

د. أماني فرحات عبدالمجيد

التسويق الأكاديمي وعلاقته بالتجول العقلي والتشوهات المعرفية لدى عينة من طلبة كلية التربية.

إعداد

د. أماني فرحات عبدالمجيد
أستاذ علم النفس التربوي المساعد
كلية التربية- جامعة دمنهور

ملخص البحث:

هدف البحث الحالي إلى استكشاف العلاقات بين التسويق الأكاديمي والتجول العقلي والتشوهات المعرفية، وكذلك التنبؤ بالتسويق الأكاديمي في ضوء كل من التجول العقلي والتشوهات المعرفية، فضلاً عن نمذجة العلاقات السببية بين التسويق الأكاديمي والتجول العقلي والتشوهات المعرفية. وللتحقق من ذلك تم تطبيق أدوات البحث المتمثلة في مقياس التسويق الأكاديمي (إعداد الباحثة)، ومقياس التجول العقلي (إعداد الباحثة)، ومقياس التشوهات المعرفية (إعداد الباحثة) على عينة من طلاب وطالبات كلية التربية جامعة دمنهور، بلغ عددهم (٢٤٢) طالباً وطالبة ملتحقين بالفرقة الثانية عام بمختلف شعبها.

وأسفرت نتائج البحث عن وجود علاقة ارتباطية موجبة ودالة إحصائياً عند مستوى (٠,٠١) بين التسويق الأكاديمي والتجول العقلي، وبين التسويق الأكاديمي والتشوهات المعرفية، وبين التجول العقلي والتشوهات المعرفية، كذلك أسفرت نتائج البحث عن التنبؤ بالتسويق الأكاديمي من خلال التجول العقلي والتشوهات المعرفية، فضلاً عن التوصل إلى نموذج سببي للعلاقات بين متغيرات البحث الثلاثة، والذي تضمن وجود تأثيرات إيجابية مباشرة ودالة إحصائياً للتشوهات المعرفية على كل من التجول العقلي والتسويق الأكاديمي، فضلاً عن وجود تأثير إيجابي مباشر ودال إحصائياً للتجول العقلي على التسويق الأكاديمي، وكذلك وجود تأثير إيجابي غير مباشر للتشوهات المعرفية على التسويق الأكاديمي من خلال التجول العقلي كمتغير وسيط. وفي ضوء نتائج البحث تم تقديم مجموعة من التوصيات والبحوث المقترحة.

الكلمات المفتاحية: التسويق الأكاديمي- التجول العقلي- التشوهات المعرفية.

Academic procrastination and its Relationship with Mental Wandering and Cognitive Distortions among a Sample of Faculty of Education Students.

Dr. Amany Farahat Abdalmageid
Assistant Professor of Educational psychology
Faculty of Education
Damanhour University

Abstract:

The research aimed to explore the relationships between academic procrastination, mind wandering and cognitive distortions, as well as predict academic procrastination in light of both mind wandering and cognitive distortions, as well as modeling the causal relationships between academic procrastination, mind wandering and cognitive distortions. Towards these goals, three instruments were administered to

(242) second-year students from the Faculty of Education at Damanhour university.

The results showed a statistically significant relationship at the level (0.01) between academic procrastination and mental wandering, between academic procrastination and cognitive distortions, and between mental wandering and cognitive distortions. Also, The results showed The ability of Mental Wandering and Cognitive Distortions in predicting Academic Procrastination, as well as a causal model of the relationships between the three research variables was reached, and the model confirmed the existence of a direct positive effect of cognitive distortions on both mental wandering and academic procrastination, as well as a direct positive effect of mental wandering on academic procrastination, as well as the existence of an indirect positive effect of cognitive distortions on academic procrastination through mental wandering as a mediating variable. In light of the research results. Some recommendations and suggestions of the current results are provided.

Keywords: Academic procrastination- mental wandering - cognitive distortions.

التسويق الأكاديمي وعلاقته بالتجول العقلي والتشوهات المعرفية لدى عينة من طلبة كلية التربية.

إعداد

د. أماني فرحات عبدالمجيد
أستاذ علم النفس التربوي المساعد
كلية التربية- جامعة دمنهور

مقدمة البحث:

يمثل التسويق الأكاديمي مشكلة معقدة وخطيرة؛ لما له من آثار سلبية عديدة على العملية التعليمية بصفة عامة، وعلى الطالب الجامعي بصفة خاصة، حيث يؤثر سلباً على أدائه الأكاديمي، وتكيفه الجامعي، وحالته النفسية؛ الأمر الذي يؤدي إلى انسحابه من المقررات الدراسية وبالتالي الفشل الدراسي.

وبالرغم من أن التسويق يحدث في مجالات متنوعة؛ إلا أنه أكثر شيوعاً في مجال التعليم، ويكون أكثر انتشاراً بين الطلاب؛ بسبب إلزامهم بمواعيد محددة لإنجاز المهام الموكلة إليهم (Kurtovic et al., 2019).

ويعتبر التسويق الأكاديمي سلوك ينتج عنه تأجيل لبدء أو إنهاء المهام الأكاديمية المطلوبه، ويلجأ إليه الطالب لخوفه من الفشل في حالة إنجاز المهام بصورة أقل من توقعاته أو توقعات الآخرين أو لنفوره من المهام المطلوبه منه، مما ينعكس بالسلب على الطالب؛ فيتسبب في الشعور بالقلق والضغط النفسي (Bashir & Gupta, 2019; Rusdi, Hidayah, Rahmawati & Hitipeuw, 2020).

ويُعد التسويق من الظواهر السلبية واسعة الانتشار التي تؤثر على الأداء في مختلف مجالات الحياة بما فيها الأداء الأكاديمي، وحديثاً أصبح يُنظر إلى التسويق على أنه خلل وظيفي ينتج عن حالة انفعالية غير مرغوب فيها. حيث يُعد التسويق من المشكلات واسعة الانتشار مع اختلاف الأفراد في مستوى ومعدل التسويق (Steel, 2010; Afzal & Jami, 2018).

التسويق الأكاديمي وعلاقته بالتجول العقلي والتشوهات المعرفية لدى عينة من طلبة كلية التربية

وتأتي أهمية دراسة سلوك التسويق الأكاديمي؛ كون طلبة الجامعة يميلون إلى إرجاء المهام الأكاديمية المكلفين بها بدرجات مرتفعة، حيث أشار (He(2017) أن نسبة انتشار التسويق تتراوح بين ٤٦ % إلى ٩٥ %، وأن ٧٠ % من الطلبة الجامعيين، يعانون من مشكلة التسويق الأكاديمي، حيث يتخذ التسويق لديهم أشكالاً عدة منها تأخير تسليم المهام الأكاديمية، أو التأخر المتكرر والقصور عن حضور المحاضرات، أو تأجيل الامتحانات.

وتوصل (Onwuegbuzie(2000) إلى أن ٤٢ % من الطلبة الخريجين كانوا يسوفون في كتابة واجباتهم الدراسية، وأن ٣٩ % منهم يؤجلون استذكارهم للامتحان إلى آخر لحظة، في حين أن ٦٠ % كانوا يسوفون في القراءة الأسبوعية المطلوبة منهم.

وأشار (Ajayi (2020) أن سبب انتشار التسويق الأكاديمي بين طلاب الجامعة يرجع إلى طبيعة المهام والأنشطة التي تنطوي عليها عملية تعلمهم، حيث يجب على الطالب التعامل مع العديد من الأنشطة المرتبطة بتلبية الاحتياجات الاجتماعية والانفعالية والأكاديمية، فضلاً عن أن حياة الطلبة الجامعيين ترتبط بمواعيد نهائية متكررة يفرضها الإداريون والمحاضرون للانتهاء من أعمال ومهام مختلفة، كتسجيل المقررات، واستكمال نماذج المقرر، وتقديم تكاليفات أو أبحاث الفصل الدراسي.

كما توجد العديد من الدراسات التي تشير إلى الارتباط بين التسويق وضعف الأداء الأكاديمي منها دراسة (Steel(2007). وكذلك يرتبط بالمشاعر السلبية والشعور بالذنب (Fee& Tangney,2000) .

ومن جهة أخرى، يشهد العصر الحالي ثورة معلوماتية هائلة وضغوط حياتية كبيرة تفرض على الطلبة تحديات كبيرة في الاحتفاظ بتركيزهم وتعليق انتباههم أثناء الأنشطة والمهام الأكثر تطلباً للانتباه كمهمات التعلم؛ مما قد يدفع بالكثير منهم إلى التجول العقلي إثر انفصالهم بشكل متعمد أو عفوي عن التركيز في أدائهم لتلك الأنشطة لينجرفوا إلى مشاعر وأفكار غير متصلة بالمهمة الأساسية التي يقومون بها وتعوق أدائهم عليها.

د. أماني فرحات عبدالمجيد

وأوضح (Worth and Gilbert, 2010) أن العقل البشري يميل إلى الشرود أحيانا وتوليد أفكار لا علاقة لها بالمهمة الحالية، وأطلق على هذه الظاهرة مسميات كثيرة منها أحلام اليقظة، والتدخلات الفكرية، التفكير غير ذي الصلة، الفكر التلقائي، غياب الذهن. كما أكد أن التجول العقلي أحد أهم التحديات التي يواجهها الطلبة أثناء عملية التعلم، حيث يعد واحداً من أكثر أنشطة العقل انتشاراً، وتشير التقديرات إلى ميل العقل إلى الإبحار في الأحداث، الحالية والخارجية غير المرتبطة بالمهام التعليمية المعروضة بنسبة قد تصل إلى خمسين في المائة.

ونظراً لأن التجول العقلي يتضمن تحول الانتباه بعيداً عن المهمة الأساسية؛ فإنه قد يضر بالأداء على المهام الأساسية لعملية التعلم نتيجة لفاوت الانتباه أثناء عملية التعلم، فضلاً عن تأثيره السلبي على الحالة الوجدانية والمزاجية للطلاب (Randall, 2015).

وأشار (Smallwood and Schooler, 2015) إلى أن التجول العقلي يعد بمثابة فصل العمليات التنفيذية لمعالجة المعلومات من المعلومات ذات الصلة إلى مشكلات شخصية أكثر عمومية مما يؤدي إلى القصور في أداء المهمة.

ومما يزيد من خطورة التجول العقلي في السياق الأكاديمي، حقيقة أن الأنشطة التعليمية مثل الاستذكار وحضور المحاضرات تتطلب تركيز الانتباه لفترة طويلة مقارنة بأنشطة الحياة اليومية الأخرى، وعلاوة على ذلك فإنه قد يترتب على إخفاقات الانتباه أثناء المهام التعليمية المتطلبة للانتباه تبعات أكثر خطورة من حدوث تلك الإخفاقات أثناء أنشطة الحياة اليومية الأخرى التي تتميز بالبساطة والتكرار، فقد وجدت علاقة سالبة بين التجول العقلي أثناء القراءة وأثناء الإصغاء إلى المحاضرات وأداء الأفراد على المهام المرتبطة بتلك النشاطات، إذ توصلت دراسات عديدة إلى ارتباط التجول العقلي بانخفاض التحصيل الدراسي أثناء المحاضرات وأخطاء الأداء على المهام والاختبارات التحصيلية اللاحقة (Risko et al., 2012; Wammes et al., 2016).

ومن جانب آخر، تُمثل التشوهات المعرفية مجموعة الأفكار السلبية والخطئة الكائنة بعقل الطالب؛ نتيجة تكوين مخططات عقلية غير مكتملة أو غير ملائمة لطبيعة

التسويق الأكاديمي وعلاقته بالتجول العقلي والتشوهات المعرفية لدى عينة من طلبة كلية التربية

الموضوعات التي يتم تعلمها، كما تعكس التشوهات المعرفية مجموعة الافتراضات والتصورات المجردة، والتي لا تُمثل الواقع الفعلي الحقيقي للمهمة التي يتم أدائها، وتحدث نتيجة ميل الطالب نحو تبني مجموعة من الأفكار المُبالغ فيها عند تفسير الأحداث والموضوعات المختلفة؛ إذ أنها تظهر في صورة أفكار لا منطقية؛ وبعيدة عن الواقع الفعلي (Tecuta, Tomba, Lupetti & DiGiuseppe, 2019).

وتشير الدراسات والبحوث السابقة أن طلبة الجامعة يتسمون بدرجات من التشوهات المعرفية تعيق أداء المهام التعليمية على النحو المطلوب، وفي ذات الوقت تعتبر أحد المتغيرات المسهمة سلبياً في التحصيل الدراسي والأداء الأكاديمي لدى طلاب الجامعة (Bester & Kufakunesu, 2021).

ومن هنا تأتي أهمية دراسة التشوهات المعرفية كأحد المتغيرات المسهمة في الأداء الأكاديمي لدى طلبة الجامعة؛ وفي ذات الوقت ترى الباحثة أن التشوهات المعرفية لدى طلبة الجامعة تعكس الأفكار الخاطئة الناشئة عن التغيرات الحادثة في العملية التعليمية نتيجة الإتيان إلى استخدام التكنولوجيا في التعليم، وما صاحبها من انقطاع الطلاب عن الدراسة، واستبدال طريقة التعلم التقليدية بالتعلم المدمج القائم على استخدام الوسائط التكنولوجية، والمنصات التعليمية المختلفة، ووسائل التواصل الاجتماعي؛ تلك الأفكار التي قد تؤثر سلباً في قدرتهم على الأداء الأكاديمي على نحو إيجابي، بل دفع بهم إلى سلوك التسويق لكثير من المهام التعليمية.

ويؤكد ذلك (Balkis and Duru (2021) حيث أشارا إلى أن التشوهات المعرفية تُمثل عاملاً رئيساً مُسهماً في إنخراط الطلاب في سلوك التسويق الأكاديمي، فينظر الطلاب أصحاب الأفكار والمعتقدات اللاعقلانية إلى الحياة اليومية على أنها مليئة بالإحباطات والصعوبات؛ ويمتلكهم الخوف من الفشل وينخفض مستوى الرضا لديهم فينخرطون في التسويق الأكاديمي للهروب من تحمل المسؤولية وعدم المواجهة.

وقد أكدت كثير من الأبحاث والدراسات السابقة أن التسويق الأكاديمي يؤدي إلى ضعف الأداء الأكاديمي (Steel, 2007; Balkis & Erdinç, 2017)، وكذلك يرتبط

مع المشاعر السلبية والشعور بالذنب (Fee & Tangney, 2000)، وتزايد أعراض المرض النفسي والعقلي مثل الشعور بالكرب والاكنتاب (Strongman & Burt, 2000). كما أكدت كثير من الأبحاث أن التشوهات المعرفية تؤدي إلى إنخراط الطلاب في سلوك التسويف الأكاديمي (Flett, et al., 2012; Balkis and Duru, 2021). وأشارت عديد من الدراسات ارتباط التجول العقلي بانخفاض التحصيل الدراسي أثناء المحاضرات وأخطاء الأداء على المهام والاختبارات التحصيلية اللاحقة (Risko et al., 2012; Wammes et al., 2016). وأن التجول العقلي يخفض من الدافعية للتعلم ويخفض من كفاءة التعلم لدى الطلاب، كما يخفض من مستوى المشاركة الإيجابية في بيئة التعلم (حلمي الفيل، ٢٠١٨).

وتأسيساً على ما تقدم، وفي ضوء عدم وجود دراسات في حدود علم الباحثة تربط بين التسويف الأكاديمي، والتشوهات المعرفية، والتجول العقلي لدى طلاب المرحلة الجامعية، ولوجود حاجة ملحة لصقل مهارات الطلاب ومساعدتهم على مواجهة ما يقابلهم من تحديات تعوق تقدمهم الأكاديمي للانطلاق إلى الحياة العملية بكل همة ونشاط، تأتي أهمية دراسة طبيعة العلاقات بين متغيرات البحث الحالي، مع تحديد الأوزان النسبية لتأثير كلٍ من التجول العقلي والتشوهات المعرفية في التنبؤ بالتسويف الأكاديمي، وهذا ما يسعى البحث الحالي لتحقيقه.

مشكلة البحث:

إنطلاقاً من أهمية المرحلة الجامعية؛ أصبح من الضروري إعطاء طلاب الجامعة قدر كافٍ من الاهتمام بالبحث والدراسة لمساعدتهم على تكوين شخصية ناضجة متكاملة، حتى يتسنى لهم القيام بأدوارهم الشخصية والمجتمعية بكفاءة واقتدار. ويعد التسويف الأكاديمي من أحد الظواهر المؤثرة على الأداء الأكاديمي للطلاب وإنجازهم للمهام المنوطة بهم، حيث يتمثل التسويف الأكاديمي في التأجيل المتعمد لأداء المهام التعليمية في فترة زمنية محددة، وهو ما يؤثر بصورة كبيرة على تعلم الفرد وعلى عملية التعلم ككل. وتوجد العديد من الآثار السلبية للتسويف الأكاديمي منها أنه يؤثر على حياة الفرد

التسويق الأكاديمي وعلاقته بالتجول العقلي والتشوهات المعرفية لدى عينة من طلبة كلية التربية المستقبلية وقدرته على اتخاذ القرارات وإدارة الازمات الحياتية، كما يرتبط التسويق الأكاديمي

بتدني الثقة بالنفس وفعالية الذات (Steel,2007 ; Kandemir, 2014).

وتكمن خطورة التسويق الأكاديمي في الآثار السلبية الناجمة عنه، والتي لا تقتصر على الجانب الأكاديمي فقط، لكنها تمتد لتشمل حياة الطالب الشخصية والعقلية والاجتماعية والصحية؛ ومن هذا المنطلق تعددت الدراسات والبحوث التي اهتمت بدراسة تلك الظاهرة في السياقات الأكاديمية سواء فيما يتصل بمعدلات انتشارها بين الطلاب أو الآثار السلبية التي تعكسها على عملية التعلم، حيث أشارت دراسة (Klassen and Kuzucu (2009 إلى أن ٨٣٪ من الطلاب يسوفون في أداء مهامهم الأكاديمية. وأشارت دراسة Kim and Seo (2015) إلى ارتباط التسويق الأكاديمي سلبياً بالأداء الأكاديمي؛ حيث يؤدي إلى عدم المثابرة كما يؤدي إلى فشل الطلاب في تنظيم أوقاتهم. وأشارت دراسة (Wolters(2003 ارتباط سلوك التسويق الأكاديمي بمستويات عالية من الاكتئاب، وانخفاض تحقيق الذات، كما ينظر إلى التسويق الأكاديمي على أنه سلوك غير تكيفي في الحياة. وأشارت دراسة رنا سليم (٢٠٢٤) إلى وجود علاقة بين التسويق الأكاديمي وسلوك المخاطرة. كما أكدت دراسة رضا محروس (٢٠٢٤) وجود تأثيرات مباشرة للمعتقدات المعرفية على التسويق الأكاديمي، وكذلك وجود تأثيرات غير مباشرة للمعتقدات المعرفية على التسويق الأكاديمي من خلال التعلم المنظم ذاتياً. وأشارت دراسة هالة فرحات وآخرون(٢٠٢٤) إلى وجود علاقة بين التسويق الأكاديمي وكل من التنظيم المعرفي الانفعالي والمثابرة الأكاديمية، وكذلك إمكانية التنبؤ بالتسويق الأكاديمي من خلال التنظيم المعرفي الانفعالي والمثابرة الأكاديمية.

وبالرغم من أن النظريات والبحوث المعاصرة تنظر إلى مفهوم التسويق الأكاديمي باعتباره تركيباً نفسياً له علاقة مباشرة بالعديد من النواتج السلبية على مستوى الطالب والعملية التعليمية ككل؛ فإنه لم ينل الاهتمام الكافي من قبل المتخصصين في مجال علم النفس، خاصةً في علاقته بكل من التشوهات المعرفية والتجول العقلي.

د. أماني فرحات عبدالمجيد

وكثيراً ما يلاحظ أن انتباه الطلاب أثناء المحاضرات الجامعية لا يكون مكرساً بشكل تام للمادة العلمية التي يتم تقديمها؛ حيث يجرفون تجاه أفكار داخلية لا علاقة لها بمحتوى المحاضرات، وسواء حدث ذلك بشكل تلقائي أو متعمد فإنه من المحتمل أن يقود إلى عواقب وخيمة على التحصيل والإنجاز الأكاديمي.

ويُعد التجول العقلي أحد أهم التحديات التي يواجهها الطلاب أثناء عملية التعلم، حيث يعد واحداً من أكثر أنشطة العقل انتشاراً، وتشير التقديرات إلى ميل العقل إلى الإبحار في الأحداث، الحالية والخارجية غير المرتبطة بالمهام التعليمية المعروضة بنسبة قد تصل إلى خمسين في المائة (Worth & Gilbert 2010).

ويشير التجول العقلي إلى انخراط الأشخاص في الأفكار التي تولدت لديهم والتي لا علاقة لها بالمهمة والتي تثيرها البيئة الخارجية أو الإشارات العقلية الداخلية، وخاصة عندما يحولون انتباههم بعيداً عن مهمة مستمرة (Smallwood & Schooler, 2015). كما يُنظر إليه أيضاً على أنه فشل في التحكم التنفيذي، حيث يفشل الأشخاص في مواجهة أفكارهم المتداخلة ويصرفون انتباههم بعيداً (McVay & Kane, 2010).

وأشار (Small 2014) أن قدرتنا على الحفاظ على انتباهنا تؤثر بدرجة دالة على النجاح في عملنا في أي نشاط، حيث يحدث التجول العقلي بشكل تلقائي وسريع في المهام التي تتطلب انتباهنا، كما تظهر أهمية التجول العقلي من خلال نتائج العديد من الدراسات التي تناولته وبحثت علاقته بالعديد من المتغيرات وتأثيره وتأثره بمتغيرات بيئة التعلم. ومن هذه الدراسات دراسة (Bertha et al. 2024) وجود علاقة ارتباطية بين التسوية الأكاديمي والتجول العقلي، وأن التجول العقلي تنبأ بالتسوية الأكاديمي لدى عينة من طلاب الجامعة الصينيين.

وتلعب التشوهات المعرفية دوراً سلبيًا في قدرة الطالب على التحكم والتنظيم الذاتي وزيادة التوتر والقلق والضيق وتصل به إلى الاكتئاب، الأمر الذي ينعكس سلبياً على حياته الأكاديمية (Zang, 2008). كما أسفرت نتائج دراسة (Alwawi and Alsaqqa 2023) أن ٥٪ من أفراد العينة كان لديهم تشوهات معرفية حادة، ٣٣٪ لديهم

التسويق الأكاديمي وعلاقته بالتجول العقلي والتشوهات المعرفية لدى عينة من طلبة كلية التربية

تشوهات معرفية متوسطة. كما أسفرت نتائج دراسة عبد الواحد وحسانين (٢٠٢١) إلى ارتفاع مستوى التشوهات المعرفية لدى طلاب الجامعة، الأمر الذي يشكل ناقوس خطر يدعو الجامعات لضرورة الاهتمام بطلابها وتقديم الدعم النفسي اللازم لهم للحد من التشوهات المعرفية وعواقبها الوخيمة.

وتمثل التشوهات المعرفية مجموعة من الأفكار المبالغ فيها، والمعارف المضطربة، وتزيد من تشويه الفرد لما يحدث حوله من أحداث في المواقف المختلفة (Covin et al., 2011). كما أن وجود تشوهات معرفية مثل افتراض وجود الكثير من الوقت لإكمال المهمة، والاعتقاد بأن الطالب سيكون لديه دافع قوي للقيام بالمزيد في المستقبل قد يؤدي إلى التسويق الأكاديمي للطلاب (Nguyen et al., 2021).

وتؤثر التشوهات المعرفية على إنفعالات وسلوكيات الطالب الجامعي؛ فقد كشفت نتائج دراسة (Ozer, Demir and Ferrari (2013) عن فاعلية البرنامج العلاجي للحد من التشوهات المعرفية في خفض التسويق الأكاديمي لدى طلاب الجامعة، كما كشفت نتائج بعض الدراسات السابقة التي تناولت العلاقة بين المعتقدات اللاعقلانية والتسويق الأكاديمي عن وجود علاقة إرتباطية موجبة دالة إحصائياً بين التسويق الأكاديمي والمعتقدات اللاعقلانية لدى طلاب الجامعة، بينما وجد أن هناك علاقة إرتباطية سالبة بين التسويق الأكاديمي والمعتقدات العقلانية، كما تسهم المعتقدات اللاعقلانية في التنبؤ بالتسويق الأكاديمي (Balkis, Duru & Bulus, 2013; Balkis, 2015; Balkis & Duru, 2018; Balkis & Duru, 2019; Balkis & Duru, 2022)

وقد أشارت نتائج دراسة (Nguyen et al., 2021) أن التشوهات المعرفية تؤثر على التسويق الأكاديمي لدى الطلاب. كما أكدت دراسة (Balkis and Duru (2022) أن التشوهات المعرفية تساهم في انخراط الطلاب في سلوك التسويق الأكاديمي، حيث ينظرون من خلال الأفكار والمعتقدات اللاعقلانية إلى حياتهم اليومية على أنها مليئة بالصعوبات والاحباطات والضغطات، الأمر الذي يؤدي إلى انخفاض مستوى

د. أماني فرحات عبدالمجيد

الرضا لديهم، ويسيطر عليهم الخوف من الفشل فيتجهون للتسويق الأكاديمي للهروب من تحمل المسؤولية والمواجهة.

كما أشارت دراسة (Flett, Stainton, Hewitt, Sherry and Lay, 2012) إلى وجود علاقة إرتباطية موجبة بين التسويق الأكاديمي والأفكار السلبية حول الذات المتمثلة في(الخوف من الفشل، والخوف من الكتابة، وتجنب الأداء، وتدني إدراك الذات، وتدني مستوى الضمير، وتجنب الإتقان).

