

رحمة الغامدي، سماح السلمي: نمذجة العلاقات السببية بين الأفكار اللاعقلانية وتقدير الذات والتسويق الأكاديمي لدى طالبات...

نمذجة العلاقات السببية بين الأفكار اللاعقلانية وتقدير الذات والتسويق الأكاديمي لدى طالبات جامعة نجران

د. رحمة بنت علي الغامدي⁽¹⁾ د. سماح عمر السلمي⁽²⁾

(قدم للنشر 1445/4/29 هـ - وقبل 1445/6/19 هـ)

المستخلص: هدفَ البحثُ الحالي إلى الكشف عن الأفكار اللاعقلانية الأكثر انتشارًا لدى طالبات جامعة نجران، والكشف عن العلاقات بين الأفكار اللاعقلانية وتقدير الذات والتسويق الأكاديمي، وإمكانية التنبؤ بالتسويق الأكاديمي من خلال الأفكار اللاعقلانية وتقدير الذات، وإمكانية التنبؤ بتقدير الذات من خلال الأفكار اللاعقلانية، وكذلك بناء نموذج نظري مقترح للعلاقات بين متغيرات البحث، وفحص التأثيرات المباشرة وغير المباشرة لمتغيرات البحث. وقد تكوّنت عينة البحث من 217 طالبة من جامعة نجران، تمَّ اختيارهنَّ بطريقةً طبّيقية عشوائية. وأظهرت النتائج أنَّ شيع الأفكار اللاعقلانية يتراوح ما بين الضعيف والمتوسط والمترفع للأبعاد والدرجة الكلية، ووجود علاقة موجبة بين الأفكار اللاعقلانية وأبعادها وكلِّ من تقدير الذات والتسويق الأكاديمي وأبعاده، وإمكانية التنبؤ بالتسويق الأكاديمي من خلال الأفكار اللاعقلانية وتقدير الذات، وإمكانية التنبؤ بتقدير الذات من خلال الأفكار اللاعقلانية. فيما توصَّلَ البحث إلى نموذج يوضح التأثيرات المباشرة وغير المباشرة لكلِّ من الأفكار اللاعقلانية وتقدير الذات والتسويق الأكاديمي، وتقديم برامج توعوية وتنموية لتحسين الأفكار اللاعقلانية لدى طالبات الجامعة؛ وذلك لما لها من تأثير سلبي على تقدير ذواتهنَّ وقيامهنَّ بمهامهنَّ وواجباتهنَّ الأكاديمية. الكلمات المفتاحية: نمذجة العلاقات- الأفكار اللاعقلانية- تقدير الذات- التسويق الأكاديمي- جامعة نجران.

Modeling the causal relationships between irrational thoughts, self-esteem, and academic procrastination among female students at Najran University

Rahma A. AlGhamdi⁽¹⁾ Samah O. AlSulami⁽²⁾

(Submitted 13-11-2023 and Accepted on 01-01-2024)

Abstract: The aim of the current research is to reveal the most common irrational thoughts among female students at Najran University, and to reveal the relationships between irrational thoughts, self-esteem, and academic procrastination, the possibility of predicting academic procrastination through irrational thoughts and self-esteem, and the possibility of predicting self-esteem through irrational thoughts, as well as the construct A proposed theoretical model for causal relationships between research variables, and an examination of the direct and indirect effects of the research variables. The research sample consisted of 217 female students from Najran University, who were selected in a stratified random manner. The results showed that the prevalence of irrational thoughts ranges between weak, moderate, and high in dimension and total score, and that there is a positive relationship between irrational thoughts and their dimensions and both self-esteem and academic procrastination and their dimensions, and the possibility of predicting academic procrastination through irrational thoughts and self-esteem, and the possibility of predicting self-esteem through irrational thoughts. While the research reached a model that explains the direct and indirect effects of irrational thoughts, self-esteem, and academic procrastination, While the research reached a model that explains the direct and indirect effects of irrational thoughts, self-esteem, and academic procrastination.

Keywords: structural model - irrational thoughts - self-esteem - academic procrastination.

(1),(2) Department of Psychology – Najran University

(1), (2) قسم علم النفس – جامعة نجران

E-mail: raagamdi@nu.edu.sa

مقدمة

إضافة إلى ذلك فإن أكثر النظريات التي بحثت في أسباب انتشار التسويف تلك التي اعتبرت التسويف الأكاديمي حمايةً ذاتيةً لتقدير الذات وآليةً لحماية الأنا، أو الفشل في مهمة، حيث وُجد أن المسوّفين لديهم تدنٍ في تقدير الذات (Batat, Khursheed, & Jahangir, 2017). كما أكد آل جبير (2011) أن الطلاب يلجؤون للتسويف لأنهم يعانون من نظرة دونية، وضعف في تقديرهم لذواتهم، فشعورهم بعدم الكفاءة يجعلهم لا يتوقعون النجاح في أي شيء؛ وبذلك فإنهم لا يحاولون من البداية أصلاً.

ولأنّ تقدير الذات من الحاجات النفسية الهامة للفرد؛ فهو يلعب دورًا هامًا في زيادة دافعية الفرد للإنجاز والتعلم، وفي تطوير شخصيته، ويجعلها أقلّ عرضة للاضطرابات النفسية المختلفة (Abouserie, 1994).

وتنشأ مشكلة تقدير الذات المنخفض عندما يقيّم الأشخاص أنفسهم على أساس سلوكهم، أو إنجازاتهم، أو أعمالهم، التي تُظهر عدم كفايتهم وخطأهم وفشلهم (patterson, 1980)؛ إذ إنّ درجة تقدير الفرد لذاته تؤدي دورًا هامًا في تعديل السلوك وتحديده. وتتأثر درجة تقدير الفرد لذاته بنمط التفكير؛ حيث تساهم الأفكار اللاعقلانية في انخفاض تقدير الذات (القعدان، 2017).

مشكلة البحث وتساؤلاته

تأتي مشكلة البحث من أهمية تطوير وتكامل شخصية الطالب الجامعي، بحيث تتمتع بوجود مستويات ملائمة ومعتدلة من الأفكار والمعتقدات العقلانية والصحة النفسية؛ لكي يتسنى له القيام بدوره المجتمعي بثقة واقتدار؛ لمواكبة مستجدات العصر وتحدياته، حيث وجدت دراسة (Chan, 2021) أن الشباب في المرحلة الجامعية يتعرضون بشكل أكبر لتبني أفكار غير عقلانية.

بناءً على طبيعة الحياة الجامعية؛ يواجه الطلبة العديد من المهام الأكاديمية من تكليفات وبحوث متنوعة، يميل بعضهم إلى تأجيل إنجازها في الوقت المحدد والقيام بأنشطة أخرى تثير اهتمامهم؛ مما يترتب عليه سوء توافق مع متطلبات الحياة الجامعية، وهذا مؤشر من أهم مؤشرات ظاهرة التسويف الأكاديمي.

إذ يُعتبر التسويف ظاهرة سلبية، يتجنب فيها الأفراد البدء في المهام والأعمال التي ينبغي إنجازها أو إكمالها في وقت محدد، ويتم تأجيلها إلى وقت لاحق بدلاً من تنفيذها في الحال؛ مما ينعكس سلبًا على الإنجاز وتحقيق الأهداف والإنتاجية (أبو غالي، 2020)، فهو سلوك معقد يتأثر بالأفكار اللاعقلانية، والخصائص الشخصية والوراثية، وعوامل أخرى (Düsmesz & Barut, 2016).

ومن العوامل المساهمة في التسويف الأكاديمي: الجوانب المعرفية لدى الأفراد؛ حيث تشكل الأفكار اللاعقلانية عاملًا مهمًا في سلوك التسويف الأكاديمي، وتعني الأفكار التي ترتبط بالميل نحو تعظيم الأمور، والتأكيد والكمال، وتجنب تحمل المسؤولية ومواجهة الصعاب (حماد وحلي، 2020). وهذا ما أكدته كل من (البهاص، 2010؛ هنداوي، 2021) بأن الطالب يسعى لتأجيل المهام الأكاديمية التي يكلف بها نتيجة للأفكار اللاعقلانية.

ويعود الفضل الأكبر لـ "أليس" في دراسة الأفكار اللاعقلانية؛ إذ إنه فتح المجال لكثير من علماء النفس الغربيين الذين أجروا الكثير من الدراسات والأبحاث حول هذا الموضوع، وكذلك في العالم العربي أجريت الكثير من الدراسات والأبحاث التي تناولت الأفكار اللاعقلانية لدى الأطفال والمراهقين، وطلبة الجامعات، وشرائح أخرى من المجتمع، وعلاقتها بالعديد من المتغيرات؛ كالجنس، والقلق، وتقدير الذات (المدني، 2018).

رحمة الغامدي، سماح السلمي: نمذجة العلاقات السببية بين الأفكار اللاعقلانية وتقدير الذات والتسويق الأكاديمي لدى طالبات...

وبحث علاقة التسويق الأكاديمي بالأفكار اللاعقلانية لديهم، وبحث أثر النوع والتخصص الأكاديمي في التسويق الأكاديمي والأفكار اللاعقلانية، وذلك على عينة من (556) طالبًا من طلاب جامعة طيبة، واستخدمت الدراسة مقياسي التلكؤ الأكاديمي والأفكار اللاعقلانية، وتوصلت إلى أن نسبة المسوّفين بلغت 58,3% من العينة الكلية، ووجود ارتباط دالٍ إحصائيًا بين التسويق الأكاديمي والأفكار اللاعقلانية.

في ذات السياق أجرى كل من (Balkis et al. 2013) دراسة هدفت إلى التوصل إلى نموذج يوضح العلاقات بين المعتقدات العقلانية واللاعقلانية والتسويق الأكاديمي، والوقت المفضّل للاستذكار للاختبارات. تكوّنت العينة من (281) طالبًا جامعيًا، وتوصّلت النتائج إلى أنّ المعتقدات العقلانية واللاعقلانية لها تأثير مباشر على التسويق الأكاديمي.

ومن جانب آخر توصّلت دراسة (Ferrari, 2000) إلى أنّ الطلبة المسوّفين لديهم تقدير ذات منخفض، والإحساس بمشاعر انعدام القيمة. في حين أجرى كلٌّ من (Uzun et al. 2020) دراسة هدفت إلى معرفة الدور الوسيط لتقدير الذات وأثره على العلاقة بين ضبط النفس والتسويق الأكاديمي. تكونت العينة من (426) من طلاب الجامعة، وأظهرت النتائج أن التسويق الأكاديمي تم التنبؤ به سلبًا من خلال تقدير الذات، وأن تقدير الذات يتوسط العلاقة بين التسويق الأكاديمي وضبط النفس. كما أجرى (Naveed, and 2015) دراسة Ishtiaq كان الهدف الأساسي منها دراسة العلاقة بين التسويق وتقدير الذات بين طلاب الجامعة، تتكون العينة التي تم اعتمادها من (300) طالب وطالبة من الجامعة، وأوضحت النتائج وجود علاقة سالبة بين التسويق وتقدير الذات لدى طلاب الجامعة.

