

Alhusaynan, Ibrahim. (2020). Assessing the compatibility of the active procrastination concept with the procrastination behavior: a study to examine the construct validity of active procrastination scale. *Journal of Educational Science*, 5 (2), 277-309.

Assessing the compatibility of the active procrastination concept with the procrastination behavior: a study to examine the construct validity of active procrastination scale

Dr. Ibrahim Abdullah Alhusaynan
Associate Professor Education psychology
Majmaah University
ibra1975@hotmail.com

Abstract:

The aim of this study was to investigate the extent to which the active procrastination concept compatibility with the procrastination behavior by determining some the indicators of the Construct Validity of the active procrastination scale for (Choi & Moran, 2009). To achieve this goal, the scale was applied on a sample of 129 students from the educational diploma in Majmaah University.

The results of the study revealed a factor construct consisting of three factors for the active procrastination scale: satisfying outcomes under pressure, intentional decision to procrastination, ability to meet final promises. The results indicated that outcome satisfaction and preference for pressure are not independent factors. The results also indicated that active procrastination negatively correlates with academic procrastination, and positively correlates with self-efficacy and conscientiousness, while there is no correlation between active procrastination and neuroticism. These results indicate that active procrastination differs from the characteristics of procrastination. The study concluded that the Construct Validity of the active procrastination scale has not been achieved, therefore, the study recommended not to prevail using that scale to measure procrastination.

Keywords: Aactive procrastination, academic procrastination, Construct Validity.

الحسينان، إبراهيم. (٢٠٢٠). تقويم مدى تطابق مفهوم التسويق النشط مع سلوك التسويق: دراسة للتحقق من صدق البناء لمقياس التسويق النشط. *مجلة العلوم التربوية*، ٥ (٢)، ٢٧٧-٣٠٩.

تقويم مدى تطابق مفهوم التسويق النشط مع سلوك التسويق: دراسة للتحقق من صدق البناء لمقياس التسويق النشط

د. إبراهيم بن عبدالله الحسينان^(١)

المستخلص:

هدفت هذه الدراسة إلى التحقق من مدى تطابق مفهوم التسويق النشط مع سلوك التسويق، من خلال التحقق من بعض مؤشرات صدق البناء لمقياس التسويق النشط لشوي وموران (Choi & Moran, 2009)، ولتحقيق هذا الهدف طُبِّقَ على عينة مكوّنة من (١٢٩) طالباً من طلاب الدبلوم التربوي في جامعة المجمعة، وكشفت نتائج الدراسة عن بناء عامل مكوّن من ثلاثة عوامل لمقياس التسويق النشط، وهي: الرضا بالنتائج تحت الضغط، والقرار المتعمد بالتسويق، والقدرة على الوفاء بالمواعيد النهائية. وكان عامل الرضا بالنتائج وعامل تفضيل العمل تحت الضغط عاملين غير مستقلين. كما أشارت النتائج إلى أنّ التسويق النشط يرتبط سلبياً بالتسويق الأكاديمي، وإيجابياً بالكفاءة الذاتية ويقظة الضمير، بينما لم تكن هناك علاقة بين التسويق النشط والعصابية، وتدُلُّ هذه النتائج على أنّ التسويق النشط مختلفٌ عن خصائص التسويق. وخلصت الدراسة إلى عدم تحقُّق صدق البناء لمقياس التسويق النشط، وعليه تمت التوصية بالتحفظ على استخدامه لمقياس التسويق.

الكلمات المفتاحية: التسويق النشط، التسويق الأكاديمي، صدق البناء.

^(١) أستاذ مشارك علم النفس التربوي، جامعة المجمعة، ibra1975@hotmail.com

مقدمة الدراسة:

تُعدُّ ظاهرة التسوييف الأكاديمي من أكثر المشكلات السلبيّة المنتشرة بين طلاب الجامعة (Lee, 2005; Tuckman, 1991). ويشير (Steel, 2007) إلى أنّ (٧٥٪) من طلاب الجامعة مسوّفون، إذ يعتمد عدد من الطلاب إلى تأجيل العمل بالمهام الأكاديمية التي توكل لهم إلى وقت متأخر، مما يعيق قدرتهم في تحقيق الإنجاز الأكاديمي المرغوب (Harriott and Ferrari, 1996). وعلى هذا الأساس اعتبرت الدراسات التسوييف الأكاديمي سلوكاً سلبياً؛ لأنه ارتبط بتدني التحصيل الدراسي في معظم الدراسات التي تناولته. وفي معظم هذه الدراسات ركّز الباحثون على الجوانب السلبيّة لهذا السلوك، ووجدوا أنّ التسوييف يُعدُّ ممارسةً غير قابلةٍ للتأقلم معها، ويجب تصحيحها. (Morales, 2010).

وخلالاً لما هو متعارف عليه في اعتبار التسوييف سلوكاً سلبياً، تتناول دراسة (Chu and Choi, 2005) إمكانية أن لا تؤدي جميع سلوكيات التسوييف إلى عواقب سلبية. وضمن هذا التطور لمفهوم التسوييف الأكاديمي، تقدّم (Chu and Choi, 2005) بتصورٍ يميز فيه بين نوعين مختلفين من التسوييف، هما: التسوييف النشط (الإيجابي)، والتسوييف التقليدي (السلبى). والتسوييف النشط هو نوع إيجابي من التسوييف؛ إذ يستخدم المسوفون -بناءً على هذا التصور- دوافعهم القوية تحت عامل ضغط الوقت لاتخاذ قرار متعمد بالتسوييف، حتى يتمكنوا من إنجاز المهام قبل المواعيد النهائيّة، مع تحقيق نتائج مرضية (Choi and Moran, 2009).

وقد لاحظ (Chu and Choi, 2005) أيضاً أنّ التسوييف النشط يختلف عن التسوييف السلبى في الأبعاد المعرفية، والانفعالية، والسلوكية. وفي الوقت الذي شرحا فيه التسوييف النشط، أكّد (Choi and Moran, 2009) أنّه سمة سلوكية يمكن ملاحظتها، وتتألف في جانبها الانفعالي من تفضيل الفرد للعمل تحت ضغط الوقت، وتتضمن في جانبها المعرفي اتخاذ القرار بالتسوييف، وسلوكياً بالقدرة على الوفاء بالمواعيد النهائيّة، والقدرة على تحقيق نتائج مرضية. وعلى النقيض من التسوييف الأكاديمي السلبى يحقق بعض الطلاب من التسوييف الأكاديمي النشط فوائد مرضية بالنسبة لهم (Chu and Choi, 2005).

ويستند هذا التصور إلى نتائج بعض الدراسات السابقة التي تناولت موضوع تفضيل الطلاب للعمل تحت عامل ضغط الوقت، إذ وجد (Vacha and McBride, 1993; Sommer, 1990) أنّ الطلاب الذين يعانون من التسوييف كانوا أكثر عرضة للشعور بضغط الوقت (الحشر)؛ نتيجة

تجمُّع عدد من المطالب في وقت محدود جداً، ولكنهم قد يحسنون التعامل مع مثل هذا الموقف، من خلال استخدام مجموعة كبيرة من استراتيجيات الدراسة التي تحقق لهم أقصى قدر من الكفاءة في المهام الدراسية المطلوبة. ويضيف (Sommer, 1990) أن بعض الطلاب يعملون على تحسين التعامل مع أوقات دراستهم من خلال اهتمامهم بالقيام بالتنسيق والتنظيم، فيقللون إلى أقصى درجة تأثير التسويف والشعور بضغط الوقت. كما وجد (Brinthaup and Shin, 2001) أن أداء الذين يشعرون بضغط الوقت أفضل على الاختبارات، ويحققون مستويات أعلى من «التدفق» بخلاف أولئك الذين لا يشعرون بأي ضغط، كما أشار الباحثان إلى أن الشعور بضغط الوقت يزيد من التدفق؛ لأنه يزيد من مستويات تحدي المهمة، ويتطلب مستوى أعلى من الأداء من الطالب.

ومن خلال التطبيق على عينة مكونة من (٢٣٠) طالباً جامعياً، وباستحداث مقياس من (١٢) بنداً، كشفت دراسة (Chu and Choi, 2005) عن وجود تركيب بنائي جديد للتسويف مختلف تماماً في كثير من النواحي عن الشكل التقليدي للتسويف. وتوصلت دراستهما إلى أن الأفراد ذوي التسويف النشط حصلوا على الدرجة نفسها للأفراد غير المسوفين، ولكن يختلف الأفراد ذوو التسويف النشط عن ذوي التسويف السلبي في أنهم أقرب إلى الأفراد غير المسوفين في الاستفادة من الوقت، والكفاءة الذاتية، وأساليب التعامل، مقارنة بالأفراد ذوي التسويف السلبي. وقد لاحظ (Chu and Choi, 2005) أيضاً أن التسويف النشط يختلف عن التسويف السلبي في الأبعاد المعرفية، والانفعالية، والسلوكية. ومن الجدير بالذكر أن (Chu and Choi, 2005) فشلا في تأكيد البنية المفترضة التي تتكون من أربعة عوامل للتسويف النشط.

ومن المثير للاهتمام أن (Chu and Choi, 2005) لم يجدا في دراستهما أي علاقة بين التسويف النشط ومقاييس التسويف، ومع ذلك لم يقدموا تفسيراً واضحاً لذلك على الرغم من أوجه الشبه بين هذين البناءين. وعلاوة على ذلك فقد أظهر الباحثون لعقود طويلة أن التسويف سلوكٌ سلبي (Steel, 2007; Van Eerde, 2003).

ومن جهة أخرى تقوم بعض الخصائص النفسية كالكفاءة الذاتية، وسمات الشخصية بدور مهم لفهم سلوك التسويف، ويستند هذا الإجراء على أساس أن مثل هذه الخصائص يساعد في تحديد الشبكة الاسمية لهذا البناء (Watson, 2001; Lay, 1997). وقد ظهر من خلال الدراسات التي قام بها (Steel, 2007; Van Eerde, 2003) على أنه من بين السمات الشخصية

الخمس الكبرى، يؤدي ضعف الشعور بالضمير والعصاوية العالية دوراً مهماً في التسوية. بينما أظهرت السمات الشخصية الأخرى الانبساطية، والقبولية، والانفتاح على التجربة إما علاقات سلبية غير مهمة أو ضعيفة بالتسوية. (Steel, 2007).

