



## التسويق غير العقلاني لدى طلبة الجامعة

م.م. انغام اسماعيل ذياب

الجامعة العراقية / كلية التربية

## Irrational Procrastination among University Students

angham.i.diab@aliraqia.edu.iq

### المستخلص

هدف البحث تعرف التسويق غير العقلاني لدى طلبة الجامعة ولتحقيق اهداف البحث تبنت الباحثة مقياس التسويق غير العقلاني ل Steel (2010) المعد على وفق نظرية الدافع الزمني وقد تم تطبيق المقياس على الذين تم اختيارهم بالطريقة العشوائية البسيطة اذا بلغ عددهم (400) طالب وطالبة للعام الدراسي (2025-2026)، وبعد المعالجة الاحصائية بالوسائل الاحصائية قد تم التوصل الى النتائج الاتية - يوجد التسويق غير العقلاني لدى طلبة الجامعة، ووجود فروق ذات دلالة إحصائية لمقياس التسويق غير العقلاني لدى طلبة الجامعة على وفق متغير الجنس الذكور والإناث عالي لصالح الذكور وبالتخصص لصالح التخصص الانساني. وخرجت الدراسة بعدد من المقترحات والتوصيات الكلمات المفتاحية : التسويق غير العقلاني ، طلبة الجامعة

Abstract The aim of the research was to identify irrational procrastination among university students. To achieve the research objectives, the researcher adopted Steel's (2010) Irrational Procrastination Scale, which was developed based on the theory of time motivation. The scale was applied to (400) male and female students selected through a simple random method for the academic year (2025-2026). After statistical processing using statistical methods, the following results were reached: - Irrational procrastination exists among university students, and there are statistically significant differences in the irrational procrastination scale among university students according to the gender variable (males and females), with a higher score in favor of males, and with a higher score in favor of the humanities. The study concluded with a number of proposals and recommendations. Keywords: Irrational Procrastination, University Students

### مشكلة البحث

يُعد التسويق غير العقلاني من الظواهر النفسية السلبية المنتشرة بين فئات المجتمع المختلفة، ولا سيما بين طلبة الجامعة، حيث يعكس خللاً واضحاً في آليات التنظيم الذاتي ويؤدي إلى اضطراب في إدارة الوقت والمهام والمسؤوليات. ويُنظر إلى التسويق بوصفه سلوكاً دفاعياً يتضمن تأجيلاً غير مبرر للمهام المهمة على الرغم من إدراك الفرد لنتائج السلبية، مما يجعله عرضةً لمشاعر التوتر والذنب والندم (Sirois, 2004, p.115). يرتبط التسويق غير العقلاني بارتفاع مستويات القلق والاكتئاب وضعف الكفاءة الذاتية، كما يسهم في تدهور جودة الحياة وتراجع الأداء الأكاديمي والمهني (Steel, 2010, p.927). ويُظهر الطلبة الذين يمارسون هذا النمط من السلوك ميلاً لتأجيل الدراسة والمراجعة إلى أوقات حرجة، مما يؤدي إلى انخفاض التحصيل الدراسي وتراكم المهام التعليمية، كما أوضحت دراسة دويت وشوفنبرغ أن التسويق يمثل عادة دراسية ضارة تعيق التعلم الفعال والتطور الأكاديمي (Dewitte & Schouwenburg, 2002, p.469) ومن الجانب النفسي، يشير فيراري (2000) إلى أن التسويق يخلف آثاراً انفعالية وخيمة مثل انخفاض تقدير الذات والشعور بالاجدوى والخوف من الفشل، فضلاً عن ارتباطه بالقلق الاجتماعي والاكتئاب والشعور بالذنب (Ferrari, 2000, p.55). كما أن هذا السلوك يتجاوز حدود البيئة الأكاديمية، ليمتد إلى مجالات الحياة الشخصية والمهنية، إذ يتجلى في التأخر عن اتخاذ القرارات المهمة أو الوفاء بالالتزامات الإدارية والمالية، مما يعكس عجزاً في تحمل المسؤولية وتأثيراً سلبياً على التكيف الاجتماعي والمستقبل المهني (Steel, 2012, p.204). وانطلاقاً من هذه المعطيات، تتضح خطورة

التسوية غير العقلاني كظاهرة نفسية وسلوكية تؤثر في مختلف جوانب حياة الفرد الجامعي، الأمر الذي يثير التساؤل الآتي: ما مستوى انتشار التسوية غير العقلاني لدى طلبة الجامعة؟ وما العوامل النفسية والأكاديمية التي تسهم في ظهوره واستمراره بينهم؟

