



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية  
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي



جامعة أدرار

كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية      قسم العلوم الاجتماعية والعلوم الإسلامية

**مذكرة مكملة لنيل شهادة الماجستير  
في علم الاجتماع والتنظيم والعمل  
بعنوان:**

**الأبعاد السوسيوثقافية المؤثرة على استقطاب الأفراد  
لممارسة النشاط التجاري في مدينة أدرار  
دراسة ميدانية على عينة من التجار الوافدين إلى مدينة أدرار**

إشراف الأستاذ

أ.د. شوشان محمد الطاهر

إعداد الطالبة :

بونعامة نعيمة

لجنة المناقشة:

| الاسم واللقب           | الدرجة          | الجامعة | الصفة      |
|------------------------|-----------------|---------|------------|
| أ.د. بوكميش لعلی       | أستاذ           | أدرار   | رئيسا      |
| أ.د. شوشان محمد الطاهر | أستاذ           | أدرار   | مشرفا مقرا |
| د. نعيمة رضا           | أستاذ محاضر. أ. | أدرار   | مناقشا     |
| د. غربية سمراء         | أستاذ محاضر. أ. | أدرار   | مناقشا     |

السنة الجامعية: 2014-2015م

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

The image displays the Basmala in a highly stylized, bold black calligraphic font. The text is arranged in a roughly circular shape. Each letter is annotated with small black arrows and numbers (1, 2, 3) to indicate the correct stroke order and direction for writing. The calligraphy is intricate, with thick, uniform strokes and elegant curves. At the bottom center, there is a small signature in Arabic script that reads "مفتي...".

## إهداء

أهدي هذا العمل المتواضع

إلى من تتسابق الكلمات لتخرج معبرة عن مكنون ذاتها

إلى التي حملتني وهنا على وهن، و قاست و تألمت لألمي، إلى من رعتني بعطفها وحنانها و سمعت طرب الليل من أجلي، إلى أول كلمة نطقت بها شفتاي أُمي الحبيبة.

إلى الذي عمل و كد و جد فقاسى ثم غلب حتى وصلت إلى هدفي هذا، إلى المصباح الذي لا يبخل إمدادي بالنور، إلى الذي علمني بسلوكه خصالا أعتز بها في حياتي والذي العزيز.

إلى من كانوا يضيئون لي الطريق ويساندوني ويتنازلون عن حقوقهم

لإرضائي والعيش في هناء إخوتي، إخواني، وزوجة أخي

والأطفال الصغار أمين 'ألاء' خالد، وشعيب

إلى خالي و خالاتي ، وأبناءهم، وبناتهم

إلى كل من يحمل لقب بونعامة صغيرا وكبيراً

إلى أساتذتي إلى زملائي وزميلاتي، إلى الشموع التي تحترق لتضيء للآخرين، إلى كل من علمني حرفاً أهدي هذا البحث المتواضع.

راجية من المولى عز وجل أن يجد القبول والنجاح



## شكر و عرفان

في مثل هذه اللحظات يتوقف اليراع ليفكر قبل أن يخط الحروف ليجمعها في كلمات ... تتبعثر الأحرف وعبثاً أن يحاول تجميعها في سطور  
سطوراً كثيرة تمر في الخيال ولا يبقى لنا في نهاية المطاف إلا قليلاً من الذكريات وصور  
تجمعنا برفاق كانوا إلى جانبنا .

فواجب علينا شكرهم ووداعهم ونحن نخطو خطواتنا الأولى في غمار الحياة  
ونخص بالجزيل الشكر والعرفان إلى كل من أشعل شمعة في دروب عملنا و  
وإلى من وقف على المنابر وأعطى من حصيلة فكره لينير دربنا  
إلى الأساتذة الكرام في كلية علم الاجتماع ونتوجه بالشكر الجزيل إلى  
الدكتور

### شوشان محمد الطاهر

الذي تفضل بإشراف على هذا البحث فجزاه الله عنا كل خير فله منا كل التقدير والاحترام ..

شكر خاص مني إلى ابن خالتي الذي وقف معي خلال انجاز المذكرة

كما اشكر اخي زوجة أخي الحبيبة وأختي الصغيرة اللتان كانتا مصدر عون لي،

والشكر موصول إلى كل أساتذة قسم علم الاجتماع الذين كان لهم الفضل الكبير في إرشادنا  
إلى النهج الصحيح القويم.

وفي الأخير أشكر كل من ساهم في إنجاح هذه المذكرة من بعيد أو من قريب.



# مخطوطة

الصفحة

- إهداء..... ا
- كلمة تشكر..... ب
- فهرسة الجداول والأشكال..... ز-ع
- مقدمة..... ق، ر.

## القسم المنهجي للدراسة الفصل الأول: الإطار المنهجي

- 1- الإشكالية..... 02-01
- 2- الفرضيات..... 03-02
- 3- أهمية الدراسة..... 03
- 4- أسباب اختيار الموضوع..... 03
- 5- أهداف الدراسة..... 04
- 6- تحديد المفاهيم..... 6-04
- 7- مخطط الدراسة..... 07
- 8- منهج الدراسة..... 08
- 9- العينة وكيفية اختيارها..... 09
- 10- أدوات جمع البيانات..... 10-09
- 11- الدراسات السابقة..... 11-10
- 12- صعوبات الدراسة..... 11

## القسم النظري للدراسة

### الفصل الثاني : البناء السوسيو ثقافي

#### أولا : ماهية البناء الاجتماعي

- (ا) تعريف البناء الاجتماعي و خصائصه..... 15-13

25-15.....(ب) مكونات البناء الاجتماعي.....

28-25.....(ج) عمليات البناء الاجتماعي وضوابطه.....

30-29.....(د) نظريات البناء الاجتماعي.....

### ثانياً : ماهية البناء الثقافي

33-30.....(ا) تعريف الثقافة وخصائصها.....

35-34.....(ب) مكونات الثقافة.....

36-35.....(ج) تصنيفات الثقافة.....

37.....(د) الاتجاهات المفسرة للثقافة.....

### ثالثاً : ماهية البناء الاجتماعي الثقافي

41-38.....(أ) تعريف البناء الاجتماعي الثقافي وخصائصه.....

52-41.....(ب) مكونات البناء الاجتماعي الثقافي.....

63-52.....(ج) علاقة النسق السوسيو ثقافي بالنسق الاقتصادي.....

### الفصل الثالث : ماهية هجرة العمل

#### أولاً: ماهية الحراك الاجتماعي:

65.....(أ) تعريف الحراك الاجتماعي.....

66-65.....(ب) أنماط الحراك الاجتماعي.....

69-66.....(ج) العوامل المؤثرة في الحراك الاجتماعي:.....

76-71.....(د) التيارات المفسرة للحراك الاجتماعي:.....

#### ثانياً : ماهية الهجرة

76.....(أ) تعريف الهجرة:.....

83-75.....(ب) أنماط الهجرة:.....

86-83.....(ج) العوامل المؤثرة في الهجرة:.....

90-87.....(د) النظريات المفسرة للهجرة:.....

#### ثالثاً : العمل الحر:

- أ) ماهية العمل: 99-90.....  
ب) ماهية العمل الحر: 106-99.....

#### رابعاً : ماهية الحراك الجغرافي للعمل ( هجرة العمل )

- أ) ماهية الحراك المهني: 110-106.....  
ب) الحراك الجغرافي للعمل: 116-110.....

#### الفصل الرابع: النسق السوسيوثقافي و هجرة العمل في مدينة ادرار

##### أولاً: خصائص المجتمعات التقليدية

- أ) خصائص المجتمعات التقليدية الريفية: 120-118.....  
ب) خصائص المجتمعات التقليدية الصحراوية: 124- 120.....  
ج) العوامل التي ساعدت على تحضر المناطق الصحراوية: 127-124.....

##### ثانياً : تطور المجالات الصحراوية في الجزائر

- أ) خصائص الصحراء الجزائرية: 128-127.....  
ب) - الحضرية في الجنوب الجزائري الكبير: 131-128.....  
ج) - خصائص منطقة توات: 146-131.....

##### ثالثاً: خصائص الهجرة الوافدة إلى مدينة ادرار:

- أ) -الهجرة الداخلية و النمو الداخلي لمدينة ادرار 154-147.....  
ب) - أنماط الهجرة الداخلية إلى مدينة ادرار 156-154.....  
ج) - مواصفات الهجرة إلى مدينة ادرار 159-158.....

##### رابعاً: العمالة الوافدة إلى مدينة ادرار:

- أ) -العوامل المساعدة على تنشيط العمالة الوافدة إلى مدينة ادرار 161-159.....  
ب) -مواصفات هجرة العمل نحو مدينة ادرار: 166-161.....



## القسم الميداني للدراسة

### الفصل الخامس: تحليل وتفسير البيانات الشخصية وتحديد عينة الدراسة

1- مجالات الدراسة .

- المجال الجغرافي للدراسة: .....168.

- المجال الزمني للدراسة .....169-168.

2- تحليل خصائص العينة.....202-169.

### الفصل السادس: تحليل الفرضية الأولى

تحليل و تفسير البيانات.....258-204.

استنتاج.....260-259.

### الفصل السابع: تحليل الفرضية الثانية

تحليل و تفسير البيانات.....291-262.

استنتاج.....292.

استنتاج عام.....293.

خاتمة.....295.

قائمة المصادر و المراجع .....311-296.

الملاحق.....338-327.

ملخص البحث.....341-339.



# فهرسة الجداول والوثائق

## أ- فهرسة الجداول :

| الرقم | عنوان الجدول                                                         | الصفحة |
|-------|----------------------------------------------------------------------|--------|
| 1     | توزع أفراد العينة حسب : السن.                                        | 169    |
| 2     | توزع أفراد العينة حسب: المستوى التعليمي.                             | 170    |
| 3     | توزع أفراد العينة حسب: البلد الأصلي للتاجر.                          | 171    |
| 4     | توزع أفراد العينة حسب: نوع النشاط التجاري الذي يمارسه التاجر الوافد. | 172    |
| 5     | توزع أفراد العينة حسب: الحالة الاجتماعية للتاجر الوافد.              | 173    |
| 6     | توزع أفراد العينة حسب : مدة ممارسة هذا النشاط في مدينة أدرار.        | 173    |
| 7     | توزع أفراد العينة حسب: مع من تم انتقال التاجر الوافد إلى أدرار.      | 174    |
| 8     | توزع أفراد العينة حسب: مراودة فكرة الانتقال إلى أدرار.               | 175    |
| 9     | توزع أفراد العينة حسب: تصور ملائمة مدينة أدرار لنشاط التاجر الوافد.  | 176    |
| 10    | توزع أفراد العينة حسب: تصور نوع النشاط التجاري المناسب لمدينة أدرار. | 177    |
| 11    | توزع أفراد العينة حسب: زيارة مدينة أدرار قبل العمل فيها.             | 178    |
| 12    | توزع أفراد العينة حسب: وجود قرابة التاجر الوافد في مدينة أدرار.      | 179    |

|     |                                                                                             |    |
|-----|---------------------------------------------------------------------------------------------|----|
|     |                                                                                             |    |
| 181 | توزع أفراد العينة حسب: نوع العمل الذي يمارسه أقارب التاجر<br>الوافد في مدينة أدرار.         | 13 |
| 182 | توزع أفراد العينة حسب: المعلومات التي تحصل عليها التاجر<br>الوافد من أقاربه في مدينة أدرار. | 14 |
| 183 | توزع أفراد العينة حسب: وجود معارف تاجر من نفس بلد التاجر<br>الوافد.                         | 15 |
| 184 | توزع أفراد العينة حسب: وجود معارف التاجر الوافد من السكان<br>المحليين.                      | 16 |
| 185 | توزع أفراد العينة حسب: تصور التاجر لطريقة تعامل سكان أدرار<br>المحليين.                     | 17 |
| 185 | توزع أفراد العينة حسب: تعرض التاجر الوافد لموقف استبعاد.                                    | 18 |
| 186 | توزع أفراد العينة حسب: وضعية محل التاجر الوافد في مدينة<br>أدرار.                           | 19 |
| 187 | توزع أفراد العينة حسب: كيفية تدبر أمر المحل .                                               | 20 |
| 187 | توزع أفراد العينة حسب: شكل جيرة التاجر الوافد مع التجار<br>المحليين. .                      | 21 |
| 188 | توزع أفراد العينة حسب: ظروف سكن التاجر الوافد في مدينة<br>ادرار.                            | 22 |
| 189 | توزع أفراد العينة حسب: شكل جيرة التاجر الوافد بجانب سكنه.                                   | 23 |
| 189 | توزع أفراد العينة حسب : تبادل الزيارات بين التاجر الوافد و<br>جيرانه من السكان المحليين .   | 24 |
| 190 | توزع أفراد العينة حسب :حضور التاجر الوافد لحفلات أعراس<br>جيرانه من السكان المحليين.        | 25 |

|     |                                                                                                   |    |
|-----|---------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 191 | توزع أفراد العينة حسب: كيفية قضاء التاجر الوافد لوقت فراغه .                                      | 26 |
| 192 | توزع أفراد العينة حسب :تصور التاجر لنوعية المهن التي يفضلها السكان المحليين لمدينة ادرار.         | 27 |
| 192 | توزع أفراد العينة حسب : تصور التاجر لنظرة السكان المحليين لمدينة ادرار لمهنة التجارة .            | 28 |
| 193 | توزع أفراد العينة حسب: تصور التاجر لإمكانية تغير نظرة السكان المحليين لمدينة ادرار لمهنة التجارة. | 29 |
| 194 | توزع أفراد العينة حسب : نظرة التاجر الوافد لاحتفال-الزيارة الشعبي-في مدينة أدرار.                 | 30 |
| 195 | توزع أفراد العينة حسب: نظرة التاجر الوافد لاستعراضات الاحتفالات المحلية.                          | 31 |
| 196 | توزع أفراد العينة حسب : تصور التاجر لمساهمة الاحتفالات الشعبية في الاندماج الاجتماعي للوافد.      | 32 |
| 197 | توزع أفراد العينة حسب: تصور التاجر لمساهمة الاحتفالات الشعبية في تنشيط مهنته.                     | 33 |
| 198 | توزع أفراد العينة حسب: الأصل الجغرافي لزبائن التاجر الوافد في مدينة أدرار.                        | 34 |
| 198 | توزع أفراد العينة حسب: تصور التاجر لسلعه التي يكثر عليها الطلب من السكان المحليين لمدينة ادرار.   | 35 |
| 199 | توزع أفراد العينة حسب :تصور التاجر لسلعه التي لا تلاقي إقبال من طرف السكان المحليين لمدينة ادرار. | 36 |
| 201 | توزع أفراد العينة حسب: تصور التاجر لتجاوب سكان ادرار المحليين مع نصيحته.                          | 37 |

|         |                                                                                                |    |
|---------|------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 201     | توزع أفراد العينة حسب: تصور التاجر لتوقعات حول جذب مدينة ادرار لمزيد من التجار الوافدين .      | 38 |
| 204     | علاقة وجود أقارب التاجر في مدينة ادرار بمع من تم الانتقال.                                     | 39 |
| 205     | علاقة الارتباط بين : وجود أقارب التاجر في مدينة ادرار و مع من تم الانتقال.                     | 40 |
| 206-205 | علاقة وجود أقارب التاجر في مدينة ادرار بمراودة فكرة الانتقال.                                  | 41 |
| 207     | علاقة الارتباط بين وجود أقارب التاجر في مدينة ادرار و مراودة فكرة الانتقال.                    | 42 |
| 208     | علاقة وجود أقارب التاجر الوافد بتصور ملاعمة مدينة ادرار.                                       | 43 |
| 209     | علاقة الارتباط بين وجود أقارب التاجر في مدينة ادرار و تصور ملاعمة مدينة ادرار.                 | 44 |
| 212-210 | علاقة وجود أقارب التاجر في مدينة ادرار بزيارة المدينة ادرار قبل العمل فيها .                   | 45 |
| 213     | علاقة الارتباط بين وجود أقارب التاجر في مدينة ادرار و زيارة مدينة ادرار قبل العمل فيها.        | 46 |
| 214     | علاقة وجود أقارب التاجر في مدينة ادرار بكيفية تدبر أمر المحل.                                  | 47 |
| 215     | علاقة الارتباط بين وجود أقارب التاجر في مدينة ادرار و كيفية تدبر أمر المحل.                    | 48 |
| 216     | علاقة وجود أقارب التاجر في مدينة ادرار بظروف السكن.                                            | 49 |
| 217     | علاقة الارتباط بين وجود أقارب التاجر في مدينة ادرار و ظروف السكن.                              | 50 |
| 220-218 | علاقة وجود أقارب التاجر في مدينة ادرار بتصور التاجر لنوعية المهن المفضلة لدى السكان المحليين . | 51 |

|         |                                                                                                                       |    |
|---------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 221     | علاقة الارتباط بين : وجود أقارب التاجر في مدينة ادرار و تصور التاجر لنوعية المهن المفضلة لدى السكان المحليين.         | 52 |
| 224-222 | علاقة وجود أقارب التاجر في مدينة ادرار بتصور التاجر لنظرة السكان المحليين لمدينة ادرار لمهنة التجارة.                 | 53 |
| 224     | علاقة الارتباط بين : وجود أقارب التاجر في مدينة ادرار و تصور التاجر لنظرة السكان المحليين لمدينة ادرار لمهنة التجارة. | 54 |
| 226     | علاقة وجود أقارب التاجر في مدينة ادرار بتكوين نظرة حول احتفال الزيارة الشعبي.                                         | 55 |
| 227     | علاقة الارتباط بين وجود أقارب التاجر في مدينة ادرار و نظرة التاجر لاحتفال الزيارة الشعبي.                             | 56 |
| 228     | علاقة وجود أقارب التاجر في مدينة ادرار بالمعلومات التي تحصل عليها.                                                    | 57 |
| 229     | علاقة الارتباط بين وجود أقارب التاجر و المعلومات التي تحصل عليها.                                                     | 58 |
| 230     | علاقة وجود معارف من نفس بلد التاجر في مدينة ادرار بمراودة فكرة الانتقال .                                             | 59 |
| 231     | علاقة الارتباط بين وجود معارف من نفس بلد التاجر في مدينة ادرار و مراودة فكرة الانتقال.                                | 60 |
| 232     | علاقة وجود معارف من نفس بلد التاجر في مدينة ادرار بتصور ملامتها لممارسة مهنته.                                        | 61 |
| 233     | علاقة الارتباط بين وجود معارف من نفس بلد التاجر في مدينة ادرار و تصور ملاءمة مدينة ادرار لمهنته.                      | 62 |
| 236-234 | علاقة وجود معارف من نفس بلد التاجر في مدينة ادرار بزيارتها قبل العمل فيها.                                            | 63 |

|         |                                                                                                                       |    |
|---------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 236     | علاقة الارتباط بين وجود معارف من نفس بلد التاجر في مدينة ادرار و زيارة مدينة ادرار قبل العمل فيها.                    | 64 |
| 237     | علاقة وجود معارف ن نفس لد التاجر في مدينة ادرار بكيفية تدبر أمر المحل.                                                | 65 |
| 238     | علاقة الارتباط بين وجود معارف من نفس بلد التاجر في مدينة ادرار و كيفية تدبر أمر المحل                                 | 66 |
| 239     | علاقة وجود معارف من نفس بلد التاجر في مدينة ادرار بظروف السكن.                                                        | 67 |
| 240     | علاقة الارتباط بين وجود معارف من نفس بلد التاجر في مدينة ادرار و ظروف سكن التاجر.                                     | 68 |
| 241     | علاقة وجود معارف من نفس بلد التاجر في مدينة ادرار بتصور مساهمة الاحتفالات الشعبي في تنشيط مهنته.                      | 69 |
| 242     | علاقة الارتباط بين وجود معارف من نفس بلد التاجر في مدينة ادرار و تصور مساهمة الاحتفالات الشعبية في تنشيط مهنة التاجر. | 70 |
| 243     | علاقة وجود معارف من السكان المحليين لمدينة ادرار بمراودة فكرة الانتقال .                                              | 71 |
| 244     | علاقة الارتباط بين وجود معارف من السكان المحليين لمدينة ادرار و مراودة فكرة الانتقال.                                 | 72 |
| 246-245 | علاقة وجود معارف من السكان المحليين بزيارة مدينة ادرار قبل العمل فيها .                                               | 73 |
| 246     | علاقة الارتباط بين وجود معارف من السكان المحليين و زيارة مدينة ادرار قبل العمل فيها.                                  | 74 |
| 247     | علاقة وجود معارف من السكان المحليين بكيفية تدبر أمر المحل.                                                            | 75 |

|     |                                                                                                            |    |
|-----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 248 | علاقة الارتباط بين وجود معارف من السكان المحليين و كيفية تدبر أمر المحل.                                   | 76 |
| 249 | علاقة وجود معارف من السكان المحليين بظروف السكن.                                                           | 77 |
| 250 | علاقة الارتباط بين وجود معارف من السكان المحليين و ظروف السكن.                                             | 78 |
| 250 | علاقة تصور التاجر لطريقة تعامل السكان المحليين بتعرض التاجر لموقف استبعاد.                                 | 79 |
| 251 | علاقة الارتباط بين تصور التاجر لطريقة تعامل السكان المحليين و تعرض التاجر لمواقف استبعاد.                  | 80 |
| 252 | علاقة تصور التاجر لطريقة تعامل السكان المحليين بشكل جيرة الجيرة مع التجار المحليين.                        | 81 |
| 253 | علاقة الارتباط بين تصور التاجر لطريقة تعامل السكان المحليين و شكل الجيرة مع التجار المحليين.               | 82 |
| 254 | علاقة تصور التاجر لطريقة تعامل السكان المحليين بشكل جيرة سكن التاجر.                                       | 83 |
| 254 | علاقة الارتباط بين تصور التاجر لطريقة تعامل السكان المحليين و شكل جيرة سكن التاجر.                         | 84 |
| 255 | علاقة تصور التاجر لطريقة تعامل السكان المحليين بتبادل الزيارات بين التاجر و السكان المحليين.               | 85 |
| 256 | علاقة الارتباط بين تصور التاجر لطريقة تعامل السكان المحليين و تبادل الزيارات بين التاجر و السكان المحليين. | 86 |
| 257 | علاقة تصور التاجر لطريقة تعامل السكان المحليين بحضور التاجر لحفلات أعراس السكان المحليين.                  | 87 |
| 257 | علاقة الارتباط بين تصور التاجر لطريقة تعامل السكان المحليين و                                              | 88 |

|         |                                                                                                                                       |    |
|---------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
|         | حضور حفلات أعراس السكان المحليين.                                                                                                     |    |
| 262     | علاقة تصور التاجر لنوعية لمهن التي يفضلها السكان المحليين<br>بمراودة فكرة الانتقال لمدينة ادرار.                                      | 89 |
| 263     | علاقة الارتباط بين تصور التاجر لنوعية المهن التي يفضلها<br>السكان المحليين و مراودة فكرة الانتقال لمدينة ادرار.                       | 90 |
| 266-264 | علاقة تصور التاجر لنوعية المهن التي يفضلها السكان المحليين<br>بملاءمة مدينة ادرار لنشاط التاجر.                                       | 91 |
| 266     | علاقة الارتباط بين تصور التاجر لنوعية المهن التي يفضلها<br>السكان المحليين و ملاءمة مدينة ادرار لنشاط التاجر.                         | 92 |
| 269-267 | علاقة تصور التاجر لنوعية المهن التي يفضلها السكان المحليين<br>بنوع النشاط التجاري الذي يمارسه التاجر في مدينة ادرار.                  | 93 |
| 269     | علاقة الارتباط بين تصور التاجر لنوعية المهن التي يفضلها<br>السكان المحليين و نوع النشاط التجاري الذي يمارسه التاجر في<br>مدينة ادرار. | 94 |
| 272-270 | علاقة تصور التاجر لنوعية المهن التي يفضلها السكان المحليين<br>بتصور نظرة السكان المحليين لمهنة التجارة.                               | 95 |
| 272     | علاقة الارتباط بين تصور التاجر لنوعية المهن التي يفضلها<br>السكان المحليين و تصور نظرة السكان المحليين لمهنة التجارة.                 | 96 |
| 273     | علاقة تصور التاجر لاحتفال الزيارة الشعبي بمراودة فكرة الانتقال<br>إلى مدينة ادرار.                                                    | 97 |
| 274     | علاقة الارتباط بين تصور التاجر لاحتفال الزيارة الشعبي و مراودة<br>فكرة الانتقال إلى مدينة ادرار.                                      | 98 |



|         |                                                                                                                                      |     |
|---------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 276-275 | علاقة تصور التاجر لاحتفال الزيارة الشعبي ب زيارة مدينة ادرار قبل العمل فيها.                                                         | 99  |
| 276     | علاقة الارتباط بين تصور التاجر لاحتفال الزيارة الشعبي و زيارة مدينة ادرار قبل العمل فيها.                                            | 100 |
| 277     | علاقة تصور التاجر لاحتفال الزيارة الشعبي بتصور مساهمة الاحتفالات الشعبية في اندماج الوافدين إلى مدينة ادرار.                         | 101 |
| 278     | علاقة الارتباط بين تصور التاجر لاحتفال الزيارة الشعبي و تصور مساهمة الاحتفالات الشعبية في اندماج الوافدين إلى مدينة ادرار.           | 102 |
| 280-297 | علاقة تصور التاجر لاحتفال الزيارة الشعبي ب تصور مساهمة الاحتفالات الشعبية في تنشيط مهنة التاجر.                                      | 103 |
| 280     | علاقة الارتباط بين تصور التاجر لاحتفال الزيارة الشعبي و تصور مساهمة الاحتفالات الشعبية في تنشيط مهنة التاجر.                         | 104 |
| 283-282 | علاقة الأصل الجغرافي لزبائن التاجر في مدينة ادرار ب السلع التي يكثر عليها الطلب من طرف السكان المحليين.                              | 105 |
| 283     | علاقة الارتباط بين الأصل الجغرافي لزبائن التاجر في مدينة ادرار و السلع التي يكثر عليها الطلب من طرف السكان المحليين.                 | 106 |
| 284     | علاقة الأصل الجغرافي لزبائن التاجر بالسلع التي لا تلاقي إقبال كبير طرف السكان المحليين لمدينة ادرار.                                 | 107 |
| 285     | علاقة الارتباط بين السلع التي لا تلاقي إقبال كبير من طرف السكان المحليين لمدينة ادرار و الأصل الجغرافي لزبائن التاجر في مدينة ادرار. | 108 |
| 288-286 | علاقة سلع يكثر عليها الطلب من طرف السكان المحليين ب تصور التاجر لمساهمة الاحتفالات الشعبية في تنشيط مهنة التاجر.                     | 109 |

|     |                                                                                                                               |     |
|-----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 289 | علاقة الارتباط بين سلع يكثر عليها الطلب من طرف السكان المحليين و تصور التاجر لمساهمة الاحتفالات الشعبية في تنشيط مهنة التاجر. | 110 |
| 290 | علاقة تصور نظرة السكان المحليين لمهنة التجارة بتجاوب الزبائن المحليين مع نصيحة التاجر.                                        | 111 |
| 291 | علاقة الارتباط بين تصور نظرة السكان المحليين لمهنة التجارة و تجاوب الزبائن المحليين مع نصيحة التاجر.                          | 112 |

## ب. فهرس الأشكال

| الرقم | عنوان الشكل                                                                                  | الصفحة |
|-------|----------------------------------------------------------------------------------------------|--------|
| 01    | مخطط الدراسة.                                                                                | 11     |
| 02    | يوضح الأسس الفيزيائية للبناء الاجتماعي.                                                      | 31     |
| 03    | يوضح تفرع الفئات المهنية الحرة.                                                              | 106    |
| 04    | يوضح تفرع تحت الفئات المهنية الحرة.                                                          | 107    |
| 05    | وضح الاختلافات السوسيو-مهنية بين الفئات المهنية الحرة على أساس : -الدوافع المهنية-.          | 108    |
| 06    | يوضح الاختلافات السوسيو-مهنية للفئات المهنية الحرة على أساس : -هيكل العلاقات الاجتماعية -    | 109    |
| 07    | يوضح الاختلافات السوسيو-مهنية على أساس الحماية ما بين المهنية.                               | 110    |
| 08    | : يوضح مجالات استقطاب مستشفى مدينة ادرار من باقي ولايات الجزائر.                             | 151    |
| 09    | : يوضح مجالات استقطاب الطلبة من مختلف الولايات إلى جامعة ادرار.                              | 151    |
| 10    | يوضح مجالات تأثير النقل على استقطاب الوافدين إلى مدينة ادرار.                                | 153    |
| 11    | يوضح التطور الديمغرافي الحاصل في مدينة و ولاية ادرار ككل في السنوات التالية: 1966-1977-1987- | 155    |

|     | 1998.                                                                      |    |
|-----|----------------------------------------------------------------------------|----|
| 162 | يوضح الأصول الجغرافية لأسر مهاجرة لمدينة ادرار.                            | 12 |
| 163 | يوضح الأصل الجغرافي لتجار وافدين إلى مدينة ادرار حسب النشاط الذي يمارسونه. | 13 |
| 166 | يوضح الأنشطة التجارية في مدينة ادرار.                                      | 14 |

# مقدمة

تعرف الهجرة بأنها استدراك لحاجات الأفراد و إشباع لرغباتهم التي لم تتحقق في الموطن الأصلي ، يتداخل هذا الفعل الاجتماعي مع جملة من الظروف ، التي تتحكم في الكيفية التي تتم بها هذه العملية . تكتسي الدراسات المتعلقة بالهجرة أهميتها لأنها تزودنا بحقائق عن حجم الاستقطاب الاجتماعي الموجود لدى بعض الأقطار الجغرافية ، و هو لا يعبر في صميمه عن مجرد انتقال جغرافي ، بل يرتبط بعوامل جذب اتجاه البلد المستقبل ، تكون بالضرورة لها علاقة بتحسين ظروف معيشتهم ، و هو ما أشار إليه "دوركايم" في كتابه "تقسيم العمل الاجتماعي" : ( أن الأبناء لا يظنون مرتبطين ببلاد آبائهم ، على صورة جامدة لا تتغير ، بل أنهم ينطلقون باحثين على الثروة في كل مكان ، فتختلط الشعوب و هو ما يعجل بالقضاء على الفوارق الأصلية القائمة بينها )<sup>1</sup>.

تستهوي هجرة العمل السوسيولوجيين ، نظرا لما تحمله هذه الظاهرة الاجتماعية من دلالة على حراك المجتمعات ، بالإضافة إلى أنها توضح علاقة ظاهرة العمل بالعوامل البيئية الخارجية و الداخلية ، كما تعطينا فكرة عن : حيث يرى "هربرت سبنسر" أن موقف العمل ، يجعل من الهجرة فعل اجتماعي لا يفعله الفرد انطلاقا من اختياراته و أفكاره ، بل هو فعل امتثالي ، لا يسع الفاعل إلا القيام به.

حيث يصب موضوع دراستنا في هذه الأبعاد غير الاقتصادية لهجرة العمل ، و كيف تنمو أقطاب جغرافية بفضل عوامل الجذب الاجتماعية و الثقافية ، و هو يتمثل في : الأبعاد السوسيوثقافية المؤثرة على استقطاب الأفراد لممارسة النشاط التجاري في مدينة ادرار.

<sup>1</sup> -إيميل دور كايم ، تقسيم العمل الاجتماعي، ترجمة: حافظ الجمالي ، المكتبة الشرقية ، بيروت، 1986، ص: 335.

و بناءا عليه تم تقسيم بحثنا إلى قسمين : قسم نظري و آخر ميداني ، حيث يضم القسم النظري: فصل يحتوي على الإطار المنهجي و ثلاثة فصول ، حيث تم التطرق في الإطار المنهجي إلى : الإشكالية و الفرضيات و أهمية الدراسة ، أسباب اختيار الموضوع ، أهداف الدراسة، تحديد مفاهيم الدراسة، مخطط الدراسة ، منهج الدراسة ، تحديد كيفية اختيار العينة و كذا أدوات جمع البيانات ، الدراسات السابقة، و أخيرا تطرقنا إلى صعوبات الدراسة، بينما يتكون الشق النظري من ثلاثة فصول ،تحدثنا في الفصل الثاني على : البناء السوسيوثقافي : قسمناها إلى : ثلاثة مباحث : ماهية البناء الاجتماعي ، ماهية الثقافة، ماهية البناء السوسيوثقافي ، و في الفصل الثالث ، ماهية هجرة العمل و قسمناه إلى : ثلاثة مباحث: ماهية الحراك الاجتماعي ، ماهية الهجرة، ماهية العمل الحر، ماهية هجرة العمل ، أما في الفصل الرابع ، فتناولنا : النسق السوسيوثقافي و هجرة العمل في مدينة ادرار ، حيث فيه قسمنا الفصل إلى : ستة مباحث : خصائص المجتمعات التقليدية، تحضر المناطق الصحراوية، تطور المجالات الصحراوية في الجزائر، خصائص منطقة توات ، التحضر في منطقة توات، خصائص الهجرة الوافدة إلى مدينة ادرار، سابعا العمالة الوافدة إلى مدينة ادرار .

أما القسم الميداني : قسمناه إلى : ثلاثة فصول: فصل خاص بمجالات الدراسة و خصائص عينة البحث ، فصل خاص ب: تحليل الفرضية الأولى و استنتاجاتها ، فصل خاص بتحليل الفرضية الثانية و استنتاجاتها ، و أخيرا استنتاج عام .

الفصل الأول :

الإطار المنهجي

للدراصة

## 1- الإشكالية :

تتميز المجتمعات بمجموعة خصائص كمية توضح لنا البناءات و أخرى كيفية تعبر عن وظائف هذه البناءات ، حيث تتناغم البناءات و الوظائف من اجل تشكيل الأنساق الاجتماعية ، و تتميز هذه البناءات الاجتماعية بنوع نسبي من الاستقرار في وحدات المجتمع ، في حين يحدث تغير على مستوى الوظائف و الكيفيات .

و بما أن الفعل الاجتماعي يعبر عن تجسيد هذه الوظائف في المجتمع ، فإنه يتأثر بالعوامل المحيطة بالبناء الاجتماعي ، و تصبح بمثابة موجهات له ، حسب ظروف الموقف الاجتماعي المترتب عليه ، و هو ما يوضحه : بارسونز من خلال البنائية الوظيفية ، و تتمثل هذه الموجهات في القيم الاجتماعية ، و هي تصنف على شكل قوالب ، تشكل السلوك الاجتماعي و تعطيه تبريره الاجتماعي ، كما تجعله قابل للقياس و التنبؤ ، و كذا المتابعة .

و لما كانت المهنة فعل اجتماعي متخصص ، فإنها تشير إلى المعطيات الكيفية للمجتمع ، و تخضع كغيرها من مكونات البناء الاجتماعي ، إلى التغير اجتماعي ، بالإضافة أنها تتعلق بظواهر أخرى مشتقة من الأجزاء الأخرى من المجتمع ، فتخضع لتغير على مستوى القيم الكمية تتمثل في نوع المهنة ، كما قد يأخذ هذا التغير الاجتماعي قيما كيفية تتمثل في المعطيات الزمنية و المكانية .

حيث تعتبر هجرة العمل من أهم المظاهر التغير الاجتماعي الكيفي للمهن ، و هي تحدث استجابة لمتغيرات ، قد يكون لها علاقة بمكان الانطلاق ، و هي العوامل الطارئة ، كما قد تحصل استجابة لمتغيرات لها علاقة بمكان الوصول فتكون في هذه الحالة :عوامل جاذبة .

يلعب الاستقطاب الاجتماعي و الثقافي دورا في التحكم في ظاهرة هجرة العمل ، و هو بدوره يتأثر بمعطيات البيئة الاجتماعية و الثقافية ، و كذا السياسية ، وبما أن العمل من أهم مقومات الاستيطان بالنسبة للفرد و ابرز مقومات الاستقرار ، فإنه بمجرد أن تتدهور تلك الوظيفة التي كانت تجمعها بالبناء الاجتماعي و تكسبه أفضل شروط الحياة ، يبدأ في التفكير في الانتقال إلى بيئة جغرافية أخرى قصد البحث عن شروط أفضل للحياة بما في ذلك "إعادة الاعتبار المهني"



الجزائر من المجتمعات التي شهدت ظاهرة "هجرة العمالة" ، خصوصا بعد أزمة 1988 التي عاشتها و استجابتها لآثارها الاقتصادية السلبية ، و كذا أحداث العشرية السوداء . فإلى جانب الهجرة الخارجية إلى دول أوروبا و دول المشرق ، و النزوح الريفي الذي شهدته بعض المدن الكبرى الجزائرية اثر حركة التصنيع الكبيرة بعد الاستقلال ، ظهر نمط جديد من الهجرة يتمثل في : "الهجرة الداخلية المعكوسة" باتجاه الجنوب الجزائري و بالخصوص "الجنوب الغربي" .

حيث تعتبر مدينة أدرار من أهم وجهات الجنوب الغربي التي تعرف استقطابا كبيرا للعمالة من مختلف أرجاء الجزائر ، نذكر منها فئة "التجار" ، حيث تعد مدينة ادرار سوقا خصبة لإقامة نشاطات تجارية ، وقد ساهم ازدهار قطاع النقل و تحسن ظروف المنطقة إلى تسهيل الوصول إليها ، و كذا التسهيلات التي قدمتها الدولة للتجار في مجال تعويض مصاريف نقل البضائع ، فبدأت هذه المدينة تشهد نوعا من النمو الاقتصادي و الحراك الاجتماعي و تحسنا في نوعية الحياة .

لا يمكننا أن ننكر تأثير أي من هذه العوامل المختلفة إلا أننا بحاجة أن نتعرف على شكل هذا الأثر ، و بما إننا نغنى بالدراسات السوسيولوجية فإننا نبحث على الامتداد الاجتماعي و الثقافي لظاهرة هجرة العمل ، حيث سوف نقتصر بحثنا هذا على العوامل الاجتماعية و الثقافية التي ساهمت في جذب التجار الوافدين ، و بناء عليه سوف نستهل دراستنا بالتساؤل التالي: كيف تؤثر الخصائص الاجتماعية و الثقافية السائدة في مدينة ادرار على استقطاب الأفراد لممارسة النشاط التجاري ؟

## 2-فرضيات الدراسة: و من اجل إتمام دراستنا ،نقترح الفرضيات التالية:

\*الفرضية العامة: للخصائص الاجتماعية و الثقافية السائدة في مدينة أدرار دور في استقطاب الأفراد لممارسة النشاط التجاري.

### الفرضيات الجزئية:

أولا: الفرضية الجزئية الأولى : للأبعاد الاجتماعية السائدة في مدينة ادرار دور في استقطاب الأفراد لممارسة النشاط التجاري ، و هي تنقسم إلى فرضيتين:

أ-شبكة المعارف الموجودة في مدينة ادرار دور في استقطاب الأفراد لممارسة النشاط التجاري ،

ب-لثقافة تقبل الوافد و سهولة الاندماج في المجتمع المحلي دور في استقطاب الأفراد لممارسة النشاط التجاري في مدينة أدرار .

**ثانيا : الفرضية الجزئية الثانية:** للعوامل الثقافية السائدة في مدينة ادرار دور في استقطاب الأفراد لممارسة النشاط التجاري ، وهي تنقسم إلى فرضيتين :

أ-لثقافة العمل السائدة في مدينة ادرار دور في استقطاب الأفراد لممارسة النشاط التجاري.

ب-للعادات و التقاليد السائدة في مدينة ادرار دور في استقطاب الأفراد لممارسة النشاط التجاري في مدينة ادرار .

ج-لثقافة الاستهلاك و انتشار ثقافة المعارض السائدة في مدينة أدرار دور في استقطاب الأفراد لممارسة النشاط التجاري.

### **3-أهمية الدراسة:** تبرز أهمية موضوعنا في انه :

- يندرج موضوع دراستنا ضمن **سوسيولوجيا العمل** ، و هو يتعلق بخصوصية المنطقة ، بما تحتويه من عناصر اجتماعية و ثقافية ، و كيفية انسجامها لتصبح عامل جذب بالنسبة للوافدين للعمل فيها.

-كما تكمن أهمية موضوع دراستنا ، في كونه يتعلق بكيفية تشكل و تطور المدن ، عن طريق هجرة العمالة الوافدة.

### **4-أسباب اختيار الموضوع:**

أ-الأسباب الشخصية :1- الرغبة في تحقيق إشباع معرفي ، من خلال عملية البحث المكتبي أو من خلال إجراء المقابلات للوصول إلى معلومات عن حقيقة الظاهرة في المجتمع.

2-التعرف أكثر على الظاهرة خاصة أنها جزء من الواقع المعاش.

3-تحويل الظاهرة المدروسة الى أرقام يمكن قياسها و يمكن التنبؤ بها.

ب- الأسباب الموضوعية: تتمثل في:

- 1- الرغبة في إثراء المكتبة العلمية ببحوث غير نمطية.
- 2- التركيز على البحوث الكيفية لأنها المصدر الأول للمعلومات .
- 3- تنوع مصادر جلب البيانات ، و كذا النظريات السوسولوجية المفسرة لهذه الظاهرة.

#### 5- أهداف الدراسة :

- تعمل الدراسة على توضيح العلاقة بين النسق الاجتماعي الثقافي و النسق الاقتصادي .
- كما تهدف إلى إبراز العوامل البيئية المحيطة بظاهرة العمل ، و نقصد بها البيئة السوسيوثقافية ، حيث نحاول التوصل إلى كيفية تأثير هذه البيئة على انتقال قوة العمل.
- تهدف أيضا إلى تقصي دور الثقافات الفرعية الوافدة في النمو الاقتصادي و الاجتماعي لبلد الاستقبال .

**6- مفاهيم الدراسة :** يعتبر المفهوم بمثابة الموجه الموضوعي لفهم المواضيع ، و لجعل دراستنا في متناول القارئ في التخصص و في خارجه ، رأينا أن نركز على شرح بعض المفاهيم الرئيسية الخاصة بموضوع دراستنا :

#### **\*تعريف البعد:**

**1- اصطلاحا:** احد مكونات أو جانب من جوانب المفهوم و الذي يشير الى مستوى معين من واقع هذا الأخير.<sup>1</sup>

#### **\*البعد الاجتماعي الثقافي :**

**1- اصطلاحا:** هو كل ما يتعلق بالجانب الاجتماعي في الثقافة ، سواء كان الفنون أو الآداب أو في اللغة<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> -موريس انجرس، منهجية البحث العلمي في العلوم الإنسانية ، ترجمة : بوزيد صحراوي ، كمال بوشرف، سعيد سبعون، ط2، دار القصبة ، الجزائر، 2006، ص: 160.

2-إجرائيا: يضم الخصائص الاجتماعية و الثقافية مثلك القيم و المعتقدات ، و ثقافة تقبل الآخر،علاقات القرابة و الجورة، ثقافة العمل و قيمه.

\*البعد الاقتصادي:

1-اصطلاحا: يلمس كل مخرجات ، العوامل الخارجية ،وقائع المؤسسة ، و الأحداث الفردية ،و هو يقيّم و يقيس مدى التأثيرات الاقتصادية من مجموع المنظمات في العالم، وصولا الى أكثر التأثيرات غير المباشرة ، حيث كلاهما يشكل أهمية بالنسبة الى وقائع البحوث.

2-إجرائيا: هو كل ما يتعلق بالاقتصاد ادخار و استهلاك و توزيع قوى العمل و كذا الأنشطة المأجورة.

\*تعريف الثقافة :

1-اصطلاحا:

يعرفها : ادوارد تايلور: بأنها ذلك الكل المركب ، المكون من المعرفة و المعتقدات و الفن و الأخلاق و القانون و العادات .

2-إجرائيا: تعبر الثقافة عن الطرق و الاستجابات التي يتعامل فيها الأفراد مع المكونات المادية و غير المادية.

\*تعريف البناء الاجتماعي:

1-اصطلاحا: ،

-هو ذلك النسق المنظم من العلاقات الاجتماعية و المؤسسات الاجتماعية ،التي يتشكل باجتماعها المجتمع ، رغم انه لا يظهر للملاحظ المبتدئ إلا انه يعطينا لمحة عن الأبعاد الخاصة بالتجارب الإنسانية<sup>2</sup>.

<sup>1</sup>- سمير سعيد حجازي ، معجم مصطلحات الانتروبولوجيا و الفلسفة و علوم اللسان ، و المذاهب النقدية و الأدبية ، دار الطلائع ، ط1، القاهرة، 2007، ص:182.

<sup>2</sup> -web site :sociology .about.com, Ashley Crossman, social structure,30/05/2014, 20 :40.

- ذلك النسق الثابت المميز للمؤسسات ، و الذي بواسطته تتفاعل الكائنات الحية في المجتمع<sup>1</sup>.

2-إجرائيا: يتمثل في الأشكال التي يظهر بها التفاعل الاجتماعي في مجتمع ما .

\*تعريف الاستقطاب الاجتماعي :

1-اصطلاحا: وهو قيام علاقات متعددة ومتنوعة بين مدينة ما تمثل المركز أو القطب وجزء

من المجال ويقوم بتوفير جملة من الخدمات وتمويل المشاريع وتجميع الإنتاج<sup>2</sup>.

2-إجرائيا: ذلك الانتقال المقصود إلى مجتمع بسبب جاذبية خصائصه.

\*النشاط الاقتصادي :

1-اصطلاحا:

الجهد المبذول من طرف فرد من اجل الحصول على أموال أو خدمات ، و يتميز بخصائص :

-اجتماعية: تتمثل في التبعية المتبادلة بين الفرد الممارس للنشاط و الهيئة الاجتماعية ،

باعتبارهم : منتجين ، كما يمكن أن تظهر هذه التبعية بين أفراد هذه الهيئة باعتبارهم

"مستهلكين"<sup>3</sup>.

2-إجرائيا:

-تلك المبادرات الاقتصادية التي يأخذها الفرد ، من اجل إنتاج أو تصريف سلع ، عن طريق

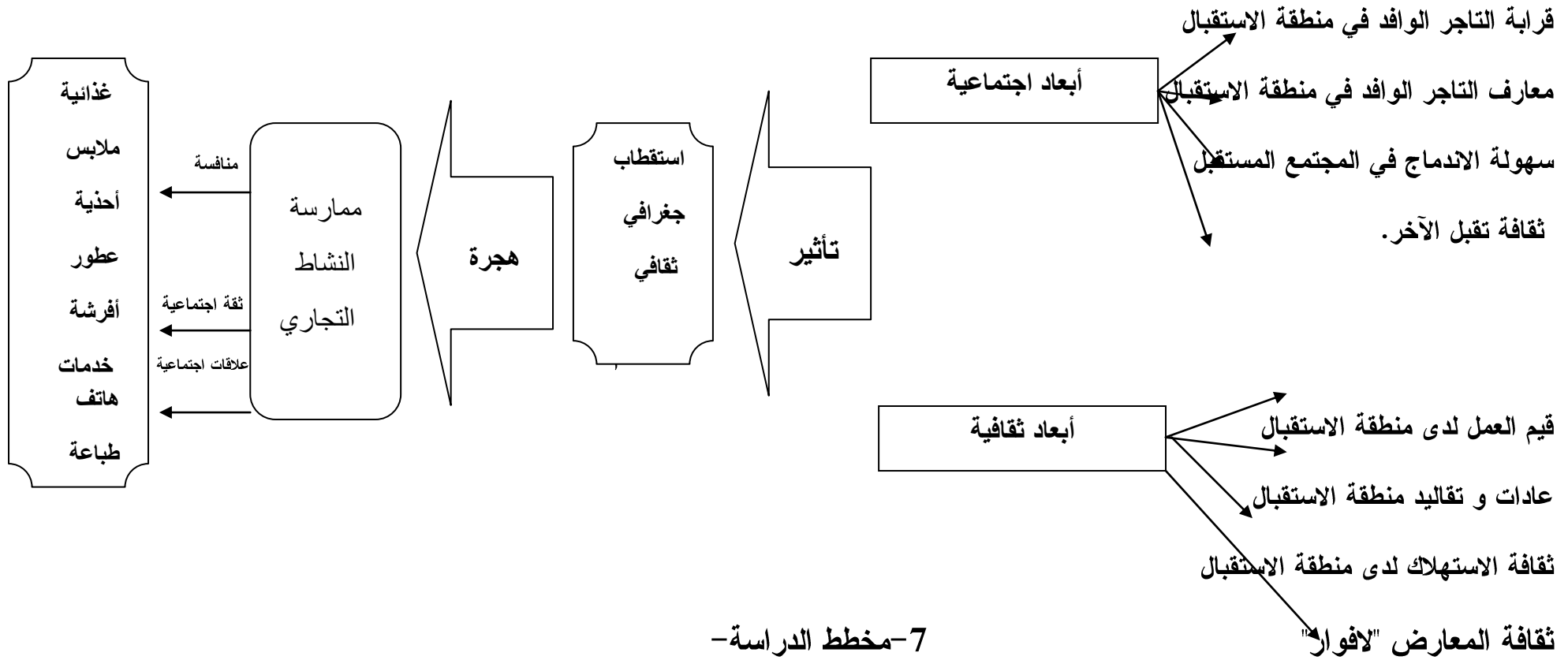
مقابل مادي.

<sup>1</sup> -web site : [www.britanica.com](http://www.britanica.com),social structure.30/05/2014, 21 :50.

<sup>2</sup> -web site : [fr.wikipedia.org](http://fr.wikipedia.org), polarisation géographique, 20/10/2014, 16 :22.

<sup>3</sup> -الموقع الإلكتروني : <http://ar.wikipedia.org/wiki/> نشاط اقتصادي ، 2014/10/22 ، 14:56.

## الفصل الأول: الإطار المنهجي للدراسة



## 8- منهج الدراسة:

بما أن دراستنا تتضمن بيان تأثير الأبعاد الاجتماعية الثقافية على استقطاب الأفراد لممارسة النشاط التجاري في مدينة ادرار ، فأنا استخدمنا **المنهج الوصفي** ، لأننا بصدد دراسة وصفية لبيان العوامل المؤثرة على الظاهرة الاجتماعية المدروسة.

## 9- العينة :

لقد حاولنا في البداية الحصول على بيانات حول توزيع التجار في مدينة ادرار ، و لكن نظرا للعدد الضخم لهم وصعوبة الإحاطة بهم و محدودية الوقت، و نظرا لطبيعة الموضوع الكيفية ،لجأنا إلى استخدام **عينة قصدية** ، عن طريق اختيار المبحوثين الذين نعتقد أنهم يخدمون موضوع دراستنا ، من اجل اختصار الوقت و الجهد، و بالتالي كان قوام العينة **80** مفردة .

## 10- أدوات جمع البيانات :

استخدمنا خلال دراستنا الميدانية : الاستمارة بالمقابلة ، و كذا المقابلة ، لاعتقادنا بملاءمتها لمعطيات البحث ، حيث اخترنا الاستمارة بالمقابلة ، لان هناك بعض المتغيرات تحتاج إلى الشرح نظرا أن مجتمع البحث غير متجانس من حيث المستوى التعليمي ، بالإضافة إلى أن المقابلة تمنح الباحث التفاعل مع المبحوث ، الانتباه إلى تعابير وجهه و درجة تركيزه مع الباحث ، و تحسيس المبحوث بجدية للبحث.

أولا : **الاستمارة** : حيث حاولنا من خلال الاستمارة الإحاطة بموضوع الدراسة ، من خلال : 6 محاور و 38 سؤال.

1-المحور الأول : يخص البيانات المتعلقة بالخصائص الشخصية لعينة الدراسة ، و يحتوي على : 05 أسئلة.

2-المحور الثاني :يتضمن البيانات المتعلقة بتصورات التاجر حول مجيئه لممارسة نشاطه التجاري في مدينة ادرار،و يحتوي على :05 أسئلة.

3-المحور الثالث:يضم البيانات المتعلقة بالمعلومات التي تحصل عليها التاجر الوافد حول مدينة ادرار من معارفه المقيمين فيها، و فيه : 06 أسئلة.

3-المحور الرابع: و يضم البيانات المتعلقة بتصوير التاجر لطريقة تعامل السكان المحليين مدينة ادرار مع التجار الوافدين، و هو يحتوي على 05 أسئلة .

4-المحور الخامس: و هو يعبر عن البيانات المتعلقة بظروف إقامة التاجر الوافد في مدينة ادرار و تأثير علاقات الجيرة مع سكان مدينة ادرار المحليين و الوافدين، حيث يضم :05 أسئلة.

5-المحور السادس: يضم البيانات المتعلقة بتصوير التاجر لثقافة العمل و ثقافة الشراء لدى السكان المحليين لمدينة ادرار، و ينشطر إلى :

ا- البيانات المتعلقة بتصوير التاجر لثقافة العمل لدى السكان المحليين لمدينة ادرار، حيث تحتوي على : 03 أسئلة.

ب- البيانات المتعلقة بنظرة التاجر للاحتفالات الشعبية الخاصة بمدينة ادرار ، حيث يحتوي على : 04 أسئلة.

ج- البيانات المتعلقة بثقافة الشراء في مدينة ادرار، و هو يحتوي على :05 أسئلة.

و قد استخدمنا برنامج الحزم الإحصائية **spss** من اجل تحليل البيانات و من اجل تبني الدقة و التنظيم ، و سهولة التحكم في البيانات و اختصار الوقت.

## 11-الدراسات السابقة :

لاشك أن أي بحث علمي لا ينشأ من فراغ ، فهو يترجم فكرة في ذهن الباحث و رغبة في استقصاء حقيقة علمية ، لكن أيضا لا تتضح قيمة البحوث ، إلا من خلال مقارنتها بالبحوث التي سبقتها من اجل التوصل إلى أوجه الشبه و أوجه الاختلاف ، و بغرض التصويب أيضا ، لهذا لا يمكن إغفال أهمية الدراسات السابقة في بناء المصداقية العلمية للبحوث التي تليها ، على قدر ما تستفيد البحوث من تلك التي سبقتها ،تساهم في هذه البحوث في إثراء البحوث التي تليها ، من خلال توجيه إجراءاتها المنهجية و كذا النظرية ، و منح الصبغة الكمية أو الكيفية لنتائجها بالإضافة إلى اقتراح أفكار من أجل البحوث التي بعدها .



على هذا النحو ، حاولنا التنقيب عن دراسات تناولت مواضيع قريبة من موضوع دراستنا، و في حدود اطلاعنا حول الموضوع ، وجدنا أن العديد من الدراسات تناولت موضوع الهجرة و علاقتها بالاقتصاد ، حيث ركزت معظمها على : "الهجرة الريفية للعمل" ، و قد تراوحت بين الدراسات الأجنبية و الدراسات العربية ، فتناولت هذه الظاهرة من ناحية كيفية ظهورها و علاقتها بحركة التصنيع ، و من ضمنها الدراسات الجزائرية التي تحدثت بإسهاب حول موضوع : الهجرة من الريف إلى المدينة و أبعادها الاجتماعية و الاقتصادية .

إلا أن دراستنا الحالية تدور حول : نمط جديد من الهجرة ولدته ظروف جديدة وهي ما يطلق عليه:

الهجرة المعاكسة أو الهجرة من المدينة إلى الريف أو الهجرة من الشمال إلى الجنوب ، و بهذا الصدد وجدنا دراسة قريبة من هذا المضمون و هي :

تحت عنوان : **العمالة الوافدة إلى الجنوب الغربي الجزائري و أبعادها الاجتماعية و الإنسانية** ، و هي عبارة عن رسالة دكتوراه في تخصص تنمية و تسيير الموارد البشرية ، قامت بها الباحثة : **لعنان مسيكة** ، من جامعة قسنطينة نوقشت سنة 2010-2011، حيث أجرت الباحثة بحثها الميداني في كل من أدرار و تمنراست ، واعتمدت على عينة قدرها : 200 مفردة اختيرت بطريقة غير احتمالية ، نظرا لشساعة مجتمع البحث و عدم توثيقه ، استخدمت الباحثة العينة القصدية لاختيار المبحوثين المهاجرين القادمين من الشمال الجزائري ، بينما استخدمت عينة كرة الثلج بالنسبة للمبحوثين المهاجرين من أصول أفريقية نظرا لسرية وضعيتهم و عدم شرعيتها في منطقتي الدراسة . كما لجأت إلى المنهج الوصفي لوصف هذه الظاهرة و استقصاء عوامل ظهورها

، و توصلت هذه الدراسة إلى النتائج التالية :

- تتحكم عوامل الطرد و الجذب في وفود العمالة إلى الجنوب الغربي.
- إن العمالة الوافدة هي نتيجة حتمية للتخلف الاقتصادي و لتشجيع تنمية و إعمار الجنوب .
- تؤثر العمالة الوافدة في المجتمع المحلي و تتأثر به.

\*أوجه التشابه و الاختلاف بين الدراسات السابقة و دراستنا الحالية:

| أوجه التشابه                                       | أوجه الاختلاف                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|----------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| تناولها لموضوع العمالة الوافدة إلى الجنوب الغربي.  | لم يقتصر المجال المكاني للدراسة على ولاية ادرار كما في دراستنا ، لكن غطت الدراسة ولاية تمنراست أيضا. ركزت الدراسة السابقة على عوامل الطرد و الجذب لتحليل العمالة الوافدة ، بينما ركزت دراستنا الحالية في معظمها على : عوامل الجذب و بالخصوص : العوامل الاجتماعية و الثقافية .                                                                  |
| مجتمع البحث يشتمل العمال الوافدين من خارج المنطقة. | -اشتملت الدراسة على العمال الوافدين من شمال الجزائر و كذا العمال الأفارقة<br>-المبحوث عبارة عن خليط بين الذكور و الإناث ، الذين وفدوا للعمل في المنطقة .بينما دراستنا المبحوث عبارة عن ذكور .<br>-اشتملت الدراسة السابقة على العمال الإداريين و كذا أصحاب الأعمال الحرة ، بينما ركزت دراستنا على الأعمال الحرة فقط ، و بالذات النشاط التجاري . |

## 12- صعوبات الدراسة:

لا تخلو أي دراسة علمية من صعوبات و عراقيل ، و هذا إنما يزيد من أهمية البحث العلمي ، أما فيما يخص دراستنا فإننا تلقينا بعض الصعوبات يمكن إجمالها فيما يلي :

-من حيث الدراسات السابقة : حيث أن موضوع دراستنا جديد نوعا ما ، لأن اغلب الدراسات الخاصة بالهجرة تطرقت إلى الهجرة الريفية المتجهة من الجنوب إلى الشمال ، لكن موضوعنا يتمثل في الهجرة العكسية ، و في حدود اطلاعنا وجدنا أن هناك شح من حيث الدراسات المماثلة له.

-كما تتمثل الصعوبات التي واجهناها فيما يتعلق بالمراجع المتعلقة بالموضوع ، و هذا الأمر أدى إلى عرقلة في الدراسة، كلفتنا المزيد من الوقت.

-أما بخصوص الجانب الميداني ، فإننا واجهنا صعوبات في إجراء المقابلات مع بعض المبحوثين ، بسبب عامل اللغة و المستوى التعليمي المتواضع لأغلب المبحوثين، مم اضطرنا إلى استخدام الاستمارة بالمقابلة من اجل استيفاء شروط البحث ، كما واجهنا المقاومة من بعض

المبحوثين ، حيث أن بعضهم لم يتجاوب مع معطيات بحثنا ، و منهم من اعتبر الأمر شخصي ، و منهم من لم يستطع كسر حاجز الثقة الذي يجب أن يكون بين الباحث و المبحوث ، إلى غيره من العراقيل التي أنتجتها البيئة غير المتفهمة للبحوث السوسولوجية .

## الفصل الثاني :

ماهية البناء السوسيوثقافي

## الفصل الثاني ماهية البناء السوسيوثقافي :

### تمهيد :

يعتبر التفاعل الاجتماعي النواة الأولى في تشكل العلاقات الاجتماعية و بالتالي تكون المجتمعات ، و تختلف درجة تأثير وتأثر الأفراد من خال التفاعل الاجتماعي بحسب الصيغة الاجتماعية المتعارف عليها ضمن أفراد الجماعة ، و بناءا عليه تتمثل هذه التفاعلات في نماذج استجابة ثابتة و متغيرة استجابة للموقف الاجتماعي الذي يستوجبه هذا التفاعل الاجتماعي في الحياة اليومية .

يدور موضوع دراستنا حول هذه الاستجابات الاجتماعية الثابتة و المتغيرة ، و يمكن فهمها أكثر من خلال تحليل عناصر البناء الاجتماعي و الثقافي .

من خلال هذا الفصل حاولنا توضيح مكونات البناء السوسيوثقافي ، و هذا يدفعنا إلى تفكيك هذا المفهوم إلى بعدين : بعد اجتماعي يتمثل في البناء الاجتماعي ، أما البعد الآخر يتمثل في البناء الثقافي ، و توضيح العلاقة بينهما من خلال التطرق إلى:

### أولا : ماهية البناء الاجتماعي:

#### 1-تعريف البناء الاجتماعي و خصائصه:

##### 1-تعريف البناء الاجتماعي:

يعتبر البناء الاجتماعي من المفاهيم الجوهرية في علم الاجتماع و الانثروبولوجيا ، اختلف العلماء في تحديد مفهومه نظرا لشساعة استخداماته ، و تعقيد مكوناته فقد عرفه كل عالم اجتماع حسب توجهاته و أفكاره السوسيوولوجية ، و تتمثل هذه التعاريف في:

-تعريف راد كلف براون : "الذي يرى أن البناء الاجتماعي هو عبارة عن شبكة العلاقات الاجتماعية الفعلية التي تتم بين مختلف الأفراد ضمن المجتمع الواحد"<sup>1</sup>، يعتمد هذا المفهوم على اعتبار البناء الاجتماعي مجموعة متداخلة من التفاعلات الاجتماعية التي تربط الأفراد مع

<sup>1</sup> - الموقع الإلكتروني: [www.iasj.net/iasj?func=fulltext&ald=29460,22/10/2014](http://www.iasj.net/iasj?func=fulltext&ald=29460,22/10/2014) .إيمان محمود الطائي ، حسن حمود الفلاح ، التكوين الاجتماعي و الثقافي و دورهما في التنمية المستدامة ، مجلة البحوث التربوية والنفسية ، العدد11، 15:46.

بعضهم ، مع تميز هذه العلاقات بصفة الخصوصية أي أنها هذه العلاقات مفهومة و واضحة لدى أفراد مجتمع ما دون غيره و هنا يمكن أن نشير إلى الطبيعة النسبية للبناء الاجتماعي و كذا صفة المعيارية التي تصدق على أفراد هذا المجتمع بالذات ، بالإضافة إلى أن هذا لا ينفى صفة التغير الجزئي .

- كما يمكن أن يشير مفهوم البناء الاجتماعي إلى النسق المنظم من العلاقات الاجتماعية و المؤسسات الاجتماعية التي يتكون منها المجتمع و التي لا تظهر بشكل فوري للملاحظ المبتدئ لكنها تقدم وتلحق كل الأبعاد الخاصة للتجارب الإنسانية في المجتمع <sup>1</sup> ، حيث يعبر هذا المفهوم عن الطبيعة التاريخية و التراكمية للبناء الاجتماعي ، و أن البناء الاجتماعي يرمز إلى علاقات اجتماعية التي تحركها مؤسسات اجتماعية ضمن مجتمع ما و التي اكتسبت قوتها و معياريتها مع مرور الزمن .

## 2- خصائص البناء الاجتماعي:

- أن البناء الاجتماعي يتكون من أنماط العلاقات الاجتماعية.

- أول ما يمكن ملاحظته بخصوص البناء الاجتماعي انه لا يمكن ملاحظته مباشرة للعيان الأمبريقي ، لكنه يظهر في صورة علاقات اجتماعية بين أفراد مجتمع ما .

- خاصية الواقعية بالنسبة لهذه العلاقات الاجتماعية، حيث يصف البناء الاجتماعي العلاقات الاجتماعية التي تتم عن طريق التفاعل الاجتماعي لأفراد و جماعات في مجتمع ما محددة بإطار زمني و مكاني معين .

- يتصف البناء الاجتماعي بالثبات النسبي ، حيث يميل إلى الحفاظ على تماسكه لفترات طويلة ، لكنه يتأثر أيضا بالتغيرات الاجتماعية التي تطرأ على المجتمع .

- يتضمن البناء الاجتماعي أيضا وصف الجماعات الاجتماعية التي تستمر عبر عقود من الزمن و التي يسودها نوع من الثبات النسبي في تكوينها و كذا أدوارها و مراكزها و التي

تتجلى تحت مسمى : الأشكال المورفولوجية للمجتمعات الإنسانية<sup>1</sup> ، حيث يقصد بها الوحدات الاجتماعية التي يتكون منها المجتمع .

### ب- مكونات البناء الاجتماعي:

يتكون البناء الاجتماعي من جملة من الظواهر الاجتماعية، وهي عبارة عن اتفاقات و ممارسات مشتركة ، تشكلت هذه الظواهر الاجتماعية لما يتفاعل الأفراد لإشباع حاجياتهم فينتجون اتفاقات، و توقعات و ممارسات مشتركة لها علاقة بإشباع هذه الحاجات اليومية و منها تتحول هذه الممارسات إلى ظواهر اجتماعية راسخة و تصبح مع الوقت تتحكم في عملية التفاعل الاجتماعي<sup>2</sup>.

يهتم البناء الاجتماعي بإبراز الظواهر الاجتماعية المتمثلة في الممارسات المشتركة و الاتفاقات، و هي تتمثل في:

**1- الجماعات الاجتماعية :** تعد الجماعات الاجتماعية من أهم المكونات الرئيسية للبناء الاجتماعي ، حيث يملك الإنسان حاجات اكتسبها عن طريق تواجده في مجتمع ما ، يسعى هذا الفرد إلى تحقيق هذه الحاجات عن طريق الاقتناء المادي من خلال مقدرته المالية ، لكنه في نفس الوقت تكون لديه احتياجات معنوية لكي تحقق له نوع من الإشباع المعنوي و الحسي و هذا لا يتم إلا عن طريق عامل الانتماء الاجتماعي ، فيحاول تكريس مؤهلاته المعنوية من خلال الانتماء إلى جماعات خاصة تتطلب منه أن يتبوأ مواقع فيها و أن يخضع لضوابطها ، و بالتالي يتحول هذا الإنسان : من فرد إلى عضو في جماعة ثم إلى شخص عند اكتسابه لصفات هذه الجماعة ، و لما تكثر مسؤولياته في هذه الجماعة يتحول تدريجياً إلى فاعل اجتماعي<sup>3</sup> و هي أرقى أنواع العضوية في الجماعات الاجتماعية . حيث تتمثل أنماط الجماعات الاجتماعية في:

<sup>1</sup> - عصام توفيق قمر ، سحر فتحي مبروك، محسن عبد الستار عزب ، مدخل إلى دراسة المجتمع العربي ، دار الفكر العربي ، ط1، عمان ، 2008، ص:18، بتصرف.

<sup>2</sup> - مجد الدين خمش ، علم الاجتماع "الموضوع و المنهج"، دار مجدلاوي ، ط1. عمان ، 2004، ص: 57.

<sup>3</sup> -معن خليل عمر ، البناء الاجتماعي "أنساقه و نظمه"، دار الشروق ، ط1، عمان ، 1996، ص: 13، بتصرف.

- **الجماعات الأولية:** و هي الجماعات التي ينتمي إليها الفرد منذ ولادته ، حيث يجد نفسه تلقائيا فيها ، نتيجة احتياجه للرعاية و الانتماء الاجتماعي ، و بناءا عليه يكون الرابط معها عفوي و تلقائي : مثل الأسرة ، القبيلة ، سميت بالأولية نظرا لاعتبارين مهمين : أولهما : عامل الزمن ، حيث أنها تكون مصاحبة للفرد منذ ولادته إلى آخر يوم في حياته ، أما الاعتبار الآخر ، فيتمثل في : أنها مهمة في حياة الفرد <sup>1</sup>.

- **الجماعات الثانوية:** يتميز هذا النمط من العلاقات الاجتماعية بمستوى شخصي اقل بخصوص التعامل بين أعضائها ، بالإضافة إلى أن هذه العلاقات تأخذ طابع مؤقت ، حيث أن الأدوار التي يأخذها الأفراد فيها تكون أكثر تبادلية ، كما أن الجماعات الثانوية من ناحية أخرى ، تركز على الاهتمامات و النشاطات التي تمكن الفرد من مقابلة أصدقاء معمقين أو معارف ، أو يمكن أن تعبر على تلك التفاعلات الاجتماعية التي تتم أثناء تبادل السلع ، أو الخدمات المأجورة ، أو تلك التي تتم بين البائع و الزبون . جماعات الدراسة ، الأحزاب السياسية ، جماعة المنتديات العلمية و الثقافية<sup>2</sup>.

و منه نجد أن الجماعات الاجتماعية تأخذ أهميتها من خلال التغير على مستوى الأدوار و المكنات التي يأخذها أعضاؤها ، و حسب فعاليتها في تحقيق انتماء الأفراد ، و هو ما يفسر صعود الجماعات الثانوية إلى مستوى الجماعات الأولية ، من خلال تحول بعض الصداقات إلى مصاهرات و بالتالي تتحول العلاقة الاجتماعية من علاقة زمالة عمل أو دراسة إلى مصاهرة أو حتى تكلل بالزواج ، كما يمكن أن يحدث العكس في بعض الحالات تتحول بعض العلاقات من مستوى علاقات أولية إلى مستوى علاقات ثانوية ، بحيث تقل عملية التفاعل و يفقد بعده الشخصي ، من خلال تدهور بعض العلاقات القرابية أو الصداقات العميقة ، كما يمكن أن تعتبر: حالات الطلاق بين الزوجين من ابرز الأمثلة على تحول العلاقة بين الأفراد من مستوى الجماعات الأولية إلى مستوى الجماعات الثانوية في حال وجود أطفال أو حتى إلى انعدام العلاقة الاجتماعية بعد الطلاق في حالات عدم وجود أطفال .

<sup>1</sup> -الموقع الإلكتروني: <http://www.noonbooks.dz/reader/pdf/index/bookId/1722> ، إبراهيم عيسى عثمان ، مقدمة في علم الاجتماع ، دار الشروق، ط1، عمان ، 2008 ، 12 /10/ 2014، 12:45، ص: 129، بتصريف.

<sup>2</sup> -web site: [https://en.wikipedia.org/wiki/Primary\\_and\\_secondary\\_groups](https://en.wikipedia.org/wiki/Primary_and_secondary_groups), primary and secondary groups , 20/10/2014, 18 :45.



- **الجماعات المرجعية:** هي تلك الجماعات التي يستخدمها الأفراد كمعيار لتقييم و تحديد طبيعة المعطى الفردي ، أو خصائص الجماعات و السمات أو الخصائص الاجتماعية .أنها الجماعة التي يطمح من خلالها الفرد في ربط نفسه نفسيا ، حيث تصبح بمثابة ذلك إطار للمرجع أو للمصدر الذي يأتمر به في تجاربه، و تصوراته ، إدراكاته، و أفكاره الشخصية<sup>1</sup> .

كما يمكننا القول أنها : تلك الجماعات التي يرجع لها الفرد من اجل اتخاذ بعض القرارات التي تخص حياته ضمن الجماعة التي ينتمي إليها ، قد تتدرج الجماعات المرجعية ضمن **الجماعات الأولية** مثل : الأب و الأم و الإخوة، كما قد يتقاطع أعضاؤها مع أعضاء **الجماعات الثانوية** مثل حالة : **جماعة الرفاق**، كما يمكن أن تأخذ الجماعات شكل **جماعات أثنية** مثل : الأقليات الدينية أو القومية ، كما يندرج ضمن الجماعات الاجتماعية : **الجماعات الاقتصادية** : و يكون الانتساب إليها عن النشاط الاقتصادي و هي تظهر في شكل : الطبقات الاجتماعية : **البرجوازية ، الوسطى، الدنيا أو الفقيرة** <sup>2</sup> .

## 2-النظم الاجتماعية :

-**تعريف النظم الاجتماعية:** يشير مفهوم النظام الاجتماعي حسب «ماكيفر» إلى : الصور و الأشكال التي يدخل الناس بمقتضاها في علاقات اجتماعية ، حيث يتألف النظام الاجتماعي من جميع العلاقات التي تربط بين الكائنات البشرية ، مثل أوامر القربى ، علاقات الصداقة ، بما في ذلك : الخصومات و الأوضاع و المبادلات التجارية و تدفق الأموال و تبادل الأحاديث ، و تشكل المعلومات و توزيعها إلى غير ذلك ، أضف إلى ذلك محتويات عقل كل شخص و البيئة المادية التي ينتمي إليها سواء كانت : **"طبيعية أو اصطناعية"** <sup>3</sup> .

- **خصائص النظم الاجتماعية :** تتميز النظم الاجتماعية بأنها :

\* نمط تفكير يعبر عن هوية مجتمع ما في مكان ما و ضمن فترة زمنية .

<sup>1</sup> - **web site:** [https://en.wikipedia.org/wiki/Reference\\_group](https://en.wikipedia.org/wiki/Reference_group), 20/10/2014,18:55.

<sup>2</sup> - هشام يعقوب مريزيق، المدخل إلى علم الاجتماع، دار الراية، ط1، عمان ، 2009 ، ص: 107، بتصريف.

<sup>3</sup> -كينيث بولدينغ، العلوم الاجتماعية و أثرها في المجتمع ، ترجمة: عباس العمر، دار الآفاق الجديدة ، ط 1، بيروت ، 1966، ص: 07، بتصريف.

\* تلقائية: نشأت استجابة لأوضاع اجتماعية أو لقيم أخلاقية. كما يمكن أن تكون:

\* مقننة: و نقصد بها ذلك أنها تحقق التنظيم الواعي للمجتمع للحفاظ على أو تحسين وضعيتها الاجتماعية.

\* إلزامية: سواء كانت هذه النظم: تلقائية أو مقننة فإن هذا لا ينفي عليها صفة "الإلزامية" لأنها ذات طبيعة قهرية اجتماعية تتحكم في الأفراد و الجماعات بأشكال واعية أو غير واعية ، بالإضافة إلى الصفة المعيارية باعتبارها لها سلطة أخلاقية في المجتمع<sup>1</sup>.

كما يرى «ماكيفر»: أن كل نظام اجتماعي يجب أن يحظى ببعض الدعم و الاعتراف الاجتماعي ، و أن لكل نظام اجتماعي قدر من الثبات و الدوام ، كما انه يعتبر أن الثبات دون تدعيم أو اعتراف يعتبر غير كاف ، حيث ضرب مثلا ب: الفقر ، يتمتع بقدر من الديمومة لكن ليس من المناسب أن نتناوله بصفته نظام اجتماعي ، لان المجتمع تعمد عمد الاعتراف به رغم انتشار الفقر و الفقراء في المجتمع ، في حين أن مجتمع "الرهبان البوذيين" يعتبرونه نظاما اجتماعيا و ذلك لأنهم يعترفون به و يقرونه و يدعمونه ، و رغم ذلك من غير اللطيف الاعتراف به كنظام ضمن الجماعات الكبرى .

كما اتجه «ماكيفر» إلى التفريق بين النظم الاجتماعية و بعض المكونات الاجتماعية التي تتداخل معها في المفهوم و التصور ، حيث يرى أن النظام الاجتماعي يعتبر بمثابة الصورة التي تأخذها المنظمة الاجتماعية ، و هي تدخل ضمن الصورة الكيفية المعبرة عن نشاط هذه المنظمة ، فيصبح بذلك النظام الاجتماعي هو الطريقة التي تؤدي بها أنشطة هذه المنظمة ، مثلا : إذا اعتبرنا أن الأسرة بمثابة منظمة اجتماعية و بالتالي فإن لها نظمها الاجتماعية التي تميزها مثل : الزواج ، العلاقة الزوجية ، و المنزل<sup>2</sup> .

يفرق «ماكيفر» بين الأعراف و النظم الاجتماعية ، و يرى أن الأعراف ليست نظاما اجتماعية بل هي المادة الخام للنظم ، و هي من ضمن الصور التي تتمثلها النظم الاجتماعية

تصنيف النظم الاجتماعية: فهي تتنوع حسب نوعية المجتمع إلى :

1 - حسين عبد الحميد رشوان، البناء الاجتماعي "الأساق و الجماعات" ، مؤسسة شباب الجامعة ، ط1، الإسكندرية ، 2007 ، ص:65.

2 - الموقع الإلكتروني : [www.dz-sociologspot.com](http://www.dz-sociologspot.com) ، محمد عبدو محجوب ، الاتجاه السوسيو انثروبولوجي ، وكالة

المطبوعات ، ط1، الكويت ، ب.س ، 14/06/2014 ، 14:15 ، بتصرف.

|                                                                             |                                                                                                             |
|-----------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| متجانس "تقليدي"                                                             | غير متجانس "متمدن"                                                                                          |
| أساس قرابي                                                                  | تخف سيطرة الجماعة القرابية على أنشطة السلوك الاجتماعي "المدارس ، دور العبادة ، النوادي ، المحاكم ، البريد . |
| تكرارية : عبر مواعيد محددة "المراسيم ، الشعائر" .                           | عارضة: و لا تتم في فترات معينة ، بل تتغير من شخص لآخر بحسب ما يقتضي الأمر .                                 |
| تلقائية : نشأت من دون وعي استجابة لقيم أخلاقية سائدة "الزواج ، الدين"       | مقننة : تنظيم واعي و مقصود لتحقيق أهداف معينة "التعليم ، الصحة ، الصناعة ، التامين، المصارف"                |
| محلية : دينية "المساجد"                                                     | دولية : سياسية "محكمة العدل الدولية"                                                                        |
| عامة الانتشار "النظام الديني"                                               | محدودة الانتشار : نظام الكشافة"                                                                             |
| أساسية : ضرورة لقيام الشكل الاجتماعي و استمراره "الأسرة ، الدين ، الاقتصاد" | إضافية : الترفيه و الرعاية الاجتماعية .                                                                     |
| مشروعة : "زراعة ، صناعة ، تجارة".                                           | غير مشروعة : "رشوة ، القمار، الدعارة"                                                                       |

و منه حسب : **حسين عبد الحميد رشوان** أن البناء الاجتماعي يعبر عن تلك العلاقة التبادلية بين المراكز و الأدوار الاجتماعيين ، و في هذا الحال ينظر إلى البناء الاجتماعي على انه : هيكل تسلسلي للمراكز الاجتماعية و الثقافية و المهنية التي يشغلها الفرد في المجتمع .

**3- المكانة الاجتماعية :** لا تختلف المكانة الاجتماعية عن الأدوار الاجتماعية ، لكنها تعمل بالتوازي معها و يشكلان معا : البناء الاجتماعي .

**-تعريف المكانة الاجتماعية :** تتمثل المكانة الاجتماعية في الوضع الذي يشغله الفرد أو الجماعة ضمن تسلسل الهيئة الاجتماعية ، و هي تعبر عن نصيب الفرد من توزيع الحقوق و الالتزامات و السلطة ، و بقدر نصيب الفرد من هذه الحقوق و الالتزامات و خصوصا السلطة ، تتحدد مكانته الاجتماعية .

-خصائص المكانة الاجتماعية : يرى الوظيفيون أن :

\*أول ما يمكن قوله بالنسبة للمكانة الاجتماعية ، هو أنها تتشكل من خلال التفاعل الاجتماعي بين الأفراد و الجماعات، حيث ينجم عنه علاقات اجتماعية ، هذه العلاقات تساهم في تحديد حجم الالتزامات و السلطة الاجتماعية المخولة للأفراد و الجماعات .

\* تأخذ المكانة الاجتماعية قيمتين فاصلتين : قيمة عليا ، و يقصد بها أن المكانة التي يعترها الفرد عالية ذات حظوة كبيرة في النسق الاجتماعي الكلي ، كما يمكن أن تأخذ قيمة دنيا ، و هي تعبر عن حجم الالتزامات و السلطة الاجتماعيين المنخفضة ، أي أن الفرد لا يحظى بأي اعتبار اجتماعي.

\* أن المكانة الاجتماعية ترمز إلى التصورات التي يأخذها الأفراد ، و الجماعات عن بعضهم البعض ، فإنها تميل إلى الطابع المعياري ، الذي يمنح بعض الأفراد حجم من الالتزامات و السلطة نظرا لاعتبارات اجتماعية ، موجهة بالقيم الاجتماعية و الثقافية لهذا المجتمع .

-أهمية المكانة الاجتماعية: يرى : حسين عبد الحميد رشوان أن أهمية المكانة الاجتماعية تختلف من مجتمع إلى آخر ، كما تتباين حسب نوع المكانة الاجتماعية التي يتبوؤها الفرد ، و يمكن إجمال أهميتها في النقاط التالية:

\*يمكن أن تعطينا المكانة الاجتماعية نظرة عن الأشكال المورفولوجية للمجتمع ،من خلال قياس مدى الحراك الاجتماعي لهذه المجتمعات و حجم التغير الذي تخضع له.

\* أن المكانة الاجتماعية بكل امتيازاتها و سلطتها ، تدفع الفرد إلى تكرار ذلك السلوك الذي يؤدي به إلى رفع اعتباره الاجتماعي ، خاصة إذا كان الأمر يتعلق بالمكانات الاجتماعية المنجزة .

\*تعتبر المكانة الاجتماعية عن الجزء الأصيل من المجتمع ، الذي يعبر عن هويته ، خاصة إذا تحدثنا عن المكانات المنسوبة "الموروثة" ، المتعلقة بمفهوم الامتثال لقيم المجتمع و الخضوع لقيمه التي تسعى إلى الحفاظ على النسق الاجتماعي العام.

-تصنيف المكانات الاجتماعية : تصنف المكانات الاجتماعية إلى نوعين :

\*مكانات مكتسبة"منجزة": و يقصد بها تلك المكانات التي يتبوؤها الأفراد و الجماعات من خلال اعتبارات اجتماعية سعى الأفراد إلى تحصيلها ، أي أنها تمثل ذلك السعي نحو الوصول إلى درجة اجتماعية مقصودة نتيجة استحقاقات موضوعية تدخل فيها إرادة الفرد و طموحاته و كذا التنافس من أجل الأفضل ، مثل : مكانة الأطباء و المهندسين .

\*مكانات منتسبة "موروثة": و هي تلك المكانات التي يصل إليها الأفراد نتيجة اعتبارات موروثة لا دخل له بها ، و هي خصائص وراثها الأفراد منذ ولادتهم أو اكتسبها تلقائيا عند الوصول إلى سن معين ، أو حظي بها لأنه ينتمي إلى سلالة معينة ، تتمثل : الجنس ، السن ، الأصل ، كما نجدها في بعض الطوائف المهنية المغلقة التي يرث فيها الأفراد الممارسات المهنية من أجدادهم .

#### 4- المراكز الاجتماعية:

- مفهوم المركز الاجتماعي: يرمز المركز الاجتماعي إلى الوضع الذي يشغله فردا مجموعة من الأفراد ضمن جماعاتهم ، و هو يدل على حقوق وواجبات الفرد باعتباره جزء من جماعة اجتماعية معينة ضمن النسق الاجتماعي ، مثل : مركز الأب في الأسرة و مركز العامل في المؤسسة التي يعمل بها<sup>1</sup>.

- أنواع المراكز الاجتماعية: تنقسم المراكز الاجتماعية حسب « رالف لينتون » إلى :

\*المراكز المنسوبة أو "الموروثة": و يقصد بها تلك المراكز غير الإرادية التي لا تخضع للفرقات الفردية و لا للإمكانات الشخصية ، حيث تتمثل في : المراكز التي يرثها الأفراد من والديهم أو تلك التي يولد بها أو تلك التي يفرضها عليه النظام الاجتماعي ، بينما يميز « ريموند فيرث » بين أربعة مصادر أساسية للمراكز المنسوبة و هي :

الجنس، السن، الموطن، القرابة ، حيث يولد الفرد ضمن جماعته الأولية غير مسؤول على نوعية جنسه : ذكر أو أنثى ، يظهر هذا من خلال المراكز الاجتماعية التي يأخذها الذكر و المراكز الاجتماعية التي تأخذها الأنثى ، و تتحكم في المراكز الاجتماعية حسب الجنس عدة

<sup>1</sup> -الموقع الإلكتروني: [bohoot.blogspot.com/2014/11/blog-post\\_865.html](http://bohoot.blogspot.com/2014/11/blog-post_865.html) المكانة الاجتماعية و المركز الاجتماعي، ، 2014/11/23، 19:45، بتصرف.

عوامل منها: عوامل بيولوجية و تظهر جليا في الوظيفة البيولوجية للأب و الأم و هي متشابهة في كل المجتمعات ، و التي أطلقنا عليها "المراكز الموروثة" كما يمكن أن تؤثر فيها عوامل اجتماعية و ثقافية . و بناءا على عامل السن تتم التفرقة بين مركز الطفل و الكهل و الشيخ ، بالإضافة إلى مراكز اجتماعية ناتجة عن صلات قرابية : مثل صلات الدم و النسب بالإضافة إلى بعض المصاهرات<sup>1</sup> ، بالإضافة إلى ارتباطهم بمواطن معينة تكون بمثابة مسقط رأس الأشخاص .

\*المراكز المكتسبة أو المنجزة : و هي تلك المراكز التي يعتليها الفرد عن طريق الجدارة و الاستحقاق ، و هي عكس المراكز المنسوبة فإنها تحتسب إلى الفروقات الفردية و مقدار الفاعلية في الأداء و كذا الذكاء .و يتمثل :

هذا الاكتساب : في -العمل الذي يشغله الفرد فهذا نظرا لمهارات ثقافية و تعليمية اكتسبها الفرد من خلال مسيرته العلمية أو التقنية ، كما تظهر في -الاعتبار الاجتماعي الذي تخلفه بعض المهن المهمة في المجتمع مثل: مهنة الطب أو الهندسة و بالتالي يكتسب أصحاب هذه المهن مكانة مرموقة أو مركز مهم في هرم الطبقات الاجتماعية ،كما يلعب التاريخ دور مهم في تصنيف الاعتبار الاجتماعي ، حيث في بعض الحالات تكتسب المراكز المنسوبة اعتبارا اجتماعيا و يظهر هذا من خلال النسب الاجتماعي ، حيث تزيد قيمته في المجتمعات التقليدية التي يلعب التنظيم الاجتماعي القبلي دورا مهما في تعزيزها من خلال القوة و المال والانتشار الاجتماعي .

كما يعتبر نظام الأسرة من الأنظمة الاجتماعية التي تخلق :مراكز اجتماعية : نظرا لاعتبار الاجتماعي الذي يحمله هذا النظام و أهميته في تشكيل المجتمع و الحفاظ على توازنه و استقراره ، كما يأخذ نظام الأسرة مراكز ثقافية: حيث تتمثل في الدور الديني للأسرة المتمثل في العفاف و صحة النسب ، كما تعتبر الأسرة من المكونات الثقافية لنظام اجتماعي أوسع منها و هو القبيلة من خلال تعاقب أجيال هذه الأسرة و التي تكتسب قوتها عن طريق المكونات الثلاث السابقة : المال و القوة و الجاه و الانتشار العددي و الاجتماعي للأسر المكونة لهذه القبيلة . و نفس الشيء بالنسبة

<sup>1</sup> -فهومي الغزوي ، عبد العزيز خزاغلة، معن خليل، نايف عودة، جنان الطاهر ، المدخل إلى علم الاجتماع ، دار الشروق، ط2، عمان 2000، ص:255، بتصرف.

**لعامل الجنس:** فقد ذكرنا سابقا الجانب الموروث منه المتمثل في المراكز البيولوجية للجنسين ، لكن فيما يخص العوامل الاجتماعية و الثقافية و المهنية التي تتحكم في مراكز الجنسين فهي تختلف بين المجتمعات التقليدية و المجتمعات الغربية ، في حين أن مراكز الجنسين في المجتمعات التقليدية يغلب عليها الطابع الثقافي و الاجتماعي ، و نقصد بذلك عمل المرأة بالخصوص ، نجد أن المجتمعات الغربي تحتكم إلى عنصر التخصص العلمي و الاعتبار المهني للتمييز بين مراكز الأنثى و الذكر ، طبعاً إذا استثنينا منها الوظائف البيولوجية للجنسين<sup>1</sup>.

### -تدرج المراكز و الأدوار المنسوبة و المكتسبة :

\*تدرج المراكز المنسوبة (الموروثة):

بالإضافة إلى تنوع المراكز الاجتماعية فإنها لا تتساوى في المرتبة الاجتماعية ، و هذا راجع إلى بنائها الاجتماعي ، حيث أن كل جماعة لها نظام اجتماعي تعمل على الامتثال لمعايير و قيمه ، و يرتب هذا النظام الاجتماعي المراكز احتكاماً للقيمة الاجتماعية التي تمنحها الجماعة لهذا الفرد ، مم يشكل هرمًا تتسلسل فيه مراكز القوة و السلطة و الاعتبار ، كما تستوضح من خلال هذا النظام العلاقة بين المراكز الاجتماعية ككل ، ففي المجتمعات الزراعية يتمتع الرجل بقوة و سلطة كبيرة و يعتبر المسيطر الوحيد من خلال أعمال الزراعة و كذا الإنفاق نظراً أن مثل هذه الأعمال لا تقوى عليها المرأة ، و بناءً عليه فإن المرأة يتبقى لها مهمة : تربية الأولاد و الطبخ و التنظيف ، و قد تصل في بعض الأحيان في هذه المجتمعات الأبوية إلى حرمان الأنثى من حقها في الميراث نظراً لما تتميز به هذه المجتمعات من تحقير لدور المرأة و سلبها حتى حقوقها التي منحها لها الدين .

كما أن عامل السن لا يقل قيمة هو الآخر في توضيح هرمية المراكز الاجتماعية في الجماعات الأولية خاصة أننا نتحدث عن المراكز الموروثة ، حيث تسند القوة و السن و الصيت إلى كبار السن دون صغارهم ، حيث أنه بمجرد ما يهرم الأب فإنه يولي مهامه لابنه الأكبر الذي يستلم زمام العائلة إلى جانب أبيه ، حتى إذا توفي الوالد فإن السلطة الأمرة

<sup>1</sup> - نفس المرجع السابق ، ص:256، بتصرف.

الناحية إلى الابن الأكبر بشكل نهائي . و يمكن أن نقول أن المجتمع الأبوي : هو مجتمع الرجال دون النساء ، و مجتمع آباء دون أبناء<sup>1</sup> .

\*تدرج المراكز و الأدوار المكتسبة (المنجزة):

تعتمد المراكز الاجتماعية المكتسبة في تصنيفها في سلم البناء الاجتماعي على اعتبارات أخرى عكس المراكز المنسوبة ، فبالإضافة إلى عامل الأهلية و الذكاء و القدرات العقلية ، فإنها تعتمد أيضا في تصنيف المراكز المكتسبة على : الأقدمية و نقصد بذلك الخبرة التي يكتسبها الفرد مع الزمن و بالتالي تضمن له الارتقاء في سلمه المهني ، بالإضافة إلى عامل الانجاز : لا يمكن تجاهل أن حجم و عدد الوحدات المنجزة من نوع العمل الأصلي يزيد من مركز المهني للفرد ، و تعتبر كلها معايير موضوعية تعطي صورة حقيقية ودقيقة على المركز و المكانة الاجتماعيين ، بغض النظر عن : جنس و سن هذا الفرد . أما بالنسبة :

**5- الأدوار الاجتماعية:** فإنها تشير إلى ذلك النمط السلوكي المتعارف عليه، و الذي يفرضه مركز اجتماعي ما ، و يتضمن الحد الأدنى من الواجبات و الالتزامات المنطقية، و المتوقعة التي يملئها مركز ما ضمن جماعة معينة<sup>2</sup> .

و يؤكد : **العقبي الأزهر** بأنها التطبيق الفعلي لمجموعة من القيم الاجتماعية المتعارف عليها، و تختلف هذه الأدوار و تدرج بين النمطين السابقين للمراكز الاجتماعية إلى :

-**أدوار منسوبة :** حيث تكون كذلك إذا كانت تعبر عن تطبيقات لمراكز منسوبة ، مثل : الأدوار الخاصة بالجماعات الأولية و نقصد بذلك، الأسرة على سبيل المثال : يتعلم أفرادها الأدوار التي تملئها عليهم مراكزهم الاجتماعية من خلال عملية الامتثال للقيم الاجتماعية المتعارف عليها و كذا الطبيعة البيولوجية التي ينتمي إليها الفرد ، مثلا : يتعلم كلا الجنسين ادوار الذكر و ادوار الأنثى باعتبارها صفات موروثية و متعارف عليها في مجتمع ، كما يتعلم كلا الأبوين أدوارهما ضمن حدود الأسرة ، كما يتعلم الصغير احترام الكبير .

<sup>1</sup> -الموقع الإلكتروني: <http://bu.umc.edu.dz/theses/sociologie/AELA2623.pdf> 2009 ، العقبي الأزهر ، القيم الاجتماعية و الثقافية المحلية و أثرها على السلوك التنظيمي، رسالة دكتوراه غير منشورة في علم اجتماع التنمية ، جامعة منتوري ، كلية علم الاجتماع ، قسنطينة ، 2008-2009 ، 2014/03/20 ، 16:30 ، ص: 114، بتصرف .

<sup>2</sup> -الموقع الإلكتروني: <http://www.noonbooks.dz/reader/pdf/index/bookId/16153> ، سمير عبد الفتاح ، مبادئ علم الاجتماع ، دار أسامة، ط 1، عمان ، 2006 ، 2015/03/22 ، 15:45 ، ص: 115، بتصرف .



- أدوار مكتسبة : إذا كان الفرد مفطورا على أمور مثل : احترام الكبير و الالتزام بادوار الجنسين ، و احترام الخصوصية البيولوجية لكل منهما ، فان لدى الفرد أيضا فرص لإثبات ذاته من خلال اكتساب بعض الأدوار التي يقوم بها من خلال استحقاقات و جدارة ، نقصد بذلك : الأدوار المنجزة و تلك التطبيقات و جملة السلوك التي يملئها متطلبات مركز اجتماعي ، يحظى باعتبار اجتماعي معين، مثل ، الأدوار المهنية : تتحقق نتيجة لاستحقاقات علمية و خبرة تلعب فيها الفروقات الفردية و القدرات العقلية و العملية و التخصص دورا هاما ، و يقوم بها الفرد من خلال تربيته لقيم هذا المركز الاجتماعي ، لما نتحدث على البعد المهني : فإننا نشير إلى أن كل مهنة ادوار و مهام مستوحاة من هوية هذه المهنة يتعلمها الفرد من خلال مساره المهني ، مثل : احترام الوقت ، الالتزام بالحضور ، تغليب المصلحة العامة للشغل على المصلحة الخاصة للفرد ، و من خلال التزام الفرد بالقيام بهذه المهام فانه يحظى بالاستحسان من طرف جماعته المهنية ، و يلقي الدرجة الرفيعة التي يستحقها في جماعته المهنية ، و يجدر القول هنا أن الأدوار المهنية ليست احترافية و عملية فقط ، بل أنها تتقاطع مع متطلبات ادوار منسوبة ، مثلا : قضية الالتزام التنظيمي : تعبر عن الأدوار التي يجب أن يقوم بها الأفراد العاملين في منظمة ما و تشمل : احترام الوقت ، الإتقان ، الانجاز العالي و هي ضرورة يفرضها الشغل ، لكن هذا لا ينفي أن لها علاقة بادوار منسوبة تعلمها الفرد الملتزم من صميم جماعته الأولية ، نقصد بذلك النسق القيمي الذي تشعب بها الفرد من خلال تربيته .

### ج-عمليات البناء الاجتماعي و ضوابطه:

1- عمليات البناء الاجتماعي: تشير عمليات البناء الاجتماعي إلى تلك الوظائف التي يؤديها البناء الاجتماعي ، و التي تتداخل فيها الأدوار مع المكانات .

-وظائف البناء الاجتماعي : يسعى البناء الاجتماعي إلى عدة وظائف يمكن إجمالها في :

\*وظيفة تنسيقية:و هي توضح قدرة البناء الاجتماعي على تنظيم مهام الأنساق الاجتماعية من خلال استثمار الموارد المادية و المعلوماتية المتوفرة لخدمة أغراض هذا النسق .

\*وظيفة تفعيلية : يعطي البناء الاجتماعي لأنساقه خاصية الفعالية ، و يجعله يقوم بتنشيط دور النسق الاجتماعي و بالتالي يثبت وجوده في المجتمع .

\*وظيفة تعزيزيه : إلى جانب تفعيل و تنشيط مهام النسق الاجتماعي ، فانه أيضا يحتاج إلى أن تستجد هذه الأدوار بين الفينة و الأخرى على أن لا تفقد فعاليتها و دورها في المجتمع<sup>1</sup>.

-الأساس الفيزيقي للبناء الاجتماعي :

يتكون من ثلاث أسس و هي :

\*الظروف الايكولوجية.

