

أولا-التسويق الأكاديمي Academic Procrastination

(أ) التسويق السلبي:

يعرف التسويق الأكاديمي السلبي بأنه: تأجيل الطالب البدء في عمل واجباته الأكاديمية أو تأخيرها، مما يؤدي إلى شعوره بالقلق وعدم الرضا الدراسي وضعف الدافعية للإنجاز.

وقد أشارت بعض الدراسات إلى أن التسويق غير المبرر للواجبات الدراسية أو لغيرها من الواجبات والمهام له عواقب وخيمة قد لا يشعر بها كل الطلاب بالدرجة نفسها من الخطورة؛ فالتسويق هو سلوك غير تكيفي بسبب آثاره السلبية، "فهو يؤدي إلى انخفاض معدلات الطلاب، والرسوب، والتسرب من الدراسة وليس أقل من ذلك، فهو يسبب ضغوطا نفسية، وإحساسا بالدونية من خلال عمليات (النقد الخارجي للمعلم) أو النقد الذاتي، فيؤدي إلى التشكك والخوف من الفشل وكذلك الخوف من الرفض الاجتماعي، والشعور بالذنب والاكتئاب، بل أكثر من ذلك انتقال هذا الأثر إلى حياتهم الشخصية مستقبلاً، كما أن التسويق يؤثر سلباً على العمل والعلاقات العامة، ويؤدي إلى انتشار بعض العادات والظواهر السيئة في المجتمع، مثل الكسل واللامبالاة، وعدم الالتزام، وعدم تحمل المسؤولية.

لمحة بسيطة على بعض النظريات المفسرة للتسويق:

هناك ثلاث وجهات نظر مختلفة في تفسير التسويق الأكاديمي، إذ يعتقد علماء المدرسة السلوكية أن التسويق عادة متعلمة تنشأ من تفضيل الإنسان النشاطات السارة والمكافآت الفورية، وهذا التفسير ينسجم مع إشباع هوى النفس، والهروب من تحديات الحياة، بينما ينظر أنصار مدرسة التحليل النفسي إلى التسويق باعتباره ثورة ضد المطالب المبالغ بها، أو التسامح المبالغ فيه من قبل الوالدين. أما وجهة النظر المعرفية فتتجلى في إبراز أثر المتغيرات المعرفية على أساس أنها متبنئات بالتسويق ومن ضمنها المعتقدات اللاعقلانية، وأسلوب العزو، والمعتقدات المتعلقة بالوقت، وتقدير الذات والتفاؤل.

ويبدو أن أكثر النظريات التي بحثت في أسباب التسويق انتشاراً تلك التي فسرت التسويق على أنه استراتيجية تستخدم لحماية الإحساس الضعيف بتقدير الذات، فمثلاً: الأفراد الذين يتوقف احترامهم لذواتهم على الأداء المرتفع يسمح لهم التسويق بتجنب الاختبار الكامل لقدراتهم، لذلك يتمسكون بمعتقداتهم التي تتضمن بأن لديهم قدرات مرتفعة مقارنة بأدائهم الحقيقي.

ب) التسويف النشط Active Procrastination:

التسويف الأكاديمي يمكن أن يكون في بعض الأحيان سلوك تكيفي وربما بمثابة استراتيجية تحفيز ذاتي أو استراتيجية دراسة فعالة في المجال الأكاديمي، وقد اشارت بعض الدراسات إلى ان هناك بعض الطلاب أبلغوا عن تأجيل اعمالهم لأنهم أدركوا أنهم يعملوا بشكل أفضل تحت الضغط. لذا فقد اقترح العديد من الباحثين أن التسويف الأكاديمي له أكثر من نوع وقد يؤدي نوع معين من التسويف إلى نتائج إيجابية.

حيث أشار (Chu & Choi 2005) إلى أنه ليس كل سلوكيات التسويف ضارة أو مؤشر لعواقب غير مرغوب فيها، وبذلك فإن التسويف يصنف إلى نوعين، الأول يسمى بالتسويف السلبي وهو يتضمن الأفراد الذين يؤجلون مهامهم حتى اللحظة الأخيرة بسبب عدم القدرة على اتخاذ القرار للتصرف في الوقت المناسب، في المقابل يسمى النوع الثاني بالتسويف النشط وهو يتضمن الأفراد الذين يتخذون قرارات متعمدة للتسويف، باستخدام دوافعهم القوية للعمل تحت ضغط الوقت، وهم قادرون على إكمال المهام قبل المواعيد النهائية وتحقيق نتائج مرضية بالنسبة لهم.

