

ضعف الوعي الذاتي يبشر بالتأجيل: دراسة تكشف آليات نفسية جديدة

تأليف

مدرس الدكتور محمد لوتي

أبريل 16, 2026

اقتبس من هذا المقال

مدرس الدكتور محمد لوتي (2026). ضعف الوعي الذاتي يبشر بالتأجيل: دراسة تكشف آليات نفسية جديدة. عرب سايكولوجي. تم الاسترجاع من <https://arabpsychology.com/?p=120812>

هل سبق لك أن وجدت نفسك تؤجل مهامًا مهمة، على الرغم من معرفتك بأن هذا التأجيل سيؤدي إلى نتائج سلبية؟ هذا الشعور المؤلف، الذي يسمى التسويف، ليس مجرد عادة سيئة، بل هو ظاهرة نفسية معقدة تتجذر في آليات معرفية أعمق. غالبًا ما ننسب التسويف إلى نقص الإرادة أو ضعف التنظيم الذاتي، ولكن الأبحاث الحديثة تشير إلى أن الأمر قد يكون أكثر تعقيدًا من ذلك بكثير. فما الذي يدفعنا حقًا إلى تأجيل الأمور، وكيف يمكننا التغلب على هذه العادة المدمرة؟

الإطار النظري

التسويف، في جوهره، هو صراع بين الرغبة في تحقيق الأهداف طويلة الأجل والاندفاع نحو إشباع فوري. يمكن فهم هذه الظاهرة من خلال عدسة العديد من النظريات النفسية. نظرية التنظيم الذاتي، على سبيل المثال، تفترض أن التسويف ينشأ عندما تفشل آليات التنظيم الذاتي لدينا في السيطرة على الدوافع المتضاربة. ومع ذلك، فإن الأبحاث التي أجراها سايله (Sæle, R.G.) وآخرون، تسلط الضوء على دور حاسم تلعبه القدرات فوق المعرفية (metacognitive abilities) في هذه العملية.

القدرات فوق المعرفية، ببساطة، هي قدرتنا على التفكير في تفكيرنا. إنها تشمل الوعي بعملياتنا المعرفية، وقدرتنا على تقييمها، وتنظيمها، وتعديلها. تخيل أن عقلك عبارة عن أوركسترا. التنظيم الذاتي هو قائد الأوركسترا الذي يوجه الموسيقيين (عملياتنا المعرفية) لتحقيق تناغم جميل. أما القدرات فوق المعرفية فهي القدرة على الاستماع إلى الأوركسترا، وتقييم أدائها، وإجراء التعديلات اللازمة لضمان العزف المثالي. عندما تكون القدرات فوق المعرفية ضعيفة، يصبح قائد الأوركسترا غير قادر على التحكم في الفوضى، مما يؤدي إلى أداء غير متناسق – وهو ما يترجم إلى التسويف في حياتنا اليومية.

بالإضافة إلى ذلك، يمكن ربط التسويف بنظريات أخرى مثل نظرية الدافعية الذاتية، التي تؤكد على أهمية الشعور بالاستقلالية والكفاءة والمتعة في إنجاز المهام. عندما نشعر بأن مهمة ما مملة أو غير ذات صلة أو تتحدى قدراتنا، فإننا نميل إلى تأجيلها.

المنهجية

لتحقيق فهم أعمق للعلاقة بين القدرات فوق المعرفية والتسويف، أجرى سايله دراسة مقطعية شملت 108 بالغين تتراوح أعمارهم بين 22 و 65 عامًا. تم قياس التسويف باستخدام مقياس التسويف غير العقلاني (Irrational Procrastination Scale - IPS)، وهو أداة موثوقة لتقييم الميل إلى التأجيل.

ولتقييم الوظائف التنفيذية (Executive Functions - EF)، استخدم الباحثون مزيجًا من التقييمات الذاتية والأداء. تم استخدام مقياس تقييم السلوك للوظائف التنفيذية للبالغين (Behavior Rating Inventory of Executive Function-Adult version - BRIEF-A) لتقييم الوظائف التنفيذية من خلال تقارير ذاتية. يتضمن هذا المقياس تسعة مقاييس فرعية منظمة في ثلاثة عوامل: تنظيم السلوك، وتنظيم المشاعر، والقدرات فوق المعرفية. بالإضافة إلى ذلك، تم استخدام خمسة اختبارات أداء لتقييم التثبيط، والذاكرة العاملة، والمرونة المعرفية، والطلاقة اللفظية، وحل المشكلات.

للتأكد من أن النتائج لم تتأثر بعوامل أخرى، قام الباحثون أيضًا بتقييم سمات الشخصية (الضمير الحي، والعصبية)، والاكتهاب، والتفكير الاجتراري (rumination). ثم قاموا بإجراء تحليل انحدار متعدد هرمي (hierarchical multiple regression analysis) لتحديد مدى قدرة الوظائف التنفيذية، بالإضافة إلى هذه العوامل الأخرى، على التنبؤ بالتسويف.

النتائج

أظهرت النتائج أن المشاركين أظهروا أداءً طبيعياً إلى فوق المتوسط في اختبارات الأداء للوظائف التنفيذية، مما يشير إلى عدم وجود ضعف كبير في الوظائف التنفيذية على المستوى السريري. ومع ذلك، لوحظت درجات مرتفعة قليلاً في مقياسي البدء والذاكرة العاملة في مقياس BRIEF-A.

