

مجلة جامعة الشارقة

دورية علمية محكمة

للعالم
الإنسانية
والاجتماعية

عدد B

المجلد 16، العدد 1
شوال 1440 هـ / يونيو 2019 م

التقييم الدولي المعياري للدوريات 1996-2339



التسويق الفكاهي وتأثيره في تحقيق رفاهية الزبائن من خلال تعزيز جودة التواصل الاجتماعي دراسة استطلاعية لآراء عينة من زبائن شركات الاتصالات المتنقلة في العراق

عمار زوين

حاكم جبوري

ليث علي

كلية الإدارة والاقتصاد - جامعة الكوفة

الكوفة - العراق

تاريخ القبول: 2017-11-02

تاريخ الاستلام: 2017-06-20

ملخص البحث:

يسعى البحث الحالي إلى تحليل واستكشاف طبيعة العلاقة بين التسويق الفكاهي وجودة التواصل الاجتماعي ورفاهية الزبائن. إذ تتمثل مشكلة البحث في الاهتمام المحدود للتسويق الفكاهي وتأثيره في رفاهية الزبون من خلال جودة العلاقات الاجتماعية. لذا وضع الباحثون فرضيتين للاختبار وقياس مستوى العلاقة بين متغيرات البحث، عن طريق استطلاع آراء زبائن شركات الاتصالات المتنقلة في العراق، والذين تم تمثيلهم بعدد من أساتذة جامعة الكوفة، وتحقيقاً لذلك وزع الباحثون باستخدام طريقة العينة العشوائية البسيطة (450) استبانة استرجع منها (365) استبانة وبمعدل استجابة بلغ (81%)، ومن بين الاستبانات المسترجعة بلغ عدد الاستبانات الصالحة للتحليل الإحصائي (352) استبانة وبمعدل (96%)، وبعد إجراء عدد من الإختبارات الإحصائية باستخدام برنامج SPSS v.22، أظهرت النتائج وجود نوعين من العلاقات بين متغيرات البحث أحدهما علاقة تأثير مباشرة بين التسويق الفكاهي ورفاهية الزبائن، والأخرى علاقة تأثير غير مباشرة بين التسويق الفكاهي ورفاهية الزبائن من خلال جودة التواصل الاجتماعي، وفي ضوء هذه النتائج تم وضع عدد من الاستنتاجات والتوصيات.

الكلمات الدالة: التسويق الفكاهي، جودة التواصل الاجتماعي، رفاهية الزبائن، وشركات الاتصالات المتنقلة العراقية.

المقدمة:

مع بداية القرن الحادي والعشرين ظهرت العديد من المفاهيم والمصطلحات، التي تحمل بين طياتها استراتيجيات تسويقية معاصرة بدأت تفرض نفسها كمتطلبات أساسية لتحقيق البقاء والنجاح لمختلف المنظمات في بيئة أعمال عالية التنافس، ومن أمثلتها ما يعرف بالتسويق الفكاهي الذي يستند إلى استخدام الفكاهة الإيجابية من بين عدة أشكال تتمثل في (التقارب وتعزيز الذات والمحبة للذات والعدوانية)، لخلق حالة من الرفاهية للزبائن، التي قد تكون على المستوى (النفسي أو الوجودي أو الدعم)، وذلك لا يتم إلا عبر الاتصال المباشر مع الزبائن وبجودة عالية وهو ما يشار له اصطلاحاً بجودة التواصل الاجتماعي الذي لا يتحقق إلا بتوافر ثلاثة أبعاد رئيسة هي: (الثقة والالتزام والرضا). أما رفاه الزبون فهو يشير للرضا العام عن الحياة والمشاعر، التي تتدرج بين حالة الاكتئاب والفرح، التي تعكس شعور تقرير المصير عندما تتوافر السيطرة في اتخاذ القرار المرتبط بالحرية الشخصية. إذ وضع الباحثون فرضيتي الارتباط والتأثير، ولغرض تحقيق أهداف البحث تم تبويبه إلى المبحث الأول المنهجية العلمية فيما تناول المبحث الثاني الإطار النظري لمتغيرات البحث، وتخصص المبحث الثالث بعرض الإطار العملي للبحث الذي يتضمن عرض وتحليل ومناقشة النتائج فيما أختتم المبحث الرابع عرض لأهم الاستنتاجات، التي توصل لها البحث وصياغة التوصيات المناسبة في ضوءها.

المبحث الأول: منهجية البحث

أولاً: مشكلة البحث:

إن الوصول إلى مشاعر الزبائن والتأثير في قرارهم العقلاني للشراء من الأمور الأكثر أهمية. لذا فإن مختلف المنظمات تحاول استخدام أساليب تسويقية متكاملة تستند على عامل الفكاهة بوصفها وسيلة لزيادة مبيعاتها (Navrátilová, & ilichovský, 2015). إذ أصبحت الفكاهة واحدة من الاستمالات العاطفية الأكثر استخداماً في الإعلان العالمي، فلقد قدمت الدراسات والبحوث السابقة مجموعة متنوعة من وجهات النظر حول آثار الإعلانات الفكاهية في زيادة إقبال الزبائن على منتجات وخدمات مختلف المنظمات (Chang & Chang, 2014)، ومع ذلك هناك عدد قليل من الدراسات والبحوث السابقة سواء كانت وصفية أم تطبيقية اهتمت بدراسة الفكاهة وطرق استخدامها في المجال التسويقي بصورة شاملة. إن معظم الدراسات والبحوث السابقة ركزت على الإعلانات التلفزيونية الفكاهية، على الرغم من وجود بعض التجارب الأخرى في مجال الدعاية والإعلانات الفكاهية المطبوعة (Hatzithomas et al., 2011)، ومع ذلك كلا الحالتين لا توفر أساساً ثابتاً لصنع استراتيجية تسويقية متكاملة في مجال التسويق الفكاهي Humor Marketing.

وفي ذات السياق هنالك القليل من الدراسات والبحوث، التي حاولت تحليل استجابة الزبائن العاطفية للإعلانات الفكاهية (Limbu et al., 2012). إذ ينتقد أغلب الزبائن والباحثين الممارسات التسويقية، التي يكون لها تأثير سلبي في رفاهية الزبائن Customers Well-Being، وتتمثل تلك الممارسات بتصميم وتصنيع المنتجات ذات الجودة الرديئة، أو الفشل في ضمان سلامة المنتجات أو الخداع التسويقي (Cespedes, 1993; Lacznia & Murphy; 1993)، مما يشكل حافزاً باتجاه الاهتمام بتوظيف الفكاهة في التسويق، التي تعمل على تعزيز رفاهية الزبائن (Sirgy, 2001; Lee et al., 2002). وفي هذا الإطار يؤكد الباحثون، بأن جودة التواصل الاجتماعي Quality of Social Communication تمثل الدرجة، التي تعبر عن طبيعة العلاقة بين المنظمة وزبائنها (Hennig-Thurau et al., 2002). ومدى التعاطف والاهتمام برفاهية الزبائن من خلال الثقة والصلات الشخصية المُرضية (Li & Fung, 2012).

مما تقدم يتضح أن منظمات الأعمال أصبحت تبحث عن كل ماله دور في استمرارها ونموها وزيادة حصتها السوقية بهدف كسب الزبائن تسويقياً لمواجهة حالة المنافسة الحادة، ومنها تبنى التسويق الفكاهي لتحسين رفاهية الزبائن، وهنا تظهر جودة التواصل الاجتماعي كحلقة وصل بينهما. بعد انفتاح السوق العراقية وتطور العمليات التسويقية، أصبح لزاماً على المنظمات العراقية، وخاصة شركات الاتصالات المتنقلة من ممارسة التسويق الفكاهي لتحقيق جودة التواصل الاجتماعي بينها وبين زبائنها ليعزز من رفاهيتهم.

استناداً إلى الحقائق أعلاه فإن البحث الحالي يعد الأول من نوعه محلياً وعربياً وعالمياً لتضمنه ثلاث متغيرات في نموذج واحد على حد علم الباحثين، وذلك لمحاولته بناء التأسيس النظري والتطبيقي لما يمكن تسميته بالتسويق الفكاهي بصورة شاملة مع الأخذ بنظر الاعتبار علاقته بالاستجابة العاطفية للزبائن، عبر استكشاف طبيعة العلاقة بينه وبين رفاهية الزبائن عبر تعزيز جودة التواصل الاجتماعي بين المسوقين والزبائن، وعليه يرى الباحثون أن تحديد مشكلة البحث الحالي في توصيف العلاقة بين التسويق الفكاهي وتحقيق رفاهية زبائن شركات الاتصالات المتنقلة في العلاقة ومدى ارتباط ذلك بقدرتها على تحقيق جودة التواصل الاجتماعي معهم، ويتفرع عن هذه المشكلة عدد من التساؤلات تتمثل بما يأتي:

أ. هل إن شركات الاتصالات المتنقلة في العراق تتبنى التسويق الفكاهي على وفق آراء عدد من زبائنها؟

ب. ما مستوى توافر جودة التواصل الاجتماعي في شركات الاتصالات المتنقلة في العراق على وفق آراء عدد من زبائنها؟