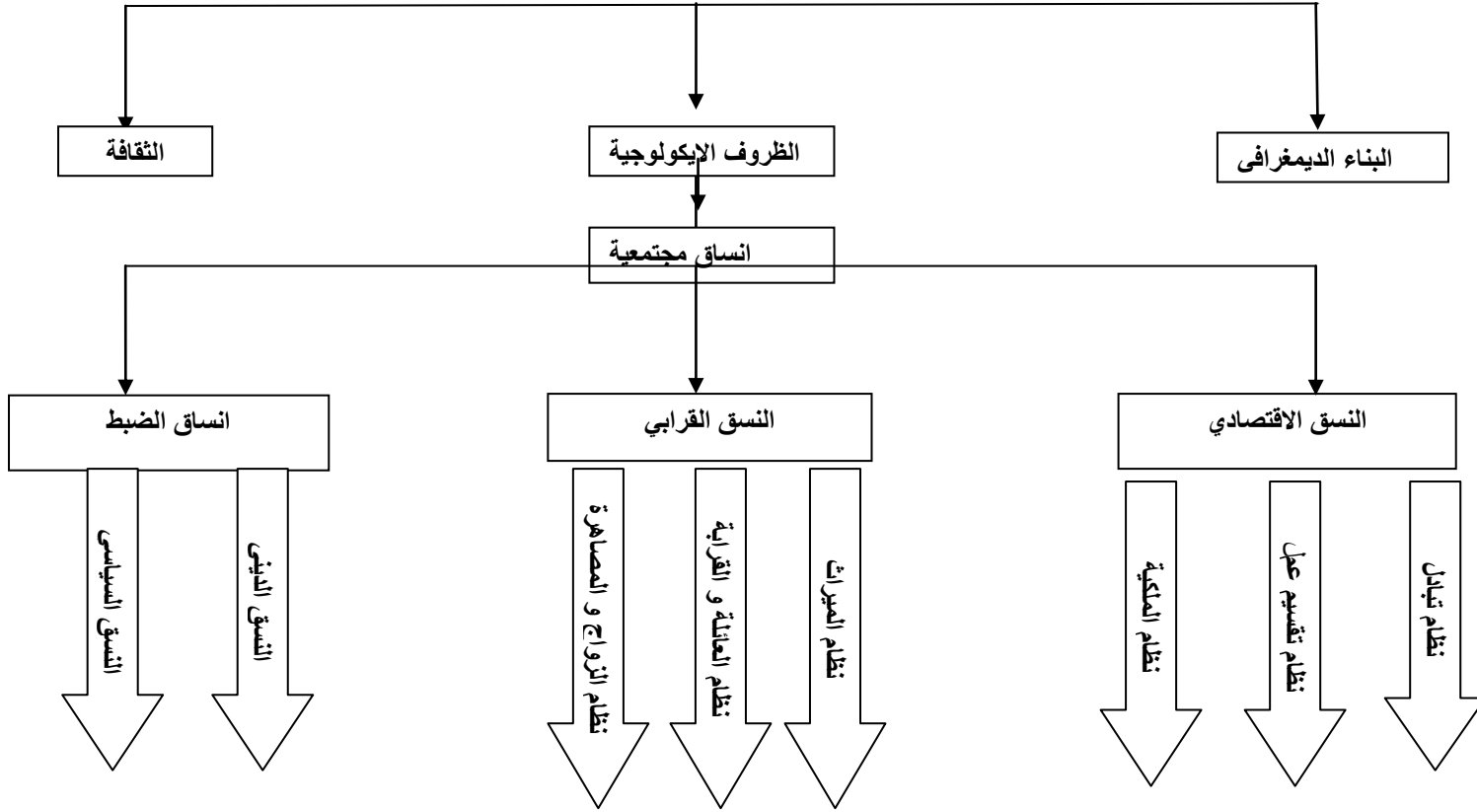
\*التكوين الديمغرافي.

\*الثقافة.

---

<sup>1</sup> - معن خليل عمر ، البناء الاجتماعي "أنساقه و نظمه" ، مرجع سبق ذكره، ص:46، بتصرف.

الشكل رقم (03) يوضح: الأساس الفيزيقي للبناء الاجتماعي



## 2-ضوابط البناء الاجتماعي :

لا يمكن أن تتم وظيفة البناء الاجتماعي التكوينية بدون وجود أنظمة اجتماعية تساعد الأفراد على تحديد السلوك الأمثل .

-مكونات الضبط الاجتماعي: و هي عبارة عن مقومات النظام الاجتماعي التي تتمثل في:

\* مكونات عرفية : و تتمثل في سلطة الضبط التقليدية مثل: العادات والتقاليد و الأعراف و القيم السائدة في المجتمع و التي من شأنها وضع الحد الفاصل بين السلوك القويم و السلوك المنحرف في المجتمع .

\* مكونات رسمية : و تتمثل في وسائل الضبط الحديثة و التي لها سلطة لا تقل عن سابقتها العرفية ، و تتمثل في القانون الدستوري، الأحكام العقابية العامة التي ظهرت بقيام الدولة الحديثة .

-آليات الضبط الاجتماعي: و هي تلك الوسائل التي تدعم مكونات الضبط الاجتماعي ، و تنقسم هي الأخرى إلى نوعين هما :

\* آليات دعم المكونات العرفية: و تتمثل في وسائل ذاتية تدل على الصبغة الثقافية و الاجتماعية للمجتمع ، الإشاعة ، و الفضيحة ، و الحسد و المناسبات الدينية ، و هي جماعات ضاغطة تنفذ سيطرتها العرفية على كل من أراد الخروج عن الحدود المعيارية للمجتمع ، حيث أنها آليات قد تكون أقوى تأثيرا من الآليات الرسمية لأنها متعلقة بالنبذ الاجتماعي و سمعة الفرد في المجتمع.

\* آليات دعم المكونات التنظيمية : و تتمثل كليات رسمية من صميم دولة القانون و تتمثل في : السجون و المستشفيات المجانيين، و الغرامات المالية ، و الترقيات و التي من شأنها ردع أي محاولات الخروج عن القانون العام ، و معاقبة الخرجين عن القانون ليكونوا عبرة لغيرهم<sup>1</sup>

<sup>1</sup> -الموقع الإلكتروني: <http://www.noonbooks.dz/reader/pdf/index/bookId/1616> مع خليل عمر، الضبط

الاجتماعي ، دار الشروق ، ط1، عمان ، 2006 ، ، 2014/06/22 ، 15:45، بتصرف.

د- نظريات البناء الاجتماعي : اختلف علماء الاجتماع و الانترنتولوجيين في تناول البناء الاجتماعي ، كل منهم حسب تخصصه و كذا وحدة التحليل التي اعتمد عليها في منظوره السوسولوجي ، و من أهم هذه النظريات :

### 1- نظرية العلاقات الثنائية (راد كليف براون) :

يرى «راد كليف براون» أن البناء الاجتماعي نشأ من خلال التفاعل بين شخصين يتبادلان التأثير بينهما ، و من خلال ذلك تحصل صلة القرابة بينهما ، و من ناحية أخرى يقيم صلة بينه و بين الطبيعة لتحقيق حاجاته الاقتصادية ، و بناءا عليه اعترف بوجود تفاوت بين الطبقات الاجتماعية، يحكمه تفاوت في السلطة و النفوذ أساسه توزع الثروة، و يساهم فيه الاختلاف في الطبيعة الفيزيولوجية للإنسان على أساس الاختلاف بين مكانة الذكر و الأنثى في المجتمع. و هو يوافق الرأي مع أوجست كونت من حيث أن البناء الاجتماعي ثابت في معظم أحواله إلا في حالات تعرضه لتغيرات مدعومة و هي لا تغير من شكله لكنها تعدل من استجاباته بما يتصاحب مع حجم التغير الذي تعرض إليه .

### 2- نظرية العلاقات الدائمة (ايفانز بريجارد):

تقوم هذه النظرية على أساس أن الصلة الاجتماعية بين العلاقات القرابية الكبيرة و المراتب الاجتماعية الكبيرة تظل مستقرة حتى مع زوال بعض أعضائها أو حتى زيادة أعضائها عن طريق التوالد أو نقصانهم عن طريق الهجرة ، حيث يرى أن البناء الاجتماعي لهذه العلاقات الاجتماعية يظل محافظا على قوامه ، كما أن شكل هذه العلاقات الاجتماعية يظل نفسه ، في حين انه لا

يعتبر العائلة الأولية جزء بنائي ثابت لأنها لا تحافظ على علاقتها . بالإضافة إلى انه يرى أن البناء الاجتماعي يتكون من مجموعة انساق اجتماعية مستقلة عن بعضها من حيث الوظائف إلا أنها رغم ذلك تتكامل لتكوين وحدة النسق الاجتماعي الكلي المتمثل في البناء الاجتماعي .

### 3- نظرية العلاقات الدائمة و الثنائية : (روبرت ريدفيلد):

حيث يركز على دراسة العلاقات الدائمة و الثنائية المهمة في المجتمعات المحلية الصغيرة، و يرى أنه لتحليل و فهم البناء الاجتماعي لابد من التركيز على دراسة : تكوين وتفاعل العلاقات الثنائية بين أفرادهم و لزيادة توضيح تكوين هذا البناء الاجتماعي يجب دراسة العلاقات الدائمة التي تميز أعضاء الجماعات الاجتماعية ، و يركز هو الآخر على الطبيعة التكاملية لانساق البناء الاجتماعي .

### 4- نظرية الفعل الاجتماعي (تالكوت بارسونز):

يرى «بارسونز» أن البناء الاجتماعي عبارة عن مظهر من مظاهر انساق الفعل الاجتماعي ، وان الشخصية هي أداة الفعل التي من خلال يؤدي الفرد أدواره المتوقعة حسب الثقافة التي يملئها عليه المجتمع الذي يعيش فيه<sup>1</sup>.

### ثانيا: ماهية البناء الثقافي:

لفهم الآلية التي تبنى بها العلاقات داخل المجتمع لابد من التطرق إلى الخلفيات الاجتماعية التي تحركها و تكسبها قوتها على الصعيد الداخلي و قيمتها على الصعيد الخارجي ، و كما هو متعارف عليه أن لكل تفاعل اجتماعي دواعيه و صوارفه، التي تمنحه تبريرا اجتماعيا ، يجعله مقبولا عند تكراره .

و عليه خصصنا هذا المبحث للتطرق إلى تحليل البناء الثقافي باعتباره الموجه الأساسي للعلاقات الاجتماعية و الفعل الاجتماعي .

### 1- تعريف الثقافة و خصائصها :

<sup>1</sup> -العقبي الأزهر ، مرجع سبق ذكره، ص ص، 52-57 ، بتصرف.

1- **تعريف الثقافة** : تعرف الثقافة على أنها البيئة التي خلقها الإنسان لنفسه ، و يقصد بها تلك المكونات التي تميز مجتمع عن الآخر و تتمثل في : علوم و معتقدات فنون و قيم و قوانين<sup>1</sup>.

يقصد ب:**الثقافة** : تلك الانجازات الإنسانية المضافة إلى الطبيعة ، من اجل إبراز مكوناتها و سهولة التعامل مع معطياتها ، و كذا تسخيرها لفائدة البشرية<sup>2</sup>.

و يعرفها و يعرفها: «ادوارد تايلور» بأنها : ذلك الكل المعقد الذي يشمل المعرفة و العقيدة و الفن و التقاليد و أي قدرات أو عادات أخرى يتعلمها الإنسان كعضو في المجتمع . من خلال تعريف "تايلور" يتضح انه نظر نظرة شمولية لمفهوم الثقافة ، كما انه اعتبرها لصيقة بعملية التعلم ، أي انه كلما تعلم الإنسان شيئاً و أصبح يطبقه في أي ناحية من نواحي الحياة الاجتماعية فانه بمثابة ثقافة .

أما « ليسلي وايت » : فانه يرى بان الثقافة هي تلك القدرة الموجودة لدى الإنسان و التي تخوله إعطاء معاني لكل الأشياء التي تعلمها، و هو ما أطلق عليه «وايت» : القدرة الترميزية ، ففي نظره أن الإنسان ينتج ثقافته من خلال فهمه للأشياء و قدرته على تكييفها لصالحه ، إعطائها قيمة رمزية تسهل عليه عملية الامتثال لها و كذا لتسهيل عملية اكتساب الثقافة بالنسبة للأجيال التي بعده<sup>3</sup>.

بينما يرى «دينيس كوش» أن الثقافة عبارة عن : وسيلة ملائمة للتعبير عن ميراث يتكون من أشياء وصيغ و أفكار و تصرفات تعطي لجماعة بشرية و لأفرادها هوية خاصة ، أي أن «دينيس» يرى أن الثقافة هي تلك الصورة المميزة و المختصرة التي تميز بعض المجتمعات عن غيرها ، و ربما ركز «دينيس» على الجانب الخاص الهوياتي و المعنوي في الثقافة و يبرز الجانب المادي للثقافة و المتمثل في التكنولوجيات التي من أهم ميزاتها أنها : وسيلة موحدة للتكيف مع المعطيات الحديثة و للتخفيف من المعاناة المشتركة ، مثل : الهاتف يعتبر من ضمن

1 - عبد المنعم شوقي ، مجتمع المدينة "الاجتماع الحضري" ، دار النهضة العربية ، 7ط، بيروت، 1981، ص:09، بتصرف.

2 - حسين عبد الحميد رشوان ، الثقافة "دراسة في علم الاجتماع الثقافي" ، مؤسسة شباب الجامعة ، 1ط، الإسكندرية ، 2008، ص: 30.

3 - محمد الذوايدي، المقدمة في علم الاجتماع الثقافي برؤية عربية إسلامية ، المؤسسة الجامعية للدراسات ، 1ط، بيروت ، 2010، ص: 149.

الثقافة المادية التي أنتجها الإنسان لكنه لم يعد مختص بثقافة معينة ، لكنه في نفس الوقت وجهة نظر مهمة عن الإنتاج الثقافي <sup>1</sup> .

**2- خصائص الثقافة :** بما أن الثقافة هي تلك المكتسبات التي أضافها الأفراد للطبيعة ، فإنها تتصف ما يلي :

-صفات الثقافة:

\*الصفة التعليمية : باعتبار أن الثقافة ذات طابع اكتسابي ، تنتقل عن طريق التلقين فإذا كانت القدرة على اكتسابها موجودة فطريا لدى الأفراد ، لكن اكتسابها لا بد أن يخضع لطريقة تعلم ، و تنطبق الصفة التعليمية على كل تلك المكتسبات التي يزيد بها الفرد بما في ذلك : الأكل ، الشرب ، اللغة ، بالإضافة إلى التمدرس و إلى عملية التزود بالعادات و التقاليد.

\*الصفة الانتقالية: و هي تلك الطريقة التي تمرر بها الثقافة و تعبر عن طريق عملية الاكتساب من جيل إلى جيل آخر ، و هنا تثبت صفة التراكمية الثقافية ، عن طريق الإضافات التي تتراكم و تصبح جاهزة للأجيال القادمة .

\*الصفة الاجتماعية : لا تعرف الثقافة قيمتها إلا عن طريق تبنيها من طرف جماعات داخل المجتمع ، حيث أن الفرد يكتسب ثقافته من خلال علاقاته الاجتماعية ، و يلقنها لغيره من خلال علاقاته الاجتماعية ، و هي عملية مستمرة من الولادة إلى الوفاة .

\*الصفة المثالية:يميل أفراد الجماعة الواحدة إلى الاعتقاد بمثالية أنماطهم الثقافية ، لذلك يعمدون إلى الامتثال التلقائي لها ، حيث تظهر المثالية من خلال مثالية العادات و التقاليد للجماعات و يستثنى منها تلك الصفات الفردية .

\*الصفة الجزائية: بما أن الثقافة بمثابة نمط مثالي لما يجب أن يكون ، فإنها منبع أصيل للمعايير الاجتماعية للجماعات التي تمتثل لها ، و بناءا عليه يتكون الثواب و العقاب ، و بالتالي يظهر نفعها <sup>2</sup> .

<sup>1</sup> -برتوان بروادك ، علم النفس الثقافي "هل النمو المعرفي متعلق بالثقافة ؟" ، دار الفارابي ، ط1، بيروت ، 2009 ، ص:90، بتصرف.

<sup>2</sup> -احمد بن نعمان ، هذه هي الثقافة ، دار الأمة ، ط1، برج الكيفان ، 1996 ، ص: 56، بتصرف.



\* الصفة التكيفية : تعتبر الثقافة القوية : تلك التي تتمتع بقدر من المرونة لتتلاءم مع مستوى البيئة الطبيعية و الاجتماعية ، لذلك بقدر ما تبتكر أنماط ثقافية للتلاؤم مع الظروف المعيشية الجديدة بقدر ما يمكن أن نصفها بالقوة "المتغيرات" .

\*الصفة التكاملية : نظرا للطبيعة التكيفية للثقافة فان هذا يقودنا إلى العملية التكاملية للثقافة لتحافظ على مقوماتها ، و تظهر هذه الصفة أكثر في المجتمعات البسيطة و البطيئة في وتيرة التغير و نقل في المجتمعات المعقدة و سريعة التغير ، مثل المجتمع الأمريكي .

\*الصفة التفاعلية : و يقصد به عملية التأثير و التأثير للثقافة مع الإنسان و مع البيئة الطبيعية ، فالإنسان هو اوجد الثقافة و طورها و أعطاهما صورتها المفيدة للمجتمع ، لكنه في نفس الوقت يصبح خاضعا لها و يتأثر بها ، و من خلال العملية التفاعلية يستمر تأثيره و تأثره بهذه المنتجات الثقافية ، حيث يصف "رالف لينتون" العلاقة التفاعلية بين الفرد و المجتمع و الثقافة : المجتمع جماعة منظمة من الأفراد ، و الثقافة طائفة منظمة من الاستجابات المكتسبة ، يتميز بها مجتمع معين ، و الفرد كائن حي قادر على التفكير و الشعور و الفعل بذاته ، لكن استقلاله الذاتي هذا مقيد ، و استجاباته يشكلها تشكيلا جذريا الاحتكاك بالمجتمع و الثقافة الذين ينمو فيهما<sup>1</sup>.

-أما بالنسبة لمستويات الثقافة : نجد أن سامية حسن الساعاتي ترى أن مستويات الثقافة ترتبط بالمراحل التاريخية التي يمر بها المنتج الثقافي ، بدءا من مراحل البساطة إلى مراحل التعقيد ، و تتمثل هذه المستويات في :

\*ثقافة إنسان العصر الحجري : الذي كان يلجا إلى المجهود العضلي و التعامل مع الطبيعة من اجل كسب قوت يومه ، من خلال أكل النبات و أكل لحوم النيئة ، و استخدام الجلود لاكتسائها و صنع الملابس و المعاطف منها ، و كان يبني أكواخه من الخشب و الأعشاب الموجودة في الطبيعة .

\*ثقافة عصر الإنسان المزارع : و في هذه المرحلة تمكن الإنسان من ابتكار طرق بسيطة للتعامل مع الطبيعة ، و كان يقوم بزرع الخضر و الفواكه و تربية الدواجن و الحيوانات ، و كذا

<sup>1</sup> - سامية حسن الساعاتي ، الثقافة و الشخصية "بحث في علم الاجتماع الثقافي" ، دار النهضة العربية ، ط2، بيروت ، 1982، ص:97، بتصرف.

استخدام بعض الوسائل للتنقل و الحرث ، كما تمكن من اكتشاف الطاقة ، و أصبح قادرا على البناء بالحجارة ، و من الناحية الاجتماعية أخذت العلاقات الاجتماعية تنتظم أكثر، و ظهرت القبائل و العشائر .

\*ثقافة عصر الإنسان المخترع و الصانع : حيث تميز هذا العصر بظهور المدن الكبرى التي يسكنها ملايين الأشخاص ، و التي اتخذت من الطائرات و الصواريخ ووسائل تنقل و اكتشاف ، و التي تنتظم فيها العلاقات الاجتماعية على أساس تكتلات اقتصادية و سياسية عبر القارات و المحيطات ، و ظهور مجتمع المعلومات ، و أصبح العالم قرية صغيرة بعد أن مكنت التكنولوجيا من سرعة انتقال الأشخاص و البضائع و المعلومات.

رغم انتهاء عصر الإنسان الحجري ، إلا أن الوقت الحالي يثبت وجود ثقافة الإنسان الزراعي جنبا إلى جنب مع ثقافة الإنسان المخترع أو الصناعي في بعض المجتمعات العصرية التي خضعت للتكنولوجيا لكنها لم تتخلى على طابعها الزراعي و ما يصاحبه من تطبيع ثقافي ، مثل : المجتمعات العربية ، و بعض المجتمعات الآسيوية مثل : الصين .

#### ب- مكونات الثقافة :

حيث تنقسم إلى قسمين :

-عناصر مادية : وتمثل مجموع ما أنتجه الإنسان من أشياء يمكن تقييمها عن طريق الحواس

-عناصر معنوية : و هي تتمثل في أنماط السلوك ، و المعايير الاجتماعية و العادات و التقاليد.

و تجدر الإشارة إلى أن تصنيفات الثقافة إلى مادي معنوية هي فقط من اجل وصف المكونات الثقافية ، لكن الجانب المعنوي هو الطاغي على مفهوم الثقافة ، حتى أن العناصر المادية منها لا تتضح ماهيتها إلا من خلال الأثر و الانطباع الذي تتركه في نفوس الأشخاص ، لأنها ليست قيمة في حد ذاتها ، لكنها وسيلة للتثاقف<sup>1</sup>.

و تتمثل هذه المكونات في :

<sup>1</sup>-الموقع الإلكتروني: <http://www.noonbooks.dz/reader/pdf/index/bookId/21977> محمد عبد العليم مرسى ،

الثقافة و الغزو الثقافي في دول الخليج العربي "نظرة إسلامية"، مكتبة العكيبات ، ط1، الرياض، ص: 27، بتصرف.

1-التكنولوجيا: و هي عبارة عن الطريقة التي يستخدمها الإنسان للسيطرة على الطبيعة من اجل اقتناء حاجياته ، الأدوات و الأسلحة و الأواني ،الملابس و المساكن ، و تساهم في التغيير الاجتماعي من خلال تغيير طرق الإنتاج و ما يمكن أن تحدثه من تغيير في التصرف حيال ذلك.

2-الثقافة الرمزية: و هي تتمثل في الأساليب التي يستخدمها الأفراد لاكتساب معرفة جديدة ، و لتمرير آرائهم و أفكارهم ، حيث تعتبر اللغة من أهم الوسائل الرمزية.

3-المعتقدات والدين: و تضم الطريقة التي يفسر بها الأفراد الظواهر الكونية المحيطة به ، حتى تصبح جزء من تفكيره ، و يقصد بذلك مفهوم الدين لدى الشعوب البدائية ، لكن الأديان السماوية فهي فوق هذه التفسيرات ، و تعتبر خارجة عن التفسير السوسولوجي لان معتقدات لا نقاش فيها <sup>1</sup>.

4-التنظيم الاجتماعي : و يقصد بالتنظيم الاجتماعي تلك العلاقات المنظمة لسلوك الأفراد مع بعضها البعض و مع المجتمعات الأخرى.

5-الاقتصاد: و يشمل السلوك و التصرفات التي تتعلق بالإنتاج و ما يحيط به من عمليات و التوزيع و الاستهلاك السلع و البضائع.

6-العادات و التقاليد : و تشمل العادات الفردية و الجماعية ، و التي تعتبر جزء من الثقافة العامة و لا تتعارض معها ، تتميز العادات الاجتماعية لأنها لها خصائص الظاهرة الاجتماعية باعتبارها تنشأ من المجتمع و تمارس فيه و تتسم بصفة إلزامية ، و القهر الاجتماعي .

7-القيم : تلك الأفكار المجردة في النظر إلى الأمور ، و الحكم عليها لبيان الخير و الشر ، المكروه و المقبول <sup>2</sup>.

### ج- تصنيفات الثقافة:

يرى « رالف لينتون» أن الثقافة تصنف إلى :

<sup>1</sup> -الموقع الالكتروني: <http://www.noonbooks.dz/reader/pdf/index/bookId/36466> ، محمد عاطف غيث، دراسات في علم الاجتماع نظريات وتطبيقات، دار النهضة ، ط1، بيروت ، 1985 ، 2014/09/22 ، 15:33 ، ص: 73 ، بتصرف.

<sup>1</sup> -الموقع الالكتروني: <http://www.noonbooks.dz/reader/pdf/index/bookId/8745> ، معن خليل عمر و آخرون، المدخل إلى علم الاجتماع ، دار الشروق ، ط1، عمان ، 2006 ، / 2014/10/20 ، ص: 181 ، بتصرف.

1- **العموميات** : و هي تلك الخصائص العامة للثقافة ، و التي تعبر عن الجزء العمومي للجانب الخاص للمجتمع ، و تشمل عناصر العمومية للثقافة على : الدين ، اللغة ، العادات ، الأنماط السلوكية ، طريقة المأكل و الملبس و المسكن .

2- **الخصوصيات** : إذا كانت العموميات تعبر عن هوية المجتمع ، فان الخصوصيات هي الجانب الأكثر خصوصية من عموميات المجتمع أو ما يطلق عليه : "الثقافة الفرعية" ، تظهر الخصوصيات الثقافية في المجتمعات التي تتميز بالرقعة الجغرافية الكبيرة و التركيبة السكانية المعقدة ، بينما تضمحل هذه الخصوصيات في المجتمعات ذات الرقعة الجغرافية الصغيرة و التركيبة السكانية البسيطة " <sup>1</sup> ، و تعتبر **الخصوصيات الثقافية** هي أساس إثراء الدراسات السوسولوجية ، و هي عادات، تقاليد" <sup>2</sup> .تنقسم إلى :

-**خصوصيات اجتماعية** : و هي تلك العناصر الثقافية المميزة لجماعة من أفراد المجتمع ، و تظهر من خلال أنماط سلوكية مثل : "قيم ، العادات و التقاليد".

-**خصوصيات مهنية**: و هي تلك الخصوصية التي تمثل أي مهنة ، و التي تتشكل و تظهر من خلال عملية التفاعل بين أفراد الجماعة المهنية ، و تستخدم رموز من صميم هذه المهنة ، فينتج ما يسمى ب : العادات المهنية ، المهارات المهنية ، و تدخل فيها أيضا جميع التعديلات التي صاحبت ظهور هذه المهنة و التي ساهم فيها التغير الاجتماعي المدعوم بالتغير التكنولوجي. و يعرب **عصام منصور** أن :

3- **المتغيرات** : هي ذلك الجانب غير الثابت في الثقافة ، و المتمثل في تلك الجوانب الدخيلة من الثقافات الأخرى التي تضاف إلى الثقافة الأصيلة تتمثل مصادرها في :

- **الاقتباس** : و يقصد **بالاقتباس الثقافي** : عملية الامتثال الإرادي للثقافات الغيرية ، و لا يقصد به استبدالها و إنما تشير إلى تحسين أو تعديل بعض الجوانب من الثقافة الأصيلة من

<sup>1</sup> -الموقع الإلكتروني: [www.arabgeographers.net/vb/threads/arab17260](http://www.arabgeographers.net/vb/threads/arab17260) مايك كراغ ، ترجمة : سعيد منتاق ، الجغرافيا الثقافية ، "أهمية الجغرافيا في تفسير الظواهر الإنسانية" ، مطابع السياسة ، ط1، الكويت، 2005 ، 201/10/22 ، 14:56 ، ص:110، بتصرف.

<sup>2</sup> -عصام منصور ، **مدخل إلى علم الاجتماع** ، دار الخليج ، ط1، عمان ، 2010 ، ص: 72.

اجل التكيف مع المعطيات الجديدة للحياة ، يستجيب الأفراد لهذا الامتثال الثقافي من خلال: الرحلات السياحية ، السفر إلى بعض البقاع من الأرض من اجل التعلم .

- الغزو الثقافي : يتم من خلاله محاولة سلب و ضرب كيان الثقافة الأصيلة و محاولة استبدالها بثقافات مضادة لها في المضمون بطريقة مخططة و مقصودة ، يمكن اعتبار الغزو الثقافي الوجه الجديد للغزو أو ما يطلق عليه "الغزو اللطيف" ، قد يظهر في شكل تقديم مساعدات مادية ، كما قد يظهر من خلال تسريع الوتيرة الثقافية من خلال عوامل مادية مثل "الانترنت" ، يحدث الاستلاب الثقافي عادة عندما يتم التركيز على الوسائل دون الغايات ، أو عندما تصبح الوسائل هي الغايات ، اكبر مثال على ذلك : الاختراع هو مجرد وسيلة لتسهيل الكيفيات في الحياة و هو وسيلة لكسب الوقت و اختصار الجهد و تحقيق أفضل النتائج ، لكن تختلف أساليب الاستجابة له فمنهم من يعتبره وسيلة فيقوم باستغلاله أحسن استغلال و يحقق من خلاله طموحاته ، في حين يجذب البعض الآخر إلى الاختراع بطريقة لا واعية مع انخفاض ملحوظ في درجة و عيهم بطريقة أو مواطن استخدامه ، فيتحولون مع الوقت إلى تابعين للاختراع و ليس مجرد مستخدمين له ، مثال : الانترنت ، الموضة .

د-الاتجاهات النظرية المفسرة للثقافة: يرى حسين عبد الحميد رشوان أن هناك عدة

اتجاهات لدراسة الثقافة: ألا و هي:

1-الاتجاه المثالي: حيث يفسر أنصار هذا الاتجاه الثقافة في ضوء المثل المجردة على غرار: العادات الاجتماعية ، و التقاليد ، باعتبار أن الثقافة في هذه الحالة عبارة عن أنماط مثالية للسلوك ، يبالغ أنصار هذا الاتجاه في تعظيم الجانب المثالي للثقافة و المتمثل في: الآراء و الطرق و الأفكار و بالمقابل يهملون الجانب المادي للثقافة ، و من أهم أنصار هذا الاتجاه «رالف لينتون»، «بيتريم سوروكين»، «شبنجلر».

2-الاتجاه الواقعي: و هو عكس الاتجاه المثالي ، حيث أن أنصاره يرون انه لا يمكن فصل الثقافة عن الحياة الواقعية المادية بكل حذافيرها، و يرون أن أهم ميزة يجب أن تتوفر في الثقافة هي: أن تكون لصيقة بالواقع المادي ، و ليس مجرد أفكار مثالية مجردة عن ما يجب أن

يكون ، بل الأحرى بها أن تفسر ما هو موجود وواقع ، من أهم أنصار هذا الاتجاه : «برنت تايلور» و «مالينوفيسكي» .

**3-الاتجاه الوصفي:** يجمع هذا الاتجاه بين الاتجاهين السابقين ، من حيث انه يهتم بتصوير مظاهر العادات الاجتماعية في المجتمع المحلي ، ووصفها من خلال إبراز طبيعة استجابة الأفراد لهذه العادات و من أهم أنصار هذا الاتجاه : «فرانس بواس» .

**4-الاتجاه التاريخي :** يختص أنصار هذا الاتجاه في توضيح تاريخ الثقافات ، حيث قاموا بتقصي الطرق التي أدت إلى تشكل و بروز الأفكار و العادات الاجتماعية و التقاليد ، بما في ذلك المراحل التاريخية التي اجتازتها للوصول إلى مرحلة الثبات.

**5-الاتجاه التطوري:** أما الجانب التطوري فهو جزء لا يتجزأ من الاتجاه التاريخي ، فإذا كان الاتجاه التاريخي يهتم بسرد المكونات الثقافية في مجتمع ما ، فإن الاتجاه التطوري يصب اهتمامه في قياس جوانب التطور ابتداء من النشأة إلى كافة مراحل النمو ، و كيف تمت عملية التطور ، و عوامل الإخفاق و التدهور و أصول و مصادر هذه الثقافة المعينة.

### ثالثا: ماهية البناء الاجتماعي الثقافي:

**1- تعريف البناء الاجتماعي الثقافي و خصائصه:** هو ذلك الكيان الذي ينشا من خلال تفاعل الثقافة مع المجتمع ، و يمكن استخدامه على حد قول "كروبر" : يمكن استخدام هذا المصطلح للتمييز بين ما هو اجتماعي و ما هو ثقافي<sup>1</sup>.

**2-خصائص البناء الاجتماعي الثقافي :** حيث تتضح خصائصه من خلال تحليل العلاقة القائمة بين الثقافة و التنظيم الاجتماعية :

**-علاقة الثقافة بالتنظيم الاجتماعي:**

<sup>1</sup> -محمد السويدي ، مفاهيم علم الاجتماع الثقافي و مصطلحاته ، المؤسسة الوطنية للكتاب و الدار التونسية ، ط1، الجزائر، 1991،ص: 24.

يصعب التمييز بين ما هو اجتماعي وما هو ثقافي ، حيث يذوب الاجتماعي في الثقافي ، و يندرج الثقافي ضمن الإطار الاجتماعي ، حيث أن الشرط الرئيسي لوجود أي مجتمع هو أن توجد جماعة اجتماعية ، بينها معايير ثقافة و إلا لا يمكننا أن نفصل بينها و بين أي تجمع آخر سواء كان حيواني أو أي وجود مادي . و بهذا الصدد يرى : «جونسون هايري» : " أن الثقافة وجود محسوس لكن نتائجه قابلة للملاحظة"<sup>1</sup>.

لكن في الغالب ، تأخذ هذه العلاقة شكلين أساسيين :

\* قد تكون هذه العلاقة عبارة عن تكامل و تداخل ، إذا كان المجتمعات المعنية متجانسة الأنماط الثقافية ، على سبيل المثال : المجتمعات العربية الإسلامية ، فإنها تحتوي على قدر كبير من التجانس في العادات و التقاليد ، لذلك تكون متشابهة في العموميات الثقافية .

\* أما في حال المجتمعات المركبة ذات القوميات المختلفة و بالتالي تكون الأنماط الثقافية غير متماثلة فيما بينها ، حيث يطلق على هذا التناقض الثقافي ب : "الثقافات الفرعية، لا تعبر الثقافات عن التناقض الاجتماعي الثقافي بقدر ما تعبر عن تكامل الأجزاء و في الأخير هي جزء لا يتجزأ من الثقافة العامة المكونة لهوية الأمة و الوحدة الأساسية لدراسة الثقافات العامة و استدراك مدى تكاملها ، و يرى : احمد بن نعمان أن لكل ثقافة فرعية موجّهات يمكن أن نطلق عليها معايير تصنيف الثقافات الفرعية و هي تتمثل في :

\*العرق: يبرز دور العرق في تشكل الثقافات الفرعية من خلال عامل: الهجرة ، حيث ساهمت حركة الهجرة الوافدة إلى بعض مناطق العالم إلى تشكل هويات ثقافية من سلالات مختلفة تجمعها الوحدة السياسية مع اختلاف رموزها الثقافية ، و الذي ربما ساهم في ظهور بعض الظواهر المصاحبة لهذا الوضع ، مثل : العنصرية التي سادت و لا تزال تسود الولايات المتحدة الأمريكية ، إزاء تلك السلالات التي هجرت إليها و ظلت منعزلة على المجتمع الأمريكي : مثل ، من خلال التعصب الذي يمارسه الأمريكيين الانجليز على الأمريكيين من الدرجات الاجتماعية الأخرى على حد قولهم و اكبر مثال هو التمييز العنصري ضد : : الزنوج و اللاتينيين.

\* البيئة الجغرافية :

<sup>1</sup> -مهاز حلو ، علي وطفة ، الشباب قيم و اتجاهات و مواقف ، مطبعة الاتحاد ، 1ط ، دمشق ، 1995 ، ص: 32.

حيث تؤثر المناطق الجغرافية غير المتجانسة ضمن القطر الجغرافي الواحد مثل : الصحاري و الجبال على تمايز الأنماط الثقافية فيما بينها، و المناطق الباردة و كذا المناطق الحارة .

حيث يعمل كل من : النشاط الاقتصادي و المناخ الطبيعي على تشكل أنماط ثقافية فرعية عبر هذه البيئات الجغرافية . و بالتالي تتشكل الاختلافات التي نعرفها في : المأكل و اللبس ووسائل النقل و ما يتبعها من طقوس أداء خاصة بها. من ابرز الأمثلة على هذه الحالة: الجزائر ، حيث تتمتع الجزائر بشساعة جغرافية سمحت بظهور اختلافات جغرافية بارزة بين الشمال و الجنوب و الشرق و الغرب ، لنجد في الأخير أن سهولها و تلالها و جبالها الباردة و صحاريها الحارة الملتهبة ، وضعتنا أمام اختلاف ثقافي متأثر بالدرجة الأولى بهذه الظواهر الطبيعية و بالتالي نجد ذلك الاختلاف في تفاصيل الأكل و الشرب و اللباس و المسكن و العادات و التقاليد.

لكن هذه الاختلافات في الثقافات الفرعية الناجمة على البيئة الجغرافية لا تتعارض مع الثقافة العامة الوطنية ، إلا إذا تعدت الحدود الجغرافية إلى قضايا ثقافية أكثر تعقيدا من مجرد البيئة الجغرافية ، مثل قضايا اللغة و الدين .

\* الدين: يساهم الدين في خلق ثقافات فرعية من خلال اختلاف الديانات السائدة في المجتمع الواحد سواء تواجدت في بيئة جغرافية واحدة أو في بيئات جغرافية مختلفة ، و تعتبر الطوائف الدينية أهم وجه الثقافات الفرعية المعبرة عن الاختلاف الثقافي ، نذكر على سبيل المثال ، حالة : السودان و لبنان في العالم العربي ، لا توجد فروق جغرافية كبيرة تذكر بين أقطارها الجغرافية ، لكن بالمقابل تحتوي على فروق عرقية دينية .

في سبيل التفرقة نوضح أن الثقافة الفرعية الناجمة على الاختلاف الجغرافي إنما تدل على الجانب المادي للثقافة بأبعاده المعروفة : اللبس ، المأكل ، الشراب ، المسكن . أما الشق المتعلق بالدين فهو يعبر عن الجوانب المعنوية للثقافة الفرعية.

\* اللغة: إذا كانت الثقافة الفرعية المدعومة بالدين أساسها تشكل الطوائف الدينية ، فإن الثقافة الفرعية المدعومة باللغة أساسها تشكل الطوائف اللغوية ، تتميز اللغة المكتوبة بأهميتها و قدرتها على البقاء ، لأنها مرتبطة بعناصر الثقافة المادية و اللامادية لأنها أسلوب التواصل التي تنتقل عبر الأجيال. و يظهر جوهر البناء السوسيوثقافي من خلال :



3- العمليات السوسيوثقافية : لا يمكن تناول العمليات السوسيوثقافية دون التطرق إلى التفاعل الاجتماعي ، حيث يعتبر التفاعل الاجتماعي هو جوهر التكوين السوسيوثقافي ، حيث من خلال تكرار نمط معين التفاعل يتكون النظام الاجتماعي ، و تتمثل هذه العمليات في : التعاون ، التعارض ، التمايز في الأدوار و المكانات و يعتبر التفاعل أداة للتكوين الثقافي من خلال شكله :

\*المباشر : في كل أنماط الاتصال الجسدي بين الأفراد ، مثل : العراك ، كما يمكن أن يتمثل في جهود العمل ، و كذا الأعمال الترفيهية .

\*الرمزي: المتمثل في اللغة المنطوقة أو المكتوبة ، من إشارات و أصوات ، أو حتى استجابات واضحة للتعبير عن موضوعات أو أفعال بطريقة ضمنية أو متوقعة .

حيث يساهم في إثراء هذا التفاعل الاجتماعي :

\*الجماعات الأولية : حيث تحمل على عاتقها زرع الأشكال الأساسية للتفاعل ، من خلال الأدوار و المكانات التي يأخذها الفرد في جماعته المرجعية الأساسية ، و التي غالبا تكون ادوار و مكانات موروثة . ثم يأتي بعد ذلك دور :

\*الجماعات الثانوية : حيث يستفيد الفرد من الأدوار التي اكتسبها من خلال مكانته

الجماعة الأساسية في توجيه استجاباته و ردود فعله من خلال عضويته في الجماعات الثانوية ، حيث يمكن اعتبار ردود فعل الفرد نحو سلطة أبويه قاعدة أساسية في تكوين اتجاهاته فيما يخص طاعة القانون أو القيادة في الحياة العامة<sup>1</sup> .

ب- مكونات البناء الاجتماعي الثقافي :

يتوافق البناء الاجتماعي الثقافي مع البناء المعياري للمجتمع ، و هو يتمثل في نظام من الأعضاء و الوظائف التي تميل إلى الاحتفاظ بنفسها بعيدة عن بعض عوامل الهدم و التحطيم ، و هو يعكس الجانب المعنوي للحياة الإنسانية والذي يمنحها الأصالة و القوة و يميزها عن غيرها من المجتمعات .

<sup>1</sup> - احمد محمد بيومي ، علم الاجتماع الثقافي ، دار المعرفة الجامعية ، ط1، الإسكندرية ، 2009، ص ص، 215-216، بتصرف.

يوضح البناء المعياري للمجتمع تأثير الثقافة في المجتمع ، كما يعكس تأثير المجتمع في الثقافة ينتج عن هذا التأثير و التأثير بين الثقافة و المجتمع ، حيث تبرز وظائفه من خلال القيم السوسيوثقافية.

#### 1- ماهية القيم السوسيوثقافية:

-تعريف القيم السوسيوثقافية : و هي الوحدة الخام في البناء المعياري للمجتمعات .

#### -التحليل السوسيوولوجي للقيم الاجتماعية :

لقد اعتبر علماء الاجتماع الأوائل "القيم" ، بمثابة موجّهات للـ **فعل الاجتماعي** بغض النظر عن مصادرها، سواء كانت داخلية أمثال « **ماكس فيبر** » أو خارجية حسب رأي « **دوركايم** » ، أو داخلي و خارجي معا على حد رأي : « **بارسونز** ». و كما يعتبر علماء الاجتماع القيم من الأمور التي تمنحنا لمحة حول البناء الاجتماعي للمجتمعات المختلفة ، و لا يتطرقون إلى مكانتها الجوهرية أو مدى صحتها بقدر ما يهتمون بوصف تطبيقها من خلال التفاعل الاجتماعي بين الأفراد ، و يعتبرونها بمثابة نافذة مطلّة على الطابع السيكوسوسيوولوجي للأفراد، وتعطي فكرة عن مستوى الاجتماعي للأفراد و المجتمعات<sup>1</sup>.

و هم يرون أن الفرد يستقي القيم من المجتمع عبر عملية **التنشئة الاجتماعية** و بالخصوص من خلال التزويد بالثقافة ، و بناءا على هذا يرى هؤلاء أن : "القيم مجموعة الأحكام المعيارية المتصلة بمضامين واقعية يتشربها الفرد من خلال تفاعله مع المواقف و الخبرات المختلفة ، و يشترط أن تنال قبولا من جماعة اجتماعية " .

حيث يقر " **ايميل دوركايم** " باجتماعية القيم من خلال **البناء الأخلاقي** للمجتمعات، حيث يرى أن لكل مجتمع نظام أخلاقي خاص ينمو و يترعرع في خضم المجتمع ، و بناءا عليه يرى أن القيم هي :القيم هي نتاج اجتماعي لعوامل اجتماعية يحمل خصائص هذا المجتمع التي تميزه عن غيره من المجتمعات .

<sup>1</sup> - بلقاسم سلاطينية و آخرون، **الفعالية التنظيمية في المؤسسة " مدخل سوسيوولوجي"**، دار الفجر ، ط1، القاهرة، 2013، ص:47، بتصرف.

أما ماكس فيبر ، فيرى أن القيم هي موجّهات السلوك ، و هي تعمل بشكل ضاغط لتقويم السلوك الإنساني .

أما :«تالكوت بارسونز» ، فيرى أن القيم : عبارة عن إنتاج سوسيوثقافي ، فهي تتكون ضمن البناء الثقافي للمجتمع ، و تتجلى من خلال نسق الأفكار و الرموز<sup>1</sup> .

أما من حيث التناول الأكاديمي ل هؤلاء السوسيولوجيين، فنجد أن «دوركايم» عالج مسألة القيم من خلال تطرقه لدراسة تقسيم العمل، المتضمنة في أطروحته الشهيرة ، فهو يرى أن تقسيم العمل يؤدي إلى ظهور «الانوميا» و فقدان الاندماج الاجتماعي ، وبالتالي فإن المجتمع يحتاج إلى إقامة تضامن اجتماعي من نوع آخر يتناسب مع ظاهرة تقسيم العمل الجديدة ألا وهو : «التضامن العضوي» .

أما «بارسونز»، فقد أولى اهتمام هو الآخر لقضية القيم ، من خلال نظرية «الفعل و النسق الاجتماعي» ، حيث يرى أن القيم هي موجّهات الفعل الاجتماعي ، و أن أي مجتمع يريد أن ضمن بقائه ، عليه أن يعمل على تجديد قيمه ، و أن الأفعال الاجتماعية تستطيع أن تكون في توافق إذا كان هناك توافق بين الفاعلين الاجتماعيين مع معايير المجتمع و قيمه<sup>2</sup>.

- دور الثقافة في تحديد قيم أفراد المجتمع: يمثل النسق القيمي الرابط بين الثقافة و مكوناتها ، حيث يتحدد النسق القيمي اثر تلاحم جملة من العوامل المختلفة:

\*العوامل الدينية: من خلال عملية احترام الأفراد لمقدساتهم ، و المعتقدات السائدة في أوساطهم.

\*العوامل التاريخية : و يقصد بها مجمل الخبرات التاريخية ، و أثرها في تشكيل هوية المجتمع الخاصة .

<sup>1</sup>-الموقع الإلكتروني: [www.univ-eloued.dz/rers/images/.../H092014072.pdf](http://www.univ-eloued.dz/rers/images/.../H092014072.pdf) الجموعي مومن بكوش، القيم الاجتماعية-مقاربة نفسية و اجتماعية، مجلة الدراسات و البحوث الاجتماعية ، العدد :08، جامعة الوادي، 15/07/2014، 21:45، بتصرف.

<sup>2</sup>-عبد العالي دبلّة ، مدخل إلى التحليل السوسولوجي ، دار الخلدونية ، ط1، الجزائر ، 2011، صص:91-92، بتصرف.

\*العوامل السياسية: حيث تعتبر السياسة جزء من النظام العام الذي يحكم المجتمع من خلال توضيح طريقة خضوع الأفراد للسلطة الرسمية .

\*العوامل الاجتماعية: تتمثل في عنصر العادات و التقاليد ،تظهر و تتطور عبر العصور، و تدخل ضمن الحضور الاجتماعي للأفراد ،و بالتالي تؤثر في طريقة تجمعهم و تفاعلهم و كذا نظرتهم للأمور .

\*العوامل الاقتصادية: يساهم الاقتصاد في تشكيل النسق القيمي ، من خلال الآثار التي تتركها النشاطات الاقتصادية السائدة في المجتمعات ، و كذا كيفية السعي لتحقيق الحاجات الأساسية<sup>1</sup> .

2-تمثلات القيم السوسيو ثقافية : تتمثل القيم السوسيو ثقافية في : تلك القوالب الثقافية التي تتشكل من خلال علاقات الأفراد و الجماعات و تعمل على تفعيل الشرعية الاجتماعية للبناء الاجتماعي الثقافي ، و تمنحه صفة التجانس .و تمنحه صفة الاستمرارية . و تظهر من خلال:

-التراث الشعبي (الفلكلور):

\*مفهومه : يعرف الفلكلور أو التراث الشعبي على أنه : علم يهتم بالإبداعات النفسية التي تعبر عن نمط حياة مجتمع ما ، و تضم جملة متجددة من الصلات بين ما هو قديم و أصيل ،مع ما هو نابع من صميم مجتمع ما .و هو مادة ثقافية تسير تطور بعض المجتمعات ،لأنها لا تقف في وجه العلم والمعرفة ، لكنه جزء مهم من كيان هذا المجتمع .

يعتبر التراث الشعبي من أهم مقومات البناء الاجتماعي الثقافي ، و يقصد به مظاهر الحياة الشعبية المشتركة بين جماعات مجتمع ما ، و هي تشكل مجموع الإنتاج الثقافي الروحي الذي يورث اجتماعيا عبر الأجيال الاجتماعية و له قوة معيارية بالنسبة لأفراد هذا المجتمع تجعل الأفراد يستجيبون له رغم الفروقات الطبقة<sup>2</sup> .

\* خصائصه:

<sup>1</sup>-بوفانجة غياث، تحولات ثقافية"الرهان الحضاري"، دار الوفاء ، ط1، إسكندرية،2007، ص ص:24-25، بتصرف.  
<sup>2</sup> -عزام المطور ، الفلكلور "التراث الشعبي" ، "الموضوعات ، الأساليب ، المناهج"، دار أسامة، ط1، عمان ، 2007 ، ص: ، بتصرف.

- يعتبر الفلكلور بمثابة متنفس للمشاعر الإنسانية بالنسبة لبعض الشعوب ، مثل الشعوب العربية ، كما يشكل ذلك النموذج المثالي الذي يسعى كل أفراد المجتمع إلى تحقيقه و الامتثال به
- كما يظهر على انه مرآة عاكسة ذات دلالات مختلفة ، تنصب فيها عدة اهتمامات من ضمنها الطابع السياسي ، لأنها تدل خصوصية المنطقة التي تتبع منها و بالتالي تجب مراعاة هذه الخصوصية لأغراض عامة قبل الخاصة ، و بالتالي يكون لها وزن سياسي دولي.
- أضف إلى ذلك أن الفلكلور يكون قابل للتعديل و مجارة الواقع ، مع ضمان استمراره في كل زمان و مكان بما يتناسب مع الظروف الزمنية و المكانية التي تصاحبه.
- يبدو مظهره الحضاري في عدة أنماط : زينة ، زخرفة، عمل،لباس،مأكل ،مضرب،كرم الضيافة ،نوعية البناء،عادات الاحتفال بمراسيم الزواج و الختان و حتى مراسيم الوفاة و الجنائز .
- \* أهميته : فتنمثل في :
- انه يعبر عن قوة تأثير الماضي في الحاضر ،و أن كيان المجتمعات يتجلى في عاداتها و تقاليدها و نظرتها و حكمها على الأمور الحياتية.
- و لهذا فان شخصية أي امة أو مجتمع تتجسد عن طريق ربط القيم و أشكال التصرف الاجتماعي من عادات و تقاليد ب مواقف اجتماعية محددة : كالعمل ، الإنتاج، الاستهلاك ، الزواج ، الإنجاب،العلاقات الإنسانية ، التعاون ، الملكية ،الأكل الشعبي ، اللباس ، و مجالات أخرى <sup>1</sup>.
- من خلال توافق الأفراد ضمن الجماعات على نفس الأهداف و الرموز التي تخص النظام الاجتماعي ، فان هذا يعزز شعورهم بالانتماء، حيث ينتقل هذا الشعور بالتوافق من خلال عملية التنشئة الاجتماعية <sup>2</sup>.
- \* **عناصره** : و تتركز عناصر التراث الشعبي في:

1 -الثقافة و التراث القومي ، المنظمة العربية للتربية و الثقافة و العلوم ، ط1، تونس، 1992، ص ص: 169-170، بتصرف.

2 -الموقع الالكتروني: [www.dz-sociologie.blogspot](http://www.dz-sociologie.blogspot) حسينة بوعدة ، التراث الثقافي و دوره في التضامن الاجتماعي ، من اجل مقاربة سوسولوجية ، 16/06/2014، 22:18، بتصرف.

■ المعتقدات : و تدل على تلك الأفكار التي يؤمن بها أفراد مجتمع ما و التي تتعلق بالعالم الخارجي الماورائي ، و هي تنقسم إلى نوعين :

○ معتقدات دينية : و يقصد بها تلك المعتقدات التي لها صلة بالنصوص الدينية المنقولة بصرف النظر عن نوع الديانة، حيث أن الفلكلور لا يركز دراساته عليها لأنها أمور لا نقاش فيها

○ معتقدات ذات صبغة إيمانية : و هو تلك الممارسات الدينية التي تتم بعيد عن تأطير المؤسسة الرسمية الدينية ، و هي تختلف باختلاف الثقافات و النظم الاجتماعية و تعدد الرموز الثقافية ، و الأحوال الاقتصادية و أساليب المعيشة ، فقد تتمثل هذه الممارسات في زيارة الأضرحة و المزارات ، مع الإيمان بوجود الأولياء الصالحين بمثابة وسطاء بين الأفراد و الله<sup>1</sup>.

وان قتل البوم جالب للحظ السيئ ، حيث تتميز بأنها : حبيسة في صدور الناس، يتبعها خيال فردي لكي يمنحها طابعها الخاص ، و لها تلك القوة المعيارية التي تجعلها تسيطر على كل طبقات المجتمع بغض النظر على (الثقافة أو حتى الموطن).

■ العادات الاجتماعية :

○ تعريفها : يعرفها "جلن و جلن" بأنها: سلوك متكرر يكتسب اجتماعيا ، و يتعلم اجتماعيا ، يمارس اجتماعيا ، و يتوارث اجتماعيا ، و يستثن ذلك تلك السلوكيات المتكررة الخاصة بالأفراد بشكلها الشخصي، إنما تختص العادات الاجتماعية بنها سلوك جماعي موحد و ليس سلوك خاص بفرد معين و حيث أن أهم خاصيتين يجب أن تتوفر فيهما و تميزاها عن العادات الأخرى : التكرار و القبول من العامة .

○ خصائصها : حيث يذهب احمد بن نعمان إلى أن العادات الاجتماعية تتميز بمجموعة صفات:

✓ الصفة الاجتماعية: أي أنها نتاج المجتمع ، عن طريق التفاعل الاجتماعي .

✓ الصفة الوراثية : و تستمد هذه الصفة باعتبارها جزء من تراث متوارث عن طريق

الأجيال .

<sup>1</sup> - الموقع الإلكتروني: [dz-sociologie.blogspot.com](http://dz-sociologie.blogspot.com) حليم بركات ، المجتمع العربي في القرن العشرين، مركز دراسات الوحدة العربية ، ط1، بيروت ، 2008 ، 2013/05/15 ، 15:45 ، بتصرف.

- ✓ الصفة المعيارية : تعتبر العادات ذات إطار مرجعي لتقويم سلوك العامة ، عن طريق الاستحسان أو الاستنكار .
- ✓ الارتباط بالزمان و المكان : تتميز العادات الاجتماعية بأنها لها صلة بظروف المجتمع الذي نشأت فيه ، فقد تكون لها علاقة بفصل من فصول السنة ، أو احد المواسم الزراعية ، أو الأعياد الدينية ، أو بأراضي مقدسة ، أو حتى بأضرحة الأولياء كما الحال بالنسبة للاحتفالات الشعبية<sup>1</sup>.
- وظائفها : رغم اختلاف العادات الاجتماعية بين المجتمعات البشرية ، إلا أنها لها نفس الوظائف بالنسبة لجميع المجتمعات ، فهي تتشارك في :
- ✓ وظيفة التوجيه: تعتبر العادات الاجتماعية من الموجهات الأساسية التي تعطي فكرة للفرد على السلوك المتوقع منه في المجتمع الذي يعيش ضمنه ، حيث أن كل موقف يستدعي عادة تمنحه معنى متعارف عليه ضمن الجماعة ، مثل : سلوك التحية و إلقاء السلام يصحبه عادة بمثابة اماءة تدل على نوع من التلاحم بين أفراد الجماعة أو المجتمع.
- ✓ وظيفة اقتصادية: حيث أن العادات بمثابة قوالب جاهزة للسلوك ، تختصر على الفرد نماذج سلوك معينة في مواقف معينة ، و في هذا الخصوص يقول "كولي": أن مسابرة العادات عملية رخيصة نفسياً" ، توفر على الفرد عناء البحث عن تصرف امثل لبعض المواقف ، وتبعد عنه حيرة الظهور بسلوك جديد لهذا الموقف<sup>2</sup>.
- ✓ وظيفة جمالية : تتمثل في منح الفرد تقنيات في التعامل مع الحياة و الناس ، و يكمن الجمال في هذا الأمر في ما يعرف بالتصرف اللائق المستصاغ من المجتمع ، مثل : تقديم الهدايا و المساعدات ، و يذكرنا هذا ب: فن آداب المجتمع أو ما يعرف ب: "التيكيت" و الذي يسهل كيفية إظهار الجانب الوجداني في التعامل مع الأمور الحياتية و مع الأفراد في نفس الوقت .
- ✓ وظيفة توقعية : تأتي هذه الوظيفة مترادفة مع الوظيفة التوجيهية ، حيث أن توجيه سلوك الفرد من خلال العادات الاجتماعية ، جعل منه سلوكا متوقعا كلما استدعى الأمر ، فبمجرد درايئنا بالعادات الاجتماعية التي تسود مجتمع ما فان هذا يخولنا القدرة على توقع

<sup>1</sup> - نفس المرجع السابق، ص ص: 316-318.

<sup>2</sup> - مصلح الصالح ، الضبط الاجتماعي ، الوراق ، ط1، عمان ، 2004 ، ص ص: 197-198 ، بتصرف.

- السلوك الذي تثيره هذه العادة ، و كلما زادت إمكانية توقع سلوك الفرد تحولت هذه التوقعات إلى عادة اجتماعية .
- ✓ وظيفة ضبطية : حيث تدور هذه الوظيفة مضمون الوظائف الأربعة السابقة ، و هو التنظيم و الضبط ، من خلال تنظيم أساس معاملات الأفراد فيما بينهم ، توضيح حدود الجائز المقبول ، كما تنبه إلى المستهجن و غير اللائق .
- ✓ وظيفة التدعيم الروحي : تعتبر العادات الاجتماعية بمثابة الرابط الذي يساهم في تقوية المصالح المشتركة للأفراد المنضمين لجماعة ما ، كما أنها وسيلة للمحافظة على التراث الثقافي للجماعات المجتمعات في حال التعرض لجماعات مضادة معادية ، و في نفس الوقت تعمل العادات الاجتماعية على إدماج الجماعات الاجتماعية ذات الثقافات الفرعية في الجماعات الكبرى .
- ✓ وظيفة التضامن والتكافل الاجتماعيين: من خلال عمل كل ثقافة فرعية على تضامن جماعاتها مع الجماعة الكلية ، فتتوحد الجماعات الثقافية الفرعية مع لجماعة الثقافية الكلية ، و الحفاظ على التراث الكلي المشترك<sup>1</sup> .
- أما **التقاليد**: فيقول فيها **مصلح الصالح** : أنها عبارة عن جملة من القواعد العامة للسلوك التي تتميز بها فئات أو طبقات معينة ، و تمنحها الصفة المميزة لها ، على أن تتوارث و يتم من خلالها تقليد الخلف للسلف ، حيث يمكن أن نقول على سلوك انه تقليدي إذا زاولته الجماعة لفترات زمنية طويلة. تقليدا لسلوك القدامى و توارثا عنهم .
- خصائصها :حيث تتميز التقاليد بأن:
- ✓ لها خاصية التعمد : حيث يتم نقلها قصدا عبر الأجيال من خلال عملية التنشئة الاجتماعية .
- ✓ خاصية التوريث: تعتبر خاصية التوريث من الصفات التي يتميز بها التقليد ، حيث نظرا للخصوصية و القدسية التي يحظى بها التقليد فان السلف يحرصون على تكراره و التمسك به و بالتالي نقله للجيل التالي .
- ✓ صعوبة تغيير التقاليد : لأننا نكتسبها من أشخاص يحظون بتقنتنا و احترامنا ، لذلك يطلع عليها في بعض الأحيان : " وديعة اجتماعي " أي: أمانة السلف للخلف.

<sup>1</sup> - نفس المرجع ، ص ص: 201-202، بتصرف.



✓ كما تعتبر التقاليد بمثابة عادات مريحة ، تبعث على النفس الطمأنينة ، خاصة أنها لا تتطلب جهدا كبيرا التمسك بها ، لأنها عادات جماعية تتساوى الأفراد و الجماعات في الخضوع لها .

✓ خاصية الرمزية : أي أن لها دلالاتها الاجتماعية الخاصة ، وكذا رموزها التي تجعلها ترسخ في نفوس الجماعات بشكل لا شعوري .

✓ خاصية القهر الاجتماعي: نظرا لما تتميز به من قوة جزائية في حال انتهكت من طرف احد أفراد الجماعة المميزة لها.

○ أهميتها: في كونها تمنح هي الأخرى الأفراد أساليب للعيش بطريقة مريحة ، من خلال الامتثال الجماعي لها و بالتالي توحد لهم نمط العيش و الاستجابة لمعطياتهم الاجتماعية ، و بالتالي تساهم في الحفاظ على الحس المشترك بين أفراد المجتمع الواحد ، و تقضي على سبل التفرقة أو الصراع .

#### ■ الأعراف :

○ تعريفها: هو إجماع الأفراد على الإذعان لأساليب معينة ، و منحها قوة القانون ، حيث استخلصها الأفراد من خلال تفاعلهم مع بعضهم ، و رأوا انه من الضروري إتباعها و الاستناد بها في حالات وضع معايير الجراء .

○ الفرق بين الأعراف و التقاليد: حيث يعتبر كلاهما من أنماط من العادات ، و يمكن التفريق بينهما :

| التقاليد                                                                                     | الأعراف                                                                            |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|
| لها خاصية الاستتباط العمودي ، وذلك من الماضي إلى الحاضر و من السلف إلى الخلف على مر الزمان . | -عادات مقتبسة تنتقل في الجيل الواحد، تنتقل من فرد للآخر ، لها خاصية الحراك الأفقي. |
| يخص جماعة أو فئة معينة                                                                       | -العرف يخص الجماعات كلها ، لذلك يتم تقريبه من حيث الإلزامية إلى القانون .          |

|                                                                                                                                            |                                           |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------|
|                                                                                                                                            |                                           |
| <p>يخدم مصلحة جماعات معينة حتى إن كلفه الأمر التضاد مع الصالح العام للدولة،<br/>مثل: تقليد الثار الذي يتحدى السلطات القانونية الرسمية.</p> | <p>-العرف يدعم القانون ولا يتعارض معه</p> |

■ الطقوس الشعبية:

- تعريفها: يعرف «فراس السواح» الطقس الشعبي : مجموعة من الإجراءات الداخلية التي تهدف إلى عقد صلة مع العوالم القدسية<sup>1</sup> .
- خصائصها : يتميز الطقس ب:
  - ✓ التعقيد : حيث تتم ممارسة الطقس ضمن قواعد متعددة و متعارف عليها من طرف الجماعة .
  - ✓ التكرار: حيث تتم ممارسة الطقس ضمن أوقات محددة بشكل تلقائي و دوري . و تجدر الإشارة إلى أن ميزة تكرار الطقوس تعود إلى ارتباطها بمناسبات أو أعياد دينية ، مثل: عيد الفطر و الأضحى ، المولد النبوي ، عاشوراء، ، أو ذكرى احد المشايخ المعروفين في المنطقة .
  - ✓ الشحنة الرمزية : تؤدي ممارسة الطقس إلى توليد شعور جماعي بالانتماء بالنسبة للجماعات الممارسة من خلال تأدية مراسيم الطقس.
- و تعتبر خاصيتي : التكرار و الشحنة الرمزية من أهم الخصائص التي يعمد كل من علم الاجتماع و الانثروبولوجيا إلى دراستها ، من اجل بيان لماذا يقدم بعض الجماعات على ممارسة بعض الطقوس ، و يكررونها ضمن مواسم متعارف عليها ضمن هذه الجماعات<sup>2</sup> .

<sup>1</sup> -الموقع الإلكتروني: <http://www.folkculturebh.org/ar/index.php?issue=17&page=showarticle&id=313> ، عبد القادر فيطس ، ظاهرة الوعدة الشعبية في الجزائر بين الاعتقاد و الممارسة ، 15:14، 2014/06/15، بتصرف.

<sup>2</sup> -الموقع الإلكتروني: [insaniyat.revues.org/4331](http://insaniyat.revues.org/4331) منصف الحواشي ، الطقوس و جيروت الرموز:قراءة في الوظائف و الدلالات ضمن مجتمع متحول ، مجلة إنسانيات، العدد 49، وهران، 2010، 2014/04/30، 12:30 ، بتصرف.

○ وظائفها: فتتراوح بين الأدوار التي تؤديها الطقوس على الصعيد الديني ، وكذا أدوارها على الصعيد الاجتماعي الثقافي ، و يمكن إجمالها في ما يلي :

✓ وظيفة اتصالية: تسهل الطقوس عملية الاتصال بين الأفراد الممارسين للطقس ، و يمكن أن تستدعي علاقات اجتماعية جديدة بالنسبة للممارسين الجدد. و هذا نظرا للطبيعة الرمزية للطقوس ، حيث يمكن اعتبارها بمثابة لغة متعارف عليها لها طابعها التبادلي و مفهومة من طرف المتواصلين أثناء الطقس.

كما تعتبر الطقوس : وسيلة للتعرف على ثقافات المجتمع ، و بناءا عليه يسهل تفسيرها و التنبؤ بها.

✓ وظيفة الضبط و التنظيم الاجتماعيين : حيث تعتبر وسيلة لتوضيح المعايير التي يجب الالتزام بها ضمن مجتمع ما .

✓ وظيفة تطهيرية : ويقصد بذلك النقلة الشعورية التي تعتري الممارس لهذه الطقوس ، و ما يصاحبها من إحساس بالراحة<sup>1</sup> .

تعمل الطقوس و المعتقدات الشعبية على تحيين واستحضار بعض الممارسات التي ترجع لأزمان قديمة و التي لم تفقد بريقها و قيمتها الاجتماعية مع مرور الزمن ، ألا وهي<sup>2</sup>:

### -ظاهرة الوعدة أو ما يعرف ب: "زيارة أضرحة الأولياء الصالحين":

\*تعريفها : و هي رمز ثقافي يمارس على شكل طقوس موسمية ، ذات دلالة اجتماعية و روحية ، بحيث تتم بطريقة لاشعورية و تلقائية . تصنف الوعدة ضمن السلوك الاجتماعي التقليدي ، حيث تحمل دلالات اجتماعية و ثقافية تدور حول إحياء عادات السلف دون التعارض مع معطيات الحداثة ، بل تتكيف مع التغيير الاجتماعي مع احتفاظها بقديسيته و خاصيتها التكرارية<sup>2</sup> .

\*وظائفها:

<sup>1</sup> -سهيلة لغرس ، الأبعاد الاجتماعية و النفسية للطقوس -الطقوس الدينية نموذجا-، مجلة فكر و مجتمع ، العدد 14، طاكسيج كوم ، للدراسات ، خرابسية، الجزائر ، 2012،، ص:88،بتصرف.

<sup>2</sup> -الموقع الإلكتروني: [www.aranthropos.com](http://www.aranthropos.com) ، محمد محلي ، قراءة انتروبولوجية لظاهرة الوعدة من طقوس عقائدية إلى تعبيرات حضارية ، 2014/07/23 ، 15:45 ، بتصرف.

يعتقد الممارس لطقوس الوعدة بوجود قوة غيبية مصدرها روح الولي الصالح ، و يظن أن هذه القوة الخارقة قادرة على إتمام مقاصد الزائرين و الممارسين لها ، حيث انه في المجتمعات التقليدية القبلية يشاع أن روح الولي تظل حتى بعد وفاته ، و لهذا الغرض يعمد هؤلاء الممارسين إلى الاستجداد بها من اجل إبعاد البلاء و تيسير الأمور الحياتية ، بالإضافة إلى إقامة الذبائح على شرف الولي الصالح .

\*أهميتها : يرى : عبد الوافي مدفون انه تبرز أهمية الوعدة في أنها تتغلف بغلاف ديني ، حيث أن لها علاقة بإحياء ذكرى ولي أو شيخ جليل ، و هي بمثابة ذلك الشيء المقدس الذي يلجا إليها في هذه الأفراد المتعاشين في المجتمعات التقليدية في وقت الأزمات ، مثل : تأخر سن الزواج ، عدم الإنجاب ، الأمراض المستعصية ، الخلل النفسي ، تتم هذا التضرع للولي عن طريق اخذ قطعة من ثوب الولي و الاحتفاظ بها للبركة ، و توزيع "البركة" من طعام الوليمة ، حيث يعتقد انه بمجرد تناول هذه البركة أو حتى ربطها بالملابس الخاصة بالقاصد للبركة يخرج "العكس" من هذا الشخص الزائر و بالتالي تنتشر القداسة من داخل الضريح.

و بالمقابل يعتقد أن عدم تأدية هذه الوعدات أو تأخيرها قد يؤدي إلى عواقب إلهية ، مثل : تأخير نزول الغيث وزوال البركة ، لان الزراعة هي المورد الأساسي في المجتمعات التقليدية الفلاحة .

\* أبعادها: من اجل توضيح أهمية طقوس الوعدات ، لابد من تحليل هذه الظاهرة عن طريق تبيان أبعادها ، و بناءا عليه يمكن القول أن الوعدة الشعبية لها:

■ بعد سوسيوثقافي : يمكن أن نبرز من خلال هذا البعد أن :

○ ظاهرة الوعدة بمثابة وسيلة معهودة لفرض الرقابة الاجتماعية و الثقافية على أفراد المجتمع الممارس لها ، فهي من أهم المعايير التقليدية التي تدل على مدى تمسك الأفراد و الجماعات بعبادات أهاليهم ، و بالتالي الحفاظ على كيانهم الاجتماعي الثقافي .

○ أضف إلى ذلك يؤدي اجتماع أفراد القبيلة و القبائل المجاورة لها للاحتفال حول ضريح الولي الصالح إلى تأصيل التماسك الاجتماعي بينهم ، كما يجعلهم يعودون بذاكرتهم إلى أصولهم الثقافية الأولى .

○ كما أن هذه الطقوس تكتسب قيمتها الاجتماعية الثقافية لأنها تتوسط موسم حصاد المحصول ، أو بدا عملية الحرث ، لهذا فإنها فرصة للتضامن و التكافل الاجتماعي و تقليص الفروق بين أفراد الجماعة .

○ بالإضافة إلى أن للموسيقى الفلكلورية المقامة أثناء الاحتفال بمواسم الودعات دور سوسيوثقافي ، يتمثل في فرض رقابة على هذا الرمز الثقافي المتوارث عن طريق الأجداد ، من خلال تكراره في كل موسم في نفس الزمان و المكان .

■ بعد سوسيونفسي : يتضح تأثير هذا البعد من خلال اعتبار الودعة : فرصة للإستطباب النفسي ، وكذا الترفيه ، كما أنها تساهم في القضاء على مترتبات العالم الواقعي المادي ، و الرجوع بالنفس إلى عالم الأجداد من خلال الاستمتاع بالطقوس الممارسة ، كما أنها تقوي العلاقات الاجتماعية بين أفراد القبيلة و بينهم و بين الزائرين لمنطقة الاحتفال من خلال تبادل الزيارات بين المناطق التي تمارس هذه الطقوس<sup>1</sup> .

■ بعد ديني: نظرا لتمسك سكان الأرياف بالدين، فإنهم يميلون إلى تقديس الأولياء الصالحين ، نظرا أن هؤلاء الأولياء ينتمون إلى النسب الشريف .

### ج- علاقة النسق السوسيوثقافي بالنسق الاقتصادي :

1- تأثير الثقافة في الاقتصاد : حيث يتجلى من خلال أن معطيات النسق الاقتصادي يمكن أن تخلق أنماط ثقافية معينة ، مثلا أن النظام الاقتصادي الاشتراكي ، حمل بين طياته سلوكيات اقتصادية ، ترقى إلى مستوى السلوكيات الثقافية و بالتالي نشأت ثقافات جديدة مصاحبة لذلك الوضع الاقتصادي ، كما أن هناك مثال آخر عن تأثير الاقتصاد في الثقافة الاجتماعية ، يظهر من خلال تفشي السرقات و الاختلاس ، و تحولها إلى سمات في شخصية الأفراد و الجماعات ، و التي يكون سببها في الأغلب اقتصادي ، حيث أن تلك الانتهاكات الاقتصادية و حالات العوز المالي أدت إلى تجذر ثقافة السرقة الاختلاس في بعض المجتمعات .

و يعتبر "ماكس فيبر" من أهم من تناول العلاقة بين الثقافة و الاقتصاد ، عبر مدخل : القيم ، و هو ما ترجمه من خلال : دراسته الشهيرة : حول تأثير الدين على الحياة الاقتصادية ، و يقصد بذلك تأثير الديانة البروتستانتية على سير الرأسمالية ، نظرا لما تحمله من قيم : ادخار ، و

<sup>1</sup> -الموقع الإلكتروني: [insaniyat.revues.org/2060](http://insaniyat.revues.org/2060) ، بوشمة الهادي ، الودعة "التمثل و الممارسة -دراسة انثروبولوجية بمنطقة أولاد نهار -22/10/2014، 18:45، بتصرف.

الاعتماد على النفس ، كما رأى بالمقابل أن الديانات الشرقية الكبرى ، وبالخصوص : الديانتين: الهندية و الصينية ، لا تحملان في طياتهما : قيم الكسب الاقتصادي و الترشيح ، بل اعتبرها محبطة للمجتمع و أنساقه ، بما فيها النسق الاقتصادي ، و هو بذلك يتعارض مع رأي : "كارل ماركس" ، و تفكيره المادي ، الذي ينفي ارتباط الاقتصاد بالبناء الاجتماعي الثقافي ، و يرى أن البناء الاجتماعي الثقافي ، خاضع بالضرورة إلى المتطلبات الاقتصادية<sup>1</sup>.

و يمكن توضيح هذا التأثير و التأثير بين الثقافة و الاقتصاد من خلال :

### -ثقافة العمل :

\*تعريف ثقافة العمل : تشير إلى الطريقة التي يتكيف فيها الأفراد و الجماعات مع ظاهرة العمل ، \*أبعاد ثقافة العمل : و هي تتمثل في بعدين أساسيين :

- بعد خاص بالتصورات و التمثيلات التي يشكلها الأفراد و الجماعات اتجاه ظاهرة العمل و ما يتبعها من جوانب اجتماعية و ثقافية و اقتصادية، و يطلق عليها : **قيم العمل** .
- بعد خاص بالكيفية التي تؤدي بها الأعمال ، أو الجانب المادي لثقافة العمل :

حيث يتعلق هذا الجانب ب: الطريقة التي تتم بها الأعمال ، حيث يعتبر علماء الاجتماع و علماء النفس ، أن هناك إشارات و رموز ثقافية ، ضمن أي مهنة مثل تلك التي تبدو في الفنون و اللغات .

و لاشك أن دراسة و تعليم هذه الإشارات بمثابة استثمار اقتصادي ، لضمان زيادة الإنتاج ، و كذا هدم الغموض الذي يعتري العامل أثناء مزاولته لمهنة جديدة<sup>2</sup> .

و هي في الغالب تركز على الأبعاد الاقتصادية و الميكانيكية و النفسية أكثر منها للأبعاد الاجتماعية.

و بما أننا نختص في دراستنا بتقصي تأثير الجوانب الثقافية و الاجتماعية فإننا سوف نركز على : **قيم العمل** .

<sup>1</sup> - عبد العاطي السيد، محمد احمد بيومي ، علم الاجتماعي الاقتصادي، دار المعرفة ، ط1، الإسكندرية، 2001، ص:120، بتصرف.

<sup>2</sup> - كمال الدين عيد ، الثقافة "الرهان الحضاري"، دار الوفاء ، ط1، الإسكندرية ، 2007، ص: 350، بتصرف.

\*تعريف قيم العمل و تمثلاتها: تعريفها : يشير مفهوم قيم العمل إلى روح تقديس العمل و ليس مجرد تعلم طرق العمل و التنفيذ .

و قد تم تناول الفكر الحديث لقيم العمل على أنها : "ما يحيط بالإنسان من مشاعر و أفكار و اتجاهات و تفضيلات حول العمل ، و يمكن إجمال هذه القيم في :

■ أنماط قيم العمل :

- قيمة الاعتراز بالعمل : من خلال إدراك قيمته و الشعور بالمسؤولية اتجاه أداء مهامه ، و كذا الانضباط .
- قيمة الاندماجية في العمل : و يقصد بها القدرة على التكيف مع متطلبات العمل و التعامل مع الرؤساء و الزملاء في العمل .
- قيمة تفضيل العمل: اعتباره من ضمن الأمور التي لها الأولوية في حياة الإنسان و من ضمن ما يدل على ذلك : طول ساعات العمل ، التركيز في أداء العمل.
- القيمة الاقتصادية للعمل :و يقصد به العائد المادي للقيام بمهام الشغل ، و دوره في تطوير مدخول الفرد و كذا المجتمع .
- القيمة الاجتماعية للعمل:و تعني ارتباط العمل بالمكانة الاجتماعية للفرد ضمن محيط أسرته و أصدقائه .
- قمة الدافعية للعمل : و يعنى بها تلك الروح التي تدفع إلى الانجاز و الإبداع من خلال القيا بالعمل بالإضافة إلى روح التطوير .
- قيم الانتماء للعمل : من خلال حرص العمل على الانتماء إلى جماعة العمل و العمل كفريق متكامل هدفه المصلحة العامة للعمل<sup>1</sup> .
- أهمية قيم العمل : تم الاهتمام بقيم العمل بعد انتشار ثقافة الاستهلاك المتعلقة بالرأسمالية ، و اعتبار العمل من هوية الفرد داخل المجتمعات الرأسمالية ، و بالتالي انتقلت هذه الهوية من مستوى الفردي إلى كيان المجتمع ككل ، و بالتالي تعدت المفهوم الاقتصادي إلى بناء شخصية المجتمعات ، و أصبحت تدخل ضمن التنشئة الاجتماعية<sup>2</sup> .

1- الموقع الإلكتروني: <http://www.noonbooks.dz/reader/pdf/index/bookId/8743> محمود الزبود، الشباب و القيم في عالم

متغير، / دار الشروق، ط2، عمان ، 2011 ، 2014/06/20 . 15:45 ، ص: 151، بتصرف.

2- نفس المرجع ، ص: 155 ، بتصرف.

حيث تعمل ثقافة العمل على :

- تمكين العامل من الإحساس بان مكان العمل بمثابة منزل له، فتصبح نشاطات العمل مألوفة بالنسبة له و يحس بالانتماء المهني عندما تكون أهداف التنظيم معروفة من طرف جميع أفراد المؤسسة.
  - و من خلال ثقافة العمل ، يكتسب العامل مرونة ، تسهل له التطوع بالساعات الإضافية من اجل مصلحة العمل .
  - من خلال دراية العامل بمكونات عمله ، و استيعابه لرموز المستخدمة في العمل ، يتطور حس الأداء لديه ، و يصبح أكثر احترافية ، و أكثر إبداعا و اقتصادا للوقت<sup>1</sup>.
  - العوامل المؤثرة على تشكيل قيم العمل: إن قيم العمل مفهوم ذو دلالة ديناميكية ، حيث يؤثر و يتأثر بمتغيرات أخرى لها علاقة ب: اختيارات الأفراد لضروب معينة السلوك ، كما تتأثر بمتغيرات أخرى لها علاقة بالظروف المحيطة بالمجتمع : تكنولوجية أم اقتصادية أم اجتماعية
  - التنشئة على العمل:
- يعود الفضل في تلقين ثقافة العمل إلى الأسرة ، من خلال تزويد الطفل باستعدادات للخوض في مجال العمل ، عن طريق إشراكه في أداء مهام الأسرة، و طبعا تختلف القيم و المعايير المصاحبة لعملية التعلم حسب الاعتقادات السائدة في ثقافة الأسرة .
- حيث كانت في السابق مجتمعاتنا العربية و الجزائر بصفة خاصة ، تعمل على تحضير الطفل ليدخل عالم الشغل بكفاءة ، عن طريق اصطحاب الأب لابنه إلى الحقل ليديره ، و ظلت هذه الظاهرة منتشرة في المناطق التي تمتهن الفلاحة، في حين كان البعض منهم يعمدون إلى إلحاق أبنائهم بورشات لتزويدهم بأساسيات حرفة ما ، أو حتى إرساله لمكان لتعلم حرفة و امتهائها في المستقبل ، لكن في الغالب كانت عملية إشراك أصحاب الورشات في عملية التنشئة المهنية ، ليصبح بعدها هذا المدرب "الأب الروحي" الذي يقدم هذا الطفل بمهنته إلى عالم الكبار.
- تختلف النظرة إلى العمل حسب تنوع المجتمعات و كذا أسس التنشئة الاجتماعية السائدة في هذه المجتمعات ،مثلا:

<sup>1</sup> - كمال الدين عيد ، مرجع سبق ذكره، ص:354، بتصرف.



✓ نجد أن هناك مجتمعات تعتبر أن العمل مجال لإفراغ الطاقة النفسية و الإبداعية ، و فرصة لتعزيز الكيان الاجتماعي للفرد ، حيث تقدم الدولة المتقدمة أحسن نموذج على كيفية اكتساب ثقافة العمل ، و يشكل العمل عنصر محوري في الحياة الاجتماعية .  
✓ لكن الأمور معكوس لدى المجتمعات العربية و الأفريقية ، و نذكر مثال : حالة الجزائر ، حيث بفضل التنشئة الاجتماعية ، أصبح ينظر إلى العمل نظرة مادية فقط ، و طبعا هذا الأمر كانت له تداعياته على الصعيد الاجتماعي و السياسي ، و أصبحت عائقا أمام الأداء ثم الإبداع .

و يتضح ذلك أكثر من خلال دراسة أجراها المفكر الاجتماعي : محمد السويدي حول : "البدو و الطوارق بين الثبات و التغيير " ، تطرق في احد محاورها إلى تحليل قيم العمل لدى طائفتي : البدو و الطوارق في المجتمع الجزائري و ركز على طوارق منطقة : تامنراست ، و في الأخير توصل إلى أن : الناس في هذه المنطقة يعملون فقط من توفير حاجاتهم المادية و الحفاظ على البقاء، حيث كلما كانت الحاجة إلى المال ، يادروا إلى العمل في محطات تنقيب عن المعادن لأشهر معدودة، و فور اغتنائهم يعودون إلى منازلهم لصرف تلك الأموال ، ليعيدوا الكرة في المرة المقبلة في حال الحاجة إلى المال<sup>1</sup>.

و بالتالي فان هذا المفهوم السلبي للعمل ترتب عنه خسائر ، أعاققت المؤسسات عن الاستقرار و التطور .

○ مظاهر النظرة المادية للعمل : تتدنى قيم العمل في ظل النظرة المادية ، و ينتج عن ذلك انخفاض مستوى الالتزام لدى العامل ، و يتجلى ذلك من خلال :  
✓ عدم الالتزام بالوقت ، و تفضيل الأمور الشخصية على مصلحة المؤسسة ، بالإضافة إلى كثرة التعلق بالارتياح على المناسبات الخاصة و تفضيلها على الالتزام بساعات العمل الرسمية.

✓ تراجع الأداء الناجم عن عدم الخضوع لمبادئ التنظيم ، حيث تبدو لهم أن التنظيم له قيم متعارضة مع القيم التي أنشأ عليها، و الشعور أن التنظيم احتقار و مهانة للنفس .

<sup>1</sup> - الموقع الإلكتروني : محمد السويدي ، المجتمع الجزائري ، مقدمة في دراسة المجتمع الجزائري تحليل سوسولوجي لأهم مظاهر التغيير في المجتمع الجزائري" ، ديوان المطبوعات الجامعية، ب.ط، بن عكنون، 1990، 2014/12/20، 18:45، ص:192.

✓ احتقار بعض المهن ، نظرا للمفهوم الاجتماعي الخاطئ عنها ، أو ارتباطها بفئة اجتماعية معينة ، مثل : غسل الأواني ،غسيل السيارات ، و التي لا تشكل حرجا بالنسبة للشباب في الدول الغربية<sup>1</sup>. كما يمكن أن تتجلى العلاقة بين الثقافة و الاقتصاد في:

## 2-ثقافة الاستهلاك:

\*تعريف الثقافة الاستهلاكية : تعبر ثقافة الاستهلاك عن تلك السلوكيات الثقافية المصاحبة للعملية الاستهلاكية ، و تشمل : الرموز و المعاني التي تشير إلى المعاني غير المادية للسلوك الاستهلاكي<sup>2</sup>.

\*العلاقة بين الثقافة و السلوك الاستهلاكي :

تعتبر الثقافة من أكثر الخصائص ثباتا في شخصية الفرد، حيث أنها المعيار الذي تقاس به سلوكيات الفرد في المجتمع ، و من بينها السلوك الاستهلاكي،لكن هذه الثقافة بحد ذاتها عبارة سلسلة من المكتسبات و الكيفيات في التعامل مع الأمور الحياتية يتعلمها الفرد عن طريق مؤسسات المجتمع الأساسية : الأسرة ، المجتمع ، المدرسة و غيرها من المؤسسات الاجتماعية ، و يختلف هذا التأثير من فرد لآخر و من مجتمع لآخر ، حيث تعمل الثقافة على تدعيم السلوك الاستهلاكي ، بشقيها المادي :التكنولوجيا ، الانترنت، و كذا المعنوي:العادات و التقاليد ،خصوصا في المجتمعات التقليدية ، مثل المجتمعات العربية الإسلامية ، فهي تخضع لخصوصيتها الثقافية و الاجتماعية من خلال عملية الاستهلاك في الأعياد الدينية ، و بالتالي تتقبل سلع و ترفض أخرى تتعارض مع قيمها : مثل : تجنب استهلاك الكحوليات لأنها محرمة حسب الشريعة الإسلامية<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> -الموقع الالكتروني: <http://www.univ-soukahrass.dz/en/publication/article/301> ، شرع الله إبراهيم، دور العوامل السوسيوثقافية في تأسيس الثقافة المجتمعية لدى الشباب ، 2014/10/10، 16:12، بتصرف.

<sup>2</sup> - الموقع الالكتروني: [http://www.moqatel.com/openshare/Behoth/Mnfsia15/Thqafstih/sec01.doc\\_cvt.html](http://www.moqatel.com/openshare/Behoth/Mnfsia15/Thqafstih/sec01.doc_cvt.html) ،لثقافة الاستهلاكية ،2014/07/22، 16:12.

<sup>3</sup>-الموقع الالكتروني: <http://www.damascusuniversity.edu.sy/mag/law/images/stories/281-306.pdf> محمد خالد جاسم ، اثر القيم الثقافية المرتبطة بالمجتمع في تشكيل اتجاهات المشتريين نحو مراكز التسوق في دمشق. . 2014,16:12/05/12

\* الثقافات الجزئية و الاستهلاك: يظهر الطابع الرمزي لعلاقة الثقافة بالاستهلاك من خلال تأثير الثقافات الجزئية، حيث تعتبر الثقافات الفرعية خزان من القيم الاستهلاكية و تدل كل قيمة استهلاكية على قيمة ثقافية لها علاقة بمجتمع أو جماعة معينة .

و تهدف الثقافات الفرعية إلى مراعاة الخصائص الثقافية الثابتة و المتغيرة للمجتمعات المتمثلة في :

- الجنسيات: على البائع أن يراعي اختلاف القوميات ، من اجل تحديد نوع السلعة المناسبة.
- الديانات: من خلال مراعاة نوع الديانة السائدة في مجتمع معين و بالتالي محاولة التنسيق بين الثقافة السائدة في المجتمع و نوع السلعة.
- المناطق الجغرافية: يجب مراعاة كيفية توزيع الأفراد على الرقع الجغرافية ، من اجل مراعاة الفروق الفردية من حيث أنماط السلوك و كذا نوعية السلع المفضلة<sup>1</sup> . كما يوجد تخضع ظاهرة الاستهلاك إلى الطابع المعياري للمجتمع ، فتؤثر هي الأخرى و تتأثر بها ، و تتمثل :

\*العلاقة بين العادات و التقاليد الاجتماعية و الاستهلاك: في

- تأثير بعض القيم و العادات الاجتماعية على الاستهلاك، على سبيل المثال تعمل "التوزيعة" من خلال مساعدة الأفراد لبعضهم بعض في المناسبات و كذا التآزر في بناء البيوت على تخفيض تكلفة الاستهلاك، و بالتالي يساعد على الادخار. و تسود هذه الثقافة في المجتمعات البسيطة ، في حين أن قيم الفردية لدى المجتمعات المعقدة تؤدي إلى تلاشي التلاحم و التكاتف الاجتماعيين و بالتالي ارتفاع الاستهلاك و انخفاض الادخار، لكن المقابل نجد شعوب جنوب شرق آسيا ، رغم التطور التكنولوجي ، إلا أنها ظلت
- محافظة على روح التعاون و الاستهلاك البسيط ، مم يساعدها على ترسيخ قيم الادخار<sup>2</sup>.
- كما تؤثر الثقافة على الاقتصاد : عندما يكون الإنتاج الاقتصادي مدفوعا بحاجات إنسانية ، و بالتالي تتكيف المنتجات الاقتصادية بما هو مطلوب من البيئة السوسيوثقافية ، و هذا

<sup>1</sup>عنابي بن عيسى ، سلوك المستهلك تأثير العوامل البيئية، ديوان المطبوعات الجامعية، ط1، الجزء الأول، بن عكنون، 2010، ص:134، بتصرف.

<sup>2</sup> - الموقع الإلكتروني: [www.mafhoum.com/syr/articles\\_07/kanaan.pdf](http://www.mafhoum.com/syr/articles_07/kanaan.pdf) علي كنعان ، الاستهلاك و التنمية، 2014/10/22، 15:45، بتصرف.

يجعل الاقتصاد في خدمة القوالب الثقافية للمجتمعات و وجها آخر للحفاظ على الهوية الثقافية و هذا يصلح لتفسير الاستهلاك الجماعي لبعض الحاجيات التي تشير إلى المدلول الثقافي لدى أفراد مجتمع ما ، مثل : استهلاك الكسكسي في الاحتفالات الشعبية ، الإقبال على شراء الملابس و الأواني في الزفاف و الاحتفالات.

\* أهم التيارات المفسرة للعلاقة بين الثقافة و الاستهلاك :

- يرى الانتروبولوجيون الأوائل : "مالينوفيسكي" ، "رادكليف براون" أن : الاستهلاك يمثل جزء مهم في تشكيل هوية المجتمعات ، و هي بمثابة سلوك ثقافي اجتماعي مدعم بمعطيات قيمية و عقائدية ، تجتمع فيما بينها لإعطاء صورة عن أسلوب الحياة في أي مجتمع من المجتمعات.
- أما حسب كارل ماركس فإذا كان رأس المال المادي هو الممول الرئيسي للنهوض بالاستهلاك ، فإن رأس المال الثقافي و الاجتماعي ، هو تلك البوصلة التي ترشد إلى طريق الاستهلاك .

حيث انه يرى انه في المجتمعات البسيطة كان من الصعب الفصل بين الإنتاج و الاستهلاك ، حيث كان المنتج هو المستهلك ، على سبيل المثال: الفلاح الذي لديه زراعة معاشية ، يكون المنتج و المستهلك فيها سياتن ، لكن مع ظهور الرأسمالية ، انفصل الإنتاج عن الاستهلاك .

- و حسب ماكس فيبر : فان القيم و الأفكار تؤثران على نمط الإنتاج و الاستهلاك ، كذا السلوك الاقتصادي المتمط عنهما .
- في حين ركز دوركايم على فكرة الخضوع الميكانيكي لقيم الإنتاج و الاستهلاك<sup>1</sup> ، و أعرب عن فكرة خضوع الفرد داخل المجتمع إلى عاداته و تقاليده في كل أفعاله عن طريق:  
الضمير الجمعي ، و مواصلة لسرد تأثير العوامل غير المادية على الاقتصاد كان لزاما أن نأتي على ذكر ، واحدة من أهم تلك العلاقات الديناميكية بين الثقافة و الاقتصاد ألا و هي :

### 3- المهنة و المجتمع :

<sup>1</sup> -الموقع الإلكتروني :: <https://sites.google.com/site/socioalger1/lm-alajtma/mwady-amte/zahrte-alasthlak>

، خالد فياض ، [byn-althlyl-alaqtsady-waltsyr-alajtmay](http://byn-althlyl-alaqtsady-waltsyr-alajtmay) ، ظاهرة الاستهلاك بين التحليل الاقتصادي التفسير الاجتماعي ،

بتصرف. 17:56 ، 2014/03/22

توجد علاقة تبادلية وظيفية بين المهنة و المجتمع ، يمكن تحليلها من خلال:

- **تأثير المجتمع على المهنة** : يرى دوركايم أن المهنة قد تكون أساسا للروابط الاجتماعية ، مثلها مثل روابط الدم ، حيث حسب نظره أن الجماعات المهنية مثل : جماعات المدرسين و المهندسين و الأطباء ، تؤدي دورها في المجتمع على أساس الاعتماد المتبادل بين أفرادها من أجل ضمان استمرارها و دوامها.

لكن الأدوار الاجتماعية التي تؤديها هذه الجماعات المهنية تختلف حسب طبيعة المجتمع ، حيث أن الجماعات المهنية في المجتمعات البسيطة تقوم على أساس التضامن الاجتماعي الآلي و المباشر ، بفعل التماثل و التجانس في أداء الأدوار المهنية، الأمر الذي يجعل هذا الامتثال في الأدوار المهنية بمثابة قوة ضابطة ليس للجماعة المهنية بل للمجتمع ككل ، في حين هذا التضامن الاجتماعي يأخذ قيما أخرى في المجتمعات المركبة ، نظرا لتباين الأدوار المهنية ، نظرا لشساعة الكثافة السكانية و كثرة التخصصات ، بحيث يصبح هذا التضامن الاجتماعي المهني قائما على الاعتماد المتبادل هو الآخر لكن بصيغة أكثر تخصصا في تقسيم العمل و المهام المهنية.

لكن دوركايم يرجع ليؤكد أن العلاقة الوظيفية بين المهنة و المجتمع لا تؤدي دائما إلى التضامن الاجتماعي ، ففي بعض الحالات لا تقدر الأدوار المهنية على رصد أهداف الجماعة المهنية ، عندما لا تلتزم الجماعة إلى معاييرها الأخلاقية ، و يطلق على هذه الحالة : الأنومي أو اللامعيارية ، و هي تنشأ عندما لا تتناسب المهام مع القدرات الفردية لأعضاء الجماعة المهنية<sup>1</sup>. و بالمقابل يظهر :

- **تأثير المهنة على المجتمع**:

أن الأفراد و الجماعات يعملون على إشباع حاجاتهم عن طريق العمل ، و عن طريق هذه الأعمال تحدث إعادة توزيع للبناء السكاني حسب احتياجات العمل ، كما أن ممارسة الأفراد لمهام عملهم بشكل منتظم و متكرر ، تجعلهم يكتسبون كفاءات معينة خاصة بظروف شغلهم ،

<sup>1</sup> - كمال حسن الزيات ، العمل و علم الاجتماع المهني "الأسس النظرية و المنهجية" ، دار غريب ، ط1، القاهرة، 2001، ص:190، بتصرف.

لكنها مع الوقت تتعلق بكيانهم الشخصي و الاجتماعي ، و في الأخير تندرج في ممارساتهم خارج نطاق العمل .

و بهذا تكتمل حلقة العلاقة التبادلية بين المهنة و المجتمع ، لكن لا يترسخ المفهوم السوسولوجي ل : قيم العمل دون التطرق إلى مفهومين أساسيين في سوسولوجيا العمل و هما :

\*القيم المهنية و الاعتبار المهني :

■ القيم المهنية :

○ تعريفها : تعتبر القيم من أهم محركات السلوك الإنساني بكل أنواعه ، بما في ذلك السلوك المهني ، و بالتالي أصبحت القيم المهنية من أهم المواضيع السائدة في التناولات السوسولوجية بغض النظر عن اتجاهاتها : و يمكن إجمالها في مقاربتين مهمتين :

○ أهم المقاربات مفسرة للقيم المهنية:

✓ المقاربة الوضعية للقيم المهنية : حيث يضم هذا التيار إسهامات "فيبر" و "الوظيفيين" ، و الذين يمنحون قيمة مركزية للقيم ، لأنها في رأيهم أن المهنة تطالب استقلاليتها و بالتالي فان كل مهنة تتميز عن أخرى عن طريق القيم ، التي توجه أعضائها ، و هذا يدل على أن الاحترام له وجود في الطور الاستمولوجي "مجتمع القيم".

✓ المقاربة العلاقاتية للقيم المهنية : حيث يضم هذا التيار علماء الاجتماع النقديين ، و التفاعليين ، و يعتبر هؤلاء أن القيم "مشيدة" ، و هي بذلك وسيلة أو موضوع مناقشات و تبايزات ، حيث أن كل عضو يختار القيم التي تكون بمثابة واسطة في الوسط الذي يتفاعل فيه ، و بالتالي تتكون إرادة تكوين القيم يوم بيوم ، و تتطور هذه القيم عبر أداء هذا الشخص لمهنته.

و من خلال المقاربتين نجد أنه، توجد العديد من المهن في خدمة القيم ، لكن وحدها المهنية هي . التي يجب أن تقرر خدمة قيم التفاوتية .

✓ فلورنت شامبي في مقاربة جديدة استطاع أن يتجاوز التضاد بين : الوظيفيين و التفاعليين ، حيث يرى : أن كل منهما لم يأخذا بعين الاعتبار البعد المؤسسي للنشاطات ، و بالتالي لم توضح كيفية حصر الاختيارات المهنية التي يمكن أن تتم بين القيم، لكن رغم فكرة القيم

الجبرية الكلية - بمعنى أنها لا تترك أي خيارات- غير مقنعة ، لأنها ترجع إلى تصور بسيط جدا للأنشطة المهنية ، مثلا : الغموض السائد بين مفهومي :قيم الفعالية و القيم الاقتصادية ، على سبيل المثال : الطبيب الذي يريد القيام بواجبه ، يلجا إلى فحص باهظ يبحث حول أساس مبهم بين جانب وجود الفعالية و الجانب الأخر المتضمن أساس القيم الاقتصادي.و هذا يعبر على الصراع القائم بين قيم الهوية و قيم الوجود الممارس.و هذا يتطابق حسب : "هيو جيز" حول : استقرار في الازدواجية بين النموذج المثالي الذي يتخصص في الكرامة المهنية ، صورة الأثر ، و تميمها الرمزي ، و نموذج الممارسة التي تعني المهام اليومية و مدة العمل <sup>1</sup>.

