

مستويات التسويف الأكاديمي لدى طلبة كلية الأميرة رحمة الجامعية بجامعة البلقاء التطبيقية واختلافها بمكان إقامتهم

Levels of Academic Procrastination among the Students of Princess Rahma University College at Balqa Applied University and its Difference Depending on their Place of Residence

الدكتور عمر سعود الخمايسة
جامعة البلقاء التطبيقية /الأردن

Abstract: The present study aimed identify the levels to academic procrastination and its difference depending on the place of residence (village, city, refugee camp) among the students of Princess Rahma University College at Al-Balqa Applied University. The study sample consisted of (140) male and female students, who were selected using the Stratified stratification from the study population. The academic procrastination scale, which consists of (15) items, was used to measure the extent of a student's postponement of his academic duties and assignments. The results of the study indicated that the level of academic procrastination among the students of Princess Rahma University College at Al-Balqa Applied University was high, with an average of (3.75) and a standard deviation of (0.92). The results also showed that there were statistically significant) 0.05 ($\alpha \geq$ differences at the level of statistical significance in the village as opposed to those who reside in refugee camps and the city. The results also indicated statistically significant) 0.05 ($\alpha \geq$ differences at the level of statistical significance that were in favour of the students reside in the city.

Keywords: Academic Procrastination, College Students, Place of Residence, Princess Rahma University College.

الملخص: هدفت الدراسة الحالية التعرف إلى مستويات التسويف الأكاديمي واختلافها بمكان الإقامة (قرية، مدينة، مخيم لاجئين) لدى طلبة كلية الأميرة رحمة الجامعية بجامعة البلقاء التطبيقية. وتكونت عينة الدراسة من (140) طالباً وطالبة وتم اختيارهم بالطريقة الطبقيّة العشوائية من مجتمع الدراسة، وتم استخدام مقياس التسويف الأكاديمي الذي يتكون من (15) فقرة تقيس مدى تأجيل الطالب لواجباته ومهامه الدراسية. وأشارت نتائج الدراسة إلى أن مستوى التسويف الأكاديمي لدى طلبة كلية الأميرة رحمة الجامعية بجامعة البلقاء التطبيقية جاء بمستوى مرتفع، وبمتوسط حساوي (3.75) وانحراف معياري (0.92)، كما أظهرت النتائج وجود فروق دالة إحصائية عند مستوى الدلالة الإحصائية ($\alpha \leq 0.05$) ولصالح الطلبة الذين إقامتهم في القرية مقابل مخيم لاجئين والمدينة، وكذلك أشارت النتائج إلى وجود فروق دالة إحصائية عند مستوى الدلالة الإحصائية ($\alpha \leq 0.05$) ولصالح الطلبة الذين إقامتهم مخيم لاجئين مقابل المدينة. الكلمات المفتاحية: التسويف الأكاديمي، طلبة الكلية، مكان الإقامة، كلية الأميرة رحمة الجامعية.

المقدمة:

على الرغم من الجهود التي تبذلها مؤسساتنا التعليمية، وما طرأ عليها من تحولات كمية وكيفية، فإن برامجها وأنشطتها وطرانها ما تزال قاصرة نسبياً عن أساليب التعامل وتنميتها مع الوقت، وكيفية تنظيم الأولويات الحياتية، حيث يوجد الكثير من الطلبة الجامعيين اليوم غير المبالين لأهمية الوقت الذي يهدرونه في بعض السلوكات والأنشطة غير الضرورية في الحياة اليومية (التميمي، 2012).

ويُعدّ تأجيل المهمات والواجبات لأمر طارئ أو مشكل أو رغبة في جمع المزيد من المعلومات، أو نتيجة ترتيب الأولويات وإعطاء الأولوية لأداء بعض المهمات دون غيرها مما يزيد فرص نجاحها هو أمر طبيعي ومقبول. وعده فيراري (Ferrari, 2000) شكلاً من أشكال الإلتقان. إلا أن التأجيل المستمر للمهام والوظائف، دون وجود مبرر مقبول، هو أمر مُشكل ويعوق أداء المهام، ويقلل من فرص نجاحها.

والتسويف هو التأجيل المتعمد لبعض الأعمال الهامة وواجب القيام بها، بحيث يصبح ذلك التأجيل عادة؛ من خلال فن مواكبة الأمس والعيش فيه. والتسويف عادة سيئة تؤثر على الفرد نفسياً وجسماً، فأغلب من يمتنون التسويف يعانون من مضاعفات الشد العصبي والتوتر والقلق والإرهاق، ويعمل على خنق نمو الفرد الشخصي والمهني ويعيق حصوله على مكافآت يستحقها (شيرمان، 2010).

ويعتبر التسوية سلوك تجنبى ينظر إليه على أنه تجنب الفرد لإتمام أو إنجاز المهمة أو العمل المطلوب فهو مهم بالنسبة له من الناحية الوجدانية مما يولد لديه صراع إقدام – إحجام، ويفسر التسوية على أنه نوع من أنواع الهدر الفكرى لدى الطالب الذى مفاده فقدان السيطرة وانغلاق زمام تيسير أموره الأكاديمية بسبب تكرار الفشل، الذى يتجلى فى قصور التخطيط فى اتخاذ القرار وحل المشكلات التى تواجهه فى الحياة كذلك يرافقه أيضاً تدنى السيطرة على التحكم فى الذات والانفعالات والوقوع فى دوامة الصراع (حجازى، 2005).

ومع هذه الصراعات يرى عبد الهادي (2010) تبعاً لنظرية تعارض الذات، أن التفاوت بين الذات الواقعية والذات المثالية، يحدث صراعاً انفعالياً المؤدى إلى مشاعر سلبية مختلفة عن ذات الفرد، وبهذا التفاوت يجعله يحدد الأفكار التى تسبب التسوية.

ويواجه الطلبة حالات من التسوية الأكاديمي، فمنها ما يرجع إلى الإهمال واللامبالاة أو الاعتقاد اللاعقلاني بضعف القدرة على تحقيق النجاح، ويتولد لديهم سلوك التسوية الأكاديمي بالرغم من توفر المؤهلات والقدرات التى تمكنهم من تحقيق النجاح، مما يدفعهم إلى التفكير بسبل سلبية تجاه قدراتهم وإمكاناتهم وينخفض مستوى تقديرهم لذواتهم، فيتولد لديهم قناعة بأنهم مهما حاولوا مواجهة الصعوبات التى تعترضهم فى الحياة فلن يتغير الوضع. ومع تكرار تعرض الفرد إلى الضغوط، إضافة إلى وجود استعداد وتوقع بعدم القدرة على التحكم بالصعوبات والمواقف الضاغطة، فإن هذا الوضع يجعل الفرد يشعر بالتسوية الأكاديمي، وهو سلوك غير مرغوب فيه معرفياً، وهو خاصية شخصية سلبية تؤثر على الفرد بشكل سلبى، وترتبط بخصائص معرفية وانفعالية وسلوكية منخفضة، وهو ضعف فى الإدارة وهى مشكلة يصعب حلها، لأنها لا تأتي من سبب واحد محدد (Kamphorst, 2011).

إن الطلبة يميلون إلى التسوية الأكاديمي للهروب من المهام التى يجدون أنها غير سارة وغير ممتعة، وهذا يعتبر تسوية موقفياً، أما التسوية المرضي يميل فيه الأفراد بشكل مستمر فى التسوية محاولة إتمام مهمة ما، إذ أن هذا من أجل حماية صورة الذات لديهم، وبذلك يظهر التسوية الأكاديمي فى التقييم للمهمة الدراسية التى أجلوها (عدس، 1999).

وتجدر الإشارة إلى أن التسوية الأكاديمي كغيره من العديد من الظواهر النفسية لم يحظ بإجماع العلماء على تعريفه، إذ أكد بعض الباحثين أن المكون الحاسم للتسوية هو التأجيل، بينما أشار البعض الآخر من الباحثين إلى أن القلق الذى يؤدي إلى هذا التأجيل هو المكون الأساسي للتسوية، ومع ذلك يلاحظ أن معظم تعريفات التسوية تجمع على أن التسوية يتضمن أفعال وسلوكات تؤثر بطريقة سلبية على إنتاجية وتوافق الفرد النفسي والمهني والدراسي (Piccarelli, 2003).

ويعرف التسوية الأكاديمي بأنه التأجيل الطوعي لإكمال المهمات الأكاديمية ضمن الوقت المرغوب فيه أو المتوقع منه، رغم اعتقاد الفرد بأن إنجاز تلك المهمات سوف يتأثر سلبياً، وكذلك يمكن وصفه بأنه تأجيل البدء فى المهمات التى ينوي الفرد فى نهاية المطاف إنجازها، وينتج عنه الشعور بالتوتر الانفعالي لعدم تأديته للمهمة فى وقت مبكر والمتوقع منه إنجازها (السلي، 2015).

ويعرفه أبو غزال (2012) بأنه ميل الفرد إلى تأجيل بدء المهام الأكاديمية، أو إكمالها مما ينتج عنه شعور الفرد بالتوتر الانفعالي.

