



التسويق الأكاديمي وعلاقته بالعوامل الخمسة الكبرى للشخصية في ضوء عدد من المتغيرات لدى الطلبة

الجامعيين

د. إيمان عبد الله عمر الحيصة، أستاذ مساعد كلية التربية، جامعة المجمعة

المستخلص:

هدفت الدراسة إلى التعرف على التسويق الأكاديمي وعلاقته بالعوامل الخمسة الكبرى للشخصية في ضوء عدد من المتغيرات لدى الطلبة الجامعيين، كما هدفت إلى التعرف على الفروق في التسويق الأكاديمي والفروق في العوامل الخمسة للشخصية التي تعزي لمتغيري الجنس والمستوى الدراسي. وقد استخدمت الدراسة المنهج الوصفي التحليلي؛ حيث تكون مجتمع الدراسة من جميع الطلبة الموجودين في الجامعة الأردنية في المملكة الأردنية الهاشمية، وتمثلت عينة عشوائية وبلغ عددها (570) من طلبة الجامعة الأردنية الموجودين في المملكة الأردنية الهاشمية، وتم استخدام مقياس التسويق الأكاديمي من إعداد الباحثة، ومقياس العوامل الخمسة للشخصية بدر الأنصاري، وقد توصلت الدراسة إلى النتائج التالية:

1. وجود علاقة سلبية بين كل من التسويق الأكاديمي، والعوامل الخمسة الكبرى للشخصية .
2. وجود فروق بين الذكور والإناث في التسويق الأكاديمي لصالح الإناث لدى أفراد عينة الدراسة بالجامعة الأردنية.
3. وجود فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة (0.05) بين المتوسطات الحسابية انجاز المهام الأكاديمية والاستعداد للاختبارات الفصلية والنهائية تبعاً لمتغير المستوى الدراسي، بينما لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة (0.05) بين المتوسطات الحسابية الدراسة في الفصل الدراسة والانتباه أثناء المحاضرة.
4. هناك فروقا ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة (0.01) بين المتوسطات الحسابية لمجال العوامل الخمسة للشخصية "تبعاً لمتغير الجنس حيث كانت قيمة (ت) دالة إحصائياً لصالح الإناث.



5. وجود فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة (0.05) بين المتوسطات الحسابية الطيبة ويقظة الضمير تبعاً لمتغير المستوى الدراسي، بينما لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة (0.05) بين المتوسطات الحسابية في العصابية، الانبساط والصفاء. وتوصي الدراسة بضرورة اهتمام المؤسسات التربوية وخصوصاً الجامعات بظاهرة التسويف الأكاديمي وذلك بوضع خطط واستراتيجيات تستهدف خفض هذه الظاهرة الخطيرة والتصدي لها بعد كشفت نتائج الدراسة انتشارها على نطاق واسع لدى الطلبة الجامعيين.

Abstract:

this is study aims to identify the academic procrastination and its relation to the five major factors of personality in the light of a number of variables among university students. It also aimed to identify the differences in academic procrastination and differences in the five factors of personality that are attributed to the sex and educational variables. The study used the descriptive analytical method. The study population consisted of all the students at the University of Jordan in the Hashemite Kingdom of Jordan. The sample was 570 students of the University of Jordan in the Hashemite Kingdom of Jordan. And the measure of five factors of personality Badr Al-Ansari, and the study reached **the following results:** 1. There is a negative relationship between both academic procrastination and the five major factors of personality.

2. There is a difference between male and female in the academic qualification in favor of the individual members of the study group at University of Jordan.



3. There were statistically significant differences at the level of significance (0.05) between the mathematical averages. The completion of the academic tasks and the readiness for the final and final tests according to the variable of the academic level, while there were no statistically significant differences at the level of significance (0.05) between the arithmetic averages lecture.

4. There are statistically significant differences at the level of significance (0.01) between the arithmetic mean of the field of the five factors of the personality "according to the gender variable where the value of (T) is a statistical function for the benefit of females.

5. There were statistically significant differences at the level of significance (0.05) between the good mathematical averages and the conscience alert according to the variable of the academic level, while there were no statistically significant differences at the level of significance (0.05) between the arithmetic averages in the neurotic. The study recommends that the educational institutions, especially the universities, should pay attention to the phenomenon of academic procrastination by developing plans and strategies aimed at reducing this dangerous phenomenon and tackling it after the results of the study revealed its widespread spread among the university students.

الكلمات المفتاحية:

التسويق الأكاديمي، العوامل الخمسة الكبرى للشخصية ، الطلبة الجامعيين



المقدمة:

يعد التطور العلمي والتكنولوجي والحضاري الهائل إحدى أبرز المؤثرات على العملية التربوية والأكاديمية بشكل عام، حيث أن هذا التطور ترك مجموعة من الآثار الإيجابية والسلبية على جوانب الحياة المختلفة لدى الطلبة؛ فأهداف الطلبة بشكل عام تبدلت ، وأولوياتهم تغيرت، كما أن طرق تعاملهم مع مهامهم الأكاديمية اختلفت، مما أدى إلى ظهور مشكلات تربوية تختلف من حيث الكم والنوع عن تلك التي كانت سائدة في الماضي، ومن بين هذه المشكلات التسوية الأكاديمي والفاعلية الذاتية الأكاديمية المنخفضة خاصة في مرحلة الدراسة الجامعية.

فالتسوية "المماثلة" أو تأجيل المهمات والأعمال إلى وقت آخر، من المشكلات السلوكية التي تفرق المؤسسات التربوية، خاصة وأنها ظاهرة عامة تنتشر في مختلف المراحل الدراسية، وتنتشر بين مختلف شرائح المجتمعات ومستوياتهم الاجتماعية والاقتصادية والتعليمية، فهو يتمثل في سلوك يتصف بالرغبة في تجنب النشاط، والوعد بإنجازه لاحقاً، واستخدام الأعذار لتبرير التأجيل وتجنب اللوم⁽¹⁾ وينطوي على هذا السلوك عواقب خطيرة تنعكس على الطالب، أهمها: النتائج المتدنية في التحصيل الدراسي وإهمال المحاضرات ، وعدم المشاركة في الأنشطة، بل يتعدى ذلك إلى مشاكل نفسية لدى الطالبة، مثل: الشعور بالذنب ، والشعور بعدم الكفاءة، والشعور بالتوتر والذعر⁽²⁾. ولخطورة هذا السلوك عمل العديد من الباحثين على دراسة العوامل المؤثرة فيه، وبذلك أكد العديد من الباحثين أن السمات الشخصية تلعب دوراً كبيراً في سلوك التسوية الأكاديمي⁽³⁾ إلى أن التسوية الأكاديمي لدى كثير من الطلبة يعد سمة من سمات الشخصية، حيث يمثل عائناً ذاتياً مزمناً يسيطر على الطالب أثناء قيامه بالمهام الدراسية سواءً عند البدء في تلك المهام أو الانتهاء منها، ومن ثم يحاول إكمالها في اللحظات الأخيرة نتيجة ضغط الوقت عليه، وكثيراً ما تصاب محاولاته بالفشل والإحباط. وإحدى أبرز النماذج التي تتناول تفسيراً للشخصية نموذج العوامل الخمسة الكبرى الذي يحتل مكانة مهمة بين النماذج الأخرى التي طرحت لوصف الشخصية وتفسيرها، إذ يعد

نموذجاً شاملاً حيث يهتم بوصف وتصنيف العديد من المصطلحات أو المفردات التي تصف السمات الشخصية

التي يتباين فيها الأفراد، كما يساعد هذا النموذج على طرح تصنيف ملائم للخصال أو للسمات الشخصية. (4)

مشكلة الدراسة:

يرى العديد من الباحثين جروبولوستيل (5) أن التسوييف الأكاديمي ينتشر بين طلاب الجامعة أكثر من المراحل الدراسية الأخرى، وأنه لا توجد علاقة بينه وبين الذكاء، فالتسوييف لا يعني الغباء، كما أنه يختلف عن التأخر الدراسي الناتج عن أسباب عقلية، وأن نسبة التسوييف لدى الذكور أعلى منها لدى الإناث، كما أنه يختلف بحسب التخصص الأكاديمي للطالب. فنسبة انتشار سلوك التسوييف الأكاديمي لدى الطلاب الذين يتسمون بسلوك التسوييف تتراوح بين (80، 90%) بين طلاب الجامعة، وأن (75%) من هؤلاء المسوييفين يعترفون بذلك، وأن (50%) منهم يسوفون بشكل دائم ومستمر في أنشطتهم الدراسية وأنشطتهم العامة، ومن المتوقع أن نسبة التسوييف الأكاديمي قابلة للزيادة، وعلى ذلك فإنها تعد شكلاً من أشكال هدر الطاقات ومعوقاً كبيراً من معوقات الدراسة والإنجاز.

