

2020

## The Predictive Ability of Self-Efficacy and Social Support Expectations of Procrastination for Students who are Late for Their Studies at King Saud University

Elsayed Ramadan Boriek  
Matrouh University/Egypt, dr.sayed073@gmail.com

Follow this and additional works at: [https://digitalcommons.aaru.edu.jo/jaou\\_edpsych](https://digitalcommons.aaru.edu.jo/jaou_edpsych)

---

### Recommended Citation

Boriek, Elsayed Ramadan (2020) "The Predictive Ability of Self-Efficacy and Social Support Expectations of Procrastination for Students who are Late for Their Studies at King Saud University," *Journal of Al-Quds Open University for Educational & Psychological Research & Studies*: Vol. 11 : No. 32 , Article 13. Available at: [https://digitalcommons.aaru.edu.jo/jaou\\_edpsych/vol11/iss32/13](https://digitalcommons.aaru.edu.jo/jaou_edpsych/vol11/iss32/13)

This Article is brought to you for free and open access by Arab Journals Platform. It has been accepted for inclusion in Journal of Al-Quds Open University for Educational & Psychological Research & Studies by an authorized editor. The journal is hosted on [Digital Commons](#), an Elsevier platform. For more information, please contact [rakan@aar.edu.jo](mailto:rakan@aar.edu.jo), [marah@aar.edu.jo](mailto:marah@aar.edu.jo), [u.murad@aar.edu.jo](mailto:u.murad@aar.edu.jo).

# القدرة التنبؤية لتوقعات الكفاءة الذاتية والمساندة الاجتماعية بالتسويف الأكاديمي لدى الطلاب المتأخرين دراسياً بجامعة الملك سعود

## The Predictive Ability of Self-Efficacy and Social Support Expectations of Procrastination for Students who are Late for Their Studies at King Saud University

*Elsayed Ramadan Boriek*

Associate Professor/ Matrouh University/ Egypt

dr.sayed073@gmail.com

السيد رمضان بريك

أستاذ مشارك/ جامعة مطروح/ مصر

Received: 14/ 12/ 2019, Accepted: 12/ 5/ 2020.

تاريخ الاستلام: 14 /12 /2019م، تاريخ القبول: 12 /5 /2020م.

DOI: 10.33977/1182-011-032-014

E-ISSN: 2307-4655

https://journals.qou.edu/index.php/nafsia

P-ISSN: 2307-4647

*Efficacy Expectancy, Social Support.***مقدمة****ملخص:**

تتكون المجتمعات من العديد من الأنظمة التي تتكامل فيما بينها لتكون مجتمعاً متناغماً قادراً على الإنتاج والمنافسة، وبخاصة مع ما يتسم به العصر الحالي من تنافس شديد بين المجتمعات وتعدد وتشابك المهام التي على الفرد القيام بها.

ويعدُّ النظام التعليمي من أهم الأنظمة التي لها دور فاعل ومؤثر في تقدم المجتمعات؛ إذ يعد هو الرافد الأساسي لإعداد الكوادر البشرية التي تقود قطار التقدم في أي مجتمع، وبخاصة أن هذا النظام يتسم بخصائص يندر أن تتوافر في أي نظام آخر داخل المجتمع، حيث له فرصة التعامل مع الإنسان فترة هي الأكبر في حياته بدءاً من التحاقه بالمدرسة حتى تخرجه من الجامعة وحتى في مراحل التعليم العليا يظل النظام التعليمي مؤثراً بألياته المختلفة.

ويتعرض الطالب خلال مراحل التعليم المختلفة للعديد من الظروف والعوامل التي ربما تؤثر فيه وفي مدى تقدمه ونجاحه الأكاديمي، وربما يظهر عليه بعض السمات التي يكون لها أثر بالغ في تحصيله الدراسي مثل عدم القيام ببعض المهام الدراسية، أو تأجيل القيام ببعضها للحظة الأخيرة.

ويعدُّ تأجيل المهام أو تسويقها من العوامل المهمة التي تؤثر في دافعية الفرد وإنجاز المهام المطلوبة منه، ويشير مفهوم التسويق إلى العملية التي تعيق تحقيق أهداف الفرد؛ إذ يتجنب فيها إنجاز المهام غير الممتعة أو غير السارة (Shu & Gneezy, 2010).

ويذكر سارن (Sirin, 2011) أن التسويق هي ظاهرة أكثر شيوعاً بين الطلاب من أي وقت مضى، لأن لديهم الكثير من المهام المطلوب منهم القيام بها ولديهم وقت محدود.

ويشير مفهوم التسويق إلى التأجيل المتعمد للأعمال التي يكلف بها الفرد على الرغم من معرفته بالنتائج السلبية المحتملة لهذا التأجيل (Henry, 2011). ويمارس الطلاب أحياناً التسويق في المهام الدراسية حيث يلجؤون لإتمام المهام المطلوبة منهم في اللحظة الأخيرة.

ويتمثل التسويق الأكاديمي في فشل الفرد في أداء المهمة في الإطار الزمني المرغوب أو تأجيلها للحظة الأخيرة، ويسرع الفرد في الانتهاء من المهمة عندما تؤدي إلى درجة من عدم الاتزان الانفعالي (Wolters, 2003).

ويرتبط التسويق الأكاديمي أحياناً لدى بعض الطلاب بعدم القدرة على ترتيب الأولويات أو الخطأ في ترتيبها حيث يشير سمبسون وتومثي (Simpson & Timothy, 2009) إلى أن التسويق الأكاديمي هو خلل في ترتيب الأولويات لدى المسوق فيقدم المهام الأقل في الأولوية على المهام الضرورية والتي ترتبط بالنجاح والتفوق.

وقد حدد فراري (Ferrari, 2000) ثلاثة أنماط من المسوقين وهم: المسوق اليقظ (Arousal) الذي يستمتع بتغلبه على المهام في اللحظة الأخيرة والمسوق التجنبي (Avoider) الذي يؤجل إنجاز المهام التي ربما تجعل الآخرين يفكرون

هدفت الدراسة الحالية إلى معرفة دور الكفاءة الذاتية والمساندة الاجتماعية كمتنبئات بالتسويق الأكاديمي لدى الطلاب المتأخرين دراسياً بجامعة الملك سعود. تكونت عينة الدراسة من (132) طالباً من المتأخرين دراسياً بعمادة السنة الأولى المشتركة بجامعة الملك سعود، وطبق عليهم مقياس توقعات الكفاءة الذاتية ومقياس التسويق الأكاديمي (إعداد/ الباحث) ومقياس المساندة الاجتماعية إعداد ديون سوزان (1987)، وانتهت الدراسة إلى مجموعة من النتائج منها: وجود ارتباط سالب دال إحصائياً بين التسويق الأكاديمي وتوقعات الكفاءة الذاتية لدى الطلاب المتأخرين دراسياً بالسنة الأولى المشتركة بجامعة الملك سعود، كما كشفت النتائج وجود ارتباط سالب دال إحصائياً بين التسويق الأكاديمي والمساندة الاجتماعية لدى الطلاب المتأخرين دراسياً بالسنة الأولى المشتركة بجامعة الملك سعود هذا إضافة إلى وجود علاقة خطية عكسية بين التسويق الأكاديمي وكلا من توقعات الكفاءة الذاتية والمساندة الاجتماعية.

**الكلمات المفتاحية:** التسويق الأكاديمي، توقعات الكفاءة الذاتية، المساندة الاجتماعية.

**Abstract:**

*The current study aimed at finding out the role of self-efficacy expectancy and social support as predictors of academic procrastination among low-performance students at King Saud University. The study intended to identify the role of self-efficacy expectancy and social support as predictors of academic procrastination. The sample of the study consisted of 132 students who did not perform satisfactory in their school subjects at the Common First Year - King Saud University. To achieve the goal, the study utilized: The self-efficacy scale and the academic procrastination scale (both developed by the researcher) along with the social support scale (prepared by Suzanne's Debts, 1987).*

*The results yielded a negative statistically-significant correlation between academic procrastination and the self-efficacy expectancy of low-performance students at the Common First Year - King Saud University. Meanwhile, there was a negative statistically-significant correlation between the academic procrastination and the social support for students. The results showed a negative linear relation between academic procrastination and both the self-efficacy expectancy and social support.*

**Keywords:** Academic Procrastination, Self-

بالمجتمع مثل تأثير المعلمين والأقران وأساليب التنشئة والمساندة الاجتماعية التي يتلقاها من الوالدين (Pedro, Marta, Jose, Nunez & Julio, 2009).

ويشير كابلان (Caplan, 1981) إلى أن المساندة الاجتماعية هي نظام يتضمن مجموعة من الروابط والتفاعلات الاجتماعية مع الآخرين، تتسم بأنها طويلة المدى ويمكن الاعتماد عليها والثقة بها وقت إحساس الفرد بالحاجة إليها؛ لتمده بالسند والعون.

