

كلية التربية الأساسية
الهيئة العامة للتعليم التطبيقي والتدريب

العوامل الخمسة الكبرى للشخصية والدافعية للانجاز كمنبئات بالتسويق الأكاديمي لدى طلاب المرحلة الثانوية بالكويت

إعداد

الدكتورة / عايشة ديجان العازمي

الدكتورة / رنا سحيم الدبوس

ملخص البحث باللغة العربية:

يهدف البحث الحالي إلى: الكشف عن أبرز العوامل الخمسة الكبرى للشخصية شيوعاً لدى طلبة المرحلة الثانوية وتحديد مستوى دافعية الانجاز وأسباب التسويف الأكاديمي لدى طلاب المرحلة الثانوية. وتطلبت مشكلة الدراسة استخدام المنهج الوصفي باعتباره المنهج المناسب لتحقيق أهداف البحث الحالي. وتكونت العينة الاستطلاعية من (30) طالباً وطالبة من طلاب المرحلة الثانوية(الصف العاشر، والصف الحادي عشر(علمي وأدبي) من الذكور والإناث، وتراوحت أعمارهم ما بين 15 سنة إلى 17 سنة. تم اختيارهم بطريقة عشوائية من إحدى المدارس بالكويت، وذلك بهدف تقنين الأدوات المستخدمة في البحث، المتمثلة في مقياس العوامل الخمس الكبرى للشخصية ومقياس الدافعية للإنجاز ومقياس التسويف الأكاديمي للعينة الأساسية. وأشارت نتائج البحث إلى :- وجود علاقة ارتباطيه مرتفعة بين المتغيرات المستقلة أو المتنبأ منها (العوامل الخمسة الكبرى، ودافعية الإنجاز)، والمتغير التابع أو المتنبأ به(الدرجات الكلية للتسويف الأكاديمي). - كما يوجد فرق دال إحصائياً بين طلاب وطالبات الفرقة الثانية بالمرحلة الثانوية(التخصص العلمي)، وطلاب وطالبات الفرقة الثانية بالمرحلة الثانوية (التخصص الأدبي) في الدرجات الكلية للتسويف الأكاديمي لصالح (التخصص الأدبي). ووجود علاقات ارتباطيه سالبة ودالة إحصائياً (عند مستوى 0,01) بين درجات: التسويف الأكاديمي ودرجات كل من: الانبساطية، والانفتاحية، والانسجام، ويقظة الضمير، لدي العينة (من طلاب وطالبات المرحلة الثانوية).

الكلمات المفتاحية:

العوامل الخمسة الكبرى للشخصية - الدافعية للإنجاز - التسويف الأكاديمي - طلاب المرحلة الثانوية

مقدمة :

احتلت الشخصية الإنسانية والعوامل المؤثرة في تكوينها مكانة هامة في الدراسات النفسية والاجتماعية وذلك بقصد التعرف على مكونات الشخصية وكيفية تكييفها وتفاعلها مع البيئة المحيطة وبما يتيح نموها وتطورها ،حيث تعتبر ذلك النسق النفسي الذى ينظم جملة العمليات النفسية التي تسمح للفرد بالاستجابة للمثيرات الداخلية والخارجية بصورة متزنة ومنسجمة، وعلى الرغم من الاتفاق على وحدة هذه الشخصية وتكاملها كنتاج اجتماعي من جهة وكحرك لتصرفات الفرد ومواقفه الحياتية من جهة أخرى فقد تعددت تعاريفها،من قبل علماء النفس حيث تعرفها " ليندا دافيدوف" بأنها تلك الأنماط المستمرة والمتسقة نسبيًا من الإدراك والتفكير والسلوك والإحساس الذى يبدو ليعطى الناس ذاتهم المميزة، والشخصية تكوين اختزالي يتضمن الأفكار،الدوافع،الانفعالات والظواهر المشابهة (غبارى،أبو شعيرة:2015)،ونظرًا لعنصر الفروق الفردية فإن الشخصية تختلف من فرد لآخر ويرجع ذلك إلى السمات والأبعاد أو العوامل التى تطبع كل شخصية وتجعلها متفردة فى سلوكها وتفاعلها وحتى فى معاشها النفسى.

ويعد نموذج العوامل الخمس الكبرى للشخصية لكوستا وماكرى (Costa McCare,1985) من أهم النماذج والتصنيفات التى فسرت سمات الشخصية فى وقتنا الحاضر، فضلاً عن أنه تصنيف شامل ودقيق لوصف الشخصية الإنسانية التى أثبتت صحته الأدلة للبحوث التجريبية،ويهدف هذا النموذج إلى تجميع السمات الإنسانية المتناثرة فى فئات أساسية بحيث تبقى هذه الفئات محافظة على وجودها كعوامل لا يمكن الاستغناء عنها فى وصف الشخصية الإنسانية(بقيعى:2015) تتمثل العوامل الخمسة الكبرى للشخصية فى خمسة عوامل أساسية وهى العصابية،الانبساطية،الانفتاح على الخبرة،الطيبة،يقظة الضمير،وهى تؤثر بصورة مباشرة على سلوك الفرد واستجاباته للمثيرات الداخلية والخارجية.

ويعتبر نموذج العوامل الخمسة الكبرى للشخصية من أهم النماذج وأحدثها التي فسرت سمات الشخصية، كما يعتبر من أكثر النماذج اتساقاً في تقييم الشخصية والتنبؤ بها. ويفترض نموذج العوامل الخمسة الكبرى وجود خمسة عوامل لوصف الشخصية، وعلى الرغم من أن ثمة جدلاً قد ثار بصدد صياغة مسميات لهذه العوامل، إلا أنه يوجد اتفاق عام بين علماء نفس الشخصية على هوية هذه العوامل وهي : الانبساط، العصابية، الصفاوة، الطيبة، يقظة الضمير. (الموافق وراضى، 2006)

وتؤثر عوامل الشخصية في العديد من جوانب الحياة، حيث كشفت دراسة صالح (2011) وجود علاقة ارتباطيه موجبة بين العوامل الخمسة الكبرى للشخصية (يقظة الضمير، الانفتاح على الخبرة، والمقبولية، والانبساطية) وعملية اتخاذ القرار بالنسبة للمستقبل المهني. ويرى (Digman) بأن البحث في نموذج الأبعاد الخمسة للشخصية قد أعطانا منظومة من الأبعاد الواسعة التي تصف الفروق الفردية، وهذه الأبعاد قابلة للقياس على مستوى عالي من الدقة والثقة والمصادقية، وفي الوقت نفسه تعطي إجابة جيدة فيما يتعلق بمسألة بنية الشخصية، وإضافة إلى ذلك يرى (McCrae and Johan) أن نموذج العوامل الخمسة الكبرى يعتبر اكتشافاً أساسياً في علم نفس الشخصية، والذي هو أساس المعرفة التي يمكن أن تبنى عليه اكتشافات أخرى. وعليه فإن المرحلة الثانوية واحدة من المراحل الهامة في حياة الفرد باتت الانجازات العلمية التي يقوم بها الطلبة في مختلف التخصصات أساس النهوض بمؤسسات التعليم والمجتمع والوطن على حد سواء فيما ينجزه طلبة المرحلة الثانوية من دراسات متميزة تعتمد بشكل أساسي على مستوى الدافعية للإنجاز. وبناء على ما تم عرضه تمثل الدافعية للإنجاز أحد الجوانب الهامة في نظام الدوافع الإنسانية، وقد برزت في السنوات الأخيرة كأحد المعالم المميزة للدراسة والبحث في ديناميات الشخصية والسلوك، ويعد موضوع الدافعية للإنجاز من الموضوعات القليلة التي جذبت اهتمام عدد كبير من الباحثين في السنوات الأخيرة، وقد بدأت المجتمعات منذ سنوات في إعداد برامج لتدريب الشباب على تنمية الدافع للإنجاز عندهم، لذلك أصبح من المهم التعرف على

العوامل التي يمكن أن تسهم في تشكيل نمط الدافعية للإنجاز. (محمود، 2018) ويعد الدافع للإنجاز خلال سنوات الدراسة من الدوافع المهمة التي توجه سلوك الفرد نحو تحقيق التقبل أو تجنب عدم التقبل في المواقف التي تتضمن التفوق، لذلك يعتبر الدافع للإنجاز قوة مهيمنة في حياة الطالب، وذلك لأن قبول المدرسين للطالب يعتمد على تحقيقه مستوى مرتفع من الانجاز. (جواد، 2018)

ومن هنا فالتسويق هو أحد الظواهر التي تؤثر على فاعلية الأفراد والدافعية لديهم نحو الإنجاز بمختلف جوانب الحياة وأنشطتها، ويعد الجانب الأكاديمي من أبرز المجالات التي تشيع بها ظاهرة التسويق لدى الطلبة وبمختلف مراحلهم، وأصبح يطلق على هذه الظاهرة في هذا المجال التسويق الأكاديمي والذي يعرف أنه التأجيل الاختياري للمهام الأكاديمية وعدم إتمامها ضمن الفترة الزمنية المحددة وينتشر التسويق بين الطلبة الجامعيين. (عبود، 2016)، وهذا ما هدفت له دراسة Shakoorzadeh, Setareh (Ebadi, Reza 2015): حيث هدفت هذه الدراسة إلى دراسة التسويق الأكاديمي وعلاقته بالتنظيم الذاتي الأكاديمي ودوافع الإنجاز بين طلاب المدارس الثانوية في مدينة طهران، وأظهرت النتائج أن الأولاد والبنات يماطلون بنفس المعدل بشكل عام. والأولاد أكثر من البنات يؤجلون فقط في إعداد المهام الأكاديمية. ويعد التسويق الأكاديمي مشكلة سلوكية شائعة في أوساط المتعلمين وخاصة طلبة الثانوية ويتمثل هذا النمط من التسويق عادة في تأخير إنجاز المهمات والواجبات الدراسية أو عدم تسليمها في الوقت المحدد، وضعف الاستعداد لامتحانات، إضافة إلى المذاكرة عدد ساعات أقل من المطلوب. إذ يعد التسويق الأكاديمي من الأمور غير الواضحة إذ يمارسه الكثير من الطلاب بطريقة غير واعية، وينكرون قيامهم بهذا السلوك، غير أنهم يسلكونه سواء أكان ذلك في عدم تنظيم الوقت وبرمجته بصورة صحيحة ومنظمة، أم في عدم إنجاز المهام المطلوبة في وقتها، وأن هذا التأجيل من الأمور التي تعرقل المهام الأكاديمية، ومن مظاهره عدم الرغبة في إنجاز المهام الأكاديمية أو قلة وجود العزم الصادق على البدء، أو الانشغال

عن البدء في المهام الأكاديمية بأعمال أخرى، أو عدم إدراج هذه الأعمال ضمن الخطة الموضوعية للإنجاز. (الإبراهيمي، 2020).

مشكلة البحث:

يحتاج الطالب في المرحلة الثانوية إلى مستوى من دافعية الإنجاز حتى يتفوق دراسياً، ولكن المشكلة قد تكمن في أن العوامل والسمات الشخصية قد تؤثر بشكل مباشر أو غير مباشر في رفع مستوى دافعية الإنجاز لديه، ونظرًا لندرة الدراسات المحلية التي تناولت موضوع دافعية الإنجاز وعلاقته بالعوامل الشخصية الكبرى كمنبئات بالتسويق الأكاديمي حسب علم الباحثان، عليه فقد تحددت مشكلة البحث الحالي في الإجابة على التساؤلات الآتية:

1- ما مدى إسهام العوامل الخمسة الكبرى في الدافعية للإنجاز لدى طلبة المرحلة الثانوية؟

2- ما نسبة انتشار التسويق الأكاديمي لدى طلاب المرحلة الثانوية؟

3- هل توجد فروق في التسويق الأكاديمي ترجع إلى الجنس والتخصص والصف لدى طلاب المرحلة الثانوية؟

4- هل توجد علاقة بين كل من العوامل الخمس الكبرى للشخصية والدافع للإنجاز مع التسويق الأكاديمي لدى طلاب المرحلة الثانوية؟

5- هل يمكن التنبؤ بالتسويق الأكاديمي من العوامل الخمس الكبرى للشخصية والدافع للإنجاز؟

أهداف الدراسة :

يسعى البحث الحالي إلى تحقيق هدف رئيسي مؤداه وهو : العوامل الكبرى للشخصية والدافع للإنجاز كمنبئات بالتسويق الأكاديمي لدى طلاب المرحلة الثانوية. وينبثق من هذا الهدف مجموعة من الأهداف الفرعية تتمثل في :

- 1- الكشف عن أبرز العوامل الخمسة الكبرى للشخصية شيوعاً لدى طلبة المرحلة الثانوية .
- 2- تحديد مستوى دافعية الانجاز لدى طلاب المرحلة الثانوية .
- 3- تحديد مستوى وأسباب التسويف الأكاديمي لدى طلاب المرحلة الثانوية.

أهمية الدراسة :

تتضح أهمية البحث الحالي فى الآتي:

- 1- تكتب هذه الدراسة أهميتها من أهمية دراسة ظاهرة التسويف الأكاديمي التي تهدد سير العملية التعليمية وفى شخصية طلاب المرحلة الثانوية.
- 2- تحسين دافعية الانجاز لطلاب المرحلة الثانوية أصبح من الضروريات، وذلك لأن الطلاب يمثلون رصيذاً بشرياً تتعاضم أهميته من أجل إحداث التنمية الشاملة فى المجتمع لمواكبة مجتمع المعلومات والمعرفة.
- 3- زيادة دافعية الانجاز للطلاب تعمل على زيادة ثقتهم بنفسهم وتطوير قدراتهم وكذلك فتح قنوات الاتصال بينهم وبين المؤسسات المجتمعية وتمكينهم من الوصول للموارد لكي تتسع فرص الخيارات أمامهم وبالتالي إشباع احتياجاتهم.
- 4- هذا النوع من الدراسات يساهم فى التعريف على نوع العلاقة بين العوامل الخمس الكبرى للشخصية والدافع للانجاز والتسويف الأكاديمي.
- 5- إن تحديد مستوى التسويف الأكاديمي يساعد على التعرف إلى حجم المشكلة وبالتالي وضع آليات للتعامل معها فى حالة كونها موجودة.

حدود الدراسة ومحدداتها:

ستجرى هذه الدراسة فى إطار المحددات الآتية:

- 1- الحدود البشرية: طلبة المرحلة الثانوية، وتتمثل فى الصف العاشر، والصف الحادى عشر (علمي وأدبي).
- 2- الحدود المكانية: الكويت.

3- الحدود الزمانية: الفصل الدراسي الأول من العام الدراسي: 2022هـ .

منهج الدراسة :

تطلبت مشكلة الدراسة استخدام المنهج الوصفي باعتباره المنهج المناسب لتحقيق أهداف البحث الحالي.

عينة البحث:

عينة ضبط الأدوات: تكونت العينة من (30) طالباً من طلاب المرحلة الثانوية(الصف العاشر ،والصف الحادى عشر)(علمى وأدبى) من الذكور والإناث،وتراوحت أعمارهم من بين 15سنة إلى 17 سنة . تم اختيارهم بطريقة عشوائية من إحدى المدارس بالكويت،وذلك بهدف تقنين الأدوات المستخدمة فى البحث، المتمثلة فى مقياس العوامل الخمس الكبرى للشخصية ومقياس الدافعية للإنجاز ومقياس التسويق الأكاديمي للعينة الأساسية.

مصطلحات البحث :

العوامل الخمسة الكبرى للشخصية :

عرفها الساعاتى(2012) بأنها: "نظرية لدراسة الشخصية بشكل علمى اعتمدت فيه على التحليل الاحصائى والتحليل العاملى للشخصية توصل من خلالها إلى وجود خمسة عوامل كبرى للشخصية وهى:العصابية،الانيساطية،الصفاوة،ويقظة الضمير،والطيبة. وتعرف إجرائيا :بأنها خمس مجموعات لأبرز العوامل الشخصية يمثل كل منها مجموعة من السمات المتناغمة،وتتكون من خمسة مكونات،هى: (العصابية،الطيبة ،الانيساطية،الصفاوة،يقظة الضمير) ويقاس كل منهما من خلال استجابة الطالب على فقرات مقياس العوامل الخمسة الكبرى للشخصية.

مفهوم دافعية الانجاز:

عرفها الشمرانى (2016): بأنها عبارة عن رغبة ملحة داخل الفرد تدفعه للوصول إلى مستوى مرتفع من الامتياز والتفوق يدفعه إلى تخطى العقبات والسيطرة على التحديات والتفوق على الذات.

