

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

MOHAMEDSEDDIK BENYAHIA UNIVERSITY-JIJEL
HUMAN AND SOCIAL SCIENCES FACULTY
DEPARTEMENT OF PSYCHOLOGY EDUCATIONAL
SCIENCES AND ORTHOPHONIE

جامعة محمد الصديق بن يحيى - جيجل
كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية
قسم علم النفس وعلوم التربية و الأورطوفونيا



العنوان

التسويق الأكاديمي لدى طلبة جامعة جيجل
- دراسة ديموغرافية فارقية -

مذكرة مكملة لمتطلبات نيل شهادة الماستر في علوم التربية
تخصص: ارشاد وتوجيه

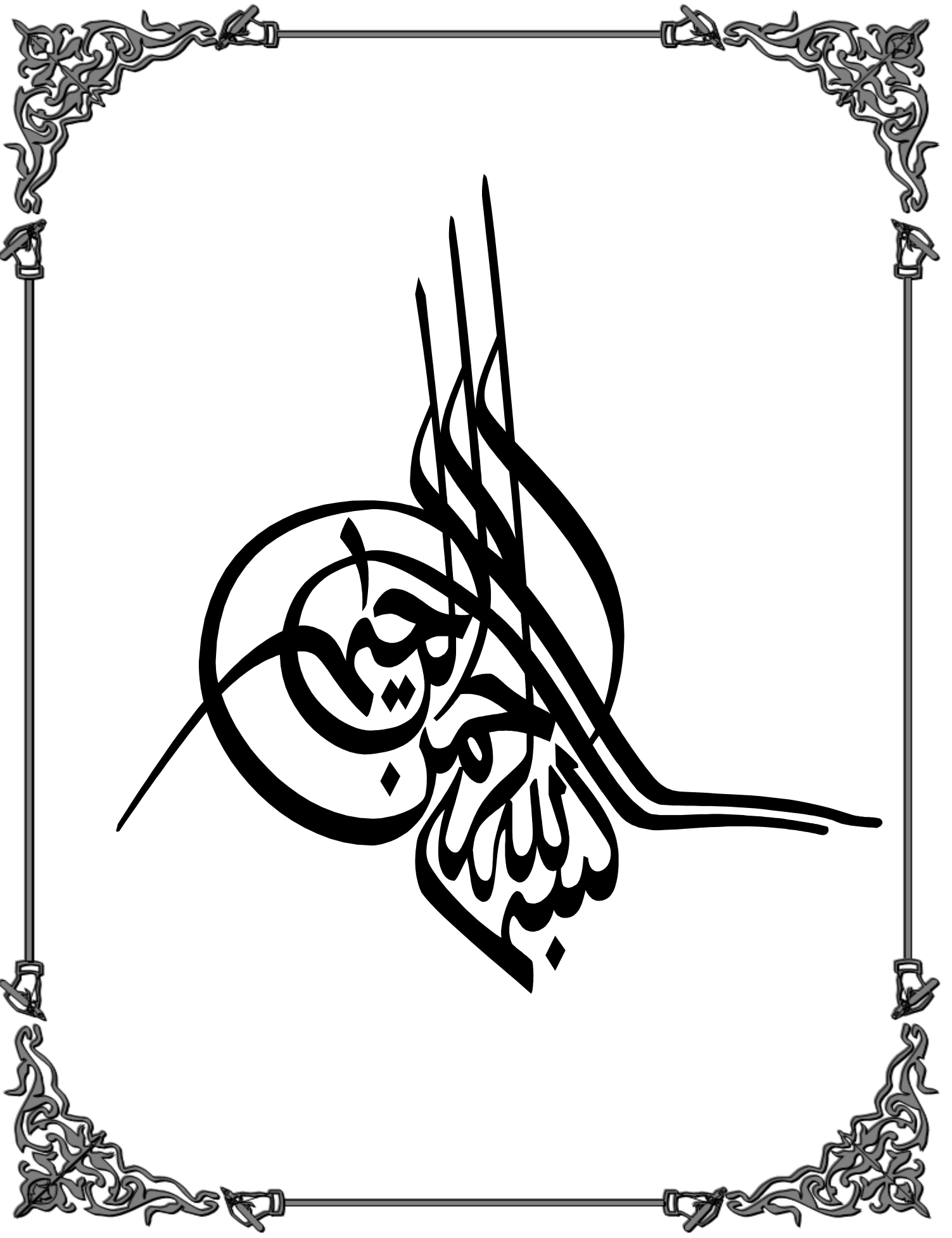
لجنة المناقشة/

رئيسا
مشرفا
مناقشا
الأستاذة (ة) : مجيدر بلال
الأستاذة (ة) : هابين ياسن
الأستاذة (ة) : بوكراع إيمان

من إعداد الطلبة /

الطالب (ة) بن عزيزة شيماء
الطالب (ة) بوكريش زليخة

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ



شكر وتقدير

الحمد لله تعالى الذي هدانا ووفقنا وأعانا بفضلته على إتمام هذا البحث فلك الحمد يارب كما ينبغي لجلال وجهك وعظيم سلطانك.

نتقدم بالشكر الجزيل وبكثير من التقدير للأستاذ المشرف "هاين ياسين" على قبوله للإشراف على هذا العمل وعلى كل ما بذله من مجهود وما أبداه من توجيهات ونصائح مفيدة وقيمة .

كما نتقدم بالشكر والاحترام إلى جميع الأساتذة الذين كانوا سندا مرجعا لنا طوال مرحلة دراستنا وإلى الأساتذة أعضاء لجنة المناقشة على تفضلهم لمناقشة هذا البحث.

كما نتقدم بجزيل الشكر إلى كل من قدم لنا يد المساعدة من قريب أو من بعيد ولو بالكلمة الطيبة على إنجاز هذا العمل التواضع .

فجزاهم الله خيرا.

إهداء

الحمد لله وكفى والصلاة على الحبيب المصطفى وأهله ومن وفى أما بعد :
الحمد لله الذي وفقنا لتتميم هذه الخطوة في مسيرتنا الدراسية بمذكرتنا هذه ثمرة
الجهد والنجاح بفضلته تعالى مهداة إلى الوالدين الكريمين حفظهما الله وأدامهما
نورا لدربي .

وإلى أخي العزيز الذي كان له بالغ الأثر في كثير من العقبات والصعاب أطل الله
في عمره.

إلى رفيقات المشوار اللاتي قاسمنني لحظاته رعاهم الله ووفقهم.

إلى كل قسم علم النفس وعلوم التربية والأرطوفونيا

وجميع دفعة 2023 م

إلى كل من كان لهم أثر على حياتي

وإلى كل من أحبهم قلبي ونسيم قلبي .

زليخة

إهداء

باسم الله الرحمان الرحيم
الحمد لله حتى يبلغ الحمد منتهاه
أما عن فرحة التخرج فلا اقتباس يصفها ولا كلام يعبر عن شعورها أجمل لحظة
أن يتحقق ما صبرت وتعبت لأجله
اهدي هذا العمل المتواضع إلى صاحب السيرة العطرة فلقد كان له الفضل الأول
في بلوغي هذا المستوى أبي الحبيب رحمه الله وجعل قبره روضة من رياض
الجنة
إلى سندي وكل حياتي إلى من كان دعائها سر نجاحي أمي الحبيبة حفظها الله
إلى إخواني وأخواتي وسندي في الحياة حفظهم الله ورعاهم
وإلى كل الأحبة والأصدقاء
وإلى كل من علمني حرفا أساتذتي الأفاضل وإلى كل من ساعدني
أهدي جهدي المتواضع ...

شيماء

فهرس المحتويات

الصفحة	الفهرس
	البسمة
أ	شكر وتقدير
ب-ت	الإهداء
ج-ح	قائمة المحتويات
خ	قائمة الجداول والأشكال
د	قائمة الملاحق
ذ	ملخص الدراسة بالعربية
ذ	ملخص الدراسة بالانجليزية
الفصل الأول : الإطار العام للدراسة	
2	1. إشكالية الدراسة
6	2. فرضيات الدراسة
7	3. أهداف الدراسة
7	4. أهمية الدراسة
7	5. مفاهيم الدراسة
8	6. حدود الدراسة
8	7. الدراسات السابقة والتعقيب عليها
الفصل الثاني : الجانب النظري	
17	تمهيد
18	1. مفهوم التسويق الأكاديمي
21	2. النظريات المفسرة للتسويق الأكاديمي
22	3. أسباب التسويق الأكاديمي
25	4. أنواع التسويق
26	5. مظاهر التسويق الأكاديمي
27	6. حقيقة التسويق فالجامعة

28	7. طرق التغلب على التسويف الأكاديمي
29	خلاصة الفصل الثاني
الفصل الثالث : منهجية الدراسة وإجراءاتها	
31	تمهيد
32	1. منهج الدراسة
32	2. حدود الدراسة
32	3. مجتمع الدراسة
33	4. عينة الدراسة
33	5. أداة الدراسة
33	6. الخصائص السيكومترية لأداة الدراسة
34	7. إجراءات الدراسة
34	8. متغيرات الدراسة
34	9. المعالجة الإحصائية
35	خلاصة الفصل الثالث
الفصل الرابع : عرض نتائج الدراسة ومناقشاتها والتوصيات	
37	تمهيد
38	1. عرض نتائج الدراسة
43	2. مناقشة الفرضيات
52	التوصيات والمقترحات
54	خاتمة
57	قائمة المراجع
61	قائمة الملاحق

قائمة الجداول والأشكال

قائمة الجداول:

الرقم	عنوان الجدول	الصفحة
01	أوجه التشابه والاختلاف بين نظريات التسويق الأكاديمي.	22
02	أسباب التسويق الأكاديمي.	24
03	يوضح عدد الطلاب في جامعة محمد الصديق بن يحيى جيجل	32
04	خصائص أفراد العينة حسب المتغيرات الثلاث المعتمدة (الجنس، المعدل السنوي، التخصص).	38
05	المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية على استجابة أفراد العينة ككل في مقياس التسويق الأكاديمي.	39
06	المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية بدرجات استجابة أفراد العينة على مقياس التسويق الأكاديمي حسب المتغيرات الثلاث (الجنس، المعدل السنوي، التخصص).	40
07	القيم الفئوية لاختبار تحليل التباين التثائي حسب المتغيرات (الجنس، المعدل السنوي، التخصص).	42
08	اختبار الفروق البعدية اعتمادا على اختبار Scheffe الخاص بين الفروق الظاهرة بين المتوسطات ودرجات التسويق الأكاديمي حسب متغير المعدل.	48

قائمة الأشكال:

الرقم	عنوان الشكل	الصفحة
01	أنواع التسويق	26
02	متغيرات الدراسة	34

قائمة الملاحق

قائمة الملاحق

رقم الصفحة	عنوان الملحق	الرقم
61	مقياس التسوية الأكاديمي	01
64	قائمة الأساتذة المحكمين	02

ملخص الدراسة بالعربية:

هدفت هذه الدراسة إلى التعرف على مستوى التسويف الأكاديمي لدى طلبة جامعة جيجل والكشف عن الفروق في التسويف تبعاً لمتغيرات (الجنس، التخصص، المعدل السنوي)، وقد تكونت عينة الدراسة 399 طالباً وطالبة، وقد اعتمدت على المنهج الوصفي التحليلي مستخدمة مقياس التسويف الأكاديمي إعداد أبو زريق وجرادات 2013 ولأجل اختبار فرضيات الدراسة تم حساب المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية، وكذا اختبار تحليل التباين الثنائي، وقد أظهرت نتائج الدراسة مستوى تسويف الأكاديمي مرتفعاً لدى طلبة جامعة جيجل، كما أظهرت النتائج عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية لمستوى التسويف الأكاديمي بالنسبة إلى متغير الجنس (ذكور وإناث)، التخصص (إنسانية اجتماعية اقتصادية لغوية، علمية تكنولوجيا) مع وجود فروق في مستوى التسويف الأكاديمي تعزى لمتغير المعدل السنوي لصالح أصحاب المعدلات المتوسطة والعالية مقارنة مع أصحاب معدلات النجاح المنخفضة، أما فيما يتعلق بالفروق الراجعة إلى التفاعل (الجنس والمعدل، الجنس والتخصص، المعدل والتخصص، الجنس والمعدل والتخصص) فكلها جاءت غير دالة مما يعني أن الطلبة حسب هذه المتغيرات المتفاعلة يبدون تسويفاً أكاديمياً بالدرجة ذاتها تقريباً .

الكلمات المفتاحية : التسويف الأكاديمي، الطالب الجامعي ، التخصص، المعدل السنوي، الجنس.

Study summary:

This study aimed to identify the level of academic procrastination among of the university of jijel , and to detect differences in procrastination according to the variables of gender , specialization and annual rate . the samble of study consisted of 399 male and female students .

The study relied on the analytical descriptive approach using the academic procrastination scale prepared by abu zureig and jradat 2013.

In order to test the hypotheses of the study ,the arithmetic means and standard deviations were calculated , as well as the binary analysis of variance test.

The results of the study showed a high level of academic procrastination among the students of university of jijel , and the results showed that there were no statistically significant differences in the level of academic procrastination in relation the variable of gender (male female) specialization (human , social , economic, linguistic ,science and technology)

With differences in The level of academis procrastination attributed to the annual average variable in favor of those with medium and high averages compared to those with low success rates .

As for the differences due to the interaction (gender and annual rate, gender and specialization, annual rate and specialization, gender with annual rate and specialization), all of them were non-significant, which means that students, according to these interacting variables, show academic procrastination to almost the same extent.

الفصل الأول: الإطار العام لدراسة

1. إشكالية
2. فرضيات الدراسة
3. أهداف الدراسة
4. أهمية الدراسة
5. مفاهيم الدراسة
6. حدود الدراسة
7. الدراسات السابقة
8. التعقيب على الدراسات

1. الإشكالية:

تعتبر الجامعة المرحلة الحاسمة وتحولاً هاماً في حياة الطالب لأنها المسار الأخير الذي يمكنه من تحديد طموحاته وأهدافه ، وهي مؤسسة هامة من مؤسسات المجتمع لأنها مسؤولة على إنشاء وإعداد الجيل الذي يتحمل أعباء النهوض بالأمة باعتبارها مركزاً للعلم والفكر لما لها من دور في تطوير وتحسين وتحديث المجتمعات والنهوض بها وتوفير القوى البشرية المؤهلة والقادرة على تحقيق التغيير الاجتماعي والاقتصادي والتقني والتربوي، وهي البيئة المناسبة للتعليم واكتساب الأفراد للخبرات المتنوعة التي تؤدي إلى تحقيق الأهداف المتمثلة في إنتاج المعارف والحقائق العلمية وتقديم الخدمات التعليمية والتكوينية العليا التي تتولى تخريج الأجيال المتتابة من الإطارات المعنية بتولي الوظائف المختلفة التي تؤهلهم لسوق العمل.

إن مرحلة التكوين الجامعي مرحلة محورية مهمة، وهي عملية الوصول إلى تحقيق التغيير الإيجابي في الفرد والجماعة من ناحية المعلومات والخبرات والكفاءات والمهارات ومعدلات الأداء وطرق العمل والسلوك والاتجاهات والمعارف، مما يجعل هذا الفرد أو الجماعة لائقين للقيام بأعمالهم بكفاءة وإنتاجية عالية مؤهلة للعمل والنهوض بمؤسسة ما والقابلة للتوظيف الفوري في الإطار المهني، كما أنها تقدم مخرجات للمجتمع في شكل طلبة مؤهلين متمكنين من حيث الأسلوب والتفكير العلمي والخبرات والكفاءات العلمية والبحث العلمي. كما تلعب دور كبير في صقل شخصية الطالب وتحقيق ذاته بناء على الآمال والأهداف التي خطط لها وإفساح المجال أمامه لبيدع في التخصص الذي يرغب فيه والنجاح والاجتهاد والمثابرة لتحقيق مستوى عالي من الأداء والانجاز والدافعية للعمل والاعتماد على النفس وتحمل مسؤولياته والانخراط في الجماعات التي تساعد على التفاعل والانسجام والتوافق المعرفي والاجتماعي والنفسي، وبالتالي يصبح متمكن من الابتكار والإبداع وبناء شخصية فعالة قادرة على التعرف وحل مشكلاتها بنفسها في الوسط الجامعي الذي أعطى مجالاً أكبر للحرية وفي نفس الوقت مسؤولية أكبر لتحقيق التقدم والتطور.

غير أن هذه المرحلة كأى مرحلة يمر بها الطالب يواجه فيها تحديات وصعوبات تجعله خارج نطاق الراحة لاسيما المتعلقة بالتوافق المعرفي والاجتماعي والنفسي لديه. والتي تكمن في النظام الداخلي للجامعة وطرق التدريس الجديدة والعمليات التعليمية الحديثة التي تعتمد على تقنيات وجد فيها الطالب صعوبة للتأقلم منها تلقين المعلومات من المحاضرات والحصص الموجهة، وطريقة تقديم البحوث

والأعمال التطبيقية وكيفية سير النظام الداخلي ، مما أدى بالطالب إلى فقدان الإحساس بقيمة ما يدرس، كما تترسخ لديه فكرة بأن هيئة التدريس لا تتفاعل معه نتيجة الانشغال الدائم لهم وعدم وجود فرصة لتكوين علاقات أكاديمية وشخصية مع الطالب.

كما أن المحيط الجامعي يؤثر سلبا على مسار الطالب الدراسي حيث يجد صعوبة في التعلم والمذاكرة والدراسة والبحث العلمي وإتقان وتعلم لغة جديدة، واستخدام تكنولوجيا التعلم الحديثة وصعوبة في التأقلم مع القواعد والترتيبات المتعلقة بسير المحاضرات والانتظام والنظام فيها، والأمور المتعلقة بالإدارة وطريقة سيرها وكل هذا يصبح كصدمة للطالب فيدخل في حالة من التخبط والضبابية التي تسود الواقع المعاش المليء بالتحديات والعقبات التي تمهد للطالب إلى اكتساب عادات سيئة كإهمال الواجبات والتأخر عن المحاضرات، وعدم الالتزام بمواعيدها وضعف قدرته على الانجاز والمشاركة والتفاعل في الأنشطة الدراسية وغياب تام لفكرة الانضباط والالتزام، وبالتالي غياب الدافع والحافز للمثابرة والتحدي والنجاح وتدني مستوى التحصيل الدراسي وغالبا ما يكون الطالب الجامعي غير واضح في تحديد أهدافه وطموحاته ودوافعه الشخصية. وهنا تظهر مشكلة لطالما ذكرت في الأدب التربوي وأصبحت لاصقة بهذا الأداء وهي مشكلة التسويف الأكاديمي.