وتتفق كل من الشناوي وعبد الرحمن (1994)، وكاترونا (Cutrona, 1996) وجوتليب (Gottlieb, 2000)، ورضوان، وهريدي (2001) على أن المساندة الاجتماعية هي علاقات طويلة المدى يمكن للفرد الاعتماد عليها، وتعضد الفرد عند الحاجة وأن لها أثر ملطف على حياة الفرد متلقي المساندة، كما تقوم بإشباع حاجات الفرد من حب واحترام وتقدير وتقهم وتظهر أهمية المساندة في وقت الأزمات كما أنها تكون من خلال البيئة الاجتماعية التي يعيش فيها الفرد.

كما إن تلقي الطالب للدعم والمساندة الاجتماعية من أطراف كثيرة، مثل: الأبوبين، أو المعلمين، أو جماعة الأقران له أهمية كبيرة في حياته وخاصة إذا ما اتخذت المساندة أشكالاً متعددة، فهي تساعد في مواجهة الإحباط وضغوط الحياة حيث يؤكد كوين ودوني (Coyne & Downey, 1991) أن المساندة الاجتماعية من الآخرين الموثوق فيهم لها أهمية رئيسة في مواجهة الأحداث الضاغطة، وأن المساندة الاجتماعية يمكن أن تخفض أو تستبعد عواقب هذه الأحداث على الصحة.

وتظهر بعض المشكلات الأكاديمية لدى الطلاب بسبب الطموح العالي، وتوقعات الوسط الاجتماعي الذي ينتمون إليه بالحصول على معدلات عالية، وخاصة إذا ارتبطت هذه المعدلات بالمهنة الذي يعملون فيها في المستقبل متجاهلين في ذلك عوامل متعددة منها قدرات الطلبة، ما ينجم عنه شعورهم بالإحباط وتأخرهم دراسياً.

وتتعدد أشكال التأخر الدراسي منها: التأخر الدراسي العام ويتمثل في التأخر في جميع المواد الدراسية، والتأخر الدراسي الخاص ويتمثل في التأخر في بعض المواد الدراسية دون غيرها، والتأخر الدراسي طويل الأمد وفيه يقل مستوى التحصيل الدراسي للطلاب عن مستوى قدراته على مدى فترة زمنية طويلة، والتأخر الدراسي الموقفي والذي يرتبط بمواقف معينة (زهران، 1998).

ويشير حسيب (2001) إلى أن الطالب المتأخر دراسياً هو الذي يرسب في مادة أو أكثر من المواد الدراسية المقررة عليه خلال العام الدراسي. وتركز الدراسة الحالية على التأخر الدراسي العام والتأخر الدراسي الخاص.

وهدف دراسة اوداسي (Odaci, 2011) إلى فحص قدرة التسويق الأكاديمي وتوقعات الكفاءة الذاتية الأكاديمية في التنبؤ بمشكلات استخدام الإنترنت، وأجريت الدراسة على (398) طالباً بجامعة كارادينيز للتقنية بتركيا، وأظهرت النتائج وجود ارتباط سلبي قوي بين توقعات الكفاءة الذاتية الأكاديمية والتسويق الأكاديمي، في حين أن العلاقة بين مشكلات استخدام الانترنت والتسويق الأكاديمي لم تكن ذات دلالة إحصائية، وعلاوة على ذلك كانت الكفاءة الذاتية الأكاديمية متنبأً دالاً بمشكلات استخدام

به بطريقة سلبية، وأخيراً المسوق القراري (Decisional) الذي يؤجل اتخاذ قرارات معينة.

ويلاحظ أن مفهوم التسويق الأكاديمي مرتبط بعدد من السلوكيات لدى الطالب منها التأجيل المتعمد للمهام، أو الصورة الذهنية السلبية المرتبطة بالكفاءة الشخصية أو الخلل في ترتيب الأولويات أو تجنب انجاز المهام غير الممتعة أو غير السارة.

وتتعدد الاتجاهات المفسرة للتسويق الأكاديمي؛ إذ يعتقد أصحاب الاتجاه السلوكي أن التسويق يرتبط بالأنشطة والتكاليف التي ترتبط بخبرات غير سارة والهروب من المهام الصعبة بينما يعتقد أصحاب الاتجاه المعرفي أن التسويق الأكاديمي يرتبط بمعتقدات الفرد الخاطئة المرتبطة بقدراتهم وأدائهم للمهام التي يكلفون بها، أما أصحاب الاتجاه الدافعي فيرون أن التسويق الأكاديمي يرتبط بانخفاض مستوى الدافعية لدى المسوقين (Mu-rat, 2013 & Steel, Borthen, Wambach, 2001).

في حين يرى سارن (Sirin, 2011) أنه من الصعب تفسير ظاهرة التسويق الأكاديمي بمتغير أو سبب واحد ولكن توجد أسباب متعددة ومنها: الصورة الذاتية السالبة، وعدم الدخول في العمل إلا في اللحظة الأخيرة، والبدا في العمل بعد انتهاء الوقت المحدد له، ومنها ما يتعلق بالشعور بالقلق، والإحباط، والملل.

ويضيف سون وسيباستيان ولويد (Sowon, Sébastien & Lohyd, 2017) أنه يمكن تفسير التسويق الأكاديمي من خلال خمسة عوامل رئيسة هي: الرغبة في التجريب، والمشاعر المرتبطة بالكفاءة الشخصية، والانضباط الذاتي، والميل إلى تنشيط التفاعل الاجتماعي والطبيعة التعاونية للشخص، والعصبية والميل إلى المشاعر السلبية.

ويرتبط أحد التفسيرات المهمة لظاهرة التسويق الأكاديمي بفكرة أو معتقدات الفرد عن قدراته الشخصية أو ما جرى التعارف عليه بأنه توقعات الكفاءة الذاتية، إذ إن الطلبة الذين لديهم توقعات عالية للكفاءة الذاتية يكونون أكثر حماساً لتعلم المقررات الدراسية، ودائماً يكتفون جهودهم نحو هذه المقررات، ويطورون استراتيجيات أكثر فاعلية في مواجهة الصعوبات التي تصادفهم، في حين أن الطلبة الذين لديهم توقعات منخفضة للكفاءة الذاتية يتهربون من أداء واجباتهم لأنهم يعتقدون أنهم ليس لديهم القدرات الكافية لإنجاز مهامهم في الوقت المحدد. (Chun, Chu & Choi, 2005)

ويذكر بانديورا (Bandura, 1986) أن توقعات الكفاءة الذاتية تعني معتقدات الفرد حول قدرته على أداء المهام وفقاً للأهداف المحددة.

وهي أيضاً وظيفة موجهة للسلوك تقوم على التحضير أو الإعداد للتصرف وضبطه والتخطيط الواقعي له، وتنبع أهمية توقعات الكفاءة الذاتية بالنسبة للممارسة التربوية والتعليمية والاجتماعية في كونها تؤثر على الكيفية التي يشعر ويفكر بها الأفراد. (Schwarzer, 1994)

وهذا يعني أن أحد العوامل المهمة التي ترتبط بالتسويق الأكاديمي هي ما يعتقد الطالب حول قدراته وهي من العوامل الداخلية المرتبطة بالطالب ذاته. وفسرت بعض الدراسات حدوث ظاهرة التسويق الأكاديمي ببعض العوامل الخارجية المرتبطة

الإنترنت.

وجود ارتباط موجب بين التسوية الأكاديمية والقلق، بالإضافة إلى ارتباط القلق والتسوية الأكاديمية بمستويات منخفضة من الكفاءة الذاتية.

وفي دراسة لأسراي واستيوساري و هتبو وكركستي (Asri, Setyosari, Hitipeuw & Chusniyah, 2017) أجريت في ست مدارس ثانوية؛ إذ تكونت العينة من ست معلمات رياضيات وستة طلاب توصل الباحثين إلى عدة عوامل تسهم في حدوث التسوية الأكاديمية وهي افتراض ان المهام الموكلة إليهم ليست مهمة، أو مرهقة، أو صعبة في العمل، بالإضافة إلى سوء إدارة التعلم، وعدم التنظيم الذاتي، أو الإجهاد والإرهاق، أو قلة المساندة الاجتماعية.

وفي دراسة أجريت على (506) طالباً صينياً بالمرحلة الجامعية توصل كام وتشو (Kam) & Zhou, 2017 أن الكفاءة الذاتية وأهداف التحصيل يمكنهما التنبؤ باستراتيجيات التأقلم بالإضافة إلى أن عدم استخدام استراتيجيات التأقلم كانت منبئة بشكل دال بالتسوية الأكاديمية. كما هدفت دراسة وفان (Wu & Fan, 2017) الكشف عن العلاقة بين الدافعية للتحصيل من خلال بعدين هما: أهمية المهمة والكفاءة الذاتية الأكاديمية والتسوية الأكاديمية من خلال عينة مكونة (584) طالباً جامعياً وانتهت الدراسة إلى وجود علاقة بين الدافعية للتحصيل ببعديها والتسوية الأكاديمية.

