

## التسويق الأكاديمي وعلاقته بالقلق بوصفه (سمة وحالة)

"دراسة ميدانية على عينة من طلبة كلية التربية في جامعة تشرين"

الدكتور منذر بويو\*

الدكتورة بشرى شريبه\*\*

هناء صالح شبيب\*\*\*

(تاريخ الإيداع 16 / 9 / 2014. قبل للنشر في 20 / 11 / 2014)

### □ ملخص □

هدفت الدراسة الحالية إلى الكشف عن العلاقة بين التسويق الأكاديمي والقلق بوصفه (سمة وحالة) لدى عينة من طلبة كلية التربية في جامعة تشرين، كما هدفت إلى معرفة الفروق بين أفراد العينة في التسويق الأكاديمي، وفي القلق بوصفه (سمة وحالة) تبعاً لمتغير الجنس. وقد تكونت عينة الدراسة من (92) طالباً وطالبة من كلية التربية تم اختيارها بالطريقة العشوائية البسيطة، وطبق عليها مقياس التسويق الأكاديمي، واختبار حالة وسمة القلق. وقد كشفت نتائج الدراسة على وجود ارتباط دال إحصائياً بين التسويق الأكاديمي والقلق بوصفه (سمة وحالة) لدى أفراد العينة، ولم تبين وجود فروق جوهرية تعزى لمتغير الجنس في التسويق الأكاديمي، وفي القلق بوصفه (سمة وحالة).

**الكلمات المفتاحية:** التسويق الأكاديمي، القلق بوصفه (حالة-سمة)، طلبة كلية التربية.

\* مدرس - قسم القياس والتقويم - كلية التربية - جامعة تشرين - اللاذقية - سورية.

\*\* مدرسة - قسم الإرشاد النفسي - كلية التربية - جامعة تشرين - اللاذقية - سورية.

\*\*\* طالبة دراسات عليا (ماجستير) - قسم الإرشاد النفسي - كلية التربية - جامعة تشرين - اللاذقية - سورية.

## Academic Procrastination Association With Anxiety (State and Trait)

Study of Correlation Among a Sample of Student from The Faculty of Education in Tishreen University

Dr. Mounzer Boubou \*

Dr. Bouchra Chrebah \*\*

Hanaa Saleh Shbeeb \*\*\*

(Received 16 / 9 / 2014. Accepted 20 / 11 / 2014)

### □ ABSTRACT □

This study aimed to (a) investigating the relationship between academic procrastination and anxiety as (trait and state) among a sample of students from the Faculty of Education at Tishreen University, and (b) to find out the differences between the members of the sample in academic procrastination, and anxiety as (trait and state), according to students' gender. Participants were (92) students from the College of Education, The measures were academic procrastination, and anxiety test as (state and trait), The results showed that there is correlation between academic procrastination and anxiety as (trait and state) among the members of the sample as a whole, but no significant differences were found due to students' gender in academic procrastination, and anxiety as a (state and trait).

**Keywords:** Academic procrastination, Anxiety (state and trait), students in Faculty of education

\*Assistant Professor, Department of Measurement and Evaluation, Faculty of Education, Tishreen University, Lattakia, Syria.

\*\*Assistant Professor, Department of Psychological Counseling, Faculty of Education, Tishreen University, Lattakia, Syria.

\*\*\*Postgraduate Student, Department of Psychological Counseling, Tishreen University, Lattakia, Syria.

**مقدمة:**

إنَّ لكل فرد مَنَّا هدف يسعى إليه وهذا الهدف ينطَلَب منه العمل المستمر والسعي الدائم من أجل تحقيقه. لكن الأفراد يختلفون عموماً في ما بينهم في كيفية إتمامهم أو إنجازهم وتحقيقهم لهذه الأهداف، فمنهم من يحاول إنجاز مهامه فوراً ومنهم من يتباطأ ويؤجِّل أو يرجئ تحقيق أهدافه حتى آخر لحظة ممكنة وهذا ما يطلق عليه اسم "التسويف" (procrastination).

يعرّف التسويف بأنّه: الميل اللاعقلاني لتأخير المهمات التي ينبغي إنجازها (Lay, 1986). كما يعرف بأنّه: "تأجيل ما يجب عمله اليوم إلى الغد" (Milgram, 1988, 33). وقد عرّفه شاونبرغ (Shounwenburg, 1992, 2) بأنّه: "إرجاء الأعمال التي ينبغي إنجازها اليوم إلى وقت آخر". أما سينكال وكوستنر وفاليراند (Senecal, Koestner & Vallerand, 1995, 3) فيرون أنّ "التسويف يتمثل بأنّ على الفرد أن يؤدي نشاطاً معيناً، ولكنّه يفشل في أن يحفّز نفسه لأداء هذا النشاط في ضمن وقت محدد.

فالتسويف يتضمّن تأخير البدء في مهمة ما مع الشعور بعدم الارتياح بسبب عدم إنجاز أو إكمال هذه المهمة في وقت مبكر. وأضاف فيراري وتايس (Ferrari & Tice, 2000) أنّ المسوّف هو شخصٌ يؤجِّل أعماله، وهو يعرف ماذا يريد أن يفعل ولديه الاستعداد لإنجاز هذه المهام المخطط لها، ولكنّه يؤجِّل إنجازها.

يشمل التسويف جوانب كثيرة من حياة الأفراد، وله أنواع متعددة من بينها التسويف في مهمات الحياة الروتينية، والتسويف في اتخاذ القرارات، والتسويف الأكاديمي (Milgram, Batori & Mores, 1993; Iskander, 2011). ويعدُّ التسويف في المجال الأكاديمي من الظواهر المنتشرة في حياتنا اليومية بين الطلبة الجامعيين، كما يعدُّ من أهم العوائق ذات العلاقة بالإنجاز الأكاديمي (أبو غزال، 2012).

ويعرّف التسويف الأكاديمي بأنّه: تأجيل البدء بالمهام الأكاديمية نتيجة للتناقض بين النية والفعل، مما يؤدي إلى نتائج سلبية على المسوّف (Binder, 2000)، إذ يظهر التسويف الأكاديمي لطلبة الجامعة عندما يؤجّلون بدون مبرر إتمام المهام الأكاديمية المطلوبة منهم إنجازها حتى آخر لحظة ممكنة. فالتسويف الأكاديمي هو سلوك غير تكيفي له آثاره السلبية التي تتجلّى في أنّ الطالب يرجئ أو يؤجِّل تنفيذ الأعمال والمهام الأكاديمية الضرورية لإنجاز أهدافه الدراسية، أو يؤجِّل البدء أو الانتهاء منها بشكل مقصود (Solomon & Rothblum, 1984). بالإضافة إلى التأخير في تسليمها بالوقت المحدد، وضعف الاستعداد للامتحانات (العززي & الدغيم، 2003).

