

وزارة التّعليم العّالي والبحث العلمي

جامعة غرداية



كلية العلوم الاجتماعيّة والانسانيّة

قسم علم النفس وعلوم التّربية والأرطوفونيا

التسويق الأكاديمي وعلاقته بالتحصيل الدراسي

دراسة ميدانية على عينة من تلاميذ السنة الثالثة ثانوي بثانوية قرمة بوجمعة

بوهراوة ولاية غرداية

مذكّرة مقدّمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة الماستر في علم النفس

تخصّص: علم النفس المدرسي

إشراف الأستاذة:

أ.د. جمعة أولاد حيمودة

إعداد الطّالبتين:

-سعاد دهان

-هاجر بلمشرح

لجنة المناقشة:

الرقم	الاسم واللقب	الرتبة	المؤسسة	الصفة
01	عمر حجاج	أستاذ	جامعة غرداية	رئيسا
02	جمعة أولاد حيمودة	أستاذة	جامعة غرداية	مشرفا ومقرر
03	الزهرة بومهراس	أستاذة محاضر "ب"	جامعة غرداية	مناقشا

السنة الجامعية: 2022/2021

وزارة التّعليم العّالي والبحث العلمي

جامعة غرداية



كلية العلوم الاجتماعية والانسانية

قسم علم النفس وعلوم التربية والأرطوفونيا

التسويق الأكاديمي وعلاقته بالتحصيل الدراسي

دراسة ميدانية على عينة من تلاميذ السنة الثالثة ثانوي بثانوية قرمة بوجمعة

بوهراوة ولاية غرداية

مذكرة مقدّمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة الماستر في علم النفس

تخصّص: علم النفس المدرسي

إشراف الأستاذة:

أ/د. جمعة أولاد حيمودة

إعداد الطّالبتين:

-سعاد دهان

-هاجر بلشرح

السنة الجامعية: 2022/2021

أعوذ بالله من الشيطان الرجيم

باسم الله الرحمن الرحيم

والصلاة والسلام على أشرف الأنبياء والمرسلين

سيدنا محمد عليه أفضل الصلاة وأزكى التسليم

يقول الله تعالى: "يرفع الله الذين آمنوا منكم والذين أوتوا

العلم درجات" [سورة المجادلة، الآية 11]

صدق الله العظيم

شكر وعرفان

نحمد الله تعالى على أن أعاننا ووفقنا لإنجاز واستكمال هذا العمل

المتواضع، ومنّ علينا بنعمة الصحة والعقل والعلم.

نتقدم بالشكر الجزيل إلى الاستاذة "أ.د. جمعة أولاد حيمودة"

المشرفة والمرافقة لنا؛ نقدر كلّ المجهودات التي بذلتها من

أجل إنجاز هذه الدراسة، فقد كانت السند لنا، ندعو الله

أن يبارك في عمرها ويزيدها علما، جزاها الله عنا كلّ خير.

نشكر جميع أساتذتنا الكرام الذين لم يبخلوا علينا بتوجيهاتهم

وإرشاداتهم كلّ واحد منهم باسمه.

نتقدّم بجزيل الشكر إلى المدير والطّاقم الإداري لثانوية قرمة بوجمعة

ببوهراوة الذين سهّلوا لنا إجراءات البحث الميداني.

كما لا ننسى فضل عائلتنا على تشجيعهم لنا.

نتقدّم بجزيل الشكر إلى أعضاء لجنة المناقشة على

اطّلاعهم على هذه المذكرة، وتقديم الملاحظات

والتصويبات التي من شأنها أن تحسّن هذا العمل وتقلّل من أخطائه.

ملخص الدراسة:

هدفت الدراسة الحالية إلى دراسة العلاقة بين التسويق الأكاديمي والتحصيل الدراسي لدى تلاميذ السنة الثالثة ثانوي بثانوية قرمة بوجمعة ببوهاوة بولاية غرداية، ومعرفة مستوى كل من التسويق الأكاديمي والتحصيل الدراسي، ودراسة الفروق بين الجنسين والتخصص في التسويق الأكاديمي. ولتحقيق أهداف الدراسة تمّ استخدام المنهج الوصفي العلائقي، وتطبيق مقياس "التسويق الأكاديمي" لـ " معاوية أبو غزال 2012"، على عينة قوامها (100) تلميذ وتلميذة، وبعد جمع البيانات ومعالجتها إحصائياً توصلت الدراسة إلى النتائج التالية:

1. مستوى التسويق الأكاديمي لدى تلاميذ السنة الثالثة ثانوي بثانوية قرمة بوجمعة ببوهاوة متوسط.
2. مستوى التحصيل الدراسي لدى تلاميذ السنة الثالثة ثانوي بثانوية قرمة بوجمعة ببوهاوة مرتفع.
3. توجد فروق دالة إحصائية في درجات التسويق الأكاديمي لدى تلاميذ السنة الثالثة ثانوي بثانوية قرمة بوجمعة غرداية تعزى لمتغير الجنس.
4. توجد فروق دالة إحصائية في درجات التسويق الأكاديمي لدى تلاميذ السنة الثالثة ثانوي بثانوية قرمة بوجمعة غرداية تعزى لمتغير التخصص.
5. لا توجد علاقة بين التسويق الأكاديمي والتحصيل الدراسي لدى تلاميذ السنة الثالثة ثانوي بثانوية قرمة بوجمعة غرداية.

الكلمات المفتاحية:

التسويق الأكاديمي، التحصيل الدراسي، تلاميذ السنة الثالثة ثانوي.

Study Summary

The current study aimed to study the relationship between academic procrastination and academic achievement among students of the third year of secondary school, Qurma Boudjemaa in Bouhraoua Ghardaia, and to know the level of both academic procrastination and academic achievement, and to study the differences between the sexes and specialization in academic procrastination.

To achieve the objectives of the study, the descriptive relational approach was used, and the "academic procrastination" scale of "Muawiyah Abu Ghazal 2012" was applied on a sample of (100) male and female students. After collecting the data and processing it statistically, the study reached the following results:

1. The level of academic procrastination among third year secondary school students, Qurma Boudjemaa High School, Bouhraoua, average.
2. The level of academic achievement of the third-year secondary school students in Garma Boudjemaa High School in Bouhraoua is high.
3. There are statistically significant differences in the degrees of academic procrastination among students of the third year of secondary school at Qurma Boudjemaa Ghardaia High School due to the gender variable.
4. There are statistically significant differences in the degrees of academic procrastination among students of the third year of secondary school at Qurma Boudjemaa Ghardaia High School due to the variable of specialization.
5. There is no relationship between academic procrastination and academic achievement among third year secondary school students at Qorma Boudjemaa Ghardaia High School.

Keywords:

academic procrastination, academic achievement, third year secondary students.

فهرس المحتويات

الصفحة	الموضوع
أ	إهداء
ب	شكر وعرفان
ج	ملخص الدراسة
د	فهرس المحتويات
هـ	فهرس الجداول
5-1	مقدمة
القسم الأول: الجانب النظري للدراسة	
الفصل الأول: تقديم الدراسة	
08	1. إشكالية الدراسة
09	2. تساؤلات الدراسة
09	3. فرضيات الدراسة
10	4. أهمية الدراسة
10	5. أهداف الدراسة
11	6. المفاهيم الإجرائية لمتغيرات الدراسة
11	7. حدود الدراسة
12	8. الدراسات السابقة
18	9. التعقيب على الدراسات السابقة
الفصل الثاني: التسويق الأكاديمي	
21	تمهيد
21	I. التسويق
21	1. تعريف التسويق
22	2. أنواع التسويق

23	3. أنماط التسويق
24	4. أسباب للتسويق
25	II. التسويق الأكاديمي
25	1. تعريف التسويق الأكاديمي
26	2. النظريات المفسرة للتسويق الأكاديمي
27	3. أنواع التسويق الأكاديمي
27	4. أسباب التسويق الأكاديمي
28	5. الآثار الناجمة على التسويق الأكاديمي
29	6. خصائص التسويق الأكاديمي
30	خلاصة الفصل
الفصل الثالث: التحصيل الدراسي	
32	تمهيد
32	1. مفهوم التحصيل الدراسي
33	2. أهداف التحصيل الدراسي
34	3. العوامل المؤثرة على التحصيل الدراسي
37	4. أسباب ضعف التحصيل الدراسي
38	5. مستويات التحصيل الدراسي
38	6. علاقة التحصيل الدراسي ببعض المتغيرات
42	خلاصة الفصل
القسم الثاني: الجانب الميداني للدراسة	
الفصل الرابع: إجراءات الدراسة الميدانية	
45	1. منهج الدراسة
45	2. أدوات الدراسة
46	3. الدراسة الاستطلاعية
47	4. الخصائص السيكمترية لمقياس التسويق الأكاديمي

49	5. عيّنة الدّراسة الأساسيّة وخصائصها
50	6. الأساليب الإحصائيّة
الفصل الخامس: عرض وتفسير نتائج الدّراسة	
52	1. عرض وتفسير نتائج الفرضيّة الأولى
54	2. عرض وتفسير نتائج الفرضيّة الثّانية
55	3. عرض وتفسير نتائج الفرضيّة الثّالثة
56	4. عرض وتفسير نتائج الفرضيّة الرّابعة
58	5. عرض وتفسير نتائج الفرضيّة الخامسة
61	الاستنتاج
63	قائمة المراجع
68	الملاحق

فهرس الجداول

الصفحة	عنوان الجدول	الرقم
47	صدق الاتساق الداخلي	01
48	يمثل حساب ثبات الاستبيان بطريقة التجزئة النصفية	02
49	توزيع أفراد عينة الدراسة الأساسية حسب الجنس	03
50	توزيع أفراد عينة الدراسة الأساسية حسب الشعبة	04
52	يمثل المحك المعتمد في الدراسة	05
54	اختبارات تاست لإيجاد الفروق بين المتوسطات	06
55	اختبارات تاست لإيجاد الفروق بين المتوسطات	07
56	اختبار تحليل التباين لدلالة الفروق في مستوى التسويق الأكاديمي حسب التخصص	08
57	يمثل اختبار (LSD) لمعرفة أقل فرق معنوي بين أصناف التخصص	09
58	يوضح العلاقة بين التسويق الأكاديمي والتحصيل الدراسي.	10

مقدمة

نظرا للتطورات الحاصلة التي يشهدها العالم في كل المجالات وخاصة الجانب العلمي وجب التوقف ودراسة كل ما قد يقف عائقاً أمام سير العملية التعليمية ويؤخرها، ومن خلال الابحاث النفسية والتربوية ثم ايجاد العديد من المتغيرات التي تعطل سيرورة التعليم على غرار التأجيل الذي يلجأ إليه العديد من الطلبة لسبب حقيقي أو مفتعل، الأمر الذي يؤثر بالسلب عليه وعلى مسيرته العلمية ويجعلها على المحك إذا استمر.

يعد التأجيل أو ما يسمى بالتسويق مفهوما شائع الاستخدام وعلى نطاق واسع في العديد من المجالات ويعني التأخر عن القيام بعمل ما من المفترض انجازه في وقت معين، وذلك لعدم الرغبة فيه او لسبب الهدف منه الهرب من القيام بذلك العمل.

كما يمكن تقبل سلوك التسويق واعتباره مقبولا في بعض الاحيان وهو ما أكد عليه سالم (2019) حيث اشار الى السلوك الذي يتبعه الشخص عند تأجيل عمله ويسبب له عدم الارتياح النفسي وهو التسويق غير فعال، بينما التسويق الفعال يساعد الشخص على تحقيق النجاح.

كما ان ظاهرة التسويق للمهام الأكاديمية من الأمور الشائعة لدى الطلبة إلا ان تكرارها باستمرار يعد مشكلة لها تأثيرات سلبية كثيرة على الشخص داخليا في الجانب الانفعالي (القلق واليأس ولوم الذات) أو خارجيا كما يظهر في عدم انجاز المهام المطلوبة أو فقدان فرص كثيرة في الحياة (هيثم محمد 2021)

وقد اظهرت بعض الدراسات وجود علاقات سلبية بين سلوك التسويق الأكاديمي للطلبة فهو يؤدي إلى التأخير في الواجبات المدرسية والانسحاب من المهمات الصعبة (رحاب 2018)، وهذا ان دل على شيء فهو يدل على تدني التحصيل الدراسي لدى التلميذ.

فالتحصيل الدراسي يعد اهم مقياس للطالب في مسيرته العلمية وهذا الأخير يتطلب اهتماما بالغ الأهمية بالواجبات الأكاديمية والمهام الموكلة للتلميذ.

ويشكل التسويق ظاهرة معقدة ذات ابعاد سلوكية ومعرفية وانفعالية وذات مستويات متدرجة تبدأ من النوع البسيط وتنتهي بالنوع المزمّن، الذي يحتاج الى شكل من الأشكال التدخل الإرشادي أو العلاج النفسي.

ومن جانب آخر فإن للتسويق تأثير سلبي في جوانب كثيرة من الحياة مثل الإدارة والصحة والعلاقات الاجتماعية والمعاملات المالية والنمو الشخصي والمهني والتعليم....) ويسمى هذا النوع التسويق في مجال التعليم بالتسويق الأكاديمي (هناك شبسي 2014).

ويعرف التسويق الأكاديمي بأنه التأجيل الطوعي لإكمال المهمات الأكاديمية ضمن الوقت المرغوب فيه او المتوقع رغم اعتقاد الفرد بأن إنجازه لتلك المهمات سوف يتأثر سلبيًا (أبو غزال 2012)

Mayer يمكن اعتبار سلوك التسويق الأكاديمي عائقا لتقدم وتعلم الطالب وتحصيله إذ يشير "ماير" (2002) الى ان التسويق الأكاديمي لدى الكثير من الطلاب يعد سمة من سمات الشخصية

حيث يمثل عائناً ذاتياً مزمناً يسيطر على الطالب أثناء أدائه لمهامه الدراسية سواء عند البدء فتلك المهام أو الانتهاء منها ، ومن تم يحاول اكمالها في اللحظات الأخيرة نتيجة ضغط الوقت عليه وكثيراً ما تصاب محاولاته بالفشل والإحباط (سيد الأحمد).

مما سبق يتضح لنا الخطر الذي من الممكن ان يلحقه سلوك التسويق الأكاديمي بالتحصيل الدراسي ومن هنا تنبع هذه الدراسة التي تبحث في العلاقة القائمة بين التسويق الأكاديمي والتحصيل الدراسي.

وعلى هذا الاساس تم تقسيم الدراسة الى جانب نظري وجانب تطبيقي:

الجانب النظري: شمل الفصل الاول وتم فيه تقديم موضوع الدراسة من تحديد بإشكالية الدراسة والفرضيات واهمية الدراسة والتعريفات الاجرائية والدراسات السابقة والتعليق عليها.

تم الفصل الثاني الخاص بالتسويق الأكاديمي: حيث تم التطرق فيه الى التعريف بالتسويق وذكر انواعه وانماطه ومسبباته ومن ثمة إلى التسويق الأكاديمي من مفاهيمه إلى النظريات التي فسرتة وانواعه وأسبابه.

الفصل الثالث يخص التحصيل الدراسي حيث تم تناول: تمهيد مفهوم التحصيل الدراسي، أهداف التحصيل الدراسي والعوامل المؤثرة على التحصيل الدراسي، أسباب ضعف التحصيل الدراسي، مستويات التحصيل الدراسي، علاقة التحصيل الدراسي ببعض المتغيرات، خلاصة الفصل.

وجانب ميداني شمل فصلين:

فصل إجراءات الدراسة الميدانية احتوى: منهج الدراسة ووصف أداة الدراسة وخصائصها السيكومترية، عينة الدراسة الأساسية وخصائصها ثم الأساليب الإحصائية.

فصل عرض وتفسير نتائج الدراسة شمل: عرض وتفسير نتائج الفرضية الأولى، عرض وتفسير نتائج الفرضية الثانية، عرض وتفسير نتائج الفرضية الثالثة وعرض وتفسير نتائج الفرضية الرابعة ثم عرض وتفسير نتائج الفرضية الخامسة.

واخير استنتاج عام واقتراحات، قائمة المراجع وقائمة الملاحق.

القسم الأوّل:

الجانب النظريّ للدراسة

الفصل الأول: تقديم الدراسة

1. إشكالية الدراسة
2. تساؤلات الدراسة
3. فرضيات الدراسة
4. أهمية الدراسة
5. أهداف الدراسة
6. المفاهيم الإجرائية لمتغيرات الدراسة
7. الدراسات السابقة والتعقيب عليها

1- الإشكالية:

إن احترام الوقت وأداء المهمات في موعدها من العلامات التي تدل على حسن التصرف والتدبير، ومن مسؤولية الأسرة والمدرسة تنمية مفهوم ادارة الوقت لدى المتعلم، خاصة حينما يلاحظ نماذج تحييط به، وتحثه على ضرورة القيام بواجباته وأهمية ذلك في عملية التعلم والتعليم لأن في العادة يرى المتعلم أن أداء الواجب الدراسي، قد يجرمه من الاستمتاع بفرص أخرى قد تكون للترفيه وإضاعة الوقت في أمور لا تعود عليه بالمنفعة (بن عامر وسيلة، 2018)

وقد لوحظ مؤخرا سلوك تأجيل التلاميذ لأداء مهامهم وتأخير في الحضور وغيابات متكررة، خاصة مع الانقطاعات الدراسية الحاصلة في الوقت الراهن وهو ما يعرف بالتسويف الدراسي.