ويلجأ الافراد بعض الافراد إلى التسويف النشط نظراً لأنهم يرون أنه يؤدي إلى نتائج شخصية إيجابية ومرضبة حيث ان مثل هؤلاء الافراد يلجؤون إلى التسويف كقرار متعمد لتأخير شيء ما، ولديهم الدافع والتفضيل للعمل تحت ضغط الوقت والقدرة على إنهاء المهام الوقت، وعلى العكس من ذلك، يتم وصف التسويف السلبي بأنه نوع غير مرغوب من تأخر المهمة، ويعامل كنتيجة لعدم القدرة على تخطيط الإجراءات الخاصة والالتزام بالمواعيد النهائية لأداء المهام.

كما أن الافراد الذين لديهم تسويف نشط يمتلكون خصائص سلوكية مرغوبة، مما يؤدي إلى نتائج إيجابية لهم. كما ان هؤلاء الافراد تبدو نتائجهم مثيرة للجدل بشكل خاص بسبب أنهم قد يكون لديهم نفس مستوى التسويف لدى الافراد الذين لديهم تسويف سلبي، وقد اظهر الافراد الذين لديهم تسويف نشط قدرة على إدارة الوقت والمواقف وأساليب المواجهة والأداء الأكاديمي بشكل مماثل ما لدى الافراد غير المسوفون، بل وفي بعض الأحيان كانوا أفضل منهم. والتسويف النشط يتميز بالخصائص الأربعة التالية: (أ) تفضيل ضغط الوقت، (ب) القرار المتعمد بالتسويف، (ج) القدرة على الوفاء المواعيد النهائية، (د) الرضا بالنتائج. ويمكن توضيح مكونات التسويف النشط على النحو التالي:

تفضيل ضغط الوقت: على الرغم من أنه قيل إن التسويف يؤدي إلى ضغط الوقت الذي يسبب الضغط، بالنسبة لبعض الناس، يمكن لضغط الوقت أن يظهر شعوراً بالتحدي الذي لا يولد بالضرورة حالات نفسية سلبية

عندما تواجه ضغط الوقت في اللحظة الأخيرة، يميل المسوف النشط إلى الاستمتاع بالشعور بالتحدي، مما ينتج عنه زيادة في الدافعية لإنجاز المهام المطلوبة منه ويبدو أن المسوف النشط يفضل العمل تحت ضغط الوقت لأن ذلك يزيد من التحدي لإكمال المهمة في الوقت المحدد.

القرار المتعمد بالتسويق: في التسويق التقليدي أو السلبي يميل الأفراد إلى الانتقال من نشاط إلى آخر دون الكثير من التخطيط أو التنظيم في وقتهم وفي المقابل فإن الأفراد غير المسوفون ينظر إليهم على أنهم أولئك الذين يجيدون إدارة وقتهم بطريقة منظمة وفعالة وعلى النقيض من المسوفين السلبيين وغير المسوفين، يعمل المسوفون النشطون على التخطيط المسبق لأنشطة المهام بطريقة منظمة على الرغم من أنها لا ترتبط أو تلتزم بجدول جامد أو هيكل زمني. مع هذه المرونة في إدراك الوقت بشكل جيد، فإن المسوفون النشطون على استعداد لاتخاذ قرارات مدروسة لتأجيل الأشياء التي خططوا للقيام بها، وسوف يغيرون جدولهم الزمني في غضون مهلة قصيرة. وبالتالي، بدلاً من التركيز على الروتين أو جدول الأنشطة (خاصية غير المسوقين)، فإن المسوفين النشطين يتعاملون بمرونة وقادرون على تعديل أنشطة المهام المطلوبة منهم عن عمد.