فيعد التسويف الأكاديمي مشكلة سلوكية منتشرة في أوساط المتعلمين وخاصة طلبة الجامعة حيث يؤثر على مهامهم الأكاديمية المتمثلة في تأجيل و تأخير الطلبة لواجباتهم الدراسية، مما تنعكس عليهم سلبا في حياتهم الجامعية وتعيق مسارهم الدراسي وهذا يجعل المسوف يعيش تناقض بين النية والفعل فيزداد التوتر الانفعالي لديه لتأجيل تأدية المهام.

ويعرف التسويف الأكاديمي بأنه ميل الفرد بشكل اختياري وطوعي لتأجيل المهمات الأكاديمية لأوقات لاحقة وعدم إتمامها في الوقت المحدد على الرغم من معرفة الآثار المترتبة على ذلك(عبود، 2016، ص 643).

ويعرف التسويف الأكاديمي بأنه القدرة المتخيلة للمسوفين على إتمام واجباتهم ومهامهم الملقاة عليهم ، لذلك فإنهم يظهرون في إنجاز هذه المهام أو تأجيلها أو اللجوء إلى أنشطة أخرى .وهو اختلال وظيفي تفاعلي وعمليات سلوك تجنبي يتصف بالرغبة بتجنب النشاط أو المهمة المطلوب إنجازها واستخدام الأعذار لخلق تبريرات عن التأخير وتجنب اللوم (المدني ،2018، ص131-132).

فالتسويق الأكاديمي هو التأخير المعتمد لمهمة لصالح مهمة غير مهمة ومهمشة من أجل تجنب القيام بالمهام المهمة فيؤدي تأخر المهمة إلى عرقلة انجازها ويجعل الفرد أقل إنتاجية مما سيكون أن يكون عليه، كما أن التسويق سلوكيا هو فعل تأجيل البدء أو القيام بعمل ضروري لإتمام مهمة يعترم الفرد إكمالها ضمن إطار زمني محدد وأن التسويق الأكاديمي يرتبط بالعديد من المؤشرات السلبية لنتائج التعلم. (صوالحة صوالحة، 2018، ص 16).

ومن هنا يمكن القول بأن التسويق الأكاديمي مشكلة شائعة بين الطلاب إذ يؤثر على العملية الأكاديمية بصفة عامة وعلى الطالب بصفة خاصة إذ يعني تأجيل الأعمال والمهام الأكاديمية إلى وقت لاحق والتأخير في تسليم الواجبات والبحوث العلمية المطلوبة من الطالب في وقتها المحدد، وهي عملية تأجيل اختياري أو قصدي للمهام دون وجود مبرر لهذا التأجيل وهذا الأخير يتم بوعي الطالب على الرغم من إدراكه للنتائج السلبية المترتبة عن ذلك التأخير.

ويلاحظ أن التسويق بين الطلبة الجامعيين يتسبب في العديد من المشاكل التي تؤدي إلى ضياع أوقاتهم وأعمالهم اليومية، فهو ظاهرة تؤثر على إنتاجية ودافعية وفعالية الأفراد نحو الإنجاز والابتكار والإبداع في أعمالهم خصوصا الجانب الأكاديمي، حيث أثبتت العديد من الدراسات الأجنبية والعربية انتشار هذه الظاهرة في أوساط الطلبة وهذا ما أشارت إليه دراسة (أبو غزال، 2012) إلى أن انتشار التسويق الأكاديمي لدى طلبة الجامعة يصل إلى 20.2% من ذوي التسويق المرتفع، و57.5% من ذوي التسويق المتوسط، و17.2% من ذوي التسويق المنخفض كما أن طلبة الجامعة ذات التسويق العالي يمتازون بمستوى تحصيلي متدني من ارتفاع التوتر لديهم. واستهدفت دراسة (ميسون خويلد، قبائلي، 2018)، في دراستهم الاستكشافية لدى عينة من طلبة جامعة ورقلة وكشفت نتائج الدراسة عن ارتفاع نسبة انتشار التسويق الأكاديمي والتي أسفرت على نسبة 57% من الطلبة المسوفين أنه لا توجد فروق في مستوى التسويق الأكاديمي باختلاف الجنس، الحالة الاجتماعية، الرغبة في الالتحاق بالتخصص، كما هدفت دراسة (المدني 2018) لمعرفة مدى انتشار التسويق الأكاديمي بين الطلبة بجامعة طيبة وعلاقة التسويق الأكاديمي والأفكار اللاعقلانية باختلاف جنس الطالب والتخصص الأكاديمي حيث كشفت نتائج الدراسة إلى أن نسبة المسوفين 47.5% ومن الذكور 66.6% من الإناث و58.3% من العينة الكلية، وجاءت نسبة المسوفين من الكليات الإنسانية 87.3% ومن الكليات العلمية 12.9%. كما استهدفت (دراسة بلقيس ودورو 2009).

ولخطورة هذه الظاهرة على حياة الطالب ومساره الدراسي والتي تظهر في ضعف الكفاءة الأكاديمية وفي وضع الخطط والبرامج للمذاكرة، وضعف إدارة الوقت وتنظيمه وضعف الدافعية للإنجاز وعدم الرضا عن التخصص مما يؤدي بالطالب إلى سوء التكيف الدراسي وبالتالي تدني مستوى التحصيل الدراسي. أما من الناحية المعرفية، فقد يعزى التسويف الأكاديمي اضطراب انفعالي ينتج عن المعتقدات غير المنطقية، كعدم الإيمان بالقدرة على إكمال المهمة وضعف التركيز أو المستويات المنخفضة من اليقظة عند أداء المهمات، وعدم التوافق ونقص الانسجام ما بين القصد والنية في عمل مهمة معينة وبين التنفيذ الفعلي لهذه المهمة وهو نقص اعتيادي ومزمن في التطابق بين مقاصد وأولويات الفرد وأهدافه وبالتالي يؤثر على التفكير والانتباه والإدراك والاستدكار مما يجعلهم مشتتين ويسبب ضعف التحصيل الدراسي. أما من الناحية الانفعالية والنفسية فإن التسويف قد ينتج عنه توتر وشعور بالذنب ولوم الذات وحدوث بعض الأزمات في حياة الطالب ويدخل في صراع نفسي يؤدي إلى الاحباط والاكتئاب واليأس والخوف من الفشل والقلق من المستقبل وعدم الارتياح وضيق ذاتي يشعر به والإحساس بالنقص والدونية مما يؤدي بالطالب إلى اكتساب سلوكيات خاطئة لا تنطبق على شخصية الطالب الجامعي كالكذب ووضع تبريرات وأعداء وحجج لموقفه من التسويف المستمر وتأجيل لمهامه الأكاديمية.

والجامعة الجزائرية بالخصوص جامعة جيجل ليست مستثناء من هذه الحقيقة فهذه الظاهرة في جامعة جيجل يمكن أن تكون مستثيرة كباقي الجامعات فمن منطلق الخبرة الجامعية التي مرت بها الطالبان لاحظنا انتشار ظاهرة التسويف الأكاديمي على نطاق واسع في أوساط الطلبة وقد لمستنا ذلك من خلال عدة مؤشرات كالاستعداد لامتحانات في اللحظات الأخيرة والطلب المتكرر بتأجيلها، والتذمر من تقديم الواجبات والوظائف المطلوبة في وقتها المحدد، وإرجاء تسليم الواجبات الأكاديمية عن الموعد المحدد وغيرها من المؤشرات الدالة على الظاهرة كما لاحظنا الطالبان أن من أهم أسباب التسويف الأكاديمي لدى الطلبة ضعف الثقة بالنفس، عدم تقدير الذات والخوف من الفشل، والقلق وضعف إدارة الوقت وعدم التركيز والتشتت وانشغال الطلبة بالأمر الترفيهي الأكثر متعة وحيوية وضياح جل أوقاتهم مع مواقع التواصل الاجتماعي التي كانت سببا أساسيا للتسويف، وتأثير المناخ السلبي فالجامعة والذي يشجع على السلوكيات تدفع بالطالب إلى التأجيل والمماطلة في أداء واجباته الأكاديمية، وأيضا الالتزامات الاجتماعية والمهنية والعائلية التي تضع الطالب في حرج شديد امام مسؤولياته الأكاديمية .

من جهتهم أكد كثير من الأساتذة وجود عدة مؤشرات تدل على مشكلة تسويق الطلبة داخل الصف من خلال الغيابات المتكررة دون مبرر، الملل والضجر واللامبالاة أثناء الحصة ، غياب أسلوب الحوار والمناقشة وانعدام المعرفة أثناء تقديم البحوث العلمية، استعمال الأجهزة الالكترونية وإدمان مواقع التواصل الاجتماعي داخل الصف وانشغالهم بمواضيع مختلفة عن حياتهم الشخصية وغيرها من الأمور التي تؤكد تسويق الطلاب داخل حصة الاعمال الموجهة و خاصة في قاعة المحاضرات تظهر علامات اللامبالاة وعدم الاهتمام بالواجبات والاعمال المكلفون بها وكل تفكيره مع كفية جمع النقاط للحصول على المعدل لنجاح فقط وهذا راجع لفقدان الرغبة والحماس للتعلم والبحث وترسخت لديهم فكرة ان حضور المحاضرات غير ضروري وهذا كان كحافز لديهم وداعم لعدم حضور الدروس المقدمة، وكل هذه المظاهر تزداد يوم بعد يوم مقارنة بينهم وبين الطلاب في السنوات الماضية من حيث الرغبة في البحث العلمي والدافعية للتعلم .

ولهذه الأسباب يبدو من الضروري دراسة التسويق الأكاديمي خاصة ما يتعلق بأبعاده الديموغرافية لأنه قد يرتبط ارتباطا وثيقا بمتغيرات الجنس (ذكور وإناث)، المعدل السنوي، التخصص إذ تكون ظاهرة التسويق مختلفة بين هذه المتغيرات.

وعليه فإن هذه الدراسة سوف تبحث في الأسئلة التالية:

1. ما مستوى التسويق الأكاديمي لدى طلبة جامعة جيجل؟
2. هل تختلف مستويات التسويق الأكاديمي لدى طلبة جامعة جيجل باختلاف متغيرات (الجنس، التخصص، المعدل السنوي)؟

2.فرضيات الدراسة:

- مستوى التسويق الأكاديمي لدى طلبة جامعة جيجل مرتفع .
- لا توجد فروق دالة إحصائية في مستوى التسويق الأكاديمي لدى طلبة جامعة جيجل تعزى لمتغير (الجنس، التخصص، المعدل السنوي).

3. أهمية الدراسة:

- أهمية المتغير الذي يتم تناوله وهو التسويق الأكاديمي.
- أهمية المرحلة الجامعية حيث أنها مرحلة مهمة في تكوين الطالب يتم فيها تطوير الكفاءات والقدرات وتحدد فيها الأهداف من أجل النجاح الأكاديمي استعداد للحياة العملية وفهم عماد المستقبل.
- قيمة الدراسة من قيمة تحليل هذه الظاهرة وفق أبعاد ومتغيرات ديمغرافية متكاملة مع بعض لاسيما حينما ندرس التسويق لدى الذكور والإناث حسب مستوياتهم الدراسية وتخصصاتهم معاً.
- أهمية المتغيرات الديمغرافية التي تدين عن أوصاف الطلبة الجامعين .

4. أهداف الدراسة:

- التعرف على مستوى التسويق الأكاديمي لدى طلبة جامعة جيجل.
- التعرف على مستوى التسويق الأكاديمي لدى طلبة الجامعة وفق متغير الجنس (ذكور إناث) والمعدل السنوي والتخصص.
- التعرف على المناخ العام الذي يسود الجامعة والذي قد يزيد من مستوى التسويق الأكاديمي.
- التعرف على مظاهر التسويق الأكاديمي في الجامعة.

5. مفاهيم الدراسة:

- **التسويق الأكاديمي:** عرفه أبو غزال (2012) بأنه ميل الفرد لتأجيل البدء في المهمات الأكاديمية وإكمالها، ينتج عنه شعور الفرد بالتوتر الانفعالي (ص134).
- **الطالب الجامعي:** وهو الفرد الذي اختار مواصلة الدراسة الأكاديمية والمهنية ويأتي إلى الجامعة محملاً معه جملة قيم وتوجهات صقلتها المؤسسة التربوية الأخرى، والجامعة من المفروض تحضره للحياة العملية (عتيق، 2013، ص29).

-المتغيرات الديمغرافية:

- **الجنس:** هو مجموع الخصائص الفسيولوجية والسلوكية التي يتميز بها الأفراد وينقسمون إلى ذكور وإناث.
- **المعدل السنوي:** وهو المعدل او النتيجة التي تحدد مستوى الطالب في الجامعة ، ويعتبر من أهم الاشياء التي توضح مستوى الطلاب التعليمي في لجامعة (الجلالي، 2011، ص24).

➤ **التخصص الجامعي:** هو ما يختاره الطالب في المرحلة الجامعية من توجهات علمية تحدد مسار حياته العلمية والعملية، وهذا الاختيار يجب أن يتوافق مع قدراته ومواهبه الذاتية، وأن لا يكون اختياره نتيجة الإكراه من أي جهة كانت، لأن من أسباب الفشل في الدراسة إجبار النفس وإكراهها على توجيه لا يتوافق مع قدراتها وميولتها واستعداداتها وطموحاتها الذاتية (أسماء وخيرة، 2013، ص63).

➤ **جامعة جيجل:** هي إحدى الجامعات الجزائرية شرق البلاد لمدينة جيجل تنقسم إلى قطبين هما القطب الجامعي المركزي بجيجل ويشمل 3 كليات هي كلية العلوم الطبيعية والحياة وكلية العلوم والتكنولوجيا وكلية العلوم الدقيقة والإعلام الآلي، أما القطب الجامعي تاسوست يضم 4 كليات هي كلية الحقوق والعلوم السياسية، كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية، كلية الآداب واللغات، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير.

6. حدود الدراسة:

- **الحدود الموضوعية:** اهتمت هذه الدراسة بالتسويق الأكاديمي لدى طلبة جامعة جيجل.
- **الحدود البشرية:** عينة من طلبة جامعة جيجل ومن كافة كليات الجامعة.
- **الحدود المكانية:** تم إجراء الدراسة الميدانية بجامعة جيجل - قطب تاسوست - القطب المركزي - جيجل - .
- **الحدود الزمانية:** تم تطبيق الدراسة الميدانية خلال الموسم الجامعي 2023/2022.

7. الدراسات السابقة:

1.7 الدراسة العربية:

➤ **دراسة العنزي والدغيم (2003):** بعنوان سلوك التسويق الأكاديمي وعلاقته ببعض المتغيرات الشخصية لدى طلاب كلية التربية الأساسية بالكويت، هدفت الدراسة إلى الكشف عن سلوك التسويق الأكاديمي وعلاقته ببعض المتغيرات الشخصية، تكونت عينة الدراسة من 324 طالبا وطالبة من كلية التربية الأساسية بالكويت، توصلت نتائج الدراسة إلى عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين الذكور والإناث على مقياس التسويق الأكاديمي، كما توصلت أيضا عن وجود علاقة سلبية ذات دلالة إحصائية بين التسويق الأكاديمي من جهة والثقة بالنفس والمعدل الدراسي من جهة أخرى ولم تكشف نتائج الدراسة عن علاقة دالة إحصائية بين العمر والتسويق الأكاديمي.

➤ **دراسة أبو غزال (2012)** : هدفت الدراسة على التعرف على انتشار التسويف الأكاديمي وأسبابه من وجهة نظر الطلبة الجامعيين، بلغت عينة الدراسة 751 طالبا وطالبة من جامعة اليرموك في الأردن، توصلت نتائج الدراسة إلى أن 25.2% من الطلبة ذوي التسويف المرتفع و57.7% من ذوي التسويف المتوسط و17.2% من ذوي التسويف المتدني، كما توصلت الدراسة أيضا إلى الترتيب التنازلي لمجالات أسباب التسويف الأكاديمي كان على النحو التالي: الخوف من الفشل، أسلوب المدرس، المهمة المنفرة، المخاطرة، مقاومة الضبط، ضعف الأقران، وتوصلت نتائج الدراسة أيضا عن وجود فروق دالة إحصائية في انتشار التسويف تعزى لمتغير المستوى الدراسي، وعدم وجود فروق دالة إحصائية تعزى لمتغير الجنس والتخصص الأكاديمي.

➤ **دراسة صالح وصالح (2013)**: بعنوان التسويف الأكاديمي وعلاقته بإدارة الوقت لدى طلبة كلية التربية بجامعة القادسية، هدفت الدراسة للتعرف على العلاقة بين التسويف الأكاديمي وإدارة الوقت لدى طلبة التربية بلغت عينة الدراسة (368) طالبا وطالبة، حيث استخدمت هذه الدراسة مقياس التسويف الأكاديمي ومقياس إدارة الوقت من إعداد الباحثين، حيث توصلت نتائج الدراسة إلى أن ليس لدى طلبة كلية التربية تسويف أكاديمي وأنهم يعانون من ضعف في إدارة وقتهم، وأن العلاقة بين التسويف الأكاديمي وإدارة الوقت ضعيفة كما توصلت نتائج الدراسة أيضا إلى عدم وجود فروق دالة إحصائية بين الجنسين على مقياس التسويف الأكاديمي.

➤ **دراسة البهاص (2010)**: هدفت هذه الدراسة إلى فهم طبيعة التسويف الأكاديمي وعلاقته بمتغيري الكفاءة الذاتية والأفكار اللاعقلانية لدى طلاب الجامعة في ضوء بعض المتغيرات الديمغرافية (النوع، الفرقة الدراسية، التخصص الدراسي)، حيث استخدمت هذه الدراسة مقياس التسويف الأكاديمي وقائمة الكفاءة الذاتية ومقياس الأفكار اللاعقلانية، وأظهرت النتائج إلى وجود علاقة ارتباطية سالبة بين أبعاد التسويف الأكاديمي، وتتمثل في نقص الدافعية نحو الدراسة، النفور من الدراسة، الانشغال بأمور أخرى وكذلك مع أبعاد الكفاءة الذاتية بينما كان هناك ارتباط موجب بين جميع أبعاد التسويف الأكاديمي من جانب والأفكار اللاعقلانية من جانب آخر ولم يكن للتخصص أي تأثير على مستوى التسويف الأكاديمي.

