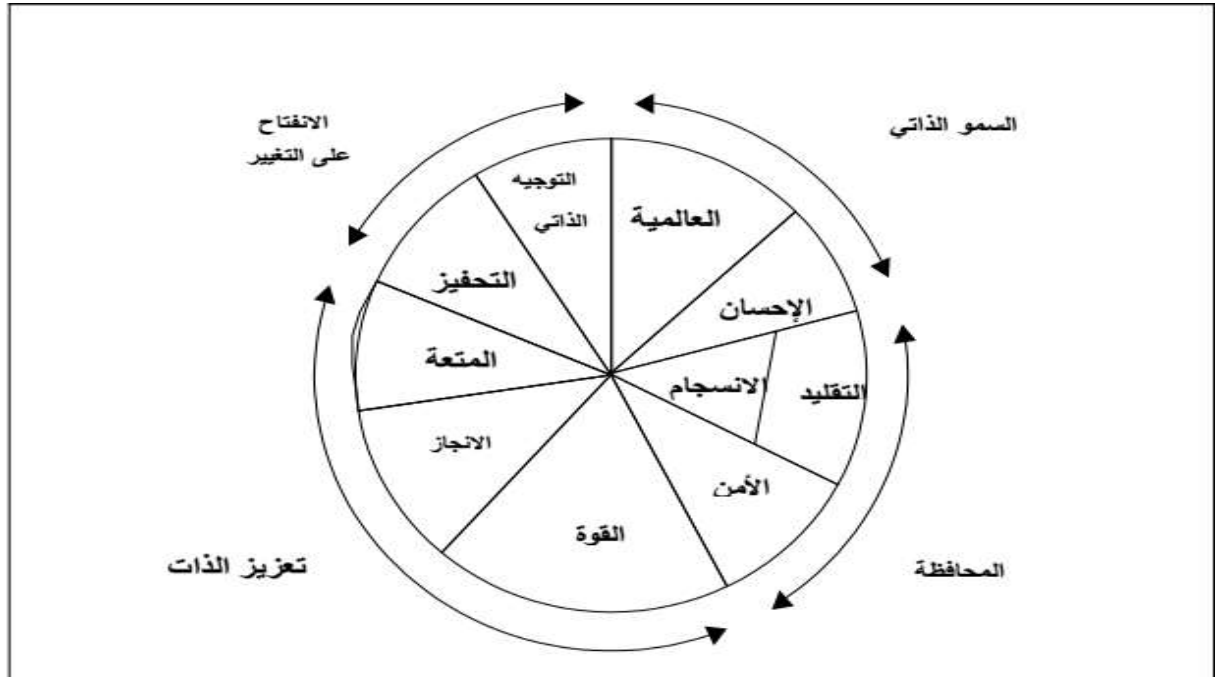
1. القيم هي معتقدات مرتبطة ارتباطاً وثيقاً بالتأثير. عندما يتم تنشيط القيم، فإنها تصبح مشبعة بالمشاعر. فالناس الذين يعتبرون الاستقلال قيمة مهمة يصبحون منتبهين إذا تم تهديد استقلالهم، واليأس عندما يكونون عاجزين عن حمايته، ويكونون سعداء عندما يمكنهم الاستمتاع به.
2. تشير القيم إلى الأهداف المرغوبة التي تحفز على النشاط. يتم تحفيز الأشخاص الذين يعتبرون النظام الاجتماعي والعدالة والمساعدة قيمة مهمة بالنسبة لهم لتحقيق هذه الأهداف.
3. القيم تتجاوز الإجراءات والمواقف المحددة. الطاعة والصدق، على سبيل المثال، قيم قد تكون ذات معنى في العمل أو في المدرسة أو في الأسرة أو في الرياضة أو العمل أو السياسة. تميز هذه الميزة القيم عن المفاهيم الأضيق مثل المعايير والمواقف التي تشير عادة إلى إجراءات أو أشياء أو مواقف معينة.
4. القيم بمثابة معايير. توجه القيم اختيار وتقييم الإجراءات والسياسات والأشخاص والأحداث. يقرر الناس ما هو جيد أو سيئ ، مبرر أو غير شرعي، يستحق الفعل أو التجنب، بناءً على العواقب المحتملة على قيمهم العزيزة. لكن تأثير القيم في القرارات اليومية نادراً ما يكون واعياً. تدخل القيم في الوعي عندما يكون للأفعال أو الأحكام التي يفكر فيها المرء آثار متضاربة على القيم المختلفة التي يعترف بها المرء.
5. القيم مرتبة حسب الأهمية النسبية. تشكل قيم الناس نظاماً منظماً للأولويات يميزهم كأفراد. هل يولون أهمية أكبر للحرية أو المساواة، إلى الجدة أو التقاليد؟ تميز هذه الميزة الهرمية أيضاً القيم من المعايير والمواقف.

6. الأهمية النسبية للقيم المتعددة هو توجيه الفعل/ النشاط. عادة ما يكون لأي موقف أو سلوك آثار على أكثر من قيمة واحدة. على سبيل المثال، قد يعبر الحضور للكنيسة عن التقاليد والتوافق والقيم الأمنية ويعززها على حساب قيم المتعة والتحفيز. المقايضة بين القيم المتنافسة ذات الصلة توجه المواقف والسلوكيات. وتساهم القيم في الفعل إلى الحد الذي تكون فيه ذات صلة بالسياق (وبالتالي من المحتمل أن يتم تنشيطها) ومهمة للجهة الفاعلة.

اشتق شوارتز **Schwartz** تصنيف محتوى القيم المختلفة من خلال إدراك أن تلك القيم التي تأخذ شكل الأهداف الواعية تلبي ثلاث متطلبات عامة للوجود البشري وهي: الحاجات البيولوجية ومتطلبات التفاعل الاجتماعي المتناسق ومتطلبات الجماعات في البقاء والرفاه، تقوم المجموعات والأفراد بتمثيل تلك المتطلبات والحاجات معرفياً كقيم محددة تدور حولها عملية التواصل.