وتعرفها الباحثتان بأنها: وجود الحافز والدافع لطلاب المرحلة الثانوية للقيام بالأعمال والمهام فى مجال الدراسة الأكاديمية والعمل على بذل الجهد والإصرار على تحقيق النجاح والتفوق بقدر الكفاءة والسرعة.

التسويق الأكاديمي:

عرفه السعدى(2018): بأنه تأخير أو تأجيل للمهام الأكاديمية، مثل التحضير للامتحانات والواجبات المنزلية حتى اللحظة الأخيرة خوفاً من الوقوع بالخطأ، وهذا ناجم عن إدارة الوقت بطريقة سيئة مما يؤدي للشعور بعدم الراحة.

وعرفه عبد الخالق(2021): بأنه التأجيل التطوعي لإكمال المتطلبات الأكاديمية ضمن الوقت المرغوب فيه أو المتوقع، رغم اعتقاد المسوف بان انجازه لتلك المتطلبات سيتأثر سلباً.

وتعرفه الباحثتان إجرائياً بأنه: 1- عدم قدرة الطلاب على إتمام واجباتهم ومهامهم الملقاة عليهم 2- تأخير الطلاب فى إتمام مهامهم الدراسية لممارسة أنشطة أخرى. 3- تأثير تأجيل المهام الدراسية على دافعية الانجاز لدى الطلاب.

الدراسات والبحوث السابقة للبحث:

أولاً: دراسات تناولت العمليات الخمس الكبرى والدافعية للإنجاز:

أشارت دراسة كاتبة(2019): إلى معرفة العلاقة بين العوامل الخمسة الكبرى للشخصية ودافعية الانجاز لدى عينة من المرشدين التربويين بمحافظة الخليل، كما هدفت للتعرف إلى أكثر العوامل الخمسة الكبرى للشخصية شيوعاً ومعرفة مستوى دافعية الانجاز لديهم، وأظهرت النتائج أن أكثر عوامل الشخصية شيوعاً هو الانبساطية وأقلها شيوعاً

العصابية وأشارت النتائج أيضًا إلى وجود فروق في عوامل (العصابية، المقبولية، ويقظة الضمير) لصالح مديرية يطا، أما بالنسبة لمستوى دافعية الانجاز فقد توصلت النتائج إلى وجود فروق في مستوى دافعية الانجاز تبعًا لمتغير سنوات الخبرة لصالح الذين سنوات خبرتهم من (5-10) سنوات.

كما تناولت دراسة طيباوى(2020): التعرف على العلاقة بين العوامل الخمس الكبرى للشخصية(العصابية، الانبساطية، الانفتاح على الخبرة، الطيبة(المقبولية)، ويقظة الضمير) وجود الحياة لدى معلمى المرحلة الابتدائية،بالإضافة إلى معرفة نوع هذه العلاقة، وتوصلت النتائج إلى :أنه توجد علاقة ارتباطيه بين العوامل الخمس الكبرى للشخصية، وجود الحياة لدى معلمى المرحلة الابتدائية،بالإضافة إلى: أن هناك علاقة طردية بين العوامل الخمس الكبرى للشخصية وجود الحياة لدى معلمى المرحلة الابتدائية. فى حين استهدفت دراسة سليمان(2020): التعرف على مستوى الخجل وعلاقته بالعوامل الخمسة الكبرى للشخصية لدى طلبة المرحلة الثانوية فى محافظة نابلس، وتقصى الفروق فى متوسطات الخجل وكل عامل من العوامل الخمسة الكبرى للشخصية تبعًا لمتغيرات:الجنس- المعدل الدراسى،مكان السكن،الوضع الاقتصادى للأسرة،وأظهرت النتائج أن أبرز العوامل الخمسة الكبرى للشخصية شيوعًا لدى الطلبة هو يقظة الضمير بمتوسط(3.99)، كما أشارت إلى عدم وجود فروق فى أى من العوامل الخمسة الكبرى للشخصية لدى الطلبة تعزى لمتغيرى الجنس، ومكان السكن، بينما كانت الفروق دالة فقط فى عاملى: الانبساطية ويقظة الضمير، تبعًا لمتغير المعدل الدراسى لصالح الحاصلين على المعدل الأعلى (ممتاز).

أما دراسة حسن(2020): والتي استهدفت التعرف على مستوى كلاً من تصوير الذات والعوامل الخمس الكبرى للشخصية(الانبساطية، المقبولية يقظة الضمير،العصابية،التفتح) بين طلاب كلية التربية وكذلك الكشف عن العلاقة بين تصور الذات والعوامل الخمس الكبرى للشخصية(الانبساطية، المقبولية يقظة

الضمير، العصائية، التفتح) بينهم، وتوصلت الدراسة إلى أن مستوى العوامل الخمس الكبرى للشخصية لديهم أعلى من المتوسط فيما عدا بعد الانبساطية فهي أقل من المتوسط. كما هدفت دراسة زريف(2022): إلى معرفة مدى إسهام العوامل الخمس الكبرى للشخصية في الدافعية للإنجاز لدى طلبة الجامعة، وأشارت النتائج أن المتوسط المعياري للعوامل الخمس الكبرى للشخصية قد بلغ(0,63) ويعنى ذلك بأنها أى العوامل الخمس الكبرى تسهم فى رفع دافعية الانجاز لدى طلبة الجامعة بمقدار 63% وهى نسبة مرتفعة تشير إلى أهمية العوامل الشخصية فى دافعية الانجاز لدى طلبة جامعة المرقب.

وأشارت دراسة حجة(2022): إلى التعرف على دافعية الانجاز وعلاقتها بأساليب مواجهة الضغوط المرتبطة بالتحصيل الدراسى لدى طلبة بعض الجامعات السودانية ومن أهم النتائج التى توصلت إليها الدراسة: وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين الدافعية للإنجاز وأساليب مواجهة الضغوط المرتبطة بالتحصيل الدراسى لدى طلبة الجامعة، ووجود فروق فى دافعية الانجاز تعزى لمستويات أساليب مواجهة الضغوط المرتبطة بالتحصيل الدراسى لدى طلبة الجامعة.

فى حين قامت دراسة خالد(2022): بالكشف عن العوامل الخمسة الكبرى للشخصية وعلاقتها بالدافعية للإنجاز لدى طلاب الجامعة أثناء نقشى جائحة كوفيد19، والتنبؤ بالدافعية للإنجاز لدى طلاب الجامعة من خلال العوامل الخمسة الكبرى للشخصية، وأشارت النتائج إلى عدم وجود فروق بين الجنسين (الذكور والإناث) فى متغير الدافعية للإنجاز باستثناء بعد التحدى فالذكور أكثر تحدياً من الإناث فى الأزمات، كما توصلت نتائج الدراسة إلى أنه لا يوجد فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسطات درجات أفراد العينة على مقياس الدافعية للإنجاز فى التخصص العلمى والأدبى.

ثانياً: الدراسات السابقة التى تناولت التسوييف الأكاديمى:

هدفت دراسة شاتى(2018): إلى تعرف عوامل الشخصية الخمس الكبرى والتسوييف الأكاديمى لدى طلبة جامعة بغداد، وتعرف دلالة الفروق فى عوامل الشخصية الخمس

الكبرى والتسويق الأكاديمي تبعًا لمتغير الجنس (ذكور، وإناث)، والتخصص (علمي، إنساني)، كما هدفت الدراسة التعرف على علاقة ومدى إسهام عوامل الشخصية الخمسة الكبرى في التسويق الأكاديمي، وتوصل البحث إلى أن عينة الطلبة يتمتعون بأربع من عوامل الشخصية الخمسة الكبرى وهي (الانفتاح على الخبرة، الضمير الحي، الطيبة، والعصابية) وأن التسويق الأكاديمي لدى طلبة الجامعة جاء بمستوى المتوسط.

كما أشارت دراسة أحمد (2020): إلى التعرف إلى مستوى التسويق الأكاديمي (الكسل- المخاطرة- الانشغال بأمر آخر- إدارة الذات السلبية- الميل الكمالية- الاتجاهات السلبية نحو المهمة - الدرجة الكلية) لدى طلبة السنة التحضيرية وكذلك الكشف عن الفروق في التسويق الأكاديمي وفقًا لمتغير الجنس (ذكور- إناث) و متغير التحصيل الدراسي (مرتفع- متوسط - منخفض) والتفاعل المتبادل بينهما. وأسفرت النتائج عن مستوى متوسط من التسويق الأكاديمي (الدرجة الكلية والأبعاد الفرعية) لدى أفراد العينة، بينما كانت هناك فروق دالة إحصائيًا بين متوسطي درجات طلبة السنة التحضيرية على مقياس التسويق الأكاديمي تعزى إلى الجنس وذلك لصالح الذكور.

واهتمت دراسة شبش، والشريف (2022): بمعرفة مستوى التسويق الأكاديمي لطلبة جامعة مصراتة، ومعرفة الفروق الإحصائية لمتغيرات (الجنس، الكلية، المعدل التراكمي) في التسويق الأكاديمي وأشارت نتائج الدراسة إلى أنه لا توجد فروق لمستوى التسويق الأكاديمي لدى طلبة جامعة مصراتة تعزى لمتغير نوع الكلية.

وهدفت دراسة المرسومي (2022) إلى التعرف على مستوى التسويق الأكاديمي لدى طلبة كلية المعارف الجامعة ومدى انتشاره وفيما إذا كان هناك فروق في مستواه باختلاف التخصص الأكاديمي، والمراحل الدراسية والجنس (ذكور وإناث) والمستوى الاقتصادي والاجتماع. وأشارت

النتائج إلى عدم وجود علاقة بين التسويف الأكاديمي ومتغيرات المراحل الدراسية والجنس (ذكور، إناث) بينما اتضح وجود علاقة ضعيفة بين التسويف الأكاديمي والمستوى الاقتصادي والاجتماعي.

أما دراسة عبدالرازق (2022): فقد هدفت إلى اختبار العلاقة بين التسويف الأكاديمي ودافعية الانجاز لدى طلاب الخدمة الاجتماعية من خلال دراسة مستوى التسويف الأكاديمي لدى طلاب الجامعة وتحديد أسبابه وأيضاً تحديد مستوى دافعية الانجاز لدى الطلاب، وتوصلت الدراسة إلى عدة نتائج من أهمها: أن مستوى التسويف الأكاديمي للطلاب جاء ضعيفاً، بينما أسباب التسويف الأكاديمي تمثلت في شعور الطلاب بالقلق حول احتمالية حصولهم على درجات ضعيفة، وكثرة التكاليف المطلوبة التي تجعلهم ينفروا من المواد الدراسية، وتوصلت الدراسة إلى وجود فروق معنوية ذات دلالة إحصائية بين متغير مستوى التسويف الأكاديمي لدى طلاب الجامعة وبين دافعية الانجاز.

الإطار النظري للبحث:

أولاً: العوامل الخمسة الكبرى للشخصية:

إن كلمة شخصية personality مشتقة من الأصل اللاتيني person (بيرسونه) ، وتعني الوجه المستعار والغرض من استعمال هذا الوجه المستعار تشخيص خلق الشخص الذي يقوم بدور من أدوار المسرحية، فهو بمثابة العنوان عن طابع الشخص ومزاجه الخلقى (إبراهيم ، 2014). فالشخصية هي نموذج حياة الفرد، الذي نستخلصه من ملاحظة أحداث سلوكه المتكررة. والشخصية هي كل متكامل، تتضمن قدرات الفرد ، وميوله، واتجاهاته، وانفعالاته ، وإرادته . فمعرفة شخصية الفرد يعني معرفة نماذج سلوكه ، وتصرفاته المميزة له، وبالتالي يمكننا من التنبؤ باستجاباته (المرابحة ، 2005). ويعرف ألبورت "Allport" الشخصية بأنها التنظيم الدينامي داخل الفرد من تلك النظم الجسمية والنفسية، والتي تعمل على تحديد سلوكه وفكره الذي يتميز به (ألين، 2013). أما جيلفورد Guildford ، فيعرف الشخصية بأنها ذلك النموذج الفريد الذي تتكون منه

سمات الفرد (عبد الصاحب، 2011). ويركز كاتل "Gattell". "على القيمة التنبؤية، فيرى أن الشخصية هي التي تمكننا من التنبؤ بما سيفعله الشخص عندما يوضع في موقف معين، فالشخصية تختص بكل سلوك يصدر عن الفرد سواء أكان ظاهرا أم خفيا (إبراهيم ، 2014)

ويعرف واطسون "Watson" الشخصية بأنها مجموع الأنشطة التي يمكن اكتشافها عن طريق الملاحظة الفعلية للسلوك لفترة كافية بقدر الإمكان، وذلك لكي تعطي معلومات موثوق بها (سفيان، 2004) .

لقد أيقن علماء نفس الشخصية بأن هناك حاجة ماسة إلى نموذج وصفي أو تصنيف يشكل الأبعاد الأساسية للشخصية الإنسانية عن طريق تجميع الصفات المرتبطة معا ، وتصنيفها تحت نمط أو بعد أو عامل مستقل يمكن تعميمه عبر الأفراد ومختلف الثقافات ، فقد نجح عدد من الباحثين في استخراج العوامل الخمسة الكبرى للشخصية من خلال التحليل العاملي (الأنصاري، 1997)

ويعد نموذج العوامل الخمسة الكبرى للشخصية من أحدث وأوسع النماذج انتشارا في تفسير سمات الشخصية إذ يعتبر نموذجا شاملا في تصنيف ووصف العديد من المصطلحات والمفردات ، التي تصف سمات الشخصية. وقد تناولته العديد من الدراسات في مجال علم النفس والشخصية. فضلا عن علم النفس الاجتماعي الصناعي ، ويهدف إلي دراسة الفروق الفردية بين الأفراد في تفسير سمات شخصياتهم. (Rosellini and Brown, 2011; Saucier, 2002) .

ومرت نظرية العوامل الخمسة بتاريخ طويل من الجهود في سبيل الوصول إلى العوامل الأساسية في الشخصية، وبدأت- بطريقة تحليل السمات المحددة عن طريق المعاجم اللغوية Lexical Approach على يد ألبورت Allport وأودبرت Odbert في الثلاثينيات من القرن الماضي، وتلاها إسهامات عديدة منها: كاتل Cattell وفيسك Fiske ، و بوبورقات Borgatta ، وسميث Smith ، علما أن التاريخ للعوامل الخمسة الكبرى في

الشخصية يعود إلى ستينيات القرن الماضي حتى بروزها كنظرية عاملية معتبرة في الشخصية في نهاية الثمانيات. وترتبط نظرية العوامل Five الخمسة - Factors (Model: FFM) حالياً بأسماء محددة، مثل: كوستا Costal ، وماكري McCrae بمراجعة قواعد البيانات والمستخلصات النفسية، كما يمكن إدراك المكانة التي تحتلها هذه العوامل في دراسة الشخصية والدراسات الإنسانية بشكل عام (الرويتع، 2007)

وقد اهتم علماء النفس بموضوع الشخصية ودارستها ومحاولة وضع أسس نظرية لها تقوم بتفسير سلوك الإنسان في إطار منطقي ومنظم، ويهدف علم النفس إلى وضع نموذج لوصف الشخصية الإنسانية، واستخدامه في تشخيص علاج الاضطرابات الشخصية. ويرى الباحثون أن هناك عدد محدود من النماذج المفسرة للشخصية أكثرها شهرة وقبولاً وهو ما يعرف بنموذج العوامل الخمسة الكبرى للشخصية، ذلك النموذج الذي يعتبر من أكبر النماذج العملية والقابلة للتطبيق في مجال علم النفس (جبر، 2012)

إن عوامل الشخصية أو أبعادها هي سمات الشخصية الأساسية التي تنطوي تحتها مجموعة من السمات الأولية وتشكل السمة الأساسية، ويعرف البعد Dimension بأنه: مفهوم رياضي يعني الامتداد الذي يمكن قياسه، ويشير مصطلح البعد أصلاً إلى الطول والعرض والارتفاع (الإبعاد ، الفيزيائية)، لكن معناه اتسع الآن ليشمل أبعاد سيكولوجية، فأبي امتداد أو حجم يمكن قياسه فهو بعد. وكثير من سمات الشخصية توصف بمركزها على بعد ثنائي القطب Bipolar. ، كالسيطرة، والخضوع، والاندفاع، والتروي، والهدوء، والقلق (عبد الخالق، 2000)

كما أن نموذج العوامل الخمسة الكبرى للشخصية هو بمثابة هيكل هرمي من سمات الشخصية، تمثل العوامل الخمسة قمة الترتيب فيه، وتمثل الشخصية أعلى مستوى من التجريد، كما أن كل عامل ثنائي القطب مثل: "الانبساط مقابل الانطواء"، يندرج تحته مجموعة من السمات الأكثر تحديداً (Gosling,2003Rentfrow and Swann ,) (Costa

وأعد "كوستا وماكري" قائمة العوامل الخمسة الكبرى عام (1992) التي تعتبر من أشهر أدوات قياس العوامل الخمسة الكبرى للشخصية في العالم. فقد ظهرت الصورة الأولى من القائمة عام (1989) وهي تتكون من (180) فقرة، كما أجرى دراسات عديدة على عينات سليمة تراوحت أعمارها ما بين (21 - 65) عاما فاختصرت القائمة إلى (60) فقرة بواقع (12) فقرة لكل عامل. ويتألف النموذج من خمسة متغيرات مختلفة تؤدي بمجملها إلى نموذج تصوري لوصف الشخصية، وتعد حسب ديجمان Digman "الأكثر عملية وقابلية للتطبيق ضمن المقاييس الموجودة في علم نفس الشخصية (2011, Popkins).