في ذات الصدد أجرى (Babu et al. 2019) دراسة كان الهدف منها هو تقييم العلاقة بين التسويق الأكاديمي وتقدير الذات بين طلاب طب الأسنان في

في السياق نفسه أجرى ياسين والشاوي (2016) دراسة هدفت إلى الكشف عن درجة انتشار الأفكار اللاعقلانية وعلاقتها بالاستجابة الانفعالية لدى طلبة جامعة اليرموك، وتكوّنت العينة من (1713) طالبًا، وأظهرت النتائج أن درجة انتشار الأفكار اللاعقلانية لدى الطلبة جاءت متوسطة. في حين توصّلت دراسة مبارك وآخرين (2020) -التي طُبِّقت على عينة مكونة من (455) طالبًا وطالبة من طلبة كلية التربية بجامعة سوهاج- إلى أنّ مستوى الأفكار اللاعقلانية لدى طلبة الجامعة جاء مرتفعًا.

ذكر الهامص (2010) أنه يترتب على وجود الأفكار اللاعقلانية لدى الطالب سعيه لتأجيل المهام الأكاديمية حين يرغب في الوصول إلى درجة الكمال في إنجاز جميع المهام المكلف بها، ويشعر بالفشل عندما لا يستطيع الوصول إلى هذه الدرجة من الكمال، وكذلك تفضيله أداء أعمال صعبة تتحدى قدراته وإمكاناته؛ ومن ثمّ فهم يفرضون معايير مرتفعة على أنفسهم لا يستطيعون الإيفاء بها، فيلجؤون للتسويق والتأجيل؛ لأنهم لا يستطيعون تحقيق هذه المعايير.

وقد أكدت دراسات عدة العلاقة الإيجابية بين الأفكار اللاعقلانية والتسويق الأكاديمي؛ كما في دراسة هنداي (2021) التي هدفت إلى الكشف عن العلاقة بين الأفكار اللاعقلانية وكل من الذاكرة الزائفة والتسويق الأكاديمي لدى طلبة كلية التربية جامعة كفر الشيخ، وكذلك إمكانية التنبؤ بدرجات التسويق الأكاديمي من درجات الأفكار اللاعقلانية والذاكرة الزائفة، تكونت عينة الدراسة من (228) من طلبة كلية التربية بجامعة كفر الشيخ، وتوصلت النتائج إلى وجود علاقة موجبة دالة إحصائيًا بين الأفكار اللاعقلانية والتسويق الأكاديمي، كما يمكن التنبؤ بالتسويق الأكاديمي من خلال الأفكار اللاعقلانية. بالإضافة إلى دراسة المدني (٢٠١٨) التي هدفت إلى التعرف على مدى انتشار التسويق الأكاديمي بين الطلاب بجامعة طيبة،

التباين في التسويف الأكاديمي من خلال التأثير غير المباشر للذات عن طريق الكفاءة الذاتية الأكاديمية. في ذات السياق هدفت دراسة نايل (٢٠١٧) إلى معرفة نوع العلاقة بين الأفكار اللاعقلانية وتقدير الذات لدى الطلبة الجامعيين، والكشف عن مستوى انتشار الأفكار اللاعقلانية ومستوى تقدير الذات لدى أفراد العينة. تكونت عينة الدراسة من (٢٣١) طالبًا جامعيًا، وأسفرت نتائج الدراسة عن وجود علاقة عكسية بين الأفكار اللاعقلانية وتقدير الذات لدى طلبة الجامعة.

استنادًا لما سبق؛ تبين أهمية الأفكار اللاعقلانية وتقدير الذات والتسويف الأكاديمي كمتغيرات ذات أثر في عملية التعلم. وقد تباينت الدراسات واختلفت في تناولها لتلك المتغيرات، إلا أنه لم توجد دراسة عربية - في حدود علم الباحثين- تناولت هذه المتغيرات معًا؛ وهو ما يسعى إليه البحث الحالي من خلال بناء نموذج مقترح للعلاقات يوضح طبيعة مسارات التأثيرات المباشرة وغير المباشرة بين كل من الأفكار اللاعقلانية وتقدير الذات والتسويف الأكاديمي لدى طالبات جامعة نجران؛ ومن ثمّ يمكن تحديد مشكلة البحث في التساؤلات التالية:

- 1) ما أكثر الأفكار اللاعقلانية شيوعًا لدى طالبات جامعة نجران؟
- 2) هل توجد علاقة دالة إحصائية بين متوسطات درجات كل من تقدير الذات، والأفكار اللاعقلانية والتسويف الأكاديمي لدى طالبات جامعة نجران؟
- 3) هل يمكن التنبؤ بالتسويف الأكاديمي لدى طالبات جامعة نجران من خلال درجاتهن على الأفكار اللاعقلانية؟
- 4) هل يمكن التنبؤ بالتسويف الأكاديمي لدى طالبات جامعة نجران من خلال درجاتهن على تقدير الذات؟

الهند. تكونت العينة من (255) طالبًا، وتوصلت الدراسة إلى أن الطلاب ذوي التقدير العالي للذات يتسّمون بتسويف أقل، في حين أن أولئك الذين يسوّفون أكثر لديهم تقدير ذات نسبي. في حين هدفت دراسة آل جبير (2011) إلى التعرف على العلاقة بين التسويف وتقدير الذات لدى طلاب جامعة الإمام محمد بن سعود، والتعرف على مدى انتشار مشكلة التسويف بين الطلاب، والكشف عن الفروق في التسويف وتقدير الذات وفقًا للمتغيرات الديموغرافية. وتكونت العينة من (٢٣٠) طالبًا، وأسفرت النتائج عن وجود علاقة ارتباطية موجبة ذات دلالة إحصائية بين درجة التسويف وتقدير الذات.

فتقدير الذات من الأبعاد المهمة لشخصية الطالب الجامعي؛ بل البعد الأكثر تأثيرًا في سلوكه، ومن خلاله يمكن فهم شخصيته وسلوكه فهمًا صحيحًا وواضحًا، وهو أكثر ارتباطًا بتكامل شخصية الطالب أيضًا (حسانين، 2016). وقد أجرت ميسون وبوعزة (٢٠١٦) دراسة هدفت إلى معرفة مدى انتشار الأفكار اللاعقلانية بين أوساط طلبة الجامعة، والكشف عن طبيعة العلاقة بين الأفكار اللاعقلانية وقلق المستقبل وتقدير الذات لدى الطالب الجامعي. تكونت عينة الدراسة من 222 طالبًا وطالبة جامعيين، وأسفرت نتائج الدراسة عن ارتفاع نسبة انتشار الأفكار اللاعقلانية لدى طلبة جامعة ورقلة، كما توصلت إلى وجود علاقة بين الأفكار اللاعقلانية وتقدير الذات، وأخيرًا إمكانية التنبؤ بتقدير الذات من خلال الأفكار اللاعقلانية. وأجرت Battol et all. (2017) دراسة هدفت إلى لتقييم الدور المباشر وغير المباشر لتقدير الذات في التسويف الأكاديمي من خلال الكفاءة الذاتية الأكاديمية بين الطلاب الجامعيين. تألفت العينة من 502 طالب، وكشفت النتائج أن الكفاءة الأكاديمية توسطت -بشكل كامل- العلاقة بين تقدير الذات والتسويف الأكاديمي، وتم حساب 18 في المئة من

- أهمية البحث:
الأهمية النظرية:
- (1) ندرة الدراسات الأجنبية والعربية - في حدود علم الباحثين- التي تناولت نمذجة العلاقات بين الأفكار اللاعقلانية وتقدير الذات والتسويق الأكاديمي؛ حيث يمكن أن يسهم هذا البحث في تقديم مفهوم نظري لطبيعة المتغيرات، وأهميتها في سير العملية الأكاديمية.
- (2) يمتدّ البحث الحالي لبحوث ودراسات أخرى أمام الباحثين؛ للعمل على دراسة هذه المتغيرات مع متغيرات أخرى، ووضع نماذج مختلفة مع غيرها من المتغيرات النفسية.
- الأهمية التطبيقية:
- (1) الجمع بين متغيرات ذات أهمية بالنسبة لطلبة الجامعة الذين يُعتبرون الركيزة الأساسية في تقدم وتطور المجتمعات وبناء المستقبل؛ وذلك لما تتركه من تأثير على نجاحهم الأكاديمي.
- (2) تفيد نتائج البحث في جذب انتباه القائمين على العملية الأكاديمية إلى توظيف ما تمّ التوصل إليه من نتائج في مساعدة المتعلمين على الابتعاد عن الأفكار اللاعقلانية التي قد يكون لها انعكاس سلبي على تحصيل الطلبة، وعلى ارتفاع مستوى التسويق الأكاديمي؛ وذلك من خلال التخلص من مشكلات تقدير الذات.
- مصطلحات البحث
- الأفكار اللاعقلانية **Irrational thoughts**: تعرّف بأنها: "رموز ذاتية لفظية تشمل عبارات هازمة للدّات بعيدة عن الموضوعية، وتعمل على تشويه الإدراك للواقع؛ حيث تنبع من الأهواء الشخصية للفرد ممتزجة بالمبالغات الصورية" (الريحاني، 1985، ص.77).
- وتُعرّف إجرائيًا بأنها: الدرجة التي تحصل عليها الطالبة على مقياس الأفكار اللاعقلانية المستخدم في البحث الحالي لـ (الريحاني، 1987).
- (5) هل يمكن التنبؤ بدرجات الطالبات على مقياس تقدير الذات من خلال درجاتهنّ على الأفكار اللاعقلانية؟
- (6) هل يتطابق النموذج النظري المقترح (وفق الأسس النظرية والمنطقية ونتائج الدراسات السابقة للعلاقة بين الأفكار اللاعقلانية وتقدير الذات والتسويق الأكاديمي) مع البيانات التي تمّ الحصول عليها من طالبات جامعة نجران؟
- (7) ما الآثار الكلية-المباشرة وغير المباشرة- للأفكار اللاعقلانية على التسويق الأكاديمي من خلال مرورها بتقدير الذات؟
- أهداف البحث
- (1) الكشف عن الأفكار اللاعقلانية الأكثر شيوعًا لدى طالبات جامعة نجران.
- (2) الكشف عن العلاقة بين كلٍّ من الأفكار اللاعقلانية وتقدير الذات والتسويق الأكاديمي لدى طالبات جامعة نجران.
- (3) تحديد إمكانية التنبؤ بالتسويق الأكاديمي لدى طالبات جامعة نجران من خلال الأفكار اللاعقلانية.
- (4) تحديد إمكانية التنبؤ بالتسويق الأكاديمي لدى طالبات جامعة نجران من خلال تقدير الذات.
- (5) تحديد إمكانية التنبؤ بتقدير الذات من خلال الأفكار اللاعقلانية.
- (6) بناء نموذج يوضح العلاقة بين الأفكار اللاعقلانية وتقدير الذات والتسويق الأكاديمي لدى طالبات جامعة نجران.
- (7) الكشف عن الآثار الكلية-المباشرة وغير المباشرة- للأفكار اللاعقلانية على التسويق الأكاديمي من خلال مرورها بتقدير الذات كمتغير وسيط لدى طالبات جامعة نجران.