فالتسوييف الأكاديمي لدى الطلاب بصفة عامة ولدى طلاب الجامعة على وجه الخصوص بحاجة إلى مزيد من البحث والدراسة للوقوف على العوامل المعرفية والنفسية والاجتماعية المرتبطة به. والدراسة الحالية هي محاولة من جانب الباحث لإلقاء الضوء على هذا السلوك وعلاقته ببعض العوامل الشخصية والمعرفية الديموغرافية، وتوجيه الاهتمام إلى الآثار السلبية المترتبة على التسوييف الأكاديمي للطلاب تمهيداً لوضع برامج إرشادية وعلاجية للتخفيف منه.

أسئلة الدراسة: وتتبلور مشكلة الدراسة في التساؤلات التالية:

1. ما واقع انتشار سلوك التسوييف الأكاديمي لدى طلبة الجامعات؟
2. ما أهم العوامل الخمسة الكبرى للشخصية شيوعاً لدى طلبة الجامعات؟
3. الكشف عن قوة العلاقة بين سلوك التسوييف الأكاديمي والعوامل الخمسة الكبرى للشخصية.



أهمية الدراسة: تتبع أهمية الدراسة من جانبين، هما:

الأهمية النظرية ويتمثل في:

- أ. الحاجة الماسة إلى دراسة علاقة التسويق الأكاديمي لدى الطلبة الجامعيين والعوامل الخمسة الكبرى للشخصية. حيث تسهم هذه المعرفة بمساعدة الطلبة والأفراد بشكل عام على التخلص، أو التقليل من سلوك التسويق.
- ب. كما تأتي أهميتها في كونها من الدراسات القليلة التي تناولت التسويق الأكاديمي في وطننا العربي، بل إنها تعد الأولى - في حدود علم الباحثين - التي دمجت بين التسويق الأكاديمي والعوامل الخمسة الكبرى للشخصية، ومن هنا نبعت الحاجة إلى هذه الدراسة.

الأهمية التطبيقية تتمثل في:

- أ. تناولها شريحة مهمة من شرائح المجتمع، وفئة عمرية مؤثرة جدا، إذ من المعروف أن طلبة الجامعات يشكلون اللبنة الأساسية في تقدم أي مجتمع ورفيئه، لذا كان لزاما دراسة هذه الفئة، والعوامل التي من الممكن أن تؤثر فيها سلبا.
- ب. وضع أساليب تساعد الطلبة بشكل خاص والأفراد بشكل عام على التخلص من ظاهرة التسويق؛ لأنها مكلفة على الصعيد الفردي والجماعي.
- ج. قد تزود هذه الدراسة الأخصائيين النفسيين والمرشدين الأكاديميين ببرامج إرشادية تساعد الطلبة الجامعيين على التخفيف من ظاهرة التسويق.
- د. قد تساعد في فهم أوسع لسمات الشخصية الأكثر إيجابية في مواجهة أعباء الحياة والتعامل معها، كما أنه من الممكن أن تستخدم نتائج هذه الدراسة في مجال الإرشاد النفسي والأكاديمي والتقليل من التعثر الدراسي.



أهداف الدراسة:

1. تقديم إطار نظري عن ظاهرة التسويف من الناحية السلوكية، مما تقتقر إليه بحوثنا العلمية في ميدان العلوم النفسية العربية.

2. التعرف على العلاقة الإرتباطية بين التسويف الأكاديمي والعوامل الخمسة الكبرى للشخصية لدى الطلبة الجامعيين.

3. التعرف على الفروق بين التسويف الأكاديمي بالعوامل الخمسة الكبرى للشخصية لدى الطلبة الجامعيين وكل من متغيري الجنس والمستوى التعليمي.

فرضيات الدراسة: تتمثل فرضيات الدراسة التالية في الفرض الرئيسي:

توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين الدرجة الكلية للتسويف الأكاديمي والعوامل الخمسة الكبرى للشخصية

(العصابية، الانبساط، الانفتاح على الخبرة، المقبولية، يقظة الضمير) لدى عينة من الجامعة الأردنية. ويتفرع منها

عدد من الفرضيات الفرعية على النحو التالي.

1. يوجد فروق ذات دلالة إحصائية في التسويف الأكاديمي تعزى للمتغيرين المتمثلين في: (الجنس، المستوى الدراسي)

2. يوجد فروق ذات دلالة إحصائية في العوامل الخمسة للشخصية تعزى للعوامل المتمثلة في: (الجنس، المستوى

الدراسي).

مصطلحات الدراسة

التسويق الأكاديمي: التعريف الاصطلاحي: هو ميل الفرد لتأجيل بدء المهمات الأكاديمية، أو إكمالها ينتج عنه شعور الفرد بالتوتر الانفعالي (أبو غزال، 2012)

التعريف الإجرائي: هو علامة المفحوص على اختبار التسويق الذي طورته الباحثة.

العوامل الخمسة الكبرى للشخصية:

التعريف الاصطلاحي: هو واحد من أهم النماذج التي فسرت سمات الشخصية إعداد كوستا ومكاري (6) وهذا النموذج الهرمي يتكون من خمسة عوامل رئيسية هي: المقبولية، الضمير الحي، الانبساطية، العصابية، الانفتاح على الخبرة

التعريف الإجرائي: بمجموع الدرجات التي يحصل عليها الفرد على كل عامل على حدة في قائمة العوامل الخمسة الكبرى من إعداد كوستا ومكاري وتعريب بدر الأنصاري.

مفهوم التسويق الأكاديمي:

يعد التسويق الأكاديمي حالة خاصة من التسويق بشكل عام، الذي يعتبر الفشل في التنظيم الذاتي الناتج عن التأجيل (7) أما التسويق الأكاديمي يشير إليه وانج وآخرون: بأنه الميل إلى تأجيل المهام الأكاديمية والمصحوب بالمشاعر السلبية. ويرى ونج (8) أن التسويق الأكاديمي يعد تأجيلا للنمو الشخصي؛ حيث يمثل فشل الفرد في تحقيق أهدافه، كما يعد أيضا تأجيلا لإنجاز المسؤوليات؛ الذي يمثل فشلا في أداء المهام التي يجب إنجازها في وقت محدد.

وهو نمط سلوكي له عواقب خطيرة على الطلبة الذين يتميزون بتأجيل مهامهم الأكاديمية باستمرار لآخر لحظة. كما أنه يعد عملية تفاعلية غير فعالة، وتتصف بالرغبة في تجنب النشاط، والوعد بإنجازه لاحقا، واستخدام الأعذار لتبرير التأجيل وتجنب اللوم (كما ويمثل ميل الفرد لتأجيل بدء المهمات الأكاديمية، أو إكمالها لينتج عنه شعور بالتوتر الانفعالي). (9) على أنه التأجيل الطوعي لإكمال المهام الأكاديمية ضمن الوقت المرغوب فيه أو المتوقع (10) وأكد



(11) أن هذا السلوك يعاني منه بشكل مزمن حوالي (70) من الطلبة في مختلف المراحل العمرية، حيث يتمثل هذا

السلوك في أشكال عديدة منها:

أ، تأجيل الواجبات الدراسية.

ب. عدم الاستعداد لامتحان.

ج. إهمال تنظيم الدراسة والأمور الأكاديمية.

د. العادات الدراسية السيئة.

والجدير بالذكر أن هناك نوعين من التسويف الأكاديمي أكده (7) وهما:

- التسويف الأكاديمي الإيجابي: وهي قيام الأفراد بتأجيل واجباتهم مع القدرة على تسليمها في الوقت المناسب

- التسويف الأكاديمي السلبي: وهي قيام الأفراد بتأجيل واجباتهم مع عدم القدرة على تسليمها في الوقت المناسب،

من خلال ما سبق يمكن القول إن التسويف الأكاديمي لا يكون إلا من خلال ثلاثة شروط أساسية وهي:

- أن يكون لتأجيل المهام الأكاديمية آثار سلبية.

- أن يكون التأجيل دون أسباب معينة.

- يترتب على عدم الإنجاز عدم القدرة على اتخاذ قرارات سريعة لحل المشكلات.

العوامل والأسباب المؤثرة في التسويف الأكاديمي: يوجد العديد من العوامل التي تؤدي إلى انتهاج الطلبة سلوك

التسويف الأكاديمي، فمن الباحثين من أكد على أن هذا السلوك يأتي لعدد من الأسباب، فجاء (12) ليؤكد بعض من

الأسباب التي تؤدي إليها وهي:

1. عدم القدرة على تنظيم الوقت الذي يؤدي إلى التأجيل في إنجاز المهمات.

