التسويق الأكاديمي لدى طلبة الدراسات العليا بجامعة عمر المختار وفقا لبعض المتغيرات الديموغرافية

إعداد

هبة خالد هزاوي

محاضر مساعد

راف الله بوشعراية الدراسي

أستاذ مشارك

قسم علم النفس كلية الآداب جامعة عمر المختار

الملخص:

هدفت الدراسة الحالية الى التعرف على مستوى التسويق الاكاديمي لدى طلاب الدراسات العليا بجامعة عمر، كما هدفت الى الكشف عن الفروق في التسويق الاكاديمي لدى افراد عينة الدراسة تبعا لبعض المتغيرات الديمغرافية (النوع، التخصص، المراحل الدراسية، العمر)، ولجمع بيانات الدراسة تم استخدام مقياس التسويق الاكاديمي اعداد أبوغزال (2012)، على عينة بلغت (112) طالبا وطالبة من كلية الآداب، الاقتصاد، القانون بجامعة عمر المختار تم اختيارها بالطريقة العشوائية الطبقية النسبية، وتوصلت النتائج الى أن مستوى التسويق الاكاديمي منخفض لدى افراد عينة الدراسة، كما لم تظهر الدراسة وجود في التسويق الاكاديمي وفقا للمتغيرات الديموغرافية باستثناء العمر حيث كشف النتائج عن وجود فروق في التسويق الاكاديمي لدى طلاب الدراسات العليا بجامعة عمر المختار لصالح الاعمار الأصغر سناً.

الكلمات المفتاحية: التسويق الأكاديمي، طلاب الدراسات العليا.

Abstract:

The main purpose of the current study is identify the level of academic procrastination among postgraduate students at Omar Mukhtar University. It also aimed to detect differences in academic procrastination among members of the study sample according to some demographic variables (gender, Specialization, academic stages, age). To collect the study data, the academic procrastination scale prepared by Abu-Ghazal (2012) was used on a sample of

(112) students from the Faculty of Arts, Economics, and Law at Omar Mukhtar University selected by stratified proportional random method,

the results found that the level of academic procrastination is low among the members of the study sample, and the study did not show differences in academic procrastination according to demographic variables except for age, as the results revealed that there are differences in academic procrastination among graduate students at Omar Al-Mukhtar University in favour of younger ages.

Keywords: Academic procrastination, postgraduate students.

المقدمة

التسويف ظاهرة معقدة وغير متجانسة وتشمل عناصر سلوكية وعاطفية ومعرفية، والمجالات الرئيسية لظاهرة التسويف هي الأنشطة المهنية والتعليمية (Sapavsk, Jerkunkova, 2018).

والتسويف كمصطلح يرجع الى وقت طويل جدا حيث اشار William James في دراساته السيكولوجية الى التسويف، كما قام استنيل (Steel 2007) بمراجعة الادبيات المتعلقة بالتسويف حيث وجد بعض الكتابات القديمة عن التسويف، مما يعني انه سمه او صفة موجودة لدى الانسان منذ القدم وليست وليدة الحاضر او التطور التكنولوجي ومتطلبات الحياة الحديثة (Seker, 2015).

و الانسان بشكل عام لديه مهام وواجبات سواء كان لدية وظيفة رسمية او لا ينبغي عليه اكمالها او انجاز جزء منها خلال يومه للحصول على اداء فعال، ولكن لأسباب معينة يتأخر انجاز المهام المطلوبة في الغالب، وهذا الميل العام لتأخير أو تأجيل الواجبات المختلفة يشير الى التسويف، الذي يبدو انه ظاهرة منتشرة على نطاق واسع بين مختلف شرائح المجتمع وعلى الرغم من أن سلوك التسويف يبدو ظاهرة منتشرة عالميا، الا انه سلوك غير مرغوب في جميع انحاء العالم، وذلك لتأثيرها على الروتين اليومي للأفراد بشكل أو بطريقة سلبية، كما أنه يهيمن على مجالات واسعه من السلوك والعمل (Arif, et al., 2014).

لذا فإن الدراسات النفسية حول التسويف زادت بشكل واضح في الآونة الاخيرة. ورغم هذا الاهتمام والزيادة الملحوظة بدراسة هذا السلوك الا ان السبب وراء سلوك التسويف لم يفهم بعد، كما ان البحوث المتعلقة به لم توط جيدا هذا المفهوم كغيره من المفاهيم السيكولوجية الاخرى ولكن الاساس النظري والتجريبي الذي تم القيام به يوضح بأن التسويف مشكلة شائعة (Seker, 2015)، حيث يشير في هذا الصدد كل من (Dewitte & Schouwenburg, 2002). انه يمكن اعتبار التسويف سلوك شائع في المجتمعات الحديثة حيث يذكر ان حوالي 20% من الراشدين اعترف بأنه يسوف عندما يكون هناك اعمال روتينية عليه القيام بها كدفع الفواتير والضرائب او التحاليل الطبية، كما يوضح كل من (McCown and Johnson 1989) ان حوالي 40% من هذه الحالات تؤدي الى خسائر مالية

فادحة (Rosário et. All. 2009)، لكن الشكل الأكثر عمومية وشيوعاً هو التسوييف الأكاديمي الذي يحدث في البيئات الأكاديمية (Arif, et al., 2014)،

والتسوييف الأكاديمي يعني التأخير في انجاز المهمات التعليمية ويرتبط بمهارات غير متطورة وقلة التنظيم والنسيان وتصلب او عدم مرونة السلوك ، وفي معظم الاحيان تكون نتيجة هذا السلوك هو انخفاض التحصيل الدراسي وخبرات عاطفية سلبية مرتبطة بالفشل الذاتي وعدم الرضا عن النتائج، كما يؤثر التسوييف بشكل سلبي على الصحة النفسية للطلاب.(Balkis, Duru, 2017)، و طلاب الجامعة كأحد هذه الفئات الطلابية لديهم الكثير من المهام و اوراق العمل للقيام بها خلال العام الجامعي المرتبطة بتحقيق الكفاءة الأكاديمية المطلوبة منهم، حيث ان مهام العام الدراسي متنوعة في مستوى صعوبتها، والتكيف لأنهاء مهام العام الجامعي احيانا يتدهور مع مرور الوقت ، كما انهم مكلفون بالعديد من الواجبات التي يجب عليهم القيام بها في وقت محدد، فهؤلاء الطلاب قد يصبحون كسالى او يتأخرون في اكمال المتطلبات والمهام الأكاديمية فمثل هذا السلوك في البيئة الأكاديمية يشير الى التسوييف، حيث اشارت عدد من الدراسات الى ان الطلاب كمجموعة من المرجح ان يقوموا بالتسوييف وخاصة التسوييف الأكاديمي كدراسة (Babadogan, 2010; Kagan et al., 2010)، والتسوييف الأكاديمي شائع بين طلاب الجامعة بغض النظر عن كونهم يدرسون في مؤسسات خاصة او عامة (Rahardj et al., 2013) .