➤ **دراسة شبيب (2015)**: بعنوان الخصائص السيكومترية لمقياسي التسويف الأكاديمي وأسبابه، هدفت الدراسة إلى التعرف على دلالات صدق وثبات مقياسي انتشار التسويف الأكاديمي وأسبابه من وجهة نظر الطلبة الجامعيين فيما إذا كانت توجد فروق دالة في نسبة الانتشار والأسباب

لمتغيرات (الجنس، السنة الدراسية، الكلية)، حيث بلغ حجم العينة 496 طالبا وطالبة (225) ذكور و271 إناث من جميع كليات جامعة تشرين، توصلت الدراسة إلى أن 14.5% من الطلبة هم من ذوي التسوية المرتفع، و65% من ذوي التسوية المتوسط و15% من ذوي التسوية المنخفض، كما كشفت نتائج الدراسة عن وجود فروق دالة إحصائيا في مدى انتشار التسوية الأكاديمي تعزى لمتغير الجنس لصالح طلاب الذكور، وعدم وجود فروق دالة إحصائيا تعزى لمتغير (الكلية، السنة الدراسية) في مدى الانتشار، كما توصلت الدراسة إلى أن أبرز أسباب التسوية الأكاديمي كما يلي: الخوف من الفشل، أسلوب المدرس، مقاومة الضبط، المخاطرة، وأن طلبة السنة الأولى أظهرت مستويات أعلى من التسوية بسبب المهمة المنفرة ومقاومة الضبط بالمقارنة مع طلبة السنة الرابعة وأقروا مستويات أعلى من الخوف من الفشل بالمقارنة مع طلبة السنة الثالثة، وطلبة الكليات الإنسانية أكثر تسوية بالمقارنة مع طلبة الكليات الطبية.

➤ **دراسة الأحمد وياسين (2018):** دراسة هدفت إلى استقصاء طبيعة العلاقة الارتباطية بين التسوية الأكاديمي والثقة بالنفس، كما هدفت الدراسة إلى التعرف على الفروق وفقا لمتغيري السنة الدراسية والجنس، طبقت هذه الدراسة على عينة مكونة من 188 طالبا وطالبة من كلية التوعية بجامعة دمشق، استخدمت هذه الدراسة مقياس التسوية الأكاديمي والثقة بالنفس من إعداد الباحثين، أوضحت نتائج الدراسة وجود علاقة ارتباطية سالبة بين الثقة بالنفس والتسوية الأكاديمي ووجود فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسطات أداء الطلبة على مقياس التسوية الأكاديمي تعزى لمتغير السنة الدراسية لصالح طلاب السنة الرابعة و متغير الجنس لصالح الذكور، كما أوضحت الدراسة لعدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسطات أداء الطلبة على مقياس الثقة بالنفس تعزى لمتغير السنة الدراسية والجنس.

➤ **دراسة قرين (2019):** بعنوان التسوية الأكاديمي لدى طلبة ماستر علوم التربية في ضوء متغيرات الجنس والمستوى الدراسي والتخصص، هدفت الدراسة إلى التعرف على مستوى التسوية الأكاديمي لدى عينة من طلبة الماستر علوم التربية بجامعة المسيلة والكشف عن الفروق في التسوية تبعا لمتغيرات (الجنس والمستوى الدراسي، التخصص)، طبقت هذه الدراسة على عينة مكونة من 199 طالب وطالبة، استخدمت هذه الدراسة مقياس التسوية الأكاديمي من إعداد أبو غزال (2012)، توصلت نتائج الدراسة إلى أن مستوى التسوية الأكاديمي لدى ماستر علوم التربية بجامعة المسيلة مرتفع، عما توصلت أيضا إلى أنه لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية

في مستوى التسوية لدى طلبة الماستر علوم التربية تعزى لمتغير الجنس والتخصص في حين توجد فروق لمتغير مستوى الدراسي لصالح ماستر 2.

➤ **دراسة طول (2020):** هدفت الدراسة لاستقصاء علاقة التسوية الأكاديمي والعافية النفسية لدى طلبة الجامعات الفلسطينية في محافظة الخليل، تألف مجتمع الدراسة من جميع طلبة الجامعات الفلسطينية وعددهم (21221) وأجريت الدراسة على عينة مكونة من (393) طالبا وطالبة منهم (143) طالبا و(250) طالبة؛ حيث توصلت الدراسة إلى وجود علاقة عكسية سالبة دالة احصائيا بين التسوية الأكاديمي والعافية النفسية، كما أظهرت النتائج أن مستوى التسوية الأكاديمي كان متوسطا ودرجة العافية النفسية لديهم متوسطة أيضا، كما توصلت أيضا إلى وجود فروق ذات دالة إحصائية بين متوسطات درجة التسوية الأكاديمي حيث أن الذكور أكثر تسوية من الإناث، كما أسفرت النتائج أيضا عن وجود فروق ذات دالة إحصائية بين متوسطات مستوى العافية النفسية لمتغير السنة الدراسية لصالح السنة الرابعة، كما توجد فروق تعزى لمتغير المعدل التراكمي لصالح الطلبة ذوي المعدلات الأعلى من (66)، بينما لم تظهر فروق ذات دالة إحصائية بين متوسطات درجات التسوية الأكاديمي لدى طلبة الجامعة الفلسطينية في محافظة الخليل تعزى لمتغير السنة الدراسية والمعدل التراكمي.

➤ **دراسة شوشان وبوروال (2022):** بعنوان التسوية الأكاديمي لدى طلبة العلوم الاجتماعية دراسة استطلاعية بجامعة باتنة 1، هدفت الدراسة إلى التعرف على درجة التسوية الأكاديمي لدى طلبة العلوم الاجتماعية من مختلف التخصصات علم النفس، علم الاجتماع، علوم التربية، الأطفونيا، الفلسفة، الديمغرافيا ومن كلا المرحلتين التعليميتين ليسانس وماستر باستثناء طلبة السنة الأولى جذع مشترك لجامعة باتنة 1 وفيما إذا كانت هناك فروق فيما تعزى لكل من الجنس والمستوى الدراسي، قدرت العينة 173 طالبا وطالبة، اعتمد على المنهج الوصفي باستخدام مقياس التسوية الأكاديمي الذي أعده كل من عبد الرحمان المصلي ونادية الحسني 2004 بحيث توصلت النتائج إلى أن درجة التسوية الأكاديمي لدى الطلبة الجامعيين مرتفعة وأنه لا توجد فروق دالة في مستوى التسوية الأكاديمي لديهم تعزى للجنس في حين توجد فروق دالة تعزى للمستوى الدراسي.

2.7 الدراسات الأجنبية:

➤ دراسة مطيع، حيدري، صادقي (2012) **Motie, Heidari, Sadeghi**: هدفت هذه الدراسة لتقييم دور استراتيجيات تعلم التنظيم الذاتي كمؤشرات في التسويق الأكاديمي علاوة على ذلك تم فحص العلاقة بين الفروق بين الجنسين في التسويق الأكاديمي، تألفت عينة الدراسة من 221 إناث، 129 ذكور حيث كشفت النتائج أن التسويق الأكاديمي كان مرتبط سلبا بالتوجه نحو الهدف الجوهرى والتوجه الخارجى نحو الهدف، والتنظيم الذاتى لما وراء المعرفى وإدارة البيئة للوقت بحيث توصلت النتائج إلى عدم وجود فروق دالة إحصائية بين الجنسين في التسويق الأكاديمي.

➤ دراسة زاكري، أصفهاني، رازماجو (2013) **zakeri, esfahani, Razmajoe**: تناولت هذه الدراسة العلاقة بين أساليب التربية والمماثلة الأكاديمية، بحيث تكونت عينة الدراسة من 395 من طلاب جامعة شيراز بإيران (261 إناث، 134 ذكور) بحيث استخدمت مقياس أنماط الأبوة والأمومة (2005) ومقياس التأجيل الأكاديمي لسولومون وروثلو (1984)، كمقياس للدراسة، حيث كشفت النتائج أن الانحدار المتعدد المتزامن لدرجة الكلية للتسويق الأكاديمي على المقاييس الفرعية وأساليب الأبوة وأن أسلوب القبول والمشاركة ومنح الاستقلالية النفسية كان مؤشرا سلبا للتسويق الأكاديمي في حين أسلوب الإشراف السلوكي الصارم كان له قوة توقع كبير للتسويق الأكاديمي.

➤ دراسة يازجي، بولوت (2015) **yazici, bulut**: هدفت هذه الدراسة في التحقق من العلاقة بين التسويق الأكاديمي لمعلمي الدراسات الاجتماعية المحتملين والسمات الشخصية المثالية متعددة الأبعاد، تألفت مجموعة الدراسة من 571 معلما محتملا من الطلاب الجامعيين في قسم تدريس العلوم الاجتماعية بجامعة أفيون كوكاتيب وجامعة جوكوروا، حيث تم استخدام مقياس التسويق الأكاديمي ومقياس الكمال متعدد الأبعاد كأدوات لجمع البيانات حيث كشفت النتائج عن وجود علاقة كبيرة بين التسويق الأكاديمي للمترشحين من المعلمين والسمات الشخصية المثالية.

➤ دراسة دومينيكا، ميشال، أندريا 2019 **dominika, michal, andrea**: هدفت هذه الدراسة إلى معرفة إذا كانت هناك علاقة بين التسويق الأكاديمي والذكاء العاطفي، بحيث تكونت عينة الدراسة 112 طالبة جامعية من جامعة S.S. سلوفاكيا استخدمت مقياس التسويق العام للطلاب واستبيان الذكاء العاطفي لسمات المراهقين والبالغين، كشفت النتائج عن وجود زيادة في مستوى

الذكاء العاطفي الذي يقلل من درجة التسوية بين الطلاب وجزء من البحث قاموا بالتحقيق في تنبؤات التسوية بين عوامل الذكاء العاطفي الذي أظهر أن عامل التواصل الاجتماعي كان مؤشرا هاما للتسوية الأكاديمي.

➤ **دراسة زرين 2020 zirrin**: أجريت هذه الدراسة بهدف التحقق من دور الخوف من الفشل والمدى الفرعي للتنظيم الذاتي فيما يتعلق بالتسوية الأكاديمي، تألفت عينة الدراسة 198 طالبا من مدارس مختلفة من جامعة أصفهان في إيران عن طريق أخذ عينات عشوائية متعددة المراحل، ثم استخدام مقياس تقييم التسوية للطلاب وتقييم فشل الأداء واستبيان التنظيم الذاتي الخاص بسيفاري، أظهرت نتائج الاختبار وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين الطلاب والطالبات من حيث التسوية الأكاديمي والتنظيم والخوف من الرسوب بحيث سجل طلاب الذكور درجات أعلى من التسوية الأكاديمي لدى البنات وسجلت الطالبات درجات أعلى في خوفهن من الفشل والتنظيم مقارنة بالذكور.

➤ **دراسة بلقيس، دورو، بولوس (2021) balkis, duru, bulus**: هدفت هذه الدراسة في التحقق من العلاقة بين المعتقدات الأكاديمية المنطقية اللاعقلانية والمماثلة الأكاديمية وتفضيلات الوقت لدراسة الامتحانات والتحصيل الدراسي، تكونت العينة من 281 طالبا جامعيًا، بحيث أظهرت النتائج أن المعتقدات الأكاديمية العقلانية لها تأثير مباشر على التسوية الأكاديمي وتفضيلات الوقت لدراسة الامتحانات كما تؤثر أيضا على التحصيل الأكاديمي بشكل غير مباشر.

8. التعقيب على الدراسات السابقة:

من خلال العرض السابق لبعض الدراسات يتضح أنها تناولت التسوية الأكاديمي وأجمعت على أنه مشكلة شائعة في صفوف الطلبة الجامعين.

حيث يلاحظ من الأدب التربوي السابق أن مستوى التسوية الأكاديمي ينتشر بصورة كبيرة بين أوساط الطلبة الجامعين حيث أشارت دراسة شبيب(2015) أن ما يقارب (14.5%) من عينة الدراسة كان لديهم تسوية مرتفع، بينما دراسة شوشان وبوروال (2020) فقد أضفرت أن مستوى التسوية الأكاديمي كان مرتفعا لدى عينة الدراسة.

من أهم التغيرات التي اعتمدها دراسات التسويق الأكاديمي نجد التغيرات الديموغرافية التي شملت على متغير الجنس (ذكور وإناث) التخصص، المستوى الدراسي كدراسة الأحمد وياسين (2018) هدفت إلى التعرف على الفروق وفق لمتغير الجنس والسنة الدراسية أما دراسة البهاص (2010) هدفت إلى فهم طبيعة التسويق الأكاديمي وعلاقتهم بمتغير الكفاءة الذاتية والأفكار اللاعقلانية لدى طلاب الجامعة في ضوء بعض المتغيرات الديموغرافية (النوع، الفرقة الدراسية) والتخصص الدراسي، كما اهتمت دراسة قرين (2019) على التعرف على مستوى التسويق الأكاديمي والكشف عن الفروق تبعاً لمتغيرات (الجنس، المستوى الدراسي، التخصص).

كما يتضح أيضاً أن بعض الدراسات درست علاقات التسويق الأكاديمي بالعديد من المتغيرات لدى عينة من طلاب الجامعة أو طلبة الدراسات العليا كمتغيرات الثقة بالنفس، التنظيم الذاتي، الذكاء العاطفي، إدارة الوقت، الكفاءة الذاتية والأفكار العقلانية، العافية النفسية وهو ما يشير إلى أهمية موضوع التسويق الأكاديمي في شتى مجالات الحياة بشكل عام ، كما يتضح أيضاً أن بعض الدراسات اهتمت بمتغير التسويق الأكاديمي وعلاقته بالعديد من المتغيرات النفسية كدراسة مطيع وآخرون (2012) هدفت لتقديم دورات استراتيجيات تعلم التنظيم الذاتي كمؤشرات للتسويق الأكاديمي أما دراسة زرين (2020) هدفت لاستقصاء علاقة التسويق بالإضافة إلى دراسة طول (2020) هدفت لاستقصاء علاقة التسويق الأكاديمي والعافية النفسية لدى طلبة الجامعات الفلسطينية، إضافة إلى دراسة الأحمد وياسين (2018) هدفت إلى استقصاء طبيعة العلاقة الارتباطية من التسويق الأكاديمي والثقة بالنفس.

أوجه التشابه والاختلاف مع الدراسة الحالية:

- تتفق الدراسة الحالية مع الدراسات السابقة في استخدامها التسويق الأكاديمي كأداة للدراسة.
- اتفقت مع بعضها في اختيار متغيرات تتعلق بالجنس والتخصص والمستوى الدراسي.
- اتفقت دراستنا مع بعض الدراسات من خلال الاعتماد على أداة جمع البيانات (مقياس) حيث تبين الدراسات السابقة أن عدد الباحثين قام بإعداد أداة لقياس التسويق الأكاديمي كدراسة العنزي والدغيم 2003،
- أما البعض فقد قاموا بتعديل وتلخيص المقاييس الجاهزة من إعداد الباحثين السابقين لقياس ظاهرة التسويق الأكاديمي كدراسة يازجي وبولوت (2015).

- أما فيما يتعلق بالعينة التي اعتمدت في الدراسات السابقة التي معظمها كانت على الطلبة الجامعيين كدراسة بلقيس وآخرون(2021)، ودراسة دومينكا وآخرون (2019).
وقد اختلفت الدراسة الحالية مع الدراسات السابقة في اختيار المنهج، حيث اعتمدت الدراسة الحالية على المنهج الوصفي التحليلي في حين أن معظم الدراسات استخدمت المنهج الوصفي كدراسة أبو غزال (2012)، ودراسة صالح وصالح(2013).
تختلف دراستنا مع بعض الدراسات السابقة، والتي تحاول الكشف عن ظاهرة التسويق الأكاديمي وفقا لمتغيرات خاصة عن بعض الدراسات التي تقدم حلول وبرامج علاجية للتقليل من التسويق الأكاديمي كدراسة مطيع وآخرون (2012)، بالإضافة إلى دراسة شبيب التي حاولت التعرف على صدق وثبات الخصائص السيكومترية لمقياس التسويق الأكاديمي وأسبابه.

بعد عرض لأهم الدراسات السابقة فقد لاحظ الباحثان ما يلي:

- ساهمت الدراسات السابقة في فتح المجال للباحثان لتأصيل لدراستهما الحالية حيث ساهمت الدراسات السابقة بتحديد أكبر لمتغير التسويق الأكاديمي وفهم طبيعته بشكل أدق.
- الكشف عن أهم المقاييس كأدوات للبحث وطرق قياسه.
- الاستفادة من المناهج الدراسات الأخرى.
- الاطلاع على نتائج الدراسات السابقة وتوقع نتائج الدراسة الحالية.

الفصل الثاني: الجانب النظري

تمهيد

1. تعريف التسويق الأكاديمي
 2. النظريات المفسرة للتسويق الأكاديمي
 3. أسباب التسويق الأكاديمي
 4. أنواع التسويق
 5. مظاهر التسويق الأكاديمي
 6. حقيقة التسويق الأكاديمي في الجامعة
 7. طرق التغلب على التسويق الأكاديمي
- خلاصة الفصل

تمهيد:

يعد التسوية الأكاديمي مشكلة أكاديمية توافقية منتشرة بين الطلبة الجامعين بحيث تختلف درجاته ومظاهره من طالب إلى آخر، حيث يؤثر على مهامهم الأكاديمية من خلال تأجيل وتأخير الطلبة لواجباتهم مما يعرقل مهماتهم الأكاديمية، كما يترتب عنها عواقب سلبية تظهر في أدائهم المضطرب طيلة السنة الدراسية الجامعية.

وعليه سنعرض في هذا الفصل كل من مفهوم التسوية الأكاديمي، النظريات المفسرة للتسوية الأكاديمي، وأنواعه وأسبابه وأنماط المسوفين بالإضافة إلى مظاهر التسوية الأكاديمي وطرق التغلب عليه، وحقيقته في الوسط الجامعي.

1-تعريف التسويف الأكاديمي:

- التعريف اللغوي:

يعرف التسويف في القاموس العربي: بأنه مشتق من الفعل الثلاثي سوف بمعنى أجل وأخر ويعني ذلك التأجيل والمماطلة ، ويتكون في اللغة الأجنبية من مقطعين (pro) ويعني لاحقا (فيما بعد) و (Crastinate) بمعنى غدا مما يدل على تأجيل المهام المطلوبة إلى الغد أو إلى أجل آخر. (بلباهي، زازل، 2021، ص29)

ويعني بشكل عام تأجيل وتأخير الفرد لأداء المهمات المكلف بها .

- التعريف الاصطلاحي:

➤ يعرف بأنه ظاهرة يؤجل فيها الطلاب أنشطتهم الأكاديمية وهو تأخير في العمل الأكاديمي الذي يجب إكماله أو عدم استكماله في الوقت المتوقع، فتأجيل الدراسة حتى الليلة التي تسبق الاختبار والتوتر والقلق الذي يصاحب ذلك هو أوضح وأشهر مثال على التسويف الأكاديمي. (bouwoye.2019)

➤ كما يعرف بأنه ترك المهام والواجبات الأكاديمية حتى اللحظة الأخيرة لإكمالها مثل التحضير للامتحانات وأداء الواجبات المنزلية.(Babadogan,2010, p3265).