2. عدم التركيز أثناء القيام بالمهام بسبب تشتت الفرد.



3. القلق من الوقوع في الأخطاء أثناء القيام بالمهمة.

4. تدني تقدير الذات للفرد.

وأكد⁽³⁾ أسباباً أخرى تقف وراء التسويف الأكاديمي للطلبة تتمثل فيما يلي:

أ. ضعف إدارة الوقت

ب. عدم القدرة على ترتيب الأولويات

ت. الخوف من الفشل

ث. وجود توقعات غير واقعية

ج. صعوبة اتخاذ القرار

ح. السمات الشخصية

خ. عادات العمل السيئة

د. ضعف مهارة حل المشكلات

وأضاف⁽¹³⁾ مجموعة من الأسباب الأخرى التي تؤدي إلى التسويف منها:

1. ضعف في الكفاءة الأكاديمية

2. ضعف إيجاد خطوات أكاديمية ناجحة

3. عدم ثقة الطالب بقدراته الدراسية

4. تدني مستوى الذكاء الانفعالي لدى الطالب

5. ضعف في البرامج الدراسية

6. كراهية الأنشطة الأكاديمية



7. الخوف من الامتحان

8. المشاكل الأسرية

أن هناك عوامل داخلية وخارجية تؤدي إلى التسويف الأكاديمي منها: العوامل الداخلية: قدرات الطلبة والإمكانيات القليلة التي يمتلكها الطالب في تنظيم أموره وحل المشكلات والعوامل الخارجية: أسلوب التدريس، وضغط الأقران.

نظريات تفسر التسويف الأكاديمي:

عملت العديد من النظريات على تفسير التسويف الأكاديمي ومن أبرزها النظريات التالية:

أولاً: نظرية العلاج العقلاني الانفعالي: يعتبر التسويف ضعف قدرة الأفراد على إنجاز مهامهم وواجباتهم الملقاة عليهم، لذلك يظهرون تأخيراً في إنجاز المهمات. وقد فسّر ألبرت الس "Ellis Albert" أن السبب وراء سلوك الأفراد التسويفي هي الأفكار والمعتقدات الخاطئة التي يحملها الأفراد عن أنفسهم، تتمثل في الخوف الغير مبرر من عدم امتلاك المهارات اللازمة لإكمال الواجبات بشكل غير ملائم وواقعي مع القدرات والمهام المكلفون بها؛ لذلك فإن الأفراد يعملون على تأجيل أعمالهم، وتعطي للمسوفين عذر مناسب وسهل لعدم إتمام أمورهم، وإذا ما اجبر المسوفون على إتمام مهامهم سيتمونها بشكل غير ملائم وهذا سيعزز المعتقدات والأفكار السيئة لديهم ويزيد من خوفهم.⁽¹⁴⁾

ثانياً: نظرية التحليل النفسي: أكد فرويد صاحب النظرية أن التسويف هو سلوك اضطرابي يرجع للطفولة والخبرات المرتبطة فيها، فهذه الخبرات ترتبط بالعمليات المعرفية، فنرى أن الإباء يضعون أهدافاً غير واقعية لأبنائهم، ويربطون رضا الوالدين بتحقيق الأهداف مما يجعل الطفل ينشأ في بيئة من الصراعات التي تجعله لا يستطيع تقدير ذاته وخبراته، فيستجيب الأطفال لهذه الأهداف بالتسويف، وبالتالي يعتقد فرويد أن التسويف سببه الخوف والقلق فهي حيل لا شعورية ليتم خفض التوتر بين الأنا العليا والهوا⁽¹⁵⁾. ومن النماذج الأخرى التي تعمل على تفسير سلوك التسويف

نموذج فاعلية الذات الذي أوجده العالم باندورا عام 1977، والذي أكد من خلاله: أن التسوية مرتبطة بالكفاءة الذاتية للفرد، حيث يحمل الفرد معتقدات خاصة تظهر في سلوكيات ناجحة ومواقف معينة، فكلما كانت فاعلية الذات مرتفعة كانت دافعية الفرد عالية، وكلما كانت فاعلية الذات منخفضة كلما كان هناك تقصير في المهمات .

الآثار الناجمة عن التسوية الأكاديمي للطلاب الجامعيين:

يؤثر سلوك التسوية الأكاديمي في نفسية الطلبة وسلوكياتهم بشكل ملحوظ، حيث أكد العديد من الباحثين في المجال التربوي والنفسية أن التسوية الأكاديمي يترك آثار سلبية وخيمة على الطلبة، ومن أبرز هذه الآثار ما جاء به ⁽¹⁶⁾ على أنها تنطوي أسفلها العواقب الانفعالية التي تخفي وراءها العديد من المشاعر السلبية الداخلية، مثل:- الشعور بالذنب- الشعور بعدم الكفاءة

- الشعور بالتوتر والذعر-بالإضافة إلى وجود مستويات عالية من القلق والتوتر والندم ولوم الذات، وأكد أن التسوية الأكاديمي يؤدي إلى عواقب سلبية بالنسبة للطلبة الجامعيين، فهي لا تنطوي فقط على النتائج السلبية الأكاديمية التي يحصل عليها الطلاب والنتائج المتدنية والانقطاع المستمر عن الدراسة أو إهمال المحاضرات وعدم المشاركة في الأنشطة، بل يتعدى ذلك إلى الإشارة إلى وجود مشاكل نفسية لدى الطلبة.

وقد أكد ⁽¹⁷⁾ أن التسوية الأكاديمي ينطوي عليه آثار داخلية وأخرى خارجية على النحو التالي:

الآثار الداخلية، تتمثل في: 1. التوتر 2. الندم 3. لوم الذات

الآثار الخارجية: تتمثل في: 1. إعاقة التقدم المهني 2. إعاقة التقدم الأكاديمي 3. توتر العلاقات مع الآخرين

العوامل الخمسة الكبرى للشخصية: ومن المتعارف عليه أن لكل إنسان سمات فردية تميزه عن غيره من الناس، وهناك سمات عامة يتسم بها جمع من الناس ويتفقون نوعا ما فيها، والذين يعانون من اضطراب نفسي معين يتسمون بسمات تميزهم عن غيرهم من المصابين باضطرابات أخرى، حيث يرى ⁽¹⁸⁾ أن السمات تعتبر أطرا مرجعية في تنظيم بعض جوانب السلوك ومن ثم التنبؤ به. وهناك مداخل نظرية متعددة لدراسة الشخصية ومن ضمن تلك



المدخل الحديثة، مدخل العوامل الخمسة الكبرى للشخصية، فهذا المدخل معنى بمعرفة السمات الشخصية العامة، ويعتبر من الاتجاهات الحديثة في دراسة وتفسير الشخصية الإنسانية. إذ يحتل نموذج العوامل الخمسة الكبرى مكانة مهمة بين النماذج الأخرى التي طرحت لوصف الشخصية وتفسيرها، إذ يعد نموذجاً شاملاً حيث يهتم بوصف وتصنيف العديد من المصطلحات أو المفردات التي تصف السمات الشخصية التي يتباين فيها الأفراد، كما يساعد هذا النموذج على طرح تصنيف ملائم للخصال أو للسمات الشخصية التي تفيد الباحثين في تنظيم المعلومات وتكامل النتائج العلمية، كما يوفر مصطلحات مقبولة، لوصف الفروق الفردية في الشخصية.

مفهوم الشخصية: تحتل الشخصية المصدر الرئيس لمعرفة مظاهر السلوك البشري لأنها تحتل جوهر الإنسان وترتبط ارتباطاً وثيقاً باستجابة الآخرين، كما تمثل تألقاً ونظاماً لجميع الأشكال المختلفة من السلوك الذي يمارسه الفرد، ولا يقتصر موضوع الشخصية على البحث فيما نحن عليه وإنما فيما يجب أن يكون عليه الإنسان، وهي تتكون في نهاية الأمر من أكثر الأشياء تمثيلاً وأعمقها تمييزاً للشخص، ويتفق أغلب العلماء على أن الشخصية من أعقد الظواهر التي يتعرض لدراستها علم النفس حتى الآن لذلك عمل عدد من الباحثين والعلماء على تعريف شخصية الفرد منها:

تعريف تنظيم دينامي داخل الفرد له قدر كبير من الثبات والدوام لمجموعة من الوظائف أو السمات أو الأجهزة الإدراكية والنزوعية والانفعالية والمعرفية والدافعية الجسمية، والتي تحدد طريقة الفرد المميزة في الاستجابة للمواقف وأسلوبه الخاص في التكيف للبيئة وقد ينتج من هذا الأسلوب توافق أو سوء توافق.

