ISSN: 1994-4217 (Print) 2518-5586(online)

Journal of College of Education

Available online at: https://eduj.uowasit.edu.iq

Rese. Riam Imad Sahib

Dr. Saleh Nahir Al-Zamili

Wasit University - College of Education for Human Sciences

Email:
std20222023.rsahib@uowasit.edu.iq
salzamili@uowasit.edu.iq

Keywords:

A tendency toward greatness, construction, and steadfastness

CC BY

A r t i c l e i n f o

Article history:

Received 30. Jul 2025

Accepted 2. Sep.2025

Published 25. Aug.2026

Maximizing Tendency For University Students

A B S T R A C T

The current study aims to identify the degree of glorification tendency among university students. The researcher adopted the Glorification Tendency Scale (Turner et al., 2012). In adopting the scale, the researcher took into account indicators of construct validity and reliability. The current study was limited to morning-session students at Wasit University for the academic year (2024–2025). The sample for this study consisted of 375 male and female students selected at random from a total population of 15,364 students. The data were statistically analyzed using SPSS, and the results showed that Wasit University students exhibit a tendency toward grandiosity.

© 2026 EDUJ, College of Education for Human Science, Wasit University

DOI: https://doi.org/10.31185/eduj.Vol64.Iss2.5574

الميل للتعظيم لدى طلبة الجامعة

الباحثة: ريام عماد صاحب أ.د. صالح نهير الزاملي

جامعة واسط ـ كلية التربية للعلوم الانسانية

ملخص البحث

يهدف البحث الحالي التعرف على درجة الميل للتعظيم لدى طلبة الجامعة، وقد تبنت الباحثة مقياس الميل للتعظيم (لتورنر وآخرون, ٢٠١٢) وقد روعي في تبني المقياس مؤشرا صدق البناء والثبات، وقد تحدد البحث الحالي بطلبة جامعة واسط للدراسة الصباحية، للعام الدراسي (٢٠٢٤ –٢٠٢٥)، وتكونت عينة الدراسة الحالية من (٣٧٥) طالباً وطالبة تم اختيارهم عشوائيا من المجتمع والبالغ عددهم (١٥٣٦٤) طالباً وطالبة، وحللت البيانات إحصائياً باستعمال الحقيبة الإحصائية للعلوم الاجتماعية (SPSS) وأظهرت النتائج ، إن طلبة جامعة واسط يتمتعون بالميل للتعظيم.

الكلمات المفتاحية: الميل للتعظيم، البناء والثبات.

أولا : مشكلة البحث (problem of the Research)

إن التغيرات السريعة في شتى مجالات الحياة هي علامة مميزة لهذا العصر، والتغير أمر ضروري لبقاء الانسان، ولكن الإنسان يحتاج ايضا الى أن يكون متوافقا مع نفسه ومع ظروف العصر و التطورات السريعة التي تشهدها الحياة بكافة مستوياتها العلمية والاجتماعية والنفسية ,انطلاقا من أن هدف العملية التعليمية التربوية هو الاهتمام بشخصية الطلاب من جميع جوانبها وذلك لتأهيل إنسان فعالا وواثقا من نفسه قادر على تحمل مسؤولية قرارته واختياراته، ولأن الطالب الجامعي هو اللبنة الأساسية لبناء المجتمع فكان لزاما أن يحقق مستوى من التوافق مع ذاته والتوافق مع بيئته، ويكون مسؤولا عن كل قراراته ويقدم شيء فعال ومفيد للمجتمع الذي يعول عليه في تقدمه وتطوره (الشيباني , ٢٠٢٣: ٣).

ومن أهم أسباب النجاح في الحياة الجامعية إجادة صنع القرارات، واتخاذها في الوقت المناسب في أي جانب من جوانب الحياة المختلفة، وكثير من الأفراد يعملون، ويجتهدون، ثم في لحظة حاسمة من مراحل عملهم، أو بحثهم، يحتاجون إلى قرار صائب حاسم لكن ترددهم وعدم إقدامهم على اتخاذ ذلك القرار يضيع عملهم أو جهدهم، وربما ضاعت منهم فرص لن تتكرر لهم مرة أخرى (جبر ,٢٠٢١: ٢٥١).

يعد الميل للتعظيم في اتخاذ القرار مشكلة رئيسة في الحياة بشكل عام، والجامعة بشكل خاص؛ ومن هنا، فإن العديد من الطلبة يواجهون صعوبة في اتخاذ قرارات مناسبة خلال مسيرتهم الجامعية، نتيجة غموض الأهداف أو التردد أو الاعتماد على مؤثرات خارجية في حسم قراراتهم، مما ينعكس سلبًا على أدائهم الأكاديمي ونموهم الشخصي.

يشهد الحقل النفسي اهتماماً متزايداً بدراسة أنماط اتخاذ القرار لدى الأفراد، وخصوصاً ما يتعلق بالميل للتعظيم، الذي يشير إلى النزعة المستمرة نحو البحث عن الخيار الأمثل، وتجنّب القبول بالحلول الجيدة أو الكافية (Turner et al.,2012:48).

لذا برزت الحاجة إلى دراسة هذا المتغير لفهم طبيعته، وتحليل علاقته بالجوانب الأخرى لدى طلبة الجامعة، التي قد تسهم في توجيه سلوكهم ونجاحهم الأكاديمي والاجتماعي حيث تكمن صعوبة اتخاذ القرارات في اختيار المحكات والقواعد التي يجب أن تستخدم في تحديد البديل الأفضل) شراب, 2011: ٤٢٢) (مسلم , ٢٠١٣ :٢٢٩) .

ويؤكد جينتري (Gentry ، ٢٠٠٥) أن لعملية اتخاذ القرار دورا محوريا في كفاءة الموقف وفاعليته، وتكاد تكون حجر الزاوية في كل تفاصيل المواقف، إذ يرى أنها عملية الاختيار المدرك بين البدائل المتاحة في موقف معين أو هي عملية المفاضلة بين حلول بديلة لمواجهة مشكلة معينة واختيار الحل الأمثل من بينها (جبر ,٢٠٢١: ٢٥١).

إن الميل للتعظيم هذه العملية المتمثلة في زيادة الحرية (من خلال المزيد من الاختيار) تثير قدراتنا المحدودة في معالجة المعلومات، إلى جانب بيئة من التحميل الزائد للمعلومات والاختيار الوفير الذي يعوق تحقيق الذات والرضا البشري له آثار مهمة تمتد إلى ما هو أبعد من ذلك (Alsaady,2019:30).

ثانيا: أهمية البحث

يُعد الميل للتعظيم أحد الأنماط المعرفية فهو نمطًا من أنماط اتخاذ القرار التي تؤثر بعمق على آلية اتخاذ القرار لدى الأفراد، وقد عرفه تيرنر وزملاؤه (Turner et al.,2012) بأنه ميل الفرد إلى بذل جهود كبيرة لاختيار الخيار الأفضل،

من خلال التوسع في البحث عن البدائل ومقارنة النتائج المحتملة، وعدم الاكتفاء بالخيار "الجيد بما فيه الكفاية" . ويُعد هذا السلوك شائعًا لدى الفئات التي تواجه ضغوطًا أكاديمية أو مستقبلية، مثل طلبة الجامعات، وقد أظهرت الدراسات أن هذا النمط من اتخاذ القرار قد يرتبط أو قد يمون مصحوبًا بمستويات عالية من التردد والخوف من الندم، مما يؤثر سلبًا على رفاههم النفسي وجودة قراراتهم (Turner et al.,2012 :48-50).