لقد بذلت محاولات كثيرة لتفسير سلوك التسويف الأكاديمي والعوامل الكامنة وراءه، وتشير الدراسات الحديثة ذات الصلة مثل دراسة (أبو غزال، 2012) ودراسة (العززي والدغيم، 2003) إلى وجود أسباب كثيرة للتسويف، على الرغم من أنّ البعض يسوّفون إنجاز أعمالهم ويؤجّلونها حتى اللحظة الأخيرة دون أسباب لذلك، بينما يؤجّل آخرون إتمام واجباتهم لأسباب معينة وبشكل مقصود، ويبرزون ذلك بأنّهم يقدّمون أفضل ما لديهم عندما يقعون تحت ضغط الوقت. وقد توصل العديد من الباحثين (Ferrari, 2010; Iskander, 2011) في دراساتهم التي تناولت سلوك التسويف الأكاديمي وأبعاده، والأسباب الكامنة وراءه إلى أهم الأسباب والنزعات التي تقف خلف تسويف الأفراد للأعمال والواجبات، ومن أهمها ضعف مهارة إدارة الوقت وترتيب الأولويات، والخوف من الفشل، والتوقعات غير الواقعية، وصعوبة اتخاذ القرار، والسمات الشخصية (القلق، الاكتئاب، الوسواس القهري، والتردد)، وعادات العمل السيئة (الفوضى المكتبية، وتأثير الآخرين) وأخيراً ضعف مهارات حل المشكلات (Burka & Yuen, 1983; Ferrari, 2010; Wolters, 2003).

وتؤكد دراسات عديدة بأنَّ التسويق مرتبط بالتحصیل الأكاديمي المنخفض، كما أنَّ أصحاب سلوك التسويق الأكاديمي يعانون من مستويات مرتفعة من القلق (McCown & Johnson, 1999; Rothblum, Solomon, & Murakami, 1986). إذ أكد الباحثون في هذا المجال على وجود علاقة ارتباطية موجبة بين التسويق والقلق، وأنَّ القلق يزيد من نزعة التسويق، كما أنَّ القلق عامل منبئ بحدوث التسويق (Hay Cock et al, 1998). وفي الحقيقة إنَّ المتهربين من أداء الأعمال يقومون بتأجيلها خوفاً من القلق أو الشعور بالانقباض مع بداية أي عمل جديد. وبما أنَّ جميع أعباء الحياة تشكّل قلقاً أو ضغطاً، وتتضمن خيبات أمل، فإنهم يصبحون مدمنين على التأجيل والتسويق (المرجع السابق).

وبما أنَّ الشعور بالقلق ولمدة طويلة قد يضر بالفرد ويؤثر على توازن شخصيته، وبالتالي يدفعه إلى تبني اتجاهات سلبية كالهروب والانزوائية، تعيق الفرد من أداء عمله وفي معالجته للمشكلات التي تواجهه، حيث أنَّ الفرد صاحب القلق المرتفع يمتلك استعداداً عالياً للقلق يجعله يستجيب للمثيرات بقلق زائد لا يتناسب والمواقف (Speilberger & Auerbach, 1973).

فقد توصل سيلبرجر إلى أنَّ الطلبة ذوي القلق المرتفع يفقدون الجزء الأكبر من تركيزهم أثناء حدوث المواقف الضاغطة، حيث أنَّهم يفقدون زمام السيطرة على مجريات تفكيرهم، وتتدهور الذاكرة لديهم ولو لفترة، كما أنَّ القلق يؤثر على التعلم ويربك الذاكرة ويحرف استدخال المعلومات الجديدة بشكل صحيح حتى أنَّه يؤثر على استقبال وتخزين المعلومات واسترجاعها عند الحاجة إليها (ورد في، سلمان، 2006).

ونظراً لانتشار ظاهرة التسويق الأكاديمي عند طلبة الجامعة بنسبة لا يستهان بها وفقاً لنتائج بعض الدراسات السابقة الحديثة في الوطن العربي (أبو غزال، 2012؛ العنزي والدغيم، 2003) ونظراً للتأثيرات السلبية للتسويق على سير العملية التعليمية وعلى التكيف النفسي والاجتماعي لدى الطلبة الجامعيين، فإنَّ من الضروري إلقاء الضوء على هذا السلوك ودراسة المتغيرات النفسية المرتبطة به، مما يساعد على فهمه ومن ثم محاولة التقليل من آثاره السلبية إلى أقصى درجة ممكنة، حيث أنَّ الباحثين لم يولوا هذه الظاهرة كتابة كافية بالبحث والدراسة، خاصة على مستوى الدراسات العربية والمحلية - حيث يوجد ندرة في هذه الدراسات - مما دفع الباحثة إلى تقصي هذه الظاهرة وعلاقتها ببعض المتغيرات النفسية لدى عينة من طلبة جامعة تشرين - كلية التربية نموذجاً -.

### مشكلة الدراسة:

ينتشر التسويق على نطاق واسع بين الطلبة الجامعيين وهذا ما أشارت إليه دراسة انوجبوزي (Onwuegbuze, 2004) - في جامعة جنوب فلوريدا في أميركا - حيث أنَّ ما يقارب 40% إلى 60% من الطلاب الجامعيين يسوّفون دائماً أو غالباً في كتابة الأبحاث والاستعداد لامتحانات وقراءة الواجبات الأسبوعية. كما أشارت دراسة جاكسون وآخرون (Jackson, et al, 2003) حول معدلات انتشار التسويق لدى عينة من طلبة جامعة ولاية كاليفورنيا إلى أنَّ (50-75) بالمائة من الطلبة أقرُّوا بأنهم يسوّفون باستمرار ويعتبرون أنَّ التسويق مشكلة وهم يعانون منها، بينما وأكثر من 95% من المسوّفين رغبوا في التخلُّص من التسويق لديهم، بسبب ما يسببه ذلك لهم من مشكلات وصعوبات في أعمالهم الأكاديمية، وعدم إحساسهم أو تمتعهم بالصحة النفسية، كما بيّنت دراسة أبو غزال (2012) التي أجراها في جامعة اليرموك في الأردن أنَّ نسبة المسوّفين بين الطلبة الجامعيين قد بلغت (25.5%).

وحيت أنّ الباحثة وجدت من خلال دراسة استطلاعية أجرتها على عينة من طلبة جامعة تشرين - قوامها (40) طالباً وطالبة من مختلف الكليات والتخصصات- حول التسويف الأكاديمي أنّ نسبة كبيرة من الطلبة يؤجلون إنجاز أعمالهم الأكاديمية، حيث أنّ جميع أفراد العينة أوضحوا أنّهم يعانون من هذه المشكلة، ومن خلال عملها التدريسي مع طلبة الجامعة لمست الباحثة كثرة تدمير أعضاء الهيئة التعليمية من جراء تأجيل الطلبة لإنجاز واجباتهم الأكاديمية، على الرغم من حث الطلبة وتشجيعهم على القيام بها، إضافةً إلى ما يعانيه الطلبة من ضغوط بسبب مطالبهم بتقديم أبحاث وتقارير أو التحضير لامتحانات. لذا قد يلجأ البعض منهم إلى تأجيل إنجاز هذه المهام حتى آخر لحظة، مما يؤدي إلى زيادة الضغوط الواقعة عليهم، فيؤثر ذلك على الجوانب التعليمية والنفسية لديهم.

