الفروق في دوافع الكذب لدى طلبة الجامعة

Differences in the Motives for Lying among University Students

م. د. مصطفى حسوني علي
مديرية تربية واسط/ م. الصناديد للبنين

Assist. Prof. Dr. Mustafa Hassouni Ali
Wasit Directorate of Education
Al-Sanadid Secondary School for Boys
Mustafahasony6@gmail.com

مستخلص البحث:

استهدف البحث الحالي التعرف على:

1.الفروق ذات الدلالة الاحصائية في دوافع الكذب وفق متغيري الجنس (ذكور, اناث) والتخصص (علمي، انساني) لدى طلبة الجامعة .

2.دوافع الكذب لدى طلبة الجامعة.

وتحدد البحث الحالي بطلبة جامعة واسط للدراسة الصباحية للعام الدراسي (2025-2026) , ولتحقيق أهداف البحث اعتمد الباحث مقياس آرماس فارجاس وزملاؤه (Armas-Vargas et al.,2023) وبعد التأكد من اجراءات الترجمة تكون المقياس من (28) فقرة موزعة على أربعة أبعاد هي (الدافع الشخصي ودافع الصلابه/ الانانية والدافع العلائقي (الاجتماعي) والدافع الخبيث) واستخرجت الخصائص السيكومترية من الصدق والثبات, وتكونت عينة البحث من (375) طالباً وطالبةً وبعد معالجة البيانات توصل البحث إلى النتائج الآتية.

1.توجد فروق دالة احصائياً في دوافع الكذب لدى أفراد العينه حسب متغير الجنس ولصالح الذكور في بعدي (الصلابه، والخبيث) بينما لا توجد

فـروق دالـه احصائيـاً في متغـير الجنـس في بعـدي (الدافـع الشـخصي، والدافـع العلائقـي) بينـما لاتوجـد فـروق دالـة احصائيـاً حسـب متغـير التخصـص (علمـي - انسـاني) في جميـع الابعـاد، ولا توجـد فـروق في التفاعـل بـين (الجنـس× التخصـص) في جميـع الابعـاد .

2.لاتوجـد لـدى أفـراد العينـة دوافـع للكذب وفقـاً للأبعـاد المعتمـدة في البحـث الحـالي .

الكلمات المفتاحية: دوافع الكذب

Abstract

The current study aimed to identify:

1-Statistically significant differences in the motives for lying according to the variables of gender (male, female) and specialization (scientific, humanities) among university students.

2-The motives for lying among university students.

The present study was limited to students of Wasit University enrolled in morning studies for the academic year (2025–2026). To achieve the research objectives, the researcher adopted the scale developed by Armas-Vargas et al. (2023). After completing the translation procedures, the scale consisted of 28 items distributed across four dimensions: personal motive, resilience/self-interest motive, relational (social) motive, and malicious motive.

The psychometric properties of the scale, including validity and reliability, were established. The research sample consisted of 375 male and female students. After processing the data, the study reached the following results:

1-There were statistically significant differences in the motives for lying among the sample members according to the gender variable, in favor of males, in the dimensions of resilience/self-interest and malicious motive. However, no statistically significant differences were found according to gender in the dimensions of personal motive and relational motive. Likewise, no statistically significant differences were found according to the specialization variable (scientific vs. humanities) across all dimensions, and no significant interaction effect was found between gender × specialization in any of the dimensions.

2-The sample members did not demonstrate motives for lying according to the dimensions adopted in the current study.

Keywords: Motives for Lying

الفصل الاول: التعريف بالبحث

مشكلة البحث:

يُعـدّ الكـذب سـلوكاً إنسـانياً معقـداً تتداخـل فيـه مجموعـة مـن العوامـل النفسـية والاجتماعيـة والأخلاقيـة، وتتبايـن دوافعـه بـين حمايـة الـذات وتحقيـق المكاسـب والحفـاظ عـلى العلاقـات، ويظهر في سـياقات حياتيـة متنوعـة تمتد مـن التفاعـلات اليومية البسـيطة إلى المواقـف المهنيـة الحساسـة، وبالرغـم مـن الاهتـمام الواسـع الـذي حـضي

بـه مفهـوم الكـذب لا يـزال الجـدل قائمـاً حـول تحديـد الدوافـع الحقيقيـة التـي تقف وراء هـذا السـلوك. واختلفـت الدراسـات في دوافـع الكـذب فبعظهم يوضـح في إنَّ الدافع وراء الكـذب هـو مـن أجـل تجنـب العقـاب أو الاحـراج أو حمايـة الـذات مـن الخسـائر الماديـة والاجتماعيـة (Ekman,2003). ومـن جانـب آخـر يتجـه بعـض الأفـراد إلى الكـذب ضمـن حـدود وسـياقات تسـمح لهـم في الحفـاظ عـلى صـورة ايجابيـة إلا أنَّ هـذا السـلوك يخلـق فجـوة بـين المبـادئ الاخلاقيـة المعلنـة والسـلوك الفعـلي مـا يثـير اشـكالية اخلاقيـة حقيقيـة (Ariely,2012). وكذلـك أنّ الكـذب يعطـي مـؤشراً عـلى عـدم نزاهـه الفـرد لانـة يعكـس ضعـف الالتـزام بالاخـلاق والمعايـير السـلوكية التـي تبنـى عليهـا الثقـة (Viirhees&Avery,2019). وأنَّ التجـاء الفـرد إلى الكـذب لاجـل تحقيـق مكاسـب غـير مشروعـة يعمـل عـلى تـآكل الثقـة بينـه وبـين المحيطـين بـه مـما يؤثـر سـلباً عـلى العلاقـات الشـخصية (Vrij,2008). وإنَّ بعـض الأفـراد يميلـون إلى الكـذب في المواقـف الاجتماعيـة التـي قـد تهـدد صورتهـم الذاتيـة أو مكانتهـم أمـام الآخريـن خصوصـاً في المواقـف التـي تتضمـن تقييـماً أجتماعيـاً(Feldman, Forrest, & Happ, 2002). وقـد ينسـب قـدر كبـير مـن القصـد وإلصـاق صفـة الـكاذب بالآخريـن أكـثر مـما تلصـق بالنفـس عنـد الكـذب (Curtis,2021). وانّ بعـض الافـراد غالبـاً مـا يلجـأون الى الكـذب عندمـا يكـون قـول الحقيقـة يُكـون مشـكلة إليهـم (Mosha-gen, Zettler, & Hilbig, 2020). وتتجـلى مشـكلة البحـث في التسـاؤل الآتي؟

هـل توجـد فـروق في دوافـع الكـذب عـلى وفـق الجنـس والتخصـص لـدى طلبـة الجامعـة؟

أهمية البحث:

تتجـلى أهميـة البحـث في دوافـع الكـذب من كونـه سـلوكًا يؤثر بصـورة مباشرة في مسـتوى الثقـة والتماسـك داخـل العلاقـات الاجتماعية وفي المؤسسـات العامـة، فالكـذب لا يُعـد مجـرد انحـراف أخلاقـي فـردي، بـل ظاهـرة نفسـية- اجتماعيـة لهـا أبعـاد تنظيميـة وقانونيـة وتربويـة، وقـد بينـت دراسـة-De Paulo, Kashy, Kirkendol, Wyer, & Epstein, 1996)) أنَّ الكـذب يُعـد ممارسـة شـائعة في الحيـاة اليوميـة، وانهـم لا يعـدون اكاذيبهـم خطـيرة ولم يخططو لها ولم يشـعرو بالقلـق مـن اكتشـافهم. كـما بـين (Ekman, 2009) بدعـم مجـالات التحقيـق الجنـائي والتواصـل المهنـي عـن طريـق ادراك أعمـق لديناميـات الخـداع، وإنَّ فهـم مـؤشرات الكـذب يسـهم في تعزيـز مهـارات التواصـل والكشـف عـن السـلوكيات المضللـة وهـو مـا يسـاعد عـلى دعـم العدالـة والانصـاف في السـياقات المهنيـة وبذلـك فـإنَّ مكافحـة الكـذب تعـد قاعـدة أساسـية لحمايـة الثقـة الاجتماعيـة. وأنَّ الأفـراد الذيـن يتمتعـون بمسـتويات عاليـة مـن الصـدق والتواضـع