ت. ما مستوى تحقق رفاهية زبائن شركات الاتصالات المتنقلة في العراق على وفق

آراء عدد من زبائننا؟

- ث. ما هي طبيعة العلاقة بين التسويق الفكاهي وجودة التواصل الاجتماعي في شركات الاتصالات المتنقلة في العراق على وفق آراء عدد من زبائننا؟
- ج. هل توجد علاقة بين التسويق الفكاهي ورفاهية الزبائن في شركات الاتصالات المتنقلة في العراق على وفق آراء عدد من زبائننا؟
- ح. هل هنالك علاقة بين جودة التواصل الاجتماعي ورفاهية الزبائن في شركات الاتصالات المتنقلة في العراق على وفق آراء عدد من زبائننا؟
- خ. هل يوجد دور لجودة التواصل الاجتماعي كمتغير وسيط بين التسويق الفكاهي ورفاهية الزبائن في شركات الاتصالات المتنقلة في العراق على وفق آراء عدد من زبائننا؟

ثانياً: أهمية البحث:

وتتمثل فيما يأتي:

أ. المحور الأول: الأهمية المعرفية: وتتألف من:

1. إن البحث الحالي يمثل محاولة أولى محلياً وعربياً وعالمياً لتقليص أو ردم الفجوة المعرفية بين متغيرات التسويق الفكاهي وجودة التواصل الاجتماعي ورفاهية الزبائن وفقاً لاطلاع الباحثين، وعبر استكشاف طبيعة العلاقة بينها في أنموذج واحد.
2. يسعى البحث الحالي لبناء أسس فكرية ونظرية متكاملة للتسويق الفكاهي.
3. تبرز أهمية البحث من خلال المزايا، التي يحققها إلى كل من الشركة والزبائن.
4. تحقيق رفاهية الزبائن من خلال تبني الشركة للتسويق الفكاهي وجودة العلاقات الاجتماعية.
5. ندرة البحوث العربية والعراقية التي حددت الجوانب النظرية من مفاهيم وتصورات نظرية بحسب اطلاع الباحثين.

ب. الأهمية الميدانية: وتتضمن الآتي:

1. الأهمية على مستوى الشركات المبحوثة:

- تعد شركات الاتصالات المتنقلة من الشركات الرائدة في العراق، التي شهدت مؤخراً انتعاش اقتصادي مما يتطلب تحسين خدماتها للزبائن كي تستمر وتنمو.
- الاستثمار المتنامي في مجال الاتصالات باعتباره من القطاعات الاستثمارية المستدامة.
- إن تطبيق الفكاهة في تسويق خدمات شركات الاتصالات المتنقلة يساهم في تحقيق رفاهية زبائنهم عبر تحسين جودة التواصل الاجتماعي معهم.

2. الأهمية على مستوى الزبون:

- الوصول إلى تحقيق رفاهية الزبون عبر إيجاد خدمات اتصالات تشبع حاجاته ورغباته بالمستوى المطلوب.
- زيادة رضا وولاء الزبائن للشركات قيد البحث، عبر تحسين جودة العلاقات الاجتماعية والتفاعل العالي بين الشركة والزبون.

ثالثاً: أهداف البحث:

على وفق تساؤلات البحث الحالي يمكن وضع أهدافه بما يأتي:

- أ. تشخيص مستوى تبني شركات الاتصالات المتنقلة في العراق على وفق آراء عدد من زبائنهم للتسويق الفكاهي.
- ب. تحديد مستوى توافر جودة التواصل الاجتماعي في شركات الاتصالات المتنقلة في العراق على وفق آراء عدد من زبائنهم.
- ت. معرفة مستوى تحقق رفاهية زبائن شركات الاتصالات المتنقلة في العراق على وفق آراء عدد من زبائنهم.
- ث. تحديد طبيعة العلاقة بين التسويق الفكاهي وجودة التواصل الاجتماعي في شركات الاتصالات المتنقلة في العراق على وفق آراء عدد من زبائنهم.
- ج. معرفة طبيعة العلاقة بين التسويق الفكاهي ورفاهية الزبائن في شركات الاتصالات المتنقلة في العراق على وفق آراء عدد من زبائنهم.
- ح. قياس علاقة بين جودة التواصل الاجتماعي ورفاهية الزبائن في شركات

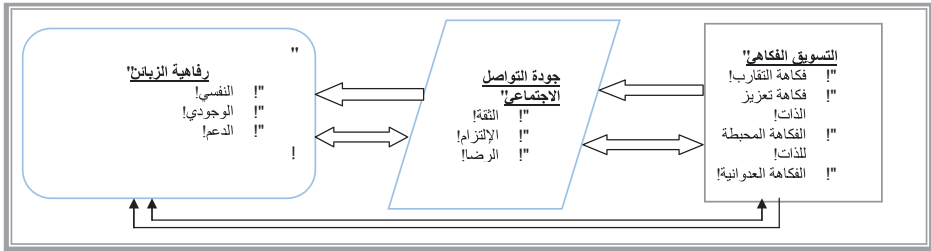
الاتصالات المتنقلة في العراق على وفق آراء عدد من زبائنها.

خ. استكشاف دور جودة التواصل الاجتماعي كمتغير وسيط بين التسويق الفكاهي ورفاهية الزبائن في شركات الاتصالات المتنقلة في العراق على وفق آراء عدد من زبائنها.

د. سيتم عرض عدد من الاستنتاجات والتوصيات، التي تمثل تشخيص ومعالجات لبعض المشاكل، التي تواجهها شركات الاتصالات المتنقلة في العراق على وفق متغيرات البحث.

رابعاً: المخطط الفرضي للبحث:

إن الشكل (1)، يظهر العلاقة الافتراضية بين التسويق الفكاهي وجودة التواصل الاجتماعي ورفاهية الزبائن.



الشكل (1) المخطط الفرضي للبحث

خامساً: فرضيات البحث:

على وفق المخطط الفرضي للبحث يمكن وضع فرضياته بالآتي:

أ. فرضيات علاقات الارتباط: وتتمثل فيما يأتي:

- الفرضية الرئيسية الأولى: تنص على: «التسويق الفكاهي له ارتباط طردي ومعنوي مع جودة التواصل الاجتماعي».
- الفرضية الرئيسية الثانية: تنص على: «التسويق الفكاهي له ارتباط طردي ومعنوي مع رفاهية الزبائن».
- الفرضية الرئيسية الثالثة: تنص على: «جودة التواصل الاجتماعي لها ارتباط طردي ومعنوي مع رفاهية الزبائن».

ب. فرضيات التأثير: وتنقسم إلى:

1. فرضيات التأثير المباشر: وتتمثل في:

- الفرضية الرئيسية الرابعة: تنص على: «التسويق الفكاهي له تأثير موجب ومعنوي في جودة التواصل الاجتماعي».
- الفرضية الرئيسية الخامسة: تنص على: «التسويق الفكاهي له تأثير موجب ومعنوي في رفاهية الزبائن».
- الفرضية الرئيسية السادسة: تنص على: «جودة التواصل الاجتماعي لها تأثير موجب ومعنوي في رفاهية الزبائن».

2. فرضيات التأثير غير المباشر: وتتمثل في:

- الفرضية الرئيسية السابعة: تنص على: «جودة التواصل الاجتماعي لها دور كمتغير وسيط بين التسويق الفكاهي ورفاهية الزبائن».

سادساً: مقياس البحث:

الجدول (1)، يوضح المقياس البحث الحالي.

الجدول (1) مقياس البحث الحالي

المتغير	البعد	عدد الفقرات	الرمز	المقياس المعتمد
التسويق الفكاهي	فكاهة التقارب	5	AH	Martin et al. (2003)
	فكاهة تعزيز الذات	5	SEH	
	الفكاهة المحبطة للذات	6	SDH	
	الفكاهة العدوانية	5	AGH	
جودة التواصل الاجتماعي	الثقة	3	T	Sadeghi et al. (2016)
	الإلتزام	3	C	
	الرضا	3	S	
رفاهية الزبائن	النفسي	4	P	Zheng et al. (2016) مع تطوير فقرة واحدة من قبل الباحثين لبعدها الدعم
	الوجودي	6	E	
	الدعم	3	SU	

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على عددٍ من الأدبيات السابقة.

سابعاً: منهج البحث:

اعتمد هذا البحث على منهج المسح Survey للإجابة عن تساؤلاته وتحقيقاً لأهدافه.

ثامناً: أداة البحث:

على وفق مقياس البحث الموجود في الجدول (1)، تم إعداد استبانة لجمع بيانات البحث الحالي تضمنت عدد من الفقرات الخاصة بالمتغيرات قيد البحث (التسويق الفكاهي وجودة التواصل الاجتماعي ورفاهية الزبائن). ولقد قام الباحثين بتوزيع الاستبانة بصورة مباشرة على عينة البحث للمدة من (2017-2-15) إلى (2017-3-15).

تاسعاً: مجتمع البحث وعينته:

نظراً لطبيعة البحث الحالي وحدائمه متغيراته، لجأ الباحثون إلى استطلاع آراء أساتذة جامعة الكوفة باعتبارهم زبائن لشركات الاتصالات المتنقلة في العراق، وهم بذلك يعدون مجتمعاً لهذا البحث. وعلى وفق البيانات الرسمية لجامعة الكوفة فإن عدد الأساتذة العاملين فيها يبلغ (2135) استاذاً. وبذلك فإن حجم العينة المناسب لهذا المجتمع هو (327) (1970 Krejcie & Morgan)، وللوصول إلى حجم العينة المناسب وزع الباحثون باستخدام طريقة العينة العشوائية البسيطة (450) استبانة استرجع منها (365) استبانة وبمعدل استجابة بلغ (81%)، ومن بين الاستبانات المسترجعة بلغ عدد الاستبانات الصالحة للتحليل الإحصائي (352) استبانة وبمعدل (96%).

