

جامعة قاصدي مرباح، - ورقلة
كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية
قسم علم النفس وعلوم التربية



مذكرة مقدمة لإستكمال متطلبات شهادة ماستر أكاديمي

ميدان: العلوم الاجتماعية

شعبة: علوم التربية

تخصص: إرشاد وتوجيه

إعداد الطالبة

طقيع صليحة

علاقة الفشل المعرفي بالتسويق الأكاديمي لدى طلبة جامعة ورقلة

نوقشت وأجيزت علنا بتاريخ:

2024/06/04

لجنة المناقشة مكونة من :

الاسم واللقب	الدرجة العلمية	الجامعة	الصفة
نورة بوعيشة	أستاذ	جامعة ورقلة	رئيسا
ربيعة جعفرور	أستاذ	جامعة ورقلة	مشرفا ومقررا
ممادي شوقي	أستاذ	جامعة ورقلة	مناقشا

السنة الجامعية: 2024/2023

إهداء

إلهي لا يطيب الليل إلا بشكرك ولا يطيب النهار إلا بطاعتك..

ولا تطيب الجنة إلا برؤيتك

الله جل جلالك

إلى من بلغ الرسالة و أدى الأمانة.. و نصح الأمة.. إلى نبي الرحمة و نور العالمين

سيدنا محمد صلى الله عليه و سلم

إلى من كلله الله بالهيبة و الوقار.. إلى من علمني العطاء بدون انتظار.. إلى من أحمل اسمه بكل افتخار.. أرجو

من الله يرحمك و يتقبلك من الشهداء و ستبقى كلماتك نجوم أهتدي بها اليوم وفي الغد و إلى الأبد

والدي العزيز -رحمه الله-

إلى ملاكي في الحياة.. إلى معنى الحب و إلى معنى الحنان و التفاني.. إلى بسملة الحياة و سر الوجود

إلى من كان دعائها سر نجاحي و حنانها بلسم جراحي إلى أغلى الحبايب

أمي الحبيبة

و إلى الكواكب التي عشت بينها و غمرتني بالسعادة و السكينة إلى أخواتي و إخواني

و إلى كل الأهل و الأقارب و الزملاء

إلى كل من ساعدني في إتمام مذكرتي.

شكر وتقدير

قال الرسول الله صلى الله عليه وسلم « من لم يشكر الناس لم يشكر الله »

صدق الرسول صلى الله عليه وسلم

الحمد لله على إحسانه والشكر له على توفيقه لنا لإتمام هذه المذكرة

كما أتوجه بالشكر الجزيل إلى من شرفنتني بإشرافها على مذكرة التخرج

د. جعفر ربيعة

التي تبعتني بالنصائح والإرشادات، و التي ساهمت بشكل كبير في إتمام واستكمال هذا العمل.

فلك مني جزيل الشكر والتقدير والعرفان

كما أتوجه بالشكر الجزيل إلى كل أساتذتنا الكرام الذين أناروا لنا دربنا

وكانوا سنداً لي في طلب العلم

ملخص الدراسة

هدفت الدراسة الحالية إلى الكشف عن الارتباط بين الفشل المعرفي والتسويق الأكاديمي لدى طلبة جامعة ورقلة، والكشف عن دلالة الفرق في الارتباط تبعاً للجنس والكلية والمستوى الدراسي ولتحقيق أهداف الدراسة تم استعمال المنهج الوصفي الارتباطي وبتطبيق مقياسي (الفشل المعرفي، التسويق الأكاديمي)، وذلك بعد تأكيد خصائصهما السيكومترية على عينة مكونة من (236) طالبا وطالبة، وباستخدام معامل الارتباط بيرسون ومعامل فيشر أشارت نتائج الدراسة إلى أنه:

- مستوى التسويق الأكاديمي لدى طلبة الجامعة متوسط.
- يوجد ارتباط موجب ضعيف دال احصائيا بين الفشل المعرفي والتسويق الأكاديمي لدى عينة الدراسة .
- لا يوجد فرق دالا إحصائيا في الارتباط بين الفشل المعرفي والتسويق الأكاديمي لدى عينة الدراسة يعزى للجنس.
- لا يوجد فرق دالا إحصائيا في الارتباط بين الفشل المعرفي والتسويق الأكاديمي لدى عينة الدراسة يعزى للكلية.
- لا يوجد ارتباط بين الفشل المعرفي والتسويق الأكاديمي يعزى للمستوى الدراسي (ليسانس - الماستر) لدى عينة الدراسة.

Summary of the study

The current study aimed to reveal the correlation between cognitive failure and academic procrastination among students of the University of Ouargla, and to reveal the significance of the difference in correlation according to gender, college and academic level. To achieve the objectives of the study, the descriptive correlational approach was used and by applying scales (cognitive failure, academic procrastination), after confirming their psychometric characteristics on a sample of (236) students. Using the Pearson correlation coefficient and the Fisher coefficient, the results of the study indicated that:

- The level of academic procrastination among university students is average.
 - There is a statistically significant positive correlation between cognitive failure and academic procrastination in the study sample.
 - There is no statistically significant difference in the association between cognitive failure and academic procrastination in the study sample attributed to gender.
 - There is no statistically significant difference in the association between cognitive failure and academic procrastination in the study sample attributed to the college.
 - There is no correlation between cognitive failure and academic procrastination attributed to the academic level (bachelor's - master's) in the study sample.
-

قائمة المحتويات

الصفحة	العنوان
	إهداء
	شكر وتقدير
	ملخص الدراسة
	قائمة المحتويات
	قائمة الجداول
	قائمة الملاحق
01	مقدمة
03	الفصل الاول
04	1/ تحديد مشكلة الدراسة
06	2/ التساؤلات
06	3/ الفرضيات
07	4/ أهداف الدراسة
07	5/ أهمية الدراسة
07	6/ التعريفات الإجرائية
08	7/ حدود الدراسة
09	الفصل الثاني
10	تمهيد الفصل
10	أولاً: 1/ تعريف مفهوم الفشل المعرفي
11	2/ أسباب الفشل المعرفي
11	3/ النظريات المفسرة للفشل المعرفي
16	ثانياً: 1/ مفهوم التسويق الأكاديمي

17	2/ أسباب التسويق الأكاديمي
18	3/ النظريات المفسرة للتسويق الأكاديمي
22	خلاصة الفصل
23	الفصل الثالث
24	تمهيد الفصل
24	1/ منهج الدراسة
24	2/ الدراسة الاستطلاعية
25	3/ الأدوات المستعملة في الدراسة
28	4/ إجراءات الدراسة الأساسية
29	5/ عينة الدراسة الأساسية
29	6/ أساليب المعالجة الإحصائية للدراسة
29	خلاصة الفصل
30	الفصل الرابع
31	1/ عرض ومناقشة نتيجة التساؤل الأول
32	2/ عرض ومناقشة نتيجة الفرضية الأولى
34	3/ عرض ومناقشة نتيجة الفرضية الثانية
35	4/ عرض ومناقشة نتيجة الفرضية الثالثة
37	5/ عرض ومناقشة نتيجة الفرضية الرابعة
40	خلاصة ومقترحات
41	قائمة المراجع
45	قائمة الملاحق

قائمة الجداول

الصفحة	العنوان	الرقم
24	توزيع عينة الدراسة الاستطلاعية	(01)
25	قيمة معامل الارتباط بين كل فقرة والدرجة الكلية على مقياس الفشل المعرفي	(02)
27	قيمة معامل ثبات ألفا كرونباخ لمقياس الفشل المعرفي	(03)
28	قيمة معامل الارتباط كل فقرة بالدرجة الكلية على مقياس التسويق الأكاديمي	(04)
29	قيمة معامل ثبات ألفا كرونباخ لمقياس التسويق الأكاديمي	(05)
32	نتائج اختبار (T) لدلالة الفرق بين المتوسط الحسابي والمتوسط النظري للتسويق الأكاديمي	(06)
34	قيمة "ر" ودلالاتها الإحصائية بين الفشل المعرفي والتسويق الأكاديمي لدى عينة الدراسة	(07)
35	دلالة الفرق بين معاملات الارتباط بين الفشل المعرفي والتسويق الأكاديمي تبعا للجنس	(08)
37	دلالة الفرق بين معاملات الارتباط بين الفشل المعرفي والتسويق الأكاديمي تبعا للكلية	(09)
39	دلالة الفرق بين معاملات الارتباط بين الفشل المعرفي والتسويق الأكاديمي تبعا للمستوى الدراسي	(10)

قائمة الملاحق:

صفحة الملحق	عنوان الملحق	رقم الملحق
48	مقياس الفشل المعرفي	01
50	مقياس التسويق الأكاديمي	02

مقدمة:

يعتبر التعليم العالي قمة الهرم التعليمي فهو ذو أهمية بالغة في حياة الطالب لإعداد كوادر بشرية عالية المستوى، فله أثر كبير على إنتاجية الطالب فيكون إعداداه بما يتوافق مع متطلبات سوق العمل، ونظرا لتعدد الحاجات التربوية والاجتماعية والانفعالية لهذه المكانة فإن عدم تحققها تنتج عنه مشكلات أكاديمية تؤثر في مستقبل الطالب سواء كانت من الناحية النفسية أو الاجتماعية أو الأكاديمية، وتتطلب هذه الحالة بتقديم خدمات ارشادية تسهم في مواجهة المشكلات وإيجاد حلول لها، لكن في غياب هذه الخدمات تتسع رقعة المشكلات الأكاديمية ويصبح الطالب في صراع داخلي وخارجي.

ولعل من بين هذه المشكلات التسويف الأكاديمي الذي يعني المماطلة في تأدية الواجبات والمهام الأكاديمية المطلوب إنجازها في وقتها تصاحبها انعدام الرغبة والتذمر في أدائها، وبالتالي ينعكس هذا على النجاح الأكاديمي، لذا يعد التسويف الأكاديمي من الظواهر السلبية المنتشرة في الأوساط الجامعية، فعلى الصعيد التربوي يتجسد التأثير على مستوى الطالب من نجاح إلى فاشل، تدهور العملية التعليمية، هشاشة في المخرجات وعلى المستوى النفسي يحدث فقدان الثقة بالنفس، نقص تقدير الذات، القلق والتوتر.

لقد أصبح التسويف الأكاديمي عادة يلجأ إليها الطلبة في مسيرتهم التعليمية بمبررات منطقية أو غير منطقية، أو بدون مبررات تتمثل أهمها في مهارة الوقت عدم ترتيب الأولويات، نقص الدافعية، ضغوط حياتية، كما أن نقص المعلومات والمعرفة تعد من أسباب التسويف الأكاديمي. وهو ما يعرف بالفشل المعرفي متجسدا في الأخطاء والهدفات التي يقع فيها الطالب بسبب خلل في المدخلات أو المعالجة أو المخرجات ، وهذا ناتج عن التغيرات التي تحدث على مستوى العمليات العقلية .

لذا تسعى الدراسة الحالية لتناول علاقة الفشل المعرفي بالتسويف الأكاديمي لدى عينة من طلبة الجامعة ولتحقيق أهداف هذه الدراسة تمت قسمتها إلى أربع فصول وهي كالآتي:

- **الفصل الأول** ويتضمن: مشكلة الدراسة- تساؤلات الدراسة- فرضيات الدراسة- أهداف الدراسة-أهمية الدراسة- التعريف الإجرائي- حدود الدراسة.

- **الفصل الثاني** ويتضمن: 1/ تعريف الفشل المعرفي - النظريات المفسرة للفشل المعرفي.
2/ تعريف التسويق الأكاديمي - أسباب التسويق الأكاديمي - النظريات المفسرة للتسويق الأكاديمي.

- **الفصل الثالث** ويتضمن: منهج الدراسة - الدراسة الاستطلاعية - عينة الدراسة الاستطلاعية - الأدوات المستعملة في الدراسة - إجراءات الدراسة الأساسية - عينة الدراسة الأساسية - أساليب المعالجة الإحصائية.