وللتسويف الأكاديمي عواقب سلبية متعددة كتدني التحصيل الأكاديمي (Tice & Baumeister, 1997) والانقطاع المستمر عن حلقات النقاش البحثية، وعدم رغبة الطلبة في حضور المحاضرات (Binder, 2000)، إضافةً إلى ظهور عواقب انفعالية مختلفة ومشاعر داخلية سلبية، كأن يشعر الطلبة - المدركين لسلوك التسويف لديهم - بعدم الكفاءة والتوتر والذعر والشعور بالذنب، بالإضافة إلى معاناتهم من مستويات عالية من القلق (العنزي والدغيم، 2003). وأشار علماء النفس بأنه إذا ما أصيب الطلبة بقلق ناتج عن التسويف فإن ذلك القلق إما أن يظهر في بداية المهمة، أو يصاحب إكمال المهمة، وأحياناً أخرى يأتي القلق في لحظة اتخاذ القرار (Ozer & Ferrari, 2011). وقد أرجعت كثير من الدراسات التأجيل في اتخاذ القرارات والقيام بعمل ما إلى ارتفاع قلق السمة والاكنتاب والعصاب، وتوصلت هذه الدراسات إلى أنّ المؤجلين لاتخاذ القرارات بالمقارنة بغير المؤجلين أظهروا قلقاً اجتماعياً أكثر (Ferrari, 1991).

من خلال ما سبق نجد أنّ من أكبر أسباب التسويف الأكاديمي من الناحية النفسية هو القلق، سواء القلق المرضي أو القلق كسمة شخصية.

وبناء على ما سبق نتحدد مشكلة البحث بالإجابة عن التساؤل الرئيس التالي:

ما طبيعة العلاقة بين التسويف الأكاديمي والقلق بوصفه (سمة وحالة)؟ وهل هناك فروق في هذه المتغيرات لدى عينة من طلبة كلية التربية؟

## أهداف البحث وأهدافه:

سعت الدراسة الحالية إلى تحقيق الأهداف التالية:

- الكشف عن الارتباط بين القلق بوصفه (سمة وحالة) والتسويف الأكاديمي لدى عينة من طلبة كلية التربية.
- الكشف عن الارتباط بين القلق بوصفه (سمة وحالة) والتسويف الأكاديمي لدى أفراد العينة الذكور.
- الكشف عن الارتباط بين القلق بوصفه (سمة وحالة) والتسويف الأكاديمي أفراد العينة الإناث.
- الكشف عن الفروق في التسويف الأكاديمي بين طلبة كلية التربية الذكور والإناث.
- الكشف عن الفروق في القلق بوصفه (سمة وحالة) بين طلبة كلية التربية الذكور والإناث.
- الكشف عن نسبة انتشار كل من القلق بوصفه (سمة وحالة) والتسويف الأكاديمي لدى عينة من طلبة كلية التربية.

- تكمن أهمية الدراسة الحالية في كونها من أوائل الدراسات في الجمهورية العربية السورية - في حدود علم الباحثة- التي تناولت موضوع التسويق الأكاديمي وعلاقته ببعض المتغيرات النفسية.
- الندرة النسبية للدراسات الأجنبية وقلة الدراسات العربية التي تناولت موضوع التسويق الأكاديمي وعلاقته بالقلق.
- أهمية المرحلة العمرية التي يجري عليها البحث والتي يتعرض خلالها طلبة الجامعة للعديد من الضغوط الأكاديمية، والأسرية، والنفسية، والاجتماعية والتي يمكن بالبحث والدراسة لبعض المتغيرات النفسية أن تسهم بصورة فعالة في مواجهة التسويق الأكاديمي لديهم.
- يمكن الاستفادة من نتائج الدراسة الحالية في مجال الإرشاد النفسي لطلبة الجامعة، وفي مجال تصميم البرامج الإرشادية اللازمة للتخفيف من التسويق الأكاديمي وأثاره لدى الطلبة الجامعيين.

#### متغيرات الدراسة:

المتغير المستقل: التسويق الأكاديمي.

المتغير التابع: القلق بوصفه (سمة وحالة).

فرضيات الدراسة: تم اختبار فرضيات البحث الآتية عند مستوى دلالة (0.05).

الفرضية الأولى: لا يوجد ارتباط دال إحصائياً بين القلق بوصفه (سمة وحالة) وبين التسويق الأكاديمي لدى عينة من طلبة كلية التربية في جامعة تشرين.

الفرضية الثانية: لا يوجد ارتباط دال إحصائياً بين القلق بوصفه (سمة وحالة) وبين التسويق الأكاديمي لدى الطلاب الذكور من عينة البحث.

الفرضية الثالثة: لا يوجد ارتباط دال إحصائياً بين القلق بوصفه (سمة وحالة) وبين التسويق الأكاديمي لدى الطالبات الإناث من عينة البحث.

الفرضية الرابعة: لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسطات درجات طلبة كلية التربية على مقياس التسويق الأكاديمي تبعاً لمتغير الجنس (ذكور-إناث).

الفرضية الخامسة: لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسطات درجات طلبة كلية التربية على اختبار القلق بصورتيه (سمة وحالة) تبعاً لمتغير الجنس (ذكور-إناث).

#### أدوات الدراسة:

1- مقياس التسويق الأكاديمي (الصورة المعربة): من إعداد معاوية أبو غزال عام (2012) - على عينة مؤلفة (751) طالباً وطالبة من جامعة اليرموك في الأردن- ويتألف المقياس من (21) عبارة تصف كيفية تعامل الطلبة الجامعيين مع المهمات الأكاديمية التي يتوجب عليهم إنجازها.

تم تصحيح المقياس وفقاً لمقياس "ليكرت" الخماسي حيث يستجاب على كل عبارة بإحدى الاستجابات التالية:

تتطبق علي بدرجة كبيرة جدا	تتطبق علي بدرجة كبيرة	تتطبق علي بدرجة متوسطة	تتطبق علي بدرجة منخفضة	تتطبق علي بدرجة منخفضة جدا
---------------------------	-----------------------	------------------------	------------------------	----------------------------

وفي العبارات الموجبة تعطى الدرجات كآتي:

تنطبق علي درجة كبيرة جدا	تنطبق علي درجة كبيرة	تنطبق علي درجة متوسطة	تنطبق علي درجة منخفضة	تنطبق علي درجة منخفضة جدا
5	4	3	2	1

أما العبارات السالبة فتعطى الدرجات كآتي:

تنطبق علي درجة كبيرة جدا	تنطبق علي درجة كبيرة	تنطبق علي درجة متوسطة	تنطبق علي درجة منخفضة	تنطبق علي درجة منخفضة جدا
1	2	3	4	5

بمعنى آخر كلما ارتفعت الدرجة على المقياس كان ذلك مؤشراً لزيادة السلوك السلبي أي ارتفاع نسبة سلوك التسويف الأكاديمي.