عاشراً: أساليب التحليل الإحصائي:

استخدم الباحثين عدداً من الإختبارات الإحصائية الموجودة ضمن برنامج SPSS v.22، للإجابة عن تساؤلات البحث وتحقيقاً لأهدافه عبر التحقق من صحة فرضياته، وبما يتوافق مع مخططه الفرضي.

المبحث الثاني: الإطار النظري للبحث

أولاً: مفهوم التسويق الفكاهي:

مع بداية القرن الحادي والعشرين اهتمت العديد من منظمات الأعمال المعاصرة بشكل عام والمنظمات المقدمة للخدمة بشكل خاص باستخدام الفكاهة في إعلاناتها على اعتبارها أداة اتصال فعالة مع زبائنهم، فعلى سبيل المثال الخطوط الجوية النيوزيلندية، قد أبدلت التعليمات المملة لسلامة المسافرين بأشرطة فيديو تتضمن مشاهد فكاهية ممتعة، وهي التي أصبحت فيما بعد استراتيجية يحتذى به من قبل شركات الطيران الأخرى في

جميع أنحاء العالم، وتلجأ الشركات إلى استخدام هذه الاستراتيجية بصورة أوسع من أي وقت مضى لتضمن تحقق السعادة المستمرة لزبائنهم (Mathies et al., 2016, 137).

وضمن السياق الأكاديمي، أكدت نتائج عدد من الدراسات والبحوث في مجال الإعلان على وجود دور لعدد من العمليات المعرفية والوجدانية والشخصية على تكوين وتفسير الفكاهة. وكل عملية منها تسلط الضوء على جوانب مختلفة من دوافع الزبون، التي تؤدي إلى خلق روح الدعابة لديه. إن هذه العمليات تتيح فرصة لتفسير الفكاهة في سياق تعدد الثقافات، ومع ذلك تم استخدام أنواع مختلفة من الفكاهة في الإعلانات بصورة ناجحة على الرغم من عدم المعرفة الكافية بتنوع الثقافات في بعض البلدان (Hatzithomas et al., 2011, 58).

باختصار، إن أنشطة التسويق الفكاهي تشير أساساً إلى قدرة الزبائن على الرد بصورة إيجابية على الخدمات المقدمة عندما يتم تصوير ذاتهم أو ذات الآخرين بطريقة مرحة. لذا فإن المسوقين عليهم معرفة حدود الاستجابات السلوكية لإعلاناتها الفكاهية، لتحقيق الاستفادة الكاملة من الفكاهة في هذا المجال (Fugate, 1998, 456).

وعلى وفق ما تقدم فإن Limbu et al. (2012, 26) يعرفون الفكاهة في المجال التسويقي على أنها واحدة من الاستمالات العاطفية الأكثر استخداماً في الإعلان. أما كلاً من Chang & Chang (2014, 9207) فيعرفان التسويق المرتكز على الفكاهة على أنه يمثل استجابة الزبائن لرسائل محددة من الإعلانات، التي تجعلهم يبتسمون أو يضحكون أو يشعرون بالسعادة. وهذا ما جعل الفكاهة في التسويق واسعة الانتشار، وتستخدم عبر جميع وسائل الإعلام وللعديد من فئات المنتجات والخدمات (Riecken & Hensel, 2012, 27).

في ضوء التعاريف أعلاه، يمكن تحديد ثلاثة خصائص للتسويق الفكاهي تتمثل فيما يأتي: (Gürkaynak et al. (2011, 6241

أ. التحفيز: إن التسويق الفكاهي يستخدم العديد من العبارات الفكاهية، المتضمنة للنكات والتهوين والسخرية والتهريج.

ب. القابلية للتمييز: يعتمد التسويق الفكاهي على الإثارة المتزايدة والضحك والابتسامة.

ج. الإدراك الحسي للزبائن: يستخدم التسويق الفكاهي عدد من الاختبارات الخاصة لقياس مدى تأثير رسالة الإعلان الفكاهي في تكوين روح الدعابة لدى الزبائن.

استناداً لما تقدم، يمكن للباحثين في هذا البحث أن يعرفوا التسويق الفكاهي على أنه «عبارة عن عدد من الممارسات التسويقية التي تحفز عواطف ومشاعر الزبائن الإيجابية»

عبر عدد من الرسائل الإعلانية، التي تستخدم روح الدعابة والمزحة والنكات».

ثانياً: أهمية التسويق الفكاهي:

في الآونة الأخيرة بدأ المسوقون بإدخال روح الدعابة على نطاق واسع في الإعلانات، لاعتقادهم بفعالية الفكاهة في جذب انتباه الزبائن والتأثير في اختياراتهم، انطلاقاً من أن غالبيتهم يتعلقون بالإعلانات التجارية المضحكة (Chang & Chang, 2014, 9206). لذا فإن القائمين على الإعلانات وعلى وفق رأي (Fugate, 1998, 454) يسرهم أن يقدموا ما يشعر الزبائن بالمتعة، والمشكلة الوحيدة هنا هي خوفهم من أن الزبائن يضحكون على نكتة ما وينسون المنتج أو الخدمة أي «لا وجود صلاحية للإعلان» وهذا ما شكل وجود معارضة لهذا النوع من الإعلانات. ولكن المعارضة للإعلانات الفكاهية قد بدأت بالتراجع، وذلك لأن معظم الدراسات والبحوث في هذا المجال توصلت إلى إن الإعلانات، التي تلجأ إلى استخدام روح الدعابة تعزز من فعاليتها. في المقابل، أشارت بعض الدراسات والبحوث إلى أن الإعلانات الفكاهية تقدم دائماً نتائج أفضل من الإعلانات غير الفكاهية (Limbu et al., 2012, 26). ويمكن وضع أهم فوائد التسويق المعتمد على الفكاهة بما يأتي: (Fugate, 1998, 456) و (Djambaska et al., 2016, 3-4)

1. يزيد من جذب انتباه الزبائن.
2. يكون أكثر إقناعاً للزبائن.
3. يعزز من مصداقية المصدر.
4. يزيد وعي واهتمام الزبائن بالمنتجات والخدمات.
5. يسهم في إقناع الزبائن.
6. يعزز من المزاج الجيد للزبائن.
7. يقلل من شكاوى الزبائن.

ثالثاً: أنواع التسويق الفكاهي:

على وفق رأي (Djambaska et al. (2016, 4 يمكن توضيح أهم أنواع التسويق الفكاهي، كما يأتي:

1. التسويق الفكاهي-الهزلي: الفكاهة فيه تعتمد على بعد المفاجأة.
2. التسويق الفكاهي-الوجداني: الفكاهة فيه تعتمد على بعد سلمية الإثارة.

3. التسويق الفكاهي-التهكمي: الفكاهة فيه تعتمد على البعد الترتيبي.
4. التسويق الفكاهي-الكوميدي العاطفي: الفكاهة فيه تعتمد على بعد الإثارة.
5. التسويق الفكاهي-الكوميدي الكامل: الفكاهة فيه تعتمد على البعد الترتيبي وبعد الإثارة.

رابعاً: توجهات التسويق الفكاهي:

على وفق ما قدمه (Chang & Chang, 2014, 9207) يمكن تصنيف توجهات التسويق الفكاهي في ثلاثة اتجاهات، هي:

1. **التوجه العاطفي:** تميل الإعلانات الفكاهية عبر بعض النكات إلى تخفيف المزاج السيء للزبائن والتقليل من العواطف السلبية المكبوتة، مما يؤدي إلى إحساسهم بالاسترخاء وبالمشاعر الطيبة وروح الدعابة.
2. **التوجه الإدراكي:** إن عملية التعامل مع التناقضات أو تفسير عدد من الرسائل المتضاربة يمكن أن يؤدي إلى إثارة الفكاهة، التي تقوم على نظرية القرار المتناقض.
3. **التوجه الاجتماعي:** يركز هذا النوع من التوجه للتسويق الفكاهي على نظرية التفوق، وهو ما يعني أن الحالة الاجتماعية الناتجة عن الفكاهة ستجعل الزبائن يدركون أنهم متفوقون على الآخرين. إن الزبائن المستهدفين من قبل الإعلانات الفكاهية في كثير من الأحيان يشعرون بالتفوق.