الفصل الرابع ويتضمن : عرض وتحليل ومناقشة نتيجة التساؤل الأول - عرض وتحليل ومناقشة نتيجة الفرضية الأولى - عرض وتحليل ومناقشة نتيجة الفرضية الثانية. عرض وتحليل ومناقشة نتيجة الفرضية الثالثة - عرض وتحليل ومناقشة نتيجة الفرضية الرابعة .

الفصل الأول

1/تحديد مشكلة الدراسة

2/تساؤلات الدراسة

3/فرضيات الدراسة

4/أهمية الدراسة

5/أهداف الدراسة

6/التعريفات الإجرائية لمتغيرات الدراسة

7/حدود الدراسة

1-تحديد مشكلة الدراسة:

ميز الله الإنسان بالعقل عن سائر خلقه فهو الوعاء الذي تتصب فيه المعرفة التي تمر عبر محطات في إنتاجها، تتمثل في الانتباه والإدراك والذاكرة وتترجم في استقبال المعلومة ثم معالجتها ثم تخزينها وتوظيفها عند الحاجة، فكل إنسان يمر بهذه العمليات من خلال تعامله مع الحياة بصورة عامة والطالب الجامعي بصورة خاصة، إلا أنه قد تواجهه مشكلات أكاديمية في مسيرته التعليمية فيلجأ البعض إلى استعمال أسلوب التأجيل في أداء المهام التعليمية، وهذا أمر بالغ الخطورة وهو ما يعرف بالتسويف الأكاديمي.

أشار wong (2000) كما ورد عن زايد (2020) أن الإرجاء هو عملية تأجيل شيء ما لوقت لاحق مما يعيق الفرد من تحقيق أهدافه ، وأحيانا ما يكون الإرجاء شكلا من أشكال المقاومة أو طريقة لتجنب عمل شيء ما يراه الفرد على أنه غير سار بالنسبة له وليس له أي معنى وغير ممتع.

وأشار (كلاسن ورجاني. ٢٠٠٨) حسب ماورد عن واعر وآخرون (2017) أن التسويف الأكاديمي له جانبان هما : التسويف الإيجابي في حالة التأني لمعرفة مزيد من المعلومات التي تساعد في فهم الحوادث أو الخيارات، وبالتالي يفيد التأني في التأجيل وله عواقب ايجابية ، فيصبح التأجيل في اتخاذ القرارات أمرا جيدا ويفيد الطلاب في تحسين أدائهم الأكاديمي، والتسويف السلبي هو الأكثر شيوعا بين الطلاب وعادة عندما يطلق مصطلح التسويف الأكاديمي فإن ذلك يشير إلى التسويف الأكاديمي السلبي، وقد وجد كلاسن وآخرون(2009) حسب ما ورد عن هادي (2021) أن التسويف الأكاديمي ينتشر بين الطلبة في كندا بنسبة 70% وفي سنغافورة 90% . وكشفت دراسة أنويغبوزي كما ورد عن بن عمارة (2023) في جامعة جنوب فلوريدا في أمريكا أن ما يقارب 40% إلى 60% من الطلاب الجامعيين يتكئون دائما أو غالبا في كتابة الأبحاث والاستعداد لامتحانات وقراءة الواجبات الأسبوعية، كما توصلت دراسة أبو غزال (2012) أن الطلبة الذين لديهم تسويف أكاديمي

مرتفع (25.2%) والطلبة الذين لديهم التسويف الأكاديمي متوسط (57.7%) والطلبة الذين لديهم تسويف أكاديمي منخفض (17.2%). (أبوغزال، 2012، 131)

من خلال الدراسات السابقة يتبين أن التسويف يتأثر ببعض المتغيرات منها ما جاء في دراسة **واعر وحمودة (2017)** التي هدفت إلى التعرف عن العلاقة بين التسويف أكاديمي وأساليب التفكير ومداخل الدراسة لدى طلاب كلية التربية بأنه توجد علاقة ارتباطية سالبة. كذلك دراسة **عطا (2021)** التي هدفت إلى الإسهام النسبي لليقظة العقلية والعبء المعرفي وبعض المتغيرات الديموغرافية في التنبؤ بالتسويق الأكاديمي لدى الطلاب المعلمين ، وتوصلت الدراسة إلى إسهام اليقظة العقلية والعبء المعرفي الأساسي والدخيل والنوع والتخصص في التنبؤ بالتسويق الأكاديمي لدى الطلاب المعلمين بكلية التربية تنبؤاً دالاً إحصائياً .

بناء على ما سبق يمكن القول أن التسويف الأكاديمي من الظواهر التي تنعكس سلبا على إنتاجية الطلاب، لذا يستوجب تسليط الضوء عليها لمواجهتها والحد من انتشارها، ويكون ذلك في فهمها وتفسير أسبابها، مما يسهل التعرف على محدداتها، فالتسويف الأكاديمي يجعل الطالب يتحائل في انجاز المهام المطلوبة منه، وذلك بالاهتمام بالمهام الأقل أهمية التي يجد فيها متعة على المهام الأكثر أهمية لأنها تشعره بالتنمر والنفور في إنجازها، ومن بين التأثيرات التي تدفع الطالب إلى التسويف الفشل المعرفي لأنه يشير إلى عدم التمكن من أداء الواجبات أو فهم عمل الأنشطة المطلوبة منه، فيصبح في حيرة من أمره ولا يجد المنفذ أو المخرج الذي يسلكه، مما يخلق لديه توتر وقلق ويجعله يفقد التركيز أو إدراك الأشياء التي أمامه أو استرجاع الخبرات السابقة.

فالفشل المعرفي ظاهرة منتشرة تؤثر بشكل سلبي على حياة الفرد خاصة الطالب الجامعي فينعكس ذلك على تحصيله الدراسي وأدائه للأنشطة الأكاديمية، وهذا بسبب الخلل الموجود على مستوى العمليات العقلية (الانتباه ، الإدراك ، التفكير ، التذكر) وهذا ما ينجم عنه مشكلات أكاديمية ونفسية التي بدورها تؤثر على العملية التعليمية التعليمية التي تعتبر من البنى الأساسية للمجتمع وبالتالي تنتج هشاشة في مخرجات التعليم وركود بشري بسبب هذا الفشل.

يعد الفشل المعرفي حسب (Algharaibeh.2017) كما ورد عن شاهين وآخرون (2021) نتيجة متوقعة للإخفاق العام في نظام التحكم المعرفي، وأن غياب التحكم (الضبط) المعرفي يؤدي إلى زيادة تكرار الإخفاق المعرفي، ومن ثم فإن دراسة الإخفاق المعرفي تمدنا بفهم أفضل للآليات أو الميكانيزمات التي تؤدي إلى الأخطاء، كما تزودنا بفهم أعمق لمن هم أكثر عرضة للتأثر بالنقد vulneable الذي ينتج عنه هذه الأخطاء.

فمن خلال تعامل الطالبة مع الطلبة في الوسط الجامعي، لاحظت نقشي هذه الظاهرة ومخلفاتها التي تتجر عنها مشكلات أخرى منها التسويف الأكاديمي الذي يلجأ إليه الطلبة بمثابة حل مؤقت لمتعة آنية وهرباً من ضغط الواجبات الدراسية والمناقشات الصفية. وعليه جاءت الدراسة الحالية تجيب على التساؤلات التالية.

2- تساؤلات الدراسة:

- ما مستوى التسويف الأكاديمي لدى طلاب الجامعة؟
- هل يوجد ارتباط دال إحصائياً بين الفشل المعرفي والتسويف الأكاديمي لدى طلاب الجامعة؟
- هل يوجد فرق دالاً إحصائياً في الارتباط بين الفشل المعرفي والتسويف الأكاديمي لدى عينة الدراسة يعزى للجنس؟
- هل يوجد فرق دالاً إحصائياً في الارتباط بين الفشل المعرفي والتسويف الأكاديمي لدى عينة الدراسة يعزى للكلية؟
- هل يوجد فرق دالاً إحصائياً في الارتباط بين الفشل المعرفي والتسويف الأكاديمي لدى عينة الدراسة يعزى للمستوى الدراسي؟

3- فرضيات الدراسة:

- يوجد ارتباط دال إحصائياً بين الفشل المعرفي والتسويف الأكاديمي لدى عينة الدراسة.
- يوجد فرق دالاً إحصائياً في الارتباط بين الفشل المعرفي والتسويف الأكاديمي لدى عينة الدراسة يعزى للجنس.
- يوجد فرق دالاً إحصائياً في الارتباط بين الفشل المعرفي والتسويف الأكاديمي لدى عينة الدراسة يعزى للكلية.

- يوجد فرق دالا إحصائيا في الارتباط بين الفشل المعرفي والتسويق الأكاديمي لدى عينة الدراسة يعزى للمستوى الدراسي.

4- أهداف الدراسة:

- تحديد مستوى التسويق الأكاديمي لدى طلاب جامعة ورقلة.
- الكشف عن العلاقة بين الفشل المعرفي والتسويق الأكاديمي لدى عينة الدراسة.
- الكشف عن الفرق في الارتباط بين الفشل المعرفي والتسويق الأكاديمي لدى عينة الدراسة تبعا لكل من الجنس والكلية والمستوى الدراسي.

5- أهمية الدراسة:

- الوقوف على ظاهرة الفشل المعرفي يعتبر أمر بالغ الأهمية لأنها أصبحت من الظواهر الملموسة والواضحة لدى الطلبة في مختلف المراحل الدراسية.
- تبصير الطلبة بآثار التسويق الأكاديمي في مسارهم التعليمي وكذا المهني والشخصي.
- من خلال نتائج الدراسة يمكن المساهمة في بناء برامج ارشادية واستراتيجيات تعدل نمط التسويق الأكاديمي من خلال معالجة الفشل المعرفي.
- إسهام القائمين بالعملية التعليمية بندوات وبرامج ارشادية تسهم في خفض التسويق الأكاديمي لدى الطلاب.

6- التعريفات الإجرائية:

التعريف للفشل المعرفي: بما أن الطالبة تبنت مقياس لبرودبينت (1982) ، فتم الاعتماد على تعريفه الذي اعتمد عليه في بناء مقياسه حسب ما ورد عن السعدي (2017) وهو: " فشل الفرد في التعامل مع المعلومة التي تواجهه، سواء كان ذلك في عملية الانتباه إليها وإدراكها، إما في تذكر الخبرة المرتبطة بها، أو في عملية توظيفها لأداء مهمة ما".

- وعليه يعرف الفشل المعرفي إجرائيا كالتالي: هو الدرجة الكلية التي يحصل عليها طلبة جامعة ورقلة للسنة الجامعية 2023 / 2024 بكل من كلية العلوم التطبيقية وكلية العلوم

الإنسانية والاجتماعية في مرحلتي الليسانس والماستر من خلال استجابتهم على مقياس الفشل المعرفي لـ "برودبينت" المستخدم في الدراسة الحالية.

التعريف للتسويق الأكاديمي: بما أن الطالبة تبنت مقياس معاوية أبو غزال (2012)، فتم الاعتماد على تعريفه الذي اعتمد عليه في بناء مقياسه وهو: ميل الفرد لتأجيل البدء في المهمات الأكاديمية أو إكمالها ينتج عنه شعور الفرد بالتوتر الانفعالي.

- **وعليه يعرف التسويق الأكاديمي إجرائيا كالتالي:** هو الدرجة الكلية التي يحصل عليها طلبة جامعة ورقلة للسنة الجامعية 2023 / 2024 بكل من كلية العلوم التطبيقية وكلية العلوم الإنسانية والاجتماعية في مرحلتي الليسانس والماستر من خلال استجابتهم على مقياس التسويق الأكاديمي لـ "أبو غزال" المستخدم في الدراسة الحالية.