وفي ضوء ما تقدم من تحليل نظري، وفي حدود ما اطلعت عليه الباحثة من أدبيات سيكولوجية، يتبين أن الدراسات السابقة والبحوث المتعلقة بالتسويق الأكاديمي لم تتناول علاقته بكلٍ من التشوهات المعرفية والتجول العقلي في البيئة العربية؛ لذا يحاول البحث الحالي دراسة مسار العلاقات بين التسويق الأكاديمي والتشوهات المعرفية والتجول العقلي من خلال نموذج سببي، حيث تفترض الباحثة في هذا النموذج وفقاً لنتائج الدراسات والبحوث السابقة وجود علاقة بين التسويق الأكاديمي وكلٍ من التشوهات المعرفية، والتجول العقلي. ومن ثم يمكن بلورة مشكلة البحث في الأسئلة التالية:

١. ما طبيعة العلاقة بين التسويق الأكاديمي والتجول العقلي لدى عينة من طلبة كلية التربية؟
٢. ما طبيعة العلاقة بين التسويق الأكاديمي والتشوهات المعرفية لدى عينة من طلبة كلية التربية؟
٣. ما طبيعة العلاقة بين التجول العقلي والتشوهات المعرفية لدى عينة من طلبة كلية التربية؟
٤. ما نسبة إسهام التجول العقلي والتشوهات المعرفية في التنبؤ بالتسويق الأكاديمي لدى عينة من طلبة كلية التربية؟
٥. ما إمكانية التوصل إلى نموذج سببي يوضح العلاقة بين التسويق الأكاديمي والتجول العقلي والتشوهات المعرفية لدى عينة من طلبة كلية التربية؟

أهداف البحث: يهدف البحث الحالي إلى:

١. التعرف على طبيعة العلاقة بين التسويق الأكاديمي والتجول العقلي لدى عينة من طلبة كلية التربية.

التسويق الأكاديمي وعلاقته بالتجول العقلي والتشوهات المعرفية لدى عينة من طلبة كلية التربية

٢. التعرف على طبيعة العلاقة بين التسويق الأكاديمي والتشوهات المعرفية لدى عينة من طلبة كلية التربية.

٣. التعرف على طبيعة العلاقة بين التجول العقلي والتشوهات المعرفية لدى عينة من طلبة كلية التربية.

٤. التنبؤ بالتسويق الأكاديمي من خلال التجول العقلي والتشوهات المعرفية لدى عينة من طلبة كلية التربية.

٥. التوصل إلى نموذج سببي يوضح العلاقة بين التسويق الأكاديمي والتجول العقلي والتشوهات المعرفية لدى عينة من طلبة كلية التربية.

أهمية البحث: تتحدد أهمية البحث فيما يلي:

• **الأهمية النظرية:** تتضح أهمية البحث الحالي من أهمية المتغيرات التي يتناولها، وهي التسويق الأكاديمي، والتشوهات المعرفية، والتجول العقلي، والتي تعتبر متغيرات تربوية لها تأثيرًا كبيرًا الجانب الأكاديمي للطلاب، فضلًا عن ما سيقدمه البحث الحالي من إطار نظري يثري الأدب السيكلوجي بإلقاء مزيد من الضوء عن متغيرات البحث، كما تكمن أهمية البحث أيضًا في أهمية الفئة التي يتناولها وهي طلبة الجامعة باعتبارهم الركيزة الأساسية لتقدم الأمم، وتطويرها، ويقع على عاتقهم بناء الحاضر والمستقبل.

• **الأهمية التطبيقية:** تكمن الأهمية التطبيقية للبحث الحالي فيما يسفر عنه من نتائج يمكن في ضوءها إعداد برامج للحد من التشوهات المعرفية، وبرامج أخرى للحد من التسويق الأكاديمي والتجول العقلي لدى طلاب الجامعة، الأمر الذي من شأنه أن يعكس إيجابيًا على أدائهم الأكاديمي. كما تظهر الأهمية التطبيقية للبحث أيضًا في إثراء المكتبة العربية بثلاثة مقاييس مقننة لقياس التسويق الأكاديمي، والتشوهات المعرفية، والتجول العقلي يمكن للباحثين استخدامها وتطويرها لأغراض بحثية متطورة.

مصطلحات البحث:

١. التسويق الأكاديمي **Academic Procrastination**: عرفته الباحثة على

أنه نزعة غير عقلانية لدى الطلاب لتأجيل أداء المهام المكلفين بها عن قصد وعمد

د. أماني فرحات عبدالمجيد

مع الوعي بالنتائج المحتملة نتيجة لذلك؛ مما يؤثر سلباً على أدائهم الأكاديمي. ويُعرف إجرائياً على أنه الدرجة التي يحصل عليها الطالب على الأبعاد المختلفة لمقياس التسويف الأكاديمي المُستخدم في البحث الحالي.

٢. **التجول العقلي Mind Wandering**: عرفته الباحثة على أنه شرود ذهن الفرد بشكل تلقائي أو متعمد عن المهمة التي بصدها إلى مشاعر أو أفكار داخلية غير مرتبطة بتلك المهمة مما يعيق أدائه عليها. ويُعرف إجرائياً على أنه الدرجة التي يحصل عليها الطالب على الأبعاد المختلفة لمقياس التجول العقلي المُستخدم في البحث الحالي.

٣. **التشوهات المعرفية Cognitive Distortion**: عرفتها الباحثة على أنها مجموعة من الأفكار السلبية اللاعقلانية، التي تتأثر بالأهواء والآراء الشخصية للفرد، والتي تعيقه عن تحقيق أهدافه على نحو إيجابي وصحيح؛ مما يؤدي إلى مشكلات نفسية مثل القلق والاكتئاب وانخفاض الثقة بالنفس وضعف العلاقات الشخصية، وتدني المستوى التعليمي. وتُعرف إجرائياً على أنها الدرجة التي يحصل عليها الطالب على الأبعاد المختلفة لمقياس التشوهات المعرفية المُستخدم في البحث الحالي.

الاطار النظري والبحوث ذات الصلة:

أولاً: التسويف الأكاديمي:

١. تعريف التسويف الأكاديمي:

يُعد التسويف الأكاديمي ظاهرة سلوكية سلبية تنتشر في الحياة اليومية لعدد كبير من الطلاب بدرجات متفاوتة، ويؤدي تأخير المهام إلى الإخفاق الأكاديمي، وضعف التحصيل الدراسي، والاندفاع في اللحظات الأخيرة، ودائمًا ما يتعثر الطلاب ذوو التسويف الأكاديمي ويصابون بالذعر في الاستجابة للمتطلبات الخاصة بهم (Brahma & Saikia, 2023).

التسويق الأكاديمي وعلاقته بالتجول العقلي والتشوهات المعرفية لدى عينة من طلبة كلية التربية

وأصبح التسويق الأكاديمي ظاهرة منتشرة بين كثير من الطلاب، فهو يُمثل ميل إرادي ومنكرر وغير مبرر لدى الطالب لتأجيل أو تأخير بدء أو إتمام ما يستند إليه من مهام أو تكليفات أكاديمية، مثل، الاستذكار، أو كتابة بحث، أو الإستعداد للإمتحان، أو تأخير قرار أكاديمي كإختيار تخصص دراسي معين، بالرغم من إمكانية إنجاز تلك المهام أو القرارات في الوقت المحدد لها، وهو يعتبر كذلك سلوك تجنبي يتصف بالإبتعاد عن المهام المطلوب أدائها، وتقديم أعزاز وهمية لتبرير ذلك التأجيل لتجنب اللوم من الآخرين، ويصاحب ذلك السلوك مشاعر التوتر والضيق، وعادة ما يكون الفرد على وعي بتلك النواتج السلبية (Bashir & Gupta, 2019). ويؤثر التسويق الأكاديمي سلبيًا على طلاب الجامعة، ويؤدي إلى عرقلة طريقهم نحو النجاح الأكاديمي، وزيادة تعرضهم للمشكلات المختلفة (Sudirman, 2023).

وأشار هشام الخولي (٢٠١٩) إلى وجود نمطين من التسويق الأكاديمي هما: **النمط السلبي**: ويشير إلى تأجيل الطلاب البدء في أداء المهام الدراسية المطلوبة، والتأخير في إنجازها، مع وجود شعور بالضيق وعدم الإرتياح نتيجة الخوف من الفشل؛ و**النمط الإيجابي**: ويشير إلى تأجيل الطلاب البدء في أداء المهام الدراسية المطلوبة والتريث في اتخاذ القرارات ودراستها، مع وجود شعور بالارتياح للتأخر في أدائها نتيجة المعتقدات الإيجابية نحو كفاءتهم الذاتية في إنجازها قبل انتهاء الوقت المحدد لها.

وعرف (Steel, 2007) التسويق الأكاديمي على أنه التأخير العمدي للمهام والمماثلة في تأديه نشاط ما بالرغم من إدراكه للعواقب، حيث أن اختيار التأجيل يعكس حالة من فشل التنظيم الذاتي لدي الفرد، وهذا الفشل يحدث عندما يواجه الفرد مهام لا تثير انتباهه وتعد منفرة من وجهة نظر الفرد كأن تكون مملة أو محبطة أو تفتقد للمعنى؛ مما يؤدي إلى شعور الفرد بعدم الإرتياح.

وعرفه (Ocak and Boyraz, 2016) بأنه عزوف الطلاب عن أداء أو إتمام المهام التعليمية والواجبات المطلوبة منهم مع اختلاق الاعذار لذلك، ويرجع إلى فشل الطالب في التنظيم الذاتي، حيث يؤدي إلى زيادة الضغوط على الطلاب وضعف الأداء الأكاديمي.

د. أماني فرحات عبدالمجيد

وعرفه (2019) Bashir and Gupta على أنه نزعة غير عقلانية لدى طلاب الجامعة لتأجيل البدء/الإنهاء من المهمة الأكاديمية والواجبات المنزلية، والمشروعات والأنشطة الأكاديمية. كما عرفه (2020) Kim et al. على أنه تأجيل أو تأخير أداء المهام المطلوبة بشكل مقصود؛ دون أسباب أو مبررات منطقية؛ ويكون الفرد مدرجًا لما ينتج عن ذلك من عواقب سلبية.

وعرفه (2020) Rusdi et al. على أنه تأجيل الطالب لأداء المهام الأكاديمية المطلوبه منه؛ خوفًا من الفشل في حالة إنجازه للمهمة بصورة أقل من توقعاته أو توقعات الآخرين له، والنفور من المهمة المطلوب وعدم الارتياح لها. وعرفه (2023) Wiwatowska et al. على أنه تأجيل غير عقلائي للمهام بالرغم من وعي الفرد وإدراكه بالنواتج السلبية المحتملة لهذا التأجيل، والتي تثير لديه غالبًا مشاعر من الندم.

وعرفه (2023) Salguer- Pazos and Reyes-de-Cozar على أنه تأجيل أو تأخير نشاط ما لوقت لاحق، واستبداله بأخر أقل أهمية. كما عرفه (2023) Brahma and Saikia على أنه تأجيل إنجاز المهام دون داع، وهو عادة سيئة التكيف تعوق حصول الطلاب على تجربة أكاديمية ناجحة. وعرفه رضا محروس (2024) على أنه تأجيل المهام الأكاديمية، والنفور من أدائها، وضعف مهارة إدارة الوقت، والخوف من الفشل. فالتأخير في إنجاز المهام الأكاديمية إلى اللحظات الأخيرة يؤثر سلبًا على اتخاذ القرارات وزيادة مستوى القلق والضغط والإخفاق الأكاديمي.

وفي ضوء ما سبق؛ تُعرف الباحثة التسويق الأكاديمي على أنه نزعة غير عقلانية لدى الطلاب لتأجيل أداء المهام المكلفين بها عن قصد وعمد مع الوعي بالنتائج المحتملة نتيجة لذلك؛ مما يؤثر سلباً على أدائهم الأكاديمي.

٢. أنواع التسويق:

أشار (2011) Sirin إلى وجود نوعين من التسويق هما:

أ. **التسويق الأكاديمي:** ويشير إلى تأخر الطالب في القيام بالمهام والتكاليفات الأكاديمية، مثل: التأخر في الانتهاء من الأبحاث المطلوبة، التأخر عن حضور المحاضرات أو تسجيل المقررات، التأخر في الاستعداد للإمتحانات.

التسويق الأكاديمي وعلاقته بالتجول العقلي والتشوهات المعرفية لدى عينة من طلبة كلية التربية

ب. التسويق غير الأكاديمي: ويشير إلى الصعوبات التي تواجه الفرد في أداء مهامه اليومية بشكل عام؛ نتيجة لعدم قدرته على تنظيم وقته.

قسم (Yazicil and Bulut(2015) التسويق إلى نوعين، هما:

أ. التسويق المزمن: ويشير إلى قيام الفرد بالتأجيل المستمر للتكليفات والمهام المكلف بها في حياته بصفة عامة.

ب. التسويق الموقفي: ويشير إلى تأجيل الفرد للقيام بالمهام المطلوبة منه في جانب من جوانب حياته، ويُعد التسويق الأكاديمي أحد أشكاله الفرعية، والذي يؤثر على التحصيل للأكاديمي للفرد، الأمر الذي يؤدي إلى تأخره أكاديميًا.

وقسم هشام الخولي (٢٠١٩) التسويق الأكاديمي إلى نمطين هما:

أ. النمط السلبي: ويشير إلى تأجيل الطلاب البدء في أداء المهام الدراسية المطلوبة، والتأخير في إنجازها، مع وجود شعور بالضيق وعدم الإرتياح نتيجة الخوف من الفشل.

ب. النمط الإيجابي: ويشير إلى تأجيل الطلاب البدء في أداء المهام الدراسية المطلوبة والتزيت في اتخاذ القرارات ودراستها، مع وجود شعور بالارتياح للتأخر في أدائها نتيجة المعتقدات الإيجابية نحو كفاءتهم الذاتية في إنجازها قبل انتهاء الوقت المحدد لها.

وفي ضوء ما سبق، يمكن القول أن التسويق الأكاديمي من أخطر أنواع التسويق؛ لأنه يؤدي إلى التأخر الأكاديمي والفشل الدراسي وفي بعض الأحيان يؤدي إلى التسرب من التعليم، أي أنه يهدد مستقبل الطالب أكاديميًا واجتماعيًا، ولا يقف الأمر عند هذا الحد ولكنه يصل إلى التأثير على صحته النفسية.

٣. أبعاد التسويق الأكاديمي:

اختلف الباحثون في تناولهم لمفهوم التسويق الأكاديمي في بحوثهم، فالبعض تناوله كمفهوم أحادي البعد كما في دراسة (Mccloskey and Scielzo(2015، وتناوله البعض الآخر كمفهوم ثنائي البعد كما في دراسة (Ferrari(1994 حيث ذكر أن التسويق

د. أماني فرحات عبدالمجيد

الأكاديمي يتضمن بعدان هما: التسوييف السلوكي، والتسوييف في إتخاذ القرار. وكذلك دراسة Rusdi et al. (2020) التي حددت بعدان للتسوييف الأكاديمي هما: الخوف من الفشل، والنفور من المهمة، في حين تناوله البعض الأخر على أنه مفهوم متعدد الأبعاد، كما في دراسة Ocak and Boyraz(2016) والتي حددت أربعة أبعاد للتسوييف الأكاديمي تمثلت في: عدم المسؤولية، ونوعية المهام الأكاديمية المدركة، والكمالية، والشعور السيء نحو المعلم. وكذلك دراسة Bashir and Gupta (2019) والتي حددت أربعة أبعاد للتسوييف الأكاديمي تمثلت في سوء إدارة الوقت، والنفور من المهمة، والإخلاص، وافتقاد المبادرة الشخصية. ودراسة سالي عطا (٢٠٢١) التي حددت ثلاثة أبعاد للتسوييف الأكاديمي تمثلت في: المخاطرة، والإنشغال بأمر أخرى، وتدني القدرة على إدارة الذات.

في ضوء ما سبق عرضه من أبعاد التسوييف الأكاديمي، سوف تعتمد الباحثة في البحث الحالي على أبعاد الخوف من الفشل، سوء إدارة الوقت، النفور من المهام كأبعاد للتسوييف الأكاديمي لأنها أكثر السلوكيات انتشارًا بين طلاب الجامعة، كما انها سوف تبني مقياس التسوييف الأكاديمي المستخدم في البحث الحالي في ضوء تلك الأبعاد. وفيما يلي تعريف تفصيلي للأبعاد الثلاثة:

١. **الخوف من الفشل:** يشير إلى إعاقة الطلاب عن البدء في المهام الأكاديمية أو استكمالها خوفًا من عدم تحقيق المعايير المتوقعة.
٢. **النفور من أداء المهام:** ويشير إلى تخلي الطلاب عن المسؤوليات الأكاديمية المكلفين بها وتجنب أدائها، والاشترار في الأنشطة المحببة إليهم، مع ملاحظة أن نسبة كبيرة من الطلاب يتركون مسؤولياتهم الأكاديمية إلى اللحظات الأخيرة (Rusdi et al.,2020).

٣. **فشل إدارة الوقت:** ويشير إلى ماطلة وعدم تقدير الطلاب للوقت الذي يقضونه في إكمال المهام الموكلة إليهم؛ لأسباب متعددة تتمثل في كونهم في حالة مزاجية سيئة أو التفكير في أن لديهم الكثير من وقت الفراغ للقيام بتلك المهام، ويؤدي التأخير في إكمال المهام الأكاديمية إلى إعاقة عملية التعلم دراسة Bashir & Gupta, 2019).

التسويق الأكاديمي وعلاقته بالتجول العقلي والتشوهات المعرفية لدى عينة من طلبة كلية التربية
ويوجد العديد من المداخل المفسرة لظاهرة التسويق الأكاديمي والتي تختلف في منشأ
الظاهرة وما يرتبط بها من عوامل نفسية حيث يشير التفسير السلوكي للتسويق إلى كونه
سلوك متعلم ينشأ لدى الطالب من الارتباط بين أداء المهام المحببة إليه والحصول على نتائج
إيجابية لذلك. بينما يفسر المدخل المعرفي الظاهرة من خلال دراسة ما يرتبط بها من
متغيرات معرفية ومعتقدات ومفاهيم كتوافر البعض أو تدني مستويات البعض الآخر
(Steel,2007) . ومع اختلاف المداخل والتعريفات التي تتناول التسويق إلا ان جميعها
يتفق على الآثار السلبية للتسويق على الفرد وعلى قدرته على الإنجاز وكذلك على مستوى
السواء النفسي الذي يتمتع به.

٣. أسباب التسويق الأكاديمي:

بالرغم من اختلاف مداخل تفسير ظاهرة التسويق الأكاديمي؛ إلا أنه يوجد مجموعة من
المسببات لنشوء التسويق واستمراره لدي الطلاب، والتي يمكن تقسيمها إلى العوامل
الرئيسية التالية:

- **عوامل خاصة بالمهام الأكاديمية:** كالتفضيلات الشخصية لدي الطلاب، واتجاهاتهم
نحو المحتوى التعليمي الذين يتعاملون معه، أو من يقوم بتقديمه، أو من سيقوم بتقييم
الأداء سواء بالحب أو الكره حيث تؤثر تلك المستويات على حماسهم تجاه أداء
المهام.
- **عوامل خاصة بالسياق الذي يقوم الطالب بتأديه المهام من خلاله:** كعوامل التنشئت
المحيطة بالطالب سواء النفسية أو الفيزيائية أثناء أداء المهام.
- **عوامل خاصة بالطالب ذاته:** كالكسل، وقلة الإهتمام، وعدم الانضباط الذاتي، ونفاد
الصبر، وتدني مستويات فعالية الذات، والخوف من الفشل الذي يؤدي لتحاشي أداء
المهام، والأفكار غير العقلانية وأساليب التفكير وغيره (Steel, 2007; Steel
& Klingsieck, 2016; Sichuan, 2017)

كما أشار (Afzal and Jami (2018 أن الخوف من الفشل، وكره المهمة، والتبعية،
والمجازفة، من الأسباب الشائعة للتسويق الأكاديمي. كما أشار Kumar and

Jayalakshmi (2022) إلى وجود عوامل نفسية مختلفة تدفع الطلاب إلى التسويف الأكاديمي منها: مركز الضبط الخارجي، حيث يعزو الطلاب نجاحهم إلى عوامل خارجية، ومستوى مرتفع من الكمالية، الأمر الذي يدفعهم إلى التأخير عن إتمام المهام الموكلة إليهم.

ومن الدراسات التي تناولت التسويف الأكاديمي لدى طلاب الجامعة، دراسة Sirin (2011) التي هدفت إلى فحص مستوى التسويف الأكاديمي بين طلاب الجامعة الملحقين بكلية التربية البدنية والرياضة في بعض الجامعات التركية، ودور التسويف العام والدوافع الأكاديمية وفعالية الذات الأكاديمية في تحديد مستوى التسويف الأكاديمي. وتكونت عينة الدراسة من (٧٤٤) طالبًا وطالبة، وأسفرت نتائج الدراسة إلى ارتفاع مستوى التسويف الأكاديمي لدى طلا بالجامعة، كما أسفرت عن وجود علاقة إيجابية دالة إحصائيًا بين التسويف الأكاديمي والتسويف العام.

وهدف دراسة Crokin, Yu and Lindt(2011) إلى فحص ما إذا كانت العلاقات بين جوانب التعلم المنظم ذاتيًا والتأخير النشط قد تكون مختلفة عن العلاقات التي تربط هذه الجوانب من التعلم المنظم ذاتيًا بالتسويف. وفي سبيل التحقق من ذلك؛ تم تطبيق أدوات الدراسة على عينة قوامها (٢٠٦) من طلاب الجامعة، وأسفرت نتائج الدراسة عن التنبؤ بالتسويف بشكل إيجابي من خلال أهداف الإتقان والتجنب، وسلبيًا من خلال استخدام استراتيجية ما وراء المعرفة، في حين تم التنبؤ بالتأخير النشط سلبيًا من خلال أهداف التجنب وإيجابيًا من خلال الكفاءة الذاتية. علاوة على ذلك، حصل الطلاب الذين سجلوا مستويات أعلى من التأخير النشط على درجات أفضل أيضًا. توفر هذه النتائج دعمًا لحقيقة أن التأخير النشط هو شكل مميز للتأخير مقارنةً بالتسويف والذي قد يكون أكثر إيجابية بسبب ارتباطه ببعض عمليات التنظيم الذاتي التكيفية والإنجاز الأكاديمي.

وأشارت دراسة Ebadi and Shakoorzadeh(2015) إلى انتشار التسويف الأكاديمي بين طلاب مرحلة التعليم العالي، وفوق المتوسط فيما يقرب من نصف عدد الطلاب، مع إمكانية التنبؤ بالتسويف الأكاديمي في ضوء التنظيم الذاتي ودافعية الإنجاز.

التسويق الأكاديمي وعلاقته بالتجول العقلي والتشوهات المعرفية لدى عينة من طلبة كلية التربية

وأشارت دراسة (Bendicho et al. 2017) إلى أهمية دراسة التسويق الأكاديمي لدى طلاب المرحلة الجامعية؛ نظراً لما تشهده الظاهرة من تزايد مستمر حيث ينزع ٩٥٪ من الطلاب للتسويق في بعض الوقت، بينما يقوم ٥٠٪ منهم بالتسويق بالفعل أغلب الوقت حيث يتخطى الأثر السلبي للتسويق مستوى الأداء الأكاديمي للطلاب إلى التأثير السلبي على الأداء المهني مستقبلاً وعلى صحتهم النفسية والجسدية.

وهدفت دراسة (He 2017) إلى تقييم التسويق الأكاديمي بين الطلاب في جامعة بريستول، وللتحقق من ذلك تم تطبيق مقياس التسويق الأكاديمي على عينة قوامها (٢٠١) طالباً من مختلف الأعمار والفرق التعليمية. وأسفرت نتائج الدراسة عن أن ٩٧٪ من الطلاب لديهم نسبة من التسويق الأكاديمي بدرجات متفاوتة، منهم ٤٨٪ من الطلاب لديهم تسويق أكاديمي مرتفع، ويعتبر الكسل، والافتقار إلى الحافز، والإجهاد، واستخدام الكثير من الوقت في استخدام الإنترنت، وصعوبة المهمة من الأسباب الرئيسية المحددة للتسويق الأكاديمي، كما يعاني أكثر من ٨٠٪ من الطلاب من القلق عند التسويق الأكاديمي.

وهدفت دراسة (Afzal and Jami (2018) إلى التحقيق في مدى انتشار أسباب التسويق الأكاديمي لدى طلاب الجامعة، وفي سبيل ذلك تم تطبيق مقياس تقييم التسويق للطلاب على عينة قوامها (٢٠٠) طالباً وطالبة من طلاب الجامعة. وأسفرت نتائج الدراسة عن أن تحمل المخاطرة، وانتقاد المهام، واتخاذ القرار كانت منبئات أو أسباباً للتسويق الأكاديمي، وكان انتقاد المهام أقوى منبئ من بينهم، كما تم الكشف عن أن التسويق الأكاديمي يسود في جميع مستويات التعليم الجامعي المتمثلة في البكالوريوس، والماجستير، والدكتوراة، كما أشارت نتائج الدراسة إلى أن انتقاد المهمة، والخوف من الفشل، والتبعية، واتخاذ القرار والمخاطرة من الأسباب الشائعة للانغماس في التسويق الأكاديمي بشكل عام.

وهدفت دراسة (Ajayi (2020) إلى الكشف عن نسبة انتشار التسويق الأكاديمي لدى طلاب الجامعة، كما هدفت إلى التعرف على نمط التسويق السائد لديهم، فضلاً عن التعرف على الفروق بين الذكور والإناث في التسويق الأكاديمي. وللتحقق من ذلك تم تطبيق أدوات الدراسة على (٢٠٠) طالباً وطالبة من طلاب الجامعة. وأسفرت نتائج الدراسة

د. أماني فرحات عبدالمجيد

عن أن ٢٩٪ من طلاب الجامعة مسوفون، منهم ٥١,٧٪ من النمط السلبي، ٤٨,٣ من النمط النشط. كما أسفرت نتائج الدراسة عن عدم وجود فروق دالة احصائياً بين الذكور والإناث في التسويق الأكاديمي.

وهدفت دراسة (Kumar and Jayalakshmi (2022 إلى التعرف على العلاقة بين التسويق الأكاديمي والصمود، وللتحقق من ذلك تم تطبيق أدوات الدراسة على عينة قوامها (٨٠) طالباً من طلاب الجامعة. وأسفرت نتائج الدراسة عن وجود ارتباط سالب دال احصائياً بين التسويق الأكاديمي والصمود.

وهدفت دراسة (Ashraf et al. (2023 إلى الكشف عن تأثير كلٍ من الكمالية وفاعلية الذات على التسويق الأكاديمي لدى طلاب الجامعة في باكستان، وللتحقق من ذلك تم تطبيق أدوات الدراسة على عينة قوامها (٤٠٥) طالباً وطالبة. وأسفرت نتائج الدراسة عن وجود تأثير دال احصائياً للكمالية على التسويق الأكاديمي، ووجود تأثير غير دال احصائياً لفاعلية الذات على التسويق الأكاديمي.