كما استهدفت دراسة ويندا وفواد (Winda & Fuadah, 2019) الكشف عن طبيعة العلاقة بين وجهة الضبط الداخلي والمساندة الاجتماعية لدى الطلاب المسوفين أكاديمياً، وتكونت عينة الدراسة من (80) طالباً في المرحلة الجامعية، وأوضح تحليل التباين وجود ارتباط دال إحصائياً بين وجهة الضبط الداخلي والمساندة الاجتماعية ووجد ارتباط سالب دال إحصائياً بين وجهة الضبط الداخلي والتسوية الأكاديمية، كما وجد ارتباط سالب دال إحصائياً بين المساندة الاجتماعية والتسوية الأكاديمية لدى الطلاب المسوفين أكاديمياً، وهذا يعني أنه كلما انخفض مستوى المساندة الاجتماعية زاد التسوية الأكاديمية.

وقد ركزت معظم الدراسات السابقة على الكشف عن قدرة عدد من المتغيرات في التنبؤ بالتسوية الأكاديمية ومنها: دراسة سيرين (Sirin, 2011)، ودراسة كاو (Cao, 2012)، ودراسة لي وبونغ وكيم (Lee, Bong & Kim, 2014)، ودراسة اوكال (Ocal, 2016)، ودراسة ووينجر وكو وسونغ وماهاديفان (Lowinger, Kuo, Song & Ma-hadevan, 2016)، ودراسة كام وتشو (Kam) & Zhou, 2017.

كما يلاحظ أن بعض الدراسات توصلت لنتائج مهمة منها، وجود ارتباط سلبي قوي بين توقعات الكفاءة الذاتية الأكاديمية والتسوية الأكاديمية (Odaci, 2011)، وأن إدراك قيمة عالية للمهمة تنبأت بشكل إيجابي بالغش الأكاديمي والتسوية الأكاديمي لدى الطلاب ذوي الكفاءة الذاتية المنخفضة (Lee, Bong & Kim, 2014)، ووجود علاقة بين الدافعية للتحصيل والتسوية الأكاديمي (Wu & Fan, 2017) كما اتفقت دراسة لأسراي واستيوساري و هتبو وكركستي (Asri, Setyosari, Hitipeuw & Chusniyah, 2017) ودراسة ويندا وفواد (Winda & Fuadah, 2019)، على وجود علاقة عكسية بين المساندة الاجتماعية والتسوية الأكاديمي لدى الطلاب المسوفين أكاديمياً.

كما هدفت دراسة سيرين (Sirin, 2011) إلى التحقق مما إذا كان التسوية العام والدوافع الأكاديمية، والكفاءة الذاتية الأكاديمية يمكن أن تنبأ بالتسوية الأكاديمي بين طلاب المرحلة الجامعية، وتكونت عينة الدراسة من (774) طالباً يدرسون التربية البدنية، وأظهرت النتائج وجود علاقة إيجابية بين التسوية الأكاديمي والتسوية العام، في حين أن العلاقة بين التسوية الأكاديمي والدافع الأكاديمي والكفاءة الذاتية الأكاديمية لم تكن ذات دلالة إحصائية، بالإضافة إلى أن التسوية العام كان منبأ بالتسوية الأكاديمي.

واستخدمت دراسة كاو (Cao, 2012) جوانب التعلم المنظم ذاتياً للكشف عن العلاقة بين أنماط التسوية الأكاديمي والدافعية الأكاديمية وذلك لدى (66) طالباً جامعياً، و(68) من طلاب الدراسات العليا وأظهرت نتائج الدراسة أن معتقدات الطلاب حول فوائد التسوية الأكاديمي كانت أفضل من معتقدات الكفاءة الذاتية وتوجهات الهدف نحو التحصيل في التنبؤ بالتسوية الأكاديمي كما أن عمر الطالب كان أكثر ارتباطاً بأنماط التسوية الأكاديمي.

واختبرت دراسة لي وبونغ وكيم (Lee, Bong & Kim, 2014) (أثر التفاعل بين قيمة المهمة والكفاءة الذاتية، في التشاؤم والغش الأكاديمي، والتسوية الأكاديمي والإعاقة الذاتية لدى طلاب الحادي عشر، وتكونت عينة الدراسة من (114) طالباً وأظهر تحليل الانحدار المتعدد أن علاقة قيمة المهمة مع الغش الأكاديمي والتسوية الأكاديمي تعتمد على مستوى الكفاءة الذاتية وأن إدراك قيمة عالية للمهمة تنبأت بشكل إيجابي بالغش الأكاديمي والتسوية الأكاديمي لدى الطلاب ذوي الكفاءة الذاتية المنخفضة على عكس الطلاب ذوي الكفاءة الذاتية العالية.

وهدف دراسة اوكال (Ocal, 2016) اختبار دور الاحتراق الأكاديمي والكفاءة الذاتية الأكاديمية، والنجاح الأكاديمي في التنبؤ بالتسوية الأكاديمي والرضا عن الحياة الجامعية وأجريت الدراسة على (224) طالباً جامعياً، وأشارت النتائج إلى أن الاحتراق الأكاديمي والكفاءة الذاتية الأكاديمية، والنجاح الأكاديمي كانت منبئة بشكل دال بالتسوية الأكاديمي، وكان الاحتراق الأكاديمي هو أقوى المتنبئات بالتسوية الأكاديمي.

كما هدفت دراسة لووينجر وكو وسونغ وماهاديفان (Lowinger, Kuo, Song & Mahadevan, 2016) بحث العلاقة بين الضغوط وأساليب التأقلم، والكفاءة الذاتية، وإجادة اللغة الإنجليزية، والخصائص الديموغرافية كمتنبئات بالتسوية الأكاديمي، وتكونت عينة الدراسة من (255) طالباً من الطلاب الأسيويين في الجامعات بالولايات المتحدة، وأشارت نتائج الدراسة إلى أن أساليب التأقلم، والكفاءة الذاتية وإجادة اللغة الإنجليزية كانت من العوامل المهمة للتنبؤ بالتسوية الأكاديمي.

وفي دراسة بيرلين وماكفري وكلاسين وروبرت (Yerdelen, McCaffrey, Klassen & Robert, 2016) لقد جرى بحث العلاقة بين التسوية الأكاديمي والقلق لدى طلبة المرحلة الجامعية وعلاقتها بالكفاءة الذاتية؛ إذ أجريت الدراسة على (182) طالباً بالمرحلة الجامعية، ومن خلال تحليل البيانات أظهرت النتائج

دراسيا بجامعة الملك سعود؟

### أهمية الدراسة

تتضح الأهمية النظرية لهذه الدراسة من خلال تناولها لمتغير التسويق الأكاديمي وهو من المتغيرات المهمة وخاصة مع انتشار ممارسة هذا السلوك بين الطلاب في المرحلة الجامعية بشكل عام ولدى المتأخرين دراسيا بشكل خاص، كما إن الدراسة الحالية تحاول الكشف عن علاقة هذه الظاهرة ببعدين مؤثرين على أداء الطالب الأكاديمي وهما توقعات الكفاءة الذاتية، والمساندة الاجتماعية.

أما الأهمية التطبيقية فتتمثل فيما ستصل إليه الدراسة الحالية من نتائج تساعد في الكشف عن العوامل المرتبطة بظاهرة التسويق الأكاديمي مما يسهم بشكل فعال في استحداث آليات وبرامج لتخفيف التسويق الأكاديمي، بالإضافة لتوعية الوالدين والمعلمين لأهمية المساندة الاجتماعية التي يتلقاها الطالب ودورها في التخفيف من حدة انتشار ظاهرة التسويق الأكاديمي، كما يوجد جانب آخر لأهمية الدراسة من الناحية التطبيقية يتمثل في تقديم بعض المقاييس التي يمكن تقنينها واستخدامها في البيئة السعودية مثل مقياس التسويق الأكاديمي وتوقعات الكفاءة الذاتية والمساندة الاجتماعية، بالإضافة إلى ما تقدمه الدراسة الحالية من توصيات يمكن أن تسهم في إجراء بحوث مستقبلية تثري مجال التسويق الأكاديمي.

محددات الدراسة: اقتصرت الدراسة الحالية على طلاب عمادة السنة الأولى المشتركة بجامعة الملك سعود للعام الدراسي 2018/ 2019، وتتحدد نتائجها بأدواتها وهي: مقياس التسويق الأكاديمي ومقياس توقعات الكفاءة الذاتية، ومقياس المساندة الاجتماعية، والاستجابة على هذه المقاييس من أفراد عينة الدراسة البالغ عددها (132) طالباً من الطلاب المتأخرين دراسياً.

### التعريفات الإجرائية للمصطلحات

- توقعات الكفاءة الذاتية: ويقصد بها في الدراسة الحالية الأحكام التي يصدرها الطالب على قدراته عندما يطلب منه إنجاز مهام محددة وتقاس بالدرجة التي يحصل عليها الطالب على مقياس توقعات الكفاءة الذاتية المستخدم في هذه الدراسة.