### اهمية البحث

يُعد التسوية غير العقلاني من الظواهر النفسية والسلوكية المعقدة التي تمس حياة الأفراد في مجالات متعددة، ويتجلى في تأجيل المهام عمداً رغم إدراك الفرد للعواقب السلبية لهذا السلوك. ويُنظر إليه بوصفه أحد مظاهر ضعف التنظيم الذاتي، إذ يؤدي إلى تراجع مستوى الإنجاز في مختلف أوجه الحياة الأكاديمية والمهنية والشخصية، ويزيد من احتمالية تولّد مشاعر القلق والذنب وانخفاض الكفاءة الذاتية (Henry, 2011; Schraw et al., 2007). وقد حظي مفهوم التسوية باهتمام متنامٍ في الأدبيات النفسية منذ أن تناوله ويليام كنوس (Knaus, 1980)، الذي أشار إلى أن تأجيل الطلبة لواجباتهم الدراسية يسهم في تراكم المهام وضعف التحصيل، مؤكداً أن التسوية يمثل سلوكاً متعلماً يمكن تعديله من خلال استراتيجيات معرفية وسلوكية مناسبة (Knaus, 1980, p.76). وفي هذا السياق، يرى ستيل (Steel, 2010) أن التسوية يرتبط بعدة عوامل معرفية وانفعالية تتعلق بتقدير قيمة النتائج وتوقيت الإنجاز والحساسية تجاه التأخير، مبيّناً أن هذا السلوك يتخذ أشكالاً متعددة كالتسوية بدافع الإثارة أو التجنب أو التردد في اتخاذ القرار (Steel, 2010, p.927). ويمتد أثر التسوية غير العقلاني إلى نواحي الحياة اليومية، حيث يسهم في ضعف الالتزام بالمسؤوليات الشخصية والمهنية، وتأخير القرارات المتعلقة بالصحة أو الشؤون المالية، مما يؤدي إلى انخفاض جودة الحياة وارتفاع مستويات التوتر (Steel, 2007, p.67) وتشير التقديرات إلى أن نحو 20% من البالغين و 50% من طلاب الجامعات يعانون من التسوية المزمن، وهي نسبة أخذت في الارتفاع مع تزايد الإجراءات الرقمية وإشباع الحاجات الفورية في الحياة الحديثة. (Steel, 2012, p.2) ورغم أن التسوية غالباً ما يُعد سلوكاً سلبياً، إلا أن بعض الباحثين يرون أنه قد يؤدي أحياناً وظيفة تكيفية مؤقتة، كآلية للتعامل مع الضغوط النفسية أو فرصة لإعادة النظر في القرارات المعقدة. (Ferrari, 2010) وتبرز هذه الرؤية أهمية دراسته بعمق لفهم الدوافع الكامنة وراءه وتمييز أنماطه المختلفة. كما تُشير دراسات (Gustavson et al., 2014) إلى احتمال وجود عوامل بيولوجية وجينية ترتبط بالتسوية والانفعالية، مما يفتح المجال أمام مزيد من البحوث التي تدمج المنظورين النفسي والبيولوجي في تفسير الظاهرة. (Gustavson et al., 2014, p.4) وقد أسهم هذا الاهتمام العلمي المتزايد في تطوير مقاييس سيكومترية دقيقة مثل مقياس التسوية الخالص، ومقياس التسوية غير العقلاني، ومقياس الاستجابة للإجراء، والتي تُستخدم في الأبحاث النفسية والسريرية لتشخيص مستويات التسوية وتحديد أنماطه. (Rozental et al., 2014, p.15) ومن شأن استخدام هذه الأدوات أن يسهم في تصميم برامج علاجية وتربوية فعالة، تهدف إلى تحسين التنظيم الذاتي وتعزيز إدارة الوقت والالتزام بالمسؤوليات الأكاديمية لدى طلبة الجامعة.

### الأهمية النظرية

- يسهم البحث في إغناء الإطار النظري للتسوية غير العقلاني من خلال تحليل أبعاده النفسية والسلوكية وعلاقته بالتنظيم الذاتي والانفعالي، مما يضيف معرفة علمية يمكن توظيفها في تفسير السلوك الأكاديمي للطلبة.
- ويستمد البحث أهميته من أهمية الفئة المستهدفة وهم طلبة الجامعة .

### الأهمية التطبيقية

- تزويد المكتبة بمقياس للتسوية غير العقلاني .
- يُساعد البحث العاملين في المجال النفسي والتربوي في تطوير استراتيجيات تدخل نفسي وتربوي تستهدف خفض معدلات التسوية لدى طلبة الجامعة، من خلال برامج إرشادية تعتمد على مبادئ العلاج المعرفي السلوكي وتحسين مهارات إدارة الوقت والتحفيز الذاتي.

### اهداف البحث

يهدف البحث التعرف على

١-التسوية غير العقلاني لدى طلبة الجامعة

٢- دلالة الفروق في التسوية غير العقلاني تبعاً لمتغيري الجنس (ذكور - إناث) ، والتخصص (علمي - إنساني)

### حدود البحث

يتحدد البحث الحالي بطلبة الجامعة للعام الدراسي (٢٠٢٥-٢٠٢٦)

التسوية غير العقلاني irrational procrastination عرفه كل من (steel,2010) : "التأخير غير الوظيفي في اتخاذ الإجراءات المطلوبة رغم وجود نية واضحة لإتمامها". (Steel, 2010,p.927) "التعريف النظري : تبنت الباحثة تعريف (steel,2010) تعريفا نظريا كونها اعتمدت اطاره النظري ومقياسه التعريف الاجرائي : الدرجة الكلية التي يحصل عليها المستجيب على وفق مقياس التسوية غير العقلاني الذي تم تبنيه لهذا الغرض

### الفصل الثاني التسوية غير العقلاني irrational procrastination

#### نظرية الدافع الزمني أو نظرية الدافع الزمني Temporal Motivation Theory :

تفسر "نظرية الدافع الزمني (Temporal Motivation Theory) (Steel, P, & König, CJ., 2006,p.890) تفترض هذه النظرية أن الأفراد يميلون إلى إيلاء الأولوية للمهام التي توفر أعلى قيمة أو منفعة لهم، ويزداد التسوية عندما تكون قيمة إنجاز المهمة منخفضة أو عندما تكون المهام غير ممتعة رغم فائدتها المستقبلية. كما تعد هذه النظرية تكاملية، إذ تجمع بين مفاهيم من علم النفس والاقتصاد، مثل الخصم الزمني (Temporal Discounting) الذي يفسر التفضيلات المتحيزة للحاضر والاختيار العقلاني في السلوك البشري، وتشير إلى أن التنبؤ بالتسوية يتحدد بعوامل رئيسة تشمل التوقع (مثل الكفاءة الذاتية)، والقيمة (مثل عدم جاذبية المهمة)، والحساسية للوقت (مثل الاندفاع) ، وبالتالي، تزداد المنفعة المتوقعة من مهمة ما كلما كانت قيمتها أو نتائجها عالية، في حين يحدث التسوية عادة في المهام غير السارة التي لا توفر مكافآت فورية، رغم احتمالية تحقيق فوائد بعيدة المدى (Steel 2010,p.928).