القدرة على الوفاء المواعيد النهائية: من الخصائص الرئيسية للأفراد المسوفون هو أنهم غالباً ما يفشلون في اتمام المهام المطلوبة منهم في الوقت المحدد، وبالتالي تحقيق نتائج غير مرضية بالنسبة لهم ربما يكون ذلك بسبب ميل المسوفين السلبيين لتقليل الوقت اللازم لإكمال مهمة معينة مما يؤدي إلى الشعور بالإرهاق الشديد بسبب ضغط الوقت في اللحظة الأخيرة وعلى النقيض، فإن المسوفون النشطون قادرون وبشكل صحيح على تقدير الحد الأدنى من الوقت المطلوب لإنهاء المهمة ودفع أنفسهم إلى المضي قدماً بكفاءة نحو الهدف، حتى مع (أو ربما بسبب) الضغط الذي قد يشعرون به في اللحظة الأخيرة لإنجاز المهمة. وقد يرجع ذلك إلى أن المسوفون النشطون لديهم طرق مميزة للتعامل مع الضغط المتعلق بوقت إنجاز المهمة، وعلى العكس فإن المسوفون السلبيين يعتمدون إلى حد كبير على العاطفة أو استراتيجيات تجنب المواجهة، في حين المماطلون النشطون يستخدمون استراتيجيات المواجهة المركزة لإنجاز المهام تحت ضغط.

الرضا بالنتائج: لأن المماطلون النشطون يعرفون كيفية تحفيز أنفسهم في ظل ظروف ملحة، واتخاذ قرارات متعمدة للمماطلة، وإكمال المهام في الوقت المحدد، وعادة ما يحصلون على نتائج مهمة مرضية حتى على الرغم من أنها تؤجل. الفشل في جوهر التسويق السلبي التحكم في تركيز المرء على المهمة قيد التنفيذ والميل إلى الانجذاب نحو الأنشطة الأكثر متعة من تنفيذ المهم، والمماطلون السلبيون يرغبون في الإشباع الفوري لاحتياجاتهم، وهو ما يمكن تخفيف الضغط على المدى القصير، ولكن يمكن أن يؤدي إلى نتائج هزيمة في هذه الحالة، التباين بين ما يجب على الشخص أن يفعل وما يؤديه بالفعل يؤدي إلى نتيجة سلبية. في المقابل، المماطلون النشطون يقررون عمداً تأجيل

مهامهم، ولكن في اللحظة الأخيرة، من خلال الاستخدام الفعال والكفء لوقتهم، أكملوا المهمة بنجاح، وحققوا نتائج مجزية.

مقارنة بسيطة بين التسويف النشط والتسويف السلبي:

لاحظ تشو وتشوي (٢٠٠٥) أن المسوف النشط يختلف عن المسوف السلبي في الأبعاد المعرفية والعاطفية والسلوكية، وخلال بحثهما، لاحظا أن المسوف النشط يفضل العمل واتخاذ القرار تحت ضغط الوقت، وله القدرات السلوكية للوفاء بالمواعيد المحددة، والقدرة على تحقيق نتائج مرضية تحت ضغط الوقت والظروف الصعبة؛ بعكس المسوف السلبي، وتبين البحوث أن المسوف السلبي والمسوف النشط يختلفان عن بعضهما البعض في درجة الاستخدام الهادف للوقت وعنصر التحكم في الوقت، والفاعلية الذاتية، وقيمة المهمة، وتحمل القلق، ومهارات التنظيم الذاتي، وإدارة وتنظيم الجهد، حيث إن المسوف النشط يرتبط إيجابياً بهذه القدرات بعكس المسوف السلبي، كما أوضح تشو وتشوي (٢٠٠٥) امتلاك المسوف النشط السلوكيات التي ترتبط إيجابياً مع نتائج الفاعلية الذاتية والشخصية، مثل الرضا عن الحياة وتحقيق أعلى معدل تراكمي، بعكس المسوف السلبي.

ثانياً-العزو السببي Causal Attribution

يعد العزو السببي من المفاهيم النفسية الحديثة في العلوم النفسية، ونظراً لما يتركه هذا المفهوم في أهمية معرفة طبيعة السلوك الإنجازي للطلبة ولكي يتم التمكن من معرفة الأسباب الحقيقية التي تعزى إليها نتائج النجاح والفشل وكذلك التعرف على العوامل المؤثرة في موقع التحكم الداخلي والخارجي وما له من تأثير على سمة الثقة بالنفس للطلبة ومحاولة تعزيز نقاط القوة النجاح والعمل على تلافي الضعف (الفشل)، ويعد النجاح والفشل في الدراسة يؤثر على تقدير الذات للطلاب نحو الاداء السلبي أو الإيجابي.

وقد عرفه هيدر العزو السببي على أنه: هو العملية التي من خلالها يفسر الفرد أسباب سلوكه وسلوك الآخرين. ويعرفه كيلى بأنه الأسباب التي أدركها الفرد علي أنها تكمن وراء الأحداث أو الأفعال. ويعرفه وينر (Weiner) بأنه التفسير السببي الذي يقوم به الأفراد لنتائج سلوكهم.