كبير في عواقيها العاطفية، والسلوكية، والمعرفية، وهي ضارة للفرد في متابعة أهدافه الأساسية (Dryden & Branch, 2008). فقد وصف (Ellis, 1977) الأفكار اللاعقلانية بأنها مجموعة من أفكار خاطئة، وغير منطقية، تندم بعدم موضوعيتها، وتكون مبنية على توقعات وتعميمات خاطئة، وعلى مزيج من الظن والتنبؤ والمبالغة والتهويل بدرجة لا تتفق مع إمكانيات الفرد الفعلية.

فالأفكار -بشكل عام- ومعتقداتها ليست موروثية؛ ولكنها مكتسبة من الأسرة والمجتمع، فهي تتكون نتيجة التفاعل مع البيئة المحيطة، ومن أهم الأسباب التي قد تؤدي إلى شيوع الأفكار اللاعقلانية عند الفرد: العزلة الاجتماعية، والجمود الفكري، وثقافة المجتمع، والأسرة، والأصدقاء، ودور الغدد والهرمونات، والعوامل الكيميائية (predatum et al., 2020).

وقد ظهر مصطلح الأفكار اللاعقلانية عام ١٩٧٧ على يد Albert Ellis عندما حاول وضع نظرية توضح العلاقة بين أفكار الفرد وسلوكه وتصرفاته، وانتهى إلى ما أطلق عليه النسق الفكري، وهو كل ما يتبناه الفرد من وجهات نظر، وأفكار، ومعتقدات عن نفسه وعن الآخرين، وهي إما أن تكون عقلية ومنطقية أو غير عقلية وغير منطقية، ويترتب عليها سوء التوافق النفسي والاجتماعي (Leahy, 2003). وأورد Ellis في نظريته إحدى عشرة فكرة لاعقلانية، وهي كالتالي (نور الدين، 2014):

- الفكرة الأولى: طلب الاستحسان، وتعني: "من الضروري أن يكون الشخص محبوباً أو مَرْضِيّاً عنه من كل المحيطين به".
- الفكرة الثانية: ابتغاء الكمال الشخصي، وتعني "يجب أن يكون الفرد على درجة عالية من الكفاءة والإنجاز في كل الجوانب الممكنة حتى يُعتبر نفسه مستحقاً للتقدير".
- الفكرة الثالثة: اللوم الزائد للذات والآخرين، وتعني: "بعض الناس أشرار وخبيثاء؛ لذلك يجب أن

تقدير الذات **Self-esteem**: يُعرّف بأنه: "اتجاه من الفرد نحو نفسه يعكس من خلاله فكرته عن ذاته، وخبرته الشخصية معها، سواء في صورة انفعالية، أو في صورة سلوكية" (الدسوقي، 2004، ص.4).

ويعرّف إجرائياً بأنه: الدرجة التي تحصل عليها الطالبة على مقياس مشكلات تقدير الذات المستخدم في البحث الحالي لـ Hudson (1994) وقتئذ الدسوقي (2004).

التسويف الأكاديمي Academic procrastination: يعرّف بأنه: "نزعة سلوكية نحو تأجيل المهام والأعمال إلى وقت آخر دون مُسوِّغ، على الرغم من القدرة على إنجازها في وقتها المطلوب؛ فهو سلوك تجنُّبي، يتصف بالابتعاد عن المهمة المطلوب إنجازها، واستخدام أعذار لتبرير ذلك الابتعاد، ولتجنب اللوم من الآخرين" (عبدالخالق والدغيم، 2011، ص.201).

ويعرف إجرائياً بأنه: الدرجة التي تحصل عليها الطالبة في مقياس التسويف الأكاديمي لـ (عبدالخالق والدغيم، 2011).

حدود البحث

الحدود البشرية: طالبات جامعة نجران.

الحدود الزمانية: الفصل الدراسي الأول لعام 1445 هـ.

الحدود المكانية: جامعة نجران.

الإطار النظري:

الأفكار اللاعقلانية Irrational thoughts:

يعطي التفكير اللاعقلاني تصوراً ومعنى للأحداث التي يمر بها الأفراد في حياتهم؛ ومن ثمَّ يشعرون بعدم الارتياح الجسدي والعقلي عندما يستمرون في الاحتفاظ به، وهو يعكس التفكير الجامد غير المرين الذي يقوم الأفراد به عندما يتأقلمون مع أحداث سابقة، ونتيجة لذلك فإنهم يشعرون ويتصرفون بشكل غير مريح (Yildiz et al., 2018).

وتتميز الأفكار اللاعقلانية بأنها أفكار جامدة أو متطرفة، وغير واقعية، وغير متسقة، ومختلة إلى حد

رحمة الغامدي، سماح السلمي: نمذجة العلاقات السببية بين الأفكار اللاعقلانية وتقدير الذات والتسويق الأكاديمي لدى طالبات...

والتكبر، واللامبالاة، والسخرية، والتمركز حول الذات، وتحويل المواقف، كما تعد من مؤشرات الضغوط الحياتية؛ لما يترتب عليها من اضطرابات نفسية وسلوكية (الأنصاري وموسى، 2007).

تقدير الذات **Self-esteem**: يُعد تقدير الذات أمراً مهماً من أجل صحة الإنسان الاجتماعية والنفسية، ويُستخدم تقدير الذات بوصفه اتجاهًا من الفرد نحو نفسه يعكس من خلاله فكرته عن ذاته وخبرته الشخصية معًا، كما يشمل تقييم الفرد لنفسه بما يحتويه من خصائص عقلية، واجتماعية، وانفعالية، وأخلاقية، وجسدية، ينعكس هذا التقييم على ثقته بذاته، وشعوره نحوها (عبدالرؤوف، ٢٠١٨).

في حين يرى (Sedikides and Gress 2003) أن تقدير الذات يشير إلى التقييم الذاتي للنفس بأنها تستحق الاعتبار والجدارة، ومشاعر ذاتية من احترام الذات والثقة بالنفس. بينما وصف Rosenberg (1973) تقدير الذات بأنه: معتقدات الفرد السلبية والإيجابية عن ذاته. ويرى البعض أن مفهوم تقدير الذات نابع من الحاجات الأساسية للإنسان، وقد أشار إليها العديد من المنظرين في مجال علم النفس بوجه عام، أمثال: Maslow الذي صمّم سُلّم الحاجات الشهير، وتقع الحاجة لتقدير الذات وتحقيقها في أعلاه، وكذلك From وروجرز وتأكيدهما أهميته في تحقيق الصحة النفسية للأفراد (ناصر، ١٩٩٤).

وأشار (Hamarta 2009) إلى أهمية تقدير الذات في مواجهة الخلافات والصراعات، وأنّ الشخص ذا تقدير الذات المرتفع أكثر ثقةً بالنفس، ويمتلك نهجًا اجتماعيًا خاصًا في حل ما يواجهه من مشكلات، بينما الشخص ذو تقدير الذات المنخفض تكون قدرته ضعيفة على مواجهة المشكلات التي تقابله في حياته.

ويرى (Tokinan and Bilen 2010) أن تقدير الذات سمة شخصية عامة تؤثر في حياة الفرد بمجملها، وهو حكم الفرد الخاص بقيمته، وليس

يُعاقَبوا ويُلاموا بشدة على سلوكهم الشرير أو الخبيث".

- الفكرة الرابعة: توقع المصائب والكوارث، وتعني: "أنها لكارثة أو مأساة عندما لا تحدث الأشياء كما نرغب أن تحدث، أو عندما تحدث على نحوٍ لا نتوقعه".

- الفكرة الخامسة: اللامبالاة الانفعالية، وتعني: "المصائب والتعاسة تعود أسبابها إلى الظروف الخارجية التي ليس للفرد تحكُّم فيها".

- الفكرة السادسة: القلق الناتج، وتعني: "هناك أشياء خطيرة ومخيفة تبعث على الانزعاج والضيق، وعلى الفرد أن يتوقعها دائمًا، ويكون على أهبة الاستعداد للتعامل معها، ومواجهتها عند وقوعها".

- الفكرة السابعة: تجنب المشكلات، وتعني: "من الأفضل والأيسر أن يتجنب الفرد المشكلات والمسؤوليات؛ لأن ذلك أسهل من مواجهتها".

- الفكرة الثامنة: الاعتمادية، وتعني: "يجب أن يعتمد الشخص على الآخرين، ويجب أن يكون هناك شخص أقوى منه لكي يعتمد عليه".

- الفكرة التاسعة: الشعور بالعجز وأهمية خبرات الماضي، وتعني: "الخبرات والأحداث الماضية المحددات الأساسية للسلوك، والمؤثرات الماضية لا يمكن استئصالها".

- الفكرة العاشرة: الانزعاج لمتاعب الآخرين، وتعني: "ينبغي أن يحزن الفرد لما يصيب الآخرين من اضطرابات ومشكلات".

- الفكرة الحادية عشرة: ابتغاء الحلول الكاملة، وتعني: "هناك دائمًا حل لكل مشكلة، وهذا الحل يجب التوصل إليه وإلا فالنتائج سوف تكون خطيرة".

تكمُن خطورة الأفكار اللاعقلانية في أنها مسؤولة عن العديد من المظاهر السلوكية المرفوضة؛ كالتعالى

ترتيب الأولويات بحسب أهميتها، مع الاعتماد على ميكانيزم التبرير Rationalization لتُعلي أسباب هذا السلوك. فالتسويق سلوك قد يتسَخ لدى الطالب فيصبح سمةً شخصيةً ملازمةً له، فيكرر هذا السلوك في جميع مجالات حياته، ومنها المجال الدراسي (البهاص، 2010).

ويعتقد سكران (2010) أن التسويق عبارة عن عملية تتفاعل فيها جوانب الفرد المعرفية والوجدانية، وتظهر نتائجها في ميل الطالب لترك المهام الأكاديمية جانباً، أو تجنب إكمالها، أو تأجيلها لوقت آخر غير الوقت المفترض أداؤها فيه، ودون أسباب قاهرة. في حين تصف عبد الهادي (2015) عملية التسويق الأكاديمي بأنها تتمثل في تأجيل إنجاز مهام أكاديمية وأنشطة تعليمية عمدًا من قِبَل الطالب، وعدم التزامه بإكمالها، وتأخير الوقت، والادعاء بصعوبة المهام، أو الادعاء بعدم المعرفة، وسوء التوافق النفسي، وتأخير مواعيد المذاكرة، وانخفاض الدافعية للتعلم.

