



مجلة كلية التربية . جامعة طنطا
ISSN (Print):- 1110-1237
ISSN (Online):- 2735-3761
<https://mkmgjournals.ekb.eg>
المجلد (٨٨) أكتوبر ٢٠٢٢ م



الشراء القهرى وعلاقته بالإكتناز القهرى والعوامل الخمسة الكبرى للشخصية
لدى طلاب الجامعة

إعداد

أ/ دينا على السعيد عيسى
مدرس الصحة النفسية كلية التربية - جامعة طنطا

المجلد (٨٨) أكتوبر ٢٠٢٢ م

ملخص البحث:

هدف هذا البحث إلي التعرف على طبيعة العلاقة بين الشراء القهري وكُل من الإكتناز القهري والعوامل الخمسة الكبرى للشخصية لدي عينة من طلاب الجامعة، وكذلك التعرف علي الفروق بين الجنسين في الشراء القهري والإكتناز القهري والعوامل الخمسة الكبرى للشخصية، والتنبؤ بالشراء القهري من خلال الإكتناز القهري والعوامل الخمسة الكبرى للشخصية . وقد تكونت عينة الدراسة من (٣٠٠) طالباً وطالبةً بكلية التربية بطنطا، وإستعين بكل من : مقياس الشراء القهري ومقياس الإكتناز القهري ومقياس العوامل الخمسة الكبرى للشخصية. وأظهرت النتائج أن هناك علاقة إرتباطية موجبة بين الشراء القهري وكُل من الإكتناز القهري والعوامل الخمسة الكبرى للشخصية لدي طلاب الجامعة، وأظهرت النتائج أنه توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين الجنسين في الشراء القهري لصالح الإناث، كما توجد فروق ذات دلالة احصائية بين الجنسين في الإكتناز القهري لصالح الذكور، كما توجد فروق ذات دلالة احصائية بين الجنسين في العوامل الخمسة الكبرى للشخصية لصالح الإناث، وأخيراً يمكن التنبؤ بالشراء القهري من خلال الإكتناز القهري والعوامل الخمسة الكبرى للشخصية .

الكلمات المفتاحية : الشراء القهري - الاكتناز القهري - العوامل الخمسة الكبرى للشخصية - طلاب الجامعة



Compulsive buying and its relationship to compulsive hoarding and the Big Five personality factors among university students

Abstract:

This research attempted to investigate the nature of the relationship between compulsive buying and each of the compulsive hoarding and the big Five personality factors among samples of university students, In addition the study aimed at identify the gender differences in compulsive buying, compulsive hoarding and the big Five personality factors . Predicting compulsive buying through compulsive hoarding and the big Five personality. The study sample consisted of (300) male and female students at the Faculty of Education in Tanta. The following measurements were exploited: the compulsive buying scale, the compulsive hoarding scale, and the five big factors of personality scale . The results manifested that there is a positive correlation between compulsive buying and each of the compulsive hoarding and the big five personality factors among study sample. Plus, there were statistically significant differences between the gender in compulsive buying in favor of females . There are also statistically significant differences between the gender in compulsive hoarding in favor of males. There are also statistically significant differences between the gender in the big five personality factors in favor of females. Finally, the compulsive buying can be predicted via compulsive hoarding and big five personality factors.

Keywords: *compulsive buying - compulsive hoarding - the big five personality factors - university students*

مقدمة البحث:

إن شراء وجمع الممتلكات هو سلوك بشري منتشر بشكل كبير مثل معظم السلوكيات البشرية، ويتراوح الشراء من العادي أو السوي إلى المفرط أو القهري، وينشغل المشترون القهريون بالشراء بصورة قهرية مما يؤدي إلى خلل في الأداء الوظيفي للأشخاص؛ في حين أن هذا ليس هو الحال بالنسبة للمشتريين ضمن النطاق الطبيعي (Claes Muller&Luyckxa, 2016).

ويتميز الشراء القهري بالإنشغال المتكرر بعمليات الشراء أو الإندفاع نحو الشراء الذي يظهر على شكل خبرة لا يمكن مقاومتها أو كخبرة إقناعية شعورية، إذ أن الشراء القهري عبارة عن شراء متكرر للأشياء دون الحاجة لها، وتسوق لفترة طويلة من الوقت دون وعي وإرادة في عملية الشراء، لذلك تسبب السلوكيات القهرية والرغبة الإستحواذية للشراء مشاعر الضيق بشكل ملاحظ، لأن هذه السلوكيات تتدخل بصورة واضحة بإستهلاك وقت الفرد، وتؤثر على وظيفته الإجتماعية والمهنية، وينتج عنها مشكلات مالية .

ونجد أن الشراء القهري يرتبط بحدوث اضطرابات أخرى كالقلق والاكتئاب والوسواس القهري كدراسة كل من (Mueller et al.,2007) والتي أكدوا فيها على إرتباط الشراء القهري بالإكتناز القهري، وما يصاحبه من أعراض للوسواس القهري والقلق، كما أنهم يعانون من اضطرابات نفسية أخرى .

يزداد الإعتراف بالإكتناز القهري على أنه مشكلة كبيرة ومؤشر للمرض النفسي . ومن أكثر أعراض الاكتناز القهري وضوحاً هي الفوضى، وتم العثور على الاستحواذ والإملاك كنمط آخر من الإكتناز القهري بما في ذلك كلاً من الشراء القهري واكتساب العناصر المجانية . فالأشخاص الذين لديهم إكتناز قهري غير قادرين على تجاهل العناصر التي تم شراؤها أو التي تم جمعها، ويؤثر الاكتناز على الصحة العامة لأنه يرتبط بضعف ملحوظ في الأداء الإجتماعي والمهني، وضعف الصحة البدنية

(Tolin et al.,2008;Frost et al.,2009;Abramowitz et al, 2008; Samuels et al., 2008; Saxena,2007) .

وأظهرت الدراسات السابقة لنتائج العلاج لأعراض الإكتناز بالتنبؤ بالإستجابة الضعيفة للعلاج المعرفي السلوكي للمرضى الذين يعانون من الوسواس القهري (Abramowitz et al., 2003; Mataix-Cols et al., 2002; Rufer et al., 2006) ، والمرضى الذين يعانون من اضطراب الشراء القهري (Mueller et al., 2008) .

ويُعرّف اضطراب الإكتناز بأنه "اكتساب الفرد لعدد كبير من الممتلكات ذات القيمة الظاهرة المحدودة وفشله في تجاهلها، ووجود مساحات معيشية تتسم بالفوضى بحيث تمنع استخدام تلك المناطق للأغراض المقصودة منها، مما يؤدي الى عجز كبير في الأداء الناجم عن الإكتناز (Mataix-Cols & Cruz, 2018). عادةً، يحتفظ المكتنز بالعناصر التي تبدو لا تقدر بثمن أو عديمة الفائدة لأي شخص آخر (مثل الصحف القديمة أو النوتات أو الأوراق البالية). عند مواجهة الفوضى، قد يعاني المكتنز من ضيق شديد وقلق (Rachman et al., 2009). عمومًا، تكون هناك مساحة محدودة في مناطق المعيشة، والتي يمكن أن تسبب مخاوف تتعلق بالسلامة - مثل قيود التنقل - على المساعدات الأولية والمخاطر الصحية بالطبع (سوء النظافة، أو الآفات والحشرات، أو العفن). ومع ذلك، حتى لو كانت الفوضى تتداخل مع حياة المكتنز اليومية، فقد لا يضايقهم هذا على الإطلاق .

وعلى الرغم من أن الاكتناز كان يُنظر إليه سابقًا على أنه نوع فرعي من اضطراب الوسواس القهري، إلا أنه يُنظر إليه الآن على أنه اضطراب مميز. كما وُجد أن الإكتناز القهري أيضًا مرتبطًا بطيف من اضطرابات التحكم في الإندفاعية وتحديدًا الشراء القهري . نظرًا لأن شراء واكتساب الأشياء التافهة وغير الضرورية بشكل واضح توفر الراحة للمشتري . (Grisham & Barlow, 2005; Frost & Hristova, 2011)

وعن العلاقة بين الشراء القهري والإكتناز القهري أوضحت دراسات كل من (Muller et al., 2009; Higgins, 2014; Claes, Muller & Luyckxa, 2016; Mattos et al., 2018)، أنه توجد علاقة ارتباطية موجبة بين الشراء القهري والإكتناز القهري، وإرتبطت شدة أعراض الإكتناز القهري بشدة الشراء القهري .

أظهر الباحثون العاملون في مجال الشراء المفرط مؤخرًا اهتمامًا متزايدًا بفحص الروابط بين سمات الشخصية والشراء القهري (Mueller et al., 2010; Rose, 2007). وبرز إطار عمل نموذج العوامل الخمسة الكبرى لسمات الشخصية أيضًا كمقترح مفيد لفهم الفروق الفردية في الشراء المفرط كما في الدراسة التي أجراها كلٌّ من (Verplanken & Herabadi, 2001)، اللذان وجدا أن سمات الضمير والإستقلالية الشخصية إرتبطت سلبًا بميل الشراء الإندفاعي. أكد هؤلاء المؤلفون أيضًا على الإرتباطات السلبية بين الضمير والإندفاع والوجه المعرفي للشراء الإندفاعي، وبين الإستقلالية والبعد الإنفعاى . علاوة على ذلك، أظهرت نتائج هذا البحث أن الإنبساط يرتبط إرتباطًا إيجابيًا بميل الشراء الإندفاعي والأبعاد المعرفية والإنفعاى لهذه الظاهرة. أظهر (Herabadi, 2003) أنه في حين أن الضمير والمقبولية يرتبطان سلبًا بميل الشراء الإندفاعي والبعد المعرفي، فقد إرتبطت العصابية بشكل إيجابي بعامل الشراء الإندفاعي.

ونجد أن الدراسات السابقة متسقة بشأن موضوع الشخصية التي تلعب دورًا أساسيًا في الشراء القهري (Claes & Müller, 2011). في الواقع ، هناك العديد من الدراسات التي توضح أن المشتريين القهريين يتميزون إلى حد كبير من المشتريين غير القهريين، بمحددات شخصية مثل القلق (Williams, 2012)، والاكتئاب (Mueller et al., 2010)، والمادية (Dittmar, 2005)، والإندفاع (Black et al., 2012). على الرغم من الأدلة السابقة التي تظهر روابط مهمة بين الشراء القهري وعدد كبير من متغيرات الشخصية، فقد تم إيلاء القليل من الإهتمام لدراسة هذه الظاهرة في إطار أحد النماذج في مجال الشخصية : وهو نموذج العوامل الخمسة الكبرى (Costa & McCrae, 1992) .

ومن خلال العرض السابق يتضح مدى تقاوم الشراء القهري والإكتناز القهري الأمر الذى يلفت الإنتباه إلى أهمية دراسته فى المجتمع العربى . وتجدر الإشارة إلى أن الدراسات التى ركزت على العلاقة بين إضطراب الشراء القهري والإكتناز القهري فى المجتمعات العربية غير موجودة.

مشكلة البحث :

يتميز اضطراب الشراء القهري بفقدان السيطرة على الشراء وتراكم الديون والضييق النفسي والإجتماعي . وقد يكون لإضطراب الشراء القهري تأثير عميق على الأفراد والمجتمع (Filomensky & Tavares ,2015) ، وجدت الدراسات أن ٣٩ ٪ من الأشخاص الذين يعانون من الشراء القهري لديهم اضطراب الإكتناز القهري . علاوة على ذلك، وجد أن الإكتناز القهري يساعد في تقاوم أعراض سلوك الشراء القهري (Fontenelle et al.,2004). ويؤكد كل من (Mattos et al.,2018) أن الإكتناز القهري الذي يتميز بتراكم الممتلكات وعدم القدرة على التخلص من الأشياء التي تؤدي إلى تشوش مساحات المعيشة ويخلق ضائقة كبيرة، يرتبط بالشراء القهري.

وأشارت الدراسات السابقة إلى أن العديد من المشتريين القهريين يعانون من مستويات مرتفعة من الإكتناز القهري (Frost, Steketee, & Williams, 2002; Mueller et al.,2007; Muller et al.,2009;Higgins,2014; Claes,Muller&Luyckxa ,2016;Mattos et al.,2018).، وأن هناك ارتباطاً بين الإكتناز القهري والشراء القهري .على الرغم من أن الأبحاث الأجنبية توصلت إلى وجود علاقة بين الإكتناز القهري والشراء القهري، على حد علم الباحثة لم تدرس أي دراسة عربية العلاقة بين الإكتناز القهري والشراء القهري.

وهناك أدلة تجريبية قوية تدعم الدور المهم لسمات العوامل الخمسة الكبرى للشخصية في مشاكل الشراء القهري (Mueller et al., 2010) ، على سبيل المثال ، ظهرت العصابية في بعض الدراسات السابقة كواحدة من أهم عوامل الضعف في الشراء القهري (Mick, 1996). علاوة على ذلك، أظهر بعض الباحثين أن هذا مرتبط أيضاً بسمات شخصية أخرى في العوامل الخمسة الكبرى للشخصية، بما في ذلك الضمير (Claes et al.,2010)، والإنتحاح (Troisi, Christopher, & Marek, 2006) ، والانبساط (Verplanken & Herabadi, 2001). لذلك يحاول البحث الحالي التعرف على العلاقة بين الشراء القهري والعوامل الخمسة الكبرى للشخصية وتحليل ظاهرة الشراء القهري في ضوء العوامل الخمسة الكبرى للشخصية .

ومن هنا جاء إهتمام الباحثة بدراسة العلاقة بين الشراء القهري والإكتناز القهري والعوامل الخمسة الكبرى للشخصية نظرا لعدم وجود دراسات عربية تناولت العلاقة بينهما. وفي ضوء ما سبق يمكن تحديد مشكلة البحث في الإجابة عن التساؤلات التالية :

١- هل توجد علاقة بين الشراء القهري والإكتناز القهري لدى عينة من طلاب الجامعة؟
٢- هل توجد علاقة بين الشراء القهري والعوامل الخمسة الكبرى للشخصية لدى عينة من طلاب الجامعة ؟

٣- هل توجد فروق بين الذكور والإناث من طلاب الجامعة في الشراء القهري ؟

٤- هل توجد فروق بين الذكور والإناث من طلاب الجامعة في الإكتناز القهري ؟

٥- هل توجد فروق بين الذكور والإناث من طلاب الجامعة في العوامل الخمسة الكبرى للشخصية ؟

٦- هل يمكن التنبؤ بالشراء القهري من خلال بعض متغيرات الشخصية (الإكتناز القهري والعوامل الخمسة للشخصية لدى عينة من طلاب الجامعة ؟
أهمية البحث :

١- يعتبر الشراء القهري مشكلة نفسية خطيرة تسبب إعاقات كبيرة في المجالات المالية والقانونية والاجتماعية والمهنية لعمل الشخص المصاب. لذلك من الأهمية التحقيق في طبيعة الشراء القهري، كما أن معرفة المتغيرات التي تؤثر بشكل كبير على الشراء القهري سيساعد الأطباء والأشخاص المتضررين على فهم القوة الدافعة وراء هذا السلوك غير التكيفي ومعالجة المصدر المحتمل للمشكلة أثناء العلاج .

٢- لا توجد دراسات عربية في حدود علم الباحثة والتي إهتمت بدراسة العلاقة بين اضطراب الشراء القهري وبين الإكتناز القهري والعوامل الخمسة الكبرى للشخصية.

٣- قد تساعد نتائج البحث الحالي في تقديم رؤية علمية تساعد المعالجين النفسيين في تشخيص وعلاج اضطراب الشراء القهري والإكتناز القهري .

أهداف البحث :

يسعى البحث الحالي إلى تحقيق الأهداف التالية :

- الكشف عن العلاقة بين اضطراب الشراء القهري والإكتناز القهري لدى طلاب الجامعة.
- الكشف عن العلاقة بين اضطراب الشراء القهري والعوامل الخمسة الكبرى للشخصية لدى طلاب الجامعة .
- الكشف عن الفروق بين الذكور والإناث من طلاب الجامعة في الشراء القهري .
- الكشف عن الفروق بين الذكور والإناث من طلاب الجامعة في الإكتناز القهري .
- الكشف عن الفروق بين الذكور والإناث من طلاب الجامعة في العوامل الخمسة الكبرى للشخصية .
- بحث مدى إمكانية التنبؤ بالشراء القهري من خلال متغيرات الشخصية (الإكتناز القهري والعوامل الخمسة الكبرى للشخصية) لدى طلاب الجامعة .

