

التسويق وعلاقته بالصحة النفسية لدى الأطفال والمراهقين

(دراسة ميدانية في مدينة حلب)

د. محمد قاسم عبد الله

أستاذ الصحة النفسية والإرشاد النفسي، عميد كلية التربية بجامعة حلب

mk.abdalah@yahoo.com

الملخص:

هدفت هذه الدراسة إلى بحث علاقة التسويق بكل من النوع، المرحلة العمرية، والصحة النفسية لدى الأطفال والمراهقين. وقد تكونت العينة من 271 طالباً (133 ذكور، 138 إناث) من مدارس مدينة حلب، في الصفوف: 4-5-6 (متوسط العمر 11.6) والصفوف: 7-8-9 (متوسط العمر 13.8). وقد استخدمت أداتين: الأولى مقياس التسويق من إعداد الباحث، ومقياس الصحة النفسية للرحال.

وقد أظهرت النتائج أن هناك فروق دالة إحصائية بين الذكور الإناث في التسويق لصالح الذكور، وفروق دالة إحصائية بين الأطفال والمراهقين لصالح المراهقين. كما تبين عدم وجود علاقة دالة إحصائية بين التسويق وكل من: معرفة الذات، والشجاعة، والتوافق الشخصي والاجتماعي، كما وجدت علاقة سلبية دالة إحصائية بين التسويق وكل من: الثقة بالنفس، وحرية الإرادة، وإدراك الواقع، وحب الذات والآخرين، والاعتدال.

Procrastination and its Relation to Mental Health Among Children and Adolescents (A field Study in Aleppo City)

Mohammad Abdullah

Counseling Psychologist-University of Aleppo

Abstract

The purpose of the study was to investigate the relationship between procrastination and gender, developmental stage and mental health among a sample of children and adolescents in Aleppo City. The sample was selected from basic teaching schools in Aleppo for the 4th, 5th, 6th, grades of children, and 7th, 8th, 9th grades of adolescents, and gender (males and females). The sample size was (271) students (133 males, 138 females), ranging between 10-15 years. The tools of the study was: Procrastination Scale which was developed by the researcher and the Mental Health Scale which was developed by Al-Rhhah (2011).

The results of the study revealed that there was significant differences between males and female in procrastination (males were higher than females), and between children and adolescents (among adolescents higher than among children). On the other hand, there was no insignificant correlation between procrastination and: self- awareness, courage, personal and social adjustment, while there was negative significant correlation between procrastination and: self-trust, freedom of will, perception of reality, love of the self and others, and straightness.

المقدمة:

من البديهي أن تحمل المسؤوليات والإسراع في إنجاز المهام والأعمال ضمن الفترات الزمنية المحددة، هما من سمات الشخصية التي توحى بالثقة والاحترام، كما تحفز الشخص الذي يتحلى بها إلى المزيد من النمو، والنضج، وتحقيق الأهداف. ومن المعروف أن القائمين على العملية التربوية في مختلف المجتمعات، يولون أهمية كبرى إلى تعليم الأطفال والشباب على تحمل المسؤوليات والالتزام بالواجبات والمهام وإنجازها على الوجه الأكمل. وقد شدد عالم النفس (جلاسير) Glasser على أهمية تحمل المسؤولية في نمو الشخصية السوية (الشناوي، 1996)، إلا أن نسبة كبيرة من الصغار والبالغين يجدون صعوبة في الشروع بأي عمل، ويظهر لديهم سلوك «المماطلة أو التسويف»، وكثيراً ما يسرعون في اللحظات الأخيرة للتعويض عن هذا التقصير، مما يعيق الإنتاج، ويضعف الأداء والجودة، كما يضيع فرص النجاح والتفوق.

يعتبر التسويف ظاهرة سلوكية عامة، ومنتشرة بين الناس بمختلف فئاتهم، ومشاربهم. وهو من العادات السيئة والسلوكيات السلبية - خاصة المزمّن منها- والتي ابتلي بها الكثير من الناس في كل زمان ومكان، وتتمثل سلبياتها وتأثيرها السيئ في أنها تحرم صاحبها من إنجاز الأعمال التي من المحتمل أن تعود عليه بالنفع وتمنحه لذة النجاح، وتحقق له التطور والنماء، حيث يظل المسوف يؤجل الأعمال إلى غد، فلا ينجز ما يلزمه من واجبات بدعوى أن الوقت مازال مبكراً، فيبقى بمكانه، في الوقت الذي يسير فيه غيره إلى الأمام.

وعلى الرغم من أننا جميعاً نؤجل الكثير من الأعمال المنوطة بنا، فإن هذا التأجيل قد يكون نمطاً ثابتاً في حياة البعض. فقد بينت التقديرات أن (80% - 95%) من طلبة الثانوية والجامعات يمارسون سلوك التسويف، وأن (75%) قد وصف نفسه بأنه مسوفاً، وأن (50%) يماطلون في القيام ببعض المهام أو المشكلات. وأن سلوك التسويف يرتبط بالكثير من الأنشطة اليومية للطلبة مثل: الدراسة، النوم، تناول الطعام، اللعب، مشاهدة التلفزيون. ويبدو أن هذه النسبة في ارتفاع (Steel, 2007).

يبدو أن التسويف أو المماطلة ظاهرة سلوكية مقلقة *troubling phenomenon*، وأن أكثر الناس يصفونها بأنها عادة سيئة *bad habit*، ومؤذية *harmful* ومربكة *foolish* (Briody, 1980). وأن نسبة (95%) يرغبون في التخلص منها (Brien, 2002). وقد ربطت العديد من الدراسات بينها وبين أداء الفرد، حيث يميل الأفراد المسوفون إلى الأداء المنخفض، والإنجاز الفقير عموماً، مما ينعكس على الصحة النفسية للفرد، وعلى إنجازه المقبل، على المدى الطويل (Wesley, 1994). من جهة ثانية فقد ربط عدد من الباحثين بين التسويف وبين التطور الاقتصادي، والإنتاجي، والتنموي للمجتمع بدءاً من التأخير في تسديد الرسوم والضرائب وانتهاء بالإنتاج في مختلف المؤسسات. حيث للتسويف صورٌ وأشكالٌ متعددة، كما يستند إلى مبررات كثيرة وهي في أغلبها - إن لم نقل كلها - حجج واهية، لا تستند إلى واقع أو عقل كما يقول ستيل (Steel, 2007). فكثيراً ما عطل التسويف طاقات، وأخر إنجاز أعمال ومشاريع يقوم عليها مستقبل الأفراد والأمم والشعوب، وكثيراً ما حرم ذوي الحقوق من حقوقهم، وأخر دولاً وأمماً عن اللحاق بركب التقدم والازدهار. ولنا

أن نتصور بلداً يسوف أهله في أداء ما بذمتهم من واجبات الضرائب وتسديد فواتير الماء والكهرباء، وسوفوا في أداء ما عليهم تجاه إخوانهم من التجار والباعة، وسوفوا في أداء ما بذمتهم من ديون، بل وأجلوا إنجاز واجباتهم في المصانع والشركات. من هنا فقد اعتبرها أكيرلوف (Akerlof, 1991) ظاهرة اقتصادية خطيرة، تحافظ على التخلف وعدم تقدم المجتمع.

لسوء الحظ فيما يتعلق بانتشار هذه الظاهرة المؤذية والمقلقة، فإن العديد من وجهات النظر والتفسيرات الخاصة بها، قد ساعدتنا على معرفة أسبابها، وقد عرض فيراري وزملاؤه (Ferrari, Johnson & McCown, 1995)، في كتاب حول الظاهرة، مركزين فيه على القياس والنظرية في التسويق، مع إغفال النتائج التجريبية. من جهة ثانية فقد أجريت دراسات استخدمت فيها طريقة التحليل العاملي، وأخرى بحثت علاقة التسويق بمتغيرات نفسية مثل العصابية، والاندفاعية، والانبساطية، أو تصميم برامج علاجية له (Lay & Silverman, 1996).

وعلى الرغم من أن هناك حاجة متزايدة لدراسة سلوك التسويق وفحص طبيعته، ومعرفة متى **When**، ولماذا **Why**؟ يحدث هذا السلوك، وكيف **How** يمكن منعه أو الوقاية منه، فقد أجريت عدة دراسات بهدف التعرف على علاقة التسويق بمتغيرات: النوع، والعمر، والسمات المرضية للشخصية (مثل: الخوف من الفشل، العصابية، الانبساطية، الوسواس، القلق، الاكتئاب، الكمالية، الدافعية، نمط الشخصية أ...)، إلا أن نتائج بعض هذه الدراسات جاءت متناقضة خاصة فيما يتعلق بمتغيري النوع والعمر، كما أن هناك حاجة ماسة لدراسة علاقة التسويق بمظاهر الصحة النفسية (الشخصية السوية). وقد أشارت مقترحات العديد من الدراسات (Konovalova, 2012) إلى الحاجة المتزايدة لدراسة علاقة التسويق بمتغيري النوع والعمر، وبمتغيرات الصحة النفسية. من هنا تبرز مشكلة الدراسة الحالية، وأهميتها في مجتمعنا.

مشكلة الدراسة وتساؤلاتها:

ينظر الكثير من الناس إلى التسويق أو المماثلة باعتباره مشكلة سلوكية تنتشر بشكل خاص في المجال الإداري ضمن المؤسسات الإنتاجية أو المهنية المختلفة، وأن آثاره لا تطال الأفراد على المستوى الشخصي، بل تمتد إلى المجتمع وتطوره أيضاً. إلا أن سلوك التسويق الذي ثبت ارتباطه الإيجابي بسمات الشخصية المرضية مثل: الخوف من الفشل، وضعف الثقة بالنفس، والقلق، والاكتئاب، والكمالية، والوسواس، والعصابية، لم تتم دراسة علاقته بمظاهر الصحة النفسية أو سمات الشخصية السوية هذا من جهة، ومن جهة ثانية ماذا عن سلوك التسويق لدى الأطفال والمراهقين، وهل يختلف هذا السلوك وفقاً لمتغيري النوع، والعمر. وبسبب تناقض نتائج الدراسات السابقة، فقد شددت كونوفانوا (Konovalova, 2012)، على أننا بحاجة إلى مزيد من الدراسات حول الموضوع، معتبرة التسويق ظاهرة سلوكية خطيرة، وأن فهم هذه الظاهرة مازال فقيراً. فالتسويق ظاهرة سلوكية منتشرة ومؤذية - كما تقول - وشددت في مناقشة نتائج دراستها على أننا بحاجة لمزيد من الدراسات حول علاقة التسويق بكل من النوع، والعمر من جهة، وعلاقته بمتغيرات نفسية من جهة ثانية. فهذه الإشكالية، ورغبة من الباحث في دراسة هذه الظاهرة فقد سعى

لإجراء الدراسة الحالية، التي تتمحور حول كشف علاقة التسويق بمظاهر الصحة النفسية من جهة، وبمتغيري النوع، والمرحلة العمرية من جهة ثانية، وذلك من خلال الإجابة عن التساؤلات الآتية:

1. هل توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين الذكور والإناث في التسويق؟
2. هل توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين الأطفال والمراهقين في التسويق؟
3. هل توجد علاقة بين التسويق ومظاهر الصحة النفسية لدى الأفراد عينة الدراسة؟ وما نوع هذه العلاقة، وما دلالتها الإحصائية؟

تعريف المصطلحات:

1 - التسويق: يعرف التسويق بأنه «نزعة سلوكية نحو تأجيل البدء بالمهام أو إتمام الأعمال إلى وقت آخر دون مسوغ، على الرغم من القدرة على إنجازها في وقتها المطلوب، وبمعنى آخر، فإن التسويق سلوك تجنبى يتصف بالابتعاد عن المهمة المطلوب إنجازها، واستخدام أعذار واهية لتبرير ذلك الابتعاد، ولتجنب اللوم من الآخرين، وأنه تأجيل الأمور التي يجب أن تنجز بشكل متعمد»، (Wolters, 2003). كما يعرفه أليس بأنه: «اختلال وظيفي تفاعلي، وعمليات سلوكية تجنبية، تتصف بالرغبة في تجنب النشاط أو المهمة المطلوب إنجازها، واستخدام الأعذار وتقديم مسوغات التأخير، إضافة إلى تجنب اللوم»، كما عرفه البعض بأنه: «تأخير مقصود في الابتداء أو الانتهاء من المهمات أو الأعمال المطلوبة» (Schouwenburg, 1992).

ويعرف الباحث التسويق بأنه «مفهوم نفسي وسلوكي يظهر من خلال تأجيل الأعمال والمهام المطلوبة من الفرد إلى أوقات أخرى، أو عدم إنجاز النشاط أو الواجب أو المهمة المطلوبة في وقتها المحدد، سواء من حيث البدء بها أو إكمالها» كأن يقوم الطالب بتأجيل واجبه الدراسي ووظائفه إلى أجل غير معلوم. ويعبر عن ضعف مهارات إدارة الوقت وترتيب الأولويات، والخوف من الفشل، والتوقعات غير الواقعية، وصعوبة اتخاذ القرار، والسمات الشخصية السلبية مثل القلق، التردد، الوسواس القسرية، والاكتئاب، وكذلك عادات العمل السيئة مثل الفوضى المكتبية.