فيما أوضحت (2009) Sokolowska أن أسباب التسويق تظهر في الأسباب الشخصية التي تعبر عن حالة من الفروق لدى الأشخاص؛ كالخوف من الفشل، والسعي نحو الكمال، وأسباب مرتبطة بالمهمة نفسها، وهي تختص بخصائص وطبيعة المهام التي يكلف بها الأفراد، ودرجة صعوبتها من وجهة نظرهم، وأسباب تتعلق بوجهة نظر الفرد لذاته وقدراته، حيث تمثل انطباع الفرد ومفهومه ودرجة احترامه وتقديره لذاته.

في حين أشار (2004) Carden et al. إلى أن التسويق الأكاديمي لدى الطلبة يكون نتيجة مجموعة من الأسباب، منها: نقص دافعية الإنجاز لدى الطلبة المسوّفين، ووجود أوقات فراغ كبيرة لديهم، ونقص حاد في الأشياء المثيرة لتلك الأوقات، وضعف مستوى الانسجام بين مهارات المتعلم والتحديات التي تواجهه، ويكون التسويق لدى بعض الطلبة ردًّا فعل على السيطرة الخارجية، كما أن التسويق يكون حالة

اتجاهًا مؤقتًا، ولا اتجاهًا خاصًا بالمواقف التي يمر بها الفرد، فالأفراد ذوو تقدير الذات المرتفع أكثر نجاحًا - سواء في الحياة اليومية أو الأكاديمية- مقارنة بالأفراد ذوي تقدير الذات المنخفض، كما أنهم أكثر استقلالاً ومرونة، وقادرون على إنتاج حلول أكثر أصالة للمشكلات، بينما يجعل تقدير الذات المنخفض الأفراد يُحبطون أنفسهم، ويؤثر على حياة الفرد.

وفي ذات السياق أشار سيف (2018) إلى أنّ الأشخاص الذين يحصلون على درجات مرتفعة في تقدير الذات لديهم قدر كبير من الثقة بذواتهم وقدراتهم، كما أنهم أقل تأثرًا بالنظرة الاجتماعية، ولديهم قدرة على التوفيق بين مشاعرهم الداخلية وسلوكهم الظاهري، ولديهم قدرة على الاتصال والتواصل مع الآخرين، بينما الفرد ذو تقدير الذات المنخفض تتناقض أفكاره وكلامه ويصبح انهزاميًا، وشديد التأثر أيضًا بأحكام الآخرين، ويصبح غير قادر على اتخاذ القرارات، ويؤجلها خوفًا من المواجهة.

يتشكل تقدير الذات لدى الفرد بتفاعل كل من العوامل الداخلية والخارجية، والعوامل الخارجية هي العوامل البيئية، مثل: تأثير الآباء والأشخاص المهمين في حياتنا، في حين تشمل العوامل الداخلية تلك العوامل التي يولدها الفرد نفسه، مثل: أفكاره عن ذاته، وتطلعاته الشخصية، وإنجازاته الشخصية، كل هذه العوامل تحدد مستوى تقدير الفرد لذاته (سينج ودليو، ٢٠٠٥).

التسويق الأكاديمي Academic procrastination:

التسويق الأكاديمي نوع من التسويق العام، لكنه يقتصر على المجال الدراسي (الأكاديمي)، فالتسويق الأكاديمي يعني تأجيل الطالب -عن قصدٍ- المهام والواجبات الدراسية المكلف بها، وتأخيرها عن الموعد المحدد لإنجازها إلى موعد لاحق، فهو نوع من المشكلات السلوكية التي تظهر في تجنب أداء السلوك المطلوب، كما أنه نوع من الخلل المعرفي الذي يظهر في صعوبة

رحمة الغامدي، سماح السلمي: مُنْذَجَة العلاقات السببية بين الأفكار اللاعقلانية وتقدير الذات والتسويق الأكاديمي لدى طالبات...

الشعور بالنقص بعد الفشل الأول عند عدم أداء المهام الأكاديمية المكلفين بها، ومساعدتهم على تحديد أهداف واقعية وتوقع النجاح، والتدريب على الإدارة الجيدة للوقت، وإبراز الخبرة؛ حيث يتم إكمال المهام بنجاح في الوقت المحدد.

منهج البحث والإجراءات

منهج البحث: يتبع هذا البحث المنهج الوصفي الارتباطي والتنبؤي؛ من خلال استخدام أسلوب الانحدار المتعدد، وأسلوب تحليل المسار، الذي يتناول دراسة الأحداث كالظواهر؛ بحيث يتفاعل معها بالوصف والتنبؤ والتحليل؛ وذلك من خلال اختبار نموذج مقترح يفترض أن تقدير الذات والتسويق الأكاديمي متغير تابع في النموذج السببي البنائي؛ ومن ثمَّ تؤثر الأفكار اللاعقلانية في مستوى كل من تقدير الذات والتسويق الأكاديمي بشكل مباشر لدى عينة البحث، كذلك يفترض وجود تأثيرات غير مباشرة للأفكار اللاعقلانية على التسويق الأكاديمي باعتبار تقدير الذات متغيرًا وسيطًا.

مجتمع وعينة البحث:

تكوّن مجتمع البحث من جميع طالبات جامعة نجران في جميع التخصصات لعام 1445هـ، وقد تم اختيار العينة الأساسية والاستطلاعية بطريقة عشوائية طبقية، وذلك على النحو التالي:

- العينة الأساسية للبحث تكوّنت من 217 طالبة من طالبات جامعة نجران بالمملكة العربية السعودية، وكان متوسط أعمارهنَّ 20.15، بانحراف معياري 1.51.

- العينة الاستطلاعية لدراسة الخصائص السيكومترية لأدوات البحث بلغ عددها 200.

تعبيرية للطالب المسوّف عن رفض السُّلطة عليه، أو نتيجة الاستجابات السالبة من قِبَل الطلبة المسوّفين للنشاطات الروتينية رغم إرادتهم.

كما يمكن تفسير التسويق الأكاديمي في ضوء مبادئ النظرية المعرفية على أساس ارتباط التسويق الأكاديمي بالأفكار السلبية التلقائية التي تؤدي إلى نتائج غير سارة، حيث تسيطر على المسوّف أفكار سلبية متعلقة بخوفه من الفشل في أداء المهام الأكاديمية؛ ومن ثمَّ فالتسويق الأكاديمي هو نتيجة للتفكير غير العقلاني للطلاب (Bridges & Roig, 1997).

وأيضًا فسّر التسويق في ضوء نظرية (1977) Bandura على أنه يتعلق بالكفاءة الذاتية للفرد؛ وهي معتقدات الأفراد المتعلقة بقدراتهم الخاصة في إظهار سلوكيات ناجحة في مواقف معينة، فعندما تكون فاعلية الذات لدى الفرد عالية تكون كفاءته عالية أيضًا، فإنه يُظهر دافعية عالية وسلوكًا داعمًا لإنجاز المهمات، في حين إذا كانت فاعلية الذات متدنية فإن الفرد سوف يتجنب أداء الواجبات والمسؤوليات؛ لذا تتعلق الكفاءة الذاتية المتدنية للمسوّفين بقدراتهم في تنفيذ واجباتهم بنجاح ويتهربون من أداء واجباتهم؛ لأنهم يعتقدون أنهم ليست لديهم القدرات الكافية لإنجازها في الوقت المطلوب.

ويرى (Oshidary 2019) أن التسويق يؤدي إلى الفشل في التنظيم الذاتي، ويؤثر على درجات الطلاب، وعلى أدائهم الأكاديمي؛ حيث انخفاض درجات الاختبارات، والانسحاب من الدورات التدريبية، وينتهي الأمر بالطلاب المسوّفين في أداء مهامهم إلى تخصيص وقت أقل لدراساتهم وواجباتهم.

ويوضح (Kurtovic et al. 2019) أنه من الممكن مساعدة الطلاب على خفض التسويق الأكاديمي من خلال تعليمهم مهارات التخطيط وتنظيم الوقت، وأن تكون الالتزامات والمسؤوليات أكثر تنظيمًا، وتعليمهم طرقًا فعالة للتعامل مع حالات الفشل؛ من أجل منع

أدوات البحث

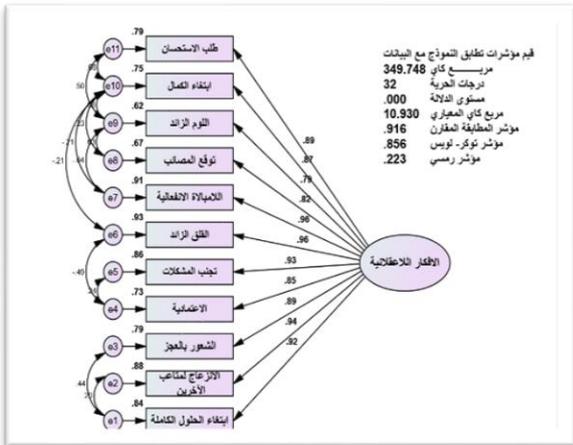
مقياس الأفكار اللاعقلانية: يتكوّن هذا المقياس في صورته الأجنبية من إحدى عشرة فكرة غير عقلانية وضعها Albert Ellis. وقد قام الريحاني (1985) بترجمته وتقنينه على البيئة الأردنية، والذي يتألف من 52 عبارة تشمل 13 فكرة تعبر عن مختلف جوانب اللاعقلانية. في حين استبعدت الباحثتان فكرتين، هما: الجديدة والرسمية، وعلاقة الرجل بالمرأة؛ لأنهما لا تناسبان طبيعة عيّنة البحث، وبذلك يتكون المقياس من 44 عبارة موزعة على 11 فكرة، هي: طلب الاستحسان 1-14-27-40، ابتغاء الكمال 2-15-28-41، اللوم الزائد 3-16-29-42، توقع المصائب 4-17-30-43، اللامبالاة الانفعالية 5-18-31-44، القلق الزائد 6-19-32-45، تجنب المشكلات 7-20-33-46، الاعتمادية 8-21-34-47، الشعور بالعجز 9-22-35-48، الانزعاج لمتاعب الآخرين 10-23-36-49، ابتغاء الحلول الكاملة 11-24-37-50.

يُجيب المفحوص عن كل عبارة بـ(نعم) أو (لا) حسب موافقته أو رفضه لها. يتم إعطاء درجة (2) للإجابة بـ(نعم) ودرجة (1) للإجابة بـ(لا) في العبارات السالبة التي تدل على التفكير غير العقلاني، والعكس في العبارات الموجبة التي تدل على التفكير العقلاني. يتم جمع درجات كل فكرة على حدة وإيجاد متوسطها؛ لتحديد مستوى التفكير غير العقلاني في هذه الفكرة، كذلك يتم جمع درجات جميع الأفكار وإيجاد متوسطها لتحديد مستوى التفكير غير العقلاني بشكل عام.