المفاهيم الإجرائية للبحث:

الشراء القهري :

يعرفه كلُّ من (نشوى كرم ، أحمد المعمرى ٢٠١٩) بأنه سلوك لا إرلاى وإندفاعى للشراء مصحوب برغبة ملحة فى الشراء غير المحسوب، وقد يتبعها إحساس بالندم، وتدل عليه الدرجة التى يحصل عليها المفحوص فى المقياس، وتتبنى الباحثة هذا التعريف حيث إنها استعانت بمقياسه .

الإكتناز القهري :

وتعرفه الباحثة بأنه الإفراط فى تكديس وتجميع المقتنيات والصعوبة الكبيرة فى اتخاذ قرار بشأن التخلص من الممتلكات الشخصية غير الضرورية ، ويعود ذلك إلى الشعور المستمر بالحاجة لاستخدام هذه الأشياء فيما بعد، وتدل عليه الدرجة التى يحصل عليها المفحوص فى المقياس .

العوامل الخمسة الكبرى للشخصية:

وتتمثل في العصابية والانبساط والمقبولية والضمير الحى والانفتاح على الخبرة، وتعرف إجرائياً بأنها مجموع الدرجات التى يحصل عليها الفرد على كل عامل على حدى فى قائمة العوامل الخمسة الكبرى من إعداد جولديبيرج (١٩٩٩) وتعريب السيد أبوهاشم (٢٠٠٧) .

الإطار النظرى :

أولاً : الشراء القهرى:

تعريف الشراء القهرى :

تعرف جميلة محمد حسين (٢٠١٥) الشراء القهرى بأنه الإنشغال المزمّن والمتكرر بعمليات الشراء/التسوق والتى لا يستطيع الفرد التحكم بها، وقد يكون ذلك استجابة للأحداث الضاغطة والمشاعر السلبية، كما قد يصحبه قدراً كبيراً من التوتر والقلق، ويؤدى إلى إختلال واضح فى العديد من المجالات الأسرية والإجتماعية والمهنية والمالية والقانونية، والعلاقات البينشخصية، بالإضافة إلى الشعور بالضيق الشخصى .

ويشير كل من (Leite&Silva, 2016) إلى أن الشراء القهرى رغبة لا تقاوم فى شراء سلع مختلفة . كما يعرف (Mattos et al., 2018) الشراء القهرى بأنه تتابع سلوكيات الشراء القهرى ودوافع من الشراء لا يمكن مقاومتها، ولا معنى لها .

وتعرف (ساره رجب السيد، ٢٠١٦) الشراء القهرى بأنه رغبة ملحة يصعب مقاومتها لشراء أشياء لا يحتاجها الفرد ولن يستخدمها، ويصاحب عملية الشراء شعور بالسعادة والإثارة ويعقبها شعور بالذنب والندم .

ويتضح مما سبق إتفاق هذه التعريفات بأن الشراء القهرى هو الإنشغال الكامل والمتكرر بالشراء، وإنعدام قدرة الفرد على التحكم والسيطرة على ذاته تجاه عملية الشراء وذلك لسيطرتها عليه .

النظريات المفسرة للشراء القهري :

- نظرية المرض والعوامل البيولوجية:

قدم مجال الطب بحثًا في مجال نظريات المرض، وهو نموذج يمثل حاليًا الإستعارة السائدة المستخدمة لتصوير كل من إدمان المخدرات وإدمان الكحول في برامج العلاج الأمريكية مثل مدمنو الكحول . ينصب تركيز نموذج المرض على تطوير الاعتماد الجسدي، وتحديد الاستعدادات الوراثية، وافترض أن المرض سوف يتفاقم إذا ترك دون علاج . تم إثبات وجود تشوهات وراثية أو ميول تجعل بعض الناس عرضة لتأثيرات الكحول وبعض المخدرات لدعم إمكانية وراثية هذه السمات (Workman & Paper,2010) . ويذكر (Black,2007) أن هناك بعض الأدلة على أن الشراء القهري ينتشر في العائلات وأن القلق المزاجي واضطرابات تعاطي المخدرات داخل هذه العائلات مفرطة . وجد (McElroy et al. ,1994) أن ١٧ من ١٨ مشاركًا في دراستهم لديهم واحد أو أكثر من الأقارب من الدرجة الأولى يعانون من اضطراب المزاج أو تعاطي الكحول أو المخدرات أو اضطراب القلق أو اضطراب الشراء القهري، مما يشير إلى دعم الاستعداد الوراثي الذي تقوم به العائلات.

يرى (Schmitz ,2005) أن اضطرابات التحكم في الإنذفاعات مثل الشراء القهري يمكن فهمها بشكل أفضل على أساس الاختلال الوظيفي العصبي والسلوكيات القائمة على المكافأة، فالخلل في الناقلات العصبية مثل هرمون السيروتونين يؤدي إلى الشراء القهري، وسلوكيات المكافأة (أي أن عملية الشراء وفعالها يعتبران ممتعين من قبل معظم المرضى) . وصف (Faber & O'Guinn, 1991) المتسوقون القهريين تجاربهم في التسوق بأنها "مرتفعة" أو "اندفاعية" ويشيرون إلى أن خبرة التسوق وعواقبها يتم اختبارها كحالات متصاعدة من الإثارة.

- نظرية التعلم الاجتماعي :

تقترح نظرية التعلم الاجتماعي أن المشتريين القهريين يتعلموا من أقرانهم الأكثر خبرة، وأنهم يتلقون تغذية راجعة موجبة خلال سلوكيات الشراء وهذا يدعم استمرار سلوك الشراء، والتعلم الاجتماعي يلعب دورا في تشكيل اتجاهاتهم نحو المال خلال فترة الطفولة

(Workman & Paper,2010) . ويرى (Workman & Paper,2010) أن المشتريين القهريين إذا ظلوا معزولين ومكتئبين، أو منفصلين عن المشتريين غير القهريين، أو محاطين فقط بمشتريين قهريين آخرين، فإن احتمال انخفاض أو وقف الشراء المفرط سيظل منخفضًا . علاوة على ذلك، نظرًا لأن المشتريين القهريين يتلقون ردود فعل إيجابية في الغالب حول سلوكيات التسوق المفرطة، يترتب على ذلك أنهم سيشعرون بالتحقق من صحتها أو تمكينهم من الناحية النفسية، وتعزيزهم تجاه الاستمرار في سلوك التسوق المفرط .

لذلك ، يمكن أن يتناسب العديد من المشتريين القهريين بشكل معقول مع النماذج النظرية المتعلقة بالشخصية والمرض والتعلم الاجتماعي الموصوفة سابقًا، حيث وجد كل من (McElroy et al. ,1994; Black ,2007) أن معظم المستجيبين في دراستهم لديهم واحد أو أكثر من الأقارب من الدرجة الأولى يعانون من اضطراب المزاج أو اضطراب القلق من تعاطي الكحول أو تعاطي المخدرات أو اضطراب الشراء القهري، وهي سلوكيات النمذجة التي أظهرها أقارب المشتريين القهريين يمكن أيضًا تفسيرها من خلال نظرية التعلم الاجتماعي . يرى (Hirschman ,1992) أن السلوك القهري يرتبط ارتباطًا وثيقًا بالانتماء إلى عائلة تتميز بأنماط تعاطي الكحول أو المخدرات، والعنف الجسدي أو الصراع الإنفعالي مثل الطلاق أو الانفصال، وهي خصائص يمكن تفسيرها من خلال هذه النظريات.

- نظرية الهروب:

تم تطوير نظرية الهروب (Heatheron & Baumeister ,1991) لشرح سبب مشاركة الناس في أعمال التدمير الذاتي . تستخدم هذه النظرية عادة لشرح اضطرابات الأكل والانتحار، وتقترح أن الوعي الذاتي بالنسبة لبعض الأفراد، يمكن أن يكون مؤلمًا للغاية . لتخفيف هذه المشاعر المؤلمة مؤقتًا، "يضيق الأفراد إنتباههم من خلال التركيز على مهام فورية وملموسة (مثل الشراء)(O'Guinn &Faber ,2005) ، كما أن هذا التضيق المعرفي لا يحجب الأفكار المؤلمة فحسب، بل "يخلق التثبيط ويمنع إعتبارات العواقب طويلة المدى للفعل".

يجادل (O'Guinn &Faber, 2005) بأن نظرية الهروب ربما تكون النظرية الأكثر إكتمالاً التي تم استخدامها لشرح سبب مشاركة الأفراد في سلوك الشراء القهري . أشار (Faber, 2006) إلى أن المحاولات السابقة لشرح الأسباب الكامنة وراء سلوك الشراء القهري لم تعالج أبعاد السلوك بشكل كامل. على سبيل المثال، يوضح فابر أنه تم استخدام إطار تنظيم الحالة المزاجية لحساب سلوك الشراء القهري . أي أن سلوك الشراء القهري يعمل كاستراتيجية فعالة لتحسين الحالة المزاجية للفرد. ومع ذلك، فإن هذا الإطار لا يأخذ في الحسبان العواقب السلبية الشديدة التي تنجم عن سلوك الشراء القهري . وبالتالي، يعتقد فابر أن نظرية الهروب يمكن أن تقدم تفسيراً نظرياً أفضل لسلوك الشراء القهري، في أن المشتريين القهريين: (١) يختبرون وعياً ذاتياً سلبياً ومؤلماً. (٢) يميلون إلى الكمالية ويلتزمون بمعايير عالية مستحيلة؛ (٣) تسبب الفشل الملحوظ والمشاعر الذاتية السلبية في نوبات الشراء القهرية؛ (٤) خبرة نوبات الشراء القهري التي تتميز بمستوى عالٍ من الإستيعاب والتضييق المعرفي؛ (٥) الإنخراط في التفكير الخيالي والسحري أثناء نوبات الشراء القهري؛ و (٦) منع العواقب بعيدة المدى عند الإنخراط في الشراء القهري .

- نظرية الإكمال الذاتي الرمزي:

نظرية الإكمال الذاتي الرمزي (Wicklund & Gollwitzer, 1982) هي نظرية أخرى تم تطبيقها على دراسة الشراء القهري . تقترح هذه النظرية أن الفرد الملتزم بتعريف ذاتي معين (هوية) ويختبر عيباً (نقص المؤشرات) سوف يعوض عن طريق اكتساب وإستخدام رموز الإكمال المرتبطة بتعريف الذات المطلوب. وفقاً للنظرية، يجب أن يعترف الآخرون برموز الإكمال هذه حتى يتمكن الفرد من تجربة إكمال الذات. إستخدمت دراستان عن سلوك الشراء القهري، إحداها بواسطة (Dittmar, 2005) والأخرى بواسطة (Yurchisin & Johnson, 2004) ، الإكمال الذاتي الرمزي لشرح السلوك.

نظرية التناقض الذاتي :

تقترح نظرية التناقض الذاتي (Higgins,1987) أن الأفراد يشعرون بعدم الراحة عندما تكون هناك فجوة بين الإصدارات المختلفة للذات. اعتبر (Higgins ,1987) ثلاثة تمثيلات للذات : فعلية، ومثالية، والواجبة، وتشير الذات الفعلية إلى السمات التي يعتقد

شخص ما (أنت أو فرد آخر) أنك تمتلكها ، بينما تشير الذات المثالية إلى السمات التي يرغب شخص ما (أنت أو فرد آخر) في امتلاكها. من ناحية أخرى ، تشير الذات التي يجب أن تمتلكها إلى السمات التي يعتقد شخص ما (أنت أو فرد آخر) أنه يجب عليك امتلاكها. توظف إحدى الدراسات التي أجريت على سلوك الشراء القهري هذه النظرية التي تسعى إلى شرح السلوك. على وجه التحديد، جمعت (Dittmar, 2005) بين نظرية الإكمال الذاتي الرمزي مع نظرية التناقض الذاتي لفحص التناقضات الذاتية والقيم المادية كمتنبئين لسلوك الشراء القهري . ووجد أن أولئك الذين حصلوا على درجات أعلى في الشراء القهري أظهروا مستويات أعلى من المادية وفجوة أكبر بين الذات الفعلية والمثالية.

ثانياً الإكتناز القهري :

مفهوم الإكتناز القهري :

يُعرّف الإكتناز القهري على أنه "اكتساب ممتلكات ذات قيمة محدودة وعدم القدرة على التخلص منها ، إلى درجة تمنع من الإستخدام المناسب لمساحات المعيشة ويخلق ضائقة كبيرة أو ضعفاً في الأداء" (Higgins, 2014) .

ويمكن وصف إضطراب الإكتناز القهري بأنه جمع وإقتناء مفرط للأشياء، وعدم القدرة المستمرة على التخلص منها بسبب الحاجة الملحوظة للإحتفاظ بها ، مما يؤدي إلى الفوضى. إن محاولات مقدمي الرعاية، أو العائلة في التخلص من الفوضى يمكن أن تسبب للمكتنزين الضيق، والقلق، والصراع . يمكن أن يؤدي الإكتناز إلى مخاطر على صحة الفرد البدنية والنفسية . ينظر المكتنزون إلى سلوك التجنب على أنه حل لمشكلاتهم ، لكن هذا يسبب راحة قصيرة المدى، وألم طويل الأجل (Rodriguez et al., 2016) .

تشخيص الإكتناز القهري:

تم تشخيص الإكتناز القهري وفقاً لـ (DSM 5, 2013) في العناصر التالية:

- ١- صعوبة ثابتة في التخلص، أو فراق المقتنيات، بغض النظر عن قيمتها الفعلية.
- ٢- تنشأ هذه الصعوبة من الحاجة المتصورة لإدخار الأشياء، والضائقة المرتبطة بالتخلص منها .

٣- صعوبة التخلص من المقتنيات تؤدي إلى تراكمها مما يسبب ازدحامًا ، ويحيل مناطق المعيشة إلى ركام مما يحد بشكل كبير من الاستخدام المقصود منها. إذا كانت مناطق المعيشة مرتبة، فالسبب فقط هو تدخلات من أطراف ثالثة (على سبيل المثال، أفراد الأسرة، عمال النظافة، الخدم).

٤- يسبب الإكتناز إحباطًا كلينيكيًا هامًا، أو ضعفًا في الأداء في المجالات الاجتماعية والمهنية أو غيرها من مجالات الأداء الهامة الأخرى. (بما في ذلك الحفاظ على بيئة آمنة للذات ، والغير) .

٥- ولا يُعزى الإكتناز إلى حالة طبية أخرى (مثل إصابات الدماغ ، والأمراض الوعائية الدماغية، ومتلازمة برادر ويلي) .

٦- لا يُفسر الإكتناز بشكل أفضل بأعراض اضطراب عقلي آخر مثل : الوسواس في اضطراب الوسواس القهري، وانخفاض الطاقة في اضطراب الإكتئاب، والأوهام في الفصام، أو الإضطرابات الذهانية الأخرى، العجز المعرفي في الإضطراب العصبي المعرفي، الإهتمامات المحددة في اضطراب طيف التوحد.

العلاقة بين الشراء القهري والإكتناز القهري :

هدفت دراسة كلُّ من (Mueller et al.,2007) إلى دراسة الإكتناز في عينة لديهم شراء قهري. وتم تقييم ستة وستين من المشتريين القهريين الباحثين عن العلاج قبل الدخول في علاج جماعي للشراء القهري باستخدام مقياس الشراء القهري، ومقياس الوسواس القهري، ومقياس الإندفاعية كانت معايير التضمين هي المشاكل الحالية في الشراء القهري وفقًا لمعايير التشخيص المقترحة للشراء القهري . وتوصلت نتائج الدراسة إلى أن العديد من المشتريين القهريين وليس جميعهم يعانون من الإكتناز القهري. تم العثور على إرتباط كبير بين الإكتناز القهري والشراء القهري والوسواس القهري والإندفاعية . أفاد إكتناز المشتريين القهريين بأعراض شراء أكثر حدة وأعراض إستحواذية قهرية وإضطرابات نفسية مشتركة أعلى، خاصة القلق وإضطرابات الأكل. وتوصلت النتائج أيضًا أن العديد من المشتريين القهريين يعانون من الإكتناز القهري.