التعريف العلمي للتسويق: هو الدرجة التي يحصل عليها الشخص في اختبار التسويق المستخدم في هذه الدراسة. وتشير الدرجة المرتفعة إلى وجود مستوى مرتفع من التسويق، أما الدرجة المنخفضة فتشير إلى مستوى منخفض من التسويق.

2- الصحة النفسية: هي حالة - عقلية انفعالية سلوكية - ايجابية (وليس مجرد الخلو من المرض النفسي) دائمة نسبياً، تبدو في أعلى مستوى من التكيف النفسي والاجتماعي والبيولوجي حين تفاعل الفرد مع محيطه الداخلي (ذاته) ومحيطه الخارجي (الاجتماعي والطبيعي)، وحين تقوم وظائفه النفسية بمهامها بشكل متناسق ومتكامل ضمن وحدة الشخصية (عبد الله، 2012). فالصحة النفسية هي حالة ايجابية ثابتة نسبياً تتجلى من خلال مجموعة من المظاهر النفسية والسلوكية التالية: معرفة الذات وتقبلها، الثقة بالنفس والقدرة على ضبطها، الإيمان بحرية الإرادة وتقبل المسؤولية الذاتية، التوافق الشخصي والاجتماعي، الشجاعة في مواجهة المهام والمشكلات، وإدراك الواقع بشكل واضح، وحب

الذات والآخرين، والهدف من الحياة أو معنى الحياة (الرحال، 2011).

التعريف العلمي للصحة النفسية: هي الدرجة التي يحصل عليها المفحوص في اختبار الصحة النفسية المستخدم في هذه الدراسة. وتشير الدرجة المرتفعة إلى تمتع الفرد بالصحة النفسية، بينما تشير الدرجة المنخفضة إلى تدهور الصحة النفسية.

أهداف الدراسة:

1. تقديم إطار نظري عن ظاهرة التسويق من الناحية السلوكية، مما تفتقر إليه بحوثنا العلمية في ميدان العلوم النفسية العربية.
2. التعرف على علاقة التسويق بمتغيري: النوع، والجنس.
3. التعرف على علاقة التسويق بمظاهر الصحة النفسية أو الشخصية السوية لدى الأطفال والمراهقين.

الخلفية النظرية:

أولاً- التسويق:

مفهوم التسويق Procrastination Concept:

استخدم مفهوم التسويق أحياناً، من وجهة نظر إيجابية. فقد اعتبره البعض تأجيلاً وظيفياً *functional delay*، وتجنب العجلة أو الاندفاع والتسرع *Rush*، (Chu, & Choi, 2005, ferrari, 1993). فقد أشار برنستاين (Bernstein, 1998) إلى أننا «حالما نبدأ في الشروع بعمل ما، فإننا نتفحص البدائل *options*، ونتريث لكي نحصل على معلومات جديدة تأتي إلينا». وأنه كلما كانت النتائج غير مضمونة، تبرز قيمة التسويق أو التأجيل وأهميته بالنسبة لنا. ومع ذلك فإن هذه النظرة الإيجابية للتسويق، تمثل الاتجاه الثانوي لاستخدام المفهوم، وأن الاتجاه الأولي والأساسي له هو النظرة السلبية خاصة مع وجود دلائل كثيرة أثبتت علاقته بالسلوك المرضي (عبد الخالق، والدغيم، 2012).

وتعريف مفهوم التسويق كغيره من المفاهيم العلمية له معان عديدة كما هو الحال في أذهان الناس. ويعود هذا التعدد إلى طبيعة التسويق ذاته. وقد كانت هناك محاولات عديدة لتعريفه وفهم طبيعته. ومن المعروف أن أشهر التعريفات هي تلك التي تركز على جوهر المصطلح أو تحديد عنصره الأساسي، وذلك من خلال التعريف الوصفي له. وحين نلقي نظرة على هذه التعريفات الوصفية أو التكوينية *constructive* للتسويق نرى بأنها تشتمل على عنصر مشترك هو: «تأجيل أو ترك القيام بالمهمة أو اتخاذ القرار»، وأن المصطلح بالإنكليزية *procrastination* هو من أصل لاتيني: *pro* ويعني (فيما بعد أو لاحقاً *forward*، أو فصاعداً *forth* أو يستحسن لو *favor of*)، والجذر الثاني للمصطلح *crastinus* وتعني «غداً». واستناداً لذلك فإن الشخص يسوف حين يؤجل البدء بالعمل، أو إتمام العمل وإنهائه. ومثل هذا التمييز ضروري لأن لدى كل شخص مئات الأعمال والمهام التي يجب عليه القيام بها في الوقت نفسه أو في أوقات مختلفة، كما أنه ضروري؛ لأنه يفرق بين التسويق، وبين مجرد تجنب اتخاذ القرار الذي يدفع الفرد لتأجيله.

والتسويق في اللغة العربية من «سوف» وفي مختار الصحاح فإن أصله الثلاثي «سوف»: تعني «المسافة» أي البعد. وقال سيبويه «سوف: كلمة تنفيس فيما لم يكن بعد، ألا ترى أنك تقول سوفته، إذا قلت له مرة بعد مرة سوف أفعل، ولا يفصل بينها وبين الفعل لأنها بمنزلة السين في سيفعل، ويقال فلان يقات (السوف) أي: يعيش بالأمان».

فالتسويق أو المماطلة *procrastination* مفهوم نفسي وسلوكي يعرف بأنه «تأجيل الأعمال والمهام المطلوبة من الفرد إلى أوقات أخرى «كما أنه» عدم إنجاز النشاط أو الواجب أو المهمة المطلوبة في وقتها المحدد، أو عدم إنجاز المحاضرات والتكليفات في وقتها المحدد «كأن يقوم الطالب بتأجيل واجبه الدراسي ووظائفه إلى أجل غير معلوم، كأن يقول: «سوف أنجز واجباً واحداً الآن، ثم الواجب الآخر سأتركه للمساء أو للغد، وحين يأتي الغد» ولم ينجزه يقول «سوف *procrastinate*» أنجزه مساءً أو بعد غد، وهكذا. وبذلك يصبح التسويق ظاهرة نفسية سلوكية تسيطر على سلوك الفرد وطريقة تفكيره وإدارته للوقت وحل المشكلات.

وقد اعتبر التسويق تأجيلاً غير منطقي *irrational delay*، كما يظهر في قاموس أكسفورد «تأجيل العمل *defer action*، وخاصة حين لا يكون هناك مبرر لذلك». (Oxford English Reference Dictionary, 1996). والتأجيل غير المنطقي أو غير المقبول، هو الذي يتضمن اختياراً لسياق العمل الذي يرتبط باهتمام الشخص، وتفضيله أو المكاسب والأهداف المرجوة كالمال، أو الأهداف السيكولوجية كالسعادة.

تاريخ المفهوم: يرجع البعض دراسة مفهوم التسويق إلى كتاب رينجنباخ *Ringenbach*، عام (1971) الذي لم يكتمل، ولم يتم نشره، كما ذكر أتكين *Aitken* (1982). وأن أول تحليل علمي للمفهوم كان من قبل ميلغرام *Milgram* في عام (1992)، الذي شدد على أن التقدم الصناعي والعلوم التقنية، تتطلب تحديداً ومواعيد دقيقة للتعهدات أو المشاريع المختلفة؛ مما ساهم في ظهور مفهوم «التسويق». وبالعودة إلى الثورة الصناعية، فقد ذكر صموئيل جونسون *Samuel Johnson* عام (1751)، أن التسويق هو «أحد جوانب الضعف العامة *general weaknesses* الذي - بغض النظر عن تعليمات المديرين، وعن الأسباب - يسيطر بدرجة عالية أو منخفضة على ذهن كل فرد». ويذكر فيليب ستانوب *Phillip Stanhope* (1949) النصيحة التي تقول: «لا للكسل، لا للتراخي *no idleness, no laziness* لا للتسويق، لا تؤجل للغد ما يمكنك القيام به اليوم». فلا يوجد أخطر من التسويق والمماطلة (Steel, 2012). وبالعودة إلى ما قبل الميلاد، نرى أن اليونانيين قد تحدثوا عن التسويق أو التأجيل فيما يتعلق بالحروب بين أثينا وإسبرطة، وقد كان ينظر للتأجيل نظرة إيجابية باعتباره يؤخر الحرب. إلا أنهم تحدثوا عن سمات الشخصية المسوفة، والتي تستدعي الجد. ويذكر ستيل (Steel, 2012)، أن من أوائل الشعراء الإغريق الذين تحدثوا عن التسويق هو الشاعر هيسود *Hesiod* (800 BC) في القرن الثامن قبل الميلاد والذي قال: «لا تدع عمك للغد، ولما بعد الغد، فالكسل والبلادة تمنع العامل من الذهاب إلى الحظيرة، وتمنعه عن القيام بعمله، إن الصناعة تتطلب التسرع في القيام بالعمل، إلا أن العامل الذي لا يقوم بعمله أو يؤجله باستمرار يقبض بيديه على الدمار والخراب».

طبيعية التسوية: يعتبر البعض أن التسوية أو المماثلة مشكلة سلوكية شائعة، ولكنها مثيرة ومحيرة، على الرغم من التاريخ الطويل لسلوك التسوية في الطبيعة البشرية، فإن الدراسات العربية بشأنه قليلة على رغم اهتمام الباحثين الغربيين بدراسته، بسبب أهمية دراسته في مجال العمل والحياة بشكل عام. فالتسوية ليس مشكلة في إدارة الوقت **time management** أو التخطيط له، بل هو ضعف في القدرة على تقدير الوقت، وبذلت محاولات كثيرة لتفسيره، وبحث عوامله؛ لأن المسوفين يرون أنهم يستمتعون بكونهم عفويين، وآخرون لديهم مشكلة في وضع الأهداف لأنفسهم، ومن ثم يرون أنهم غير قادرين على التحكم في الوقت، خلال الفترة المحددة لإنجاز المهام المطلوب إنجازها. وتشير الدراسات إلى وجود عدة أسباب للتسوية على رغم أن البعض يؤجلون أعمالهم حتى اللحظات الأخيرة دون سبب معقول، وآخرون يسوفون عن قصد، ويبررون ذلك بأنهم يقدمون أفضل ما لديهم حين يقعون تحت ضغط الوقت، وقد يقدم أصحاب السلوك التسويفي أسباباً ومسوغات تحافظ على صورة الذات لديهم، وتحميها من النقد الخارجي، فهم يبنون عوائق خارجية فعلية للنجاح، ويخترعون مسوغات معقولة مسبقة للهزيمة، تعزو الأداء الضعيف والسيئ إلى مسببات خارجية، خارجة عن الإرادة، وهذه الإستراتيجية كاذبة تظهر الذات بمظهر إيجابي أمام الآخرين، وتقدم أسباباً خارجية جاهزة لتسوية سلوك المماثلة والتسوية. لقد بينت نتائج الدراسات أن التسوية حماية لصورة الذات، وأن الأفراد الذين يتصفون بانخفاض تحقيق الذات أكثر استخداماً لهذه الظاهرة السلوكية بسبب الشك في قدراتهم الذاتية على إكمال المهام المنوطة بهم، أو لخوفهم من الخضوع لنقد الآخرين، (عبد الله، 2012).

تناولت دراسات كثيرة طبيعة ظاهرة التسوية والمماثلة من حيث كشف دوافع هذا السلوك وأبعاده النفسية والاجتماعية، فتبين أن أهم تلك الدوافع والأسباب: ضعف مهارات إدارة الوقت وترتيب الأولويات، والخوف من الفشل، والتوقعات غير الواقعية، وصعوبة اتخاذ القرار، والسمات الشخصية السلبية مثل القلق، التردد، الوسواس القسرية، والاكتئاب، وكذلك عادات العمل السيئة مثل: الفوضى المكتبية، وتأثير الآخرين، وأخيراً ضعف مهارات حل المشكلات. لا شك أنه قد يتحول إلى مشكلة سلوكية قسرية أو سلوك لا اجتماعي **antisocial behavior** لدرجة أنه قد يؤدي التسوية^(*) في نقل مريض إلى المستشفى ليعالج، إلى وفاته، أو ربما إلى أن تسوء حالته الصحية بشكل خاص. ويتخفى التسوية وراء عبارات وصيغ مثل: سأفعل ذلك لاحقاً، مازال الوقت مبكراً، لا فرق بين أمس وبين اليوم أو بين اليوم والغد، أنا متعب الآن، الوقت غير مناسب للقيام بهذا العمل، لا بأس ببعض الانتظار، راجعني غداً، أو بعد أسبوع (عبد الله، 2012).