يعتمد الميل للتعظيم على مدى بحث الأفراد من خلال قواعد المعرفة الداخلية والخارجية (باركر وبروين دي بروين وفيشوف ,٢٠٠٧؛ تشيك وشوارتز، ٢٠١٦) عند السعي إلى اتخاذ قرار، وقد لا تتوفر مجموعة واسعة من الخيارات، ومع ذلك يسعى المعظمون إلى توسيع مجموعة خياراتهم عندما يُعرض عليهم مهمة الاختيار (alsaady,2019:30) .

يميز التعظيم بين الافراد على أساس ميلهم إلى التعامل مع الخيارات بهدف إيجاد الخيار الأفضل" الممكن مقابل الاكتفاء بخيار "جيد بما فيه الكفاية" وفقا لعتبة القبول الخاصة بهم . كما أن الأشخاص الذين يميلون إلى تحقيق أقصى استفادة هم أكثر عرضة للندم، أذ أكد كل من (بشارات، لاديك، وكاريلات ،٢٠١٤) (مويانو دياز، كورنيجو، كارينيو، ومونيوز: ٢٠١٣) (داهلينج وتوميسون: ٢٠١٢) إن الذين يحققون أقصى استفادة أقل انفتاحا وأقل سعادة ولديهم مستوى أقل من الرضا العام عن الحياة، وأكثر عرضة للتسويف ومن المرجح أن ينخرطوا في التفكير المضاد للواقع) أوسيوراك وآخرون، ٢٠١٥). وأقل تفاؤلا وأكثر جشعًا وأكثر عصبية من الراضين (سينتجينز، زيلينبرج، فان دي فين، وبروجلمانز : ٢٠١٥).

إن فهم الميل للتعظيم يُعد أمرًا بالغ الأهمية في المجال التربوي والإرشادي، خصوصًا لدى طلبة الجامعات الذين يواجهون تحديات مستمرة في اتخاذ قرارات تتعلق بدراستهم ومهنتهم ومستقبلهم الشخصي. إذ يمكن لهذا الفهم أن يُسهم في تطوير برامج تدخّلية تعزز من مهارات اتخاذ القرار المتوازن وتُقلل من الأثر النفسي السلبي الملازم لهذا النمط المعرفي .

إنّ الأفراد ذوي الميل للتعظيم يميلون إلى تفضيل القرارات التي تتضمن عددًا كبيرًا من البدائل، وينخرطون في أنماط أكثر عقلانية ومعرفية عند اتخاذ القرار، كما يختلف نمط تأملهم في القرار المتخذ مقارنة بغيرهم. ومن هذا المنطلق، يرى شورتلاند (٢٠٢٠) أن الميل للتعظيم يمثل متغيرًا نفسيًا جوهريًا، يؤثر بشكل مباشر في طبيعة الفروق الفردية المتعلقة بعمليات اتخاذ (Shortland,2020:2).

ثالثا : أهداف البحث (Aims of the Research)

يهدف البحث الحالي التعرف على:

١- درجة الميل للتعظيم لدى طلبه الجامعة.

٤- العلاقة الارتباطية بين الميل للتعظيم والتفكير التصنيفي لدى طلبة الجامعة .

٥- العلاقة الارتباطية بين الميل للتعظيم والكفاءة الذاتية المدركة لدى طلبة الجامعة .

٦- الفروق في العلاقة الارتباطية بين الميل للتعظيم والتفكير التصنيفي لدى طلبة الجامعة تبعا لمتغير الجنس والتخصص.

٧- الفروق في العلاقة الارتباطية بين الميل للتعظيم والكفاءة الذاتية المدركة لدى طلبة الجامعة تبعا لمتغير الجنس والتخصص.

٨- اسهام كل من التفكير التصنيفي والكفاءة الذاتية المدركة في الميل للتعظيم.

رابعا: حدود البحث (Limitations of the Research)

يتحدد بحث الحالي بطلبة جامعة واسط للدراسة الصباحية لكلا الجنسين (ذكور– اناث) وتخصص (علمي – انساني) للعام الدراسي (٢٠٢٣-٢٠٢٤).

خامسا: تحديد المصطلحات (Terms Limitations)

اولا: الميل للتعظيم (maximizing tendency):

١- تورنر وآخرون (٢٠١٢): بأنه (محاولة الفرد للعثور على الحل الأفضل على الاطلاق، مقابل الفرد الراضي الذي يشعر بالارتياح مع حل مرض أو جيد بما فيه الكفاية) (turner et al,2012:61).

٢- ميسوركا واخرون (٢٠١٥): بأنه "الميل إلى تقليل كمية الموارد من أجل الحصول على الحد الأدنى من النتائج الممكنة ويكتفي المقللون بالمتوسط ويختارون الخيار الذي يلبي الحد الأدنى (Misuraca et al.,2015 : 112)

٣-هارمان واخرون (٢٠١٧): بأنه "الرغبة في متابعة أفضل الخيارات على الاطلاق بدلاً من الخيار الذي يمكن ان يعد جيدًا بما فيه الكفاية".(Harman et al., 2017:1) .

التعريف النظري للميل للتعظيم:

أعتمدت الباحثة تعريف (turner et al, ٢٠١٢) للميل للتعظيم تعريفا نظريا والذي اعتمدته في مقياس الميل للتعظيم.

التعريف الاجرائي للميل للتعظيم:

هو الدرجة الكلية التي يحصل عليها المستجيب من خلال اجابته على فقرات مقياس الميل للتعظيم المعد من قبل (turner et al,٢٠١٢).

الفصل الثاني

المحور الاول: الاطار النظري

أولا: الميل للتعظيم (Maximizing tendency):

١- مقدمة (Introduction) :

ويرى شوارتز وزملاؤه (٢٠١٤) أن هذا الميل للبحث عن الخيار الأفضل قد يكون ضارًا بالفرد. ففي عالم به خيارات وفيرة كثيرة، قد تجلب لنا الرغبة في العثور على يقوم هذا المفهوم على أن الأفراد يتخذون قرارات لتعظيم المنفعة المتوقعة من البدائل الممكنة والمتوفرة. ومع ذلك، فأنه بسبب القيود النفسية والبيئية، غالبًا ما يكون من الصعب على الأفراد القيام بالتعظيم، وبدلاً من ذلك، غالبًا ما يرضى الأفراد (أي يختارون الخيار "الجيد بما فيه الكفاية"). لقد حظي مفهوم الميل للتعظيم باهتمام كبير في أدبيات الحكم واتخاذ القرار. فبعد كل شيء، نحن مهتمون جميعًا باتخاذ القرارات المثلى. فالميل للتعظيم يعد بناءًا تم الإبلاغ عنه ذاتيًا لمدى بحث الأفراد عن الخيار الأفضل على الاطلاق

(Harman et al ,2017: 1)

الخيار الأفضل التعاسة لأننا لسنا متأكدين أبدًا من أن لدينا الخيار "الأفضل". أن الأفراد الذين يحصلون على درجات مرتفعة على مقياس الميل للتعظيم، يبلغون عن مستويات أعلى من الندم والاكتئاب بعد اتخاذ القرار، بالإضافة إلى مستويات أقل من السعادة والرضا عن الحياة.