وهدفت دراسة كل من (Mueller et al., 2009) إلى تقدير معدل إنتشار الإكتناز القهري ، وتحديد العلاقة بين الإكتناز القهري والشراء القهري في عينة من السكان الألمان، وتوصلت نتائج الدراسة إلى أن نسبة إنتشار الإكتناز كانت ٤.٦% ، فالإكتناز القهري منتشرًا نسبيًا في ألمانيا . ولم يختلف الأفراد الذين لديهم إكتناز قهري بشكل كبير عن أولئك الذين ليس لديهم إكتناز قهري فيما يتعلق بالعمر والجنس والخصائص الإجتماعية والديموجرافية الأخرى. كما توصلت النتائج إلى وجود علاقة إرتباطية قوية بين الإكتناز القهري والشراء القهري حيث أفاد المشاركون الذين لديهم إكتناز قهري بميل أعلى للشراء القهري من المشاركين غير المكتنزين . كما تم تعريف حوالي ثلثي المشاركين الذين تم تصنيفهم على أنهم لديهم إكتناز قهري بأنهم يعانون من الشراء القهري .

كما هدفت دراسة (Higgins , 2014) إلى تحديد العلاقات بين وسائل التواصل الاجتماعي والإهتمام بالموضة والمشاركة السريعة في الأزياء والموضة ، وما إذا كانت هذه المتغيرات النفسية تؤثر على الميل لشراء الملابس القهرية، وتحديد ما إذا كانت هناك علاقة بين الشراء القهري والميل نحو الإكتناز . وتوصلت نتائج الدراسة إلى وجود علاقة إيجابية بين وسائل التواصل الاجتماعي والإهتمام بالموضة، والمشاركة السريعة في الأزياء، وشراء الملابس القهرية. كما توصلت النتائج إلى أن شراء الملابس القهرية ترتبط إرتباطًا إيجابيًا بجميع أعراض إكتناز الملابس القهرية الثلاثة: عدم النظام وفوضى الملابس و شراء وإمتلاك وإقتناء الملابس ، وصعوبة التخلص من الملابس .

وهدفت دراسة كل من (Claes ,Muller&Luyckxa , 2016) إلى الكشف على العلاقات بين إضطراب الهوية والشراء القهري (الشراء عبر الانترنت والشراء المباشر)، وتحديد مدى توسط الإكتناز العلاقة بين القيمة المادية والإكتئاب، وتكونت عينة الدراسة من ٢٥٤ من البالغين، وطبق عليهم مقياس الشراء القهري، وإدمان التسوق عبر الانترنت، والإكتناز، القيمة المادية، الإكتئاب . وتوصلت نتائج الدراسة إلى وجود إرتباطات إيجابية بين إضطراب الهوية والشراء القهري والإكتناز القهري، وتوسط الشراء القهري والإكتناز العلاقة بين القيمة المادية والإكتئاب . وأشارت النتائج أن الشراء القهري والإكتناز القهري يمكن إعتبارهم بديل لتحقيق الهوية .

وهدفت دراسة (Mattos et al.,2018) إلى تحديد هل الأبعاد الفرعية للإكتناز هي سمة مشتركة بين الشراء القهري وفوضوية الأكل، وتكونت عينة الدراسة من ٤٣٤ ممن يعانون من اضطراب الشراء القهري، تم تصنيفهم من خلال المقابلات التشخيصية، وكذلك مقياس الشراء القهري وفوضوية الأكل، ومقياس الإكتناز، وكانت أبعاد الإكتناز (الإستحواذ، صعوبة التخلص، الفوضى) مرتبطة بشكل كبير بفوضوية الأكل، وتوصلت نتائج الدراسة إلى وجود ارتباط ذات دلالة بين شدة الشراء القهري وبُعد الإستحواذ، وأشارت نتائج تحليل الإنحدار إلى تنبؤ شدة الشراء القهري بفوضوية الأكل .

كما أجرى (He1,2021) دراسة هدفت إلى التعرف على العلاقة بين الشراء القهري والإكتناز القهري في عينة من الصينيين . وتوصلت النتائج إلى وجود علاقة إرتباطية بين الشراء القهري والإكتناز القهري لدى عينة الدراسة، كما أظهرت النتائج أيضًا أن ١٤٪ من المشاركين أظهروا سلوك شراء قهري. ويتضح من نتائج الدراسات السابقة وجود علاقة إرتباطية موجبة بين الشراء القهري والإكتناز القهري .

ثالثاً العوامل الخمسة الكبرى للشخصية :

وجد جولديبرج (Goldberg ,1992) نموذج العوامل الخمسة للشخصية ، المعروف باسم الخمسة الكبرى. وتم قبوله على نطاق واسع من قبل العديد من الباحثين (Costa & McCrae,1992). يتكون نموذج العوامل الخمسة الكبرى من خمس سمات أساسية (الانبساطية، والعصابية، والانفتاح على الخبرة، والمقبولية، والضمير)؛ فالأشخاص المنفتحون هم اجتماعيون ونشطون ويميلون إلى تجربة المشاعر الإيجابية في حين أن الأفراد الذين يحصلون على درجات مرتفعة في القبول يتسمون بالتعاطف والثقة والتعاون. الأشخاص ذوو الضمير الحي منظمون جيداً ودقيقون، في حين أن أولئك الذين يسجلون درجات مرتفعة في الفكر منفتحون على تجارب جديدة، ولديهم فضول فكري وخيالي . البعد الأخير - العصابية تمثل نزعة لتجربة الضغط النفسي وعدم الاستقرار الانفعالي (Costa & McCrae,1992).

ودرست الدراسات السابقة ما إذا كانت السمات الخمس الكبرى لها تأثير على سلوكيات الشراء الإندفاعية والقهرية للمستهلكين (Badgaiyan & Verma, 2014; Shahjehan et al., 2012). استكشف كلٌّ من (Gohary & Hanzaae, 2014) العلاقة بين السمات الشخصية وسلوك الشراء القهري ، وكشفوا أن الضمير والعصابية والانفتاح هي عوامل تتبئ بالشراء القهري . وكشف كلٌّ من (Otero-López & Villardefrancos, 2013) أن الشراء القهري كان مرتبطاً بشكل إيجابي بالعصابية وسلبيًا بالضمير والمقبولية . ومع ذلك أظهر (Bratko, Butkovic, & Bosnjak, 2013) علاقات إيجابية دالة لمجرد الانبساط والعصابية عند الشراء الإندفاعي . وقد أسفرت الدراسات السابقة حول العلاقات بين الشراء الاندفاعي والقهري والسمات الخمس الكبرى عن نتائج غير متسقة .

وفيما يلي عرض لهذه العوامل وعلاقتها بالشراء القهري :

١- الانفتاح على الخبرة :

حدد (Migliore, 2011) الانفتاح على الخبرة على أنه فضولي فكري، وله أساليب معرفية إبداعية وخيالية، ومنفتح على الأفكار الجديدة. يشمل الانفتاح على الخبرة خصائص مثل الخيال (Lounsbury et al., 2012; Tommasel et al., 2015) الانفتاح (Saadullah & Bailey, 2014) واتساع الاهتمامات والبحث عن المغامرة (Leung & Bozionelos, 2004). وتوصل (Matzler et al., 2006) إلى أن الأفراد المنفتحين يميلون إلى أن يكونوا فضوليين، ولديهم حياة أكثر ثراءً من الناحية التجريبية، ويختبروا المشاعر السلبية والإيجابية على حد سواء أكثر من الأفراد المنغلقيين . يمكن الإفتراض أنهم يدركون ويختبرون قيم المتعة لمنتجات أقوى من الأفراد الذين يحصلون على درجات منخفضة في الانفتاح . نتيجة لخصائص الانفتاح على الخبرة المذكورة، أظهرت معظم الأبحاث السابقة علاقة إيجابية بين الانفتاح على الخبرة وسلوك الشراء القهري (Shahjehan et al., 2012).

(Shahjehan et al., 2012 ;Fayez & Labib,2016) ولكن وجدت بعض الدراسات إرتباطاً سلبياً بين المقبولية والشراء القهري (Balabanis ,2001; Otero- López & Villardefrancos ,2013) وقد أسفرت الدراسات السابقة حول العلاقة بين الشراء القهري والمقبولية عن نتائج غير متسقة .
٥- العصابية :

وصف (Migliore ,2011) العصابية على أنها قلق مفرط يؤدي إلى الضغوط النفسية وعدم القدرة على التعامل مع أنشطة الحياة اليومية والمعاناة الإنفعالية . يتضمن سمات مثل الشعور بالتوتر والإنفعالات السلبية (Saadullah & Bailey ,2014) والتشاؤم (Bozionelos,2004), والقلق المفرط (Saadullah & Bailey ,2014) وكنتيجة لخصائص العصابية التي تمت مناقشتها ، قدمت معظم الأبحاث السابقة نتيجة إيجابية عن العلاقة بين العصابية وسلوك الشراء القهري (Mikołajczak- Degrauwe et al., 2012) .

فروض البحث:

في ضوء عرض مشكلة البحث الحالي يسعى إلي التحقق من صحة الفروض التالية:

- ١- توجد علاقة إرتباطية موجبة ذات دلالة إحصائية بين درجات طلاب الجامعة على كل من: أبعاد مقياس الشراء القهري، وأبعاد مقياس الاكتناز القهري .
- ٢- توجد علاقة إرتباطية ذات دلالة إحصائية بين درجات طلاب الجامعة على كل من: أبعاد مقياس الشراء القهري، وأبعاد مقياس العوامل الخمسة الكبرى للشخصية .
- ٣- لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسط درجات الذكور ومتوسط درجات الإناث على مقياس الشراء القهري وأبعاده الفرعية.
- ٤- لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسط درجات الذكور ومتوسط درجات الإناث على مقياس الاكتناز القهري وأبعاده الفرعية.
- ٥- لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسط درجات الذكور ومتوسط درجات الإناث على مقياس العوامل الخمسة الكبرى للشخصية وأبعاده الفرعية.

٦- تسهم متغيرات الإكتناز القهرى والعوامل الخمسة الكبرى للشخصية بالتنبؤ بالشراء القهرى لدى طلاب الجامعة.

منهج البحث وإجراءاته:

أولاً : منهج البحث:

اعتمد البحث على المنهج الوصفى الإرتباطى التنبؤى والمقارن لمناسبته فى التعرف على العلاقة بين الشراء القهرى وكل من الإكتناز القهرى والعوامل الخمسة الكبرى للشخصية، ومدى إسهام الإكتناز القهرى والعوامل الخمسة الكبرى للشخصية فى التنبؤ بالشراء القهرى لدى طلاب الجامعة، والتعرف على الفروق بين الجنسين فى الشراء القهرى والإكتناز القهرى والعوامل الخمسة الكبرى للشخصية لدى طلاب الجامعة .

ثانياً: عينة البحث:

تكونت عينة البحث من (٣٠٠) طالباً وطالبة بكلية التربية جامعة طنطا، منهم (١٥٠) طالباً و (١٥٠) طالبة من طلاب الفرقة الثانية والثالثة من الشعب العلمية والأدبية العامة والتعليم الأساسى ، وتتراوح أعمار العينة ما بين (٢٠-٢٢) عاماً بمتوسط عمر زمنى قدره (٢١.٠٦) ، و إنحراف معيارى (٠.٧٨٠) .

ثالثاً: الأدوات السيكومترية للبحث :

١- مقياس الشراء القهرى (إعداد نشوى كرم ، أحمد المعمرى ٢٠١٩):

قام كل من (نشوى كرم، أحمد المعمرى، ٢٠١٩) بإعداد مقياس الشراء القهرى فى صورته النهائية والتي تتكون من (٥) أبعاد و (٢٨) عبارة ، وذلك بعد تحكيمه وحذف وتعديل العبارات . وتم تطبيق المقياس على عينة مكونة من (٢٤٧) طالباً وطالبة بالجامعة . وتم التحقق من صدق المقياس من خلال صدق المحكمين، والصدق العاملى، وتم التحقق من التماسك الداخلى للمقياس ، وتم التحقق من الثبات من خلال إعادة التطبيق وطريقة ألفا كرونباخ .

وفي البحث الحالي تم التحقق من:
▪ أولاً: صدق مقياس الشراء القهري:
١- الصدق العاملي:

تم إجراء تحليل عاملي بطريقة المكونات الأساسية لهوتلينج لمقياس الشراء القهري (٢٨ مفردة) على عينة قوامها (٢٠٠) من طلاب الجامعة من الجنسين، وتم الإبقاء على العوامل التي يزيد جذرها الكامن عن الواحد الصحيح، وبعد التدوير المتعامد بطريقة (الفارماكس) (Varimax)؛ وأسفر التحليل العاملي عن وجود أربعة عوامل مستقلة هي على النحو التالي: - العامل الأول (الاندفاعية) والعامل الثاني (السلوك القهري)، والعامل الثالث (متعة الشراء) والعامل الرابع (المشاعر السلبية المترتبة على الشراء القهري)، وقد أسفرت هذه الخطوة على الحصول على أربعة عوامل تمثل ٥٧.٨١% من التباين الكلي. ويبين الجدول (١) أرقام العبارات وتشبعاتها، والجذر الكامن ونسبة التباين العاملية والتباين الكلي.

جدول (١) تشبعات العبارات على العوامل الخمسة لمقياس الشراء القهري
بعد التدوير المتعامد بطريقة الفارماكس

العامل الرابع		العامل الثالث		العامل الثاني		العامل الأول	
التشبعات	الرقم	التشبعات	الرقم	التشبعات	الرقم	التشبعات	الرقم
٠.٧٤٧	٤	٠.٦٤١	١٧	٠.٥٥٩	٣	٠.٥٨٥	١
٠.٦٦٥	١٣	٠.٥١٠	١٩	٠.٦٢٣	٥	٠.٦٤٤	٢
٠.٥٠٢	١٦	٠.٥٨٥	٢٠	٠.٤٧٦	٦	٠.٤٦٤	٧
٠.٧٣٤	١٨	٠.٥٨٩	٢١	٠.٧٠٤	١٢	٠.٤٩٦	٨
٠.٤٦١	٢٨	٠.٤٦٧	٢٣	٠.٨٠٨	١٥	٠.٧١٨	٩
		٠.٦١٨	٢٤	٠.٥٦٣	٢٢	٠.٥٠٠	١٠
				٠.٨٠٤	٢٥	٠.٥٤٢	١١
				٠.٥٢٥	٢٦	٠.٤٨١	١٤
				٠.٤٩٤	٢٧		
٤.٣٢٤		٢.٦١٥		٥.٧١١		٣.٥٣٩	الجذر الكامن
%١٥.٤٤		%٩.٣٤		%٢٠.٣٩		%١٢.٦٤	نسبة التباين العاملي
		%٥٧.٨١					التباين الكلي

ثانياً: الإتساق الداخلي:

تم حساب الإتساق الداخلي لمقياس الشراء القهري على عينة قوامها (ن = ٢٠٠) من طلاب الجامعة من الجنسين ، وذلك بحساب معامل الارتباط بين درجة العبارة والدرجة الكلية للبعد الذي تنتمي إليه ، وتراوحت بين (٠.٤٩٣ - ٠.٧٣٢) وجميعها دالة عند مستوى (٠.٠١) . وجدول (٢) يوضح معاملات الارتباط بين درجة كل عبارة من عبارات الأبعاد الأربعة والدرجة الكلية للبعد.

جدول (٢) معاملات الارتباط بين درجة كل عبارة من عبارات الأبعاد الأربعة

والدرجة الكلية للبعد في مقياس الشراء القهري

البعد الرابع		البعد الثالث		البعد الثاني		البعد الأول	
معامل الارتباط	العبارة	معامل الارتباط	العبارة	معامل الارتباط	العبارة	معامل الارتباط	العبارة
**٠.٤٨٥	٤	**٠.٦٠٢	١٧	**٠.٤٥٠	٣	**٠.٥٢٦	١
**٠.٥٢٥	١٣	**٠.٦٢٥	١٩	**٠.٧١٦	٥	**٠.٦٩٧	٢
**٠.٥٩٦	١٦	**٠.٦٠٣	٢٠	**٠.٥٨٠	٦	**٠.٦٦٦	٧
**٠.٤٩٣	١٨	**٠.٧١٧	٢١	**٠.٧٠٩	١٢	**٠.٦٠٠	٨
**٠.٦٤٦	٢٨	**٠.٦٨٨	٢٣	**٠.٥٧٠	١٥	**٠.٧٣٢	٩
		**٠.٧٢٧	٢٤	**٠.٦٧٢	٢٢	**٠.٦٧٦	١٠
				**٠.٥٨٩	٢٥	**٠.٦١٠	١١
				**٠.٥٥٦	٢٦	**٠.٦٣٧	١٤
				**٠.٧٠٥	٢٧		

** كل معاملات الارتباط دالة عند مستوى دلالة ٠.٠١

كما قامت الباحثة بحساب الإتساق الداخلي لمقياس الشراء القهري أيضاً بحساب معامل الارتباط بين درجة كل بُعد والدرجة الكلية لمقياس الشراء القهري ، وتراوحت بين (٠.٣٣٣ - ٠.٨٧٢) وكانت جميعها دالة عند مستوى (٠.٠١)

جدول (٣) معامل الارتباط بين درجة كل بعد والدرجة الكلية لمقياس الشراء القهري

المقياس ككل	البعد الرابع	البعد الثالث	البعد الثاني	البعد الأول	
**٠.٨٥١	**٠.٤٣٦	**٠.٥٣٦	**٠.٦١٦	١	البعد الأول
**٠.٨٧٢	**٠.٣٨٦	**٠.٥٣٥	١		البعد الثاني
**٠.٧٩٩	**٠.٣٣٣	١			البعد الثالث
**٠.٦٠١	١				البعد الرابع
١					المقياس ككل

** دالة عند مستوى ٠.٠١

ثالثاً: ثبات مقياس الشراء القهري:

قامت الباحثة بحساب ثبات المقياس عن طريق إعادة التطبيق، على عينة قوامها (ن=٢٠٠) من طلاب الجامعة من الجنسين بفاصل زمني ثلاث أسابيع بين التطبيقين الأول والثاني، وتراوحت قيم معاملات الثبات بين (٠.٧١٢ - ٠.٨٥٨) وتدل على ثبات جيد ، كما قامت الباحثة بحساب ثبات المقياس بطريقة ألفا كرونباخ ، على عينة قوامها (ن=٢٠٠) من طلاب الجامعة من الجنسين، وكان معامل الثبات قوى وهو (٠.٨٩٧).