وفقاً لشوارتز **Schwartz**، هناك 10 قيم شخصية. ويقترح بنية دائرية للقيم الشخصية، وتجميعها على أساس تشابهها. ينتج عن هذا أربعة أبعاد متكاملة للقيمة الشخصية: النمو الذاتي. التعزيز الذاتي والانفتاح على التغيير؛ والحفظ (conservation).³⁷ الانفتاح على التغيير وتعزيز الذات هي أبعاد قيمة موجهة إلى الاهتمام الذاتي للفرد، والمكانة، والدوافع المتمركزة حول الذات، وبالتالي تعتبر قيماً فردية المنحى. الحفظ والنمو الذاتي هما أبعاد قيمة موجهة نحو الآخرين بدلاً من الذات. تعطي هذه القيم الأولوية للتركيز الاجتماعي والتعاون والدوافع الموجهة نحو المجموعة وتعتبر قيماً ذات توجه جماعي.³⁸

الشكل 1. النموذج الهيكلي المتكامل للقيم الشخصية



Source: Schwart H. Shalom, Are There Universal Aspects in the Structure and Contents of Human Values? Journal of Social Issues, Vol 50, N° 4 , 1994, p 24.

صنفت القيم وفق نظرية القيم الإنسانية الأساسية كما يلي:

1. بعد قيم الانفتاح على التغيير. ويتضمن القيم التالية:

- قيم التوجيه الذاتي: تشير إلى قدرة الفرد على تنظيم السلوك وفقاً لموقف ما لتحقيق الأهداف التي اختارها لنفسه.
- قيم التحفيز: تشير إلى رغبة الفرد في بذل مستوى عالٍ من الجهد نحو تحقيق أهدافه ومواجهة كافة التحديات التي تواجهه في حياته.
- قيم المتعة: يقصد به شعور الفرد بالسعادة والمتعة والإشباع الحسي للذات عندما يحقق شيء إيجابي وممتع لنفسه وللآخرين.

2. بعد قيم تعزيز الذات. ويتضمن القيم التالية:

- قيم الإنجاز: يشير إلى قدرة الفرد على تحقيق النجاح الشخصي من خلال توضيح الكفاءة وفقاً للمعايير الاجتماعية للوصول إلى أهدافه الخاصة في الحياة.
- قيم السلطة: تشير إلى قدرة الفرد على قيادة أي مجموعة في مهمة ما، والتعاطف مع كثير من الناس الضعفاء، والتقدير الاجتماعي وبلوغ الفرد المكانة الاجتماعية بين الآخرين.

3. بعد قيم المحافظة. ويتضمن القيم التالية:

- قيم الأمن: يقصد بها شعور الفرد أو الجماعة بالراحة والطمأنينة، وعدم الخوف، ومراعاة مشاعر الآخرين وكذلك تحقيق استقرار المجتمع والعلاقات الاجتماعية والذات.
- قيم الانسجام (الإمتثال): يقصد بها مقاومة الفرد للأفعال والميول والدوافع التي تسبب الإزعاج أو الضرر للآخرين وانتهاك التوقعات أو المعايير الاجتماعية.
- قيم احترام التقاليد: تشير إلى الإحترام والإلتزام وتقبل عادات وأفكار الثقافات أو الديانات التقليدية من قبل الفرد وتقبل الفرد لدوره في الحياة.

4. بعد قيم النمو الذاتي. ويتضمن القيم التالية:

- قيم الاحسان: تشير إلى قدرة الفرد على الحفاظ وتحسين رفاهية الأشخاص الآخرين الذين يتعامل معهم من خلال مساعدتهم، والتعامل معهم بإخلاص.
- قيم الإهتمام بالعالم: تشير إلى فهم وتقدير وتحمل وحماية رفاهية ومصلحة جميع الأشخاص والطبيعة وتحقيق عالم سلمي، والمساواة والعدالة الاجتماعية بين الجميع.

3.2 القيم الشخصية والنوايا المقاولاتية

تعتبر القيم محدد لسلوك الأفراد وأفعالهم، حيث تعرف القيمة على أنها مفهوم أو تصور للأشياء المرغوبة وبشعر الفرد من خلاله بالإلزام أو الدافع لاختيار مهنة معينة دون أخرى فهي معايير لإصدار أحكام الفرد على مدى مناسبة السلوك، كما أنها تحدد توجهات الفرد نحو الفعل، وقد تكون واضحة، فيستدل عليها من خلال التعبير اللفظي للفرد، وقد تكون ضمنية أو كامنة، فيستدل عليها من خلال سلوك الفرد وأفعاله.³⁹ كما أن للقيم أهمية في التوجيه المهني كونها تشكل مظهر من مظاهر الدافعية التي توجه سلوك الفرد نحو اختيار مهنة معينة أو القيام بنشاط مهني محدد يرضي رغبته ويلبي حاجته التي تسمو إلى مستوى أعلى من الحاجات المادية، لتصل إلى تحقيق الذات وتأكيدا.⁴⁰

للقيم وظيفة أساسية في توجيه الفرد لاختيار ادواره المهنية، كما أن امتلاك الفرد لمعلومات مافية ووافية لإدراك القيم الممكن ارضاؤها في ظل تنوع الخيارات، تساعد في القيام باختيار ما يناسبه من بين تلك الخيارات والعكس صحيح في حاله عدم توافر المعلومات الكافية. وأظهرت الأبحاث في علم الاجتماع وعلم النفس الاجتماعي وجود روابط بين القيم والسلوك الفردي. فالقيم تعد من محددات سلوك الفرد وأفعاله. وعلى الرغم من أن أبحاث المقاولاتية قد أولت القليل من الاهتمام للقيم الفردية، إلا أن كون القيم الفردية شروط تحفيزية (دافع ينشط ويحافظ على السلوك نحو الهدف) تجعلها مناسبة لتفسير الخيار الحر، مثل قرار أن تصبح مقاولا.