وعلى الرغم من ارتباط الميل للتعظيم بهذه العناصر النفسية السلبية، إلا أن الباحثين ما زالوا يتوقعون أن الميل للتعظيم يجب أن يؤدي إلى نتائج قرار أفضل ومزيد من الجهد أثناء اتخاذ القرار. ففي عملية صنع القرار، يكون الميل للتعظيم هو الهدف المتمثل في الرغبة في الحصول على الأفضل ويتم تحقيقه من خلال استراتيجية البحث بين الخيارات المتاحة. وعلى نطاق اوسع، يمكن أيضًا اعتبار الميل للتعظيم أحد الفروق الفردية، اي إلى أي مدى يسعى الفرد إلى تعظيم قيمة اختياره، فان الهدف المتمثل في الرغبة في الحصول على الأفضل او إلى أي مدى يبحث عن خيارات ومعلومات بديلة اخرى حول تلك الخيارات البديلة المتوفرة قبل معالجة تلك المعلومات لدعم اتخاذهم للقرار هي الاستراتيجية التي يقوم بها وتستعمل لتحقيق هذا الهدف (Harman et al ,2017: 1) .

ولغرض توضيح هذا المفهوم، يمكن القول مثلا ان هنالك شخصين يمثلان طرفين متعارضين من الخط الافقي للميل للتعظيم: فالشخص (١) موجود في أحد طرفي الخط الافقي للميل للتعظيم وهو أكثر إرضاءً، في حين يوجد الشخص (٢) في الطرف الآخر من الخط الافقي وهو ذو ميل للتعظيم. يختلف الشخص الاول (الاكثر ارضاء) عن الشخص الثاني (ذو الميل للتعظيم)، لكن تتحقق أهدافهم عند اتخاذ القرار بمجرد استيفاء او تحقق الحد الأدنى من المعايير. ومن ثم، فإنهما يتميزان أيضًا بجهدهما المنخفض في البحث عن المعلومات والبدائل الممكنة. فيقبل الشخص الاول (الاكثر ارضاء) معايير أقل لنفسه في غالبية خياراته في الحياة، فهو غير مستعد لبذل جهد معرفي أكبر من الحد الأدنى لاتخاذ القرار، وهو لا يجد هذا صعبًا. في حين ان الشخص الثاني (ذو الميل للتعظيم) يسعى إلى اتخاذ الخيارات التي يراها الأفضل على الاطلاق، ومن أجل تحقيق ذلك، فهو يبحث في كل خيار ممكن ويقيم كل جزء ممكن من المعلومات، ويحاول ذلك دون أخطاء. لذلك، يواجه مثل هذا الشخص (ذو الميل للتعظيم) صعوبة بالغة في اتخاذ القرار... فالشخص الاول (الاكثر ارضاء) يكون دائمًا أكثر سعادة (لكون خياراته تستوجب منه مجهودًا قليلا). في حين ان الشخص الثاني (ذو الميل للتعظيم) يضحي او يبذل المزيد من الموارد لتحقيق المزيد من الخيارات التي تقلل في النهاية رضاه الشخصي.

٢- خصائص ذوي الميل للتعظيم:

خصائص ذوي الميل للتعظيم وفق نموذج تورنر وآخرين (٢٠١٢):

١- البحث الدائم عن الخيار الأمثل (The Search for the Best) :الأفراد ذوو الميل العالي للتعظيم لا يرضون بالخيار "الجيد بما فيه الكفاية"، بل يسعون دائمًا لاختيار الأفضل بين جميع البدائل المتاحة.

٢- تقييم مستمر للخيارات (Comparative Evaluation) :يميلون إلى مقارنة اختياراتهم بشكل دائم مع اختيارات الآخرين أو مع خيارات لم يختاروها، ما يجعلهم أكثر عرضة للشعور بعدم الرضا أو الندم.

٣- مستوى عالٍ من المعايير الذاتية(High Personal Standards) : يضعون لأنفسهم معايير مرتفعة جدًا، سواء في الأداء الأكاديمي أو القرارات الحياتية، مما قد يؤدي إلى الضغط النفسي.

٤- بطء في اتخاذ القرار(Decision Paralysis) : بسبب سعيهم للكمال والخوف من اتخاذ قرار دون المستوى، قد يترددون أو يتأخرون كثيرًا في اتخاذ القرارات.

٥- الندم بعد اتخاذ القرار (Post-Decision Regret) :حتى بعد اتخاذ قرار ما، غالبًا ما تراودهم مشاعر ندم أو تساؤلات حول إمكانية وجود خيار أفضل لم يُختَر.

٦- انخفاض في الرضا الذاتي (Low Satisfaction) :رغم أن اختياراتهم تكون غالبًا جيدة أو ممتازة، إلا أنهم غالبًا لا يشعرون بالرضا الكامل عنها، وذلك بسبب ميلهم للمقارنة المستمرة والتفكير بـ"ماذا لو؟."

٧- انشغال ذهني مفرط بالخيارات (Excessive Cognitive Load) : يقضون وقتًا وجهدًا كبيرين في تحليل البدائل، ما قد يؤدي إلى إنهاك نفسي ومعرفي.(Turner, et.al,2012:48) .

٣- سلبيات وأيجابيات الأشخاص ذوي الميل للتعظيم :

أن كونك من أصحاب التوجه نحو تحقيق أقصى قدر من الفائدة قد يكون مفيدًا لجودة القرارات المتخذة من خلال تحفيز معالجة المعلومات بشكل أكثر موضوعية وأقل تحيزًا. ومع ذلك، لا ينبغي للمرء أن يفترض أن الميل إلى تحقيق أقصى قدر من الفائدة يؤدي دائمًا إلى تحسين قرارات المرء. بالإضافة إلى ذلك، فإن أسلوب معالجة المعلومات الذي يتبناه أصحاب الميل للتعظيم قد يؤدي إلى تدهور جودة القرارات المتخذة من خلال مراعاة جميع المعلومات المتاحة بغض النظر عن مدى صلتها بموقف معين، وبشكل عام، يبدو أن تأثيرات ميل التعظيم على نتائج القرارات تعتمد بشكل كبير على طبيعة مهام صنع القرار. (Turner, et.al,2012:71-72)

النظريات التي فسرت الميل للتعظيم (Maximizing tendency): نموذج تورنر واخرون(٢٠١٢):