وفى تعريف تشو وتشوي (Chu & Choi, 2005) للتسوية الأكاديمي بأنه التأجيل الواضح والإرجاء المتكرر إلى حد التأخير فى البدء أو الانتهاء من الأعمال والمهام الدراسية المطلوبة فى المواعيد المحددة لها؛ الأمر الذى ينتج عنه شعور الفرد بالتوتر الانفعالي.

ويعرف ماير (Meyer, 2000) التسوية الأكاديمي بأنه سمة شخصية تمثل عائق ذاتي مزمن يسيطر على أداء الفرد لمهامه الدراسية سواء فى البدء فيها أو الانتهاء منها، محاولاً إكمالها تحت ضغط فى اللحظات الأخيرة.

وعرف روثلوم وسولومون وموراكامي (Rothblum, Solomon, & Murakami, 1986) التسويف الأكاديمي بأنه الميل المقرر ذاتياً لتأجيل المهمات الأكاديمية بشكل دائم تقريباً، ويكون عادةً مصحوباً بالقلق، وقد اعتبروا أن التسويف المقرر ذاتياً يجب أن يتضمن كلاً من التأجيل المستمر والقلق.

ولا يوجد شك بأن التأجيل العرضي للمهام أو الوظائف هو أمر مقبول، إذ أن كل الطلبة يجدون أنفسهم أحياناً مجبرين على تأجيل مهماتهم حتى اللحظة الأخيرة، خصوصاً عندما تحدث ظروف غير متوقعة بسبب رغبتهم بعمل بعض التغييرات في خطط عملهم، بينما يؤجل بعض الأفراد باستمرار إكمال مهماتهم والذي ربما يجعلهم يشعرون بالذنب نتيجة لتبديدهم الوقت وفقدانهم للفرص (أبو غزال، 2012).

لذا اهتم الباحثون والمختصون في ميادين علم النفس المتعددة بدراسة التسويف الأكاديمي؛ كونه متغيراً مهماً يرتبط ارتباطاً مباشراً بسلوك الإنسان وشخصيته، وذا أهمية في بناء العلاقات الاجتماعية المتفاعلة بين الأفراد، لإشباع حاجاتهم ورغباتهم وصولاً لتحقيق هدفهم في الحياة (وحيد، 2001).

وتبين العنزي والدغيم (2003) أن هذه الظاهرة منتشرة بين المتعلمين، وتتمثل في تأخير إكمال الواجبات الدراسية في وقتها، وضعف الاستعداد للاختبارات، والدراسة لأوقات غير كافية. وتتنوع أسباب التسويف فقد بينت الدراسات إلى الكمال قد يكون عاملاً يزيد من احتمالية التسويف؛ إذ يضع الساعون إلى الكمال معايير عالية للأداء مما يؤدي بهم إلى التسويف، كما قد يكون سبب التسويف فكرة أنني أعمل بشكل أفضل تحت الضغط محاولة من المسوف لجعل التأخير يبدو عقلانياً.

وللتسويف آثاره السلبية على الحياة الأكاديمية والاجتماعية، وأهمها التحصيل الأكاديمي المنخفض والانقطاع عن حضور الحصص الدراسية يصاحبه صراع انفعالي، كما ينتج عنه هبوط في الإنتاجية، وشعور بعدم الكفاية، وسوء الإدارة وعدم الالتزام بالمواعيد وبالتالي الشعور بالإحباط والذنب (عطية، 2008).

والتسويف مشكلة تؤثر سلباً على الفرد؛ فداخلياً يشعر بالندم واليأس ولوم الذات، أما خارجياً فيؤثر على تقدمه في العمل وإفقاذه فرصاً كثيرة في الحياة، إضافة إلى التوتر، والذعر، وصعوبات في النوم، والقلق، وممارسة سلوكيات غير توافقية كالتدخين واللجوء إلى الكحول (العنزي وآخرون، 2003).

وهناك وجهات نظر مختلفة في تفسير التسويف الأكاديمي، إذ يعتقد علماء المدرسة السلوكية أن التسويف عادة متعلمة تنشأ من تفضيل الإنسان للنشاطات السارة والمكافآت الفورية، بينما ينظر أنصار مدرسة التحليل النفسي إلى التسويف كثورة ضد المطالب المبالغ بها أو التسامح المبالغ فيه من قبل الوالدين. أما وجهة النظر المعرفية فتتجلى في إبراز أثر المتغيرات المعرفية كمنبئات بالتسويف ومن ضمنها المعتقدات اللاعقلانية وأسلوب العزو والمعتقدات المتعلقة بالوقت وتقدير الذات والتفاؤل واستراتيجيات التعويق الذاتي، ويبدو أن أكثر النظريات التي بحثت في أسباب التسويف انتشاراً تلك التي فسرت التسويف على أنه إستراتيجية تستخدم لحماية الإحساس الضعيف بتقدير الذات، فالأفراد الذين يتوقف احترامهم لذواتهم على الأداء المرتفع يسمح لهم التسويف تجنب الاختبار الكامل لقدراتهم؛ لذلك يتمسكون بمعتقداتهم التي تتضمن بأن لديهم قدرات مرتفعة مقارنة بأدائهم الحقيقي (Asikhia, 2010).

وقد لخص توكمان (Tuckman, 1991) أسباب التسويف وفقاً لنتائج الأبحاث بالاعتقاد بعدم القدرة على إنجاز المهمات، وعدم القدرة على تأجيل الإشباع، والعزو الخارجي، وارتباط التسويف بمستويات مرتفعة من الضغط، وتدني تقدير الذات وضعف الفعالية الذاتية، والمستويات المنخفضة من الدهاء واليقظة والمستويات المرتفعة من التعويق الذاتي والاكتئاب.

وقد أورد جارد (Gard, 1999) أسباب التسويف في عدة أسباب، وهي: إعطاء الأولوية لإنجاز المهام الممتعة على المهام الأهم، والضعف في مهارة إدارة الوقت لدى المسوف، والسعي نحو الكمالية، والتهرب من المهام الصعبة والمملة والخوف من الفشل. أما سزلاتز (Szalavitz, 2003) فقد أرجع التسويف إلى الأسباب التالية: المعتقدات الخاطئة، السعي نحو الكمالية، وضعف القدرة على الضبط الذاتي، ومعاناة المسوف من أب متسلط، وقلق إنجاز المهمة، والاكتئاب.

وأضاف نوران (Noran, 2000) أسباباً أخرى للتسويق الأكاديمي، منها ضعف إدارة الوقت وتنظيمه، وغموض الأولويات والأهداف، وانغماس المسوف بالمهمات مما يدفعه إلى تأجيل إنجاز بعض مهماته الأكاديمية والتركيز على نشاطات غير منتجة أكاديمياً، وكذلك عدم القدرة على التركيز أو مستويات منخفضة من اليقظة عند أداء المهمات الأكاديمية، وأيضاً الخوف والقلق المرتبط بالفشل، إذ يقضي الفرد في مثل هذه الحالة معظم وقته في حالة قلق حول قرب موعد الامتحانات والمشاريع أكثر من التخطيط لها وإكمالها.

أما بالنسبة لأنماط المسوفين فتتحدد في ثلاثة أنماط، وهي: المسوف الاستثاري (Arousal) الذي يستمتع بتغلبه على المواعيد الأخيرة، والمسوف التجنبي (Avoider) وهو الذي يؤجل إنجاز الأشياء التي ربما تجعل الآخرين يفكرون به بطريقة سلبية، وأخيراً هناك المسوف القراري (Decisional) الذي يؤجل اتخاذ قرارات معينة (Ferrari, 2000).

وقد حدد فالادز (Valdez, 2006) ثلاث سمات للطلبة المسوفين، وهم الطلبة اللامبالون (Unconcerned)، والطلبة الموجهون نحو الهدف (Target-Oriented)، والطلبة المتحمسون (Passionate). كما أشار إلى أن هدف الطلبة اللامبالين هو النجاح فقط والبحث عن الطرق الأسهل للدراسة، والبحث عن المساعدة في اللحظات الأخيرة، والغش في الامتحانات، والحفظ الآلي للمعلومات، وعدم الدراسة بشكل جيد، وعدم الانتباه للتنظيم المناسب للوقت. وأكد أن الطلبة اللامبالين يظهرون مستويات مرتفعة من التسويق الأكاديمي، بينما يظهر الطلبة المتحمسون والطلبة الموجهون نحو الهدف مستويات منخفضة من التسويق الأكاديمي.

وتذهب الربيعي (2014) في تفسيرها للتسويق الأكاديمي على أنه نوع من أنواع الهدر الفكري لدى الطالب الذي مفاده فقدان السيطرة وانغلاق زمام تيسير أموره الأكاديمية بسبب تكرار الفشل، والذي يتجلى في قصور التخطيط في اتخاذ القرار وحل المشكلات التي تواجهه في الحياة.