وتعكس الكفاءة الذاتية الأحكام الصادرة من الأفراد بشأن قدرتهم على تنظيم المهام المطلوبة وتنفيذها؛ لتحقيق الأداء المحدد (Bandura, 1991, p.391). وعلى هذا الأساس فإن الكفاءة الذاتية لا تتعلق بالمهارات التي يمتلكها الفرد، ولكنها تتعلق بمعتقدات الفرد حول قدرته على القيام بالعمل مهما كانت إمكاناته ومهاراته. ويشير (Bandura, 1986) إلى أن المستويات غير الكافية من الكفاءة الذاتية قد ترتبط بانخفاض المشاركة في المهام. وعلى هذا الأساس انطلق الباحثون في دراسة العلاقة بين الكفاءة الذاتية والتسوية، وقد أثبتت الدراسات على نحو مستمر أن العلاقة بين هذين المتغيرين سلبية. وأصبح يُنظر إلى الكفاءة الذاتية أيضاً على أنها وسيلة للتحقق من صدق قياس التسوية، وقد ظهر هذا جلياً في دراسة (Tuckman, 1991). ونتيجة لتواتر الارتباط السلبى بين الكفاءة الذاتية والتسوية؛ فقد اعتبر انخفاض مستوى الكفاءة الذاتية أحد أسباب التسوية (Ferrari, Parker, and Ware, 1992). ولأنه في الدراسات الأولية استُخدمت الكفاءة الذاتية العامة فإن (Wolters, 2003) كشف أيضاً عن وجود ارتباط سلبى قوى بين الكفاءة الذاتية الأكاديمية والتسوية السلبى.

وفي تطوير التسوية النشط كبناء للصفات الإيجابية، فإن أحد المتغيرات المتعلقة بالذات التي ضمنها (Chu and Choi, 2005) شملت الكفاءة الذاتية. وقد توقع هؤلاء الباحثون أن يُظهر المسوفون النشطون كفاءةً ذاتيةً عالية على عكس المسوفين التقليديين، الذين يظهرون انخفاضاً في الكفاءة الذاتية، ودعمت نتائجهم هذه الفرضية. وقد استنتجوا أن استخدام الوقت بشكل هادف يتطلب القدرة على التحكم في الوقت، فيمكن إنجاز المهام الأكثر أهمية أولاً مقارنة بالمهام الأقل أهمية. واعتبر (Chu and Choi, 2005) أن الكفاءة الذاتية العالية تساعد في بناء الثقة، مما يساعد المسوفين النشطين على استكمال جميع المهام. وعلى الرغم من أن هذه النتيجة تتفق مع تصوّرات (Chu and Choi, 2005) حول طبيعة التسوية النشط، إلا أنها تختلف مع طبيعة التسوية وخصائصه، فقد كشفت دراسة (Steel, 2002) أن تجنّب المهمة، وتأخير المهمة، وانخفاض الكفاءة الذاتية، والاندفاع وانخفاض المجادلة منبئات قوية بالتسوية.

وقد وجد (Wolters, 2003) من خلال إجراء دراستين بهدف معرفة علاقة التسويف الأكاديمي بالعديد من المكونات الرئيسية للتعلم المنظم ذاتياً، وباستخدام التقرير الذاتي طُبِّق على طلاب جامعتين مختلفتين (ن = ١٦٨) و (ن = ١٥٢)، وأظهرت النتائج أنَّ التسويف كان مرتبطاً بشكل سلبي بالكفاءة الذاتية لطلاب الجامعات.

وبهدف معرفة العلاقة بين التسويف الأكاديمي وكلِّ من التنظيم الذاتي، وتقدير الذات، والكفاءة الذاتية، قام (Klassen, Krawchuk and Rajani, 2008) بإجراء دراستين عن التسويف الأكاديمي، وقد طُبِّق على عينة مكونة من (٤٥٦) طالباً جامعياً. وكشفت النتائج عن وجود علاقة سلبية بين متغيرات الدراسة والتسويف، وكانت الكفاءة الذاتية في التنظيم الذاتي هي الأكثر ارتباطاً بالتسويف. وفي الدراسة الثانية تمَّت دراسة الخصائص الأكاديمية والدافعية للتسويف السلبي، وقد طُبِّق على (١٩٥) مشاركاً، بنسبة (٢٥٪) من الطلاب الذين تمَّ تصنيفهم على أنهم مسوفون سلبيون، وأظهرت النتائج أنَّ هؤلاء كانوا يتميزون بانخفاض في معدلاتهم الدراسية، وحققوا مستويات عالية في التسويف اليومي للمهام، كما أظهروا مستويات منخفضة في الكفاءة الذاتية للتنظيم الذاتي.

وهذه النتائج تدعم نتائج عمل (Tang and Wenfeng, 2008)، اللذان وجدا أنَّ كفاءة الذات ترتبط سلباً بالتسويف، وإلى جانب ذلك فإنَّ (Chu and Choi, 2005) وجدا أنَّ ضعف الكفاءة الذاتية يرتبط بالتسويف التقليدي. كما وجد (Sirois, 2004) أنَّ التسويف الأكاديمي يرتبط سلباً بالكفاءة الذاتية، كما أشارت أيضاً دراسة فيصل وصالح (٢٠١٦) إلى أنَّ الطلاب المسوفين دراسياً يتسمون بتدني الكفاءة الذاتية.

إنَّ هذه النتائج تشير إلى أنَّ التسويف النشط متناقضٌ مع خصائص التسويف. وعلاوة على ذلك، فقد أظهرت بعض الدراسات أنَّ المسوف النشط أقرب إلى غير المسوف في كثير من الصفات، مثل الكفاءة الذاتية. (Kim and seo, 2013).

وبناءً على الانتقادات التي وُجِّهت لمقاييس التسويف السلبي، وتعزيزاً للعمل السابق الذي قاما به (Chu and Choi, 2005) والذي اقترحا فيه أنَّ هناك نوعين من التسويف هما: التسويف السلبي والتسويف النشط، قام (Choi and Moran 2009) بدراسة لبناء مقياس جديد سهل التعامل مع الأبعاد التي اقترحاها (Chu and Choi, 2005)، والتحقق من خصائصه السيكومترية، فقد طُبِّق على عينة مكوَّنة من (١٨٣) طالباً جامعياً، (٦٣ ذكور، و١٥٥ إناث)،

وبناءً على إجراءات الدراسة، حدّد وقيس بناء التسويف المتعمّد باستخدام مقياس التسويف النشط the active procrastination scale (APS) . وكان من بين نتائج الدراسة عدم وجود علاقة بين التسويف السلبي والتسويف النشط. ويشير (Choi and Moran, 2009) إلى أنّ العلماء في مختلف التخصصات، بما في ذلك التسويق، والهندسة، وعلم النفس الاجتماعي، وعلم النفس الشخصية، اعترفوا على وجه السرعة بالنتائج المثيرة للتسويف النشط مقابل التسويف السلبي.

وقد توقع (Choi and Moran, 2009) وجود علاقة سلبية بين التسويف النشط والشعور العالي بالضمير، وافترضوا أنّ المسوفين النشطين أقل تنظيمًا وانضباطًا من غير المسوفين. وعلى النقيض من ذلك، كشفت نتائج دراستهما عن عدم وجود أي علاقة بين الشعور العالي بالضمير والتسويف النشط. إنّ هذا التناقض بين ما افترضه الباحثان وما توصلا إليه قد يكون مسوّغاً لإجراء دراسة لفحص العلاقة بين هذين المتغيرين، وخاصة أنّ (Choi and Moran, 2009) قد تجاهلا هذه النتيجة التي قد تدلّ على أنّ التسويف النشط بناء مختلف عن التسويف.

وعلى الرغم من أنّ المسوفين التقليديين لديهم مستوى عالٍ من العصبيّة (Steel, 2007; Van Eerde, 2003) ، يصف (Choi and Moran, 2009) المسوفين النشطين بأنهم مستقرون عاطفياً. ومرة أخرى يظهر التناقض بين نتائج دراسات (Choi and Moran, 2009) مع متغير يُفترض أن يرتبط سلبياً بالتسويف.

إنّ هذه النتائج المتعلقة بالتسويف النشط أثارت حفيظة بعض الباحثين في اعتبار التسويف النشط سلوكاً تسويفياً أو نوعاً من أنواع التسويف (Ferrari, 2010; Pychyl, 2009) ، إذ يعتقد هؤلاء الباحثون أنّ (Choi and Moran, 2009; Chu and Choi, 2005) قد أساءوا الفهم، وذلك في اعتبار التأخير المتعمّد الهادف تسويفاً نشطاً. وفي الواقع فقد تكتشف في دراسة (Chu and Choi, 2005) وباعترافهما بأنّ الأفراد الذين يمارسون التسويف النشط مشابهون للأفراد غير المسوفين الذين ينشطون في تأخير المهام للوصول إلى تحقيق أهدافهم من خلال ميثاق سلوكي، فقد يعيدون ترتيب أولويات مهامهم عند الضرورة. وقد أشار (Hagbin and Pychyl, 2015) إلى أنّ هؤلاء الباحثين قاموا بتصنيف هذا الشكل من التأخير على أنه تسويف.

وتؤيد بعض الدراسات هذا التوجه، في عدم اعتبار التسويف النشط نوعاً من أنواع التسويف. ومن هذه الدراسات، دراسة (Corkin, Yu and Lindt, 2011) التي اقترحو فيها مصطلحاً بديلاً عن التسويف النشط، وهو مصطلح التأخير النشط، وذلك بهدف مقارنة التأخير

النشط بالتسويق التقليدي من منظور التعلم المنظم ذاتياً. ومن خلال التطبيق على عينة مكوّنة من (٢٠٦) من طلاب الجامعة، كشفت بعض نتائج هذه الدراسة عن وجود علاقة إيجابية بين التأخير النشط والكفاءة الذاتية.

وفي دراسة (Gendorn, 2011) طُبِّقَت على عينة مكوّنة من (١٠٨) طالب جامعي مسجلين في مادة دراسية اختيارية في السنة الأولى في جامعة كندية. واستخدمت الدراسة مقياس التسويق النشط (MSLQ; Pintrich ذاتياً APS; Choi & Moran, 2009)، ومقياس التعلم المنظم ذاتياً (Smith, Garcia, & McKeachie). وظهر من بين نتائج الدراسة عدم وجود علاقة بين التسويق النشط والكفاءة الذاتية.

وفي دراسة (Cao, 2012) التي هدفت إلى مقارنة التسويق السلبي بالتسويق النشط بين طلاب المرحلة الجامعية والدراسات العليا، فقد أجاب (٦٦) طالباً جامعياً و(٦٨) طالباً في الدراسات العليا على مجموعة من الاستبيانات المتعلقة بالدراسة. وكان من بين نتائج الدراسة: عدم وجود علاقة بين التسويق النشط والكفاءة الذاتية في عينة طلاب الجامعة، بينما ظهرت علاقة إيجابية بينهما في عينة الدراسات العليا. كما كشفت الدراسة عن عدم وجود علاقة بين التسويق السلبي والتسويق النشط في كل من عينتي الدراسة.

