

## الخصائص السيكومترية لمقياس الشراء القهري

(البنية العاملية للشراء القهري)

إعداد

د/ نشوة كرم أبوبكر د/ أحمد العمري

كلية التربية- جامعة القصيم

قبول النشر: ٢٠١٩/٥/٣

استلام البحث: ٢٠١٩/٣/١٥

## المستخلص:

هدفت الدراسة الحالية إلى التحقق من الخصائص السيكومترية لمقياس الشراء القهري، وتعتمد الدراسة على استخدام المنهج الوصفي في الإجابة على تساؤلات الدراسة، وتم استخدام مقياس سلوك الشراء القهري إعداد: نشوة أبوبكر & أحمد العمري، طبقت الدراسة على عينة استطلاعية قوامها ٦٦ طالباً (٣٦ ذكور بمتوسط عمر ٢٢,٢٨ + ٦,٧٠ ؛ و ٣٠ إناث بمتوسط عمر ١٩,٩٣ + ٢,٤٨)، و عينة أساسية تتكون من ٢٤٧ طالباً وطالبة بجامعة القصيم بالمملكة العربية السعودية: ١٠٠ ذكور بمتوسط أعمارهم ٢٧,٧٩ + ٨,٦٤ ؛ ١٤٧ إناث بمتوسط أعمارهن ٢٦,١٢ + ٧,٣٦)، و تم استخدام الأساليب الإحصائية: المتوسط والانحراف المعياري، ومعاملات الارتباط، و معامل ثبات ألفا، و التحليل العاملي)، أسفر التحليل العاملي عن وجود خمسة عوامل تشعب عليها الشراء القهري هي: الاندفاعية، السلوك القهري، متعة الشراء، شراء أشياء ليست ضرورية، المشاعر السلبية المترتبة على الشراء، وقدمت الدراسة أداة لمقياس الشراء القهري تتمتع بخصائص سيكومترية ملائمة.

**كلمات مفتاحية:** الخصائص السيكومترية، الشراء القهري، التحليل العاملي.

**Abstract:**

The current study aimed to validate the scale of psychometric characteristics of the compulsive purchasing behavior. The study used a descriptive research approach to answer the study questions. The measure of compulsive purchasing behavior was used by Abu Bakr and Ahmed El-Maamari, which was applied to a sample of 66 students 36 males

with an average age of 22.28 + - 6.70; 30 females with an average age of 19.93 + - 2.48) and a basic sample of 247 male and female students at Qassim University in Saudi Arabia: 100 males with the average age of 27.79 + - 8.64; 147 females with the average age 26.12 + 7.36). The study used a quantitative analysis of the data, specifically statistical techniques, including the mean and standard deviation, correlation coefficient, the coefficient of alpha, and factor analysis. The factor analysis revealed five factors that satisfy the compulsive purchase of the participants: impulsion, compulsive behavior, buying pleasure, buying unnecessary things and negative feelings of purchase. The study provided a scale of compulsive purchasing that has appropriate psychometric characteristics.

#### مقدمة:

تتعدد الأسباب التي تدفع الفرد إلى عملية شراء غير محسوبة، إما لأسباب نفسية، أو اجتماعية، أو اقتصادية، فيصف (Islam, et. Al (2018) الشراء القهري بأنه سلوك للشراء غير متحكم فيه، وأنه يحدث نتيجة لأسباب وعوامل اجتماعية ونفسية وبيولوجية. فتتمثل الأسباب النفسية في زيادة ضغوطات الفرد، والتوتر، والقلق، وعدم القدرة على مواجهة المشكلات؛ فيلجأ إلى الشراء كعملية تفرغ أو تنفيس انفعالي لتخفيف التوتر الناتج عن هذه الضغوط، فيلجأ لا إرادياً لعملية الشراء دون أن يدرك مترتبات الأمور وقد تدفع معتقدات واستراتيجياته في إدارة الضغوط والمواقف إلى اللجوء للشراء القهري، فأشار (Sohin, S. & Choi, Y. (2012) إلى أن أنظمة معتقدات الفرد والتنظيم الذاتي يؤثر على الشراء القهري. أما عن الأسباب الاجتماعية: فقد يلجأ الشباب والفتيات إلى شراء أغراض للمباهاة والتفاخر بين أقرانهم، إما كنوع من التباهي، أو التقليد. أما عن الأسباب الاقتصادية: فيمكن النظر إليها من منظور تكاملي، فسواء كان دخل الأسرة مرتفعاً أو منخفضاً فالأسباب النفسية والاجتماعية تتداخل مع الأسباب الاقتصادية أيضاً.

فعملية الشراء غير المحسوبة، ليست انعكاساً لرغبة حقيقية في استخدام المشتريات، ولكن يعرف ذلك علم بالشراء القهري Compulsive buying حيث يجد الفرد نفسه مدفوعاً لشراء منتجات لا حاجة له بها، ويشير Leite & Silva (2016) إلى الشراء القهري بأنه رغبة لا تقاوم في شراء سلع مختلفة،

وبالإضافة إلى أسباب عملية الشراء غير المحسوبة التي تم ذكرها سواء كانت نفسية أو اقتصادية أو اجتماعية، نجد أن الشراء القهري يرتبط بحدوث

اضطرابات أخرى كالقلق والاكتئاب والوسواس القهري كدراسة ; Mueller, A. ; Mueller, U. ; Albert, P. ; Mertens, C. ; Silbermann, A. , et. Al. (2007). التي أكد فيها على ارتباط الشراء القهري بالاكتئاب القهري، وما يصاحبه من أعراض للوسواس القهري والقلق كما قد يعانون من اضطرابات نفسية أخرى. ومن خلال العرض السابق، يتضح مدى تقاوم الشراء القهري، الأمر الذي يلفت الانتباه إلى أهمية قياسه وتشخيصه في المجتمع العربي.

