

التمرد النفسي وعلاقته بالتسويق الأكاديمي لدى طلبة المرحلة الإعدادية العائدين من النزوح*

الباحثة شيماء عامر عبيد أ.م.د. صفاء حامد تركي الراشد

جامعة الانبار كلية التربية للعلوم الانسانية

المستخلص

يهدف البحث الحالي الى التعرف على مستوى التمرد النفسي وعلاقته بالتسويق الأكاديمي لدى طلبة المرحلة الإعدادية العائدين من النزوح ،حيث اعتمد الباحثان في خطوات بحثهما على المنهج الوصفي الارتباطي، واختارا العينة بالطريقة العشوائية بواقع (٤٠٠) فرد (٢٠٠) ذكور و(٢٠٠) اناث ولكل م تخصص (علمي - ادبي) ،ولتحقيق اهداف البحث قام الباحثان ببناء مقياس للتمرد النفسي وفق نظرية(جاك برايم ١٩٦٦) وبناء مقياس للتسويق الأكاديمي وفق نظرية (باندورا ١٩٩٧) واستخراج الصدق والثبات لكلا المقياسين، واسفرت النتائج عن وجود فروق في التمرد النفسي لدى افراد العينة بشكل عام في حين توجد فروق وفق متغير النوع لصالح الذكور وعدم وجود فروق وفق متغير التخصص ، اما فيما يتعلق بالتسويق الأكاديمي فكانت النتائج غير دالة احصائيا لدى افراد العينة بشكل عام وكذلك عدم وجود فروق دالة وفق متغير النوع والتخصص، اما العلاقة الارتباطية بين المتغيرين فكانت دالة احصائية وبصورة عكسية .

الكلمات المفتاحية : التمرد النفسي، التسويق الأكاديمي .

**Psychological rebellion and its Relationship to Academic
Procrastination Among Middle School Students Returning From
Displacement**

**Researcher Shaima A. Obaid , Prof. Dr. Safaa H. Turki
University of Anbar - College of Education for Humanities
ed.safaa.hamid@uoanbar.edu.iq**

Abstract

The current research aims to identify the level of Psychological Disobedience and its relation to Academic Procrastination among secondary school students returning from displacement,Where the researchers adopted the steps of their research on the descriptive

* بحث مستل من رسالة ماجستير



approach, and The sample, was randomized by (400) individuals (200) for males and (200) for females and for each of the specialization of scientific and the literary, and To achieve the research objectives, the researchers built a measure of Psychological Disobedience according by theory (jack brehm 1966) and built a measure of Academic Procrastination according by theory (Bandura 1997), and the truth and consistency of both measurements were extracted, The results resulted in the absence of differences in Psychological Disobedience among the sample in general, while there are differences according to gender variable in favor of males and the absence of differences according to the variable specialization, As for the Academic Procrastination The results resulted in the absence of differences among the sample in general, as well as the absence of significant differences according to gender variable and specialization as for The correlation between the two variables was statistical but inverse.

Keywords: Psychological Disobedience, Academic Procrastination.

الفصل الاول مشكلة البحث:

ان الانسان يسعى الى البحث عن الراحة النفسية ، ويحاول الابتعاد عن ضغوطات الحياة ، فيلجأ الى البحث عن وسائل للتكيف مع مواقف الحياة ، وتلعب المرحلة العمرية للفرد دورا اساسياً في اختياره تلك الوسائل والطرق ، فالطفل مثلاً يختلف عن المراهق في طريقة تكيفه مع البيئة ، في حين الراشد يختلف عن المراهق والطفل في ذلك . (ابو ضاحي ، ٢٠١٥ ، ٥٢)

فهناك افراد يميلون الى الانطواء والانسحاب والعزلة في التعامل مع ضغوطات الحياة ، وهناك من يميل الى التمرد والثورة ، وان هذا يبدو واضحاً في فترة المراهقة لكون هذه المرحلة تتميز بظهور نزعات الاستقلال والانفعالات الحادة ، والتمرد على السلطة ، لذا كثيراً ما نرى المراهقين يعلنون سخطهم عندما يتعرضون الى اوامر ومطالب لممارسة سلوكيات تميل الى التمرد والثورة والعوانية . (المطارنة والزغاليل ، ٢٠١١ ، ٧)

ان التمرد يلاحظ بشكل كبير في المراهقة وذلك لكون هذه المرحلة تتصف بتغيرات فسيولوجية ونفسية وانفعالية تؤثر في سلوك المراهق ، كما تمتاز هذه المرحلة بزيادة الصراعات الداخلية والتوترات النفسية ونتيجة لذلك يشعر الفرد بالغربة والضياح فيتمرد على القيم والعادات ، وتنتشر انماط سلوك غير مقبولة والتي قد يكون التسويق الاكاديمي احد



هذه الانماط ، اذا ان التسويف الاكاديمي يرتبط بالتمرد النفسي من حيث ان الطلبة المتمردين يلجأون الى التسويف الاكاديمي وذلك بسبب عدم القناعة بما هو كائن ومن ثم رفضه ، وقد يتخذ الرفض شكل التمرد على مبدأ الوصاية الذي يحاول الكبار فرضه على الشباب . (الربيع واخرون ، ٢٠١٤ ، ٢٠٠)

ان التسويف هو احد الظواهر التي تؤثر على دافعية الافراد نحو الانجاز بمختلف جوانب الحياة ، ويعد الجانب الاكاديمي من المجالات التي تبرز بها ظاهرة التسويف لدى الطلبة ، اذ يشير بعض الباحثين إلى أن القلق الذي يؤدي إلى هذا التأجيل هو المكون الأساسي للتسويف ، ومع ذلك يلاحظ أن التسويف يتضمن أفعال وسلوكيات تؤثر بطريقة سلبية على انتاجية الفرد .

(Senecal, Koestner, & Vallerand, 1995 , 607619)

وقد اهتم بعض الباحثين مثل Ellis و Solomon & Rothblum 1984 و knaus 2000 بدراسة معدلات انتشار التسويف بين الافراد وخصوصاً طلبة الجامعة نظراً للمشكلات الناجمة بالنسبة لهم ، حيث ظهر ان نسبة التسويف تتراوح بين ٤٦% الى ٩٥% ويتخذ التسويف اشكال عدة منها : تأجيل الامتحانات ، تأخير تسليم الواجبات الاكاديمية ، التأخير المتكرر عن حضور المحاضرات ، وفي الصدد ذاته قام بالكس وديرو ٢٠٠٩ بدراسة التسويف الاكاديمي ومدى انتشاره لدى الطلبة المعلمين ، وكانت النتائج ان ٢٢% من عينة الدراسة لديهم تسويف عالٍ وان ٢٧% لديهم تسويف متوسط ، اما باقي العينة فكان تسويفهم الاكاديمي منخفضاً ، وان هناك فروق في التسويف بين الجنسين ولصالح الذكور ، كما قام كو ٢٠١٢ بدراسة التعلم الذاتي وعلاقته بالتسويف الايجابي والسلبي لدى طلبة الجامعة وكانت النتائج بأن الطلاب الذين يعتقدون بمنفعة التأجيل اكثر تسويفاً مقارنة بالطلبة الذين يعتقدون بالكفاءة الذاتية . (السلمي ، ٢٠١٥ ، ٦٤٤ - ٦٤٥)

وانطلاقاً من الواقع العملي الذي تعيشه الباحثة كمرشدة تربوية ومن خلال لقاء الباحثة ببعض المعلمين وتكرار شكاوهم من شيوع بعض السلوكيات لدى بعض الطلبة والمتمثلة في تأجيل تقديم الواجبات المطلوبة في وقتها المحدد ، او عدم الالتزام بمواعيد الاختبارات ، او المحاولات المتكررة لتأخير انجاز المهمات الدراسية الى اخر فرصة ممكنة وانخفاض دافعتهم نحو الدراسة ، الامر الذي قد يكون له تأثير سلبي على تحصيلهم الدراسي ، لذا شعرت



الباحثة بأن مثل هذا السلوك يشكل مشكلة تربوية ونفسية تتطلب اجراء العديد من الدراسات لتغطية هذا القصور .لذا جاءت فكرة هذه الدراسة لمعرفة علاقة التمرد النفسي بالتسويق الأكاديمي لدى مرحلة الاعدادية العائدين من النزوح .

اهمية البحث :

يبدو الميل للتمرد والثورة واضحاً في مرحلة المراهقة وذلك يعود إلى ما تمتاز به هذه الفترة من انفعالات حادة وظهور نزعات الاستقلال ، وان الكثير من المراهقين يميلون إلى إعلان سخطهم على ما يتعرضون له من أوامر ومطالب ، ولهذا يلجؤون إلى ممارسة الثورة والتمرد والعدوانية . (الريالات ، ١٩٨٥ ، ١٥٠)

كما أن لطبيعة الظروف والأوضاع الاقتصادية والفكرية والاجتماعية والأعراف تأثيراً بالغا وبالاتجاهين السلبي والايجابي على سلوك الشباب وموقفهم من السلطة والقانون والأوضاع القائمة والتي تؤدي دورا كبيرا في التمرد لدى الشباب ومن ضمنها النظام الاجتماعي إذ أن ما يقدمه من أهداف ووسائل متناقضة أو غير متناقضة، يؤثر في توجهات الشباب واختياراتهم المهنية إذ أن الوعي يناقض النظام الاجتماعي كثيرا ما يؤدي إلى الرفض والتمرد والانسحاب . (معاليقي ، ٢٠٠٧ ، ١٦٠) وغالبا ما تراود الشباب المتمرد مشاعر الذنب ، فهم يعرفون خطأ تصرفاتهم والالم الذي يسببونه للآخرين وكثيرا ما يفهمون ان تصرفاتهم تشكل عصيانا لله ايضا ولكنهم لا يتوقعون عن سلوكهم المتمرد لذلك هم ينكرون احساسهم بالذنب كما ان من عواقب التمرد الخوف والقلق ، فالشباب يخشون النتائج النهائية لتصرفاتهم المتمردة كما يخشون الا يكونون قادرين على التخلص من طرقهم المثيرة للجدل ابدا ، كما انهم يتوقعون حصول الاسوأ في المستقبل لذلك هم في قلق دائم من تصرفات ابائهم معهم . (ابو هدروس ، ٢٠١٠ ، ٧٧)

ان الضغوط التي يتعرض لها الطلبة في الحياة المدرسية يترتب عليها مجموعة من المشكلات السلوكية والاكاديمية والذي قد يكون التسويق الأكاديمي احد هذه المشكلات ، إذ إن بعض الطلبة يجدون أنفسهم أحيانا مجبرين على تأجيل مهماتهم حتى اللحظة الأخيرة، خصوصا عندما تحدث ظروف غير متوقعة بسبب رغبتهم بعمل بعض التغيرات في خطط عملهم ، بينما يؤجل بعض الأفراد باستمرار إكمال مهماتهم والذي ربما يجعلهم يشعرون بالذنب نتيجة لتبديدهم الوقت وفقدانهم للفرص .



