

## المقياس العربي للتسويق: إعداده وخصائصه السيكومترية

أحمد محمد عبد الخالق

أستاذ-جامعة الكويت- الكويت

محمد دغيم الدغيم

[aldughaim@yahoo.com](mailto:aldughaim@yahoo.com)

أستاذ مشارك- الهيئة العامة للتعليم التطبيقي والتدريب - الكويت

**الملخص:** هدفت هذه الدراسة إلى تقديم مفهوم التسويق، وبيان المتغيرات المرتبطة به، وأهم البحوث التي أجريت بصدده، فضلاً عن إعداد المقياس العربي للتسويق. وقد وضع هذا المقياس اعتماداً على ثلاثة مصادر. ويتكون المقياس من 20 بنداً، لها أعلى ارتباطات بالدرجة الكلية، يجاب عن كل منها على أساس مقياس خماسي، وتشير الدرجة المرتفعة إلى ارتفاع التسويق. وأسفر التحليل العاملي بأسلوب المكونات الأساسية للعشرين بنداً عن ثلاثة مكونات هي: إضاعة الوقت، والتأجيل والتأخير في المواعيد، وعدم تنظيم الوقت. وللمقياس ثبات وصدق مرتفع، كما ارتبط المقياس العربي للتسويق بكل من: الوسواس القهري، والكمالية (موجب)، ونمط السلوك أ (سالب)، وفي ذلك مؤشر على الصدق الاتفاقي والاختلافي لمقياس التسويق، وحصل الذكور على متوسط درجات في التسويق أعلى من الإناث بمستوى دال إحصائياً، وبحجم أثر متوسط.

**الكلمات المفتاحية:** التسويق، المقياس العربي، الوسواس القهري، الكمالية، نمط السلوك (أ) .

### المقدمة:

يعد التسويق وتأخير المهام والأعمال إلى وقت آخر، وبشكل متكرر ودون مسوغ، مشكلة مؤرقة تواجه الأفراد والمجتمعات، ومما يزيد من صعوبة هذه المشكلة أنها لا تقتصر على مرحلة عمرية أو فئة معينة، بل أصبحت شائعة لدى الذكور والإناث، والصغار والكبار، والعاملين وغير العاملين، والمتعلمين والأميين.

ويشكل التسويق Procrastination ظاهرة معقدة، ذات أبعاد سلوكية ومعرفية وانفعالية، وذات مستويات متدرجة تبدأ من النوع البسيط وتنتهي بالنوع

المزمن، الذي يحتاج إلى شكل من أشكال التدخل الإرشادي أو العلاج النفسي. ومن جانب آخر، فإن للتسويق وأنماطه المتعددة تأثيراً سلبياً في جوانب كثيرة من الحياة من مثل التعليم، والإدارة، والصحة، والعلاقات الاجتماعية، والمعاملات المالية، والنمو الشخصي والمهني.

وقد اهتم بعض الباحثين بدراسة معدلات انتشار سلوك التسويق بين الأفراد، وركز عدد كبير منهم على الطلبة الجامعيين، نظراً للمشكلات الناجمة عن التسويق بالنسبة لهم، فظهر أن نسبة انتشار التسويق تتراوح بين 46% إلى 95%، حيث يتخذ التسويق لديهم أشكالاً عدة منها: تأخير تسليم الواجبات الأكاديمية، أو تأجيل الامتحانات، أو التأخر المتكرر والمقصود عن حضور المحاضرات (Ellis & Knaus, 1977; Solomon & Rothblum, 1984). وقد وجد "ماكون، وجونسون" (McCown & Johnson, 1999) أن أكثر من 25% من عينة قوامها 146 راشداً تم استفتاءؤهم، قرروا أن التسويق كان يمثل لهم مشكلة بالغة في حياتهم، وأن حوالي 40% من المستجيبين قرروا أن التسويق تسبب لهم في خسارة مالية خلال السنة الماضية. وتوصل "أونفيزي" (Onwuegbuzie, 2000) إلى أن 42% من الطلبة الخريجين، كانوا يسوفون في كتابة واجباتهم الدراسية، وأن 39% يؤجلون دراستهم للامتحان إلى آخر لحظة، في حين أن 60% كانوا يسوفون في القراءة الأسبوعية المطلوبة منهم. ويقدر "إليس، وكنوس" (Ellis & Knaus, 1977) أن 70% من الطلبة الجامعيين، يعانون من مشكلة التسويق الدراسي، حيث التأخير في البدء في المهام الدراسية أو الانتهاء منها.