**مشكلة الدراسة:**

نتيجة لتزايد ضغوط الحياة: الأسرية والاجتماعية والمهنية والشخصية، ورغبة ملحّة من الفرد في التخلص من التوتر والقلق الناتج عن هذه الضغوط، فإن ذلك قد يهيئ لظهور سلوكيات سلبية تخفف التوتر مؤقتاً، وتشعره بأوقات محدودة من الغبطة والسعادة، وذلك كما هو الحال في اضطراب الشراء القهري، والمتتبع للدراسات السابقة التي تناولت قياس الشراء القهري، يجد أنها تعدت في تصنيفها لأبعاد الشراء القهري، فحددت دراسة دراسة Faber, R. & O'Guinn, T. (1992) التي قاست الشراء القهري من خلال مقياس الشراء القهري (CBS) ويتكون من ٧ بنود، تتضمن بعدين فرعيين: الردود الانفعالية المصاحبة للشراء، والتوابع المادية لعملية الشراء؛ وصنفتها (Sohin, S. & Choi, Y. (2012) الشراء القهري اعتماداً على تحليل استجابات المشتريين القهريين إلى ستة أبعاد هي: الحرمان deprivation، التحفيز stimulation، الاستجابة response، الإنفاق dysfunctional القهري spending compulsive، اضطراب المعتقدات beliefs، تنظيم الذات self-regulation. في حين صنّف Black, D. & Jeff (2016) Allen, M. في دراسته إلى: مشاعر الضغط والإثارة والتوتر، والملل، والمشاعر السلبية كالحزن أو الاكتئاب أو الإحباط أو الغضب، والرغبة؛ أما عبد النبي (٢٠١٢) فقد حددت الشراء القهري إلى ثلاثة أبعاد: الانشغال بفكرة الشراء (التسوق)، الانشغال بالشراء المتكرر والمزمن، وسلوك الشراء للتخفيف من المشكلات النفسية. وتتركز مشكلة الدراسة الحالية في تحديد البنية العاملة للشراء القهري، من خلال تحديد أداة لقياس الشراء القهري، وتحدد مشكلة الدراسة في التساؤلات التالية:

**أسئلة الدراسة:**

- ١- ما البنية العاملة للشراء القهري؟
  - ٢- ما الخصائص السيكومترية لمقياس الشراء القهري؟
- أهداف الدراسة:** تهدف الدراسة إلى
- ١- التحقق من البناء العاملي لمقياس الشراء القهري.

٢- التحقق من الخصائص السيكومترية لمقياس الشراء القهري.

**أهمية الدراسة:**

**الأهمية النظرية:**

١- ندرة الاهتمام بالدراسات التي تتناول المتغيرات ذات الصلة بالمعاملات المادية الأسرية، والتحكم في اتخاذ قرارات الشراء.

٢- إلقاء الضوء على اضطراب الشراء القهري.

٣- تقديم أداة لقياس الشراء القهري تتمتع بخصائص سيكومترية ملائمة.

**الأهمية التطبيقية:**

١- تزويد المكتبة العربية بأداة لقياس الشراء القهري تتمتع بخصائص سيكومترية ملائمة.

٢- التحقق من البناء العاملي لمقياس الشراء القهري.

٣- مساعدة الطالبة على المواءمة بين المدخلات والمخرجات المالية للأسرة (نفقات الأسرة)، وذلك لكي تصل لعملية شراء وادخار محسوبة، الأمر الذي ينعكس على ميزانية الأسرة، وبالتالي ترشيد الاستهلاك.

**مصطلحات الدراسة:**

**الشراء القهري: Compulsive buying**

تعرف السيد (٢٠١٦) الشراء القهري بأنه " رغبة ملحة يصعب مقاومتها لشراء أشياء لا يحتاجها الفرد ولن يستخدمها، ويصاحب عملية الشراء شعور بالسعادة والإثارة ويعقبها شعور بالذنب والندم".

ويعرف (Mattos, et. Al (2018) سلوك الشراء القهري بأنه تتابع سلوكيات الشراء القهري، ودوافع من الشراء لا يمكن مقاومتها، ولا معنى لها.

ويعرفه الباحثان بأنه: سلوك لا إرادي، واندفاعي للشراء، مصحوب برغبة ملحة في الشراء غير المحسوب، وقد يتبعها إحساس بالندم. ويتكون الشراء القهري من الأبعاد الفرعية التالية:

- **البعد الأول: الاندفاعية: وتعرف إجرائياً بأنها " انعدام قدرة الفرد على التحكم والسيطرة على ذاته تجاه عملية الشراء".**

- **البعد الثاني: السلوك القهري: ويعرف إجرائياً بأنه " معاناة الفرد من سلوك قهري يدفعه للشراء، مع عدم قدرته على التحكم في هذا السلوك"**

- **البعد الثالث: متعة الشراء:** ويعرف إجرائياً بأنه " حصول الفرد على المتعة والسعادة المبالغة، والناجئة عن عملية الشراء، وما يصاحبها من تحقيق للذات، وزيادة الثقة بالنفس".

- **البعد الرابع: شراء أشياء لا يحتاج إليها:** ويعرف إجرائياً بأنه " شراء الفرد لمنتجات لا يحتاج إليها، وليست ضرورية، رغبةً في الحصول على المتعة المصاحبة للشراء فقط".

- **البعد الخامس: المشاعر السلبية المترتبة على الشراء:** ويعرف إجرائياً بأنه " شعور الفرد بالندم بعد عملية الشراء، والإحساس بالضيق والتوتر نتيجة للإفلاس".

الدراسات السابقة:

دراسات تناولت الشراء القهري:

هدفت دراسة Mattos & Kim & Lacroix & Requião & Filomensky & Hodgins & Tavares (2018) إلى تحديد هل الأبعاد الفرعية للإكتناز هي سمة مشتركة بين الشراء القهري والشراهة بالأكل، تكونت عينة الدراسة من ٤٣٤ ممن يعانون من اضطراب الشراء القهري، تم تصنيفهم من خلال المقابلات التشخيصية، وكذلك مقياس الشراء القهري والشراهة عند تناول الطعام، ومقياس الإكتناز، وكانت أبعاد الإكتناز (الإستحواذ، صعوبة التخلص، الفوضى)، توصلت النتائج إلى وجود ارتباط ذات دلالة بين شدة الشراء القهري وبعُد الإستحواذ، وأشارت نتائج تحليل الإنحدار إلى تنبؤ شدة الشراء القهري بالشراهة عند الأكل.

فحصت دراسة كل من: Islam, T. ; Sheikh, Z. ; Hameed, Z. ; Khan, I. ; Azam, R. (2018) تأثير العوامل المادية المسؤولة عن الشراء القهري لدى المراهقين والشباب. ووفقاً لنظرية المقارنات الإجتماعية، تعتبر المقارنات عاملاً هاماً يؤثر على الدوافع السلوكية لعملية الشراء للمراهقين والبالغين، واعتمدت الدراسة على تطوير نموذج يعتمد على استجابة التحفيز. طبقت الدراسة على ٢٩٨ مراهقاً، و ٣٤٥ شاباً، تم تحليل البيانات إحصائياً من خلال نماذج المعادلات البنائية. وتوصلت النتائج إلى أن المقارنات الإجتماعية تلعب دوراً هاماً في تطوير قيم الفرد المادية والشراء القهري لدى المراهقين والشباب، وكان الشباب أكثر حرصاً على المقارنات الإجتماعية مقارنة بالمراهقين، وكانت وسائل التواصل الإجتماعي متغير معدل في العلاقة بين المقارنات الاجتماعية مع الأقران والمشاهير ووسائل الإعلام. بمعنى أن كثرة استخدام وسائل التواصل الإجتماعي يؤدي بالمراهقين والشباب إلى تكوين مقارنات اجتماعية عالية تدفعهم للشراء القهري.