وجاء واطسون واران بتعريف الشخصية على النحو التالي: (19)

تعريف واطسون: الشخصية هي مجموع الأنشطة التي يمكن اكتشافها بالملاحظة الفعلية للسلوك عبر فترة من الزمن ذات طول كاف، لتعطي معلومات يمكن الاعتماد عليها، ويضيف: وبكلمات أخرى ان الشخصية ليست سوى النتائج

النهائي لمجموع العادات التي يحوزها" ويركز هذا العالم على الأفعال السلوكية الظاهرة أو الاستجابات كعناصر محددة للشخصية.

تعريف وارن: " الشخصية هي ذلك التنظيم المتكامل لكل خصائص الفرد المعرفية والوجدانية والنزوعية والجسمية، كما تكشف نفسها في تميز واضح عن الآخرين"

يمثل نموذج العوامل الخمسة الكبرى للشخصية أحد هذه التصنيفات في وقتنا المعاصر في دراسة الشخصية من حيث تحديدها لجوانب متعددة فيها، وبشكل ملائم في تحديد الاضطرابات ومعالجتها وتحسين الفهم العام للشخصية (20) حيث يقوم نموذج العوامل الخمسة على تصور مؤداه أنه يمكن وصف الشخصية وصفاً اقتصادياً كاملاً من خلال خمسة عوامل هي: العصابية، والانبساط، والانفتاح على الخبر، والمسايرة، ويقظة الضمير، يعد نموذج العوامل الخمسة الكبرى للشخصية من أهم النماذج وأحدثها التي فسرت سمات الشخصية (Goldberg, 1993) وهذا النموذج الهرمي يتكون من خمسة عوامل رئيسية هي:

المقبولية: agreeableness ويعكس هذا العامل كيفية التفاعل مع الآخرين، فالدرجة المرتفعة تدل على أن الأفراد يكونون أهل ثقة ويتميزون بالود والتعاون والإيثار والتعاطف والتواضع والحرص والمحافظة ويحترمون مشاعر وعادات الآخرين، بينما تدل الدرجة المنخفضة على العدوانية وعدم التعاون، ومن السمات المميزة للمقبولية في: (21)

1- الثقة والاستقامة والإذعان أو القبول والتواضع واعتدال الرأي.

الضمير الحي: Conscientiousness ويشمل المثابرة والتنظيم لتحقيق الأهداف المرجوة، فالدرجة المرتفعة تدل على أن الفرد منظم ويؤدي واجباته باستمرار وبإخلاص، بينما الدرجة المنخفضة تدل على أن الفرد أقل حذراً وأقل تركيزاً أثناء أدائه. وحددت السمات المميزة للأفراد ذوي الضمير الحي في: (22)



العوامل الخمسة الكبرى للشخصية:

إن الاهتمام بشخصيات أبناء المجتمع مسألة بالغة الأهمية في وقتنا الحاضر، لذا ترى التسابق بين مختلف دول العالم للإسهام في تربية الإنسان المطلوب، وإعداده لهذا العصر، وقد بدأت بوادر الاهتمام بهذا الإنسان عبر مراحل حياته المختلفة ابتداء من مرحلة الطفولة وانتهاء بمرحلة الشيخوخة، ويمثل نموذج العوامل الخمسة الكبرى للشخصية أحد هذه التصنيفات في وقتنا المعاصر في دراسة الشخصية من حيث تحديدها لجوانب متعددة فيها، وبشكل ملائم في تحديد الاضطرابات ومعالجتها وتحسين الفهم العام للشخصية. الاقتدار والكفاءة، مناصلين في سبيل الإنجاز، التآني أو الروية، ضبط الذات كما يتميزون بالأمانة (الإيثار، التسامح، التعاطف، التعاون، التواضع، الجدية، الدقة، الرحمة، الصدق، الوفاء)

الانبساطية: Extraversion

وتشمل التفضيل للمواقف الاجتماعية والتعامل معها، والاستقلالية، والتفتح الذهني، فالدرجة المرتفعة تدل على أن الأفراد مرتفعي الانبساطية يكونون نشطين ويبحثون عن الجماعة، بينما تدل الدرجة المنخفضة السمات على الانطواء، والهدوء، والتحفظ، وتم تحديد السمات المميزة لهؤلاء الأفراد في: (23)

الدفء، المودة، الاجتماعية، توكيد الذات، النشاط، البحث عن الإثارة، والانفعالات الإيجابية.

العصابية: Neuroticism

وتعنى الميل إلى الأفكار والمشاعر السلبية أو الحزينة، فالدرجة المرتفعة تدل على أن الأفراد يتميزون بالعصابية فهم أكثر عرضة لعدم الأمان، والأحزان بينما تدل الدرجة المنخفضة على أن الأفراد يتميزون بالاستقرار الانفعالي، وأكثر مرونة، وأقل عرضه للأحزان وعدم الأمان، وتم تحديد السمات المميزة لهؤلاء الأفراد في: (24)

1. القلق 2. الغضب 3. العدائية 4. الاكتئاب 5. الشعور بالذات 6. الاندفاع 7. الإنعصاب 8. وعدم القدرة على تحمل

الضغط.



الانفتاح على الخبرة: Openness to Experience

وتعنى النضج العقلي والاهتمام بالثقافة، والتفوق، وحب الاستطلاع، وسرعة البديهة، والسيطرة، والطموح، والمنافسة، والدرجة المرتفعة تدل على أن الأفراد خياليون، ابتكاريون، يبحثون عن المعلومات بأنفسهم، بينما تدل الدرجة المنخفضة على أن الأفراد يولون اهتماماً أقل بالفن، وأنهم عمليون في الطبيعة. وحددت السمات المميزة لهؤلاء الأفراد في: (25)

1. الخيال 2. الاستقلالية في الحكم 3. القيم 4. المشاعر 5. الأفكار

نشأة العوامل الخمسة الكبرى للشخصية:

نشأ نموذج العوامل الخمسة للشخصية بسبب التقدم في علم النفس الإحصائي، حيث أكد علماء نفس الشخصية أن التحليل العملي للسمات الشخصية الأكثر تكراراً، مما أدى لظهور نظريات سمات الشخصية، ومن أبرزها نموذج العوامل الخمسة، والتي ترجع نشأتها إلى فيسك الذي بين خمسة عوامل للشخصية عن طريق التحليل لقائمة كاتل لعينات مختلفة باستخدام التقارير الذاتية وتقديرات الملاحظين. بذلك مرت نظرية العوامل الخمسة بتاريخ طويل للوصول إلى العوامل الأساسية في الشخصية، وبدأت بطريقة تحليل السمات عن طريق المعاجم اللغوية على يد ألبرتو أودبرت في الثلاثينات من القرن الماضي، ثم قام كاتل باستخدام قائمة ألبرتو وأدبرت لنموذج المتعدد الأبعاد لبدأ بتركيب الشخصية، ثم قام كل من ثيوبس وكريستال بإعادة تحليل الصفات الشخصية، ثم تلاهم نورمان بالمراجعة، ثم استخدمها جولدبيرج وكوستا وماكري ثم عمل عبد الخالق الأنصاري عام 1996 على تلخيص العوامل الخمس منذ اكتشافها على النحو التالي: (25)



العامل الخامس	العامل الرابع	العامل الثالث	العامل الثاني	العامل الأول	الباحث
العقل الباحث	الضبط الانفعالي	الرغبة في الانجاز	المسايرة	منبسط	فيسك (1949)
الثقافة الأم	الاتزان الانفعالي	الإتكالية	الطيبة	الانبساط	كاتل (1957)
الثقافة الأم	الاتزان الانفعالي	الإتكالية	الطيبة	الانبساط	ثيوبس وكريستال (1961)
الثقافة الرفيعة	الاتزان الانفعالي	يقظة الضمير	الطيبة	الاندماج التفاعلي	نورمان (1963)
النكاه	الانفعالية	الاهتمام بالعمل	المحبة	الاندماج الاجتماعي	برورجاتا (1964)
التفتح	العصابية	يقظة الضمير	الطيبة	الانبساط	كوستا وماكري (1985)
الاهتمامات	العصابية	ضبط الدوافع	الطيبة	التوكيدية	كونلي (1985)
الاستقلال	الاتزان الانفعالي	التحكم الذاتي	مستوى التطبيع الاجتماعي	الاستبشار	لورا (1986)
النكاه	التوافق	الاندفاعية	الملائمة	الاجتماعية، الطموح	هوجان (1986)
النكاه / الفطنة	العصابية	الرغبة في الانجاز	المطاوعة / الصداقة	الانبساط	ديجمان (1988)
الثقافة الراقية	عدم الاتزان الانفعالي	يقظة الضمير	الطيبة	الاستبشار	دي راو (1988)
النكاه	الوجدان	العمل	المحبة	الانبساط	بيبودي جولدنبيرج (1989)
نكي ومتقف	مسيطر	ذو ضمير يقظ	طيب / متزن	التكيف الاجتماعي	باص بويتون، (1989)