البحوث التي تستخدم القيم الفردية كأسبقيات للمقاولاتية قليلة، لا سيما بالمقارنة مع الاهتمام الممنوح للخصائص الفردية الأخرى مثل السمات الشخصية. وعلى الرغم من إجراء القليل من الأبحاث حول القيم الشخصية للمقاولين، إلا أن هذه الدراسات القليلة تشير إلى العلاقة بين القيم الفردية والنوايا والسلوك المقاولاتي. ومن الأمثلة على الدراسات التي تناولت تأثير القيم على النوايا المقاولاتية، نذكر ما يلي:

1.3.2. دراسة (Alejandro Campos Sánchez, 2021) تهدف إلى تحليل تأثير القيم الشخصية على نية المقاولاتية لطلبة الجامعة، وفقا لنظرية القيم الإنسانية، لهذا الغرض تم استخدام الاستبانة كأداة منهجية على عينة من 488 طالباً جامعياً من جامعة جوادالاجارا في المكسيك، واستخدمت الدارة التحليل العاملي الاستكشافي ونموذج الانحدار خطي لحساب القدرة التنبؤية لأنواع مختلفة من القيم الشخصية على نية المقاولاتية. اظهرت النتائج أن القيم الشخصية الفردية مرتبطة ارتباطاً وثيقاً بالنوايا المقاولاتية بينما تُظهر أن القيم الجماعية لها تأثيراً منخفضاً أو لاغياً.⁴¹

2.3.2. دراسة (Karimi & Makreet, 2020) التي سعت لاستكشاف وفحص الآليات التي من خلالها ترتبط القيم الشخصية بالنية المقاولاتية من خلال دمج نظرية القيم الإنسانية في نظرية السلوك المخطط. تم جمع البيانات باستخدام استبيان، وقد اشتملت العينة على 452 طالب من طلبة الزراعة تم

اختيارهم من جامعتين حكوميتين في دولتين ناطقتين بالفارسية، وهما إيران وأفغانستان. حيث كان المستجوبين (الاييرانيين 231 والأفغان 221). حيث أظهرت النتائج أن القيم الشخصية الفردية، أي الانفتاح على التغيير وقيم التعزيز الذاتي، لا ترتبط مباشرة بالنوايا المقاولاتية. ومع ذلك، كانت هذه القيم الشخصية مرتبطة بشكل غير مباشر بالنوايا المقاولاتية من خلال الموقف تجاه المقاولاتية والضبط السلوكي المدرك. كما أظهرت النتائج أيضا عدم وجود فرق كبير بين البلدين من حيث العلاقة بين القيم الشخصية والأبعاد الثلاث لنظرية السلوك المخطط. أو العلاقة بين أبعاد نظرية السلوك المخطط والنوايا المقاولاتية. وتشير الدراسة إلى الدور الذي تلعبه القيم الشخصية في تفسير النوايا المقاولاتية، وتثبت فائدة نموذج السلوك المخطط في البحث عن ارتباط بين القيم والنوايا في مجال المقاولاتية في البلدان النامية.

3.3.2. سعت دراسة (Hueso et al., 2020, pp. 449-473) إلى تحليل الدور المحدد للقيم الشخصية الجماعية باعتبارها من أسبقيات النية المقاولاتية. حيث حاولت دراسة تأثير القيم الجماعية على النية المقاولاتية على عينة من 413 طالبًا جامعيًا من المملكة المتحدة وإسبانيا. النتائج متسقة في كلا البلدين. لقد أظهرت أن التركيز على القيم الشخصية الجماعية يؤدي إلى تأثير سلبي غير مباشر على نوايا المقاولاتية، من خلال كل من الموقف الشخصي والضبط السلوكي المدرك. كما يوجد تأثير إيجابي غير مباشر من خلال المعايير الذاتية. تشير الدراسة إلى أن هيكل القيمة الشخصية بالكامل (وليس القيم الفردية فقط) مؤثر في تفسير تكوين النوايا المقاولاتية.⁴²

4.3.2. دراسة (Marjan J. Gorgievski، وآخرون، 2018) عت إلى استكشاف الآليات التي ترتبط من خلالها القيم الفردية بالنوايا المهنية المقاولاتية باستخدام عينة من 823 طالبًا من أربع دول أوروبية (ألمانيا وهولندا وإسبانيا وبولندا). ومن خلال دمج التنبؤات من نظرية القيم الإنسانية مع نظرية السلوك المخطط، وجدت الدراسة أن قيم الانفتاح وتعزيز الذات ترتبط بشكل إيجابي بالنوايا المهنية للمقاولاتية وأن هذه العلاقات يتم التوسط فيها جزئيًا من خلال المواقف تجاه النوايا المقاولاتية والكفاءة الذاتية، وبدرجة أقل، بالمعايير الاجتماعية. القيم ونظرية السلوك المخطط يبني اختلافات عبر البلدان بواسطة جزئية في نوايا المقاولاتية. وقد أظهر الطلاب الإسبان نوايا مقاولاتية أقل مقارنة بالطلاب الهولنديين والألمان والبولنديين، والتي يمكن إرجاعها إلى أن قيم تعزيز الذات منخفضة (القوة والإنجاز)، والمواقف الأقل إيجابية تجاه المقاولاتية، والاختلافات في الأعراف الاجتماعية.⁴³

5.3.2. هدفت دراسة (Schmidt & Tatarko, 2016) إلى الكشف عن العلاقة بين التوجهات القيمية والنية المقاولاتية وفقا لنظرية الفعل المعقول، أجريت الدراسة التجريبية باستخدام الاستبانة في منطقتين من روسيا الاتحادية، حيث تم اختيار عينة من 269 شخص من جملة 2061 شخص كعينة فرعية من المستجيبين الذين يعتزمون فتح مشروع تجاري في العامين المقبلين. سمحت نتائج البحث الذي تم إجراؤه في إطار نهج العمل المعقول بتأكيد صحة نظرية السلوك المخطط في العينة الروسية. كما

أظهرت النتائج أيضا قيمة التوجيه الذاتي مرتبطة بشكل إيجابي بمكونات نموذج السلوك المخطط للمقاولاتية ، كما ترتبط قيمة الأمن سلبا بالموقف تجاه فكرة فتح مشروع تجاري جديد. كما أظهرت الدراسة أن جميع الأبعاد الفرعية للانفتاح على التغيير كانت أعلى بالنسبة لأولئك الأفراد الذين يعتزمون بدء عمل تجاري جديد، بينما بالنسبة للأفراد الذين ليس لديهم نية لبدء عمل تجاري، كانت جميع الأبعاد الفرعية للمحافظة أعلى.⁴⁴