وفي دراسة (Seo, 2013) التي هدفت إلى التمييز بين نوعي التسويق السلبي والتسويق النشط في الدافعية الأكاديمية، أظهرت النتائج من خلال التطبيق على عينة مكوّنة من (٢٧٨) طالباً كورياً، أنّ التسويق النشط يتناسب عكسياً مع التسويق السلبي. وتدعم نتائج الدراسة فكرة أنه بالمقارنة مع التسويق السلبي، قد يكون التسويق النشط مرتبطاً بأشكال مستقلة نسبياً من الدوافع، وقد يكون شكلاً من أشكال التأخير ويختلف عن التسويق السلبي.

وهدف دراسة (Taura, Roslan, and Omar, 2014) إلى استكشاف العلاقات بين الكفاءة الذاتية، وقيمة المهمة، والتسويق النشط، وتحديد الدور الذي تقوم به استراتيجيات التنظيم الذاتي في هذه العلاقات. وشارك في الدراسة عينة مكوّنة من (٤٢٦) معلماً قبل الخدمة (٢٢٣ ذكراً و٢٠٣ إناث) يدرسون في كليات التربية في شمال غرب نيجيريا. وكشفت النتائج عن وجود ارتباط إيجابي ودالّ وإن كان ضعيفاً بين التسويق النشط وكلّ من الكفاءة الذاتية (٠،١٤)، وقيمة المهمة (٠،١٤)، واستراتيجيات التعلم المنظم ذاتياً (٠،٤٢).

ومن خلال التطبيق على عينة مكونة من (٣٢٠) طالباً جامعياً، كشف التحليل العاملي الاستشكالي في دراسة (Hensley, 2015) عن ثلاثة عوامل مستقلة للتسوية النشط، وهي عامل القدرة على الوفاء والإنجاز في المواعيد النهائية، وعامل الرضا عن النتائج تحت الضغط، وعامل القرار المتعمد بالتسوية. وأحد هذه العوامل فقط، وهو عامل القرار المتعمد بالتسوية، كان مرتبطاً سلباً بالتسوية السلبي. وتشير النتائج أيضاً إلى أن أبعاد التسوية النشط (القدرة على الوفاء والإنجاز في المواعيد النهائية، والرضا عن النتائج تحت الضغط) التي تبدو أنها سلوكيات تكيفية مع التعلم قد لا تعكس سلوك التسوية، في حين أن البعد من التسوية النشط الذي ينطوي على سلوك التسوية (القرار المتعمد بالتسوية) لا يرتبط بالسلوكيات التكيفية مع التعلم. وهدفت دراسة (Chowdhury, 2016) إلى التحقق من الصدق البنائي لمقياس التسوية النشط من خلال التطبيق على عينة مكونة من (٣٠٥) من طلاب الجامعة، الذين يدرسون مادة علم النفس، وخرجت الدراسة بمجموعة من النتائج، كان من أهمها، أن التسوية النشط بناءً يقيس التأخير الهادف وليس التسوية. كما ظهر أن التسوية النشط يرتبط إيجابياً بالكفاءة الذاتية وبقطة الضمير، بينما يرتبط سلباً بكل من التسوية السلبي والعصابية. وتختلف الدراسة الحالية عن هذه الدراسة في كونها تدعم نتائجها باستخدام التحليل العاملي الاكتشافي والتوكيدي؛ للتأكد من الصدق البنائي لمقياس التسوية النشط.

وفي دراسة (Chowdhury and Pychyl, 2018) التي هدفت إلى التحقق من الصدق البنائي لمقياس التسوية النشط، طُبِّق على عينة مكونة من (٣٠٥) من الطلاب الجامعيين، وخرجت الدراسة بمجموعة من النتائج كان من ضمنها أن التسوية النشط بناءً غير متجانس، فقد ظهر أنه بناءً مركب من بناءين مختلفين هما التأخير الهادف، والتأخير الاستثاري، كما كشفت النتائج عن وجود علاقة إيجابية بين التسوية النشط وكل من الكفاءة الذاتية وبقطة الضمير، وانتهت الدراسة إلى أن التسوية النشط أقرب إلى أن يكون تأخيراً هادفاً بدلاً من اعتباره سلوكاً تسويةً.

ويتضح من خلال الدراسات السابقة التي فحصت البنية العملية لمقياس التسوية النشط أن (Chu and Choi, 2005) فشلا في تأكيد البنية المفترضة التي تتكون من أربعة عوامل للتسوية النشط، بينما أُكِّدَت هذه العوامل في دراسة (Choi and Moran, 2009)، في حين كشفت نتائج دراسة (Hensley, 2015) عن نموذج من ثلاثة عوامل للتسوية النشط.

ويظهر أيضاً من الدراسات التي استخدمت مقياس التسويق النشط تناقضاً في نتائجها، خاصة فيما يتعلق بعلاقة التسويق النشط بالتسويق السلبي، والكفاءة الذاتية، وبقطة الضمير، والعصابية. وعلى أساس أن هذه المتغيرات تُعدُّ منبئات بالتسويق، فإنه يُفترض أن تكون النتائج متسقة مع نتائج الدراسة السابقة، فتؤكد أن هذا البناء (التسويق النشط) هو تسويق وليس شيئاً آخر. ومن خلال الدراسات السابقة اتضح أن التسويق النشط يتناسب عكسياً مع التسويق السلبي كما في دراسة (Seo, 2013)، في حين أن نتائج دراسة (Chu and Choi, 2005)، ودراسة (Choi and Moran, 2009)، ودراسة (Cao, 2012) كشفت عن عدم وجود علاقة بين هذين المتغيرين.

وظهر في بعض الدراسات وجود علاقة إيجابية بين التسويق النشط والكفاءة الذاتية، كما في دراسة (Chu and Choi, 2005)، ودراسة (Choi and Moran, 2009)، ودراسة (Corkin, et al., 2011)، ودراسة (Taura, et, al., 2014)، ودراسة (Chowdhury, 2016)، ودراسة (Chowdhury and Pychyl, 2018)؛ بينما لم يجد (Gendorn, 2011)، وكذلك (Cao, 2012) بالنسبة لعينة طلاب الجامعة، علاقة بين هذين المتغيرين.

وفيما يتعلق بعلاقة التسويق النشط ببقطة الضمير، كشفت دراسة (Choi and Moran, 2009)، عن عدم وجود علاقة بينهما، بينما كشفت دراسة (Chowdhury 2016)، ودراسة (Chowdhury and Pychyl, 2018) عن وجود علاقة إيجابية بينهما.

أما فيما يتعلق بعلاقة التسويق النشط بالعصابية، فقد كشفت دراسة (Choi and Moran, 2009)، ودراسة (Chowdhury 2016) عن وجود علاقة سلبية بينهما.

مشكلة الدراسة:

إنَّ كلاً التعريفات النفسية للتسويق تؤكد على أنَّ التسويق نوع محدد من التأخير بدلاً من اعتباره التأخير بشكل عام، فتسويق المهمة يُعدُّ مشكلة، ولكن تأخير العمل يمكن أن يكون إيجابياً أو مفضلاً أو لا يشكل مشكلة. فعلى سبيل المثال، قد يؤجل بعض الأشخاص العمل؛ للحصول على مزيد من المعلومات، وقد يؤخر البعض مهامهم عمداً لتحفيز أنفسهم لإنهاء المهام بفعالية قبل الموعد النهائي، وقد يؤجل البعض الآخر مهمة من أجل الالتفات إلى مسألة أكثر إلحاحاً أو أهمية. ولا ينبغي اعتبار هذا التأخير المتعمد بمنزلة تسويق (Schowuenburg, Lay,

(Corkin ويشير Pychyl & Ferrari, 2004; Steel 2007) ، بل على أنه تأخير حكيم أو إيجابي. ويشير (Corkin et al., 2011) إلى أن التسوييف النشط ليس تسوييفاً بل تأخير هادف، ولذلك استخدموا مصطلح التأخير النشط بدلاً من التسوييف النشط في دراستهم. وبناءً على ذلك، فإنه قد يكون استخدام الدراسات للتسوييف النشط باعتباره نوعاً من أنواع التسوييف تشويهاً للحقائق العلمية.

ويشير الثبتي (١٩٩٩) إلى أن تقدّم العلوم يعتمد بشكل أساسي على دقة المقاييس التي تستخدمها تلك العلوم في تحديد ماهية الخاصيات التي تعكف على دراستها، وإذا كانت تلك المقاييس غير دقيقة فإنّ النتائج المترتبة على استخدام مثل هذه المقاييس سوف تكون غير دقيقة أيضاً، وربما تؤدي إلى تشوّه الحقائق العلمية. كما أنّ تناول الدراسات للتسوييف النشط على أنه نوع من أنواع التسوييف قد يؤدي إلى نتائج متناقضة تعود لأسباب تتعلق بقياس مفهوم تختلف بنيته عن بنية التسوييف.

وفي ضوء ما سبق استعراضه، يتضح التناقض بين التسوييف النشط ومفهوم التسوييف في كونه أولاً: بناء غير مدعم تجريبياً، وثانياً: بأنه يختلف عن طبيعة التسوييف، وعليه فإنّ الباحث يرى أهمية التوسع في دراسة التحقق من مدى صدق مقياس التسوييف النشط من خلال التحقق من بعض مؤشرات صدقه البنائي في البيئة العربية.

وحيث إنّ تقدير صدق المقياس أو الاختبار لا يتعلق إطلاقاً بإيجاد صدق الاختبار أو المقياس، ولكنه يتعلق بالتأويلات أو معاني الدرجات، وأيضاً اتخاذ القرارات باستخدام هذه الأدوات الناتجة عن عملية تأويل الدرجات (Cronbach, 1971) ، فإنّ الباحث يدعم نتائجه بالتحقق من الشبكة الاسمية "the nomological network" لبناء التسوييف النشط من خلال علاقته بكلّ من التسوييف الأكاديمي، والكفاءة الذاتية، ويقظة الضمير، والعصابية، واستخدام هذه العلاقات بوصفها مؤشرات وشواهد لصدق البناء النظري لمقياس التسوييف النشط، ومقارنتها بنتائج الدراسات المتعلقة بظاهرة التسوييف. ويشير (Furr, 2011) إلى أنّ استخدام العلاقة بين درجات المقياس والمقاييس من متغيرات نفسية أخرى يساعد على إثبات مزيدٍ من الأدلة على صدق البناء.