تمّ حساب الصدق العاملي؛ حيث حُلّت بطريقة المكونات الأساسية Principal Components، وأُخذ محك "كايزر" لاستخراج المكونات الدالة، اعتمادًا على الجذر الكامن < 1.0، وبتطبيق هذا المحك استُخرجت أربعة عوامل دالة، استوعبت 55٪ من التباين، كما تم حساب الصدق التمييزي، وتوصلت النتائج إلى أن جميع أبعاد المقياس ودرجته الكلية تتمتع بقدرة على التمييز

بين الأسوياء والعصابيين، حيث دلت النتائج على وجود فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى 0,05، 0,01. كما تمّ حساب الثبات بطريقة إعادة التطبيق، وذلك على 40 طالبًا وطالبة من طلبة الجامعة، وبلغت مُعاملات الارتباط بين التطبيقين 0,85، وتوضح من ذلك جودة المقياس وصلاحيته استخدامه في الدراسة الحالية.

الصدق والثبات في الدراسة الحالية: تمّ التحقق من صدق وثبات مقياس الأفكار اللاعقلانية بالبحث الحالي على العينة الاستطلاعية؛ حيث تمّ إجراء التحليل العاملي التوكيدي باستخدام برنامج AMOS26، وقد أكّد هذا التحليل البناء الثلاثي لمقياس التسويق الأكاديمي، فقد أظهرت النتائج أن قيمة مربع كاي تساوي 349,748، ودرجات حرية تساوي 32، ومستوى دلالة 0,000 حيث كانت مؤشرات جودة حُسن المطابقة (RMSEA, TLI, IFI, NFI, CFI, AGFI, GFI) وقعت في المدى المثالي، وهي تؤكد مطابقة النموذج المقترح للبيانات، وأن المقياس صادق عامليًا.

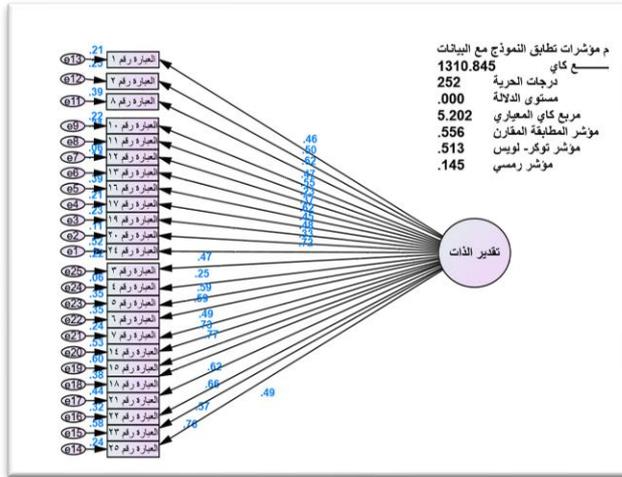


شكل (1): النموذج المقترح لمقياس الأفكار اللاعقلانية

كما تمّ حساب الاتساق الداخلي للمقياس؛ وذلك بإيجاد مُعامل الارتباط بين درجة كل مفردة والدرجة الكلية للبعد الذي تنتهي إليه، وكانت قيم مُعاملات

رحمة الغامدي، سماح السلمي: نمذجة العلاقات السببية بين الأفكار اللاعقلانية وتقدير الذات والتسويق الأكاديمي لدى طالبات...

العينة الاستطلاعية؛ حيث تم إجراء التحليل العاملي التوكيدي باستخدام برنامج AMOS26، وقد أكد هذا التحليل وجود عامل كامن واحد؛ فقد أظهرت النتائج أن مؤشرات جودة حُسن المطابقة (CFI، AGFI، GFI)، وفي ضوء ذلك تم حذف العبارة رقم (9) لأنها غير دالة إحصائياً.



شكل (2): النموذج المقترح لمقياس تقدير الذات

كما تم حساب الاتساق الداخلي للمقياس؛ وذلك بإيجاد معامل الارتباط بين درجة كل مفردة والدرجة الكلية، وكانت قيم معاملات الارتباط تتراوح بين 0,359 و0,719 مما يؤكد الاتساق الداخلي للمقياس. كما تم حساب معامل الثبات باستخدام معادلة ألفا كرونباخ؛ حيث بلغ معامل الثبات للمقياس بأكمله 0,895 مما يدل على ثبات مقياس تقدير الذات.

مقياس التسويق الأكاديمي: قام كل من عبدالخالق والدغيم (2011) بإعداد مقياس التسويق الأكاديمي، الذي تكوّن من 20 عبارة موزعة على ثلاثة أبعاد، هي: بُعد إضاعة الوقت، ويتضمن 9 عبارات موجبة هي: 2، 4، 5، 6، 9، 10، 11، 14، 17، وبُعد التأجيل والتأخير في المواعيد، ويتضمن 7 عبارات موجبة، هي: 3، 7، 12، 13، 15، 19، 20، وبُعد عدم تنظيم الوقت، ويتضمن

الارتباط تتراوح بين 0,857 و0,964 مما يؤكد الاتساق الداخلي للمقياس. كما تم حساب معامل الثبات باستخدام معادلة ألفا كرونباخ، وتراوحت القيم بين (0,955) و(0,973)، وهذه قيم تدل على وجود اتساق ممتاز بين العبارات في كل بُعد. وقد بلغ معامل الثبات للمقياس بأكمله (0,801)؛ مما يدل على ثبات مقياس الأفكار اللاعقلانية.

مقياس تقدير الذات: أعدّه Hudson, 1994 وقد قام الدسوقي (2004) بترجمته وتقنينه على البيئة العربية، والذي يتألف من 25 عبارة تتعلق بالشعور بالذات، منها 13 عبارة إيجابية، هي: 1-2-8-9-10-11-12-13-16-17-19-20-24، و12 عبارة سلبية، هي: 3-4-5-6-7-14-15-18-21-22-23-25.

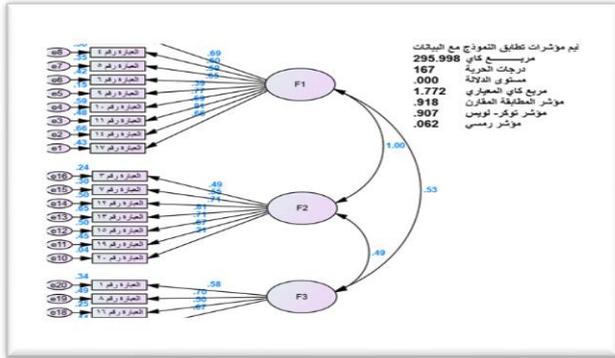
تمت الاستجابة على العبارات وفق مقياس ليكرت السباعي، حيث (1) يعني اتفاقاً شديداً، و(7) يعني اختلافاً شديداً. تُصحح العبارات الإيجابية بحيث تحصل على درجة أعلى كلما اتفق المفحوص معها، وتُصحح العبارات السلبية بالعكس؛ حيث تدل الدرجات المرتفعة على وجود مشكلات في تقدير الذات، والدرجات المنخفضة على العكس.

تم حساب الصدق التلازمي للمقياس بحساب معامل الارتباط بين الدرجات التي حصلت عليها عينة من طلبة الجامعة المصرية، ودرجاتهم في اختبار تقدير الذات للرشداين من إعداد Helmreich, Stapp and Ervin, 1974 وبلغت معاملات الارتباط 0,99 وهي دالة عند مستوى 0,01.

كما تم حساب الثبات بطريقة إعادة التطبيق، وذلك على 40 طالباً وطالبة من طلبة الجامعة، وبلغت معاملات الارتباط بين التطبيقين 0,87 وتتضح من ذلك جودة المقياس وصلاحيته استخدامه في الدراسة الحالية.

الصدق والثبات في الدراسة الحالية: تم التحقق من صدق وثبات مقياس تقدير الذات بالبحث الحالي على

حسن المطابقة (GFI, AGFI, CFI, NFI, IFI).
وقعت في المدى المثالي، وهي تؤكد مطابقة
النموذج المقترح للبيانات، وأن المقياس صادق عاملياً.



شكل (3): النموذج المقترح لمقياس التسويق الأكاديمي

كما تم حساب الاتساق الداخلي للمقياس؛ وذلك بإيجاد مُعامل الارتباط بين درجة كل مفردة والدرجة الكلية للبعد الذي تنتمي إليه، وكانت قيم مُعاملات الارتباط تتراوح بين 0,792 و0,405 مما يؤكد الاتساق الداخلي للمقياس. كما تم حساب مُعامل الثبات باستخدام معادلة ألفا كرونباخ، وبلغت قيمته لُبُعد إضاعة الوقت 0,866، ولُبُعد التأجيل والتأخير في المواعيد 0,794 ولُبُعد عدم تنظيم الوقت 0,700، كما بلغت 0,905 للدرجة الكلية للمقياس، وهي قيم جيدة إحصائياً؛ مما يدل على ثبات مقياس التسويق الأكاديمي.

نتائج البحث ومناقشتها:

إجابة التساؤل الأول وتفسيرها:

الذي ينص على: "ما أكثر الأفكار اللاعقلانية شيوعاً لدى طالبات جامعة نجران؟".

للإجابة عن ذلك التساؤل تم استخراج المتوسطات الحسابية، والانحرافات المعيارية لمقياس الأفكار اللاعقلانية لدى طالبات جامعة نجران.

4 عبارات سالبة، هي: 1، 8، 16، 18. وتتم الاستجابة على العبارات وفق مقياس ليكرت ذي التدرج الخماسي؛ وذلك لتحديد مدى انطباق كل عبارة على المفحوص. وتشير الدرجة المرتفعة إلى ارتفاع التسويق الأكاديمي. وتكون الدرجة منخفضة إذا تراوحت بين 1.00-2.33، ومتوسطة إذا تراوحت بين 2.34-3.66، ومرتفعة إذا تراوحت بين 3.67-5.

تم حساب الصدق العاملي؛ حيث حلت بطريقة المكونات الأساسية Principal Components، واتخذ محك "كايزر" لاستخراج المكونات الدالّة، اعتماداً على الجذر الكامن < 1.0 ، وبتطبيق هذا المحك استُخرجت ثلاثة عوامل دالّة، استوعبت 54.17٪ من التباين، كما تمّ حساب الصدق التلازمي مع مقياس التسويق لSchwarzer et al., 2000 على عيّنة عددها 41 طالباً وطالبة، ووصل مُعامل الارتباط بين المقياسين إلى 0.86 وهو دالٌّ عند مستوى 0.001، وهذا يشير إلى ارتفاع الصدق المرتبط بالمحك للمقياس العربي للتسويق.

في حين كانت مُعاملات الثبات لألفا كرونباخ فوق 0.91، كما تم حساب الثبات بطريقة إعادة التطبيق وذلك على 47 طالباً وطالبة من طلبة الجامعة، وبلغت معاملات الارتباط بين التطبيقين 0,94، ويتضح من ذلك جودة المقياس وصلاحيته استخدامه في الدراسة الحالية.