6.3.2. أخيرا، هدفت دراسة (Kuo-Pin Yang وآخرون، 2015) إلى فحص تأثيرات القيم على النوايا المقاولاتية من خلال الموقف المقاولاتي، لذلك سعت الدراسة إلى توسيع المدخل الموقفي ليشمل النوايا المقاولاتية باستخدام التحليل الهيكلي لاستكشاف القيم الشخصية التي تم التغاضي عنها باعتبارها أسبقيات للموقف المقاولاتي. واعتمادا على نموذج القيم المطور من طرف شوارتز (Schwartz)، وتمثل مجتمع الدراسة في طلبة إدارة الأعمال من خمس جامعات في شرق تايوان، وتم استخدام الاستبانة كأداة للبحث وتم تحليل ردود الاستبيان التي تم الحصول عليها من عينة من 276 طالب. وأظهرت نتائج الدراسة أن القيم الشخصية للتوجيه الذاتي والتحفيز والإنجاز والعالمية كلها مرتبطة بشكل إيجابي بموقف المقاولاتي، والتي تشكل معًا منطقة راحة للمقاولاتية، في حين أن القيم الإحسان والتقاليد والامتثال والأمن والسلطة ترتبط ارتباطاً سلبياً بالموقف المقاولاتي. القيم التي لا تشجع على تشكيل موقف مقاولاتي تتعارض أيضا مع التأثير الإيجابي لموقف المقاولاتي على النية، مما يجعل العلاقة بين الموقف المقاولاتي والنية متوقفة على تضارب القيم.⁴⁵

3. الدراسة التطبيقية

في دراستنا نتبنى نظرية القيم الإنسانية الأساسية المطورة من طرف (Schwartz) لاستكشاف القيم الأكثر ارتباطا بالتوجه المقاولاتي، مع تعريف القيم كغايات مركزية يسعى الأفراد لتحقيقها في حياتهم. القيم الفردية مستقرة نسبيا عبر المواقف وخلال حياة الإنسان. وتؤثر القيم على كيف يرى الفرد المواقف، ويأخذ بعين الاعتبار البدائل، وكيف يتصرف في الأخير. وحيث أن القيم توجه السلوك البشري في النهاية، بالتالي من الممكن استكشاف دور القيم في اتخاذ القرار بأن تصبح مقاولا.

1.3. خصائص عينة الدراسة

يبين الجدول رقم (01) المتعلق بالخصائص الديموغرافية لعينة الدراسة أن أغلب أفراد العينة تتراوح أعمارهم بين 22 و 25 سنة، حيث يمثلون 63.60%، أما الأفراد الذين تقل أعمارهم عن 22 سنة فيمثلون 23.10%. في حين قدرت نسبة الذين أعمارهم ما بين 26 و 30 سنة بـ 13.30%.

الجدول رقم (01): الخصائص الديموغرافية لعينة الدراسة

الرقم	المتغير	البيان	العدد	النسبة
01	الجنس	ذكر	139	%61,80
		أنثى	86	%38,20
02	العمر	أقل من 22 سنة	52	%23,10
		22 - 25 سنة	143	%63,60
		26 - 30 سنة	30	%13,30
03	المستوى	ليسانس	114	%50,70
		ماستر	111	%49,30
04	تجربة عمل سابق	نعم	74	%32,90
		لا	151	%67,10
05	الوصول والتواصل بمقاولين وأصحاب مؤسسات	نعم	78	%34,70
		لا	147	%65,30
06	حضور ملتقيات وندوات حول المقاولاتية	نعم	46	%20,40
		لا	179	%79,60

المصدر: إعداد الباحثين اعتماداً على مخرجات برنامج Spss22.

يظهر الجدول أن أفراد عينة الدراسة كانت 48.70% إناث و 51.70% ذكور، وأن 50.70% طلبة ليسانس و 49.30% طلبة ماستر. في حيث أشار ما مقداره 32.90% من أفراد العينة أن لهم تجربة عمل سابقة، كما أكد 34.70% من أفراد العينة بأن لهم الإمكانية في الوصول والتواصل مع لمقاولين أو أصحاب مؤسسات إلى أنهم درسوا مقرر المقاولاتية خلال مسارهم الدراسي، كما أن 20.40% فقط من الطلبة أشاروا إلى أنهم حضروا ندوات وملتقيات حول المقاولاتية.

2.3 التحليل الوصفي لمتغيرات الدراسة الشخصية والنوايا المقاولاتية

أدخل هنا محتوى العنوان الفرعي الثاني، أدخل هنا محتوى العنوان الفرعي الثاني، أدخل هنا محتوى العنوان الفرعي الثاني، أدخل هنا محتوى العنوان الفرعي الثاني، أدخل هنا محتوى العنوان الفرعي الثاني، أدخل هنا محتوى العنوان الفرعي الثاني، أدخل هنا محتوى العنوان الفرعي الثاني، أدخل هنا محتوى العنوان الفرعي الثاني، أدخل هنا محتوى العنوان الفرعي الثاني، أدخل هنا محتوى العنوان الفرعي الثاني.

1.2.3 التحليل الوصفي لمتغير النية المقاولاتية وأسبقياتها

يشير الجدول رقم (02) إلى إجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارات المتعلقة بعناصر النية المقاولاتية وأسبقياته، فمن خلال إجابات أفراد العينة على عبارات البعد الأول نلاحظ أن هناك نية مقاولاتية لدى الطلبة، خصوصاً حول هدفهم المستقبلي المتعلق بإنشاء مشروع خاص، واستعدادهم لبذل المستحيل ليصبحوا مقاولين، حيث بلغ المتوسط الحسابي لبعد النية المقاولاتية (3.89) وهي قيمة مرتفعة.

الجدول رقم (02) الإحصاءات الوصفية لإجابات عينة الدراسة عن عبارات النية المقاولاتية وأسبقياتها

الرقم	العبارات	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المتوسط المرجح	درجة الموافقة
01	من السهل لي تأسيس شركة والحفاظ عليها.	3,3111	1,13039	3,89	مرتفعة
	02	4,1067	1,01647		
	03	4,2844	0,92049		
	04	3,7911	1,05047		
	05	3,9511	0,91725		
01	إذا توفرت الفرصة والموارد، سوف أنشئ شركة	3,0578	1,04422	3,74	مرتفعة
	02	4,1467	0,91652		
	03	3,7911	1,13622		
	04	3,9022	0,99069		
	05	3,8044	0,97146		
01	لدي المعرفة بالتفاصيل الضرورية لتأسيس شركة	3,5111	1,06113	3,70	مرتفعة
	02	3,9067	0,88398		
	03	3,7200	0,79440		
	04	3,8622	0,87303		
	05	3,8178	0,81703		
	06	3,3822	,947570		
01	توافق عائلتي على قراري لبدأ مشروع خاص	3,4267	,97064	3,56	متوسطة
	02	3,6889	,99602		
	03	3,5644	1,00737		
المتوسط الحسابي الإجمالي لجميع عبارات النية المقاولاتية وأسبقياتها		//	//	3,72	مرتفعة

المصدر: إعداد الباحثين اعتماداً على مخرجات برنامج Spss22.

