

ريادة الأعمال في السياق الجزائري: تحليل سوسيولوجي للعقلانية المحدودة
والتمثلات الاجتماعية

ستي زكية¹

**Entrepreneurship in the Algerian Context: A Sociological
Analysis of Bounded Rationality and Social Representations**

¹مدرسة الدراسات العليا التجارية، zsetti@gmail.com

تاريخ الاستلام: 2025 / 04 / 24 تاريخ القبول: 2025 / 05 / 25 تاريخ النشر: 2025 / 06 / 03

Abstract:

This article examines the social and cultural factors that explain the limited aspirations of Algerian entrepreneurs to expand their businesses. It addresses the central question: how does social structure influence entrepreneurial behavior, especially regarding expansion decisions? Based on semi-structured interviews with 12 entrepreneurs from various regions and sectors, the study analyzes their representations of the enterprise, ownership, and failure using concepts such as social embeddedness, bounded rationality, and symbolic capital. The findings show that the enterprise is seen as an extension of identity and a source of status, and that fear of failure functions as a symbolic threat rather than merely an economic risk.

المؤلف المرسل: ستي زكية

البريد الإلكتروني: zsetti@gmail.com

Keywords:

Entrepreneurship; Algeria; Algerian entrepreneur; social embeddedness; fear of failure.

الملخص:

يهدف هذا المقال إلى دراسة العوامل الاجتماعية والثقافية التي تُفسر ضعف تطلعات رائد الأعمال الجزائري نحو توسيع مؤسسته. تنطلق الدراسة من إشكالية مركزية مفادها: كيف تؤثر البنية الاجتماعية في سلوك ريادة الأعمال، خصوصًا فيما يتعلق بقرارات التوسيع؟ تم الاستناد إلى مقابلات نصف موجهة مع 12 مقاولًا من قطاعات ومناطق مختلفة، تم تحليل تمثلاتهم للمؤسسة والملكية وال فشل، في ضوء مفاهيم مثل التضمين الاجتماعي، والعقلانية المحدودة، والرأسمال الرمزي. أظهرت النتائج أن المؤسسة تُعد امتدادًا للهوية ومصدرًا للمكانة الاجتماعية، وأن الخوف من الفشل لا يُفهم كمخاطرة اقتصادية فحسب، بل كتهديد رمزي. تُبرز الدراسة أن سلوك المقاولين محكوم بعقلانية اجتماعية دفاعية تسعى إلى حفظ التماسك الرمزي بدل الانفتاح على النمو، مما يفتح المجال لتفسير سوسيولوجي للفعل المقاولاتي في البيئات التقليدية وغير المستقرة.

الكلمات المفتاحية: ريادة الأعمال؛ الجزائر؛ المقاول الجزائري؛ التضمين الاجتماعي، الخوف من الفشل.

1. مقدمة:

عرفت ريادة الأعمال في الجزائر خلال العقود الأخيرة اهتمامًا متزايدًا من قبل الفاعلين الاقتصاديين وصنّاع القرار، باعتبارها أحد المسارات البديلة للتشغيل والتنمية الاقتصادية. غير أن هذا الاهتمام غالبًا ما ظلّ حبيس الخطاب الرسمي والمقاربات التقنية التي تركز على تشجيع إنشاء المؤسسات، دون أن تُعير اهتمامًا كافيًا للشروط الاجتماعية والثقافية التي تؤطر الفعل المقاوлатي وتوجّهه. ففي حين تُفترض "المقاولة" ككيان اقتصادي عقلاني، يهدف إلى النمو والمنافسة، تكشف التجارب الحية للمقاولين عن تعقيدات بنيوية وتمثلات اجتماعية تحكم علاقتهم بمؤسساتهم، وتُعيد تعريف مفاهيم مثل الملكية، النجاح، والمخاطرة.

تسعى هذه الدراسة إلى فهم تمثلات المقاولين الجزائريين لمؤسساتهم، وتحليل استراتيجياتهم تجاه النمو، والوقوف عند المحددات الثقافية والاجتماعية التي تؤطر سلوكهم المقاولاتي. وهي تنطلق من فرضية مركزية مؤداها أن الفعل المقاولاتي في السياق الجزائري لا يُمكن اختزاله في منطق اقتصادي صرف، بل هو فعل اجتماعي مضمّن، تُعيد تشكيل معانيه شبكة العلاقات، والقيم، والتجارب المتراكمة، ضمن بيئة يطغى عليها اللايقين وضعف الثقة المؤسسية.