خامساً: مقياس وأبعاد التسويق الفكاهي:

على وفق رأي (Mathies et al., 2016, 141) فإن أغلب الدراسات السابقة في مجال استخدام الفكاهة في الإعلانات حددت عدداً من المقاييس، التي يمكن استخدامها في هذا المجال مثل: مقياس إحساس الفكاهة لـ (Svebak, 1974)، مقياس تحسس الفكاهة متعدد الأبعاد لـ (MSHS; Thorson & Powell, 1993)، مقياس الفكاهة لـ (SHS; Bowling, 2004 et al.)، مقياس أنماط الفكاهة لـ (HSQ; Martin et al., 2003) مقياس الاستجابة الظرفية الظرفية للفكاهة لـ (SHRQ; Martin & Lefcourt, 1984) ومقياس الحاجة إلى الفكاهة لـ (NFH; Cline et al., 2003)، ومقياس التأقلم مع الفكاهة (CHS; Martin & Lefcourt, 1983). إلا أن المقياس الأكثر استخداماً هو ما قدمه (Mathies et al., 2003) والذي يتضمن أربعة أبعاد تتمثل بـ (فكاهة التقارب وفكاهة تعزيز الذات والفكاهة المحببة

للذات والفكاهة العدوانية)، ويمكن في هذا البحث الاعتماد عليها كأبعاد لقياس متغير التسويق الفكاهي وذلك لشموليتها لجميع الحالات الإيجابية والسلبية، ويمكن توضيحها كما يأتي: (Mathies et al., 2016, 139-140)

1. **فكاهة التقارب Affiliative Humor**: تستهدف الآخرين بطريقة إيجابية، وكثيراً ما تنشأ في مواقف الحياة اليومية، مثلاً عندما يتشارك الناس بقص الحكايات الشخصية المضحكة، وفي العلاقات الاجتماعية يمكن أن تسهم فكاهة التقارب في الحد من التوترات الشخصية غير السارة، وتسهيل عملية التعرف على الآخرين، وزيادة تماسك الجماعة. في ضوء هذا السياق، لفكاهة التقارب تطبيقات واسعة النطاق في المجال التسويقي لتعزيز اللقاءات بين مقدمي الخدمة والزبائن، كما أنها تعزز بناء العلاقات الاجتماعية الجيدة لإضافة قيمة للزبائن. وهي في ذات الوقت مفيدة لمقدمي الخدمة إذ إنها تحقق لهم البهجة مع مستويات عالية من إحترام الذات والاستقرار العاطفي والاهتمام بالآخرين.

2. **فكاهة تعزيز الذات Self-Enhancing Humor**: توفر آلية الدفاع العقلية عبر تمكين الناس من التعامل مع الحالات غير السارة أو الإجهاد. وبالتالي فإنه يوفر أثراً إيجابية تحسن الثقة والرفاهية ومنع الاكتئاب للزبائن. ويمكن كذلك أن تكون استراتيجية ناجحة لمقدمي الخدمة للحد من الآثار السلبية في بيئة العمل. فهي وسيلة ناجعة للتعامل مع المواقف العصيبة بشكل جيد، بحيث يمكن أن توفر مورداً مفيداً يزيد من الرفاهية النفسية لمقدمي الخدمة.

3. **الفكاهة المحبطة للذات Self-Defeating Humor**: هذا النوع من الفكاهة يحطم ذات الزبائن ذلك لأنه يستخدم نكات مهينة، ففي كثير من الأحيان هي تعبير عن السخرية أو التهكم. وهي بالتالي لا تحقق الرفاهية للزبائن، لأنها نسبياً تحبط الثقة بالنفس والرغبة في التقدير. لذا يصفها البعض على أنها عدوانية بشكل واضح، وتؤثر في مستوى العمل العاطفي لمقدمي الخدمة.

4. **الفكاهة العدوانية Aggressive Humor**: تسعى بشكل مقصود للحط من الزبائن. ومن الأمثلة على هذا النوع من الفكاهة هو النكات الهجومية الواضحة والنكات التمييزية والنكات غير اللائقة أو المهينة، وهي بذلك تؤدي إلى فشل الخدمة.

سادساً: مفهوم جودة التواصل الاجتماعي:

بشكل عام، قدم العديد من الكتاب والباحثين تعاريف عديدة لمفهوم جودة التواصل ضمن السياق التنظيمي، فهذا المفهوم يرتبط بمفاهيم أخرى مثل شراكات العمال، التسويق، وإدارة علاقات

الزبائن، والتواصل التنظيمي داخل وخارج المنظمة (Huang & Garrett, 2012, 228). ولهذا تشمل التعاريف أبعاد مختلفة، وتغطي مجموعة واسعة من المفردات اعتماداً على السياق والغرض. فمما لا شك فيه أصبحت الجودة هي الجزء الأكثر أهمية عند التواصل في أي برنامج أو أي تطبيق إلكتروني ضمن وسائل التواصل الاجتماعي (Cordier et al., 2015, 5). فجودة التواصل هي الدرجة التي وردت في مضمون الاتصال المستلم والمفهومة من قبل الطرف الآخر في العلاقة (Sengupta et al., 2000, 254; Chang et al., 2015, 306).

ويؤكد الباحثون أن جودة التواصل بشكل عام تمثل الدرجة التي تعبر عن طبيعة العلاقة الاجتماعية بين المنظمة وزبائنها (Hennig-Thurau et al., 2002, 233). كما تشير جودة التواصل الاجتماعي إلى مدى التعاطف والاهتمام برفاهية الآخرين من خلال الثقة والصلات الشخصية المرضية (Li & Fung, 2012). أما في مجال تسويق الخدمات، فتعرف جودة التواصل بانها الحالة التي يكون فيها الزبون قادر على التواصل اعتماداً على الثقة مع مقدم الخدمة بما لديه من نزاهة في أداءه في المستقبل نتيجة لرضا الزبون حول مستوى الأداء في الماضي (Yang et al., 2010, 156). ولهذا السبب تعد جودة التواصل المفتاح الرئيس لنجاح التسويق المستند على العلاقات الاجتماعية مع الزبائن، إذ إن جودة التواصل يمكن إدارتها بالطريقة، التي تؤدي إلى تحقيق ولاء الزبون وبشكل خاص في المنظمات الخدمية لأن الصلة القوية مع الزبائن تمكن المنظمة من تحقيق التميز مقارنة مع المنظمات المنافسة (Wu et al., 2014).

كما تؤكد الدراسات التطبيقية ذات الصلة أن هناك أنماطاً مختلفة من الصلات الاجتماعية، التي من الممكن أن تتنبأ بجودة وإستمرار التواصل في المستقبل لتحقيق رفاهية الزبائن (Roberson, 2014).

سابعاً: أهمية جودة التواصل الاجتماعي:

تتمثل أهمية جودة التواصل الاجتماعي بالآتي: (Cordier et al., 2015, 5 و Li & Fung, 2012)

1. يحقق التواصل الاجتماعي ذو الجودة العالية الاتساق والانسجام في دعم السلوكيات والمصالح المشتركة بين الأطراف.
2. تحسين التعاون الإيجابي للأعمال من خلال الفهم والاستيعاب العميق لأفكار وتوجهات الزبائن.
3. وجود التواصل الاجتماعي عالي الجودة يرتبط إيجابياً بزيادة رفاهية الزبائن.
4. جودة التواصل الاجتماعي لها تأثير مباشر بجودة الخدمة المدركة من لدن الزبائن.

5. تؤكد الدراسات على أهمية التواصل الاجتماعي في تحسين أداء العاملين ورفع مستوى رضا وولاء الزبائن.

ثامناً: مقياس وأبعاد جودة التواصل الاجتماعي:

أكدت الدراسات السابقة ذات الصلة بقياس متغير جودة التواصل الاجتماعي، بأنه يعد متغير متعدد الأبعاد (Multi-dimensional Construct Huang & Garrett, 2012, 229). وأن أبعاده الأكثر شيوعاً في عدد من الدراسات التطبيقية هي ثلاث أبعاد متمثلة بالثقة Trust والالتزام Commitment والرضا Satisfaction Yang et al., 2010, 138; Sadeghi et al., 2016).

1. الثقة Trust:

الثقة هي بناء متعدد الأوجه ويمكن أن يتم النظر إليها من زوايا مختلفة. فالثقة، عموماً، يمكن تعريفها بأنها حالة تتولد عند أحد الأطراف بوجود ثقة متبادلة بينه وبين شريك أو شركاء التواصل. أما في مجال الأعمال، فالثقة ترتبط باعتقاد الزبون بما تقدمه المنظمة من خدمة ذات جودة عالية وبطريقة كفاء ونزيهة وعادلة ومسؤولة ومفيدة. وتبين الدراسات أن الثقة هي مقدمة للالتزام بالعلاقة واستمرارية التواصل بين الشركاء في الأعمال (Little & Marandi, 2003, 143).

أن فهم طبيعة الثقة بين شركاء الأعمال وأهميته ومساهمته في تطوير ولاء العملاء هو أحد الجوانب الأساسية في إدارة وتحسين جودة التواصل بين شركاء الأعمال. وعلى هذا الأساس، يعد العديد من الباحثين «الثقة» عنصراً محورياً في تطوير تواصل ناجح في أسواق الأعمال، التي تسهم في كسب ولاء العملاء (Luca & Ciobanu, 2016, 347). ويعتقد (Parasuraman et al., 1998, 311) أن الثقة هي من عوامل النجاح الحاسمة في العلاقات التجارية المربحة. وعلى وفق ذلك فإن الزبائن يجب أن يشعروا بالأمان عند أداء الأعمال التجارية مع المحافظة على سرية التفاعل لذلك التواصل بين شركاء العمل. كما يشير أيضا (Fassnacht & Daus, 2004, 9) إلى أن الثقة يمكن أن تقدم المخطط المناسب من أجل وضع تصور وقياس لبعد الجودة المدركة حول العلامة التجارية للمنظمة.