٢- مقياس الإكتناز القهري (إعداد الباحثة):

أ- صياغة عبارات المقياس:

كان الهدف من تصميمه هو التوصل إلى أداة لقياس الإكتناز القهري لدى طلاب الجامعة من الجنسين وبما يتناسب مع طبيعة وخصائص الطلاب في هذه المرحلة. وتم إعداد مقياس الإكتناز القهري بالرجوع إلى الإطار النظري وبعض المقاييس السابقة الخاصة بالإكتناز القهري منها : مقياس الاكتناز القهري إعداد (Tolin et al,2010) ، مقياس الإكتناز القهري إعداد (Frost et al ,2013) مقياس الإكتناز القهري إعداد (Faraci et al ,2019)، مقياس الاكتناز القهري إعداد (Tolin et al,2018)، مقياس الإكتناز القهري إعداد (Nutley et al.,2020) ، مقياس الإكتناز القهري إعداد (Liu et al.,2020)، وصاغت الباحثة إستناداً إلى ماسبق عدد (٢٨) عبارة.

ويتكون مقياس الإكتناز القهري - إعداد الباحثة - من (٢٨) عبارة ويقع في خمسة أبعاد، البعد الأول: صعوبات منزلية بسبب الممتلكات : ويشتمل على العبارات وأرقامها كما يلي: ٥ ، ١٠ ، ١٧ ، ١٨ ، ٢٢ .

البعد الثاني: العواقب المرضية والمشاعر السلبية المترتبة على الاكتناز : ويشتمل على العبارات وأرقامها كما يلي: ٤ ، ٨ ، ٩ ، ١٥ ، ١٦ ، ٢١ ، ٢٥ .

البعد الثالث: جمع وتخزين الأشياء: ويشتمل على العبارات وأرقامها كما يلي: ٣، ١١ ، ١٢ ، ١٤ ، ١٩ ، ٢٠ ، ٢٣ .

البعد الرابع: الإقتناء والتصميم على إمتلاك المقتنيات: ويشتمل على العبارات وأرقامها كما يلي: ٢٤، ٢٦ ، ٢٧ ، ٢٨ .

البعد الخامس: صعوبة في التخلص والإستغناء عن الأشياء التي يمتلكها المكتنز: ويشتمل على العبارات وأرقامها كما يلي: ١ ، ٢ ، ٦ ، ٧ ، ١٣. وتقع الإجابة على المقياس في أربعة مستويات هي: (لا تنطبق تمامًا ، تنطبق قليلاً ، تنطبق كثيرًا ، تنطبق تمامًا) وتقدر بالدرجات كما يلي: ١-٢-٣-٤ ، وبذلك تكون الدرجة العظمى للمقياس هي ١١٢ ، والدرجة الصغرى للمقياس هي ٢٨ ، وتدل الدرجة المرتفعة على الإكتناز القهري المرتفع .

ب- الخصائص السيكومترية للمقياس:

■ أولاً: صدق مقياس الإكتناز القهري:

١- الصدق العاملي:

تم إجراء تحليل عاملي إستكشافي بطريقة المكونات الأساسية لهوتلينج لمقياس الإكتناز القهري (٢٨ مفردة) على عينة قوامها (٢٠٠) من طلاب الجامعة من الجنسين ، وبعد التدوير المتعامد بطريقة (الفاريماكس) (Varimax) ؛ وتم الإبقاء على العوامل التي يزيد جذرها الكامن عن الواحد الصحيح ، وأسفر التحليل العاملي عن وجود خمسة عوامل مستقلة هي على النحو التالي: - العامل الأول (صعوبات منزلية بسبب الممتلكات) والعامل الثاني (العواقب المرضية والمشاعر السلبية المترتبة على الإكتناز) ، والعامل الثالث (جمع وتخزين الأشياء) ، والعامل الرابع (التصميم على امتلاك المقتنيات) ، والعامل الخامس (صعوبة في الإستغناء والتخلص من الأشياء التي يمتلكها) ، وقد أسفرت هذه الخطوة على الحصول على خمسة عوامل تمثل ٥٩.١١% من التباين الكلي . ويبين الجدول (٤) أرقام العبارات وتشبعاتها ، والجذر الكامن ونسبة التباين العاملية والتباين الكلي.

جدول (٤) تشبعات العبارات على العوامل الخمسة لمقياس الإكتناز القهري
بعد التدوير المتعامد بطريقة الفارماكس

العامل الخامس		العامل الرابع		العامل الثالث		العامل الثاني		العامل الأول	
الرقم	التشبعات	الرقم	التشبعات	الرقم	التشبعات	الرقم	التشبعات	الرقم	التشبعات
١	٠.٣٩٧	٢٤	٠.٦٧١	٣	٠.٦٦٠	٤	٠.٧٨٠	٥	٠.٦٦٨
٢	٠.٧٦٩	٢٦	٠.٥٩٩	١١	٠.٦٩٢	٨	٠.٧٠٤	١٠	٠.٥٣٦
٦	٠.٦٩٢	٢٧	٠.٥٦١	١٢	٠.٥٧٣	٩	٠.٥٤٧	١٧	٠.٥٥٩
٧	٠.٣٨٥	٢٨	٠.٥٠٦	١٤	٠.٧٣٥	١٥	٠.٦١٤	١٨	٠.٤٧٤
١٣	٠.٧٠٩			١٩	٠.٦٠٨	١٦	٠.٧٠٩	٢٢	٠.٦٢٧
				٢٠	٠.٦٨٩	٢١	٠.٧٣٣		
				٢٣	٠.٦٤٧	٢٥	٠.٥٠٧		
٣.٣٥		١.٩٥		٤.١٢		٤.٣١		٢.٨١	
%١١.٩٧		%٦.٩٧		%١٤.٧٣		%١٥.٤١		%١٠.٠٣	
									التباين الكامن
									نسبة التباين العاملى
									التباين الكلى
									%٥٩.١١

٢- صدق المحك الخارجى:

قامت الباحثة بحساب معاملات الارتباط بين الدرجة الكلية للمقياس الحالى والدرجة الكلية لمقياس الإكتناز القهري (إعداد عبد الحميد رجبية ، ٢٠١٥) ، وكان معامل الارتباط هو (٠.٦٤٣) أى أن معامل الارتباط دال عند مستوى (٠.٠١) مما يؤكد صدق مقياس الإكتناز القهري .

ثانياً: الاتساق الداخلى:

تم حساب الاتساق الداخلى لمقياس الإكتناز القهري على عينة قوامها (ن = ٢٠٠) من طلاب الجامعة من الجنسين ، وذلك بحساب معامل الارتباط بين درجة العبارة والدرجة الكلية للبعد الذى تنتمى إليه ، وتراوح بين (٠.٤٦٥ - ٠.٧٨٢) ، وكانت جميعها دالة عند مستوى (٠.٠١) . وجدول (٥) يوضح معاملات الارتباط بين درجة كل عبارة من عبارات الأبعاد الخمسة والدرجة الكلية للبعد.

جدول (٥) معاملات الارتباط بين درجة كل عبارة من عبارات الأبعاد الخمسة

والدرجة الكلية للبعد في مقياس الإكتناز القهرى

البعد الخامس		البعد الرابع		البعد الثالث		البعد الثانى		البعد الأول	
معامل الارتباط	العبارة	معامل الارتباط	العبارة	معامل الارتباط	العبارة	معامل الارتباط	العبارة	معامل الارتباط	العبارة
**٠.٥٦٤	١	**٠.٦٥٣	٢٤	**٠.٥٠٠	٣	**٠.٤٦٥	٤	**٠.٦٦٩	٥
**٠.٦٤٥	٢	**٠.٧٠٧	٢٦	**٠.٥٠٠	١١	**٠.٥٥٥	٨	**٠.٦٧٣	١٠
**٠.٧١٥	٦	**٠.٧٨٢	٢٧	**٠.٥٩٧	١٢	**٠.٧١٢	٩	**٠.٦٩٧	١٧
**٠.٦١٢	٧	**٠.٧٥٧	٢٨	**٠.٥٧٦	١٤	**٠.٦٥٥	١٥	**٠.٧٠٩	١٨
**٠.٤٧٥	١٣			**٠.٥٣٨	١٩	**٠.٦٦٨	١٦	**٠.٦٢٠	٢٢
				**٠.٦٣٨	٢٠	**٠.٧٢١	٢١		
				**٠.٧٠٢	٢٣	**٠.٥٦٥	٢٥		

** كل معاملات الارتباط دالة عند مستوى دلالة ٠.٠١

كما قامت الباحثة بحساب الإتساق الداخلى لمقياس الإكتناز القهرى أيضاً بحساب معامل الارتباط بين درجة كل بعد والدرجة الكلية لمقياس الإكتناز القهرى ، وتراوحت بين (٠.٢٨٤-٠.٧٩٣) وكانت جميعها دالة عند مستوى (٠.٠١) ، كما يوضحه جدول (٦):

جدول (٦) معامل الارتباط بين درجة كل بعد والدرجة الكلية لمقياس الإكتناز القهرى

المقياس ككل	البعد الخامس	البعد الرابع	البعد الثالث	البعد الثانى	البعد الأول	
**٠.٧٥٣	**٠.٣٧١	**٠.٥٠٥	**٠.٣٤٨	**٠.٥٦٧	١	البعد الأول
**٠.٧٩٣	**٠.٣٧١	**٠.٤٥٤	**٠.٣٤٩	١		البعد الثانى
**٠.٧١٦	**٠.٣٣٨	**٠.٤٥٧	١			البعد الثالث
**٠.٧٢١	**٠.٢٨٤	١				البعد الرابع
**٠.٦٢٢	١					البعد الخامس
١						المقياس ككل

** دالة عند مستوى ٠.٠١

ثالثاً: ثبات مقياس الإكتناز القهرى:

قامت الباحثة بحساب ثبات المقياس عن طريق إعادة التطبيق، على عينة قوامها (ن=٢٠٠) من طلاب الجامعة من الجنسين بفواصل زمنى (٢١) يوماً بين التطبيقين الأول والثانى، وتراوحت قيم معاملات الثبات بين (٠.٨٣٣ - ٠.٩٠١) وتدل على ثبات جيد،

كما قامت الباحثة بحساب ثبات المقياس بطريقة ألفا كرونباخ، على عينة قوامها (ن=٢٠٠) من طلاب الجامعة من الجنسين ، وكان معامل الثبات قوى وهو (٠.٨٨٧).

٣- مقياس العوامل الخمسة الكبرى للشخصية :

إعداد جولدبيرج (Goldberg ,1999) أعدها للعربية السيد أبو هاشم (٢٠٠٧) تتكون من (٥٠) عبارة لقياس العوامل الخمسة الكبرى للشخصية بواقع (١٠) عبارات لكل عامل ، والعوامل هي (المقبولية، والضمير الحى، والانبساطية، والعصابية، والانفتاح على الخبرة، ويجب عنها الفرد من خلال مدرج خماسى : لا تنطبق على ،إطلاقاً ، تنطبق على أحياناً، تنطبق على كثيراً ، تنطبق على تمامًا، وتعطى الدرجات (١، ٢، ٣، ٤، ٥) فى حالة العبارات الموجبة ويتم عكس التقدير فى العبارات السالبة وقام السيد أبو هاشم (٢٠٠٧) بالتحقق من صدقها وثباتها من خلال الصدق العاملى حيث كشف التحليل العاملى عن تشبع العبارات على العوامل الخمسة بقيم مختلفة وكانت قيم معامل ألفا (٠.٧٦ ، ٠.٨٤ ، ٠.٨٨ ، ٠.٨٣ ، ٠.٧٤) لكل من المقبولية، والضمير الحى، والانبساطية ، والعصابية ، والانفتاح على الخبرة . وأظهرت النتائج تمتع القائمة بدرجة مقبولة من الإتساق الداخلى حيث جاءت معاملات إرتباط العبارات بالعوامل دالة احصائياً عند (٠.٠١) حيث إنحصرت بين ٠.٤٣٥ و ٠.٦٥١ ، وكانت قيم معامل ألفا كرونباخ (٠.٨٤٥) للمقبولية ، (٠.٨١٥) للضمير الحى ، (٠.٧٥١) للانبساطية ، (٠.٨٤٧) للعصابية ، (٠.٧٥٧) للانفتاح على الخبرة . وقام إبراهيم الشافعى (٢٠١٠) بالتحقق من صدق القائمة من خلال الصدق التجريبي فتم حساب معاملات الارتباط بين (١٠٠) من طلاب جامعة الملك خالد على كل من القائمة الحالية (بعدى العصابية والانبساطية) وقائمة أيزنك للشخصية ببعديها (العصابية والانبساطية) وكانت معاملات الارتباط ٠.٧١ و ٠.٧٩ وهم قيم موجبة ودالة، كما تم التحقق من التماسك الداخلى للأبعاد الفرعية الخمسة فتراوحت قيم معاملات الارتباط بين الأبعاد مع بعضها ما بين ٠.٦٥ و ٠.٨١ وهى قيم موجبة ودالة ، كما تم التحقق من الصدق العاملى التوكيدى فقد سبق أن قام السيد أبوهاشم (٢٠٠٧) بحساب الصدق العاملى الإستكشافى فى دراسته، وتم إجراء التحليل العاملى التوكيدى بطريقة المكونات الأساسية والتدوير المتعامد، وأظهرت النتائج وجود عامل عام واحد جذره الكامن يساوى ١.٩٥٢ ونسبة التباين العاملية تساوى ٣٩.٠٤٤ وتشبعت عليه جميع العوامل الخمسة حيث كانت قيم هذه التشبعتات (٠.٦٢ و ٠.٦٦ و ٠.٧ و ٠.٤٤ و ٠.٦٦) .

وقامت الباحثة بالتحقق من صدق وثبات المقياس بتطبيقه على عينة (٢٠٠) من طلاب الجامعة من خلال ما يلي :

أولاً: الاتساق الداخلي:

تم حساب الإتساق الداخلي لمقياس العوامل الخمسة الكبرى للشخصية على عينة قوامها (ن = ٢٠٠) من طلاب الجامعة من الجنسين، وذلك بحساب معامل الارتباط بين درجة العبارة والدرجة الكلية للبعد الذى تنتمى إليه وتراوحت بين (٠.٢٢٤ - ٠.٧١٢) ، وكانت جميعها دالة عند مستوى (٠.٠١) ماعدا العبارة رقم (١) فهي غير دالة ، ورقم (٤٩) فهي غير دالة . وجدول (٧) يوضح معاملات الارتباط بين درجة كل عبارة من عبارات الأبعاد الخمسة والدرجة الكلية للبعد.