- الاعتبار المهني : يتضمن الاعتبار المهني المكانة الاجتماعية للمهنة، و يستدل عليه عبر :
  - الموقع المهني : حيث يتضمن هذا المفهوم بعدين مهمين :
  - ✓ درجة الاعتبار التي يمنحها المجتمع لمهنة ما أو نشاط، و هذا نظرا ل : التضحيات التي تؤدي إليها ، المصاعب التي يتطلب التغلب عليها ، الرفاه الذي ينجم عنها .
  - ✓ الوضع الاجتماعي للأفراد الذين يمارسون هذه النشاطات .

بحيث يتكون من خلال هذين البعدين : الميزات المتكاملة التي تظهر في نظر العامة على أنها تحدد قيمة هذا النشاط.

بحيث يرى السوسيوولوجيين أن في كل مجتمع مجموعة قيم تلتزم بتحديد العلاقة بين النشاطات الاجتماعية و الوضع الاجتماعي ، و هي مشابهة لتلك التي كان يقيّمها النبلاء لتحديد الخط الفاصل بين النشاطات التي تؤدي إلى تدني مستواه الاجتماعي .

و بالتالي تحظى بعض المهن باعتبار اجتماعي أكثر أهمية من غيرها ممن المهن ، حيث تحتل مهنة الطب و الأستاذ الجامعي و بعض المهن الإدارية العليا الاهتمام الأول ، نظرا لمستوى التثقيف الذي تتطلبه ، و أهميتها بالنسبة للمجتمع حيث من المتعارف عليه أن مهنة الطب من أكثر المهن التي تتطلب تكوين علمي متخصص و دقيق و شاق في نفس الوقت ، لذلك أن حجم هذه التضحيات التي يقدمها صاحب هذه المهن ، يزيد من مؤشر صعودها في سلم التدرج

<sup>1</sup> - web site : [www.feprabel.be/sites/all/fichiers/UNPLIB, la sociologie des professions libérales](http://www.feprabel.be/sites/all/fichiers/UNPLIB_la_sociologie_des_professions_liberales),

المهني الاجتماعي ، بالإضافة إلى احتياج المجتمع إليها و دخلها العالي يبقيها على قمة السلم المهني<sup>1</sup> .

### خاتمة الفصل:

من خلال استعراض عناصر هذا الفصل نجد أن:

- أن الاطلاع على عناصر البيئة السوسيوثقافية لا يمنحنا الحق في الحكم على مدى استقامة أو انحراف القيم الاجتماعية ، و إنما يعطينا صورة عن الطرق و الكيفيات التي يتمثل بها الأفراد و الجماعات للعناصر الثابتة في المجتمع ، لنعرف حجم التغير الحاصل على مستوى نفس هذه المجتمعات.

- أن تحليل البناء الاجتماعي و البناء الثقافي يكشف عن وجود علاقة ارتباطية بين المجتمع و الثقافة ، لكن هذا لا يوضح أيهما أكثر تأثيراً على الآخر ، و لا يوضح من منهما سابق للآخر.

- تعزز القيم الاجتماعية الثقافية السلوك الاقتصادي و تكسبه القبول الاجتماعي ، و أن الاستثمار في الاقتصاد هو استثمار في القيم الثقافية الاجتماعية أولاً و قبل كل شيء .

<sup>1</sup>- جورج فريدمان ، بيار نافيل ، رسالة في سوسولوجيا العمل ، ترجمة: حسين حيدر ، منشورات عويدات ط1، بيروت، 1985، ص:122، بتصرف.



## الفصل الثالث :

ماهية هجرة العمل

الفصل الثالث: ماهية هجرة العمل :

**تمهيد:**

تكتسب المجتمعات قوتها من خلال مرونتها ، حيث ينظر إلى المجتمعات التي تحافظ على وضعية اجتماعية واحدة على أنها مجتمعات قوية ، لأنها مقاومة للتغير الاجتماعي، لكن المجتمعات الأكثر قوة هي تلك التي تأخذ على عاتقها مبادرة التغير ، من أجل تحقيق التوازن الاجتماعي ، من خلال هذا الفصل سنتطرق تحليل ظاهرة الحراك الاجتماعي و الهجرة .

أولا : ماهية الحراك الاجتماعي:

**1- تعريف الحراك الاجتماعي :**

يعرفه "بيتر يم سوروكين" على : انه انتقال الأفراد أو الجماعات داخل المجال الاجتماعي<sup>1</sup> ، و يعبر عن انتقال الفرد من وضع اجتماعي معين إلى وضع اجتماعي آخر<sup>2</sup>.

و بناء عليه يرى : محمود حسن الشمال إن البث في ظاهرة الحراك الاجتماعي يشير إلى أن المجتمعات البشرية في تغير مستمر، و هذا الحراك ضروري لاستمرار هذه المجتمعات ، باعتبار أن هناك مسافات بين الأفراد و الجماعات داخل البناء الاجتماعي الواحد، تتحدد هذه المسافة بناء على مراكز و أدوار اجتماعية يتقمصها الأفراد و الجماعات عن طريق قيم ثقافية ، و اجتماعية يفرضها المجتمع ، يتميز البناء الاجتماعي بالثبات ، لكن هذا لا يعني انه لا يتأثر بالعوامل الخارجية، و لكن لقياس هذا الحراك لابد من تحديد هذه المسافات، و الأبعاد الاجتماعية و الجوانب المرتبطة بها.

**ب- أنماط الحراك الاجتماعي:**

**1- الحراك العمودي:** هو تلك العملية التي بموجبها ينتقل الفرد من مكانة اجتماعية أدنى إلى مكانة اجتماعية أعلى أو على عكس ذلك، و هو يعبر عن البعد الاجتماعي الطبقي حيث يتعلق بحركة الأفراد بين طبقات المجتمع و بناء عليه، فانه يأخذ صورتين أساسيتين:

<sup>1</sup> - عبد العزيز رأس المال ، كيف يتحرك المجتمع ، ديوان المطبوعات الجامعية ، ط2، بن عكنون، 1999، ص:17، بتصرف.

<sup>2</sup> - محمود حسن الشمال، المجتمع المنجز ، دار الآفاق العربية ، ط1، القاهرة ، 2006، ص: 136، بتصرف.

-حراك صاعد: لما ينتقل الفرد من مكانة اجتماعية أدنى إلى مكانة اجتماعية اعلي.

-حراك نازل: لما يتم انتقال الفرد من مكانة اجتماعية أعلى إلى مكانة اجتماعية أدنى منها.<sup>1</sup>

2-الحراك الأفقي: و هو يمثل انتقال الفرد من مستوى إلى مستوى آخر ضمن نفس الطبقة الاجتماعية ،و يأخذ بعد اجتماعي كونه يتعلق بالتغيرات الاجتماعية التي تحصل ضمن طبقة واحدة ، ويؤثر في هذا التغير بعدين أساسيين :

-البعد الهندسي: و هو يشير إلى المسافة المكانية التي تفصل الأفراد عن بعضهم البعض عن طريق تحركاتهم الجغرافية داخل البناء الاجتماعي ، أو ما يعرف ب:"الهجرات" أو "الحراك الجغرافي" .

-البعد المهني: و يمكن أن نطلق عليه : "الحراك المهني" ، حيث بواسطته ينتقل الأفراد من وضع إلى وضع آخر ضمن نفس المهنة أو الانتقال من مهنة إلى مهنة أخرى<sup>2</sup>.

و حسب : عبد العزيز رأس المال : قد يأخذ الحراك الاجتماعي:

-بعد زمني كصورة اشمل من خلال نمطين مميزين:

\*الحراك بين الأجيال : يظهر من خلال دراسة التغير الحاصل بين وضعية الآباء و الأبناء .

\*الحراك داخل الجيل الواحد: و فيه يتم قياس التغير الاجتماعي خلال فترات وجود الفرد ذاته،و المميز انه قد يشمل البعدين : الهندسي و المهني التي يمر بها الفرد على أنها شكل من أشكال الحراك داخل الجيل الواحد.

يعتبر الحراك الأفقي هو الوجه الحقيقي للحراك الاجتماعي ، لأنه يعطي حقيقة الانجازات الفردية البعيدة عن تأثير الجماعات ، و يولي اهتماما للعوامل المنجزة ، و نظرا لهذا فانه يقلص الفوارق بين الطبقات إلا ما حصل على سبيل الانجاز أو الاستحقاق<sup>3</sup>.

ج-العوامل المؤثرة في الحراك الاجتماعي :

1 - عبد العزيز رأس المال، مرجع سبق ذكره، ص:18، بتصرف .

2 -كمال حسن عبد الحميد الزيات، مرجع سبق ذكره، ص:22، بتصرف .

3 -الموقع الالكتروني : <http://www.noonbooks.dz> محمد عاطف غيث ، دراسات في علم الاجتماع التطبيقي، دار النهضة العربية ، ط1، بيروت ، ب.س، 2014/10/15، 15:46، ص: 110، بتصرف.

يحدث الحراك الاجتماعي نتيجة تضافر جملة من العوامل من أهمها:

**1- الطبقة و التدرج الاجتماعي :** أهم ما يمكن أن نقوله بالنسبة للطبقات الاجتماعية هو أنها تتكون من خلال ركائز أساسية : **المهنة :** و من خلالها تتشكل الطبقات المهنية ، و هي تضم أفراد و جماعات المهنة الواحدة مثل النقابات. كما يمكن أن تتم على ركائز **مورفولوجية أو إيكولوجية** ، تظهر من خلال تكتل أفراد البلد الواحد أو الحي الواحد ، و تتميز هذه الطبقات عن غيرها من خلال المراكز الاجتماعية الخاصة .

حيث يرى : **عصام منصور** أن المراكز الاجتماعية نشأت من خلال التمايز في الأدوار الاجتماعية ، و هذا يعطي فكرة على أن الأفراد يتصرفون مع بعضهم على أساس أنهم طبقات اجتماعية لها معاييرها الخاصة، و تشغل مراكز معينة ، و لها اعتبارها الاجتماعي المعين ، فيتشكل ما يسمى بالتدرج الطبقي الاجتماعي.

تساهم الطبقات الاجتماعية في عملية الحراك الاجتماعي وفقا لإمكانية التوسع في الأدوار التي تمكن الأفراد من تغيير مكانتهم في المجتمع من خلال شغل مراكز اجتماعية معينة ، حيث تسجل بعض المجتمعات حركة بطيئة في البناء الاجتماعي ، خاصة بالنسبة للحراك الصاعد و النازل و بالخصوص الفئات الاجتماعية الثقافية ، ففي مجتمعات مغلقة مثل **الهند** : فان المجتمع يضم فئات ذات اعتبار اجتماعي معين نظرا لخصائص اغلبها معنوية ، موزعة على شكل هرم طبقي أو تدرج اجتماعي ثابت نسبيا و له من الاستقلالية عن ذوات الأفراد ، و هي في اغلبها عادات اجتماعية ثقافية ورثوها عن أجدادهم ووضعت في إطار القداسة و من شروط الاندماج الاجتماعي الامتثال لها ، و تسيطر هذه التقسيمات الاجتماعية الثقافية و الدينية على بقية الأنساق الاجتماعية الأخرى مثل : الاقتصادية و السياسية .

في حين تمكنت مجتمعات أخرى ذات كيانات مادية من عكس وتيرة الحراك الاجتماعي العمودي ، و أعطت الطبقات الاجتماعية على حسب الفئات المكونة لها بعض الحرية في الصعود و النزول ، و هي تلك المجتمعات التي يؤثر فيها النسق الاقتصادي على باقي الأنساق الاجتماعية الأخرى ، نعطي مثال على ذلك اغلب دول الغرب انتهجت طريق الحراك الاجتماعي ، و تقبل التغيير الاجتماعي و ربطته بأسس موضوعية ، و حررتة من القيود الذاتية الكابحة ، و اعتمدت في حراكها على أسس علمية و أدخلت جوانب الفروقات الفردية و التميز

و التخصص على مستوى الطبقات الاجتماعية ، و أولت الأهمية للاعتبار الاجتماعي الناجم عن المراكز و الأدوار المكتسبة على أساس المستوى التعليمي ، و المهنة الممارسة ، و بالتالي فإنها نوجد في مثل هذه المجتمعات وتيرة سريعة في الحراك العمودي و بالخصوص الحراك الأفقي و ما يعنيه من تطور للأفراد و الجماعات و الذي قد يؤدي بدوره إلى حراك عمودي<sup>1</sup>، حيث أن الأفراد أو الجماعات من خلال اكتسابهم لقدرات علمية معينة يخول لهم الأمر في اقتناء مهنة معينة ، هذه المهنة و نظرا لأهميتها في المجتمع فإنها تجعله يصعد في سلم الاعتبار الاجتماعي .

## 2-المكانة و الدور الاجتماعيين:

كما سبق ذكره فان المكانة و الدور الاجتماعيين يرتبطان نوعا ما بالمركز الاجتماعي الذي يشغله الفرد في البناء الاجتماعي ضمن فئة اجتماعية معينة في حدود طبقة اجتماعية ما، يشغل الأفراد ضمن جماعات معينة مراكز اجتماعية معينة نظرا لأسباب:

- حتمية موروثية ، و تتمثل الاعتبارات الموروثة في : متغير الجنس و السن و كذا الانتماء العائلي أو القبلي و الطائفي و هي تمكنهم تبني مراكز و مكانات اجتماعية في السلم الاجتماعي لظروف خارجة عن إرادتهم و لا دخل لهم فيها ، و ظهر في تمايز ادوار الذكر و الأنثى و مكانتهم على أساس الاختلاف البيولوجي بينهما و الاعتبار الاجتماعي و الثقافي لكليهما ، كما يلعب السن دورا بالغا في تصنيف نوعية الأدوار التي تليق بخصوصية السن ، بالإضافة إلى المكانة الاجتماعية لكبار السن خاصة في المجتمعات التقليدية ، بالإضافة إلى خلفية الانتماء القبلي و النسب التي تساهم هي الآخرة في تصنيف المكانات الاجتماعية .

-مكتسبة و منجزة : و هي تلك المراكز و الأدوار التي يستحقها الفرد عن طريق انجازات قام بها لا دخل فيها إلى العوامل الموروثة ، و هي تتعلق بمستوى الانجاز لدى الفرد و تعترف بالقدرات و الاختلافات الفردية و تولي أهمية للاعتبارات التحصيلية العلمية التي تعبر عن تخصص الأفراد ، و نقصد بذلك : المستوى التعليمي ، و المهنة و ما تتطلبه من تخصص فني و تقني.

<sup>1</sup> -عصام منصور ، مرجع سبق ذكره، ص: 153، بتصريف.

تتم عملية الحراك الاجتماعي بشكل واضح و سريع في على مستوى المراكز المنجزة لأنها تتمتع بقدر من الديناميكية و بسرعة اقل وتيرة على مستوى المراكز الموروثة لأنها تكون أكثر استجابة للثبات الثقافي أكثر منه للتغير المدفوع بالتكنولوجيا .

### 3-التحولات السياسية:

يعتبر العامل السياسي هو الآخر واحد من أهم العوامل المحفزة للحراك الاجتماعي : و لطالما لعب دورا بارزا في التقسيم الاجتماعي الطبقي في المجتمعات القديمة مثل الرومان ، فعمل على تقسيم المجتمع الروماني إلى طبقات اجتماعية على أساس الحريتان المدنية و السياسية إلى أربع طبقات أساسية : الأحرار ، المواطنين ، الأجانب ، و الأرقاء . في حين أن بعض المجتمعات المتطورة على غرار الدول الرأسمالية ، فقد حاولت تضيق المسافات الاجتماعية بين الطبقات الاجتماعية ، وتجنب بعض سبل التفرقة و بالمقابل حاولت البث في أمور أخرى لإبعاد هذه العوامل المسيئة بالكيان الطبقي الاجتماعي ، مثل : الاهتمام بقضية التعليم و التنقيف ، و إتاحة الفرص المتساوية أمام الشباب الراغب في العمل و تحسين سبل المعيشة ، و ابرز مثال على ذلك : الاتحاد الأوروبي ، تاركين وراءهم كل قضايا التفرقة السياسية و الثقافية بشعار : " متحدين نسود ، متفرقين نسقط " ، عكس مثلا دول المغرب العربي التي لازالت تتخبط في ويلات التفرقة السياسية و المشاكل الثقافية والحدودية<sup>1</sup>.

### 4-الآثار الاقتصادية:

يعتبر العامل الاقتصادي من أهم العوامل المحددة لنوع و درجة الحراك ، حيث انه بما أن العامل الاقتصادي بما يحمل من مظاهر امتلاك المال و الثروة فان هذا يؤدي بالأفراد الملاك إلى تبني درجة عالية في سلم الطبقات الاجتماعية ، في حين في فترة الأزمات الاقتصادية مثل أزمة 1929، 1936 و نظرا إلى إفلاس العديد من رجال الأعمال ، أدى ذلك إلى حراك عمودي موجه بالهبوط ، و في الوقت استفادت شرائح متوسطة من العمال المتفانين و المجدين من خلال حركة السوق في تنمية مشاريعهم و تحولوا مع الوقت إلى

<sup>1</sup> - نفس المرجع السابق، ص : 154.155، بتصريف.

أصحاب أعمال و بالتالي ارتفع مستوى طبقتهم الاجتماعية ، كما يظهر وجه آخر للآثار الاقتصادية على الحراك الاجتماعي من خلال : **الحراك الجغرافي** ، حيث أن معظم هجرات و تنقلات تتم بمساعدة العامل الاقتصادي و الرغبة في تبوأ المهنة الراقية ذات الأجر العالي، كما يمكن أن نشير مرة أخرى إلى الدور الفاعل للعامل الاقتصادي في تفعيل حراك الاجتماعي ، و نخص بالذكر المجتمعات الحديثة ، حيث يعتبر التصنيع هو النشاط الاجتماعي السائد فيها لان معظم الأفراد في هذه المجتمعات يشتغلون في الإنتاج ، و هنا تجدر الإشارة إلى قضية **التدرج المهني** في المجتمعات الغربية ، و الذي يبرز أهميته في :

- انه أولاً أساس التدرج الاجتماعي، نظرا لما يحظى به **العمل** من أهمية في سلم البناء الاجتماعي،

- و ثانيا : اعتبار أن السلم أو التدرج المهني تعكس قمته الأعمال اليدوية الإنتاجية و ينتهي إلى الأعمال الإدارية التي تعتبر أعمال مساعدة ، عكس ترتيب السلم المهني في المجتمعات التقليدية و العربية بصفة خاصة ، حيث لا تعطى أهمية للأعمال اليدوية بكل أنواعها و تعظيمها للأعمال الحكومية غير المنتجة و التي تقوم على اعتبارات سياسية و ذاتية<sup>1</sup> .

## 5- الحروب و الثورات الصناعية:

تعتبر الثورات هي الأخرى عامل فارق في عملية الحراك الاجتماعي<sup>2</sup> ، حيث تتم من خلالها إعادة ترتيب القوى الفاعلة في المجتمع ، و عن طريقها تسقط فئات اجتماعية ضمن طبقات اجتماعية عليا نظرا للوضع المتأزم ، بينما تشهد بعض الفئات الاجتماعية عهد نهضتها و رقيها فتصعد على مستوى الطبقات الاجتماعية إلى طبقة أعلى من تلك القديمة التي كانت فيها ، لذلك نسمع كثيرا بضحايا الحرب ، لكن أحيانا قليلة نسمع بـ"أغنياء الحرب" و هم تلك الفئة التي استفادت من الطفرة الاقتصادية أو السياسية المصاحبة لنتائج الحرب.

<sup>1</sup> - نفس المرجع السابق، ص: 157، بتصرف.

<sup>2</sup> - الموقع الإلكتروني: <http://www.nooonbooks.dz> : عبد الفتاح إبراهيم ، دراسات في علم الاجتماع ، ، 2014/10/22،

14:45، ص/ 272، بتصرف.

لكن الثورة هي نوع من الحراك الاجتماعي غير المخطط الذي نتج عن نوع من الضغط الاجتماعي المصاحب للأوضاع السياسية و الاقتصادية و الاجتماعية، و رغم أنها فجائية إلا أنها تتضمن تغير اجتماعي حتمي، و يمس بالخصوص الطبقات السياسية و الاقتصادية.

#### 6- العامل التعليمي:

كما يضيف : عبد العزيز رأس المال : انه يبرز تأثير العامل التعليمي على الحراك الاجتماعي من خلال دور الشهادة العلمية في حجم المداخل و الأجور ، حيث تتناسب مستويات الشهادات العلمية مع نوعية العمل الممارس و كذا حجم الدخل المقتنى ، خاصة تلك الشهادات الخاصة بالتعليم العالي ، مقارنة بالمهن التي لا تتطلب تحصيل علمي متخصص ، لذلك يعتبر المستوى التعليمي ذو أهمية بالغة في الحراك الاجتماعي ، خاصة في المجتمعات المتقدمة التي تولي اعتبارا اجتماعيا للمراكز المكتسبة و المنجزة، عكس المجتمعات التي تضع اعتبارا مبالغا للمراكز الموروثة مثل: معظم الدول العربية التي مازالت تتحجج بقضايا النسب و المحسوبية في أمور التشغيل و عدم تكافؤ الفرص.

7- عامل الجنس و العرق: تولي بعض المجتمعات أهمية لعاملي الجنس و العرق و تؤكد عليهما في صيرورة الحراك الاجتماعي ، حيث يستجيب لأسس غير موضوعية للفرقة مثلا : يأخذ الذكور فرصا أعلى و أرقى في الوظائف و كذا يتقاضون رواتب أعلى من الإناث و هذا كله يؤثر على عملية الحراك الاجتماعي لدى صفوف النساء و يعرقلها ، و كذا قضية العرق ، و التي تأخذ جانبا مظلما في بعض المجتمعات مثل : المجتمع الأمريكي الذي ظل يعاني لسنوات من قضايا التفرقة العنصرية ، و تتمثل في استبعاد السكان ذوي الأصول الأفريقية و اللاتينية و الآسيوية ، و بالخصوص الأفارقة الذين يعانون من جراء كونهم من أصول أفريقية مقارنة بالسكان البيض ، و لطالما تم تهميش الزوج في صفوف الدراسة و العمل ، مما قضى على فرص الحراك لديهم ، و رغم الجهود التي أقيمت للقضاء على هذه الظاهرة و رغم التوافق الظاهري بين سكان المجتمع الأمريكي المتعدد الأمم ، لكن ظلت هذه ضمن المعرقات الاجتماعية التي تهدد كيانه و تحبط الحراك الاجتماعي لهذه الفئة .



د- التيارات المفسرة للحراك الاجتماعي:

1- تيار ابن خلدون: لقد كان "ابن خلدون" من أوائل من تطرقوا إلى مسألة: "الحراك و الثبات" عن طريق جدلية: "البدو والحضر"، حيث يرى أن: اختلاف الأجيال في أحوالهم، إنما هو باختلاف نحلتهم ومعاشهم. أي أن اختلاف أنماط الشغل و العمل تحدد الوضعية الاجتماعية للفرد.

و نظرا لنظرته المادية للحراك الاجتماعي فإنه حاول من خلال ثنائية: (الضروري، الكمالي) أن يشرح أن الفرد البدوي إنما يكون خاضعا لتأثير بيئته الجغرافية لذلك نجده يحصل قوت يومه من خلال امتهان الفلاحة ، حيث انه يكتفي بما يمنحه الحياة بأقل المتطلبات ، لكن إذا حصل أن زاد ماله فإنه يتحول من مرحلة الاكتفاء بالحاجات الأساسية إلى مرحلة الترف و التمتع بالغنى و الرفاهية ، ويرى أن مرحلة الكماليات إنما هي من صفات الحضر و اعتبرها جوهر عملية الحراك الاجتماعي ، كما انه ذهب ابعده من ذلك إلى أن الملك و دورة حياة الدولة تحتاج إلى : الثروة لتحصل عملية الحراك ، و لاشك أن هذه العملية التطورية المدعومة بالانتقال من الضروري إلى الكمالي هي "الحراك الصاعد نظرا أن تعبير عن انتقال الفرد من حالة اجتماعية سيئة إلى حالة اجتماعية أفضل . بينما يضرب مثال على: الحراك النازل: هو تعرض الدولة للمشاكل المالية الناجمة على كثرة الإنفاق على تأمين الحماية و العيش بالنتعم مع إغفال الجباية، وبالتالي ينقص المال و يقل الجاه لدى صاحب الدولة و بالتالي تنهار لدولة و يسقط صاحبها.

و كمثال آخر على الحراك النازل ، نذكر حال التاجر لما تنخفض الأسعار و بالتالي تقل أرباحه و تفسد سلعه و ينتهي عمله و بالتالي تنخفض طبقته و معها الجاه<sup>1</sup> ، و كذا الحال بالنسبة للفلاح الذي يحترف الزراعة و يحصل دخله منها فإنه يتأثر بانخفاض الأسعار و نضيف إلى ذلك جندي الدولة الذي سوف يتأثر هو الآخر بدنو الأسعار فإنه حسب ابن خلدون أن دخل هذا الجندي سيعرف انخفاض إلا إذا ما ربطناه بقله الجباية نظرا للحالة الاجتماعية الاقتصادية السيئة .

2- التيارات الأوروبية التقليدية لدراسة الحراك الاجتماعي:

1 - عبد العزيز رأس المال ، مرجع سبق ذكره، ص: 26، بتصرف.

-تيار الوضعيين:

يرى أنصار هذا الاتجاه و على رأسهم : "اوغست كونت" أن الحالة الاجتماعية للأفراد إنما هي تكملة لسابقه و تظهر أفكاره من خلال قانون الحالات الثلاث الذي يبرز من خلاله أن الحراك الاجتماعي يتقاطع مع مفهوم التقدم ، حيث يرى من خلال هذا القانون :

\*الحالة اللاهوتية: مرحلة مهمة من مراحل الفكر الإنساني و أطلق عليها صفة "العسكرية" وحسب اعتقاده أن هذه المرحلة يسيطر فيها العسكري.

\*الحالة الميتافيزيقية: و هي مرحلة متطورة من المرحلة التي تسبقها ، يسيطر خلالها رجل الدين : "القس" <sup>1</sup>.

\*المرحلة الوضعية " : و يرى أنها المرحلة التي يسيطر فيها رجل الصناعة أو العالم.

حيث حاول اوغست كونت من خلال قانونه هذا دراسة المجتمعات في حالات التغير و حالات الثبات مركزا على التغيرات التي تطرأ على البناء الاجتماعي ، و منه يرى أن الحراك الاجتماعي هي سلسلة التغيرات التي تطرأ على المجتمعات في فترات معينة و تؤثر على طبقة البناء الاجتماعي و سمي هذه الظاهرة الاجتماعية ب: "الديناميكا" ، بينما أطلق : "الستاتيكا" على الأسس الثابتة التي لم يطرأ ليها التغير مثل :النظام الاجتماعي و النسق الاجتماعي ، و يرى أن الديناميكا الاجتماعية لم تبلغ أوجها إلا في المرحلة الوضعية من أجل تنظيم عناصر المجتمع الثلاثة و هي : الدين ، العائلة، الملكية ، وبناءا عليه يقترح أن يكون الدين "دين البشرية"، و العائلة "الخلية الاجتماعية الأساسية" ، بينما ينظر للملكية على أنها وسيلة اجتماعية لتنظيم الطبقات في المجتمع .

-الفيبيرية: يرى ماكس فيبر أن هناك أربعة أنماط من الأنشطة الاجتماعية التي تساهم في حركات الصعود و الهبوط أو البقاء في مستوى اجتماعي معين و هي :

\* النشاط التأسيسي: وهو يعبر عن خضوع الفرد لمؤسسات التنشئة الاجتماعية و هي ثلاثة أنماط :

<sup>1</sup> - نفس المرجع السابق، ص: 28، بتصرف.

■ المؤسسة التي يجد الفرد فيها نفسه منذ الولادة تتمثل في القبيلة باعتبارها الحيز الاجتماعي الكبير و الأول الذي لا يختاره الفرد لكنه يخضع له دون مقامة ، و تأتي الأسرة بعدها بدرجة اقل.

■ المؤسسة التي يخضع الفرد لها من خلال عملية التربية حيث تنقسم إلى الأسرة باعتبارها الجزء الذي يضع اللبنة الأولى للتربية بالإضافة إلى مؤسسات التربية الخاصة بالتلقين والتعليم و التي لها هي الأخرى دورا بارزا في التربية، بالإضافة إلى المؤسسات الدينية و دورها التربوي.

■ المؤسسات التي يستهدفها الفرد و يعتمد عليها في توفير حاجياته لكنه في نفس الوقت يكون خاضع لقوانينها و متطلباتها و شروطها الاجتماعية مثل : المنظمات السياسية ، إلى غير ذلك من الأجهزة القهرية .

\*النشاط المجتمعي : يكون ناتج عن اتفاق ضمني على القانون مثل حال الجمعيات الرياضية و الأحزاب السياسية و النقابات ، يستمر هذا النوع من لتنظيم بدوام المصلحة و الاعتبار الذي يقدمه للأعضاء المنخرطين فيه و مما يتيح لهم حراك صاعد.

\*نشاط التجمع : يشمل بعض السلطات المحددة التي تمارس نوعا من القهر على الأعضاء: المعلم و أتباعه، النبي و أتباعه، الرئيس الكفاء و أتباعه.

\*النشاط التفاهمي : و يعبر عن الصراع المفتوح و الخفي بين الجماعات العرقية و الوطنية أو منافسات اقتصاد السوق .

- التيار الماركسي في تحليل الحراك الاجتماعي:

يبني كارل ماركس نموذج في تحليل الحراك الاجتماعي على أساس اقتصادي مادي على غرار ابن خلدون ، إلا انه كان متأثرا بالمخلفات الاجتماعية للنظام الرأسمالي، و هو عموما يرى أن تاريخ المجتمعات يحمل بين طياته صراع طبقات من خلال ما أطلق عليه المادية الجدلية التاريخية<sup>1</sup>، باعتبار أن كل مرحلة تاريخية مر بها المجتمع يظهر فيها صراع بين الطبقات أساسه امتلاك رأس المال يتحول فيه لمجتمع إلى طبقتين :

<sup>1</sup> - نفس المرجع السابق ، ص: 43.

\* طبقة مالكة لرأس المال ذات مكانة اجتماعية عالية.

\* طبقة مملوكة خاضعة لأصحاب الأموال تكدح لتحصيل قوت يومها ، عليه فان هذا التناقض الاجتماعي يخلق نوعا من الصراع بين الطبقتين يؤدي بالأخير إلى انتصار الطبقة المحكومة و نهاية النظام السائد و هو يرى أن كل نظام اجتماعي يحمل بين طياته بذور فنائه : ابتداء من زمن العبودية والإقطاع وصولا إلى زمن الرأسمالية الغاشمة حسب رأيه ، تعبر أفكار ماركس حول الصراعات الطبقيّة على جملة من أنماط الحراك الاجتماعي تحركها خمس مؤشرات أساسية و هي :

- الاغتراب الاجتماعي : يعتبر كارل ماركس من أوائل من تناولوا مفهوم "الاعتبار الاجتماعي" الذي فقده الإنسان المغترب اجتماعيا في ظل الرأسمالية و ما تسببه من تناقضات اجتماعية، حيث انه حسب ماركس أن الاغتراب الاجتماعي من العوامل المسببة للحراك الهابط .
- الملكية الخاصة : تعتبر الملكية الخاصة من أهم أسباب الاغتراب الاجتماعي و من أهم محددات الحراك الصاعد ، ظهرت لما أصبح الإنسان قادر على إدارة نشاطاته الفلاحية و تربية المواشي الخاصة به بنفسه و تكونت ثروته ، و تطورت لما ظهرت طبقة من الرأسماليين الذين استفادوا من الحراك الاقتصادي المتمثل في ظهور الرأسمالية ، ، بينما في المقابل تحولت بعض لفئات من العمال البروليتارية الرثة تضم: قطاع الطرق و المنحرفون ، و المتسولون التي تضررت من الحراك لصاعد لهؤلاء الرأسماليين .
- التناقض بين المدينة والريف : بالرغم من أن ماركس يرى أن هجرة السكان الريف إلى المدن أدت إلى ظهور جملة من الخلل الاجتماعي و تشوهات عمرانية "الأحياء القصديرية" في جوانب المدن و ضياع الحقوق المدنية ، لكن اعترف بوجود بعض الايجابية في هذه العملية تتمثل في : تطير و عيهم الاجتماعي ، حيث يرى أن اكبر تقسيم للعمل المادي و الذهني هو انقسام المدينة عن الريف من خلال الانتقال من الهمجية إلى الحضارة ، و من القبيلة إلى المدينة ، من المحلة الصغيرة إلى الأمة .

-نظرية بيتريم سوروكين في الحراك لاجتماعي:

يعتبر سوروكين من أوائل من تناول قضية الحراك الاجتماعي ووضع مصطلحاتها السوسيولوجية ، و هي تشير إلى أن الوضع الاجتماعي للفرد داخل البناء الاجتماعي يمكن قياسه من خلال الرتبة الاجتماعية التي يشغلها ضمن هذا البناء ، و كذا الوظيفة التي يمارسها هذا الفرد باعتباره جزء من حياة جماعة ما ، بالإضافة إلى الإطار المكاني و الزماني الذي يعيش فيه ، حيث يعتبر أن التغير على مستوى الرتبة التي يشغلها الفرد في البناء الاجتماعي يسمى حراكا عموديا بصنفيه :الصاعد و النازل ، أما التغير على مستوى الوظيفة أو الدور الذي يقوم به فيطلق عليه اسم : الحراك الأفقي ، و ذهب إلى ابعده من ذلك حيث أضاف الإطار الزماني و المكاني و اعتبرهما من ضمن مؤشرات الحراك الاجتماعي<sup>1</sup>.

، يأخذ الحراك الشخصي للأفراد نفس خصائص الحراك الاجتماعي الأفقي و بناءا عليه فإنه يأخذ بعدين مهمين :

-البعد المكاني و هو ما يطلق عليه:"الحراك الجغرافي " أو "الهجرة".

-البعد المهني: أو "الحراك المهني" اللذان سبق ذكرهما، و سنتطرق إليهما بالتفصيل فيما يلي باعتبارهما موضوع دراستنا.

### ثانيا: ماهية الهجرة.

#### 1- تعريف الهجرة :

تعرف الهجرة على أنها نمط من الحراك الاجتماعي يحدد عن طريق البعد المكاني، و هي انتقال الأفراد من مناطقهم الجغرافية المعتادة إلى مناطق جغرافية أخرى من اجل الإقامة الدائمة أو المؤقتة بغض النظر عن سبب و كيفية هذا الانتقال.

تعطي الهجرة البعد الهندسي للحراك الاجتماعي ، يتضح من خلال قياس المسافة الجغرافية بين البلد والموطن الأصلي و بين البلد المستقبل أو المستضيف ، و يعرفها الديمغرافيون بأنها بمثابة حراك سكاني بين منطقتي الطرد و التي هي :البلد الأصلي و منطقة الجذب و هي البلد

<sup>1</sup> -كمال عبد الحميد الزيات، مرجع سبق ذكره: ص: 222، بتصرف.

المستضيف حسب توفر إمكانيات الانتقال و التي يتم بموجبها نقص نسمة من البلد الأصلي و إضافة نسمة إلى البلد المستضيف<sup>1</sup> .

لكن الهجرة في مضمونها ابعدها من مجرد انتقال جغرافي عادي ، إذ أن لها أبعاد أخرى أكثر أهمية من البعد الهندسي و الديمغرافي و ما سيتضح أكثر من خلال تحديد أنواعها و العوامل المسببة لها و النظريات المفسرة لها .

### ب- أنماط الحراك الجغرافي أو الهجرة

للتحدث عن أنماط الهجرة أو الحراك الجغرافي ، لابد من النظر إليها تارة من بعد ديمغرافي، وتارة أخرى من بعد اجتماعي ، من اجل الإحاطة بها كميًا و كيفيًا و هذا طبعًا من خلال الخصائص السوسيوديمغرافية ، نتيج لنا هذه الخصائص بتحليل و فهم التحركات السكانية .

يمكن تصنيف الهجرة (المحلية والدولية) من خلال الخصائص السوسيوديمغرافية بالنظر إلى : الكثافة السكانية، التطور الحضاري، الدافع ، المسافة ، الاستمرارية ، الحجم، والاتجاه، فنحصل على الأنماط التالية:

**1- تصنيف على أساس الشكل الحضاري و الكثافة السكانية:** حيث تنقسم على هذا الأساس إلى:

- هجرة الشعوب الرعاة و المزارعين في الشعوب البدائية للبحث على أماكن أكثر خصوبة بالنسبة لنشاطاتهم، و هي تختص بالظهور بشكل خاص في المجتمعات ذات المساحة الشاسعة، و الكثافة السكانية المنخفضة، مثل: هجرة البدو الرحل للبحث عن الأراضي الخصبة، و المياه و الكأ بالنسبة لمراعيهم.

- هجرة المجتمعات العالية الكثافة السكانية، و أو ما تسمى بالهجرات الاستعمارية.

- نظرا للتطور الصناعي و التجاري الحاصل في المجتمعات الحديثة أدى ذلك إلى ظهور نمط من الهجرة يتماشى مع هذه الظروف الراهنة ، نقصد بذلك : هجرة التجار و الحرفيين ، مع

<sup>1</sup>- Simon borja et Thierry Ramadier, parler le mobilité –a-t-il des effets sur les signification? ,actes du colloque international organisé au centre, les 21-22 mai 2013, CRASC, Oran , 2013 ,p:71.

ظهور النمط الأحدث من الهجرة و هو : هجرة القرويين إلى المدن للبحث على العمل الأنسب<sup>1</sup>

## 2- تصنيف الهجرة من حيث الكم: حيث نلاحظ أنها تنقسم إلى:

- فردية: يقصد بها انتقال الأفراد من أماكن إقامتهم الأصلية إلى أماكن أخرى لأسباب مبررة و مبررة من طرف هؤلاء الأفراد بمفردهم دون اصطحاب أي من أفراد أسرته.

- أسرية: و تتحقق لما تتم هجرة الأفراد بجمعية أسرهم ، لكن يلاحظ أحيانا انه يمكن تتداخل الهجرة الفردية مع الأسرية ، خاصة لما يتسبب الفرد المعيل للأسرة في هجرة كامل أسرته ، أي انه ليس لكل أفراد الأسرة نفس الرغبة في الهجرة بل هي هدف الفرد المعيل سواء كان الأب المعيل لأسرته أو الأخ أو الابن المتكفل بالصرف على عائلته و بناءا عليها يصطحب معه باقي أفراد أسرته للبلد المستضيف.

جماعية: منها فهي لما تقوم مجموعة من الأفراد أو الأسر بالانتقال إلى بلد آخر لأسباب معينة.

## 3- تصنيف الهجرة من حيث الكيف: و هي تنقسم إلى :

- هجرة عمودية: و يقصد بها تغير المكانة الاجتماعية ، و الاقتصادية، و هي بذلك شبيهة بالحراك المهني العمودي، حيث يتم التغير بالتلازم بين الهجرة ، و الحراك الاجتماعي أو ما يسمى بهجرة العمل ، حيث يتم تغيير المكان وتغيير المهنة ككل في نفس الوقت .

- هجرة أفقية : و يتم هذا النوع لما يكون الحراك المهني سببا و نتيجة للهجرة ، و يكون هذا حسب درجة تأثير احدهما في الآخر، و هو أكثر أنواع الحراك الاجتماعي سرعة انتشارا ، حيث انه يمكن أن يحدث لما يريد الفرد أن يحدث بعض الانتعاش على مهنته فانه يقوم بتحديث مكان عمله و ينتقل إلى بلد آخر تكون فيه شروط العمل أفضل<sup>2</sup>.

## 4- تصنيف الهجرة من حيث الاستمرارية: و هي تتراوح بين

<sup>1</sup> - الموقع الإلكتروني : [www.dz-sociologie.blogspot.com](http://www.dz-sociologie.blogspot.com) : مورييس هالبواك . ترجمة : حسين حيدر ، المورفولوجيا

الاجتماعية ، منشورات عويدات ، ط1 ، 1988، بيروت، 2014/07/22، 15:56، ص: 104، بتصرف.

<sup>2</sup> - الموقع الإلكتروني : [bu.umc.edu.dz/theses/sociologie/AZOU2538](http://bu.umc.edu.dz/theses/sociologie/AZOU2538) رشيد زوزو ، الهجرة الريفية في ظل التحولات

الجديدة في الجزائر ، مرجع سبق ذكره، ص:62، بتصرف.

- نهائية : و هي لما يقرر المهاجر الاستقرار النهائي في البلد المستضيف ، و هي تتداخل مع البعد الكمي للهجرة و تتراوح بين فردية أو جماعية ، كما تتداخل مع البعد الكيفي ، حيث من المحتمل أن يستمر الفرد المهاجر في نفس المهنة و تكون هجرته تغييرا لمكان العمل فقط مع الاحتفاظ بالمهنة الأصلية في سبيل فتح مجالات أوسع ، أو ربما يضطر المهاجر إلى تغيير مهنته للبدأ في مهنة أخرى تتناسب مع طبيعة المنطقة، أو حسب مؤهلات جديدة اكتسبها المهاجر قبل أو بعد هجرته.

-مؤقتة: فهي تدل على فترة مرحلية يهاجر فيها الأفراد أو الجماعات لأسباب ما ،و يعودون في حال زوال هذه الأسباب و الظروف ، و غالبا تكون من اجل : الدراسة أو متابعة مشاريع ما ، كما انه من الممكن جدا تحول الهجرة المؤقتة إلى نهائية إذا استطاع المهاجر أن يندمج في البلد المضيف، أو من الممكن انه لم يستوفي أسباب هجرته و لذلك ظلت قائمة .

و تنقسم الهجرة المؤقتة حسب دواعي الانتقال إلى:

\*موسمية : مثل متطلبات العمل الزراعي حيث ينتقل المزارعين بحسب مواسم الحصاد و الجني ، بالإضافة إلى مرببي الماشية لما ينتقلون بين المراعي الشتوية الصيفية ، و تتميز هذه الهجرة بأنها دورية و تكرارية، و خاصة بأغراض الشغل أي أن أسبابها اقتصادية ، في اغلب الأحيان .

\*عرضية : وهي كون عادة استجابة لظروف غير اعتيادية لكنها في نفس الوقت مهمة ، تتطلب من الأفراد أو الجماعات الانتقال من بلدهم الأصلي إلى مكان آخر لاغتنام فرص عمل، و كسب المال مثل : عقود العمل في بعض الشركات الأجنبية المحددة المدة ، أو ربما الهجرة بهدف استكمال دورات تعليمية أو متابعة برامج سياسية<sup>1</sup>.

##### 5- تصنيف الهجرة حسب إرادة القائمين بها: يختصر هذا النوع من الهجرة كل الأنماط

السابقة الذكر، لأنه يضم البعد الأكثر شمولية لتفسير، و شرح ظاهرة الهجرة و هو يضم:

-الهجرة الاختيارية : و يعتمد هذا النوع من الهجرة على مدى تقدير المهاجر للظروف البيئية والجغرافية، و يساعد في ذلك التطور الحاصل في وسائل النقل، و المواصلات ، و يراعى في

<sup>1</sup> نفس المرجع السابق، ص:63، بتصرف.



هذا النوع من الهجرة قياس حجم الاستفادة الممكنة والخسائر المتوقعة، سواء من ناحية العائد المادي أو العائد الاجتماعي، و هي تتراوح بين: فردية و جماعية و هي فردية أكثر منها جماعية، كما أنها تتأثر ب: حجم الأشخاص المعيلين في الأسرة، حيث انه كلما كان عدد الأفراد المعيلين في الأسرة أو العائلة أكثر كلما كانت أسهل، و سارت نحو الطابع الجماعي و اكبر مثال على ذلك هجرة اسر من نفس العائلة أو عائلات من نفس المنطقة التي تساعد على التماسك الاجتماعي لها في البلد المستضيف

و ربما يحفز المزيد من الهجرات من نفس العائلة أو القبيلة أو المنطقة ككل، حيث تشكل ما يسمى: الهجرة التسلسلية

- هجرة قسرية (اضطرابية): لكن في بعض الأحيان ضيق الخيارات أما الأفراد والجماعات نظرا لظروف سياسية أو اقتصادية أو اجتماعية، فيضطر هؤلاء إلى الإسراع بتغيير مكان إقامتهم عبر الانتقال الاضطرابي، أو الهجرة القسرية إلى مكان آخر للتخلص من هذه الظروف المخلة بتوازنهم الاجتماعي و الاقتصادي و السياسي، و غالبا ما تكون وجهته غير معروفة العنوان لكن رغم ذلك فان البقاء في بلده الأصلي يكون أسوء من فكرة تركه للمكان<sup>1</sup>، و نضيف إلى ذلك حالة الجزائر، لما تعرض المجتمع الجزائري في العشرية الأخيرة إلى هزة اجتماعية مست كيانه وولدت جملة من الظواهر الاجتماعية الأخرى إلا وهي "ظاهرة الإرهاب"، ساهمت في تحفيز جملة من النزوح الاضطرابية، و هي باعتبار الحال ليست مجرد انتقال جغرافي عادي، بل اضطراب مجموعة من الأشخاص إلى الرحيل عن مناطقهم الأصلية إلى مكان يعتبر أفضل من اجل تامين الأمن والأمان، تاركين وراءهم منازلهم و مصادر رزقهم و كل ما يمكنهم دون دراسة العواقب هذا الترحال.<sup>2</sup>

#### 6- تصنيف الهجرة حسب المكان: و هي تأخذ شكلين أساسيين:

- خارجية: و نقصد بها انتقال الأفراد والجماعات من دولة إلى دولة أخرى لأغراض معينة، و بظروف إقامة دائمة أو مؤقتة تخدم الغرض الأصلي من الهجرة، لكن أن هذه الهجرة تتشابه

<sup>1</sup> -الموقع الإلكتروني: [www.un.org](http://www.un.org) : الحرية والتحرك "كيف يمكن للانتقال أن يعزز التنمية"، تقرير التنمية البشرية للتغلب على حواجز قابلية التنقل البشرية و التنمية، 14:10، 2014/10/03، بتصرف.

<sup>2</sup> -الزهرة قريصات، الهجرة القسرية وأثرها على أسر ضحايا الإرهاب، المدرسة الدكتورالية للعلوم الاجتماعية و الإنسانية، جامعة وهران، 2009، ص: 48، بتصرف.

نوعا ما مع الهجرة الاضطرارية خاصة فيما يتعلق بالظروف السياسية غير أنها تتعلق بالشق الاقتصادي للدولة ومدى توفيرها لفرص رفاهية لمواطنيها أكثر مما تتعلق بالحروب الأهلية و عدم الاستقرار السياسي كما في حال الهجرة القسرية ، و كمثل على ذلك نذكر أن ، الجزائر واحدة من البلدان السائرة في طريق النمو حيث تحتوي على نسبة عالية من الشباب .هذه الفئة الاجتماعية تمثل القوة الاجتماعية الرئيسية التي بمقدورها تصور أو إدراك نوعية الحياة في المجتمع الجزائري.

في الوقت الحالي، الجزائر تشهد نوعا من انتشار ثقافة الهجرة ضمن أوساط الشباب، فأصبح بعض الشباب يتحدثون و يخططون للهجرة إلى الخارج من أجل الحصول على نوعية حياة أفضل. وهذا التفكير لم يقتصر على الشباب البطل بل تجاوزه إلى هؤلاء المستقرين مهنيا و طبعا لنفس الهدف<sup>1</sup>.

-داخلية: و هي عبارة عن التحرك ضمن حدود الدولة الواحدة، سواء من المدينة إلى القرية أو من القرية إلى المدينة أو من القرية إلى القرية أو من المدينة إلى المدينة، و تنقسم الهجرة الداخلية في حد ذاتها إلى:

\*الهجرة الريفية الحضرية : وهي تمثل الانتقال الدائم أو المؤقت من الريف إلى المدينة ، حيث يزيد التغير الثقافي و الاجتماعي و الاقتصادي على نمو هذا النوع من الهجرة ، و يطلق عليها أيضا النزوح الريفي إشارة إلى الانتقال الجماعي لسكان الأرياف نحو المدن و كما يدل المفهوم على مصلح النزوح الزراعي أي ترك الفلاحين لأراضيهم والهجرة بأفواج صوب المدينة ، أملا في الحصول على ظروف أحسن من الناحية الاجتماعية، و الاقتصادية وتخفيفا من تأثير التنظيم الاجتماعي التقليدي<sup>2</sup> ، و يجدر بالذكر أن الهجرة الريفية هي من ساهمت في نمو المدن من خلال انتقال أفواج من الأفراد فتوسعت المدن و أخذت كثافتها السكانية الحالية<sup>3</sup>.

<sup>1</sup>-Mourad Moulai-hadj , immigration of Algerian youth a hope for improving their quality of life , international journal of social science , volume 1, 2009, p: 88.

<sup>2</sup> -الموقع الإلكتروني : <http://revues.univ-biskra.dz/index.php/fshs/article/view/110> رشيد زوزو ، الهجرة الريفية الظاهرة القديمة الجديدة ، مجلة علوم الإنسان و الأرض ، العدد 06، بسكرة ، 2013، ص:02.

<sup>3</sup> -الموقع الإلكتروني : <http://www.geographiclibrary.com> / احمد علي إسماعيل ، دراسات في جغرافيا المدن ، دار الثقافة للنشر و التوزيع، ط4، القاهرة، 1988، ص:122.بتصرف.

أما النمط الآخر من الهجرة الداخلية فيتحدد في شكلين أساسيين:

- الهجرة الريفية المرتدة: و تتحقق لما يقرر المهاجر الريفي ترك المدينة و العودة إلى قريته الأصلية ، استيفاء بغض النظر عن الشكل الذي يأخذه هذا القرار : سواء كان اختياريا : لما يحقق المهاجر الريفي مبتغاه العام من المدينة فيأخذ طريق الرجعة ، قد يكون له علاقة بتكوين رأس مال ثم الرجوع للقرية الأم للعمل في مشاريع لتطويرها أو ربما انتهت فترة ترصه المهني أو الدراسي .

كما يمكن أن تكون ظروف الرجعة اضطرارية : خاصة إذا تعرض المهاجر الريفي إلى مشاكل في التكيف و الاندماج في المدينة أو فشل مشروعه المادي ، أو مشاكل عائلية لها علاقة بأهله في القرية .

- الهجرة العكسية : يتميز هذا النمط من الهجرة انه يولي اهتماما كبيرا لخصائص المدن الصغيرة و الريف و نمطهما السوسيوثقافي و رد الاعتبار إلى ذلك النمط الاجتماعي البسيط ، وهي عموما تحركها عدة عوامل منها الاختياري و منها الاضطراري .  
○ العوامل الاختيارية :

الانتقال بالسكن من المدن الكبرى إلى المدن المتوسطة والصغيرة ، حيث أنها تعبر عن الوجه الناقص و الضاغط للمدن الكبرى، فهي تجعلنا نعترف انه بالرغم من جاذبية و إغراء الحياة و رفاهية العيش في المدن الحضرية الضخمة فإنها بالنسبة لبعض القاطنين بها عبارة عن مصدر إزعاج خاصة مع : قلة السكن ، ارتفاع الإيجار ، ضجيج المصانع . و ساعد على ذلك تطور وسائل النقل المواصلات و كذا توفر رؤوس الأموال من خلال إقامة مشاريع زراعية في الأرياف مثل : نموذج السعودية وليبيا في هذا المجال ، وكذا معظم الدول الأوروبية من خلال تجربة "الكوخ الالكتروني" ، حيث يقوم بعض رجال الأعمال بمزاولة عمله من منزله الريفي بالإضافة إلى إنشاء مشروع زراعي لتطوير مصادر دخله<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> -لوجلي صالح الزوي ، علم الاجتماع الحضري ، منشورات جامعة قار يونس، ط1، بنغازي ، 2002، ص:233.

وقد تكون هذه الهجرة مدعومة بظروف اقتصادية أو سياسية أو تنموية ، نذكر منها قضية "تنمية الجنوب" و تشجيع استقطاب العمالة من اجل لتنفيذ هذه لمشاريع مثل : حالة الجنوب الجزائري .

○ الظروف القهرية : أما الظروف القاهرة للهجرة العكسية فتتمثل بالأساس في الأزمات السياسية والحروب الأهلية و قضايا الإرهاب ، مثل ما حصل في الجزائر في العشرية السوداء مما أدى بالعديد من العائلات المتضررة إلى النزوح نحو الأرياف و المدن الصغيرة لأجل السكنية والهدوء و نظرا للطابع الاجتماعي و الثقافي المضياف و بالخصوص الهجرة نحو مدن الجنوب الجزائري .<sup>1</sup>

تتداخل أنماط الهجرة فيما بينها ، نظرا لتداخل المعطيات السوسيو-ديمغرافية السابقة الذكر و هو ما يعطي تنوعا مفاهيمي، لكن في عض المواضيع يصعب الفصل بين هذه الأنماط نظرا لتداخل العوامل المؤثرة فيها ، تتراوح هذه العوامل بين السياسية والاقتصادية والاجتماعية و السياسية و الديمغرافية و كذا الثقافية و أهم ما يميزها أنها نسبية .

### ج- العوامل المؤثرة في الهجرة:

تعتبر هذه العوامل على الطابع النسبي للهجرة و تطرح فكرة : لماذا يستجيب بعض الأفراد للهجرة دون غيرهم من الأفراد الذين يعيشون معهم ضمن نفس المحيط الاجتماعي ؟ و تتراوح عوامل الهجرة في:

1-العوامل المسببة: و تدعى أيضا : "العوامل الطاردة" ، تختلف أسباب الهجرة وتتعدد كما انه لا تكون الاستجابة لها بنفس المقدار بالنسبة للأفراد ، لكنها تدور كلها في كنف أن هناك ظروف القاهرة أجبرت المهاجر على ترك بلده الأصلي بصفة دائمة أو مؤقتة في سبيل تحقيق نوع من الكفاية و الوصول إلى نوع من الإشباع ، و يمكن حصرها في :

- العامل الاقتصادي : يعد من أهم محركات الهجرة، خاصة لما يحصل خلل بين طلب العمل و عرض العمل<sup>3</sup> يستجدي الأمر الترك البلد الأصلي بسبب:

<sup>1</sup> -مسبكة لغان ، العمالة الوافدة إلى الجنوب الجزائري و أبعادها الاجتماعية و الإنسانية (دراسة ميدانية ب : تمراسات و ادرار)، رسالة دكتوراه غير منشورة ،تخصص تنمية و تسيير الموارد البشرية ، جامعة قسنطينة ، 2010-2011، ص:3.

\*الرغبة في تحصيل مناصب بأجور عالية و بقدر كبير من الاستقرار، خاصة بعد ازدهار العمل في المصانع و هو الأمر الذي أدى إلى النزوح إلى المدن للعمل .

\*البحث على أسواق جديدة للخوض في التجارة ، نظرا لخصوصية العمل التجاري و متطلباته . كما يمكن أن تتم الهجرة لأسباب غير اقتصادية مثل :

-العوامل الطبيعية: تؤثر العوامل الطبيعية الصعبة أحيانا لدى سكان الأرياف على أنشطتهم الاقتصادية و خاصة التجارية الزراعية مما يجعلهم يهربون منها لطلب ظروف عمل مريحة و شروط تحضر تناسب طموحه و إمكانياته.<sup>1</sup> أو ربما تتمثل أسباب لهجرة في:

-العوامل السياسية : و نقصد بذلك الأزمات السياسية الحادة مثل: الحروب الأهلية أو الدولية، الإرهاب، يضطر بعض الأفراد إلى تركن مواطنهم الأصلية نحو البحث عن الأمان السياسي،

و يضيف : **عبد العزيز رأس المال** بأنه: يمكن أن تحدث الهجرة استجابة لاختناقات ثقافية اجتماعية لدى بعض الأقليات الثقافية التي تعاني لتهميش في مواطنها الأصلية و استهجان من طرف الأفراد أو الدول ، يمكن أن تتقاطع الأسباب السياسية مع الاجتماعية خاصة إذا كان الاستبعاد من طرف الدولة بحد ذاتها . بالإضافة إلى:

-الأسباب الأكاديمية : المتمثلة في متابعة المشاريع العلمية أو الذهاب للتدريس في بلد غير البلد الأصلي، و تعتبر من اخف أسباب الهجرة و في الأغلب يكون وقتها محدودا.إلى جانب العوامل الطاردة ، توجد:

2- **العوامل الجاذبة** و تسمى أيضا "**العوامل المساعدة**" ، و تتمثل في جملة الظروف التي تساعد المهاجر في اختيار ظروف الهجرة التي تناسبه و البلد الذي يحقق له الاستقرار ، لكن ما يلاحظ فيها أنها تخدم فقط الهجرة الاختيارية حيث يتاح لدى المهاجر الفرصة في حساب نسبة المخاطرة و تحديد مسافة الأمان ، و نستثني منها حالات الهجرة القسرية نتيجة الحروب و الأزمات السياسية حيث يتم الترحيل الإجباري خارج حدود الدولة، أما إذا كانت الهجرة

<sup>1</sup> -حسين عبد الحميد رشوان ، الاقتصاد و المجتمع دراسة في علم الاجتماع الاقتصادي "، المكتب الجامعي الحديث، ط1، الاسكندرية ، 2002،ص: 107، بتصرف.

الاضطرارية داخلية فقد تتيح للنازح قليلا من مسافة الاختيار لأنها ضمن نفس الدولة . تتراوح العوامل الجاذبة بين:

- العوامل البنيوية : التي نتجت عن السياسات الاستعمارية دورا في زيادة حدا للفوارق الجهوية و تضخيم المدن التي يتميز اقتصادها بالتصدير و هذا ما ساعد على استقطاب المهاجرين القادمين من المناطق الزراعية ، مثل فترة التصنيع التي مرت بها الجزائر في السبعينات و حركة النزوح الجماعي للفلاحين نحو المدن.

- عوامل ديمغرافية: يمكن شرحه من خلال أن الهجرة ترتبط بالضغط الممارس على الأرض مما يزيد من فقرها ، و بالتالي فان الهجرة تزيد من التوازن الديمغرافي ، يمكن أن تؤثر هذه العوامل في مناطق دون غيرها خاصة تلك التي تعاني من اكتظاظ سكاني و تفرض عليها الدولة تهجير نحو دول أكثر رفاهية لجلب عملة صعبة ، و يمكن أن نلاحظ أن النمو الديمغرافي يمكن أن يسهل عملية الهجرة إذا كانت ظروف الاستقبال ملائمة ، لكن يمكن أن يكون أيضا سببا في عملية الهجرة و يدخل ضمن لعوامل الطاردة.

العامل التربوي: له هو الآخر دور لا يقل أهمية عن سابقه ، حيث أن وجود ظروف تعليم أفضل لأطفال المهاجر في البلد المضيف يساعد في عملية الانتقال و يسهل ظروف الاستقرار ، و يضمن للمهاجر بحد ذاته ظروف تثقيف مريحة و إمكانية استغلال المعلوماتية و متابعة الأبحاث العلمية حسب تخصص أو اهتمام المهاجر.<sup>1</sup>

- جنس و سن المهاجر: يمكن أن يكون معيق أو مساعد في نفس الوقت ، لكن في الأغلب يكون المهاجر النموذجي : شاب ليس لديه التزامات عائلية و يغلب عليه صفة الذكورية ، مع انخفاض نسبة الهجرة لدى صفوف الإناث.

-زيادة التخصص: و يقصد بها كلما كان المهاجر غزير الثقافة والاكْتساب العلمي ساعدته الظروف في الانتقال، من خلال أن التخصص العلمي يكون مطلوب أكثر من غيره في بلد المهجر و يضمن الوظيفة المرموقة. كما أن تطور

<sup>1</sup> - عبد العزيز رأس مال ، مرجع سبق ذكره ، ص:118، بتصرف.

- وسائل النقل و الواصلات : ساعد في فك العزلة بين مناطق نفس البلد أو حتى بين الدول ي حد ذاتها، ابتداء من وسائل النقل البسيطة مثل السيارة التي تستعمل في حالة التنقلات البسيطة إذا كان مكان الانتقال قريب نوعا ما من البلد الأصلي و صولا إلى الحافلات و الطائرات و القطارات و البواخر إذا كان مكان الانتقال بعيد جدا عن الموطن الأصلي، حتى يتمكن المهاجر من زيارة بلده الأصلي بين الحين والآخر.

- بالإضافة إلى:

- الوضعية المالية : الجيدة للمهاجر تضمن ظروف انتقال جيدة ومريحة خصوصا من اجل تامين السكن في البلد المستضيف، كما عدد أفراد العائلة القليل يسهل عملية الانتقال و كذا تامين الأمور الضرورية.<sup>1</sup> دون أن ننسى دور

- رأس المال الاجتماعي: في تسهيل عملية الهجرة ، حيث يساعد رأس المال الاجتماعي الوافد الجديد الحصول على المعلومات المناسبة حول البلد المستضيف ، و يتمثل في العلاقات الاجتماعية التي سبق أن أقامها المهاجر مع أشخاص من البلد المستضيف أو حتى أقارب له هجروا قبله لنفس البلد ، و يجدر ذكر أن رأس المال الاجتماعي مهم في تنشيط الهجرة التسلسلية التي كان دور بارز في تكوين و تعمير بعض المدن .<sup>2</sup>

يصعب أحيانا الفصل بين العوامل الطاردة والجاذبية لأنها متداخلة و نسبية ، و من غير الممكن أن تعمل مستقلة عن بعضها ، خاصة انه في بعض الحالات تكون العوامل الطاردة للبعض هي جاذبة للبعض الآخر و العكس صحيح ، وهذا راجع لمستوى الإشباع الذي يسعى إليه المهاجر سواء كان إشباعا ماديا أو إشباعا معنويا . مثلا: التغيرات التكنولوجية قد تكون عامل طرد و جذب بنفس الوقت ، ففي حين أن المدن الكبرى تجذب الملايين من سكان الأرياف و المدن الصغرى بسبب تسارع وتيرتها الثقافية و تقدمها التكنولوجيا و تقدمها التكنولوجي و الاقتصادي ، كما قد تكون سببا في طرد فئة أخرى من القاطنين فيها ممن يبحثون عن الهدوء و السكينة و بساطة العيش لتنتج بشكل عكسي من المدن الكبرى إلى المدن الصغرى أو الأرياف.

<sup>1</sup> - عبد العاطي السيد، محمد الرامخ ، دراسات نظرية وتطبيقية في علم الاجتماع ، دار المعرفة الجامعية ، ب.ط، الإسكندرية ، 2006، ص:26، بتصرف.

<sup>2</sup> - علي عبد الرزاق جلبي ، هاني خميس عبده، علم اجتماع التنمية "رؤى نظرية وتجارب إنسانية"، دار المعرفة الجامعية ، ط1، الإسكندرية ، 2009، ص:106، بتصرف.

حيث ركز بعض العلماء على سيادة العوامل الاقتصادية ، و اعتبارها السبب الرئيسي للهجرة و تأتي بعدها العوامل الأخرى ، إلا أن البعض الآخر استثنى و استبعد العوامل الاقتصادية و اعتبرها مجرد عوامل لا تفسر ظاهرة الهجرة، و ما هي إلا مجرد سعي لتحقيق المستوى المعيشي للمهاجر، و بناء ركزوا على الأسباب غير الاقتصادية مثل : الظروف الضاغطة في المجتمع الأصلي ، الإلزام الثقافي في المجتمع الأصلي ، بالإضافة إلى قوة الجذب التي تتميز بها المدينة<sup>1</sup> ، حيث نحاول في دراستنا هذه قياس اثر هذه الظروف غير الاقتصادية للهجرة.

و يمكن فهم كيفية تناغم هذه العوامل الطاردة والجاذبة من خلال أعمال بعض علماء الاجتماع الحضري و السكاني و الاقتصادي، كل حسب تخصصه، و خبرته العلمية.

#### د- النظريات المفسرة للهجرة:

##### 1 - تفسير ابن خلدون للهجرة :

حيث يرى ابن خلدون في كتابه "ديوان المبتدأ والخبر في ذكر العرب و العجم والبربر و من جاورهم من ذوي السلطان الأكبر" و بالخصوص في مقدمته الشهيرة ، أن هناك صراع بين البادية "الريف" و الحضر "المدينة" ، و فسر ظاهرة الانتقال من الريف إلى المدينة، أن البدوي لما يصل إلى درجة من الفقر المدقع فإنه سيضطر أن يسافر إلى احد القرى ،و يعمل حمالا أو راعيا أو سائقا لأهل هذه البلدة ،و بهذا يتكون لديه المال و يجعله غير قادر على إدارة كل قطيع المائبة الخاص به، فلا يجد أمامه سوى أن يبيع بعضه و استغلال هذا المال في شراء عقارات فيصل إلى حد أن يضطر أن يستقر في البلدة لإدارة هذه الأملاك ،و مزاولتها ، حيث أن ابن خلدون ربط الهجرة بالأمور الاقتصادية و اعتبرها من مظاهر التغير الاجتماعي المطلوب .

##### 2-التفسير الايكولوجي للهجرة :

تركز النظرية الايكولوجية على فكرة انه يجب أن يكون هناك توازن بين: عدد السكان و التنظيم الاجتماعي و التكنولوجيا و البيئة ،و أي تغير يحدث على مستوى التجديدات التكنولوجية

<sup>1</sup> -رشيد زوزو ، الهجرة الريفية الظاهرة القديمة الجديدة ، مرجع سبق ذكره ،ص:68، بتصرف.



أو البيئة أو التنظيم الاجتماعي يؤدي إلى زيادة أو نقصان حجم السكان ، و يرى أنصار هذه النظرية أن كل من: الخصوبة والوفيات و الهجرة تعمل على الحفاظ على التوازن ، تعمل الهجرة بالخصوص على تحقيق التوازن بين المناطق التي يقل فيها النمو و بين تلك التي يكثر فيها<sup>1</sup>.

### 3-التفسير الاقتصادي للهجرة :

يرى أنصار هذا الاتجاه أن العامل الاقتصادي هو المحرك الوحيد للهجرة ،و أن أهم شيء ينشده المهاجر هو أن يحصل على منصب عمل يوفر له الراحة والأمان و يضمن له دخل جيد ،و لعل أهم ما يؤخذ على هذا المنظور انه يعظم دور العوامل الاقتصادية و يتجاهل مادون ذلك من العوامل ، كما أن هذا لنوع من التفسير يرى أن المهاجر له الحرية في اختيار البلد الذي سيستضيفه متجاهل ذلك سياسية وثقافة البلد المستضيف ، كما أن أنصار هذا الاتجاه يغفلون تأثير عامل القرابة الذي يعمل على تحفيز ما يسمى "هجرة السلسلة" و هي عامل يساعد على توفير معلومات أكثر حول البلد لمستضيف خصوصا إذا كان للمهاجر أهلا أو أقارب في المنطقة المستضيفة وبالتالي في حال استفادة المهاجر فانه ربما يساهم في جذب مهاجرين آخرين و فتح مجالات لهم للهجرة لنفس البلد.

### 4-التفسير الجغرافي للهجرة:

يرى أنصار هذا الاتجاه أن الظروف المناخية والبيئية و الجغرافية لكل بلد تسمح بحد معين من عدد السكان من اجل تحقيق التوازن، و أن أي عدد زائد عن المفروض فانه يتوجب اللجوء إلى الهجرة من اجل إحداث التوازن ، و بناءا عليه فان المهاجر يحدد المنطقة التي سيهجر إليها بناءا على خصائصها المناخية وتضاريسها و نوعي النباتات والحيوانات واعتبرها من العوامل الجاذبة إضافة إلى عامل : "المسافة" بين الموطن الأصلي و الموطن المستضيف الذي يعتبرونه هو الآخر يتناسب عكسيا مع احتمال الهجرة لهذه المنطقة .و يرتبط طرديا مع فرص العمل المتاحة<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> - عبد الحميد دليمي ، دراسة في العمران "السكن و الإسكان" ، دار الهدى ، ط1، عين مليلة ، 2007 ، ص: 100، بتصرف.

<sup>2</sup> - عبد الله عبد الغني غانم ، المهاجرون ، المكتب الجامعي الحديث، ط2، الإسكندرية ، 2002، ص ص: 26-29، بتصرف.

## 5- التفسير الاجتماعي الثقافي للهجرة :

يرى أنصار هذا الاتجاه أن الهجرة تحصل نتيجة تداخل بين عوامل الطرد والجذب بين موطن الأصلي و البلد المستضيف، و بالتالي يتبنى قرار الهجرة من عدمه و يتم قياس هذه العوامل عن طريق البحث السوسولوجي و الانثروبولوجي ووسائله، مثل المقابلة الاستبيان والملاحظة بالمشاركة ، من اجل تفسير لماذا تحصل الهجرة عند البعض و لماذا يحجم البعض عنها، بالرغم من التعرض لنفس الظروف الاقتصادية؟ ما هي المدعمات الاجتماعية والثقافية لحركة الهجرة ككل؟ من خلال نموذجين نظريين حاول أنصار هذه النظرية تفسير الهجرة

### - المدخل الثقافي لتفسير الهجرة :

يرى أنصار هذا الاتجاه أن سلوك الهجرة تحفزه عوامل خاصة بثقافة مجتمع الإرسال قبل أن تتأثر بالظروف الاقتصادية لوحدها و بالتالي فان قرار الهجرة يترتب لما تتوحد العوامل الاقتصادية والثقافية و كذا القرارات السياسية.

### - المدخل الاجتماعي لتفسير الهجرة : (نظرية التنظيم الاجتماعي):

تأثر أنصار هذه النظرية ب آراء تالكوت بارسونز وتطبيقها على الهجرة ، حيث يعتبرون أن هناك ثلاثة عناصر تتحكم في الهجرة : مجتمع المنشأ أو البلد الأصلي و المجتمع المقصد أو البلد المستضيف و المهاجر تتفاعل بينها لتتحقق الهجرة .

حيث يرى أنصار هذا الاتجاه أن كل المجتمعات تتعرض لعملية التغير الاجتماعي على مستوى النسق الثقافي و النسق الاجتماعي و كذا نسق الشخصية و من ضمن آليات حفظ التوازن تبرز الهجرة ، حيث يرون أن الهجرة من ضمن الوسائل الطبيعية التي تعمل على التوازن الحركي و تجعله في أدنى مستويات هذا التغير ، كما يرون أن الهجرة تعتبر من أهم الوسائل المتاحة ليتخلص البعض من بعض أشكال الحرمان ، و عليه فإنهم يؤكدون على أن الهجرة تؤثر و تتأثر بالنظام الاجتماعي و القيم لكل من منطقتي الإرسال و الاستقبال من خلال عمليتي "الطرد و الجذب" <sup>1</sup>

<sup>1</sup> -، نفس المرجع السابق ، ص: 31.

أما من الناحية الفردية فقد ركزوا على إمكانية الفرد على التكيف في البلد المقصد، من خلال هذه العناصر ثلاث مستويات للتأقلم و هي:

-مجموعة يفشلون في التكيف مع المجتمع المقصد فيعودون إلى موطنهم الأصلي، دون أن يحدثوا أي تغير فيه.

-مجموعة ينجحون في التأقلم لدرجة أنهم لا يعودون لمجتمعهم الأصلي، إلا إذا أحيلوا على التقاعد، و بالتالي لن يكون لهم تأثير على النسق الاجتماعي الثقافي.

-مجموعة الذين عادوا بعدما حققوا نجاح على مستوى المجتمع المضيف، لذا يكونوا طموحين فيحققوا التغيير في مجتمعهم الأصلي.

و بما أن دراستنا تنصب حول العوامل الاجتماعية و الثقافية في البلد المضيف و استقطاب الأفراد، فان تفسير الهجرة حسب التنظيم الاجتماعي يكون أكثر خدمة لنا، لأننا بصدد تحليل العلاقة بين العناصر الثلاثة المذكورة في هذه النظرية : البلد المضيف و بلد الانطلاق، و المهاجر.

يرى أنصار هذا الاتجاه أن كل المجتمعات تتعرض لعملية التغير الاجتماعي على مستوى النسق الثقافي و النسق الاجتماعي و كذا نسق الشخصية و من ضمن آليات حفظ التوازن تبرز الهجرة ، حيث يرون أن الهجرة من ضمن الوسائل الطبيعية التي تعمل على التوازن الحركي و تجعله في أدنى مستويات هذا التغير ، كما يرون أن الهجرة تعتبر من أهم الوسائل المتاحة ليتخلص البعض من بعض أشكال الحرمان ، و عليه فإنهم يؤكدون على أن الهجرة تؤثر و تتأثر بالنظام الاجتماعي و القيم لكل من منطقتي الإرسال و الاستقبال من خلال عمليتي "الطرد و الجذب" وقد توصل أنصار هذا الاتجاه إلى أن عملية الهجرة بحد ذاتها تتحكم فيها ثلاث عناصر أساسية متداخلة و هي : المنطقة الأصلية "الطرد" و منطقة الاستقبال "الجذب" و بعدها يأتي دور "المهاجرين" أنفسهم .

\*نظرية خصائص المركز الاجتماعي :

يركز أنصار هذا الاتجاه على أن السلوك الهجري يرجع إلى تأثير بعض عناصر المركز الاجتماعي : فمنهم من يرى أن

- العمر أو السن: من أهم هذه المحددات التي تتنبأ بحدث الهجرة "علاقة عكسية" أما البعض الآخر يرى أن:
- " الحالة التعليمية " تعمل بمثابة محرك ايجابي للهجرة .
- الوضع المهني لهما التأثير البالغ على معدل الإقبال على الهجرة إلى درجة أن بعضهم يرى تفوق عامل المركز الوظيفي على "عامل المسافة" بل انه يمحي الآثار السلبية له "منحة الجنوب" ، و من ضمن خصائص المركز الاجتماعي المؤثرة بشدة في قرار الهجرة : "تأثير جنس المهاجر" بين ذكر أو أنثى و كذا "الحالة الاجتماعية" و نقصد بهذا بالخصوص الأنثى و الزوجة.<sup>1</sup>

**ثالثاً: 1- ماهية العمل الحر** : بما أننا بصدد دراسة العوامل المؤثرة على النشاط التجاري ، فذلك يعني أننا سنتطرق إلى نمط من أنماط العمل الحر ، و بالتالي سنتحدث في هذا العنصر عن ماهية العمل الحر . و نستهل ذلك بتعريف العمل بصفة عامة و خصائصه ، ثم ننتقل بالتدرج إلى تحليل العمل الحر:

**1-تعريف العمل** : حسب قاموس "مارشال" للعمل: إن العمل توفير الجهد الجسماني و العقلي و العاطفي اللازم لإنتاج السلع و الخدمات ،سواء للاستهلاك الشخصي أو لكي يستهلكها الآخرين.<sup>2</sup>

كما يمكن تعريفه : على أنه جملة من النشاطات المقننة ، التي يؤديها الفرد ، مدعومة بقيم وجودية ، يقصد منها تحقيق ذاته و أخرى مادية ، يستفيد منها في كسب قوته<sup>3</sup>.

و يمكن أن نقول أن العمل : هو خدمة معقدة تتجسد في الجهود البشرية المبدعة و الخلاقة ، التي يبذلها الإنسان في خدمة الجموع ، علما أن العمل قد يكون عضليا أو عقليا و أن الإنسان

<sup>1</sup> -نفس المرجع السابق، ص: 33، بتصرف.

<sup>2</sup> -محمد الجوهري ، علم اجتماع الصناعي و التنظيم، دار المسيرة ط1، عمان، 2011، ص:338.

<sup>3</sup> -الموقع الإلكتروني: [www.arabwomenorg.org/Content/Publications/ATT00005.pdf](http://www.arabwomenorg.org/Content/Publications/ATT00005.pdf) ، عائشة التايب ،النوع و

علم اجتماع العمل و المؤسسة، منظمة المرأة العربية ، ط1، القاهرة ، 2011 ، 2014/03/20، ص:16:45، بتصرف

هو الذي يقوم به ، و هو بذلك يختلف عن باقي عناصر الإنتاج الأخرى مثل الطبيعة و رأس المال و هو أهمها<sup>1</sup>.

## 2- أنماط العمل و مكوناته :

-أنماطه :

ينقسم العمل إلى نوعين :

\*عمل فني : و هو العمل الذي يتطلب من ممارسه درجة معينة من التأهيل العلمي و الفني، و غالبا ما تنصب في النشاطات الفكرية التي يقوم بها الأفراد لصالح المؤسسات الإدارية أو إدارة الأعمال، و هو يتطلب خبرة و ممارسة .مثل : الطبيب، المهندس ، المدرس.

\*عمل بسيط: و هو العمل الذي يكون عضلي أكثر ، و لا يتطلب القيام به إلى ثقافة عالية ، أو تعليم معقد، و لا خبرة عالية ، مثل: أشغال البناء، الفلاحة، التنظيف.

-مكوناته: حسب النظرية الماركسية للعمل فان:

تندمج الذات و الموضوع و الوسائل ، حيث تستوي في ذلك الأدوات المادية و العلامات و الرموز في كل موحد .

يضم كل نشاط جانبيين مهمين :

\*جانب متعلق بإنتاج الأشياء : يتضمن عمليات الإنتاج و الوسائل المستعملة .

\*جانب متعلق بالاتصال بين الأفراد العاملين : و هو متعلق بالأشخاص المشاركين للعملية الإنتاجية و ما يجمع بينهما من رموز و اتصالات ، و لا يمكن فصل الإنتاج عن الاتصال في العملية الإنتاجية<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> - إحسان محمد الحسن ، علم الاجتماع الاقتصادي، دار المسيرة ، ط2، عمان ، 2011، ص: 83.

<sup>2</sup> - مايكل كول ، علم النفس الثقافي "ماضيه و مستقبليه"، ترجمة: كمال شاهين، عادل مصطفى ، دار النهضة العربية ، ط1، بيروت ، 2002، ص:212.

العوامل المؤثرة في العمل : حيث يرى : إحسان محمد الحسن أن العمل الإنساني يخضع لعدة عوامل تؤثر على كفه و نوعه، و هي كالتالي:

-حجم السكان : هناك تأثير متبادل بين حجم السكان و بين القوى العاملة ، ذلك أن حجم القوى العاملة و كفاءتها له علاقة بحجم السكان و درجة تعلمه و تخصصه التكنولوجي .

-المنطقة الجغرافية: حيث أن هناك مناطق جغرافية تكثر فيها اليد العاملة و مناطق أخرى تشح فيها ، كما أننا نجد لاختلاف البيئة الجغرافية داخل المنطقة الواحدة ، له تأثير على القوى العاملة في كل منطقة جغرافية منها .

- حجم القوى العاملة في المجتمع ، حيث يتأثر بالعوامل التالية :

\*أعمار السكان : و هي تتناسب عكسيا مع حجم القوى العاملة ، من خلال انقسام المجتمعات العاملة إلى : فتية تكون اغلب اليد العاملة شابة ، و أخرى مسنة تكون اليد العاملة كبيرة في السن. \*عمل المرأة في المجتمع : حيث يعمل على إحداث الفرق الواضح في حجم اليد العاملة ، و هو يتناسب طرديا مع حجمها ، حيث تتحكم فيه أيضا نظرة المجتمع لعمل المرأة من خلال العادات و التقاليد.

-هجرة القوى العاملة : حيث يتناسب حجم القوى العاملة عكسيا مع هجرة اليد العاملة ، بغض النظر عن نوع الهجرة .

-عدد ساعات العمل المخصصة : تتناسب عدد ساعات العمل اليومية طرديا مع حجم اليد العاملة ، حيث أن ساعات العمل الطويلة في المؤسسات و المصانع تتطلب المزيد من اليد العاملة . و بالتالي زيادة الطلب على العمل من طرف الدولة أو القطاع الخاص و زيادة وتيرة التشغيل .

-عدد أيام العمل : يؤثر عامل عدد أيام العامل على تشكل و حركة اليد العاملة ، حيث تلاقي مدة العمل الطويلة ، و التي تتجاوز الحد المتعارف عليه ، نفور اليد العاملة ، و بالتالي فهي تؤثر بالسلب على حجم اليد العاملة<sup>1</sup>.

<sup>1</sup>-إحسان محمد الحسن ، علم الاجتماع الاقتصادي ، مرجع سبق ذكره، ص ص، 84،85، بتصرف.

-تطور مكانة العمل و ممارساته : يعتبر العمل عنصر فاعل من عناصر الإنتاج ، يحول المادة الخام إلى مواد صالحة للخدمة الإنسانية ، لكن مع تطور الاهتمام بالموارد البشري أعيد الاعتبار إلى العمل باعتباره ظاهرة اقتصادية لها بعدها الاجتماعي ، و له قيمته في البناء الاجتماعي باعتباره دور يعبر عن مكانة اجتماعية تدعمها نوع الخدمة المقدمة للمجتمع و كذا مدة تلقينه و احترافه، و هو ما سنخرج عليه فيما يلي:

\*تطور مكانة العمل : إن كلمة عمل ، في العرابة يحمل معنى أسى إلزامي عن طريق ضرب الضرورة المصيرية .

لا زالت اللغة المعاصرة تحتفظ بهذا المعنى المتضمن: "الإنسان و الأسى" ، أما في السياق الديني لتقاليد الديانات في الغرب ، فكان العمل يعتبر نوع من التكفير ، كما يعتبرون أن العمل وسيلة ممنوحة للأفراد للتححر من الذنب الأصلي و إعادة بعث الكرامة الروحية الضائعة<sup>1</sup>. تلازمت فكرة ربط العمل بالطبقية مع الفكر الفلسفي اليوناني ، حيث كان المجتمع ينقسم إلى طبقات ، مع وجود نظرة تعصبية لنوعية المهن الممارسة آنذاك و ربطها بالطبقة الاجتماعية ، فكان هناك احتقار للعمل اليدوي و إلحاقه بالطبقة الدنيا ، بينما تتشرف الطبقة العليا و طبقة العلماء بممارسة العمل الفكري

لكن مع بروز فلسفة التنوير في الغرب الأروبي، أعيد الاعتبار للعمل ليصبح بمثابة وسيلة تسمح بتغيير ظروف الحياة الإنسانية . رغم اختلاف الفلاسفة في الرأي ، لكن برز : ماركس و برغسون : بأنهم يربطون مفهوم الإنسان عن طريق القدرة على الصناعة و استخدام الوسائل. و منه أصبح العالم المعاصر يشجع على ثقافة العمل ، و يربطون بتصور الفرد الذي يتخلص من قساوة الطبيعة ، و الإنتاج ، مع سيادة مفهوم التعاون.

لا يحمل العمل دائما معاني القساوة ، و إنما قد يشير إلى مفهوم الاستمتاع ، كما يمكن أن يكون أداة للتبعية، مثل حالة العمال التابعين للرؤساء الورشات والخاضعين لجبروتهم<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> - web site : [http://www.rencontres-int-geneve.ch/volumes\\_pdf/rig14.pdf](http://www.rencontres-int-geneve.ch/volumes_pdf/rig14.pdf), Georges Lefranc et autres, le travail et l'homme, rencontres international de Genève , deuxième de couverture, Genève, 1959, 22/05/2014, 15 :47

فكانت التساؤلات منذ الدراسات الأولى لدراسة سوسيولوجيا العمل ، تتساءل عن مكانة العمل ، حيث في هذا السياق ظهرت اتجاهين مهمين :

▪ اتجاه يرى أن العمل قيمة بمثابة عدالة و قانون : حيث يرى أنصار هذا الاتجاه :

أن الاقتصاد الكلاسيكي لا يعبر عن علاقة العمل فقط ، بل هو خاضع للنقد و قياس "العدالة" ، مثل :التوازن بين المساهمة الموضوعية و الأتعاب الموضوعية، و أصبحت أسس التضامن العالمية مدمجة في الأجرية ، و من هنا نجد أن مفهوم "العدالة" بهذه الصيغة يصب في مفهوم "قيمة التبادل للمال" ، و العمل يبقى معادلة موحدة ، و يغطي الميدان الوحيد للاقتصاد ،من خلال المركبات السوسيو-اقتصادية التالية: ( الحقوق / الواجبات )، و مركب : (الحريات /الاحتميات) ، حيث يمكن أن نلاحظ أن هذا الاتجاه يوافق إسهامات "دوركايم" في تحليل العلاقة بين تقسيم العمل و التضامن الاجتماعي.

▪ اتجاه يرى أن العمل أخلاق و هوية :

حيث يركز أنصار هذا الاتجاه و من ضمنهم "ماكس فيبر" : على معيار المعنويات و الأخلاق ، و هي نظرة أكثر اجتماعية ، ترى أن الإنسان يقيم علاقات اجتماعية خلال عملية الإنتاج ، يتضح لنا من خلال هذه التصورات أن هناك صراع بين الانجاز و الإسناد ،و يعتبر هذا التفكير جوهر ثقافة المجتمعات الصناعية ، التي عملت على إعادة إتاحة الفرص عن طريق حركة العمال ،و التي تقترح العمل الصادق، الشخصي ،عوضا عن العمل الميكانيكي : غير الإنساني و المجرد للإنتاج الصناعي.

لكن في طرف الجولة يرى أنصار هذا الاتجاه أن العمل لا يحدد فقط هوية ووضع ظ، لكن أيضا موضوع إبداع.

أن النزاع بين هذين الاتجاهين ، يسمح لنا بفهم أن العمل أيضا تاريخ، ليس فقط في ترجمة و مراقبة الطبيعة ، لكن يعبر عن الفعل الإرادي الموجهة نحو الطبيعة ، عندما يتم عزل الندرة ،

<sup>1</sup> - web site : [http://www.rencontres-int-geneve.ch/volumes\\_pdf/rig14.pdf](http://www.rencontres-int-geneve.ch/volumes_pdf/rig14.pdf), Georges Lefranc et autres, le travail et l'homme, rencontres international de Genève , deuxième de couverture, Genève, 1959, 22/05/2014, 15 :47



هذا التصور البروميثيوني للعمل و هذه الثقة في التقدم ، ساهمت في توجيه الحراك الاجتماعي و تغذية الأساطير الثورية ، حيث ساهم في تنظيم الحياة السياسية عن طريق تقديم المنافع التي لهل علاقة بالعمل<sup>1</sup>. و تمثلت إسهامات دوركايم في العمل في نظرية : تقسيم العمل :

#### 4- نظرية تقسيم العمل عند دوركايم:

تدور نظرية دوركايم في العمل حول : أن العمل هو العنصر الثابت في عناصر النسق الاقتصادي ، لكن تختلف قيمه بين المجتمعات التقليدية و المجتمعات الحديثة ، حيث تعتمد المجتمعات التقليدية بصفة خاصة على النشاطات الزراعية و خدمة الأرض ، في حين تتجاوز المجتمعات الحديثة العمل الزراعي إلى العمل الصناعي ، حتى أن العمل الزراعي فيها هو الآخر يميل إلى البعد الصناعي<sup>2</sup>. و يحاول شرح هذا التطور أشكال العمل ، من خلال "تقسيم العمل" بين المجتمعات البسيطة و المركبة.

- تقسيم العمل في المجتمع الحديث:

يرى "دوركايم" أن تقسيم العمل في العصر الحديث قد أصبح قانونا من قوانين الطبيعة ، كما يعتبره قانونا أخلاقيا في النظام التربوي الذي يتميز بتقسيم العمل و التخصص .حيث يرى أن النشاط المهني في المجتمع الحديث لا يمكن أن ينتظم إلا من خلال انتماء الأفراد إلى جماعات ، بحيث يكونون على دراية بأهداف و متطلبات هذه الجماعة ، على أن يكون أفراد هذه الجماعة يمتنون نفس المهنة ، و يطلق عليها دوركايم "رابطة الجماعة المهنية" ، يرى دوركايم أن أساس قيام هذه الجماعات هو : الأخلاق المهنية ، و يعتبرها أقوى من تلك الروابط التي تتم بين النقابات المهنية لان هذه الأخيرة وقتية غرضية، الجماعات المهنية تعمل على دمج الفرد في المجتمع .

كما يشبه دوركايم بين الجماعات المهنية و بأهمية الأسرة ، حيث يرى أن روابط الدم لا تقل أهمية عن الأخلاق المهنية التي تسود بين أعضاء الجماعة المهنية ، و قد تتكامل فيما بينها لتحافظ على توازن المجتمع اقتصاديا و تربويا و اجتماعيا .

<sup>1</sup>-Amélie Pouchet, sociologie du travail 40ans après, Elsevier Masson ,France,2001, p :03

<sup>2</sup>-الموقع الإلكتروني: dz-sociologie.blogspot.com أنتوني غيدنز، علم الاجتماع، ، 2013/06/12، 12:47، ص: 440، بتصرف.

و بناء على كل هذا يرى دوركايم أن :

\*انه لا يوجد أي تنظيم اجتماعي دون تلازمه قواعد أخلاقية تضبطه، من ضمنها الأخلاق المهنية التي تكون مصاحبة للنشاط الإنساني في كل مراحل تطوره.

\*تقوم هذه الآداب المهنية ، على مبدأ التعاون بين أعضائها ،

\*أن للجماعات المهنية قدرة على التكيف و الانسجام مع الأخلاق الحضرية في المجتمع الحديث<sup>1</sup>.

-تقسيم العمل في المجتمعات البسيطة :

تتفرد المجتمعات البسيطة بالتجانس الاجتماعي ، حيث يتكون من وحدات قرابية ، و نظرا لانعدام التكوين المتخصص في هذه المجتمعات ، فان تقسيم العمل فيها يكون بسيط ، حيث يتحكم فيه عاملين أساسيين :

\*الجنس: حيث يلعب عامل الجنس دور محوري و أساسي في تقسيم العمل البسيط ، فبناءا عليه يتم تقسيم الأعمال من خلال التفريق بين مهام الرجال و مهام النساء .

\*السن: يقضيان تختلف مهام الأطفال و الشباب عن مهام كبار السن.

يعتقد دوركايم أن المجتمعات البسيطة ، لها خاصية التماثل : حيث أنها تتشابه في التكوين النفسي و الاجتماعي و الخلق و المهني ، هذا التماثل يمنحها شعور جمعي بالانتماء ، يصبح بمثابة القانون التشريعي ، و يجعل أفراد و جماعات هذه المجتمعات أمام مسؤولية أخلاقية ، تتضمن الامتثال لأخلاق الجماعة بطريقة تلقائية ، يسميها "دوركايم" : التضامن الآلي أو الميكانيكي<sup>2</sup>.

-تقسيم العمل في المجتمعات المركبة :

<sup>1</sup>-كمال حسن الزيات ، مرجع سبق ذكره ، ص ص ، 55-56 ، بتصرف.

<sup>2</sup>-الموقع الإلكتروني: <http://www.noonbooks.dz/reader/pdf/index/bookId/1060> عبيد بن علي عطيان آل مظف، علم

اجتماع الحياة الاقتصادية ، مكتبة الشقري، الرياض ، 2011 ، 2015/03/22 ، 15:12 ، ص:90، بتصرف.

\*تمثل المجتمعات المركبة مرحلة متقدمة من مراحل تطور المجتمعات البسيطة ، حيث تعبر عن حالة المجتمعات البسيطة لما تتعرض لرياح التغيير الاجتماعي ، و هي ردة فعل للتطور التكنولوجي و العلمي ، فيتحرر المجتمع شيئاً فشيئاً من الشعور الجمعي بين أفراد المجتمع لتحل محله ، الفردانية و سيادة القانون الرسمي .

\*حيث يتخصص كل فرد في المجتمع بحرفة معينة ، فيظهر التخصص في تقسيم العمل نتيجة لذلك ، هذا الانفصال المهني الذي فرضه التخصص في العمل ، خلق نوع من التضامن الاجتماعي ، من خلال تبادل الخدمات المهنية ضمن المجتمع الواحد أو بين المجتمعات ، و بالتالي يزيد الاعتماد المتبادل بين أفراد المجتمعات المركبة من خلال تخصص كل فرد في حرفة معينة ، و اعتماده على غيره في تحقيق خدمات عن طريق تخصص مهني آخر ، و يطلق دوركايم على هذا النوع من التضامن ب: التضامن العضوي<sup>1</sup>.

-عوامل و أسباب تقسيم العمل :

يرجع ازدهار تقسيم العمل في المجتمعات الحديثة إلى عوامل نجمت عن التغيير في البناء المورفولوجي للبيئة الاجتماعي ، و يمكن إجمالها في نمطين من العوامل :

و هي تتمثل في :

\*عوامل أساسية: يرى : كمال حسن الزيات :

- اتساع المجتمعات البسيطة في مساحات شاسعة استجابة لنمو السكان المتزايد ،بالإضافة إلى تركيز بعض الأفراد في مناطق معينة بعد عملية توسيع المساحة ، حيث بدأت تتشكل ملامح التغيير الاجتماعي و التحول نحو تقسيم العمل .
- نجم عن تركيز الأفراد في مناطق معينة ، تشكل مدن ، حيث يرى دوركايم أن نمو المدن له علاقة وطيدة بالتطور الاجتماعي لتقسيم العمل .
- يؤدي تطور الواصلات ووسائل النقل إلى زيادة كثافة السكان ، و هي تمثل المرحلة الأخيرة و الحاسمة في نمو تقسيم العمل ، حيث يزيد تقسيم العمل و تتوسع مؤسساته و تتنوع ، و

<sup>1</sup>-كمال حسن الزيات ، مرجع سبق ذكره ، ص ص: 61 ، 62 ، بتصرف.

يصاحبها نمو في الكثافة الأخلاقية المصاحبة له ، من خلال نمو العلاقات الاجتماعية و الاعتماد المتبادل بين أفراد المجتمع.

\*عوامل ثانوية: يرى دوركايم أن هناك عوامل أخرى تؤثر في تقسيم العمل لا تقل أهمية عن سابقتها ، ووصفها بالثانوية و هي تمثل في: حيث تتمحور هذه العوامل في العلاقة بين الأسباب الاجتماعية و النفسية .

و يحصرها دوركايم في : السلالة ، الوراثة، الفروق الفردية . يرى أن هذه العوامل تتفاعل فيما بينها كما يلي:

- أن الطفل ينشأ في بيئة اجتماعية ، تنشط فيها نمط مهني معين تتميز به سلالته العائلية .
- يتدرب الطفل على هذه المهنة و يتقنها ، و بالتالي يرثها بشكل تلقائي من خلال مزاولته لها لمدة معتبرة من الزمن .
- مع مرور الزمن تنخفض قيمة عامل الوراثة ، و يقل تأثيره ، نظرا لان ظهور التخصص العلمي أدى إلى تراجع بعض المهن الموروثة ، و ينتقل الاعتبار للفروق الفردية المغذاة بالتخصص و المهارات المختلفة و بالتالي تحاول المجتمعات التكيف مع التغيرات المهنية الحاصلة، حيث يفسر دوركايم ظهور الفردانية ، كما يرى دوركايم انه كلما ازداد التفاعل بين وحدات البناء الاجتماعي أدى ذلك إلى تزايد الحراك المادي ، من خلال انتقال الفرد من مكان نشأته أين توجد الأجيال القديمة إلى أماكن أخرى لا يخضعون فيها إلى سيطرة التقاليد ، فتظهر الفروق الفردية إذا تم الانتقال إلى أماكن متحضرة

-الأنماط الباثولوجية لتقسيم العمل:

ينظر دوركايم إلى أن العلاقة بين تقسيم العمل و التضامن الاجتماعي ليست دائما ايجابية ، حيث يرى أن هناك نمطين من الأشكال الباثولوجية لتقسيم العمل :

\*تقسيم العمل الأنومي: يمكن إجمال أسبابه في :

-الحالات التي نتجت عن الأزمات الاقتصادية ، و فيها يعجز تقسيم العمل عن لعب دوره الأساسي و هو التضامن الاجتماعي ، بسبب الصراع بين العمل و رأس المال في المجتمعات الصناعية

-الحالات الناجمة عن ضهور الشعور الجمعي في المجتمع ، ينتج عنه أنواع من الصراع الفكري و النفسي ، قد يؤدي إلى ظهور الجرائم و الانتحار.

\*تقسيم العمل الجبري:

و يحصل عادة عندما تتوزع الأعمال بما لا يتناسب مع قدرات و الميول الطبيعية للأفراد، فيكون الأشخاص مجبرين على ممارسة عمل معين، و في الأخير لا يؤدي هذا النوع من تقسيم العمل إلى التضامن الاجتماعي ، بل ينتج نوع من التعارض الفكري و الصراع ، و اكبر مثال على ذلك : مثل في الحروب ، يجبر الأفراد على ممارسة أعمال معينة لا تتناسب مع ميولهم و مواهبهم<sup>1</sup>.

ب: ماهية العمل الحر:

1- تعريف العمل الحر و أهميته :

-تعريف العمل الحر : هو عبارة عن ذلك العمل الذي يقوم الفرد تحت إشرافه و تمويله الخاص ،<sup>2</sup> ، و يمكن نقول أن المهن الحرة عبارة عن حرف تتطلب تكوين متخصص ، مثل حالة المهندسين ، الفندقية ، بصفة عامة: القطاع يتكون عن طريق مستوى نامي من التقنيين ، تحت شكل من التشريع الوطني أو تسوية ذاتية لجانب التنظيمات المهنية<sup>3</sup> .

-أهمية العمل الحر: يعبر العمل الحر عن خالص الفكر و الإرادة الحرة لصاحب العمل ، و حين تصبح الفكرة مصدر رقي الفرد و إثبات ذاته و كذا مصدر تنمية للدخل، لكن من الأجدر

<sup>1</sup>-نفس المرجع، ص:75، بتصرف.

<sup>2</sup>-غنية فني ، خريجي الجامعة الجزائرية و الأعمال الحرة، مجلة الحكمة للدراسات الاجتماعية، العدد 18 السداسي الأول ، الايبار، 2013، ص:255، بتصرف.