7- حدود الدراسة:

الحدود الموضوعية: تم استخدام أداة الاستبيان لقياس كل من الفشل المعرفي والتسويق الأكاديمي لدى عينة الدراسة.

الحدود البشرية : طبقت الدراسة على طلبة جامعة ورقلة.

الحدود الزمنية : طبقت الدراسة خلال السنة الجامعية 2023/2024.

الحدود المكانية : كليتي العلوم التطبيقية والعلوم الإنسانية والاجتماعية بجامعة ورقلة.

الفصل الثاني: التراث النظري

1/ تمهيد

أولاً- الفشل المعرفي

1/ مفهوم الفشل المعرفي

2/ أسباب الفشل المعرفي

3/ النظريات المفسرة للفشل المعرفي

ثانياً- التسويق الأكاديمي

1/ مفهوم التسويق الأكاديمي

2/ أسباب التسويق الأكاديمي

3/ النظريات المفسرة للتسويق الأكاديمي

خلاصة الفصل

يعد الفشل المعرفي من الموضوعات التي نالت اهتمام الباحثين ،لما له من دور كبير على العمليات العقلية وتأثيره في كثير من المجالات الاجتماعية والمهنية وكذا الأكاديمية خاصة في المرحلة الجامعية ، كما أن سلوك التسويف الأكاديمي منتشر في الوسط الجامعي بشكل سلبي ، مما يؤثر على التحصيل الأكاديمي لدى الطالب، وبالنظر إلى هذه الأهمية سنتناول في هذا الفصل عرضاً موجزاً لأدبيات البحث المتصلة بهذين المتغيرين ، لمفهوم الفشل المعرفي والنظريات المفسرة له، وكذا تحديد مفهوم التسويف الأكاديمي وأسبابه ، مع إبراز أهم النظريات المفسرة له.

1. /تعريف الفشل المعرفي: توجد العديد من تعريفات الفشل المعرفي نعرض منها:

- عرفه برودبينت (Broadbent,1982) كما ورد عن البعاج (2019) أن الفشل المعرفي هو "فشل الفرد في التعامل مع المعلومة التي تواجهه سواء أكان ذلك في عملية الإنتباه إليها وإدراكها، إما في تذكر الخبرة المرتبطة بها، أو في عملية توظيفها لأداء مهمة ما".

- عرفه مارتن (Marten,1983): أخطاء الفرد المبنية على أسس معرفية، تعمل على إعاقة الفرد أحياناً، عن إتمام أو انجاز أو تناول قضية معينة، اعتاد الفرد أن ينجزها في أوقات مناسبة بكل سهولة ويسر. (الرشيدي،2018،ص.118).

تتفق التعريفات السابقة أن السبب الرئيسي للفشل المعرفي هو حدوث أخطاء على مستوى العمليات العقلية. مما يجعل الفرد يفشل في أداء الوظيفة المطلوبة .

عرفه فودان وفيكا وواليس (vodanovich& Wallace,2003) :

فشل الفرد في إنجاز مهمة معينة والتي عادة ما يكون موفقاً في إنجازها.

(الرشيدي،2018، ص.118).

عرفه (zaloumi and others) : " تعطيل أو انهيار في الوظائف المعرفية التي تنتج

على خطأ أو غلطة في تنفيذ المهمة التي ينبغي أن يكون الفرد قادراً بشكل طبيعي على

اتمامها". (سليمان،2021، ص.290).

عرفه **مركل باك (1996) Mercklback**: " ارتكاب الشخص عدد من الأخطاء عند اتمامه مهمة معينة وفي الأغلب الأعم يكون ذلك مرتبطا مع تعطل الذاكرة ".
تتفق التعريفات السابقة أن السبب الرئيسي للفشل المعرفي هو حدوث أخطاء على مستوى العمليات العقلية. مما يجعل الفرد يفشل في أداء الوظيفة المطلوبة .

أسباب الفشل المعرفي : حسب ماورد عن زايد (2020) أن أهم الأسباب التي تؤدي بالفرد إلى الفشل المعرفي :

- **إخفاق الترميز**: حيث لا يتم ترميز المعلومات في الذاكرة بصورة صحيحة أو بسبب إهمال الفرد للمعلومات المستقبلية.
- **الإضمحلال**: بمعنى ضعف الذكريات وتحللها مع الوقت وتفقد الارتباطات بينها وبين المعلومات الأخرى في الذاكرة .
- **التداخل**: بمعنى تعطيل القدرة على استرجاع المعلومات ولو جزئيا بسبب وجود معلومات أخرى ، ويوجد نوعان من التداخل الذي يؤثر في استقبال المعلومات : التداخل البعدي وهو الذي يخفق في تذكر شيء ما تم تعلمه مسبقا ، والتدخل القبلي ويتمثل في جعل عملية ارتباط شيء جديد مع تعلمه مسبقا أمرا صعبا .
- **الإعاقة**: بمعنى إعاقة الذاكرة عن تكوين الارتباطات بين المثير والاستجابة وضعف تكوين الارتباطات بين التمثيلات العقلية والاستعادة وقت الحاجة .
(زايد، 2020، ص.1153)

تشير أسباب الفشل المعرفي إلى طريقة وضع ومعالجة المعلومات وتجهيزها وتنظيمها بشكل غير صحيح وسليم ، مما يؤدي بها إلى خلل في العملية واتلاف المعلومة.

❖ **النظرية التي فسرت الإخفاق المعرفي:**

- **نظرية المصفاة لبرودبينت. (Broadbent)** (

الفكرة الرئيسية لنظرية (Broadbent) تعنى بمفهوم المصفاة الانتقائي (الفلتر) الذي يبين أن الانتباه يعمل كالمصفاة حيث ينتقي مثيرات أو معلومات معينة من أجل التعامل معها

يؤكد (Broadbent) على عدة مبادئ في توضيح نظريته وهي:

1 - النظام الإدراكي للإنسان لا يستطيع استيعاب الكم الهائل من المنبهات والمعلومات القادمة في كل لحظة فهو ذو سعة محدودة ومن ثم يحتاج إلى التصفية والتقنين والانتقاء للمنبهات.

2 - أن المستقبلات الحسية تستلم المثيرات المختلف (سمعية، بصرية، جلدية،... الخ) ثم تحليلها بصورة أولية وترسلها إلى مخزن الذاكرة قصيرة المدى إذ تبقى لمدة قصيرة ثم تنتقل إلى جهاز المصفاة الانتقالية التي تعمل مصفى وقي للمعلومات.

3 - تقوم المصفاة الانتقالية بسلسلة من عمليات التحليل المركزي لهذه المعلومات إذ يتم انتقاء معلومات محددة يحتاجها الفرد وإهمال معلومات أخرى غير مفيدة فهو:

أ- يعمل إلى فرز المعلومات المفيدة عن غير المفيدة.

ب- يعمل بنظام الكل أو اللا شيء أما أن ينتبه إلى المعلومة أو تهمل تماما.

4 - تنتقل المعلومات من المصفاة الانتقالية (لا تمر أكثر من معلومة واحدة في آن واحد) إلى جهاز النظام الإدراكي ذي السعة أو القابلية المحددة وتحدث عمليات التفسير والتأويل وإضفاء المعاني والدلالات والتشفير ويشبه برودبنت هذا الجهاز بمعالج الكمبيوتر المركزي إذ تحدث فيه عمليات التنظيم والمعالجة المعلوماتية (عبد الستار، 2010، ص. 219)

والإخفاق المعرفي يحدث حينما لا تتحقق أي من العمليات آفة الذكر ولما كان جهاز القابلية المحددة لا يستوعب أكثر من معلومة واحدة من قناة واحدة في آن واحد ، فإن المصفاة الإنتقالية الواقعة بين جهاز الذاكرة قصيرة المدى وبين جهاز القابلية المحددة يسمح بالإنتباه فقط لمصدر واحد من المعلومات وهو ما يسمى بجهاز الذاكرة العاملة ، وهنا يمكن أن يحدث الإخفاق المعرفي عندما يفشل الفرد في تحديد المثير الأهم وبدلا من ذلك يعبر المثير الثاني إلى جهاز القابلية ذي السعة المحددة وقد يحدث الإخفاق في استرجاع المعلومات نتيجة لقصر المدة الزمنية التي تعالج بها المعلومات فكلما كانت المدة الزمنية قصيرة كلما قلت كمية معالجة المعلومات ثم حصول صعوبة في الإسترجاع. (سلمان، 2016، ص. 292)

- **نظرية اختيار الفعل:** ينتقد مجموعة من النظريات التي تعتبر الإنتباه على أنه طاقة أو مصدر محدد السعة، بل يفترض أن اختيار النشاط أو الفعل هو الآلية الأساسية في عملية الإنتباه وبأن الفرد يحدد انتباهه في أي لحظة من اللحظات من أجل تحقيق هدف معين (بركض، يقرأ، ينظر إلى شيء معين). وبالتالي فهو يستقبل العديد من المنبهات الحسية ويواجه عدة مثيرات معاً، ولكن المحصلة النهائية للإنتباه تتوقف على اختيار الفعل المناسب، فعملية الإختيار تتم بكبح العديد من العمليات الأخرى لتوجيه الإنتباه إلى فعل معين فينتج عن ذلك صعوبة في إدراك وتنفيذ الأفعال الأخرى. كما أن التداخل في الإنتباه بين مهمتين لا يحدث بسبب أن الإنتباه طاقة محددة السعة وإنما بسبب اختيار الفعل المراد تنفيذه أو القيام به (دماس، 2022، ص.957)

نظرية نايسر (Neisser, 1967)

يرى نايسر أن أكثر السلوك هو نتيجة لمرحلتين متتابعتين من معالجة المعلومات، المرحلة الأولى هي مرحلة ما قبل الانتباه، التي تتحدد فيها الخصائص والسمات الكلية للمثيرات ، فمثلا يمكن عزل شكل معين عن أرضيته ، ويعني هذا بأنه قد حصل اكتشاف من دون فصل الشكل عن أرضيته . أما المرحلة الثانية من مراحل معالجة المعلومات فهي مرحلة التحليل بواسطة التركيب ، وهذه العملية البنائية هي ما يسميها بآلية أو ميكانيزم الانتباه. ويوضح نايسر أن عملية الانتباه (التحليل بواسطة التركيب) يمكن أن تركز بصورة كاملة على قناة واحدة بغض النظر عن المعلومات الواردة من القناة الأخرى. أي أن عملية معالجة المعلومات الواردة تقتصر فقط على القناة التي ينتبه إليها الفرد و إهمال المعلومات الواردة في القناة الأخرى . ويذكر نايسر في هذا الصدد أن استماع الفرد إلى رسالتين أو مثيرين في وقت واحد ومن أماكن مختلفة أو من شخصين مختلفين، يكون ما يدعى بالحديث الداخلي إذ يتمكن من تمييز الاختلاف بين صوتيهما أو يكون الاختلاف في علو الصوت فقط وهذه العملية يسميها عملية التركيب بواسطة التحليل وهذه العملية البنائية تتضمن توليد وتركيب سلسلة من وحدات لغوية تساعد في فهم وإدراك هذه المثيرات، وتهمل المثيرات الأخرى القادمة من القناة غير المنتبه لها.

(البعاج ، 2019، ص.343)

- نموذج التفكك-الإخفاق المعرفي:

- يشير هذا النموذج إلى أن الناس يواجهون في حياتهم اليومية معلومات من عدة مصادر لذلك فهم يحاولون أن يتأقلموا مع تلك المعلومات ويعد التفكك واحدا من أبرز الوسائل التي يلجأ إليها الأفراد عندما يواجهون مصاعب في معاملة المعلومات المأخوذة من المصادر العديدة التي من ضمنها التجارب والذكريات والإنفعالات والأحاسيس الجسدية والتصرفات، وتعد أحلام اليقظة واحدة من وسائل التفكك التي يلجأ إليها الأفراد.

