

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة وهران 2

كلية العلوم الاجتماعية

قسم علم النفس وعلوم التربية والأرطوفونيا



مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر

تخصص علم النفس العيادي

التسويق الأكاديمي

الانتشار و الأسباب

دراسة ميدانية على عينة من جامعة وهران 2

تحت إشراف:

أ. محرزي مليكة

من إعداد الطالبة:

أحمد حاكم عائشة

أعضاء لجنة المناقشة

الأستاذة كحلولة سعاد ..... رئيسا

الأستاذة محرزي مليكة ..... مشرفا

الأستاذة ملال خديجة ..... مناقشا

السنة الجامعية 2022 – 2023

## ملخص الدراسة باللغة العربية:

تهدف هذه الدراسة إلى البحث في قياس نسبة انتشار سلوك التسويق الأكاديمي بين الطلبة، بالإضافة للكشف عن أهم الأسباب التي تقف خلف انتشار هذا السلوك، حيث اعتمدت الدراسة على المنهج الوصفي، وقامت الباحثة بتدعيم دراستها بالمقاييس الموجودة على الساحة العربية للكشف و هو مقياس انتشار التسويق الأكاديمي المقنن على البيئة العربية (معاوية أبو غزال) و مقياس أسباب التسويق الأكاديمي (من منظور الطلبة أنفسهم) لذات الباحث. فكانت الإشكالية الرئيسية تتمثل في : هل يوجد تسويق أكاديمي لدى الطلبة؟ ما هو مستوى انتشاره؟ و ما هي الأسباب التي أدت إلى ظهوره؟

و كحل للإشكالية المطروحة افترضت الطالبة الدارسة الفرضية الآتية : يوجد تسويق أكاديمي لدى الطلبة، و هناك أسباب تقف خلف ظهور هذا السلوك.

بعد تفسير نتائج الدراسة ومناقشة الفرضية ظهر أن هناك نسبة انتشار متوسطة لسلوك التسويق الأكاديمي بين الطلبة (لعينة الدراسة) بالإضافة إلى أسباب تقف خلف نسبة انتشاره كشفت عنها الدراسة الإحصائية.

## ملخص الدراسة باللغة الفرنسية:

Cette étude vise à étudier la mesure de la prévalence du comportement de procrastination académique chez les étudiants, en plus de révéler les raisons les plus importantes derrière la propagation de ce comportement Codifié sur l'environnement arabe de (Muawiya Abu Ghazal), et l'ampleur des causes de procrastination académiques (du point de vue des étudiants eux-mêmes).

Le principal problème était : **y a-t-il une procrastination scolaire chez les étudiants ? Quel est son niveau de diffusion ? Et quelles sont les raisons de son apparition ?**

Et Comme solution au problème présenté, l'étudiante a posé les hypothèses suivantes: **Il y a de la procrastination scolaire chez les élèves, et il y a des raisons derrière l'émergence de ce comportement.**

Après interprétation des résultats de l'étude et discussion de l'hypothèse, il est apparu qu'il existe une prévalence moyenne du comportement de procrastination académique chez les étudiants (pour l'échantillon de l'étude), en plus des raisons de sa prévalence révélées par l'étude statistique.

This study aims to investigate the extent of the prevalence of academic procrastination behavior among students, in addition to revealing the most important reasons behind the spread of this Codified behavior on the Arab environment of (Muawiya Abu Ghazal), and the extent of the causes of academic procrastination (from the perspective of the students themselves).

The main problem was: **is there academic procrastination among students? What is its level of distribution? And what are the reasons for its appearance?**

And As a solution to the problem presented, the student posed the following hypotheses: **There is academic procrastination among students, and there are reasons behind the emergence of this behavior.**

After interpreting the study results and discussing the hypothesis, it appeared that there is a medium prevalence of academic procrastination behavior among students (for the study sample), in addition to the reasons for its prevalence revealed by the statistical study.

# بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

« يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا قِيلَ لَكُمْ تَفَسَّحُوا فِي الْمَجَالِسِ فَافْسَحُوا يَفْسَحِ اللَّهُ لَكُمْ وَإِذَا قِيلَ انشُرُوا فَانشُرُوا يَرْفَعِ اللَّهُ الَّذِينَ آمَنُوا مِنْكُمْ وَالَّذِينَ أُوتُوا الْعِلْمَ دَرَجَاتٍ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ خَبِيرٌ » سورة المجادلة- الآية 11

## قال رسول الله صلى الله عليه وسلم:

(( مَنْ سَلَكَ طَرِيقًا يَلْتَمِسُ فِيهِ عِلْمًا، سَهَّلَ اللَّهُ لَهُ طَرِيقًا إِلَى الْجَنَّةِ، وَإِنَّ الْمَلَائِكَةَ لَتَضَعُ أَجْنَحَتَهَا رِضًا لَطَالِبِ الْعِلْمِ، وَإِنَّ طَالِبَ الْعِلْمِ يَسْتَغْفِرُ لَهُ مَنْ فِي السَّمَاءِ وَالْأَرْضِ، حَتَّى الْحَيْتَانِ فِي الْمَاءِ، وَإِنَّ فَضْلَ الْعَالَمِ عَلَى الْعَابِدِ كَفَضْلِ الْقَمَرِ عَلَى سَائِرِ الْكَوَاكِبِ، إِنَّ الْعُلَمَاءَ هُمْ وَرَثَةُ الْأَنْبِيَاءِ، إِنَّ الْأَنْبِيَاءَ لَمْ يُورَثُوا دِينَارًا وَلَا دِرْهَمًا، إِنَّمَا وَرَّثُوا الْعِلْمَ، فَمَنْ أَخَذَهُ أَخَذَ بِحِطَّةٍ وَافِرٍ )) - رواه ابن ماجة-

# إِهْدَاء

أولا إلى أرواح من أهدونا وطننا آمنا ننعيم فيه، إلى شهدائنا الأبرار  
إلى اثنين ثالثهما مرفوع ... أمي و أبي  
إلى روح من علمتني أولى الحروف في درب الدراسة، المعلمة حرّي فاطمة الزهراء  
(رحمها الله)  
إلى من يسرا لي طريق ولوج الجامعة مختار الذي تنازل عن بعض حقوقه،  
و عمارة التي رعت أولادي في غيابي  
إلى أختي و أخويا ... و عزيزتي مريم  
إلى أبنائي الأعمام: محمد، مصطفى، قمر و حفصة  
إلى أهلي و أهل زوجي دون استثناء  
إلى زملائي بقسم علم النفس

# سُكْرٌ وَقَفْرٌ

الحمد و الشكر لله الذي أهدى قلوبنا التوحيد و حب طلب العلم  
الشكر للأساتذة الكرام الذين ما بخلوا علينا بعصارة جهد السنين، كل باسمه  
الشكر الجزيل للأستاذة التي شرفتني بالتأطير و المتابعة، الأستاذة محرزى مليكة،  
التي أحاطت شخصنا بالاهتمام .

الشكر الجزيل لأعضاء لجنة المناقشة الذين لم يخلو علينا بتشريفهم لنا

أشكر كل من مدّ لي يد العون من قريب أو من بعيد

الشكر الجزيل لمن تواضع و كلف نفسه عناء قراءة هذه المذكرة

## قائمة المحتويات

أ	الملخص باللغة العربية	.....
ب	الملخص باللغة الفرنسية	.....
ت	الملخص باللغة الانجليزية	.....
ج	الإهداء	.....
ح	الشكر	.....
خ	قائمة المحتويات	.....
د	قائمة الجداول	.....
01	المقدمة	.....

## الفصل التمهيدي

06	إشكالية البحث	.....
09	حدود البحث	.....
09	عينة البحث	.....
09	إجراءات البحث	.....
10	أهمية البحث	.....
10	التعريفات الإجرائية للبحث	.....
10	الدراسات السابقة	.....
11	الدراسات الأجنبية	.....
14	الدراسات العربية	.....



## الفصل النظري

- 21 ..... تعريف التسويق
- 23 ..... أنواع التسويق
- 24 ..... التسويق الأكاديمي
- 26 ..... تاريخ دراسة التسويق
- 27 ..... النظريات المفسرة لسلوك التسويق الأكاديمي
- 29 ..... الأسباب المؤدية لظهور سلوك التسويق الأكاديمي
- 33 ..... مظاهر و خصائص التسويق الأكاديمي
- 34 ..... نتائج التسويق الأكاديمي
- 36 ..... العلاقة بين التسويق الأكاديمي و بعض المتغيرات النفسية
- 38 ..... الوقاية وعلاج التسويق الأكاديمي

## الفصل التطبيقي

- 43 ..... تمهيد
- 44 ..... 1- التعريف بالمقياسين
- 44 ..... المقياس العربي للتسويق الأكاديمي
- 44 ..... المقياس العربي لأسباب التسويق الأكاديمي
- 46 ..... 2- جمع البيانات
- 46 ..... 3- تصميم الدراسة و المعالجة الإحصائية

47	المعالجة الإحصائية
47	4- نتائج الدراسة
52	5- مناقشة النتائج
55	التوصيات
56	الخاتمة
57	قائمة المصادر و المراجع
59	الملاحق
59	مقياس انتشار التسويق الأكاديمي
60	مقياس أسباب التسويق الأكاديمي
61	جداول تفرغ الاستثمارات (معدلات الانتشار + معدلات الأسباب)

#### قائمة الجداول:

48	جدول (01) : مستوى التسويق لدى عينة البحث
49	جدول (02): الاسباب و العوامل المؤدية الى التسويق (من وجهة نظر الطلبة) ...
50	جدول (03) : مؤشرات نموذج الانحدار للتسويق : العلاقة بين العوامل
50	جدول (04) : تحليل التباين ANOVA للعوامل المؤدية للتسويق
51	جدول (05) : أهم العوامل المساهمة في حدوث التسويق

## المقدمة:

في خضم التغيرات التي يشهدها العالم من تطور تكنولوجي و علمي، و التغيرات التي وطئت كل المجالات الحياتية، و التأثيرات التي تركتها في الأشخاص، حيث أصبح الفرد ينشغل بأمور كثيرة جانبية لكنها تدعو للمهارة، مما يدفع الكثير إلى تأجيل الأعمال و المهام المنوطة إليهم، و التي تعتبر جزءا من مسؤولياتهم و واجباتهم، و في كثير من الأحيان يجدون أنفسهم في مآزق حقيقية.

و لا يخفى أن ظاهرة التأجيل لم تترك فئة من الفئات إلا و كانت ضمن مميزاتها، فحتى فئة الطلبة الجامعيين أصبحت تعاني من هذا الاضطراب في السلوك، فأصبح الطالب يؤجل أعماله و واجباته إلى أوقات لاحقة.

و يضل التأجيل النادر للمهام و الواجبات أو الوظائف مقبولا و غير مثير للمشاكل مادام لم يؤثر على حياة الفرد تأثيرا سلبيا، إذ إن غالبية الطلبة يجدون أنفسهم في مرات عديدة مجبرين على هذا التأجيل حتى اللحظة الأخيرة، خصوصا عند حدوث ظروف غير متوقعة بسبب رغبتهم في تغيير خطط عملهم، لكن هناك فئة أخرى من الأفراد يؤجلون باستمرار إكمال هذه المهام، مما يجعلهم يشعرون بالذنب نتيجة تضييعهم للوقت الوقت وفقدانهم للفرص في النجاح أو التحصيل الأفضل، إن هذا التأجيل المستمر هو أمر مُشكل ويسمى التسويف. ويعرف التسويف الأكاديمي بأنه التأجيل الطوعي لإكمال المهام الأكاديمية ضمن الوقت المرغوب فيه أو المتوقع، رغم اعتقاد الفرد بأن إنجازه لتلك المهام سوف يتأثر سلبياً كذلك وصفه ويمكن بأنه تأجيل البدء في المهام -التي ينوي الفرد في نهاية المطاف، إنجازها- ينتج عنه الشعور بالتوتر الانفعالي لعدم تأديته للمهمة في وقت مبكر. (أبو غزال ، 2012، ص

(131)

إن التسويف و كغيره من العديد من الظواهر النفسية لم يحظ بإجماع العلماء على تعريفه، إذ أكد بعض الباحثين أن المكون الحاسم للتسويف هو التأجيل، (Piccarelli، بينما أشار البعض الآخر من الباحثين إلى أن القلق الذي يؤدي إلى هذا التأجيل هو المكون الأساسي للتسويف.

وعرفه روثبلوم و سولومون Rothblum, Solomon, & Murakami ، بأنه الميل المقرر ذاتياً لتأجيل المهمات الأكاديمية بشكل دائم تقريباً ويكون عادة مصحوباً بالقلق، وقد اعتبروا أن التسويف المقرر ذاتياً يجب أن يتضمن كلاً من التأجيل المستمر والقلق، و رغم الاختلاف في التعاريف، إلا أننا نلمس نوع من الإجماع، و هو أن معظم تعريفات التسويف تُجمع على أن التسويف يتضمن أفعال وسلوكات تؤثر بطريقة سلبية على إنتاجية الفرد. (أبو غزال ، 2012، ص 131)

و مما لا شك فيه أن هناك أسباب تقف خلف ظهور هذا السلوك لدى فئة الطلبة الجامعيين، و قم تم تحديد الكثير منها من خلال دراسات عديدة أنجزت من أجل ذلك، كل حسب المدرسة التي ينتمي إليها.

وهناك وجهات نظر مختلفة في تفسير التسويف الأكاديمي إذ يعتقد علماء المدرسة السلوكية أن التسويف عادة متعلمة تنشأ من تفضيل الإنسان النشاطات 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 كمتنبأت بالتسويف ومن ضمنها المعتقدات اللاعقلانية ، و المعتقدات المتعلقة بالوقت، و تقدير الذات، و التفاؤل و استراتيجيات التعويق. (أبو غزال ، 2012، ص 132)

و من بين الدراسات التي سلطت الضوء على الأسباب، نذكر دراسة توكمان (1991، Tuckman) لخص من خلالها أسباب التسويف وفقاً لنتائج الأبحاث بـ: الاعتقاد بعدم القدرة على إنجاز المهمات، وعدم القدرة على تأجيل الأشباع، والعزو الخارجي، وارتبط التسويف بالمستويات المرتفعة من الضغط، وتدني تقدير الذات وضعف الفعالية الذاتية، والمستويات المنخفضة من الدهاء واليقظة والمستويات المرتفعة من التعويق الذاتي والاكنتاب. إضافة إلى ذلك يبدو أن الطلبة المسوفين يمتازون بنقد الذات المرتفع، بسبب توقعاتهم المرتفعة وانشغالهم بما سيقوله عنهم الآخرون، وهم من ذوي الوعي العام بالذات والتوقعات الاتقانية العالية، وهم كذلك انفعاليون وقلقون ولديهم حاجة قليلة للتعقيد المعرفي

Complexity Cognitive ويعزون نجاحهم إلى عوامل خارجية. (أبو غزال ، 2012 ، ص 21)

وقد أضاف نوران (2000) Noran ، أسباباً أخرى للتسويق الأكاديمي منها: ضعف إدارة الوقت وتنظيمه، إذ يشير المسوفون إلى أنهم غير قادرين على تنظيم الوقت بحكمة، عدم القدرة على التركيز أو المستويات المنخفضة من اليقظة عند أداء المهمات، الخوف والقلق المرتبط بالفشل، إذ يقضي الفرد في مثل هذه الحالة معظم وقته وهو في حالة قلق حول قرب موعد الامتحانات والمشاريع أكثر من التخطيط لها وإكمالها، بالإضافة إلى سمات الطلبة، إذ حدد فالادز (2006) Valdez ، ثلاثة أنماط للطلبة وهم الطلبة اللامبالون Unconcerned والموجهون نحو الهدف oriented- Target والطلبة المتحمسون Passionate.

أما بالنسبة إلى آثار التسويق فيبدو أن له آثاراً سلبية داخلية تتضمن التوتر والندم ولوم الذات، ونتائج خارجية باهضة الثمن تتضمن إعاقة التقدم المهني والأكاديمي، وفقدان الفرص وتوتر العلاقات (1983). Yuen & Burka ، كما أكدت الدراسات أن الطلبة ممن لديهم نزعة قوية للتسويق يحصلون على درجات منخفضة في الامتحانات مقارنة بالطلبة غير المسوفين، ويظهرون ضعفاً في إنجازهم الأكاديمي.

وعليه وجدت الدراسة أنه من الممكن التطرق لهذا الموضوع، و الإحاطة بأغلب جوانبه، من خلال هذا العمل، حيث تطرقت له في ثلاث فصول رئيسية، فصل تمهيدي و فصل نظري و أخيراً فصل تطبيقي.

من خلال الفصل التمهيدي تطرقت لطرح إشكالية البحث عما إذا كان هناك نسبة انتشار لسلوك التسويق بين الطلبة داخل تخصص علم النفس، ما إذا كان هناك أسباب تقف خلف هذا التسويق، و قدمت الفرضيات التي في ضوئها قامت باختبار للعنصرين السابقين الذكر (الانتشار و الأسباب)، موضحة حدود البحث و عينة البحث و الإجراءات التي خضع لها هذا البحث، بالإضافة للأهمية التي يلعبها من خلال إبراز مختلف الجوانب التي تميز الموضوع، كما أشارت إلى كل التعريفات الإجرائية للبحث و مختلف الدراسات التي تناولت الموضوع، العربية منها و الأجنبية.

أما في الفصل النظري للبحث، فقد تطرقت لمختلف التعاريف التي عثر عليها من خلال التوغل في أدبيات الموضوع، بالإضافة إلى تبيين الأنواع المختلفة للتسويق، ثم تسليط الضوء على التسويق الأكاديمي على حدى كموضوع رئيسي للدراسة، ثم بعد ذلك أشارت إلى تاريخ دراسة الموضوع و الاهتمام به.