وقد لقيت نظرية العزو (Attribution Theory) اهتماماً متزايداً من جانب علماء النفس، وبذلوا جهوداً جادة حاولوا فيها توضيح طبيعة عملية العزو وما يحكمها من متغيرات.

إنّ نظرية العزو السببي هي إحدى النظريات المعرفية التي عاجلت مفهوم دافعية التحصيل، وتفترض أنّ الأفراد يحاولون تحديد السبب الذي يكمن وراء نجاحهم أو فشلهم في المجالات المختلفة. وركزت بشكل كبير على كيفية

تفسير الألف ا رد للأحداث، وكيفية ارتباطها بالتفكير والسلوك؛ وطبقاً لهذه النظرية فإنّ مرتفعي التحصيل يفضلون المهام التي يستطيعون النجاح فيها، لأنهم يعتقدون أنّ النجاح يرجع إلى قدرة عالية وجهد مبذول، أما الفشل فإنه يمكن أن يكون بسبب الحظ السيء أو صعوبة الامتحان، ومن ناحية أخرى فإن منخفضي التحصيل يميلون إلى تجنب النجاح المرتبط بالعمل الروتيني؛ لأنّهم يميلون إلى الشك في قدراتهم، ويفترضون أنّ النجاح مرتبط بالخطأ، أو أيّ من العوامل خارج سيطرتهم.

افتراضات نظرية العزو:

وتقوم نظرية العزو على افتراضات عدة منها:

- أننا نحاول تحديد أسباب سلوكنا وسلوك الآخرين؛ وذلك لأننا مدفوعين للبحث عن معلومات تساعدنا في تحديد العلاقة بين السبب والنتيجة.
- الأسباب التي نقدمها لتفسير سلوكنا ليست عشوائية، بل هناك قواعد وضوابط تستطيع أن تفسر لنا أسبابه.
- الأسباب التي تحددها النتائج سلوكنا تؤثر في سلوكنا الانفعالي وغير الانفعالي على المدى البعيد، مكونة بذلك نهجاً لدى الفرد والمجتمع.

١) نظرية هيدر للعزو السببي (Heider, 1958):

يعتبر العالم (هيدر) مؤسس العزو السببي، وقد اقترح هيدر (Heider) أن السلوك يتحدد بإدراك كل من القوى الداخلية والقوى الخارجية معاً. ويقصد بالقوى الداخلية الخصائص الشخصية كالقدرات والمهارات والجهد المبذول والتعب والكسل وغير ذلك من الخصائص والسمات الشخصية. أما القوى الخارجية فيقصد بها العوامل المرتبطة بالبيئة وبالمحيط كالقوانين والإجراءات والطقس والازدحام والأشخاص الآخرين. وتسهيلاً للفهم، فإننا نسمي القوى الداخلية (العزو الداخلي) بينما نسمي العوامل الخارجية (العزو الخارجي).

ويرى هيدر Heider أن الخطوة التي نخطوها في تحليلنا السببي لما نواجه من أحداث ونتائج هي أن نحدد أولاً موقع السبب الذي قادنا إلى الحادثة أو السلوك أو النتيجة فيما إذا كان يتعلق بالفرد نفسه ويسمى (داخلي) أو عوامل محيطة بالإنسان تسمى (خارجية).

ويرى هيدر أن هناك دافعين وراء التفسيرات السببية التي يقدمها الأفراد وهي: -

- الدافع الأول: - يتمثل في الحاجة إلى تكوين فهم متسق ومتربط عن العالم المحيط.

• الدافع الثاني: - حاجة الفرد للتحكم والسيطرة على البيئة والتنبؤ بالعلم المحيط به.

(٢) نظرية كيلي (Kelly, 1967):

صاغ "كيلي" نظريته لوصف وتفسير كيفية وصول الشخص إلى عزو سببي لسلوكه وسلوك الآخرين والأحداث البيئية المحيطة به وأوضح أن عملية العزو السببي عملية معقدة ومركبة ويجب أن تؤخذ في الحسبان الأسباب العديدة التي يترتب عليها أثر معين. حيث توجد أسباب داخلية وخارجية للسلوك أو الأحداث إضافة إلى أنه يجب الأخذ بعين الاعتبار الموقف أو السياق الذي يحدث فيه السلوك.