➤ كما يعرفه إليس وكناوس (2000): بأنه عملية تفاعلية سلوكية مختلفة تتميز بالرغبة في تجنب نشاط ما ، والوعد بالوصول إليه لاحقا واستخدام الأعذار لتبرير التأخير وتجنب اللوم (Zakeri, Esfahani, Razmgoee, P58).

➤ وهو أيضا تأجيل الطالب المهام والواجبات الأكاديمية المطلوب منه إنجازها خلال وقت محدد.(أبو إزريق، جرادات، ص19).

➤ كما يعرف التسويف الأكاديمي بأنه التأجيل الطوعي لإكمال المهمات الأكاديمية ضمن الوقت المرغوب فيه أو المتوقع رغم اعتقاد الفرد بأن انجازه لتلك المهمات سوف يتأثر سلبا (أبو غزال، 2012، ص131).

➤ يعرفه أحمد (2008): كما في محمد جاب الله (2016):

بأنه إرجاء أو تأجيل لمهمة بدون مبرر وهذه المهمة ضرورية بالنسبة للطالب ويقوم بذلك رغم إحساسه بعدم الارتياح من عدم البدء أو الانتهاء منه.

- أما الشريف كما في الزغبى 2020، ص 90: بأنه تجنب الطلاب القيام بالمهام الدراسية والانشغال عنها بمهام أخرى أكثر متعة أو رغبة في الوصول إلى مستويات مثالية من الإنجاز يصعب تحقيقها مما يجعلهم أقل قدرة في تحقيق ذواتهم وفهمهم لها وحملهم لمشاعر سلبية داخلية غير سارة من إحباط وخوف وتبني اتجاهات سلبية.
- ويضيف شناعة وصالحة 2018 كما في عبد الخالق أحمد 2021 ص 519: بأنه التأجيل الطوعي لإكمال المتطلبات الأكاديمية ضمن الوقت المحدد رغم اعتقاد المسوف بأن انجازه لتلك المتطلبات ستؤثر سلبا.
- فيما عرفه العنزي (2016) ص 101: هو ميل سلوكي لدى الطلبة لتأجيل المهام الأكاديمية وتقديم أعذار عن ذلك وهي حالة تتسم بالتردد ونقص قوة الإرادة وضعف النشاط والحيوية.
- على غرار التعاريف العربية نجد تعريف هينري (2011) Henry كما في عبيد 2019 ص 9: بحيث ظاهرة معقدة من العناصر المعرفية والانفعالية المتمثلة في التأجيل المعتمد للمهام والتكليفات الأكاديمية التي يكلف بها الطلاب بالرغم من وعيه بالنتائج السلبية لهذا التأجيل.
- وتعرفه لورارابين وآخرون 2011، Robien ,et al كما في عبد الله 2020 ص 141: بأنه التأجيل المعتمد للبدء في المهام والأنشطة الأكاديمية الهامة أو إكمالها خلال الوقت المحدد، ويوصف التسوية على أنه مفهوم يتضمن مكونا سلوكيا يعني به الميل المزمّن والاعتيادي لأرجاء أو إكمال المهمة في آخر لحظة، أو مكون معرفي ويعني النقص المزمّن والاعتيادي في التطابق بين نوايا الفرد وأهدافه المتعلقة بالمهمة وبين أدائه لهذه المهمة ومكون وجداني ويعني الشعور بالضيق وعدم الارتياح لكون الفرد تأخر في البدء بالمهمة أو أنه لم ينهيها.
- فالتسوية الأكاديمية يعرف على أنه تأجيل القيام بمهمة أكاديمية نتيجة للتناقض بين النية والفعل، مما يؤدي إلى نتائج سلبية على المسوف، وهذه المشكلة المنتشرة بين المتعلمين، تتمثل بتأخير إكمال الواجبات الدراسية أو تسليمها في الوقت المحدد، إضافة إلى ضعف لاستعداد الامتحانات، والدراسات لساعات قليلة غير كافية. (البرزور، 2017، ص 12).

من خلال التعاريف القصيرة السابقة يمكن التأكيد على أنها متقاربة في الدلالة والمعنى حيث تركز جميعها على ما يلي:

- عملية التأخير والتأجيل طوعي وقصدي للمهام.
 - تكرار لسلوك التسويف أكثر من مرة دون إدراك ذلك.
 - وجود النية للقيام بالمهام المطلوبة مع عدم تنفيذها.
 - عدم وجود مبرر مقنع للتسويف وتقديم المسوف للأعذار دائماً.
 - انشغال المسوف بأعمال أخرى أكثر متعة وحيوية وتحفيز من حل الواجبات الأكاديمية أو حضور المحاضرات أو تسليم البحوث في وقتها.
 - غياب التشجيع والتحفيز للطلاب وعدم وجود دافعية قوية لأداء العمل في حينه.
 - العواقب المؤلمة التي يشعر بها المسوف أثناء التسويف وبعدها.
 - الإحساس بعدم الارتياح والذنب بسبب عدم أداء المهمات في الوقت المفترض للقيام بها .
 - شعور المسوف بالندم وتأنيب الضمير والتوتر والضيق والقلق.
 - صعوبة في ترتيب الأولويات بحسب أهميتها بسبب اضطرابات معرفية، سلوكية وانفعالية.
- وعليه يمكن القول بأن تسويف الطالب هو شكل من أشكال التأخير الطوعي للمهام والواجبات الأكاديمية(حل الواجبات، المذاكرة لامتحانات، انجاز البحوث العلمية) لأوقات لاحقة وعدم إتمامها في الوقت المحدد وذلك عن طريق تقديم الأعذار والحجج غير المقنعة مما يضمن موضع صراع مع ذاته، وينتج عن ذلك الشعور بعدم الثقة بالنفس وانعدام تقديره لذاته وتولد الأفكار السلبية والإحساس بالعجز والدونية والنقص وتزايد الضغوط النفسية مما يؤثر على توافقه الأكاديمي والشخصي.

أما إجرائياً:

تأجيل الطالب الجامعي لمهام الأكاديمية المطلوبة منه عن أوقاتها المحددة وينتج عن ذلك الشعور بالذنب والتوتر والإحساس بالندم ،وتقاس بالدرجة التي يحصل في مقياس التسويف الأكاديمي الذي أعده أبو ازريق وجرادات (2013).

2- النظريات المفسرة للتسويق الأكاديمي:

تنوعت النظريات التي فسرت التسويق الأكاديمي أبرزها ما يلي:

1.2- نظرية التحليل النفسي:

أكد فرويد صاحب هذه النظرية أنّ التسويق سلوكاً مضطرباً يرجع للطفولة و الخبرات المرتبطة فيها وخاصة الخبرات الصادمة وأنّ هذه الخبرات هي التي تشكل العمليات المعرفية للبالغين، وتؤكد هذه النظرية على دور الوالدين في تطوير التسويق لدى الفرد خاصة عندما يضع الآباء توقعات غير واقعية لأبنائهم ويربطان تحقيقها بالحب الوالدي وتقبل الطفل، وهذا يجعل الطفل ينشأ في بيئة من الصراعات التي تجعله يشعر بعدم الاحترام وانخفاض تقدير الذات، وفي حالة فشله في تحقيق تلك التوقعات والمهام المطلوبة منه يجد نفسه غير قادر على إكمال المهام فيلجأ إلى التسويق.

وبالتالي يعتقد فرويد أنّ القلق والخوف أساس التسويق فهي حيل دفاعية لا شعورية يستخدمها الطالب لخفض التوتر والصراع بين الهو والانا العليا. (عباس، 2017).

2.2- النظرية المعرفية:

ينظر أصحاب الاتجاه المعرفي إلى الظواهر النفسية المختلفة من حيث ارتباطها بطريقة تفكير الفرد، ورؤية الأفكار والمعتقدات التي يحملها الفرد كمحددات لأنماط سلوكه سواء كانت إيجابية أو سلبية، حيث يركز هذا الاتجاه على الجانب المعرفي للمسوف ومعتقداته وأفكاره اللاعقلانية وتصورات الخاطئة نحو أنفسهم واعتقادهم أنّهم لا يمتلكون القدرات الكامنة لأداء مهامهم وأن هذه المهام لا تتناسب مع قدراتهم، وفي مثل هذه الحالات يلجأ الطلاب إلى التسويق الأكاديمي لتجنب القلق الناجم عن التقييمات السلبية سواء من جانبهم أي من الذات أو من الآخرين.

كما يشير sadeghi أنّ لدى الأفراد معتقدات غير عقلانية تدور حول التقليل من شأن أنفسهم أو الخوف من عدم قدرتهم على تلبية توقعات الآخرين، بحيث يصبح التأجيل محاولة لإخفاء عدم القدرة على الأداء وتجنب الفشل. (زغبي، 2020).

3.2- نظرية الفاعلية الذاتية:

يرى العالم باندورا (BANDURA 1977) صاحب نظرية النمذجة الاجتماعية أنّ سلوك التسويق يرتبط بالكفاءة الذاتية للفرد وهي معتقدات وأفكاره حول قدراته وإمكانياته للقيام بسلوكيات ناجحة في مواقف مختلفة على سبيل المثال معالجة المعلومات والدفاعية وتقدير الذات واستخدام الانجازات

الفصل الثاني: الجانب النظري

الشخصية لتقييم انجازاته والمهام المطلوب منها وحل الصعوبات التي تناسب بطريقة مناسبة وقدراته على تغيير سلوكه (محمود طول، 2020).

يرى باندورا 1996 أن التسوية الأكاديمية يرتبط بالتفكير الغير منطقي وأن بعض الطلبة يلجئون لهذا السلوك بسبب عدم التنظيم الذاتي وعدم القدرة على ترتيب الأولويات وضعف الفعالية الذاتية (عباس، 2017، ص29).

ويتضح أنه كلما كانت كفاءة الفرد الذاتية عالية ارتفعت دافعيته للإنجاز وأداء واجباته والعكس إذا كانت متدنية انعكس ذلك على قدراته في القيام لأداء مهامه ومسؤولياته مما يجعله يتجنب ويؤجل كل المهام المطلوبة منه (عبيد، 2019).

جدول رقم 01: يوضح أوجه تشابه والاختلاف بين النظريات التسوية الأكاديمية (من إعداد الطالبتين)

نظرية التحليل النفسي	النظرية المعرفية	نظرية الفعالية الذاتية
أوجه التشابه	- التسوية راجع إلى عوامل داخلية أو خارجية . - انهزام وتدني التحكم في الذات - تحدد طبيعة السلوك. - البحث عن أعذار لتجنب المهام.	-التسوية راجع إلى عوامل داخلية أو خارجية . - انهزام وتدني التحكم في الذات - تحدد طبيعة السلوك - البحث عن أعذار لتجنب المهام
أوجه الاختلاف	-التسوية الأكاديمي سلوك مضطرب راجع للطفولة والخبرات المرتبطة فيها -التسوية ناتج عن القلق بشكل أساسي	-التسوية مرتبط بالظواهر النفسية والأفكار اللاعقلانية للفرد. -التسوية يرتبط بالكفاءة الذاتية للفرد

3- أسباب التسوية الأكاديمية:

هناك العديد من الأسباب الكامنة وراء سلوك التسوية الذي يؤدي سلبا على الحياة الجامعية

وفقا لدراسات متعلقة بالميل إلى التسوية الأكاديمي تم إدراج الأسباب على أنها ضعف مهارات إدارة الوقت، ومعتقدات الكفاءة الذاتية، وعدم الراحة فيما يتعلق بالمهام، والخصائص الشخصية، والأفكار غير المنطقية وعدم القدرة على التركيز، والخوف من الفشل، انخفاض تقدير الذات، والقلق والسيطرة الخارجية والتوقعات الغير واقعية وعادات العمل.

➤ أما أبو غزال (2012): فيرى بأن أسباب التسوية الأكاديمي تتمثل في الخوف من الفشل،

أسلوب المدرس، المهمة المنفرة، المخاطرة، مقاومة الضغط، ضغط الأقران (ص131).

➤ وذكر أنّ للتسوية الأكاديمي عدة أسباب منها: الافتقار إلى الحافز، والافتقار لمهارات

إكمال المهمة الأكاديمية والخوف من الفشل والخوف من النجاح والتردد أو صعوبة اتخاذ

القرار والتمرد ومقاومة الرقابة الخارجية وضعف التنظيم الذاتي (Bojuwoye, 2019, p1405).

➤ فيما أرجعت شبيب 2005 أسباب التسوية الأكاديمي لدى طلبة الجامعة إلى:

• أسلوب المدرس أو المحاضر:

إنّ الواجبات الأكاديمية في الجامعة تعتمد على الدراسة المستقلة من طرف الطالب الجامعي إلا أن أغلبية الطلبة يعتمدون على الأستاذ المحاضر كمصدر للدافعية والتوجيه والتحفيز.

• تأثير جماعة الأقران:

يؤثر الأقران والأصدقاء في حياة الطالب الجامعي بشكل كبير من خلال تعامله مع مقررات الدراسية مما يخفف عنه ويرفه عن نفسه من خلال الأصدقاء ليتخلص من ضغوط المهام الأكاديمية حيث أن قضاء الوقت معهم يعتبر أفضل الأوقات بالنسبة له وبالتالي يجد نفسه مضيقا للوقت بصورة مستمرة.

• الملل :

إن معظم الطلبة الجامعيين يواجهون صعوبة في إعطاء الأولوية لمهامهم وواجباتهم الأكاديمية والتقليل من شأنها حيث يعتقدون أن أغلب هذه المهام مضيقا للوقت ومملة وخالية من الرفاهية والمتعة.

• الآثار الصحية:

إنّ سلامة الطالب الجامعي وصحته النفسية تتأثر على نحو بالغ بنتائج التسوية فإن العديد من الطلبة المسوفين عانوا من أنماط الاضطرابات في النمو والأكل (شبيب، 2015).

من خلال ما سبق يتضح لنا أن أسباب التسوية الأكاديمي متعددة منها ما يتعلق بسمات الشخصية الطالب كعدم ثقته بنفسه وبإمكانياته مما يجعله يؤخر انجاز المهمات إلى آخر لحظة ممكنة

الفصل الثاني: الجانب النظري

ومنها ما يتعلق بأقرانه ومنها ما يرتبط بالوالدين إضافة إلى عوامل أخرى يمكن أن تتفاعل معا مثل أعباء الحياة والظروف المحيطة وعدم القدرة على تحمل المسؤولية والضغط.

جدول رقم (2) : يلخص أهم أسباب التسويف الأكاديمي (من إعداد الطالبتين)

العوامل الخارجية		العوامل الداخلية	
أسباب أكاديمية	أسباب اجتماعية	أسباب معرفية	أسباب نفسية و فيزيولوجية
<ul style="list-style-type: none"> - الإخفاق في إدارة تنظيم الوقت - النفور من المهمة - قلق الامتحانات - تدني التحصيل الدراسي - المهمة المنفرة وغير حيوية (واجبات روتينية) مثل البحوث العلمية - أسلوب المعلم أو المحاضر الغير مساعد - الانقطاع المستمر عن الحلقات الدراسية - طول مدة تسليم الواجبات الأكاديمية - عدم الرغبة في حل الواجبات أما لصعوبتها أو لسهولتها. 	<ul style="list-style-type: none"> - المشتتات - الأمور الترفيهية - أساليب التنشئة - ضغط الأصدقاء والأقران - البيئة الصفية غير الملائمة - الضوضاء - عدم التنظيم والترتيب - التدخل في شخصية الطالب وعدم ترك المجال والحرية في اختيار ما يريد - اكتساب أساليب جديدة كالعنف اللفظي والرمزي وبعض العبارات التي تعبر عن الملل. 	<ul style="list-style-type: none"> -نقص المعلومات والمعرفة -وعي منخفض - الاعتقاد بأنهم لا يملكون القدرات الكافية لأداء المهمة -عدم التوافق أو نقص الانسجام ما بين القصد أو النية في عمل مهمة معينة وبين التنفيذ الفعلي لهذه المهمة. 	<ul style="list-style-type: none"> -الخوف من الفشل عدم الثقة بالنفس - اللامبالاة - ضعف الدافعية - الاكتئاب - الشعور بالقلق - مشاعر الذنب -الخجل - تدني تقدير الذات -الإحساس بالنقص والعجز والدونية - الضغوط الحياتية - المرض - الإرهاق الجسمي والعقلي - الضغوط النفسية - قلة الجهد.

4- أنواع التسويف:

هناك عدة أنواع للتسويف:

1- **التسويف الأكاديمي:** هو جانب سلوكي من التسويف، يتحدد من خلال تأجيل الدارسين للواجبات الأكاديمية حتى آخر دقيقة ممكنة.

2- **التسويف العام في الحياة اليومية:** والذي يشمل تأجيل كل متطلبات الحياة اليومية، يتضمن صعوبة إتمام وانجاز أنشطة الحياة اليومية المتكررة مثل: دفع فاتورة أو موعد مع الطبيب.

3- **التسويف في اتخاذ القرار:** ويتمثل في عدم إدارة على اتخاذ القرار في أوانه المحدد سواء كان هذا القرار متعلقا بالظروف أو الموضوعات الأساسية أو الهامشية مثل: الميل اتجاه تخصص دراسي معين أو اتخاذ قرار شراء سيارة أو شراء ألبسة معينة.

4- **التسويف القهري أو الاضطراب الوظيفي:** وهذا النوع أعقد وأصعب الأنواع حيث يعاني الفرد من تأثير كلا من التسويف في اتخاذ القرار والتسويف السلوكي في ذات الوقت (شيب، 2015).

➤ أما بالنسبة لأنماط المسوفين فقد حدد فيراري (2000) Ferrari، ثلاث أنماط من المسوفين وهي:

- **المسوف الاستشاري:** وهو المسوف الذي يؤدي عمله بشكل أمثل عندما يقع تحت إجهاد العمل.

- **المسوف التجنبي:** وفيه يتجنب الفرد البدء أو الانتهاء من المهمة وهذا الشخص يكون التجنب باعته الأساسي للتسويف مثلا: يتجنب القلق والتوتر الناجم عن أداء واجب دراسي يدفعه إلى تأجيله.

- **المسوف القراري:** وهو الذي يؤجل اتخاذ قرارات معينة في الوقت الملائم (علي وعبد الرزاق، 2019).