تظهر نتائج الجدول رقم (02) أن الضبط السلوكي المدرك كان مرتفع، وفقاً للمتوسط الحسابي الكلي لهذا البعد حيث قدر بـ (3.70). وقد جاءت في المرتبة الأولى الفقرة "أنا عاقد العزم على إنشاء شركة في المستقبل" بمتوسط حسابي قدره (3,90) ثم تلتها الفقرة التي مضمونها "لدي الاستعداد لبدأ شركة قابلة للنمو والبقاء" بمتوسط حسابي (3,86)، وجاءت في المرتبة الأخيرة الفقرة "يمكنني التحكم في عمليات بدء مشروع جديد" بمتوسط حسابي (3,38) وانحراف معياري قدره (0,81).

بالنسبة لعبارات البعد الرابع المتعلق بالمعايير الذاتية حول المقاولاتية، فتظهر إجابات عينة الدراسة بمستوى موافقة متوسطة (3,56) حيث حظيت عبارة "يوافق أصدقائي على قراري لبدأ مشروع خاص" بأعلى درجة موافقة بمتوسط حسابي قدره (3,68) وانحراف معياري قدره (0,99). ثم تلتها الفقرة "يوافق

زملائي على قراري لبدأ مشروع خاص" وأخيرا الفقرة التي مضمونها "توافق عائلتي على قراري لبدأ مشروع خاص" وذلك وفقا للمتوسطات الحسابية التي قدرت بـ (3,56) و (3,42) على التوالي، ويشير إلى وجود موافقة متوسطة من طرف الاصدقاء والزملاء والعائلة حول توجه الطالب إلى المقابلة كمهنة مستقبلية.

2.2.3. التحليل الوصفي لمتغير القيم الشخصية

يتكون محور القيم الشخصية من بعدين: بعد الانفتاح على التغيير ويتضمن قيم التوجيه الذاتي وقيم التحفيز؛ وبعد التعزيز الذاتي الذي يتضمن قيم المتعة والتحفيز والانجاز. ويبين الجدول رقم (03) إجابات أفراد عينة الدراسة على العبارات التي تخص قيم بعد الانفتاح على التغيير.

الجدول رقم (03): الاحصاءات الوصفية لإجابات عينة الدراسة على عبارات قيم الانفتاح على التغيير

الرقم	العبارات	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المتوسط المرجح	درجة الموافقة
01	اهتم بالأفكار الجديدة التي تقود إلى الإبداع؛ وأحب عمل الأشياء بطريقي الخاصة	4,4444	,61075	3,96	مرتفعة
02	من المهم أن اتخذ بنفسني القرارات حول ما سأفعل؛ وأحب أن أكون حرا في التخطيط واختيار أعمالي.	2,2578	1,03305		
03	اعتقد أنه من المهم الاعتناء بالأشياء كالنحف مثلا. ولدي فضول لفهم أي مسألة	4,6356	,64127		
04	من المهم لي أن أكون مستقلا، وأحب دائما الاعتماد على نفسي.	4,5111	,72031		
05	أفضل عمل الأشياء المختلفة في حياتي، وأبحث دائما عن تجريب الأشياء الجديدة	3,5067	,99157	4,07	مرتفعة
06	أحب المجازفة ودائما أبحث عن المغامرة.	4,2044	,92725		
07	أحب المفاجآت، وأفضل الأشياء المثيرة في حياتي.	4,5111	,79120		
07	اتطلع لأي فرصة للاستمتاع ومن المهم لي عمل الأشياء التي تقود إلى السعادة.	4,2978	,942660	3,89	مرتفعة
08	اعتقد أن الاستمتاع بالحياة شيء مهم، وينبغي تجنب الأشياء التي تفسد ذلك	3,6578	,841580		
09	أحب الاستمتاع بالحياة لذلك من المهم قضاء أوقات سعيدة .	3,7289	,825010		
المتوسط الحسابي الإجمالي لعبارات قيم بعد الانفتاح على التغيير		//	//	3.97	مرتفعة

المصدر: إعداد الباحثين اعتمادا على مخرجات برنامج Spss22.

تظهر النتائج الاحصائية من الجدول رقم (03) أن درجة قيم الانفتاح على التغيير لدى عينة الدراسة جاءت مرتفعة، بمتوسط حسابي (3.97)، حيث كانت درجة الموافقة مرتفعة لكل من قيم التوجيه الذاتي وقيم التحفيز وقيم المتعة حيث قدرت قيمة المتوسط الحسابي بـ (3.96) و (4.07) و (3.89) لكل قيمة من القيم الثلاث على التوالي. وقد تراوحت المتوسطات الحسابية لكل فقرات قيم الانفتاح على التغيير ما بين (2.25 - 4.63)، حيث جاءت الفقرة رقم التي تنص على: " اعتقد أنه من المهم الاعتناء بالاشياء كالتحف مثلاً. ولدي فضول لفهم أي مسألة " في المرتبة الأولى وبمتوسط حسابي بلغ (4,63)، بينما جاءت الفقرة التي مضمونها: "أرفض من المهم أن اتخذ بنفسى القرارات حول ما سأفعل؛ وأحب أن أكون حراً في التخطيط واختيار أعمالي" وبمتوسط حسابي بلغ (2,25).