ولذلك فإن هذه الظاهرة ذات أهمية خاصة في سياق تدريب المتخصصين في المستقبل Sapavsk, (Jerkunkova, 2018)، ونتيجة لذلك لا يكون مفاجئ أن الطلاب المسوفين آداهم الأكاديمي ضعيف لانهم أكثر عرضة لتأخير انهاء المهمات والتحضير للامتحانات حتى اللحظات الاخيرة (Balkis, Duru, 2017).

وبذلك يكون التسوييف الأكاديمي مشكلة سلوكية مصحوبة بنتائج سلبية على الطلاب مثل تأخير تسليم المهمات، والقلق، وضغط التحضير للامتحان، والقلق الاجتماعي ، لكن مدى انتشار هذه الظاهريين الطلاب وتأثيرها السلبي على انجازهم الأكاديمي تحتاج لمزيد من الانتباه والبحث والانتباه (2020 Zarrin).

وإذا كان هذا المهام والمتطلبات الأكاديمية تشكل ضغط على الطالب الجامعي، فماذا يكون الحال اذا كنا بصدد معرفة مستوى التسوييف الأكاديمي لدى طلاب الدراسات العليا الماجستير، حيث ان الامر المؤكد ان هذه المرحلة تتطلب جهدا عقليا اكبر واللتزاما وتنظيما اعلى من المراحل السابقة لما يقع على عاتق المنخرطين فيها من واجبات ومسؤوليات وإظهار الكثير من الاحترام والتنظيم للوقت ،

ومن منطلق ان واحد من الاهتمامات الرئيسية للمربين والاختصاصيين النفسيين الكشف عن المشكلات النفسية والتربوية التي تعيق تقدم الطالب وإظهار مواطن القوة لديهم، و إيجاد الحلول الفعالة لهذه المشكلات والعقبات، من هنا ومنذ عقود حاول الباحثين إيجاد الحلول الفعالة لمشاكل الطلاب والموجودة بالفعل والتي تحد من النجاح الأكاديمي كالتسويق الأكاديمي. والتسويق واحد من الظواهر الشائعة التي ازدادت في المجالات الأكاديمية خاصة بين طلاب الجامعة والتي تظهر كسمة غير مرغوبة وتضع الطلاب في درجات وفئات متفاوتة (Özer,2005).

لذا ومن خلال ما سبق عرضة يمكن تحديد مشكلة الدراسة في التساؤل الآتي:

ما مستوى التسويق الأكاديمي لدى طلبة الدراسات العليا بجامعة عمر المختار؟

هل هناك فروق في مستوى التسويق الأكاديمي لدى طلبة الدراسات العليا في جامعة عمر المختار تبعا (النوع، التخصص الدراسي)؟

أهداف الدراسة

تهدف الدراسة الحالية لتحقيق مجموعة من الأهداف وهي كالآتي:

- 1- الكشف عن مستوى التسويق الأكاديمي لدى افراد عينة الدراسة.
- 2- التعرف على الفروق في التسويق الأكاديمي لدى افراد عينة الدراسة تبعا للنوع.
- 3- التعرف على الفروق في التسويق الأكاديمي لدى افراد عينة الدراسة تبعا للتخصص.

أهمية الدراسة

تتبع أهمية الدراسة الحالية من المتغير الذي تم تناول بالدراسة وهو التسويق الأكاديمي الذي يعد مشكلة يعاني منها كثير من الافراد في المجتمعات والذي يؤدي الى تأخير انجاز الاعمال والواجبات المكلف بها الفرد الى اللحظات الأخيرة من موعدها مما يؤدي الى عدم الاتقان و الدقة في إنجازها وان أنجزت قد لا تكون ملائمة لقدرة وكفاءة منجزها الذي لو أتاح لنفسه الفرصة والوقت الكافي لكان أدائه بأفضل مما هو عليه في حالة إنجازها في اللحظات الأخيرة من موعد الوفاء بها هذا القول ينطبق على الاعمال التي قد لا يحتاجه أدائها الى صفاء ذهني وتركيز كبير فما بنا ونحن نتحدث واجبات ومتطلبات أكاديمية وعن طلاب ملتحقين ببرنامج الدراسات عليا ليكونوا باحثين علميين على درجة عالية من الدقة والتركيز والالتزام في انجاز مهامهم في الموعد المطلوب، فلو كان التسويق الأكاديمي منتشر او متسرب بين هذه الفئة من الطالب فان ذلك مدعاة لمزيد من الدراسات والابحاث والبرامج التوعوية والارشادية والنفسية لتخفيف منه وتعتبر هذه الدراسة مفتاح لكشف عن هذه المشكلة واساسا لدراسات أخرى تبنى على اكتاف نتائجها وتوصياتها ومقترحات ، مما يسלט مزيد من الضوء على طلاب الدراسات العليا ومشكلهم وهم الباحثين المستقبليين الذين نعول عليهم لنهوض بهذا الوطن، كما انها تعتبر إضافة للمكتبة العربية والليبية بنتائجها التي سيتم التوصل اليها.

مصطلحات الدراسة

التسويق الأكاديمي يعرف بأنه تأخير الواجبات والمسؤوليات المرتبطة بالدراسة أو تأجيلها لدقائق الأخير من الموعد المحدد لأدائها (Devi, Dhull, 2017).