- لقد اقترح (Harnis chfeger,1995) أن المصاعب التي تظهر في العمليات المعيقة مسؤولة إلى حد ما عن الكثير من الإخفاقات المعرفية وذلك لأن هناك كمية كبيرة من المعلومات تتدفق إلى الذاكرة العاملة دفعة واحدة، ولأن التفكك يرتبط بالمصاعب التي تتعامل مع المعلومات الكثيرة المتدفقة، فإن هذا النموذج يتنبأ بأن هناك ارتباطا ايجابيا بين التفكك والإخفاق المعرفي وهذا ما أكدته نتائج الدراسات التي أجراها ميركل باك (1999) والتي أثبتت ارتباط الإخفاق بالتفكك حسب ما ورد عن (العتابي،2013، ص.76)

تقييم نظريات الفشل المعرفي:

تم إجراء تقييم للنظريات التي تفسر الفشل المعرفي في النقاط التالية:

1- تؤكد نظرية بروديبنت على وجود المصفاة الإنتقائية، لأن الإنسان محدود القدرة على استيعاب الكم الهائل من المعلومات، ودور هذه المصفاة تسمح بمرور المعلومات المفيدة وتلغي غير المفيدة.

2- تركز هذه النظرية على توجيه الانتباه بغض النظر على أنه طاقة محددة السعة باختيار فعل معين المراد تنفيذه . مثال: عندما يكون تركيز الطالب على الخروج من القاعة فقط اثناء اكتمال وقت الحصة فلا يستوعب ما يقوله المدرس.

3- تركز نظرية نايسر على المعلومات الواردة في القناة التي يتم فيها الانتباه فقط، وتهمل المعلومات الأخرى التي لم يتم فيها الانتباه. مثال

4- التفكك مرتبط بالمصاعب التي تتعامل مع المعلومات الكثيرة المتدفقة. مثال: عندما لا يستطيع الطالب استيعاب المعلومات المتعددة المصادر، فيلجأ إلى أحلام اليقظة.

II. / مفهوم التسويف الأكاديمي:

دخل مصطلح التسويف الأكاديمي كمفهوم في المقياس النفسي والتربوي (1971) على يد عالم النفس " نويس " تحت مسمى التسويف الدراسي أو الأكاديمي، والذي عرف بأنه سلوك يتضمن تأجيل وتأخير الطالب أداء الواجبات الدراسية أو ما يكلف به داخل الجامعة (البزور وآخرون، 2017، ص.12)

- هو المماثلة والتأجيل المقصود والمتعمد من الطالب للبدء في المذاكرة وحضور المحاضرات وتحضيرها وعمل التكاليفات والمهام المطلوبة منه وإنهائها وتسليمها والإستعداد للإمتحان ، واستخدام أعذار وهمية للهروب منها ، وتضييع الوقت، مما يؤثر بشكل سلبي على الجانب الأكاديمي و الإنفعالي للطالب.(عطا، 2021، ص.304).

- تعمد تأجيل بدء وإكمال المهام الأكاديمية عن وقتها المحدد، نتيجة صعوبة استثمار الوقت، وعدم القدرة على تخطيط وترتيب المهام، والخوف من الفشل. (الزغبى، 2020، ص.90)

- تأجيل طوعي وتجنب تنفيذ الواجبات والمهام الأكاديمية المطلوبة بالوقت المحدد بفعل سوء تنظيم وتقدير الوقت اللازم لها، مقترن بمشاعر سلبية (الأبراهيمي، 2020، ص.96)

- أنه أفعال وسلوكيات بطريقة سلبية على إنتاجية الفرد، تتمثل في تأجيل الطالب لإنجاز مهامه الأكاديمية والأنشطة التعليمية عمدا ، وعدم الالتزام بإكمالها ، وإهمال الوقت و الإدعاء بصعوبة المهام. (العتابي، 2019، ص.239).

- هو التأجيل الإرادي أو التجنب الكامل للواجبات والمهام الأكاديمية وتأخيرها عن الوقت المحدد بفعل ما يمتلكه من مدركات ومشاعر تنسحب على أداءه بطريقة سلبية عن أداء الواجبات الأكاديمية (عباس، 2017، ص.15)

تتفق كل التعريفات السابقة أن التسويف الأكاديمي سلوك إرادي لاعقلاني ولكن الطالب ينسبها إلى أسباب ويتعذر بأنه يحصل له من غير إرادته لكيلا يلقي عليه الضوء ويتهم بسوء السلوك.

❖ أسباب التسويف الأكاديمي:

حدد مارتنيز وبيرو (Martinz & Payro,2019) كما ورد عن العظامات (2023) بعض من الأسباب المحتملة للتسويف الأكاديمي سواء أكانت داخلية أو خارجية والتي قد تؤدي إلى حدوثه، مثل عدم وجود توجهات مستقبلية وضبط ذاتي ، وضعف الدوافع الذاتية وعدم القدرة على درء المشتتات أثناء الدراسة ،إضافة إلى ضعف التنظيم الذاتي والميل إلى تأجيل الأنشطة التي تقود إلى هدف بسبب ضيق الوقت ، وكذلك عدم القدرة على إدارة الوقت الشخصي بكفاءة ، وعدم ترتيب الأولويات والأهداف ، ووجود مشاعر انزعاج عند أداء مهمة ما ، والإفتقار إلى التعليمات الواضحة ،والعلاقات غير المناسبة مع الآخرين ، وطريقة التدريس التي يستخدمها المعلم داخل الفصل ،والعادات والسلوكيات المرتبطة بالماضي والتي تؤثر على السلوكيات الحالية ، وأساليب المعاملة الوالدية غير الموجهة نحو تحمل المسؤوليات والإستقلالية.

كما أشارت (الصواف،2022) في دراستها حول تحديدها لأسباب التسويف الأكاديمي وهي كالتالي:

أ/ أسباب داخلية متمثلة في:

1.أسباب مرتبطة بالسمات الشخصية: كالخوف من الفشل، والقلق، تقدير الذات المنخفض الكمالية السلبية، ومشاعر الذنب والخجل، الاكتئاب، ضعف الثقة بالنفس، اللامبالاة، نقص الدافعية، والضغوط الحياتية(ضغوط شخصية ،ضغوط مهنية ، ضغوط اجتماعية وأسرية، ضغوط مالية صراع).

2.أسباب معرفية: كنقص المعلومات والمعرفة، وكيفية تناول المشكلة، واكتساب معتقدات خاطئة عن القدرات.

3.أسباب فسيولوجية: كالمرض، والإرهاق الجسمي والعقلي، الضغوط النفسية.

4. أسباب متعلقة باتجاهات الطالب الدراسية: متعلقة بطبيعة المهمة وخصائصها كصعوبتها أو سهولتها.

ب/ أسباب خارجية متمثلة في :

1. أسباب بيئية : كالمشتتات ، والأمور الترفيهية المتمثلة في البيئة الأسرية وأساليب التنشئة ، وعدم الترتيب أو التنظيم ، وضعف إدارة الوقت وتنظيمه ، والبيئة الصفية ، والوضاء ، والأصدقاء وأسلوب المعلم وطرق تدريسه.

2. أسباب متعلقة بالمهمة الدراسية : وهي أسباب مرتبطة بطبيعة المهمة وخصائصها : كصعوبتها أو سهولتها أو كراهية المهمة وعدم الرضا عن الدراسة.

كما أشار أبو غزال(2012) بأن أسباب التسويف الأكاديمي تتمثل فيما يلي :

الخوف من الفشل ، أسلوب المدرس، المهمة المنفرة، المخاطرة ،مقاومة الضبط ، وضغط الأقران .

يتمثل الفشل المعرفي في نقص المعلومات والمعرفة وذلك بسبب حدوث أخطاء على مستوى العمليات العقلية ، حيث يعد هذا سبب من الأسباب المعرفية التي تندرج من الأسباب الداخلية للتسويف الأكاديمي ، وكذلك الخوف من الفشل الذي يعد من الأسباب الشخصية والتي تكون كذلك من الأسباب الداخلية ، فهذا يعني أن هناك علاقة تأثير وتأثر ، فالفشل المعرفي يؤدي إلى التسويف الأكاديمي والتسويف الأكاديمي يؤدي إلى الفشل المعرفي ، وكلاهما يؤدي إلى تدني في التحصيل الأكاديمي. مثال على ذلك : فشل الطالب في انجاز البحوث نتيجة التسويف .

❖ النظريات المفسرة للتسويف الأكاديمي:

• النظرية السلوكية:

حسب ما ورد عن الربايعة(2013) يرى أنصار النظرية السلوكية أن التسويف عادة متعلمة تنشأ من تفضيل الإنسان للنشاطات السارة والمكافأة الفورية ، كما أن المسوفين تعلموا تأجيل إكمال مهماتهم الأكاديمية خصوصا إذا كانت المهمات غير سارة، وتزيد احتمالات

التسويق إما بتأثير الطلاب أنفسهم، أو بتأثير أقرانهم أو بتأثير البيئة الاجتماعية وفي ظل غياب العقوبة على التسويق الأكاديمي ، فإنه يتحول إلى عادة مع مرور الوقت.

ترى النظرية السلوكية إذن أن سلوك التسويق الأكاديمي متعلم وأصبح معتاد بمرور الوقت ، وهذا ناتج عن غياب المتابعة والعقوبة للمسوف .

• **نموذج أوزر وفيراري (Ozer&ferari,2011)** حسب ما ورد عن **بن خليفة (2023)** يفسر هذا النموذج التسويق الأكاديمي على أنه شكل من أشكال الإضطراب الإنفعالي والمعرفي والسلوكي والذي بموجبه يقوم الطالب بتأجيل أداء النشاطات الموكلة له في وقتها المحدد على الرغم من وعيه بالنتائج السلبية المحتملة لهذا التأجيل ، والتسويق الأكاديمي -وفق هذه النظرية - ظاهرة معقدة ذات مكونات معرفية وانفعالية وسلوكية .

يرى هذا النموذج أن التسويق الأكاديمي يعد من الإضطرابات السلوكية الإنفعالية المعرفية مع معرفة الآثار السلبية التي تنتج عنه.

• **نظرية العزو (Heider 1958)**

تعود نظرية العزو إلى هايدر فقد أشار محمود(2005) حسب ما ورد عن **طلول (2020)** أن السلوك دالة للقوى البيئية المكونة من عوامل خارجية متعلقة بالبيئة المحيطة بالفرد، وقوى شخصية تتسبب إلى عوامل ذاتية موجودة في ذات الفرد، أي أن التحكم في النتائج يعتمد على التفاعل بين هاتين القوتين (الشخصية والخارجية)، كما أن أسباب النجاح والفشل هي القدرة على إتمام المهمة بغض النظر عن سهولتها أو صعوبتها، فمثلا يعد الحظ في كثير من الأحيان عامل للنجاح والفشل، وهذا يدل على أن إدراك التحكم في النتائج دالة لعوامل (القدرة ،الجهد ،المهمة، والحظ).

وتستند نظرية العزو إلى بعض الإفتراضات التي افترضها كل من بيتري وجوفرن (petri& Govern,2004) منها:

1- الفرد يسعى إلى تحديد سلوكه وسلوك الآخرين ويبدو من خلال هذا الأمر بأن الإنسان مدفوع نحو السيطرة على البيئة والتحكم في موجوداتها المادية والبشرية، وسعيا منه نحو تحقيق التعامل الفاعل مع البيئة .

2- تتحدد أسباب السلوك من خلال عملية منظمة وهادفة تحكمها قوانين استنتاجية تتعلق بالأسباب والنتائج، حيث أن هذه القوانين تفسر الطريقة التي يتم من خلالها الوصول إلى الاستنتاجات، فعلى سبيل المثال طبيعة العلاقة ما بين التوقع والعزو، إذ أن التوقع هو اعتقاد معرفي بأن شيئاً ما قد حدث نتيجة لحدوث شيء آخر، فإذا حدث السبب فإننا نتوقع النتيجة إذا نظرنا إلى النتيجة فإننا نعزوها إلى السبب.