يرى هذا الانموذج إن الأفراد يختارون إيجاد بديل يلبي معيارًا منخفضًا إلى حد ما، وباختصار، "يرضي" جميع الاطراف، فإن الإرضاء انما يتم نتيجة التغيير في دالة القيمة أو المكافآت بطريقة ما عندما يرضى الأفراد، فإنهم على استعداد لقبول البدائل التي تلبي معيارًا مخفضًا (من تعظيم المنفعة). وفي الواقع، فإن تذبذب "مستوى الطموح" عند الفرد هو مفتاح الإرضاء واتخاذ القرار فقد يتغير مستوى الطموح الذي يحدد البديل المرضي من مسألة إلى أخرى، المبدأ هنا هو أنه بما أن الفرد يجد سهولة في اكتشاف بدائل مرضية، فان مستوى طموحه يرتفع، وعندما يجد صعوبة في اكتشاف بدائل مرضية فان مستوى طموحه ينخفض. ومن ثم، فإن السمة الرئيسية للإرضاء هي قيام صانع القرار بتخفيض معاييره (أي مستوى الطموح)، فعندما يرضى صانع القرار، فانه يحاول إيجاد خيار يلبي هذا المعيار المخفض (dalal, 2015 : 437)

هذا وعلى الرغم من أن معظم الافراد يرضون، إلا أن بعض الأفراد يحاولون تعظيم ميلهم (إن لم يكن كلهم) حين اتخاذ القرارات، فان مثل هؤلاء الافراد (ذوو الميل للتعظيم) يرغبون في الحصول على أفضل نتيجة ممكنة، في حين يرغب الافراد (الاكثر ارضاء) في الحصول على نتيجة جيدة بما يكفي لتلبية بعض المعايير او الحد الادنى منها.

أن وجود الاختلافات بين الافراد في تعظيم الميول مقابل الميول المرضية وان بعض الافراد لديهم رغبات اقوى لتعظيم نتائجهم القرارية مقارنه بالآخرين وبالتالي فان هؤلاء المعظمون يتصرفون بشكل مختلف في مواقف الاختيار ويسعون من غير الواقعي الى اختيار الخيار الافضل فقط ، مقارنه بالراضين مرتاحون مع خيار جيد بما فيه الكفاية يلبي عتبة القبول الخاصة بهم (Turner, et.al,٢٠١٢:2)

وقد لاحظ وينهاردت وآخرون (٢٠١٢), إن أفضل طريقة للتمييز بين المعظم والمُرضي تعتمد على أن الأول يتمتع بمعايير أعلى من الثاني، ويمكن التمييز بين صناع القرار فيما يتعلق (بسلوك الاختيار) اذ تتضمن عملية الاختيار خطوات متعددة من تقييم البدائل إلى الاختيار النهائي، اذ ان الذين يسعون إلى الخيار الأفضل، سوف يغيرون خياراتهم الأولية بعد مواجهة بدائل جديدة. ولكن هذا الخط من التفكير يستند إلى فكرة مفادها أن أصحاب الخيار الأفضل سوف يستمرون في البحث عن بدائل وأن البحث المستمر يكشف عن خيارات أفضل من الخيارات المتاحة بالفعل، لأنهم يقيمون البدائل بشكل منهجي أكثر من الراضين الذين يستعملون تقييماً أقل منهجية للمعلومات. عمومًا أن أصحاب الميل للتعظيم

يستغرقون وقتًا أطول في اتخاذ القرارات مقارنة بأولئك الذين يسعون إلى تحقيق أهدافهم، وذلك لأن أصحاب الميل للتعظيم يبحثون ويقيمون عددًا أكبر من البدائل (dalal ,٢٠١٥: ٤٣٨-٤٤٣)

وفقا لتيرنر وآخرون (٢٠١٢) يميل المعظمون الى الاستعداد لإنفاق المزيد من الموارد للبحث عن كل ما هو ممكن من خيارات ويترددون في الاختيار ما لم يكشف البحث الشامل عن الخيار الافضل . على عكس المعظمون يشعر الراضون بالارتياح عند الاختيار بمجرد ان يكونوا واثقين من انهم وجدوا خيارا مرضيا وسوف يتجاهلون بقية الخيارات حتى لو لم ينتهوا من البحث عن المعلومات(Turner, et.al,٢٠١٢:3)

أن الغرض من تعظيم الاختيار بين الخيارات يكاد يكون دائمًا غير قابل للتحقيق في الحياة الواقعية بسبب قيود البيئة والمعلومات، فضلاً عن معالجتها من قبل الناس، انه عندما يكون أولئك الذين يتعين عليهم اتخاذ القرار من أصحاب الرضا (وليس من أصحاب التعظيم) فإن هدفهم هو الحصول على الرضا البسيط، وبالتالي تحديد درجة القبول. لا يبحث أصحاب الرضا عن خيار مثالي أو أمثل، بل يبحثون فقط عن خيار جيد بما فيه الكفاية. أولئك الذين ساروا على هذا النحو سوف يختبرون مشاعر إيجابية أو رفاهية ذاتية نتيجة لذلك (Fernando et al., 2023) .

وفقا لتيرنر (تيرنر واخرون ,٢٠١٢) أن هناك احتمالات قد تكون فيها الفروق الفردية في تعظيم الميول وإرضائها لها التأثير على اكتساب الفرد للمعلومات ومعالجتها للوصول إلى القرار هي:

أولا: إن الميل للتعظيم من شأنه أن يؤثر على اكتساب الفرد للمعلومات وكذلك على القرار نفسه عند اتخاذ القرار من الخبرة، أذ يرتبط الميل للتعظيم بكمية المعلومات التي يعتمد عليها الأفراد على وجه التحديد، فمن المعقول أن المعظمين يميلون إلى الاعتماد على عينات اكثر من غير المعظمين بسبب وجود الرغبة لديهم في بذل المزيد من الجهد لتعظيم نتائج الاختيار(Turner, et.al,٢٠١٢:14)

ثانيا : يجب أن يؤدي الميل للتعظيم إلى تقليل التقييمات المتحيزة للمعلومات اثناء الاختيار بين البدائل. هناك مجموعة كبيرة من الأبحاث، أظهرت أنه عندما يتم تفضيل بديل على أخر يقوم الأشخاص عادة بتقييم المعلومات الجديدة بطريقة تدعم تفضيلاتهم الناشئة (Turner, et.al,٢٠١٢:15)

بناء على التفسيرات حول القوى الدافعة لتشويه المعلومات، من المتوقع أن يظهر المعظمون تشويها أقل للمعلومات مقارنة بغيرهم أذ أنه لدى المعظم رغبة أقوى في التأكد من أن أختياره هو الأفضل ويريد تجنب مخاطر اختيار خيار أدنى لذلك عند معالجة المعلومات لأتخاذ خيار، سوف يبذل الشخص المعظم المزيد من الجهد لتبرير اختياره (أي أنه سيتطلب المزيد من الأدلة للوصول إلى نتيجة كافية من مستوى الثقة)، فمن المعقول أن نفترض أن المعظمين سيفعلون ذلك تفسير المعلومات الجديدة بطريقة أكثر تحفظا أي عرض معلومات أقل تشوه. ومن ناحية أخرى، فمن المشكوك فيه ما إذا كان الاتجاة المرضي سيكون له صلة في تشويه المعلومات قبل اتخاذ القرار نظرا لحقيقة أن الراضين مهتمون بشكل أساسي في ما إذا كان الخيار سيتجاوز معاييرهم الخاصة ليكون خيارا جيدا بما فيه الكفاية (Turner, et.al,٢٠١٢:17).