تم عرض المقياس بصورته الأولية (للتحقق من الصدق الظاهري) على لجنة من المختصين في مجال التربية وعلم النفس في كلية التربية في جامعة تشرين، وبناء على ملاحظاتهم القيمة تم تعديل بعض البنود لتلائم خصوصية وطبيعة العينة التي يجري عليها البحث. وللتحقق من ثبات المقياس تم حساب معامل ألفا كرونباخ وبلغ 0.749. وهذه القيمة تشير إلى أن المقياس قد حقق دلالات ثبات عالية.

## 2- اختبار حالة وسمة القلق للكبار (الصورة العربية الموازية للصورة الإنكليزية الأصلية والأحدث لمقياس

**القلق الصورة [Y]:** يتكون المقياس من صورتين منفصلتين: صورة اختبار حالة القلق ويتألف من 20 عبارة يطلب فيها من المفحوصين وصف ما يشعرون به في لحظة معينة، وصورة اختبار سمة القلق وتتألف من 20 عبارة أيضاً، ولكن تتطلب تعليماته من المفحوصين الاستجابة عما يشعرون به في بوجه عام، ويستجيب المفحوصين على كل عبارة من عبارات الاختبار بوضع علامة (X) داخل دائرة أمام أحد الاختيارات الأربعة المتفاوتة بالشدة (لا أبداً، قليلاً، بدرجة متوسطة، كثيراً جداً) لاختبار حالة القلق، و(لا أبداً، أحياناً، غالباً، دائماً تقريباً) لاختبار سمة القلق وتتراوح الدرجات على الاختبار من 20 درجة كحد أدنى إلى 80 درجة كحد أقصى لكل صورة من صور اختبار حالة وسمة القلق. علماً أنه تمت دراسة الخصائص السيكومترية له على عينة من طلبة الجامعات السورية من قبل امطانيوس ميخائيل عام (2003). وبينت النتائج تمتع المقياس بدلالات صدق وثبات عالية.

### مجتمع وعينة الدراسة:

تألف مجتمع الدراسة من جميع طلاب كلية التربية في جامعة تشرين من كافة السنوات والتخصصات للعام الدراسي 2014-2015. أما عينة الدراسة فقد تكونت من (92) طالباً وطالبة تم سحبها من المجتمع الأصلي بالطريقة العشوائية البسيطة.

### منهج الدراسة:

اعتمدت الباحثة المنهج الوصفي في إجراء الدراسة الحالية الذي " يهدف إلى جمع أوصاف علمية دقيقة للظاهرة موضوع الدراسة في وضعها الزاهن وإلى دراسة العلاقات التي توجد بين الظواهر المختلفة". (أبو علام، 2011)

**مصطلحات الدراسة:**

**التسويق الأكاديمي:** ميل الفرد لتأجيل البدء في المهمات الأكاديمية أو إكمالها، ينتج عنه شعور الفرد بالتوتر الانفعالي (أبو غزال، 2012، 3). ويعرّف إجرائياً بأنه: الدرجة التي يحصل عليها المفحوص على مقياس التسويق الأكاديمي، حيث تشير الدرجة المرتفعة على المقياس إلى زيادة في سلوك التسويق الأكاديمي.

**القلق بوصفه حالة:** وهو خبرة انفعالية غير سارة يعاني منها الفرد عندما يشعر بخوف أو تهديد من شيء دون أن يستطيع تحديده تحديداً واضحاً، وغالباً ما تصاحب هذه الحالة بعض التغيرات الفيزيولوجية كازدياد عدد ضربات القلب، وارتفاع ضغط الدم، والغثيان، وفقدان الشهية، وقد يصاحب القلق بتوتر عضلي وازدياد في النشاط الحركي وإحساس بتعب عضلي بجانب شعور عام بعدم القدرة على التفكير والتنظيم وفقدان السيطرة على ما يقوم به الفرد من عمل (الشبؤون، 2011، 43). ويعرّف إجرائياً بأنه: الدرجة التي يحصل عليها المفحوص على اختبار القلق بوصفه حالة، وتشير الدرجة المرتفعة إلى ارتفاع القلق بوصفه حالة.

**القلق بوصفه سمة:** استعداد أو قابلية لدى الشخص ثابتة نسبياً، تدفعه للاستجابة للمواقف المدركة على أنها مواقف خطيرة ومهددة (المرجع السابق، 44). ويعرّف إجرائياً بأنه: الدرجة التي يحصل عليها المفحوص اختبار القلق بوصفه سمة، وتشير الدرجة المرتفعة إلى ارتفاع القلق بوصفه سمة.

**حدود الدراسة:**

تحددت الحدود الزمانية لهذه الدراسة في الشهر الخامس والسادس من العام الدراسي 2014-2015 في كلية التربية في جامعة تشرين.

**الدراسات السابقة:****أولاً - الدراسات العربية**

1- أجرى معاوية أبو غزال (2012) دراسة بعنوان: **التسويق الأكاديمي: أسبابه وانتشاره من وجهة نظر الطلبة الجامعيين.**

هدفت الدراسة إلى التعرف إلى مدى انتشار التسويق الأكاديمي وأسبابه من وجهة نظر الطلبة الجامعيين. والتعرف فيما إذا كان مدى هذا الانتشار وأسبابه يختلفان باختلاف الجنس الطالب ومستواه الدراسي وتخصصه الدراسي على عينة مؤلفة من (751) طالباً وطالبة من كافة الكليات العلمية والإنسانية في جامعة اليرموك في الأردن.

استخدم الباحث مقياس التسويق الأكاديمي لقياس نسبة الانتشار، ومقياس أسباب التسويق الأكاديمي للتعرف على أسباب سلوك التسويق الأكاديمي لدى الطلبة، والمقياسين من إعداد الباحث.

وكشفت نتائج الدراسة عن فروق دالة إحصائياً في انتشار التسويق الأكاديمي تعزى لمتغير المستوى الدراسي، وكذلك نسبة أعلى من التسويق لدى طلبة السنة الرابعة منه لدى طلبة السنوات الأخرى. ولم تكشف نتائج الدراسة عن فروق دالة إحصائياً تعزى لمتغيري الجنس والتخصص الأكاديمي. كما كشفت الدراسة أيضاً أن الترتيب التنافسي لمجالات أسباب التسويق الأكاديمي كان على النحو التالي: الخوف من الفشل، وأسلوب المدرس، والمهمة المنفردة، والمخاطرة، ومقاومة الضبط، وضغط الأقران.