2. الالتزام Commitment:

الالتزام يمثل الرغبة في الحفاظ على جودة العلاقة، ومقاومة التغيير أو الوعد بالاستمرارية في التواصل (Filip, 2009, 155). ويمكن وصف هذا المفهوم باعتباره عملية ترافق سلوك الزبائن على المدى الطويل، استناداً إلى وجود بعض العلاقات الشعورية وتأكيد الزبون في الحفاظ على علاقة تجارية هي أكثر ملاءمة من حيث نتائجها، لذلك فإن التزام الزبون مع مقدم

خدمة محدد هو عامل مهم في بناء ولاء الزبائن (Luca & Ciobanu, 2016, 347). ويعد التزام الزبون عنصراً هاماً في تحقيق تواصل عمل ناجح. ويعرف الالتزام أيضاً بمنزلة الحافز للتعاون مع طرف معين مع ضمان صريح أو ضمني باستمرار التواصل (Egan, 2004, 56).

أما في عالم الأعمال، فإن «الإلتزام» هو الشعور النفسي والعقلاني المدرك والمستند على سلوك استمرار التواصل مع شريك الأعمال. ويتم تعريف الإلتزام بالتواصل والرغبة في تطوير علاقة مستقرة، والرغبة في تقديم تضحيات على المدى القصير من أجل الحفاظ على التواصل والثقة في استقرار العلاقة (Cooper et al., 2005, 245)، فهو أمر ضروري لتحسين جودة التواصل، وخاصة العلاقات طويلة الأجل وذلك هو مؤشر مهم للعلاقة الفعالة. فضلاً عن ذلك، فإن الإلتزام في التواصل يعني التمايز بين النجاح وعلاقات غير فاعلة. ويؤكد (Luca & Ciobanu, 2016, 347) أن الزبائن مع مستوى عالٍ من الإلتزام بخدمة معينة سوف يقومون بتكرار الشراء في كثير من الأحيان. بعبارة أخرى، فإنه يؤدي إلى تشكيل بعض العناصر السلوكية لولاء الزبائن.

3. الرضا Satisfaction:

إن الرضا هو حالة شعورية إيجابية ناتجة عن تقييم جميع أشكال علاقة التواصل الفاعل بين المنظمة والزبون مقارنة مع المنظمات الأخرى. كما يمكن رؤية الرضا على أنه الدرجة التي تسعى المنظمة إلى رفعها من خلال تجاوز توقعات الزبائن ضمن شراكة التواصل. إذ تتشكل تلك الشراكة مع توقعات النجاح والمكاسب التكميلية، وهذه المكاسب هي التي تغذي مستقبل التواصل المشترك وتعطي الأطراف المتشاركة حافزاً لتوحيد صفوفهم (Anderson & Jap, 2005, 77; Luca & Ciobanu, 2016, 346). وبما أن نطاق هذه المكاسب يكون شاملاً (اقتصادياً، اجتماعياً، إعلامياً وغيرها من الأبعاد)، فالرضا يعد تركيباً متعدد الأوجه. وهذا المفهوم بمثابة رد فعل عاطفي للزبون فيما يتعلق بالتناقض الذي يظهر بين توقعاته وما يتلقى من خدمات فعلية.

وقد فسّر (Geyskens & Steenkamp, 2000, 15) الرضا في علاقات الأعمال بوصفه بناء يتألف من جانبين هما: الرضا الاقتصادي والرضا الاجتماعي. يشير الرضا الاقتصادي إلى تقييم الفوائد الاقتصادية، التي تنجم عن التواصل، في حين يشير الرضا الاجتماعي إلى الجوانب النفسية للتواصل، ويتكون من تقييم تبادل الشركاء من خلال الاتصالات الشخصية والتفاعل مع الشركاء الآخرين (Yaquib et al., 2010, 135).

تاسعاً: مفهوم رفاهية الزبائن:

الرفاهية بشكل عام، هي نتيجة إيجابية ذات معنى للعديد من الأفراد وللعديد من قطاعات المجتمع، فهم على أساسها يعتقدون إن حياتهم تسير على ما يرام، وفي ظل ظروف معيشية جيدة (على سبيل المثال، السكن والعمل)، التي تعد أساساً للرفاهية. إن العديد من المؤشرات، التي تقيس الظروف المعيشية تفشل في قياس ما يفكر به الأفراد ومشاعرهم عن حياتهم، مثل جودة علاقاتهم، ومشاعرهم الإيجابية والمرونة، وتحقيق إمكاناتهم، أو الرضا العام عن الحياة (Diener & Seligman, 2004, 1). إن الرفاه يشمل عموماً الأحكام العامة للرضا عن الحياة ومشاعر تتراوح بين الاكتئاب والفرح (Diener et al., 2009, 67). إن رفاهية الزبائن تعكس الشعور لتقرير المصير الذي يتعزز عندما تتوافر السيطرة في إتخاذ القرار المرتبط بالحرية الشخصية، وعلى ما يجب القيام به وكيفية التوجه نحو موضوع معين (Mosteller & Mathwick, 2014, 466)، ومع ذلك لا يوجد إجماع حول تعريف واحد لرفاهية الزبائن. إذ إنها تعني وجود العواطف والمزاجية الإيجابية (على سبيل المثال: الرضا والسعادة)، وغياب المشاعر السلبية (على سبيل: المثال الإكتئاب والقلق)، والرضا مع الحياة والوفاء والأداء الإيجابي (Ryff & Keyes, 1995, 719)، أو يمكن وصفها بأنها الحكم على الحياة بشكل إيجابي وشعور جيد (Diener & Oishi, 1997, 25).

عاشراً: أهمية رفاهية الزبائن:

إن رفاهية الزبائن يمكن أن تساعد على تحقيق ما يأتي:

1. التشخيص والقياس للرفاه النفسي للزبون مما يساعد بتقديم المعلومات ونجاح المسوقين في العملية التسويقية المتبعة من منظماتهم مثل اعتماد التسويق الفكاهي لجذب انتباهه وإشباع حاجاته ورغباته.
2. يساهم في عملية المساعدة لصانعي السياسات للمنظمات التسويقية، أو ذات الصلة به من خلال فهم وقياس الممارسات التسويقية بهدف تحديد نقاط القوة وكشف مواطن الضعف، وعلى أساسها يتم صياغة برامج السياسات والإجراءات المناسبة.
3. تطوير المعايير والمبادئ التوجيهية فيما يتعلق بالتجربة التسويقية، وتجربة الزبون المتعلقة بالمنتج، والخبرة المتعلقة بملكية المنتج والاستهلاك، فضلاً عن المبادئ التوجيهية لمساعدتهم في مدى صدق العملية التسويقية واختيار المنتجات ذات الجودة والتخلص من الرديئة (Sirgy & Lee, 2006, 27).
4. التركيز على أكثر من عنصر واحد من النظام، مثل الكفاءة أو الربحية، إذ إن فائدتها تتمثل في تركيزها على نظام التسويق بأكمله الزبائن والمنتجين على حد

سواء (Pancer & Handelman, 2012, 179).

5. شراء المزيد من المنتجات والخدمات، مما يساهم بتحسين النشاط الاقتصادي للمنظمة بشكل أفضل (Pancer & Handelman, 2012, 178).

إحدى عشر: مقياس وأبعاد رفاهية الزبائن:

يرتكز أي تحليل نقدي سليم لظاهرة اجتماعية معينة على مفاهيم نظرية أو افتراضات مثالية، وخاصةً مقياس رفاهية الزبائن، إذ إنه يتعلق بالخبرات المتنوعة، التي يمتلكها الزبائن مع السوق ليس لغرض الشراء واستخدام السلع والخدمات فقط، وإنما أيضاً لمشاركتهم في إعداد وتصميم البضاعة المعدة للاستخدام الشخصي أو العائلي عبر المساهمة بالمعلومات المرندة. إذ إنهم يقضون وقتاً كثيراً بالبحث عن السلع وينفقون أموالهم تجاه ذلك (Sirgy & Lee, 2006, 29). وعلى عموم وعلى وفق عدد من البحوث والدراسات السابقة فإن مقياس رفاهية الزبائن يشتمل على ثلاثة أبعاد هي: النفسي والوجودي والدعم، يمكن توضيحها كما يأتي: (Zheng et al., 2016, 182)

1. **النفسي Psychological**: والذي يمثل مشاعر الاكتئاب، والعصبية، والقلق، والحزن، والخوف من المستقبل والفرح والسعادة والبهجة. وهنا يبرز دور المسوقين والمنتجين على كيفية التعامل مع هذه المشاعر لتقديم السلع والخدمات، التي تعزز الحالة الإيجابية للزبون وتحد من الحالة السلبية له من خلال البرامج المناسبة.
2. **الوجودي Existential**: يعكس اعتقاد الأفراد عن حياتهم، وكيف يشعرون تجاه أنفسهم، وإذا كان لديهم شعور من السيطرة على حياتهم. واعتماد خبراتهم وتجاربهم، التي تمنحهم السيطرة في قراراتهم باختيار المنتجات والخدمات المناسبة.
3. **الدعم Support**: وهو يجسد مشاعر من يتلقون الرعاية والاهتمام والدعم ويؤثر إيجابياً في الحالة النفسية والوجودية.