لقد وجد عدد كبير من الدراسات أن أصحاب الميل للتعظيم يواجهون المزيد من المشاعر السلبية في عملية صنع القرار ويكونون أقل سعادة (mikkelson and pauley,2013; cheek and Schwartz,2016;). وجدوا ان الميل للتعظيم يرتبط ارتباطا سلبيا بالمؤشرات النفسية الايجابية مثل التفاؤل والسعادة ويرتبط بشكل ايجابي بالمؤشرات النفسية السلبية مثل (الاكتئاب والندم وانخفاض الرضا عن الحياة) وجدوا ميكلسون وباولي (٢٠١٣) في دراسه الميل للتعظيم في المغازله ان ارضاء المعظمين كان أكثر صعوبة، اذ يصعب عليهم تكوين الشعور بالتبعية في العلاقات الرومانسية ومن

المرجح ان يندموا أو يغيروا القرار الاولي (Ding &Li,2018:787). ويحدد تورنر(Turner, et.al,٢٠١٢) ثلاثة أبعاد رئيسية للميل للتعظيم وفي أدنا شرح لهذه الأبعاد :

أ- **صعوبة القرار** : هو الميل الى قضاء وقت في النظر بعناية الى الخيارات والبدائل عند التفكير من أجل أتخاذ القرار.

ب- **البحث عن بديل** : هو المقارنة بين البدائل من أجل العثور على الخيار الأفضل.

ت- **الرضا** : هو سلوك تكيفي مرتبط بأتخاذ الخيارات التي تلبي احتياجات الفرد وليس بالضرورة أن تكون الافضل.

المحور الثاني : دراسات سابقة :

أولا :دراسات تناولت الميل للتعظيم:

- **دراسات عربية:**

لم تجد الباحثة أي دراسات عربية ومحلية تناولت مفهوم الميل للتعظيم على حد علم الباحثة.

- **دراسات أجنبية :**

١- **دراسة تورنر واخرون (Turner, B. M.,et al. 2012):**

The Maximization Inventory

بناء مقياس الميل للتعظيم

- **الهدف:** بناء مقياس لقياس الميل للتعظيم (Maximization) يتضمن الأبعاد المختلفة المرتبطة بهذا الميل، بهدف التمييز بين مكوناته السلوكية والمعرفية.
- **العينة:** طلاب جامعيون من مؤسسات تعليمية في الولايات المتحدة الأمريكية.
- **أداة القياس: مقياس تورنر وآخرون (٢٠١٢)** (The Maximization Inventory) يتكوّن المقياس من (٣٤) فقرة موزعة على ثلاثة أبعاد هي: صعوبة اتخاذ القرار والبحث عن البدائل والرضا.
- **النتائج** : تشير نتائج هذه الدراسة إلى أن السعي المفرط نحو اتخاذ القرار الأمثل قد يؤدي إلى نتائج نفسية سلبية، بينما يُظهر الأفراد الذين يرضون بالخيارات "الجيدة بما فيه الكفاية" مؤشرات أعلى على الرفاهية النفسية. **(Turner,2012: 48)**.

أولا: منهجية البحث:

استعملت الباحثة المنهج الوصفي الارتباطي بوصفه أنسب المناهج الدراسة العلاقات الارتباطية بين المتغيرات من أجل وصف الظاهرة المدروسة وتحليلها، إذ إن المنهج الوصفي يمكن استعماله في دراسة السمات والقدرات والمهارات والميول والاتجاهات وتعتمد دراسة الظاهرة على ما توجد عليه في الواقع ويهتم بوصفها وصفاً دقيقاً (ملحم ٢٠٠٠: ٣٢) .

ثانيا: مجتمع وعينة البحث:

وتكون مجتمع البحث الحالي من طلبة جامعة واسط الدراسة الصباحية ولكلا الجنسين (ذكور – إناث) وللتخصصين (علمي – إنساني)، وقد بلغ مجتمع البحث الكلي (١٥٣٦٤) طالب وطالبة، وتم اختيار عينة البحث الأساسية بطريقة عشوائية من المجتمع الأصلي. وبلغت العينة (٣٧٥)طالبًا وطالبة موزعين وفق الجنس والتخصص، بواقع (١٧١) طالبًا من الذكور و(٢٠٤) طالبة من الإناث.

رابعا : أدوات البحث :

لقياس الميل للتعظيم اعتمدت الباحثة على مقياس (تيرنر وآخرون ,٢٠١٢) والذي عرف الميل للتعظيم بأنه (محاولة الفرد للعثور على الحل الأفضل على الاطلاق، مقابل الفرد الراضي الذي يشعر بالارتياح مع حل مرض أو جيد بما فيه الكفاية) (turner et al,2012:61). وتكون المقياس من (٣٤) فقرة ويتضمن (٥) بدائل للأجابة واعتمدت الباحثة على بدائل المقياس الاصلي وطريقة التصحيح نفسها التي وضعها (تيرنر وآخرون ,٢٠١٢) وهي (أوفق بشدة، ٥)، (أوافق , ٤)، (أوافق الى حد ما , ٣)، (لا أوافق , ٢)، (لا أوافق بشدة , ١).

صلاحية المقياس وفقراته:

قامت الباحثة بالتحقق من صلاحية فقرات مقياس الميل للتعظيم البالغة (٣٤) فقرة بصيغتها الاولية على مجموعة من المحكمين والمختصين في مجال العلوم التربوية والنفسية ملحق وأوضحت الباحثة الغرض من الدراسة، وقدمت التعريف النظري المعتمد في الدراسة ونوع العينة التي سيطبق عليها المقياس، وطلب منهم إبداء آرائهم وملاحظاتهم بشأن المقياس، ومدى صلاحية فقراته وتعليماته وبدائله، وما أذا تطلب حذف أو تعديل عليها، وتم اعتماد نسبة الاتفاق (٨٠٪) فأكثر معياراً لقبول الفقرة وصلاحيتها (الجابري,٢٠١١. ٢١٨)

تجربة وضوح التعليمات والفقرات:

قامت الباحثة بتطبيق المقياس على العينة الاستطلاعية البالغ عددها (20) طالب وطالبة، تم اختيارهم عشوائياً بالتوزيع المتناسب بواقع (٨) طالب وطالبة من ذوي التخصص الإنساني و (١٢) طالب وطالبة من ذوي التخصص العلمي، وبعد اجراء التطبيق ومراجعة الاستجابات أتضح ان فقرات المقياس وتعليماته كانت مفهومة من قبل افراد العينة، وأن متوسط الوقت المستغرق للإجابة على فقرات المقياس كان (٦,٥) دقيقة .

أولا : الصدق (Validity) :

ويقصد بالصدق "قدرة اداة القياس (الاختبار أو المقياس) على قياس ما وضعت من أجله "(Kaplan & Saccuzzo, 2005:134)

أ- الصدق الظاهري (Face Validity):

لتحقق هذا النوع من الصدق قامت الباحثة بعرض فقرات المقياس على مجموعه من المحكمين والمختصين في العلوم التربوية والنفسية للحكم على صلاحيته وتم اخذ الفقرات التي يتفق عليها معظمهم بنسبة (٨٠٪) فأكثر ليصبح الحكم موضوعيا وبعد جمع اراء المحكمين تبين ان جميع الفقرات مقبولة وعليه بقي عدد الفقرات (٣٤) فقره.