يعتبر التسويف الدراسي من أبرز الظواهر التي تؤخر سيرورة العملية التعليمية، أو قد يعطلها في كثير من الاحيان نتيجة لتراكم الدروس والتي قد لا يتحملها الطالب، فيختار طريق الهروب من المدرسة، كما يؤدي إلى التأخير في الواجبات المدرسية وال فشل الدراسي والتسرب من المدرسة، والانسحاب من المهمات الصعبة. (رحاب، 2018، ص36)

وتأخذ ظاهرة التسويف مسارا واضحا ومؤثرا في العملية الأكاديمية والتي تكمن في التأجيل غير الضروري لبعض المهام التي يجب القيام بها أو تأخيرها أو التخلي عنها (صوالحة، صوالحة، 2018)

وقد بينت العديد من الدراسات أن للتسويف آثار وعواقب سلبية عديدة تصل إلى مشكلات صحية أو شخصية، حيث أقرت أدلة على ارتباط سلوك التسويف بمستويات عالية من الإكتئاب وانخفاض تحقيق الذات، كما أن الطلبة المسوفين يشعرون بعدم الكفاءة ويعانون من الشعور بالذنب بالإضافة إلى معاناتهم من مستويات عالية من القلق، إضافة إلى ذلك يعد تدني التحصيل الأكاديمي من بين العواقب السلبية الناجمة عن ظاهرة التسويف الأكاديمي (هناء صالح، 2015، ص23)

فرغم النتائج السلبية المترتبة عن هذه الظاهرة إلا أن البحوث والدراسات قليلة ونادرة لدى تلاميذ الامتحانات النهائية وعلى وجه الخصوص المرحلة النهائية في التعليم الثانوي، والتي تكون نتاج المسيرة الدراسية ككل للتلميذ، فأى ملاحظة أو تهاون في أداء المهام الأكاديمية قد ينجم عنه ضعف في التحصيل العلمي والدراسي، وذلك ما تشير إليه دراسة إنعام(2018) في قوله أن نجاح هذه المسيرة

الأكاديمية مرهون بتعاون الطلبة مع أساتذتهم في أداء ما يكلفون به، إذ ان تقصير الطلبة واهمالهم وتهرهم من أداء واجباتهم من شأنه أن يقلص أو يفقد فرص التعليم ومن ثم فشل العملية التعليمية (إنعام 2018، ص 261)

وعلى عكس ذلك فقد يكون هنالك تأجيل للمهام والواجبات، التي لا يصاحبها انخفاض في التحصيل الدراسي، إذ يظهر دور الأقران هنا في مساعدة المسوفين على أداء المهام المطلوبة منهم في الفترات الأخيرة المحددة من قبل المدرسين، وهو ما تؤكدته دراسة هيثم محمد (2021) (هيثم محمد 2021، ص 530)

ومن هنا تظهر الحاجة لإجراء دراسة تسعى لمعرفة العلاقة الموجودة بين التسويف الأكاديمي التحصيل الدراسي لتلاميذ المرحلة النهائية في التعليم الثانوي، وقد تم صياغة تساؤلات البحث كالتالي:

2- تساؤلات الدراسة:

- ما مستوى التسويف الأكاديمي لدى تلاميذ السنة الثالثة ثانوي بثانوية قرمة بوجمعة غرداية؟
- ما مستوى التحصيل الدراسي لدى تلاميذ السنة الثالثة ثانوي بثانوية قرمة بوجمعة غرداية؟
- هل هناك علاقة ذات دلالة احصائية بين التسويف الأكاديمي والتحصيل الدراسي لدى تلاميذ السنة الثالثة ثانوي بثانوية قرمة بوجمعة غرداية؟
- هل هناك فروق دالة إحصائية في درجات التسويف الأكاديمي لدى تلاميذ السنة الثالثة ثانوي بثانوية قرمة بوجمعة غرداية تعزى لمتغير الجنس؟
- هل هناك فروق دالة إحصائية في درجات التسويف الأكاديمي لدى تلاميذ السنة الثالثة ثانوي بثانوية قرمة بوجمعة غرداية تعزى لمتغير التخصص؟

3- فرضيات الدراسة:

- مستوى التسويف الأكاديمي لدى تلاميذ السنة الثالثة ثانوي بثانوية قرمة بوجمعة غرداية عال.
- مستوى التحصيل الدراسي لدى تلاميذ السنة الثالثة ثانوي بثانوية قرمة بوجمعة غرداية عال.

- هناك فروق دالة إحصائية في درجات التسويق الأكاديمي لدى تلاميذ السنة الثالثة ثانوي بثنائية قرمة بوجمة غرداية تعزى لمتغير الجنس.
- هناك فروق دالة إحصائية في درجات التسويق الأكاديمي لدى تلاميذ السنة الثالثة ثانوي بثنائية قرمة بوجمة غرداية تعزى لمتغير التخصص.
- هناك علاقة ذات دلالة احصائية بين التسويق الأكاديمي والتحصيل الدراسي لدى تلاميذ السنة الثالثة ثانوي بثنائية قرمة بوجمة غرداية

4-أهمية الدراسة:

تبرز أهمية الدراسة فيما يلي

- تقديم معلومات هامة عن كل من التسويق الأكاديمي والتحصيل الدراسي لدى تلاميذ السنة الثالثة ثانوي بثنائية قرمة بوجمة غرداية
- توضيح التأثير الذي يحدثه التسويق في الدراسة على تحصيل التلميذ وعلى سلوكه داخل المدرسة
- إبراز أهمية البحث في ظاهرة التسويق الأكاديمي التي قد يترتب عنها إهدار تعليمي وزمني كبير
- تسهم الدراسة الآتية في لفت انتباه المسؤولين في المؤسسات التربوية إلى العلاقة بين التسويق الأكاديمي والتحصيل الدراسي
- تسليط الضوء عن هذه الدراسة والتي يعتقد أنها قليلة رغم أهميتها والتطلع لأن تكون دراسة مساعدة للتعريف بها.

5-أهداف الدراسة:

- الكشف عن مستوى التسويق الأكاديمي والتحصيل الدراسي لدى عينة الدراسة.
- التعرف عن وجود فروق في التسويق الأكاديمي لدى عينة الدراسة تعزى لمتغير الجنس.
- التعرف عن وجود فروق في التسويق الأكاديمي تعزى لمتغير التخصص لدى عينة الدراسة.

-الكشف عن وجود علاقة دالة إحصائية بين التسوييف الأكاديمي والتحصيل الدراسي لدى عينة الدراسة.

6- المفاهيم الإجرائية لمتغيرات الدراسة:

1-التسوييف الأكاديمي:

وعرفه السكران بأنه: "عملية تتفاعل فيها الجوانب المعرفية والوجدانية وتبلور نتائجها في ميل الطالب لترك المهام الأكاديمية جانبا أو تنجب اكماها، أو تأجيلها لوقت آخر غير الوقت المفترض عليه أداؤها فيه وبدون أي أسباب قهرية". (السكران، السيد عبد الدائم. 2010. ص70)

التعريف الإجرائي:

هو الدرجة التي يحصل عليها التلميذ عند الإجابة على فقرات مقياس التسوييف الأكاديمي المستخدم في هذه الدراسة.

2-التحصيل الدراسي:

يرى إبراهيم عبد الحسن الكناني (1991) أن التحصيل الدراسي هو: "كل أداء يقوم به التلميذ في الموضوعات المدرسية المختلفة والذي يمكن إخضاعه للقياس عن طريق درجات اختبار أو تقديرات المدرسين أو كليهما. (الطاهر، ص47)

التعريف الإجرائي:

ويعرف إجرائيا معدل الفصل الاول لتلاميذ السنة الثالثة ثانوي للموسم 2021-2022 .

7- حدود الدراسة:

1.الحدود البشرية: أجريت الدراسة على عينة من تلاميذ السنة الثالثة ثانوي ذكورا وإناثا المتدرسين في ثانوية قرمة بوجمة بوهرارة غرداية.

2. الحدود الزمنية: أجريت الدراسة خلال الفصل الثاني من الموسم الدراسي 2021/2022.

3.الحدود المكانية: أجريت الدراسة في ثانوية قرمة بوجمة بوهرارة غرداية.

8-الدراسات السابقة:

1/الدراسات العربية:

-الدراسات الخاصة بالتسويق الأكاديمي:

• دراسة "منذر، بشرى، هناء"(2014) بعنوان: التسويق الأكاديمي وعلاقته بالقلق بوصفه سمة وحالة، هدفت الدراسة إلى الكشف عن العلاقة بين التسويق الأكاديمي والقلق بوصفه (سمة وحالة لدى عينة من طلبة كلية التربية في جامعة تشرين، وهدفت للتعرف على الفروق بن أفراد العينة في التسويق الأكاديمي، وفي القلق بوصفه سمة وحالة تبعا لمتغير الجنس).

حيث تكونت عينة الدراسة من 92 طالبا وطالبة من كلية التربية تم اختيارها بالطريقة العشوائية البسيطة، وقد تم استخدام مقياس التسويق الأكاديمي المعد من طرف) معاوية أبو غزال(2012) ، واختبار حالة وسمة القلق حيث كشفت النتائج على:

-وجود ارتباط دال إحصائيا بين التسويق الأكاديمي والقلق بوصفه) سمة وحالة (لدى أفراد العينة.

-ولم تبين وجود فروق جوهرية تعزى لمتغير الجنس في التسويق الأكاديمي وفي القلق بوصفه سمة وحالة.

•دراسة "حسام حميد" (2017) بعنوان: التسويق الأكاديمي وعلاقته بالإخفاق المعرفي لدى طلبة الإعدادية" ، يهدف البحث للكشف عن التسويق الأكاديمي لدى طلبة الإعدادية ،وعلى معرفة الفروق الإحصائية في التسويق الأكاديمي بحسب متغير النوع الاجتماعي) الجنس(الصف الرابع، الخامس والسادس، والتخصص لدى طلبة الإعدادية ،والتعرف على الإخفاق المعرفي لدى طلبة الإعدادية، وإلى الفروق الإحصائية في الإخفاق المعرفي بحسب متغيرات الجنس والصف والتخصص لدى طلبة الإعدادية . إذ شملت عينة البحث على 700 طالبا وطالبة تم اختيارهم بالطريقة الطبقية العشوائية ، كانت النتائج كالتالي:

-أن طلبة الإعدادية ليس لديهم تسويق أكاديمي دال إحصائيا.

-هناك فروق ذات دلالة إحصائية في التسويق الأكاديمي تبعا لمتغير النوع الاجتماعي لصالح الذكور، وعند طلبة الرابع أكثر تسويق أكاديمي من طلبة الخامس والسادس.

-ليس هناك فروق ذات دلالة إحصائية في التخصص.

-إن طلبة الإعدادية ليس لديهم إخفاق معرفي دال إحصائيا.

-هناك فروق ذات دلالة إحصائية في الإخفاق المعرفي تبعا لمتغير النوع الاجتماعي لصالح الذكور، ولم يكن هناك فروق ذات دلالة إحصائية تبعا لمتغير الصف والتخصص.

-هناك علاقة ارتباطية موجبة دالة إحصائيا بين التسويف الأكاديمي والإخفاق المعرفي

• **دراسة رحاب عارف": (2018)** التسويف الأكاديمي وعلاقته بالرضا عن الدراسة الجامعية لدى طلبة جامعة الاستقلال في مدينة أريحا"، هدفت الدراسة للتعرف والكشف عن العلاقة بين التسويف الأكاديمي لدى طلبة جامعة الاستقلال، والرضا عن الدراسة لديهم، إذ تكونت العينة قيد الدراسة من 230 طالبا وطالبة اختيروا عشوائيا، وتم استخدام مقياس أبو غزال (2012) لقياس التسويف الأكاديمي، ومقياس الرضا عن الدراسة من تصميم الباحثة.

أظهرت نتائج الدراسة أن:

- درجة التسويف الأكاديمي والرضا عن الدراسة لدى طلبة جامعة الاستقلال كانت متوسطة.

-وأشارت أيضا إلى عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية في متوسطات التسويف الأكاديمي تبعا لمتغيري الجنس والسنة الدراسية.

-في حين كانت هناك فروق ذات دلالة إحصائية تبعا لمتغير المعدل التراكمي لصالح الطلبة الذين تتراوح معدلاتهم (74)، و(65).

- عدم وجود فروق دالة إحصائية في الرضا عن الدراسة لدى الطلبة تبعا لمتغيرات الجنس والسنة الدراسية والمعدل التراكمي.

-فيما توجد علاقة سلبية ذات دلالة إحصائية بين متوسطات التسويف الأكاديمي وبين الرضا عن الدراسة الجامعية لدى طلبة جامعة الاستقلال.

• **دراسة صفاء عبد الرسول": (2020)** اتجاهات طلبة الجامعة نحو تقدير الوقت وعلاقتها بالتسويف الأكاديمي"، هدفت الدراسة إلى معرفة اتجاهات طلبة الجامعة نحو تقدير الذات وإلى معرفة التسويف

الأكاديمي لدى طلبة الجامعة، حيث شملت عينة الدراسة 460 طالب وطالبة، ولأجل ذلك تم بناء مقياس للاتجاه نحو تقدير الوقت، وتبني مقياس) رديف وشاتي (2018) للتسويق الأكاديمي، وقد كانت النتائج:

-اتجاهات أفراد العينة سلبية اتجاه التقدير الصحيح للوقت

-وجود فروق ذوو دلالة إحصائية في الاتجاهات نحو تقدير الوقت ولصالح الذكور، أي أن اتجاهات الذكور سلبية من الإناث في تقدير الوقت

-لا توجد فروق ذوو دلالة إحصائية في اتجاهات أفراد العينة نحو تقدير الوقت تبعا للتخصص علمي - إنساني.

-أن أفراد العينة يمارسون التسويق الأكاديمي وبمستوى مرتفع.

-لا توجد فروق ذوو دلالة إحصائية بين الذكور والإناث في التسويق أكاديمي، أي أن الإناث يمارسون هذا السلوك في دراستهم الأكاديمية.

-توجد فروق ذوو دلالة إحصائية بين الطلبة ذوي التخصصات العلمية والإنسانية ولصالح ذوي التخصصات العلمية، أي أن الطلبة ذوي التخصصات العلمية لديهم تسويق أكاديمي أعلى من الطلبة ذوي التخصصات الإنسانية.

-توجد علاقة ارتباطية عكسية بين الاتجاهات نحو تقدير الوقت والتسويق الأكاديمي.

-الدراسات التي تناولت متغير التحصيل الدراسي:

•دراسة" منى الحموي" (2010) بعنوان: التحصيل الدراسي وعلاقته بمفهوم الذات : "هدفت الدراسة للكشف عن العلاقة التأثيرية المتبادلة بين مفهوم الذات والتحصيل الدراسي لدى تلاميذ الصف الخامس من التعليم الأساسي، حيث أجريت الدراسة على عينة مكونة من 180 تلميذا وتلميذة من تلاميذ الصف الخامس مستخدما فيها المنهج الوصفي التحليلي إذ تمت المقارنة بين درجات تلاميذ العينة في أدائهم على مقياس مفهوم الذات وعلاقته بمتغيري الجنس والتحصيل الدراسي وقد بينت النتائج أن:

-هناك فروق دالة احصائيا بين متوسطات درجات افراد العينة في أدائهم على مقياس مفهوم الذات ودرجاتهم التحصيلية عند مستوى الدلالة 0.01 .

-وجود فروق ذات دلالة احصائية بين متوسط الدرجات التحصيلية لذكور واناث العينة لصالح الإناث

• **دراسة مهدي": (2015)** الصلابة النفسية وعلاقتها بالتحصيل الدراسي: " هدفت الدراسة للكشف عن طبيعة العلاقة بين الصلابة النفسية والتحصيل الدراسي لدى عينة من طلبة جامعة دمشق ومعرفة دلالة الفروق لدى أفراد العينة على مقياس الصلابة النفسية تبعا لمتغيرات (الجنس، الاختصاص الدراسي، السنة الدراسية، الحالة الاجتماعية) ومعرفة الفروق بين متوسط درجات افراد عينة الدراسة في التحصيل الدراسي تبعا لنفس المتغيرات وقد شملت العينة 610 طالبا وطالبة

وقد اتبع الباحث في دراسته المنهج الوصفي التحليلي واعداد مقياس للصلابة النفسية، حيث كانت نتائج الدراسة كالتالي:

-وجود علاقة ارتباطية موجبة ذات دلالة احصائية بين درجات افراد عينة الدراسة على مقياس الصلابة النفسية ودرجاتهم بالتحصيل الدراسي تبعا لمتغيرات الدراسة: الجنس، السنة الدراسية والاختصاص الدراسي، الحالة الاجتماعية.

-هناك فروق ذات دلالة احصائية بين متوسط درجات افراد عينة الدراسة على مقياس الصلابة النفسية في كل من الجنس وذلك لصالح الذكور، وتبعا لمتغير السنة الدراسية لصالح السنة الرابعة، ولا توجد فروق دالة إحصائيا تبعا لمتغير الحالة الاجتماعي، الاختصاص الدراسي.

-هناك فروق دالة احصائيا بين متوسط درجات افراد العينة في التحصيل الدراسي تبعا لمتغير الجنس لصالح الاناث وتبعا لمتغير الاختصاص الدراسي لصالح طلبة الكليات التطبيقية.

-هناك فروق دالة احصائيا بين متوسط درجات افراد العينة في التحصيل الدراسي تبعا لمتغير السنة الدراسية لصالح طلبة السنة الرابعة، وتبعا لمتغير الحالة الاجتماعية لصالح العازب.

• **دراسة" ساسي مريم" (2017)** بعنوان: **الوضعية الاجتماعية للأسرة وعلاقتها بالتحصيل الدراسي للأبناء:** " هدفت الدراسة الأتية إلى التعرف على أهم العوامل المؤثرة في التحصيل الدراسي للتلميذ والمتمثلة في الوضعية الاجتماعية للأسرة على اعتبارهما متغيرين في غاية الأهمية من الناحية

السوسيولوجية، فاستخدمت لذلك المنهج الوصفي التحليلي اعتماد أدوات جمع البيانات المتمثلة في الوثائق والإحصاءات، المقابلة، الملاحظة واستعمال استمارة استبيان تم تطبيقها على عينة عشوائية قدرت ب 211 تلميذا/وقد تم التوصل إلى مجموعة من النتائج:

- كلما توفر المستوى السوسيو اقتصادي للأسرة على المتغيرات الأساسية والخاصة بالحالة المدنية للأسرة والحالة المهنية والتعليمية للوالدين، وكذا ظروف السكن الملائمة وحجم الاسرة، كلما تهيأت للتلميذ كل ظروف وأسباب النجاح الدراسي .

-للحالة العائلية التي يسودها الهدوء والاستقرار أهمية كبرى في الرفع من مستوى الأبناء الدراسي، فكلما كان الجو الاسري خاليا من المشاكل والخلافات الأسرية كلما أدى ذلك الى ارتياح الأبناء نفسيا وجسديا وتعليميا .

-يتأثر التحصيل الدراسي للأبناء بأساليب المعاملة الوالدية داخل الأسرة، فكلما اعتمد الأولياء على النمط المرن الذي يتميز بالاهتمام والتوجيه والمتابعة، كلما أدى ذلك إلى نتائج ايجابية على مستوى التحصيل الدراسي للأبناء.

- دراسة سيسبان فاطمة دون سنة: بعنوان: الدافعية للتعلم وعلاقتها بالتحصيل الدراسي لدى التلاميذ المعرضين للتسرب المدرسي

هدفت الدراسة للكشف عن العلاقة بين الدافعية للتعلم والتحصيل الدراسي لدى التلاميذ المعرضين للتسرب الدراسي في المرحلة المتوسطة وتحديد الدور الذي تلعبه الدافعية للتعلم في رفع مستوى التحصيل الدراسي، ومعرفة الفروق بين الجنسين في الدافعية للتعلم وفي مستوى التحصيل الدراسي لدى التلاميذ المعرضين للتسرب الدراسي، كما سعت الدراسة لتوعية الاساتذة بأساليب استثارة الدافعية للتعلم ودورها في عملية التعلم لتفادي ظاهرة التسرب المدرسي، وقد اعتمدت الباحثة في دراستها على مقياس الدافعية للتعلم المعد من طرف الاستاذ أحمد دوقة وآخرون، ولقياس التحصيل الدراسي فقد اعتمدت على سجل المتابعة للتلميذ، واستخدمت المقابلة كأداة لتوضيح التعليمات، إذ شملت عينة الدراسة (102) تلميذا وتلميذة، فكانت النتائج كالتالي:

- كلما انخفضت الدافعية للتعلم كلما انخفض التحصيل الدراسي لدى التلاميذ المعرضين للتسرب الدراسي في السنة الرابعة متوسط

- هناك فرق دال احصائيا في الدافعية للتعلم لدى التلاميذ يعزى لمتغير الجنس لصالح الإناث

- هناك فرق دال احصائيا في التحصيل الدراسي لدى التلاميذ يعزى لمتغير الجنس لصالح الإناث

- الدراسات التي تناولت التسويف الأكاديمي والتحصيل الدراسي:

• دراسة "هيثم محمد": (2021) بعنوان: مستوى التسويف الأكاديمي لدى طلبة السنة التحضيرية في

ضوء متغيري الجنس والتحصيل الدراسي"، هدفت الدراسة إلى التعرف على مستوى التسويف الأكاديمي لدى طلبة السنة التحضيرية وكذلك التعرف والكشف عن الفروق في التسويف الأكاديمي وفقا لمتغير الجنس، و متغير التحصيل الدراسي (مرتفع-متوسط -منخفض) والتفاعل المتبادل بينهما، وقد تكونت عينة الدراسة من 182 طالبا وطالبة، وتم استخدام المنهج الوصفي المقارن لتحقيق أهداف الدراسة أما بالنسبة لمقياس التسويف الأكاديمي فقد استخدم الباحث مقياس التسويف الأكاديمي المعد من طرف الربيع وشواشرة وحجازي. (2013) إذ أسفرت النتائج:

- مستوى متوسط من التسويف الأكاديمي لدى أفراد العينة.