أسئلة الدراسة:

تسعى الدراسة إلى الإجابة عن الأسئلة التالية:

١. ما البناء العاملي لمقياس التسوييف النشط لدى عينة من طلاب الدبلوم التربوي بجامعة المجمعة؟
٢. هل توجد علاقة دالة إحصائية بين التسوييف النشط وكل من التسوييف الأكاديمي، والكفاءة الذاتية، ويقظة الضمير، والعصائية لدى عينة من طلاب الدبلوم التربوي بجامعة المجمعة؟

أهداف الدراسة:

تهدف الدراسة إلى التحقق من بعض مؤشرات الصدق البنائي لمقياس التسوييف النشط، من خلال التحقق من تطابق المكونات العاملية للمقياس مع مواصفات البناء العاملي الذي افترضاه (Chu and Choi, 2005)، وكذلك التحقق من مدى ارتباط التسوييف النشط بكل من التسوييف بمفهومه التقليدي، والكفاءة الذاتية، ويقظة الضمير، والعصائية.

أهمية الدراسة:

تتمثل أهمية الدراسة في جانبها النظري بتناولها لسلوك التسوييف الأكاديمي الذي يعد من الموضوعات الخطيرة والمنتشرة بين طلاب الجامعات على المستوى العالمي والعربي. وتتأكد الأهمية أيضاً بارتباط سلوك التسوييف بتعلم الطلاب ومدى تحقيقهم للإنجاز الدراسي المأمول. وبالنظر إلى أن الباحثين وكذلك المعلمين قد يقدموا توصياتهم بشأن استخدام التسوييف النشط في أثناء التعلم، فإن التحقق من صدق مقياسه كبناء يقيس التسوييف، تظل مسألة ضرورية قبل الاستخدام. ونظراً للشكوك في اعتبار التسوييف النشط نوعاً من أنواع التسوييف، فإن التوسع في دراسة تحديد طبيعة هذا السلوك من خلال علاقته بالتسوييف بمفهومه التقليدي، والكفاءة الذاتية، وبعض سمات الشخصية، سوف يقود لفهم أوضح عن طبيعته ومدى ارتباطه بخصائص التسوييف. وتتمثل الأهمية التطبيقية في خطوة استخدام مقياس مشكوك في صدقها، وما يترتب على ذلك الاستخدام من نتائج غير دقيقة ومشوهة للحقائق العلمية؛ ولذا فإن التأكد من الصدق البنائي لمقياس التسوييف النشط (Chu and Choi, 2005) ضرورة تفرضا المنهجية العلمية التي تؤكد أهمية التحقق من صدق أدوات القياس قبل استخدامها. (الثبتي، ١٩٩٩)، إذ توفر الدراسة بعض الأدلة والشواهد على الصدق البنائي لمقياس التسوييف النشط، مما يقدم دعماً عملياً للثقة أو عدم الثقة في استخدامه كمقياس للتسوييف. كما تدعم الدراسة التكامل بين التحليل العاملي الاستكشافي والتحليل العاملي التوكيدي في دراسة صدق البناء للمقياس المستهدف.

مصطلحات الدراسة:

التسوييف النشط:

ويعرّفه (Choi & Moran, 2009) بأنه: نوع إيجابي من التسوييف الذي يتخذ فيه الأفراد قراراً متعمداً بالتسوييف، ومن خلال استخدامهم لدوافعهم القوية تحت عامل ضغط الوقت، فإنهم قادرون على إنهاء المهام واستكمالها قبل المواعيد النهائية، مع تحقيق نتائج مرضية بالنسبة لهم. ويصف (Choi & Moran, 2009) التسوييف النشط بأنه يتكون من أربعة أبعاد رئيسية، هي: تفضيل العمل تحت الضغط، والقرار المتعمد بالتسوييف، والقدرة على الوفاء بالمواعيد النهائية، والرضا بالنتائج.

ويعرّف الباحث التسوييف النشط بالقرار المتعمد بالتسوييف من قبل الطالب؛ من أجل الشعور بتجربة التحدي في المواقف الضاغطة، الذي يظهر من خلال إجابات الأفراد عن مقياس (Choi and Moran, 2009) ، والمعرب من قبل (الحسينان، قيد النشر).

التسوييف الأكاديمي:

ويعرّفه الباحث بأنه: تأخير القيام بالمهام الدراسية لوقت متأخر، مما يجعله غير قادر على إتمام المهام الدراسية أو إنجازها بشكل مرضٍ، ويصاحبه مشاعر القلق والضيق والندم، وتعبه الدرجة المرتفعة التي يحصل عليها الطالب في مقياس التسوييف الأكاديمي المستخدم في هذه الدراسة.

الصدق البنائي:

لقد أدى التحوّل في نظرية الصدق إلى اعتبار الصدق البنائي جوهر عملية الصدق، وحصر إجراءات التحقق من صدق المقياس، في التحقق فقط من صدق البناء. وعليه يمكن استخدام الصدق البنائي لتحديد المحك المراد قياسه. ويمكن أيضاً تحديد الصدق البنائي من خلال علاقة البناء بالبناءات الأخرى. كما أنّ صدق المحتوى والأنواع الأخرى من الصدق يمكن اعتبارها طرقاً لتحديد الصدق البنائي. (Cronbach & Meehl, 1955; Cronbach, 1984; Messick, 1975) ويعرّف الطيريري (١٩٩٧، ص ٢٦١) صدق البناء على أنه: «الحكم والقناعة العلمية التي تتولد لدى مطور المقياس حول مناسبة الاستنتاجات التي يتوصل إليها من خلال الدرجات على الاختبار إزاء مستوى ووضع الفرد في صفة أو خاصية من الخصائص».

وتعرّف جمعية البحوث التربوية الأمريكية، وجمعية علم النفس الأمريكية والمجلس الوطني للقياس في مجال التعليم الصدق البنائي بأنه «قدرة أو كفاية البيانات والأدلة التي جُمعت على تعزيز عمليات تأويل درجات المقاييس وتفسيرها للأغراض والاستخدامات المقترحة» (American Educational Research Association [AERA], American Psychological Association, & National Council on Measurement in Education, 1999, p.9). وهذا يعني أن صدق المقياس يتعلق بعملية تجميع لبيانات وأدلة تدعم عمليات تأويل الدرجات وفق أسس علمية رصينة.

حدود الدراسة:

تتحدد الدراسة بما يلي:

- بالأدوات المستخدمة في هذه الدراسة، وهي: الصورة المختصرة لمقياس التسويق الأكاديمي لمكلوسكي، والذي قام بإعدادها (Yockey, 2016)، ومقياس التسويق النشط (Choi and Moran, 2009)، اللذين تمّ تعريبهما في دراسة الحسينان (قيد النشر)، ومقياس الكفاءة الذاتية المعرب من قبل رضوان (١٩٩٧)، ومقياسي العصابية، وبقظة الضمير في مقياس العوامل الخمسة الكبرى المعرب للبيئة السعودية من قبل الرويتع (٢٠٠٧).
- تقتصر الدراسة على الطلاب الذكور المنتظمين في برنامج الدبلوم التربوي، في كلية التربية بالمجمعة، في الفصل الدراسي الثاني من العام الجامعي ١٤٣٨/١٤٣٩هـ.

منهج الدراسة وإجراءاتها:

منهج الدراسة:

استخدم الباحث المنهج الوصفي؛ لدراسة بناء التسويق النشط وعلاقته ببعض المتغيرات.

مجتمع الدراسة:

يتكون مجتمع الدراسة من جميع الطلاب الذكور المنتظمين في برنامج الدبلوم التربوي، في كلية التربية، بجامعة المجمعة، في الفصل الدراسي الثاني، للعام الجامعي ١٤٣٨/١٤٣٩هـ، والبالغ عددهم (٣٠٩) من الطلاب. ويهدف ضبط المتغيرات التي قد تؤثر على ظاهرة التسويق، فقد اقتصر على الطلاب الذكور؛ لجمع البيانات من مجتمع أكثر تجانساً.

عينة الدراسة:

اختيرت ستُّ شعبيّ بطريقة عشوائية بسيطة، من بين تسع شعبيّ، هي مجموع الشعب المطروحة في الفصل الدراسي الثاني لطلاب الدبلوم التربوي. وبعد ذلك طُبِّق على جميع طلاب الشعب المختارة. وبعد استبعاد الإجابات غير المكتملة، بلغت عينة الدراسة (١٢٩) طالباً، متوسط أعمارهم (٢٥،١٧)، وبانحراف معياري (١،٩٢١).

أدوات الدراسة:

من أجل تحقيق أهداف الدراسة استخدم الباحث أربع أدوات مختلفة هي:

أولاً: الصورة المختصرة لمقياس التسويف الأكاديمي: the Academic Procrastination Scale (APS)

يُعد هذا المقياس الصورة المختصرة لمقياس التسويف الأكاديمي لمكلوسكي. وقد عمل (Yockey, 2016) على التحقق من الخصائص السيكمترية لهذا المقياس (خمس فقرات)، ووجد أن هذه الصورة تتمتع بخصائص سيكمترية مناسبة إذ بلغ معامل ألفا كرونباخ (٠،٨٧)، ومعاملات ارتباط مرتفعة مع مقياس تقويم تسويف الطلاب (٠،٥٤)، ومقياس توكرمان للتسويف (٠،٧٩). ومن الأمثلة على فقرات المقياس، الفقرة التالية «أنا أعلم أنه يجب عليّ القيام بالواجبات الدراسية ولكني لا أفعل ذلك».

ثانياً: مقياس التسويف الأكاديمي النشط من إعداد (Choi & Moran, 2009):

يُعدُّ المقياس هو النسخة المعدلة من مقياس (Chu and Choi, 2005)، ويتكوّن المقياس من (١٦) عبارة مصممة لمقياس أربعة أبعاد للتسويف النشط، وهي: الرضا بالنتائج، (على سبيل المثال: «أعاني في عملي عندما أكون في سباق مع المواعيد النهائية» [عكسية])، وبعد تفضيل العمل تحت الضغط، (على سبيل المثال: «أتألم بحق عندما أُرْجَل القيام بالمهام حتى اقتراب الموعد النهائي» [عكسية])، وبعد القرار المتعمد بالتسويف، وعلى سبيل المثال: «أقوم عمداً بتأجيل مهماتي؛ لزيادة دافعتي إلى أقصى حد ممكن»، وبعد الوفاء بالمواعيد النهائية (على سبيل المثال: «غالباً ما أفضل في تحقيق الأهداف التي وضعتها لنفسي» [عكسية]). وتتمُّ الإجابة على مقياس متدرج من سبعة مستويات، من ١ (غير صحيح على الإطلاق) إلى ٧ (صحيح جداً). وللتحقق من الاتساق الداخلي للمقياس قيس ثبات المقياس (١٦ فقرة)، وتراوحت معاملات الثبات للأبعاد الأربعة

ما بين (٠,٧٠) إلى (٠,٨٣)، وبلغ معامل الثبات للمقياس ككل (٠,٨٠). كما تُحقَّق من صدق المقياس عن طريق الصدق التنبئي، وصدق المحك.

