

**التسويق الأكاديمي وعلاقته بالتوجهات الهدافية تبعا لمتغيرات النوع
الاجتماعي والكلية والسنة الدراسية لدى طلبة البكالوريوس في
جامعة الطفيلة التقنية**

إعداد

د. عطف محمد الكفاوين
استاذ مشارك قسم علم النفس التربوي
كلية العلوم التربوية جامعة الطفيلة التقنية

أ. خضراء إبراهيم الحمران
ماجستير علم النفس التربوي
مشرفة مركز شابات العين البيضاء

مجلة الدراسات التربوية والانسانية .كلية التربية . جامعة دمنهور
المجلد الرابع عشر - العدد الثالث - لسنة 2022

التسويق الأكاديمي وعلاقته بالتوجهات الهدافية تبعا لمتغيرات النوع الاجتماعي والكلية والسنة الدراسية لدى طلبة البكالوريوس في جامعة الطفيلة التقنية

أ. خضراء إبراهيم الحمران

د. عطف محمد الكفاوين

الملخص

هدفت هذه الدراسة التعرف على التسويق الأكاديمي وعلاقته بالتوجهات الهدافية لدى طلبة البكالوريوس في جامعة الطفيلة التقنية، وقد تكونت عينة الدراسة من (779) طالباً وطالبة، (508) من الذكور و(271) من الإناث، تم اختيارهم بالطريقة العشوائية البسيطة، وقد تم استخدام مقياس التسويق الأكاديمي أبو غزال (2012)، ومقياس التوجهات الهدافية التخائية (2009)، وقد أظهرت نتائج الدراسة الى هناك علاقة ارتباطية طردية إيجابية ضعيفة بين التسويق الأكاديمي والتوجهات الهدافية لدى أفراد عينة الدراسة. وعدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية في التسويق الأكاديمي لدى أفراد عينة الدراسة تعزى لمتغيرات النوع الاجتماعي والكلية والسنة الدراسية، ووجود فروق ذات دلالة إحصائية في نمط أهداف التمكن وأهداف الأداء - إقدام تعزى لمتغير النوع الاجتماعي ولصالح الإناث وعدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية في نمط أهداف الأداء - إحام تعزى لمتغير النوع الاجتماعي، وقد اشارت النتائج الى عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية في انماط التوجهات الهدافية لدى الطلبة تعزى لمتغير الكلية، كما كان هناك فروق ذات دلالة إحصائية في جميع أنماط التوجهات الهدافية تعزى لمتغير السنة الدراسية ولصالح السنتين الأولى والثانية، وقد أوصت الدراسة بإجراء المزيد من الدراسات التي تتناول دراسة التسويق الأكاديمي والتوجهات الهدافية وربطهما بمتغيرات أخرى.

الكلمات المفتاحية: التسويق الأكاديمي، التوجهات الهدافية، جامعة الطفيلة التقنية ،

Academic Procrastination and its Relationship to the Goal Orientations to the variables of gender, college and academic year among undergraduate students at Tafila Technical University

ABSTRACT

This study aimed to reveal the academic procrastination and its relationship to the goal orientations of undergraduate students at Tafila Technical University. The study sample consisted of (779) male and female students, (508) males and (271) females, chosen by the simple random method, and it was used. The researcher's used the Academic Procrastination Scale developed by Abu Ghazal (2012), and the goal Orientation Scale from the Preparation of al Takhyneh (2009). The results of the study showed that the existence of a positive correlation Weak between academic procrastination and the target orientation of the study sample. and the results showed that there were no statistically significant differences of academic procrastination among the study sample members due to the variables of sex, college and year. And the results showed, the existence of statistically significant differences in the pattern of mastery goals Performance goals - a move due to the gender variable and in favor of the female. Also, it was also found that there were no statistically significant differences in the pattern of performance goals - reluctance attributed to the gender variable, and the results of the study showed that there were no statistically significant differences in the target trends of students attributed to the college variable, and the results showed that there are statistically significant differences of target orientations among students is attributed to the variable of the school year and in favor of the students of the first and second years, and there were statistically significant differences in all types of target trends due to the variable of the school year and in favor of the first and second years, The study recommended conducting more studies dealing with academic procrastination and target trends, and linking them with other variables.

المقدمة

يعد التسوية الأكاديمي من أهم القضايا السلوكية التي يتم بحثها في العصر الحالي، فعندما درس العلماء التسوية الأكاديمي أشاروا إلى أنه ظاهرة سلوكية قد يلجأ إليها الطلبة بشكل متكرر. (BiroI and Gud, 2019) وأن عدم قدرة الطالب على امتلاك مهارات التنظيم الذاتي خلال أنجاز المهمات الأكاديمية يؤدي ذلك الى توجيه سلوكه نحو التسوية الاكاديمي ، وبالتالي ارتبط التسوية الأكاديمي لدى الطلبة ببعض الصفات الشخصية مثل مستوى الثقة بالنفس والفعالية الذاتية. (Shi and Ran,2018)

ويمكن اعتبار ان مفهوم التسوية الأكاديمي بمعناه العام هو التأجيل المقصود للمهام الأكاديمية المطلوب انجازها (Senecal, Koestner, & Vallerand,1995) ويعرّف لاي(1986 Lay,) التسوية الاكاديمي على أنه الرغبة اللاعقلانية لدى الفرد لتأخير المهام التي ينبغي إنجازها. وبالتالي يؤدي الى شعور الطالب بالقلق بسبب عدم إنجاز المهمة المطلوبة، ويتكون لديه مشاعر عدم الرضا عن الذات وانخفاض الدافعية للإنجاز (أحمد،2008). وهو من السلوكات السلبية التي تعمل على انخفاض إنجاز الطالب للمهام ، لذلك يعد عملية تعيق الطألب من تحقيق أهدافه، (الأحمد وياسين،2018).

وقد تعددت النظريات التي فسرت التسوية الأكاديمي منها نظرية العلاج العقلاني العاطفي لألبرت أليس (Albert) حيث اعتبرت هذه النظرية التسوية الأكاديمي على انه ناتجا عن أفكار الفرد اللاعقلانية المعرزة بالأفكار السلبية، وكذلك نظرية فاعلية الذات لباندورا (Bandera) حيث أعطت أهمية لما يحمل الفرد من معتقدات حول نحوذاته، والتسوية الأكاديمي يتكون لدى الفرد نتيجة لتلك الاعتقادات السلبية حول الذات (الحيصة، 2018)، أما نظرية الدافعية فقد فسرت التسوية الأكاديمي من خلال إعطاء الأهمية لدوافع الفرد الداخلية والخارجية ومدى رغبته في إنجاز المهمات المطلوبة (السعدي، 2018). ومن اهم العوامل التي قد تؤدي إلى التسوية الأكاديمي عدم القدرة على إدارة الوقت، وترتيب الأولويات، والخوف من الفشل، وفقدان المهمات الاكاديمية لجاذبيتها، وفقدان القدرة على جذب اهتمام الطلبة نحو مهمة ما، وقلق الإمتحان،

وعدم التركيز. (الحبيصة، 2018). ومن الآثار السلبية المترتبة على التسويق الأكاديمي انخفاض مستوى التحصيل وعدم الرغبة بالالتزام بحضور المحاضرات، ووجود صراع انفعالي يتزامن مع المهمات الأكاديمية المطلوبة من الطالب، وبالتالي يظهر لدى الطالب شعور بانخفاض الكفاءة والإنتاجية، وبالتالي يصبح سلوكه يتسم باللامبالاة ويصاحبه الشعور بالاحباط والشعور بالذنب (الكفيري، 2016). وقد أشار سمسون وتومثي (Simpson and Timothy, 2009) الى ان التسويق الأكاديمي هو عدم قدرة الفرد في التعرف على الأولويات المهمة في حياته فيركز اهتمامه على إنجاز المهمات غير الضرورية بدلاً من المهمات الضرورية التي يتوجب عليه إنجازها والتي لها تأثير مباشر على نجاحه وتحقيق أهدافه. (Plaut, 2008)