التعريف الاجرائي للتسويق الأكاديمي: يعرفه الباحثان بأنه الميل العام لتأجيل او تأخير انجاز الواجبات المطلوب من الطالب القيام بها (الورقات البحثية، الواجبات المنزلية، تحضير المحاضرات، الاعداد والاستعداد للامتحانات...) من غير ان يكون لدى الطالب عذر او ظروف تجربة على التأخير اي ظروف خارجة عن ارادته، ويعبر عنه بالدرجة المتحصل عليها المفحوص من خلال اجابته على فقرات الاداة المستخدمة لجمع البيانات في الدراسة الحالية وهو مقياس أبوغزال (2012).

التعريف الاجرائي لطلاب الدراسات العليا:

يعرفهم الباحثان في الدراسة الحالية بأن الطلاب الملتحقين بنظام الدراسات العليا الماجستير بالمرحل المختلفة (السنة التمهيديّة، المقترح، الرسالة) بجامعة عمر المختار البيضاء بكافة كليتها للعام الأكاديمي 2023-2024.

حدود الدراسة

تحدد الدراسة الحالية بعنوانها (التسويق الأكاديمي) وعينته طلاب الدراسات العليا بجامعة عمر المختار للعام الاكاديمي 2023-2024 افرنجي وبالادوات المستخدمة لجمع بياناتها وهي مقياس التسويق الاكاديمي اعداد أبوغزال (2012) وكذلك بأهدافها والنتائج التي سيتم التوصل اليها وبتوصياتها.

الدراسات السابقة

-اجرى سحلول (2014) دراسة هدف الى الكشف عن علاقة التسويق الاكاديمي والمعتقدات ماوراء المعرفية و التحصيل ، كما هدفت الى معرفة الفروق في هذه المتغيرات تبعا للنوع والصف الدراسي، وتكونت عينة الدراسة من 374 مفحوص، وتم تطبيق مقياس التسويق الاكاديمي من اعدد السحلول ومقياس المعتقدات ماوراء المعرفية اعداد فيرني واخرون 2009، وتوصل الدراسة الى ان نسبة التسويق بين الطلاب بلغت 45.7%، كما كشفت النتائج عن وجود فروق في التسويق تبعا للنوع لصالح الذكور ، كما اشارت الى تأثير كل من التسويق والمعتقدات ماوراء المعرفية على التحصيل الدراسي.

-وفي دراسة أبوغزال (2012) والتي كان هدفها معرفة مستوى انتشار التسويق الأكاديمي وكذلك اسباب انتشاره، وشملت الدراسة 751 طالبا جامعيًا (529 انثى، 222 ذكر) من طلاب جامعة اليرموك، و اشارت النتائج الى ان نسبة الطلاب مرتفعي التسويق بلغت 25.2%، وان نسبة الطلاب متوسطي التسويق بلغت (57.7%) ، اما الطلاب منخفضي التسويق بلغت (17.2%) ، في حين لم تتوصل الدراسة الى وجود فروق في التسويق الأكاديمي تبعا لمتغير النوع.

-وهدف دراسة هادي 2021 الى التعرف على مستوى التسويق الأكاديمي لدى طلاب جامعة البصرة بالعراق، وكذلك معرفة العلاقة بين التسويق الأكاديمي والتكيف الأكاديمي لدى افراد

عينة الدراسة، وشملت عينة الدراسة 420 طالب وطالبة جامعياً، وطبق عليهم مقياس التسوييف الأكاديمي ومقياس التكيف الأكاديمي، حيث توصلت نتائج الدراسة الى وجود علاقة عكسية بين كل من التسوييف والأكاديمي والتكيف الأكاديمي، كما اشارت النتائج الى انتشار سلوك التسوييف لدى افراد عينة الدراسة.

-كما درس الكربي (2022) علاقة التسوييف الاكاديمي بالمرونة النفسية لدى طلاب جامعة الملك عبدالعزيز، وكذلك مستوى كل من التسوييف الاكاديمي والمرونة النفسية والفروق في هذه المتغيرات لدى افراد عينة الدراسة تبعا للنوع والتخصص، وشملت الدراسة 185 طالبا جامعياً (100 طالبة، 85 طالب) واوضحت الدراسة وجود علاقة سلبية بين التسوييف الاكاديمي والمرونه النفسية، وكذلك اشارت الى وجود التسوييف الاكاديمي لدى افراد العينة، وانه توجد فروق في التسوييف الاكاديمي تبعا للنوع لصالح الطلاب الذكور، وكذلك فروق تبعا للتخصص لصالح العلوم التطبيقية.

-وقام كل من الغبلان والعنزي (2022) بدراسة التسوييف الأكاديمي واحترام الذات والتعاطف مع الذات وتوجهات اهداف الانجاز في التنبؤ بالتعويق الذاتي الأكاديمي، وتم تطبيقها على عينة قوامها 413 طالبا من طلاب جامعة الكويت اشارت نتائج الدراسة الى ان للتسوييف الأكاديمي القدرة على التنبؤ بالتعويق الذاتي الأكاديمي اي ان الافراد ذوي التسوييف الأكاديمي المرتفع لديهم ميل اقوى نحو الميل لتعويق الذاتي الأكاديمي من الافراد ذوي التسوييف المنخفض.

-وأجرى الاحمد وياسين (2018) دراسة هدفت الى الكشف عن العلاقة بين التسوييف الأكاديمي والثقة بالنفس، وكذلك التعرف على الفروق في هذه المتغيرات وفقا للسنة الدراسية والنوع، واستخدم مقياس التسوييف الأكاديمي والثقة بالنفس اعداد الباحثين، وشملت الدراسة 118 طالب وطالبة جامعة دمشق، واسفرت النتائج عن وجود علاقة سالبة بين الثقة بالنفس والتسوييف الأكاديمي، وايضا درجة مرتفعة من التسوييف الأكاديمي لدى عينة الدراسة كذلك وجود فروق في التسوييف تبعا للنوع لصالح الذكور.