يميلون إلى النفور من الكذب حتى وأنْ كان فية مصلحة تنفعهم (McArthur, McPhee, & Ternes, 2024). بالاضافة إلى العوامل الانفعالية التي تربط أسباب الكذب بسمات الشخصية مثل الميكيافيلية والنرجسية إذ يمكن أن يستعمل الفرد الكذب لتحقيق مكاسب شخصية أو للتأثير على الآخرين والتحكم فيهم (Jonason, , Lyons, Baughman, & Vernon, 2014). وانَّ معظم الاكاذيب التي تعد خطيرة تكون مدفوعة بالرغبة في التستر على أمرِ شخصي خطأ أو حقيقة مسيئة للسمعة أو إخفاء تجاوزات قد يكون أثرها خطير على هوية الكاذب وسمعته، وقد تكون هذه الانواع من الاكاذيب أكثر تخطيطاً وعنايةً وغالباً ما تكون غير قابلة للتبرير أو غير أخلاقية أو غير قانونية (Armas-Vargas, Marrero, & Hernández-Cabrera, 2023)). وأظهرت دراسة McArthur, Jarvis, Bourgeois, & Ternes, 2022)) إلى أنَّ الاشخاص ذوو المستويات المنخفظة في سمات الامانة والتواضع والضمير الحي هم الاكثر كذباً. بينما بينت دراسة (Zhou, Guo, Li, Zhong, & Yin, 2024) في نتيجتها إذ يرتبط الكذب الأناني بنقص الامانة بينما الكذب للقبول الاجتماعي ارتبط بالحاجة إلى الانتماء بينما ارتبط الكذب الايثاري بسمات اللامبالاة والاهتمام بالآخرين.

أهداف البحث: يهدف البحث الحالي إلى:

1.تعرف الفروق ذات الدلالة الاحصائية في دوافع الكذب وفق متغيري الجنس(ذكور – اناث) والتخصص(علمي- انساني) لدى طلبة الجامعة.

2.التعرف على دوافع الكذب لدى طلبة الجامعة.

حدود البحث:

أقتصر البحث الحالي بطلبة جامعة واسط الدراسة الصباحية للعام الدراسي (2025-2026).

تحديد المصطلحات:

عرفها ارماس فارجاس وزملاؤه (Armas-Vargas et al.,2023)

دوافع الكذب (Motives for Lying): بأنها شكل من أشكال الخداع اللفظي، إذّ يوجد قصد متعمّد لإخفاء أو تزوير أو توليد أو التلاعب – بطريقة ما – بالمعلومات الواقعية ، من أجل جعل الطرف الآخر على الإيمان باعتقادٍ أنَّ الكذبة حقيقه (Armas-Vargas et al.,2023).

التعريف النظري: اعتمد الباحث تعريف(Armas-Vargas et al.,2023) لانه اعتمد انموذجهما وكذلك اعتمد مقياسهم .

التعريف الاجرائي: الدرجة الكلية التي يحصل عليها المستجيب عند اجابته على كل بعد من أبعاد مقياس دوافع الكذب.

الفصل الثاني: الاطار النظري

تلعب البيئة المحيطة دوراً ملموساً في

تعزيز دوافع الكذب، فكلما زادت حدة التوقعات الاجتماعية أو شدة العقوبات تنامى ميل الأفراد لاستعمال الكذب والتضليل كوسيلة للتكيف، وأنَّ الكذب في كثير من الاحيان ينبع من حاجة الفرد لحماية صورتهِ الذاتية أو الهروب من مواقف تسبب له حرجاً اجتماعياً، إذ يميل الافراد إلى التصديق بسهولة لاسباب عديدة منها ميلهم العام إلى تصديق الآخرين وتأثرهم الشديد بالحجج والمظاهر العاطفية ما يدفعهم إلى الاقتناع بها بشكل غير منطقي (Mares& Turvey,2018).

وقد ترتبط الفروق في دوافع الكذب في بعض الحالات إلى المتعيرات الاجتماعية والديموغرافية، وأنَّ الرجال يعترفون بالكذب أكثر (Armas-Vargas,2017). وبالرغم من أنَّ الفارق في معاودة الكذب بين الرجال والنساء ضئيل جداً (Gerlach, Teodorescu, & Hertwig, 2019).

ويبين تريز وآخرون (Turner, Edgley, & Olmstead, 1975) خمسة دوافع للكذب :

1.حفظ ماء الوجة (لحماية الهوية وتقدير الذات).

2.ادارة العلاقات أو التعامل معها (مثل انهاء علاقه).

3. استغلال الآخرين (عن طريق التلاعب أو فرض السيطرة والنفوذ).

4.تجنب التوترات أو الصراعات (بالتحكم في مجرى الحديث لتفادي الاحراج أو إثارة الجدل).

5.السيطرة على المواقف (للحفاظ على التفاعل أو توجيهه أو إنهائة).

ويشير بولروبورغون (Buller&Bur-goon,1996) إلى أنَّ الكذب يستعمل في ثلاثة دوافع رئيسية:

1.لاكتساب السلطة أو التأثير في الآخرين أو تجنب الرفض أو إلحاق الضرر.

2.لتحسين الصورة التي نقدمها للآخرين وتجنب الخزي وتعزيز أو حماية الذات وزيادة القبول الاجتماعي.

3.للتأثير في علاقاتنا مع الآخرين.

أنموذج دوافع الكذب لـــ ارماس فاركاس وآخرون (Armas-Vargas et al)

تفتقر الأبحاث والدراسات حول دوافع الكذب إلى النماذج العليا التي تسمح بتجميع الدوافع إلى فئات وإنَّ الكذابين قد يقدمون اجابات توافق المجتمع ويخفون دوافعهم الحقيقية، وانَّ هذهِ الفئات الأربع لا تشمل جميع أنواع الكذب (Armas-Vargas et al.,2023). إذ أكد ارماس فاركاس (Armas-Vargas,2022) أنَّ الكذب لدى الافراد يعد آلية تكيفية معقدة الانطباعات الاجتماعية وتعزيز تقدير الذات وليس مجرد سلوك منحرف ، وإنّ الكذب يتطلب جهداً معرفياً عالياً لضبط السلوك ويرتبط بسمات الشخصية مثل البحث عن الاستقلالية وإنعدام الامان(Armas-Vargas,2022). إذ يقيم الافراد الكذب من موقعين وذلك عن

طريق نعيين صورة سلبية لاولئك الذين يكذبون وترشيد الكذبه أو تبريرها عن استعماله من قبل الفرد نفسه، وأنَّ الافراد قد ينظرون إلى حياتهم اليومية على أنها صغيرة وغير مهمة ونادراً ما يخططون لها وغير مهتمين باكتشاف معظم الاكاذيب والتي تعد خطيرة بدافع من الرغبة والتستر على الشخصية(Armas-Vargas et al.,2023). وقد يُكون للافراد دوافع إلى الكذب أساساً بدافع احتياجات عاطفية معينة تشبع عن طريق التفاعل الاجتماعي او توظيف العلاقات كوسيلة أو إلحاق الضرر بالآخرين (Armas-Var-gas,2020). وقد بين ارماس فارجس (Armas-Vargas,) أنَّ لدوافع الكذب أربعة أبعاد وهي كالآتي:

اولاً: الدافع الشخصي(Intrapersonal Motivation): هو نوع من الدوافع الذي يرتبط بعمليات الخداع الذاتي ويعبر عن استجابات انفعالية سلبية (كالخزي، وانعدام الأمان، والخوف من الرفض أو النقد (Armas-Vargas et al.,2023) . وأنَّ دافع الخداع الذاتي أو الشخصي (Intrapersonal Motiva-tion) يمثل آلية نفسية دفاعية تهدف بشكل أساسي إلى صيانة الهوية الشخصية وحماية "الأنا" من التهديدات الداخلية، إذ يلجأ الفرد للكذب للحفاظ على تقدير ذاتي مرتفع وتجنب المشاعر السلبية كالخزي أو الشعوربالدونية (Armas-Var-gas,2017). ويتجاوز هذا الدافع مجرد التلاعب بالآخرين، ليمتد إلى محاولة الفرد مواءمة واقعه مع صورته المثالية، مما يقلل من حدة التنافر المعرفي الناتج عن إدراك الفشل أو النقص، وبذلك فإن الميول للخداع الشخصي ترتبط ارتباطاً وثيقاً بآليات التنظيم الانفعالي(Armas-Vargas,2022). إذ يعمل الكذب هنا كحاجز وقائي يمنع الانهيار النفسي عند مواجهة الحقائق المؤلمة أو الأخطاء الشخصية الجسيمة، و أن هذا النوع من الدوافع يعد محركاً جوهرياً في السياقات الإكلينيكية، إذ يرتبط ببعض اضطرابات الشخصية التي تتطلب بناء ذات زائفة للبقاء في حالة من التوازن النفسي الهش , وبذلك، فإن فهم الدوافع الذاتية يوفر رؤية أعمق حول طبيعة الصراعات الداخلية التي تسبق السلوك الخادع المعلن ((Hu, 2025 .