3- إن الأسباب التي يعزو إليها الفرد نجاحه وفشله تؤثر في السلوك الانفعالي وغير انفعالي اللاحق، إذ ينتاب الفرد مشاعر إيجابية أو سلبية استناداً إلى الطريقة التي يعزو فيها، مثال شعور الطالب بالفخر في حال عزا سبب نجاحه إلى القدرة أو الجهد وشعوره بالإمتان في حال عزا نجاحه إلى الحظ وشعوره بالغضب والسخط عندما يعزو فشله إلى تحيزات المدرس أو صعوبة الأسئلة. (طلول، 2020، ص. 27-28).

ترى نظرية العزو أن التسويف الأكاديمي ينسب إلى عوامل داخلية (شخصية) وعوامل خارجية (بيئية) بتفاعل الطالب معها .

• **نظرية التحليل النفسي:** أشار جرادات (Jaradat, 2013) حسب ما ورد في هلال (2021) أن التسويف الأكاديمي ينتج من القلق، فبمجرد أن تشعر الأنا بالقلق فإنها تنشأ مجموعة كبيرة من الدفاعات، وتجنب المهام، فالمهام التي تكتمل يتم تجنبها في المقام الأول لأنها تهدد الأنا.

ترى نظرية التحليل النفسي أن التسويف الأكاديمي ناتج عن شعور الأنا بالقلق حين الامتثال بالأوامر الأكاديمية، كونه وسيلة للهروب للحصول على المتعة والراحة.

- **تقييم النظريات التي تفسر التسويف الأكاديمي:**

1- ترى النظرية السلوكية أن سلوك التسويف الأكاديمي عادة متعلمة المنشأ . مثال على ذلك : غياب الطالب عن المحاضرات بمرور الوقت تصبح لديه عادة مع غياب العقوبة ، فيحضر حصص الأعمال التطبيقية فقط التي يتم فيها حسابه بالغياب ، وإدراج النقطة .

- 2- ترى نظرية العزو أن سلوك التسويف الأكاديمي ينسب إلى عوامل داخلية وخارجية. **مثال على ذلك** : تحجج الطالب في انجاز الواجب بصعوبته أو بسبب ضغوط حياتية.
- 3- ترى نظرية التحليل النفسي أن سلوك التسويف الأكاديمي ناتج عن شعور الأنا بالقلق . **مثال على ذلك** : كثرة المهام الأكاديمية على الطالب ومطلوب إنجازها في وقتها المحدد ، مما يشعره بالقلق والتوتر، فيلجأ للتسويف

خلاصة الفصل:

يظهر الفشل المعرفي على مستوى الطالب نتيجة لقصور في العمليات العقلية التي تعتبر المحطات المسؤولة على إنتاج المعلومة بشكلها الصحيح، حيث إصابتها بالخلل تجعل الطالب يستخدم آليات لينفذ من تنفيذ المهام المطلوب إنجازها ، والتي تظهر في تأجيل أو التأخير في أداء الوظائف أو المهام المكلفة بها إلى وقت لاحق غير وقتها ، مع الشعور بالقلق والتوتر والنفور في تأديتها في ظل وضع مبررات منطقية أو غير منطقية أو بدون مبررات ، كوسيلة للتنفيس والبحث عن الراحة وهو ما يعرف بالتسويف الأكاديمي. فهذا الأخير يؤثر بشكل سلبي على الطالب وعلى العملية التعليمية.

الفصل الثالث

الإجراءات المنهجية للدراسة الميدانية

1/ تمهيد

2/ المنهج الدراسة

3/ الدراسة الإستطلاعية

4/ عينة الدراسة الإستطلاعية

5/ أدوات الدراسة

6/ إجراءات الدراسة الأساسية

7/ عينة الدراسة الأساسية

8/ الأساليب الإحصائية

خلاصة الفصل

في هذا الفصل ندرس الأثر الكمي لبعض المتغيرات الوسيطة على ارتباط الفشل المعرفي بالتسويق الأكاديمي لدى عينة الدراسة ، حيث تم التطرق إلى تحديد المنهج العلمي المناسب للدراسة ، وكذلك كل ما يتعلق بالدراسة الاستطلاعية ، ثم إجراءات الدراسة الأساسية مع تحديد العينة والأساليب الإحصائية التي تم استخدامها لتحليل استجابات عينة الدراسة.

1/منهج الدراسة :

يلجأ الباحث عند دراسة أي موضوع ما إتباع منهج معين دون الآخر، وذلك حسب طبيعة الدراسة وبما أن الدراسة الحالية تسعى إلى الكشف عن علاقة الفشل المعرفي بالتسويق الأكاديمي لدى طلبة الجامعة ، فالمنهج المناسب لاستخدامه في هذه الدراسة هو المنهج الوصفي الإرتباطي ، الذي يسعى إلى كشف عن العلاقة بين المتغيرات ووصف الظاهرة كما هي موجودة في الواقع وصفا كميا وكيفيا.

2/الدراسة الاستطلاعية :

الهدف منها هو أن الباحث يقوم بإجرائها قبل تطبيق الدراسة الأساسية على عينة حجمها 50 بهدف التأكد من الفهم اللغوي للإستبيان وحساب صدقه وثباته لتطبيقه في الدراسة الأساسية

3/عينة الدراسة الاستطلاعية :

تمثلت هذه العينة في 50 طالب وطالبة من كليتي العلوم التطبيقية والعلوم الإنسانية والاجتماعية بجامعة ورقلة ،تم اختيار هذه العينة بطريقة العينة العشوائية الطبقية، والجدول الموالي يوضح توزيع عينة الدراسة الاستطلاعية .

جدول 01: توزيع عينة الدراسة الاستطلاعية

الرقم	الكلية	التخصص	ك	%	المجموع
01	العلوم التطبيقية	ليسانس	25	50	50
02	العلوم الإنسانية والاجتماعية	ليسانس	25	50	50

4/ الأدوات المستعملة في الدراسة:

-الإستبيان : للحصول على المعلومات اللازمة من عينة الدراسة فيما يخص علاقة الفشل المعرفي بالتسويق الأكاديمي لدى طلبة الجامعة ، فقد تم الاعتماد على استبيان لكل متغير أعدا خصيصا لهذا الغرض.

أولا / استبيان الفشل المعرفي:

بعد إطلاع الطالبة على البحوث والدراسات السابقة التي تناولت الفشل المعرفي تذكر الدراسات التي تيسرت على الاستبيان منها : دراسة سليمان (2021) ودراسة مجدي(2019) ودراسة الرشيدى(2018) ودراسة عباس(2017) التي اعتمدت على استبيان برودبينت (1982)، لذا تم الإعتماد في الدراسة الحالية على هذا الإستبيان.

وصف الاستبيان: يتكون إستبيان الفشل المعرفي من (25) فقرة للمنظر برودبينت (1982) كلها موجبة وجاءت بصيغة السؤال، وخمس بدائل هي (أبدا - نادرا جدا- أحيانا - غالبا - دائما)، وبما أن صيغة السؤال تحتمل أسلوب التخمين بنعم أو لا فهي لا تتلائم مع البدائل المذكورة لذا تم تغييرها .

*الخصائص السيكومترية للأداة :

الصدق : للتأكد من صدق أداة الدراسة التي تم حسابها من قبل صاحب الإستبيان الأصلي تم استخدام:

***صدق الإتساق الداخلي:** تم حساب معاملات ارتباط درجات كل فقرة بالدرجة الكلية للإستبيان فتحصلنا على النتائج التالية:

جدول 02:

قيمة معامل الارتباط بين كل فقرة والدرجة الكلية على استبيان الفشل المعرفي

رقم الفقرة	قيمة معامل الارتباط	رقم الفقرة	قيمة معامل الارتباط
01	0.433**	14	0.588**
02	0.612**	15	0.540**
03	0.405**	16	0.450**
04	0.383**	17	0.656**
05	0.729**	18	0.487**
06	0.543**	19	0.506**
07	0.449**	20	0.572**
08	0.569**	21	0.426**
09	0.504**	22	0.517**
10	0.604**	23	0.475**
11	0.485**	24	0.667**
12	0.433**	25	0.599**
13	0.496**		

من خلال الجدول رقم (02) يتبين لنا أن قيم معاملات الارتباط المحسوبة ما بين فقرات مقياس الفشل المعرفي بالدرجة الكلية الاستبيان تراوحت ما بين (0.38-0.72) ووجد أن (25) فقرة دالة عند (0.01)، ويثبت هذا بوجود اتساق داخلي ما بين فقرات الاستبيان، وعليه فالاستبيان على درجة من الصدق.

الثبات : للتأكد من ثبات الأداة التي تم حسابها من قبل صاحب المقياس الأصلي تم استخدام الطريقة التالية:

1- طريقة حساب معامل ثبات ألفا كرونباخ : للتأكد من ثبات الأداة تم حساب معامل الثبات ألفا كرونباخ لمقياس الفشل المعرفي فتحصلنا على النتائج التالية :

جدول 03:

قيمة معامل ثبات ألفا كرونباخ لاستبيان الفشل المعرفي

معامل ألفا كرونباخ	عدد الفقرات	الاستبيان
0.88	25	الفشل المعرفي

من خلال الجدول رقم (03) يتبين أن معامل ثبات ألفا كرونباخ لمقياس الفشل المعرفي بلغ (0.88) وهو معامل مرتفع وهذا بمثابة مؤشر دال على ثبات الاستبيان، وهذا يعني أن الاستبيان يتمتع بمعامل ثبات قوي مما يجعله صالح للتطبيق في الدراسة الأساسية .

ثانيا: استبيان التسويق الأكاديمي :

بعد إطلاع الطالبة على البحوث والدراسات السابقة التي تناولت التسويق الأكاديمي تذكر الدراسات التي تيسرت على الاستبيان منها: دراسة طولول(2020) الذي جمع بين استبيان أبوغزال(2012) واستبيان البزور(2017) ، ودراسة العتابي (2019) التي فقرات استبيانها تدور في نفس سياق أبو غزال وكذلك دراسة عباس (2017) ، ودراسة الربابعة (2014) ، ودراسات أخرى حديثة العهد لم يتيسر فيها الإستبيان، لكنها اعتمدت على استبيان أبو غزال ،لذا تم الإعتماد في هذه الدراسة الحالية على هذا الإستبيان.

وصف الاستبيان : يتكون مقياس التسويق الأكاديمي على (21) فقرة المعد من طرف معاوية أبوغزال 2012 يحتوي على فقرات موجبة وهي (2،4،7،8،9،11،13،14،15،16،18،19،20،21) والأخرى سلبية وهي (1،3،5،6،10،12،17) وخمس بدائل (منخفضة جدا - منخفضة-متوسطة -كبيرة-كبيرة جدا).

الخصائص السيكومترية للأداة :

الصدق : للتأكد من صدق أداة الدراسة التي تم حسابها من قبل صاحب المقياس الأصلي تم استخدام:

*صدق الإتساق الداخلي: تم حساب معاملات ارتباط درجات كل فقرة بالدرجة الكلية للإستبيان فتحصلنا على النتائج التالية :

جدول 04:

قيمة معامل الارتباط كل فقرة بالدرجة الكلية على استبيان التسويق الأكاديمي

رقم الفقرة	قيمة معامل الارتباط	رقم الفقرة	قيمة معامل الارتباط
01	0.496**	12	0.395**
02	0.509**	13	0.296*
03	0.442**	14	0.679**
04	0.412**	15	0.737**
05	0.631**	16	0.624**
06	0.516**	17	0.556**
07	0.761**	18	0.681**
08	0.752**	19	0.725**
09	0.643**	20	0.629**
10	0.464**	21	0.570**
11	0.729**		

من خلال الجدول رقم(04) يتبين لنا أن قيم معاملات الارتباط المحسوبة ما بين فقرات إستبيان التسويق الأكاديمي بالدرجة الكلية للاستبيان تراوحت ما بين (0.29-0.76) ووجد أن(21) فقرة دالة تثبت وجود اتساق داخلي ما بين فقرات الاستبيان، وعليه فالاستبيان على درجة من الصدق.