ويصنف نموذج العوامل الخمسة الكبرى للشخصية على أنه من أهم النماذج وأحدثها التي فسرت سمات الشخصية حيث يعتبر نموذجا شاملا ، يهتم بتفسير العديد من المصطلحات أو المفردات التي تصف سمات الشخصية، إذ يتباين فيها الأفراد. ويهدف نموذج العوامل الخمسة الكبرى إلى تجميع السمات المختلفة في فئات أساسية، وتبقى هذه الفئات محافظة على وجودها كفئات أو عوامل، ولا يمكن الاستغناء عنها بأي حال في وصف الشخصية الإنسانية، وبعبارة أخرى يهدف هذا النموذج إلى البحث عن تصنيف محكم لسمات الشخصية (جبر، 2012)

ويعتمد نموذج العوامل الخمسة للشخصية على فكرة الفروق الفردية الدالة على التفاعلات اليومية للأشخاص أحدهم مع الآخر، إذ ستصبح ذات شكل مسجل في اللغات التي يتحدث بها هؤلاء الأشخاص. واستنادا إلى هذه الفكرة جرى مراجعة معاجم اللغة لإعداد قوائم المصطلحات الدالة على سمات الشخصية الإنسانية (شقيقة، 2011)

ويعرف ماكري وجون (McCrae and John, 1992) ،العوامل الخمسة الكبرى للشخصية The Big Five Factors of Personality بأنها: عبارة عن نموذج يفسر سمات الشخصية، ويقوم على تصور مفاده أنه يمكن وصف أبرز سمات الشخصية وصفا اقتصاديا من خلال خمسة عوامل أساسية، هي: العصابية، الانبساطية، يقظة الضمير، المقبولية، والانفتاح على الخبرة.

كما يعرف الشمالي العوامل الخمس الكبرى بأنها: الدرجة الكلية التي يسجلها المستجيب على كل بعد من الأبعاد الخمسة للشخصية حسب قائمة كوستا وماكري. وجاء (الساعاتي 2012) بتعريف آخر وهو نظرية تعتمد على التحليل الإحصائي والتحليل العلمي لدارسة الشخصية وتوصل من خلالها إلى وجود خمسة عوامل مكونة للشخصية وهي: العصابية، الانبساطية، الطيبة، الصفاوة، ويقظة الضمير.

وبين ملحم (2011) أهمية نظرية العوامل الخمسة الكبرى للشخصية من خلال دراسته لها في أنها: متسقة مع النظريات الشخصية وكذلك مع نظرية التحليل النفسي، ولها القدرة على التجريب، وأنها قابلة للقياس ، كما أنها تقدم وصفا كاملا للشخصية وهي مستقاة من التقارير الذاتية ، والصفات والاختبارات الشخصية. ويرى بأنها تتميز بالآتي:

- هي أبعاد وليست نماذج ولذلك يتفاوت تقدير الناس في الأداء عليها مع الإشارة إلى أن معظم الناس يقعون في الوسط.
- الاستقرار النسبي لدى الأفراد.
- تساعد في الإرشاد والعلاج النفسي من خلال الفهم العميق للشخصية والمساعدة في عملية التبصر.
- أنها عالمية وموجودة في معظم الثقافات والمجتمعات حيث تبين صدقها وثباتها في أكثر من بلد عربي وأجنبي.

وصف العوامل الخمسة الكبرى للشخصية :

يرتب نموذج العوامل الخمسة الكبرى للشخصية السمات الشخصية بشكل هرمي، تمثل العوامل الخمسة قمة الترتيب، وتمثل الشخصية مستوى أعلى من التجريد كما أن كل عامل ثنائي القطب مثل "الانبساط مقابل الانطواء" ، ويندرج تحت كل عامل ، مجموعة من السمات الأكثر تحديدا (الشمالي، 2015)

وهناك تصنيفات متعددة للشخصية بناء على عواملها وأبعادها، ومن أحدث هذه التصنيفات وأكثرها شيوعاً تصنيف كوستا وماكري (Costa and MacCrae, 1992) الذي صنف الشخصية إلى العوامل الخمسة الآتية، (الأنصاري، 1997، الحربي، 2009) :

العامل الأول-العصابية Neuroticism

هي حالة انفعالية مسؤولة عن درجة الاستعداد المسبق عند الفرد ومن السمات المميزة لهذا العامل(العصبية والأرق وتقلب المزاج ومشاعر النقص، والقابلية للإثارة، وعدم الاستقرار العاطفي، ويواجهون المواقف الحياتية بانزعاج وعصبية، وتظهر لديهم أعراض نفسية وجسمية، كالصداع، والأرق واضطرابات الهضم. ومن مظاهر العصابية (الحربي، 2009، الأنصاري، 1997)

- 1- القلق Anxiety: هو مظهر يتصف فيه الفرد بالخوف، والعصبية، وكثرة الهموم، وانشغال الذهن، والخوف المرضي، وسرعة التهيج.
- 2- الغضب Anger : هو مظهر يتصف فيه الفرد بإثارة غضبه عند التعرض إلي احباطات.
- 3- العدائية Hostility: هو مظهر يتصف فيه الفرد بالشعور بالعداء تجاه الغير عند كبت مشاعر الغضب.
- 4- الاكتئاب Depression: هو مظهر يتصف فيه الفرد بالانفعالية، والانقباض، والشعور بالهم والضيق والتشاؤم.
- 5- الشعور بالذات Consciousness – Self: هو مظهر يشعر معه الفرد بالإثم والحرص والخجل والقلق الاجتماعي الناتج عن عدم الظهور أمام الآخرين بصورة مقبولة.
- 6- الاندفاع Impulsiveness: هو مظهر يتصف فيه الفرد بعدم القدرة على ضبط الدوافع والتوتر وسرعة الاستئثار.

7- التوتر Stress والقابلية للإحراج Vulnerability: هو سمة يتصف بها الفرد بعدم القدرة على تحمل الضغوط، وبالتالي يشعر الفرد بالعجز أو اليأس والافتكالك وعدم القدرة على اتخاذ القرارات في المواقف الضاغطة.

العامل الثاني- الانبساطية Extraversion

ويشير هذا العامل إلى أن الفرد الانبساطي هو فرد اجتماعي يمتاز بالدفء والحميمة، ولديه صفة القيادة، ويمتاز بالنشاط والإثارة، ولديه الكثير من الأصدقاء، ويشارك في الأعمال التطوعية، ويتصف بالاندفاعية وعدم التروي، ويأخذ الأمور ببساطة، ومتفائل، ويحب الضحك والمرح، ولديه إجابات جاهزة دائما. ومن مظاهر الانبساط ما يلي (الحربي: 2000 الأنصاري، 1997)

- 1- الدفء أو المودة (Warmth) : مظهر يتصف فيه الفرد بأنه ودود، يحسن المعاشرة، لطيف، ويميل إلى الصداقة.
- 2- الاجتماعية (Gregariousness): مظهر يتصف فيه الفرد بحب الحفلات، وكثرة الأصدقاء، والحاجة إلى وجود أناس حوله يتحدث معهم، والسعي وراء الإثارة.
- 3- تأكيد الذات (Assertiveness): مظهر يتصف فيه الفرد بحب السيطرة والسيادة، والخشونة، والتنافس، والزعامة، والتكلم دون تردد والثقة بالنفس.
- 4- النشاط (Activity): مظهر يتصف فيه الفرد بالحيوية وسرعة الحركة والسرعة في العمل، وأحيانا بالاندفاع.
- 5- البحث عن الإثارة (Excitement Seeking): مظهر يتصف فيه الفرد بالبحث عن المواقف المثيرة، وحب الألوان الساطعة والأماكن المزدحمة أو الصاخبة.
- 6- الانفعالية الإيجابية (Positive Emotions): مظهر يتصف فيه الفرد بالبهجة والسعادة والحب والمتعة وسرعة الضحك والابتسام، والتفاؤل.

العامل الثالث-الانفتاحية: (Openness)

يشير هذا العامل إلى أن الأفراد المنفتحين شغوفين لمعرفة ما يجري في العالم، ويمتلكون الكثير من الخبرات، ولديهم القابلية لإثراء حياتهم بأفكار، وقيم إيجابية، وغير تقليدية، ويمارسون العواطف الإيجابية والسلبية، وهم متجددون في أشكالهم، ولديهم أفق واسع، ومن مظاهر الانفتاحية (الحربي، 2009 الأنصاري، 1997)

1- الخيال (Fantasy): مظهر يتصف فيه الفرد بالتصورات القوية والكثيرة والحياة المفعمة - بالخيال، وكثرة الأحلام والطموحات الغريبة، وكثرة أحلام اليقظة عنده لا تعد هروبا من الواقع، إنما تهدف إلى توفير بيئة تناسب خيالاته، ويعتقد بأن هذه الخيالات تشكل جزءا مهما في حياته وتساعده على البقاء والاستمتاع بالحياة.

2- الجمالية (Aesthetice): مظهر يتصف فيه الفرد بحب الفن والأدب والاهتمامات البارزة في تذوق جميع أنواع الفنون والجماليات.

3- المشاعر (Feelings): مظهر يتصف فيه الفرد بالتعبير عن انفعالاته بشكل أقوى من الآخرين والتطرف في الانفعال، إذ يشعر الفرد بقيمة السعادة ثم ينتقل فجأة إلى قمة الحزن كما تظهر عليه علامات الانفعالات الخارجية كالمظاهر الفيزيولوجية المصاحبة للانفعال في أقل المواقف الضاغطة أو المفاجئة.

4- الانفعال (Actions): مظهر يتصف فيه الفرد بالرغبة في تجديد الأنشطة والاهتمامات والذهاب إلى أماكن لم يسبق زيارتها في السابق وتجريب وجبات جديدة وغريبة من الطعام، والرغبة في التخلص من "الروتين" اليومي، وحب المغامرة.

5- الأفكار (Ideas): مظهر يتصف فيه الفرد بالانفتاح عقليا، والفتنة، وحب التجديد والابتكار، والتبصر.

6- القيم (Values): مظهر يتصف فيه الفرد بالميل لإعادة النظر في القيم الاجتماعية والسياسية والدينية فالفرد المتفتح للقيم نجده يؤكد القيم التي يعتنقها، ويناضل من أجلها في

حين نجد العكس بالنسبة للفرد غير المتفتح للقيم ، فهو مساير للأحزاب السياسية على سبيل المثال ، ويقبل جميع التشريعات التقليدية.

العامل الرابع-الطيبة (الانسجام) Agreeableness

وتعني الطيبة الموافقة، والثقة بالآخرين بسهولة، ويتصف أصحاب هذا العامل بالصراحة والإخلاص ويضعون حاجاتهم قبل حاجات الآخرين ، لكنهم يرغبون في التسامح والنسيان ، ويفتخرون بأنفسهم وانجازاتهم. ومن مظاهر الطيبة (الحربي، 2000: لأنصاري 1997)

1- الثقة (Trust): مظهر يتصف فيه الفرد بالثقة تجاه الآخرين والثقة بالنفس، والشعور بالكفاءة والجاذبية من الناحية الاجتماعية، وعدم التمرکز حول الذات، والثقة بنوايا الآخرين.

2- الاستقامة (forwardness0Straight): مظهر يتصف فيه الفرد بالإخلاص، والمباشرة، والصراحة، والإبداع، والجاذبية.

3- الإيثار (Altruism): مظهر يتصف فيه الفرد بحب الغير والرغبة في مساعدتهم، والتعاون، والمشاركات الوجدانية في السراء والضراء مع الآخرين.

4- المطاوعة (Compliance): مظهر يتصف فيه الفرد بقمع مشاعره العدوانية والعمو والنسيان تجاه المعتدين، واللفظ، والتروي في المعاملة مع الغير أثناء الصراعات.

5- التواضع (Modesty): مظهر يتصف فيه الفرد بالتواضع وعدم التكبر ولا يتنافس مع الآخرين.

6- الرقة (MindednessTender): مظهر يتصف فيه الفرد بالتعاطف مع الآخرين ويكون معينا لهم ويدافع عن حقوق الآخرين وبخاصة الحقوق الاجتماعية والسياسية.

العامل الخامس-يقظة الضمير Conscientiousness

يشير هذا العامل إلى قدرة الأفراد على التحكم وال ضبط الذاتي للسلوك، وأنهم يتمسكون بالأخلاق والقيم، وهم منظمون لدرجة كبيرة، ويميلون إلى الدقة والالتزام ولديهم مستوى عال من الروحانية، ويحفظون أنفسهم ذاتيا. ومن مظاهر يقظة الضمير (الحربي، 2009 الأنصاري، 1997)

1- الكفاءة (Competence): مظهر يتصف فيه الفرد بالبراعة، والكفاءة، والإدراك، والتبصر أو الحكمة.

2- النظام (Order) سمة يتصف فيها الفرد بأنه مرتب، ومهذب، أنيق، ويضع الأشياء في مواضعها الصحيحة.

3- الوفاء (Dutifulness): مظهر يتصف فيه الفرد بالالتزام بما يمليه ضميره والتقييد بالقيم الأخلاقية بصرامة.

4- مناضل في سبيل الإنجاز (Striving Achievement): مظهر يتصف فيه الفرد بالكفاح، والطموح، والمثابرة، والاجتهاد.

5- ضبط الذات (Discipline Self): مظهر يتصف فيه الفرد بأن لديه القدرة على البدء فيعمل ما أو مهمة ما ومن ثم إنجازه دون الإصابة بالكلل أو الملل وأنه قادر على إنجاز الأعمال دون الحاجة إلى التشجيع من قبل الآخرين.

6- التأني أو الروية (Deliberation): مظهر يتصف فيه الفرد بأن لديه النزعة إلى التفكير قبل القيام بأي فعل. لذلك فهو يتسم بالحذر واليقظة والتروي قبل اتخاذ القرار، أو القيام بأي فعل، وقد وصف الساعاتي (2012) العوامل الخمسة الكبرى للشخصية أيضا كما يلي:

1- العصاوية Neuroticism هي مجموع السمات الشخصية التي تركز على عدم التوافق. 0 والسمات الانفعالية السلبية وكذلك السلوكية مثل القلق والاكتئاب، وهي لا تعني العصاب إنما وجود القابلية له في حال التعرض للضغوط والمواقف العصيبة.

- 2- الانبساطية Extraversion0 : وهي مجموع السمات الشخصية التي تركز على قوة وكمية. ، العلاقات والتفاعلات الشخصية ، والمحافظة الاجتماعية:والسيطرة.
- 3- الصفاوة The clarity وهي مجموع السمات الشخصية التي تركز على القيم غير التسلطية والانفتاح على مشاعر الآخرين.
- 4- الطيبة Kindness: وهي مجموع السمات الشخصية التي تركز على نوعية العلاقات البيئشخصية. مثل: التعاطف والدفء.
- 5- يقظة الضمير Conscientiousness: وهي مجموع السمات الشخصية التي تركز على ضبط الذات والترتيب في السلوك، والالتزام بالواجبات.

ثانياً:الدافعية للإنجاز:

تمهيد :

تعد دافعية الإنجاز من أبرز القوى الحيوية والعاطفية والإدراكية والاجتماعية التي تحرك وتوجه السلوك كما أنها تعبر عن فن توجيه الأفراد إلى القيام بالأعمال بشكل أكثر سرعة وكفاءة وهي واحدة من أهم مقومات النجاح بوجه عام حيث يتوقف نجاح الطالب دراسي¹⁴ على مقدار ما لديه من دافعية نحو الدراسة فكلما كانت الدافعية أقوى كان إنجازة أفضل وإذا قلت فإنه تثبط عزيمته ويهمل التحصيل إذا ما قلت لديه الدافعية نحو الإنجاز.