ويذكر أن ليس كل السلوكيات التسويقية مؤذية وذات نتائج سلبية، إذ يوجد شكلان للمسوفين هما: المسوفون السلبيون (Passive Procrastinators) وهم مسوفون تقليديون يؤجلون إنجاز المهمات حتى اللحظات الأخيرة بسبب عدم قدرتهم على اتخاذ قرار للعمل في حينه، وعلى العكس من ذلك فهناك المسوفون الفعالون (Active Procrastinator)، وهم الذين يتخذون قرارات تأجيلية مقصودة، ويستخدمون دافعية مرتفعة تحت ضغط الوقت، وهم قادرون على إكمال مهماتهم في المواعيد المحددة، ويحققون بعضاً من النتائج المرضية (Chu & Choi, 2005).

والتسويق الأكاديمي يرتبط بالإخفاق المعرفي، فالتسويق الأكاديمي هو أحد العوامل البيئية المكتسبة التي يتعلمها الطلبة من بيئتهم على اختلاف أنواعها ولا سيما التفكير، وهو الذي يقود إلى اكتساب ما يرغب فيه وما يوافق الميول الذاتية للطالب، فيبني إزاء ذلك اتجاهاته وقراراته وكيفية اتخاذها، فعندما يشعر الطالب بالتسويق فإنه يتراجع في اتخاذ القرار المناسب، وتفوته فرصة المواجهة، فكلما كان التردد مرادفاً له كان التأجيل هو السائد، وكثرة التأجيلات يمكن أن يتداخل مع الأحكام المعرفية للطالب؛ مما يقوده إلى ارتكاب الكثير من الأخطاء المعرفية التي تعبر وبشكل فعلي عن مشاكل في الانتباه والإدراك والتذكر، والتي سوف يظهر صداها في عمليات التعلم والتعليم (عباس، 2017).

ويتضح مما سبق أن التسويق الأكاديمي يرتبط بعوامل داخلية تتعلق بطبيعة القدرات والإمكانات، والجوانب النفسية التي يمتلكها الطلاب أو بعوامل خارجية كأسلوب التدريس، وضغط الأقران والأسر، والإمكانات البيئية، وبناءً على ذلك فقد يتأثر التسويق الأكاديمي بالكثير من العوامل الداخلية والظروف الخارجية، والتي منها مكان السكن الذي سيتم التعرف على مدى علاقته بالتسويق الأكاديمي في هذه الدراسة. ويبدو أيضاً من خلال استعراض الأدب النظري وجود إسهام نظري لموضوع الدراسة الحالية، الأمر الذي استثار الباحث التحقق من صحة وجودها ميدانياً لدى عينة من طلبة كلية الأميرة رحمة الجامعية بجامعة البلقاء التطبيقية.

الدراسات السابقة:

لقد أجريت العديد من الدراسات العربية والأجنبية السابقة التي تناولت موضوع التسويق الأكاديمي، وسيتم عرضها من الأحدث إلى الأقدم، كما يأتي:

قام السرحان وصالحة (2017) بدراسة هدفت إلى الكشف عن طبيعة العلاقة بين التسويق الأكاديمي والتعلم المنظم ذاتياً لدى طلبة جامعة آل البيت في الأردن، بالإضافة إلى معرفة مستوى كل منهما، واستخدم الباحثان المنهج الوصفي الارتباطي. وتكونت عينة الدراسة من (561) طالباً وطالبة من مختلف التخصصات العلمية والإنسانية، ولغرض جمع البيانات تم استخدام أداتين هما: مقياس التسويق الأكاديمي، ومقياس التعلم المنظم ذاتياً. وكشفت نتائج الدراسة إلى أن مستوى التسويق الأكاديمي جاء متوسطاً، بينما مستوى التعلم المنظم كان مرتفعاً لدى أفراد عينة الدراسة، وكذلك أشارت النتائج إلى وجود علاقة ارتباطية سلبية بين التسويق الأكاديمي والتعلم المنظم ذاتياً.

وأجرى السلمي (2015) دراسة هدفت التعرف إلى مستوى ممارسة التسويق الأكاديمي ومستوى الدافعية والعلاقة بينهما لدى عينة من طلاب جامعة أم القرى في السعودية باعتبار متغيري السنة الدراسية والموقع الجغرافي، من خلال المنهج الوصفي الارتباطي، مستخدماً مقياس شو وموران (Choi and Moran) للتسويق الأكاديمي ومقياس الدافعية الذاتية لعبد الله والوزني. وتكونت عينة الدراسة من (160) طالباً من طلاب الكلية الجامعية والليث، وتوصلت الدراسة إلى أن مستويي التسويق الأكاديمي والدافعية الذاتية جاءا بمستوى متوسط، كما أظهرت النتائج وجود فروق في مستوى ممارسة التسويق الأكاديمي تعزى إلى متغير الموقع الجغرافي ولصالح طلاب كلية الليث، وكذلك وجود فروق في مستوى الدافعية الذاتية بين أفراد عينة الدراسة تعزى لمتغير المستوى الأكاديمي ولصالح السنة الدراسية الأولى لدى طلاب كلية الليث، وأيضاً وجود فروق لصالح طلاب مكة المكرمة فيما يخص الدافعية الذاتية للسنة الدراسية الثانية، وأخيراً وجود علاقة ارتباطية سلبية دالة إحصائياً بين التسويق الأكاديمي والدافعية الذاتية.

واهتمت دراسة الكفيري (2015) بالكشف عن نسبة انتشار التسويق الأكاديمي لدى طالبات كلية التربية بجامعة حائل في السعودية، واستخدمت الباحثة المنهج الوصفي ومقياس التسويق الأكاديمي من إعداد الباحثة نفسها وذلك لتحقيق أهداف دراستها. وتكونت عينة الدراسة من (360) طالبة من طالبات كلية التربية في الفصل الدراسي الثاني من العام الجامعي (1435/1436هـ)، وكشفت نتائج الدراسة عن مستوى متوسط للتسويق الأكاديمي لدى طالبات، وكذلك قد وجدت فروق ذات دلالة إحصائية للتسويق الأكاديمي تعزى لمكان السكن ولصالح مدينة حائل، بينما لم توجد فروق ذات دلالة إحصائية للتسويق الأكاديمي يعزى لمتغير الحالة الاجتماعية.

وفي دراسة أجراها أبو أزريق وجردات (2013) هدفت استقصاء أثر تعديل العبارات الذاتية السلبية المسببة للتسويق الأكاديمي في خفض التسويق الأكاديمي وتحسين الفاعلية الذاتية لدى عينة من طلاب الصف العاشر في إحدى مدارس لواء الرمثا في الأردن، حيث استخدم الباحثان المنهج التجريبي لتحقيق أهداف دراستهم، وتكون مجتمع الدراسة من (120) طالباً، وبناءً على درجات أفراد مجتمع الدراسة على مقياس التسويق الأكاديمي الذي طوره الباحثان تم اختيار عينة الدراسة التي تكونت من (33) طالباً تم تقسيمهم عشوائياً إلى مجموعة تجريبية وأخرى ضابطة. وقد تلقت المجموعة التجريبية برنامجاً لتعديل العبارات الذاتية المنتجة للتسويق الأكاديمي، والذي تكون من (13) جلسة، في حين أن المجموعة الضابطة لم تتلق أي معالجة. وقد أشارت نتائج الدراسة إلى أن المجموعة التجريبية أظهرت انخفاضاً أعلى بشكل دالٍ إحصائياً في التسويق الأكاديمي وتحسناً أعلى بشكل دالٍ في الفاعلية الذاتية في كل من القياسين البعدي والمتابعة، مقارنة مع أداء المجموعة الضابطة.

وقام دورو وبالكس (Duru & Balkis, 2013) بدراسة والتي اهتمت بعلاقة المعتقدات العقلانية حول الدراسة على التسويق الأكاديمي والرضا عن الحياة الأكاديمية والتحصيل الدراسي، واعتمد الباحثان على المنهج الوصفي الارتباطي لتحقيق أهداف دراستهم، من خلال تطبيق مقياس التسويق الأكاديمي ومقياس الرضا عن الحياة الأكاديمية على هذه الدراسة والتي تكونت من (290) طالباً من طلبة جامعة "باموق دنيزلي" التركية. وكشفت نتائج الدراسة عن وجود علاقة سلبية ما بين المعتقدات العقلانية والتسويق الأكاديمي، ووجود علاقة إيجابية ما بين المعتقدات العقلانية والرضا عن الحياة الأكاديمية والإنجاز الأكاديمي.

كما هدفت دراسة لكشميرمين ورادي (Lakshminarayan & Reddy, 2013) الكشف عن العلاقة بين التسويف الأكاديمي والأداء الأكاديمي، واعتمد الباحثان على المنهجية الوصفية لتحقيق أهداف دراستهم، من خلال تطوير مقياس التسويف الأكاديمي، وتكونت العينة من (209) طالباً وطالبة من كلية طب الأسنان بالهند، إذ أشارت النتائج إلى وجود علاقة سالبة بين التسويف الأكاديمي والأداء الأكاديمي، وهي دالة عند مستوى (0.01)، مشيرين إلى أن الطلبة المرتفعين في مستوى التسويف أبدوا أداء أقل من المتوسط في الجوانب الأكاديمية الخاصة بهم.