الثبات : للتأكد من ثبات الأداة التي تم حسابها من قبل صاحب الإستهبان الأصلي تم استخدام الطريقة التالية:

طريقة حساب معامل ثبات ألفا كرونباخ :

للتأكد من ثبات الأداة تم حساب معامل الثبات ألفا كرونباخ لإستهبان التسويق الأكاديمي فتحصلنا على النتائج التالية :

جدول 05:

قيمة معامل ثبات ألفا كرونباخ لإستهبان التسويق الأكاديمي

معامل ألفا كرونباخ	عدد الفقرات	الإستهبان -
0.90	21	التسويق الأكاديمي

من خلال الجدول رقم (05) يتبين أن معامل ثبات ألفا كرونباخ لإستهبان التسويق الأكاديمي بلغ (0.90) وهو معامل مرتفع وهذا بمثابة مؤشر دال على ثبات الإستهبان، وهذا يعني أن الإستهبان يتمتع بمعامل ثبات قوي مما يجعله صالح للتطبيق في الدراسة الأساسية .

5/ إجراءات الدراسة الأساسية:

بعد الإنتهاء من إجراءات الدراسة الإستطلاعية تم الشروع في القيام بالدراسة الأساسية في غضون شهر مارس ، حيث كانت البداية بكلية العلوم الاجتماعية بجامعة قاصدي مرياح ورقلة بعدها كلية العلوم التطبيقية بنفس الجامعة .

6/عينة الدراسة الأساسية:

تمثلت هذه العينة في (280) طالب وطالبة من كليتي العلوم التطبيقية والعلوم الإنسانية والاجتماعية بجامعة ورقلة ، حيث تم اختيار هذه العينة بطريقة العينة العشوائية الطبقية ، أين تم توزيع الاستبيانات على الطلبة لكن لم تتم الإستجابة على ما يقارب نصف العينة الخاصة بكلية العلوم التطبيقية ، مما قلص حجم العينة الكلية وأصبح (236) وعدد الإستبيانات التي لم يتم استرجاعها (34) وعدد الإستبيانات التي لم يتم استكمالها (10).

7/أساليب المعالجة الإحصائية للدراسة:

استعانت الطالبة في معالجة البيانات إحصائياً برنامج الحزمة الإحصائية للعلوم الاجتماعية **spss** في حساب اختبار **T test** لغرض معالجة السؤال الأول ومعامل الارتباط بيرسون للفرضيات الأولى والثانية والثالثة والرابعة ، واستكمالاً لإختبار الفرضية الثانية والثالثة حسبت معادلة دلالة الفرق بين معاملات الارتباط لفيشر .

خلاصة الفصل

خص هذا الفصل بالإجراءات الميدانية مبيّنا منهجها ، وخصائص العينة التي طبقت عليها أدوات جمع البيانات المستخدمة في الدراسة (استبيان) ، بعد تأكيد خصائصها السيكمترية من خلال حساب معاملات الصدق والثبات ، والتي انتهت بدلائل موثوقة ، لتطبق الأساليب الإحصائية المناسبة لطبيعة البيانات اختبار فرضيات الدراسة ، ليتم تفسير هذه المؤشرات الإحصائية من خلال الفصل الموالي.

الفصل الرابع

- تمهيد

- عرض وتفسير نتيجة السؤال الأول
- عرض وتفسير نتيجة الفرضية الأولى
- عرض وتفسير نتيجة الفرضية الثانية
- عرض وتفسير نتيجة الفرضية الثالثة
- عرض وتفسير نتيجة الفرضية الرابعة

يعرض في هذا الفصل النتائج المتوصل إليها في الدراسة من خلال ربط الجانب النظري بالجانب الميداني، وقد أسفر التطبيق الميداني لأدوات جمع البيانات الخاصة بالدراسة الحالية على مجموعة من النتائج ، حيث هذه الأخيرة تحتاج إلى تحليلها و تفسيرها بهدف قبول أو رفض الفرضيات المطروحة التي تفسر الظاهرة التي هي موضوع الدراسة ، والمتمثلة في الفشل المعرفي والتسويق الأكاديمي لدى طلبة الجامعة ، وللتمكن من المناقشة العلمية لابد من العرض المناسب للنتائج المتحصل عليها ، وهذا ماسيتم التطرق إليه في هذا الفصل.

عرض وتحليل النتائج وتفسيرها:

1. عرض وتحليل نتيجة التساؤل الأول وتفسيرها:

الذي ينص على: ما مستوى التسويق الأكاديمي لدى طلبة جامعة ورقلة؟

لغرض معالجة هذا السؤال تم استخدام اختبار "ت" لعينة واحدة والنتائج موضحة في الجدول التالي:

جدول 06:

نتائج اختبار (T) لدلالة الفرق بين المتوسط الحسابي والمتوسط النظري للتسويق الأكاديمي

المتغير	حجم العينة	المتوسط الفرضي	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	قيمة (T)	درجة الحرية	قيمة Sig	مستوى الدلالة
التسويق الأكاديمي	236	63	61.728	15.70	1.243	235	0.21	0.05

نلاحظ من خلال الجدول رقم(06) أن قيمة (T) المقدرة بـ (1.243) غير دالة إحصائياً أي لا يختلف متوسط العينة عن متوسط المقياس وذلك لأن قيمة **Sig** المقدرة (0.21) أكبر من مستوى الدلالة (0.05) عند درجة حرية مساوية لـ(235). وعليه مستوى التسويق الأكاديمي لدى طلبة الجامعة متوسط.

تتفق هذه النتيجة مع دراسة عليوه (2023)، ودراسة المرسومي (2022)، ودراسة هادي (2021)، ودراسة مغاري وعساف (2021) ودراسة مخلافي وآخرون (2020)، ودراسة محمد (2019)، ودراسة الربابعة (2014)، ودراسة أبوغزال (2012) التي توصلت إلى أن التسويق الأكاديمي متوسط لدى الطلبة

أشارت نتائج التحليل الإحصائي إلى أن مستوى التسويق الأكاديمي لدى طلبة الجامعة متوسط قد يكون هذا راجع لحرية الطالب في الدراسة بالجامعة فهو غير مجبر بالالتزام والحضور مثل المراحل السابقة التي تكون فيها المتابعة أول بأول ، كذلك تعزى للعوامل الشخصية والاجتماعية والمدرسية التي يعيشها الطالب، بحيث يعود السبب إلى اللامبالاة، نقص الدافعية، ضغط الوقت، ضغوط اجتماعية، ضغوط مهنية. وربما كذلك نقص في إدارة الصف أو أسلوب المدرس، بالإضافة إلى ما هو ملاحظ في الواقع حرص الطلبة في الحصول على النقطة والشهادة فقط، والخوف من الإقصاء في المقاييس. ربما تعزى كذلك إلى رضا الطالب بالقليل عن مستواه الدراسي للانتقال فقط، فعلى سبيل المثال سعي الطالب في الحصول على معدل 10 الانتقال فقط، وتجنباً للدخول في الامتحانات الاستدراكية . فيمكن أن تكون هذه الأسباب قد حددت مستوى التسويق الأكاديمي بالمتوسط.

2. عرض وتحليل نتيجة الفرضية الأولى وتفسيرها:

تنص الفرضية الأولى على ما يلي " يوجد ارتباط دال احصائيا بين الفشل المعرفي والتسويق الأكاديمي لدى عينة الدراسة".

لغرض اختبار صحة هذه الفرضية تم معالجتها إحصائياً باستخدام معامل الارتباط بيرسون والجدول التالي يبين النتائج المتحصل عليها:

جدول 07:

قيمة "ر" ودلالاتها الإحصائية بين الفشل المعرفي والتسويق الأكاديمي لدى عينة الدراسة

م.د	القيمة الإحصائية sig	قيمة "ر"	"ن"	المتغيرات
0.01	0.000	0.313	236	الفشل المعرفي
				التسويق الأكاديمي

يتبين من خلال الجدول رقم (07) أن قيمة "ر" بلغت (0.313) والقيمة الاحتمالية بلغت (0.000) وهي أصغر من مستوى الدلالة (0.01)، فهذا يعني أنه يوجد ارتباط دال احصائياً موجب ضعيف بين الفشل المعرفي و التسويق الأكاديمي لدى أفراد عينة الدراسة أشارت نتائج التحليل الإحصائي الخاصة بالفرضية الأولى والتي تنص على " أنه يوجد ارتباط دال إحصائياً بين الفشل المعرفي والتسويق الأكاديمي لدى عينة الدراسة حيث أن $R(236)=0.313<0.01$

وهذا يعني أنه كلما زاد الفشل المعرفي زاد التسويق الأكاديمي فهي علاقة طردية وبالتالي تحققت الفرضية الأولى.

تتفق نتائج هذه الدراسة مع دراسة زايد (2020) التي توصلت إلى وجود علاقة ارتباطية موجبة دالة احصائياً بين الأرجاء الأكاديمي والإخفاق المعرفي وضغوط الحياة لدى طلبة كلية التربية، ودراسة عباس (2017) التي توصلت إلى وجود علاقة ارتباطية موجبة دالة إحصائياً بين التسويق الأكاديمي والإخفاق المعرفي لدى طلبة الإعدادية.

فيمكن أن نفسر هذه النتيجة إلى أن هناك عوامل تدفع الطالب اللجوء إلى التسويق الأكاديمي وهي فشله في التعامل مع المعلومات من حيث إدخالها أو معالجتها أو إخراجها حيث من خلالها تحدث له أخطاء على مستوى العمليات العقلية، فيجهد نفسه بها، مما ينجم عنه قلق وتوتر من عدم تمكنه الوصول للمطلوب، ومنه يحدث معه تشتت في الانتباه، صعوبة

في التركيز وصعوبة في التفكير وبالتالي يلجأ إلى تأجيل المهام المطلوب إنجازها، وتحضيره للامتحانات حتى آخر لحظة.

3. عرض وتحليل نتيجة الفرضية الثانية وتفسيرها:

تنص الفرضية الثانية على ما يلي " يوجد فرق دال إحصائياً في الارتباط بين الفشل المعرفي والتسويق الأكاديمي يعزى للجنس".

وللتحقق من هذه الفرضية تم معالجتها إحصائياً باستخدام معامل الارتباط بيرسون ومعامل فيشر للتأكد من دلالة الفروق بين معاملي الارتباط والنتائج بينها الجدول التالي:

جدول 08:

دلالة الفرق بين معاملات الارتباط بين الفشل المعرفي والتسويق الأكاديمي تبعا للجنس

المتغيرات	الجنس	"ن"	د.ح	قيمة"ر"	القيمة الإحتمالية	م.د	قيمة "ز"
					sig		
الفشل المعرفي	الذكور	55	53	0.286	0.035	0.05	0.29
	الإناث	181	179	0.329	0.000	0.05	0.33
التسويق الأكاديمي							

يتبين من خلال الجدول رقم (08) أن درجات الفشل المعرفي ارتبطت ارتباطاً موجباً دالاً بدرجات التسويق الأكاديمي لدى الذكور $R(55) = 0.286 < 0.05$ ، كما أن درجات الفشل المعرفي ارتبطت ارتباطاً موجباً دالاً بدرجات التسويق الأكاديمي لدى الإناث $R(181) = 0.329 < 0.01$ كما تم التأكد من دلالة الفروق بين معاملي الارتباط بحساب معامل فيشر "ز" أين قدرت قيمته بـ(0.266) وبما أن هذه القيمة أقل من القيمة (1.96) حسب (أبو النيل.1987. 247) فهي غير دالة عند مستوى (0.05) وبالتالي الفرق غير دال إحصائياً بين معاملي الارتباط.