وقد يكون التسوية بصور أخرى منطقية لكنها غير واقعية في ذات الوقت، حين يقول الشخص: «أنا أحتاج إلى بعض المهارات، تنقصني بعض الخبرة أو بعض المعلومات، الموضوع مازال جديداً وأنا مبتدئ، غيري يستطيع هذا أما أنا..، ماذا سأخسر لو أجلته يوماً أو يومين...؟»، وهكذا تتراكم الأعمال بتراكم التأجيلات والتسويفات، وتفسد الأمور، وربما

(*) http://www.maktoobblog.com/search?s=%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%B3%D9%88%D9%8A%D9%81&button=&g_search=2&utm_source=related-search-blog-2012-07-01&utm_medium=body-click&utm_campaign=related-search.

تسوء الأحوال.

ولنعط أمثلة تطبيقية ملموسة: يظل التلميذ الكسول يسوف ويؤجل واجباته إلى أجل مسمى أو غير مسمى، ويمر الوقت ويفنى العمر، ولا شيء يتحقق. وإذا علمنا أن الامتحان على الأبواب، وأنه آت لا محالة فإن أي تسويق يعني نقل ما علينا إنجازَه الآن إلى وقت لاحق، وإذا تراكمت الأعمال بعضها فوق بعض عسر إنجازها مجتمعة، وقد عجز صاحبها عن إنجازها منفردة.

تجدر الإشارة إلى أن التسويق في المجال الإداري يرتبط بالفساد المؤسسي في معظم الحالات، وينظر إليه باعتباره يشل عمل المنشأة أو المؤسسة، وفعالية الأداء الإداري والمالي والفني؛ لأنه بمثابة سرطان الجسد الإداري، من هنا تحدث علماء الاقتصاد والسلوك عن التسويق الإداري باعتباره أحد مظاهر الفساد الإداري والحكومي (Harriott, & Ferrari, 1996). بالمقابل ينظر البعض إلى التسويق الإداري باعتباره شكلاً من أشكال التسويق «المخطط له» باعتباره سلوكاً لا يمكن أن ننأى بأنفسنا عنه، بل لأنه سلوك نمارسه بين الحين والآخر، وبصورة أو أخرى.

علاوة على ذلك فإن للتسويق علاقة بميكانيزمات الدفاع النفسية، فقد اعتبر جوزيف فيري أن أصحاب التسويق المزمن يتجنبون المعلومات التي تكشف عن ذواتهم، مع انتقادهم بحدة الأداء الواهن للمسوفين الآخرين، كما أنهم يميلون إلى الشروع في أداء الواجبات مساءً أكثر من النهار، وحين نقارنهم بغير المسوفين، نجدهم يتجنبون أوجه النشاط التي تكشف عن مستوى قدراتهم، مع إقبالهم على المهمات السهلة التي تفتقر إلى التحدي. كما أنهم يسيئون تقدير الفترات الزمنية اللازمة لإنجاز الواجبات الموكلة إليهم، ويركزون على الأحداث الماضية أكثر من المستقبلية، ويتقاعسون عن الأعمال وفقاً لما عزموا عليه (عبد الله، 2012).

التسويق ومراحل النمو: يعد التسويق «المماثلة» أو تأجيل المهمات والأعمال إلى وقت آخر، من المشكلات السلوكية والاجتماعية التي تؤرق الأفراد والمؤسسات في مجالات الحياة المختلفة، خاصة وأنها ظاهرة عامة تنتشر في مختلف مراحل العمر (الطفولة والشباب والرشد والشيخوخة) كما تنتشر في مختلف شرائح المجتمعات ومستوياتهم الاجتماعية والاقتصادية والتعليمية المختلفة (الذكور والإناث، المتعلمين وغير المتعلمين، الطلاب والعمال، الموظفين ورجال الأعمال، وغير العاملين).

وتعتبر ظاهرة التسويق مشكلة وظاهرة نفسية اجتماعية معقدة ذات أبعاد نفسية، وانفعالية، ومعرفية، وسلوكية اجتماعية، كما أن لها مستويات متدرجة بدءاً من البسيط مروراً بالمتوسط، وانتهاءً بالمزمن والمعقد، (Brien, 2002).

أما عند الأطفال والمراهقين فمن الضروري أن نعرف أن الطلاب يعيشون حالة من القلق بين البدائل المختلفة، مما يدفعهم لأن يكونوا غير قادرين على إنجاز ما يودون إنجازَه. إن إحدى طرق دراسة هذه الظاهرة هي تقويم الطلاب من خلال وضعهم أمام عدد من المهمات والواجبات، وكشف أي منها يضعهم تحت الضغط والضييق حين إنجازها وبلوغ أهدافها. إن وجود العديد من الأهداف في حياة الفرد، معروفة جيداً في علم نفس النمو والتربوي.

وعلى الرغم من أن الإنجاز والتحصيل الأكاديمي المدرسي مهم جداً في حياة الطالب، فإن من المفيد بحث ما إذا كان للإنجاز هذه الأهمية في مجالات أخرى من حياته. إننا نقدر التوازن في حياة الطالب باعتباره متغيراً مهماً في سيكولوجية الشباب. ويمكن اعتباره منبئاً لرضا الشاب عن حياته، لأنه يبين كيف يدرك الفرد إنجازَه وتحصيله، حيث يقوم بتنفيذ أي مهمة أو عمل في مجالات حياته المختلفة. ويعتبر التحكم الذاتي، والالتزان الانفعالي، والتكيف الاجتماعي، والنجاح في العمل من العوامل السيكولوجية التي تنبئ بقدرة الفرد على الإنجاز، وعلى اختيار الأهداف التي يمكنه تحقيقها بنجاح. إن متغيري الدافعية والتسويق من أهم المحددات (المتغيرات المتدخلة) التي نستند إليها في تقويم قدرة الفرد على التعامل مع البدائل والأنشطة المختلفة أمامه.

ويذكر فيراري (Ferrari, 1993) أن ظاهرة التسويق لا تقتصر على الطلبة في المدارس والجامعات، ولكنها عامة لدى مختلف الفئات، وأن المبررات الأساسية لهذه الظاهرة يكمن في:

1. عدم إعتاب الذات، والميل إلى الكسل.
2. خداع الذات، وخداع الآخر أحياناً، والهروب من العمل.
3. خداع النفس والتمني في تحسن الظروف، والأمل في تعويض ما فات.
4. الحرية الفوضوية، وكرهية تعويد الذات على النظام والالتزام.
5. الخوف من الفشل، وعدم الثقة بالنفس.
6. الخجل من استشارة الآخرين.
7. الفشل الحقيقي والشعور بالنقص، والسعي نحو التعويض، أو تغطية هذا النقص بالتسويق والتأجيل.

ويرتبط التسويق الدراسي باعتقاد الطلاب بمدى قدرتهم على تكملة واجباتهم الدراسية بنجاح، فالطلاب الذين تنخفض ثقتهم بأنفسهم وبقدراتهم على تكملة المهام والواجبات المطلوبة منهم، يؤجلون تلك الأعمال باستمرار، وأكثر من أقرانهم الواثقين بقدرتهم الذاتية. وقد تبين أن التسويق يزداد لدى الطلاب ضعيفي التحصيل الفاشلين، والذين يتكرر رسوبهم. كما يزداد التسويق لدى التلاميذ الذين يعانون من مشكلات تعليمية مثل التأخر الدراسي، وبطء التعلم، وصعوبات التعلم (العجز القرائي، والعجز الحسابي، والعجز الكتابي، وضعف الانتباه)، ولدى الذين يعانون من مشكلات مثل: القلق، والأرق، واضطرابات النوم، والتدخين، وتعاطي الكحول والمواد المخدرة (الطحان، 2007).

من جهة أخرى فقد بينت بعض الدراسات (Steel, 2007)، أن التسويق يرتبط بضعف الدافعية *motivation* لدى الشخص، وصعوبة التنظيم الذاتي، كما يرتبط بالكذب، فالمسوفون يبحثون عن مسوغات لأنفسهم، وحماية صورتهم الذاتية أمام الغير، وإظهارها بمظهر إيجابي، إضافة إلى تجنبهم العقاب عن طريق تقديم الأعذار الخادعة. ومن الآثار السلوكية للتسويق: التردد، وعدم القدرة على الحسم، وتكرار الفعل، والروتين، وإعادة التأكد، والتأمل المزعج في أحداث الحياة اليومية العادية، وهي جميعها من سمات الشخصية الوسواسية القهرية التي يتصف صاحبها بالسلوك التجنبي، وقضاء أوقات طويلة في

أعمال اعتيادية روتينية. ويظهر التسويق بعدة أشكال:

1. تسويق قطعي **decisional procrastination** وهو العجز عن اتخاذ القرارات المهمة في فترة زمنية محددة.
2. التسويق التجنبي **avoidance procrastination** وفيه يتجنب الفرد الابتداء أو الانتهاء من المهمة؛ لأن النتيجة النهائية للعمل تتضمن تهديداً لتقدير الذات (-Diaz, Morales, Cohen, 2008).
3. التسويق الخامل: ويشمل المسوفين التقليديين الذين يؤجلون مهامهم حتى اللحظة الأخيرة بسبب عدم القدرة على اتخاذ القرار نحو العمل في الوقت المناسب.
4. التسويق النشط: وهو القدرة على اتخاذ قرارات متعمدة للتأجيل، واستخدام قدرتهم على العمل تحت ضغط (الوقت) مثل تأجيل العمل حتى اللحظات الأخيرة المتاحة من الوقت، حيث يشعر الفرد المسوف بأنه تحت ضغط الوقت وإلحاحه. فنلاحظ هذا الشخص ينجز مهامه قبل المواعيد الأخيرة.
5. التسويق الأكاديمي **academic procrastination** من أبرز أنواع التسويق، التي تنتشر بين الطلاب من الأطفال والمراهقين في المدارس والجامعات، ويتمثل في تأخير إنجاز الواجبات الدراسية وعدم تسليمها في الوقت المحدد، وضعف الاستعداد للامتحانات، إضافة إلى الدراسة ساعات أقل من المطلوب (Ozer, Demir, A. & Ferrari, 2009).

أما في المجال التربوي، فيعتبر التحصيل والإنجاز الأكاديمي في ضوء الدرجات التي يحصل عليها الطالب في المدرسة، هي أحد المتغيرات والعوامل التي تمت دراستها في البحوث النفسية. فالتحصيل الدراسي عامل مهم يساعدنا في التنبؤ بنجاح الفرد في مجالات حياته المختلفة: كالنجاح في الجامعة، والدخل المادي. فالأطفال والمراهقون عليهم أن يحققوا ويشبعوا الكثير من مهمات ومتطلبات النمو في حياتهم حتى يعبروا كل مرحلة من مراحل النمو بسلام. ولذلك، فإن نجاح المراهقين في مجالات الحياة المختلفة يعتبر منبئاً مهماً لنجاحهم اللاحق.

ويعتبر مفهوم التحكم الذاتي أو ضبط النفس بمجالاته المختلفة: الانفعالية، والتنظيمية، والعقلية، والتحكم بالنزوات، والذي يقود إلى نتائج مرغوبة، من أهم متغيرات الشخصية الذي يساعد في الإنجاز، وتحقيق الأهداف (Chu, & Choi, 2005). وقد اعتبرت هذه المتغيرات من أهم مظاهر الصحة النفسية التي تساعد في التنبؤ بالنجاح الأكاديمي والدراسي لدى الأطفال والمراهقين. فهو عامل مهم يساعدهم في بلوغ أهدافهم.

إن تغيرات مهمة وعديدة حدثت في المؤسسات التربوية، كما أن التغيرات السياسية والاجتماعية قد أدت إلى مزيد من الضغوط النفسية، في العديد من المهن والمجالات في السنوات الأخيرة. وقد قاد ذلك إلى البحث عن طرائق لمواجهة الضغوط وخفضها، وتحديد العوامل التي تساعد على رفع مستوياتها. هذه العوامل يمكن التعامل معها وضبطها من أجل خفض الضغوط، وخاصة في المجال التعليمي والأكاديمي بما يساعد أخيراً في تحسين تعليم الطلاب.

وقد أجريت العديد من الدراسات التي تتعلق بموضوع التسويق لدى الطلاب (Ozer, 2012; Demir & Ferrari, 2009; Brien, 2002; Konovalova, 2012). وقد ثبت أن مهنة التعليم من أهم المهن المثيرة للضغوط النفسية، والتي تطرح تساؤلاً عما إذا كان المعلم والطلبة الذين يقعون تحت تأثير الضغوط النفسية أكثر ميلاً ونزوعاً لاستخدام التسويق والمماثلة. والسؤال الثاني الذي يطرحه المختصون في علم النفس هو تحديد فيما إذا كان الناس يسوفون ويماطلون لأنهم تحت وقع الضغط النفسي، أو أنهم يعيشون ضغوطاً نفسية لأنهم كثيرو التسويق والمماثلة. إن السلوك الإيجابي الذي يحدثه المعلم في حياة طلابه له أثر واضح في نمو شخصية الطلاب.