ثانياً: دافع الصلابة/ الانانية (Egoism/ Hardness Motivation): هو الدافع الذي يرتبط باستغلال العلاقات لتحقيق أهداف ومكاسب شخصية وذلك عن طريق أساليب مثل التلاعب بالآخرين أو السعي لترك صورة ايجابية يهدف إلى الاعجاب أو كسب الامتيازات الخاصة، وانَّ الكذب يستعمل كاستراتيجية لتحقيق أهداف مختلفة وفي هذا السياق يميل الذكور أكثر من الاناث بدافع الانانية بهدف تحقيق مكاسب شخصية (Armas-Vargas et

al.,2023). وبُعد دافع الكذب الأناني أحد الركائز الأساسية لفهم السلوك الخداعي الموجه نحو المنفعة الشخصية، إذ يتمحور هذا الدافع حول سعي الفرد لتحقيق مكاسب مادية أو معنوية ذاتية على حساب الحقيقة(Armas-Vargas,2017). ، وإنَّ هذا النوع من الكذب يتجلى في صورتين؛ الأولى هي الاكتساب عن طريق تزييف الحقائق للحصول على مزايا غير مستحقة، والثانية هي التجنب عبر إنكار الأخطاء للتخلي من المسؤولية أو العقاب، وأن الميل للكذب الأناني يرتبط ارتباطاً وثيقاً بسمات شخصية محددة مثل انخفاض مستوى الصدق والتواضع وارتفاع النزعات الميكيافيلية، مما يجعله سلوكاً مركزاً حول الذات يفتقر غالباً للتعاطف مع المتضررين (Zhou et al.,2024).

ثالثاً: الدافع العلائقي (الاجتماعي)(Interpersonal Motivation) : هو الدافع الذي يدفع الفرد إلى تقييم الاسباب المرتبطة بأهمية وفائدة العلاقات الاجتماعية مثل تعزيز التبرير الذاتي وتجنب الصراعات ويرتبط هذا الدافع كذلك بتبني دوافع ايجابية موالية للغير, كالدعم والمساندة والتعاطف والتي تسهم في بناء علاقات انسانية متوازنة ومستقرة (Armas-Vargas et al.,2023). ويعد دافع الكذب من أجل القبول الاجتماعي كأحد الأبعاد الجوهرية في فهم التزييف السلوكي، إذ يتبين من هذا الدافع بوصفه استراتيجية إدارة انطباع تهدف إلى حماية الصورة الذاتية للفرد وتجنب الرفض أو التهميش الاجتماعي، وبخلاف الكذب الأناني الموجه نحو المكاسب المادية، ويرتكز كذب القبول الاجتماعي على دوافع "سيكوسوسيولوجية" معقدة؛ إذ يلجأ الفرد إلى تزييف الحقيقة لضمان الاندماج في الجماعة، أو لتجنب المواقف المحرجة وأن هذا النوع من الكذب يرتبط ارتباطاً وثيقاً بـ الحاجة إلى الاستحسان، إذ يعمد الأفراد ذوو الميول العالية في هذا البعد إلى تضخيم إنجازاتهم أو إخفاء آرائهم الحقيقية التي قد تتعارض مع السائد، سعياً وراء تعزيز مكانتهم الاجتماعية وأن هذا السلوك لا ينبع بالضرورة من رغبة في الأذى، بل من حساسية مفرطة تجاه التقييمات السلبية للآخرين، مما يجعل الكذب هنا وظيفة تكيفية تهدف إلى الحفاظ على التناغم في العلاقات البينية وتقليل التوتر الاجتماعي، وبذلك، يمثل هذا الدافع انعكاساً للصراع بين الهوية الشخصية الحقيقية والمطالب الاجتماعية الضاغطة، مما يجعله أداة محورية في الحفاظ على الوجه الاجتماعي للفرد (Zhou et al., 2024).

رابعاً: الدافع الخبيث (Malicious Motivation): هو الدافع الذي يستند إلى نية ايذاء الآخرين أو الاضرار بهم سواء بطرق مباشرة أو غير مباشرة ويشمل ذلك

الافعال العدائية العلنية أو السلوكيات الخفية مثل نشر الاتهامات الزائفة أو الاشاعات التي قد تؤدي إلى أذى على المستوى نفسي أو اجتماعي أو معنوي للفرد المستهدف، وأنَّ الذكور يميلون بدرجة أكبر إلى تبني دوافع خبيثة في بعض السلوكيات بحيث يكون سلوكهم موجة نحو تحقيق مكاسب شخصية أو استغلال الآخرين (Armas-Vargas et al.,2023). ويوصف الدافع الخبيث بكونهِ سلوكاً خداعياً يهدف بوعي كامل إلى إلحاق الأذى بالآخرين، متميزاً عن الكذب الأناني الذي يكتفي بطلب المنفعة، وأن هذا الدافع يظهر بوضوح في الخداع الانتقامي الذي يمارسه الأفراد ذوو السمات الشخصية المظلمة لزعزعة استقرار أهدافهم اجتماعياً أو مهنياً، ويتسم بغياب تام للوازع الأخلاقي أو التعاطف، إذ لا يستعمل فقط كأداة للوصول إلى الغايات، بل كغاية في حد ذاته لممارسة السيطرة أو التلذذ بخسارة الطرف الآخر، (Broomell, Gassman-Pines, & Schaffer, 2025). ومن الناحية النفسية، يرتبط هذا الدافع بالعدوانية غير المباشرة، إذ يتم توظيف المعلومات المضللة لتدمير سمعة الخصوم أو التحريض ضدهم في الخفاء، وهذا النوع من الكذب يتجاوز حماية الذات ليصبح اداة هجومية, ويتمثل الأفراد المدفوعين بنوايا خبيثة بأنهم يمتلكون قدرة عالية على التخطيط الاستراتيجي للكذبة لضمان أقصى قدر من الضرر مع تقليل فرص كشفهم، مما يجعله سلوكاً "سمياً" يقوض التماسك بين الأفراد(Blötner& Bergold, 2023).

الفصل الثالث : منهج البحث واجراءاته.

أولا: منهج البحث: اعتمد الباحث المنهج الوصفي لكونه منهجا ملائما لطبيعة البحث وأهدافه.

مجتمع البحث: تكون مجتمع البحث الحالي من طلبة جامعة واسط ولكلا الجنسين (ذكور – اناث) وقد بلغ مجتمع البحث من (14815)[1] طالب وطالبة.

عينة البحث:

تكونت عينة البحث الحالي من (375) طالب وطالبة بلغ عدد الذكور (162) طالباً بنسبة (43%) وبلغ عدد الاناث (213) طالبة بنسبة (57%).

أداة البحث: مقياس دوافع الكذب:

لغرض قياس دوافع الكذب اعتمد الباحث مقياس ارماس فرجاس وآخرون (Armas-Vargas et al.,2023) وهي اداة قياس تفي لقياس دوافع الكذب وتم التحقق من صدقها وثباتها واتبع الباحث الاجراءات اللازمة لترجمة وتكييف المقياس من اللغة الانكليزية الى اللغة العربية , واستعمل الباحث طريقة الجكم ثنائي اللغة والترجمة العكسية وفيما يأتي عرض لهذه الاجراءات

١ . حسب كتاب تسهيل المهمة جامعة واسط قسم التخطيط ذي العدد (1753) بتاريخ (19/ 11/ 2025).

1.قام الباحث بترجمة النسخة الأصلية لمقياس دوافع الكذب من اللغة الانكليزية إلى اللغة العربية عبر محكم مختص في اللغة الانكليزية.[2]

2.اعطيت النسخة العربية إلى محكم مختص في اللغة الانكليزية لإعادة ترجمتها من اللغة العربية إلى اللغة الانكليزية.[3]

3.تم عرض النسختين على محكمين آخرين وبينوا على أنَّ الترجمة ممتازة.[456]

صلاحية المقياس وفقراته:

قام الباحث بعرض المقياس بصورته الاولية على (10) من المحكمين المختصين في علم النفس , وأوضح الباحث عنوان الدراسة ونوع العينة التي سيطبق عليها المقياس والتعريف النظري المعتمد وطلب منهم ابداء آرائهم وملاحظاتهم بشأن المقياس ومدى صلاحية فقراته للبعد الذي تنتمي الية وكذلك صلاحية البدائل المستعملة واعتمد الباحث معيار ديساي وباتيل (Desai& Patel) والذي يبقي على الفقرات التي تحصل على نسبة (80%) فصاعداً (Desai& Patel,2020).