وهدفت دراسة رضا محروس (٢٠٢٤) إلى معرفة التأثيرات المباشرة وغير المباشرة للمعتقدات المعرفية كمتغير مستقل على التسويق الأكاديمي كمتغير تابع من خلال التعلم المنظم ذاتياً كمتغير وسيط لدى طلاب جامعة الأزهر. وللتحقق من ذلك طبقت أدوات الدراسة على عينة قوامها (٥٠٣) طالباً من طلاب الفرقة الثالثة بكلية التربية جامعة الأزهر. وأسفرت نتائج الدراسة عن وجود تأثيرات مباشرة دالة إحصائياً للمعتقدات المعرفية في التسويق الأكاديمي، ووجود تأثيرات مباشرة دالة إحصائياً للمعتقدات المعرفية في التعلم المنظم ذاتياً، ووجود تأثيرات مباشرة دالة إحصائياً للتعلم المنظم ذاتياً في التسويق الأكاديمي، ووجود تأثيرات غير مباشرة دالة إحصائياً للمعتقدات المعرفية في التسويق الأكاديمي من خلال التعلم المنظم ذاتياً.

يتضح من العرض السابق للبحوث السابقة، أن معظمها تناول التسويق الأكاديمي لدى طلبة الجامعة، كما لوحظ ارتباط التسويق الأكاديمي بالعديد من المتغيرات النفسية منها: المعتقدات المعرفية، والتعلم المنظم ذاتياً، وفاعلية الذات، والكمالية، والصمود؛ وبذلك لا

التسويق الأكاديمي وعلاقته بالتجول العقلي والتشوهات المعرفية لدى عينة من طلبة كلية التربية
توجد دراسات في حدود علم الباحثة تناولت العلاقة بين التسويق الأكاديمي والتشوهات المعرفية والتجول العقلي؛ لذا يتميز البحث الحالي بدراسة العلاقة بين هذه المتغيرات الثلاثة لدى عينة من طلبة الجامعة. ولوحظ أيضاً اختلاف البحوث السابقة في قياس التسويق الأكاديمي؛ فالبعض قام بقياسه كمتغير أحادي البعد، والبعض الآخر قام بقياسه كمتغير متعدد الأبعاد؛ وفي ضوء ذلك قامت الباحثة ببناء مقياس ثلاثي الأبعاد لقياس التسويق الأكاديمي، واستفادت الباحثة من البحوث السابقة في تفسير نتائج البحث في ضوءها.

ثانياً: التجول العقلي Mind Wandering :

يُعد التجول العقلي من الخبرات التي ينفصل فيها الانتباه عن البيئة الخارجية المباشرة ويركز على تسلسلات داخلية من الأفكار، وأثناء مرور الفرد بخبرة التجول العقلي فإن إدراكه الحسي ينفصل عن الحدث الذي يعايشه كما تنخفض استجابته للمثيرات الخارجية في مقابل ازدياد النشاط العقلي الداخلي والذي غالباً ما يتضمن تفكير في أهداف مستقبلية و/ أو التفكير حول الذات، وهو ما يقترن بانخفاض في النشاط المعرفي العصبي في المراكز الحسية للمخ مقابل ارتفاع نشاط المناطق المرتبطة بالتفكير التأملي الداخلي والتخطيط المستقبلي (Schooler et al., 2014).

أشار Killingsworth and Gilbert (2010) إلى أن التجول العقلي خبرة شائعة ودائمة الحدوث في الحياة اليومية لمعظم الأفراد، حيث تنفصل عقولنا عن الأحداث الجارية من حولنا ما بين ٢٥% إلى ٥٠% من ساعات استيقاظنا.

١. تعريف التجول العقلي:

عرف Smallwood et al. (2007) التجول العقلي على أنه تحول بؤرة الاهتمام عن الموضوع الحالي إلى أفكار ومشاعر خاصة بالفرد، والعمل على فصل العمليات التنفيذية لمعالجة المعلومات عن المعلومات ذات الصلة إلى مشكلات شخصية أكثر عمومية، ويؤدي إلى القصور في أداء المهمة. وعرف McVay and Kane (2010) على أنه خبرة تتضمن تحول تفكير الفرد عن مهمة أساسية جارية في اللحظة إلى أفكار خارج نطاق المهمة، وبوجه خاص عندما يكون الفرد منخرطاً في مهمة تتطلب الانتباه، وذلك كنتيجة

د. أماني فرحات عبدالمجيد

لفشل أو قصور عمليات التحكم التنفيذي في منع الأفكار الخارجة عن نطاق المهمة الأساسية من التداخل معها وعرقلة تحقيق الأهداف المرتبطة بها. كما عرفه (Stawarczyk et al. 2011) على أنه ظاهرة تتضمن حدوث تفكير ينفصل محتواه عن المثيرات الموجودة في البيئة الراهنة وعدم ارتباطه بالمهمة التي يؤديها الفرد في لحظة حدوثه. وعرفه (Andrews-Hanna et al. 2014) على أنه تحول بؤرة الانتباه تجاه أفكار مولدة ذاتياً وغير متعلقة بالمهمة على حساب المثيرات الحسية المتصلة بالمهمة. كما عرفه (Londeree 2015) على أنه تحول الانتباه من المهمة الحالية إلى أفكار مولدة داخلياً من قبل الفرد. وعرفه (Smallwood and Schooler 2015) على أنه تحول تفكير الفرد بعيداً عن المهمة الحالية و/أو البيئة الخارجية إلى أفكار ومشاعر داخلية مولدة ذاتياً. وعرفه (Christoff et al. 2016) على أنه حالة خاصة من التفكير التلقائي الذي ينزع إلى التقيد بالقصيدة أكثر من الأحلام لكنه يكون أقل تقييداً بالقصيدة من التفكير الابتكاري والتفكير الموجه نحو الهدف. وعرفه حلمي الفيل (٢٠١٨) على أنه تحول تلقائي في الانتباه من المهمة الأساسية إلى أفكار أخرى داخلية أو خارجية، وهذه الأفكار قد تكون مرتبطة بالمهمة الأساسية أو غير مرتبطة بها. وعرفه (Seli et al. 2018) على أنه مفهوم مظلي يشمل طيف واسع من تجارب التفكير التي قد تتشارك في بعض الملامح بينما تختلف في البعض الآخر، وذلك فيما يتصل بالعمدية والاستقلالية عن المثير الخارجي، والاتصال بالمهمة الأساسية وثبات محتوى التفكير. واتفق (Kawagoe et al. 2020), Blonde et al.(2021) على أنه عملية انصراف العقل بعيداً عن المهمة الحالية إلى مجموعة من الأفكار غير المرتبطة بها.

وعرفته أسماء عرفان (٢٠٢٢) على أنه خبرة حياتية شائعة تتضمن تحول انتباه الفرد بشكل مقصود أو غير مقصود عن البيئة الحاضرة إلى أفكار أو مشاعر داخلية غير مرتبطة بالمهمة الأساسية التي يقوم بها، مما يقلل من تركيزه على أهدافها ويعيق أدائه عليها. وأخيراً عرفه (Lopez et al. 2023) على أنه فشل التلميذ في التحكم في الانتباه للمهمة الحالية والتحول إلى أفكار خارج نطاق المهمة.

التسويق الأكاديمي وعلاقته بالتجول العقلي والتشوهات المعرفية لدى عينة من طلبة كلية التربية

وفي ضوء ما سبق يتضح وجود اختلاف واضح في تعريف وتحديد مفهوم التجول

العقلي؛ حيث اختلف الباحثون حول ماهية وطبيعة الأفكار التي يتضمنها التجول العقلي من حيث ارتباطها بالمهمة الأساسية، واستقلالها عن المثيرات الحسية الخارجية، ومدى قصدية الأفكار، إلا أن معظم التعريفات اتفقت على أن التجول العقلي يتضمن أفكار غير مرتبطة بمهمة أساسية يكون الفرد منخرطاً في أدائها، فضلاً عن التأكيد على ضرورة استقلال الأفكار عن المثيرات الحسية الخارجية (McVay & Kane, 2010; Andrews-) (Hanna et al, 2014; Smallwood & Schooler, 2015) في حين اقتضرت بعض التعريفات في تعريفها للتجول العقلي على الأفكار التلقائية فقط (Christoff et al., 2016)، في الوقت الذي نظر البعض إلى المفهوم كمظلة واسعة تحوي أفكاراً مختلفة في أبعاد شتى (Seli et al., 2018).

وتعرف الباحثة التجول العقلي في البحث الحالي على أنه شرود ذهن الفرد بشكل

تلقائي أو متعمد عن المهمة التي بصدها إلى مشاعر أو أفكار داخلية غير مرتبطة بتلك المهمة مما يعيق أدائه عليها.

وقد يختلف محتوى الأفكار الانفصالية التي يتضمنها التجول العقلي تبعاً لعاملين أساسيين هما: **القصدية Intentionality** فالتجول العقلي قد يكون تلقائياً أو متعمداً، و**المعقولية Plausibility** والتي تتعلق بمدى قرب الأفكار المتضمنة في التجول العقلي من الواقع. كما أن هناك عوامل أخرى ثانوية قد تميز محتوى التجول العقلي مثل الوقت؛ فقد تكون الأفكار متعلقة بالماضي أو متجهة نحو المستقبل، والغرض؛ فقد تكون الأفكار متضمنة خطأً أو تكون مجرد تأملات، والتمركز؛ فقد تكون الأفكار متمركزة حول الذات أو موجهة نحو الآخرين، والقيمة الذاتية؛ فقد تكون الأفكار سلبية أو إيجابية (Smallwood & Schooler, 2015; Barnett & Kaufman, 2020).

الاختلاف بين التجول العقلي وتششت الانتباه وأحلام اليقظة:

أشار Mrazek et al.(2013) إلى أن التجول العقلي يختلف عن أحلام اليقظة من حيث كون أحلام اليقظة أفكار داخلية إلا أنها لا تحدث أثناء انخراط الفرد في مهمة

أساسية، فقد نجد أن بعض الأفراد قد يخوضون خيرات أحلام اليقظة بشكل مكثف ومع ذلك يظل لديهم القدرة على تركيز انتباههم على المهمات الأساسية وقت الحاجة، في حين يتضمن التجول العقلي إعادة توجيه انتباه الفرد بعيداً عن المهمة التي يقوم بها.

كما فرق (Franklin et al. 2017) بين التجول العقلي وتشتت الانتباه، حيث يعتبر التجول العقلي حالة مؤقتة من فقدان التركيز على المهمة ولا يرتبط بفرط النشاط أو الوراثة وذو تأثير سلبي عمى الطلاب، وأحياناً قد يولد أفكاراً إبداعية، بينما يرجع تشتت الانتباه إلى عوامل مرتبطة بعدم اكتمال النضج العصبي أو صعوبات في الإدراك أو النسيان، ويتضح في ثلاثة أعراض تتمثل في: نقص الانتباه، وفرط النشاط، والاندفاعية.

٢. أنواع التجول العقلي:

أ. **التجول العقلي الإرادي (المتعمد) Deliberate Mind-wandering** : ويشير إلى تحول انتباه الفرد بشكل إرادي وواعٍ إلى أفكار خارج نطاق المهمة التي يقوم بها، ويتضمن ذلك سيطرة الفرد على معالجة المعلومات ووعيه ورغبته في بدأ الأفكار، وبالتالي لا يترتب على إدراك الفرد لحدوثه أي شعور بالدهشة أو الغضب أو فقد السيطرة.

ب. **التجول العقلي اللاإرادي أو التلقائي (غير المتعمد) Spontaneous Mind-wandering** : ويشير إلى تحول انتباه الفرد بشكل لا إرادي وغير واعٍ إلى أفكار خارجة عن نطاق المهمة التي يقوم بها. ويتضمن ذلك درجة أقل من سيطرة الفرد على معالجة المعلومات والوعي والرغبة في بدأ الأفكار، وبمجرد إدراك الفرد لحدوث التجول العقلي فإنه قد يشعر بالدهشة أو الغضب أو فقد السيطرة (Seil et al., 2016; Mowlem et al., 2019).

في حين يرى (Londeree (2015 ، وحلمي الفيل(٢٠١٨) أن التجول العقلي يتضمن بعدين هما:

أ. **التجول العقلي المرتبط بالموضوع**: ويشير إلى انقطاع إجباري في الانتباه إلى أفكار غير مرتبطة بالمهمة الحالية، ولكنها مرتبطة بموضوعات المادة الدراسية والتي تحدث بشكل تلقائي مثل تصفح بعض الأوراق للتأكد مما يسمع.

ب. التجول العقلي غير المرتبط بالموضوع: ويشير إلى انقطاع إجباري في الانتباه إلى أفكار غير مرتبطة بالمهمة الحالية ولا بالمادة الدراسية؛ وتحدث بشكل تلقائي مثل الاهتمامات الشخصية وأحلام اليقظة أو التفكير في المستقبل.

وفي الدراسة الحالية سوف تتبنى الباحثة تصنيف (Seil et al., 2016; Mowlem et al., 2019) للتجول العقلي إلى تجول عقلي متعمد، وتجول عقلي تلقائي؛ لأن المقياس المستخدم في البحث الحالي تم اعداده في ضوء هذا التصنيف.

٣. أسباب التجول العقلي:

حدد (Londerée (2015); Smallwood,et al. (2007) أسباب التجول العقلي في النقاط التالية:

أ. السعة العقلية المحدودة : ويرجع السبب في محدودية السعة العقلية إلى انخفاض الوظائف التنفيذية للذاكرة، كإنخفاض مطالب المهمة، مما يجعل وحدة التحكم التنفيذي تسمح بالتجول العقلي.

ب. المهام التي تتطلب انتباهاً مستمراً : حيث تؤدي هذه المهام إلى ضغوط عقلية، الأمر الذي يؤدي إلى توليد ميكانيزمات تدفع العقل إلى الهروب من تلك المهام، ويتحول العقل إلى التفكير في أشياء أخرى، مما يؤدي إلى حدوث التجول العقلي.

ج. الحالة المزاجية : حيث تؤدي الحالة المزاجية السلبية أثناء التفكير في المهمة إلى حدوث التجول العقلي مقارنة بالحالة المزاجية الإيجابية.

د. الأنشطة والمهام الصعبة : حيث يحفز النشاط الصعب العقل على التفكير العميق لإنجازه، الأمر الذي يزيد من التجول العقلي.

ه. الخوف من المستقبل : حيث يؤدي التفكير السلبي في المستقبل، والتحديات المستقبلية التي قد تواجه الفرد إلى تزايد التجول العقلي.

أ. **نظرية استنزاف الموارد التنفيذية Drain of Executive Resources Theory**: افترض (Smallwood and Schooler (2006 في هذه النظرية أن التجول العقلي يحدث نتيجة لإعادة توجيه الموارد التنفيذية من المهمة القائمة إلى أفكار داخلية تتولد ذاتيًا لدى الفرد، وهو ما يعرف بالانفصال الإدراكي، حيث افترضنا أن التجول العقلي يختلف وفقًا لصعوبة المهمة كنتيجة للصراع بين أداء المهمة الأساسية والانخراط في الأفكار غير المرتبطة بالمهمة على الموارد التنفيذية المتاحة؛ فالمهام التي تستهلك قدر أعلى من الموارد التنفيذية مثل: الانتباه أو الذاكرة تقلل من فرص حدوث التجول العقلي. وعلى ذلك فإن التجول العقلي يزداد بالتمرس على المهمات الأساسية التي يؤديها الفرد إذ يسمح التمرس بالأداء التلقائي لتلك المهمات دون الحاجة إلى قدر كبير من الموارد التنفيذية، ومن ثم فإن هذا النوع من المهمات البسيطة والمكررة يسمح ببقاء قدر أكبر من الموارد التنفيذية متاحًا للأفكار غير المرتبطة بالمهمة وللمراقبة ما وراء المعرفية في نفس الوقت؛ وبالتالي يمكن للفرد إيقاف التجول العقلي عند اكتشافه، في حين تكون الموارد التنفيذية المتاحة للتجول العقلي أو المراقبة الذاتية قليلة في حالة صعوبة المهمة الأساسية. أما في حالة المهام متوسطة الصعوبة فإنه يتم اقتسام الموارد التنفيذية المتاحة بين الأداء والتجول العقلي دون تخصيص موارد كافية للمراقبة الذاتية، الأمر الذي يؤدي إلى حدوث التجول العقلي دون إدراك الفرد، مما يؤدي إلى أخطاء في الأداء.

ب. **نظرية شبكة الوضع الافتراضي Default Mode Network Theory**: انبثقت هذه النظرية من خلال نتائج بحوث (Reichle et al., 2010; &Reichle,2001) في علم الأعصاب، والتي أشارت إلى أن مناطق معينة في المخ تنشط أثناء التجول العقلي، بينما يقل نشاطها أثناء المعالجة المعرفية للمهام الخارجية، وتلك المناطق أطلق عليها شبكة الوضع الافتراضي، وتضم مناطق متعددة في المخ من أهمها التلغيف الحزامي الخلفي، والقشرة الجبهية الوسطى. وتنخرط تلك المناطق في أنشطة الوعي الذاتي، وعمليات التخطيط، وعمليات اجتماعية مثل تحليل النوايا السلوكية للآخرين، إذ قد يتضمن

التسويق الأكاديمي وعلاقته بالتجول العقلي والتشوهات المعرفية لدى عينة من طلبة كلية التربية
محتوى التجول العقلي أفكار مولدة ذاتيًا تتعلق بذكرات الماضي، أو التخطيط للمستقبل، أو
أفكار وتجارب حول الذات .

ج. نظرية فشل التحكم التنفيذي **Failure of Executive Control Theory**:

افترض (McVay & Kane, 2010) في هذه النظرية أن التجول العقلي يحدث كنتيجة لفشل السيطرة التنفيذية على الأفكار التي تتولد تلقائيًا وبشكل مستمر داخل عقل الفرد وليس كنتيجة لاستنزاف الموارد التنفيذية. ويرى أصحاب تلك النظرية أن التجول العقلي يحدث أثناء التعرض للمهام المتطلبة للانتباه عندما تكون عمليات التحكم التنفيذي غير كافية للتعامل مع التداخل الذي تسببه الأفكار الخارجة عن نطاق المهمة، حيث يعكس التجول العقلي إخفاقات نظام التحكم التنفيذي والذي يرجع إلى نقص الموارد التنفيذية اللازمة لفرض التحكم المناسب على التفكير. وعلى ذلك فإن التجول العقلي يتم إحباطه ومنع حدوثه بشكل استباقي عندما يتم الشروع في التحكم التنفيذي واستمراره كاستجابة لمتطلبات المهمة، أو يتم فرض السيطرة التنفيذية كرد فعل لوقف أو إحباط الأفكار غير المرتبطة بالمهمة التي يتم تنشيطها كاستجابة لمثيرات معينة. وعلى ذلك فإن الأفراد الذين يتمتعون بسعة كبيرة للذاكرة العاملة يظهرون قدر أعلى من التحكم التنفيذي ومن ثم تقل فرص التجول العقلي عندما يتعرضون للمهام المتطلبة للانتباه مقارنةً بمنخفضي السعة للذاكرة العاملة.

وفيما يتعلق بالدراسات التي تناولت التجول العقلي لدى طلاب الجامعة:

فقد أسفرت نتائج دراسة (Risko et al., 2012) إلى وجود ارتباط سالب بين أداء الطلاب على الاختبارات والتجول العقلي، كما أظهرت أن معدل التجول العقلي يزداد أثناء النصف الثاني من المحاضرة مقارنة بالنصف الأول منها سواءً أثناء التعلم الإلكتروني أو المحاضرات التقليدية.

كما اهتمت بعض الدراسات ببحث أثر التجول العقلي على أداء الطلاب عبر زمن المحاضرة، ومنها دراسة (Thomson et al., 2014) التي أسفرت نتائجها عن وجود ارتباط قوي بين التجول العقلي وانخفاض الأداء على المهام المعرفية بمرور الوقت أثناء زمن المحاضرة.

د. أماني فرحات عبدالمجيد

وأشارت دراسة (Seli et al. (2016 إلى أن التجول العقلي المقصود والتجول العقلي التلقائي كليهما ينبئان بدرجات الطلاب على الاختبارات. كما أظهرت نتائج دراسة (Wammes et al. (2016 إلى أن التجول العقلي أثناء المحاضرات الجامعية يرتبط بشكل جوهري بانخفاض الأداء الأكاديمي للطلاب، وأن طبيعة تلك التأثيرات السلبية تعتمد على ما إذا كان التجول العقلي متعمد أو تلقائي؛ فالتجول العقلي المتعمد أظهر ارتباطاً أعلى بانخفاض الأداء على المدى القصير متمثلاً في الاختبارات القصيرة المتضمنة في المحاضرات ، بينما أظهر التجول العقلي التلقائي ارتباطاً أعلى بالأداء على المدى الطويل متمثلاً في الاختبارات النهائية.

كما اهتمت بعض الدراسات باستقصاء بعض العوامل المؤثرة على التجول العقلي لدى طلبة الجامعة، ومنها دراسة (Wammes and Smilek (2017 التي أسفرت نتائجها عن ارتفاع معدل التجول العقلي لدى الطلاب الذين تلقوا المحاضرة في شكل فيديو مسجل مقارنة بأقرانهم الذين تلقونها بالطريقة المباشرة بالرغم من ثبات محتوى المحاضرة المقدمة للطلاب في الطريقتين.

كما كشفت دراسة (Soemer and Schiefele (2019 عن زيادة معدل التجول العقلي التلقائي والعمدي على حدٍ سواء لدى طلاب الجامعة بزيادة صعوبة المهمة المعرفية، كما أن الاهتمام بموضوع المحاضرة توسط بشكل كلي العلاقة بين صعوبة المهمة والتجول العقلي.

وهدفت دراسة أسماء عرفان(٢٠٢٢) إلى تقييم فعالية برنامج تدريبي قائم على استراتيجيات التعلم المنظم ذاتياً في خفض مستوى التجول العقلي لدى طالبات الجامعة من ذوات التحصيل الأكاديمي المنخفض. وفي سبيل ذلك تم تطبيق أدوات الدراسة على عينة قوامها(٦٤) طالبة، وتم توزيعهن على مجموعتين إحداهما تجريبية والأخرى ضابطة بواقع (٣٢) طالبة لكل مجموعة. وأسفرت نتائج البحث عن تحسن مستوى المجموعة التجريبية في التعلم المنظم ذاتياً، كذلك انخفاض بعد البرنامج، مع استمرار التحسن بعد مرور شهر ونصف من انتهاء البرنامج. كما أسفرت نتائج البحث عن انخفاض مستوى التجول العقلي

التسويق الأكاديمي وعلاقته بالتجول العقلي والتشوهات المعرفية لدى عينة من طلبة كلية التربية

لدى المجموعة التجريبية بعد البرنامج، مع استمرار التحسن بعد مرور شهر ونصف من انتهاء البرنامج.

وهدفت دراسة ميار محمد سليمان (٢٠٢٤) إلى الكشف عن العلاقة الارتباطية بين اللمن النفسي وكل من التجول العقلي والتسويق الأكاديمي لدى الطالبات المعلمات، فضلاً إلى التنبؤ بالتجول العقلي والتسويق الأكاديمي من خلال الأمن النفسي، وللتحقق من ذلك تم تطبيق أدوات الدراسة على عينة قوامها (٦٠٠) طالبة معلمة من طالبات كلية الطفولة للتربية المبكرة بجامعة الزقازيق. وأسفرت نتائج الدراسة عن وجود علاقة ارتباطية عكسية بين الأمن النفسي والتجول العقلي، وبين الأمن النفسي والتسويق الأكاديمي لدى الطالبات المعلمات، فضلاً عن وجود علاقة ارتباطية موجبة بين التجول العقلي والتسويق الأكاديمي، كما أسفرت النتائج عن وجود تأثير دال إحصائياً للأمن النفسي على التجول العقلي والتسويق الأكاديمي لدى الطالبات المعلمات.

وهدفت دراسة (Kum et al. (2024 إلى استكشاف العلاقة بين التسويق الأكاديمي والتجول العقلي، وما إذا كان التجول العقلي منبئاً بالتسويق الأكاديمي. وفي سبيل ذلك، تم تطبيق أدوات البحث على (١٩٦) صينيًا. وأسفرت النتائج عن أن التجول العقلي تنبأ بالتسويق الأكاديمي بمرور الوقت. وأشاروا أن التجول العقلي يُعزى إلى فشل التنظيم الذاتي، مما يؤدي إلى تسويق المهام.

وهدفت دراسة (Valojerdi et al. (2024 إلى فحص العلاقة بين التشوهات المعرفية والتجول العقلي، وكذلك المقارنة بين العاديين وذوي النشاط الحركي الزائد في التشوهات المعرفية والتجول العقلي. وفي سبيل التحقق من ذلك تم تطبيق أدوات الدراسة على (٢٤٣٢) طالبًا وطالبة في طهران. وأسفرت النتائج عن وجود ارتباط موجب دال إحصائياً بين التشوهات المعرفية والتجول العقلي، وارتفاع التجول العقلي والتشوهات المعرفية لدى الطلاب ذوي النشاط الحركي الزائد مقارنة بالعاديين.

١. تعريف التشوهات المعرفية:

يرى أصحاب النظرية السلوكية المعرفية أن الفرد يشعر بالغضب والإحباط نتيجة استخدام عمليات غير سوية لمعالجة المعلومات، كالتشوهات المعرفية في التفكير مما يؤدي إلى عدم قدرته على التكيف مع المثيرات في البيئة المحيطة، وتؤدي التشوهات المعرفية إلى جعل الفرد يبرر سلوكياته غير السوية لاعتقاده بأنه على صواب (Van Dillen & Andrade, 2016)

وتمثل البنية المعرفية للطالب الجامعي إطارًا تنظيميًا للمعرفة التي يكتسبها من البيئة الخارجية التي تؤثر فيه ويتأثر بها، ويتوقف مدى تطور الفرد وتكيفه مع البيئة الخارجية على بنائه المعرفي، وتتوقف دقة معالجة المعلومات على معتقداته المعرفية؛ فهي أفكار قد تكون بسيطة أو معقدة ولكنها تؤثر على معالجة الفرد لما لديه من معلومات، فقد ينتج عن هذه المعتقدات معالجة دقيقة وجيدة إذا كانت معتقدات عقلانية، بينما قد تسبب اضطراب وسوء في المعالجة وتشوهات معرفية إذا كانت معتقدات لاعقلانية (Beck et al., 2011).

وأشار عادل عبدالله محمد (٢٠٠٠) إلى أن المعتقدات اللاعقلانية هي المسؤولة في المقام الأول عن الإضطرابات التي يُعاني منها الفرد، وما يترتب عليها من كرب وضيق، مما يجعله في حاجة إلى تصحيح لهذه الأفكار والمعتقدات واستبدالها بأفكار ومعتقدات تتسم بالعقلانية، وينتج عن ترك هذه المعتقدات اللاعقلانية دون تصحيح أو علاج ما يسمى التشوهات المعرفية.