- المساندة الاجتماعية: ويقصد بها في الدراسة الحالية كافة أشكال الدعم الاجتماعي التي يتلقاها الطالب من الوالدين أو المعلمين أو جماعة الأقران وتقاس بالدرجة التي يحصل عليها الطالب على مقياس المساندة الاجتماعية المستخدم في هذه الدراسة.

- التسويق الأكاديمي: ويقصد بها في الدراسة الحالية تأجيل الطالب القيام بالمهام الأكاديمية المطلوبة منه ما ينتج عنه نوع من القلق وعدم الارتياح وتقاس بالدرجة التي يحصل عليها الطالب على مقياس التسويق الأكاديمي المستخدم في هذه الدراسة.

- التأخر الدراسي: ويقصد به في الدراسة الحالية انخفاض التحصيل الدراسي في جميع المواد الدراسية أو في بعض المواد دون غيرها بحيث يقل معدل الطالب عن 60%.

ويلاحظ أيضاً وجود تباين بين نتائج الدراسات السابقة إذ توصل سيرين (Sirin, 2011) إلى أن العلاقة بين التسويق الأكاديمي والدافع الأكاديمي والكفاءة الذاتية غير دالة إحصائياً، في حين توصل بيرلين وماكفري وكلاسين وروبرت (Yerdelen, McCaffrey, Klassen & Robert, 2016)

إلى وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين التسويق الأكاديمي ومستويات منخفضة من الكفاءة الذاتي، وهذا الاختلاف بين نتائج الدراسات السابقة يعد مسوغاً لإجراء الدراسة الحالية، سيما أن مجتمع الدراسة الحالية هم من طلاب المرحلة الجامعية الذين لديهم خصائص تميزهم عن الطلاب في المراحل التعليمية الأخرى بالإضافة إلى الطبيعة الخاصة للمجتمع السعودي والذي له من الخصائص ما يجعله يختلف نسبياً عن باقي المجتمعات.

وعلى الرغم من أهمية دور توقعات الكفاءة الذاتية والمساندة الاجتماعية في التنبؤ بظاهرة التسويق الأكاديمي إلا أنه يلاحظ قلة الدراسات التي اهتمت بدراسة العلاقة بين هذه المتغيرات. واتساقاً مع ما جرى تناوله في الدراسات السابقة، فقد أجريت الدراسة الحالية على عينة من طلاب المرحلة الجامعي المتأخرين دراسياً وذلك نظراً لما قد يسببه التسويق الأكاديمي من مشكلات ربما تؤثر في تحصيلهم الدراسي وفي معدلاتهم الأكاديمية ومن ثم في مستقبلهم الوظيفي.

### مشكلة الدراسة وأسئلتها

بدأ الإحساس بمشكلة الدراسة الحالية من ملاحظة الباحث لانتشار ظاهرة التسويق الأكاديمي لدى الطلاب في المرحلة الجامعية؛ إذ يعمدون إلى تأخير المهام الدراسية للحظة الأخيرة، وأحياناً يؤدي ذلك إلى تأخر الطالب في إنجاز المهام أو إنجازها بمستوى أقل من المطلوب وبالتالي يحقق معدلات منخفضة ويتأخر دراسياً.

وعلى الرغم من اهتمام عدد ليس قليلاً، من الدراسات بدراسة ظاهرة التسويق الأكاديمي إلا أنه توجد ندرة شديدة - في حدود علم الباحث- في الدراسات التي حاولت الكشف عن العلاقة بين هذه الظاهرة وتوقعات الكفاءة الذاتية للطلاب كعامل داخلي مرتبط بالطالب ذاته والمساندة الاجتماعية التي يتلقاها من عناصر البيئة الاجتماعية التي يعيش فيها الطالب كعامل خارجي ونظراً لأهمية الكشف عن هذه العلاقة وإمكانية مساهمة ذلك في الحد من انتشار هذه الظاهرة فإن الدراسة الحالية تحاول الإجابة عن الأسئلة الآتية:

- ما مستوى التسويق الأكاديمي لدى الطلاب المتأخرين دراسياً بعمادة السنة الأولى المشتركة بجامعة الملك سعود؟

- هل توجد علاقة دالة إحصائياً عند مستوى  $\alpha = 0.05$  ( بين توقعات الكفاءة الذاتية والتسويق الأكاديمي لدى الطلاب المتأخرين دراسياً بجامعة الملك سعود؟

- هل توجد علاقة دالة إحصائياً عند مستوى  $\alpha = 0.05$  بين المساندة الاجتماعية والتسويق الأكاديمي لدى الطلاب المتأخرين دراسياً بجامعة الملك سعود؟

- هل يمكن التنبؤ بالتسويق الأكاديمي من خلال توقعات الكفاءة الذاتية والمساندة الاجتماعية لدى الطلاب المتأخرين

## الطريقة والإجراءات

### منهج الدراسة:

استخدم الباحث المنهج الوصفي الارتباطي.

### مجتمع الدراسة وعينتها

تكون مجتمع الدراسة من طلاب السنة الأولى المشتركة بجامعة الملك سعود بالفصل الدراسي الصيفي للعام الدراسي 2018 / 2019 والبالغ عددهم (900) طالب، وهم الذين يقل معدلهم في التحصيل الدراسي في مادة أو أكثر عن 60%.

وتكونت عينة الدراسة من (132) طالباً جرى اختيارهم بالطريقة العمدية "الغرضية" (Purposive Sample)، إذ تمثل العينة (14%) من المجتمع الأصلي.

### أدوات الدراسة

#### 1. مقياس التسويق الأكاديمي

جرى إعداد مقياس التسويق الأكاديمي من الباحث وذلك ضوء بعض الدراسات السابقة ((Win-)) (Wu & Fan, 2017، da & Fuadah, 2019، والمقاييس المنشورة في مجال التسويق الأكاديمي، ويتكون المقياس من (21) مفردة جميعها صيغت بالاتجاه الإيجابي موزعة على أربعة أبعاد وهي: العوامل النفسية (6) مفردات، وإدارة الوقت (9) مفردات، والعوامل الاجتماعية (3) مفردات، والنسيان (3) مفردات كما جرى تحديد بدائل المقياس وأوزانها وذلك من خلال أسلوب ليكرت ذي التدرج الخماسي وذلك كما يأتي: (أوافق بشدة، أوافق، محايد، أرفض، أوافق بشدة) مع أوزانها، وحددت الأوزان (1,2,3,4,5) للفقرات وهذا يعني أنه كلما ارتفعت الدرجة على المقياس كان مؤشراً على وجود سلوك التسويق الأكاديمي لدى الطالب.

#### الخصائص السيكومترية للمقياس

- الصدق: جرى التحقق من الصدق الظاهري للمقياس من خلال عرضه في صورته الأولية على خمسة من ذوي الاختصاص في التربية وعلم النفس بجامعة الملك سعود وبناءً على آراء المحكمين عدلت صياغة بعض الفقرات، كما حُذفت ثلاث فقرات بسبب اتفاق المحكمين على عدم مناسبتها للمقياس، كما جرى التحقق من صدق البناء للمقياس من خلال تطبيقه على عينة استطلاعية مكونة من (70) طالباً من مجتمع العينة، وقد جرى حساب الارتباطات بين كل فقرة والأداة ككل فتراوحت معاملات الارتباط بين (0.22) و(0.66) ومعظمها دال عند مستوى  $\alpha = 0.01$  (ما يشير إلى صدق المقياس).

- الثبات: جرى تقدير ثبات المقياس بحساب قيمة معامل ألفا كرو نباخ، فبلغت قيمة معامل الثبات (0.85)، كما جرى تقدير ثبات المقياس أيضاً باستخدام طريقة التجزئة النصفية، وقد بلغت قيمة معامل الثبات (0.82) وهي قيم تشير إلى مستوى مرتفع لثبات للمقياس.

#### 2. مقياس توقعات الكفاءة الذاتية

وهو من إعداد الباحث؛ إذ جرى بناء مقياس توقعات الكفاءة الذاتية في ضوء بعض الدراسات السابقة (Lee, Sirin, 2011).

(Bong & Kim, 2014)، والمقاييس المنشورة في مجال الكفاءة الذاتية، ويتكون المقياس من (20) مفردة جميعها صيغت بالاتجاه الإيجابي، وجرى تحديد بدائل المقياس وأوزانها وذلك من خلال أسلوب ليكرت ذي التدرج الخماسي وذلك كما يأتي: (أوافق بشدة، أوافق، محايد، أرفض، أرفض بشدة) مع أوزانها، وحددت الأوزان (1,2,3,4,5) للفقرات، وهذا يعني أنه كلما ارتفعت الدرجة على المقياس كان مؤشراً على ارتفاع توقعات الكفاءة الذاتية لدى الطالب.