تجربة وضوح التعليمات والفقرات:

قام الباحث بتطبيق المقياس على عينة عشوائية مكونة من (40) طالب وطالبة من طلبة جامعة واسط , وقد اظهر أنَّ تعليمات المقياس وفقراته وبدائله كانت مفهومة وواضحة لدى افراد العينة.

التحليل الاحصائي للفقرات:

تم تحديد عينة التحليل الاحصائي في هذا البحث من (375) طالب وطالبة ,تم اختيارهم بطريقة عشوائية طبقية ذات توزيع متناسب حسب الجنس, وتعد القوة التمييزية والتحليل العاملي التوكيدي اجراءات مناسبة في عملية تحليل الفقرات.

القوة التمييزية للفقرات: اتبع الباحث الاجراءات الاتية لاستخدام القوة التمييزية للفقرات

1.طبق المقياس على عينة التحليل الاحصائي البالغة (375) طالب وطالبة.

2.تصحيح المقياس وتحديد الدرجة الكلية

3.ترتيب الاستمارات الـ (375) من اعلى درجة إلى أدنى درجة وفرز نسبة (27%) من المجموعة العليا والبالغة (101) استمارة و (27%) من المجموعة الدنيا والبالغة (101) استمارة.

4.وبعد استخراج الوسط الحسابي والانحراف المعياري لكلا المجموعتين العليا والدنيا ولاختبار دلالة الفروق بين اوساط المجموعتين قام الباحث بتطبيق الاختبار التائي لعينتين مستقلتين .

٢ .أ. د. هاشم عليوي محمد / اللغة الانكليزية / جامعة واسط / كلية التربية.

٣ أ.م.د. فارس كاظم طعيمة/ اللغة الانكليزية/ جامعة واسط/ كلية التربية.

٤ م.م. علي كريم حسين عبد/ اللغة الانكليزية/ جامعة واسط/ كلية التربية.

٥ م.م. محمد ناصرعبد الحسين/ اللغة الانكليزية/ مديرية تربية واسط

٦ م.م. علي مطنش ايدام/ اللغة الانكليزية/ مديرية تربية واسط.

جدول (1)

القوة التمييزية بطريقة المجموعتين العليا والدنيا لمقياس دوافع الكذب

الدافع الشخصي						
تسلسل الفقرة	المجموعة العليا		المجموعة الدنيا		القيمة التائية المحسوبة	الدلالة
	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري		
١	3.8416	2.01858	1.9802	1.19147	7.981	دالة
٥	4.1584	1.82610	2.4752	2.00297	6.241	دالة
٩	4.4356	1.97695	1.4653	1.02532	13.404	دالة
١٣	4.3861	1.63689	2.2475	1.68170	9.158	دالة
١٧	4.7525	1.68764	2.3069	1.70143	10.256	دالة
٢٠	4.4257	1.76265	2.0297	1.57769	10.179	دالة
٢٣	4.5149	1.72403	1.6832	1.10391	13.901	دالة
٢٦	4.6832	1.79405	1.4257	0.95233	16.117	دالة
دافع الصلابة						
تسلسل الفقرة	المجموعة العليا		المجموعة الدنيا		القيمة التائية المحسوبة	الدلالة
	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري		
٢	3.9703	1.61527	1.9802	1.04862	10.385	دالة
٦	4.2970	1.49362	1.9406	1.29477	11.981	دالة
١٠	4.4653	1.77519	1.9604	1.47595	10.905	دالة
١٤	4.7426	1.69501	2.0891	1.58176	11.502	دالة
١٨	4.9901	1.60932	2.0396	1.50944	13.439	دالة
٢١	5.0198	1.88138	2.0000	1.39284	12.965	دالة
٢٤	5.1584	1.73051	1.9505	1.62712	13.573	دالة
٢٧	4.7624	1.69793	2.3168	1.90752	9.624	دالة
الدافع العلائقي						
تسلسل الفقرة	المجموعة العليا		المجموعة الدنيا		القيمة التائية المحسوبة	الدلالة
	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري		
٣	4.7426	1.84203	3.6634	1.98634	4.004	دالة
٧	4.5248	1.52705	2.8515	1.84600	7.019	دالة
١١	4.7723	1.77133	2.1386	1.78342	10.530	دالة
١٥	4.9802	1.60611	2.8713	2.03796	8.168	دالة

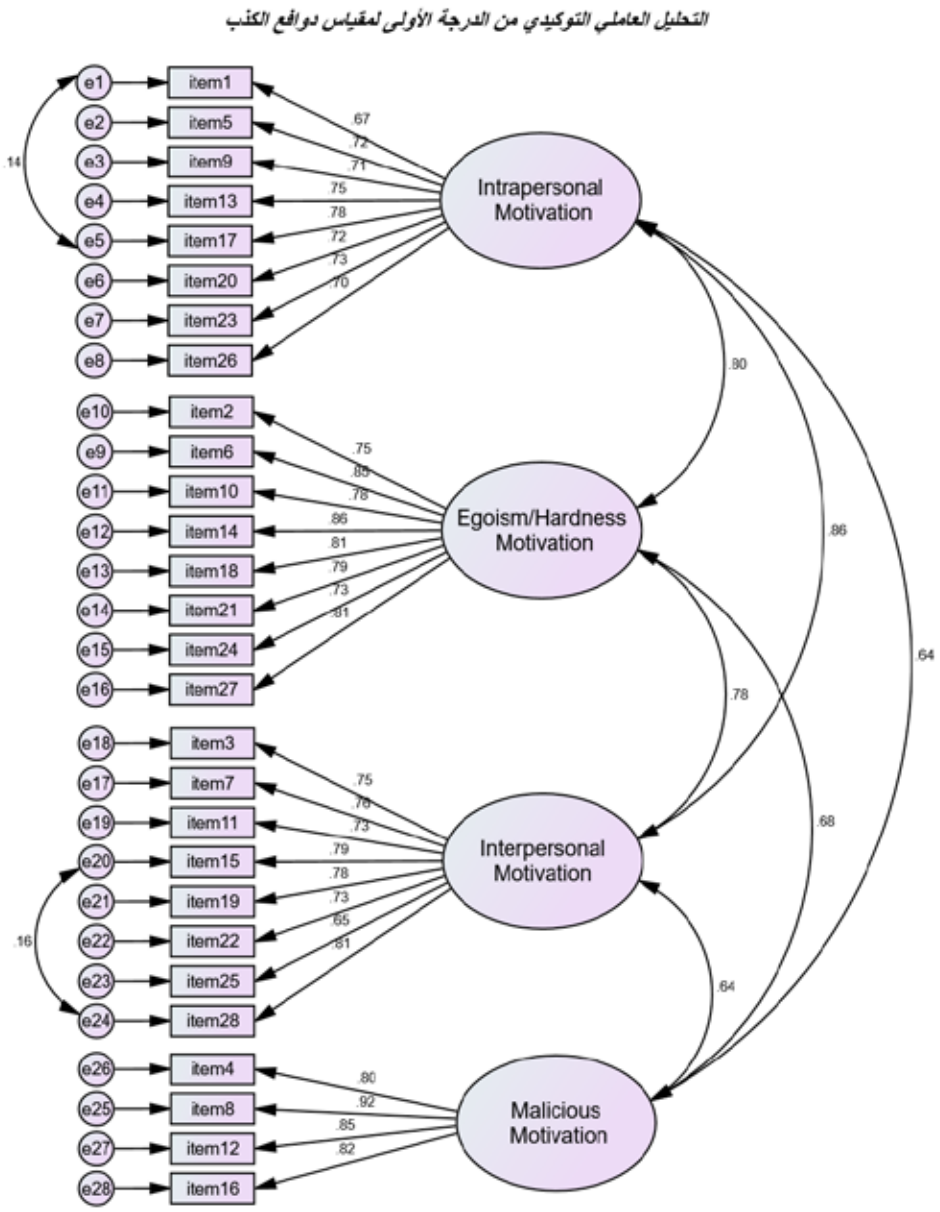
١٩	4.6931	1.59839	2.0990	1.53300	11.771	دالة
٢٢	4.9010	1.75787	2.3366	1.67498	10.614	دالة
٢٥	4.9109	1.82263	1.7426	1.47413	13.583	دالة
٢٨	4.8614	1.66150	1.9307	1.50504	13.138	دالة
الدافع الخبيث						
تسلسل الفقرة	المجموعة العليا		المجموعة الدنيا		القيمة التائية المحسوبة	الدلالة
	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري		
٤	4.0594	1.87522	1.8020	1.63107	9.128	دالة
٨	4.1683	1.83341	1.7723	1.56129	9.999	دالة
١٢	4.4950	1.84729	2.1089	1.48257	10.124	دالة
١٦	4.4455	1.69396	1.8812	1.25130	12.237	دالة