الجدول رقم (04): الوسط الحسابي والانحراف المعياري لإجابات عينة الدراسة على عبارات قيم التعزيز الذاتي

الرقم	العبارات	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المتوسط المرجح	درجة الموافقة
01	أحب امتلاك المال واقتناء الأشياء الثمينة.	3,2267	1,00765	3,82	مرتفعة
02	من المهم أن أكون شجاعاً وأن أعلم الآخرين بذلك وأطلب منهم عمل ما يقولون.	4,3556	,666670		
03	أحب أن أكون الشخص الذي اتخذ القرارات، أحب أن أكون القائد	3,8844	,770540		
04	أحب أن أظهر قدراتي للآخرين؛ وأحب أن يظهر الآخرون إعجابهم بما أفعل..	4,4400	,672950	3,63	متوسطة
05	أسعى أن أكون ناجحاً في حياتي وأتمنى ذلك للآخرين	3,2267	1,23100		
06	أفكر دائماً أن أكون طموحاً، وأحب أن أظهر أنني قادر على ذلك	3,6356	1,03535		
07	أحب أن انطلق في الحياة، وأسعى لعمل الأفضل أكثر من الآخرين.	3,2533	,996780		
المتوسط الحسابي الإجمالي لعبارات قيم بعد التعزيز الذاتي		//	//	3,73	مرتفعة

المصدر: إعداد الباحثين اعتماداً على مخرجات برنامج Spss22.

يظهر الجدول رقم (04) إجابات أفراد عينة الدراسة على العبارات المتعلقة بقيم بعد التعزيز الذاتي. حيث تظهر النتائج أن درجة قيم التعزيز الذاتي لدى عينة الدراسة جاءت مرتفعة، بمتوسط حسابي قدره (3.73)، حيث كانت درجة الموافقة لقيم القوة بمتوسط حسابي قدر بـ (3.82). أما درجة الموافقة فكانت متوسطة بالنسبة لقيم الانجاز بمتوسط حسابي قدره (3.63). وقد تراوحت المتوسطات الحسابية لكل فقرات قيم التعزيز الذاتي ما بين (3.22 - 4.44). أما بالنسبة لقيم القوة فكانت في المرتبة الأولى الفقرة رقم (05). وجاءت في المرتبة الثانية والثالثة الفقرات رقم (06) و (04) بمتوسطات حسابية قدرت بـ (3.88) و (3.22) على التوالي.

بالنسبة لقيم الانجاز التي جاءت بدرجة موافقة متوسطة وفق متوسط حسابي قدر بـ (3.63)، جاءت في المرتبة الأولى العبارة رقم (07). وبمتوسط حسابي بلغ (4.44) ودرجة موافقة مرتفعة، ثم تلتها العبارة رقم (09) في المرتبة الثانية بمتوسط حسابي قدره (3.63) ودرجة موافقة متوسطة. وقد حصلت العبارتان رقم (10) و(08) على درجة موافقة منخفضة.

3.3 اختبار فرضيات الدراسة

تم صياغة أربع فرضيات تجيب على إشكالية البحث وتحقق أهدافه، وسيتم اختبارها إحصائياً باستخدام علاقات الارتباط ونتائج الانحدار المتعدد.

1.3.3 علاقة الارتباط بين النية المقاولاتية وأسبقياتها وأبعاد القيم السائدة

فيما يلي سيتم تطبيق علاقة ارتباط بيرسون بين النية المقاولاتية وأسبقياتها وأبعاد القيم السائدة، يلاحظ من جدول رقم (05) وجود علاقة ارتباط موجبة دالة إحصائياً بين النية المقاولاتية وأسبقياتها (الموقف الشخصي، الضبط السلوكي، المعايير الذاتية). كما يلاحظ كذلك وجود علاقة ارتباط موجبة دالة إحصائياً بين النية المقاولاتية والقيم السائدة ماعدا قيم التوجيه الذاتي.

الجدول رقم (05): تحليل علاقات الارتباط بين النية المقاولاتية وأسبقياتها وأبعاد القيم السائدة

			01	02	03	04	05	06	07	08	09
01	النية المقاولاتية	Pearson Correlation	1								
		Sig. (2-tailed)									
02	الموقف الشخصي	Pearson Correlation	,572**	1							
		Sig. (2-tailed)	,000								
03	الضبط السلوكي	Pearson Correlation	,614**	,464**	1						
		Sig. (2-tailed)	,000	,000							
04	المعايير الذاتية	Pearson Correlation	,475**	,440**	,564**	1					
		Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000						
05	قيم التوجيه الذاتي	Pearson Correlation	,009	-,094	-,140*	-,128	1				
		Sig. (2-tailed)	,895	,159	,036	,056					
06	قيم التحفيز	Pearson Correlation	,247**	,230**	,119	,145*	,176**	1			
		Sig. (2-tailed)	,000	,001	,075	,030	,008				
07	قيم المتعة	Pearson Correlation	,177**	,293**	,283**	,418**	,013	,222**	1		
		Sig. (2-tailed)	,008	,000	,000	,000	,844	,001			
08	قيم القوة	Pearson Correlation	,178**	,258**	,279**	,314**	,098	,182**	,327**	1	
		Sig. (2-tailed)	,007	,000	,000	,000	,143	,006	,000		
09	قيم الانجاز	Pearson Correlation	,429**	,429**	,354**	,330**	-,025	,209**	,203**	,345**	1
		Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,713	,002	,002	,000	

** Correlation at 0.01 level of significance

* Correlation at 0.05 level of significance

المصدر: إعداد الباحثين اعتماداً على مخرجات برنامج Spss22.

2.3.3 اختبار فرضيات الارتباط: يلاحظ من جدول رقم (05) وجود علاقة ارتباط موجبة دالة

إحصائياً بين النية المقاولاتية وأسبقياتها (الموقف الشخصي، الضبط السلوكي، المعايير الذاتية). ومن خلال هذه النتائج يمكن اختبار الفرضيات الثلاث الأولى كما يلي:

- للموقف الشخصي علاقة ارتباطية موجبة ذات معنوية إحصائية مع النية المقاولاتية تقدر بـ(57.2%). وهذا ما يثبت صحة الفرضية الأولى.
- للمعيار الشخصي علاقة ارتباطية موجبة ذات معنوية إحصائية مع النية المقاولاتية تقدر بـ (47.5%). وهذا ما يثبت صحة الفرضية الثانية.
- للضبط السلوكي علاقة ارتباطية موجبة ذات معنوية إحصائية مع النية المقاولاتية تقدر بـ(61.4%). وهذا ما يثبت صحة الفرضية الثالثة.

