العدد الثاني والعشرون
تاريخ الإصدار: 2 – آب – 2020 م
www.ajsp.net
ISSN: 2663-5798

"تحليل العوامل المؤثرة على نجاح المحاضرة الجامعية والتحصيل الدراسي للطالب باستخدام عناصر المزيج التسويقي"

إعداد الباحث:

أ. سعيد أبو ريحان

كلية فلسطين التقنية، جامعة فلسطين التقنية، طولكرم، فلسطين.

البريد الالكتروني: s.aburehan@ptuk.edu.ps

العدد الثاني والعشرون
تاريخ الإصدار: 2 – آب – 2020 م
www.ajsp.net
ISSN: 2663-5798

ملخص الدراسة:

هدفت هذه الدراسة إلى تحليل العوامل المؤثرة على نجاح المحاضرة الجامعية والتحصيل الدراسي للطالب من خلال استخدام عناصر المزيج التسويقي في التحليل. ولتحقيق ذلك تم استخدام المنهج الوصفي في البحث من خلال استبانة تحتوي على سبعة أبعاد، وتم تطبيق البحث على عينة عشوائية من طلبة جامعة فلسطين التقنية بلغ حجمها (300) طالب وطالبة.

لقد أظهرت الدراسة مجموعة من النتائج أهمها الأثر الكبير لحجم الكتاب الذي يتم تدريسه على نفسية الطالب وقبوله لمحتوى الكتاب، وأن المادة العلمية المرتبطة ارتباطاً واضحاً للطالب بالواقع العملي له كل الأثر على قبوله لها واهتمامه بفهمها، كذلك أظهرت هذه الدراسة أن شخصية المحاضر وأسلوبه في التدريس وطريقته في إدارة وقت المحاضرة كله له أثر واضح على استيعاب الطالب للمعلومات التي يتلقاها ورغبته في الاهتمام بالمحاضرة، وأن هناك أثر واضح جدا للقاعات الدراسية من حيث التهوية والإضاءة وكذلك من حيث التجهيزات العلمية الإلكترونية على تعزيز فهم الطالب.

في ضوء هذه النتائج تم تقديم مجموعة من التوصيات أهمها التركيز على اختيار الكتب المقرّرة التي يتم تدريسها والاهتمام بأن تكون مختصرة بشكل كاف وواضح والابتعاد عن الكتب الطويلة التي تنعكس على إصابة الطالب بالإحباط من دراستها، والاهتمام بأن تكون المادة العلمية التي يتم تدريسها ذات ارتباط حقيقي وواضح للطالب بالحياة العملية، وإعطاء المحاضرين دورات في أساليب التدريس وذلك للأهمية الكبيرة لأسلوب التدريس على فهم الطالب ورغبته في التعلم، والاهتمام بقاعات المحاضرات من ناحية التجهيزات التي تضمن الراحة أثناء المحاضرة والتجهيزات الإلكترونية التي تعزز فهم الطالب.

كذلك أوصي بإجراء أبحاث مستقبلية لتحليل المزيج التسويقي للمحاضرة كون هذه الدراسة كانت على جامعة واحدة، فإن النتائج تحتاج إلى بحث أكثر وعلى شريحة أوسع، وأخذ متغيرات أخرى مثل نوع التخصص.

الكلمات المفتاحية: تسويق، مزيج تسويقي، جامعة، محاضرة، تعليم.

المقدمة:

من القضايا الأساسية التي تشغل بال كثير من التربويين والمشتغلين في التعليم مسألة الطريقة التي يتم بها تدريس الطلاب، أو بعبارة أخرى الطريقة التي يستخدمها الأستاذ لإيصال عناصر المنهج إلى عقول طلابه. والطريقة الرئيسية المتبعة في جامعاتنا وفي كثير من جامعات العالم هي طريقة المحاضرات التقليدية (شفيقة و صباح، 2017) . والمحاضرة تتكون من مجموعة من الطلاب في داخل قاعة وهناك محاضر وظيفته تقديم المادة العلمية لهؤلاء الطلاب خلال وقت المحاضرة بطريقة معينة مستخدماً قدراته والأدوات المتوفرة لديه داخل القاعة، بحيث يضمن استمرار تركيز الطلاب وانتباههم لما يطرحه من معلومات ويتأكد من فهمهم لما يعرضه لكي يؤدي ذلك بهم إلى تحصيل علامات جيدة في نهاية المساق.

إن موضوع نجاح العملية التي يتم من خلالها تدريس الطلبة موضوع لا يحتاج أن يثبت أهميته، ولقد بحثت في هذا الموضوع العديد من الدراسات، فلقد أكدت دراسة (الطائي و العبادي، 2007) على ضرورة أن توفر الجامعة للطلبة كافة المستلزمات الدراسية من مناهج علمية مناسبة ومختبرات حاسوبية تساعد الطالب على فهم المنتج العلمي باستخدام تلك المستلزمات، فقاعة المحاضرة ومستلزماتها مصدر مساعد جيد للمحاضر ومساعد جداً للطالب، بدءاً من التهوية والإضاءة الجيدة للقاعة إلى وجود أدوات التعليم الحديثة، وكلها مرتبطة أساساً بأن يكون المنهج التعليمي بالأصل منهج مناسب للطالب، والمنهج المناسب هو المنهج الذي يفيد الطالب على المدى البعيد أي يمس حياته العملية التي يتطلع إليها بعد التخرج.

إن المزيج التسويقي مجموعة الأدوات التسويقية التي تعمل معاً لجذب الزبائن وإشباع حاجاتهم وبناء علاقة قوية معهم Kotler & (Armstrong, 2018)، وإن أي متلقي لأي خدمة هو بمعنى آخر (زبون) ويجب على من يقدم الخدمة التأكد من تلبية حاجات هذا المتلقي لكي تتم عملية تقديم الخدمة بالشكل الصحيح، فالطالب له حاجات في داخل المحاضرة ومسؤولية المحاضر تلبية هذه الحاجات (Roettger, Roerrger, & Walugembe, 2007)، بالتالي فإن استخدام عناصر المزيج التسويقي هو وسيلة مناسبة لتحليل العوامل المؤثرة على المحاضرة وهذا ما حاول هذا البحث القيام به.

مشكلة الدراسة:

المشكلة الرئيسية في المحاضرة هي أنها تميل إلى أن تكون نقل للمعلومات من المحاضر إلى الطالب، فكانت المحاضرات مملة، والطلاب لا يهتمون بحضورها، ومن يحضرها منهم يكون لإثبات الوجود فقط، ويكتفي الطلاب من المحاضرة بالملاحظات التي يكتبونها فيها لا من الشرح الذي سمعوه من المحاضر (Schmidt, Wagener, Smeets, Keemnk, & van der Molen, 2015).

لقد لاحظ الباحث من خلال عمله كمحاضر بأن هناك اختلاف في تحصيل الطلبة بين مادة دراسية وأخرى، وعند محاضر وآخر، وطرح تساؤلات من نوع هل الكتاب الذي يتم تدريسه هو السبب في الاختلاف، أم المحاضر، أم قاعة المحاضرة، الأمر الذي دعا الباحث إلى إجراء هذه الدراسة للتعرف على العوامل التي تؤثر على المحاضرة وبالتالي على التحصيل الدراسي للطلبة؛ للوقوف على هذه العوامل والخروج بنتائج تساعد في معرفة الطريقة المناسبة لتقديم المحاضرة الناجحة للطلاب وتجاوز العقبات التي يمكن أن تحول دون نجاحها.

أسئلة الدراسة:

التساؤل الرئيس: ما أثر عناصر المزيج التسويقي للمحاضرة على فهم وتحصيل الطالب؟

ويتفرع من هذا السؤال مجموعة من الأسئلة وهي:

1. ما أثر الكتاب الذي يتم تدريسه على فهم وتحصيل الطالب؟
2. ما أثر الرسوم الجامعية على فهم وتحصيل الطالب؟

3. ما أثر إدارة وقت المحاضرة على فهم الطالب وتحصيل الطالب؟
4. ما أثر ارتباط المساق بالحياة العملية وعلامات المشاركة التشجيعية وتواصل المحاضر مع الطلاب على فهم وتحصيل الطالب؟
5. ما أثر قاعة المحاضرة وبيئتها وظروفها على فهم وتحصيل الطالب؟
6. ما أثر شخصية المحاضر على فهم وتحصيل الطالب؟
7. ما أثر أسلوب المحاضر في التدريس على فهم وتحصيل الطالب؟

فرضيات الدراسة:

H0: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لعناصر المزيج التسويقي للمحاضرة على فهم وتحصيل الطالب.

ويتفرع منها الفرضيات التالية:

H01: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية للكتاب على فهم وتحصيل الطالب.

H02: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية للرسوم الجامعية على فهم وتحصيل الطالب.

H03: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لإدارة وقت المحاضرة على فهم وتحصيل الطالب.

H04: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لارتباط المساق بالحياة العملية وعلامات المشاركة التشجيعية وتواصل المحاضر مع الطلاب على فهم وتحصيل الطالب.

H05: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لقاعة المحاضرة على فهم وتحصيل الطالب.

H06: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لشخصية المحاضر على فهم وتحصيل الطالب.

H07: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية لأسلوب المحاضر في التدريس على فهم وتحصيل الطالب.

أهمية الدراسة:

الأهمية النظرية: إن توظيف المزيج التسويقي في تحليل العناصر المؤثرة على المحاضرة، كون التعليم يعتبر نوع من أنواع الخدمات فإن عناصر المزيج التسويقي السبعة يمكن توظيفها في العملية التعليمية (Enache, 2011) يثري مفوم المزيج التسويقي بهذه الدراسة التطبيقية.