وتناولت دراسة Jung (2017) تأثير الدوافع على كل من الإندفاعية والسلوك القهري على سلوك الشراء القهري لدى ٨٠٩ من البالغين. وأشارت نتائج الدراسة إلى وجود فروق دالة على كل من: دوافع الشراء (تحسين الدوافع والدافع الاجتماعي، ومواجهة الدافع) والإندفاعية، والسلوك القهري، بين الذكور والإناث في اتجاه الإناث. وأشارت النتائج أيضاً إلى أن كل من العمر، والحالة الزوجية والخلفية التعليمية، والدخل الشهري كانت منبأت دالة للشراء القهري. وكان العمر بين ٢٠ - ٢٩ سنة أكثر المراحل العمرية تعرضاً لإضطراب الشراء القهري، وكان الدافع الاجتماعي أكثر المنبأت لدى النساء.

في دراسة Leite & Silva (2016) أشار إلى أن نسبة إنتشار اضطراب الشراء القهري تتراوح بين ٥ إلى ٨% على مستوى العالم، وهدفت الدراسة إلى تحديد منبأت الشراء القهري لدى السكان البرازيلين، ووصف العلاقات بين الشراء القهري وكل من الإكتئاب والقلق. طبق عليهم مقياس الشراء القهري Richmond ، وتوصلت نتائج الدراسة إلى وجود علاقة دالة (منخفضة) بين الشراء القهري وأعراض الإكتئاب، ولم توجد علاقة بين درجات الشراء القهري وبين متوسط الأجر، أو العمر؛ في حين كان الإكتئاب منبأ للشراء القهري، وكانت الإناث أكثر تعرضاً للشراء القهري مقارنة بالذكور.

وهدفت دراسة Claes & Müller & Luyckxa (2016) إلى الكشف على العلاقات بين اضطراب الهوية والشراء القهري (الشراء عبر الإنترنت والشراء المباشر)، وتحديد مدى توسط الإكتناز العلاقة بين القيمة المادية والإكتئاب، تكونت عينة الدراسة من ٢٥٤ من البالغين (١٣٠ من الإناث) و١٢٤ من الذكور، متوسط أعمارهم ٣٧,٣٩ عاماً، بإنحراف معياري ١١,٨٧، وتراوحت الأعمار بين ١٩ - ٦٤ عاماً، طبق عليهم مقياس: الشراء القهري، إدمان، التسوق عبر الإنترنت، ميول الإكتناز، القيمة المادية، الاكتئاب. وأشارت نتائج الدراسة إلى وجود ارتباطات إيجابية بين اضطراب الهوية والشراء القهري والإكتناز، وتوسط الشراء القهري والإكتناز العلاقة بين القيمة المادية والإكتئاب. والخلاصة التي توصلت إليها الدراسة أن الشراء القهري والإكتناز يمكن اعتباره بديل لتحقيق الهوية.

وتناولت دراسة Hudson, A (٢٠١٦) استكشاف ظاهرة استخدام مواقع التواصل الاجتماعي وتأثيرها على سلوك الشراء القهري عبر الإنترنت، لدى عينة مكونة من ٢٢٢٠ طالباً جامعياً، ٩٣١ طلاب جامعة، ٦٣٥ طلاب دراسات عليا، ٦٥٤ طلاب القانون من جامعة سانت تومس بالولايات المتحدة الأمريكية. طبق عليهم الأدوات التالية: أداة لاستخدام الإنترنت، مقياس الشراء القهري، اختبار إدمان الإنترنت. وأشارت النتائج إلى أن ثلث أفراد العينة كانوا يستخدمون مواقع الشبكات

الإجتماعية بدرجات مرتفعة، وتوصلت النتائج أيضاً إلى عدم وجود علاقة دالة بين استخدام مواقع التواصل الإجتماعي والشراء القهري عبر الإنترنت وإدمان الإنترنت. هدفت دراسة (Hague & Kellett & Sheeran, 2016) إلى تحديد أثر كل من الإستهارة والنوع على مشكلات التحكم في الإندفاع والشراء القهري، طبقت الدراسة على مجموعتين تجريبية وضابطة تكونت المجموعة التجريبية من ٥٢ فرداً متوسط أعمارهم ٢٥,٠٢-٧,٩٣، منهم ٤٥% ذكور. ومجموعة ضابطة عددهم ٥١ فرداً، متوسط عمرهم ٢٨,٣٦-١٣,٥١، منهم ٥١,٥٢% ذكور، تم فحصهم واختيارهم اعتماداً على مقياس الشراء القهري، أظهرت المجموعة التجريبية وهم من يعانون من الشراء القهري أداءً سيئاً في التحكم في جميع التجارب التي أجريت عليهم، مما يشير إلى معاناتهم من مشاكل في التحكم في الدوافع، ولم توجد فروق ترجع للنوع. ومجمل نتائج الدراسة تشير إلى وجود مشكلات في التحكم في الإندفاعات في عملية الشراء القهري لكل من الرجال والنساء.

وفي دراسة لـ Nicolai, J. ; Darancó, S. ; Moshagen, M. (2016). ركز على العواقب السلبية للشراء القهري، حيث يعتبر الشراء كميكانزمات أو استراتيجيات توافقية للتعامل مع المشاعر السلبية، وما يؤكد ذلك هو ارتباط الشراء القهري بالاندفاعية، وخاصة حالة الوقوع تحت تأثير سلبي قوي، وقد تم تطبيق الدراسة على ١٠٠ فرداً ممن يعانون من الشراء القهري المرضى وتم اختبار احتمالية تعرض الفرض للشراء القهري حال معاناته من حالة مزاجية سلبية، وأكدت الدراسة أن الشراء المرضى يحدث عند عجز الجهاز العصبي على تنشيط أو السيطرة على السلوك الاندفاعي، وخاصة عندما يكون المزاج سلبياً، وهو ما يفسر حدوث نوبات من الشراء القهري المفرط عندما تسوء الحالة المزاجية للفرد.