الأهم من ذلك، أن العامل فوق المعرفي في مقياس BRIEF-A كان أفضل مؤشر للتنبؤ بالتسويق، وخاصة مقياس البدء (Initiate). وهذا يشير إلى أن صعوبة البدء في المهام هي عامل رئيسي يساهم في التسويق. بالإضافة إلى ذلك، تبين أن الضمير الحي والعمر كانا أيضاً مؤشرين مهمين، وشرح النموذج النهائي 55٪ من التباين في التسويق.

في حين أن التقارير الذاتية حول مشاكل تنظيم السلوك والعاطفة ارتبطت بشكل كبير بالتسويق، إلا أنها فقدت أهميتها الإحصائية عند تضمين العامل فوق المعرفي في نموذج الانحدار. وهذا يدعم فكرة أن القدرات فوق المعرفية تلعب دوراً أكثر أهمية في التسويق من مجرد مشاكل تنظيم السلوك أو العاطفة.

الآثار

تلقي هذه النتائج ضوءاً جديداً على فهمنا للتسويق وآثاره. بالنسبة للمعالجين النفسيين، تشير هذه الدراسة إلى أن التدخلات التي تركز على تعزيز القدرات فوق المعرفية، مثل تدريب الانتباه والوعي الذاتي، قد تكون فعالة في مساعدة المرضى على التغلب على التسويق. يمكن أن يشمل ذلك تعليم المرضى كيفية تقسيم المهام الكبيرة إلى خطوات أصغر وأكثر قابلية للإدارة، وكيفية تحديد أولويات المهام، وكيفية مراقبة تقدمهم وتعديل استراتيجياتهم حسب الحاجة.

بالنسبة للمرضى أنفسهم، يمكن أن يكون فهم الدور الذي تلعبه القدرات فوق المعرفية في التسويق بمثابة نقطة انطلاق نحو التغيير. من خلال تعلم كيفية التعرف على أنماط تفكيرهم وتحديدها، يمكنهم تطوير استراتيجيات أكثر فعالية لإدارة وقتهم وتحقيق أهدافهم.

أما بالنسبة للجمهور العام، فإن هذه الدراسة تؤكد على أهمية تطوير مهارات التفكير النقدي والوعي الذاتي. من خلال الاستثمار في هذه المهارات، يمكننا جميعاً أن نصبح أكثر إنتاجية ونجاحاً في حياتنا الشخصية والمهنية.

السياق الثقافي العربي

عند النظر في هذه النتائج في السياق العربي، من المهم مراعاة بعض الفروق الثقافية. في العديد من المجتمعات العربية، هناك تركيز قوي على الجماعية والالتزامات الاجتماعية. قد يؤدي هذا إلى شعور بالضغط لإرضاء الآخرين وتلبية توقعاتهم، مما قد يزيد من التسويق إذا شعر الفرد بأن مهمة ما تتعارض مع هذه الالتزامات.

بالإضافة إلى ذلك، قد تلعب مفاهيم مثل "البركة" (الخير والنجاح) و "العين" (الحسد) دوراً في التسويق. قد يؤدي الخوف من الحسد أو الاعتقاد بأن النجاح يعتمد على عوامل خارجية إلى تأجيل المهام المهمة.

من المهم أيضاً ملاحظة أن الوصول إلى خدمات الصحة النفسية قد يكون محدوداً في بعض المناطق العربية، مما قد يجعل من الصعب على الأفراد الحصول على المساعدة التي يحتاجونها للتغلب على التسويق. لذلك، من الضروري تطوير تدخلات ثقافياً مناسبة تأخذ في الاعتبار هذه العوامل الفريدة.

التوجهات المستقبلية والقيود

على الرغم من أن هذه الدراسة تقدم رؤى قيمة حول العلاقة بين القدرات فوق المعرفية والتسويق، إلا أنها لا تخلو من القيود. أولاً، الدراسة كانت مقطعية، مما يعني أنها لا تستطيع إثبات علاقة سببية بين المتغيرات. ثانياً، اعتمدت الدراسة على تقارير ذاتية، والتي قد تكون عرضة للتحيز.

تشمل التوجهات المستقبلية إجراء دراسات طولية لتتبع التغيرات في القدرات فوق المعرفية والتسويق بمرور الوقت. بالإضافة إلى ذلك، من المهم استخدام مجموعة متنوعة من طرق التقييم، بما في ذلك المقاييس العصبية (neuropsychological measures) لتقييم الوظائف التنفيذية بشكل أكثر موضوعية.

Recommended Academic Training

:Deepen your knowledge with these specialized courses from our Academy

أخلاقيات مهنة التعليم View Course → أصول التربية والتعليم View Course → التربية البيئية والتنمية المستدامة View Course →

Reference

Sæle R.G. (2026). *Lower metacognitive abilities predict procrastination: a cross-sectional study of a healthy adult sample*. BMC Psychology, 14(1).

DOI: [10.1186/s40359-026-04221-1](https://doi.org/10.1186/s40359-026-04221-1)