وقد عرَّب الحسينان (قيد النشر) المقياسين السابقين (مقياس التسويف الأكاديمي، ومقياس التسويف النشط) بالاستعانة بمتخصصين في اللغة الإنجليزية، والعلوم التربوية، والتحقق من الخصائص السيكمومترية لهما عن طريق التطبيق على عينة استطلاعية (٤٩) طالباً من طلاب كلية التربية بالمجمعة، ودلَّت النتائج على تمتع المقياسين بمعاملات اتساق داخلية مناسبة إذ تراوحت على مقياس التسويف الأكاديمي بين (٠,٧٥) إلى (٠,٨١)، وبمعامل ثبات بلغ (٠,٨١)، و تراوحت معاملات الاتساق الداخلي لمقياس التسويف النشط بين (٠,٤٥) إلى (٠,٨٦)، وبلغ معامل ثباته (٠,٦٠). كما دلت النتائج على وجود ارتباط دالٍ إحصائياً بين مقياس التسويف الأكاديمي لمكولسكي ومقياس توكرمان الذي يقيس التسويف الأكاديمي السلبي، بينما لا يوجد ارتباط بين مقياس التسويف النشط ومقياس توكرمان. وقد حسب الباحث معامل (ألفا كرونباخ) لكلا المقياسين في الدراسة الحالية، ووجد أنهما يتمتعان بمعاملات ثبات جيدة، (٠,٩١) و(٠,٦٩) لكل من مقياس التسويف الأكاديمي ومقياس التسويف النشط على التوالي.

ثالثاً: مقياس الكفاءة الذاتية:

يتكون هذا المقياس من (١٠) فقرات، يطلب فيها من الطالب اختيار الإجابة وفق متدرج يبدأ من (لا، نادراً، غالباً، دائماً)، ويعد المقياس هو النسخة العربية من مقياس (Schwarzer). وقد قام معرب المقياس (رضوان، ١٩٩٧) بالتحقق من الخصائص السيكمومترية للمقياس، من خلال التأكد من الترجمة بعرضها على متخصص في اللغة الإنجليزية، وعُرض بعد ذلك على مجموعة من المتخصصين لإبداء رأيهم من حيث الصياغة وفهم المعنى وإمكانية التطبيق، وبلغ معامل ثباته بإعادة التطبيق (٠,٧١)، كما تُحقَّق من معاملات الاتساق الداخلي، وارتباطه بمحك خارجي، ودلَّت النتائج على تمتع المقياس بمعاملات ثبات وصدق مناسبة. وفي الدراسة الحالية عرض الباحث المقياس على (٩) متخصصين في العلوم التربوية (علم النفس، ومناهج وطرق التدريس)؛ للتأكد من مدى مناسبة الفقرات لمقياس الكفاءة الذاتية، وكذلك إمكانية التطبيق، وقد اتضح إجماع الأغلبية على صدق المحتوى. وبلغ معامل ثبات المقياس عن طريق معامل ألفا كرونباخ (٠,٩٢).

رابعاً: مقياس العصابية ويقظة الضمير في مقياس العوامل الخمسة الكبرى من إعداد (الرويتع، ٢٠٠٧):

يتضمن مقياس العوامل الخمسة الكبرى في الشخصية: العصابية، والانبساط، والوداعة، ويقظة الضمير (التفاني)، والانفتاح، الذي قام بإعداده الرويتع (٢٠٠٧) في البيئة السعودية، بعد الاطلاع على عدد من مقاييس الشخصية، والأطر النظرية، والأبعاد الثقافية. وبعد مرور المقياس بفحوص استطلاعية، طُبِّقَ على العينة النهائية من طلاب الجامعة (٧٣٥). وبالتحليل العاملي أمكن الوصول إلى العوامل الخمسة التي قُصِدت في المقياس مع خروج عدد من البنود. وتدل معاملات الاتساق وثبات الإعادة إلى مقياس تتوافر فيه الخصائص القياسية الجيدة. والمقياس أداة جيدة في تكيم العوامل الخمسة. وتمثل العوامل الخمسة الكبرى أبعاداً مستقلة وشاملة نسبياً للشخصية، ولذا يمكن الاعتماد على هذا المقياس لقياس بُعدي العصابية ويقظة الضمير في الدراسة الحالية. وقد حسب الباحث معامل ثبات (ألفا كرونباخ) لهذين البُعدين في الدراسة الحالية، وبلغ معامل الثبات للعصابية (٢٢ فقرة) (٠,٩٤)، بينما بلغ معامل ثبات بُعد يقظة الضمير (٢٠ فقرة) (٠,٩٠). وتتمّ الإجابة على مقياس خماسي متدرج يبدأ بـ (تتطبق دائماً) إلى (لا تتطبق أبداً).

الأساليب الإحصائية:

استخدم الباحث المتوسط الحسابي، والانحراف المعياري؛ لوصف العينة. وكذلك استخدم معامل ثبات (ألفا كرونباخ)، ومعامل ارتباط (بيرسون)، والتحليل العاملي الاستشكافي، والتحليل العاملي التوكيدي، لتحليل بيانات الدراسة.

تحليل نتائج الدراسة ومناقشتها:

إجابة السؤال الأول: (ما البناء العاملي لمقياس التسوييف النشط لدى عينة من طلاب الدبلوم التربوي بجامعة المجمعة؟)

وللإجابة عن هذا السؤال أجرى الباحث التحليل العاملي الاستكشافي باستخدام طريقة المكونات الأساسية، وتدوير المحاور تدويراً متعامداً بطريقة الفاريماكس، واستخدم الباحث التحليل المتعامد لبحث مدى استقلالية العوامل (تيفزة، ٢٠١٢، ص٦٧). وبناءً على أن العامل الذي قيمة جذره الكامن واحد فأكثر، هو عامل دالٌّ، فإنَّ التحليل العاملي قد أنتج ثلاثة عوامل دالَّة. ويوضح الجدول (١) نتائج التحليل العاملي الاستكشافي.

جدول (١)

نتائج تحليل المكونات الرئيسية لأبعاد مقياس التسويق النشط

المكونات	الجذر الكامن	نسبة التباين المفسرة %	النسبة التراكمية للتباين الكلي %
١	٤,٣٣	٢٨,٨٣٣	٢٨,٨٣٣
٢	٢,٢٦	١٥,٠٩	٣٤,٩٣١
٣	١,٥٣	١٠,٢٢	٥٤,١٥٧

ومن الجدول (١) يتضح أنَّ العامل الأول بلغ جذره الكامن (٤,٣٣)، وفسر من التباين الكلي (٢٨,٨٣٣)، وبلغ الجذر الكامن للعامل الثاني (٢,٢٦)، وفسر من التباين الكلي (١٥,٠٩)، وبلغ الجذر الكامن للعامل الثالث (١,٥٣)، وفسر من التباين الكلي (١٠,٢٢). وفسرت هذه العوامل مجتمعةً من التباين الكلي (٥٤,١٥٧). ويوضح الجدول (٢) تشبُّعات فقرات مقياس التسويق النشط على العوامل بعد التدوير. وكما هو واضح من الجدول (٢)، فإنَّ العامل الأول تشبَّع عليه (٨) فقرات تشبُّعاً دالاً (٠,٣٠ فأكثر)، وهي الفقرات (١-٢-٣-٤-٥-٦-٧-٨)، ويُعدُّ هذا العامل عاملاً مركباً؛ فقد تشبَّعت عليه جميع فقرات البُعد الأول (الرضا عن النتائج) وجميع فقرات البعد الثاني (تفضيل العمل تحت الضغط)؛ لذلك يمكن تسمية هذا العامل بعامل الرضا عن النتائج تحت الضغط. أما العامل الثاني فقد تشبَّعت عليه (٣) فقرات تشبُّعاً دالاً، وهي الفقرات (٩-١٠-١١)، وهذه الفقرات هي التي تنتمي إلى البُعد الثالث في مقياس التسويق النشط، ولذلك يمكن تسمية هذا العامل بعامل القرار المتعمد بالتسويق. أما العامل الثالث فقد تشبَّعت عليه (٤) فقرات تشبُّعاً دالاً، وهي الفقرات (١٣-١٤-١٥-١٦)، وهذه الفقرات هي التي تنتمي إلى البُعد الرابع في مقياس التسويق النشط، ولذلك يمكن تسمية هذا العامل بعامل القدرة على الوفاء بالمواعيد النهائية.

جدول (٢)

تشبعات فقرات مقياس التسوييف النشط على العوامل بعد التدوير

م	فقرات المقياس	العامل الأول	العامل الثاني	العامل الثالث
١.	أعاني في عملي عندما أكون في سباق مع المواعيد النهائية.	٠,٤٣		
٢.	لا أقوم بعمل جيد عندما أكون مدفوعاً إلى العمل بسرعة.	٠,٥٨		
٣.	لا أكون راضياً عن النتائج التي أحصل عليها عندما أؤجل العمل حتى اللحظات الأخيرة.	٠,٦٩		
٤.	كلما عملت بشكل بطيء حققت نتائج أفضل.	٠,٥٥		
٥.	أتألم بحق عندما أؤجل القيام بالمهام حتى اقتراب الموعد النهائي.	٠,٤٦		
٦.	أشعر بالاستياء والتردد عندما أعمل المهام تحت الضغط.	٠,٨٢		
٧.	أشعر بالتوتر وعدم التركيز عندما أقوم بالمهام تحت ضغط الوقت.	٠,٧٧		
٨.	أشعر بالإحباط عندما يطلب مني أحد الإسراع بالتسليم قبل المواعيد النهائية.	٠,٦٩		
٩.	من أجل استخدام وقتي بشكل أكثر كفاءة، أعمد إلى تأجيل بعض المهام.	٠,٧٧		
١٠.	أقوم عمداً بتأجيل مهامي لزيادة دافعتي للعمل.	٠,٨٥		
١١.	أعمد إلى تأجيل بعض المهام للاستفادة من وقتي بشكل أفضل.	٠,٧٠		
١٣.	غالباً ما أبدأ بالمهام في اللحظة الأخيرة، وأجد أنه من الصعب استكمالها في الوقت المناسب.			٠,٥٩
١٤.	غالباً ما أفضل في تحقيق الأهداف التي وضعتها لنفسي.			٠,٨٠

م	فقرات المقياس	العامل الأول	العامل الثاني	العامل الثالث
١٥.	غالبًا ما أعمل في وقت متأخر لإنجاز الأمور.			٠,٧٧
١٦.	بمجرد أن يطلب مني العمل أجد صعوبة في الانتهاء من الأنشطة المطلوبة.			٠,٨٣

ومن الملاحظ أنَّ الفقرة (١٢) لم تتشعب على أيٍّ من العوامل الثلاثة التي استخرجت. وتتشابه هذه النتيجة مع دراسة (Chu and Choi, 2005)، ودراسة (Hensley, 2015)، اللتان فشلتا في تأكيد البنية المفترضة التي تتكون من أربعة عوامل للتسويق النشط، بينما تختلف مع دراسة (Choi and Moran, 2009) التي كشفت عن نموذج العوامل الأربعة. وعلى الرغم من أنَّ هذه النتيجة كشفت عن بنية قريبة مما كشفته دراسة (Choi and Moran, 2009)، إلا أنها في الواقع غير مثالية أو متطابقة تمامًا. كما ظهر أنَّ عامل تفضيل العمل تحت الضغط، وعامل الرضا بالنتائج غير مستقلين، مما يشير إلى أنهما يقيسان شيئاً واحداً، وهو الرضا عن النتائج عند العمل تحت الضغط.