-وفي دراسة شبش والشريف (2022) والتي كان هدفها التعرف على مستوى التسوييف الأكاديمي والفروق في التسوييف الأكاديمي تبعا لمتغير النوع، والمعدل التراكمي، والكلية، وتضمنت عينة الدراسة 538 طالبا من طلاب الجامعة، واوضحت النتائج مستوى متوسط من التسوييف الأكاديمي لدى افراد عينة الدراسة، وكذلك وجود فروق في التسوييف تبعا للنوع لصالح الذكور، والمعدل التراكمي، في حين لم تتوصل الدراسة الى وجود فروق ترجع للكلية.

-ودرس عاشور وآخرون 2022 التسوييف الأكاديمي لدى طلبة جامعة الفيوم، وكذلك الفروق في التسوييف وفقا لبعض المتغيرات (النوع، والتخصص، والسنة الدراسية) ولجمع بيانات الدراسة تم استخدام مقياس من اعداد الباحثين على عينة بلغت 280 فرد، واسفرت الدراسة عن وجود فروق في التسوييف الأكاديمي تبعا للنوع لصالح الذكور، وكذلك متغير التخصص لصالح التخصصات الأدبية، في حين لم تشير النتائج الى وجود فروقا ترجع الى متغير السنة الدراسية.

-وأجرى راهرادجو وآخرون (2013) Rahardjo et al., دراسة هدفت الى معرفة مساهمة القلق الناتج من استخدام تشغيل الكمبيوتر والضغط الاكاديمي في التسوييف الاكاديمي لدى الطلاب، وطبقت الدراسة على 65 فرد من طلاب العلوم الإنسانية معظمهم من قسم علم النفس، واسفرت النتائج عن ان القلق الناتج من استخدام الكمبيوتر والضغط الاكاديمية تلعب دورا في

التسوية الأكاديمية لدى طلاب الجامعة، حيث أظهرت النتائج وجود علاقة موجبة بين قلق تشغيل الكمبيوتر والتسوية الأكاديمية، كما أشارت النتائج إلى وجود علاقة موجبة بين الضغوط الأكاديمية والتسوية الأكاديمية -وهدفت دراسة روساريو وآخرون (Rosário et al., 2009) إلى تحليل تأثير المتغيرات الشخصية (تعليم الوالدين، عدد الأشقاء، المستوى الدراسي، وضع الإنجاز) على التسوية الأكاديمية للطلاب، حيث تم تطبيق الدراسة على عينتين مستقلتين (580، 809) من طلاب البرتغال، وأشارت النتائج عن وجود علاقة عكسية بين التسوية الأكاديمية للطلاب وبين مستوى تعليم الوالدين، في حين بينت النتائج علاقة موجبة بين عدد الأشقاء والمستوى الدراسي، وعدم الإنجاز مع التسوية الأكاديمية.

-وفي دراسته سيكير (Seker 2015) والتي كان هدفها مراجعة المتغيرات التي تتنبأ بالتسوية الأكاديمية لدى طلبة الجامعة، وتم تطبيق مقياس مهارت تعلم التنظيم الذاتي، ومقياس التسوية الأكاديمية، واستمارات البيانات الشخصية، على عينة قوامها 259 طالب من طلبة جامعة عدنان مندريس بتركيا، ولم تشر النتائج إلى وجود فروق في التسوية الأكاديمية تبعاً للنوع، أو القسم العلمي، وباستخدام تحليل الانحدار الهرمي، بينت النتائج أن المقياس الفرعي لتقييم التنظيم الذاتي والكفاءة الذاتية الأكاديمية هما أفضل منبئين بالتسوية الأكاديمية للتسوية الأكاديمية لدى طلاب الجامعة.

-ودراسة كل من باليز و دورا (Balis & Duru 2017) والتي هدفت إلى الكشف عن علاقة كل من التسوية الأكاديمية و الرضا مع الحياة الأكاديمية والأداء الأكاديمي، وكذلك الفروق بين الجنسين، وتكونت عينة الدراسة من 441 طال وطالبة من طلاب الجامعة، ولجمع البيانات تم استخدام مقياس التسوية الأكاديمية، والرضا الأكاديمي، واستمارة البيانات الشخصية، وبينت نتائج الدراسة وجود علاقة سالبة بين التسوية الأكاديمية و كل من الأداء الأكاديمي، والرضا عن الحياة الأكاديمية، كما أشارت إلى وجود فروق في التسوية تعزى للنوع لصالح الطلاب الذكور في حين الفروق في الرضا والأداء الأكاديمي تبعاً للنوع كانت لصالح الإناث. ودرس الحيسة (2018) علاقة التسوية الأكاديمية بالعوامل الخمسة الكبرى في الشخصية والفروق في متغيرات الدراسة تبعاً للنوع، والمستوى الدراسي، وشملت عينة الدراسة طلاب الجامعة الهاشمية وبلغت 570 طالب، وأسفرت الدراسة عن وجود علاقة عكسية بين العوامل الخمسة للشخصية والتسوية الأكاديمية، كما أشارت إلى وجود فروق في التسوية الأكاديمية تعزى لمتغير النوع لصالح الإناث.

وهدف جياو وآخرون (Jiao et al., 2011) في دراستهم إلى معرفة تأثير التسوية الأكاديمية على الأداء الأكاديمي للمجموعات التعاونية في مقرر طرق البحث لطبة الدراسات العليا، وشملت عينة الدراسة 28 مجموعة باجمالي 83 طالب من طلاب الدراسات العليا، حيث أشارت النتائج إلى أن التسوية الأكاديمية يلعب دوراً مهماً في أداء المجموعات التعاونية حيث بينت المجموعات التي أظهرت أعلى مستويات التسوية مستوى أداء متدني كمجموعة.