<sup>3</sup> -web site : [www.feprabel.be/sites/all/fichiers/UNPLIB](http://www.feprabel.be/sites/all/fichiers/UNPLIB), la sociologie des professions libérales

الإشارة أن الرقابة في العمل الحر تكون ذاتية و روح المسؤولية ، لذلك تحاول بعض المجتمعات تحسين الأداء الحر للشباب عن طريق تنمية روح المبادرة و الاعتماد على النفس . نحن لا نتعجب إذا وجدنا في المجتمعات الغربية ، ظاهرة عمل الطلاب في العطل الصيفية في سبيل جمع مداخلات تنفعهم في مزاولة دراستهم و تركيزهم على النشاطات البسيطة و الخدماتية ، مثل : نادل في مطعم ، الرد على الهاتف ، في حين لا تنتشر هذه الظاهرة في المجتمعات إلا في أوساط المستضعفين ، نظرا لقلّة دخولهم ، لان فكرة العمل كانت و لا تزال في معظم المجتمعات العربية مرتكزة على الشكل "المظهري" ، ولها علاقة بالطبقة الاجتماعية و الفئة الاجتماعية<sup>1</sup> .

## 2-العوامل الدافعة لممارسة العمل الحر:

### -العوامل الاجتماعية:

\*تغير قيم العمل : إن قيم العمل مفهوم ذو دلالة ديناميكية ، حيث يؤثر و يتأثر بمتغيرات أخرى لها علاقة ب: اختيارات الأفراد لضروب معينة السلوك ، كما تتأثر بمتغيرات أخرى لها علاقة بالظروف المحيطة بالمجتمع : تكنولوجية أم اقتصادية أم اجتماعية .

في السابق كان للقطاع الحكومي قيمة اجتماعية كبيرة تستلزم الشعور بالولاء للمهنة ، و يتم هذا عن طريق اكتساب المهارة، إلى جانب تغليب المصالح العامة على المصالح الشخصية . لكن مع الوقت تغيرت النظرة إلى العمل الحكومي ، و تكون لدى الشباب و الخريجين بصفة خاصة نزوح إلى فكرة : الولاء الذاتي نحو النشاط الذي يحظى بالاهتمام .

\*اهتزاز قيمة التعليم : أدى التزايد المتواصل لمعدلات البطالة بين صفوف الخريجين الجامعيين إلى فقدان الثقة بالتعليم في المجتمع الجزائري ، نظرا لمكوث هؤلاء لفترات بدون عمل مستقر أو الاشتغال في عمل لا يتلاءم مع ميوله و مؤهله العلمي<sup>2</sup> .

<sup>1</sup> - أشجان محمد سليمان، تربية الشباب في المجتمع المعاصر ، مؤسسة شباب الجامعة، ط1، 2009، ص: 164، بتصرف.

<sup>2</sup> - فني غنية، مرجع سبق ذكره ، ص ص، 56-57، بتصرف.

\* احتقار بعض المهن: خصوصا تلك التي لا تحتاج إلى تكوين علمي دقيق مثل : الحراسة و التنظيف ، و مع قلة التوظيف في صفوف الدوائر الحكومية ، يذهب البعض إلى امتهان العمل الحر.

\* التوارث المهني للعمل الحر : يلجا بعض أصحاب المهن إلى توريث مهنتهم إلى أبنائهم عن طريق رأس مال عائلي ، و بالتالي تتم مزاولتها من طرف الأبناء ، خوفا من تدهور حرفة الأجداد.

\* انتشار ظاهرة المحسوبية أثناء انتقاء اليد العاملة الموظفة في القطاع الحكومي : حيث أدى عدم موضوعية معايير التوظيف بسبب :عدم مراقبة الهيئات المسؤولة ، إلى عزوف العديد من الشباب على الالتحاق بصفوف العمل الحكومي ، وبالتالي لجوئهم إلى العمل الحر <sup>1</sup>.

- الأسباب الاقتصادية :

\* الوضع الاقتصادي المتردي : تؤدي الأزمات الاقتصادية بالدولة إلى انتهاج سياسة تسريح العمال من الدوائر الحكومية، و بالتالي يسارع البعض في ممارسة أعمال حرة .مثلا :في الجزائر : بعد أزمة الثمانينات في الجزائر التي أطاحت بالنظام الاشتراكي ، و نمو اقتصاد السوق ، ظهرت العديد من المشاكل الاجتماعية منها : الفقر و العنف ، الأمر الذي أدى بالبعض إلى تغيير وضعيته الاجتماعية و الاقتصادية و بالتالي ممارسة نشاطات حرة من اجل العيش في ظروف مريحة .

-أسباب تنظيمية :

\* غياب الاستثمار الحقيقي لسياسة رأس المال البشري، كما ساهم عدم التنسيق بين مخططات التعليم و سوق العمل ، إلى خلل في توظيف اليد العاملة الجامعية ، و زاد الطين بلا غياب ثقافة التكوين المهني و تهميشها ضمن الاختيارات الأكاديمية ، و هو الأمر الذي أدى إلى تراجع ثقافة العمل لدى الأفراد، و كذا زاد من ويلات البطالة في أوساط الشباب ، لذلك تفتن بعض الشباب إلى وضع خطط عمل تستند إلى إرادته الحرة تحت إشرافه و تمويله بغض النظر عن حجم هذا العمل أو نوعه.

<sup>1</sup> - نفس المرجع ، ص ص ، 58-59، بتصرف.

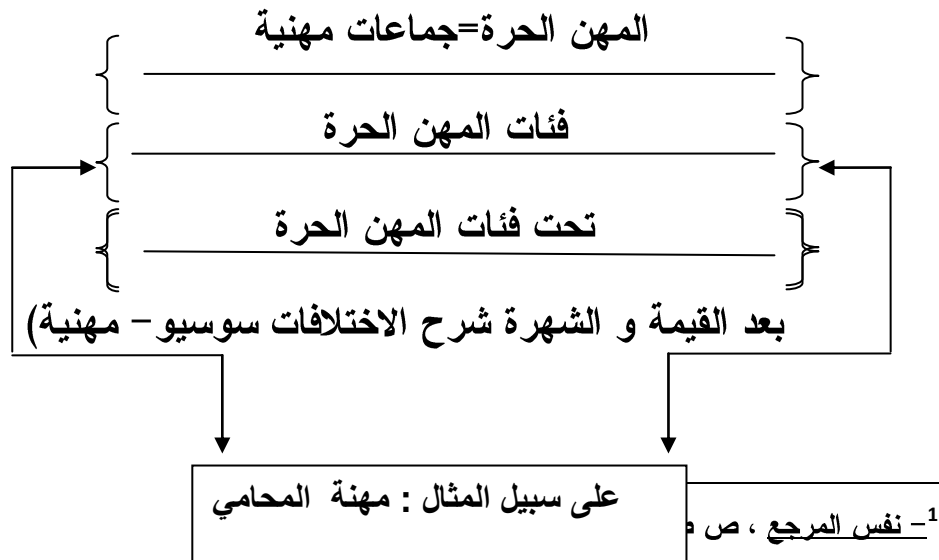
\*تراجع دور القطاع الخاص : لاشك أن مسؤولية امتصاص البطالة من شأن القطاع الحكومي كما يمكن أن يساهم القطاع الخاص هو الآخر في دفع عجلة التشغيل ، لكن عدم كفاءة اليد العاملة و عدم تجاوبها مع متطلبات سوق القطاع الخاص جعلها تحجم عن توظيف الشباب الخريج ، و يعود السبب إلى سياسة التعليم القاصرة على التعليم الكمي دون الكيفي ، و تركيزها على النظري دون التطبيقي ، و هذا ما شجع بعض الشباب الخريج إلى اخذ مبادرة أعمال حرة .

\*البيروقراطية الإدارية : لقد أدت المظاهر السلبية للبيروقراطية الجامدة إلى انتشار الروتين و عدم التجديد و الإبداع في العمال الحكومية ، و بالتالي فان البعض ، اتجه إلى ممارسة العمل الحر خوفا من فقدان شغفه اتجاه عمله ، و التحرر من قيود الخمول و الروتين و النظرة المادية للعمل<sup>1</sup>.

### 3- الخصائص السوسيوولوجية للمهن الحرة :

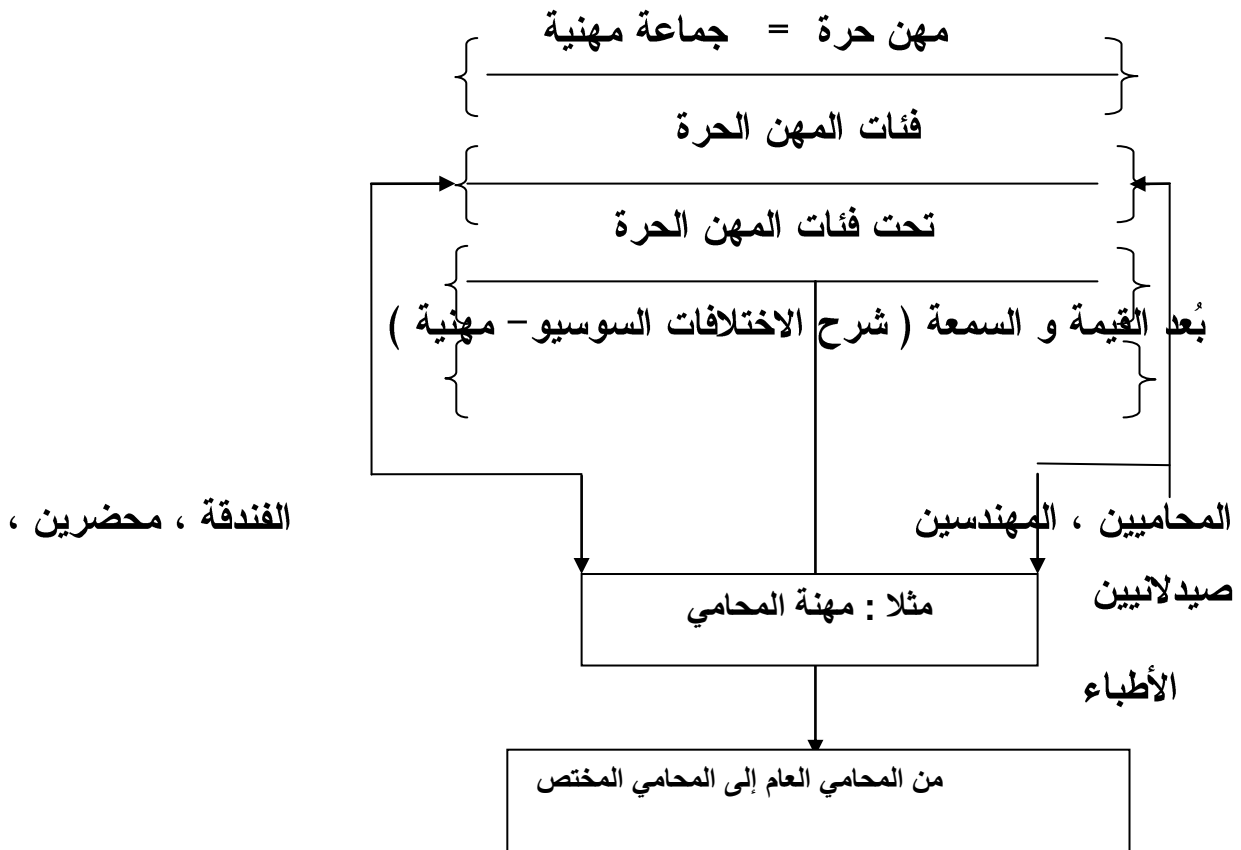
-مستويات المهن الحرة : تتكون المهن الحرة من مجموعات مهنية، و داخل هذه المجموعات تتواجد فئات مهنية :المحامين ،الأطباء ،المهندسين، الفندقية، صيدلاني....إلى غير ذلك من المهن الحرة.

و في قلب كل فئة : تحت فئات ، مثل : مهنة المحامي ، و تعيد تحت الفئات المهنية تقديم مجمل الاختلافات الخاصة بهذه المهنة ، من ( محامي عام إلى محامي مختص بقانون المالية العامة ) .





شكل رقم : (03) : يوضح تفرع الفئات المهنية الحرة



شكل رقم : (04) : يوضح تفرع تحت الفئات المهنية الحرة

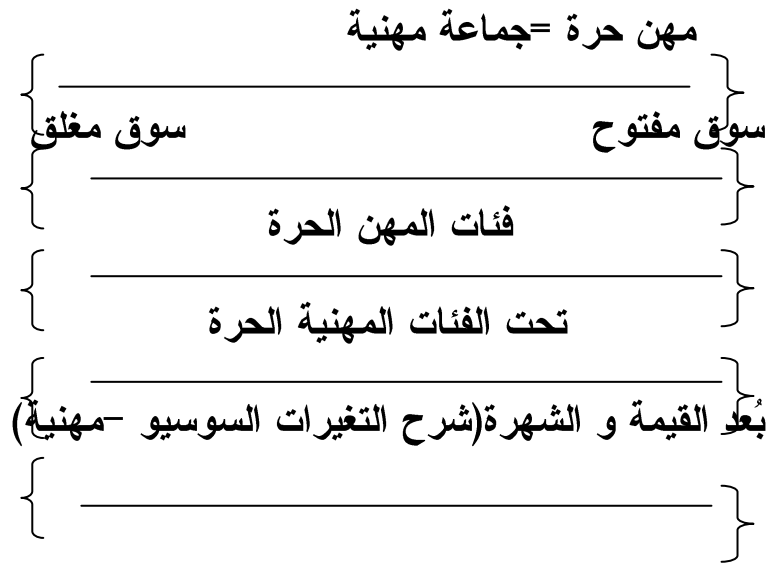
-الاختلافات السوسيو-مهنية بين المهن الحرة : تكمن الاختلافات القائمة بين المهن الحرة في :

\*الاختلافات السوسيو-مهنية على أساس الدوافع المهنية :

حيث أن هذه التحت فئات تشرح الاختلافات السوسيو-مهنية في داخل الفئة المهنية ، في حين الاستراتيجيات المهنية الفردية تأمل في إنجاح و تحسين وضعيتها حتى تثبت هذه الوضعية

كما أن هذه التحت فئات تزيل الستار عن مختلف الصراعات الداخلية في مهنة، وتترجم الاختلافات الحاصلة في الآراء<sup>1</sup>.

هذه الاختلافات السوسيو-مهنية لها دوافع مختلفة تتعد عن طريق الاستراتيجيات المهنية التي تسهل تحقيق الثبات.



الرضا في النجاح و تحسين

الحفاظ على وضعيته

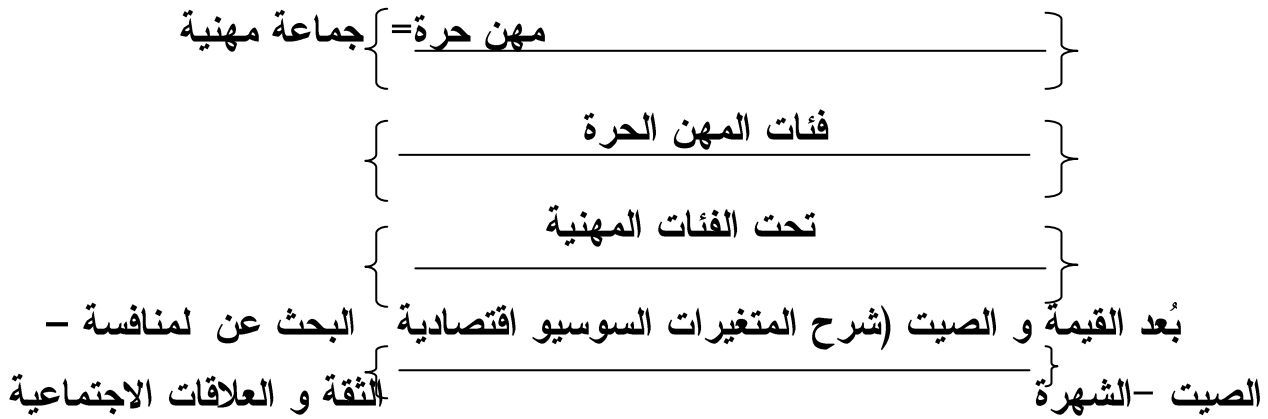
وضعيته

شكل رقم : (05) : يوضح الاختلافات السوسيو-مهنية بين الفئات المهنية الحرة على أساس : -الدوافع المهنية-.

<sup>1</sup> - la sociologie des professions libérales , op.cit, p p , 03 ,06 .

\*الاختلافات السوسيو-مهنية على أساس هيكل العلاقات الاجتماعية:

تتوقف الدوافع المهنية اضطراريا حول البحث عن : المنافسة، الثقة، العلاقات ، و بشكل خاص : ( حول هياكل العلاقة بين المثبتين في المهن الحرة و زبائنهم) في إطار علاقاتي تعاوني ، لمعرفة المفاوضات حول انتظار "زبون" ، هذه المفاوضات تبث حول درجة التدخل و حول الوضع الذي يدور حول مفاهيم الثقة ، الأخلاق ، المعاينة ، إذن في إستراتيجية إنشاء منافسة علاقاته مثل : التنقيب عن النجاح المهني.



شكل رقم (06) : يوضح الاختلافات السوسيو-مهنية للفئات المهنية الحرة على أساس : - هيكل العلاقات لاجتماعية - .

\*الاختلافات السوسيو-مهنية على أساس : الحماية المهنية:

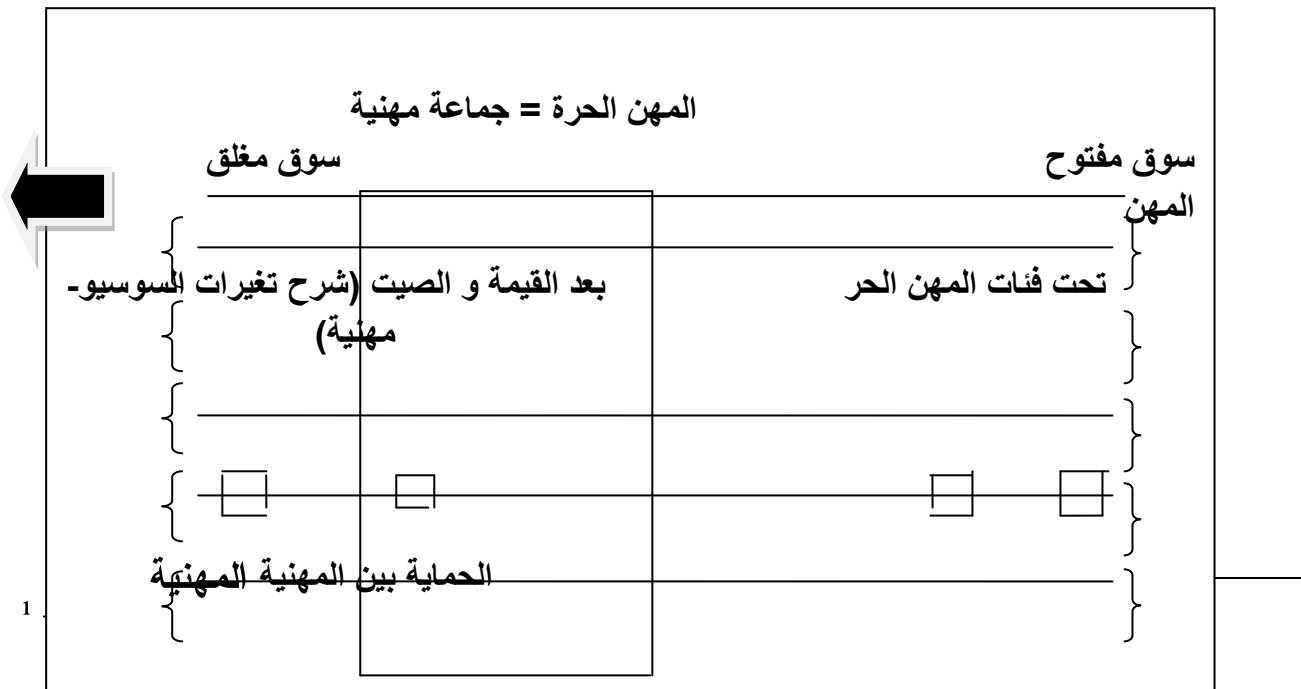
تنزود الفئات المهنية الحرة بالحماية من المنافسة الداخلية "حماية بين مهنية"،

حيث تتميز الفئات المهنية الحرة التي تشكل جزء من "الأسواق المغلقة" ، بالحماية بين المهنية ،مثل : **الفندقة و الصيدلة.**

لكن هذه الحمایات ما بين المهنية تتأرجح عن طريق القوة الديمغرافية و نمو عدد المثبتين من الفئات المهنية الحرة ، أفضى إلى ارتياب اقتصادي و الذي قاد إلى عدد من المثبتين من المهن الحرة إلى الرجوع الانخراط في إستراتيجية التخصص.

هذه الاستراتيجيات المتعلقة بالتخصص مع هرميتها ، خلقت متغيرات سوسيو- مهنية ، حيث أن هذه التغيرات غير ثابتة ، و هي في تفاعل مع النسق ، متضمنة تشكل سلسلة قوى ضاغطة من الجماعات المهنية الأخرى ، مثلا : المستشارين الإداريين ، طرحت سؤال حول حقيقة مفهوم المهن الحرة <sup>1</sup>.

### الحماية بين المهنية =المجال المهني للمهن الحرة



شكل رقم (07): يوضح الاختلافات السوسيو-مهنية على أساس الحماية ما بين

رابعاً-الحراك الجغرافي للعمل: قبل التطرق إلى تحليل الحراك الجغرافي للعمل لابد من التعريف بالحراك المهني ، الذي يعتبر نمط مهم من أنماط الحراك الاجتماعي.

1- ماهية الحراك المهني :

1-تعريف الحراك المهني و خصائصه :

-تعريف الحراك المهني : يرى : إحصان محمد الحسن أن الحراك المهني يعبر عن ذلك التغيير الاجتماعي الحاصل على مستوى المهنة التي يمارسها الأفراد ، سواء اخذ هذا التغيير شكل انتقال الأفراد من وضع مهني معين إلى وضع مهني آخر داخل نفس المهنة ، أو تعدها من خلال الانتقال من مهنة معينة إلى مهنة أخرى .

-خصائصه: يتميز الحراك المهني بأنه:

\* شكل من أشكال الحراك الاجتماعي الأفقي المساهمة في تفسير التغيير الاجتماعي ، و من العوامل التي تقيس مدى تطور الدول و الأمم ، حيث يرى علماء الاجتماع أن الحياة الاجتماعية والمهنية تتغير وتتبدل باستمرار و بناءا عليه فان التدرج المهني في أي نسق اجتماعي لا يثبت على حاله لوقت طويل ، لذلك فان التغيير الحاصل على مستوى الطبقات الاجتماعية وكذا الجماعات المهنية ظاهرة حتمية تتأثر بها أنماط الحياة بما فيها أشكال العمل الإنساني<sup>1</sup>.

\*كما يرمز الحراك المهني إلى فكرة أن المهنة لها دور أساسي هي الأخرى في التنظيم الاجتماعي، و تساهم في إرساء بعض قواعد الضبط الاجتماعي، و كذا تحقيق التوازن الاجتماعي للمجتمعات ، مع العلم أن استجابة المجتمعات لهذا النمط من الضبط تختلف حسب أنماط العمل الإنساني الموجود فيها، كما أنها تختلف بحسب ظروف المراحل التي يمر بها المجتمعات ، مثلا تختلف الاستجابة بين مراحل السلم أوقات الأزمات والحروب.

<sup>1</sup> -محمود حسن الشمال ، مرجع سبق ذكره، ص:137، بتصرف.

\*كما يتعلق الحراك المهني بالمكانة التي تأخذها هذه المهنة في السلم المهني، حيث أن هناك مهن تحتل قمة التدرج المهني و نقصد بها المهن التي تتمتع بالهبة المهنية بالإضافة إلى الدخل العالي ، و لها مكانتها الارستقراطية في المجتمع ، مثل : مهن القادة السياسيين ، الأطباء لأنهم يتمتعون بقدر عالي من المهارة و الذكاء ، و بالمقابل هناك مهن تتوسط السلم المهني وهي المهن التنفيذية و بعض المهن اليدوية الفنية ، بينما يحتل العمل اليدوي غير الفني أسفل الدرج المهني ، لأنها لا تحوز على هبة و دخل اقتصادي يضاهي سابقاتها.

## 2- أشكال الحراك المهني :

يأخذ هذا النوع من الحراك شكلين اجتماعيين أساسيين هما:

-الحراك المهني العمودي :

\* تعريفه :

هو عبارة عن التغير الاجتماعي الذي يحدث على مستوى المهن ، و ما يصاحبه من تغير في موقع في الطبقات الاجتماعية ، مثل أن نقول : سعد الشخص في الطبقة الاجتماعية عن طريق تبوأ مهنة لها اعتبارها المهني و لها دخل عالي ، و نقصد بذلك : العامل البسيط الذي يصبح رجل أعمال فانه انتقل من وضعية متواضعة، و نفوذ اقل إلى شخصية لها صيتها الاجتماعي ووزنها الاقتصادي و السياسي أيضا ، في حين إذا أفلس رجل أعمال و خسر ثروته، فان يفقد معها اعتباره الاجتماعي و نفوذه الاقتصادي<sup>1</sup> .

\*أشكال الحراك المهني العمودي:

▪ التدرج المهني داخل المهنة الواحدة :

و تتمثل في حالات النجاح و الإخفاق التي بتكلفتها المسار المهني للفرد داخل جماعته المهنية ، و تتمثل في الترقية المهنية أو تخفيض صلاحيات منصب العمل .

▪ كما يشير الحراك المهني العمودي إلى تغير المهن من جيل إلى جيل آخر ، من خلال دراسة التبادلية بين مهن الآباء و مهن الأبناء ، و قياس المدى الذي تنتقل به المهنة من جيل

<sup>1</sup> -كمال عبد الحميد الزيات ، مرجع سبق ذكره، ص: 222، بتصرف.

الآباء إلى جيل الأبناء ، عن طريق المقارنة بين مختلف مكونات مهن الآباء و مهن الأبناء لاستجداء الجانب الوراثي المهني ، و الملاحظ أن ظاهرة التوارث المهني كانت منتشرة بكثرة في الفترة قبل الثورة الصناعية ، لكن الأمر اخذ منحى ثاني منذ ذلك الحين و أصبح اختيار المهنة يتناسب مع ميول و رغبات المقبل عليه بغض النظر عن الاعتبارات الوراثية ، ما عدا بعض الحالات النادرة لمجتمعات بسيطة و تقليدية يكون الاعتبار الاجتماعي للمهنة عالي و يقل فيها الحراك المهني .

- كما يمكن أن يأخذ الحراك العمودي المهني شكل التغيير المهني على مستوى الجماعة المهنية ، حيث يشير في هذه الحالة إلى الهبوط أو الصعود للمكانة الاجتماعية لهذه الجماعة نتيجة للتغيرات التكنولوجية أو كذا معايير الذوق العام .
- من مظاهر الحراك المهني العمودي أيضا: التغيير في المكانة الاجتماعية نتيجة تغير ظروف المهنة أو الاعتبار الاجتماعي الذي تحظى به .

-الحراك المهني الأفقي:

\* تعريفه :

- يرمز إلى مجمل التغييرات التي تحصل على مستوى المهن الواحدة ، لمسايرة التغيير التكنولوجي أو الاجتماعي ، و يلاحظ أن هذا النمط من الحراك المهني يكون خاضع للتغيير التكنولوجي و الاعتبارات الفنية و الشخصية أكثر مما هو خاضع للبناء الاجتماعي المهني في حد ذاته ، و ربما هذا هو الأمر الذي يعطيه الأهمية و يجعله يعبر عن جوهر الحراك المهني ،

\* أشكال الحراك المهني الأفقي في :

- يمكن أن يتمثل الحراك المهني الأفقي في : تغير نمط العمل ضمن نفس المهنة ، حيث يشمل التغيير في المهام الفنية للعامل ، مثل: تغير الممارس العام للمهنة إلى فني في نفس المهنة .

كما أن تتابع الأجيال في نفس المهنة يؤدي إلى ظهور المزيد من الحراك الأفقي المهني ، خاصة إذا كان كل جيل مهني يحمل معه معطيات تكنولوجية تتيح له إمكانية التغيير على

مستوى هذه المهنة، أضيف إلى ذلك أن الحراك المهني الأفقي يمكن أن يعبر عن شكل الحراك المهني لنفس الشخص ضمن نفس المهنة عبر مساره المهني و ما يتخلله من تغيرات<sup>1</sup> تؤثر في هذا النمط م الحراك الاجتماعي جملة من العوامل ، يمكن سردها فيما يلي :

**3-العوامل المؤثرة في الحراك المهني:**

تتمثل في ثلاثة عوامل رئيسية و هي:

-المستوى الثقافي : حيث أن المستوى الثقافي يمنح الفرد فرص حراك مريحة ،و يخوله المهارات المناسبة لإدارة مشاريع معينة ، بغض النظر عن نوع الحراك المهني .  
أما فيما يخص:

-الظروف الاقتصادية : فان تأثيرها يكون يعبر عنه حالة الاقتصاد في تلك الفترة وفي ذلك المجتمع ، إذا كانت هذه الأوضاع الاقتصادية صعبة فان الأمر يؤدي إلى تقلص فرص العمل، و تقليل مناصب الشغل، و بالتالي هذا يؤدي غلق الباب أمام الحراك المهني ، في حين إذا كانت الأوضاع الاقتصادية الميسورة فان هذا يبسر من الحراك المهني من خلال كثرة فرص العمل ،و كذا المراكز الوظيفية<sup>2</sup>.

-النسق القيمي السائد : حيث تعتبر القيم الاجتماعية و الثقافية من ضمن العوامل المهمة التي تضع بصمتها في مسار الحراك المهني للأفراد و الجماعات ، حيث تعبر قيم العمل عن التصور الذي يصنعه الفرد للعمل و يظهر هذا من خلال أحكامه عن العمل و من خلال تعامله مع متطلبات العمل<sup>3</sup> ، تساعد القيم الاجتماعية الثقافية في الحراك المهني إذا كانت تدعو إلى الإخلاص في العمل، و إتقانه و الانضباط و احترام الإجراءات القانونية ، ومكافأة الفرد على إخلاصه في العمل ، في حين أن القيم السلبية للعمل المتمثلة في كثرة التغييبات، و الامتثال

<sup>1</sup> -نفس المرجع ، ص: 224، بتصرف.

<sup>2</sup> -محمود حسن الشمال، مرجع سبق ذكره، ص:137.

<sup>3</sup> -الموقع الإلكتروني: [umc.edu.dz](http://umc.edu.dz) ، العقبي الأزهر ، القيم الاجتماعية و الثقافية المحلية و أثرها على السلوك التنظيمي للعاملين ، مرجع سبق ذكره ، ص: 143، بتصرف.



الكبير للنسق العشائري، و القبلي<sup>1</sup> و أعلاء المصلحة الفردية على مصلحة المؤسسة فإنها لا تأتي بجديد بل تساعد على جمود السلم المهني ،و غياب قيم العمل الفعال<sup>2</sup>.

و للمزيد من توضيح ظاهرة الحراك المهني ارتأينا أن نتطرق إلى :

## ب-الحراك الجغرافي للعمل "هجرة العمل":

1-تعريف الحراك الجغرافي للعمل "هجرة العمل":الحراك الجغرافي للعمل هو شكل خاص من حراك العمل ، و إذا كان حراك العمل يشير إلى حركة الأفراد من مهنة إلى مهنة أخرى ، فان الحراك الجغرافي للعمل يزودنا بمنظور مكاني لحراك العمل<sup>3</sup>.

## 2-خصائص الحراك الجغرافي للعمل:

ترتبط ظاهرة الحراك الجغرافي للعمل بظواهر "الحراك الأفقي"بين المهن داخل النسق الايكولوجي من البناء الاجتماعي ، و هي تتأثر باختلاف نظم المجتمعات المهنية ، من حيث نوع المهنة ،و مدى قابليتها للتغير و عليه يرى علماء الاجتماع أن توزيع المهن في المجتمعات له العلاقة بالأنساق الاجتماعية ، و يتضح هذا في أن المجتمعات البسيطة و القروية منها تتمركز أنشطتها المهنية على العمل الزراعي و الأنشطة التي تخدم النشاط الزراعي ، حيث تلعب الأسرة دورا مهما في تنشئة الأجيال لخوض هذه الأنشطة ، لذلك يكون الدور المهني للفرد دورا تقليديا تبعا لنمط الحياة السائد ،و تكون درجة الحراك و التدرج المهني محدودة و العكس صحيح ،حيث تكثر الأنشطة المهنية في المدن الكبرى و كذا الأدوار التي يقوم بها الأفراد في المجتمع ،نتيجة للمدى الكبير لحراك العمل داخل البناء الاجتماعي لهذه المجتمعات، و كذا تزيد التحركات الجغرافية لقوة العمل . حيث تتمثل :

## 3- أشكال الحراك الجغرافي للعمل :يتخذ الحراك الجغرافي للعمل عدة حالات منها:

<sup>1</sup> -الموقع الالكتروني : [www.dz-sociologie.blogspot.com](http://www.dz-sociologie.blogspot.com) ،محمد بشير ، الثقافة والتسيير في الجزائر ، ديوان المطبوعات الجامعية، ط1،بن عكنون ، 2014/12/20 ، 11:36 ، ص:127.

<sup>2</sup> -بوقلجة غياث، بحوث في التغير التنظيمي و ثقافة العمل ، ديوان المطبوعات الجامعية ، ط1 ،بن عكنون ، 2014 ، ص:25.

3-[web site : www.pc.gov.au](http://www.pc.gov.au) , geographic labor mobility ,19/05/2014 , 17:00 .

-الحركة اليومية للعمال : يقصد بها التنقل اليومي بين مكان الإقامة و مكان لعمل و غالبا يكون بوسيلة نقل خاصة بالعامل نفسه ، أو ربما بوسيلة نقل خاصة بالمؤسسة المستخدمة حيث تلتزم بها هذه الأخيرة لضمان سير الجيد للعمل .

-الهجرة الفردية: تعتبر هي الأخرى مظهرا من مظاهر الحراك الجغرافي ، يقوم بها المهاجر بنفسه ولوحده دون اصطحاب أسرته معه لمكان عمله.و هي تنقسم إلى :

\* هجرة مؤقتة : يحاول العامل فيها اكتشاف ظروف و مكان عمله ثم يباشر ممارسته،، و يبقى على صلة بأسرته و يزورها لفترات قصيرة كما انه يحضر المراسيم و الأعياد ، على أن يكون جاهز لترك مكان عمله متى توفرت ظروف أحسن في منطقتة الأصلية "

\*مأزق الهجرة المؤقتة : ويحصل لما تطول فترة الهجرة دون تحسن في ظروف العمل في المنطقة الأصلية ، حيث يصبح المهاجر حائر بين "الهجرة النهائية" من اجل الاحتفاظ بالمنصب الذي أصبح جزءا من كيانه المهني و العودة النهائية إلى المنطقة الأصلية و خسارة كل تلك المكانة المهنية.

\*هجرة فردية نهائية : لما تتحقق مكاسب كبيرة في المنطقة التي هاجر إليها العامل ، فان العامل قد يفكر أن يبقى بصفة نهائية في المنطقة وربما سيحضر عائلته الصغيرة أو الكبيرة ، سواء كانت هذه المكاسب مادية أو معنوية <sup>1</sup>.

-كما يمكن أن يشير الحراك الجغرافي للعمل في : السفر لاستلام عمل جديد ، أو حتى السفر للبحث عن عمل جديد ، أو العمل عن بعد عبر الاتصالات ، كما يمكن أن يتضمن كل التحركات التي تتأثر بعرض العمل في أسواق العمل الجهوية <sup>2</sup>.

#### 4- العوامل المؤثرة في ظاهرة الحراك الجغرافي للعمل: و يمكن تقسيمها إلى :

-عوامل الطرد :

\*عند تعرض البلد الأصلي للعامل إلى ركود اقتصادي وخمول صناعي يؤدي للبطالة .

<sup>1</sup> -محمد بومخلوف، التنظيم الصناعي و البيئة ، دار الأمة ، ط1،برج الكيفان ، 2001، ص: 128، بتصرف.

\* كما قد تحدث هجرة العمل لتجاوز إشكالية المنافسة المتزايدة ، فالهجرة في هذه الحالة وسيلة لتحقيق توازن سوق العمل الجهوية<sup>1</sup>.

\* وقد يحصل عند تعرض العمال لمشكلات اجتماعية ، أو نفسية ، أو عصبية نتيجة ظروف عملهم.

-عوامل الجذب:

يقوم العامل بالهجرة من منطقته الأصلية إلى منطقة أخرى أملا في الحصول على :

\*منصب به ضمانات مالية من خلال الحصول على أجور .

\* الاحترام الكبير الذي سيحصل عليه إذا حصل على عمل مرموق .

\* أما بخصوص الأمور الأمنية فتمثل في الرغبة في امتحان عمل يضمن السلامة الصناعية

\*أضف إلى ذلك أن بعض المناطق يكون بها انتعاش اقتصادي ، و حيث يكون الطلب على اليد العاملة كبير ، لذلك يكثر الانتقال إليها من طرف بعض العمال نظرا لان الجور فيها تكون مجزية<sup>2</sup>.

لكن عملية الانتقال من منطقة إلى منطقة جغرافية أخرى قصد تحسين ظروف الحياة ليست بالأمر الهين ،فهي عملية تشوبها العديد من العراقيل ، و يمكن إجمالها في :

- المشاكل الوطنية، والدولية، و العنصرية و الاثنولوجية التي تعترض سبيل العمال المهاجرين بغض النظر عن اتجاه الهجرة داخلية كانت ،أو خارجية .مما يؤدي
- صعوبة التكيف مع ظروف المنطقة الجديدة، لكن أصعبها تلك المشكلات الخاصة ب :  
اختلاف اللغة و العادات و التقاليد ، كما قد يتعرضون للتعصب العنصري، و القومي و السياسي مع منع الدخول إلى بعض المهن ،لأنها خاصة بالخب في المنطقة المستقبلية ،

3-web site : <https://ideas.repec.org/p/egu/wpaper/1213.html>, bram timmermans and ron boschma,  
the effect of inter-regional labour mobility on plant performance in denmark: the significance of related labour inflows , 19/05/2014 ,11:22.

<sup>2</sup> -إحسان محمد الحسن ،علم الاجتماع الاقتصادي، مرجع سبق ذكره، ص:87، بتصرف.

- كما يمكن أن تتكاثرت رحلتهم بعدم العمل أصلاً ، و تنتشر لدى أوساط الوافدين البطالة أو قد تحصل مشادات بينهم وبين السكان المحليين<sup>1</sup>
- البحث عن سكن ، من أهم هذه الأمور التي ممكن أن تعيق المهاجر ، بالإضافة إلى صعوبة ترحيل الأثاث مع ضخامة ميزانية النقل .
  - قضية الجورة ، و عملية كسب الجيران الجدد ، وتحديد الطريقة المناسبة للتعامل معهم تعتبر من الأمور التي تؤرق الوافد ، خاصة إذا كان قد تعلق بجيرانه القدامى .
  - أهمية ضمان مدارس مناسبة لأطفال هؤلاء المهاجرين منعا للتأثير السلبي على نفسياتهم .
  - الأسواق التي سيقنتون احتياجاتهم منها بجانب المقاهي و المطاعم و أماكن الترفيه التي سيتفصحون بها أوقات الفراغ .
  - سن الوافد يؤثر في العملية ، فكلما كبر سن المهاجر و كثرت ارتباطاته الأسرية و كانت قوية قلت احتمالات الهجرة ، عكس الشباب غير المرتبطين فان حراكهم الجغرافي يكون أسهل .
  - أما إذا كان اقتصاد العائلة متعلق بالمنطقة الجغرافية الأصلية فان هذا قد يعيق عملية الانتقال ، مثلا : إذا كانت أسرة تتكون من خمسة أفراد يكسبون في منطقتهم الأصلية فان من الصعب على هؤلاء الرضوخ لقرار الهجرة بنفس الوتيرة ، في حين يسهل الأمر إذا كانت للأسرة معيل واحد فنها تنتقل بشكل أيسر . من أهم مظاهر الحراك الجغرافي للعمل :

## 5- الانفصال المهني :

و هو ظاهرة :تنتج عند زيادة الكثافة السكانية ، و التأثر بالتغيرات التكنولوجية، و الصناعية .

-تعريف الانفصال المهني و خصائصه :

و يقصد بظاهرة الانفصال المهني : انفصال مكان العمل عن مكان السكن ، و بالتالي ينتج عنه انقسام البناء الاجتماعي إلى مناطق للعمل و مناطق للسكنى و يتضمن الانفصال المهني : أشكال الحراك اليومي للعمل ، و انتقال الأفراد اليومي بين أماكن الشغل ، و أماكن سكنهم ، كما يشمل حالات الهجرة المؤقتة أو النهائية لان كلا الحالات تعبر عن انتقال الأفراد و تجاوز الحيز الجغرافي المعتاد للفرد من اجل تحسين ظروف شغله.

<sup>1</sup> - نفس المرجع السابق، ص: 88، بتصرف.

يحمل الانفصال المهني بين طياته ظاهرة التباين المهني و يصف تعدد الأنشطة المهنية في مجالات العمل ، أضف إلى ذلك توسع الأعمال الجزئية داخل العمل الواحد، حيث ساهم في ذلك تطور الخدمات التي تسهل عملية الانتقال بسرعة<sup>1</sup>. أما فيما يخص :

-العوامل المؤثرة في الانفصال المهني: فإنها تنقسم إلى :

\*عوامل خاصة بقيمة الأرض : بحد ذاتها ، فقد يكون :

- اختلاف قيمة الأرض نظرا لمميزاتها الجغرافية : نقصد بها أهمية الموقع الجغرافي ، حيث تتمتع بعض البقاع من الأرض بجاذبية موقع مثلا: سهولة الوصول إليها أو الطقس فيها جيد و لطيف أو اعتبارها ممر هام لقوافل بحرية أو برية ، أو وقوعها في:
- منطقة حدودية مع بلد آخر مهم سياسيا أو اقتصاديا بحسب التسهيلات التي تقدمها لمزاولة النشاط المهني الذي يمارسه الفرد المنتقل ، أضف إلى ذلك :
- حداثة المنطقة المستضيفة للعامل : تعتبر المدن الجديدة مناطق جذب ، لأنها تكون بها فرص عمل شاغرة سواء على صعيد الأعمال الحكومية ، أو حتى الأنشطة المهنية الخاصة بالخدمات ، إلى جانب التحفيزات المادية التي تطرحها الدولة ، لاستقطاب العمال لتعمير هذه المناطق مثل : الأجور المرتفعة و توفير السكن الاجتماعي<sup>2</sup> .بينما تظهر :
- اثر العوامل المتعلقة بقيم الأفراد داخل البلد المضيف :

حيث أن العادات و التقاليد لها تأثير على استقطاب العمال لبعض المناطق ، فالأفراد يميلون أحيانا للوفود إلى مناطق يحسون فيها بالانتماء الاجتماعي و الثقافي ، بحيث لا يكون اختلاف ثقافي كبير لتسهيل عملية التكيف الاجتماعي للعمال ، كما تجذب قيم كرم الضيافة، و احترام الاختلاف و تقبل الآخر لدى البلد المضيف العامل الوافد، و تسهل عملية تواصله في بيئة شغله و تقلص الفوارق بين بيئة عمله الخارجية والداخلية . دون أن ننسى تأثير :

<sup>1</sup> - نفس المرجع السابق ، ص:89، 289، بتصرف.

<sup>2</sup> - web site <http://academic.fimaktabati.dz/> , vadelorge Loïc , habiter les nouvelles villes, éditions la manuscrit, 2006,p :111.

\*العوامل السياسية : يرى : **كمال عبد الحميد الزيات** انه من أهم هذه العوامل السياسية : قضية الاستقرار السياسي بالأرض المستضيفة باعتباره أمر من الأمور المؤثرة على عملية التكيف الاجتماعي، و من العوامل الفارقة في عملية الاستقرار داخل هذه الأرض ، و قضايا الاستبعاد العنصري ، الملاحظ أن التأثيرات السياسية تكون جلية في حالات الهجرة الخارجية أكثر منها في حالات الهجرة الداخلية ، و يشعر بها الأفراد المقيمين نهائيا أكثر مما يشعر بها المهاجرين المؤقتين .

\*نتائج الانفصال المهني : يؤدي الانفصال المهني إلى انفصال الطبقات الاجتماعية ، و ظهور مناطق لهذه الطبقات و يختلف هذا التوزيع المكاني لهذه الطبقات باختلاف الموقع و الحجم والشكل إلى :

- منطقة الطبقة الوسطى : تكون قرب المواصلات المناسبة التي تتيح لها الوصول إلى مكان عملها في الوقت المناسب .بينما تكون :
  - منطقة الطبقة العليا في الضواحي : لأنها تملك و سائل المواصلات المناسبة الخاصة بها ، فإنها تولي اعتبارا لنوعية السكن ، و مدى رفاهيته أكثر من اهتمامها بمكان عملها ، لأنهم يملكون وسائل الرفاهية . أما:
  - الطبقة الدنيا: فتلجأ إلى العيش قرب مكان عملها ،لأنهم سيمشون إليه سيرا على الأقدام.
- \*مراحل الحراك المهني الجغرافي:

يرى علماء الاجتماع و الايكولوجية الجغرافية أن الحراك الجغرافي للعمل يتم من خلال المراحل التالية :

- مرحلة الترشيح: خير تختيار الجماعة المهنية مكان للعمل غير مكان النشأة، و هذا نظرا للاعتبارات السابقة الذكر ، من حيث جاذبية الموقع ، و إمكانية الوصول إليه ، و مدى توفر الأنشطة الخدماتية فيه . و إذا توقفت هذه الجماعة المهنية في هذا الاختيار تتبعها مرحلة أخرى لا تقل أهمية عنها ألا وهي :
- مرحلة الغزو : سميت كذلك نظرا لحركة الهجرة الكبيرة التي ستتم نحو نفس المنطقة ، وهذا دليل على موائمة هذه المنطقة و تطابقها مع تطلعات الجماعات المهنية المهاجرة إليها . و بالتالي يتم الانتقال التلقائي إلى :

- مرحلة التتابع و التعاقب : حيث تتوافد الهجرات إلى هذا المكان ،وغالبا تصل سلسلة من الهجرات يساهم فيها المهاجرين الأوائل من خلال تحفيز وفود أقاربهم و أصدقائهم من بلدهم الأصلي ، و التكفل بهم في البلد المضيف ، وبناءا عليه تتحدد معالم البناء الاجتماعي و كذا السلم المهني لهؤلاء الأفراد في البلد المضيف و تتضح ملامح الهجرة المهنية في تلك المنطقة المستقبلية<sup>1</sup>.

### خلاصة الفصل:

لا تعبر الهجرة عن مجرد حراك جغرافي بقدر ما تعطينا وصف عن حجم الحراك الاجتماعي لبعض المجتمعات ، و إذا ما تطابقت مع ظاهرة العمل ، فإنها تساهم في تقييم البناء الاجتماعي الثقافي لمجتمع الانطلاق و حجم الاستقطاب الاجتماعي لبلد الوصول .

<sup>1</sup> - نفس المرجع ، ص ص ، 240,241 ، بتصرف.

## الفصل الرابع:

النسق السوسيوثقافي و هجرة العمل في مدينة

ادرار



الفصل الرابع : النسق السوسيو ثقافي و هجرة العمل في مدينة ادرار :

**تمهيد:**

تتداخل العناصر البيولوجية و الايكولوجية و الثقافية و الاجتماعية لرسم معالم القالب السوسيوثقافي الذي يميز المجتمعات عن بعضها، كما تعمل العوامل الاقتصادية و السياسية على توسيع دائرة الاستقطاب الاجتماعي نحو هذه المجتمعات ، و بالتالي تنشيط الهجرة الوافدة إليها ، و بالخصوص هجرة العمل .

حيث من خلال هذا الفصل نسرد العوامل التي ساهمت في تشكيل الطابع السوسيوثقافي لمدينة ادرار و علاقته بهجرة العمل الوافدة إليها.

و نستهل ذلك بإعطاء لمحة عن البناء الاجتماعي الثقافي للمناطق الصحراوية ، و تقصي كيفية تطور مجالات الاستقطاب فيها.

أولاً: خصائص المجتمعات التقليدية و عوامل تحضرها:

**1- خصائص المجتمعات الريفية (القروية) :**

1- تتركز حياة الفرد القروي ، بين الاعتناء بالأرض و رعاية الأبناء ، حيث يولي القروي أهمية كبيرة للأرض لأنها حسب نظره ، مصدر الحياة و العمل فيها هو النشاط الأول و الأكثر قيمة ضمن مجتمعه، و بناءا عليه يقاس مركز العائلة في الأرياف بقدر ما تملكه من أراضي<sup>1</sup> ، لذلك يقضي معظم الوقت في خدمتها، كما يلجا إلى مساعدة أفراد أسرته لإتمام هذه المهام<sup>2</sup>.

2- تتمركز الحياة الريفية حول مفهوم "التراتب الاجتماعي"، حيث تعطى سلطة كبيرة لكبير السن على الشباب ، بالإضافة إلى تفضيل الذكر على الأنثى ، و نظرا لعزلة الريف ، فان هذه القيم تظل حبيسة في المجتمع الريفي و تتوارث عبر الأجيال<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> - غريب سيد محمد احمد، عبد الباسط محمد عبد المعطي، علم الاجتماع الريفي ،دار المعرفة الجامعية، ط1، الإسكندرية، 2004، ص:299، بتصرف.

<sup>2</sup> - بوفلجة غياث، بحوث في التغير التنظيمي و ثقافة العمل، مرجع سبق ذكره، ص:22، بتصرف.

<sup>3</sup> - محمد حسن الشمال، مرجع سبق ذكره، ص:82، بتصرف.

3- تسيطر العائلة على قضية التكفل بذويها إلى درجة الذوبان فيها ، بطريقة تصعب عليهم الخضوع لمن هو غير أهلهم ، حيث يعتبر القرويين أهلهم ملكا لهم كما هو الحال بالنسبة للامتلاك<sup>1</sup>.

4- سيطرة العلاقات القرابية، و نظرا لقوتها فان جميع أفراد المجتمع متعارفون فيما بينهم<sup>2</sup>.

5- يتصف الفرد الريفي بعدم اكترائه بالزمن ، هذا راجع إلى عمله في الحقل، مما يجعل وقته فضفاض و نشاطاته محدودة ، تتراوح بين الذهاب صباحا بعد صلاة الفجر إلى الحقل ، و عند منتصف النهار يعود للبيت للغذاء ، ليعود بعد الظهر إلى حقله و ينتهي من عمله بعد المغرب . و في الليل يذهب للتطلع بأمر القبيلة، أو السمر، حيث غالبا ما يدور الحديث حول أمور الفلاحة أو حل خلافات عالقة، و كل هذه الأمور السابقة الذكر لا تولي أهمية للزمن.

6- الطاقة الإنتاجية: يعتمد النمط التقليدي لتسيير الطاقة الإنتاجية على مبدأ "التوزيع" في أداء كل مهامه ، و هو بذلك يفقد القدرة على أي مبادرة شخصية لأداء مهامه ، حيث لما ينادى للمساعدة ، لا يهتم من المختص من غيره بقدر ما يتم الهرولة للمساعدة لإتمام المشروع المنشود، حيث يرى : سليمان مظهر: " أن الطاقة البشرية لا تخلع من حاملها باسم العجز الذي يتقل على عاتقه، بل باسم قيم اجتماعية و ثقافية قد دعمت دينيا"<sup>3</sup>.

8- عدم إعطاء أهمية للتعليم المبرمج: نظرا أن اغلب المهارات اليدوية التي يمارسها القروي لا تحتاج إلى تعليم ، فانه التعليم بالنسبة له يعتبر من الكماليات ، حيث أن الأولاد بالنسبة للقروي ، عبارة عن موارد اقتصادية مهمة للعائلة ، لذلك فان سنوات التعليم التي قد لا تحصد نتائجها لا تعني شيء للقروي مقارنة بالمرود المادي الذي يجنيه من خلال تشغيل ابنه في الأرض.

<sup>1</sup> سليمان مظهر، علم النفس الاجتماعي نظرية المواجهة النفسية، ثلاثة، ط1، الابيار، 2010، ص: 81، بتصرف.

<sup>2</sup> الموقع الالكتروني: <http://www.noonbooks.dz/reader/pdf/index/bookId/36778> ، سامية محمد جابر ، علم الاجتماع

الريفي ، دار النهضة العربية ، ط1، بيروت ، 1990 ، 13/03/2015 ، 15:48 ، ص: 35 ، بتصرف.

<sup>3</sup> - علم الاجتماع الأسري، نخبة من المختصين، الشركة العربية المتحدة للتسويق و التوريدات، القاهرة، 2008، ص: 547، بتصرف.

9- العيش على التواكل و عدم التخطيط :أن تأصل الروح الدينية و الفهم البسيط للين ، جعل القروي أكثر تواكلا ، و معرضا عن التخطيط للمستقبل ، تاركا الأمور للقدر و تفسير الأمور بالقضاء و القدر و إعماء دور العقل ، و عدم بذل مجهود لتغيير الأوضاع ، بالإضافة إلى خضوعه الكامل للعادات و التقاليد و إعلائها على أي معايير أخرى<sup>1</sup>.

10- سيطرة قيم الثبات و الاعتماد الكلي على الغيبيات، القيم التقليدية التي توارثوها عن أجدادهم، بالإضافة إلى التدرج الطبقي الجامد، للفئات الاجتماعية و كذا المهنية.

11- التشوه الثقافي في الميدان العقدي: انتشار واسع لفكرة الكرامات و خوارق العادات، حيث تتميز اغلب المجتمعات التقليدية العربية ، بطغيان الفكر الغيبي ، و يشيع بين أوساطها ما يسمى ب: الولاية ، أو ما يطلق عليه أولياء الله الصالحين ، حيث يعتقدون بهذا المفهوم : التقوى و الإيمان ، و أن ولي الله الصالح له قوة خارقة قادرة على تحقيق رغبات الصالحين ، نظرا لما له من جاه و أصل شريف<sup>2</sup>.

12- أما بالنسبة للنشاط الاقتصادي في المجتمعات الريفية: فهو يتحقق من خلال استغلال الأرض في الحرث و الزرع و كذا التخزين، و تربية الماشية و دبغ جلودها، بالإضافة إلى التبادل مع القبائل الأخرى. تماسك الجماعات في الريف في أوقات المحن<sup>3</sup>.

**ب-خصائص المجتمعات الصحراوية**: تتميز المجتمعات الصحراوية بمجموعة خصائص:

### 1-الخصائص الايكولوجية (البيئية):

-الصحراء مجال جامع غير محدود:

منذ القديم كانت الصحراء بمثابة موطن الجفاف ، و لا يمكن العيش فيها بدون ماء ، و لكن رغم ذلك كانت توجد آثار أقدام لبدو و رحل اختاروا الاستيطان و ممارسة زراعاتهم جنب

<sup>1</sup> - احمد بن نعمان، هذه هي الثقافة،مرجع سبق ذكره، ص:72، بتصرف.

<sup>2</sup> - حسن علي خاطر،المجتمع العربي المعاصر"المقومات و الأنماط الثقافية"-دراسة تحليلية نقدية-دار الشروق،ط1،عمان،2001، ص: 89، بتصرف.

<sup>3</sup> - مصطفى مرضي، المجتمع الريفي: من الاستقلالية:معالم و دلالات. [insaniyat.revues.org/12186](http://insaniyat.revues.org/12186)، 2014/06/06، 44:18، بتصرف.

الترع المائية، بالإضافة إلى العلامات العمرانية المنقوشة على أسطح الجدران و الصخور و التي تحمل معها تاريخ و حضارة الصحراء، و لكن مع ذلك ظلت وتيرة التحضر فيها ضئيلة<sup>1</sup>.

إلا أن الدراسات الحديثة أعادت تعريف المجتمعات الصحراوية على أنها :

نسق عيش ، أو بمثابة :عقد اجتماعي أو مجتمع . و منهم من اعتبر أن البيئة الصحراوية : هي في البدء عبارة عن تجمع نباتات و حيوانات إقليمية ، و أن هذه المجالات الصحراوية تتشارك في خصائص معينة مثل : بعض المياه المعدنية و ارتفاع أقاليمها . لكن أيضا هي ميراث لا يقدر بقيمة في تاريخ إنسانيتنا ، فهي أصل الإنسان ، و فن دراسة الحضارة القديمة ، إثنولوجيا، فن العمارة.

و منه فان هذه الدراسات تعتبر أن أهم عناصر البيئة الصحراوية :

\*البدو الرحل : حيث تعتبر الصحراء إقليم ترحال مفصلي لانتقالات القوافل لمسافات طويلة و التحركات القصيرة التي ترتبط بالنشاطات للرعية . و لهذا نجد أن إنسان الصحراء يعد مرتحل ، بحراك أزلي ، و نظرا لذلك فان الأماكن التي يزورها ليس لها علاقة برغبته بالبقاء.

\*نقاط المياه: و هي من أهم الخصائص البيئية التي ساهمت في إنماء اقتصاد الصحراء و الاقتصاد الواحي المتمثل في الزراعة و الرعي ، كما أنها تزود المجالات الصحراوية بالتحضر و التأهب للسكن. أما بالنسبة ل:

### 2- الخصائص الاقتصادية: فانه :

لم يكن للصحراء مصادر اقتصادية معتبرة إلا فيما يخص تواجد بعض النشاطات الزراعية والرعية التي كان يمارسها البدو و الرحل ، و التي كانت مربوطة بمدة إقامتهم في المكان المختار. كما أن الصحراء كانت من أهم ممرات القوافل التجارية ما بين الصحاري ، بالإضافة

إلى اكتساح "قطاع طرق" من بعض القبائل الصحراوية التي كانت تفرض أتوات على القوافل المارة في الصحراء .

### 3- الخصائص الاجتماعية و الثقافية للمناطق الصحراوية :

-الخصائص الاجتماعية للمناطق الصحراوية: و تساهم فيها العوامل الايكولوجية للمنطقة الصحراوية . نظرا لصعوبة المناخ الصحراوي، فإن هذا يؤدي إلى صعوبة الإقامة و صعوبة الحصول على المياه الصالحة للشرب ، كما يؤدي إلى عزل المناطق الصحراوية و بالتالي تهديد الاستقرار الحضاري لها و تخلفها مقارنة بالمناطق الحضرية ، و في الأخير ، فإن هذا العامل الايكولوجي الخاص بالمنطقة يؤدي إلى اضطرابات اجتماعية : تتمثل في:

\* انتشار قيم الإهمال و التسيب: تظهر على شكل عدم إعطاء قيمة لعامل الزمن، لأن أغلب النشاطات التقليدية في المناطق الصحراوية تدور حول الأنشطة الزراعية وارتباط عامل الزمن بمواسم الحرث مم اكسبهم بعض المرونة و عدم الانضباط بخصوص التعامل مع الوقت،  
\*عدم الأهلية: و يرجع الأمر إلى انعدام إعطاء الأهمية للتثقيف و التحصيل الدراسي و أيضا لسيادة الطابع التقليدي الذي يغلب بعض النشاطات التقليدية الاعتيادية مثل: الزراعة و الرعي على اكتساب الدرس، كما يعود الأمر إلى قلة مراكز تلقين العلوم و الدروس<sup>1</sup>.

-الخصائص الثقافية للمناطق الصحراوية : يمكن القول أن:

القالب الثقافي للسكان الصحراويين يحتوي على خصائص تجعلهم يقدمون على:

\* جوانب جذابة : تتمثل في:

- قضية التلاحم الاجتماعي في المناسبات المحلية ، بين السكان المحليين لإتمام طقوس الولائم.
- تبادل المساعدات في موسم الحرث و الحصاد،من خلال عملية "التوزيع".
- بالإضافة إلى قيم الجود و الكرم. بالمقابل تظهر جوانب أخرى

<sup>1</sup> -André Iarcneux , le Sahara et ses marges ,insaniyat n0 :51-52, CRASC,oran,2011,p :289.

\*اقل جاذبية : حيث أن الصحراء تبقى موطن و مجال للسكان المختلفين ، حيث أن هذا الاختلاف تدعمه بعض المعطيات الثقافية للمناطق الصحراوية ، و بناءا عليه يظهر المجتمع الصحراوي على انه :

- مجتمع يعتريه أنماط من التمايز الطبقي و كذا التمايز الفئوي ،
- نظرا للثبات الاجتماعي النسبي المعتبر لهذه المجتمعات ،يتسبب في:ترسيخ الطبقة الاجتماعية ، الانسحاب من المجتمع ، العنصرية ،
- و كنتيجة لذلك هذا يجعلهم في صراع مستمر ،
- بالإضافة إلى وضع النساء في هذه المجتمعات و بعض الانتهاكات الاجتماعية التي يمارسها البعض نحوها ، و يتم إسنادها إلى الدين .

كما تعتبر الصحراء مكان لبعض الطقوس،حيث تتميز بمعالمها المقدسة مثل : تلك الممارسات التقليدية الخاصة بالأضرحة ، و من أهم هذه الطقوس:

- الزيارة : تعرف الزيارة على أنها استحضار شكل من الحج باتجاه المكان الذي يتم فيه قربان على روح الوالي المحلي ، و هي وسيلة للاحتفال بأموات الخاصين بالشرفاء عن طريق الذبيحة التي بمثابة قرابين اعتيادية و أضاحي ، و انتظار موجة تبريك التي تنطلق من هذه القبور و الأضرحة .وتستمر هذه الظاهرة على شكل مهمة دورية ، في عالم غير متوقع من العجب. و من أهم :

❖ خصائصها:

- مكان الاحتفال يوحد بين مختلف الطقوس، أنها المكان أين يختلط المقدس بالمدنس<sup>1</sup>:
- حيث يتخلل ذلك الاستماع إلى الإنشاد الصوفي لقصيدة صوفية تسمى "البردة" و هي تستخدم أيضا في احتفالات الزواج ، ثم يستمعون إلى الشعر الحربي "أمزاد" ،

- و أيضا تتم ممارسة فصول انخطافية ل "الذكر" و هي (ممارسة صوفية تجمع هؤلاء الوافدين) .و منه فان هذا الذكر يعيد تجميع الحجيج حول الضريح المقدس ، و تشكيل تراتيل "التهليل" : (ذكر اسم الله).
  - ويمكن أن نصف الذكر بأنه مثل أنشودة البردة يحرض إحساس كبير لدى جميع المشاركين في احتفالات الزواج و كذا الدفن).
  - بالنسبة للنساء فإنهن لا يشاركن في هذه الشعائر الخاصة بالأنشودة الصوفية، لكن بما أن الوافدين يمضون إقامة طويلة في مكان الاحتفال، فأنهن يشجعنهن عن طريق الزغاريد، مثلما يحصل إبان الحملات الحربية و اللواتي تتشطن الاتزان في تلك اللحظة.
  - و بعد سقوط الليل ، يبدأ الإنشاد و الرقص التقليدي ينتعش عن طريق الآلات التقليدية المعروفة في المنطقة مثل: (الأقلال) ، الزمارة ، و البارود .
  - تكون موجات طواف الوافدين للبركة ليس فقط للسكان المحليين ، لكن تأخذ أبعاد أخرى علاجية بالنسبة للوافدين "الضياف" الذين يعانون نفسيا أو جسديا باعتبارها حسب رأيهم مناسبة للشفاء أيضا و التبرك بالولي الصالح.
  - ❖ أهمية الزيارة : يعتبر سكان المناطق التي تمارس هذه الطقوس : أن هذه الاحتفالات التي تتم فيها زيارة هذا الولي الصالح في ضريحه فرصة لتطهير النفس و البلاد معا و لطرد الفراغ الروحي ، و برأيهم يزيد التوازن بين الروح والجسد و لم الكيان الاجتماعي ، و إحياء الروابط التضامنية، و التأهب للدورة الجديدة بنفس الروح العقائدية من خلال انغراس البركة من الأماكن المقدسة هذه<sup>1</sup>.
- ج-العوامل التي ساعدت على التحضر : يجب أن نفهم أن هذه المجتمعات في صورتها الكاملة، لم يكن حراكها قائما بطريقة استثنائية "تطورات داخلية"، لكن أيضا بفعل: "تبادلات خارجية"، حيث أن علاقاتها مع الخارج بلا شك هي نتيجة تدل على مستوى الذهنية و إبراز الأشخاص الذين يشكلونها.

فانصاعت هذه المجتمعات الصحراوية للتغير. والبعض من أعضائها انفتحوا أكثر من غيرهم لهذه التغيرات، في حين أصبح هؤلاء الرافضين مصدر التوتر و الصراع.

و قد تم هذا التمدن استجابة لمتطلبات سياسية و أخرى اقتصادية تمثلت في : إعادة ترتيب المجالات و التهيئة العمرانية للمدن الصحراوية و من أهم مظاهره: "الاقتصاد البترولي ، تجارة البضائع بين الصحراوية ، و تدفق الشاحنات ، هجرات الشمال-الجنوب ، السياحة". و يمكن إجمال هذه العوامل في :

**1-توسيع الشبكة المائية:** الحراك الصافي للسكان المحليين تجاوز بلا شك القدرات المحلية من حيث : الإنتاج المعاشي و الموارد المائية ، كما أن ضعف الكتلة الحيوية والمناخ الجاف خفضت بطريقة معتبرة القدرة الداخلية للتصفية الذاتية للأنظمة البيئية الصحراوية و بالتالي أصبحت إدارة المياه واحدة من التحديات الأكثر أهمية في الاقتصاد الصحراوي ، و ذلك من اجل الاحتياجات للماء الصافي للاستعمال الدائم و من اجل أيضا معالجة المياه الملوثة في الوديان . و بالتالي أصبحت الصحراء إقليم مؤمن من حيث الموارد المائية <sup>1</sup> .

**2-الموارد الطاقوية:** إن دور الموارد الأولية الطاقوية في تطور الصحراء لا يجب أن يستهان به ، هذا أن استغلالها أوصل إلى حضور عسكري و امني كنتيجة . إن اكتشاف هذه الموارد اثر في الاقتصاد الواحي و البدو الرحل . أصبحت هذه الموارد الأساسية مصدر غنى لهذه الفئة من الشعوب الصحراوية التي تمتلك و تصدر البترول بالخصوص : مثال : المبادلات التجارية و تقديم حصة مالية كبيرة عن طريق هذا المورد بالنسبة لبعض الدول مثل : الجزائر ، ليبيا، التشاد . بالإضافة إلى مصادر طاقوية أخرى : الفوسفات ، اليورانيوم، الحديد الذي يمكن اعتباره من الموارد التي تحقق نفس الغرض.

**3-تنقل الأشخاص و البضائع :** لقد ظلت الصحراء مجال للتنقل و التحقت بالتجارة العالمية ، و كثر الحديث حول اقتصاديات السوق الخاصة بالدول المحيطة ، من خلال : تدفقات البضائع المختلفة ، الممنوعات (السجائر ، المخدرات ، الأسلحة) والشاحنات و 4\*4 توالى أغلبية هذه التحركات.بالإضافة إلى:



المهاجرين الذين جاؤوا من الجنوب اخذوا مكان العبيد . بالإضافة إلى تزايد تدفقات السياح القادمين من الشمال. المشاريع الكبرى للبنى التحتية الخاصة بالطرق بين الصحراوية تتالت . الصحراويين لم يعودوا الوحيدين الذين اجتازوا الصحراء . من ناحية أخرى ، بالتبادل ، تنقلات الصحراويين امتدت منذ الآن إلى المدن الأوروبية ، مثل التجار ، و السياح <sup>1</sup> .

و كمثل على التغير الاجتماعي في المجتمعات الصحراوية و الاستجابة للتطور الحضري مساهمة أقيمت في "دبي" و في "الشرق الأوسط" تدور حول الشبكات التي تقدمت ، و امتدت : السكان الصحراويين استجابوا بسرعة و توزعوا في باقي الدول حتى أوروبا في زمن العولمة . و تتمثل مظاهر هذا التحضر في :

#### 4-النمو الديمغرافي المدعوم :

شهدت المدن الصحراوية الجديدة نمو ديمغرافي مهم ، عبر انشقاق الفكر القديم وهي حوار جديد ل: "النيو-مالتوسية" و الذي ارجع دائما إلى فكرة أن تعاسة الفقراء تتمثل في تعاظم عدد أطفالهم و عدم العدالة في توزيع المداخل . هذا النمو الذي ترجم في القانون الكلاسيكي "العبور الديمغرافي" ( امتداد مدة الحياة السابقة يؤدي إلى تخفيض الخصوبة ) ، تأثرت مجمل الأقاليم بهذا النمو ، و بالخصوص الأقاليم الواحية . كما ساهم هذا النمو في بروز ظاهرتين : من ناحية نتج عنه تطور في الأنشطة الاقتصادية المتخصصة ، و من ناحية أخرى أدى إلى توليد امتداد في مكان الأشخاص المحليين .

هذه الأنشطة الإنتاجية التي حازت على اهتمام السكان ، أفضت إلى استقرار في جهات الإنتاج ، و بالخصوص في الواحات المجاورة، حيث تحولت إلى مراكز حضرية حقيقية تتميز بكثافة النشاطات و الوظائف الحضرية. لكن من ناحية أخرى يمكن أن نعتبرها تناقض، لان مناصب الشغل المحلية ظلت غير كافية مقارنة باحتياجات السكان الشباب و أكثر فأكثر كفاءة. لان التقديم المدرسي و الجامعي المحليين و يشرح هذا النمو الديمغرافي الكبير : مثال : حالة الجزائر بعد الاستقلال . سياسة التهيئة المجالية الإرادية التي تمت في الأقاليم الصحراوية للسكان ، حيث

أنها لم ترغب بتكدس المراكز الحضرية الكبيرة على حسب متلازمة "القاهرة" أو المدن الأفريقية . أما تطور المجالات الصحراوية للجزائر فكانت له خصوصيته ، و هو ما سنتطرق إليه في المبحث التالي :

### ثانيا: تطور المجالات الصحراوية في الجزائر :

1- خصائص الصحراء الجزائرية: و تنوزع إلى عدة خصائص:

#### 1- الخصائص الايكولوجية للصحراء الجزائرية :

مع مساحة تقدر ب: 2000000 كلم<sup>2</sup> و بعدد سكان يقدر ب: اقل من 3000000 نسمة، تظهر الصحراء الجزائرية بشكل خاص على أنها إقليم ضعيف. رغم ذلك لم يمنع هذا مرور القوافل التجارية بين الصحارية بالنسبة لبعض القبائل البدوية و التي كانت تنتقل بين مناطق المياه و الكأ و أقامت بعض الزراعات المعاشية<sup>1</sup>.

إن التطورات الجديدة للمناطق الصحراوية الجزائرية ، كانت مدعومة بمبررات سياسية و كذا اقتصادية . حيث كان الاستعمار قبل ذلك يستخدم الخيمات لتثبيت السكان نصف-رحل ، على سبيل المثال :قانون "الأندجينا" . ويمكن فهمها على أنها استجابة للواجب السياسي ، و من اجل تثبيت السكان الرحل غير القابلين للحجز و غير القابلين للمراقبة ، و جعل تنقلاتهم أمر محظور و غير قانوني . هذه السلطات وضعت سياجات و طوقت الطرقات ، للحفاظ و المراقبة.

بعد الحرب العالمية الثانية قامت فرنسا بفك العزلة عن الصحراء الجزائرية و أعادت تعريفها على أنها مناطق خاصة بالتنقيب على البترول و كذا بمثابة قواعد عسكرية<sup>2</sup>.

حيث بعد أن عرفت تاريخيا ب"ارض الهجرة أو النزوح" ، أصبحت الصحراء الجزائرية ابتداء من 1950 تسمى "ارض الاستقبال أو الوفود" عن طريق تكاثف مجموعة عوامل : رهانات

1- web site: <http://www.cairn.info/revue-annales-de-geographique-2005-4-page-437.htm>, jacques fontaine, Infrastructures et oasis-relais migratoires au Sahara algérien ,12/10/2014 , 15 :48.

2- yael Kouzmine, villes sahariennes et migrations en Algérie « polarisation et structures spatiales régionales, ville d'Algérie « formation, vie urbaine et aménagement », CRASC, oran ,2010, p: 127.

بترولية،تطور زراعي و سياسي و تطويع الترقية الإدارية ، اندماجها في المجالات الوطنية و تطور شبكة المواصلات من اجل تدعيم الوفود لهذه المناطق.

حيث انه بعد الاستقلال استمر تحضر المناطق الحضرية في الجزائر نظرا للعوامل التالية :

## 2- انساق نمو الحضري في المناطق الصحراوية:

يظهر جليا انه بين 1966-1977 حصلت سرعة في تحضر السكان الصحراويين: بأنساق و إيقاعات مختلفة، وتعود للأسباب التالية:

-بترول حاسي مسعود و ورقلة: الذي أدى إلى استقطاب العمال إلى تلك المناطق و بالتالي زيادة الكثافة السكانية فيها.

-الترقيات الإدارية : بما في ذلك إنشاء ولايات جديدة بين :1975 و 1985 : أدرار ' تامنراست ، تندوف، و بنسبة اقل : الواد و اليزي .

-تحضر البدو الرحل: ورقلة ،تندوف، متيلي-الشعانية ، بالإضافة إلى الاغواط و البيض - سيد الشيخ .

-الهجرة الدولية الوافدة : و بصفة خاصة نقصد حالة "الساحليين" الهاربين من ويلات لحروب ، و التي أدت بصفة خاصة إلى ارتفاع النمو الديمغرافي في كل من أدرار و تامنراست<sup>1</sup>.

## ب- الحضرية في الجنوب الجزائري الكبير :

### 1 -تشكل مدن صحراوية: حيث أن:

الجنوب الكبير انشطر إلى أربع ولايات في مجموعة الجزائر و هي تتمثل في :أدرار ، تامنراست ، إيزي ، تندوف . و هي تصنف ضمن المناطق الأكثر جفاف ، لكن نظرا للنقص مناصب الشغل في هذه المناطق استدعى الأمر تشجيع استقطاب يد عاملة للمنطقة رغم الظروف المناخية الصعبة ، حيث أن الوفود لهذه المناطق يعتبر فرصة حقيقية لا يمكن توفيتها

<sup>1-</sup> jacques la FONTAINE et Mehdi FLITTI ,l' 'évolution de la population du Sahara algérienne 1954-1998,ville d'Algérie « formation, vie urbaine et aménagement »,CRASC,oran ,2010, p:119.

، و هو الأمر الذي أدى إلى تدفق العديد من الوافدين من شمال البلاد، لكن السبب الحقيقي الذي ساعد على تقوية هذه الموجة السكانية هي: الترقيات الإدارية التي تحصلت عليها تلك المناطق و كذا تطور المرافق الحضرية مثل ما هو الحال في شمال البلاد<sup>1</sup>.

## 2- تدفقات الهجرة إلى المدن الصحراوية الجزائرية:

سهلت عملية تطوير البنيات التحتية في مدن الصحراء الجزائرية على تشجيع الهجرات إليها : أولا: من خلال الهجرة بين الصحارية و ثانيا: في الهجرة من شمال البلاد إليها التي تتمثل في حركة العمال الخاصين بالتنقيب على البترول ، بالإضافة إلى البنيات التحتية الإدارية الكفوة ، و كذا المستثمرين الزراعيين<sup>2</sup>.

-الفترة الأولى : حيث تميزت الفترة ( 1966-1987 ) : "الهجرة البين -صحراوية" أولا : و بالخصوص في الفترة 1977-1987 ، النسب النمو ظلت معتبرة بصفة عامة بنفس النمط للفترة السابقة ، لكن ظهرت عوامل بالخصوص في صحراء الجنوب : و هي هجرة سكان الساحليين من الصراعات والحروب المتواجدة في منطقتهم.

حيث أن الظاهرة الأساسية في هذه الفترة هي وصول الهاربين الساحليين الذين استقروا بقرب مراكز الجمارك الجزائريين في (برج باجي مختار) ، و تيمياوين في جنوب تانزروفت و عين جزام و تينزواتين في الهقار) و التي نقلت مدن صغيرة ، في بعض المدن مثل : أدرار و تامنغاست<sup>3</sup>. إذن يمكن القول أن الرحل القدامى أصبحوا فاعلين في تعزيز الحراك الحالي ، و يعتبر توزعهم بين البلدان بمثابة توسع حضري لمدن الصحراء الوسطى ، ونقصد بذلك التشتت الكبير لعمال البناء ، و هو الأمر الذي يشبه عهد القبائل الصحراوية التي قدمت من الصحراء

1- web site : <http://www.cairn.info/revue-autrepart-2005-4-page-81.htm> \_Sassia Spiga\_

aménagement et migrant dans les villes du grand sud Algérie ,22/10/2014 ,12:47

2- jacques fontaine , Infrastructures et oasis-relais migratoires au Sahara algérien .op.cit

3- jacques la FONTAINE et Mehdi FLITTI l'évolution de la population du Sahara algérien de 1954-1998 , op.cit , p:115.

الساحلية إلى صحراء شمال إفريقيا على الأحصنة : طوارق ، و الرقبيني ، و كنتة الذين قدموا إلى الجزائر<sup>1</sup>.

-الفترة الثانية : و بعد 1987 فان الزيادة الديمغرافية الصحراوية عرفت تمهلا ، لكن مع ذلك بين 1987-1998 كان التوازن الهجراتي بين الشمال الجزائري و الصحراء محل الإقامة كاف للزيادة الديمغرافية مرة أخرى<sup>2</sup>، أما في مرحلة التخطيط ، وصلت موجة من شمال البلاد ، ورغم أنها تتضمن عدة طبقات اجتماعية إلا أنها تظل انتقال مؤقت للعمل للشباب حاملي الشهادات الطموحين الذين يستغلون الفرص المتاحة للعمل في الولاية ، من اجل الصعود في السلم السوسيو مهني .

حيث أصبح الجنوب الكبير يجذب بالتساوي العمال الأكفاء من خلال الحوافز المادية ، نفس الشيء بالنسبة لأصحاب الأعمال الحرة : الفندق، المطعم، المقهى ، الغذائية العامة، مما شكل إغراء بالنسبة لهم.

### 3- الاتجاهات الكبرى للهجرة نحو المدن الصحراوية :

تعتبر المدن الصحراوية من أوائل مستقبلي الهجرة الوافدة، و بناء على هذا:

يمكن أن نميز بين أربعة مقاييس مجالية لتحليل ظاهرة الهجرة الوافدة إلى المدن الصحراوية و عن طريق معطيات : المكتب الوطني للإحصائيات ، وهي كالتالي :

-تدفقات داخلية للولاية ، ( المسماة هنا الداخلية).

-التدفقات بين -الصحارية ، (الصحراويين).

-تدفقات من أصول الشمال الجزائري ، من 38 ولاية غير صحراوية ، التي منها : الجلفة و البيض و الشمال .

1-web site : <http://www.autrepart.ird.fr/rditos/editos36.html>, Sylvie bredeloup et olivier pliez , migrations entre les deux rives, 22/09/2014, 16:45

2- Yaël Kouzmine , villes sahariennes et migrations en Algérie , polarisation et structures spatiales régionales , op.cit, p:128.

و أخيرا تدفقات من أشخاص من أصول غير جزائرية عن طريق الحدود مع الخارج<sup>1</sup>.

### ج- خصائص منطقة توات:

#### 1- الخصائص الايكولوجية والاقتصادية لمنطقة توات:

- الخصائص الايكولوجية : تضم منطقة توات مجموعة خصائص ايكولوجية ، منها:

\*الموقع و المساحة :

حيث أن توات عبارة عن أرخبيل واهي يمتد على مساحة 425000 كلم<sup>2</sup> و سكان قرابة 345000 الف نسمة ، حيث يشكل 70% منهم في القصور<sup>2</sup> .

في الجنوب الغربي على بعد 1400 كلم من وهران ، تظهر ولاية أدرار الصحراوية ، عن طريق الاسم البربري "أدغاغ" و معناه "الجبل" و ترجم معناه بالاسم "أدرار" باللغة الفرنسية ، يحدها من الشمال "البيض" و من الشمال الغربي "بشار" و من الغرب "تندوف" و من الجنوب الشرقي "تمراست" و من الشمال الشرقي "غرداية".

و هي تعتبر ممر هام للقوافل التجارية بين الشمال و الجنوب، و الذي أنعش الحركة الكبيرة للهجرة للعرب في القرن 10 ، و انطلاقا من تلك الفترة فان موجات الهجرة تعاقبت<sup>3</sup>.

\* البداوة في منطقة توات:

من أهم مميزات البداوة التواتية أنها تكونت بناء على شيئين أساسيين هما: "الماء و الإنسان" ، حيث تحولت مع الوقت إلى نمط شبه حضاري ، إلا أنها مازالت متجلية في بعض الأنماط السلوكية تنصب معظمها على أهمية الحفاظ على النمط التقليدي حتى لو تعارض مع التغيرات

1- Yaël Kouzmine , villes sahariennes et migrations en Algérie , polarisation et structures spatiales régionales op.cit , p: 128

2- web site : <http://emam.revues.org/579> Jean-Pierre Frey, op.cit. .

3- sidi Mohammed Trache , Adrar , des ksour a la grande ville , insaniyat (Sahara et ses marges) , n0:51-52,CRASC, Oran , 2011, p: 149

الحاصل في المجال التكنولوجي أو حتى العلمي أو حتى على حساب الدين .فكرة الطبقة الاجتماعية و الحكم القبلي ، و كذا تقديس الاحتفالات الشعبية "(الزيارات)<sup>1</sup>.

-الخصائص الاقتصادية في منطقة توات: يمكن أن نجل أهم الأنشطة الاقتصادية التي كانت سائدة في المنطقة في أربعة نشاطات اقتصادية: الزراعة، التجارة، الصناعة، الرعي.

\*الزراعة في المجتمع التواتي :

تعتبر الزراعة من أهم الدعائم الاقتصادية للمنطقة ، و كانت وسيلتهم لتوفير قوتهم اليومي ، و نظرا لإحترار المنطقة نجد أن معظم السواقي المتواجدة بالمنطقة مغطاة بالصخور لكي لا تتبخر بسرعة. و فعلا بفضل هذه الأودية الجارية تحت الأرض كانت مناخا مناسباً لإقامة نشاطات زراعية ، و كان لها مردودها المعتبر :

▪ حيث كان منتصف شهر أكتوبر بداية موسم الحرث أو ما يعرف لدى سكان المنطقة ب: "توبر" ، و هو البداية لتجديد العزيمة لاستقبال موسم الحرث بكل عزيمة و أملا في منتج أوفر<sup>2</sup> .

▪ نظرا لقلّة المياه في الأراضي الصحراوية فقد عمد سكان توات إلى زراعة النخيل نظرا أنها تتحمل العطش و الزوابع الرملية<sup>3</sup> ، و تحت ظلال هذه النخيل لجأ الأهالي إلى إقامة واحات من الأراضي لمليئة بالزرع و الخضر و الفواكه<sup>4</sup>. حيث انه لا يمكن أن نذكر منطقة أدرار دون أن نأتي على ذكر الواحات ، لان النخيل في هذه المنطقة ليس مجرد مورد اقتصادي صدر رزق بل يتعداه إلى كونه مكون أساسي من المكونات الثقافية الاجتماعية للمنطقة و عبر مرور الزمن و تتابع الأغوار ظلت تلك العلاقة حية بين الثلاثية الأزلية : "الإنسان" ، "الهضبة" ، و "النخلة" و هي تعبر بصدق عن هوية الفرد الصحراوي التواتي .و يعتبر

<sup>1</sup>-مبروك مقدم ، مدخل جغرافي في المجتمع التواتي ، الجزء الثاني ، ط1، دار هومة ، الجزائر ، 2008 ، ص:36، بتصرف.

<sup>2</sup> - عبد الحميد البكري ، النبذة في تاريخ توات و أعلامها ، الطباعة العصرية ط1، برج الكيفان ، 2010 ، ص: 45، بتصرف.

<sup>3</sup> -الموقع الإلكتروني : [www.noorsa.net](http://www.noorsa.net) خليفة عبد القادر، الحضرة في مدن الصحراء الجزائرية، مجلة العلوم الإنسانية و

الاجتماعية، العدد الثامن. 2014/10/22 ، 16:57، بتصرف.

<sup>4</sup> -مبروك مقدم ، التنظيم الواحي للمجتمع القصورى التواتي خلال القرن 18 و 19 ميلادي ، ط1، الجزء الثاني ، دار هومة ، الجزائر ،

2008 ، ص: 12، بتصرف.

موسم "الكيطنة" في المنطقة من أهم المناسبات الخاصة بجذب السياح و تنشيط الأسواق المحلية<sup>1</sup>

▪ و يأتي الجمل في الرتبة الثالثة بعد الماء و النخيل في المجتمع التواتي لصحراوي ، حيث كان في لسابق هو وسيلة التنقل الوحيدة ، و بناءا عليه تنتقل القوافل في أرجاء لصحاري قاطعة آلاف الكيلومترات في حر الصيف ، لكن هذا لم يمنعهم من ممارسة تجارتهم التبادلية "المقايضة " آنذاك مع الجهات الحدودية ، مع الداخل و الخارج مع أسواق الشمال و أيضا الجنوب .

\*التجارة: ازدهرت التجارة في منطقة توات :

نظرا للموقع الاستراتيجي لمنطقة أدرار المتوسط في الصحراء بين أسواق الشمال و الجنوب ، وكذا توفرها على مجاري مائية باطنية بالإضافة إلى مراعي الكلاً ، فإنها أصبحت مركز تجاري للقوافل التجارية حيث تقع منطقة توات في موقع يضمن استمرار انتقال البضائع بين السودان الغربي و بلدان المغرب العربي ، ونظرا لهذه الظروف المحيطة استغل بعض سكان المنطقة الوضع للاشتغال كتجار وسطاء ضمن هذه الأسواق:

▪ كما كانت القوافل التواتية المرشد للقوافل التجارية المارة بالمنطقة و توفر الخدمات الضرورية لهذه القوافل المارة ، حيث يثبت التاريخ أن العديد من المدن و القصور التواتية قامت و ازدهرت بفضل هذه القوافل المارة ، فكان لزاما على أصحاب هذه القوافل العابرة التعامل مع هذه المدن لتوفير احتياجاتهم اللازمة لإتمام أسفارهم ، وكانت أسواق توات مكان لعرض السلع و المقايضة عليها و ازدهرت فيها العديد من تجارة السودان ، مثل : شراء العبيد و كذا تجارة الذهب ، و ريش النعام و العاج ، و من أهم هذه الأسواق : أسواق تمنظيط ، عين صالح ، و تميمون<sup>2</sup> .

<sup>1</sup> -الموقع الالكتروني [www.startimes.com/f.aspx?mode=f&print=true&t=27605072](http://www.startimes.com/f.aspx?mode=f&print=true&t=27605072) الواحات في أدرار : نقطة ارتكاز

اقتصادي و رمز ثقافي ، 2014/0/22 ، 17:25.

<sup>2</sup>- عبد الله عباس ، دور إقليم توات في المبادلات التجارية بين بلدان المغرب العربي الإسلامي و السودان الغربي ، مجلة التراث، جمعية احياء تراث تمنظيط، العدد الأول ، أدرار ، 2013 ، ص: 11، بتصرف.



■ بالإضافة إلى أن بلاد السودان كانت ملاذا للعديد من التجار التوأتيين الذين كانوا يستقبلون القوافل القادمة من الشمال و يتولون مبادرة توزيع البضائع على مختلف مناطق السودان الغربي إلى جانب أن توات في حد ذاتها كانت مخزن للبضائع القادمة من أوروبا عن طريق تلمسان و التي كانت وجهها فيما بعد إلى السودان ، كما كانت بعض السلع المحلية للمنطقة كانت تلقى رواجاً و طلباً كبيراً لدى سكان السودان الغربي مثل : التمر و الحناء و الطباق ، ونظراً أن هذه السلع كانت نادرة في بلاد السودان فكانت تتم مقايضتها مع الذهب و العاج و ريش النعام باعتبارها البضائع النادرة في منطقة توات .

\*الصناعة: إلى جانب أن السكان أصبحوا يمارسون في منازلهم بعض الصناعات و الحرف اليدوية مثل غزل الصوف لنسج البرانس ، حيث اشتهر المنطقة بحياكة نوع من الأبسطة يدعى "الدكالي" ، حيث تملأها بالتمر و الحنة و الطباق للتصدير في دول الساحل ، و صناعة الأبواب من خشب النخيل ، و كانت مدينة تمنطيط من أكثر المدن التوأتية آنذاك و كانت تعج بالتجار و الحدادين و الحرفيين ، بالإضافة إلى محلات العطارة و تجارة الذهب التي سيطر عليها إليه آنذاك.<sup>1</sup>

## 2- الخصائص الاجتماعية و الثقافية لمنطقة توات :

-الخصائص الاجتماعية:

\*الحياة الاجتماعية بتوات :

تميز المجتمع التواتي بما في ذلك منطقة أدرار ببعض العادات الاجتماعية مستوحاة من صميم الدين الإسلامي ، حيث من المعروف عن المنطقة :

■ تمتعها ببعض المرونة في تعامل فيما بينهم من خلال التآخي و التراحم فيما بينهم، و كذا يعرف سكان المنطقة بكرم الضيافة مم يسهل من اندماج الأجنبي فيها خاصة في قصور المنطقة و كان في السابق بمجرد نزول الشخص الغريب في المنطقة حتى يتلقى ذلك الحجم من الاهتمام، و في اغلب الأحيان تتناوب العائلات المرموقة في استضافته ، ربما لهذا

<sup>1</sup> - مبروك مقدم ، الأنماط الإنتاجية التقليدية في القصور التوأتية: دار هومة ، الجزء الخامس، الجزائر ، 2008، بتصرف.

السبب بالذات تطور "نظام الضيافة" حيث في بعض البيوت تخصص جناحات خاصة أو بيوت مخصصة للضيوف و المسافرين و تسمى ب "دار الضيافة"، وتعتمد الزوايا و المساجد إلى تخصيص أوقاف خاصة لتمويل هذه الضيافات.<sup>1</sup>

■ كما تتميز المنطقة بروح العمل الجماعي و الذي يطلق عليه حسب سكان المنطقة ب "التوزيع" و هي نوع من أنواع التكافل الاجتماعي يلجا إليها معظم سكان المنطقة من اجل إتمام بعض المهام و نظرا لطابع المنطقة الصحراوي و الفلاحي فان اغلب هذه الإعانات تكون منصبة في بناء "فقارة" أو "فتح سواقي" أو إبعاد الرمال عن البساتين و المنازل ، تتم المناداة استعجالية بعد احد الصلوات في المسجد تذكر فيها نوع الخدمة المطلوبة و تتم الاستجابة . و في نفس إطار الطابع الفلاحي الذي تتميز به منطقة أدرار أدى إلى خلق نوع من التماسك الاجتماعي بين فلاحي المنطقة تتجلى "التوزيع" أيضا في :

- ❖ و توفير نوع من الدعم للفلاحين الفقراء من اجل مزاولة نشاطهم الفلاحي أو من اجل التخفيف من وطأة الفقر بالنسبة لهم و إعطاء صدقات منتظمة لصالح الفقراء و المساكين في بعض الأعياد الدينية و كذا الموسمية ،
- ❖ بالإضافة إلى "وقف" بعض البساتين في شهر ماي لصالح الصائمين و كذا طلبه القران الكريم أو ما يسمونهم ب" تلاميذ الشيخ" .

■ و هناك عادة أخرى قديمة لكنها مازالت متواصلة في بعض المناطق من أدرار و هي استغلال واحات النخيل "البور" لصالح القوافل و عابري السبيل نظرا لسهولة الحصول على آبار الشرب فيها و كذا توفر الثمرات فيها بمثابة فندق بدون مقابل و يطلق عليها حسب أهالي منطقة توات و أدرار بالخصوص ب "بور السبيل" نسبة إلى عابري السبيل .

■ أما "الزوايا القرآنية" فهي الأخرى من المعالم المميزة لمنطقة أدرار و هي منبع ثقافي للعلم و المعرفة بالإضافة إلى الدور الاجتماعي التكافلي الذي تساهم به ، حيث تعمل على استقبال الضيوف و الزائرين للمنطقة الذين لا يعرفون شخص في المنطقة فإنها تأويهم و

<sup>1</sup> عبد الحميد البكري ، النبذة في تاريخ توات و إعلامها ، الطباعة العصرية ، ط1، برج الكفان ، 2010، ص: 20، بتصرف.

تضمن لهم الطعام والشراب ، و تعمل على حل الخلافات و التشاجرات التي تحصل بين سكان المنطقة<sup>1</sup> خاصة لما تحمله من جاه و مكانة قوية و موثوقة مثل :زاوية سيدي مولاي الرقاني "رقان" ، و زاوية مولاي هيبه باولف .و غيرها من الزوايا<sup>2</sup>.

- الخصائص الثقافية لمنطقة أدرار:

\*العادات الدينية :و هي تقريبا تتشابه في أنحاء الجزائر لكن نوعا ما تتميز منطقة أدرار طابع ثقافي اجتماعي خاص نذكر منها:

- إرسال طعام الإفطار إلى المساجد في شهر رمضان<sup>3</sup>.
- في عيد الأضحى يتم التضامن مع الفقراء و إعطائهم جزء من اللحوم فيما يسمى ب"العيادة" كما يذهب البعض الآخر من المستطيعين إلى استضافة بعضهم بعض و تخصيص جزء للفقراء و المساكين.
- أما في عاشوراء يحدث نوع من التضامن مع الفقراء حيث يدفع لهم الزكاة و من لم يستطيع توفيتها فانه يساهم ولو بقضمة خبز أو نقود ، مع العلم أن منطقة أدرار تتميز بطبخة تقليدية تدعى "بيانو" عبارة عن طبق فول مطبوخ ، يقوم معظم سكان المنطقة بإعداد هذه الأكلة في التاسع أو العاشر من شهر "محرم" ، كما يقوم البعض من سكان المنطقة بإعداد "كسكس" ليلة عاشوراء و يسمى "عشاء الوالدين" و هي عبارة عن صدقة جارية تقام على روح الوالدين و يشترط هؤلاء أن يكون اللحم المطهي في الوليمة من ضمن لحم "عيد الأضحى" نظرا لقداسة المناسبتين لدى سكان المنطقة ، بالإضافة إلى بعض الأغاني الفلكلورية في بعض قرى المنطقة احتفاءا بنفس المناسبة .
- و لا يختلف الأمر بالنسبة للطقوس المقامة في الاحتفال بالمولد النبوي الشريف في منطقة أدرار، حيث يتم الإقبال على تلاوة القران الكريم و المدائح النبوية منذ الأول من

<sup>1</sup> --خيرة بن بلة، زوايا و مدارس الجزائر "دراسة أثرية معمارية فنية" ، منشورات مركز الكراسك ، المؤسسة الوطنية للفنون المطبعية ، الرغبة ، 2014 ، ص: 16، بتصرف.

<sup>2</sup> -محمد باي بلعالم ، مرجع سبق ذكره، ص:289، بتصرف.

<sup>3</sup> -نفس المرجع ، ص ص، 288.289، بتصرف.

ربيع الأول إلى اليوم الثاني عشر، و في اليوم الثاني عشر و تقدم إلى هؤلاء المحتفلين الأطعمة و الأشربة الخاصة بالمنطقة و في يوم المولد يقام حفل ختامي تمتزج فيه القراءات مع بعض الأغاني الشعبية الخاصة بمديح خير الأنام ضمن ما يسمى في بعض المناطق في أدرار ب "رقيص الشمس" كناية على فرح الشمس بمولد النبي صلى الله عليه و سلم ، كما تقبل بعض المناطق في أدرار على إقامة احتفال "الأسبوع" بعد أسبوع من المولد النبوي الشريف خصوصا في منطقتي "تيميمون" و "زاوية كنته".

\*الأعياد الموسمية:

نظرا لاكتساء المنطقة الطابع الفلاحي فان هذا تترجم في سبل الحياة الاجتماعية و الثقافية في المنطقة ، و من أهم الأبعاد الثقافية والاجتماعية للمنطقة هو:

- الاحتفال ب"دخول أكتوبر" حيث يصادف بداية موسم الحرث بالضبط في 14 أكتوبر و يطلق عليه سكان المنطقة "توير العرب" ، حيث يتم فيه تبادل الأطعمة بين الجيران و طبخ أطعمة تقليدية من صميم المنطقة مثل طبخة "الخبز البلدي" من القمح البلدي أو ما يعرف ب"دقيق البلاد" ،
- و كما يشهد بعض سكان المنطقة الاحتفال بدخول "الشتاء" على الطريقة التقليدية عن طريق شوي الدجاج و كذا طبخ أكلة "الخبز" أيضا نظرا لشعبية هذه الأكلة لدى سكان منطقة أدرار .

\* العادات الاستهلاكية:

▪ المأكل و المشرب :

✓ المأكل :

❖ تؤثر البيئة الجغرافية الصحراوية على نوعية الطعام المتناول نظرا لاعتبارات متعلقة بنوعية الطعام من حيث المادة الغذائية و أوقات تناولها و الكمية المأخوذة منها باختلاف أوقات النهار و حسب الفصول ،مثلا طعام الكسكسي : يعتبر من أهم الوجبات المحلية في منطقة توات ، يتكون أساسا من مادة القمح ، حيث يفنل طريقة معينة عن طريق وسائل

معينة تختلف باختلاف حجم حبة الكسكسي ، و يقدم مطبوخا إلى جانب مرق الخضار يسقى بها و تؤكل بالملاعق أو يلقم بالأيدي مع توفر اللحم إذا أمكن ، و برغم تغير طريقة تقديمه و أوانها إلا انه بقي بالصفة الأولى و يعد الكسكسي من الوجبات الرئيسية التي لا تخلو من البيوت في منطقة توات<sup>1</sup>.