مفهوم دافعية الإنجاز:

يعتبر الدافع للإنجاز أحد أهم الجوانب المهمة في نظام الدوافع الإنسانية ، حظى بقدر كبير من اهتمام العلماء باعتباره أحد المعالم المميزة للدراسة والبحث في ديناميات الشخصية والسلوك، ومن أبرز العلماء الدارسين له، "هنرى موراي" الذى يعتبر أول من استخدم مصطلح الحاجة للإنجاز وقد تم استبدال مصطلح الحاجة إلى مصطلح الدافع من طرف العالم"ماكيلاند"(1953)حيث لم يختلف معنى الدافع للإنجاز لدى ماكيلاند عما يقصد موراي بمفهوم الحاجة للإنجاز(بن زاهي، 2007)

إن الدافع للإنجاز دافع شديد التعقيد يمثل خاصية عقلية وانفعالية ويشير إلى الكفاح والمنافسة من أجل النجاح والتفوق على الآخرين في الأعمال والمهام التي تتضمن درجة من الصعوبة، وذلك بمعدل مرتفع من النشاط وفي أقل وقت ممكن (الضفيرى، 2008) ويعرفه أحمد (2013) على أنه استجابة التلميذة واستعداداتها الإيجابية التي تبين رغبتها في النجاح وتحقيق أداء أفضل ومرضى للذات، وتحقيق الأهداف الكبرى والتفوق على الأخرى.

ويعرفه زهران (2013) على أنه حالة داخلية تدفع التلميذ إلى بذل الجهد والمثابرة وتحدى الصعوبات والمعوقات وإتقان العمل الدراسى لتحقيق أفضل مستوى من الأداء والنجاح والتفوق الدراسى.

أهمية الدافعية للإنجاز:

تلعب دافعية الإنجاز دورًا هامًا في رفع مستوى أداء الفرد وإنتاجيته في مختلف المجالات والأنشطة التي يواجهها، وهذا ما أكده "ماكلياند" حيث يرى أن مستوى دافعية الإنجاز في أى مجتمع هو حصيللة الطريقة التي ينشأ بها التلاميذ في هذا المجتمع وهكذا تتجلى أهمية دافعية الإنجاز ليس فقط بالنسبة للفرد وتحصيله الدراسى، وإنما أيضًا بالنسبة للمجتمعات الذي يعيش فيه الفرد. (الساكر، 2015)

أنواع الدافعية للإنجاز: ميز "فيوف" Veruv بين نوعين من الدافعية للإنجاز هما:

- الدافعية للإنجاز الذاتية : ويقصد بها تطبيق المعايير الداخلية أو الشخصية في مواقف الإنجاز.

- الدافعية للإنجاز الاجتماعية: وتتضمن معايير التفوق التي تعتمد على المقارنة الاجتماعية، أى مقارنة أداء الفرد بالآخرين.

ويمكن أن يعمل هذين النوعين في نفس الوقت، ولكن قوتيهما تختلف وفقًا لأيهما أكثر سيادة في الموقف، فإذا كانت دافعية الإنجاز الذاتية لها وزن أكبر وسيطرة في الموقف فإنه غالبًا ما تتبعها دافعية الإنجاز الاجتماعية والعكس صحيح.

النظريات المفسرة للدافعية للإنجاز:

أولاً: نظرية موراي. يعتبر "موراي" أحد المنظرين لنظريات السمات الشخصية، وقد تمكن هو وفريقه عام 1938 من تصميم اختبار إسقاطي هو اختبار تقم الموضوع، ووصف موراي الحاجة إلى الإنجاز على أنها قوة فسيولوجية كيميائية تتأثر بواسطة عمليات داخلية في الإنسان أو مؤثرات خارجية، وعندما تتأثر الحاجة فإنها تخلق طاقة تحرك السلوك في البيئة بطريقة معينة لإشباعها.

وقد اقترح موراي تصنيف متكامل للحاجات يمكن تلخيصها فيما يلي : 1- الحاجة للخضوع لقوى خارجية والتوافق مع الآخرين.

2- الحاجة إلى الإنجاز وتجاوز العقبات.

3- الحاجة إلى الانتماء وتكوين الصداقات وتبادل الحب مع الآخرين.

4- الحاجة إلى التغلب على الفشل ورفض الهزيمة.

5- الحاجة إلى الدفاع عن الذات وتبرير الأفعال .

6- الحاجة إلى تجنب الفشل . 7- الحاجة إلى السلطة والتأثير بالآخرين. وقد تأثر

موراي في نظريته هذه بكتابات رواد مدرسة التحليل النفسي وخاصة فرويد في كثير من المواقف، كما ركز على مفهوم الحاجة ،فهى تمثل حسبة قوة فى المخ، وهذه القوة التى تدفع الفرد لإشباع هذه الحاجة بعد إدراكها، فالحاجة إلى الإنجاز فى ذاتها قوة دافعة ومواجهة لسلوك الإنسان (السلوك = الحاجة الداخلية × الضغوط الخارجية)، ولقد صنف موراي الحاجات إلى حاجات كامنة وأخرى ظاهرة، فالحاجات الكامنة الدافع فيها ليس صريحاً وغير محسوس كالأشياء الخيالية أو الأوهام والأحلام وغيرها من تلك التى لا تؤدى إلى سلوك ظاهر، أما الحاجات الظاهرة فهى الحاجات المحسوسة وهى مرتبطة بموضوعات حقيقية ومن أمثلتها الحاجة إلى الإنجاز والتحصيل والتى تظهر من خلال سعى الفرد للقيام بمهام تعد من أهم الحاجات النفسية وهى الحاجة إلى التفوق.

ثانيًا: نظرية وينر: تعد نظرية وينر والمسماة بنظرية العزو من النظريات المعروفة التي تحدثت بشئ من التفصيل عن الدافعية للإنجاز، حيث افترض "وينر" من خلال دراسته ان النجاح يترتب عليه تقوية وتدعيم الميل نحو الإنجاز لتحقيق الهدف، أما الفشل في أداء مهمة ما فينتج عنه نوعان من التوافق الناتج، الأول هو انخفاض احتمالية النجاح، حيث يتحقق الفرد من أن المهمة تفوق إمكانياته بكثير، أما الثاني فيتضمن إضافة المحاولة السابقة غير الناجحة إلى الميل الناتج في المحاولة الحالية، وينشأ عن هذا الشكل من التوافق نوع من المثابرة للتغلب على التوتر الناجم عن عدم تحقيق الأهداف ، وأطلق "وينر" على الدافعية المنبثقة في المحاولة الأولى ، والدافعية المثارة في المحاولة الثانية اسم ميل القصور الذاتي.

ثالثًا: نظرية: أتكسون: اتسمت نظرية اتكنسون في الدافعية للإنجاز بعدد من الملامح التي تميزها عن نظرية ماكيلاند ومن أهم هذه الملامح أن أتكسون أكثر توجهاً عملياً وتركيزاً على المعالجة التجريبية للمتغيرات التي تختلف عن المتغيرات الاجتماعية المركبة لمواقف الحياة التي تناولها ماكيلاند، كما افترض دور الصراع بين الحاجة للإنجاز والخوف من الفشل، وأشار إلى أن مخاطرة الإنجاز في عمل ما تحدها أربعة عوامل يتعلق اثنان منها بخصال الفرد، والأخران بخصائص المهمة .

رابعًا : نظرية راوينور العلاقة بين دافعية الإنجاز والنظرة المستقبلية عند الطلاب:

سعى "راوينور" إلى تطوير نظرية دافعية الإنجاز، بحيث تتضمن فكرة مؤداها أن الدافعية المستتارة تتأثر بتوقع الأهداف المستقبلية، وعليه فإن الدافعية للإنجاز في عمل ما يمكن أن تكون دالة لنجاح أو فشل الفرد في أداء هذا العمل مستقبلاً.

في هذا الإطار قام "راينور" بدراسة طرح فيها على بعض الطلاب سؤالاً مؤداه : إلى أي حد يكون من المهم بالنسبة لك أن تحصل على درجة حسنة في مدخل علم النفس بالنسبة لتحقيق أهدافك في العمل؟ وقام بعد ذلك بتصنيف هؤلاء الطلاب وفقاً لمستوى دافعتهم للإنجاز، فوجد أنه حينما تكون الفائدة المدركة من جانب الطالب لأهمية التقدير الذي يحصل

عليه فى المقرر منخفضة، فإن الدرجات النهائية التى يحصل عليها طلاب الإنجاز المرتفع لا تختلف عماهى عليه لدى الطلاب ذوى الإنجاز المنخفض.

العوامل المؤثرة فى الدافعية للإنجاز: يتوقع أن يكون الأشخاص الذين لديهم دافعية الإنجاز عالية للأشياء التى يؤدونها أو التى يطمحون للوصول إليها واضحة، وذلك مقارنة بالأشخاص الذين لديهم دافع للإنجاز منخفض، وذلك راجع إلى تدخل عدة عوامل وهى :

1- التحدى البيئى : يذهب "ماكليلاند" إلى القول بأن عملية قياس الدافعية للإنجاز تقوم على أساس طريقة تحدى الأفراد واستشارتهم لحثهم على الإنجاز، ويذهب أيضًا إلى أن الناس يظهرون خاصية الدافعية العالية والنشطة إلى الإنجاز عندما يعاملون بطريقة غير عادية أو عندما يكونون ضحايا للتعصب الاجتماعى حيث أنهم فى تلك الحالة يلجئون للإنجاز حتى يعوضوا الوضع الدونى الذى فرض عليهم، وتعتمد الاستجابة لمثل هذا التحدى كما يرى "ماكليلاند" على المستوى الأول لدافعية الإنجاز عند الجماعة فإذا كانت الدافعية عالية تكون الاستجابة قوية، أما إذا كانت الدافعية منخفضة فتميل استجابة الجماعة إلى أن تكون نوعيًا من الانسحاب والتراجع، وتبعاً لهذا الفرض فإن درجة التحدى تحدد قوة الاستجابة وذلك إذا ظلت دافعية الإنجاز فى مستوى عال ،فإذا كان التحدى من البيئة معتدل تكون الاستجابة قوية جدا بينما إذا كان التحدى البيئى كبيرًا جدًا أو صغيرًا جدًا فإن الاستجابة تكون أقل بعض الشئ، وذلك على نحو ما ذهب إليه المؤرخ الانجليزي "أرنولد توينبى". وبهذا تعد درجة التحدى البيئى عاملاً أساسيًا للتأثير فى درجة دافعية الإنجاز التى يستثيرها التحدى، غير أن فاعليتها تتأثر كثيرًا بالمستويات الأولية لدافعية الإنجاز.

2- القيم الدينية للوالدين: من المعروف أن أساليب تنشئة الطفل داخل الأسرة تتأثر إلى حد كبير بقيم الوالدين التى تمثلها آرائهم الدينية، وبالتالي فإنها" أى قيم الوالدين" تمارس تأثير غير مباشر على مستوى دافعية الإنجاز عند الآباء.

3- الأسرة:

تتخذ الأسرة أشكالاً متباينة في الثقافات المختلفة ، فقد تكون الأشكال الأسرية التي يكون فيها أحد الوالدين غائباً عن الأسرة ويعيش الابن مع أحدهما أكثر الأشكال الأسرية تأثيراً في الإنجاز. وقد تأكد هذا التفسير في الدراسات العديدة التي أجراها "ماكيلاند" في الولايات المتحدة الأمريكية وفي العديد من بلدان العالم، حيث أن الأبناء يكونون دائماً ذوى دافعية منخفضة للإنجاز إذا ما تعرض أسرهم إلى التفكك بسبب الطلاق أو وفاة أحد الوالدين أو غاب أحدهما، غير أنه باختلاف جاءت نتائج دراسات "ماكيلاند" عكسية، حيث أوضحت دراساته على المجتمع التركي أن آباء الأسرة التركية يتسمون بالتسلط والجمود في تنشئة أبنائهم، حيث لا تنمو لدى الطفل دافعية عالية للإنجاز، لأن والده المتسلط يتسبب في جعله معتمد على نفسه للغاية، وينمى أبعاد الطفل في تركيا عن تأثير والده بدافعيته للإنجاز ما دام الفصل بينهما لا يتم مبكراً جداً لدرجة تجعله متمسكاً كثيراً بأمه.

ثالثاً : التسويق الأكاديمي:

مفهوم التسويق الأكاديمي

يعرف التسويق الأكاديمي بأنه: تأخير أو تأجيل للمهام الأكاديمية، مثل التحضير لامتحانات والواجبات المنزلية حتى اللحظة الأخيرة خوفاً من الوقوع بالخطأ، وهذا ناجم عن إدارة الوقت بطريقة سيئة مما يؤدي للشعور بعدم الراحة. (السعدى:2018،ص36) كما تعرف التسويق الأكاديمي بأنها" هو ميل الفرد لتأجيل بدء المهام الأكاديمية، أو إكمالها ينتج عنه شعور الفرد بالتوتر الانفعالي"(الربيع وشواشر وحجازي،2014،ص206)

وأيضاً تعرف التسويق الأكاديمي بأنها" التأجيل الطوعي لإكمال المتطلبات الأكاديمية ضمن الوقت المرغوب فيه أو المتوقع، رغم اعتقاد المسوف بأن انجاز تلك المتطلبات ستؤثر سلباً. (عبد الخالق،2021،ص516).

أنواع التسويق:

تتمثل أنواع التسويق في (شيب،2015،ص22)

1- التسوية الأكاديمية: لقد ركزت بعض الدراسات على هذا المجال وهو جانب سلوكي من التسوية ويتحدد من خلال تأجيل الطلاب للواجبات الأكاديمية حتى آخر دقيقة ممكنة.

2- التسوية العام في الحياة اليومية: ويتمثل هذا النمط من التسوية في أنشطة الحياة اليومية وهو يتضمن صعوبة جدولة وإتمام أنشطة الحياة اليومية المتكررة مثل : دفع فاتورة، أو موعد مع الطبيب.

3- التسوية في اتخاذ القرارات: ويتمثل هذا النوع في عدم القدرة على اتخاذ القرار في وقته سواء بالنسبة للمواقف أو الموضوعات الأساسية، أو الثانوية مثل اتخاذ قرار في شراء سيارة معينة أو الاتجاه نحو دراسة معينة.

4- التسوية القهري أو غير اللفظي: وهذا النوع هو أصعب الأنواع الأربعة، ويظهر كنوع قهري أو كاضطراب وظيفي حين يعاني الفرد من تأثير كلا من التسوية في اتخاذ القرار والتسوية السلوكي في نفس الوقت وكأنه مصاب بالشلل عند محاولته للتعايش في الحياة اليومية مما يؤدي إلى عواقب وخيمة كفقدان الفرد لوظيفته مثلاً.

بينما هناك أنواع أخرى للتسوية الأكاديمية والتي تتمثل في : (عبيد، 2019، ص265)

1- التسوية القطعي: ويعني العجز عن اتخاذ القرارات المهمة في فترة زمنية محددة.
2- التسوية التجنبي: وفيه يتجنب الفرد الابتداء أو الانتهاء من المهمة لأن العمل النهائي يتضمن تهديداً للذات.

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

4- التسوية الضغط: وهو القدرة على اتخاذ قرارات متعمدة للتأجيل واستخدام قدراتهم للعمل تحت ضغط.

مظاهر التسويف الأكاديمي:

من المهم معرفة مظاهر ومؤشرات التسويف الأكاديمي حتى يتبنى القائمين العملية التعليمية تقديم التدريبات المناسبة والتي تخفف من حدة هذا السلوك حتى لا يتعدى تأثيره إلى الجوانب الأخرى من الحياة وتفادى آثاره السلبية وتتجلى هذه الصفات فيما يلي (ميسون وخويلد وقبائلي، 2018، ص716):

- عدم الرغبة في المذاكرة لغياب الدافع والهدف والمحفز والقوة.
 - القلق والخوف من الفشل بل وتوقع الفشل.
 - الهروب من المهام الدراسية إلى مهام أخرى أكثر متعة.
 - النفور من المادة التعليمية أو المعلم أو الاثنين معاً أو الغياب المتكرر.
 - عدم معرفة قيمة الوقت وعدم القدرة على تنظيمه.
- 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، ف جاء السلمى (2015) ليؤكد بعض من الأسباب التي تؤدي إليها وهي:
- 1- عدم القدرة على تنظيم الوقت الذي يؤدي إلى التأجيل في انجاز المهمات .
 - 2- عدم التركيز أثناء القيام بالمهام بسبب تشتت الفرد.
 - 3- القلق من الوقوع في الأخطاء أثناء القيام بالمهمة .
 - 4- تدنى تقدير الذات للفرد.