*** جميع الفقرات مميزة عند مقارنتها بالقيمة الجدولية (1.96) عند مستوى دلالة (0.05) ودرجة حرية(200)**

التحليل العاملي التوكيدي من الدرجة الاولى:

يستمل التحليل العاملي التوكيدي للتأكد من فروض البنية العاملية هما العامل العام والعوامل المتعددة (من الدرجة الاولى) إذ يفترض أنَّ المفردات تتشبع على العامل العام بشكل مباشر وانَّ المفردات تتشبع على عوامل عدة من الدرجة الاولى إذّ يفترض وجود عامل كامن أو عاملين أو عدد من العوامل الكامنة والتي ترتبط بمؤشراتها المقاسة الخاصة بها ولاكن لا يفترض وجود عامل أكبر أو عامل عام أو عامل أكثر اتساعاً تنطوي العوامل السابقة تحته إذ تصبح العوامل السفلى غير كافية بذاتها بل تشتق قدر كبير من دلالاتها من النموذج العام . واستعمل الباحث أُسلوب التحليل العاملي التوكيدي من الدرجة الاولى للتثبت من صدق البناء لمقياس دوافع الكذب, واعدت مؤشرات جودة المطابقة محكاً لقبول النموذج أو رفضه, وقد وجد الباحث انَّ بعض مؤشرات جودة المطابقة كانت ضعيفة لذا قام الباحث بإجراءات تحسين الأنموج والشكل (1) والجدول (2) يبين ذلك.

التحليل العاملي التوكيدي



الشكل (1)

التحليل العاملي التوكيدي من الدرجة الاولى لمقياس دوافع الكذب

جدول(2)

مؤشرات جودة المطابقة بعد تحسين الانموذج لمقياس دوافع الكذب

ت	اسم لمؤشر	قيمة المؤشر	محك القبول	المطابقة
١	مربع كاي (CMIN)	563.680	غير دالة	-
٢	(درجة الحرية) DF	342	-	-
٣	نسبة مربع كاي الى درجة الحرية (CMIN/DF)	1.648	من (١- ٣)	جيدة
٤	مؤشر حسن المطابقة (GFI)	٠,٩١١	أكبر من ٠,٩٠	جيدة
٥	مؤشر حسن المطابقة المعدل (AGFI)	٠,٩٠٢	أكبر من ٠,٩٠	جيدة
6	مؤشر جذر متوسط مربع الخطأ التقريبي (RMSEA)	٠,٠٤٢	٠,٠٥ -٠,٠٨	جيدة
7	مؤشر المطابقة المعياري (NFI)	٠,٩٢٦	أكبر من ٠,٩٠	جيدة
8	مؤشر المطابقة المقارن (CFI)	٠,٩٤٧	أكبر من ٠,٩٠	جيدة
9	مؤشر توكر لويس (TLI)	0.935	أكبر من ٠,٩٠	جيدة
١٠	مؤشر المطابقة المتزايد (IFI)	0.946	أكبر من ٠,٩٠	جيدة
١١	مؤشر هولتر لجودة المطابقة (HOELTER)	257	أكبر من ٢٠٠	جيدة

الخصائص السيكومترية للمقياس:

يعد الصدق والثبات من أهم الخصائص السيكومترية التي تعتمد عليها دقة المعلومات وبهذا تم التحقق من هذه الخصائص باستخراج بعض من مؤشرات الصدق والثبات.

اولاً: الصدق (Validity): تم التحقق من مؤشرات الصدق للمقياس على النحو الآتي:

1. **الصدق الظاهري(Face Validity):** تم التحقق من هذا النوع من الصدق بعرض المقياس على مجموعة من المحكمين والبالغ عددهم (10) محكمين.
2. **صدق البناء(Construct Validity):** تم التحقق من هذا النوع من الصدق عن طريق المؤشرات الاتية:
1. القوة التمييزية كما موضح في جدول (1)
2. التحليل العاملي التوكيدي كما موضح في الشكل (1) والجدول (2).

ثانياً: الثبات (Reliability): استخرج الباحث مؤشرات الثبات للمقياس بطريقتين هما طريقة تحليل التباين (الفاكرونباخ) والطريقة الثانية هي (الاختبار- اعادة الاختبار).

1. **الفا كرونباخ (Cronbach s Alpha):** استخرج الباحث معامل ثبات الفا كرونباخ على عينة التحليل الاحصائي والبالغ عددها (375) طالب وطالبة, وقد بلغ معامل ثبات الفا كرونباخ للأبعاد كما موضح في الجدول (3) .
2. **طريقة الاختبار- اعادة الاختبار (test-Retest Method):** قام الباحث بتطبيق المقياس على عينة الثبات المكونة

من (40) طالب وطالبة, تم اختيارهم بالطريقة العشوائية , ذات التوزيع المتناسب وبعد مرور اسبوعين من التطبيق الاول قام الباحث بتطبيق المقياس مرة اخرى على العينة ذاتها واستعمل معامل ارتباط بيرسون لمعرفة العلاقة بين درجات التطبيق الاول والتطبيق الثاني, وبلغ معامل الثبات بطريقة الاختبار- اعادة الاختبار للأبعاد كما في جدول (3).

جدول (3) معاملات التبات بطريقتي الفا كرونباخ والاختبار – اعادة الاختبار لمقياس دوافع الكذب

المتغيرات	معامل ثبات الفاكرونباخ	معامل ثبات الاختبار – اعادة الاختبار
الدافع الشخصي	0.813	0.844
دافع الصلابة	0.837	0.852
الدافع العلائقي	0.805	0.834
الدافع الخبيث	0.769	0.802

وصف المقياس بصيغته النهائية

يتكون مقياس دوافع الكذب من (28) فقرة مكون من أربعة أبعاد هما الدافع الشخصي تكون من (8) فقرات تحمل التسلسل (26,23,20,17,13،9,5,1) ودافع الصلابة تكون من (8) فقرات تحمل التسلسل (27,24,21,18,14,10,6,2) والدافع العلائقي تكون من (8) فقرات تحمل التسلسل (28,25,22,19,15,11,7,3) والدافع الخبيث تكون من (4) فقرات تحمل التسلسل (16,12,8,4) ، ببدائل تصحيح سباعية واعتمد الباحث على بدائل المقياس الاصلي وطريقة التصحيح ذاتها وهي (نادراً, من وقت لآخر, احياناً, عادةً, كثيراً, مرات عديدة، دائماً) ببدائل تصحيح هي (1، 2، 3، 4، 5, 6, 7) على التتالي.

الوسائل الاحصائية

1.الاختبار التائي لعينتين مستقلتين لاستخراج القوة التمييزية لمقياس دوافع الكذب.

2.معامل ارتباط بيرسون لاستخراج الثبات بطريقة الاختبار- اعادة الاختبار.

3.الاختبار التائي لعينة واحدة لايجاد الفرق بين المتوسط الحسابي والمتوسط الفرضي.

4.تحليل التباين الثنائي بتفاعل لمعرفة الفروق حسب الجنس والتخصص.

.الفصل الرابع: عرض النتائج وتفسيرها

الهدف الاول : تعرف الفروق ذات الدلالة الإحصائية في دوافع الكذب تبعا لمتغيري الجنس)ذكور- اناث) والتخصص(علمي - انساني) .