يندرج هذا العمل ضمن المقاربات السوسيولوجية الكيفية، ويعتمد على مقابلات نصف موجهة أُجريت مع عينة قصدية من 12 مقاوّلًا ينتمون إلى قطاعات ومناطق مختلفة في الجزائر. وقد تم تحليل المعطيات باستخدام منهج التحليل الموضوعاتي، مع الاستئناس بإسهامات نظرية متعددة مثل مفهوم التضمين

الاجتماعي لمارك غرانوفيتز (Granovetter)، الرأسمال الرمزي لبيار بورديو (Bourdieu)، العقلانية المحدودة هنري سيمون (Simon) وثقافة الخطر والتمثلات الرمزية للفشل والملكية لمارسال موس (Mauss) ودوغلاس ديتمار (Dittmar).

يسعى هذا المقال إلى تقديم تحليل سوسيولوجي لسلوك المقاولين، يتجه نحو مساءلة الطروحات الأداتية والوظيفية للفعل الاقتصادي، التي تتعامل مع الظاهرة المقاولاتية بوصفها نشاطاً مستقلاً عن سياقاته الاجتماعية والثقافية. وعليه، يقترح قراءة سوسيولوجية تُدرج ريادة الأعمال ضمن بنيتها الرمزية، وتُبرز الأنساق الاجتماعية التي تُوجّه مواقف الفاعلين وتحدّد شروط أفعالهم وحدودها. ومن هذا المنظور، يندرج هذا العمل ضمن الجهود السوسيولوجية الرامية إلى بناء فهم نقدي ومعمّق للمقاولة، ينطلق من تحليل المعطى الميداني، ويعمل على تجاوز الفصل التقليدي بين الاقتصادي والاجتماعي الذي تكرّسه التحليلات الأداتية.

2. الإطار النظري:

يشكل الفعل الاقتصادي، كما أثبتت العديد من الدراسات السوسيولوجية الكلاسيكية والمعاصرة، تعبيراً مركّباً يتجاوز التفسيرات الاقتصادية الصرفة التي تحصر الفعل المقاولاتي في منطق الربح وتعظيم العوائد. ففي السياقات غير الغربية، مثل الجزائر، تغدو الأفعال الاقتصادية مضمّنة في بنية ثقافية واجتماعية أوسع، حيث تتشابك القيم والمعاني الرمزية، والعلاقات الاجتماعية: ومن هذا المنطلق، يستند التحليل في هذا المقال إلى مجموعة محاور نظرية رئيسية: نظرية التضمين الاقتصادي، مفهوم الهابيتوس والعقلانية الاجتماعية، الرمزية الاجتماعية للملكية والمكانة، والخوف من الفشل.

1.2 . المفاعل كفاعل اجتماعي مضمّن: نقد للنموذج الأداتي

شكل نظرية المفاعل الأداتي (*Homo æconomicus*) أحد الأسس الكلاسيكية في الفكر الاقتصادي، حيث يُفترض أن المفاعل، والمفاعل تحديدًا، يتصرف بوصفه كيانًا عقليًا منفصلاً، يسعى دائمًا إلى تعظيم منفعته وتقليل مخاطره، متخذًا قراراته في بيئة عقلانية قائمة على وفرة المعلومات وكفاءة السوق. إلا أن هذا التصور يفتقر إلى الفعالية التفسيرية حين يُنقل إلى السياقات الاجتماعية غير الغربية، أو إلى بيئات تتسم بهشاشة مؤسسات السوق، وثقل القيم والمعايير التقليدية.

في هذا الإطار، قدّم مارك غرانوفيتز (Granovetter, 1985) مفهوم التضمين الاجتماعي (*Social Embeddedness*) كأداة لفهم الفعل الاقتصادي ضمن شبكات العلاقات الاجتماعية التي تحدّد من "حرية" المفاعل وتوجه سلوكه، لا على أساس عقلانية مجردة، بل على خلفية ثقافية واجتماعية. ووفق هذا المنظور، لا يكون المفاعل فاعلاً مستقلاً، بل كائنًا اجتماعيًا مضمّنًا في شبكة من العلاقات والمصالح المتبادلة والتوقعات الاجتماعية، يتفاعل ضمنها ويتخذ قراراته وفق منطق لا ينفصل عن القيم والعلاقات والمعايير التي تربطه بجماعته ومحيطه.

هذا التضمين يجعل من القرار الاقتصادي فعلاً مشحونًا بالمعنى الاجتماعي، حيث تُعيد الجماعة تشكيل دوافع المفاعل، وتفرض عليه حسابات متعددة تتجاوز السوق، منها: الاعتبارات العائلية، الاعتراف الاجتماعي، الحفاظ على التماسك الرمزي، وحدود المقبول اجتماعيًا. وتُظهر دراسات سوسيولوجية متعددة (Uzzi, 1996; Smelser & Swedberg, 2005) أن سلوك الفاعلين الاقتصاديين، في كثير

من السياقات، لا يتحدد فقط بالعرض والطلب، بل بالثقة، والولاء، وموازن الهيبة، ومشاعر الانتماء أو التهديد.