وأضاف صالح (2013) مجموعة من الأسباب الأخرى التي تؤدي إلى التسويف منها:

- ضعف الكفاءة الأكاديمية.
- ضعف إيجاد خطوات أكاديمية ناجحة.
- عدم ثقة الطالب بقدراته الدراسية .
- تدنى مستوى الذكاء الانفعالي لدى الطالب.
- ضعف البرامج الدراسية
- كراهية الأنشطة الأكاديمية.
- الخوف من الامتحان.
- المشاكل الأسرية.

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

خصائص الطلاب ذوي التسويف الأكاديمي المرتفع:

يتصف الطلاب ذوي التسويف الأكاديمي المرتفع بمستوى متدن من الدافعية والمثابرة، ودافعية الإنجاز المتدنية، وسوء تنظيم وإدارة الوقت، ولديهم قابلية عالية للتشتت، بجانب ما لديهم من فجوة بين النية والفعل، وهذه الخصائص تتنافى مع المرونة النفسية . كما يتصفون بالارتباك، وضعف القدرة على ترتيب الأولويات، وضعف القدرة على تحمل المسؤولية، والخوف من المخاطرة والتهرب من المهمات غير الممتعة، والشعور بالرتابة والسأم والإرهاق، وافتقاد القدرة التحليلية، والاعتماد على الآخرين، والشعور بالعجز.

(شيرمان، 2010، ص32)

ومن صفاتهم أيضاً تدنى تقدير الذات، وارتفاع مستوى القلق، وانخفاض مستوى الوعي.

(Khan, Arif, Noor & Muneer, 2014)

منهجية البحث وإجراءاته :

من أجل تحقيق أهداف البحث الحالي تم تحديد المجتمع الأصلي واختيار عينة ممثلة له، وبناء أداة البحث واختيار الوسائل الإحصائية المناسبة التي استخدمت في معالجة البيانات والتوصل إلى النتائج.

منهجية البحث : اتبعت الباحثتان منهج البحث الوصفي ، كونه الأنسب للدراسة الحالية . إذ عرفه (ملحم ، 2000) بأنه " أحد أشكال التحليل والتفسير العلمي المنظم لوصف ظاهرة أو مشكلة محددة وتصويرها كمياً عن طريق جمع البيانات ومعلومات مقننة عن الظاهرة أو المشكلة وتصنيفها وتحليلها وإخضاعها للدراسة الدقيقة " .

أولاً : مجتمع البحث : يمثل مجتمع البحث جميع المفردات الخاصة بالظاهرة موضوع الدراسة والبحث وهو يضم كل الأفراد الذين يمثلون موضوع المشكلة ، وقد تمثل في

طلاب الصف العاشر ، وطلاب الصف الحادى عشر (أدبى - علمى) بالكويت ، للعام الدراسى (2022-2023) من الذكور والإناث .

ثانيًا: عينة البحث :

بلغت عينة البحث الحالى (150) طالب وطالبة من طلاب الصف العاشر والصف الحادى عشر تم اختيارهم بالطريقة العشوائية .

أدوات الدراسة :

استخدم فى هذه الدراسة ثلاثة مقاييس هي:

1- مقياس العوامل الخمسة الكبرى للشخصية :

وقام بإعداد هذا المقياس كوستا وماكري ومن تعريب بدر الأنصاري (2002)، ويهدف هذا المقياس إلى قياس العوامل الأساسية للشخصية بواسطة مجموعة من البنود (60 بندًا) يتضمن هذا المقياس مقاييس فرعية تقيس كلاً من (العصابية - الانبساط - الصفاوة - الطيبة - يقظة الضمير)، توزعت عبارات المقياس بمعدل (12) عبارة لكل مقياس فرعى، وليس هناك وقت محدد لتطبيق المقياس ويمكن تطبيقه بطريقة جماعية أو فردية، وتتم الإجابة على عبارات المقياس باختيار بديل واحد من خمسة بدائل للإجابة هي (موافق بشدة - موافق - محايد - غير موافق بشدة - غير موافق). والمقياس مرفق بمفتاح التصحيح الخاص به علمًا بأن المقياس لا يعطى درجة كلية واحدة كونه يقيس أبعادًا مختلفة للشخصية .

تصحيح مقياس العوامل الخمسة الكبرى للشخصية :

تكون المقياس فى صورته الأولية من (60) فقرة، موزعة على خمسة مجالات تمثل جميع الفقرات الاتجاه الإيجابي للعوامل الخمسة الكبرى للشخصية ، ويطلب من المستجيب تقدير إجابته عن طريق تدرج ليكرت (Likert) الخماسي ، وأعطيت الأوزان للفقرات كما يلى

: موافق بشدة (5) درجات ، موافق (4) درجات ، محايد (3) درجات ، غير موافق (2) درجات، غير موافق بشدة (1)درجة .

الكفاءة السيكومترية لمقياس العوامل الخمسة الكبرى للشخصية:
تم تطبيق المقياس علي العينة الاستطلاعية، المكونة من (30) طالباً وطالبة بالمرحلة الثانوية، وحساب الخصائص السيكومترية كما يلي:

(1) الاتساق الداخلي:

تم حساب معاملات الارتباط بين درجات المفردات ودرجات الأبعاد، والنتائج كما يلي:
جدول (1) معاملات الارتباط بين درجات المفردات ودرجات الأبعاد التي تنتمي لها علي مقياس العوامل الخمسة الكبرى للشخصية لدي طلاب وطالبات المرحلة الثانوية (ن = 30 طالباً وطالبة)

(5) يفضة الضمير		(4) الانسجام		(3) الانفتاحية		(2) الانبساطية		(1) العصابية	
معامل الارتباط	المفردة	معامل الارتباط	المفردة	معامل الارتباط	المفردة	معامل الارتباط	المفردة	معامل الارتباط	المفردة
**0,583	49	**0,748	37	**0,562	25	**0,809	13	0,174	1
**0,735	50	**0,495	38	**0,582	26	0,257	14	**0,721	2
**0,584	51	**0,711	39	**0,507	27	**0,705	15	**0,478	3
**0,597	52	**0,494	40	**0,540	28	**0,518	16	**0,785	4
**0,652	53	**0,820	41	**0,708	29	**0,757	17	**0,807	5
**0,864	54	**0,489	42	**0,534	30	**0,694	18	0,331	6
**0,676	55	**0,510	43	0,317	31	**0,847	19	**0,724	7
**0,511	56	**0,544	44	**0,649	32	**0,749	20	**0,529	8
**0,719	57	**0,720	45	**0,488	33	**0,755	21	**0,784	9
**0,669	58	**0,527	46	0,195	34	**0,607	22	**0,834	10
**0,764	59	**0,645	47	**0,723	35	**0,713	23	**0,598	11
**0,674	60	**0,642	48	**0,613	36	**0,523	24	**0,669	12

* دال عند مستوي 0.05 ** دال عند مستوي 0.01

يتضح من الجدول أن جميع معاملات الارتباط دالة إحصائياً، عدا (5) مفردات، أرقام (1)، (6) من البعد الأول (العصابية)، (14) من البعد الثاني (الانبساطية)، (31) ، (34) من البعد الثالث (الانفتاحية) ، حيث كانت معاملات الارتباط بين درجات كل منها مع درجات البعد الذي تنتمي له غير دالة إحصائياً، وهذا يعني اتساق جميع المفردات مع الأبعاد، أي ثبات جميع المفردات، عدا هذه المفردات (الخمس) فهي غير متنسقة مع الأبعاد، أي غير ثابتة ، ويتم حذفها

(2) الثبات بمعامل ألفا (كرونباخ) :

تم حساب معامل ألفا للمقياس ككل ، ثم حساب معامل ألفا للمقياس (مع حذف كل مفردة)، بهدف التحقق من ثبات الاتساق الداخلي للمقياس وأبعاده والنتائج كما يلي:

جدول (2) معاملات ألفا (مع حذف المفردة) لمقياس:
العوامل الخمسة الكبرى للشخصية لدى طلاب وطالبات المرحلة الثانوية (ن = 30 طالباً وطالبة)

(1) العصابية		(2) الانبساطية		(3) الانفتاحية		(4) الانسجام		(5) يقظة الضمير	
الرقم	معامل ألفا مع حذف المفردة	الرقم	معامل ألفا مع حذف المفردة	الرقم	معامل ألفا مع حذف المفردة	الرقم	معامل ألفا مع حذف المفردة	الرقم	معامل ألفا مع حذف المفردة
1	0,817	13	0,858	25	0,714	37	0,762	49	0,883
2	0,763	14	0,882	26	0,709	38	0,791	50	0,874
3	0,790	15	0,866	27	0,719	39	0,788	51	0,884
4	0,762	16	0,878	28	0,718	40	0,798	52	0,883
5	0,760	17	0,863	29	0,698	41	0,763	53	0,882
6	0,805	18	0,867	30	0,728	42	0,797	54	0,865
7	0,771	19	0,855	31	0,743	43	0,795	55	0,878
8	0,792	20	0,863	32	0,701	44	0,789	56	0,887
9	0,763	21	0,863	33	0,732	45	0,767	57	0,875
10	0,755	22	0,872	34	0,760	46	0,796	58	0,878
11	0,788	23	0,866	35	0,685	47	0,777	59	0,872
12	0,779	24	0,876	36	0,704	48	0,779	60	0,878
معامل ألفا للبعد		معامل ألفا للبعد		معامل ألفا للبعد		معامل ألفا للبعد		معامل ألفا للبعد	
= 0,793		= 0,879		= 0,737		= 0,799		= 0,888	

يتضح من الجدول أن جميع معاملات ألفا (مع حذف المفردة) أقل من أو تساوي معاملات ألفا للبعد الذي تنتمي له المفردة، وهذا يعني ثبات جميع مفردات المقياس، عدا (5) مفردات، أرقام (1)، (6) من البعد الأول (العصابية)، (14) من البعد الثاني (الانبساطية)، (31)، (34) من البعد الثالث (الانفتاحية)، حيث كان معامل ألفا مع حذف كل منها أكبر من معامل ألفا للبعد الذي تنتمي له المفردة، وهذا يعني ثبات جميع المفردات، عدا هذه المفردات (الخمس) فهي غير ثابتة، ويتم حذفها.

(3) الثبات بالتجزئة النصفية:

تم حساب ثبات المقياس بالتجزئة النصفية، بطريقتي سبيرمان/ براون، وجتمان، والنتائج كما يلي:

جدول (3) معاملات الثبات بالتجزئة النصفية بطريقتي (سبيرمان/ براون، وجتمان) لمقياس: العوامل الخمسة الكبرى للشخصية لدى طلاب وطالبات المرحلة الثانوية (ن=30 طالباً وطالبة)

مقياس العوامل الخمسة الكبرى للشخصية	الثبات بمعادلة (سبيرمان/ براون)	الثبات بمعادلة (جتمان)
(1) العصابية	0,731	0,721
(2) النبساطية	0,862	0,861
(3) الانفتاحية	0,668	0,668
(4) الانسجام	0,779	0,770
(5) يقظة الضمير	0,791	0,790

يتضح من الجدول أن جميع معاملات الثبات بالتجزئة النصفية (بمعادلتني: سبيرمان/ براون ، وجتمان) ، قيم مرتفعة نسبياً، وهذا يدل على ثبات المقياس ككل.

(4) صدق المقياس: استخدمت الباحثان نوعان من الصدق كما يلي :

أولاً: الصدق الظاهري : للتحقق من الصدق الظاهري أو ما يعرف بصدق المحكمين لمقياس العوامل الخمسة الكبرى للشخصية، عرض المقياس بصورته الأولية على مجموعة من المختصين فى علم النفس والإرشاد النفسي والتربوي، وقد بلغ عددهم (10) محكمين، وقد تشكل المقياس من (60) فقرة، موزعة على (5) مجالات، إذ اعتمد معيار الاتفاق (80%) كحد أدنى بقبول الفقرة وبناءً على ملاحظات وآراء المحكمين أجريت التعديلات المقترحة.

ثانياً : صدق البناء: من أجل التحقق من صدق المقياس استخدمت الباحثان أيضاً صدق البناء، على عينة استطلاعية مكونة من (30) طال وطالبة من طلاب التعليم الثانوي بالكويت، ومن خارج عينة الدراسة المستهدفة واستخدم معامل الارتباط لاستخراج قيم معاملات ارتباط الفقرات بالمجال الذى تنتمي إليه.

تم حساب صدق المقياس (صدق المفردات)، بحساب معاملات الارتباط بين درجات المفردات ودرجات الأبعاد التي تنتمي لها (محذوفاً منها درجة المفردة) ، باعتبار مجموع بقية درجات البعد محكاً للمفردة ، والنتائج كما يلي:

جدول (4) معاملات الارتباط بين درجات المفردات والدرجات الكلية لمقياس: العوامل الخمسة

الكبرى للشخصية (محذوفاً منها درجة المفردة) لدي طلاب وطالبات المرحلة الثانوية (ن=30 طالباً وطالبة)

(5) يقظة الضمير		(4) الانسجام		(3) الانفتاحية		(2) الانبساطية		(1) العصابية	
معامل الارتباط مع البعد محذوفاً منه درجة المفردة	الرقم	معامل الارتباط مع البعد محذوفاً منه درجة المفردة	الرقم	معامل الارتباط مع البعد محذوفاً منه درجة المفردة	الرقم	معامل الارتباط مع البعد محذوفاً منه درجة المفردة	الرقم	معامل الارتباط مع البعد محذوفاً منه درجة المفردة	الرقم
**0,502	49	**0,663	37	*0,448	25	**0,755	13	0,112	1
**0,668	50	*0,398	38	**0,489	26	0,189	14	**0,671	2
**0,493	51	**0,609	39	*0,418	27	**0,629	15	*0,412	3
**0,508	52	*0,395	40	*0,452	28	*0,437	16	**0,728	4
**0,553	53	**0,779	41	**0,621	29	**0,700	17	**0,748	5
**0,824	54	*0,388	42	*0,425	30	**0,632	18	0,264	6
**0,597	55	*0,432	43	0,189	31	**0,803	19	**0,671	7
*0,413	56	**0,464	44	**0,571	32	**0,691	20	*0,445	8
**0,658	57	**0,660	45	*0,397	33	**0,699	21	**0,718	9
**0,595	58	*0,458	46	0,058	34	**0,545	22	**0,783	10
**0,702	59	**0,578	47	**0,643	35	**0,652	23	**0,516	11
**0,604	60	**0,564	48	**0,524	36	*0,447	24	**0,584	12

* دال عند مستوي 0.05 ** دال عند مستوي 0.01

يتضح من الجدول أن جميع معاملات الارتباط دالة إحصائياً، عدا (5) مفردات، أرقام (1)، (6) من البعد الأول (العصابية)، (14) من البعد الثاني (الانبساطية)، (31)، (34) من البعد الثالث (الانفتاحية)، حيث كانت معاملات الارتباط بين درجات كل منها مع درجات البعد الذي تنتمي له المفردة (محذوفاً منها درجة المفردة) غير دالة إحصائياً، وهذا يعني صدق

جميع المفردات، عدا هذه المفردات (الخمس) فهي غير صادقة، ويتم حذفها .
 من الإجراءات السابقة، يتضح أنه : تم حذف: (5) مفردات، أرقام (1)، (6) من البعد الأول (العصابية)، (14) من البعد الثاني (الانبساطية)، (31)، (34) من البعد الثالث (الانفتاحية)، لأنها غير ثابتة، وغير صادقة، وبذلك أصبحت الصورة النهائية للمقياس مكونة من (55) مفردة، موزعة علي الأبعاد علي النحو التالي :
 البعد الأول (العصابية) ، وقيسه (10) مفردات .
 والبعد الثاني (الانبساطية) ، وقيسه (11) مفردة .
 والبعد الثالث (الانفتاحية) ، وقيسه (10) مفردات .
 والبعد الرابع (الانسجام) ، وقيسه (12) مفردة .

والبعد الخامس (يقظة الضمير) ، ويقيسه (12) مفردة.
، وأن الصورة النهائية للمقياس صالحة للتطبيق علي العينة الأساسية.