دراسات سابقة :دراسة روزنتال وآخرون Psychometric evaluation of The Swedish versions of the pure procrastination scale, the irrational procrastination scale, and the susceptibility to temptation scale in a clinical population. (Rozenal, A., et al, 2014). ومقياس التسوية غير العقلاني، ومقياس القابلية للإغراء في مجموعة سكانية سريرية سعت الدراسة إلى فحص الخصائص السيكومترية للنسخ السويدية من ثلاثة مقاييس للإبلاغ الذاتي تُستخدم في قياس التسوية، هي :مقياس التسوية الصرف (PPS) ، ومقياس التسوية غير العقلاني (IPS) ، ومقياس القابلية للإغراء (STS) ، وذلك بغرض تحديد مدى صدقها وثباتها وملاءمتها للاستخدام في السياقات السريرية، خصوصاً ضمن برامج العلاج السلوكي المعرفي القائم على الإنترنت. شملت العينة 710 مشاركين تم تجنيدهم من تجربة سريرية للتسوية عبر الإنترنت، حيث استكمل جميعهم المقاييس الثلاثة إلى جانب مقاييس مساندة للاكتئاب والقلق وجودة الحياة. استخدم الباحثون المنهج الكمي الوصفي التحليلي، مع تطبيق تحليل المكونات الرئيسية (PCA) لتقدير البناء العاملي، وحساب الثبات الداخلي من خلال معامل ألفا كرونباخ، إلى جانب تحليل الارتباطات البينية لتقدير الصدق التقاربي، واختبار الموثوقية عبر معامل الارتباط داخل الفئة (ICC) ، إضافة إلى حساب الخطأ المعياري للقياس (SEM) والحد الأدنى للتغيير القابل للكشف (MDC) لمقياس IPS. أظهرت النتائج أن البناء العاملي للمقاييس الثلاثة مماثل للنسخ الأصلية، وتمتعت بثبات داخلي جيد ( $\alpha = 0.76-0.87$ ) وارتباطات متوسطة إلى مرتفعة فيما بينها، بينما أظهر مقياس IPS موثوقية عالية. ( $ICC = 0.83$ ) كما بلغ الخطأ المعياري للقياس ١.٦١ والحد الأدنى للتغيير القابل للكشف ٤.٤٧، بما يعني أن تغييراً يقارب خمس نقاط يشير إلى تغير حقيقي في شدة التسوية. وأوصت الدراسة بمراجعة البنود العكسية (٢، ٦، ٩) لتحسين الأداء السيكومتري للمقياس. خلص الباحثون إلى أن النسخ السويدية من المقاييس الثلاثة صالحة وموثوقة لتقييم التسوية سريرياً وعبر الإنترنت

### الفصل الثالث منهجية البحث

#### منهجية البحث وإجراءاته:

يتضمن هذا الفصل تحديداً لمنهجية البحث وإجراءاته المتمثلة بتحديد مجتمع البحث وعينته وأداته، وأهم الوسائل الإحصائية المستعملة فيه وهي على النحو الآتي:

**أولاً: منهجية البحث:** اعتمدت الباحثة المنهج الوصفي ، ويُعد أحد مناهج البحث شائعة الاستعمال في التربية وعلم النفس، إذ يسعى الى تحديد الظاهرة القائمة، و العمل على وصفها وبالتالي فهو يعتمد على دراسة الظاهرة كما توجد في الواقع ويصفها وصفاً دقيقاً، ثم يُعبر عنها تعبير كمي أو تعبير كيفي، فالمفهوم الكمي يعطي وصفاً رقمي يبين حجم الظاهرة ودرجات ارتباطها مع الظواهر الأخرى، أما مفهوم الكيفي فيصف الظاهرة ويبين خصائصها (سليمان، ٢٠٠٩، ص ١٣٦).

**ثانياً: مجتمع البحث:** مجتمع البحث يعرف بأنه جميع مفردات الظاهرة تحت الدراسة او البحث وقد يتكون المجتمع هذا من جملة افراد او عدة جماعات او وحدات اجتماعية ويتوقف ذلك على المشكلة موضوع الدراسة وان تحديد مجتمع البحث هو الاطار المرجعي للباحث في اختيار عينة البحث (عقيل، ١٩٩٩، ص ٢٢١) يتكون مجتمع البحث الحالي من طلبة كليات الجامعة العراقية للعام الدراسي (٢٠٢٥-٢٠٢٦) وللدراسات الصباحية البالغ عددها (١٠) كليات من الاختصاصات العلمية والانسانية ، بواقع (٤) كليات للاختصاصات العلمية و(٦) كليات للاختصاصات الانسانية وقد بلغ المجموع الكلي للطلبة (١٣٥٠٩) طالبا وطالبة اما فيما يخص التخصص فقد بلغ عدد الطلبة في التخصص العلمي (٥٦٤٠) طالبا وطالبة وبنسبة (٤١,٧٤%) ، في حين بلغ عدد الطلبة في التخصص الانساني (٧٨٦٩) طالبا وطالبة وبنسبة (٥٨,٢٦%) موزعين بحسب متغير الجنس الى (٥٧٥٠) طالبا من الذكور وبنسبة (٤٢,٥٦%) و(٧٧٥٩) طالبة من الاناث وبنسبة (٥٧,٤٤%).

**ثالثاً: عينة البحث:** اختيرت عينة التحليل الاحصائي للبحث الحالي البالغ عددها (٤٠٠) طالبا وطالبة من مجتمع البحث بالأسلوب الطبقي العشوائي على وفق المراحل الآتية :-

١. تم اختيار اربع كليات بشكل عشوائي منظم من مجتمع البحث في الجامعة العراقية ( الاداب ، التربية ، الإدارة والاقتصاد ، الهندسة )
  ٢. تم اختيار (١٠٠) طالبا وطالبة من كل كلية من الكليات الاربعة من اختيار قسمين من كل كلية عشوائيا وبواقع (٥٠) طالبا وطالبة لكل قسم
- رابعاً: أداة البحث**

### مقياس التسوية غير العقلاني

اعتمدت الباحثة مقياس ( Steel (2010) للتسوية غير العقلاني ، وذلك للأسباب الآتية:

١- لكون المقياس مناسب للفئة المستهدفة في البحث الحالي وهي طلبة الجامعة.