ولذلك يظهر التسويق الأكاديمي لدى الطالب نتيجة لما يحمل من افكار حول قدرته على انجاز المهمات الأكاديمية ، حيث أنّ الطالب الذي لديه افكار سلبية حول قدراته في إنجاز المهمات المطلوبة ، فإنه يلجأ إلى التسويق الأكاديمي أكثر من الطلبة الذين يثقون بأنهم قادرين على إنجاز مهماتهم الأكاديمية بالشكل المطلوب. (Wolters, 2003) وأشار (شيرمان, 2010) إلى أنّ الأسباب التي تدفع الطلبة الى التسويق الأكاديمي القلق والخوف من المخاطرة، وعدم القدرة على تحمل المسؤولية والتهرب من المهمات غير الممتعة، والإرهاق والإعتماد على الآخرين. والطلبة الذين يلجأون الى التسويق الأكاديمي أما ان يكونوا من النوع الذي يسمى المسوف التّجنبي وهو الذي يتعمد تأجيل المهام خوفاً من ما تتضمن من اثار سلبية ومشاعر القلق والخوف من عدم القدرة على انجاز المهمة بالشكل الصحيح ، أوالمسوف التّرددي وهو الغير قادر على اتخاذ القرار بالصورة المناسبة اثناء اداء المهمة ،والمسوف الإستثاري وهو الطالب الذي يشعر بالمتعة بإنجاز المهمة التي تشكل له تحدي يظهر لديه أنماط مختلفة من الضغوط النفسية (شبيب, 2015).

تعد التّوجهات الهدافية الواضحة الاسلوب الامثل للوصول الى تحقيق الأهداف، فهي تعمل كدافع مهم لتحريك وتنشيط السلوك نحو الوصول للهدف، من خلال توجيه انتباه الطلبة وتزيد من الجهد المبذول للوصول الى انجاز المهمة المطلوبة (السفاسفة، 2017). وتدفع الفرد لاختيار السلوك الأمثل الذي يؤدي بالفرد الى الشعور بالفخر والإعتزاز عند نجاحه في انجاز المهمات

الأكاديمية المختلفة، لأنها تساهم في مساعدة الفرد على اختيار الاستراتيجيات المناسبة وإدارة الوقت بالطريقة الصحيحة مما يتشكل لديه مشاعر الرضا عن الذات وعن الحياة بشكل عام (غباري وضمرة ونصار، 2014). وقد تم تصنيف التوجهات الهدافية إلى تصنيفات عدة ، أبرزها تصنيف إليوت (Elliot) والذي قسّم توجهات الهدف إلى أهداف إتقان -إقدام وهنا يتم التركيز على تطوير الكفاية الذاتية وإتقان المهمة، وأهداف (أداء -إقدام) وتركز على تحقيق الكفاية الذاتية مقارنة مع الآخرين، وأهداف (أداء -إحجام) وتركز على أداء المهمة تجنباً للفشل، كما صنف نيكولس (Nicolas) الأهداف إلى أهداف الإنهاك بالمهمة مقابل أهداف الإنهاك بالذات، وذكر صفات الأفراد الذين يتبنون كل من تلك الأهداف، كما ذكرت دويك (Dweik) في دراستها أهداف تعليمية وأهداف أدائية (حسانين، 2008). وإن الأساليب التي يستخدمها الفرد في إدارة البيئة التي يعيش فيها تتم من خلال الدافعية التي يمتلكها والتي تعمل على توجيه سلوكه لتحديد الأهداف التي يرغب في تحقيقها (موراي، 1988). وتؤثر التوجهات الهدافية مباشرة على دافعية الفرد وسلوك الإنجاز لديه، فالفرد المدفوع بأهداف الإتقان يبذل الجهد لأن لديه اعتقاد بأن هناك ارتباطاً بين الجهد والقدرة وعند زيادة الجهد المبذول سيسهم في رفع مستوى القدرات لديه، وعند انجاز الفرد للمهمة يتشكل لديه الشعور بالفخر والرضا عن الذات ، أما الطلبة الذي يوجه سلوكهم أهداف الأداء فإن لديهم اعتقاد بأن هناك ارتباط عكسي بين الجهد والقدرة وبالتالي يظهر لديهم السلوك التجنبي هروباً من احساسهم بالفشل. (Pintrich and schunk, 1996) وقد اشارت نظرية التقرير الذاتي لديسي وريان (Deci and Ryan self Determintion theory) إلى أن الإنغماس في العمل يتم من خلال دوافع داخلية وذاتية تعمل على توجيه سلوك الفرد من أجل إنجاز المهمات، لذلك يتشكل لدى الفرد الشعور بالمتعة والإثارة أثناء أدائه العمل، بعكس ذلك عندما يكون المحرك لسلوك الفرد الدافع الخارجي من أجل الحصول على التعزيز، أو تجنب العقاب فقد لا يشعر الفرد بالمتعة، أو لا يبذل الجهد المطلوب وقد تظهر لديه مشاعر سلبية مثل الشعور بالملل والإحباط ولذلك الطلبة الذين يوجه سلوكهم أهداف ذاتية يبذلون الجهد الأكثر من الذين يوجه سلوكهم أهداف خارجية (الحربي، 2015).

وأما نظرية العزو (Attribution theory) : فقد أشارت الى أن الطلبة لديهم ميل إلى إعطاء تفسيرات للأسباب التي تقف خلف نجاحهم، أو فشلهم في المهمات، فالطلبة الذين يعتقدون أن نجاحهم كان بسبب الإعداد الجيد، وبذل الجهد للدراسة، فإن ذلك سيدفعهم للاستمرار في بذل الجهد في المهمات القادمة، أما إذا اعتقد الطلبة أن نجاحهم كان بسبب قدراتهم العقلية، فإن ذلك سينعكس على مستوى الدافعية لديهم فيؤدي إلى انخفاضها، وبالتالي لن يبذلوا المزيد من الجهد، وكذلك الحال إذا كان عزوهم لنجاحهم بسبب الحظ، أما إذا كان تفسيرهم لأسباب فشلهم هو نتيجة لعدم بذل الجهد فذلك سيعمل على زيادة الدافعية لديهم (العنوم، 2005). وإذا تم تفسير سبب النجاح على أنه نتيجة للأسباب الداخلية، فإن الفرد يشعر بالرضا عن الذات، أما إذا كانت نتيجة الفشل في إنجاز المهمة فإن ذلك يؤدي إلى تدني تقدير الذات لديهم (بني يونس، 2015) لذلك ان تجنب الطلبة التسويق الأكاديمي وامتلاك الطلبة القدرة على تحديد اهداف واضحة تمكنهم من انجاز المهمات الأكاديمية بالشكل الذي يدفعهم للتميز والتفوق هي من الأمور التي يركز عليها علم النفس التربوي، وعليه كانت هذه الدراسة التي تسعى للتعرف على علاقة التسويق الأكاديمي بالتوجهات الهدافية لدى طلبة جامعة الطفيلة.

مشكلة الدراسة وأسئلتها:

يعد التسويق الأكاديمي منتشراً بين طلبة الجامعات ، وهذا ما أشارت له الدراسات مثل دراسة (أبو غزال، 2012) والتي أشارت إلى أن انتشار التسويق الأكاديمي بين طلبة الجامعة، ويعود ذلك إلى العوامل النفسية لدى الطلبة منها الخوف من الفشل، وتقييم الاقران ، والاستراتيجيات المستخدمة في مواقف التعلم، ولأن العصر الذي نعيش فيه يفرض على الطلبة امتلاك العديد من المهارات لمواجهة التغيرات المختلفة في جميع جوانب الحياة، للتعامل مع التحديات التي تواجههم والتغلب عليها ولذلك وبما أن التسويق الأكاديمي يؤثر سلباً على أداء الطلبة كان من الضروري تسليط الضوء على هذا المفهوم، وبما ان التوجهات الهدافية ذات أهمية في التأثير على سلوك الطلبة وتوجيهه نحو انجاز المهمات ، لذلك جاءت هذه الدراسة للتعرف على علاقة التسويق الأكاديمي بالتوجهات الهدافية لدى طلبة في جامعة الطفيلة التقنية من خلال الإجابة عن الأسئلة الآتية:

1.