بعد ذلك وضحت مختلف التفسيرات للسلوك في ضوء النظريات المختلفة، المعرفية، السلوكية و التحليلية و النظريات المعرفية، دون أن ننسى الإشارة إلى مختلف الأسباب التي تقف خلف ظهور هذا السلوك بصفة عامة، و النتائج التي تترتب عنه.

كما تمت الإشارة إلى أهم المتغيرات النفسية التي لها علاقة وطيدة بسلوك التسويق الأكاديمي، و التطرق لمختلف سبل الوقاية من سلوك التسويق الأكاديمي و الأساليب العلاجية التي من شأنها خفض من السلوك التسويقي لدى الطلبة الجامعيين.

في الجانب التطبيقي من هذه الدراسة، قامت بدراسة ميدانية على عينة من الطلبة قوامها 86 طالبا و طالبة من نفس الكلية و نفس التخصص (علم النفس العيادي مستوى ماستر 2، دفعة 2022/2023).

و من أجل ذلك قامت الطالبة بمجموعة متسلسلة من الإجراءات، اختيار مقاييس ملائمة بعد الاطلاع على مختلف المقاييس الموجودة، مقياس التسويق الأكاديمي و مقياس أسباب التسويق الأكاديمي. ثم قامت بتطبيق المقياسين على عينة من الطلبة (عينة البحث) وخلال ساعات الدراسة الجامعية، بعد ذلك إدخال استجابات أفراد العينة إلى الحاسوب و ذلك باستخدام برنامج الحزمة الاحصائية SPSS وبعدها قامت الطالبة بإجراء التحليلات الإحصائية اللازمة للإجابة على أسئلة البحث.

## الفصل التمهيدي

- إشكالية البحث
- حدود البحث
- عينة البحث
- إجراءات البحث
- أهمية البحث
- التعريفات الإجرائية للبحث
- الدراسات السابقة
- الدراسات الأجنبية
- الدراسات العربية

## إشكالية البحث:

الكل يميل بدرجات متفاوتة إلى تأجيل الأعمال و المهام الموكلة إليه إلى أوقات لاحقة، و يكون هذا التأجيل و المماثلة بحسب الأهمية التي يوليها الفرد لهذه المهام و الأعمال، و لعل هذا السلوك من السلوكات الأكثر انتشارا في الأوساط الجامعية بين الطلبة، هذه الظاهرة المعروفة في الوسط العلمي بالتسويف الأكاديمي (la procrastination académique) و هو في أداء المهام الأكاديمية الموجهة للطلاب من طرف المدرسين.

و في خضم الحديث عن ظاهرة سلوكية كالتسويف الأكاديمي، لا يفوتنا الإشارة إلى مختلف المتغيرات التي حرّضت و أيدت تغلغلها بين مختلف الأطوار التعليمية العليا، و لعل التطورات و التغيرات التكنولوجية و الاجتماعية هي أهمها.

كما يعرف التسويف أيضا بأنه تأجيل المهمات الواجب إنجازها في الوقت الراهن لوقت لاحق وذلك بسبب الخوف من الفشل، بالإضافة إلى الرغبة في تجنب العديد من الأنشطة، والوعد بالقيام بها آجلا، مستخدما في ذلك أعذارا ليبرر تأجيله ويتجنب بذلك لوم ذاته فينتج عن ذلك عدم راحة غير موضوع وقد وجد فراري وسولومون ( Ferrari & Emmons, 1995) ان المسوف لديه مفهوم عن ذاته منخفض و تأجيله للمهام هو باعتقاد منه عدم قدره على اتمامها بنجاح ويعرفه ميراکامي بانه نزعته الفرد غالبا الى تأجيل المهام الأكاديمية او تأجيل العمل الأكاديمي الواجب انجازه.

و يبقى هذا التأجيل مقبولا إذا كان طارئا، لكن يصبح مشكلة حقيقية تعود بالسلب على حياة الفرد عامة و الطالب الجامعي خاصة، في حال أصبحت سمة من السمات الغالبة على شخصيته، لأنها ستؤثر على نوعية انتاجيته و كفاءته، و مواجهته لمتطلبات الحياة، و هذا ما يطلق عليه تسويفا. (مجلة كلية التربية، جامعة الأزهر، العدد: 168 الجزء الأول أبريل لسنة 2016م- ص 206)

حيث يعتبر التسويف مركز كثير من المشاكل الاجتماعية، فمن طبيعة الأفراد وضع مخاوفهم جانبا و السماح لها بالتزايد بمرور الوقت، من خلال البحوث التي قام بها كل من



Gallagher, 2008 و Critchfield&Kollins, 2001 أنه يوجد خمسة أنواع من التسوية و هي:

1- التسوية في اتخاذ القرارات.

2- التسوية العصابي.

3- والتأجيل القهري.

4- والتسوية في أمور الحياة اليوميه الروتينية.

5- والتسوية الاكاديمي.

ولهذا الأخير الكثير من النتائج السلبية التي تعود على الطالب، كالضغط النفسي والشعور بالصراع والندم ومشاكل صحي، بالإضافة إلى القلق ونقص الإنتاجية بالإضافة إلى الرفض الاجتماعي وذلك بسبب عدم تحقيقه لالتزاماته عنه الكسل وانه ضعيف الطموح كما ارتبط كثيرا بضعف التحصيل سواء في المدرسة أو خلال الدراسات العليا.

و تجدر الإشارة أيضا إلى الأسباب التي تقف خلف هذا السلوك، حيث أشار كل من Jalil & Firoouzeh, 2011 إلى أن التسوية يعود لوجود نقطة ضعف في الشخصية يؤدي بدوره إلى نقصن في الثقة بالذات.

و لعلّ أكثر سببين تكراراً، يزيدان من ظاهرة التسوية هما: المهمة غير السارة، والمهمة المملّة، فالأفراد المسوفون لديهم ميل لتجنب العمل تحت الضغط، فهم يفضلون العمل بالمهام التي تشعرهم بالمتعة، كما أن هؤلاء الأفراد ليس لديهم توجه مستقبلي، ونقص في تقدير الذات وفعالية الذات؛ لذلك ولحماية ذواتهم فإنهم يقومون بتأجيل الأعمال التي يعتقدون أنّهم قد يفشلون فيها. (مجلة كلية التربية، 2016، ص 206)

كما أشارت دراسة أبو غزال 2012 لأسباب التسوية الأكاديمي و التي حصرها في ستة أسباب رئيسة هي: الخوف من الفشل، أسلوب المدرس، المهمة المنفّرة، المخاطرة، مقاومة الضبط، وضغط الأقران. (مجلة كلية التربية، 2016، ص 207)

ويمكن القول أن الخلل في استراتيجيات ما وراء المعرفة قد تقع من ضمن هذه الأسباب؛ لأن الاختلال الوظيفي لهذه الاستراتيجيات قد يتسبب في أسلوب تفكير نمطي، انتباه

روتيني غير تكيفي، واختلال وظيفي للسلوك على شكل متلازمة الانتباه المعرفي، فقد تبين أنّ استراتيجيات الوعي المعرفي بالذات تسهل الأنماط التكيفية في حال القلق والفعل القهري. (مجلة كلية التربية، 2016، ص 207).

و التسوية كسلوك منتشر بين الطلبة الجامعيين، تمت دراسته على نطاق واسع، حيث أشارت الكثير من الدراسات، و منها دراسة أونجيزي 2004، ففي جامعة جنوب فلوريدا في أميركا، ما يقارب 40 % و 60 % من الطلاب الجامعيين يسوّفون دائماً أو غالباً في كتابة الأبحاث والاستعداد لامتحانات وقراءة الواجبات الأسبوعيّة. (هنا، 2015، ص 05)

كما أشارت دراسة جاكسون وآخرون في 2003 إلى أن معدلات انتشار التسوية لدى عينة من طلبة جامعة ولاية كاليفورنيا إلى أنّ (50-75) بالمائة من الطلبة أُقروا بأنهم يسوّفون باستمرار ويعتبرون أنّ التسوية مشكلة يعانون منها، بينما وأكثر من 95% من المسوّفين رغبوا في التّخلص من التسوية لديهم، بسبب ما يسببه ذلك لهم من مشكلات وصعوبات في أعمالهم الأكاديمية، وعدم إحساسهم أو تمتعهم بالصحة النفسية. (هنا، 2015، ص 05)

و مما لا شك فيه أن الجامعة الجزائرية لا تخلو من هكذا سلوك بين طلابها، و عليه قامت الطالبة بالعمل على الكشف على نسبة التسوية الأكاديمي عند الطلبة، بالإضافة إلى الأسباب التي تقف خلف هذا السلوك لديهم، و عليه قامت بطرح التساؤل التالي:

- هل هناك تسوية أكاديمي لدى الطلبة؟

- و في حال وجد، فما هو مستوى انتشاره؟

- و ما هي الأسباب التي أدت إلى ظهوره؟

وكإجابة على هذه التساؤلات اقترحنا الفرضيات التالية:

- يوجد تسوية أكاديمي لدى الطلبة

- هناك أسباب تقف خلف ظهور هذا السلوك

و من أجل اختبار الفرضيات قامت الطالبة بتطبيق مقياسين، الأول للكشف عن نسبة التسويف الأكاديمي لدى الطلبة، و المقياس الثاني من أجل الكشف عن الأسباب التي تدفع الطالب للتسويف.

### حدود البحث:

اقتصرت البحث على طلبة الماستر 2 تخصص علم النفس العيادي، لكلية العلوم الاجتماعية بجامعة وهران 2، والمسجلين في السنة الجامعية 2021 / 2022 و سيتم تحديد نتائج الدراسة بالأداة المستخدمة للإجابة على تساؤلات الدراسة والاستجابة على فقراتها من قبل أفراد عينة البحث.

### عينة البحث:

العينة التي أجري عليها البحث، يبلغ مجمل أفرادها 86 طالب وطالبة من نفس التخصص، و نفس الدفعة.

### إجراءات البحث:

تمّ إجراء البحث وفق الخطوات التالية:

- 1- اختيار مقاييس ملائمة بعد الاطلاع على مختلف المقاييس الموجودة، مقياس التسويف الأكاديمي و مقياس أسباب التسويف الأكاديمي.
- 2- تطبيق المقياسين على عينة من الطلبة (عينة البحث) وخلال ساعات الدراسة الجامعية..
- 3- إدخال استجابات أفراد العينة إلى الحاسوب و ذلك باستخدام برنامج الحزمة الإحصائية SPSS و بعد ذلك قامت الطالبة بإجراء التحليلات الإحصائية اللازمة للإجابة على أسئلة البحث.

## أهمية البحث:

تكمن أهمية البحث في تناوله لأحد المواضيع حديث الساعة على الساحة العلمية و هو التسويق الأكاديمي، و الذي يعد بالغ الأهمية لصلته الوثيقة بالتحصيل العلمي للطلبة، و تحقيق أهدافهم، و سيكون لنتائج هذه الدراسة دور في الكشف عن مستوى التسويق لدى الطلبة، و الأسباب التي تزيد من تفاقم السلوك لديهم، و بالتالي العمل على التصدي لها بإصلاح على مختلف الميادين و مجالات التعليم الأكاديمي.

كما أنه سيتم الكشف من خلال هذه الدراسة عن جوانب من سمات الشخصية لدى الطالب، مما يسهل عملية تصميم برامج إرشادية للحد من الظاهرة.

## التعريفات الإجرائية للبحث:

**1- التسويق الأكاديمي:** هو تأخير البدء أو إكمال مهمة أكاديمية دون مبرر مما ينتج عنه الشعور بالضيق و عدم الارتياح مما يعيق الطالب من تحقيق هدفه ويقاس بالدرجة التي يحصل عليها الطالب على مقياس التسويق الأكاديمي الذي طوره أبو غزال 2012. (أبو غزال، 2012، ص 134)

**2- أسباب التسويق الأكاديمي:** الأسباب التي يعتقد الطلبة أنها مسؤولة عن تأجيلهم البدء بالمهام الأكاديمية أو إكمالها، وتقاس بالدرجة التي يحصل عليها الطالب على مقياس أسباب التسويق الأكاديمي الذي قام الباحث ببنائه. (أبو غزال، 2012، ص 135)

## الدراسات السابقة:

نظرا لأهمية الموضوع، تطرق له العديد من الباحثين على المستوى الأجنبي و العربي على حد سواء، و سنتطرق لأهم الدراسات التي وضعت هذا السلوك في قلبه الأكاديمي.

## 1- الدراسات الأجنبية:

**1-1- دراسة هامبتون Hampton عام 2005** بعنوان "مركز الضبط والتسوية" Locus of Control And Procrastination ، بالولايات المتحدة الأمريكية. هدفت الدراسة إلى معرفة طبيعة العلاقة بين مركز الضبط لدى الفرد وسلوك التسوية، وكذلك معرفة الفروق في المتغيرات تبعاً لمتغير الجنس. (هنا، 2015، ص 37)

تكونت عينة الدراسة من (147) من طلبة علم النفس، وعلم الاجتماع مستوى السنة الأولى في جامعة كابيتال في الولايات المتحدة.

استعمل الباحث في الدراسة مقياسين، الأول هو مقياس التسوية و المكون من بنود تتم الإجابة عليها وفق مقياس ليكرت الخماسي، وتشير الدرجة المرتفعة من المقياس إلى مستوى عالي من التسوية، و مقياس مركز الضبط من إعداد هامبتون، مكون من عشر بنود، حيث تشير الدرجة المرتفعة على المقياس إلى أنّ مركز الضبط لدى المفحوص خارجي، في حين أنّ الدرجة المنخفضة تشير إلى أنّ مركز الضبط لديه داخلي. (هنا، 2015، ص 37)

**و كانت النتائج التي أسفرت عنها الدراسة كالتالي:**

- وجود فروق دالة إحصائياً في التسوية تعزى لمتغير الجنس لصالح الطلبة الذكور.

- وجود علاقة إيجابية دالة إحصائياً بين التسوية ومركز الضبط، حيث أنّ المفحوصين الذين حصلوا على درجات مرتفعة على مقياس التسوية كانت درجاتهم مرتفعة على مقياس مركز الضبط أيضاً، بمعنى آخر الطلبة ذوي مركز الضبط خارجي كانوا أكثر ميلاً للتسوية من الطلبة ذوي مركز الضبط الداخلي. (هنا، 2015، ص 37)

2-1- دراسة أوزبارد و آخرون Ossebbaard et al 2006 (هولندا)، الدراسة كانت بعنوان "أثر تدخل العوامل النفسية الإيجابية على التسويف الأكاديمي" "The effect of a positive psychological intervention on academic procrastination"

الهدف منها كان دراسة أثر برنامج تعليمي إرشادي مؤحد يعتمد بالأساس على الاتجاه السلوكي المعرفي من أجل التقليل من سلوك التسويف الأكاديمي، ودراسة أثر برنامج آخر يعتمد على تقنيات علم النفس الإيجابي على مجموعتين تجريبيتين.

استخدم الباحثين كوسيلة مقياس التسويف الأكاديمي الذي أعده سكويغ برغ، 1994 يحتوي المقياس على ثلاث مقاييس فرعية لقياس كل من (الخوف من الفشل- انخفاض الدافعية- وسلوك التسويف الأكاديمي) التي من خلالها تحدد مستوى ودرجة التسويف الأكاديمي لدى الطالب. (هنا، 2015، ص 38)

عمل الباحث على عينة تكونت من 112 طالباً وطالبة من 4 تخصصات (العلوم الانسانية- العلوم الطبيعية- العلوم الاجتماعية- والطبية البيولوجية) من جامعة أوترينش في هولندا.

و كانت النتائج التي أسفرت عنها الدراسة كالتالي:

- ظهرت فروق دالة إحصائية بين الاختبارين القبلي و البعدي في كل من المجموعتين التجريبتين، وهذه الفروق ظهرت على مقياس التسويف الأكاديمي ككل وعلى المقاييس الفرعية الثلاث المكون منها ( الخوف من الفشل- انخفاض الدافعية- وسلوك التسويف الأكاديمي)

- هذه الفروقات كانت دالة على نحو أكبر لدى أفراد المجموعة التجريبية الثانية /التي اعتمدت على تقنيات مستمدة من علم النفس الإيجابي أكثر منها لدى أفراد المجموعة التجريبية الثانية التي اعتمدت على مبادئ من العلاج المعرفي السلوكي على كل من القياسين القبلي والبعدي بالنسبة للمتغيرات السابقة

- كل من البرنامجين السابقين كان لهما الأثر الفعال في التّخفيف من سلوك التسويف الأكاديمي لدى أفراد المجموعتين التجريبيتين. (هنا، 2015، ص 38)

**3-1- دراسة كونوفالوفا 2012 Konovalova**، كاليفورنيا، الدراسة " كانت بعنوان الاختلافات في التسويف الأكاديمي، وتجنب المهمة، والخوف من الفشل وفقاً لمتغيري النوع والعمر " Gender and Age Differences in Academic Procrastination, Task Aversiveness, and Fear of Failure

هدفت هذه الدراسة إلى تحقيق فهم أفضل للتسويف الأكاديمي، وتحديد أسبابه وأكثر الفئات تسويفاً مع التركيز على متغيّرتي ارت مثل: تجنّب المهمة، والخوف من الفشل، الكمالية، النوع، والعمر. (هنا، 2015، ص 45)

استعمل كأداة للبحث استبيان تقييم التسويف للطلبة من إعداد روثبلوم وسولومون Solomon, Rothblum 1984، مكوّن من خمسة محاور لقياس درجة انتشار التسويف، والرغبة في التخلص منه، الخوف من الفشل، وتجنّب المهمة، وينقسم إلى قسمين: الأول لتحديد درجة انتشار التسويف في خمس مجالات أكاديمية، والثاني لتحديد أسباب التسويف الأكاديمي .

تكوّنت عينة الدراسة من 94 طالباً وطالبة جامعيّة في جامعة لافيرني في ولاية كاليفورنيا، متوسط أعمارهم (بين 18 و 23 عاماً من جنسيات آسيوية، وإفريقية، ولاتينية، وأمريكية).