وذكر Beck et al. (2011) أن التشوهات المعرفية تصف المعتقدات الأساسية المختلفة والمفاهيم الخاطئة التي قد تكون لدى الفرد، والتي تتحكم في الطريقة التي يشعر بها أفراد تجاه أنفسهم والعالم من حولهم، وتتأثر هذه الإدراكات غير القادرة على التكيف بشكل كبير على الطريقة التي يتفاعل بها الناس عاطفيًا ونفسيًا.

التسويق الأكاديمي وعلاقته بالتجول العقلي والتشوهات المعرفية لدى عينة من طلبة كلية التربية

و عرف (Briere(2000) التشوهات المعرفية على أنها أفكار مشوهة ومبالغ فيها، تجعل الفرد يفسر الأحداث بصورة سلبية غير منطقية، ولا تتسجم مع الواقع، وتتسم بالانتقائية، والتعميم، والتضخيم، والتهوين. و عرفها (Hamamci and Buyukozturk (2004) على أنها أفكار تلقائية سلبية، ومؤقتة تؤثر على الأنظمة الإنفعالية والتحفيزية للفرد. و عرفها (Beck et al.(2015) على أنها تيار من الأفكار الخاطئة وغير المنطقية والتي تتسم بعدم الموضوعية، وتكون مبنية على توقعات وتعميمات ذاتية وعلى مزيج من التنبؤ والمبالغة والظن، والتجريد الانتقائي، والاستنتاج التعسفي، والتعميم الزائد، والتفكير الثنائي. و عرفتها لمياء صلاح الدين(٢٠١٥) على أنها بأنها أساليب تفكير غير منطقية ومعارف محرفة تؤثر على إدراك الفرد وتفسيراته للأشياء إما التغاضي عنها أو المبالغة فيها. و عرفها (De Oliveira et al.(2015) بأنها تكرار وشدة اندماج الشخص في أنماط التفكير غير المنطقية.

و عرفها (Debbarma(2017) على أنها أنماط متحيزة من تفكير الفرد عن نفسه والعالم من حوله، والتي تعمل على تعزيز التفكير أو الانفعالات السلبية لديه، مما يجعل الفرد يخبر نفسه بأشياء تبدو عقلانية ودقيقة، لكنها في النهاية لا تؤدي إلا إلى الاحتفاظ بالمشاعر السلبية تجاه نفسه. و عرفها (Shickel et al.(2020) على أنها المعتقدات الجوهرية غير الوظيفية والمفاهيم الخاطئة التي تكون لدى الفرد والتي تتحكم في الطريقة التي يدرك بها الفرد نفسه والعالم من حوله. و عرفها (Cook et al.(2019) على أنها تيار من الأفكار الخاطئة غير المنطقية، المبنية على توقعات وتعميمات ذاتية، وعلى مزيج من التنبؤ والظن والمبالغة والتهويل، كما تتميز بعدم الموضوعية ومنها الاستنتاج التعسفي، والتجريد الانتقائي، والتعميم الزائد، والتفكير الثنائي، وقراءة الأفكار، والتهويل، والتصغير. و عرفها (Nazneen and Pagare(2023) على أنها تحيزات عقلية تجعلنا نشعر بالسوء تجاه أنفسنا، وتزيد من قلقنا، وتشعرنا بالبؤس. و عرفها محمد أبو الوفا، ومحمد زويل(٢٠٢٤) على أنها الأفكار غير المنطقية التي تتمثل في مبالغة الطالب وتهويله للمواقف أو التقليل من أهميتها، والافراط في التعميم، وابتغاء الكمال، والمقارنات غير المنطقية مع الآخرين،

د. أماني فرحات عبدالمجيد

والقفز إلى النتائج، والظن والتنبؤ، والتفكير الكارثي والتي تؤثر في إدراكه وتفسيره للمواقف وتعرضه لإضطرابات نفسية.

وفي ضوء ما سبق، تعرف الباحثة التشوهات المعرفية على أنها مجموعة من الأفكار السلبية اللاعقلانية، التي تتأثر بالأهواء والآراء الشخصية للفرد، والتي تعيقه عن تحقيق أهدافه على نحو إيجابي وصحيح؛ مما يؤدي إلى مشكلات نفسية مثل القلق والاكتئاب وانخفاض الثقة بالنفس وضعف العلاقات الشخصية، وتدني المستوى التعليمي.

٢. أبعاد التشوهات المعرفية:

اختلف الباحثون في اختلف الباحثون في تناولهم لمفهوم التشوهات المعرفية في بحوثهم، فالبعض تناوله كمفهوم خماسي الأبعاد كما في دراسة (Briere(2000 والتي حددت خمسة أبعاد للتشوهات المعرفية تمثلت في: النقد الذاتي، واللوم الذاتي، والعجز، واليأس، والانشغال بالخطر، وتناولها البعض الآخر على أنها مفهوم يتكون من ستة أبعاد كما في دراسة لمياء صلاح الدين(٢٠١٥) والتي حدد ستة أبعاد للتشوهات المعرفية تمثلت في: التفكير الثنائي، والتفكير الكارثي، والتهوين، والتفسيرات الشخصية، والتعميم الزائد، والتفكير الانتقائي. وحدد دراسة) Nazneen and Pagare(2023 سبعة أبعاد للتشوهات المعرفية تمثلت في: الإفراط في التعميم، وتفكير الكل أو اللاشيء، واستبعاد الإيجابيات، والقفز إلى النتائج، وتفخيم الأحداث، والتفكير الانفعالي، والتخصيص واللوم. وحددت دراسة (Covin et al.(2011 عشرة أبعاد للتشوهات المعرفية تمثلت في: القراءة الذهنية، والكارثية، والتفكير في كل شيء أو لا شيء، والتفكير العاطفي، والإفراط في التعميم، والتصفية الذهنية، ووضع العلامات، والتخصيص، والينبغيات، والتقليل من الإيجابية أو استبعادها، بينما حددت دراسة (De Oliveira et al.(2015 خمسة عشر بعداً للتشوهات المعرفية تمثلت في: التفكير الثنائي، والتفكير الكارثي "قراءة المستقبل"، وتجاهل الإيجابيات، والاستدلال الانفعالي، وضع العناوين، والتضخيم/ التقليل، وقراءة العقل، والتجريد

الانتقائي، والتفسيرات الشخصية، والإفراط في التعميم، والينبغيات، ولوم الذات والآخرين، والقفز إلى الاستنتاجات، وماذا لو؟، والمقارنات غير العادلة.

في ضوء ما سبق عرضه من أبعاد التشوهات المعرفية، يمكن القول بأن التشوهات المعرفية تفتقرن بأساليب خاطئة في التفكير مثل التفكير الثنائي، والتفكير الكارثي، والتعميم...إلخ والتي لا تؤثر على أداء الطالب فقط وإنما تصيبه باضطرابات نفسية. وسوف تقتصر الباحثة في البحث الحالي على ثمانية أبعاد للتشوهات المعرفية وهي : التفكير الثنائي، والإفراط في التعميم، والتفسيرات الشخصية، والقفز إلى النتائج، والمقارنات غير المنطقية، وماذا لو؟، والتهويل و التقليل ، والتفكير الكارثي؛ نظراً لأنها الأكثر انتشاراً وارتباطاً بطلاب الجامعة، كما أنها سوف تبني مقياس التشوهات المعرفية المستخدم في البحث الحالي في ضوء تلك الأبعاد. وفيما يلي تعريف تفصيلي لهذه الأبعاد:

- **التفكير الثنائي Dichotomous thinking**: يعرف أيضاً بالتفكير المتطرف أو المستقطب، حيث ينحصر تفكير الفرد بين الأبيض والأسود فيرى كل شيء على أنه أسود وأبيض ولا وجود للون الرمادي، فان لم تكن متميزين فنحن فاشلين، فلا توجد منطقة وسط في التفكير (Zang, 2008; Lester, et al., 2011).
- **الإفراط في التعميم Overgeneralization**: ويشير إلى افتراض أن عواقب أو نتائج خبرة واحدة يمكن تعميمها على باقي التجارب المشابهة لها في المستقبل. ويتضح أيضاً عندما يستخلص الفرد استنتاجات عامة من حدث واحد أو دليل واحد. عمى سبيل المثال، "أنا أخطئ دائماً" أو "الجميع يكرهونني" (Barriga, 2000; Grohol, 2016).
- **التفسيرات الشخصية Personalization**: تشير إلى تحمل المسؤولية الشخصية عن الأحداث السلبية وتفسير مثل هذه الأحداث كأنها تحمل معاني شخصية.
- **القفز إلى الاستنتاجات Jumping to conclusions**: وتشير إلى وضع افتراضات دون وجود أدلة كافية، وبمعنى آخر تشير إلى استنتاج الفرد استنتاجات

سلبية دون أن يتحقق من كون هذا الاستنتاج صحيحاً أم خاطئاً (Zang, 2008; Grohol, 2016).

- المقارنات غير المنطقية **Unfair comparisons**: وتشير إلى مقارنة الفرد نفسه بالآخرين حيث يبدو لو أنهم يقومون بعمل أفضل منه وينتقص من قدر نفسه.
- ماذا لو؟ **If What**: وتشير إلى استمرار الفرد في طرح في طرح سلسلة من الأسئلة حول "ماذا لو" حدث شيء ما، ويفشل في الاكتفاء بأي من الإجابات. "نعم، ولكن ماذا لو شعرت بالقلق؟" أو "ماذا لو لم أستطع التقاط أنفاسي؟" (Leahy, 2017).
- التهويل والتقليل **Magnification/minimization**: ويشير إلى المبالغة في خطورة أو أهمية الموقف أو الذات. فالتهويل يشير إلى تكبير وتضخيم الأشياء والأحداث بشكل غير متناسب، على سبيل المثال، قد تعتقد أن "هذه كارثة" أو "أنا شخص فظيع"، بينما يشير التقليل إلى التقليل من أهمية الأشياء المهمة، على سبيل المثال، قد تعتقد "هذا لا شيء" أو "أنا لست جيداً بما فيه الكفاية".
- التفكير الكارثي **Catastrophizing**: ويشير إلى توقع الفرد أن نتائج أي حدث ستكون كارثية أو إساءة تفسير حدث ما بأنه كارثة" (Barriga, 2000; Grohol, 2016).

٣. النظريات والنماذج المفسرة للتشوهات المعرفية:

في إطار ما إطلعت عليه الباحثة من دراسات وبحوث سابقة، أمكن تحديد عدد من النظريات والنماذج المختلفة للتشوهات المعرفية، يمكن توضيحها على النحو التالي:

أ. النظرية المعرفية لبنيك **Beck's Cognitive Theory**:

تفترض هذه النظرية أن التشوهات المعرفية تنشأ من المعتقدات والأنماط الخاطئة الكامنة، والتي تطورت من خلال خبرات الحياة المبكرة، وينتج عن هذه التشوهات اضطرابات نفسية أكثرها شوعاً القلق والاكتئاب. كما أكدت هذه النظرية ان التشوهات المعرفية تنتج من أبنية معرفية أعمق تسمى المخططات، وهي أنماط مستقرة من التفكير

التسويق الأكاديمي وعلاقته بالتجول العقلي والتشوهات المعرفية لدى عينة من طلبة كلية التربية

تتطور من خلال تجارب وخبرات الطفولة، حيث تعمل هذه المخططات كمرشحات يفسر من خلالها الأفراد تجاربهم، مما يؤدي إلى تصورات مشوهة وحالات عاطفية سلبية. وقد أشار بيك إلى التشوهات المعرفية في ضوء النموذج المعرفي على أنها أفكار تلقائية لا تنتج عن نية أو قصد، وغالبًا ما تكون سريعة ومختصرة؛ ويمكن الانتباه لها بصعوبة؛ ولكن ينتبه الفرد إلى المشاعر المصاحبة لها؛ وتعتبر أكثر المستويات المعرفية سطحية فهي تدور في عقل الفرد، ودائمًا ما تتعلق بالمواقف التي يتعرض لها، والتي بدورها تؤثر في مشاعره وسلوكه الصادر منه. وتشير النظرية أنه عند تحديد هذه التشوهات من خلال تقنيات إعادة الهيكلة المعرفية؛ يمكن للأفراد تخفيف أعراض الضائقة النفسية، وتطوير أساليب تفكير أكثر تكيّفًا (Beck et al., 2011).

وأشار (Kuru, et al. (2018 إلى إمكانية التخفيف من حدة التشوهات المعرفية واستبدالها بطرق تفكير أكثر دقة وصحة باستخدام العلاج السلوكي المعرفي Cognitive behavioral therapy حيث يساعد على تحديد الروابط بين العواطف والأفكار والسلوكيات، وإكساب الوعي وتقييم وإعادة هيكلة الإدراك المشوه.

ب. نظرية السلوك الانفعالي العقلاني Rational Emotive Behavior Theory:

طور ألبرت أليس نظرية السلوك الانفعالي العقلاني كإطار لفهم ومعالجة المشكلات الانفعالية والسلوكية. وفي حين أنها تشبه نهج نظرية بيك، فإن نظرية السلوك الانفعالي العقلاني تؤكد بشكل أكبر على المعتقدات اللاعقلانية باعتبارها السبب الأساسي للتشوهات المعرفية والاضطرابات الانفعالية. ومن المعتقدات اللاعقلانية التي تؤدي إلى التشوهات المعرفية: التهويل، وقلة تحمل الاحباط، والتقييمات الشاملة (Ellis & Dryden, 2007).

ويهدف علاج السلوك الانفعالي العقلاني إلى مساعدة الأفراد على تحديد هذه المعتقدات اللاعقلانية ومواجهتها، واستبدالها ببدائل أكثر مرونة وعقلانية (Ellis, 2001).

ج. تصور التشوهات المعرفية لـ (Hamamci & Buyukozturk, 2004): ويقوم هذا التصور على أن وجود ثلاثة أشكال للتشوهات المعرفية هي: الرفض الشخصي Interpersonal Rejection ويشير إلى إعتقاد الفرد برفض الآخرين له وعدم

تقبلهم له، وتوقعات العلاقات غير الواقعية Unrealistic Relationship Expectation ويكون للفرد توقعات غير منطقية عالية في علاقته مع الآخرين، وسوء الفهم الشخصي Interpersonal Misperception ويقصد به الفهم الخاطيء غير الواقعي للعلاقات بين الاشخاص.

وتتبنى الباحثة في البحث الحالي النظرية المعرفية لبيك؛ لأنها تنظر للتشوهات المعرفية على أنها تمثل مجموعة من الأفكار السلبية والخاطئة، والتي تعكس عدم مقدرة الفرد على استثمار إمكاناته وقدراته الذاتية، وتوجيهها على نحو إيجابي.

العلاقة بين التسويق الأكاديمي والتشوهات المعرفية:

تُعد التشوهات المعرفية من العوامل المسهمة في التسويق الأكاديمي لدى الفرد؛ فالتشوهات المعرفية هي أنماط تفكير سلبية وغير عقلانية تؤثر على إدراك الشخص لنفسه وللأحداث من حوله، فالتفكير السلبي بشأن قدرة الفرد على إنجاز المهام قد يدفعه إلى تأجيلها خوفاً من الفشل أو الإحباط. حيث يرى (Flett et al. (2012 أن التشوهات المعرفية من العوامل المهمة الكامنة خلف التسويق الأكاديمي؛ حيث يعكس التسويق الفشل الشخصي، وخيبات الأمل التي تعرض له الطلاب في الماضي، والمخاوف المتعلقة بماضيهم، وبعض الإنفعالات السلبية المسيطرة عليهم المتمثلة في: الكمالية في التفكير، والإكتئاب والقلق، والأفكار والمشاعر السلبية المسيطرة عليهم. كما أوضح (Balkis et al. (2013 أن الطلاب الذين تتوافر لديهم معتقدات لاعقلانية تجاه الأداء الأكاديمي هم أكثر عرضة لتسويق المهام الأكاديمية مقارنة بأقرانهم ذوي المعتقدات والأفكار العقلانية.

وأشار (Balkis and Duru(2019 أن المعتقدات اللاعقلانية تسبب خلل وظيفي؛ يؤدي إلى مشاعر سلبية، كما تؤدي المعتقدات اللاعقلانية إلى زيادة مستوى الشك في الإمكاناته الذاتية، وتخفض الثقة في النفس مما يولد الخوف من الفشل؛ فيدفع الطالب إلى الميل نحو التسويق الأكاديمي.

من خلال دراسة العوامل التي تنتبأ بالتسويق الأكاديمي لدى الطلاب، أظهرت دراسة (Addler and Buley (1999 أن الطلاب المعرضين للتسويق الأكاديمي غالباً

التسويق الأكاديمي وعلاقته بالتجول العقلي والتشوهات المعرفية لدى عينة من طلبة كلية التربية

ما يكون لديهم تشوهات معرفية؛ لأنهم غالبًا ما يكونوا قلقين وخائفين من أحكام الآخرين السلبية، والميل إلى الاعتقاد بأن نتائج التعلم الخاصة بهم تتأثر بعوامل خارجية بدلاً من جهودهم. فهم يعتقدون أنهم دائمًا ما يحكم عليهم الآخرون بمعايير عالية، ويتعرضون لضغوط ليكونوا مثاليين أو يشعرون بالنقص في قدراتهم. ومن بين العوامل العديدة التي تؤثر على التسويق الأكاديمي، يمكن اعتبار التشوهات المعرفية العامل الرئيسي المؤثر على هذا السلوك.

وأشارت دراسة (Waschle et al. (2014 إلى أن الأشخاص الذين يعتبرون أنفسهم غير أكفاء وخائفين من الفشل لا يمتلكون المهارات اللازمة للتعامل مع الموقف الذي يواجهونه، مما يؤدي إلى تشوهات إدراكية بأنهم سيفشلون، الأمر الذي يؤدي ذلك إلى تأخيرهم في المهمة.

وأشار دراسة (Ağırakça-dinç and Halil (2019 إلى أن الشخص الذي يميل إلى التسويق الذاتي غالبًا ما يكون لديه ثقة منخفضة في قدراته. ونتيجة لذلك، تقل قدرته على تحديد الأهداف وتنفيذها وكذلك فعاليته. وبالتالي، يتحول الأمر إلى حلقة مفرغة من الإكراه.

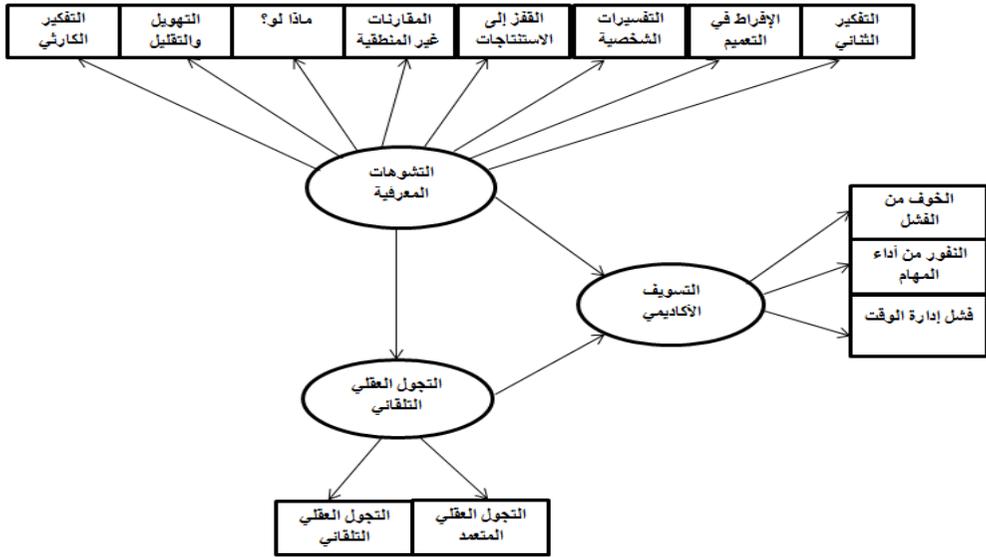
كما هدفت دراسة (Nguyen et al. (2021 إلى التعرف على تأثير التشوهات المعرفية على التسويق الأكاديمي لدى (٣١١) طالبًا وطالبة من طلاب الجامعة بفيتنام. وأسفرت نتائج الدراسة عن أن التشوهات المعرفية عوامل قوية تؤدي إلى حدوث التسويق الأكاديمي. وأن الأفراد المتوهمون بأنهم قادرين على إنجاز مهامهم، يكونوا أكثر عرضة لتأخير العمل، وينطبق نفس الشيء على التسويق؛ حيث يماطلون في أداء مهامهم لحماية الأنا من أن يُنظر إليها على أنها غير فعالة. ويعد ذلك تهديد خطير لأدائهم في الدراسة والعمل، مما يؤدي إلى ميلهم إلى التأخير أكثر في المستقبل. من ناحية أخرى، يؤجل هؤلاء المماطلون عملهم لتعزيز احترامهم لذاتهم من خلال تجنب الفشل. كما أشاروا إلى أن التسويق المتكرر يمكن أن يكون أسلوب حياة نابع من انخفاض احترام الذات أو تحيز الأداء الضعيف؛ فإذا كان المتعلم يعتقد أن أسباب الفشل المدرك ثابتة ولا يمكن السيطرة عليها، فإن

د. أماني فرحات عبدالمجيد

هذا النموذج يخلق الخوف من الفشل الذي يتسبب في فشل المزيد من الأشخاص وربما يسهل التسويق في المستقبل.

يتضح من الدراسات السابقة التي تم عرضها وجود علاقة بين التشوهات المعرفية والتسويق الأكاديمي، وأن التشوهات المعرفية تعتبر منبئاً قوياً بالتسويق الأكاديمي، وأن المستوى المرتفع من التشوهات المعرفية يؤدي إلى مستوى مرتفع من التسويق الأكاديمي. وفي ضوء ما سبق من الأسس النظرية ونتائج الدراسات والبحوث السابقة يمكننا طرح تصوراً للنموذج المفسر للعلاقة بين متغيرات البحث المتمثلة في التسويق الأكاديمي، والتشوهات المعرفية، والتجول العقلي، والموضح بالشكل (1) التالي:

شكل(1): النموذج المقترح للعلاقات بين التسويق الأكاديمي والتجول العقلي والتشوهات المعرفية.



منهج البحث وإجراءاته:

تضمن البحث الحالي العديد من الإجراءات التي تستهدف التحقق من صحة ما افترضه يمكن عرضها على النحو التالي:

التسويق الأكاديمي وعلاقته بالتجول العقلي والتشوهات المعرفية لدى عينة من طلبة كلية التربية أولاً: منهج البحث:

تم استخدام المنهج الوصفي الارتباطي؛ وذلك لأنه أكثر ملاءمة لأهداف البحث الحالي، ويوضح مدى ارتباط متغيرين أو أكثر ببعضهما البعض، أو اكتشاف احتمالية وجود علاقات سببية بين المتغيرات المختلفة.

ثانياً: تحديد مجتمع وعينة البحث:

تمثل مجتمع البحث الحالي في طلبة الجامعة بكلية التربية – جامعة دمنهور، وتم اختيار عينة التحقق من الخصائص السيكومترية من طلاب الفرقة الثانية عام بالكلية بمختلف شعبها، بلغ عددهم (١١٨) طالباً وطالبة، بمتوسط عمري (٢٠,٣١) عاماً، وانحراف معياري قدره (٠,٧١) شهراً، وتكونت العينة الأساسية للبحث الحالي من (٢٤٢) طالباً وطالبة بواقع (٦١ طالباً، ١٨١ طالبة) من طلاب الفرقة الثانية عام بشعبها المختلفة، والمقيدين في الفصل الدراسي الثاني من العام الدراسي ٢٠٢٤/٢٠٢٥، بمتوسط عمري قدره (٢٠,٥٤) عاماً، وانحراف معياري قدره (٠,٦٧) شهراً.

ثالثاً: أدوات البحث:

(١) مقياس التسويق الأكاديمي: إعداد الباحثة:

الهدف من المقياس: يهدف هذا المقياس إلى قياس التسويق الأكاديمي لدى عينة البحث الحالي، باعتباره مفهوم متعدد الأبعاد يعبر عن تأجيل أداء المهام المكلف بها الطالب عن قصد وعمد مع الوعي بالنتائج المحتملة نتيجة لذلك؛ مما يؤثر سلباً على أدائه الأكاديمي، ويُقاس من خلال ثلاثة أبعاد هي: بعد الخوف من الفشل، وبعد النفور من أداء المهام، وبعد فشل إدارة الوقت.

خطوات إعداد المقياس: قامت الباحثة بعمل مسح للأطر النظرية، وكذا الأدبيات البحثية التي تناولت متغير التسويق الأكاديمي، والاطلاع على عدد من المقاييس التي تقيس التسويق الأكاديمي بأبعاده المختلفة، كمقياس (Mccloskey and Scielzo, 2015) ، ومقياس (Ocak and Boyraz, 2016) ، ومقياس (Bashir and Gupta, 2019).

د. أماني فرحات عبدالمجيد

وفي ضوء ذلك، صاغت الباحثة مقياس التسويق الأكاديمي، والذي يصنف التسويق الأكاديمي إلى ثلاثة أبعاد هي: بعد الخوف من الفشل، وبعد النفور من أداء المهام، وبعد فشل إدارة الوقت.

ثم عرضت الباحثة المقياس في صورته الأولى (٣٤ مفردة موزعة على ثلاثة أبعاد) على (١٠) من الأساتذة المتخصصين في علم النفس والصحة النفسية؛ لاستطلاع آرائهم حول صلاحية أبعاد المقياس ومفرداته لقياس المتغير الذي وضعت لقياسه وهو التسويق الأكاديمي، وحظيت جميع مفردات المقياس على نسبة اتفاق تتراوح بين ٩٠٪ إلى ١٠٠٪، ماعدا أربعة مفردات حصلت على نسبة اتفاق أقل من ٨٠٪؛ لذلك تم حذفهم. وأصبح عدد مفردات المقياس في صورته النهائية (٣٠) مفردة موزعة على ثلاثة أبعاد.

وصف المقياس: ويتكون المقياس من (٣٠) مفردة، وتم توزيع هذه المفردات على ثلاثة أبعاد بواقع (١٠) مفردات لكل بعد. وكانت جميع مفردات المقياس موجبة.