وقام زارين وآخرون (Zarrin et al., 2020) باستكشاف التنبؤ بالتسويق الأكاديمي من خلال الخوف من الفشل والتنظيم الذاتي لطلاب جامعة أصفهان إيران، واشتملت الدراسة على عينها قوامها 198 طالب ولجمع بيانات الدراسة تم استخدام مقياس التسويق الأكاديمي، واختبار الخوف من الفشل، واستبيان التنظيم الذاتي، وأسفرت النتائج عن وجود فروق في التسويق الأكاديمي تعزي للنوع لصالح الذكور، وفروق في الخوف من الفشل والتنظيم الذاتي لصالح الإناث، كما بينت النتائج وجود علاقة إيجابية بين التسويق الأكاديمي والخوف من الفشل، في حين كانت العلاقة سلبية بين التسويق الأكاديمي والتنظيم الذاتي. وهدفت دراسة Reynolds (2015) إلى الكشف عن العلاقة بين مكان السيطرة وأسلوب التربية

والتسويق الأكاديمي والاستقلال المالي وطبقت الدراسة على 61 طالب 39 طالبة، و21 طالب، وأسفرت النتائج عن مستوى عالي من التسويق الأكاديمي، وعن علاقة إيجابية بين التسويق الأكاديمي وأساليب التربية الوالدية. وفي دراسة أوزير (ÖZER, 2005) والتي كان هدفها معرفة مستوى التسويق الأكاديمي في ستة مجالات أكاديمية هي (كتابة ورقة بحثية، والدراسة للامتحان، ومتابعة قراءة الواجبات الأسبوعية، وأداء المهام الإدارية الأكاديمية، ومهام الحضور، والأنشطة المدرسية بشكل عام) وذلك لمعرفة العلاقة بين التسويق الأكاديمي والتحصيل الدراسي لدى عينة من طلبة جامعة الشرق الأوسط للتكنولوجيا بتركيا بلغت 784 مفردة، حيث كشفت الدراسة عن أن 52% من أفراد العينة كانوا يسوفون في أداء مهامهم الأكاديمية، كما أن الذكور كان أكثر تسويقاً من الإناث، كذلك بينت وجود علاقة سالبة بين التسويق الأكاديمي والإنجاز الأكاديمي، علاوة على ذلك كان التسويق أكثر في مجالات الدراسة للامتحانات، وكتابة الورقة البحثية، ومتابعة قراءة الواجبات الأسبوعية من المجالات الثلاث الأخرى.

وأجرى جاكسون (Jackson, 2012) دراسة تهدف لمعرفة دور التسويق الأكاديمي ومعتقدات الكفاءة الأكاديمية الذاتية والمهارات الأكاديمية السابقة على نتائج الطلاب، وشملت الدراسة 123 طالب، أشارت النتائج إلى وجود علاقة سالبة بين التسويق الأكاديمي وكل من الفاعلية الذاتية والإنجاز الأكاديمي

وكان هدف دراسة سابلافسكا وجيركانكوف (Saplavska & Jerkunkova, 2018) هو الكشف عن العلاقة بين التسويق الأكاديمي والقلق بين الطلبة طبقت الدراسة على 60 طالباً من جامعة لاتفيا تراوحت أعمارهم ما بين 20-27 سنة، وكشفت النتائج أن 48% كان لديهم مستوى مرتفع من التسويق، و 27% متوسط، و 25% منخفض، كما بينت وجود ارتباط موجب بين التسويق الأكاديمي والقلق الشخصي والموقف.

وهدفت دراسة أريف وآخرون (Arif et al., 2014) إلى الكشف عن التسويق الأكاديمي عند الذكور والإناث في ضوء بعض المتغيرات الديموغرافية النوع، العمر، والتعليم، تكونت العينة من 200 فرد من طلاب جامعة إسطنبول، ممن تراوحت أعمارهم ما بين 17_20 سنة، ولجمع البيانات تم استخدام مقياس التسويق الأكاديمي لتايمان وكشفت النتائج بأن الذكور أكثر ميلاً للتسويق من الإناث، كما أظهرت النتائج بأن الطالب التي تقل أعمارهم عن 20 سنة أكثر تسويقاً من الطلاب التي تزيد أعمارهم عن 20 سنة.

تعقيب على الدراسات السابقة

من خلال العرض السابق للدراسات المتعلقة بموضوع البحث والتي تمكن الباحثان من الاطلاع عليها اتضح للباحثين انه رغم اهتمام الباحثين والمهتمين بمتغير الدراسة وهو التسويف الاكاديمي لدى طلاب الجامعة ودراسته مع عينات مختلفة وتخصصات متنوعة وكذلك في فترات واماكن عديدة الان انهم اغفلوا مرحلة دراسية مهمة وتحتاج الى دقة وتركيز وإنجاز للعديد من المهام في وقت محدد والا سوف يؤل هذا التسويف بالطالب لا محالة الى الفشل الدراسي او التعثر او على اقل تقدير يمكن القول الضعف في التحصيل او عدم انجاز مهامه في الوقت المحدد مما سوف يشكل على أعباء إضافية ، لذا ارتأ الباحثان ضرورة سد هذه الثغرة في الاديبيات السابقة حول هذا المتغير والكشف عن الفروق فيه تبعا لبعض المتغيرات التي تصورا انها سوف تكون ذات دلالة، وهنا لا ينكر الباحثان الاستفادة الجمه من الدراسات السابقة في تناولها لهذا الموضوع من حيث الأدوات والعينة والمعالجات الإحصائية لبيانات الدراسة.

- منهج الدراسة:

اعتمد الباحثان في الدراسة الحالية على المنهج الوصفي التحليلي، حيث يعتبر أنسب منهج لتحقيق أهداف الدراسة الحالية.

- مجتمع الدراسة:

تكون مجتمع الدراسة من طلاب وطالبات الدراسات العليا بجامعة عُمر المختار بكلية (الآداب-الاقتصاد- القانون) والبالغ عددهم (409) طالب وطالبة للعام الدراسي (2023-2024)

- أدوات الدراسة:

- مقياس التسويف الأكاديمي:

ولجمع بيانات الدراسة تم استخدام مقياس التسويف الاكاديمي من إعداد أبوغزال (2012) المتكون من(21) عبارة، على المستجيب الاختيار من بين ثلاث بدائل وهي (دائماً- احياناً -ابداً)، حيث أن الدرجات موزعة على التوالي (1،2،3) للعبارات الموجبة والعكس للعبارات السالبة، وتكون اعلى درجة على المقياس (63) واطل درجة (21) بالتالي فإن المتوسط الفرضي للمقياس هو(42).

العينة الاستطلاعية:

تكونت عينة الدراسة من (40) طالب وطالبة، من طلاب وطالبات الدراسات العليا بجامعة عُمر المختار بمدينة البيضاء.