#### أسفرت الدراسة عن النتائج التالية:

- عدم وجود فروق دالة احصائياً تعزى لمتغير الجنس والعمر سواء في التسويف الأكاديمي، أو الرغبة في التخلص من التسويف الأكاديمي، وفي أسباب التسويف أيضاً.
- وجود علاقة دالة إيجابية احصائياً بين التسويف الأكاديمي والخوف من الفشل، والكمالية، وتجنّب المهمة الأكاديميّة.

#### 4-1- دراسة زيناس وأوركبولو Orcullo & Zeenath 2012، الدراسة بعنوان " دراسة

التسويق الأكاديمي لدى الطلبة الجامعيين" (ماليزيا) Exploring Academic Procrastination Among Undergraduates

هدفت الدراسة إلى دراسة ظاهرة التسويق الأكاديمي لدى الطلبة الجامعيين، والتعريف على تأثيراته على الطلبة، وتحديد الاستراتيجيات المتبعة من قبل الطلبة في التعامل مع تسويقهم الأكاديمي.

استخدم كأداة للدراسة مقياس التسويق الأكاديمي العام Lay 1986 يستخدم لتحديد مستوى التسويق وتحديد الطلبة الذين يظهرون مستويات عالية من التسويق. يتكون المقياس من 20 بند تقيس التسويق في العديد من النشاطات ويتضمن المقياس عدد من العبارات المرتبطة بالواجبات الأكاديمية. (هنا، 2015، ص 48)

الدراسة أجريت على عينة بلغ عدد أفرادها 287، من الشباب البالغين، طلبة جامعيين تتراوح أعمارهم ما بين 18 و 25 سنة، في تخصص علم النفس.

#### خرج الباحثين من هذه الدراسة بالنتائج التالية:

تعتبر هذه الدراسة من الدراسات النوعية التي صممت لبحث ظاهرة التسويق الأكاديمي بالتفصيل حيث تم إجراء مقابلات مع بعض الطلبة للسماح لهم بالتعبير عن أفكارهم بشكل موسع و بالنتيجة تم التوصل إلى 12 فكرة رئيسية من خلال هذه المقابلات عدت كعوامل مهمة يمكن أن تتدخل في التسويق ، سنتطرق لها في عنصر الأسباب المؤدية لظهور سلوك التسويق. (هنا، 2015، ص 49)

#### 2- الدراسات العربية:

#### 1-2- دراسة أحمد 2008، الدراسة كانت بعنوان "التلكؤ الأكاديمي وعلاقته بالدافعية للإنجاز

والرضا عن الدراسة لدى طالب جامعة الملك خالد بالمملكة العربية السعودية"

كان الهدف من الدراسة هو التعرف على علاقة التلكؤ الأكاديمي ببعض المتغيرات النفسية (الرضا عن الدراسة، والدافعية للإنجاز الأكاديمي)، والوقوف على



بعض المتغيرات النفسية الأخرى كالضبط الداخلي والخارجي التي يمكن أن تسهم في التنبؤ بالتسويق الأكاديمي لدى طلبة الجامعة، والكشف عن الفروق في التسويق الأكاديمي بين طلبة كليتي اللغة العربية والشريعة في جامعة الملك خالد في المملكة العربية السعودية. (هنا، 2015، ص 32)

لجأ الباحث للأدوات التالية : مقياس التلكؤ الأكاديمي من إعداد نادية الحسيني وعبد الرحمن مصيلحي 2004، بالإضافة الى مقياس الدافعية للإنجاز الأكاديمي من إعداد الباحث، و مقياس الرضا عن الدراسة من إعداد نفس الباحث.

أجريت الدراسة على عينة مكونة من 200 طالباً وطالبة من كليتي اللغة العربية وكلية الشريعة في جامعة الملك خالد في السعودية تراوحت أعمارهم ما بين 17 و 22 سنة. (هنا، 2015، ص 32)

#### أسفرت عن النتائج التالية:

- وجود فروق جوهرية بين طلاب كليتي اللغة العربية والشريعة في الدرجة الكلية للتسويق الأكاديمي وجميع أبعاده باستثناء الجانب الوجداني منه وأن هذه الفروق لصالح كلية الشريعة.

- وجود دالة إحصائية بين مرتفعي ومنخفضي التسويق الأكاديمي في الدرجة الكلية للرضا عن الدراسة لصالح منخفضي التسويق الأكاديمي.

- وجود فروق بين مرتفعي ومنخفضي التسويق الأكاديمي في الإنجاز الأكاديمي حيث أن ذوي التسويق الأكاديمي المنخفض يتميزون بالضبط الداخلي بالمقارنة بذوي التسويق الأكاديمي المرتفع. (هنا، 2015، ص 32)

2-2- دراسة عبد الخالق و الدغيم 2011، الدراسة كانت بعنوان "المقياس العربي للتسويق إعداداه وخصائصه السيكمترية". (الكويت)

كان الهدف من الدراسة التعريف بظاهرة التسويق وتقديم مفهوم عنها، وبيان ارتباط التسويق بكل من نمط السلوك ، الوسواس القهري والكمالية، ثم عرض أهم

البحوث التي أجريت بصدده، فضلا عن إعداد المقياس العربي للتسويق. (هنا، 2015، ص 33)

عمل على عينة مكونة من 329 طالباً وطالبة من طلاب جامعة الكويت والهيئة العامة للتعليم التطبيقي والتدريب، وممن تتراوح أعمارهم ما بين 18-31 عاماً.

### لجأ الباحث للأدوات التالية:

✓ المقياس العربي للتسويق: مؤلف من (20) بند، واعتمد الباحث في إعداده على ثلاثة مصادر هي (المقاييس العربية والأجنبية السابقة، والسؤال المفتوح، وخبرة الباحثين).

✓ المقياس العربي لنمط السلوك، من إعداد أحمد عبد الخالق 2000 ويتكون من خمسة محاور هي (الدقة والمثابرة، السرعة وضغط الوقت، الرغبة في التُّقدم، الجدية والتنظيم، الانشغال وحب العمل)

✓ المقياس العربي للوسواس القهري: من إعداد أحمد عبد الخالق 1992 مكوّن من 32 عبارة .

✓ مقياس الكمالية: من إعداد حسين فايد 2005. (هنا، 2015، ص 33)

### خرج في الأخير بالنتائج التالية:

✓ تحقّق الافتراض بوجود علاقة موجبة بين التسويق والوسواس القهري، حيث أنّ الأفراد الذين يحصلون على درجات مرتفعة على مقياس الوسواس القهري لديهم إعادة تفكير (وساوس) أو انشغال بأفعال متكررة (قهر) مما يجعلهم يبطؤون في إنجاز بعض الأعمال، نتيجة البطء في إكمالها أو إعادة تكرارها.

✓ وجود ارتباط موجب بين التسويق والكمالية، حيث أنّ الكمالية تدفع بالفرد إلى تأخير إنجاز العمل لتحقيق مستوى مرتفع من الإتقان، والخلو من الأخطاء، والوصول إلى أقصى درجة من توقعات الآخرين تجاه عمل الفرد، مما يدفعه إلى المماثلة والتسويق، والانتظار طويلاً لإنجاز المهام و الأعمال بشكلٍ مثالي وخال من العيوب والأخطاء.

✓ وجود ارتباط سلبي دال إحصائياً بين التسوييف ونمط السلوك (أ) حيث أنّ نمط السلوك (أ) هو نمط سلوكي يتّسم أصحابه بالتنافس، والإنجاز، ونفاد الصبر، والتعجل والشعور بضغط الوقت و الحاجة، وذلك على عكس ما يتّسم به المسوف من فتور في النشاط الموجه نحو إنجاز الواجبات المطلوبة من الفرد، لدرجة قضاء وقت أطول من اللازم في إنجازها و الإنتهاء منها. (هناء، 2015، ص 33)

✓ فيما يتعلق بالفروق بين الجنسين في سمة التسوييف أسفرت نتائج هذه الدراسة عن حصول الذكور على متوسط درجات أعلى من الإناث في التسوييف وبمستوى دال إحصائياً.

3-2- دراسة أبو غزال، 2012، "التسوييف الأكاديمي، انتشاره وأسبابه من وجهة نظر الطلبة الجامعيين." (الأردن)

هدفت هذه الدراسة إلى التّعرف على مدى انتشار التسوييف الأكاديمي وأسبابه من وجهة نظر الطلبة الجامعيين، وفيما إذا كان مدى هذا الانتشار وأسبابه يختلفان باختلاف جنس الطالب، ومستواه الدراسي، وتخصّصه الأكاديمي. (هناء، 2015، ص 34)

#### استخدم كأدوات لإجراء الدراسة :

✓ مقياس التسوييف الأكاديمي: للتعرف على انتشار ظاهرة التسوييف الأكاديمي لدى الطلبة الجامعيين مؤلف من (21) عبارة تصف كَيْفِيَّة تعامل الطلبة مع المهمات الأكاديميَّة الموكلة عليهم، وهو من إعداد الباحث.

✓ مقياس أسباب التسوييف الأكاديمي: للتعرف على أسباب التسوييف الأكاديمي لدى الطلبة الجامعيين، مؤلف من 26 عبارة مقسمة إلى ست محاور أو أسباب (المخاطرة، المهمة المنفرة، الخوف من الفشل، ضغط الأقران، أسلوب المدرس، مقاومة الضبط.)

عمل الباحث على عينة مكونة من 751 طالباً وطالبة من جامعة اليرموك في الأردن. (هناء، 2015، ص 34)

## خرج من هذه الدراسة بالنتائج التالية:

- ✓ تبين أن 75% من أفراد العينة مسوّفين بدرجة متوسطة، و2.25% من أفراد العينة مسوّفين بدرجة مرتفعة، بينما 2.25% منهم مسوّفين بدرجة متدنية.
- ✓ عدم وجود فروق دالة إحصائية في نسبة انتشار التسويق الأكاديمي تعزى لمتغير الجنس.
- ✓ وجود اختلاف في نسبة انتشار التسويق الأكاديمي باختلاف المستوى الدراسي للطالب.
- ✓ عدم وجود اختلاف في نسبة انتشار التسويق الأكاديمي باختلاف كلية أو تخصص الطالب.
- ✓ أبرز أسباب التسويق الأكاديمي من وجهة نظر أفراد العينة كانت للأسباب التالية على التوالي (الخوف من الفشل، أسلوب المدرس، المهمة المنفرة، المخاطرة، مقاومة الضبط، ضغط الأقران)
- ✓ وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين المتوسطات الحسابية في محور "الخوف من الفشل" تعزى لمتغير الجنس لصالح الإناث.
- ✓ وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين المتوسطات في كل من محاور (مقاومة الضبط، والمخاطرة، وضغط الأقران) تعزى لمتغير الجنس لصالح الذكور.
- ✓ عدم وجود فروق دالة إحصائية بين المتوسطات في محوري (المهمة المنفرة، وأسلوب المدرس) تعزى لمتغير الجنس.
- ✓ وجود فروق في أسباب التسويق الأكاديمي تعزى لمتغير المستوى الدراسي في كل من محاور (الخوف من الفشل، أسلوب المدرس، وضغط الأقران) وعدم وجود فروق في أسباب هذا السلوك تعزى لمتغير المستوى الدراسي تبعاً للمحاور الأخرى. (هنا، 2015، ص 35)

✓ عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين المتوسطات الحسابية لجميع محاور أسباب التسويق الأكاديمي تبعاً لمتغير الكلية أو التخصص الأكاديمي.

## الفصل النظري: التسوية الأكاديمية

- 1- تعريف التسوية
- 2- أنواع التسوية
- 3- التسوية الأكاديمية
- 4- تاريخ دراسة التسوية
- 5- النظريات المفسرة لسلوك التسوية الأكاديمية
- 6- الأسباب المؤدية لظهور سلوك التسوية الأكاديمية
- 7- نتائج التسوية الأكاديمية
- 8- العلاقة بين التسوية الأكاديمية و بعض المتغيرات النفسية
- 9- الوقاية وعلاج التسوية الأكاديمية

## 1- تعريف التسويف

### 1-1 مفهوم التسويف لغوياً:

إن مصطلح التسويف procrastination من أصل لاتيني، مون من شقين، الأول (pro) و تعني فيما بعد أو لاحقاً ، أو فصاعد، أو يستحسن لو، أما الشق الثاني من المصطلح (crastinus) فيعني "غداً"، و استناداً لذلك فإن الشخص المسوف يؤجل البدء بالعمل، أو إتمام العمل و إنهائه.

ومثل هذا التمييز ضروري لأن لدى كل شخص مئات الأعمال والمهام التي يجب عليه القيام بها في الوقت نفسه أو في أوقات مختلفة، كما أنه ضروري لأنه يفرق بين التسويف وبين مجرد تجنب اتخاذ القرار الذي يدفع الفرد لتأجيله.

والتسويف في اللغة العربية من "سوف" وفي مختار الصحاح فإن أصله الثلاثي "سوف"، تعني "المسافة" أي البعد. وقال سيبويه "سوف" كلمة تنفيس فيما لم يكن بعد ، ألا ترى أنك تقول سوفته، إذا قلت له مرة بعد مرة سوف أفعل، ولا يفصل بينها وبين الفعل لأنها بمنزلة السين في سيفعل، ويقال فلان يقتات (السوف) بمعنى أنه يعيش بالأمان. (هنا، 2015، ص 20)

### 2-1 التسويف اصطلاحاً:

يستخدم مفهوم التسويف أحياناً، من وجهة نظر ايجابية، فيعتبره البعض تأجيل وظيفي، وتجنب التسرع العجلة أو الاندفاع و التسرع، حيث يعتبر برنستاين **Bernstein,1998** " أننا حالما نبدأ في الشروع بعمل ما، فإننا نتفحص البدائل، ونترى لكي نحصل على معلومات جديدة تأتي إلينا".

وكلما كانت النتائج غير مضمونة، تبرز قيمة التسويف أو التأجيل وأهميته بالنسبة لنا. مع ذلك فإن هذه النظرة الإيجابية للتسويف، تمثل الاتجاه الثانوي لاستخدام المفهوم، وأن الاتجاه الأولي والأساسي له هو النظرة السلبية، خاصة مع وجود دلائل كثيرة أثبتت علاقته بالسلوك المرضي. (هنا، 2015، ص 20)

إن مفهوم التسويف - كغيره من المفاهيم العلمية - له معان عديدة في أذهان الناس. و يعود ذلك إلى طبيعة التسويف ذاته، وقد كانت هناك محاولات عديدة لتعريفه وفهم طبيعته.

ومن المعروف أن أشهر التعريفات تركز على جوهر المصطلح وتحديد عنصره الأساسي، وذلك من خلال التعريف الوصفي له. وحين نلقي نظرة على هذه التعريفات الوصفية أو التكوينية للتسويف نرى بأنها تشتمل على عنصر مشترك هو: "تأجيل أو ترك القيام بالمهمة أو اتخاذ القرار". (هناء، 2015، ص 20)

فالتسويف أو المماطلة مفهوم نفسي وسلوكي يعرف بأنه تأجيل الأعمال والمهام المطلوبة من الفرد إلى أوقات أخرى، كما أنه يعرف بعدم إنجاز الفرد للنشاط أو الواجب أو المهمة المطلوبة منه في وقتها المحدد، أو عدم إنجاز التكاليفات في وقتها المحدد، كأن يقوم الطالب مثلاً بتأجيل واجبه الدراسي ووظائفه إلى وقت غير معلوم، كأن يقول سوف أنجز واجب واحد الآن، ثم الواجب الآخر سأتركه للمساء أو للغد، وحين يأتي "الغد" ولم ينجز يقول "سوف" أنجزه مساء أو بعد غد، وهكذا.

و بذلك يصبح التسويف ظاهرة نفسية سلوكية تسيطر على سلوك الفرد وطريقة تفكيره و إدارته للوقت وحل المشكلات. (هناء، 2015، ص 20)

كما يعرف التسويف بأنه تأجيل غير منطقي، كما عرف في قاموس أكسفورد بأنه " تأجيل العمل، وخاصة حين لا يكون هناك مبرر لذلك" Oxford English . Reference Dictionary 1996 .