وعليه، فإن نموذج المقاتل في المجتمعات ذات السياقات التقليدية، ومنها الجزائر، لا يمكن قراءته كمجرد "رائد أعمال" في فضاء اقتصادي محض، بل كموقع اجتماعي معقد، تتقاطع فيه الهويات الثقافية مع الأدوار الاقتصادية، وتتكشف فيه مفاهيم مثل المسؤولية الجماعية، والهيبة، إلى جانب مفاهيم الكفاءة والربح. وهذا ما يجعل التحليل السوسيولوجي للمقاتلة بحاجة إلى تفكيك مزدوج: للمحددات الاقتصادية، ولمصفوفة القيم الاجتماعية التي تُضفي على هذا الفعل الاقتصادي طابعاً اجتماعياً مضمّناً ومحملاً بالمعنى.

2.2 الملكية كمصدر للهوية والمكانة الاجتماعية:

من منظور سوسيولوجي، لا تمثل الملكية مجرد حيازة مادية لأصل اقتصادي، بل هي محمّلة بدلالات رمزية تتعلق بالهوية والانتماء والمكانة. وقد أظهرت أعمال ديتمار (Dittmar, 1992) وبوردو (Bourdieu, 1986) أن ما يملكه الأفراد ليس فقط ما يستخدمونه أو يستثمرونه، بل ما يعبر عن ذواتهم ويُجسد رؤيتهم لمكانتهم داخل الحقل الاجتماعي. في هذا المنظور، تكون الملكية شكلاً من التعبير عن الذات والاعتراف الاجتماعي، يُستخدم لتعزيز الروابط العائلية، تأكيد الوضع الاعتباري، أو رسم الحدود بين "الداخل" المألوف و"الخارج" الغريب.

في المجتمعات ذات التقاليد العائلية القوية، كالعديد من المجتمعات المغاربية والعربية، تتحوّل الملكية إلى رأس مال رمزي، تُعاد من خلاله إنتاج الهويات الاجتماعية، ويتم من خلاله تأكيد الشرعية والهيمنة الرمزية داخل الجماعة المحلية. وعليه، لا يُنظر إلى المؤسسة الاقتصادية، مثل المقاتلة، كأداة للإنتاج وحسب، بل

كفضاء اجتماعي له طابع شخصاني، تتبلور فيه علاقة الفرد مع محيطه ومكانته فيه.

من هذا المنطلق، تتشكل لدى الماقل رؤية للملكية تقوم على الخصوصية، الحصرية، والسيطرة الكاملة. ففقدان السيطرة لا يعني فقط خسارة اقتصادية، بل تهديدًا للهبة والمكانة. كما أن الشراكة، الرهن، أو التفريط في جزء من الملكية، قد يفهم كنوع من "الانكشاف الاجتماعي"، أو كمؤشر ضعف أمام الجماعة، وليس مجرد خطوة استراتيجية.

إن هذا التكوين الرمزي للملكية يُنتج تمثلات تعوق أحيانًا الديناميكية الاقتصادية، وتؤطر العلاقة مع المخاطرة والتوسع والشراكات. لكنه، في ذات الوقت، يُفسر سوسيولوجيًا بوصفه جزءًا من نظام المعاني الثقافية الذي يُؤسس للانتماء، وللشرعية الاجتماعية، وللرؤية الجماعية لما يُعد "مؤسسة حقيقية" و"نجاحًا محترمًا".

وعليه، فإن كل تحليل لموقف الماقل من شراكات النمو، أو التمويل البنكي، أو التوسع المؤسسي، لا يمكن أن ينفصل عن هذا البعد الرمزي الذي يجعل من الملكية ليس فقط وسيلة إنتاج، بل معيارًا للمكانة وحدًا لهوية الفاعل داخل نسقه الاجتماعي.

3.2. الخوف من الفشل وانعدام اليقين في بيئة الأعمال:

يشكل مفهوم الخوف من الفشل أحد المحاور الجوهرية في تحليل السلوك الماقلاتي، خاصة في السياقات التي تتسم بالهشاشة المؤسسية، والضبابية

التشريعية، والضعف العام في حماية المبادرة الخاصة. فبعيداً عن التصورات الليبرالية التي تُروّج للفشل كمحطة تعلم وشرط من شروط الابتكار، تميل السياقات ذات الثقة المحدودة والمخاطرة العالية إلى تمثل الفشل كوصمة اجتماعية ومجازفة غير مضمونة النتائج.