كما أجرى أبو غزال (2012) دراسة هدفت التعرف إلى مدى انتشار التسويف الأكاديمي وأسبابه من وجهة نظر الطلبة الجامعيين، وفيما إذا كان مدى هذا الانتشار وأسبابه يختلفان باختلاف جنس الطالب ومستواه الدراسي وتخصصه الأكاديمي. واعتمد الباحث على المنهج الوصفي لتحقيق أهداف دراسته، وتكونت عينة الدراسة من (751) طالباً وطالبة من جميع كليات جامعة اليرموك في الأردن، واستخدم الباحث مقياس التسويف الأكاديمي الذي طوره، حيث كشفت نتائج الدراسة أن (25.2%) من الطلبة هم من ذوي التسويف المرتفع، وأيضاً نسبة (57.7%) من ذوي التسويف المتوسط، وكذلك نسبة ذوي التسويف المتدني (17.2%). وكما كشفت نتائج الدراسة عن فروق دالة إحصائية في انتشار التسويف الأكاديمي تعزى لمتغير المستوى الدراسي، إذ كانت نسبة التسويف الأكاديمي مرتفعة لدى طلبة السنة الدراسية الرابعة عنه لدى طلبة السنوات الدراسية الأخرى، ولم تكشف نتائج الدراسة عن فروق دالة إحصائية تعزى لمتغيري الجنس والتخصص الأكاديمي.

وفي دراسة قام بها كو (Cao, 2012) والتي هدفت إلى معرفة التعلم الذاتي ومقارنته بأنواع التسويف (السلبى والفعال) والدافعية الأكاديمية بين طلبة البكالوريوس والدراسات العليا لتخصص علم النفس التروي في الكلية الجامعية جنوب شرق الولايات المتحدة الأمريكية، واعتمد الباحث على المنهج الوصفي لتحقيق هدف دراسته، مستخدماً أداة الإستبانة لجمع البيانات والمعلومات. وتكونت عينة الدراسة من (66) من طلبة البكالوريوس و(68) من طلبة الدراسات العليا، وتوصلت الدراسة إلى أن الطلاب الذين يعتقدون بمنفعة التأجيل كانوا أكثر تسويفاً مقارنة بالطلبة الذين يعتقدون بالكفاءة الذاتية، كما أن الطلاب الأصغر سناً يمتازون بالتسويف الفعال بينما الطلاب الأكبر سناً يمتازون بالتسويف السلبي.

وأجرى بالكس ودورو (Balkis & Duru, 2009) دراسة هدفت إلى التحقق من انتشار سلوك التسويف الأكاديمي لدى معلمي ما قبل الخدمة في التدريس والتعليم (pre service teacher) وعلاقته بالمتغيرات الديمغرافية والتفضيلات الفردية. واعتمد الباحثان على المنهج الوصفي الإرتباطي، مستخدمين الاستبانة الإلكترونية لجمع البيانات والمعلومات، وتألفت عينة الدراسة من (580) طالباً وطالبة من كلية التربية في جامعة "باموكلك" (Pamukkale) في دنيزلي بتركيا، وتراوحت أعمار الطلبة بين 19_28 سنة. وأشارت نتائج الدراسة إلى أن (23%) من عينة الدراسة كشفوا عن مستوى مرتفع من التسويف الأكاديمي و(27%) منهم كشفوا عن مستوى متوسطاً من التسويف الأكاديمي، كما كشفت نتائج الدراسة عن فروق بين الجنسين في مستوى التسويف الأكاديمي، إذ أظهر الذكور مستويات مرتفعة ودالة إحصائية من التسويف الأكاديمي مقارنة بالإناث، وأن مستوى التسويف الأكاديمي يتناقص كلما تقدم الطالب في العمر.

أما أوزر وديمير وفيراري (Ozer, Demir & Ferrari, 2009) فقد هدفت دراستهم إلى التحقق من انتشار التسويف الأكاديمي وأسبابه في ضوء متغيري الجنس والمستوى الدراسي لدى طلبة المرحلة الجامعية في تركيا، واعتمد الباحثون على المنهج الإرتباطي لتحقيق هدف دراستهم، مستخدمين مقياس تقييم التسويف الأكاديمي، وتألفت عينة الدراسة من (784) طالباً وطالبة. وكشفت نتائج الدراسة إلى أن نسبة (25%) من الطلبة أشاروا إلى وجود تسويف أكاديمي متكرر، وأن الذكور أكثر تكراراً في تسويف المهمات الأكاديمية مقارنة بالإناث. وكشفت نتائج الدراسة وجود فروق دالة إحصائية بين الجنسين في أسباب التسويف الأكاديمي، إذ عزت الإناث تسويفهن الأكاديمي إلى الخوف من الفشل والتكاسل مقارنة بالذكور، بينما أظهر الذكور تسويفاً أكاديمياً أكثر نتيجة للمخاطرة ومقاومة الضبط مقارنة بالإناث، ولم تكشف نتائج الدراسة فروقاً دالة إحصائية في كل من مستوى التسويف الأكاديمي وأسبابه تعزى إلى المستوى الدراسي.

التعقيب على الدراسات السابقة:

ومن خلال استعراض الدراسات السابقة التي تم عرضها، والتي تمكن الباحث من الاطلاع عليها، يلاحظ عدم اتساق في نتائجها، بمدى ما يرتبط بظاهرة التسويق الأكاديمي، والذي هو محور الدراسة الحالية، كدراسة السلمي (2015)، ودراسة الكفيري (2015)، وبالمقابل فإن هناك دراسات سابقة ربطت التسويق الأكاديمي بعمليات ومفاهيم نفسية مرتبطة بالحياة الجامعية لدى طلبة الجامعات والكليات، كدراسة السرحان وصوالحة (2017)، ودراسة أبو أزريق وآخرون (2013)، وكذلك كشفت دراسات سابقة أخرى عن أن أسباب التسويق الأكاديمي مرتبط بالتحصيل الأكاديمي والنوع الاجتماعي، كدراسة أبو غزال (2012)، ودراسة دورو وبلقيس (Duru & Balkis, 2013)، ودراسة لكشميرمين ورادي (Lakshminarayan & Reddy, 2013) التي هدفت إلى الكشف عن العلاقة بين التسويق الأكاديمي والأداء الأكاديمي، وأيضاً دراسة كو (Cao, 2012) والتي درست أنواع التسويق الأكاديمي، وكذلك دراسة بالكس ودورو (Balkis & Duru, 2009) والتي بحثت في انتشار سلوك التسويق الأكاديمي في مجتمع الطلبة.

وبناءً على ذلك وفي ضوء عدم اتساق نتائج الدراسات السابقة العربية والأجنبية منها، تظهر الحاجة الماسة لإجراء دراسة عربية تبحث في مستويات التسويق الأكاديمي واختلافها باختلاف مكان السكن لدى طلبة الجامعات والكليات، ولا سيما أن التسويق الأكاديمي ظاهرة خطيرة على الجسم والمجتمع الطلابي، والذي قد يختلف من مجتمع لآخر من حيث المستوى والأسباب والعوامل الخارجية.

وتعقيباً على ذلك، فإن الدراسة الحالية تتشابه بهدف إجراءها ألا وهو البحث في الظاهرة النفسية لموضوع التسويق الأكاديمي مع معظم الدراسات السابقة الواردة أعلاه، وكذلك استخدام الدراسة الحالية لمنهجية بحثية مقارنة مع المنهجيات الدراسات السابقة، وكذلك مجتمع الدراسة والعينة والأداة الخاصة بموضوع الدراسة الحالية، لكن بوجود شيئاً من التعارض في نتائج الدراسات السابقة، فيما يتعلق بظاهرة التسويق الأكاديمي وعلاقته بالمتغيرات المستقلة، يتيح إجراء المزيد من البحث في هذا المجال لاكتشاف أسباب هذا التعارض، ولقلة عدد الدراسات السابقة التي ارتبطت بموضوع الدراسة الحالية ومجاله، تنطلق هذه الدراسة من هذا الواقع.

وتعتبر الدراسة الحالية مختلفة عن سابقتها من الدراسات السابقة العربية والأجنبية منها، في أنها أضافت متغير لم يسبق أن تناولته الدراسات السابقة العربية والأجنبية بشكل مستقل، وتحديد متغير مكان السكن (مدينة، قرية، مخيم لاجئين)، بالإضافة إلى اختيارها عينة مختلفة في الخصائص عن عينات الدراسات السابقة سواء أكان ذلك على مستوى المكان أم الزمان. كما أن أفراد عينة الدراسة الحالية ممثلين لمجتمع الدراسة الأصلي وقت تطبيق أداة الدراسة، وأيضاً استفادت الدراسة الحالية من الدراسات السابقة في تحديد أداة الدراسة، وفي إثراء المقدمة النظرية، وتقدم الدراسة الحالية إطاراً نظرياً غنياً بمجموعة كبيرة من المعلومات، مما يقدم صورة شاملة للمتخصصين والقراء.