2. هل هناك علاقة ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة (0.05) α بين التسوية

الأكاديمي، وأنماط التوجهات الهدافية لدى طلبة البكالوريوس في جامعة الطفيلة التقنية؟

3. هل هناك فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة (0.05) α في مستوى التسوية

الأكاديمي تعزى لمتغيرات النوع الاجتماعي، والكلية، والسنة الدراسية لدى طلبة

البكالوريوس في جامعة الطفيلة التقنية؟

4. هل هناك فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة (0.05) α في أنماط التوجهات

الهدافية تعزى لمتغيرات النوع الاجتماعي، والكلية، والسنة الدراسية لدى طلبة البكالوريوس

في جامعة الطفيلة التقنية؟

أهمية الدراسة

تظهر الأهمية العلمية لهذه الدراسة من خلال أهمية متغيراتها، حيث إن نتائج هذه الدراسة تساعد أصحاب القرار في اتخاذ الإجراءات المناسبة لمواجهة التسوية الأكاديمي لدى الطلبة، وكذلك توجيه أنظار المهتمين في العملية التعليمية إلى أهمية التوجهات الهدافية لدى الطلبة في توجيه سلوكهم نحو توجيه انجاز المهمات الأكاديمية بنجاح. وكذلك سعت الدراسة الى تسليط الضوء على العلاقة بين التسوية الأكاديمي والتوجهات الهدافية وتأثرهما ببعض المتغيرات الأخرى، وبالتالي يمكن أن تشكل هذه الدراسة منطلقاً جديداً لدراسات مستقبلية.

أهداف الدراسة

تهدف هذه الدراسة إلى:

1. التعرف على العلاقة بين التسوية الأكاديمي، وأنماط التوجهات الهدافية لدى طلبة

البكالوريوس في جامعة الطفيلة التقنية.

2. الكشف عن الفروق في التسوية الأكاديمي، التي تعزى إلى متغيرات النوع

الاجتماعي، والكلية والسنة الدراسية لدى طلبة البكالوريوس في جامعة الطفيلة التقنية.

3. الكشف عن الفروق في التوجهات الهدافية والتي تعزى إلى متغيرات النوع الاجتماعي، والكلية والسنة الدراسية لدى طلبة البكالوريوس في جامعة الطفيلة التقنية.

التعريفات الإجرائية

التسويق الأكاديمي: يعرف بأنه الدرجة التي حصل عليها الطلبة على مقياس التسويق الأكاديمي والذي تم استخدامه لأغراض هذه الدراسة.

التوجهات الهدافية: يعرف بأنه الدرجة التي حصل عليها الطلبة على مقياس التوجهات الهدافية والذي تم استخدامه لأغراض هذه الدراسة.

حدود الدراسة

اقتصرت حدود هذه الدراسة على عينة الدراسة وهم طلبة البكالوريوس في جامعة الطفيلة التقنية المسجلين للعام الدراسي 2021/2020.

الدراسات السابقة

قامت دراسة الإبراهيمي (2020) بدراسة هدفت التعرف إلى مستوى التسويق الأكاديمي لدى الطلبة، ومعرفة دلالة الفروق في مستوى التسويق الأكاديمي بين طلبة الجامعة تبعاً لمتغير الجنس والتخصص الدراسي (علمي، إنساني)، وقد بلغت عينة الدراسة (460) طالباً وطالبة من طلبة الجامعة، وقد تم استخدام مقياس التسويق الأكاديمي، وقد اشارت النتائج الى عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية في مستوى التسويق الأكاديمي تبعاً لمتغير جنس الطالب، وكان هناك فروق ذات دلالة إحصائية في مستوى التسويق الأكاديمي لدى الطلبة تبعاً لمتغير التخصص الدراسي لصالح التخصصات العلمية. وقد اظهرت دراسة أجاي (Ajayi, 2020) والتي هدفت التعرف على مدى انتشار التسويق الأكاديمي لدى طلبة الجامعة، والتعرف على الفروق في الكفاءة الذاتية الأكاديمية والتسويق الأكاديمي السلبي، والنشط تبعاً لمتغير جنس الطالب، وتكونت عينة الدراسة من (200) طالب جامعي من جامعة بلورين اختيروا بالطريقة العشوائية البسيطة، أظهرت النتائج الى ان هناك فروق ذات دلالة إحصائية في مستوى التسويق الأكاديمي تبعاً لمتغير جنس الطالب. وجاءت دراسة زغبيني (2020) حيث كان هدفها التعرف على التسويق

الأكاديمي لدى طلبة الكلية الجامعية بحقل وعلاقته ببعض المتغيرات، حيث تكونت عينة الدراسة من (277) وطالباً وطالبة، وقد اظهرت النتائج إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية في مستوى التسوية الأكاديمي يعزى لمتغير الجنس ولصالح الذكور، كما بينت نتائج الدراسة عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية في التسوية الأكاديمي تعزى لمتغيري التخصص والسنة الدراسية. وقد أجرى محمد (2019) دراسة للكشف عن مستوى التسوية الأكاديمي وعلاقته باستراتيجيات التعلم المنظم ذاتياً والمعتقدات المعرفية لدى طلبة المرحلة الجامعية في جامعة أم القرى، وتكونت عينة الدراسة من (634) طالباً وطالبة اختيروا بالطريقة العشوائية الطبقية، اظهرت النتائج عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية في مستوى التسوية الأكاديمي لدى الطلبة تعزى لمتغير الجنس، وتوجد فروق ذات دلالة إحصائية في التسوية الأكاديمي تعزى لمتغير التخصص ولصالح طلبة الكليات الإنسانية. وقامت كل من الأحمد والياسين (2018) بدراسة هدفت إلى الكشف عن مستوى التسوية الأكاديمي، وعلاقته بالثقة بالنفس لدى عينة من طلبة قسم علم النفس في كلية التربية بجامعة دمشق، وتكونت عينة الدراسة من (118) طالباً وطالبة من طلبة السنتين الأولى والرابعة اختيروا بالطريقة العشوائية الطبقية، اشارت النتائج الى أنه يوجد فروق ذات دلالة إحصائية في التسوية الأكاديمي في متغير السنة الدراسية ولصالح السنة الرابعة، ووجود فروق ذات دلالة إحصائية في التسوية الأكاديمي يعزى لمتغير الجنس ولصالح الذكور. أما دراسة صوالحة وصوالحة (2018) والتي هدفت الى التعرف على التسوية الأكاديمي ومفهوم الذات الأكاديمي لدى عينة من طلبة جامعة إربد الأهلية في ضوء متغيرات (جنس الطالب والمعدل التراكمي و التخصص)، حيث تم اختيار عينة الدراسة من طلبة جامعة إربد الأهلية، وقد بلغت عينة الدراسة (286) طالباً وطالبة اختيروا بالطريقة العشوائية الطبقية، وأظهرت نتائج الدراسة الى وجود فروق ذات دلالة إحصائية في التسوية الأكاديمي تعزى لمتغير الجنس، ولصالح الذكور . وفي دراسة خان وعارف ومنير (Khan, Arif, and Muneer, 2014) والتي هدفت إلى التعرف على مستوى التسوية الأكاديمي بين طلبة الجامعة والكلية تبعاً لمتغيرات جنس الطالب والعمر والمستوى التعليمي، حيث بلغت عينة الدراسة (200) طالباً وطالبة من كلية وجامعة إسلام آباد، وقد تم استخدام مقياس (Tuckman) للتسوية الأكاديمي، حيث أشارت