يُعرّف الخوف من الفشل، بحسب (Atkinson 1957)، على أنه ميل الفرد لتجنّب المواقف التي يُحتمل أن تنتهي بنتائج سلبية تُهدد تقديره لذاته أو مكانته الاجتماعية. وفي الحقل المقاوлатي، يرتبط هذا الخوف بالبعد الاقتصادي المباشر (خسارة رأس المال، الإفلاس)، لكنه يرتبط أيضاً بما هو أعمق: فقدان المكانة، وتهديد الروابط الاجتماعية، والتعرض للوصم الجماعي. وهذا ما تؤكدته دراسات عديدة على رأسها دراسة (Cacciotti & Hayton 2015) التي تبين أن الخوف من الفشل ليس فقط عائقاً نفسياً، بل هو عائق اجتماعي وثقافي، مشبع بالمعاني الرمزية والسياقية. في السياقات التي لا توفر بيئة مؤسسية آمنة، أو حيث تغيب الحماية القانونية الفعلية، يتحول الفشل إلى تهديد وجودي، وتصبح العقلانية الوقائية هي السلوك المهيمن لدى الفاعلين الاقتصاديين، لا سيما صغار المقاولين. وهنا تستدعي القراءة السوسيولوجية إدراج أعمال (Douglas & Wildavsky 1982) حول ثقافة الخطر (*Risk Culture*)، حيث تؤكد أن تصورات الأفراد عن المخاطر لا تتحدد فقط بمعطيات تقنية، بل ببنية ثقافية تحدد ما يُعتبر مخاطرة مبررة وما يُعد تهوؤراً.

تتعمق هذه الإشكالية حين تتداخل مع انعدام اليقين (*Uncertainty*)، المفهوم الذي طوره (Frank Knight 1921) في تمييزه بين "الخطر" و"اللايقين"، مشيراً إلى أن اللايقين لا يتعلق باحتمالات قابلة للقياس كما هو الحال في المخاطرة، بل بالجهل البنيوي بمستقبل البيئة الاقتصادية والقانونية والسياسية. وهذا

بالضبط ما يميز البيئات الاقتصادية في الدول ذات المؤسسات غير الناضجة أو غير المتوقعة، حيث يصعب على المفاوض التنبؤ بتطورات السوق، أو سلوك الدولة، أو حتى سلوك الشركاء والعملاء.

في هذا السياق، تُظهر الدراسات المقارنة أن المفاوضين في الدول التي تتسم بأنظمة اقتصادية مستقرة ومؤسسات قانونية موثوقة (مثل السويد، الدنمارك، كندا) أكثر استعدادًا للمخاطرة، وأكثر تقبلاً للفشل، لأنه لا يُنظر إليه كوصمة، بل كفرصة للتعلّم. على العكس من ذلك، في الدول التي تعاني من هشاشة مؤسسية وانخفاض الثقة، يُنظر إلى الفشل كـ"عار اقتصادي" و"انكشاف اجتماعي"، مما يعزز النزعة التحفظية والتردد في التوسع أو الانخراط في مشاريع تتطلب رأس مال كبير أو شراكات جديدة.

وتعزز هذه الديناميكية مفهوم العقلانية المحدودة "*Bounded Rationality*" عند Simon (1957)، حيث يعتبر أنّ القرار في هذه الحالات لا يُتخذ وفق حسابات عقلانية مثالية، بل ضمن حدود معرفية، وسياقات ضاغطة، وخيارات مشروطة ثقافيًا ومؤسسيًا. بالتالي، لا يكون الامتناع عن النمو أو المغامرة موقفًا غير عقلاني، بل تعبيرًا عن عقلانية اجتماعية-دفاعية في بيئة يهيمن عليها الغموض، والريبة، وعدم الاستقرار القانوني والسياسي.

إنّ الخوف من الفشل في السياقات الريادية ليس مجرد اضطراب نفسي يُعالج بالتكوين أو التشجيع، بل هو نتاج سوسيولوجي مركب يتفاعل فيه الغموض المؤسسي، والثقافة المحلية، والتمثلات الجماعية للفشل والنجاح. وهو ما يجعل أي

سياسة عمومية تستهدف دعم ريادة الأعمال في هذه البيئات مطالبة بإعادة بناء الثقة، والحد من اللاتيقين، وتوفير الحماية المؤسسية الحقيقية، لا الاكتفاء بتوفير التمويل أو التكوين.

3. المنهجية:

يهدف هذا البحث إلى فهم التمثيلات الاجتماعية والمعاني الرمزية التي يُضفيها المقاولون الجزائريون على سلوكهم الاقتصادي، خاصة فيما يتعلق بمسألة النمو والمخاطرة. وقد تم اختيار المقابلة النصف موجهة كأداة رئيسية لجمع البيانات، نظرًا لقدرتها على استكشاف العمق التأويلي والتجربة الذاتية للفاعلين.