### أهداف الدراسة

تسعى هذه الدراسة إلى تحقيق الأهداف الآتية:

- أ - إعداد مقياس عربي للتسويق لدى الراشدين، وتحديد البناء العاملي له، مع بيان أهم خصائصه السيكومترية.
- ب - فحص الفروق في التسويق بين الجنسين، والتعرف على طبيعة العلاقة بينه وبين بعض السمات الشخصية.

### مصطلحات الدراسة

التسويق Procrastination نزعة سلوكية نحو تأجيل المهام والأعمال إلى وقت آخر دون مسوغ، على الرغم من القدرة على إنجازها في وقتها المطلوب، وبمعنى آخر، فإن التسويق سلوك تجنبى، يتصف بالابتعاد عن المهمة المطلوب

إنجازها، واستخدام أعذار واهية لتبرير ذلك الابتعاد، ولتجنب اللوم من الآخرين. ويُعرف قاموس "ويبستر" (Webster, 1992) التسويف بأنه "تأجيل الأمور التي يجب أن تنجز بشكل متعمد". ويُعرف "إليس، وكنوس" (Ellis & Knaus, 1977) التسويف بأنه: "اختلال وظيفي تفاعلي، وعمليات سلوكية تجنبية، تتصف بالرغبة في تجنب النشاط، أو المهمة المطلوب إنجازها، واستخدام الأعذار وتقديم مسوغات للتأخير، إضافة إلى تجنب اللوم". ويُعرفه "نيومان" وآخرون (Newman, Ball, Young, Smith, & Purtle, 1974) بأنه "سلوك أو نزعة لتأجيل الأشياء التي يجب أن تعمل اليوم إلى وقت آخر". وقدّم بعض الباحثين تعريفاً آخر للتسويف بأنه "تأخير مقصود في الابتداء أو الانتهاء من المهمات أو الأعمال المطلوبة" (Schouwenburg, 1992; Solomon & Rothblum, 1984).

### الإطار النظري

يُعد التسويف مشكلة سلوكية شائعة، ولكنها مثيرة ومحيرة، وبالرغم من التاريخ الطويل لسلوك التسويف في الطبيعة الإنسانية، فإن الدراسات العربية بشأنه قليلة، في الوقت الذي يُعد من الموضوعات المهمة عند كثير من الباحثين في الغرب، بسبب أهميته في العمل والحياة بشكل عام. والتسويف ليس مشكلة مع إدارة الوقت أو التخطيط له، بل هو ضعف القدرة على تقدير الوقت، وبذلت محاولات لتفسير سلوك التسويف، والعوامل الكامنة وراءه، فقد يحدث التسويف لأن المسوفين يرون أنهم يستمتعون بكونهم عفويين (Ferrari, Parker, & Ware 1992)، وآخرون لديهم مشكلة في وضع الأهداف لأنفسهم، ومن ثم يرون أنفسهم على أنهم أقل تحكماً في الوقت، خلال الفترة المحددة لإنجاز المهام المطلوبة منهم (Lay & Schouwenburg, 1993). وتشير الدراسات إلى وجود أسباب كثيرة للتسويف، على الرغم من أن بعض الناس يسوفون إنجاز الأعمال ويؤجلونها حتى اللحظة الأخيرة دون سبب معقول، كما أن آخرين يسوفون عن قصد، ويبررون ذلك بأنهم يقدمون أفضل ما لديهم، عندما يقعون تحت الضغط، وقد يقدم أصحاب السلوك التسويفي أسباباً ومسوغات Attributions تحافظ على صورة الذات لديهم، وتحميها من النقد الخارجي، فهم قد يبنون عوائق خارجية فعلية للنجاح، ويخترعون مسوغات معقولة مسبقة للهزيمة، تعزو الأداء الضعيف أو السيئ إلى مسببات خارجية، خارجة عن الإرادة، وهذه استراتيجية كاذبة تظهر الذات بمظهر إيجابي أمام الآخرين، وتقدم أسباباً خارجية جاهزة لتسويف سلوك التسويف. وقد دعمت بعض نتائج البحوث

فكرة مفادها أن التسويف حماية لصورة الذات، حيث ظهرت فروق دالة بين أصحاب التسويف المزمن، وغير المسوفين في مقاييس تحقيق الذات، فالأفراد الذين يتسمون بانخفاض تحقيق الذات، كانوا أكثر تسويفاً لأعمالهم، بسبب الشك في قدراتهم الذاتية على تكملة المهام المنوطة بهم، أو بسبب خوفهم من أن يكونوا خاضعين للتقويم أو النقد من الآخرين (Effert & Ferrari, 1989).