2- مقياس الدافعية للإنجاز :

وصف المقياس : تم صياغة مفردات المقياس في ضوء مصادر المعرفة السابقة وبناء على التعريفات الإجرائية للمقياس حيث بلغ في صورته الأولية (24) مفردة، وقد صيغت عبارات المقياس بلغة عربية سهلة وواضحة غير موحية أو مزدوجة المعنى ، واختيار ثلاث بدائل (تنطبق ، تنطبق إلى حد ما ، لا تنطبق)، ليمثل بدائل الاستجابة .

تصحيح المقياس : تم التصحيح وفقاً للبدائل الموجودة (تنطبق ، تنطبق إلى حد ما ، لا تنطبق)، تحصل الدرجات الإيجابية منها على الدرجات (3- 2- 1) على التوالي، أما العبارات السلبية فتتبع عكس هذا التدرج ، وتدل الدرجة المرتفعة على معدل مرتفع من دافعية الإنجاز، والعكس صحيح ولا يوجد هناك وقت محدد للإجابة على هذا المقياس.

الكفاءة السيكومترية لمقياس الدافع للإنجاز:

تم تطبيق المقياس علي العينة الاستطلاعية، المكونة من (30) طالباً وطالبة بالمرحلة الثانوية، وحساب الخصائص السيكومترية كما يلي:

(1) الاتساق الداخلي:

تم حساب معاملات الارتباط بين درجات المفردات ودرجات الأبعاد، والنتائج كما يلي:

جدول (5) معاملات الارتباط بين درجات المفردات والدرجات الكلية

علي مقياس دافعية الإنجاز لدي طلاب وطالبات المرحلة الثانوية (ن = 30 طالباً وطالبة)

المفردة	معامل الارتباط	المفردة	معامل الارتباط	المفردة	معامل الارتباط	المفردة	معامل الارتباط
1	**0,581	7	**0,691	13	**0,508	19	**0,730
2	**0,587	8	**0,648	14	**0,677	20	**0,802
3	**0,663	9	**0,515	15	**0,800	21	**0,586
4	**0,546	10	**0,746	16	0,305	22	**0,615
5	**0,599	11	0,240	17	**0,729	23	**0,488
6	**0,700	12	**0,495	18	**0,518	24	0,114

* دال عند مستوي 0.05 ** دال عند مستوي 0.01

يتضح من الجدول أن جميع معاملات الارتباط دالة إحصائياً ، عدا (3) مفردات ، أرقام (11) ، (16) ، (24) ، حيث كانت معاملات الارتباط بين درجات كل منها مع الدرجات الكلية للمقياس غير دالة إحصائياً ، وهذا يعني اتساق جميع المفردات مع المقياس ككل ، أي ثبات جميع المفردات ، عدا هذه المفردات (الثلاث) فهي غير متنسقة مع المقياس ككل ، أي غير ثابتة ، ويتم حذفها .

(2) الثبات بمعامل ألفا (كرونباخ) :

تم حساب معامل ألفا للمقياس ككل ، ثم حساب معامل ألفا للمقياس (مع حذف كل مفردة) ، والنتائج كما يلي:

جدول (6) معاملات ألفا (مع حذف المفردة) لمقياس دافعية الإنجاز لدي طلاب وطالبات المرحلة الثانوية (ن = 30 طالباً وطالبة)

الرقم	معامل ألفا مع حذف المفردة	الرقم	معامل ألفا مع حذف المفردة	الرقم	معامل ألفا مع حذف المفردة	الرقم	معامل ألفا مع حذف المفردة
1	0,829	7	0,824	13	0,822	19	0,822
2	0,829	8	0,826	14	0,821	20	0,821
3	0,825	9	0,831	15	0,829	21	0,829
4	0,831	10	0,822	16	0,827	22	0,827
5	0,828	11	0,842	17	0,832	23	0,832
6	0,824	12	0,832	18	0,845	24	0,845

معامل ألفا للمقياس ككل = 0,836

يتضح من الجدول أن جميع معاملات ألفا (مع حذف المفردة) أقل من أو تساوي معامل ألفا للمقياس ككل ، وهذا يعني ثبات جميع مفردات المقياس ، عدا (3) مفردات ، أرقام (11) ، (16) ، (24) ، حيث كان معامل ألفا مع حذف كل منها أكبر من معامل ألفا للمقياس ككل ، وهذا يعني ثبات جميع المفردات ، عدا هذه المفردات (الثلاث) فهي غير ثابتة ، ويتم حذفها .

(3) الثبات بالتجزئة النصفية:

تم حساب ثبات المقياس ككل بالتجزئة النصفية ، بطريقتي سبيرمان/ براون ، وجتمان ، والنتائج كما يلي:

جدول (7) معاملات الثبات بالتجزئة النصفية بطريقتي (سبيرمان / براون، وجتمان) لمقياس لمقياس دافعية الإنجاز لدي طلاب وطالبات المرحلة الثانوية (ن=30 طالباً وطالبة)

مقياس دافعية الإنجاز	الثبات بمعادلة (سبيرمان / براون)	الثبات بمعادلة (جتمان)
الدرجة الكلية (دافعية الإنجاز ككل)	0,852	0,848

يتضح من الجدول أن جميع معاملات الثبات بالتجزئة النصفية (بمعادلتني: سبيرمان/ براون ، وجتمان) ، قيم مرتفعة نسبياً ، وهذا يدل علي ثبات المقياس ككل .
(4) صدق المقياس: تم عرض المقياس على مجموعة من المحكمين من أساتذة علم النفس للتأكد من مدى سهولة الفقرات وتمتعها بالوضوح بالشكل المناسب للفئة العمرية التي سيطبق عليها المقياس ، وقامت الباحثتان بإجراء كافة التعديلات التي اتفق عليها معظم المحكمين في صياغة الفقرات .

كما تم حساب صدق المقياس (صدق المفردات)، بحساب معاملات الارتباط بين درجات المفردات ودرجات الأبعاد التي تنتمي لها (محذوفاً منها درجة المفردة) ، باعتبار مجموع بقية درجات البعد محكاً للمفردة ، والنتائج كما يلي:

جدول (8) معاملات الارتباط بين درجات المفردات والدرجات الكلية لمقياس دافعية الإنجاز

(محذوفاً منها درجة المفردة) لدي طلاب وطالبات المرحلة الثانوية (ن=30 طالباً وطالبة)

المفردة	معامل الارتباط مع درجات المقياس محذوفاً منها درجة المفردة	المفردة	معامل الارتباط مع درجات المقياس محذوفاً منها درجة المفردة	المفردة	معامل الارتباط مع درجات المقياس محذوفاً منها درجة المفردة	المفردة	معامل الارتباط مع درجات المقياس محذوفاً منها درجة المفردة
1	**0,515	7	**0,621	13	*0,411	19	**0,664
2	**0,517	8	**0,577	14	**0,602	20	**0,761
3	**0,591	9	*0,439	15	**0,742	21	**0,497
4	**0,493	10	**0,672	16	0,213	22	**0,541
5	**0,525	11	0,143	17	**0,658	23	*0,397
6	**0,635	12	*0,402	18	*0,449	24	0,027

* دال عند مستوي 0.05 ** دال عند مستوي 0.01

يتضح من الجدول أن جميع معاملات الارتباط دالة إحصائياً ، عدا (3) مفردات ، أرقام (11) ، (16) ، (24) ، حيث كانت معاملات الارتباط بين درجات كل منها مع الدرجات

الكلية للمقياس (محذوفاً منها درجة المفردة) غير دالة إحصائياً ، وهذا يعني صدق جميع المفردات ، عدا هذه المفردات (الثلاث) فهي غير صادقة، ويتم حذفها .
 من الإجراءات السابقة، يتضح أنه : تم حذف (3) مفردات ، أرقام (11) ، (16) ، (24) ، لأنها غير ثابتة ، وغير صادقة ، وبذلك أصبحت الصورة النهائية للمقياس مكونة من (21) مفردة ، وأن الصورة النهائية للمقياس صالحة للتطبيق علي العينة الأساسية
 3- مقياس التسويق الأكاديمي : تبنت الباحثتان مقياس التسويق الأكاديمي لـ(رديف وشاتي 2018) ،الذي يتألف من (25) فقرة تقابلها خمسة بدائل للاستجابة هي (تنطبق بدرجة كبير جداً ،تنطبق بدرجة كبيرة ، تنطبق بدرجة متوسطة ، لانطبق ،لا تنطبق إطلاقاً)، وهذه البدائل تأخذ أوزان تتراوح من (1،2،3،4،5) بالنسبة لل فقرات ذات الاتجاه الإيجابي في قياس الظاهرة (أي التي هي باتجاه التسويق)،وبهذا فإن أعلى درجة يحصل عليها المستجيب على المقياس هي (125) ،وأدنى درجة هي (25).

الكفاءة السيكومترية لمقياس التسويق الأكاديمي:

تم تطبيق المقياس علي العينة الاستطلاعية، المكونة من (30) طالباً وطالبة بالمرحلة الثانوية، وحساب الخصائص السيكومترية كما يلي:

(1) الاتساق الداخلي:

تم حساب معاملات الارتباط بين درجات المفردات ودرجات الأبعاد، والنتائج كما يلي:

جدول (9) معاملات الارتباط بين درجات المفردات والدرجات الكلية

علي مقياس التسويق الأكاديمي لدي طلاب وطالبات المرحلة الثانوية (ن=30 طالباً وطالبة)

المفردة	معامل الارتباط	المفردة	معامل الارتباط	المفردة	معامل الارتباط	المفردة	معامل الارتباط	المفردة	معامل الارتباط
1	**0,560	6	**0,546	11	**0,624	16	**0,683	21	**0,540
2	**0,661	7	0,125	12	**0,505	17	**0,675	22	**0,758
3	**0,597	8	**0,665	13	**0,554	18	**0,502	23	**0,710
4	**0,551	9	**0,615	14	**0,577	19	**0,568	24	0,131
5	**0,735	10	**0,781	15	**0,486	20	**0,667	25	0,204

* دال عند مستوي 0.05 ** دال عند مستوي 0.01

يتضح من الجدول أن جميع معاملات الارتباط دالة إحصائياً ، عدا (3) مفردات، أرقام (7) ، (24) ، (25)، حيث كانت معاملات الارتباط بين درجات كل منها مع الدرجات الكلية للمقياس غير دالة إحصائياً، وهذا يعني اتساق جميع المفردات مع المقياس ككل، أي ثبات

جميع المفردات، عدا هذه المفردات (الثلاث) فهي غير متسقة مع المقياس ككل، أي غير ثابتة، ويتم حذفها.

(2) الثبات بمعامل ألفا (كرونباخ) : تم حساب ثبات المقياس بعدة طرق هي : إعادة تطبيق ألفا كرونباخ ، التجزئة النصفية ، الاتساق الداخلي ، حيث أنه من الأفضل استخدام عدة طرق عند حساب الثبات لأن طريقة واحدة لا تكفي إذ أن كل طريقة تهدف لتحقيق مطلب سيكوميترى ، فمثلاً طريقة التجزئة النصفية هي حساب الثبات عبر خلايا المقياس، ولحساب ثبات المقياس تم تطبيقه على عينة من طلاب المرحلة الثانوية بالكويت بلغت (30) طالب وطالبة.

تم حساب معامل ألفا للمقياس ككل ، ثم حساب معامل ألفا للمقياس (مع حذف كل مفردة)، والنتائج كما يلي:

جدول (10) معاملات ألفا (مع حذف المفردة) لمقياس:
التسوييف الأكاديمي لدي طلاب وطالبات المرحلة الثانوية (ن=30 طالباً وطالبة)

الرقم	معامل ألفا مع حذف المفردة	الرقم	معامل ألفا مع حذف المفردة	الرقم	معامل ألفا مع حذف المفردة	الرقم	معامل ألفا مع حذف المفردة	الرقم	معامل ألفا مع حذف المفردة
1	0,802	6	0,803	11	0,799	16	0,794	21	0,801
2	0,797	7	0,824	12	0,804	17	0,796	22	0,792
3	0,800	8	0,796	13	0,801	18	0,804	23	0,794
4	0,802	9	0,801	14	0,800	19	0,800	24	0,820
5	0,793	10	0,789	15	0,807	20	0,797	25	0,817
معامل ألفا للمقياس ككل = 0,810									

يتضح من الجدول أن جميع معاملات ألفا (مع حذف المفردة) أقل من أو تساوي معامل ألفا للمقياس ككل، وهذا يعني ثبات جميع مفردات المقياس، عدا (3) مفردات، أرقام (7)، (24)، (25)، حيث كان معامل ألفا مع حذف كل منها أكبر من معامل ألفا للمقياس ككل، وهذا يعني ثبات جميع المفردات، عدا هذه المفردات (الثلاث) فهي غير ثابتة، ويتم حذفها.

(3) الثبات بالتجزئة النصفية:

تم حساب ثبات المقياس ككل بالتجزئة النصفية، بطريقتي سبيرمان/ براون، وجتمان ، والنتائج كما يلي:

جدول (11) معاملات الثبات بالتجزئة النصفية بطريقتي (سبيرمان / براون، وجتمان) لمقياس لمقياس التسوية الأكاديمي لدي طلاب وطالبات المرحلة الثانوية (ن=30 طالباً وطالبة)

مقياس التسوية الأكاديمي	الثبات بمعادلة (سبيرمان / براون)	الثبات بمعادلة (جتمان)
الدرجة الكلية (التسوية الأكاديمي ككل)	0,787	0,767

يتضح من الجدول أن جميع معاملات الثبات بالتجزئة النصفية (بمعادلتني: سبيرمان/ براون ، وجتمان) ، قيم مرتفعة نسبياً ، وهذا يدل علي ثبات المقياس ككل .

(4) صدق المقياس: تحقق في المقياس الحالي عدة مؤشرات للصدق كالاتي :

1- الصدق الظاهري : وقد تحقق هذا المؤشر للمقياس بعرضه على مجموعة من

المحكمين بلغ عددهم(7) محكمين للتأكد من سلامة صياغة العبارات ومدى

وضوحها، حيث أظهر المحكمون اتفاقاً على صلاحية المقياس في صورته الأولية

لقياس ما وضع لقياسه، وكانت نسبة اتفاق المحكمين على جميع بنود المقياس أعلى

من 85%، وبالتالي تم الإبقاء على تلك العبارات كما هي . كما تم تعديل صياغة

بعض العبارات. وفقاً لما أشار إليه السادة المحكمون.

2- الصدق التلازمي: تم حساب معامل الارتباط بين درجات الطلبة على مقياس

التسوية الأكاديمي ، وتطبيقه على مجموعة من طلبة المرحلة الثانوية.

وتم حساب صدق المقياس (صدق المفردات)، بحساب معاملات الارتباط بين درجات المفردات ودرجات الأبعاد التي تنتمي لها (محدوفاً منها درجة المفردة) ، باعتبار مجموع بقية درجات البعد محكاً للمفردة ، والنتائج كما يلي:

جدول (12) معاملات الارتباط بين درجات المفردات والدرجات الكلية لمقياس

التسويف الأكاديمي (محذوفاً منها درجة المفردة) لدي طلاب وطالبات المرحلة الثانوية (ن= 30 طالباً وطالبة)

الرقم	معامل الارتباط مع المقياس ككل مع حذف درجة المفردة	الرقم	معامل الارتباط مع المقياس ككل مع حذف درجة المفردة	الرقم	معامل الارتباط مع المقياس ككل مع حذف درجة المفردة	الرقم	معامل الارتباط مع المقياس ككل مع حذف درجة المفردة	الرقم	معامل الارتباط مع المقياس ككل مع حذف درجة المفردة
1	**0,489	6	*0,462	11	**0,551	16	**0,613	21	*0,428
2	**0,599	7	0,039	12	*0,418	17	**0,607	22	**0,696
3	**0,525	8	**0,584	13	*0,449	18	*0,413	23	**0,658
4	**0,475	9	**0,533	14	*0,472	19	**0,484	24	0,038
5	**0,677	10	**0,714	15	*0,395	20	**0,588	25	0,106

* دال عند مستوي 0.05 ** دال عند مستوي 0.01

يتضح من الجدول أن جميع معاملات الارتباط دالة إحصائياً ، عدا (3) مفردات، أرقام (7)، (24)، (25)،، حيث كانت معاملات الارتباط بين درجات كل منها مع الدرجات الكلية للمقياس (محذوفاً منها درجة المفردة) غير دالة إحصائياً ، وهذا يعني صدق جميع المفردات، عدا هذه المفردات (الثلاث) فهي غير صادقة، ويتم حذفها .
من الإجراءات السابقة، يتضح أنه : تم حذف (3) مفردات، أرقام (7)، (24)، (25)،، لأنها غير ثابتة ، وغير صادقة ، وبذلك أصبحت الصورة النهائية للمقياس مكونة من (22) مفردة ،

وأن الصورة النهائية للمقياس صالحة للتطبيق علي العينة الأساسية.