#### الخصائص السيكومترية للمقياس

- الصدق: تم التحقق من الصدق الظاهري للمقياس من خلال عرضه في صورته الأولية على خمسة من ذوي الاختصاص في التربية وعلم النفس بجامعة الملك سعود وبناءً على آراء المحكمين عدلت صياغة بعض الفقرات، كما حذفت أربع فقرات من المقياس، كما جرى التحقق من صدق البناء للمقياس من خلال تطبيقه على عينة استطلاعية مكونة من (70) طالباً من مجتمع العينة، وقد حسبت الارتباطات بين كل فقرة والأداة ككل فتراوحت معاملات الارتباط بين (0.17) و(0.70) وبعضها دال عند  $\alpha = 0.05$ ، وبعضها الآخر دال عند مستوى  $\alpha = 0.01$  ما يشير إلى صدق المقياس.

- الثبات: تم تقدير ثبات المقياس بحساب قيمة معامل ألفا كرو نباخ، فبلغت قيمة معامل الثبات (0.87)، كما تم تقدير ثبات المقياس أيضاً باستخدام طريقة التجزئة النصفية، إذ بلغت قيمة معامل الثبات (0.83) وهي قيم تشير إلى مستوى مرتفع من الثبات للمقياس.

#### 3. مقياس المساندة الاجتماعية

وهو من إعداد ديون سوزان (Dunn, S, 1987)، ويتكون المقياس من (25) عبارة: بهدف تقدير المساندة الاجتماعية كما يدركها المراهقون، وقامت أسماء السرسى وأماني عبد المقصود بترجمة المقياس، ولتقنينه تم تطبيق المقياس على عينة مكونة من (100) طالباً وطالبة من طلبة الصف الأول الثانوي العام، واتبعت الباحثتان عدة إجراءات للتحقق من صدق الأداة، وقد صدق المحتوى، وصدق البناء أو التكوين، وصدق المحك، وقد خلصت الإجراءات إلى صدق المقياس وصلاحيته للاستخدام فيما صمم من أجله. أما فيما يتصل بثبات المقياس فقد جرى حسابه بطريقتين، هما: طريقة إعادة التطبيق: إذ بلغ قيمة معامل الارتباط (0.73) وهو معامل ارتباط عال؛ ما يشير إلى أن المقياس يتمتع بقدر عال من الثبات، كما تم استخدام طريقة كرونباخ، حيث بلغ معامل الثبات "ألفا" (0.86) وهو معامل ارتباط عال أيضاً. وقام الباحث بالخطوات الآتية: للتأكد من الخصائص السيكومترية للمقياس.

- الصدق: جرى التحقق من صدق البناء للمقياس من خلال تطبيقه على عينة استطلاعية مكونة من (70) طالباً من مجتمع العينة وجرى حساب الارتباطات بين كل فقرة والأداة ككل فتراوحت معاملات الارتباط بين (0.19) و(0.68) وبعضها دال عند  $\alpha = 0.05$ ، وبعضها الآخر دال عند مستوى  $\alpha = 0.01$  مما يشير إلى صدق المقياس.

- الثبات: تم تقدير ثبات المقياس بحساب قيمة معامل ألفا

تعدهم لتسويق بعض المهام خوفاً من الفشل.

كما يمكن تفسير ارتفاع متوسط العوامل النفسية المسببة للتسويق الأكاديمي نظراً لما يعانيه الطلاب المتأخرين دراسياً من ضغوط نفسية مرتبطة بضعف قدراتهم على التحصيل

ورغبتهم في الحصول على معدلات مرتفعة تؤهلهم لتخصصات مميزة، وخاصة أن معدل السنة الأولى المشتركة بجامعة الملك سعود يعتبر أهم العوامل التي تؤثر في تخصيص الطلاب.

أما بالنسبة للعوامل الاجتماعية، فيرى الباحث أن انخفاض متوسطها لدى طلاب العينة بالمقارنة بالعوامل الأخرى على الرغم من أنها في المستوى المرتفع يرجع إلى طبيعة المجتمع السعودي والذي يتصف بدرجة كبيرة من الترابط الاجتماعي، إذ ما زالت الأسرة الممتدة مستمرة وكذلك الانتماء إلى القبيلة.

النتائج المتعلقة بالإجابة عن السؤال الثاني: هل توجد علاقة ارتباطية دالة إحصائياً بين التسويق الأكاديمي وتوقعات الكفاءة الذاتية لدى الطلاب المتأخرين دراسياً بعمادة السنة الأولى المشتركة بجامعة الملك سعود؟

وللإجابة عن هذا السؤال استخدم الباحث معامل ارتباط بيرسون من خلال البرنامج الإحصائي (SPSS) وقد أسفرت نتائجه عما يأتي:

## جدول (2)

معاملات الارتباط بين درجات التسويق الأكاديمي وتوقعات الكفاءة الذاتية

الدرجة الكلية	النسيان	العوامل الاجتماعية	ادارة الوقت	العوامل النفسية	أبعاد التسويق الأكاديمي
**0.30	**0.13	**0.23-	**	**	توقعات الكفاءة الذاتية
-	-	-	0.25 -	0.13 -	

\*\*دالة عند مستوى الدلالة (α=0.00)

يظهر من الجدول (2) فيما يتعلق بالأبعاد الفرعية للتسويق الأكاديمي أن قيمة معامل الارتباط بين العوامل النفسية وتوقعات الكفاءة الذاتية هي (0.13-) وهي دالة عند مستوى (α=0.00)، وأن قيمة معامل الارتباط بين إدارة الوقت وتوقعات الكفاءة الذاتية هي (0.25-) وهي دالة عند مستوى (α=0.00)، وأن قيمة معامل الارتباط بين العوامل الاجتماعية وتوقعات الكفاءة الذاتية هي (0.23-) وهي دالة عند مستوى (α=0.00)، وأن قيمة معامل الارتباط بين النسيان وتوقعات الكفاءة الذاتية هي (0.13-) وهي دالة عند مستوى (α=0.00)، وأن قيمة معامل الارتباط بين الدرجة الكلية للتسويق الأكاديمي وتوقعات الكفاءة الذاتية هي (0.30-) وهي دالة عند مستوى (α=0.00)، ما يشير إلى وجود ارتباط سالب دال إحصائياً بين التسويق الأكاديمي وتوقعات الكفاءة الذاتية لدى الطلاب المتأخرين دراسياً بالسنة الأولى المشتركة بجامعة الملك سعود، وهذا يعني أنه كلما زادت توقعات الكفاءة الذاتية لدى الطالب يقل سلوك التسويق الأكاديمي لديه.

Oda--

و

Lee, Bong & Kim, (2011) ، ودراسة دراسة لي وبونغ وكيم (2014) ، ودراسة بيرلين وماكفري وكلاسين وروبرت (2014) Yerdelen,

كرو نباخ، فبلغت قيمة معامل الثبات (0.87)، كما تم تقدير ثبات المقياس أيضاً باستخدام طريقة التجزئة النصفية، حيث بلغت قيمة معامل الثبات (0.85) وهي قيم تشير إلى مستوى مرتفع من الثبات للمقياس.

## المعالجة الإحصائية

جرى استخدام عدداً من الأساليب الإحصائية من خلال البرنامج الإحصائي (SPSS) تمثلت في المتوسطات والانحرافات المعيارية، واختبار (ت)، ومعامل ارتباط بيرسون، وتحليل الانحدار البسيط، وتحليل الانحدار المتعدد.

## نتائج الدراسة ومناقشتها

النتائج المتعلقة بالإجابة عن السؤال الأول: ما مستوى التسويق الأكاديمي لدى الطلاب المتأخرين دراسياً بعمادة السنة الأولى المشتركة بجامعة الملك سعود؟

وللإجابة عن هذا السؤال، قُسم مستوى امتلاك الطلاب للتسويق الأكاديمي إلى ثلاث فئات (ضعيف - متوسط - مرتفع) وذلك بحساب المدى (4-5=1) ثم تقسيمه على عدد الفئات وذلك للحصول على طول الفئة (4 ÷ 3=1.33) وعليه يكون تصنيف الفئات إلى مستوى ضعيف (1-2.33) ومستوى متوسط (2.34-3.67)، ومستوى مرتفع (3.68-5).

كما حُسيبت المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لدرجات الطلاب على المقياس ككل، وعلى كل بعد من أبعاده كما يتضح من الجدول رقم (1).

## جدول (1)

المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لدرجات الطلاب على مقياس التسويق الأكاديمي

المستوى	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	البعد
مرتفع	.69	3.95	العوامل النفسية
مرتفع	.65	3.92	إدارة الوقت
مرتفع	.62	3.68	العوامل الاجتماعية
مرتفع	.63	3.69	النسيان
مرتفع	.66	3.75	الدرجة الكلية

ويظهر من الجدول (1) أن المتوسط الحسابي للدرجة الكلية للتسويق الأكاديمي ككل (3.75) وانحراف معياري (0.66)، وبالنسبة للأبعاد يلاحظ أن العوامل النفسية جاءت في المرتبة الأولى بمتوسط حسابي بلغ (3.95) وانحراف معياري (0.69)، ثم إدارة الوقت بمتوسط حسابي (3.92) وانحراف معياري (0.65)، ثم النسيان بمتوسط حسابي (3.69) وانحراف معياري (0.63)، وأخيراً العوامل الاجتماعية بمتوسط حسابي (3.68) وانحراف معياري (0.62)، وجاءت الدرجة الكلية وجميع الأبعاد بمستوى مرتفع مما يشير إلى ممارسة الطلاب المتأخرين دراسياً بعمادة السنة الأولى المشتركة بجامعة الملك سعود لسلوك التسويق الأكاديمي.