مشكلة الدراسة:

يُعد التسويق في أداء المهمات والواجبات أمراً شائعاً بين الطلبة الجامعيين، وبالتالي فإن تكرار هذا السلوك يعد سلوكاً هازماً للذات وظاهرة يمكن أن نعتها مشكلة شائعة بالنسبة لهؤلاء الطلبة؛ لما لها من عواقب سلبية على الطلبة الجامعيين أنفسهم والمجتمع. حيث قد يؤدي التسويق إلى لوم الذات، والندم، وضعف الإنجاز الأكاديمي، وفقدان الفرص. وتُعد ظاهرة التسويق الأكاديمي من الظواهر التي تنتشر بين أوساط الطلبة الجامعيين حيث أشارت نتائج دراسة السرحان وآخرون (2017)، ودراسة السلمي (2015)، ودراسة أبو غزال (2012)، إلى وجود التسويق الأكاديمي لدى العينات التي أجريت عليها الدراسات السابقة، ولاحظ الباحث أثناء عمله كعضو هيئة تدريس مؤشرات تدل على انتشار ظاهرة التسويق الأكاديمي لدى الكثير من طلبة الكلية الجامعية، كالتأخير والتدبر من تقديم الواجبات والوظائف الأكاديمية المطلوبة منهم، ومحاولاتهم المتكررة لتأجيل إنجازهم للمهام الأكاديمية، وبالتحديد سعت الدراسة الحالية للإجابة عن الأسئلة التالية:

_ ما مستويات التسويق الأكاديمي لدى طلبة كلية الأميرة رحمة الجامعية بجامعة البلقاء التطبيقية ؟
_ هل يختلف مستوى التسويق الأكاديمي لدى طلبة كلية الأميرة رحمة الجامعية بجامعة البلقاء التطبيقية باختلاف مكان إقامتهم (قرية، مدينة، مخيم لاجئين) ؟

هدف الدراسة:

هدفت الدراسة الحالية، إلى التعرف على مستويات التسويق الأكاديمي واختلافها بمكان الإقامة (قرية، مدينة، مخيم لاجئين) لدى طلبة كلية الأميرة رحمة الجامعية بجامعة البلقاء التطبيقية.

أهمية الدراسة:

تكمن أهمية الدراسة الحالية من خلال الآتي:
_ أنها الدراسة الأولى من نوعها - في حدود علم وإطلاع الباحث - التي ستتناول مستويات التسويق الأكاديمي لدى طلبة كلية الأميرة رحمة الجامعية بجامعة البلقاء التطبيقية واختلافها بمكان إقامتهم (قرية، مدينة، مخيم لاجئين).
_ أنها تبحث في ظاهرة عامة حظيت باهتمام العديد من الباحثين التربويين ومشكلة خطيرة معقدة ذات أشكال وأسباب متعددة، وتعد عاملاً حاسماً في تهديد سير العملية التعليمية بشكل أمثل، وفي شخصيات الطلبة ورفاهيتهم النفسية وإنجازهم الأكاديمي وتوافقهم الجامعي بشكل عام.
_ أنها ستساعد المدرسين والمؤسسات التعليمية والتربوية والمجتمع بشكل عام، في الإطلاع على مستويات هذه الظاهرة وبالتالي العمل على الحد من انتشارها، حيث يمكن الاستفادة من نتائج هذه الدراسة في مجال الإرشاد النفسي لطلاب الكليات الجامعية وتقديم البرامج الإرشادية اللازمة لتنمية دافعيتهم نحو الإنجاز.
_ كما وتبرز أهمية الدراسة في الفئة التي تتعرض لها، وهي طلبة الجامعات والكليات، والذين يشكلون عماداً لمستقبل الوطن والأمة، وأيضاً ما يمكن أن تضيفه الدراسة الحالية للأدب النظري والدراسات السابقة حول مستويات ظاهرة التسويق الأكاديمي لدى طلبة الجامعات والكليات.

التعريفات الإجرائية:

_ التسويق الأكاديمي: "ويشير إلى ميل الفرد بشكل اختياري لتأجيل البدء في المهمات الأكاديمية أو إكمالها، ينتج عنه شعور الفرد بالتوتر الانفعالي" (عباس، 2017).
ويُعرف إجرائياً في هذه الدراسة، بأنه الدرجة الكلية التي يحصل عليها الطالب من خلال الإجابة على فقرات مقياس التسويق الأكاديمي المُعد لهذه الدراسة بدلالته الكلية.
_ طلبة كلية الأميرة رحمة الجامعية بجامعة البلقاء التطبيقية: وهم جميع الطلبة المسجلين للفصل الدراسي الثاني من العام الجامعي 2017/2018م، لبرامج البكالوريوس، في كلية الأميرة رحمة الجامعية بجامعة البلقاء التطبيقية، من مجتمع الدراسة الأصلي، والذين استجابوا إلى الأداة التطبيقية في الدراسة الحالية، من خلال تحليل نتائج، والخروج بتفسير لتلك النتائج والتوصيات المقترحة في ضوء موضوع ومجال اهتمام الدراسة.

حدود الدراسة ومحدداتها:

تم إجراء هذه الدراسة في كلية الأميرة رحمة الجامعية بجامعة البلقاء التطبيقية في الفصل الدراسي الثاني من العام الجامعي 2017/2018م، واقتصرت الدراسة الحالية على طلبة هذه الكلية، كما يعتمد تعميم نتائج الدراسة الحالية على ما تتمتع به أداة الدراسة من خصائص سيكومترية (معامل الصدق، ومعامل الثبات)، وعليه فإنه لا يمكن تعميم نتائج هذه الدراسة إلا على مجتمعه الإحصائي والمجتمعات المماثلة له فقط، وتحدد نتائج هذه الدراسة بالأداة المستخدمة والمعدة لأغراض هذه الدراسة والاستجابة على فقراتها من قبل عينة الدراسة، إذ لا يمكن اعتبارها أداة صادقة صدقاً مطلقاً، وكذلك تنحصر دلالات المفاهيم والمصطلحات الواردة في هذه الدراسة بالتعريفات الإجرائية والمفاهيم المحددة فيها.

الطريقة والإجراءات:

يتناول هذا الجانب عرضاً لمنهجية الدراسة من حيث مجتمعها، وعينتها، والأداة المستخدمة في قياس مستويات التسويق الأكاديمي وعلاقتها بمكان الإقامة لدى طلبة كلية الأميرة رحمة الجامعية بجامعة البلقاء التطبيقية، وطريقة تصحيحها، كما ويتناول عرضاً لإجراءات الدراسة، والتحليل الإحصائي المتبع للوصول إلى النتائج.

مجتمع الدراسة وعينتها:

تكون مجتمع الدراسة من جميع طلبة البكالوريوس في كلية الأميرة رحمة الجامعية بجامعة البلقاء التطبيقية للعام الجامعي 2017/2018م، والمسجلين في الفصل الدراسي الثاني والبالغ عددهم (697) طالب وطالبة وفق الإحصائيات الصادرة عن قسم القبول والتسجيل في الكلية الجامعية. وتكونت عينة الدراسة من (140) طالب وطالبة، وتم اختيارهم بالطريقة العشوائية من مجتمع الدراسة، ويوضح جدول (1) توزيع أفراد عينة الدراسة الحالية تبعاً لمكان إقامتهم:

جدول (1) توزيع أفراد عينة الدراسة تبعاً لمكان إقامتهم

مكان السكن	العدد	النسبة المئوية
قرية	62	44.3%
مدينة	55	39.3%
مخيم لاجئين	23	16.4%
المجموع	140	100%

أداة الدراسة:

تتمثل أداة الدراسة الحالية بمقياس التسويق الأكاديمي، والذي طوره أبو إزريق وجرادات (2013). ويتكون المقياس من (15) فقرة تقيس مدى تأجيل الطالب لواجباته ومهامه الدراسية، وقام أبو إزريق وجرادات بحساب الثبات للمقياس بطريقة كرونباخ ألفا وبلغ معامل الاتساق الداخلي (0.76)، وقام الباحث في الدراسة الحالية باستخراج معامل الثبات للمقياس بطريقة كرونباخ ألفا وتطبيقه على عينة استطلاعية من خارج أفراد عينة الدراسة وعددهم (25) طالب وطالبة، وبلغ معامل الاتساق الداخلي للمقياس (0.82) وهو مؤشر مقبول للثبات ولأغراض البحث العلمي.