2- وقد أجرى أحمد (2008) دراسة بعنوان: التسوية الأكاديمية وعلاقته بالدافعية للإنجاز والرضا عن الدراسة لدى طلاب جامعة الملك خالد بالمملكة العربية السعودية.

هدفت دراسته إلى التعرف على علاقة التسوية الأكاديمية ببعض المتغيرات النفسية (الرضا عن الدراسة، والإنجاز الأكاديمي)، والوقوف على بعض المتغيرات النفسية التي يمكن أن تسهم في التنبؤ بالتسوية الأكاديمي لدى طلبة الجامعة، وقد أجري البحث على عينة قوامها (200) طالباً وطالبة من كليتي اللغة العربية وكلية الشريعة تراوحت أعمارهم ما بين (17-21) سنة، واستخدم الباحث المقاييس التالية:

- مقياس التسوية الأكاديمي من إعداد نادية الحسيني وعبد الرحمن مصيلحي (2004).

- مقياس الدافعية للإنجاز من إعداد الباحث.

- مقياس الرضا عن الدراسة من إعداد الباحث.

توصلت النتائج إلى وجود فروق جوهرية بين طلاب كليتي اللغة العربية والشريعة في الدرجة الكلية للتسوية الأكاديمي وجميع أبعاده باستثناء الجانب الوجداني منه وأن هذه الفروق لصالح كلية الشريعة. كما بينت النتائج وجود فروق دالة إحصائياً بين مرتفعي ومنخفضي التسوية الأكاديمي في الدرجة الكلية للرضا عن الدراسة لصالح منخفضي التسوية الدراسي. وأخيراً كشفت الدراسة عن وجود فروق بين مرتفعي ومنخفضي التسوية الدراسي في الإنجاز الأكاديمي حيث أن ذوي التسوية الأكاديمي المنخفض يتميزون بالضبط الداخلي بالمقارنة بذوي التسوية الأكاديمي المرتفع.

3- أجرت نادية الحسيني & عبد الرحمن مصيلحي (2004) دراسة بعنوان: التسوية الأكاديمي وعلاقته ببعض المتغيرات النفسية (القلق، والرضا عن الدراسة، وجهة الضبط الأكاديمي).

هدفت هذه الدراسة إلقاء الضوء على مفهوم التسوية بصفة عامة، والتسوية الأكاديمي بصفة خاصة، والتعرف على علاقة التسوية الأكاديمي ببعض المتغيرات (الرضا عن الدراسة، القلق، وجهة الضبط الأكاديمي).

استخدم الباحثين مقياس التسوية الأكاديمي، ومقياس الرضا عن الدراسة من إعداد الباحثين.

وتوصلت الدراسة إلى وجود فروق جوهرية بين طلبة وطالبات الجامعة في الدرجة الكلية للتسوية الأكاديمي وجميع جوانبه. كما كشفت الدراسة أيضاً عن فروق واضحة بين مرتفعي ومنخفضي التسوية الأكاديمي في الدرجة الكلية للرضا عن الدراسة وأن هذه الفروق لصالح منخفضي التسوية الأكاديمي، وكذلك عن فروق دالة إحصائياً بين مرتفعي ومنخفضي التسوية الأكاديمي في الدرجة الكلية للقلق وكذلك في القلق كسمة والقلق كحالة.

#### ثانياً - الدراسات الأجنبية

1- عرض ساير (Sayer, 2004) في دراسته: التسوية الأكاديمي وعلاقته بكل من الكمالية والقلق

والطموح لدى عينة من طلبة الجامعة.

هدفت دراسته التعرف على طبيعة العلاقة بين التسوية الأكاديمي ومجموعة من المتغيرات النفسية (القلق، الكمالية، والطموح) لدى عينة مؤلفة من (304) طالباً من جامعة كارلنتون في أوتاوا، استخدم الباحث كل من مقياس التسوية الأكاديمي، ومقياس القلق، ومقياس الكمالية، ومقياس الطموح. أظهرت النتائج أن القلق يمكن أن يؤثر في بداية عملية التسوية الأكاديمي بينما الميل نحو الكمالية يمكن أن يؤثر على تكلمة أو الانتهاء من أداء المهمة.

2- وفي دراسة تود جاكسون وآخرون (Todd Jackson and others, 2003) بعنوان: التسويق الأكاديمي وعلاقته بإدراك الماضي والحاضر والمستقبل لدى عينة من طلبة الجامعة.

وكان الهدف من هذه الدراسة تقييم التسويق الأكاديمي بعلاقته بإدراك الماضي والحاضر والمستقبل على عينة مؤلفة من (147) طالباً جامعياً في ولاية كاليفورنيا تتراوح أعمارهم ما بين (17-19) عام، وكانت مقاييس الدراسة هي: استبيان قائم على دراسة إدراك الوقت، ومقياس تاكمان (1991) لتقييم التسويق. وقد أظهرت النتائج أن هناك ارتباطات واضحة بين المماثلة والمقاييس الفرعية لإدراك الوقت، وبالنسبة للتنبؤ فإن هناك مستويات مرتفعة من التسويق لها علاقة بنتائج منخفضة على المقياس الفرعي لإدراك الوقت المستقبلي بالإضافة إلى نتائج عالية لعامل مقياس الماضي.

3- وقد أجرى برونلو وريسنجر دراستهما (Brownlaw & Reosinger, 2001) التي جاءت بعنوان: التسويق الأكاديمي وعلاقته ببعض المتغيرات النفسية (الكمالية، ووجهة الضبط، وأساليب الفرد) لدى عينة من طلبة الجامعة.

هدفت الدراسة إلى تحديد العلاقة بين التسويق الأكاديمي وكلٍ من الكمالية ووجهة الضبط وأساليب الفرد، وقد تكونت عينة الدراسة من 96 طالباً جامعياً في مدينة كاتوبا (Catawba)، وأظهرت نتائج الدراسة أن أسباب التسويق ترجع إلى النفور من المهمة وصعوبة اتخاذ القرارات، وأن الإناث أعلى من الذكور في درجة التسويق الأكاديمي الذي يرجع إلى الخوف من الفشل الاتكالية وصعوبة اتخاذ القرار، كما أظهرت النتائج أيضاً أن الكمالية والميل لعمل إعزات خارجية للخطأ ووجهة الضبط الخارجي وكون المفحوص ذكراً كلها تتبأت بالتسويق الأكاديمي، كما وجد أن ذوي التسويق الأكاديمي المنخفض يجدون المهام الدراسية أكثر إرضاءً لهم عن ذوي التسويق الأكاديمي المرتفع.