وتعزى هذه النتيجة إلى طبيعة عينة الدراسة حيث أنهم يعانون من تأخر دراسي في مادة أو أكثر وربما يؤدي ذلك إلى

(McCaffrey, Klassen &amp; Robert, 2016)

الأكاديمي أن قيمة معامل الارتباط بين العوامل النفسية والمساندة الاجتماعية هي (-0.33) وهي دالة عند مستوى ( $\alpha = 0.00$ )، وأن قيمة معامل الارتباط بين ادارة الوقت والمساندة الاجتماعية هي (-0.37) وهي دالة عند مستوى ( $\alpha = 0.00$ )، وأن قيمة معامل الارتباط بين العوامل الاجتماعية والمساندة الاجتماعية هي (-0.37) وهي دالة عند مستوى ( $\alpha = 0.00$ )، وأن قيمة معامل الارتباط بين النسيان والمساندة الاجتماعية هي (-0.39) وهي دالة عند مستوى ( $\alpha = 0.00$ )، وأن قيمة معامل الارتباط بين الدرجة الكلية للتسويق الأكاديمي والمساندة الاجتماعية هي (-0.45) وهي دالة عند مستوى ( $\alpha = 0.00$ )، مما يشير إلى أنه كلما زاد مستوى المساندة الاجتماعية التي يتلقاها الطالب قل معه سلوك التسويق الأكاديمي، وتتفق هذه النتيجة مع ما توصلت اليه دراسة أسري واستيوساري ووهتجو وكركستي (Asri, Setyosari, Hitipeuw & Chusniyah, 2017)، ودراسة ويندا وفواده (Winda & Fuadah, 2019).

ويمكن تفسير ذلك بأن المساندة الاجتماعية التي يتلقاها الطالب تعزز ثقته بنفسه وقدرته على إنجاز المهام؛ إذ أن المساندة الاجتماعية هي في حقيقتها نوع من التفاعل الاجتماعي مع الآخرين ومن نتائجها تلقي الفرد للسند والدعم الذي يعزز ثقته بنفسه وقدرته على إنجاز المهام المطلوبة منه في الوقت المحدد وبالتالي فكلما زادت المساندة الاجتماعية لدى الطالب قل لديه سلوك التسويق الأكاديمي.

النتائج المتعلقة بالإجابة عن السؤال الرابع: هل يمكن التنبؤ بالتسويق الأكاديمي وأبعاده من خلال توقعات الكفاءة الذاتية والمساندة الاجتماعية لدى الطلاب المتأخرين دراسياً بعمادة السنة الأولى المشتركة بجامعة الملك سعود؟

وللإجابة عن هذا السؤال استخدم الباحث تحليل الانحدار المتعدد وذلك من خلال البرنامج الإحصائي (SPSS) وقد أسفرت نتائجه عما يلي:

#### أولاً: بعد العوامل النفسية للتسويق الأكاديمي

#### جدول (4)

تحليل الانحدار المتعدد لتوقعات الكفاءة الذاتية والمساندة الاجتماعية والعوامل النفسية للتسويق الأكاديمي

R <sup>2</sup>	R	الدلالة الإحصائية	T	المعاملات المعدلة	المعاملات		النموذج
					Beta	الخطأ المعياري	
.14	.37	.00	5.28	.51	2.70	(Constant)	1
		.03	-2.18	-.18	0.21	توقعات الكفاءة الذاتية	

كما تنسجم هذه النتيجة مع ما أكده بولا (Pala, 2011) من وجود سمات شخصية تجعل الطلاب يمارسون سلوك التسويق الأكاديمي مثل انخفاض مستوى الكفاءة الذاتية والثقة بالنفس.

ويفسر الباحث وجود ارتباط سالب دال إحصائياً بين التسويق الأكاديمي وتوقعات الكفاءة الذاتية بأن الطالب عندما تكون لديه توقعات مرتفعة للكفاءة الذاتية فإن ذلك ينعكس على ثقته بنفسه وقدراته ومن ثم يقوم بالمهام المطلوبة منه في الوقت المحدد وبخاصة أن من الأسباب الشائعة للتسويق الأكاديمي عدم الثقة بالنفس والخوف من الفشل وبالتالي يلجأ الطلاب لسلوك التسويق الأكاديمي للتغلب على هذا الشعور.

كما يعزي الباحث وجود علاقة عكسية بين التسويق الأكاديمي وتوقعات الكفاءة الذاتية بأن توقعات الكفاءة الذاتية تعد عنصراً مؤثراً بشكل كبير في عملية التعلم فهي تؤثر في طبيعة المهام الأكاديمية التي يختارها الطلاب ومدى قدرتهم على القيام بها ومثابرتهم على أدائها، وبخاصة إذا كانت بعض المهام تتسم بالصعوبة ويحتاج القيام بها لمهارات خاصة.

كما أن توقعات الكفاءة الذاتية تقوم بدور مؤثر في توجيه سلوك الطالب وضبطه وبالتالي فإن ارتفاع مستوى توقعات الكفاءة الذاتية يوجه سلوك الطالب لإنجاز المهام المطلوبة منه بكفاءة عالية وفي الوقت المحدد لها دون تسويق وعلى العكس في حال انخفاض مستوى توقعات الكفاءة الذاتية يؤدي إلى عدم إنجاز المهام المطلوبة من الطالب في الوقت المحدد.

النتائج المتعلقة بالإجابة عن السؤال الثالث: هل توجد علاقة ارتباطية دالة إحصائياً بين التسويق الأكاديمي والمساندة الاجتماعية لدى الطلاب المتأخرين دراسياً بعمادة السنة الأولى المشتركة بجامعة الملك سعود؟

وللإجابة عن هذا السؤال استخدم الباحث معامل ارتباط بيرسون من خلال البرنامج الإحصائي (SPSS) وقد أسفرت نتائجه عما يأتي:

#### جدول (3)

معاملات الارتباط بين درجات التسويق الأكاديمي والمساندة الاجتماعية

الدرجة الكلية	العوامل النفسية	ادارة الوقت	العوامل الاجتماعية	النسيان	أبعاد التسويق الأكاديمي
المساندة الاجتماعية	-.33**	-.37**	-.37**	-.39**	-.45**

\*\*دالة عند مستوى الدلالة ( $\alpha = 0.00$ )

ويظهر من الجدول (3) فيما يتصل بالأبعاد الفرعية للتسويق

R <sup>2</sup>	R	الدلالة الإحصائية	T	المعاملات المعدلة		المعاملات		النموذج B
				Beta	الخطأ المعياري			
		.00	4.33-	.36	.102	.44 -	المساندة الاجتماعية	

يبين الجدول (4) أن معامل تأثير توقعات الكفاءة الذاتية في العوامل النفسية هو (-0.21) ويدل على وجود علاقة طردية سالبة بين

توقعات الكفاءة الذاتية والعوامل النفسية للتسويق الأكاديمي، كما يوضح أن معامل تأثير المساندة الاجتماعية في العوامل النفسية هو (-0.44) ويدل ذلك على وجود علاقة طردية سالبة بين المساندة الاجتماعية والعوامل النفسية للتسويق الأكاديمي، كما بلغ معامل

التحديد (R2 = .14) وهذا يوضح أن توقعات الكفاءة الذاتية والمساندة الاجتماعية تفسر أكثر من 14% من العوامل النفسية للتسويق الأكاديمي.

### ثانياً: بعد إدارة الوقت للتسويق الأكاديمي

جدول (5)

تحليل الانحدار المتعدد لتوقعات الكفاءة الذاتية والمساندة الاجتماعية وبعد إدارة الوقت للتسويق الأكاديمي

R <sup>2</sup>	R	الدلالة الإحصائية	T	المعاملات المعدلة		المعاملات		النموذج B
				Beta	الخطأ المعياري			
		.00	4.30		.52	2.22	(Constant)	
.22	-.47	.00	3.88 -	.30 -	.09	.39 -	1 الكفاءة الذاتية	
		.00	5.17 -	.40 -	.10	.53 -	المساندة الاجتماعية	

ويدل على وجود علاقة طردية سالبة بين المساندة الاجتماعية وبعد إدارة الوقت للتسويق الأكاديمي، كما بلغ معامل التحديد (R2 = .22) وهذا يوضح أن توقعات الكفاءة الذاتية والمساندة الاجتماعية تفسر أكثر من 22% من بعد إدارة الوقت للتسويق الأكاديمي.