ويعد التسوية احد اهم الظواهر في مرحلة الاعدادية ، كون هذه المرحلة تتسم بتعرض الطالب لبعض التغيرات في الجانب الانفعالي والسلوكي والمعرفي والتي يرجعها البعض الى التذبذب في بعض القيم وتأثر الفرد بسلوكيات الآخرين ، بالإضافة الى الصراعات والتناقضات جراء التغيرات المعرفية ما يحدث ارباكا للطلبة والذي تظهر في تفكيرهم وسلوكهم ، مما تشكل لديه تصورات وافكار سلبية عن ذاته ومن ثم تصبح استجابته للمواقف المستقبلية لا تتوافق مع النتائج المرغوبة فيها ، والذي يؤدي الى التسوية على المستوى الانفعالي للفرد الذي يظهر في صورة الاحساس بالندم او اليأس ولوم الذات .

(عبود ، ٢٠١٦ ، ٦٤٤)

ويرى كل من برك ويوين ١٩٨٣ ان السبب في لجوء الطلبة الى التسوية هو الهروب من الالتزام بالوقت المحدد ، وان كثيرا مانجد المؤجل في خوف واشفاق من اسقاط حكم الآخرين عليه عبر عملية النقد الذاتي فهو يخاف من ان يكون غير متقن في اداء واجباته ، وكذلك يخشى ان مايبذله من مجهود لا يكون كافيا الى النجاح . (ابو غزال ، ٢٠١٢ ، ١٣٢)

وعموما فان بحوث ودراسات نفسية برهنت على ان هذه السلوكيات تعد عاملا حاسما في تهديد سير العملية التعليمية ، وعلى هذا تكمن ابعاد اهمية البحث من خلال التصدي للسلوكيات غير المرغوبة بين اوساط مجتمع الطلاب وماتبرزه دور المدرسة من خلال ما تقدمه من برامج تربوية وارشادية وتدريبية للحد من ظاهرة التمرد النفسي والتسوية الاكاديمية وتعديل سلوكهم وفق اساليب علمية تعمل على تنمية ميولهم واتجاهاتهم وتوافقهم مع بيئتهم لضمان سير عملية التعليم بشكل امثل .

اهداف البحث:

- ١ التعرف على مستوى التمرد النفسي لدى طلبة المرحلة الاعدادية العائدين من النزوح .
- ٢ التعرف على مستوى التمرد النفسي لدى طلبة المرحلة الاعدادية العائدين من النزوح وفقاً لمتغير النوع (ذكور - اناث)
- ٣ التعرف على مستوى التمرد النفسي لدى الطلبة وفق متغير التخصص (علمي انساني).
- ٤ التعرف على مستوى التسوية الاكاديمية لدى طلبة المرحلة الاعدادية العائدين من النزوح .



٥ التعرف على مستوى التسويق الأكاديمي لدى طلبة المرحلة الإعدادية العائدين من النزوح وفقاً لمتغير النوع (ذكور اناث)

٦ التعرف على مستوى التسويق الأكاديمي لدى الطلبة وفق متغير التخصص (علمي انساني)

٧ التعرف على العلاقة بين التمرد النفسي والتسويق الأكاديمي لدى طلبة المرحلة الإعدادية العائدين من النزوح .

حدود البحث :

اجريت الدراسة الحالية على قضاء هيت (المركز) في محافظة الانبار ، واقتصرت العينة على الطلبة النازحين في المدارس الإعدادية للدراسة الصباحية طلاب - طالبات وبفروعها علمي - أدبي
والعام الدراسي ٢٠١٨ ٢٠١٩ .

تحديد المصطلحات :

اولا :التمرد النفسي Psychological Disobedience

بريم 1966 Brehm

محاولة الفرد لاستعادة أو استرجاع الحرية المزالة أو المهددة بالازالة عن طريق القيام بالسلوك المحظور أو الممنوع بصورة مباشرة ، او تشجيع الآخرين للقيام بالسلوك المحظور الممنوع ،والقيام بسلوك مشابه له، أو رؤيته الآخرين يقومون به ،أو تحريضهم على القيام به بصورة غير مباشرة . (3 , 1966 , Brehm)

التعريف الاجرائي : الدرجة التي يحصل عليها الطلبة على مقياس التمرد النفسي الذي استخدم في البحث موضوع الدراسة .

ثانيا : التسويق الأكاديمي Academic Procrastination

باندورا 1997 Bandura

هو نشاط يرتبط بالتفكير غير المنطقي يلجأ اليه الافراد بسبب ضعف الفعالية الذاتية وعدم القدرة على ترتيب الاولويات ، مما يجعلهم يعزفون على النشاطات والمهام التي يعتقدون بأنهم غير قادرين على انجازها . (33 , 1997 , Bandura)

التعريف الاجرائي : الدرجة الكلية التي يحصل عليها الطالب عن اجابته على فقرات مقياس التسوييف الأكاديمي .

الفصل الثاني

التمرد النفسي :

تعتبر ظاهرة التمرد مشكلة كبيرة وخطيرة لكونها تصيب شرائح الشباب في المجتمعات كافة ، لذا كان من الاولويات المهمة للمجتمع هو الاهتمام بهذه الظاهرة وحل مشاكلها ، اذ يعتبر التمرد من المشكلات النفسية والسلوكية والتي يمكن ملاحظتها بشكل كبير في مرحلة المراهقة ، لكون هذه المرحلة تتصف بتغيرات نفسية وسلوكية وانفعالية وبالتالي تؤثر على سلوك الفرد ، لذا بات من الضروري دراسة هذه المشكلة من كل جوانبها لمعرفة درجتها ومستواها .

وان المراهقين دائما ما يسعون نحو الحرية والسلطة من خلال قيامهم باعمال خرق القانون والنظام ، والاساءة في التعامل مع الآخرين ، وارتكاب الاخطاء عن عمد بالرغم من معرفتهم للصواب . (عدس ، ٢٠٠٠ ، ٣)

وترى هيرلوك Hurilook ان المتمردين هم الذي يعارضون الاشخاص ذوي السلطة ، ويظهرون تمردهم بتحد علني من خلال رفضهم عادات وتقاليد الآخرين ، غير ان البعض منهم يتمرد فقط على العادات والقوانين غير المقبولة ، في حين البعض الاخر يتمردون على جميع العادات والقوانين ونماذج السلوك المعتادة . (عبد الاحد ٢٠٠٥ ، ١٧) كما يرى كارتر بان ميول المراهق للتمرد تساعده في النمو في اتجاه الاستقلال ، حيث تساعده في استعادة الحرية التي يعتقد انه فقدتها ، الا ان استمرار التمرد يؤدي الى مساوئ وخطرا على كل من الابن والاب ، وذلك من خلال النزعة للجنوح ، وتعاطي المخدرات ، واعمال النصب والتخريب . (جوشن واخرون ، ٢٠٠٣ ، ٣٦١)

النظريات المفسرة للتمرد النفسي :

نظرية التحليل النفسي :

يرى فرويد بأنه يوجد لدى الفرد دافعين يحددان السلوك الانساني وهما الجنس والعنوان ، فعند وجود الفرد امام دافعين متعارضين مع بعضهما فان الدافع الاقوى هو الذي يسود لدى الفرد . (Hjelle , 1976 , 141)



كما ويشير فرويد الى ان سبب التمرد هو انخفاض معدل الانا الاعلى الذي يعتبر السلطة الداخلية للانسان ، ونشعر بها في صورة الضمير الذي يحاسبنا على افعالنا ويعنفنا اذا اخطأنا ، لذلك فإنه يتخذ من مشاعر الذنب وازعاً لتجنب السلوكيات المضطربة ، وحين لاتوجد هذه السلطة الداخلية ، يصبح لوجود لضوابط داخلية ولا ينشأ توتر بين الشخص والانا الاعلى ، فلا يحس الشخص بمشاعر الذنب وتخضع افعاله لمبدأ اللذة ، دون اعتبار لقيم ومعايير المجتمع الذي يعيش فيه . (حمودة ، ١٩٩١ ، ١٤٦١٤٧)

ويرى فرويد بأن الابن عندما يعجز او يفشل في تكوين علاقة ذات معنى مع والديه لتكون انموذجا له لاحقا ، فإنه سيضل يبحث عن مبدأ اللذة بهدف العناد ، وبالتالي اشباع الرغبات دون الاكتراث للنتائج المترتبة عليها ، الامر الذي يتحول الى التمرد على معايير المجتمع والسلطة في فترة المراهقة . (هول ولندزي ، ١٩٦٩ ، ٧٨)

النظرية الانسانية

روجرز يرى ان تحقيق الذات يرتبط بالشعور بالحرية ، وان الاشخاص المحققين لذاتهم يشعرون بالحرية في عمل اي شيء يرغبون به لكي يكونوا لأنفسهم أدوار اجتماعية ، فهم لا يشعروا بأنهم مجبورين من الآخرين على ان يقوموا بعمل شيء معين او أن يسلكوا طريق واحد فقط ، ولكن في حال تم اجبارهم على عمل شيء معين او أن يسلكوا طريقاً لا يرغبون به فإن ذلك يؤدي الى شعورهم بالغضب والثورة وعدم الانصياع لأوامر الآخرين وبالتالي التمرد على قوانين السلطة والمجتمع ، وهكذا يرى روجرز بأن شعور الفرد بالحرية جزء يكمل دافعية تحقيق الاتساق مع الذات ، لان مسارها الطبيعي يتمثل بالابتعاد عن سيطرة القوى الخارجية على الفرد ، وأنه كلما تغلب عليها وسار نحو اتجاهات سلوكية مستقلة زاد ادراكه ووعيه وانفتاحه على الخبرات وتمثيلها في مستوى رمزي وكان له علاقة ثابتة ومستقلة مع الذات وزادت رغبته في الحرية . (Hjelle, 1976 , 308)