الخصائص السيكومترية لمقياس التسويف الأكاديمي :

-أولاً الصدق: لتتحقق من صدق أداة الدراسة قام الباحثان باستخراج الصدق بطريقتين الصدق الظاهري او صدق المحكمين، وصدق الاتساق الداخلي.

أ- الصدق الظاهري (المحكمين):

قام الباحثان بعرض المقياس على مجموعة من المحكمين بقسم الارشاد وعلم النفس جامعة عمر المختار البالغ عددهم (7) أعضاء هيئة تدريس بالقسم، وذلك لمعرفة مدى ملاءمة وصلاحيه فقرات المقياس، لقياس الغرض الذي صممت من اجله. وقد اتفق المحكمين على صلاحية المقياس للغرض الذي اعد لقياسه.

ب- صدق الاتساق الداخلي: للتحقق من صدق المقياس بطريقة الصدق الداخلي قام الباحثان باستخراج معامل الارتباط بين الدرجة الكلية للمقياس وفقراته والجدول (1) يوضح معاملات الارتباط.

يبين الجدول رقم (1) معاملات الارتباط بين الدرجة الكلية والفقرة

الفقرة	ارتباطها	الفقرة	ارتباطها	الفقرة	ارتباطها	الفقرة	ارتباطها
1	0.06	7	0.52**	12	0.13	17	0.75**
2	0.56**	8	0.65**	13	0.50**	18	0.81**
3	0.24	9	0.70**	14	0.73**	19	0.52**
4	0.45**	10	0.07	15	0.66**	20	0.74**
5	0.32*	11	0.72**	16	0.64**	21	0.72**
6	0.30						

حيث ** تعني انها عند مستوى دلالة 0.01 و* تعني انها عند مستوى دلالة 0.05
يتضح من الجدول السابق أن معاملات الارتباط تراوحت ما بين (0.06-0.81**) واغلبها دالة
عند مستوى دلالة (0.01) و(0.05) وهذا يعني أن المقياس يتمتع بدرجة عالية من الصدق.
ثانياً الثبات:

للتحقق من الثبات قام الباحث باستخراجه بطريقة الفا كرنباخ حيث بلغ معامل ثبات المقياس
(0.84) وهي قيمة مقبولة مما يشير إلى أن المقياس يتمتع بدرجة عالية من الثبات ومناسبة لأغراض
الدراسة.
- العينة الاساسية:

تم توزيع مقياس التسويق الاكاديمي على عينة الدراسة والتي تألفت من (115) طالب وطالبة
من الدراسات العليا ذكوراً وإناثاً من كلية (الأداب -القانون-الاقتصاد) ، حيث تم اختيار (28%) من
مجتمع الدراسة، وبعد أن تم تطبيق معادلة العينة الطبقية النسبية حيث تم تقسيم المجتمع إلى ثلاث طبقات
حسب الكليات وهي كلية الاقتصاد وكان عددها (166) طالباً و كلية الآداب (79) طالباً و كلية القانون
(164) طالباً وبعد تطبيق المعادلة وتحديد عدد أفراد العينة لكل طبقة، حيث بلغ عدد طلبة كلية الاقتصاد
في العينة (42) طالب، أما كلية القانون بلغ عددهم (41) طالب، وكلية الآداب بلغ عدد طلابها في العينة
(32) طالب وتم اختيارهم بطريقة العينة العشوائية الطبقية النسبية.

الجدول رقم (2) يبين توزيع عدد عينة الدراسة وفقاً للمتغيرات الديموغرافية

المتغيرات الديموغرافية	العينة
النوع	
ذكر	46
انثى	69
التخصص	
كلية الآداب	32
كلية الاقتصاد	42

المتغير	ن	المتوسط الفعلي	الانحراف المعياري	المتوسط الفرضي	قيمة (ت)	درجة الحرية	مستوى الدلالة
التسويق الأكاديمي	115	40.72	6.16	42	-2.22	114	.02
كلية القانون		41					
العمر							
صغيرة		67					
متوسطه		33					
كبيرة		15					
المرحلة الدراسية							
التمهيدية		73					
الكتابة		41					

- الوسائل الإحصائية:

ولتحقيق أهداف الدراسة وتحليل البيانات التي تم جمعها تم استخدام عدد من الوسائل الإحصائية وهي: (المتوسطات الحسابية- الانحرافات المعيارية- معامل ارتباط بيرسون - اختبار t لعينة واحدة- اختبار t لعينتين مستقلتين- تحليل التباين الأحادي ANOVA).

عرض النتائج وتفسيرها

الهدف الأول

ينص الهدف الأول على: التعرف على مستوى التسويق الأكاديمي لدى عينة الدراسة، ولتحقيق هذا الهدف تم استخدام (t-test one sample) والجدول (3) يوضح اختبار t لعينة واحدة ودلالته الإحصائية.

يبين الجدول رقم (3) دلالة الفروق بين المتوسط الفعلي لدرجات أفراد العينة على مقياس التسويق الأكاديمي، والمتوسط الفرضي للمقياس.

يتضح من الجدول السابق وجود فروق دالة إحصائية بين متوسط أفراد العينة والمتوسط الفرضي للمقياس في الدرجة الكلية لصالح المتوسط الفرضي، وهذا يشير إلى أن مستوى التسوية الأكاديمي منخفض لدى عينة الدراس، ويرجع الباحثان هذه النتيجة الى طبيعة الدراسة والمتطلبات والواجبات والمهام الاكاديمية التي تفرضها طبيعة الدراسة، حيث ان الالتحاق ببرامج الدراسات العليا يتطلب الكثير من الالتزام والدقة في المواعيد لتسليم المهام الاكاديمية المطلوبة من الطالب وان أي تأخير او تسوية في انجاز هذه الورقات او المحاضرات سوف يترتب عليه تراكم هذه المتطلبات مما يجعل الطالب يعجز عن الإيفاء بمسؤولياته الدراسية كما ان الأساتذة القائمين على البرنامج في الغالب يحددون أوقات محددة لتسليم الواجبات المطلوبة من طلابهم ويحاسبونهم على التأخير في القيام بها، مما لا يترك امام الطالب أي خيار للتأجيل او التسوية لان هذا السلوك سيترتب عليه تراكم مزيد من المهام التي تثقل كاهل في نهاية البرنامج او قد تؤدي به اما للفشل في اجتياز الدراسة او الانسحاب نتيجة لعدم تبنية استراتيجيات ملائمة للمرحلة الدراسية والتي قد كانت ملائمة في المراحل الدراسية الجامعية او التي سبقتها. ،

ينص الهدف الثاني على: التعرف على الفروق في مستوى التسوية الأكاديمي لدى عينة الدراسة وفقا لمتغير النوع ولتحقيق هذا الهدف تم استخدام اختبار (t-test) لعينتين مستقلتين والجدول (4) يوضح اختبار t لعينتين مستقلتين ودلالته الإحصائية.