الصدق والثبات في الدراسة الحالية: تمّ التحقق من صدق وثبات مقياس التسويق الأكاديمي بالبحث الحالي على العينة الاستطلاعية؛ حيث تمّ إجراء التحليل العاملي التوكيدي باستخدام برنامج AMOS26، وقد أكد هذا التحليل البناء الثلاثي لمقياس التسويق الأكاديمي، فقد أظهرت النتائج أن قيمة مربع كاي تساوي 295,998، ودرجات حرية تساوي 167، ومستوى دلالة 0,000 حيث كانت مؤشرات جودة

جدول (1): المتوسط الحساب والانحرافات المعيارية لمقياس الأفكار اللاعقلانية (ن=217)

الترتيب	درجة الاستخدام	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	الابعاد
1	مرتفع	0.221	1.838	تجنب المشكلات
2	مرتفع	0.243	1.698	الشعور بالعجز
3	متوسط	0.189	1.652	توقع المصائب
4	متوسط	0.178	1.566	ابتغاء الكمال
5	متوسط	0.207	1.510	اللامبالاة الانفعالية
6	متوسط	0.229	1.480	الانزعاج لمتاعب الآخرين
7	متوسط	0.223	1.380	اللوم الزائد
8	منخفض	0.264	1.318	الاعتمادية
9	منخفض	0.196	1.306	طلب الاستحسان
10	منخفض	0.245	1.289	ابتغاء الحلول الكاملة
11	منخفض	0.246	1.210	القلق الزائد
	متوسط	0.162	1.477	الدرجة الكلية

لان الطلبة عادة يفسرون هذه التجارب وفق مفاهيم تفسيراتهم الشخصية بعد تلقي سيل من الرسائل السلبية عن الدراسة الجامعية، والعملية التعليمية، والأستاذ الجامعي، وغيرها، سواء من الأقران أو وسائل التواصل الاجتماعي التي تساهم في تكوين صورة سلبية ومحبطة عن الدراسة الجامعية.

وتتفق تلك النتيجة مع دراسة ياسين والشاوي (2016) في أن مستوى الأفكار اللاعقلانية لدى طلبة الجامعة متوسط. في حين اختلفت مع دراسة كل من (مبارك وآخرون، 2020؛ ميسون وأبو عزة، 2016) التي توصلت إلى أن مستوى الأفكار اللاعقلانية جاء مرتفعاً لدى طلبة الجامعة.

يتضح من نتائج الجدول السابق ما يلي: تراوحت المتوسطات الحسابية لأبعاد الأفكار اللاعقلانية لدى طالبات جامعة نجران بين 1.838، 1.210 بدرجة استخدام متوسطة ومنخفضة ومرتفعة.

ويمكن تفسير ذلك بأن الأفكار اللاعقلانية ذات ترابط فيما بينها، وتؤدي إلى بعضها البعض، فمثلاً عندما تتجنب الطالبة المشكلات سوف يساهم ذلك في الشعور بالعجز وتوقع المصيبة؛ مما يساهم في اللوم الزائد والاعتماد على الآخرين؛ ومن ثم طلب الاستحسان، وكلها تساهم في القلق الزائد الذي يسعى إلى ابتغاء الحلول الكاملة، كما أن مستوى اللامبالاة الانفعالية والانزعاج لمتاعب الآخرين حصل على درجة متوسطة مما -فعالاً- يساهم في انخفاض مستوى القلق الزائد الذي حصل على أقل ترتيب في جميع الأفكار، كما تفسر الدراسة حصول الطالبات على درجة كلية متوسطة في الأفكار اللاعقلانية بأن الظروف الحياتية المختلفة وما تمر به الطالبة الجامعية بالذات من تجارب متنوعة تساهم في وجود أفكار لالعقلانية؛

إجابة التساؤل الثاني وتفسيرها: تم استخدام مُعامل ارتباط بيرسون، ويوضح الجدول التالي حجم مُعاملات الارتباط بين المتغيرات ودلالاتها الإحصائية:

الذي ينص على: "هل توجد علاقة دالة إحصائية بين كل من الأفكار اللاعقلانية وتقدير الذات والتسويق الأكاديمي لدى طالبات جامعة نجران؟".

جدول (2): مُعاملات الارتباط بين كل من الأفكار اللاعقلانية وتقدير الذات والتسويق الأكاديمي لدى طالبات جامعة نجران (ن=217)

تقدير الذات	التسويق الأكاديمي				الأفكار اللاعقلانية	تقدير الذات
	التسويق ككل	عدم تنظيم الوقت	التأجيل والتأخير في المواعيد	إضاعة الوقت		
**0.701	**0.670	**0.698	**0.247	**0.668	طلب الاستحسان	
**0.800	**0.721	**0.673	**0.237	**0.825	ابتغاء الكمال	
0.113	*0.172	0.089	**0.258	0.078	اللوم الزائد	
**0.211	**0.249	**0.179	**0.181	**0.247	توقع المصائب	
**0.836	**0.767	**0.730	**0.264	**0.854	اللامبالاة الانفعالية	
**0.914	**0.762	**0.801	**0.211	**0.818	القلق الزائد	
**0.710	**0.714	**0.662	**0.417	**0.647	تجنب المشكلات	
**0.439	**0.541	**0.471	**0.410	**0.431	الاعتمادية	
**0.608	**0.696	**0.670	**0.375	**0.634	الشعور بالعجز	
**0.382	**0.451	**0.382	**0.346	**0.366	الانزعاج لمتاعب الآخرين	
**0.895	**0.790	**0.863	**0.263	**0.771	ابتغاء الحلول الكاملة	
**0.824	**0.816	**0.779	**0.404	**0.785	الدرجة الكلية	
	**0.850	**0.847	**0.292	**0.905	تقدير الذات	

** دالة عند مستوى دلالة 0,01 * دالة عند مستوى دلالة 0,05

يتضح من نتائج الجدول السابق ما يلي:

- وجود علاقة موجبة دالة إحصائية عند مستوى دلالة 0,01، 0,05 بين الأفكار اللاعقلانية وأبعادها والتسويق الأكاديمي وأبعادها لدى طالبات جامعة نجران.
- وتتفق مع تلك النتيجة دراسة كل من (المهاص، 2010؛ المدني، 2018؛ هنداوي، 2021) التي توصلت إلى وجود علاقة موجبة دالة إحصائية بين الأفكار اللاعقلانية والتسويق الأكاديمي.
- وجود علاقة موجبة دالة إحصائية عند مستوى دلالة 0,01 بين الأفكار اللاعقلانية وتقدير الذات لدى طالبات جامعة نجران عدا فكرة اللوم الزائد.

تتفق تلك النتيجة مع دراسة كل من (آل جبير، 2011؛ Babu et al., 2019) في وجود علاقة موجبة دالة إحصائية بين الأفكار اللاعقلانية وتقدير الذات.

- وجود علاقة موجبة دالة إحصائية عند مستوى دلالة 0,01 بين تقدير الذات والتسويق الأكاديمي لدى طالبات جامعة نجران.

تتفق تلك النتيجة مع دراسة كل من (ميسون وبوعزة، 2016؛ نايل، 2017) في وجود علاقة سلبية دالة إحصائية بين الأفكار اللاعقلانية وتقدير الذات.

تفسّر هذه النتيجة في ضوء مبادئ النظريات المعرفية التي ترى أن الأفكار لها دور رئيس في السلوك، فالطالبة التي لديها أفكار للاعقلانية سوف تتأثر سلوكياتها تجاه عملها كطالبة، ومهامها الجامعية، وكذلك حول تقديرها لذاتها، فمثلاً الطالبة التي تطلب الاستحسان من الآخر، وتتجنب المشكلات، ولديها شعور بالعجز؛

رحمة الغامدي، سماح السلمي: نمذجة العلاقات السببية بين الأفكار اللاعقلانية وتقدير الذات والتسويق الأكاديمي لدى طالبات...

يمكن أن تلقي الطالبات باللوم على الآخرين خاصة فيما يتعلق بالتسويق، فمثلاً يمكن أن يلقين بالسبب على الظروف الخارجية حولهن، أو الأستاذ الجامعي وغيره.

إجابة التساؤل الثالث وتفسيرها:

الذي ينص على: "هل يمكن التنبؤ بالتسويق الأكاديمي لدى طالبات جامعة نجران من خلال درجاتهن على الأفكار اللاعقلانية؟".

للإجابة عن هذا التساؤل تم استخدام أسلوب تحليل الانحدار البسيط كما هو موضح في الجدول التالي:

جدول (3): إسهام التسويق الأكاديمي في التنبؤ بالأفكار اللاعقلانية (ن=217)

المتغير التابع	المتغير المستقل	قيمة الثابت	R	نسبة التباين المفسر R2	قيمة ميل خط الانحدار	قيمة t ودلالاتها	قيمة F ودلالاتها
التسويق الأكاديمي	الأفكار اللاعقلانية	-2.736	0.816	0.666	3.452	** 20.710	**428.918

سوف تُوَجَّل في المواعيد وتضيق وقتها بما يشغلها عن مهامها الجامعية؛ ومن ثمَّ ينخفض مستوى الإنجاز لديها؛ مما يساهم في انخفاض تقدير الذات، خاصة إذا ارتبط تقدير الذات لديها بطلب الاستحسان الذي يدفعها إلى الكمالية وابتغاء الحلول الكاملة، لكن لا يوجد أي سلوك إيجابي بسبب التسويق الأكاديمي يساهم في تحقيق هذا الاستحسان؛ ومن ثمَّ العيش داخل هذه الدائرة المغلقة التي تساهم في تدني تقدير الذات. وفيما يخص فكرة اللوم الزائد يفسر البحث الحالي عدم ارتباط هذه الفكرة بتقدير الذات بأنه

إجابة التساؤل الرابع وتفسيرها: الذي ينص على: "هل يمكن التنبؤ بالتسويق الأكاديمي لدى طالبات جامعة نجران من خلال درجاتهن على تقدير الذات؟".

للإجابة عن هذا التساؤل تم استخدام أسلوب تحليل الانحدار البسيط كما هو موضح في الجدول التالي:

يتضح من نتائج الجدول السابق إسهام التسويق الأكاديمي في التنبؤ بالأفكار اللاعقلانية لدى طالبات جامعة نجران، حيث بلغت نسبة المساهمة 66%، ويمكن صياغة المعادلة التنبؤية على النحو التالي: التسويق الأكاديمي = -2.736 + 3.452 * الأفكار اللاعقلانية.