المبحث الثالث: الإطار العملي للبحث

أولاً: التحليل الوصفي لمتغيرات البحث: ويتضمن ما يأتي:

أ. التحليل الوصفي لمتغير التسويق الفكاهي: إن التحليل الوصفي لهذا المتغير يتضمن إيجاد الوسط الحسابي والانحراف المعياري لأبعاده الأربعة (فكاهة التقارب وفكاهة تعزيز الذات والفكاهة المحبطة للذات والفكاهة العدوانية)، كما في الجدول (3).

الجدول (3) التحليل الوصفي لمتغير التسويق الفكاهي

الفقرة	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري
AH1	2.7443	1.20657
AH2	2.8153	1.17062
AH3	3.1557	1.15838
AH4	2.4483	1.14563
AH5	3.2239	1.15603
معدل الوسط الحسابي لبعد فكاهة التقارب	2.8775	1.16744
SEH1	2.7642	1.28705
SEH2	2.8807	1.1485
SEH3	2.7415	1.08272
SEH4	2.5284	1.34367
SEH5	3.4659	1.34354
معدل الوسط الحسابي لبعد فكاهة تعزيز الذات	2.87614	1.24109
SDH1	2.5511	1.33021
SDH2	2.5085	1.34818
SDH3	3.5597	1.33199
SDH4	2.517	1.33962
SDH5	3.2227	1.10917
SDH6	2.6278	1.0187
معدل الوسط الحسابي لبعد الفكاهة المحبطة للذات	2.83113	1.24631

1.08147	2.4006	AGH1
1.26268	2.2125	AGH2
1.22797	3.1045	AGH3
1.12789	2.5994	AGH4
1.27657	3.4972	AGH5
1.19531	2.76284	معدل الوسط الحسابي لبعد الفكاهة العدوانية

المصدر: برنامج SPSS V.22.

إن الجدول (3)، يظهر النتائج المتعلقة بالوسط الحسابي العام لجميع أبعاد متغير التسويق الفكاهي لم تزيد عن الوسط الفرضي البالغ (3)، إذ إن معدل الأوساط الحسابية لأبعاد (فكاهة التقارب وفكاهة تعزيز الذات والفكاهة المحببة للذات والفكاهة العدوانية)، بلغت (2.877، 2.831، 2.762) على التوالي، وهذا يشير إلى أن مستوى تبني شركات الاتصالات المتنقلة في العراق وزبائنهم للتسويق الفكاهي منخفض جداً أي إن التسويق الفكاهي لم يجذب الزبائن ويحفزهم للتفاعل والتواصل مع الإعلانات الفكاهية المقدمة لهم، في ظل انحراف معياري عام (1.167، 1.241، 1.246، 1.195) لأبعاد (فكاهة التقارب وفكاهة تعزيز الذات والفكاهة المحببة للذات والفكاهة العدوانية) على التوالي، وهو ما يعطي مؤشراً على تدني مستوى تشتت إجابات أفراد العينة عن الوسط الحسابي.

ب. التحليل الوصفي لمتغير جودة التواصل الاجتماعي: إن التحليل الوصفي لهذا المتغير يتضمن إيجاد الوسط الحسابي والانحراف المعياري لأبعاده الثلاثة (الثقة والالتزام والرضا)، كما في الجدول (4).

الجدول (4) التحليل الوصفي لمتغير جودة التواصل الاجتماعي

الإنحراف المعياري	الوسط الحسابي	الفقرة
1.26022	2.5852	T1
1.28095	3.5767	T2
1.14261	2.2097	T3
1.22792	2.79053	معدل الوسط الحسابي لبعد الثقة
1.19483	2.5909	C1

1.19287	2.3136	C2
1.14758	3.2097	C3
1.17842	2.70473	معدل الوسط الحسابي لبعء الإلتزام
1.13409	2.5852	S1
1.14227	2.4915	S2
1.20749	2.6705	S3
1.16128	2.58240	معدل الوسط الحسابي لبعء الرضا

المصدر: برنامج SPSS V.22.

إن الجدول (4)، يظهر النتائج المتعلقة بالوسط الحسابي العام لجميع أبعاد متغير جودة التواصل الاجتماعي، التي لم تزيد عن الوسط الفرضي البالغ (3). إن معدل الأوساط الحسابية لأبعاد (الثقة والالتزام والرضا)، بلغت (2.790، 2.704، 2.582) على التوالي، وهذا يشير إلا أن جودة التواصل الاجتماعي بين شركات الاتصالات المتنقلة في العراق وزبائنها منخفضة، وذلك بسبب عدم جذب الزبائن من خلال برامج التسويق الفكاهي فانعكس ذلك على جودة التواصل والتفاعل بين الزبائن والشركات قيد البحث، في ظل انحراف معياري عام (1.227، 1.178، 1.161) لأبعاد (الثقة والالتزام والرضا) على التوالي، وهو ما يعطي مؤشراً على تدني مستوى تشتت إجابات أفراد العينة عن الوسط الحسابي.

ج. التحليل الوصفي لمتغير رفاهية الزبائن: التحليل الوصفي لهذا المتغير يسعى لإيجاد الوسط الحسابي والانحراف المعياري لأبعاده (النفسي والوجودي والدعم)، كما في الجدول (5).

الجدول (5) التحليل الوصفي لمتغير رفاهية الزبائن

الفرقة	الوسط الحسابي	الإلتزام المعياري
P1	2.6438	1.18923
P2	2.7415	1.24662
P3	3.4778	1.31477
P4	2.5824	1.25361

1.25105	2.86137	معدل الوسط الحسابي للبعد النفسي
1.27442	2.5739	E1
1.17126	3.4631	E2
1.1044	2.3324	E3
1.20764	2.60800	E4
1.2538	3.3295	E5
1.31897	2.5625	E6
1.22174	2.81156	معدل الوسط الحسابي للبعد الوجودي
1.28823	2.375	SU1
1.29625	3.4744	SU2
1.28317	2.4233	SU3
1.28921	2.75756	معدل الوسط الحسابي لبعد الدعم

المصدر: برنامج SPSS V.22.

إن الجدول (5)، يظهر النتائج المتعلقة بالوسط الحسابي العام لجميع أبعاد متغير رفاهية الزبائن لم تزد عن الوسط الفرضي البالغ (3)، إذ إن معدل الأوساط الحسابية لأبعاد (النفسي والوجودي والدعم)، بلغت (2.861، 2.811، 2.757) على التوالي، وهذا يشير إلا أن شركات الاتصالات المتنقلة في العراق لم تتمكن من تحقيق الرفاهية لزبائنهم لأنها لم تحقق إشباع حاجاتهم النفسية والوجودية أو تحقيق الدعم لهم، في ظل إنحراف معياري عام (1.251، 1.221، 1.289) لأبعاد (النفسي والوجودي والدعم) على التوالي، وهو ما يعطي مؤشراً على تدني مستوى تشتت إجابات أفراد العينة عن الوسط الحسابي.

خامساً: إختبار الفرضيات:

وتنقسم هذه الفرضية على ما يأتي:

أ. إختبار فرضيات علاقات الارتباط: تم إختبار فرضيات الارتباط بالاستناد إلى مصفوفة الارتباط الظاهرة في الجدول (6).

الجدول (6) مصفوفة علاقة الارتباط بين متغيرات البحث الحالي

CW	QSC	MH		
.803**	.840**	1	Pearson Correlation	MH
.000	.000		Sig. (2-tailed)	
352	352	352	N	
.807**	1	.840**	Pearson Correlation	QSC
.000		.000	Sig. (2-tailed)	
352	352	352	N	
1	.807**	.803**	Pearson Correlation	CW
	.000	.000	Sig. (2-tailed)	
352	352	352	N	
** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).				

المصدر: برنامج SPSS V.22.

- الفرضية الرئيسية الأولى: تنص على: «التسويق الفكاهي له ارتباط طردي ومعنوي مع جودة التواصل الاجتماعي». إن الجدول (6) أظهر مصفوفة معامل ارتباط Pearson للعلاقة بين متغيرات البحث الحالي، يبين وجود علاقة ارتباط طردية ومعنوية بين التسويق الفكاهي مع جودة التواصل الاجتماعي، فلقد بلغت قيمة معامل الارتباط بينهما (.840)، تحت مستوى معنوية (1%)، وهو ما يؤكد قبول هذه الفرضية.

- الفرضية الرئيسية الثانية: تنص على: «التسويق الفكاهي له ارتباط طردي ومعنوي مع رفاهية الزبائن». إن الجدول (6) أظهر مصفوفة معامل ارتباط Pearson للعلاقة بين متغيرات البحث الحالي، يبين وجود علاقة ارتباط طردية

ومعنوية بين التسويق الفكاهي مع رفاهية الزبائن، فلقد بلغت قيمة معامل الارتباط بينهما (.803)، تحت مستوى معنوية (1%)، وهو ما يؤكد قبول هذه الفرضية.

- **الفرضية الرئيسية الثالثة:** تنص على: «جودة التواصل الاجتماعي لها ارتباط طردي ومعنوي مع رفاهية الزبائن». إن الجدول (6) أظهر مصفوفة معامل ارتباط Pear-son للعلاقة بين متغيرات البحث الحالي، يبين وجود علاقة ارتباط طردية ومعنوية بين جودة التواصل الاجتماعي مع رفاهية الزبائن، فلقد بلغت قيمة معامل الارتباط بينهما (.807)، تحت مستوى معنوية (1%)، وهو ما يؤكد قبول هذه الفرضية.