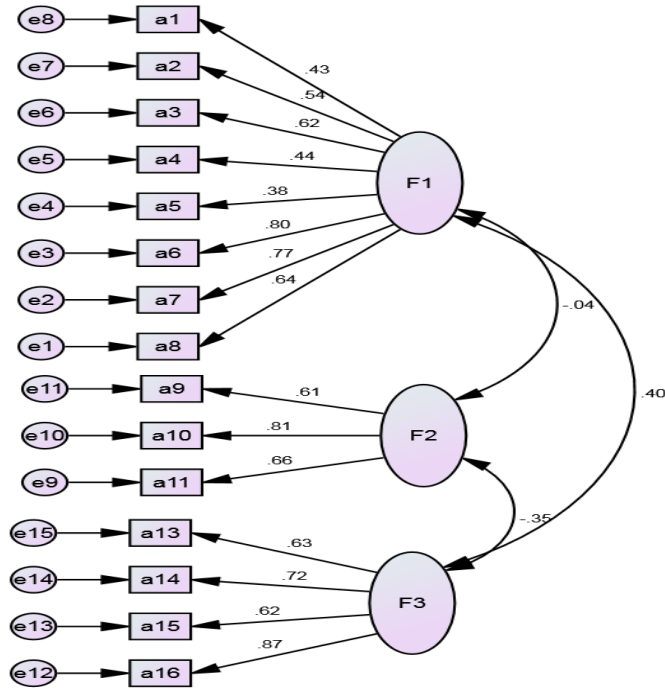
وعلى أساس أنَّ التحليل العاملي الاستكشافي ليس أداة كافية لاختبار الأسس النظرية للمقياس أو الأداة، فإنَّ إعادة إجراء التحليل أكثر من مرة يُعدُّ ضرورياً؛ لدراسة العلاقات التي توجد بين المتغيرات والمؤشرات الكامنة (العناصر)، ولذا أجرى الباحث التحليل العاملي التوكيدي (CFA). وبناءً على نتائج التحليل العاملي الاستكشافي، افترض أنَّ المقياس يتكون من (١٥) فقرة، تنتظم على ثلاثة عوامل. وباستخدام أسلوب التحليل العاملي التوكيدي تُحقق من الصدق البنائي للمقياس الذي بُني باستخدام البرنامج الإحصائي Amos. ويوضح الجدول (٣) مؤشرات المطابقة؛ وذلك للتأكد من التطابق بين البنية النظرية الافتراضية والواقع المستمد من بيانات العينة. واستخدم الباحث هذه المؤشرات لأنها أكثر المؤشرات التي أثبتت الدراسات التقييمية فعاليتها مقارنة بمؤشرات المطابقة الأخرى (تبغزة، ٢٠١٢، ص ٢٥٥-٢٥٦).

الجدول (٣)

مؤشرات المطابقة ومحكاتها الدالة على وجود المطابقة

المؤشر	التسمية المختصرة	قيمة المؤشر في الدراسة الحالية	محكات جودة المطابقة
النسبة الاحتمالية لمربع كاي.	X ²	٠,٠١٣	أكبر من ٠,٠٥ توجد مطابقة أقل من ٠,٠٥ لا توجد مطابقة
مؤشر جودة المطابقة.	GFI	٠,٨٨	أكبر من ٠,٩٠ توجد مطابقة
مؤشر المطابقة المقارن.	CFI	٠,٩٤	أكبر من ٠,٩٠ توجد مطابقة
الجذر التربيعي لمتوسط مربعات خطأ الاقتراب.	RMSEA	٠,٠٥٤	أقل من ٠,٠٥ تدل على مطابقة جيدة
مؤشر تاكر -لويس.	TLI	٠,٩٢	أكبر من ٠,٩٠ توجد مطابقة

ومن خلال الجدول (٣) يتضح أن مستوى الدلالة لقيمة مربع كاي (٠,٠١٣)، وهي دالة إحصائياً. وبلغت قيمة GFI (٠,٨٨)، في حين قيمة CFI بلغت (٠,٩٤)، وبلغت قيمة RMSEA (٠,٠٥٤)، وقيمة TLI (٠,٩٢). ويتضح أن بعض هذه المؤشرات لا تدل على مطابقة جيدة بين النموذج الافتراضي وبيانات العينة، خاصة النسبة الاحتمالية لمربع كاي، ومؤشر GFI فقد كانت أقل من القيم الدالة على وجود المطابقة. وهذا يؤكد ضرورة تعديل النموذج الافتراضي لمقياس التسويف النشط، اعتماداً على مؤشر التعديل Modification Index. وتطلب ذلك ضرورة ربط خطأ القياس للبندين (٦، ٧) كما تتطلب حذف الفقرة رقم ٥؛ لأن درجة تشبعها على عاملها أقل من (٠,٤٠). والغرض من هذا التعديل هو الوصول بالنموذج النظري الافتراضي إلى المحكّات الدالة على جودة المطابقة.



شكل (١): النموذج العاملي لمقياس التسويق النشط قبل تعديله

ويوضح الجدول (٤) مؤشرات المطابقة للنموذج قبل التعديل وبعده. وقد عدّل الباحث النموذج، وعُرض في الشكل (٢) وذلك بعد تحسين مؤشرات المطابقة.

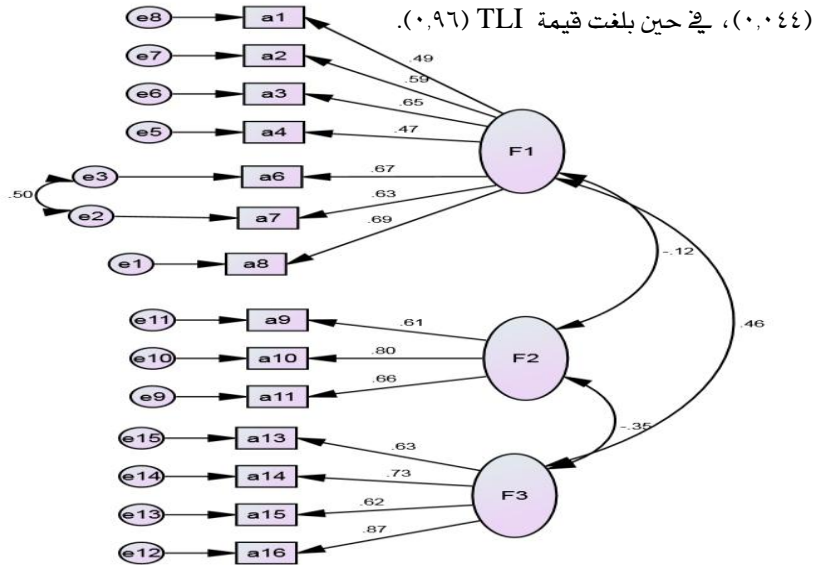
الجدول (٤)

مؤشرات المطابقة للنموذج قبل التعديل وبعده

المؤشر	التسمية المختصرة	قيمة (قبل تعديل النموذج)	قيمة المؤشر (بعد تعديل النموذج)	محكات جودة المطابقة
النسبة الاحتمالية لمربع كاي	X^2	٠,٠١٣	٠,٠٧	أكبر من ٠,٠٥ توجد مطابقة أقل من ٠,٠٥ لا توجد مطابقة

المؤشر	التسمية المختصرة	قيمة (قبل تعديل النموذج)	قيمة المؤشر (بعد تعديل النموذج)	محكات جودة المطابقة
مؤشر جودة المطابقة	GFI	٠,٨٨	٠,٩١	أكبر من ٠,٩٠ توجد مطابقة
مؤشر المطابقة المقارن	CFI	٠,٩٤	٠,٩٦	أكبر من ٠,٩٠ توجد مطابقة
الجذر التربيعي لمتوسط مربعات خطأ الاقتراب	RMSEA	٠,٠٥٤	٠,٠٤٤	أقل من ٠,٠٥ على مطابقة جيدة
مؤشر تاكر-لويس	TLI	٠,٩٢	٠,٩٦	أكبر من ٠,٩٠ توجد مطابقة

ويتبين من الجدول (٤) أنّ النسبة الاحتمالية لمربع كاي بلغت (٠,٠٧)، وهذا يعني أنه لا توجد فروق بين نموذج مقياس التسويق النشط وبين بيانات العينة. كما تحسنت قيم مؤشرات جودة المطابقة فقد بلغت قيمة GFI (٠,٩١)، وبلغت قيمة CFI (٠,٩٦)، وبلغت قيمة RMSEA



الشكل (٢) النموذج العاملي لمقياس التسويق النشط بعد تعديله

ومما سبق يتضح أنّ مؤشرات المطابقة مقبولة وجيدة، وبذلك تأكد للباحث من خلال النتائج السابقة أنّ مقياس التسوية النشط يتكون من ثلاثة عوامل، وكل عامل يحتوي على مجموعة من الفقرات، وكانت معاملات تشبعها أكبر من (٠.٤٠)، وبناءً على هذه النتائج أُكِّدَت نتائج التحليل العاملي الاستكشائي في وجود ثلاثة عوامل فقط، وأنّ اثنين من عوامل التسوية النشط في مقياس (Choi and Moran, 2009)، عوامل غير مستقلة، وهذين العاملين، هما: عامل الرضا عن النتائج، وعامل تفضيل العمل تحت الضغط.