٢- تم التأكد من صدقه وثباته.

٣- شمولية فقرات المقياس لكل جوانب المفهوم وهو التسوية غير العقلاني .

يُعد مقياس التسوية غير العقلاني (IPS) أداة لقياس درجة التأخير السلوكي غير المبرر أو غير المنطقي، والذي يؤدي إلى التسوية رغم إدراك الشخص للأثار السلبية لهذا التأخير. تم تطوير المقياس بواسطة (Steel (2010) استناداً إلى النموذج النظري الذي يرى أن التسوية ينبع من خلل في التنظيم الذاتي، ويمثل هذا المقياس أحد أكثر أدوات القياس استخداماً لتمييز التسوية المرضي أو غير التكيفي عن مجرد التأجيل العادي أو المخطط. وقد تكون المقياس بصورته الاصلية من (٩) فقرات ويتم تصحيح فقرات المقياس وفق التدرج الخماسي لليكرت و هي ( لا أوافق بشدة ، لا أوافق ، محايد ، أوافق ، أوافق بشدة ) ، و على وفق المقياس وادبيات القياس النفسي وضعت مجموعة تعليمات للمقياس مفهومة وسهلة ويطلب من المستجيب ان يختار بديلا يكون منطبقا عليه وتم تحديد اوزان بدائل الاستجابة وهي ( ١ ، ٢ ، ٣ ، ٤ ، ٥ ) من اجل الحصول على الدرجة الكلية لكل مستجيب تجمع الدرجات التي يحصل عليها من خلال اجابته على فقرات المقياس اذ اعلى درجة يحصل عليها المستجيب (٤٥) وادنى درجة (٩) وبمتوسط فرضي (٢٧) التحليل المنطقي لفقرات مقياس التسوية غير العقلاني يعتبر فحص الفقرات الاختبارية فحصاً منطقياً من قبل الخبراء امرا هاما للثبوت من مدى مطابقتها شكلها الظاهري للسمة التي أُعدت لقياسها (الكبيسي، ٢٠٠١ ، ص ١٧)، وللتثبت من مطابقتها الفقرات للخاصية التي تم اعداده لقياسها، قامت الباحثة بعرض المقياس بصورته الاصلية على عدد من المحكمين في العلوم النفسية والتربوية لبيان مدى صلاحية الفقرات في قياس التسوية غير العقلاني ، واعتمدت الباحثة على نسبة اتفاق (٨٠%) كمعيار لقبول الفقرة من عدمه ، وبموجب هذا الاجراء تم قبول جميع الفقرات البالغة ( ٩ ) فقرات اذ حازت كلها على نسبة اتفاق (١٠٠%).

### التطبيق الاستطلاعي

طبق المقياس على عينة استطلاعية عشوائية قوامها (٤٠) طالب وطالبة تم اختيارها بالطريقة العشوائية من المجتمع المدروس وبعد الانتهاء من التطبيق تبين للباحثة ان تعليمات المقياس وفقراته كانت واضحة ، وكان معدل الوقت اللازم للجواب (٥) دقائق.

▪ التحليل الإحصائي لفقرات مقياس التسوية غير العقلاني. ( Items Statistical Analysis )

## مجلة الفارابي للعلوم الانسانية المجلد (٩) العدد (٢) شباط لعام ٢٠٢٦

١- القوة التمييزية للفقرات : ويقصد بالقوة التمييزية قدرة الفقرة على التمييز بين الافراد الذين حصلوا على اعلى درجة في المقياس وبين الذين حصلوا على ادنى درجة فيه . وقد طبقت الباحثة المقياس على افراد العينة البالغ عددهم (٤٠٠) طالب وطالبة وحددت درجة المقياس الكلية لكل استمارة ، وهذا يعني ان مجموع الدرجات لكل استمارة تمثل الدرجة الكلية المستجيب ، ولاستخراج القوة التمييزية لفقرات المقياس رتب درجات أفراد العينة من أعلى درجة كلية إلى اقل درجة كلية وحددت المجموعتان المتطرفتان بالدرجة الكلية وبنسبة (٢٧ %) من كل مجموعة ، وفسر أيبيل (Ebel , 1972) أساس تفضيل هذه النسبة كونها تحقق افضل حل وسط بين هدفين متضادين ومرغوبين في ان واحد وهي الحصول على اكبر حجم واقصى تباين ممكن للمجموعتين المتطرفتين (Ebel , 1972, p. 385) . وبلغ عدد الأفراد في كل مجموعة (١٠٨) طالب وطالبة في المجموعة العليا، و (١٠٨) طالب وطالبة في المجموعة الدنيا . واستعملت الباحثة الاختبار التائي (t-test) لعينتين مستقلتين في حساب دلالة الفروق بين متوسطي المجموعتين في درجات كل فقرة من فقرات المقياس اذ ان القيمة التائية المحسوبة تعد مؤشرا لتمييز كل فقرة عن طريق مقياسها بالقيمة الجدولية والبالغة (1.96) عند مستوى دلالة (0.05) ودرجة حرية (٢١٤). وفي ضوء هذه الاجراء لم يتبين وجود فقرات لا تميز بين الافراد في المجموعتين وتم الابقاء على جميع الفقرات والجدول (١) يوضح ذلك .جدول (١) القوة التمييزية لفقرات مقياس التسويق غير العقلاني

ت الفقرة	المجموعة العليا		المجموعة الدنيا		القيمة التائية المحسوبة الدلالة عند مستوى (٥)
	المتوسط الحسا	الانحراف المعياري	المتوسط الحسا	الانحراف المعياري	
١	4.2963	.4588	3.6204	1.1818	5.541 دالة
٢	4.5093	.5022	3.7407	1.1387	6.417 دالة
٣	4.6296	.6204	3.8241	.9553	7.349 دالة
٤	4.6574	.5826	3.4537	1.2633	8.992 دالة
٥	4.3796	.5915	3.4074	1.0593	8.328 دالة
٦	4.3611	.8478	2.6296	1.2795	11.723 دالة
٧	4.2593	.5532	3.3611	1.2564	6.799 دالة
٨	4.3611	.7032	3.6759	1.1747	5.201 دالة
٩	4.1759	1.1008	2.2222	1.1384	12.821 دالة