نظرية اريكسون

يؤكد اريكسون بأن التنشئة الاجتماعية وما يصاحبها من مشكلات والتي يكونها الفرد خلال مرحلة النمو تنعكس بشكل ايجابي او سلبي في تكوين شخصيته وأن المراهقين بالرغم من تكيفهم فهم يعانون من بعض مشاعر الاضطراب في الهوية، ولاسيما الذكور وأن مظاهر هذا الاضطراب تكون على شكل خجل وعصيان وتمرد ، وهذا ما اكده



(Kenston) في كتاباته عن الشباب الرافضين اجتماعياً ، اذ يقول ان المراهقين لكي يستمروا مع بعضهم فهم يتقمصون شخصيات المشاهير بشكل مبالغ فيه ، وقد يبحثون عن الذات بالوسائل المدمرة ، وبذلك يمكنهم أن يصبحوا متعصبين ومتمردين في استبعاد الآخرين الذين يخالفونهم في الرأي . (Mhci , 1997 , 325)

نظرية جاك برايم

بحث مفهوم التمرد كظاهرة نفسية من لدن جاك بريم Jack Brehm عام ١٩٦٦ ، عندما اهتم بالمواقف التي تحدد حرية الفرد في الاختيار أو تقيدها، فإذا ما قيدت هذه الحرية أندفع الفرد إلى بذل الجهد لاستعادة ما فقده منها ، وكذلك إذا قيد نشاط يقوم به الفرد فإنه يصبح مرغوباً بدرجة أكبر وتزداد جاذبيته ، أما إذا أُجبر على النشاط الذي يفضلُه فإنه قد يصبح غير مرغوب فيه بدرجة أكبر وتقل جاذبيته ، ويرى بريم إن حجم التمرد يتوقف على العوامل الآتية :

١- السلوك الحر الزائل.

٢- نسبة السلوك الزائل أو المهدد بالإزالة.

٣- حجم هذا التهديد إذا كان هناك تهديد بإزالة السلوك فحسب Brehm, (1966,3)

وهكذا تؤدي العوامل أعلاه بشكل مباشر إلى ضخامة التمرد ، ولكل عامل من هذه العوامل تأثير في حجم التمرد النفسي المستثار لدى الفرد، فكلما كان السلوك مهما لدى الفرد أدى ذلك إلى زيادة درجة التمرد لديه وتتوقف أهمية السلوك على الوظيفة المباشرة للقيمة الأدائية الفريدة أي عندما لا يوجد سلوك آخر لدى الفرد يمكن ان يشبع به حاجته في اقصر درجة فعلية أو ممكنة لهذه الحاجات وتزداد أهمية السلوك كلما قلت الأهمية المطلقة للحريات الأخرى في تلك اللحظة التي يحدث فيها السلوك ، كما إن نسبة السلوك المهدد أو الزائل تتناسب طردياً مع حجم التمرد، فإذا كان الفرد يعتقد في نفسه انه حر في القيام بسلوك (أ ، ب ، ج ، د) وكل منها لها الدرجة نفسها من الأهمية ، فان إزالة كل من (أ ، ب) سوف يخلق حالة من التمرد تزداد درجتها عن حالة التمرد التي تخلقها إزالة (أ) وحده ، أو (ب) ، ويتضح ذلك في نقطتين :



١. عندما يتعرض الفرد لإزالة سلوكٍ حرٍ أو تهديد بإزالته فإن الفرد يستنتج بأن هناك أنواعاً أخرى من السلوك قد تزال في وقت لاحق، بل قد يعني هذا إن السلوك نفسه قد يتعرض أيضاً للإزالة في ظروف أخرى مستقبلاً . (Brehm, 1977 , 35)

٢. قد يتهدد سلوك حر بإزالة سلوك حر آخر أو بالتهديد بإزالته ، فإن السلوك الحر قد يتهدد أيضاً بما يلحق بالسلوك الحر لشخص آخر من إزالة أو تهديد بالإزالة ، والمضمون في هذه الحالة يربط الشخص الذي تمت ملاحظته بالذات أو بالنفس ، فإن فقد شخص سلوك حر يماثل سلوكاً حرّاً لدينا فمضمون ذلك هو إن هذا من الممكن إن يلحق بسلوكنا، وبالتالي تزداد درجة تمردنا.

ومن المسلم به إن التمرد النفسي يحدث تأثيراً في مجموعة من السلوكيات التي تساعد الفرد على استعادة الحرية التي يعتقد إنه قد فقدها أو يمكن أن يفقدها. ومن أهم الآثار للتمرد النفسي من وجهة نظر Jack Brehm هي :

١. تزداد أهمية السلوك الزائل إذ تدفع الفرد لاستعادة ما فقده وبذلك قد تزداد جاذبية السلوك الذي تم إزالته (Brehm, 1966 , 80)

٢. ويتم استعادة السلوك الزائل أو المهدد بالإزالة حسب وجهة نظر برين بطريقتين :
أ. قد تتم الاستعادة المباشرة للحرية عن طريق السلوك الذي عرف المرء أنه لا يستطيع أو يجب عليه عدم القيام به ، فإذا كان السلوك (أ) سلوكاً حرّاً ، وحرّم على المرء القيام به، فسوف يؤدي التمرد الناتج إلى انخراط الشخص في هذا السلوك والقيام به، وإذا كانت مجموعة السلوك الحر لدى الفرد تحتوي على (أ ، ب) وقيل للمرء ان لا يقوم بالسلوك (أ) ، فاستعادة الحرية بالطرائق المباشرة سوف يكون فيها (ب) وإذا تعرضت للتهديد بضغط اجتماعي فسوف يؤدي التمرد إلى مقاومة هذا الضغط.

(Plank , 1998 , 2)

ب . إذا لم يستطع الفرد استعادة حريته بالطريق المباشر فإنه سيحاول استعادة تلك الحرية بطريقة ضمني ، فالفتاة التي تمنع من ارتداء ملابس معينة أثناء ذهابها للعمل فقد تحاول استعادة حريتها باستخدام مساحيق التجميل بشكل أكبر أو الاهتمام بتسريحة شعرها بشكل يلفت الانتباه ، أو قد يكون بصورة غير مباشرة (الضمنية الاجتماعية) عن طريق رؤية الآخرين يقومون بذلك السلوك أو تشجيع الآخرين وتحريضهم على القيام بالسلوك



المحظور عليهم فإذا حرم الابن من التدخين فقد يشعر باستعادة حريته إذا استمر أخوه أو صديقه في التدخين . (عبد الأحد ، ٢٠٠٥ ، ٣٠)

وقد تبنا الباحثان نظرية جاك بريم لتفسير نتائج بحثها وذلك للأسباب الآتية :

- ١- ان النظرية بحثت موضوع التمرد النفسي عام ١٩٦٦
- ٢- اهتمت بالمواقف التي تحد من حرية الفرد وطريقة الافراد لاستعادة حريتهم المفقودة

٣- نظرت للتمرد النفسي على انه دافع لبذل الجهد لاستعادة الحرية .

٤- حددت الاعمال المرغوبة والاعمال التي تؤدي الى التمرد فيما اذا اجبر الفرد على الاتيان بها .

التسويق الاكاديمي :

ان تأجيل المهمات والواجبات من قبل الافراد في بعض الاحيان يعد امراً مقبولاً عندما يجد الطلبة انفسهم مجبرين على تأجيل مهماتهم لوقت آخر بسبب رغبتهم في عمل بعض التغيرات في خطط عملهم ، في حين ان التأجيل المستمر للمهام والواجبات يجعل الافراد يشعرون بالذنب نتيجة لتبديدهم الوقت وفقدانهم الفرص ، وبالتالي فإن هذا التأجيل المستمر يعد امراً مشكلاً وهو ما يسمى بالتسويق .

ومن هنا فالتسويق هو احد الظواهر التي تؤثر على فاعلية الأفراد نحو الانجاز في مختلف مجالات الحياة ، وأن الجانب الاكاديمي هو احد المجالات التي تشيع فيه ظاهرة التسويق لدى الطلبة ، وبهذا اصبح يطلق على هذه الظاهرة في هذا المجال بـ " التسويق الاكاديمي " حيث يعرف بأنه التأجيل الطوعي لأكمال المهمات ضمن الوقت المتوقع رغم اعتقاد الفرد بأن انجازه لتلك الاكاديمية المهمات سوف يتأثر سلباً . (Senecal , Koestner & vallerand , 1995 , 135)

النظريات المفسرة للتسويق الاكاديمي :

نظرية التحليل النفسي :

يعد التسويق كما يرى فرويد سلوكاً مضطرباً له اسباب كامنة تعزى لخبرات الماضي ، خاصة الخبرات الصادمة في الطفولة ، ويرتبط بدور القلق في نشأة سلوك التجنب ، لا سيما عندما يضع الوالدان توقعات غير واقعية للفرد ، ويربطان تحقيقها بالحب الوالدي



وتقبل الطفل ، الامر الذي قد يفقد الطفل الشعور باحترام وتقدير الذات في حال فشله في انجاز تلك التوقعات ، حيث يجد الطفل نفسه غير قادر على اكمال المهمات فيلجأ الى المماطلة او التأجيل . (عبد النبي ، ٢٠١٣ ، ٢٩١ - ٣٦٩)