نتائج البحث وتفسيراته :

نتائج الإجابة علي السؤال الأول:

ينص السؤال علي أنه: ما نسبة انتشار التسويف الأكاديمي لدي طلاب المرحلة الثانوية؟ ، وللإجابة علي هذا السؤال ، تم حساب المتوسط الحسابي لاستجابات العينة علي مقياس التسويف الأكاديمي، وحساب نسبة الانتشار، بقسمة المتوسط الحسابي علي الدرجة الكلية للمقياس، وضرب الناتج في (100)، نسبة الانتشار = { (المتوسط الحسابي) ÷ (الدرجة الكلية للمقياس) × (100) } ، والنتائج موضحة كما يلي:

جدول (13) نسبة ومستوي انتشار التسويف الأكاديمي لدي طلاب المرحلة الثانوية

التسويف الأكاديمي	المتوسط الحسابي	عدد المفردات	الدرجة الكلية للمقياس	نسبة الانتشار	مستوي الانتشار
الدرجة الكلية	56,40 درجة	22 مفردة	110 درجة	51,272%	متوسط

يتضح مما سبق أن :

(1) نسبة انتشار التسويف الأكاديمي لدي طلاب المرحلة الثانوية (51,272 %)

(2) مستوي انتشار التسوييف الأكاديمي لدي طلاب المرحلة الثانوية مستوي (متوسط)

، وهذه النتائج تتفق مع دراسة شاتي (2018) ودراسة أحمد (2020) ودراسة شبش والشريف (2022)، بأن التسوييف الأكاديمي لدى الطلبة جاء متوسطاً ، وتختلف مع دراسة عبد الرازق (2022) بأن التسوييف الأكاديمي جاء ضعيفاً ، وتفسرها الباحثتان بسبب كثرة التكاليف المطلوبة من الطلبة مما تجعلهم ينفروا من المواد الدراسية، فقد يلجأ الطلبة إلى تأجيل الدراسة إلى وقت الامتحانات لاعتمادهم على الدروس الخصوصية والملخصات والمذكرات، كما يرجع هذا القدر المتوسط من التسوييف الأكاديمي بسبب صعوبة الظروف التي مر بها الطلاب أثناء جائحة كورونا، فضلاً عن الإحباط بين الطلبة فيما يتعلق بالمستقبل ومدى إمكانية الحصول على الجامعة المناسبة التي يودون الالتحاق بها، إذ إننا كأعضاء هيئة تدريس ولدينا اطلاع على واقع الطلبة ومعاناتهم كثيراً ما نلتمس وجود قدرًا من الإحباط بشأن مستقبلهم ، وهذا مؤكد له انعكاسات سلبية على أدائهم الدراسي فيدفعهم إلى التهاون نوعًا ما بإنجاز دروسهم على أتم وجه.

نتائج الإجابة علي السؤال الثاني:

ينص السؤال علي أنه:

هل يوجد فرق دال إحصائياً بين متوسطي درجات الطلاب (الذكور)، والطالبات (الإناث) بالمرحلة الثانوية في الدرجات الكلية للتسوييف الأكاديمي ؟

، وللإجابة علي هذا السؤال تم حساب الفرق بين متوسطي درجات الذكور والإناث في الدرجات الكلية لمقياس التسوييف الأكاديمي ، باستخدام اختبار (ت) لمجموعتين مستقلتين من البيانات، والنتائج موضحة كما يلي:

جدول (14) دلالة الفرق بين متوسطي درجات الذكور والإناث (بالمرحلة الثانوية) في التسوييف الأكاديمي

التسوييف الأكاديمي	المجموعة	العدد	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	قيمة (ت)	الدلالة
الدرجة الكلية (التسوييف الأكاديمي ككل)	الذكور	75	56,45	2,723	0,232	0,817 غير دالة
	الإناث	75	56,35	2,911		

يتضح من الجدول أن:

قيمة (ت) غير دالة إحصائياً، أي أنه: لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية في التسوييف الأكاديمي بين الطلاب (الذكور)، والطالبات (الإناث) بالمرحلة الثانوية.

وهذه النتيجة تتفق مع دراسة شبش والشريف (2022)، ودراسة الإبراهيمي (2020) التي تنص على أنه لا توجد فروق ذو دلالة إحصائية بين الذكور والإناث في التسوييف الأكاديمي، إذ أن الاثنين يمارسون هذا السلوك في دراستهم الأكاديمية، ودراسة عبد الرازق (2022)، وتختلف مع دراسة أحمد (2020)، وتفسرها الباحثتان بأن هذا يدل على حيوية الطلاب لأن هذه المرحلة تعتبر مرحلة الانطلاق والحرية والوصول لتنمية مهارات وظائف المستقبل، كما يدل على أن مستوى التسوييف الأكاديمي يتناقص كلما تقدم الطالب في العمر وأن سلوك التسوييف الأكاديمي يعاني منه جميع الطلاب بكافة المراحل الدراسية وهذا الذي خفض من دافعية الطلبة للإنجاز وجعلهم عرضه للتسوييف.

تابع نتائج الإجابة علي السؤال الثاني :

ينص السؤال علي أنه:

هل يوجد فرق دال إحصائياً بين متوسطي درجات طلاب وطالبات الفرقة الأولى، وطلاب وطالبات الفرقة الثانية بالمرحلة الثانوية في الدرجات الكلية للتسوييف الأكاديمي ؟ ، وللإجابة علي هذا السؤال تم حساب دلالة الفرق بين متوسطي درجات طلاب وطالبات الفرقة الأولى، وطلاب وطالبات الفرقة الثانية علي مقياس التسوييف الأكاديمي (المقياس ككل) ، باستخدام اختبار (ت) لمجموعتين مستقلتين من البيانات، والنتائج موضحة كما يلي:

جدول (15) دلالة الفرق بين متوسطي درجات طلاب وطالبات الفرقة الأولى، وطلاب وطالبات الفرقة الثانية علي مقياس التسوييف الأكاديمي (المقياس ككل)

التسوييف الأكاديمي	المجموعة	العدد	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	قيمة (ت)	الدلالة
الدرجة الكلية (التسوييف الأكاديمي ككل)	الفرقة الأولى	50	56,52	2,887	0,369	0,713
	الفرقة الثانية	100	56,34	2,782		غير دالة

يتضح من الجدول أن:

قيمة (ت) غير دالة إحصائياً، أي أنه: لا يوجد فرق دال إحصائياً بين طلاب وطالبات الفرقة الأولى، وطلاب وطالبات الفرقة الثانية بالمرحلة الثانوية علي مقياس التسوييف الأكاديمي (المقياس ككل) .

وهذه النتيجة تتفق مع دراسة شبش والشريف (2022)، ودراسة شاتي (2018)، وتختلف مع دراسة أحمد (2020)، ودراسة عبد الرازق (2022)، وتفسرها الباحثتان بأن نتائج بعض الدراسات قد أشارت إلى أن الأولاد والبنات يماطلون بنفس المعدل وبشكل عام، إذ يعد

التسويق الأكاديمي من الأمور التي يمارسها جميع الطلبة بطريقة غير واعية، وينكرون قيامهم بهذا السلوك.

تابع نتائج الإجابة علي السؤال الثاني:

ينص السؤال علي أنه:

هل يوجد فرق دال إحصائياً بين متوسطي درجات طلاب وطالبات الفرقة الثانية بالمرحلة الثانوية (التخصص العلمي)، وطلاب وطالبات الفرقة الثانية بالمرحلة الثانوية (

التخصص الأدبي) في الدرجات الكلية للتسويق الأكاديمي؟

، وللإجابة علي هذا السؤال تم حساب دلالة الفرق بين متوسطي درجات طلاب وطالبات

الفرقة الثانية بالمرحلة الثانوية (التخصص العلمي)، وطلاب وطالبات الفرقة الثانية

بالمرحلة الثانوية (التخصص الأدبي) في الدرجات الكلية للتسويق الأكاديمي، باستخدام

اختبار (ت) لمجموعتين مستقلتين من البيانات، وحساب حجم ومستوي التأثير باستخدام

مربع إيتا () ، والنتائج موضحة كما يلي:

جدول (16) دلالة الفرق بين متوسطي درجات طلاب وطالبات الفرقة الثانية

بالمرحلة الثانوية (التخصص العلمي)، و (التخصص الأدبي) في الدرجات الكلية للتسويق الأكاديمي

التسويق الأكاديمي	المجموعة	العدد	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	قيمة (ت)	الدلالة	حجم التأثير	مستوي التأثير
الدرجة الكلية (التسويق الأكاديمي ككل)	الفرقة الثانية	50	56,42	2,666	4,735	0,01	0,185	كبير
	الفرقة الثانية علمي	50	60,34	5,212				

يتضح من الجدول أن:

(1) قيمة (ت) دالة إحصائياً (عند مستوي 0,01) أي أنه: يوجد فرق دال إحصائياً بين

طلاب وطالبات الفرقة الثانية بالمرحلة الثانوية (التخصص العلمي)، وطلاب وطالبات

الفرقة الثانية بالمرحلة الثانوية (التخصص الأدبي) في الدرجات الكلية للتسويق الأكاديمي

لصالح (التخصص الأدبي).

(2) مستوي التأثير (كبير)

وهذه النتائج تتفق مع دراسة المرسومي (2022)، ودراسة أحمد (2020)، ودراسة شاتي

(2018)، وتفسرها الباحثان بأن طلاب التخصص الأدبي يهربون غالباً من المهام

الدراسية إلى المهام الأكثر متعة، وليس لديهم الرغبة في المذاكرة وأيضاً عدم قدرتهم على تنظيم الوقت لديهم، وعدم ثقتهم بأنفسهم وبقدراتهم الدراسية يؤدي إلى تخوفهم من الامتحان. نتائج الإجابة علي السؤال الثالث:

ينص السؤال علي أنه: هل توجد علاقات ارتباطيه ذات دلالة إحصائية بين درجات العينة) من طلاب وطالبات المرحلة الثانوية) في: العوامل الخمسة الكبرى للشخصية، والتسويق الأكاديمي ، ودافعية الإنجاز؟

ولاختبار هذا الفرض تم استخدام معامل الارتباط (بيرسون) ، والنتائج موضحة كما يلي: جدول (17) معاملات الارتباط بين درجات العينة (من طلاب وطالبات المرحلة الثانوية) في:

العوامل الخمسة الكبرى للشخصية، والتسويق الأكاديمي، ودافعية الإنجاز (ن=150 طالباً وطالبة)

معاملات الارتباط		المتغيرات
دافعية الإنجاز (ككل)	التسويق الأكاديمي (ككل)	
**0,563 -	**0,848	(1) عامل : العصائية
**0,750	**0,612 -	(2) عامل : الانبساطية
**0,648	**0,417 -	(3) عامل : الانفتاحية
**0,367	**0,378 -	(4) عامل : الانسجام
**0,431	**0,317 -	(5) عامل : يقظة الضمير
-----	**0,618 -	دافعية الإنجاز (ككل)
**0,618 -	-----	التسويق الأكاديمي (ككل)

* دال عند مستوي 0.05 ** دال عند مستوي 0.01

يتضح من الجدول أنه :

(1) توجد علاقات ارتباطيه سالبة ودالة إحصائياً (عند مستوي 0,01) بين درجات: التسويق الأكاديمي ودرجات كل من: الانبساطية، والانفتاحية، والانسجام، ويقظة الضمير، لدي العينة (من طلاب وطالبات المرحلة الثانوية)، وتشير هذه النتيجة إلى أن التسويق الأكاديمي قد يكون عاملاً مؤثراً بشكل سلبي على العوامل الخمسة الكبرى للشخصية لدى عينة الدراسة الكلية.

(2) توجد علاقة ارتباطيه سالبة ودالة إحصائياً (عند مستوي 0,01) بين درجات: التسويق الأكاديمي والدرجات الكلية لدافعية الإنجاز لدي العينة (من طلاب وطالبات المرحلة الثانوية).

(3) توجد علاقة ارتباطيه موجبة ودالة إحصائياً (عند مستوي 0,01) بين درجات: التسويق الأكاديمي ودرجات عامل العصائية لدي العينة (من طلاب وطالبات المرحلة الثانوية)

(4) توجد علاقات ارتباطيه موجبة ودالة إحصائياً (عند مستوي 0,01) بين درجات: دافعية الإنجاز ودرجات كل من عوامل: الانبساطية، والانفتاحية، والانسجام، ويقظة الضمير لدي العينة (من طلاب وطالبات المرحلة الثانوية).

(5) توجد علاقة ارتباطيه سالبة ودالة إحصائياً (عند مستوي 0,01) بين درجات: دافعية الإنجاز ودرجات عامل العصابية لدي العينة (من طلاب وطالبات المرحلة الثانوية).

، وهذه النتائج تتفق مع دراسة كاتبة (2019)، ودراسة حجة (2022)، ودراسة شاتي (2018)، ودراسة زريف(2022)، وتختلف مع دراسة المرسومي (2022)، وتفسرها الباحثان بأنه يمكننا أن نتنبأ بدافعية الإنجاز للفرد من خلال سماته الشخصية، حيث أن الأفراد الذين يتسمون الانبساطية والانفتاح على الخبرة والعصابية يمكننا أن نتنبأ بوجود مستوى الدافعية للإنجاز لديهم ، وبناءً على النتائج السابقة فالأفراد الذين يتسمون بالانبساطية ويقظة الضمير والانفتاح على الخبرة لديهم مستوى عال من الدافعية للإنجاز وإتمام المهام حيث يتسمون بالمتابعة، والتحدي، والطموح، وتوقع النجاح، بينما من يتسموا بالعصابية فإنهم يمتلكوا مستوى منخفض من الدافعية للإنجاز.
نتائج الإجابة علي السؤال الرابع:

ينص السؤال علي أنه: هل يمكن التنبؤ بالدرجات الكلية للتسويق الأكاديمي من درجات كل من العوامل الخمسة الكبرى للشخصية ، والدرجات الكلية لدافعية الإنجاز لدي العينة (من طلاب وطالبات المرحلة الثانوية) ؟

وللإجابة علي هذا السؤال تم استخدام تحليل الانحدار ، والنتائج موضحة كما يلي:
جدول (18) نتائج تحليل معامل الارتباط للعلاقة بين التسويق الأكاديمي (ككل) وكل من:العوامل الخمسة الكبرى للشخصية، ودافعية الإنجاز(ككل) لدي طلاب وطالبات المرحلة الثانوية (150 ن= طالباً وطالبة)

الارتباط المتعدد R	معامل التحديد R2	معامل التحديد المصحح	الخطأ المعياري في التنبؤ
0,900	0,810	0,802	1,250

جدول (19) نتائج تحليل التباين للانحدار المتعدد للتنبؤ بالدرجة الكلية للتسويق الأكاديمي

من العوامل الخمسة الكبرى للشخصية، ودافعية الإنجاز(ككل) لدي طلاب وطالبات المرحلة الثانوية (ن= 150 طالباً وطالبة)

مصدر التباين	مجموع المربعات	درجات الحرية	متوسط المربعات	قيمة (ف)	مستوي الدلالة
الانحدار (المتنبأ به)	952,474	6	158,746	101,557	0,01
البواقي (خطأ التنبؤ)	223,326	143	1,563		

جدول (20) معاملات الانحدار المتعدد للتنبؤ بالدرجة الكلية للتسويق الأكاديمي من: العوامل

الخمسة الكبرى للشخصية، ودافعية الإنجاز(ككل) لدى طلاب وطالبات المرحلة الثانوية (ن=150 طالباً وطالبة)

مستوي الدلالة	قيمة (ت)	المعاملات المعيارية		المتغيرات المستقلة (العوامل الخمسة الكبرى ودافعية الإنجاز)
		معامل بيتا (Beta)	المعاملات غير المعيارية الخطأ المعياري للمعامل البياني (B)	
0,01	4,569		4,969	الثابت
0,01	3.083 -	0.196 -	0.054	دافعية الإنجاز (ككل)
0,01	16,522	0,799	0,048	عامل العصابية
0,01	3,713-	0,211-	0,072	عامل الانبساطية
0,01	5,531	0,287	0,060	عامل الانفتاحية
0,647 غير دالة	0,459 -	0,018 -	0,040	عامل الانسجام
0,694 غير دالة	0,394	0,016	0,034	عامل يقظة الضمير

يتضح من الجداول السابقة أن:

(1) معامل الارتباط = (0,900)، ويدل على وجود علاقة ارتباطيه مرتفعة بين المتغيرات المستقلة أو المتنبأ منها (العوامل الخمسة الكبرى، ودافعية الإنجاز)، والمتغير التابع أو المتنبأ به (الدرجات الكلية للتسويق الأكاديمي).