النتائج إلى وجود أثر لجنس الطالب في مستوى التسوييف الأكاديمي ولصالح الذكور. وقد اشارت دراسة أبو غزال (2012) التي هدفت إلى التعرف إلى مدى انتشار التسوييف الأكاديمي لدى طلبة الجامعة تبعاً لمتغير جنس الطالب، والتخصص، والمستوى الدراسي، وقد تم اختيار عينة بلغت (751) من طلبة جامعة اليرموك منهم (222) ذكور و(529) إناث، حيث أشارت النتائج إلى أن الفروق في التسوييف الأكاديمي ذات دلالة إحصائية تبعاً لمتغير المستوى الدراسي وكانت لصالح السنة الرابعة، ولم تكن الفروق ذات دلالة إحصائية في التسوييف الأكاديمي تبعاً لمتغير جنس الطالب والتخصص الأكاديمي. أما دراسة تايه والزغول (2015) والتي هدفت إلى الكشف عن علاقة العجز المتعلم بالتوجهات الهدافية والنظرية الضمنية للذكاء، بلغت العينة (348) طالباً وطالبة من طلبة جامعة اليرموك، وأظهرت النتائج الى وجود فروق ذات دلالة إحصائية في مستوى التوجهات الهدافية تعزى لمتغير الجنس في أهداف (تمكن) وأهداف (أداء _ إجماع) لصالح الإناث، كما كان هناك فروق ذات دلالة إحصائية في مستوى التوجهات الهدافية في أهداف (أداء _ إقدام) تعزى لمتغير الكلية ولصالح الكليات الإنسانية. وقد اشار أبريان (Abrian, 2020) في دراسته التي تم اجرائها على طلبة البكالوريوس في كلية الهندسة المدنية في احدى جامعات جاكرتا، وقد تم اختيار عينة الدراسة بالطريقة العشوائية وبلغت (50) طالباً وطالبة، وتم استخدام مقياس التوجهات الهدافية، ومقياس التسوييف الأكاديمي، ومقياس التعلم المنظم ذاتياً، وأظهرت نتائج الدراسة أن التوجهات الهدافية والتعلم المنظم ذاتياً لهما علاقة إيجابية في التسوييف الأكاديمي النشط لدى طلبة الهندسة؛ أي أنهم يميلون إلى العمل تحت الضغط ومواجهة التحديات. واما دراسة بيروول وزيهرة ونسرين و جول ويارداجول (Birol, Zehra, Nesrin, Gual, and Yurdagul, 2019) والتي كان هدفها هو التعرف الى العلاقة بين التسوييف الأكاديمي، والتوجهات الهدافية وتقدير الذات لدى طلبة الجامعة، ومعرفة الفروق في التسوييف الأكاديمي لدى الطلبة حسب متغير جنس الطالب والمستوى الدراسي، وتكونت عينة الدراسة من (426) طالباً وطالبة، وقد اظهرت النتائج أن هناك علاقة سلبية منخفضة بين التسوييف الأكاديمي وأهداف تجنب التعلم وهناك علاقة ايجابية منخفضة بين التسوييف الأكاديمي وأهداف الأداء، وكذلك توجد فروق ذات دلالة إحصائية في التسوييف الأكاديمي تبعاً لجنس

الطالب والمستوى الدراسي. ووقد اشار عطالله (2017) في دراسته والتي هدفت إلى الكشف عن مستوى التسوية الأكاديمي وعلاقته بالتوجهات الدافعية والثقة بالنفس لدى طلبة كلية التربية في جامعة المنيا، حيث تكونت عينة الدراسة من (236) طالباً وطالبة، وقد تم استخدام مقياس التسوية الأكاديمي، ومقياس الثقة بالنفس، ومقياس التوجهات الدافعية، حيث أظهرت نتائج الدراسة وجود علاقة ارتباطية سلبية بين التسوية الأكاديمي والتوجهات الدافعية. وأجرى أبو غزال والحموري والعجلوني (2013) دراسة للتعرف إلى التوجهات الهدفية وعلاقتها بتقدير الذات والتسوية الأكاديمي لدى طلبة جامعة اليرموك في المملكة الأردنية الهاشمية، حيث أجريت الدراسة على عينة مكونة من (641) طالباً وطالبة تم اختيارهم بالطريقة العشوائية العنقودية من طلبة جامعة اليرموك في الأردن، واستخدم الباحثون في الدراسة مقياس توجهات الأهداف من إعدادهم، ومقياس روزنبرغ لتقدير الذات، ومقياس التسوية الأكاديمي، حيث أشارت الدراسة إلى وجود علاقة طردية دالة إحصائياً بين توجهه (أداء - تجنب) والتسوية الأكاديمي، وعلاقة عكسية دالة إحصائياً بين توجه الهدف (إتقان - إقدام) والتسوية الأكاديمي، بينما ظهرت فروق ذات دلالة إحصائية في قوة العلاقة بين توجه الهدف أداء - تجنب وتقدير الذات لصالح الإناث، وفروق دالة في قوة العلاقة بين توجه الهدف أداء - إقدام والتسوية الأكاديمي لصالح الذكور، بينما ظهرت فروق دالة إحصائياً في قوة العلاقة بين توجه الهدف إتقان - إقدام والتسوية الأكاديمي تعزى لمتغير المستوى الدراسي.

اجراءات الدراسة:

نهجت هذه الدراسة المنهج الوصفي الإرتباطي للتعرف على علاقة التسوية الأكاديمي بالتوجهات الهدفية لدى طلبة البكالوريوس في جامعة الطفيلة التقنية.

مجتمع الدراسة

تألف مجتمع الدراسة من جميع طلبة البكالوريوس في جامعة الطفيلة التقنية للعام الدراسي 2021/2020، والجدول (1) يوضح توزيع أفراد المجتمع حسب متغيرات النوع الاجتماعي والكلية والسنة الدراسية.

الجدول رقم(1): توزيع افراد مجتمع الدراسة حسب متغيرات النوع الاجتماعي والكلية والسنة الدراسية

النسبة	المجموع	الإناث		الذكور		السنة الدراسية		
		المجموع	إنساني	علمي	المجموع	إنساني	علمي	
								ع
46%	2555	826	392	434	1729	502	1227	السنة الأولى
17.4%	964	372	222	150	592	186	406	السنة الثانية
16.9%	939	377	232	145	562	112	450	السنة الثالثة
19.7%	1094	387	235	152	707	120	587	السنة الرابعة فأكثر
100%	5552	1962	1081	881	3590	920	2670	المجموع

عينة الدراسة

تم اختيار عينة المكونة من (779) طالباً وطالبة بالطريقة العشوائية البسيطة، وبلغت النسبة المئوية للعينة 14% ، والجدول (2) يبين توزيع عينة الدراسة حسب متغيرات النوع الاجتماعي والكلية والسنة الدراسية.

جدول(2) : توزيع أفراد عينة الدراسة حسب متغيرات النوع الاجتماعي والكلية والسنة

المتغير	النوع الاجتماعي		الكلية			المجموع
	ذكور	إناث	علمية	إنسانية	الأولى	
						فما فوق
العدد	508	271	521	258	353	149
النسبة	65.2%	34.8%	66.9%	33.1%	45.3%	19.1%
						الثالثة
						الرابعة
						131
						16.8%

أداتا الدراسة:

مقياس التسويق الأكاديمي

قامت الباحثة بتطوير مقياس التسويق الأكاديمي لأبي غزال (2012) ، وقد تكونت الأداة بصورتها الأولية من (21) فقرة، حيث تمتع المقياس بصورته الاصلية بدلالات صدق وثبات

ممتازة لأغراض الدراسة الأصلية، وقد تم اعتماد إعداد أداة التسويق الأكاديمي وفق الاجراءات الآتية:

صدق مقياس التسويق الأكاديمي:

الاسترشاد برأي الخبراء:

تم التحقق من صدق أداة الدراسة عن طريق عرضها بصورتها الأولية على (12) محكماً من المتخصصين في كلية العلوم التربوية، وقد تم تعديل وحذف بعض الفقرات بناء على ملاحظات المحكمين بحيث أصبحت الأداة مكونة من (19) فقرة.