2.3.3 تحليل علاقات التأثير: يوضح الجدول رقم (06) نتائج تحليل الانحدار بين النية المقاولاتية

كمتغير تابع والقيم الشخصية الفردية (قيم التوجيه الذاتي، قيم التحفيز، قيم المتعة، قيم القوة، وقيم الانجاز) كمتغير مستقل. حيث تظهر النتائج أن النموذج معنوي بشكل عام، وبلغت قيمة معامل التحديد (0.214). وبالتالي من خلال نموذج الانحدار الخطي المتعدد رقم (01) يظهر أن القيم الشخصية الفردية مفسرة للنية المقاولاتية للطلبة بما نسبته 21.4%. وهذا ما يثبت صحة الفرضية الرابعة، التي تشير إلى وجود تأثير ذو دلالة إحصائية للقيم الشخصية الفردية على النية المقاولاتية للطلبة.

الجدول رقم (06): تحليل علاقات التأثير

النموذج	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	R ²	F	Sig.
	B	Std. Error	Beta					
(Constant)	1,367	,564		2,422	,016			
قيم التوجيه الذاتي	-,017	,109	-,009	-,153	,878			
قيم التحفيز	,185	,076	,154	2,426	,016	,214	11,938	,000 ^b
قيم المتعة	,072	,070	,066	1,029	,305			
قيم القوة	-,004	,089	-,003	-,046	,963			
قيم الانجاز	,431	,073	,384	5,907	,000			

a. Dependent Variable: النية المقاولاتية

b. Predictors: (Constant), قيم التوجيه الذاتي, قيم التحفيز, قيم المتعة, قيم القوة, قيم الانجاز

المصدر: إعداد الباحثين اعتماداً على مخرجات برنامج spss22.

4. خاتمة

هدف الدراسة هو دراسة تأثير القيم الشخصية على النوايا المقاولاتية لدى طلبة كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير في جامعة العربي التبسي بالاعتماد على نظرية السلوك المخطط ونظرية القيم الإنسانية.

1.4. النتائج

توصلت الدراسة إلى النتائج التالية:

- وجود علاقة ارتباط موجبة بين النية المقاولاتية وأسبقياتها (الموقف الشخصي، الضبط السلوكي المدرك، والمعايير الذاتية). وبالتالي تظهر النتائج أن نظرية السلوك المخطط يمكن أن تستعمل لتفسير النوايا المقاولاتية للطلبة الجامعيين، حيث أن النية المقاولاتية يمكن أن تفسر بدمج الموقف الشخصي، المعايير الذاتية والضبط السلوكي المدرك.
- جاءت القيم الشخصية الفردية التي يمتلكها طلبة كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير مرتبة حسب أهمية كل قيمة حيث احتلت قيم التحفيز المرتبة الأولى من اهتمام الطلبة ثم تلتها قيم التوجيه الذاتي وقيم المتعة، وهي قيم بعد الانفتاح على التغيير، وجاءت قيم التعزيز الذاتي في المراتب الأخيرة، حيث لقيت قيم القوة اهتمام أكبر من قيم الانجاز.
- من خلال نتائج تحليل الانحدار يظهر أن النية المقاولاتية للطلبة تتأثر بالقيم الشخصية حيث وجد أنها مفسرة للنية المقاولاتية بما نسبته 21.4%.

2.4. التوصيات: في ضوء النتائج التي توصلت إليها الدراسة، يمكن تقديم مجموعة من التوصيات من شأنها تعزيز القيم والنوايا المقاولاتية لدى طلبة الجامعات، من بينها:

- تشجيع وترويج المقاولاتية كخيار وظيفي مستقبلي للطلبة وهذا يستوجب تصميم دورات وبرامج تدريبية تزيد من إمكانية ترجمة النوايا المقاولاتية إلى سلوك فعلي. بمعنى يصبح الدافع للمقولة هو الفرص التي تقدمها وليس الحاجة أو الضرورة.
- تبني كل ما من شأنه تشجيع وتعزيز وإشراك الطلبة في الأنشطة المقاولاتية وبالتالي من الضروري للجامعة ابتكار وإجراء أنشطة مقاولاتية تكون قادرة على لفت انتباه الطلبة للأفكار المقاولاتية، وهذا ما قد يساعد على تنشئة وغرس توجه الطلبة نحو المقاولاتية.
- تصميم تدابير أكثر فاعلية لتعزيز الثقافة المقاولاتية، كما يمكن تطوير برامج تعليمية وتدريبية أكثر تحديداً وشمولية تأخذ في الاعتبار أولويات القيمة لأولئك المشاركين في الأنشطة التدريبية، مع ضرورة التأكد من كونها تؤثر بشكل كبير على أسبقيات النوايا المقاولاتية.
- فهم القيم الشخصية كخصائص معرفية تشرح مواقف الشخص تجاه المقاولاتية، وهذا قد يساعد على فهم أفضل للأفراد الذين يقررون بدء مشروعهم الخاص، وهذا يدعو إلى ضرورة التأثير على هذه

القيم الشخصية بما يسمح بتبني القيم التي من المحتمل أن تزيد من رغبة الطلبة من ولوج مجال المقاولاتية.

5. الإحالات والمراجع:

- ¹ NihanYıldırım, Özgür Çakır, OlcayBigeAşkun, Ready to Dare A Case Study on the Entrepreneurial Intentions of Business and Engineering Students in Turkey, Procedia,Social and Behavioral Sciences, Vol 229, 2016, p 278.
- ² Idem.
- ³ Bruce R. Barringer, R. Duane Ireland, Entrepreneurship: Successfully Launching New Ventures, Ed06, Pearson Education Limited, 2019, p32.
- ⁴ Evan J. Douglas, Entrepreneurial Intention: Past, Present and Future Research, Edward Elgar Publishing, 2020, p 02.
- ⁵ Liviu Ciucan-Rusu ,Map of the Entrepreneurial Propensity of European Students - a French case study, Vol 03,Procedia-Economics and Finance, Elsevier, 2012, p1250.
- ⁶ Harun Sesen, Personality or environment? A comprehensive study on the entrepreneurial intentions of university students, Education & Training, Vol. 55, No.07, 2013, p 625.
- ⁷ Ibid., p 625.
- ⁸ Tiit Elenurm, Entrepreneurial orientations of business students and entrepreneurs, Baltic Journal of Management, Vol 07, No 02, 2012, p 218.
- ⁹ Lu xiao, Ming Fan, Does social network always promote entrepreneurial intentions: An empirical study in china, Neural Computing And Applications, vol 24, 2014, p 21.
- ¹⁰ ريم رمضان، تأثير موقف الطلاب من ريادة الأعمال في نيتهم للشروع بأعمال ريادية، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 28، العدد 02، 2012، ص 368.
- ¹¹ Edmund R. Thompson, Individual Entrepreneurial Intent Construct Clarification and Development of an Internationally Reliable Metric, Entrepreneurship: Theory & Practice, Vol. 33, No. 03, 2009, p 676.
- ¹² Kourosch Esfandiar et Al., Understanding entrepreneurial intentions: A developed integrated structural model approach, Journal of Business Research, Vol 94, 2019, p 173.
- ¹³ Harun Sesen, Personality or environment? A comprehensive study on the entrepreneurial intentions of university students, Education & Training, Vol. 55, No 07, 2013, p 626.
- ¹⁴ Farrukh, M., et Al., Entrepreneurial intentions: The role of personality traits in perspective of theory of planned behaviour, Asia Pacific Journal of Innovation and Entrepreneurship, Vol. 12, No. 3, 2018, p 400.
- ¹⁵ حكمت رشيد سلطان، محمود محمد أمين عثمان ، الريادة منظور إستراتيجي، شركة دار الأكاديميون للنشر والتوزيع، 2021، ص 241.
- ¹⁶ Edmund R. Thompson, Individual Entrepreneurial Intent Construct Clarification and Development of an Internationally Reliable Metric, Entrepreneurship: Theory & Practice, Vol. 33, No. 03, 2009, p 676.
- ¹⁷ Evan J. Douglas, Entrepreneurial Intention: Past, Present and Future Research, Edward Elgar Publishing, 2020, p xix.
- ¹⁸ Idem.
- ¹⁹ صالح العلي، مهارات التواصل الاجتماعي، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2015، ص ص 54-59.
- ²⁰ Ajzen Icek, Attitudes, Personality and Behavior, Open University Press, 2005, p 117.
- ²¹ صالح العلي، مرجع سبق ذكره، ص
- ²² Ajzen Icek, Attitudes, Personality and Behavior, Open University Press, 2005, p 118.
- ²³ صالح العلي، مرجع سبق ذكره، ص 55.
- ²⁴ نفس المرجع نفس الصفة.
- ²⁵ سامي الختاتنة، فاطمة النوايسة، علم النفس الاجتماعي، دار الحامد، الأردن، 2011، ص 251.
- ²⁶ عبد الله بن عبد الغني الطجم، طلق بن عوض عبد الله السواط، السلوك التنظيمي، ط04، دار حافظ للنشر والتوزيع، المملكة العربية السعودية، 2003، ص 94.
- ²⁷ ماجد زكي الجلال، تعلم القيم وتعليمها، دار المسيرة، عمان، الأردن، 2005، ص 23.
- ²⁸ عبد الله بن عبد الغني الطجم، طلق بن عوض عبد الله السواط، مرجع سبق ذكره، ص 95.
- ²⁹ ماجد زكي الجلال، مرجع سبق ذكره، ص 22.

- ³⁰ عبد اللطيف محمد خليفة، إرتقاء القيم: دراسة نفسية، عالم المعرفة، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، سلسلة عالم المعرفة، رقم 160، أبريل 1992م، ص 51.
- ³¹ ماجد زكي الجلال، مرجع سبق ذكره، ص 23.
- ³² أحمد حسام القواسمة، عايد بن علي البلوي، منظومة القيم الجامعية، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2015، ص 32.
- ³³ محمود السيد أبو النيل، علم النفس الاجتماعي عربيا وعالميا، ط4، مكتبة الأنجلو المصرية، القاهرة، مصر، 2009، ص 201.
- ³⁴ أحمد حسام القواسمة، عايد بن علي البلوي، منظومة القيم الجامعية، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2015، ص ص 50-51.
- ³⁵ Schwartz, Shalom H.; Bilsky Wolfgang, Toward A Universal Psychological Structure of Human Values, Journal of Personality and Social Psychology, N0 58, 1990, p 551.
- ³⁶ Shalom H. Schwartz, Basic individual values: Sources and consequences, In Brosch Tobias, Sander David, Handbook of value, Oxford University Press, 2016, p 64.
- ³⁷ Philipp Kruse, Dominika Wach, Sílvia Costa, Juan Antonio Moriano, Values matter, don't they?—combining theory of planned behavior and personal values as predictors of social entrepreneurial intention, Journal of Social Entrepreneurship, Vol. 10, N0. 01, 2019, pp. 55-83.
- ³⁸ Susana C. Santos et Al, Understanding how and when personal values foster entrepreneurial behavior: A humane perspective, Journal of Small Business Management, VOL. 59, NO. 03, 2021. p 376.
- ³⁹ عبد اللطيف محمد خليفة، مرجع سبق ذكره، ص 47.
- ⁴⁰ وجيهة ثابت العاني، القيم التربوية المعاصرة، دار الكتاب الثقافي، 2014، ص 101.
- ⁴¹ Alejandro Campos Sánchez, Personal values as predictors of entrepreneurial intentions of university students, Journal of Evolutionary Studies in Business, Vol 6, N0 02, 2021, pp 180-208.
- ⁴² Juan Alberto Hueso et Al, The Influence Of Collectivistic Personal Values on The Formation of Entrepreneurial Intentions, The International Small Business Journal, Vol 38, Iss 05, 2020, PP 449-473.
- ⁴³ Marjan J. Gorgievski et Al, Predicting entrepreneurial career intentions: values and the theory of planned behavior, Journal of Career Assessment, Vol 26, N0 03, 2018, pp 457-475.
- ⁴⁴ Schmidta P., Tatarko N., entrepreneurial intention and values: results from a russian population survey, Journal of the Higher School of Economics, Vol. 13, N0 02, PP 240 –255.
- ⁴⁵ Kuo-Pin Yang et Al, The comfort zone of the value circumplex for entrepreneurship: a structural analysis, Career Development International, Vol 20, N0 06, 2015, pp 663-683.