هدفت دراسة السيد (٢٠١٦) إلى التعرف على العلاقة بين الشراء القهري وتقدير الذات لدى عينة من طلاب الجامعة، والتعرف على الفروق بين الذكور والإناث من طلاب الجامعة في الشراء القهري. أجريت الدراسة على ٣٠٠ طالب وطالبة من طلاب الجامعة بواقع (١٥٠) طالبا و(١٥٠) طالبة، تتراوح أعمارهم ما بين (١٨-٢٣) سنة بمتوسط عمري ١٩,٨٦ سنة وانحراف معياري ١,٤٣. اعتمدت الدراسة على مقياسي الشراء القهري وتقدير الذات، وأوضحت نتائج الدراسة أنه توجد علاقة ارتباطية سالبة بين الشراء القهري وتقدير الذات، كما توجد فروق دالة إحصائياً بين الذكور والإناث من طلاب الجامعة في الشراء القهري في اتجاه الإناث.

وهدف دراسة (Harnish, R.; Bridges, K. (2015) الى وصف العلاقة بين المعتقدات اللاعقلانية والمادية والنرجسية والشراء القهري، ومدى قدرة المعتقدات اللاعقلانية والمادية والنرجسية في التنبؤ بالشراء القهري تكونت عينة الدراسة من ١٥٥ من النساء الجامعيات ممن يعانون من الشراء القهري، طبق عليهم

مقياس الشراء القهري، والمعتقدات اللاعقلانية والمادية والشخصية النرجسية. وأشارت نتائج الدراسة إلى ارتباط المعتقدات اللاعقلانية بالشراء القهري لدى النرجسيات، وتنبأت المعتقدات اللاعقلانية وتجنب المشكلات، والجمود بالشراء القهري.

أشارت دراسة دريشي (٢٠١٥) انه يحدث اضطراب الشراء القهري في أواخر مرحلة المراهقة أو بداية العشرينات من العمر ويعتبر هذا الاضطراب من الاضطرابات النفسية المزمنة، ويتزامن حدوثه مع العديد من الاضطرابات لاسيما اضطرابات القلق، واضطراب المزاج، وتعاطي المواد، واضطرابات الأكل، واضطرابات الشخصية. هدفت هذه الدراسة إلى معرفة العلاقة بين اضطراب الشراء القهري وبعض الاضطرابات النفسية الأخرى، وتكونت عينة الدراسة من ٨٨ طالبة بجامعة الملك سعود، تم استخدام مقياس الشراء القهري، وقائمة الأعراض النفسية، وأشارت نتائج الدراسة إلى وجود علاقة دالة بين اضطراب الشراء القهري والقلق العام، والاكتئاب، والوسواس القهري، والفوبيا، والعدائية.

هدفت دراسة عبد النبي (٢٠١٢) إلى تبين فاعلية برنامج إرشادي لتخفيف سلوك الشراء القهري لدى عينة من طلاب وطالبات الدراسات العليا "الدبلوم الخاص" بكلية التربية جامعة بنها، وتكونت عينة الدراسة من (٩) طالباً، منهم: (٤) ذكور، (٥) إناث، من بين الذين حصلوا على درجات مرتفعة في مقياس: الشراء القهري، ومتوسط أعمار عينة الذكور و الإناث (٢٦,٧٨) سنة بانحراف معياري قدره (٧,٢٤)، وتم تطبيق مقياس: الشراء القهري والبرنامج الإرشادي، واعتمدت الدراسة على المنهج شبه التجريبي، وقد أوضحت النتائج وجود فروق دالة إحصائية بين متوسطات رتب درجات أفراد عينة الدراسة (الذكور والإناث) على مقياس: الشراء القهري وأبعاده قبا تطبيق البرنامج الإرشادي وبعد تطبيقه، وذلك لصالح متوسط رتب درجات القياس القبلي، وعدم وجود فروق دالة بين متوسطات رتب درجات أفراد عينة الدراسة (الذكور والإناث) على مقياس: سلوك الشراء القهري وأبعاده بعد تطبيق البرنامج وبعد فترة المتابعة "شهرين"، وعدم وجود فروق دالة إحصائية بين متوسطات رتب درجات الذكور، ومتوسطات رتب درجات الإناث على مقياس: الشراء القهري وأبعاده بعد تطبيق البرنامج.

وفى دراسة Mitchell, J. ; Burgard, M. ; Faber, R. ; Crosby, (2006) R. ; de Zwaan, M. قدمت برنامج علاجي سلوكي معرفي لمجموعة تجريبية قوامها ١٨ فرداً، ١١ مجموعة ضابطة، طبق عليهم مقياس Brown-yale للشراء القهري إلى فاعلية العلاج السلوكي المعرفي في خفض أعراض الشراء القهري وتقليل مرات الشراء، كما استمر التحسن لمدة ستة أشهر وفقاً لما أشارت إليه القياسات التتبعية.



وتناولت دراسة (Kyrios, M. ; Frost, R. ; Steketee, G. (2004) العلاقة بين الشراء القهري والادراك، وتكونت عينة الدراسة من ١٨٩ مشاركاً منهم يعانون من الشراء القهري، و٨٥ آخرون لديهم قدرة على التحكم في الشراء، ودعمت نتائج هذه الدراسة نموذج نظري للشراء قائم على وصف العوامل المعرفية (الإدراك) المرتبط بالشراء والتي شملت: المزاج الاكتئابى- توقع الخطر، وتوقع الكمال- الاعتقادات الخاطئة حول طبيعة المشتريات وفرص الشراء - الاعتقادات الخاطئة حول الفوائد النفسية للشراء - الصعوبة فى اتخاذ القرار (عدم القدرة على اتخاذ القرار).

#### فروض الدراسة:

- ١- توجد بنية عاملية لمقياس الشراء القهري.
- ٢- توجد معدلات صدق ملائمة لمقياس الشراء القهري.
- ٣- توجد معدلات ثبات ملائمة لمقياس الشراء القهري.