هذا وقد تم اعتماد مقياس (ليكرت) تم تدريجه إلى 5 مستويات هي: (تنطبق عليّ بدرجة كبيرة جداً، تنطبق عليّ بدرجة كبيرة، تنطبق عليّ بدرجة متوسطة، تنطبق عليّ بدرجة منخفضة، تنطبق عليّ بدرجة منخفضة جداً)، وقد تم تدرج الفقرات من (5-1)، بحيث تأخذ عبارة تنطبق عليّ بدرجة كبيرة جداً الرقم (5)، وعبارة تنطبق عليّ بدرجة كبيرة الرقم (4)، وعبارة تنطبق عليّ بدرجة متوسطة الرقم (3)، وعبارة تنطبق عليّ بدرجة منخفضة الرقم (2)، وعبارة تنطبق عليّ بدرجة منخفضة جداً الرقم (1)

صدق البناء لمقياس التسويق الأكاديمي

تم تطبيق مقياس التسويق الأكاديمي على عينة استطلاعية مكونة من (41) طالباً وطالبة من طلبة البكالوريوس في جامعة الطفيلة التقنية من مجتمع الدراسة ومن خارج عينتها لاستخراج الخصائص السيكومترية للمقياس، والجدول (3) يوضح صدق البناء لمقياس التسويق الأكاديمي من خلال إيجاد معاملات الارتباط بين فقرات المقياس والدرجة الكلية للمقياس:

رقم الفقرة	الفقرة	الارتباط مع الدرجة الكلية للمقياس
1	أكمل واجباتي بشكل منتظم يوماً بيوم، لذا فإنني لا أتأخر في المواد الدراسية	-0.077
2	أجد نفسي منشغلاً بأمور أخرى عندما يقترب موعد الامتحان	0.560**
3	أنجز المهمات الأكاديمية قبل موعدها المحدد	0.198
4	أقول لنفسي دائماً سأنجز واجباتي الأكاديمية غداً	0.608**

0.320*	أبدأ عادة إنجاز المهمات الدراسية فوراً بعد تحديدها	5
0.549**	أؤجل البدء بواجباتي الدراسية حتى اللحظات الأخيرة	6
0.719**	أحاول أن أجد لنفسني أعذاراً تبرر عدم قيامي بأداء الواجبات الدراسية المطلوبة مني	7
0.241	أنهي دائماً واجباتي الدراسية المهمة ولدي وقت إضافي احتياطي	8
0.725**	أقول لنفسني بأنني سأقوم بإنجاز مهماتي الدراسية ثم أراجع عن ذلك	9
0.129	التزم بالخطّة التي أضعتها لإنجاز واجباتي الدراسية	10
0.727**	عندما أواجه مهمات دراسية صعبة أقوم بتأجيلها	11
0.712**	أؤجل إنجاز واجباتي الدراسية دونما مبرر حتى لو كانت مهمة	12
0.774**	أؤجل إنجاز المهمات الدراسية سواء كانت ممتعة أو غير ممتعة	13
0.616**	أشعر بعدم الراحة من مجرد التفكير بضرورة البدء بإنجاز واجباتي الدراسية	14
0.749**	أقوم بالعديد من النشاطات الترفيهية بحيث لم يبق لدي الوقت الكافي للدراسة	15
-100	لا أؤجل عملاً أعتقد بضرورة إنجازه	16
0.359*	يعد تأجيل المهمات الأكاديمية مشكلة حقيقية أعاني منها بشكل مستمر	17
0.575**	أتوقف عن الدراسة في وقت مبكر لكي أقوم بأشياء أكثر متعة	18
0.560**	أفكر دائماً بأن لدي لاحقاً الوقت الكافي، لذا ليس هنالك حاجة فعلية للبدء بالدراسة	19

نلاحظ من الجدول رقم (3) أنّ جميع فقرات المقياس كانت دالة إحصائياً عند (0.05) و(0.01) باستثناء الفقرات (1 و3 و8 و10 و16) لم تكن دالة إحصائياً ولذلك تم حذفها من المقياس ليصبح المقياس في صورته النهائية يتكون من (14) فقرة.

ثبات أداة التسويق الأكاديمي

تم حساب ثبات الإتساق الداخلي بواسطة كرونباخ ألفا، وقد أظهرت النتيجة أنّ قيمة كرونباخ ألفا للمقياس كانت (0.901) وتعد قيم الثبات هذه مقبولة لأغراض الدراسة.

مقياس التوجهات الهدافية

صدق المقياس

تم تطوير مقياس التّوجهات الهدافية للتخاينة (2009)، وقد تكون المقياس في صورته الأولى (24) موزعة على ثلاثة أبعاد هي أهداف التمكن تتضمن (8) فقرات، وأهداف (الأداء - إقدام) وتتضمن الفقرات (8) فقرات، وأهداف (الأداء - إجمام) تتضمن (8) فقرات، تم عرض المقياس على مجموعة من المحكمين وقد تم الاخذ بملاحظاتهم وحذف 3 فقرات من المقياس ليصبح المقياس بصورته النهائي مكون من (21) فقرة موزعة على الأبعاد كما يلي: أهداف التمكن (7) فقرات، أهداف الأداء - (إقدام) (7) فقرات، وأهداف الأداء - (إجمام) (7) فقرات

هذا وقد تم اعتماد تدرّج (ليكرت) خماسي مكون من (أوافق بشدة، أوافق، محايد، لا أوافق، لا أوافق بشدة)، وقد تم تدرّج الفقرات من (5-1)، بحيث تأخذ عبارة أوافق بشدة الرقم (5)، وعبارة أوافق الرقم (4)، وعبارة محايد الرقم (3)، وعبارة لا أوافق الرقم (2)، وعبارة لا أوافق بشدة الرقم (1)

دق البناء لمقياس التّوجهات الهدافية:

تم تطبيق مقياس الدّراسة على عينة استطلاعية بلغت (41) طالباً وطالبةً من طلبة البكالوريوس في جامعة الطّفيلة التّقنية المسجلين في العام الدراسي (2021/2020) وذلك لاستخراج دلالات الصدق والثّبات للمقياس ، وقد تم إيجاد صدق البناء للمقياس من خلال حساب معامل الارتباط بين الدّرجة الكلية للمقياس وأبعاد المقياس والأبعاد مع بعضها كما هو موضح في الجدول رقم (4)

جدول (4): معاملات الارتباط بين أبعاد مقياس التوجهات الهدافية والدرجة الكلية على المقياس والأبعاد مع بعضها

الدرجة الكلية	أهداف الأداء-احجام	أهداف الأداء-اقدام	أهداف التمكن	البعد
0.770**	0.507**	0.526**	1	أهداف التمكن
0.897**	0.680**	1		أهداف الأهداف-إقدام
0.863**	1			أهداف الأداء-احجام
1				الدرجة الكلية

حيث يظهر من الجدول السابق أنَّ الارتباط بين الأبعاد والدرجة الكلية للمقياس قد ترواح بين (0.770_0.897)، وقد كان هذا الارتباط دالاً عند مستوى الدلالة (0.01) صدق البناء للمقياس.

كما تم حساب معامل الارتباط بين أبعاد مقياس التوجهات الهدافية، وفقرات كل بُعد من خلال إيجاد معامل الارتباط بيرسون بين كل فقرة مع البعد الذي تنتمي إليه الفقرة، والجدول رقم (5) يبين ذلك:

جدول (5): معامل الارتباط بيرسون لكل فقرة من فقرات مقياس التوجهات الهدافية والبعد الذي تنتمي إليه

الارتباط	رقم الفقرة	المجال	الارتباط	رقم الفقرة	المجال	الارتباط	رقم الفقرة	المجال
.581**	15		.886**	8		.776**	1	
.614**	16	أهداف	.513**	9	أهداف	.771**	2	أهداف
.755**	17	الأداء_احجام	.868**	10	الاداء-	.737**	3	التمكن
.765**	18		.799**	11	اقدام	.486**	4	
.729**	19		.885**	12		.799**	5	

.627**	20	.769**	13	.818**	6
.614**	21	.844**	14	.820**	7

نلاحظ من الجدول السابق أنَّ جميع الفقرات كانت دالة إحصائياً عند مستوى الدلالة (0.01) وبالتالي يتم اعتماد جميع الفقرات في المقياس.

ثبات مقياس التوجهات الهدافية

تم حساب معامل كرونباخ ألفا للأبعاد والمقياس ككل لاجاد الثبات بالاتساق الداخلي للمقياس، والجدول رقم (6) يوضح ذلك.

جدول (6): معاملات الثبات لكرونباخ ألفا لمقياس التوجهات الهدافية

المجال	عدد الفقرات	الثبات باستخدام كرونباخ ألفا
أهداف التمكن	7	0.853
أهداف الأهداف - إقدام	7	0.906
أهداف الأداء - احجام	7	0.781
الدرجة الكلية	21	0.918

يظهر من الجدول السابق أنَّ قيم كرونباخ ألفا للأبعاد قد تراوحت بين (0.781_0.906) وقيمة كرونباخ ألفا للمقياس ككل كانت (0.918) وتعد هذه القيم مقبولة لتحقيق اهداف الدراسة.