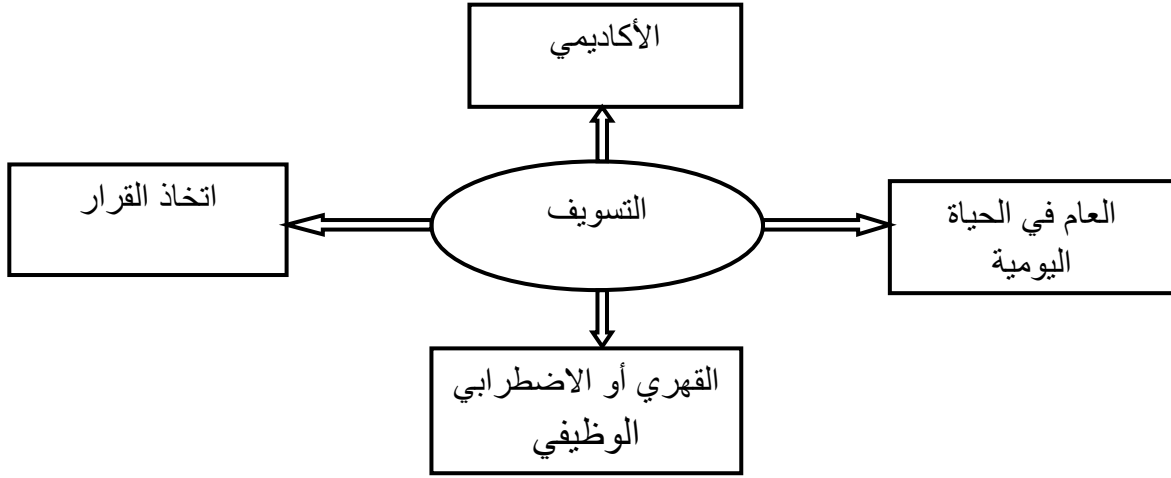
➤ ومن وجهة نظر آخرون يشرح كل من تشو وتشوي: 2005 chu , choi صنفين من

التسويف هما:

- **التسويف الخامل:** يشمل المسوفين التقليديين الذين يؤجلون واجباتهم حتى اللحظة الأخيرة بسبب عدم القدرة على اتخاذ القرارات نحو العمل في الوقت المناسب.

- **التسويف النشط:** ويقصد به القدرة على اتخاذ القرار المعتمد لتأخير والتأجيل واستخدام القدرة تحت الضغط وإمكانية انجاز المهام قبل المواعيد النهائية وتحقيق نتائج مقبولة (طلول، 2020، ص 21).

الشكل رقم (1): يجسد أنواع التسويف (إعداد الطالبتان)



5- مظاهر التسويف الأكاديمي:

من أهم المظاهر التي يتصف بها التسويف الأكاديمي:

- عدم الرغبة في المذاكرة لغياب الدافع والهدف والحافز والقدوة.
 - ترك الطالب أداء المهام الأكاديمية المكلف بها حتى آخر لحظة.
 - الإجهاد والتعب السريع أثناء المذاكرة.
 - النفور من المادة التعليمية أو المعلم أو الاثنين معا أو الغياب المتكرر.
 - الهروب من المهام الدراسية إلى مهام أخرى أكثر متعة (الجمعان، 2019، ص 320).
- كما لخص Bojuwoye 2019 مظاهر التسويف الأكاديمي فيما يلي:

- الشعور بالقلق والتوتر.
- الاكتئاب والشعور بالذنب.
- ضعف إدارة الوقت والافتقار إلى التخطيط السليم.
- عدم القدرة على التركيز على العمل والخوف من الفشل.
- المعتقدات السلبية حول قدرات المرء (Bojuwoye.2019.1405).

ومن خلال ما سبق يمكن القول أن مظاهر التسويف الأكاديمي عند الطالب تتمثل في ضعف القدرة على التخطيط الهادف لإنجاز المهام الأكاديمية لانشغال بأنشطة الترفيهية، قلة المثابرة والالتزام بأهداف، كما أنهم يقومون بالدراسة في أوقات متأخرة وغير كافية لإتمام واجباتهم، يعانون من صراع نفسي حول اتخاذ قرارات ما وعندما يأتي وقت للاستعداد للامتحان تراوده أحلام اليقظة والتشتت ويقوم بأعمال أخرى

غير ضرورية ويتجنب التحضير والاستذكار وبالتالي يواجه صعوبة في تنظيم أوقات المراجعة ويكثر من النشاطات والأعمال والزيارات ومشاهدة التلفاز، وزيادة أوقات تصفح مواقع التواصل الاجتماعي ويبالغ في ترتيب وتنظيم طاولة الاستذكار ويجد رغبة شديدة في النوم وخلق محادثات وحوارات مع أهله وزملاءه وأخيرا هو شخص يتخذ التأجيل والتأخير سبيلا له في الحياة كما أنه يبالغ في تقدير الوقت الضروري لإكمال المهمة بطريقة غير معقولة، وفي الأخير لا يتقيد بذلك.

6- حقيقة التسويف الأكاديمي في الجامعة:

على الرغم من حقيقة أنّ التسويف يحدث في جميع أنواع المهام اليومية ويعتبر ضارا بالتقدم والنجاح الأكاديمي حيث تشير التقديرات إلى أنّ التسويف الأكاديمي في المهام المتعلقة بالحياة الأكاديمية ظاهرة شائعة حوالي 70% من طلاب الجامعات .

كما أنّ معظم الأدب المتوافر قد ركز على تسويف طلاب الجامعة حيث قدر أن 70% منهم مسوفون في المهمات الأكاديمية وأكدت الدراسات أيضا أن طلاب المدارس يقعون في دائرة التسويف كطلاب الجامعة (أبو ازريق وجرادات. 3013. ص 16).

بالإضافة إلى أنّ التسويف ينشر على نطاق واسع بين الطلبة الجامعيين وهذا ما أشارت إليه دراسة أنو جيوزي (Omwuegbuze. 2004) في جامعة جنوب فلوريدا في أمريكا حيث أن ما يقارب 40% إلى 60% من الطلاب الجامعيين يسوفون دائما أو غالبا في كتابة الأبحاث والاستعداد لامتحانات وقراءة الواجبات الأسبوعية (بوبو وآخرون، 2014، ص 476).

وتشير نتائج العديد من الدراسات أن التسويف فيما بين الطلاب في جميع المراحل الدراسية والمرحلة الجامعية بشكل خاص يحدث بمعدلات مرتفعة ووفق لدراسة (ELIIS and knaus 1977) يبدو أنّ طلاب الجامعات هم من أكبر مجموعات المسوفين حيث أشارت التقديرات ما يزيد عن 90% من هذا السلوك (Whatley,2021).

في حين أشارت دراسة (Solomon. Rothblum 1984) أن 50% ماطلوا في المهام الأكاديمية الخاصة بهم على الأقل في نصف أوقاتهم و 38% ماطلوا بدرجة أقل (محمد جاب الله، 2017، ص 76). ومن خلال معايشة الطالبان للواقع الجامعي: اتضح لديهم أنّ ظاهرة التسويف الأكاديمي منتشرة بكثرة داخل الوسط الجامعي من خلال أن معظم طلاب الجامعة يسوفون في كتابة البحوث وعمل الواجبات المنزلية والتذمر في تقديم الوظائف المطلوبة منهم، الشعور بالملل أثناء الدراسة، تأجيل المهام الأكاديمية حتى آخر لحظة كما يعانون من ضعف في إدارة الوقت وقصور في الانتباه، الاهتمام بالأمور الترفيهية

والأكثر متعة وحيوية، نقص الدافعية وضعف تقدير الذات، وضعف الاستعداد للاختبارات منتشر على نطاق واسع بين الطلبة، ويظهر يوم الامتحان بالضبط من خلال أسئلة الامتحان التي تكون في متناول الجميع، إلا أن الطلبة يشكون ويتذمرون منها وهذا راجع لعدم التحضير والاستذكار، ضف إلى ذلك تبني الطلبة الأنشطة وأمور أخرى تعطيهم نوع من الحماس والدافعية كالموضة والحداثة والتطور ومواقع التواصل الاجتماعي التي أصبحت جزء من حياتهم أو يمكن القول كل حياتهم وهذا ما أدى إلى انتشار التسويف في الوسط الجامعي.

7- طرق التغلب على التسويف الأكاديمي:

يمكن أن يكون التسويف مشكلة يصعب التغلب عليها، خاصة لأنها مشكلة متعددة الأوجه للعديد من الأشخاص ولا تقتصر على إدارة الوقت فحسب، ولكنها تشمل أيضا الوعي الذاتي وتحديد الأهداف واتخاذ القرار وطرق التفكير لذلك من الضروري اتباع نهج متعدد الجوانب بما في ذلك زيادة الوعي وتطوير أدوات وتقنيات إدارة الوقت.

- الرغبة في تحدي وتحسين وتقدير الذات والشعور بالرضا أو الانجاز.
- استبعاد أسباب القلق واستبدال عبارات التجنب بطرق التحدث مع النفس بالكلام والتحدث الإيجابي مع النفس أفضل من التفكير في النتائج السلبية التي تزيد من القلق.
- استخدام أداة التحدث الذاتي وتحويل حديثنا وطرق تفكيرنا للتغلب على هذه العوائق وذلك من أجل تحقيق الأهداف ويكون من ذلك من خلال استبدال العبارات التي تؤدي إلى نتائج عكسية بعبارات مفيدة (Dominic,2021).
- استخدام برامج إرشادية علاجية لخفض من مشكلة التسويف الأكاديمي وتحديد العلاقة بين المعتقدات اللاعقلانية والأفكار السلبية حتى يتم تدارك العجز والنقص.
- تقديم الدعم والتحفيز والتشجيع من خلال الأقران والأولياء.
- تحديد الأهداف طويلة المدى وتقسيمها لأهداف قصيرة المدى حتى يتم انجازها في الوقت المحدد.
- تدريب الطلبة على إدارة التنظيم الذاتي والمهام وتحديد الأهداف والتدخلات السلوكية (ببهاي وززل، 2021، ص35-36).

خلاصة الفصل:

بناء على ما تقدم وما أظهره هذا الفصل أنّ ظاهرة التسويف الأكاديمي مشكلة سلوكية نفسية شائعة بين الطلاب وما ينطوي عليها من تأجيل وتماطل في أداء الواجبات والمهام، ومن دواعي الاهتمام بهذه الظاهرة وانتشارها بنسبة لا يستهان بها وما يترتب عنها من عواقب وآثار وخيمة لدى فائته من الضروري إلقاء الضوء على هذا السلوك لفهمه ومحاولة التقليل منه.

الفصل الثالث: منهجية الدراسة وإجراءاتها

تمهيد

1. منهج الدراسة
 2. حدود الدراسة
 3. مجتمع الدراسة
 4. عينة الدراسة
 5. أداة الدراسة
 6. الخصائص السيكومترية لأداة الدراسة
 7. إجراءات الدراسة
 8. متغيرات الدراسة
 9. المعالجة الإحصائية
- خلاصة الفصل

تمهيد :

يتضمن هذا الفصل وصف للإجراءات المنهجية المتبعة لتحقيق أهداف الدراسة للتحقق من فرضياتها بحيث يتم تحديد المنهج المناسب للدراسة ومجالات دراستها وتحديد مجتمع وعينة وأدواتها ومعالجتها الإحصائية .

1- منهج الدراسة:

تساهم طرق البحث العلمي بشكل عام في التعرف على ظاهرة الدراسة ووضعها في إطارها الصحيح وشرح جميع الظروف المحيطة بها وهذه هي بداية الوصول إلى النتائج الدراسة التي تتعلق بالبحث.

وقد عرف المنهج على أنه الطريقة التي يتبعها الباحث في دراسته للمشكلة لاكتشاف الحقيقة والإجابة عن الأسئلة والاستفسارات التي يثيرها موضوع البحث، وهو البرنامج الذي يحدد لنا السبيل للوصول إلى تلك الحقائق. (محمد شفيق، 2001، ص86).

واعتمدنا في هذا البحث على المنهج الوصفي التحليلي، وهو المنهج الذي يعتمد على دراسة الواقع أو الظاهرة، كما توجد في الواقع ويهتم بوصفها وصفا دقيقا من خلال التعبير النوعي الذي يصف ويوضح الظاهرة وخصائصها، كما يهتم بدراسة العلاقات بين الظواهر وتحليلها والتعمق فيها لمعرفة الارتباطات الداخلية في هذه الظواهر والارتباطات الخارجية بينها وبين الظواهر الأخرى (الأحمد وباسين، 2018، ص39).

2- حدود الدراسة:

إن موضوع الدراسة هو التسويق الأكاديمي لدى طلبة جامعة جيجل لهذا فدراستنا تتحدد بموضوعها الذي تدرسه ومجالاته .

- المجال البشري: اقتصرت الدراسة على طلبة جامعة جيجل.
- الحدود المكانية: تم إجراء هذه الدراسة بجامعة جيجل - قطب تاسوست -قطب المركزي جيجل-
- الحدود الزمنية: تمت الدراسة خلال الموسم الجامعي 2023/2022.

3-مجتمع الدراسة:

يتكون المجتمع الأصلي للدراسة من طلبة جامعة محمد الصديق بن يحيى بجيجل والذي بلغ عدد أفراد المجتمع ب 21684 طالبا وطالبة.

الجدول رقم (3): يوضح عدد الطلاب في جامعة محمد الصديق بن يحيى جيجل

نوع الشهادة المحضرة	جيجل	تاسوست	المجموع
ليسانس	1709	4159	5868
ماستر	6217	9599	15816
المجموع	7926	13758	21684

4- عينة الدراسة:

تكونت عينة الدراسة من 399 طالبا وطالبة من جامعة تاسوست جيجل ضمن تخصصات مختلفة (إنسانية اجتماعية، لغوية، اقتصادية، علمية تكنولوجيا).

5- أداة الدراسة:

بعد الاطلاع على الدراسات السابقة التي بحثت في التسويق الأكاديمي وفي ضوء الدراسات الحالية تم تطبيق مقياس التسويق الأكاديمي.

- **مقياس التسويق الأكاديمي:** وهو من إعداد الباحثين ابوزريق وجرادات 2013، وهو مقياس يتكون من 15 فقرة تقيس مدى تأجيل الطالب لواجباته ومهامه الدراسية ، بحيث قام ابوزريق وجرادات بحساب الثبات للمقياس بطريقة كرونباخ-ألfa وبلغ معامل الاتساق الداخلي 0.76 وقام الباحثان في دراستهما باستخراج معامل ثبات المقياس بطريقة كرونباخ-ألfa وطبقاه على عينة استطلاعية من خارج أفراد عينة الدراسة وعددهم 40 طالبا وطالبة وبلغ معامل الاتساق الداخلي للمقياس (0.78) وهو مؤشر مقبول للثبات .

وتتم الاستجابة على المقياس من خلال تدرج خماسي حيث يمثل:

(1) ينطبق بدرجة منخفضة جدا.

(2) ينطبق بدرجة منخفضة.

(3) ينطبق بدرجة متوسطة.

(4) ينطبق بدرجة عالية .

(5) ينطبق بدرجة عالية جدا.

وهكذا فإن درجات المقياس تتراوح من 15 إلى 75 بحيث إن كلما ارتفعت الدرجة كلما كان ذلك مؤشرا على ارتفاع مستوى التسويق الأكاديمي.

6- الخصائص السيكومترية لأداة الدراسة :

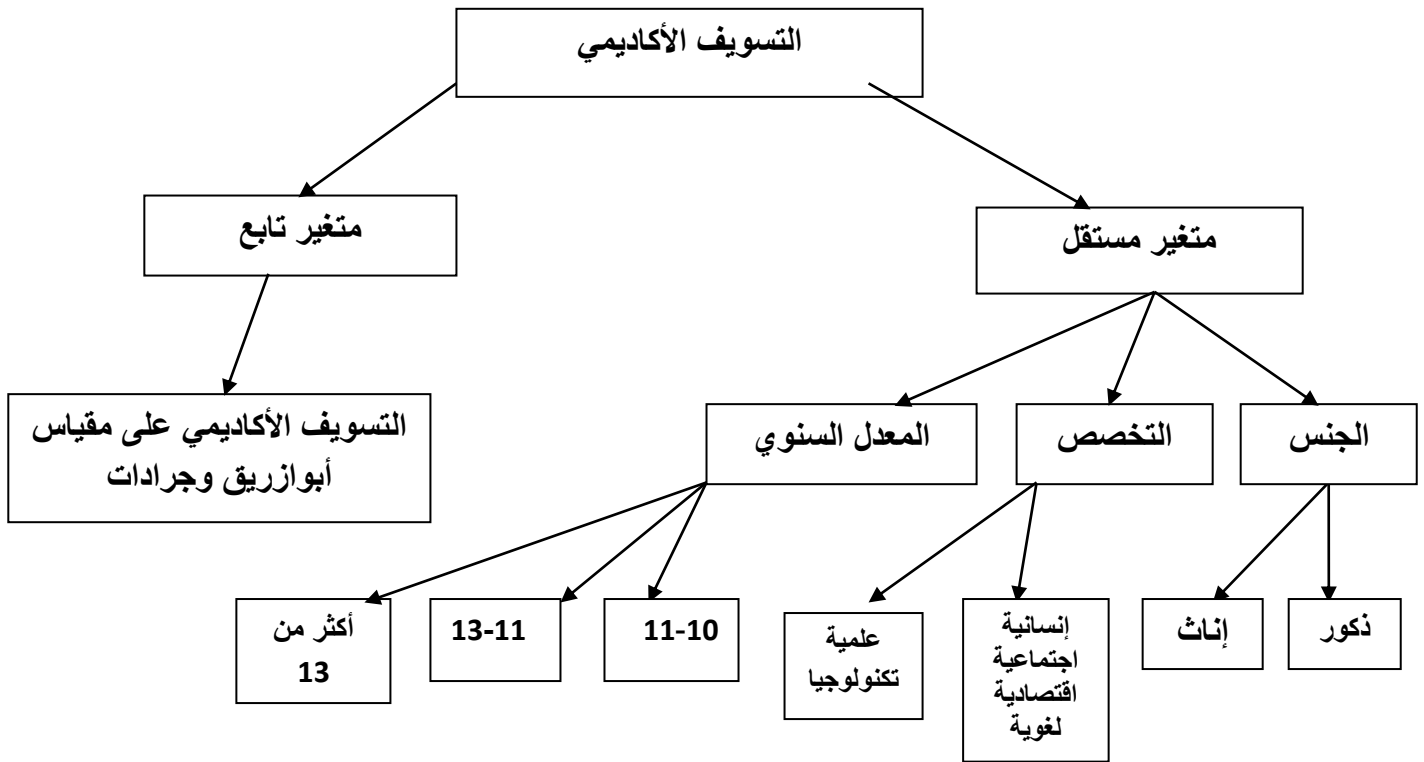
بعد الحصول على المقياس تم عرضه على مجموعة من المحكمين إذ بلغ عددهم 5 أساتذة في الإرشاد والتوجيه وعلم النفس التربوي، وذلك لمعرفة آراءهم وملاحظاتهم حول مناسبة فقرات المقياس لموضوع البحث وقد أجمع المحكمين على صلاحية هذا المقياس لما وضع لقياسه ولم يتم حذف أي فقرة.