جدول رقم (1): عوامل الشخصية الخمسة



العوامل الخمسة الكبرى للشخصية وأثرها على التسويف الأكاديمي:

أكد العديد من الباحثين أن السمات الشخصية تلعب دور كبير في سلوك التسويف الأكاديمي، فتبين (3) أن جميع الأفراد يمتلكون خصائص وصفات تميزهم عن غيرهم، لكن هناك من الأفراد من يمتلك انخفاض في تقدير الذات، وانخفاض في القدرة على ضبط الذات، والخوف من الفشل، الخ من السمات التي تؤثر في سلوك الأفراد بشكل عام، وسلوك التسويف الأكاديمي بشكل خاص، حيث فسر التسويف بأنه إستراتيجية تستخدم لحماية الفرد من الإحساس بضعف بتقدير الذات. أما (26) فقد أكد أن العوامل الشخصية الخمسة الكبرى تؤثر على التسويف الأكاديمي على النحو التالي:

- الصفات الشخصية مثل الضمير، والقبولية، والانفتاح يرتبط سلباً مع التسويف الأكاديمي
- الانفتاح على الخبرة والقبول له علاقة سلبية مع التسويف الأكاديمي
- الانبساط والعصبية ترتبط ارتباطاً إيجابياً مع التسويف الأكاديمي

الدراسات السابقة:

دراسة (العنزي والدغيم) بعنوان "سلوك التسويف الدراسي وعلاقته ببعض متغيرات الشخصية لدى طلاب كلية التربية الأساسية بالكويت" عام 2003 هدفت الدراسة إلى الكشف عن سلوك التسويف الدراسي وعلاقته ببعض متغيرات الشخصية، ولتحقيق هدف هذه الدراسة استخدم الباحث المنهج الوصفي التحليل، حيث تم بناء إستبانة وتوزيعها على عينة من (324) طالب وطالبة من طلبة كلية التربية الأساسية بالكويت. وبعد تحليل البيانات تم الكشف عن عدد من النتائج الدراسة عن عدم وجود فروق دالة إحصائياً بين الذكور والإناث على مقياس التسويف الأكاديمي. كما كشفت نتائج الدراسة عن علاقة سلبية دالة إحصائياً بين التسويف الدراسي من جهة، والثقة بالنفس والمعدل الدراسي من جهة أخرى، ولم تكشف نتائج الدراسة عن علاقة دالة إحصائياً بين العمر والتسويف الدراسي.

دراسة (Steel & Ferrari) بعنوان "الجنس، التعليم والمماثلة: دراسة وبائية لخصائص المماثلة من عينة عالمية" عام 2013_هدفت إلى التوصل لخصائص الطلاب المسوفون من عينة عالمية مستندة إلى العديد من المتغيرات وهي الجنس، العمر، الحالة الاجتماعية، حجم الأسرة، والتعليم، وموقع المجتمع، والأصل القومي. ولتحقيق هدف الدراسة استخدم الباحث الاستبانة عن طريق الانترنت. وبلغت العينة (16413) بالغاً من الناطقين باللغة الإنجليزية (58.3% إناث، 41.7% ذكور). وبعد تحليل البيانات أشارت نتائج الدراسة إلى أن ميول التسويق الأكاديمي ارتبط بشكل واضح مع الجنس والعمر والحالة الاجتماعية والتعليم والجنسية. وكان المماثلون من الشباب، ومن الرجال على الأقل تعليماً الذين يقيمون في البلدان ذات المستويات الأدنى من الانضباط الذاتي. وتجدر الإشارة إلى أن المماثلة تتوسط العلاقة بين الجنس والتعليم.

دراسة (عبد الله) بعنوان "التسويق وعلاقته بالصحة النفسية لدى الأطفال والمراهقين: دراسة ميدانية في مدينة حلب" عام 2013. هدفت هذه الدراسة إلى بحث علاقة التسويق بكل من النوع، المرحلة العمرية، والصحة النفسية لدى الأطفال والمراهقين. وقد تكونت العينة من 271 طالباً (133 ذكور، 138 إناث) من مدارس مدينة حلب، في الصفوف: 4-5-6 (متوسط العمر 11,6) والصفوف: (7-8-9) (متوسط العمر 13,8). وقد استخدمت أداتين: الأولى مقياس التسويق من إعداد الباحث، ومقياس الصحة النفسية للرجال. وقد أظهرت النتائج أن هناك فروق دالة إحصائية بين الذكور والإناث في التسويق لصالح الذكور، وفروق دالة إحصائية بين الأطفال والمراهقين لصالح المراهقين. كما تبين عدم وجود علاقة دالة إحصائية بين التسويق وكل من: معرفة الذات، والشجاعة، والتوافق الشخصي والاجتماعي، كما وجدت علاقة سلبية دالة إحصائية بين التسويق وكل من: الثقة بالنفس، وحرية الإرادة، وإدراك الواقع، وحب الذات والآخرين، والاعتدال.



دراسة (Abdul Kader & Eissa) بعنوان "التسويق الأكاديمي والعوامل الخمسة لسّمات شخصية بين طلابا لكلية" عام 2015 تهدف هذه الدراسة لاستكشاف العلاقة بين السمات الشخصية (العصابية، الضمير، الانبساط، التوافق، مفتوحة للتجربة) والمماثلة الأكاديمية. ولتحقيق هدف الدراسة استخدم الباحث المنهج الوصفي التحليلي، حيث تم توزيع الاستبانة على عينة مكونة من 120 طالباً جامعياً (جميعهم من الذكور) من مجموعة متنوعة من إدارات في كلية الزقازيق للتربية، مصر. وبعد تحليلي البيانات التي تم جمعها، تم استخراج عدد من النتائج أهمها: أنه لم يوجد أي ارتباط بين جميع السمات الشخصية التي رسمها اختبار الشخصية على أساس الصفات (العصابية، الضمير، الانبساط، اتفاق، مفتوحة الخبرة) والمماثلة الأكاديمية.

دراسة (Lai, Badayai, Chandrasekaran, Lee, & Kulasingam) بعنوان "دراسة استكشافية حول سمات الشخصية والمماثلة بين طلبة الجامعة" عام 2015. جاء هذا البحث بهدف إيجاد العلاقة بين سمات الشخصية وسلوك المماثلة في الجامعة الخاصة في ماليزيا، ولتحقيق هدف الدراسة استخدم الباحث المنهج الوصفي التحليلي، حيث تم توزيع مقياس الشخصية على 148 (52 ذكور، 96 إناث). وبعد تحليل النتائج، توصل الباحث إلى عدد من الدراسات أهمها: لم تبلغ عن ارتباط اتهامات بين سمات الشخصية الخمسة مع سلوك التسويق بين طلاب الجامعات، ومعظم السمات الشخصية المهيمنة بين طلاب الجامعات الذكور هي الانفتاح، ولا يوجد علاقة بين متغير الجنس والتسويق الأكاديمي.

دراسة (Irfan, Khizar, Murtaza, & Iftakhar, 2015) بعنوان "العلاقة بين سمات الشخصية، والتسويق واستراتيجيات المواجهة" عام 2015. هدفت هذه الدراسة إلى الكشف العلاقة بين الشخصية والصفات، والتسويق واستراتيجيات التكيف لدى طلبة ساهوال، ولتحقيق هدف الدراسة استخدم الباحث المنهج الوصفي التحليلي، حيث استخدم الباحث مقياس الصفات الخمسة الكبار الجرد (كوستا & مكري، 1992)، والمماثلة لسكيليبلاي (1986) على



200 طالب، وبعد تحليل البيانات توصل الباحث إلى عدد من النتائج أهمها: أهمية كبيرة العلاقة السلبية بين الصفات الشخصية مثل الضمير، والموافق، والانفتاح على المماثلة، والارتباط الإيجابي بين السمات الشخصية مثل الانبساط، العصبية والمماثلة.

منهجية البحث:

انطلاقاً من طبيعة الدراسة التي تهدف لتوضيح أثر العوامل الخمسة الكبرى للشخصية على التسوية الأكاديمي، استخدمت الباحثة المنهج الوصفي التحليلي، فهذا المنهج ينقسم بطبيعته إلى المنهج الوصفي والثاني التحليلي، فالوصفي يستهدف وصفاً لظاهرة ما، أو لمجموعة من الظواهر المترابطة معاً، ويتم من خلال الاعتماد على الأدبيات والدراسات السابقة. أما التحليلي فهو يعتمد على البيانات التي يحصل عليها من الاستبيانات والمقاييس الموزعة ثم تحليلها وتفسيرها للوصول إلى واستنتاجات حول الدراسة (دواوي و قنوعة، 2013).