الأهمية التطبيقية: تبرز أهمية هذه الدراسة من أهمية الموضوع الذي تتناوله وهو المحاضرة، حيث بينت دراسة كحول وغربي (2017) أن الأساتذة يجدون ارتياحاً كبيراً في استخدام طريقة المحاضرة كونها فن خاص يتوفر لدى الأستاذ، ويعود ذلك إلى الأسباب التالي:

أ. تختصر الكثير من الوقت والجهد.

ب. تساهم في عرض الدرس التعليمي بتسلسل وترتيب للأفكار بطريقة منطقية.

ج. تسهل على المتعلمين ربط الأفكار القديمة والأفكار الحديثة.

د. طول المحتوى يجعل الأساتذة يستخدمون المحاضرة لأنها مناسبة للتمهيد للموضوعات.

الأمر الذي يستدعي بالضرورة دراسة العوامل المؤثرة على المحاضرة ونجاحها والذي يتكلل بنجاح الطلبة وتحصيل جيد لهم.

تسعى الدراسة إلى تحقيق الأهداف التالية:

الهدف الرئيسي:

تحليل العوامل المؤثرة على نجاح المحاضرة الجامعية والتحصيل الدراسي للطالب، والخروج بتوصيات تساعد في تجاوز المعوّقات التي يمكن أن تحول دون فهم الطالب للمحاضرة وحصوله على تحصيل دراسي جيد.

الأهداف الفرعية:

1. قياس أثر الكتاب الذي يتم تدريسه على فهم وتحصيل الطالب.
2. قياس أثر الرسوم الجامعية على فهم وتحصيل الطالب.
3. قياس أثر إدارة وقت المحاضرة على فهم الطالب وتحصيل الطالب.
4. قياس أثر ارتباط المساق بالحياة العملية وعلامات المشاركة التشجيعية وتواصل المحاضر مع الطلاب على فهم وتحصيل الطالب.
5. قياس أثر قاعة المحاضرة وبيئتها وظروفها على فهم وتحصيل الطالب.
6. قياس أثر شخصية المحاضر على فهم وتحصيل الطالب.
7. قياس أثر أسلوب المحاضر في التدريس على فهم وتحصيل الطالب.

الإطار النظري والتعريفات:

إن عناصر المزيج التسويقي السبعة يمكن استخدامها في مجال تسويق الخدمات التعليمية، وهذا هو الجانب الخاص بعلم التسويق من هذا البحث، إن الطالب هو المستفيد من العملية التعليمية، وأن العامل الرئيسي في نجاح عملية تسويق الخدمة التعليمية للمستفيد وهو الطالب هو أن تكون الخدمة التعليمية المقدمة ذات أثر واضح على تحضير الطالب لسوق العمل وبالتالي استفادته مما يتلقاه من خدمات تعليمية على المدى البعيد الحقيقي وهو قبوله في سوق العمل(Enache, 2011)، الفكرة هذه يمكن الاستفادة منها في جانبين، الأول وهو أنه يجب أن يتم تدريس الطالب ما يحتاج إلى معرفته، الأمر الذي سيخلق عنده ثقة عالية في جامعته ومناهجها التعليمية، والجانب الثاني هو أثر رضا الطالب عن المنهاج الدراسي على الجامعة نفسها وصورتها في بيئتها ومجتمعها ومكانتها التي تسمو إليها.

تحتوي الدراسة في تحليلها على تحديد العناصر السبعة للمزيج التسويقي (7 P's) للمحاضرة، والمزيج التسويقي مجموعة الأدوات التسويقية التي تعمل معاً لجذب الزبائن وإشباع حاجاتهم وبناء علاقة قوية معهم (Kotler & Armstrong, 2018) وهذه الأدوات هي: المنتج، السعر، التوزيع والترويج، هذه العناصر الأربعة تتوسع عند الحديث عن تسويق الخدمات التي تتميز بصفة رئيسية هي كونها غير ملموسة لذلك فالمزيج التسويقي للخدمات يركز على مزج عناصر مختلفة على نحو يؤدي إلى تلبية حاجات المستهلكين، هذه العناصر هي: المنتج، السعر، التوزيع، الترويج، الناس أو مقدّمو الخدمة، العملية، والدليل الملموس أو المعطيات المادية، وبما أن التعليم يعتبر نوع من أنواع الخدمات فإن عناصر المزيج التسويقي السبعة يمكن تطبيقها في سوق التعليم كما أشارت دراسة (Enache, 2011).

تم استخدام مفهوم المزيج التسويقي في هذا البحث من أجل تحديد العوامل المؤثرة على نجاح المحاضرة، حيث تم إسقاط هذا المفهوم على عملية المحاضرة بالنظر إلى الطالب على أنه متلقي للخدمة التعليمية والمحاضر هو مقدم هذه الخدمة، ومن خلال تحديد كل من عناصر المزيج التسويقي السبعة (المنتج، السعر، التوزيع، الترويج، المكان، الناس والعملية) للمحاضرة، حيث تعتبر هذه العناصر هي الأدوات من أجل نجاح عملية التعليم التي تتم بين الطالب والمحاضر.

التعريفات التي تحتويها الدراسة:

1. المنتج: العنصر الأول من عناصر المزيج التسويقي هو المنتج، وهو كل شيء يتم تبادله بين المستهلك والبائع ويشمل الأشياء المادية مثل البضائع والأشياء المعنوية غير الملموسة كالخدمات (عزام، حسونة، و الشيخ، 2009)، والمنتج في مجال التعليم هو المنهج الذي يتم تدريسه، وهو ما يطلبه الطالب من الجامعة، أن تكون الخدمات التعليمية التي يتلقاها الطالب من الجامعة ذات أثر حقيقي على حياته من خلال تحضيره لسوق العمل (Enache, 2011) والمنهج يكون ممثلاً بالكتاب الذي يدرسه الطالب، وتحويل شكل المنهج من كتاب إلى تلخيص أقصر أو شرائح عرض يغير من استجابة الطالب لقبول هذا المنهج ورغبته في الدراسة كما يغير مضمونه من استجابة الطالب له ورغبته في دراسته.

2. السعر: العنصر الثاني هو السعر، والذي يعرفه علم التسويق بأنه طريقة للتعبير عن مجموع المنافع التي تحققها السلعة للمشتري من خلال عملية التبادل (عزام، حسونة، و الشيخ، 2009)، وهي الرسوم الجامعية التي يتحملها الطالب وما لها من أثر قوي عندما تكون فوق قدرة الطالب وتخوّفه من اضطراره لدفعها مرة أخرى في حال عدم نجاحه في المساق الأمر الذي يدفعه إلى التركيز والاجتهاد لتلافي ذلك، أو ربما العكس إهماله في حال كانت هذه الرسوم رمزية. إن نظر الجامعة إلى الطالب من زاوية أنه زبون أو مستهلك له أثر سلبي على التحصيل الدراسي للطالب كما أشارت دراسة (Bunce, Baird, & Jones, 2017)، فالسعر في الجامعة على الرغم من كونه يمثل الدخل للمؤسسة ولكنه حساسية تأثيره على الطالب يجعل من تحديده أمراً ذو أهمية أكبر منه في أي مؤسسة أخرى.

3. التوزيع: هو عملية توفير السلع والخدمات لتكون في متناول المستهلكين (عزام، حسونة، و الشيخ، 2009)، فالتوزيع هو توفير المنتج في المكان والزمان الذي يريده طالبه (Perreault, Cannon, & McCarthy, 2012)، وعلى نطاق ضيّق أثناء المحاضرة تم تمثيل

التوزيع على أنه توفير المعلومة في الوقت المناسب، فعرض المادة في بداية المحاضرة يختلف عنه في وسطها أو نهايتها، فالطالب لا يريد أن يتم شرح الجزء الصعب من المادة الدراسية في نهاية المحاضرة حتى ولو كان الوقت يكفي لذلك.

4. الترويج: وهو مجموعة من الحوافز التي تشجع على تجربة أو شراء المنتج أو الخدمة (Keller, 2009) ، ومن منطلق أن كل وسيلة تُحفّز إنسان على قبول شيء ما تعتبر شكل من أشكال الترويج من خلال التعريف تم افتراض أن ما يمثل الترويج في المحاضرة نظام علامات المشاركة، ويمثله ربط المحاضر للمادة المشروحة بتطبيقات عملية بحيث يبين للطالب أثر ما يدرسه على حياته العملية، وتواصل المحاضر مع الطالب بوسائل التواصل المتاحة في الجامعة التي تدعم علاقة المحاضر بالطالب وبالتالي تحفيزه على العمل والدراسة بشعوره بأن المحاضر إلى جانبه.

6. المكان: يعبر عن مكان وجود المؤسسة والشكل المادي للمؤسسة (Samani, Toroujeni, & Shahbazi, 2017)، وهي قاعة المحاضرة والتجهيزات المادية الموجودة داخل القاعة.

7. الناس: يمثل الطاقم الذي يكون على اتصال مع متلقي الخدمة (Samani, Toroujeni, & Shahbazi, 2017) لذلك فالمحاضر هو الأساس في كل العملية التعليمية، هو من يقوم بتقديم المعلومة وهو من يملك مفاتيح وصولها بالشكل المطلوب ونجاح عملية التعليم. كذلك فإن الطلاب أنفسهم داخل المحاضرة يؤثرون على عملية تقديم الخدمة التعليمية التي يقوم بها المحاضر، فهم مؤثرون على الخدمة وجودة تقديمها.