الخصائص السيكومترية للمقياس:

أ. **صدق المقياس:** تم التحقق من صدق المقياس باستخدام باستخدام صدق البنية العاملية كما يلي:

للتحقق من صدق البنية العاملية للمقياس، تم استخدام التحليل العاملي الاستكشافي **Exploratory factor analysis** لاستجابات الطلاب على مفردات هذا المقياس باستخدام طريقة المكونات الأساسية **Principal Components**. وقد تم التوصل باستخدام التحليل العاملي الاستكشافي إلى وجود ثلاثة عوامل تنتسب عليهم مفردات المقياس. ويعرض جدول (١) قيمة الجذر الكامن والتباين المفسر من الثلاث عوامل، والتي تم تسميتها وفقاً للإطار النظري للأبعاد الذي يقيسها المقياس، كما يتضمن جدول (٢) تشبعات المفردات على العوامل الثلاثة، وكانت كافة التشبعات أكبر من ٠,٣.

التسويق الأكاديمي وعلاقته بالتجول العقلي والتشوهات المعرفية لدى عينة من طلبة كلية التربية

جدول (١): قيمة الجذر الكامن والتباين المفسر للعوامل الناتجة من التحليل العاملي الاستكشافي لبيانات مقياس التسويق الأكاديمي.

العامل	قيمة الجذر الكامن	نسبة التباين المفسر	التباين المفسر التراكمي
١	٦,٤٣	٣٢,٧٤	٣٢,٧٤
٢	٥,٠٧	٢١,٣٢	٥٤,٠٦
٣	٢,٨٧	١٥,٥٣	٦٩,٥٩

جدول رقم (٢): تشبعات مفردات مقياس التسويق الأكاديمي الناتجة من التحليل العاملي الاستكشافي.

المفردة	العامل الأول	المفردة	العامل الثاني	المفردة	العامل الثالث
التشبعات	التشبعات	التشبعات	التشبعات	التشبعات	التشبعات
١	٠,٤٧	١١	٠,٤٦	٢١	٠,٤٧
٢	٠,٤١	١٢	٠,٥٥	٢٢	٠,٥٦
٣	٠,٤٥	١٣	٠,٥٤	٢٣	٠,٤٢
٤	٠,٤٨	١٤	٠,٤٩	٢٤	٠,٥٨
٥	٠,٥٣	١٥	٠,٦١	٢٥	٠,٤١
٦	٠,٤٩	١٦	٠,٤٩	٢٦	٠,٥٣
٧	٠,٣٩	١٧	٠,٤٤	٢٧	٠,٤٤
٨	٠,٥٧	١٨	٠,٥٤	٢٨	٠,٦١
٩	٠,٥٢	١٩	٠,٤٢	٢٩	٠,٤٧
١٠	٠,٤٤	٢٠	٠,٥٢	٣٠	٠,٥٥

يتضح من جدول (١) أن التحليل العاملي أسفر عن استخراج ثلاثة عوامل، وبمراجعة تشبعات المفردات على العوامل الثلاثة، وجد أن العامل الأول والذي يفسر ٣٢,٧٤ % من التباين الكلي تدور مفرداته حول الخوف من الفشل، بينما العامل الثاني والذي يفسر ٢١,٣٢ % من التباين الكلي تدور مفرداته حول النفور من المهمة، بينما العامل

د. أماني فرحات عبدالمجيد

الثالث والذي يفسر ١٥,٥٣ من التباين الكلي تدور مفرداته حول فشل إدارة الوقت. كما يتضح من جدول (٢) أن قيم تشبعت المفردات على العوامل الثلاثة كانت أكبر من ٠,٣.

ب. الاتساق الداخلي للمقياس:

تم حساب الاتساق الداخلي للمقياس من خلال حساب معامل الارتباط بين درجة كل مفردة ودرجة البعد الذي تنتمي إليه، ثم حساب معامل الارتباط بين درجة البعد والدرجة الكلية للمقياس، حيث تدل معاملات الارتباط بين درجة كل بعد والدرجة الكلية للمقياس على الاتساق الداخلي له ككل. ويتضح ذلك في جدول (٣) التالي:

جدول رقم (٣): الاتساق الداخلي لمقياس التسويق الأكاديمي.

المفردة	الخوف من الفشل	المفردة	النفور من أداء المهام	فشل إدارة الوقت	
				معامل الارتباط	المفردة
١	**٠,٥٠	١١	**٠,٥٧	معامل الارتباط	٢١
٢	**٠,٤١	١٢	**٠,٤٣		٢٢
٣	**٠,٥٦	١٣	**٠,٥٨		٢٣
٤	**٠,٥٢	١٤	**٠,٥٢		٢٤
٥	**٠,٤٦	١٥	**٠,٤٨		٢٥
٦	**٠,٤٩	١٦	**٠,٤٩		٢٦
٧	**٠,٦٠	١٧	**٠,٥٧		٢٧
٨	**٠,٥١	١٨	**٠,٤٣		٢٨
٩	**٠,٤٥	١٩	**٠,٥٢		٢٩
١٠	**٠,٤٩	٢٠	**٠,٤٨		٣٠
معاملات الارتباط بين درجة كل بعد والدرجة الكلية					
	**٠,٧٦		**٠,٧٨		**٠,٨١

** دالة عند مستوي ٠,٠١

التسويق الأكاديمي وعلاقته بالتجول العقلي والتشوهات المعرفية لدى عينة من طلبة كلية التربية

ويتضح من الجدول السابق أن قيم معاملات الارتباط بين درجات المفردات ودرجة البعد الذي تنتمي إليه امتدت بين (٠,٤١، ٠,٦٠) للمفردات التي تنتمي لبعد الخوف من الفشل، وبين (٠,٤٣، ٠,٥٨) للمفردات التي تنتمي لبعد النفور من أداء المهام، وبين (٠,٤٥، ٠,٦٠) للمفردات التي تنتمي لبعد فشل إدارة الوقت، وجميعها قيم مقبولة ودالة إحصائياً عند مستوى (٠,٠١).

كما كانت قيم معاملات الارتباط بين الأبعاد الثلاثة، والدرجة الكلية هي على التوالي (٠,٧٦، ٠,٧٨، ٠,٨١)، وجميعها قيم مرتفعة ودالة إحصائياً عند مستوى دلالة (٠,٠١) مما يدل على وجود ارتباط قوي بين درجة كل بعد والدرجة الكلية، وهذا دليل على وجود اتساق داخلي لمقياس التسويق الأكاديمي ككل.

ج. ثبات المقياس: تحققت الباحثة من ثبات المقياس بطريقتين هما: طريقة إعادة التطبيق بفواصل فاصل زمني قدره (١٥) يوماً من التطبيق الأول، ومعامل ألفا كرونباخ. وكانت النتائج كما يوضحها جدول (٤) التالي:

جدول (٤): معاملات ثبات مقياس التسويق الأكاديمي.

معاملات الثبات		البعد
إعادة التطبيق	ألفا كرونباخ	
٠,٧٦	٠,٨٠	الخوف من الفشل
٠,٨١	٠,٨٣	النفور من أداء المهام
٠,٧٨	٠,٨٢	فشل إدارة الوقت
٠,٨٣	٠,٨٥	المقياس ككل

وتشير نتائج جدول (٤) إلى ارتفاع معاملات ثبات مقياس التسويق الأكاديمي كأبعاد ودرجة كلية، ومن ثم يمكن الوثوق فيه واستخدامه في البحث الحالي.

بعد التحقق من الخصائص السيكومترية للمقياس، يمكن وصف المقياس في

صورته النهائية وكيفية تصحيحه فيما يلي:

وصف المقياس في صورته النهائية: ويتكون المقياس من (٣٠) مفردة. وتم توزيع هذه المفردات على ثلاثة أبعاد هي: بعد الخوف من الفشل والذي يقاس من خلال (١٠) مفردات، مرقمة من (١ : ١٠)، وبعد النفور من أداء المهام والذي يقاس من خلال (١٠) مفردات مرقمة من (١١ : ٢٠)، وبعد فشل إدارة الوقت مرقمة من (٢١ : ٣٠). وجميعها مفردات موجبة.

تصحيح المقياس: يتم تقدير استجابة الطالب على مفردات المقياس باستخدام أسلوب ليكرت الخماسي، حيث يعقب كل مفردة خمسة بدائل هي (موافق بشدة، موافق، محايد، غير موافق، غير موافق بشدة)، بحيث يحصل الطالب على درجة موزعة من (٥ : ١) على البدائل الخمسة بالترتيب؛ وبذلك تتراوح درجة الطالب على بعد الخوف من الفشل من (١٠ : ٥٠) درجة، وعلى بعد النفور من أداء المهام من (١٠ : ٥٠) درجة، وعلى بعد فشل إدارة الوقت من (١٠ : ٥٠) درجة، وتتراوح درجة الطالب على المقياس ككل بين (٣٠ : ١٥٠) درجة. وتشير الدرجة المرتفعة على المقياس ككل إلي ارتفاع التسويف الأكاديمي لدى الطالب.

(٢) مقياس التجول العقلي: إعداد الباحثة:

الهدف من المقياس: يهدف هذا المقياس إلى قياس التجول العقلي لدى عينة البحث الحالي، باعتباره شرود ذهن الفرد بشكل تلقائي أو متعمد عن المهمة التي بصدها إلى مشاعر أو أفكار داخلية غير مرتبطة بتلك المهمة مما يعيق أدائه عليها، وتقاس من خلال بعدين هما: بعد التجول العقلي المتعمد، وبعد التجول العقلي التلقائي.

خطوات إعداد المقياس: قامت الباحثة بعمل مسح للأطر النظرية، وكذا الأدبيات البحثية التي تناولت متغير التجول العقلي، والاطلاع على عديد من المقاييس التي تقيس التجول العقلي بأبعاده المختلفة، ومن بين المقاييس الأجنبية التي اطلعت عليها الباحثة مقياس Carriere et al. (2013)، ومقياس Mrazek et al. (2013)، ومقياس Diaz et

التسويق الأكاديمي وعلاقته بالتجول العقلي والتشوهات المعرفية لدى عينة من طلبة كلية التربية

Lopez et al. (2014)، ومقياس (Mowlem et al. (2019)، ومقياس Lopez et

al.(2023)، في حين تضمنت المقاييس العربية التي اطلعت عليها الباحثة مقياس حلمي

الفيل (٢٠١٩). وفي ضوء ذلك، صاغت الباحثة مقياس التجول العقلي والذي يصنف

التجول العقلي إلى بعدان هما: التجول العقلي المتعمد، والتجول العقلي التلقائي.

ثم عرضت الباحثة المقياس في صورته الأولية (٢٤ مفردة موزعة على بعدين) على

(١٠) من الأساتذة المتخصصين في علم النفس والصحة النفسية؛ لاستطلاع آرائهم حول

صلاحية أبعاد المقياس ومفرداته لقياس المتغير الذي وضعت لقياسه وهو التجول العقلي،

وحظيت جميع مفردات المقياس على نسبة اتفاق تتراوح بين ٩٠٪ إلى ١٠٠٪، ماعدا أربعة

مفردات حصلت على نسبة اتفاق أقل من ٨٠٪؛ لذلك تم حذفهم. وأصبح عدد مفردات

المقياس في صورته النهائية (٢٠) مفردة موزعة على بعدين.

وصف المقياس: ويتكون المقياس من (٢٠) مفردة، تم توزيعهم على بعدين هما: بعد التجول

العقلي المتعمد، والتجول العقلي التلقائي، بواقع (١٠) مفردات لكل بعد. وكانت جميع

المفردات موجبة.

الخصائص السيكمترية للمقياس:

أ. **صدق المقياس:** تم التحقق من صدق المقياس باستخدام باستخدام صدق البنية

العاملية كما يلي:

للتحقق من صدق البنية العاملية للمقياس، تم استخدام التحليل العاملي الاستكشافي

Exploratory factor analysis لاستجابات الطلاب على مفردات هذا المقياس

باستخدام طريقة المكونات الأساسية **Principal Components**. وقد تم التوصل

باستخدام التحليل العاملي الاستكشافي إلي وجود عاملين تنتشع عليهم مفردات المقياس.

ويعرض جدول (٥) قيمة الجذر الكامن والتباين المفسر من العاملين، والتي تم تسميتها وفقاً

للإطار النظري للبعدين الذي يقيسهما المقياس، كما يتضمن جدول (٦) تشبعات المفردات

على العاملين وكانت كافة التشبعات أكبر من ٠,٣.

د. أماني فرحات عبدالمجيد

جدول (٥): قيمة الجذر الكامن والتباين المفسر للعوامل الناتجة من التحليل العاملي الاستكشافي لبيانات مقياس التجول العقلي.

العامل	قيمة الجذر الكامن	نسبة التباين المفسر	التباين المفسر التراكمي
١	٦,٧٤	٤٦,٣٦	٤٦,٣٦
٢	٣,٤٩	٢٠,٨٩	٦٧,٢٥

جدول رقم (٦): تشبعات مفردات مقياس التجول العقلي الناتجة من التحليل العاملي الاستكشافي.

المفردة	العامل الأول	المفردة	العامل الثاني
التشبعات	التشبعات	التشبعات	التشبعات
١	٠,٤٩	١١	٠,٥٤
٢	٠,٦٠	١٢	٠,٤٨
٣	٠,٥٣	١٣	٠,٥٨
٤	٠,٤٤	١٤	٠,٤٩
٥	٠,٥٤	١٥	٠,٤٤
٦	٠,٤٧	١٦	٠,٥١
٧	٠,٥١	١٧	٠,٤٦
٨	٠,٤٠	١٨	٠,٦١
٩	٠,٥٢	١٩	٠,٤٥
١٠	٠,٥٥	٢٠	٠,٤٥

يتضح من جدول (٥) أن التحليل العاملي أسفر عن استخراج عاملين، وبمراجعة تشبعات المفردات على العاملين، وجد أن العامل الأول والذي يفسر ٤٦,٣٦ % من التباين الكلي تدور مفرداته حول التجول العقلي المتعمد، بينما العامل الثاني والذي يفسر ٢٠,٨٩ % من التباين الكلي تدور مفرداته حول التجول العقلي التلقائي، كما يتضح من جدول (٦) أن قيم تشبعات المفردات على العاملين كانت أكبر من ٠,٣.

ب. الاتساق الداخلي للمقياس:

تم حساب الاتساق الداخلي للمقياس من خلال حساب معامل الارتباط بين درجة كل مفردة ودرجة البعد الذي تنتمي إليه، ثم حساب معامل الارتباط بين درجة البعد والدرجة

التسويق الأكاديمي وعلاقته بالتجول العقلي والتشوهات المعرفية لدى عينة من طلبة كلية التربية الكلية للمقياس، حيث تدل معاملات الارتباط بين درجة كل بعد والدرجة الكلية للمقياس على الاتساق الداخلي له ككل. ويتضح ذلك في جدول (٧) التالي:

جدول رقم (٧): الاتساق الداخلي لمقياس التجول العقلي.

التجول العقلي التلقائي	المفردة	التجول العقلي المتعمد	المفردة
معامل الارتباط		معامل الارتباط	
**٠,٥٨	١١	**٠,٥٦	١
**٠,٤٧	١٢	**٠,٥٣	٢
**٠,٤٤	١٣	**٠,٤٧	٣
**٠,٥٦	١٤	**٠,٤٦	٤
**٠,٤٨	١٥	**٠,٥٧	٥
**٠,٤٤	١٦	**٠,٤٨	٦
**٠,٦٠	١٧	**٠,٥٥	٧
**٠,٥٧	١٨	**٠,٦٢	٨
**٠,٥١	١٩	**٠,٥٩	٩
**٠,٤٧	٢٠	**٠,٤٨	١٠
معاملات الارتباط بين درجة كل بعد والدرجة الكلية			
**٠,٧٩		**٠,٨٢	

** دالة عند مستوى ٠,٠١

ويتضح من الجدول السابق أن قيم معاملات الارتباط بين درجات المفردات ودرجة البعد الذي تنتمي إليه امتدت بين (٠,٤٦، ٠,٦٢) للمفردات التي تنتمي لبعد التجول العقلي المتعمد، وبين (٠,٤٤، ٠,٦٠) للمفردات التي تنتمي لبعد التجول العقلي التلقائي، وجميعها قيم مقبولة ودالة إحصائياً عند مستوى (٠,٠١).

كما كانت قيم معاملات الارتباط بين بعدي التجول العقلي، والدرجة الكلية هي على التوالي (٠,٨٢، ٠,٧٩)، وجميعها قيم مرتفعة ودالة إحصائياً عند مستوى دلالة (٠,٠١) مما يدل على وجود ارتباط قوي بين درجة كل بعد والدرجة الكلية، وهذا دليل على وجود اتساق داخلي لمقياس التجول العقلي ككل.

د. أماني فرحات عبدالمجيد

ج. **ثبات المقياس:** تحققت الباحثة من ثبات المقياس بطريقتين هما: طريقة إعادة التطبيق بفواصل فاصل زمني قدره (١٥) يوماً من التطبيق الأول، ومعامل ألفا كرونباخ. وكانت النتائج كما يوضحها جدول (٨) التالي:

جدول (٨): معاملات ثبات مقياس التجول العقلي.

معاملات الثبات		البعد
ألفا كرونباخ	إعادة التطبيق	
٠,٨٥	٠,٨٣	التجول العقلي المتعمد
٠,٨٣	٠,٨٠	التجول العقلي التلقائي
٠,٨٧	٠,٨٥	المقياس ككل

وتشير نتائج جدول (٨) إلى ارتفاع معاملات ثبات مقياس التجول العقلي كأبعاد وكدرجة كلية، ومن ثم يمكن الوثوق فيه واستخدامه في البحث الحالي.

بعد التحقق من الخصائص السيكومترية للمقياس، يمكن وصف المقياس في صورته النهائية وكيفية تصحيحه فيما يلي:

وصف المقياس في صورته النهائية: يتكون المقياس من (٢٠) مفردة موزعة علي بعدين هما: بعد التجول العقلي المتعمد والذي يقاس من خلال (١٠) مفردات مرقمة من (١ : ١٠)، وبعد التجول العقلي التلقائي والذي يقاس من خلال (١٠) مفردات مرقمة من (١١ : ٢٠). وجميع المفردات موجبة.

تصحيح المقياس: يتم تقدير استجابة الطالب على مفردات المقياس باستخدام أسلوب ليكرت الخماسي، حيث يعقب كل مفردة خمسة بدائل هي (موافق بشدة، موافق، محايد، غير موافق، غير موافق بشدة)، بحيث يحصل الطالب على درجة موزعة من (٥ : ١) على البدائل الخمسة بالترتيب، وبذلك تتراوح درجة الطالب على بعد التجول العقلي المتعمد من (١٠ : ٥٠) درجة، وعلى بعد التجول العقلي التلقائي من (١٠ : ٥٠) درجة. وتتراوح درجة الطالب على المقياس ككل بين (٢٠ : ١٠٠) درجة. وتشير الدرجة المرتفعة على المقياس ككل إلي ارتفاع التجول العقلي لدى الطالب.

الهدف من المقياس: يهدف هذا المقياس إلى قياس التشوهات المعرفية لدى عينة البحث الحالي، باعتباره مفهوم متعدد الأبعاد يعبر عن مجموعة من الأفكار السلبية اللاعقلانية ، التي تتأثر بالأهواء والآراء الشخصية للفرد، والتي تعيقه عن تحقيق أهدافه على نحو إيجابي وصحيح؛ مما يؤدي إلى مشكلات نفسية مثل القلق والاكتئاب وانخفاض الثقة بالنفس وضعف العلاقات الشخصية، وتدني المستوى التعليمي. ويُقاس من خلال ثمانية أبعاد هي: التفكير الثنائي، والإفراط في التعميم، والتفسيرات الشخصية، والقفز إلى الاستنتاجات، والمقارنات غير المنطقية، وماذا لو؟، والتهويل والتقليل، والتفكير الكارثي.

خطوات إعداد المقياس: قامت الباحثة بعمل مسح للأطر النظرية، وكذا الأدبيات البحثية التي تناولت متغير التشوهات المعرفية ، والاطلاع على عدد من المقاييس التي تقيس التشوهات المعرفية بأبعادها المختلفة، كمقياس (Dozois et al., 2011) ، ومقياس De Oliveira(2015)، ومقياس (Roberts 2014)، ومقياس لمياء صلاح(٢٠١٥). وفي ضوء ذلك، صاغت الباحثة مقياس التشوهات المعرفية، والذي يصنف التشوهات المعرفية إلى ثمانية أبعاد هي: التفكير الثنائي، والإفراط في التعميم، والتفسيرات الشخصية، والقفز إلى الاستنتاجات، والمقارنات غير المنطقية، وماذا لو؟، والتهويل والتقليل، والتفكير الكارثي.

ثم عرضت الباحثة المقياس في صورته الأولية(٦٥ مفردة موزعة على ثمانية أبعاد) على (١٠) من الأساتذة المتخصصين في علم النفس والصحة النفسية؛ لاستطلاع آرائهم حول صلاحية أبعاد المقياس ومفرداته لقياس المتغير الذي وضعت لقياسه وهو متغير التشوهات المعرفية، وحظيت جميع مفردات المقياس على نسبة اتفاق تتراوح بين ٩٠٪ إلى ١٠٠٪، ما عدا خمس مفردات حصلت على نسبة اتفاق أقل من ٨٠٪؛ لذلك تم حذفهم. وأصبح عدد مفردات المقياس في صورته النهائية(٦٠) مفردة موزعة على ثمانية أبعاد.

د. أماني فرحات عبدالمجيد

وصف المقياس: ويتكون المقياس من (٦٠) مفردة، وتم تويج هذه المفردات علي ثمانية أبعاد بواقع (٨) مفردات لكل بعد من الأبعاد التالية: التفكير الثنائي، والإفراط في التعميم، والتفسيرات الشخصية، والقفز إلى الاستنتاجات، والمقارنات غير المنطقية، والتهويل والتقليل، و(٦) مفردات لبعدي التفكير الكارثي، وماذا لو؟. وكانت جميع مفردات المقياس موجبة.

الخصائص السيكومترية للمقياس:

أ. **صدق المقياس:** تم التحقق من صدق المقياس باستخدام باستخدام صدق البنية العملية كما يلي:

للتحقق من صدق البنية العملية للمقياس، تم استخدام التحليل العاملي الاستكشافي **Exploratory factor analysis** لاستجابات الطلاب على مفردات هذا المقياس باستخدام طريقة المكونات الأساسية **Principal Components**. وقد تم التوصل باستخدام التحليل العاملي الاستكشافي إلي وجود ثمانية عوامل تتشعب عليهم مفردات المقياس. ويعرض جدول (٩) قيمة الجذر الكامن والتباين المفسر من العوامل الثمانية، والتي تم تسميتها وفقاً للإطار النظري للأبعاد الذي يقيسها المقياس، كما يتضمن جدول (١٠) تشعبات المفردات على العوامل الثمانية، وكانت كافة التشعبات أكبر من ٠,٣.

جدول(٩): قيمة الجذر الكامن والتباين المفسر للعوامل الناتجة من التحليل العاملي الاستكشافي لبيانات مقياس التشوهات المعرفية.

العامل	قيمة الجذر الكامن	نسبة التباين المفسر	التباين المفسر التراكمي
١	٣,١١	١٤,١٧	١٤,١٧
٢	٢,٨٤	١١,٥٩	٢٥,٧٦
٣	٢,٦٣	١٠,٦١	٣٦,٣٧
٤	٢,٢٩	١٠,٠٨	٤٦,٤٥
٥	٢,٠٢	٩,٤٥	٥٥,٩٠
٦	١,٨١	٨,١٨	٦٤,٠٨
٧	١,٤٢	٧,٣٦	٧١,٤٤
٨	١,٣٠	٦,٤٧	٧٧,٩١

التسويق الأكاديمي وعلاقته بالتجول العقلي والتشوهات المعرفية لدى عينة من طلبة كلية التربية

جدول رقم (١٠): تشبعات مفردات مقياس التشوهات المعرفية الناتجة من التحليل العائلي الاستكشافي

المفردة	العامل الأول	المفردة	العامل الثاني	المفردة	العامل الثالث	المفردة	العامل الرابع
التشبعات	التشبعات	التشبعات	التشبعات	التشبعات	التشبعات	التشبعات	التشبعات
١	٠,٤٢	٩	٠,٥٤	١٧	٠,٥١	٢٥	٠,٤٩
٢	٠,٥٥	١٠	٠,٥٨	١٨	٠,٤٩	٢٦	٠,٦٠
٣	٠,٤٤	١١	٠,٤٥	١٩	٠,٥٨	٢٧	٠,٥١
٤	٠,٥٦	١٢	٠,٥٣	٢٠	٠,٦١	٢٨	٠,٤٦
٥	٠,٥٣	١٣	٠,٤١	٢١	٠,٥٣	٢٩	٠,٤٩
٦	٠,٤٩	١٤	٠,٤٦	٢٢	٠,٤٨	٣٠	٠,٤٥
٧	٠,٥٨	١٥	٠,٥٦	٣	٠,٤٣	٣١	٠,٥٧
٨	٠,٥٤	١٦	٠,٤٢	٢٤	٠,٥٣	٣٢	٠,٥٤
المفردة	العامل الخامس	المفردة	العامل السادس	المفردة	العامل السابع	المفردة	العامل الثامن
التشبعات	التشبعات	التشبعات	التشبعات	التشبعات	التشبعات	التشبعات	التشبعات
٣٣	٠,٥٢	٤١	٠,٤٦	٤٧	٠,٥٧	٥٥	٠,٤٣
٣٤	٠,٤٨	٤٢	٠,٥٥	٤٨	٠,٦١	٥٦	٠,٥٩
٣٥	٠,٦٠	٤٣	٠,٤٩	٤٩	٠,٤٨	٥٧	٠,٤٥
٣٦	٠,٤٦	٤٤	٠,٤٢	٥٠	٠,٤٤	٥٨	٠,٤٨
٣٧	٠,٥٤	٤٥	٠,٦٣	٥١	٠,٥٧	٥٩	٠,٥٥
٣٨	٠,٥٧	٤٦	٠,٥٨	٥٢	٠,٦٠	٦٠	٠,٦٢
٣٩	٠,٤٧			٥٣	٠,٤٤		
٤٠	٠,٤٣			٥٤	٠,٥٣		

يتضح من جدول (٩)، أن التحليل العائلي أسفر عن استخراج ثمانية عوامل، وبمراجعة تشبعات المفردات على العوامل وجد أن العامل الأول والذي يفسر ١٤,١٧ % من التباين الكلي تدور مفرداته حول التفكير الثنائي، بينما العامل الثاني والذي يفسر ١١,٥٩ % من التباين الكلي تدور مفرداته حول الإفراط في التعميم، بينما العامل الثالث والذي يفسر ١٠,٦١ % من التباين الكلي تدور مفرداته حول التفسيرات الشخصية، بينما العامل الرابع والذي يفسر ١٠,٠٨ % من التباين الكلي تدور مفرداته حول القفز إلى الاستنتاجات، وكان العامل الخامس والذي يفسر ٩,٤٥ % من التباين الكلي تدور مفرداته حول المقارنات غير المنطقية، وكان العامل السادس والذي يفسر ٨,١٨ % من التباين الكلي تدور مفرداته حول ماذا لو؟، وكان العامل السابع والذي يفسر ٧,٣٦ % من التباين الكلي تدور مفرداته حول التهويل والتقليل، في حين كان العامل الثامن والذي يفسر ٦,٤٧ % من التباين الكلي تدور

د. أماني فرحات عبدالمجيد

مفرداته حول التفكير الكارثي، كما يتضح من جدول (١٠) أن قيم تشعبات المفردات على العوامل الثمانية كانت أكبر من ٠,٣ .