يبين الجدول (5) أن معامل تأثير توقعات الكفاءة الذاتية في بعد إدارة الوقت للتسويق الأكاديمي هو (-0.39) ويدل ذلك على وجود علاقة طردية سالبة بين توقعات الكفاءة الذاتية وبعد إدارة الوقت للتسويق الأكاديمي، كما يوضح أن معامل تأثير المساندة الاجتماعية في بعد إدارة الوقت للتسويق الأكاديمي هو (-0.53)

### ثالثاً: بعد العوامل الاجتماعية للتسويق الأكاديمي

جدول (6)

تحليل الانحدار المتعدد لتوقعات الكفاءة الذاتية والمساندة الاجتماعية وبعد العوامل الاجتماعية للتسويق الأكاديمي.

R <sup>2</sup>	R	الدلالة الإحصائية	T	المعاملات المعدلة		المعاملات		النموذج B
				Beta	الخطأ المعياري			
		.00	5.23		.46	2.38	(Constant)	
.21	-.45	.00	3.53-	.28 -	.09	.30-	1 الكفاءة الذاتية	
		.00	5.08-	.40 -	.09	.46-	المساندة الاجتماعية	

الأكاديمي هو (-0.46) ويدل ذلك على وجود علاقة طردية سالبة بين المساندة الاجتماعية وبعد العوامل الاجتماعية للتسويق الأكاديمي كما بلغ معامل التحديد (R2 = .21) وهذا يوضح أن توقعات الكفاءة الذاتية والمساندة الاجتماعية تفسر ما يقارب من 21% من بعد العوامل الاجتماعية للتسويق الأكاديمي.

يبين الجدول (6) أن معامل تأثير توقعات الكفاءة الذاتية في بعد العوامل الاجتماعية للتسويق الأكاديمي هو (-0.30) ويدل على وجود علاقة طردية سالبة بين توقعات الكفاءة الذاتية وبعد العوامل الاجتماعية للتسويق الأكاديمي كما يوضح أن معامل تأثير المساندة الاجتماعية في بعد العوامل الاجتماعية للتسويق

## رابعاً: بعد النسيان للتسويق الأكاديمي

جدول (7)

تحليل الانحدار المتعدد لتوقعات الكفاءة الذاتية والمساندة الاجتماعية وبعد بالنسيان للتسويق الأكاديمي

R <sup>2</sup>	R	المعاملات المعدلة		المعاملات		النموذج B
		الدلالة T	قيمة T	Beta	الخطأ المعياري	
			5.10	.45	2.29	(Constant)
.16	-.41	.16	1.42-	.09	.12-	1 توقعات الكفاءة الذاتية
		.00	4.98-	.08	.44-	المساندة الاجتماعية

وجود علاقة طردية سالبة بين الكفاءة الذاتية والعوامل المرتبطة بالنسيان، كما بلغ معامل التحديد ( $R^2 = .16$ ) وهذا يوضح أن المساندة الاجتماعية تفسر أكثر من 16 % من العوامل المرتبطة بالنسيان.

يبين الجدول (7) أن معامل تأثير توقعات الكفاءة الذاتية في بعد العوامل المرتبطة بالنسيان هو ( $- .12$ ) عند مستوى الدلالة ( $.16$ )، ويعني أنه لا يوجد تأثير دال احصائياً لتوقعات الكفاءة الذاتية في العوامل المرتبطة بالنسيان، كما يوضح أن معامل تأثير المساندة الاجتماعية في العوامل الاجتماعية هو ( $- .44$ ) ويدل على

## خامساً: الدرجة الكلية للتسويق الأكاديمي

جدول (8)

تحليل الانحدار المتعدد لتوقعات الكفاءة الذاتية والمساندة الاجتماعية والدرجة الكلية للتسويق الأكاديمي

R <sup>2</sup>	R	المعاملات المعدلة		المعاملات		النموذج B
		الدلالة T	قيمة T	Beta	الخطأ المعياري	
			7.88	.34	2.46	(Constant)
.34	-.58	.00	5.15-	.06	.33 -	1 توقعات الكفاءة الذاتية
		.00	6.97-	.07	.46 -	المساندة الاجتماعية

الذاتية والمساندة الاجتماعية حيث أنه كلما كان مستوى توقعات الكفاءة الذاتية والمساندة الاجتماعية مرتفع لدى الطلاب انخفض معه سلوك التسويق الأكاديمي لديهم.

وتتفق هذه النتيجة مع ما توصلت إليه دراسة اوداسي (Odaci, 2011) ودراسة اوكال (Ocal, 2016)، ودراسة لويونجر وكو وسونغ وماهاديفان (Lowinger, Kuo, Song & Mahadevan, 2016) ودراسة بيرلين وماكفري وكلاسين وبربرت (Yerdelen, McCaffrey, Klassen & Robert, 2016)

ويفسر الباحث ذلك بأن الصورة الذهنية التي يكونها الطالب عن قدراته تؤثر بشكل كبير على مدى اقدمه على إنجاز المهام المطلوبة منه، وكذلك مستوى الجهد الذي يبذله في أداء المهمة فإذا كانت توقعات الكفاءة الذاتية لدى الطالب مرتفعة، فإن ذلك يدفعه للقيام بالمهمة دون تسويق بالإضافة لبذل كل ما في وسعه لإنجازها والعكس صحيح.

ويؤكد باندورا (Bandura, 1986) أن التسويق الأكاديمي يتعلق بالكفاءة الذاتية للفرد فإذا كانت توقعات الكفاءة الذاتية لدى الفرد مرتفعة فإنه يظهر دافعية عالية وسلوك منجز في حين إذا كانت توقعات الكفاءة الذاتية للفرد منخفضة فإن الفرد سوف

ويبين الجدول (8) أن معامل تأثير توقعات الكفاءة الذاتية في التسويق الأكاديمي هو ( $- .33$ )، ويدل ذلك على وجود علاقة خطية عكسية بين توقعات الكفاءة الذاتية والتسويق الأكاديمي، وأن معامل تأثير المساندة الاجتماعية في التسويق الأكاديمي هو ( $- .46$ )، ويدل ذلك على وجود علاقة خطية عكسية بين المساندة الاجتماعية والتسويق الأكاديمي. كما بلغ معامل التحديد ( $R^2 = .34$ ) وهذا يوضح أن الكفاءة الذاتية والمساندة الاجتماعية تفسر أكثر من 34 % من التسويق الأكاديمي، ومن ثم تكون المعادلة الانحدارية الدالة على التنبؤ كما يأتي:

المتغير التابع = قيمة الثابت + معامل الانحدار x المتغير المستقل

التسويق الأكاديمي = قيمة الثابت + B1 توقعات الكفاءة الذاتية + B2 المساندة الاجتماعية.

التسويق الأكاديمي =  $2.46 + (-.33)$  توقعات الكفاءة الذاتية +  $(-.46)$  المساندة الاجتماعية.

ومن خلال النتائج تتضح إمكانية التنبؤ بسلوك التسويق الأكاديمي لدى الطلاب المتأخرين دراسياً من خلال توقعات الكفاءة

لطلاب الجامعة المتفوقين والعاديين والمتأخرين دراسياً. مجلة علم النفس، 59، 124 – 139.

- ديون، سوزان (1987). مقياس المساندة الاجتماعية، ترجمة أسماء السري وأماني عبد المقصود، القاهرة: مكتبة الأنجلو.

- رضوان، شعبان جاد الله؛ وهريدي، عادل محمد (2001). العلاقة بين المساندة الاجتماعية وكل من مظاهر الاكتئاب وتقدير الذات والرضا عن الحياة. مجلة علم النفس، 58، 19 – 64.

- زهران، حامد عبد السلام (1998). التوجيه والإرشاد التقني. القاهرة: عالم الكتب.

- الشناوي، محمد محروس؛ وعبد الرحمن، محمد السيد (1994). المساندة الاجتماعية والصحة النفسية مراجعة نظرية ودراسات تطبيقية. القاهرة: مكتبة الأنجلو المصرية.