جدول (4): إسهام التسويق الأكاديمي في التنبؤ بتقدير الذات

المتغير التابع	المتغير المستقل	قيمة الثابت	R	نسبة التباين المفسر R2	قيمة ميل خط الانحدار	قيمة t ودلالاتها	قيمة F ودلالاتها
التسويق الأكاديمي	تقدير الذات	0,711	0.85	0.722	3.596	** 23.639	**558.801

يتضح من نتائج الجدول السابق إسهام التسويق الأكاديمي في التنبؤ بتقدير الذات لدى طالبات جامعة نجران، حيث بلغت نسبة المساهمة 72%، ويمكن صياغة المعادلات التنبؤية على النحو التالي: التسويق الأكاديمي = 0.711 + 0.596 * تقدير الذات

تضح من نتائج جدول القدرة التنبؤية للأفكار اللاعقلانية بتقدير الذات لدى طالبات جامعة نجران. حيث بلغت نسبة المساهمة 67%، ويمكن صياغة المعادلات التنبؤية على النحو التالي: تقدير الذات = -4.566 + 4.968 * الأفكار اللاعقلانية
إجابة التساؤل الخامس وتفسيرها:

الذي ينص على: "هل يمكن التنبؤ بتقدير الذات لدى طالبات جامعة نجران من خلال درجاتهن على الأفكار اللاعقلانية؟".

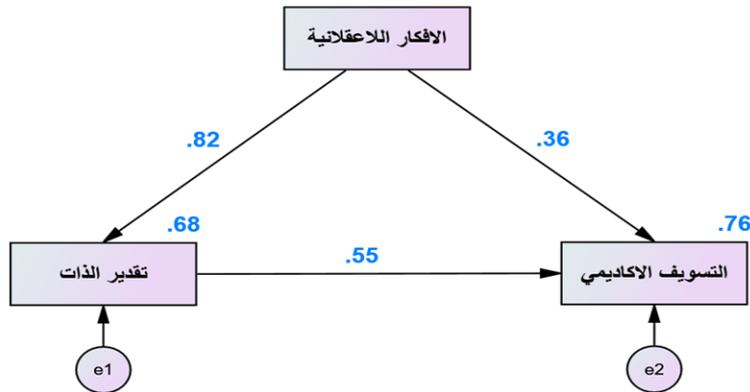
جدول (5): إسهام تقدير الذات في التنبؤ بالأفكار اللاعقلانية (ن=217)

المتغير التابع	المتغير المستقل	قيمة الثابت	R	نسبة التباين المفسر R2	قيمة ميل خط الانحدار	قيمة t ودلالتها	قيمة F ودلالتها
تقدير الذات	الأفكار اللاعقلانية	-4.566	0.824	0.678	4.968	**21.296	**453.539

إجابة التساؤل السادس وتفسيرها:

الذي ينص على: "هل يتطابق النموذج النظري المقترح (وفق الأسس النظرية والمنطقية ونتائج الدراسات السابقة للعلاقة بين الأفكار اللاعقلانية وتقدير الذات والتسويق الأكاديمي) مع البيانات التي تم الحصول عليها من طالبات جامعة نجران؟".

للإجابة عن ذلك التساؤل تم اقتراح نموذج يوضح العلاقات بين الأفكار اللاعقلانية وتقدير الذات والتسويق الأكاديمي، وذلك في ضوء الأطر النظرية والدراسات السابقة التي تناولت تلك المتغيرات، وتم افتراض النموذج التالي:



شكل (4): النموذج البنائي للعلاقة بين الأفكار اللاعقلانية وتقدير الذات والتسويق الأكاديمي

اللاعقلانية تؤثر كمتغير خارجي Exogenous في تقدير الذات (متغير داخلي) وذلك بشكل

تم التحقق من النموذج باستخدام برنامج تحليل المسار Amose الذي يفترض أن أبعاد الأفكار

رحمة الغامدي، سماح السلمي: نمذجة العلاقات السببية بين الأفكار اللاعقلانية وتقدير الذات والتسويق الأكاديمي لدى طالبات...

مباشر لدى أفراد العينة، كذلك يتضمن النموذج وجود تأثيرات غير مباشرة لأبعاد الأفكار اللاعقلانية على التسويق الأكاديمي؛ باعتبار تقدير الذات متغيراً وسيطاً mediator variable . وللتحقق من مطابقة النموذج المفترض وموافقته للبيانات يتم استخراج عدد من مؤشرات المطابقة، حيث تعكس القيم المقاربة لـ ١ أو التي تزيد على ٠.٩٠ لكل من المؤشرات (NFL, GFL, CFI, AGFI) دليلاً جيداً على مدى مطابقة البيانات للنموذج الافتراضي، كما أن قيمة RMSEA إذا كانت أقل من ٠.٠٥ تُعد دليلاً جيداً على مطابقة البيانات للنموذج الافتراضي، كما يوضحها الجدول التالي:

جدول (6): مؤشرات جودة المطابقة للنموذج المقترح

المتغير المستقل	المتغير التابع	نوع التأثير	التأثير غير المعياري	التأثير المعياري	الخطأ المعياري	قيمة (Z)	مستوى الدلالة
الأفكار اللاعقلانية	التسويق الأكاديمي	مباشر	1.528	0.361	0.246	6.202	001.>
	تقدير الذات	مباشر	4.968	0.824	0.233	21.346	001.>
	التسويق الأكاديمي	غير مباشر	1.923	0.455	0.222	8.681	001.>
تقدير الذات	التسويق الأكاديمي	مباشر	0.387	0.552	0.041	9.476	001.>

المقترح يحقق جميع مؤشرات المطابقة، كما أن قيمة مربع كاي غير دالة إحصائياً.

بعد التحقق من مطابقة النموذج لبيانات البحث؛ تم اختبار العلاقات المباشرة وغير المباشرة بين المتغيرات لدى طالبات جامعة نجران كما هو موضح في الجدول التالي:

يتضح من نتائج الجدول السابق أن جميع مؤشرات المطابقة قد وقعت في المدى المثالي؛ ومن ثم فإن النموذج

إجابة التساؤل السابع وتفسيرها:

الذي ينص على: "ما الآثار-المباشرة وغير المباشرة- للأفكار اللاعقلانية على التسويق الأكاديمي من خلال مرورها بتقدير الذات؟".

جدول (7): التأثيرات المباشرة وغير المباشرة للأفكار اللاعقلانية وتقدير الذات والتسويق الأكاديمي

المؤشر	المدى المثالي	القيمة في النموذج للعينة ككل
GFI (مؤشر جودة المطابقة)	0.9 أو أعلى	0.998
AGFI (مؤشر جودة المطابقة المعدل)	0.9 أو أعلى	0.996
NFI (مؤشر المطابقة المعياري)	0.9 أو أعلى	0.999
CFI (مؤشر المطابقة المقارن)	0.9 أو أعلى	1.0000
TLI (مؤشر شاكر لوييس)	0.9 أو أعلى	1.002
RMSEA (مؤشر المطابقة المتزيدة)	0.05 أو أقل	0
Chi-square (إحصاء كاي-تربيع)	غير دال إحصائياً	2.791

قيمة مُعامل التأثير 0.361، تأتي تلك النتيجة متسقة مع ما تم التوصل إليه من نتائج في التساؤلات السابقة، ويفسر البحث هذا التأثير بأن

يتضح من الجدول السابق ما يلي:

- وجود تأثير مباشر موجب ودال إحصائياً للأفكار اللاعقلانية على التسويق الأكاديمي، حيث بلغت

اللاعقلانية تزيد من التسوية الأكاديمي بواسطة تقدير الذات، وهذا يفسر بأن الطالبات اللاتي يتبعن نمط تفكير غير عقلائي يؤثرن ذلك سلباً على تقدير ذواتهن؛ ومن ثمَّ يزدن من احتمالية التسوية في المهام الأكاديمية. هؤلاء الطالبات قد يستخدمن تقدير ذواتهن المنخفض كحجة لعدم بذل جهود، أو كسب رضا، أو كتجنب للمسؤولية. وهذا يتفق مع نتائج دراسة (Ferrari 2000) التي توصلت إلى أن الطلبة المسوفين لديهم تقدير ذات منخفض، وإحساس بمشاعر انعدام القيمة.

التوصيات:

- 1- تقديم برامج توعوية وتنموية لتحسين الأفكار اللاعقلانية لدى طالبات الجامعة؛ وذلك لما لها من تأثير سلبي على تقدير ذواتهن وقيامهن بمهامهن وواجباتهن الأكاديمية.
- 2- إدماج الطالبات بالأنشطة والملتقيات العلمية داخل الجامعة، والتي تعمل على تخفيض مشكلات تقدير الذات؛ مما يقلل من التسوية الأكاديمي لديهن.
- 3- تفعيل الاجتماعات الدورية مع الهيئة التدريسية؛ لمناقشة نتائج الدراسة، ومراعاتها في التعامل مع الطالبات.

البحوث المقترحة:

- 1- دراسة تهدف إلى تقديم برامج إرشادية لتنمية مستوى تقدير الذات وخفض الأفكار اللاعقلانية والتسوية الأكاديمي.
- 2- دراسة كيفية تناول الأسباب والعلاقات بين التسوية الأكاديمي وكل من تقدير الذات والأفكار اللاعقلانية.
- 3- دراسة تتناول نمذجة العلاقات بين اليقظة العقلية والتفكير الإيجابي والتحصيل الدراسي.

الطالبات اللاتي يتبعن نمط تفكير غير صحي يملن إلى تأخير أو تجنب المهام التي تتطلب جهداً أو تحدياً أو خروجاً عن المألوف. هؤلاء الطالبات قد يستخدمن حجة غير مقنعة لتبرير سلوكهن، مثل: "لا يهم متى أبدأ"، أو "سأفعله في آخر لحظة"، أو "لا أستطيع فعله إلا إذا كان لدي شعور صحيح".

وتتفق تلك النتيجة مع دراسة (Bulus et al., 2013) التي توصلت إلى وجود تأثير مباشر للمعتقدات اللاعقلانية والعقلانية على التسوية الأكاديمي.

- وجود تأثير مباشر موجب ودال إحصائياً للأفكار اللاعقلانية على تقدير الذات، حيث بلغ معامل التأثير 0.824

يمكن تفسير ذلك بأن الطالبات اللاتي يملن إلى التفكير بطريقة غير منطقية أو مبالغ فيها أو سلبية يعانين من انخفاض في ثقتن بأنفسهن وقدراتهن وقيمتن. هذه المشكلات قد تؤثر سلباً على أداءهن الأكاديمي وتحفزهن على التسوية أو التأجيل في إنجاز المهام والواجبات.

- وجود تأثير مباشر موجب ودال إحصائياً لتقدير الذات على التسوية الأكاديمي، حيث بلغ معامل التأثير 0.552 وهذا التأثير يدل على أن الطالبات اللاتي يعانين من مشكلات في تقدير ذواتهن يشعرن بالخوف أو القلق أو الضغط عند مواجهة المهام الأكاديمية؛ ومن ثمَّ يفضلن تجاهلها أو تأجيلها. هؤلاء الطالبات قد يفتقرن إلى الثقة في قدراتهن، أو يضعن معايير مرتفعة جداً لأنفسهن، أو يخشين من فشلهن أو انتقادهن.