- هناك فروق دالة إحصائية بين متوسطي درجات طلبة السنة التحضيرية على مقياس تعزى إلى متغير الجنس وذلك لصالح الذكور.

- لا توجد فروق دالة إحصائية بين متوسطات طلبة السنة التحضيرية على مقياس التسويف الأكاديمي تعزى إلى التحصيل الدراسي.

- لا توجد فروق دالة إحصائية بين متوسطات الطلبة على مقياس التسويف الأكاديمي تعزى إلى التفاعل المتبادل بين الجنس والتحصيل الدراسي.

8-التعقيب على الدراسات السابقة:

بعد استعراض الدراسات السابقة ذات متغير التسويق الأكاديمي والتحصيل الدراسي، نجد أنها تعرضت لمتغيرات الدراسة من جوانب متعددة.

أ-التعقيب الخاص بالدراسات التي تناولت التسويق الأكاديمي:

-تباينت أهداف الدراسات السابقة التي تناولت التسويق الأكاديمي باختلاف المتغيرات التي تناولتها هذه الدراسات، حيث هدفت كل من دراسة رحاب (2018)، صفاء (2020) ، حسام (2017) ودراسة منذر وبشرى (2014) على التوالي إلى التعرف على العلاقة بين التسويق الأكاديمي وكل من الرضا وتقدير الذات، الإخفاق المعرفي، والقلق.

-كما نجد أن هذه الدراسات التي تناولت التسويق الأكاديمي أجريت أغلبها على المرحلة الجامعية وذلك في دراسة) رحاب،(2018، دراسة) صفاء،(2020)، ودراسة منذر وبشرى (2014) أما دراسة حسام(2017) ، فقد أجريت على مرحلة الإعدادية فلم تدرج أي دراسة على مرحلة الثانوية وذلك لندرتهما.

- وقد كشفت بعض الدراسات الفروق بين الجنسين، إذ أسفرت عن وجود فروق بينهما لصالح الذكور وذلك في دراسة صفاء (2020) ، ودراسة حسام(2017) ، عدا دراسة رحاب (2018)، ودراسة منذر وبشرى (2014) التي أسفرت عن عدم وجود فروق بين الجنسين

-وبالنسبة لمقاييس التسويق الأكاديمي المستخدمة في هذه الدراسات فقد استخدمت دراسة كل من رحاب (2018)، ودراسة منذر وبشرى (2014) مقياس التسويق الأكاديمي المعد من طرف " أبو غزال"2012 ، أما دراسة حسام(2017) فقد استخدمت مقياسا معد حسب نظرية "weiner" " 1979 عدا دراسة صفاء (2020) ، التي اعتمدت مقياس " رديف وشاتي"2018 .

ب-التعقيب الخاص بالدراسات التي تناولت التحصيل الدراسي:

-وبالنسبة للدراسات التي تناولت متغير التحصيل الدراسي: فقد تمحورت كذلك على علاقة التحصيل الدراسي ببعض المتغيرات: وذلك في دراسة الحموي (2010) للكشف عن علاقة التحصيل الدراسي

بمفهوم الذات، أما دراسة مهدي (2015)، فكشفت عن علاقة التحصيل الدراسي بالصلابة النفسية بينما دراسة ساسي مريم (2017) فكشفت عن علاقة الوضعية الاجتماعية للأسرة بالتحصيل الدراسي، ودراسة سيسبان، دون سنة فقد تناولت علاقة الدافعية للتعلم بالتحصيل الدراسي.

- وقد كشفت هذه الدراسات الفروق بين الجنسين في التحصيل الدراسي، إذ أسفرت كل من دراسة الحموي (2010) ومهدي (2015) ودراسة سيسبان دون سنة عن وجود فروق بين الجنسين لصالح الإناث.

- كما كشفت عن وجود فروق في التحصيل الدراسي تعزى للتخصص والسنة الدراسية والحالة الاجتماعية، وذلك في دراسة مهدي (2015).

ج-التعقيب عن الدراسات التي تجمع التسويق الأكاديمي والتحصيل الدراسي:

-بالنسبة للدراسات التي جمعت التسويق الأكاديمي والتحصيل الدراسي فقد أسفرت دراسة هيثم محمد (2021) الى عدم وجود علاقة بين المتغيرين.

-وفيما يخص الفروق بين الجنسين فقد كشفت عن عدم وجود فروق تعزى للجنس.

-وقد أجريت الدراسة على عينة شملت 182 طالبا وطالبة.

الفصل الثاني: التسويق الأكاديمي

تمهيد

1. التسويق

1.1: تعريف التسويق

1.2: أنواع التسويق

1.3: أنماط التسويق

1.4: أسباب التسويق

2. التسويق الأكاديمي

1.2: تعريف التسويق الأكاديمي

2.2: النظريات المفسرة للتسويق الأكاديمي

3.2: أنواع التسويق الأكاديمي

4.2: أسباب التسويق الأكاديمي

5.2: الآثار الناجمة عن التسويق الأكاديمي

6.2: خصائص التسويق الأكاديمي

خلاصة الفصل

تمهيد:

تعد ظاهرة التسويق ظاهرة سلوكية شائعة الانتشار خاصة بين الطلبة على اختلاف مراحلهم التعليمية وهو ما يطلق عليه اسم "التسويق الأكاديمي" وهو تسويق يكون في إطار المجال الدراسي والأكاديمي.

ورغم الأهمية البالغة لظاهرة التسويق الأكاديمي، نجد أن الدراسات حول هذه الظاهرة قليلة بالرغم مما لها من آثار رجعية تعود على الطالب وعلى اكتسابه العلمي وتحصيله بالسلب.

وفي هذا الفصل سنتطرق إلى مفهوم التسويق الأكاديمي وذلك من خلال تقديم تعاريف مختلفة، وذكر أنماط المسوفين، كما سنتطرق إلى أهم النظريات التي قامت بتفسير التسويق الأكاديمي وأنواعه، وأسبابه، وخصائصه بالإضافة إلى الآثار الناجمة عنه

I/التسويق :

1-تعريف التسويق:

يعد التسويق procrastination أحد المشكلات الشائعة التي يعاني منها بعض الأفراد في حياتهم اليومية، إذ يتضمن هذا السلوك تأجيل الفرد المتعمد للأعمال التي يكلف بها على الرغم من وعيه للنتائج السلبية المحتملة لهذا التأجيل، وعليه نال هذا المفهوم اهتماما واسعا من علماء النفس ووظفوه في مختلف المجالات الحياتية كالتعليم والإدارة والجيش والصحة النفسية. (أمل فداء، 2018، ص19)

إن التسويق كغيره من العديد من الظواهر النفسية التي لم تحظ بإجماع العلماء على تعريفه، إذ أكد بعض الباحثين أن المكون الحاسم للتسويق هو التأجيل، بينما أشار البعض الآخر من الباحثين إلى أن القلق الذي يؤدي إلى هذا التأجيل هو المكون الأساسي للتسويق. (أبو غزال، 2012، ص131)

فالتسويق مفهوم قديم النشأة لكن الأبحاث لم تتناوله بالدراسة إلا في نهاية العقد الأخير من القرن الماضي وبداية القرن الحالي، فالتعريف المعجمي لمصطلح التسويق procrastination يقر أنه مشتق من اجتماع كلمتين لاتينيتين هما كلمة "pro" ومعناها "الى الأمام" وكلمة "crastinct"

ومعناها " في الغد"، والمفهوم يقصد به تأجيل وإرجاء أداء المهام المطلوب إنجازها إلى وقت لاحق، وكثيرا ما يكون هذا التأجيل ناتجا عن الخوف من الفشل، وعدم التأكد من النجاح، ومن ثم يصاحب بمظاهر التوتر والضييق والقلق. (سيد أحمد احمد، بدون سنة، ص119)

ويعد التسويق في اللغة العربية مشتق من كلمة " سوف " وفي مختار الصحاح فإن أصله الثلاثي "سوف" وتعني " المسافة "أي البعد. وقال سيوييه " سوف: " كلمة تنفيس فيما لم يكن بعُد، 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) أي يعيش بالأمان. كما عرف في قاموس أكسفورد بأنه "تأجيل العمل وخاصة حين لا يكون هناك مبرر لذلك (هنا صالحو، 2015، ص20، 21)

ويرى جيمس آر. شيرمان "أن التسويق هو التأجيل المتعمد لبعض الأعمال الهامة وواجب القيام بها، بحيث يصبح ذلك التأجيل عادة، وهناك من يعرف التسويق بأنه "فن مواكبة الأمس والعيش فيه. (جيمس آر. شيرمان 2010، ص11)

" التسويق هو التأخير الطوعي لإجراء مقصود بالرغم من معرفة أن هذا التأخير قد يضر بالفرد من حيث أداء المهمة أو حتى مجرد شعر الفرد تجاه المهمة أو تجاهه، أي أنه تأخير طوعي ولا داعي له (phd.2010.p14،imothy A.pychyl)

2-أنواع التسويق:

كما تتعدد تعريفات التسويق تتعدد أنواعه ومنها:

1-التسويق العام : General procrastination : ويعني أن التسويق مشكلة عامة تصيب الأفراد في جميع مراحل حياتهم فيؤخرون العمل الهام ويقدون الأقل أهمية، ويرتبط هذا السلوك بسلوكيات الكسل والبلادة وفقد الحماس، ويظهر في المهام الدراسية والحياتية، والطقوس والعبادات.

2-التسويق الشخصي: personale procrastination ويعني أن التسويق أصبح سمة شخصية تميز الفرد عن غيره فيؤجل مهام الوقت الحاضر إلى وقت غير معلوم، ويظهر في مواقف تقدير الذات وفي مواقف تقييم الأداء.

3-التسويق البسيط: **simple procrastination** ويكون في المهام والأنشطة السهلة، حيث يدركها الشخص المسوف أنها معقدة وصعبة فيقاوم الإقدام عليها ويتراجع عن أدائها، هذا الإدراك يرتبط بخلل وظيفي في المخ خاصة في تقدير حجم المثيرات ودرجة الاستجابة لها، فيلجأ المسوف إلى تأجيل أداء الأعمال السهلة لسوء تقديره لها.

4-التسويق المعقد: **complexe procrastination** ويرتبط بظروف الحياة المعيشية، ويأتي تعقيده لما يترتب عليه من آثار نفسية، فالشخص الذي تضعف إمكانياته وقدراته عن مواجهة متطلبات الحياة فإنه يسعى إلى إيجاد بدائل وتأخير إشباع الحاجات الملحة، ومع تكرار التأجيل يصاب بمشكلات نفسية كالقلق والإحباط.

5-التسويق الاجتماعي: **social procrastination** ويعني تأخير أداء المهام ذات الطابع الاجتماعي إلى وقت لاحق مثل فواتير الكهرباء والمخالفات المرورية مما يترتب عليه آثار اجتماعية واجراءات قانونية ضد الشخص المسوف نتيجة تأخيره المتعمد أو غير المتعمد.

أما "ساير" فيرى أن هنالك أربع أنواع للتسويق وهي:

1-التسويق الأكاديمي: وهو تأجيل الطالب للواجبات المدرسية حتى آخر دقيقة.

2-التسويق العام في الحياة الروتينية: ويتمثل في أنشطة الحياة اليومية فهو شكل سلوكي يتضمن صعوبة اتمام أنشطة الحياة اليومية المتكررة.

3-التسويق في اتخاذ القرار: وهو عدم القدرة على اتخاذ القرار في وقته سواء لموقف أو الموضوعات الأساسية والثانوية.

4-التسويق القهري: وهو أن يكون لدى الفرد كل من التسويق في اتخاذ القرار والتسويق السلوكي (خالد زكي، 2014، ص2)

3- أنماط التسويق:

-ويقدم جوزيف فيراري، المختص بالعلوم النفسية في جامعة دييول ثلاثة أنماط للمسوفين هي:

1-المسوف التجنبي: كتوصيف للشخص الذي يشكل التجنب دافعه الرئيس للتسويق.

2-المسوف الترددي: وهو الذي يتعذر عليه أن يحسم أمره لأداء إحدى المهام.

3-المسوف الاستثاري : وهو المسوف الذي يؤدي عمله بشكل أمثل عندما يقع تحت ضغط العمل
(هناء صالح 2015، ص22)

4-أسباب التسويق:

ظهرت بعض المحاولات النظرية لتفسير أسباب السلوك جاءت على النحو التالي:

•**المنحى الفينومولوجي:** من وجهة نظر أصحاب هذا الاتجاه فالتسويق هو التأخير في اداء الأعمال والمهام مع توقع النتيجة السيئة المترتبة على ذلك فالتسويق يكون هنا سلوكا غير مقصود، ويأتي هنا نتيجة للفجوة بين الرغبة والأداء.

•**المنحى المعرفي:** ينظر رواد هذا الاتجاه إلى التسويق في ضوء ارتباطه بالتفكير خاصة الأفكار السلبية التلقائية، والتي تؤدي غالبا إلى نتائج غير سارة، حيث تسيطر على المسوف فكرة"سوف أفعل ذلك غدا أو بعد غد"أو فكرة" أخاف من الفشل إن أقدمت على أداء تلك المهمة"

•**المنحى النفسي:** يذهب هذا الاتجاه في تفسيره للتسويق على أنه نوع من الاضطراب السلوكي الانفعالي، لكن هناك فريق من الباحثين يغلب الجانب الانفعالي، فعندما يبدأ أداء مهام معينة تظهر عليه علامات التوتر والقلق، فيلجأ إلى إتباع أساليب وقائية والاستعاضة بأنشطة آمنة وأقل مقاومة، عندئذ يكون التسويق مظهرا من مظاهر التجنب لأداء تلك المهام وذلك للتخلص من الشعور بالقلق بينما يغلب فريق آخر الجانب السلوكي واعتباره سلوكا متعلما تم تدعيمه، فالفرد الذي يقوم بتأجيل المهام المطلوب إنجازها يلقى دعما من خلال أدائه لأنشطة أخرى أقل أهمية وغير مطالب بإنجازها.

•**المنحى الاجتماعي:** يفسر أصحاب هذا الاتجاه مشكلة التسويق بأنه اضطراب في الدور الاجتماعي وخلل في علاقة الشخص المسوف بالآخرين، خاصة في المواقف التي يشعر فيها بالتقييم السلبي من الأشخاص الأكبر سنا أو ممن يمثلون السلطة في حياته كالأباء والمعلمين. (سيد أحمد، بدون سنة، ص121)

II/التسويق الأكاديمي:

1- تعريف التسويق الأكاديمي:

يعتبر مفهوم التسويق الأكاديمي من المفاهيم الحديثة الدراسات والتي حظيت باهتمام العديد من الباحثين في العقود الأخيرة نتيجة بروز تأثيره السلبي على سيرورة العملية التعليمية، إذ يعد أحد أشكال التسويق المنتشرة في الوسط التعليمي.

ويعرف كلنفسيك (klingsieck.2013)التسويق الأكاديمي على أنه تأجيل الطالب لمهامه الأكاديمية حتى آخر لحظة وعدم إنهاء المهام المكلف بها في الوقت الزمني المحدد له بدون مبرر منطقي، بالرغم من توقع النتائج السلبية المترتبة على ذلك وما ينتج عنه من توابع خطيرة عليه، وآثار سلبية على تحصيله الأكاديمي وإنجازه في دراسته. (كوثر ناصر مصلح.2018. ص572)

تعرفه "نادية السيد": أنه عبارة عن سلوك التأجيل الذي يمارسه الطالب نحو إنجاز المهام الدراسية على الرغم من اقتناعه الداخلي بضرورة إنجازها مما يؤدي لشعوره بالتوتر. (واعر نجوى 2017، ص443)

ويرى أبو غزال أنه التأجيل الطوعي لإكمال المهمات الأكاديمية ضمن الوقت المرغوب فيه أو المتوقع، رغم اعتقاد الفرد بأن إنجازها لتلك المهمات سوف يتأثر سلبيا (كما وصفه أنه) تأجيل البدء في المهمات التي ينوي الفرد في نهاية المطاف إنجازها وهو ما ينتج عنه الشعور بالتوتر الانفعالي لعدم تأديته للمهمة في وقت مبكر. (أبو غزال،2012، ص131)

وقد عرفه "أورين" بأنه سمة شخصية تمثل عائقا ذاتيا مزمن يسيطر على أداء الفرد لمهامه الدراسية سواء في البدء فيه أو الانتهاء منه، ومحاولة إكمالها تحت ضغط الوقت في اللحظات الأخيرة (زهير ورمضان 2017، ص272)

فالتسويق الأكاديمي من أهم العوائق ذات العلاقة بالإنجاز الدراسي، إذ يتمثل في تأجيل الابتداء أو الانتهاء من الواجبات المدرسية بشكل مقصود. ويعرف التسويق الأكاديمي بأنه تأجيل القيام بمهمة أكاديمية نتيجة للتناقض بين النية والفعل، مما يؤدي إلى نتائج سلبية على المسوف (محمد أبو رزيق 2013، ص15)

ويمكننا القول إن التسويق الأكاديمي هو سلوك غير تكيفي له آثاره السلبية التي تتجلى في أن الطالب يرجى أو يؤجل تنفيذ الأعمال والمهام الأكاديمية الضرورية لإنجاز أهدافه الدراسية، أو يؤجل البدء أو الانتهاء منها بشكل مقصود. إضافة لتأخير تسليمها بالوقت المحدد وضعف الاستعداد للامتحانات (منذر بشرى هناء 2014، ص475)

2- النظريات المفسرة للتسويق الأكاديمي:

• **النظريات المعرفية:** لقد أشار كالاو وهرنجتون (calaw.harrington.2007) إلى أن هناك ست أفكار لاعقلانية مرتبطة بسلوك التسويق وهي "سوف أبدأ مبكرا هذه المرة" و "لقد اقتربت من البداية حالا" و "ماذا يحدث إذا لم أبدأ" و "ما زال هناك وقت" و "أخاف من الفشل" و "لن أسوف مرة أخرى". فالتسويق المتكرر للواجبات الأكاديمية يؤدي إلى تراكمها في المستقبل مما يؤدي إلى نتائج أكاديمية غير مرضية، وبالتالي يولد شعور بالذنب لدى المسوف لإضاعته كثيرا من الوقت دون فائدة وهو ما يقوده لمشاكل انفعالية كالاكتئاب والقلق، حيث يمتد تأثير التسويق السلبي ليغطي كافة نواحي حياة المسوف الأكاديمية والشخصية الاجتماعية.