لتحقيق هذا الهدف استعمل الباحث تحليل التباين الثنائي بتفاعل (Tow away Analysis anova) وللتعرف على دلالة الفروق للجنس والتخصص والتفاعل بين الجنس والتخصص لدوافع الكذب, علما ان عدد الذكور بلغ (162) والاناث بلغ (213), أما التخصص فبلغ التخصص العلمي (239) ، وبلغ التخصص الانساني (136).

جدول (4)

تحليل التباين الثنائي لمعرفة دلالة الفروق في دوافع الكذب لبعد (الدافع الشخصي) تبعا لمتغيري الجنس والتخصص

مصدر التباين	مجموع المربعات	درجة الحرية	متوسط المربعات	القيمة الفائية المحسوبة	الدلالة
الجنس	254.283	1	254.283	3.480	غير دالة
التخصص	86.387	1	86.387	1.182	غير دالة
الجنس × التخصص	272.936	1	272.936	3.735	غير دالة
الخطأ	27110.239	371	73.073		
المجموع	27991.333	374			

القيمة الفائية الجدولية (3.84) ودرجة حرية (1-371) عند مستوى دلالة (0.05).

اشارت نتائج تحليل التباين الى مايأتي

الجنس : لاتوجد فروق دالة احصائيا في بعد الدافع الشخصي تبعا لمتغير الجنس لان القيمة الفائية المحسوبة البالغة (3.480) وهذه القيمة أصغر من القيمة الفائية الجدولية البالغة (3.84) عند مستوى دلالة (0.05) ودرجة حرية (-374 1).

التخصص: لا توجد فروق دالة احصائيا في دوافع الكذب لبعد (الدافع الشخصي) تبعا للتخصص (علمي- انساني) إذ بلغت القيمة الفائية المحسوبة (1.182) وهذه القيمة أصغر من القيمة الفائية الجدولية البالغة (3.84) عند مستوى دلالة (0.05) ودرجة حرية (1-374).

بتفاعل (الجنس , التخصص) : لا توجد فروق دالة احصائيا في دوافع الكذب لبعد (الدافع الشخصي) تبعا لمتغيري(الجنس, التخصص) اذ بلغت القيمة الفائية المحسوبة (3.735) وهذه القيمة أصغر من القيمة الفائية الجدولية البالغة (3.84) عند مستوى دلالة (0.05) ودرجة حرية (1-374).

ويمكن تفسير عدم وجود فروق في الجنس والتخصص والتفاعل بين الجنس والتخصص لدى عينة البحث على وفق

المتغيرات الديموغرافية ويمكن ارجاع هذا السبب إلى أنَّ طبيعة عينة البحث ذات شخصيات سوية لا تعاني من مشاعر الخزي وانعدام الثقة، فضلاً عن مكانتهم الاجتماعية سواء أكانت في البيئة الجامعية أو المجتمع إذ يمكن ان يعدو انفسهم محققين انجازات ايجابية على المستوى الشخصي.

جدول (5)

تحليل التباين الثنائي لمعرفة دلالة الفروق في دوافع الكذب لبعد (الصلابة/ الانانية) تبعا لمتغيري الجنس والتخصص

مصدر التباين	مجموع المربعات	درجة الحرية	متوسط المربعات	القيمة الفائية المحسوبة	الدلالة
الجنس	549.189	1	549.189	6.406	دالة
التخصص	41.616	1	41.616	0.485	غير دالة
الجنس × التخصص	5.840	1	5.840	0.068	غير دالة
الخطأ	31807.287	371	85.734		
المجموع	32536.144	374			

القيمة الفائية الجدولية (3.84) ودرجة حرية (1-371) عند مستوى دلالة (0.05).

اشارت نتائج تحليل التباين الى مايأتي

الجنس : توجد فروق دالة احصائيا في بعد دافع الصلابة تبعا لمتغير الجنس إذ بلغت القيمة الفائية المحسوبة (6.406) وهذه القيمة أكبر من القيمة الفائية الجدولية البالغة (3.84) عند مستوى دلالة (0.05) ودرجة حرية (1-374). ولصالح الذكور اذ بلغ الوسط الحسابي للذكور (28.8395) وانحراف معياري (8.66055) وهو اكبر من الوسط الحسابي لدى الاناث اذ بلغ الوسط الحسابي للاناث (26.1221) وبانحراف معياري(9.65949) ويمكن تفسير ذلك على وفق طبيعة المجتمع بصرف النظر عن الاختلافات الثقافية الذي يعطي مساحة شخصية ومسامحة أكثر للذكور مقارنة بالاناث وهذا يتسق مع الرؤية النظرية Armas-Vargas et al.,2023 والذي أكد أن الكذب يستعمل كاستراتيجية لتحقيق أهداف مختلفة وفي هذا السياق يميل الذكور اكثر من الاناث بدافع الصلابة/ الانانية بهدف تحقيق مكاسب شخصية (Armas-Vargas et al.,2023).

التخصص: لاتوجد فروق دالة احصائيا في دوافع الكذب لبعد (الصلابة) تبعا للتخصص (علمي- انساني) إذ بلغت القيمة الفائية المحسوبة (0.485) وهذه القيمة أصغر من القيمة الفائية الجدولية البالغة (3.84) عند مستوى دلالة (0.05) ودرجة حرية (1-374).

بتفاعل (الجنس , التخصص) : لا توجد فروق دالة احصائيا في دوافع الكذب لبعد (الصلابة) تبعا لمتغيري(الجنس, التخصص) اذ بلغت القيمة الفائية المحسوبة (0.068) وهذه القيمة أصغر من القيمة الفائية الجدولية البالغة (3.84) عند مستوى دلالة (0.05) ودرجة حرية (-374 1).

جدول (6)

تحليل التباين الثنائي لمعرفة دلالة الفروق في دوافع الكذب لبعد (الدافع العلائقي) تبعا لمتغيري الجنس والتخصص

مصدر التباين	مجموع المربعات	درجة الحرية	متوسط المربعات	القيمة الفائية المحسوبة	الدلالة
الجنس	241.144	1	241.144	3.043	غير دالة
التخصص	5.913	1	5.913	0.075	غير دالة
الجنس × التخصص	1.249	1	1.249	0.016	غير دالة
الخطأ	29402.764	371	79.253		
المجموع	29670.037	374			

القيمة الفائية الجدولية (3.84) ودرجة حرية (1-371) عند مستوى دلالة (0.05).

اشارت نتائج تحليل التباين الى مايأتي

الجنس : لا توجد فروق دالة احصائيا في بعد الدافع العلائقي تبعا لمتغير الجنس إذ بلغت القيمة الفائية المحسوبة (3.043) وهذه القيمة أصغر من القيمة الفائية الجدولية البالغة (3.84) عند مستوى دلالة (0.05) ودرجة حرية (1-374).

التخصص: لا توجد فروق دالة احصائيا في دوافع الكذب لبعد (العلائقي) تبعا للتخصص (علمي- انساني) إذ بلغت القيمة الفائية المحسوبة (0.075) وهذه القيمة أصغر من القيمة الفائية الجدولية البالغة (3.84) عند مستوى دلالة (0.05) ودرجة حرية (1-374).

بتفاعل (الجنس , التخصص) : لا توجد فروق دالة احصائيا في دوافع الكذب لبعد (العلائقي) تبعا لمتغيري(الجنس, التخصص) اذ بلغت القيمة الفائية المحسوبة (0.016) وهذه القيمة أصغر من القيمة الفائية الجدولية البالغة (3.84) عند مستوى دلالة (0.05) ودرجة حرية (1-374). ويمكن تفسير عدم وجود فروق دالة احصائياً في متغير الجنس والتخصص والتفاعل بينهما إلى أنَ الدافع العلائقي للكذب يرتبط ارتباطاً واضحا بالحفاظ على العلاقات الاجتماعية وهو دافع مشترك بغض النظر عن الجنس أو التخصص.

جدول (7)

تحليل التباين الثنائي لمعرفة دلالة الفروق في دوافع الكذب لبعد (الدافع الخبيث) تبعا لمتغيري الجنس والتخصص

مصدر التباين	مجموع المربعات	درجة الحرية	متوسط المربعات	القيمة الفائية المحسوبة	الدلالة
الجنس	121.59	1	121.59	4.486	دالة
التخصص	12.41	1	12.41	0.458	غير دالة
الجنس × التخصص	11.013	1	11.013	0.406	غير دالة
الخطأ	10055.43	371	27.104		
المجموع	10247.16	374			

القيمة الفائية الجدولية (3.84) ودرجة حرية (1-371) عند مستوى دلالة (0.05).