متغيرات الدراسة:

تحتوي هذه الدراسة على عاملين الأول مستقل والثاني تابع، وهم كالتالي:

المتغير المستقل: التسوية الأكاديمي

المتغير التابع: العوامل الخمسة الكبرى للشخصية (العصابية، الانبساط، الصفاوة، الطيبة، يقظة الضمير)

أولاً: المجتمع الدراسة: يتكون مجتمع الدراسة من جميع الطلبة الموجودين في الجامعة الأردنية في المملكة الأردنية الهاشمية.

ثانياً: عينة الدراسة: عينة عشوائية وبلغ عددها (570) من طلبة الجامعة الأردنية الموجودين في المملكة الأردنية الهاشمية.

محددات الدراسة: تحدد نتائج الدراسة بما يلي:

أفراد العينة المستخدمة البالغ عددها (570) طالبا وطالبة من طلبة الجامعة الأردنية في الفصل الدراسي الثاني 2018/2017.

كما تحددت بالأدوات المستخدمة (مقياس التسويق الأكاديمي من أعداد الباحثة، ومقياس العوامل الخمسة الكبرى للشخصية د. بدر الأنصاري).

الطريقة والإجراءات:

مجتمع الدراسة: تكون مجتمع الدراسة من جميع طلبة الجامعة الأردنية للعام الدراسي (2017-2018) في الفصل الدراسي الثاني 2018/2017.

وتكونت عينة الدراسة من (570) طالباً وطالبة تم اختيارهم بالطريقة اختيارهم بالطريقة العشوائية من مجتمع الدراسة ويوضح جدول (2) توزيع أفراد العينة تبعاً لمتغيرات الدراسة.

جدول توزيع أفراد الدراسة تبعاً لمتغيرات الدراسة

المتغير	المستوى	العدد	النسبة المئوية
الجنس	ذكر	250	44%
	أنثى	320	56%
المستوى الدراسي	سنة أولى	114	20%
	سنة ثانية	171	30%
	سنة ثالثة	114	20%
	سنة رابعة	171	30%
المجموع		570	100%

أدوات الدراسة:

استخدم في هذه الدراسة مقياسان هما :

مقياس العوامل الخمسة الكبرى للشخصية، الذي أعده كوستا وماكري، و تعريب بدر الأنصاري (2002)، يهدف المقياس إلى قياس العوامل الأساسية للشخصية بواسطة مجموعة من البنود (60 بنداً)، يتضمن هذا المقياس خمسة مقاييس فرعية تقيس كلا من (العصابية - الانبساط - الصفاوة - الطيبة - يقظة الضمير)، توزعت عبارات المقياس

بمعدل 12 عبارة لكل مقياس فرعي . وليس هناك وقت محدد لتطبيق المقياس، ويمكن تطبيق المقياس بطريقة جماعية أو فردية. وتتم الإجابة على عبارات المقياس باختيار بديل من واحد من خمسة بدائل للإجابة هي (موافق بشدة - موافق - محايد - معارض - معارض بشدة)، والمقياس مرفق بمفتاح تصحيح خاص به علماً بأن المقياس لا يعطي درجة كلية واحدة كونه يقيس أبعاداً مختلفة للشخصية.

الخصائص السيكومترية للمقياس:

أولاً: ثبات المقياس تم حسابه بطريقة إعادة التطبيق على عينة قوامها (208) $r = 0.79$ لمقياس العصابية، $r = 0.79$ لمقياس الانبساط، $r = 0.80$ لمقياس الصفاوة، $r = 0.75$ لمقياس الطيبة، $r = 0.83$ لمقياس يقظة الضمير، على حين وصل معامل ألفا كرونباخ الثبات الاستقرار على $r = 0.90$ لمقياس العصابية، $r = 0.89$ لمقياس الانبساط، $r = 0.87$ لمقياس الصفاوة، $r = 0.86$ لمقياس الطيبة $r = 0.90$ لمقياس يقظة الضمير، وجميع هذه المعاملات تشير إلى ثبات مرتفع للقائمة، مما يتسنى للباحثة استخدامه في الدراسة الحالية.

الصدق العاملي:

اعتمد في تقدير صدق المقياس على ما تتمتع به بنوده من اتساق داخلي. لذا فقد تم حساب معاملات الارتباط لكل بند من بنود المقياس مع الدرجة الكلية للمقياس إذا كان معامل الاتساق الداخلي أعلى من 70%.

الصدق التقاربي والاختلافي:

تم حسابه من خلال حساب الارتباطات المتبادلة بين المقاييس الخمسة المتفرعة من قائمة العوامل الخمسة الكبرى للشخصية والمقاييس الأربعة المتنوعة من اختبار إيزنك للشخصية، وبوجه عام فإن غالبية الارتباطات الجوهرية الإيجابية والسالبة متوقعة إلى حد بعيد تؤكد بأن المقاييس الفرعية من قائمة العوامل الخمسة الكبرى للشخصية واستخبار إيزنك مستقلة ومتداخلة أي مرتبطة وخاصة فيما يتعلق بمقياس العصابية والانبساط.



ثانياً: إستبانة التسوييف الأكاديمي (من إعداد الباحثة): تم تصميم مقياس التسوييف بعد الاطلاع على الأدب النظري والدراسات السابقة التي لها علاقة بالتسوييف الأكاديمي.

صدق الاستبانة :

صدق المحكمين: تم عرض المقياس على ست محكمين ممن أساتذة علم النفس بجامعة المجمعة للتحقق من الصدق الظاهري، وبناء على آراء المحكمين تم حذف مفردتين، وتعديل صياغة بعض العبارات والكلمات، لتصحيح الاستبانة مكونة من (23 مفردة)، وفي ضوء هذه الآراء والاقتراحات ومن خلال قبولهم لهذه العبارات وموافقتهم عليها تدل على صدق المقياس.

صدق الاتساق الداخلي: يمكن الاعتماد في تقدير صدق المقياس على ما تتمتع به بنوده من اتساق داخلي. لذا فقد تم حساب معاملات الارتباط لكل بند من بنود المقياس مع الدرجة الكلية للمقياس. والجدول رقم (3) يوضح قيم معاملات الارتباط ودلالاتها الإحصائية. تم حساب معاملات الارتباط بين درجة كل مفردة ودرجة البعد التي تنتمي اليه، والدرجة الكلية للاستبيان، وجاءت النتيجة كما يتضح من الجدول (3) التالي:

معاملات ارتباط بنود مقياس التسوييف بالدرجة الكلية للمقياس

0.01	0.33	21	0.01	0.35	11	0.01	0.27	1
0.01	0.34	22	0.01	0.51	12	0.01	0.20	2
0.01	0.57	23	0.01	0.31	13	0.01	0.39	3
			0.01	0.37	14	0.01	0.48	4
			0.01	0.59	15	0.01	0.38	5
			0.01	0.30	16	0.01	0.20	6
			0.01	0.65	17	0.01	0.39	7
			0.01	0.46	18	0.01	0.25	8
			0.01	0.28	20	0,01	0.55	9
			0.01	0.30	20	0.01	0.36	10

يتضح من الجدول السابق أن جميع معاملات الارتباط دالة إحصائياً عند مستوى (0.01).

كما تم حساب معاملات الارتباط بين درجات الإبعاد الأربعة والدرجة الكلية للاستبيان، فكان الارتباط دالاً عند مستوى 0.01 كما يتضح من الجدول (3) التالي: معاملات الارتباط بين درجة البعد والدرجة الكلية للاستبيان التسوية

الأكاديمي

الأبعاد	انجاز المهام الأكاديمية	الانتباه أثناء المحاضرة	الدراسة خلال الفصل الدراسي	الاستعداد للاختبارات الفصلية والنهائية
الدرجة الكلية (1)	0.97**	0.90**	0.97**	0.95**

يتضح من الجدولين السابقين أن جميع معاملات الارتباط دالة إحصائياً عند مستوى (0.01)، وبالتالي فالاستبيان يتمتع باتساق داخلي عالٍ.

ثبات المقياس: لحساب ثبات مقياس التسوية الأكاديمي قام الباحثة بإجراء دراسة استطلاعية على عينة من (50) طالبة من طالبات كلية التربية وكانت النتيجة كما يلي: تم احتساب معامل الثبات (ألفا - كرونباخ). وكانت قيم معامل ألفا (0.89).