### النتائج والمناقشة:

تم تحليل البيانات باستخدام البرنامج الإحصائي SPSS، وللتحقق من صحة فرضيات الدراسة تم تطبيق معامل الارتباط بيرسون لاختبار فرضيات العلاقة بين المتغيرات، كما تم تطبيق اختبار (T) للعينات المستقلة لاختبار فرضيات الفروق بين المتغيرات.

1- نتائج الفرضية الأولى: لا يوجد ارتباط دال إحصائياً بين القلق بوصفه (سمة وحالة) وبين التسويق الأكاديمي لدى عينة من طلبة كلية التربية.

لاختبار صحة هذه الفرضية تم حساب معامل الارتباط (بيرسون) بين درجات الطلبة على اختبار القلق بوصفه حالة وبوصفه سمة وبين درجاتهم على مقياس التسويق الأكاديمي. وبينت النتائج وجود ارتباط دال إحصائياً بين القلق بوصفه حالة والتسويق الأكاديمي، حيث بلغت قيمة معامل الارتباط (0.63) عند مستوى الدلالة (0.05). انظر الجدول رقم (1).

جدول رقم (1) العلاقة بين القلق بوصفه حالة والتسويق الأكاديمي لدى عينة البحث

القرار	معامل الارتباط	العينة	
دال	0.63	92	القلق بوصفه حالة
		92	التسويق الأكاديمي

كما تبين أيضاً وجود ارتباط دال إحصائياً بين القلق بوصفه سمة والتسويق الأكاديمي، حيث بلغت قيمة معامل الارتباط (0.69) عند مستوى الدلالة 0.05. انظر الجدول رقم (2).

جدول رقم (2) يوضح العلاقة بين القلق بوصفه سمة والتسويق الأكاديمي لدى عينة البحث

القرار	معامل الارتباط	أفراد العينة	
دال	0.69	92	القلق بوصفه سمة
		92	التسويق الأكاديمي

2- نتائج الفرضية الثانية: لا يوجد ارتباط دال إحصائياً بين القلق بوصفه (سمة وحالة) والتسويق الأكاديمي لدى الطلبة الذكور من أفراد العينة.

للتحقق من صحة هذه الفرضية تم حساب معامل ارتباط (بيرسون) بين درجات الطلاب الذكور على اختبار القلق بوصفه حالة والقلق بوصفه سمة ومقياس التسويق الأكاديمي. وتبين وجود ارتباط دال إحصائياً بين القلق بوصفه حالة والتسويق الأكاديمي لدى الطلبة الذكور، حيث بلغت قيمة معامل الارتباط (0.63) عند مستوى دلالة (0.05) كما هو موضح في الجدول رقم (3).

جدول رقم (3) يوضح العلاقة بين القلق بوصفه حالة والتسويق الأكاديمي لدى الطلبة الذكور

القرار	معامل الارتباط	أفراد العينة	
دال	0.63	41	القلق بوصفه حالة
		41	التسويق الأكاديمي

كما أوضحت النتائج أنه يوجد ارتباط دال إحصائياً بين القلق بوصفه سمة والتسويق الأكاديمي لدى الطلبة الذكور، حيث بلغت قيمة معامل الارتباط (0.67) عند مستوى دلالة (0.05). انظر الجدول رقم (4).

جدول رقم (4) يوضح العلاقة بين القلق بوصفه سمة والتسويق الأكاديمي لدى الطلبة الذكور

القرار	معامل الارتباط	أفراد العينة	
دال	0.67	41	القلق بوصفه سمة
		41	التسويق الأكاديمي

3- نتائج الفرضية الثالثة: لا يوجد ارتباط دال إحصائياً بين القلق بوصفه (سمة وحالة) وبين التسويق الأكاديمي لدى الطالبات الإناث من عينة البحث.

للتحقق من صحة هذه الفرضية تم حساب معامل ارتباط (بيرسون) بين درجات الطالبات الإناث على اختبار القلق بوصفه (سمة وحالة) ودرجاتهم على مقياس التسويق الأكاديمي.

بينت النتائج -كما هو موضح في الجدول رقم (5)- وجود ارتباط دال إحصائياً بين القلق بوصفه حالة والتسويق الأكاديمي لدى الطالبات الإناث، حيث بلغت قيمة معامل الارتباط (0.64) عند مستوى الدلالة 0.05.

جدول رقم (5) يوضح العلاقة بين القلق بوصفه حالة والتسويق الأكاديمي لدى الطالبات الإناث

القرار	معامل الارتباط	أفراد العينة	
دال	0.64	51	القلق بوصفه حالة
		51	التسويق الأكاديمي

كما أظهرت النتائج وجود ارتباط دال إحصائياً بين القلق بوصفه سمة والتسويق الأكاديمي لدى الطالبات الإناث، حيث بلغت قيمة الارتباط (0.70) عند مستوى دلالة (0.05).

جدول رقم (6) يوضح العلاقة بين القلق بوصفه سمة والتسويق الأكاديمي لدى الطالبات الإناث

القرار	معامل الارتباط	أفراد العينة	
دال	0.70	51	القلق بوصفه سمة
		51	التسويق الأكاديمي

وهكذا نجد من خلال قيمة معامل ارتباط بيرسون وجود ارتباط إيجابي دال بين التسويق الأكاديمي والقلق لدى أفراد العينة ككل، إن هذه النتيجة تتفق مع العديد من نتائج الدراسات السابقة من مثل دراسة (Ferrari, 1991)، ودراسة الحسيني ومصليحي (2004)، ودراسة (Sayer, 2004). ويمكن تفسير هذه النتيجة بأنه لطالما يعدُّ سلوك التسويق الأكاديمي سلوك غير تكيفي لدى الطلبة المسوّفين، فإنَّ له آثاراً وعواقب سلبيةً متعددة على الشخصية، كما ترى الباحثة بأنَّ الضغوط الناجمة عن سلوك التسويق الأكاديمي من مثل: تأجيل إتمام المهمات حتى آخر لحظة ممكنة، والتحضير لامتحانات لساعات أقل من المطلوب وما ينجم عن ذلك من قلق وتوتر، كلها تؤدي إلى المزيد من مشاعر القلق والتوتر، وبالتالي فإنَّ النتيجة المنطقية هي الارتباط الإيجابي بين التسويق الأكاديمي والقلق.

4- نتائج الفرضية الرابعة: لا توجد فروق دالة إحصائياً بين الذكور والإناث في متوسط درجاتهم على اختبار القلق بوصفه (سمة وحالة).

للتحقق من صحة هذه الفرضية تطبيق اختبار (T-test) للعينات المستقلة ومن ثمَّ قورنت الفروق في متوسطات درجات الطلاب الذكور والإناث على اختبار القلق بوصفه (سمة وحالة).