8. العملية: تمثل العمليات التي تتم داخل المؤسسة (Samani, Toroujeni, & Shahbazi, 2017) تمثل الطريقة التي يتم من خلالها تقديم المنتج، الطريقة التي يقوم من خلالها المحاضر بتعليم الطلاب تجعل المادة العلمية صعبة التعلم مادة سهلة وممتعة، إنها باختصار أساليب التدريس.

الدراسات السابقة:

دراسة (الخوالدة، 2013): هدفت هذه الدراسة إلى تعرف مستوى الملل الأكاديمي لدى طلبة كلية العلوم التربوية في جامعة آل البيت، من خلال استبانة موزعة عشوائياً على شريحة مكونة من (285) طالباً تبعاً لمتغيرات الجنس وعلى ثلاث مجالات وهي التقويم والمنهاج وطرق التدريس.

أشارت الدراسة إلى أثر المنهج الدراسي البعيد عن اهتمامات الطالب على تحصيله الدراسي، وأن المنهج الدراسي الذي لا يمس الواقع يخلق عدم اهتمام ورغبة عند الطالب في دراسته وبالتالي تحصيل دراسي سيء.

كذلك فقد وقفت هذه الدراسة عند أثر طريقة تقديم المحاضر للمحاضرة على تركيز الطالب في أثناء المحاضرة ودافعيته لفهم محتواها، حيث أشارت إلى نفور الطلاب من المحاضرات بسبب الأساليب المملة المستخدمة من قبل المحاضرين، حيث يشعر الطلاب بأن وقت المحاضرة يمر عليهم بصعوبة شديدة، الأمر الذي يعني بأن الطالب لم يكن في الحالة النفسية المناسبة لفهم المحاضرة بسبب تفكيره في وقت انتهائها بسبب هذا الملل.

من أهم توصيات هذه الدراسة التنويع في أساليب التدريس وإعادة النظر في محتوى المنهج الدراسي وتضمينها مواد ترتبط بواقع الطلبة وحاجاتهم.

دراسة (Filip, 2012) : هدفت هذه الدراسة إلى إثبات إمكانية تطبيق التسويق في التعليم الجامعي كوسيلة لتحسين وتطوير النظام التعليمي.

استخدمت هذه الدراسة المنهج التحليلي في البحث من خلال مصادر المعلومات الثانوية من كتب ودراسات علمية ومعلومات من مؤسسات قطاع التعليم.

أكدت هذه الدراسة على أن الأمر الرئيسي الذي يحدد رضا الطلاب في التعليم الجامعي هو مهارة المحاضرين، وطريقة تفاعلهم مع الطلاب.

من أهم توصيات هذه الدراسة الاهتمام بتوظيف مفهوم التسويق في تطوير نظام التعليم الجامعي وأساليب تقديم الخدمات التعليمية.

دراسة (Bunce, Baird, & Jones, 2017): هدفت هذه الدراسة إلى بيان أثر النظر إلى الطالب على أنه زبون من قبل الجامعات في بريطانيا من خلال الرسوم الجامعية التي يقوم بدفعها، واستخدمت لتحقيق هذا الهدف المنهج الوصفي شمل مشاركة (608) من طلاب البكالوريوس في بريطانيا.

وجت الدراسة أن هناك أثر سلبي لنظرة الجامعة إلى الطالب على أنه زبون، وأن ذلك يؤدي إلى سوء في الأداء الدراسي، حيث تصبح للطلاب نظرة بأن علاماتهم هي سلعة قابلة للشراء لا نتيجة تحتاج إلى جهد وعمل ودراسة.

دراسة (شعبان و الجراح، 2014): هدفت هذه الدراسة إلى معرفة مهارات الدراسة الأكثر ممارسة لدى طلبة جامعة اليرموك، واعتمدت في ذلك المنهج الوصفي التحليل من خلال دراسة عينة عشوائية مكونة من (340) طالباً وفق متغيرات التخصص والجنس والتحصيل من خلال استبانة موزعة على سبعة مجالات تمثل مهارات الدراسة.

كشفت هذه الدراسة وجودة على طردية بين مهارات الدراسة والتحصيل الدراسي، أشارت إلى ضرورة عقد دورات تدريبية في أساليب الدراسة للمحاضرين وأساليب توظيفها في المحاضرة، كذلك إعطاء الطلاب أنفسهم مواد إجبارية في أساليب الدراسة لكي يساعدوا أنفسهم.

دراسة (Adeyele & Yusuff, 2012): هدفت هذه الدراسة إلى العوامل المؤثرة على التحصيل الدراسي للطلاب.

لتحقيق هذا الهدف قام الباحث بدراسة عينة عشوائية مكونة من (192) طالب من كلية إدارة الأعمال في جامعة أحمدو بيلو في نيجيريا.

وجدت بأن العلاقة الجيدة بين الطالب والمحاضر تعمل على تحسين الأداء الدراسي للطالب، كذلك تحضير المحاضر للمادة العملية التي ينوي شرحها في المحاضرة قبل المحاضرة له أثر على تحصيل الطلاب.

أوصت هذه الدراسة بأن يكون هناك علاقة جيدة بين المحاضرين والطلاب.

كذلك فقد أوضحت هذه الدراسة دور الامتحانات في التحصيل الدراسي للطلاب وأوصت بأن تكون أسئلة الامتحان من الشرح الذي قدمه المحاضر للطلاب وليس عملية اختيار عشوائي للأسئلة من الكتاب.

دراسة (Roettger, Roerrger, & Walugembe, 2007): هدفت هذه الدراسة إلى بيان العلاقة بين أساليب التدريس والتحصيل الدراسي للطلاب، ولتحقيق هدفها اعتمدت هذه الدراسة المنهج التحليل من خلال دراسات علمية ونظريات في أساليب التدريس من الكتب المتخصصة.

وصلت الدراسة إلى أن الطالب بالمتوسط يستطيع التركيز في المحاضرة من 15–25 دقيقة بعد ذلك يحتاج إلى استراحة يمكن أن تكون قصيرة من 2–3 دقائق، ولكن الطالب في حال لم يقدم له المحاضر هذه الاستراحة فإنه سيشعر بالتعب والملل والانزعاج. إن حاجات الطالب هي من يحدد طريقة التدريس المناسبة، ومسؤولية المحاضر هي أن يلبي هذه الحاجات.

ما يميز هذه الدراسة عن الدراسات السابقة:

ما يميز هذه الدراسة عن سابقاتها هو استخدامها لمفهوم التسويق ومفهوم المزيج التسويقي في تحليل العوامل المؤثرة على المحاضرة الجامعية، ففي الوقت الذي تناولت فيه الدراسات السابقة تحليل تسويق الخدمات الجامعية بأخذ الجامعة ككل مجالاً للدراسة أخذت هذه الدراسة المحاضرة مجالاً للدراسة؛ هذا التخصيص يسلط الضوء أكثر على الجزئية الأهم في الجامعة وهي المحاضرة والعملية التعليمية التي تتم فيها والتي نتيجتها هي التي تحدد نجاح الجامعة فيما تقدمه من خدمات من عدمه.

مجتمع الدراسة:

تكون مجتمع الدراسة من جميع طلاب جامعة وكلية فلسطين التقنية–خضوري والبالغ عددهم تقريبا (7000) طالب وطالبة للعام الأكاديمي2019/2018م، وذلك بحسب مصادر عمادة القبول والتسجيل في جامعة فلسطين التقنية خضوري.

عينة الدراسة:

العينة الفعلية كانت من (300) طالب وطالبة من جامعة وكلية فلسطين التقنية–خضوري، وقد تم اختيارهم بطريقة العينة العشوائية البسيطة، وقد شكلت العينة ما نسبته (4%) تقريباً من مجتمع الدراسة.

منهج البحث وأداة الدراسة:

تم استخدام أسلوب المنهج الوصفي التحليلي حيث صمّم الباحث استبانة لجمع المعلومات الخاصة بالدراسة بعد أن تم تحديد كل عنصر من عناصر المزيج التسويقي الخاصة بالمحاضرة والموضّحة سابقاً، ثم تم صياغة فقرات تتناسب مع هذا العنصر بحيث كانت الإستبانة في صورتها النهائية تتكون من (32) فقرة.

العدد الثاني والعشرون
تاريخ الإصدار: 2 – آب – 2020 م
www.ajsp.net
ISSN: 2663-5798

تكونت الإستبانة في صورتها النهائية تكونت من الفقرات التي تقيس العوامل المؤثرة على المحاضرة الجامعية، حيث بلغ عدد هذه الفقرات(32) فقرة. موزعة على سبعة مجالات رئيسة وهي:

المجال الأول: أثر الكتاب فهم وتحصيل الطالب، ويتكون من (5) فقرات.

المجال الثاني: أثر الرسوم الجامعية على فهم وتحصيل الطالب، ويتكون من (4) فقرات.

المجال الثالث: أثر إدارة وقت المحاضرة على فهم وتحصيل الطالب ، ويتكون من (4) فقرات.

المجال الرابع: أثر ارتباط المساق بالحياة العملية وعلامات المشاركة التشجيعية وتواصل المحاضر مع الطلاب على فهم وتحصيل الطالب ، ويتكون من (4) فقرات.

المجال الخامس: أثر قاعة المحاضرة على فهم وتحصيل الطالب، ويتكون من (5) فقرات.