نتائج الدراسة ومناقشته

للاجابة عن السؤال الاول : هل هناك علاقة ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ($\alpha = 0.05$) بين التسويق الأكاديمي وأنماط التوجهات الهدافية لدى طلبة البكالوريوس في جامعة الطفيلة التقنية؟

تم حساب معامل الارتباط بيرسون لإيجاد العلاقة بين مستوى التسويق الأكاديمي وأنماط التوجهات الهدافية والجدول رقم (7) يوضح تلك العلاقة.

جدول (7): معامل الارتباط بيرسون بين التسويق الأكاديمي وأنماط التوجهات الهدافية

التسويق الأكاديمي	أهداف التمكن	أهداف أداء-اقدام	أهداف أداء-إحجام
-0.064	*0.091	*0.189	

يتضح من الجدول السابق وجود علاقة طردية ضعيفة ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ($\alpha = 0.05$) بين التسويق الأكاديمي ونمطي أهداف أداء-اقدام وأهداف أداء-إحجام لدى الطلبة حيث بلغت قيم الارتباط بين (0.091_0.189)، وكانت العلاقة عكسية سلبية بين التسويق الأكاديمي ككل ونمط أهداف التمكن لكنها غير دالة إحصائياً حيث كانت قيمة الارتباط (- 0.064) .

للاجابة عن السؤال الثاني : هل هناك فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ($\alpha = 0.05$) في مستوى التسويق الأكاديمي تبعا لمتغيرات النوع الاجتماعي والكلية والسنة الدراسية لدى طلبة البكالوريوس في جامعة الطفيلة التقنية؟

تم حساب تحليل التباين الثلاثي عديم التفاعل (Three Way ANOVA) لإيجاد الفروق في مستوى التسويق الأكاديمي والتي تعزى لمتغيري النوع الاجتماعي ومتغير الكلية، والسنة الدراسية، والجدول رقم (8) يوضح ذلك.

جدول (8): المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية في مستوى التسويق الأكاديمي حسب متغيرات النوع الاجتماعي والكلية والسنة الدراسية

الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	فئة المتغير	المتغير
0.771	3.11	نكر	النوع الاجتماعي
0.772	3.04	أنثى	
0.772	3.11	انسانية	الكلية
0.770	3.04	علمية	
0.787	3.09	الاولى	السنة الدراسية
0.760	3.16	الثانية	
0.755	3.04	الثالثة	
0.763	3.06	الرابعة فما فوق	

يتبين من الجدول السابق وجود فروق ظاهرية في المتوسطات الحسابية في مستوى التسويق الأكاديمي حسب متغيرات النوع الاجتماعي والكلية والسنة الدراسية لدى طلبة البكالوريوس في جامعة الطفيلة التقنية، ولمعرفة دلالة الفروق تم حساب تحليل التباين الثلاثي عديم التفاعل (Three Way ANOVA) والجدول (9) يوضح ذلك:

جدول (9): تحليل التباين الثلاثي عديم التفاعل للفروق في مستوى التسويق الأكاديمي حسب متغيرات النوع الاجتماعي والكلية والسنة الدراسية

مصدر التباين	مجموع المربعات	درجات الحرية	متوسط المربعات	قيمة ف	قيمة الدلالة
النوع الاجتماعي	1.796	1	1.796	3.035	0.082
الكلية	.240	1	0.240	0.406	0.524
السنة الدراسية	.269	3	0.090	0.151	0.929
الخطأ	451.358	763	0.592		
المجموع	7887.908	779			
المجموع	462.972	778			

المصحح

يتبين من الجدول السابق عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة $(0.05) = \alpha$ في مستوى التسويق الأكاديمي تعزى لمتغيرات النوع الاجتماعي و الكلية و السنة الدراسية لدى طلبة البكالوريوس في جامعة الطفيلة التقنية حيث بلغت قيمة ف لمتغير جنس الطالب (3.035) وكانت قيمة الدلالة (0.082) ، أما قيمة ف للكلية (0.406) وكانت قيمة الدلالة (0.524) ، كما كانت قيمة ف للسنة الدراسية (0.151) وكانت قيمة الدلالة (0.929) وجميعها تعد قيما غير دالة إحصائياً.

للإجابة عن السؤال الثالث : هل هناك فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة $(0.05) = \alpha$ في التوجهات الهدافية تبعا لمتغيرات النوع الاجتماعي و الكلية و السنة الدراسية لدى طلبة البكالوريوس في جامعة الطفيلة التقنية؟

تم حساب تحليل التباين المتعدد عديم التفاعل (MANOVA) لإيجاد الفروق في أنماط التوجهات الهدافية والتي تعزى لمتغيرات النوع الاجتماعي و الكلية و السنة الدراسية، والجدول رقم (10) يوضح ذلك

جدول (10): المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لأنماط التوجهات الهدافية حسب

متغيرات النوع الاجتماعي و الكلية و السنة الدراسية

المتغيرات	مستوى المتغيرات	اهداف التمکن	اهداف أداء_ اقدم	اهداف اداء إجماع
		المتوسط	المتوسط	المتوسط
		الانحراف المعياري	الانحراف المعياري	الانحراف المعياري
النوع الاجتماعي	ذكر	3.99	0.695	3.62
	أنثى	4.08	0.67	3.81
الكلية	علمية	4.01	0.667	3.66
	إنسانية	4.03	0.687	3.73
السنة الدراسية	الأولى	4.15	0.614	3.72
	الثانية	4.04	0.687	3.86
	الثالثة	3.85	0.756	3.49

0.798 3.58 0.86 3.61 0.724 3.85 الرابعة فما فوق

يظهر من الجدول السابق وجود فروق ظاهرية في المتوسطات الحسابية في جميع أنماط التوجهات الهدفية لدى طلبة البكالوريوس في جامعة الطفيلة التقيية حسب متغيرات النوع الاجتماعي والكلية والسنة الدراسية وللتعرف على دلالة هذه الفروق في أنماط التوجهات الهدفية تم استخدام تحليل التباين المتعدد عديم التفاعل (MANOVA) والجدول (11) يوضح ذلك.

جدول (11): تحليل التباين المتعدد عديم التفاعل لايجاد الفروق في أنماط التوجهات الهدفية

حسب متغيرات النوع الاجتماعي والكلية والسنة الدراسية

مصدر التباين	البعد	مجموع المربعات	درجات الحرية	متوسط المربعات	قيمة ف	قيمة الدلالة
النوع الاجتماعي	أهداف التمكن	1.763	1	1.763	3.885	0.049
قيمة هوتلنج=0.011	أهداف الاداء - اقدام	5.188	1	5.188	7.543	0.006
قيمة الدلالة=0.039	اهداف إحجام	0.95	1	0.95	1.835	0.176
الكلية	أهداف التمكن	0.064	1	0.064	0.141	0.708
قيمة هوتلنج=0.044	أهداف الاداء - اقدام	0.02	1	0.02	0.029	0.866
قيمة ف=0.967	اهداف إحجام	1.077	1	1.077	2.081	0.15
قيمة الدلالة=0.408	أهداف التمكن	12.996	3	4.332	9.548	0.000
السنة الدراسية	أهداف الاداء - اقدام	9.606	3	3.202	4.655	0.003
قيمة هوتلنج=0.066	اهداف إحجام	12.629	3	4.21	8.136	0.000
قيمة ف=5.513						
قيمة الدلالة=0.000						

الخطأ	أهداف التمكن	346.204	763	0.454
	أهداف الاداء -	524.837	763	0.688
	أقدام			
	اهداف الاداء -	394.802	763	0.517
	إحجام			
المجموع المصحح	أهداف التمكن	12960.041	779	
	أهداف الاداء -	11119.204	779	
	أقدام			
	اهداف الاداء -	11224.388	779	
	إحجام			