جدول (٧) معاملات الارتباط بين درجة كل عبارة من عبارات الأبعاد الخمسة والدرجة الكلية للبعد فى مقياس العوامل الخمسة الكبرى للشخصية

الانفتاح		العصابية		الانبساطية		الضمير الحى		المقبولية	
معامل الارتباط	العبارة	معامل الارتباط	العبارة	معامل الارتباط	العبارة	معامل الارتباط	العبارة	معامل الارتباط	العبارة
٠.٠٦٠ غير دال	١	**٠.٤٣٥	٢	**٠.٦٦٢	٨	**٠.٤٦٥	١٠	**٠.٢٥١	٣
**٠.٣٣٥	٥	**٠.٢٢٤	٣	**٠.٦٥٤	٩	**٠.٥٥٥	١١	**٠.٢٦٤	١٣
**٠.٣١٣	٦	**٠.٢٨٧	١٢	**٠.٢٢٩	١٥	**٠.٧١٢	١٨	*٠.١٤١	١٤
**٠.٤٧٢	٧	**٠.٤٩٩	١٦	**٠.٣٦٥	١٧	**٠.٦٥٥	٢٦	**٠.٢٦٠	٢٠
**٠.٣٣٣	١٩	**٠.٢٤٨	٢٥	**٠.٥٨٢	٢١	**٠.٦٦٨	٢٧	**٠.٤٠١	٢٤
**٠.٢٨٢	٢٢	**٠.٤٦١	٢٩	**٠.٤٦٠	٢٣	**٠.٧٢١	٣٣	**٠.٤٤٩	٣١
**٠.٣٧٨	٢٨	**٠.٣٠٠	٣٥	**٠.٣٦٣	٣٤	**٠.٥٦٥	٣٦	**٠.٤٥٠	٣٧
**٠.٣٩٣	٣٠	**٠.٥٢٢	٤٠	**٠.٢٥٤	٣٩	**٠.٣٧٢	٣٨	**٠.٥٢٩	٤٤
**٠.٤٥٧	٣٢	**٠.٥٤٢	٤٣	**٠.٣٩٩	٤٧	**٠.٢٧٤	٤١	**٠.٣١١	٤٥
**٠.٣٠٣	٤٢	*٠.٠٠٤ (غير دال)	٤٩	**٠.٣٦١	٥٠	**٠.٢٨٢	٤٦	**٠.٤٦٢	٤٨

** معاملات الارتباط دالة عند مستوى دلالة ٠.٠١ * معاملات الارتباط دالة عند مستوى دلالة ٠.٠٥

كما قامت الباحثة بحساب الإتساق الداخلى لمقياس العوامل الخمسة الكبرى للشخصية أيضاً بحساب معامل الارتباط بين درجة كل بُعد والدرجة الكلية لمقياس العوامل الخمسة الكبرى للشخصية ، وتراوحت بين (٠.٢٦٤-٠.٧٤٢) وكانت معاملات الارتباط بين الأبعاد الفرعية لمقياس العوامل الخمسة الكبرى للشخصية وبعضها البعض، وكذلك الدرجة الكلية للمقياس دالة عند مستوى (٠.٠١) . كما يوضحه جدول(٨):

جدول (٨) معامل الارتباط بين درجة كل بعد والدرجة الكلية لمقياس العوامل الخمسة

الكبرى للشخصية

المقياس ككل	الانفتاح	العصابية	الانبساطية	الضمير الحى	المقبولية	
**٠.٦٠٣	**٠.٢٩٣	**٠.٣٢٤	**٠.٢٨١	**٠.٢٦٤	١	المقبولية
**٠.٦٣٣	**٠.٢٨١	**٠.٢٧١	**٠.٣٧٤	١		الضمير الحى
**٠.٧٤٢	**٠.٣٨٢	**٠.٢٩٥	١			الانبساطية
**٠.٦٥٩	**٠.٢٨١	١				العصابية
**٠.٦٤٩	١					الانفتاح
١						المقياس ككل

** دالة عند مستوى ٠.٠١

ثانياً: ثبات مقياس العوامل الخمسة الكبرى للشخصية:

قامت الباحثة بحساب ثبات المقياس عن طريق إعادة التطبيق ، على عينة قوامها (ن=٢٠٠) من طلاب الجامعة من الجنسين بفاصل زمنى ثلاثة أسابيع بين التطبيقين الأول والثانى، وتراوحت قيم معاملات الثبات بين (٠.٥٠١ - ٠.٨٩١) وتدل على ثبات جيد ، كما قامت الباحثة بحساب ثبات المقياس بطريقة ألفا كرونباخ ، على عينة قوامها (ن=٢٠٠) من طلاب الجامعة من الجنسين ، وكان معامل الثبات قوى وهو (٠.٨٥٧).
الأساليب الإحصائية:

١- تم استخدام معامل الارتباط لبيرسون لمعرفة نوع العلاقة الارتباطية بين الشراء القهري وكل من الإكتناز القهري والعوامل الخمسة الكبرى للشخصية لدى أفراد عينة الدراسة.

٢- تم استخدام اختبار (ت) لحساب دلالة الفروق بين المتوسطات للعينات المستقلة.

٣- تم استخدام تحليل الانحدار.

النتائج وتفسيرها:

نتيجة الفرض الأول:

ينص الفرض الأول على أنه: "توجد علاقة ارتباطية موجبة ذات دلالة إحصائية بين درجات طلاب الجامعة (ن=٣٠٠) على كل من: أبعاد مقياس الشراء القهري، وأبعاد مقياس الإكتناز القهري"، وللتحقق من صحة هذا الفرض تم حساب قيم معاملات الارتباط

ليبرسون بين درجات طلاب الجامعة على أبعاد مقياس الشراء القهري، ودرجاتهم على أبعاد مقياس الإكتناز القهري والجدول (٩) يوضح مصفوفة الارتباط على النحو التالي:
جدول (٩) معاملات الارتباط بين مقياس الشراء القهري بأبعاده الفرعية ومقياس الإكتناز القهري بأبعاده الفرعية

الدرجة الكلية للشراء القهري	المشاعر السلبية للشراء القهري	متعة الشراء	السلوك القهري	الاندفاعية	أبعاد الشراء القهري
					أبعاد الإكتناز القهري
** .١٦٦	٠.١٠٧ (غير دالة)	*.١٢١	٠.٠٩٨ (غير داله)	** .١٧١	صعوبات منزلية بسبب الممتلكات
** .١٩٥	** .٢٢٨	** .١٦٩	٠.٠٧٦ (غير داله)	** .١٦٦	العواقب المرضية
** .٣٨٦	** .٢٢٤	** .٢٦٧	** .٣١٨	** .٣٣٠	جمع وتخزين الأشياء
** .٢٩٥	** .١٨٦	** .٢٨٧	** .٢٧٧	** .٢٢٥	الاقتناء
** .١٩٤	*.١٤٢	** .١٥٧	** .١٥٣	*.١٤٠	صعوبة التخلص عن الأشياء المكتنزة
** .٣٥٣	** .٢٦١	** .٢٦٠	** .٢٥٥	** .٢٩٧	الدرجة الكلية للإكتناز القهري

** جميع قيم معاملات الارتباط دالة عن مستوى (٠.٠١)

* قيم معاملات الارتباط دالة عن مستوى (٠.٠٥)

ومن الجدول (٩) يتضح أنه توجد علاقة ارتباطية موجبة ذات دلالة إحصائية عند مستوى دلالة (٠.٠١) و (٠.٠٥) بين أبعاد ومجموع مقياس الشراء القهري وأبعاد ومجموع مقياس الإكتناز القهري ما عدا ثلاثة أبعاد فإنهم لم يصلوا إلى مستوى الدلالة ، وبالتالي تم قبول هذا الفرض جزئياً .

وتتفق نتيجة وجود علاقة ارتباطية موجبة ذات دلالة إحصائية بين درجات طلاب الجامعة في الشراء القهري والإكتناز القهري مع دراسات كل من (Mueller et al.,2007; Mueller et al.,2009; Higgins ,2014; Claes,Muller&Luyckxa ,2016; Mattos et al.,2018;Norbergi et al.,2020;Moulding et al.,2021)

وتتفق هذه النتيجة مع ما أكده كل من (Fontenelle et al.,2004) أن ٣٩ ٪ من الأشخاص الذين يعانون من الشراء لديهم اضطراب الإكتناز القهري ، كما وجد أن الإكتناز القهري يساعد في تقاوم أعراض سلوك الشراء القهري .

وجد (Lo & Harvey, 2014) أن المشتريين القهريين في عينة من التايوانيين كانوا مدفوعين بالإستحواذ الوسواسي ويميلون إلى إظهار سلوكيات الإكتناز التي نشأت عن الشراء القهري. وكان نظرائهم البريطانيون عرضة فقط للقلق في الحصول على منتجات معينة. ومن المثير للاهتمام أن كل من (Lawrence et al., 2014) اقترحوا أن الإكتناز القهري كان مؤشرا هامًا على الشراء القهري . ويرى كل من (Higgins, 2014; Rodriguez et al., 2016) على أن الأشخاص المكتنزون يلجأون إلى الشراء القهري للأشياء . ويؤكد كل من (Norbergi et al., 2020) أن ما يقرب من نصف الأفراد الذين يعانون من ميول الشراء القهري لديهم أعراض الإكتناز . كما يؤكد كل من (Moulding et al., 2021) أن سلوك الإستحواذ والإمتلاك داخل الإكتناز القهري مشابه للإستحواذ ضمن إضطراب الشراء القهري . كما تتفق نتيجة الدراسة الحالية مع دراسة (He1, 2021) والتي هدفت إلى التعرف على العلاقة بين الشراء القهري والإكتناز القهري في عينة من الصينيين . وتوصلت النتائج إلى وجود علاقة إرتباطية موجبة بين الشراء القهري والإكتناز القهري لدى عينة الدراسة ، كما أظهرت النتائج أيضًا أن ١٤٪ من المشاركين أظهروا سلوك شراء قهري . وبناء على ما تقدم يتضح أنه عندما يعاني الفرد من الشراء القهري فإنه يصبح لديه الرغبة في إكتناز وتجميع المقتنيات .

نتيجة الفرض الثاني:

ينص الفرض الثاني على أنه: "توجد علاقة إرتباطية ذات دلالة إحصائية بين درجات طلاب الجامعة (ن=٣٠٠) على كل من: أبعاد مقياس الشراء القهري ، وأبعاد مقياس العوامل الخمسة الكبرى للشخصية ، وللتحقق من صحة هذا الفرض تم حساب قيم معاملات الارتباط لبيرسون بين درجات طلاب الجامعة على أبعاد مقياس الشراء القهري ، ودرجاتهم على أبعاد مقياس العوامل الخمسة الكبرى للشخصية والجدول (١٠) يوضح مصفوفة الإرتباط على النحو التالي:

جدول (١٠) معاملات الارتباط بين مقياس الشراء القهري بأبعاده الفرعية ومقياس
العوامل الخمسة الكبرى للشخصية بأبعاده الفرعية

الدرجة الكلية للشراء القهري	المشاعر السلبية للشراء القهري	متعة الشراء	السلوك القهري	الاندفاعية	أبعاد الشراء القهري العوامل الخمسة الكبرى للشخصية المقبولة
**٠.٢٤١	٠.٠٥٤ (غير دالة)	٠.٠٩٨ (غير دالة)	**٠.٢٥٩	**٠.٢٤٣	الضمير الحي
**٠.١٩٦	٠.٠١١- (غير دالة)	**٠.١٥٠	**٠.٢٥٥	*٠.١٣٠	الانبساطية
*٠.١٢٧	٠.٠٤٤- (غير دالة)	*٠.١٢٨	**٠.٢١٣	(غير داله)	العصابية
**٠.٢١٥	٠.٠٨٥ (غير دالة)	٠.٠٩٧ (غير دالة)	**٠.٢٣٩	**٠.١٨٣	الانفتاح
**٠.٢٤٧	٠.١٠٤ (غير دالة)	**٠.١٨٦	**٠.٢٤٨	**٠.١٧٨	الدرجة الكلية للعوامل الخمسة الكبرى للشخصية
**٠.٢٦٩	٠.٠٤٥ (غير دالة)	**٠.١٧٣	**٠.٣١٣	**٠.٢٠٨	

** قيم معاملات الارتباط دالة عن مستوى (٠.٠١)

* قيم معاملات الارتباط دالة عن مستوى (٠.٠٥)

ومن الجدول (١٠) يتضح أن هناك علاقات ارتباطية موجبة ذات دلالة إحصائية عند مستوى (٠.٠١) ومستوى (٠.٠٥) بين بعض أبعاد ومجموع مقياس الشراء القهري وبعض أبعاد ومجموع مقياس العوامل الخمسة الكبرى للشخصية ، كما أنه لا توجد علاقة ارتباطية بين بعض أبعاد مقياس الشراء القهري وبعض أبعاد مقياس العوامل الخمسة الكبرى للشخصية .

وتتفق هذه النتيجة مع نتائج بعض الدراسات والتي توصلت نتائجها إلى وجود علاقة موجبة بين الشراء القهري والعوامل الخمسة الكبرى للشخصية ومنها دراسة كل من (Mueller et al.,2010 ; Mikołajczak–Degrauwe et. al, 2012; Otero–López & Villardefrancos ,2013) والتي توصلت نتائجهم إلى أن الشراء القهري يرتبط بشكل إيجابي بالعصابية ، ودراسة كل من (Bratko, Butkovic, & Bosnjak,2013) التي أظهرت علاقات إيجابية دالة للانبساطية والعصابية عند الشراء الاندفاعي ، كما وجدت دراسة كل من (Shahjehan et al., 2012) علاقة إيجابية بين الانفتاح على الخبرة وسلوك الشراء القهري . كما توصلت معظم الدراسات السابقة عن

وجود علاقة إيجابية بين الإنبساط وسلوك الشراء القهري (Balabanis ,2001; Otero-López & Villardefrancos ,2013; Fayed & Labib,2016; Ercis & Unalan ,2017) ، كما توصلت دراسات كل من (Shahjehan et al., 2012; Fayed & Labib,2016) وجود علاقة إيجابية بين المقبولية وسلوك الشراء القهري .

كما أجرى كل من (Kennedy ,2015) دراسة لمعرفة تأثير الشخصية على سلوك الشراء الإندفاعي والقهري عند المعلمين (تأثيرات سمات الشخصية هي الانبساطية (مثل إجتماعي ، ثرثار ، وحازم) ، المقبولية (مثل حسن النية ، والتعاون ، والثقة) ، الضمير (مثل ، المسؤول ، ويمكن الإعتماد عليه ، المثابرة ، والموجهة نحو الإنجاز) ، الإستقرار الانفعالي (يُنظر إليه من القطب السلبي ؛ متوتر وغير آمن وعصبي) ، والانفتاح على الخبرة (مثل الخيال والحساسية الفنية والفكرية) على الشراء الإندفاعي والقهري . وتتفق نتائج هذه الدراسة مع نتائج هذا الفرض والتي توصلت نتائجها إلى وجود علاقة إيجابية قوية بين السمات الشخصية وسلوك الشراء الإندفاعي وعلاقة إيجابية بين سمات الشخصية وسلوك الشراء القهري .

كما تتفق هذه النتيجة أيضاً مع دراسة كل من (Fayed & Labib,2016) والتي توصلت نتائجها إلى وجود علاقة إرتباطية موجبة بين الشراء القهري والعوامل الخمسة الكبرى للشخصية (الإنفتاح على الخبرة والضمير والإنبساط والمقبولية والعصابية) بإستثناء الضمير له علاقة سلبية بسلوك الشراء القهري . كما توصلت نتائج التحليل والإختبارات إلى نموذج جديد يتكون من أربعة أبعاد شخصية جديدة تؤثر على سلوك الشراء القهري ، وهي : القلق والإنفتاح وضبط الذات والثقة بالذات .

وتختلف هذه النتيجة مع نتيجة بعض الدراسات والتي توصلت نتائجها إلى وجود علاقة إرتباطية سلبية بين بعض العوامل الخمسة الكبرى للشخصية والشراء القهري مثل دراسة كل من (Mikołajczak-Degrauwe et al ,2012;Fayed & Labib,2016) والتي توصلت نتائجها إلى وجود علاقة سلبية بين الضمير وسلوك الشراء القهري . كما وجدت بعض الدراسات إرتباطاً سلبياً بين المقبولية والشراء القهري (Balabanis ,2001; Otero-López & Villardefrancos ,2013) . ووجد

(Balabanis, 2001) أن الإنفتاح على الخبرة والمقبولية ترتبط سلبياً بسلوك الشراء القهري . وتوصل كلٌ من (Wang & Yang, 2008) إلى أن الإستقرار يرتبط ارتباطاً سلبياً بالقهرية في الشراء. وتوصلت دراسات كلٌ من (Otero-López & Villardefrancos, 2013; Ercis & Unalan, 2017) إلى أن الضمير يرتبط سلبياً بالشراء القهري . كما تختلف عن دراسة كلٌ من (Yoona & Limb, 2018) والتي توصلت نتائجها إلى عدم وجود أى تأثير للعوامل الخمسة الكبرى للشخصية على سلوكيات الشراء الإندفاعية والقهرية عبر الإنترنت.