والتأجيل غير المنطقي أو غير المقبول، هو الذي يتضمن اختيار لسياق العمل الذي يرتبط باهتمام الشخص، وتفضيله أو المكاسب والأهداف المرجوة كالمال، أو الأهداف السيكولوجية كالسعادة. (هناء، 2015، ص 21)



## 2- أنواع التسويف:

يتفق كل من هولمز، عبد الرحمان مصلحي و نادية الحسيني ، على أن هناك أربعة أنواع من التلكؤ و هي كالتالي:

- النوع الأول و هو التلكؤ الأكاديمي: وهو سلوك من التسويف يتمثل في تأجيل المتعلم للواجبات والمهام الأكاديمية حتى آخر دقيقه ممكنة.
- النوع الثاني و هو التلكؤ العام في الروتين والحياة اليومية وأنشطتها: ويتمثل في صعوبة جدولة الأنشطة اليومية المتكررة. (نصار، 2016، ص 14)
- النوع الثالث و هو التلكؤ في اتخاذ القرار: ويعتمد على عدم القدرة على اتخاذ قرار في الوقت المناسب سواء للمواقف أو الموضوعات الأساسية أو الثانوية المتعلقة بأمور الحياة العامة مثل شراء شيء معين أو الاتجاه نحو دراسة معينة.
- النوع الرابع و هو التلكؤ القهري: ويشتمل على التلكؤ في اتخاذ القرارات السلوكي في نفس الوقت ويشعر الفرد كأنه مصاب بالشلل عند محاولته التعايش في حياته اليومية مما يؤدي إلى عواقب وخيمة وشعور بالتوتر وعدم الارتياح. (نصار، 2016، ص 14)

ويشير كل من شوا و تشو 2005 Chu & Choi إلى نوعين من المتلكؤون:

- النوع الأول هم المتلكؤون السلبيون: وهم التقليديون الذين يكون متشككين في ذواتهم ويميلون إلى تأخير المهام بسبب قلقهم على الأداء بشكل غير ملائم أو لأنهم يشعرون أن نجاحهم سوف يزيد من توقعات الآخرين عنهم، قدرتهم على اتخاذ القرار. (نصار، 2016، ص 15)
- النوع الثاني المتلكؤون النشطون: وهؤلاء يعتقدون أنهم يعملون بشكل أفضل تحت الضغط ويميلون إلى تأخير المهام بشكل مقصود ولديهم القدرة على إكمال المهام قبل الوقت المحدد. (نصار، 2016، ص 15)

أما هنا شبيب فقد أشارت في دراستها إلى أنواع أخرى بالإضافة إلى الأنواع السابقة الذكر، و هي:

- **التأجيل العصابي:** الذي يتمثل في تأجيل القرارات الرئيسية في الحياة حسب ما جاء في دراسة لهولمز 2002 Holms.
- **التأجيل القطعي:** وهو العجز عن اتخاذ القرارات المهمة في فترة زمنية محددة حسب ما جاء لدراسة لايفيرت وفيراري.
- **التسويق التجنبي:** وفيه يتجنب الفرد البدء أو الانتهاء من المهمة لأن النتيجة النهائية للعمل تتضمن تهديدا لتقدير الذات جاء أيضا في دراسة لمورال وفيراري 2008.
- **جوزيف فيراري** المختص بالعلوم النفسية في جامعه ديبول فقد صنف أيضا ثلاث أنماط للمسوفين في عام 2013:
- **المسوف التجنبي:** كتوصيف للشخص الذي يشكل التجنب دافعه الرئيسي للتسويق، مثلا تفادي الإزعاج الناتج عن أداء عمله.
- **المسوف الترددي:** وهو المسوي الذي يتعذر عليه أن يحسم أمره لأداء إحدى المهام.
- **المسوف الاستشاري:** وهو المسوف الذي يؤدي عمله بشكل امثل عندما يقع تحت ضغط العمل.

و من هنا سنتطرق لنوع واحد و هو موضوع دراستنا الحالية التسويق الأكاديمي **procrastination académique**.

### **3- مفهوم التسويق الأكاديمي procrastination académique:**

هناك تنوع في التعريفات التي تناولت التسويق الأكاديمي وربما يرجع ذلك إلى أن مفهوم التسويق هو مفهوم حياتي يستخدم بكثرة في الأعمال غير الأكاديمية ولكنها اتفقت على أن المسوف يفعل ذلك طوعا منه دون إجبار على ذلك من أي مؤثر خارجي ولكنهم اختلفوا في الأسباب التي تقود الطلبة إلى التسويق الأكاديمي. (أحمد، 2020، ص 516)

وعرف عبود وغازوا والحرب وماهيدات، التسويف الأكاديمي بأنه ميل الفرد إلى تأجيل المهام الأكاديمية اختياريا وطوعيا للقيام بها لاحقا وذلك في الوقت غير المناسب على الرغم من إدراك الآثار السلبية لهذا التأجيل.

كما عرفه ستيل 2007 بأنه ميل الطالب بشكل اختياري وطوعي لتأجيل مهماته الأكاديمية لأوقات لاحقه، وعدم إتمامها بالوقت المحدد، على الرغم من معرفته بالآثار السلبية المترتبة على ذلك. (أحمد، 2020، ص 517)

و بالاطلاع على الأدبيات التي تناولت موضوع التسويف الأكاديمي، وجدنا أنه يعرف من محكات عديدة نذكر منها:

#### أ- مفهوم التسويف الأكاديمي **Procrastination Academic** من حيث النتائج

السلبية المرتبطة بالتعلم، والعمليات المعرفية: حيث يعتبر التسويف الأكاديمي من أكثر المشكلات المرتبطة بعمليات التعلم المعرفية لدى الطلبة، حيث أنه يؤثر على التفكير، والانتباه، و الإدراك، والاستذكار لديهم، مما يجعلهم مشتتين ينتقلون من مهمة إلى أخرى بدون هدف، ويسبب ذلك ضعف في التحصيل الدراسي. (العبيدانية، بدون سنة، ص 09)

و يعرفه أحمد (2008، ص 06) وفق هذا الاتجاه على أنه " تأجيل الطالب لمهمة ضرورية بدون مبرر، ويقوم بذلك بالرغم من إحساسه بعدم الارتياح لهذا التأجيل، ونتيجة ذلك يصاحبه مشاعر القلق، والتوتر الذي يقوده إلى انخفاض في التحصيل الدراسي."

#### ب- مفهوم التسويف الأكاديمي **Procrastination Academic** من حيث عدم

الالتزام: و يكون بعدم الالتزام بالفترة الزمنية المحددة لإنجاز المهام والتكاليف المطلوبة، وأوضح ديتز وآخرين (2007، 893) al et Dietz، بأنه " ميل الطلبة لقضاء أوقات فراغهم مع الزملاء، وبالتالي الادعاء بعدم وجود وقت لتنظيم مهامهم، فيعملون على تأجيلها "

و عرفه هنري، بأنه ظاهرة معقدة من العناصر المعرفية والانفعالية والسلوكية، متمثلة في التأجيل المتعمد للمهام والتكاليف الأكاديمية التي يكلف بها الطالب بالرغم من وعيه بالنتائج السلبية لهذا التأجيل. (العبيدانية، بدون سنة، ص 09)

ج- مفهوم التسويف الأكاديمي **Procrastination Academic** من حيث نقص الدافعية الأكاديمية: ويذكر زهانج وزهانج (Zhang & Zhang 2007), في ضوء هذا الاتجاه أن التسويف الأكاديمي هو " تأجيل الطالب القيام بمهامه الأكاديمية خلال الإطار الزمني المحدد على الرغم من وجود النية للقيام بها، ولكنه تنقصه الدافعية لذلك."

و ينتج التسويف الأكاديمي من مجموعة أسباب وعوامل تتفاعل مع بعضها البعض مسببة سلوك تأجيل البدء أو إتمام مهام أكاديمية محددة قد تكون واجبات منزلية، أو أنشطة، أو مشروع، أو بحث، أو مذاكرة امتحان، فيتعهد الطالب تأجيلها بدون مبرر منطقي على الرغم من امكانية انجازها في الوقت المحدد ومعرفته بالآثار السلبية لهذا التأجيل. (العبيدانية، بدون سنة، ص 10)

#### 4- تاريخ دراسة التسويف:

ترجع دراسة مفهوم التسويف كما يشير بعض الباحثين مثل آيتكن 1982 Aitken " إلى كتاب "رينجن باخ" عام 1971 " Ringenbach " الذي لم يكتمل ولم يتم نشره، وذكر آيتكن أن أول تحليل علمي للمفهوم كان من قبل ميلغرام عام "1992 Milgram ، والذي شدد فيه على أن التقدم الصناعي والتقني يتطلب تحديد دقيقا لمواعيد التعهدات أو المشاريع المختلفة، مما ساهم في ظهور مفهوم "التسويف".

وبالعودة إلى الثورة الصناعية، فقد ذكر صموئيل جونسون "1751 Johnson, Samuel،" أن التسويف هو "أحد جوانب الضعف العامة، الذي - بغض النظر عن تعليمات المديرين، وعن الأسباب - يسيطر بدرجة عالية أو منخفضة على ذهن كل فرد." ويذكر فيليب ستانوب "1749 Stanhope Phillip, النصيحة التي تقول "لا للكسل، لا للتراخي laziness no, idleness no لا للتسويف، لا تؤجل للغد ما يمكنك القيام به اليوم". فلا يوجد أخطر من التسويف والمماطلة. (هنا، 2015، ص 24)

وبالعودة إلى ما قبل الميلاد، نرى أن اليونانيين قد تحدثوا عن التسويف أو التأجيل فيما يتعلق بالحروب بين أثينا واسبرطة، وقد كان ينظر للتأجيل نظرة ايجابية باعتباره يؤخر الحرب. إلا أنهم تحدثوا عن سمات الشخصية المسوفة والتي تستدعي الجد.

ويذكر (ستيل) Steel 2007 أن من أوائل الشعراء الإغريق الذين تحدّثوا عن التسوية هو الشاعر هيسود (Hesiod) (BC 800) في القرن الثامن قبل الميلاد والذي قال: "لا تدع عمك للغد، ولما بعد الغد، فالكسل والبلادة تمنع العامل من الذهاب إلى الحظيرة، وتمنعه عن القيام بعمله، إن الصناعة تتطلب التسرع في القيام بالعمل، إلا أن العامل الذي لا يقوم بعمله أو يؤجله باستمرار يقبض بيديه على الدمار والخراب". (هناء، 2015، ص 24)

#### 5- النظريات المفسرة لسلوك التسوية

تمّ تفسير التسوية كسلوك في ضوء العديد من النظريات المعروفة، المعرفية، السلوكية و نظرية التحليل النفسي، و سنتطرق فيما يلي لكل منها بالتفصيل.

#### 1-4 - النظرية المعرفية:

لقد أشار كل من كالانو و هارينجتون (Calano & Harrington 2007)، إلى أن هناك ست أفكار لا عقلانية مرتبطة بسلوك التسوية و هي: مبكرا هذه المرة ولقد اقتربت من البداية حالا، وماذا يحدث إذا لم أبدا، وما زال هناك وقت، و أخاف من الفشل، ولن أسوف مرة أخرى. (الرابعة، 2014، ص 06)

ان التسوية المتكرر للواجبات الأكاديمية يؤدي إلى تراكمها في المستقبل مما يؤدي إلى نتائج أكاديمية غير مرضية وبالتالي يولد شعور بالذنب لدى المسوف لإضاعته كثيرا من وقته دون فائدة، وهذا الشعور بفقدان الفرص وتضييع الوقت من الممكن أن يقود إلى مشاكل انفعاليه كالاكتئاب والقلق.

إضافة إلى أسلوب العزو والمعتقدات المتعلقة بالوقت وتقدير الذات والتفاوض واستراتيجيات التعويق الذاتي. (أبو غزال، 2012، ص 132)

إن التسوية يمتد بتأثيره السلبي ليغطي كافة نواحي حياه المسوف الأكاديمية والشخصية و الاجتماعية. (الرابعة، 2014، ص 07)

#### 2-4- النظرية السلوكية

وترى النظريات السلوكية أن التسوية عادة متعلمة تنشأ من تفضيل الإنسان للنشاطات السارة والمكافآت الفورية. (أبو غزال، 2012، ص 132)

كما أن المسوفين تعلموا تأجيل إكمال مهماتهم الأكاديمية (عادة مكتسبة و متعلمة) خصوصاً إذا كانت المهمات غير سارة وتزيد احتمالات التسوية إما بتأثير الطلاب أنفسهم أو بتأثير أقرانهم أو بتأثير البيئة الاجتماعية وفي ظل غياب العقوبة على التسوية الأكاديمية من خلال دراسة جرادات 2004. (الربابعة، 2014، ص 07)

#### 3-4- النظرية التحليلية:

مدرسة التحليل النفسي تنظر إلى التسوية على أنه ثورة ضد المطالب المبالغ بها أو التسامح المبالغ فيه من قبل الوالدين. (هنا، 2016، ص 28)

يعتقد أنصار نظرية التحليل النفسي أنه عندما يقوم الفرد بأداء مهمات معينة فإنه يشعر بالضيق والتوتر والقلق فيبدأ بالبحث عن أساليب وقائية، والقيام بأنشطة آمنة تشعره بالارتياح، عندها يكون التسوية أحد مظاهر تجنب أداء تلك المهمات حيث يشعر الفرد بالارتياح للتخلص من القلق وبهذا يكون التسوية رد فعل للمهمات الصعبة. (الربابعة، 2014، ص 07)

ويبدو أنها من أكثر النظريات التي بحثت في أسباب التسوية انتشاراً حيث فسرت التسوية على أنه استراتيجية تستخدم لحماية الإحساس الضعيف بتقدير الذات، فالأفراد الذين يتوقف احترامهم لذواتهم على الأداء المرتفع يسمح لهم التسوية بتجنب الاختبار الكامل لقدراتهم؛ لذلك يتمسكون بمعتقداتهم التي تتضمن بأن لديهم قدرات مرتفعة مقارنة بأدائهم الحقيقي. (أبو غزال، 2012، ص 132)

## 5- الأسباب المؤدية لظهور سلوك التسويف الأكاديمي:

لخص توكمان (1991) Tuckman، أسباب التسويف وفقاً لنتائج مجموعة من الأبحاث ب: الاعتقاد بعدم القدرة على إنجاز المهمات، وعدم القدرة على تأجيل الإشباع، والعزو الخارجي، وارتبط التسويف بالمستويات المرتفعة من الضغط، وتدني تقدير الذات وضعف الفعالية الذاتية، والمستويات المنخفضة من الدهاء واليقظة والمستويات المرتفعة من التعويق الذاتي والاكنتاب. إضافة إلى ذلك يبدو أن الطلبة المسوفين يمتازون بنقد الذات المرتفع من خلال دراسة Effert & Ferrari 1989 بسبب توقعاتهم المرتفعة وانشغالهم بما سيقوله عنهم الآخرون، وهم من ذوي الوعي العام بالذات والتوقعات الاتقانية العالية (Ferrari & Effert (1989). (أبو غزال، 2012، ص 132)

الانفعال و القلق، ولديهم حاجة قليلة للتعقيد المعرفي Complexity Cognitive ويعززون نجاحهم إلى عوامل خارجية غير مستقرة، وهذا من خلال دراسة (Solomon & Rothblum, 1984) (أبو غزال، 2012، ص 132)

**وقد أضاف نوران (2000) Noran، أسباباً أخرى للتسويف الأكاديمي منها :**

- أولاً: ضعف إدارة الوقت وتنظيمه، إذ يشير المسوفون إلى أنهم غير قادرين على تنظيم الوقت بحكمه، وهذا يتضمن غموض الأولويات والأهداف، وانغماس المسوف بالمهمات، مما يدفعه إلى تأجيل إنجاز بعض مهماته الأكاديمية والتركيز على نشاطات غير منتجة. (أبو غزال، 2012، ص 132)
- ثانياً: عدم القدرة على التركيز أو المستويات المنخفضة من اليقظة عند أداء المهمات، وهذا ربما ينتج عن مشتتات في البيئة كالإزعاج ومقعد الدراسة المزعج، وعمل الوظائف في الفراش. (أبو غزال، 2012، ص 132)
- ثالثاً: الخوف والقلق المرتبط بالفشل، إذ يقضي الفرد في مثل هذه الحالة معظم وقته وهو في حالة قلق حول قرب موعد الامتحانات والمشاريع أكثر من التخطيط لها وإكمالها. رابعاً سمات الطلبة، إذ حدد فالادز (2006) Valdez، ثلاثة أنماط للطلبة وهم الطلبة اللامبالون Unconcerned والموجهون نحو الهدف oriented- Target

والطلبة المتحمسون . Passionate وأشار 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 التسويف الأكاديمي، بينما يظهر الطلبة المتحمسون والطلبة الموجهون نحو الهدف مستويات منخفضة من التسويف الأكاديمي . (أبو غزال، 2012، ص 132)

ويمكن القول أن الخلل في استراتيجيات ما وراء المعرفة قد تقع من ضمن هذه الأسباب؛ لأن الاختلال الوظيفي لهذه الاستراتيجيات قد يتسبب في أسلوب تفكير نمطي، انتباه روتيني غير تكيفي، واختلال وظيفي للسلوك على شكل متلازمة الانتباه-المعرفي .  
2000, Wells فقد تبين أن استراتيجيات الوعي المعرفي بالذات تسهل الأنماط التكيفية في حال القلق والفعل القهري. (مجلة كلية التربية، 2016، ص 207)

#### واستراتيجيات ما وراء المعرفة تتضمن:

معرفة الفرد لعملياته المعرفية وإنتاجه وأي من الأمور المرتبطة بها مثل:  
خصائص معلومات التعلم ذو العلاقة، المراقبة الفعالة، التنظيم، الضبط المتتابع والتنسيق؛  
لتحقيق التأثير على العمليات المعرفية لخدمة أهداف معينة حسب ما جاء في دراسة لفلافر  
(1976) Flavel ، وهذه الاستراتيجيات تتضمن ما يلي :

- **توجيه الذات directing-Self** وفيها يقرر الفرد فيما إذا كانت لديه المعلومات الكافية للقيام بما هو مطلوب.
- **مراقبة الذات monitoring-Self** ، وفيها يقوم الفرد بالفعل والسلوك الذي قام باختياره، ومتابعة الخطوات التي أراد القيام بها.
- **تقييم الذات evaluating-Self** ، التي يقرر فيها الفرد إذا كان العمل الذي يقوم به يؤدي إلى المطلوب.



• **تصحيح الذات correcting-Self** ، وفيها يقوم الفرد عن طريق المعلومات المتوفرة لديه حول سلوكه والنتيجة المطلوبة، بتصحيح مسار عمله للوصول إلى هذه النتيجة.