ثانياً- الصحة النفسية:

أشار تعريف منظمة الصحة العالمية إلى أن الصحة هي الرفاهة والكفاية الجسمية والنفسية والاجتماعية، وليست مجرد غياب المرض. كما أن الجمعية الوطنية الأمريكية للصحة النفسية قد عرفت الصحة النفسية **mental health** بأنها مجموعة من مظاهر السلوك التي يتحلى بها الفرد، وتشمل الشعور بالرضا عن النفس، والقدرة على تقدير الآخرين، والقدرة على مقابلة متطلبات الحياة (الداهري، 2005). وقد ذكرت جماعة (بيركلي) في معهد الشخصية وقياسها عدة أبعاد ومظاهر تعتبر بمثابة مؤشرات للصحة النفسية السليمة، ومن هذه المظاهر: الشجاعة، والتلقائية، والأمانة في التفكير، وحسن المعاملة، وعدم الخوف من المستقبل، وتبادل الحب، واحترام الإنسان لنفسه (رضوان، 2002). وقد ذكر عبد الله (2001) أن هناك أربع محكات للصحة النفسية هي: الخلو من المرض النفسي، التكيف بأبعاده المختلفة، تفاعل الشخص مع محيطه الداخلي والخارجي، وتكامل الشخصية. كما ذكر أن علامات الصحة النفسية هي: التكيف بأشكاله المختلفة، والشعور بالسعادة مع الآخرين، وفهم الذات وتحقيقها، ومواجهة متطلبات الحياة، والنجاح في العمل، والاتزان الانفعالي، والإقبال على الحياة والمشاركة في حياة المجتمع وتقديمه (عبد الله، 2012).

ومن خلال الاطلاع على التراث النفسي وأدبيات الصحة النفسية للأطفال والمراهقين نرى أن الصحة النفسية تتضمن المعايير الآتية:

معرفة الذات وتقبلها: فالأفراد الأصحاء لديهم معرفة جيدة بذواتهم، وهم واعون بمشاعرهم ودوافعهم الحقيقية وراء سلوكهم، كما يكونون موضوعيين في تحديد نقاط قوتهم وضعفهم، كما يتقبلون ما عرفوه عن ذواتهم، ويقدرونه؛ لأن معرفة الذات وتقبلها، ومن ثم تقديرها، هي خطوة أساسية لتحقيق الذات.

الثقة بالنفس والقدرة على ضبطها: فالأفراد الأصحاء نفسياً لديهم ثقة بذواتهم، ويستطيعون أداء وظائفهم بشكل مستقل. فوجهة الضبط لديهم داخلية أكثر منها خارجية، كما أنهم قادرون على السيطرة على ذواتهم والتحكم بها بشكل جيد، فيكونون قادرين على ضبط انفعالاتهم ودوافعهم ومشاعرهم، وهذه أبرز مظاهر الاتزان الانفعالي. إن لديهم إيمان بقدرتهم على تحقيق أهداف بناءة في حياتهم.

الإيمان بحرية الإرادة وتقبل المسؤولية الذاتية: فالأصحاء نفسياً هم الذين يشكلون

حياتهم، ويصنعون أنفسهم بأنفسهم، أكثر مما تشكل البيئة شخصياتهم، وعلى الرغم من أن الأفراد لا يملكون الحرية في الوجود بالحياة فإنهم يملكون الحرية في أن يعيشوا حياتهم كما يريدون، وما يميز الإنسان عن بقية الكائنات الحية هو تمتعه بالحرية، فالإنسان ليس آلة تعمل بموجب مجموعة أزرار أو حاسب يتلقى مجموعة من التعليمات المبرمجة، ولكنه أكثر من ذلك يمكنه أن يفكر ويتخذ القرارات الحرة ويرسم أهدافاً لا متناهية في حياته وفق واقعه. من جهة ثانية فإن الأصحاء نفسياً يعترفون بالمسؤولية الذاتية عما يحدث معهم من أحداث، فيفهمون حريرتهم بلغة المسؤولية، لأن المسؤولية هي الوجه الآخر للحرية، وبدونها تتحول الحرية إلى فوضى. كما أنهم قادرين على التحرر من صعوبات الماضي والتوجه نحو المستقبل.

التوافق النفسي والاجتماعي؛ والمقصود بالتوافق الشخصي أو النفسي الانسجام مع الذات والرضا عنها، والنجاح في تحقيق الإمكانيات الكاملة فيها، والقدرة على إشباع الحاجات بطريقة يرضى عنها الفرد، كما يرضى عنها المجتمع. من هنا فإن التكيف الشخصي وثيق الصلة بجانبه الآخر وهو التكيف الاجتماعي لأن الفرد يعيش دائماً في بيئة اجتماعية، وعليه أن يلتزم بنظمها وقوانينها وأن يشعر بالسعادة مع الآخرين، وأن يعمل لخير الجماعة. وينطبق هذا على الأسرة، والأقران، وعلى زملاء العمل، أو زملاء الدراسة أو غيرها. لأن انسجام الفرد مع بيئته الاجتماعية المحيطة وشعوره بالانتماء لها وقناعاته بقيمتها وتقاليدها مظهر مهم من مظاهر التكيف الاجتماعي.

الشجاعة: يتمتع الأفراد الأصحاء نفسياً بالقدرة على مواجهة مشكلاتهم وضغوطاتهم الحياتية، ويتعدون عن الأساليب الهروبية التجنبية، من هنا نراهم يتقبلون مسؤولياتهم عما يحدث لهم، ويتقبلون حالات الفشل والعقبات، لأنه بداية للعمل من جديد.

التوازن والاعتدال: يعتبر ريتشارد كينير (Kinnier, 1991) أن الأصحاء نفسياً يعيشون حياة متوازنة، فهم يعملون، ويلهون، يضحكون ويبكون، أنانيون ومضحون، منطقيون وحذسيون في الوقت عينه، ونادراً ما نجدهم متطرفين أو غير واقعيين، إنهم لا يضعون البيض كله في سلة واحدة، فقلما يقومون بشيء ما بشكل متطرف مثل: الأكل، العمل، النوم، الدراسة.

إدراك واضح للواقع: يتمتع الأصحاء نفسياً إدراك واضح للواقع مع نزعة بسيطة باتجاه الجانب التفاؤلي، فهم ينظرون إلى ذواتهم وإمكاناتهم ومستقبلهم نظرة إيجابية. وحين يستخدمون أساليبهم الدفاعية فهم يستخدمونها باعتدال ويكونون بمستوى الصدمات القاسية، ومع ذلك تكون استجاباتهم الدفاعية لفترات متوسطة أو قصيرة في الحياة.

حب الذات وحب الآخرين: ليس المقصود بحب الذات النرجسية أو الأنانية، بل المقصود احترام الذات وتقديرها مع الحفاظ على تطويرها، حيث يقول أريكسون: «على الأفراد أن يحبوا ذواتهم، وأن يتقبلوها قبل أن يحبوا الآخرين»، إن حب الذات يجب أن يوازيه حب الآخرين، فالأصحاء نفسياً لديهم تسام بذواتهم، حيث نجدهم مضيئين، ومحبين لشخص ما على الأقل أو لمجموعة من الأشخاص، فيكونون على استعداد لتقديم التضحيات في سبيله لأنهم نذروا حياتهم من أجله ولأجل سعادته.

الهدف من الحياة؛ يعتبر فرانكل (Frankel 1982) صاحب العلاج بالمعنى (م، خير من أدرك أهمية الهدف والمعنى في حياة الفرد، لان الحياة تبدو بأجمل صورها عندما تعبر عن وجود هدف أو معنى جوهرى يعيش الإنسان من أجله، فيفضل هذا الهدف ويتحمل الكثير من المعاناة من أجله طالما نذر حياته من اجله، وهذا ما يساعد في تحقيق التوافق النفسي. إن حياة الفرد حين تكون خالية من الهدف والمعنى ستكون ساكنة، فارغة فراغاً وجودياً existential vacuum، حيث ينظر لحياته الماضية على أنها تافهة، وإلى مستقبله على أنه مظلم، وسيعاني في حاضره من الملل والفراغ.

علاقة التسوية باضطرابات الصحة النفسية: فتعتبر من الموضوعات المهمة التي يبحثها علماء النفس، فقد تمت دراسة سمات شخصية المسوف، وتبين أن هناك عدداً من السمات المرضية: الانفعالية، والمعرفية، والسلوكية، التي يتصف بها هؤلاء الأشخاص من أهمها:

القلق والخوف من الفشل: من المعروف أن الفرد خلال مراحل نموه المختلفة يمر بخبرات وتجارب نفسية وانفعالية واجتماعية مختلفة، مع أحداث ضاغطة تسبب لهم القلق والرغبة قبل الشروع بتنفيذ أي عمل يطلب منهم، وهذا الشعور كما يؤكد علماء النفس توجه وشعور طبيعي وسوي أو صحي؛ لأنه بمثابة حافز يدفع الشخص لحشد طاقاته وتنظيم وقته وسلوكه للقيام بالعمل على الوجه الأكمل، وكثيراً ما يكون هذا المستوى من القلق خلافاً وإبداعياً يعمل على النجاح والتفوق. ولكن هذا الاتجاه قد يتحول عند البعض - لأسباب انفعالية لاشعورية، أو لعوامل جسمية بيولوجية - إلى ظاهرة سلبية ومرضية تتمثل في تضخيم الخوف وزيادة القلق، مما يسبب قلقاً مرضياً يعيق العمل والإنجاز، وهذا ما يحدث شللاً في عملية التفكير، ويحول دون الشروع في العمل وإنجاز المهمات. وينطبق هذا على عدد من رجال الأعمال الذين يخشون الشروع في تنفيذ بعض المشاريع، أو الطلاب الذين يعبرون عن قلقهم من خلال الإهمال، والكسل، والمماطلة. فالخوف من الفشل قد يتأصل مع مرور الوقت، ويصبح عادة سلوكية وسمة من سمات شخصية الفرد، كما يظهر من خلال ردود الأفعال العكسية " وتسمى رد الفعل المعاكس reaction formation حين يظهر الفرد لذة العمل في اللحظة الأخيرة، وحتى ساعات متأخرة من الليل. ومن خلال ملاحظة هؤلاء الأشخاص نرى علامات القلق لديهم والتوتر، ويزداد الشعور بالنقص والفشل في إنجاز المهام المطلوب منهم (Schouwenburg, 1992).

الأمراض الجسمية، والسيكوسوماتية psychosomatic: يظهر التسوية لدى أفراد يعانون من اضطرابات جسمية، وسيكوسوماتية، ومن أبرز هذه الاضطرابات: الربو، والحساسية الجلدية، وآلام الظهر، والقولون العصبي، والقرحة، والصداع، أو بعض اضطرابات العادات واللازمات العصبية أو العرات tics مثل نتف الشعر، وقضم الأظافر، أو بعض الحركات اللاإرادية كهز الكتف أو الوجه، أو حركات القدمين، أو الرموش، والعينين. ويتعرض بعض هؤلاء إلى اضطرابات النوم (أرق أول النوم، أرق منتصف النوم، الاستيقاظ المبكر) أو اضطرابات الأكل، ويميل البعض منهم للإدمان على التدخين أو الكحول أو العقاقير من منبهات ومخدرات و منشطات وغيرها. ويعزو المختصون هذه الاضطرابات السيكوسوماتية إلى القلق المرضي والشديد المسيطر على الشخص، مما يؤثر

في جهاز المناعة لديه، ويضعف الجهاز العصبي (Trice, & Milton, 1987).

نقص الكفاءة: يعتبر أستاذ علم النفس (نيل فيو) مؤلف كتاب العادات المكتسبة **learned habits** أن سلوك المماثلة والتسوية يكون أحياناً قناعاً يخفي وراءه الخوف من الإقدام بسبب نقص القدرات، وضعف الكفاءة الشخصية. فالمماطل أو المسوف يختبئ بطريقة لاإرادية في ظل هذا السلوك للهروب من الفشل، وتجنب انتقاد الآخرين. ومعظم هؤلاء الأشخاص يبعدون التهمة عن أنفسهم ويعزونها أو ينسبونها **attribute** إلى عامل الوقت، أو قصر الفترة الزمنية التي أتاحت لهم للتحضير أو الإنجاز في اللحظة الأخيرة. وعادة يتذرع هؤلاء بأسباب كثيرة وفق آلية العقلنة والتبرير **rationalization** من خلال ذكر مبررات متعددة تبدو عقلانية ومقبولة تبرر عدم تمكنهم من العمل في الوقت المحدد (Ferrari, Johnson, & McCown, 1995).