٢ الاتساق الداخلي (صدق الفقرات): تم حساب الاتساق الداخلي من خلال الأتي: علاقة درجة الفقرة بالدرجة الكلية وقد اعتمدت الباحثة معامل ارتباط بيرسون بين درجة كل فقرة والدرجة الكلية للمقياس . وتبين أن جميع معاملات الارتباط كانت ذات دلالة احصائية إذ كانت قيم معاملات ارتباطها بالدرجة الكلية اكبر من القيمة الجدولية البالغة (٠,١٢٩) بدرجة حرية (٣٩٨) وبمستوى دلالة (٠,٠٠١) . والجدول (٢) يبين ذلك .جدول (٢) معامل الارتباط بين درجة كل فقرة والدرجة الكلية لمقياس التسويق غير العقلاني

رقم الفقرة	معامل ارتباط بيرسون	رقم الفقرة	معامل ارتباط بيرسون
١	.578**	٦	.472**
٢	.385**	٧	.593**
٣	.517**	٨	.495**
٤	.631**	٩	.455**
٥	.691**		

مؤشرات صدق وثبات المقياس

- الصدق : Validity

أ - الصدق الظاهري Face Validity تحقق هذا النوع من الصدق من خلال عرضه على الخبراء والأخذ بأرائهم حول مدى صلاحية فقرات المقياس وتعليماته.

ب - صدق البناء Construct Validity اعتبرت الباحثة أن المقياس تحقق فيه صدق البناء، وذلك من خلال التحليل الإحصائي للفقرات باستخدام أسلوب المجموعتين المتطرفتين لاستخراج معامل التمييز لفقرات المقياس، وعلاقة درجة الفقرة بالدرجة الكلية للمقياس، وكما مر ذكره في التحليل الإحصائي للفقرات.

**ثبات المقياس:**

تم حساب الثبات بطريقة الفاكرونباخ وكما يأتي:

**معادلة ألفا كرونباخ Cronbach's Alpha:** تستند هذه الطريقة الى ان اتساق استجابات الافراد عبر مفردات المقياس والتي يمكن الاعتماد عليها في تقدير معامل الثبات لذا أستخرج الثبات بهذه الطريقة من درجات استمارات العينة الأساسية البالغة (٤٠٠) استمارة، وباستعمال معادلة كرونباخ بلغ معامل ألفا (٠,٨٣) وهذا يدل على ان المقياس يحظى بدرجة ممتازة من الثبات. والجدول ادناه يوضح ذلك

**جدول (٣) معامل الثبات بطريقة الفاكرونباخ لمقياس التسوية غير العقلاني**

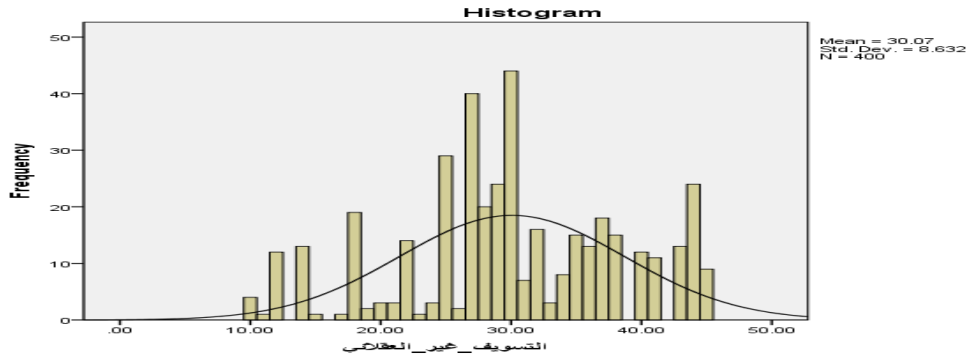
المتغير	العدد	طريقة الفاكرونباخ
التسوية غير العقلاني	٤٠٠	0.83

المؤشرات الإحصائية لمقياس التسوية غير العقلاني : قامت الباحثة باستعمال الحقيبة الإحصائية للعلوم الاجتماعية (Statistical Package for Social Science) (SPSS) في استخراج تلك المؤشرات الإحصائية، وكما موضحة في جدول (٤).

**جدول (٤) قيم المؤشرات الإحصائية لمقياس التسوية غير العقلاني**

المؤشرات الإحصائية	القيمة
الوسط الحسابي	٣٠.٠٧
الوسيط	٣٠
المنوال	٣٠
الانحراف المعياري	٨.٦٣٢٢
التباين	٧٤.٥١٦٣
الالتواء	-٠.٢٢٣
التفرطح	٠.٤١١
أقل درجة	١٠
أعلى درجة	٤٥
المدى	٣٥

والشكل (١) يبين توزيع الدرجات.



الشكل (١) المدرج التكراري لإجابات العينة على مقياس التسويق غير العقلاني عرض النتائج وتفسيرها ومناقشتها:

الهدف الاول : التعرف على التسويق غير العقلاني لدى طلبة الجامعة .وأظهرت نتائج البحث إلى أن المتوسط الحسابي لدرجات هذه العينة على المقياس قد بلغ (٣٠.٠٧) درجة وبانحراف معياري قدره (٨.٦٣٢٢) درجة، وللتعرف على دلالة الفرق بين المتوسط الحسابي والمتوسط الفرضي الذي بلغ (٢٧) درجة ،استخدمت الباحثة الاختبار التائي لعينة واحدة وتبين ان الفرق دال احصائيا عند مستوى دلالة (٠,٠٥) إذ بلغت القيمة التائية المحسوبة (٧.١١٢) وهي اكبر من القيمة التائية الجدولية البالغة (١.٩٦)، وبدرجة حرية (٣٩٩) وهذا يعني ان عينة البحث لديهم تسويق غير عقلائي والجدول (٥) يوضح ذلك. جدول (٥) المتوسط الحسابي والانحراف المعياري والقيمة التائية لمقياس التسويق غير العقلاني