#### الإجراءات:

**المنهج:** تعتمد الدراسة على المنهج الوصفي ، للإجابة على فروض الدراسة.  
**عينة الدراسة:** تكونت عينة من ٢٤٧ طالباً جامعيين من جامعة القصيم بالمملكة العربية السعودية (طبق عليهم المقياس إلكترونياً) : ١٠٠ ذكور متوسط أعمارهم ٢٧,٧٩ + - ٨,٦٤ ؛ ١٤٧ إناث متوسط أعمارهن ٢٦,١٢ + - ٧,٣٦).  
**عينة استطلاعية:** وتكونت العينة الاستطلاعية من ٦٦ طالباً ( ٣٦ ذكور بمتوسط عمر ٢٢,٢٨ + - ٦,٧٠ ؛ و ٣٠ إناث بمتوسط عمر ١٩,٩٣ + - ٢,٤٨ )

#### أدوات الدراسة:

- ١- مقياس سلوك الشراء القهري إعداد: نشوة أبوبكر & أحمد المعمري

#### مبررات إعداد المقياس:

- ١- رغبة من الباحثين في تقديم أداة لقياس الشراء القهري، تصلح للاستخدام فى المجتمعات العربية.
- ٢- تفشي ظاهرة الشراء القهري، ومحاولة قياسها بأداة تتمتع بخصائص سيكومترية ملائمة.
- ٣- تحديد البنية العاملية للشراء القهري.

#### خطوات إعداد المقياس:

في سبيل إعداد الأداة قام الباحثان بالاطلاع على الدراسات التي تناولت الشراء القهري، وتحديد المجالات التي يتكون منها الشراء القهري؛ ثم تم إعداد الصورة الأولية للمقياس، والتي اشتملت على الأبعاد التالية:

### وصف المقياس:

- يتكون المقياس في صورته النهائية من ٢٨ عبارة ، موزعة على الأبعاد التالية: الاندفاعية: وعباراته [ ٢ - ٥ - ٦ - ٧ - ٨ - ١٠ - ١٢ - ١٣ - ١٤ ] ، السلوك القهري وعباراته [ ٢١ - ٢٣ - ٢٥ - ٢٦ - ٢٧ ] ، متعة الشراء وعباراته [ ٣ - ١٥ - ١٧ - ١٩ - ٢٢ - ٢٤ ] ، شراء أشياء لا يحتاج إليها وعباراته [ ١ - ٩ - ١٦ - ٢٠ ] ، المشاعر السلبية المترتبة على الشراء وعباراته [ ٤ - ١١ - ١٨ - ٢٨ ] . ويتم تصحيح المقياس من خلال مقياس ليكرت الثلاثي، ويحصل المفحوص على الدرجات: دائماً = ٣، نادراً = ٢، أبداً = ١، وجميع عبارات المقياس في الاتجاه الإيجابي.

### الخصائص السكومترية:

#### أولاً: الاتساق الداخلي:

تم حساب الاتساق الداخلي للمقياس، من خلال حساب معامل ارتباط بيرسون للبنود بالبعد وبالدرجة الكلية، كما هو موضح بالجدول التالي:

#### جدول رقم (١) الاتساق الداخلي لمقياس الشراء القهري (البعد الأول: الاندفاعية)

العبرة	الارتباط بالبعد	الارتباط بالدرجة الكلية
٢	٠,٦٣٩**	٠,٥٢٠**
٥	٠,٦٧٧**	٠,٦٧٧**
٦	٠,٧٦٦**	٠,٦٥٧**
٧	٠,٧٨٤**	٠,٦٧١**
٨	٠,٧٣١**	٠,٦٠٠**
١٠	٠,٧٣٤**	٠,٦٥٦**
١٢	٠,٧٢٤**	٠,٧٢٦**
١٣	٠,٦٠٥**	٠,٥٣٠**
١٤	٠,٦٦٨**	٠,٥٦٨**
ارتباط البعد بالدرجة الكلية		٠,٨٨٦**

يتضح من الجدول السابق رقم (١) أن معاملات ارتباط عبارات البعد الأول لمقياس الشراء القهري بدرجة البعد قد تراوحت بين ٠,٦٠٥ و ٠,٧٣٤، كما تراوحت معاملات الارتباط بالدرجة الكلية بين ٠,٥٢٠ و ٠,٧٢٦، وهي قيم تتراوح بين المتوسطة والمرتفعة، وجميعها دالة عند مستوى دلالة ٠,٠١.

جدول رقم (٢) الاتساق الداخلي لمقياس الشراء القهري (البعد الثاني): السلوك القهري

العبرة	الارتباط بالبعد	الارتباط بالدرجة الكلية
٢١	٠,٦٧٩**	٠,٦٥٦**
٢٣	٠,٨٤١**	٠,٧٠٩**
٢٥	٠,٧٨١**	٠,٦٥٤**
٢٦	٠,٧٧٦**	٠,٦٤٩**
٢٧	٠,٨٤٣**	٠,٧٣١**
ارتباط البعد بالدرجة الكلية		٠,٨٦٧**

يتضح من الجدول السابق رقم (٢) أن معاملات ارتباط عبارات البعد الثاني لمقياس الشراء القهري قد تراوحت بين ٠,٦٧٩ و ٠,٨٤٣، كما تراوحت معاملات الارتباط بالدرجة الكلية بين ٠,٦٤٩ و ٠,٧٣١، وهي قيم تتراوح بين المتوسطة والمرتفعة، وجميعها دالة عند مستوى دلالة ٠,٠١

جدول رقم (٣) الاتساق الداخلي لمقياس الشراء القهري ( البعد الثالث: متعة الشراء)

العبرة	الارتباط بالبعد	الارتباط بالدرجة الكلية
٣	٠,٧٠٠**	٠,٤٣٥**
١٥	٠,٧٦٣**	٠,٥٦٦**
١٧	٠,٦٢١**	٠,٤٣٦**
١٩	٠,٦٧٢**	٠,٦٤٥**
٢٢	٠,٨٣١**	٠,٦٤٩**
٢٤	٠,٧٦٦**	٠,٦٠٧**
ارتباط البعد بالدرجة الكلية		٠,٧٧٢**

يتضح من الجدول السابق رقم (٣) أن معاملات ارتباط عبارات البعد الثالث لمقياس الشراء القهري بدرجة البعد قد تراوحت بين ٠,٦٢١ و ٠,٨٣١، كما تراوحت معاملات الارتباط بالدرجة الكلية بين ٠,٤٣٥ و ٠,٦٤٩، وهي قيم تتراوح بين المتوسطة والمرتفعة، وجميعها دالة عند مستوى دلالة ٠,٠١

جدول رقم (٤) الاتساق الداخلي لمقياس الشراء القهري (البعد الرابع: شراء أشياء لا

يحتاج إليها)

العبرة	الارتباط بالبعد	الارتباط بالدرجة الكلية
١	٠,٦٢٨**	٠,٣٣٠**
٩	٠,٧٤٥**	٠,٦٤٣**
١٦	٠,٧٨٣**	٠,٥٧٢**