وفي بعض الأحوال يقدم الأفراد المسوفون أعماراً واهية عن أنفسهم، لتجنب اللوم أو النقد من الآخرين، عندما يقررون أن هذا العمل غير مهم، ومن ثم يمكن تأجيله إلى وقت آخر، كما أن الاعتقاد بأفضلية العمل تحت الضغط، من أسباب تسويف الأعمال لدى بعض الأفراد، ويفسرون ذلك بأنهم حتى لو بدأوا العمل في اللحظة الأخيرة، فإنهم يستطيعون الانتهاء منه في الوقت المحدد، وأنهم سوف يعملون أفضل وأسرع تحت ضغط الوقت. (Fee & Tangney, 2000).

وفي بعض الأحيان يرتبط التسويف بنوع المهام المطلوبة، فالأشخاص عادة لا يؤجلون المهام والواجبات التي يجدون في أدائها متعة وسعادة، ولكنهم يتجنبون أو يؤجلون المهام التي لا يحبونها، والتي تحمل نوعاً من المشقة والجهد. ويعد السعي للوصول إلى الكمال، والخلو من العيوب والأخطاء في إنجاز المهام المطلوبة، عاملاً فعالاً في حدوث سلوك التسويف، وهذا ما توصلت إليه دراسة "فيراري" (Ferrari, 1991 a)، التي كشفت عن علاقة موجبة ودالة بين التسويف الدراسي والكمالية.

وإضافة إلى ما سبق، فقد أجريت دراسات وبحوث كثيرة، وقدمت برامج تدريبية، تناولت سلوك التسويف وأبعاده، والأسباب الكامنة وراء تسويف الأفراد للمهام والأعمال والواجبات. ومن أهم تلك الأسباب والنزعات، ضعف مهارات إدارة الوقت وترتيب الأولويات، والخوف من الفشل، والتوقعات غير الواقعية، وصعوبة اتخاذ القرار، والسمات الشخصية السلبية (التردد، والقلق، والوسواس القهري، والاكنتاب)، وعادات العمل السيئة (الفوضى المكتنبة، وتأثير الآخرين)، وأخيراً ضعف مهارات حل المشكلات (Burka & Yuen, 1983; Ferrari, 2010; Wolters, 2003).

وللتسويف أنماط وصور متعددة، ويقدم "يفرت، و فيراري" Effert & Ferrari (1989) نوعان من التسويف، هما التسويف القطعي Decisional procrastination، وهو العجز عن اتخاذ القرارات المهمة في فترة زمنية محددة، والنوع الثاني هو التسويف التجنبي Avoidant procrastination، وفيه

يتجنب الفرد الابتداء أو الانتهاء من المهمة ، لأن النتيجة النهائية للعمل تتضمن تهديداً لتقدير الذات (Diaz-Morales, Cohen, & Ferrari, 2008).

ويُعد التسويف الأكاديمي Academic procrastination واحداً من أهم الأنماط الشائعة للتسويف ، وهو مشكلة شائعة في أوساط المتعلمين، وبخاصة طلاب المدارس والجامعات، ويتمثل هذا النمط من التسويف عادةً في تأخير إنجاز الواجبات الدراسية assignments ، أو عدم تسليمها في الوقت المحدد، وضعف الاستعداد للامتحانات، إضافة إلى المذاكرة ساعات أقل من المطلوب (Burns, Dittman, Nguyen & Mitchelson, 2000; Haycock, McCharty, & Skay, 1998; McCown & Johnson, 1999; Onwuegbuzie, 2000; Solomon & Rothblum, 1984).

ومن وجهة نظر أخرى، عرض كل من "تشو، وتشوي" (Chu & Choi, 2005) نمطين من التسويف، أولهما: التسويف الخامل، ويشمل المسوفين التقليديين الذين يؤجلون مهامهم حتى اللحظة الأخيرة، بسبب عدم القدرة على اتخاذ القرار نحو العمل في الوقت المناسب. وفي المقابل هناك التسويف النشط، ويعني القدرة على اتخاذ قرارات متعمدة للتأجيل، واستخدام قدراتهم في العمل تحت ضغط، وإمكانية إنجاز المهام قبل المواعيد النهائية، وتحقيق نتائج مقبولة، واعتبار أن التأخير الناتج عن الوقت المخصص للتخطيط وجمع البيانات، يمكن أن يكون نافعا.