المتغير	العينة	المتوسط الحاد	الانحراف الم	القيمة التائية * t		الدلالة
				المحسوبة	الجدولية	
التسويق غير الع	٤٠٠	٣٠.٠٧	٨.٦٣٢٢	٧.١١٢	١,٩٦	دالة (٠,٠٥)

وتفسر نتائج الدراسة الحالية وفق نظرية الدافع الزمني (Temporal Motivation Theory) التي وضعها ستيل وكونيج (Steel & König, 2006)، والتي تفسر سلوك التسويق من منظور تحفيزي يقوم على أربعة مكونات رئيسية: التوقع (Expectancy)، والقيمة (Value)، والحساسية للوقت (Sensitivity to delay)، وتأخر المكافأة (Delay). وتقتض النظرية أن الأفراد يميلون إلى تأجيل المهام كلما كانت قيمة المهمة منخفضة أو نتيجتها بعيدة المدى أو احتمال النجاح فيها ضعيفاً، خاصة عندما يكون لديهم ميل مرتفع نحو المكافآت الفورية. وانطلاقاً من هذه الفرضية، يمكن تفسير ارتفاع متوسط درجات الطلبة على مقياس التسويق غير العقلاني بأنهم يُظهرون نزعة لتفضيل الإشباع الفوري (كالراحة أو الأنشطة الترفيهية) على حساب الإنجاز الأكاديمي المستقبلي. ويتسق هذا التوجه مع مفهوم الخصم الزمني (Temporal Discounting) الذي يشير إلى ميل الأفراد إلى تقليل قيمة الأهداف المستقبلية مقارنة بالمكافآت الآتية، رغم إدراكهم لأهمية تلك الأهداف بعيدة المدى. وبذلك، يبدو أن الدافع اللحظي للراحة أو الترفيه يتغلب على الدافع المستقبلي للإنجاز والتفوق، مما يؤدي إلى تأجيل غير عقلائي للمهام، رغم الوعي بعواقبه السلبية. كما تعكس هذه النتيجة وجود قصور في التنظيم الذاتي (Self-Regulation)، حيث يواجه الأفراد صعوبة في ضبط سلوكهم وتأجيل الإشباع الفوري لتحقيق أهداف مستقبلية أكثر أهمية. وهذا يتفق مع ما تطرحه نظرية الدافع الزمني من أن ضعف الكفاءة الذاتية (Low Expectancy) أو انخفاض القيمة المدركة للمهام (Low Value) يؤدي إلى انخفاض الدافعية الداخلية وزيادة الميل إلى التسويق. ويُحتمل أن يكون السياق الجامعي ذاته عاملاً مفسراً لهذا الارتفاع في التسويق؛ إذ إن مرحلة التعليم الجامعي تتميز بانخفاض مستوى الرقابة الخارجية (مثل الوالدين أو المدرسة) وازدياد الاعتماد على الضبط الذاتي، الأمر الذي يجعل الطلبة الذين يفتقرون إلى مهارات إدارة الوقت أو ضبط الدوافع أكثر عرضة للسلوك التسويقي. كما أن العوامل الانفعالية، مثل القلق الأكاديمي والخوف من الفشل، قد تؤدي دوراً معززاً للتسويق، نظراً لارتباطها السلبي بمكون "التوقع" في معادلة ستيل، حيث يلجأ بعض الطلبة إلى تأجيل المهام كآلية دفاع نفسي لتخفيف القلق المرتبط بالأداء أو التقييم الأكاديمي. وعلى المستوى الثقافي، يمكن النظر إلى التسويق المنتشر بين الطلبة الجامعيين بوصفه ظاهرة اجتماعية-ثقافية أكثر منه مجرد سلوك فردي، إذ تسود في بعض البيئات الجامعية العربية، ومنها الجامعات العراقية، ثقافة "العمل في اللحظة الأخيرة" و"النجاح بالحد الأدنى"، وهي ثقافة تُضعف قيمة الالتزام الزمني والانضباط الأكاديمي، في ظل غياب برامج تربوية وإرشادية ممنهجة لتنمية مهارات إدارة الوقت والتنظيم الذاتي وبناءً على ما سبق، تدعم نتائج الدراسة ما تقترضه نظرية الدافع الزمني من أن التسويق غير العقلاني هو نتاج لتفاعل دينامي بين العوامل التحفيزية والانفعالية والإدراكية، وليس مجرد عادة سلوكية عابرة. إذ يؤدي انخفاض التوقع وقيمة المهمة، إلى جانب الميل للمكافآت

الفورية، إلى تعزيز السلوك التسويفي رغم إدراك الفرد لأهميته وأضراره. وتؤكد هذه النتيجة الحاجة إلى تصميم برامج إرشادية وتدريبية تسهم في تعزيز التنظيم الذاتي، وتنمية القدرة على تأجيل الإشباع، وتعديل الحساسية الزمنية للمكافأة، بما يقلل من الميل للتسويق ويعزز القدرة على البدء بالمهام ذات القيمة المستقبلية العالية. وتتفق هذه النتيجة مع ما توصلت إليه دراسة روزنثال وآخرون (Rozenal et al., 2014)، إذ أكدت أن التسويق غير العقلاني يرتبط بضعف التنظيم الذاتي والعوامل الانفعالية السلبية، وهو ما ينسجم مع تفسير نظرية الدافع الزمني التي ترى أن التسويق ينجم عن انخفاض الدافعية وارتفاع الميل للإشباع الفوري. وتعرزو الباحثة ذلك إلى أن ارتفاع مستويات التسويق غير العقلاني لدى طلبة الجامعة يعكس صعوبة في تأجيل المكافأة قصيرة المدى (كالراحة أو الترفيه) مقابل تحقيق أهداف بعيدة المدى (كالإنجاز الأكاديمي)، وهو ما يشير إلى ضعف مهارات التنظيم الذاتي وإدارة الوقت، إلى جانب تأثير العوامل الانفعالية مثل القلق الأكاديمي والخوف من الفشل، فضلاً عن العوامل الثقافية والاجتماعية التي تميل إلى التساهل مع التأجيل واعتماد نمط "العمل في اللحظة الأخيرة. الهدف الثاني: التعرف على دلالة الفروق في التسويق غير العقلاني لدى طلبة الجامعة تبعاً لمتغير الجنس (ذكور - إناث) والتخصص (علمي - إنساني)