التجزئة النصفية: تم تجزئة المقياس إلى نصفين وحسب معامل الارتباط بين كل بعدين من إبعاد الاستبانة. وبلغت العلاقة نحو (0.85) وهي علاقة ارتباطيه مرتفعة. كما حسب معامل (ألفا) للجزء الأول من المقياس فبلغت (0.79)، وبالنسبة للجزء الثاني كانت (0.85).

تحليل نتائج الدراسة:

نتائج الفرضية الأولى: التسوية الأكاديمي وعلاقته بالعوامل الخمسة الكبرى للشخصية في ضوء عدد من المتغيرات

لدى الطلبة الجامعيين استخدام الباحث للتحقق من هذه الفرضية معادلة سبيرمان براون لمعرفة العلاقة بين هذه

المتغيرات، وذلك كما يوضحها الجدول التالي:

جدول (4): العلاقة بين التسوية الأكاديمي والعوامل الخمسة الكبرى للشخصية في ضوء عدد من المتغيرات لدى الطلبة الجامعيين بالجامعة الأردنية

العوامل الخمسة للشخصية بيرسون		التسوية الأكاديمي ألفا		المتغير
معامل الارتباط	نوع العلاقة	معامل الارتباط	نوع العلاقة	
-0.534	سلبية	-0.433	سلبية	
-0.263		-0.311		الدرجة الكلية

يتضح من الجدول (4) وجود علاقة سلبية بين كل من التسوية الأكاديمي، والعوامل الخمسة الكبرى للشخصية إذ بلغت قيمة معامل الارتباط بواسطة معامل ألفا بين التسوية الأكاديمي والعوامل للشخصية (-0.433)، وكذلك بلغت قيمة الارتباط بواسطة معامل بين التسوية الأكاديمي وعوامل الخمسة الكبرى للشخصية، وبينما أشارت العلاقة بين التسوية الأكاديمي والعوامل الخمسة الكبرى للشخصية بشكل مستقل إلى وجود علاقة سالبة. يشير هذه النتيجة إلى أن التسوية الأكاديمي قد يكون عاملاً مؤثراً بشكل سلبي على العوامل الخمسة الكبرى للشخصية لدى عينة الدراسة الكلية. وقد اتفقت نتائج هذه الدراسة مع العديد من الدراسات التي تناولت التسوية الأكاديمي لدى الطلبة الجامعيين بالجامعة الأردنية مثل دراسة (Abdul Kader & Eissa, 2015).

نتائج الفرضية الثانية:

يوجد فروق ذات دلالة إحصائية في التسوية الأكاديمي تعزي لمتغير: (الجنس، والمستوى الدراسي)

جدول (5): الفروق بين متوسط درجات طلاب الجامعة الأردنية (الذكور والإناث) في التسوية الأكاديمي

القياس	المتغير	العدد	وسط حسابي	درجات حرية	قيمة (ت)	اتجاه الفروق
التسوية الأكاديمي	ذكور	280	63.90	570	2.44	لصالح الإناث
	إناث	290	57.60			
	مجموع	570				

يتضح من نتائج الجدول السابق وجود فروق دالة إحصائية عند مستوى دلالة (0.001) بين متوسط درجات الطلبة الجامعيين بالجامعة الأردنية في التسوية الأكاديمي لصالح الطالبات الإناث.

بوجود فروق بين الذكور والإناث في التسوية الأكاديمي لصالح الإناث لدى أفراد عينة الدراسة بالجامعة الأردنية.

جدول (6): نتائج تطبيق تحليل التباين الأحادي على جميع مجالات لمعرفة الفروق في التسويق الأكاديمي تبعا لمتغير المستوى الدراسي

الدالة (F)	متوسط المربعات	درجة الحرية	مج المربعات	المجال
0.00	9.69	290	29.3	انجاز المهام الأكاديمية
10.30	0.94	290	701.59	بين المجموعات داخل المجموعات
		580	730.59	المجموع
0.21	1.48	290	4.43	الانتباه أثناء المحاضرة
1.50	0.98	290	734.03	بين المجموعات داخل المجموعات
		570	738.46	المجموع
0.67	0.50	290	1.49	الدراسة خلال الفصل الدراسي
0.51	0.97	290	721.19	بين المجموعات داخل المجموعات
		570	722.67	المجموع
0.02	3.71	290	11.14	الاستعداد للاختبارات الفصلية والنهائية
3.49	10.06	290	795.44	بين المجموعات داخل المجموعات
		570	806.57	المجموع

يظهر من الجدول (6) ما يلي: وجود فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة (0.05) بين المتوسطات الحسابية انجاز المهام الأكاديمية تبعا لمتغير المستوى الدراسي، حيث بلغت قيمة (F) (10.30)، وهي قيمة دالة إحصائية، وأيضاً توجد فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة (0.05) بين المتوسطات الحسابية الاستعداد للاختبارات الفصلية والنهائية تبعا لمتغير المستوى الدراسي، حيث بلغت قيمة (F) (3.49)، وهي قيمة دالة إحصائية، بينما لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة (0.05) بين المتوسطات الحسابية الدراسة في الفصل الدراسي والانتباه أثناء المحاضرة. وتتفق هذه النتيجة مع دراسة معاوية أبو غزال (2012). يتضح من نتائج الجدول السابق عدم وجود فروق دالة إحصائية عند مستوى دلالة (1.13) بين متوسط درجات الطلبة الجامعيين بالجامعة الأردنية في التسويق الأكاديمي

نتائج الفرضية الثالثة:

يوجد فروق ذات دلالة إحصائية بين العوامل الخمسة الكبرى للشخصية تعزى للعوامل المتمثلة في: (الجنس، المستوى الدراسي)

جدول (7): الفروق بين متوسط درجات طلاب الجامعة الأردنية (الذكور والإناث) في العوامل الخمسة للشخصية

القياس	المتغير	العدد	وسط حسابي	قيمة (ت)	الدلالة	مستوى الدلالة
العوامل الشخصية	الخمس ذكور	280	52.60	-2.19	0.03	لصالح الإناث
	إناث	290	69.20			
	مجموع	570				

يظهر من الجدول (7) أن هناك فروقاً ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة (0.01) بين المتوسطات الحسابية لمجال "العوامل الخمسة للشخصية" تبعاً لمتغير الجنس، حيث بلغت قيمة (ت) بلغت (2.19) وهي قيمة دالة إحصائياً يتبين أن مستوى العوامل الخمسة للشخصية لدى الإناث كان أعلى منه لدى الذكور، حيث بلغ المتوسط الحسابي للإناث (69.20) كما تبين أن هناك فروقاً ذات دلالة إحصائية بين المتوسطات الحسابية لكل من مجالات العوامل الخمسة للشخصية لمتغير الجنس حيث كانت قيمة (ت) دالة إحصائياً لصالح الإناث.

جدول (8): نتائج تطبيق تحليل التباين الأحادي على جميع المجالات لمعرفة الفروق في التسويق الأكاديمي تبعاً لمتغير المستوى الدراسي

المجال	مج	درجة الحرية	متوسط المربعات	(F)	الدلالة
العصابية	بين المجموعات	290	1.38	1.68	0.17
	داخل المجموعات	290	0.82		
	المجموع	580	618.75		
الإنسباط	بين المجموعات	290	1.48	1.50	0.21
	داخل المجموعات	290	0.98		
	المجموع	580	738.46		
الصفاءة	بين المجموعات	290	0.50	0.51	0.67
	داخل المجموعات	290	0.97		
	المجموع	580	722.67		
بين المجموعات	290	3.71	3.49	0.02	



			10.06	290	795.44	داخل المجموعات	الطيبة
				580	806.57	المجموع	
0.00	10.32	12.44	290	37.32	بين المجموعات	يقظة الضمير	
			1.21	290	900.39	داخل المجموعات	
				580	937.70	المجموع	

يظهر من الجدول (8) ما يلي: وجود فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوا دلالة (0.05) بين المتوسطات الحسابية الطيبة تبعاً لمتغير المستوى الدراسي، حيث بلغت قيمة (F) (3.49)، وهي قيمة دالة إحصائية، وأيضاً توجد فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة (0.05) بين المتوسطات الحسابية يقظة الضمير تبعاً لمتغير المستوى الدراسي، حيث بلغت قيمة (F) (10.32)، وهي قيمة دالة إحصائية، بينما لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة (0.05) بين المتوسطات الحسابية في العصابية، الانبساط والصفوة. وتتفق هذه النتيجة مع دراسة Irfan, Khizar, Murtaza, & Iftakhar, 2015.