شملت الدراسة عينة قصدية من 12 مقاولًا، تم اختيارهم وفق معايير التنوع في القطاع الاقتصادي، والحجم المؤسسي، والموقع الجغرافي. أُجريت المقابلات بشكل فردي، وتراوحت مدة كل مقابلة بين 45 دقيقة وساعة ونصف. تمت عملية تفريغ النصوص لاحقًا وإعدادها للتحليل وفق مقاربة منهجية منظمة، مع الحفاظ على الطابع السري للمعلومات، وحذف كل ما يمكن أن يؤدي إلى تحديد هوية المشاركين. خضع متن المقابلات (corpus) لتحليل كفي قائم على التحليل الموضوعاتي (Thématique) الذي يسمح باستخلاص المحاور الكبرى من الخطاب، وتحديد الأنماط المتكررة، والمضامين العميقة المرتبطة بالتمثيلات الاجتماعية. تم تنظيم البيانات وفق شبكة تحليل تم تطويرها تدريجيًا، بما يضمن اتساق النتائج مع مفاهيم مثل: "العقلانية الاجتماعية"، "التضمين"، "الملكية الرمزية"، و"الثقة المحدودة".

تهدف هذه المقاربة إلى بناء فهم نظري معمق لسلوك المقاولين، دون السعي إلى تعميم النتائج، مع التأكيد على أن المقاربة الكيفية هنا ليست مجرد اختيار تقني بل توجه

إبستمولوجي يثمن المعنى والسياق من خلال إعادة الاعتبار لمعنى الفعل في علاقته بالهوية، بالذاكرة الجماعية، وبالهيكل الرمزية التي تؤطر القرار المقاولاتي.

3. تحليل النتائج:

أفصى تحليل المقابلات النصف موجهة مع 12 مقاولاً جزائرياً إلى بروز فئتين تحليليتين رئيسيتين تعكسان عمق التصورات الاجتماعية والرمزية التي تحكم علاقة المقاولين بمؤسساتهم، وتفسر تحفظهم إزاء النمو والانفتاح الاقتصادي. تتعلق الفئة الأولى بالبعد الرمزي للمؤسسة كمصدر للهوية والمكانة، فيما تتمحور الفئة الثانية حول الخوف من الفشل كمحدد رئيسي للسلوك المقاولاتي.

1.3. رمزية المؤسسة ومكانتها الاجتماعية

تُظهر شهادات المقاولين أن العلاقة بالمؤسسة تتجاوز منطق الامتلاك والاستثمار، لتأخذ بعداً رمزياً واجتماعياً معقداً. فالمؤسسة تُنظر إليها كامتداد للهوية، وتجسيد للمكانة، وأداة لإنتاج الاعتراف ضمن الحقل الاجتماعي المحلي. ويعكس هذا التصور تمثلات تجعل من المؤسسة "ملكية شخصية مصونة"، يُنظر إلى اقتسامها أو التفريط في جزء منها (عبر الشراكة أو الرهن مثلاً) كتهديد للسيادة الرمزية لصاحبها.

"لا يمكن أبداً أن أقبل أي نوع شراكة، لن أقبل أبداً أن اتقاسم ما أملكه مع غرباء، كأنك تقول لي أن اتقاسم بيتي مع غرباء وأناس أجنب، فلن أقبل شركاء ولا قروض مقابل رهن، لم أقبل لأنني أريد أن أحتفظ على ما أملك بشكل كامل ولا أقبل أن يتصرف أجنبي في ملكي كما يحلو له.." (مقاول في قطاع الصناعات)

"المؤسسة هي اسمي، سمعتي، وكلشي. كيفاش نُجيب شريك؟ نُعطيه مفاتيح دارنا؟ ما

نقدرش" (مقال، قطاع الحرف)

"المؤسسة ماشي غير نخدم بيها. الناس تحترمني على خاطرها. نعاون منها العائلة، نُعطي

صدقات، نُوظّف شباب من الحومة" (مقال، قطاع البناء).

في ضوء هذه التصورات، تُصبح المؤسسة أداة تعبير عن الكينونة

الاجتماعية، وليست مجرد وحدة اقتصادية. وهذا ما يفسر سلوك الرفض التلقائي

لكل ما قد يُفقد المقال السيطرة الكاملة، سواء من خلال شراكة، أو تمويل خارجي

مشروط، أو توسع لا يمكن الإحاطة بمآلاته.