الجنس بلغ متوسط درجات الذكور (٣٣.٠٤٠)، وبانحراف معياري مقداره (٣.٩٥٢) درجة. في حين بلغ متوسط درجات الإناث (٢٧.٢١٥) درجة، وبانحراف معياري مقداره (١٠.٧١٥) درجة. وباستعمال الاختبار التائي (t-test) لعينتين مستقلتين ظهر أن القيمة التائية المحسوبة (٧.١٩٦٩) أكبر من القيمة التائية الجدولية (١,٩٦) عند مستوى دلالة (٠,٠٥) وبدرجة حرية (٣٩٨)، أي إن هناك ثمة فرقاً حقيقياً بين الذكور والإناث في التسويق غير العقلاني لصالح الذكور هم الأكثر تسويقاً، والجدول (٦) يوضح ذلك. الجدول (٦) الاختبار التائي لعينتين مستقلتين لدلالة الفرق التسويقي غير العقلاني تبعاً لمتغير الجنس

الجنس	حجم العي	المتوسط الحد	الانحراف المعي	درجة الحر	القيمة التائية		مستوى الدلال
					المحسوبة	الجدولية	
ذكور	٢٠٠	٣٣.٠٤٠	٣.٩٥٢	٣٩٨	٧.١٩٦٩	١,٩٦	دالة
إناث	٢٠٠	٢٧.٢١٥	١٠.٧١٥				

وتؤشر هذه النتيجة إلى أن التسويق غير العقلاني عند الذكور أكثر من الإناث. وتفسر الباحثة هذه النتيجة بالاستناد على بعض الدراسات التي اشارت إلى أن الذكور أكثر ميلاً للسلوكيات الاندفاعية وضعف التنظيم الذاتي في سياق الدراسة، بينما الإناث قد تظهر التزاماً تنظيمياً أعلى لاعتبارات اجتماعية وتعليمية. ومع ذلك، الفروق قد تكون صغيرة وتختلف حسب الثقافة ونمط الضغوط الأكاديمية. التخصص متوسط درجات التخصص العلمي (٢٧.٢٥٦)، وبانحراف معياري مقداره (٢.٩٦٠) درجة. في حين بلغ متوسط درجات التخصص الانساني (٣٢.٩٧) درجة، وبانحراف معياري مقداره (١١.٠٥٨٧) درجة. وباستعمال الاختبار التائي (t-test) لعينتين مستقلتين ظهر أن القيمة التائية المحسوبة (٧.٠٤١٨) أكبر من القيمة التائية الجدولية (١,٩٦) عند مستوى دلالة (٠,٠٥) وبدرجة حرية (٣٩٨)، أي إن هناك ثمة فرقاً حقيقياً بين التخصص العلمي والانساني في التسويق غير العقلاني لصالح التخصص الانساني هم الأكثر تسويقاً، والجدول (٧) يوضح ذلك. الجدول (٧) الاختبار التائي لعينتين مستقلتين لدلالة الفرق التسويقي غير العقلاني تبعاً لمتغير الجنس

الجنس	حجم العي	المتوسط الحد	الانحراف المعي	درجة الحر	القيمة التائية		مستوى الدلال
					المحسوبة	الجدولية	
ذكور	٢٠٠	٢٧.٢٥٦	٢.٩٦٠	٣٩٨	٧.٠٤١٨	١,٩٦	دالة
إناث	٢٠٠	٣٢.٩٧	١١.٠٥٨٧				

وتؤشر هذه النتيجة إلى أن التسويق غير العقلاني عند التخصص الانساني أكثر من التخصص العلمي. وتفسر الباحثة هذه النتيجة بان التخصصات العلمية عادةً تفرض بنية تنظيمية أقوى (معاملات، مختبرات، واجبات متكررة، جداول زمنية صارمة)، ما يقلل فرصة التسويق. أما التخصصات الإنسانية قد تحتوي على مهام طويلة الأمد (أوراق، قراءة واسعة) تتطلب تنظيم ذاتي أكبر؛ في غياب هذا التنظيم تظهر ظاهرة التسويق..

#### الاستنتاجات

استنتجت الباحثة في ضوء النتائج، التي توصلت إليها إلى ما يأتي:

١- أن طلبة الجامعة لديهم تسويق غير عقلاني.

٢- أن التسوية غير العقلاني عند الذكور اكثر من الاناث, اذ توجد فروق في متغير التسوية غير العقلاني تعود الى اختلاف الجنسين ولصالح الذكور.

٣- أن التسوية غير العقلاني عند التخصص الانساني اكثر من التخصص العلمي, اذ توجد فروق في متغير التسوية غير العقلاني تعود الى اختلاف التخصص ولصالح الانساني.

### التوصيات:-

توصي الباحثة في ضوء نتائج بحثها بما يأتي:

- ١- ينبغي السعي الى اعتماد مقياس التسوية غير العقلاني لطلبة الجامعة و هذا وحده كفيلا لقياس مستوى التسوية غير العقلاني لديهم.
- ٢- تصميم برامج إرشادية نفسية وتربوية داخل الجامعات تهدف إلى تنمية مهارات التنظيم الذاتي، وإدارة الوقت، ومقاومة التسوية غير العقلاني لدى الطلبة.
- ٣- إدماج مهارات التخطيط وإدارة المهام الأكاديمية ضمن متطلبات المقررات الجامعية، خصوصاً في المراحل الأولى من الدراسة، لمساعدة الطلبة على بناء عادات دراسية منتظمة تقلل من التسوية.
- ٤- تفعيل دور الإرشاد الجامعي عبر وحدات الإرشاد النفسي والتربوي في الكليات، للكشف المبكر عن الطلبة الذين يعانون من التسوية المزمن وتقديم الدعم النفسي لهم.
- ٥- تضمين موضوع التسوية الأكاديمي في البرامج الإعدادية للمدرسين الجامعيين لتمكينهم من التعامل مع الطلبة الذين يظهرون سلوك التسوية، وتدريبهم على أساليب التحفيز الفعالة.