كما يمكن النظر الى التسويق الاكاديمي باعتباره ثورة ضد المطالب التي يراها الفرد مبالغ فيها ، لا سيما تلك التي تفرض عليه من الذين يمثلون السلطة الخارجية كالوالدين والمعلمين ، وتتضمن مقدمات التسويق نوعا من الصراع فيما يتصل باتخاذ قرار ما ، وعندئذ يصبح التسويق والمماطلة وسيلة للتعامل مع هذا الصراع ، وفي بعض الاحيان قد يعاني الفرد من التسويق نظرا لوقوعه في صراع حول اي المهام التي تستحق ان يبدأ بها . (McCown, Petzel & Rupert , 1987 ,781786)

ويرى فرويد بأن الشخصية تدور حول مبدئين هما مبدأ اللذة ومبدأ الواقع (الأنا) حيث يقول بأن الطالب عندما يحكمه مبدأ الواقع فإنه يميل الى المذاكرة وانجاز الواجبات للوصول الى النجاح ، في حين الطالب الذي يحكمه مبدأ اللذة فإنه يفضل الاستمتاع بمشاهدة التلفاز أو اللعب مع الاصدقاء على انجاز الواجبات المطلوبة ، وبذلك فإن هذان المبدآن هما يحكمان سلوك الانسان . (ربيع ، ٢٠١٣ ، ١٢٤)

النظرية السلوكية :

تهتم هذه النظرية بأثر المتغيرات البيئية والاحداث التي يمر بها الفرد على انفعالاته وسلوكه ، و يمكن اعتبار التسويق الاكاديمي عادة متعلمة تنشأ من تفضيل الفرد للنشاطات السارة والمكافآت الفورية ، وتعدده تعلمها غير مناسب للاستجابة ، أو تعلم استجابة غير مناسبة للموقف الذي يمر به الفرد ، مع وجود تعزيز يقوي هذه الاستجابة لدى الفرد ، بحيث يكون تأثير تأجيل المهمة اكبر من تأثير انجازها .

(McCown, Petzel & Rupert , 1987 ,781)

ووفقا لاراء السلوكيين فإنه يشترط وجود التعزيز كي يتم تدعيم استجابة سلوكية معينة لدى الفرد ، ولعل التعزيز في حالة التسويق الاكاديمي يتمثل فيما يلقاه الطالب من شعور بالنجاح في أنشطة اخرى ، او مهام اقل اهمية من المهام الاكاديمية المطلوب انجازها ، كممارسة الانشطة الترويحية ، او الهوايات ، او تكوين الصداقات ، او مشاهدة التلفاز ، وغيرها . (Erkan , 2011, 447 – 455)



نظرية العلاج العقلاني الانفعالي :

يرى " اليس " من خلال العلاج العقلاني الانفعالي ان نقد الذات والمخاوف اللاعقلانية هي احد الاسباب المهمة للتسويق الاكاديمي ، حيث يصف التسويق على انه اضطراب في الانا ينشأ من افكار لاعقلانية. وان الحاجة المطلقة لدى المسوف هو ان يكون ادائه جيد في اي شيء هو ما يدفعه الى تجنب القيام بالمهام التي تتطلب وقت ، وان احد المعتقدات الرئيسية للتسويق هي " لابد ان اقوم بأداء جيد " وهذا يثبت " انا شخص ذو قيمة " وبشكل حتمي فعندما يفشل شخص في الاداء الجيد فأن المعتقد اللاعقلاني يحدث فقداناً في تقدير الذات ، وان المعتقدات اللاعقلانية تعمل ايضا كتشجيع على تأجيل البدء واكمال بمهمه ما . (إبراهيم، ١٩٨٧ : ٢٤٥ ٢٤٦).

كما يشير " اليس " بان التسويق يتمثل في ضعف القدرة المتخيلة للمسوفين على اتمام هذه المهام ، ويرجع الى ضعف قدراتهم والخوف غير العقلاني من المهام التي يكلفون بها ، لهذا فأننا نرى هؤلاء الاشخاص يؤجلون اعمالهم ، فضلا عن ذلك يرى اليس ان الافكار الخاطئة حول اتباع السلوك التسويقي تريح المسوف لأنها تزوده عذرا سهلا ومناسبا لتحاشي اتمام مهامهم بانهم سيفشلون حتما في اتمامها . وهذا ما يرسخ المعتقدات الخاطئة في اذهانهم بدرجة كبيرة ، والامر الذي يزيد خوفهم وتجنبهم مستقبلا من اداء المهمات الجديدة. (Havel. 1993. 22)

نظرية الكفاية الذاتية :

تعد الكفاية الذاتية مفهوماً مركزياً في نظرية باندورا فهي وسيط معرفي للسلوك ، اذ تحدد طبيعة السلوك الذي سيقوم به الفرد ، ومقدار الجهد ودرجة المثابرة التي سيبذلها في مواجهة الصعوبات والمشكلات التي تعترضه وتحدد فيما اذا كان سيدرك المهمة التي يريد تحقيق أدائها. (عباس ، ٢٠١٧ ، ٢٠)

وأكد باندورا أن التسويق يرتبط بالكفاية الذاتية للفرد ، فاذا كانت كفاءة الفرد الذاتية عالية فانه يظهر دافعية عالية وسلوك داعم لانجاز واجباته ، في حين اذا كانت كفاءة الذات متدنية فان الفرد سوف يتجنب اداء مهماته ومسؤولياته . لذا تتعلق الكفاءة الذاتية للمسوفين حول قدرتهم في تنفيذ واجباتهم بنجاح ، ويرى باندورا بأن المعتقدات غير العقلانية للفرد لها تأثيرات على أداء الفرد بطريقة مباشرة وغير مباشرة ، وذلك من خلال أفكاره التي تدفعه للتقدم



في مهمه ما ، أو من خلال اتباع سلوك الممطالة الذي يؤدي الى الفشل . (Roghani , et al 2015,385)

ومما سبق يمكن القول بأن الطلبة ذوي الكفاءة الذاتية العالية يكونون أكثر توجهاً نحو تنظيم ذواتهم ويوصفون بنأيتهم متعلمون وقادرون على تحقيق اهدافهم ، والعكس مع الطلبة ذوي الكفاءة المنخفضة فهم يوصفون بأنهم غير قادرين على انجاز المهمات الصعبة ويميلون الى التهرب من أداء المهمات لأنهم يعتقدون بأنه مغير قادرين على انجازها في الوقت المناسب ، اذ وجدت الدراسات النفسية التي اعتمدت هذا النموذج ان الطلبة الذين لديهم كفاءة ذاتية كانوا اكثر حماسا لتعلم الانشطة الدراسية ، ودائما ما كانوا يكتفون جهودهم نحو هذه الانشطة ويطورون استراتيجيات في مواجهة الصعوبات التي تواجههم على عكس الذين لديهم كفاءة ذاتية منخفضة. (ابو غزال ، ٢٠١٢ ، ١٣٢)

وقد تبنا الباحثان نظرية التعلم الاجتماعي ل باندورا في تفسير نتائج بحثها وذلك للاسباب الاتية :

١ تأكيدها على مفهوم الكفاءة الذاتية التي تتمثل بمعتقدات الفرد تجاه قدراته نحو انجاز الاعمال المكلف بها .

٢ ربطها موضوع الدافعية بالكفاءة الايجابية العالية والتسويق بكفاءة الذات المتدنية التي تتمثل بمعتقد الافراد انفسهم حول مقدرتهم على انجاز واجباتهم .

الدراسات السابقة :

الدراسات التي تناولت التمرد النفسي :

اولا: الدراسات العربية :

١ دراسة العامري (٢٠١٣)

هدفت الدراسة الى قياس التمرد النفسي لدى طلبة الجامعة ، كما هدفت ايضا الى معرفة الفروق في درجات التمرد لدى افراد العينة وفق متغيري الجنس والتخصص ، وبلغت عينة الدراسة (٤٠٠) طالبا وطالبة ، واستخدم الباحثان مقياس التمرد النفسي (اعداد الباحثان) اما نتائج الدراسة فتوصلت الى ان طلبة الجامعة لديهم تمرد نفسي ، كما توصلت ايضا انه لم يظهر فرق دال احصائيا في التمرد النفسي وفق متغير الجنس ، اضافة الى انه توصلت

لفرق دال احصائيا في التمرد النفسي وفق متغير التخصص ولصالح الانساني .(العامري
٢٠١٣، ٣٩،)

ثانياً : الدراسات الاجنبية :

١ دراسة سانج واخرون Sung 1994

هدفت الدراسة الى معرفة الاسباب التي تدفع المراهق اعلان التمرد والثورة ضد مظاهر السلطة ، حيث اجريت الدراسة على عينة من الشباب في مدينة سدني الاسترالية بلغ (١٧٣٤) طالباً وطالبة تراوحت اعمارهم ما بين (١٧٢٤) سنة ، وتبين من نتائج الدراسة ان اكثر المستويات المتمردة قد ظهر لدى الافراد الذين تتراوح اعمارهم بين (١٧١٩) سنة في حين قلت هذه السلوكيات عند الافراد الذين تتراوح اعمارهم بين (٢٠٢٤) سنة ، كما اشارت النتائج ان الذكور اكثر ميلا الى سلوك التمرد من الاناث .