فان أهميته تكمن في كيفية فتله و كذا نوعية المناسبات التي يستعمل فيها ، كما يعبر عن اللمة الاجتماعية من حيث تناوله الجماعية و كيفية توزيعه داخل الطبق<sup>2</sup>

• طقوسية الكسكسي: يرى ليفلي شتراوس أن : الممارسة الغذائية تأخذ هي الأخرى نوع من الضبط الاجتماعي من النوع الفردي أو الجماعي ، ينطبق هذا على أكلة الكسكسي نظرا لما يتمتع به هذا الطبق من اعتبار اجتماعي و ثقافي في بلدان المغرب العربي ، و أصبح جزءا من التراث الملموس المميز للمنطقة بما في ذلك منطقة أدرار ، و من أهم هذه الخصائص الاجتماعية و الثقافية لهذه الأكلة الشعبية :

○ حيث يعتبر الكسكسي وسيلة للاحتفال بالطقوس، لأنه الأكلة الأكثر شعبية.

○ كما يعتبر الأكلة الأكثر أمانا ; من الناحية الكمية و كذا الغذائية، و الأكلة التي تجمع العائلة.

○ الكسكسي والاستهلاك غير المحدد : يتعدى حدود التقشف<sup>3</sup>.

كما تتميز المنطقة بالأكلة شعبية أخرى لا تقل أهمية عن الكسكسي أنها

❖ "السفوف" : و هي عبارة عن تكسير نوع من التمور اليابسة بشكل متساوي صغير و إضافة بعض النكهات العطرية إليها مثل الريحان و الحبق من اجل الحفاظ على رائحتها و

1- محمد الصالح حوتية ، توات والأزواد ، دار الكتاب العربي ، ط1، الجزء الثاني ، القبة ، 2007، ص:379، بتصرف.

2 - الموقع الإلكتروني : <http://revues.univ-biskra.dz/index.php/fshs/article/view/758> ، محمد بن عمارة ، البيئة

الصحراوية وعلاقتها بالعادات الاجتماعية. مجلة علوم الإنسان و الأرض ، العدد 10، جامعة بسكرة ، 2010 . 2014/06/22،

16:45.

3 - الموقع الإلكتروني : [www.univ.biskra.dz](http://www.univ.biskra.dz) . 2014/06/22 عماد صولة، هوية الطعام وطعام الهوية ، مجلة علوم الإنسان و المجتمع ، العدد 02، جامعة بسكرة ، 2012 ، 16:25، بتصرف.

تحين مذاقها و تقدم للأكل مع اللبن أو الماء و يعرف عنها أنها وجبة كاملة و يتم الإقبال عليها كثيرا في المناسبات و كذا شهر رمضان و يعتبرونها من أهم وسائل مواجهة هبوط الطاقة في رمضان و يتسحرون بها <sup>1</sup>.

✓ المشرب :

❖ أما أهم المشروبات الشعبية المحلية فنجد "الشاي" في ذاكرة كل تواتي و حاضر معه في كل مناسباته و احتفالاته و في حياته اليومية ، دورا اجتماعيا وثقافيا غنيا في صميم الحياة التواتية يعبر عن هوية سكان المنطقة و هو مصاحب لكل فترات الوجبات الرئيسية و الفرعية و يقدم للضيف دلالة على غلوته و غلاوة الشاي بحد ذاته .

■ الزيارات في منطقة توات :

✓ تعريفها : تعتبر الزيارات من ضمن العادات الاجتماعية و الثقافية المميزة لمنطقة توات و هي احتفالات تقام في من اجل إحياء مناسبات دينية مثل : المولد النبوي الشريف و عاشوراء أو تتم من اجل إحياء ذكرى ولي من الأولياء الصالحين بالمنطقة ، حيث يرتبط تقويمها بالشهور القمرية أو الشمسية على أن يتزامن موعدها مع مواسم جني التمور أو حتى توفر الخضر الطازجة من اجل إتمام الولائم .

✓ وهي تتم على ثلاث مراحل :

❖ الميز الأول: وهو اليوم الأول من الزيارة يتم فيه استقبال الضيوف الوافدين للاحتفال بالزيارة .

❖ الميز الثاني: و يعبر عن فعاليات اليوم الثاني من الاحتفال و فيه تبدأ تلاوة القران على أن تستمر طوال الليل بزواوية هذا الولي الصالح.

❖ الميز الثالث: و فيه يتم ختم تلاوة القران مع صلاة الصبح و هو اليوم الأكبر في هذا الاحتفال .

✓ أهمية الزيارات في منطقة توات :

<sup>1</sup> -محمد الصالح حوتية ، مرجع سبق ذكره، ص: 383، بتصرف.

تأخذ الزيارات في مضمونها أكثر من مجرد ممارسة طقوس دينية لكنها تعتبر وسيلة من وسائل التضامن الاجتماعية بين سكان القصور المتجاورة ،وهي وسيلة لاتقاء الأقارب و الأصدقاء ، تضرب فيها المواعيد على تتلاقى الناس العام القادم في سبيل كسر الروتين و التماثل مع التراث القومي للمنطقة .

✓ الإيقاعات الشعبية الخاصة بمنطقة أدرار:

❖ تشتهر منطقة أدرار بإيقاعات شعبية لها دلالتها الاجتماعية و الثقافية من صميم المكونات

الرمزية للمنطقة ، مثلا : تعبر رقصة "قرقابو" أو رقصة العبيد عن الاتصال بروح الأجداد التحلي بالقوة، و تقول الروايات أن الأصل فيها يعود إلى عهد الاستعباد ، حيث يقولون أن بعض الأسرى المستعبدين أثناء مشيهم يحدثون أصوات أو "قرقبة" عن طريق الأغلال الحديدية أو الأصفاد في الأرجل ، يستخدم فيها القلال و كذلك "قراقيب" لإحداث القرقبة بالإضافة إلى مديح الرسول صلى الله عليه و سلم ب طريقة تتماشى مع الإيقاع الأصلي.

❖ أما رقصة: برزانة يدعى أنها تشير إلى الانتصار الذي ناله المسلمين في غزوة "بدر" لذلك نجد أن في نهاية الرقصة ترفع السيوف إلى الأعلى كناية على حمد الله على نعمة الانتصار ، و بناء على هذا فان هذه الرقصة تؤدي بشكل رسمي في احتفالات المولد النبوي الشريف و كذا في احتفال أسبوع المولد النبوي الشريف<sup>1</sup>.

❖ أما رقصة "الحضرة" : و هي من الرقصات العريقة في منطقة توات بما في ذلك منطقة أدرار ، تتم على شكل مديح جماعي صوفي متبوع برقصات ترتيبية و إنشادات تذكر فيها تهاليل و الصلاة على النبي صلى الله عليه و سلم ، أما فيما يخص كلمة ك "حضرة" فإنها مشتقة من كلمة : "محضرة" و التي تعني : المدرسة القرآنية ، لذلك فنها تعبر عن التشبع بروح الشعائر الدينية و التصوف<sup>2</sup> .

❖ أما رقصة : "صارة" فيعود أصلها إلى التدريبات التي كان يقوم بها الجنود، حيث تؤدي فيها حركات الهجوم ، كل راقص يحمل عصا بيديه و يحاول من خلالها حماية نفسه من

1 - محمد بلغيث، إيقاعات شعبية "عادات و تقاليد فلكلورية في الجنوب الغربي"، الجاحظية ، ط1، الجزائر ، 2003، ص:45، بتصرف.  
2 - عاشور سرقمة ، الرقصات و الأغاني الشعبية بمنطقة توات، "مدخل للذهنية الشعبية" ، دار الغرب، ط1، وهران ، 2004، ص:25، بتصرف.

ضربات الراقص الند ، و هي رقصة حماسية مستوحاة من روح القتال و القوة ،يرتدي الراقصون عبااءات بيضاء و سراويل سوداء ، من النوع التقليدي للمنطقة ، مع وجود العازفين على الطبول "الزفافية" و الزمامير. كما أن :

❖ أما رقصة "إيشو" : فهي من الرقصات التقليدية المشهورة في المنطقة ، تؤدى هذه الرقصة بالخصوص يوم "عاشوراء" ، حيث يعود صل التسمية إلى كلمة : "بركاشو" و هو مهرجان نصح به احد الفقهاء في منطقة القنادسة ، و تدل الروايات إلى أن هذا الفقيه حاول كسر الروتين يوم عاشوراء ، خاصة أنها ذكرى وفاة: الحسين بن علي ابن ابي طالب و بسبب الحزن الذي وافق وفاته فانه كانت تغيب كل مظاهر الحياة مثل: المنسج ، الصياغة ، تحفيظ القران و غيره ، لذلك اقترح هذا الفقيه أن يقوم كل حي من إحياء القنادسة بنشاط معين ، فقام احد الأفراد بالباس احد الأشخاص بلباس من "الفدام" يغطي كل جسمه إلا عينيه ، و أمره أن يدور وسط الحلقة و بدا يحميه من الأشخاص لكي لا يرموه بالنار لإذابة الفدام ، فيا يردد الحاضرون عبارة : إيشو و هي تعني : تحرك ، فمنذ ذلك الحين أصبحت عادة معروفة في بعض المناطق في أدرار بإقامة هذه الرقصة في ذكرى عاشوراء كل سنة<sup>1</sup>.

❖ رقصة تويزة : كما ذكرنا سابقا أن التويزة هي احد أنماط التضامن و التماسك الاجتماعي في منطقة توات ، للقيام بعض المهام التي تحتاج إلى التعاون ، مثل : بناء مسجد ، إزالة رمل إلى آخره من الأعمال الشاقة لتقسيم الأعمال و تنفيذ المهمة في وقت قياسي ، لكن الأكثر تميز هو : أن هذه العملية التعاونية تؤدى بمعية موسيقى تصاحب حركة المتطوعين .

❖ أما رقصة الطبل: أو ما يطلق عليها: "الشلالي" تقام في حفلات الزفاف و الزيارات ، حيث تقام في قرب الأسوار القديمة في البلدة ، يتجمع الأفراد للسمر يتقدمهم "الغناي" مع فرقة الإيقاع .

د - التحضر في منطقة أدرار:

1- تطور المجال الحضري لمنطقة أدرار:

1 - نفس المرجع السابق، ص: 30، بتصريف.



كان إقليم الجنوب الغربي الجزائري قطبا هاما لعبور القافلات التجارية في القرون السابقة بين بلاد السودان (غرب إفريقيا) و بلاد المغرب بما في ذلك إقليم "توات"، إلا أنه ظل مجرد مركز عبور، فبرزت في الإقليم مدينتين وهما: **تمنطيط** في توات و **تميمون** في القورارة، كما برزت مراكز أخرى للقوافل والتبادلات في توات: منها "بودة" و التي استمرت في نشاطها مع القوافل التجارية لغاية مطلع القرن السابق، في حين اقتصرت تلك التبادلات على تجارة الرقيق وبعض المنتجات الفلاحية للوحدات المجاورة، حيث كانت **تميمون** مركزا للتسويق نحو بلاد السودان ومركزا للتبادلات مع البدو الرحل وخاصة أولاد سيدي الشيخ والشعابنة<sup>1</sup>.

كما مهدت الفترة الاستعمارية لتطور الشبكة الحضرية و التمهيد لإقامة شبكة من الثكنات العسكرية، و التي تطورت مع الوقت إلى مراكز للقيادة العسكرية لأقاليم الجنوب (1902). و من ناحية أخرى، و بعد ذلك شهدت أهم هذه المراكز عمليات لاستقرار البدو الرحل، منهم بعض الجماعات من قبائل الشعابنة في القورارة والتوات والزوى (أولاد الشيخ) في القورارة و **التيدكلت**. كما عرفت القطاعات غير الفلاحية تطور بعض النشاطات في قطاع المناجم وبداية عمليات التنقيب على البترول منذ سنة 1947. ثم أدى اكتشاف النفط في الجنوب الشرقي لعدد كبير من سكان الواحات بالالتحاق بحقول تلك المناطق. و هو الأمر الذي بدوره أدى إلى حدوث تغير اجتماعي كان له تأثير على وحدات الشغل المحلية و تعدها ليصل أثره حتى على الروابط الاجتماعية التي تحكم العلاقات الاجتماعية في المجتمع المحلي التواتي، هذا التغير الاقتصادي أدى إلى حراك اجتماعي على مستوى الطبقات الاجتماعية و ساهم في تحرير بعض الفئات الاجتماعية المستضعفة في المجتمع التواتي و التي كانت مستغلة للشغل في المجال الزراعي فقط، فإنها عرفت حراكا مهنيا من خلال اندفاعها نحو الاشتغال في هذه القطاعات، فاستطاعت أن تحصل على استقلالها المادي و صعودها الاقتصادي.

و بناء على ذلك تم تأسيس أول قرية بالمفهوم العصري، و ذلك وفق مخطط فيما بين 1925 و 1960. حيث شملت هذه القرية على مجموعة سكنية و جملة من المرافق مثل: المجموعة المدرسية للبنات، سوق **الفندق** (الدينار فيما بعد)، نزل **جميلة** (في موضع نزل توات حاليا)،

<sup>1</sup> - بدر الدين يوسفى، مدينة ادرار وفق السياق الحضري الجديد: نحو إعادة تنظيم المجال الجهوي للأقاليم الصحراوية الجنوبية الغربية للجزائر، إنسانيات العدد: 51-52، المركز الوطني للترولوجيا الاجتماعية و الثقافية، وهران، 2011، ص: 28، بتصرف.

المستشفى ما بين سنوات 1940 و1949. و سمحت هذه التجهيزات بظهور حي تجاري (الخطابة) ، أغلبية سكانه من الشعابية وبعض أهالي المزاب. حيث امتنهن هؤلاء التجارة نظرا لعلاقاتهم الممتدة من غرداية، الجلفة، إلى البيض (أولاد سيدي الشيخ). كما تجهزت أدرار بمطار عسكري ينظم رحلات مدنية وطريق غير معبد إلى بشار. وهكذا مر المركز الجديد بأدرار من 500 ساكن في سنة 1908، إلى 2.500 ساكن سنة 1958 بـ : 100 أوروبي.<sup>1</sup>

و لكن رغم هذه التجهيزات التي حازت عليها هذه القرية ظلت منطقة أدرار تابعة لمدينة بشار (450 كلم شمالا) لكونها مقر الإقليم الإداري للجنوب الغربي ، حيث لم تعرف أدرار تطور حضري حقيقي إلا مع نهاية سنوات 1970 ، و هذا جاء نتيجة للتقسيم الإداري الجديد في سنة 1975 ، فأصبحت مستقلة إداريا و أعيد بناءها تحت تأطير السكان المحليين . واستدعى ذلك إنشاء تجهيزات جماعية ضخمة لإحاطة السكان المحليين، و بالتالي توسعت مساحتها أكثر بعشر مرات من العشرية الأخيرة : فتحولت أدرار إلى مدينة جديدة بالإضافة إلى مجموعة قصور ، المهم في هذا الامتداد تم قرابة سنوات 1980 . و صاحب هذا التحضر السريع تطور في : السكن الاجتماعي ، و تقسيمات إدارية أدت إلى التجهيزات الثلاثية الكبيرة : الولاية ، البلدية ، البنك و الضمان الاجتماعي بالإضافة إلى وسائل منتظمة للتجهيزات الاجتماعية (الثانويات-الكليات، مستشفيات جديدة و مراكز صحية..).<sup>2</sup>

و بالطبع صاحب هذا التطور الحضري السريع ضرورة خلق مناصب شغل لكل الأشخاص ، و بالخصوص الشغل الكفائي المتخصص لأنه كان غير متوفر محليا ، و هو الأمر الذي استوجب جلب يد عاملة من البلدان البعيدة :فأصبحت فكرة النزوح إلى المنطقة أمر ضروري من أجل التأطير الإداري و التقني في المدينة . حيث انتهجت هذه السياسة استقطاب الأفراد عن طريق تحفيزات مالية و مادية ، و هذا طبعا شكل عامل جذب للمواطنين الكفوئين من شمال الوطن . و أدى أيضا إلى توسع ديمغرافي متقدم.

<sup>1</sup> - نفس المرجع السابق، ص، 33، بتصرف.

2-sidi Mohammed Trache , les caractéristiques de l'immigration a Adrar , villes d' Algérie

"formation , vie urbaine et aménagement", CRASC , Oran , 2010,p:139.

## 2- العوامل التي ساهمت في النمو الحضري لمدينة ادرار:

-تأثير الزوايا القرآنية في مدينة ادرار على استقطاب الوافدين :

\* تعتبر الزاوية الكبيرة لمدينة أدرار من أهم الرموز الثقافية التي تميز الجانب السوسيوثقافي للمدينة حيث تستقطب زاوية الشيخ محمد بلكبير طلاب من مختلف الأصول الجغرافية ، فهي لا تقتصر فقط على طلبة توات و القورارة بالجنوب الجزائري بل لها شهرتها خارج الولاية ، و هي تستقبل طلبة من بعض المناطق الشمالية بالإضافة إلى دول الساحل (مالي، النيجر)، و ( موريتانيا وليبيا). و تسجل الإحصائيات تفوق الشمال الغربي على هذه الأصول الجغرافية ،حيث تعد تلمسان أول منطقة انطلاق الطلبة نحو الزاوية الكبيرة لأدرار. و تعود العلاقات الدينية والعلمية بين توات و تلمسان إلى عهد الحركة المرابطية التي ظهرت في المغرب العربي منذ القرون الوسطى. خاصة أن الشيخ بلكبير بحد ذاته أقام ودرس بمدينة تلمسان ، فحافظ على تلك العلاقة الاجتماعية التي تربطه بها ، وتليها من حيث الأهمية مدينة معسكر ، نظرا لقداسة التعليم الديني لدى السكان المحليين للمنطقة بالإضافة إلى مدينتي : وهران و مستغانم ، لما لهما من مكانة مهمة في تدعيم الحركة الدينية على المستوى الغربي و الجنوب الغربي، حيث فضلت هذه المدن الانتساب إلى زوايا مدينة ادرار رغم تواجد رغم وجود عدد كبير من الزوايا بهذه المناطق، وهذا يعبر بشكل واضح على قوة استقطاب زاوية الشيخ محمد بالكبير .

-تأثير الخدمات العمومية على استقطاب الوافدين إلى مدينة ادرار:

ساهمت الترقية الإدارية الجديدة لمدينة أدرار إلى استدعاء مراكز استقطاب حضرية لها وزنها الاجتماعي ، و هي تتمثل في : التجهيزات العمومية الخدماتية (الصحية و التعليمية) .

\*تأثير الخدمات العمومية الصحية بمدينة ادرار:

■ ساهمت الدولة فيما بعد في تزويد مدينة ادرار بالأطباء المتخصصين، فتطورت الخدمات الطبية ، و أصبح لها صيتها داخل الولاية و خارجها .حيث يستقبل مستشفى مدينة ادرار

العمومي مرضى من أصول جغرافية مختلفة، و هي ينقسم إلى ثلاث قطاعات صحية، كل قطاع مزود بمستشفى. علما أن بعض المناطق ضمن الولاية تلجأ هي الأخرى إلى مستشفى المدينة نظرا لانعدام التغطية الصحية الكافية فيها<sup>1</sup>.

\*تأثير الجامعة في مدينة ادرار على استقطاب الوافدين مدينة ادرار:

■ في سبيل تنويع و عصرنة التعليم في المدينة ، تم فتح مدارس ، و هو الأمر الذي أدى إلى تغير في بعض المعايير الاجتماعية الثقافية من ضمنها :عدم اقتصار التعليم على المواضيع الدينية و الالتحاق بالزوايا ، إضافة إلى انه أعطى مجال لتكافؤ الفرص من حيث اقتناء مختلف العلوم بالنسبة لجميع الأشخاص. في حين أتاح التعليم الحديث فكرة تكافؤ الفرص أمام كل الأفراد و بمختلف العلوم، كما ساهم فتح فرص التعليم و تنويعه في . خاصة تلك الفئات الاجتماعية المستضعفة في المجتمع الأدراري و التي كانت بالأمس موجهة فقط لخدمة الفئات النبيلة لتعمل تحت إشرافها ، و التي لم تعرف الاستقلال المادي و التحرر الاجتماعي إلا لما أتاحت لها هذه الفرصة ، فباشروا في التعليم و التحصيل و تبوأ الدرجة العالية في العلم و الشغل معا.

و من اجل الحفاظ على القيمة الاجتماعية و الدينية للزاوية الكبيرة ، تم إنشاء معهد إسلامي ، ليساعد طلاب العلوم الإسلامية في تلقي التحصيل العلمي العالي ، في بداية التسعينات، حيث أنه كان بمثابة معهد إسلامي متواضع، لم تمنح فيه صلاحيات كبيرة للشيخ بل كبير بصفته صاحب الفكرة ، بل اعتبر مجرد عضو في اللجنة العلمية ، و بناءا عليه تنازل عن منصبه و تفرغ للتدريس في صفته الأولى في زاويته .

و بعدها جاءت الخطوة التي مهدت لإنشاء الجامعة سنة 2001م، التي أصبحت تتكون حاليا من ثلاث كليات: كلية العلوم الاجتماعية و الإسلامية، كلية الآداب و العلوم الإنسانية، كلية العلوم الهندسية، فتقلص تأثير الزاوية في التعليم الجامعي خاصة أن معظم الأساتذة كانوا خارج مجال الزاوية. و تمكنت الجامعة من استقطاب الطلبة من أصول من مختلف ولايات الجزائر ، مثل:

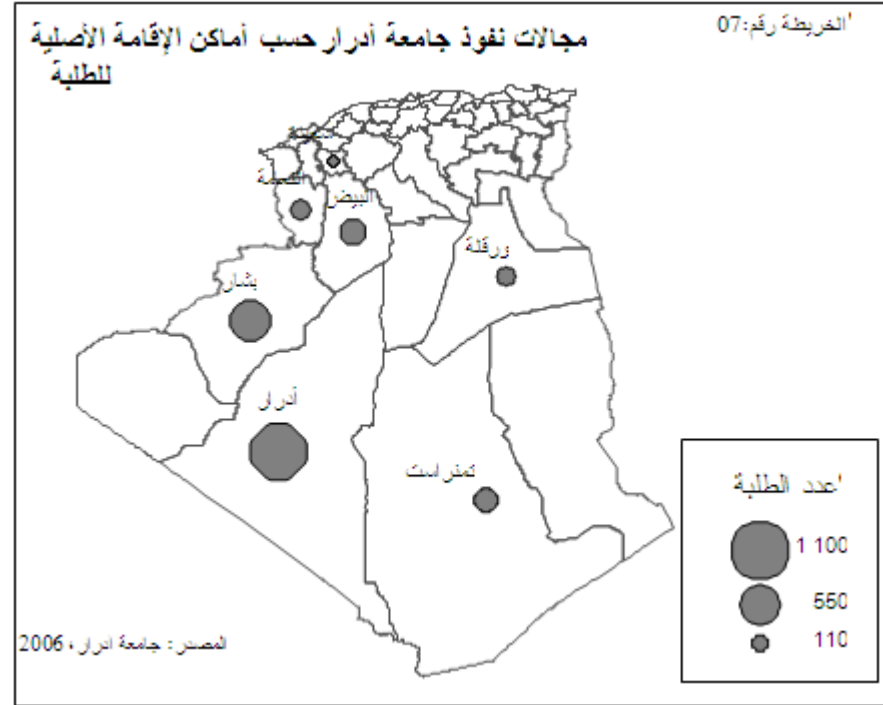
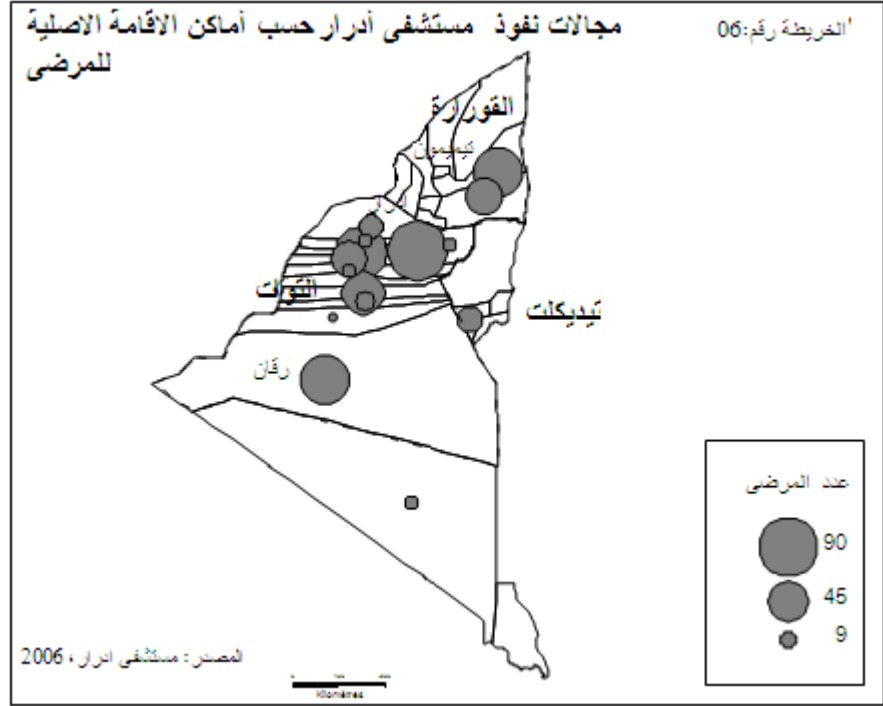
<sup>1</sup> - بدر الدين يوسفى ، مرجع سبق ذكره، ص ص ، 40,41، بتصرف.

## الفصل الخامس: خصائص عينة الدراسة

---

( البيض، النعامة، سعيدة) ، و هذا إنما يعكس التأثير السوسيوثقافي الايجابي لمدينة ادرار في نفوس الطلبة .

## الفصل الخامس: خصائص عينة الدراسة



الشكل رقم (08) : يوضح مجالات استقطاب مستشفى مدينة أدرار من باقي ولايات الجزائر .

الشكل رقم (09) : يوضح مجالات استقطاب الطلبة من مختلف الولايات إلى جامعة أدرار

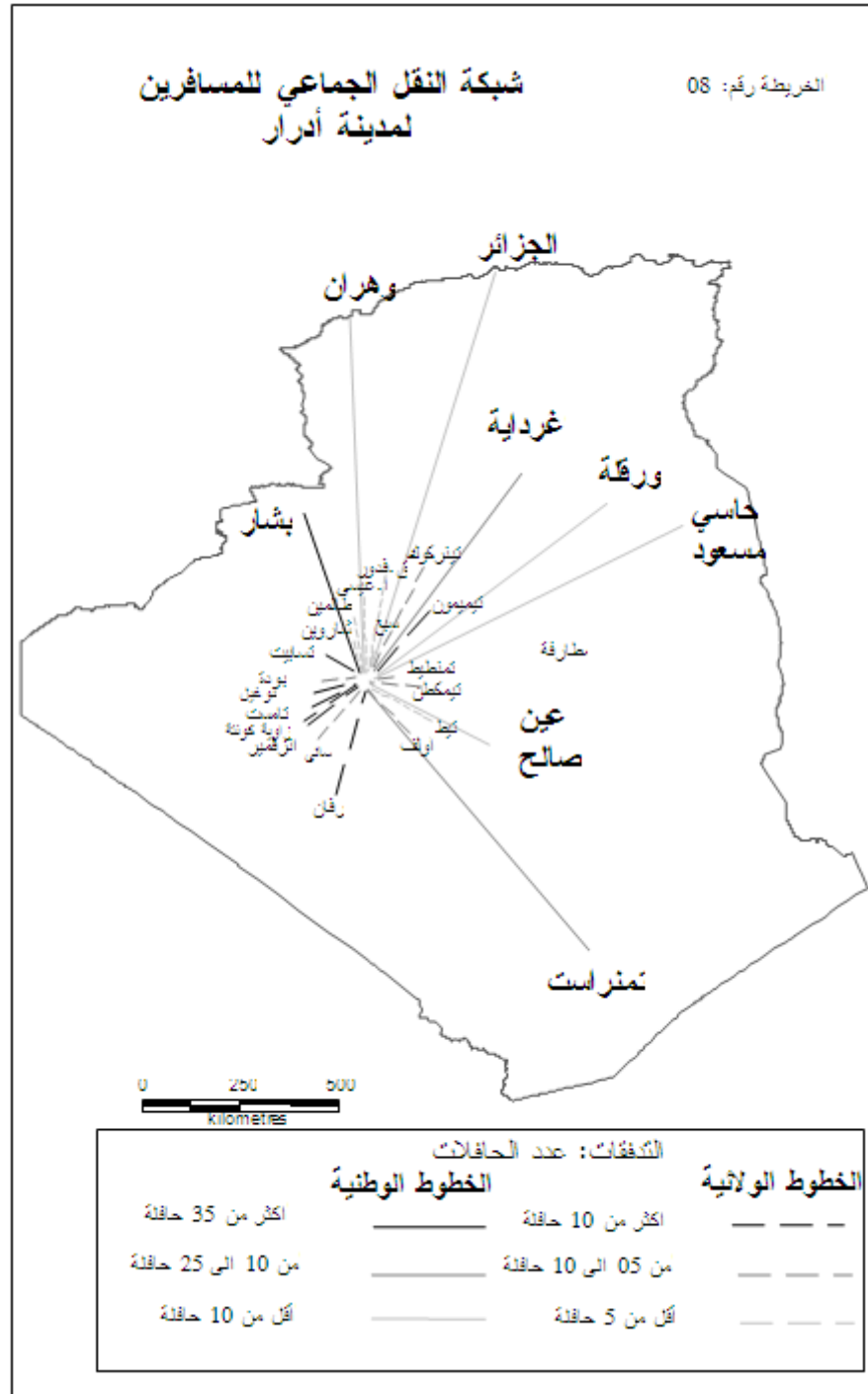
-تطور شبكة الطرقات التي تربط مدينة ادرار بباقي جهات الوطن:

تم إنشاء المؤسسة الوطنية لنقل المسافرين (SNTV) سنة 1971 بتمويل من الوكالة الوطنية لدعم وتشغيل الشباب. لكن تم تحرير شبكة النقل من الاحتكار ، بعد ظهور قانون 88/17 ، حيث ساهم بتنشيط التحركات اليومية في الصحراء الجزائرية بعد تطوير شبكة النقل البري، و ساهم هذا التطور في قدوم العديد من الوافدين إلى المنطقة سواء داخل أو خارج الوطن.

و عملت هذه الخطوط على ربط مدينة ادرار ببعض المدن الصحراوية مثل: بشار، غرداية، تمنراست، حاسي مسعود و ورقلة ، مم ساهم في توطيد العلاقات الاجتماعية والوظيفية بين هذه المناطق . تأتي ولاية بشار على رأس القائمة هذه المدن، و ذلك لأنها كانت في السابق ذات نفوذاً جهويا على أدرار، و الذي يتجلى من خلال الهجرات الكثيفة بين المدينتين. ثم نحو غرداية، بفضل الطبيعة التجارية لهذه الأخيرة، بالإضافة إلى أنها تمثل مركز عبور نحو الشمال الشرقي ووسط البلاد. أما علاقتها ب: حاسي مسعود و ورقلة ، فهذا يعود إلى أنها تحتوي على أكبر الحقول البترولية والغازية بالصحراء الجزائرية و التي كانت مركز استقطاب لليد العاملة في المحروقات، كما تعتبر مركز عبور اتجاه الدول المجاورة (ليبيا، تونس). في حين تعتبر تامنراست منفذ نحو دول الساحل، و اكبر دليل على ذلك :وجود جالية كبيرة ذات أصول صحراوية- ساحلية بأدرار (حي بني وسكت).

بالإضافة إلى تلك التنقلات التي تتم بين مدينة ادرار والقصور المجاورة .

## الفصل الخامس: خصائص عينة الدراسة



الشكل رقم (10): يوضح مجالات تأثير النقل على استقطاب الوافدين إلى مدينة أدرار .

المصدر: مديرية النقل لولاية أدرار 2007



-توفر السكن الاجتماعي:

عملت التسهيلات التي تمت في مجال السكن في جذب السكان الشباب و الكفاءات ، و بالتالي اختزلت لهم مشكلة السكن، و كانت عامل لا يقل جاذبية عن توفير مناصب شغل بالنسبة لليد العاملة الكفوة القادمة من مختلف جهات الجزائر و بالخصوص تلك القادمة من شمال البلاد.

و منه شهدت فترة الثمانينيات تطور قطاع السكن الاجتماعي من اجل استيفاء السكن لكل الفئات الوافدة للعمل في المدينة، و بدون شروط بالنسبة للوافدين الأوائل إلى المنطقة<sup>1</sup>. لتليه مشاريع خاصة.مثل : مشروع "الهامل" الذي أفاد أيضا الأفراد العازبين المقبلين على الزواج إضافة إلى الأشخاص البطالين.

-حيث أن هذه المشاريع السكنية المخططة لها علاقة بخلق مناصب شغل ، لذوي الكفاءات الوافدين، لان اليد العاملة المحلية ناقصة و غير مؤهلة .فأصبح تشجيع الهجرة الوافدة أمر ضروري من اجل جمع إطارات إدارية و تقنية للسكان المحليين .عن طريق التحفيز المالي و المادي لاستقطاب اكبر عدد من الإطارات و التي قدمت بالخصوص من شمال البلاد .فكان كان هذا بمثابة بداية النمو الديمغرافي للمنطقة.

**ثالثا : خصائص الهجرة الوافدة إلى مدينة ادرار:** قبل البدء في سرد خصائص العمالة الوافدة إلى مدينة ادرار ، لابد من التطرق إلى :

**ا- الهجرة الداخلية و النمو الحضري لمدينة ادرار:**

ساهمت الهجرة الداخلية بشكل بارز في زيادة النمو السكاني و بالتالي أصبحت المدينة تتكون من الوافدين الريفيين الذين تركوا أراضيهم بسبب الظروف المحبطة التي كانت تصيب النشاط الفلاحي و للهروب من قساوة المناخ ، بالإضافة إلى عمل المصالح الحكومية على استقطاب الأفراد الوافدين للعمل فيها و ذلك منذ 1964 ، حيث بلغ معدل الزيادات فيها في الفترة (1977-1964) 3 % بينما نسبة الهجرة إليها فانه كان يزيد عن 4 %.

<sup>1</sup> - ibid, pp ,153,154.

ب-أنماط الهجرة الداخلية إلى مدينة ادرار : تتمثل الهجرة إلى مدينة ادرار في عدة أنماط منها:

-النمط الأول :يتمثل في هجرة "الادراريين " من المناطق البدوية إلى المدينة "هجرة داخلية " ، حيث تتمثل في انتقال سكان القصور المجاورة لمدينة ادرار إلى وسط المدينة ، و يتضمن هذا الانتقال : تلك الهجرات المؤقتة التي غالبا يقوم بها رب الأسرة لوحده أو فرد من العائلة من اجل تحسين ظروف معيشته ، حيث أن المهاجر المؤقت في هذه الحالة يكون غرضه اقتصادي من الدرجة الأولى و في حال تحسن أحواله يرجع لقصر الذي كان يسكنه، كما انه في بعض الحالات تتمثل حركة العامل في مجرد التنقلات اليومية بين مقر السكنى و مكان العمل ، و في أحيان أخرى يستقر بعض المهاجرين مع أسرهم في مدينة ادرار و يحافظون على علاقاتهم مع قرينهم الأصلية ، من خلال مواسم الاحتفالات الشعبية ،أو الأعياد الدينية ، كما يترددون على مزارعهم و بساتينهم في قراهم الأصلية. أما:

-النمط الثاني : يتمثل في الهجرة "الوافدة" إلى مدينة ادرار من مختلف المناطق الجزائرية الأخرى ، و من دول خارج الجزائر . حيث تمثلت الهجرة الوافدة إلى مدينة ادرار في :

\*هجرة داخلية : شمال/جنوب و تتمثل في هجرة القادمين من الشمال نحو جنوب البلاد ، و تتمثل في وفود المهاجرين الذين قدموا لمدينة ادرار من شمال الجزائر ، و التي تتضمن في معظمها هجرة عمل لإطارات إدارية ، و كذا تجار وفدوا للمنطقة من اجل مزاوله أعمالهم و تطوير مردوداتهم المادية .

\*هجرة خارجية : جنوب /شمال و تتمثل في هجرة الساحلين نحو الشمال ، و يقصد بها هجرة بعض السكان الساحليين من أوطانهم إثر الحروب الأهلية التي كانت تعترئها من اجل الاستقرار ، و استقروا في المدينة ، حيث أقاموا في ضواحيها ، و أقاموا نشاطاتهم و تزوجوا مع سكان المنطقة.

■ حيث شهدت مدينة ادرار النمو السكاني الأكبر في الفترة ما بين : 1977-1989 بفضل :  
وفود التوارق + الاستثمارات الزراعية في المنطقة .

## الفصل الخامس: خصائص عينة الدراسة

أما إذا أردنا تصنيف الهجرة إلى مدينة ادرار من حيث:

- ✓ الوضع المهني: نجد أن اغلب المهاجرين قد جاؤوا إلى مدينة ادرار قصد : **البحث عن عمل** ، كما أن بعضهم جاء للمدينة لمزاولة "أعماله الحرة" . أما إذا تعلق الأمر:
- ✓ بشكل الانتقال : فيمكن القول أن اغلبهم جاؤوا مصحوبين بعائلاتهم . أما من حيث
- ✓ الأصول الجغرافية للمهاجرين : فيلاحظ أن اكبر نسبة من المهاجرين إلى مدينة ادرار كان من المدن الشمالية و يرجع هذا إلى الهجرات الأولى للمدينة من طرف أقارب الوافد الجديد مما يتيح له فرصة العمل و السكن عن طريق واسطة أقاربهم الذين سبقوهم للمنطقة و يسهل وصول المعلومات إليهم<sup>1</sup>.

**ج-مواصفات الهجرة إلى مدينة ادرار :** و من خلال تحليل معطيات مجموعة إحصائيات الهيئة الحضرية للسنوات التالية : 1966-1977-1987-1998 يمكن ملاحظة ما يلي :

-ارتفاع النمو الديمغرافي :

حيث عرفت المدينة و الولاية ككل ارتفاعا ملحوظا في تعداد السكان حيث بلغ: 4468 نسمة سنة 1966 و تجاوز سنة 1987 : 29000 نسمة أما سنة 1998 فوصل إلى : 42500 نسمة .

| نسبة الزيادة السكانية (%) |       |       | عدد السكان (نسمة) |        |        |        |         |
|---------------------------|-------|-------|-------------------|--------|--------|--------|---------|
| 98-87                     | 87-77 | 77-66 | 1998              | 1987   | 1977   | 1966   | السنوات |
| 3.65                      | 13.8  | 4.2   | 42532             | 28580  | 7057   | 4468   | المدينة |
| 3.65                      | 4.70  | 2.34  | 311635            | 217678 | 137491 | 106527 | الولاية |

**الشكل رقم (11):** يوضح التطور الديمغرافي الحاصل في المدينة و الولاية ككل في السنوات التالية: 1966-1977-1987-1998.

<sup>1</sup> -بوزيد علي، الحراك السكاني و النمو الحضري بمدينة ادرار بحث في الانتروبوجيا الحضرية " ، مذكرة تخرج لنيل شهادة ماجستير في علم الاجتماع الحضري ، تخصص: مدن ثقافات و مجتمع في الجزائر ، جامعة وهران ، كلية العلوم الاجتماعية والإنسانية ، 2011، ص: 107، بتصرف.

\*المصدر: المعطيات المختلفة لتعداد السكان تحت إشراف: مجموعة إحصائيات الهيئة الحضرية سنة 1987 (رقم 04) و 1998 (رقم 97).

حيث تحت ضوء هذا الجدول، توجد ملاحظتين هامتين تؤخذ بعين الاعتبار :

- تمثل الفترة مابين: 1977-1987، الفترة الأكثر أهمية في الزيادة السكانية.

-التوسع الديمغرافي في مدينة ادرار يتواصل ، بالرغم من الاعوجاج الطفيف 1987-1998، للزيادة خاصة استقطاب كثرة من التدفقات الشرقية الوافدة نحو الولاية .

حيث تحولت ادرار من قرية ريفية صغيرة بها قرابة 5000 نسمة ، و أصبحت مدينة حقيقية تشهد تكثيف للأنشطة الخاصة بالقطاع الخدماتي إلى درجة الإحاطة و التأطير. و انتشر صيتها بالنسبة للإطارات التقنية من مختلف أقطار الجزائر ، و بالخصوص من الشمال البلاد.

و لتبيان هذه الظاهرة ، أجريت تحقيقات ميدانية في إطار مشروع مؤسسة "المركز الوطني للبحث في الانتروبولوجية الاجتماعية و الثقافية " : ( CRASC ) ، حيث كانت هذه

التحقيقات عبارة عن مقارنة مقارنة للمجالات الحضرية الجديدة في مدن الغرب الجزائري (2002-2004) و منها تمت الدراسة أيضا في مدينة ادرار : فتم استجواب 171 أسرة وافدة للتحقيق حول ظاهرة الهجرة إلى مدينة ادرار، أكثر من نصف هذه العينة من أصول من شمال البلاد: (93 أسرة) أي ما يعادل 55% و في عداد ذلك : 22 أسرة من الوسط و 52 أسرة من الغرب و 19 أسرة من الشرق أما سكان الجنوب فكان نصيبهم :76 أسرة .

\*تحليل خصائص الوافدين إلى مدينة ادرار : حيث تم التطرق إلى :

▪ الأصول الجغرافية للوافدين : حيث أن التحقيق:

أعطى نتائج قوية بالنسبة للوافدين من شمال البلاد ، و بناءا على ذلك سطعت: الجهات الشمالية من البلاد و (القبائل) ، باعتبارهما أهم مصدر لهذا الحراك<sup>1</sup>.

▪ قرار الاستقرار في مدينة ادرار :

من خلال الدراسة تبين أن: 4/3 من العائلات الجنوبية الوافدة للمنطقة أبدت رغبتها في الاستقرار في المدينة ، بالخصوص "ولاية بشار" ، بينما 40% من هذه العينة خاصة الفئة الأكثر شبابا القادمة من الشمال أبدت رغبتها في الرجوع للوطن و التي بلغت 3/2 من مجموع الأسر القادمة من الشمال.

▪ و يعتبر السكان الأكثر قدما في المنطقة هم أكثرهم رغبة في الاستقرار فيها، و بالتالي فان الأكبر سنا يرون - حسب هذه الدراسة الميدانية- أن الحياة في ادرار تتوافق مع معايير الراحة الخاصة بهم . حيث أن:

✓ فئة الوافدين الذين يتراوح سنهم ما بين: (45-50) سنة ، كانت الرغبة بالرجوع لديهم منخفضة ، كما ظهر لديهم الاستعداد للاستقرار النهائي . و هذا راجع إلى وجود تكيف حقيقي يعبر عن تعلق هؤلاء السكان الوافدين بهذا المجال الجديد للحياة .

✓ أما بالنسبة للفئة الأصغر سنا، فان الرغبة و الإرادة بالرجوع إلى الموطن الأصلي كانت مرتفعة ، حيث ظهرت هذه الرغبة لدى الموظفين، الإطارات الإدارية و عند ممارسي النشاطات الخدمات، مثل فئة الأطباء: فان اغلبهم يرغبون في الرجوع إلى موطنهم بعد سنوات من عشر فما فوق.<sup>1</sup>

✓ معظم الوافدين يقررون أن يبقوا في المنطقة: 5- 10 سنوات على الأكثر ، ثم بعد ذلك فان احتمال بقائهم يزداد .

✓ هذه الهجرة بالأساس محفزة عن طريق الجوانب المادية والمالية. و بناءا عليه فإن بعض الوافدين يعتبرون المنطقة مصدر غنى مهم ، و في نفس الوقت هذا يحفزهم على الرجوع لبلدانهم الأصلية في فترة قياسية ، ونلاحظ هذه الظاهرة عند التجار بصفة خاصة .

✓ تعتبر مدينة ادرار سوق حقيقية للعمل ، و هي تمتص الكثير من اليد العاملة ، الأكثر كفاءة من مختلف أرجاء الوطن و التي تركت أشغالها الأولى . مثل حالة بعض الأطباء، معلمي الثانوية و التعليم الجامعي أيضا و الذين اندمجوا في الحياة النشطة من المرة الأولى . على

<sup>1-</sup> sidi Mohammed Trache, Adrar , des ksour a la grande ville .op.cit P: 160

كل حال، مدة خمس إلى عشر سنوات: هي مدة تبدو كافية لثبات قليل و طبقا لظروف البقاء ، يتخذ الوافد البقاء أو العودة للموطن الأصلي. و بعد عشر سنوات فان احتمال العودة للموطن الأصلي ينخفض من إقامة غير محددة إلى إقامة نهائية أما :

رابعاً: العمالة الوافدة إلى مدينة ادرار :

1-العوامل التي ساعدت على تنشيط هجرة العمل نحو مدينة ادرار :

يرى سيدي محمد طراش أن: مدينة ادرار أصبحت سوق حقيقية للعمل ، و أداة حقيقية لجذب اليد العاملة ، بالنسبة للكفاءات : مثل الأطباء و الأساتذة الجامعيين و المتوسطين .

دون أن ننسى غير الكفوئين و هم عبارة عن شباب لا تتعدى أعمارهم الثلاثين و الذين اخذوا المبادرة بخصوص البطالة ، حيث يحاولون تجريب حظهم في إقليم آخر غير الذي نشأوا فيه ، ومن ناحية أخرى لأنها مدينة واعدة من حيث مادة العمل ، و الأجر السريع والعالي.

و يمكن حصر أهم العوامل التي ساهمت في تشجيع هجرة العمل إلى مدينة ادرار في :

- عوامل اقتصادية:

\*بما انه تم إحداث ولاية جديدة، فان الأمر يتطلب فتح مؤسسات و أجهزة إدارية ، و بناءا عليه فان الأمر يحتم استدعاء يد عاملة وفيرة و متنوعة .

\*أدت الطفرة النفطية ما بين: 1973-1974 إلى إقامة العديد من الشركات الوطنية الخاصة باستخراج البترول ، بما في ذلك منطقة ادرار و بالتالي استدعى الأمر الاحتياج إلى اليد العاملة .

\*نظرا لوجود الشركات الوطنية النفطية في منطقة ادرار ، فانه أدى إلى وجود كتلة أجنبية مرتفعة في الجنوب الجزائري بما في ذلك مدينة ادرار. كما ترى : لعنان مسيكة : أن انه يمكن إرجاع العوامل المساهمة في ظاهرة هجرة العمالة إلى :

\*قلة عدد السكان في مدينة ادرار : نظرا للكثافة السكانية المنخفضة في الجنوب الجزائري ، و نظرا للمشاريع التي خصصتها الدولة "الجنوب الكبير" ، و هو الأمر الذي فتح مجال أمام اليد العاملة القادمة من ولايات خارج المدينة .

\*القطاع الخاص و دوره في انتشار العمالة الوافدة إلى مدينة ادرار: حيث تظهر العمالة الوافدة بشكل جلي في : قطاع التشييد و البناء ، حيث يتميز الأفارقة في مجال البناء ، أما في مجال التجارة و الفنادق و المطاعم فيسيطر عليه : تجار من شمال البلاد.

-عوامل اجتماعية: تتمثل في:

\*الاستقرار الأمني في مدينة ادرار بالإضافة إلى الطابع الاجتماعي المسالم لسكان الولاية ككل ، حيث شهدت المدينة انتقالات جماعية لعائلات من شمال البلاد و من بعض البلدان الجنوبية المجاورة ، و قد كانت للظروف السياسية التي تعرضت لها الجزائر في التسعينات تأثير على وفود اسر بأكملها من شمال البلاد للمنطقة من اجل تامين الاستقرار السياسي لها.

\*دور عامل القرابة في جذب الوافدين الجدد: حيث ساهم قدوم وافدين قدامى إلى تسلسل الهجرة للمدينة ، من خلال استمرار المهاجرين القدامى في جذب أقاربهم و ذويهم للمنطقة للعمل أو حتى الاستقرار فيها.

-عوامل ثقافية : حيث يرى : **العقبي الأزهر** أن الموضوع راجع أيضا إلى :

\*ضعف إقبال الشباب المحلي على التعليم الفني و المهني: حيث انه من الملاحظ أن شباب الجنوب الجزائري بما في ذلك شباب المنطقة، يعرضون عن الالتحاق بالتعليم المهني و بالمقابل يتوافدون على الجامعات و الكليات قصد تحقيق الشهادة العالية في التعليم النظري ، و ربما هذا من ضمن الأسباب الرئيسية التي أفسحت المجال نحو استقبال عمالة خارج المنطقة ، من اجل استيفاء هذا النقص الرهيب في مجال المهن الفنية .

\*على نفس المستوى من الاحتياج ، تبرز احتياجات المنطقة لنمط معين من الخدمات و التي في نفس الوقت لم تلاقي ترحيب من طرف الشباب المحلي لمدينة ادرار لممارستها، حيث تسجل

## الفصل الخامس: خصائص عينة الدراسة

المنطقة نقص ملحوظ في مجال تغطية خدمات البناء و كذا التجارة ، و هو الأمر الذي كان له الدور في جذب يد عاملة من خارج المنطقة من اجل تحقيق التوازن الاقتصادي .

\* تتميز منطقة ادرار بالاحتفالات الشعبية أو ما يعرف ب:"الزيارات" ، لهذه الزيارات أبعاد دينية خاصة بتأثير الطرق الصوفية ، و لها من التأثير الاجتماعي ما يجعل لها دور في تحقيق تماسك الجماعات، كما أنها تساهم ف تنشيط الاقتصاد و هي فرصة حقيقية لبعض التجار في سبيل تسويق منتجاتهم نظرا للاستهلاك العالي الذي يصاحب الاحتفال بهذه المناسبات المحلية<sup>1</sup>.

### ب-مواصفات هجرة العمل باتجاه مدينة ادرار:

- الأصول الجغرافية للعمال الوافدين إلى مدينة ادرار:

\* سُجّلت نتائج مماثلة بمناسبة التحقيق أجريت في المستشفى و DPAT في ادرار (انظر جداول الملحقة) . و كنتيجة لذلك : اتضح أن العمال الإداريين و المتخصصين جاؤوا بصفة خاصة من الشمال ، و بالأخص من الغرب الجزائري ( وهران و تلمسان) و بعده المدن الوسطى من اكبر الموردين للكفاءات في المنطقة . أما بالنسبة العمل غير الكفائي و المهنيين (سائقين ، و أعوان ، البستانيين.....) من السكان المحليين.

\* أما ولايات الجنوب زودت المنطقة بالمقابل بسكان متنوعين من تجار بسطاء أو إطارات إدارية .

| الأصل الجغرافي  | العدد | الأصل الجغرافي | العدد |
|-----------------|-------|----------------|-------|
| الجزائر العاصمة | 08    | بشار           | 49    |
| عين الدفلى      | 04    | غرداية         | 07    |
| البويرة         | 03    | تامنراست       | 06    |
| تيزي وزو        | 03    | ورقلة          | 04    |
| بليدة           | 02    | البيض          | 04    |

<sup>1</sup> -بودالي بن عون، الاستهلاك في المواسم الدينية ، [www.lagh-univ.dz](http://www.lagh-univ.dz) ، 2014/10/22 ، 21:30 ، ص: 233 ، بتصرف.



## الفصل الخامس: خصائص عينة الدراسة

|    |                        |     |                       |
|----|------------------------|-----|-----------------------|
| 01 | الاغواط                | 01  | شلف                   |
| 02 | النعامة                | 01  | المدية                |
| 01 | الواد                  | 22  | المجموع الكلي (الوسط) |
| 01 | اليزي                  | 04  | جيجل                  |
| 01 | بسكرة                  | 03  | تبسة                  |
| 76 | المجموع الكلي (الجنوب) | 02  | بجاية                 |
| 20 | وهران                  | 02  | ميلة                  |
| 07 | سيدي بلعباس            | 02  | قسنطينة               |
| 06 | تلمسان                 | 02  | عنابة                 |
| 05 | معسكر                  | 01  | سكيكدة                |
| 05 | تيارت                  | 01  | قالمة                 |
| 03 | عين تموشنت             | 01  | سطيف                  |
| 02 | غليزان                 | 01  | مسيلة                 |
| 02 | سعيدة                  | 19  | المجموع الكلي(الشرق)  |
| 02 | مستغانم                | 01  | الأفارقة              |
| 52 | المجموع الكلي (الغرب)  | 01  | غير محدد              |
|    |                        | 171 | العدد الكلي للعينة    |

الشكل رقم (12): يوضح الأصول الجغرافية لأسر مهاجرة ل "الدرار".

\*المصدر: تحقيق جزئي من الميدان، أفريل 2002<sup>1</sup>.

1- sidi Mohammed Trache, les caractéristique de l'immigration a Adrar ,op.cit P: 143.

## الفصل الخامس: خصائص عينة الدراسة

- خصائص النشاطات التجارية: أثبتت هذه الدراسة أن:

التجار الوافدين من وسط البلاد يشكلون ما يقارب نصف تجار مدينة ادرار : 294 تاجر من ضمن 708 تاجر في المنطقة أي ما يعادل : 41.5% .

حيث تتواجد ثلاثة كيانات جغرافية للوافدين تتضح من خلال الشكلين السابقين : جهة العاصمة من خلال : العاصمة ، تيزي وزو، البويرة يشكلون التجارة الرئيسية في ادرار ، و بعدها جهة الوهرانيين و أخيرا الكيان الثالث ، الجنوب من خلال : بشار و غرداية .

| الأصول<br>التصنيف       | بشار | بسكرة | وسط | شرق | خارج | القبائل<br>الكبرى | غرداية | غرب | صحراء | المجموع |
|-------------------------|------|-------|-----|-----|------|-------------------|--------|-----|-------|---------|
| الغذائية                | 8    | -     | 7   | 12  | 10   | 9                 | 2      | 11  | 2     | 62      |
| الملابس                 | 2    | -     | 6   | 5   | -    | 23                | 4      | 4   | 2     | 46      |
| التجهيزات               | 6    | -     | 1   | 4   | -    | 2                 | 10     | 5   | -     | 28      |
| عمال<br>الصيانة         | 1    | -     | 3   | 3   | -    | 5                 | 1      | 6   | -     | 19      |
| مواد الملح              | 1    | 4     | -   | 6   | -    | 3                 | 1      | -   | 1     | 16      |
| أنشطة<br>ترف و<br>ثقافة | 2    | -     | 1   | -   | -    | -                 | 2      | 8   | -     | 13      |
| خدمات                   | 13   | 1     | 9   | 4   | 1    | 13                | 4      | 9   | 2     | 56      |
| مقاهي و<br>مطاعم        | 8    | 1     | -   | 8   | -    | 7                 | -      | 8   | -     | 32      |

## الفصل الخامس: خصائص عينة الدراسة

|     |   |    |    |    |    |    |    |   |    |               |
|-----|---|----|----|----|----|----|----|---|----|---------------|
| 15  | 1 | 3  | 2  | 2  | 5  | -  | 1  | - | 2  | خدمات الإصلاح |
| 4   | - | -  | 1  | 1  | -  | -  | 1  | - | 1  | بازار سياحي   |
| 2   | - | -  | -  | -  | 1  | -  | 1  | - | -  | أخرى          |
| 294 | 8 | 55 | 26 | 65 | 17 | 42 | 30 | 6 | 44 | المجموع       |

الشكل رقم (13) : يوضح الأصل الجغرافي لتجار وافدين حسب النشاط الذي يمارسونه:

\*المصدر: بحث ميداني، إبريل 2002<sup>1</sup>، حيث اثبت التحقيق الميداني بخصوص النشاط التجاري:

أن هجرة ولايات الوسط و الجنوب زود الأهم من النشاطات التجارية في مدينة ادرار . حيث يمكن القول بالنسبة للوافدين من غير ذوي الشهادات العليا أنهم يتموضعان في شكلين أساسيين :

\*إما عن طريق الانتساب مباشرة، و في هذه اللحظة و يبحث عن شباب من السكان المحليين لاستخدامهم في الخدمات و المطاعم.أو عن طريق:

\* الاستعانة بالتجار الأوائل المقيمين في المنطقة و المستقرين ، و توجد خاصة عند التجار من الأصول : القبائلية و المزابية . و هذا يتكرر أيضا بالنسبة لأنماط التجارة الأخرى مثل : الملابس . بصفة عامة ، كل تاجر وافد يستخدم و يوظف عماله من نفس بلده الأصلي قبل أن يبدأ نشاطه التجاري في ادرار.<sup>2</sup>

- تطور النشاط التجاري:

من النتائج الأساسية لتدخل الحكومة في إقليم ادرار ، شجع على الهجرة الخارجية والداخلية ، و هو ما أدى بصفة مباشرة إلى تطور النشاط التجاري و الخدمات سجلت في قلب المدينة في

<sup>1</sup>-ibid, p:145.

سنوات ماضية. هذا التطور يظهر بطريقة طبيعية استجابة لطلبات محلية المتزايدة. هذه الاحتياجات الاستهلاكية لم تشمل فقط السكان المحليين بل تتجاوز ذلك إلى سكان القصور البعيدة عن المدينة .

حيث يرى : سيدي محمد طراش :

■ في دراسة مقارنة للبنيات التجارية و الحالية داخل مدينة اتضح أن الجهاز التجاري في ادرار تغير كثيرا ، في العشرينتين الأخيرتين ، لكن غياب مصادر الرابطة للأنشطة التجارية القديمة و الموثوقة لا تسمح بهذه المقارنة . غير أن : الممرات القانونية في ادرار منذ 1999 حتى 2005 تسمح بملاحظة التغيرات المهمة . و كنتيجة لذلك : يمكن ملاحظة أن التجهيزات التجارية لمدينة ادرار تطورت بسرعة مقارنة بالسنوات الأخرى ، بالنسبة للجانب الكمي و حتى الكيفي .

■ أما من ناحية الجانب الكمي ، فقد أدى الأمر إلى ظهور عدة نشاطات تجارية جديدة في وسط المدينة بضواحي "سوق بودة" ( المركز التجاري الرئيسي) أدت إلى تراكم التاجررات المختلفة ، . هذه الانطلاقات العديدة تشرح بسهولة : عن سكان نشيطين نظرا لعدد المرات اليومية في ادرار مقارنة بالقصور الأخرى للولاية ، و من ناحية أخرى تبين أن معظم هؤلاء السكان نشيطين : شباب ،موزعين في مجموعات كبيرة : عبارة عن عزاب من أصول من شمال البلاد و مستقرين في ادرار ، استقطبتهم هذه الأنماط من الأنشطة : المطعم ، مقهى ، مغاسل ملابس عمومية.. الخ.

و منه نلاحظ أن البناء التجاري في ادرار متوازن ككل مقارنة بالذي في المدن الأخرى المختلفة الحجم ، و البعيدة عنها جدا جغرافيا.

مع ذلك، اظهر عجز طفيف في مواد التجهيز الفردية (الملابس خصوصا) و تكاثر الأنشطة الخدمائية .

## الفصل الخامس: خصائص عينة الدراسة

| النسب (%) | المجمل | الأصناف التجارية    |
|-----------|--------|---------------------|
| 26.3      | 186    | الغذائية العامة     |
| 10.2      | 72     | الملابس             |
| 12.6      | 90     | التجهيزات           |
| 2.5       | 18     | المواد الأصلية      |
| 4         | 28     | صيانة الفرد         |
| 5.9       | 42     | الترفيه والثقافة    |
| 8         | 56     | الكهرومنزلية        |
| 16.4      | 116    | Services            |
| 0.7       | 5      | خدمات بصفة تجارية   |
| 11.9      | 84     | الحرف (تصليح القطع) |
| 1.4       | 10     | أخرى                |
| 100       | 707    | المجمل              |

الشكل رقم (14) : يوضح توزيع الأنشطة التجارية في ادرار، المصدر : تحقيق ميداني :ابريل 2003<sup>1</sup>.

### خلاصة الفصل :

و منه من خلال سرد عناصر هذا الفصل يمكن الإذعان إلى فكرة أن :

-الهجرة الوافدة ساهمت في نضج المجال الحضري لمدينة ادرار .

<sup>1</sup>-ibid,p:150.

سأهمت هجرة العمالة إلى مدينة ادرار في تنشيط العمل في المنطقة و خاصة النشاط التجاري ، نظرا لاعتبارات اجتماعية و ثقافية .

## الفصل الخامس :

### خصائص عينة الدراسة

أولا: مجالات الدراسة :

أ-المجال المكاني: مدينة ادرار ، تقع في جنوب غرب الجزائر العاصمة على بعد 1500 كلم ، تأسست سنة اثر التقسيم الإداري سنة 1974، تحتوي على تجهيزات تجارية من مختلف جهات الوطن، حيث يدور موضوع دراستنا حول كيفية نشأة التجهيزات التجارية فيها ، و بالخصوص : دور الخصائص السوسيوثقافية لمدينة ادرار في تنشيط هجرة التجار الوافدين إليها .

ب- المجال البشري: من خلال موضوع دراستنا : الأبعاد السوسيوثقافية المؤثرة على استقطاب التجار إلى مدينة ادرار ، يتضح أن مجال البشري لدراستنا يتعلق ب: التجار .الذين تتوفر فيهم الخصائص التالية :

-أن يكون التاجر وافد إلى المنطقة بغض النظر عن المنطقة التي قدم منها أو المدة التي عملها في المنطقة ، حيث يستثنى منها التجار المحليين .

-أن لا يكون التاجر الوافد من خرج القطر الجزائري ، ونستثنى بذلك التجار الوافدين من أصل إفريقي ، لأننا بصدد دراسة هجرة العمل الداخلية الجهوية.

-أن يكون التاجر الوافد من الجيل الأول ، حيث نستثنى أبناء التجار الوافدين الذين ولدوا في المنطقة ثم زالوا مهنة آبائهم ، لأنهم اعتادوا على النط الثقافي للمنطقة . و منه تكون:

وحدة البحث : التاجر الوافد إلى مدينة من أصول جزائرية .

ج-المجال الزمني :

1-المرحلة الأولى : من 2014/05-2014/06 ، حيث قمنا فيها باستطلاع الميدان ، من خلال مقابلة مع رئيس مراقبة السوق و التحقيقات الاقتصادية في مديرية التجارة ، حيث استفدنا

## الفصل الخامس: خصائص عينة الدراسة

من خبرته التي اكتسبها من خلال احتكاكه بالتجار ،و استفسرنا عن بعض الإحصائيات و المعطيات حول هجرة العمل الوافدة إلى مدينة ادرار .

2-المرحلة الثانية : 2014/06-2015/5: من خلال المعلومات التي حصلنا عليها من رئيس مراقبة السوق حول التوزيع الطبيعي للتجار الوافدين للمدينة ، شرعنا في بناء استمارة بحث لتتناسب مع طبيعة موضوعنا ، و بعد تحكيمها لدى عدد من الأساتذة في التخصص، بأشرنا في التحقيق الميداني عن طريق إجراء مقابلات بالاستمارة ، و من ثمة قمنا بتحليل النتائج و مناقشتها .

**ثانيا : خصائص أفراد العينة** : لتبيان خصائص عينة الدراسة ، لابد من التطرق إلى :  
1-الخصائص الشخصية:

**جدول رقم : (01) : توزيع أفراد العينة حسب السن :**

| الفئات العمرية | التكرار | النسبة |
|----------------|---------|--------|
| 15-20          | 1       | 1.3    |
| 20-25          | 10      | 12.5   |
| 25-30          | 22      | 27.5   |
| 30-35          | 13      | 16.3   |
| 35-40          | 16      | 20.0   |
| من 40 فأكثر    | 18      | 22.5   |
| المجموع        | 80      | 100.0  |

من خلال ملاحظة الجدول : نجد أن أعلى نسبة هي : 27.5 % و هي تدل على المبحوثين الذين تتراوح أعمارهم بين 25-30 ، تليها نسبة : 22.5 % و هي تدل على المبحوثين الذين تتراوح أعمارهم من 40 سنة فأكثر ، لتليها نسبة : 16.3 % و التي ترمز إلى المبحوثين الذين تتراوح أعمارهم بين : 35-40.

حيث يتضح لنا أن أنها هجرة فنية ، باعتبار أن معظم هؤلاء التجار الوافدين في عمر الشباب .



## الفصل الخامس: خصائص عينة الدراسة

حيث تتم تنشئة الفرد على مزاولة التجارة منذ الصغر ، لكي يزاول الممارسة في سن الاعتماد على النفس، و تتكون لديه روح المبادرة ، و القدرة على التفاعل الاجتماعي مع معطيات السوق ، و من ضمنها القدرة على التنقل بين المدن لالتقاط الرزق.

**جدول رقم (02): توزيع أفراد العينة حسب المستوى التعليمي:**

| النسبة | التكرار | المستوى التعليمي |
|--------|---------|------------------|
| 1.3    | 1       | أمي              |
| 21.3   | 17      | ابتدائي          |
| 53.8   | 43      | متوسط            |
| 20.0   | 16      | ثانوي            |
| 3.8    | 3       | جامعي            |
| 100.0  | 80      | المجموع          |

من خلال ملاحظة البيانات يتضح أن أعلى نسبة هي : 53.8 % و تشير إلى المبحوثين الذين لهم مستوى تعليمي متوسط ، ثم تليها نسبة : 21.3 % و التي تقابل المبحوثين الذين لهم مستوى تعليم ابتدائي ، بينما : 20 % منهم لهم مستوى تعليمي ثانوي . و من هذا نجد أن هؤلاء التجار توجهوا إلى ممارسة النشاط التجاري في مرحلة التعليم المتوسط ، لعدم قدرتهم على مواصلة تعليمهم ، أو لظروفهم الاجتماعية الصعبة التي تتوجب الدخول المبكر لسوق العمل ، كما تلجأ بعض العائلات إلى قرار توجيه أبنائهم إلى مساعدة آبائهم في التجارة إذ لم يتوفقوا، حيث يرى (ن-م) : أن لكن الأغلب ظنا أن الجانب الوراثي في بعض المهن يلعب دورا معتبرا ، منها مهنة التجارة ، حيث يتم تدريب أبناء التجار على ممارسة التجارة في سن مبكرة لاكتساب الخبرة ، و هذا يتيح لهم إما العمل المباشر على

## الفصل الخامس: خصائص عينة الدراسة

مساعدة ذويهم و ترك الدراسة نهائيا أو المزاوجة بين الدراسة و مساعدة الأهل ،مثل حالة  
المبحوثين الذين لهم مستوى ثانوي أو جامعي .

جدول رقم (03) : توزيع أفراد العينة حسب البلد الأصلي :

| النسبة | التكرار | البلد الأصلي      |
|--------|---------|-------------------|
| 6.3    | 5       | شمال شرقي -مدينة- |
| 13.8   | 11      | شمال شرقي-ريف-    |
| 18.8   | 15      | شمال وسط -مدينة-  |
| 37.5   | 30      | شمال وسط -ريف-    |
| 3.8    | 3       | شمال غربي -مدينة- |
| 1.3    | 1       | شمال غربي-ريف-    |
| 10.0   | 8       | جنوب شرقي -مدينة- |
| 3.8    | 3       | جنوب شرقي-ريف-    |
| 1.3    | 1       | جنوب وسط-ريف-     |
| 3.8    | 3       | جنوب غربي-ريف-    |
| 100.0  | 80      | المجموع           |

من خلال البيانات نلاحظ أن أعلى نسبة هي:37.5% وتشير إلى المبحوثين الذين قدموا من  
شمال وسط-ريف- تليها نسبة: 18.8% وتشير إلى المبحوثين الذين قدموا من شمال

وسط -مدينة- ثم تليها نسبة:13.8% وتشير إلى المبحوثين القادمين من شمال شرقي -ريف-

نلاحظ من خلال التحليل أن أغلب أفراد العينة هم من شمال وسط البلاد خاصة من العاصمة و تيزي وزو وتحديدًا من الريف و عليه يمكننا تصنيفها على أنها هجرة شمالية ريفية للابتعاد عن ضغط المدينة و البحث عن الاستقرار المهني .

## الفصل الخامس: خصائص عينة الدراسة

جدول رقم (04): توزيع أفراد العينة حسب النشاط التجاري:

| النسبة | التكرار | النشاط التجاري                                                             |
|--------|---------|----------------------------------------------------------------------------|
| 15.0   | 12      | فساتين نسائية منزلية و عصرية +أقمصة نوم                                    |
| 1.3    | 1       | أقمصة نوم نسائية                                                           |
| 3.8    | 3       | جلابة مغربية +مناديل رأسية +حقيبة يد تقليدية+ قفطان مغربي                  |
| 6.3    | 5       | فساتين منزلية و عصرية +أقمصة نوم +جلابة مغربية +مناديل رأس.                |
| 1.3    | 1       | ملابس ذكورية عصرية                                                         |
| 7.5    | 6       | أحذية                                                                      |
| 12.5   | 10      | عطور و أدوات تجميل+حقائب                                                   |
| 1.3    | 1       | أدوات خياطة                                                                |
| 2.5    | 2       | أقمشة ملابس و صالونات                                                      |
| 2.5    | 2       | أدوات خياطة +أقمشة +مستلزمات نسائية +مستلزمات أطفال +حقائب                 |
| 5.0    | 4       | أفرشة تقليدية                                                              |
| 3.8    | 3       | أفرشة تقليدية +أرائك +خزائن و طاولات خشبية                                 |
| 2.5    | 2       | أواني معدنية                                                               |
| 1.3    | 1       | أواني عصرية فخارية                                                         |
| 5.0    | 4       | أواني معدنية +أواني عصرية فخارية                                           |
| 5.0    | 4       | غذائية                                                                     |
| 2.5    | 2       | كهرومنزلية + أجهزة كمبيوتر                                                 |
| 3.8    | 3       | متعددة: " ملابس نسائية +عطور+ماكياج+ورد"                                   |
| 2.5    | 2       | متعددة: "فراش+أواني تقليدي و عصرية +ملابس نسائية و رجالية و أطفال+حقائب يد |
| 3.8    | 3       | طباعة و هاتف عمومي +جرائد                                                  |
| 3.8    | 3       | بيع و تصليح أجهزة هاتف                                                     |
| 1.3    | 1       | تصليح أجهزة كهرومنزلية                                                     |
| 2.5    | 2       | ذهب                                                                        |

## الفصل الخامس: خصائص عينة الدراسة

|       |    |                                                  |
|-------|----|--------------------------------------------------|
| 2.5   | 2  | كشك                                              |
| 1.3   | 1  | أكياس بلاستيكية + عقاقير + مستلزمات الكعك + زيوت |
| 100.0 | 80 | المجموع                                          |

أول ما يمكن ملاحظته هي: تنوع الأنشطة التجارية وهذا دليل على قوة الاستهلاك ويدل على أن المنطقة قد قطعت أشواط معتبرة نحو التحضر، والنشاط السائد هو: تجارة الملابس بنسبة 27.5% من مجموعة الأنشطة التجارية لأفراد العينة، وتتغلب عليها صفة الملابس النسائية وبالخصوص: الفساتين والجلابة والحجاب، الفساتين 15% والحجاب والجلابة بنسبة 10% وتلي بعدها: تجارة العطور بنسبة 12.5% وتجارة الأحذية بنسبة 7.5% .

**جدول رقم (05): توزيع أفراد العينة حسب الحالة الاجتماعية للتاجر الوافد:**

| النسبة | التكرار | الحالة الاجتماعية |
|--------|---------|-------------------|
| 48.8   | 39      | أعزب              |
| 51.3   | 41      | متزوج             |
| 100.0  | 80      | المجموع           |

من خلال هذه البيانات يتضح لنا أن أغلب الوافدين متزوجين بنسبة 51.25% من مجموع أفراد عينة الدراسة، بينما يصل العزاب إلى نسبة تبلغ 48.75% عازب من مجموع العينة المدروسة .

من خلال المقابلات، نلاحظ أن هناك احتمال أن بعض هؤلاء التجار المتزوجين لما قدموا للمنطقة أول مرة كانوا عزاب، والأغلب أن هؤلاء التجار كانوا عزاب لما بدأوا نشاطهم في المنطقة، ومنهم من تزوج واستقر في المنطقة هو وأسرته نظرا لتوفر ظروف مريحة.

**جدول رقم (06): توزيع أفراد العينة حسب مدة ممارسة هذا النشاط في مدينة أدرار:**

| النسبة | التكرار | مدة ممارسة النشاط |
|--------|---------|-------------------|
| 31.3   | 25      | 0-5               |
| 37.5   | 30      | 5-10              |
| 16.3   | 13      | 10-15             |
| 7.5    | 6       | 15-20             |

## الفصل الخامس: خصائص عينة الدراسة

|       |    |                |
|-------|----|----------------|
| 6.3   | 5  | 20-25          |
| 1.3   | 1  | أكثر من 25 سنة |
| 100.0 | 80 | المجموع        |

أغلب التجار في العينة المدروسة تتراوح مدة عملهم في المنطقة ما بين: (5-10 سنوات) بنسبة 37.5% من العينة المدروسة، وهي مدة معتبرة قد يعود الأمر إلى تكيف التاجر أو ربما لنجاح نشاطه في المنطقة، بينما يبلغ عدد التجار الذين تتراوح مدة عملهم في المدة ما بين: (0-5 سنوات) بنسبة 31.3% حيث يعتبر هؤلاء في مرحلة التثبيت نشاطهم بالمنطقة، وتبدأ النسبة تقل تدريجياً كلما زادت مدة عمل التاجر، لذلك يمكن أن نرى أن الفترة ما بين: (0-10 سنوات) هي فترة تقرير التاجر وهي مرحلة حرجة في نشاط التاجر وفيها يقرر احتمال عودته أو بقاءه في المنطقة .

### ب- تصور التجار الوافدين لفكرة الانتقال للعمل في مدينة ادرار:

جدول رقم (07) : توزيع أفراد العينة حسب مع من تم انتقال التاجر الوافد إلى ادرار:

| النسبة | التكرار | انتقال التاجر |
|--------|---------|---------------|
| 36.3   | 29      | وحده          |
| 5.0    | 4       | مع أبيه       |
| 10.0   | 8       | مع أخيه       |
| 6.3    | 5       | مع أقربائه    |
| 30.0   | 24      | مع أسرته      |
| 12.5   | 10      | مع أصدقائه    |
| 100.0  | 80      | المجموع       |

مع من تم الانتقال إلى المنطقة: من خلال استقراء البيانات نلاحظ أن أغلب التجار الوافدين قدموا إلى المنطقة لوحدهم بنسبة 36.3% بينما بلغت نسبة الوافدين مع أسرهم: 30% تم تليها نسبة فئة التجار الوافدين مع أصدقائهم: 12.5%.

من خلال متابعة هذه النتائج ومقارنتها بالمقابلات يتأكد لنا أن أغلب الوافدين الذين بمفردهم إلى المنطقة، لم تكن لهم التزامات اجتماعية وهو ما يؤكد صفة العزوبية على التجار الوافدين

## الفصل الخامس: خصائص عينة الدراسة

بما فيهم هؤلاء الذين تزوجوا حديثا في المنطقة.في حين هناك من قدم إلى المنطقة مع أسرته وهي توضح صفة المهاجر النموذجي .

**جدول رقم (08) : توزع أفراد العينة حسب مراودة فكرة الانتقال إلى مدينة ادرار:**

| النسبة | التكرار | مراودة فكرة الانتقال                    |
|--------|---------|-----------------------------------------|
| 16.3   | 13      | راودته الفكرة لأنه يبحث عن سوق جديدة    |
| 22.5   | 18      | راودته الفكرة لان لديه أقارب في المنطقة |
| 10.0   | 8       | راودته الفكرة لنقص اليد العاملة المحلية |
| 12.5   | 10      | لم تراوده الفكرة لأنه كان مكثفي ماديا   |
| 16.3   | 13      | لم تراوده الفكرة لبعده المسافة          |
| 11.3   | 9       | لم تراوده الفكرة لأنه كان صغير          |
| 11.3   | 9       | لم تراوده الفكرة لأنه لم يسمع بالمنطقة  |
| 100.0  | 80      | المجموع                                 |

من خلال ملاحظة البيانات يتبين لنا أن أغلب التجار راودتهم فكرة الوفود إلى المنطقة لأن لديهم أقارب فيها وتبلغ نسبتهم :22.5% من مجموع العينة المدروسة، وعموما فإن أغلب التجار لم تراودهم فكرة الحضور للمنطقة بنسبة:51.2 % . بينما بلغت نسبة التجار الذين راودتهم الفكرة ب :48.8 % و أن أغلب الذين راودتهم الفكرة لأن لديهم أقارب بالمنطقة بلغت نسبتهم:22.5% تليها التجار الذين يبحثون عن سوق جديدة بنسبة:16% . حيث يتضح لنا وجود أقارب التاجر في المنطقة بمثابة رأس مال اجتماعي ، يسهل له عملية الانتقال إلى المنطقة كما يعينه على عملية الاستقرار و الاندماج الاجتماعي .

## الفصل الخامس: خصائص عينة الدراسة

جدول رقم (09) : توزيع أفراد العينة حسب تصور التاجر الوافد لملائمة مدينة أدرار  
لنشاط التاجر الوافد:

| النسبة | التكرار | ملائمة المدينة                           |
|--------|---------|------------------------------------------|
| 11.3   | 9       | ملائمة لأنها سوق جديدة                   |
| 13.8   | 11      | ملائمة لان اليد العاملة المحلية قليلة    |
| 13.8   | 11      | ملائمة لان فيها استقرار امني             |
| 6.3    | 5       | ملائمة لان المناسبات المحلية كثيرة       |
| 25.0   | 20      | ملائمة لان ثقافة الشراء عالية            |
| 20.0   | 16      | ملائمة لكن يجب مواكبة الأذواق            |
| 3.8    | 3       | ملائمة لكن إيجار المحلات مكلف            |
| 3.8    | 3       | ملائمة لكن السكن قليل و باهظ الثمن       |
| 1.3    | 1       | غير ملائمة لان هذا النشاط كثر في المنطقة |
| 1.3    | 1       | غير ملائمة لأن الزبائن نساء فقط          |
| 100.0  | 80      | المجموع                                  |

من خلال البيانات نجد أن أعلى نسبة: 97.5% هي نسبة التجار الذين أعربوا أن مدينة أدرار ملائمة لنشاطهم، في حين أن: 25% منهم يرون ملائمتها لأن ثقافة الشراء عالية، و 20% يرون أنها ملائمة بشرط مواكبة الأذواق، و 13.8% تمثل نفس النسبة من التجار الذين يروا أن مدينة أدرار ملائمة بسبب نقص اليد العاملة وكذا الاستقرار. و 2.5% يرون أنها غير ملائمة بدعوى أن النشاط التجاري كثر في المنطقة أو أن التجار موجهة للعمل مع النساء أكثر بصفتهن غالبية الزبائن.

يمكن القول أن معظم التجار يروا أم مدينة أدرار ملائمة لأغراض أغلبها اقتصادية ورغم شكوى بعض التجار من غلاء الإيجار إلا أنهم يروا أنها ملائمة.



## الفصل الخامس: خصائص عينة الدراسة

جدول رقم (10) : توزيع أفراد العينة حسب تصور التاجر لنوع النشاط التجاري المناسب لمدينة ادرار:

| النسبة | التكرار | نوع النشاط التجاري                                                          |
|--------|---------|-----------------------------------------------------------------------------|
| 27.5   | 22      | كل الأنشطة مناسبة للمنطقة                                                   |
| 6.3    | 5       | الغذائية لكثرة الاهتمام بالأكل                                              |
| 6.3    | 5       | الغذائية لأنها ضرورية و من الصعب إحضارها من ولاية أخرى                      |
| 13.8   | 11      | الغذائية + المطاعم لكثرة الاهتمام بالأكل                                    |
| 8.8    | 7       | الأواني لكثرة استخدامها في الولايم المحلية                                  |
| 1.3    | 1       | الملابس لكثرة استهلاكها في الولايم المحلية                                  |
| 6.3    | 5       | أدوات الخياطة نظرا لكثرة المناسبات المحلية                                  |
| 2.5    | 2       | الأفرشة لكثرة الاستهلاك المحلي و تجهيز العرائس                              |
| 11.3   | 9       | الأفرشة +الأواني نظرا لاعتبارات مناخية ثقافية خاصة بالمنطقة                 |
| 5.0    | 4       | الغذائية+ الفراش+الأواني بسبب الاستهلاك المحلي العالي و كثرة الاحتفالات     |
| 5.0    | 4       | عطور و أدوات التجميل+الملابس+الأكل لكثرة الوافدين و ارتفاع الاستهلاك اليومي |
| 1.3    | 1       | الأحذية نظرا لصعوبة المناخ و خشونة الأرض                                    |
| 3.8    | 3       | الأحذية+الملابس+مواد التجميل لأنها قليلة بالمنطقة                           |
| 1.3    | 1       | عقاقير+مستلزمات الكعك+زيوت طبيعية+أكياس بلاستيكية                           |
| 100.0  | 80      | المجموع                                                                     |

من خلال قراءة البيانات المتحصل عليها نلاحظ أن أعلى نسبة هي : 27.5% و هي تعبر عن التجار الذين يرون أن كل الأنشطة مناسبة لمدينة أدرار نظرا لأنها قطب تجاري جديد، في حين قد أجمع 13.8% من أفراد العينة على أن الغذائية هي النشاط المناسب لصعوبة جلبها من ولايات أخرى كما يبررون ذلك بأن المطاعم والغذائية هي المناسبة لتواجد عمال وافدين يسكنون لوحدهم فيترددون على المطاعم ، والآخرون بسبب اهتمام سكان أدرار بالأكل الكثير

## الفصل الخامس: خصائص عينة الدراسة

"استهلاك عالي للمواد الغذائية" ، بينما 11.3 % من التجار يرون أن الأواني والفرش هي النشاط المناسب خاصة أنهم يعلمون أن المنطقة مشهورة بكثرة استهلاك الأواني وخاصة المعدنية منها الصغيرة والكبيرة وكذا الفرش يتفوق استهلاك الأواني على الفرش ، لأنها من عادة المنطقة تستعمل الأواني في المناسبات المحلية وتجهيز العرائس ويأتي بعدها تجارة مواد الخياطة حيث يرى 6.3 % من التجار أن المنطقة معروفة باستهلاك الخياطة نظرا لكثرة الاحتفالات .

من خلال ما سبق نجد : أن بعض التجار حاولوا مجاراة النشاط المناسب في المنطقة كما أنهم امتنوا التجارة نظرا لندرة النشاط التجاري في المنطقة و الاحتياجات المتزايدة، في حين يكفي البعض بممارسة نشاطهم المعتاد بغض النظر عن نوع النشاط المناسب للمنطقة ، مثل : التجار المزايين الذين يعتبرون عملهم في مدينة أدرار بمثابة تكملة لموروثهم التجاري، و نفس الشيء بالنسبة للتجار القادمين من سطيف .

**جدول رقم (11) : توزيع أفراد العينة حسب زيارة مدينة أدرار قبل العمل فيها:**

| النسبة | التكرار | زيارة مدينة أدرار                          |
|--------|---------|--------------------------------------------|
| 21.3   | 17      | زارها لان لديه أقارب فيها                  |
| 6.3    | 5       | زارها لان لديه أصدقاء فيها                 |
| 2.5    | 2       | زارها بدعوى من صديق من السكان المحليين     |
| 16.3   | 13      | زارها للسياحة                              |
| 21.3   | 17      | زارها للاستطلاع حول وضعية العمل            |
| 11.3   | 9       | زارها في الأسواق الموسمية                  |
| 1.3    | 1       | زارها لإجراء مسابقة عمل فيها               |
| 1.3    | 1       | زارها للدراسة في الزوايا القرآنية          |
| 2.5    | 2       | زارها للإستطباب الشعبي                     |
| 11.3   | 9       | لديه أقارب لكن لم يزرها                    |
| 1.3    | 1       | لديه معارف من السكان المحليين لكن لم يزرها |
| 3.8    | 3       | لم يزرها لان ليس لديه أي معارف فيها        |
| 100.0  | 80      | المجموع                                    |

## الفصل الخامس: خصائص عينة الدراسة

من خلال البيانات نرى أن أعلى نسبة هي : 21.3% و هي تدل على كل من المبحوثين الذين زاروا المنطقة قبل العمل فيها لان لديهم أقارب فيها ،كما تدل نفس النسبة على المبحوثين الذين زاروا المنطقة من اجل استطلاع وضعية العمل فيها ، و تأتي بعدها نسبة : 16.3% للتعبير عن المبحوثين الذين زاروا المنطقة للسياحة ، ثم تليها نسبة : 11.3% و هي تدل على المبحوثين الذين زاروا المنطقة في فترة الأسواق الموسمية .

من خلال ما سبق نجد أن بعض المبحوثين زاروا المنطقة كانت تتراوح أسبابهم بين : زيارة الأقارب ، استطلاع وضعية العمل ، حيث لا يمكن إنكار دور شبكة الأقارب في المنطقة في جذب الأفراد لممارسة نشاطهم التجاري ، كما أن العامل المادي له دور هو الآخر ، يتجلى ذلك في اكتشاف سوق جديدة للعمل ، و تضمين مصادر دخل جديدة ، في حين استهاوهم الجانب الثقافي للمنطقة :مثل الطابع السياحي ، و منهم من استقطبته الزوايا القرآنية ، مثل حالة التاجر الذي كان يريد الدراسة في الزوايا القرآنية و نظرا لاكتظاظ المدارس ، مكث في المنطقة لممارسة التجارة ، و توجد حالة التاجر الذي زار المنطقة لإجراء مسابقة عمل ليكتشف أن ممارسة النشاط التجاري في المنطقة أكثر أهمية من مسابقة العمل التي كان يريد إجرائها .

### ج-شبكة معارف التجار الوافدين في مدينة أدرار :

جدول رقم (12) : توزيع أفراد العينة حسب نمط قرابة التاجر الوافد في مدينة أدرار :

| النسبة | التكرار | قرابة التاجر                                    |
|--------|---------|-------------------------------------------------|
| 20.0   | 16      | قرابة أخوة ، كان يزورهم                         |
| 10.0   | 8       | قرابة أخوة لم يكن يزورهم                        |
| 11.3   | 9       | قرابة عمومة ، كان يزورهم                        |
| 6.3    | 5       | قرابة عمومة لم يكن يزورهم                       |
| 2.5    | 2       | قرابة استخوال كان يزورهم                        |
| 8.8    | 7       | قرابة استخوال لم يكن يزورهم                     |
| 2.5    | 2       | قرابة مصاهرة مع سكان محليين كان يزورهم          |
| 3.8    | 3       | قرابة مصاهرة مع سكان محليين لم يكن يزورهم       |
| 1.3    | 1       | قرابة مصاهرة مع سكان غير محليين ، لم يكن يزورهم |
| 6.3    | 5       | قرابة أخوة وفدوا حديثا للمنطقة                  |

## الفصل الخامس: خصائص عينة الدراسة

|       |    |                                  |
|-------|----|----------------------------------|
| 1.3   | 1  | قرابة عمومة وفدوا حديثا للمنطقة  |
| 2.5   | 2  | قرابة مصاهرة وفدوا حديثا للمنطقة |
| 23.8  | 19 | ليس لديه أي أقارب في المنطقة     |
| 100.0 | 80 | المجموع                          |

من خلال البيانات يتضح أن أعلى نسبة هي : 20% و هي تعبر عن التجار الذين لديهم قرابة الأخوة في المنطقة ، أما نسبة : 11.3% فتشير إلى التجار الذين لديهم قرابة عمومة، وير نسبة : 8.8% للتجار المبحوثين الذين لديهم قرابة استحوال في المنطقة ، حيث تتراوح هذه القرابة بين: أقارب قدموا منذ مدة طويلة وأقارب قدموا حديثا لكن الأغلب أن أقاربهم قدامى قي المنطقة وهذا يعطيهم فرصة الإحاطة بظروف المنطقة وفي حالات ضيقة نجد بعض التجار لديهم قرابة مصاهرة في المنطقة سواء من السكان المحليين أو من السكان الوافدين للمنطقة بينما نسبة 23.8% من جملة التجار قيد الدراسة ليس لديهم أقارب بالمنطقة.

**جدول رقم (13) : توزع أفراد العينة حسب نوع العمل الذي يمارسه أقارب التاجر الوافد في مدينة ادرار:**

| النسبة | التكرار | نوع عمل أقارب التاجر                                  |
|--------|---------|-------------------------------------------------------|
| 3.8    | 3       | قطاع عام                                              |
| 5.0    | 4       | تجارة ملابس : "فساتين منزلية +ملابس عصرية +أقمصة نوم" |
| 2.5    | 2       | تجارة أقمصة نوم                                       |
| 3.8    | 3       | تجارة عباءات و حجابات                                 |
| 2.5    | 2       | تجارة جلابة مغربية+مناديل شعر +حقيبة يد مغربية        |
| 3.8    | 3       | تجارة ملابس ذكورية عصرية                              |
| 1.3    | 1       | تجارة أحذية                                           |
| 6.3    | 5       | تجارة عطور و أدوات تجميل +حقائب                       |
| 5.0    | 4       | تجارة أدوات الخياطة                                   |
| 1.3    | 1       | تجارة قماش                                            |

## الفصل الخامس: خصائص عينة الدراسة

|       |    |                                                                                |
|-------|----|--------------------------------------------------------------------------------|
| 1.3   | 1  | تجارة أدوات خياطة + أقمشة + ملابس + عطور + حقائب                               |
| 6.3   | 5  | تجارة أفرشة تقليدية                                                            |
| 2.5   | 2  | تجارة أفرشة تقليدية + خزائن و طاولات خشبية                                     |
| 2.5   | 2  | تجارة أواني معدنية                                                             |
| 10.0  | 8  | تجارة مواد غذائية                                                              |
| 1.3   | 1  | تجارة أدوات كهربومنزلية                                                        |
| 1.3   | 1  | تجارة متعددة : "ملابس + عطور + ماكياج + ورد اصطناعي                            |
| 1.3   | 1  | طباعة و هاتف عمومي + جرائد                                                     |
| 1.3   | 1  | بيع و تصليح هاتف                                                               |
| 1.3   | 1  | تصليح أجهزة كهربومنزلية                                                        |
| 1.3   | 1  | ذهب                                                                            |
| 1.3   | 1  | أكل + بيع هواتف + ملابس نسائية "منزلية و عصرية"                                |
| 11.3  | 9  | تجارة : ملابس ذكورية عصرية + أحذية + أواني عصرية                               |
| 3.8   | 3  | تجارة : ملابس نسائية + ملابس ذكورية عصرية + أحذية + عطور و أدوات تجميل + حقائب |
| 17.5  | 14 | ليس لديه قارب بالمنطقة                                                         |
| 1.3   | 1  | عقاقير + مستلزمات الكعك + زيوت + أكياس بلاستيكية                               |
| 100.0 | 80 | المجموع                                                                        |

حسب البيانات المتاحة نرى أن أغلب المبحوثين يشتغل أقاربهم المتواجدين في مدينة ادرار ، ضمن النشاط التجاري ، و يتوزعون بنسب مختلفة بين أنماط النشاط التجاري ، حيث أن 11.3% منهم يشتغلون في تجارة ملابس الذكورية ، ثم تليها نسبة 10% بالنسبة لأقارب المبحوثين الذين يزاولون تجارة المواد الغذائية. بينما فقط 3.75% من التجار ممن أقاربهم يشتغلون في القطاع العام ، وهذا يدل على تأثر التجار الوافدين بأقاربهم الموجودين بالمنطقة وإقتنائهم بهم فإنهم يواصلون مزاوله التجارة مثلهم ، ومنهم من يأتي ليساعد أقاربهم ومنهم من يفتح محل لنفسه.

**جدول رقم (14) : توزع أفراد العينة حسب المعلومات التي تحصل إليها التاجر الوافد من أقاربه في مدينة أدرار:**

## الفصل الخامس: خصائص عينة الدراسة

| النسبة | التكرار | المعلومات الحاصل عليها التاجر                  |
|--------|---------|------------------------------------------------|
| 3.8    | 3       | الاستقرار الأمني في المنطقة                    |
| 2.5    | 2       | طيبة السكان في المنطقة                         |
| 12.5   | 10      | طبيعة المناخ+الاستقرار الأمني+طيبة السكان      |
| 13.8   | 11      | قلة اليد العاملة المحلية في التجارة            |
| 8.8    | 7       | نسبة الأرباح                                   |
| 31.3   | 25      | قلة اليد العاملة +نسبة الربح +الاستقرار الأمني |
| 1.3    | 1       | كثرة الاحتفالات الشعبية                        |
| 21.3   | 17      | اكتشف المنطقة بنفسه                            |
| 5.0    | 4       | ليس لديه أقارب بالمنطقة                        |
| 100.0  | 80      | المجموع                                        |

من ضمن ما تبرزه البيانات الموجودة في الجدول نرى أن أعلى نسبة هي : 31.3% و هي تشير إلى المبحوثين الذين استفادوا من أقاربهم المتواجدين فيما يخص قلة اليد العاملة المحلية و الاستقرار الأمني و طيبة السكان ، بينما 21.3% من المبحوثين اكتشف المنطقة بنفسه ، في حين تدل نسبة 8.8% على المبحوثين الذين تحصلوا على معلومات حول الأرباح التي يمكن تحصيلها من ممارسة التجارة في مدينة ادرار .

و منه نجد أن اغلب التجار الوافدين لهم أقارب بمدينة ادرار ، و قد استفادوا من وجود أقاربهم بالمدينة من خلال المعلومات التي تلقاها حول المنطقة قبل العمل فيها ، في حين هناك من اكتشف المنطقة بنفسه ، و تراوحت أغلب هذه المعلومات حول قلة اليد العاملة المحلية بالتجارة وكذا الاستقرار الأمني وكذا نسبة الأرباح.

**جدول رقم (15) : توزيع أفراد العينة حسب معارف تجار في مدينة ادرار من نفس بلد التاجر الوافد:**

| النسبة | التكرار | معارف تجار                             |
|--------|---------|----------------------------------------|
| 11.3   | 9       | معارف وصفوا له السلع الفضة             |
| 12.5   | 10      | معارف دخلوا معه في شراكة               |
| 10.0   | 8       | معارف حددوا له مواقع أكثر الأسواق ربحا |

## الفصل الخامس: خصائص عينة الدراسة

|       |    |                                                          |
|-------|----|----------------------------------------------------------|
| 1.3   | 1  | معارف وفروا له الإقامة الجماعية                          |
| 20.0  | 16 | معارف توسطوا له لاستئجار المحل                           |
| 2.5   | 2  | معارف توسطوا له لشراء سكن                                |
| 5.0   | 4  | معارف توسطوا له لاستئجار سكن                             |
| 28.8  | 23 | لديه معارف تجار لكن لم يستعن بهم                         |
| 7.5   | 6  | بعض التجار لا يعطون حقيقتهم لأحد حتى لو كانت ظروفهم جيدة |
| 1.3   | 1  | التاجر ليس لديه معارف تجار من نفس بلده في المنطقة        |
| 100.0 | 80 | المجموع                                                  |

من خلال البيانات نلاحظ أن أعلى نسبة هي : 28.8% و هي تعبر على المبحوثين الذين لديهم معارف في مدينة أدرار من نفس بلدهم لكن لم يستفيدوا من معلوماتهم، ثم تليها نسبة : 20% و هي تشير المبحوثين الذين لديهم معارف في المنطقة توسطوا لهم في استئجار المحل ، ثم نسبة : 12.5% منهم و التي تشير إلى المبحوثين الذين لديهم معارف في المنطقة دخلوا معهم في شراكة . بينما 7.5% منهم يرون أن معارفهم التجار المتواجدين في المنطقة لا يعطون حقيقتهم

و منه نجد أن أغلب هؤلاء التجار لديهم معارف تجار من نفس بلدهم في مدينة أدرار ، و بناءا عليه فإن هؤلاء التجار استفادوا وكانت أغلب الخدمات التي حصلوا عليها من معارفهم تتضح من خلال :المساعدة في استئجار المحل وهو ما أعرب عليه، كما استفادوا من معارفهم عن طريق الدخول معهم في شراكة لممارسة النشاط التجاري ، و منهم من استفادوا من معارفهم في تحديد مواقع الأسواق الأكثر ربحا في المنطقة ، و من التجار من استفادوا من معارفهم في استئجار السكن .في حين نجد من يصرح بأن 28.8 أن لديهم معارف لكن لم يستفيدوا منهم ، لاعتقادهم معارفهم لا يعطون حقيقة سير نشاطهم في مدينة أدرار .