أهم النتائج: لقد توصلت الدراسة إلى النتائج التالية:

1. وجود علاقة سلبية بين كل من التسويق الأكاديمي، والعوامل الخمسة الكبرى للشخصية إذ بلغت قيمة معامل الارتباط بواسطة معامل ألفا بين التسويق الأكاديمي والعوامل للشخصية
2. وجود فروق بين الذكور والإناث في التسويق الأكاديمي لصالح الإناث لدى أفراد عينة الدراسة بالجامعة الأردنية.
3. وجود فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة (0.05) بين المتوسطات الحسابية انجاز المهام الأكاديمية والاستعداد للاختبارات الفصلية والنهائية تبعاً لمتغير المستوى الدراسي، بينما لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة (0.05) بين المتوسطات الحسابية الدراسة في الفصل الدراسة والانتباه أثناء المحاضرة.
4. هناك فروقاً ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة (0.01) بين المتوسطات الحسابية لمجال العوامل الخمسة للشخصية تبعاً لمتغير الجنس حيث كانت قيمة (ت) دالة إحصائية لصالح الإناث.



5. وجود فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة (0.05) بين المتوسطات الحسابية الطيبة ويقظة الضمير تبعاً لمتغير المستوى الدراسي، بينما لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة (0.05) بين المتوسطات الحسابية في العصابية، الانبساط والصفاوة.

التوصيات: من خلال النتائج التي أسفرت عنها الدراسة توصي الدراسة بالآتي:

1. نظراً لأن مستوى التسويق جاء متوسطاً لجميع أفراد الدراسة لذا يوصى الباحث بضرورة تصميم البرامج التي تتضمن إجراءات فعالة للتقليل من ظاهرة التسويق الأكاديمي لدى الطلبة الجامعيين.
2. اهتمام المؤسسات التربوية وخصوصاً الجامعات بظاهرة التسويق الأكاديمي بوضع خطط واستراتيجيات تستهدف خفض هذه الظاهرة الخطيرة والتصدي لها بعد كشفت نتائج الدراسة انتشارها على نطاق واسع لدى الطلبة الجامعيين.
3. ضرورة أن يرتقي الأستاذ الجامعي بالفاعلية الذاتية لدى طلبته وأن يشجعهم على تبني الأهداف الإبتقانية في التعلم، للتخفيف من أثر العوامل الخمسة للشخصية والذي بينت نتائج الدراسة أنه أقوى الأسباب المسؤولة عن التسويق الأكاديمي.
4. ضرورة تصميم برامج إرشادية تستهدف خفض مستوى العصابية والانبساط والصفاوة، وخصوصاً لدى الطالبات، إذ كشفت نتائج أن أفراد عينة الدراسة تسويقهم الأكاديمي العصابية والانبساط والصفاوة.



المصادر و المراجع:

1. Tuckman, B. (2003). Academic Procrastinators: Their Rationalizations and Web-Course Performance. *Paper presented at the Annual Meeting of the American Psychological Association (110th)*. Chicago.
2. ابو ازريق، جرادات، (2013) أثر تعديل العبارات الذاتية السلبية في تخفيض التسويف الأكاديمي وتحسين الفاعلية الذاتية الأكاديمية، المجلة الأردنية في العلوم التربوية.
3. شبيب (2015)، الخصائص السيكومترية لمقياس التسويف الأكاديمي وأسبابه دراسة ميدانية على عينة من طلبة جامعة تشرين، درجة ماجستير في الإرشاد النفسي، سوريا :جامعة تشرين.
4. قمر (2015)، العوامل الخمسة الكبرى للشخصية وعلاقتها ببعض المتغيرات الديموغرافية لدى اسر المعاقين عقليا .مجلة البحوث والدراسات الاجتماعية-جامعة الشهيد حمة لخضر، الوادي، العدد 12.
5. Gropel, P., & Steel, P. (2008). Mega-Trial Investigation of Goal Setting, Interest Enhancement, and Energy on Procrastination. *Personality and Individual Differences*. Volume 45, Issue 5, Pages 406-411.
6. Costa, P., & McCrae, R. (1992). Revised NEO Personality Inventory (NEO-PI-R) and NEO Five-Factor Inventory (NEO-FFI) professional manual. Odessa, FL. *Psychological Assessment Resources*.
7. السلمي (2015) مستوى التسويف الأكاديمي والدافعية الذاتية والعلاقة بينهما لدى طلاب كليات مكة المكرمة والليث في المملكة العربية السعودية، مجلة العلوم التربوية والنفسية، العدد 2.
8. Wong, B. (2012). Metacognitive awareness, procrastination and academic performance of university students in Hong Kong. *Doctoral Thesis*. United Kingdom: Leicester University.
9. أبو غزال، (2012) التسويف الأكاديمي :انتشاره وأسبابه من وجهة نظر الطلبة الجامعيين .المجلة الاردنية للعلوم التربوية، المجلد 8، العدد 2، 131-149.
10. الربيع، تغريد (2013)، التسويف الأكاديمي وعلاقته بأساليب التفكير لدى الطلبة الجامعيين في الأردن، مجلة المنارة للبحوث والدراسات، المجلد 20 العدد الأول.
11. Beck, B., Koons, S., & Milgrim, D. (2000). Correlates and consequences of behavioral procrastination: The effects of academic procrastination, self-consciousness, self esteem and self-handicapping. *Journal of Social Behavior and Personality*, 15, 5, 3-13.
12. السلمي (2015) مستوى التسويف الأكاديمي والدافعية الذاتية والعلاقة بينهما لدى طلاب كليات مكة المكرمة والليث في المملكة العربية السعودية، مجلة العلوم التربوية والنفسية، العدد 2.
13. صالح (2013) التسويف الاكاديمي وعلاقته بإدارة الوقت لدى طلبة كلية التربية .دراسات عربية في التربية وعلم النفس، العدد 38.

14. Wang S, e. a. (2013). A peroxisome biogenesis deficiency prevents the binding of alpha-synuclein to lipid droplets in lipid-loaded yeast. *Biochem Biophys Res Commun* 438(2), 452-6.
15. عباس (2017)، التسوية الاكاديمية وعلاقته بالإخفاق المعرفي لدى طلبة الاعدادية. رسالة ماجستير، العراق : جامعة القادسية.
16. السرحان، صوالحة(2017)، التسوية الاكاديمية وعلاقته بالتعلم المنظم ذاتيا لدى طلبة جامعة آل البيت .مجلة جامعة القدس امفتوحة لأبحاث والدراسات التربوية والنفسية، المجلد الخامس، العدد 17.
17. بوبو، شرييه. (2014) التسوية الاكاديمية وعلاقته بالقلق بوصفه سمة وحالة-دراسة ميدانية على عينة من طلبة كلية التربية في جامعة تشرين .مجلة جامعة تشرين للبحوث والدراسات العلمية، المجلد 36، العدد، 488 .
18. عبد الخالق(1996) قياس الشخصية، الكويت :جامعة الكويت.
19. عبد العزيز (2016) ثقافة السلام، الدراما وثقافة الاعنف، دار المنهل
20. عباس (2011)، العوامل الخمسة الكبرى للشخصية، مجلة البحوث التربوية والنفسية، العدد 31.
21. Goldberg, L. (1993). The Structure of Phenotypic Personality Traits. *American Psychologist*, 48, 26-34.
21. تيف، أ. ا. (2014)، العوامل الخمسة الكبرى للشخصية وعلاقتها بالرضى عن الحياة لدى عينة من طلاب الجامعة الاردنية، رسالة ماجستير، عمان، الأردن :الجامعة الأردنية.
22. الرويتع، تغريد (2007)، مقياس العوامل الخمسة الكبرى في الشخصية -عينة سعودية من الإناث .المجلة التربوية، جامعة الكويت، المجلد 21، العدد 83.
23. دوادي، قنوعة، (2003)، الاجراءات المنهجية المستخدمة في البحوث النفسية والتربوية التطبيقية، مجلة الدراسات والبحوث المجتمعية.
24. نافز (2015) العوامل الخمسة الكبرى للشخصية وعلاقتها بالرضا الوظيفي لدى معلمي وكالة الغوث الدولية في منطقة إربد التعليمية ، المجلة الأردنية في العلوم التربوية، مجلد 11، عدد 4 .
25. الشمالي (2015)، العوامل الخمسة للشخصية وعلاقتها بالاكنتاب لدى المرضى المترددين على مركز غزة المجتمعي، برنامج غزة للصحة النفسية، رسالة ماجستير، فلسطين :الجامعة الإسلامية، غزة.
26. Irfan, S., Khizar, U., Murtaza, S., & Iftakhar, I. (2015). Relationship among personality traits, procrastination and coping strategies. *International Journal of Advanced Research* , 184- 193.