اشارت نتائج تحليل التباين الى مايأتي

الجنس : توجد فروق دالة احصائيا في بعد الدافع الخبيث تبعا لمتغير الجنس إذ بلغت القيمة الفائية المحسوبة (4.486) وهذه القيمة أكبر من القيمة الفائية الجدولية البالغة (3.84) عند مستوى دلالة (0.05) ودرجة حرية (1-374). ولصالح الذكور اذ بلغ الوسط الحسابي للذكور (13.1543) وانحراف معياري (5.32027) وهو اكبر من الوسط الحسابي لدى الاناث اذ بلغ الوسط الحسابي للاناث (11.8075) وبانحراف معياري (5.10415) ويمكن تفسير ذلك الة أنَّ الذكور يميلون بدرجة أكبر الى تبني دوافع خبيثة في بعض السلوكيات إذ يكون سلوكهم موجة نحو تحقيق مكاسب شخصية أو استغلال الاخرين (Armas-Vargas et al.,2023).

التخصص: لا توجد فروق دالة احصائيا في دوافع الكذب لبعد (الدافع الخبيث) تبعا للتخصص (علمي- انساني) إذ بلغت القيمة الفائية المحسوبة (0.458) وهذه القيمة أصغر من القيمة الفائية الجدولية البالغة (3.84) عند مستوى دلالة (0.05) ودرجة حرية (1-374).

بتفاعل (الجنس , التخصص) : لا توجد فروق دالة احصائيا في دوافع الكذب لبعد (الدافع الخبيث) تبعا لمتغيري(الجنس, التخصص) اذ بلغت القيمة الفائية المحسوبة (0.406) وهذه القيمة أصغر من القيمة الفائية الجدولية البالغة (3.84) عند مستوى دلالة (0.05) ودرجة حرية (1-374).

الهدف الثاني: التعرف على دوافع الكذب لدى طلبة الجامعة:

ولتحقيق هذا الهدف تم ايجاد الوسط الحسابي والانحراف المعياري للعينة البالغة (375) إذّ بلغ الوسط الحسابي للدافع الشخصي (25.7333) والانحراف

المعيـاري(8.65119) امـا الوسـط الفـرضي فقـد بلـغ(32). وبلـغ الوسـط الحسـابي لدافـع الصلابـة (27.2960) والانحـراف المعيـاري(9.32711) امـا الوسـط الفـرضي فقـد بلـغ(32) وبلـغ الوسـط الحسـابي للدافـع العلائقـي (28.7173) والانحـراف المعيـاري(8.90683) امـا الوسـط الفـرضي فقـد بلـغ(32) وبلـغ الوسـط الحسـابي للدافـع الخبيـث (12.3893) والانحـراف المعيـاري(5.23439) امـا الوسـط الفـرضي فقـد بلـغ(16) ولحسـاب دلالـة الفـرق بـين المتوسـطين اسـتعمل الباحـث الاختبـار التـائي لعينـة واحـدة .والجـدول (8) يوضـح ذلـك .

جدول (8)

الاختبار التائي لعينة واحدة لمعرفة دلالة الفرق بين الوسط الحسابي والوسط الفرضي لمقياس دوافع الكذب

العينة	المتغيرات	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الوسط الفرضي	القيمة التائية المحسوبة	الدلالة
375	الدافع الشخصي	25.7333	8.65119	32	-14.027	دالة
	دافع الصلابة / الانانية	27.2960	9.32711	32	-9.766	دالة
	الدافع العلائقي	28.7173	8.90683	32	-7.137	دالة
	الدافع الخبيث	12.3893	5.23439	16	-13.358	دالة

•القيمـة التائيـة الجدوليـة تسـاوي (1.96) عنـد مسـتوى دلالـة (0.05) ودرجـة حريـه (299).

ويتضـح مـن الجـدول اعـلاه ان الفـرق بـين المتوسـط الحسـابي والمتوسـط الفـرضي كان دال لصالـح المتوسـط الفـرضي لبعـد الدافـع الشـخصي, اذ كانـت القيمـة التائيـة المحسـوبة(14.027-) وهـي أكـبر مـن القيمة التائيـة الجدوليـة (1.96) عنـد مسـتوى دلالـة (0.05) ودرجـة حريـة (299). وكان الفـرق بـين المتوسـط الحسـابي والمتوسـط الفـرضي كان دال لصالـح المتوسـط الفـرضي لبعـد دافـع الصلابـة/ الانانيـة, اذ كانـت القيمـة التائيـة المحسـوبة (9.766-) وهـي أكـبر مـن القيمـة التائيـة الجدوليـة (1.96) عنـد مسـتوى دلالـة (0.05) ودرجـة حريـة (299). وكان الفـرق بـين المتوسـط الحسـابي والمتوسـط الفـرضي كان دال لصالـح المتوسـط الفـرضي لبعـد الدافـع العلائقـي, اذ كانـت القيمـة التائيـة المحسـوبة (7.137-) وهـي أكـبر مـن القيمـة التائيـة الجدوليـة (1.96) عنـد مسـتوى دلالـة (0.05) ودرجـة حريـة (299). وان الفـرق بـين المتوسـط الحسـابي

والمتوسط الفرضي كان دال لصالح المتوسط الفرضي لبعد الدافع الخبيث, اذ كانت القيمة التائية المحسوبة (13.358-) وهي أكبر من القيمة التائية الجدولية (1.96) عند مستوى دلالة (0.05) ودرجة حرية (299). ويمكن تفسيرانخفاض مستوى دوافع الكذب وكانت القيمة التائية دالة لصالح الوسط الفرضي لدى أفراد عينة البحث الحالي إلى أنَّ كل فرد قد يحمل داخليًا دوافع الكذب الأربعة: شخصية، أنانية، علائقية وخبيثة لكن بمستوى منخفض وهذا الانخفاض جاء نتيجة كونها جزءًا من تركيبته النفسية وطبيعة سلوكه، ولأن النفس البشرية قد تخضع أيضاً لضوابط ذاتية واجتماعية، فالوعي بالضمير، والخوف من اللوم أو العقاب، والحاجة للحفاظ على العلاقات الاجتماعية، ورغبة الفرد في تكوين صورة إيجابية عن نفسه، جميعها تعمل على كبح الدافع الداخلي قبل أن يتحول إلى فعل بمعنى آخر، وأنَّ الدوافع النفسية موجودة كميول وإمكانات، لكن ظهورها الفعلي يعتمد على التفاعل بين هذه الميول والضوابط الأخلاقية والاجتماعية الواقعية، ما يفسر منطقياً أنَّ الأفراد يمتلكون الدوافع لكن قد يمارسون الكذب بدرجة أقل من المتوقع. فضلاً عن رفض المجتمع سواء الاسرة أو العلاقات الاجتماعية القريبة للكذب هذا يمكن أن يؤدي الى تجنبه قدر الامكان.

الاستنتاجات:

1. أن دوافع الكذب لدى طلبة الجامعة قد تختلف بحسب طبيعتها والجنس، إذ تميل الدوافع الخبيثة والأنانية إلى الظهور بشكل أقوى لدى الذكور، ما يعكس ارتباطها بسمات شخصية مثل الهيمنة أو المصلحة الذاتية، أما الدوافع الشخصية والدوافع العلائقية قد تبقى متسقة بين الجنسين، وأن بعض دوافع الكذب تنبع من احتياجات نفسية واجتماعية مشتركة، مستقلة عن المتغيرات الديموغرافية.

2.ان طلبة الجامعة لديهم مستوى هذه الدوافع منخفضًا نسبيًا، مما يعكس أنَّ الكذب لدى الطلبة ليس سلوكاً شائعاً أو مفرطاً، وإنما يظهر في سياقات محددة وفق احتياجات فردية أو اجتماعية.

التوصيات:

1.تقديم ورش عمل تدريبية لتعليم الطلبة مهارات التواصل الفعال وادارة الصراعات وحل المشكلات من دون اللجوء إلى الكذب والخداع.

2.تفعيل البرامج النفسية التي بدورها تساعد الافراد على التعامل مع الضغوطات التي تواجههم دون اللجوء للكذب كآلية دفاعية.

المقترحات:

1.اجراء دراسة ارتباطية بين دوافع الكذب والشخصية النرجسية.

2.اجراء دراسة ارتباطية بدوافع الكذب والضغوط الحياتية.

المصادر:

•Ariely, D. (2012). *The (honest) truth about dishonesty: How we lie to everyone—especially ourselves*. New York, NY: HarperCollins.