وكشفت بعض الدراسات أن للتسويف آثاراً وعواقب سلبية متعددة، فقد يعاني الأفراد الذين يتصفون بتكرار إنجاز الأعمال في آخر لحظة، أو أولئك الذين يتجنبونها أو يؤجلونها باستمرار، من مشكلات صحية أو شخصية (McCown & Johnson, 1999; Wesley, 1994). وتوافرت أدلة على ارتباط سلوك التسويف بمستويات عالية من الاكتئاب، وانخفاض تحقيق الذات، كما ينظر إلى التسويف على أنه سلوك غير تكيفي في الحياة (Wolters, 2003). وأجريت دراسات عدة ، لبحث ارتباط التسويف بالمتغيرات الأخرى، ساعدت على تحليل سلوك التسويف، وبيان ارتباطاته بالمتغيرات الديموغرافية ، والسمات الشخصية، فعلى سبيل المثال وجد أن الثقة بالنفس Self-confidence ترتبط ارتباطاً سلبياً مرتفعاً بسلوك التسويف ، حيث إن ضعف الثقة بالنفس يؤدي إلى الخوف من الفشل، ويؤدي ذلك إلى التأخير في أداء المهام والواجبات، لتجنب الأداء الضعيف الذي لا يرقى إلى توقعات الآخرين، ومن ثم يؤدي إلى تجنب المهمة بدلاً من إنجازها، وهذا أحد العلامات البارزة لعادة التسويف اليومي كما يراه "لاي" (Lay, 1992).

ومن جانب آخر يرتبط التسويق الدراسي باعتقاد لدى بعض الطلاب ، خاص بمدى قدرتهم على تكملة واجباتهم الدراسية بنجاح، فالطلاب الذين تنخفض ثقتهم في قدرتهم على تكملة المهام والواجبات المكلفين بها، يؤجلون تلك الأعمال بشكل متكرر، أكثر من زملائهم الذين يتقون بقدراتهم (Ferrari, Wotlers, 2003) Johnson, & McCown, 1995; وقدمت دراسات أخرى أدلة على أن التسويق مرتبط بالتحصيل الدراسي الضعيف ، وأن أصحاب سلوك التسويق الأكاديمي يعانون من مستويات مرتفعة من القلق، وصعوبات في النوم، والتدخين، وتعاطي الكحول، إضافة إلى قلة ساعات المذاكرة للامتحان، والميل إلى البداية المتأخرة في إنجاز الواجبات الدراسية، كما أنهم غير راضين عن وضعهم الدراسي، ويحصلون غالباً على معدلات دراسية منخفضة (McCown & Johnson, 1999; Rothblum, Solomon, & Murakami, 1986). وكشفت دراسات أخرى عن ارتباط سلوك التسويق بالدافعية Motivation، حيث إن المسوفين لديهم صعوبة في التنظيم الذاتي، ولذلك فهم يحتاجون إلى محرك خارجي لكي ينجزوا أعمالهم، وإن ضعف الدافعية الخارجية تجاه العمل، منبئ بتأجيل المهام المطلوبة (Wesley, 1994). وكشف باحثون آخرون عن ارتباط سلوك التسويق بمتغير الكذب ، فمثلاً وجد "كنوس" (Knaus, 2000) أن الطلاب الذين يعانون من عادة التسويق الدراسي، يبحثون عن مسوغات لأنفسهم، وحماية لصورتهم الذاتية أمام الآخرين، وإظهارها بمظهر إيجابي، إضافة إلى تجنب العقاب عن طريق تقديم الأعذار الخادعة.

ويُعد الضبط الذاتي Self-control متغيراً ذا صلة بمشكلة التسويق، فكفاءة إدارة الوقت على سبيل المثال بوصفها بعداً من أبعاد التحكم الذاتي، تسهم في التقليل من مشكلة التسويق، حيث يقدم التسويق أحياناً على أنه مشكلة إدارة وقت، والمسوفون عادة لديهم مشكلات في تقدير أوقاتهم (Lay & Schouwenburg, 1993).