7- إجراءات الدراسة :

تمت دراستنا الميدانية من خلال توزيع بنود المقياس على طلبة جامعة جيجل ضمن تخصصات مختلفة (إنسانية اجتماعية، اقتصادية لغوية، علمية تكنولوجيا) وبعد إنهاء التوزيع على العينة المحددة تم تفرغ البيانات وتحليلها من خلال برنامج التحليل الإحصائي Spss أو كما يسمى "الحزمة الإحصائية في العلوم الاجتماعية".

8- متغيرات الدراسة:

الشكل رقم (2): متغيرات الدراسة



9- المعالجة الإحصائية:

اعتمدت هذه الدراسة على جانب المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية بدرجات الطلبة على مقياس التسويق الأكاديمي، كما اعتمدت اختبار هذه الدرجات اعتمادا على اختبار تحليل التباين الثنائي الذي يبين نتائج اختبار الفروق الأساسية (الجنس، التخصص، المعدل السنوي) ، والفروق المتعلقة بالتفاعلات (الجنس والمعدل، الجنس والتخصص، والمعدل والتخصص، الجنس والمعدل السنوي والتخصص).

اختبار الفروق البعدية اعتمادا على اختبار Scheffe الخاص بين الفروق الظاهرة بين المتوسطات ودرجات التسويق الأكاديمي حسب متغير المعدل.

خلاصة الفصل:

تطرقنا في هذا الفصل إلى إجراءات الدراسة الميدانية من خلال تبني المنهج المناسب للدراسة ومجالاتها، ومجتمع الدراسة ثم تحديد عينة الدراسة ووصف الأداة وتطبيقها وثباتها، كذلك تحديد متغيرات وإجراءات الدراسة .

**الفصل الرابع : عرض نتائج الدراسة ومناقشتها
والتوصيات**

تمهيد

- 1- عرض وتحليل نتائج الدراسة
- 2- مناقشة النتائج في ضوء الفرضيات
- 3- المقترحات والتوصيات

تمهيد :

سيتم في هذا الفصل عرض ومناقشة نتائج الدراسة المتعلقة بالفرضيات، وذلك بعرض نتائجها، ثم مناقشتها وتفسيرها في ضوء الأثر النظرية والدراسات السابقة، والخروج بتوصيات وفيما يلي عرض نتائج الدراسة ومناقشتها.

1- عرض نتائج الدراسة:

الجدول رقم (4): بين خصائص أفراد العين حسب المتغيرات الثلاث (الجنس، المعدل السنوي، التخصص) .

النسبة المئوية	العدد		
50.37%	201	ذكور	1
45.62%	198	إناث	2
60.90%	243	11-10	1
26.06%	104	13-11	2
13.03%	52	أكثر من 13	3
57.64%	230	إنسانية اجتماعية لغوية	1
42.35%	169	اقتصادية علمية تكنولوجيا	2

يوضح الجدول رقم (3): أن عدد الذكور والإناث أفراد العينة متقارب جدا يساعد على إجراء مقارنة دقيقة على مستوى متغير الجنس، أما أعداد أفراد العينة حسب متغير المعدل السنوي فقط تفاوتت بشكل واضح تبعا لتوزيع الاعتدالي الطبيعي الذي يحكم هذه الخاصية حيث نجد أن معظم الطلبة تتراوح معدلاتهم بين 10 و 11 وقد جاء عددهم في الدراسة 243 وأقل منهم أولئك الذين تراوحت معدلاتهم بين 11 و 13 عددهم 104 ولاشك أننا سوف نتوقع أن يكون عدد الطلبة من ذوي المعدلات المرتفعة أقل حيث جاءت في دراستنا الحالية حاوية 52 طالب وطالبة .

أخيرا وفيما يتعلق لمتغير التخصص نلاحظ أن أعداد الطلبة في التخصصات إنسانية اجتماعية لغوية اقتصادية (جامعة تاسوست) كانت أعلى نوعا ما من التخصصات علمية تكنولوجيا (جامعة جيجل) مؤصل في الواقع إذ تمت تفاوت واضح في أعداد الجامعتين .

الفصل الرابع: عرض نتائج الدراسة ومناقشتها والتوصيات

الجدول رقم (5) : يبين المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية على استجابة أفراد العينة ككل في مقياس التسويق الأكاديمي.

الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي		
7.324	44.64	- إنسانية اجتماعية لغوية اقتصادية	المجموع
6.323	45.56	- علمية تكنولوجيا	
6.924	45.04	- المجموع	

من خلال الجدول الوصفي رقم (4) يتضح أن متوسط درجات استجابة طلبة جامعة جيجل، جامعة تاسوست ككل متقاربة حيث نجد طلبة هذه الأخيرة قد حصلوا متوسطا حسابيا قدره 44.46 على مقياس التسويق الأكاديمي بانحراف يساوي 7.32 أما متوسط درجات طلبة جامعة جيجل قريب جدا من هذه القيمة لمتوسط حسابي قدره 45.56 بانحراف معياري 6.92 . وبالعودة إلى أبو ازريق وجرادات نلاحظ أنه قسم درجات استجابة أفراد العينة إلى خمسة مستويات كل مستوى يزيد ب 15 درجة أي :

- الدرجة (1) منخفضة جدا من 1 إلى 15.
- الدرجة (2) متوسطة أكبر من 15 إلى 30.
- الدرجة (3) متوسطة أكبر من 30 إلى 45.
- الدرجة (4) عالية أكبر من 45 إلى 60.
- الدرجة (5) عالية جدا من 60 إلى 75 .

وعليه وبالنظر إلى الجدول أعلاه نلاحظ أن طلبة جامعة جيجل كان تسويقهم الأكاديمي عاليا .

الفصل الرابع: عرض نتائج الدراسة ومناقشتها والتوصيات

الجدول رقم (6) : يوضح المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية بدرجات استجابة أفراد العينة على مقياس التسويق الأكاديمي حسب المتغيرات الثلاث (الجنس، المعدل السنوي، التخصص)

الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	التخصص	المعدل السنوي	الجنس
6.803	46.54	انسانية اجتماعية	11-10	ذكور
5.868	46.34	لغوية اقتصادية		
		علمية تكنولوجيا		
6.361	46.45	المجموع		
6.632	45.29	انسانية اجتماعية	13-11	ذكور
		لغوية اقتصادية		
6.401	45.15	علمية تكنولوجيا		
6.480	45.24	المجموع		
6.828	42.75	انسانية اجتماعية	أكثر من 13	ذكور
		لغوية اقتصادية		
6.727	43.33	علمية تكنولوجيا		
6.681	42.93	المجموع		
8.424	44.91	انسانية اجتماعية	11- 10	إناث
		لغوية اقتصادية		
6.380	64.05	علمية تكنولوجيا		
7.460	45.48	المجموع		
6.174	42.71	انسانية اجتماعية	11- 10	إناث
		لغوية اقتصادية		
7.015	44.18	علمية تكنولوجيا		
6.462	43.22	المجموع		
8.328	41.73	انسانية اجتماعية	أكثر من 13	إناث

الفصل الرابع: عرض نتائج الدراسة ومناقشتها والتوصيات

6.908	43.00	لغوية اقتصادية علمية تكنولوجيا	
7.726	42.17	المجموع	

من خلال نظرة أولية عامة للجدول أعلاه نلاحظ تقارب كبير في متوسطات درجات الطلبة عينة الدراسة على مقياس التسوية الأكاديمي حسب متغيراتها مضروبة، إذ نلاحظ أنها تتراوح بين 45 وتزيد قليلا وتقل قليلا، حيث نلاحظ أن متوسط استجابة الذكور ذوي المعدل 10 و11 تخصصات انسانية اجتماعية لغوية اقتصادية (جامعة تاسوست) يساوي 46.54 وبالمثل نلاحظ مثلتها أي من الذكور من ذوي المعدل ذاته لكن التخصصات العلمية والتكنولوجيا (جامعة جيجل) يساوي 46.34، ونلاحظ أيضا متوسط استجابة الذكور ذوي المعدل 11 و13 تخصصات انسانية اجتماعية لغوية اقتصادية يساوي 45.29 وبالمثل نلاحظ مثلتها من ذوي المعدل ذاته لكن من تخصصات علمية وتكنولوجيا يساوي 45.15 ، كما نلاحظ أيضا متوسط استجابة الإناث ذوي المعدل 11 و13 تخصصات انسانية اجتماعية لغوية اقتصادية يساوي 42.71 وبالمثل نلاحظ مثلتها من الإناث من نفس المعدل في التخصصات علمية تكنولوجيا يساوي 44.18 .

وعلى العموم فإن أخفض متوسط حسابي في التسوية الأكاديمي كان من نصيب الإناث اللواتي نجحنا بمعدل أكبر من 13 في التخصصات الإنسانية والاجتماعية رغم أننا طلبنا هذا التخصص يجيدون صعوبة في النجاح وذلك راجع إلى أن هذا التخصص يعتمد على التحليل والتفسير ولا تكون الإجابة فيه دقيقة ومحددة مقارنة بطلبة العلوم الدقيقة لأن هذه الأخيرة يعتمدون على الحساب والقواعد والنظريات الدقيقة والثابتة .

وعلى النقيض تماما فقد كان أكبر متوسط لدرجات التسوية لنصيب الذكور الذين نجحوا بمعدلات بين 10 و11 في التخصصات انسانية اجتماعية لغوية اقتصادية 46.54.

وهذه المتوسطات كما يوضحه الجدول أعلاه جاءت بانحرافات معيارية مما يدل على أن هذه العينة لم تختلف في الاستجابة على بدائل المقياس .

الفصل الرابع: عرض نتائج الدراسة ومناقشتها والتوصيات

الجدول رقم (7) : بين القيم الفائية لاختبار تحليل التباين الثنائي حسب متغيرات (الجنس، المعدل السنوي، التخصص) والتفاعل بينهم .

مستوى الدلالة	القيمة الفائية	متوسط العبارات	درجة الحرية	مجموع المربعات	
0.20	1.64	77.38	1	77.38	الجنس
0.006	5.19	244.35	2	488.71	المعدل
0.437	0.60	28.44	1	28.44	التخصص
0.869	0.14	6.58	2	13.17	الجنس - المعدل
0.495	0.46	21.91	2	21.91	الجنس - التخصص
0.977	0.02	1.11	2	2.23	المعدل - التخصص
0.983	0.01	0.80	2	1.60	الجنس - المعدل - التخصص
		47.00	387	18190.38	الخطأ
			399	18823.82	المجموع

يظهر اختبار تحليل التباين الثنائي القيم الفائية لمتغيرات المستقلة كلا على حدا بحيث جاءت كالاتي : الجنس قيمته الفائية تساوي 1.64 بدرجة حرية تساوي 1 وعمد مستوى الدلالة 0.20 مما لا يعني أنه لاوجود لفروق دالة عند متوسطات درجات الذكور والإناث على مقياس التسوية الأكاديمي . لكننا نلاحظ أن تمت فروق بين متوسطات عينة الدراسة حسب متغير معدل النجاح (10-11 ، 11-13 ، أكثر من 13) حيث جاءت ألفا تساوي 0.006 وهي دالة لأنها أقل من 0.05 وسوف يحيلونا هذا لتأكد لصالح من هذه المجموعات يرجع هذا الفرق وذلك باستخدام اختبار Scheffe للمقارنات البعدية أما التخصص القائم على الجامعات فلا فرق بين متوسطات درجات التسوية لدى طلبة جامعة جيجل مقارنة بطلبة جامعة تاسوست حيث جاءت القيمة الفائية مساوية 0.60 عند مستوى الدلالة 0.437 .

يوضح الجدول أعلاه كذلك أن التفاعلات سواء تلك المتعلقة بالجنس مع المعدل السنوي أو الجنس مع التخصص أو المعدل مع التخصص أو الجنس والمعدل والتخصص جميعا معا ظهرت كلها غير دالة حيث جاءت على الترتيب 0.869 ، 0.495 ، 0.977 ، 0.983 وهذا يؤكد أن التفاعل لم يكن له دور حقيقي في التسوية الأكاديمي لدى جميع الطلبة حسب متغيرات الدراسة الثلاث متفاعلة فيما بينها .

2- مناقشة الفرضيات:

1-2- مناقشة الفرضية الأولى:

لقد جاء نصها كما يلي إن مستوى التسويق الأكاديمي لدى طلبة جامعة جيجل مرتفع . وقد أظهرت النتائج تحقق هذه الفرضية حيث وجدت مستوى التسويق الأكاديمي مرتفع لدى طلبة جامعة جيجل..

وربما تعود هذه النتيجة إلى أن التسويق أصبح ظاهرة عالمية يعاني منها الطلاب ويصرحون بمخاطرها وهذا يدعم نتائج العديد من الدراسات السابقة التي أثبتت وجود الظاهرة وانتشارها في الوسط الجامعي ، كدراسة وكناس وإليس (1977) والتي أسفرت على أن مشكلة التسويق منتشرة عند الطلبة الجامعيين الأمريكيون بنسب (80-90%)، كما كشفت دراسة جاكسون وآخرون (2003) حول معدلات انتشار التسويق الأكاديمي لدى عينة من طلبة جامعة كاليفورنيا إلى أن (50-70% من الطلبة أقرروا بأنهم يسوفون باستمرار، ويعتبرون التسويق مشكلة يعانون منها ،كما توصلت هناك صالح شبيب أن 75% من الطلبة يعدون من المؤجلون للأعمال الأكاديمية .

علاوة على ذلك تأثير مغريات التكنولوجيا(الانترنت، أجهزة الإلكترونية،الهواتف الذكية، الفضائيات، مواقع التواصل الاجتماعي) التي أدت بالطالب إلى الاستخدام المفرط لشبكات التواصل مما يؤدي بهم إلى تأجيل واجباتهم الأكاديمية، وعدم انجازها في الوقت المحدد،وقد تحسست الطالبان ذلك من خلال إهمال الطلبة لمسؤولياتهم والتأخر عن المحاضرات والأعمال التطبيقية وتأجيل الواجبات والامتحانات، وبالتالي انخفاض المستوى التحصيلي، كما أن الأمر تعدى ذلك فقد أصبحوا الكثير من الطلبة يستخدمون الهاتف في قاعات الدرس وممارسة الدردشات على وسائل التواصل الاجتماعي، كما أن بعض الطلبة ينامون أثناء المحاضرة كونهم لم يحصلوا على كفايتهم من النوم نتيجة الأرق والسهر على شبكات التواصل المختلفة لساعات متأخرة، وبالنسبة لتفسير دراسة العلاقة لاستخدام الانترنت والتسويق الأكاديمي في ضوء الدراسات السابقة أشارت النتائج لوجود علاقة ارتباطيه بين كل من متغيراتها وهذا ما أثبتته دراسة محمد جاب الله 2016 التي تشير لوجود علاقة ارتباطية بين التسويق الأكاديمي وإدمان الانترنت والعوامل الخمسة الكبرى للشخصية.

وربما تفسر هذه النتيجة أيضا بالعادات السيئة المتعلقة بالتسويق خلال فترة كورونا واستمرار آثارها إلى اليوم ،وقد تتجلى هذه الآثار في نمط وأسلوب الدراسة الجامعية ،تغير عميق في سلوكيات الطلبة الأكاديمية تلك المرتبطة بالتعلم وتنظيمه أو حالاتهم النفسية، وقد مر الطلبة في تلك الفترة مرحلة

الفصل الرابع: عرض نتائج الدراسة ومناقشتها والتوصيات

من الخوف والقلق والتوتر بسبب مخاطر الجائحة ، وكثرة مظاهره والتباعد الاجتماعي ، وكثرة الأخبار الحزينة هذا مدفع بالطالب للتسويق هروبا من الوضع الصعب ،وبسبب الدراسة الغير الحضورية ولا النظامية أدت إلى عدم الاهتمام بالمادة بدليل الغيابات المتكررة ، ومن بين مؤشرات التسويق في تلك الفترة والتي استمر أثارها إلى يومنا هذا تعود الطلبة على تأجيل لأعمال والواجبات حتى آخر لحظة، غياب الحماس والمثابرة ، وقلة الجهد، وضعف الالتزام العلمي، وهذا ما أكدته الدراسات والبحوث في المجال مثل دراسة ياسين هاين 2023 والتي شملت 359 طالبا وطالبة من جامعة جيجل، والتي أكدت على وجود علاقة ارتباطيه بين التسويق الأكاديمي في ظل وباء كوفيد 19 ومستوى التزام الطلبة .

وربما يرجع السبب إلى قلة الشعور بتقدير الذات الأكاديمي الناتج عن عوامل متعددة منها ضعف الشعور باعتزاز بالتخصص، إذ أن أكثر الطلبة قد ليكونوا راغبين في التخصص الذي قبلوا فيه لأنه لا يمثل رغبتهم الحقيقية، ضف لذلك ضعف الثقة بالنفس، فالأشخاص المسوفين لديهم مفهوم سلبي عن دواتهم وثقة منخفضة لأنفسهم، وقدراتهم وبالتالي لا يسعون لإنجاز ما يوكل إليهم من أعمال وواجبات في أوقاتها، وليس لديهم القدرة على الاستمرار فيما يمارسونه من عمل، ويهابون مواجهة العوائق والصعوبات ولا يحبون التحدي والمنافسة مع الآخرين، حيث يؤثر أسلوب التفكير هذا على تقدمهم بأنفسهم التي تعدو من العوامل المؤثرة والدافعة لاستخدام الطلبة لسلوك التسويق الأكاديمي، وهذا ما أكدته دراسة الأحمد وياسين 2018، بإضافة إلى دراسة العنزي والدغيم التي أثبتت على وجود علاقة سلبية بين التسويق الأكاديمي والثقة بالنفس.

ويمكن أن نرجع نتيجة هذه الدراسة إلى ضعف التخطيط الاستراتيجي للدراسة الأكاديمية الذي ينتج عنه ضعف التخطيط الهادف، حيث نجد الكثير من الطلبة يجدون صعوبة في وضع أهدافهم وتحديدها والتخطيط لها، أي أنهم غير قادرين على وضع الأهداف للدراسة الأكاديمية والخطط المستقبلية. وربما ترجع هذه النتيجة إلى تأثير المناخ السلبي السائد في الجامعة والذي يشجع على مثل هذه السلوكات كالبينة الصفية الدراسية التي تسود الجامعة، ضغط الأقران وذلك من خلال التأثيرات التي يمارسونها الآخرون، وإجبار الطرف الآخر على إتقان مالا يرغب به وإكسابهم سلوكياتهم وأنماطهم كالعجز واللامبالاة وتأجيل المهام، كما يوجد طلبة أصحاب التفكير السلبي الذي لديهم نظرة تشاؤم وعدم الرضا عن حياتهم فيأثرون وينقلون العدوى للطلاب الآخرين وبالتالي يكتسب هذه الأخيرة أنماطا من التسويق والتكيف السلبي.