وتشير النتائج إلى عدم الحصول على العوامل الأربعة التي افترضها (Choi and Moran, 2009; Chu and Choi, 2005)، وتتطابق هذه النتيجة مع نتائج دراسة (Hensley, 2015) في وجود ثلاثة عوامل فقط للتسوية النشط، بينما تختلف مع نتائج دراسة Choi and Moran, (2009).

ومن الجدير بالذكر أنه من خلال النموذج (شكل ٢) اتضح أنّ عامل القرار المتعمد بالتسوية ارتبط سلبياً بالعاملين الآخرين (عامل الرضا عن النتائج تحت الضغط، وعامل القدرة على الوفاء بالمواعيد النهائية)، وهذا يشير إلى أنّ التسوية سلوك يختلف عن هذين البُعدين، وأنّ من يفضل العمل تحت الضغط ويكون راضياً عن النتائج، قد لا يشارك في سلوك التسوية. إنّ هذه النتيجة تدعم نتائج بعض الدراسات في تأكيدها على أنّ مقياس التسوية النشط مركب من بناءين مختلفين، أحدهما للتسوية، والآخر ربما يشير إلى نوع من السلوكيات التكيفية في التعامل مع المهام الدراسية (مثل: العمل تحت الضغط، والوفاء بالمواعيد النهائية)، وقد تكون هذه السلوكيات تأخيراً هادفاً أو تأخيراً نشطاً (Corkin et al., 2011; Ferrari, 2010; Pychyl, 2009; Haghbin and Pychyl, 2015)، وهذا يدل على أنّ بناء التسوية النشط مركب من بناءين مختلفين. ويترك الباحث تفسير العامل الآخر (التكيف مع المهام الدراسية أو التأخير الهادف) إلى دراسات مستقبلية لفحص مدى ارتباط هذا العامل بالسلوكيات التكيفية أو بأنواع التأخير.

إجابة السؤال الثاني: (هل توجد علاقة دالة إحصائية بين التسوية النشط وكل من التسوية الأكاديمي، والكفاءة الذاتية، وبقظة الضمير، والعصابية لدى عينة من طلاب الدبلوم التربوي بجامعة المجمعة؟)

وللإجابة عن هذا السؤال فقد استخدم البحث معامل ارتباط بيرسون للتحقق من مدى ارتباط التسويق النشط بالتسويق الأكاديمي، والكفاءة الذاتية، وبقطة الضمير، والعصابية. ويوضح الجدول (5) النتائج المتعلقة بهذا السؤال.

الجدول (5)

العلاقة بين التسويق النشط وكل من التسويق الأكاديمي والكفاءة الذاتية، وبقطة

الضمير، والعصابية

المتغيرات	التسويق النشط	التسويق الأكاديمي	الكفاءة الذاتية	بقطة الضمير	العصابية
التسويق النشط	١				
التسويق الأكاديمي	-٠,١٨*	١			
الكفاءة الذاتية	-٠,٣٠**	-٠,٢٢*	١		
بقطة الضمير	-٠,٢٤**	-٠,٢٠*	-٠,٣٥**	١	
العصابية	-٠,١٦	-٠,٤٩**	-٠,٣٢**	-٠,١٢	١

** مستوى الدلالة ٠,٠١ و* مستوى الدلالة ٠,٠٥

وتشير النتائج في الجدول (5) إلى أنه توجد علاقة سلبية بين التسويق النشط والتسويق الأكاديمي (٠,١٨ عند مستوى دلالة ٠,٠٥). وتتفق هذه النتيجة مع دراسة (Seo, 2013)، في حين أنها تختلف عن نتائج دراسة (Chu and Choi, 2005)، ودراسة (Choi and Moran, 2009)، ودراسة (Cao, 2012)، التي كشفت عن عدم وجود علاقة بين هذين المتغيرين. إن هذه النتيجة تعني أن استخدام التسويق النشط يكون في غياب استخدام التسويق الأكاديمي، وتقدم الدراسة دليلاً آخر على عدم صدق البناء لمقياس التسويق النشط، وتؤكد أنه توجد علاقة سلبية بين التسويق النشط والتسويق الأكاديمي.

كما تشير النتائج في الجدول (5) إلى أنه توجد علاقة إيجابية بين التسويق النشط والكفاءة الذاتية (٠,٣٠ عند مستوى دلالة ٠,٠١). وتتفق هذه النتيجة مع دراسة (Chu and Choi, 2005)، ودراسة (Choi and Moran, 2009)، ودراسة (Corkin, Yu and Lindt, 2011)، ودراسة (Taura, et al., 2014)، ودراسة (Chowdhury and Pychyl, 2018)، بينما تختلف مع دراسة (Gendorn, 2011)، وكذلك دراسة (Cao, 2012) بالنسبة لعينة طلاب الجامعة. وتدل

هذه النتيجة على أن التسوية النشط يزداد في ظل ارتفاع الكفاءة الذاتية، وهذا يتناقض مع طبيعة التسوية. ونظراً لتواتر الارتباط السلبى بين الكفاءة الذاتية والتسوية في الدراسات السابقة، فقد اعتبر انخفاض مستوى الكفاءة الذاتية أحد أسباب التسوية (Ferrari, Parker, and Ware, 1992).

ويشير الارتباط الإيجابي بين التسوية النشط والكفاءة الذاتية إلى أن الأفراد الذين يشاركون في هذا النوع من السلوك (التسوية النشط) يحملون معتقدات إيجابية في قدرتهم على تنظيم المهام المطلوبة وتنفيذها؛ لتحقيق أنواع الأداء المحددة، مما يجعلهم يخرطون في أداء المهام على خلاف المسوفين الذين غالباً ما يتجنبون أداء المهمات المطلوبة منهم في الوقت المحدد. وتقدم الدراسة دليلاً آخر على عدم تطابق التسوية النشط مع طبيعة التسوية وخصائصه، مما يدل على عدم صدق مقياس التسوية النشط.

وتشير النتائج أيضاً في الجدول (5) إلى أنه توجد علاقة إيجابية بين التسوية النشط وبقظة الضمير (٠,٢٤ عند مستوى دلالة ٠,٠١). وتختلف هذه النتيجة مع دراسة (Choi and Moran, 2009)، بينما تتفق مع دراسة (Chowdhury 2016)، ودراسة (Chowdhury and Pychyl, 2018) في وجود علاقة إيجابية بينهما.

وتدل هذه النتيجة على أن التسوية النشط يزداد في ظل ارتفاع مستوى بقظة الضمير، وهذا يتناقض مع طبيعة التسوية التي تحدث في ظل انخفاض مستوى بقظة الضمير (Steel, 2007; Van Eerde, 2003). كما تشير العلاقة الإيجابية بين هذين المتغيرين إلى أن المشاركين في هذا السلوك (التسوية النشط) لديهم خصائص سمة بقظة الضمير المتمثلة في التوجه نحو الهدف، والوفاء بالواجبات على الوجه الكامل، والكفاح من أجل الإنجاز، وتهذيب النفس والمثابرة، والتنظيم، وهذه السمات تتناقض مع صفات المسوفين الذين يؤجلون المهام المطلوبة منهم والوفاء بالمواعيد. إن هذه النتيجة التي حصل عليها الباحث تقدم دليلاً آخر على عدم الصدق البنائي لمقياس التسوية النشط كبناء يقيس التسوية.

كما تشير النتائج في جدول (5) إلى أنه لا توجد علاقة بين التسوية النشط والعصابية (٠,١٦-). وتختلف هذه النتيجة مع دراسة (Choi and Moran, 2009)، ودراسة (Chowdhury 2016). إن هذه النتيجة تتناقض مع افتراض (Choi and Moran, 2009) في أن المشاركين في التسوية النشط يتسمون بالثبات الانفعالي، فقد تشير العديد من الدراسات إلى أن

التسوية يرتبط إيجابياً بالعصبية (Steel, 2007; Van Eerde, 2003)، فإن الباحث يؤكد أن التسوية النشط لا يعكس خصائص المسوفين الذين يعانون من الانفعالية والسلوكيات السلبية كالقلق والاكتئاب. وعلاوة على ذلك فإنه ليس من المعقول أن نقول عن مشاركتهم في هذا السلوك (التسوية النشط) أنهم مسوفون؛ لأنهم مستقرون عاطفياً، ولكنهم في الواقع قد يمارسون سلوكيات تكيفية مع المهام الدراسية، ولذلك ينخرطون في هذا السلوك الذي يعكس التكيف والتنظيم وليس التسوية.

إن هذه النتائج التي توصل إليها الباحث من خلال استخدامه عدداً من المؤشرات والأدلة، تشير إلى عدم توافر الصدق البنائي لمقياس التسوية النشط؛ وعليه يمكن الذهاب إلى أن التسوية النشط مختلف عن التسوية بمفهومه التقليدي. وأياً كان هذا البناء سواء كان تأخيراً هادفاً (Ferrari, 2010; Pychyl, 2009) أو تأخيراً نشطاً (Corkin, et al., 2011)، فهو يظل مختلفاً ومتمايزاً عن التسوية التقليدي؛ وعليه يجد الباحث أن إطلاق لفظ التسوية على التسوية النشط إنما هو تشويه لحقيقة التسوية وطبيعته، وتشويه للحقائق العلمية.

وكإجراء إضافي للتأكد من مدى اتساق علاقة التسوية الأكاديمي (التسوية بمفهومه التقليدي) بالمتغيرات قيد الدراسة، فإن النتائج في الجدول (5) تشير إلى أن التسوية الأكاديمي يرتبط سلباً بالكفاءة الذاتية (-0,22) عند مستوى دلالة (0,05)، ويرتبط سلباً بيقظة الضمير (-0,20) عند مستوى دلالة (0,05)، ويرتبط إيجابياً بالعصبية (0,49) عند مستوى دلالة (0,01)، وهذه النتائج تتسق مع نتائج الدراسات السابقة التي تؤكد أن انخفاض الكفاءة الذاتية وانخفاض يقظة الضمير، وارتفاع العصبية مؤشرات ومنبئات بسلوك التسوية (Steel, 2007; Van Eerde, 2003)؛ وعليه فإن هذه النتائج تدعم فكرة أن التسوية النشط بناءً مختلفاً عن بناء التسوية التقليدي كما هو متعارف عليه في الأدب النفسي.