ب. اختبار فرضيات التأثير: وتنقسم إلى:

1. فرضيات التأثير المباشر: كما يأتي:

- **الفرضية الرئيسية الرابعة:** تنص على: «التسويق الفكاهي له تأثير موجب ومعنوي في جودة التواصل الاجتماعي». إن الجدول (7) يظهر النتائج المتعلقة بأنموذج الانحدار، التي تؤكد وجود تأثير معنوي وموجب للتسويق الفكاهي في جودة التواصل الاجتماعي، إذ إن قيمة B بلغت (.840). تحت مستوى معنوية (0.01).

الجدول (7) أنموذج الانحدار لفرضية التأثير المباشر الرابعة

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.467	.079	5.924	.000
	MH	.845	.029	.840	.000

a. Dependent Variable: QSC

المصدر: برنامج SPSS V.22.

أما إختبار الفرضيتين الرئيسيتين الخامسة والسادسة، كما يأتي:

- **الفرضية الرئيسية الخامسة:** تنص على: «التسويق الفكاهي له تأثير موجب ومعنوي في رفاهية الزبائن». إن الجدول (8) يظهر النتائج المتعلقة بأنموذج الانحدار، التي تؤكد وجود تأثير معنوي وموجب للتسويق الفكاهي في رفاهية الزبائن، إذ إن قيمة B بلغت (.425). تحت مستوى معنوية (0.01).

الجدول (8) أنموذج الانحدار لفرضية التأثير المباشر الخامسة

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.415	.088		3.856	.000
	MH	.424	.053	.425	7.938	.000
a. Dependent Variable: CW						

المصدر: برنامج SPSS V.22.

- الفرضية الرئيسية السادسة: تنص على: «جودة التواصل الاجتماعي لها تأثير موجب ومعنوي في رفاهية الزبائن». إن الجدول (8) يظهر النتائج المتعلقة بأنموذج الانحدار، التي تؤكد وجود تأثير معنوي وموجب لجودة التواصل الاجتماعي في رفاهية الزبائن، إذ إن قيمة B بلغت (.450) تحت مستوى معنوية (0.01).

الجدول (8) أنموذج الانحدار لفرضية التأثير المباشر السادسة

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.422	.084		4.233	.000
	QSC	.445	.053	.450	8.395	.000
a. Dependent Variable: CW						

المصدر: برنامج SPSS V.22.

2. فرضيات التأثير غير المباشر: وتتمثل في:

- الفرضية الرئيسية السابعة: تنص على: «جودة التواصل الاجتماعي لها دور كمتغير وسيط بين التسويق الفكاهي ورفاهية الزبائن» إن نتائج أنموذج الانحدار الخاصة بهذه

الفرضية تظهر في الجدول (9)، التي بينت وجود تغير كبير في القدرة التفسيرية من النموذج الأول إلى الأنموذج الثاني، إذ بلغت قيمة (R2) للنموذج الأول (0.644). أما قيمة (R2) للنموذج الثاني فقد بلغت (0.705). أي هنالك زيادة في نسبة التغير المتعلقة بـ (R2) قد بلغت (0.060)، وتحت مستوى معنوية ($p < 0.0005$)، وإن هذه الزيادة حصلت بعد دخول جودة التواصل الاجتماعي كمتغير وسيط بين التسويق الفكاهي ورفاهية الزبائن، وهذا ما يؤكد صحة هذه الفرضية.

الجدول (9) اختبار الدور الوسيط لجودة التواصل الاجتماعي بين التسويق الفكاهي ورفاهية الزبائن

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics					
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	
dimension0	1	.803 ^a	.645	.644	.76519	.645	637.050	1	350	.000
	2	.840 ^b	.705	.703	.69896	.060	70.472	1	349	.000
a. Predictors: (Constant), MH										
b. Predictors: (Constant), MH, QSC										

المصدر: برنامج SPSS V.22.

والجدول (10) يظهر نتائج أنموذج اختبار الدور الوسيط لجودة التواصل الاجتماعي.

الجدول (10) نتائج أنموذج اختبار الدور الوسيط لمتغير جودة التواصل الاجتماعي

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.523	.086		6.105	.000
	MH	.800	.032	.803	25.240	.000
2	(Constant)	.315	.082		3.837	.000
	MH	.424	.053	.425	7.938	.000
	QSC	.445	.053	.450	8.395	.000
a. Dependent Variable: CW						

المصدر: نتائج برنامج SPSS v.22.

المبحث الرابع: الاستنتاجات والتوصيات

أولاً: الاستنتاجات:

- توصل البحث إلى عدد من الاستنتاجات في ضوء نتائج البحث من أهمها ما يأتي:
1. التسويق الفكاهي لم تحققه شركات الاتصالات المتنقلة في العراق من خلال أنشطتها التسويقية وبمستوى لا يشبع حاجات ورغبات الزبون بالفرح والفكاهة.
 2. إن شركات الاتصالات المتنقلة في العراق لم تعتمد التسويق الفكاهي لجميع فئات المجتمع من الزبائن.
 3. لم تهتم شركات الاتصالات المتنقلة بالتسويق الفكاهي من خلال تصميم الإعلانات بمستوى مؤثر ومقنع للزبائن.
 4. شركات الاتصالات المتنقلة في العراق لم تستفيد من تجارب شركات الاتصالات في الدول المتقدمة في مجال تطبيقات أنشطة التسويق الفكاهي.
 5. جودة التواصل الاجتماعي بين شركات الاتصالات المتنقلة قيد البحث والزبائن لم يكن تفاعلها بالمستوى المطلوب وذلك بسبب انخفاض مستوى التسويق الفكاهي وانعكاسه في مستوى رفاهية الزبون.
 6. لم تحقق جودة العلاقات الثقة مع الزبائن لعدم قناعتهم بالإعلانات لأنها لا تمثل حقيقة وصف أو خصائص الخدمة المقدمة.
 7. ضعف التزام شركات الاتصالات المتنقلة في العراق بإقامة علاقات طويلة الأمد، واعتمادها على علاقات قصيرة الأمد مع زبائنهم، وتفضيلها لمبدأ زيادة الأرباح على حساب علاقتها مع زبائنهم.
 8. لم تول شركات الاتصالات المتنقلة في العراق الاهتمام لتحقيق الرضا الاجتماعي مع زبائنهم، بل اعتمدت على تحقيق الرضا الاقتصادي معهم.
 9. لم تحقق شركات الاتصالات المتنقلة قيد البحث الرفاهية المطلوبة للزبون إذ لم تشبع حاجاتهم النفسية والوجودية أو تحقيق الدعم المناسب للزبون.
 10. شركات الاتصالات المتنقلة في العراق لم تراعي خصوصية المجتمع العراقي في إشباع حاجاته النفسية، وإنما اعتمدت على نقل تجارب جاهزة لدول أخرى مما أدى إلى انخفاض مستوى رفاهية زبائنهم.

ثانياً: التوصيات:

صاغ الباحثون مجموعة من التوصيات على وفق استنتاجات البحث وهي:

1. أن تتبنى شركات الاتصالات المتنقلة في العراق أنشطة التسويق الفكاهي بمستوى عال، وتستفاد من تجارب الشركات الرائدة بتطبيقه لكي تحقق إشباع حاجات ورغبات الزبون.
2. ضرورة قيام شركات الاتصالات المتنقلة في العراق بالتسويق الفكاهي عبر تصميمها الإعلانات بمستوى مؤثر ومقنع للزبائن.
3. على شركات الاتصالات المتنقلة في العراق الاستفادة من تجارب شركات الاتصالات في الدول المتقدمة فيما يتعلق بآليات تطبيق أنشطة التسويق الفكاهي.
4. يجب أن تعمل شركات الاتصالات المتنقلة في العراق على الاهتمام بجودة التواصل الاجتماعي مع زبائنهم من خلال تعزيز ثقمتهم في أنشطتهم، وأن تكون ملتزمة تجاه الزبائن بالمستوى المطلوب، والعمل على تحقيق رضا الزبون.
5. لم تحقق جودة العلاقات الثقة مع الزبائن لعدم قناعتهم بالإعلانات لأنها لا تمثل حقيقة وصف أو خصائص الخدمة المقدمة.
6. على شركات الاتصالات المتنقلة في العراق إقامة علاقات طويلة الأمد، لأنها الطريق الأمثل لتحقيق النمو والاستدامة في بيئة أعمالها.
7. أن تهتم شركات الاتصالات المتنقلة في العراق برفاهية الزبون والعمل على تحقيقها من خلال إشباع حاجتهم النفسية وإبعادهم عن التوتر والقلق باتجاه الراحة والاستقرار، وأن تهتم بوجوده زبون كشريك لها وتهتم بحياته، وأن تعمل على تحقيق الرضا النفسي له، وأن تقدم الدعم له في حاجاته وتساعد على تحقيق ذاته من خلالها.
8. على شركات الاتصالات المتنقلة في العراق أن تستفاد من تجارب الشركات العالمية الرائدة في مجال تطبيق أنشطة التسويق الفكاهي، وكيفية استثمار التفاعل بين الشركة والزبائن لتحقيق علاقات اجتماعية جيدة، فضلاً عن تعلمها في كيفية تحقيق رفاهية الزبون.
9. ضرورة قيام شركات الاتصالات المتنقلة في العراق بإشباع حاجات زبائنهم النفسية والوجودية أو تحقيق الدعم المناسب لهم.