(Sung, et al 1994, 223228)

الدراسات التي تناولت التسويف الاكاديمي :

اولا: الدراسات العربية :

١ دراسة ابو غزال ٢٠١٢

هدفت الدراسة الى معرفة مدى انتشار التسويف الاكاديمي واسبابه من وجهة نظر الطلبة الجامعيين ، وفيما اذا كان مدى هذا الانتشار واسبابه يختلفان باختلاف جنس الطالب ومستواه الدراسي وتخصصه الاكاديمي ، وتكونت عينة الدراسة من (٧٥١) طالباً وطالبة بواقع (٢٢٢) طالبا و (٥٢٩) طالبة من جميع كليات جامعة اليرموك ، وتم استخدام مقياس التسويف الاكاديمي (اعداد الباحث) ، واشارت النتائج الى ان (٢٥.٢٢ %) من الطلبة هم من ذوي التسويف المرتفع و (٥٧.٧ %) من ذوي التسويف المتوسط ، و (١٧.٢ %) من ذوي التسويف المتدني ، كذلك وجود فروق دالة احصائيا في انتشار التسويف الاكاديمي تعزى لمتغير المستوى الدراسي اذا كانت نسبة التسويف اعلى لدى طلبة السنة الرابعة مقارنة مع طلبة السنوات الاخرى ، وعدم وجود فروق دالة احصائيا تعزى لمتغيري الجنس والتخصص الاكاديمي . (ابو غزال ٢٠١٢ ، ١٣١)

ثانياً : الدراسات الاجنبية :

١ دراسة اوزر وزملاؤها Ozer et al ٢٠٠٩



هدفت الدراسة الى التعرف على مدى انتشار التسويق الأكاديمي واسبابه في ضوء متغيري الجنس والمستوى الدراسي ، وتألّفت عينة البحث من (٧٨٤) طالباً وطالبة من الاتراك بواقع (٣٦٣) انثى و (٤٢١) ذكر، واستخدم مقياس التسويق الأكاديمي (اعداد الباحثون) ، وكشفت النتائج ان (٢٥%) من الطلبة اشاروا الى وجود تسويق أكاديمي متكرر ، وأن الذكور اكثر تكراراً في تسويق المهمات الأكاديمية مقارنة بالاناث ، وكشفت نتائج الدراسة ايضاً عن فروق دالة احصائياً بين الجنسين في اسباب التسويق الأكاديمي ، اذ عزت الاناث تسويقهم الأكاديمي الى الخوف من الفشل والتكاسل مقارنة بالذكور ،بينما أقر الذكور عن تسويق أكاديمي أكثر نتيجة للمخاطرة ومقاومة الضبط مقارنة بالاناث ، ولم تكشف نتائج الدراسة عن فروق دالة احصائياً على كل من مستوى التسويق الأكاديمي واسبابه تعزى الى المستوى الدراسي . (Ozer et al , 200 241257)

الفصل الثالث

إجراءات البحث:

يتضمن اختيار العينة واعداد الادوات واجراء تطبيقها ، فضلاً عن تحديد قوانين الاحصاء المناسبة لتحليل البيانات .

مجتمع البحث :

يشتمل مجتمع البحث الحالي على المدارس الإعدادية (بنين بنات) في قضاء هيت (المركز) التابع لمحافظة الأنبار ، موزعين على ست مدارس و للدراسات الصباحية فقط ، للعام الدراسي ٢٠١٨٢٠١٩ ، اذ بلغ عدد طلبة المجتمع الكلي (٢٠٠٤٥)*

عينة البحث :

استخدم الباحثان الطريقة العشوائية البسيطة ذات الاختيار المتساوي في تحديد العينة المطلوبة ، حيث تم اختيار عدد من الطلبة بصورة عشوائية لكل من الاختصاصين العلمي والادبي، بواقع (٤٠٠)، طالباً وطالبة وبنسبة (١٩.٥٥ %) من المجتمع . وتم توزيع العينة على وفق متغيرات التخصص الدراسي والجنس .

ادوات البحث:

تتضمن طبيعة البحث بناء اداتين لقياس متغيرات البحث وكالاتي :

١ مقياس التمرد النفسي :

خطوات بناء مقياس التمرد النفسي :

١ التخطيط للمقياس :

لقد حدد الباحثان ثلاثة مجالات للتمرد النفسي وقد تم وضع تعريف عام لكل مجال

وهي :

أ . ردود الافعال النفسية التكيفية : اثاره تحفيزية غير سارة يختبرها البشر حينما يشعرون وكأنهم يدفعون نحو القيام بشيء ما او حين يشعرون بأن حريتهم في اتخاذ خياراتهم مهددة.

ب. التمرد على السلطة المدرسية : وتتضمن الخروج عن السلطة والقوانين المدرسية وما ينبغي الالتزام به من تعليمات وتوجيهات وسلوكيات .

ج . التمرد على السلطة المجتمعية : ويتمثل ذلك في عجز المراهق عن مسايرة القيم والمعايير والقوانين في المجتمع الذي يعيش فيه وبالتالي عجزه عن الاخذ والعطاء بطريقة سليمة مع هؤلاء الذين يحتك معهم من افراد مجتمعه .

٢. صياغة الفقرات بصورتها الأولية :

بعد تحديد المجالات وتعريفها اشتق الباحثان فقرات عن هذه التعريفات بحيث تكون منسجمة مع تعريف المجال وطبيعة مجتمع البحث الذي سيطبق عليه المقياس ، بالاضافة الى الاطلاع على مقاييس سابقة ومنها مقياس بشير (٢٠١٢) ومقياس ابو غزال (٢٠١٢) ومقياس (Hong1922) ومقياس (Merz1983) ومقياس شلايل (٢٠١٥) ومقياس الشاعر (٢٠١٤) وقد اعدت الفقرات بصيغتها الأولية البالغة (٥٦) فقرة ، بواقع (٩) فقرات سلبية و (٤٧) فقرة ايجابية .

طريقة تصحيح المقياس :

قام الباحثان الدرجة الكلية للمفحوص على المقياس عن طريق جمع درجات فقراته البالغة (٥٦) فقرة، وقد وضع امام كل فقرة خمسة بدائل للاستجابة (تنطبق علي بدرجة كبيرة جدا ، تنطبق علي بدرجة كبيرة ، تنطبق علي بدرجة متوسطة ، تنطبق علي بدرجة قليلة ، لا تنطبق اطلاقا) واعطيت الاوزان (١ ، ٢ ، ٣ ، ٤ ، ٥) للفقرات الايجابية وبالعكس (١ ، ٢ ، ٣ ، ٤ ، ٥) للفقرات السلبية .



صدق الفقرات (صلاحية الفقرات)

عرضت الفقرات على (٢٦) خبيراً في العلوم النفسية والتربوية وطرائق التدريس (ملحق ٢) ، وطلب منهم تقدير مدى قدرة كل فقرة كما تبدوا ظاهرياً في قياس البعد الفرعي الذي اعدت لقياسه (ملحق ٣) ، وتم التوصل الى حذف (٥) فقرات لأنه نسبة الموافقة اقل (٨٠%) وبذلك يكون عدد فقرات المقياس التي سيتم تحليلها إحصائياً (٥١) فقرة موزعة على الابعاد الثلاثة، والتي حصلت على أكثر من (٨٠%) من موافقة الخبراء على مدى صلاحيتها ،

التطبيق الاستطلاعي:

استهدفت الدراسة التأكد من مدى وضوح الفقرات والتعليمات في ورقة الاجابة بالإضافة الى معرفة الزمن المستغرق للإجابة ، لذا تم اختيار (٤٠) من الطلبة من مدرسة إعدادية هيت للبنين (٢٠) طالب وإعدادية هيت للبنات (٢٠) طالبة ، حيث اختيروا جميعهم من الصف الرابع والخامس والسادس وبعد إجراء الدراسة الاستطلاعية كان الفقرات والتعليمات واضحة بالإضافة كان زمن الاجابة يتراوح مداها بين (٢٠٣٠) دقيقة وبمتوسط قدره (٢٥) دقيقة.

التحليل الاحصائي للفقرات

أ بطريقة العينتين المتطرفتين:

قام الباحثان بالتحقق من قدرة الفقرة على التمييز باستخدام المجموعتين المتطرفتين وذلك من خلال العينة البالغ عددها (٤٠٠) فرد ، ولكي نتمكن من معرفة قدرة الاختبار على التمييز تم القيام بالخطوات الآتية:

تم ترتيب الدرجات الكلية التي حصل عليها جميع أفراد العينة ترتيباً تنازلياً من أعلى درجة إلى أدنى درجة.

عينت (٢٧%) بالنسبة للدرجات العليا و (٢٧%) بالنسبة للدرجات الدنيا ، وفي ضوء هذه النسبة بلغ عدد الاستثمارات لكل مجموعة (١٠٨) ، وبعد تحليل النتائج اتضح أن هناك (٧) فقرات لم تكن مميزة عند (٠.٠٥) لان قيمتها المحسوبة أقل من الجدولية (١.٩٧)

علاقة الفقرة بالدرجة الكلية:

قام الباحثان باستخدام المحك الداخلي وهو الدرجة الكلية للمقياس ، عن طريق حساب معامل الارتباط بين درجة الفقرة والدرجة الكلية للمقياس . وقد كانت هناك (٥) فقرات ضعيفة الارتباط بالدرجة الكلية ، وهي من ضمن الفقرات التي تم استبعادها لضعف قدرتها التمييزية وبهذا اصبح المقياس بالصورة النهائية مكونا من (٤٣) فقرة .

الخصائص القياسية للمقياس :

أولاً: صدق المقياس :

للتأكد من صدق وصلاحيه المقياس لقياس التوافق النفسي تم استعمال

نوعين من الصدق هما:

أ. صدق المحتوى

ب. صدق البناء

أ. صدق المحتوى لمقياس التمرد النفسي :

ويتحقق هذا النوع من الصدق من خلال:

١ الصدق الظاهري

وقد تحقق هذا النوع من الصدق من خلال عرض مجالات المقياس والفقرات التي تمثلها على مجموعة من الخبراء في الاختصاص النفسي ، وتم الأخذ بأرائهم المنطقية في مدى صلاحية المجالات في تمثيل التمرد النفسي ، وكذلك مدى تغطية الفقرات لكل مجال ، كما ذكر الباحثان سابقاً .

ب صدق البناء

قام الباحثان باستخراج هذا النوع من الصدق عن طريق تحليل فقرات المقياس إحصائياً بطريقة المجموعتين المتطرفتين ، واستخراج القوة التمييزية لكل فقرة ، وارتباط درجة كل فقرة بالدرجة الكلية للمقياس .

ثانياً: ثبات المقياس :

تم التحقق من ثبات المقياس بطريقتين هي :

التجزئة النصفية Split – Half :



قام الباحثان بتقسيم درجات العينة البالغ عددهم (٤٠) فرد إلى جزئين يمثل الجزء الأول درجات الفقرات الفردية بينما يمثل الجزء الثاني درجات الفقرات الزوجية وبعد استخدام معامل الارتباط بيرسون بين الجزئين يتبين أن معامل ثبات يساوي (٠,٦٨) وبعد تصحيحه بمعامل (سبيرمان براون) بلغ معامل الثبات المقياس بالتجزئة النصفية (٠,٨١).