ب- صدق البناء (Construct Validity):

يعد صدق البناء بانه أكثر انواع الصدق تمثيلا لمفهوم الصدق الذي يسمى احيانا بصدق المفهوم او صدق التكوين الفرضي ويقصد به مدى قياس المقياس النفسي لتكوين فرضي او مفهوم نفسي معين (ربيع, ١٩٩٤: ٩٨) . . وهو من أكثر انواع الصدق اهميه لأنه يعتمد على التحقق التجريبي عن مدى تطابق درجات الافراد مع البناء النفسي للمتغير المطلوب دراسته (الكبيسي ,٢٠١٠: ٣)

التحليل الاحصائي للفقرات:

تعد عملية التحليل الاحصائي لفقرات المقياس من العمليات الاساسية في بناء المقاييس النفسية (anastasi 192: 1988,). واعتمدت الباحثة على طريقة المجموعتين المتطرفتين وطريقة الاتساق الداخلي إجراءات مناسبة في عملية تحليل الفقرات:

أ- طريقة المجموعتين الطرفيتين (Extremist Groups method) :

من أجل استخراج القوة التمييزية لفقرات مقياس الميل للتعظيم بعد تطبيقه على عينة التحليل الاحصائي البالغ عددها (٣٤٠) طالبا وطالبة، أتبعت الباحثة الخطوات الآتية :

تصحيح كل استمارة من استمارات المقياس وتحديد الدرجة الكلية لكل بُعد من الابعاد الفرعية الثلاثة الموجودة في القائمة، وهذا يعني أن مجموع الدرجات لكل بُعد يمثل الدرجة الكلية للمستجيب، وعليه فأن كل استمارة تتضمن ثلاثة درجات كلية لكل مستجيب. وترتيب الاستمارات الـ(٣٤٠) من أعلى درجة الى أدني درجة. واعتمدت الباحثة نسبة (٢٧٪) ولان عينة التحليل الاحصائي تألفت من (٣٤٠) طالبا وطالبة لذلك فان عدد أفراد المجموعة العليا (٩٢) وعدد أفراد المجموعة الدنيا (٩٢) أي عدد أفراد المجموعتين (١٨٤).استعملت الباحثة الاختبار التائي (t. test) لعينتين مستقلتين لاستخراج دلالة الفرق بين المجموعتين , أذ تعد القيمة التائية المحسوبة مؤشراً لتمييز كل فقرة عن طريق مقايستها بالقيمة الجدولية البالغة (١,٩٦) ومستوى دلالة (٠.٠٥), ودرجة الحرية (١٨٢) لكلا المستويين (علام,٢٠١٠: ٦١٤) , وتبين ان جميع فقرات المقياس مميزة عند مقارنتها بالقيمة التائية الجدولية البالغة (١,٩٦) عند مستوى دلالة (٠,٠٥) وبدرجة حرية (١٨٢)

ب – طريقة الإتساق الداخلي (Internal Consistency Method) :

في حال تضمنت الاختبارات أو المقاييس أبعاد متعددة، فإنه يصبح من الضروري تحديد العلاقة بين درجات كل فقرة منفردة والدرجة الكلية للبعد الذي تنتمي إليه **(allen,1979:79)**. استعملت الباحثة هذا المؤشر للتأكد من أن فقرات كل بعد تعبر عنه وللتحقق من ذلك، اعتمدت هذه الطريقة لاستخراج العلاقة الارتباطية بين درجة كل فقرة والدرجة الكلية للبعد الذي تنتمي إليه. وعادةً ما يتم حساب معامل العلاقة بين درجة كل فقرة والدرجة الكلية باستخدام معامل ارتباط بيرسون (Pearson). وأظهرت النتائج أن جميع الفقرات دالة لان القيمة المحسوبة لمعامل ارتباط الفقرة أكبر من القيمة الجدولية لمعامل ارتباط بيرسون، ما عدا الفقرة (١٢) في البعد الاول (صعوبة القرار) كانت غير دالة وذلك لان قيمة معامل الارتباط لها أصغر من القيمة الجدولية لمعامل ارتباط بيرسون.

الثبات (Reliability) :

يقصد بالثبات " الاتساق الداخلي للاختبار، والاستقرار بنتائجه بمرور الزمن " (kline , 1993:7) ولحساب ثبات المقياس تم تحديد عينة الثبات بواقع (٦٠) طالبا وطالبة من عينة المجتمع الكلي (١٥٣٦٤) باستخدام أسلوب النسبة والتناسب، وذلك لضمان تمثيل العينة الفرعية لجميع الفئات الرئيسة (الجنس والتخصص) بنفس النسبة التي تظهر بها في المجتمع الأصلي. وقد استخرجت مؤشرات الثبات للمقياس بطريقتين:

١- الفاكرونباخ (Cronbach's Alpha):

يعد معامل الفاكرونباخ من المؤشرات التي تدل على الاتساق الداخلي لمقياس او اختبار ما وأنها تعكس فعلا مدى ارتباط الاستجابات على الفقرة الواحدة مع درجه الاختبار الكلية (النبهان, ٢٠١٣: ٣٠١)، ويستخرج ثبات المقياس بحساب معامل الارتباط بين درجات المقياس على اساس ان كل فقرة من فقرات المقياس قائمة بذاتها (brown,1976:

86) . وقد استخرجت الباحثة معادلة الفا وبلغ معامل الثبات لبعد صعوبة القرار (٠.٨٣٧) وبعد البحث عن بديل (٠.٨٤٥) وبعد الرضا (٠.٧٩٢) وهي قيمة مقبول وجيدة، وتشير الى تجانس المقياس.

٢- طريقة الاختبار – إعادة الاختبار (Test- Retest Method) :

تتضمن هذه الطريقة تطبيق المقياس على عينه ممثله من الأفراد ثم اعاده تطبيق المقياس عليها مرة اخرى بعد مرور فترة مناسبة من الزمن اذ ان اعادة تطبيق المقياس للتعرف على ثباته يجب ان يكون خلال فترة لا تقل عن اسبوعين (التل, ٢٠٠٧: ١٣٥). وقد قامت الباحثة بتطبيق مقياس الميل للتعظيم لاستخراج الثبات بهذه الطريقة على عينة الثبات البالغة (٦٠) طالبا وطالبة، وبعد مرور أسبوعين من التطبيق الأول للمقياس قامت الباحثة بإعادة تطبيق المقياس مرة أخرى وعلى العينة نفسها، وتم استعمال معامل ارتباط بيرسون (Person Correlation Cofficient) للتعرف على طبيعة العلاقة بين درجات التطبيق الأول والثاني (مجيد وعيال,٢٠١٢: ٨٤). وقد ظهرت قيمة الثبات لكلّ بُعد من المقياس صعوبة بُعد القرار (٠.٨٥٢) بُعد البحث عن بديل (٠.٨٦١) بُعد الرضا (٠.٨٣٥).