وتمت الاستجابة على بنود المقياس من خلال التدرج الخماسي، حيث يمثل رقم (1) ينطبق بدرجة منخفضة جداً، والرقم (2) تنطبق بدرجة منخفضة، والرقم (3) تنطبق بدرجة متوسطة، والرقم (4) تنطبق بدرجة عالية، والرقم (5) تنطبق بدرجة عالية جداً. وعليه فإن درجات المقياس تتراوح من (15 – 75) لقياس مستويات التسويق الأكاديمي لدى طلبة كلية الأميرة رحمة الجامعية بجامعة البلقاء التطبيقية، حيث تمثل من (1.00 – 2.33) مستوى منخفض من التسويق الأكاديمي لدى أفراد عينة الدراسة، وتمثل (2.34 – 3.67) مستوى متوسط من التسويق الأكاديمي لدى أفراد عينة الدراسة، في حين تمثل (3.68 – 5.00) مستوى مرتفع من التسويق الأكاديمي لدى أفراد عينة الدراسة.

متغيرات الدراسة:

_ المتغير المستقل: مكان إقامة الطالب وله ثلاث فئات (قرية، مدينة، مخيم لاجئين).
_ المتغير التابع: تقديرات طلبة كلية الأميرة رحمة الجامعية بجامعة البلقاء التطبيقية لمستوى التسويق الأكاديمي لديهم.

المعالجات الإحصائية:

لتحليل استجابات أفراد عينة الدراسة الحالية، تم استخدام برنامج الرزم الإحصائية للعلوم التربوية والإنسانية (SPSS)، في الإجابة عن أسئلة الدراسة باستخدام المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية وتحليل التباين الأحادي (One Way Anova) واختبار شيفيه للمقارنات البعدية (Scheffe' Test).

نتائج الدراسة ومناقشتها:

يتضمن هذا الجزء عرضاً للنتائج التي توصلت إليها الدراسة الحالية، من خلال الإجابة عن أسئلتها ومناقشة ما أسفرت عنه من نتائج، وذلك على النحو الآتي:

أولاً: نتائج السؤال الأول ومناقشته: "ما مستويات التسويق الأكاديمي لدى طلبة كلية الأميرة رحمة الجامعية بجامعة البلقاء التطبيقية" ؟

للإجابة عن هذا السؤال تم حساب المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لتقديرات أفراد عينة الدراسة من طلبة كلية الأميرة رحمة الجامعية بجامعة البلقاء التطبيقية على فقرات مقياس التسويق الأكاديمي، وجدول (2) يبين نتائج تلك التقديرات:

جدول (2) المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لتقديرات أفراد عينة الدراسة من طلبة كلية الأميرة رحمة الجامعية بجامعة البلقاء التطبيقية على مقياس التسويق الأكاديمي مرتبة ترتيباً تنازلياً تبعاً لمتوسطاتها

م	الفقرات	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الرتبة	المستوى
1.	أول واجباتي حتى آخر لحظة.	4.35	0.87	1	مرتفع
3.	أقول لنفسى باستمرار سأكمل واجباتي فيما بعد.	4.35	1.08	1	مرتفع
4.	أحمد وقتاً تقبى في قنراتى ولا أتم به.	4.32	0.74	3	مرتفع
5.	مهما بلغت من جهد فإن الوقت لا يكفى لاتحاز الواجبات المطلوبة منى.	4.30	0.90	3	مرتفع
12.	أقول الواجبات المطلوب منى إنجازها حتى الضرورية منها.	4.09	1.07	5	مرتفع
11.	أفضل عمل أى شيء على أن أقوم بالواجبات المتعلقة بدرستى.	3.90	1.27	6	مرتفع
7.	ألاحظ ألقى لأشغل بأمر آخرى عندما يقترب موعد الامتحان.	3.90	1.42	6	مرتفع
9.	أحتاج لأن أتعلم كيف أنجز واجباتى دون تأخير.	3.80	1.10	8	مرتفع
10.	أنهى العمل بالواجب قبل موعد تسليمه بلحظات.	3.80	1.14	9	مرتفع
8.	أحرص على عدم تأجيل الواجبات التى أحرص ألقى يجب أن أنجزها.	3.70	1.44	10	مرتفع
2.	أبدأ فوراً بإنجاز واجباتى.	3.65	1.30	11	متوسط
13.	إننى ممتنع بالشيء إلا أؤجل واجباتى لأنى أظننى ستكون أفضل.	3.50	1.18	12	متوسط
14.	أقول لنفسى إنه لا يزال أمامى وقت طويل للتصغير للملاحظات.	3.00	0.89	13	متوسط
6.	أنهى واجباتى بشكل منتظم أولاً بأول.	2.90	1.12	14	متوسط
15.	أكمل واجباتى أبكر من الوقت المحدد.	2.79	1.18	15	متوسط
	الدرجة الكلية	3.75	0.92		مرتفع

تشير نتائج التقديرات الواردة في جدول (2) إلى أن مستوى التسويق الأكاديمي لدى طلبة كلية الأميرة رحمة الجامعية بجامعة البلقاء التطبيقية جاء بمستوى مرتفع وبمتوسط حسابي (3.75) وانحراف معياري (0.92). كما أشارت نتائج التقديرات إلى أن الفقرة رقم (1) أؤجل واجباتي حتى آخر لحظة جاءت في المرتبة الأولى وبمتوسط حسابي (4.35) وانحراف معياري (0.87). وكذلك الفقرة رقم (3) أقول لنفسي باستمرار سأكمل واجباتي فيما بعد بمتوسط حسابي (4.35) وانحراف معياري (1.08) وبمستوى مرتفع، يليها في المرتبة الثالثة الفقرة رقم (4) أحدد وقتاً للبدء في الدراسة، ولا ألتزم به وبمتوسط حسابي (4.32) وانحراف معياري (0.74) وبمستوى مرتفع. في حين جاء في المرتبة قبل الأخيرة الفقرة رقم (6) أنهى واجباتي بشكل منتظم أولاً بأول في المرتبة الرابعة عشر وبمتوسط حسابي (2.90) وانحراف معياري (1.12) وبمستوى متوسط، في حين جاءت الفقرة رقم (15) أكمل واجباتي أبكر من الوقت المحدد في المرتبة الخامسة عشرة والأخيرة وبمتوسط حسابي (2.79) وانحراف معياري (1.18) وبمستوى متوسط.

يلاحظ أن مستويات التسويق الأكاديمي لدى طلبة كلية الأميرة رحمة الجامعية بجامعة البلقاء التطبيقية جاءت ضمن المستوى (المرتفع) للدرجة الكلية لتقديرات أفراد عينة الدراسة، وبمستوى (المرتفع والمتوسط) للتقديرات على فقرات مقياس التسويق الأكاديمي المُعد لغايات هذه الدراسة، مما يعني أن هناك تسويقاً يعاني منه الطلبة بصفة عامة، وقد يعزى ذلك ربما إلى عدم المتابعة من قبل الأسرة لأبنائها الطلبة الجامعيين فيما يتعلق بإنجاز الأبحاث والواجبات والمذاكرة المستمرة. كما قد يشير ارتفاع مستوى التسويق الأكاديمي لدى طلبة كلية الأميرة رحمة الجامعية بجامعة البلقاء التطبيقية إلى ضعف الإجراءات والمتابعة من قبل أعضاء هيئة التدريس في الكلية والجامعة.

وتتفق نتيجة هذا السؤال جزئياً مع نتائج دراسة كل من السرحان وصوالحة (2017)، والسلمي (2015)، وأبو غزال (2012)، وبالكس ودورو (Balkis & Duru, 2009)، ومن هنا تظهر الحاجة الماسة إلى أن تولي المؤسسات التربوية وخصوصاً الجامعات والكليات اهتماماً كبيراً بهذه الظاهرة، وذلك بوضع الخطط والبرامج والتي تستهدف خفض هذه الظاهرة لدى الطلبة الجامعيين، لا سيما وأن الأدب التربوي والنظري السابق أكد على خطورة هذه الظاهرة وانعكاساتها السلبية على الطالب الجامعي والتي تتضمن سلوكيات معرفية وانفعالية وسلوكية منخفضة وضعف في الإدارة وهي مشكلة يصعب حلها (Kamphorst, 2011) وضعف في انتاجية وتوافق الفرد النفسي والمهني والدراسي (Piccarelli, 2003)، وما يرافقه أيضاً تدني في السيطرة على التحكم في الذات والانفعالات (حجازي، 2005)، ولا يوجد اختلاف في نتيجة هذا السؤال مع نتائج الدراسات السابقة التي تم عرضها سابقاً.