- وجود تأثير غير مباشر موجب ودال إحصائياً للأفكار اللاعقلانية على التسوية الأكاديمي عبر مشكلات تقدير الذات، حيث بلغت قيمة المعامل 0.455، وهذا يعني أن زيادة حدة الأفكار

المراجع

- أبو غالي، عفاف محمود. (2020). فاعلية برامج إرشادية قائمة على تعديل الأفكار اللاعقلانية والتنظيم الذاتي والإرشاد التكاملي في خفض التسويق الأكاديمي لدى طالبات جامعة الأقصى. *المجلة العلمية*، 21 (2)، 411-405.
- أل جبير، سليمان محمد الحسين. (2011). العلاقة بين التسويق وتقدير الذات لدى طلاب الجامعة. *مجلة العلوم الإنسانية والاجتماعية*، (20)، 237-282.
- الأنصاري، سامية؛ وموسى، جلييلة. (2007). الأفكار اللاعقلانية وعلاقتها بالسلوك العدواني في ضوء بعض أساليب المعاملة الوالدية في مرحلة الطفولة. *مجلة دراسات الطفولة*، 10 (36)، 61-25.
- البهاص، سيد أحمد. (2010). التسويق الأكاديمي وعلاقته بكل من الكفاءة الذاتية والأفكار اللاعقلانية لدى طلاب الجامعة على ضوء بعض المتغيرات الديموغرافية. *مجلة كلية التربية*، (42)، 113-153.
- جرادات، عبد الكريم. (2006). العلاقة بين تقدير الذات والاتجاهات اللاعقلانية لدى الطلبة الجامعيين. *المجلة الأردنية في العلوم التربوية*، 2 (3)، 143-153.
- حسانين، السيد البشراوي أحمد. (2016). العلاقة بين تقدير الذات وكل من أساليب التفكير والتفاؤل لدى طلبة جامعة الأزهر في ضوء متغيري النوع والتخصص الدراسي. *مجلة كلية التربية*، 35 (171)، 323-382.
- حماد، أيمن؛ وحلي، بسمه. (2020). الأفكار اللاعقلانية كمتغير وسيط في العلاقة بين الرضا عن الحياة والصلابة النفسية لدى العاملين في القطاع الصحي بمدينة جدة. *مجلة الإرشاد النفسي لجامعة عين شمس*، 67 (1)، 63-110.
- الدسوقي، مجدي محمد. (2004). دليل تقدير الذات. مكتبة النهضة المصرية.
- الريحاني، سليمان. (1985). تطوير اختبار الأفكار العقلانية واللاعقلانية. *دراسات-العلوم الإنسانية*، 12 (11)، 77-95.
- الريحاني، سليمان. (1987). الأفكار اللاعقلانية عند الأمريكيين والأردنيين: دراسة عبر ثقافية لنظرية أليس في العلاج العقلاني الانفعالي. *مجلة دراسات تربوية*، 14 (15)، 73-102.
- سكران، السيد. (2010). البناء العاملي لسلوك الإرجاء للمهام الأكاديمية ونسبة انتشاره ومبرراته وعلاقتها بمستوى التحصيل
- لدى تلاميذ المرحلتين الثانوية والمتوسطة بمنطقة عسير بالمملكة العربية السعودية. *مجلة كلية التربية بالإسماعيلية*، (16)، 70-1.
- سيف، عبدالرحمن أحمد. (2018). تطوير الذات. دار المعتر للنشر والتوزيع.
- سينج، رانجيت، ودليو، روبرت. (2005). تعزيز تقدير الذات. مكتبة جرير للنشر والتوزيع.
- عبدالخالق، أحمد؛ والدغيم، محمد. (2011). المقياس العربي للتسويق: إعداداه وخصائصه السيكمومترية. *المجلة الدولية للأبحاث التربوية بجامعة الإمارات العربية المتحدة*، (30)، 201-225.
- عبدالهادي، داليا. (2015). الفروق بين مرتفعي التلكؤ الأكاديمي في التعلم ذاتي التنظيم والتحكم الذاتي لدى طلاب التربية الخاصة بجامعة الطائف. *المجلة التربوية الدولية المتخصصة*، 4 (5)، 203-239.
- القعدان، فراس ياسين. (2017). الأفكار العقلانية واللاعقلانية وفق نظرية ألبرت أليس وعلاقتها بالكفاءة الذاتية والهوية النفسية لدى طلبة الثانوية. *مجلة البحث العلمي في التربية*، 10 (18)، 471-492.
- مبارك، خلف؛ وميخائيل، حكيم؛ وعبد الله، رشا؛ وعبد الله، يوسف. (2020). الأفكار اللاعقلانية وعلاقتها بإيذاء الذات لدى عينة من طلاب الجامعة. *مجلة شباب الباحثين في العلوم التربوية*، 2 (1)، 698-746.
- المدني، فاطمة رمزي. (2018). التسويق الأكاديمي وعلاقته بالأفكار اللاعقلانية لدى طلبة جامعة طيبة. *مجلة جامعة الكويت*، 32 (126)، 115-158.
- ميسون، سميرة؛ وبو عزة، وريحة. (2016). علاقة الأفكار اللاعقلانية وقلق المستقبل بتقدير الذات لدى طلبة علم النفس وعلوم التربية بجامعة ورقلة. *المجلة العربية للعلوم الاجتماعية*، 1 (9)، 17-68.
- ناصر، أيمن غريب. (1994). حالة تقدير الذات وعلاقتها بمركز الضبط المدرك. *مجلة علم النفس*، 9 (31)، 94-105.
- نايل، عائشة. (2017). الأفكار اللاعقلانية وعلاقتها بتقدير الذات لدى طلبة الجامعة [رسالة ماجستير، جامعة زيان عاشور الجلفة]. قاعدة معلومات دار المنظومة.
- هنداوي، إحسان نصر. (2021). الأفكار اللاعقلانية وعلاقتها بالذاكرة الزائفة والإرجاء الأكاديمي لدى طلبة كلية التربية جامعة كفر الشيخ. *مجلة كلية التربية*، 18 (190)، 399-446.

- Hamarta, E. (2009). A prediction of self-esteem and life satisfaction by social problem solving. *Social Behavior and Personality: an international journal*, 37 (1), 73-82.
- Hudson, W. (1994). *The clinical measurement package: A field manual*. Dorsey Press.
- Kurtovic, A., Vrdoljak, G., & Idzanovic, A. (2019). Predicting Procrastination: The role of academic achievement, self-efficacy and perfectionism. *International Journal of Educational Psychology*, 8 (1), 1- 26.
- Leahy, R. (2003). *Overcoming resistance in cognitive therapy*. Guilford press.
- Naveed, T., & Ishtiaq, S. (2015). Relationship between procrastination & self esteem among male & female university students. *European Academic Research*, 1 (2), 2459-2470.
- Oshidary, N. (2019). *The Intersection of Media Multitasking and Procrastination in Academic Performance* [Master's thesis, University of California]. eScholarship.
- Patterson, C. H. (1980). *Theories of counseling and psychotherapy*. Harper & Row.
- Predatu, R., David, D. & Maffei, A. (2020). The effects of irrational, rational, and acceptance beliefs about emotions on the emotional response and perceived control of emotions. *Personality and Individual Differences*, 155, 1-8.
- Rosenberg, Morris (1973). Which significant others?. *American Behavioral Scientist*, 16 (6), 829-860.
- Sedikides, C., & Gress, A. P. (2003). Portraits of the self. In M. A. Hogg and J. Cooper (Eds.), *Sage handbook of social Heling of psychology*.
- Sokolowska, J. (2009). *Behavioral, cognitive, affective, and motivational dimensions of academic procrastination among community college students: A Q methodology approach* [Doctoral dissertation, Fordham University]. ProQuest Dissertations and Theses Global.
- Tokinan, B. & Bilen, S. (2010). Self-esteem assessment from development study. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 2 (2), 4366-4369.
- Uzun, B., LeBlanc, S., & Ferrari, J. R. (2020). Relationship between academic procrastination and self-control: the mediational role of self esteem. *College Student Journal*, 54 (3), 309-316.
- Yildiz, M., Baytemir, K., & Demirtas, A. (2018). Irrational beliefs and perceived stress in adolescents: the role of self-esteem. *Journal of Educational Sciences and Psychology*, 8 (1), 79-89.
- ياسين، نور؛ والشاوي، رعد. (٢٠١٦). درجة انتشار الأفكار اللاعقلانية وعلاقتها بالاستجابة الانفعالية لدى طلبة جامعة اليرموك في ضوء بعض المتغيرات. *مجلة جامعة القدس المفتوحة*. ٤ (١٥)، ٣١٧-٣٥٠.
- Abouserie, R. (1994). Sources and levels of stress in relation to locus of control and self-esteem in university students. *Educational Psychology*, 14 (3), 323-330.
- Babu, P., Chandra, K. M., Vanishree, M. K., & Amritha, N. (2019). Relationship between academic procrastination and self-esteem among dental students in Bengaluru City. *Journal of Indian Association of Public Health Dentistry*, 17 (2), 146-151.
- Balkis, M., Duru, E., & Bulus, M. (2013). Analysis of the relation between academic procrastination, academic rational/irrational beliefs, time preferences to study for exams, and academic achievement: a structural model. *European journal of psychology of education*, 28, 825-839.
- Bandura, A. (1977). Self-efficacy: toward a unifying theory of behavioral change, *Psychological review*, 84 (2), 191- 215.
- Battol, S., Khursheed, S., & Jahangir, H. (2017). Academic procrastination as a product of low self-esteem: A meditational role of academic self-efficacy. *Pakistan Journal of Psychological Research*, 32 (1), 195-211.
- Bridges, K., & Roig, M. (1997). Academic procrastination and irrational thinking: A re-examination with context controlled. *Personality and Individual Differences*, 22 (6), 941-944.
- Carden, R., Bryant, C., & Moss, R. (2004). Locus of control, test anxiety, academic procrastination, and achievement among college students. *Psychological reports*, 95 (2), 581- 582.
- Chan, H. W. Q., & Sun, C. F. R. (2021). Irrational beliefs, depression, anxiety, and stress among university students in Hong Kong. *Journal of American College Health*, 69 (8), 827-841.
- Dryden, W. & Branch, R. (2008). *Fundamentals of rational emotive behaviour therapy: A training handbook*. John Wiley & Sons.
- Düsmesz, I. & Barut, Y. (2016). Rational emotive behavior based on academic procrastination prevention training Program of effectiveness. *Participatory Educational Research*, 3 (1), 1- 13.
- Ellis, A., & Knaus, W.J. (1977). *Overcoming procrastination*. Signet
- Ferrari, R. (2000). Procrastination and attention: factor analysis of attention deficit, boredomness, intelligence, self-esteem, and task delay frequencies. *Journal of Social Behavior and Personality*, 15 (5), 185-196.