المجال السادس: أثر شخصية المحاضر والطلاب في القاعة على فهم وتحصيل الطالب ، ويتكون من (5) فقرات.

المجال السابع: أثر أسلوب المحاضر في التدريس على فهم وتحصيل الطالب، ويتكون من (5) فقرات.

أساليب جمع البيانات:

1. المصادر الأولية: الاستبيان كوسيلة لجمع البيانات من خلال اختيار عيّنة عشوائية من الطلاب بعدد (300) استبانة.

أساليب القياس:

تم اعتماد مقياس (ليكيرت) الخماسي للقياس في هذه الدراسة وذلك لطرح أسئلة الاستبيان حيث قسّمت الدرجات إلى: (1) موافق بشدة، (2) موافق، (3) موافق بدرجة متوسطة، (4) غير موافق و(5) غير موافق بشدة.

الاتساق الداخلي: مدى اتساق كل فقرة من فقرات الإستبانة مع المجال الذي تنتمي إليه، واستخدم معامل ارتباط بيرسون (Pearson Correlation) بين كل فقرة من الفقرات مع البعد الواردة فيه، لإظهار مدى اتساق الفقرات في قياس البعد الذي تنتمي إليه بمعنى أن كل فقرة تهدف إلى قياس المفهوم نفسه الذي تقيسه الفقرات الأخرى في البعد نفسه، بحيث تعكس معاملات الارتباط صدق التكوين للبعد، وفيما يلي توضيح ذلك:

قيم معاملات صدق الاتساق الداخلي لفقرات مقياس التحليل للبعد الواردة فيه:			
رقم الفقرة	الفقرات	معامل الارتباط	مستوى الدلالة Sig .
البعد الأول: أثر الكتاب على فهم وتحصيل الطالب.			
.1	عندما يكون محتوى الكتاب طويل يؤثر ذلك على فهمي له وتحصيلي في المساق.	0.581	**0.00
.2	أفضل أن يكون هناك تلخيص بدل الكتاب.	0.631	**0.00

.3	الكتاب القصير والملائم لتحصيلي العلمي يجعل المحاضرة أسهل ودراسة المادة والتحصيل فيها أفضل.	0.594	0.00**
.4	الكتاب الطويل مهما كانت ظروف المحاضرة يجعلني لا أحبها ولا أفهم المادة.	0.724	0.00**
.5	المادة التي أفضلها أستطيع أن أدرس كتابها مهما كان صعباً.	0.361	0.00**
البعد الثاني: أثر الرسوم الجامعية على فهم وتحصيل الطالب.			
.6	لأن الرسوم الجامعية في الجامعة قليلة لا أهتم بالرسوب في المساق.	0.634	0.00**
.7	أعتقد بأن الرسوم الجامعية لو كانت عاليه لكان له تأثير سلبي على الطلاب.	0.494	0.00**
.8	الرسوم الجامعية القليلة تساعد على الإهمال.	0.744	0.00**
.9	أعتقد بأن الجامعة التي رسومها عالية تكون أفضل وطلابها أفضل.	0.672	0.00**
البعد الثالث: أثر إدارة وقت المحاضرة على فهم وتحصيل الطالب.			
.10	أفضل المحاضرة التي يعطي فيها المحاضر استراحة أثناء الشرح.	0.304	0.00**
.11	عدم إعطاء استراحة في المحاضرة يعتبر أفضل بالنسبة لي.	0.311	0.00**
.12	إذا كان شرح المحاضر متواصل لا أفهم كل المادة المشروحة.	0.524	0.00**
.13	أفضل أن يستمر المحاضر في الشرح المتواصل بشرط أن تنتهي المحاضرة بوقت أقصر قبل وقتها الطبيعي.	0.687	0.00**
البعد الرابع : أثر ارتباط المساق بالحياة العملية وعلامات المشاركة والتواصل مع الطلاب على فهم وتحصيل الطالب.			
.14	عندما يوضّح لي المحاضر علاقة المادة العلمية بالحياة العملية يزداد فهمي وتحصيلي أكثر.	0.594	0.00**
.15	المحاضر الذي يعطي علامات على مشاركة الطلاب في المحاضرة يجعلني نشيطا ويزداد تركيزي أكثر.	0.683	0.00**
.16	عندما يتواصل معي المحاضر عن طريق أي وسيلة تواصل يؤثر هذا على اهتمامي بالمادة.	0.717	0.00**
.17	عندما يقنعني المحاضر بعلمه يشجعني ذلك على التركيز والفهم.	0.675	0.00**

البعد الخامس: أثر قاعة المحاضرة على فهم وتحصيل الطالب.			
.18	المحاضرة التي تكون قاعتها مريحة أفضلها أكثر ويؤثر ذلك على تركيزي بشكل إيجابي.	0.566	**0.00
.19	القاعة المكيّفة صيفاً وشتاءاً تساعد على توفير جو ملائم للطالب يمنحه القدرة على التركيز والفهم.	0.682	**0.00
.20	إذا كانت القاعة غير مضاءة بشكل جيد أشعر بالنعاس والملل وفقدان التركيز.	0.690	**0.00
.21	في القاعة ذات الألوان الباهتة أصاب بالملل والكسل وفقدان التركيز.	0.697	**0.00
.22	القاعة المجهزة بتجهيزات إلكترونية مثل اللوح الذكي هي الأفضل للدراسة.	0.609	*0.00*
البعد السادس: أثر شخصية المحاضر والطلاب في القاعة على فهم وتحصيل الطالب.			
.23	المحاضر الذي يكون عادلاً في توزيع العلامات بين الطلاب أفضّله على غيره.	0.70	**0.00
.24	عندما يكون زملائي في المحاضرة ملتزمين بالهدوء تركيزي في المحاضرة يكون أفضل.	0.63	**0.00
.25	أتمنى أن يقوم المحاضر بإيقاف كل طالب مزعج عن حضور المحاضرة.	0.71	**0.00
.26	في حال كان المحاضر لطيفا حتى لو لم أفهم المادة بشكل جيد منه إلّا أنني أحرص على حضور المحاضرة.	0.63	**0.00
.27	أتمنى لو أستطيع اختيار المحاضر الذي أريد عندما أسجل المواد للفصل الدراسي.	0.74	**0.00
البعد السابع : أثر أسلوب المحاضر في التدريس على فهم وتحصيل الطالب			
.28	السرعة في الشرح تجعل الفهم أصعب.	0.75	**0.00
.29	عندما يستخدم المحاضر الأمثلة أفهم المادة بشكل أفضل.	0.69	**0.00
.30	لا تهمني صعوبة المادة بقدر طريقة الشرح.	0.70	**0.00
.31	عندما يشركني المحاضر في الشرح تزداد قدرتي على الفهم.	0.61	**0.00

AJSP
المجلة العربية للنشر العلمي
العدد الثاني والعشرون
تاريخ الإصدار: 2 – آب – 2020 م
www.ajsp.net
ISSN: 2663-5798

.32	أعتقد بأن الشرح باستخدام أجهزة مثل عارض الصور أو اللوح الالكتروني يزيد من قدرة الطالب على التركيز والفهم.	0.71	**0.00

** الارتباط دال إحصائياً عند مستوى الدلالة (0.01) * دال عند مستوى الدلالة (0.05).

صدق وثبات الأداة:

الثبات بطريقة الاتساق الداخلي (Consistency):

وهذا النوع من الثبات يشير إلى قوة الارتباط بين الفقرات في أداة الدراسة، وذلك باستخدام معادلة كرونباخ ألفا (Cronbach Alpha)، ويعتمد هذا الأسلوب على مدى توافر الاتساق في أداء الأفراد من فقرة إلى أخرى وإلى جميع فقرات الإستبانة، ونتائج الجدول التالي توضح ذلك:

نتائج اختبار معامل الثبات بطريقة كرونباخ ألفا على أبعاد مقياس التحليل:		
البعد	عدد الفقرات	قيمة الفا كروبناخ
أثر الكتاب على فهم وتحصيل الطالب	5	0.79
أثر الرسوم الجامعية على فهم وتحصيل الطالب	4	0.82
أثر إدارة وقت المحضرة على فهم وتحصيل الطالب	4	0.74
أثر ارتباط المساق بالحياة العملية وعلامات المشاركة والتواصل مع الطلاب على فهم وتحصيل الطالب.	4	0.73
أثر قاعة المحاضرة على فهم وتحصيل الطالب	5	0.73

أثر شخصية المحاضر والطلاب في القاعة على فهم وتحصيل الطالب	5	0.72
أثر أسلوب المحاضر في التدريس على فهم وتحصيل الطالب	5	0.78
الدرجة الكلية للثبات	32	0.85

يتضح من النتائج الموضحة في الجدول أن قيمة معامل (ألفا كرونباخ) كانت مرتفعة على جميع أبعاد مقياس تحليل العوامل المؤثرة على فهم الطالب للمحاضرة الجامعية وتحصيله في المساق الدراسي باستخدام عناصر المزيج التسويقي، وتراوحت ما بين (0.82-0.72) بينما بلغت قيمة معامل (ألفا) للثبات الكلي (0.85). وهذا يدل على أن المقياس يتمتع بدرجة عالية من الثبات.