واقترح كيلي Kelly ثلاثة أنماط من المعلومات تُستخدم للقيام بعملية العزو وهي:

- **معلومات الاتفاق:** توضح أن نتيجة فرد ما في أداء مهمة معينة ستتفق مع نتائج الآخرين الذين قاموا بنفس المهمة وبالتالي فإن كل أو معظم الأفراد يستجيبون للمثيرات بنفس الطريقة.
- **معلومات التمايز:** اختلاف نتيجة الفرد في أداء مهمة ما عن نتائجها في المهام الأخرى التي يقوم بها.
- **معلومات الاتساق:** الدرجة التي يؤدي بها الشخص نفس السلوكيات تجاه موضوع ما في مواقف مختلفة عبر الزمن، أي مدى تشابه نتيجة الفرد في أداء مهمة مع نتائجها السابقة في أداء نفس المهمة.

(٣) نظرية وينر (Weiner, 1985):

افترض وينر (Weiner, 1985) أن الطلبة يعززون نجاحهم وفشلهم الأكاديمي إلى أسباب أو عوامل سببية رئيسية أربعة، هي: القدرة، والجهد، وصعوبة المهمة، والخط وأنهم عند إحرازهم لأية نتيجة يدركون مسئولية أحد هذه العوامل أو اثنين منها عن هذه النتيجة.

وصنف وينر العوامل السببية وفقاً لثلاثة أبعاد هي: موقع العامل (داخلي وخارجي)، وطبيعته (ثابت ومتغير)، وإمكانية ضبط العامل (التحكم). يمثل البعد الأول موقع السبب من حيث كونه داخلياً أو خارجياً بالنسبة للفرد، أما البعد الثاني فإنه يمثل ثبات السبب أو عدم ثباته مع مرور الزمن، فالقدرة داخلية وثابتة نوعاً ما، وكذلك الجهد الآتي فإنه عامل سببي عزوي داخلي متغير، ذلك أن الفرد يمكن أن يقدم على العمل بجهد واجتهاد مرة وتوتر وشيء من الكسل مرة أخرى، أما الجهد المعتاد الذي يتميز به الإنسان بشكل عام فإنه عامل داخلي ثابت نسبياً، إذ قد يتميز بكونه كسولاً أو كونه مجتهد ومثابر، في حين اعتبر وينر صعوبة المهمة نمط عزوي سببي خارجي وثابت نسبياً ذلك أن ظروف المهمة، وفقاً لمنظوره، لا تتغير بين لحظة وأخرى. كذلك الخط فإنه خارجي وهو في ذلك شأنه شأن صعوبة المهمة، إلا أنه غير ثابت حيث إن الخط يمكن أن يحالف الفرد مرة ولا يحالفه مرات. أما البعد الثالث المسمى

بإمكانية ضبط العامل (من قبل الفرد) في مقابل عدم إمكانية ضبطه، ويقصد به مدى قدرة الفرد على التحكم في الأسباب المتغيرة (سواء داخلية أو خارجية)، أما بالنسبة إلى الأسباب الثابتة فلا يمكن للفرد التحكم فيها.

- العزو الداخلي للنجاح: هو عزو الطلبة لنجاحاتهم إلى عوامل داخلية تتعلق بالقدرة والجهد.
- العزو الخارجي للنجاح: هو عزو الطلبة لنجاحاتهم إلى عوامل خارجية كتعزيز المعلم وسهولة المادة، والخط الجيد.
- عزو الفشل لعوامل غير مستقرة: وهو قيام الطالب بعزو فشله في المهمات المختلفة إلى أسباب قابلة للتغير: كالجهد، والخط، ومساعدة الآخرين.
- عزو الفشل لعوامل مستقرة: وهو قيام الطالب بعزو فشله في المهمات المختلفة إلى أسباب غير قابلة للتغير: كالقدرة المتدنية، وتحييز المعلم، وصعوبة المهمة.

إن أنماط العزو من وجهة نظر وينر تتركز في ثلاثة أبعاد هي: الموقع (أسباب خارجية أم داخلية) والإستقرار والتحكم. وعلى ذلك فمن الأسباب الداخلية: القدرة وهي مستقرة ولا يمكن التحكم بها، والجهد المعتاد ثابت نسبياً ويمكن التحكم به، والجهد الآني، وهو متغير يمكن التحكم به، والمزاج وهو متغير، ولا يمكن التحكم به، أما العزو الخارجي مثل صعوبة المهمة وهو ثابت ولا يمكن التحكم به، والخط، وهو متغير لا يمكن التحكم به.