**جدول رقم (16) : توزع أفراد العينة حسب معارف التاجر الوافد من السكان المحليين:**

| النسبة | التكرار | معارف التاجر                                        |
|--------|---------|-----------------------------------------------------|
| 2.5    | 2       | تعرف عليهم أثناء الدراسة في بلده الأصلي             |
| 2.5    | 2       | تعرف عليهم أثناء الخدمة الوطنية و رحبوا به في أدرار |

## الفصل الخامس: خصائص عينة الدراسة

|       |    |                                                     |
|-------|----|-----------------------------------------------------|
| 1.3   | 1  | تعرف عليهم في موسم الاصطياف ووصفوا له السلع المفضلة |
| 2.5   | 2  | تعرف عليهم أثناء شحن السلع ووصفوا له ظروف الإقامة   |
| 1.3   | 1  | تعرف عليه في الانترنت ووصف له حجم الأسواق المحلية   |
| 90.0  | 72 | ليس لديه معارف من السكان المحليين                   |
| 100.0 | 80 | المجموع                                             |

من خلال الجدول نلاحظ أن: أعلى نسبة هي : 90% و هي ترمز إلى المبحوثين الذين ليس لديهم معارف من السكان المحليين، بينما 10 % الباقين لديهم معارف بمدينة أدرار ، و بالنسبة للطرق التي تعرفوا عليهم من خلالها : موسم الاصطياف لأن معظم السكان المحليين يصطافون في شمال البلاد ، بالإضافة إلى الخدمة الوطنية التي توفر سبل للتعارف ، دون أن ننسى عامل الدراسة خاصة أنه في السابق كان شباب منطقة أدرار يزاولون تعليمهم الجامعي في أقطاب جامعية لشمال البلاد، كما تعرف بعض هؤلاء التجار على سكان محليين في أماكن شحن السلع والبضائع ، بالإضافة إلى مجتمعا للتعارف الإلكتروني الذي كان له دور في تمكين التعارف بين أفراد القطر الواحد ، حيث استفاد هؤلاء التجار من فرص التعارف في اخذ لمحة عن السكان المحليين ، وتطلعاتهم وكان هذا بمثابة رأس مال اجتماعي للعبور للمنطقة.

### د- تصور التجار الوافدين للخصائص الاجتماعية لسكان مدينة ادرار:

جدول رقم (17) : توزيع أفراد العينة حسب تصور التاجر لطريقة تعامل سكان أدرار مع

التاجر الوافد:

| النسبة | التكرار | طريقة تعامل السكان |
|--------|---------|--------------------|
| 57.5   | 46      | تعامل ودي          |
| 21.3   | 17      | تعامل رسمي         |
| 20.0   | 16      | كما تدين تدان      |
| 1.3    | 1       | احتقار و تعنيف     |
| 100.0  | 80      | المجموع            |



## الفصل الخامس: خصائص عينة الدراسة

من خلال البيانات الموضحة في الجدول ، نلاحظ أن أعلى نسبة هي: 57.5% و هي تشير إلى المبحوثين الذين يرون أن سكان ادرار المحليين يتعاملون بشكل ودي مع الوافدين، ثم تليها نسبة : 21.3 % تمثل المبحوثين الذين يرون أن السكان المحليين يتعاملون بشكل رسمي مع الوافدين ، بينما 1.3% يرون أنهم تعرضوا لتحقير و تعنيف .

يمكننا القول أن اغلب المبحوثين صرحوا بأن تعامل السكان المحليين ودي و هذا راجع إلى الطبيعة المسالمة للسكان المحليين ، بينما يرى البعض الآخر من التجار المبحوثين التجار أن هذا التعامل يميل إلى الطابع الرسمي، و ارجع بعضهم المعاملة إلى فكرة كما تدين تدان، وفي الأخير اعترف احد التجار انه تعرض للمعاملة السيئة و الاحتقار.

**جدول رقم (18) : توزع أفراد العينة حسب تعرض التاجر الوافد لموقف استبعاد:**

| النسبة | التكرار | تعرض التاجر لمواقف                                |
|--------|---------|---------------------------------------------------|
| 63.8   | 51      | لم يتعرض لموقف استبعاد                            |
| 12.5   | 10      | تعرض لموقف عنصري لأنه يزاحم شباب المنطقة في العمل |
| 1.3    | 1       | تعرض لتهميش في الدوائر الرسمية                    |
| 15.0   | 12      | تعرض لتحقير من طرف الذكور بسبب سوء الظن           |
| 3.8    | 3       | تعرض لتحقير معنوي من الإناث بسبب سوء الظن         |
| 3.8    | 3       | سمع عن تجار وافدين تعرضوا للاستبعاد               |
| 100.0  | 80      | المجموع                                           |

من خلال البيانات الموضحة في الجدول نجد أن نسبة 63.8 % لم يتعرضوا لمواقف استبعاد وتحقير ، بينما: 15% من التجار تعرضوا للتحقير من طرف الذكور بسبب سوء الظن ونخص بذلك التجار الذين يبيعون أغراض نسائية ، و منهم 12.5 % تعرضوا لموقف عنصري لأنه يزاحم شباب المنطقة في العمل، نفس الشيء بالنسبة تحقير من طرف الإناث بسبب سوء الظن نظرا لبعض الإخلاف الثقافي بين الشمال والجنوب ،في حين يوجد تاجر واحد أضاف أنه تعرض للتهميش من طرف الدوائر الحكومية في المنطقة.

و منه يرى اغلب المبحوثين مرة أخرى بالطابع المسالم للسكان المحليين لمدينة ادرار ، لكن هذا لا ينفي وجود بعض السكان المحليين الذين يتخذون الموقف العنصري من الوافدين ، و

## الفصل الخامس: خصائص عينة الدراسة

حسب المبحوثين أن هذه المواقف العنصرية تتركز عند الذكور لأن حسب اعتقادهم أن الإناث تهتمهم السلعة أكثر من الصفات الشخصية للتاجر طالما تتوفر السلعة المناسبة ، بينما يركز الذكور من السكان المحليين للأمور الخاصة بتوفير فرص الشغل .

**جدول رقم (19) : توزيع أفراد العينة حسب وضعية محل التاجر الوافد في مدينة ادرار:**

| وضعية محل التاجر | التكرار | النسبة |
|------------------|---------|--------|
| ملك              | 1       | 1.3    |
| إيجار            | 79      | 98.8   |
| المجموع          | 80      | 100.0  |

من خلال الجدول يتضح لنا 98.8 % من المبحوثين مستأجرين لمحلاتهم بطبيعة الحال لأنهم غرباء على المنطقة ، بالإضافة إلى أن الأمر لا يفرق مع التاجر خاصة أن اغلبهم غير مستقر في المنطقة .

**جدول رقم (20) : توزيع أفراد العينة حسب كيفية تدبر أمر المحل:**

| تدبر أمر المحل                  | التكرار | النسبة |
|---------------------------------|---------|--------|
| قريب يسكن في المنطقة            | 27      | 33.8   |
| شخص من السكان المحليين          | 16      | 20.0   |
| من المجمعات التجارية            | 4       | 5.0    |
| معارف من بلده يسكنون في المنطقة | 33      | 41.3   |
| المجموع                         | 80      | 100.0  |

من خلال الجدول يتضح لنا: أن أعلى نسبة هي: 41.3 % تدل على المبحوثين الذين تدبروا أمر محلاتهم عن طريق معارف من بلاده يسكنون في المنطقة، كما أن 33.8 % قد استدلوا للأمر عن طريق أقاربهم الذين يسكنون بالمنطقة ، أما 20 % منهم فتدبروا عن طريق شخص من السكان المحليين بالمنطقة .

حيث يدل هذا على أهمية وجود أقارب ومعارف للتاجر الوافد في البلد المضيف لأنه يساعد على تدبر أمر المحل .

**جدول رقم (21) : توزيع أفراد العينة حسب شكل جيرة التاجر الوافد مع التجار المحليين:**

| شكل الجيرة مع التجار المحليين | التكرار | النسبة |
|-------------------------------|---------|--------|
|-------------------------------|---------|--------|

## الفصل الخامس: خصائص عينة الدراسة

|       |    |                            |
|-------|----|----------------------------|
| 22.5  | 18 | صداقة                      |
| 51.3  | 41 | لا تتعدى حدود العمل        |
| 7.5   | 6  | لا توجد علاقة بينهم        |
| 18.8  | 15 | لا يوجد بجانبه تجار محليين |
| 100.0 | 80 | المجموع                    |

من خلال الجدول نجد أعلى نسبة للمبحوثين هي: 51.3% تشمل التجار الذين علاقتهم مع جيرانهم من التجار المحليين لا تتعدى حدود العمل، ثم تليها نسبة 22.5% التي تقابل المبحوثين الذين تجمعهم علاقة صداقة مع جيرانهم من التجار المحليين، بينما تبلغ نسبة المبحوثين الذين لا تجمعهم علاقة بجيرانهم من التجار المحليين 7.5%.

ومن هنا نجد أن السلوك المتحذر لدى التاجر الوافد هو الغالب، نظرا إلى عدم ميل الوافدين إلى إقامة علاقات مخالطة مع السكان المحليين نظرا للاختلاف الثقافي و أيضا إلى اجتناب المشاجرات .

**جدول رقم (22) : توزيع أفراد العينة حسب ظروف سكن التاجر الوافد في مدينة أدرار:**

| النسبة | التكرار | ظروف سكن التاجر                        |
|--------|---------|----------------------------------------|
| 6.3    | 5       | ملك عن طريق قريب في المنطقة            |
| 3.8    | 3       | ملك عن طريق صديق في المنطقة            |
| 6.3    | 5       | ملك تدبره معارف من السكان المحليين     |
| 22.5   | 18      | إيجار تدبره قريب في المنطقة            |
| 17.5   | 14      | إيجار تدبره صديق في المنطقة            |
| 17.5   | 14      | إيجار عن طريق معارف من السكان المحليين |
| 13.8   | 11      | عند أقاربه في المنطقة                  |
| 1.3    | 1       | في بيت سبيل لأحد السكان المحليين       |
| 10.0   | 8       | في سكن جماعي مع معارف من بلده          |
| 1.3    | 1       | في محله لأنه مهمش                      |
| 100.0  | 80      | المجموع                                |

## الفصل الخامس: خصائص عينة الدراسة

من خلال الجدول نجد أن أعلى نسبة هي 22.5% وهي تقابل المبحوثين الذين تدبروا الإيجار عن طريق أصدقائهم ومعارفهم من نفس بلدهم المتواجدين بالمنطقة، ثم تليها 13.8% من المبحوثين يقيمون عند أقاربهم في المنطقة، و10% من هم في سكن جماعي .

هنا يظهر لنا دور الأقارب والمعارف في توفير السكن، لكن يتجلى لنا أن بعض الوافدين يلجئون إلى الإقامة الجماعية مع معارفهم ، كما أعرب احد المبحوثين انه يقيم في محله لأنه لم يجد مسكن ، كما نجد بعض الحالات الإنسانية التي يتبرع فيها السكان المحليين بالسكن لفائدة الوافدين ،مثل حالة التاجر الذي يقيم في بيت سبيل ملك لأحد السكان المحليين ، يسخره لفائدة الوافدين و المغتربين.

**جدول رقم (23) : توزيع أفراد العينة حسب شكل جيرة التاجر الوافد بجانب سكنه:**

| النسبة | التكرار | شكل الجيرة بجانب سكنه                  |
|--------|---------|----------------------------------------|
| 35.0   | 28      | سكان محليين                            |
| 10.0   | 8       | سكان غير محليين                        |
| 50.0   | 40      | سكان من نفس بلدة التاجر                |
| 5.0    | 4       | خليط بين السكان المحليين وغير المحليين |
| 100.0  | 80      | المجموع                                |

من خلال البيانات يتضح لنا أن أعلى نسبة هي : 50% يقابلها المبحوثين الذين يقيمون بجانب سكان من نفس بلدتهم، ثم تليها نسبة 35% و هي تقابل المبحوثين الذين يقيمون في أحياء بها سكان محليين ، بينما 10% من المبحوثين جيرانهم من السكان غير المحليين .

وبناءا عليه نجد أن أغلب المبحوثين يميلون إلى السكن بجانب أقاربهم المتواجدين في المنطقة، لان هذا يسهل اندماجهم في المنطقة و يخفف من غربتهم .

**جدول رقم (24) : توزيع أفراد العينة حسب تبادل الزيارات بين لتاجر الوافد و السكان**

**المحليين:**

| النسبة | التكرار | تبادل الزيارات بين التاجر والسكان |
|--------|---------|-----------------------------------|
| 2.5    | 2       | دائما لأنه واجب                   |
| 12.5   | 10      | أحيانا حسب ظروف الشغل             |
| 18.8   | 15      | نادرا في الأعياد و المناسبات      |

## الفصل الخامس: خصائص عينة الدراسة

|       |    |                                    |
|-------|----|------------------------------------|
| 10.0  | 8  | نادر إلا في حالات زيارة المريض     |
| 22.5  | 18 | نادرا في حالات تلقي دعوة           |
| 22.5  | 18 | أبدا لأنه لا يحب المشاكل           |
| 10.0  | 8  | يفضل إلقاء التحية عن بعد في الشارع |
| 1.3   | 1  | يسكن في محله                       |
| 100.0 | 80 | المجموع                            |

من خلال البيانات بالجدول نجد أن أعلى نسبة هي: 22.5% و هي تعبر على كل من المبحوثين : الذين لا يزورون جيرانهم من السكان المحليين إلا نادرا ، في حالات تلقي دعوة ، كما تشير نفس النسبة للمبحوثين الذين لا يحبون زيارة جيرانهم المحليين لأنهم لا يحبون المشاكل، ثم تليها نسبة 18.8 % التي تشير للمبحوثين الذين يرون جيرانهم المحليين إلا في الأعياد والمناسبات ،ثم تليها نسبة 12.5 % بالنسبة للمبحوثين الذين يزورون جيرانهم المحليين أحيانا حسب ظروف الشغل .

مما سبق نجد أن أغلب المبحوثين يزورون جيرانهم المحليين إلا في حالات تلقي دعوات ،ومنهم من يرفض تبادل الزيارات نهائيا خوفا من المشاكل ،ومنهم من يفضل الحفاظ على علاقته بجيرانه عن طريق الاحترام عن بعد.و هذا يدل على أن المبحوثين لا يميلون إلى ربط علاقات مع جيرانهم المحليين ، تجنباً للمشاكل لأنهم غرباء عن المنطقة .

**جدول رقم (25) : توزيع أفراد العينة حسب حضور التاجر الوافد لحفلات أعراس السكان المحليين:**

| النسبة | التكرار | حضور التاجر لحفلات أعراس السكان المحليين                               |
|--------|---------|------------------------------------------------------------------------|
| 7.5    | 6       | دائما لأنه واجب اجتماعي                                                |
| 12.5   | 10      | أحيانا حسب ظروفه                                                       |
| 32.5   | 26      | أحيانا ، مأدبة عشاء و يرجع                                             |
| 8.8    | 7       | نادرا لأنه لا يهتم بحفلات الأعراس                                      |
| 21.3   | 17      | لا يحضر لأنه لا يحب الاختلاط بالغرباء                                  |
| 1.3    | 1       | ليس لديه وقت لحضور حفلات الأعراس                                       |
| 11.3   | 9       | يفضل حضور أعراس أقاربه و أصدقائه من نفس بلده المتواجدين في المنطقة فقط |

## الفصل الخامس: خصائص عينة الدراسة

|       |    |                     |
|-------|----|---------------------|
| 5.0   | 4  | لم تحصل له فرصة بعد |
| 100.0 | 80 | المجموع             |

من خلال الجدول نجد أن أعلى نسبة هي 32.5% وهي تعبر عن المبحوثين الذين يحضرون حفلات الأعراس المحلية لمدينة أدرار تأدية لمأدبة عشاء ثم يرجعون، ثم يليها نسبة 21.3% التي تدل على المبحوثين الذين لا يحضرون حفلات الأعراس المحلية لأنهم لا يحبون الاحتفال بالغرباء، بينما تشير نسبة 11.3% إلى المبحوثين الذين يحضرون أعراس أقاربهم في المنطقة فقط.

من خلال ما سبق نجد أن المبحوثين يولون اهتمامهم للاختلاف الثقافي بينهم و بين البلد المضيف وحتى إذا حضروا حفلات الأعراس المحلية فإنهم بمجرد تناول الوجبة يرجعون لسكنهم. ومنهم من يرفض الحضور علانية والاقتصار على أعراس أقاربهم في المنطقة فقط.

**جدول رقم (26) : توزيع أفراد العينة حسب كيفية قضاء التاجر الوافد لوقت فراغه:**

| النسبة | التكرار | كيفية قضاء وقت الفراغ                                         |
|--------|---------|---------------------------------------------------------------|
| 16.3   | 13      | في البيت من اجل الراحة                                        |
| 15.0   | 12      | في البيت للبقاء مع أسرته                                      |
| 10.0   | 8       | التسكع مع أصدقائه في المنطقة                                  |
| 2.5    | 2       | زيارة أقاربه في المنطقة                                       |
| 16.3   | 13      | تنظيم أمور شغله                                               |
| 10.0   | 8       | التسكع مع أصدقائه+زيارة أقاربه                                |
| 7.5    | 6       | التسكع مع أصدقائه +زيارة أقاربه +تنظيم أمور شغله              |
| 10.0   | 8       | في البيت +التسكع مع أصدقائه+تنظيم أمور شغله                   |
| 12.5   | 10      | في البيت +حضور احتفالات محلية+التسكع مع أصدقائه +زيارة أقاربه |
| 100.0  | 80      | المجموع                                                       |

من خلال الجدول نجد أن اعلي نسبة هي 16.3% وهي تدل على كل من المبحوثين الذين يقضون أوقات فراغهم بالبيت من اجل الراحة، و نجد نفس النسبة تدل على المبحوثين الذين يقضون وقت فراغهم في تنظيم أمور شغلهم، بينما 10% منهم يميلون إلى التسكع مع أصدقائهم في الشارع.

## الفصل الخامس: خصائص عينة الدراسة

وجد أن اغلب المبحوثين يميلون إلى قضاء وقت فراغهم في بيوتهم من أجل الراحة ، نظرا لساعات العمل الطويلة التي تأخذ النهار كله و جزء من الليل لذلك فان التاجر يستتجد بوقت الفراغ ليسترخي، و منهم من يميل إلى التسكع مع أصدقائه في الشارع ، و بالنسبة للبقية فمنهم من يزور أقاربه في المنطقة ، في حين يعزف البعض الآخر عن زيارة أقاربه في المنطقة ، خوفا من حدوث المشاكل ، حتى لو كانت تتعلق بأطفال أقاربه على حد قول احد المبحوثين.

### د-تصور التاجر الوافدين للخصائص الثقافية لسكان مدينة ادرار:

**جدول رقم (27) : توزيع أفراد العينة حسب تصور التاجر نوعية المهن التي يفضلها سكان**

**ادرار المحليين:**

| النسبة | التكرار | تصور التاجر لنوعية المهن التي يفضلها سكان ادرار المحليين       |
|--------|---------|----------------------------------------------------------------|
| 11.3   | 9       | كل المهن دون تخصيص خاصة مع وجود الجامعات +مراكز التكوين المهني |
| 23.8   | 19      | المهن الحكومية لأنها أسهل                                      |
| 6.3    | 5       | المهن الحكومية بسبب احتقارهم للعمل اليدوي                      |
| 20.0   | 16      | الزراعة لأنها من مميزات المنطقة                                |
| 2.5    | 2       | الحرف التقليدية لأنها من مميزات المنطقة                        |
| 3.8    | 3       | التجارة الحدودية لأنها من مميزات المنطقة                       |
| 7.5    | 6       | تجارة الخردوات لان ربحها سريع                                  |
| 5.0    | 4       | المقاولة لان ربحها كبير                                        |
| 3.8    | 3       | لا توجد ثقافة عمل لديهم                                        |
| 16.3   | 13      | التاجر لا يدري                                                 |
| 100.0  | 80      | المجموع                                                        |

من خلال الجدول يتضح لنا أن النسبة الأعلى هي 23.8 % وهي تقابل المبحوثين الذين يرون أن سكان أدرار يفضلون المهن الحكومية ،ثم يليها نسبة 20 %والتي تدل على المبحوثين الذين يرون أن سكان أدرار يفضلون الزراعة لأنها من مميزات المنطقة ،وتليها نسبة 16.3 % والتي تدل على المبحوثين الذين يجهلون التفضيلات المهنية لسكان أدرار ،بينما 7 % منهم يرون أن سكان أدرار يفضلون تجارة الخردوات .

## الفصل الخامس: خصائص عينة الدراسة

من كل ما سبق نجد أن التجار المبحوثين في اغلبهم يملكون فكرة أولية وتصور مسبق عن نوعية المهن التي يفضلها سكان أدرار ، وقد ساهم هذا نوعا ما في جذبهم للعمل في المنطقة. **جدول رقم (28) : توزيع أفراد العينة حسب نظرة السكان المحليين لمهنة التجارة:**

| النسبة | التكرار | نظرة السكان المحليين للتاجر              |
|--------|---------|------------------------------------------|
| 13.8   | 11      | لا يفضلونها لأنها متعبة                  |
| 13.8   | 11      | لا يفضلونها لأنها تتطلب خبرة             |
| 12.5   | 10      | نظرة احتقار لتجار أغراض النسائية         |
| 1.3    | 1       | لا يشتغلونها و يكرهون الغرباء            |
| 11.3   | 9       | يفضلون بعض أنماط التجارة                 |
| 26.3   | 21      | المسافة البعيدة عائق لإحضار السلع        |
| 2.5    | 2       | ليس لديهم ثقافة العمل                    |
| 5.0    | 4       | يفضلون الشراء على البيع                  |
| 13.8   | 11      | التاجر يجهل نظرة السكان المحليين للتجارة |
| 100.0  | 80      | المجموع                                  |

من خلال البيانات نلاحظ أن أعلى نسبة هي: 26.3% و هي تدل على المبحوثين الذين يرون أن المسافة البعيدة تعتبر عائق أمام السكان المحليين لإحضار السلع لذلك فإنهم يعزفون عن ممارستها ، ثم تليها نسبة 18.3 % التي تمثل المبحوثين الذين يرون أن السكان المحليين لأدرار لا يفضلون ممارسة التجارة لأنها متعبة ، كما تمثل كذلك نسبة المبحوثين الذين يرون أن سكان المحليين لا يفضلون التجارة لأنها تتطلب خبرة ، ونفس النسبة بالنسبة للمبحوثين الذين يجهلون نظرة السكان المحليين لممارسة النشاط التجاري .

ومن ما سبق نجد أن اغلب هؤلاء المبحوثين يصرحون أن السكان المحليين لمدينة أدرار لا يقبلون على ممارسة النشاط التجاري ، حيث يعتبر اغلبهم ذلك :بعد مسافة المسافة لإحضار السلع ، ومنهم من يرجع الأمر لعدم كفاية الخبرة لممارستها.

**جدول رقم (29) : توزيع أفراد العينة حسب تصور التاجر لإمكانية تغير نظرة السكان المحليين لمهنة التجارة:**

| النسبة | التكرار | تصور التاجر لإمكانية تغيير نظرة السكان المحليين لمهنة التجارة |
|--------|---------|---------------------------------------------------------------|
|--------|---------|---------------------------------------------------------------|



## الفصل الخامس: خصائص عينة الدراسة

|       |    |                                                      |
|-------|----|------------------------------------------------------|
| 1.3   | 1  | نظرتهم نحو التجارة ايجابية                           |
| 11.3  | 9  | يحتاجون إلى الثقة و روح المبادرة لممارستها           |
| 6.3   | 5  | يجب حسن التعامل مع الوقت لممارستها                   |
| 12.5  | 10 | لا بد من الاستفادة من خبرة التجار الوافدين لممارستها |
| 11.3  | 9  | تتطلب الصبر و بساطة التصرف لممارستها                 |
| 5.0   | 4  | قروض الحكومة تشجع على ممارستها                       |
| 13.8  | 11 | نمو الاستهلاك يدعو لممارستها                         |
| 15.0  | 12 | لا يمكن أن تتغير هذه النظرة                          |
| 23.8  | 19 | التاجر الوافد لا يدري                                |
| 100.0 | 80 | المجموع                                              |

من خلال الجدول نجد أن أعلى نسبة 23.8 % وهي تقابل المبحوثين الذين يجهلون إمكانية تغير نظرة السكان المحليين لمهنة التجارة ،بينما نسبة 15 % تشير إلى المبحوثين الذين أشادوا بأن نظرة السكان المحليين لمهنة التجارة لن تتغير ،أما نسبة 11.8 % تشير إلى كل من المبحوثين الذين يرون أن مهنة التجارة تتطلب صبر ،والى المبحوثين الذين يرون أن السكان المحليين يتطلبون الثقة والمبادرة لممارسة التجارة.

مما سبق نجد أن اغلب المبحوثين ليس لديهم فكرة عن مدى تغير نظرة سكان أدرار حول ممارسة مهنة التجارة ، إما بالنسبة للمبحوثين الذين يرون إمكانية تغير هذه النظرة فإنهم يعللون ذلك ب: عامل الخبرة بمجال التجارة ، كما يرجع بعضهم ذلك إلى حسن التصرف مع الوقت و الصبر ، أما البعض الآخر يرى بان هناك فرصة ذهبية تسمح بفتح مجال امتهان التجارة للسكان المحليين تتمثل في : القروض الحكومية المخصصة للشباب المستثمر .

**جدول رقم (30) : توزع أفراد العينة حسب نظرة التاجر الوافد لاحتفال الزيارة الشعبي في مدينة أدرار:**

| النسبة | التكرار | نظرة التاجر لاحتفال الزيارة الشعبي                               |
|--------|---------|------------------------------------------------------------------|
| 18.8   | 15      | فرصة للتعرف على التراث المحلي و تعزيز السياحة من خلال الفلكلور   |
| 13.8   | 11      | تساهم في إنعاش التجارة من خلال الاستهلاك الضخم في طقوس الاستقبال |
| 18.8   | 15      | عدم حضورها لان طقوسها و تقديس الضريح تنفر الوافدين               |

## الفصل الخامس: خصائص عينة الدراسة

|       |    |                                    |
|-------|----|------------------------------------|
| 3.8   | 3  | عدم حضورها لصعوبة فهم الفلكلور     |
| 12.5  | 10 | عدم حضورها لأنها مضيعة للوقت       |
| 21.3  | 17 | عدم حضورها لتجنب الاختلاط بالغرباء |
| 11.3  | 9  | التاجر لا يعرف شيئاً عنها          |
| 100.0 | 80 | المجموع                            |

من خلال ملاحظة الجدول نرى أن أعلى نسبة هي: 21.3 % وهي تدل على المبحوثين الذين لا يحضرون الاحتفال الشعبي "الزيارة" لتجنبهم الاختلاط بالغرباء، ثم يليها نسبة 18.8 % وهي تدل على كل من المبحوثين الذين يرون أن الزيارة فرصة للتعرف على التراث المحلي وتعزيز السياحة من خلال الفلكلور، والمبحوثين الذين لا يحضرون الزيارة لان طقوسها الخاصة بتقدیس الضريح تنفر الوافدين إليها، بينما نرى 11.3 % من المبحوثين لا يعرفون شيئاً عنها. ومنه نجد أن اغلب الوافدين لا يحبون حضور الزيارة، لان في رأيهم أنها تؤدي إلى اقتحام خصوصيتهم كما أن طقوس تقدیس الضريح تشكل عامل تنفير لبعضهم، بالإضافة إلى أن المادة الفلكلورية تشكل هل هي الأخرى عائق في احتواء مضمونها، لكن بعضهم يعتبرها وسيلة لإنعاش تجارتهم: نقصد بذلك التجار الذين يشتغلون موسمها في الذهاب للبيع في مكان الاحتفال "تجار الفراش، الأواني، الملابس، بينما يوجد منهم من لا يعرف شيئاً عنها.

**جدول رقم (31):** توزع أفراد العينة حسب نظرة التاجر الوافد للاستعراضات الشعبية السنوية

| النسبة | التكرار | نظرة التاجر للاستعراضات الشعبية السنوية |
|--------|---------|-----------------------------------------|
| 1.3    | 1       | يحضرها بكثرة                            |
| 12.5   | 10      | يحضرها أحيانا مع أسرته                  |
| 20.0   | 16      | يحضرها أحيانا مع أصدقائه                |
| 23.8   | 19      | ليس لديه وقت لحضورها                    |
| 18.8   | 15      | لا يفهم الفلكلور المحلي                 |
| 23.8   | 19      | لا يحب الفنون الاستعراضية               |
| 100.0  | 80      | المجموع                                 |

## الفصل الخامس: خصائص عينة الدراسة

من خلال الجدول نلاحظ أن أعلى نسبة هي: 23.8 % وهي تدل على المبحوثين الذين ليس لديهم وقت لحضور الاستعراضات المحلية، كما تشير نفس النسبة إلى المبحوثين الذين لا يحبون الفنون الاستعراضية، ثم تليها نسبة 18.8 % التي ترمز إلى المبحوثين الذين لا يفهمون الفلكلور، وتشير نسبة 12.5 % إلى المبحوثين الذين يحضرونها أحيانا مع أسرهم . ومنه اغلب المبحوثين لا يحضرون الاستعراضات المحلية نظرا لطبيعة شغلهم الذي يأخذ ساعات طويلة تتعدى التوقيت المخصص للاستعراض ،فيولي التاجر الوافد الأهمية الأولى لشغله ومنهم من لا يحب الاستعراضات المحلية، وحتى التجار الذين يحضرونها يستخدمونها كوسيلة للترفيه وقتل الفراغ ،ولا يواظبون على حضورها كجزء من الكيان الثقافي.

**جدول رقم (32) : توزيع أفراد العينة حسب تصور التاجر لمساهمة الاحتفالات الشعبية في الاندماج الاجتماعي للتاجر الوافد:**

| النسبة | التكرار | تصور التاجر الاحتفالات الشعبية والاندماج الاجتماعي                      |
|--------|---------|-------------------------------------------------------------------------|
| 17.5   | 14      | تساهم في الاندماج الاجتماعي عن طريق إيواء الضيوف                        |
| 10.0   | 8       | تساهم في الاندماج إذا كانت متنوعة بتنشيط سوسيو ثقافي                    |
| 13.8   | 11      | تزيد من طبقة المجتمع لأن مظاهر الاحتفال و الولائم مكلفة جدا             |
| 16.3   | 13      | هي عبارة عن تراث يمكن التغاضي عنه لان الزمن تغير                        |
| 13.8   | 11      | يمكن أن تزيد اندماج الوافد إذا كانت بدون طقوس تقديس الضريح المبالغ فيها |
| 28.8   | 23      | التاجر يجهل دورها                                                       |
| 100.0  | 80      | المجموع                                                                 |

من خلال الجدول نلاحظ أن أعلى نسبة هي : 28.8 % و هي تدل على المبحوثين الذين يجهلون دور احتفال الزيارة في الاندماج الاجتماعي ، ثم تليها نسبة 17.5 % و التي تعبر عن المبحوثين الذين يرون أن الزيارة تساهم في اندماج الاجتماعي عن طريق إيواء الضيوف ،أما نسبة 13.8 % فتعبر عن المبحوثين الذين يرون أن احتفال الزيارة يمكن أن يزيد من الاندماج الاجتماعي للوافد إذا كانت بدون طقوس تقديس الضريح المبالغ فيها ، كما تعبر نفس النسبة

## الفصل الخامس: خصائص عينة الدراسة

على المبحوثين الذين يرون أن: احتفال الزيارة يزيد من طبقة المجتمع لان مظاهر الاحتفال به مكلفة تجبر الفقراء على تقليد الأغنياء .

ومنه نجد أن اغلب المبحوثين يجهلون دور احتفال الزيارة ،وهذا نظرا لاختلاف القيم الثقافية من بيئة التاجر الأصلية وبيئته الجديدة ذات الطابع التقليدي الذي تسيطر عليه العادات والتقاليد و تترسخ في شخصية السكان المحليين ،بينما يصرح بعضهم الآخر أن احتفال الزيارة لديه أبعاد اجتماعية يمكن أن تساعد على اندماج الوافد مثل .الكرم ،الإيواء لكن الطقوس الثقافية المبالغ فيها مثل البذخ ،الإسراف ،تقديس الضريح تعمل على إغفال الدور الحقيقي لاحتفال الزيارة.

**جدول رقم (33) : توزع أفراد العينة حسب تصور مساهمة الاحتفالات الشعبية في تنشيط مهنة التاجر الوافد:**

| النسبة | التكرار | تصور التاجر لمساهمة الاحتفالات في تنشيط مهنة التاجر التجارة |
|--------|---------|-------------------------------------------------------------|
| 5.0    | 4       | يتنشط شراء المواد الغذائية الأساسية                         |
| 2.5    | 2       | يكثر شراء الملابس                                           |
| 1.3    | 1       | يكثر شراء الأحذية                                           |
| 1.3    | 1       | يكثر شراء العطور و مواد التجميل                             |
| 1.3    | 1       | يكثر شراء الأواني                                           |
| 11.3   | 9       | التاجر يذهب للبيع في مكانها                                 |
| 5.0    | 4       | رفض البيع في مكانها                                         |
| 21.3   | 17      | الأعراس+الأعياد تنشط الشراء أكثر منها                       |
| 10.0   | 8       | التاجر يفضل البيع في الأسواق الموسمية                       |
| 23.8   | 19      | الاحتفالات الشعبية لا تنشط البيع عنده                       |
| 17.5   | 14      | التاجر يجهل مواسمها                                         |
| 100.0  | 80      | المجموع                                                     |

من خلال الجدول نلاحظ أن أعلى نسبة هي :23.8 % وهي تقابل المبحوثين الذين يرون أن الاحتفالات الشعبية لا تنشط البيع عنده ، و تشير نسبة :21.3 % إلى المبحوثين الذين يرون أن

## الفصل الخامس: خصائص عينة الدراسة

الأعراس + الأعياد تنشيط الشراء أكثر ، أما نسبة 17.5 % فتشير إلى المبحوثين الذين يجهلون مواسمها ، ثم تليها 11.3 % تدل على المبحوثين الذين يذهبون للبيع في مكانها. ومنه نجد أن أغلب المبحوثين يرون أن الزيارة لا تنشيط البيع عندهم ومنهم من يذهب للبيع مكانها قصد تحقيق الأرباح نظرا للأعداد الهائلة للوافدين فيتحول مكان الاحتفال فيها إلى مركز بيع ، ومنهم من يجهل مواسمها ، حيث أن علاقة المبحوثين باحتفال الزيارة أداتية مشروطة بتحقيق الربح فقط ، ولا ترتقي إلى إقامة روابط الروحية بمكان الاحتفال ونجد أن الفئة المستفيدة منها هي فئة تجار الغذائية لأنهم يرون للوائح الضخمة التي تقام ، كما أن الاحتفال الزيارة فرصة لبيع وشراء الأواني و الأفرشة .

**جدول رقم (34) : توزيع أفراد العينة حسب الأصل الجغرافي لزبائن التاجر الوافد في مدينة أدرار:**

| النسبة | التكرار | الأصل الجغرافي لزبائن التاجر           |
|--------|---------|----------------------------------------|
| 3.8    | 3       | سكان محليين                            |
| 96.3   | 77      | خليط بين السكان المحليين وغير المحليين |
| 100.0  | 80      | المجموع                                |

الأصل الجغرافي لزبائن التاجر الوافد: من الجدول نلاحظ أن: 96.3 % من المبحوثين يصرحون أن زبائنهم خليط بين السكان المحليين وغير المحليين ، وهذا راجع إلى: أن السكان المحليين لا يشكل فرق لديهم الأصل الجغرافي للتاجر بقدر ما يهمهم اقتناء السلعة المرادة ، وهذا يدل أيضا على سرعة اندماج السكان المحليين مع الغريب الوافد ، خاصة أن العلاقة الموضوعية عن تفاعل اجتماعي بسيط تحكمه: الثقة المتبادلة والاحترام.

**جدول رقم (35) : توزيع أفراد العينة حسب تصور التاجر للسلع التي يكثر عليها الطلب من طرف السكان المحليين:**

| النسبة | التكرار | تصور التاجر للسلع التي يكثر عليها الطلب من طرف السكان المحليين |
|--------|---------|----------------------------------------------------------------|
| 37.5   | 30      | السلع تلقى نفس الإقبال                                         |
| 2.5    | 2       | الزيت و الطماطم المعلبة لضخامة الولايم                         |
| 2.5    | 2       | نقاب الوجه "العجار" + الحنة                                    |
| 6.3    | 5       | مرطبات الشعر و البشرة بسبب الجفاف + مزيلات العرق               |

## الفصل الخامس: خصائص عينة الدراسة

|       |    |                                                                                       |
|-------|----|---------------------------------------------------------------------------------------|
| 3.8   | 3  | مزيلات العرق +مرطبات الشعر+مستلزمات الحنة +نقاب الوجه لأنها تستخدم بكثرة في المناسبات |
| 3.8   | 3  | الملابس الصيفية بسبب طول موسم الحر+اغلب الاحتفالات الشعبية في الصيف                   |
| 11.3  | 9  | العباءة والحجاب بسبب الطابع الديني+ ملابس الصيف النسائية                              |
| 7.5   | 6  | الأحذية الصيفية والبلاستيكية بسبب الحر                                                |
| 8.8   | 7  | الأواني المعدنية الصغيرة والكبيرة +قصعة الخشب بسبب ضخامة الولايم المحلية              |
| 1.3   | 1  | أكواب و أواني الشاي و السكر التقليدية                                                 |
| 1.3   | 1  | الأواني المعدنية +أكواب و أواني السكر و الشاي التقليدية +قصعة الخشب الكسكي            |
| 6.3   | 5  | الافرشة التقليدية +الصالونات المغربية                                                 |
| 6.3   | 5  | نسخ طبق الأصل +تعبئة وحدات الهاتف+العلك+                                              |
| 1.3   | 1  | التاجر لم يعرف بعد                                                                    |
| 100.0 | 80 | المجموع                                                                               |

من خلال الجدول نلاحظ أن أعلى نسبة هي : 37.5 % و هي ترمز إلى المبحوثين الذين يرون أن كل سلعة تلقى نفس الإقبال ، ثم تليها نسبة : 11.3% و هي تعبر عن المبحوثين الذين يرون أن العباءة و الحجاب تلقى إقبال كبير بسبب العامل الديني المحافظ لمدينة أدرار ، ثم نسبة 8.8 % تشير إلى المبحوثين الذين يرون أن الأواني المعدنية وقصعات الكسكي هي أكثر السلع إقبالا نظرا لكثرة الولايم والمناسبات ، ثم تليها نسبة 7.5 % وهي تدل على المبحوثين الذين يرون أن هناك إقبال كبير على الأحذية الصيفية والبلاستيكية بسبب طبيعة مناخ المنطقة

ومنه نجد أن اغلب المبحوثين يرون أن سلعهم تلاقي نفس الإقبال ربما لان لديهم زبائن دائمين يتعاملون معهم باستمرار خاصة إذا كان المبحوث اختار تجارة تلاقي الرضا ، في حين يرى بقية المبحوثين أن لديه سلع يكثر عليها الإقبال دون غيرها نظرا لاعتبارات خاصة بأذواق المشترين كما أنها ترجع أيضا للخصائص الثقافية والجغرافية للمنطقة ويختلف تأثير هذه الخصائص حسب نوع النشاط التجاري الذي يمارسه التاجر الوافد مثلا :الاستهلاك الكبير للطماطم ،الزيت ،السميد ،و الفرينة ،من اجل ولائم احتفالات المنطقة وتزدهر تجارة الحجاب بسبب البيئة المحافظة للمنطقة ويكثر شراء الأواني المعدنية لان استخدامها عملي في المناسبات

## الفصل الخامس: خصائص عينة الدراسة

الكبيرة بينما يكثر الإقبال على بعض السلع بسبب المناخ: الأحذية البلاستيكية، مزيلات العرق، مرطبات الشعر.

**جدول رقم (36) : توزيع أفراد العينة حسب تصور التاجر للسلع التي لا تلاقي إقبال كبير من طرف السكان المحليين:**

| النسبة | التكرار | تصور التاجر للسلع التي لا تلاقي إقبال كبير من طرف السكان المحليين |
|--------|---------|-------------------------------------------------------------------|
| 33.8   | 27      | كل السلع تلاقي نفس الإقبال                                        |
| 20.0   | 16      | يصعب التنبؤ لان السكان خليط بين المحليين وغير المحليين            |
| 12.5   | 10      | الذوق يختلف حسب السن والجنس                                       |
| 10.0   | 8       | عدم تفضيل الملابس الجريئة                                         |
| 3.8    | 3       | الأحذية عالية الكعب لا تناسب خشونة الأرض                          |
| 8.8    | 7       | الأواني الفخاري لا تناسب الولايم المحلية الضخمة                   |
| 6.3    | 5       | الأرائك الأجنبية                                                  |
| 1.3    | 1       | الأغذية المعرضة للشمس في الصيف                                    |
| 1.3    | 1       | الجرائد و المجلات بسبب منافسة الجرائد و المجلات الالكترونية       |
| 1.3    | 1       | الجرائد الناطقة بالفرنسية نظرا لقلّة الناطقين بها                 |
| 1.3    | 1       | التاجر لا يعرف بعد                                                |
| 100.0  | 80      | المجموع                                                           |

من خلال الجدول نلاحظ أن أعلى نسبة هي: 33.8 % وهي تدل على المبحوثين الذين يرون أن سلعهم تلاقي نفس الإقبال، ثم تليها نسبة: 20 % وهي تعبر عن المبحوثين الذين يرون انه يصعب التنبؤ بالسلع التي لا تلاقي إقبال لان سكان مدينة أدرار خليط من المحليين وغير المحليين ، ثم تليها نسبة: 12.5 % للتعبير عن المبحوثين الذين يرون أن الذوق يختلف حسب السن والجنس.

نجد أن اغلب المبحوثين يعتبرون أن سلعهم تلاقي نفس الإقبال، لكن منهم من يرى أن التنبؤ بالسلع غير المرغوبة لدى السكان المحليين ، وهذا راجع إلى أن سكان أدرار خليط بين المحليين وغير المحليين ، وحدثت تبادلات ثقافية إثر اختلاط هذه الثقافات الفرعية ، فأثرت على

## الفصل الخامس: خصائص عينة الدراسة

الاستهلاك وقد استفادت الثقافات المحلية المستقبلية من ذلك، في حين يفسر بعض المبحوثين تفاوت استهلاك السلع باختلاف الذوق والجنس، لكن عموماً يرجع عدم الإقبال على بعض السلع حسب المبحوثين إلى الثقافة العامة الغالبة على المنطقة، مثل: عدم تفضيل الملابس الجزئية نظراً للطابع المحافظ للمنطقة، عدم تفضيل الأواني الفخارية لأنها غير عملية في الولايم المحلية، عدم تفضيل الأرائك الأجنبية لأنها غير عملية في المناسبات المحلية الكبيرة، عدم تفضيل الجرائد الناطقة بالفرنسية نظراً لعدم إتقان السكان المحليين لها، بالإضافة إلى الخصائص المتعلقة بطبيعة مناخ المنطقة مثل: عدم الإقبال الواسع على أحذية الكعب العالي نظراً لخشونة المناخ والأرض .

**جدول رقم (37) : توزيع أفراد العينة حسب تصور التاجر لتجاوب سكان أدرار المحليين مع نصيحة التاجر الوافد بالجديد:**

| النسبة | التكرار | تصور التاجر لتجاوب سكان أدرار المحليين مع نصيحة التاجر الوافد بالجديد |
|--------|---------|-----------------------------------------------------------------------|
| 17.5   | 14      | تجاوب بدون مقاومة لدى الزبائن الأوفياء                                |
| 13.8   | 11      | تقبل الجديد بسبب الرقي الحضري                                         |
| 11.3   | 9       | تجاوبه بعد تقديم القناع الملائم                                       |
| 6.3    | 5       | عدم التجاوب بسبب الخوف من التغيير                                     |
| 21.3   | 17      | يفضلون لسعر المنخفض على السلعة الجيدة                                 |
| 2.5    | 2       | الخوف من خسارة الزبون أهم من الربح                                    |
| 27.5   | 22      | عدم نصح الزبون بأي سلعة                                               |
| 100.0  | 80      | المجموع                                                               |

من خلال الجدول نلاحظ أن أعلى نسبة هي 27.5 % و هي تدل على الذين يفضلون عدم نصح الزبون بأي سلعة ، ثم تليها نسبة: 21.3 % و هي تعبر على المبحوثين الذين يرون بأن السكان المحليين يفضلون السعر المنخفض على السلعة الجيدة، ثم تليها نسبة: 17.5 % و هي تقابل المبحوثين الذين يرون أنهم يلاقون تجاوب لدى الزبائن الأوفياء فقط في حين تعبر نسبة:



## الفصل الخامس: خصائص عينة الدراسة

13.8 % عن المبحوثين الذين يرون أن السكان المحليين يتقبلون الجديد نظرا للرقى الحضري للمدينة .

ومنه نجد أن أغلب المبحوثين لا ينصحون زبائنهم بأي سلعة، نظرا للاختلاف الثقافي ، و يتكون الأمر للتغير الثقافي لكي لا تكون حساسيات بين التاجر لوافد و السكان المحليين ، لان عملية نصح الزبون تحتاج إلى الثقة بين الطرفين، و أن بناء الثقة يحتاج إلى وقت ، لذلك يكفي بعض التجار الوافدين بنصح زبائنهم القدامى فقط.

**جدول رقم (38) : توزيع أفراد العينة حسب توقعات التاجر الوافد حول جذب ادرار لمزيد من التجار:**

| النسبة | التكرار | جذب المزيد من التجار                                               |
|--------|---------|--------------------------------------------------------------------|
| 2.5    | 2       | ستجذب لأنها بلد تجارة                                              |
| 2.5    | 2       | ستجذب تجار بفضل الشركات الوطنية                                    |
| 7.5    | 6       | ستجذب تجار لتزايد الأحياء السكنية                                  |
| 17.5   | 14      | ستجذب لان ثقافة الاستهلاك عالية                                    |
| 7.5    | 6       | ستجذب بفضل الهجرة التسلسلية للأقارب                                |
| 11.3   | 9       | ستجذب بحسب نوعية السلع المرغوبة                                    |
| 16.3   | 13      | ستجذب بحسب نوعية السلع المرغوبة                                    |
| 1.3    | 1       | لن تجذب تجار بسبب اختفاء طيبة السكان المحليين الأوائل              |
| 1.3    | 1       | لن تجذب بسبب العنصرية                                              |
| 10.0   | 8       | لن تجذب بسبب غلاء إيجار المحلات +قلة السكن وغلاء إيجاره            |
| 5.0    | 4       | لن تجذب لان السلع تتراد و عدد السكان ثابت                          |
| 2.5    | 2       | لن تجذب تجار لسهولة لحصول على سلع من ولايات أخرى                   |
| 1.3    | 1       | لن تجذب تجار بسبب صعوبة المناخ                                     |
| 3.8    | 3       | لن تجذب تجار بسبب المنافسة+قيود وزارة التجارة بخصوص واجهات المحلات |
| 6.3    | 5       | لن تجذب بسبب غلاء الإيجار+المنافسة +الأسواق الموسمية               |
| 3.8    | 3       | التاجر لا يدري                                                     |
| 100.0  | 80      | المجموع                                                            |

من خلال بيانات الجدول نجد أن أعلى نسبة هي :17.5% و هي تشير إلى المبحوثين الذين يرون أن مدينة أدرار ستجذب المزيد من التجار لان ثقافة الاستهلاك عالية،ثم تليها نسبة 16.3% للدلالة على المبحوثين الذين يرون أنها ستجذب المزيد من التجار بحسب نوعية السلع المرغوبة، ثم تليها نسبة:10% التي تمثل المبحوثين الذين يرون أن التجار لن ينجذبوا إلى المنطقة بسبب غلاء الإيجار +المنافسة+الأسواق الموسمية.

نجد أن أغلب التجار الوافدين يرون أن منطقة أدرار منطقة جاذبة للتجار لان ثقافة الاستهلاك عالية عند سكان أدرار وتوفر نوعية السلعة المرغوبة ، و كذا تزايد الأحياء السكنية ،و يرى بعض التجار أن منطقة أدرار غير جاذبة للتجار لعوامل عدة منها:غلاء إيجار المحلات ،قلة السكن وغلاء إيجاره ،المنافسة ، الأسواق المحلية، وصعوبة المناخ.

الفصل السادس :

تحليل الفرضية الأولى

## الفصل السادس: تحليل الفرضية الأولى

أولاً: الأبعاد الاجتماعية لمدينة ادرار و استقطاب الأفراد لممارسة النشاط التجاري :

لمعرفة تأثير الأبعاد الاجتماعية لمدينة ادرار على استقطاب الأفراد لممارسة النشاط التجاري ، سنحاول تجزيء هذه الأبعاد إلى مؤشرات توضح تفرع خصائص هذه الأبعاد ، و بناءا عليه سيتفرع تحليلنا إلى :

1-تأثير شبكة العلاقات الاجتماعية المتواجدة في مدينة ادرار على استقطاب الافراد

لممارسة النشاط التجاري : و فيه يندرج :

1-تأثير علاقات قرابة التاجر الوافد المتواجدة في مدينة ادرار:

جدول رقم (37): علاقة نمط قرابة التاجر الوافد في مدينة ادرار بمدى ممارسة النشاط التجاري في مدينة ادرار:

| المجموع | مدة ممارسة هذا النشاط في مدينة ادرار |       |        |       |       |       | نمط قرابة التاجر الوافد في مدينة ادرار |
|---------|--------------------------------------|-------|--------|-------|-------|-------|----------------------------------------|
|         | اكثر من 25 سنة                       | 20-25 | 15-20  | 10-15 | 5-10  | 0-5   |                                        |
| 16      | 0                                    | 1     | 3      | 0     | 5     | 7     | قرابة إخوة ، كان يزورهم                |
| 100.0 % | .0%                                  | 6.3%  | 18.8 % | .0%   | 31.3% | 43.8% |                                        |
| 8       | 0                                    | 0     | 0      | 1     | 4     | 3     | قرابة إخوة لم يكن يزورهم               |
| 100.0 % | .0%                                  | .0%   | .0%    | 12.5% | 50.0% | 37.5% |                                        |
| 9       | 0                                    | 0     | 1      | 3     | 3     | 2     | قرابة عمومة ، كان يزورهم               |
| 100.0 % | .0%                                  | .0%   | 11.1 % | 33.3% | 33.3% | 22.2% |                                        |

## الفصل السادس: تحليل الفرضية الأولى

|            |           |           |           |            |            |        |                                                 |
|------------|-----------|-----------|-----------|------------|------------|--------|-------------------------------------------------|
| 5          | 0         | 0         | 0         | 2          | 0          | 3      | قرابة عمومة لم يكن يزورهم                       |
| 100.0<br>% | .0%       | .0%       | .0%       | 40.0%      | .0%        | 60.0%  |                                                 |
| 2          | 0         | 0         | 0         | 0          | 2          | 0      | قرابة استخوال كان يزورهم                        |
| 100.0<br>% | .0%       | .0%       | .0%       | .0%        | 100.0<br>% | .0%    |                                                 |
| 7          | 0         | 0         | 0         | 3          | 2          | 2      | قرابة استخوال لم يكن يزورهم                     |
| 100.0<br>% | .0%       | .0%       | .0%       | 42.9%      | 28.6%      | 28.6%  |                                                 |
| 2          | 0         | 0         | 0         | 0          | 2          | 0      | قرابة مصاهرة مع سكان محليين كان يزورهم          |
| 100.0<br>% | .0%       | .0%       | .0%       | .0%        | 100.0<br>% | .0%    |                                                 |
| 3          | 0         | 0         | 1         | 0          | 2          | 0      | قرابة مصاهرة مع سكان محليين لم يكن يزورهم       |
| 100.0<br>% | .0%       | .0%       | 33.3<br>% | .0%        | 66.7%      | .0%    |                                                 |
| 1          | 0         | 0         | 0         | 1          | 0          | 0      | قرابة مصاهرة مع سكان غير محليين ، لم يكن يزورهم |
| 100.0<br>% | .0%       | .0%       | .0%       | 100.0<br>% | .0%        | .0%    |                                                 |
| 5          | 1         | 3         | 0         | 0          | 1          | 0      | قرابة إخوة وفدوا حديثا للمنطقة                  |
| 100.0<br>% | 20.0<br>% | 60.0<br>% | .0%       | .0%        | 20.0%      | .0%    |                                                 |
| 1          | 0         | 0         | 0         | 0          | 0          | 1      | قرابة عمومة وفدوا حديثا للمنطقة                 |
| 100.0<br>% | .0%       | .0%       | .0%       | .0%        | .0%        | 100.0% |                                                 |
| 2          | 0         | 0         | 1         | 1          | 0          | 0      | قرابة مصاهرة وفدوا حديثا للمنطقة                |

## الفصل السادس: تحليل الفرضية الأولى

|            |      |      |           |       |       |       |                              |
|------------|------|------|-----------|-------|-------|-------|------------------------------|
| 100.0<br>% | .0%  | .0%  | 50.0<br>% | 50.0% | .0%   | .0%   |                              |
| 19         | 0    | 1    | 0         | 2     | 9     | 7     | ليس لديه أي اقارب في المنطقة |
| 100.0<br>% | .0%  | 5.3% | .0%       | 10.5% | 47.4% | 36.8% |                              |
| 80         | 1    | 5    | 6         | 13    | 30    | 25    | المجموع                      |
| 100.0<br>% | 1.3% | 6.3% | 7.5%      | 16.3% | 37.5% | 31.3% |                              |

من خلال الجدول نلاحظ أن أعلى نسبة هي : 37.5% و هي تقابل المبحوثين الذين تتراوح مدة ممارستهم النشاط بين 5-10 سنوات وتليها نسبة : 31.3% و التي تقابل المبحوثين الذين تتراوح مدة ممارستهم النشاط التجاري في مدينة أدرار من 0-5 سنوات ثم تليها نسبة : 16.3% التي تقابل المبحوثين الذين بلغت مدة ممارستهم النشاط ما بين : 10-15 سنوات .

حيث انه من خلال هذه البيانات نجد أن علاقات القرابة لها دور في بقاء التاجر في مدينة ادرار لمدة يبلغ متوسطها 5-10 سنوات ، و بعدها يقل تأثيرها كلما زادت المدة الزمنية حيث كلما زادت المدة الزمنية قل عدد التجار الوافدين ، و هذا يرجع إلى عوامل أخرى مثل العامل الاقتصادي المتمثل في : الربح الكبير من ممارسة النشاط في المنطقة.

و من خلال ملاحظة قيمة معامل الارتباط نجد أنها بلغت : 0.074 و نسبة منخفضة ، و منه يدل هذا على أن الارتباط ضعيف جدا ، أما مستوى المعنوية فبلغ : 0.514 و هي اقل من 0.05 ، هذا يدل على انه لا توجد دلالة معنوية بين هذين المتغيرين، و بالتالي :

لا توجد علاقة بين عامل نمط القرابة ومدة بقاء التاجر في مدينة ادرار.

**جدول رقم (38):** علاقة نمط قرابة التاجر الوافد في مدينة ادرار بمراودة فكرة الانتقال إلى

مدينة ادرار

## الفصل السادس: تحليل الفرضية الأولى

| المجموع | مرادوة.فكرة.الانتقال إلى.مدينة.ادرار   |                                |                                |                                       |                                         |                                         |                                      | نمط.قرابة.التاجر.الوافد.في.مدينة.ادرار |
|---------|----------------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|---------------------------------------|-----------------------------------------|-----------------------------------------|--------------------------------------|----------------------------------------|
|         | لم تزاوده الفكرة لأنه لم يسمع بالمنطقة | لم تزاوده الفكرة لأنه كان صغير | لم تزاوده الفكرة لبعده المسافة | لم تزاوده الفكرة لأنه كان مكتفي ماديا | راودته الفكرة لنقص اليد العاملة المحلية | راودته الفكرة لان لديه أقارب في المنطقة | راودته الفكرة لأنه يبحث عن سوق جديدة |                                        |
| 16      | 2                                      | 1                              | 2                              | 0                                     | 0                                       | 10                                      | 1                                    | قرابة أخوة ، كان يزورهم                |
| 100.0%  | 12.5%                                  | 6.3%                           | 12.5%                          | .0%                                   | .0%                                     | 62.5%                                   | 6.3%                                 |                                        |
| 8       | 2                                      | 1                              | 0                              | 1                                     | 1                                       | 2                                       | 1                                    | قرابة أخوة لم يكن يزورهم               |
| 100.0%  | 25.0%                                  | 12.5%                          | .0%                            | 12.5%                                 | 12.5%                                   | 25.0%                                   | 12.5%                                |                                        |
| 9       | 0                                      | 2                              | 0                              | 1                                     | 1                                       | 3                                       | 2                                    | قرابة عمومة ، كان يزورهم               |
| 100.0%  | .0%                                    | 22.2%                          | .0%                            | 11.1%                                 | 11.1%                                   | 33.3%                                   | 22.2%                                |                                        |
| 5       | 1                                      | 0                              | 2                              | 0                                     | 1                                       | 1                                       | 0                                    | قرابة عمومة لم يكن يزورهم              |
| 100.0%  | 20.0%                                  | .0%                            | 40.0%                          | .0%                                   | 20.0%                                   | 20.0%                                   | .0%                                  |                                        |
| 2       | 0                                      | 1                              | 0                              | 1                                     | 0                                       | 0                                       | 0                                    | قرابة استخوال كان يزورهم               |
| 100.0%  | .0%                                    | 50.0%                          | .0%                            | 50.0%                                 | .0%                                     | .0%                                     | .0%                                  |                                        |
| 7       | 0                                      | 1                              | 2                              | 1                                     | 1                                       | 1                                       | 1                                    | قرابة استخوال لم يكن يزورهم            |
| 100.0%  | .0%                                    | 14.3%                          | 28.6%                          | 14.3%                                 | 14.3%                                   | 14.3%                                   | 14.3%                                |                                        |

## الفصل السادس: تحليل الفرضية الأولى

|        |       |       |       |       |        |        |        |                                                 |
|--------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|-------------------------------------------------|
| 2      | 0     | 0     | 0     | 0     | 0      | 0      | 2      | قراية مصاهرة مع سكان محليين كان يزورهم          |
| 100.0% | .0%   | .0%   | .0%   | .0%   | .0%    | .0%    | 100.0% |                                                 |
| 3      | 1     | 1     | 1     | 0     | 0      | 0      | 0      | قراية مصاهرة مع سكان محليين لم يكن يزورهم       |
| 100.0% | 33.3% | 33.3% | 33.3% | .0%   | .0%    | .0%    | .0%    |                                                 |
| 1      | 0     | 0     | 0     | 0     | 1      | 0      | 0      | قراية مصاهرة مع سكان غير محليين ، لم يكن يزورهم |
| 100.0% | .0%   | .0%   | .0%   | .0%   | 100.0% | .0%    | .0%    |                                                 |
| 5      | 2     | 0     | 0     | 0     | 1      | 0      | 2      | قراية أخوة وفدوا حديثا للمنطقة                  |
| 100.0% | 40.0% | .0%   | .0%   | .0%   | 20.0%  | .0%    | 40.0%  |                                                 |
| 1      | 0     | 0     | 0     | 0     | 0      | 1      | 0      | قراية عمومة وفدوا حديثا للمنطقة                 |
| 100.0% | .0%   | .0%   | .0%   | .0%   | .0%    | 100.0% | .0%    |                                                 |
| 2      | 0     | 0     | 1     | 1     | 0      | 0      | 0      | قراية مصاهرة وفدوا حديثا للمنطقة                |
| 100.0% | .0%   | .0%   | 50.0% | 50.0% | .0%    | .0%    | .0%    |                                                 |
| 19     | 1     | 2     | 5     | 5     | 2      | 0      | 4      | ليس لديه أي أقارب في المنطقة                    |
| 100.0% | 5.3%  | 10.5% | 26.3% | 26.3% | 10.5%  | .0%    | 21.1%  |                                                 |
| 80     | 9     | 9     | 13    | 10    | 8      | 18     | 13     | المجموع                                         |
| 100.0% | 11.3% | 11.3% | 16.3% | 12.5% | 10.0%  | 22.5%  | 16.3%  |                                                 |

من خلال الجدول نلاحظ أن أعلى نسبة هي : 22.5% و هي تقابل المبحوثين الذين راودتهم فكرة المجيء إلى مدينة ادرار لان لديهم أقارب فيها ، ثم تليها نسبة :16.3% التي تقابل كل من : المبحوثين الذين راودتهم فكرة المجيء إلى مدينة ادرار لممارسة النشاط التجاري لأنهم يبحثون على سوق جديدة ، كما تدل نفس النسبة المبحوثين الذين لم تراودهم فكرة المجيء إلى



## الفصل السادس: تحليل الفرضية الأولى

مدينة ادرار نظرا لبعدها المسافة ، ثم تليها نسبة : 12.5% من المبحوثين لم تراودهم الفكرة لأنهم كانوا مكثفين ماديا .يرجع مجيء هؤلاء الفئة من التجار إلى مدينة ادرار لوحدهم إلى إحساسهم بالأمان في المنطقة ، بالإضافة إلى وجود أقاربهم في مدينة ادرار و هذا يضمن لهم إحاطة بكل ظروف بمنطقة الوصول . كما يرتبط مجيء البعض منهم مع أسرهم بنفس السبب المتمثل في الأمان و كذا وجود جاليات من نفس بلدانهم .

لكن في المقابل نجد البعض منهم ليس لديهم أقارب في المنطقة لكنهم حملوا زمام المبادرة باستطلاع المنطقة لوحدهم ، بغض النظر عن المنطقة التي قدموا منها أو نوع النشاط الذي سيمارسونه .

و هو الشيء الذي يوضحه معامل الارتباط لقياس هذه العلاقة ، حيث تبلغ قيمته : 0.103 و هي نسبة ضعيفة تعبر عن المبحوثين الذين استفادوا من وجود أقاربهم في المنطقة ، أما مستوى المعنوية فبلغت : 0.361 و هي اكبر من 0.05، و هذا يعني انه لا توجد دلالة معنوية ، و بالتالي لا توجد علاقة بين وجود نمط قرابة للتاجر في مدينة و مع من تم انتقاله للمنطقة .

**جدول رقم (39): علاقة نمط قرابة التاجر في مدينة ادرار بملاءمة مدينة ادرار لنشاط التاجر**

الوافد

| المجموع | ملاءمة مدينة ادرار لنشاط التاجر. الوافد |                                          |                                    |                               |                               |                               |                                    |                              |                                       |                        | م.م. الوافد. في م. مدينة. ادرار |
|---------|-----------------------------------------|------------------------------------------|------------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|------------------------------------|------------------------------|---------------------------------------|------------------------|---------------------------------|
|         | غير ملاءمة لأنه الزبائن نساء فقط        | غير ملاءمة لان هذا النشاط كثر في المنطقة | ملاءمة لكن السكن قليل و باهظ الثمن | ملاءمة لكن إيجار المحلات مكلف | ملاءمة لكن يجب مواكبة الأنواق | ملاءمة لان ثقافة الشراء عالية | ملاءمة لان المناسبات المحلية كثيرة | ملاءمة لان فيها استقرار امثي | ملاءمة لان اليد العاملة المحلية قليلة | ملاءمة لأنها سوق جديدة |                                 |
| 16      | 0                                       | 1                                        | 0                                  | 0                             | 3                             | 2                             | 2                                  | 3                            | 3                                     | 2                      | قرابة أخوة ، كان يزورهم         |
| 100.0 % | .0%                                     | 6.3%                                     | .0%                                | .0%                           | 18.8 %                        | 12.5 %                        | 12.5%                              | 18.8 %                       | 18.8 %                                | 12.5%                  |                                 |

## الفصل السادس: تحليل الفرضية الأولى

|            |           |     |           |           |            |           |           |           |           |           |                                                 |
|------------|-----------|-----|-----------|-----------|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-------------------------------------------------|
| 8          | 0         | 0   | 0         | 0         | 3          | 1         | 1         | 0         | 2         | 1         | قرابة أخوة لم يكن يزورهم                        |
| 100.0<br>% | .0%       | .0% | .0%       | .0%       | 37.5<br>%  | 12.5<br>% | 12.5%     | .0%       | 25.0<br>% | 12.5<br>% |                                                 |
| 9          | 0         | 0   | 0         | 0         | 2          | 2         | 0         | 2         | 1         | 2         | قرابة عمومة ، كان يزورهم                        |
| 100.0<br>% | .0%       | .0% | .0%       | .0%       | 22.2<br>%  | 22.2<br>% | .0%       | 22.2<br>% | 11.1<br>% | 22.2<br>% |                                                 |
| 5          | 1         | 0   | 0         | 0         | 0          | 2         | 0         | 1         | 1         | 0         | قرابة عمومة لم يكن يزورهم                       |
| 100.0<br>% | 20.0<br>% | .0% | .0%       | .0%       | .0%        | 40.0<br>% | .0%       | 20.0<br>% | 20.0<br>% | .0%       |                                                 |
| 2          | 0         | 0   | 0         | 0         | 0          | 1         | 0         | 0         | 0         | 1         | قرابة استخوال كان يزورهم                        |
| 100.0<br>% | .0%       | .0% | .0%       | .0%       | .0%        | 50.0<br>% | .0%       | .0%       | .0%       | 50.0<br>% |                                                 |
| 7          | 0         | 0   | 1         | 0         | 1          | 2         | 1         | 1         | 1         | 0         | قرابة استخوال لم يكن يزورهم                     |
| 100.0<br>% | .0%       | .0% | 14.3<br>% | .0%       | 14.3<br>%  | 28.6<br>% | 14.3<br>% | 14.3<br>% | 14.3<br>% | .0%       |                                                 |
| 2          | 0         | 0   | 0         | 1         | 1          | 0         | 0         | 0         | 0         | 0         | قرابة مصاهرة مع سكان محليين كان يزورهم          |
| 100.0<br>% | .0%       | .0% | .0%       | 50.0<br>% | 50.0<br>%  | .0%       | .0%       | .0%       | .0%       | .0%       |                                                 |
| 3          | 0         | 0   | 0         | 1         | 1          | 1         | 0         | 0         | 0         | 0         | قرابة مصاهرة مع سكان محليين لم يكن يزورهم       |
| 100.0<br>% | .0%       | .0% | .0%       | 33.3<br>% | 33.3<br>%  | 33.3<br>% | .0%       | .0%       | .0%       | .0%       |                                                 |
| 1          | 0         | 0   | 0         | 0         | 1          | 0         | 0         | 0         | 0         | 0         | قرابة مصاهرة مع سكان غير محليين ، لم يكن يزورهم |
| 100.0<br>% | .0%       | .0% | .0%       | .0%       | 100.0<br>% | .0%       | .0%       | .0%       | .0%       | .0%       |                                                 |

## الفصل السادس: تحليل الفرضية الأولى

|       |      |      |       |     |      |      |      |      |      |      |                                  |
|-------|------|------|-------|-----|------|------|------|------|------|------|----------------------------------|
| 5     | 0    | 0    | 1     | 0   | 0    | 2    | 0    | 1    | 0    | 1    | قراية أخوة وفدوا حديثا للمنطقة   |
| 100.0 | .0%  | .0%  | 20.0  | .0% | .0%  | 40.0 | .0%  | 20.0 | .0%  | 20.0 | %                                |
| 1     | 0    | 0    | 1     | 0   | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | قراية عمومة وفدوا حديثا للمنطقة  |
| 100.0 | .0%  | .0%  | 100.0 | .0% | .0%  | .0%  | .0%  | .0%  | .0%  | .0%  | %                                |
| 2     | 0    | 0    | 0     | 0   | 1    | 0    | 0    | 1    | 0    | 0    | قراية مصاهرة وفدوا حديثا للمنطقة |
| 100.0 | .0%  | .0%  | .0%   | .0% | 50.0 | .0%  | .0%  | 50.0 | .0%  | .0%  | %                                |
| 19    | 0    | 0    | 0     | 1   | 3    | 7    | 1    | 2    | 3    | 2    | ليس لديه أي أقارب في المنطقة     |
| 100.0 | .0%  | .0%  | .0%   | 5.3 | 15.8 | 36.8 | 5.3% | 10.5 | 15.8 | 10.5 | %                                |
| 80    | 1    | 1    | 3     | 3   | 16   | 20   | 5    | 11   | 11   | 9    | المجموع                          |
| 100.0 | 1.3% | 1.3% | 3.8   | 3.8 | 20.0 | 25.0 | 6.3% | 13.8 | 13.8 | 11.3 | %                                |

من خلال الجدول نجد أن أعلى نسبة هي : 25% و هي تدل على المبحوثين الذين يرون أن مدينة ادرار ملائمة لنشاطهم التجاري لان ثقافة الشراء عالية ،ثم تليها نسبة : 20% و هي تعبر عن المبحوثين الذين يرون إنها ملائمة مقابل مراعاة الأذواق الشرائية ، بينما تدل نسبة 13.8% بالمناسبة على كل من: المبحوثين الذين يرون أنها ملائمة نظرا لقلة اليد العاملة المحلية في النشاط التجاري، ونفس الشيء بالنسبة للمبحوثين الذين يرون أن مدينة ادرار ملائمة لان بها استقرار امني .

حيث يؤثر عامل الثقافة الشرائية العالية في المدينة أكثر من غيره ، و بالإضافة إلى تأثير انخفاض اليد العاملة ، حيث أن تواجد أقارب التاجر الوافد في مدينة ادرار يمنحه الشعور بالأمان و يشجعه على الوفود للمنطقة ، كما يمنحه معلومات حول البيئة الاجتماعية و الثقافية ، لكن هذا لا ينفى وجود فئة من المبحوثين لم يؤثر عدم وجود أقاربهم في المدينة على قرار الوفود إليها .

## الفصل السادس: تحليل الفرضية الأولى

حيث تبلغ قيمة معامل الارتباط سبيرمان : 0.119 و هي قيمة منخفضة مم يدل على وجود ارتباط طردي ضعيف بين المتغيرين ، أما مستوى المعنوية : 0.295 و هي اكبر من 0.05 و منه لا توجد دلالة معنوية بين المتغيرين ، و بالتالي : لا توجد علاقة بين نمط قرابة التاجر الوافد و ملاءمة مدينة ادرار لنشاط التاجر الوافد.

**جدول رقم (40): علاقة نمط قرابة التاجر الوافد في مدينة ادرار بزيارة مدينة ادرار بل العمل فيها .**

| المجموع | زيارة مدينة ادرار قبل العمل فيها    |                                            |                         |                        |                                   |                              |                           |                                 |               |                                        |                            |                           | نمط قرابة التاجر الوافد في مدينة ادرار |
|---------|-------------------------------------|--------------------------------------------|-------------------------|------------------------|-----------------------------------|------------------------------|---------------------------|---------------------------------|---------------|----------------------------------------|----------------------------|---------------------------|----------------------------------------|
|         | لم يزرها لان ليس لديه أي معارف فيها | لديه معارف من السكان المحليين لكن لم يزرها | لديه أقارب لكن لم يزرها | زارها للاستقطاب الشعبي | زارها للدراسة في الزوايا القرآنية | زارها لإجراء مسابقة عمل فيها | زارها في الأسواق الموسمية | زارها للاستطلاع حول وضعية العمل | زارها للسياحة | زارها بدعوى من صديق من السكان المحليين | زارها لان لديه أصدقاء فيها | زارها لان لديه أقارب فيها |                                        |
| 16      | 0                                   | 0                                          | 0                       | 1                      | 0                                 | 1                            | 2                         | 2                               | 1             | 0                                      | 0                          | 9                         | قرابة أخوة ، كان يزرهم                 |
| 100.0%  | .0%                                 | .0%                                        | .0%                     | 6.3%                   | .0%                               | 6.3%                         | 12.5%                     | 12.5%                           | 6.3%          | .0%                                    | .0%                        | 56.3%                     |                                        |
| 8       | 0                                   | 0                                          | 2                       | 0                      | 0                                 | 0                            | 2                         | 1                               | 3             | 0                                      | 0                          | 0                         | قرابة أخوة لم يكن يزرهم                |
| 100.0%  | .0%                                 | .0%                                        | 25.0%                   | .0%                    | .0%                               | .0%                          | 25.0%                     | 12.5%                           | 37.5%         | .0%                                    | .0%                        | .0%                       |                                        |
| 9       | 0                                   | 0                                          | 2                       | 0                      | 0                                 | 0                            | 1                         | 0                               | 2             | 0                                      | 0                          | 4                         | قرابة عمومة ، كان يزرهم                |
| 100.0%  | .0%                                 | .0%                                        | 22.2%                   | .0%                    | .0%                               | .0%                          | 11.1%                     | .0%                             | 22.2%         | .0%                                    | .0%                        | 44.4%                     |                                        |
| 5       | 0                                   | 0                                          | 2                       | 0                      | 0                                 | 0                            | 0                         | 1                               | 1             | 1                                      | 0                          | 0                         | قرابة عمومة لم يكن يزرهم               |
| 100.0%  | .0%                                 | .0%                                        | 40.0%                   | .0%                    | .0%                               | .0%                          | .0%                       | 20.0%                           | 20.0%         | 20.0%                                  | .0%                        | .0%                       |                                        |

## الفصل السادس: تحليل الفرضية الأولى

|        |       |       |       |       |       |     |        |        |       |     |       |        |                                                 |
|--------|-------|-------|-------|-------|-------|-----|--------|--------|-------|-----|-------|--------|-------------------------------------------------|
| 2      | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0   | 0      | 0      | 0     | 0   | 0     | 2      | قرابة استخوان كان يزورهم                        |
| 100.0% | .0%   | .0%   | .0%   | .0%   | .0%   | .0% | .0%    | .0%    | .0%   | .0% | .0%   | 100.0% |                                                 |
| 7      | 0     | 1     | 2     | 0     | 0     | 0   | 0      | 2      | 2     | 0   | 0     | 0      | قرابة استخوان لم يكن يزورهم                     |
| 100.0% | .0%   | 14.3% | 28.6% | .0%   | .0%   | .0% | .0%    | 28.6%  | 28.6% | .0% | .0%   | .0%    |                                                 |
| 2      | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0   | 0      | 1      | 0     | 0   | 1     | 0      | قرابة مصاهرة مع سكان محليين كان يزورهم          |
| 100.0% | .0%   | .0%   | .0%   | .0%   | .0%   | .0% | .0%    | 50.0%  | .0%   | .0% | 50.0% | .0%    |                                                 |
| 3      | 0     | 0     | 1     | 0     | 0     | 0   | 0      | 0      | 0     | 0   | 1     | 1      | قرابة مصاهرة مع سكان محليين لم يكن يزورهم       |
| 100.0% | .0%   | .0%   | 33.3% | .0%   | .0%   | .0% | .0%    | .0%    | .0%   | .0% | 33.3% | 33.3%  |                                                 |
| 1      | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0   | 0      | 1      | 0     | 0   | 0     | 0      | قرابة مصاهرة مع سكان غير محليين ، لم يكن يزورهم |
| 100.0% | .0%   | .0%   | .0%   | .0%   | .0%   | .0% | .0%    | 100.0% | .0%   | .0% | .0%   | .0%    |                                                 |
| 5      | 1     | 0     | 0     | 1     | 0     | 0   | 1      | 0      | 2     | 0   | 0     | 0      | قرابة أخوة و قدوا حديثا للمنطقة                 |
| 100.0% | 20.0% | .0%   | .0%   | 20.0% | .0%   | .0% | 20.0%  | .0%    | 40.0% | .0% | .0%   | .0%    |                                                 |
| 1      | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0   | 1      | 0      | 0     | 0   | 0     | 0      | قرابة عمومة و قدوا حديثا للمنطقة                |
| 100.0% | .0%   | .0%   | .0%   | .0%   | .0%   | .0% | 100.0% | .0%    | .0%   | .0% | .0%   | .0%    |                                                 |
| 2      | 0     | 0     | 0     | 0     | 1     | 0   | 0      | 0      | 0     | 0   | 1     | 0      | قرابة مصاهرة و قدوا حديثا للمنطقة               |
| 100.0% | .0%   | .0%   | .0%   | .0%   | 50.0% | .0% | .0%    | .0%    | .0%   | .0% | 50.0% | .0%    |                                                 |

## الفصل السادس: تحليل الفرضية الأولى

|        |       |      |       |      |      |      |       |       |       |      |       |       |                              |
|--------|-------|------|-------|------|------|------|-------|-------|-------|------|-------|-------|------------------------------|
| 19     | 2     | 0    | 0     | 0    | 0    | 0    | 2     | 9     | 2     | 1    | 2     | 1     | ليس لديه أي أقارب في المنطقة |
| 100.0% | 10.5% | .0%  | .0%   | .0%  | .0%  | .0%  | 10.5% | 47.4% | 10.5% | 5.3% | 10.5% | 5.3%  |                              |
| 80     | 3     | 1    | 9     | 2    | 1    | 1    | 9     | 17    | 13    | 2    | 5     | 17    | المجموع                      |
| 100.0% | 3.8%  | 1.3% | 11.3% | 2.5% | 1.3% | 1.3% | 11.3% | 21.3% | 16.3% | 2.5% | 6.3%  | 21.3% |                              |

من خلال الجدول نجد أن أعلى نسبة هي : 21.3% و هي تدل على كل من المبحوثين الذين زاروا مدينة ادرار لان لديهم أقارب فيها ، و نفس النسبة بالنسبة للمبحوثين الذين زاروا مدينة ادرار من اجل استطلاع وضعية العمل فيها ، ثم تليها نسبة : 16.3% التي تقابل المبحوثين الذين زاروا مدينة ادرار للسياحة ، بينما نجد نسبة : 11.3% عند كل من المبحوثين : الذين زاروا مدينة ادرار من خلال البيع في الأسواق الموسمية و نفس النسبة موجودة لدى المبحوثين الذين كان لديهم أقارب لكن لم تسبق لهم زيارة ادرار قبل العمل فيها .

حيث يبرز هنا دور عامل القرابة في التشجيع على زيارة مدينة ادرار ، كما نجد أن عامل القرابة ليس العامل الوحيد المحفز لزيارة المدينة ، فهناك من المبحوثين من كان هدفهم السياحة ، و منهم من جاء لاستطلاع وضعية العمل ، و بعضهم استفاد من خلال عمله في الأسواق الموسمية الوافدة إلى مدينة ادرار ، بالإضافة إلى بعض الحالات الاستثنائية التي لم يؤثر فيها عامل القرابة : منها حالة تاجر أتى للمنطقة من اجل إجراء مسابقة عمل و لم يوفق فبقي عند أخيه في المنطقة لمساعدته، و نجد حالة تاجر جذبته الزوايا القرآنية فجاء للدراسة فيها لكنه لم يجد مكانا ، فباشر نشاطه التجاري في المنطقة و استقر فيها .

و هو ما تدل عليه قيمة معامل الارتباط : 0.204 و هي تدل على ارتباط طردي ضعيف ، أما مستوى المعنوية فبلغ : 0.070 و هي اكبر من 0.05 و بالتالي الدلالة المعنوية منخفضة إذن لا توجد علاقة بين نمط القرابة و زيارة مدينة ادرار .

## الفصل السادس: تحليل الفرضية الأولى

جدول رقم (41): علاقة المعلومات التي تحصل عليها التاجر حول مدينة ادرار بوجود أقاربه فيها:

| المجموع | المعلومات التي تحصل عليها التاجر الوافد حول مدينة ادرار |                     |                         |                                                |              |                                     |                                              |                         |                             | نمط قرابة التاجر الوافد في مدينة ادرار |
|---------|---------------------------------------------------------|---------------------|-------------------------|------------------------------------------------|--------------|-------------------------------------|----------------------------------------------|-------------------------|-----------------------------|----------------------------------------|
|         | ليس لديه أقارب بالمنطقة                                 | اكتشف المنطقة بنفسه | كثرة الاحتفالات الشعبية | قلة اليد العاملة +نسبة الريح +الاستقرار الأمني | نسبة الأرباح | قلة اليد العاملة المحلية في التجارة | طبيعة المناخ +الاستقرار الأمني +طبيعة السكان | طبيعة السكان في المنطقة | الاستقرار الأمني في المنطقة |                                        |
| 16      | 0                                                       | 1                   | 0                       | 8                                              | 1            | 2                                   | 2                                            | 1                       | 1                           | قرابة أخوة ، كان يزورهم                |
| 100.0%  | .0%                                                     | 6.3%                | .0%                     | 50.0%                                          | 6.3%         | 12.5%                               | 12.5%                                        | 6.3%                    | 6.3%                        |                                        |
| 8       | 0                                                       | 0                   | 0                       | 2                                              | 1            | 2                                   | 1                                            | 1                       | 1                           | قرابة أخوة لم يكن يزورهم               |
| 100.0%  | .0%                                                     | .0%                 | .0%                     | 25.0%                                          | 12.5%        | 25.0%                               | 12.5%                                        | 12.5%                   | 12.5%                       |                                        |
| 9       | 0                                                       | 1                   | 0                       | 5                                              | 0            | 2                                   | 1                                            | 0                       | 0                           | قرابة عمومة ، كان يزورهم               |
| 100.0%  | .0%                                                     | 11.1%               | .0%                     | 55.6%                                          | .0%          | 22.2%                               | 11.1%                                        | .0%                     | .0%                         |                                        |

## الفصل السادس: تحليل الفرضية الأولى

|        |     |       |       |        |       |       |       |     |       |                                                 |
|--------|-----|-------|-------|--------|-------|-------|-------|-----|-------|-------------------------------------------------|
| 5      | 0   | 1     | 0     | 2      | 0     | 1     | 1     | 0   | 0     | قرابة عمومة لم يكن يزورهم                       |
| 100.0% | .0% | 20.0% | .0%   | 40.0%  | .0%   | 20.0% | 20.0% | .0% | .0%   |                                                 |
| 2      | 0   | 0     | 0     | 1      | 0     | 0     | 1     | 0   | 0     | قرابة استخوان كان يزورهم                        |
| 100.0% | .0% | .0%   | .0%   | 50.0%  | .0%   | .0%   | 50.0% | .0% | .0%   |                                                 |
| 7      | 0   | 0     | 1     | 1      | 1     | 2     | 2     | 0   | 0     | قرابة استخوان لم يكن يزورهم                     |
| 100.0% | .0% | .0%   | 14.3% | 14.3%  | 14.3% | 28.6% | 28.6% | .0% | .0%   |                                                 |
| 2      | 0   | 0     | 0     | 1      | 1     | 0     | 0     | 0   | 0     | قرابة مصاهرة مع سكان محليين كان يزورهم          |
| 100.0% | .0% | .0%   | .0%   | 50.0%  | 50.0% | .0%   | .0%   | .0% | .0%   |                                                 |
| 3      | 0   | 1     | 0     | 0      | 1     | 0     | 1     | 0   | 0     | قرابة مصاهرة مع سكان محليين لم يكن يزورهم       |
| 100.0% | .0% | 33.3% | .0%   | .0%    | 33.3% | .0%   | 33.3% | .0% | .0%   |                                                 |
| 1      | 0   | 0     | 0     | 1      | 0     | 0     | 0     | 0   | 0     | قرابة مصاهرة مع سكان غير محليين ، لم يكن يزورهم |
| 100.0% | .0% | .0%   | .0%   | 100.0% | .0%   | .0%   | .0%   | .0% | .0%   |                                                 |
| 5      | 0   | 1     | 0     | 3      | 0     | 0     | 0     | 0   | 1     | قرابة أخوة وفدوا حديثًا للمنطقة                 |
| 100.0% | .0% | 20.0% | .0%   | 60.0%  | .0%   | .0%   | .0%   | .0% | 20.0% |                                                 |
| 1      | 0   | 0     | 0     | 1      | 0     | 0     | 0     | 0   | 0     | قرابة عمومة وفدوا حديثًا للمنطقة                |
| 100.0% | .0% | .0%   | .0%   | 100.0% | .0%   | .0%   | .0%   | .0% | .0%   |                                                 |



## الفصل السادس: تحليل الفرضية الأولى

|        |       |       |      |       |       |       |       |      |      |                                  |
|--------|-------|-------|------|-------|-------|-------|-------|------|------|----------------------------------|
| 2      | 0     | 1     | 0    | 0     | 0     | 1     | 0     | 0    | 0    | قربية مصاهرة وفدوا حديثا للمنطقة |
| 100.0% | .0%   | 50.0% | .0%  | .0%   | .0%   | 50.0% | .0%   | .0%  | .0%  |                                  |
| 19     | 4     | 11    | 0    | 0     | 2     | 1     | 1     | 0    | 0    | ليس لديه أي أقارب في المنطقة     |
| 100.0% | 21.1% | 57.9% | .0%  | .0%   | 10.5% | 5.3%  | 5.3%  | .0%  | .0%  |                                  |
| 80     | 4     | 17    | 1    | 25    | 7     | 11    | 10    | 2    | 3    | المجموع                          |
| 100.0% | 5.0%  | 21.3% | 1.3% | 31.3% | 8.8%  | 13.8% | 12.5% | 2.5% | 3.8% | % within                         |

من خلال الجدول نلاحظ أن أعلى نسبة هي : 31.3% وهي تقابل المبحوثين الذين استفادوا من أقاربهم المتواجدين في مدينة ادرار للحصول على معلومات حول نسبة الربح و الاستقرار الأمني في مدينة ادرار ، و تليها نسبة : 21.3% و هي تدل على المبحوثين الذين اكتشفوا المنطقة بأنفسهم ، بينما 13.8% تعبر عن المبحوثين الذين تحصلوا على معلومات حول : قلة اليد العاملة المحلية في التجارة .

حيث نلاحظ أن شبكة القرابة للتاجر الوافد في مدينة ادرار يضمن له باكتساب معلومات حول الظروف الاجتماعية و الثقافية للمدينة ، و هو ما دلت عليه قيمة الارتباط : التي بلغت 0.446 و هي تعبر عن ارتباط طردي متوسط بين المتغيرين ، و مستوى المعنوية: 0.000 اقل من 0.05 و بالتالي هناك دلالة معنوية بين المتغيرين ، و منه : توجد علاقة بين وجود نمط قرابة التاجر الوافد في مدينة ادرار و التزويد بمعلومات حول مدينة ادرار .

**جدول رقم (42): علاقة نمط قرابة التاجر الوافد في مدينة ادرار بكيفية تدبير أمر المحل :**

|                                        |                       |         |
|----------------------------------------|-----------------------|---------|
| نمط قرابة التاجر الوافد في مدينة ادرار | كيفية تدبير أمر المحل | لمجموعا |
|----------------------------------------|-----------------------|---------|

## الفصل السادس: تحليل الفرضية الأولى

|  | معارف من بلده يسكنون في المنطقة | من المجمعات التجارية | شخص من السكان المحليين | قريب يسكن في لمنطقة |                                        |
|--|---------------------------------|----------------------|------------------------|---------------------|----------------------------------------|
|  | 4                               | 2                    | 1                      | 9                   | قراية أخوة ، كان يزورهم                |
|  | 25.0%                           | 12.5%                | 6.3%                   | 56.3%               |                                        |
|  | 16                              |                      |                        |                     |                                        |
|  | 1                               | 0                    | 2                      | 5                   | قراية أخوة لم يكن يزورهم               |
|  | 12.5%                           | .0%                  | 25.0%                  | 62.5%               |                                        |
|  | 8                               |                      |                        |                     |                                        |
|  | 7                               | 0                    | 0                      | 2                   | قراية عمومة ، كان يزورهم               |
|  | 77.8%                           | .0%                  | .0%                    | 22.2%               |                                        |
|  | 9                               |                      |                        |                     |                                        |
|  | 3                               | 0                    | 1                      | 1                   | قراية عمومة لم يكن يزورهم              |
|  | 60.0%                           | .0%                  | 20.0%                  | 20.0%               |                                        |
|  | 5                               |                      |                        |                     |                                        |
|  | 0                               | 0                    | 1                      | 1                   | قراية استخوال كان يزورهم               |
|  | .0%                             | .0%                  | 50.0%                  | 50.0%               |                                        |
|  | 2                               |                      |                        |                     |                                        |
|  | 1                               | 0                    | 1                      | 5                   | قراية استخوال                          |
|  | 14.3%                           | .0%                  | 14.3%                  | 71.4%               |                                        |
|  | 7                               |                      |                        |                     |                                        |
|  | 0                               | 1                    | 1                      | 0                   | لم يكن يزورهم                          |
|  | .0%                             | 50.0%                | 50.0%                  | .0%                 |                                        |
|  | 2                               |                      |                        |                     |                                        |
|  |                                 |                      |                        |                     | قراية مصاهرة مع سكان محليين كان يزورهم |
|  |                                 |                      |                        |                     |                                        |

## الفصل السادس: تحليل الفرضية الأولى

|        |        |      |       |        |                                                 |
|--------|--------|------|-------|--------|-------------------------------------------------|
| 3      | 1      | 0    | 1     | 1      | قراية مصاهرة مع سكان محليين لم يكن يزورهم       |
| 100.0% | 33.3%  | .0%  | 33.3% | 33.3%  |                                                 |
| 1      | 1      | 0    | 0     | 0      | قراية مصاهرة مع سكان غير محليين ، لم يكن يزورهم |
| 100.0% | 100.0% | .0%  | .0%   | .0%    |                                                 |
| 5      | 0      | 0    | 3     | 2      | قراية أخوة وفدوا حديثا للمنطقة                  |
| 100.0% | .0%    | .0%  | 60.0% | 40.0%  |                                                 |
| 1      | 0      | 0    | 0     | 1      | قراية عمومة وفدوا حديثا للمنطقة                 |
| 100.0% | .0%    | .0%  | .0%   | 100.0% |                                                 |
| 2      | 2      | 0    | 0     | 0      | قراية مصاهرة وفدوا حديثا للمنطقة                |
| 100.0% | 100.0% | .0%  | .0%   | .0%    |                                                 |
| 19     | 13     | 1    | 5     | 0      | ليس لديه أي أقارب في المنطقة                    |
| 100.0% | 68.4%  | 5.3% | 26.3% | .0%    |                                                 |
| 80     | 33     | 4    | 16    | 27     | المجموع                                         |

من خلال الجدول نلاحظ أن أعلى نسبة هي: 41.3% و هي تدل على المبحوثين الذين

تدبروا أمر المحل عن طريق معارف من نفس بلدهم المتواجدين في المنطقة ، تليها نسبة

33.8% و هي تعبر عن المبحوثين الذين تدبروا أمر محلهم عن طريق أقاربهم المتواجدين

في المدينة ، بينما تشير نسبة : 20% إلى المبحوثين الذين تدبروا أمر محلهم عن طريق

أشخاص من السكان المحليين .

و يدل هذا على أهمية شبكة قراية التاجر في منطقة الاستقبال و التي هي مدينة ادرار في

تحصيل المحل التجاري ، حيث بلغت قيمة معامل الارتباط : 0.337 و هي قيمة تعبر

على ارتباط طردي متوسط ، ووصل مستوى المعنوية : 0.02 و هي قيمة اقل من 0.05

و هذا يعبر على وجود دلالة معنوية بين المتغيرين ، بالتالي توجد علاقة بين نمط قراية

التاجر الوافد في مدينة ادرار و كيفية تدبر أمر المحل التجاري في المدينة .

## الفصل السادس: تحليل الفرضية الأولى

(43): علاقة وجود نمط قرابة التاجر الوافد في مدينة ادرار بظروف سكنه فيها:

| المجموع    | ظروف.سكن.التاجر.الوافد.في.مدينة.ادرار |                               |                                  |                       |                                        |                             |                             |                                    |                             |                             | نمط.قرابة.التاجر.الوافد.في<br>.مدينة.ادرار |
|------------|---------------------------------------|-------------------------------|----------------------------------|-----------------------|----------------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|------------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|--------------------------------------------|
|            | في محله لأنه مهمش                     | في سكن جماعي مع معارف من بلده | في بيت سبيل لأحد السكان المحليين | عند أقاربه في المنطقة | إيجار عن طريق معارف من السكان المحليين | إيجار تدبره صديق في المنطقة | إيجار تدبره قريب في المنطقة | ملك تدبره معارف من السكان المحليين | ملك عن طريق صديق في المنطقة | ملك عن طريق قريب في المنطقة |                                            |
| 16         | 0                                     | 0                             | 0                                | 4                     | 2                                      | 2                           | 7                           | 0                                  | 0                           | 1                           | قرابة أخوة ، كان<br>بزورهم                 |
| 100.0<br>% | .0%                                   | .0%                           | .0%                              | 25.0<br>%             | 12.5<br>%                              | 12.5<br>%                   | 43.8<br>%                   | .0%                                | .0%                         | 6.3%                        |                                            |
| 8          | 0                                     | 1                             | 0                                | 2                     | 1                                      | 1                           | 2                           | 1                                  | 0                           | 0                           | قرابة إخوة لم يكن<br>بزورهم                |
| 100.0<br>% | .0%                                   | 12.5<br>%                     | .0%                              | 25.0<br>%             | 12.5<br>%                              | 12.5<br>%                   | 25.0<br>%                   | 12.5<br>%                          | .0%                         | .0%                         |                                            |
| 9          | 0                                     | 1                             | 0                                | 2                     | 0                                      | 1                           | 1                           | 1                                  | 0                           | 3                           | قرابة عمومة ، كان<br>بزورهم                |
| 100.0<br>% | .0%                                   | 11.1<br>%                     | .0%                              | 22.2<br>%             | .0%                                    | 11.1<br>%                   | 11.1<br>%                   | 11.1<br>%                          | .0%                         | 33.3<br>%                   |                                            |
| 5          | 0                                     | 1                             | 0                                | 2                     | 1                                      | 0                           | 1                           | 0                                  | 0                           | 0                           | قرابة عمومة لم<br>يكن بزورهم               |
| 100.0<br>% | .0%                                   | 20.0<br>%                     | .0%                              | 40.0<br>%             | 20.0<br>%                              | .0%                         | 20.0<br>%                   | .0%                                | .0%                         | .0%                         |                                            |
| 2          | 0                                     | 0                             | 0                                | 1                     | 0                                      | 1                           | 0                           | 0                                  | 0                           | 0                           | قرابة<br>استخ<br>وال                       |

## الفصل السادس: تحليل الفرضية الأولى

| 100.0 % | .0%    | .0%    | .0% | 50.0 % | .0%    | 50.0 %  | .0%     | .0%    | .0% | .0%    |                                                 |
|---------|--------|--------|-----|--------|--------|---------|---------|--------|-----|--------|-------------------------------------------------|
| 7       | 1      | 0      | 0   | 0      | 2      | 2       | 2       | 0      | 0   | 0      | قرابة استخوان لم يكن يزورهم                     |
| 100.0 % | 14.3 % | .0%    | .0% | .0%    | 28.6 % | 28.6 %  | 28.6 %  | .0%    | .0% | .0%    |                                                 |
| 2       | 0      | 1      | 0   | 0      | 0      | 0       | 1       | 0      | 0   | 0      | قرابة مصاهرة مع سكان محليين كان يزورهم          |
| 100.0 % | .0%    | 50.0 % | .0% | .0%    | .0%    | .0%     | 50.0 %  | .0%    | .0% | .0%    |                                                 |
| 3       | 0      | 0      | 0   | 0      | 1      | 0       | 2       | 0      | 0   | 0      | قرابة مصاهرة مع سكان محليين لم يكن يزورهم       |
| 100.0 % | .0%    | .0%    | .0% | .0%    | 33.3 % | .0%     | 66.7 %  | .0%    | .0% | .0%    |                                                 |
| 1       | 0      | 0      | 0   | 0      | 0      | 0       | 1       | 0      | 0   | 0      | قرابة مصاهرة مع سكان غير محليين ، لم يكن يزورهم |
| 100.0 % | .0%    | .0%    | .0% | .0%    | .0%    | .0%     | 100.0 % | .0%    | .0% | .0%    |                                                 |
| 5       | 0      | 0      | 0   | 0      | 1      | 0       | 1       | 2      | 0   | 1      | قرابة أخوة وفدوا حديثا للمنطقة                  |
| 100.0 % | .0%    | .0%    | .0% | .0%    | 20.0 % | .0%     | 20.0 %  | 40.0 % | .0% | 20.0 % |                                                 |
| 1       | 0      | 0      | 0   | 0      | 0      | 1       | 0       | 0      | 0   | 0      | قرابة عمومة وفدوا حديثا للمنطقة                 |
| 100.0 % | .0%    | .0%    | .0% | .0%    | .0%    | 100.0 % | .0%     | .0%    | .0% | .0%    |                                                 |

## الفصل السادس: تحليل الفرضية الأولى

|            |      |           |      |           |           |           |           |      |            |      |                                   |
|------------|------|-----------|------|-----------|-----------|-----------|-----------|------|------------|------|-----------------------------------|
| 2          | 0    | 0         | 0    | 0         | 0         | 0         | 0         | 0    | 2          | 0    | قريبة مصاهرة و قدوا حديثا للمنطقة |
| 100.0<br>% | .0%  | .0%       | .0%  | .0%       | .0%       | .0%       | .0%       | .0%  | 100.0<br>% | .0%  |                                   |
| 19         | 0    | 4         | 1    | 0         | 6         | 6         | 0         | 1    | 1          | 0    | ليس لديه أي أقارب في المنطقة      |
| 100.0<br>% | .0%  | 21.1<br>% | 5.3% | .0%       | 31.6<br>% | 31.6<br>% | .0%       | 5.3% | 5.3%       | .0%  |                                   |
| 80         | 1    | 8         | 1    | 11        | 14        | 14        | 18        | 5    | 3          | 5    | المجموع                           |
| 100.0<br>% | 1.3% | 10.0<br>% | 1.3% | 13.8<br>% | 17.5<br>% | 17.5<br>% | 22.5<br>% | 6.3% | 3.8%       | 6.3% | % within                          |

من خلال الجدول نلاحظ أن أعلى نسبة هي : 22.5% و هي تدل على المبحوثين المستأجرين الذين تدبروا أمر سكنهم عن طريق أقاربهم في المنطقة ، و تليها نسبة 17.5% التي تمثل كل من : المبحوثين الذين استأجروا مقر سكنهم بوساطة أصدقائهم في المنطقة ، كما تدل نفس النسبة على المبحوثين الذين استأجروا مقر سكنهم عن طريق أشخاص من السكان المحليين ، بينما تدل نسبة : 13% على المبحوثين الذين يقيمون عند أقاربهم في المنطقة ، أما نسبة : 10% تدل على المبحوثين الذين يقيمون سكن جماعي عن طريق الاستئجار .