وصف مقياس الميل للتعظيم بصيغته النهائية:

تكون مقياس الميل للتعظيم بصورته الاولية من (٣٤) فقرة، وببدائل خماسية هي (أوافق بشدة، أوافق، أوافق الى حد ما، لا أوافق، لا أوافق بشدة)، وتكون درجات التصحيح تنازليا (١,٢,٣,٤,٥). وبعد استخراج الخصائص السايكومترية لمقياس الميل للتعظيم تكون المقياس بصورته النهائية من (٣٤) فقرة موزعة على ثلاثة أبعاد بواقع (١٢) فقرة للبعد الاول (صعوبة القرار) و(١٢) فقرة للبعد الثاني (البحث عن بديل) و(١٠) فقرات للبعد الثالث (الرضا) ملحق (٧)، إذ أن أعلى درجة يمكن أن يحصل عليها المستجيب (٦٠) درجة لبُعد صعوبة القرار، أما أدنى درجة (١٢) درجة. وأعلى درجة يمكن أن يحصل عليها المستجيب لبُعد البحث عن بديل (٦٠) درجة، أما أدنى درجة هي (١٢) درجة. وأعلى درجة يمكن أن يحصل عليها المستجيب لبُعد الرضا (٥٠) درجة، أما أدنى درجة هي (١٠) درجة .

الوسائل الاحصائية: من أجل تحليل البيانات وتحقيق اهداف البحث استعانت الباحثة بالحقيبة الإحصائية (Spss) باستعمال الوسائل الإحصائية الآتية :(اختبار T-test لعينتين مستقلتين ومعامل ارتباط بيرسون ومعامل ألفا كرونباخ للثبات واختبار T-test لعينة واحدة وتحليل التباين الثنائي وتحليل الانحدار المتعدد) .

عرض النتائج وتفسيرها ومناقشتها

الهدف الاول – التعرف على درجة الميل للتعظيم لدى طلبة الجامعة:

لتحقيق هذا الهدف قامت الباحثة بتطبيق مقياس الميل للتعظيم على عينة البحث البالغ عددهم (٣٧٥) طالب وطالبة، وأظهرت النتائج أن المتوسط الحسابي لدرجات العينة على كل بعد من ابعاد المقياس الثلاثة هي بعد صعوبة القرار بلغ (٣٧,٧٣٣٣) درجة والمتوسط الحسابي لبعد البحث عن بديل بلغ (٤٤,٦٣٧٣) درجة والمتوسط الحسابي لبعد الرضا (٣٧,٤٥٨٧) درجة، وبأنحراف معياري مقداره (٧,٣٢٧٢١) لبعد صعوبة القرار، وأنحراف معياري مقدار (٧.٧٣٩٥٢) , وأنحراف معياري مقداره (٥.٧٨٧٩٤) لبعد الرضا. وباستعمال الاختبار التائي (t-test) لعينة واحدة تبين أن الفرق دال أحصائيا ولصالح متوسط العينة. والجدول (١) يوضح ذلك :

جدول (١)

الاختبار التائي لعينة واحدة لمعرفة دلالة الفرق بين الوسط الحسابي والوسط الفرضي لمقياس الميل للتعظيم

العينة	المتغيرات	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الوسط الفرضي	القيمة التائية المحسوبة	الدلالة
٣٧٥	بُعد صعوبة القرار	٣٧,٧٣٣٣	٧,٣٢٧٢١	٣٣	١٢,٥١٠	دالة
	بُعد البحث عن بديل	٤٤,٦٣٧٣	٧,٧٣٩٥٢	٣٦	٢١,٦١١	دالة
	بُعد الرضا	٣٧,٤٥٨٧	٥,٧٨٧٩٤	٣٠	٢٤,٩٥٥	دالة

ويتضح من الجدول ما يأتي :

أ- بعد صعوبة القرار: عند مقارنة المتوسط الحسابي لبعد (صعوبة القرار) مع الوسط الفرضي البالغ (٣٣) أذ كانت القيمة التائية المحسوبة البالغة (١٢,٥١٠) درجة أكبر من القيمة التائية الجدولية والبالغة (١,٩٦) بمستوى دلالة (٠,٠٥) ودرجة حرية (٣٧٤) مما يشير الى أن طلبة الجامعة لديهم صعوبة في اتخاذ القرار .

يمكن تفسيرهذه النتيجة من وجهه نظر الباحثة إلى أن طلبة الجامعة يعانون من صعوبة ملحوظة في اتخاذ القرار عندما يتعلق الأمر بالميل للتعظيم، وهذا قد يُفسّر بأنهم يميلون للتفكير المطوّل والتحليل الزائد، مما يؤدي لصعوبة في الحسم. واتخاذ القرار. وتنسجم هذه النتيجة مع وجهه نظر (إبستن ,٢٠١٤) في نمط التفكير التصنيفي أذ يرى أن الأفراد الذين يميلون لتحليل الأمور من منظور تصنيفي قد يواجهون صعوبة في اتخاذ القرار بسبب فرط التقييم والتصنيف.

ب- البحث عن بديل: عند مقارنة المتوسط الحسابي له مع الوسط الفرضي البالغ (٣٦) تبين أن الفرق دال أحصائيا ولصالح متوسط العينة أذ أن القيمة التائية المحسوبة البالغة (٢١.٦١١) درجة أكبر من القيمة الجدولية، مما يشير أن طلبة الجامعة لديهم أمكانية البحث عن البديل الذي يناسبه .

يمكن تفسيرهذه النتيجة على أن طلبة جامعة واسط يبحثون باستمرار عن خيارات وبدائل عند الميل للتعظيم، ما يشير إلى وجود تفكير نقدي وتحليلي عالي. هذا يتفق مع طبيعة الميل للتعظيم بوصفه أسلوبًا معرفيًا يسعى لإيجاد تفسيرات متعددة.

ج - بُعد الرضا: عند مقارنه المتوسط الحسابي بالوسط الفرضي له البالغ (٣٠) تبين أن الفرق دال احصائيا ولصالح متوسط العينة إذ ان القيمة التائية المحسوبة البالغة (٢٤.٩٥٥) درجة أكبر من الجدولية، مما يدل ان طلبة الجامعة يتمتعون بالرضا في اتخاذ القرار.

يمكن تفسير هذه النتيجة على ان الطلبة يشعرون برضا نسبي بعد عملية الميل التعظيم، مما يعني أن هذا الأسلوب في التفكير يحقق لهم نوعًا من الإشباع المعرفي. وهذا ينسجم مع ما أشار إليه إبستن في نموذج المعالجة المعرفية بأن التفكير التأملي يمنح الفرد شعورًا بالكفاءة الذاتية ووضوح في النتائج. أن جميع الأبعاد الثلاثة سجلت فروقًا دالة لصالح المتوسطات الحسابية للميل للتعظيم، أي أن طلبة الجامعة لديهم ميل للتعظيم بدرجة واضحة، وهو ما قد ينعكس على سلوكهم المعرفي واتخاذ القرار، ويؤكد أهمية تناول هذا المتغير في البحوث الأكاديمية. أتفقت هذه النتيجة مع دراسة تورنر واخرون (٢٠١٢) والتي توصلت الى أن عينة البحث لديها ميل للتعظيم.