يظهر من الجدول السابق وجود فروق ذات دلالة إحصائية في نمطي أهداف التمكن وأهداف الأداء -إقدام تعزى لمتغير النوع الاجتماعي لدى الطلبة، حيث بلغت قيمة هوتلنج للجنس (0.011) وكانت قيمة ف (2.805) وبقية دلالة (0.039)، وقد بلغت قيمة لنمط أهداف التمكن (3.885) وكانت قيمة الدلالة (0.049)، وبلغت قيمة ف لنمط أهداف الأداء -إقدام (7.543) وكانت قيمة الدلالة (0.006) وتعود هذه الفروق حسب المتوسطات الحسابية في أنماط التوجهات الهدافية لصالح الإناث في كلا النمطين حيث كان المتوسط الحسابي للإناث في نمط أهداف التمكن (4.08) وبانحراف معياري (0.67) وكانت قيمة المتوسط الحسابي للإناث في نمط أهداف الأداء -إقدام (3.81) وبانحراف معياري (0.813)، وتظهر النتائج أيضاً عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية في نمط أهداف الأداء -إحجام لدى الطلبة حيث بلغت قيمة ف (1.835) وكانت قيمة الدلالة (0.176) وتعتبر هذه القيمة غير دالة إحصائياً. وظهرت النتائج عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية في أنماط التوجهات الهدافية جميعاً تعزى لمتغير الكلية حيث بلغت قيمة هوتلنج (0.066) وكانت قيمة ف (0.967) وكانت قيمة الدلالة (0.408)، كما بلغت قيمة ف لنمط أهداف التمكن (0.141) وكانت قيمة الدلالة (0.708)، وبلغت قيمة ف لنمط أهداف الأداء -إقدام (0.029) وكانت قيمة الدلالة له (0.866)، كما بلغت قيمة ف لنمط أهداف الأداء -إحجام (2.081) وكانت قيمة الدلالة (0.150)، وتعتبر هذه القيم غير دالة إحصائياً.

وكذلك أظهرت النتائج وجود فروق ذات دلالة إحصائية في أنماط التوجهات الهدفية جميعها تعزى لمتغير السنة الدراسية لدى الطلبة، حيث بلغت قيمة هوتلنج (0.011) وكانت قيمة ف(5.513) وكانت قيمة الدلالة (0.000)، وقد بلغت قيمة قيمة ف لنمط أهداف التمكن (9.548) وكانت قيمة الدلالة (0.000)، وبلغت قيمة ف لنمط أهداف الأداء-إقدام (4.655) وكانت قيمة الدلالة له (0.000)، كما بلغت قيمة ف لنمط أهداف الأداء-إحجام (8.136) وكانت قيمة الدلالة (0.000)، وجميعها تعتبر قيم دالة إحصائياً.

ولمعرفة لصالح من تعود الفروق في أنماط التوجهات الهدفية والتي تعزى لمتغير السنة الدراسية تم استخدام اختبار شيفيه (Scheffe) للمقارنات البعدية، ويظهر في الجدول رقم (12) اختبار شيفيه (Scheffe) للمقارنات البعدية:

جدول (12): اختبار شيفيه (scheffe) للمقارنات البعدية لايجاد الفروق في أنماط

التوجهات الهدفية حسب متغير السنة الدراسية

البعد	السنة الدراسية	المتوسط الحسابي	الثانية	الثالثة	الرابعة فما فوق
أهداف التمكن	الأولى	4.149	0.11	0.30*	0.30*
	الثانية	4.038	-	0.19	0.19
	الثالثة	3.845	-	-	0.01
	الرابعة فما فوق	3.851	-	-	-
أهداف الاداء -	الأولى	3.718	-0.14	0.23*	0.11
إقدام	الثانية	3.859	-	0.37*	0.25
	الثالثة	3.488	-	-	0.12
	الرابعة فما فوق	3.606	-	-	-
أهداف الاداء -	الأولى	3.805	-0.02	0.25*	0.22*
احجام	الثانية	3.824	-	0.27*	0.24
	الثالثة	3.556	-	-	0.03
	الرابعة فما فوق	3.581	-	-	-

تشير النتائج في الجدول السابق الى وجود فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة (0.05) α في أنماط التوجهات الهدفية تعزى لمتغير السنة الدراسية لدى طلبة البكالوريوس في

جامعة الطفيلة التقنية وكانت هذه الفروق في نمط أهداف التمكن لصالح السنة الأولى مقابل السنتين الثالثة والرابعة وفي نمط أهداف الأداء-اقدام لصالح السنتين الأولى والثانية مقابل السنة الثالثة، وفي نمط أهداف الأداء-إحجام لصالح السنة الأولى مقابل السنتين الثالثة والرابعة ولصالح السنة الثانية مقابل السنة الثالثة.

مناقشة نتائج الدراسة

تشير نتائج الدراسة الى وجود علاقة طردية ايجابية ضعيفة بين التسوييف الأكاديمي وأنماط التّوجّهات الهدافية لدى طلبة البكالوريوس في جامعة الطّفيلة التّقنية،ويمكن ان تعزى طبيعة التنشئة الاجتماعية السائدة في المجتمع وما تتضمنه من اليات التعزيز والعقاب والتي لا تؤهل الفرد الى امتلاك مهارات إدارة الذات وتنظيمها بالصورة المناسبة للوصول الى الأداء المطلوب من خلال تحديد الأهداف وكيفية إنجازها . واختلفت نتائج هذه الدراسة مع نتائج دراسة عطالله (2017)، واتفقت مع نتائج دراسة ابريان.(Abrian,2020) وأشارت النتائج عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدّلالة (0.05 = α) في مستوى التسوييف الأكاديمي تعزى لمتغيرات النوع الاجتماعي والكلية والسنة الدّراسية وتعزى هذه النتيجة الى ان البيئة الاسرية تستخدم أساليب التربية ذاتها مع الذكور والاناث وكذلك استراتيجيات التعلم والتعليم السائدة في البيئة التعليمية تطبق على الذكور والاناث وعبر مستويات التعليم المختلفة دون استثناء، وقد اتفقت هذه النتيجة مع دراسة محمد (2019) في أنه لا يوجد فروق ذات دلالة إحصائية تعزى لمتغير النوع الاجتماعي، كما اتفقت مع دراسة زغيبي (2020) واختلفت مع دراسة الحيصة (2018) ودراسة الأحمد والياسين (2018)، واختلفت هذه النتائج مع دراسة محمد (2019) والتي أشارت نتائجها إلى أن هناك فروق ذات دلالة لصالح الكليات الإنسانية.

وقد أظهرت النتائج وجود فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدّلالة (0.05 = α) في أنماط التّوجّهات الهدافية تعزى لمتغير النوع الاجتماعي الطالب ولصالح الإناث، وأظهرت النتائج وجود فروق ذات دلالة إحصائية في نمط أهداف الأداء -إقدام ولصالح الإناث، ويمكن ان تعزى هذه النتيجة الى ان التنشئة الاجتماعية المستخدمة مع الاناث تفرض عليهن الكثير من القيود الاجتماعية منذ الطفولة فتصبح الاناث أكثر انصياعيا وتمسكا في القوانين وبالتالي ونتيجة لذلك يتشكل لدى الاناث دافعية ذاتية لمحاولة انجاز الأهداف والتفوق على الذكور ،واتفقت هذه النتيجة مع دراسة تايه والزعول (2015) في أن الفروق في التوجّهات الهدافية كانت لصالح الإناث في أهداف التمکن واختلفت في عدم وجود فروق في أهداف الاداء احجام،وتختلف هذه النتائج مع نتائج دراسة أبو غزال والحموري والعجلوني (2013).وبينت النتائج عدم وجود فروق

ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة $\alpha = (0.05)$ في أنماط التوجهات الهدافية تعزى لمتغير الكلية وتختلف هذه النتائج مع نتائج دراسة تايه والزرغول (2015) في بعد الأداء - إقدام. وتعزى هذه النتيجة إلى أن الطلبة سواء في الكليات العلمية والإنسانية لديهم مجموعة من الاستراتيجيات التي توجه سلوكهم لانجاز المهمات الأكاديمية بالطريقة التي تناسب تخصصهم للوصول الى تحقيق أهدافهم المنشودة.