ب. الاتساق الداخلي للمقياس:

تم حساب الاتساق الداخلي للمقياس من خلال حساب معامل الارتباط بين درجة كل مفردة ودرجة البعد الذي تنتمي إليه المفردة، ثم حساب معامل الارتباط بين درجة البعد والدرجة الكلية للمقياس، حيث تدل معاملات الارتباط بين درجة كل بعد والدرجة الكلية للمقياس على الاتساق الداخلي له ككل. ويتضح ذلك في جدول (١١) التالي:

جدول رقم (١١): الاتساق الداخلي لمقياس التشوهات المعرفية

المفردة	التفكير الثاني	المفردة	الإفراط في التعميم	المفردة	التفسيرات الشخصية	المفردة	القفز إلى الاستنتاجات
١	**٠,٥٩	٩	**٠,٤٨	١٧	**٠,٤٤	٢٥	*٠,٦١
٢	**٠,٥٤	١٠	**٠,٤٧	١٨	**٠,٥٧	٢٦	**٠,٥٤
٣	**٠,٤٧	١١	**٠,٦٣	١٩	**٠,٤٣	٢٧	**٠,٤٨
٤	**٠,٦٢	١٢	**٠,٥٤	٢٠	**٠,٥٥	٢٨	**٠,٥١
٥	**٠,٥٦	١٣	**٠,٤٧	٢١	**٠,٥٩	٢٩	**٠,٥٨
٦	**٠,٤٧	١٤	**٠,٤٩	٢٢	**٠,٤٦	٣٠	**٠,٥٤
٧	**٠,٤٤	١٥	**٠,٥٥	٢٣	**٠,٥٣	٣١	**٠,٤٦
٨	**٠,٤٨	١٦	**٠,٦٠	٢٤	**٠,٤٦	٣٢	**٠,٥٣
معاملات الارتباط بين درجة كل بعد والدرجة الكلية							
**٠,٨٣		**٠,٨٥		**٠,٨٢		**٠,٨٧	
المفردة	المقارنات غير المنطقية	المفردة	ماذا لو؟	المفردة	التفكير الكارثي	المفردة	المفردة
٣٣	**٠,٤٦	٤١	**٠,٥٧	٤٧	**٠,٥٣	٥٥	**٠,٥٤
٣٤	**٠,٥٧	٤٢	**٠,٥٤	٤٨	**٠,٦١	٥٦	**٠,٥٠
٣٥	**٠,٤٦	٤٣	**٠,٤٧	٤٩	**٠,٤٩	٥٧	**٠,٥٤
٣٦	**٠,٤٣	٤٤	**٠,٤٩	٥٠	**٠,٥٥	٥٨	**٠,٥٧
٣٧	**٠,٥٨	٤٥	**٠,٤٥	٥١	**٠,٤٨	٥٩	**٠,٦٣
٣٨	**٠,٥٤	٤٦	**٠,٥٤	٥٢	**٠,٥٦	٦٠	**٠,٥٩
٣٩	**٠,٤٧			٥٣	**٠,٥٨		
٤٠	**٠,٥٩			٥٤	**٠,٤٩		
معاملات الارتباط بين درجة كل بعد والدرجة الكلية							
**٠,٨٤		**٠,٨٠		**٠,٨١		**٠,٨٥	

** دالة عند مستوي ٠,٠١

التسويق الأكاديمي وعلاقته بالتجول العقلي والتشوهات المعرفية لدى عينة من طلبة كلية التربية

ويتضح من الجدول السابق أن قيم معاملات الارتباط بين درجات المفردات ودرجة البعد الذي تنتمي إليه امتدت بين (٠,٤٤، ٠,٦٢) للمفردات التي تنتمي لبعد التفكير الثنائي، وبين (٠,٤٧، ٠,٦٣) للمفردات التي تنتمي لبعد الإفراط في التعميم، وبين (٠,٤٣، ٠,٥٩) للمفردات التي تنتمي لبعد التفسيات الشخصية، وبين (٠,٤٦، ٠,٦١) للمفردات التي تنتمي لبعد القفز إلى الاستنتاجات، وبين (٠,٤٣، ٠,٥٩) للمفردات التي تنتمي لبعد المقارنات غير المنطقية، وبين (٠,٤٥، ٠,٥٧) للمفردات التي تنتمي لبعد ماذا لو؟، وبين (٠,٤٨، ٠,٦١) للمفردات التي تنتمي لبعد التهويل والتقليل، وبين (٠,٥٠، ٠,٦٣) للمفردات التي تنتمي لبعد التفكير الكارثي. وجميعها قيم مقبولة ودالة إحصائياً عند مستوى (٠,٠١).

كما كانت قيم معاملات الارتباط بين الأبعاد الثمانية، والدرجة الكلية هي على التوالي (٠,٨٣، ٠,٨٥، ٠,٨٢، ٠,٨٤، ٠,٨٧، ٠,٨٠، ٠,٨١، ٠,٨٥)، وجميعها قيم مرتفعة ودالة إحصائياً عند مستوى دلالة (٠,٠١) مما يدل على وجود ارتباط قوي بين درجة كل بعد والدرجة الكلية، وهذا دليل على وجود اتساق داخلي للمقياس ككل.

ج. ثبات المقياس:

قامت الباحثة بالتحقق من ثبات المقياس بطريقتين هما: طريقة إعادة التطبيق بفاصل فاصل زمني قدره (١٥) يوماً من التطبيق الأول، ومعامل ألفا كرونباخ وكانت النتائج كما يوضحها جدول (١٢) التالي:

جدول (١٢) معاملات ثبات مقياس التشوهات المعرفية

معاملات الثبات		الأبعاد
ألفا كرونباخ	إعادة التطبيق	
٠,٨٧	٠,٨٤	التفكير الثنائي
٠,٨٤	٠,٨١	الإفراط في التعميم
٠,٨١	٠,٧٩	التفسيات الشخصية
٠,٨٧	٠,٨٣	القفز إلى الاستنتاجات
٠,٨٥	٠,٨٢	المقارنات غير المنطقية
٠,٨٣	٠,٨٠	ماذا لو؟
٠,٨٢	٠,٧٨	التهويل والتقليل
٠,٨٦	٠,٨٤	التفكير الكارثي
٠,٨٨	٠,٨٦	المقياس ككل

د. أماني فرحات عبدالمجيد

وتشير نتائج جدول (١٢) إلى ارتفاع معاملات ثبات مقياس التشوهات المعرفية كأبعاد ودرجة كلية، ومن ثم يمكن الوثوق فيه واستخدامه في البحث الحالي.

بعد التحقق من الخصائص السيكومترية للمقياس، يمكن وصف المقياس في

صورته النهائية وكيفية تصحيحه فيما يلي:

وصف المقياس في صورته النهائية: ويتكون المقياس من (٦٠) مفردة. وتم توزيع هذه المفردات على ثمانية أبعاد هي: بعد التفكير الثنائي والذي يقاس من خلال (٨) مفردات، مرقمة من (١ : ٨)، وبعد الإفراط في التعميم والذي يقاس من خلال (٨) مفردات مرقمة من (٩ : ١٦)، وبعد التفسيرات الشخصية والذي يقاس من خلال (٨) مفردات مرقمة من (١٧ : ٢٤)، وبعد القفز إلى الاستنتاجات والذي يقاس من خلال (٨) مفردات مرقمة من (٢٥ : ٣٢)، وبعد المقارنات غير المنطقية والذي يقاس من خلال (٨) مفردات مرقمة من (٣٣ : ٤٠)، وبعد ماذا لو؟ والذي يقاس من خلال (٦) مفردات مرقمة من (٤١ : ٤٦)، وبعد التهويل والتقليل والذي يقاس من خلال (٨) مفردات مرقمة من (٤٧ : ٥٤)، وبعد التفكير الكارثي والذي يقاس من خلال (٦) مفردات مرقمة من (٥٥ : ٦٠). وجميعها مفردات موجبة.

تصحيح المقياس: يتم تقدير استجابة الطالب على مفردات المقياس باستخدام أسلوب ليكرت الخماسي، حيث يعقب كل مفردة خمسة بدائل هي (موافق بشدة، موافق، محايد، غير موافق، غير موافق بشدة)، بحيث يحصل الطالب على درجة موزعة من (٥ : ١) على البدائل الخمسة بالترتيب؛ وبذلك تتراوح درجة الطالب على بعد التفكير الثنائي من (٨ : ٤٠) درجة، وعلى بعد الإفراط في التعميم من (٨ : ٤٠) درجة، وعلى بعد التفسيرات الشخصية من (٨ : ٤٠) درجة، وعلى بعد القفز إلى الاستنتاجات من (٨ : ٤٠)، وعلى بعد المقارنات غير المنطقية من (٨ : ٤٠)، وعلى بعد ماذا لو؟ من (٦ : ٣٠)، وعلى بعد التهويل والتقليل من (٨ : ٤٠)، وعلى بعد التفكير الكارثي من (٦ : ٣٠). وتتراوح درجة الطالب على المقياس ككل بين (٦٠ : ٣٠٠) درجة. وتشير الدرجة المرتفعة على المقياس ككل إلي ارتفاع التشوهات المعرفية لدى الطالب.

رابعاً: خطوات البحث : تم اتباع الخطوات التالية في إجراء البحث الحالي:

١. مراجعة الأدبيات والدراسات السابقة المتعلقة بمتغيرات البحث، وكتابة الإطار النظري مشتتلاً بالبحوث السابقة.
٢. تحديد الأدوات المستخدمة في البحث الحالي، حيث قامت الباحثة ببناء ثلاثة مقاييس لقياس متغيرات البحث الثلاثة المتمثلة في التسويق الأكاديمي، والتشوهات المعرفية، والتجول العقلي.
٣. إعداد نسخ الكترونية من أدوات البحث بإستخدام تطبيق Google Form؛ حتى يسهل على عينة البحث تطبيقه في أي وقت وأي مكان.
٤. اختيار عينة التحقق من الخصائص السيكمترية لأدوات البحث، وتطبيق أدوات البحث عليهم، والتحقق من الخصائص السيكمترية للأدوات وصلاحياتها للإستخدام.
٥. تحديد عينة البحث الأساسية، وهم طلبة الفرقة الثانية عام بمختلف شعبها بكلية التربية جامعة دمنهور.
٦. تطبيق أدوات البحث على العينة الأساسية.
٧. رصد درجات الطلبة(عينة البحث الأساسية) على أدوات البحث، ثم تحليل البيانات إحصائياً بإستخدام الأساليب الإحصائية المناسبة والتي تمثلت في: معامل ارتباط بيرسون، وتحليل الإنحدار المتعدد وذلك بواسطة حزمة البرامج الإحصائية والاجتماعية SPSS، أسلوب نمذجة المعادلات البنائية SEM بواسطة الحزمة الإحصائية lavaan في برنامج R.
٨. مناقشة النتائج، والخروج بالتوصيات والبحوث المقترحة في ضوء ما أسفر عنه التحليل الإحصائي للبيانات.

١. نتائج السؤال الأول ومناقشتها:

ينص السؤال الأول على "ما طبيعة العلاقة بين التسويق الأكاديمي والتجول العقلي لدى عينة من طلبة كلية التربية؟"

وللإجابة عن هذا السؤال تم حساب معامل ارتباط بيرسون Pearson Correlation Coefficient بين درجات التسويق الأكاديمي ودرجات التجول العقلي، وكانت النتائج على النحو التالي:

جدول (١٣): معامل ارتباط بيرسون بين التسويق الأكاديمي والتجول العقلي

التجول العقلي الكلي	التجول العقلي التلقائي	التجول العقلي المتعمد	الارتباط
**٠,٤٥	**٠,٤٢	**٠,٤١	الخوف من الفشل
**٠,٤٤	**٠,٤٠	**٠,٤٢	النفور من أداء المهام
**٠,٤٦	**٠,٤٣	**٠,٤٤	فشل إدارة الوقت
**٠,٥٠	**٠,٤٥	**٠,٤٧	التسويق الأكاديمي الكلي

** دالة عند ٠,٠١

يتضح من جدول (١٣) أن وجود علاقة ارتباطية موجبة دالة إحصائياً عند مستوى ٠,٠١ بين التسويق الأكاديمي والتجول العقلي، من حيث الأبعاد والدرجة الكلية، بمعنى أنه كلما زاد التجول العقلي زاد التسويق الأكاديمي.

وتتفق هذه النتيجة مع دراسات (Wammes et al. (2016) ; Kum et al.(2024)، وميار محمد سليمان(٢٠٢٤)، والتي أكدت وجود علاقة موجبة دالة إحصائياً بين التسويق الأكاديمي والتجول العقلي. حيث أن ارتفاع مستوى التجول العقلي يكون مرادفاً للتسويق الأكاديمي عند الطلاب؛ فعندما يكون اتجاه الطالب سلبياً نحو الأنشطة والمهام الدراسية فإنه يلجأ إلى التسويق الأكاديمي.

التسويق الأكاديمي وعلاقته بالتجول العقلي والتشوهات المعرفية لدى عينة من طلبة كلية التربية

ويمكن تفسير هذه النتيجة في ضوء خصائص الطلاب أنفسهم، فالطلاب الذين يتمتعون بمستوى مرتفع من التجول العقلي يقومون دائماً ببعض السلوكيات التلقائية التي تؤدي الى تشتت انتباههم وتحول تفكيرهم بعيداً عن موضوع المحاضرة، ولكن تلك الأفكار تكون غير مرتبطة بالموضوعات الدراسية، كتفكير الطلبة بمستواهم الدراسي أو التفكير في كيفية الاستعداد للاختبارات، وقد يعود السبب إلى أن الطلاب الذين يقومون بسلوكيات سلبية مثل عدم التفاعل في قاعات الدراسة بطرح الأسئلة والمناقشة والمشاركة في الأنشطة المختلفة ، وينصرف تفكيرهم إلى موضوعات خارج المحتوى الدراسي، كالتفكير في أحد الأصدقاء أو التفكير في مواقف ومشكلات أسرية؛ فهم لا يتطلعون إلى تحقيق أفضل أداء في الاختبارات التحصيلية، الأمر الذي يؤدي إلى عدم تحقيق التميز في الأداء الأكاديمي؛ مما يدفعهم إلى التسويق الأكاديمي وعدم الإلتزام بالانتهاء من المهام الموكلة إليهم في موعدها .

ونظراً لأن التجول العقلي يتضمن تحول الانتباه بعيداً عن المهمة الأساسية؛ فإنه قد يضر بالأداء على المهام الأساسية لعملية التعلم نتيجة لتفاوت الانتباه أثناء عملية التعلم، فضلاً عن تأثيره السلبي على الحالة الوجدانية والمزاجية للطلاب، وهذا ما أكدته (Randall, 2015). وأشارت عديد من الدراسات ارتباط التجول العقلي بانخفاض التحصيل الدراسي أثناء المحاضرات وأخطاء الأداء على المهام والاختبارات التحصيلية اللاحقة (Risiko et al., 2012; Wammes et al., 2016). وأن التجول العقلي يخفض من الدافعية للتعلم ويخفض من كفاءة التعلم لدى الطلاب، كما يخفض من مستوى المشاركة الإيجابية في بيئة التعلم (حلمي الفيل، ٢٠١٨). الأمر الذي يدفع الطلاب إلى التسويق الأكاديمي الذي يتمثل في إعاقة الطلاب عن البدء في المهام الأكاديمية، أو استكمالها خوفاً من عدم تحقيق المعايير المتوقعة، وكذلك تخلي الطلاب عن المسؤوليات الأكاديمية المكلفين بها وتجنب أدائها، والاشتراك في الأنشطة المحببة إليهم، مع ملاحظة أن نسبة كبيرة من الطلاب يتركون مسؤولياتهم الأكاديمية إلى اللحظات الأخيرة، فضلاً عن المماطلة وعدم تقدير الطلاب للوقت الذي يقضونه في إكمال المهام الموكلة إليهم؛ لأسباب متعددة تتمثل في كونهم في حالة

د. أماني فرحات عبدالمجيد

مزاجية سيئة أو التفكير في أن لديهم الكثير من وقت الفراغ للقيام بتلك المهام، ويؤدي التأخير في إكمال المهام الأكاديمية إلى إعاقة عملية التعلم بشكل عام.

٢. نتائج السؤال الثاني ومناقشتها:

ينص السؤال الثاني على " ما طبيعة العلاقة بين التسويق الأكاديمي والتشوهات المعرفية لدى عينة من طلبة كلية التربية؟"

وللإجابة عن هذا السؤال، تم حساب معامل ارتباط بيرسون Pearson Correlation Coefficient بين درجات التسويق الأكاديمي ودرجات التشوهات المعرفية، وكانت النتائج على النحو التالي:

جدول (١٤): معامل ارتباط بيرسون بين التسويق الأكاديمي والتشوهات المعرفية

التسويق الأكاديمي الكلي	فشل إدارة الوقت	النفور من أداء المهام	الخوف من الفشل	الارتباط
**٠,٤٨	**٠,٤٥	**٠,٤٢	**٠,٤٤	التفكير الثنائي
**٠,٤٤	**٠,٤١	**٠,٤٣	**٠,٣٩	الإفراط في التعميم
**٠,٤٧	**٠,٤٥	**٠,٤٤	**٠,٤٢	التفسيرات الشخصية
**٠,٤٥	**٠,٤١	**٠,٣٩	**٠,٤٠	القفز إلى الاستنتاجات
**٠,٤٦	**٠,٣٩	**٠,٤١	**٠,٤٣	المقارنات غير المنطقية
**٠,٤٧	**٠,٤٢	**٠,٤٣	**٠,٤٣	ماذا لو؟
**٠,٤٤	**٠,٤٠	**٠,٤٢	**٠,٣٩	التهويل والتقليل
**٠,٤٧	**٠,٤٤	**٠,٣٩	**٠,٤٢	التفكير الكارثي
**٠,٥١	**٠,٤٨	**٠,٤٦	**٠,٤٧	التشوهات المعرفية الكلية

يتضح من جدول (١٤) أن هناك علاقة ارتباطية موجبة دالة إحصائياً عند مستوى ٠,٠١ بين التسويق الأكاديمي والتشوهات المعرفية، من حيث الأبعاد والدرجة الكلية، وهذا يعني أنه كلما زادت التشوهات المعرفية لدى عينة البحث زاد التسويق الأكاديمي لديهم.

وتتفق هذه النتيجة مع نتائج دراسات (Flett et al. (2012); Balkis & Duru (2019); Nguyen et al.(2021); Balkıs& Duru (2021) والتي

التسويق الأكاديمي وعلاقته بالتجول العقلي والتشوهات المعرفية لدى عينة من طلبة كلية التربية

أكدت وجود علاقة ايجابية بين التشوهات المعرفية والتسويق الأكاديمي، وتشير هذه العلاقة إلى أن التشوهات المعرفية عوامل قوية تؤدي إلى حدوث التسويق الأكاديمي. وأن الأفراد المتوهمون بأنهم قادرين على إنجاز مهامهم، يكونوا أكثر عرضة لتأخير العمل، وينطبق نفس الشيء على التسويق؛ حيث يماطلون في أداء مهامهم لحماية الأنا من أن يُنظر إليها على أنها غير فعالة. وبعد ذلك تهديد خطير لأدائهم في الدراسة والعمل، مما يؤدي إلى ميلهم إلى التأخير أكثر في المستقبل. من ناحية أخرى، يؤجل هؤلاء المماطلون عملهم لتعزيز احترامهم لذاتهم من خلال تجنب الفشل. كما أشاروا إلى أن التسويق المتكرر يمكن أن يكون أسلوب حياة نابع من انخفاض احترام الذات أو تحيز الأداء الضعيف؛ فإذا كان المتعلم يعتقد أن أسباب الفشل المدرك ثابتة ولا يمكن السيطرة عليها، فإن هذا النموذج يخلق الخوف من الفشل الذي يتسبب في فشل المزيد من الأشخاص وربما يسهل التسويق في المستقبل.

ويمكن تفسير هذه النتيجة من خلال أن التشوهات المعرفية تُعد من العوامل المسهمة في التسويق الأكاديمي لدى الفرد؛ فالتشوهات المعرفية هي أنماط تفكير سلبية وغير عقلانية تؤثر على إدراك الشخص لنفسه وللأحداث من حوله، فالتفكير السلبي بشأن قدرة الفرد على إنجاز المهام قد يدفعه إلى تأجيلها خوفاً من الفشل أو الإحباط. (حيث يرى Flett et al. (2012) أن التشوهات المعرفية من العوامل المهمة الكامنة خلف التسويق الأكاديمي؛ حيث يعكس التسويق الفشل الشخصي، وخيبات الأمل التي تعرض له الطلاب في الماضي، والمخاوف المتعلقة بماضيهم، وبعض الإنفعالات السلبية المسيطرة عليهم المتمثلة في: الكمالية في التفكير، والإكتئاب والقلق، والأفكار والمشاعر السلبية المسيطرة عليهم. كما أوضح(2013) Balkis et al. أن الطلاب الذين تتوافر لديهم معتقدات لاعقلانية تجاه الأداء الأكاديمي هم أكثر عرضة لتسويق المهام الأكاديمية مقارنة بأقرانهم ذوي المعتقدات والأفكار العقلانية.

وأشار (2019) Balkis and Duru أن المعتقدات اللاعقلانية تسبب خلل وظيفي؛ يؤدي إلى مشاعر سلبية، كما تؤدي المعتقدات اللاعقلانية إلى زيادة مستوى الشك

د. أماني فرحات عبدالمجيد

في الإمكانيات الذاتية، وتنخفض الثقة في النفس مما يولد الخوف من الفشل؛ فيدفع الطالب إلى الميل نحو التسويف الأكاديمي.

٣. نتائج السؤال الثالث ومناقشتها:

ينص السؤال الثالث على " ما طبيعة العلاقة بين التجول العقلي والتشوهات المعرفية لدى عينة من طلبة كلية التربية؟"

وللإجابة عن هذا السؤال تم حساب معامل ارتباط بيرسون Pearson Correlation Coefficient بين درجات التجول العقلي ودرجات التشوهات المعرفية، وكانت النتائج على النحو التالي:

جدول (١٥): معامل ارتباط بيرسون بين التجول العقلي والتشوهات المعرفية

التجول العقلي الكلي	التجول العقلي التلقائي	التجول العقلي المتعمد	الارتباط
**٠,٤٥	**٠,٤٢	**٠,٣٩	التفكير الثاني
**٠,٤٧	**٠,٤٤	**٠,٤٠	الإفراط في التعميم
**٠,٤٦	**٠,٣٩	**٠,٤٣	التفسيرات الشخصية
**٠,٤٨	**٠,٤٣	**٠,٤٥	القفز إلى الاستنتاجات
**٠,٤٧	**٠,٤٤	**٠,٤١	المقارنات غير المنطقية
**٠,٤٤	**٠,٤٢	**٠,٣٨	ماذا لو؟
**٠,٤٥	**٠,٤٠	**٠,٤٣	التحويل والتقليل
**٠,٤٧	**٠,٣٩	**٠,٤٤	التفكير الكارثي
**٠,٥٠	**٠,٤٨	**٠,٤٦	التشوهات المعرفية الكلية

** دالة عند ٠,٠١

يتضح من جدول (١٥) أن هناك علاقة ارتباطية موجبة ودالة إحصائياً عند مستوى ٠,٠١ بين التجول العقلي والتشوهات المعرفية من حيث الأبعاد والدرجة الكلية. وهذا يعني أنه كلما زادت التشوهات المعرفية لدى عينة البحث زاد لديهم التجول العقلي.

التسويق الأكاديمي وعلاقته بالتجول العقلي والتشوهات المعرفية لدى عينة من طلبة كلية التربية

وتتفق هذه النتيجة مع نتائج دراسة (Valojerdi et al., 2024) التي أكدت وجود علاقة قوية بين التجول العقلي والتشوهات المعرفية، وأن التجول العقلي هو ناتج شائع للتشوهات المعرفية.

ويمكن تفسير هذه النتيجة في ضوء أن التشوهات المعرفية عبارة عن تيار من الأفكار الخاطئة غير المنطقية، المبنية على توقعات وتعميمات ذاتية، وعلى مزيج من التنبؤ والظن والمبالغة والتهويل، كما تتميز بعدم الموضوعية ومنها الاستنتاج التعسفي، والتجريد الانتقائي، والتعميم الزائد، والتفكير الثنائي، وقراءة الأفكار، والتهويل، والتصغير (Beck et al., 2015).

وأشار (Waschle et al., 2014) إلى أن الأشخاص الذين يعتبرون أنفسهم غير أكفاء وخائفين من الفشل لا يمتلكون المهارات اللازمة للتعامل مع الموقف الذي يواجهونه، مما يؤدي إلى تشوهات إدراكية بأنهم سيفشلون، الأمر الذي يدفعهم إلى تشتت انتباههم وتحول تفكيرهم إلى موضوعات بعيدة عن الموضوعات الدراسية. كما أن التشوهات المعرفية بوصفها أفكار مشوهة ومبالغ فيها، تجعل الفرد يفسر الأحداث بصورة سلبية غير منطقية، ولا تتسجم مع الواقع، وتتسم بالانتقائية، والتعميم، والتضخيم، والتهويل، الأمر الذي يؤدي إلى تشتت انتباه الطلاب وعدم تركيزهم على المهام الأكاديمية المكلفون بها، ويتحول انتباه الفرد بشكل إرادي أو لإرادي إلى أفكار خارجة عن نطاق المهمة التي يقوم بها.