• **نظرية التحليل النفسي:** 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 التسويق أحد مظاهر تجنب أداء تلك المهمات، حيث يشعر الفرد بالارتياح للتخلص من القلق وبهذا يكون التسويق رد فعل للمهمات الصعبة. (خالد زكي، 2013، ص7.6)

• **النظريات السلوكية:** يرى أصحاب هذا الاتجاه أن التسويق هو عادة متعلمة تنشأ من تفضيل الفرد للنشاطات السارة والمكافآت الفورية، وذلك رغبة في الهروب من تحديات الحياة وإشباع هوى النفس، ويتكون لدى المسوف قدرات سلوكية منخفضة للالتزام بالمواعيد المجددة لتسليم المهام، ومن هذه العادات: الكسل واللامبالاة، الكذب والانشغال بمهام وأنشطة أقل أهمية كقضاء وقت طويل على الإنترنت أو التلفزيون، ومضيعة الوقت بدون فائدة، وبالتالي عدم القدرة على تحقيق نتائج مرضية تحت ضغط الوقت وظروف الحياة الصعبة.

• **نظرية التنظيم الذاتي:** فسرت العديد من البحوث التسويق على أنه قصور في التنظيم الذاتي، والذي يقصد به قدرة الطالب على التحكم في أفكاره، وانفعالاته ودوافعه، وأدائه المهام وفق معايير محددة، ويظهر ذلك من خلال خصائص قصور التنظيم الذاتي المتمثلة في تدني حكم الذات، وقصور في المهارات المعرفية، وقصور في مهارات الوقت، والقابلية لتشتت الانتباه وعدم وضع الأهداف وعدم تحديد الأولويات، وتدني الدافعية، وقصور في تنفيذ المهام والتكليفات. (كوثر شعبان، 2018، ص 581)

3- أنواع التسويق الأكاديمي:

هناك عدة أنواع للتسويق الأكاديمي نذكر منها:

1- **التسويق القطعي:** ويعني العجز عن اتخاذ القرارات المهمة في فترة زمنية محددة.

2- **التسويق التجنبي:** وفيه يتجنب الفرد الابتداء أو الانتهاء من المهمة لأن العمل النهائي يتضمن تهديدا للذات.

3- **التسويق الحامل:** وينطبق ذلك على الأفراد الذين يؤجلون عملهم حتى اللحظة الأخيرة بسبب عدم القدرة على اتخاذ القرار نحو العمل في الوقت المناسب.

4- **التسويق الضغط:** وهو القدرة على اتخاذ قرارات متعمدة للتأجيل واستخدام قدراتهم للعمل تحت الضغط (إنعام مجيد، 2018، ص 265)

4- أسباب التسويق الأكاديمي:

- أسباب شخصية: الخوف من الفشل، الكمالية، الاندفاعية، والفويبا، نقص الضمير والتمرد
- أسباب مرتبطة بالمهمة: كره المهمة، ضغوط الوقت، وسوء إدارة الوقت.
- أسباب مرتبطة بالإدراكات والانطباعات الذاتية للأفراد: انخفاض في تقدير الذات ومفهوم الذات، والفعالية الذاتية.

- انخفاض الدافعية الذاتية والخارجية.
 - الإهمال، والكسل، والفشل في التنظيم الذاتي للتعلم.
 - اضطراب الانتباه، وفرط النشاط.
 - انخفاض الثقة بالنفس، نقص الوعي بالذات والتوقعات السلبية نحو الذات.
 - الاستعمال المفرط للإنترنت، ضغوط الحياة (صادق، عبده. 2020. ص20)
- كما حدد "مارتينيز وبيرو" بعضاً من الأسباب المحتملة للتسويق الأكاديمي والمؤدية إليه مثل:
- عدم وجود توجهات مستقبلية وضبط ذاتي، وضعف الدوافع الذاتية
 - عدم القدرة على درء المشتتات أثناء الدراسة.
 - ضعف التنظيم الذاتي والميل إلى تأجيل الأنشطة التي تقود إلى هدف بسبب ضيق الوقت
 - عدم القدرة على إدارة الوقت الشخصي بكفاءة، وعدم ترتيب الأولويات والأهداف
 - طريقة التدريس المعلم داخل الفصل وأساليب المعاملة الوالدية غير الموجهة نحو تحمل المسؤولية والاستقلالية. (هيثم محمد. 2021. ص517)
- 5- الآثار الناجمة عن التسويق الأكاديمي:**

للتسويق آثار سلبية كبيرة تؤثر في حياة المتعلم وفي مسيرته التعليمية ككل، حيث جاء في المتدني، والانقطاع المستمر عن الحلقات الدراسية، والتسرب والهروب من المدرسة (محمد. عبد الكريم، 2013، ص15)

كما أكدت دراسة (أبو غزال 2012) أن للتسويق آثاراً سلبية داخلية تتضمن التوتر والندم ولوم الذات، ونتائج خارجية باهظة الثمن تتضمن إعاقة النقد المهني والأكاديمي، وفقدان الفرص وتوتر العلاقات (أبو غزال. 2012. ص132)

وأشار "مليجرام ومارشفسكي" ان المسوفين يعانون من عدة مشكلات أهمها الافتقار إلى مهارة تنظيم الوقت، والميل على الانسحاب من اداء المهمة والشعور بعدم الراحة والاضطراب الانفعالي، في حين نجد أن الطلبة غير المسوفين أكثر تكيفا مع بيئتهم، وأكثر تفاؤلاً، وأقل قلقاً من نظرائهم المسوفين

صور فراري "المسوفين في كثير من الأحيان أفرادا كسالى، وغير قادرين على تنظيم ذواتهم. في المقابل ارتبط عدم التسويق بالكفاءة العالية، والإنتاجية، والأداء العالي (خالد زكي، 2013، ص10) وقد أكدت دراسة "صوالمحة" أن التسويق الأكاديمي ينطوي عليه آثار داخلية وأخرى خارجية على النحو التالي:

- الآثار الداخلية: تتمثل في التوتر، الندم، ولوم الذات.
- الآثار الخارجية: تتمثل في إعاقة التقدم المهني، إعاقة التقدم الأكاديمي، وتوتر العلاقات مع الآخرين (إيمان عبد الله، 2018، د. ص)

6- خصائص التسويق الأكاديمي:

تناولت مجموعة من الدراسات ظاهرة التسويق الأكاديمي في مجال العملية التعليمية وذكرت هذه الدراسات أن من خصائص الذي يؤجل أنه عندما يأتي وقت الاستعداد للامتحان تراوده أحلام اليقظة والسرمان، ويقوم بعمل أشياء أخرى غير ضرورية كما يتجنب الجلوس للاستذكار ويصعب عليه تنظيم أوقات الاستذكار، ويكثر من النشاطات والزيارات ومشاهدة التلفاز إضافة إلى المبالغة في ترتيب طاولة الاستذكار ويجد رغبة شديدة في النوم، وأخيرا هو شخص يتخذ التأجيل سبيلا له في الحياة. إضافة لمبالغته في تقدير الوقت الضروري لإكمال المهمة بطريقة معقولة. (إنعام مجيد، 2018، ص264)

وقد جاء في دراسة "هنا" (2015) "أن من أهم مظاهر التسويق الأكاديمي هو ترك الطالب أداء المهام الأكاديمية المكلف بها حتى ساعة متأخرة، بالإضافة إلى اللامبالاة عند سماع التحذير أو التذكير والنصائح الحاثثة على ضرورة إتمام العمل في الوقت الصحيح وقبل فوات الأوان. كما يبدو على المسوف عدم الثقة بالنفس، وأحيانا الثقة المفرطة حيث يعتقد أنه يستطيع أداء العمل المطلوب بسهولة ولو في آخر لحظة فيقول لنفسه "أنا قادر على إتمامه" فيتأدى في إضاعة الوقت ويكرر عبارة "سوف" على سبيل التعليق لا التحقيق، أي أنه يظهر قبوله لأداء عمل ما للتخلص من الإحراج ويقصد التأجيل فيعطي المسوف الوعود لفظا من دون عزيمة التنفيذ إذ أن التعليق هو ملاحظة لا مبرر لها أما التنفيذ فهو عزم على أداء المهام في وقتها (هنا، صالح، 2015، ص25)

خلاصة الفصل:

من خلال ما تم تناوله في هذا الفصل تبين لنا أن ظاهرة التسويق الأكاديمي هي مشكلة سلوكية تنتشر انتشارا كبيرا في أوساط الطلبة، تتضمن التأجيل للمهام المطلوبة منهم وتأجيل الأعمال التي تساهم في رفع الإنجاز لديهم.

كما تم تناول الآثار التي تنجم عن التسويق الأكاديمي ومعرفة مدى خطورتها في حال استمر هذا التسويق والذي قد يتسبب في انحراف المسار التعليمي للمتمدرس، من هنا وجب التنويه لضرورة تسليط الضوء على هذه الظاهرة ومعرفة مسبباتها والسعي لعلاجها والحد منها.

الفصل الثالث: التحصيل الدراسي

تمهيد

- 1- مفهوم التحصيل الدراسي.
- 2- أهداف التحصيل الدراسي.
- 3- العوامل المؤثرة على التحصيل الدراسي.
- 4- أسباب ضعف التحصيل الدراسي.
- 5- مستويات التحصيل الدراسي.
- 6- علاقة التحصيل الدراسي ببعض المتغيرات.

خلاصة الفصل

تمهيد:

يولي رجال التربية والمهتمين بالمجال التربوي عموماً اهتماماً كبيراً بالتحصيل الدراسي لما له من أهمية في حياة المتعلم وما يحيط به، إذ يعد مؤشراً على مدى استيعاب الطالب لدروسه والدرجة التي بلغها كما يعد مؤشراً لمساعدته في اختيار المجال الذي يليق به.

ويعتبر التحصيل الدراسي مساعداً على معرفة الفروق الفردية بين المتدرسين ومراعاة كل تلميذ حسب قدرته الاستيعابية ومحاولة الإلمام بالأمر التي تعطل سيرورة العملية التعليمية وتقلل من مستوى التحصيل لدى التلاميذ والعمل على توفير المناخ الذي يساعدهم على التحصيل الجيد.

وفي هذا الفصل سيتم تناول عدة تعريفات ومفاهيم للتحصيل الدراسي، ومن ثمة التطرق إلى أهدافه، أسباب ضعفه، مستوياته والعوامل التي تؤثر عليه وذكر علاقته ببعض المتغيرات.

1- مفهوم التحصيل الدراسي:

يعتبر التحصيل الدراسي من أكثر الموضوعات النفس-التربوية إثارة للجدل إذ اهتم العديد من التربويين بدراسته وتعريفه واختلفت منطلقاتهم في تعريفه نظراً لاختلاف مجالات دراساتهم له.

حيث يعرف من الناحية اللغوية بأنه تحصيل الشيء أي ثبت وحصل الشيء أو العلم حصل عليه وحصل الدين أي جمعه وتحصل من المسألة كذا.

وفي المعجم الأساسي: أتى بمعنى إنجاز في ميدان معين، وخاصة في المجال الدراسي.

أما اصطلاحاً فيعرفه "الرفاعي" أنه مدى استيعاب الطلبة لما تعلموه من خبرات في مادة دراسية مقررّة ويقاس بالدرجة التي تحصل عليها الطالب في الاختبارات في آخر العام الدراسي (عبد الكريم. د. س، ص 43)

أشار "عبد القادر" أن للتحصيل معنيان: معنى عام: ويعني: اكتساب المعرفة، والمهارة ومعنى خاص: ويقصد به اكتساب المعارف، والمهارات المدرسية بطرق علمية منظمة (زياد علي، 1408، ص 27)

وقد انطلق البعض من حيث أن التحصيل الدراسي هو الحصول على معلومة، وما يحصله التلاميذ من معلومات في المواد المختلفة.

بينما عرفه البعض الآخر على أنه الدرجات التي حصل عليها الطالب في الاختبارات أما "كابلي وسحاب وباشموس" فقد عرفوه بأنه: ما تعبر عنه درجات الطلاب في الاختبارات التحصيلية النظرية والعملية التي تجرى خلال الفصل الدراسي (عماد بن سيف، 2014، ص82)

ويعرفه "جرجس ميشال:" بأنه مجموعة المعلومات والمعطيات الدراسية والمهارات والكفايات التي يكتسبها التلميذ من خلال الامتحانات والاختبارات الخطية والشفوية التي يخضع لها، ومن علامات التقييم المستمر والنهائي، والتي تؤكد مستوى امتلاكه لهذا التحصيل الدراسي (أمال عوكي، 2018، ص61)

ويعرفه "عبد العزيز" بأنه المعرفة التي تم الحصول عليها من خلال الدراسة وهو ما يعكسه المعدل التراكمي، ويساوي حاصل قسمة مجموع النقاط التي حصل عليها الطالب في جميع المقررات التي درسها (عبد العزيز، 2014، ص21)

أما "إبراهيم عبد الحسن الكناني" فيرى أن التحصيل الدراسي هو كل أداء يقوم به التلميذ في الموضوعات المدرسية المختلفة والذي يمكن إخضاعه للقياس عن طريق درجات اختبار أو تقديرات المدرسين أو كليهما (قنيش سعيد، 2012، ص52)

ومن خلال ما سبق من مجموعة التعريفات نجد أن التحصيل الدراسي يعني درجة أداء التلميذ داخل المدرسة ومدى استيعابه للمادة الدراسية ويقاس بنتائج الاختبارات التحصيلية ومن خلال التقييم المستمر.

2- أهداف التحصيل الدراسي:

يهدف التحصيل الدراسي بصفة عامة إلى الحصول على معلومات تعطي مؤشرات عن ترتيب التلاميذ حسب نتائجهم التحصيلية وكذا قياس قدرات التلميذ في المواد الدراسية المختلفة من أجل ضبط العملية التعليمية وبالتالي يمكن ذكر جملة من هذه الأهداف:

- بواسطة التحصيل يتمكن التلميذ من معرفة مستواه الدراسي ورتبته مقارنة بمستويات ورتب أقرانه

- إمكانية تقييم التلاميذ وبالتالي تقسيمهم إلى فصول دراسية وشعب مختلفة.
- معرفة المستوى المحدد من الإنجاز في العمل الدراسي الذي يجرى بواسطة الاختبارات التحصيلية.
- إعداد مقاييس محدودة أو مستويات علمية لكل فرقة من الفرق الدراسية ولكل مادة من المواد، بحيث لا ينتقل التلميذ من قسم إلى آخر إلا إذا وصل إلى هذا المستوى التحصيلي.
- معرفة قدرات التلميذ، الشيء الذي أدى إلى تقسيم التلاميذ إلى مجموعات متجانسة ومن قدرات مختلفة، حيث يتمكن التلميذ من استغلال ما لديه من مواهب.
- تشخيص مواطن الضعف لدى التلاميذ من ناحية أو أكثر، مما يساعد المعلم على إيجاد وسائل علاجية تناسب ومدى ما وصل إليه من حقائق في التشخيص.
- معرفة المعدل التراكمي الذي يحصل عليه الطالب في المرحلة الدراسية.
- معرفة مستوى الأداء الفعلي للمتعلم بالمقارنة مه منهج تلقي مضمونه بطرق تعليمية معينة.
- المساعدة على الاحتفاظ بالتعلم لفترة أطول عن طريق عمل الاختبارات من وقت لآخر.
- تشخيص صعوبات التعلم بغية تنظيم الحلول المناسبة لعلاجها (ساسي مريم، 2017، ص 57)

3- العوامل المؤثرة على التحصيل الدراسي:

يعد التحصيل الدراسي نتاج تربوي يتأثر بالعديد من المتغيرات ولا يقتصر على القدرة والنشاط العقلي فقط، بل هناك العديد من المتغيرات يتأثر بها والتي أثبتتها العديد من الدراسات وإلى ذلك أشارت " بدرية السرحان "بقولها: « وعندما ننظر إلى عملية التحصيل الدراسي نظرة تحليلية نجد أن هناك عوامل عديدة تؤثر فيها مثل العوامل العقلية والانفعالية والدافعية والجسمية والاجتماعية والتعليمية» .

وهذه العوامل تؤثر على التحصيل الدراسي سلبا أو ايجابا ومن أهم هذه العوامل:

- **عوامل فردية ذاتية:** ويقصد بها تلك العوامل التي يتحكم بها الفرد وليست خارجة عن إرادته مثل ما يفكر به الشخص وما يطمح إليه وعاداته وطريقته. وحسب ما يشير إليه عدد من الباحثين

أنه من العوامل الذاتية الفردية نجد الرغبة في تحقيق وضع اجتماعي رفيع داخل الأسرة والمجتمع والحرص على تعلم الأنظمة الدراسية واللوائح والاستعانة بالمراجع والتردد على المكتبات وأهمها الحضور. كما أثبتت " مها العجمي" أن هناك علاقة ارتباطية موجبة بين عادات الاستذكار والتحصيل الدراسي والاتجاه نحو الدراسة.

● **عوامل أسرية:** ويقصد بها العوامل المتعلقة بالأسرة فقط سواء كانت من تصرف الأسرة وإرادتها أو لا وقد أكد العديد من الباحثين أن من عوامل التفوق الدراسي سعادة الأسرة وعدم وجود المشاكل والعكس كذلك أي أن من عوامل الإخفاق الدراسي أسباب اجتماعية خاصة بالأسرة وانشغال الطالب بالمشاكل الأسرية، وقد أشار " الزير" إلى عدد من العوامل الأسرية التي تؤثر بالإيجاب على التحصيل الدراسي نجد المستوى التعليمي للوالدين وعمل الوالدين لا وظيفتهما، دخل الأسرة، ونوع المسكن، أما العوامل السالبة فنجد أنها متمثلة في عدد زوجات الأب وحجم الأسرة.

ويشير "مهدي" إلى أن المستوى التعليمي والثقافي للوالدين للأب والأم من المتغيرات الهامة التي تسهم في فهم مدى تعرف الأسرة لمشكلات الأبناء في مؤسساتها التعليمية ولاسيما المرحلة الأساسية التي تقوم بعملية التأسيس الأولى للأطفال والتي يتوقف عليها تقدم وتطور الطفل في المستقبل (مهدي عناد 2015، ص53)

● **عوامل مدرسية:** ويقصد بها كل ما يتعلق بالدراسة أو المدرسة بشكل عام وقد تناولها عدد من الباحثين وتعتبر أهم العوامل حيث يشير " كابلي وآخرون إلى أن من العوامل المؤثرة في التحصيل الدراسي والإخفاق فيه، الأساتذة وطريقة تدريسهم وصعوبة الواجبات والامتحانات، بينما يشير "الشهراني" إلى عامل استخدام المعلم للوسائل التعليمية والتركيز على طريقة الإلقاء فقط، وفيما يتعلق بالاختبارات فأشار إلى عدم كفاية الوقت للإجابة والفاصل الزمني بين الاختبارات قليل.