٠,٥٤٨**	٠,٦٢٣**	٢٠
٠,٧٦٤**	ارتباط البعد بالدرجة الكلية	

يتضح من الجدول السابق رقم (٤) أن معاملات ارتباط عبارات البُعد الرابع لمقياس الشراء القهري بدرجة البعد قد تراوحت بين ٠,٦٢٣ و ٠,٧٨٣، كما تراوحت معاملات الارتباط بالدرجة الكلية بين ٠,٣٣٠ و ٠,٦٤٣، وهي قيم تتراوح بين المتوسطة والمرتفعة، وجميعها دالة عند مستوى دلالة ٠,٠١

جدول رقم (٥) الاتساق الداخلي لمقياس الشراء القهري (البعد الخامس): المشاعر السلبية المترتبة على الشراء:

العبارة	الارتباط بالبعد	الارتباط بالدرجة الكلية
٤	٠,٥٦٥**	٠,٣٣٠**
١١	٠,٧١٦**	٠,٥٠٠**
١٨	٠,٨١٣**	٠,٦٢٩**
٢٨	٠,٧٩١**	٠,٦٢٣**
ارتباط البعد بالدرجة الكلية		٠,٦٤٤**

يتضح من الجدول السابق رقم (٥) أن معاملات ارتباط عبارات البُعد الخامس لمقياس الشراء القهري بدرجة البعد قد تراوحت بين ٠,٥٦٥ و ٠,٨١٣، كما تراوحت معاملات الارتباط بالدرجة الكلية بين ٠,٣٣٠ و ٠,٦٢٩، وهي قيم تتراوح بين المتوسطة والمرتفعة، وجميعها دالة عند مستوى دلالة ٠,٠١

ومن خلال العرض السابق للاتساق الداخلي، أشارت النتائج إلى تمتع الأداة بمعدلات اتساق داخلي مناسبة وملائمة؛ حيث تراوحت قيم معاملات الارتباط بين المتوسطة والمرتفعة، وكانت جميعها دالة عند مستوى دلالة ٠,٠١

ثانياً: الثبات: تم حساب الثبات للمقياس من خلال الطرق التالية.

- ١- الثبات بإعادة تطبيق الاختبار: طبق المقياس، ثم أعيد تطبيقه بعد (٢١) يوماً، وتم حساب معامل ارتباط بيرسون للقياسين الأول والثاني، والجدول التالي يوضح ذلك:

جدول رقم (٦) الثبات بإعادة تطبيق الاختبار لمقياس الشراء القهري

أبعاد المقياس	عدد العبارات	معامل الارتباط بين التطبيق الأول والثاني
الاندفاعية:	٩	٠,٦٢٧**
السلوك القهري:	٥	٠,٧٤٥**
متعة الشراء:	٦	٠,٦٧٤**

٠,٦٦٠**	٤	شراء أشياء لا يحتاج إليها:
٠,٥٤٦**	٤	المشاعر السلبية المترتبة على الشراء:
٠,٧٤٢**	٢٨	الدرجة الكلية للمقياس

يتضح من معاملات الارتباط إلى أن الثبات بإعادة تطبيق الاختبار يتراوح بين ٠,٥٤٦ و ٠,٧٤٥، وهو ما يشير إلى تمتع الأداة بمعامل ثبات مناسب وملائم؛ حيث كانت قيم معامل الارتباط دالة عند مستوى دلالة ٠,٠١.

٢- معامل ثبات ألفا كرونباخ: تم حساب معامل ثبات ألفا كرونباخ للمقياس، والذي وصل إلى القيم التالية، كما هو موضح بالجدول.

#### جدول رقم (٧) معامل ثبات ألفا لمقياس الشراء القهري

أبعاد المقياس	عدد العبارات	معامل ثبات ألفا
الاندفاعية:	٩	٠,٨٧٣
السلوك القهري:	٥	٠,٨٤٣
متعة الشراء:	٦	٠,٨١٥
شراء أشياء لا يحتاج إليها:	٤	٠,٦٤٧
المشاعر السلبية المترتبة على الشراء:	٤	٠,٦٧٧
الدرجة الكلية للمقياس	٢٨	٠,٩٢٩

تشير معاملات ثبات ألفا كرونباخ إلى تمتع الأداة بمعامل ثبات مقبول.  
ثالثاً: الصدق:

#### ١- صدق المحكمين:

وزع المقياس على السادة المحكمين<sup>١</sup>، لإبداء آرائهم في الصياغة، ومدى مناسبة العبارات، وانتماءها للبعد الذي تقيسه، وقد تراوحت نسب اتفاقهم على العبارات، وتم

<sup>١</sup> (١) أ.د بشرى اسماعيل أرنوط أستاذ علم النفس؛ (٢) أ. د علي كاظم، أستاذ بجامعة السلطان قابوس؛ (٣) د فاطمة خليفة السيد أستاذ مشارك جامعة الملك عبد العزيز؛ (٤) د. شيماء عزت باشا أستاذ مشارك جامعة الأميرة نورة بنت عبد الرحمن، (٥) د. فتحي محمد مصطفى/ أستاذ علم النفس المشارك، جامعة القصيم؛ (٦) د مروى محمد شحته أستاذ علم النفس المشارك جامعة حائل، (٧) عبدالقادر عساج محمد ... أستاذ مشارك، (٨) اد شرف الهادي ، (٩) محمد عبدالباري القدسي، (١٠) أ. د نبيل صالح سفيان أستاذ علم النفس، (١١) د جمعة فاروق، أستاذ علم النفس المساعد، جامعة نجران.

الاعتماد على العبارات التي وصلت نسب الاتفاق عليها إلى ٨٠%، وتم حذف بعض العبارات، وتعديل البعض الآخر، والإبقاء على العبارات التي حازت على قبول السادة المحكمين.

## ٢- الصدق العاملي:

للتأكد من صدق المقياس، و تحديد البنية العاملية للشراء القهري، تم إجراء التحليل العاملي على عينة مكونة من ٢٤٧ طالباً وطالبةً بطريقة المكونات الأساسية، وتم الإبقاء على العوامل التي يزيد جذرها الكامن عن الواحد الصحيح، مع اعتبار البند متشبعاً على العامل إذا كان تشبعه على هذا العامل يزيد عن ( الواحد الصحيح)، ثم أجرى تدويراً للعوامل باستخدام طريقة الفاريمكس Varimax، وقد أسفرت هذه الخطوة على الحصول على خمسة عوامل مثلت ٥٩,٠٨٥% من التباين الكلي، والجدول التالية توضح تشبعات بنود المقياس على هذه العوامل.