الثبات بطريقة التجزئة النصفية (Split-Half Coefficient):

تقوم هذه الطريقة على تقسيم الأداة إلى نصفين متكافئين، وأخذ الفقرات في نصفي الاختبار على التناوب، وذلك بوضع جميع الفقرات ذات الأرقام الفردية في أحد النصفين، والفقرات ذات الأرقام الزوجية في النصف الآخر، ثم حساب معامل الارتباط (r) بين درجات الأسئلة الفردية ودرجات الأسئلة الزوجية، ثم تصحيح معامل الارتباط ولتحقيق ذلك تم تجزئة مقياس " تحليل العوامل المؤثرة على فهم الطالب للمحاضرة الجامعية وتحصيله في المساق الدراسي باستخدام عناصر المزيج التسويقي" إلى نصفين: فردي وزوجي، ومن ثم استخراج الأوساط الحسابية والانحراف المعياري والتباين للنصفين الفردي والزوجي، واحتساب معامل ارتباط (سبيرمان بروان)، والجدول التالي يوضح ذلك:

قيمة الثبات بين الأسئلة الفردية والزوجية مع قيمة المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لمقياس التحليل:

الأسئلة	عدد الفقرات	المتوسط	الانحراف	قيمة معامل الارتباط
الفردية	16	4.140	0.681	0.740
الزوجية	16	4.275	0.908	

تشير نتائج الجدول إلى أن قيمة معامل ارتباط (Spearman–Brown Coefficient) قد بلغت (0.74)، ما يؤكد وجود حالة اتساق داخلي لأسئلة أداة القياس، كما يوجد تقارب في قيم المتوسط الحسابي للأسئلة الفردية والزوجية؛ بقيم تراوحت (4.141) للأسئلة الفردية و(4.275) للأسئلة الزوجية.

النتائج:

لاختبار الفرضيات تم استخدام اختبار (T) للمجتمع الواحد (One Sample T test) لتحليل فقرات الإستبانة ومجالاتها، بحيث تم استخراج النسبة المئوية التقديرية لبدائل كل فقرة وكذلك المتوسط الحسابي والانحراف المعياري وقيمة (T) المحسوبة من العينة ومستوى الدلالة المحسوب لكل فقرة، وترتيب الفقرات حسب قيمة متوسطاتها الحسابية ونسبتها المئوية، وتكون الفقرة ايجابية بمعنى أن أفراد العينة يوافقون على محتواها إذا كان مستوى المعنوية أقل من (0.05) والوزن النسبي أكبر من (60 %)، وتكون الفقرة سلبية بمعنى أن أفراد المجتمع لا يوافقون على محتواها إذا كان مستوى المعنوية أقل من (0.05) والوزن النسبي أقل من (60 %) وتكون آراء المجتمع في الفقرة موافق بدرجة متوسطة إذا كان مستوى المعنوية أكبر (0.05) والوزن النسبي يساوي (60%).

1. النتائج المتعلقة بالفرضية الأولى: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$) للكتاب على فهم وتحصيل الطالب.

لاختبار الفرضية تم استخدام اختبار (ت) للعينة الواحدة والنتائج المبينة في الجدول التالي تبين أثر الكتاب على فهم وتحصيل الطالب في الفقرات التي تعبر عن هذا البعد:

نتائج اختبار (ت) والمتوسطات الحسابية والانحراف المعياري والنسب المئوية لأثر الكتاب على فهم وتحصيل الطالب:

التسلسل	الفقرة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	النسبة المئوية التقديرية	قيمة (ت)	مستوى الدلالة	الترتيب
1	عندما يكون محتوى الكتاب طويل يؤثر ذلك على فهمي له وتحصيلي في المساق.	4.52	0.945	90.40	33.124	*0.000	1
2	أفضل أن يكون هناك تلخيص للمساق بدل الكتاب.	4.24	1.003	84.87	21.455	*0.000	3
3	الكتاب القصير والملائم لتحصيلي العلمي يجعل المحاضرة أسهل	4.50	0.733	90.13	35.565	*0.000	2

	ودراسة المادة والتحصيل فيها أفضل.						
4	الكتاب الطويل مهما كانت ظروف المحاضرة يجعلني لا أحبها ولا أفهم المساق.	3.68	1.185	73.73	10.028	*0.000	5
5	المساق الذي أفضله أستطيع أن أدرس كتابه مهما كان صعباً.	3.89	1.125	77.87	13.751	*0.000	4
	الدرجة الكلية لأثر الكتاب على فهم وتحصيل الطالب	4.17	0.536	83.40	37.74	*0.000	

يتضح من خلال الجدول أن قيمة مستوى الدلالة المحسوب من العينة كانت دالة إحصائيا عند مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$) على الفقرات(5-1)، وعلى الدرجة الكلية لأثر الكتاب على فهم وتحصيل الطالب، حيث بلغت قيمة مستوى الدلالة المحسوب من العينة على جميع الفقرات وعلى الدرجة الكلية للبعد (0.00) ويعني ذلك رفض الفرضية الصفرية بمعنى وجود أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$) للكتاب على فهم وتحصيل الطالب، وقد حصلت الفقرة (1) على درجة تأثير مرتفعة وعلى الترتيب الأول حيث بلغت النسبة المئوية التقديرية لاستجابات المبحوثين عليها (90,4%) ويعني ذلك موافقة المبحوثين بدرجة تأثير كبيرة جدا بأن محتوى الكتاب الطويل يؤثر على فهم الطالب وتحصيله في المساق. وحصلت الفقرة رقم (3) على المرتبة الأدنى حيث بلغت النسبة المئوية التقديرية لاستجابات المبحوثين عليها (73.7%) وهي مع ذلك تعتبر درجة مرتفعة وأعلى من الوسط الحسابي الفرضي ومن الوزن النسبي(60 %) ، ويعني ذلك أن أفراد عينة الدراسة يؤكدون تأثير طول الكتاب السلبي مهما كانت ظروف المحاضرة.
وبشكل عام، يتضح أن هناك تأثير للكتاب فهم وتحصيل الطالب وبمتوسط حسابي كلي (4.17) وانحراف معياري (0.536)، ومستوى دلالة (0.00) وبنسبة مئوية تقديرية كبيرة بلغت (83.4%).

2. النتائج المتعلقة بالفرضية الثانية: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$) للرسوم الجامعية على فهم وتحصيل الطالب.

لاختبار الفرضية تم استخدام اختبار(ت) للعينة الواحدة والنتائج المبينة في الجدول التالي تبين أثر الرسوم الجامعية على فهم وتحصيل الطالب في الفقرات التي تعبر عن هذا البعد:

العدد الثاني والعشرون
تاريخ الإصدار: 2 – آب – 2020 م
www.ajsp.net
ISSN: 2663-5798

نتائج اختبار (ت) والمتوسطات الحسابية والانحراف المعياري والنسب المئوية لأثر الرسوم الجامعية على فهم وتحصيل الطالب:

التسلسل	الفقرة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	النسبة المئوية التقديرية	قيمة (ت)	مستوى الدلالة	الترتيب
1	لأن الرسوم الجامعية في الجامعة قليلة لا أهتم بالرسوب في المادة.	1.6467	0.95474	32.93	-24.552	*0.00	4
2	أعتقد بأن الرسوم الجامعية لو كانت عالية له تأثير سلبي على الطلاب.	3.5067	1.22541	70.13	7.161	*0.00	1
3	الرسوم الجامعية القليلة تساعد على الإهمال.	2.3000	1.18095	46.00	-10.267	*0.00	2
4	أعتقد بأن الجامعة التي الرسوم الجامعية فيها أعلى تكون أفضل وطلابها أفضل.	2.0933	1.14118	41.87	-13.761	*0.00	3
	الدرجة الكلية لأثر الرسوم الجامعية على فهم وتحصيل الطالب	2.3867	0.71392	47.73	-14.88	*0.00	

يتضح من خلال الجدول أن قيمة مستوى الدلالة المحسوب من العينة كانت دالة إحصائيا عند مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$) على الفقرات (4-1)، وعلى الدرجة الكلية لأثر الرسوم الجامعية على فهم وتحصيل الطالب، حيث بلغت قيمة مستوى الدلالة المحسوب من العينة على جميع الفقرات وعلى الدرجة الكلية للبعد (0.00) وحيث أن قيمة الوسط الحسابي للفقرات (1,3,4) وعلى الدرجة الكلية للبعد أقل من الوسط الحسابي الفرضي وقيمته (3) فيعني ذلك قبول الفرضية الصفرية على هذه الفقرات وعلى الدرجة الكلية للبعد، بمعنى عدم وجود أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$) للرسوم الجامعية على فهم وتحصيل الطالب، أما الفقرة رقم

العدد الثاني والعشرون
تاريخ الإصدار: 2 – آب – 2020 م
www.ajsp.net
ISSN: 2663-5798

(2) فقد كانت قيمة الوسط الحسابي أكبر من الوسط الحسابي الفرضي (3) وهي دالة إحصائيا عند مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$) ويعني ذلك رفض الفرضية على هذه الفقرة بمعنى وجود تأثير سلبي مرتفع على الطلاب في حال كانت الرسوم الجامعية عالية.

وبشكل عام، يتضح بأنه لا يوجد تأثير للرسوم الجامعية على تحصيل الطالب وبمتوسط حسابي كلي (2.38) وهو أقل من الوسط الحسابي الفرضي وانحراف معياري (0.713)، ومستوى دلالة (0.00) وبنسبة مئوية تقديرية منخفضة جدا بلغت (47.4%).

3. النتائج المتعلقة بالفرضية الثالثة: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$) لإدارة وقت المحاضرة على فهم وتحصيل الطالب.