وتشير "ساسي مريم" أن المنهج الدراسي ركن أساسي آخر لا يقل أهمية عن أهمية المعلم بل إن ما يقوم به المعلم يرتبط بما يحتويه المنهج الدراسي، كما يعرف المنهج الدراسي بأنه جميع الخبرات أو النشاطات أو الممارسات المخططة والتي توفرها المدرسة لمساعدة الطلبة على تحقيق النتائج التعليمية المنشودة بأفضل ما تستطيع عليه قدرات الطلبة (ساسى مريم، 2017، ص84)

ولكي يقوم المربون بوضع المناهج الصحيحة والمناسبة عليهم الاستعانة بثلاثة مقاييس هي:

أ/قيمة كل مادة من مواد التدريس في تكوين شخصية الفرد وإعداده الإعداد الصحيح والمناسب للحياة الاجتماعية.

ب/ متوسط قدرات الطالب في مرحلة معينة من العمر وقابليته وميوله وحاجاته حتى يكون بالإمكان أخذها بالاعتبار والعمل على إشباعها وتطويرها.

ج /المنفعة الفردية والاجتماعية التي يرجى الحصول عليها من أتباع من منهج معين، بالرغم من أن هذه المنفعة تختلف من فرد لآخر (عمر عبد الرحيم،2010، ص316)

فالمنهج الذي يلائم قدرات الطالب ويتفق معها ومع ميولهم واحتوائه على مواد سهلة مجتمعة وعلى نشاطات مفيدة لا بد أنها سوف تدعم الصحة النفسية للطلبة وتساعدهم على التكيف السليم (صالح الداھري 2010، ص195)

•**عوامل اقتصادية:** ويقصد بها العوامل المادية وغالبا لا يد للمتعلم أو أسرته فيها لأن كل الأسر تتمنى أن تكون غنية ولأنها بتقدير الله ،وأمر الله - سبحانه وتعالى- ببذل الأسباب. بل قد تضطر بعض الأسر الفقيرة لتشغيل أولادها بالعمل والكسب وتشغلهم عن الدراسة والاهتمام بها وإن كان في بعض الأحيان يكون ذلك عاملا لبذل الطفل المزيد من الجهد في تحصيله الدراسي لتعويض أسرته وعلى كلا الحالتين فهو عامل مؤثر سلبا أو إيجابا أحيانا، وأكد " نصر الله "أنه من العوامل الإقتصادية المؤثرة في التحصيل الدراسي مهنة الوالدين والدخل الشهري وطبقة السكن ونوعيته.

•**عوامل نفسية:** ويقصد بها العوامل الداخلية وقد تظهر في السلوك، وهي من أهم العوامل حيث يؤكد هذا " الزعبي" إذ أشار أن المعوقات النفسية احتلت المرتبة الأولى في معوقات التحصيل الدراسي من حيث شدتها جدا وشدتها فقط، وتتمثل في الضيق والخوف من الاختبارات والخوف من الرسوب، والتوتر عند الحصول على درجات منخفضة والشعور بالإحباط نتيجة الرسوب في بعض المواد، كما أشار " الزهراني" إلى بعض العوامل النفسية التي تؤثر على التحصيل الدراسي كضعف الثقة بالنفس وضعف الميل للدراسة وكذلك الاضطرابات النفسية والانفعالية، والعصبية والإحباط والصراع.

•**عوامل صحية ورياضية:** ويقصد بها كل العوامل المتعلقة بالجانب الجسدي للفرد، وقد أشار إليها العديد من الباحثين، حيث يشير "الثبتي" إلى وجود علاقة ارتباطية موجبة بين كل من التنشئة الصحية

بجميع أبعادها-الطاقة، والحركة، النظافة والوقاية، والغذاء المتكامل (وبين الذكاء والتحصيل الدراسي وأن أكثر عوامل التنشئة الصحية إسهاما في التحصيل الدراسي هو النظافة لأنه يؤدي إلى صفاء ذهني لدى الأطفال (عماد بن سيف، 2014، ص85)

4- أسباب ضعف التحصيل الدراسي:

- التوقعات وطموحات الآباء الأعلى من قدرات الأبناء، فضغط الآباء والعقاب يؤديان إلى أن يميل الطلاب إلى الانتقام.
- التوقعات المنخفضة جدا والتي تعلم الأطفال أن لا يتوقع منهم إلا القليل فيستجيبون تبعا لذلك إذ يعتقدون أنهم غير قادرين على التحصيل.
- عدم الاهتمام حيث نجد أن الآباء قد يهتمون بالتحصيل دون العملية التي تؤدي إليه.
- التسبب في التربية من قبل الوالدين الذين يعتقدون أن الاستقلال يعلم الطفل ويزيد دافعيته إذ أكدت الدراسات أن مشاركة الآباء لأبنائهم في التحصيل ضرورية وتزيد من تحصيلهم.
- الخلافات بين الوالدين التي تؤدي إلى طفل مكتئب لا يوجد لديه ميل للدراسة.
- النبذ والنقد المتكرر والمقارنة بين الطالب واخوته أو أفراد عائلته والحماية الزائدة والدلال المفرط يعرض الطفل الى عدم تحمل المسؤولية.
- تدني تقدير الذات :وهذا يؤدي إلى انخفاض الدافعية الأكاديمية للأطفال الذين لا يستطيعون التعبير عن الغضب لأنه لا قيمة لهم، كما أنهم يشعرون بأنهم يستحقون الفشل ويميلون إلى التقليل من قيمة قدراتهم.
- الجو المدرسي غير المناسب وسوء معاملة المعلمين للطلاب وإحباطهم.
- المشكلات النمائية وقلة الذكاء (كاملة وعبد الجابر، 1999، ص220)

5- مستويات التحصيل الدراسي:

يرى الباحث من خلال عمله في مهنة التدريس لفترة طويلة من الزمن بأن الطلبة من حيث التحصيل قد ينقسمون إلى ثلاثة أقسام، مرتفعي التحصيل، ومتوسطي التحصيل، ومنخفضي التحصيل، وترى "النبال" بأن هناك ثلاثة مستويات للتحصيل الدراسي وهي كما يلي:

1/التحصيل الدراسي الضعيف: وهي المستويات الأقل مما هو متوقع من الاستعدادات، فالتلميذ هنا قد قصر في بلوغ مستوى معين من التحصيل.

2/التحصيل الدراسي المتوسط: حيث تكون نتائج التلميذ متوسطة، لا هي مرتفعة ولا هي متدنية.

3/التحصيل الدراسي الجيد: سلوك يعبر عن تجاوز مستوى الأداء المتوقع من التلميذ، في ضوء قدراته واستعداداته، وهو كذلك حصول التلميذ على علامات متفوقة (خالد عادل، 2019، ص42)

وقد عرفت الجمعية الأمريكية للدراسات التربوية الطفل المتفوق بأنه: الطفل الذي يستطيع الوصول إلى مستوى رفيع في التحصيل الأكاديمي، وعليه فالتفوق الدراسي قدرة التلميذ على احتلال المراتب الأولى في التحصيل والحصول على درجة الامتياز في دراسته (ساسي مريم، 2017، ص77)

6- علاقة التحصيل الدراسي ببعض المتغيرات:

تتفاعل العيد من العوامل في التحصيل الدراسي، سواء ما يتعلق بالتلميذ ذاته كالذكاء والقدرات العقلية، أو تتعلق بالمعلم مقدم المادة، أو ما يتعلق بالصف الدراسي الذي يحصل فيه الطالب المعارف والمهارات، وبعض العوامل الأخرى التي تتعلق بالأسرة (خالد عادل. 2019. ص44)

1/علاقة الذكاء بالتحصيل الدراسي: الذكاء ضروري للنجاح والأصل في العلاقة أن الطلاب الأذكياء لديهم قدرة عقلية عالية أما الطلاب غير الأذكياء فتحصيلهم منخفض. وأن الطفل الذكي هو الذي ينجح في المدرسة أكثر من الطفل بطيء التعلم، كما تؤكد بعض الدراسات أن بعض ذوي القدرات العقلية المتوسطة متفوقين في التحصيل وبالمقابل نجد أن بعض ذوي القدرات العقلية المرتفعة متدنين في التحصيل، وعليه فإن الذكاء ضروري للمدرسة إلا أنه لا يكفي بسبب وجود عوامل أخرى

تؤثر في التحصيل مثل المثابرة والعمل الشاق وهو ما يبين لنا أن هناك علاقة وثيقة إلى حد معقول بين الذكاء العالي والتحصيل الدراسي.

بينما دلت الأبحاث أن الذكاء من أهم العوامل التي تحدد مستويات النجاح، ولكنه ليس الوحيد ولا يكفي وحده لتفسير ظاهرة النجاح لأن الفرد يخضع في حياته لكل مكونات شخصيته، وكما يخضع النجاح لمستوى ذكاء الفرد فهو يخضع لمستوى طاقته البدنية واتزانه الانفعالي واتجاهاته النفسية (سعيد بارود 2010، ص 17)

يذكر "روبينسون وسكوت" أن الحالة الانفعالية هي أقوى منبئ عن التحصيل الدراسي أو النجاح الوظيفي، كما تشير الأبحاث الحديثة أن التحصيل الأكاديمي للطلبة يتوقف على تنمية المهارات الانفعالية والاجتماعية لديهم ويتم ذلك من خلال رفع مستوى الوعي بالذات لديهم، والتفهم العطوف، وحل المشكلات، وإدارة الانفعالات في محيط بيئة التعلم، ولا بد من العناية بفهم طبيعة الذكاء الانفعالي وأهميته في إدراك النجاح وتأثيره على العاملين في البيئة التعليمية من طلبة ومدرسين ومربين (قيس علي، 2014، ص 139)

ويرى "سلامة" بأن قدرات الذكاء الخاصة، كالقدرة اللغوية تؤدي إلى الفهم الصحيح للمعاني، والقدرة على الاستدلال تساهم في رفع التحصيل لدى التلميذ، ويضيف "عبد اللطيف" بأن هناك قدرات عقلية يحتاج إليها الطالب المتفوق في عملية التحصيل، كالقدرة على التحليل والتركيب والاستنتاج والتقويم (خالد عادل. 2019. ص 44)

ويشير "عكاشة" إلى أن مهارات الذكاء الانفعالي ترتبط بمتغيرات ذات طابع انفعالي تسهم بوزن نسبي مساو للوزن النسبي الذي تسهم به المتغيرات المعرفية في النجاح في الدراسة والنجاح في الحياة بشكل عام وهي على النحو التالي:

1-الثقة: ويقصد بها إحساس الفرد بقدرته على السيطرة وضبط الذات والتفاؤل التي تؤدي للإحساس بالقدرة على الإنجاز والثقة والقدرة على النجاح.

2-حب الاستطلاع والفضول المعرفي: اكتشاف المتعلم بنفسه للأشياء الجديدة واستمتاعه بهذا الاستكشاف والإحساس بالراحة عند التعلم والإقبال على المخاطرة والتصدي للمجهول.

3- القصد واستقرار النية والسلوك الهادف: رغبة المتعلم بالتأثير على مجمل الظروف البيئية مما يدعم المثابرة والإصرار على تحقيق الأهداف حتى وإن كانت بعيدة المنال.

4- الارتباط بالآخرين: القدرة على الاندماج الاجتماعي مع الآخرين مما يدعم إمكانية النجاح في المدرسة واكتساب عدد من المهارات الاجتماعية.

5- القدرة على التواصل: القدرة على تبادل الرسائل الانفعالية وغير المنطوقة وفهمها والقدرة على معالجتها معرفياً واستخلاص دلالتها الاجتماعية وصياغتها بصورة إيجابية تساعد على التفاعل الإيجابي مع الآخرين (قيس علي، 2014، ص140)

2/ علاقة الدافع بالتحصيل الدراسي: إن الإنسان يتعلم إذا أراد أن يتعلم وكان له القدرة، والفرصة والإرشاد لا فائدة لها إذا لم يكن لدى المتعلم ما يدفعه للتعلم، فالدافع شرط ضروري لكل متعلم وكلما كان هذا الدافع قويا زادت فاعلية المتعلم أي مثابرته على التعلم والاهتمام به، وقد أثبتت الدراسات أن الدافع للإنجاز مصدر لإحداث تغير كبير في تحصيل المتعلم، كما أنه مصدر لاختلاف المتعلمين المختلفين فقد يغير الدافع طالبا فاشلا فيجعله متفوقا، وقد يكون الافتقار إلى الدافع سبب رسوب طالب ذكي بينما يجعل طالبا آخر أقل قدرة بكثير يؤدي هذا العمل بنجاح.

ويمكن ملاحظة دافعية التحصيل في جهود التلميذ المبذولة من أجل التغلب على الصعاب التي تحول دون تفوقه والميل إلى تحقيق الأهداف التعليمية. وهي تعبر عن رغبة المتعلم للمشاركة في عملية التعلم كما تتعلق الدافعية بالأسباب والأهداف الكامنة وراء تفاعل المتعلم وانهماكهما في أنشطة التحصيل من عدمه، وقد يكون مصدر الدافعية داخلي حيث يعمل المتعلم من أجل التعلم أو للمتعة التي يوفرها التعلم أو لشعور المتعلم بالإنجاز. وقد يكون مصدر الدافعية خارجي مثل التعلم لأجل تجنب العقاب أو الحصول على الدرجات والجوائز أو رضا المعلم، كما أن الطالب صاحب الدافعية العالية يرغب في التغذية الراجعة لعمله بإلحاح فهو يريد أن يعرف إلى أي مدى يعمل بصورة جيدة وسليمة، وكيف يستطيع أن يعبر عن أهدافه المرغوب تحقيقها (عبد العزيز، 2014، ص17)

فالدافعية إذن تلعب دورا جوهريا في التعلم والموقف التعليمي، وقد حدد العلماء أربع وظائف للدافعية في التعلم تتمثل في:

1/الوظيفة الإستثنائية: حيث أن الدافعية من شأنها أن تستثير الإنسان للقيام بسلوك ما فعلى سبيل المثال تكون مصادر الاستثارة في غرفة الصف متعددة، قد تكون خارجية كالمثيرات الطبيعية في غرفة الصف والمثيرات التي يقدمها المدرس ، كما يمكن أن تكون مصادر الإثارة داخلية مثل أفكار الإنسان ومشاعره ورغباته وحاجاته، وتكون الدافعية داخلية عندما يكون الحافز فيه متمثلا في القيمة الحقيقية للهدف التعليمي الذي يسعى إليه المتعلم.

2/الوظيفة التوقعية: فهي تتطلب من المدرس أن يقوم بشرح ما يمكن عمله من قبل الطالب بعد انتهاء الموقف التعليمي، نظرا للعلاقة الوثيقة بين التوقعات ومستوى الطموح.

3/الوظيفة الباعثية أو الحافزية: كل ما يثير السلوك ويحركه نحو غاية معينة ما عند اقترانها مع مثيرات أخرى، والباعث هو موقف خارجي مادي أو اجتماعي يستجيب له الدافع، أي أنه باعث خارجي للدافعية، والباعث والحوافز في الموقف التعليمي في الصف كثيرة ومعظمها خارجي يستطيع المدرس التحكم فيها بشكل مباشر، كما تلعب الإثابة والمكافآت دورا أساسيا في كل أنواع التعلم داخل المدرسة وخارجها.

4/العقابية: إذ يعد العقاب مؤثر وفعال يقوي السلوك خاصة إذا اقترن بإثابة أو حصل بعد العقاب.

وفي ضوء هذه الوظائف للدافعية في التعلم يظهر أثرها في الموقف التعليمي، فهي تثير انتباه الطالب وتعمل على استدامة السلوك لديه (شيماء محمود، 2016، ص170)

خلاصة الفصل:

لقد تناول هذا الفصل موضوع التحصيل الدراسي باعتباره أحد الموضوعات الهامة التي يتم بواسطتها الحكم على أداء المتعلمين وعلى أداء النظام التربوي العمومي حيث تم التطرق إلى مجموعة من التعاريف التي تناولته والتي تربطه أحيانا بالخصائص الشخصية للمتعلم وتربطه أحيانا أخرى بالمنهج والمادة الدراسية، وقد أجمع المختصون في مجال التربية على أن هناك عدة عوامل تؤثر في التحصيل الدراسي منها العوامل الشخصية والعوامل الأسرية والعوامل المدرسية، وفي الأخير تم التطرق إلى علاقة التحصيل ببعض المتغيرات.

القسم الثاني:

الإطار الميداني للدراسة

الفصل الرابع: إجراءات الدراسة الميدانية

1. منهج الدراسة
2. أدوات الدراسة
3. الدراسة الاستطلاعية
4. الخصائص السيكومترية لمقياس التسويق الأكاديمي
5. عينة الدراسة الأساسية وخصائصها
6. الأساليب الإحصائية

1. منهج الدراسة:

تندرج الدراسة الحالية ضمن البحوث والدراسات الوصفية التي تحاول وصف الظاهرة موضوع الدراسة وتحليل بياناتها، حيث إنّ هذا الموضوع يحاول التعرف على التسويف الأكاديمي وعلاقته بالتحصيل الدراسي لذلك اعتمدنا في هذه الدراسة على المنهج الوصفي التحليلي.

يعرّف المنهج الوصفي على أنّه: "طريقة لوصف الموضوع المراد دراسته من خلال منهجية علمية صحيحة، وتصوير النتائج التي يتمّ التوصل إليها على أشكال رقمية معبّرة يمكن تفسيرها"، ويعرّف كذلك على أنّه: "وصف دقيق وتفصيلي لظاهرة أو موضوع محدد على صورة نوعية أو كمية، فالتعبير الكيفي يصف الظاهرة ويوضح خصائصها، أمّا التعبير الكمي فيعطينا وصفا رقميا يوضح مقدار هذه الظاهرة وحجمها ودرجة ارتباطها مع الظواهر الأخرى". (دويدري، 2000: 183)

2. أدوات الدراسة:

لقياس متغيرات الدراسة المتمثلة في التسويف الأكاديمي والتحصيل الدراسي تمّ الاعتماد على معدل الفصل الاول لقياس التحصيل الدراسي، أما التسويف الأكاديمي اعتمدنا على:

1. مقياس التسويف الأكاديمي:

1.1. وصف المقياس (معاوية أبو غزال 2012):

تكون المقياس بصورته الأولية من (25) فقرة. وتكون الاستجابة لهذه الفقرات من خلال أسلوب ليكرت ذي التدرج الخماسي بحيث تمثل الدرجة (1) تنطبق على بدرجة منخفضة جداً، وتمثل الدرجة (2) تنطق على بدرجة منخفضة، بينما تمثل الدرجة (3) تنطبق على بدرجة متوسطة، وتمثل الدرجة (4) تنطبق على بدرجة كبيرة، وتمثل الدرجة (5) تنطبق على بدرجة كبيرة جداً، وهذا يعني أن الدرجة (5) تشير إلى الدرجة العليا من التسويف الأكاديمي وبمعنى آخر كلما ارتفعت الدرجة على المقياس كان ذلك مؤشراً لزيادة السلوك السلبي أي ارتفاع سلوك التسويف 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، وتم حذف فقرتين من المقياس لان معامل ارتباطهما أقل من (25.0).

وبناءً على ذلك تكون المقياس بصورته النهائية من (21)، وقد تراوحت معاملات الارتباط بين الفقرة والأداة من (36.0) إلى (73.0) كما تم إيجاد معامل الثبات بطريقة كرونباخ ألفا، وقد بلغ معامل الاتساق الداخلي (0.90) للمقياس.