طريقة الفا كرونباخ:

تشير الى الدرجة التي تشترك بها جميع الفقرات في قياس متغيراً معيناً، اي التجانس بين الفقرات، وقد تم استخراج معامل الثبات بمعادلة الفا كرونباخ وبلغت قيمة الثبات المستخرج بهذه الطريقة (٠.٨٠) ويعد معامل ثبات جيد.

مقياس التسويق الأكاديمي :

تحقيقاً لأهداف البحث ، قام الباحثان ببناء مقياس للتسويق الأكاديمي وفي ما يأتي استعراض للإجراءات التي تم اعتمادها من قبل الباحثان .

خطوات بناء مقياس التسويق الأكاديمي :

١. التخطيط للمقياس :

من خلال الاطلاع على المقاييس التي تناولت موضوع التسويق الأكاديمي وكذلك الابعاد التابعة لها ، قام الباحثان باعتماد نظرية (باندورا ١٩٩٧) ، واشتق الباحثان من خلال النظرية تعريف للتسويق الأكاديمي بانه نشاط يرتبط بالتفكير غير المنطقي يلجأ اليه الافراد بسبب ضعف الفعالية الذاتية وعدم القدرة على ترتيب الاولويات ، مما يجعلهم يعزفون على النشاطات والمهام التي يعتقدون بأنهم غير قادرين على انجازها وفي ضوء التعريف والنظرية ، توصل الباحثان إلى مقترح للمجالات التي سوف يشملها المقياس وهي :

أ . البعد الإدراكي : يتضمن الإدراكات والمعتقدات والتوقعات الخاصة بالقدرة على اكمال او عدم اكمال المهمة والنجاح فيها .

ب. البعد الوجداني : يشير الى المشاعر المختلفة سواء كانت سلبية او ايجابية حول موضوع التسويق الأكاديمي ، والتي تتمثل بالقدرة على الانجاز العالي او عدمه .

ج . البعد المدرسي السلوكي : ويتضمن المعلومات الخاصة بما يجب عمله تجاه الاعمال الأكاديمية المؤكدة له .

٢. صياغة الفقرات بصورتها الأولية :

بعد تحديد المجالات وتعريفها والاطلاع على المقاييس التي تناولت التسويق الاكاديمي كمقياس عباس ٢٠١٧ ومقياس ابو غزال ٢٠١٢ ومقياس عبود ٢٠١٦ اشتق الباحثان فقرات تكون منسجمة مع تعريف المجال وطبيعة مجتمع البحث الذي سيطبق عليه المقياس ، وبذلك بلغ عدد الفقرات بصيغتها الأولية (٥٥) فقرة ، بواقع (٢٦) فقرة سلبية (٢٩) فقرة ايجابية .

طريقة تصحيح المقياس :

قام الباحثان بحساب الدرجة الكلية للمفحوص على المقياس عن طريق جمع درجات فقراته البالغة (٥٥) فقرة، وقد وضع امام كل فقرة خمسة بدائل للاستجابة (دائما ، غالبا، احيانا ، نادرا ، ابدا) واعطيت الاوزان (١ ، ٢ ، ٣ ، ٤ ، ٥) للفقرات الايجابية وبالعكس (١ ، ٢ ، ٣ ، ٤ ، ٥) للفقرات السلبية . .

صدق الفقرات (صلاحية الفقرات):

تم عرضت فقرات المقياس على (٢٦) خبيرا من المتخصصين في العلوم النفسية وطرائق التدريس (ملحق ٢) ، وتم الطلب منهم تقدير مدى قدرة كل فقرة في قياس المجال الفرعي التي أعدت لقياسه (ملحق ٥) ، وبناء على آرائهم وملاحظاتهم اعتمد الباحثان نسبة اتفاق (٨٠%) فاكثر من آراء المحكمين لتعديل أو حذف الفقرات وقد تم الحصول على موافقة الغالبية من المحكمين على طبيعة بدائل الاجابة دون اي تعديلات . وبذلك يكون عدد الفقرات التي سيتم تحليلها إحصائيا (٥٥) فقرة موزعة على المجالات الثلاثة

الدراسة الاستطلاعية :

استهدفت الدراسة التأكد من مدى وضوح الفقرات والتعليمات في ورقة الاجابة بالاضافة الى معرفة الزمن المستغرق للاجابة ، لذا تم اختيار (٤٠) من الطلبة من مدرسة إعدادية الروفاد للبنات (٢٠) طالب وإعدادية عبدالله بن المبارك للبنين (٢٠) طالبة ، حيث اختيروا جميعهم من الصف الرابع والخامس والسادس وبعد إجراء الدراسة الاستطلاعية كان الفقرات والتعليمات واضحة بالاضافة كان زمن الاجابة يتراوح مداها بين (٢٠٣٠) دقيقة وبمتوسط قدره (٢٥)



التحليل الاحصائي لفقرات المقياس

أ بطريقة العينتين المتطرفتين:

قامت الباحثة بالتحقق من قدرة الفقرة على التمييز باستخدام المجموعتين المتطرفتين وذلك من خلال العينة البالغ عددها (٤٠٠) فرد ، ولكي نتمكن من معرفة قدرة الاختبار على التمييز تم القيام بالخطوات الآتية:

اتم ترتيب الدرجات الكلية التي حصل عليها جميع أفراد العينة ترتيباً تنازلياً من أعلى درجة إلى أدنى درجة.

٢ عينت (٢٧%) بالنسبة للدرجات العليا و (٢٧%) بالنسبة للدرجات الدنيا ، وفي ضوء هذه النسبة بلغ عدد الاستثمارات لكل مجموعة (١٠٨) ، وبعد تحليل النتائج اتضح أن هناك (٥) فقرات لم تكن مميزة عند (٠.٠٥) لان قيمتها المحسوبة أقل من الجدولية (١.٩٧)

ب علاقة الفقرة بالدرجة الكلية:

قام الباحثان باستخدام المحك الداخلي وهو الدرجة الكلية للمقياس ، عن طريق حساب معامل الارتباط بين درجة الفقرة والدرجة الكلية للمقياس . وقد كانت هناك (١٢) فقرات ضعيفة الارتباط بالدرجة الكلية ، وهي من ضمن الفقرات التي تم استبعادها لضعف قدرتها التمييزية ماعدا الفقرة (٣ ، ٦ ، ٨ ، ١٠ ، ٢١ ، ٥١ ، ٥٢) وبهذا اصبح المقياس بالصورة النهائية مكونا من (٤٣) فقرة .

الخصائص القياسية للمقياس :

أولاً: صدق المقياس :

للتأكد من صدق وصلاحيه المقياس لقياس التوافق النفسي تم استعمال

نوعين من الصدق هما:

أ. صدق المحتوى

ب. صدق البناء

أ. صدق المحتوى لمقياس التسويق الأكاديمي :

ويتحقق هذا النوع من الصدق من خلال:

١ الصدق الظاهري

وقد تحقق هذا النوع من الصدق من خلال عرض مجالات المقياس والفقرات التي تمثلها على مجموعة من الخبراء في الاختصاص النفسي ، وتم الأخذ بأرائهم المنطقية في مدى صلاحية المجالات في تمثيل التسوييف الاكاديمي ، وكذلك مدى تغطية الفقرات لكل مجال ، كما ذكر الباحثان سابقاً .

ب صدق البناء

قام الباحثان باستخراج هذا النوع من الصدق عن طريق تحليل فقرات المقياس إحصائياً بطريقة المجموعتين المتطرفتين ، واستخراج القوة التمييزية لكل فقرة ، وارتباط درجة كل فقرة بالدرجة الكلية للمقياس .

ثانياً: ثبات المقياس:

قام الباحثان بالتحقق من ثبات مقياس التسوييف الاكاديمي بطريقتين هي :

التجزئة النصفية Split – Half:

قام الباحثان بتقسيم درجات العينة البالغة (٤٠) فرداً إلى جزأين يمثل الجزء الأول درجات الفقرات الفردية بينما يمثل الجزء الثاني درجات الفقرات الزوجية وباستخدام معامل ارتباط بيرسون بين الجزأين يتبين أن معامل ثبات يساوي (٠.٧٤) وبعد تصحيحه بمعامل (سبيرمان براون) بلغ معامل الثبات (٠.٨٧) وهو عالي .

طريقة الفا كر ونباخ:

تشير هذه الطريقة الى الدرجة التي تشترك بها جميع الفقرات في قياس متغيراً معيناً، اي التجانس بين الفقرات ، وبعد ان تم استخراج معامل الثبات بهذه الطريقة بلغت قيمة الثبات (٠.٦٩) .

الوسائل الاحصائية :

اعتمد الباحثان الوسائل الإحصائية التي تلائم البحث وطبيعة أهدافها بناءً على استشارة بعض المختصين في الإحصاء، وبأستخدام الحقيبة الاحصائية للعلوم الاجتماعية SPSS وكما يأتي :

١ معامل بيرسون لإيجاد درجة اتساق الفقرات .

٢ معادلة سبيرمان براون للتجزئة النصفية.



٣ الاختبار التائي لعينتين لاستخراج النتائج التحليل الاحصائي للمقياسين بطريقة العينتين المتطرفتين ولحساب دلالة الفروق وفقاً لمتغيرات البحث .

٤ معادلة كرونباخ الفا لاستخراج الثبات .

٥ اختبار التائي لعينة واحدة لحساب الفروق بين متغيري البحث .