10. يجب على شركات الاتصالات المتنقلة في العراق مراعات خصوصية المجتمع العراقي في إشباع حاجاته النفسية.

قائمة المصادر والمراجع:

- Cespedes, F. V. (1993). Ethical Issues in Distribution', in N. C. Smith & J. A. Quelch (eds.), *Ethics in Marketing* (Irwin, Homewood, IL), pp. 473–490.
- Chang, W. Y., & Chang, Y. (2014). The Influences of Humorous Advertising on Brand Popularity and Advertising Effects in the Tourism Industry". *Sustainability*, Vol. 6 pp 9205-9217.
- Cooper, M., Upton, N., & Seaman, S. (2005). Customer relationship management:A Comparative Analysis of Family and Nonfamily Business Practices. *Journal of Small Business Management*, 242-256.
- Diener E, Scollon CN, Lucas RE. The evolving concept of subjective well-being: the multifaceted nature of happiness. In: E Diener (ed.) *Assessing well-being: the collected works of Ed Diener*. New York: Springer; 2009:67–100.
- Diener E, Seligman ME. Beyond money. Toward an economy of well-being. *Psychological Science in the Public Interest* 2004;5(1):1–31.
- Diener E, Suh E, Oishi S. (1997). Recent findings on subjective well-being. *Indian Journal of Clinical Psychology*, 24:25–41.
- Djambaska, A., Petrovska, I., & Bundalevska, E. (2016). Is Humor Advertising Always Effective? Parameters for Effective Use of Humor in Advertising". *Journal of Management Research*, Vol. 8 Iss 1 pp. 1-19.
- Egan, erJ. (2004). *Relationship Marketing-Exploring relational strategies in marketing*. Pearson-Education Limited.
- Fassnacht, M., & Daus, P. W. (2004). *Loyalty Determinants - Literature*. Research Paper Nr. 26, Center for Market-Orientated Management.
- Filip, A. (2009). *Marketingul relațional-O abordare din perspectiva domeniului financiar bancar*. [Relationship Marketing – a approach from financial and banking perspective]. București: Editura ASE.
- Fugate, D. L. (1998). The advertising of services: what is an appropriate role for humor? *Journal of Services Marketing*, Vol. 12 Iss 6 pp. 453 – 472.
- Gürkaynak, N., Uçel, E. B., & Günerergin, M. (2011). Is laughter, as the best medicine, the remedy for crisis' pain? Use of humor in marketing communications". *African Journal of Business Management* Vol. 5 Iss. 15 pp 6240-6246.

- Hatzithomas, L., Zotos, Y., & Boutsouki, C. (2011). Humor and cultural values in print advertising: a cross-cultural study. *International Marketing Review*, Vol. 28 Iss 1 pp. 57 – 80.
- Hennig-Thurau, T., Gwinner, K.P., Gremler, D.D., 2002. Understanding relationship marketing outcomes: an integration of relational benefits and relationship quality. *Journal of Service Research* 4 (February), 230–247.
- Henning-Thurau, T., Gwinner, K., & Gremler, D. (2002). Understanding Relationship Marketing Outcomes. *Journal of service reasearch*, 230-247.
- Krejcie, R.V., & Morgan, D.W. (1970). Determining Sample Size for Research Activities. *Educational and Psychological Measurement*.
- Laczniak, G. R. & Murphy, P. G. (1993). *Ethical Marketing Decisions: The Higher Road* (Allyn and Bacon, New York).
- Lee, Weng Onn and Wong, Lai Soon (2015), Determinants of Mobile Commerce Customer Loyalty in Malaysia, *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 224, p. 60-67.
- Li, T., & Fung, H. H. (2012). Partner Discrepancies and Age Differences in Marital Quality: Distinguishing the Ideal, Expected, and Perceived Partner. *The Journals of Avoidant attachment and subjective well-being, Gerontology Series B: Psychological Sciences and Social Sciences*, 67(4), 417-422. doi: 10.1093/geronb/gbr119.
- Limbu Y. B., Huhmann B. A., & Peterson, R. T. (2012), "An examination of humor and endorser effects on consumers' responses to direct to-consumer advertising. The moderating role of product involvement. *International Journal of Pharmaceutical and Healthcare Marketing*, Vol. 6 Iss. 1 pp. 23 – 38.
- Little, E., & Marandi, E. (2003). *Relationship Marketing Management*. Thomson.
- Luca, Florin-Alexandru & Ciobanu, Claudia Ioana (2016). Satisfaction, Trust and Commitment as Dimensions of Loyalty in Real Estate Companies. *SEA - Practical Application of Science*, Vol. IV, Issue 2 (11), 354-350.
- Luca, Florin-Alexandru and Ciobanu, Claudia Ioana, (2016), Satisfaction, Trust and Commitment as Dimensions of Loyalty In Real Estate Companies, *SEA - Practical Application of Science*, issue 11, p. 345-350.
- Martin, R. A., Puhlik-Doris, P., Larsen, G., Gray, J., & Weir, K. (2003), "Individual differences in uses of humor and their relation to psychological well-being: development of the humor styles questionnaire. *Journal of Research in Personality*, Vol. 37 Iss. 1 pp 48-75.
- Mathies, C., Chiew, T. M., & Kleinaltenkamp, M. (2016), "The antecedents and consequences of humour for service A review and directions for research". *Journal of Service Theory and Practice*, Vol. 26 Iss 2 pp. 137 – 162.

- Mosteller, J. & Mathwick, C. (2014). Reviewer online engagement: the role of rank, well-being, and market helping behavior, *Journal of Consumer Marketing*, Volume 31 · Number 6/7 · 2014 · 464–474.
- Navrátilová, L., & Milichovský, F. (2015), Humour in Experiential Marketing Campaigns and its Perception by Czech University Students. *Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis*, Vol. 63 Iss. 2 pp. 587–593.
- Pancer, Ethan, Handelman, Jay (2012) The evolution of consumer well-being *Journal of Historical Research in Marketing*, Vol. 4 Iss 1 pp. 177 – 189
- Parasuraman, A. (1998). Customer service in business to business markets: An agenda for research. *Journal of business and industrial marketing*, 309-321.
- Riecken, G., & Hensel, K. (2012), Using Humor in Advertising: When Does it Work?. *Southern Business Review*, pp 27-37.
- Ryff, Carol. D., Keyes, Corey Lee M. The structure of psychological well-being revisited. *Journal of Personality and Social Psychology* 1995;69 (4):719–727.
- Sadeghi, A., Farshid, S., Zakia, D. (2016), Survey and characteristics of their managers personality or leadership style. *Journal of Nursing Management*, 4, 9-17.
- Sengupta, S., Krapfel, R.E., & Pusateri, M.A. (2000). An empirical investigation of key account salesperson effectiveness. *The Journal of Personal Selling & Sales Management*, 20(4), 253–261.
- Sirgy, M. Joseph, Lee, Dong-Jin (2006) Macro Measures of Consumer Well-Being (CWB) : A Critical Analysis and a Research Agenda, *Journal of Macromarketing*, Vol. 26 No. 1, June 2006 27-44.
- Yang, Dong-Jenn, Wu, Jay M. & Wang, Kuan-I (2010). Relationship Quality, Relationship Value, Purchasing Intention: An Empirical Study in the Retail Industry in the USA, Japan and Taiwan. *Asian Journal of Arts and Sciences*, Vol. 1, No. 2, 155-166.
- Yaqub, Muhammad Zafar, Malik, Ali & Shah, Haider. (2010). The Roles of Satisfaction, Trust and Commitment in Value-Creation in Strategic Networks, *European Journal of Economics, Finance and Administrative Sciences*, Issue 18, p.133-145.
- Zheng, Qiuying, Yao, Tang, Fan, Xiucheng (2016) Improving customer well-being through two-way online social support, *Journal of Service Theory and Practice*, Vol. 26 Iss 2 pp. 179 – 202.

Humor Marketing and its Impact on the Customers' Well-Being by Enhancing the Quality of Social Communication: An Exploratory Study of the Views of a Sample of the Customers of Mobile Telecommunications Companies in Iraq

Hakim Jabore

Ammar Zwain

Laith Ali

Faculty of Administration and Economics - University of Kufa
Kufa - Iraq

Abstract:

The present research seeks to investigate the nature of the relationship between marketing humor, the quality of social communication and customers' well-being. It raises the problem of the limited research attention addressed to marketing humor and its impact on the well-being of the customer through the quality of social relations. Based on this, the researchers formulated two hypotheses to determine the relationship between variables by surveying the opinions of the customers of mobile telecommunications companies in Iraq, represented by a number of teachers from the University of Kufa. To this end, the researchers used the random sampling method by distributing 450 questionnaires, out of which 365 were returned, corresponding to a response rate of 81%. Among the recovered responses, there were 352 questionnaires valid for statistical analysis, corresponding to 96% of the total number of questionnaires. After conducting a number of statistical tests using SPSS v.22, the results revealed two types of relationships between the research variables. One is a direct relationship between marketing humor and the well-being of customers, and the other has an indirect relationship between marketing humor and the well-being of customers through the quality of social communication. In light of these results, a number of conclusions and recommendations have been developed.

Keywords: Marketing Humor, Quality of Social Communication, Customers Well-Being, and Iraqi Mobile Telecommunications Companies.