كما أظهرت النتائج وجود فروق ذات دلالة إحصائية في أنماط التوجهات الهدافية تعزى لمتغير السنة الدراسية لدى طلبة البكالوريوس في جامعة الطفيلة التقنية لصالح طلبة السنتين الأولى والثانية، وقد تعزى هذه النتيجة إلى أن طلبة السنتين الأولى والثانية نتيجة لحدثة عهدهم بالحياة الجامعية لديهم مستوى أعلى من الدافعية من طلبة السنتين الثالثة والرابعة، وبالتالي تلك الدافعية تعمل على توجيه سلوكهم في التعرف على المهمات الأكاديمية وفهماها ومحاولة إنجازها بالشكل المطلوب.

التوصيات :

توصي الدراسة بأجراء المزيد من الدراسات حول متغيري التسويق الأكاديمي والتوجهات الهدافية وربطهما بمتغيرات أخرى لتسليط الضوء عليهما بصورة اكبر وذلك لاهميتها في مواقف التعلم والتعليم.

المراجع

- 1) أبو غزال. معاوية(2015). علم النفس العام. دار وائل للنشر والتوزيع. عمان الأردن.
- 2) أبو غزال، معاوية. والحموري، فراس. والعجلوني، محمود(2013). التوجهات الهدافية وعلاقتها بتقدير الذات والتسويق الأكاديمي لدى طلبة جامعة اليرموك بالمملكة الأردنية الهاشمية. المجلة التربوية.(27)108. 111-154.
- 3) أبو غزال. معاوية(2012). التسويق الأكاديمي أسبابه وانتشاره من وجهة نظر الطلبة الجامعيين. المجلة الأردنية في علوم التربية.(8).2. 131-149.
- 4) الإبراهيمي. صفاء (2020). اتجاهات طلبة الجامعة نحو تقدير الوقت وعلاقتها بالتسويق الأكاديمي. مجلة العلوم النفسية.(31). 83 .
- 5) الأحمـد. أمل، الياسين. فداء(2018). التسويق الأكاديمي وعلاقته بالثقة بالنفس لدى عينة من طلبة قسم علم النفس في كلية التربية بجامعة دمشق. مجلة اتحاد الجامعات العربية للتربية وعلم النفس.(16)1. 13-56.
- 6) أحمد. عطية (2008). التلكؤ الاكاديمي وعلاقته بالدافعية للإنجاز وعدم الرضا عن الدراسة لدى طلاب جامعة الملك خالد بالمملكة العربية السعودية. المكتبة الإلكترونية . www.Gulfkids.com. استرجع بتاريخ 20/8/2020.
- 7) بني يونس. محمد محمود(2015). سيكولوجيا الدافعية والإنفعالات. عمان: دار المسيرة للنشر والتوزيع.
- 8) التخاينة. ميرفت (2009). التوجهات الهدافية وعلاقتها بالاكتئاب لدى طلبة جامعة مؤتة. رسالة ماجستير. جامعة مؤتة.
- 9) حاسنين. محمد حسانين(2008). النموذج البنائي للعلاقة بين توجهات الهدف وقلق الاختبار المعرفي والضغط النفسية والأداء الأكاديمي لدى عينة من طلاب كلية التربية بينها. مجلة كلية التربية بجامعة طنطا. (1)38. 532_574.

- 10) الحيفة. ايمان عبد الله(2018). التسويق الأكاديمي وعلاقته بالعوامل الخمسة الكبرى للشخصية في ضوء عدد من المتغيرات لدى الطلبة الجامعيين. المجلة الدولية للعلوم الانسانية والاجتماعية. (3). 838_858.
- 11) الزغول. رافع، تايه. رفعت حسن(2015) لعجز المتعلم وعلاقته بالتوجهات الهدافية والنظرية الضمنية للذكاء. المجلة الأردنية في العلوم التربوية. 11(4). 539-554.
- 12) زغبوي. محمد أحمد (2020) التسويق الأكاديمي لدى طلبة الكلية الجامعية بحقل وعلاقته ببعض المتغيرات. المجلة الدولية للتربية المتخصصة. 9(1). 88-103.
- 13) السعدي. رحاب (2018). التسويق الأكاديمي وعلاقته بالرضا عن الدراسة الجامعية لدى طلبة جامعة الاستقلال في مدينة اريحا. مجلة الأقصى للعلوم التربوية والنفسية. (1). 33-73.
- 14) شيرمان. جيمس(2010). دع التسويق وابدأ العمل. ترجمة محمد طه علي. مؤسسة الريان للنشر:الرياض.
- 15) صوالحة. عبد المهدي، صوالحة. أحمد (2018). التسويق الأكاديمي وعلاقته بمفهوم الذات الأكاديمي لدى عينة من طلبة جامعة اربد الأهلية. مجلة جامعة القدس المفتوحة للدراسات التربوية والنفسية. (9)26. 161-175.
- 16) شبيب. هناء(2015). الخصائص السيكومترية لمقياسي التسويق الأكاديمي وأسبابه: دراسة ميدانية على عينة من طلبة جامعة تشرين. رسالة ماجستير غير منشورة. جامعة تشرين. سوريا.
- 17) العتوم. عدنان، علاونة. شفيق، الجراح. عبد الناصر، أبو غزال. معاوية (2005). علم النفس التربوي النظرية والتطبيق. دار المسيرة للنشر والتوزيع. عمان.
- 18) عطالله. مصطفى خليل (2017). التسويق الأكاديمي وعلاقته بتوجهات الدافعية والثقة بالنفس لدى طلاب كلية التربية. المجلة العلمية لكلية التربية. (33)2. 157-195.

- 19) غباري. ثائر, ضمرة. جلال, نصار. يحيى (2014). علاقة التوجهات الهدافية بسلوك البحث عن التغذية الراجعة لدى عينة من طلبة الجامعة الهاشمية في الأردن. مجلة الدراسات التربوية والنفسية. (8)3. 539-552.
- 20) الكفيري. وداد (2016). التسويق الأكاديمي لدى طالبات كلية التربية بجامعة حائل. مجلة الدراسات النفسية والتربوية. 10 (2). 290_299.
- 21) محمد. هاني سعيد (2019). التسويق الأكاديمي وعلاقته بالتعلم المنظم ذاتياً والمعتقدات المعرفية لدى طلبة المرحلة الجامعية. مجلة جامعة أم القرى للعلوم التربوية والنفسية. (10)2. 367-401.
- 22) موراي. إدوارد (1988). الدافعية والإنفعال. ترجمة سلامة أحمد ونجاتي محمد. القاهرة: دار الشروق للنشر والتوزيع.
- 23) Abrian.M.(2020). Self-regulated learning strategy and goal orientations toward academic procrastination in practical work undergraduate students of civil engineering department. International journal of research publications. 62 (1). 2708-3578.
- 24) Ajayi. S(2020). Academic self-efficacy, gender and academic procrastination. Journal of transdisciplinary studies, (13)1. 75-84.
- 25) Birol, N. Gud, Y (2019). A study on the relationship between behavior of the Psychological counseling and guidance students and their goal orientation and self esteem. Pegem journal of education and instruction. (9)2. 435-450.

- 26)Plaut ،D. (2008). Procrastination: Putting off until the tomorrow thatnever comes. Continuing Education Topics & Issues ، 14-16.
- 27)Pintrich. R ،Schunk. H (1996). Motivation in Education ،theory Research ،and applications. Prentice. Hell. Inc New Jersey.
- 28)Senecal ،C. ،Koestner ،R.،& Vallerand ،R. J.(1995). Self- regulation and academic procrastination. The Journal of Social Psychology،vol 135،607-619.
- 29)Shi.Yi. Ran (2018). The Relationship between Acadmic procrastinationand future orientation: an Investigation among amid-sized International school in china. Educational and humanities research.vol (234). P 113-121.
- 30)Simpson ،K. & Timothy ،A. (2009). In search of the arousalprocrastinator:Investigating the relation between procrastination، Personality and Individual Differences،vol 47no(8)،p906-911.
- 31)Wolters ،C. (2003). Understanding procrastination from a self-regulatelearning perspective. Journal of Educational Psychology،vol 9 no(5)،p179-187