2.3. الخوف من الفشل كمعيق للسلوك المقاولاتي التوسعي

المحور الثاني الذي برز بقوة في تحليل المقابلات هو الخوف من الفشل، والذي

لا يُفهم في هذا السياق كمجرد مخاطرة مالية، بل كمخاطرة اجتماعية ورمزية، تمسّ

المكانة وتهدد الاستقرار الشخصي والعائلي. ويُعد هذا الخوف محدّدًا قويًا في اتخاذ

القرار المقاولاتي، ويؤدي غالبًا إلى تفضيل الاستقرار على التوسع، والتحفّظ على

الانفتاح.

"في هاد البلاد ماشي ساهل تكبر مشروعك. السوق مش واضحة، القوانين تتبدل،

والمنافسة فيها لعب. إذا فشلت، تخسر سمعتك قبل فلوسك" (مقال، قطاع الخدمات).

"أنا نُخاف من الغرور. كي تشوف راسك وتكبر المؤسسة، يجي نهار وتطيح... الواحد يبقى

واقف في بلاصتو خير" (مقال، نشاط تجاري).

يتجلى من خلال هذه التصريحات أن الفشل ليس حدًا اقتصاديًا فقط، بل

أزمة رمزية ذات بعد جماعي. فالمؤسسة ليست شأنًا فرديًا، بل يُنظر إليها ككيان

تمثيلي للعائلة أو الجماعة، مما يجعل أي إخفاق مُحتملًا بتبعات اجتماعية قد تمس

ليس فقط بالمقال، بل بمكانة الدائرة الاجتماعية التي ينتمي إليها.

وهكذا تتحول العقلانية الاقتصادية، كما تُصاغ في الدراسات الغربية، إلى عقلانية اجتماعية دفاعية في السياق المحلي، تُعلي من شأن الحذر والاستقرار، وترفض المجازفة غير المضمونة في ظل غموض البيئة الاقتصادية وغياب الحماية المؤسسية.

تُظهر هذه النتائج أن سلوك المقاولين الجزائريين تجاه النمو والانفتاح الاقتصادي لا تحكمه دوافع اقتصادية فقط، بل تؤثر شبكة من التمثيلات الرمزية والاجتماعية، تجعل من المؤسسة مجالاً للهوية أكثر منها أداة للربح، ومن الفشل تهديداً للمكانة لا مجرد خسارة مادية. وهذا ما يُعزز المقاربة سوسيولوجية للفعل المقاولاتي، حيث تدرس الفعل المقاولاتي والاقتصادي من داخل نسق القيم والعلاقات، لا من خلال مؤشرات السوق وحدها.

4. مناقشة النتائج:

تشير نتائج المقابلات إلى أن السلوك المقاولاتي في السياق الجزائري لا يمكن تفسيره ضمن النماذج الاقتصادية العقلانية الكلاسيكية التي تفترض أن الفاعل يتحرك وفق منطق تعظيم الربح وتوسيع النشاط في سوق قائمة على الكفاءة والشفافية. على العكس من ذلك، يكشف تحليل المعطيات أن المقاول الجزائري يتصرف داخل نسق اجتماعي-رمزي معقد، تتحكم فيه منظومة من القيم والتمثيلات المرتبطة بالهوية، المكانة، والخوف من فقدان والانكشاف الاجتماعي.

تُظهر تمثيلات المقاولين أن المؤسسة ليست مجرد بعدا اقتصاديا، بل كيانا رمزيا يمثل امتدادًا للذات الاجتماعية، ومصدرًا للاعتراف داخل الجماعة. وهذا يتوافق مع ما طرحه بيير بورديو (Bourdieu, 1986) حول العلاقة بين الرأسمال الاقتصادي والرأسمال الرمزي، حيث تتحول الملكية إلى وسيلة لترسيخ الهيمنة والمكانة داخل الحقل الاجتماعي. كما تلتقي هذه النتائج مع أطروحة ديتمار (Dittmar, 1992)، التي بيّنت أن ما يملكه الأفراد ليس فقط أدوات إنتاج أو استهلاك، بل رموز لهويتهم الاجتماعية، ووسائل للتعبير عن الذات داخل الجماعة. وفي السياق ذاته، يُشير أحمد هني (Henni, 1993) إلى أن المؤسسة أو المصنع يُمثّل وسيلة للترقية الاجتماعية، وأن الحفاظ عليها يُعدّ في العمق حفاظًا على المكانة والهبة ضمن التراتب الاجتماعي المحلي.