توصيات الدراسة: بناءً على نتائج الدراسة فإن الباحث يوصي بما يلي:

1. ضرورة التحقق من خصائص التسوية الأكاديمي من أجل تحديد أهم المتغيرات المرتبطة به، وتوظيف ذلك في دعم تعلم الطلاب.
2. رغم أهمية التسوية في المجالات الأكاديمية إلا أنه اتضح أن مقياس التسوية النشط لا يقيس التسوية الأكاديمي، ولذلك يتحفظ الباحث على استخدامه لقياس التسوية الأكاديمي.

٣. إنَّ الكفاءة الذاتية وبعض سمات الشخصية كيقظة الضمير والعصابية تقوم بعمل بارز ومهم في التسويق الأكاديمي، ولذلك ينصح الباحث بأهمية دعم الطلاب المسوفين من خلال بناء برامج لرفع مستوى الكفاءة الذاتية لديهم، و يقظة الضمير، وخفض العصابية.

مقترحات الدراسة:

يقترح الباحث إجراء الدراسات التالية:

١. بناء مقياس للتسويق الأكاديمي لدى طلاب الجامعة.
٢. العلاقة بين التسويق الأكاديمي والعوامل الخمسة الكبرى في الشخصية.
٣. البنية العاملية لكل من التسويق الأكاديمي والتسويق النشط.

المراجع:

المراجع العربية:

- تيغزة، أمحمد بوزيان. (٢٠١٢). *التحليل العاملي الاستكشافي والتوكيدي: مفاهيمهما ومنهجيتهما بتوظيف حزمة SPSS و ليزرر LESREL*. دار المسيرة، عمّان، الأردن.
- الثبتي، علي بن حامد. (١٩٩٩). صدق البناء النظري لأدوات جمع المعلومات في البحوث التربوية والنفسية وانعكاس ذلك على تفسير النتائج. *رسالة الخليج العربي - السعودية*، ١٩ (٦٩)، ٦٢-١٧.
- الحسينان، إبراهيم بن عبدالله. (قيد النشر). *العلاقة بين التسوييف الأكاديمي السلبي والنشط والتعلم المنظم ذاتياً*.
- رضوان، سامر. (١٩٩٧). *توقعات الكفاءة الذاتية: البناء النظري والقياس. شؤون اجتماعية - الإمارات العربية المتحدة*، ١٤ (٥٥)، ٢٥ - ٥١.
- الرويتع، عبدالله. (٢٠٠٧). *إعداد مقياس للعوامل الخمسة الكبرى في الشخصية: دراسة على عينة سعودية. مجلة دراسات عربية - مصر*، ٦، (٢)، ١ - ٣٦.
- الطريبي، عبدالرحمن بن سليمان. (١٩٩٧). *القياس النفسي والتربوي: نظريته، أسسه، تطبيقاته*. مكتبة الرشد، الرياض.
- فيصل، سناء مجول، وصالح، علي عبدالرحيم. (٢٠١٦). *أنماط التسوييف وعلاقتها بالكفاية الذاتية المدركة لدى الطلبة الفاشلين دراسياً. المجلة الأكاديمية الأمريكية العربية للعلوم والتكنولوجيا (أمارياك) - الولايات المتحدة الأمريكية*، ٧ (٢٢)، ١٥١-١٧٤.

المراجع العربية مترجمة: Arabic references in English:

- Tegze, Amhamed Bouziane (2012). Exploratory and Confirmatory analysis: their concepts and methodology by employing SPSS and LESREL. Dar Al Masirah, Amman, Jordan.
- Thubaiti, A. H. (1999). The construct validity of the instruments of collecting information in educational and psychological research and its reflection on the interpretation of the results. *Arabian Gulf mission - Saudi Arabia*, 19 (69), 17- 62.
- Alhusaynan, I. A. (under publication). the relationship between passive and

Active academic procrastination and self- regulated learning.

- Radwan, S. (1997). Self-efficacy expectations: theoretical construction and measurement. *Social Affairs - Emirates of the United Arab*, 14 (55), 25 – 51.
- Al-Ruwaiteh, A. (2007). Developing a Saudi Scale to measure the big five personality factors. *Journal of Arab Studies-Egypt*, 6, (2), 1- 36.
- Al-Tariri, Abdulrahman bin Sulaiman (1997). Psychological and educational measurement: its theory, foundations, applications. Al Rashed Library, Riyadh.
- Faissel, S. M. & Salih, A. A. (2016). The Relationship between Types of Procrastination and perceived self-efficacy Among Failing Students. *American Arabic Academy of Science and Technology Journal (Amarabac) - United States of America*, 7 (22), 151-174.

:المراجع الأجنبية: References

- American Educational Research Association, American Psychological Association, & National Council on Measurement in Education (1999). *Standards for educational and psychological testing*. Washington, D.C.: American Educational Research Association.
- Bandura, A. (1986). *Social foundations of thought and action: A social cognitive theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall .
- Bandura, A. (1991). Social cognitive theory of self-regulation. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 248–287.
- Brinthaup, T. M., & Shin, C. M. (2001). The relationship of cramming to academic flow. *College Student Journal*, 35, 457–472.
- Cao, L.(2012). Differences in procrastination and motivation between undergraduate and graduate students. *Journal of the Scholarship of Teaching and Learning*, 12(2), 39-64.
- Choi, J., & Moran, S. (2009). Why Not Procrastinate? Development and Validation of a New Active Procrastination Scale. *Journal of Social Psychology*, 149(2), 195-212.
- Chowdhury, S. F., & Pychyl, T. A. (2018). A critique of the construct validity of active procrastination. *Personality and Individual Differences*, 120, 7-12.

- Chu, A. H. C., & Choi, J. N. (2005). Rethinking procrastination: Positive effects of active procrastination behavior on attitudes and performance. *The Journal of Social Psychology, 145*, 245–264.
- Corkin, D. M., Yu, S. L., & Lindt, S. F. (2011). Comparing active delay and procrastination from a self-regulated learning perspective. *Learning and Individual Differences, 21*, 602–606.
- Cronbach, L. J. (1971). *Test validation*. In R. L. Thorndike (Ed.), Educational measurement (2nd ed., pp. 443-507). Washington, DC: American Council on Education.
- Cronbach, L. J. (1984). *Essentials of psychological testing* (4th ed.). New York: Harper & Row.
- Cronbach, L. J., & Meehl, P. E. (1955). Construct validity in psychological tests. *Psychological Bulletin, 52*, 281–302.
- Ferrari, J.R. (2010). *Still procrastinating? The no-regrets guide to getting it done*. Hoboken, New Jersey: Wiley.
- Ferrari, J. R., Parker, J. T., & Ware, C. B. (1992). Academic procrastination: Personality correlates with Myers-Briggs types, self-efficacy, and academic locus of control. *Journal of Social Behavior and Personality, 7*(3), 495–502.
- Furr, R. M. (2011). *Scale construction and psychometrics for social and personality psychology*. London, UK: Sage Publications.
- Gendorn, A. L.(2011). *Active Procrastination, Self-Regulated Learning and Academic Achievement in University Undergraduates*, Unpublished master thesis, University of Victoria.
- Harriott, J., & Ferrari, J. (1996). Prevalence of procrastination among samples of adults. *Psychological Reports, 78*, 611–616.
- Haghbin, M., & Pychyl, T.A. (July 9, 2015). Measuring prototypes of delay using a vignette approach: Development and validation of the delay questionnaire. *Paper presented at the 9th Biennial Procrastination Research Conference, Bielefeld, Germany*.
- Hensley, L.C. (2015). Reconsidering active procrastination: relation to motivation and achievement in college anatomy. *Learning and Individual Difference, 36*, 157-164.
- Kim, E., & Seo, E.(2013). The relationship of flow and self-regulated learning to active procrastination. *Social Behavior and Personality: An international journal, 41*, 1099-1114.

- Klassen, R., Krawchuk, L. & Rajani, S. (2008). Academic procrastination of undergraduates: low self-efficacy to self-regulate predicts higher levels of procrastination. *Contemporary Educational Psychology*, 33(4), 915-931.
- Lay, C. H. (1997). Explaining lower-order traits through higher-order factors: The case of trait procrastination, conscientiousness, and the specificity dilemma. *European Journal of Personality*, 11, 267-278.
- Lee, E. (2005). The Relationship of Motivation and Flow Experience to Academic Procrastination in University Students. *The Journal of Genetic Psychology*, 166 (1), 5-14.
- Messick, S. (1975). The standard problem: meaning and values in measurement and evaluation. *American Psychologist*, 30 (10), 955-966.
- Morales, R. (2010). Development of an Academic Procrastination Scale. *The Asia-Pacific Education Researcher*, 19(3), 515-524.
- Pychyl, T. A. (2009). *Active procrastination: Thoughts on oxymorons*. Retrieved September 26, 2018, from: <http://www.psychologytoday.com/blog/dont-delay/200907/active-procrastination-thoughts-oxymorons>.
- Schowuenburg, H. C., Lay, C. H., Pychyl, T. A., & Ferrari, J. R. (2004). *Counseling the procrastinator in academic settings*. Washington, DC: American Psychological Association
- Seo, E. H. (2013). A comparison of active and passive procrastination in relation to academic motivation. *Social Behavior and Personality*, 41(5), 777-786.
- Sirois, F. M. (2004). Procrastination and intentions to perform health behaviours: The role of self-efficacy and the consideration of future consequences. *Personality and Individual Differences*, 37, 115-128.
- Sommer, W. G. (1990). Procrastination and cramming: How adept students ace the system. *Journal of American College Health*, 39, 5-10.
- Steel, P. (2002). *The measurement and nature of procrastination*. Unpublished doctoral dissertation, Minnesota University.
- Steel, P. (2007). The nature of procrastination: A meta-analytic and theoretical review of quintessential self-regulatory failure. *Psychological Bulletin*, 133, 65-94.
- Tang, L. & Wenfeng, W.(2008) The influence on the quality of life of the losing-land farmers by their sense of general self efficacy. *Science of Social Psychology*, 3, 23-30

- Tuckman, B. W. (1991). The development and concurrent validity of the Procrastination Scale. *Educational and Psychological Measurement, 51*, 473- 480.
- Vacha, E. F., & McBride, M. J. (1993). Cramming: A barrier to student success, a way to beat the system, or an effective learning strategy?, *College Student Journal, 27*, 2-11.
- van Eerde, W. (2003). A meta-analytically derived nomological network of procrastination. *Personality and Individual Differences, 35*, 1401-1418.
- Watson, D. C. (2001). Procrastination and the five-factor model: A facet level analysis. *Personality and Individual Differences, 30*, 149-158.
- Wolters, C. A. (2003). Understanding procrastination from a self regulated learning perspective. *Journal of Educational Psychology, 95*, 179-187.