## الفصل السادس: تحليل الفرضية الأولى

حيث أن وجود أقارب المبحوثين في مدينة ادرار يسهل لهم تدبير السكنى ، بحيث يساهم أكثر من غيره من العوامل، لكنه ليس العامل الوحيد الذي ييسر تدبير السكنى للتاجر الوافد ، فهناك دور جماعة أصدقاء التاجر و كذا اعتماد بعض التجار الوافدين على أنفسهم في تدبير المحل .

تشير قيمة معامل الارتباط: 0.079 إلى وجود ارتباط طردي ضعيف جدا بين المتغيرين ، و مستوى معنوية : 0.485 اكبر من 0.05 و منه فان الدلالة المعنوية منخفضة و بالتالي فان لا توجد علاقة بين نمط قرابة التاجر الوافد و ظروف السكن .

**جدول رقم (44): علاقة نمط قرابة التاجر الوافد في مدينة ادرار بتصور نوعية المهن التي يفضلها سكان ادرار المحليين :**

| المجموع | نوعية المهن التي يفضلها سكان ادرار المحليين |                         |                         |                               |                                          |                                         |                                 |                                           |                           |                                                                 | نمط قرابة التاجر الوافد في مدينة ادرار |
|---------|---------------------------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------------|------------------------------------------|-----------------------------------------|---------------------------------|-------------------------------------------|---------------------------|-----------------------------------------------------------------|----------------------------------------|
|         | التاجر لا يدري                              | لا توجد ثقافة عمل لديهم | المقاولة لان ربحها كبير | تجارة الخردوات لان ربحها سريع | التجارة الحدودية لانها من مميزات المنطقة | الحرف التقليدية لانها من مميزات المنطقة | الزراعة لانها من مميزات المنطقة | المهن الحكومية بسبب احتقارهم للعمل اليدوي | المهن الحكومية لانها أسهل | كل المهن دون تخصيص خاصة مع وجود الجامعات + مراكز التكوين المهني |                                        |
| 16      | 3                                           | 0                       | 0                       | 3                             | 0                                        | 0                                       | 2                               | 0                                         | 2                         | 6                                                               | بزورهم<br>قرابة أخوة ، كان             |
| 100.0%  | 18.8%                                       | .0%                     | .0%                     | 18.8%                         | .0%                                      | .0%                                     | 12.5%                           | .0%                                       | 12.5%                     | 37.5%                                                           |                                        |
| 8       | 3                                           | 0                       | 1                       | 0                             | 0                                        | 0                                       | 1                               | 1                                         | 2                         | 0                                                               | بزورهم<br>قرابة أخوة لم يكن            |
| 100.0%  | 37.5%                                       | .0%                     | 12.5%                   | .0%                           | .0%                                      | .0%                                     | 12.5%                           | 12.5%                                     | 25.0%                     | .0%                                                             |                                        |

## الفصل السادس: تحليل الفرضية الأولى

|        |        |       |       |       |       |       |       |        |       |       |                                                 |
|--------|--------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|-------|-------|-------------------------------------------------|
| 9      | 1      | 0     | 1     | 1     | 1     | 0     | 1     | 0      | 3     | 1     | قراءة عمومية ، كان يزورهم                       |
| 100.0% | 11.1%  | .0%   | 11.1% | 11.1% | 11.1% | .0%   | 11.1% | .0%    | 33.3% | 11.1% | %                                               |
| 5      | 1      | 0     | 0     | 1     | 0     | 0     | 0     | 0      | 3     | 0     | قراءة عمومية لم يكن يزورهم                      |
| 100.0% | 20.0%  | .0%   | .0%   | 20.0% | .0%   | .0%   | .0%   | .0%    | 60.0% | .0%   | %                                               |
| 2      | 0      | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0      | 1     | 1     | قراءة استخوان كان يزورهم                        |
| 100.0% | .0%    | .0%   | .0%   | .0%   | .0%   | .0%   | .0%   | .0%    | 50.0% | 50.0% | %                                               |
| 7      | 1      | 0     | 0     | 0     | 0     | 1     | 2     | 2      | 1     | 0     | قراءة استخوان لم يكن يزورهم                     |
| 100.0% | 14.3%  | .0%   | .0%   | .0%   | .0%   | 14.3% | 28.6% | 28.6%  | 14.3% | .0%   | %                                               |
| 2      | 0      | 0     | 0     | 0     | 1     | 0     | 1     | 0      | 0     | 0     | قراءة مصاهرة مع سكان محليين كان                 |
| 100.0% | .0%    | .0%   | .0%   | .0%   | 50.0% | .0%   | 50.0% | .0%    | .0%   | .0%   | %                                               |
| 3      | 0      | 1     | 1     | 1     | 0     | 0     | 0     | 0      | 0     | 0     | قراءة مصاهرة مع سكان محليين لم يكن يزورهم       |
| 100.0% | .0%    | 33.3% | 33.3% | 33.3% | .0%   | .0%   | .0%   | .0%    | .0%   | .0%   | %                                               |
| 1      | 0      | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 1      | 0     | 0     | قراءة مصاهرة مع سكان غير محليين ، لم يكن يزورهم |
| 100.0% | .0%    | .0%   | .0%   | .0%   | .0%   | .0%   | .0%   | 100.0% | .0%   | .0%   | %                                               |
| 5      | 0      | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 3     | 0      | 2     | 0     | قراءة أخوة و قدوا حديثا للمنطقة                 |
| 100.0% | .0%    | .0%   | .0%   | .0%   | .0%   | .0%   | 60.0% | .0%    | 40.0% | .0%   | %                                               |
| 1      | 1      | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0      | 0     | 0     | قراءة عمومية و قدوا حديثا للمنطقة               |
| 100.0% | 100.0% | .0%   | .0%   | .0%   | .0%   | .0%   | .0%   | .0%    | .0%   | .0%   | %                                               |
| 2      | 0      | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 1     | 0      | 1     | 0     | قراءة مصاهرة                                    |



## الفصل السادس: تحليل الفرضية الأولى

|        |       |       |      |      |      |      |       |      |       |       |                              |
|--------|-------|-------|------|------|------|------|-------|------|-------|-------|------------------------------|
| 100.0% | .0%   | .0%   | .0%  | .0%  | .0%  | .0%  | 50.0% | .0%  | 50.0% | .0%   |                              |
| 19     | 3     | 2     | 1    | 0    | 1    | 1    | 5     | 1    | 4     | 1     | ليس لديه أي أقارب في المنطقة |
| 100.0% | 15.8% | 10.5% | 5.3% | .0%  | 5.3% | 5.3% | 26.3% | 5.3% | 21.1% | 5.3%  |                              |
| 80     | 13    | 3     | 4    | 6    | 3    | 2    | 16    | 5    | 19    | 9     | المجموع                      |
| 100.0% | 16.3% | 3.8%  | 5.0% | 7.5% | 3.8% | 2.5% | 20.0% | 6.3% | 23.8% | 11.3% | %<br>within                  |

من خلال الجدول نلاحظ أن أعلى نسبة هي :23.8% و هي تقابل المبحوثين الذين يرون أن سكان مدينة ادرار يفضلون المهن الحكومية لأنها أسهل ، و تليها نسبة :20% التي تشير إلى المبحوثين الذين يرون أن السكان المحليين لمدينة ادرار يفضلون امتهان الزراعة لأنها من المهن المميزة للمنطقة ، و تشير نسبة :16.3% إلى المبحوثين الذين يجهلون نوعية المهن المفضلة لدى سكان مدينة ادرار ، بينما تدل نسبة : 11.3% على المبحوثين الذين يرون أن سكان ادرار المحليين يفضلون كل المهن دون استثناء نظرا للدور الفاعل للجامعات و مراكز التكوين المهني في عملية التوجيه المهني .

أن وجود أقارب التاجر الوافد في مدينة ادرار تعطيه لمحة عن نوعية المهن المفضلة في المنطقة قبل مجيئه للعمل في المنطقة ، لكن بعضهم توصل إلى ذلك من خلال فترة عمله بالمنطقة ، كما أن هناك حالات بعض التجار الذين لديهم أقارب في المنطقة لكن ليس لديهم فكرة عن نوعية المهن المفضلة لدى سكان المنطقة المحليين و هذا راجع إلى عدم احتكاكهم بالسكان المحليين ، أو لان الأمر لا يعينهم ، و في هذه الحالة لا يوجد تاثير لوجود أقارب التاجر الوافد على تكوين تصور عن نوعية المهن المفضلة لدى السكان المحليين ، و هو الأمر الذي تشير إليه قيمة معامل الارتباط : 0.110 و هي تدل على ارتباط طردي ضعيف بين

## الفصل السادس: تحليل الفرضية الأولى

المتغيرين ، مع مستوى معنوية : 0.333 اكبر من 0.05 و منه الدلالة المعنوية منخفضة و بالتالي فانه لا توجد علاقة بين نمط قرابة التاجر الوافد في مدينة ادرار و تكوين تصور حول المهن المفضلة لدى السكان المحليين .

**جدول رقم (45): علاقة نمط قرابة التاجر الوافد في مدينة ادرار بتكوين تصور حول نظرة السكان المحليين لمهنة التجارة :**

| المجموع       | نظرة السكان المحليين لمهنة التجارة       |                         |                       |             |                          |                               |             |                              |                         | نمط قرابة التاجر الوافد في مدينة ادرار |
|---------------|------------------------------------------|-------------------------|-----------------------|-------------|--------------------------|-------------------------------|-------------|------------------------------|-------------------------|----------------------------------------|
|               | التاجر بجهل نظرة السكان المحليين للتجارة | يفضلون الشراء على البيع | ليس لديهم ثقافة العمل | السلع       | يفضلون بعض أنماط التجارة | لا يشتغلونها و يكرهون الغرباء | النسائية    | لا يفضلونها لأنها تتطلب خبرة | لا يفضلونها لأنها متعبة |                                        |
| 16<br>100.0 % | 4<br>25.0%                               | 0<br>.0%                | 0<br>.0%              | 1<br>6.3%   | 3<br>18.8 %              | 0<br>.0%                      | 1<br>6.3%   | 5<br>31.3%                   | 2<br>12.5%              | قرابة أخوة ، كان يزورهم                |
| 8<br>100.0 %  | 2<br>25.0%                               | 0<br>.0%                | 1<br>12.5 %           | 4<br>50.0 % | 0<br>.0%                 | 0<br>.0%                      | 0<br>.0%    | 0<br>.0%                     | 1<br>12.5%              | قرابة أخوة لم يكن يزورهم               |
| 9<br>100.0 %  | 1<br>11.1%                               | 1<br>11.1 %             | 0<br>.0%              | 1<br>11.1 % | 2<br>22.2 %              | 0<br>.0%                      | 0<br>.0%    | 2<br>22.2%                   | 2<br>22.2%              | قرابة عمومة ، كان يزورهم               |
| 5<br>100.0 %  | 1<br>20.0%                               | 0<br>.0%                | 0<br>.0%              | 1<br>20.0 % | 1<br>20.0 %              | 0<br>.0%                      | 1<br>20.0 % | 0<br>.0%                     | 1<br>20.0%              | قرابة عمومة لم يكن يزورهم              |
| 2<br>100.0 %  | 0<br>.0%                                 | 1<br>50.0 %             | 0<br>.0%              | 0<br>.0%    | 0<br>.0%                 | 0<br>.0%                      | 1<br>50.0 % | 0<br>.0%                     | 0<br>.0%                | قرابة استخوان كان يزورهم               |

## الفصل السادس: تحليل الفرضية الأولى

|         |       |         |      |        |        |        |        |       |       |                                                  |
|---------|-------|---------|------|--------|--------|--------|--------|-------|-------|--------------------------------------------------|
| 7       | 1     | 0       | 0    | 3      | 0      | 0      | 1      | 1     | 1     | قرابية استخوان لم يكن يزورهم                     |
| 100.0 % | 14.3% | .0%     | .0%  | 42.9 % | .0%    | .0%    | 14.3 % | 14.3% | 14.3% |                                                  |
| 2       | 0     | 0       | 0    | 1      | 1      | 0      | 0      | 0     | 0     | قرابية مصاهرة مع سكان محليين كان يزورهم          |
| 100.0 % | .0%   | .0%     | .0%  | 50.0 % | 50.0 % | .0%    | .0%    | .0%   | .0%   |                                                  |
| 3       | 0     | 0       | 0    | 0      | 0      | 1      | 1      | 1     | 0     | قرابية مصاهرة مع سكان محليين لم يكن يزورهم       |
| 100.0 % | .0%   | .0%     | .0%  | .0%    | .0%    | 33.3 % | 33.3 % | 33.3% | .0%   |                                                  |
| 1       | 0     | 0       | 0    | 0      | 0      | 0      | 1      | 0     | 0     | قرابية مصاهرة مع سكان غير محليين ، لم يكن يزورهم |
| 100.0 % | .0%   | .0%     | .0%  | .0%    | .0%    | .0%    | 100.0% | .0%   | .0%   |                                                  |
| 5       | 0     | 0       | 0    | 1      | 0      | 0      | 0      | 2     | 2     | قرابية أخوة وقدوا حديثا للمنطقة                  |
| 100.0 % | .0%   | .0%     | .0%  | 20.0 % | .0%    | .0%    | .0%    | 40.0% | 40.0% |                                                  |
| 1       | 0     | 1       | 0    | 0      | 0      | 0      | 0      | 0     | 0     | قرابية عمومة وقدوا حديثا للمنطقة                 |
| 100.0 % | .0%   | 100.0 % | .0%  | .0%    | .0%    | .0%    | .0%    | .0%   | .0%   |                                                  |
| 2       | 0     | 0       | 0    | 1      | 0      | 0      | 1      | 0     | 0     | قرابية مصاهرة وقدوا حديثا للمنطقة                |
| 100.0 % | .0%   | .0%     | .0%  | 50.0 % | .0%    | .0%    | 50.0 % | .0%   | .0%   |                                                  |
| 19      | 2     | 1       | 1    | 8      | 2      | 0      | 3      | 0     | 2     | ليس لديه أي أقارب في المنطقة                     |
| 100.0 % | 10.5% | 5.3%    | 5.3% | 42.1 % | 10.5 % | .0%    | 15.8 % | .0%   | 10.5% |                                                  |

## الفصل السادس: تحليل الفرضية الأولى

|       |       |      |      |      |      |     |      |       |       |         |
|-------|-------|------|------|------|------|-----|------|-------|-------|---------|
| 80    | 11    | 4    | 2    | 21   | 9    | 1   | 10   | 11    | 11    | المجموع |
| 100.0 | 13.8% | 5.0% | 2.5% | 26.3 | 11.3 | 1.3 | 12.5 | 13.8% | 13.8% | %       |
| %     |       |      |      | %    | %    | %   | %    |       |       | within  |

ب-تأثير وجود معارف التاجر من نفس بلده المتواجدين في مدينة ادرار على استقطابه

**جدول رقم (46): علاقة وجود معارف التاجر الوافد على مراودة فكرة الانتقال الى مدينة ادرار**

من خلال الجدول نلاحظ أن أعلى نسبة هي : 26.3% و هي تشير إلى المبحوثين الذين يرون أن سكان مدينة ادرار المحليين لا يفضلون مهنة التجارة لان هناك عائق في إحضار السلع ، ثم تليها نسبة : 13.8% للإشارة إلى كل من : المبحوثين الذين يرون أن السكان المحليين لا يفضلون مهنة التجارة لأنها متعبة ، و تشير أيضا إلى المبحوثين الذين يعتقدون أن السكان المحليين لا يفضلون ممارسة التجارة لأنها تتطلب خبرة ، كما نجد نفس النسبة لدى المبحوثين الذين يجهلون نظرة السكان المحليين لمهنة التجارة .و تعبر نسبة : 11.3% على المبحوثين الذين يرون أن السكان المحليين يفضلون بعض أنماط التجارة ، بينما : 2% منهم يرون أن السكان المحليين ليس لديهم ثقافة عمل .

حيث أن تواجد أقارب التاجر الوافد في المنطقة له دور في تزويده بأفكار حول نظرة السكان المحليين لمهنة التجارة ، لكن في بعض الحالات يكون التاجر الوافد يجهل هذه النظرة رغم وجود أقاربه في المنطقة ، نظرا لعدم احتكاكه مع الوسط الاجتماعي للمنطقة ، بينما نجد البعض الآخر يرى أن السكان المحليين ليس لديهم ثقافة العمل .

لذلك نجد قيمة معامل الارتباط : 0.043 و هي تدل على ارتباط طري ضعيف جدا ، أما مستوى المعنوية : 0.705 و هي اكبر من 0.05 و منه الدلالة المعنوية منخفضة ، و بالتالي لا توجد علاقة بين نمط قرابة التاجر في مدينة ادرار بتكوين تصور حول نظرة السكان المحليين لمهنة التجارة .

## الفصل السادس: تحليل الفرضية الأولى

| المجموع    | مراودة فكرة الانتقال إلى مدينة أدرار   |                                |                                |                                       |                                        |                                         |                                      | معارف تجار في مدينة أدرار من نفس بلد      |
|------------|----------------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|---------------------------------------|----------------------------------------|-----------------------------------------|--------------------------------------|-------------------------------------------|
|            | لم تراوده الفكرة لأنه لم يسمع بالمنطقة | لم تراوده الفكرة لأنه كان صغير | لم تراوده الفكرة لبعيد المسافة | لم تراوده الفكرة لأنه كان مكتفي ماديا | راودته الفكرة نقص اليد العاملة المحلية | راودته الفكرة لأن لديه أقارب في المنطقة | راودته الفكرة لأنه يبحث عن سوق جديدة | التاجر الوافد                             |
| 9          | 2                                      | 1                              | 0                              | 0                                     | 0                                      | 4                                       | 2                                    | معارف وصفوا له السلع<br>الفضلة            |
| 100.0<br>% | 22.2<br>%                              | 11.1<br>%                      | .0%<br>%                       | .0%<br>%                              | .0%<br>%                               | 44.4<br>%                               | 22.2<br>%                            |                                           |
| 10         | 0                                      | 0                              | 4                              | 3                                     | 0                                      | 1                                       | 2                                    | معارف دخلوا معه في شراكة                  |
| 100.0<br>% | .0%<br>%                               | .0%<br>%                       | 40.0<br>%                      | 30.0<br>%                             | .0%<br>%                               | 10.0<br>%                               | 20.0<br>%                            |                                           |
| 8          | 0                                      | 0                              | 2                              | 2                                     | 1                                      | 2                                       | 1                                    | معارف حددوا له مواقع أكثر<br>الأسواق ربحا |
| 100.0<br>% | .0%<br>%                               | .0%<br>%                       | 25.0<br>%                      | 25.0<br>%                             | 12.5<br>%                              | 25.0<br>%                               | 12.5<br>%                            |                                           |
| 1          | 0                                      | 0                              | 0                              | 0                                     | 0                                      | 0                                       | 1                                    | معارف وفروا له الإقامة<br>الجماعية        |
| 100.0<br>% | .0%<br>%                               | .0%<br>%                       | .0%<br>%                       | .0%<br>%                              | .0%<br>%                               | .0%<br>%                                | 100.0<br>%                           |                                           |
| 16         | 2                                      | 3                              | 1                              | 0                                     | 3                                      | 2                                       | 5                                    | معارف توسطوا له لاستئجار<br>المحل         |
| 100.0<br>% | 12.5<br>%                              | 18.8<br>%                      | 6.3%<br>%                      | .0%<br>%                              | 18.8<br>%                              | 12.5<br>%                               | 31.3<br>%                            |                                           |
| 2          | 0                                      | 0                              | 1                              | 0                                     | 0                                      | 1                                       | 0                                    | معارف توسطوا له لشراء سكن                 |

الفصل السادس: تحليل الفرضية الأولى

| 100.0<br>% | .0%       | .0%       | 50.0<br>% | .0%       | .0%       | 50.0<br>%  | .0%       |                                                                |
|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|-----------|----------------------------------------------------------------|
| 4          | 0         | 0         | 0         | 1         | 2         | 0          | 1         | معارف توسطوا له لاستئجار<br>سكن                                |
| 100.0<br>% | .0%       | .0%       | .0%       | 25.0<br>% | 50.0<br>% | .0%        | 25.0<br>% |                                                                |
| 23         | 3         | 4         | 4         | 3         | 2         | 6          | 1         | لديه معارف تجار لكن لم<br>يستعن بهم                            |
| 100.0<br>% | 13.0<br>% | 17.4<br>% | 17.4<br>% | 13.0<br>% | 8.7%      | 26.1<br>%  | 4.3%      |                                                                |
| 6          | 2         | 1         | 1         | 1         | 0         | 1          | 0         | بعض التجار لا يعطون حقيقتهم<br>لأحد حتى لو كانت ظروفهم<br>جيدة |
| 100.0<br>% | 33.3<br>% | 16.7<br>% | 16.7<br>% | 16.7<br>% | .0%       | 16.7<br>%  | .0%       |                                                                |
| 1          | 0         | 0         | 0         | 0         | 0         | 1          | 0         | التاجر ليس لديه معارف تجار<br>من نفس بلده في المنطقة           |
| 100.0<br>% | .0%       | .0%       | .0%       | .0%       | .0%       | 100.0<br>% | .0%       |                                                                |
| 80         | 9         | 9         | 13        | 10        | 8         | 18         | 13        | المجموع                                                        |
| 100.0<br>% | 11.3<br>% | 11.3<br>% | 16.3<br>% | 12.5<br>% | 10.0<br>% | 22.5<br>%  | 16.3<br>% |                                                                |

% و هي تعبر عن المبحوثين الذين راودتهم فكرة الانتقال إلى مدينة ادرار لان لديهم أقارب بالمنطقة، ثم تليها نسبة : 16.3% و التي تدل على كل من : المبحوثين الذين راودتهم فكرة الانتقال إلى مدينة ادرار لأنهم يبحثون عن سوق جديدة ، و تدل على المبحوثين الذين لم تراودهم الفكرة نظرا لبعدها المسافة ، بينما تدل نسبة : 12.5% على المبحوثين الذين لم تراودهم فكرة الانتقال إلى مدينة ادرار لأنهم كانوا مكتفين ماديا .

و بناءا عليه نجد أن اغلب المبحوثين راودتهم فكرة الانتقال إلى مدينة ادرار لوجود أقاربهم في المنطقة ، بالإضافة إلى الرغبة في البحث عن سوق جديدة للعمل ، و في كلتا الحالتين لا يمكن إنكار دور شبكة المعارف التجاري من نفس بلد التاجر الوافد في تسهيل عملية الوفود ، سواء من حيث في تسهيل اندماجه الاجتماعي أو حتى الاقتصادي . في حين نجد أقلية منهم رفضوا الاعتماد على معارفهم ، و منهم من يرون أن معارفهم التجاري الذين من نفس بلدهم لا يعطون حقيقة عملهم خوفا من المنافسة .

حيث تدل قيمة معامل الارتباط : 0.204 على الارتباط الطردي الضعيف ، أما مستوى المعنوية : 0.070 و هي قيمة اكبر من : 0.05 إذن لا توجد دلالة معنوية بين المتغيرين ، و بالتالي : لا توجد علاقة بين وجود معارف تجار من نفس بلد التاجر في مدينة ادرار و مرادة فكرة مجيئه لمدينة ادرار .

## الفصل السادس: تحليل الفرضية الأولى

جدول رقم (47): علاقة وجود معارف التاجر الوافد في ولاية ادرار ب زيارة مدينة ادرار قبل العمل فيها:

| المجموع | زيارة مدينة ادرار قبل العمل فيها    |                                            |                         |                       |                                     |                              |                           |                                 |               |                                        |                            | معارف تاجر في مدينة ادرار من نفس بلد التاجر الوافد |                                        |
|---------|-------------------------------------|--------------------------------------------|-------------------------|-----------------------|-------------------------------------|------------------------------|---------------------------|---------------------------------|---------------|----------------------------------------|----------------------------|----------------------------------------------------|----------------------------------------|
|         | لم يزرها لان ليس لديه أي معارف فيها | لديه معارف من السكان المحليين لكن لم يزرها | لديه أقارب لكن لم يزرها | زارها للاستطيب الشعبي | زارها للدراسة في التروايات القرآنية | زارها لإجراء مسابقة عمل فيها | زارها في الأسواق الموسمية | زارها للاستطلاع حول وضعية العمل | زارها للسياحة | زارها بدعوى من صديق من السكان المحليين | زارها لان لديه أصدقاء فيها |                                                    | زارها لان لديه أقارب فيها              |
| 9       | 0                                   | 0                                          | 0                       | 1                     | 0                                   | 0                            | 2                         | 1                               | 2             | 0                                      | 0                          | 3                                                  | معارف وصفوا له السلع الفضلة            |
| 100.0 % | .0%                                 | .0%                                        | .0%                     | 11.1%                 | .0%                                 | .0%                          | 22.2%                     | 11.1%                           | 22.2%         | .0%                                    | .0%                        | 33.3%                                              |                                        |
| 10      | 1                                   | 0                                          | 1                       | 0                     | 1                                   | 0                            | 1                         | 1                               | 2             | 1                                      | 1                          | 1                                                  | معارف دخلوا معه في شراكة               |
| 100.0 % | 10%                                 | .0%                                        | 10.0%                   | .0%                   | 10.0%                               | .0%                          | 10.0%                     | 10.0%                           | 20.0%         | 10.0%                                  | 10.0%                      | 10.0%                                              |                                        |
| 8       | 0                                   | 1                                          | 0                       | 0                     | 0                                   | 0                            | 2                         | 2                               | 0             | 0                                      | 0                          | 3                                                  | معارف حددوا له مواقع أكثر الأسواق ربحا |
| 100.0 % | .0%                                 | 12.5%                                      | .0%                     | .0%                   | .0%                                 | .0%                          | 25.0%                     | 25.0%                           | .0%           | .0%                                    | .0%                        | 37.5%                                              |                                        |
| 1       | 0                                   | 0                                          | 0                       | 0                     | 0                                   | 0                            | 0                         | 0                               | 0             | 0                                      | 1                          | 0                                                  | معارف وفروا له الإقامة الجماعية        |
| 100.0 % | .0%                                 | .0%                                        | .0%                     | .0%                   | .0%                                 | .0%                          | .0%                       | .0%                             | .0%           | .0%                                    | 100.0%                     | .0%                                                |                                        |



## الفصل السادس: تحليل الفرضية الأولى

|            |          |          |           |          |          |          |          |         |           |          |          |           |                                                                   |
|------------|----------|----------|-----------|----------|----------|----------|----------|---------|-----------|----------|----------|-----------|-------------------------------------------------------------------|
| 16         | 1        | 0        | 1         | 0        | 0        | 0        | 1        | 6       | 1         | 0        | 1        | 5         | معارف توسطوا له<br>لاستتجار المحل                                 |
| 100.0<br>% | 6.3<br>% | .0%      | 6.3%      | .0%      | .0%      | .0%      | 6.3<br>% | 37.5%   | 6.3<br>%  | .0%      | 6.3<br>% | 31.3<br>% |                                                                   |
| 2          | 0        | 0        | 0         | 0        | 0        | 0        | 0        | 1       | 0         | 0        | 1        | 0         | معارف توسطوا له<br>لشراء سكن                                      |
| 100.0<br>% | .0%      | .0%      | .0%       | .0%      | .0%      | .0%      | .0%      | 50.0%   | .0<br>%   | .0%      | 50.0%    | .0%       |                                                                   |
| 4          | 0        | 0        | 2         | 0        | 0        | 0        | 0        | 1       | 1         | 0        | 0        | 0         | معارف توسطوا له<br>لاستتجار سكن                                   |
| 100%       | .0%      | .0%      | 50. %     | .0%      | .0%      | .0%      | .0%      | 25<br>% | 25.0%     | .0%      | .0%      | .0%       |                                                                   |
| 23         | 1        | 0        | 3         | 1        | 0        | 0        | 1        | 5       | 5         | 1        | 1        | 5         | لديه معارف تجار لكن<br>لم يستعن بهم                               |
| 100.0<br>% | 4.3<br>% | .0%      | 13.0<br>% | 4.3<br>% | .0%      | .0%      | 4.3<br>% | 21.7%   | 21.7%     | 4.3<br>% | 4.3<br>% | 21.7<br>% |                                                                   |
| 6          | 0        | 0        | 2         | 0        | 0        | 1        | 2        | 0       | 1         | 0        | 0        | 0         | بعض التجار لا<br>يعطون حقيقتهم لأحد<br>حتى لو كانت ظروفهم<br>جيدة |
| 100.0<br>% | .0%      | .0%      | 33.3<br>% | .0%      | .0%      | 16.7%    | 33.3%    | .0%     | 16.7%     | .0%      | .0%      | .0%       |                                                                   |
| 1          | 0        | 0        | 0         | 0        | 0        | 0        | 0        | 0       | 1         | 0        | 0        | 0         | التاجر ليس لديه<br>معارف تجار من نفس<br>بلده في المنطقة           |
| 100.0<br>% | .0%      | .0%      | .0%       | .0%      | .0%      | .0%      | .0%      | .0%     | 10.0<br>% | .0%      | .0%      | .0%       |                                                                   |
| 80         | 3        | 1        | 9         | 2        | 1        | 1        | 9        | 17      | 13        | 2        | 5        | 17        | المجموع                                                           |
| 100.0<br>% | 3.8<br>% | 1.3<br>% | 11.3<br>% | 2.5<br>% | 1.3<br>% | 1.3<br>% | 11.3%    | 21.3%   | 16.3%     | 2.5<br>% | 6.3<br>% | 21.3<br>% |                                                                   |

من خلال الجدول نجد أنا أعلى نسبة هي :21.3% و هي تدل على المبحوثين الذين زاروا مدينة ادرار لان لديهم أقارب فيها ، و تدل نفس النسبة على المبحوثين الذين زاروا المنطقة للاستطلاع على وضعية العمل ، في حين أن 16.3% منهم زارها للسياحة ، أما نسبة 11.3% فترمز إلى المبحوثين الذين زاروا المنطقة في الأسواق الموسمية ، وتدل نفس النسبة على المبحوثين الذين لديهم أقارب في المنطقة لكن لم يسبق لهم زيارتها.

أن اغلب المبحوثين زاروا المنطقة لان فيها أقارب فيها ، بالإضافة إلى الرغبة في استطلاع وضعية العمل ، أو حتى من اجل الأغراض السياحية ،لكن بعض المبحوثين تطلعوا لزيارة المنطقة لان لديهم معارف فيها و تبلغ نسبتهم :6.3%،حتى أن هؤلاء الذين لديهم أقارب في المنطقة لهم أيضا شبكة معارف تجار من نفس بلدهم يباشرون أنشطتهم في المنطقة ، و بالخصوص قضية الشراكة و كذا تقديم خدمات تخص استئجار المحلات أو السكن بالنسبة للتاجر الوافد.

و هو ما يعبر عنه قيمة معامل الارتباط:0.117 و هي تدل على وجود ارتباط طردي ضعيف بين المتغيرين ، أما مستوى الدلالة :0.303 و هي قيمة اكبر من :0.05 ،و بالتالي لا توجد دلالة معنوية، إذن لا توجد علاقة بين وجود معارف تجار من نفس بلد التاجر و زيارة التاجر لمدينة ادرار قبل العمل فيها.

**جدول رقم (48): علاقة وجود معارف تجار من نفس بلد التاجر الوافد ب كيفية تدبر**  
التاجر لأمر المحل :

| المجموع | كيفية تدبر أمر المحل            |                      |                        |                      | معارف تجار في مدينة ادرار من نفس بلد التاجر الوافد |
|---------|---------------------------------|----------------------|------------------------|----------------------|----------------------------------------------------|
|         | معارف من بلدة يسكنون في المنطقة | من المجمعات التجارية | شخص من السكان المحليين | قريب يسكن في المنطقة |                                                    |
|         |                                 |                      |                        |                      |                                                    |

## الفصل السادس: تحليل الفرضية الأولى

|        |       |        |       |        |                                                          |
|--------|-------|--------|-------|--------|----------------------------------------------------------|
| 9      | 3     | 0      | 2     | 4      | معارف وصفوا له السلع الفضلة                              |
| 100.0% | 33.3% | .0%    | 22.2% | 44.4%  |                                                          |
| 10     | 5     | 1      | 3     | 1      | معارف دخلوا معه في شراكة                                 |
| 100.0% | 50.0% | 10.0%  | 30.0% | 10.0%  |                                                          |
| 8      | 5     | 0      | 2     | 1      | معارف حددوا له مواقع أكثر الأسواق ربحا                   |
| 100.0% | 62.5% | .0%    | 25.0% | 12.5%  |                                                          |
| 1      | 0     | 1      | 0     | 0      | معارف وفروا له الإقامة الجماعية                          |
| 100.0% | .0%   | 100.0% | .0%   | .0%    |                                                          |
| 16     | 7     | 1      | 3     | 5      | معارف توسطوا له لاستئجار المحل                           |
| 100.0% | 43.8% | 6.3%   | 18.8% | 31.3%  |                                                          |
| 2      | 1     | 0      | 0     | 1      | معارف توسطوا له لشراء سكن                                |
| 100.0% | 50.0% | .0%    | .0%   | 50.0%  |                                                          |
| 4      | 2     | 0      | 0     | 2      | معارف توسطوا له لاستئجار سكن                             |
| 100.0% | 50.0% | .0%    | .0%   | 50.0%  |                                                          |
| 23     | 7     | 1      | 5     | 10     | لديه معارف تجار لكن لم يستعن بهم                         |
| 100.0% | 30.4% | 4.3%   | 21.7% | 43.5%  |                                                          |
| 6      | 3     | 0      | 1     | 2      | بعض التجار لا يعطون حقيقتهم لأحد حتى لو كانت ظروفهم جيدة |
| 100.0% | 50.0% | .0%    | 16.7% | 33.3%  |                                                          |
| 1      | 0     | 0      | 0     | 1      | التاجر ليس لديه معارف تجار من نفس بلده في المنطقة        |
| 100.0% | .0%   | .0%    | .0%   | 100.0% |                                                          |
| 80     | 33    | 4      | 16    | 27     | المجموع                                                  |
| 100.0% | 41.3% | 5.0%   | 20.0% | 33.8%  |                                                          |

## الفصل السادس: تحليل الفرضية الأولى

من خلال الجدول نجد أن أعلى نسبة هي : 41.3% و هي تشير إلى المبحوثين الذين تدبروا عن طريق معارف من نفس البلد الأصلي المتواجدين في المنطقة ، تليها نسبة : 33.8% و تقابل المبحوثين الذين تدبروا أمر المحل عن طريق أقاربهم في المنطقة ، ثم نسبة 20% التي تشير إلى المبحوثين الذين تدبروا أمر المحل عن طريق شخص من السكان المحليين .

و منه نجد أن وجود معارف من نفس بلد التاجر قد يساعد على تدبر المحل في ، لكن بعض المبحوثين يفضلون اللجوء إلى أقاربهم في تدبر أمر المحل ، نظرا لاعتبارات منها أن: بعض المبحوثين يعملون بشراكة مع أقاربهم أو حتى امتدادا لهم ، و يبقى الرئيسي أن بعض هؤلاء المبحوثين يرون أن معارفهم التاجر قد لا يعطونهم تقارير واضحة عن وضعية أعمالهم في المنطقة ، خوفا من المنافسة ، أو نظرا لسوء الاتصال بينهم .و هو ما يعبر عنه معامل الارتباط:-0.134 ، ومنه فالارتباط عكسي ضعيف بين المتغيرين .

أما مستوى المعنوية : 0.236 و هي قيمة اكبر من 0.05 و بالتالي لا توجد دلالة معنوية ، و بناءا عليه فإنه لا توجد علاقة بين وجود معارف من نفس بلد التاجر الوافد و تدبر أمر المحل .

### جدول رقم (49):علاقة وجود معارف.تجار.في.مدينة.ادرار.من.نفس.بلد.التاجر.الوافد ب ظروف سكن التاجر الوافد:

| Total  | ظروف سكن التاجر الوافد في مدينة ادرار |                               |                                  |                       |          |                             |                             |          |                             |                             | معارف.تجار.في.مدينة.ادرار.من. نفس.بلد.التاجر.الوافد |
|--------|---------------------------------------|-------------------------------|----------------------------------|-----------------------|----------|-----------------------------|-----------------------------|----------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------------------------------|
|        | في محله لأنه مهمش                     | في سكن جماعي مع معارف من بلده | في بيت سبيل لأحد السكان المحليين | عند أقاربه في المنطقة | المحليين | إيجار تدبره صديق في المنطقة | إيجار تدبره قريب في المنطقة | المحليين | ملك عن طريق صديق في المنطقة | ملك عن طريق قريب في المنطقة |                                                     |
| 9      | 0                                     | 0                             | 0                                | 0                     | 0        | 3                           | 2                           | 2        | 0                           | 2                           | معارف وصفوا له السلع الفضلة                         |
| 100.0% | .0%                                   | .0%                           | .0%                              | .0%                   | .0%      | 33.3%                       | 22.2%                       | 22.2%    | .0%                         | 22.2%                       |                                                     |

## الفصل السادس: تحليل الفرضية الأولى

|        |      |        |      |       |       |       |       |       |       |       |                                                                   |
|--------|------|--------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------------------------------------------------------------------|
| 10     | 0    | 4      | 0    | 1     | 1     | 1     | 1     | 1     | 1     | 0     | معارف دخلوا معه<br>في شراكة                                       |
| 100.0% | .0%  | 40.0%  | .0%  | 10.0% | 10.0% | 10.0% | 10.0% | 10.0% | 10.0% | .0%   |                                                                   |
| 8      | 0    | 1      | 0    | 0     | 4     | 0     | 1     | 1     | 0     | 1     | معارف حددوا له<br>مواقع أكثر الأسواق<br>ربحا                      |
| 100.0% | .0%  | 12.5%  | .0%  | .0%   | 50.0% | .0%   | 12.5% | 12.5% | .0%   | 12.5% |                                                                   |
| 1      | 0    | 1      | 0    | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | معارف وفروا له<br>الإقامة الجماعية                                |
| 100.0% | .0%  | 100.0% | .0%  | .0%   | .0%   | .0%   | .0%   | .0%   | .0%   | .0%   |                                                                   |
| 16     | 0    | 1      | 0    | 1     | 3     | 4     | 5     | 1     | 0     | 1     | معارف توسطوا له<br>لاستئجار المحل                                 |
| 100.0% | .0%  | 6.3%   | .0%  | 6.3%  | 18.8% | 25.0% | 31.3% | 6.3%  | .0%   | 6.3%  |                                                                   |
| 2      | 0    | 0      | 0    | 0     | 1     | 0     | 0     | 0     | 1     | 0     | معارف توسطوا له<br>لشراء سكن                                      |
| 100.0% | .0%  | .0%    | .0%  | .0%   | 50.0% | .0%   | .0%   | .0%   | 50.0% | .0%   |                                                                   |
| 4      | 0    | 0      | 0    | 0     | 0     | 2     | 2     | 0     | 0     | 0     | معارف توسطوا له<br>لاستئجار سكن                                   |
| 100.0% | .0%  | .0%    | .0%  | .0%   | .0%   | 50.0% | 50.0% | .0%   | .0%   | .0%   |                                                                   |
| 23     | 1    | 0      | 1    | 7     | 4     | 2     | 6     | 0     | 1     | 1     | لديه معارف تجار لكن<br>لم يستعن بهم                               |
| 100.0% | 4.3% | .0%    | 4.3% | 30.4% | 17.4% | 8.7%  | 26.1% | .0%   | 4.3%  | 4.3%  |                                                                   |
| 6      | 0    | 1      | 0    | 1     | 1     | 2     | 1     | 0     | 0     | 0     | بعض التجار لا<br>يعطون حقيقتهم لأحد<br>حتى لو كانت<br>ظروفهم جيدة |
| 100.0% | .0%  | 16.7%  | .0%  | 16.7% | 16.7% | 33.3% | 16.7% | .0%   | .0%   | .0%   |                                                                   |

## الفصل السادس: تحليل الفرضية الأولى

|        |      |       |      |        |       |       |       |      |      |      |                                                   |
|--------|------|-------|------|--------|-------|-------|-------|------|------|------|---------------------------------------------------|
| 1      | 0    | 0     | 0    | 1      | 0     | 0     | 0     | 0    | 0    | 0    | التاجر ليس لديه معارف تجار من نفس بلده في المنطقة |
| 100.0% | .0%  | .0%   | .0%  | 100.0% | .0%   | .0%   | .0%   | .0%  | .0%  | .0%  |                                                   |
| 80     | 1    | 8     | 1    | 11     | 14    | 14    | 18    | 5    | 3    | 5    | المجموع                                           |
| 100.0% | 1.3% | 10.0% | 1.3% | 13.8%  | 17.5% | 17.5% | 22.5% | 6.3% | 3.8% | 6.3% |                                                   |

جدول رقم (50): علاقة وجود معارف تجار في مدينة ادرار من نفس بلد التاجر الوافد ب مساهمة الاحتفالات الشعبية في تنشيط مهنة التاجر الوافد:

| المجموع | مساهمة الاحتفالات الشعبية في تنشيط مهنة التاجر الوافد |            |                  |                  |                     |        |                   |         |                   |                   |          | معارف تجار في مدينة ادرار من نفس بلد التاجر الوافد |
|---------|-------------------------------------------------------|------------|------------------|------------------|---------------------|--------|-------------------|---------|-------------------|-------------------|----------|----------------------------------------------------|
|         | التاجر يجهل مواسمها                                   | البيع عنده | الأسواق الموسمية | الشراء أكثر منها | رفض البيع في مكانها | مكانها | يكثر شراء الأواني | التجميل | يكثر شراء الأحذية | يكثر شراء الملابس | الأساسية |                                                    |
| 9       | 0                                                     | 2          | 2                | 1                | 1                   | 0      | 0                 | 0       | 0                 | 0                 | 3        | معارف السلع الفضلة وصفوا له                        |
| 100.0%  | .0%                                                   | 22.2%      | 22.2%            | 11.1%            | 11.1%               | .0%    | .0%               | .0%     | .0%               | .0%               | 33.3%    |                                                    |
| 10      | 0                                                     | 3          | 2                | 1                | 1                   | 2      | 0                 | 0       | 0                 | 0                 | 1        | معارف دخلوا معه في شراكة                           |
| 100.0%  | .0%                                                   | 30.0%      | 20.0%            | 10.0%            | 10.0%               | 20.0%  | .0%               | .0%     | .0%               | .0%               | 10.0%    |                                                    |
| 8       | 2                                                     | 4          | 0                | 1                | 0                   | 1      | 0                 | 0       | 0                 | 0                 | 0        | معارف حددوا له مواقع أكثر الأسواق ربها             |
| 100.0%  | 25.0%                                                 | 50.0%      | .0%              | 12.5%            | .0%                 | 12.5%  | .0%               | .0%     | .0%               | .0%               | .0%      |                                                    |

الفصل السادس: تحليل الفرضية الأولى

|         |       |       |       |        |       |       |      |      |         |      |     |                                                          |
|---------|-------|-------|-------|--------|-------|-------|------|------|---------|------|-----|----------------------------------------------------------|
| 1       | 0     | 0     | 0     | 0      | 0     | 0     | 0    | 0    | 1       | 0    | 0   | معارف وفروا له الإقامة الجماعية                          |
| 100.0 % | .0%   | .0%   | .0%   | .0%    | .0%   | .0%   | .0%  | .0%  | 100.0 % | .0%  | .0% |                                                          |
| 16      | 4     | 4     | 2     | 2      | 1     | 1     | 0    | 1    | 0       | 1    | 0   | معارف توسطوا ل                                           |
| 100.0 % | 25.0% | 25.0% | 12.5% | 12.5%  | 6.3%  | 6.3%  | .0%  | 6.3% | .0%     | 6.3% | .0% |                                                          |
| 2       | 0     | 0     | 0     | 2      | 0     | 0     | 0    | 0    | 0       | 0    | 0   | معارف توسطوا له لشراء سكن                                |
| 100.0 % | .0%   | .0%   | .0%   | 100.0% | .0%   | .0%   | .0%  | .0%  | .0%     | .0%  | .0% |                                                          |
| 4       | 1     | 0     | 1     | 2      | 0     | 0     | 0    | 0    | 0       | 0    | 0   | معارف توسطوا له لاستئجار سكن                             |
| 100.0 % | 25.0% | .0%   | 25.0% | 50.0%  | .0%   | .0%   | .0%  | .0%  | .0%     | .0%  | .0% |                                                          |
| 23      | 6     | 4     | 1     | 6      | 0     | 4     | 1    | 0    | 0       | 1    | 0   | لديه معارف تجار لكن لم يستعن بهم                         |
| 100.0 % | 26.1% | 17.4% | 4.3%  | 26.1%  | .0%   | 17.4% | 4.3% | .0%  | .0%     | 4.3% | .0% |                                                          |
| 6       | 1     | 1     | 0     | 2      | 1     | 1     | 0    | 0    | 0       | 0    | 0   | بعض التجار لا يعطون حقيقتهم لأحد حتى لو كانت ظروفهم جيدة |
| 100.0 % | 16.7% | 16.7% | .0%   | 33.3%  | 16.7% | 16.7% | .0%  | .0%  | .0%     | .0%  | .0% |                                                          |

## الفصل السادس: تحليل الفرضية الأولى

| التاجر ليس لديه معارف تجار من نفس بلده في المنطقة |       |        |       |        |      |        |      |      |      |      |      |         |
|---------------------------------------------------|-------|--------|-------|--------|------|--------|------|------|------|------|------|---------|
| 1                                                 | 0     | 1      | 0     | 0      | 0    | 0      | 0    | 0    | 0    | 0    | 0    | 100.0 % |
| 100.0 %                                           | .0%   | 100.0% | .0%   | .0%    | .0%  | .0%    | .0%  | .0%  | .0%  | .0%  | .0%  |         |
| 80                                                | 14    | 19     | 8     | 17     | 4    | 9      | 1    | 1    | 1    | 2    | 4    | المجموع |
| 100.0 %                                           | 17.5% | 23.8 % | 10.0% | 21.3 % | 5.0% | 11.3 % | 1.3% | 1.3% | 1.3% | 2.5% | 5.0% |         |

من خلال البيانات نجد أن أعلى نسبة هي: 23.8% و هي تقابل المبحوثين الذين يرون أن الاحتفالات الشعبية لا تنشط البيع عندهم ، ثم تليها نسبة : 21.3 % التي تقابل المبحوثين الذين يرون أن الأعراس تنشط البيع عنده أكثر ، ثم تليها نسبة : 17.5 % التي تعبر عن المبحوثين الذين يجهلون مواسم الاحتفالات الشعبية ، بينما تعبر نسبة : 11.3 % عن المبحوثين الذين يذهبون للبيع في مكانها .

و منه نجد أن وجود معارف التاجر في مدينة ادرار يمكن أن يوفر له معلومات على الطابع الثقافي للمدينة ، و منه الاحتفالات الشعبية التي لها أبعاد اقتصادية من خلال زيادة الاستهلاك و بالتالي يمكن أن تمنح فرص لتنشيط مهنة التاجر ، و يظهر معامل الارتباط :0.117 أن هناك ارتباط طردي ضعيف ، و هذا يدل على أن بعض التجار استفادوا من استشارة معارفهم حول الاحتفالات الشعبية وذهبوا للبيع في مكانها ، في حين أن البعض لا يعرف عنها شيء لأنه لا يهتم بالاختلاط بالغرباء ، و البعض الآخر يرى أن الأعراس تنشطه البيع عنده أكثر ، أما مستوى المعنوية:0.301 و هي اكبر من 0.05 و عليه فانه لا توجد دلالة معنوية بين المتغيرين ، منه لا توجد علاقة بين وجود معارف التاجر في مدينة ادرار و مساهمة الاحتفالات الشعبية في تنشيط مهنته .



## الفصل السادس: تحليل الفرضية الأولى

ج-تأثير وجود معارف من السكان المحليين لمدينة ادرار على استقطاب التجار :

جدول رقم : (51) :علاقة وجود معارف.التاجر.الوافد.من.السكان.المحليين بمرأودة فكرة الانتقال إلى مدينة ادرار :

| المجموع    | مرأودة.فكرة.الانتقال.إلى.مدينة.ادرار   |                                |                                |                                       |                                         |                                         |                                      | معارف.التاجر.الوافد.من.السكان.المحليين              |
|------------|----------------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|---------------------------------------|-----------------------------------------|-----------------------------------------|--------------------------------------|-----------------------------------------------------|
|            | لم تراوده الفكرة لأنه لم يسمع بالمنطقة | لم تراوده الفكرة لأنه كان صغير | لم تراوده الفكرة لبعده المسافة | لم تراوده الفكرة لأنه كان مكثفي ماديا | راودته الفكرة لنقص اليد العاملة المحلية | راودته الفكرة لأن لديه أقارب في المنطقة | راودته الفكرة لأنه يبحث عن سوق جديدة |                                                     |
| 2          | 1                                      | 0                              | 0                              | 0                                     | 0                                       | 0                                       | 1                                    | تعرف عليهم أثناء الدراسة في بلده الأصلي             |
| 100.0<br>% | 50.0<br>%                              | .0%                            | .0%                            | .0%                                   | .0%                                     | .0%                                     | 50.0<br>%                            |                                                     |
| 2          | 1                                      | 0                              | 0                              | 0                                     | 0                                       | 0                                       | 1                                    | تعرف عليهم أثناء الخدمة الوطنية و رحبوا به في ادرار |
| 100.0<br>% | 50.0<br>%                              | .0%                            | .0%                            | .0%                                   | .0%                                     | .0%                                     | 50.0<br>%                            |                                                     |

## الفصل السادس: تحليل الفرضية الأولى

|            |     |     |           |     |     |     |            |           |                                                     |
|------------|-----|-----|-----------|-----|-----|-----|------------|-----------|-----------------------------------------------------|
| 1          | 0   | 0   | 0         | 0   | 0   | 0   | 1          | 0         | تعرف عليهم في موسم الاصطياف ووصفوا له السلع المفضلة |
| 100.0<br>% | .0% | .0% | .0%       | .0% | .0% | .0% | 100.0<br>% | .0%       |                                                     |
| 2          | 0   | 0   | 1         | 0   | 0   | 0   | 0          | 1         | تعرف عليهم أثناء شحن السلع ووصفوا له ظروف الإقامة   |
| 100.0<br>% | .0% | .0% | 50.0<br>% | .0% | .0% | .0% | .0%        | 50.0<br>% |                                                     |
| 1          | 0   | 0   | 0         | 0   | 0   | 0   | 0          | 1         | تعرف عليه في الانترنت ووصف له حجم الأسواق المحلية   |

## الفصل السادس: تحليل الفرضية الأولى

|            |           |           |           |           |           |           |             |                                   |
|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-------------|-----------------------------------|
| 100.0<br>% | .0%       | .0%       | .0%       | .0%       | .0%       | .0%       | 100.0<br>0% |                                   |
| 72         | 7         | 9         | 12        | 10        | 8         | 17        | 9           | ليس لديه معارف من السكان المحليين |
| 100.0<br>% | 9.7%      | 12.5<br>% | 16.7<br>% | 13.9<br>% | 11.1<br>% | 23.6<br>% | 12.5<br>%   |                                   |
| 80         | 9         | 9         | 13        | 10        | 8         | 18        | 13          | المجموع                           |
| 100.0%     | 11.3<br>% | 11.3<br>% | 16.3<br>% | 12.5<br>% | 10.0<br>% | 22.5<br>% | 16.3<br>%   |                                   |

من خلال الجدول نجد أن أعلى نسبة هي : 22.5% و تدل على المبحوثين الذين راودتهم فكرة الانتقال إلى مدينة ادرا لان لديهم أقارب فيها ، ثم تليها نسبة : 16.3 % و تعبر عن المبحوثين الذين راودتهم الفكرة لأنهم يبحثون عن سوق جديدة ، و نفس لنسبة نجدها لدى المبحوثين الذين لم تراودهم الفكرة نظرا لبعدها المسافة ، بينما تشير نسبة 11.3% لكل من: المبحوثين الذين لم يسبق ا سمعوا بالمنطقة من قبل ، كما أشارت إلى المبحوثين الذين لم تراودهم الفكرة نظرا لصغر سنهم و عدم نضجهم.

## الفصل السادس: تحليل الفرضية الأولى

و منه نجد أن تأثير وجود معارف من السكان المحليين ضئيل لان فقط 9.7% من المبحوثين لديهم معارف من السكان المحليين ، حيث تلعب الخدمة الوطنية و الدراسة و كذا موسم الاصطياف دورا هاما في تكوين رأس مال اجتماعي مع السكان المحليين قد يثمر بإنشاء مشروع في المنطقة المحلية ، لكن تؤثر شبكة القرابة الموجودة في المنطقة أكثر من معارف من السكان المحليين. و بناءا عليه نجد قيمة معامل الارتباط: 0.112 و هي تعبر عن ارتباط طردي ضعيف ، أما مستوى المعنوية: 0.324 و هي قيمة اكبر من 0.05 و منه لا توجد دلالة معنوية بين المتغيرين ، و منه لا توجد علاقة بين وجود معارف من السكان المحليين و فكرة الانتقال إلى مدينة ادرار.

**جدول رقم : (52) : علاقة وجود معارف.التاجر.الوافد.من.السكان.المحليين بوضعية.محل.التاجر.الوافد.في.مدينة.ادرار:**

| الجدول | معارف.التاجر.الوافد.من.السكان.المحليين |        | وضعية.محل.التاجر.الوافد.في.مدينة.ادرار              |
|--------|----------------------------------------|--------|-----------------------------------------------------|
|        | ملك                                    | إيجار  |                                                     |
| 2      | 0                                      | 2      | تعرف عليهم أثناء الدراسة في بلده الأصلي             |
| 100.0% | .0%                                    | 100.0% |                                                     |
| 2      | 0                                      | 2      | تعرف عليهم أثناء الخدمة الوطنية و رحبوا به في ادرار |
| 100.0% | .0%                                    | 100.0% |                                                     |
| 1      | 0                                      | 1      | تعرف عليهم في موسم الاصطياف ووصفوا له السلع المفضلة |
| 100.0% | .0%                                    | 100.0% |                                                     |
| 2      | 0                                      | 2      | تعرف عليهم أثناء شحن السلع ووصفوا له ظروف الإقامة   |
| 100.0% | .0%                                    | 100.0% |                                                     |

## الفصل السادس: تحليل الفرضية الأولى

|        |        |        |                                                   |
|--------|--------|--------|---------------------------------------------------|
| 1      | 0      | 1      | تعرف عليه في الانترنت ووصف له حجم الأسواق المحلية |
| 100.0% | .0%    | 100.0% |                                                   |
| 72     | 72     | 0      | ليس لديه معارف من السكان المحليين                 |
| 100.0% | 100.0% | .0%    |                                                   |
| 80     | 79     | 1      | المجموع                                           |
| 100.0% | 98.8%  | 1.3%   |                                                   |

من خلال الجدول نجد أن : اغلب التجار الوافدين ينشطون في محلات مستأجرة بنسبة 98.8% ، و أن جميع المبحوثين الذين لديهم معارف من السكان المحليين ، استفادوا من حيث إيجار المحلات عن طريقهم ، و منهم من استطاع امتلاك محله عن طريق معارفه من السكان المحليين .

و منه نجد أن رغم قلة معارف التجار من السكان المحليين ، لكنه بمثابة تأشيرة للدخول إلى البلد المضيف ، ضمان محل عمل للاشتغال فيه ، و هنا تظل دور المعارف المحليين في توفير تجهيزات العمل ،بالإضافة إلى ضمان الاشتغال في بعض الأحياء التجارية المشهورة في المنطقة ، كما حيث ويؤكد معامل الارتباط على هذا الشيء : 0.304 و هي تعبر عن ارتباط طردي متوسط بين المتغيرين ، أما مستوى المعنوية فبلغ : 0.006 و هي قيمة أقل من 0.05 و منه الدلالة المعنوية مرتفعة ، و منه توجد علاقة بين وجود معارف من السكان المحليين في مدينة أدرار و وضعية محل العمل.

## الفصل السادس: تحليل الفرضية الأولى

جدول رقم (53): علاقة وجود معارف من السكان المحليين بظروف سكن التاجر الوافد في مدينة ادرار

| معارف.التاجر.الوافد.من.السكان المحليين |                             |                                    |                             |                             |                                        |                       |                                  |                               |                    |
|----------------------------------------|-----------------------------|------------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|----------------------------------------|-----------------------|----------------------------------|-------------------------------|--------------------|
| ظروف.سكن.التاجر.الوافد.في.مدينة.ادرار  |                             |                                    |                             |                             |                                        |                       |                                  |                               |                    |
| ملك عن طريق قريب في المنطقة            | ملك عن طريق صديق في المنطقة | ملك تدبره معارف من السكان المحليين | إيجار تدبره قريب في المنطقة | إيجار تدبره صديق في المنطقة | إيجار عن طريق معارف من السكان المحليين | عند أقاربه في المنطقة | في بيت سبيل لأحد السكان المحليين | في سكن جماعي مع معارف من بلده | في محله لأنه مهتمش |
| 0                                      | 0                           | 0                                  | 0                           | 1                           | 1                                      | 0                     | 0                                | 0                             | 0                  |
| .0%                                    | .0%                         | .0%                                | .0%                         | 50.0%                       | 50.0%                                  | .0%                   | .0%                              | .0%                           | .0%                |
| 0                                      | 0                           | 0                                  | 0                           | 2                           | 0                                      | 0                     | 0                                | 0                             | 0                  |
| .0%                                    | .0%                         | .0%                                | .0%                         | 100.0%                      | .0%                                    | .0%                   | .0%                              | .0%                           | .0%                |
| 0                                      | 0                           | 0                                  | 1                           | 0                           | 0                                      | 0                     | 0                                | 0                             | 0                  |
| .0%                                    | .0%                         | .0%                                | 100.0%                      | .0%                         | .0%                                    | .0%                   | .0%                              | .0%                           | .0%                |
| 0                                      | 0                           | 0                                  | 0                           | 2                           | 0                                      | 0                     | 0                                | 0                             | 0                  |
| .0%                                    | .0%                         | .0%                                | .0%                         | 100.0%                      | .0%                                    | .0%                   | .0%                              | .0%                           | .0%                |
| 0                                      | 0                           | 0                                  | 0                           | 0                           | 0                                      | 0                     | 1                                | 0                             | 0                  |
| .0%                                    | .0%                         | .0%                                | .0%                         | .0%                         | .0%                                    | .0%                   | 100.0%                           | .0%                           | .0%                |
| 1                                      | 8                           | 1                                  | 10                          | 9                           | 13                                     | 18                    | 4                                | 3                             | 5                  |
| 1.4%                                   | 11.1%                       | 1.4%                               | 13.9%                       | 12.5%                       | 18.1%                                  | 25.0%                 | 5.6%                             | 4.2%                          | 6.9%               |
| 1                                      | 8                           | 1                                  | 11                          | 14                          | 14                                     | 18                    | 5                                | 3                             | 5                  |
| 1.4%                                   | 11.1%                       | 1.4%                               | 13.9%                       | 17.5%                       | 18.1%                                  | 25.0%                 | 7.1%                             | 4.2%                          | 6.9%               |

## الفصل السادس: تحليل الفرضية الأولى

جدول رقم(54)علاقة وجود معارف التاجر الوافد بتصور نظرة السكان المحليين لمهنة التجارة

| المجموع | نظرة.السكان.المحليين.لمهنة.التجارة       |                         |                       |                                   |                          |                                |                                  |                              |                         | معارف.التاجر.الوافد.من.السكان.المحليين<br>ن         |
|---------|------------------------------------------|-------------------------|-----------------------|-----------------------------------|--------------------------|--------------------------------|----------------------------------|------------------------------|-------------------------|-----------------------------------------------------|
|         | التاجر يجهل نظرة السكان المحليين للتجارة | يفضلون الشراء على البيع | ليس لديهم ثقافة العمل | المسافة البعيدة عائق لإحضار السلع | يفضلون بعض أنماط التجارة | لا يشتغلونها و يكرهون الغريباء | نظرة احتقار لتجار أغراض النسائية | لا يفضلونها لأنها تتطلب خبرة | لا يفضلونها لأنها متعبة |                                                     |
| 2       | 0                                        | 0                       | 0                     | 0                                 | 2                        | 0                              | 0                                | 0                            | 0                       | تعرف عليهم أثناء الدراسة في بلده الأصلي             |
| 100.0%  | .0%                                      | .0%                     | .0%                   | .0%                               | 100.0%                   | .0%                            | .0%                              | .0%                          | .0%                     |                                                     |
| 2       | 0                                        | 0                       | 0                     | 2                                 | 0                        | 0                              | 0                                | 0                            | 0                       | تعرف عليهم أثناء الخدمة الوطنية و رحبوا به في ادرار |
| 100.0%  | .0%                                      | .0%                     | .0%                   | 100.0%                            | .0%                      | .0%                            | .0%                              | .0%                          | .0%                     |                                                     |
| 1       | 1                                        | 0                       | 0                     | 0                                 | 0                        | 0                              | 0                                | 0                            | 0                       | تعرف عليهم في موسم الاصطياف ووصفوا له السلع المفضلة |
| 100.0%  | 100.0%                                   | .0%                     | .0%                   | .0%                               | .0%                      | .0%                            | .0%                              | .0%                          | .0%                     |                                                     |
| 2       | 0                                        | 0                       | 0                     | 2                                 | 0                        | 0                              | 0                                | 0                            | 0                       | تعرف عليهم أثناء شحن السلع ووصفوا له ظروف الإقامة   |
| 100.0%  | .0%                                      | .0%                     | .0%                   | 100.0%                            | .0%                      | .0%                            | .0%                              | .0%                          | .0%                     |                                                     |
| 1       | 0                                        | 0                       | 0                     | 0                                 | 0                        | 0                              | 0                                | 1                            | 0                       | تعرف عليه في الانترنت ووصف له حجم الأسواق المحلية   |
| 100.0%  | .0%                                      | .0%                     | .0%                   | .0%                               | .0%                      | .0%                            | .0%                              | 100.0%                       | .0%                     |                                                     |

## الفصل السادس: تحليل الفرضية الأولى

|        |       |      |      |       |       |      |       |       |       |                                   |
|--------|-------|------|------|-------|-------|------|-------|-------|-------|-----------------------------------|
| 72     | 10    | 4    | 2    | 17    | 7     | 1    | 10    | 10    | 11    | ليس لديه معارف من السكان المحليين |
| 100.0% | 13.9% | 5.6% | 2.8% | 23.6% | 9.7%  | 1.4% | 13.9% | 13.9% | 15.3% |                                   |
| 80     | 11    | 4    | 2    | 21    | 9     | 1    | 10    | 11    | 11    | المجموع                           |
| 100.0% | 13.8% | 5.0% | 2.5% | 26.3% | 11.3% | 1.3% | 12.5% | 13.8% | 13.8% |                                   |

من خلال نلاحظ أن أعلى نسبة هي : 26.3% و تشير إلى المبحوثين الذين يرون أن السكان المحليين لا يفضلون التجارة نظرا لصعوبة إحضار السلع بسبب المسافة البعيدة ، ثم تليها نسبة: 13.8% التي تقابل كل من : المبحوثين الذين يرون ان السكان المحليين لا يفضلون مهنة التجارة لأنها متعبة ، كما تدل نفس النسبة على المبحوثين الذين يرون أن السكان المحليين لأنها تتطلب خبرة ، كما تشير إلى المبحوثين الذين يجهلون نظرة السكان المحليين لمهنة التجارة . بينما 12.5% تدل على المبحوثين الذين يرون أن السكان المحليين ينظرون نظرة احتقار لتجار الأغراض النسائية ، في حين : 5% منهم يرون أن السكان المحليين لمدينة ادرار يفضلون الشراء على البيع .

و عليه نجد أن : المبحوثين يفضلون جمع معلومات حول المنطقة من أقاربهم المقيمين فيها ، و يفضلون استخدام معارفهم من السكان المحليين في تدبر أمور الإقامة ، لان امتلاك العقار في البلد المضيف أهم من مجرد كسب معلومة من السكان المحليين ، و هو ما تعبر عنه قيمة معامل الارتباط : -0.188 و هي تدل على الارتباط عكسي ضعيف بين المتغيرين ، أما مستوى المعنوية فبلغ : 0.096 و هي نسبة اكبر من : 0.05 و منه لا توجد دلالة معنوية بين المتغيرين ، و بالتالي لا توجد علاقة بين وجود معارف من السكان المحليين و تكوين فكرة حول نظرة السكان المحليين لمهنة التجارة .



## الفصل السادس: تحليل الفرضية الأولى

د-علاقة طريقة معاملة السكان المحليين لمدينة ادرار على استقطاب التجار:

جدول رقم (55) : علاقة طريقة.تعامل.سكان.أدرار.مع.التاجر.الوافد ب- تعرض التاجر الوافد

لموقف استبعاد :

| المجموع | تعرض.التاجر.الوافد.لموقف.استبعاد   |                                             |                                          |                                |                                                   |                        | طريقة.تعامل.سكان.أدرار.مع.التاجر.الوافد |
|---------|------------------------------------|---------------------------------------------|------------------------------------------|--------------------------------|---------------------------------------------------|------------------------|-----------------------------------------|
|         | سمع عن تجار وادين تعرضوا للاستبعاد | تعرض للتخفيف معوي من الإتاوات بسبب سوء الظن | تعرض للتخفيف من طرف الدكور بسبب سوء الظن | تعرض لتهميش في الدوائر الرسمية | تعرض لموقف عنصري لانه يراحم شباب المنطقة في العمل | لم يتعرض لموقف استبعاد |                                         |
| 46      | 0                                  | 0                                           | 5                                        | 0                              | 8                                                 | 33                     | تعامل ودي                               |
| 100.0%  | .0%                                | .0%                                         | 10.9%                                    | .0%                            | 17.4%                                             | 71.7%                  |                                         |
| 17      | 3                                  | 1                                           | 3                                        | 0                              | 2                                                 | 8                      | تعامل رسمي                              |
| 100.0%  | 17.6%                              | 5.9%                                        | 17.6%                                    | .0%                            | 11.8%                                             | 47.1%                  |                                         |
| 16      | 0                                  | 2                                           | 4                                        | 0                              | 0                                                 | 10                     | كما تدين تدان                           |
| 100.0%  | .0%                                | 12.5%                                       | 25.0%                                    | .0%                            | .0%                                               | 62.5%                  |                                         |
| 1       | 0                                  | 0                                           | 0                                        | 1                              | 0                                                 | 0                      | احتقار و تعنيف                          |
| 100.0%  | .0%                                | .0%                                         | .0%                                      | 100.0%                         | .0%                                               | .0%                    |                                         |
| 80      | 3                                  | 3                                           | 12                                       | 1                              | 10                                                | 51                     | المجموع                                 |
| 100.0%  | 3.8%                               | 3.8%                                        | 15.0%                                    | 1.3%                           | 12.5%                                             | 63.8%                  |                                         |

## الفصل السادس: تحليل الفرضية الأولى

من خلال الجدول نلاحظ أن أعلى نسبة هي : 63.8 % و هي تقابل المبحوثين الذين لم يتعرضوا لموقف استبعاد ، ثم تليها نسبة : 15% و هي تدل على المبحوثين الذين تعرضوا لموقف احتقار من طرف الذكور بسبب سوء الظن ، ثم تليها نسبة : 12.5% و هي تشير إلى المبحوثين الذين تعرضوا لموقف عنصري لأنهم يزاحمون شباب المنطقة في سوق العمل .

و منه نجد أن : معظم المبحوثين لم يتعرضوا لمواقف استبعاد من طرف السكان المحليين لأدرار ، نظرا للطابع المسالم للسكان المحليين ، لكن بالرغم من ذلك نجد بعض المبحوثين عانوا من الاستبعاد بسبب : النظرة الدونية للتجار الذين يبيعون الأغراض النسائية ، و منهم من عانى من التحقير لاعتقاد بعض السكان المحليين أنه يزاحمهم في مجال العمل ، و هناك من تعرض للتهميش في الدوائر الرسمية ، في حين نجد أن بعضهم سمع عن أشخاص تعرضوا للتهميش لذلك فانه يحاول أن يسلك سلوك المحايد من أجل الحفاظ على لقمة عيشه .

و هو ما يعبر عنه معامل الارتباط : 0.239 و هي قيمة تدل على ارتباط طردي ضعيف بين المتغيرين ، أما مستوى المعنوية فبلغ : 0.033 و هي قيمة اقل 0.05 إذن توجد دلالة معنوية بين المتغيرين و بالتالي توجد علاقة بين طريقة معاملة السكان المحليين مع الوافدين و تعرض التاجر الوافد للاستبعاد.

### جدول رقم (56) : علاقة

المعلومات التي تحصل عليها التاجر الوافد من أقاربه في مدينة أدرار بـ شكل جيرة التاجر الوافد مع التجار المحليين :

| المجموع | شكل جيرة التاجر الوافد مع التجار المحليين |                     |                     |       | المعلومات التي تحصل عليها التاجر الوافد من أقاربه في مدينة أدرار |
|---------|-------------------------------------------|---------------------|---------------------|-------|------------------------------------------------------------------|
|         | لا يوجد بجانبه تجار محليين                | لا توجد علاقة بينهم | لا تتعدى حدود العمل | صداقة |                                                                  |
| 3       | 1                                         | 0                   | 1                   | 1     | الاستقرار الأمني في المنطقة                                      |

## الفصل السادس: تحليل الفرضية الأولى

| 100.0% | 33.3% | .0%   | 33.3%  | 33.3% |                                                |
|--------|-------|-------|--------|-------|------------------------------------------------|
| 2      | 0     | 0     | 1      | 1     | طيبة السكان في المنطقة                         |
| 100.0% | .0%   | .0%   | 50.0%  | 50.0% |                                                |
| 10     | 2     | 1     | 4      | 3     | طبيعة المناخ+الاستقرار الأمني+طيبة السكان      |
| 100.0% | 20.0% | 10.0% | 40.0%  | 30.0% |                                                |
| 11     | 0     | 1     | 8      | 2     | قلة اليد العاملة المحلية في التجارة            |
| 100.0% | .0%   | 9.1%  | 72.7%  | 18.2% |                                                |
| 7      | 2     | 2     | 2      | 1     | نسبة الأرباح                                   |
| 100.0% | 28.6% | 28.6% | 28.6%  | 14.3% |                                                |
| 25     | 5     | 0     | 14     | 6     | قلة اليد العاملة +نسبة الربح +الاستقرار الأمني |
| 100.0% | 20.0% | .0%   | 56.0%  | 24.0% |                                                |
| 1      | 0     | 0     | 1      | 0     | كثرة الاحتفالات الشعبية                        |
| 100.0% | .0%   | .0%   | 100.0% | .0%   |                                                |
| 17     | 4     | 2     | 8      | 3     | اكتشف المنطقة بنفسه                            |
| 100.0% | 23.5% | 11.8% | 47.1%  | 17.6% |                                                |
| 4      | 1     | 0     | 2      | 1     | ليس لديه أقارب بالمنطقة                        |
| 100.0% | 25.0% | .0%   | 50.0%  | 25.0% |                                                |
| 80     | 15    | 6     | 41     | 18    | المجموع                                        |
| 100.0% | 18.8% | 7.5%  | 51.3%  | 22.5% |                                                |

من خلال الجدول نلاحظ أن أعلى نسبة هي : 51.3% و هي تدل على المبحوثين الذين علاقاتهم مع جيرانهم من التجار المحليين لا تتعدى حدود العمل ، ثم تليها نسبة : 22.5%

الذين تجمعهم علاقة صداقة مع جيرانهم من التجار المحليين ، أما نسبة : 7.5% فتدل على المبحوثين الذين لا تجمعهم أي عاقبة مع جيرانهم من التجار المحليين.

و منه نجد أن اغلب المبحوثين لا يحبون توطيد علاقاتهم من الجيران المحليين خوفا من وقوع المشاكل ، خاصة أن المبحوثين يعتبرون أنفسهم غرباء على المنطقة لذلك يحاولون الحفاظ على مكانتهم دون تشويه أو اختلاق المشاكل،بالإضافة إلى الاختلاف الثقافي الذي قد يحول دون اندماج الوافد في البلد المستقبل ، و هذا لا علاقة له بالمعلومات التي تحصل عليها من أقاربه في المنطقة ، لان هؤلاء المبحوثين من الأصل لا يحبون الاختلاط بالغرباء

حيث أن معامل الارتباط :0.087 و هي تعبر عن ارتباط طردي ضعيف ، أما مستوى المعنوية بلغ : 0.445 و هي قيمة اكبر من 0.05 إذن لا توجد دلالة معنوية بين التغيرين ، و منه لا توجد علاقة بين المعلومات التي تحصل عليها التاجر الوافد من أقاربه في المنطقة و شكل جبرته مع جيرانه من التجار المحليين.

الفصل السادس: تحليل الفرضية الأولى

جدول رقم (57) : علاقة طريقة تعامل سكان أدرار مع التاجر الوافد بـ شكل جيرة التاجر الوافد مع التجار المحليين:

| المجموع | شكل جيرة التاجر الوافد مع التجار المحليين |                     |                     |       | طريقة تعامل سكان أدرار مع التاجر الوافد |
|---------|-------------------------------------------|---------------------|---------------------|-------|-----------------------------------------|
|         | لا يوجد بجانبه تجار محليين                | لا توجد علاقة بينهم | لا تتعدى حدود العمل | صداقة |                                         |
| 46      | 8                                         | 2                   | 22                  | 14    | تعامل ودي                               |
| 100.0 % | 17.4%                                     | 4.3%                | 47.8%               | 30.4% |                                         |
| 17      | 3                                         | 1                   | 13                  | 0     | تعامل رسمي                              |
| 100.0 % | 17.6%                                     | 5.9%                | 76.5%               | .0%   |                                         |
| 16      | 4                                         | 2                   | 6                   | 4     | كما تدين ندان                           |
| 100.0 % | 25.0%                                     | 12.5%               | 37.5%               | 25.0% |                                         |

## الفصل السادس: تحليل الفرضية الأولى

| 1          | 0     | 1      | 0     | 0         | احتقار و تعنيف |
|------------|-------|--------|-------|-----------|----------------|
| 100.0<br>% | .0%   | 100.0% | .0%   | .0%       |                |
| 80         | 15    | 6      | 41    | 18        | المجموع        |
| 100.0<br>% | 18.8% | 7.5%   | 51.3% | 22.5<br>% |                |

من خلال الجدول نلاحظ أن أعلى نسبة هي: 51.3% وهي تدل على المبحوثين الذين علاقتهم مع جيرانهم التجار المحليين لا تتعدى حدود العمل، ثم تليها نسبة: 22.5% و التي تقابل المبحوثين الذين تجمعهم علاقة صداقة مع جيرانهم من التجار المحليين، و تأتي بعدها نسبة 7.5% و هي ترمز إلى المبحوثين لا تجمعهم أي علاقة مع جيرانهم من التجار المحليين و منه نجد أن طريقة معاملة السكان المحليين مع الوافدين لا علاقة لها مع طريقة تفاعل التجار الوافدين مع جيرانهم التجار المحليين، و إنما لا يميلون إلى مخالطة الغرباء و يفضلون الاحتفاظ بخصوصيتهم، و هي لا تخرج عن إطار العمل، لكن مع الوقت ربما تتكون صداقات، لكن الطابع الغالب هو الاحترار و وضع حدود للعلاقات الاجتماعية، إلا التي تتم في حدود العمل و أحيانا يميل التاجر الوافد إلى المقاطعة الكلية و الانعزال على الذات، و هو ما يؤكد معامل الارتباط الذي يبلغ: 0.182 و هي قيمة تعبر عن ارتباط طردي ضعيف بين المتغيرين، أما مستوى المعنوية فبلغ: 0.106 و هي قيمة اكبر من 0.05 و منه لا توجد دلالة معنوية بين المتغيرين، و بناءا عليه لا توجد علاقة بين طريقة تعامل سكان ادرار مع الوافدين و شكل جيرة التاجر قرب المحل.

الفصل السادس: تحليل الفرضية الأولى

جدول رقم (58) : علاقة طريقة تعامل سكان أدرار مع التاجر الوافد بـ شكل جيرة التاجر الوافد بجانب سكنه :

| المجموع | شكل جيرة التاجر الوافد بجانب سكنه |                         |                 |             | طريقة تعامل سكان أدرار مع التاجر الوافد |
|---------|-----------------------------------|-------------------------|-----------------|-------------|-----------------------------------------|
|         | المحليين وغير المحليين            | سكان من نفس بلدة التاجر | سكان غير محليين | سكان محليين |                                         |
| 46      | 2                                 | 21                      | 5               | 18          | تعامل ودي                               |
| 100.0 % | 4.3%                              | 45.7%                   | 10.9%           | 39.1%       |                                         |
| 17      | 2                                 | 12                      | 1               | 2           | تعامل رسمي                              |
| 100.0 % | 11.8%                             | 70.6%                   | 5.9%            | 11.8%       |                                         |
| 16      | 0                                 | 7                       | 2               | 7           | كما تدين تدان                           |
| 100.0 % | .0%                               | 43.8%                   | 12.5%           | 43.8%       |                                         |
| 1       | 0                                 | 0                       | 0               | 1           | احتقار و تعنيف                          |
| 100.0 % | .0%                               | .0%                     | .0%             | 100.0%      |                                         |
| 80      | 4                                 | 40                      | 8               | 28          | المجموع                                 |
| 100.0 % | 5.0%                              | 50.0%                   | 10.0%           | 35.0%       |                                         |

من خلال الجدول نلاحظ أن : أعلى نسبة هي : 50% و هي تعبر عن المبحوثين الذين يسكنون قرب سكان من نفس بلدتهم الأصلي ، ثم تليها نسبة : 35% و هي تقابل المبحوثين الذين يسكنون جنب سكان محليين ، ثم تليها نسبة : 10% و هي تعبر عن المبحوثين الذين يسكنون جنب سكان غير محليين .

## الفصل السادس: تحليل الفرضية الأولى

و منه نجد أن طريقة تعامل السكان المحليين مع الوافدين لا تؤثر كثيرا في قضية السكنى ، لان اغلب المبحوثين يميلون إلى السكن جنب أقاربهم و معارفهم من نفس بلدهم ، من اجل تسهيل اندماجهم و تعاونهم ، حتى المبحوثين الآخرين الذين يسكنون بجوار سكان محليين ، تكون علاقاتهم محدودة مع جيرانهم ، في سبيل الخصوصية الاجتماعية لهؤلاء المبحوثين و هو بالضبط ما يدل عليه معامل الارتباط و الذي تبلغ قيمته : 0.028 ، بمعنى أن هناك ارتباط طردي ضعيف جدا بين هذين المتغيرين ، أما مستوى الدلالة فبلغ : 0.808 و هي قيمة اكبر من 0.05 إذن لا توجد دلالة معنوية بين المتغيرين ، و منه لا توجد علاقة بين طريقة معاملة السكان المحليين مع الوافدين و شكل جيرة سكن التاجر الوافد.

**جدول رقم (59) : علاقة طريقة تعامل سكان أدرار مع التاجر الوافد بـ تبادل الزيارات بين لتاجر الوافد و السكان المحليين:**

| المجموع | تبادل الزيارات بين لتاجر الوافد و السكان المحليين |                                    |                          |                          |                                 |                              |                       |                 | طريقة تعامل سكان أدرار مع التاجر الوافد |
|---------|---------------------------------------------------|------------------------------------|--------------------------|--------------------------|---------------------------------|------------------------------|-----------------------|-----------------|-----------------------------------------|
|         | يسكن في محله                                      | يفضل إلقاء التحية عن بعد في الشارع | أبدا لأنه لا يحب المشاكل | نادرا في حالات تلقي دعوة | نادرا إلا في حالات زيارة المريض | نادرا في الأعياد و المناسبات | أحيانا حسب ظروف الشغل | دائما لأنه واجب |                                         |
| 46      | 1                                                 | 4                                  | 10                       | 11                       | 4                               | 9                            | 6                     | 1               | تعامل ودي                               |
| 100.0 % | 2.2 %                                             | 8.7 %                              | 21.7 %                   | 23.9 %                   | 8.7 %                           | 19.6 %                       | 13.0 %                | 2.2 %           |                                         |
| 17      | 0                                                 | 3                                  | 4                        | 4                        | 3                               | 2                            | 1                     | 0               | تعامل رسمي                              |
| 100.0 % | .0 %                                              | 17.6 %                             | 23.5 %                   | 23.5 %                   | 17.6 %                          | 11.8 %                       | 5.9 %                 | .0 %            |                                         |



## الفصل السادس: تحليل الفرضية الأولى

|            |          |           |            |           |           |           |           |          |                |
|------------|----------|-----------|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|----------|----------------|
| 16         | 0        | 1         | 3          | 3         | 1         | 4         | 3         | 1        | كما تدين تدان  |
| 100.0<br>% | .0%      | 6.3%      | 18.8%      | 18.8<br>% | 6.3%      | 25.0<br>% | 18.8<br>% | 6.3<br>% |                |
| 1          | 0        | 0         | 1          | 0         | 0         | 0         | 0         | 0        | احتقار و تعنيف |
| 100.0<br>% | .0%      | .0%       | 100.0<br>% | .0%       | .0%       | .0%       | .0%       | .0%      |                |
| 80         | 1        | 8         | 18         | 18        | 8         | 15        | 10        | 2        | المجموع        |
| 100.0<br>% | 1.3<br>% | 10.0<br>% | 22.5%      | 22.5<br>% | 10.0<br>% | 18.8<br>% | 12.5<br>% | 2.5<br>% |                |

من خلال الجدول نلاحظ أن / أعلى نسبة هي : 22.5% و هي تدل على كل من: المبحوثين الذين لا يزورون جيرانهم من السكان المحليين نادرا إلا في حالات تلقي دعوة ، و المبحوثين الذين لا يزورون جيرانهم المحليين أبدا لأنهم لا يحبون المخالطة ، ثم تليها نسبة : 18.8% و هي تعبر على المبحوثين الذين لا يزورون جيرانهم إلا في الأعياد و المناسبات ، ثم نسبة: و هي ترمز للمبحوثين الذين يزورون جيرانهم أحيانا في أوقات فراغهم ، ثم تليها نسبة: 10% الذين يفضلون أن لا تتعدى حدود علاقتهم بجيرانهم حدود إلقاء التحية بينهم.

و منه نجد أن أغلب المبحوثين لا يحبون تبادل الزيارات مع جيرانهم المحليين ، إلا في الحالات التي يكونون مضطرين على أداء واجب أو في الأعياد أو زيارة المريض ، مع أنهم على حد قولهم يتلقون دعوات من جيرانهم المحليين ، لكن تظل مشكلة الفارق الثقافي ، و كذا اختلاف العقليات ، تحول دون تكثيف زياراتهم اتجاه جيرانهم المحليين ، و على حد قول أحدهم أن كثرة الزيارات تزيد الخلافات حتى لو كانت لبيت الأقارب ، و بناءا عليه يرمز معامل الارتباط: -0.025 إلى وجود ارتباط عكسي ضعيف جدا ، يؤكد على عدم تأثير طريقة معاملة السكان المحليين على تبادل الزيارات مع المبحوثين، أما مستوى المعنوية فبلغ : 0.828 و هي قيمة اكبر من 0.05 و بالتالي فانه لا توجد دلالة معنوية بين المتغيرين ، إذن لا

## الفصل السادس: تحليل الفرضية الأولى

توجد علاقة بين طريقة معاملة السكان المحليين مع الوافدين و تبادل الزيارات بين السكان المحليين و غير المحليين.

جدول رقم (60) : علاقة طريقة تعامل سكان أدرار مع التاجر الوافد ب حضور التاجر الوافد لحفلات أعراس السكان المحليين :

| المجموع<br>ح | حضور التاجر الوافد لحفلات أعراس السكان المحليين |                                    |                                  |                                       |                                   |                           |               |                         | طريقة تعامل سكان أدرار مع التاجر الوافد |
|--------------|-------------------------------------------------|------------------------------------|----------------------------------|---------------------------------------|-----------------------------------|---------------------------|---------------|-------------------------|-----------------------------------------|
|              | لم تحصل له فرصة بعد                             | نفس بلده المتواجدين في المنطقة فقط | ليس لديه وقت لحضور حفلات الأعراس | لا يحضر لأنه لا يجب الاختلاط بالغرباء | نادرا لأنه لا يهتم بحفلات الأعراس | أحيانا ، مابة عشاء و يرجع | أحي حسب ظروفه | دائما لأنه واجب اجتماعي |                                         |
| 46           | 3                                               | 5                                  | 0                                | 6                                     | 5                                 | 18                        | 5             | 4                       | تعامل ودي                               |
| 100.0<br>%   | 6.5%                                            | 10.9<br>%                          | .0%                              | 13.0<br>%                             | 10.9<br>%                         | 39.1<br>%                 | 10.9<br>%     | 8.7%                    |                                         |
| 17           | 1                                               | 2                                  | 1                                | 6                                     | 0                                 | 3                         | 4             | 0                       | تعامل رسمي                              |
| 100.0<br>%   | 5.9%                                            | 11.8<br>%                          | 5.9<br>%                         | 35.3<br>%                             | .0%                               | 17.6<br>%                 | 23.5<br>%     | .0%                     |                                         |
| 16           | 0                                               | 2                                  | 0                                | 4                                     | 2                                 | 5                         | 1             | 2                       | كما تدين تدان                           |
| 100.0<br>%   | .0%                                             | 12.5<br>%                          | .0%                              | 25.0<br>%                             | 12.5<br>%                         | 31.3<br>%                 | 6.3<br>%      | 12.5<br>%               |                                         |
| 1            | 0                                               | 0                                  | 0                                | 1                                     | 0                                 | 0                         | 0             | 0                       | احتقار و تعنيف                          |

## الفصل السادس: تحليل الفرضية الأولى

|            |      |           |          |            |      |           |           |      |         |
|------------|------|-----------|----------|------------|------|-----------|-----------|------|---------|
| 100.0<br>% | .0%  | .0%       | .0%      | 100.0<br>% | .0%  | .0%       | .0%       | .0%  |         |
| 80         | 4    | 9         | 1        | 17         | 7    | 26        | 10        | 6    | المجموع |
| 100.0<br>% | 5.0% | 11.3<br>% | 1.3<br>% | 21.3<br>%  | 8.8% | 32.5<br>% | 12.5<br>% | 7.5% |         |

من خلال الجدول نلاحظ أن : أعلى نسبة هي : 32.5% و هي ترمز للمبحوثين الذي يحضرون مأدبة العشاء و يرجعون لمنازلهم ، ثم تليها نسبة : 21.3% و هي تدل على المبحوثين الذين لا يحضرون حفلات أعراس السكان المحليين لأنهم لا يحبون مخالطة الغرباء ، ثم نسبة : 12.5% و هي ترمز للمبحوثين الذين يحضرون حفلات أعراس السكان المحليين ، أحيانا حسب ظروفهم، ثم نسبة : 7.5% و هي تعبر على المبحوثين الذين يحضرون حفلات أعراس السكان المحليين دائما لأنها واجب .

و منه نجد أن اغلب المبحوثين لا يولون أهمية لحضور حفلات الأعراس الخاصة بالسكان المحليين ، و أعرب بعضهم أنهم يحضرون حفلات أعراس أقاربهم المتواجدين في المنطقة فقط ، في حين صرح بعض المبحوثين لا يحضرون باستثناء ما يخص تأدية الواجب ، أو حضور المأدبات فقط و يعودن فورا لمنازلهم ، لأنهم لا يحبون مخالطة الغرباء ، و هذا طبعا لا ينفي أن هؤلاء المبحوثين يتلقون دعوات للحضور ، حيث يقول أحد المبحوثين أنه لم يكن يلبي دعوات العرس ، إلى أن عاتبه جاره لعدم حضوره ، و أنه لاحظ عدم حضوره ، فمنذ ذلك الحين لم يعد يهمل الدعوات الموجهة إليه من طرف السكان المحليين .

حيث يؤكد معامل الارتباط : 0.08 على وجود ارتباط طردي ضعيف جدا بين المتغيرين، أما مستوى المعنوية فبلغ : 0.483 و هي قيمة اكبر من 0.05 و منه لا توجد دلالة معنوية بين المتغيرين ، و بالتالي لا توجد علاقة بين طريقة تعامل السكان المحليين مع الوافدين و حضور حفلات الأعراس الخاصة بالسكان المحليين.

- استنتاج الفرضية الأولى:

من خلال الفرضية الأولى: الأبعاد الاجتماعية السائدة في مدينة أدرار دور في استقطاب الأفراد لممارسة العمل التجاري .

من خلال تحليل الفرضية الجزئية 01: للفرضية الأولى

نجد أن لشبكة المعارف المتواجدة في مدينة أدرار تأثير في استقطاب الأفراد لممارسة العمل التجاري:

1- حيث تؤثر علاقات القرابة للتاجر الوافد المتواجدة في مدينة أدرار على استقطاب الأفراد لممارسة العمل التجاري من خلال:

- توفير السكن، والمحل، والذي يكون عامل جذب ومساعد على اندماجه في المجتمع.

- لكنها لا تؤثر على مدة بقاءه في المنطقة، لأن الأمر مرهون بالعامل الاقتصادي .

- كما يمكن أن تساهم علاقات القرابة باستقطاب الأفراد في البلد المضيف من خلال: التوارث المهني للنشاط التجاري حيث ، يلجأ بعض الأقارب في البلدان المضيضة الى الاستعانة بأقاربهم لمساعدتهم في تسيير نشاطاتهم.

2- كما أن لعلاقات معارف التاجر الوافد من نفس بلده المتواجدين في مدينة أدرار عامل جذب: بدخوله معهم في شراكة، أو بتوفير السكن أو المحل، وبتسهيل عملية الاندماج .

- وهذه الدراسة طرحت قضية تقلص دور معارف التجار في البلد المضيف بسبب قضية المنافسة، حيث أعرب بعض المبحوثين أن معارفهم التجار من نفس بلدهم لا يعطون حقيقتهم خوفا من المنافسة.

- وأن هناك بعض المعارف يستغلون وجود معارف من نفس بلدهم في البلد المستضيف تحت اسم التضامن الاجتماعي، وبالتالي يقتحم مجال خصوصيته، ويستنزفه ماديا ومعنويا.

3- أما فيما يخص معارفهم من السكان المحليين، فإنه ليس لهم دور في استقطاب التجار إلى مدينة أدرار، ويظل دورهم محصورا في توفير محلات العمل وتكون لهم بمثابة رأس مال

اجتماعي يستفيد منه عند الحاجة، نظرا لتحذر الوافدين من الخوض في خصوصياتهم الثقافية والاجتماعية، ومنه نجد أن معظم التجار الوافدين يميلون إلى عدم الاختلاط مع السكان المحليين رغم اعترافهم بالطابع المسالم لسكان المنطقة، وهذا راجع إلى الحفاظ على طابع الاحترام المتبادل، ويعزى ذلك إلى الاختلاف الثقافي بينهم، وهذا الأمر أثر على علاقات جورتهم مع التجار المحليين ومع جيران السكن .

-أما فيما يخص الفرضية الجزئية 02: الخاصة بتأثير طريقة معاملة السكان المحليين على استقطاب الأفراد إلى مدينة ادرار :

- 1- نجد أن معظم الوافدين يميلون إلى عدم الاختلاط مع السكان المحليين ، رغم أنهم يعترفون بالطابع المسالم لسكان المنطقة ، و هذا راجع إلى الحفاظ على طابع الاحترام المتبادل .
- 2- يعود الأمر إلى الاختلاف الثقافي بينهم ، و هذا الأمر اثر على علاقات جورتهم مع التجار المحليين و مع جيرانهم في السكن .

الفصل السابع :

تحليل الفرضية الثانية

## الفصل السابع : تحليل الفرضية الثانية

1- تأثير ثقافة العمل السائدة لدى سكان مدينة ادرار على استقطاب الأفراد لممارسة النشاط التجاري :

جدول رقم (61): علاقة نوعية.المهن.التي.يفضلها.سكان.ادرار المحليين  
بمراودة.فكرة.الانتقال.إلى.مدينة.ادرار:

| المجموع          | مراودة.فكرة.الانتقال.إلى.مدينة.ادرار   |                                |                                |                                       |                                         |                                         |                                      | نوعية.المهن.التي.يفضلها.سكان.ادرار.المحليين                    |
|------------------|----------------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|---------------------------------------|-----------------------------------------|-----------------------------------------|--------------------------------------|----------------------------------------------------------------|
|                  | لم تراوده الفكرة لأنه لم يسمع بالمنطقة | لم تراوده الفكرة لأنه كان صغير | لم تراوده الفكرة لبعده المسافة | لم تراوده الفكرة لأنه كان مكثفي ماديا | راودته الفكرة لنقص اليد العاملة المحلية | راودته الفكرة لان لديه أقارب في المنطقة | راودته الفكرة لأنه يبحث عن سوق جديدة |                                                                |
| 9<br>100.0<br>%  | 1<br>11.1<br>%                         | 2<br>22.2<br>%                 | 2<br>22.2<br>%                 | 0<br>.0%<br>%                         | 0<br>.0%<br>%                           | 4<br>44.4<br>%                          | 0<br>.0%<br>%                        | كل المهن دون تخصيص خاصة مع وجود الجامعات +مراكز التكوين المهني |
| 19<br>100.0<br>% | 2<br>10.5<br>%                         | 0<br>.0%<br>%                  | 4<br>21.1<br>%                 | 4<br>21.1<br>%                        | 4<br>21.1<br>%                          | 3<br>15.8<br>%                          | 2<br>10.5<br>%                       | المهن الحكومية لأنها أسهل                                      |
| 5<br>100.0<br>%  | 1<br>20.0<br>%                         | 0<br>.0%<br>%                  | 1<br>20.0<br>%                 | 1<br>20.0<br>%                        | 1<br>20.0<br>%                          | 0<br>.0%<br>%                           | 1<br>20.0<br>%                       | المهن الحكومية بسبب احتقارهم للعمل اليدوي                      |
| 16<br>100.0<br>% | 1<br>6.3%<br>%                         | 1<br>6.3%<br>%                 | 1<br>6.3%<br>%                 | 3<br>18.8<br>%                        | 2<br>12.5<br>%                          | 3<br>18.8<br>%                          | 5<br>31.3<br>%                       | الزراعة لأنها من مميزات المنطقة                                |

## الفصل السابع : تحليل الفرضية الثانية

|            |           |           |           |           |           |           |           |                                             |
|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|---------------------------------------------|
| 2          | 0         | 0         | 1         | 1         | 0         | 0         | 0         | الحرف التقليدية لأنها من<br>مميزات المنطقة  |
| 100.0<br>% | .0%       | .0%       | 50.0<br>% | 50.0<br>% | .0%       | .0%       | .0%       |                                             |
| 3          | 0         | 1         | 0         | 0         | 0         | 0         | 2         | التجارة الحدودية لأنها من<br>مميزات المنطقة |
| 100.0<br>% | .0%       | 33.3<br>% | .0%       | .0%       | .0%       | .0%       | 66.7<br>% |                                             |
| 6          | 1         | 1         | 0         | 0         | 0         | 2         | 2         | تجارة الخردوات لان ربحها<br>سريع            |
| 100.0<br>% | 16.7<br>% | 16.7<br>% | .0%       | .0%       | .0%       | 33.3<br>% | 33.3<br>% |                                             |
| 4          | 1         | 0         | 1         | 0         | 1         | 1         | 0         | المقاولة لان ربحها كبير                     |
| 100.0<br>% | 25.0<br>% | .0%       | 25.0<br>% | .0%       | 25.0<br>% | 25.0<br>% | .0%       |                                             |
| 3          | 1         | 0         | 2         | 0         | 0         | 0         | 0         | لا توجد ثقافة عمل لديهم                     |
| 100.0<br>% | 33.3<br>% | .0%       | 66.7<br>% | .0%       | .0%       | .0%       | .0%       |                                             |
| 13         | 1         | 4         | 1         | 1         | 0         | 5         | 1         | التاجر لا يدري                              |
| 100.0<br>% | 7.7%      | 30.8<br>% | 7.7%      | 7.7%      | .0%       | 38.5<br>% | 7.7%      |                                             |
| 80         | 9         | 9         | 13        | 10        | 8         | 18        | 13        | المجموع                                     |
| 100.0<br>% | 11.3<br>% | 11.3<br>% | 16.3<br>% | 12.5<br>% | 10.0<br>% | 22.5<br>% | 16.3<br>% |                                             |

من خلال الجدول نلاحظ أن أعلى نسبة هي : 22.5% و هي تدل على المبحوثين الذين راودتهم فكرة الانتقال الى مدينة ادرار لان لديهم اقارب بالمنطقة ، ثم تليها نسبة : 16.3%



## الفصل السابع : تحليل الفرضية الثانية

التي تقابل كل من : المبحوثين الذين راودتهم فكرة الانتقال لانهم يبحثون عن سوق جديدة، و المبحوثين الذين لم تراودهم فكرة الانتقال الى مدينة ادرار نظرا لبعدها المسافة ، ثم تليها نسبة : 12.5% و هي تدل على المبحوثين الذين لم تراودهم فكرة الانتقال لانهم كانوا مكتفين ماديا، اما نسبة : 10% فترمز الى المبحوثين الذين راودتهم فكرة الانتقال لان اليد العاملة المحلية قليلة .