يبين الجدول رقم (4) دلالة الفروق بين متوسطي درجات الذكور والإناث على مقياس التسوية الأكاديمي

المتغير	النوع	ن	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	قيمة (ت)	درجة الحرية	مستوى الدلالة
التسوية الأكاديمي	ذكور	46	41.30	5.26	.827	113	0.41
	إناث	69	40.33	6.70			

يتضح من الجدول السابق عدم وجود فروق ذات دلالة احصائية بين الذكور والاناث على مقياس التسوية الأكاديمي، ويمكن تفسير هذه النتيجة الى ان بيئة الدراسة العليا من حيث البرامج الدراسية وطرق التدريس والمهام والواجبات الملقاة على عاتق الطلاب هي نفسها بغض النظر عن جنس الطالب، مما يفرض على الطلاب انجاز المهام في وقتها المحدد دون تأجيل حتى لا يتراكم عليهم العمل الأكاديمي المطلوب منهم.

ينص الهدف الثالث على: التعرف على الفروق في مستوى التسوية الأكاديمي لدى عينة الدراسة وفقا لمتغير التخصص ولتحقيق هذا الهدف تم استخدام اختبار (t-test) لعينتين مستقلتين والجدول (5) اختبار t لعينتين مستقلتين ودلالته الإحصائية.

يبين الجدول رقم (5) دلالة الفروق بين متوسطات درجات افراد العينة على مقياس التسوية الأكاديمي تبعا للتخصص الدراسي (آداب، اقتصاد، قانون)

المتغير	التخصص	ن	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	قيمة (ف)	مستوى الدلالة
التسويق الأكاديمي	كلية الآداب	32	39.96	7.98	.92	.40
	كلية الاقتصاد	42	41.73	5.60		
	كلية القانون	41	40.26	4.98		

يتضح من الجدول السابق عدم وجود فروق ذات دلالة احصائية على مقياس التسويق الأكاديمي وفقا للتخصص الدراسي (الآداب، الاقتصاد، القانون) لدى عينة الدراسة، ويرى الباحثان أن هذه النتيجة الى حد ما منطقية حيث ان عدم توصل نتائج الدراسة الى وجود فروق تبعا للتخصص وذلك من منطلق ان التخصصات الثلاثة التي تناولتها الدراسة تتفرع من تخصص واحد واسع وشامل وهو العلوم الإنسانية رغم طبيعتها التخصصية الدقيقة والزاوية التي تدرس بها الظواهر تبعا لكل تخصص الا ترجع الى اصل واحد، لذا يرى الباحثان ان التخصص لم يلعب دورا في التأثير على متغير الدراسة الرئيس وهو التسويق الأكاديمي، فالطلاب في التخصصات الثلاثة يتعرضون لظروف متشابهة من حيث التخصص وطرائق التدريس والخلفية التعليمية لأساتذتهم وكذلك تضمهم بيئة تعليمية واحدة وهو المجمع الشمالي لجامعة عمر المختار مما يجعل منهم اكثر احتكاكاً مع بعض لتبديل الآراء والخبرات والاستراتيجيات لإنجاز المهام كل هذه الظروف جعلت منهم متقاربين في سلوكهم التسويقي.

ينص الهدف الرابع على: التعرف على الفروق في مستوى التسويق الأكاديمي لدى عينة الدراسة وفقا لمتغير للعمر ولتحقيق هذا الهدف تم استخدام اختبار تحليل التباين الأحادي (ANOVA) والجدول (6) يوضح ذلك:

يبين الجدول رقم (6) دلالة الفروق بين متوسطات درجات افراد العينة على مقياس التسويق الأكاديمي تبعا للعمر

المتغير	العمر	ن	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	قيمة (ف)	مستوى الدلالة
التسويق الأكاديمي	32-22	67	41.98	6.53	3.56	.031
	43-33	33	38.78	4.77		
	44 فأكثر	15	39.33	6.11		

يتضح من الجدول السابق وجود فروق ذات دلالة احصائية في مقياس التسويق الأكاديمي وفقا للعمر لدى عينة الدراسة لصالح الأعمار الصغيرة، يمكن ارجاع الفروق بين الاعمار المختلفة في التسويق الأكاديمي والتي جاءت النتائج لصالح الاعمار الأصغر أي الطلاب الذين اجتازوا حديثاً المرحلة الجامعية، واللذين قد اعتادوا على التسويق الأكاديمي وذلك نظرا لطبيعة المرحلة الدراسية وإنجاز العمل الدراسي في اخر لحظات او قبل الوقت المحدد بقليل كالدراسة قبيل الامتحانات وتجهيز الأوراق البحثية في الليلة التي تسبق موعدها كل تلك العادة الدراسية يفترض الباحثان ان افراد عينة الدراسة من الاعمار الأصغر سنأ والمتحقيين بالدراسات العليا لازالت تلك العادات الدراسية كالتسويق وغيرها ملازمة الى حد ما لهم وتؤثر في سلوكياتهم الأكاديمية، بعكس الأكبر سنأ الذين من الممكن ان يكونوا قد

تحرروا من هذا التسوية نتيجة للمسؤوليات الملقاة على عاتقهم في جوانب الحياة الاجتماعية الأخرى او الجوانب المهنية التي تتطلب انهاء الاعمال في وقتها للانخراط في اعمال أخرى.