الفصل الرابع

عرض النتائج والتوصيات والمقترحات

الهدف الاول :

التعرف على مستوى التمرد النفسي لدى افراد العينة العائدين من النزوح ، ولأجل تحقيق هذا الهدف قام الباحثان بتطبيق مقياس التمرد النفسي على عينة البحث الأساسية والبالغ عددهم (٤٠٠) طالباً وطالبة ، وتم استخدام الاختبار التائي لعينة واحدة لاستخراج النتائج ، والجدول (١) يوضح ذلك :

جدول (١) نتائج الاختبار التائي المحسوب والنظري لمقياس التمرد النفسي

مستوى الدلالة (٠.٠٥)	القيمة التائية		درجة الحرية	الوسط الفرضي	الانحراف المعياري	الوسط الحسابي	العينة
	الجدولية	المحسوبة					
غير دالة	١.٩٨	٠.32.6	٣٩٩	١٢٩	21.65524	93.6950	400

وتفسر هذه النتيجة من وجهة نظر جاك بريم بأن عينة البحث لم يتعرضوا للمواقف التي تحد من حريتهم او تقيدها او تجبرهم على القيام بأعمال لا يرغبون القيام بها لكي تستثار دافعيتهم لأعادة حقوقهم المسلوبة ، كما انه وأن سلب جزء من حقوقهم فإنه لا يحتل أهمية كبيرة لأن حجم التمرد النفسي تتناسب طردياً مع السلوك المستثار .

الهدف الثاني :

التعرف على دلالة الفروق في التمرد النفسي حسب متغير النوع (ذكور - اناث) ، ولأجل تحقيق هذا الهدف قام الباحثان باستخدام الاختبار التائي لعينتين مستقلتين لاستخراج النتائج ، والجدول (٢) يوضح ذلك :

جدول (٢) نتائج الاختبار التائي لعينتين مستقلتين لمقياس التمرد النفسي وفق النوع)
ذكور - اناث (

الجنس	العينة	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	درجة الحرية	القيمة التائية		مستوى الدلالة (٠.٠٥)
					المحسوبة	الجدولية	
ذكور	٢٠٠	97.7150	22.51284	٣٩٨	3.774	1.98	دالة
اناث	٢٠٠	89.6750	20.02359				

ويفسر الباحثان وجود فروق لصالح الذكور الى ان الذكور والتربية الذكورية في مجتمعنا تتأثر بالتسلط في الاسرة وينعكس ذلك على المراهقين بحكم كثرة اختلاط الذكور بأفراد المجتمع يجعلهم اكثر شدة ، والاكثر تعرضا لضغوط الحياة ، ويبقى الرجل مطالب بتحمل المسؤوليات وحل المشاكل اكثر من المرأة بالرغم من مكانة المرأة في المجتمع ، فضلاً عن ذلك يمكن تفسيره بأن الذكور يمتازون بالقوة الجسدية ، وان ثقافة المجتمع العربي بشكل عام والعراقي بشكل خاص تمجد التربية التي تحفز القوة وأن يكونوا عنيفين . اضافة الى ان طبيعة المجتمع يعطي للذكور مساحة للتعبير عن رأيه او الاحتجاج والرفض للأوامر والتعليمات والنظم اكثر من الاناث .

الهدف الثالث :

التعرف على دلالة الفروق في مستوى التمرد حسب متغير التخصص (علمي - ادبي) ، ولأجل تحقيق هذا الهدف قام الباحثان باستخدام الاختبار التائي لعينتين مستقلتين لاستخراج النتائج ، والجدول (٣) يوضح ذلك:

جدول (٣) نتائج الاختبار التائي لعينتين مستقلتين لمقياس التمرد النفسي وفق التخصص (علمي - ادبي)

الجنس	العينة	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	درجة الحرية	القيمة التائية		مستوى الدلالة (٠.٠٥)
					المحسوبة	الجدولية	
علمي	٢٠٠	93.5500	20.56874	٣٩٨	.134٠	1.98	غير دالة
ادبي	٢٠٠	93.8400	22.74071				



ويفسر الباحثان عدم وجود فروق لان طبيعة الضغوط والتقييد للحريات والالتزام بالقوانين والانظمة تطبق على الجميع (علمي - ادبي) وبشكل متساوٍ ، بالاضافة الى ان كلا النوعين عرضة للمثيرات ذاتها مع توافر فرص بصورة متساوية في مشاهدة ما تفرضه البيئة المجتمعية ، اضافة الى ادراك الطلبة الايجابي لاهمية القانون الداخلي للمؤسسة الذي يضبط علاقة اعضاء الجماعة التربوية التي تتكون من الطلبة واوليائهم وبين المدرسة والمحيط ووعيهم بأهداف النظام الداخلي من توفر الجو الملائم وظروف العمل الضرورية التي تمكن المؤسسة التربوية من انجاز المهام الموكلة اليها وتنظيم الحياة الاجتماعية داخلها ، والتمزام جميع الاطراف بقواعد النظام والانضباط الى غيرها من الاهداف ، ناهيك عن الظروف الحالية للمجتمع العراقي وما أفرزته من سلبيات انعكست على كلا التخصصين وبصورة متساوية .

الهدف الرابع :

التعرف على مستوى التسويق الأكاديمي لدى افراد العينة العائدين من النزوح ، ولأجل تحقيق هذا الهدف قام الباحثان بتطبيق مقياس التسويق الأكاديمي على عينة البحث الأساسية والبالغ عددهم (٤٠٠) طالباً وطالبة ، وتم استخدام الاختبار التائي لعينة واحدة لاستخراج النتائج ، والجدول (٤) يوضح ذلك:

جدول (٤) نتائج الاختبار التائي المحسوب والنظري لمقياس التسويق الأكاديمي

مستوى الدالة (٠.٠٥)	القيمة التائية المحسوبة	درجة الحرية	الوسط الفرضي	الانحراف المعياري	الوسط الحسابي	العينة
غير دالة	26.882	٣٩٩	١٢٩	19.59641	102.6600	٤٠٠

وتفسر هذه النتيجة من وجهة نظر باندورا الى ان التسويق الأكاديمي يرتبط ايجابيا بالكفاية الذاتية ، فكلما كانت الكفاية الذاتية عالية ، فإنه يقلل من التسويق الأكاديمي لدى الطلبة ، وان الطلبة الذين يعتقدون بقدرتهم على انجاز المهمات الأكاديمية ، سيكون لديهم دافع نحو التعلم ، وسيقومون بأنجاز المهام الموكلة اليهم في اسرع وقت ممكن ، دون تأجيل عمل المهام الى اوقات لاحقة ، فهم يتسمون بسمات ينتج المهارة الجيدة في ادارة الوقت وترتيب الاولويات وعدم الخوف من الفشل . وبالتالي لن يكون لديهم تسويق في الانجازات

الموكلة اليهم ، بالرغم من ضغوطات الحياة ومتطلباتها فأن الطالب ينظم انجازه للمهام اولا بأول حتى لا تتراكم عليه الاعمال .

الهدف الخامس :

التعرف على دلالة الفروق في مستوى التسوييف الاكاديمي حسب متغير النوع (ذكور - اناث) ، ولأجل تحقيق هذا الهدف قام الباحثان باستخدام الاختبار التائي لعينتين مستقلتين لاستخراج النتائج ، والجدول (٥) يوضح ذلك:

جدول (٥) نتائج الاختبار التائي لعينتين مستقلتين لمقياس التسوييف الاكاديمي

الجنس	العينة	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	درجة الحرية	القيمة التائية		مستوى الدلالة (٠.٠٥)
					المحسوبة	الجدولية	
ذكور	٢٠٠	103.4000	20.74008	٣٩٨	.755٠	1.98	غير دالة
اناث	٢٠٠	101.9200	18.40427				

وفق النوع (ذكور اناث)

ويفسر الباحثان السبب الى ان افراد العينة يعيشان تحت نفس الظروف الدراسية والمعيشية والانشطة اليومية ، لذلك فهم لديهم سلوك واحد ، فما ينطبق على الذكور ينطبق على الاناث . اي هناك تشابه في نوعية المهمات التي تتطلب من الذكور والاناث في المواقف التعليمية .

الهدف السادس :

التعرف على دلالة الفروق في مستوى التسوييف الاكاديمي حسب متغير التخصص (علمي - ادبي) ، ولأجل تحقيق هذا الهدف قام الباحثان باستخدام الاختبار التائي لعينتين مستقلتين لاستخراج النتائج ، والجدول (٦) يوضح ذلك:



جدول (٦) نتائج الاختبار التائي لعينتين مستقلتين لمقياس التسويق الأكاديمي وفق التخصص (علمي - ادبي)

الجنس	العينة	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	درجة الحرية	القيمة التائية		مستوى الدلالة (٠.٠٥)
					المحسوبة	الجدولية	
علمي	٢٠٠	101.4724	19.01934	٣٩٨	1.188	1.98	غير دالة
ادبي	٢٠٠	103.8050	20.17554				

تشير هذه النتيجة الى عدم وجود فروق في التسويق تبعاً للتخصص ويرجع السبب حسب علم الباحثان الى تقارب كلا التخصصين في المستوى الدراسي المرتفع ، والتشابه في المعتقدات حول عدم التأخر في انجاز الواجبات المطلوبة ، وارتفاع دافعيتهن نحو الانجاز ، وارتفاع مستوى المثابرة والحافز للنجاح ، كذلك يمكن ان يرجع الى اتسام كلا التخصصين بالعديد من الخصائص مثل المهارة في ادارة الوقت ، والتخطيط الجيد للحياة اليومية ، والتقييم الايجابي للذات ، والاستمتاع بالحياة الأكاديمية .

الهدف السابع :

التعرف على العلاقة الارتباطية بين التمرد النفسي والتسويق الأكاديمي لدى الطلبة العائدين من النزوح ، ولأجل تحقيق نتيجة هذا الهدف، استخدم الباحثان معامل ارتباط بيرسون في المعالجة وتبين وجود ارتباط دال بين متغيري البحث، والجدول (٧) يوضح ذلك.