(2) قيمة معامل التحديد = 0,810، وتدل على أن المتغيرات المستقلة (العوامل الخمسة الكبرى، ودافعية الإنجاز) تفسر 81% من التباين في درجات المتغير التابع (الدرجات الكلية للتسويق الأكاديمي).

(3) ناتج تحليل التباين للانحدار المتعدد، أي قيمة (ف) دالة إحصائياً، وهذا يعني إمكانية التنبؤ بالمتغير التابع (الدرجات الكلية للتسويق الأكاديمي) من المتغيرات المستقلة (العوامل الخمسة الكبرى، ودافعية الإنجاز).

(4) قيم "ت" غير دالة إحصائياً لكل من عاملي: الانسجام ويقظة الضمير، وهذا يعني أن درجات هذه العوامل لا تنبئ بالدرجات الكلية للتسويق الأكاديمي.

(5) قيم "ت" دالة إحصائياً لكل من: الثابت، ودافعية الإنجاز، وعوامل: العصابية، والانبساطية، والانفتاحية، وهذا يعني أن درجات هذه المتغيرات تنبئ بالدرجات الكلية بالدرجات الكلية للتسويق.

، ويمكن صياغة معادلة التنبؤ على النحو التالي:

$$\text{الدرجة الكلية للتسويق الأكاديمي} = 21,455 - 0,166 (\text{الدرجة الكلية لدافعية الإنجاز}) + 0,791 (\text{درجة العصابية}) - 0,267 (\text{درجة الانبساطية}) + 0,334 (\text{درجة الانفتاحية})$$

توصيات البحث :

فى ضوء النتائج التى تم التوصل إليها فى البحث الحالى أوصت الباحثان ببعض التوصيات :

- 1- يجب على الطالب إذا مر بأزمة أن لا يستسلم لها وأن يتجاوزها ويتحداها وأن يطمح فى الخروج من هذه الأزمة منتصرًا .
- 2- يجب تشجيع الطلاب على المثابرة فى إنجاز المهام مهما كانت صعوبتها، وتحدى العقبات والمشكلات والأزمات التى تواجههم وتقف عائق فى تحقيق أهدافهم .
- 3- إجراء مسوحات فى كل عام دراسي لتشخيص الطلبة الذين يعانون من وجود اتجاهات سلبية نحو إدارة الوقت ، والذين يميلون للتسويق بصورة مستمرة.

مقترحات البحث :

استناداً إلى نتائج البحث الحالى اقترحت الباحثان بعض المقترحات منها :

- 1- إجراء دراسة لمعرفة (الإنيكرام) والتسويق الأكاديمي.
- 2- إعداد برامج إرشادية لخفض العصائية لدى طلبة الجامعة.
- 3- فعالية برنامج قائم على الشخصية وعلاقتها بالدافعية للإنجاز والتسويق الأكاديمي لدى طلاب الجامعة.
- 4- فعالية برنامج قائم على سمات الشخصية وعلاقتها بالدافعية للإنجاز والتسويق الأكاديمي لدى طلاب الجامعة.

مراجع البحث :

أولاً المراجع العربية:

- 1- إبراهيم ،سليمان(2014). الشخصية الإنسانية واضطراباتها النفسية:رؤية فى إطار علم النفس الإيجابي.عمان:مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع.
- 2- الإبراهيمي،صفاء عبد الرسول (2020). اتجاهات طلبة الجامعة نحو تقدير الوقت وعلاقتها بالتسويق الأكاديمي،مجلة العلوم النفسية.المجلد 31.العدد40.
- 3- أحمد،صفاء (2013).أثر برنامج مقترح قائم على مدخل التعلم المستند إلى الدماغ فى تصحيح التصورات البديلة وتنمية عمليات العلم والدافعية للإنجاز لدى تلاميذ الصف الأول المتوسط. دراسات عربية فى التربية وعلم النفس،المجلد 2.العدد (33).ص96-47.
- 4- أحمد،هيثم(2021). مستوى التسويق الأكاديمي لدى طلبة السنة التحضيرية فى ضوء متغيرى الجنس والتحصيل الدراسي ،المجلة العربية للعلوم التربوية.المجلد 4.العدد 19.
- 5- ألين بيم .(2013).نظريات الشخصية: الارتقاء - النمو- التنوع.(ترجمة كفاى وآخرون)،عمان:دار الفكر.
- 6- الأنصاري،بدر(1997).مدى كفاءة قائمة العوامل الخمسة الكبرى للشخصية فى المجتمع الكويتي. مجلة دراسات نفسية ،المجلد7.العدد(2).ص310-227.
- 7- بقيعى،نافز(2015).العوامل الخمسة الكبرى للشخصية وعلاقتها بالرضا الوظيفى لدى معلمى وكالة الغوث الدولية فى منطقة إربد التعليمية. المجلة الأردنية فى العلوم التربوية،المجلد 11،العدد(4).ص447-427.
- 8- جبر،أحمد(2012). العوامل الخمسة الكبرى للشخصية وعلاقتها بقلق المستقبل لدى طلبة الجامعات الفلسطينية بمحافظات غزة.رسالة ماجستير غير منشورة،كلية التربية،جامعة الأزهر.غزة.

- 9- جواد، تبارك عادل(2018).دافع الانجاز الأكاديمي لدى طالبات المرحلة الإعدادية،الجامعة القادسية،مجلة العلوم التربوية والنفسية.ص10.
- 10- حجة، عبد الرحمن أحمد(2022).دافعية الإنجاز وعلاقتها بأساليب مواجهة الضغوط المرتبطة بالتحصيل الدراسي لدى طلبة بعض الجامعات السودانية،جامعة الأزهر- مجلة كلية التربية. المجلد.3العدد(193).
- 11- الحربي،بسام هلال(2009). عوامل الشخصية وأنماط التنشئة الوالدية وعلاقتها بالعنف المدرسي لدى طلبة الصف العاشر في مدينة المفرق (أطروحة دكتوراه غير منشورة) ،كلية الدراسات العليا،الجامعة الأردنية. عمان.
- 12- حسن،محمود أبو المجد(2020). تصوير الذات (السيلفى) وعلاقته بالعوامل الخمس الكبرى للشخصية لدى طلاب التعليم الأساسي بكلية التربية بقنا،المجلة التربوية بكلية التربية بقنا.العدد(74).
- 13- خالد،آية الله الأمير(2022). العوامل الخمسة الكبرى للشخصية وعلاقتها بالدافعية للإنجاز لدى طلاب الجامعة أثناء تفشى جائحة كوفيد -19،مجلة كلية التربية،جامعة المنصورة.العدد(118).
- 14- الربيع، فيصل وشواشر، عمر وحجازى،تغريد (2014). التسويق الأكاديمي وعلاقته بأساليب التفكير لدى الطلبة الجامعيين فى الأردن،مجلة المنارة.المجلد20.العدد(1).ص206.
- 15- الرويتع،عبد الله(2007). مقياس العوامل الخمسة الكبرى فى الشخصية:عينة سعودية من الإناث. المجلة التربوية.الكويت.المجلد 21،العدد(83).ص99-126.
- 16- زريق ،اكتيبى ،نجاه سالم،ليلى(2022).دافعية الإنجاز وعلاقته بالعوامل الخمسة الكبرى للشخصية لدى طلبة جامعة المراقب دراسة امبريقية،مجلة العلوم الإنسانية.جامعة المرقب - ليبيا. العدد(24).

- 17- زهران، سناء (2013). إساءة المعاملة المدرسية وعلاقتها بكل من مفهوم الذات والدافعية للإنجاز لدى تلاميذ المرحلة الإعدادية، دراسات عربية في التربية وعلم النفس. المجلد 3. العدد (34). ص 144-194.
- 18- الساعاتي، إسلام (2012). دراسة لبعض العوامل المميزة لشخصية القائد السياسي وفق نظرية العوامل الخمس الكبرى (رسالة ماجستير غير منشورة)، مجلة كلية التربية، الجامعة الإسلامية. غزة. فلسطين.
- 19- الساكر، رشيدة (2015). دافعية الإنجاز وعلاقتها بفاعلية الذات لدى تلاميذ السنة الثالثة ثانوي، دراسة ميدانية وصفية ارتباطية بثانوية الشهيد شهرة محمد بالمغرب، ولاية الوادي.
- 20- السعدى، رحاب عارف (2018). التسويق الأكاديمي وعلاقته بالرضا عن الدراسة الجامعية لدى طلبة جامعة الاستقلال في مدينة أريحا. مجلة جامعة الأقصى للعلوم التربوية والنفسية. المجلد 1. العدد (1). ص 33-73.
- 21- سفيان، نبيل (2004). المختصر في الشخصية والإرشاد النفسى. القاهرة: ايتراك للطباعة والنشر والتوزيع.
- 22- السلمى، طارق عبد العالى (2015). مستوى التسويق الأكاديمي والدافعية الذاتية والعلاقة بينهما لدى طلاب كليات مكة المكرمة والليث في المملكة العربية السعودية، مجلة العلوم التربوية والنفسية، المجلد 16. العدد (2).
- 23- شاتي، رديف، سيف محمد، أسماء عبد (2018). عوامل الشخصية الخمس الكبرى وعلاقتها بالتسويق الأكاديمي لدى طلبة جامعة بغداد، مجلة كلية التربية للبنات. المجلد 29. العدد (4).
- 24- شبش، الشريف، خيرية محمد، هاجر أحمد (2022). التسويق الأكاديمي لدى طلبة جامعة مصراته. مجلة دراسات الاقتصاد والأعمال، جامعة مصراته.

- 25- شفقة، عطا(2011). الشخصية السوية والمضطربة: القاهرة، مكتبة النهضة المصرية.
- 26- الشمالي، نضال(2015). العوامل الخمسة الكبرى للشخصية وعلاقتها بالاكتئاب لدى المرضى المترددين على مركز غزة للصحة النفسية،(رسالة ماجستير غير منشورة). الجامعة الإسلامية، غزة. فلسطين.
- 27- الشمراني، حامد(2016). النمط القيادي السائد لدى عمداء كليات التربية بجامعة شقراء وعلاقته بدافعية الإنجاز كما يراها أعضاء هيئة التدريس دراسة ميدانية، المجلة التربوية الدولية المتخصصة. دار سمات للدراسات والأبحاث . المجلد 5. العدد(11).
- 28- شيب، هناء صالح(2015). الخصائص السيكومترية لمقياس التسويق الأكاديمي وأسبابه" دراسة ميدانية على عينة من طلبة جامعة تشرين"، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة تشرين. كلية التربية. ص22.
- 29- شيرمان، جيمس(2010). دع التسويق وابدأ العمل.(ترجمة: محمد طه على). الرياض: دار المعرفة.
- 30- صالح، على عبد الرحيم، زينة على(2013). التسويق الأكاديمي وعلاقته بإدارة الوقت لدى طلبة كلية التربية، مجلة دراسات عربية في التربية وعلم النفس. المجلد 2. العدد(38).
- 31- طيباوى، صونيا(2020). العوامل الخمس الكبرى للشخصية وعلاقتها بجودة الحياة لدى معلمي المرحلة الابتدائية. كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية. جامعة محمد زفير. بسكرة.
- 32- عبد الخالق، أحمد (2000). استخبارات الشخصية . الإسكندرية : دار المعرفة الجامعية .

- 33- عبد الخالق، أحمد، الأنصاري، بدر (1996). العوامل الخمسة الكبرى في مجال الشخصية. مجلة علم النفس. العدد (38). السنة العاشرة. ص 19-60.
- 34- عبد الخالق ، هيثم محمد (2021). مستوى التسويق الأكاديمي لدى طلبة السنة التحضيرية في ضوء متغيري الجنس والتحضير الدراسي. المجلة العربية للعلوم التربوية. المجلد 5، العدد (19). ص 516.
- 35- عبد الرازق، شيماء ربيع (2022). التسويق الأكاديمي وعلاقته بدافعية الإنجاز لدى طلاب الخدمة الاجتماعية وتصور مقترح للممارسة العامة للخدمة الاجتماعية للتخفيف منها. مجلة كلية الخدمة الاجتماعية للدراسات والبحوث الاجتماعية. جامعة الفيوم. العدد (27).
- 36- عبد الصاحب، منتهى (2011). أنماط الشخصية وفق نظرية الأنيكرام والقيم والذكاء الاجتماعي. عمان : دار الصفاء للنشر والتوزيع.
- 37- عبود، محمد (2016). العلاقة بين ضغوط الحياة والتسويق الأكاديمي لدى طلبة جامعة عجلون الوطنية في الأردن، مجلة النجاح للأبحاث (العلوم الإنسانية). المجلد 30. العدد (3). ص 643.
- 38- عبيد ، أنعام مجيد (2019). التسويق الأكاديمي لدى طلبة الجامعة ، مركز البحوث النفسية. العراق. المجلد 6. العدد (3). ص 265.
- 39- غباري، ثائر أحمد، أبو شعيرة، خالد محمد (2015). سيكولوجيا الشخصية، ج 1. دار الإعصار العلمي للنشر والتوزيع. الأردن . عمان.
- 40- كاتبة ، ريم غالب (2019). العوامل الخمسة الكبرى للشخصية وعلاقتها بدافعية الإنجاز لدى عينة من المرشدين التربويين بمحافظة الخليل. رسالة ماجستير غير منشورة . جامعة الخليل.
- 41- ماكيلاند دايفيد، ترجمة : فرج محمد، سعيد ، وعبد الهادي، أحمد. (1975). مجتمع الانجاز. القاهرة. مكتبة الأنجلو المصرية.

- 42- محمود ، رامي (2018). الدافعية للإنجاز لدى طلبة الدراسات العليا في الجامعة الأردنية في ضوء عدد من المتغيرات. بحث منشور في مجلة كلية العلوم التربوية. الجامعة الأردنية . المجلد 45. العدد (الثاني).
- 43- المرابحة ، عامر جبريل (2005). تقنين قائمة نيو لقياس الأبعاد الخمسة للشخصية على الطلبة الجامعيين في الأردن ، رسالة ماجستير غير منشورة. كلية التربية، جامعة مؤتة. الأردن.
- 44- المرسومى ، عبد المنعم جابر (2022). التسويق الأكاديمي لدى طلبة كلية المعارف الجامعة ، مجلة كلية المعارف الجامعة. الأنبار. العراق. المجلد 33. العدد (3).
- 45- ملحم، مازن (2009). العوامل الخمسة للشخصية وعلاقتها ببعض الأساليب المعرفية . أطروحة دكتوراه غير منشورة ، جامعة دمشق، كلية التربية.
- 46- الموافي ، فؤاد ، راضى، فوقية (2006). الخصائص السيكومترية لاستبيان العوامل الخمسة الكبرى للأطفال . المجلة المصرية للدراسات النفسية . المجلد 16. العدد (53). ص 1-25.
- 47- ميسون، سميرة وخويلد ، أسماء وقبائلي ، رحيمة (2018). التلكؤ الأكاديمي لدى الطلبة الجامعيين . "دراسة استكشافية لدى عينة من الطلبة بجامعة ورقلة " . مجلة الباحث في العلوم الإنسانية والاجتماعية. العدد (33). ص 716.

ثانيًا : المراجع الأجنبية.

1-Costa,P.T&McCrae,R.R.(1985).The NEO personality Inventory Manual. Odessa ,FL: Psychological Assessment Resources.

2-Costa,P.T&McCrae,R.R.(1992).Primary traits of Eysenck,s P.E.N system: three and five factor solution. Journal of Personality and Social psychology,69,308- 317.

3-Digman,J.M.(1990).Personality Structure Emergence of the Five Factor Model. Journal Annual Review of Psychology,41(1),417- 440.

4-Gosling,S.D.,Reentfrow,P.J.,& Swannjr, W.B.(2003).Avery brief measure of the Big- Five personality domains. Journal of Research in personality,37,504-528.

5-McCrae,R&John,O.(1992).Discriminate validity of NEO-PIR facet Educational and psychological Measurement.52,229-237.

6-Popkins,N.(2001):the five Factors model, emergence of Taxonomic model for Personality psychology .HTTP .www.great ideas in personality.

7-Rosellini,A&Brown,T.(2011).the NEO five factor Inventory: latent structure and relationships with Dimensions of anxiety Depressive Disorders in large clinical sample.Assessment,18(1),27-38.