جدول رقم (٨) العبارات التي تشبعت على العامل الأول

م	العبارات	التشبع
٢	عندما أذهب إلى السوق، فأنتى أصرف كل نقودي دون أن أدرك ذلك.	٠,٦٤٨
٥	أشعر أن شئ داخلي يدفعني للذهاب للتسوق.	٠,٥٠٤
٦	أفاجئ بعد عملية التسوق، أن رصيدي نفذ.	٠,٧٠٣
٧	عندما أكون بالسوق، لا أستطيع منع نفسي عن الشراء.	٠,٧٣٣
٨	أعجز عن الالتزام بمبلغ محدد أثناء عملية الشراء.	٠,٧٢٩
١٠	لا أستطيع مقاومة مغريات الشراء.	٠,٦٧٥
١٢	أشعر برغبة تلقائية في الشراء.	٠,٥١٣
١٣	تتراكم على الديون جراء كثرة الشراء.	٠,٥٦١
١٤	قد أفلس في نهاية الشهر بعد عملية شراء غير محسوبة.	٠,٦١٥
	التباين	١٨,٧٥٥%
	الجذر الكامن	٥,٠٦٤

يتضح من الجدول السابق تشبع (٩) عبارات على عامل واحد، وكان تباين العامل (١٨,٧٥٥%)، والجذر الكامن للعامل (٥,٠٦٤)، وبمراجعة مضمون العبارات وجد

أنها تشير في مجملها إلى اندفاع الفرد وانعدام قدرته على التحكم في ذاته أثناء عملية الشراء، وأن عملية الشراء تتم بطريقة غير محسوبة، وبالتالي أمكن تسمية هذا العامل "الاندفاعية".

جدول رقم (٩) العبارات التي تشبعت على العامل الثاني

م	العبارة	التشبع
٢١	أشعر بتعكر المزاج إذا مُنعت من الذهاب إلى السوق.	٠,٥٣٣
٢٣	أفكر بصفة مستمرة في الشراء.	٠,٧٢٧
٢٥	يزداد نهمي للشراء عند رؤية السلع او اعلاناتها.	٠,٦٧٢
٢٦	أفقد السيطرة على نفسي أثناء عملية التسوق.	٠,٦٦٩
٢٧	تنتابني رغبات ملحة في الشراء.	٠,٧٠٧
	التباين	١٧,٤٢٤%
	الجذر الكامن	٤,٧٠٤

يتضح من الجدول السابق تشبع (٥) عبارات على عامل واحد، وكان تباين العامل ١٧,٤٢٤%، والجذر الكامن للعامل (٤,٧٠٤)، وبمراجعة مضمون العبارات وجد أنها تشير في مجملها إلى وجود سلوك لاي مكن مقاومته تجاه عملية الشراء، مصحوباً برغبات ملحة في الشراء، وبالتالي أمكن تسمية هذا العامل "السلوك القهري".

جدول رقم (١٠) العبارات التي تشبعت على العامل الثالث

م	العبارة	التشبع
٣	أشعر بسعادة غامرة بعد عملية الشراء	٠,٨٢٦
١٥	أستمتع بعملية الشراء.	٠,٧٦٣
١٧	تزداد ثقتي بنفسي بعد الشراء.	٠,٣٦٠
١٩	أجأ للشراء لتحسين حالتي المزاجية.	٠,٤٤٠
٢٢	الشراء يشعرني بالسعادة.	٠,٧٣٢
٢٤	تتحسن حالتي النفسية بعد الشراء.	٠,٤٢٤
	التباين	١١,٩٣٠%
	الجذر الكامن	٣,٢٢١

يتضح من الجدول السابق تشبع (٦) عبارات على عامل واحد، وكان تباين العامل (١١,٩٣٠%)، والجذر الكامن للعامل (٣,٢٢١)، وبمراجعة مضمون العبارات وجد أنها تشير في مجملها إلى الاستمتاع المبالغ فيه المصاحب لعملية الشراء، وبالتالي أمكن تسمية هذا العامل " متعة الشراء ".

جدول رقم (١١) العبارات التي تشبعت على العامل الرابع

م	العبارة	التشبع
١	أشتري بضائع لا أحتاج لها.	٠,٧١٢
٩	اندفع في الشراء، بالرغم من عدم احتياجي للأشياء المشتراة.	٠,٣٣٥
١٦	انجذب للمشتريات المعروضة، حتى وإن لم تكن مفيدة لي.	٠,٣٣٠
٢٠	قد أشتري الأغراض لرفاقي للحصول على الاستمتاع من الشراء.	٠,٣٠٧
	التباين	٥,٧١٠%
	الجزر الكامن	١,٥٤٢

يتضح من الجدول السابق تشبع ٤ عبارات على عامل واحد، وكان تباين العامل ٥,٧١٠%، والجزر الكامن للعامل ١,٥٤٢، وبمراجعة مضمون العبارات وجد أنها تشير في مجملها إلى أن الفرد يشتري أغراض لا حاجة له بها، وليست ضرورية، وبالتالي أمكن تسمية هذا العامل " شراء أشياء لا يحتاجها الفرد".

جدول رقم (١٢) العبارات التي تشبعت على العامل الخامس

م	العبارة	التشبع
٤	أندم بعد شراء أشياء لا أحتاج إليها	٠,٨١٥
١١	عندما أعود للمنزل بعد عملية الشراء، اسأل نفسي لماذا اشتريت هذه الأشياء؟.	٠,٥٦٩
١٨	أشعر بالضيق عندما أفقد كل نقودي في عملية الشراء.	٠,٣٣٢
٢٨	أتمنى لو أعود إلى السوق مرة أخرى، ولا اشتري شيئاً مما اشتريته.	٠,٤٣٦
	التباين	٥,٢٦٦%
	الجزر الكامن	١,٤٢٢

يتضح من الجدول السابق تشبع (٤) عبارات على عامل واحد، وكان تباين العامل ٥,٢٦٦%، والجزر الكامن للعامل ١,٤٢٢، وبمراجعة مضمون العبارات وجد أنها تشير في مجملها إلى مشاعر سلبية كالضيق والندم المترتب على عملية شراء غير محسوبة، وبالتالي أمكن تسمية هذا العامل "المشاعر السلبية المترتبة على الشراء". من خلال العرض السابق للتحليل العملي بالجدول أرقام (٨، ٩، ١٠، ١١، ١٢) والذي أسفر عن وجود خمسة عوامل تشبعت عليها الشراء القهري، وهي: الاندفاعية،