جدول (٧) العلاقة بين التمرد النفسي والتسويق الأكاديمي لدى افراد العينة

المتغيرات	العينة	قيمة معامل الارتباط	مستوى الدلالة
التمرد النفسي	٤٠٠	٠.٠٦٥	٠.٠٥
التسويق الأكاديمي			توجد علاقة دالة إحصائياً

يرى الباحثان ان العلاقة بين التمرد النفسي والتسويق الأكاديمي علاقة مترابطة اي كلما كان التمرد النفسي في حالة الازدياد ادى ذلك الى ظهور سلوكيات مختلفة وخطيرة لدى الطلبة تؤثر على حياتهم وقد تكون لها ابعاد تربوية تعيق الاستمرار في مستقبلهم وقد يكون التسويق الأكاديمي احد هذه الابعاد

التوصيات :

- ١ ان افراد العينة لم يظهر لديهم تمرد نفسي وكذلك لم يظهر لديهم تسويق اكايمي وهذا يدعونا الى دراسة اساليب التنشئة الاجتماعية في تلك المدينة والتي يتضح انها لم تقم على الرفض ولا الاكراه لغرض تعميم هذه الاساليب على باقي اقصية المحافظة .
- ٢ ضرورة إقامة الندوات والمحاضرات من خلال إستراتيجية الإرشاد الوقائي ،للتصدي لبعض السلوكيات غير المرغوب فيها ومنها التمرد النفسي السلبي التي قد تؤدي إلى زعزعة الأمن والاستقرار داخل المدرسة.
- ٣ توجيه اهتمام المؤسسات التربوية بظاهرة التسويق الاكاديمي بوضع خطط واستراتيجيات تستهدف خفض هذه الظاهرة والتصدي لها .
- ٤ تعزيز دور الارشاد التربوي والنفسي في التوجه نحو مساعدة الطلبة المسوفين .

المقترحات :

- ١ اعادة بناء مقياس جديد يتناول مسببات اخرى للتسويق الاكاديمي خاصة بعد تأكيد معظم الدراسات ارتباطه بمتغيرات نفسية واعتباره من الحالات الشديدة على دلالة السلوك المرضي .
- ٢ دراسة التسويق الاكاديمي بمتغيرات اخرى كالتفكير المتفتح ، جودة خبرات التعلم ، الاحتراق التعليمي ، الكفاية الذاتية ، التنظيم الذاتي .

قائمة المصادر :

اولا : المصادر العربية :

- ١ إبراهيم عبد الستار (١٩٨٧) علم النفس الأكلينيكي، مناهج التشخيص والعلاج النفسي، دار المريخ للطبع للنشر .
- 2 ابو ضاحي ، عماد الدين حسن (٢٠١٥) فاعلية برنامج ارشادي معرفي سلوكي في خفض التمرد النفسي لتحسين التوافق الشخصي والاجتماعي لدى المراهقين بغزة ، رسالة ماجستير في كلية التربية ، جامعة الاقصى ، غزة .
- 3 أبو عيطة، سهام درويش (١٩٨٨) مبادئ الإرشاد النفسي، دار العلم ، ط١، جامعة الكويت .



- ٤ ابو غزال ، معاوية (٢٠١٢) التسويق الأكاديمي : انتشاره وأسبابه من وجهة نظر الطلبة الجامعيين ، المجلة الاردنية في العلوم التربوية ، المجلد ٨ ، العدد ٢ .
- ٥ ابو هدروس ، ياسرة محمد (٢٠١٠) تقنين مقياس التمرد النفسي لدى المراهقين على البيئة الفلسطينية ، مجلة العلوم التربوية والنفسية ، المجلد ١١ ، العدد ٣ ، البحرين .
- ٦ جوشن ، ماكداول ، وآخرون (٢٠٠٣) دليل تقديم المشورة إلى الشبيبة ، ترجمة عصام خوري وسمير الشوملي ، أوفير للطباعة والنشر ، ط ١ ، عمان ، الأردن .
- ٧ حمودة ، عبد الرحيم (١٩٩١) الطفولة والمراهقة المشكلات النفسية والعلاج ، المطبعة الفنية الحديثة ، القاهرة .
- ٨ الربيع ، فيصل ، شواشرة ، عمر ، حجازي ، تغريد (٢٠١٤) التسويق الأكاديمي وعلاقته بأساليب التفكير لدى الطلبة الجامعيين في الاردن ، مجلة المنارة للبحوث والدراسات ، المجلد ٢٠ ، العدد ١ .
- ٩ ربيع ، محمد شحاته (٢٠١٣) علم نفس الشخصية ، ط ١ ، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة ، عمان ، الاردن .
- ١٠ الرواحية ، بدرية محمد يوسف (٢٠١٦) التوافق المهني وعلاقته بالفاعلية الذاتية المدركة لدى عينة من الموظفين في المديرية العامة للتربية والتعليم بمحافظة الداخلية ، رسالة ماجستير في الارشاد والتوجيه التربوي ، كلية العلوم والاداب ، جامعة نزوى .
- ١١ الريالات ، فليجان سليمان (١٩٨٥) مشكلات المراهقين دراسة مقارنة بين ابناء البدو والحضر في الاردن ، رسالة ماجستير غير منشورة ، جامعة ام القرى ، مكة
- ١٢ السلمي ، طارق عبد العالي (٢٠١٥) مستوى التسويق الأكاديمي والدافعية الذاتيه والعلاقة بينهما لدى طلاب كليات مكة المكرمة والليث في المملكة العربية السعودية ، مجلة العلوم التربوية والنفسية ، المجلد ١٦ ، العدد ٢ .
- ١٣ صالح ، قاسم حسين (١٩٨٨) الشخصية بين التنظير والقياس ، مطبعة جامعة بغداد ، بغداد .
- ١٤ العامري ، علي محسن ياس (٢٠١٣) التمرد النفسي والتفكير المزدوج وعلاقتهما بالعنف لدى طلبة الجامعة ، اطروحة دكتوراه غير منشورة ، كلية التربية قسم الارشاد النفسي والتوجيه التربوي ، الجامعة المستنصرية .

- ١٥ عباس ، حسام حميد (٢٠١٧) التسويق الاكاديمي وعلاقته بالاخفاق المعرفي لدى طلبة الاعدادية ، رسالة ماجستير اداب في علم النفس ، جامعة القادسية .
- ١٦ عبد الاحد ، خلود بشير (٢٠٠٥) اثرببرنامج تربوي لتخفيف التمرد النفسي لدى المراهقين ، رسالة ماجستير غير منشورة ، كلية التربية ، جامعة الموصل .
- ١٧ عبد النبي ، سامية محمد صابر (٢٠١٣) فاعلية برنامج ارشادي في التخفيف من سلوك التأجيل المرضي المزمّن لدى عينة من طلاب وطالبات كلية التربية في جامعة بنها ،مجلة العلوم التربوية ، المجلد ٢١ ، العدد ٢ .
- ١٨ عبود ، محمد (٢٠١٦) العلاقة بين ضغوط الحياة والتسويق الاكاديمي لدى طلبة جامعة عجلون الوطنية في الاردن ،مجلة جامعة النجاح للابحاث (العلوم الانسانية) المجلد ٣٠ ، العدد ٣ .
- ١٩ عدس ، محمد عبد الرحيم (٢٠٠٠) تربية المراهقين، دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع ، ط١، عمان ، الأردن .
- ٢٠ لازاروس ، ريتشاردس (١٩٨١) الشخصية ، ترجمة : سيد محمد غنيم ومحمد عثمان نجاتي ، مكتبة أصول علم النفس الحديث ، دار الشروق ، كلية التربية ، جامعة بغداد .
- ٢١ المطارنة ، خولة محمد والزغاليل ، احمد سليمان (٢٠١١) العلاقة بين الضغوط النفسية والتمرد لدى المراهقين واثّر كل من صفهم وجنسهم والمستوى التعليمي لوالديهم ، مؤتم للبحوث والدراسات ، سلسلة العلوم النفسية والاجتماعية ،مجلد ٢٦ ،العدد ٥
- ٢٢ معاليقي ، عبد اللطيف (٢٠٠٧) المراهقة أزمة هوية أم أزمة حضارة ، شركة المطبوعات للتوزيع والنشر ، ط٤ ، لبنان .
- ٢٣ هول ، ك ولندزي ، ج (١٩٦٩) نظريات الشخصية ، ترجمة فرج احمد وقُدوري حمودي ولطفي محمد فطيم ، الهيئة المصرية العامة للنشر والتأليف ، القاهرة .

ثانيا : المصادر الاجنبية :

- 24 Bandura, A (1997): Self – efficacy: the exercise of control, New York: W.H Freeman and Company.
- 25 Brehm, J. (1966) A theory of Psychological Reactance. New York: Academic Press.



- 26 Brehm, S.S. & Weiraub, M. (1977): Physical Barriers and Psychological Reactance, 2 years old response to threats to freedom, Journal of Personality and Social Psychology. Vol. (35). No. (11).
- 27 Erkan, F (2011) Academic procrastination among undergraduates attending school of physical education and sports: Role of general procrastination , academic motivation and academic selfefficacy. Educational research and reviews, 6 (5) .
- 28 Havel, A. (1993). Differential Effectiveness of Selected Treatment Approaches to Procrastination. Doctor of Philosophy. McGill University. Philosophy. McGill University Library of Canada.
- 29 Hjellevold, I.A. and Ziegler, D. (1976) . personality theories. New York.
- 30 McCown, W., Petzel, T., & Rupert, P. (1987). An experimental study of some hypothesized behaviours and personality variables of college student procrastinators. Personality and Individual Differences, 8.
- 31 Mhici, Judith (1997) : child and adolescent development for educators , the McGraw – hill , companies , inc .
- 32 Ozer, B. U., Demir, A. , & Ferrari, J. R. (2009) . Exploring academic procrastination among Turkish students: Possible gender differences in prevalence and reasons. Journal of Social Psychology, 149 (2)
- 33 Plank, Tamara A. (1998), Gender Deference PreAdolescent Reactance to age Categorized Television Advisory Labels, Journal of broadcasting and Electronic Media.
- 34 Roghani, L.; Aghahoseini, T. ; Yazdani, F. (2015) The Relationship between the Academic Procrastination and the Academic Selfefficacy for Academic Achievements in Female High School Students in Isfahan in the 2013–2014 Academic Year, Journal of Management Sciences. Vol., 1, No. 12.
- 35 Senecal, C., Koestner, R., & Vallerand, R. J. (1995). Self regulation and academic procrastination. The Journal of Social Psychology, Issue 135.
- 36 Sung, H., Giannakopoulos. E., Laing, D., Williams, N. (1994). Psychological Reactance: Effects of age and Gender. Journal of Social Psychology, 134(2).
- 37 Tuckman, B. W. (1991). The development and concurrent validity of the procrastination scale. Educational and Psychological Measurement, 51.