ينص الهدف الخامس على: التعرف على الفروق في مستوى التسوية الأكاديمي لدى عينة الدراسة وفقا لمتغير مرحلة الدراسة ولتحقيق هذا الهدف تم استخدام (t-test) لعينتين مستقلتين والجدول (7) يوضح اختبار t لعينتين مستقلتين ودلالة الإحصائية. يبين الجدول رقم (7) دلالة الفروق بين متوسطات درجات افراد العينة على مقياس التسوية الأكاديمي تبعا لمرحلة الدراسة

المتغير	مرحلة الدراسة	ن	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	قيمة (ت)	درجة الحرية	مستوى الدلالة
التسوية الأكاديمي	التمهيدية	73	41.17	5.49	1.01	112	.31
	الكتابة	41	39.95	7.26			

يتضح من الجدول السابق عدم وجود فروق ذات دلالة احصائية في مقياس التسوية الأكاديمي وفقا للمرحلة الدراسية لدى عينة الدراسة، وتفسر هذه النتيجة وهي عدم وجود فروق في التسوية الاكاديمي لدى طلاب الدراسات العليا بجامعة عمر المختار تبعا لمتغير المرحلة الدراسية (التمهيدية-الرسالة) الى ان ما اعتاد الطالب القيام به من استراتيجيات وطرق لإنجاز المهام طيلة فترة الدراسة اثناء مرحلة المواد الدراسية سوف يستمر معه في المرحلة التالية وهي مرحلة كتابة الرسالة بالإضافة الى ان الطالب في مرحلة الكتابة رغم قلة تنوع المهام المطلوبة من الطالب مقارنة بالمرحلة السابقة من حيث الأساتذة والمواد الدراسية المختلفة، الا ان الطالب متابع بشكل مباشر من مشرف الرسالة والذي يضع له خطة زمنية محددة ومتابعة مباشرة مما يجعل التسوية ينخفض لديه إضافة الى قرب وصوله لهدفة وتحقيقه طموحه مما يشكل لدية دافع يجعله ينجز المهام في وقتها دون تسوية او تلكئ.

الهوامش والمراجع

- الأحمد، أمل، ياسين، فداء (2018) التسوية الأكاديمي وعلاقته بالثقة بالنفس لدى عينة من طلبة قسم علم النفس كلية التربية بجامعة دمشق.
- أسماء عمر الكربي. (2022). المرونة النفسية وعلاقته بالتسوية الأكاديمي لدى عينة من طلاب الجامعة في ضوء بعض المتغيرات الديموغرافية. مجلة الفنون والأدب وعلوم الإنسانيات والاجتماع. 41-27 , (85) ,
- الحبيصة، إيمان عبد الله عمر (2018) التسوية الأكاديمي وعلاقته بالعوامل الخمسة الكبرى للشخصية في ضوء عدد من المتغيرات لدى الطلبة الجامعيين، المجلة الدولية للعلوم والإنسانية والاجتماعية، العدد الثالث، ابريل، 1858-838.
- سحلول، وليد شوقي شفيق (2014) التسوية والمعتقدات ما وراء المعرفية حوله وعلاقته بالتحصيل الدراسي دراسات تربوية ونفسية، مجلة كلية التربية بالزقازيق، العدد 84، ج1، يوليو.
- شبيش، خيرية محمد، الشريف & هاجر احمد. (2022). التسوية الأكاديمي لدى طلبة جامعة مصراتة، المؤتمر الدولي لمخرجات التعليم العالي ومتطلبات سوق العمل الليبي، مجلة دراسات الاقتصاد والاعمال، عدد خاص بالمؤتمر.
- الغبلان، منيرة راشد، العنزي، صالح هادي (2023). الأكاديمي لدى طلبة الجامعة الإسهام النسبي للتسوية الأكاديمي واحترام الذات والتعاطف مع الذات وتوجهات أهداف الإنجاز في التنبؤ بالتعويق الذاتي Journal of Educational & Psychological Studies/Magallat Al-Dirasat Al-Tarbawiyat Wa-Al-Bafsiyyat, 17(2).
- أبو غزال، معاوية. التسوية الأكاديمي: انتشاره وأسبابه من وجهة نظر الطلبة الجامعيين، المجلة الأردنية في العلوم التربوية، مجلد 8، عدد 2، 2012، 131-1.
- هادي، نداء كاظم (2021). التسوية الأكاديمي وعلاقته بالتكيف الدراسي لدى طلبة الجامعة. المجلة الدولية للعلوم الإنسانية والاجتماعية. 115-99 , (19) ,

- Abdi Zarrin, S., & Gracia, E. (2020). Prediction of academic procrastination by fear of failure and self-regulation. *Educational Sciences: Theory and Practice*, 20(3), 34-43.
- Balkis, M., & Duru, E. (2017). Gender differences in the relationship between academic procrastination, satisfaction with academic life and academic performance.
- Jackson, D. M. H. (2012). *Role of academic procrastination, academic self-efficacy beliefs, and prior academic skills on course outcomes for college students in developmental education* (Doctoral dissertation, University of Georgia).
- Jiao, Q. G., DaRos-Voseles, D. A., Collins, K., & Onwuegbuzie, A. J. (2011). Academic procrastination on the performance of graduate-level cooperative groups in research methods courses. *Journal of the Scholarship of Teaching and Learning*, 119-138.
- Özer, R. B. U. (2005). *Academic Procrastination: Prevalence, Self-Reported Reasons, Gender Difference and It'S Relation with Academic Achievement* (Master's thesis, Middle East Technical University (Turkey)).
- Reynolds, J. P. (2015). Factors affecting academic procrastination. Masters Theses & Specialist Projects, Western Kentucky University.
- Rahardjo, W., Juneman, J., & Setiani, Y. (2013). Computer anxiety, academic stress, and academic procrastination on college students. *Journal of Education and Learning (EduLearn)*, 7(3), 147-152.
- Rosário, P., Costa, M., Núñez, J. C., González-Pienda, J., Solano, P., & Valle, A. (2009). Academic procrastination: Associations with personal, school, and family variables. *The Spanish journal of psychology*, 12(1), 118-127.
- Saplavska, J., & Jerkunkova, A. (2018, May). Academic procrastination and anxiety among students. In *17th International Scientific Conference Engineering for Rural Development* (pp. 23-25).
- Seker, S. S. (2015). Review of the variables that predict academic procrastination of -- university students. *European Scientific Journal*, 11(31).