• Armas-Vargas, E. (2017). *Adaptación del cuestionario ATRAMIC: Personalidad y predisposición a mentir en adolescentes*. Psicología Jurídica: Conocimiento y Práctica, 85-99.

• Armas-Vargas, E. (2017*). Autoengaño: Autoconocimiento y autoestima. In En Actas del III Congreso Nacional de Psicología* (pp. 212-218). Oviedo, España: Consejo General de Psicología.

• Armas-Vargas, E. A. (2020). *Autoengaño y mentira en adolescentes: Personalidad y autoestima. In Psicología jurídica y forense: Investigación para la práctica profesional XII congreso (inter) nacional de psicología jurídica y forense Madrid,* 13, 14 y 15 de febrero de 2020 (pp. 217-232). Sociedad Española de Psicología Jurídica y Forense.

• Armas-Vargas, E. A. (2022*). La mentira como rasgo disposicional (Test ATRAMIC): personalidad y tendencia a mentir*. In Ciencia psicológica al servicio de la justicia y la ley (pp. 89-104). Sociedad Española de Psicología Jurídica y Forense.

•Armas-Vargas, E. A. (2022). *Motivos para mentir [CEMA-A]: predisposición a mentir y sesgo de respuesta*. In Ciencia psicológica al servicio de la justicia y la ley (pp. 55-72). Sociedad Española de Psicología Jurídica y Forense.

• Armas-Vargas, E., Marrero, R. J., & Hernández-Cabrera, J. A. (2023). *Psychometric properties of the CEMA-A questionnaire: motives for lying.* Frontiers in Psychology, 14, 1289209.

•Blötner, C., & Bergold, S. (2023). The ability to lie and its relations to the dark triad and general intelligence. *British Journal of Social Psychology*, 62(1), 329–345.

•Broomell, S. B., Gassman-Pines, A., & Schaffer, N. (2025). *The psychology of deception: Unmasking the cognitive and ethical implications of social media usage.*

• Buller, D. B., & Burgoon, J. K. (1996). *Interpersonal deception theory.* Communication theory, 6(3), 203-242.

•Curtis, D. A. (2021). You liar! Attributions of lying. *Journal of Language and Social Psychology*, 40(4), 504-523.

• DePaulo, B. M., Kashy, D. A., Kirkendol, S. E., Wyer, M. M., & Epstein, J. A. (1996). Lying in everyday life. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70(5), 979–995.

• Desai, S., Patel N,.(2020). *ABC of Face Validty for Questionnaire. Int J PharmSci Rev Res.* 2020;65(1): 164-168.

• Ekman, P. (2003). *Emotions revealed: Recognizing faces and feelings to improve communication and emotional life.* New York, NY: Times Books.

• Ekman, P. (2009). *Telling lies: Clues to deceit in the marketplace, politics, and marriage (3rd ed.).* New York, NY: W. W. Norton & Company.

•Feldman, R. S., Forrest, J. A., & Happ, B.

(1975). Information control in conversations: Honesty is not always the best policy. *Kansas Journal of Sociology, 69-89.*

•Voorhees, C. M., & Avery, R. J. (2019). *Ethical behavior in organizations: A review and future directions. Business Ethics Quarterly*, 29(1), 67–98.

•Vrij, A. (2008). *Detecting lies and deceit: Pitfalls and opportunities (2nd ed.). Wiley.*

• Zhou, W., Guo, X., Li, X., Zhong, S., & Yin, L. (2024). *The LYin lying tendency scale: capturing individual differences in selfish, altruistic, and social-acceptance lying tendencies*. Current Psychology, 43(28), 1-21.

R. (2002). *Self-presentation and verbal deception: Do self-presenters lie more? Basic and Applied Social Psychology,* 24(2), 163–170.

• Gerlach, P., Teodorescu, K., & Hertwig, R. (2019). *The truth about lies: A meta-analysis on dishonest behavior*. Psychological bulletin, 145(1), 1.

• Hu, R. (2025*). Self-Deception: Psychological Mechanisms, Benefits, and Drawbacks. Interdisciplinary Humanities and Communication Studies*, 1(5).

• Jonason, P. K., Lyons, M., Baughman, H. M., & Vernon, P. A. (2014). *What a tangled web we weave: The Dark Triad traits and deception. Personality and Individual Differences*, 70, 117-119.

•Mares, A. C., & Turvey, B. E. (2018). *The psychology of lying.* In False allegations (pp. 21-36). Academic Press.

•McArthur, J., Jarvis, R., Bourgeois, C., & Ternes, M. (2022). Lying motivations: Exploring personality correlates of lying and motivations to lie. *Canadian Journal of Behavioural Science/Revue canadienne des sciences du comportement, 54(4), 335.*

•McArthur, J., McPhee, P., & Ternes, M. (2024*). Examining the acceptability and likelihood of self-centered and other-centered lying using the HEXACO.* Personality and Individual Differences, *220*, 112526

•Moshagen, M., Zettler, I., & Hilbig, B. E. (2020). *Measuring the dark core of personality. Psychological Assessment,* 32(2), 182.

•Turner, R. E., Edgley, C., & Olmstead, G.

ملحق (1) مقياس دوافع الكذب بصيغته النهائية

عزيزي الطالب عزيزتي الطالبة:

تحية طيبة...

يضع الباحث بين يديك مقياسا يتضمن مجموعة من المواقف والسلوكيات والتي تعبر عنها بشكل انفعالي والتي تصادفك في حياتك, والمطلوب قراءة الفقرة بدقة واختيار البديل الذي تراه ينطبق عليك بوضع علامة (✓) في الحقل المطلوب علما ان الاجابة خاصة للبحث العلمي ولا توجد اجابة صحيحة او خاطئة , وانما اختيارك للبديل المناسب يمثل احساسك الخاص مع مراعاة عدم ترك فقرة بدون اجابة. الجنس/ ذكر( ) انثى ( ) . التخصص/ علمي ( ) انساني ( )

أنه من الطبيعي أن يكذب الفرد في بعض الحالات والمواقف ويسعى ان لا يتم اكتشافه في هذه الدراسة يسعى الباحث الى معرفة الاسباب التي تجعل من الفرد ان يخفي بعض الاشياء وعدم التصريح بحقيقتها وقد يكون في بعض الاحيان الكذب لتلافي المشاكل, لذا نرجو أن تجيب على الفقرات ادناه بتصور المواقف التي تدفع الفرد للكذب .

مثال توضيحي

الفقرة	نادرا	من وقت لآخر	احيانا	عادة	كثيرا	مرات عديدة	دائما
خوفاً من مواجهة الواقع				✓			

ت	الفقرة	نادرا	من وقت لآخر	احيانا	عادة	كثيرا	مرات عديدة	دائما
١	خوفاً من مواجهة الواقع.							
٢	للحصول على ميزة على الآخرين.							
٣	لتجنب مشاكل الآخرين.							
٤	لإعطاء معلومات خاطئة عن شخص آخر.							
٥	لا أواجه الحقيقة.							
٦	لمحاولة الفوز بحجة مع شخص ما.							
٧	لتجنب الاضطرار إلى التوضيح.							
٨	لاتهام شخص آخر كذبا ويسبب لهم الأذى.							
٩	لأنني لا أقبل نفسي كما أنا.							
١٠	لأنه من السهل التلاعب بالآخرين.							
١١	لجعل الآخرين يشعرون عني بالرضا.							
١٢	لرفع الشكوك حول شخص آخر.							
١٣	لأنني أشعر بعدم الأمان.							
١٤	لغرض الاستفادة من شيء ما.							
١٥	لإخفاء معلومات معينة لا اود التصريح بها.							
١٦	لجعل الآخر يشعر بالذنب.							
١٧	كي لا اكشف ضيقي.							
١٨	للحصول على ما أريد.							
١٩	حتى لا تسيء الآخرين.							
٢٠	لأنه من الصعب بالنسبة لي قبول الاشياء كما هي.							
٢١	لإقناع الآخرين.							
٢٢	إخفاء شيء اعتقد انه خاطئ.							
٢٣	خوفاً مما سيقولون.							
٢٤	لكسب احترام وإعجاب الآخرين.							
٢٥	لكسب ودّ الاخرين.							
٢٦	بدافع الخزي لا اعترف بالحقيقة.							
٢٧	لإعطاء صورة أفضل لنفسي.							
٢٨	خوفًا من العقاب.							