### المقترحات:-

لإكمال البحث وفي ضوء ما سبق اقترحت الباحثة ما يأتي:

- ١- إجراء بحث مماثل عن متغير التسوية غير العقلاني عند طلبة المدارس الإعدادية، ومقارنة نتائجها بنتائج البحث الحالي.
- ٢- القيام بدراسة تتناول علاقة متغير التسوية غير العقلاني ومتغيرات الأخرى من قبيل القمع الانفعالي او التفكير المنطقي.

المصادر

- ١- التميمي، محمود كاظم محمود (٢٠٠٩): كيف تكتب بحثاً أو رسالة ماجستير، ط ١، بغداد، دار الكتب والوثائق.
- ٢- سليمان، سناء محمد (٢٠٠٩): مناهج البحث العلمي في التربية وعلم النفس ومهاراته الأساسية، ط ١، القاهرة عالم الكتب.
- ٣- عقيل، حسين (١٩٩٩). فلسفة مناهج البحث، مكتبة مدبولي، طرابلس.
- 4- Boettcher, J, Rozental, A, Andersson, G, & Carlbring, P. (2014). Side effects in Internet-based interventions for social anxiety disorder. *Internet Interventions*, 1(1), 3–11. <http://dx.doi.org/10.1016/j.invent.2014.02.002>.
- 5- Day, V, Mensink, D, & O’Sullivan, M. (2000). Patterns of academic procrastination. *Journal of College Reading and Learning*, 30, 120–134
- 6- Dewitte, S., & Schouwenburg, H. C. (2002). *Procrastination, temptations, and incentives: The struggle between the present and the future in procrastinators and the punctual*. *European Journal of Personality*, 16, 469-489.
- 7- Ferrari, J. R. (2010). Still procrastinating: The no regrets guide to getting it done. *New York: Wiley*.
- 8- Gustavsson, D. E., Miyake, A., Hewitt, J. K., Friedman, N. P. (in press). Genetic relations among procrastination, impulsivity, and goal-management ability: Implications for the evolutionary origin of procrastination. *Psychological Science*. doi: <http://dx.doi.org/10.1177/0956797614526260>
- 9- Krause, J, & Freund, AM. (2014). Delay or procrastination – a comparison of selfreport and behavioral measures of procrastination and their impact on affective well-being. *Personality and Individual Differences*, 63, 75–80. <http://dx.doi.org/10.1016/j.paid.2014.01.050>
- 10- O’Donoghue, T, & Rabin, M. (1999). Incentives for procrastinators. *Quarterly Journal of Economics*, 114, 769–816. <http://dx.doi.org/10.1162/003355399556142>
- 11- Rozental, A., Carlbring, P., Forsell, E., Svensson, A., Andersson, G., & Carlbring, P. (2014). Psychometric evaluation of The Swedish versions of the pure procrastination scale, the irrational procrastination scale, and the susceptibility to temptation scale in a clinical population. *BMC Psychology*, 2(54).

- 12- Sirios, FM, Melia-Gordon, ML, & Pychyl, TA. (2003). "I'll look after my health, later": an investigation of procrastination and health. *Personality and Individual Differences*, 35, 1167–1184. [http://dx.doi.org/10.1016/S0191-8869\(02\)00326-4](http://dx.doi.org/10.1016/S0191-8869(02)00326-4).
- 13- Sirios, FM. (2004). Procrastination and intentions to perform health behaviors: the role of self-efficacy and the considerations of future consequences. *Personality and Individual Differences*, 37, 115–128. <http://dx.doi.org/10.1016/j>.
- 14- Sirios, FM. (2007). "I'll look after my health, later": a replication and extension of the procrastination-health model with community-dwelling adults. *Personality and Individual Differences*, 43, 15–26. <http://dx.doi.org/10.1016/j.paid.2006.11.003>
- 15- Sirois, F. M. (2014). Procrastination and stress: Exploring the role of self-compassion. *Self and Identity*, 13(2), 128-145.
- 16- Steel, P, & König, CJ. (2006). Integrating theories of motivation. *Academy of Management Review*, 31, 889–913. <http://dx.doi.org/10.5465/AMR.2006.22527462>.
- 17- Steel, P, Brothen, T, & Wambach, C. (2001). Procrastination and personality, performance, and mood. *Personality and Individual Differences*, 30, 95–106. [http://dx.doi.org/10.1016/S0191-8869\(00\)00013-1](http://dx.doi.org/10.1016/S0191-8869(00)00013-1).
- 18- Steel, P. (2007). The nature of procrastination: a meta-analytic and theoretical review of quintessential self-regulatory failure. *Psychological Bulletin*, 133(1), 65–94. <http://dx.doi.org/10.1037/0033-2909.133.1.65>.
- 19- Steel, P. (2010). Arousal, avoidant and decisional procrastinators: Do they exist? *Personality and Individual Differences*, 48, 926–934. <http://dx.doi.org/10.1016/j.paid.2010.02.025>.
- 20- Steel, P. (2010). The procrastination scale: Development and validation. *Journal of Behavioral Medicine*, 33(1), 83-92.
- 21- Steel, P. (2012). *The Procrastination Equation*. Edinburgh: Pearson Education Ltd.
- 22- Steel, P., and Klingsieck, K. (2015): "Procrastination", In J. D. Wright (Ed.), *The international encyclopedia of the social & behavioral sciences* (2nd ed.), Oxford: Elsevier, Vol. 19, pp. 73-78.
- 23- Tice, DM, & Baumeister, RF. (1997). Longitudinal study of procrastination, performance, stress and, health: the costs and benefits of dawdling. *Psychological Science*, 8, 454–458. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-9280.1997.tb00460.x>.