الفصل الرابع: عرض نتائج الدراسة ومناقشتها والتوصيات

بإضافة إلى الخبرة التي يكتسبها الطلبة والتي تكشف عادات عن نجاح مقابل جهد متوسط أو قليل، وهذا التصور أو الفكرة يجعله يعيش هذه التجربة الأكاديمية ضمن ما يشكل لديه منطقة الأمان، ومن خلال تصريحات بعض الطلبة فقد عبروا بعدم دراستهم بشكل فعال ونسيان الموضوعات التي يدرسونها بسرعة، وعدم التركيز أثناء الدراسة أو المذاكرة وأنهم غير ملتزمين بالمهام المكلفين بها، والاهتمام بالشهادة الجامعية دون الاهتمام بالدراسة، وأنهم راغبون في النجاح دون بدل الجهد الإضافي، والاعتماد على شراء الملخصات الدراسية الجاهزة، كما أنهم غير قادرين على وضع الأهداف والخطط المستقبلية ومن خلال تصريحاتهم نجد انتشار فكر لدى الطلبة مفاده بدل المجهود مقابل تحقيق النجاح فقط دون التفكير في المجهود الإضافي الذي يضمن لديهم الجانب المعرفي، والتعامل مع الشهادة الجامعية كتحصيل حاصل.

وترجع هذه النتيجة أيضا إلى الأفكار اللاعقلانية، والتي تعد عاملا مهما في مشكلة التسويف الأكاديمي وتعني كل ما يتبناه الفرد حيال وجهات نظر وأفكار ومعتقدات عن نفسه وعن الآخرين، وتمثل فكرة الخوف من الفشل من أهم الأفكار اللاعقلانية في ظهور سلوك التسويف الأكاديمي لدى الطلاب . وترتبط بالتسويف فكرة لاعقلانية أخرى تصاحب فكرة الخوف من الفشل، وهي فكرة الكمالية حيث يضع بعض الطلاب لأنفسهم مستوى من الطموح يفوق بكثير قدراتهم، وإمكانياتهم، والبعض الآخر يبالغ في الإلتقان إلى حد التزمت وكلاهما يصاب بالقلق أثناء إقدامه على البحث والاستذكار.

وأخيرا فإن النتيجة هاته يمكن أن تفسر بالارتباطات الاجتماعية والمهنية والعائلية التي تضع الطالب في حرج شديد أمام التزاماته العلمية الأكاديمية، حيث يعاني بعض الطلبة من ظروف عائلية تزيد الضغط عليهم ، وقد تجعلهم أقل رغبة في الاجتهاد بالدراسة وقد تكون هذه المشكلات استثنائية كحالات الوفاة، أو الظروف الطارئة، وقد تكون مستقرة أو قديمة كالمشاكل بين الأبوين أو الضغوط المالية أو أعباء الحياة والظروف المحيطة ، وعدم القدرة على تحمل المسؤولية والضغط .. الخ، وكل ذلك من المحتمل أن يدفع الطلبة للتسويف عن انجاز المهمات الأكاديمية في الفترة الزمنية المحددة والمطلوبة منهم الأمر الذي يدفعهم إلى تأجيلها، وتأخيرها إلى أوقات لاحقة هروبا من هذه الأوضاع بحثا عن ملاذ آخر أو مهام سارة أو أكثر متعة .

ومن خلال تجربتنا كطالبتين في الجامعة نلاحظ أن كثير من الطلبة يبدأ اهتمامه بموضوع الدراسة في نهاية كل فصل دراسي وتحديدا قبل بداية الامتحانات بزمن قليل، وقد انتشرت في هذه الآونة الأخيرة عبارة تدل على هذا النوع من الدراسة المستعجل غير المبرر إذ يطلق على الليلة التي تسبق

الفصل الرابع: عرض نتائج الدراسة ومناقشتها والتوصيات

الامتحانات والتي تتميز بكافة التحضير لمخصات شديدة التركيز (ليلة الرعد) إذ تعرف باليلة التي تسبق الامتحانات وفيها يحاول الطالب بفهم أشياء متراكمة منذ شهور في يوم واحد .
ومن خلال تجربتنا أيضا لاحظنا أن اللغة السائدة بين الطلبة حول موضوع الدراسة والمراجعة، تتميز بنوع من التذمر والتهرب والتماطل في الواجبات والنشاطات واللامبالاة، إذ تبدو غير ذات أهمية بالنسبة لهم بإضافة إلى عدم الالتزام والغياب المتكرر، وعدم المشاركة في المناقشات المرتبطة بالمناهج الدراسية وانعدام الرغبة في الدخول إلى قاعات الدرس، وأيضا انعدام التخطيط اليومي للمذاكرة والاطلاع على المنهج الدراسي، واعتماد مراجعة الامتحان في اللحظات الأخيرة قبل الدخول إلى قاعة الامتحان بساعة والطلب المتكرر بتأجيلها، واستخدام الانترنت بشكل مكثف مما يجعل الطلبة يهربون من مهامهم الأكاديمية والتزامهم مع متطلبات الحياة الاجتماعية، وعدم إتاحة الوقت الكافي للدراسة وقلة الالتزام وبالتالي الحصول على درجات منخفضة في الامتحان .

مقابل ذلك لاحظت الطالبتان أن معظم الطلبة يتذمرون من تقديم لواجبات والوظائف المطلوبة في وقتها المحدد وإرجاء تسليم الواجبات الأكاديمية عن الموعد المحدد.

كما لمست الطالبتان أن أهم تأثيرات التسوية لدى الطلبة عدم الرضا عن أنفسهم وأوضاعهم والشعور بثقل وضعف الثقة بالنفس فانعدام الثقة بالنفس لدى الطالب تجعله يفقد تقديره لذاته مما يتولد لديه أفكار سلبية من أهمها: مشاعر العجز والإحساس بالنقص والدونية ولوم الذات، تأنيب الضمير وظهور أعراض الضغط النفسي والتشاؤم والاكتئاب.

2-2- مناقشة الفرضية الثانية:

تنص الفرضية على : لا توجد فروق دالة إحصائية في مستوى التسوية الأكاديمي لدى طلبة جامعة جيجل تعزى لمتغير (الجنس، التخصص ، المعدل السنوي).

2-2-1- لا توجد فروق بالنسبة لمتغير الجنس (ذكور، إناث) في التسوية الأكاديمي.

كان من المتوقع أن نجد التسوية مختلف لان الإناث أكثر ارتباط بالبيوت وتفرغا للمراجعة والبحث من الذكور، لكن وبسبب تأثير المشتتات والأمور الترفيهية كالهواتف النقالة والانترنت ومواقع التواصل الاجتماعي والتي تتوافر بشكل ميسر وسهل والتي تلعب دورا مهما في انتشار التسوية الأكاديمي بين الطلبة بغض النظر عن اختلاف النوع (ذكور ، إناث) وعموما فإن التسوية كظاهرة غير صحية صار غير متباين بين المجموعتين .

الفصل الرابع: عرض نتائج الدراسة ومناقشتها والتوصيات

ويمكن تفسير هذه النتيجة من خلال معاناة الجنسين من ضعف مهارة التخطيط لإنجاز المهام الأكاديمية وترتيب الأوليات، وكذلك الانشغال بأمور أخرى أقل أهمية مثل وسائل التواصل الاجتماعي وعدم القدرة على التحكم في استخدام هذه الوسائل.

ويمكن تفسير هذه النتيجة أيضا انشغال الذكور بأمور وأعمال تلهيهم عن انجاز واجباتهم الدراسية في وقتها المحدد واضطرارهم إلى التأجيل والتسويف مثل الانشغال بمباريات الرياضة، لاسيما أيضا نجد الإناث وخاصة في الأونة الأخيرة نلاحظ توجههم واهتمامهم بفتح مشاريع خاصة مثل (صناعة الحلويات، الخياطة... الخ).

ربما يرجع السبب أيضا إلى ظهور النزعة لدى الطلاب لتراخي في المهام الأكاديمية وعدم انجازها في وقتها وهذه الفكرة السلبية منتشرة في أوساط الذكور كما في أوساط الإناث، حيث يستخدمون معتقدات خاطئة مفادها كفاية الوقت متاح لهم لإنجاز الواجبات والمهام المطلوبة منهم والمراجعة لامتحان مثلا.

وبذلك تكون النتائج المتعلقة بالفروق في التسويف الأكاديمي تبعا لمتغير الجنس متسقة مع عدد من الدراسات السابقة إذ لم تكشف كل من دراسة العنزي والدغيم (2003) وعلام (2008) عن وجود فروق بين الجنسين في التسويف الأكاديمي.

2-2-2- لا توجد فروق بالنسبة لمتغير التخصص (إنسانية اجتماعية لغوية اقتصادية، علمية تكنولوجيا)

تصنف الحياة الجامعية ضمن الظروف الضاغطة وغيرها إذ أن الطلبة من كلا التخصصات (إنسانية اجتماعية اقتصادية لغوية، علمية تكنولوجيا) يتعرضون لضغوط نفسية بسبب ما تتسم به من ضغط الدراسة وتحمل المسؤوليات وكثرة المطالب المتعارضة، واستمرارية التعرض للمواقف المتباينة، كما وأن أحداث الحياة اليومية تحمل ضغوطا يدركها الطالب، عندما يساير باستمرار المواقف المختلفة في حياته لما يتعرض له يوما من مواقف التي يقف عاجزا عن حله، الأمر الذي يؤدي به إلى اضطراره لمواكبة التسارع لتحقيقها، مما زاد الضغط على نفسه أكثر من طاقته وبالتالي يحاول الهروب من هذه الأوضاع والبحث عن وسائل أخرى للتحرر من ضغوط الحياة الواقعية ويعتبر الانترنت أحد الوسائل المستخدمة لتجنب هذه الضغوط، فإن الاعتماد المتواصل على الانترنت يزرع لديهم شعورا زائفا بحاجتهم له وبالتالي حتمية التقصير والإهمال والتهرب من أداء ما يقع على عاتقه من مسؤوليات أكاديمية.

الفصل الرابع: عرض نتائج الدراسة ومناقشتها والتوصيات

وربما ترجع هذه النتيجة إلى اكتساب الطلبة أفكار خاطئة مفادها التقليل من أهمية الأنشطة وأن الطالب الجامعي تجاوز مرحلة التنفيذ الفوري لما يكلف به من أعمال وذلك لأن هناك أمور حياتية وترفيهية أخرى لها أولية.

ورغم أن الطلبة في كليات تاسوست يميلون إلى عادات التراخي من منطلق تصورهم إلى سهولة هذه التخصصات والمواد التي يدرسونها وهذا ما يجعلهم مسوفين لأنهم يتساهلون في إنجاز المهمات ويعملون على تأجيلها إلى وقت لاحق، بينما يميل طلبة جامعة جيجل إلى المراهنة على عامل الوقت لإجراء مراجعات مكثفة ومختصرة ومركزة بشكل كبير رغم ذلك تكون النتيجة سلبية بسبب الحشو والضغط في المراجعة والتحضير وهذا ما يدفعهم للتسويق .

وربما يرجع السبب إلى صعوبة بعض المواد الدراسية والتي تصيب الطلبة بنوع من التوتر مما يجبرهم على أخذ جزء من الوقت للترويح عن أنفسهم ويستغرقون وقتا طويلا للاستراحة وكل هذا على حساب تأدية أعمالهم الأكاديمية وبالتالي يلجئون إلى التسويق، بإضافة إلى تعرضهم لنفس مغريات الحياة كالإنترنت وتوفر الهواتف الذكية ، تعدد شبكات التواصل الاجتماعي... الخ.

2-3- توجد فروق بالنسبة لمتغير المعدل السنوي

الجدول رقم (8) : يوضح اختبار Scheffe للمقارنات البعدية للمعدلات الثلاث .

المعدل السنوي	فرق المتوسطات	الخطأ المعياري	مستوى الدلالة
11- 10 13- 11	1.98*	0.803	0.048
أكثر من 13	3.41*	1.048	0.005
11- 10 13- 11	-1.98*	0.803	0.048
أكثر من 13	1.42	1.164	0.475
أكثر من 13 11-10	-3.41*	1.048	0.005
13- 11	-1.42	1.164	0.475

ملاحظتنا هنا تبين أنه كلما زاد التسويق انخفضت المعدلات التحصيلية وكلما انخفضت المعدلات زاد التسويق الأكاديمي .

هذا دليل على أن المعدلات الجيدة هي ثمرات مباشرة لجهود متواصل من الطلبة ، وأن تحصيلها جاء نتيجة لضبط الوقت وتوجيه الجهود بعناية وعقلانية نحو أهداف مسطرة بدقة لاسيما ما تتعلق بعامل تنظيم الوقت، أو الابتعاد عن التسويق، فناجحون بمعدلات جيدة أو جيدة جدا طلبة غير مسوفين

الفصل الرابع: عرض نتائج الدراسة ومناقشتها والتوصيات

في الكثير من الحالات، يمتلكون مستوى منخفض من التسوية الأكاديمي ينجزون واجباتهم الأكاديمية بشكل منتظم، فالطالب المجتهد في الجانب الدراسي لديه قدرات تميزه عن غيره والإحسان بقيمة المهمة وأنهم أكثر نضجا، وأقدر على إدارة أوقاتهم وحسن تنظيمها من خلال خبرتهم المتراكمة، كما أنهم أكثر رغبة في التحصيل الدراسي.

أما الطلبة من ذوي معدلات النجاح المنخفض هم طلبة يحاولون أن يجدوا لأنفسهم من خلال التسوية مبررات والأعذار التي تعفيهم من تحمل المسؤولية، لأنهم غير واثقين بقدراتهم وغير جادين بتحقيق الهدف، كما أن الطلبة ذوي معدل النجاح المنخفض أقل اهتماما بالعلامات، إذ أثبتت نتائج الدراسات أن المسوفين يتحصلون في الغالب على درجات ضعيفة في الامتحانات وغالبا ما تكون أعمالهم دون المستوى كما تقل عدد ساعات المذاكرة للمسوفين بشكل ملحوظ وتغيب لديهم مهارات إدارة الوقت وضبطه فتتأخر أعمالهم .

الطلبة الذين لديهم مستوى مرتفع من التسوية فإنهم يؤجلون انجاز الواجبات الأكاديمية دون مبرر بالرغم من أهميتها، كما أنهم منشغلون دائما بأمر أخرى ويلتحمون الأعذار لأنفسهم ويضيعون الوقت بشكل كبير ولا يقدمون على انجاز المهمات الصعبة، ولا يضعون خطط لأنفسهم لإنجاز عمل ما يطلب منهم، وهذا ما أكدته دراسة الشهري (2021) ودراسة جرادات (2004) أنه توجد علاقة بين التسوية الأكاديمي والتحصيل الدراسي بحيث أصحاب المعدلات المرتفعة لديهم مستوى منخفض من التسوية.

وأن ذوي معدلات النجاح المنخفضة لديهم مستوى مرتفع من التسوية أي أنهم يأخذون سلوك التسوية سبيلا لهم للتهرب من مسؤولياتهم اليومية، فكلما زاد التسوية انخفضت معدلات التحصيلية وكلما انخفضت المعدلات زاد التسوية.

➤ فيما يتعلق بالفروق الراجعة إلى التفاعل عموما سواء بين :

- الجنس والمعدل.
- الجنس والتخصص.
- المعدل والتخصص.
- الجنس والمعدل والتخصص.

الفصل الرابع: عرض نتائج الدراسة ومناقشتها والتوصيات

فكلها جاءت غير دالة مما يعني أن الخصائص الديمغرافية المتفاعلة باعتبار عينة الدراسة ذكورا كانوا أم إناثا، ومن أصحاب معدلات النجاح المنخفضة والمتوسطة والمرتفعة لا تؤثر بعضها في بعض في إيجاد هذه الفروق وبالمثل فإن كون الطلبة ذكور أو إناث في جامعة جيجل لم يظهر فروق دالة، كما أن هذه الفروق باعتبار متغير المعدل حسب مستوياته الثلاث (10-11، 11-13، أكثر من 13) أو التخصص في قطر جامعة جيجل لم يظهر بدوره أي فروق .

ولو أضفنا عامل الجنس (ذكور، إناث) مع متغير معدل النجاح (مستوياته الثلاث) مع التخصص فإننا أيضا نكتشف عدم وجود هذه الفروق وكل هذا يعني بشكل واضح أن الطلبة حسب هذه المتغيرات المتفاعلة يبدون تسويفا أكاديميا بالدرجة ذاتها تقريبا.

إن هذه النتيجة تؤكد حتما أن مشكلة التسويف الأكاديمي حقيقة لا يمكن تجاهلها فهي مستحكمة لدى جميع الطلبة إلا ما سبقت الإشارة إليه حينما بحثنا المتغيرات المتعلقة بالمعدل .

وأكدت نتائج العديد من الدراسات الأجنبية والعربية انتشار ظاهرة التسويف الأكاديمي بين غالبية الطلبة في جميع المراحل الدراسية وخاصة المرحلة الجامعية كدراسة (أبو غزال (2012)، ودراسة البهاص.(2011) ودراسة بلقيس وآخرون (2021).

أما عن الإحصاءات الخاصة بنسبة انتشار التسويف الأكاديمي، فقد أثبتت نتائج الدراسات أنه ظاهرة شائعة بين الطلاب إذ أشارت دراسة أنو جبوزي في جامعة جنوب فلوريدا في أمريكا حيث ما يقارب 40% إلى 60% من الطلاب الجامعيين يسوفون دائما أو غالبا في كتابة البحوث والاستعداد للامتحانات وقراءة الواجبات الأسبوعية، كما أظهرت نتائج ozer أن (70%) من طلبة الجامعة مسوفين، بينما أشارت دراسة شبيب أن 14.5% من طلبة الجامعة من ذوي التسويف المرتفع، و65% من ذوي التسويف المتوسط، و25% من ذوي التسويف المنخفض، كما كشفت دراسة أبو غزال (2012) التي أجراها في جامعة اليرموك في الأردن أن نسبة المسوفين بين الطلبة الجامعيين بلغت (25.2%)، بإضافة إلى دراسة (ميسون، خويلا، قبائلي 2018) والتي أسفرت على نسبة انتشار قدرت ب57%.

إن موضوع التسويف الأكاديمي أثر حفيظة الطلبة عينة الدراسة، حيث لاحظت الطالبتان أثناء توزيع الاستمارة :

✓ تفاعل واهتمام الطلبة بالموضوع من كلا الجنسين (ذكور وإناث) .