3- الدراسة الاستطلاعية:

1. أهداف الدراسة الاستطلاعية: تهدف دراستنا الاستطلاعية إلى:

✓ التعرف على أفراد عينة الدراسة الاستطلاعية والأساسية، والتأكد من توفر الخصائص المناسبة فيها واستعدادها للمشاركة.

✓ معرفة الزمن المناسب والوقت المستغرق لتطبيق المقياس.

✓ التحقق من صلاحية أداة التي يمكن استخدامها في الدراسة الأساسية، من حيث مدى وضوح عباراتها وسلامة تعليماتها.

✓ دراسة الخصائص السيكومترية للأداة من حيث صدقها وثباتها، والتأكد من صلاحيتها للتطبيق في الدراسة الأساسية.

✓ التعرف على الصعوبات والعوائق التي تحول دون التطبيق السهل والمناسب للمقياسين قصد تجاوزها في التطبيق الأساسي.

2. مكان وزمان تطبيق الدراسة الاستطلاعية: تم إجراء الدراسة الاستطلاعية على تلاميذ السنة

الثالثة ثانوي بثانوية قرمة بوجمعة، خلال الفصل الاول من الموسم الدراسي 2022/2021 ابتداء من (2022/01/09) إلى غاية (2022/02/11).

3. عينة الدراسة الاستطلاعية وخصائصها: عينة الدراسة هي عبارة عن: "مجموعة جزئية من مجتمع

الدراسة يتم اختيارها بطريقة معينة وإجراء الدراسة عليها، ومن ثم استخدام تلك النتائج وتعميمها على كامل مجتمع الدراسة الأصلي". (عبيدات وآخرون، 1999: 84) وعينة الدراسة الاستطلاعية

في دراستنا تكونت من (36) تلميذ وتلميذة من تلاميذ السنة الثالثة ثانوي بثانوية قرمة بوجمعة بوهران غرداية.

4- الخصائص السيكومترية لمقياس التسويق الأكاديمي

أ) صدق المقياس: الصدق هو: "أن يقيس الاختبار أو المقياس ما وضع لقياسه، أي أنّ الاختبار الصادق اختبار يقيس الوظيفة التي زعم أن يقيسها، ولا يقيس شيئاً آخر بدلا عنها أو بالإضافة إليها". (ربيع، 2009: 113)، وقد تمّ حساب صدق المقياس بالاعتماد على:

-صدق أداة التسويق الأكاديمي

-صدق الاتساق الداخلي:

تم حساب صدق الاتساق الداخلي للاستبيان وذلك بحساب معامل ارتباط كل فقرات الأداة مع الدرجة الكلية للاستبيان فتحصلوا على الجداول أدناه.

الجدول رقم (01): صدق الاتساق الداخلي

المعاملات	الفقرات	1 ف	2 ف	3 ف	4 ف	5 ف	6 ف	7 ف	8 ف	9 ف	10 ف
معامل الارتباط	**	0.59	**	0.0	**0.74	**0.52	**0.69	**0.61	**0.74	0.30	**0.72
قيمة المعنوية	0.00	0.00	0.00	0.86	0.02	0.00	0.00	0.00	0.00	0.75	0.00
العينة	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
المعاملات	الفقرات	11 ف	12 ف	13 ف	14 ف	15 ف	16 ف	17 ف	18 ف	19 ف	20 ف
معامل الارتباط	0.17	*	**	0.70	0.80**	0.26	0.44**	0.76**	0.51**	0.71**	0.23
قيمة المعنوية	0.30	0.03	0.00	0.00	0.00	0.12	0.00	0.00	0.00	0.00	0.05
العينة	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35

*دال عند مستوى الدلالة 0.05.

**دال عند مستوى الدلالة 0.01

يشير الجدول رقم (01) إلى صدق الاتساق الداخلي للاستبيان وهذا النوع من الصدق يهتم بالتحليل الداخلي للاختبار نفسه فيجمع معلومات عن محتوى الاختبار والعمليات المستخدمة في الاستجابة لمفرداته والارتباطات بين مفردات الاختبار.

حيث قمنا بحساب معاملات الارتباط لكل فقرة مع الدرجة الكلية فأظهر الجدول رقم (01) اتساق جل الفقرات مع الدرجة ككل وكانت معاملات قوية ودالة عند مستوي الدلالة (0.05 و0.01).

-ثبات أداة التسويق الأكاديمي : يقصد بثبات الاختبار مدى الدقة والاتساق أو استقرار نتائجه فيما لو طبق على عينة من الأفراد مناسبتين مختلفين قمنا بحساب ثبات الاستبيان في هذه الدراسة بطريقة التجزئة النصفية حيث تعتمد هذه الطريقة على تجزئة الاختبار المطلوب وذلك بعد تطبيقه على مجموعة واحدة وهناك عدة طرق لتجزئة الاختبار فهناك من يستخدم النصف الأول من الاختبار في مقابل النصف الثاني أو قد تستخدم الأسئلة الفردية مقابل الأسئلة الزوجية، وتم حسابه ببرنامج الحزمة الإحصائية وتحصلنا على معاملات الثبات كما هو موضح في الجدول الموالي.

الجدول رقم (02): يمثل حساب ثبات الاستبيان بطريقة التجزئة النصفية

0.80	القيمة	للنصف الأول للاستبيان	معامل ألفا كرونباخ
^a 10	عدد العبارات		
0.75	القيمة	للنصف الثاني للاستبيان	
^b 10	عدد العبارات		
20	المجموع الكلي للعبارات		
0.75			معامل الارتباط بين النصفين
0.86	في حالة تساوي عدد العبارات		معامل تصحيح سبيرمان-براون
0.86	في حالة عدم تساوي عدد العبارات		
0.86			قيمة معامل التصحيح جيتمان

a. تمثل العبارات من العبارة رقم 1 إلى رقم 10

b. تمثل العبارات من العبارة رقم 11 إلى رقم 20

يوضح لنا الجدول رقم (02) نتائج حساب ثبات الاستبيان بطريقة التجزئة النصفية حيث قام البرنامج بتقسيمه إلى قسمين، تضمن القسم الأول العبارات الأولى من الاستبيان وتكونت من 10 عبارات وتضمن القسم الثاني العبارات الباقية، حيث أظهر معامل الثبات ألفا كرونباخ للقسم الأول = 0.80 ومعامل الثبات ألفا كرونباخ للقسم الثاني = 0.75 كما قام البرنامج بحساب معامل الارتباط بينهما - ر بيرسون - وبلغت قيمته 0.75 وتم إخضاعه لمعامل التصحيح سبيرمان وبراون فبلغت قيمته 0.86 ومعامل التصحيح جيثمان الذي بلغ 0.86 ومنه نقول أن هذه القيمة ممتازة أي أن هذا الاستبيان ذو ثابت عال.

5- عينة الدراسة الأساسية وخصائصها

- **حجم العينة:** بلغ حجم عينة الدراسة الأساسية (100) تلميذا وتلميذة من تلاميذ السنة الثالثة ثانوي من الموسم الدراسي 2022/2021، من ثانوية قرمة بوجمعة بوهراوة غرداية.

- **خصائص العينة:** توضح الجداول التالية توزيع أفراد عينة الدراسة الأساسية حسب الجنس ولتخصص:

الجدول رقم (03) توزيع أفراد عينة الدراسة الأساسية حسب الجنس

النسبة المئوية	التكرار	الجنس
47%	47	ذكور
53%	53	اناث

من خلال الجدول (03) نلاحظ أن نسبة التلاميذ الذكور بلغت 47%، وهي نسبة اقل من نسبة التلميذات المقدرة بـ 53%.

الجدول رقم (04) توزيع أفراد عينة الدراسة الأساسية حسب الشعبة

النسبة المئوية	عدد التلاميذ	التخصص
49%	49	الآداب
18%	18	العلوم
33%	33	التسيير والاقتصاد

من خلال الجدول (04) نلاحظ أنّ عدد التلاميذ في الشعب الادبية هو (49) تلميذا وتلميذة بنسبة (49%) وهي نسبة أكبر من عدد التلاميذ شعب العلوم المقدر بـ 18، وشعبة تسيير واقتصاد المقدر بـ 33 تلميذ.

6- الأساليب الإحصائية:

من أجل قياس الخصائص السيكومترية لمقياس الضغوط المدرسية وقلق الامتحان، اعتمدنا في هذه الدراسة على برنامج (Excel) وبرنامج المعالجة الإحصائية (Spss)، وانطلاقاً من هذا الأخير تم استخدام الأساليب الإحصائية التالية:

- ✓ المتوسط الحسابي.
- ✓ الانحراف المعياري.
- ✓ اختبار "ت" لعينتين مستقلتين.
- ✓ معامل "ألفا كرونباخ".
- ✓ معامل الارتباط "بيرسون".

الفصل الخامس: عرض وتفسير نتائج الدراسة

1. عرض وتفسير نتائج الفرضية الأولى
2. عرض وتفسير نتائج الفرضية الثانية
3. عرض وتفسير نتائج الفرضية الثالثة
4. عرض وتفسير نتائج الفرضية الرابعة
5. عرض وتفسير نتائج الفرضية الخامسة

بعد تطبيق أدوات الدراسة وتفرغ البيانات ومعالجتها إحصائياً، والتي تعتبر عملية مهمة جداً في أي دراسة علمية، إذ من خلالها يتم الوصول إلى نتائج الدراسة، وفي هذا الفصل سنعرض النتائج الخاصة بكل فرضية وتفسيرها، وفي الأخير نختتم الدراسة باستنتاج عام. يتضمن هذا الفصل عرض وتفسير نتائج الدراسة الميدانية كما أفرزتها المعالجة الإحصائية للبيانات المتحصّل عليها بعد تطبيق الاداة على عينة الدراسة الأساسية.

1- عرض وتفسير نتائج الفرضية الأولى

- تنصّ الفرضية الأولى على أنّ: " مستوى التسويق الأكاديمي لدى تلاميذ السنة الثالثة ثانوي بثنوية قرمة بوجمة غرداية عال "

من أجل اختبار هذه الفرضية تمّ حساب المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لدرجات تلاميذ السنة الثالثة ثانوي على مقياس التسويق الأكاديمي.

للإجابة عن الفرضية تم اعتماد المحك التالي:

الجدول رقم (05): يمثل المحك المعتمد في الدراسة

المستوى	المتوسط	طول الخلية* عدد الفقرات	طول الخلية
منخفض جدا	60.5	37.59-----21	من 1.79--01
منخفض		54.39-----37.8	من 2.59--1.80
متوسط		71.19-----54.6	من 3.39—2.60
مرتفع		87.99-----71.4	من 4.19—3.40
مرتفع جدا		105-----88.2	من 5.00—4.20

المصدر: pimental. 2010.p111

يظهر لنا الجدول رقم (05) المحك الذي اعتمدهنا في تحديد مستوى التسويق، فكلما تحصل أفراد العينة أثناء إجابتهم على متوسط يتراوح من 21 إلى 37.59 فإننا نحكم على أن هذه المستوى منخفض جدا من التسويق وكلما فاق المتوسط 87.99 فإننا نعتبر هذا المستوى مرتفع وعند حساب متوسط استجابة أفراد العينة على كل المقياس تحصلنا على متوسط قيمته (60.5)

وهي قيمة تقع في المستوى المتوسط وبالتالي نقول إن الفرضية لم تتحقق وأن مستوى التسويق متوسط.

وهذا يفسر كون تلاميذ الثالثة ثانوي يقومون بسلوك التسويق الأكاديمي عندما تكون اتجاهاتهم سلبية نحو الدراسة، حيث يواجهون ضغوطاً مستمرة بسبب الاستذكار والاستعداد لامتحانات ومراجعة البرنامج المقرر، كلها أمور غير مشوقة وغير ممتعة فهي تخلو من التسلية والمرح، مما يدخلها دائرة المهام المنفرة والغير مرغوبة.

حيث تتفق دراستنا مع دراسة نداء كاظم هادي (2021) ودراسة كل من السلمي، 2015؛ الكفيري، 2016؛ تلاحمة 2019 ودراسة الكفيري 2016، إلى أن مستوى التسويق الأكاديمي لدى الطلبة متوسط.

وتختلف نتائج دراستنا مع كل من:

7-دراسة العبيدي 2013.

8-دراسة صالح وصالح 2013.

9-دراسة بوبو واخرين 2014.

10- دراسة ابو غزال 2012.

11- دراسة ميسون وخويلدي وقبايلي 2018.

ويمكن ان نرد هذا الى ان تلاميذ هذه المرحلة لديهم الكثير من الواجبات، وايضا انهم مقبلون على شهادة البكالوريا وهي امور من شأنها ان تكون سببا لسلوك التسويق لإيجاد بعض المبررات للتأخر عن الدراسة والقيام بالواجبات، وتقديم أعمار واهية، وهذا ما أشار إليه. (2010) Dunn& بأن تسويق الطلبة يكمن من نفورهم من المهمات أو تأخيرها، ويزيد من مستويات التوتر العالية لديهم.

2- عرض وتفسير نتائج الفرضية الثانية:

- تنصّ الفرضية الأولى على أنّ: " مستوى التحصيل الدراسي لدى تلاميذ السنة الثالثة ثانوي بثنائية قرمة بوجمعة غرداية عال "

للإجابة على الفرضية تم حساب المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لاستجابات أفراد عينة البحث على مستوى التحصيل الدراسي وجاءت النتائج عما يوضحها الجدول التالي:
الجدول رقم (06): اختبار ت تاست لإيجاد الفروق بين المتوسطات

المتغير	العينة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المتوسط الفرضي	درجة الحرية	قيمة ت تاست	الدالة المعنوية
التحصيل	100	11.87	2.09	10	99	8.95	0.00

يظهر لنا الجدول رقم (06) اختبار ت تاست لعينة واحدة، حيث كانت قيمة المتوسط الحسابي لجميع افراد العينة 11.87 وهي قيمة أعلى من المتوسط الفرضي، كما نشاهد قيمة ت تاست = 8.95 وهي دالة احصائيا وهذا ما يمكننا القول بأن الفرضية قد تحققت أي مستوى التحصيل الدراسي مرتفع.

ويمكن تفسير هذه النتيجة الى الظروف البيئية والاسرية الجيدة التي تحث على تقديم المزيد من الجهود والابتعاد عن التسويف وكذلك يمكن تفسير النتيجة بأن تلاميذ السنة الثانية ثانوي يتمتعون بدرجة عالية من التركيز والاندماج، حيث تتماشى قدراتهم الدراسية مع مهاراتهم وتركيزهم ومواصلة بذل جهد ومثابرة شديدة، وهذه الحالة المثلى لتتحقق عندما يكون مستوى قدرات التلميذ ومهاراته وتحصيله في حالة من التوازن التام مع مستوى التحدي، أو الصعوبة المرتبطة بالدراسة خاصة ذات الأهداف المحددة هنا قد يكون حقق تحصيل عال لنفسه.

وتتفق نتائج الدراسة الحالية مع نتائج دراسة (الوناس حدة، 2013) التي انتهت إلى أن هناك درجة عالية للتحصيل الدراسي لدى تلاميذ المرحلة الثانوية.

كما تتفق نتائج الدراسة الحالية مع نتائج (دراسة فاطمة بنت خلف الله عمير الزايدي، 2007) التي خلصت إلى وجود مستوى مرتفع للتحصيل الدراسي لدى تلاميذ المرحلة الثانوية.

3- عرض وتفسير نتائج الفرضية الثالثة:

تنص الفرضية الأولى على أن: " هناك فروق دالة إحصائية في درجات التسويق الأكاديمي لدى تلاميذ السنة الثالثة ثانوي بثنائية قرمة بوجمة غرداية تعزى لمتغير الجنس " والتنتائج موضحة كما يلي:

الجدول رقم (07): اختبار تاست لإيجاد الفروق بين المتوسطات

المتغيرات الإحصائية الجنس	المتغيرات	العينة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	درجة الحرية	قيمة تاست	الدلالة المعنوية
الذكور	الجنس	47	10.93	2.03	98	-4.63	0.00
الإناث	والتسويق الأكاديمي	53	12.71	1.79			

يظهر الجدول رقم (07) العدد الكلي للتلاميذ والمتوسط الحسابي بين الذكور والإناث حيث بلغ 10.93 عند الذكور و 12.71 عند الإناث كما يبين الجدول أيضا قيمة (ت) لعينتين مستقلتين حيث بلغت -4.63 وهي قيمة غير دالة إحصائية عند مستوى الدلالة 0.05 وهذا ما يجعلنا نقبل الفرض الذي افترضناه كما يعزى هذا الاختلاف لذوي المتوسط الأكبر أي الإناث.

ويمكن تفسير ذلك الى التغيرات المجتمعية الحادثة في المجتمع في الفترة الحالية، وزيادة نسبة البطالة، مما يجعل الطلاب يتجهون للعمل أثناء الدراسة وبالتالي يؤخرون انجاز واجباتهم الاكاديمية، ويمكن كذلك تفسير ذلك لتطور التكنولوجيا في مجال الاتصال والتواصل الاجتماعي (الانترنت)، حيث هذه الاخيرة تشتت انتباههم عن الدراسة وتأدية مهامهم والواجبات المطلوبة منهم، وكذلك الى طبيعة الفروق بين الذكور والاناث، حيث ان الاناث اكثر مكوثا بالمنزل عكس الذكور اما يقومون باللعب او العمل ، وايضا الى المسؤولية التي تقع على الفتاة في هذه المرحلة وهذا حسب البيئة المحلية في

الجنوب حيث في كثير من الاحيان تتكفل البنت بأعباء المنزل، الامر الذي يجعلها تسلك سلوك التسويف في تأدية مهامها الدراسية.

وتتفق هذه النتائج مع نتائج دراسة الكفيري 2016 ودراسة عبود 2016 ودراسة لاري واخرين 2015.

وتختلف مع كل من: دراسة بوبو واخرين 2014 ودراسة صالح وصالح 2013 ودراسة أبو غزال 2012 ودراسة معطي واخرين 2012.

4- عرض وتفسير نتائج الفرضية الرابعة:

تنصّ الفرضية الأولى على أنّ: " هناك فروق دالة إحصائية في درجات التسويف الأكاديمي لدى تلاميذ السنة الثالثة ثانوي بثانوية قرمة بوجمة غرداية تعزى لمتغير التخصص " النتائج موضحة في الجدول الموالي:

الجدول رقم (08): اختبار تحليل التباين لدلالة الفروق في مستوى التسويف الأكاديمي حسب التخصص

قيمة الدلالة	(ف) المحسوبة	متوسط المربعات	درجة الحرية	مجموع المربعات	مصدر التباين
0.00	13.56	1722.236	2	3444.473	بين المجموعات
		126.933	97	12312.527	داخل المجموعات
			99	15757	المجموع

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على معطيات التحليل الإحصائي

الواضح أن قيمة اختبار ف المحسوبة (13.56) وبدرجة حرية بين المجموعات (2) وداخل المجموعات (97) والقيمة المعنوية (Sig) تساوي (0.00) وهي قيمة أقل من مستوى الدلالة

(0.05) فهي دالة إحصائية، وبالتالي تحققت هذه الفرضية حيث توجد فروق ذات دلالة إحصائية في مستوى التسوية تعزى للتخصص.