كما أن التشوهات المعرفية بوصفها أنماط متحيزة من تفكير الفرد عن نفسه والعالم من حوله، والتي تعمل على تعزيز التفكير أو الانفعالات السلبية لديه، مما يجعل الفرد يخبر نفسه بأشياء تبدو عقلانية ودقيقة، لكنها في النهاية تؤدي إلى الاحتفاظ بالمشاعر السلبية تجاه نفسه. كما أنها تعبر عن المعتقدات الجوهرية غير الوظيفية والمفاهيم الخاطئة التي تكون لدى الفرد والتي تتحكم في الطريقة التي يدرك بها الفرد نفسه والعالم من حوله. فضلاً عن أنها تحيزات عقلية تجعلنا نشعر بالسوء تجاه أنفسنا، وتزيد من قلقنا، وتشعرنا بالبؤس (Debbarma, 2017; Shickel et al., 2020; Nazneen & Pagare, 2023)

د. أماني فرحات عبدالمجيد

، الأمر الذي يصيب الطالب بحالة مزاجية سلبية أثناء التفكير في المهمة مما يؤدي إلى حدوث التحول العقلي مقارنة بالحالة المزاجية الإيجابية.

٤. نتائج السؤال الرابع ومناقشتها:

ينص السؤال الرابع على "ما نسبة إسهام التحول العقلي والتشوهات المعرفية في التنبؤ بالتسويق الأكاديمي لدى عينة من طلبة كلية التربية؟"

للإجابة عن هذا السؤال، تم استخدام أسلوب تحليل الانحدار المتعدد Multiple Linear regression Analysis. وكانت النتائج كما هو موضح بالجدول التالية.

جدول (١٦): نتائج تحليل التباين لانحدار التسويق الأكاديمي على التحول العقلي والتشوهات المعرفية

ف	متوسط المربعات	درجات الحرية	مجموع المربعات	مصدر التباين
٣٩٣,٨	١٥٧٣١,٤	٢	٣١٤٦٢,٨	الانحدار
	٣٩,٩	٢٣٩	٩٥٤١,١	البواقي
		٢٤١	٤١٠٠٣,٩	الكلية

يتضح من الجدول السابق وجود تأثير دال إحصائياً للتحول العقلي والتشوهات المعرفية على التسويق الأكاديمي عند مستوى ٠,٠١. وقد كانت نسبة إسهام هذين المتغيرين في التنبؤ بالتسويق الأكاديمي R^2 تساوي ٤٧,٢١ %.

ويظهر جدول (١٧) قيم معاملات الانحدار للتسويق الأكاديمي على التحول العقلي والتشوهات المعرفية والدلالة الإحصائية لكلٍ منها.

جدول (١٧): نتائج تحليل الانحدار المتعدد للتسويق الأكاديمي على التحول العقلي والتشوهات المعرفية

الدلالة	ت	معامل بيتا	الخطأ المعياري	معامل الانحدار	مصدر الانحدار
٠,٠١	١٢,٠٧	-	٣,٧٦	٤٥,٣٨	الثابت
٠,٠١	١٥,٢٥	٠,٥٥	٠,٠٤	٠,٥٣	التحول العقلي
٠,٠١	٢٢,٣٣	٠,٧٤	٠,٠١	٠,٣١	التشوهات المعرفية

التسويق الأكاديمي وعلاقته بالتجول العقلي والتشوهات المعرفية لدى عينة من طلبة كلية التربية

يتضح من جدول (١٧) أن معادلة انحدار التسويق الأكاديمي على التشوهات المعرفية والتجول العقلي هي:

$$\text{التسويق الأكاديمي} = ٤٥.٣٨ + ٠.٥٣ \times \text{التجول العقلي} + ٠.٣١ \times \text{التشوهات المعرفية}$$

ويمكن تفسير إسهام التجول العقلي في التنبؤ بالتسويق الأكاديمي من منطلق أن تشتت انتباه الطلاب وانخفاض تركيزهم على المهام الأكاديمية المكلفون بها يؤدي إلى تأجيل المهام وعدم القيام بها، وبالتالي يؤدي إلى التسويق الأكاديمي، وهذا ما أكدته (Steel & Klingsieck, 2016; Sichuan, 2017) أن من أسباب التسويق الأكاديمي اتجاهات الطلاب نحو المحتوى التعليمي الذين يتعاملون معه، أو من يقوم بتقديمه، أو من سيقوم بتقييم الأداء سواء بالحب أو الكره حيث تؤثر تلك المستويات على حماسهم تجاه أداء المهام، وكذلك عوامل التشتت المحيطة بالطالب سواء النفسية أو الفيزيائية أثناء أداء المهام، فضلاً عن عوامل خاصة بالطالب ذاته كالكسل، وقلة الإهتمام، وعدم الانضباط الذاتي، ونفاذ الصبر، وتدني مستويات فعالية الذات، والخوف من الفشل الذي يؤدي لتحاشي أداء المهام التي يكلفون بها. وقد يرجع ذلك أيضاً إلى أن التجول العقلي يقلل من مستوى حماس وشغف الطلاب ومشاركتهم في الأنشطة الأكاديمية ومستوى تفاعلهم الصفي، كما يقلل من مستوى الرغبة في التعلم وبالتالي يقلل من كفاءة التعلم لدى الطالب. فالتجول العقلي هو تحول انتباه الطالب بعيداً عن المهمة الأساسية إلى مشاعره وأفكاره الخاصة، كما يتضمن التجول العقلي انفصال العمليات التنفيذية لمعالجة المعلومات من المعلومات ذات الصلة إلى مشكلات شخصية أكثر عمومية، الأمر الذي يؤدي إلى قصور في أداء المهام التي يقوم بها الطالب (Smallwood et al., 2007). وقد يؤدي ذلك إلى عدم البدء في المهمة أو تأجيلها أو الفشل في إنجازها، وبالتالي يمكن القول أن التجول العقلي من العوامل المساهمة في ارتفاع التسويق الأكاديمي لدى طلبة الجامعة.

وفيما يتعلق بشكلي التجول العقلي (التجول العقلي المتعمد، والتجول العقلي النقائي) ودرجة تنبؤ كلٍ منهما بالتسويق الأكاديمي؛ أشار (Seli, Wammes, et al. (2016)

د. أماني فرحات عبدالمجيد

إلى أن التجول العقلي المتعمد والتجول العقلي التلقائي كليهما ينبئان بدرجات الطلاب على الاختبارات. كما أشار (Wammes et al. (2016 إلى أن التجول العقلي أثناء المحاضرات الجامعية يرتبط بشكل جوهري بانخفاض الأداء الأكاديمي للطلاب، وأن طبيعة تلك التأثيرات السلبية تعتمد على ما إذا كان التجول العقلي متعمد أو تلقائي، فالتجول العقلي المتعمد أظهر ارتباطاً أعلى بانخفاض الأداء على المدى القصير متمثلاً في الاختبارات القصيرة أو التقييمات المدمجة مع المحاضرات، في حين أظهر التجول العقلي التلقائي ارتباطاً أعلى بالأداء على المدى الطويل متمثلاً في الاختبارات النهائية. أي أن كلاهما يؤدي إلى التسويف الأكاديمي؛ فالتجول العقلي المتعمد يشير إلى تحول انتباه الفرد بشكل مقصود وواعٍ إلى أفكار خارجة عن نطاق المهمة التي يقوم بها، ويتضمن ذلك سيطرة الفرد على معالجة المعلومات ووعيه ورغبته في بدأ الأفكار، ومن ثم لا يترتب على إدراك الفرد لحدوثه أي شعور بالغضب أو الدهشة، الأمر الذي يؤدي إلى تأجيل أو عدم البدء في المهمة عن عمد. بينما يشير التجول العقلي التلقائي إلى تحول انتباه الفرد بشكل لا إرادي إلى أفكار خارجة عن نطاق المهمة التي يقوم بها. ويتضمن ذلك درجة أقل من سيطرة الفرد على معالجة المعلومات والوعي والرغبة في بدأ الأفكار، وبمجرد إدراك الفرد لحدوث التجول العقلي فإنه قد يشعر بالدهشة أو الغضب، المر الذي يؤدي أيضاً إلى تأجيل المهام ولكن بشكل أقل تعمداً أو بشكل تلقائي.

ويمكن تفسير إسهام التشوهات المعرفية في التنبؤ بالتسويف الأكاديمي من منطلق أن وجود تشوهات معرفية لدى الطالب تتسبب في جعله يتوقع أن نتائج الأحداث المختلفة التي تحدث في حياته سوف تكون كارثية، ودفعه لإفترض أن نتائج خبرة واحدة يمكن تعميمها على باقي التجارب المتشابهة لها في المستقبل، كما تتسبب في جعله يزعم أنه السبب في وجود حدث خارجي معين بدلاً من أن يرى أن هناك عوامل أخرى هي المسؤولة عن ذلك، فضلاً عن دفع الطالب للتعامل مع سماته وخبراته الإيجابية على أنها حقيقة ولكنه يقلل من شأنها، والتركيز على أوجه القصور في موقف ما وتجاهل المميزات البارزة فيه فتصبح نظرته له دائماً سلبية.

التسويق الأكاديمي وعلاقته بالتجول العقلي والتشوهات المعرفية لدى عينة من طلبة كلية التربية

وللتشوهات المعرفية الأثر السلبي على الفرد؛ فتدفعه نحو التسويق الأكاديمي فلا يتوافر لديه المبادرة الشخصية حيث السعي نحو التأجيل في بدء أو الإنتهاء من المهمة الأكاديمية، والأنشطة الأكاديمية، والواجبات المنزلية، وينظر إلى المهمة الأكاديمية على أنها مملة وتسبب له مشاعر سلبية، فيكون غير سعيد أثناء أدائها، فينفر منها ويؤجل أدائها، كما يصبح غير قادر على إدارة الوقت، ولا يتوافر لديه درجة التفاني في أداء المهمة المطلوبه منه.

وأشار (Flett et al., 2012) تعتبر التشوهات المعرفية من العوامل الهامة التي تساهم في إنخراط الطلاب في التسويق الأكاديمي. فالطلاب الذين تتوافر لديهم معتقدات لاعقلانية تجاه الأداء الأكاديمي هم أكثر عرضة لتأجيل المهام الأكاديمية والاستعداد للإختبارات التحصيلية من الطلاب ذوي المعتقدات والأفكار العقلانية، كما يصبح لديهم فشل في تنظيم إدارة الوقت، ويميلون للمبالغة أو التقليل من مقدار الوقت المطلوب لإكمال المهمة (Balkis et al., 2013). كما تؤدي زيادة المعتقدات اللاعقلانية لدى الطالب إلى زيادة مستوى الشك في الذات وتخفض الثقة في النفس مما يولد الخوف من الفشل فيدفع الطالب إلى الميل نحو التسويق الأكاديمي (Balkis & Duru, 2019)، كما تدفع الطالب للنظر إلى الحياة اليومية على أنها مليئة بالإحباطات والصعوبات، ويمتلئهم الخوف من الفشل وينخفض مستوى الرضا لديهم فينخرطون في التسويق الأكاديمي للهروب من تحمل المسؤولية وعدم المواجهة (Balkis & Duru, 2021).

٥. نتائج السؤال الخامس ومناقشتها:

ينص السؤال الخامس على " ما إمكانية التوصل إلى نموذج سببي يوضح العلاقة بين التسويق الأكاديمي والتجول العقلي والتشوهات المعرفية لدى عينة من طلبة كلية التربية؟" للتحقق من ملاءمة النموذج المقترح لبيانات الدراسة، تم استخدام أسلوب نمذجة المعادلات البنائية SEM بواسطة الحزمة الإحصائية lavaan في برنامج R. وقد تم استخدام طريقة الاحتمالية القصوى Maximum likelihood method لتقدير

د. أماني فرحات عبدالمجيد

بارامترات النموذج. كما تم الاعتماد على مؤشرات الملاءمة التالية كمحكات لتقييم النموذج: مربع كاي χ^2 ، ومربع كاي/درجات الحرية χ^2/df ، ومؤشر المطابقة المقارن CFI، وجذر متوسط مربعات البواقي المعيارية SRMR، وجذر متوسط مربعات الخطأ التقريبي RMSEA. وتم الاسترشاد بالقيم التي اقترحها (Hu & Bentler, 1999; Marsh, Hau, & Wen, 2004; Vandenberg & Lance, 2000) والموضحة بجدول (١٨) للحكم على حسن ملاءمة لنموذج.

ويتضح من جدول (١٨)، فيما عدا القيمة الدالة لمربع كاي، فقد جاءت جميع مؤشرات الملاءمة للنموذج ضمن الحدود المقبولة. والقيمة الدالة لمربع كاي تعتبر متوقعة في حالة العينات كبيرة الحجم كما في حالة البحث الحالي. ويظهر شكل (٢) قيم بارامترات النموذج. ويتضح من هذا الشكل أن تشبعت أبعاد متغيرات البحث كانت جميعها دالة إحصائياً. وقد كان هناك تأثير دال إحصائياً للتجول العقلي على التسويق الأكاديمي، وكذلك تأثير دال إحصائياً للتشوهات العقلية على التسويق الأكاديمي. كما تبين وجود تأثير دال للتشوهات العقلية على التجول العقلي.

جدول (١٨): قيم مؤشرات الملاءمة للنموذج المقترح لبيانات البحث

مؤشر الملاءمة	قيمة المؤشر	القيمة الدالة على حسن الملاءمة
مربع كاي χ^2 (درجات الحرية، الدلالة)	٨٥,٢ (٦٢)	غير دالة
مربع كاي/درجات الحرية χ^2/df	١,٣٧	أقل من ٥ (القيم الأقل تعكس أكثر ملاءمة)
مؤشر المطابقة المقارن CFI	٠,٩٧	أكبر من أو يساوي ٠,٩٠
جذر متوسط مربعات الخطأ التقريبي RMSEA	٠,٠٥	أقل من ٠,٠٨
جذر متوسط مربعات البواقي المعيارية SRMR	٠,٠٤	أقل من ٠,١٠

التسويق الأكاديمي وعلاقته بالتجول العقلي والتشوهات المعرفية لدى عينة من طلبة كلية التربية

وللتحقق من التأثيرات التبادلية بين متغيرات البحث الثلاثة وفقاً للنموذج المقترح

الناجمة من نمذجة العلاقات ، تم حساب مصفوفة الارتباط للمتغيرات لكلٍ من التشوهات

المعرفية، والتجول العقلي، والتسويق الأكاديمي كما يتضح في جدول (١٩) .

جدول(١٩): قيم بارامترات التأثيرات التبادلية بين متغيرات البحث وفقاً للنموذج المقترح الناتجة من نمذجة العلاقات .

المتغيرات	التأثير(القيمة المعيارية)	الخطأ المعياري	قيمة Z	الدلالة
التشوهات المعرفية- التسويق الأكاديمي	٠,٣٨	٠,٠٧	٥,٤٣	٠,٠١
التجول العقلي - التسويق الأكاديمي	٠,٥١	٠,٠٥	١٠,٢	٠,٠١
التشوهات المعرفية- التجول العقلي	٠,٤٢	٠,٠٦	٧,١	٠,٠١

ويتضح من الجدول السابق وجود تأثير دال احصائياً عند مستوى(٠,٠١)

للتشوهات المعرفية على التسويق الأكاديمي، حيث بلغت قيمة التأثير(٠,٣٨)، كما يتبين

وجود تأثير دال احصائياً عند مستوى(٠,٠١) للتجول العقلي على التسويق الأكاديمي،

وبلغت قيمة التأثير(٠,٥١)، وكذلك وجود تأثير دال احصائياً عند مستوى(٠,٠١)

للتشوهات المعرفية على التجول العقلي، وبلغت قيمة التأثير (٠,٤٢). كما تم حساب

تشبعات المتغيرات على العوامل الكامنة لها كما يتضح في جدول (٢٠).

جدول(٢٠): تشبعات المتغيرات على العوامل الكامنة المكونة لها

المتغيرات	التأثير(القيمة المعيارية)	الخطأ المعياري	قيمة Z	الدلالة
التسويق الأكاديمي- الخوف من الفشل	٠,٧٨	-	-	-
التسويق الأكاديمي- النفور من أداء المهام	٠,٨١	٠,٠٣	٢١,٣	٠,٠١
التسويق الأكاديمي- فشل إدارة الوقت	٠,٧٥	٠,٠٤	١٨,٧	٠,٠١
التجول العقلي- التجول العقلي المتعمد	٠,٨٠	-	-	-
التجول العقلي- التجول العقلي التلقائي	٠,٧٧	٠,٠٤	١٩,٨	٠,٠١
التشوهات المعرفية- التفكير	٠,٧٢	-	-	-

د. أماني فرحات عبدالمجيد

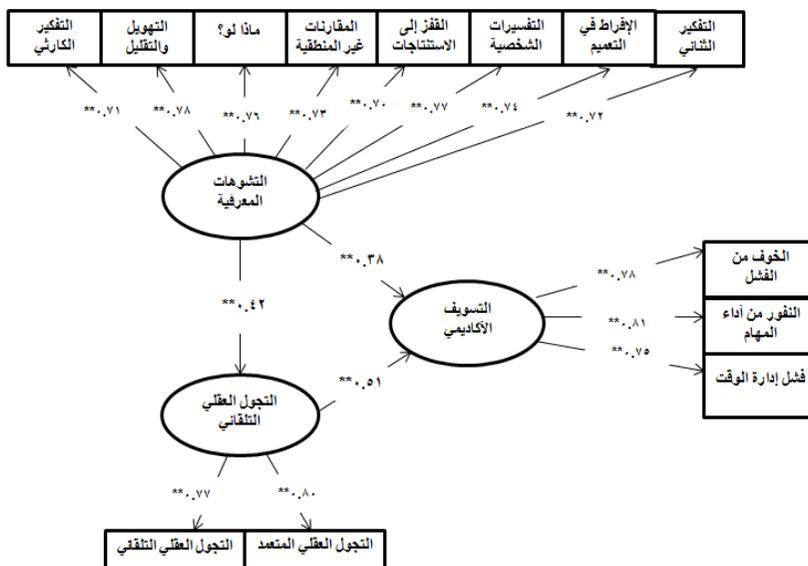
المتغيرات	التأثير (القيمة المعيارية)	الخطأ المعياري	قيمة Z	الدلالة
الثنائي				
التشوهات المعرفية- الإفراط في التعميم	٠,٧٤	٠,٠٤	١٦,١	٠,٠١
التشوهات المعرفية- التفسيرات الشخصية	٠,٧٧	٠,٠٤	١٨,٣	٠,٠١
التشوهات المعرفية- القفز إلى الاستنتاجات	٠,٧٠	٠,٠٥	١٣,٩	٠,٠١
التشوهات المعرفية- المقارنات غير المنطقية	٠,٧٣	٠,٠٤	١٥,٢	٠,٠١
التشوهات المعرفية- ماذا لو؟	٠,٧٦	٠,٠٤	١٧,٦	٠,٠١
التشوهات المعرفية- التهويل والتقليل	٠,٧٨	٠,٠٣	١٩,١	٠,٠١
التشوهات المعرفية- التفكير الكارثي	٠,٧١	٠,٠٥	١٤,٧	٠,٠١

** دالة عند ٠,٠١

وتبين من جدول (١٩)، (٢٠) أن قيم تشبعات أبعاد التسوية الأكاديمي، والتجول العقلي، والتشوهات المعرفية مرتفعة وجميعها أكبر من ٠,٣، كما جاءت جميعها دالة إحصائياً عند مستوى (٠,٠١)، وقد كان هناك تأثيراً مباشراً ودال إحصائياً للتشوهات المعرفية، والتجول العقلي على التسوية الأكاديمي. كما وُجد تأثيراً مباشراً ودال إحصائياً للتشوهات المعرفية على التجول العقلي، كما وجد تأثيراً غير مباشراً ودال إحصائياً للتشوهات المعرفية على التسوية الأكاديمي من خلال التجول العقلي كمتغير وسيط. وهو ما يتضح أيضاً في شكل (٢) الذي يوضح قيم بارامترات النموذج النهائي المقترح للعلاقات بين متغيرات البحث.

ويوضح الشكل التالي قيم بارامترات النموذج النهائي المقترح بالبحث الحالي.

شكل (٢): قيم بارامترات النموذج النهائي المقترح للعلاقات بين متغيرات البحث



وتؤكد النتائج التي تم التوصل إليها في جدول (١٨)، و جدول (١٩)، و جدول (٢٠)، وشكل (٢) التوصل إلى نموذج سببي يوضح العلاقة بين التسويق الأكاديمي والتجول العقلي والتشوهات المعرفية. وتدعم هذه النتائج ما تم التوصل إليه في الجداول أرقام (١٣، ١٤، ١٥، ١٦، ١٧)، والتي أكدت وجود علاقات بين متغيرات البحث الثلاثة. ويتبين من شكل (٢)، و جدول (١٨)، (١٩) مايلي:

- أن التشوهات المعرفية ذات تأثير مباشر ودال احصائياً على التسويق الأكاديمي.
- أن التجول العقلي ذو تأثير مباشر ودال احصائياً على التسويق الأكاديمي.
- أن التشوهات المعرفية ذات تأثير مباشر ودال احصائياً على التجول العقلي.
- أن التشوهات المعرفية ذات تأثير غير مباشر على التسويق الأكاديمي من خلال التجول العقلي كمتغير وسيط.
- وساطة التجول العقلي بين التشوهات المعرفية والتسويق الأكاديمي.

د. أماني فرحات عبدالمجيد

وبناء على نتائج البحث الحالي، يمكن اعتبار التجول العقلي منظماً للعلاقة بين التشوهات المعرفية والتسويق الأكاديمي، ويمكن تفسير هذه النتيجة في ضوء أن التجول العقلي من الخبرات الشائعة والدائمة الحدوث في الحياة اليومية للطلاب، وتتجلى تأثيراته السلبية بشكل أكثر وضوحاً على بيئات التعلم الراهنة متمثلة في إعاقة عملية التعلم، والحد من فاعليتها، وتأجيل أداء الطلاب للمهام المكلفين بها، علاوة على العديد من التفاعلات الانفعالية السلبية، الأمر من شأنه الإضرار بنواتج التعلم على مستوى الطلاب والمؤسسات التعليمية. ويمكن تفسير نتيجة هذا السؤال في ضوء تأثير التجول العقلي على التسويق الأكاديمي، وكذلك في ضوء تأثير التشوهات المعرفية على كلٍ من التجول العقلي، والتسويق الأكاديمي كما يلي:

- تأثير التجول العقلي على التسويق الأكاديمي: يُعد التجول العقلي بشكليه (التجول العقلي المتعمد، والتجول العقلي التلقائي) أحد العوامل المهمة التي تساهم في التسويق الأكاديمي؛ فالتجول العقلي يكون بمثابة آلية دفاعية، حيث يبتعد الأفراد عن التفكير في المهام باختلاف مستوى صعوبتها من خلال الانتقال إلى أفكار غير متعلقة بالمهمة الأساسية، الأمر الذي يؤدي إلى التسويق في تنفيذ المهام المكلفين بها. كما التجول العقلي يقلل من مستوى حماس وشغف الطلاب ومشاركتهم في الأنشطة الأكاديمية ومستوى تفاعلهم الصفي، ويقلل من رغبتهم في التعلم وبالتالي يقلل من كفاءة التعلم لديهم؛ الأمر الذي يدفعهم إلى المراوغة وتأجيل أو عدم البدء في المهام الأكاديمية المكلفين بها. ونظراً لأن التجول العقلي يتضمن تحول الانتباه بعيداً عن المهمة الأساسية، فإنه قد يضر بالأداء على المهام الأساسية لعملية التعلم كنتيجة لتفاوت الانتباه أثناء عملية التعلم، فضلاً عن تأثيره السلبي على الحالة المزجية والوجدانية للمتعمد، خاصةً أن الأنشطة التعليمية مثل الاستذكار أو حضور المحاضرات يتطلب تركيز الانتباه بشكل مطول مقارنة بأنشطة الحياة اليومية الأخرى، الأمر الذي يترتب عليه تبعات أكثر خطورة متمثلة في انخفاض التحصيل الدراسي، وتأجيل أو النفور من تنفيذ المهام المكلفين بها، وهذا ما أكدته (Risko et al., 2012; Randall, 2015; Wammes et al., 2016).

التسويق الأكاديمي وعلاقته بالتجول العقلي والتشوهات المعرفية لدى عينة من طلبة كلية التربية

- تأثير التشوهات المعرفية على التسويق الأكاديمي: تدفع التشوهات المعرفية وخاصة التفكير الكارثي الطالب للتسويق الأكاديمي، كأن يعتقد بأن المقرر الأكاديمي يصعب فهمه ومهما بذل من جهد فيه لن يحصل على درجات مرتفعة، أو لجوء الطالب للتهوين والتقليل من المهام المطلوبة منه وأن لديه مزيداً من الوقت يمكنه فيه القيام بالتكليفات والمهام الأكاديمية، أو التهويل والتضخيم من حجم المهام المطلوبة لدرجة لا يمكنه القيام بها مهما حدث. أي أن التشوهات المعرفية تلعب دوراً سلبياً في قدرة الطالب على التحكم والتنظيم الذاتي وزيادة القلق والتوتر، الأمر الذي يؤثر بشكل سلبي على حياته الأكاديمية، وهو ما أكدته (Zang, 2008) . ويتفق كلاً من (Balkis & Duru, 2022) حيث أكد أن التشوهات المعرفية تسهم في انخراط الطلاب في التسويق الأكاديمي، حيث ينظرون من خلال الأفكار والمعتقدات اللاعقلانية إلى حياتهم اليومية على أنها مليئة بالاحباطات والصعوبات والضغوطات؛ الأمر الذي يؤدي إلى انخفاض مستوى الرضا لديهم، وسيطرة شعورهم بالخوف من الفشل فيتجهون للتسويق الأكاديمي للهروب من المواجهة وعدم تحمل المسؤولية.

- تأثير التشوهات المعرفية على التجول العقلي: تزيد التشوهات المعرفية لدى الطالب من مستوى التجول العقلي لديه، فالطالب الذي تسيطر عليه معتقدات لاعقلانية ينظر إلى نفسه على أنه غير كفاء، ولا يمتلك المهارات اللازمة للتعامل مع الموقف الذي يواجهه، مما يؤدي إلى تشوهات إدراكية بأنه سوف يفشل مهما بذل من جهد، الأمر الذي يدفعه إلى تشتت انتباهه وتحول تفكيره إلى موضوعات بعيدة عن الموضوعات الدراسية. كما أن التشوهات المعرفية بوصفها أفكار مشوهة ومبالغ فيها، تجعل الطالب يفسر الأحداث بصورة سلبية غير منطقية، ولا تنسجم مع الواقع، وتنسم بالانتقائية، والتعميم، والتضخيم، والتهوين، الأمر الذي يؤدي إلى تشتت انتباه الطالب وعدم تركيزه على المهام الأكاديمية المكلف بها، ويتحول انتباهه بشكل إرادي أو لا إرادي إلى أفكار خارجة عن نطاق المهمة التي يقوم بها.