وفي هذا الإطار، تُفهم حساسية المقاولين إزاء فكرة الشراكة أو الرهن أو التمويل الخارجي، لا على أنها سلوك "محافظ"، بل بوصفها استراتيجية رمزية لحماية الذات والمكانة. فالتخلي عن جزء من المؤسسة أو فتحها أمام الغير، يُمثّل في نظر المقاولين تهديدًا مباشرًا للسيادة الرمزية التي تمنحهم دورهم الاعتباري داخل محيطهم الاجتماعي. كما أن أفعال التضامن الاجتماعي المرتبطة بالمؤسسة، كالتوظيف العائلي أو تقديم الهبات، تُشير إلى منطق قريب مما وصفه مارسيل موس (Mauss, 1925) في تحليله لمنظومة "الهبة"، حيث يتم تحويل الموارد الاقتصادية إلى أدوات لإنتاج الاعتراف وضمان التماسك الاجتماعي، وليس فقط إلى وسيلة لتحقيق الربح.

وفي هذا السياق، تُظهر دراسات عديدة (Madoui, 2012; Gillet, 2003; Henni, 1993) أن الرأسمالي في نموذج الرأسمالية الكلاسيكية – أو ما يُعرف

بـ"الرأسمالية النموذجية – (*le capitalisme canonique*) "يعيد إنتاج مكانته الاجتماعية من خلال إعادة استثمار الأرباح في المؤسسة بهدف تطوير الأداء، وتحسين الإنتاج، وتعزيز موقعه في السوق. في المقابل، فإن صاحب العمل في المجتمعات غير الصناعية أو ذات البنى التقليدية، يعمل المفاوض أو صاحب العمل على توظيف أرباحه بطريقة مختلفة، إذ يستثمرها في بناء المكانة وتعزيز العلاقات الاجتماعية عبر التوزيع المعمم للموارد داخل محيطه العائلي والمجتمعي، باعتبار ذلك مصدرًا للشرعية والاحترام.

أما الخوف من الفشل، فينبغي النظر إليه ليس كمجرد قيد نفسي أو حساب اقتصادي عقلاني، بل كمحدد سوسيولوجي مركزي في تشكيل القرارات. وهو ما يتقاطع مع دراسات حديثة في ريادة الأعمال (Cacciotti & Hayton, 2015) التي بينت أن الخوف من الفشل يتجاوز الجانب الفردي، ليصبح تجربة اجتماعية مرتبطة بالمكانة والهوية والانكشاف أمام الآخرين. في السياق الجزائري، يرتبط الفشل بانتهيار الهيبة، وتراجع التقدير الاجتماعي، وهو ما يجعل المخاطرة تبدو تهديدًا لا اقتصاديًا فقط، بل رمزيًا واجتماعيًا.

تساهم هذه التمثيلات في إنتاج نوع خاص من العقلانية الاجتماعية الدفاعية، تنسم بالحذر، والتمسك بالسيطرة، ورفض التوسع غير المضمون. وهذه العقلانية تنسجم مع مفهوم "العقلانية المحدودة" كما صاغه هيربرت سايمون (Simon, 1957)، حيث يتخذ الفاعلون قراراتهم ضمن سياقات معرفية ومؤسسية غير مثالية، ووفق منظومة من القيم والعلاقات التي تتجاوز المنفعة الاقتصادية

المباشرة. في هذا الإطار، تتشكل سلوكيات المقاولين بما يتماشى مع النسق الاجتماعي الذي ينشطون داخله، حيث تلعب القيم والمعتقدات الجماعية دورًا حاسمًا في توجيه الفعل الاقتصادي. وهو ما يتماشى مع ما طرحه كارل بولاني (Polanyi, 1983) في تحليله الكلاسيكي للاقتصاد المضمّن، وأعاد تأكيده لاحقًا مارك غرانوفيتز (Granovetter, 1985)، من أن الفاعل الاقتصادي ليس كيانًا مستقلًا، بل هو مضمّن في محيطه الاجتماعي، ما يجعل أفعاله الاقتصادية تعبيرًا عن منطق الجماعة بقدر ما هي استجابة للعرض والطلب. ويُعزز هذا الفهم التحليل الذي قدمه فرانك نايت (Knight, 1921)، من خلال تمييزه بين المخاطرة، بوصفها احتمالًا يمكن قياسه وتديريه، واللايقين، باعتباره حالة من الغموض البنيوي التي لا تسمح ببناء توقعات واضحة أو خطط توسعية عقلانية. ويبدو أن سلوك المقاولين، في ظل غياب مؤسسات مستقرة وضعف أفق التوقع، يُعيد إنتاج هذا النوع من العقلانية الدفاعية التي تحكمها اعتبارات أمن رمزي واستقرار اجتماعي، أكثر مما تحكمها دوافع النمو والتوسع.