• **ضبط الذات control-Self** ، والتي تشير إلى تحكّم الفرد وضبطه لسلوكه بناء على مخرجات الاستراتيجيات السابقة، والسير في السلوك المناسب للوصول إلى الهدف، ويكون الفرد في هذه الاستراتيجيات هو المفكّر والمنظّم ذاتياً؛ بحيث يتحمل مسؤولية سلوكه مستخدماً استراتيجيات ما وراء معرفية لتحديد المشكلات، خاصة عندما لا تُحلُّ هذه المشكلات بالمعرفة السابقة الموجودة لديه، وهو أيضاً يراقب ويقيم الوقت، الطاقة والأفكار؛ ليختار السلوك المناسب للموقف. (مجلة كلية التربية، 2016، ص 208)

أما سوكولوسكا Sokolowska فقد صنف أسباب التلكؤ (التسويق) إلى صنفين:

- ✓ **الأسباب المتعلقة بالمتعلم وشخصيته:** والتي تتمثل في الخوف من الفشل في أداء المهمة والسعي نحو الكمالية، سواء كانت مفروضة ذاتياً أو اجتماعياً، بالإضافة إلى حاله التمرد التي قد يفتعلها المتعلم نتيجة لشعوره أن المهمة مفروضة عليه، قد يدفعه ذلك للعمل في الاتجاه المعاكس، و يرتبط بالتمرد موقف أو اتجاه الفرد نحو المهمة وتقدير الفرد لذاته ومفهوم الذات الأكاديمية لديه وفاعليه الذات وتوقع التعزيز السلبي.
- ✓ **الأسباب المتعلقة بالمهمة:** والتي تتمثل في صعوبة المهمة وتعقدها والحدود الزمنية للمهمة حيث أنه كلما اتسعت هذه الحدود ساعد ذلك على ظهور سلوكيات التسويق والعكس صحيح وسوء إدارة الوقت والتقليل من أهميته واستغلاله الأمثل. (نصار، 2016 ، ص 14)

و من أجل الإشارة لأسباب أخرى أدت لظهور التسويق الأكاديمي، سلطنا الضوء على بعض الدراسات التي أجريت لهذا الغرض.

حيث اشارت نتائج الدراسة التي قام بها كلٌّ من **تشينج واخرون 2018** ، إلى أن الطلبة ذوي احترام الذات المنخفض أكثر ميلا إلى التسويق الأكاديمي، حيث أن الشعور المنخفض بالقيمة الذاتية قد يجعلهم يشعرون بالخوف الشديد من الفشل، ويجعل لديهم ميولا

عاليه لتأجيل المهام الأكاديمية، لذلك فالخوف من الفشل يعمل كوسيط بين احترام الذات والتسوية الذاتي. (أحمد، 2020، ص 516)

كما أن مفهوم الذات المنخفض يرتبط بالتسوية الأكاديمي، حيث أن ارتفاع مفهوم الذات يصاحبه انخفاضاً في التسوية الأكاديمي، وهذا ما أكدت الدراسة التي قام بها **تلاحمه 2019** ، حيث هدفت إلى الكشف عن مستوى انتشار التسوية الأكاديمي، بالإضافة إلى تحديد العلاقة بين مفهوم الذات والتسوية الأكاديمي، وأظهرت نتائج هذه الدراسة أن مستوى التسوية الأكاديمي ومفهوم الذات لدى العينة متوسط، وكانت هناك علاقة ارتباطية سالبة ذات دلالة إحصائية بين مفهوم الذات والتسوية الأكاديمي. (أحمد، 2020، ص 516)

ولا شك أننا حين نتحدث عن احترام الذات المنخفض، وكذلك مفهوم الذات المنخفض، فإننا نشير إلى سبب آخر وهو ضعف الثقة بالنفس، حيث توصلت نتائج دراسة قام بها **سابوترا وآخرون**، إلى أنه كلما ارتفع مستوى الثقة بالنفس لدى الطالب، انخفض مستوى التسوية الأكاديمي، وذلك من خلال دراسة على مجموعة من الطلبة، هدفت إلى دراسة ظاهره عدم إكمال الطلبة للعمل المدرسي، كشفت النتائج عن وجود درجة متوسطة من التسوية الأكاديمي لديهم. (أحمد، 2020، ص 517)

وفي دراسة **لأحمد والياسين 2018** ، أكد على مجموعه من الأساليب العامة التي قد تدفع الطلبة إلى التسوية، ونذكر منها ضعف إمكانيات الفرد في وضع برنامج دراسي، وخطوات دراسية ناجحة، وكذلك ضعف الثقة بالنفس بشأن قدرات الفرد الدراسية في انجاز الواجبات المطلوبة في النجاح والتفوق في الحياة الدراسية، بالإضافة إلى الامتحانات، انخفاض الدافعية لدى الأفراد من أجل إتمام أعمالهم. (أحمد، 2020، ص 517)

و في دراسة قام بها **سركالوجلو وجوكداس 2016** ، وكان الهدف منها التعرف الى مختلف المتغيرات التي يمكن من خلالها التنبؤ بسلوك التسوية الأكاديمي لدى معلمي المدارس الابتدائية المحتملين، وذلك على عينه مكونه من 294 طالبا جامعيًا يدرسون بكليات التربية، من خلال هذه الدراسة توصلنا إلى أن الخوف من الفشل، والكسل والمخاطرة، والتحكم في سلوك التمرد، من أسباب التسوية الأكاديمي الأساسية. (أحمد، 2020، ص 518)

## 6- مظاهر و خصائص التسويق الأكاديمي:

من أهم مظاهر التسويق الأكاديمي هو ترك الطالب أداء المهمات الأكاديمية المكلف بها حتى ساعة متأخرة، بالإضافة إلى اللامبالاة عند سماع التحذير أو التذكير والنصائح الحاث على ضرورة إتمام العمل في الوقت الصحيح وقبل فوات الأوان، و هدر وإضاعة الوقت في النشاطات غير الفعالة إلى أن يحين موعد تسليم العمل المطلوب فيتغير حال المسوّف وتضعف همّته ويأسف على تسويفه ويندم على تقريطه. (هناء، 2016، ص 25)

كما يبدو على المسوّف عدم الثقة بالنفس، وأحياناً الثقة المفرطة حيث يعتقد أنه يستطيع أداء العمل المطلوب بسهولة ولو في آخر لحظة فيقول لنفسه " أنا قادر على إتمامه " فيتمادى في إضاعة الوقت، ويكرّر عبارة "سوف" علي سبيل التعليق التحقيق، أي أنه يظهر قبوله القيام بعمل ما للتخلص من الإحراج و بقصد التأجيل، فيعطي المسوّف الوعود لفظاً من دون عزيمة التنفيذ، حيث أن التعليق هو مماثلة لا مبرر لها، أما التنفيذ فهو عزم على أداء المهام في وقتها. (هناء، 2016، ص 25)

قد ينجز المسوّف نصف العمل ولا يتمه بل ينشغل بأمر آخر عارض وغير مهم وغير ملح، على أمل العودة لاستكمال واستئناف العمل الأول لاحقاً، ويكون غير قادر على مقاومة الملهيّات المغرية، ويكون تابعاً للمستجدات الطارئة فينصرف عن الواجبات الأصلية وينسى الإعداد لها ويلهو بأمر ثانوية.

شعور المسوّف بالإحباط وعدم الرضا عن النفس، ولوم النفس "كان من المفروض أن أقوم بهذا مبكراً" أو لوم الآخرين أو حتى الظروف المحيطة، وسرعة الشعور بالضجر والملل عند الشروع في العمل، والتردد في البدء، وعدم الاستعداد لتحمّل عبء العمل، تضخيم الأعباء والاعتقاد بأن الوقت ضيق جداً. (هناء، 2016، ص 25)

إن المتعلم المتلكئ هو شخص يميل بشكل عام إلى الصعوبات التي تواجهه إلى خلل في شخصيته مثل الكسل وعدم القدرة على تنظيم الوقت وإدارته وعدم قدرته على وضع الأهداف والعمل على تحقيقها في الوقت المناسب كما انه ليس لديه طموح ومتساهل مع نفسه وهذا ما جاء في دراسة Charlebois 2007. (نصار، 2016، ص 14)

يشير Wolters في دراسة له 2003 إلى أن خصائص المتعلم الذي يتلصق تتناقض مع خصائص أقرانه ذات التنظيم، حيث انه لا يمتلك استراتيجيات تعليمية متنوعة تساعده في تعلم المهارات والمعارف، مما يزيد من حصيلته المعرفية والثقافية، ويفتقد القدرة على ضبط تعلمه ومراقبته والسيطرة على عملياته المعرفية والتعلم، مما يفقده الشعور بالكفاءة الذاتية ويجعل لديه مستوى منخفض من فاعليه الذات، ومعتقدات عزم غير مناسبة، وليس لديه قدره على التوجه نحو الهدف، كما انه لا يستطيع أن يقاوم الإثارة والتشويق والمشتتات البيئية وليس لديه القدرة على الضبط المرن. (نصار، 2016، ص 14)

ويشير "أيمن خصوص" في دراسة له، إلى أن المتعلم المتلكئ يتجنب أداء المهام المطلوبة منه، ويتبع استراتيجيات معيقه للذات، لحماية إحساسه بقيمه الذات عند مواجهته مواقف الفشل، ولا يبذل الجهد في استخدام استراتيجيات التنظيم الذاتي للتعلم، أو إكمال الحد الأدنى من متطلبات المهمة التي يؤديها مع إظهار قليل من الاهتمام للمهمة ويعاني من قلق كبير أثناء تأدية الاختبارات، والانفعالات السلبية وانخفاض الثقة بالنفس. (نصار، 2016، ص 14)

#### 7- نتائج التسويق الأكاديمي:

يؤكد كل من سولومون وروثبلوم وفيراري Soloone & Rothblum, Ferrari 1984 أن التسويق الأكاديمي يرافقه عدد من الآثار السلبية تتجلى في مستويات عالية من القلق وانخفاض مستوى الثقة بالنفس وروح المنافسة بالإضافة إلى الاكتئاب والسيان.

ولقد اعتبر بيكر و هولمبيرغ Baker & Hølemberg 1981 عملية تأخير الدراسة عن موعدها وباء يصيب كاهه الأفراد وأنها منتشرة بين الطلبة الجامعيين بنسبه كبيره، واعتبروها هي المسؤولة عن التنظيم والتخطيط لوقت التعلم بشكل غير مناسب. (الربابعة، 2014، ص 09)

و أشار ميلغرام و مارشيفسكي Milgram & Marshervsky 1995 إلى أن المسوفين يعانون من عدة مشكلات أهمها الافتقار إلى مهارة تنظيم الوقت، والميل للانسحاب من أداء المهام، والشعور بعدم الراحة، و الاضطراب الانفعالي، في حين نجد أن الطلبة غير المسوفين أكثر تكيفا مع بيئتهم، وأكثر تفاؤلا وأقل قلقا من نظرائهم المسوفين.

في كثير من الأحيان الأفراد كسالى وغير قادرين على تنظيم ذواتهم، في المقابل ارتبط عدم التسوية بالكفاءة العالية، و الإنتاجية و الأداء العالي، ويوصف غير المسوفين كأفراد محفزين بشكل عالي ومنظمين لأنفسهم. (الربابعة، 2014، ص 09)

إن المسوفين يحصلون على علامات منخفضة، وبصوره داله عن غير المسوفين وهذا ما خرجت به دراسة قام بها كل من العنزي والدغيم 2002 2003.

فهم يعيشون في صراع نفسي عندما يكون الأمر مرتبط باتخاذ قرار معين، ويكون مستوى تقدير المسوف في ذاته منخفض، مما يؤدي إلى عدم القدرة على اتخاذ قرارات بسبب أنهم يعيشون اضطرابا انفعاليا وسوءا في التكيف فيما يخص التعامل مع هذه الصراعات، ويفشلون في إكمال مهامهم ويوجهون غضبهم تجاه الآخرين. (الربابعة، 2014، ص 09)

إن الطالب المسوف يتصف بتأخر البدء بأداء واجباته ومهامه التعليمية، وكذلك التأخر في إنهاء هذه المهام، و تأجيل عمليات التأخر إلى قبل الامتحان بوقت قصير، مما يجعلهم يشعرون بأنهم يقومون بأفضل أداء للأعمال تحت ضغط الوقت، كما يتصفون بقلّة الالتزام و الحضور، وبالتقصير في القراءة والمراجعات الأسبوعية، وعدم إكمال المهام التي بدأوا بانجازها، والتنقل بين المهام المطلوبة دون التمكن من انجاز أي واحد منها، فهم من ذوي التحصيل المتدني، مقارنة بغيرهم من غير المسوفين. (الربابعة، 2014، ص 10)

ويمكننا أن نستنتج مم سبق أن أهم عواقب التسوية الأكاديمي، تتمثل في تدني مستوى التحصيل، وعدم القدرة على التنظيم والتخطيط لوقت التعلم بشكل صحيح، وعدم استخدام استراتيجيات وأساليب التعلم بشكل صحيح، بالإضافة إلى الغياب المتكرر عن المحاضرات، والانغماس بنشاطات لا فائدة منها، وعدم الثقة بالنفس، وتدني مفهوم الذات، وضعف الدافعية للدراسة، والشعور بالقلق والاكتئاب وعدم الراحة، و الإرهاق الشديد من المهمات الدراسية، وتوقع الرسوب والفشل. (الربابعة، 2014، ص 10)

بينت العديد من الدراسات أن للتسوية آثاراً و عواقب سلبية متعددة، فقد يعاني الأفراد الذين يتصفون بإنجاز الأعمال دائماً في آخر لحظة، أو أولئك الذين يتجنبونها أو يؤجلونها باستمرار، من مشكلات صحّية أو شخصيّة، وتوافرت أدلة على ارتباط سلوك التسوية بمستويات عالية من الاكتئاب، وانخفاض تحقيق الذات، كما ينظر إلى التسوية على أنه سلوك غير تكفي في الحياة.

وأجريت دراسات عدة لبحث ارتباط التسوية بالمتغيرات الأخرى، ساعدت على تحليل سلوك التسوية وأضحت ارتباطه بالمتغيرات الديمغرافية، والسمات الشخصية، فعلى سبيل المثال، و الثقة بالنفس ترتبط ارتباطاً سلبياً مرتفعاً بسلوك التسوية، حيث أنّ ضعف الثقة بالنفس يؤدي إلى الخوف من الفشل، ويؤدي ذلك إلى التأخير في أداء المهام والواجبات، لتجنب الأداء الضعيف الذي لا يرقى إلى توقعات الآخرين، ومن ثم يؤدي إلى تجنب المهمة بدل من إنجازها، وهذا أحد العلامات البارزة لعادة التسوية اليومي كما يراها.

ومن جانب آخر يرتبط التسوية الدراسي باعتقاد الطلبة بمدى قدرتهم على إكمال واجباتهم الدراسية بنجاح، فالطلاب الذين تنخفض ثقتهم في قدرتهم على تكلمة الواجبات والمهام المكلفين بها، يؤجلون تلك الأعمال بشكل متكرر، أكثر من زملائهم الذين يثقون بقدراتهم.

وقدمت دراسات أخرى أدلة على أنّ التسوية مرتبط بالتحصيل الدراسي الضعيف، و أن أصحاب سلوك التسوية الأكاديمي يعانون من مستويات مرتفعة من القلق، وصعوبات في النوم، والتدخين، وتعاطي الكحول، إضافة إلى قلة ساعات التحضير للامتحان، والميل إلى البداية المتأخرة في إنجاز الواجبات الدراسية، كما أنهم غير راضين عن وضعهم الدراسي، ويحصلون غالباً على معدلات دراسية منخفضة.

وكشفت دراسات أخرى عن ارتباط سلوك التسوية بالدافعية، حيث أنّ المسوفين لديهم صعوبة في التنظيم الذاتي، ولذلك فهم يحتاجون إلى محرك خارجي لكي ينجزوا أعمالهم، و الخارجية تجاه العمل منبئ بتأجيل المهام المطلوبة، وكشف باحثون آخرون عن ارتباط سلوك التسوية بمتغير الكذب فمثلا وجد كنوس 2000 Knaus أن الطالب الذين

يعانون من عادة التسوية الدراسي، يبحثون عن مسوغات لأنفسهم، وحماية لصورته الذاتية إظهارها بمظهر إيجابي، إضافة إلى تجنب العقاب عن طريق تقديم الأعداء الكاذبة.

ويعدُّ الضبط الذاتي متغيراً ذات صلة بمشكلة التسوية، فكفاءة إدارة الوقت على سبيل المثال بوصفها بعداً من أبعاد التحكم الذاتي، تسهم في التقليل من مشكلة التسوية، حيث يقدم التسوية أحيانا على أنه مشكلة إدارة وقت، و المسوفون لديهم مشكلات في تقدير أوقاتهم بحسب دراسة لاي و شاونبورغ عام 1993 Lay & Schouwenburg,

وكشف عدد من الدراسات أنَّ نمط السلوك "أ" من المتغيرات الشخصية التي ترتبط سلبياً بسلوك التسوية Milgram, al et, 1988, حيث يعد السلوك التسويقي سلوكاً معوقاً للإنجاز والطموح والتنافس الشديد، ونقطة الالتقاء بين الاثنين أنَّهما يتشابهان فيما يتعلق السلوك "أ" يهتم بالوقت وسرعة الاستفاضة منه، في حين أن سلوك التسوية يهدر الوقت والجهد في أعمال ذات أولوية منخفضة، و إضافة إلى نمط السلوك "أ" إلى نمط السلوك "أ"، تُعد سمة الكمالية من السمات الشخصية التي وجد أنَّها ترتبط إيجابياً بسلوك التسوية.

وينظر إلى الكمالية على أنها وضع معايير مرتفعة إلى أقصى مدى لتحقيق الأعمال، والرغبة في تجنب النقد، والحصول على رضا الآخرين، كما ينظر إلى الكمالية بوصفها عاملاً إيجابياً في التوافق و الإنجاز

و وجد فيراري Ferrari أن عدداً من الدراسات كشفت عن وجود ارتباطات موجبة بين التسوية و الوسواس القهري، حيث أنَّ التردد وعدم القدرة على الحسم، وتكرار الفعل والروتين، والتأكد أو التحقق، إضافة إلى التأمل المزعج في أحداث الحياة اليومية العادية، كلها سمات لذوي اضطراب الوسواس القهري، مما يؤدي بأصحابها إلى السلوك التجنبي، وقضاء أوقات طويلة في أعمال اعتيادية.

توجهات الأهداف هي مكون دافع آخر تم دراسته، في إطار علاقته مع التسوية الأكاديمي، وتوصلت الدراسات إلى أن توجهات الأهداف التعليمية المتعلقة بالإتقان مرتبطة بالأشكال التكيفية من الدافعية والسلوك الأكاديمي، في حين أن توجهات الأهداف المتعلقة بالإنجاز مرتبط بالأشكال اللاتكيفية من الدافعية والسلوك الأكاديمي على سبيل المثال

توجهات الأهداف المتعلقة بالإتقان ترتبط ايجابيا بمستويات عالية من الاهتمام بدل الجهد المثابرة واستخدام المعالجات المعمقة بينما ترتبط توجهات الأهداف المتعلقة بالإنجاز ايجابيا مع القلق واستخدام معالجات سطحية واستراتيجيات إعاقاة الذات.