وللكشف عن مصادر الفروق بين تصورات أفراد الدراسة ضمن فئات متغير التخصص، استخدمت الطالبتان اختبار أقل فرق معنوي (LSD) وهو أحد الاختبارات البعدية التي تكشف الفروق بين المجموعات الغير متساوية كما هو موضح في الجدول التالي.

الجدول رقم (09) يمثل اختبار (LSD) لمعرفة أقل فرق معنوي بين أصناف التخصص

التخصص					
الفروق في المتوسطات					
التسيير والاقتصاد		علمي		أدي	
قيمة	متوسط	قيمة	متوسط	قيمة الدلالة	متوسط الفرق
الدلالة	الفرق	الدلالة	الفرق		
0.00	10.17-	0.07	5.66		
0.00	15.83-			0.07	5.66-
		0.00	15.83	0.00	10.17

يظهر من نتائج الجدول (09) أن هناك فروقا دالة بين متوسطات إجابة أفراد الدراسة ضمن فئة شعبة الآداب وشعبة العلوم (5.66) وهو فرق دال إحصائيا ولصالح شعبة الآداب بمتوسط أكبر من متوسط الفئة الأخرى، كما توجد فروق دالة إحصائية عند مستوى دلالة 0.05 بين تخصص الآداب والتسيير والاقتصاد لصالح شعبة التسيير والاقتصاد، نرى أيضا بأنه توجد فروق بين تخصص العلوم والتسيير لصالح هذه الأخيرة.

ويمكن أن نرجع هذه النتيجة الى الظروف الحياتية والبيئية والاجتماعية المحيطة التي بالتلاميذ في التخصصات العلمية، ونوع المعاملة الوالدية والمستوى الاجتماعي والاقتصادي والجو الاسري كل هذه الظروف تؤثر على شخصية الطالب بحيث يجعلها أكثر استقراراً واتزاناً وثباتاً بمرور الزمن مما يجعله يتعد

عن التسويق في حياته وبالأخص التسويق الأكاديمي حيث هم أكثر انضباط واهتمام في انجاز مهامهم وواجباتهم المطلوبة منهم.

وتتفق نتائج دراستنا مع كل من: دراسة بالا واخرون 2011 ودراسة الزعبي 2020 على انه توجد فروق ذات دلالة احصائية في التسويق الأكاديمي تعزى لمتغير التخصص لصالح العلميين وتختلف دراستنا مع كل من: دراسة ابو غزال 2012، ودراسة لوي 2010 ودراسة الندابي 2019.

5- عرض وتفسير نتائج الفرضية الخامسة:

تنصّ الفرضية الأولى على أنّ: "هناك علاقة ذات دلالة احصائية بين التسويق الأكاديمي والتحصيل الدراسي لدى تلاميذ السنة الثالثة ثانوي بثانوية قرمة بوجعة غرداية" والنتائج موضحة فيما يلي:

الجدول رقم (10) يوضح العلاقة بين التسويق الأكاديمي والتحصيل الدراسي.

مستوى الدلالة	(ر) المحسوبة	عدد الأفراد	التقنية الإحصائية
			المتغيرات
0.57	0.05	160	التسويق الأكاديمي
			التحصيل الدراسي

يتبين من الجدول رقم (10) علاقة بين التسويق بالتحصيل لدى أفراد عينة الدراسة، حيث قدرت قيمة "ر" المحسوبة بـ: 0.05، وهي قيمة ضعيفة جدا وغير دالة إحصائيا عند مستوى الدلالة (0.05) ولا يعتد بها ومنه يمكننا القول بأنه لا توجد علاقة بين التسويق بالتحصيل الدراسي، ويمكن تفسير ذلك الى أنه كلما ارتفعت نسبة التسويق الأكاديمي كلما ادى ذلك الى انخفاض التحصيل الدراسي والعكس صحيح، حيث يتمثل ارتفاع معدل التسويق الأكاديمي في قلة التحصيل الدراسي وانخفاضه وارتباطه بمتغيرات كثيرة مختلفة تؤدي الى التسويق والمماثلة وعدم الاهتمام والشعور بالمسؤولية اتجاه المرحلة الدراسية وتجاه نفسه، وكذلك الى كثرة المشتتات التي تحيط به، الانترنت واستخداماته وتأثيره السلبي. ويفسر كذلك على ان التسويق الأكاديمي له العديد من الآثار السلبية على التحصيل والاداء الأكاديمي للتلميذ حيث يعد التسويق عائقا للنجاح الأكاديمي من خلال انخفاض الانجاز والتردد في البدء في المهام الدراسية والواجبات الامر الذي يولد للتلميذ

العديد من المشاكل النفسية مثل عدم التوافق الدراسي الامر الذي ينعكس على انخفاض مستوى التحصيل الدراسي لدى التلاميذ.

وتتفق دراستنا مع دراسة سنحاول 2014 ودراسة (Das (2016 التي توصلت لعدم وجود علاقة بين مستوى التلكؤ الأكاديمي والتحصيل الدراسي، كذلك دراسة نداء كاظم هادي (2021) والتي توصلت نتائجها الى وجود علاقة عكسية.

وتختلف مع دراسة كل من: دراسة عبد الدائم 2010 ودراسة اذار 2013.

الاستنتاج

استنتاج:

تهدف الدراسة للتعرف على مستوى التحصيل الدراسي والتسويق الأكاديمي، والكشف عن التسويق الأكاديمي وعلاقته بالتحصيل الدراسي، مع ابراز الفروق في مستوى التسويق الأكاديمي حسب متغيري الجنس والتخصص، وقد توصلنا للنتائج التالية:

- 12- مستوى التسويق الأكاديمي متوسط.
- 13- مستوى تحصيل الدراسي مرتفع.
- 14- هناك فروق دالة إحصائية في درجات التسويق الأكاديمي لدى تلاميذ السنة الثالثة ثانوي بثانوية قرمة بوجمعة غرداية تعزى لمتغير الجنس.
- 15- هناك فروق دالة إحصائية في درجات التسويق الأكاديمي لدى تلاميذ السنة الثالثة ثانوي بثانوية قرمة بوجمعة غرداية تعزى لمتغير التخصص.
- 16- لا توجد علاقة بين التسويق الأكاديمي والتحصيل الدراسي لدى تلاميذ السنة الثالثة ثانوي بثانوية قرمة بوجمعة غرداية.

وفي الاخير نقترح ما يلي:

- الاهتمام بأسباب ومصدر التسويق.
- اجراء دورات وندوات داخل المؤسسة لتوعية التلاميذ.
- ضرورة تكتيف جهود كل من الاسرة وثانوية لتقديم المساعدات للتلاميذ.
- العمل على تلبية حاجات التلاميذ لمساعدتهم على كشف امكاناتهم وقدراتهم.
- تقديم برامج ارشادية لتعليم التلاميذ كيفية مواجهة التسويق الأكاديمي.
- اجراء دراسات تدرس علاقة التسويق الأكاديمي بمتغيرات أخرى.

قائمة المراجع

قائمة المراجع

1-المراجع باللغة العربية:

1-الكتب:

1. إنعام مجيد. (2019). التسويق الأكاديمي لدى طلبة الجامعة. مركز البحوث النفسية.
2. جيمس آر. شيمان. ترجمة محمد علي. (2010)، دع التسويق وابدأ بالعمل. مؤسسة الريان، دار المعرفة للتنمية، ط1. الرياض.
3. صالح حسن الداهري، (2010)، مبادئ الصحة النفسية، دار وائل. ط2، الأردن.
4. عماد بن سيف، (2014)، أثر حلقات تحفيظ القرآن الكريم على التحصيل الدراسي والقيم الخلقية، سلسلة الرسائل العلمية، دار التفسير، ط1. السعودية
5. عمر عبد الرحيم. (2010)، تدني مستوى التحصيل والإنجاز المدرسي أسبابه وعلاجه، دار وائل. ط2. عمان.
6. قيس علي، ووليد حموك. (2014). الدافعية العقلية. مركز ديونولتعليم الأفكار. ط1، الأردن.
7. كاملة شعبان، وعبد الجابر. (1999)، مبادئ التوجيه والإرشاد النفسي. دار صفاء ط1. عمان.

2-المذكرات والرسائل:

1. خالد زكي. (2014)، التسويق الأكاديمي وعلاقته بالفاعلية الذاتية الأكاديمية ومركز الضبط لدى طلبة جامعة اليرموك، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، جامعة اليرموك.
2. خالد عادل. (2019). العلاقة بين الذكاء العام والذكاءات المتعددة والتحصيل الدراسي لدى طلبة الصف التاسع الأساسي في محافظة غزة. مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير. كلية التربية، جامعة الأزهر. غزة.
3. زياد علي الجرجاري. (1408هـ). علاقة التوافق الإنفعالي والإجتماعي بالتحصيل الدراسي لدى الطلاب الوافدين بجامعة أم القرى. رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير. كلية التربية، جامعة أم القرى.
4. ساسي مريم، (2017). الوضعية الاجتماعية للأسرة وعلاقتها بالتحصيل الدراسي للأبناء. أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه. كلية العلوم الإنسانية والإجتماعية. جامعة بسكرة.

5. سعيد سعيد بارود.(2010). بعض المتغيرات الإنفعالية والإجتماعية وعلاقتها بتدني التحصيل الدراسي لدى طلبة المرحلة الإعدادية في محافظة غزة. لنيل شهادة الماجستير. كلية التربية . جامعة الأزهر، غزة.
6. سيد أحمد البهاص.(بدون سنة).التسويق الأكاديمي وعلاقته بكل من الكفاءة الذاتية والأفكار اللاعقلانية لدى طلاب الجامعة على ضوء بعض المتغيرات الديموجرافية. كلية التربية جامعة طنطا.
7. الطاهر سعد الله(1991)، علاقة القدرة على التفكير الإبتكاري بالتحصيل الدراسي. ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر.
8. عبد العزيز الشهري.(2014).الدافعية للإنجاز وارتباطها بالتحصيل الدراسي. بحث تكميلي للحصول على درجة الماجستير. كلية الآداب. جامعة الملك سعود.
9. قنيش سعيد،(2012).الإتصال التربوي وعلاقاته بمستويات التحصيل الدراسي، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاجتماعية ،جامعة وهران.
10. مهدي العوض.(2015)، الصلابة النفسية وعلاقتها بالتحصيل الدراسي،رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، كلية التربية ،جامعة دمشق.
11. هناء شبيب،(2015)،الخصائص السيكومترية لمقياسي التسويق الأكاديمي وأسبابه. مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، كلية التربية ،جامعة تشرين.
12. هناء صالح شبيب.(2015).الخصائص السيكومترية لمقياسي التسويق الأكاديمي وأسبابه.مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير . جامعة تشرين . سوريا.
13. هيثم محمد عبد الخالق(2020).مستوى التسويق الأكاديمي لدى طلبة السنة التحضيرية في ضوء متغيري الجنس والتحصيل الدراسي.المجلة العربية للعلوم التربوية والنفسية .العدد التاسع عشر.

3-المجلات:

1. أمل فداء، وفداء ياسين.(2018)،التسويق الأكاديمي وعلاقته بالثقة بالنفس لدى عينة من طلبة قسم علم النفس في كلية التربية بجامعة دمشق، مجلة اتحاد الجامعات العربية للتربية وعلم النفس.المجلد السادس عشر.العدد الأول.
2. رحاب السعدي.(2018)،التسويق الأكاديمي وعلاقته بالرضا عن الدراسة الجامعية لدى طلبة جامعة الإستقلال في مدينة أريحا، مجلة جامعة الأقصى للعلوم التربوية،المجلد الأول،العدد الأول.
3. زهير النواجحة، ورمضان بركة.(2017).القلق الوجودي والتسويق الأكاديمي لدى طلبة جامعة الأزهر بغزة. مجلة جامعة الشارقة للعلوم الإنسانية والإجتماعية.المجلد الخامس عشر.العدد الثاني.فلسطين.
4. السكران، السيد عبد الدائم. (2010) . البناء العملي لسلوك الإرجاء للمهام الأكاديمية، ونسبة انتشاره ومبرراته، وعلاقته بمستوى التحصيل لدى تلاميذ المرحلتين الثانوية والمتوسطة بمنطقة عسير بالمملكة العربية السعودية، مجلة كلية التربية بالإسماعيلية، ع 16.
5. سيسبان فاطمة الزهراء.(2016)،الدافعية للتعلم وعلاقتها بالتحصيل الدراسي لدى التلاميذ المعرضين للتسرب المدرسي ، مجلة التنمية البشرية العدد السادس جامعة وهران 02.
6. صادق المخلافي،وعبده الصنعاني، وأمير الزقار.(2020).التسويق الاكاديمي وعلاقته بالمناخ الاجتماعي لدى الطلبة ذوي الإعاقة في بعض الجامعات اليمنية.مجلة الآداب.العدد الثاني.
7. صفاء عبد الرسول،(2020)،إتجاهات طلبة الجامعة نحو تقدير الوقت وعلاقتها بالتسويق الأكاديمي،مركز البحوث النفسية، المجلد الواحد والثلاثون، العدد الرابع.
8. عبد المهدي صوالحة،أحمد صوالحة.(2018).التسويق الأكاديمي وعلاقته بمفهوم الذات الأكاديمي لدى عينة من طلبة جامعة إربد الاهلية.مجلة جامعة القدس المفتوحة للأبحاث والدراسات التربوية والنفسية.المجلد التاسع.ع26.

9. كوثر شعبان، ناصر، مصلح مسلم. (2018). فاعلية برنامج إرشادي إنتقائي في خفض مستوى التسوييف الأكاديمي لدى طالبات مرحلة ما بعد التعليم الأساسي بمحافظة ظفار. المجلة العلمية لكلية التربية. المجلد الرابع والثلاثون. العدد الثاني عشر.
10. محمد أبو ازريق، وعبد الكريم جرادات. (2013). اثر تعديل العبارات الذاتية السلبية في تخفيض التسوييف الأكاديمي وتحسين الفاعلية الذاتية الاكاديمية. المجلة الأردنية في العلوم التربوية. المجلد التاسع. العدد الأول .
11. معاوية أبو غزال. (2012). التسوييف الأكاديمي: انتشاره وأسبابه من وجهة نظر الطلبة الجامعيين. المجلة الأردنية في العلوم التربوية. المجلد الثامن. العدد الثاني.
12. منى الحموي، (2010). التحصيل الدراسي وعلاقته بمفهوم الذات. مجلة جامعة الشارقة، المجلد السادس والعشرون، كلية التربية.
13. هيثم عبد الخالق. (2021). مستوى التسوييف الأكاديمي لدى طلبة السنة التحضيرية في ضوء متغيري الجنس والتحصيل الدراسي، المجلة العربية للعلوم التربوية والنفسية، المجلد الخامس، العدد التاسع عشر
14. واعر نجوى، وآخرون. (2017). التسوييف الأكاديمي وعلاقته بأساليب التفكير ومداخل الدراسة لدى طلاب كلية التربية بالوادي الجديد. المجلة المصرية للدراسات النفسية. دار المنظومة المجلد السابع والعشرون، العدد السادس والتسعون.

2/المراجع باللغة الأجنبية:

Timothi A. Pychil. (2010). **jermy p.tarcher | penguin**. New York.

الملاحق

الملحق رقم (01): مقياس التسويق الأكاديمي

الجمهورية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي

جامعة غرداية

السن: التخصص: الجنس:

عزيمي/ عزيمي

فيما يلي مجموعة من عبارات تنص على كيفية تعاملك مع الواجبات الدراسية التي يجب عليك إنجازها والاستعداد للامتحان، تأخير الواجبات الدراسية التأخير مقصود ومتكرر عن الدرس، وتأجيل الامتحان.... إلخ

- أرجو منك قراءة كل الفقرات التالية وتحديد درجة انطباعها عليك.

الرقم	العبارات	ينطبق على الدرجة				
		كبيرة جدا	كبيرة	متوسط	منخفضة	منخفضة جدا
01	أكمل واجباتي بشكل منتظم يوما بيوم لذا فإنني لا أتأخر في المواد الدراسية					
02	عندما يقترب موعد الامتحانات أجد نفسي منشغلا بأمر أخرى					
03	استعجل عادة في إنجاز المهمات الدراسية قبل موعدها المحدد					
04	أقول لنفسي دائما سأنجز واجباتي مدرسية غدا					
05	أبدأ عادة إنجاز المهمات الدراسية فورا بعد تحديدها					
06	أنهي واجباتي الدراسية قبل الوقت المحدد لإنجازها					
07	أؤجل البدء بواجباتي الدراسية حتى اللحظات الأخيرة					
08	أحاول أن أجد لنفسي أعذارا تبرر عدم قيامي بأداء الواجبات الدراسية المطلوبة مني					

					09 أنا مضيق للوقت بشكل كبير
					10 أهتمي دائما واجباتي الدراسية المهمة ولدي وقت إضافي
					11 أقول لنفسي بأني سأقوم بإنجاز مهماتي الدراسية ثم أراجع عن ذلك
					12 ألتزم بالخطوة التي أضعتها لإنجاز واجباتي الدراسية
					13 عندما أواجه مهمات دراسية صعبة أو من بضرورة تأجيلها
					14 أوجل انجاز واجباتي الدراسية دونما مبرر حتى لو كانت مهمة
					15 أوجل 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 أوجل عملا أعتقد بضرورة إنجازه
					18 أقوم بالعديد من النشاطات الترفيهية بحيث لم يبقى لدي الوقت الكافي للدراسة
					19 أفكر دائما بأن لدي لاحقا الوقت الكافي لذا ليس هناك حاجة فعلية للبدء بالدراسة
					20 بعد تأجيل المهمات المدرسية أعاني من مشكلة حقيقية بشكل مستمر
					21 أتوقف عن الدراسة في وقت مبكر لكي أقوم بأشياء أكثر متعة

الملحق رقم (02):

Scale: ALL VAR

Part 1 Value: 809
N of Items: 19^a

Part 2 Value: 756
N of Items: 20

Correlation Between Forms:
Spearman-Brown Coefficient: Equal Length: 862, Unequal Length: 862
Outman Split-Half Coefficient: 862

a. The items are: V1, V2, V3, V5, V6, V7, V8, V9, V10, V11.
b. The items are: V12, V13, V14, V15, V16, V17, V18, V19, V20, V21.