ثانياً: نتائج السؤال الثاني ومناقشته: "هل يختلف مستوى التسويق الأكاديمي لدى طلبة كلية الأميرة رحمة الجامعية بجامعة البلقاء التطبيقية باختلاف مكان إقامتهم (قرية، مدينة، مخيم لاجئين)؟" وللإجابة عن هذا السؤال تم حساب المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لتقديرات أفراد عينة الدراسة على درجة التسويق الأكاديمي لدى طلبة كلية الأميرة رحمة الجامعية بجامعة البلقاء التطبيقية باختلاف مكان إقامتهم (قرية، مدينة، مخيم لاجئين)، كما تم إجراء تحليل التباين الأحادي (One Way Anova) لاستخراج دلالة الفروق الاحصائية تبعاً لمتغير مكان الإقامة، وجدول (3) يبين ذلك:

جدول (3) المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية على درجة التسويق الأكاديمي لدى طلبة كلية الأميرة رحمة الجامعية بجامعة البلقاء التطبيقية تبعاً لمتغير مكان إقامتهم

مكان الإقامة	العدد	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري
قرية	62	3.78	0.91
مدينة	55	3.72	1.09
مخيم لاجئين	23	3.77	0.88

* دالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha \leq 0.05$).

تشير نتائج الواردة في جدول (3) إلى أن هنالك فروق ظاهرية بين تقديرات أفراد عينة الدراسة على درجة التسويق الأكاديمي لدى طلبة كلية الأميرة رحمة الجامعية بجامعة البلقاء التطبيقية تبعاً لمتغير مكان الإقامة، وللكشف عن مستوى الدلالة الاحصائية تم استخدام تحليل التباين الأحادي (One Way Anova) لتقديرات أفراد عينة الدراسة على مقياس التسويق الأكاديمي، والجدول (4) يبين ذلك:

جدول (4) تحليل التباين الأحادي (One Way Anova) لدلالة الفروق بين تقديرات أفراد عينة الدراسة على درجة التسويق الأكاديمي لدى طلبة كلية الأميرة رحمة الجامعية بجامعة البلقاء التطبيقية تبعاً لمتغير مكان إقامتهم

مصدر التباين	مجموع المربعات	درجة الحرية	متوسط المربعات	قيمة (ف)	مستوى الدلالة
بين المجموعات	7.237	2	0.642	12.10	0.000
داخل المجموعات	7.237	137	0.530	—	—
المجموع	7.694	139	—	—	—

* دالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha \leq 0.05$).

تشير النتائج الواردة في جدول (4) إلى وجود فروق ذات دلالة احصائية عند مستوى دلالة ($\alpha \leq 0.05$) بين تقديرات أفراد عينة الدراسة على درجة التسويق الأكاديمي لدى طلبة كلية الأميرة رحمة الجامعية بجامعة البلقاء التطبيقية تعزى لمتغير مكان إقامتهم، حيث بلغت قيمة (ف) (12.10) وهي قيمة دالة إحصائية عند مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$)، وللتعرف على دلالة ومصادر الفروق في درجة التسويق الأكاديمي لدى أفراد عينة الدراسة تم استخدام اختبار شيفيه (Scheffe' Test) للمقارنات البعدية والتي تظهر نتائجها في الجدول الآتي:

جدول (5) نتائج اختبار شيفيه (Scheffe' Test) للمقارنات البعدية للتعرف على مصادر الفروق في درجة التسويق الأكاديمي لدى طلبة كلية الأميرة رحمة الجامعية بجامعة البلقاء التطبيقية تعزى لمكان إقامتهم

مكان الإقامة (I)	مكان الإقامة (J)	الفرق بين المتوسطات (I - J)	الدلالة Sig
قرية	مدينة	0.24892	0.037
	مخيم لاجئين	0.96762 *	0.045
مدينة	قرية	-0.24892	0.037
	مخيم لاجئين	-0.71870 *	0.007
مخيم لاجئين	قرية	-0.96762 *	0.045
	مدينة	-0.71870 *	0.007

* دالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha \leq 0.05$).

تشير نتائج اختبار شيفيه (Scheffe' Test) إلى وجود فروق دالة إحصائية عند مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$) وذلك لصالح طلبة كلية الأميرة رحمة الجامعية بجامعة البلقاء التطبيقية الذين مكان إقامتهم في القرية مقابل مخيم لاجئين والمدينة، كما تشير نتائج اختبار شيفيه (Scheffe' Test) إلى وجود فروق دالة إحصائية عند مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$) وذلك لصالح طلبة كلية الأميرة رحمة الجامعية بجامعة البلقاء التطبيقية الذين مكان إقامتهم مخيم لاجئين مقابل المدينة.

إن وجود اختلاف في مستوى التسويف الأكاديمي لدى طلبة كلية الأميرة رحمة الجامعية بجامعة البلقاء التطبيقية باختلاف مكان إقامتهم وهذا المستوى حسب النتائج الواردة وبترتيب تنازلي بحيث جاء مكان الإقامة في المدينة الأعلى تسويفاً ومن ثم مخيم لاجئين وأخيراً الطلبة الذين مكان إقامتهم القرية، وربما يعلل أسباب ذلك بأن الطلبة الذين مكان إقامتهم في المدينة ومخيم لاجئين محاطين بظروف بيئية وجغرافية مساهمة بشكل مباشر في رفع مستوى التسويف الأكاديمي، وكذلك فإن طلبة المدينة والمخيم أنعكس ذلك عليهم بشكل سلبي وبصورة أعلى من الطلبة القاطنين في القرية، وربما يعزى ذلك إلى بُعد المسافة بين مناطق إقامتهم وكيثهم الجامعية، وأيضاً التكلفة المادية والمعنوية لهذا الأمر، واستخدامهم لوسائل النقل العام؛ وما له من صعوبات على كافة الأصعدة وخصوصاً في الفصول والأجواء الشتوية الماطرة، وكذلك التزام معظم طلبة الذين مكان إقامتهم في المدينة ومخيم لاجئين بأعمال ومهن أخرى لتغطية التكاليف المرتبطة بالرسوم الدراسية وغلاء المعيشة في وقتنا الحاضر، وهذا مما ساهم في رفع مستوى التسويف الأكاديمي لديهم، وهي كأحد سمات عصر الظاهرة السيكلوجية وما لها من تبعات سلبية على الأفراد والجماعات والمجتمعات، وجميعها عوامل ساهمت بأن يكون مستوى التسويف الأكاديمي لديهم مرتفعاً.

ولا سيما أن الأدب التربوي والنظري أكد على أن هناك أسباباً أخرى للتسويف الأكاديمي، منها ضعف إدارة الوقت وتنظيمه، وغموض الأولويات والأهداف، وانغماس المسوف بالمهمات مما يدفعه إلى تأجيل إنجاز بعض مهماته الأكاديمية والتركيز على نشاطات غير منتجة أكاديمياً، وكذلك عدم القدرة على التركيز أو مستويات منخفضة من اليقظة عند أداء المهمات الأكاديمية، وأيضاً الخوف والقلق المرتبط بالفشل، إذ يقضي الفرد في مثل هذه الحالة معظم وقته في حالة قلق حول قرب موعد الامتحانات والمشاريع أكثر من التخطيط لها وإكمالها (Noran, 2000). وتتفق نتيجة هذا السؤال جزئياً مع نتائج دراسة الكفيري (2015) والتي أشارت إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية للتسويف الأكاديمي تعزى لمكان السكن، ولكن لم تحدد الباحثة درجة التسويف والاختلاف في مناطق السكن.

التوصيات:

في ضوء ما توصلت إليه نتائج هذه الدراسة، فإن الباحث يوصي بما يأتي:

- 1_ إجراء المزيد من الدراسات حول الظاهرة والأسباب المؤدية إليها، وخصوصاً التي تبحث في علاقة التسويق الأكاديمي بمصادر الدعم الاجتماعي والأسري والتخصص الأكاديمي.
- 2_ وضع البرامج والخطط الإرشادية التي من شأنها خفض مستوى سلوك التسويق الأكاديمي لدى الطلبة، وذلك لأن مستوى التسويق الأكاديمي قد جاء مرتفعاً.
- 3_ قيام الأساتذة الجامعيين بدور المحفز لدى الطلبة، من خلال التشجيع على تبني الأهداف الإتقانية في التعلم، وجعل المحتوى الدراسي أكثر جاذبية.
- 4_ البحث عن أسباب أخرى لتشخيص التسويق الأكاديمي، ومعرفة مظاهره، وأوقات تكراره، ومناقشتها، ثم معالجتها.
- 5_ تفعيل دور وسائل الإعلام في توعية طلبة الجامعات وأسرهم عن سلبيات ظاهرة التسويق الأكاديمي وتأثيرها على الطالب والأسرة والمجتمع.