وتأتي هذه النتائج متفقه مع ما توصل إليه رتل، أن التسويق الأكاديمي يرتبط عكسيا مع توجهات الأهداف التعليمية المتعلقة بالإتقان، وإيجابيا مع توجهات الأهداف التعليمية المتعلقة بالإنجاز، بالإضافة إلى فعالية الذات وتوجهات الأهداف، فقد درس باحثون آخرون العلاقة بين مركز الضبط والتسويق الأكاديمي، فدوي مركز الضبط الداخلي يكونون اقل ميلا للتسويق من ذوي الضبط الخارجي.

واقترح جونسن وكرتون 1999 انه عند مقارنه أسلوب التحضير الدراسي بين الطلبة ذوي مركز الضبط الداخلي و أولئك ذوي مركز الضبط الخارجي فقد وجدوا أن الطلبة ذوي مركز الضبط الداخلي يحتاج أياما أقل لإكمال ومراجعته واجباتهم.

وجد فيراري Ferrari أن الطلبة المسوفون يعززون تسويقهم إلى عوامل خارجية، مثل صعوبة المهمة، والحظ، بالمقارنة مع غير المسوفين و أنهم اقل قدرة على التحكم والسيطرة على تسويقهم.

نستنتج مما سبق أن التسويق الأكاديمي مرتبط بمعتقدات دافعية غير تكيفية، كانهخفاض فعالية الذات وتوجهات الأهداف التعليمية المتعلقة بالإنجاز والتحكم والسيطرة اقل بالعوامل المسببة لتسويقهم.

## 9- الوقاية و العلاج لسلوك التسويق الأكاديمي:

### 9-1- الوقاية:

مما لا شك فيه أن ما نحتاجه في البداية وقبل تحديد الآليات التي يجب علينا أن نتبعها، أو الإجراءات التي علينا أن نتخذها حتى نستطيع تقديم العون للطلبة الجامعيين، من أجل خفض مستوى التسويق الأكاديمي لديهم، علينا أن نحدد أولا ما حجم انتشار التسويق الأكاديمي بين الطلبة، فكل درجة من درجات التسويق الأكاديمي تحتاج إلى أساليب تختلف عن غيرها، وإلى إجراءات تتنوع بتنوع درجته. (أحمد، 2020، ص 518)



و دعما لهذه الفكرة قدم (Xu, 2016) نموذج « The Three Tiered T-TAP »  
« Anti-procrastination Model » ، وهو نهج متعدد المستويات للتعرف المبكر والدعم  
للطلبة المسوفين أكاديميا، حيث يبدأ النموذج بالوقاية على مستوى الفصل الدراسي، وذلك  
لفحص جميع الطلبة داخل الفصل الدراسي، و يمكن تلخيص النموذج في ما يلي:

✓ **الفحص على مستوى الفصل الدراسي:** وذلك عن طريق استخدام تصنيفات المهام  
المناسبة، كزيادة أهمية المهمة وتعزيز جاذبية المهمة واستيعاب الصعوبات بالمهام،  
وكذلك أنظمة الدرجات الفعالة، كنقاط المكافئة وخصم النقاط ونظام التسجيل  
المتدرج، ليتم تصنيف مستويات الطلبة المسوفين في نهاية الأسبوعين الأولين.

✓ **التدخل داخل الفصل الدراسي:** يخص الطلبة ذوي المستوى المرتفع من المستوى  
التسوييف الأكاديمي بتعلم مكثف في شكل اختبارات، وواجبات تقدم داخل الفصل،  
والفترة الزمنية لها من اثنين إلى أربعة أسابيع. (أحمد، 2020، ص 518)

✓ **التدخل الفردي:** وهو ما يمثل مستوى الإدارة الذاتية، عن طريق تكليفهم بأوراق  
عمل، ويقوم المعلمون بجمعها من الطلبة بشكل دوري، فإذا لم يحقق الطالب أهدافه  
لفرصيتين متتاليتين أو لم يظهر تقدما على مقياس التسوييف الأكاديمي، يجب على  
المعلم التفكير في دمجهم بنظام دعم الأقران، ثم استخدام نظام التعاقد السلوكي  
ومراقبه التقدم بشكل دوري. (أحمد، 2020، ص 519)

وهو ما دفع العديد من الباحثين إلى الاهتمام بتحديد نسبة انتشار التسوييف الأكاديمي،  
كدراسة الكفيري 2016 ، والتي هدفت إلى الكشف عن نسبة انتشار التسوييف الأكاديمي لدى  
طالبات كلية التربية بجامعة حائل، وطبقت على عينه بلغ قوامها 360 طالبة، وكشفت النتائج  
عن مستوى متوسط من التسوييف الأكاديمي لدى الطالبات، كما كانت هناك فروق ذات دلالة  
إحصائية تعزى لمكان السكن لصالح مدينه حائل.

وهو ما ساعد دراسة لسليمان وعبيد 2019 ، إلى التعريف على مستوى التسوييف  
الأكاديمي بين طلبة الثانويات وفقا لمتغيرات النوع والتخصص، وبلغت العينة 120 طالبا  
وطالبة، وأظهرت النتائج أن مستوى التسوييف لديهم أعلى من المتوسط، كما كانت هناك  
فروق في التسوييف تعود لصالح الذكور. (أحمد، 2020، ص 519)

وإذا أردنا الحديث عن الإجراءات التي تساعد على خفض التسويف الأكاديمي أو منعه، فقد توصلت نتائج دراسة تشانج Zhang 2018، إلى أن التدخلات التي تستهدف تعزيز الذات، والكفاءة الذاتية للتنظيم الذاتي، والسيطرة على الخوف من الفشل، أو تقلل من التسويف الأكاديمي بين الطلبة الجامعيين، خاصة أولئك الأقل احتراماً لذاتهم، حيث كان الهدف من هذه الدراسة التعرف على انتشار التسويف بين الطلبة الجامعيين في المهن الصحية، والتعرف إلى الكفاءة الذاتية للتنظيم الذاتي، والخوف من الفشل كوسيط في العلاقة بين احترام الذات والتسويف الأكاديمي، وتكونت عينه الدراسة من 1184 طالب جامعي.

كما يمكن للمدرسين وعلماء النفس مساعدة الطلبة في التخلص من التسويف من خلال الخطوات التالية:

✓ تنظيم ورش عمل حول تحسين الأداء الأكاديمي من خلال تشكيل مجموعات و القيام بتدريبات جماعية مع المعلمين و الأقران، و تبادل الخبرات.

✓ إلقاء محاضرات تتعلق بالثقيف النفسي، حول ماهية التسويف الأكاديمي و التسويف بصفة عامة، الحديث عن الأعراض المميزة له، و كيف يمكن للطلبة مساعدة أنفسهم في حل هذه المعضلة أو على الأقل التقليل منها، كيفية تحسين العادات الدراسية و كيفية العمل على التنظيم الذاتي. (أحمد، 2020، ص 519)

✓ العمل بشكل فردي مع الطلبة الذين غالباً ما يؤجلون مهامهم.

بالإضافة لذلك يمكن أن يساعد تدريب الطلبة على زيادة الدافعية في التغلب على التسويف الأكاديمي، و في هذا الإطار سعت الدراسة التي قام بها جرونشل و شوبنهاور 2015 Grunschel & Schopenhauer إلى التعرف إلى كون تحفيزهم سيغير من التسويف الأكاديمي لديهم أم لا، و ذلك على عينة مكونة من 377 طالباً. (أحمد، 2020، ص 519)

و توصلت نتائج الدراسة إلى أن الطلبة الذين لم يفكروا في تغيير سلوكهم، لم يتأثروا بالتحفيز في تقليل سلوكهم، بينما الطلبة الذين كانت لديهم دافعية للتغيير فقد ساعدهم ذلك على التقليل من التسويف الأكاديمي لديهم. (أحمد، 2020، ص 520)

و كذلك فإن تقديم الدعم الاجتماعي الذي يساعد الطلبة في الضبط الداخلي لسلوكياتهم يساهم في التغلب على سلوك التسويف الأكاديمي حيث توصلت نتائج الدراسة التي قام بها ساري و فخروديانا في Sari & Fakhruddiana 2019، إلى أن هناك ارتباطا سلبيا بين الدعم الاجتماعي و التسويف الأكاديمي، مما يعني أن الدعم الاجتماعي المنخفض يصاحبه مستوى أعلى من التسويف الأكاديمي، مما يعني أن الدعم الاجتماعي المنخفض يصاحبه مستوى أعلى من التسويف الأكاديمي و ذلك على عينة مكونة من 80 طالبا و ذلك في دراسة كان الهدف منها تحديد العلاقة بين وجهة الضبط و الدعم الاجتماعي و التسويف الأكاديمي. (أحمد، 2020، ص 520)

## 2-9- العلاج

نظرا لانتشار التسويف الأكاديمي لدى نسبة كبيرة من الطلبة وما ينجم عنه من آثار عديدة فقد أجريت عدة دراسات لخفض هذا السلوك من خلال برامج إرشادية علاجية متنوعة، أهم هذه الدراسات هي تلك قام بها بيرثون و بزازري 1996 Brothen & Bazarre، التي قامت بإعداد برنامج يساعد على التعلم.

و دراسة سكبرت و استورت 2000 Schubert é Stewart قدمت برنامجا للتغلب على التسويف من خلال تنمية بعض استراتيجيات المواجهة المعرفية والسلوكية والدافعية. (الرابعة، 2014، ص 11)

وصمم ابو ارزيق وجرادات في 2013 برنامج لخفض التسويف الأكاديمي لدى الطلبة، وتم تقسيم الطلبة إلى مجموعتين، مجموعته تجريبية، و أخرى ضابطة، وقد تلقت المجموعة التجريبية برنامجا لتعديل عبارات السلبية المنتجة للتسويف الأكاديمي، يتكون من 13 جلسة، مدة كل جلسة 60 دقيقة، وبمعدل جلستين أسبوعيا، وتتضمن كل جلسة مجموع، من الأهداف الخاصة و الأساليب والنشاطات والواجبات البيتية، في حين لم تتلقى المجموعة الضابطة أي معالجه، وقد أشارت النتائج إلى أن المجموعة التجريبية أظهرت انخفاضا في المستوى التسويف مقارنة مع المجموعة الضابطة. (الرابعة، 2014، ص 11)

الكسندر Alexander في 2007 ، أنه يمكننا علاج التسويف الأكاديمي من خلال إستراتيجية المراقبة الذاتية ورفع الفاعلية الذاتية وتنمية التواصل الاجتماعي كدافع للانجاز الأكاديمي. (الربابعة، 2014، ص 12)

ومما تجدر الإشارة إليه انه ليس كل السلوكات التسويفية ضاره وتؤدي إلى أداء ضعيف وتوتر زائد ونتائج سلبية، السليبيون الذين يفشلون في انجاز المهمات بالوقت المحدد ولديهم تردد في القيام بالأعمال، أما النوع الآخر فهم المسوفون النشطاء فهم مسوفون ايجابيون إذ يفضلون العمل تحت الضغط ويشبهون الأفراد غير المسوفين في إداره الوقت والسيطرة عليه واعتقاد الفاعلية الذاتية وأساليب مواجهه الضغوط والنتائج التي يحققونها بما في ذلك الأداء الأكاديمي وينجزون أعمالهم ويوجهون انتباههم إلى القضايا الأكثر إلحاحا لأنهم يشعرون بأن لديهم السيطرة على وقتهم. (الربابعة، 2014، ص 12)

## الفصل التطبيقي

### تمهيد:

استخدم الطالب في هذا البحث مقياس انتشار التسوييف الأكاديمي في نسخته العربية المقننة على المجتمع العربي، وهو الصورة العربية الثانية، أما الصورة العربية الأولى لمقياس التسوييف الأكاديمي فقد أعدها كل من "عبد الخالق، والدغيم 2011، تناولت سلوك التسوييف الأكاديمي المقنن على البيئة الكويتية.

وتختلف الصورة المستخدمة من مقياس انتشار التسوييف الأكاديمي في البحث الحالي عن النسخة السابقة في استخدام طرق مختلفة في التأكد من الصدق والثبات، أمّا من حيث بناء المقياس فكلا الباحثين اعتمد على مجموعة من المقاييس الأجنبية ترجمت إلى اللغة العربية، وروجعت لغويًا مراجعة دقيقة، وتم حذف المكرر من البنود وهذه المقاييس هي:

- المقياس القطعي للتسوييف من إعداد مان 1980 Mann
- مقياس التسوييف من إعداد سولومون وروثبلوم Solomon & Rothblum , 1984
- قائمة "آيتكن" للتسوييف من إعداد 1982 Aitken
- المقياس العام للتسوييف من إعداد "لاي" 1982 Lay
- قائمة التسوييف للكبار من إعداد "ماكاو ن وجونسون" (Johnson & cown 1989 , Mc)
- مقياس "توكمان" من إعداد للتسوييف من إعداد (Tuckman 1991

المقياس المستخدم لقياس نسبة الانتشار هو النسخة العربية لمعاوية أبو غزال، و مقياس الكشف عن الأسباب لنفس المؤلف (من وجهة نظر الطلبة أنفسهم).

## 1- التعريف بالمقياسين:

### أولاً: المقياس العربي للتسويق الأكاديمي:

تم تطوير مقياس التسويق الأكاديمي بعد الاطلاع على الأدب التربوي المتعلق بموضوع التسويق الأكاديمي، والاستفادة من المقاييس المنشورة في الدراسات السابقة و قد تكون المقياس بصورته الأولية من (25) فقرة. وتكون الاستجابة لهذه الفقرات من خلال أسلوب ليكرت ذي التدرج الخماسي بحيث تمثل الدرجة (1) تنطبق علي بدرجة منخفضة جداً، وتمثل الدرجة (2) تنطق علي بدرجة منخفضة، بينما تمثل الدرجة (3) تنطبق علي بدرجة متوسطة، وتمثل الدرجة (4) تنطبق علي بدرجة كبيرة، وتمثل الدرجة (5) تنطبق علي بدرجة كبيرة جداً، وهذا يعني أن الدرجة (5) تشير إلى الدرجة العليا من التسويق الأكاديمي، وبمعنى آخر كلما ارتفعت الدرجة على المقياس كان ذلك مؤشراً لزيادة السلوك السلبي أي ارتفاع سلوك التسويق الأكاديمي.

وللتحقق من الصدق الظاهري تم عرض المقياس على (6) محكمين من المختصين في علم النفس التربوي والقياس والتقويم بجامعة اليرموك، وبناءً على آراء المحكمين تم حذف فقرتين من المقياس ليصبح المقياس مكوناً من (23) فقرة. وقد تم استخراج معاملات الصدق باستخدام معامل ارتباط بيرسون بين الفقرة والأداة ككل بعد تطبيق المقياس على (228) طالباً وطالبة من خارج أفراد عينة الدراسة، وتم حذف فقرتين من المقياس لان معامل ارتباطهما أقل من (0.25) ، وبناءً على ذلك تكون المقياس بصورته النهائية من (21) فقرة ،وقد تراوحت معاملات الارتباط بين الفقرة والأداة لهذا الاختبار من (0.36) إلى (0.73) كما تم إيجاد معامل الثبات بطريقة كرونباخ ألفا، وقد بلغ معامل الاتساق الداخلي (0.90).

### ثانياً: مقياس أسباب التسويق الأكاديمي

تمّ بناء مقياس أسباب التسويق الأكاديمي من وجهة نظر الطلبة أنفسهم وفقاً للخطوات

التالية:

توجيه سؤال استطلاعي على عينة مكونة من (321) طالباً وطالبة من خارج أفراد عينة الدراسة وكان نصه "ما أبرز خمسة أسباب تعتقد بأنها قد تدفعك لتأجيل البدء بإنجاز مهماتك الأكاديمية أو إكمالها"؟ (أبو غزال، 2012، ص 135)

تم الاسترشاد ببعض الدراسات السابقة لصياغة فقرات جديدة، ومن هذه الدراسات دراسة سولومون وروثلوم (Soloman & Rothlolum, 1984).

تكون المقياس بصورته الأولية من (36) فقرة. وتكون الاستجابة لهذه الفقرات من خلال أسلوب ليكرت ذي التدرج الخماسي بحيث تمثل الدرجة (1) تنطبق علي بدرجة منخفضة جداً، وتمثل الدرجة (2) تنطق علي بدرجة منخفضة، بينما تمثل الدرجة (3) تنطبق علي بدرجة متوسطة، وتمثل الدرجة (4) تنطبق علي بدرجة كبيرة، وتمثل الدرجة (5) تنطبق علي بدرجة كبيرة جداً، وهذا يعني أن الدرجة (5) تشير إلى الدرجة الأعلى من أسباب التسويف الأكاديمي، وبمعنى آخر كلما ارتفعت الدرجة على المقياس كان ذلك مؤشراً لزيادة السلوك السلبي في أسباب التسويف الأكاديمي. وللتحقق من الصدق الظاهري للمقياس.