ولا يمكن فصل هذا النمط من السلوك عن ضعف الإطار المؤسسي الذي يعاني من غموض في القواعد وتغير في السياسات، ما يعزز مناخ الشك ويقلل من الثقة في الدولة، ويُضفي طابعًا محفوفًا بالمخاطر على أي مبادرة للتوسع. بهذا المعنى، لا يُمكن اعتبار إحجام المقاولين عن النمو أو المغامرة تعبيرًا عن غياب "روح المبادرة"، كما قد توحي بعض التحليلات الاقتصادية، بل عن شكل خاص من الفعل الاجتماعي، تُعيد من خلاله الجماعة تعريف مفاهيم النجاح، والهيبة، والمشروعية الاقتصادية، بما يتناسب مع سياقات محلية التي تحمل ضغوط رمزية والثقافية.

5. الخاتمة:

برزت هذه الدراسة أن الفعل المقاوлатي في السياق الجزائري محكوم بمنظومة معقدة من التمثلات الثقافية والاجتماعية، التي تُعيد تشكيل العلاقة بالمؤسسة، الملكية، لفشل، وبالمخاطرة. فبعيداً عن النموذج الليبرالي للمقاولة الذي يفترض فاعلاً عقلاً مستقلاً، أظهرت المعطيات أن المقاول الجزائري يتحرك ضمن عقلانية اجتماعية دفاعية، تسعى إلى الحفاظ على التماسك الرمزي والمكانة داخل الجماعة، أكثر مما تسعى إلى تعظيم الربح أو التوسع في السوق.

تُفهم المؤسسة، من خلال هذا التحليل، باعتبارها امتداداً للهوية، ووسيلة للاعتراف، ومجالاً لإعادة إنتاج علاقات القرابة والتضامن، وليس مجرد وحدة إنتاجية خاضعة لمنطق التنافسية والكفاءة. كما أن الخوف من الفشل لا ينبع فقط من غموض السوق أو محدودية الموارد، بل من تمثيل اجتماعي يجعل من الفشل خطراً يهدد صورة الذات، ومكانة العائلة، واستقرار الروابط الاجتماعية.

إن هذه النتائج لا تُشير إلى "ضعف في الروح المقاوлатية" كما يظهر ذلك أحياناً في الخطاب الاقتصادي الرسمي، بل إلى ضرورة إعادة التفكير في الفعل المقاوлатي من منظور سوسيولوجي، يأخذ بعين الاعتبار البنية الثقافية للعقلانية، والوظيفة الرمزية للمؤسسة، وحدود الثقة في المحيط المؤسسي.

5. قائمة المراجع:

- Atkinson, J. W. (1957). Motivational determinants of risk-taking behavior. *Psychological Review*, 64(6), 359–372. <https://doi.org/10.1037/h0043445>
- Bourdieu, P. (1986). The forms of capital. In J. Richardson (Ed.), *Handbook of theory and research for the sociology of education* (pp. 241–258). Greenwood.
- Cacciotti, G., & Hayton, J. C. (2015). Fear of failure and entrepreneurship: A review and direction for future research. *International Journal of Management Reviews*, 17(2), 165–190. <https://doi.org/10.1111/ijmr.12052>
- Dittmar, H. (1992). *The social psychology of material possessions: To have is to be*. Hemel Hempstead: Harvester Wheatsheaf.
- Douglas, M., & Wildavsky, A. (1982). *Risk and culture: An essay on the selection of technological and environmental dangers*. University of California Press.
- Gillet, A. (2003). Les entrepreneurs algériens créateurs de petites entreprises : Un groupe hétérogène entre logiques domestiques et logique économique capitaliste. In A. Bouyakoub & M. Madoui (Eds.), *Entreprise, entrepreneurs et gouvernance des PME-PMI : Approches franco-algériennes* (Document de travail No. 13). Groupe de recherche interdisciplinaire sur les organisations et le travail (GRIOT).
- Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91(3), 481–510. <https://doi.org/10.1086/228311>
- Henni, A. (1993). *Le cheikh et le patron*. Alger : Office des Publications Universitaires (OPU).
- Knight, F. H. (1921). *Risk, uncertainty and profit*. Boston: Houghton Mifflin.
- Madoui, M. (2012). *Entreprises et entrepreneurs en Algérie et dans l'immigration : Essai de sociologie économique*. Paris : Karthala.
- Mauss, M. (1925). *Essai sur le don: Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques*. Paris: Presses Universitaires de France.
-

Polanyi, K. (1983). *La subsistance de l'homme: La place de l'économie dans l'histoire et la société*. Flammarion.

Simon, H. A. (1957). *Models of man: Social and rational*. New York: Wiley.

Smelser, N. J., & Swedberg, R. (Eds.). (2005). *The handbook of economic sociology* (2nd ed.). Princeton University Press.

Uzzi, B. (1996). The sources and consequences of embeddedness for the economic performance of organizations: The network effect. *American Sociological Review*, 61(4), 674–698. <https://doi.org/10.2307/2096399>