لاختبار الفرضية تم استخدام اختبار(ت) للعينة الواحدة والنتائج المبينة في الجدول التالي تبين أثر إدارة وقت المحاضرة على فهم وتحصيل الطالب في الفقرات التي تعبر عن هذا البعد:

نتائج اختبار (ت) والمتوسطات الحسابية والانحراف المعياري والنسب المئوية لأثر إدارة وقت المحاضرة على فهم وتحصيل الطالب:

التسلسل	الفقرة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	النسبة المئوية التقديرية	قيمة (ت)	مستوى الدلالة	الترتيب
1	أفضل المحاضرة التي يعطي فيها المحاضر استراحة أثناء الشرح.	4.1833	0.94483	83.67	21.693	*0.00	1
2	عدم إعطاء استراحة في المحاضرة يعتبر أفضل بالنسبة لي.	2.2167	1.05519	44.33	-12.858	*0.00	4
3	إذا كان شرح المحاضر متواصل لا أفهم كل المادة المشروحة.	3.7833	1.01315	75.67	13.392	*0.00	2
4	أفضل أن يستمر المحاضر في الشرح المتواصل بشرط أن تنتهي المحاضرة بوقت أقصر قبل وقتها الطبيعي.	3.2267	1.20560	64.53	3.256	*0.00	3

الدرجة الكلية لأثر إدارة وقت المحاضرة على فهم وتحصيل الطالب.	3.3525	0.46728	67.05	13.066	*0.00

يتضح من خلال الجدول أن قيمة مستوى الدلالة المحسوب من العينة كانت دالة إحصائيا عند مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$) على الفقرات(4-1)، وعلى الدرجة الكلية لأثر إدارة وقت المحاضرة على فهم وتحصيل الطالب، حيث بلغت قيمة مستوى الدلالة المحسوب من العينة على جميع الفقرات وعلى الدرجة الكلية للبعد (0.00) وحيث أن قيمة الوسط الحسابي للفقرات (4-3-1) وعلى الدرجة الكلية للبعد أكبر من الوسط الحسابي الفرضي وقيمته (3) فيعني ذلك رفض الفرضية الصفرية على هذه الفقرات وعلى الدرجة الكلية للبعد، بمعنى وجود أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$) لإدارة وقت المحاضرة على فهم وتحصيل الطالب ، وقد كان التأثير كبير على الفقرة رقم (1) والتي نصها "أفضل المحاضرة التي يعطي فيها المحاضر استراحة أثناء الشرح" حيث بلغت النسبة المئوية للاستجابة عليها (83.6%). أما الفقرة رقم (2) فقد كانت قيمة الوسط الحسابي أقل من الوسط الحسابي الفرضي(3) وهي دالة إحصائيا عند مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$) ويعني ذلك قبول الفرضية على هذه الفقرة بمعنى وجود تأثير سلبي لعدم إعطاء استراحة في المحاضرة.

وبشكل عام، يتضح بأنه يوجد تأثير لإدارة وقت المحاضرة على فهم وتحصيل الطالب وبمتوسط حسابي كلي (3.35) وهو أكبر من الوسط الحسابي الفرضي وانحراف معياري (0.467)، ومستوى دلالة (0.00) وبنسبة مئوية تقديرية متوسطة بلغت (67%).

4. النتائج المتعلقة بالفرضية الرابعة: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$) لارتباط المساق بالحياة العملية وعلامات المشاركة والتواصل مع الطلاب على فهم وتحصيل الطالب.

لاختبار الفرضية تم استخدام اختبار(ت) للعينة الواحدة والنتائج المبينة في الجدول التالي تبين أثر ارتباط المساق بالحياة العملية وعلامات المشاركة والتواصل مع الطلاب على فهم وتحصيل الطالب في الفقرات التي تعبر عن هذا البعد:

نتائج اختبار (ت) والمتوسطات الحسابية والانحراف المعياري والنسب المئوية لأثر ارتباط المساق بالحياة العملية وعلامات المشاركة والتواصل مع الطلاب على فهم وتحصيل الطالب:

التسلسل	الفقرة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	النسبة المئوية التقديرية	قيمة (ت)	مستوى الدلالة	الترتيب

1	عندما يوضّح لي المحاضر علاقة المادة العلمية بالحياة العملية يزداد فهمي وتحصيلي أكثر.	4.62	0.579	92.47	48.513	*0.00	1
2	المحاضر الذي يعطي علامات على مشاركة الطلاب في المحاضرة يجعلني نشيطا ويزداد تركيزي أكثر.	4.17	0.978	83.40	20.709	*0.00	2
3	عندما يتواصل معي المحاضر عن طريق أي وسيلة تواصل يؤثر هذا على اهتمامي بالمساق.	4.03	0.870	80.73	20.626	*0.00	4
4	عندما يقنعني المحاضر بعلمه يشجعني ذلك على التركيز والفهم.	4.06	0.904	81.33	20.424	*0.00	3
	الدرجة الكلية لأثر ارتباط المساق بالحياة العملية وعلامات المشاركة والتواصل مع الطلاب على فهم وتحصيل الطالب	4.22	0.561	48.48	37.74	*0.00	

يتضح من خلال الجدول أن قيمة مستوى الدلالة المحسوب من العينة كانت دالة إحصائيا عند مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$) على الفقرات(1–4)، وعلى الدرجة الكلية لأثر ارتباط المساق بالحياة العملية وعلامات المشاركة والتواصل مع الطلاب على فهم وتحصيل الطالب ، حيث بلغت قيمة مستوى الدلالة المحسوب من العينة على جميع الفقرات وعلى الدرجة الكلية للبعد (0.00) ويعني ذلك رفض الفرضية الصفرية بمعنى وجود أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$) لارتباط المساق بالحياة العملية وعلامات المشاركة والتواصل مع الطلاب على فهم وتحصيل الطالب ، وقد حصلت الفقرة (1) على درجة تأثير مرتفعة وعلى الترتيب الأول حيث بلغت النسبة المئوية التقديرية لاستجابات المبحوثين عليها (92.4%) ويعني ذلك موافقة المبحوثين بدرجة تأثير كبيرة جدا بأنه عندما يوضّح المحاضر علاقة المادة العلمية بالحياة العملية يزداد فهم الطلبة لها وتحصيله في المساق، وحصلت الفقرة رقم (3) على المرتبة الأدنى حيث بلغت النسبة المئوية التقديرية لاستجابات المبحوثين عليها (80.7%) وهي مع ذلك تعتبر درجة مرتفعة وأعلى من الوزن النسبي(60 %)، ويعني ذلك أن أفراد عينة الدراسة يؤكدون تأثير تواصل المحاضر مع الطلبة عن طريق أي وسيلة تواصل على اهتمامهم بالمساق.

AJSP
المجلة العربية للنشر العلمي
العدد الثاني والعشرون
تاريخ الإصدار: 2 – آب – 2020 م
www.ajsp.net
ISSN: 2663-5798

وبشكل عام، يتضح أن هناك تأثير لارتباط المساق بالحياة العملية وعلامات المشاركة والتواصل مع الطلاب على فهم وتحصيل الطالب وبمتوسط حسابي كلي (4.22) وانحراف معياري (0.561)، ومستوى دلالة (0.00) وبنسبة مئوية تقديرية كبيرة بلغت (84.4%).

5. النتائج المتعلقة بالفرضية الخامسة: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$) لقاعة المحاضرة على فهم وتحصيل الطالب.

لاختبار الفرضية تم استخدام اختبار(ت) للعينة الواحدة والنتائج المبينة في الجدول التالي تبين أثر قاعة المحاضرة على فهم وتحصيل الطالب في الفقرات التي تعبر عن هذا البعد:

نتائج اختبار (ت) والمتوسطات الحسابية والانحراف المعياري والنسب المئوية لأثر قاعة المحاضرة على فهم وتحصيل الطالب:

التسلسل	الفقرة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	النسبة المئوية التقديرية	قيمة (ت)	مستوى الدلالة	الترتيب
1	المحاضرة التي تكون قاعتها مريحة أفضلها أكثر ويؤثر ذلك على تركيزي بشكل إيجابي.	4.55	0.649	91.07	41.421	*0.00	1
2	القاعة المكيّفة صيفاً وشتاءاً تساعد على توفير جو ملائم للطالب يمنحه القدرة على التركيز والفهم.	4.53	0.714	90.67	37.167	*0.00	2
3	إذا كانت القاعة غير مضاءة بشكل جيد أشعر بالنعاس والملل وفقدان التركيز.	4.42	0.875	88.40	28.099	*0.00	3
4	في القاعات ذات الألوان الباهتة أصاب بالملل والكسل وفقدان التركيز.	3.96	0.961	79.27	17.348	*0.00	5

5	القاعة المجهزة بتجهيزات إلكترونية مثل اللوح الذكي هي الأفضل للدراسة.	3.88	1.025	77.73	14.983	*0.00	4
	الدرجة الكلية لأثر قاعة المحاضرة على فهم وتحصيل الطالب	4.27	0.550	85.43	39.98	*0.00	

يتضح من خلال الجدول أن قيمة مستوى الدلالة المحسوب من العينة كانت دالة إحصائيا عند مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$) على الفقرات(5-1)، على الدرجة الكلية لأثر قاعة المحاضرة على فهم وتحصيل الطالب، حيث بلغت قيمة مستوى الدلالة المحسوب من العينة على جميع الفقرات وعلى الدرجة الكلية للبعد (0.00) ويعني ذلك رفض الفرضية الصفرية بمعنى وجود أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$) لقاعة المحاضرة على فهم وتحصيل الطالب، وقد حصلت الفقرة (1) على درجة تأثير مرتفعة وعلى الترتيب الأول حيث بلغت النسبة المئوية التقديرية لاستجابات المبحوثين عليها (91%) ويعني ذلك موافقة المبحوثين بدرجة تأثير كبيرة جدا بأنه عندما تكون قاعة المحاضرة مريحة فإنها تؤثر بشكل إيجابي على تركيزهم. وحصلت الفقرة رقم (5) على المرتبة الأدنى حيث بلغت النسبة المئوية التقديرية لاستجابات المبحوثين عليها (77.7%) وهي مع ذلك تعتبر درجة مرتفعة وأعلى من الوزن النسبي(60 %)، ويعني ذلك أن أفراد عينة الدراسة يؤكدون تأثير القاعة المجهزة بتجهيزات إلكترونية مثل اللوح الذكي على فهمهم وتحصيلهم وأنها الأفضل للدراسة.