وأخيراً يمكن القول بأن سيطرة التفكير الثنائي، والتفكير الكارثي، والتقليل أو التضخيم من حجم المهام، والمقارنات غير المنطقية بين المهام المختلفة والإفراط في التعميم، فضلاً

د. أماني فرحات عبدالمجيد

عن تحول انتباه الطالب بعيداً عن المهمة الأساسية إلى مشاعره وأفكاره الخاصة، كل ذلك ينعكس على الطالب بالمراوغة والخوف من الفشل والنفور من أداء المهام، أو تأجيلها الأمر الذي يدفع الطالب إلى الإنخراط في التسويق الأكاديمي.

توصيات البحث:

١. ضرورة الكشف عن وجود التشوهات المعرفية في مراحل تعليمية مبكرة لسهولة التدخل والتخفيف من حدتها قبل الانتقال للمرحلة الجامعية.
٢. ضرورة إعداد برامج التدريبية وندوات توعوية للحد من انتشار التشوهات المعرفية لدى طلاب الجامعة.
٣. تشجيع أعضاء هيئة التدريس ومعاونيهم على استخدام استراتيجيات التعلم النشط أثناء المحاضرات الدراسية، لما لها من تأثير إيجابي في الحد من التشوهات المعرفية لدى طلبة الجامعة؛ بما ينعكس بشكل أكثر فعالية في تحقيق مزيد من الفهم والإستيعاب، والحد من ظاهرة التسويق الأكاديمي المنتشرة بين طلاب الجامعة.
٤. عقد ندوات لأعضاء هيئة التدريس والطلاب لمناقشة ظاهرة التسويق الأكاديمي وتوضيح آثارها السلبية على الطالب خاصةً وعلى العملية التعليمية عامةً، وكيفية التغلب عليها.
٥. إعداد برامج تدريبية لخفض التجول العقلي لدى الطلاب في كافة المراحل التعليمية لما يمثله من خطورة على عملية التعلم.
٦. العمل على إكساب طلاب الجامعة مهارات حل المشكلات، ومهارات التفكير الناقد ومهارات التفكير الإبداعي، من خلال تضمين مجموعة من الأنشطة الإثرائية والتدريبية والتعليمية بالمقررات الدراسية، والتي من شأنها زيادة وعي الطالب بذاته وقدراته واستعداداته، الأمر الذي يدفعه إلى تحقيق الإنجاز الأكاديمي دون تسويق للمهام الأكاديمية المختلفة، وبما يُكسب الطالب المثابرة، والقدرة على مواجهة الضغوطات والصعوبات بإيجابية وفعالية.

١. فعالية التدريب على استراتيجيات التعلم النشط في الحد من التشوهات المعرفية والتسويق الأكاديمي لدى طلاب الجامعة.
٢. التشوهات المعرفية والتجول العقلي والتسويق الأكاديمي لدى طلاب الجامعة المتفوقين والعاديين.
٣. فعالية برنامج قائم على اليقظة الذهنية في الحد من التجول العقلي والتشوهات المعرفية لدى طلاب الجامعة.
٤. نمذجة العلاقات السببية بين الإعاقة الذاتية والتجول والإنجاز الأكاديمي لدى طلاب الجامعة.
٥. التجول العقلي وعلاقته بالتنظيم الذاتي والإنجاز الإبداعي لدى طلاب الجامعة المتفوقين أكاديميًا.
٦. التشوهات المعرفية والتجول العقلي لدى الطلاب في ضوء بعض العوامل الديموغرافية (النوع- العمر- المرحلة الدراسية- التخصص الأكاديمي).
٧. التسويق الأكاديمي وعلاقته بالنهوض الأكاديمي والمرونة المعرفية لدى طلاب الجامعة.

مراجع البحث

إبراهيم سيد عبدالواحد، والسيد الشبراوي حسنين (٢٠٢١). التشوهات المعرفية لدى طلاب الجامعة وعلاقتها بكلٍ من الفلق الاجتماعي وإدمان الانترنت. *مجلة كلية التربية جامعة الأزهر*، ١٨٩ (٤٠)، ٢-٥٠.

أسماء عبدالمنعم عرفان (٢٠٢٢). فعالية التدريب على بعض استراتيجيات التعلم المنظم ذاتيا في الحد من التجول العقلي لدى طالبات الجامعة منخفضات التحصيل الأكاديمي. *المجلة المصرية للدراسات النفسية*، ٣٢ (١١٤)، ٢١-٨٦.

حلمي محمد الفيل (٢٠١٨). برنامج مقترح لتوظيف نموذج التعلم القائم على السيناريو (SBL) في التدريس وتأثيره في تنمية مستويات عمق المعرفة وخفض التجول العقلي لدى طلاب كلية التربية النوعية جامعة الإسكندرية. *مجلة كلية التربية، جامعة المنوفية*، ٣٣ (٢)، ٦٦-٢.

حلمي محمد الفيل (٢٠١٩). *مقياس التجول العقلي*. القاهرة: مكتبة الأنجلو المصرية.
رضا محروس إبراهيم (٢٠٢٤). التأثيرات المباشرة وغير المباشرة للمعتقدات المعرفية والتعلم المنظم ذاتياً في التسويق الأكاديمي لدى طلاب الجامعة. *المجلة التربوية بكلية التربية جامعة سوهاج*، ١٢٠، ٥٢١-٥٧٣.

رنا رشيد سليم (٢٠٢٤). التسويق الأكاديمي وعلاقته بسلوك المخاطرة لدى طلبة كلية العلوم السياسية. *مجلة العلوم التربوية والنفسية*، ١٥٥، ٣٧٩-٤٢٠.

سالي نبيل عطا (٢٠٢١). الإسهام النسبي لليقظة العقلية والعبء المعرفي وبعض المتغيرات الديموغرافية في التنبؤ بالتسويق الأكاديمي لدى الطلاب المعلمين. *مجلة البحث العلمي في التربية*، ٢٢ (٦)، ٢٩٩-٣٧١.

عادل عبد الله محمد (٢٠٠٠). *العلاج المعرفي السلوكي: أسس وتطبيقات*. القاهرة: دار الإرشاد.
لمياء عبد الرازق صلاح الدين (٢٠١٥). مقياس التشوهات المعرفية للشباب الجامعي. *مجلة الإرشاد النفسي، مركز الإرشاد النفسي*، ٤١، ٦٥١-٦٨٢.

محمد إبراهيم أبو الوفا، ومحمد جمال الدين زويل (٢٠٢٤). فاعلية برنامج إرشادي قائم على العلاج بالمخططات في التشوهات المعرفية والطفو الأكاديمي لدى طلاب كلية التربية جامعة الأزهر. *المجلة التربوية بكلية التربية جامعة سوهاج*، ١٢٦، ١-٩١.

التسويق الأكاديمي وعلاقته بالتجول العقلي والتشوهات المعرفية لدى عينة من طلبة كلية التربية

ميّار محمد سليمان (٢٠٢٤). الأمن النفسي وعلاقته بكل من التجول العقلي والتسويق الأكاديمي لدى

الطالبة المعلمة بكلية التربية للطفولة المبكرة. مجلة دراسات في الطفولة والتربية، ٢٨،

١٥٤-٢١١.

هالة السيد فرحات، محمد عبدالقادر عبدالغفار، سماح محمود ابراهيم (٢٠٢٤). الاسهام النسبي

للتنظيم المعرفي الانفعالي والمثابرة الأكاديمية في التنبؤ بالتسويق الأكاديمي لدى طلاب

كلية التربية جامعة حلوان. دراسات تربوية واجتماعية، ٣٠(١)، ٢٩٤-٣٥٥.

Afzal, S., & Jami, H. (2018). Prevalence of academic procrastination and reasons for academic procrastination in university students. *Journal of Behavioural Sciences*, 28(1), 51-69.

Ağırakça-dinç, S., & Halil, E. K. Ş. İ. (2019). A psychological counseling study on fear of failure and academic procrastination with a spiritually oriented cognitive behavioral group. *Spiritual Psychology and Counseling*, 4(3), 219-235.

Ajayi, O. S. (2020). Academic self-efficacy, gender and academic procrastination. Epiphany. *Journal of Transdisciplinary Studies*, 13(1)75-84.

Alwawi, A., & Alsaqqa, H. H. (2023). Protecting the mental health of the future workforce: exploring the prevalence of cognitive distortions among nursing students. *Nursing Management*, 30(1).

Andrews-Hanna, J. R., Smallwood, J., & Spreng, R. N. (2014). The default network and self-generated thought: component processes, dynamic control, and clinical relevance. *Annals of the New York Academy of Sciences*, 1316(1), 29–52.

Ashraf, M. A., Sahar, N. E., Kamran, M., & Alam, J. (2023). Impact of selfefficacy and perfectionism on academic procrastination among University students in Pakistan. *Behavioral Sciences*, 13(7), 537.

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(3), 825-839.

Balkis, M. & Duru, E. (2019). Procrastination and rational/irrational beliefs: A moderated mediation model. *Rational-Emotive & Cognitive-Behavior Therapy*, 37(3), 299-315.

Balkis, M. & Duru, E. (2022). Irrational/Rational Beliefs, Procrastination, and Life Satisfaction: An Empirical Assessment of REBT Models

- of Psychological Distress and Psychological Health Model. *Rational-Emotive & Cognitive-Behavior Therapy*, 1(2), 1-17.
- Balkis, M., & Erdinç, D. U. R. U. (2017). Gender differences in the relationship between academic procrastination, satisfaction with academic life and academic performance. *Electronic journal of research in educational psychology*, 15(1), 105-125.
- Barnett, P.J. & Kaufman, J.C. (2020). Mind-wandering: framework of a lexicon and musings on creativity. In D. Preiss, D. Cosmelli & J. Kaufman (eds.), *Creativity and the Wandering Mind* (pp. 3- 23). London: Academic Press.
- Barriga, A. (2000). " Cognitive distortions and problem behaviors in adolescents". *Criminal Justice and Behavior*. 27(1), 36-56.
- Bashir, L. and Gupta, S. (2019). Measuring Academic Procrastination: Scale Development and Validation. *Ilkogretim Online*, 18(2), 939-950.
- Beck, J. S., Beck, A. T., & Beck, J. S. (2011). *Cognitive behavior therapy: basics and beyond*. ed. New York.
- Beck, A. T., Davis, D. D., & Freeman, A. (Eds.). (2015). *Cognitive therapy of personality disorders*. Guilford Publications.
- Bendicho ,P., Mora ,C. ,Añorbe-Díaz,B. & Rivero-Rodríguez,P. (2017) .Effect on Academic Procrastination after Introducing Augmented Reality. *EURASIA Journal of Mathematics Science and Technology Education* .13(2),319-330.
- Bester, G. and Kufakunesu, M. (2021). The relationship between irrational beliefs, socio-affective variables and secondary school learners' achievement in mathematics. *The Independent Journal of Teaching and Learning*, 16(2), 118-132.
- Blonde, P., Makowsk, D., Sperduti, M. & Piolion, P. (2021). In medio stat Virtus : Intermediate levels of mind wandering improve episodic memory encoding in a virtual environment. *Psychological Research*, 85 (1), 1613 – 1625
- Brahma, B., & Saikia, P. (2023). Influence of self-regulated learning on the academic procrastination of college students. *Journal of Education and Health Promotion*, 12 (1), 182-187.
- Briere, J. (2000). Cognitive distortion scales: Professional manual. Psychological Assessment Resources, Incorporated
- Christoff, K., Irving, Z., Fox, K., Spreng, R. & Andrews-Hanna, J. (2016). Mind-wandering as spontaneous thought: a dynamic framework. *Nature Reviews Neuroscience*, 17(11),718- 731.

- Cook, S. I., Meyer, D., & Knowles, S. R. (2019). Relationships between psychoevolutionary fear of evaluation, cognitive distortions, and social anxiety symptoms: A preliminary structural equation model. *Australian Journal of Psychology*, 71(2), 92-99.
- Covin, R.; Dozois, D. J. A.; Ogniewicz, A., & Seeds, P. M. (2011). Measuring Cognitive Errors: Initial Development of the Cognitive Distortions Scale. *International Journal of Cognitive Therapy*, 4(3), 297-322.
- Corkin, D.M, Shirley L. Yu & Suzanne F. Lind. (2011). Comparing active delay and procrastination from a self-regulated learning perspective. *Learning and Individual Differences*, (21), 602-606.
- De Oliveira, I. R., Seixas, C., Osório, F. L., Crippa, J. A. S., De Abreu, J. N., Menezes, I. G. & Wenzel, A. (2015). Evaluation of the psychometric properties of the cognitive distortions questionnaire (CD-Quest) in a sample of undergraduate students. *Innovations in clinical neuroscience*, 12(7-8), 20.
- Dozois, D., Avital, O., Pamela, S. & Roger, C. (2011). Measuring cognitive errors, Initial development of the cognitive distortions scale (CDS). *International Journal of Cognitive Therapy*, 4(3), 297– 322.
- Ebadi, S. & Shakoorzadeh, R. (2015) Investigation of Academic Procrastination Prevalence and Its Relationship with Academic Self-Regulation and Achievement Motivation among High-School Students in Tehran City. *International Education Studies*, 8(10), 194-199.
- Ellis, A. (2001). *Overcoming destructive beliefs, feelings, and behaviors: New directions for rational emotive behavior therapy*. Prometheus Books. Retrieved from <https://psycnet.apa.org/record/2001-18466-000>
- Ellis, A., & Dryden, W. (2007). *The practice of rational emotive behavior therapy* (2nd ed.). Springer Publishing Company. Retrieved from <https://psycnet.apa.org/record/1997-97445-000>
- Ferrari, R. (1994). Dysfunctional procrastination and its relationship with self-esteem, interpersonal dependency, and self-defeating behaviors. *Personality and Individual Differences*, 17(5), 673-679.
- Fee, R. L., & Tangney, J. P. (2000). Procrastination: A means of avoiding shame or guilt? *Journal of Social Behavior & Personality*, 15(5), 167–184.
- Flett, L., Stainton, M., Hewitt, L., Sherry, B., & Lay, C. (2012). Procrastination automatic thoughts as a personality construct: An

- analysis of the procrastinatory cognitions inventory. *Rational-Emotive & Cognitive-Behavior Therapy*, 30(4), 223-236.
- Franklin, M., Mrazek, M., Anderson, C., & Johnston, C. (2017). Tracking distraction: The relationship between mind wandering, meta awareness, and ADHD Symptomatology. *Journal of Attention Disorders*, 21 (6), 475– 486.
- Grohol, J. M. (2016). **15 common cognitive distortions**. PsychCentral. Retrieved on November 10, from <https://psychcentral.com/lib/15-common-cognitivedistortions>.
- Hamamci, Z. and Büyüköztürk, Ş. (2004). The interpersonal cognitive distortions scale: development and psychometric characteristics. *Psychological Reports*, 95(1), 291-303.
- He, S. (2017). A multivariate investigation into academic procrastination of university students. *Open Journal of Social Sciences*, 5(10), 12-25.
- Kawagoe, T., Onoda, K. & Yamaguchi, S. (2020). The association of motivation with mind wandering in trait and state levels. *PLOS ONE*, 15 (8).
- Klassen, R.& Kuzucu, E. (2009). Academic procrastination and motivation of adolescents in Turkey. *Educational psychology*, 29(1), 69- 81.
- Killingsworth, M. A., & Gilbert, D. T. (2010). A wandering mind is an unhappy mind. *Science*, 330, 932
- Kim, K. R., & Seo, E. H. (2015). The relationship between procrastination and academic performance: A meta-analysis. *Personality and Individual Differences*, 82, 26-33.
- Kim, H. ; Kim, H. ; Lee, K. ; Han, S. ; Carlbring, P. & Rozental, A. (2020). Assessing procrastination in Korean: A study of the translation and validation of the Pure Procrastination Scale and a reexamination of the Irrational Procrastination Scale in a student and community sample. *Cogent Psychology*, 7(1), 1809844.
- Kum, B. H.C., Main, E.H.& Cheung, R. Y.(2024). Cross-lagged relations between delayed actions and the wandering mind. *Personality and Individual Differences*, 217 , 112448.
- Kumar, A. A., & Jayalakshmi, R. J. Academic procrastination and resilience among college students (2022). *International Journal of Engineering Technology and Management Sciences*, 6(6), 514-516.
- Kurtovic, A., Vrdoljak, G., & Idzanovic, A. (2019). Predicting procrastination: The role of academic achievement, self-efficacy and perfectionism. *International Journal of Educational Psychology: Ijep*, 8(1), 1-26.,

- Kuru, E., Safak, Y., Özdemir, İ., Tulacı, R. G., Özdel, K., Özkula, N. G., & Örsel, S. (2018). Cognitive distortions in patients with social anxiety disorder: Comparison of a clinical group and healthy controls. *The European Journal of Psychiatry*, 32(2), 97-104.
- Leahy, R. (2017). *Cognitive therapy techniques: A practitioner's guide*. (2nd Edition). The Guilford Press.
- Lester, K ; Mathews, Andrew ; Davison, Phil ; Burgess , Jennifer & Yiend, Jenny (2011). Modifying cognitive errors promotes cognitive well being: A new pproach to bias modification. *Journal of Behavior Therapy and Experimental psychiatry*. 42, 298-308.
- Londree, A. (2015). *Mindfulness and mind wandering in older adults: Implications for behavioral performance*. Unpublished Master Dissertation. Ohio State University.
- Lopez, A, Caffo, A., Tinella, L. & Basco, A. (2023). The four factors of mind wandering questionnaire: Content, Construct, and Clinical Validity. *Assessment*, 30(2), 433– 447.
- Mccloskey, J., & Scielzo, S. A. (2015). Finally!: The development and validation of the academic procrastination scale. *ResearchGate*. <https://doi.org/10.13140/RG.2.2.23164.64640>
- McVay, J. C., & Kane, M. J. (2010). Does mind wandering reflect executive function or executive failure?. *Psychological Bulletin*, 136(2), 188–197.
- Mowlem, F. D., Skirrow, C., Reid, P., Maltezos, S., Nijjar, S., Merwood, A . ,Asherson, P. (2019). Validation of the Mind Excessively Wandering Scale and the relationship of mind wandering to impairment in adult ADHD. *Journal of Attention Disorders*, 23(6), 624-634.
- Mrazek, M. D., Franklin, M. S., Phillips, D. T., Baird, B., & Schooler, J. W(2013) Mindfulness training improves working memory capacity and GRE performance while reducing mind wandering. *Psychological Science*, 24(5), 776–781.
- Nazneen, S., & Pagare, P. (2023). Cognitive distortion and life skills. *International journal for multidisciplinary research*,5 (3), 1-7.
- Nguyen,H.T., Nguyen,N. H., Le, D., Nguyen,N.T.& Tran ,N. A.(2021). The Influence of Cognitive Distortion on Academic Procrastination: A Case Study in Vietnam. *International Journal of Social Relevance & Concern*, 9(4), 107-112 .

- Onwuegbuzie, A. (2000). Academic procrastination and perfectionistic tendencies among graduate students. *Journal of Social Behavior and Personality*, 15,103 – 109.
- Randall, J.G. (2015). *Mind Wandering and Self-directed Learning: Testing the Efficacy of Self-Regulation Interventions to Reduce Mind Wandering and Enhance Online Training*. [Ph.D. Thesis, Rice University, Houston, Texas, USA]. Rice University Electronic Theses & Dissertations. Retrieved from: <https://scholarship.rice.edu/handle/1911/13110>
- Reichle, E. D., Reineberg, A. E., & Schooler, J. W. (2010). Eye movements during mindless reading. *Psychological Science*, 21, 1300 –1310.
- Risko, E. F., Anderson, N., Sarwal, A., Engelhardt, M., & Kingstone, A.(2012).Everyday attention: Variation in mind wandering and memory in a lecture. *Applied Cognitive Psychology*, 26(2), 234–242.
- Roberts, M. (2014). *Inventory of cognitive distortions: Validation of a measure of cognitive distortions using a community sample*. Unpublished doctoral dissertation, Philadelphia College of Osteopathic Medicine.
- Rusdi, M. ; Hidayah, N. ; Rahmawati, H. & Hitipeuw, I. (2020). Academic procrastination data of students in Makassar, Indonesia. *Data in Brief*, 33, 106608
- Salguero-Pazos, M., & Reyes-de-Cozar, S. (2023). Interventions to reduce academic procrastination: a systematic review. *International Journal of Educational Research*, 121, 1-14.
- Schooler, J.W., Mrazek, M.D., Franklin, M.S., Baird, B., Mooneyham, B.W., Zedelius, C. & Broadway, J.M. (2014). The Middle Way: Finding the Balance between Mindfulness and Mind-Wandering. In B.H. Ross (ed.), *The Psychology of Learning and Motivation* (vol. 60, pp. 1- 33). Burlington: Academic Press.
- Seli, P., Risko, E. F., Smilek, D., & Schacter, D. L. (2016). Mind-Wandering with and Without Intention. *Trends in cognitive sciences*, 20(8), 605–617.
- Seli, P., Kane, M. J., Smallwood, J., Schacter, D. L., Maillet, D., Schooler, J. W., & Smilek, D. (2018). Mind-Wandering as a Natural Kind: A Family-Resemblances View. *Trends in cognitive sciences*, 22(6), 479– 490.
- Shickel, B., Siegel, S., Heesacker, M., Benton, S., & Rashidi, P. (2020). Automatic detection and classification of cognitive distortions in

- mental health text. *International Conference on Bioinformatics and Bioengineering (BIBE)* (pp. 275-280). IEEE.
- Sichuan,H.(2017). A Multivariate Investigation into Academic Procrastination of University Students.*open journals of Social science*, ,5,12-24.
- Sirin,E.(2011)Academic procrastination among undergraduates attending school of physical education motivation and academic self efficiency. *Educational Research and Review* ,6(5),447- 461.
- Small, w. (2014). perspective taking and empathic concern in adolescence : *gender differences in development changes* . development
- Smallwood, J., & Schooler, J. (2006). The restless mind. *Psychological bulletin*, 132(6), 946-958.
- Smallwood, J., O'connor, R., Sudbery, M. & Obonsawin, M.(2007) .Mind wandering and dysphoria. *Cognition and Emotion*, 21(4), 816- 842
- Smallwood , J. & Schooler, J. (2015). The science of mind wandering Empirically navigating the stream of consciousness. *Annual Review of Psychology* ,66 (1), 487-518.
- Soemer, A., & Schiefele, U. (2019). Text difficulty, topic interest, and mind wandering during reading. *Learning and Instruction*, 61, 12-22.
- Stawarczyk, D., Majerus, S., Radomska, M., Van der Linden, M& . D'Argembeau, A. (2011). Mind-wandering: Phenomenology and function as assessed with a novel experience sampling method. *Acta psychologica*, 136(3), 370- 381.
- Steel, P. (2007). The nature of procrastination: a meta-analytic and theoretical review of quintessential self-regulatory failure. *Psychological bulletin*, 133(1), 65-94.
- Steel , p. (2010). Arousal avoidant and decisional procrastinators: Do they exist?.*Personality and Individual Differences*, 48 (8), 926 – 934.
- Steel, P., & Klingsieck, K. (2016). Academic procrastination: psychological antecedents revisited. *Australian Psychologist*, 51, 36–46.
- Strongman, K. T., & Burt, C. D. B. (2000). Taking breaks from work: An exploratory inquiry. *The Journal of Psychology: Interdisciplinary and Applied*, 134(3), 229–242.
- Sudirman, S., Reza, F., Yusri, N., Rina, R., & Bah, M. (2023). Putting off until tomorrow: academic procrastination, perfectionism, and fear of failure. *International Journal of Islamic Educational Psychology*, 4 (1), 136-153.
- Tecuta, L., Tomba, E., Lupetti, A. and DiGiuseppe, R.(2019). Irrational Beliefs, Cognitive Distortions, and Depressive Symptomatology in

- a College-Age Sample: A Mediation Analysis. *Cognitive Psychotherapy*, 33 (2), 116-127
- Thomson, D., Seli, P., Besner, D. & Smilek, D. (2014). On the link between mind wandering and task performance over time. *Consciousness and cognition*, 27, 14-26.
- Valojerdi, S. N., Abolghasemi, A., & Shal, R. S. (2024). The Comparison of Mind Wandering and Cognitive Distortions in Adults with Attention-Deficit Hyperactivity Disorder with and Without Pornography. *Journal of Applied Psychological Research*, 15(4), 91-108.
- Van Dillen, L. F., & Andrade, J. (2016). Derailing the streetcar named desire. Cognitive distractions reduce individual differences in cravings and unhealthy snacking in response to palatable food. *Appetite*, 96, 102-110.
- Wammes, J. D., Seli, P., Cheyne, J. A., Boucher, P. O., & Smilek, D. (2016). Mind wandering during lectures II: Relation to academic performance. *Scholarship of Teaching and Learning in Psychology*, 2(1), 33-48.
- Wammes, J. & Smilek, D. (2017). Examining the Influence of Lecture Format on Degree of Mind Wandering. *Journal of Applied Research in Memory and Cognition*, 6, 174- 184.
- Wäschle, K., Allgaier, A., Lachner, A., Fink, S., & Nückles, M. (2014). Procrastination and self-efficacy: Tracing vicious and virtuous circles in self-regulated learning. *Learning and instruction*, 29, 103-114.
- Wiwatowska, E., Pietruch, M., Katafoni, P., & Michałowski, J. M. (2023). "I can't focus now, I will study tomorrow"-The link between academic procrastination and resistance to distraction. *Learning and Individual Differences*, 107, 102364.
- Wolters, C. (2003). Understanding procrastination from a self-regulated learning perspective. *Journal of Educational Psychology*, 95, 179-187
- Worth, M. & Gilbert, D. (2010). *A Wandering Mind Is an Unhappy Mind*, 330(6006) pp932.
- Yazicil, H& Bulut, R,(2015). Investigate action into the academic procrastination of teachers candidates. *social studies and Behavioral Sciences*, 174,2270-2277.
- Zhang, L. F. (2008). Cognitive distortions and autonomy among Chinese university students. *Learning and Individual Differences*, 18(2), 279-284.