و يتضح من الدراسات السابقة حول العلاقات بين الشراء القهري والسمات الخمس الكبرى للشخصية عن نتائج غير متسقة، وأنه يوجد تعارض بين الدراسات . حيث وجدت ثلاثة إتجاهات : وجود علاقة إرتباطية موجبة بين الشراء القهري وسمات الشخصية الخمسة الكبرى للشخصية، وجود علاقة إرتباطية سالبة بين الشراء القهري وسمات الشخصية الخمسة الكبرى للشخصية، لا توجد علاقة إرتباطية بين الشراء القهري وسمات الشخصية الخمسة الكبرى للشخصية .

نتيجة الفرض الثالث:

ينص الفرض الثالث على أنه: "لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسط درجات الذكور ومتوسط درجات الإناث على مقياس الشراء القهري وأبعاده الفرعية". وللتحقق من صحة هذا الفرض تم استخدام اختبار (ت) للعينات المستقلة المتساوية العدد للتعرف على الفروق بين متوسطي درجات الذكور والإناث على مقياس الشراء القهري وأبعاده الفرعية والجدول (١١) يوضح النتائج على النحو التالي:

جدول (١١) المتوسطات الحسابية والانحراف المعياري وقيمة (ت) لمجموعتي الذكور
والإناث على مقياس الشراء القهري وأبعاده الفرعية

الأبعاد	المجموعة	العدد	المتوسط	الانحراف المعياري	درجة الحرية	قيمة (ت)	مستوى الدلالة
الاندفاعية	ذكور	١٥٠	١٤.٦٤	٣.١٦٦	٢٩٨	٣.٣٠٤	دالة عند ٠.١
	إناث	١٥٠	١٥.٩٥	٣.٦٦٤			
السلوك القهري	ذكور	١٥٠	١٩.٣٠	٣.٣٤٧	٢٩٨	٣.٣٠٣	دالة عند ٠.١
	إناث	١٥٠	٢٠.٦٢	٣.٥٧٠			
متعة الشراء	ذكور	١٥٠	١٢.٠٩	٢.٢٩١	٢٩٨	١.٥٥٧	غير دالة
	إناث	١٥٠	١٢.٥٤	٢.٧٣٠			
المشاعر السلبية للشراء	ذكور	١٥٠	٩.٥٢	١.٧٨٢	٢٩٨	٠.٤٠٧	غير دالة
	إناث	١٥٠	٩.٦١	١.٩٠٢			
الدرجة الكلية	ذكور	١٥٠	٥٥.٥٦	٧.٥١٦	٢٩٨	٣.٢٠٤	دالة عند ٠.١
	إناث	١٥٠	٥٨.٧٣	٩.٥٢٠			

ويتضح من جدول (١١) أنه توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسطي درجات الذكور والإناث على مقياس الشراء القهري ككل وبعض أبعاده الفرعية لصالح الإناث ، ولا توجد فروق بين الجنسين في بُعد : " متعة الشراء و المشاعر السلبية للشراء " ، وبذلك لا يتحقق الفرض الثالث من فروض الدراسة .

وتتفق هذه النتيجة مع ما أظهرته دراسة (ساره رجب السيد، ٢٠١٦) التي توصلت نتائجها إلى وجود فروق دالة إحصائية بين الذكور والإناث من طلاب الجامعة في الشراء القهري في اتجاه الإناث، كما تتفق هذه النتيجة مع دراسة كل من (Leite&Silva,2016) و (Jung,2017) والتي توصلت نتائجهم إلى أن الإناث أكثر عرضة للشراء القهري مقارنة بالذكور. وتتناقض هذه النتيجة مع ما أظهرته دراسة كل من (Hugue ,Kellet &Sheeran,2016) و دراسة (سامية محمد صابر، ٢٠١٢) والتي أظهرت نتائجها إلى أنه لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين الجنسين في اضطراب الشراء القهري .

نتيجة الفرض الرابع:

ينص الفرض الرابع على أنه: "لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسط درجات الذكور ومتوسط درجات الإناث على مقياس الإكتناز القهري وأبعاده الفرعية".

وللتحقق من صحة هذا الفرض تم استخدام إختبار (ت) للعينات المستقلة المتساوية العدد للتعرف على الفروق بين متوسطي درجات الذكور والإناث على مقياس الإكتناز القهري وأبعاده الفرعية والجدول (١٢) يوضح النتائج على النحو التالي:
جدول (١٢) المتوسطات الحسابية والانحراف المعياري وقيمة (ت) لمجموعتي الذكور والإناث على مقياس الإكتناز القهري وأبعاده الفرعية

الأبعاد	المجموعة	العدد	المتوسط	الانحراف المعياري	درجة الحرية	قيمة (ت)	مستوى الدلالة
صعوبات منزلية بسبب الممتلكات	ذكور	١٥٠	٩.٤٤	٢.٧٥٢	٢٩٨	٣.١٢٦	دالة عند ٠.١
	إناث	١٥٠	٨.٤٤	٢.٨٢٤			
العواقب المرضية	ذكور	١٥٠	١٥.٨١	٤.١١٦	٢٩٨	٢.٩١٤	دالة عند ٠.١
	إناث	١٥٠	١٤.٣٩	٤.٣٢٢			
جمع وتخزين الأشياء	ذكور	١٥٠	١٤.٥٢	٣.٥٤٤	٢٩٨	٠.٨٧٥	غير دالة
	إناث	١٥٠	١٤.٩٠	٣.٩٦٤			
الاقتناء	ذكور	١٥٠	٧.٦٢	٢.٣٦٧	٢٩٨	٢.٧١٥	دالة عند ٠.١
	إناث	١٥٠	٦.٨٥	٢.٥٢٠			
صعوبة التخلص من الأشياء المكتنزة	ذكور	١٥٠	١٠.٠٢	٢.٥٦٧	٢٩٨	٠.٢٨٩	غير دالة
	إناث	١٥٠	١٠.١١	٢.٦٢٥			
الدرجة الكلية	ذكور	١٥٠	٥٧.٤٢	١٠.٤٩٧	٢٩٨	٢.١٠٥	دالة عند ٠.٠٥
	إناث	١٥٠	٥٤.٧٠	١١.٨٩٢			

ويتضح من جدول (١٢) أنه توجد فروق ذات دلالة احصائية بين متوسطي درجات الذكور والإناث على مقياس الإكتناز القهري ككل وأبعاده لصالح الذكور، ولكن الفروق بين المجموعتين لم تصل إلى مستوى الدلالة بالنسبة للبعد الثالث والخامس، وهذه النتيجة تؤدي إلى رفض هذا الفرض.

وتتفق نتيجة وجود فروق بين الجنسين في الإكتناز القهري لصالح الذكور مع ما أظهرته دراسة كل من (Samuels et al., 2008) التي توصلت أن الاضطراب ينتشر بين ٣.٥% في مجتمع الدراسة وأنه ينتشر بشكل أكبر لدى الفئة العمرية ٤٥ فما فوق، كما أنه ينتشر بين الذكور أكثر من الإناث، فالذكور أكثر عرضة لاضطراب الإكتناز القهري أكثر من الإناث. كما تتفق هذه النتيجة مع دراسة (سجود وجيه نمرأوي، ٢٠٢٠) والتي توصلت نتائجها إلى وجود فروق ذات دلالة احصائية في أبعاد الإكتناز القهري تبعاً لمتغير الجنس ولصالح الذكور. وتتناقض هذه النتيجة مع ما أظهرته دراسة (عبد الحميد

عبد العظيم رجيعة ،٢٠١٥، (Labad et al.,2008) والتي أظهرت نتائجها إلى أنه لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين الجنسين في اضطراب الإكتناز القهري . وكذلك نتائج دراسة (احسان فكرى أحمد ،٢٠٢٠) ، (Mataix-Cols et al., 2008) والتي توصلت نتائجها إلى وجود فروق ذات دلالة احصائية بين متوسطى درجات المجموعتين الذكور والإناث فى الاكتناز القهري لصالح الإناث .

ويتضح مما سبق أنه يوجد تعارض بين الدراسات حيث وجدت ثلاثة إتجاهات : وجود فروق بين الجنسين لصالح الذكور، وفروق بين الجنسين لصالح الإناث، لا توجد فروق بين الجنسين فى إضطراب الإكتناز القهري .

نتيجة الفرض الخامس:

ينص الفرض الخامس على أنه: "لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسط درجات الذكور ومتوسط درجات الإناث على مقياس العوامل الخمسة الكبرى للشخصية وأبعاده الفرعية".

وللتحقق من صحة هذا الفرض تم استخدام اختبار (ت) للعينات المستقلة المتساوية العدد للتعرف على الفروق بين متوسطي درجات الذكور والإناث على مقياس العوامل الخمسة الكبرى للشخصية وأبعاده الفرعية والجدول (١٣) يوضح النتائج على النحو التالي:

جدول (١٣) المتوسطات الحسابية والانحراف المعياري وقيمة (ت) لمجموعتي الذكور والإناث على مقياس العوامل الخمسة الكبرى للشخصية وأبعاده الفرعية

الأبعاد	المجموعة	العدد	المتوسط	الانحراف المعياري	درجة الحرية	قيمة (ت)	مستوى الدلالة
المقبولية	ذكور	١٥٠	٢٥.١٥	٤.٤٦٧	٢٩٨	٩.٦٢٦	دالة عند ٠.١
	إناث	١٥٠	٣٠.٢٠	٤.٦٢٤			
الضمير الحى	ذكور	١٥٠	٢٤.٦٠	٤.٣٧٤	٢٩٨	٧.٩٢٨	دالة عند ٠.١
	إناث	١٥٠	٢٨.٨٩	٤.٣٣٥			
الانبساطية	ذكور	١٥٠	٢٤.٣٨	٤.٦٢٢	٢٩٨	٨.٤٤٢	دالة عند ٠.١
	إناث	١٥٠	٢٩.٢٨	٥.٤١٣			
العصابية	ذكور	١٥٠	١٩.٩٦	٣.٦٣٥	٢٩٨	١٤.٩١٤	دالة عند ٠.١
	إناث	١٥٠	٢٦.٨٨	٤.٣٦١			
الانفتاح	ذكور	١٥٠	٢١.١١	٣.٧٥٣	٢٩٨	٩.١٢٩	دالة عند ٠.١
	إناث	١٥٠	٢٥.٥٠	٤.٥٤٤			
الدرجة الكلية	ذكور	١٥٠	١١٥.٥٢	١٣.٦٦٤	٢٩٨	١٤.٦٧٤	دالة عند ٠.١
	إناث	١٥٠	١٤٠.٧٧	١٦.٠٤٨			

ويتضح من جدول (١٣) أنه توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسطى درجات الذكور والإناث على مقياس العوامل الخمسة الكبرى للشخصية ككل وأبعاده الفرعية لصالح الإناث .

وتتفق هذه النتيجة إلى حد كبير مع دراسة (أحمد محمود جبر ، ٢٠١٢) والتي أكدت على وجود فروق دالة بين الذكور والإناث فى جميع عوامل الشخصية لصالح الإناث ماعدا سمة الانبساطية، كما تتفق جزئياً مع دراسة (ريم غالب كاتبة ، ٢٠١٩) والتي توصلت نتائجها إلى وجود فروق بين الجنسين فى كل من عاملى الانبساطية والانفتاح على الخبرة لصالح الإناث واختلفت فى وجود فروق بين الجنسين فى عامل المقبولية لصالح الذكور، ولا توجد فروق بين الجنسين فى سمات يقظة الضمير والعصابية . كما تتفق جزئياً مع دراسة (محمد عبد الكريم، معاوية محمود ، ٢٠١٤) والتي توصلت نتائجها إلى أن العصابية لدى الإناث أعلى منها لدى الذكور، و اختلفت عنها فى أن الإنبساطية أعلى لدى الذكور من الإناث . كما تتفق أيضاً جزئياً مع دراسة (نافر أحمد ، ٢٠١٥) إلى وجود فروق فى عوامل الإنبساطية ويقظة الضمير تبعاً لمتغير الجنس

ولصالح الإناث، وعدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية على عوامل الشخصية الأخرى تبعاً لمتغير الجنس . وتتفق أيضاً مع دراسة (Rahmani& Lavasani,2012) إلى أن الإناث أعلى من الذكور في سمات المقبولية والانفتاح على الخبرة .

و بينما لا تتفق هذه النتائج مع ما انتهت إليه دراسة (جمال حميد قاسم ،٢٠١٧) والتي توصلت نتائجها إلى وجود فروق دالة إحصائية في العوامل الخمسة الكبرى للشخصية وفق متغير الجنس لصالح الذكور ، ودراسة كل من (بشرى أحمد ،سماح حمزة ،٢٠١٧) ، (سعيدة صالحى و سعاد حبوش ،٢٠١٨) ، (إبراهيم محمد سعد ،محمد محبوب ،٢٠١٨) ، (محمد موسى ،حسان العكلة ،٢٠١٨) والتي توصلت نتائجهم إلى أنه لا توجد فروق دالة بين الجنسين في العوامل الخمسة الكبرى للشخصية .

ويمكن القول أن الاختلاف في نتائج الدراسات يعود إلى إختلاف أساليب القياس المستخدمة و إختلاف الفترات الزمنية وإختلاف البيئات المدروسة . وترى الباحثة أن إرتفاع درجات الإناث على عامل الإنفتاح على الخبرة راجع إلى الإنفتاح الثقافى ، إضافة إلى أن الأفراد ذوى الدرجات المرتفعة فى عامل الإنفتاح يتميزون بالخيال الواسع وسمة التعاطف والدفء وتقدير القيم الفنية والجمالية ، وهذه الخصائص تميز الإناث عن الذكور . كما أن إرتفاع درجات الإناث فى عامل المقبولية يرجع إلى سعى الإناث الدائم لتحقيق الإنجاز وتحمل المسؤولية والسعى وراء التنظيم، كما أن الإناث تتمتع بدرجة عالية من المقبولية من خلال الصفات التى يتحلون بها والتي تتمثل فى التعاون مع الآخرين ومساعدتهم والتسامح معهم . وتعزو الباحثة ظهور فروق ذات دلالة إحصائية فى عامل الإنبساط لصالح الإناث إلى مدى حبهن للحفلات وتكوين العديد من الصداقات والحاجة إلى أناس حولهن يتحدثن معهم، والتصرف بسرعة دون تردد، وحبهن للألوان الساطعة والأماكن المزدهمة ، كما يمكن عزو الفروق بين الجنسين فى عامل العصابية والتي كانت أعلى لدى الإناث، من أن الإناث يعانين أكثر من القلق مقارنة بالذكور . كما أن سمة الضمير أعلى لدى الإناث لأنهن يميلن لإظهار الإنضباط الذاتى والتصرف بمسؤولية والسعى للإنجاز ضد المعايير أو خارج المتوقع.

ومن ثم لم يكن هناك إتفاق بين نتائج الدراسات السابقة بشأن الفروق بين الجنسين في العوامل الخمسة الكبرى للشخصية .
نتيجة الفرض السادس:

ينص الفرض السادس على أنه: "تسهم متغيرات الإكتناز القهري والعوامل الخمسة الكبرى للشخصية بالتنبؤ بالشراء القهري لدى طلاب الجامعة " وللتحقق من الفرض تم استخدام تحليل الإنحدار الخطى بطريقة Enter ، والجدولان (١٤) ، (١٥) يوضحان تلك النتائج:
جدول (١٤) نسبة مساهمة الإكتناز القهري والعوامل الخمسة الكبرى للشخصية

في بالشراء القهري

النموذج (Inter)	R معامل الارتباط	R square نسبة المساهمة	F الفائية القيمة	مستوى الدلالة
الإكتناز القهري العوامل الخمسة الكبرى للشخصية	٠.٤٢٤	٠.١٨٠	٣٢.٥٧	٠.٠١

يتضح من الجدول (١٤) أن المتغيرات المستقلة (الإكتناز القهري ، العوامل الخمسة الكبرى للشخصية) لدى طلاب الجامعة تفسر ما نسبته (١٨%) من التباين الحاصل في متغير الشراء القهري لدى طلاب الجامعة ، ولإختبار العلاقة في حالة الإنحدار المتعدد يتم الإعتماد على القيمة الفائية (٣٢.٥٧) وهي دالة احصائياً عند مستوى (٠.٠١) .

