

تكليف محاضرة 8 لمقرر مهارات بحثية 1

إعداد الطالب: فيصل الشمري



الدراسات السابقة

إن البحث العلمي يقوم على أساس صارم من خلال اتباع المنهج العلمي في التفكير لحل المشكلات فهو يبدأ من حيث انتهى الآخرون، ولن نعرف نهاية جهود الآخرون إلا من خلال الأدبيات السابقة الموجودة في المكتبات وقواعد البيانات العالمية البحثية.

وهنا يجب على الباحث قبل البدء في بحثه النظر في الأدبيات والدراسات السابقة من أجل معرفة أين وصلت وكيف يمكن الانطلاق من توصياتها إلى حل مشكلة جديدة.

الدراسات السابقة

ويقوم الباحث في بحثه بتضمين الدراسات السابقة في عرض تسلسلي يبدأ من الأحدث إلى الأقدم أو من الأقدم إلى الأحدث يوضح كيف بدأت الجهود في حل المشكلة الحالية وأين وصلت.

ويخرج الباحث من الدراسات السابقة بتحديد فجوة الدراسة الحالية، وتحديد منهج الدراسة الحالية، وتحديد أدوات الدراسة الحالية، كذلك تحديد مصادر جمع البيانات والمعلومات، ومن ثم مقارنة النتائج بنتائج الدراسات السابقة.

محاضرة

أمثلة على عرض الدراسات السابقة

دراسة (السيلي، 2021): دور التسويق الداخلي في الولاء التنظيمي: دراسة ميدانية على البنوك التجارية "أملة في محافظة حضرموت:

وهدفت هذه الدراسة إلى معرفة دور التسويق الداخلي بأبعاده (اختيار مقدم الخدمة، التدريب، التحفيز، تفويض الصلاحيات) في تحقيق الولاء التنظيمي في البنوك التجارية العاملة في محافظة حضرموت، واتبعت الدراسة المنهج الوصفي التحليلي من خلال توزيع استبانة على عينة قوامها (123) مفردة تجاوب معها (81) مفردة من موظفي البنوك التجارية العاملة في محافظة حضرموت، وتوصلت الدراسة إلى عدة نتائج أهمها: وجود دور للتسويق الداخلي بأبعاده (اختيار مقدم الخدمة، التدريب، التحفيز، تفويض الصلاحيات) في تحقيق الولاء التنظيمي في البنوك التجارية العاملة في محافظة حضرموت، كما توصي الدراسة بزيادة صلاحيات العاملين وتخفيف القيود في أداء المهام.

محاضرة

أمثلة على عرض الدراسات السابقة

دراسة (حسين وآخرون، 2024): التسويق الداخلي كمدخل لتحقيق التنمية البشرية المستدامة: بحث تطبيقي في شركة الفرات العامة للصناعات

الكيمياوية:

وهدفت الدراسة إلى تحليل العلاقة بين متغيرات التسويق الداخلي (تعيين العاملين، التدريب، الحوافز التشجيعية، دعم الإدارة، وضوح المعلومات التسويقية) وإمكانية تحقيقها لمبادئ التنمية البشرية المستدامة (التمكين، العدالة الاجتماعية والانصاف، التعاون، الاستدامة، الأمان والاستقرار الوظيفي)، واتبعت الدراسة المنهج الوصفي من خلال توزيع استبانة على عينة عشوائية قوامها (40) من العاملين في شركة الفرات العامة للصناعات الكيماوية، وتوصلت الدراسة إلى وجود ضعف في الحوافز التشجيعية، وضعف المعلومات التسويقية، حيث كانت نسبها تتراوح بين المتوسط الى ما دون ذلك، في حين سجلت بعض من مؤشرات دعم الإدارة، والدورات التدريبية للعاملين نسبة موافقة مرتفعة نسبيا، وتوصي الدراسة بضرورة توجيه اهتمام الإدارة العليا في الشركة الى مؤشرات الحوافز التشجيعية ووضوح المعلومات التسويقية.

محاضرة

أمثلة على عرض الدراسات السابقة

6

ونجد إن الأمثلة السابقة إن العرض تضمن الآتي:

- هدف الدراسة.
- متغيرات وأبعاد الدراسة.
- منهج الدراسة.
- أداة الدراسة.
- مجتمع وعينة الدراسة.
- أبرز النتائج.
- أبرز التوصيات.

Thank You