وأظهرت النتائج أن قيمة (T) بلغت (-1.48) في حين بلغت القيمة الاحتمالية لها (0.14) وهي أكبر من (0.05) ومن ثمَّ فإنَّ الفرق غير دال إحصائياً وبذلك نقبل الفرضية وهي: لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسطات درجات الذكور والإناث في القلق بوصفه سمة. كما في الجدول رقم (7)

جدول رقم (7) يبين الفروق في متوسط درجات الطلبة الذكور والإناث على اختبار القلق بوصفه سمة

القرار	مستوى الدلالة	قيمة اختبار (T)	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	العينة	
غير دال	0.14	-1.48	0.24	2.37	41	ذكور
			0.24	2.30	51	إناث

أما فيما يتعلق باختبار الفروق بين المتوسطات في القلق بوصفه حالة يبين الجدول رقم (8) أن قيمة  $(T=0.25)$  وقد بلغ مستوى دلالتها  $(0.80)$  وهذه القيمة أكبر من  $(0.05)$  لذا نقبل الفرضية، أي لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسطات درجات الذكور والإناث في القلق بوصفه حالة.

جدول رقم (8) يبين الفروق في متوسط درجات الطلبة الذكور والإناث على اختبار القلق بوصفه حالة

القرار	مستوى الدلالة	قيمة اختبار (T)	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	العينة	
غير دال	0.80	0.25	0.42	2.21	41	ذكور
			0.43	2.23	51	إناث

يمكن تفسير عدم وجود فروق بين الذكور والإناث في القلق بوصفه (سمة وحالة) إلى ما يتعرّض له الذكور والإناث من الضغوط المتماثلة، أو قد يرجع ذلك إلى طبيعة الواقع الاجتماعي المتشابه الذي يعيشه كل من الذكور والإناث، كما تعزو الباحثة ذلك ربما إلى أنّ اختبار القلق بوصفه حالة يقيس حالة الطلبة الانفعالية في نفس الوقت ونفس اللحظة التي يكون فيها الذكر والأنثى داخل حدود الجامعة، وبالتالي فما يؤثر على الذكر يؤثر على الأنثى في نفس اللحظة باستثناء الحالات الفردية.

#### 5- نتائج الفرضية الخامسة: لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسط درجات الذكور ومتوسط درجات

الإناث على مقياس التسوييف الأكاديمي.

للتحقق من هذه الفرضية تم تطبيق اختبار (T) للعينات المستقلة ومن ثم المقارنة بين متوسطات درجات الطلاب الذكور والإناث على مقياس التسوييف الأكاديمي.

وأظهرت النتائج أن قيمة (T) المسحوبة بلغت  $(-0.77)$  في حين بلغت القيمة الاحتمالية لها  $(0.44)$  وهي أكبر من  $(0.05)$  ومن ثم فإن الفرق غير دال إحصائياً وبذلك نقبل الفرضية أي لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين الذكور والإناث في متوسط درجاتهم على مقياس التسوييف الأكاديمي. انظر الجدول رقم (9).

جدول رقم (9) الفروق بين متوسطات درجات الطلاب الذكور والإناث على مقياس التسوييف الأكاديمي

القرار	مستوى الدلالة	قيمة اختبار (T)	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	العينة	
غير دال	0.44	-0.77	0.48	3.10	41	ذكور
			0.46	3.02	51	إناث

هذه النتيجة تتفق مع نتائج بعض الدراسات منها دراسة أبو غزال (2012)، ودراسة العنزي والدغيم (2003). ويمكن إرجاع ذلك إلى ما يتعرّض له الطلبة ككل سواء ذكور أو إناث من ضغوط ناجمة عن كثرة المهام الأكاديمية الملقاة عليهم، أو ربما اتجاهاتهم السلبية نحو الدراسة لا سيما عندما يواجهون ضغوطاً مستمرة تجعلهم ينفرون من الدراسة والمهام الأكاديمية المطلوبة منهم. وهذه النتيجة لا تتفق مع ما توصل إليه برونلو وريسنجر (2001) والذي خلص إلى أنّ الإناث أكثر تسوييفاً أكاديمياً من الذكور.

## 6- النتائج المتعلقة بالكشف عن نسبة انتشار التسويق الأكاديمي والقلق بوصفه (سمة وحالة) لدى طلبة

### كلية التربية في جامعة تشرين:

بعد حساب المتوسطات الحسابية للتسويق الأكاديمي، للقلق بوصفه (سمة وحالة) عند العينة ككل، وأظهرت النتائج أنّ المتوسط الحسابي لدرجة القلق بوصفه حالة قد بلغت (44.50) ولدرجة القلق بوصفه سمة بلغت (46.72)، علماً أن المقياس يأخذ القيم بين (20-80). وقد رأت الباحثة اعتماد تقسيم مستويات انتشار القلق إلى ثلاثة مستويات وفق التالي: (من 20 حتى 40 منخفض)، (من 41-60 متوسط)، (من 61-80 مرتفع). وبهذا تشير قيمة المتوسط الحسابي إلى أنّ القلق منتشرًا بين طلبة كلية التربية بدرجة متوسطة، ويمكن تفسير هذه النتيجة على وجه الاحتمال، إلى التغيرات والأحداث والظروف السياسية والاقتصادية والاجتماعية التي يتعرض لها طلبة الجامعة، وما ينجم عن ذلك كله من صعوبات وتعقيدات مادية ومعنوية، يمكن أن تكون أدت إلى ضغوط حقيقيّة يومية، إن لم تكن لحظية، يعاني منها الطلبة بصورة عامة. ويلاحظ من هذه النتيجة أيضاً أنّ القلق بوصفه سمة منتشرًا بين أفراد العينة وهذا يعكس التداخل المنطقي بين حالة وسمة القلق، حيث أنّ سمة القلق هي سمة شبه ثابتة في الشخصية، وصاحبها يسيطر عليه قلق شبه دائم وذلك بغض النظر عن وضوح المثيرات المسببة لذلك.

### الاستنتاجات والتوصيات:

كما بينت النتائج أنّ أفراد العينة يعانون من تسويق أكاديمي بدرجة مرتفعة، حيث بلغت قيمة المتوسط الحسابي لاستجابات أفراد العينة على المقياس (82.31)، علماً أن المقياس يأخذ القيم بين (21-105). وقد رأت الباحثة اعتماد تقسيم مستويات انتشار القلق إلى ثلاثة مستويات وفق التالي: (من 21 حتى 49 منخفض)، (من 50-77 متوسط)، (من 78-105 مرتفع). وقد يرجع ذلك إلى الظروف الصعبة التي مرّ ويمر بها البلد التي جعلت الطلبة يشعرون بتشاؤم شديد، والمبالغة في تقدير الوقت الذي يحتاجه لإكمال المهمة أو البدء بها، فضلاً عن كثرة المهام الأكاديمية وغير الأكاديمية المنوطة بهم، مما يضطرهم إلى تأجيل بعض منها وعدم إكمالها إلا في آخر لحظة. وجاءت هذه النتيجة متفقة مع نتيجة دراسة مصيلحي والحسيني (2004).