الطموح والمثالية: يفسر بعض علماء النفس شخصية المماطل والمسوف بأنه يسعى نحو المثالية أو الكمال، لأنه يطمح إلى تحقيق الأفضل والأكمل في الأداء خوفاً من الانتقاد. ويشير هؤلاء إلى دور التربية في تأهيل الفرد وتنشئته للعمل وفق قدراته وإمكاناته، وليس وفقاً للآخرين، مع العلم أن الشخصية السوية تنمو مع التقدم بالعمر ويزداد إتقانها للعمل وأدائها له مع الزمن. ويحذر المختصون من دفع الصغار نحو التفوق ودفعهم بحزم له بأساليب غير تربوية، مما يخلق لديهم حالة من العجز المكتسب أو العجز المتعلم، **learned helplessness**، والذي يؤدي مع الوقت إلى حالة من اليأس والشعور بضعف الحيلة. فالطفل الذي يشعر بأنه مضطر للتحصيل لبلوغ نتائج مدرسية مرتفعة لإرضاء والديه وتحقيق طموحاتهم المثالية، وتحقيق ما فشلوا هم في تحقيقه سابقاً، يماطل ويستخدم التسوية خوفاً من الرسوب، ومع الوقت يتأصل الطموح نحو المثاليات في سلوكه، وتصبح رغبته في النجاح حاجة لاجتذاب حب الغير ورضا الآخرين (الخالدي، 2007، الزغاليل، 2008).

الصراع النفسي **conflict** الذي يعيشه الشخص المماطل من خلال التجاذب الذي يعيشه بين الميل للاكتفاء الذاتي، والهوس إلى تحقيق أهداف ترضي الآخرين، وهو صراع ينتهي بها إلى التسليح بالمماثلة والتسوية. إن مراقبة هؤلاء الأفراد، يبين أن معظمهم يفتقر إلى صلابة الرأي والانضباط، كما يميل إلى الإدمان على شعور النشوة التي يولدها تدفق هرمون الأدرينالين، وذلك في أثناء السعي لإتمام المهمات في اللحظة الأخيرة. وهذا ما نلاحظه عند الطلبة الذين يتباهون بالسهر حتى ساعات الصباح الأولى حين التحضير لامتحانات (Trice, & Milton, 1987).

الدراسات السابقة:

لقد أجريت عدة دراسات حول علاقة التسوية بمتغيرات نفسية مثل: (الدافعية، والعصابية، والكمالية، والثقة بالنفس، القلق... إلخ)، وأخرى ديمغرافية (مثل العمر، والنوع). فقد بينت نتائج إحدى الدراسات (McCown & Roberts, 1994) أن الراشدين في عمر الأربعين كشفوا عن تسوية ومماثلة أكثر من طلاب الجامعة في سن العشرين. وفي دراسة هاروت وفيراري (Harriott & Ferrari, 1996) عن مدى انتشار التسوية لدى

الراشدين، والتي أجريت على 211 راشداً متوسط أعمارهم (6.47) سنة، تبين أن المتزوجين أظهروا تسوية في أداء المهام أكثر من غير المتزوجين والمطلقين، حيث إن زيادة عدد الأطفال في الأسرة تزيد من الضغط على أولياء الأمور، ويزيد من المسؤولية، مما يزيد من التسوية في اتخاذ القرارات.

أما عن النوع، فقد بينت بعض الدراسات وجود فروق جوهرية دالة بين الذكور والإناث في سلوك التسوية، بينما لم تظهر دراسات أخرى مثل هذه الفروق. فقد أظهرت نتيجة دراسة أجريت على الراشدين الإسبان أن الإناث أكثر تسوية من الذكور (Dias-Morales, Ferrari, & Diaz, 2006)، كما تبين من دراسة أوزر وزملاؤه (Ozer, Demir & Ferrari, 2009)، على طلبة الجامعة (784 طالباً) أن الطلاب الذكور أكثر تسوية في إنجاز الواجبات الدراسية، والاستعداد لامتحانات، وتتفق هذه النتيجة مع نتائج دراسات أخرى بينت أن الذكور أكثر تسوية من الإناث في إنجاز المهمات الدراسية (Milgram, Marshevsky & Sadeh, 1994).

إلا أن دراسة كونوفالوفا (Konovalova, 2012) بعنوان «فروق النوع، والعمر في التسوية الأكاديمي، والخوف من الفشل» التي أجريت على عينة مؤلفة من (95) طالباً (25% ذكور، 75% إناث) من جنسيات مختلفة: آسيوية، وأمريكية، ولايتينية، ومتوسط العمر (18-23))، فلم تظهر أية فروق تعزى لمتغيري النوع والعمر. إلا أنها أثبتت وجود ارتباط موجب ودال إحصائياً بين التسوية والخوف من الفشل.

أما عن علاقة التسوية ببعض المتغيرات النفسية (مثل الكمالية، والانبساط، والعدائية، والثقة بالنفس، والوساوس، والقلق، والخوف من الفشل..)، فقد أجريت دراسات متعددة، حولها. ففي الدراسة التي قام بها بروخزين (Broekhuizen, 2012) بعنوان العلاقة بين التسوية بمستويات الوعي، تبين أن التسوية استجابة طبيعية لمتطلبات ذاتية، تعتمد على درجة الوعي الفردي، وتوقعات الشخص نحو المشكلات التي تتطلب تحكماً ذاتياً، وإنجازاً لمهام محددة. ويزداد التسوية مع ضعف مستوى الوعي الفردي، وعدم قدرة الشخص على تنظيم الوقت وتحديد الأعمال المطلوب القيام بها. ومن جهة أخرى فقد تبين أن للتسوية علاقة بالتحصيل الدراسي لدى طلبة الجامعة، حيث وجدت علاقة سلبية بين التسوية والتحصيل الدراسي، فكلما زاد التسوية قل التحصيل الدراسي والإنجاز، والعكس صحيح (Hammer & Ferrari, 2002).

وفي دراسة قامت بها تريزا (Trezza, 2012) هدفت إلى بحث العلاقة بين التسوية الأكاديمي والمعتقدات حول القدرة أو الكفاءة الذاتية والدافعية، والخوف من الفشل لدى طلبة المرحلة الثانوية. وقد أظهرت النتائج أن التسوية مرتبطة بالخوف من الفشل، وأن الكفاءة الذاتية منبئ قوي بالتسوية، وأن سلوك التسوية مرتبط بتوجه الذات للكمالية *self-orientation perfectionism*.

في دراسة قام بها ماكون وجونسون (McCown & Johnson, 1999)، كشفت أن الأفراد مرتفعي العصابية يؤجلون أكثر، لأنهم يدرسون ساعات أقل، كما أن لديهم قلقاً مرتفعاً حول الامتحان، نتيجة ضعف الثقة بالنفس، وضعف استعدادهم الدراسي. كما توصلت

دراسة ترايس وميلتون (Trice & Milton, 1987) إلى أن المسوفين لديهم درجة مرتفعة من وجهة الضبط الخارجية، وقد دعم جانسون وكارتون (Janssen & Carton, 1999) هذه النتيجة، وتوصلوا إلى أن الطلاب ذوي وجهة الضبط الداخلية يميلون إلى السرعة في الإنجاز، وتقديم الواجبات الدراسية في موعدها مقارنة بالطلاب ذوي وجهة الضبط الخارجية. من جهة أخرى فقد درس فودانوفش وسيب (Vodanovich & Seib, 1987) عينة قوامها (115) طالباً جامعياً، وكشفت النتائج أن هناك ارتباطاً سلبياً دالاً إحصائياً بين التسوية ومهارة إدارة الوقت، ووجود ارتباط موجب بين التسوية والقلق، حيث يزداد القلق مع زيادة التسوية، كما اعتبر القلق بمثابة منبئ بحدوث التسوية. ويرتبط التسوية بمتغيرات نفسية سلبية مثل: الاكتئاب، وانخفاض تحقيق الذات، (Lay & Silverman, 1996).

لقد أجرى دينز وزملاؤه (Denis, Tras, & Aydogan, 2009)، دراسة على عينة مؤلفة من (435) من طلاب جامعة سيلكون التركية، تراوحت أعمارهم بين 17-21 سنة، وكشفت النتائج أن هناك علاقة سلبية دالة بين الذكاء الوجداني والتسوية الدراسي، وأن مشكلات الطلاب المرتبطة بالدراسة، أو الأسرة، أو الصحة، يمكن أن تتسبب في سلوك التسوية. كما كشفت دراسات أخرى عن ارتباط موجب بين التسوية والضغط النفسي لدى عينات من الطلبة (Stead, Shanahan, & Neufeld, 2010). كما أجرى فيراي (Ferrari, 1991) دراسة مسحية لأعداء الطلبة حول تأخيرهم عن إنجاز واجباتهم الدراسية، ووجد أن 27% اعترفوا بتقديمهم أعذاراً كاذبة، حول التسوية لديهم، مثل موت احد أفراد الأسرة، أو تعطل جهاز الكمبيوتر، أو فقدان المذكرات الدراسية. ويشير فيراي إلى أن الطلبة الذين كانوا أكثر ثقة بأنفسهم يميلون إلى سرعة إنجاز واجباتهم، ولديهم تسوية أقل في حياتهم الدراسية والشخصية.

وقد أجرى ميلغرام وزملاؤه (Milgram, Batori & Mowrer, 1998)، دراسة على عينة مؤلفة من (314) طالباً بهدف كشف العلاقة بين التسوية وعدد من المتغيرات النفسية، فتبين أن هناك علاقة سلبية دالة بين التسوية ونمط السلوك (i) Type (A) behavior، بمكوناته الثلاثة: التنافس competitiveness، نفاذ الصبر impatience، العدائية hostility.

وفي دراسة فيلت وزملائه (Flett, Blankestien, Hewitt, & Koledin, 1995)، التي أجريت على عينة مؤلفة من (131) طالباً وطالبة، فقد أظهرت النتائج وجود ارتباط موجب بين التسوية والكمالية. أما دراسة أونبيريج (Onwuegbuzie, 2000)، التي هدفت إلى بحث العلاقة بين التسوية الدراسي والكمالية، وذلك على عينة مؤلفة من (135) طالباً، طبق عليهم مقياس الكمالية متعدد الأوجه، وكشفت النتائج عن أن التسوية الدراسي مرتبط بمستوى دال بالكمالية، والخوف من الفشل، وأن التسوية والإتقان، يتأثر بالسياق الاجتماعي، حيث أن الذين يبحثون عن الكمالية والإتقان يتأثرون بالخوف من الفشل، أكثر مما يتأثرون بالحاجة إلى الإنجاز، وأن المبالغة في الحصول على الإتقان يقود إلى التسوية الدراسي. كما تبين وجود علاقة بين التسوية والوساوس القسرية، والقلق، والمخاوف من جهة (Johnson, 1992)، وبينه وبين كل من الانبساط، والمسؤولية،

والكالمية، والوساوس، من جهة ثانية (Costa, McCrae, & Dye, 1991).

وقد أجرى جريست وزملاؤه (Greist, Jeffrson & Marks, 1986)، وذلك على عينة مؤلفة من (39) امرأة، و(26) رجلاً، من المصابين بالوساوس القسرية، وتوصلت إلى وجد ارتباط ايجابي بين التسوية وبين الأفكار الوسواسية.

في دراسة بعنوان التسوية الأكاديمي والشخصية لدى طلبة الجامعة، والتي أجراها بور (Poor, 2012)، والتي هدفت إلى بحث العلاقة بين التسوية والشخصية، والشخصية كمنبئ بالتسوية. وأجريت الدراسة على عينة مؤلفة من (51 ذكراً) و(51 أنثى) تتراوح أعمارهم بين 18 - 25 سنة، وأظهرت النتائج أن هناك علاقة بين التسوية وكل من الانبساطية، والوعي، كما تبين أن الوعي يعتبر منبئاً بالتسوية.

تعقيب على الدراسات السابقة:

من خلال الدراسات السابقة التي أمكن للباحث الحصول عليها، يتبين أن التسوية أعلى عند الراشدين منه عند الطلاب (McCown & Roberts, 1994)، كما أنه أعلى عند المتزوجين مقارنة بغير المتزوجين (Harriott & Ferrari, 1996). وبينما أظهرت دراسة (Dias-Morales, et al., 2006) أن الإناث أكثر تسوية من الذكور، فإن دراسة أوزر وزملائه (Ozer, Demir & Ferrari, 2009)، أظهرت أن الطلاب الذكور أكثر تسوية في إنجاز الواجبات الدراسية، والاستعداد للامتحانات، وتتفق هذه النتيجة مع نتائج دراسات أخرى بينت أن الذكور أكثر تسوية من الإناث في إنجاز المهمات الدراسية (Milgram, Marshevsky & Sadeh, 1994). بالمقابل فإن دراسات أخرى (Konovalova, 2012) لم تثبت وجود فروق دالة بين الذكور والإناث، كما لم تثبت علاقة التسوية بالعمر.

من هنا يلاحظ وجود نتائج متناقضة حول علاقة التسوية بمتغيري: النوع، والعمر. ففي حين أظهرت بعض الدراسات وجود فروق دالة في سلوك التسوية وفقاً لمتغيري النوع، والعمر (Harriott & Ferrari, 1996)، (McCown & Roberts, 1994)، لم تظهر دراسات أخرى مثل هذه الفروق (Konovalova, 2012). أما عن علاقة التسوية بمتغيرات نفسية عديدة في الشخصية مثل: الخوف من الفشل، والقلق، وضعف الثقة بالنفس، الانبساطية، والعصابية، والكالمية والوساوس. فقد ثبت ارتباط التسوية إيجابياً بهذه المتغيرات النفسية التي تعبر عن اختلال الصحة النفسية.