الفصل الرابع: عرض نتائج الدراسة ومناقشتها والتوصيات

- ✓ عند توزيع بنود المقياس على عينة الدراسة وأقبلوا على الإجابة ظهرت على وجوههم ملامح السعادة والحيوية وكانت ردة فعلهم بقول أول موضوع يلامس ما بداخلنا كوننا عاجزين عن تفسير حالتنا .
- ✓ من خلال الحوار وتبادل أطراف الحديث والمناقشة مع الطلبة كانوا يتوعدون بأن تكون إجاباتهم بصدق وموضوعية حول الموضوع لأنه يستحق الدراسة.
- ✓ الفعالية والجدية والتركيز والتمعن الجيد عند إجابتهم على بنود المقياس كان واضح على وجوههم.
- ✓ تم توزيع 450 استمارة على عينة الدراسة بحيث تم استرجاع 400 استمارة دلالة على إثارة الموضوع وفعاليتها .

3-التوصيات والمقترحات:

تطرقت الطالبتان في هذه الدراسة إلى التسويق الأكاديمي لدى طلبة جامعة جيجل إلى أن هذا المجال لايزال في حاجة إلى المزيد من البحث والدراسة، وبالتالي فإن الطالبتان توصي بما يلي :

- إجراء دراسات مشابهة في جامعات جزائرية أخرى من اجل فهم حجم انتشار هذه الظاهرة.
- إجراء دراسات أخرى تحلل بعمق هذه المشكلة وتأثيرها على التوافق الدراسي الجامعي.
- إجراء دراسات تتناول التسويق الأكاديمي وعلاقته ببعض المتغيرات النفسية والأكاديمية، ومتغيرات نفسية اجتماعية كالثقة بالنفس والدافعية للإنجاز، الضبط الذاتي، الذكاء العاطفي .
- عمل برامج إرشادية لخفض سلوك التسويق الأكاديمي لدى طلبة الجامعة.
- تعزيز معتقدات الطلبة حول المبادرة في انجاز الأعمال في أوقاتها محددة وعدم تأجيلها وإعادة الثقة بالذات وإشباع رغبات بطرق آمنة ومتوازنة .

خاتمة

خاتمة:

من خلال ما تم التطرق إليه في موضوع الدراسة توصلت نتائج طلبة جامعة جيجل يعانون من ارتفاع من مستوى التسوييف الأكاديمي وهي ظاهرة مستحكمة ومعقدة ذات أسباب وأشكال مختلفة وتعد عاملا حاسما في تهديد سير العملية التعليمية بشكل كبير وفي شخصيات الطلبة وانجازهم الأكاديمي على اختلاف جنسهم وتخصصهم ومعدلهم السنوي فتعكس على أدائهم العلمي وعلى جودة التعليم العالي والبحث العلمي، حيث انطلقت الطالبتان من الفرضية التي تنص على أن مستوى التسوييف الأكاديمي لدى طلبة جامعة جيجل مرتفع حيث استعانت الطالبتان بمقياس لقياس التسوييف الأكاديمي وتوصلت الطالبتان في النهاية إلى نتائج تتمثل في مستوى التسوييف الأكاديمي لدى طلبة جامعة جيجل جاء مرتفع وهذا ما أكدته العديد من الدراسات التي أوردنا بعض منها في مقدمة الدراسة عن وجود هذه الظاهرة وانتشارها في الوسط الجامعي، ونعنقد أن أهم أسباب هذه النتيجة هو تأثير مغريات التكنولوجيا واستخدامها بشكل مفرط من قبل الطالب، استمرار أثار العادات السيئة المتعلقة بالتسوييف خلال فترة كورونا، ضعف التخطيط الاستراتيجي للدراسة الأكاديمية، تأثير المناخ السلبي السائد في الجامعة، تأثير جماعة الأقران، اكتساب الطلبة للأفكار اللاعقلانية .

وتوصلت الدراسة أيضا إلى عدم وجود فروق دالة إحصائيا بين الجنسين (ذكور وإناث) في درجة التسوييف الأكاديمي الذي نعتقد بأن مرده إلى تأثير المشتتات والأمور الترفيهية، معانات كلا الجنسين من ضعف التخطيط الجيد لإنجاز المهام الأكاديمية وظهور النزعة لدى الطلاب لتراخي في المهام الأكاديمية.

كما توصلت أيضا إلى عدم وجود فروق دالة في درجة التسوييف الأكاديمي ضمن تخصصهم الجامعي (الإنسانية اجتماعية اقتصادية لغوية علمية تكنولوجيا) وفسرنا هذه النتيجة بأعباء الحياة والظروف المحيطة وعدم القدرة على تحمل المسؤولية والضغط وأيضا صعوبة بعض المواد الدراسية والتي تصيب الطلبة بنوع من التوتر والانزعاج واللامبالاة مما يجبرهم على أخذ وقت للاستراحة .

كما توصلت الدراسة أيضا إلى وجود فروق دالة إحصائيا في المعدل السنوي وقد أرجعنا السبب إلى أن ذوي المعدلات الجيدة يمتلكون مستوى منخفض من التسوييف الأكاديمي نتيجة ضبط الوقت لما لديه قدرات ومهارات تميزهم عن غيرهم والإحساس بقيمة المهمة والتفكير بعقلانية وإيجابية نحو أهداف مسطرة، أما الطلبة ذو معدلات النجاح المنخفضة هم طلبة غير واثقين بقدراتهم وغير جديين بتحقيق

أهدافهم وضعف في إدارة الوقت وضبطه كما إنهم يحاولون خلق وإيجاد أعذار مبررات عن تأخير وتأجيل المهام.

أما فيما يتعلق بالفروق الراجعة إلى التفاعل سواء بين الجنس والمعدل أو الجنس والتخصص أو المعدل والتخصص أو الجنس والمعدل والتخصص كلها جاءت غير دالة مما يعني بدوره لم يظهر أي فروق لدى جميع الطلبة إلا ما سبقت الإشارة إليه حينما بحثنا المتغيرات المتعلقة بالمعدل.

وفي هذا السياق توصي الدراسة بضرورة تكثيف الجهود مع كل المعنيين للتخفيف من وطأة هذه المشكلة الخطيرة وأثارها السلبية على الفرد والمجتمع والتقليل من الأضرار الناجمة وإيجاد حلول علاجية لها.

وفي الأخير نأمل أن تكون هذه الدراسة ما هي إلا انطلاقة للاهتمام والبحث حول موضوع التسويق الأكاديمي في الوسط الجامعي باعتباره موضوع جدير بالاهتمام يخص ويأرق الطلبة .

قائمة المراجع

أولاً: المراجع بالعربية:

- 1- أسامة لطفي محمود البزور . (2017). درجة التسوية الأكاديمي وعلاقته بالضغط النفسية لدى طلبة البكالوريوس في جامعة النجاح الوطنية في نابلس فلسطين ، رسالة ماجستير في الإدارة التربوية بكلية الدراسات العليا .
- 2- أسماء صالح ،علي زينب ،سمير عبد الرزاق ،وإكثار خليل ابراهيم . (2019) . إدمان الأنترنت وعلاقته بالتسوية الأكاديمي لدى عينة طلبة الجامعة ،مجلة أبحاث البصرة للعلوم الإنسانية ، المجلد 44، العدد 4 .
- 3- أمل الأحمد ، فداء ياسين . (2018) . التسوية الأكاديمي وعلاقته بالثقة بالنفس لدى عينة من طلبة قسم علم النفس في كلية التربية ، ماجستير إرشاد نفسي .
- 4- إنعام مجيد عبيد . (2019) . التسوية الأكاديمي لدى طلبة الجامعة ،مجلة البحوث النفسية ، المجلد 6 ، العدد 3.
- 5- حسام حميد عباس . (2017) . التسوية الأكاديمي وعلاقته بالإخفاق المعرفي لدى طلبة الإعدادية ، رسالة ماجستير ، جامعة القادسية .
- 6- سميرة ميسون ،أسماء خويلد ،رحيمة قبائلي . (2018) . التلكؤ الاكاديمي لدى الطلبة الجامعين (دراسة استكشافية لدى عينة من الطلبة جامعة ورقلة)، مجلة الباحث في العلوم الانسانية والاجتماعية ، العدد 33 .
- 7- سناء عبد الزهراء حميد الجمعان . (2019) . توجس الاتصال وعلاقته بالتلكؤ الاكاديمي لدى طلبة الجامعة ، المؤتمر العلمي الدولي العاشر تحت عنوان التحديات الجيوفيزيائية والاجتماعية والإنسانية الطبيعية في بيئة متغيرة ، 25 -26 يوليو ، تموز 2019، اسطنبول تركيا .
- 8- الطيب أسماء وزروقي خيرة .(2013) . دور الاسرة في توجيه الأبناء نحو التخصص الجامعي من وجهة نظر الطلبة الجامعين ، رسالة ماجستير ،جامعة قاصدي مرياح ورقلة .
- 9- عبد الله سيد محمد عبد الخالق أحمد . (2021) . التسوية الاكاديمي ناتج اسهام العوامل الخمس الكبرى لشخصية وتفاعلات كل من متغيرات ادمان الأنترنت وبعض المتغيرات لدى عينة ديمغرافية من طلبة الجامعة ، مجلة جامعة القدس المفتوحة للأبحاث والدراسات التربوية والنفسية ، مجلد 6 ، العدد 33.

- 10- عبد الله عبد الهادي العنزي.(2016). أساليب التفكير ومستوى الطموح الاكاديمي ودورها في التنبؤ بالتسويق الأكاديمي لدى طلاب الجامعة المجلة الدولية التربوية المتخصصة ، لمجلد 5 العدد8.
- 11- عبد المهدي محمد صوالحة ، أحمد محمد صوالحة . (2018) . التسويق الاكاديمي وعلاقته بمفهوم الذات الاكاديمي لدى عينة من طلبة إربد الأهلية ، مجلة جامعة القدس المفتوحة للأبحاث والدراسات التربوية والنفسية ، مجلد 9 ، العدد 26 .
- 12- فاطمة رمزي المدني . (2018) . التسويق الاكاديمي وعلاقته بالأفكار اللاعقلانية لدى طلبة جامعة طيبة، المجلة التربوية ، العدد 12 ، الجزء 1.
- 13- لمعان مصطفى الجلالي .(2011) . التحصيل الدراسي . ط1 . دار المسيرة . عمان .
- 14- محمد أبو ازريق، عبد الكريم جرادات . (2013) . أثر تعديل العبارات الذاتية السلبية في تخفيض التسويق الاكاديمي وتحسين الفعالية الذاتية الأكاديمية، المجلة الأردنية فالعلوم التربوية ، المجلد 9 ، العدد 1 .
- 15- محمد أحمد زغبى. (2020). التسويق الاكاديمي لدى طلبة الكلية الجامعية بحقل وعلاقته ببعض المتغيرات، المجلة الدولية التربوية المتخصصة ، المجلد 9، العدد 1 .
- 16- محمد عبود .(2016) .العلاقة بين ضغوط الحياة والتسويق الأكاديمي لدى طلبة جامعة عجلون الوطنية فالأردن، مجلة جامعة النجاح للأبحاث العلوم (العلوم الإنسانية)، المجلد 30، العدد3.
- 17- معاوية أبو غزال .(2012) .التسويق الأكاديمي : انتشاره وأسبابه من وجهة نظر الطلبة الجامعين، المجلة الأردنية في العلوم التربوية ،المجلد 8 ، العدد 2 .
- 18- معنى عتيق .(2013). الطلبة الجامعين تصوراتهم للمستقبل وعلاقتهم بالمعرفة ،رسالة دكتوراه في العلوم، جامعة قسنطينة .
- 19- منتصر محمد محمود طول . (2020) .التسويق الأكاديمي وعلاقته بالعافية النفسية لدى طلبة الجامعة الفلسطينية في محافظة الخليل، رسالة ماجستير ،جامعة الخليل بفلسطين .
- 20- مندر بوبو، بشرى شريبه، هناء صالح شبيب. (2014) .التسويق الأكاديمي وعلاقته بالقلق بوصفه (سمة وحالة) "دراسة ميدانية على عينة من طلبة كليات التربية في جامعة تشرين"، مجلة جامعة تشرين للبحوث والدراسات العلمية ،المجلد 36 ،العدد 6.

- 21- ميمونة بلباهي ، فيروز زازل.(2021). استخدام الأنترنث وعلاقتها بالتسويق الأكاديمي لدى طلبة الجامعة دراسة ميدانية على طلبة سنة اولى جدع مشترك علوم اجتماعية ،جامعة محمد خيضر بسكرة، مذكرة مكملة لنيل شهادة ماستر في علوم التربية تخصص ارشاد وتوجيه .
- 22- نشوة عبد المنعم عبد الله .(2020). التلكؤ الاكاديمي وعلاقته بأنماط التعلم والتفكير والتخصص الدراسي لدى طلبة الجامعة ،دراسات عربية المجلد،19، العدد 1.
- 23- هناء صالح شبيب .(2015). الخصائص السيكو مترية لمقياسي التسويق الاكاديمي وأسبابه دراسة ميدانية على عينة من طلبة جامعة تشرين ،كلية التربية ،ماجستير ارشاد نفسي.
- 24- هيثم محمد عبد الخالق احمد . (2021). مستوى التسويق الأكاديمي لدى طلبة السنة التحضيرية في ضوء متغيري الجنس والتحصيل الدراسي ،المجلة العربية للعلوم التربوية والنفسية، المجلد5، العدد 19 .

ثانيا: المراجع الاجنبية :

- 1- Bojiwoye olaniyi (2019). Causes of Academic Procrastination Among High School Pupils with Learning Disabilities in Ilorin ,Kwara State, Nigeria. International Journal of Technology and Inclusive (IJTIE) Volum 8, Issue 1 , June 2019
- 2- Cem Babadogan . (2010) . The impact of academic procrastination behaviors of the students in the certificate program in English language teaching on their learning modalities and academic achievements .procedia Social and Behavioral Sciences 2 (2010) 3263-3269.
- 3- Mark A. Whatley .(2009) . Never Do Today what you can Do Later: The Effect of Partisipant Sex and Gender Classication. Race, Gender &Class ,Vol 16, No 1/2 (2009) 218-227
- 4- Voge, D .(2010) . Changing Self – Talk in Order to Overcome Procrastination . Research and Teachoin in Developmental Education , 22(02) , 50-54.
- 5- Zakeri,H .Esfahani, B, N.Razmgoee, M.(2013) parenting Styles And Academic Procrastination.prodia Social and Behavioral Sciences 84 (2013) 57- 60 .

الملاحق

وزارة التعليم والبحث العلمي

جامعة محمد الصديق بن يحي - جيجل -

كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية

قسم علم النفس وعلوم التربية والأرطفونيا

التسويق الأكاديمي لدى طلبة جامعة جيجل
-دراسة ديمغرافية فارقية-

إشراف الأستاذ:

هاين ياسين

إعداد الطالبتان :

➤ بن عزيزة شيماء

➤ بوكريش زليخة

عزيزي (ة) الطالب (ة) تحية عطرة وبعد :

في إطار إعداد دراسة لنيل شهادة الماستر في الإرشاد والتوجيه بعنوان التسويق الأكاديمي لدى طلبة جامعة جيجل (دراسة ديمغرافية فارقيه) نضع بين أيديكم هذا الاستبيان المتكون من (15) بند أمام كل بند 5 خيارات نطلب منكم الإجابة على عباراته بكل صدق وموضوعية بوضع علامة () تحت (تنطبق بدرجة منخفضة جدا) أو (تنطبق بدرجة منخفضة) أو (تنطبق بدرجة متوسطة) أو (تنطبق بدرجة عالية) أو (تنطبق بدرجة عالية جدا).

- حدد مدى موافقتك على كل بند من البنود
وفي الأخير جزيل الشكر على تعاونكم.

البيانات الشخصية :

الجنس :	ذكر	<input type="checkbox"/>	أنثى	<input type="checkbox"/>		
المعدل السنوي :	11-10	<input type="checkbox"/>	13 - 11	<input type="checkbox"/>	أكثر من 13	<input type="checkbox"/>
التخصص :	علوم الإنسانية والاجتماعية	<input type="checkbox"/>	الآداب واللغات الأجنبية	<input type="checkbox"/>		
الحقوق والعلوم السياسية	<input type="checkbox"/>	العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير	<input type="checkbox"/>			
العلوم الطبيعية والحياة	<input type="checkbox"/>	العلوم الدقيقة والإعلام الآلي	<input type="checkbox"/>			
العلوم والتكنولوجيا	<input type="checkbox"/>					

بنود المقياس	تنطبق بدرجة منخفضة جدا	تنطبق بدرجة منخفضة	تنطبق بدرجة متوسطة	تنطبق بدرجة عالية	تنطبق بدرجة عالية جدا
1-أؤجل واجباتي حتى آخر لحظة					
2-أبدأ فوراً بإنجاز واجباتي					
3- أقول لنفسي باستمرار سأكمل واجباتي فيما بعد					
4- احدد وقتاً للبدء في الدراسة ولا ألتزم به					
5- مهما بدلتهم جهد فإن الوقت لا يكفي لإنجاز الواجبات المطلوبة مني					
6- أنهى واجباتي بشكل منتظم أولاً بأول					
7- ألاحظ أنني أنشغل بأمر آخرى عندما يقترب موعد الامتحان					
8- أحرص على عدم تأجيل الواجبات التي أعرف أنني يجب أن أنجزها					
9- أحتاج لأن أتعلم كيف أنجز واجباتي دون تأخير					
10-أنهي العمل بالواجب قبل موعد تسليمه بلحظات					
11- أفضل عمل أي شيء على أن أقوم بالواجبات المتعلقة بدراستي					
12- أؤجل الواجبات المطلوبة مني إنجازها حتى الضرورية منها					
13- إنني مقتنع بأنني إذا أجلت إنجاز واجباتي فإن دافعتي تكون أفضل					
14- أقول لنفسي إنه لا يزال أمامي وقت طويل للتحضير للامتحانات					
15- أكمل واجباتي أبكر من الوقت من المحدد					

جدول المحكمين:

اسم المحكم	التخصص	الدرجة العلمية
حنان بشته	تكنولوجيا التربية والتعليم	أ.محاضرة أ - جامعة جيجل
كعبار جمال	علم النفس وعلوم التربية	أ.محاضر أ - جامعة جيجل
مجيدر بلال	علم النفس العمل والتنظيم	أ.محاضر أ - جامعة جيجل
بوكراع ايمان	علم النفس المدرسي	أ.محاضرة - جامعة جيجل
كربوش وليد	علوم تربية	أ.محاضر - جامعة جيجل