و منه نجد ان اغلب المبحوثين ينتقلون الى المنطقة للعمل ، يؤثر قرابة المبحوثين و البحث عن سوق جديدة بغض النظر عن نوعية المهن المفضلة لدى السكان المحليين ، و هو ما يشير اليه معامل الارتباط : 0.010 ، حيث تشير قيمته الى وجود ارتباط طردي ضعيف جدا بين المتغيرين ، اما مستوى المعنوية فبلغ : 0.932 و هي قيمة اكبر من 0.05 و بالتالي لا توجد دلالة معنوية بين المتغيرين ، و منه لا توجد علاقة بين نوعية المهن المفضلة لدى السكان المحليين لمدينة ادرار و فكرة انتقال التاجر الوافد الى المدينة.

**جدول رقم (62): علاقة نوعية المهن التي يفضلها سكان ادرار المحليين بملاءمة مدينة ادرار لنشاط التاجر الوافد:**

| المجموع | ملاءمة مدينة ادرار لنشاط التاجر الوافد |                                          |                                    |                               |                               |                               |                                    |                              |                                       |                        | نوعية المهن التي يفضلها سكان ادرار المحليين                    |
|---------|----------------------------------------|------------------------------------------|------------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|------------------------------------|------------------------------|---------------------------------------|------------------------|----------------------------------------------------------------|
|         | غير ملائمة لأنه الزبائن نساء فقط       | غير ملائمة لان هذا النشاط كثر في المنطقة | ملائمة لكن السكن قليل و باهظ الثمن | ملائمة لكن إيجار المحلات مكلف | ملائمة لكن يجب مواكبة الأذواق | ملائمة لان ثقافة الشراء عالية | ملائمة لان المناسبات المحلية كثيرة | ملائمة لان فيها استقرار امني | ملائمة لان اليد العاملة المحلية قليلة | ملائمة لأنها سوق جديدة |                                                                |
| 9       | 0                                      | 0                                        | 0                                  | 0                             | 2                             | 1                             | 1                                  | 2                            | 2                                     | 1                      | كل المهن دون تخصيص خاصة مع وجود الجامعات +مراكز التكوين المهني |
| 100%    | .0%                                    | .0%                                      | .0%                                | .0%                           | 22.2%                         | 11.1%                         | 11.1%                              | 22.2%                        | 22.2%                                 | 11.1%                  |                                                                |
| 19      | 1                                      | 0                                        | 1                                  | 1                             | 3                             | 5                             | 0                                  | 5                            | 2                                     | 1                      | المهن الحكومية لأنها أسهل                                      |

## الفصل السابع : تحليل الفرضية الثانية

|      |      |      |       |       |       |       |       |       |       |       |                                           |
|------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------------------------------------------|
| 100% | 5.3% | .0%  | 5.3%  | 5.3%  | 15.8% | 26.3% | .0%   | 26.3% | 10.5% | 5.3%  |                                           |
| 5    | 0    | 0    | 1     | 0     | 1     | 0     | 1     | 0     | 1     | 1     | المهن الحكومية بسبب احتقارهم للعمل اليدوي |
| 100% | .0%  | .0%  | 20.0% | .0%   | 20.0% | .0%   | 20.0% | .0%   | 20.0% | 20.0% |                                           |
| 16   | 0    | 0    | 0     | 1     | 0     | 7     | 3     | 2     | 1     | 2     | الزراعة لأنها من مميزات المنطقة           |
| 100% | .0%  | .0%  | .0%   | 6.3%  | .0%   | 43.8% | 18.8% | 12.5% | 6.3%  | 12.5% |                                           |
| 2    | 0    | 0    | 0     | 0     | 0     | 1     | 0     | 1     | 0     | 0     | الحرف التقليدية لأنها من مميزات المنطقة   |
| 100% | .0%  | .0%  | .0%   | .0%   | .0%   | 50.0% | .0%   | 50.0% | .0%   | .0%   |                                           |
| 3    | 0    | 0    | 0     | 0     | 2     | 0     | 0     | 0     | 0     | 1     | التجارة الحدودية لأنها من مميزات المنطقة  |
| 100% | .0%  | .0%  | .0%   | .0%   | 66.7% | .0%   | .0%   | .0%   | .0%   | 33.3% |                                           |
| 6    | 0    | 0    | 0     | 0     | 2     | 2     | 0     | 0     | 1     | 1     | تجارة الخردوات لان ربحها سريع             |
| 100% | .0%  | .0%  | .0%   | .0%   | 33.3% | 33.3% | .0%   | .0%   | 16.7% | 16.7% |                                           |
| 4    | 0    | 0    | 0     | 0     | 2     | 1     | 0     | 1     | 0     | 0     | المقاوله لان ربحها كبير                   |
| 100% | .0%  | .0%  | .0%   | .0%   | 50.0% | 25.0% | .0%   | 25.0% | .0%   | .0%   |                                           |
| 3    | 0    | 0    | 0     | 1     | 1     | 0     | 0     | 0     | 1     | 0     | لا توجد ثقافة عمل لديهم                   |
| 100% | .0%  | .0%  | .0%   | 33.3% | 33.3% | .0%   | .0%   | .0%   | 33.3% | .0%   |                                           |
| 13   | 0    | 1    | 1     | 0     | 3     | 3     | 0     | 0     | 3     | 2     | التاجر لا يدري                            |
| 100% | .0%  | 7.7% | 7.7%  | .0%   | 23.1% | 23.1% | .0%   | .0%   | 23.1% | 15.4% |                                           |
| 80   | 1    | 1    | 3     | 3     | 16    | 20    | 5     | 11    | 11    | 9     | المجموع                                   |

## الفصل السابع : تحليل الفرضية الثانية

|      |     |     |     |     |     |     |     |     |      |      |
|------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|------|------|
| 100% | 1.3 | 1.3 | 3.8 | 3.8 | 20. | 25. | 6.3 | 13. | 13.8 | 11.3 |
|      | %   | %   | %   | %   | 0%  | 0%  | %   | 8%  | %    | %    |

من خلال الجدول نلاحظ أن أعلى نسبة هي : 25% و هي تقابل المبحوثين الذين يرون أن مدينة أدرار ملائمة لان ثقافة الشراء عالية ، ثم تليها نسبة 20% وهي تقابل المبحوثين الذين يجدون أن مدينة أدرار ملائمة ثم تليها نسبة 13.8% وهي تقابل كل من : المبحوثين الذين يرون أن مدينة أدرار ملائمة لان اليد العاملة قليلة ، والمبحوثين الذين يرون أنها ملائمة لان فيها استقرار امني ثم نسبة 11.3% وهي تدل على المبحوثين الذين يرون أنها ملائمة لأنها سوق جديدة

ومنه نجد أن أغلب المبحوثين يجدون أن مدينة أدرار ملائمة لعوامل كثيرة منها :ثقافة الشراء عالية،اليد العاملة المحلية قليلة،الاستقرار الأمني،وسوق جديدة،بغض النظر عن نوعية المهن المفضلة لدى السكان المحليين وهو ما يشير إليه معامل الارتباط :0.087 وتشير قيمته الى ارتباط طردي ضعيف جدا بين المتغيرين،أما مستوى المعنوية فبلغ :0.042 وهي قيمة اكبر من 0.05 وبالتالي لا توجد دلالة معنوية بين المتغيرين ومنه لا توجد علاقة بين نوعية المهن المفضلة لدى السكان المحليين وملاءمتها لنشاط التاجر الوافد

## الفصل السابع : تحليل الفرضية الثانية

جدول رقم (63): علاقة نوعية.المهن.التي.يفضلها.سكان.أدرار.المحليين بـ  
نوع.النشاط.التجاري.الذي.يمارسه.التاجر.الوافد

| المجموع | نوع.النشاط.التجاري.الذي.يمارسه.التاجر.الوافد |   | نوعية.المهن.التي.يفضلها.سكان.أدرار.المحليين                    |
|---------|----------------------------------------------|---|----------------------------------------------------------------|
| 100.0%  | 19                                           | 9 | كل المهون دون تخصيص خاصة مع وجود الجامعات+مراكز التكوين المهني |
| 0.0%    | 0                                            | 0 | المهن الحكومية لاسهل                                           |
| 0.0%    | 0                                            | 0 |                                                                |
| 0.0%    | 0                                            | 0 |                                                                |
| 5.3%    | 1                                            | 0 |                                                                |
| 0.0%    | 0                                            | 0 |                                                                |
| 5.3%    | 1                                            | 0 |                                                                |
| 0.0%    | 0                                            | 0 |                                                                |
| 10.5%   | 2                                            | 0 |                                                                |
| 5.3%    | 1                                            | 0 |                                                                |
| 5.3%    | 1                                            | 1 |                                                                |
| 10.5%   | 2                                            | 1 |                                                                |
| 5.3%    | 1                                            | 0 |                                                                |
| 0.0%    | 0                                            | 0 |                                                                |
| 0.0%    | 0                                            | 0 |                                                                |
| 0.0%    | 0                                            | 1 |                                                                |
| 0.0%    | 0                                            | 1 |                                                                |
| 5.3%    | 1                                            | 0 |                                                                |
| 0.0%    | 0                                            | 0 |                                                                |
| 0.0%    | 0                                            | 0 |                                                                |
| 5.3%    | 1                                            | 3 |                                                                |
| 5.3%    | 1                                            | 1 |                                                                |
| 0.0%    | 0                                            | 0 |                                                                |
| 5.3%    | 1                                            | 0 |                                                                |
| 15.8%   | 3                                            | 0 |                                                                |
| 0.0%    | 0                                            | 0 |                                                                |
| 15.8%   | 3                                            | 1 |                                                                |

الفصل السابع : تحليل الفرضية الثانية

| المقارنة لان ربحها<br>كبير | تجارة الخردوات لان ربحها سريع | التجارة الحدودية لانها من مميزات المنطقة | الحرف التقليدية لانها من مميزات المنطقة | الزراعة لانها من مميزات المنطقة | المهون الحكومية بسبب احتقارهم للعمل اليوى |
|----------------------------|-------------------------------|------------------------------------------|-----------------------------------------|---------------------------------|-------------------------------------------|
| 100.0% 4                   | 100.0% 6                      | 100.0% 3                                 | 100.0% 2                                | 100.0% 16                       | 100.0% 5                                  |
| .0% 0                      | .0% 0                         | .0% 0                                    | .0% 0                                   | .0% 0                           | .0% 0                                     |
| .0% 0                      | .0% 0                         | .0% 0                                    | .0% 0                                   | .0% 0                           | .0% 0                                     |
| .0% 0                      | 16.7% 1                       | .0% 0                                    | .0% 0                                   | 6.3% 1                          | .0% 0                                     |
| .0% 0                      | .0% 0                         | .0% 0                                    | .0% 0                                   | .0% 0                           | .0% 0                                     |
| .0% 0                      | 33.3% 2                       | .0% 0                                    | .0% 0                                   | .0% 0                           | .0% 0                                     |
| .0% 0                      | .0% 0                         | .0% 0                                    | .0% 0                                   | 12.5% 2                         | .0% 0                                     |
| .0% 0                      | .0% 0                         | .0% 0                                    | .0% 0                                   | 6.3% 1                          | .0% 0                                     |
| 25.0% 1                    | .0% 0                         | .0% 0                                    | .0% 0                                   | .0% 0                           | .0% 0                                     |
| .0% 0                      | .0% 0                         | 33.3% 1                                  | .0% 0                                   | .0% 0                           | .0% 0                                     |
| .0% 0                      | 16.7% 1                       | .0% 0                                    | .0% 0                                   | .0% 0                           | .0% 0                                     |
| .0% 0                      | .0% 0                         | .0% 0                                    | .0% 0                                   | .0% 0                           | .0% 0                                     |
| .0% 0                      | .0% 0                         | .0% 0                                    | .0% 0                                   | .0% 0                           | .0% 0                                     |
| .0% 0                      | 16.7% 1                       | .0% 0                                    | .0% 0                                   | 6.3% 1                          | .0% 0                                     |
| .0% 0                      | .0% 0                         | .0% 0                                    | .0% 0                                   | .0% 0                           | .0% 0                                     |
| 25.0% 1                    | 16.7% 1                       | .0% 0                                    | 50.0% 1                                 | .0% 0                           | .0% 0                                     |
| 25.0% 1                    | .0% 0                         | .0% 0                                    | .0% 0                                   | .0% 0                           | .0% 0                                     |
| .0% 0                      | .0% 0                         | .0% 0                                    | .0% 0                                   | 6.3% 1                          | 20.0% 1                                   |
| .0% 0                      | .0% 0                         | .0% 0                                    | .0% 0                                   | 6.3% 1                          | .0% 0                                     |
| .0% 0                      | .0% 0                         | .0% 0                                    | .0% 0                                   | 18.8% 3                         | 20.0% 1                                   |
| .0% 0                      | .0% 0                         | 33.3% 1                                  | .0% 0                                   | 12.5% 2                         | .0% 0                                     |
| .0% 0                      | .0% 0                         | .0% 0                                    | .0% 0                                   | .0% 0                           | .0% 0                                     |
| .0% 0                      | .0% 0                         | 33.3% 1                                  | .0% 0                                   | 18.8% 3                         | .0% 0                                     |
| .0% 0                      | .0% 0                         | .0% 0                                    | .0% 0                                   | .0% 0                           | .0% 0                                     |
| .0% 0                      | .0% 0                         | .0% 0                                    | .0% 0                                   | .0% 0                           | .0% 0                                     |
| 25.0% 1                    | .0% 0                         | .0% 0                                    | 50.0% 1                                 | 6.3% 1                          | 40.0% 2                                   |

## الفصل السابع : تحليل الفرضية الثانية

| المجموع   | التاجر لا يدري | لا توجد ثقافة عمل لديهم |
|-----------|----------------|-------------------------|
| 100.0% 80 | 100.0% 13      | 100.0% 3                |
| 1.3% 1    | 7.7% 1         | .0% 0                   |
| 2.5% 2    | 15.4% 2        | .0% 0                   |
| 2.5% 2    | .0% 0          | .0% 0                   |
| 1.3% 1    | .0% 0          | .0% 0                   |
| 3.8% 3    | .0% 0          | 33.3% 1                 |
| 3.8% 3    | .0% 0          | .0% 0                   |
| 2.5% 2    | 7.7% 1         | .0% 0                   |
| 3.8% 3    | .0% 0          | .0% 0                   |
| 2.5% 2    | .0% 0          | .0% 0                   |
| 5.0% 4    | 7.7% 1         | .0% 0                   |
| 5.0% 4    | 7.7% 1         | .0% 0                   |
| 1.3% 1    | .0% 0          | .0% 0                   |
| 2.5% 2    | .0% 0          | .0% 0                   |
| 3.8% 3    | 7.7% 1         | .0% 0                   |
| 5.0% 4    | .0% 0          | .0% 0                   |
| 2.5% 2    | .0% 0          | .0% 0                   |
| 1.3% 1    | .0% 0          | .0% 0                   |
| 12.5% 10  | 7.7% 1         | 33.3% 1                 |
| 7.5% 6    | 7.7% 1         | .0% 0                   |
| 1.3% 1    | 7.7% 1         | .0% 0                   |
| 6.3% 5    | .0% 0          | .0% 0                   |
| 3.8% 3    | .0% 0          | .0% 0                   |
| 1.3% 1    | 7.7% 1         | .0% 0                   |
| 15.0% 12  | 15.4% 2        | 33.3% 1                 |

من خلال الجدول نلاحظ أعلى نسبة هي: 15% وهي تدل على المبحوثين الذين يشتغلون في بيع فساتين نسائية منزلية وعصرية+أقمصة نوم، ثم تليها نسبة: 12.5% التي تقابل المبحوثين الذين يبيعون العطور وأدوات التجميل+حقائب، أما نسبة: 7.5% تمثل المبحوثين الذين يبيعون الأحذية ومنه نجد أن اغلب التجار يرون أن بيع الفساتين النسائية المنزلية والعصرية +أقمصة نوم هي النشاط المفضل لدى سكان المحليين للمنطقة، ثم تليها بيع العطور، أدوات التجميل +حقائب، وبيع الأحذية .

وهو ما يشير إليه معامل الارتباط: 0.122، الذي تشير قيمته الى وجود ارتباط طردي ضعيف بين المتغيرين، أما مستوى المعنوية: 0.280 وهي قيمة اكبر من 0.05 وبالتالي لا توجد دلالة معنوية بين المتغيرين، ومنه لا توجد علاقة بين نوعية المهن التي يفضلها سكان أدرار بنوع النشاط الذي يمارسه التاجر الوافد.

## الفصل السابع : تحليل الفرضية الثانية

جدول رقم (64): علاقة نوعية.المهن.التي.يفضلها.سكان.ادرار.المحليين ب-  
نظرة.السكان.المحليين.لمهنة.التجارة

| المجموع | نظرة.السكان.المحليين.لمهنة.التجارة       |                         |                       |                                   |                          |                                |                                  |                              |                         | نوعية.المهن.التي.يفضلها.سكان.ادرار.المحليين                    |
|---------|------------------------------------------|-------------------------|-----------------------|-----------------------------------|--------------------------|--------------------------------|----------------------------------|------------------------------|-------------------------|----------------------------------------------------------------|
|         | التاجر بجهل نظرة السكان المحليين للتجارة | يفضلون الشراء على البيع | ليس لديهم ثقافة العمل | المسافة البعيدة عائق لاحضار السلع | يفضلون بعض انماط التجارة | لا يشتغلونها و يكرهون الغريباء | نظرة احتقار لتجار اغراض النسائية | لا يفضلونها لانها تتطلب خبرة | لا يفضلونها لانها متعبة |                                                                |
| 9       | 1                                        | 2                       | 0                     | 0                                 | 1                        | 0                              | 1                                | 3                            | 1                       | كل المهن دون تخصيص خاصة مع وجود الجامعات +مراكز التكوين المهني |
| 100.0%  | 11.1%                                    | 22.2%                   | .0%                   | .0%                               | 11.1%                    | .0%                            | 11.1%                            | 33.3%                        | 11.1%                   |                                                                |
| 19      | 0                                        | 0                       | 1                     | 5                                 | 0                        | 0                              | 3                                | 5                            | 5                       | المهن الحكومية لانها اسهل                                      |
| 100.0%  | .0%                                      | .0%                     | 5.3%                  | 26.3%                             | .0%                      | .0%                            | 15.8%                            | 26.3%                        | 26.3%                   |                                                                |
| 5       | 0                                        | 0                       | 0                     | 1                                 | 0                        | 0                              | 2                                | 1                            | 1                       | المهن الحكومية بسبب احتقارهم للعمل اليدوي                      |
| 100.0%  | .0%                                      | .0%                     | .0%                   | 20.0%                             | .0%                      | .0%                            | 40.0%                            | 20.0%                        | 20.0%                   |                                                                |
| 16      | 0                                        | 0                       | 0                     | 10                                | 0                        | 0                              | 2                                | 1                            | 3                       | الزراعة لانها من مميزات المنطقة                                |
| 100.0%  | .0%                                      | .0%                     | .0%                   | 62.5%                             | .0%                      | .0%                            | 12.5%                            | 6.3%                         | 18.8%                   |                                                                |

## الفصل السابع : تحليل الفرضية الثانية

|        |       |       |       |       |       |       |       |       |       |                                             |
|--------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|---------------------------------------------|
| 2      | 0     | 0     | 0     | 1     | 1     | 0     | 0     | 0     | 0     | الحرف التقليدية لانها من<br>مميزات المنطقة  |
| 100.0% | .0%   | .0%   | .0%   | 50.0% | 50.0% | .0%   | .0%   | .0%   | .0%   |                                             |
| 3      | 0     | 0     | 0     | 1     | 2     | 0     | 0     | 0     | 0     | التجارة الحدودية لانها من<br>مميزات المنطقة |
| 100.0% | .0%   | .0%   | .0%   | 33.3% | 66.7% | .0%   | .0%   | .0%   | .0%   |                                             |
| 6      | 0     | 0     | 0     | 0     | 5     | 0     | 1     | 0     | 0     | تجارة الخردوات لان ربحها<br>سريع            |
| 100.0% | .0%   | .0%   | .0%   | .0%   | 83.3% | .0%   | 16.7% | .0%   | .0%   |                                             |
| 4      | 0     | 0     | 0     | 1     | 0     | 0     | 1     | 1     | 1     | المقولة لان ربحها كبير                      |
| 100.0% | .0%   | .0%   | .0%   | 25.0% | .0%   | .0%   | 25.0% | 25.0% | 25.0% |                                             |
| 3      | 0     | 1     | 1     | 0     | 0     | 1     | 0     | 0     | 0     | لا توجد ثقافة عمل لدىهم                     |
| 100.0% | .0%   | 33.3% | 33.3% | .0%   | .0%   | 33.3% | .0%   | .0%   | .0%   |                                             |
| 13     | 10    | 1     | 0     | 2     | 0     | 0     | 0     | 0     | 0     | التاجر لا يدري                              |
| 100.0% | 76.9% | 7.7%  | .0%   | 15.4% | .0%   | .0%   | .0%   | .0%   | .0%   |                                             |
| 80     | 11    | 4     | 2     | 21    | 9     | 1     | 10    | 11    | 11    | المجموع                                     |
| 100.0% | 13.8% | 5.0%  | 2.5%  | 26.3% | 11.3% | 1.3%  | 12.5% | 13.8% | 13.8% |                                             |

من خلال الجدول نلاحظ أن أعلى نسبة هي: 26.3% وهي تقابل فئة المبحوثين الذين يرون أن المسافة البعيدة عائق لإحضار السلع، ثم تليها نسبة 13.8% والتي تدل على المبحوثين الذين يرون أنهم لا يفضلونها لأنها متعبة، والنسبة تتكرر مع فئة المبحوثين الذين يرون أن السكان



## الفصل السابع : تحليل الفرضية الثانية

المحليين لا يفضلونها لأنها تتطلب خبرة ،ثم تليها النسبة نفسها (13.8 %) المبحوثين الذين يجهلون نظرة السكان للتجارة.ثم تليها نسبة 12.5 % تمثل المبحوثين الذين ينظرون نظرة احتقار لتجار الأغراض النسائية

ومنه نجد أغلب المبحوثين يرون أن السكان المحليين لا يفضلون مهنة التجارة كون المسافة البعيدة عائق لإحضار السلعة ،وهو مايشير إليه معامل الارتباط :0.480 حيث تشير قيمته إلى وجود ارتباط طردي متوسط بين المتغيرين أما مستوى المعنوية :0 وهي قيمة اصغر من 0.05 وبالتالي توجد دلالة معنوية بين المتغيرين ومنه توجد علاقة قوية بين نظرة السكان المحليين لمهنة التجارة ونوعية المهن التي يفضلونها كالزراعة والحرف التقليدية لأنها من مميزات المنطقة .

**ب- تأثير ثقافة الاستهلاك السائدة في مدينة ادرار على استقطاب الافراد لممارسة النشاط التجاري :**

**جدول رقم (65): علاقة نظرة.التاجر.الوافد.لاحتفال.الزيارة.الشعبي.في.مدينة.ادرار بـ**  
**مراودة.فكرة.الانتقال.الى.مدينة.ادرار**

| المجموع | مراودة.فكرة.الانتقال.الى.مدينة.ادرار   |                                |                                |                                       |                                         |                                         |                                      | نظرة.التاجر.الوافد.لاحتفال.الزيارة.الشعبي.في.مدينة.ادرار |
|---------|----------------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|---------------------------------------|-----------------------------------------|-----------------------------------------|--------------------------------------|----------------------------------------------------------|
|         | لم تراوده الفكرة لانه لم يسمع بالمنطقة | لم تراوده الفكرة لانه كان صغير | لم تراوده الفكرة لبعده المسافة | لم تراوده الفكرة لانه كان مكثفي ماديا | راودته الفكرة لنقص اليد العاملة المحلية | راودته الفكرة لان لديه اقارب في المنطقة | راودته الفكرة لانه يبحث عن سوق جديدة |                                                          |
| 15      | 1                                      | 4                              | 1                              | 1                                     | 0                                       | 4                                       | 4                                    | فرصة للتعرف للتعرف على التراث                            |

## الفصل السابع : تحليل الفرضية الثانية

|        |       |       |       |       |       |       |       |                                                                  |
|--------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|------------------------------------------------------------------|
| 100.0% | 6.7%  | 26.7% | 6.7%  | 6.7%  | .0%   | 26.7% | 26.7% | المحلي و تعزيز السياحة من خلال الفلكلور                          |
| 11     | 2     | 1     | 2     | 1     | 1     | 2     | 2     | تساهم في انعاش التجارة من خلال الاستهلاك الضخم في طقوس الاستقبال |
| 100.0% | 18.2% | 9.1%  | 18.2% | 9.1%  | 9.1%  | 18.2% | 18.2% |                                                                  |
| 15     | 1     | 0     | 2     | 4     | 5     | 1     | 2     | عدم حضورها لان طقوسها و تقديس الضريح تنفر الوافدين               |
| 100.0% | 6.7%  | .0%   | 13.3% | 26.7% | 33.3% | 6.7%  | 13.3% |                                                                  |
| 3      | 1     | 0     | 1     | 0     | 0     | 0     | 1     | عدم حضورها لصعوبة فهم الفلكلور                                   |
| 100.0% | 33.3% | .0%   | 33.3% | .0%   | .0%   | .0%   | 33.3% |                                                                  |
| 10     | 2     | 1     | 2     | 1     | 1     | 2     | 1     | عدم حضورها لانها مضيعة للوقت                                     |
| 100.0% | 20.0% | 10.0% | 20.0% | 10.0% | 10.0% | 20.0% | 10.0% |                                                                  |
| 17     | 2     | 2     | 3     | 2     | 1     | 5     | 2     | عدم حضورها لتجنب الاختلاط بالغرباء                               |
| 100.0% | 11.8% | 11.8% | 17.6% | 11.8% | 5.9%  | 29.4% | 11.8% |                                                                  |
| 9      | 0     | 1     | 2     | 1     | 0     | 4     | 1     | التاجر لا يعرف شيئا عنها                                         |
| 100.0% | .0%   | 11.1% | 22.2% | 11.1% | .0%   | 44.4% | 11.1% |                                                                  |
| 80     | 9     | 9     | 13    | 10    | 8     | 18    | 13    | المجموع                                                          |
| 100.0% | 11.3% | 11.3% | 16.3% | 12.5% | 10.0% | 22.5% | 16.3% |                                                                  |

## الفصل السابع : تحليل الفرضية الثانية

من خلال الجدول نلاحظ أن أعلى نسبة هي : 22.5% و هي تدل على المبحوثين الذين راودتهم فكرة الانتقال الى مدينة أدرار لان لديهم أقارب بالمنطقة ، ثم تليها نسبة : 16.3% التي تقابل كل من : المبحوثين الذين راودتهم فكرة الانتقال لأنهم يبحثون عن سوق جديدة، و المبحوثين الذين لم تراودهم فكرة الانتقال الى مدينة أدرار نظرا لبعدها المسافة ، ثم تليها نسبة : 12.5% و هي تدل على المبحوثين الذين لم تراودهم فكرة الانتقال لأنهم كانوا مكتفين ماديا، أما نسبة : 10% فترمز الى المبحوثين الذين راودتهم فكرة الانتقال لان اليد العاملة المحلية قليلة .

ومنه نجد أن أغلب الوافدين زاروا المنطقة لوجود أقارب لهم فيها أو بغرض العمل ، أكثر منه لحضور الاحتفالات الشعبية (الزيارة) ، لان طقوسها وتقديس الضريح تنفرهم ، ولرفضهم فكرة الإختلاط بالغرباء. وكونها مضيعة للوقت. وهو مايشير إليه معامل الارتباط: 0.013 وتشير قيمته الى وجود ارتباط طردي ضعيف جدا بين المتغيرين ، أما مستوى المعنوية: 0.909 وهي قيمة أكبر من 0.05 ، وبالتالي لا توجد دلالة معنوية بين المتغيرين ومنه لا توجد علاقة بين نظرة التاجر الوافد لإحتفال الزيارة الشعبي ومراودته لفكرة الانتقال إلى مدينة أدرار.

**جدول رقم (66): علاقة نظرة.التاجر.الوافد.لاحتفال.الزيارة.الشعبي.في.مدينة.ادرار بـ زيارة.مدينة.ادرار.قبل.العمل.فيها**

| المجموع | زيارة.مدينة.ادرار.قبل.العمل.فيها    |                                            |                         |                        |                                   |                              |                           |                                 |               |                                        |                            |                           | فرصة للتعرف للتعرف |
|---------|-------------------------------------|--------------------------------------------|-------------------------|------------------------|-----------------------------------|------------------------------|---------------------------|---------------------------------|---------------|----------------------------------------|----------------------------|---------------------------|--------------------|
|         | لم يزرها لان ليس لديه أي معارف فيها | لديه معارف من السكان المحليين لكن لم يزرها | لديه أقارب لكن لم يزرها | زارها للإستطباب الشعبي | زارها للدراسة في الزوايا القرآنية | زارها لإجراء مسابقة عمل فيها | زارها في الأسواق الموسمية | زارها للاستطلاع حول وضعية العمل | زارها للسياحة | زارها بدعوى من صديق من السكان المحليين | زارها لان لديه أصدقاء فيها | زارها لان لديه أقارب فيها |                    |
| 15      | 0                                   | 0                                          | 3                       | 0                      | 0                                 | 0                            | 3                         | 1                               | 4             | 0                                      | 1                          | 3                         |                    |

## الفصل السابع : تحليل الفرضية الثانية

|            |       |       |       |      |      |      |       |       |       |      |       |       |                                                                           |
|------------|-------|-------|-------|------|------|------|-------|-------|-------|------|-------|-------|---------------------------------------------------------------------------|
| 100.0<br>% | .0%   | .0%   | 20.0% | .0%  | .0%  | .0%  | 20.0% | 6.7%  | 26.7% | .0%  | 6.7%  | 20.0% | على التراث المحلي و<br>تعزيز السياحة من<br>خلال الفلكلور                  |
| 11         | 1     | 0     | 0     | 1    | 0    | 0    | 4     | 1     | 1     | 1    | 1     | 1     | تساهم في إنعاش<br>التجارة من خلال<br>الاستهلاك الضخم في<br>طقوس الاستقبال |
| 100.0<br>% | 9.1%  | .0%   | .0%   | 9.1% | .0%  | .0%  | 36.4% | 9.1%  | 9.1%  | 9.1% | 9.1%  | 9.1%  |                                                                           |
| 15         | 1     | 0     | 0     | 0    | 0    | 0    | 0     | 6     | 2     | 1    | 1     | 4     | عدم حضورها لان<br>طقوسها و تقديس<br>الضريح تنفر الوافدين                  |
| 100.0<br>% | 6.7%  | .0%   | .0%   | .0%  | .0%  | .0%  | .0%   | 40.0% | 13.3% | 6.7% | 6.7%  | 26.7% |                                                                           |
| 3          | 0     | 0     | 0     | 0    | 0    | 0    | 1     | 1     | 0     | 0    | 0     | 1     | عدم حضورها لصعوبة<br>فهم الفلكلور                                         |
| 100.0<br>% | .0%   | .0%   | .0%   | .0%  | .0%  | .0%  | 33.3% | 33.3% | .0%   | .0%  | .0%   | 33.3% |                                                                           |
| 10         | 0     | 0     | 2     | 0    | 0    | 0    | 0     | 4     | 1     | 0    | 1     | 2     | عدم حضورها لأنها<br>مضيعة للوقت                                           |
| 100.0<br>% | .0%   | .0%   | 20.0% | .0%  | .0%  | .0%  | .0%   | 40.0% | 10.0% | .0%  | 10.0% | 20.0% |                                                                           |
| 17         | 0     | 0     | 4     | 1    | 1    | 1    | 1     | 1     | 3     | 0    | 1     | 4     | عدم حضورها لتجنب<br>الاختلاط بالغرباء                                     |
| 100.0<br>% | .0%   | .0%   | 23.5% | 5.9% | 5.9% | 5.9% | 5.9%  | 5.9%  | 17.6% | .0%  | 5.9%  | 23.5% |                                                                           |
| 9          | 1     | 1     | 0     | 0    | 0    | 0    | 0     | 3     | 2     | 0    | 0     | 2     | التاجر لا يعرف شيئا<br>عنها                                               |
| 100.0<br>% | 11.1% | 11.1% | .0%   | .0%  | .0%  | .0%  | .0%   | 33.3% | 22.2% | .0%  | .0%   | 22.2% |                                                                           |
| 80         | 3     | 1     | 9     | 2    | 1    | 1    | 9     | 17    | 13    | 2    | 5     | 17    | المجموع                                                                   |
| 100.0<br>% | 3.8%  | 1.3%  | 11.3% | 2.5% | 1.3% | 1.3% | 11.3% | 21.3% | 16.3% | 2.5% | 6.3%  | 21.3% |                                                                           |

## الفصل السابع : تحليل الفرضية الثانية

من خلال الجدول نلاحظ أن أعلى نسبة هي :21.3 % وهي تدل على المبحوثين الذين زاروا مدينة أدرار لأن لديهم أقارب فيها ،وهي نفس النسبة التي تمثلها فئة المبحوثين الذين زاروها للإستطلاع حول وضعية العمل،ثم تليها نسبة 16.3 % تدل على المبحوثين الذين زاروا مدينة أدرار للسياحة ،ثم النسبة:11.3 % للمبحوثين الذين زاروا مدينة أدرار في الأسواق،وهي نفس نسبة المبحوثين الذين لديهم أقارب في مدينة أدرار لكنهم لم يزوروها

ومنه نجد أن أغلب المبحوثين الذين زاروا مدينة أدرار لوجود أقاربهم فيها،وآخرون لغرض السياحة بالمنطقة،ومن جهة أخرى نجد فئة قليلة لم تزر أدرار رغم وجود أقارب لهم.

وهو مايشير إليه معامل الارتباط :0.017 حيث تشير قيمته إلى وجود ارتباط طردي ضعيف جدا بين المتغيرين ،أما مستوى المعنوية فبلغ:0.880 وهي قيمة أكبر من 0.05 وبالتالي لا توجد دلالة معنوية بين المتغيرين،ومنه لا توجد علاقة بين نظرة التاجر الوافد لاحتفال الزيارة الشعبي في مدينة أدرار بزيارته لمدينة أدرار قبل العمل فيها.

**جدول رقم (67): علاقة نظرة.التاجر.الوافد.لاحتفال.الزيارة.الشعبي.في.مدينة.أدرار بـ مساهمة الاحتفالات الشعبية في الاندماج الاجتماعي للتاجر.الوافد**

| المجموع | مساهمة.الاحتفالات.الشعبية.في.الاندماج.الاجتماعي.ل.التاجر.الوافد |                                                                         |                                                  |                                                              |                                                      |                                                   | نظرة.التاجر.الوافد.لاحتفال.الزيارة.الشعبي.في.مدينة.أدرار |
|---------|-----------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|
|         | التاجر يجهل دورها                                               | يمكن أن تزيد اندماج الوافد إذا كانت بدون طقوس تقديس الضريح المبالغ فيها | هي عبارة عن تراث يمكن التفاوض عنه لان الزمن تغير | تزيد من طبقية المجتمع لان مظاهر الاحتفال و الولايم مكلفة جدا | تساهم في الاندماج إذا كانت متبوعة بتنشيط سوسيو ثقافي | تساهم في الاندماج الاجتماعي عن طريق ابواء2 الضيوف |                                                          |
| 15      | 1                                                               | 2                                                                       | 0                                                | 1                                                            | 3                                                    | 8                                                 | فرصة للتعرف للتعرف على التراث                            |

## الفصل السابع : تحليل الفرضية الثانية

|                  |                 |             |             |             |            |             |                                                                     |
|------------------|-----------------|-------------|-------------|-------------|------------|-------------|---------------------------------------------------------------------|
| 100.0<br>%       | 6.7%            | 13.3%       | .0%         | 6.7%        | 20.0%      | 53.3%       | المحلي و تعزيز السياحة من خلال<br>الفلكلور                          |
| 11<br>100.0<br>% | 1<br>9.1%       | 0<br>.0%    | 0<br>.0%    | 2<br>18.2%  | 3<br>27.3% | 5<br>45.5%  | تساهم في إنعاش التجارة من خلال<br>الاستهلاك الضخم في طقوس الاستقبال |
| 15<br>100.0<br>% | 2<br>13.3<br>%  | 6<br>40.0%  | 5<br>33.3%  | 2<br>13.3%  | 0<br>.0%   | 0<br>.0%    | عدم حضورها لان طقوسها و تقديس<br>الضريح تنفر الوافدين               |
| 3<br>100.0<br>%  | 1<br>33.3<br>%  | 0<br>.0%    | 0<br>.0%    | 1<br>33.3%  | 1<br>33.3% | 0<br>.0%    | عدم حضورها لصعوبة فهم الفلكلور                                      |
| 10<br>100.0<br>% | 3<br>30.0<br>%  | 1<br>10.0%  | 4<br>40.0%  | 2<br>20.0%  | 0<br>.0%   | 0<br>.0%    | عدم حضورها لأنها مضيعة للوقت                                        |
| 17<br>100.0<br>% | 7<br>41.2<br>%  | 2<br>11.8%  | 3<br>17.6%  | 3<br>17.6%  | 1<br>5.9%  | 1<br>5.9%   | عدم حضورها لتجنب الاختلاط بالغرباء                                  |
| 9<br>100.0<br>%  | 8<br>88.9<br>%  | 0<br>.0%    | 1<br>11.1%  | 0<br>.0%    | 0<br>.0%   | 0<br>.0%    | التاجر لا يعرف شيئا عنها                                            |
| 80<br>100.0<br>% | 23<br>28.8<br>% | 11<br>13.8% | 13<br>16.3% | 11<br>13.8% | 8<br>10.0% | 14<br>17.5% | المجموع                                                             |

من خلال الجدول نلاحظ أن أعلى نسبة هي: 28.8% وتدل على المبحوثين الذين يجهلون دور الاحتفالات الشعبية في الاندماج الاجتماعي، ثم تليها النسبة 17.8% وهي تدل على المبحوثين الذين يرون أنها تساهم في الاندماج الاجتماعي عن طريق إيواء الضيوف، ثم النسبة: 16.3% وتشير إلى المبحوثين الذين يرون أنها تراث يمكن التغاضي عنه لأن الزمن تغير.

ومنه نجد أن أغلب المبحوثين الوافدين لمدينة أدرار يجهلون دور الاحتفالات الشعبية في الاندماج الاجتماعي، في حين نجد أن النسبة متقاربة بين المبحوثين الذين يرون إسهامها في الاندماج بإيواء الضيوف وكونها تراث يمكن التغاضي عنه، وهو ما يشير إليه معامل الارتباط: 0.603% ويشير إلى وجود ارتباط طردي قوي بين المتغيرين ، أما مستوى المعنوية فبلغ: 6.671% وهي قيمة أكبر من 0.05 و بالتالي لا توجد دلالة معنوية بين المتغيرين ومنه لا توجد علاقة بين نظرة التاجر الوافد لاحتفال الزيارة الشعبي في مدينة أدرار بمساهمتها في الاندماج الاجتماعي للتاجر الوافد.

**جدول رقم (68): علاقة نظرة التاجر الوافد لاحتفال الزيارة الشعبي في مدينة أدرار بـ مساهمة الاحتفالات الشعبية في تنشيط مهنة التاجر الوافد**

|   |                                                       |                            |
|---|-------------------------------------------------------|----------------------------|
| 3 | مساهمة الاحتفالات الشعبية في تنشيط مهنة التاجر الوافد | ١ ٢ ٣ ٤ ٥ ٦ ٧ ٨ ٩ ١٠ ١١ ١٢ |
|---|-------------------------------------------------------|----------------------------|

## الفصل السابع : تحليل الفرضية الثانية

|                                                                                | التاجر يجهل مواسمها | الاختلافات الشعبية لا تنشيط البيع عنده | التاجر يفضل البيع في الأسواق الموسمية | الأعراس+الإعياد تنشيط الشراء أكثر منها | رفض البيع في مكانها | التاجر يذهب للبيع في مكانها | يكثر شراء الأواني | يكثر شراء العطور و مواد التجميل | يكثر شراء الأهدية | يكثر شراء الملابس | ينشط شراء المواد الغذائية الأساسية |                |
|--------------------------------------------------------------------------------|---------------------|----------------------------------------|---------------------------------------|----------------------------------------|---------------------|-----------------------------|-------------------|---------------------------------|-------------------|-------------------|------------------------------------|----------------|
| فرصة للتعرف للتعرف<br>على التراث المحلي و<br>تعزيز السياحة من خلال<br>الفلكلور | 15<br>100<br>.0%    | 0<br>.0%                               | 4<br>26.<br>7%                        | 0<br>.0%                               | 3<br>20.<br>0%      | 1<br>6.7<br>%               | 3<br>20.<br>0%    | 0<br>.0<br>%                    | 1<br>6.7<br>%     | 0<br>.0<br>%      | 1<br>6.7<br>%                      | 2<br>13.<br>3% |
| تساهم في انعاش التجارة<br>من خلال الاستهلاك<br>الضخم في طقوس<br>الاستقبال      | 11<br>100<br>.0%    | 0<br>.0%                               | 1<br>9.1<br>%                         | 1<br>9.1<br>%                          | 2<br>18.<br>2%      | 0<br>.0%                    | 5<br>45.<br>5%    | 0<br>.0<br>%                    | 0<br>.0<br>%      | 1<br>9.1<br>%     | 1<br>9.1<br>%                      |                |
| عدم حضورها لان<br>طقوسها و تقديس<br>الضريح تنفر الوافدين                       | 15<br>100<br>.0%    | 4<br>26.<br>7%                         | 4<br>26.<br>7%                        | 2<br>13.<br>3%                         | 4<br>26.<br>7%      | 1<br>6.7<br>%               | 0<br>.0<br>%      | 0<br>.0<br>%                    | 0<br>.0<br>%      | 0<br>.0<br>%      | 0<br>.0<br>%                       |                |
| عدم حضورها لصعوبة<br>فهم الفلكلور                                              | 3<br>100<br>.0%     | 0<br>.0%                               | 1<br>33.<br>3%                        | 0<br>.0%                               | 0<br>.0%            | 0<br>.0%                    | 1<br>33.<br>3%    | 0<br>.0<br>%                    | 0<br>.0<br>%      | 0<br>.0<br>%      | 0<br>.0<br>%                       | 1<br>33.<br>3% |
| عدم حضورها لانها<br>مضيعة للوقت                                                | 10<br>100<br>.0%    | 0<br>.0%                               | 5<br>50.<br>0%                        | 1<br>10.<br>0%                         | 3<br>30.<br>0%      | 1<br>10.<br>0%              | 0<br>.0<br>%      | 0<br>.0<br>%                    | 0<br>.0<br>%      | 0<br>.0<br>%      | 0<br>.0<br>%                       |                |
| عدم حضورها لتجنب                                                               | 17<br>100<br>.0%    | 2<br>20.<br>%                          | 3<br>30.<br>%                         | 4<br>40.<br>%                          | 5<br>50.<br>%       | 1<br>10.<br>%               | 0<br>.0<br>%      | 1<br>10.<br>%                   | 0<br>.0<br>%      | 1<br>10.<br>%     | 0<br>.0<br>%                       |                |



## الفصل السابع : تحليل الفرضية الثانية

|     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |                           |
|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|---------------------------|
| 100 | 11. | 17. | 23. | 29. | 5.9 | .0% | 5.9 | .0% | 5.9 | .0% | .0% | الاختلاط بالغرباء         |
| .0% | 8%  | 6%  | 5%  | 4%  | %   |     | %   |     | %   |     |     |                           |
| 9   | 8   | 1   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | التاجر لا يعرف شيئاً عنها |
| 100 | 88. | 11. | .0% | .0% | .0% | .0% | .0  | .0% | .0  | .0% | .0% |                           |
| .0% | 9%  | 1%  |     |     |     |     | %   |     | %   |     |     |                           |
| 80  | 14  | 19  | 8   | 17  | 4   | 9   | 1   | 1   | 1   | 2   | 4   | المجموع                   |
| 100 | 17. | 23. | 10. | 21. | 5.0 | 11. | 1.3 | 1.3 | 1.3 | 2.5 | 5.0 |                           |
| .0% | 5%  | 8%  | 0%  | 3%  | %   | 3%  | %   | %   | %   | %   | %   |                           |

من خلال الجدول نلاحظ أن أعلى نسبة هي: 23.8% وتدل على المبحوثين الذين يرون أن الإحتفالات الشعبية لا تنشط البيع عنده ، ثم تليها نسبة: 21.3% تمثل نسبة المبحوثين الذين يرون أن الأعراس +الأعياد تنشط الشراء أكثر منها ،أما النسبة: 17.5 % للمبحوثين الذين يجهلون مواسمها.

من خلال ماسبق نجد أن أغلب التجار المبحوثين يرون أن الاحتفالات الشعبية لا تنشط البيع لأنها مضيعة للوقت ،كما يرى البعض أن الأعراس والأعياد تنشط الشراء أكثر من الاحتفالات الشعبية ،ومن جهة أخرى هناك من يجهلون مواسمها لعدة دواعي منها :عدم حضورها لتجنب الاختلاط بالغرباء، إعتبارها مضيعة للوقت ،ولنفرتهم من طقوسها .

مما سبق نجد أن معامل الإرتبط هو 0.478 وتشير قيمته إلى وجود ارتباط طردي متوسط بين المتغيرين ،أما مستوى المعنوية :0 ويدل على وجود علاقة بين نظرة التاجر الوافد لاحتفال الزيارة الشعبي في مدينة أدرار بمساهمة الاحتفالات الشعبية في تنشيط مهنة التاجر الوافد.

**جدول رقم (69): علاقة نظرة السكان المحليين لمهنة التجارة بـ**

**تجاوب سكان ادرار المحليين مع نصيحة التاجر الوافد ب.الجديد**

تجاوب سكان ادرار المحليين مع نصيحة التاجر الوافد ب.الجديد

٥ ٤ ٣ ٢ ١ ٠

## الفصل السابع : تحليل الفرضية الثانية

|         | عدم نصح الزبون ب اي سلعة | الخوف من خسارة الزبون اهم من الربح | يفضلون لسعر المنخفض على السلعة الجيدة | عدم التجاوب بسبب الخوف من التغيير | تجاوبه بعد تقديم القناع الملام | تقبل الجديد بسبب الرقي الحضري | تجاوب بدون مقاومة لدى الزبائن الاوفياء |                                   |
|---------|--------------------------|------------------------------------|---------------------------------------|-----------------------------------|--------------------------------|-------------------------------|----------------------------------------|-----------------------------------|
| 11      | 3                        | 0                                  | 1                                     | 1                                 | 1                              | 1                             | 4                                      | لا يفضلونها لانها متعبة           |
| 100.0 % | 27.3 %                   | .0%                                | 9.1%                                  | 9.1%                              | 9.1%                           | 9.1%                          | 36.4 %                                 |                                   |
| 11      | 3                        | 0                                  | 4                                     | 1                                 | 1                              | 1                             | 1                                      | لا يفضلونها لانها تتطلب خبرة      |
| 100.0 % | 27.3 %                   | .0%                                | 36.4 %                                | 9.1%                              | 9.1%                           | 9.1%                          | 9.1%                                   |                                   |
| 10      | 2                        | 1                                  | 3                                     | 0                                 | 2                              | 1                             | 1                                      | نظرة احتقار لتجار اغراض النسائية  |
| 100.0 % | 20.0 %                   | 10.0 %                             | 30.0 %                                | .0%                               | 20.0 %                         | 10.0 %                        | 10.0 %                                 |                                   |
| 1       | 0                        | 0                                  | 1                                     | 0                                 | 0                              | 0                             | 0                                      | لا يشتغلونها و يكرهون الغرباء     |
| 100.0 % | .0%                      | .0%                                | 100.0 %                               | .0%                               | .0%                            | .0%                           | .0%                                    |                                   |
| 9       | 1                        | 0                                  | 1                                     | 0                                 | 2                              | 1                             | 4                                      | يفضلون بعض انماط التجارة          |
| 100.0 % | 11.1 %                   | .0%                                | 11.1 %                                | .0%                               | 22.2 %                         | 11.1 %                        | 44.4 %                                 |                                   |
| 21      | 3                        | 1                                  | 4                                     | 2                                 | 2                              | 5                             | 4                                      | المسافة البعيدة عائق لاحضار السلع |
| 100.0 % | 14.3 %                   | 4.8%                               | 19.0 %                                | 9.5%                              | 9.5%                           | 23.8 %                        | 19.0 %                                 |                                   |
| 2       | 1                        | 0                                  | 0                                     | 0                                 | 1                              | 0                             | 0                                      | ليس لديهم ثقافة العمل             |

## الفصل السابع : تحليل الفرضية الثانية

|            |           |      |           |      |           |           |           |                                             |
|------------|-----------|------|-----------|------|-----------|-----------|-----------|---------------------------------------------|
| 100.0<br>% | 50.0<br>% | .0%  | .0%       | .0%  | 50.0<br>% | .0%       | .0%       |                                             |
| 4          | 2         | 0    | 1         | 0    | 0         | 1         | 0         | يفضلون الشراء على البيع                     |
| 100.0<br>% | 50.0<br>% | .0%  | 25.0<br>% | .0%  | .0%       | 25.0<br>% | .0%       |                                             |
| 11         | 7         | 0    | 2         | 1    | 0         | 1         | 0         | التاجر يجهل نظرة السكان المحليين<br>للتجارة |
| 100.0<br>% | 63.6<br>% | .0%  | 18.2<br>% | 9.1% | .0%       | 9.1%      | .0%       |                                             |
| 80         | 22        | 2    | 17        | 5    | 9         | 11        | 14        | المجموع                                     |
| 100.0<br>% | 27.5<br>% | 2.5% | 21.3<br>% | 6.3% | 11.3<br>% | 13.8<br>% | 17.5<br>% |                                             |

من خلال الجدول نلاحظ أن أعلى نسبة هي : 27.5 % وتدل على المبحوثين الذين لا ينصحون الزبون بأي سلعة ، ثم تليها : 21.3% وتدل على المبحوثين الذين يروا أن السكان المحليين يفضلون السعر المنخفض على السلعة الجيدة ، تلها نسبة 17.5 % تدل على المبحوثين الذين يرون أن التجاوب بدون مقاومة يكون لدى الزبائن الأوفياء ، في حين ترى النسبة : 13.8% من المبحوثين من السكان المحليين يتقبلون الجديد بسبب الرقي الحضري .

يمكن القول أن أغلب المبحوثين لا ينصحون الزبون بأي سلعة لانعدام الرابط الاجتماعي لجهله ثقافة المجتمع عامة كونه دخيل ، وتخوفه من ردة فعل الزبون .(اقتصاديا واجتماعيا).

ومنه نجد معامل الارتباط 0.196 وتشير قيمته إلى وجود ارتباط طردي ضعيف جدا بين المتغيرين ، أما نسبة المعنوية 0.082 وهي أكبر من 0.05 ومنه لا توجد دلالة معنوية بين المتغيرين ، ومنه لا توجد علاقة بين نظرة السكان المحليين لمهنة التجارة وتجاوبهم مع نصيحة التاجر الوافد .

استنتاج الفرضية الثانية : من خلال الفرضية الثانية :لأبعاد الثقافية السائدة في مدينة أدرار دور في استقطاب الأفراد لممارسة النشاط التجاري.

حيث تشير الفرضية الجزئية 01 للفرضية الثانية إلى : أن للعادات و التقاليد السائدة في مدينة ادرار دور في استقطاب الأفراد لممارسة النشاط التجاري . و منه نجد :

-اغلب المبحوثين اجمعوا على عدم ميلهم للطقوس الثقافية المحلية ، خاصة احتفال الزيارة الشعبي ، الذي كان عامل منفر لدى اغلب المبحوثين بسبب المبالغة في طقوس تقديس الضريح ، و الإسراف في الولائم المقامة فيه.

-كما اعتبروها من العوامل المساعدة على زيادة طبقة المجتمع .

-و أن هذه الطقوس المبالغ فيها تمحي الطابع الاجتماعي الاندماجي للوافدين إليها.

-كما أن عدم استساغة الفلكلور الخاص بالمنطقة لدى المبحوثين ، إلى عدم استيعاب الرموز الثقافية لهذا الفلكلور ،و برأيهم أن لكي يتفعل دور الفلكلور في المجتمع ، فان يحتاج إلى تنشيط سوسيوثقافي ليؤدي دوره الاجتماعي.

-من خلال تحليل الفرضية الجزئية 02 للفرضية الثانية : لتقافة العمل السائدة في مدينة ادرار دور في استقطاب الأفراد لممارسة النشاط التجاري . و منه

## الفصل السابع : تحليل الفرضية الثانية

1-اغلب المبحوثين أصبح متعارف عندهم أن مدينة ادرار ، بمثابة سوق جديد و خصب ، نظرا لقلة اليد لعاملة المحلية التجارية .

2-لكن معظمهم يجهلون تمثلات قيم العمل لدى السكان المحليين ، و بالتالي :

-نجد أن غرض اغلب المبحوثين تجاري اقتصادي بحت ، و ليس له علاقة بالقيم الثقافية السائدة في المنطقة ، يظهر هذا من خلال استغلال الفراغ التجاري السائد في المنطقة .

-من خلال تحليل الفرضية الجزئية 02 للفرضية الثانية :

1-نجد أن اغلب المبحوثين يرون أن هناك ثقافة استهلاكية عالية لدى السكان المحليين .

2-حيث يميزون بين الاستهلاك التقليدي المدعوم بالقيم التقليدية الثقافية .

3- و بين الاستهلاك المتطور الذي أملتته التغيرات الاجتماعية .

4- كما أشاروا إلى تشكل ثقافات استهلاكية اندمجت فيها الثقافة الأصلية و الثقافات الفرعية القادمة للمنطقة .، فتكونت بذلك قيم استهلاكية ، لكنها لا تؤثر كثيرا على استقطاب التجار .

## استنتاج عام :

من خلال استنتاج الفرضيتين :

- نجد أن : لسلسلة الهجرة الوافدة دور في تكوين شبكة معارف و أقارب في البلد المضيف .

- تعمل هذه لسلسلة على جذب سلاسل هجرة أخرى .

- و تعتبر هجرة العمل من أهم و أقوى أنواع الهجرة و أكثرها قدرة على أحداث التغيير الاجتماعي .

ساهمت سلسلة هجرة العمل في نمو مدينة ادرار ، فك العزلة عنها ، عن طريق الاستقطاب ، بفضل بعض الخصائص الاجتماعية و الثقافية السائدة في المنطقة ،مثل : الطابع المسالم لسكان المنطقة ، و الكرم لكن ظلت المعطيات الاقتصادية هي المحرك الأساسي للهجرة .



خاتمة



# خاتمة

وفي الأخير من خلال دراستنا للأبعاد السوسيوثقافية المؤثرة على استقطاب الأفراد للممارسة النشاط التجاري في مدينة أدرار ، حاولنا إبراز دور الجانب الاجتماعي و الثقافي للمنطقة المستقبلية على جذب المزيد من العمال و المستثمرين ، و الخصائص المتعلقة بالثقافة التقليدية للمنطقة بالإضافة الى التسهيلات الاجتماعية التي وفرتها المنطقة للوافدين ، فاكشفنا الدور الجلي الذي تلعبه الطابع المسالم لسكان المنطقة و قدرتهم عل تقبل الآخر و الدليل هو إقبال عائلات من منذ عقود من الزمن و استقرارها الاجتماعي الاقتصادي ، حيث يرى "ليون فستجر" أن مصادر انجذاب الفرد الى الجماعة يمكن إيجازها في النقاط التالية:

1-غالبا ما تقوم الجماعة بدور الوسيط في تحقيق الأهداف الفردية الهامة، خاصة أن قدرة الفرد الحاصلة لا تخوله ذلك إلا إذا انضم الى جماعة معينة.

2-غالبا ما يجذب العضو الى الجماعة لون النشاط الذي تمارسه .

3-تتمتع غالبية الجماعات بالجاببية ، ذلك أن للناس لا يمكن إشباعها إلا عن طريق العلاقات الشخصية مع غيرهم من الناس <sup>1</sup>.

من خلال ما سبق نجد أن دراستنا حاولت تسليط الضوء على الجوانب غير الاقتصادية لهجرة العمل، وقد حاولنا قدر الإمكان أن نوضح تأثير العوامل الاجتماعية، و الثقافية، على الهجرة الوافدة،وهجرة العمل بالخصوص ، لنبين في الأخير أن العوامل الاقتصادية والاجتماعية والثقافية لمدينة أدرار لا تؤثر كثيرا استقطاب التجار الى مدينة أدرار ، في حين استنتجنا أن علاقات قرابات التاجر الوافد إلى مدينة أدرار تشكل عامل جذب ، فيما يخص توفير سبل الاستقرار، والاندماج .

<sup>1</sup> -حسان الجيلاني ، الجماعات(دراسة نفسية اجتماعية للجماعات غير الرسمية )، دار هومة ، ط1، الجزائر، 2008، ص: 69.

## خاتمة

---

هو ما أثبتته دراسة الباحثة : لعنان مسيكة: العمالة الوافدة الى الجنوب الغربي ، لكن دراستنا جاءت بالتركيز على تأثير قيم العمل وقيم الاستهلاك من أجل قياس أثر هذه العوامل على العمالة الوافدة الى أدرار .

ونرجو أن تتوسع الدراسات القادمة في شرح هذه الظاهرة.

# قائمة المصادر والمراجع

أولاً: المصادر والمراجع العربية:

أ- القرآن الكريم

ب- الكتب

- ❖ إحسان محمد الحسن ، علم الاجتماع الاقتصادي، دار المسيرة ، ط2، عمان ، 2011
- ❖ احمد بن نعمان ، هذه هي الثقافة ، دار الأمة ، ب ط، برج الكيفان ، 1996.
- ❖ احمد بن نعمان ، سمات الشخصية الجزائرية من منظور الانتروبولوجيا النفسية ، المؤسسة الوطنية للكتاب ، ب.ط، الجزائر ، 1982.
- ❖ احمد علي إسماعيل، دراسات في جغرافيا المدن ، دار الثقافة للنشر و التوزيع، ط4، القاهرة.
- ❖ احمد محمد بيومي ، علم الاجتماع الثقافي ، دار المعرفة الجامعية ، ب.ط، الإسكندرية ، 2009.
- ❖ أشجان محمد سليمان، تربية الشباب في المجتمع المعاصر ، مؤسسة شباب الجامعة، ب، ط، القاهرة 2009.
- ❖ -برتران تروادك، علم النفس الثقافي "هل النمو المعرفي متعلق بالثقافة؟". دار الفارابي، ط1، بيروت 2009 .
- ❖ بلقاسم سلاطنية و آخرون، الفعالية التنظيمية في المؤسسة " مدخل سوسيولوجي"، دار الفجر ، ط1، القاهرة، 2013
- ❖ -بوفلجة غياث ، تحولات ثقافية "الرهان الحضاري"، دار الوفاء، ط1، إسكندرية، 2007

- ❖ بوفلجة غياث، بحوث في التغير التنظيمي و ثقافة العمل ، ديوان المطبوعات الجامعية ، ب.ط.، بن عكنون ، 2014.
- ❖ الثقافة و التراث القومي ، المنظمة العربية للتربية و الثقافة و العلوم ، ب.ط، تونس، 1992.
- ❖ جورج فريدمان ، بيار نافيل ، رسالة في سوسولوجيا العمل ، ترجمة:حسين حيدر ، منشورات عويدات ، ب.ط. بيروت، 1985.
- ❖ حسين عبد الحميد رشوان، البناء الاجتماعي "الأنساق و الجماعات" ، مؤسسة شباب الجامعة ، ب.ط، الإسكندرية ، 2002
- ❖ <sup>1</sup> -حسين عبد الحميد رشوان ، الاقتصاد و المجتمع "دراسة في علم الاجتماع الاقتصادي" ، المكتب الجامعي الحديث، ب.ط،إسكندرية ، 2002.
- ❖ حسن علي خاطر، المجتمع العربي المعاصر"المقومات و الأنماط الثقافية" -دراسة تحليلية نقدية- دار الشروق، ط1، عمان، 2001.
- ❖ خيرة بن بلة وآخرون ، زوايا و مدارس الجزائر "دراسة أثرية معمارية فنية" ، منشورات مركز الكراسك ، المؤسسة الوطنية للفنون المطبعية ، الرغاية ، 2014.
- ❖ سامية حسن الساعاتي ، الثقافة و الشخصية "بحث في علم الاجتماع الثقافي" ، دار النهضة العربية ، ط2، بيروت ، 1982.
- ❖ سليمان مظهر، علم النفس الاجتماعي"نظرية المواجهة النفسية"، ثالة، 2010.
- ❖ عاشور سرقمة ، الرقصات و الأغاني الشعبية بمنطقة توات، "مدخل للذهنية الشعبية" ، دار الغرب، ب.ط، وهران ، 2002.
- ❖ عبد الحميد البكري ، النبذة في تاريخ توات و أعلامها ، الطباعة العصرية ، ب.ط، برج الكفان ، 2010.
- ❖ عبد العاطي السيد، محمد الرامخ ، دراسات نظرية وتطبيقية في علم الاجتماع ، دار المعرفة الجامعية ، ب.ط، الإسكندرية ، 2000.

- ❖ - عبد العالي دبلّة ، مدخل إلى التحليل السوسولوجي ، دار الخلدونية ، ط1، الجزائر ، 2011.
- ❖ عبد العزيز رأس المال ، كيف يتحرك المجتمع ، ديوان المطبوعات الجامعية ، ط2، بن عكنون، 1999.
- ❖ - عبد الله عباس ، دور إقليم توات في المبادلات التجارية بين بلدان المغرب العرب الإسلامي و السودان الغربي ، مجلة التراث، جمعية إحياء تراث تمنظيط، العدد الأول ، أدرار ، 2013.
- ❖ عبد الله عبد الغني غانم ، المهاجرون ، المكتب الجامعي الحديث، ط2، إسكندرية ، 2002.
- ❖ عبد المنعم شوقي ، مجتمع المدينة "الاجتماع الحضري" ، دار النهضة العربية ، ط7، بيروت، 1981.
- ❖ عزام المطور ، الفلكلور "التراث الشعبي" ، "الموضوعات ، الأساليب ، المناهج" ، دار أسامة، ط1، عمان ، 2007.
- ❖ عفاني بن عيسى ، سلوك المستهلك تأثير العوامل البيئية، ديوان المطبوعات الجامعية، ط1، الجزء الأول، بن عكنون، 2010.
- ❖ علم الاجتماع الأسري، نخبة من المختصين، الشركة العربية المتحدة للتسويق و التوريدات، القاهرة، 2008.
- ❖ غريب سيد محمد احمد، عبد الباسط محمد عبد المعطي، علم الاجتماع الريفي ، دار المعرفة الجامعية، الإسكندرية، 2004.
- ❖ - فهمي الغزوي و آخرون ، المدخل إلى علم الاجتماع ، دار الشروق، ط2، عمان ، 2000.
- ❖ كمال الدين عيد ، الثقافة "الرهان الحضاري"، دار الوفاء ، ط1، إسكندرية ، 2007.
- ❖ كمال حسن الزيات، العمل و علم الاجتماع المهني، دار غريب، ب.ط، القاهرة، 2001.
- ❖ كمال فيلالي ، سوسولوجيا الهجرة الجزائرية في تاريخ الماضي و الحاضر ، مخبر الدراسات الاجتماعية التاريخية حول الهجرة والرحلة ، أعمال الملتقى العلمي الأول ، ب، ط جامعة قسنطينة ، 2008.

- ❖ كينيث بولدينغ، ترجمة: عباس العمر ، العلوم الاجتماعية و أثرها في المجتمع ، دار الآفاق الجديدة ، ب.ط ، بيروت ، 1966.
- ❖ لوجلي صالح الزوي ، علم الاجتماع الحضري ، منشورات جامعة قار يونس، ط1، بنغازي ، 2002.
- ❖ -مايك كرانغ ، ترجمة : سعيد منتاق ، الجغرافيا الثقافية ، "أهمية الجغرافيا في تفسير الظواهر الإنسانية" ، مطابع السياسة ، الكويت، 2005،
- ❖ مايكل كول ، علم النفس الثقافي "ماضيه و مستقبله"، ترجمة :كمال شاهين، عادل مصطفى ، دار النهضة العربية ، ط1 1، بيروت ، 2002.
- ❖ -مبروك مقدم ، مدخل مونوغرافي في المجتمع التواتي ، الجزء الثاني ، ب ط ، دار هومة ، الجزائر ، 2008.
- ❖ -مبروك مقدم ،التنظيم الواحي للمجتمع القصورى التواتي خلال القرن 18 و 19 ميلادي ، الجزء الثاني ، دار هومة ، الجزائر ، 2008.
- ❖ مبروك مقدم ، الأنماط الإنتاجية التقليدية في القصور التواتية ،دار هومة ، الجزء الخامس، الجزائر ، 2008.
- ❖ -مجد الدين خمش ، علم الاجتماع "الموضوع و المنهج"، دار مجدلاوي ، ط1. عمان ، 2004.
- ❖ محمد الجوهري و آخرون، علم الاجتماع الاقتصادي،دار المسيرة،ط2،عمان، 2009
- ❖ محمد الجوهري ، علم اجتماع الصناعي و التنظيم،دار المسيرة ط1، عمان، 2011
- ❖ -محمد الذواوي، المقدمة في علم الاجتماع الثقافي برؤية عربية إسلامية ، المؤسسة الجامعية للدراسات ، ط1، بيروت ، 2010
- ❖ -محمد السويدي ، مفاهيم علم الاجتماع الثقافي و مصطلحاته ، المؤسسة الوطنية للكتاب و الدار التونسية ، ط1، الجزائر، 1991،
- ❖ -محمد الصالح حوتية ، توات والأزواد ، دار الكتاب العربي ، ب ط ، الجزء الثاني ، القبة ، 2007.
- ❖ -محمد بدوي ، علم الاجتماع الاقتصادي .درا المعرفة الجامعية،ط1،القاهرة،2014.

- ❖ -محمد بلغيث، إيقاعات شعبية "عادات و تقاليد فلكلورية في الجنوب الغربي"، الجاحظية ، ب.ط، الجزائر ، 2003.
- ❖ -محمد بومخلوف، التنظيم الصناعي و البيئة ، دار الأمة ، ط1، برج الكيفان ، 2001
- ❖ -محمد عبد العليم مرسي ، الثقافة و الغزو الثقافي في دول الخليج العربي نظرة إسلامية، مكتبة العكيبات ، ط1، الرياض، 1995.
- ❖ -محمود حسن الشمال، المجتمع المنجز ، دار الآفاق العربية ، ط1، القاهرة ، 2006.
- ❖ -مصطفى فيلالي ، مجتمع العمل ، مركز دراسات الوحدة العربية ، ط1، بيروت، 2002.
- ❖ -معن خليل عمر ، البناء الاجتماعي "أنساقه و نظمه"، دار الشروق ، ط1، عمان ، 1996.
- ❖ -مصلح الصالح ، الضبط الاجتماعي ، الوراق ، ط1، عمان ، 2004،
- ❖ -مهاز حلوق ، علي وطفة ، الشباب "قيم و اتجاهات و مواقف"، مطبعة الاتحاد ، دمشق ، 1995 ،
- ❖ هالة منصور ، محاضرات في علم الاجتماع الحضري ، المكتب الجامعي الحديث ، الإسكندرية، 2001.
- ❖ -هشام يعقوب مريزيق، المدخل إلى علم الاجتماع، دار الراية ، ط1، عمان ، 2009.
- ج-المجلات والرسائل
- المجلات:
- ❖ الثقافة و التراث القومي ، المنظمة العربية للتربية و الثقافة و العلوم ، تونس، 1992،
- 21:45، 2014/07/
- ❖ الزهرة قريصات ،الهجرة القسرية و أثرها على اسر ضحايا الإرهاب ، المدرسة الدكتورالية للعلوم الاجتماعية و الإنسانية ، جامعة وهران ، 2009.
- ❖ سهيلة لغرس، الأبعاد الاجتماعية و النفسية للطقوس-الطقوس الدينية نموذجاً-مجلة فكر و مجتمع، العدد 14 طاكسيج كوم، للدراسات خرابسية الجزائر 2012.

❖ عبد الله عباس، دور إقليم توات في المبادلات التجارية بين بلدان المغرب العربي الإسلامي والسودان الغربي، مجلة التراث، جمعية إحياء تراث تمنظيط، العدد الأول، أدرار 2013

❖ فني غنية، خريجي الجامعة الجزائرية و الأعمال الحرة، مجلة الحكمة للدراسات الاجتماعية، العدد 18 السداسي الأول ، الابيار، 2013.

-الرسائل:

❖ العقبي الأزهر ، القيم الاجتماعية و الثقافية المحلية و اثرها على السلوك التنظيمي للعاملين المصنع الجزائري نموذجاً- "دراسة ميدانية بمؤسسة الكوابل -سكرة"- bu-umc.edu.dz, 20/12/2013, 11:36

❖ رشيد زوزو، الهجرة الريفية في ظل التحولات الاجتماعية الجديدة في الجزائر ، "دراسة ميدانية على عينة من مهاجرين إلى مدينة بسكرة بين 1988-2008" ، رسالة دكتوراه الدولة في علم اجتماع التنمية "غير منشورة" ، كلية العلوم الإنسانية و الاجتماعية ، جامعة ، منتوري، قسنطينة، 2008،

❖ مسيكة لعنان ، العمالة لوافدة إلى الجنوب الجزائري و أبعادها الاجتماعية و الإنسانية (دراسة ميدانية ب : تمراس و أدرار)، رسالة دكتوراه منشورة تخصص تنمية و تسيير الموارد البشرية ، جامعة قسنطينة ، 2010-2011.

القواميس و المعاجم :

❖ <sup>1</sup>-إحسان محمد الحسن ، موسوعة علم الاجتماع ، الدار العربية ، ط1، بيروت ، 1999.

❖ دينكن ميتشل ، معجم علم الاجتماع ، ترجمة : إحسان محمد الحسن ، دار الطليعة ، ط2، بيروت، 1986.

❖ محمد عاطف غيث، قاموس علم الاجتماع ، دار المعرفة الجامعية، ب.ط ،الإسكندرية، 2006.



- ❖ سمير سعيد حجازي ، معجم مصطلحات الانتروبولوجيا و الفلسفة و علوم اللسان ،  
و المذاهب النقدية و الأدبية ، دار الطلائع ، ط1، القاهرة، 2007.
- ❖ سمير سعيد حجازي، معجم المصطلحات الحديثة في علم النفس و الاجتماع و نظرية  
المعرفة-عربي فرنسي-دار الكتب العلمية، ط1، بيروت، 2005.
- ❖ ناصر قسيمي، دليل مصطلحات علم اجتماع التنظيم و العمل، ديوان المطبوعات  
الجامعية، بن عكنون ، 2011.  
د-المصادر الالكترونية :
- ❖ الموقع الالكتروني :  
، <http://www.noonbooks.dz/reader/pdf/index/bookId/31116>  
احمد زكي بدوي، معجم مصطلحات العمل -انجليزي، فرسي ، عربي- ،  
2014/06/12، 19:25.
- ❖ الموقع الالكتروني:dz-sociologie.blogspot.com حليم بركات ، المجتمع العربي  
في القرن العشرين،مركز دراسات الوحدة العربية ، ط1، بيروت ، 2008 ،  
2013/05/15، 15:45.
- ❖ الموقع الالكتروني: www.dz-sociologie.blogspot.com ، ايميل  
دوركايم ، تقسيم العمل الاجتماعي ، 2014/10/20 ، 16:45،
- ❖ الموقع الالكتروني:  
<http://www.noonbooks.dz/reader/pdf/index/bookId/8743>  
محمود الزيود، الشباب و القيم في عالم متغير ، / دار الشروق ، ط2، عمان ،  
2011 ، 2014/06/20 .15:45
- ❖
- ❖ الموقع الالكتروني : -revues.univ  
biskra.dz/index.php/fshs/article/view/758 ، محمد بن عمارة ، البيئة

الصحراوية وعلاقتها بالعادات الاجتماعية، مجلة علوم الإنسان و الأرض ، العدد 10،  
جامعة بسكرة ، 2010 ، . 2014/06/22، 16:45.

❖ الموقع الإلكتروني :

<https://www.facebook.com/lasociologieaumaroc/posts/27849548>

[2236518](#) ، سوسيولوجيا الهجرة ، 2014/10/20، 16:22.

❖ الموقع الإلكتروني: [www.univ.biskra.dz](http://www.univ.biskra.dz). 2014/06/22، عماد صولة، هوية

الطعام وطعام الهوية ، مجلة علوم الإنسان و المجتمع ، العدد 02، جامعة بسكرة ،  
2012، 16:25.

❖ Yaël Kouzmine ، villes sahariennes et migrations en Algérie ،  
polarisation et structures spatiales régionales op.cit ، p

❖ مصطفى مرضي، المجتمع الريفي: من الاستقلالية:معالم و دلالات

[insaniyat.revues.org/12186](http://insaniyat.revues.org/12186)، 2014/06/06، 18، 44.

❖ الموقع الإلكتروني : <http://revues.univ->

[biskra.dz/index.php/fshs/article/view/758](http://biskra.dz/index.php/fshs/article/view/758) ، محمد بن عمارة ، البيئة

الصحراوية وعلاقتها بالعادات الاجتماعية، مجلة علوم الإنسان و الأرض ، العدد 10،  
جامعة بسكرة ، 2010 ، . 2014/06/22، 16:45.

❖ الموقع الإلكتروني: عماد صولة، هوية الطعام وطعام الهوية ، مجلة علوم الإنسان و

المجتمع ، العدد 02، جامعة بسكرة ، 2012.

❖ Yaël Kouzmine ، villes sahariennes et migrations en Algérie ،  
polarisation et structures spatiales régionales op.cit ،

❖ مصطفى مرضي، المجتمع الريفي: من الاستقلالية:معالم و دلالات

[insaniyat.revues.org/12186](http://insaniyat.revues.org/12186)، 2014/06/06، 18، 44.

❖ الموقع

الإلكتروني [www.startimes.com/f.aspx?mode=f&print=true&t=27605072](http://www.startimes.com/f.aspx?mode=f&print=true&t=27605072)

الواحات في أدرار : نقطة ارتكاز اقتصادي و رمز ثقافي ، 2014/0/22 ، 17:25.

- ❖ محمد بشير ، الثقافة والتسيير في الجزائر ، -www.dz sociologie.blogspot.com ، 2014/12/20 ، 11:36 .
- ❖ Mourad Moulai-hadj , immigration of Algerian youth a hope for improving their quality of life , international journal of social science , volume 1, 2009.
- ❖ الموقع الالكتروني: www.un.org : الحرية والتحرك "كيف يمكن للانتقال أن يعزز التنمية" ، تقرير التنمية البشرية للتغلب على حواجز قابلية التنقل البشرية و التنمية ، 2014/10/03 ، 14:10 .
- ❖ Simon borja et Thierry Ramadier, parler le mobilité –a–t–il des effets sur les signification? "abdelmalek sayad (migrations et mondialisation), CRASC , actes du colloque international organisé au centre, les 21–22 mai 2013, Oran , 2013 ,
- ❖ الموقع الالكتروني: https://sites.google.com/site/socioalger1/lm–alajtma/mwady–amte/zahrte–alasthlak–byn–althlyl–alaqtsady–walfsyr–alajtmay ، خالد فياض ، ظاهرة الاستهلاك بين التحليل الاقتصادي التفسير الاجتماعي ، 2014/03/22 ، 17:56 .
- ❖ الموقع الالكتروني: http://www.damascusuniversity.edu.sy/mag/law/images/stories/281–306.pdf محمد خالد جاسم ، اثر القيم الثقافية المرتبطة بالمجتمع في تشكيل اتجاهات المشترين نحو مراكز التسوق في دمشق.. 2014,16:12/05/12
- ،
- ❖ الموقع الالكتروني: www.mafhoum.com/syr/articles\_07/kanaan.pdf علي كنعان ، الاستهلاك و التنمية ، 2014/10/22 ، 15:45 .
- ❖ الموقع الالكتروني: http://www.univ–soukahras.dz/en/publication/article/301 ، شرع الله إبراهيم، دور العوامل السوسيوثقافية في تأسيس الثقافة المجتمعية لدى الشباب ، 2014/10/10 ، 16:12 .

❖ الموقع الالكتروني:

<http://www.moqatel.com/openshare/Behoth/Mnfsia15/ThqafIstih/sec0>

1.doc\_cvt.htm، لثقافة الاستهلاكية، 2014/07/22، 16:12.

❖ الموقع الالكتروني: 2060/insaniyat.revues.org، بوشمة الهادي ، الوعدة

"التمثل و الممارسة -دراسة انتروبولوجية بمنطقة أولاد نهار -2014/10/22،

18:45.

❖ الموقع الالكتروني: [www.aranthropos.com](http://www.aranthropos.com)، محمد مكحلي ، قراءة انتروبولوجية

لظاهرة الوعدة من طقوس عقائدية الى تعبيرات حضارية ، 2014/07/23، 15:45.

❖ الموقع الالكتروني: 4331/insaniyat.revues.org، الطقوس و

جبروت الرموز:قراءة في الوظائف و الدلالات ضمن مجتمع متحول ، مجلة إنسانيات،

العدد 49، وهران، 2010، 2014,12:30/04/30.

❖ الموقع الالكتروني: [www.aranthropos.com](http://www.aranthropos.com) عبد الوافي مدفون ، البعد

السوسيوانتروبولوجي لمؤسسة الضريح ، ، 2014/06/20، 18:45.

❖ الموقع الالكتروني:

<http://www.folkculturebh.org/ar/index.php?issue=17&page=show>

article&id=313، عبد القادر فيطس ، ظاهرة الوعدة الشعبية في الجزائر بين

الاعتقاد و الممارسة ، 2014/06/15، 15:14.

❖ الموقع الالكتروني: [www.dz-sociologie.blogspot](http://www.dz-sociologie.blogspot) حسينة بوعدة ، التراث الثقافي

و دوره في التضامن الاجتماعي، "من اجل مقاربة سوسيولوجية" ، 2014/06/16،

18:22.

❖ الموقع الالكتروني: [www.univ](http://www.univ)

[eloued.dz/rers/images/.../H092014072.pdf](http://eloued.dz/rers/images/.../H092014072.pdf) الجموعي مومن بكوش، القيم

الاجتماعية-مقاربة نفسية و اجتماعية، مجلة الدراسات و البحوث الاجتماعية ، العدد

08، جامعة الوادي، 2014/07/15، 21:45.

❖ web site :

<http://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/dimension>  
,22/10/2014,15:56.

❖ web site : [www.britanica.com](http://www.britanica.com),social structure.30/05/2014,  
21 :50.

❖ web site : [fr.wikipedia.org](http://fr.wikipedia.org), polarisation géographique,  
20/10/2014, 16 :22.

قائمة المصادر الاجنبية :

- ❖ Amélie Pouchet, sociologie du travail 40ans après ,  
Elsevier Masson ,France,2001
- ❖ André Iarcneux , le Sahara et ses marges ,insaniyat  
n0 :51-52, CRASC,oran,2011
- ❖ Faiza Seddik Arkam , espace sacre' et pouvoir  
symbolique au Sahara ,insaniyat n0 :51-52 , crasc,  
Oran,2011.
- ❖ Jacques fontaine, Infrastructures et oasis-relais  
migratoires au Sahara algérien n, 20/08/2014.
- ❖ Jacques la FONTAINE et Mehdi FLITTI l'évolution de la  
population du Sahara algérien 1954-1998, crasc, oran,  
2010.
- ❖ web site : <http://emam.revues.org/579> Adrar et  
l'urbanisme ou la sédentarisation erratique des oasis du  
Touat, Jean-Pierre Frey, 14/05/2014, 17:30

❖

- website** <http://www.cairn.info/revue-annales-de-geographique-2005-page-437.htm>
- ❖ **-web site** : <http://www.cairn.info/revue-autrepart-2005-4-page-81.htm> **\_Sassia Spiga, aménagement et migrant dans les villes du grand sud Algérie ,22/10/2014 ,12:47**
- .<sup>1</sup> **-web site** : [www.feprabel.be/sites/all/fichiers/UNPLIB](http://www.feprabel.be/sites/all/fichiers/UNPLIB), **la sociologie des professions libérales ,29/04/2014 , 16:45, p:01**
- ❖ **web site** : <http://www.autrepart.ird.fr/rditos/editos36.html>  
**Sylvie bredeloup et olivier pliez , migrations entre les deux rives, , 22/09/2014, 16:45**
- ❖ **sidi Mohammed Trache , Adrar , des ksour a la grande ville , insaniyat (Sahara et ses marges) ,CRASC, n0:51-52, Oran , 2011.**
- ❖ **sidi Mohammed Trache , les caractéristiques de l'immigration a Adrar , villes d' Algérie "formation , vie urbaine et aménagement", CRASC , Oran , 2010**
- ❖ **web site** : [http://www.rencontres-int-geneve.ch/volumes\\_pdf/rig14.pdf](http://www.rencontres-int-geneve.ch/volumes_pdf/rig14.pdf), **Georges Lefranc et autres, le travail et l'homme, rencontres international de Genève , deuxième de couverture, Genève, 1959, 22/05/2014, 15 :47**
- ❖ **1- Yaël Kouzmine , villes sahariennes et migrations en Algérie , polarisation et structures spatiales régionales op.ci.**

الملاح

ق:

الملاح

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي و البحث العلمي

رقم الاستمارة :

جامعة ادرار

كلية العلوم الإنسانية و الاجتماعية والعلوم الإسلامية

التخصص: ماجستير علم اجتماع تنظيم عمل

قسم: العلوم الاجتماعية

استمارة بحث

أخي التاجر تحية طيبة و بعد:

نحن بصدد إعداد مذكرة تخرج لاستكمال متطلبات الحصول على شهادة الماجستير الموسومة بـ: "الأبعاد السوسيوثقافية المؤثرة على استقطاب التجار الوافدين لممارسة العمل التجاري في مدينة ادرار (دراسة ميدانية على عينة من تجار الملابس و الأحذية و العطور و الاواني و الافرشة و الغذائية في مدينة ادرار).

ملاحظة: الإجابة تكون بوضع العلامة (x) في الخانة المناسبة . و شكرا

إشراف : ا. د شوشان محمد الطاهر

من إعداد الطالبة: بونعامة نعيمة



## الملاحق

\*البيانات المتعلقة بالحالة الشخصية :

1-السن : .....

2-المستوى التعليمي : أمي  ابتدائي  متوسط  ثانوي  جامعي

3-البلد الأصلي للتاجر:..... ، (مدينة ، ريف ) ؟

4-نوع النشاط التجاري :ملابس  أحذية  عطور و حقائب ولوازم تجميل

فراش  الأواني  مواد غذائية

كهرومنزلية  تجارة متعددة  طباعة و هاتف عمومي

الأفرشة  الذهب

5-الحالة الاجتماعية : أعزب  متزوج  مطلق  أرمل

البيانات متعلقة بتصورات التاجر حول مجيئه لممارسة عمله التجاري في مدينة ادرار:

6- منذ متى و أنت تمارس هذه المهنة في مدينة ادرار؟

.....

7-انتقلت لمدينة ادرار: وحدك  مع أسرتك  صدقاتك

8- هل سبق أن راودتك فكرة المجيء إلى مدينة ادرار قبل الانتقال إليها ؟

نعم  لا

لماذا؟.....

.....

.....

9- هل تظن أن مدينة ادرار مناسبة لممارسة عملك التجاري ؟

نعم  لا

## الملاحق

- في كل الأحوال، لماذا؟

.....?  
.....  
.....

10- في رأيك ما هو نوع النشاط التجاري لمناسب لممارسته في مدينة ادرار؟ و لماذا؟ وما الفرق بينه وبين مهنتك الحالية؟

.....  
.....  
.....

\*البيانات المتعلقة بالمعلومات التي تحصل عليها التاجر الوافد حول مدينة ادرار قبل العمل فيها:

البيانات المتعلقة بالمعلومات التي تحصل عليها التاجر الوافد حول مدينة ادرار من معارفه المقيمين فيها:

11- هل سبق أن زرت مدينة ادرار قبل أن تعمل فيها؟

نعم  لا

-إذا كانت الإجابة: "نعم" ، متى كانت هذه الزيارة؟ و لماذا؟.....

.....  
..

12- هل لديك أقارب يسكنون في مدينة ادرار؟

نعم  لا

-إذا كانت الإجابة: "نعم" ، هل كنت تزورهم قبل الانتقال للعمل فيها؟

دائماً  أحياناً  نادراً  أبداً

13- ما هو نوع العمل الذي يشتغله أقاربك في مدينة ادرار؟

## الملاحق

.....

14- هل أعطاك أقاربك معلومات حول أشكال العمل و ظروف المعيشة في مدينة ادرار ؟

نعم  لا

-إذا كانت الإجابة "نعم" ، ما هي المعلومات التي حصلت عليها منهم؟

ظروف المناخية للمنطقة

الظروف الاجتماعية للمنطقة

أخرى ، اذكرها

.....

15- هل لديك معارف من التجار من نفس بلدك أو من ضواحيها الذين انتقلوا منذ زمن إلى مدينة ادرار

للعمل ؟

نعم  لا

نعم  لا

-إذا كانت الإجابة "نعم" ، هل كان هؤلاء التجار سببا في انتقالك لممارسة تجارتك في مدينة ادرار؟

نعم  لا

-إذا كانت الإجابة "نعم" ، اشرح لنا كيف ساعدك هؤلاء التجار في ذلك؟(المعلومات والتسهيلات التي حصلت عليها).

.....

16- قبل مجيئك للعمل في مدينة ادرار هل عندك معارف أو أصدقاء من السكان المحليين لمدينة ادرار

"التوطين" ؟

## الملاحق

نعم  لا

-إذا كانت الإجابة : "نعم" ، كيف تعرفت عليهم ؟

أصدقاء دراسة  ملاء تجارة  عبر وسائل الاتصال

أخرى ، اذكرها

.....

-إذا كانت الإجابة : "نعم" ، هل ساعدوك في معرفة ظروف المعيشة و أشكال العمل في مدينة ادرار ؟

نعم  لا

-إذا كانت الإجابة : "نعم" ، كيف ساعدوك في معرفة ذلك ؟

نسبة الريح  الظروف المناخية للمنطقة

الظروف الاجتماعية للمنطقة

أخرى ، اذكرها

.....

.....

.....

\*البيانات المتعلقة بتأثير التماسك الاجتماعي بين سكان مدينة ادرار المحليين و غير المحليين على جذب

التاجر الوافد للعمل في مدينة ادرار :

/البيانات المتعلقة بتأثير التماسك الاجتماعي بين سكان مدينة ادرار المحليين و غير المحليين على

الاندماج المهني للتاجر الوافد :

17- ما رأيك في طريقة تعامل سكان مدينة ادرار المحليين مع الوافد الجديد "البرانيين"

.....؟

.....

..

18- هل سبق ان تعرضت لموقف استبعاد من السكان المحليين لمدينة ادرار؟

## الملاحق

نعم  لا

في حالة الإجابة ب: "نعم"، متى وكيف تعرضت لهذا الموقف؟ و ماهي الفئة التي مارست عليك هذا الضغط الاجتماعي؟ (نساء-رجال).....

19- هل محلك التجاري؟ ملكك  كراء  ملك احد المعارف(سلف)

20- من تدبره لك؟ قريب لك يسكن في المنطقة  صديق من السكان المحليين

عن طريق الانترنت  أخرى ، اذكرها:

....

21- هل بجانب محل عملك توجد محلات تجارية لسكان محليين من مدينة ادرار؟

نعم  لا

-إذا كانت الإجابة : "نعم" ، كيف هي علاقتك بهم؟

علاقة عمل فقط  علاقة صداقة  تكوين اتحادات مهنية

لا توجد علاقة

ب/البيانات المتعلقة بظروف إقامة التاجر الوافد في مدينة ادرار و تأثير علاقات الجيرة مع سكان مدينة ادرار المحليين و الوافدين :

22- هل تسكن؟ في منزل ملكك  كراء  تقيم عند أقارب مقيمين بالمنطقة

في المحل

- كيف تدبرت أمر السكن؟ .....

.....

- إذا كان ليس لديك سكن خاص بك ، لماذا؟

غلاء السكنات  قلة السكنات المعروضة للبيع

## الملاحق

استبعدت لأنني خارج المنطقة أخرى ،  
اذكرها:.....

...

23- هل جيرانك؟ سكان محليين  سكان غير محليين  خليط بينهما

24- هل تتبادل الزيارات مع جيرانك من السكان المحليين لمدينة ادرار ؟

دائماً  أحياناً  نادراً  أبداً

- في كل الاحوال

لماذا؟.....

25- هل حضرت احد حفلات الأعراس أو الولائم الخاصة بالسكان المحليين لمدينة ادرار ؟

دائماً  أحياناً  نادراً  أبداً

-في كل الأحوال ، لماذا؟.....

....

26- أين تحب أن تقضي وقت فراغك ؟ في البيت  التنزه مع الأصدقاء في الش

تنظيم أمور خاصة بعملك  ضور ولاتم محلية  زيارة أقارب لك بمدينة ادر

أخرى ، اذكرها:

\*البيانات المتعلقة بتأثير ثقافة العمل و ثقافة الشراء لدى السكان المحليين لمدينة ادرار على استقطاب

التجار:

/البيانات المتعلقة بتأثير ثقافة العمل لدى السكان المحليين لمدينة ادرار على جذب التاجر :

## الملاحق

27- ما هي نوعية المهن التي يفضلها سكان مدينة ادرار ؟  
ولماذا؟.....

28- كيف ينظر السكان المحليين لمدينة ادرار لمهنة التجارة  
.....؟

29- هل يمكن ان تتغير نظرة السكان المحليين لمهنة التجارة؟

نعم  لا

-في كل الاحوال كيف؟ و

لماذا؟.....

ب/البيانات المتعلقة بتأثير الاحتفالات الشعبية الخاصة بمدينة ادرار على جذب التاجر

30- هل يعجبك احتفال "الزيارات" الخاص بمدينة ادرار ؟

نعم  لا

-في كل الأحوال ، لماذا؟.....

31- هل تعجبك الأستعراضات الشعبية السنوية الخاصة بمدينة ادرار؟ (الديفيلي)

نعم  لا

-في كل الأحوال ، لماذا؟.....

32- هل يمكن ان تساعد الاحتفالات الشعبية لمدينة ادرار على عملية الاندماج الاجتماعي للوافدين ؟

## الملاحق

نعم  لا

-في كل الاحوال لماذا؟.....

.....

ج/البيانات المتعلقة بثقافة الشراء في مدينة ادرار :

33- هل توجد عندك سلع يكون الطلب عليها كبير على المدى البعيد من طرف سكان مدينة ادرار؟

نعم  لا

- في حالة الاجابة ب: "نعم" ، هل السبب يعود الى:

عادة خاصة بالمنطقة تجبر الشخص على الاستهلاك الكبير لهذه السلعة

الاستهلاك اليومي العادي مرتفع

..... اخرى ، اذكرها .....

34- هل توجد عندك سلع لا يكون الطلب عليها كبير على المدى البعيد من طرف سكان مدينة ادرار؟

نعم  لا

-في حالة الاجابة ب: "نعم" ، هل يعود السبب الى :

عدم تناسب هذه السلعة مع العادات المتعارف عليها في المنطقة

عدم توفر الدراية بكيفية استعمال هذه السلعة

..... اخرى، اذكرها .....

35- هل سبق ان نصحت احد زبائنك من السكان لمحليين باستهلاك سلع غير التي تعود عليها بغرض

الترويج للافضل ؟

نعم  لا

-في حالة الاجابة ب: "نعم" ، كيف كان التجاوب؟.....

-هل زبائنك ؟ محليين  وافدين  خليط بينهما



## الملاحق

36- هل تعتقد أن مدينة ادرار يمكن أن تجذب عدد اكبر من التجار الوافدين من المدن الجزائرية الأخرى في السنوات القادمة؟

لا

نعم

-في كل الأحوال ، لماذا؟

.....

.....

.....

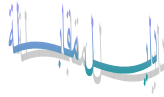
الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي و البحث العلمي

جامعة ادرار رقم دليل المقابلة:

كلية العلوم الإنسانية و الاجتماعية و العلوم الإسلامية

قسم: علوم اجتماعية التخصص: علم اجتماع تنظيم وعمل



نحن بصدد إعداد مذكرة تخرج لاستكمال متطلبات الحصول على شهادة الماجستير الموسومة ب  
:"الأبعاد السوسيوثقافية المؤثرة على استقطاب الأفراد للممارسة لممارسة النشاط التجاري في  
مدينة ادرار" ، نرجو من سيادتكم أن تزودونا بما نحتاج من بيانات تساعدنا على إيفاء بحثنا :  
علما أن هذه المعلومات لا تستخدم لغرض غير علمي .

و أخيرا ..... لكم منا فائق التقدير والاحترام .....و شكرا

إشراف ا.د: شوشان محمد الطاهر

من إعداد الطالبة:

بونعامة نعيمة

- 1- ما هي الظروف التي جعلتك تأتي للعمل في مدينة ادرار؟  
(ظروف اجتماعية، أسرية، نوع الشغل اللي كنت تمارسه قبل المجيء )
- 2- لماذا اخترت الانتقال إلى مدينة ادرار بالخصوص و ليس غيرها ؟
- 3- ما هي الأسباب التي جعلتك تمارس هذا النوع من التجارة في مدينة ادرار ؟
- 4- ما هو أكثر شيء جذبك في مدينة ادرار؟ (الأمور الخاصة بالعباد)
- 5- ما هو أكثر شيء يزعجك في مدينة ادرار؟ (الأمور الخاصة بالعباد)

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

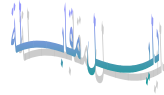
وزارة التعليم العالي و البحث العلمي

جامعة ادرار

كلية العلوم الإنسانية و الاجتماعية و العلوم الإسلامية

التخصص: علم اجتماع التنظيم و العمل

قسم: علوم اجتماعية



نحن بصدد إعداد مذكرة تخرج لاستكمال متطلبات الحصول على شهادة الماجستير الموسومة ب

:"الأبعاد السوسيوثقافية المؤثرة على استقطاب الأفراد لممارسة النشاط التجاري في مدينة

ادرار" ، نرجو من سيادتكم أن تزودونا بما نحتاج من بيانات و ووثائق تساعدنا على إيفاء بحثنا :

علما أن هذه المعلومات لا تستخدم لغرض غير علمي

و أخيرا ..... لكم منا فائق التقدير والاحترام .....و.شكرا

إشراف ا.د: شوشان محمد الطاهر

من إعداد الطالبة:

بونعامة نعيمة

بيانات تتعلق بالخصائص الاجتماعية للتجار الوافدين لممارسة العمل التجاري في مدينة ادرار :

- 1- هل لديك إحصائيات تخص الخمس سنوات الأخيرة بالنسبة للتجار الجدد بما في ذلك الوافدين منهم ؟ ومتى تقومون بها؟
  - 2- ما هي أهم النشاطات التجارية الممارسة في مدينة ادرار ؟
  - 3- ما هي أهم الأصول الجغرافية لأهم المستأجرين الوافدين ؟
  - 4- ما هي أهم الفئات العمرية لهؤلاء التجار الجدد ؟
  - 5- إذا سالك احد المستأجرين الوافدين الجدد حول طبيعة مدينة ادرار : كيف تجيبه؟
  - 6- في رأيك ما هي أهم الأسباب التي تدفع الشباب الوافدين لممارسة العمل التجاري في مدينة ادرار ؟
  - 7- هل تعتقد أن الخصائص الاجتماعية و الثقافية لمدينة ادرار ساهمت في جذب التجار الوافدين لممارسة عملهم فيها ؟
- إذا كان "نعم" :لماذا؟..و اذا "لا" : لماذا ؟

### الملخص:

تهدف الدراسة الى توضيح علاقة النسق الاقتصادي بالنسق الاجتماعي و الثقافي، من خلال تحليل العوامل المؤثرة على هجرة العمالة، و هي دراسة وصفية تركز على إبراز دور العوامل الاجتماعية و الثقافية السائدة في مدينة أدرار على استقطاب الأفراد لممارسة النشاط التجاري. و لاستيفاء غرض البحث، قمنا باستجواب 80 تاجر وافد الى مدينة أدرار ، بطريقة قصدية ، واسطة الاستمارة بالمقابلة ، تم التوصل الى : أن علاقات القرابة و معارف التاجر من نفس البلد الأصلي ، تلعب دورا بارزا في استقطاب الأفراد الى مدينة أدرار ، عن طريق هجرة السلسلة و ما تضمنه من تكفل بالوافد و تسهيل اندماجه ، كما كان لثقافة العمل السائدة في مدينة أدرار دور في دفع عجلة الهجرة إليها ، رغم ذلك يعدّ الجانب الاقتصادي هو المسيطر على هذه الهجرة.

**Astract:**

This study clear the relation between the economic system and sociocultural system ;across analyzing the elements that effect around:

The labor immigration .it is describing study , specially centerlize about over show the role of sociocultural dimensions that distinct ADRAR city to attract the people to practice a commercial agent ,purposive sample ,by using requisition by interview .

Filly , we arrived to some results :kinship relation deal with the ;series of immigrations for attract the immigration to ADRAR ,also the culture of working in this city , but the other dimensions are not efect more.so this immigration is only to economic purpose.