تم عرض المقياس على (6) محكمين من المختصين في علم النفس التربوي والقياس والتقويم بجامعة اليرموك، وبناءً على آراء المحكمين تم حذف (6) فقرات ليصبح المقياس مكوناً من (30) فقرة. (أبو غزال، 2012، ص 136)

تم تطبيق مقياس الدراسة بعد حذف الفقرات وفقاً لآراء المحكمين على عينة إستطلاعية من خارج أفراد عينة الدراسة والبالغ عددها (228) بهدف تقدير ثبات الاتساق الداخلي للمقياس باستخدام معادلة كرونباخ ألفا، وكانت قيم معاملات ثبات كل مجال من مجالات المقياس على النحو التالي: الخوف من الفشل (71.0) ومقاومة الضبط (70.0)، المخاطرة، (0.83) المنفرة والمهمة، (0.62) الأقران ضغط، (0.71)، وأسلوب المدرس (80.0) ، أما قيمة معامل الثبات للمقياس ككل فبلغت (85.0). (أبو غزال، 2012، ص 136)

## 2- جمع البيانات:

قامت الطالبة بتوزيع مقياسي الدراسة على الطلبة داخل المدرج قبل خضوع الدفعة لامتحان من أجل ضمان وجود جميع طلبة الصف، قامت بعدها بتوضيح التعليمات الخاصة بكل مقياس على حدة.

في بداية الأمر قدمت الطالبة نفسها للطلبة، ووضحت لهم أهداف الدراسة وأهميتها، وما قد يترتب عليها من نتائج إيجابية ستساعد في فهم واقعهم الجامعي و الأكاديمي والتعرف إلى بعض المشاكل ومواجهتها و العمل على حلها، كما أكدت الطالبة للطلبة أن مشاركتهم طوعية و ليست إجبارية، مع ضمان السرية التامة للمعلومات التي سيدلون بها، إذ لن تستخدم إلا لأغراض البحث العلمي.

بعد ذلك قامت الطالبة بقراءة التعليمات المتعلقة بمقياس التسويق الأكاديمي بعد تقديم تعريف مختصر له. وبعد تأكدها من إكمال جميع الطلبة الإجابة عن مقياس التسويق الأكاديمي، انتقلت إلى مقياس أسباب التسويق الأكاديمي.

وقد تراوحت مدة تطبيق الأداتين ما بين 40 و 75 دقيقة. و تجدر الإشارة هنا إلى أن الطالبة أكدت أن التسويق الأكاديمي لا يتضمن تأجيل المهمات التي قد يتعرض لها الطالب عندما تحدث ظروف استثنائية غير متوقعة.

بعد الانتهاء من تطبيق مقياسي الدراسة تم استبعاد الاستبيانات التي لم تحقق الشروط، وقد بلغ عددها (15)، وبذلك بلغ عدد أفراد عينة الدراسة 71 طالباً وطالبة من أصل 86 طالباً و طالبة من نفس التخصص و الدفعة.

وأخيراً تم تصحيح استجابات الطلبة وفقاً لأسلوب ليكرت ذي التدرج الخماسي، وتطبيق الأساليب الإحصائية المناسبة للإجابة عن أسئلة الدراسة.

## تصميم الدراسة والمعالجة الإحصائية:

تعد هذه الدراسة من الدراسات الوصفية وتتضمن المتغيرات الآتية :



- التسوية الأكاديمية: وله ثلاثة مستويات، (تسوية متدني، تسوية متوسط، تسوية مرتفع)

- أسباب التسوية الأكاديمية.

### المعالجة الإحصائية :

بغرض الإجابة عن أسئلة الدراسة، حسب المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية والتكرارات والنسب المئوية، للإجابة عن السؤال الأول، كما حسب التكرارات والنسب المئوية واختبار (square- Chi) للإجابة عن السؤال الثاني.

### نتائج الدراسة :

فيما يلي عرض لنتائج الدراسة وفقاً لأسئلتها. النتائج المتعلقة بالسؤال الأول: "ما نسبة انتشار التسوية الأكاديمية لدى الطلبة الجامعيين؟"

للإجابة عن هذا السؤال تم حساب المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية والمجموع الكلي لإجابات أفراد العينة عن فقرات مقياس التسوية الأكاديمية، والجدول (01) يوضح ذلك، وكذلك حساب التكرارات والنسب المئوية لمستويات التسوية الأكاديمية لدى أفراد عينة الدراسة

## 1. مستوى التسوية.

### جدول ( 01 ) : مستوى التسوية لدى عينة البحث

المتغير	متوسط حسابي	متوسط نظري	انحراف معياري
التسوية	62,23	63	20

يظهر من جدول (01) أن المتوسطات الحسابية لإجابات أفراد العينة عن فقرات مقياس التسوية الأكاديمي و التي بلغت 62,23، و متوسط نظري بلغ 63%، و انحراف معياري قدر ب (20).

**الخلاصة:** من خلال النتائج تبين أنه يوجد مستوى تسوية متوسط لدى العينة المختارة (طلبة ماستر 02 علم النفس العيادي دفعة 2022-2023).

## 2- الأسباب والعوامل المؤثرة:

- النتائج المتعلقة بالتساؤل الثاني: "ما أبرز أسباب التسوية الأكاديمي من وجهة نظر الطلبة الجامعيين؟"

للإجابة عن هذا السؤال تم حساب المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لإجابات أفراد عينة الدراسة عن جميع مجالات مقياس أسباب التسوية الأكاديمي، والجدول (02) يوضح ذلك.

تم تطبيق اختبار تحليل التباين للرتب فريدمان وكانت النتائج كمايلي:

جدول(02): الاسباب و العوامل المؤدية الى التسوييف (من وجهة نظر الطلبة)

اختبار فريدمان			رتب المتوسطات	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	الأسباب
مستوى الدلالة	درجة الحرية	كاي <sup>2</sup> ف				
0.000	5	191,73	4,91	6,52	17,87	الخوف من الفشل
			4,47	3,81	15,11	أسلوب المدرس
			3,96	5,01	14,84	المخاطرة
			3,51	4,06	13,24	المهمة المنفردة
			3,04	4,09	12,61	ضغط الأقران
			1,10	3,02	6,37	مقاومة الضبط

ترتيب الأسباب المؤدية للتسوييف كالتالي: الخوف من الفشل، أسلوب المدرس، المخاطرة، المهمة المنفردة، ضغط الأقران، و اخيرا مقاومة الضبط.

يتبين لنا من خلال الجدول (02) أن الأسباب التي تقف خلف سلوك التسوييف الأكاديمي لدى طلبة العينة تتدرج حسب المتوسطات الحسابية و الانحرافات المعيارية كالتالي:

- 1- الخوف من الفشل: بمتوسط حسابي قدره (17,87) و انحراف معياري قدر بـ (6,52)
- 2- أسلوب المدرس: بمتوسط حسابي قدره (15,11) و انحراف معياري قدر بـ (3,81)
- 3- المخاطرة: بمتوسط حسابي قدره (14,84) و انحراف معياري قدر بـ (05,01)
- 4- المهمة المنفردة: بمتوسط حسابي قدره (13,24) و انحراف معياري قدر بـ (04,06)
- 5- ضغط الأقران: بمتوسط حسابي قدره (12,61) و انحراف معياري قدر بـ (04,09)
- 6- و اخيرا مقاومة الضبط: بمتوسط حسابي قدره (06,37) و انحراف معياري قدر بـ (03,02)

3- العوامل المساهمة في ارتفاع التسوييف:

تم الاعتماد في هذه الدراسة على أسلوب الانحدار التدريجي بطريقة خطوة بخطوة (Pas à Pas)، و ذلك بإدخال كل العوامل واحدا تلو الآخر ، و تحددت المتغيرات المفسرة

للانحدار في العوامل التالية : أسلوب المدرس، المخاطرة، و ضغط الأقران . و ذلك كما يظهر في الجدول التالي :

جدول ( 03 ) : مؤشرات نموذج الانحدار للتسويق : العلاقة بين العوامل

الخطأ المعياري	R.deux المعدلة	R.deux	معامل الارتباط	
14.66	60.4	70.4	80.6	اسلوب المدرس
10.59	720.	720.	50.8	المخاطرة
9.65	760.	770.	80.8	ضغط الاقران

تبين من خلال الجدول وجود علاقة بين العوامل التالية : أسلوب المدرس، المخاطرة، و ضغط الأقران، حيث قدرت هذه العلاقة بـ 0,88 عند مستوى دلالة 0,01 ، و هي علاقة تفسر أن هذه العوامل تفسر نسبة تباين تقدر بـ 88% من متغير "التسويق" .

و من اجل معرفة أي من هذه العوامل أكثر تأثيرا على مستوى التسويق ، تم القيام باختبار تحليل التباين لمعرفة الفروق بين كل من هذه العوامل و التسويق ، و كانت النتائج كما يلي :

جدول ( 04 ) : تحليل التباين ANOVA للعوامل المؤدية للتسويق

النماذج	مجموع المربعات	درجة الحرية	معدل المربعات	قيمة F	الدلالة الإحصائية
اسلوب المدرس	13174,72	1	13174,72	61,28	10.0
المخاطرة	14833,67	69	214,98	90,82	10.0
	28008,39	70			
اسلوب المدرس المخاطرة	20379,52	2	10189,76		
	7628,86	68	112,18		
	28008,39	70			

		7255,57	3	21766,72	1. الانحدار	اسلوب
10.0	77,88	93,15	67	6241,67	2. البواقي	المدرس
			70	28008,39	3. المجموع	المخاطرة
						ضغط الاقران

يتبين من خلال الجدول أن هناك فروق ذات دلالة إحصائية من حيث عامل اسلوب المدرس ، حيث بلغت قيمة  $F = 61,28$  عند مستوى دلالة 0.01 ، و ارتفعت قيمة "ف" عند إدخال عامل المخاطرة ، حيث بلغت قيمة  $F = 90,82$  عند مستوى دلالة 0.01 ، ثم انخفضت قيمة "ف" عند إدخال عامل ضغط الاقران ، حيث بلغت قيمة  $F = 77,88$  عند مستوى دلالة 0.01

و يستدل من هذه النتائج إلى أن العامل الأكثر تأثيراً على مستوى التسوية هو اسلوب المدرس ، يليه ضغط الاقران ، ثم يليه عامل المخاطرة ، في حين أن بقية الاسباب و العوامل لا تؤثر فيه .

كما يلاحظ من خلال نتائج تطبيق اختبار T (جدول ) إلى ما يلي :

جدول ( 05 ) : أهم العوامل المساهمة في حدوث التسوية

دلالة الإحصائية	T	معاملات معيارية B	المعاملات غير المعيارية		نموذج الانحدار	
			الخطأ المعياري	A		
10.0	1,10		7,15	7,88	Constante	1
10.0	7,82	0.68	0,45	3,59	اسلوب المدرس	
10.0	2,21-		5,77	12,81-	Constante	2
10.0	8,73	056	0,34	2,97	اسلوب	
10.0	8,01	0.52	0.25	2,07	المدرس المخاطرة	

10.0	3,03-		5,33	16,21	<b>Constante</b>	<b>3</b>
10.0	4,80	0.37	0.40	1,95	أسلوب	
100	8,98	0.53	0.23	2,12	المدرس	
10.0	3,85	0.29	0.37	1.43	المخاطرة	
					ضغط الاقران	

تبين النتائج إلى أن معلمة الميل تشير إلى أن وجود عامل أسلوب المدرس يؤدي إلى ارتفاع مستوى التسوية بمقدار 1,95 ، كما تبين النتائج إلى أن معلمة الميل تشير إلى أن وجود عامل المخاطرة يؤدي إلى ارتفاع مستوى التسوية بمقدار 2,12 ، كما تبين النتائج إلى أن معلمة الميل تشير إلى أن وجود عامل ضغط الأقران يؤدي إلى ارتفاع مستوى التسوية بمقدار 1,43 ، و بالتالي يمكن كتابة نموذج الانحدار كالاتي :

$$\text{التسوية} = 16,21 + 1,95 (\text{أسلوب المدرس}) + 2,12 (\text{المخاطرة}) + 1,43 (\text{ضغط الأقران})$$

مناقشة النتائج:

هدفت الدراسة التعرف إلى مدى انتشار التسوية الأكاديمي وأسبابه من وجهة نظر الطلبة الجامعيين، وقد اتفقت نتائج الدراسة الحالية مع نتائج الدراسات السابقة التي أكدت جميعها انتشار ظاهرة التسوية الأكاديمي بدرجات متفاوتة في الشدة، ما بين متوسطة إلى عالية لدى الطلبة، ومن هنا تظهر الحاجة الماسة إلى أن تولي المؤسسات التربوية وخصوصاً الجامعات اهتماماً كبيراً بهذه الظاهرة، و ذلك من خلال وضع خطط وبرامج تهدف من خلالها خفض هذه الظاهرة لدى الطلبة الجامعيين، لا سيما وأن كل الدراسات التي أجريت سابقاً أكدت على خطورة هذه الظاهرة وانعكاساتها السلبية على الطالب الجامعي، والتي تتضمن لوم الذات والندم وفقدان الفرص وتعويق التقدم المهني والأكاديمي، وضعف الإنجاز الأكاديمي.

كشفت نتائج الدراسة عن وجود نسبة متوسطة للتسويق الأكاديمي بين الطلبة عناصر عينة الدراسة.

كما كشفت نتائج الدراسة أيضا عن الترتيب التنازلي لمجالات أسباب التسويق الأكاديمي و الذي كان على النحو الآتي:

الخوف من الفشل، أسلوب المدرس، المخاطرة، المهمة المنفرة، ضغط الأقران، و أخيرا مقاومة الضبط.. وقد اتفقت نتائج الدراسة جزئياً مع نتائج دراسة أبو غزال التي توصلت إلى أن الخوف من الفشل والمهمة المنفرة كانا سببين أساسيين للتسويق الأكاديمي. وبناءً على نتائج الدراسة الحالية يبدو أن الخوف من الفشل هو أقوى أسباب التسويق الأكاديمي من وجهة نظر الطلبة الجامعيين، مما يوجب تصميم وتنفيذ استراتيجيات تستهدف خفض مستويات الخوف من الفشل لدى الطلبة الجامعيين تقع على عاتق الأستاذ الجامعي والأسرة معاً، إذ لا بد للأستاذ الجامعي أن يرتقي بالفاعلية الذاتية لطلبه، وأن يتجنب تعريض الطلبة لخبرات الفشل المتكرر. كذلك لا بد له من العمل على تشجيع الطلبة على تبني توقعات أكاديمية معقولة ومنطقية تقيهم ضد الكمالية التي قد ترفع مستوى الخوف من الفشل. وهذا ما أكدته دراسة أفرت وفيراري (Ferrari & 1989 , Effert ) حيث أشارت إلى أن الطلبة المسوفين هم من ذوي الوعي العام بالذات والتوقعات الكمالية. ويمكن للأستاذ الجامعي كذلك تحصيل طلبته الذي يعززون تسويقهم الأكاديمي إلى الخوف من الفشل من خلال تشجيعهم على تبني الأهداف الإتقانية في التعلم *goals learning Mastery* بالتركيز على أهمية العلم والتزود بالمعرفة، وتنمية حب الاستطلاع والحصول على معرفة شاملة ومتعمقة للمواد الدراسية، والتركيز على التعلم من المسابقات الدراسية قدر المستطاع. إذ يبدو منطقياً أن الطالب الجامعي الذي يتبنى هذه الأهداف قد يكون أقل شعوراً بالخوف من الفشل وأقل احتمالاً للتسويق الأكاديمي مقارنة بالطالب الذي ينشغل بالتفوق على الآخرين والخوف من فقدان احترامهم والمحافظة على صورته أمامهم وهو ما يعرف بالطالب المتوجه نحو أهداف الأداء. (أبو غزال، 2013، ص 142)

أما بالنسبة للأسرة فقد يكون الطلبة الذين يعززون تسويقهم الأكاديمي إلى الخوف من الفشل هم ممن يحصلون على ما يسميه روجرز الاعتبار الإيجابي المشروط من قبل الوالدين، وهذا يعني أن تقدير الفرد لذاته يرتبط بتقدير الآخرين له، مما قد يرفع مستوى الخوف من الفشل لديه

أما بالنسبة للمجالين الثاني والثالث وهما أسلوب المدرس والمهمة المنفردة فيبدو أنهما يعكسان مسؤولية المدرس في ممارسة الطلبة للتسويق الأكاديمي، فللمدرس أدوار أساسية يجب عليه أن يؤديها، ومن ضمنها دوره كمحفز لدافعية التعلم؛ وبناءً على ذلك فإن المتوقع من المدرس أن يبحث عن الأنشطة والوسائل والطرق الكفيلة بشد انتباه الطلبة، وإثارة اهتمامهم، وجعل المادة الدراسية على درجة عالية من الجاذبية، بما يتناسب وحاجات الطلبة وميولهم وخصائصهم النمائية، بما تتضمنه من فروق فردية.

وعلى المدرس أيضاً أن لا يستخف بقدرة طلبته على الفهم والإنجاز إذ لا بد للمدرس من غرس روح الثقة بالنفس لدى طلبته باستخدام المعززات بكافة أشكالها، ووضعها لاختبارات يراعي فيها الفروق الفردية لدى طلبته من حيث مستوى الصعوبة وكفاية الوقت، وتجنب الطلبات والوظائف التعجيزية التي قد تنفرهم من المادة الدراسية وتهدد ثقتهم بأنفسهم.

علاوة على ذلك تجدر الإشارة أيضاً أن هذين المجالين يعكسان حقيقة لا بد للأستاذ الجامعي من أخذها بعين الاعتبار، وهي أن التعامل الجيد مع الطلبة لا يقل أهمية عن التمكن من محتوى المادة الدراسية والقدرة على ضبط الصف، إذ يبدو أن العلاقة الجيدة مع الطلبة وحسن التعامل معهم سترتقي بتعلمهم ومستوى إصرارهم على مواجهة التحديات المعرفية والأكاديمية بشكل عام؛ وبالتالي سيكون طلبته بمنأى عن ممارسة التسويق الأكاديمي .

و فيما يتعلق بالمجال الرابع "المخاطرة" يبدو أن الطلبة الذين يعززون تسويقهم الأكاديمي إلى المخاطرة يعانون من ضعف في مستوى الدعم الاجتماعي المقدم من الأسرة والأصدقاء والمدرسين. ويتفق هذا التفسير مع ما أكدته بعض الدراسات التي تناولت سلوك المخاطرة، إذ أشارت إلى أن المراهقين والشباب الذين يحظون بدعم اجتماعي مرتفع ومن مصادر متنوعة هم أقل ممارسة لسلوك المخاطرة). (Denholm, Chapman-Abbott 2008, Wyld & ) وبناءً على ذلك تجدر الإشارة إلى أن التقليل من سلوك المخاطرة لدى الطلبة يتطلب توفير مصادر متعددة للدعم الاجتماعي سواء كان ذلك من الأسرة أم من الأصدقاء أو المدرسين .