### المصادر والمراجع العربية مترجمة

- Haseeb, Abdel-Moneim Abdullah (2001) *Social skills and self-efficacy of university students who are excelling, ordinary, and late Journal of Psychology*, 59, 124-139.
- Dion, Susan (1987). *Social Support Scale*, Translated by Asma al-Sirri and Amani Abdel-Maksoud, Cairo: The Anglo Library.
- Radwan, Shaaban Jadallah; and Haridy, Adel Mohamed (2001). *The relationship between social support and all aspects of depression, self-esteem and satisfaction with life. Journal of Psychology*, 58, 19-64.
- Zahran, Hamed Abdel Salam (1998). *Technical direction and guidance. Cairo: The World of Books.*
- El-Shennawy, Mohamed Mahrous; Abdel Rahman, Mohamed El-Sayed (1994). *Social Support and Mental Health: A Theoretical Review and Applied Studies. Cairo: The Anglo Egyptian Library.*

### المصادر والمراجع الأجنبية:

- Asri, D, Setyosari, P; Hitipeuw, L, & Chusniyah, T. (2017). *The Academic Procrastination in Junior High School Students' Mathematics Learning: A Qualitative Study. Journal of International Education Studies*, 10 (9), 70-77.
- Bandura, A. (1986). *Social foundations of thought and action: A social cognitive theory. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.*
- Cao, L. (2012). *Differences in Procrastination and Motivation between Undergraduate and Graduate Students. Journal of the Scholarship of Teaching and Learning*, 12 (2), 39-64.
- Caplan, G. (1981). *Mastery of stress psychological aspects. American Journal of Psychiatry*, 138, 413-420.
- Chun Chu, A., & Choi, J. (2005). *Rethinking Procrastination: Positive Effects of "Active" Procrastination Behavior on Attitudes and Performance. Journal of Social Psychology*, 145 (3), 245-264.
- Coyne, j., & Downey, G. (1991). *Social factors and psychopathology stress support and coping processes. Annual Review of psychology*, (42), 401-429.
- Cutrona. C. (1996). *Social Support. Couples. London: Sage Publication.*
- Ferrari, R. (2000). *Procrastination and attention: Factor analysis of attention defect, boredom, intelligence, self-esteem and task delay frequencies. Journal of Social Behavior and Personality*, 15, 185-196.

يتجنب أداء مهماته ومسؤولياته في الوقت المحدد. وتنسجم هذه النتيجة مع ما أشار إليه ولترس (Wolters,2003) من أن الشخص المسوف لديه انخفاض في توقعات الكفاءة الذاتية بالإضافة إلى عدم القدرة على التخطيط وعدم القدرة على مقاومة مشتتات الانتباه.

كما يتضح من نتائج السؤال الرابع أنه يمكن التنبؤ بسلوك التسويق الأكاديمي لدى عينة الدراسة من خلال المساندة الاجتماعية التي يتلقونها فكلما زادت المساندة الاجتماعية التي يتلقاها الطلاب قل معه سلوك التسويق الأكاديمي لديهم، ويرى الباحث أنه بالإضافة إلى ما تم الإشارة إليه في تفسير نتائج السؤال الثالث، فإن تلقى الطالب للمساندة الاجتماعية وخاصة من الأسرة والمعلمين يكون له انعكاسات إيجابية على سلوكه المرتبط بالمهام الأكاديمية وبالتالي يكون لديه الرغبة في إنجاز المهام المطلوبة منه في الوقت المحدد دون تسويق والعكس صحيح.

وتنسجم هذه النتيجة مع ما أشار إليه تروورك (Tiruwork, 2008) من أن المساندة الاجتماعية التي يتلقاها الفرد، وبخاصة من الأسرة تقوم بدور أساسي في اكتساب عادات معينة وأن هذا الدور يرتبط بالتسويق الأكاديمي لدى الأبناء. كما يضيف ويندا وفؤاده (Winda & Fuadah, 2019)، أنه يوجد ارتباط سالب دال إحصائياً بين المساندة الاجتماعية والتسويق الأكاديمي لدى الطلاب، بمعنى أنه كلما انخفض مستوى المساندة الاجتماعية زاد التسويق الأكاديمي.

### التوصيات

في ضوء أهداف الدراسة ونتائجها يوصي الباحث بما يأتي:

1. دراسة السمات الشخصية الأكثر ارتباطاً بسلوك التسويق الأكاديمي.
2. دراسة مدى انتشار سلوك التسويق الأكاديمي في المراحل التعليمية المختلفة.
3. دراسة تأثير بعض المتغيرات الاجتماعية في مدى انتشار سلوك التسويق الأكاديمي.
4. إجراء مزيد من الدراسات لتحديد أهم أسباب انتشار سلوك التسويق الأكاديمي.
5. وضع برامج علاجية لمواجهة سلوك التسويق الأكاديمي.
6. إجراء دراسات مقارنة بين التسويق الأكاديمي كسمة مميزة للشخص وكحالة عارضة ربما يتعرض لها.
7. إعادة النظر في المهام التي تطلب من الطلاب من حيث الكم والكيف بحيث لا تشكل ضغطاً يؤدي بالطالب إلى التسويق الأكاديمي.
8. تنظيم ورش عمل لأولياء الأمور والمعلمين حول أهمية تنمية الثقة بالنفس لدى الأبناء وبخاصة في المراحل العمرية المبكرة.

### المصادر والمراجع العربية

- حسيب، عبد المنعم عبد الله. (2001). المهارات الاجتماعية وفعالية الذات

- Winda, S.; & Fuadah, F. (2019). *Internal locus of control, social support and academic procrastination among students in completing the thesis. International Journal of Evaluation and Research in Education*, 8 (2), 363-368.
- Wolters, C. A. (2003). *Understanding procrastination from a self regulated learning perspective. Journal of Educational Psychology*, 95 (1), 179-187.
- Wu, F., & Fan, W. (2017). *Academic Procrastination in Linking Motivation and Achievement-Related Behaviours: A Perspective of Expectancy-Value Theory. Journal of Educational Psychology*, 37 (6), 695-711.
- Yerdelen, S., McCaffrey, A., Klassen & Robert, M. (2016). *Longitudinal Examination of Procrastination and Anxiety, and Their Relation to Self-Efficacy for Self-Regulated Learning: Latent Growth Curve Modeling. Journal of Educational Sciences: Theory and Practice*, 16 (1), 5-22.
- Gottlieb, B. (2000). *Selecting and planning support interventions in S. Cohen, L. Underwood, & B. Gottlieb (Eds.), social support measurement and intervention (pp.195-220), London: Oxford University Press.*
- Henry, P. (2011). *Procrastination among Undergraduate Students: Effects of Emotional Intelligence, School Life, Self-Evaluation, and Self-Efficacy. Alberta Journal of Educational Research*, 57(2), 234-240.
- Kam, C., & Zhou, M. (2017). *Trait Procrastination, Self-Efficacy and Achievement Goals: The Mediation Role of Boredom Coping Strategies. Journal of Educational Psychology*, 37(7), 854-872.
- Lee, J., Bong, M.; & Kim, S. (2014). *Interaction between Task Values and Self-Efficacy on Maladaptive Achievement Strategy Use. Journal of Educational Psychology*, 34 (5), 538-560.
- Lowinger, R; Kuo, B; Song, A.; & Mahadevan, L. (2016). *Predictors of Academic Procrastination in Asian International College Students. Journal of Student Affairs Research and Practice*. 53 (1), 90-104.
- Murat, B. (2013). *Academic procrastination, Academic life satisfaction and academic achievement: the mediation role of rational beliefs about studying. Journal of Cognitive and Behavioral Psychotherapies*, 13(1), 57-74.
- Ocal, K. (2016). *Predictors of Academic Procrastination and University Life Satisfaction among Turkish Sport Schools Students. Journal of Educational Research and Reviews*, 11(7), 482-490.
- Odaci, H. (2011). *Academic Self-Efficacy and Academic Procrastination as Predictors of Problematic Internet Use in University Students. Journal of Computers & Education*, 57 (1), 1109-1113.
- Pala, A. (2011). *Academic Procrastination Behaviour of Pre-Celal Bayar University. Journal of Social and Behavioral Sciences*, 29, 1418-1425.
- Pedro, R, Marta, C, Jose, C, Nunez, J.; & Julio, G. (2009). *Academic Procrastination: Association with Personal School and Family Variable the Spanish Journal of Psychology*, 12(1), 118-127.
- Schwarzer, R. (1994). *Optimistische Kompetenzerwartung: zur Erfassung einer personellen Bewältigungsressource. Diagnostika. Heft 2(40)*, 105-123.
- Shu, S., & Gneezy, A. (2010). *Procrastination of enjoyable experiences. Journal of Marketing Research*, 933-944.
- Simpson, W., & Timothy, A. (2009). *In search of the arousal procrastinator: Investigating the relation between procrastination, arousal-based personality traits and beliefs about procrastination motivations. Journal of Personality and Individual Differences*, 47, 906-911.
- Sirin, E. (2011). *Academic Procrastination among Undergraduates Attending School of Physical Education and Sports: Role of General Procrastination, Academic Motivation and Academic Self-Efficacy. Journal of Educational Research and Reviews*, 6(5), 447-455.
- Steel, P., Borthen, T., & Wambach, C. (2001). *Procrastination and personality, performance, and mood. Journal of Personality and Individual Differences*, 30 (1), 1-64.
- Sowon, K., Sébastien, F., & Lohyd, T. (2017). *Procrastination, personality traits, and academic performance: When active and passive procrastination tell a different story. Journal of Personality and Individual Differences*, 108, 154-157.
- Tiruwork, T. (2008). *Academic Procrastination and Causal Perception of Tabor Senior Secondary Students Ethiopia. Journal of African Research Review*, 2 (2), 1-22.