### المراجع:

- أبو علام، رجاء محمود. مناهج البحث في العلوم النفسية والتربوية، الطبعة السادسة، دار النشر للجامعات، القاهرة، مصر، 2011، 770.
- أبو غزال، معاوية. التسويق الأكاديمي: انتشاره وأسبابه من وجهة نظر الطلبة الجامعيين، المجلة الأردنية في العلوم التربوية، المجلد 8، العدد 2، يناير 2012، 131: 149.
- أحمد، عطية. التلكؤ الأكاديمي وعلاقته بالدافعية للإنجاز والرضا عن الدراسة لدى طلاب جامعة الملك خالد بالمملكة العربية السعودية. رسالة ماجستير غير منشورة، كلية التربية، جامعة الزقازيق، السعودية. 2008، 95.
- الشبؤون، دانيا. القلق وعلاقته بالإكتئاب عند المراهقين لدى عينة من تلاميذ الصف التاسع في مدارس مدينة دمشق الأساسية. مجلة جامعة دمشق، المجلد 27، العدد (4+3)، 2011، 766:767.
- العنزي، فريح؛ الدغيم، محمد. سلوك التسويق الدراسي وعلاقته ببعض المتغيرات الشخصية لدى طلاب كلية التربية الأساسية بالكويت. مجلة كلية التربية، جامعة المنصورة، العدد (52)، 2003، 140:137.

- سلمان، شروق. سمة القلق لدى طالبات كلية التربية للبنات. مجلة البحوث التربوية والنفسية، جامعة بغداد، كلية التربية للبنات، العددان (9-10)، 2006، 40.
- مخائيل، امطانيوس. دراسة لمقياس القلق بوصفه حالة وسمة على عينات من طلبة الجامعات السورية، مجلة جامعة دمشق. المجلد 19(2)، 2003، 54-55.
- مصيلحي، عبد الرحمن؛ الحسيني، ناديا. التلكؤ الأكاديمي لدى عينة من طلبة وطالبات الجامعة وعلاقته ببعض المتغيرات النفسية، مجلة كلية التربية، كلية التربية، جامعة الأزهر، العدد 126، الجزء الأول، 2004، 1: 28.
- BINDER, K. *The Effects Of An Academic Procrastination Treatment On Student Procrastination And Subjective Well-Bieng*. Un published master's thesis, Carleton University. Ottawa, Ontario, 2000, 211.
- BROWNLAW, S.; & REOSINGER, R. D. *Putting Of Until Tomorrow What Is Better Done Today: Academic Procrastination As A Function Of Motivation Toward College Work*. Journal Of Social Behavior & Personality, Vol. 16, No. 1, 2001, P 15-34.
- BURKA, J. & YUEN, L. *Procrastination: Why You Do It What To Do About It*. Reading: Addison Wesley, 1983, 210.
- FERRARI, J. *A Preference For A Favorable Puplic Impression By Procrastination: Selecting among cognitive and social tasks*. *Personality And Individuals Differences*, 1991, 1233.
- FIRRARI, J. R. *Still Procrastination: The No-regrests Guide To Getting It Done*. New Jersey, Wiely, 2010, 145.
- FIRRARI, J. R.; & TICE, D. M. *Procrastination As A Self-handicaping For Men And Women: A task-avoidance strategy in a laboratory setting*. Journal Of Research In Personality, 43, 2000, 73-83.
- HAYCOCK, L. A.; & McCarthy, P. et. *Procrastination In College Student: The role of self-efficacy and anxiety*, Journal Of Counseling & Development, Vol. 76, No. 3, 1998, 317-324.
- ISKANDER, M. *The influence Of Self-compassion On Academic Procrastination And Dysfunctional Attitudes*. Educational Research And Reviews, 6(2), 2011, 230-234.
- LAY, C. H. *At Last, my research article on procrastination*. Journal Of Research In Personality, 1986, 15, 153-166.
- McCOWN, W. & JOHNSON, J. *Personality And Chronic Procrastination By University Students During An Academic Exam Period*. *Personality And Individuals Differences*, 12, 1999, 413-415.
- MILGRAM, N. A. *Procrastination In Daily Living*. Psychology Reports, 63, 1988, 754-754.
- MILGRAM, N.; BATORI, G.; & MOWRES, D. *Correlates Of Academic Procrastination*. Journal Of School Psychology, Vol. 31, N. 4, 1993, 487-500.
- ONWUEGBUZIE, A. J. *Academic Procrastination And Statistics Anxiety*. Assessment Eval. Eigher Edu., Vol. 29, N. 1, 2004, 3-19.
- Ozer, B. U.; & FERRARI, J. R. *Gender Orientation And Academic Procrastination: Exploring Turkish High school Students*. Individual Differences Research, Vol. 9, N. 1, 2011, 33-40.
- ROTHBLUM, E. D.; SOLOMON, L. J.; & MURAKAMI, J. *Affective, Cognitive, And Behavioral Differences Between High And Low procrastination*, Journal Of Counseling Psychology, Vol. 33, N. 4, 1986, 387-394.

- SAYER, C. R. *The Psychological Implication Of Procrastination, Anxiety Perfectionism, And Lewered Aspirations In College Students*. 2004, 122.
- SENECAL C.; KOESTNER, R.; & VALLERAND, R. J. *Self-regulation And Academic Procrastination*. *Journal Of Social Psychology*, 135, 1995, 607-619.
- SHOUWENBURG, H. C. (1992). *Procrastination And Fear Of Failure: An Exploration Of Reasons For Procrastination*. *European Journal Of Personality*, 6, 1992, 225-236.
- SPIELBERGER, C. D.; & AUERBACH, S. M. *emotion to surgery*. *Journal Of Consultation & Clinical Psychology*, 40, 1973, 33-35.
- SOLOMON, L. J. & ROTHBLUM, E. D. *Academic Procrastination Frequency And Cognitive Behavioral Correlates*. *Journal Of Counseling Psychology*, 31, 1984, 503-509.
- TICE, D. & BAUMEISTER, R. *Logitudinal Study Of Procrastination Performances, Stress, And Heagth: The Costs And Benifets Of Dawdling*. *Psychological Science*, 1997, 454-458.
- TODD JACKSON AND OTHERS. *Procrastination And Perceptions Of Past, Present, And Future Individual Differences Research Group*, 2003, [WWW. Idr Journal. Com](http://WWW.IdrJournal.Com).
- WOLTERS C. A. *Understanding Procrastination From Self-regulated Learning Perspective A Journal Of Educational Psychlolgy*, Vol. 95, No. 1, 2003, 179-205.