وبشكل عام، يتضح أن هناك تأثير لقاعة المحاضرة على فهم وتحصيل الطالب وبمتوسط حسابي كلي (4.27) وانحراف معياري (0.550)، ومستوى دلالة (0.00) وبنسبة مئوية تقديرية كبيرة بلغت (85.4%).

6. النتائج المتعلقة بالفرضية السادسة: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$) لشخصية المحاضر والطلاب في القاعة على فهم وتحصيل الطالب.

لاختبار الفرضية تم استخدام اختبار(ت) للعينة الواحدة والنتائج المبينة في الجدول التالي تبين أثر شخصية المحاضر والطلاب في القاعة على فهم وتحصيل الطالب في الفقرات التي تعبر عن هذا البعد:

العدد الثاني والعشرون
تاريخ الإصدار: 2 – آب – 2020 م
www.ajsp.net
ISSN: 2663-5798

نتائج اختبار (ت) والمتوسطات الحسابية والانحراف المعياري والنسب المئوية لأثر شخصية المحاضر والطلاب في القاعة على فهم وتحصيل الطالب:

التسلسل	الفقرة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	النسبة المئوية التقديرية	قيمة (ت)	مستوى الدلالة	الترتيب
1	المحاضر الذي يكون عادلاً في توزيع العلامات بين الطلاب أفضّله على غيره.	4.63	0.642	92.73	44.127	*0.00	2
2	عندما يكون زملائي في المحاضرة ملتزمين بالهدوء تركيزي في المحاضرة يكون أفضل.	4.34	0.902	86.87	25.776	*0.00	4
3	أتمنى أن يقوم المحاضر بإيقاف كل طالب مزعج عن حضور المحاضرة.	3.91	1.184	78.27	13.352	*0.00	5
4	في حال كان المحاضر لطيفا حتى لو لم أفهم المادة بشكل جيد منه إلّا أنني أحرص على حضور المحاضرة.	4.39	0.891	87.93	27.126	*0.00	3
5	أتمنى لو أستطيع اختيار المحاضر الذي أريد عندما أقوم بالتسجيل للمساق.	4.68	0.645	93.73	45.265	*0.00	1
	الدرجة الكلية لأثر شخصية المحاضر والطلاب في القاعة على فهم وتحصيل الطالب	4.32	0.568	86.45	40.27	*0.00	

يتضح من خلال الجدول أن قيمة مستوى الدلالة المحسوب من العينة كانت دالة إحصائيا عند مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$) على الفقرات(5-1)، وعلى الدرجة الكلية لأثر شخصية المحاضر والطلاب في القاعة على فهم وتحصيل الطالب، حيث بلغت قيمة مستوى الدلالة المحسوب من العينة على جميع الفقرات وعلى الدرجة الكلية للبعد (0.00) ويعني ذلك رفض الفرضية الصفرية بمعنى وجود

أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$) لشخصية المحاضر والطلاب في القاعة على فهم وتحصيل الطالب، وقد حصلت الفقرة (5) على درجة تأثير مرتفعة وعلى الترتيب الأول حيث بلغت النسبة المئوية التقديرية لاستجابات المبحوثين عليها (92.7%) ويعني ذلك موافقة المبحوثين بدرجة تأثير كبيرة جدا بأن ترك حرية اختيار المحاضر للطالب يؤثر على فهمه وتحصيله في المساق، وحصلت الفقرة رقم (3) على المرتبة الأدنى حيث بلغت النسبة المئوية التقديرية لاستجابات المبحوثين عليها (78.2%) وهي مع ذلك تعتبر درجة مرتفعة وأعلى من الوزن النسبي(60 %)، ويعني ذلك أن أفراد عينة الدراسة يؤكدون تأثير دور المحاضر وقيامه بإيقاف كل طالب مزعج عن حضور المحاضرة.

وبشكل عام، يتضح أن هناك تأثير لشخصية المحاضر والطلاب في القاعة على فهم وتحصيل الطالب وبمتوسط حسابي كلي (4.32) وانحراف معياري (0.568)، ومستوى دلالة (0.00) وبنسبة مئوية تقديرية كبيرة بلغت (86.4%).

7. النتائج المتعلقة بالفرضية السابعة: لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$) لأسلوب المحاضر في التدريس على فهم وتحصيل الطالب.

لاختبار الفرضية تم استخدام اختبار(ت) للعينة الواحدة والنتائج المبينة في الجدول التالي تبين أثر أسلوب المحاضر في التدريس على فهم وتحصيل الطالب في الفقرات التي تعبر عن هذا البعد:

نتائج اختبار (ت) والمتوسطات الحسابية والانحراف المعياري والنسب المئوية لأثر أسلوب المحاضر في التدريس على فهم وتحصيل الطالب:

التسلسل	الفقرة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	النسبة المئوية التقديرية	قيمة (ت)	مستوى الدلالة	الترتيب
1	السرعة في الشرح تجعل الفهم أصعب.	4.40	0.830	88.00	29.214	*0.00	2
2	عندما يستخدم المحاضر الأمثلة أفهم المادة بشكل أفضل.	4.58	0.557	91.60	49.048	*0.00	1
3	لا تهمني صعوبة المادة بقدر طريقة الشرح.	4.10	0.9581	82.13	20.002	*0.00	4
	عندما يشركني المحاضر في الشرح تزداد قدرتي على الفهم.	4.12	0.911	82.47	21.345	*0.00	3

4							
5	أعتقد بأن الشرح باستخدام أجهزة مثل عارض الصور أو اللوح الالكتروني يزيد من قدرة الطالب على التركيز والفهم.	3.78	1.137	75.67	11.927	*0.00	5
	الدرجة الكلية لأثر أسلوب المحاضر في التدريس على فهم وتحصيل الطالب.	4.19	0.490	83.97	42.33	*0.00	

يتضح من خلال الجدول أن قيمة مستوى الدلالة المحسوب من العينة كانت دالة إحصائيا عند مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$) على الفقرات(5-1)، وعلى الدرجة الكلية لأثر أسلوب المحاضر في التدريس على فهم وتحصيل الطالب، حيث بلغت قيمة مستوى الدلالة المحسوب من العينة على جميع الفقرات وعلى الدرجة الكلية للبعد (0.00)، ويعني ذلك رفض الفرضية الصفرية بمعنى وجود أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$) أسلوب المحاضر في التدريس على فهم وتحصيل الطالب، وقد حصلت الفقرة (2) على درجة تأثير مرتفعة وعلى الترتيب الأول حيث بلغت النسبة المئوية التقديرية لاستجابات المبحوثين عليها (91.6%) ويعني ذلك موافقة المبحوثين بدرجة تأثير كبيرة جدا بأن استخدام المحاضر الأمثلة يجعل الطلبة يفهمون المادة بشكل أفضل، وحصلت الفقرة رقم (5) على المرتبة الأدنى حيث بلغت النسبة المئوية التقديرية لاستجابات المبحوثين عليها (75.6%) وهي مع ذلك تعتبر درجة مرتفعة وأعلى من الوزن النسبي(60 %) ، ويعني ذلك أن أفراد عينة الدراسة يؤكدون بأن شرح المحاضر باستخدام أجهزة مثل عارض الصور أو اللوح الالكتروني يزيد من قدرتهم على التركيز والفهم.

وبشكل عام، يتضح أن هناك تأثير لأسلوب المحاضر في التدريس على فهم وتحصيل الطالب، وبمتوسط حسابي كلي (4.19) وانحراف معياري (0.490)، ومستوى دلالة (0.00) وبنسبة مئوية تقديرية كبيرة بلغت (83.9%).

ملخص لأهم النتائج والمناقشة:

1. إن عناصر المزيج التسويقي للمحاضرة لها أثر على نجاحها، والعوامل التي وجدتها طريقة التحليل التسويقية قدمت تصور عن ما يجب فعله لإنجاح المحاضرة الجامعية، وهذا ما وافقته دراسة(Roettger, Roerrger, & Walugembe, 2007) عندما قدمت بأن الطالب له حاجات في داخل المحاضرة ومسؤولية المحاضر تلبية هذه الحاجات، مثل الحاجة إلى وقت استراحة، فالطالب هو طالب الخدمة والمحاضر من يقدمها وبينهما علاقة تبادل تخضع للتصور التسويقي لتبادل أي شيء.

1. هناك أثر واضح لمحتوى الكتاب والمادة التي يتم تدريسها من حيث كونها تمس الواقع العملي واحتياجات سوق العمل على الطالب ورغبته في الدراسة، وهذه النتيجة تتفق مع ما جاءت به دراسة (الخوالدة، 2013) التي بيّنت أن محتوى المنهاج الذي لا يلامس الواقع ولا يثير اهتمام الطالب يكون له أثر سلبي على تحصيله ورغبته في الدراسة.