جدول (١٥) نتائج تحليل الإنحدار للإكتناز القهري، والعوامل الخمسة الكبرى للشخصية في

التنبؤ بالشراء القهري لدى طلاب الجامعة

المتغير التابع	المتغير المستقل	Beta معامل بيتا	قيمة ت	مستوى الدلالة
الشراء القهري	الثابت	٢٩.٢٧	٨.٠٤	٠.٠١
	الإكتناز القهري	٠.٢٥٥	٦.٢٥	٠.٠١
	العوامل الخمسة الكبرى للشخصية	٠.١٠٦	٤.٥٠	٠.٠١

يتضح من الجدول (١٥) وجود تأثير دال إحصائياً للمتغير المستقل (الإكتناز القهري ، والعوامل الخمسة الكبرى للشخصية) على المتغير التابع (الشراء القهري) .

ومن الجدول يمكن صياغة معادلة التنبؤ على النحو التالي:

$$\text{الدرجة الكلية للشراء القهري} = 29.27 + (0.255 \times \text{الاكتناز القهري}) + (0.106 \times \text{العوامل الخمسة الكبرى للشخصية})$$

وفيما يتعلق بإسهام الإكتناز القهري، والعوامل الخمسة الكبرى للشخصية في التنبؤ بالشراء القهري ، توصلت نتائج الفرض إلى أنه يسهم الإكتناز القهري، والعوامل الخمسة الكبرى للشخصية في التنبؤ بالشراء القهري .

تتفق نتيجة أن الإكتناز القهري يسهم في التنبؤ بالشراء القهري مع دراسات كل من (Mueller et al.,2007; Mueller et al.,2009; Higgins ,2014; Claes ,Muller&Luyckxa ,2016; Mattos et al.,2018;Norbergi et al.,2020;Moulding et al.,2021)

فيما يتعلق بالعلاقة بين الإكتناز والشراء القهري ، وجدت الدراسات أن ٣٩ % من الأشخاص الذين يعانون من الشراء لديهم اضطراب الإكتناز القهري . علاوة على ذلك ، وجد أن الإكتناز القهري يساعد في تقاوم أعراض سلوك الشراء القهري (Fontenelle et al.,2004).

وأظهرت دراسة كل من (Mueller et al., 2008) أن الإكتناز القهري يساهم في التنبؤ بإضطراب الشراء القهري . ومن أكثر أعراض الإكتناز القهري وضوحًا هي الفوضى والإستحواد والإمتلاك كنمط آخر من الإكتناز القهري بما في ذلك كلا من الشراء القهري وإكتساب العناصر المجان ؛ فالأشخاص الذين لديهم إكتناز قهري غير قادرين على تجاهل العناصر التي تم شراؤها أو التي تم جمعها (Frost et al.,2009). فالإكتناز القهري هو الإقتناء الزائد، وحفظ وتخزين البضائع والسلع والأشياء التي لا قيمة لها أو التي لا تستخدم، وصعوبة إلقتها والتخلص منها، وهذا السلوك يعوق الحياة اليومية داخل المنزل ويؤثر على الصحة (Rognlien , 2012)

ويؤكد كل من (Higgins ,2014; Rodrigue et al .,2016) على أن الإكتناز القهري هو جمع وإقتناء مفرط للأشياء، وإكتساب ممتلكات ذات قيمة محدودة وعدم القدرة

المستمرة على التخلص منها بسبب الحاجة الملحوظة للاحتفاظ بها، مما يؤدي إلى الفوضى ، لذلك يلجأ هؤلاء الأشخاص إلى الشراء القهري للأشياء .
ويؤكد كلٌ من (Norbergi et al.,2020) أن الشراء القهري يرتبط بعواقب مالية خطيرة ، وصعوبات تنظيم العاطفة، والعزلة الاجتماعية، وأن ما يقرب من نصف الأفراد الذين يعانون من ميول الشراء القهري يبلغون بأنفسهم أيضًا عن أعراض اكتناز، ويتميز إضطراب الإكتناز القهري بصعوبات التخلص الشديدة بحيث لا يتمكن الأفراد من استخدام منازلهم في كثير من الأغراض بخلاف التخزين.

كما يؤكد (Moulding et al.,2021) أن اضطراب الإكتناز هو إضطراب نفسي معطل يتميز بتكديس الفرد وفشله في التخلص من كمية كبيرة من الممتلكات، مما يؤدي إلى الفوضى والتدخل في الحياة اليومية، في حين أن سلوكيات الإكتناز يمكن أن تحدث في إضطرابات أخرى (مثل عدم القدرة على التخلص من الملوثات في اضطراب الوسواس القهري) ، فإن الإكتناز القهري هو الإرتباط العاطفي بالأشياء التي تمنع الفرد من التخلص منها. كما أن سلوك الإستحواذ والإمتلاك داخل الإكتناز القهري مشابه للإستحواذ ضمن إضطراب الشراء القهري .

وتتفق نتيجة أن عوامل الخمسة الكبرى للشخصية تساهم في التنبؤ بالشراء القهري مثل دراسات كلٌ من

(Mowen, 2000; Balabanis ,2001; Wang & Yang ,2008 ;Egan & Taylor, 2010; Mueller et al.,2010; Lin, 2010; Otero-López & Villardefrancos ,2013; Badgaiyan & Verma, 2014; Shahjehan et al., 2012; Mikotajczak Degrauwe et al.,2012; Gohary & Hanzaae,2014;Badgaiyan & Verma, 2014; Fayez & Labib,2016; Ercis & Unalan ,2017)

وتوصل (Mowen ,2000) إلى أن سمتين فقط من سمات الشخصية (العصابية والمقبولية) كانتا تنبئان بالشراء القهري. ويرى كلٌ من (Gohary & Hanzaae,2014) أن الضمير والعصابية والانفتاح هي عوامل تنبئ بالشراء القهري والشراء الإندفاعي .

ويختلف عن دراسة كل من (Kennedy, 2015) والتي توصلت نتائجها إلى أن كل العوامل الخمسة الكبرى للشخصية تنبئ بالشراء القهري وسلوك الشراء الإندفاعي .
ويوجد إجماع متزايد على مدى العقود القليلة الماضية يدعم نموذج العوامل الخمسة للشخصية باعتباره تصنيفاً شاملاً لسمات الشخصية (McCrae & Costa, 2008).
وفقاً لنموذج العوامل الخمسة للشخصية، هناك خمسة أبعاد رئيسية مستقلة تكمن وراء اختلافات الشخصية: العصابية، الإنبساط، الإنفتاح، المقبولية، الضمير. أصبح هذا النموذج مفيداً بشكل خاص في التنبؤ بمخاطر تطوير أنماط الإدمان مثل إدمان الكحول (Kuntsche, von Fischer, & Gmel, 2008)، الاعتماد على التبغ (Costa & Terracciano, 2004)، المقامرة المرضية (Mowen, Fang, & Scott, 2009) والإدمان على العمل (Clark, Lechhook, & Taylor, 2010) على وجه التحديد ، أظهر الباحثون العاملون في مجال الشراء المفرط مؤخرًا اهتمامًا متزايدًا بفحص الروابط بين سمات الشخصية والشراء القهري (Rose ;Mueller et al., 2010) (2007). ويؤكد كل من (Claes & Müller, 2011) أن الدراسات السابقة متسقة بشأن موضوع الشخصية التي تلعب دوراً أساسياً في الشراء القهري.
وتختلف هذه النتيجة مع دراسة كل من (Yoona & Limb, 2018) والتي توصلت نتائجها إلى أن العوامل الخمسة الكبرى ليس لها تأثير كبير على سلوكيات الشراء الإندفاعية والقهرية عبر الإنترنت.

التوصيات والبحوث المقترحة:

فى ضوء ما انتهت إليه الدراسة من نتائج فإنه يمكن الخروج بمجموعة من التوصيات والمقترحات وذلك على النحو التالى :

- القيام بدراسة إكلينيكية على حالات الشراء القهرى والإكتناز القهرى .
- من المفيد إجراء دراسة عن معدل إنتشار الشراء القهرى لدى فئات مختلفة فى المجتمع المصرى .
- ضرورة عقد ندوات ومحاضرات للطلاب حول طبيعة سلوك الشراء القهرى والإكتناز القهرى وآثارهم السلبية على الفرد والمجتمع وكيفية التخفيف من هذا السلوك، وتوعية الأفراد بخطورة سلوك الشراء القهرى .
- إعداد برامج إرشادية لعلاج سلوك الشراء القهرى وسلوك الإكتناز القهرى .

قائمة المراجع

أولا / المراجع العربية

- إبراهيم الشافعى الشافعى (٢٠١٠). فاعلية برنامج إرشادى لتنمية الكفاءة الذاتية فى الحوار وعلاقتها ببعض سمات الشخصية لدى طلاب الجامعة السعوديين، *مجلة الإرشاد النفسى*، جامعة عين شمس ٢٤، ٢٥-١٣٧.
- إبراهيم محمد سعد، محمد محجوب (٢٠١٨). التدفق النفسى وعلاقته بالعوامل الكبرى للشخصية ، *مجلة العلوم التربوية* ، جامعة القاهرة، ٢٦ (٣) ، ٢٦٢-٣٠٩.
- إحسان فكرى أحمد (٢٠٢٠). سلوك الإكتناز القهرى وعلاقته ببعض المتغيرات النفسية لدى طلبة الجامعة ، *المجلة العلمية للعلوم التربوية والصحة النفسية* ، المؤسسة العلمية للعلوم التربوية والتكنولوجية والتربية الخاصة، ٢(٤) ، ٦٣-١٠٤.
- أحمد محمود جبر (٢٠١٢). العوامل الخمسة الكبرى للشخصية وعلاقتها بقلق المستقبل لدى طلبة الجامعات الفلسطينية بمحافظات غزة ، *رسالة ماجستير* ، جامعة الأزهر.
- السيد محمد أبوهاشم (٢٠٠٧). المكونات الأساسية للشخصية فى نموذج كل من كاتل وأيزنك وجولديبرج لدى طلاب الجامعة دراسة علمية ، *مجلة كلية التربية* ، جامعة بنها، ١٧ (٧٠) ، ٢١٠-٢٧٤.
- بشرى أحمد الجاسم ، سماح حمزة شلال (٢٠١٧). قياس العوامل الخمسة الكبرى للشخصية عند المعلمين والمعلمات ، *مجلة العلوم التربوية* ، جامعة القاهرة، ٢٥ (٣) ، ١٣٦-١٧٦.
- جمال حميد قاسم (٢٠١٧). الاكتئاب وعلاقته بالعوامل الخمسة الكبرى للشخصية لدى طلبة الجامعة ، *دراسات عربية فى التربية وعلم النفس* ، رابطة التربويين العرب ، ٨٢ ، ٣٨٣-٤١٤.
- جميلة محمد حسين (٢٠١٥). اضطراب الشراء القهرى وعلاقته ببعض الاضطرابات النفسية الأخرى ، *دراسات عربية فى التربية وعلم النفس* ، رابطة التربويين العرب، ٥٧، ٣٤١-٣٧١.
- ريم غالب كاتبة (٢٠١٩). العوامل الخمسة الكبرى للشخصية وعلاقتها بدافعية الانجاز لدى عينة من المرشدين التربويين بمحافظة الخليل ، *رسالة ماجستير* ، كلية الدراسات العليا ، جامعة الخليل.
- ساره رجب السيد (٢٠١٦). الشراء القهرى وعلاقته بتقدير الذات لدى عينة من طلاب الجامعة ، *دراسات عربية فى علم النفس* ، ١٥ (١) ، ١-٣٦.
- سامية محمد صابر محمد عبد النبى (٢٠١٢). فاعلية برنامج إرشادى فى التخفيف من سلوك الشراء القهرى لدى عينة من طلاب وطالبات الدراسات العليا بكلية التربية بجامعة بنها ، *مجلة الإرشاد النفسى* ، ٣٣ ، ٤٤٣-٣٨٥.
- سجاد وجيه نمرأوى (٢٠٢٠). الاكتناز القهرى واضطراب الشخصية الوسواسية لدى طلبة جامعة اليرموك ، *ماجستير* ، كلية التربية ، جامعة اليرموك.

- سعيدة صالحى ،سعاد حبوش ، هناء شريفى (٢٠١٨) . علاقة جودة الحياة النفسية بالعوامل الخمسة الكبرى للشخصية ، *المجلة الدولية للدراسات التربوية* ، مركز رفاذ للدراسات والأبحاث ، ٤ (٣) ، ٣٨٤ ، ٣٩٥-.
- عبد الحميد عبد العظيم محمود رجيعه (٢٠١٥).الإكتناز القهرى وعلاقته ببعض المتغيرات الشخصية والنفسية والاجتماعية فى ضوء بعض المتغيرات الديموجرافية ، *مجلة كلية التربية*، جامعة كفر الشيخ ١٦، (٤) ، ٣٢٣-٣٤٢.
- محمد موسى الصالح ، حسان العكلة (٢٠١٨). الخجل وعلاقته بالعوامل الخمسة الكبرى للشخصية: دراسة ميدانية على عينة من طلبة جامعة الفرات ، *مجلة جامعة تشرين للبحوث والدراسات العلمية* ، ٤٠ (٦) ، ٣٠٩-٣٢٨.
- محمد عبد الكريم جراوات ، معاوية محمود أبو غزال (٢٠١٤) . الفروق فى العوامل الخمسة الكبرى للشخصية وفقا للجنس والحاجة إلى المعرفة ، *مجلة العلوم التربوية والنفسية* ، جامعة البحرين، ١٥ (٣) ، ١٢٥-١٥٢.
- نافر أحمد عبد بقیعی (٢٠١٥). العوامل الخمسة الكبرى للشخصية وعلاقتها بالرضا الوظيفى لدى معلمى وكالة الغوث الدولية فى منطقة إربد التعليمية ، *المجلة الأردنية فى العلوم التربوية* ، ١١ (٤) ، ٤٢٧-٤٤٧.
- نشوة كرم أبو بكر ، أحمد المعمرى (٢٠١٩). الخصائص السيكومترية لمقياس الشراء القهرى (البنية العاملة للشراء القهرى)، *المجلة العربية للعلوم التربوية والنفسية* ، ١١، ٣٢٣-٣٤٢.
- ثانياً: المراجع الأجنبية
- Abramowitz, J. S., Franklin, M. E., Schwartz, S. A., & Furr, J. M. (2003). Symptom presentation and outcome of cognitive-behavioral therapy for obsessive compulsive disorder. **Journal of Consulting and Clinical Psychology**, 71, 1049–1057.
- Abramowitz, J., Wheaton, M. & Storch, E. (2008). The status of hoarding as a symptom of obsessive-compulsive disorder. **Behaviour Research and Therapy**, 46, 1026–1033.
- American Psychiatric Association. (2013). **Diagnostic and statistical manual of mental disorders: DSM-5** (5th ed.). Arlington, VA: American Psychiatric Association.
- Badgaiyan, A. & Verma, A (2014), “Intrinsic Factors Affecting Impulsive Buying Behaviour-evidence from India”, **Journal of Retailing and Consumer Services**, 21(4), 537-549.
- Balabanis, G. (2001). The relationship between lottery ticket and scratch-card buying behaviour, personality and other compulsive behaviors. **Journal of Consumer Behavior**, 2(1) , 7-22.