ويظهر من الدراسات السابقة أن معظمها أجري على طلبة الجامعة، وعلى الراشدين، كما أن معظمها بحث علاقة التسوية بسمات مرضية في الشخصية، والتي احتلت مكان الصدارة في البحوث النفسية. من هنا يظهر تفرد هذه الدراسة التي هدفت إلى بحث علاقة التسوية بالصحة النفسية (مظاهر الشخصية السوية)، وذلك لدى الأطفال والمراهقين، فلا توجد أية دراسة سابقة - على حد علم الباحث - درست علاقة التسوية بالصحة النفسية على الأطفال والمراهقين، وفي المجتمع السوري تحديداً.

متغيرات الدراسة:

1. سلوك التسويق.
2. النوع (ذكور، وإناث).
3. المرحلة العمرية: الأطفال (الصفوف: 4، 5، 6)، والمراهقين (الصفوف: 7، 8، 9) من مرحلة التعليم الأساسي.

المنهج والإجراءات:

مجتمع الدراسة والعينة:

تم اختيار مدارس الذكور والإناث التي تضم الصفوف من الرابع وحتى التاسع من طلبة التعليم الأساسي في مدينة حلب، وقد بلغ إجمالي العينة (271) طالباً وطالبة (133 ذكور، و138 إناث)، وتتراوح أعمارهم بين 10 - 15 سنة، بمتوسط قدره (11.6) للذكور، و(13.8) للإناث). والجدول (1) يبين أسماء المدارس التي سحبت منها العينة من الذكور والإناث.

جدول (1) توزع أفراد العينة (الذكور والإناث) والمدارس التي سحبت منها

العدد	اسم المدرسة / الإناث	العدد	اسم المدرسة / الذكور
50	مدرسة شمس الأصيل	45	مدرسة شمس الأصيل
32	مدرسة جمعية المهندسين	30	مدرسة جمعية المهندسين
30	الشهداء المحدث	33	الآباء المخناريين
26	أحمد شاهين	25	رجب قرمو
138		133	المجموع

أدوات الدراسة:

أولاً - مقياس التسويق للأطفال والمراهقين: قام الباحث بتصميم مقياس التسويق للأطفال والمراهقين وفق الخطوات التالية:

1. الاطلاع على التراث النفسي في مجال التسويق وخاصة الدراسات السابقة مثل: دراسة بور Poor (2012) بعنوان «التسويق الأكاديمي والشخصية لدى طلبة الجامعة»، **Academic Procrastination and Personality among University Students**، ودراسة تريزا Trezza (2012) بعنوان «العلاقة بين التسويق الأكاديمي والمعتقدات حول الجهد والقدرة لدى طلبة المرحلة الثانوية» **The relationship between Academic Procrastination and Beliefs about Effort and Capability in High School Students**، ودراسة بروخيزن Broekhuizen (2012) بعنوان «التسويق، الوعي، الرفاهة أو السعادة»، **Procrastination, Conscientiousness and Welfare**. ودراسة عبد الخالق، والدغيم بعنوان «المقياس العربي للتسويق: إعدادة وخصائصه السيكومترية».

2. الاطلاع على المقاييس السابقة حول التسوية مثل: اختبار فيراري للتسوية Ferrari Procrastination Test (Ferrari, 2012) ، والمقياس القطعي للتسوية Decisional Procrastination Scale، والمقياس العام للتسوية من تأليف لاي (Lay, 1986) General procrastination Scale، ومقياس توكمان للتسوية (Tuckman Procrastination Scale (1991).
 3. تم تكليف عدد من المعلمين وطلبة الماجستير بتوجيه عدد من الأسئلة مفتوحة النهاية لطلاب مرحلة التعليم الأساسي من الصف الرابع وحتى الصف التاسع (طفولة ومراهقة) لجمع عدد من العبارات التي تقيس التسوية.
 4. تم تسجيل الفقرات التي تشتمل على مفهوم التسوية في هذه الدراسة، وبلغ عددها 44 عبارة.
 5. تم حذف العبارات المتشابهة والمتطابقة في المعنى، والتي عرضت على مختص في اللغة العربية، فبلغ عددها 30 عبارة.
 6. تم تقديم الأداة إلى (5) من أعضاء هيئة التدريس في كلية التربية بجامعة حلب، فلاقت اتفاقاً نسبته (88%) بين المحكمين (بمن فيهم الباحثون من طلبة الماجستير الذين اعتمد عليهم الباحث في تصميم الأداة)، مما سوغ بقاء الفقرات بعدها .
 7. تم تطبيق الأداة على عينة تجريبية لحساب صدقها وثباتها. فقد حسب معامل الاتساق الداخلي بين الدرجة على المفردة والدرجة الكلية على الأداة، وقد تم التوصل إلى معاملات تراوحت بين (0.88 - 0.92)، والتي كانت ذات دلالة عند مستوى (0.01). كما أعيد تطبيق الأداة مرة ثانية بعد 18 يوماً من التطبيق الأول على أفراد العينة الاستطلاعية، والتي بلغ حجمها (45) طالباً وطالبة، وقد بلغ معامل الثبات (0.86)، مما يدل على صدق الأداة وموثوقيتها لأغراض هذه الدراسة.
- ثانياً- اختبار الصحة النفسية: وهو من إعداد الرحال (2011). لقد تم تصميم هذا الاختبار بهدف قياس درجة الصحة النفسية لدى الطلبة في مرحلتي نهاية الطفولة، والمراهقة، وقد تضمن الاختبار (60) سؤالاً موزعة على عشرة مقاييس فرعية كل واحد منها يتناول أحد معايير الصحة النفسية، وفق الآتي: معرفة الذات وتقبلها (العبارات: 1-11-21-31-41-51)، والثقة بالنفس والقدرة على ضبطها (العبارات: 2-12-22-32-42-52)، الإيمان بحرية الإرادة وتقبل المسؤولية (العبارات: 3-13-23-43-53)، والتوافق الشخصي (العبارات: 4-14-24-34-44-54)، والتوافق الاجتماعي (العبارات: 5-15-25-35-45-55)، والشجاعة في المشكلات (العبارات: 6-16-26-36-46-56)، والاعتدال والتوازن (العبارات: 7-17-27-37-47-57)، إدراك الواقع بشكل صحيح (العبارات: 8-18-28-38-48-58) وحب الذات والآخرين (العبارات: 9-19-29-39-49-59)، الهدف والمعنى في الحياة (العبارات: 10-20-30-40-50-60).

يقوم المستجيب بالإجابة عن بنود الاختبار بوضع إشارة (X) أمام كل بند في الحقل الذي يعبر فيه عن مدى موافقته بأن العبارة تنطبق عليه. ويتم تصحيح الاختبار بمنحه (5 درجات) في حال كانت إجابته (موافق تماماً)، و(4 درجات) في حال كانت إجابته (موافق بشكل كبير)، و(3 درجات) في حال كانت إجابته (موافق بشكل متوسط)، و(درجتين) في حال كانت إجابته

(غير موافق)، و(درجة واحدة) في حال كانت إجابته (غير موافق مطلقاً)، وذلك بالنسبة للبنود الإيجابية، أما البنود السلبية فيتم تصحيحها بشكل معاكس. ويتم حساب درجة المفحوص في كل مقياس فرعي من خلال جمع الدرجات الخاصة ببنود كل مقياس فرعي.

أما عن صدق الاختبار، فقد قام مصممه باستخدام عدة طرق هي:

1. صدق المحكمين، حيث تم عرضه على عدد من المحكمين (عددهم خمسة)، وقد بلغت نسبة الاتفاق (100 %)، حيث تبين أن الاختبار يقيس ما وضع لقياسه، فيما عدا البنود ذات الأرقام (12 - 53 - 60) فقد كانت نسبة الاتفاق (80 %).

2. طريقة الاتساق الداخلي، حيث حسب معامل الارتباط بيد درجة كل بند من بنود الاختبار مع الدرجة الكلية الذي ينتمي إليه البند. وقد حسب معامل ارتباط درجة كل مقياس من المقاييس الفرعية مع الدرجة الكلية للاختبار. وتبين أن معاملات الارتباط كانت دالة إحصائياً عند مستوى الدلالة (0.01)، مما يدل على اتصافه بالاتساق الداخلي.

لقد قام الباحث الحالي بإعادة صياغة العبارات ذوات الأرقام (20، 24، 35) لتناسب أهداف هذه الدراسة والمرحلة العمرية. ثم قام بتطبيق الاختبار على عينة تجريبية مستخدماً طريقتي الاتساق الداخلي وإعادة التطبيق. فبالنسبة إلى الطريقة الأولى تم حساب معامل الارتباط بين درجات البنود المفردة في كل مقياس فرعي والدرجة الكلية للمقياس فبلغت (0.81)، أما طريقة إعادة التطبيق فقد تم تطبيق الاختبار على العينة التجريبية، والتي بلغ حجمها (45) طالباً وطالبة بفاصل زمني قدره (18 يوماً)، وحسب معامل الارتباط بين درجات التطبيقين، فبلغ معامل الثبات (0.84)، مما يؤكد تمتع الاختبار بموثوقية مرتفعة يمكن الركون إليها في هذه الدراسة.

المعالجة الإحصائية:

لقد تم حساب المتوسطات والانحرافات المعيارية للبنود الخاصة بكل مقياس من مقاييس الدراسة، كما تم حساب معاملات الارتباط لتحديد العلاقة بين التسويق والصحة النفسية، واختبار (ت) لدلالة الفروق بين المتوسطات وفقاً لمتغيري: النوع، والمرحلة العمرية.

النتائج ومناقشتها:

للإجابة عن التساؤل الأول الذي نصه: «هل توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين الذكور والإناث في التسويق؟». فقد تم حساب اختبار (ت) لدلالة الفروق بين المجموعتين (الذكور والإناث) في سلوك التسويق. والجدول (2) يبين النتائج التي تم التوصل إليها.

جدول (2) المتوسطات (م) والانحرافات المعيارية (ع) لسلوك التسوية لدى الذكور والإناث وقيمة (ت) ودلالاتها الإحصائية

المتغير	الذكور		الإناث		القيمة «ت»	الدلالة
	م	ع	م	ع		
التسوية	39.18	14.45	37.22	13.34	2.43	0.05

يتبين من الجدول (2) ارتفاع مستوى التسوية لدى الذكور مقارنة بالإناث، وهو فرق ذو دلالة إحصائية (0.05). وتتفق هذه النتيجة مع كل من نتائج دراسة أوزر وزملائه (Ozer, Demir & Ferrari, 2009) التي أظهرت أن الطلاب الذكور أكثر تسوية في إنجاز الواجبات الدراسية، والاستعداد للامتحانات، من جهة أولى، ومع نتائج دراسة ميلغرام وزملائه (Milgram, Marshevsky & Sadeh, 1994) التي بينت أن الذكور أكثر تسوية من الإناث في إنجاز المهمات الدراسية، من جهة ثانية. وهكذا فإن النتيجة التي تم التوصل إليها في دراستنا، تختلف عن نتائج دراسة كونوفالوفا (Konovalova, 2012) التي لم تثبت وجود علاقة بين التسوية والنوع. ويمكن تفسير هذه الفروق من وجهتين: الأولى، فرضية أسلوب المعاملة الوالدية، فسلوك الأبناء - ذكورا وإناثا - يرتبط بأساليب المعاملة الوالدية، والإناث أكثر تعرضاً من الذكور للمعاملة التسلطية في مجتمعاتنا العربية كما أشار دويري (1997)، وزكريا (1999)، وأن التفرقة في المعاملة بين الجنسين واضحة في الأسرة الواحدة. إن الذكور أكثر جرأة في تحدي أوليائهم، عكس الإناث اللواتي هن أكثر طاعة وانضباطاً من الذكور الذين يرتكبون مخالفات (عشوي، ودويري، 2006). من هنا يمكننا القول بأن الإناث أكثر التزاماً بالأنظمة والمواعيد، والقيام بالمهام بمواعيدها ودون تأجيل. والثانية، هي فرضية التزام الطلبة بأخلاقيات التعلم في المدرسة. فالطلاب بأخلاقيات التعلم مثل: استغلال الوقت في الإنجاز، ومجاهدة النفس، والمواظبة، تساعد في رفع مستوى الأداء والإنجاز. وقد ثبت أن الإناث أكثر التزاماً بأخلاقيات التعلم من الذكور، مما يدفعهم لإنجاز واجباتهم وعدم تأجيلها (التل، ومساعدة، 2009). كما أظهرت نتائج بعض الدراسات أن المناخ الأسري والمدرسي لدى الإناث يخضع لضبط أكثر للسلوك مقارنة بالذكور. فالإناث أكثر التزاماً، وأكثر حسماً ورفضاً للسلبية، وذلك حرصاً منهن على السمعة. أما الذكور فأكثر تمرداً، وانشغالاً بالكثير من الأنشطة، وأكثر تقبلاً للتغيرات، وإظهاراً للتمرد والتحدي، مما يدفعهم لممارسة المماثلة والتأجيل، واستخدام سلوك التسوية.