السلوك القهري، متعة الشراء، شراء أشياء لا يحتاج إليها، المشاعر السلبية المترتبة على الشراء، والتي فسرت ٥٩,٨٥% من التباين الكلي للشراء القهري. ومن خلال تحديد الأبعاد الفرعية للشراء القهري، نجد أنها تتضمن الاندفاعية والذي مثل ١٨,٧٥٥% من التباين الكلي للشراء القهري وتشير الاندفاعية إلى كون الفرد غير قادر على اتخاذ القرار الصحيح تجاه عملية الشراء، فيصف (Kyrios, M. ; Frost, R. ; Steketee, G. (2004) الشراء القهري بأنه حالة تعطيل أو عدم القدرة على التحكم والسيطرة على الرغبة في الشراء. وهو ما توصلت إليه دراسة (Hague & Kellett & Sheeran (2016) حيث معاناة المشتريين القهريين من مشكلات في التحكم والاندفاع أثناء عملية الشراء، إضافة إلى وجود سلوك إلحاحي قهري يدفع لعملية الشراء، حيث فسّر السلوك القهري ١٧,٤٢٤% من التباين الكلي للشراء القهري، الأمر الذي يجبر المشتريين القهريين على الخوض في عملية شراء غير محسوبة؛ تلى ذلك العامل الثالث والذي يفسر ١١,٩٣٠% من التباين الكلي للشراء القهري، ويشير إلى المتعة الزائفة والمبالغة المصاحبة لعملية الشراء، وهو ما أشارت إليه العديد من الدراسات، حيث يحدث الشراء القهري نتيجة للضغوط أو للتخلص من أعراض القلق والاكتئاب، كما في دراسة دريشي (٢٠١٥)، و دراسة (Leite & Silva (2016)؛ حيث يلجأ المشترون القهريون لعملية الشراء القهري كاستراتيجية للتخفيف من التوتر والقلق، وبالتالي يرغبون في الحصول على المتعة المؤقتة المرتبطة بعملية الشراء، وهو ما أشار إليه Nicolai, (2016) J. ; Darancó, S. ; Moshagen, M. في دراسته حيث يعتبر الشراء كميكانزمات أو استراتيجيات توافقية للتعامل مع المشاعر السلبية.

**المراجع:**

- دريشي، جميلة محمد حسين(٢٠١٥) اضطراب الشراء القهري وعلاقته ببعض الاضطرابات النفسية الأخرى، دراسات عربية في التربية وعلم النفس-السعودية، ع٥٧٤، ٣٧١-٣٤١.
- السيد، سارة رجب (٢٠١٦). الشراء القهري وعلاقته بتقدير الذات لدى عينة من طلاب الجامعة، دراسات عربية في علم النفس، ١٥ (١)، ١-٣٦.
- عبد النبي، سامية محمد صابر محمد(٢٠١٢).فاعلية برنامج إرشادي في التخفيف من سلوك الشراء القهري لدى عينة من طلاب وطالبات الدراسات العليا بكلية التربية بجامعة بنها، مجلة الارشاد النفسى- مصر، ع٣٣٤، ص٤٤٣-٣٨٥.
- Black, D. & Jeff Allen, M. (2016). Five-year follow-up of people diagnosed with compulsive shopping disorder, *Comprehensive Psychiatry* 68 (2016) 97–102.
- Claes, L. ; Müller, A. ; Luyckxa, K. (2016). Compulsive buying and hoarding as identity substitutes: The role of materialistic value endorsement and depression, *Comprehensive Psychiatry*, 68. 65–71.
- [Faber](#), R. & [O'Guinn](#), T. (1992) A Clinical Screener for Compulsive Buying, *Journal of Consumer Research*, Volume 19, Issue 3, 1 December 1992, Pages 459–469.
- Hague, A. ; Kellett, S. ; Sheeran, P ( 2016). testing the Generalizabilty of Impulse Control Problems In Compulsive Buying, *Journal of Social and Clinical Psychology*, Vol. 35, No. 4, 2016, pp. 269-288.
- Harnish, R. ; Bridges, K. (2015). Compulsive Buying: The Role of Irrational Beliefs, Materialism, and Narcissism, *Journal of Rational - Emotive & Cognitive - Behavior Therapy*; New York, 33 (1), 1-16.
- Hudson, A. (2016) Exploring the Influence of Social Networking Site Usage on Online Compulsive Buying Behavior and Internet Addiction among US College Students, **PHD**, Thomas University, Miami Gardens, Florida.
- Islam, T. ; Sheikh, Z. ; Hameed, Z. ; Khan, I. ; Azam, R. (2018). Social comparison, materialism, and compulsive buying

- based on stimulusresponse-model: a comparative study among adolescents and young adults, **Young Consumers; Bradford** Vol. 19, Iss. 1, (2018): 19-37.
- Jung, J. (2017). Impact OF Motives On Impulsivity And Compulsivity In Compulsive Buying Behavior, **Social Behavior And Personality**, 45(5), 705–718.
- Kyrios, M. ; Frost, R. ; Steketee, G. (2004). Cognitions in Compulsive Buying and Acquisition, *Cognitive Therapy and Research*; New York, 28 (2), 241-258.
- Leite, P. & Silva, A. (2016). Psychiatric and socioeconomic aspects as possible predicto of compulsive buying behavior, **Trends Psychiatry Psychother.** 38(3) , 141-146.
- Mattos, C. ; Kim, H. ; Lacroix , E. ; Requião, M. ; Filomensky, T.; Hodgins , D. ; Tavares, H. (2018). The need to consume: Hoarding as a shared psychological feature of compulsive buying and binge eating, **Comprehensive Psychiatry**, 85, 67-71.
- Mitchell, J. ; Burgard, M. ; Faber, R. ; Crosby, R. ; de Zwaan, M. (2006). Cognitive behavioral therapy for compulsive buying disorder, *Behaviour Research and Therapy*; Oxford, 44 (12).
- Mueller, A. ; Mueller, U. ; Albert, P. ; Mertens, C. ; Silbermann, A. , et. Al. (2007). Hoarding in a compulsive buying sample, *Behaviour Research and Therapy*; Oxford , 45 (11).
- Nicolai, J. ; Darancó, S. ; Moshagen, M. (2016). Effects of mood state on impulsivity in pathological buying, *Psychiatry research*, 244 , 351-356.
- Sohin, S. & Choi, Y. (2012). A Model Of Compulsive Buying: Dysfunctional Beliefs And Self-Regulation Of Compulsive Buyers, *Social Behavior And Personality*, 40 (10), 1611-1624.

د/نشوة كرم أبوبكر - د/أحمد العمري

---