Item	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
V1	52.77	175.417	.532	.869
V2	52.86	170.714	.691	.864
V3	52.46	194.726	-.132	.889
V5	52.88	167.479	.718	.862
V6	52.51	175.728	.465	.871
V7	52.97	168.440	.677	.864
V8	53.11	170.516	.569	.867
V9	52.71	164.916	.683	.863
V10	52.51	182.845	.216	.879
V11	52.77	165.652	.665	.863
V12	53.03	186.440	.139	.880
V13	52.40	180.247	.254	.879
V14	52.83	187.793	.642	.864
V15	53.03	168.205	.765	.861
V16	52.74	184.020	.178	.880
V17	52.80	176.518	.390	.873
V18	52.86	165.538	.722	.862
V19	52.09	173.787	.490	.870
V20	53.00	165.235	.684	.863
V21	52.54	182.020	.244	.878

Scale: ALL VAR

	V1	V2	V3	V5	V6	V7	V8	V9	V10	V11	V12	V13	V14	V15	V16	V17	V18	V19	V20	V21
V1	1																			
V2	.532	1																		
V3	-.132	.691	1																	
V5	.718	.691	.532	1																
V6	.465	.691	.532	.718	1															
V7	.677	.691	.532	.718	.465	1														
V8	.569	.691	.532	.718	.465	.677	1													
V9	.683	.691	.532	.718	.465	.677	.569	1												
V10	.216	.691	.532	.718	.465	.677	.569	.683	1											
V11	.665	.691	.532	.718	.465	.677	.569	.683	.216	1										
V12	.139	.691	.532	.718	.465	.677	.569	.683	.216	.665	1									
V13	.254	.691	.532	.718	.465	.677	.569	.683	.216	.665	.139	1								
V14	.642	.691	.532	.718	.465	.677	.569	.683	.216	.665	.139	.254	1							
V15	.765	.691	.532	.718	.465	.677	.569	.683	.216	.665	.139	.254	.642	1						
V16	.178	.691	.532	.718	.465	.677	.569	.683	.216	.665	.139	.254	.642	.178	1					
V17	.390	.691	.532	.718	.465	.677	.569	.683	.216	.665	.139	.254	.642	.178	.390	1				
V18	.722	.691	.532	.718	.465	.677	.569	.683	.216	.665	.139	.254	.642	.178	.390	.722	1			
V19	.490	.691	.532	.718	.465	.677	.569	.683	.216	.665	.139	.254	.642	.178	.390	.722	.490	1		
V20	.684	.691	.532	.718	.465	.677	.569	.683	.216	.665	.139	.254	.642	.178	.390	.722	.490	.684	1	
V21	.244	.691	.532	.718	.465	.677	.569	.683	.216	.665	.139	.254	.642	.178	.390	.722	.490	.684	.244	1

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

Case	Valid	Excluded ^a	N	%
Cases	35	0	35	100.0
Excluded ^a	0	0	0	0.0
Total	35	0	35	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Part 1 Value	N of Items
	.809	19 ^a
Part 2 Value	.756	20
Total N of Items	19 ^b	20

Correlation Between Forms:
Spearman-Brown Coefficient: Equal Length: 862, Unequal Length: 862
Outman Split-Half Coefficient: 862

a. The items are: V1, V2, V3, V5, V6, V7, V8, V9, V10, V11.
b. The items are: V12, V13, V14, V15, V16, V17, V18, V19, V20, V21.

Item	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
V1	52.77	175.417	.532	.869
V2	52.86	170.714	.691	.864
V3	52.46	194.726	-.132	.889
V5	52.88	167.479	.718	.862

الملحق رقم (03):

```

FILE='H:\سعاد + هاجر\سعاد\هاجر.sav'.
DATASET NAME DataSet1 WINDOW=FRONT.
FREQUENCIES VARIABLES=التحصيل
/FORMAT=NOTABLE
/STATISTICS=MEAN
/ORDER=ANALYSIS.

```

Frequencies**Notes**

Output Created	17-MAR-2022 14:59:57	
Comments		
Input	Data	H:\سعاد + هاجر\سعاد\هاجر.sav
	Active Dataset	DataSet1
	Filter	<none>
	Weight	<none>
	Split File	<none>
	N of Rows in Working Data File	100
Missing Value Handling	Definition of Missing Cases Used	User-defined missing values are treated as missing. Statistics are based on all cases with valid data.
Syntax	FREQUENCIES VARIABLES=التحصيل /FORMAT=NOTABLE /STATISTICS=MEAN /ORDER=ANALYSIS.	
Resources	Processor Time	00:00:00.00
	Elapsed Time	00:00:00.02

[DataSet1] H:\سعاد\هاجر وسعاد.sav

Statistics

التحصيل

N	Valid	100
	Missing	0
Mean		11.8782

FREQUENCIES VARIABLES=أداة التسويق الاكاديمي

/FORMAT=NOTABLE

/STATISTICS=MEAN

/ORDER=ANALYSIS.

Frequencies**Notes**

Output Created	17-MAR-2022 15:01:17
Comments	
Input	H:\سعاد\هاجر وسعاد.sav
Data	
Active	DataSet1
Dataset	
Filter	<none>
Weight	<none>
Split File	<none>
N of Rows in Working Data File	100
Missing Value Handling	User-defined missing values are treated as missing.
Cases Used	Statistics are based on all cases with valid data.

Syntax	FREQUENCIES VARIABLES=أداة التسوية الاكاديمي /FORMAT=NOTABLE /STATISTICS=MEAN /ORDER=ANALYSIS.	
Resources	Processor	00:00:00.00
	Time	
	Elapsed Time	00:00:00.00

Statistics

أداة التسوية الاكاديمي

N	Valid	100
	Missing	0
Mean		60.500

T-TEST

/TESTVAL=10
/MISSING=ANALYSIS
/VARIABLES=التخصص
/CRITERIA=CI(.95).

T-Test

Notes

Output Created	17-MAR-2022 15:13:09	
Comments		
Input	Data	H:\هاجر + سعاد\هاجر وسعاد.sav
	Active Dataset	DataSet1
	Filter	<none>
	Weight	<none>
	Split File	<none>

N of Rows in Working Data File	100
Missing Value Definition of Handling Missing Cases Used	User defined missing values are treated as missing. Statistics for each analysis are based on the cases with no missing or out-of-range data for any variable in the analysis.
Syntax	T-TEST /TESTVAL=10 /MISSING=ANALYSIS /VARIABLES=التخصص /CRITERIA=CI(.95).
Resources	Processor Time 00:00:00.00 Elapsed Time 00:00:00.19

One-Sample Statistics

	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
التخصص	100	3.840	.8958	.0896

One-Sample Test

	Test Value = 10					
	T	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
التخصص	-68.767-	99	.000	-6.1600-	-6.338-	-5.982-

T-TEST

```

/TESTVAL=10
/MISSING=ANALYSIS
/VARIABLES=التحصيل
/CRITERIA=CI(.95).

```

T-Test

Notes

Output Created	17-MAR-2022 15:13:50	
Comments		
Input	Data	H:\هاجر + سعاد\هاجر وسعاد.sav
	Active Dataset	DataSet1
	Filter	<none>
	Weight	<none>
	Split File	<none>
	N of Rows in Working Data File	100
Missing Value Handling	Definition of Missing Cases Used	User defined missing values are treated as missing. Statistics for each analysis are based on the cases with no missing or out-of-range data for any variable in the analysis.
Syntax	T-TEST /TESTVAL=10 /MISSING=ANALYSIS /VARIABLES=التحصيل /CRITERIA=CI(.95).	
Resources	Processor Time	00:00:00.00
	Elapsed Time	00:00:00.00

One-Sample Statistics

	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
التحصيل	100	11.8782	2.09834	.20983

One-Sample Test

	Test Value = 10					
	T	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
التحصيل	8.951	99	.000	1.87820	1.4618	2.2946

CORRELATIONS

/VARIABLES=التحصيل أداة التسويق الاكاديمي

/PRINT=TWOTAIL NOSIG

/MISSING=PAIRWISE.

Correlations

Notes

Output Created	17-MAR-2022 17:38:37
Comments	
Input	H:\هاجر + سعاد\هاجر وسعاد\
Data	.sav
Active Dataset	DataSet1
Filter	<none>
Weight	<none>
Split File	<none>
N of Rows in Working Data File	100

Missing Value Definition Handling	Missing Cases Used	of	User-defined missing values are treated as missing. Statistics for each pair of variables are based on all the cases with valid data for that pair.
Syntax			<p>CORRELATIONS /VARIABLES= التحصيل أداة التسوية الأكاديمي /PRINT=TWOTAIL NOSIG /MISSING=PAIRWISE.</p>
Resources	Processor Time		00:00:00.16
	Elapsed Time		00:00:02.44

Correlations

	التحصيل	أداة التسوية الأكاديمي
التحصيل	Pearson Correlation	.057
	Sig. (2-tailed)	.570
	N	100
أداة التسوية الأكاديمي	Pearson Correlation	1
	Sig. (2-tailed)	.570
	N	100

GRAPH

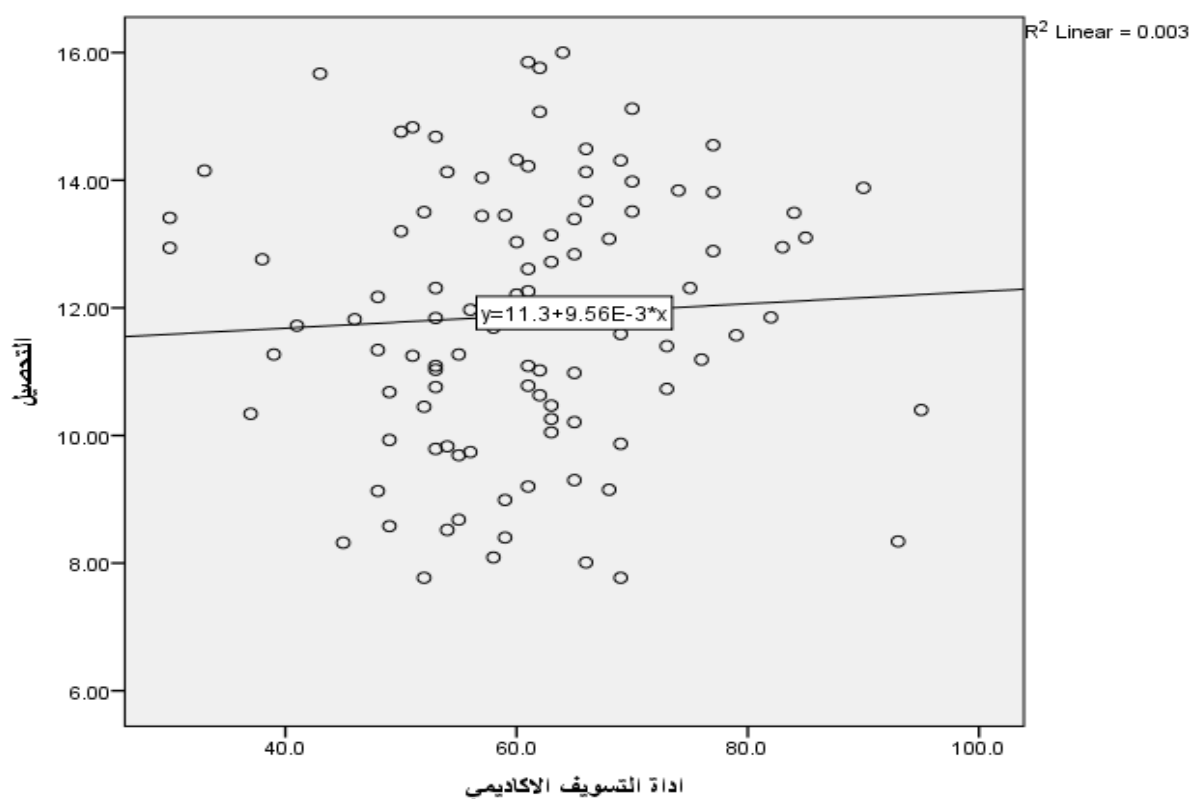
/SCATTERPLOT(BIVAR)=التحصيل WITH أداة التسوية الأكاديمي
/MISSING=LISTWISE.

Graph

Notes

Output Created	17-MAR-2022 17:41:14
Comments	

Input Data	H:\هاجر + سعاد\هاجر وسعاد.sav
Active Dataset	DataSet1
Filter	<none>
Weight	<none>
Split File	<none>
N of Rows in Working Data File	100
Syntax	GRAPH /SCATTERPLOT(BIVAR)= أداة التحصيل WITH التسوييف الاكاديمي /MISSING=LISTWISE.
Resour Processor Time	00:00:01.09
ces Elapsed Time	00:00:06.82



T-TEST GROUPS=(الجنس) 2 1
/MISSING=ANALYSIS
/VARIABLES=أداة التسوييف الاكاديمي
/CRITERIA=CI (.95).

T-Test

Notes

Output Created	17-MAR-2022 17:43:23
Comments	
Input	H:\هاجر + سعاد\هاجر وسعاد.sav
Data	DataSet1
Active Dataset	
Filter	<none>
Weight	<none>
Split File	<none>
N of Rows in Working Data File	100
Missing Value Handling	User defined missing values are treated as missing. Statistics for each analysis are based on the cases with no missing or out-of-range data for any variable in the analysis.
Definition of Missing Cases Used	
Syntax	T-TEST GROUPS=الجنس (1 2) /MISSING=ANALYSIS /VARIABLES=أداة التسوية الاكاديمي /CRITERIA=CI (.95).
Resources	
Processor Time	00:00:00.02
Elapsed Time	00:00:00.05

Group Statistics

الجنس	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean

اداة التسوييف الأكاديمي	1.0	47	63.660	11.3200	1.6512
	2.0	53	57.698	13.1392	1.8048

Independent Samples Test

	Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means					
	F	Sig.	t	df				
اداة التسوييف الأكاديمي	Equal variances assumed	1.870	.175	2.415	98			
	Equal variances not assumed			2.437	97.926			

Independent Samples Test

	t-test for Equality of Means				
	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference		
اداة التسوييف الأكاديمي	Equal variances assumed	.018	5.9615	2.4682	
	Equal variances not assumed	.017	5.9615	2.4462	

Independent Samples Test

		t-test for Equality of Means	
		95% Confidence Interval of the Difference	
		Lower	Upper
أداة التسوية الأكاديمي	Equal variances assumed	1.0634	10.8595
	Equal variances not assumed	1.1071	10.8159

ONEWAY أداة التسوية الأكاديمي BY التخصيص

/MISSING ANALYSIS.

Oneway

Notes

Output Created	17-MAR-2022 17:46:46
Comments	
Input	H:\هاجر + سعاد\هاجر وسعاد\
Data	.sav
Active Dataset	DataSet1
Filter	<none>
Weight	<none>
Split File	<none>
N of Rows in Working Data File	100
Missing Value Handling	User-defined missing values are treated as missing.

Cases Used	Statistics for each analysis are based on cases with no missing data for any variable in the analysis.
Syntax	ONEWAY أداة التسوية التخصص BY الاكاديمي /MISSING ANALYSIS.
Resources	00:00:00.00
Processor Time	00:00:00.01
Elapsed Time	

ANOVA

أداة التسوية الاكاديمي

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	3444.473	2	1722.236	13.568	.000
Within Groups	12312.527	97	126.933		
Total	15757.000	99			

ONEWAY أداة التسوية الاكاديمي BY التخصص

/MISSING ANALYSIS

/POSTHOC=LSD ALPHA(0.05).

Oneway

Notes

Output Created	17-MAR-2022 17:49:36
Comments	
Input	H:\هاجر + سعاد\هاجر وسعاد.sav
Data	
Active Dataset	DataSet1
Filter	<none>
Weight	<none>
Split File	<none>
N of Rows in Working Data File	100

Missing Value Handling	Definition of Missing	User-defined missing values are treated as missing.
	Cases Used	Statistics for each analysis are based on cases with no missing data for any variable in the analysis.
	Syntax	أداة التسوية الأكاديمي ONEWAY BY التخصيص /MISSING ANALYSIS /POSTHOC=LSD ALPHA(0.05).
Resources	Processor Time	00:00:00.02
	Elapsed Time	00:00:00.02

ANOVA

أداة التسوية الأكاديمي

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	3444.473	2	1722.236	13.568	.000
Within Groups	12312.527	97	126.933		
Total	15757.000	99			

Post Hoc Tests

Multiple Comparisons

Dependent Variable: أداة التسوية الأكاديمي

LSD

(I)	(J)	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
					Lower Bound	Upper Bound
3.0	4.0	5.6633	3.1052	.071	-.500-	11.826
	5.0	-10.1701*	2.5371	.000	-15.206-	-5.135-
4.0	3.0	-5.6633-	3.1052	.071	-11.826-	.500

	5.0	-15.8333*	3.3013	.000	-22.385-	-9.281-
5.0	3.0	10.1701*	2.5371	.000	5.135	15.206
	4.0	15.8333*	3.3013	.000	9.281	22.385

*. The mean difference is significant at the 0.05 level.

T-TEST GROUPS=(الجنس) 2 1

/MISSING=ANALYSIS

/VARIABLES=التحصيل

/CRITERIA=CI(.95).

T-Test

Notes

Output Created	17-MAR-2022 17:59:53
Comments	
Input Data	H:\هاجر + سعاد\هاجر وسعاد.sav
Active Dataset	DataSet1
Filter	<none>
Weight	<none>
Split File	<none>
N of Rows in Working Data File	100
Missing Value Handling	User defined missing values are treated as missing. Statistics for each analysis are based on the cases with no missing or out-of-range data for any variable in the analysis.
Definition of Missing Cases Used	

Syntax	T-TEST GROUPS=الجنس(1 2) /MISSING=ANALYSIS /VARIABLES=التحصيل /CRITERIA=CI(.95).
Resources	00:00:00.02
Processor Time Elapsed Time	00:00:00.11

Group Statistics

الجنس	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
التحصيل 1.0	47	10.9381	2.03517	.29686
2.0	53	12.7119	1.79206	.24616

Independent Samples Test

	Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
	F	Sig.	t	df					
التحصيل Equal variances assumed	.473	.493	-4.635-	98					
Equal variances not assumed			-4.600-	92.373					

Independent Samples Test

t-test for Equality of Means

	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
				Lower	Upper
التحصيل Equal variances assumed	.000	-1.77380	.38270	-2.53325	-.01435
التحصيل Equal variances not assumed	.000	-1.77380	.38564	-2.53968	-.01435

Independent Samples Test

		t-test for Equality of Means
		95% Confidence Interval of the Difference
		Upper
التحصيل	Equal variances assumed	-1.01435
التحصيل	Equal variances not assumed	-1.00792

ONEWAY التحصيل BY التخصيص
 /MISSING ANALYSIS
 /POSTHOC=LSD ALPHA (0.05).

Oneway Notes

Output Created	17-MAR-2022 18:03:00	
Comments		
Input	Data	H:\سعاد\هاجر وسعاد.sav
	Active Dataset	DataSet1
	Filter	<none>
	Weight	<none>
	Split File	<none>
	N of Rows in Working Data File	100
Missing Value Handling	Definition of Missing Cases Used	User-defined missing values are treated as missing. Statistics for each analysis are based on cases with no missing data for any variable in the analysis.
Syntax	ONEWAY التحصيل BY التخصص /MISSING ANALYSIS /POSTHOC=LSD ALPHA(0.05).	
Resources	Processor Time	00:00:00.02
	Elapsed Time	00:00:00.01

ANOVA

التحصيل

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	82.763	2	41.382	11.367	.000
Within Groups	353.139	97	3.641		

Total	435.902	99			
-------	---------	----	--	--	--

Post Hoc Tests

Multiple Comparisons

Dependent Variable: التحصيل

LSD

(I) التخصص	(J) التخصص	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
					Lower Bound	Upper Bound
3.0	4.0	.96118	.52588	.071	-.0826-	2.0049
	5.0	-1.52872*	.42967	.001	-2.3815-	-.6759-
4.0	3.0	-.96118-	.52588	.071	-2.0049-	.0826
	5.0	-2.48990*	.55909	.000	-3.5995-	-1.3803-
5.0	3.0	1.52872*	.42967	.001	.6759	2.3815
	4.0	2.48990*	.55909	.000	1.3803	3.5995

*. The mean difference is significant at the 0.05 level.