للإجابة عن التساؤل الثاني الذي ينص على: «هل توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين الأطفال والمراهقين في التسوية؟». فقد تم حساب اختبار (ت) لدلالة الفروق بين المجموعتين (الأطفال والمراهقين) في سلوك التسوية. والجدول (3) يبين النتائج التي تم التوصل إليها.

جدول (3) المتوسطات (م) والانحرافات المعيارية (ع) لسلوك التسوية لدى الأطفال والمراهقين وقيمة (ت) ودلالاتها الإحصائية

المتغير	الأطفال		المراهقين		الدالة	قيمة «ت»
	ع	م	ع	م		
التسوية	14.51	41.23	13.25	43.98	0.05	2.67

يتبين من الجدول (3) وجود فروق دالة بين الأطفال والمراهقين في التسوية، حيث كان أعلى لدى المراهقين منه لدى الأطفال. وقد أثبتت نتائج بعض الدراسات أن سلوك التسوية يزداد مع التقدم بالعمر، ومع زيادة المسؤوليات وتحمل الأعباء (Harriott & Ferrari, 1996). وتعتبر مرحلة المراهقة من المراحل النمائية الحرجة التي تكثرت فيها متطلبات النمو، وتزداد الحاجات النفسية والاجتماعية التي يسعى المراهق لإشباعها، وهذا ما يضعه تحت تأثير ضغوطات شديدة تفرض عليه التأجيل، بل التريث في تحقيق الكثير منها. وقد أثبت بروخيزين (Broekhuizen, 2012) أن سلوك التسوية يعتمد على درجة الوعي الشخصي خاصة فيما يتعلق بتوقعات الفرد حول قدرته على التحكم الذاتي بمشكلات المستقبل وأحداثه، وعلى طبيعة المهمات التي يواجهها. ووفقاً لهذه النتيجة، يمكننا القول بأن الطلاب في مرحلة المراهقة أكثر تفكيراً بالمستقبل، وأن معتقداتهم وسلوكهم حول المتطلبات والواجبات يتأثر بمستوى وعيهم وإدراكهم لمستوى تحقيقهم وإنجازهم لهذه المهمات والواجبات، التي تفرضها هذه المرحلة النمائية، هذا من جهة، ومن جهة ثانية، فإن التسوية يرتبط بالخوف من الفشل *fear of failure* الذي ينمو مع نمو الفرد وتقدمه بالعمر، فالراشدون أكثر خوفاً من الفشل والتفكير بالمستقبل، مقارنة بالمراهقين، وهؤلاء أكثر خوفاً من الفشل والتفكير بالمستقبل مقارنة بالأطفال. ويعتبر الخوف من الفشل من أهم المتغيرات المرتبطة بالتسوية، والذي ينتج عن ضعف تقدير الذات الذي اعتبره ماكاي وفانينج (Mackay & Fanning, 2002) بمثابة الناقد الشخصي الذي يحكم على سلوك المراهق. إن هذا الناقد يحل مسألة الخوف من الفشل عن طريق إخباره بأنه «لا يستطيع أن يفعل هذا»، والنتيجة هي عدم القيام بالمحاولة أو المهمة، هذا من جهة، ومن جهة ثانية، حين يقرر المراهق بأن الواجب أو المهمة المطبوع الشروع بها تقوم بإضعاف تقدير الذات، يتم استبعاده خارج حديث الذات الداخلي خاصة إذا كان يتوقع حدوث أخطاء يجب تجنبها. والعامل الآخر هو المسؤولية، وحين يشعر بأنه غير مسؤول عن أفعاله يجعله يتبع أسلوب الانسحاب. فإذا كانت المسؤولية تعني تقبل نتيجة الفعل، فإن نتيجة كل فعل لها تكلفة يجب دفعها. وحين يكون المراهق على دراية «ووعي» بتكلفة نتائج الفعل فإنه يختار التصرفات والسلوكيات الحكيمة نسبياً، ويقلل عدد المناسبات التي يتجنب فيها الأعمال. وبالمقابل إذا كانت معظم الدراسات النفسية قد ربطت بين الخوف من الفشل والتسوية، فماذا عن الخوف من النجاح *failure of success*. فإذا كان المراهق على غير وعي بطبيعة العمل أو أهدافه، ونتائجه، وصعوباته، ولم يكن لديه تخطيط جيد للوقت، وإدارة السلوك، فإنه يعاني من الخوف من الفشل. ولكن حين يكون على وعي بطبيعة المهمة، والأهداف، والنتائج، ولديه قدرة جيدة على إدارة الوقت، ومعرفة النتائج، فإنه مع ذلك لا يشترع بالعمل، وفي هذه الحالة يعاني من الخوف من النجاح. والمحصلة واحدة هي التسوية والمماطلة. وقد أثبتت

هونر Honer في دراسة مبكرة أن 75% من أفراد عينة الدراسة قد أظهرت درجة عالية من الخوف من النجاح (Liebert & Spiegler, 1987)، وأن القلق المرتفع حول الإنجاز قد يؤدي إلى تجنب النجاح motive to avoid success، وقد اعتبر لايبيرت وسبيلجر هذه النتيجة مثيرة لإجراء المزيد من الدراسات.

لقد أظهرت دراسة (الطحان، 2007)، أن أبرز مشكلات المراهقين في المدارس هي «مشكلات العمل المدرسي» مثل: عدم قضاء وقت كاف للدراسة، عدم معرفة طريقة الدراسة المثمرة، والصعوبة في الأعمال الشفهية، وقلق الامتحانات، وعدم الميل لبعض المواد الدراسية. فقد تبين أن 40% من المراهقين لا ينفقون الوقت الكافي في الدراسة والقيام بالواجبات، وأن 31% منهم لا يعدون واجباتهم المدرسية في وقتها. إن مثل هذه المشكلات ربما تقف خلف سلوك التسويق الأكاديمي عند الطلاب المراهقين.

بالنسبة للإجابة عن التساؤل الثالث الذي ينص على: «هل توجد علاقة بين التسويق ومظاهر الصحة النفسية لدى الأفراد عينة الدراسة، وما نوع هذه العلاقة، وما دلالتها الإحصائية؟»، تم حساب معامل الارتباط بين التسويق وكل مظهر من مظاهر الصحة النفسية، والجدول (4) يبين النتائج.

التسويق	المتغير
0.24	معرفة الذات وتقبلها
* -0.66	الثقة بالذات والقدرة على ضبطها
* -0.54	الإيمان بحرية الإرادة وتقبل المسؤولية الذاتية
0.25	التوافق الشخصي
0.13	التوافق الاجتماعي
0.26	الشجاعة
* -0.36	التوازن والاعتدال
* -0.45	إدراك واضح للواقع
* -0.31	حب الذات وحب الآخرين
0.22	الهدف في الحياة

* دالة عند مستوى 0.01 .

يتبين من الجدول (4) عدم وجود علاقة دالة إحصائياً بين التسويق وكل من: معرفة الذات وتقبلها (0.24)، والشجاعة (0.026)، والتوافق الشخصي (0.25)، والتوافق الاجتماعي (0.13) والهدف من الحياة (0.22). من جهة ثانية فقد ظهر ارتباط سالب ودال إحصائياً بين التسويق وكل من: الثقة بالذات وضبطها (-0.66)، والإيمان بحرية الإرادة وتقبل المسؤولية (-0.54)، والتوازن والاعتدال (-0.36)، وإدراك واضح للواقع (-0.45)، وحب الذات والآخرين (-0.31).

وهكذا فإن معرفة الذات وتقبلها، والشجاعة، والتوافق الشخصي والاجتماعي مرتبطة بالتسويق إيجابياً ولكن بعلاقة غير دالة إحصائياً، ويمكن تفسير ذلك في ضوء المهمات أو الأعمال التي يؤجلها الأطفال والمراهقون أفراد العينة. فقد يكون لديهم معرفة بذواتهم،

وشجاعة في القيام ببعض الواجبات، ثم إن التسويق ربما يكون نوعياً ومحدداً، وليس مزماً أو حالة مرضية مستمرة، كما هو الحال في التسويق القطعي الذي يؤجل فيه الفرد اتخاذ قرارات مهمة أو مصيرية في حياته، وقد يكون من نوع التسويق الأكاديمي فقط، ومثل هذا التسويق قد يكون إيجابياً، خاصة لدى الطلاب الذين لديهم معرفة بقدراتهم، وتنظيماً لأوقاتهم، بهدف تحقيق أهداف على المدى البعيد. وقد يكون نوع التسويق النشاط الذي يمر به الطلاب غالباً حين يكونون تحت ضغط المهمات، وضيق الوقت، كما هو الحال مع اقتراب موعد الاختبارات. من جهة ثانية فإن معرفة الذات وتقبلها تتطلب مستوى من التكيف الشخصي والاجتماعي الذي يتيح للطلاب من الأطفال والمراهقين انسجاماً ذاتياً ورضاً عن الذات، والنجاح في تحقيق الإمكانيات بطريقة يرضى عنها الفرد والمجتمع، طالما أنه يعيش في بيئة اجتماعية لها قوانينها ونظمها وقيمتها (الرحال، 2011، عبد الله، 2012).

أما عن علاقة التسويق السلبية بكل من الثقة بالذات وضبطها، وحرية الإرادة وتقبل المسؤولية، والتوازن، وإدراك الواقع، وحب الذات والآخرين، فإنها تعكس الأسباب التي تقف خلف التسويق. فقد ذكر باول (2005)، سبعة أسباب تقف خلف التسويق هي: فقدان الشعور بالتحكم في الأمور والمواقف، والخوف من الفشل، والخوف من النجاح، والخوف من نبت الآخرين، والحالة المزاجية غير المناسبة، الانتقام من أحد الأشخاص، وفقدان الالتزام. وهذه الأسباب تعكس ضعف الثقة بالنفس، وعدم تحمل المسؤولية عموماً، لأن الفرد الذي تضعف لديه ثقته بنفسه غير قادر على إدراك الواقع بطريقة موضوعية، وغير قادر على تبادل الحب مع الآخرين، خاصة إذا كانت حالته المزاجية سيئة، هذه الحالة التي تتصف بدرجة من الثبات. فالطفل الذي يشعر بأنه مضطر للتحصيل لبلوغ نتائج مدرسية مرتفعة لإرضاء والديه وتحقيق طموحاتهم المثالية، وتحقيق ما فشلوا هم في تحقيقه سابقاً، يماطل ويستخدم التسويق خوفاً من الرسوب، ومع الوقت يتأصل الطموح نحو المثاليات في سلوكه، وتصبح رغبته في النجاح حاجة لاجتذاب حب الغير ورضاً الآخرين.

من جهة أخرى، فإن الدافع إلى الإنجاز Achievement motivation من الدوافع المهمة في السلوك، ومظهر أساسي من مظاهر الصحة النفسية (الخالدي، 2007)، وقد اعتبر موراي الحاجة إلى الإنجاز ضمن ثمان وعشرين حاجة احتوتها قائمته، حيث عرف الإنجاز بأنه «الاستعداد للقائم بعمل معين بأسرع وأحسن ما يمكن»، ففيه يتمثل حرص الفرد على القيام بأعمال معينة على نحو سليم وسريع قدر الإمكان، علماً بأن هذه الأعمال التي تشبع الحاجة إلى الإنجاز، تتنوع وتباين بين أداء أعمال بسيطة وأخرى صعبة. كما أن الفرد يختار العمل الذي يلائمه في حدود قدراته وإمكاناته، ويسعى لتحقيق أهدافه، بطريقة موضوعية وواقعية وفقاً لمفهوم تحقيق الذات. من هنا تختلف صيغة الحاجة لتحقيق الذات حسب إمكانيات الفرد، وكذلك المستويات الثقافية، وأساليب التنشئة الاجتماعية.

علاوة على ذلك فإن هذه النتائج حول العلاقة السلبية بين التسويق وكل من ضعف الثقة بالنفس، وحرية الإرادة، والتوازن، وإدراك الواقع، وحب الذات والآخرين من جهة، والعلاقة الإيجابية بين التسويق وكل من معرفة الذات وتقبلها، والشجاعة، والتوافق الشخصي والاجتماعي، تعكس نسبية الصحة النفسية، التي لا تتوقف على الاختلاف القائم عند الفرد نفسه من فترة لأخرى، أو على الاختلاف القائم بين الأفراد وما يستطيع البعض تحقيقه

دون البعض الآخر فحسب، وإنما يمتد مفهوم النسبية إلى الاختلاف في مستوى الوعي أو الشعور بمستوى الصحة النفسية، لأن كمالها غير موجود، وانتفاءها الكلي غير متوقع إلا نادراً جداً، مما يجعلنا ندرك أنه لا يوجد شخص كامل في صحته النفسية، وأنه ليس من المعقول أن تضطرب جميع الوظائف النفسية لدى الفرد دفعة واحدة، إلا في الحالات الذهانية الحادة (الخالدي، 2007، عبد الله، 2012، عبد الخالق، 1993، كفاي، 2003). وإذا أخذنا في الاعتبار ارتباط التسويق بمستوى الوعي الذي تعتمد عليه الصحة النفسية للفرد، فإن بروخزين (Broekhuizen, 2012) قد أثبت أن التسويق استجابة طبيعية لمتطلبات ذاتية، تعتمد على درجة الوعي الفردي، وتوقعات الشخص نحو المشكلات التي تتطلب تحكماً ذاتياً، وإنجازاً لمهام محددة. وأن التسويق يزداد مع ضعف مستوى الوعي الفردي، وعدم قدرة الشخص على تنظيم الوقت وتحديد الأعمال المطلوب القيام بها.