قائمة المراجع

أولاً: المراجع العربية:

- _ أبو أزريق، محمد وجرادات، عبد الكريم (2013). أثر تعديل العبارات الذاتية السلبية في تخفيض التسويق الأكاديمي وتحسين الفاعلية الذاتية الأكاديمية، المجلة الأردنية في العلوم التربوية، 9 (1): 15_27.
- _ أبو غزال، معاوية (2012). التسويق الأكاديمي: انتشاره وأسبابه من وجهة نظر الطلبة الجامعيين، المجلة الأردنية في العلوم التربوية، 8 (2): 131_149.
- _ التميمي، حسن ناصر (2012). التلکؤ الأكاديمي وعلاقته بالضغوط النفسية لدى طلبة الجامعة، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة ديالى، ديالى، العراق.
- _ حجازي، مصطفى (2005). التلکؤ الاجتماعي مدخل إلى سيكولوجية الإنسان المقهور، المغرب: المركز العربي الثقافي.
- _ الربيعي، دينا (2014). التسويق الأكاديمي وعلاقته بأنماط الشخصية (الأنيكرام) لدى طلبة الجامعة، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة بابل، بابل، العراق.
- _ وحيد، أحمد عبد النبي (2001). علم النفس الاجتماعي، عمان: دار المسيرة للنشر والتوزيع.
- _ السرحان، محمد ذياب وصوالحة، محمد أحمد (2017). التسويق الأكاديمي وعلاقته بالتعلم المنظم ذاتياً لدى طلبة جامعة آل البيت، مجلة جامعة القدس المفتوحة للأبحاث والدراسات التربوية والنفسية، 5 (17): 161_172.
- _ السلمي، طارق (2015). مستوى التسويق الأكاديمي والدافعية الذاتية والعلاقة بينهما لدى طلاب كليات مكة المكرمة والليث في المملكة العربية السعودية، مجلة العلوم التربوية والنفسية، جامعة البحرين، 16 (2): 639_664.
- _ شيرمان، جيمس آر (2010). دع التسويق وبدأ العمل، ترجمة محمد طه علي، الرياض: دار المعرفة للتنمية البشرية.
- _ عباس، حسام (2017). التسويق الأكاديمي وعلاقته بالإخفاق المعرفي لدى طلبة الإعدادية، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة القادسية، القادسية_ الديوانية، العراق.
- _ عبد الهادي، فخري (2010). علم النفس المعرفي، عمان: دار أسامة للنشر والتوزيع.
- _ عدس، محمد (1999). تدني الإنجاز الدراسي (أسبابه وعلاجه)، عمان: دار الفكر للنشر والتوزيع.
- _ عطيه، أحمد (2008). التلکؤ الأكاديمي وعلاقته بالدافعية للإنجاز والرضا عن الدراسة لدى طلاب جامعة الملك خالد بالمملكة العربية السعودية، المجلة الالكترونية أطفال الخليج ذوي الاحتياجات الخاصة، تاريخ الاسترجاع 5 فبراير 2018، من www.gulfkids.com.

- العنزي، فريج والدغيم، محمد. (2003) سلوك التسويف الدراسي وعلاقته ببعض متغيرات الشخصية لدى طلاب كلية التربية الأساسية بالكويت، مجلة كلية التربية، جامعة المنصورة، 2 (2): 101_137.
- الكفيري، وداد (2015). التسويف الأكاديمي لدى طالبات كلية التربية بجامعة حائل، مجلة الدراسات التربوية والنفسية، جامعة السلطان قابوس، 10 (2): 299_290.
- ثانياً: المراجع الأجنبية:
- _ Asikhia, O. (2010), Academic procrastination in mathematics: Causes, dangers and implications of counseling for effective learning. *International Education Studies*, 3, 205_210.
- _ Balkis, M., & Duru, E. (2009), Prevalence of academic procrastination behavior among pre-service teachers, and its relationships with demographics and individual preferences. *Journal of Theoyr and Practice in Education*, 5 (1), 18_32.
- _ Cao, L. (2012), Differences in procrastination and motivation between undergraduate and graduate students. *Journal of the Scholarship of Teaching and Learning*, 12 (2), 39_64.
- _ Chu, A., & Choi, J. (2005), Rethinking procrastination: Positive effects of active procrastination behavior on attitudes and performance. *The Journal of Social Psychology*, 145, 254_264.
- _ Chu, A., & Choi, J. (2005), Active Procrastination Scale. Analysis of Procrastination and Flow Experiences. Georgia Southern University.
- _ Duru, E., & Balkis, M. (2013), The roles of academic procrastination tendency on the relationships among self doubt, self esteem and academic achievement. *Education and Science*, 39, 274_287.
- _ Ferrari, J. R. (2000), Procrastination and attention: Factor analysis of attention defect, boredomness, intelligence, self- esteem and task delay frequencies. *Journal of Social Behaviour and Personality*, 15, 185_196.
- _ Gard, C. (1999), Getting over the "I'll do it tomorrow" blues. *Current Health*, 2 (26), 22_23.
- _ Kamphorst, B. (2011), Reducing Procrastination by Scaffolding the Formation of Implementation Intentions. Master of Science, Graduate School of Humanities, Department of Philosophy, Utrecht University.
- _ Lakshminarayan, N. Potdar & S, Reddy SG. (2013), Relationship between procrastination and academic performance among a group of undergraduate dental students in India. *Journal of dental education*, 77 (4), 8_524.
- _ Meyer, C. (2000), Academic Procrastination and Self-Handicapping: Gender Differences in Response to No contingent Feedback. *Journal of Social behavior*, 12 (6), 60_70.
- _ Noran, F. Y. (2000), Procrastination among students in institutes of higher learning: Challenges for KEconomy. Available at: <http://www.mahdzan.com/papers/procrastinate/> Accessed on 8th February, 2018.
- _ Ozer, B, Demir, A, & Ferrari, J. (2009), Exploring academic procrastination among Turkish students: Possible gender differences in prevalence and reasons. *The Journal of Social Psychology*, 149, 241_257.

- _ Piccarelli, R. (2003), How to overcome procrastination, The American Salesman, 48, 27_29.
- _ Rothblum, E.D., Solomon, L., & Murakami, J. (1986), Affective, cognitive, and behavioral differences between high and low procrastinators. Journal of Counseling Psychology, 33, 387-394.
- _ Szalaeitz, M. (2003), Stand and deliver. Psychology Today, 36(4), 50_53.
- _ Tuckman, B. W. (1991), The development and concurrent validity of the procrastination scale. Educational and Psychological Measurement, 51, 473_480.
- _ Valdes. (2006), Math study skills: 12 steps to success in math. Retrieved November 10. <http://www.rock.uwc.edu/academics/trio/math.pdf>. cessed on 9th February, 2018.

ملحق رقم (1)

مقياس التسويق الأكاديمي

أخي الطالب أختي الطالبة يقوم الباحث بدراسة تُعنى بمستويات التسويق الأكاديمي لدى طلبة كلية الأميرة رحمة الجامعية بجامعة البلقاء التطبيقية واختلافها بمكان إقامتهم، لذا أرجو منكم الإجابة عن العبارات الواردة في مقياس التسويق الأكاديمي، بأقصى قدر ممكن من الموضوعية، علماً بأن إجاباتكم سوف تكون سرية، ولن تستخدم إلا لأغراض البحث العلمي فقط.

تعليمات الإجابة:

أولاً: المعلومات الديموغرافية: وضع إشارة (x) في الفراغ الذي يمثل مكان الإقامة المنتمي له.

* مكان الإقامة: □ قرية □ مدينة □ مخيم لاجئين

ثانياً: المقياس: ويتكون من عدة فقرات، تعبر عن ظاهرة التسويق الأكاديمي، أرجو منكم قراءة العبارات وتحديد الإجابة التي تتوافق وتنطبق مع طريقتكم في الوصف، والتي هي (منخفضة جداً، منخفضة، متوسطة، عالية، عالية جداً)، وتكون الإجابة بوضع إشارة (x) في داخل المربع الذي يقع تحت الإجابة التي تجدونها مناسبة لوصف الحالة، علماً أنه لا يوجد إجابة صحيحة وأخرى خاطئة لأي من بنود المقياس، لذا أشر إلى الجواب الذي يبدو لكم أنه يصف الحالة بشكل عام، والاستجابات الواردة في هذا المقياس لن تستخدم إلا في أغراض البحث العلمي.

م	بنود المقياس	درجة الموافقة			
		تنطبق بدرجة منخفضة جداً	تنطبق بدرجة منخفضة	تنطبق بدرجة متوسطة	تنطبق بدرجة عالية
1.	أؤجل واجباتي حتى آخر لحظة.				
2.	أبدأ فوراً بإنجاز واجباتي.				
3.	أقول لنفسني باستمرار سأكمل واجباتي فيما بعد.				
4.	أحدد وقتاً للبدء في الدراسة، ولا ألتزم به.				
5.	مهما بذلت من جهد، فلن الوقت لا يكفي لإنجاز الواجبات المطلوبة مني.				
6.	أنهي 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.				

م	بنود المقياس	درجة الموافقة			
		تنطبق بدرجة منخفضة جداً	تنطبق بدرجة منخفضة	تنطبق بدرجة متوسطة	تنطبق بدرجة عالية
11	أفضل عمل أي شيء، على أن أقوم بالواجبات المتعلقة بدراستي.				
12	أؤجل الواجبات المطلوب مني إنجازها، حتى الضرورة منها.				
13	إنني مقتنع بأنني إذا أجلت واجباتي فإن دافعتي ستكون أفضل.				
14	أقول لنفسني إنه لا يزال أمامي وقت طويل للتحضير للامتحانات.				
15	أكمل واجباتي أبكر من الوقت المحدد.				