أشارت نتائج التحليل الإحصائي إلى عدم وجود فرق في الارتباط بين الفشل المعرفي والتسويق الأكاديمي تبعاً للجنس، وعليه يتم رفض فرضية البحث وقبول الفرض الصفري الذي ينص على أنه " لا يوجد فرق دال إحصائياً في الارتباط بين الفشل المعرفي والتسويق الأكاديمي يعزى للجنس".

يمكن تفسير نتيجة الدراسة الحالية على اعتبار أن كلا الجنسين في نفس البيئة الجامعية فما يؤثر على الذكور يؤثر أيضاً على الإناث، فكلاهما يتأثران بضغط الأقران وينفران من المهمات الأكاديمية ويعانيان من التشتت وقلة الانتباه، وربما تكون بسبب انشغالهما بمواقع التواصل الاجتماعي واهتمامهما بأمر غير مهمة مما يصعب عليهما إدراك الأشياء التي أمامهما ووجود صعوبة في التركيز بسبب المثيرات التي تستهل عليهما، وهذا ما يؤدي بهما إلى فشل في معارفهما، وكذلك عدم تمكنهما من إنجاز نشاطاتهما الأكاديمية، أو تعزى لضعف الدوافع الذاتية أو لصعوبة استثمار الوقت أو العلاقات غير المناسبة مع الآخرين أو أساليب المعاملة الوالدية غير الموجهة نحو تحمل المسؤولية أو الشعور بانزعاج عند أداء المهام. وهذا ما يجعلهما يتسوفان ويؤجلان مهامهما إلى آخر لحظة من الوقت المحدد.

4. عرض وتحليل نتيجة الفرضية الثالثة وتفسيرها:

تنص الفرضية الثالثة على ما يلي " يوجد فرق دال إحصائياً في الارتباط بين الفشل المعرفي والتسويق الأكاديمي يعزى للكلية".

وللتحقق من هذه الفرضية تم معالجتها إحصائياً باستخدام معامل الارتباط بيرسون ومعامل فيشر للتأكد من دلالة الفروق بين معاملي الارتباط والنتائج بينها الجدول التالي:

جدول رقم (09):

دلالة الفرق بين معاملات الارتباط بين الفشل المعرفي والتسويق الأكاديمي تبعا للكلية

المتغيرات	الكلية	"ن"	د.ح	قيمة "ر"	القيمة الاحتمالية sig	م.د	قيمة "ز"
الفشل المعرفي التسويق الأكاديمي	التطبيقية	106	104	0.196	0.044	0.05	0.19
	الإجتماعية	130	128	0.378	0.000	0.05	0.39

يتبين من خلال الجدول رقم (09) أن درجات الفشل المعرفي ارتبطت ارتباطا موجبا دالا احصائيا بدرجات التسويق الأكاديمي لدى طلبة العلوم التطبيقية $0.196 < 0.05 = (106)$ R، كما أن درجات الفشل المعرفي ارتبطت ارتباطا موجبا دالا احصائيا بدرجات التسويق الأكاديمي لدى طلبة العلوم الاجتماعية $0.378 < 0.01 = R(130)$ ، كما تم التأكد من دلالة الفروق بين معاملي الارتباط بحساب معامل فيشر "ز" أين قدرت قيمته بـ(1.568) وهي أقل من القيمة (1.96) وبذلك يكون الفرق غير دال احصائيا بين معاملي الارتباط عند مستوى (0.05).

أشارت نتائج التحليل الإحصائي إلى عدم وجود فرق بين معاملي ارتباط الفشل المعرفي بالتسويق الأكاديمي تبعا للكلية ، وعليه يتم رفض فرضية البحث وقبول الفرض الصفري الذي ينص على أنه " لا يوجد فرق دال إحصائيا في الارتباط بين الفشل المعرفي بالتسويق الأكاديمي يعزى للكلية.

يمكن أن تفسر هذه النتيجة على اعتبار أن الفشل المعرفي غير مختلف في تأثيره على التسويق الأكاديمي باختلاف الكلية سواء كانت العلوم التطبيقية كونها تعتمد على الجانب التطبيقي أكثر، فهي تستدعي الفهم الدقيق وممارسة العمليات المعرفية ، وهذا ما يقلل الأخطاء

المعرفية أثناء انجاز المهام الأكاديمية ، مما يساعد في تقليل التسويف لدى الطلبة، أو العلوم الإنسانية والاجتماعية كونها تعتمد على الجانب النظري أكثر فهي سهلة الحفظ ولا تحتاج جهد أكبر في تحصيلها ، وذلك بما أنها بيئة تعليمية متوقع حدوث أخطاء معرفية أثناء الدراسة ، فالطالب يستقبل عدة منبهات ويواجه عدة مثيرات معا ، في حين أن الانتباه يعتبر مصدر محدد السعة ، ومن خلال عملية الاختيار على فعل معين تتوقف العديد من العمليات المتوافدة فينتج عن ذلك صعوبة في إدراك وتنفيذ الأفعال الأخرى ، وبالتالي يحدث خلل في العمليات العقلية ، وتصبح لديه نقص في المعلومات والمعرفة ، وعلى هذا الأساس يصعب عليه كيفية تناول المشكلة أو انجاز النشاطات الأكاديمية المطلوبة منه ، بسبب فشل في استيعاب المعلومات ومعالجتها بشكل صحيح ، أو تعزى لنقص الإدارة الصفية أو أسلوب المدرس وطرق تدريسه أو اكتساب الطلبة معتقدات خاطئة عن قدراتهم أو عدم القدرة على تخطيط وترتيب المهام. مما يجعل هذا اللجوء إلى التسويف كوسيلة للهروب والتنفيس من ضغط المهام الأكاديمية.

5. عرض وتحليل نتيجة الفرضية الرابعة وتفسيرها :

تنص الفرضية الرابعة على ما يلي " يوجد فرق دال إحصائيا في الارتباط بين الفشل المعرفي والتسويف الأكاديمي يعزى للمستوى الدراسي".

يهدف التحقق من صحة هذه الفرضية تم استخدام معامل الارتباط بيرسون وتم التوصل

للنتائج كما هي مبينة في الجدول التالي:

جدول 10:

دلالة الفرق بين معاملات الارتباط بين الفشل المعرفي والتسويق الأكاديمي تبعا للمستوى الدراسي

م.د	القيمة الإحتمالية sig	قيمة "ر"	د.ح	"ن"	المستوى	المتغيرات
0.05	0.974	0.003	143	145	ليسانس	الفشل المعرفي
0.05	0.910	0.012	89	91	الماستر	التسويق الأكاديمي

يتبين من خلال الجدول رقم (10) أن درجات الفشل المعرفي لا ترتبط ارتباطا دالا احصائيا بدرجات التسويق الأكاديمي لدى طلبة ليسانس $R(145) = 0.003 > 0.05$ ، كما أن درجات الفشل المعرفي لا ترتبط ارتباطا دالا احصائيا بدرجات التسويق الأكاديمي لدى طلبة الماستر $R(91) = 0.012 > 0.05$

أشارت نتائج التحليل الإحصائي إلى أنه لا يوجد ارتباط بين الفشل المعرفي والتسويق الأكاديمي يعزى للمستوى الدراسي. وعليه يتم رفض فرضية البحث وقبول الفرض الصفري الذي ينص على " لا يوجد ارتباط بين الفشل المعرفي والتسويق الأكاديمي لدى عينة الدراسة يعزى للمستوى الدراسي.

ربما تفسر هذه النتيجة بأنه راجع لأسباب خارجية المتمثلة في أسباب بيئية كالمشتتات ، عدم القدرة على إدارة الوقت ، عدم التنظيم ، عدم ترتيب الأولويات والأهداف ، عدم وجود توجهات مستقبلية ، أو تعزى لأسباب متعلقة بالمهمة الدراسية مثلا: التحجج بصعوبة المهمة أو نفور المهمة أو عدم الرضا عن الدراسة ، إلا أن التسويق منتشر بين الطلبة بمقدار معتدل ، وحسب ما هو ملاحظ في الواقع ربما لأن طلبة ليسانس بما أنهم في بداية المشوار نجد لهم رغبة في بلوغ الأهداف وتحقيق النجاح ، فاهتمامهم هذا يجعلهم يستثمرون أوقاتهم ويلتزمون بتأدية واجباتهم ويستعدون للامتحانات ، مما يقلل عندهم نسبة التسويق ، أما طلبة الماستر بما أنهم على أبواب التخرج فهم مجبرون بالوقوف على كل ما هو مطلوب منهم، ونظرا لضيق

الوقت بأنهم مطالبين بإنجاز المذكرات في وقتها المحدد ، ولهذا ما يجعلهم يتجنبون التسويف ولا يجدون مجالا لذلك ، ولكن بمقدور نسبي ليس كليا.

خلاصة ومقترحات

هدفت الدراسة الحالية إلى الكشف على ارتباط بين الفشل المعرفي والتسويق الأكاديمي لدى عينة من طلبة كليتي العموم التطبيقية والعلوم الإنسانية والاجتماعية بجامعة قاصدي مرباح ورقلة، وكذا التعرف على الفروق في الارتباط بالنظر إلى الجنس والكلية والمستوى الدراسي، وقد خلصت نتائج المعالجات الإحصائية لبيانات الدراسة الحالية إلى ما يلي:

- يوجد ارتباط موجب ضعيف بين الفشل المعرفي والتسويق الأكاديمي لدى عينة الدراسة.
- لا يوجد فرق دال إحصائياً في الارتباط بين الفشل المعرفي والتسويق الأكاديمي يعزى للجنس.
- لا يوجد فرق دال إحصائياً في الارتباط بين الفشل المعرفي والتسويق الأكاديمي يعزى للكلية.
- لا يوجد ارتباط دال إحصائياً بين الفشل المعرفي والتسويق الأكاديمي يعزى للمستوى الدراسي.

وبناء على النتائج المتحصل عليها من خلال البحث الحالي تقترح الطالبة ما يلي:

- إجراء دراسات مماثلة حول الفشل المعرفي والتسويق الأكاديمي باستخدام أدوات أخرى مثل المقابلة أو شبكة الملاحظة تخدم الموضوع.
- إقامة برامج وندوات إرشادية تخفف كل من الفشل المعرفي والتسويق الأكاديمي لدى الطلبة.
- الاهتمام بموضوع الفشل المعرفي والتسويق الأكاديمي وعدم الاستهانة به لنجاح العملية التعليمية.