الخلاصة:

التسويق ظاهرة سلوكية قديمة وحديثة. قديمة لأنها منتشرة منذ القدم حيث أشار إليها الفلاسفة الإغريق، وحديثة لأن دراستها دراسة علمية سلوكية لم تظهر إلا مؤخراً، وهي منتشرة في مختلف الشرائح العمرية والتعليمية، والمهنية. قد يظهر التسويق من خلال تجنب البدء بالعمل، أو عدم إتمام المهام المنوطة بالشخص. وكل إنسان يسوف ويؤجل بين الآونة والأخرى كما هو الحال في أوقات المشكلات، والأزمات، ولكنها قد تصبح عادة سلوكية لدى البعض الذين يسوفون حتى في مختلف الأنشطة والمهام اليومية، لدرجة تحولها إلى مزمنة **chronic**. ويأخذ التسويق عدة أشكال، فقد يكون قطعياً، أو تجنبياً أو خاملاً أو أكاديمياً. وقد أظهرت نتائج الدراسات النفسية أن المسوفين قد يكونون مستعدين للعمل، ولكنهم يتجنبون الشروع به، أو إتمامه حتى نهايته، وأن هذا التسويق والتأجيل له عواقب انفعالية وسلوكية متنوعة تتضمن خسارة مادية، واقتصادية، وضعف النشاط، وانخفاض الحس الأخلاقي والاجتماعي، كما أنه يرتبط بمتغيرات نفسية متعددة مثل ضعف الدافعية، والخوف من الفشل، وتجنب الإحباط، وضعف الثقة بالنفس.

وقد أظهرت نتائج دراستنا حول علاقة التسويق بالصحة النفسية لدى عينة من الأطفال والمراهقين، أن التسويق أعلى لدى الذكور منه لدى الإناث، كما أنه أعلى لدى المراهقين منه لدى الأطفال. أما عن علاقة التسويق بمظاهر الصحة النفسية، فقد تبين عدم وجود علاقة دالة بين التسويق وكل من معرفة الذات وتقبلها، والشجاعة، والتوافق الشخصي والاجتماعي، إلا أنه يرتبط بعلاقة سلبية دالة مع كل من: الثقة بالنفس وضبطها، وحرية الإرادة وتحمل المسؤولية، والتوازن، وإدراك واضح للواقع، وحب الذات والآخرين. وتعتبر هذه الدراسة وما تمخضت عنه من نتائج بمثابة حافز للباحثين لإجراء المزيد من الدراسات حول سلوك التسويق لدى مختلف الفئات العمرية في بيئتنا العربية، مع التأكيد على ضرورة إتباع مناهج بحث متنوعة في دراسة الظاهرة، وعلاقتها بمتغيرات نفسية أخرى لدى الشخصية السوية والمرضية.

المراجع

المراجع العربية:

- باول، تريفور (2005). *الصحة النفسية*. ترجمة: دار الفاروق. القاهرة: دار الفاروق.
- التل، وائل، ومساعدة، وليد (2009). درجة التزام طلبة المدارس الثانوية في مدينة أربد شمال الأردن بأخلاقيات التعلم من وجهة نظر معلمهم. *مجلة العلوم التربوية والنفسية*، 10 (4)، 165-186.
- الخالدي، أديب (2007). *المرجع في الصحة النفسية: نظرية جديدة*. عمان: دار وائل للنشر.
- دويري، مروان (1997). *الشخصية: الثقافة والمجتمع العربي*. القدس: مطبعة النور.
- الرحال، ماريو (2011). المناخ الأسري غير السوي وأثره على الصحة النفسية للطلاب. *مجلة جامعة حلب*، 33، 221 - 237.
- رضوان، سامر (2002). *الصحة النفسية*. الأردن: دار المسيرة.
- الزغاليل، أحمد (2008). الكمالية عند طلبة الجامعة وعلاقتها بتعليمهم الأكاديمي والاختلاف في ذلك تبعاً لكل من الجنس والتخصص والمستوى الدراسي. *مجلة مؤتمرات للبحوث والدراسات*، 23 (3)، 117 - 134.
- زكريا، خضر (1999). *دراسات في المجتمع العربي المعاصر*. دمشق: منشورات الأهالي.
- الشناوي، محمد محروس (1996). *نظريات الإرشاد النفسي*. القاهرة: دار غريب.
- الطحان، ناظم (2007). *سيكولوجية المراهقة ومشكلاته*. حلب: دار نون.
- عبد الخالق، أحمد (1993). *أصول الصحة النفسية*. الإسكندرية: دار المعرفة الجامعية.
- عبد الخالق، أحمد، والدغيم، محمد (2012). *المقياس العربي للتسويق*. *المجلة الدولية للأبحاث التربوية*، 30، 200 - 225.
- عبد الله، محمد قاسم (2012). *سيكولوجية التسويق*. *مجلة المعرفة*، 389، 55 - 68.
- عبد الله، محمد قاسم (2012). *مدخل إلى الصحة النفسية (ط5)*. عمان: دار الفكر.
- عشوي، مصطفى، ودويري، مروان (2006). تأثير أنماط المعاملة الوالدية في الصحة النفسية لطلاب وطالبات الثانويات في المنطقة الشرقية من المملكة العربية السعودية. *مجلة الطفولة العربية*، 27 (3)، 35 - 56.
- فرانكل، فيكتور (1982). *الإنسان يبحث عن معنى*. ترجمة: طلعت منصور، الكويت: دار القلم.
- كفافي، علاء الدين (2003). *الصحة النفسية والإرشاد النفسي*. الرياض: دار النشر الدولي.

المراجع الأجنبية:

- Aitken, I. (1982). A personality profile of the college student procrastinator. *Abstract International*, 43, 722.
- Akerlof, G. A. (1991). Procrastination and obedience. *American Economic review*, 81(2), 1-9.
- Bernstein, P. (1998). *Against the gods: The remarkable story of risk*. New York: Wiley.
- Brien, W. (2002). Applying the transtheoretical model to academic procrastination. *Journal Behavior and Personality*, 15, 103-109.
- Briody, R. (1980). An exploratory study of procrastination. *Journal of Social Behavior and Personality*, 15, 16-34.
- Broekhuizen, H. (2012). Procrastination, conscientiousness and welfare. *Journal of Personality psychology*, 12, 223-234.
- Chu, A. H. & Choi, J. N. (2005). Rethinking procrastination: Positive effects of active procrastination behavior on attitudes and performance. *Journal of Social Psychology*, 14, 245-264.
- Costa, McCrae, R., & Dye, D. (1991). The NEO Personality Inventory-revised. Odessa, FL: *Psychological Assessment Resources*, 84 (1) 21-50.
- Denis, E., Trace, Z., & Aydogan, D. (2009). An Investigation of academic procrastination,

- locus of control, and emotional intelligence. *Educational Sciences: Theory and Practice*, 9, 623-632.
- Dias-Morales, J., Ferrari, J., & Diaz, D. (2006). Procrastination and demographic characteristics in Spanish adults: Further evidence. *Journal of Social Psychology*, 146, 629-633.
- Ferrari, J. (1991). Compulsive procrastination: Some self-reported personality characteristic. *Psychological Reports*, 68, 455-458.
- Ferrari, J. R. (1993). Procrastination and impulsiveness: Two sides of coins? In W. McCown, J. Johnson & M. Shure (Eds). *The impulsive client: Theory, research and treatment* (pp.265-276). Washington, DC: American Psychological Association.
- Ferrari, J. R., Johnson, J. & McCown, W. (1995). *Procrastination and task avoidance: The theory, research and treatment*. New York: Plenum Press.
- Ferrari, J. (2012). Ferrari Procrastination Test. WWW. Procrastination/Ferrari.htm. April, 5, 2010.
- Flett, G., Blankstein, K., Hewitt, P., & Koledin, S. (1992). Component of perfectionism and procrastination among college students. *Journal of Social Behavior and Personality*, 20, 85-94.
- Frankel, V. (1982). *Man search for meaning*. Boston: Beacon press.
- Greist, J. H., Jefferson, J. W., & Marks, I. M. (1986). *Anxiety and its treatment: Help is available*. Washington: American Psychiatric Press.
- Hammer, C., & Ferrari, J. (2002). Differential incidence of procrastination between blue- and white-collar workers. *Current Psychology*, 21, 334-338.
- Harriott, J. & Ferrari, J. (1996). Prevalence of procrastination among samples of adults. *Psychological reports*, 79, 611-616.
- Janssen, T., & Carton, J. (1999). The effect of locus of control and task difficulty on procrastination. *Journal of Genetic of Psychology*, 160, 436-442.
- Johnson, S. (1751, Jun 29). Procrastination. *Rambler*, 34. Retrieved March, 16, 2006, From <http://www.samueljohnson.com/procrast.htm>, 1185.
- Kinnier, R. (1991). *Introduction to counseling perspectives*. New York: Allyn and bacon.
- Konovalova, L. (2012). Gender and age differences in academic procrastination, task evasiveness and fear of failure. Annual Western Psychological Association Convention, May 3-6. In Vancouver Canada.
- Lay, C. (1986). At last, my research article on procrastination. *Journal of Research in Personality*, 20, 474-495.
- Lay, C. & Silverman, S. (1996). Trait procrastination, anxiety and dilatory behavior. *Personality and Individual Differences*, 21, 61-76.
- Liebert, R., & Spiegler, M. (1987). *Personality: Strategies and issues*. Chicago, Illinois: The Dorsey Press.
- McCown, W., Johnson, J. (1999). Personality and chronic procrastination by university students during an academic exam period. *Personality and Individual Differences*, 12, 413-415.
- McCown, W. & Roberts, R. (1994). A study of academic and work-related dysfunctioning relevant to the college version of an indirect measure of impulsive behavior. *Integra Technical paper*, 94-28.
- Mackay, M., & Fanning, P. (2002). *Self-esteem*. U.S.A: New harbinger Publications.
- Milgram, N. (1992). Procrastination and emotional upset: A typological model. *Personality and Individual Differences*, 13, 1307-1313.
- Milgram, N., Marshevsky, S., & Sadeh, A. (1994). Correlates of academic procrastination: Discomfort, task evasiveness and task capability. *Journal of Psychology*, 129, 145-155.
- Milgram, N., Batori, G., & Mowrer, D. (1998). Correlates of academic procrastination. *Journal of School Psychology*, 31, 400 - 487.
- Onwuegbuzie, A. (2000). Academic procrastination and perfectionistic tendencies among graduate students. *Journal of Social Behavior and Personality*, 15, 105-113.
- Ozer, B., Demir, A. & Ferrari, J. (2009). Exploring academic procrastination among students. *Journal of social psychology*, 149, 241-275.
- Oxford English Reference Dictionary, (1996). New York: Oxford University Press, 637.
- Poor, A. (2012). Academic procrastination and personality among university students. WWW. procrastination, Research methods. *Journal of Counseling psychology*, 31 (4), 503-509.
- Prohaska, V. (2000). Academic procrastination by nontraditional students. *Journal of social*

behavior and personality, 15, 125 - 143.

Schouwenburg, H. (1992). **procrastination and fear of failure**, *European Journal of personality*, 6, 223-235.

Stanhope, P. D. (1949). *Bartlett familiar quotations* (14th ed.). Boston: Little, Brown.

Stead, R., Shanaha, M., & Neufeld, R. (2010). **I will go to the therapy, eventually, Procrastination stress and mental health**. *Personality and Individual Differences*, 49, 175-180.

Steel, P. (2007). **The nature of procrastination: A meta-analysis and theoretical review of quintessential self-regulatory failure**. *Psychological Bulletin*, 133. (1), 65-94.

Trezza, C. (2012). **The relationship between academic procrastination and beliefs about efforts and capability in high school students**. WWW.Procrastination.htm.Web.edu.

Trice, D., & Milton, R. (1987). **Longitudinal study of procrastination performance, stress, and health: The costs and benefits of dawdling**. *Psychological Science*, 8, 454-458.

Tuckman, B. W. (1991). **The development and concurrent validity of the procrastination scale**. *Educational and Psychological Measurement*, 51, 1002.

Vodanovich, S., & Seib, H. (1997). **Relationship between time structure and procrastination**. *Psychological Reports*, 80, 211-215.

Wesley, J. (1994). **Effects of ability, High school achievement and procrastination behavior on college performance**. *Educational and Psychological Measurement*, 45, 404-408.

Wolter's New Collegiate Dictionary (1992). New York: Winston.