كما أن هناك أثر واضح أيضاً لطول الكتاب التعليمي السلبي على الطالب وشعوره بالإحباط والملل وعدم الرغبة في دراسته.

2. لا يوجد أي أثر لسعر الساعة المعتمدة على دراسة الطالب، لا بل بالعكس فإن الدراسة (Bunce, Baird, & Jones, 2017) المكلفة لها تأثير سلبي على التحصيل الدراسي كما ترى الشريحة التي تم سؤالها، وهذا يوافق دراسة التي أوضحت بأن هناك أثر سلبي لنظرة الجامعة للطالب على أنه زبون الأمر الذي يجعله يشعر بأن العلامات هي سلعة يمكن شراؤها لا ناتجة عن عملية تعلم ودراسة.

3. إن هناك أثر لإدارة وقت المحاضرة بحيث أن الشريحة التي تم سؤالها ترى بأن المحاضرة التي يستمر فيها المحاضر بالشرح طوال الوقت بدون أي فاصل يؤثر ذلك سلبا على تركيز الطالب وفهمه. هذا يتفق مع دراسة (Roettger, Roerrger, & Walugembe, 2007) التي أشارت إلى أن الطالب بالمتوسط يستطيع التركيز في المحاضرة من 15–25 دقيقة ثم يحتاج بعدها إلى استراحة وإلاّ فإنه سوف يشعر بالتعب والإحباط والملل.

4. إن هناك أثر واضح جدا للقاعة الدراسية على تركيز الطالب في المحاضرة من حيث التهوية والإضاءة، وكذلك تعزيز فهمه للمادة العلمية من خلال وجود التجهيزات الإلكترونية (القاعات النموذجية) حيث يرى من تم سؤالهم بأن القاعات النموذجية هي الأفضل للدراسة وهذه النتيجة تفق مع دراسة (الطائي و العبادي، 2007) التي أكدت على ضرورة أن توفر الجامعة مستلزمات مناسبة لقاعات المحاضرات والطلاب.

5. هناك أثر واضح جدا لحريّة الطالب في اختيار المحاضر الذي يريد أن يحضر عنده على فهم الطالب وتحصيله، وهذه النتيجة منطقية حيث لا شك بأن المحاضر الذي يملك أساليب تدريس صحيحة سيكون قادر على جذب الطلاب وإثارة اهتمامهم، وهي مسؤولية تقع على عاتق المحاضر بأن يكون جاذبا للطلاب لا منفراً، وهذا يتفق مع دراسة (Filip, 2012) بأن الأمر الرئيسي الذي يحدد رضا الطلاب في التعليم الجامعي هو مهارة المحاضرين.

6. هناك أثر واضح لتواصل المحاضر مع الطالب على تحفيز الطالب وأدائه الجيد في المساق، الأمر الذي يتفق مع دراسة (Adeyele & Yusuff, 2012) بأن العلاقة الجيدة بين الطالب والمحاضر تعمل على تحسين الأداء الدراسي للطالب.

التوصيات:

بناء على النتائج التي توصل إليها البحث أوصي بما يلي:

1. التركيز على اختيار الكتب المقرّرة التي يتم تدريسها، والاهتمام بأن تكون مختصرة بشكل كاف وواضح، والابتعاد عن الكتب الطويلة التي تنعكس على إصابة الطالب بالإحباط من دراستها.

2. الاهتمام بتوضيح العلاقة بين ما يتم تدريسه من مناهج ومواد تعليمية بالحياة العملية، وأن تكون هذه العلاقة حقيقة بمعنى أن طرح التخصصات في الجامعة قائم على دراسة لسوق العمل وحاجاته ثم طرح وقبول التخصصات التي تتناسب مع سوق العمل.

3. الاهتمام بقاعات المحاضرات من ناحية التجهيزات التي تضمن الراحة أثناء المحاضرة والتجهيزات الإلكترونية العلمية ما أمكن.

4. إعطاء المحاضرين دورات في أساليب التدريس وذلك للأثر الكبير لأسلوب التدريس على فهم وتحصيل الطالب، من حيث إدارة وقت المحاضرة، وطريقة الشرح، وقدرة المحاضر على ضبط المحاضرة، والتواصل المناسب مع الطالب من خلال وسائل التواصل التي توفرها الجامعة.

5. لقد ظهر أثر واضح جداً لقدرة الطالب على اختيار المحاضر الذي يريد أن يحضر عنده على فهمه وتحصيله في المساق،ومنه أوصي بأن يتم دراسة هذه النقطة والاستفادة من هذه النتيجة وأثرها.

6. إجراء أبحاث مستقبلية على شريحة أكبر كون هذه الدراسة كانت على جامعة واحدة، وأخذ متغيرات أخرى يمكن أن يكون لها أثر مثل اختلاف التخصص.

المراجع:

Adeyele, J. S., & Yusuff, Y. S. (2012). Effect of Teaching Method, Choice of discipline and Student-Lecturer Relationship on Acadimic Performance. *Journal of Economic and Sustainable Development , 7*, pp. 1-7.

Bunce, l., Baird, A., & Jones, S. E. (2017). The student-as-consumer Approach in higher education and its effects on acadimic performance. *Studies in Higher Education , 11*, pp. 1958-1978.

Enache, I. C. (2011). Marketing Higher Education Using the 7 P's Framework. *Bulletin of the Transilvania University of Brasov , 53*, pp. 24-30.

Filip, A. (2012). Marketing theory applicability in higher education. *Procedia-Social and Behavioral Sciences* , pp. 912-916.

Keller, K. L. (2009). Building Strong Brands in a Modern Marketing Communications Environment. *Journal of Marketing Communications* , pp. 139-155.

Kotler, P., & Armstrong, G. (2018). *Principles of Marketing* (Vol. 17). United Kingdom: Pearson Education Limited.

Perreault, D. W., Cannon, P. J., & McCarthy, E. J. (2012). *Essentials of Marketing* (Vol. 13). McGraw Hill.

Roettger, C., Roerrger, L. O., & Walugembe, F. (2007). Teaching: More then Just Lecturing. *Journal of University Teaching & Learning Practice , 2*, pp. 1-17.

Samani, F. S., Toroujeni, S. M., & Shahbazi, V. (2017). Investigationg the Role of Marketing Mix Elements (7 P's) and Strategic Planning in Development of Iranian English Language Departement. *Internationa Journal on Studies in English Language and Literature , 4*, pp. 50-59.

Schmidt, H. G., Wagener, S. L., Smeets, G. A., Keemnk, L. M., & van der Molen, H. T. (2015, December). On the Use and Misuse of Lectures in Higher Education. *Health Professions Educaion , 1*, pp. 12-18.

تيسير الخوالدة. (13 شباط, 2013). الملل الاكاديمي لدى طلبة كلية العلوم التربوية في جامعة آل البيت. *المنارة ، 1*، الصفحات 79-104.

زكريا أحمد عزام، عبد الباسط حسونة، و مصطفى سعيد الشيخ. (2009). *مبادئ التسويق الحديث بين النظرية والتطبيق* (المجلد 2). عمان: دار المسيرة للنشر والتوزيع.

زكريا شعبان، و ضياء الجراح. (2014). مهارات الدراسة الأكثر ممارسة لدى طلبة جامعة اليرموك وعلاقتها ببعض المتغيرات. *المنارة ، 2*، الصفحات 33-69.

كحول شفيقة، و غربي صباح. (2017). نحو تفعيل طرق التدريس في التعليم الجامعية، طريقة المحاضرة أنموذجا. *دفاتر المخبر* ، الصفحات 135-150.

يوسف الطائي، و هاشم العبادي. (2007). تسويق خدمة التعليم الجامعي ومائمتها مع احتياجات الزبون. *مجلة الإدارة والإقتصاد* ، الصفحات 112-154.

AJSP
المجلة العربية للنشر العلمي
العدد الثاني والعشرون
تاريخ الإصدار: 2 – آب – 2020 م
www.ajsp.net
ISSN: 2663-5798

Abstract:

This study aimed to analyze the factors affecting the success of the university lecture and the academic performance of the student through the use of the elements of the marketing mix in the analysis.

To achieve the study the descriptive approach was used in the research through a questionnaire consists of seven dimensions, and the research was applied to a random sample of Palestine Technical University whose size reached (300) male and female students.

The study has shown a set of results, the most important of which is the significant impact of the size of the book that is taught on the student's acceptance of the book's content, and that the scientific subject linked to the practical life has a high effect on the student's acceptance of it and his interest in understanding the lecture. The study also showed that the personality of the lecturer, his methods of teaching and his way of managing the time of the lecture have a clear impact on the student's assimilation of the information he receives, and that there is a very clear impact of the classrooms in terms of ventilation and lighting as well as the scientific and electronic teaching equipments to enhance the understanding of the students.

In light of these results, a set of recommendations was presented, the most important of which is to avoid long books when selecting the textbooks which reflects on the student's frustration in studying them, and the scientific subject that is taught to be of a real and clear link for the student with the practical life, and giving the lecturers courses in teaching methods due to the great importance of the teaching methods on the student and his desire to learn, and paying attention to the lecture halls in terms of equipment that ensures comfort during the lecture and electronic equipments that enhance student understanding.

I also recommend conducting future research to analyze the marketing mix of the lecture, because this study was on one university, so the results need more research and a broader segment, and taking other variables such as type of specialization.

Key Words: Marketing, Marketing Mix, University, Lecture, Education.