المراجع

قائمة المراجع:

- الإبراهيمي، صفاء عبد الرسول (2020). اتجاهات طلبة الجامعة نحو تقدير الوقت وعلاقتها بالتسويق الأكاديمي. *مجلة مركز البحوث النفسية. جامعة المستنصرية*، 31(4)، 96
- أبوغزال، معاوية (2012). التسويق الأكاديمي : انتشاره وأسبابه من وجهة نظر الطلبة الجامعيين. *المجلة الأردنية في العلوم التربوية*، 8(2)، 131
- البعاج، رؤى مهدي جابر (2019). الحرمان العاطفي وعلاقته بالفشل المعرفي لدى طلبة المرحلة المتوسطة. *مجلة الأستاذ للعلوم الإنسانية و الإجتماعية. وزارة التربية. المديرية العامة لتربية بغداد*، 58(04)، 339
- بن خليفة، فاطيمة (2023). التسويق الأكاديمي لدى الطالب الجامعي في ضوء متغيري الجنس والتخصص الدراسي. *مجلة البحوث التربوية والتعليمية. جامعة غليزان*، 12(01)، 463
- بن عمارة، سعيدة (2023). الصلابة النفسية وعلاقتها بالتسويق الأكاديمي لدى طلبة الجامعة. *مجلة مينايف للبحوث والدراسات*، 9(1)، 150.
- دماس، منال (2022). نظريات الإنتباه والنماذج المفسرة. *مجلة الحكمة للدراسات الفلسفية. جامعة الجزائر*، 10(02)، 957
- الربابعة، خالد زكي (2013). التسويق الأكاديمي وعلاقته بالفاعلية الذاتية الأكاديمية ومركز الضبط لدى طلبة جامعة اليرموك. *رسالة ماجستير*.
- الرشيدي، سحاب (2018). الضغوط الحياتية وعلاقتها بالإخفاق المعرفي لدى طلبة السنة التحضيرية في جامعة القصيم. *مجلة كلية التربية الأساسية للعلوم التربوية والإنسانية. جامعة بابل*، 39، 118
- زايد، أمل محمد أحمد (2020). الإرجاء الأكاديمي وعلاقته بالإخفاق المعرفي وضغوط الحياة لدى طلبة كلية التربية. *المجلة التربوية*، (75).
- الزغبى، أحمد محمد (2020). التسويق الأكاديمي لدى طلبة الكلية الجامعية بحقل وعلاقته ببعض المتغيرات. *مجلة الدولية التربوية المتخصصة*، 9(1)، 90.
- السعدي، فاطمة ذياب مالود (2017). الفشل المعرفي وعلاقته بالتدريس الإبداعي لدى طلبة الجامعة. *مجلة كلية التربية الأساسية للعلوم التربوية والإنسانية. جامعة بابل*، (32)، 625.
- سليمان، علي داود (2016). العجز النفسي وعلاقته بالإخفاق المعرفي لدى طلبة المرحلة الإعدادية. *مجلة كلية التربية. جامعة المستنصرية*، 3، 292

- شاهين، إسلام أحمد عبد المعز وآخرون (2021). الفروق في اليقظة العقلية بين مرتفعي ومنخفضي الإخفاق المعرفي. *مجلة كلية التربية ببها*، (127)، 337.
- الصواف، أماني محمد فتحي حامد (2022). اليقظة العقلية وعلاقتها بالتسويق الأكاديمي والتنظيم الإنفعالي لدى لبة المرحلة الثانوية. *مجلة كلية التربية .جامعة بني سويف .عدد يوليو الجزء الأول*
- طلول، منتصر محمد (2020). التسويق الأكاديمي وعلاقته بالعافية النفسية لدى طلبة الجامعات الفلسطينية في محافظة الخليل. رسالة ماجستير. كلية الدراسات العليا. جامعة الخليل .
- عباس، حسام حميد (2017). التسويق الأكاديمي وعلاقته بالإخفاق المعرفي لدى طلبة الإعدادية. رسالة ماجستير. كلية التربية. جامعة القادسية.
- عبد الستار، مهند محمد (2010). دراسات معاصرة في علم النفس المعرفي. دار غيداء للنشر والتوزيع. عمان
- العتابي، عماد عبد حمزة (2019). فاعلية برنامج إرشادي نفسي بالمعنى في خفض سلوك التلكؤ الأكاديمي لدى طلبة كلية التربية. *مجلة العلوم التربوية .جامعة المثنى .الرياض* 31(2)، 239
- عطا، سالي نبيل (2021). الإسهام النسبي لليقظة العقلية والعبء المعرفي وبعض المتغيرات الديمغرافية في التنبؤ بالتسويق الأكاديمي لدى الطلاب المعلمين. *مجلة البحث العلمي في التربية جامعة الفيوم مصر* 22(6)، 304،
- العظامات عمر عطا الله و بني خالد ،إبراهيم(2023). القدرة التنبؤية للإعاقة الذاتية بالتسويق الأكاديمي لدى طلبة جامعة آل البيت. *Journal of Al-Quds Open University for Educational & Psychological Research & Studies No –(43) .222*
- عليوه، هناء رفعت (2023). التنبؤ بالتسويق الأكاديمي من خلال الفو الأكاديمي والتجول العقلي لدى طلاب كلية التكنولوجيا والتعليم بجامعة سوهاج. *مجلة كلية التربية .جامعة طنطا*، (89).
- مجدي، جمعة حمد (2018). تقنين استبانة الفشل المعرفي (CFQ) لبرودبينت على عينة من الطلاب الجامعيين الليبيين. *مجلة كلية التربية*، (7)، 37،
- محمد، هاني سعيد حسن محمد (2019). التسويق الأكاديمي وعلاقته بالتعلم المنظم ذاتيا والمعتقدات المعرفية لدى طلبة المرحلة الجامعية. *مجلة جامعة أم القرى للعلوم التربوية والنفسية* ،10(2).
- المخلافي، صادق عبده وآخرون (2020). التسويق الأكاديمي وعلاقته بالمناخ الجامعي لدى الطلبة ذوي الإعاقة في بعض الجامعات اليمنية. *مجلة علمية شهرية محكمة تعنى بالدراسات النفسية والتربوية*، 02(13).
- المرسومي، عبد المنعم جابر حامد (2022). التسويق الأكاديمي لدى طلبة كلية المعارف الجامعة. *مجلة كلية المعارف الجامعة*، 33(3).

مغاري، أحمد محمد عبد الله وعساف، محمود عبد المجيد (2021). التسوية الأكاديمية وعلاقته بالإغتراب النفسي لدى طلبة الجامعات الفلسطينية. *المجلة التربوية. جامعة سوهاج*، 4(91).

هادي، نداء كاظم (2021). التسوية الأكاديمية وعلاقته بالتكيف الدراسي لدى طلبة الجامعة. *المجلة الدولية للعلوم الإنسانية و الإجتماعية*، (19)، 101

هلال، مروة حمدي عبد الله (2021). تحليل مسار العلاقات بين قلق فيروس كورونا والمناعة النفسية والتسوية الأكاديمية لدى طلبة الجامعة. *المجلة التربوية. كلية التربية. جامعة سوهاج (الزقازيق)*، 10(91)، 4533

واعر، نجوى أحمد وفراج، حمودة (2017). التسوية الأكاديمية وعلاقته بأساليب التفكير ومداخل الدراسة لدى طلاب كلية التربية بالوادي الجديد. *المجلة المصرية للدراسات النفسية*، 27(96).

الملاحق



الملحق رقم 1: أدوات الدراسة
جامعة قاصدي مرباح - ورقلة -
كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية



قسم علم النفس وعلوم التربية

الطالب(ة) المحترم(ة):

في إطار انجاز بحث علمي نضع بين أيديكم استبيانين، لذا نرجو التكرم بالإجابة على الفقرات وفقا
للتعليمات الموضحة أدناه، وذلك بعد إفادتنا بالبيانات التالية:

البيانات العامة المطلوبة:

- الجنس :
- الكلية :
- المستوى الدراسي:

تعليمات الأداة:

يتضمن هذا الاستبيان عبارات تصف بعض المواقف التي يمكن أن تواجهها، ما نريده هو معرفة
رأيك، فلا توجد إجابة خاطئة وأخرى صحيحة، لذا فالمطلوب منك هو أن تحدد رأيك الشخصي بوضع
علامة (x) تحت البديل الذي تراه مناسب.

شاكرين حسن تعاونكم

استبيان الفشل المعرفي

الرقم	الفقرة	أبدا	نادرا جدا	أحيانا	غالبا	دائما
01	أقرأ شيء ما وأجد أنني لم أتفكر فيما قرأته وأحتاج أن أقرأه مرة أخرى.					
02	أنسى لماذا ذهبت من هذا المكان إلى آخر داخل البيت .					
03	أفشل في ملاحظة العلامات الموجودة على الطريق.					
04	أرتبك في تحديد اليمين من الشمال إذا أعطيت لي الاتجاهات .					
05	أصطدم (أتعثر) في الآخرين.					
06	أنسى ما إذا كنت قد أطفأت النور أو النار أو أغلقت الباب.					
07	أفشل في الإنصات إلى أسماء الناس عندما أقابلهم.					
08	أقول شيء ما وأدرك بعد ذلك أنه ربما يؤخذ على أنه إهانة أو سب.					
09	أفشل في الإصغاء إلى أشخاص يتحدثون إلي عندما أكون أعمل في شيء آخر.					
10	أفقد صوابي وأندم على ذلك.					
11	أترك رسائل (بريد الإلكتروني) مهمة بدون رد عليها عدة أيام.					
12	عندما أجد نفسي في شارع أعرفه جيدا ولكن نادرا ما أسلكه أنسى بأي اتجاه يجب أن أنعطف.					
13	أفشل في رؤية ما أريد شراءه من المحل (على الرغم من أنه موجود أمامي).					
14	أجد نفسي فجأة أتساءل عما إذا كنت استخدمت الكلمة بشكل صحيح					
15	لدي مشكلة في حسم الأمور.					
16	أنسى المواعيد .					
17	أنسى أين وضعت شيئا ما مثل الصحيفة أو الكتاب.					
18	أتخلص بشكل عرضي من شيء ما أرغبه ، وأحتفظ بالشيء الذي لا أريده ، مثلا كأن أرمي علبة الكبريت وأحتفظ بالعيدان المستخدمة .					
19	أحلم أحلام يقظة عندما يجب علي أن أستمع لشيء ما.					
20	أنسى أسماء الأشخاص .					
21	أبدأ بعمل شيء ما في البيت ، ثم أنشغل عنه بعمل شيء آخر بدون قصد.					
22	أجد أنني لا أستطيع إلى حد ما أن أتذكر شيئا ما على الرغم من أنه على طرف لساني.					
23	أنسى ما جئت لأشتره من المحل.					

					تسقط مني الأشياء.	24
					أجد أني لا أستطيع التفكير في أي شيء لأقوله.	25

استبيان التسويق الأكاديمي

تنطبق علي بدرجة					الرقم	الفقرة
كبيرة جدا	كبيرة	متوسطة	منخفضة	منخفضة جدا		
					01	أكمل واجباتي بشكل منتظم يوما بيوم، لذا فإنني لا أتأخر في المقاييس الدراسية.
					02	عندما يقترب موعد الإمتحان أجد نفسي مشغلا بأمور أخرى.
					03	أستعجل عادة لإنجاز المهمات الأكاديمية قبل موعدها المحدد.
					04	أقول لنفسي دائما سأنجز واجباتي الأكاديمية غدا.
					05	أبدأ عادة بإنجاز المهمات الدراسية فوراً بعد تحديدها.
					06	أنهي واجباتي الدراسية قبل الوقت المحدد لإنجازها.
					07	أؤجل البدء بواجباتي الدراسية حتى اللحظات الأخيرة.
					08	أحاول أن أجد لنفسي أعذاراً تبرر عدم قيامي بأداء الواجبات الدراسية المطلوبة مني
					09	أنا مضيق للوقت بشكل كبير.
					10	أنهي دائما واجباتي الدراسية المهمة ولدي وقت إضافي "احتياطي".
					11	أقول لنفسي بأنني سأقوم بإنجاز مهماتي الدراسية ثم أراجع عن ذلك.
					12	ألتزم بالخطة التي أضعها لإنجاز واجباتي الدراسية.
					13	عندما أواجه مهمات دراسية صعبة أؤمن بضرورة تأجيلها.
					14	أؤجل إنجاز واجباتي الدراسية دون مبرر حتى لو كانت مهمة.
					15	أؤجل إنجاز المهمات الدراسية بغض النظر عن كونها ممتعة أو غير ممتعة.
					16	أشعر بعدم الراحة من مجرد التفكير بضرورة البدء بإنجاز واجباتي الدراسية.
					17	لا أؤجل عملاً أعتقد بضرورة إنجازه.
					18	أقوم بالعديد من النشاطات الترفيهية بحيث لا يبق لدي الوقت الكافي للدراسة.

					أفكر دائما بأن لدي لاحقا الوقت الكافي، لذا ليس هناك حاجة فعلية للبدء بالدراسة.	19
					يعد تأجيل المهمات الأكاديمية مشكلة حقيقية أعاني منها بشكل مستمر.	20
					أتوقف عن الدراسة في وقت مبكر لكي أقوم بأشياء أكثر متعة.	21