الاستنتاجات (Conclusions):

من خلال معطيات البحث الحالي أستنتجت الباحثة الآتي:

١- يميل طلبة الجامعة إلى التعظيم في اختياراتهم، إذ ظهر لديهم مستوى مرتفع من الميل للتعظيم، ما يشير إلى نزعتهم نحو البحث عن الخيار الأفضل والمقارنة المستمرة بين البدائل المتاحة.

التوصيات (Recommendations):

١- الحد من الميل المفرط للتعظيم، من خلال توعية الطلبة بمخاطر السعي الدائم وراء الخيار "الأفضل" وبيان أهمية الرضا بالقرارات الجيدة والمناسبة للواقع .

٢- دعم الطلبة نفسيًا خلال مرحلة اتخاذ القرار، خصوصًا في ما يتعلق بالقرارات الأكاديمية والمهنية، وذلك عبر وحدات الإرشاد النفسي الجامعي .

المقترحات (Suggestions):

١- إجراء دراسات مستقبلية تتناول الميل للتعظيم كمتغير وسطي أو تعديلي في علاقته بمتغيرات نفسية وسلوكية أخرى.

٢- تطبيق دراسات تجريبية لاختبار أثر برامج تدريبية في خفض الميل للتعظيم لدى طلبة الجامعة.

٣- دراسة العلاقة بين الميل للتعظيم والرضا الأكاديمي أو الصحة النفسية لدى الطلبة الجامعيين.

المصادر العربية والاجنبية :

- الإمام، مصطفى وآخرين (١٩٩٠): التقويم والقياس. بغداد: دار الحكمة.
- الجابري، كاظم كريم، وصيري، داوود عبد السلام (٢٠١٣): مناهج البحث العلمي.
- جبر، رضا عبد الرزاق جبر (٢٠٢١): فاعلية برنامج قائم على عادات العقل في تنمية مهارات اتخاذ القرار والدافعية العقلية لدى الطلاب المعلمين بكلية التربية. كلية التربية، جامعة المنصورة.
- الشيباني، نجية محمد بشير (٢٠٢٣): الاتزان الانفعالي وعلاقته باتخاذ القرار لدى بعض طلاب جامعة بني وليد في ضوء بعض المتغيرات. المجلة الإفريقية للدراسات المتقدمة في العلوم الإنسانية والاجتماعية(AJASHSS) ،(٢)٢(، ٤٦٩–٤٨٧).
- شراب، نبيلة عبد الرؤوف (٢٠١١). أساليب اتخاذ القرار وعلاقتها بالصلابة الأكاديمية لدى طلاب الجامعة. مجلة الإرشاد النفسي، جامعة عين شمس، مركز الإرشاد النفسي، ٢٨، ٤٢٢–٤٥٠.
- مسلم، زهرة ماهود (٢٠١٣). اتخاذ القرار الأكاديمي وعلاقته ببعض الأساليب المزاجية لدى أعضاء هيئة التدريس في الجامعة. مجلة العلوم التربوية والنفسية، الجمعية العراقية للعلوم التربوية والنفسية، ١٠٢، ٢٢٩–٣١٠.
- الجابري، كاظم كريم، وصيري، داوود عبد السلام (٢٠١٣): مناهج البحث العلمي.
- الكبيسي، وهيب مجيد (٢٠١٠): القياس النفسي بين النظرية والتطبيق. جمعية الأكاديميين العرب، لبنان.
- التل، زيد احمد. (٢٠٠٧). التحليل الإحصائي للعلوم التربوية والاجتماعية باستخدام .SPSS عمّان: دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة.
- النبهان، موسى (٢٠١٣): أساسيات القياس في العلوم السلوكية (ط٢). الشروق للنشر والتوزيع، عمّان، الأردن.
- علام، صلاح الدين محمود (٢٠١٠): الأساليب الإحصائية الاستدلالية: في تحليل بيانات البحوث النفسية والتربوية والاجتماعية (البارامترية واللابارامترية) (ط٢). القاهرة: دار الفكر العربي.
- ملحم، سامي (٢٠٠٠): مناهج البحث في التربية وعلم النفس. عمان: دار المسيرة للنشر والتوزيع.
- مجيد، عبد الحسين، وعيال، ياسين حميد (٢٠١٢): القياس والتقويم للطالب الجامعي. بغداد: مكتبة اليمامة.
- ربيع، محمد شحاتة (١٩٩٤): قياس الشخصية. الإسكندرية: دار المعرفة الجامعية.
- Allen, M. J., & Yen, W. M. (1979). Introduction to measurement theory. Monterey, CA: Brooks/Cole.
- Anastasi, A. (1988). Psychological Testing (6th ed.). New York: Macmillan.
- Alsaady, J. N. (2019). An examination of maximization: A context of innovation (Doctoral dissertation, University of Manchester). Alliance Manchester Business School.
- Besharat, A., Ladik, D. M., & Carrillat, F. A. (2014). Are maximizers blind to the future? When today's best does not make for a better tomorrow. Marketing Letters, 25(1), 77-91.
- Brown, F.G. (1976). Principles of Educational and Psychological Testing (2nd Edition).New York, Holt, Rinehart & Winston.
- Cheek, N., & Schwartz, B. (2016). On the meaning and measurement of maximization. Judgment and Decision Making, 11(2), 126–146.
- Dalal, D. K., Diab, D. L., Zhu, X. S., & Hwang, T. (2015). Understanding the construct of maximizing tendency: A theoretical and empirical evaluation. Journal of Behavioral Decision Making, 28(5), 437–450.
- Ding, H., & LI, A. M. (2018). A study on maximization paradox and its psychological origin.. Psychology, 9, 785-796.
- Dahling, J. J., & Thompson, M. N. (2013). Detrimental Relations of Maximization With Academic and Career Attitudes. Joumal of Career Assessment, 21(2), 278-294.
- Ebel, R. L. (1972). Essential of education measurement. New Jersey: Prentice-Hall Company.
- Harman, J. L., Weinhardt, J. M., & Gonzalez, C. (2017). Maximizing scales do not reliably predict maximizing behavior in decisions from experience. Journal of Behavioral Decision Making, 30(5), 1044–1056. https://doi.org/10.1002/bdm.2070

- Kaplan, R. M., & Saccuzzo, D. P. (2005). Psychological testing: Principles, applications, and issues (6th Ed.). Belmont, CA: Thomson Wadsworth.
- Kline, P. (1993). The Handbook of Psychological Testing. London: Routledge.
- Moyano-Díaz, F. J., Martínez-Molina, A., & Ponce, F. P. (2013). The psychology of decision-making: Procrastination, anxiety, and maximizing tendencies. The Spanish Journal of Psychology, 16, 504–506.
- Misuraca, R., Faraci, P., Gangemi, A., Carmeci, F. A., & Miceli, S. (2015). The Decision Making Tendency Inventory: A new measure to assess maximizing, satisficing, and minimizing. Personality and Individual Differences, 85, 111–116.
- Shortland, N., Thompson, L., & Alison, L. (2020). Police perfection: Examining the effect of trait maximization on police decision-making. Frontiers in Psychology, 11, 1817. https://doi.org/10.3389/fpsyg.2020.01817
- Turner, B. M., Rim, H. B., Betz, N. E., & Nygren, T. E. (2012). The Maximization Inventory. Judgment and Decision Making, 7(1), 48–60.