أما المجال الخامس "مقاومة الضبط"، فقد اتفقت نتائج الدراسة مع الأدب التربوي السابق وتحديداً مع آراء مدرسة التحليل النفسي، إذ ينظر إلى التسويق كثورة ضد المطالب المبالغ فيها أو التسامح المبالغ فيه من قبل الوالدين (1987). al et McCown .، ولهذه النتيجة تضمينات تربوية



مهمة تقع على عاتق الوالدين، إذ يبدو أن كثرة إلهام الأهل على الطالب تسبب له الملل والاستياء، وقد يعتبرها الطالب تدخلاً في خصوصيته وانتهاكاً لسفراً لشعوره بالاستقلالية التي تعد أهم الحاجات النمائية التي يسعى الشاب المراهق إلى تحقيقها؛ ولذلك قد يكون التسوية الأكاديمي محاولة من الطالب للتمرد على الأسرة ورسالة صريحة وواضحة مفادها أنني فرد مستقل وقادر على تحمل المسؤولية .

وبناءً على ذلك لا بد للوالدين أن يكونا حذرين في اللجوء إلى الأوامر المتعلقة بالواجبات الدراسية التي على الطالب الجامعي أن يؤديها، لاسيما وأن الأبناء عادة وفي كافة مراحلهم العمرية يتقبلون نمط التنشئة الديمقراطي، ويعملون على ذاتوية ضوابطه ومعايير السلوكية لكونه يتضمن ضبطاً عادلاً ومعقولاً، وليس ضبطاً استبدادياً أو عشوائياً، ويشعر الأبناء بأنهم من ذوي الكفاءة، ويعزز لديهم مشاعر تقدير الذات والنضج والاستقلالية (Berk .1999).

أما مجال "ضغط الأقران" فقد جاء في المرتبة الأخيرة، ويبدو أنه يعكس ضعف القدرة على تأكيد الذات Self assertiveness- لدى الطلبة الذي يعززون تسوية الأكاديمي إلى ضغط الأقران، ولذلك تظهر الحاجة الماسة لتصميم برامج تدريبية تستهدف تدريب هؤلاء الطلبة على مهارات تأكيد الذات، إذ إن من بين المهارات التي يتضمنها تأكيد الذات القدرة على مقاومة الضغوط التي يمارسها الآخرون لإجبار الفرد على إتيان ما لا يرغب به. (أبو غزال، 2013، ص 143)

### التوصيات:

في ضوء النتائج التي توصلت إليها الدراسة الحالية يوصي الباحث بما يلي:

1- اهتمام المؤسسات التربوية عامة، و الجامعية خاصة بظاهرة التسوية الأكاديمي بوضع خطط واستراتيجيات تهدف إلى خفض هذه الظاهرة الخطيرة والتصدي لها بعد أن كشفت نتائج الدراسة انتشارها على نطاق واسع لدى الطلبة الجامعيين.

2- ارتقاء الأستاذ الجامعي بالفاعلية الذاتية لدى طلبته و تشجيعهم على تبني الأهداف الإبتقانية في التعلم، للتخفيف من أثر الخوف من الفشل والذي بينت نتائج الدراسة أنه أقوى الأسباب المسؤولة عن التسوية الأكاديمي.

- 3- السعي من أجل تصميم برامج إرشادية تستهدف خفض مستوى الخوف من الفشل.
- 4- تحفيز الدافعية لدى الطلبة، والتعامل معهم بعدالة، والانتباه إلى أهمية العلاقة التربوية معهم وجعل المادة الدراسية على درجة عالية من الجاذبية .
- 5- إجراء دراسات تبحث في علاقة التسويق الأكاديمي بمصادر الدعم الاجتماعي وبأساليب المعاملة الوالدية .
- 6- إجراء دراسات تبحث في علاقة التسويق الأكاديمي بمتغيرات أخرى.
- 7- تصميم برامج تدريبية تستهدف إكساب الطلبة الذين يرجعون أسباب تسويقهم الأكاديمي إلى ضغط الأقران، مهارات توكيد الذات، و الثقة بالنفس.

## الخاتمة:

سمحت لي هذه الدراسة التي قمت بها في أحضان الحرم الجامعي، من التعرف على مختلف المراحل التي يمر بها أي طالب جامعي خلال مساره الدراسي، فبالإضافة إلى المعوقات و ما يشتمل منه، قد كشفنا من خلال الدراسة عن ظاهرة تنتشر بنسب متفاوتة تختلف من طالب لآخر، ألا و هي ظاهرة التسويف الأكاديمي.

هذه الظاهرة التي تقف خلف الكثير من النتائج السلبية للطالب أثناء مساره الدراسي، مما يدفعه للرسوب أحيانا و أحيانا أخرى للترسب و ترك مدرجات الجامعة.

حاولنا تسليط الضوء على أهم الأسباب و التي كانت في الغالب مصدرها الطالب ذاته و في أحيان أخرى قليلة كانت الأسباب التي تقف خلف هذه الظاهرة هي الأنظمة البيداغوجية أو أسلوب المدرس، و في أحيان كثيرة تعود إلى المستوى الاجتماعي و ضغوط الأسرة، و الترسبات التي يتركها التجارب التي يمر بها.

لكن هذا لا يعني الاستسلام أو التخلي عن الطالب الذي هو في مرحلة الشباب من عمره و الذي يعتبر الثروة الأساسية لكل المجتمعات، خاصة و أن الجزائر تملك منها ما يزيد عن 75 بالمئة من سكانها.

و حتى نحديه من التخلي أو الرسوب أو التعثر، ونضمن تحصيل جيد، اقترنا من خلال هذه الدراسة مجموعة من التوصيات، أهمها الكشف المبكر للظاهرة و انتشارها بين الطلبة في السنة التحضيرية، حتى يتم التعامل معها لمنه تأثيراتها على الطالب الجامعي.

و من ثمة العمل على الكشف عنها في مختلف المستويات أثناء التدرج، و تعريض المسوفين لبرامج إرشادية و علاجية للتخفيف أو القضاء على الظاهرة.

## قائمة المصادر و المراجع

- 1- خالد زكي الربابعة، التسويق الأكاديمي وعلاقته بالفاعلية الذاتية الأكاديمية ومركز الضبط لدى طلبة جامعة اليرموك، المجلة الأردنية في العلوم التربوية، مجلد 8 ، عدد 2 ، 2013- 2014 .
- 2- عصام مجمعة نصار، التلكؤ الأكاديمي وعلاقته باستراتيجيات التنظيم الذاتي للتعلم والتخصص والجنس لدى طلاب كلية التربية بالساحات – مجلة- لحوث التربية النوعية .جامعة المنصورة عدد 41 يناير 2016 .
- 3- كوثر شعبان ابراهيم العبيدانية – فاعلية برنامج ارشادي انتقائي في خفض مستوى التسويق الأكاديمي لدى طالبات مرحلة ما بعد التعليم الاساسي بمحافظة ظفار.
- 4- التسويق الأكاديمي وعلاقته باستراتيجيات ما وراء المعرفية لدى عتبة من الطلبة الجامعيين، مجلة كلية التربية – جامعة الازهر العدد168 الجزء الاول ابريل 2016.
- 5- معاوية أبوغزال، التسويق الأكاديمي إنتشاره و أسبابه من وجهة نظر الطلبة الجامعيين، المجلة الاردنية في العلوم التربوية مجلة 8 عدد 02 – 2012.
- 6- هشام عبد الرحمان بشاعة / محمد احمد ضوالحة، أثر برنامجين تدريبيين يستندان إلى الفاعلية الذاتية والدافعية الداخلية في التسويق الأكاديمي ودافعية الانجاز، مجلة جامعة القدس المعنوية للأبحاث والدراسات التربوية عدد- 26- كانون الاول 2018 .
- 7- هناء صالح شبيب، الخصائص السيكومترية لمقياسي التسويق الأكاديمي وأسبابه دراسة ميدانية على عينة من طلبة جامعة تشرين - سوريا - 2014- 2015.
- 8- هيثم محمد عبد الخالق أحمد، مستوى التسويق الأكاديمي لدى طلبة السنة التحضيرية في ضوء متغيري الجنس والتحصيل الدراسي، المجلة العربية للعلوم التربوية، المجلد الخامس – العدد(19) يناير 2021 .

## قائمة الملاحق

1- مقياس انتشار التسويق الأكاديمي

2- مقياس أسباب التسويق الأكاديمي

## مقياس انتشار التسوييف الأكاديمي

الجنس:..... السن:.....

الكلية:..... التخصص:..... السنة:.....

عزيزي الطالب عزيزتي الطالبة

فيما يلي مجموعة من العبارات تصف كيفية تعاملك مع الواجبات الدراسية التي يجب عليك إنجازها: (الاستعداد للامتحان، تأخير تسليم الواجبات الدراسية، التأخير المقصود والمتكرر عن حضور المحاضرات، تأجيل الامتحان.. الخ)

أرجو قراءة كل فقرة من الفقرات التالية وتحديد درجة انطباقها عليك

الرقم	العبارات	ينطبق علي بدرجة			
		كبيرة جدا	كبيرة	متوسط	منخفضة جدا
*01	أكمل واجباتي بشكل منتظم يوماً بيوم، لذا فإنني لا أتأخر في المواد الدراسية.				
02	عندما يقترب موعد الامتحان أجد نفسي منشغلاً بأمور أخرى.				
*03	أستعجل عادة لإنجاز المهمات الأكاديمية قبل موعدها المحدد.				
04	أقول لنفسي دائماً سأنجز واجباتي الأكاديمية غداً				
*05	أبدأ عادة بإنجاز المهمات الدراسية فوراً بعد تحديدها.				
*06	أنهي واجباتي الدراسية قبل الوقت المحدد لإنجازها				
07	أؤجل البدء بواجباتي الدراسية حتى اللحظات الأخيرة.				
08	أحاول أن أجد لنفسي أعذاراً تبرر عدم قيامي بأداء الواجبات الدراسية المطلوبة مني.				
09	أنا مضيق للوقت بشكل كبير				
*10	أنهي دائماً واجباتي الدراسية المهمة ولدي وقت إضافي "احتياطي".				
11	أقول لنفسي بأنني سأقوم بإنجاز مهماتي الدراسية ثم أراجع عن ذلك.				
*12	التزم بالخطة التي أضعها لإنجاز واجباتي الدراسية.				
13	عندما أواجه مهمات دراسية صعبة أؤمن بضرورة تأجيلها.				
14	أؤجل إنجاز واجباتي الدراسية دونما مبرر حتى لو كانت مهمة.				
15	أؤجل إنجاز المهمات الدراسية بغض النظر عن كونها ممتعة أو غير ممتعة.				
16	أشعر بعدم الراحة من مجرد التفكير بضرورة البدء بإنجاز واجباتي الدراسية.				
*17	لا أؤجل عملاً أعتقد بضرورة إنجازه.				
18	أقوم بالعديد من النشاطات الترفيهية بحيث لم يبق لدي الوقت الكافي للدراسة.				
19	أفكر دائماً بأن لدي لاحقاً الوقت الكافي، لذا ليس هنالك حاجة فعلية للبدء بالدراسة.				
20	يعد تأجيل المهمات الأكاديمية مشكلة حقيقية أعاني منها بشكل مستمر.				
21	أتوقف عن الدراسة في وقت مبكر لكي أقوم بأشياء أكثر متعة.				

مقياس أسباب التسويف الأكاديمي

الجنس:..... السن:.....

الكلية:..... التخصص:..... السنة:.....

عزيزي الطالب عزيزتي الطالبة

فيما يلي مجموعة من العبارات تصف مختلف الأسباب و العوامل المؤدية إلى وقوعكم في موقف تأجيل تسليم الواجبات الدراسية، التأخير المقصود والمتكرر عن حضور المحاضرات، تأجيل (المتحان..الخ)

أرجو قراءة كل فقرة من الفقرات التالية وتحديد درجة انطباقها عليك

الرقم	العبارات	ينطبق علي بدرجة				
		كبيرة جدا	كبيرة	متوسط	منخفضة	منخفضة جدا
*01	أؤجل أداء واجباتي الدراسية خوف من الفشل					
02	أؤجل واجباتي الدراسية بسبب كثرة إلهام الأهل					
*03	أؤتوثر عند تأجيلي واجباتي الدراسية للحظات الأخيرة					
04	يضعط علي أصدقائي للقيام بنشاطات أخرى غير الدراسة					
*05	إن عدم قدرة المدرس على جذب انتباهي للدرس تجعلني أؤجل واجباتي الدراسية					
*06	أنا قلق من كوني لن أحقق ما هو متوقع مني					
07	يزعجني أن أكون ملزماً بأداء واجباتي (ضمن فترة محددة) فأقوم بتأجيلها					
08	أرغب في إنجاز واجباتي الدراسية في اللحظات الأخيرة					
09	يقنعني أصدقائي بأن الدراسة قبل الإمتحان بوقت قصير تجنبني النسيان					
*10	أعاني من عدم القدرة على التركيز أثناء الدراسة					
11	إن عدم عدالة المدرس في التعامل مع الطلبة تجعلني أؤجل واجباتي الدراسية					
*12	أضع لنفسني معايير مرتفعة في التحصيل، لذا أنا قلق حول قدرتي على تحقيقها					
13	أؤجل بعض الأعمال التي يفرضها علي الآخرون					
14	أحب أن أتحدى نفسي في إنجاز واجباتي الدراسية في اللحظات الأخيرة					
15	ينتابني النعاس كلما بدأت الدراسة					
16	يسخر زملائي مني عند تنظيم وقت للدراسة والاستعداد للإمتحان					
*17	استخفاف المدرس بقدرة الطلبة على الفهم والانجاز هو من أسباب تأجيلي لواجباتي الدراسية					
18	أنجز أعمالاً كثيرة عندما لا يبقى لدي متسع من الوقت					
19	إن نجاحي في إنجاز واجباتي الدراسية يجعل زملائي يزعجون مني					
20	أعتقد بأنني مهما درست المادة فإنني غير قادر على فهمها					
21	أشعر بالملل أثناء الدراسة					
22	أشعر بالكسل وانخفاض الطاقة عند البدء بإنجاز واجباتي الدراسية					
23	تنفرتني طلبات المدرس التعجيزية من المادة الدراسية					
24	تنفرتني كثرة الواجبات من المادة الدراسية					
25	أشعر أنني أكره الدراسة فعلاً					
26	أنا قلق حول احتمالية حصولي على درجات متدنية					

جداول تفريغ الاستثمارات

الأسباب						نسبة التسوية	الرقم
م	س	غ	ط	و	خ		
8	13	8	12	3	6	42	1
20	18	9	16	5	14	74	2
10	13	10	14	3	21	49	3
8	12	10	12	7	20	47	4
8	12	10	12	3	5	57	5
8	12	8	16	5	7	38	6
10	15	8	18	6	25	37	7
12	13	9	10	3	26	36	8
9	12	8	12	6	8	36	9
10	14	9	15	4	21	53	10
18	10	12	10	6	16	28	11
6	10	4	4	2	6	27	12
12	15	12	16	10	20	79	13
9	12	10	4	4	10	31	14
12	10	18	5	5	11	48	15
15	20	15	16	10	25	80	16
12	12	10	25	10	20	81	17
15	11	11	16	8	12	48	18
20	18	15	14	3	18	76	19
22	20	15	15	2	20	70	20
23	20	14	12	2	22	75	21
12	21	17	11	4	24	80	22
8	12	10	10	3	10	26	23
8	10	8	10	2	10	38	24
9	11	10	10	3	15	37	25
8	11	11	10	5	18	49	26
15	20	18	15	10	22	74	27



الأسباب						نسبة التسوية	الرقم
م	س	غ	ط	و	خ		
12	13	9	10	3	26	36	28
9	12	8	12	6	8	36	29
12	15	12	16	12	20	79	30
15	20	18	15	10	22	75	31
8	12	10	12	3	5	57	32
22	16	9	16	5	15	74	33
15	20	15	16	10	25	82	34
12	12	10	25	10	20	81	35
14	15	10	16	10	20	79	36
15	20	18	15	10	22	74	37
12	21	17	11	4	24	80	38
8	12	10	10	3	11	30	39
20	18	9	16	3	14	74	40
15	20	18	15	10	22	77	41
8	12	10	12	3	5	57	42
12	21	17	11	4	24	80	43
9	12	10	11	3	10	28	44
12	10	18	5	5	11	48	45
18	20	15	16	10	25	80	46
12	12	10	25	10	20	82	47
15	11	11	16	8	12	79	48
20	18	15	14	3	18	78	49
15	20	15	16	10	25	81	50
12	12	10	25	10	20	68	51
14	15	10	16	10	20	57	52
12	13	9	10	3	26	36	53
9	12	8	12	6	8	36	54

الأسباب						نسبة التسوية	الرقم
م	س	غ	ط	و	خ		
15	20	15	16	10	25	83	55
12	12	10	24	10	20	81	56
15	20	20	15	10	22	74	57
18	18	20	20	8	24	84	58
15	18	20	22	6	24	82	59
18	17	22	19	6	20	79	60
20	18	20	20	6	22	82	61
12	10	18	5	5	11	55	62
16	20	15	16	10	25	80	63
15	20	18	18	8	20	82	64
15	20	18	15	10	22	74	65
12	13	9	10	3	26	36	66
15	12	8	12	6	8	36	67
19	20	15	16	8	25	88	68
12	12	12	25	10	20	81	69
15	20	15	16	8	25	80	70
12	12	10	25	10	20	81	71
							72
							73
							74
							75
							76
							77
							78
							79
							80
							81