-
- Black ,D (2001). Compulsive buying disorder: definition, assessment, epidemiology and clinical management. **CNS Drugs**, 15(1),17–27.
 - Black, D. W., Shaw, M., McCormick, B., Bayless, J. D., & Allen, J. (2012). Neuropsychological performance, impulsivity, ADHD symptoms, and novelty seeking in compulsive buying disorder. **Psychiatry Research**, 200, 581–587.
 - Claes, L, Bijttebier P, Van den Eynde, F, Mitchell ,J, de Zwaan, M& Mueller, A (2010). Emotional reactivity and self – regulation in relation to compulsive buying. **Personal Individ Differ**, 49,526–530.
 - Claes, L. , Müller, A. & Luyckxa, K. (2016). Compulsive buying and hoarding as identity substitutes: The role of materialistic value endorsement and depression, **Comprehensive Psychiatry**, 68. 65–71.
 - Claes, L., & Müller, A. (2011). **Personality and compulsive buying disorder**. In A. Müller & J. E. Mitchell (Eds.). *Compulsive buying. Clinical foundations and treatment* (pp. 105–113). New York: Routledge.
 - Costa, P. T., & McCrae, R. R. (1992). Normal personality assessment in clinical practice: The NEO personality inventory. **Psychological Assessment**,4, (1), 5-13.
 - Costa, P., Terracciano, A., & McCrae, R. (2001). Gender differences in personality traits across cultures: Robust and surprising findings. **Journal of Personality and Social Psychology**, 81, 322-331.
 - Dant, R., Weaven, S. and Baker, B. (2013). Influence of personality traits on perceived relationship quality within a franchisee-franchisor context. **European, Journal of Marketing** , 47.,279-302.
 - Dittmar H.(2005). A new look at "compulsive buying": Self discrepancies and materialistic values as predictors of compulsive buying tendency. **journal of Social and Clinical Psychology**,24(6),832-59.
 - Ercis, A & Unalan, M. (2017). Relationship among the Big Five personality dimensions and compulsive buying and variety seeking, **Journal of Management, Marketing and Logistics**, 217-223.
 - Faber, R. & O’Guinn. ,T (1991). “**A Biopsychosocial Model of the Causation of Compulsive Buying**.” Paper presented at the annual meeting of the Association for Consumer Research. Chicago. IL.
 - Faber, R. (2006). A theoretical account for compulsive buying: An application of escape theory. **Advances in Consumer Research**, 33(1), 131-132.
 - Faraci ,P, Perdighe ,C, Del Monte,C , Salianni ,A(2019). Hoarding Rating Scale-Interview: Reliability and Construct Validity in a Nonclinical Sample , **International Journal of Psychology and Psychological Therapy**, 19(3), 345-352.
 - Fayez, M & Labib, A. (2016). Investigating the effect of the “big five” personality dimensions on compulsive buying behavior of Egyptian consumers , **Journal of Business and Retail Management Research (JBRMR)**. 10(3) ,114 -125.



-
- Filomensky,T & Tavares ,H (2015). Compulsive Buying Disorder , IN: el-Guebaly ,N et al. (eds.), Textbook of Addiction Treatment: International Perspectives, DOI 10.1007/978-88-470-5322-9_77.
 - Fontenelle L., Mendlowicz M, Soares I, Versiani M.(2004). Patients with obsessivecompulsive disorder and hoarding symptoms: a distinctive clinical subtype? Compr Psychiatry,45,375–83.
 - Frost, R. & Hristova, V. (2011). Assessment of Hoarding. **Journal of Clinical Psychology**, 67(5), 456-466.
 - Frost, R., Hristova, V., Steketee, G., & Tolin, D. F. (2013). Activities of Daily Living Scale in hoarding disorder. **Journal of Obsessive-Compulsive and Related Disorders**, 2(2), 85-90.
 - Frost, R., Krause, M., & Steketee, G. (1996). Hoarding and obsessive-compulsive symptoms. **Behavior Modification**, 20, 116-132.
 - Frost, R., Tolin, D., Steketee, G., Fitch, K. E., & Selbo-Bruns, A. (2009). Excessive acquisition in hoarding. **Journal of Anxiety Disorders**. (Epub ahead of print).
 - Frost, R., Steketee, G., & Tolin, D. (2011). Comorbidity in hoarding disorder. **Depression and Anxiety**, 28, 876-214.
 - Gohary,A & Hanzaae, K. (2014). Personality Traits as Predictors of Shopping Motivations and Behaviors: A Canonical Correlation Analysis , **ARAB Economics and Business Journal** ,9 ,166–174.
 - Goldberg, L. R. (1992). The development of markers for the Big-Five factor structure. **Psychological Assessment**, 4(1), 26-42.
 - Grisham, J., & Barlow, D. (2005). Compulsive hoarding: Current research and theory. **Journal of Psychopathology and Behavioral Assessment**, 21(1), 45-52.
 - Hague, A, Kellett, S. , Sheeran, P (2016). testing the Generalizabilty of Impulse Control Problems In Compulsive Buying, **Journal of Social and Clinical Psychology**, 35 (4) ,269-288.
 - Heatherton, T. & Baumeister, R. (1991). Binge eating as an escape from selfawareness. **Psychological Bulletin**, 110(1), 86-108
 - He1,H , Zhu,M & Lam,S (2021). The Relationship Between Compulsive Buying and Hoarding in China: A Multicenter Study , **Frontiers Psychology** ,12 ,1-7.
 - Herabadi, A. (2003). Buying impulses: A study on impulsive consumption. **Published Dissertation**. University of Tromso, Norway.
 - Higgins, E. (1987). Self-discrepancy: A theory relating self and affect. **Psychological Review**, 94(3), 319-340.
 - Higgins ,K(2014). Consumer compulsive buying and hoarding in a world of fast fashion. Master of Science (Merchandising) , University Of North Texas.

-
- Hirschman, E. (1992). The consciousness of addiction: Toward a general theory of compulsive consumption. **Journal of Consumer Research**, 19(2), 155-179.
 - Kennedy ,F (2015). The effect of personality on impulsive and compulsive buying behaviors , **5 th International Symposium**, 2,10-12.
 - Labad, J., Menchon, J., Alonso, P., Segalas, C., Jimenez, S., Jaurrieta, N., et al. (2008). Gender differences in obsessive-compulsive symptom dimensions. **Depression and Anxiety**, 25(10),832–838.
 - Lawrence, L., Ciorciari, J., and Kyrios, M. (2014). Relationships that compulsive buying has with addiction, obsessive-compulsiveness, hoarding, and depression. **Comprehensive Psychiatry** , 55, 1137–1145.
 - Leite, P. & Silva, A. (2016). Psychiatric and socioeconomic aspects as possible predictors of compulsive buying behavior, **Trends Psychiatry Psychother.** 38(3) , 141-146.
 - Leung, S., Bozionelos, N. (2004), Five factor model traits and the prototypical images of the effective leader in the confucian culture. **Employee Relation**, 26(1), 62-71.
 - Liu ,T ,Lam,S ,Chung ,M et al.(2020). Adaptation and psychometric testing of the hoarding rating scale : a self-administered screening scale for epidemiological study in Chinese population ,**journal of BMC psychiatry** ,20(1),159.
 - Lo, H., & Harvey, N. (2014). Compulsive buying: obsessive acquisition, collecting or hoarding?. **International Journal of Mental health and Addiction** ,12 ,453-469.
 - Mataix-Cols, D., Fernández de la Cruz, L(2018). Hoarding disorder has finally arrived, but many challenges lie ahead. **World Psychiatry J. World Psychiatric Assoc.** (WPA) 17(2), 224–225.
 - Mataix-Cols, D., Marks, I. M., Greist, J. H., Kobak, K. A., & Baer, L. (2002). Obsessivecompulsive symptom dimensions as predictors of compliance with a response to behaviour therapy: results from a controlled trial. **Psychotherapy and Psychosomatics**, 71, 255–262.
 - Mataix-Cols, D., Nakatani, E., Micali, N., & Heyman, I. (2008). Structure of obsessive- compulsive symptoms in pediatric OCD. **Journal of the American Academy of Child and Adolescent Psychiatry**, 47 (7), 773–778.
 - Mattos ,C ;Kim,H; Lacroix,E ;Requiao,M; Filomensky ,T ;Hodgins ,D ;Tavares ,H (2018). The need to consume: Hoarding as a shared psychological feature of compulsive buying and binge eating, **Comprehensive Psychiatry**, 85, 67-71.
 - McElroy ,S, Keck ,P , Pope ,H , Smith,J, Strakowski ,S (1994). Compulsive buying: a report of 20 cases. **Journal of Clinical Psychiatry** , 55 : 242 – 248.

-
- McCrae, R., & Costa, P. (2008). **The five-factor theory of personality**. In O. P. John, R. W. Robins, & L. A. Pervin (Eds.), *Handbook of personality: Theory and research* (3rd ed, 159–181). New York: Guilford Press.
 - Mick, D. (1996). Are studies of dark side variables confounded by socially desirable responding? The case of materialism. **Journal of Consumer Research**, 23, 106–119.
 - Mikołajczak-Degrauwe, K., Brengman, M., Wauters, B. & Gina Rossi (2012). Does Personality Affect Compulsive Buying? An Application of the Big Five Personality Model, **Psychology - Selected Papers**, Dr. Gina Rossi (Ed).
 - Mowen, J. (2000). **The 3M model of motivation and personality: Theory and empirical applications to consumer behavior**. Boston, Dordrecht, London: Kluwer Academic Publishers.
 - Mowen, J., Fang, X., & Scott, K. (2009). A hierarchical model approach for identifying the trait antecedents of general gambling propensity and of four gambling-related genres. **Journal of Business Research**, 62, 1262–1268.
 - Moulding, R., Kings, C. & Knight, T. (2021). The things that make us: self and object attachment in hoarding and compulsive buying-shopping disorder, **Current Opinion Psychology**, 39, 100-104.
 - Mueller, A., Claes, L., Mitchell, J., Wonderlich, S., Crosby, R., & de Zwaan, M. (2010). Personality prototypes in individuals with compulsive buying based on the Big Five Model. **Behaviour Research and Therapy**, 48, 930–935.
 - Mueller, A. ; Mueller, U. ; Albert, P. ; Mertens, C. ; Silbermann, A. , et. al. (2007). Hoarding in a compulsive buying sample, **Behaviour Research and Therapy; Oxford** , 45 (11).
 - Mueller, A. ; Mitchell, J.; Crosby, R.; Glaesmer, H & Zwaan, M (2009). The prevalence of compulsive hoarding and its association with compulsive buying in a German population-based sample , **Behaviour Research and Therapy** , 47 , 705–709.
 - Mueller, A., Mueller, U., Silbermann, A., Reinecker, H., Bleich, S., Mitchell, J. E., et al. (2008). A randomized, controlled trial of group cognitive-behavioral therapy for compulsive buying disorder: post treatment and 6-month follow-up results. **Journal of Clinical Psychiatry**, 69, 1131–1138.
 - Mueller, A, Mitchell, J, Peterson, L, Faber, R, Steffen, K, Crosby, R, Claes., L (2011). Depression, materialism, and excessive Internet use in relation to compulsive buying. **Compr Psychiatry** ,52(4),420–424.
 - Norbergi, M, David, J , Crone, C , Kakar, V , Kwok, C , Oliver, J et al. (2020). Determinants of object choice and object attachment: Compensatory consumption in compulsive buying–shopping disorder and hoarding disorder ,*Journal of Behavioral Addictions* 9(1), 153-162.

-
- Nutley,S , Bertolace,L, Vieira,L , Nguyen,B , Ordway,A , Simpson,H et al. (2020) . Internet-based hoarding assessment: The reliability and predictive validity of the internet-based Hoarding Rating Scale, Self-Report , **Psychiatry Research**, 294, 113505.
 - O'Guinn, T. & Faber, R (2005). **Compulsive buying**: Review and reflection. In Haugtvedt,C, Herr,P & Kardes,F (Eds.), Handbook of Consumer Psychology (pp. 1-23). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
 - Otero-López,J & Villardefrancos ,E (2013). Compulsive buying and the Five Factor Model of personality: A facet analysis , **Personality and Individual Differences**, 55 , 585–590.
 - Quintelier, E. (2014). The influence of the Big 5 personality traits on young people's political consumer behavior. **Young Consumers**, 15(4), 342-352.
 - Rachman, S., Elliott, C.M., Shafran, R., Radomsky, A.S (2009). Separating hoarding from OCD. **Behaviour Research and Therapy**. 47(6), 520–522.
 - Rahmani ,S& Lavasani ,M (2012). Gender differences in five factor model of personality and sensation seeking , **Procedia - Social and Behavioral Sciences** 46 , 2906 – 2911.
 - Rodriguez, C., Levinson, A ,. Patel,S, Rottier, K , Zwerling,J, Essock,S., et al., (2016). Acceptability of treatments and services for individuals with hoarding behaviors. **Journal of Obsessive Compulsive Disorder**. 11, 1–8.
 - Rose, P. (2007). Mediators of the association between narcissism and compulsive buying: The roles of materialism and impulse control. **Psychology of Addictive Behaviors**, 21, 576–581.
 - Rufer, M., Fricke, S., Moritz, S., Kloss, M., & Hand, I. (2006). Symptom dimensions in obsessive-compulsive disorder: prediction of cognitive-behavior therapy outcome. **Acta Psychiatrica Scandinavica**, 113, 440–446.
 - Saadullah, S & Bailey, C (2014). “Big Five Personality Traits” and Accountants’ Ethical Intention Formation”, Research on Professional Responsibility and Ethics in Accounting (Research on Professional Responsibility and Ethics in Accounting, (18), **Emerald Group Publishing Limited**, 167-191.
 - Samuels, G, Bienvenu, O,Grados, M,Cullen, B,Riddle, M,Laing, K, Eaton, W & Nestadt, G. (2008). Prevalence and correlates of hoarding behavior in a community-based sample, *Behaviour Research Therapy*. , 46(7):836-44.
 - Samuels, J. F., Shugart, Y. Y., Grados, M. A., Willour, V. L., Bienvenu,O.J.,Greenberg, B. D., et al. (2007). Significant linkage to compulsive hoarding on chromosome 14 in families with obsessive-compulsive disorder: Results from the OCD Collaborative Genetics Study. **American Journal of Psychiatry**, 164,493-499.



- Schmitz, J. (2005). "The Interface Between Impulse-control Disorders and Addictions: Are Pleasure Pathway Responses Shared Neurobiological Substrates?", **Journal of Treatment & Prevention**, 12: 149-168.
- Shahjehan, A., Qureshi, J. A., Zeb, F., & Saifullah, K. (2012). The effect of personality on impulsive and compulsive buying behaviors. **African Journal of Business Management**, 6(6), 2187–2194.
- Tavares H, Gentil ,V (2007). Pathological gambling and obsessive compulsive disorder: towards a spectrum of disorders of volition. **Rev Bras Psiquiatr** ,29(2),107–117.
- Thornhill K, Kellett S, Davies J (2012) Heterogeneity within compulsive buyers: a Q-sort study. **Psychol Psychother**, 85(2),229–241.
- Tolin, D , Frost,R , Steketee,G(2010). A brief interview for assessing compulsive hoarding: The Hoarding Rating Scale-Interview , **Psychiatry Research**,178 , 147–152.
- Tolin, D, Gilliam,C , Davis,E , Springer,K ,Levy,H , Frost R,Steketee , G., Stevens ,M (2018). Psychometric Properties of the Hoarding Rating Scale-Interview, **Journal of Obsessive-Compulsive and Related Disorders**, 16, 76-80.
- Troisi, J., Christopher, A., & Marek, P. (2006). Materialism and money spending disposition as predictors of economic and personality variables. **North American Journal of Psychology**, 8, 421–436.
- Verplanken, B., & Herabadi, A. (2001). Individual differences in impulse buying tendency: Feeling and no thinking. **European Journal of Personality**, 15, 71–83.
- Wang, C, & Yang, H (2008). Passion for online shopping: the influence of personality and compulsive buying. **Social Behavior and Personality**, 36(.5), 693-706.
- Wicklund, R. & Gollwitzer, P. (1982). **Symbolic self-completion**. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Williams, A. D. (2012). Evaluation of the mood repair hypothesis of compulsive buying. **Open Journal of Psychiatry**, 2, 83–90.
- Winsberg, M. E., Cassic, K. S., & Koran, L. M. (1999). Hoarding in obsessive-compulsive disorder: A report of 20 cases. **Journal of Clinical Psychiatry**, 60 (9), 591–597.
- Wolff, H. & Kim, S. (2012). The relationship between networking behaviors and the Big Five personality dimensions. **Career Development International Journal**, 17(1), 43-66.
- Workman,L & Paper,D (2010).Compulsive Buying: A Theoretical Framework , **Journal of Business Inquiry** ,9(1),89-126.
- Yoona,C & Limb,D (2018). The Effect of the Big Five and the MBTI on Impulsive and Compulsive Buying Behaviors: An Integrated Analysis in Online Shopping , **Journal of International Trade & Commerce** , 14(.3), 101-117.



مجلة كلية التربية . جامعة طنطا
ISSN (Print):- 1110-1237
ISSN (Online):- 2735-3761
<https://mkmgmt.journals.ekb.eg>
المجلد (٨٨) أكتوبر ٢٠٢٢ م



-
- Yurchisin, J., & Johnson, K (2004). Compulsive buying behavior and its relationship to perceived social status associated with buying, materialism, self esteem, and apparel-product involvement. **Family and Consumer Sciences Research Journal**, 32(3), 291-314.
 - Zurawicki, L. (2010). **Neural Bases for Segmentation and Positioning**. In Neuromarketing (pp. 163-178). New York: Springer .