وكشف عدد من الدراسات عن أن نمط السلوك "أ" Type A behavior من المتغيرات الشخصية التي ترتبط سلبياً بسلوك التسويق Milgram, (Sroloff, & Rosenbaum, 1988)، حيث يُعد سلوك التسويق سلوكاً معوقاً للإنجاز الشخصي بشكل عام، وأن سلوك النمط "أ" نمط سلوكي يتصل بمفهوم الإنجاز والطموح والتنافس الشديد. ونقطة الالتقاء بين الاثنين أنهما يتشابهان فيما يتعلق بالتوجه نحو الوقت والجهد ، فنمط السلوك "أ" يهتم بالوقت وسرعة

الاستفاده منه، في حين أن سلوك التسوية يهدر الوقت والجهد في أعمال ومهام ذات أولويات منخفضة، ولهذا فالعلاقة المنطقية هي الارتباط السلبي بينهما (Ferrari & Beck, 1988). وإضافة إلى نمط السلوك "أ"، تعد سمة الكمالية Perfectionism من السمات الشخصية التي وجد أنها ترتبط ارتباطاً مرتفعاً بسلوك التسوية (Burns et al., 2000; Hewitt & Flett, 2004). وينظر إلى الكمالية على أنها وضع معايير عالية إلى أقصى مدى لتحقيق الأعمال، والرغبة في تجنب النقد، والحصول على رضا الآخرين، كما ينظر إلى الكمالية بوصفها عاملاً إيجابياً في التوافق والإنجاز (أحمد الزغاليل، 2008، وحسين فايد، 2005). وكشف "أديرهولت-إليوت" (Adderholt-Elliott, 1990) عن أن التسوية، والخوف من الفشل، والمثالية المعيقة للعمل، صفات شخصية للطلبة الذين يتسمون بالكمالية. ووجد "فيراري" (Ferrari, 2010) أن عدداً من الدراسات كشفت عن ارتباطات موجبة بين التسوية واضطراب الوسواس القهري - Obsession compulsion. حيث إن التردد أو عدم القدرة على الحسم، وتكرار الفعل، والروتين، وإعادة التأكد أو التحقق، إضافة إلى التأمل المزعج في أحداث الحياة اليومية العادية، كلها سمات لذوي اضطراب الوسواس القهري، مما يؤدي بأصحابها إلى السلوك التجنبي، وقضاء أوقات طويلة في إنجاز أعمال اعتيادية. وفي دراسة قام بها "ولترز" (Wolters, 2003)، وجد أن التسوية يرتبط بالمشاعر السلبية، من مثل المستويات المرتفعة من الاكتئاب، وانخفاض تحقيق الذات، كما ينظر إليه على أنه سلوك غير تكيفي في الحياة. وبينت نتائج بعض الدراسات أن سلوك التسوية يرتبط بعدد من متغيرات الشخصية من مثل القلق (Milgram et al., 1988)، وتحقيق الذات (Effert & Ferrari, 1989)، والخوف من الفشل (Schouwenburg, 1992).

### الدراسات السابقة

#### التسوية والمتغيرات الديموغرافية :

وجد بعض الباحثين أن التسوية يرتبط ببعض الخصائص الديموغرافية لدى الراشدين، فقد وجد "ماك كاون"، وروبرت" (McCown & Roberts, 1994) أن الراشدين في عمر الأربعين، كشفوا عن تسوية أكثر من طلاب الجامعة في العشرين. وفي دراسة قام بها "هاروت، وفيراري" (Harriott, & Ferrari, 1996) عن مدى انتشار سلوك التسوية بين الراشدين، أجريت على عينة مكونة من 211 راشداً، متوسط أعمارهم (47.6 سنة)، تبين أن المتزوجين أظهروا

سلوكاً تسويقياً في أداء المهام، أكثر من غير المتزوجين أو المطلقين، حيث إن زيادة عدد الأطفال تسببت في مزيد من الضغط على الفرد، وحملته مزيداً من المسؤولية، التي قد تؤدي إلى التسويق في اتخاذ القرارات، وأكد بعض الباحثين أن المتزوجين أكثر حيرة في حسم الأمور وتأجيلها من غير المتزوجين (Dias, 2006). (Morales, Ferrari, & Diaz, 2006). وقام "بروهاسكا" وزملاؤه (Prohaska, Morrill, Atilas, & Perez, 2000) بدراسة عن علاقة التسويق الدراسي بالتحصيل الدراسي، لدى الطلبة الجامعيين، وتكونت العينة من 386 طالباً وطالبة، أجابوا عن مقياس تسويق الطلاب، وقد أسفرت الدراسة عن ارتباط سلبي بين التسويق والتحصيل الدراسي. كما وجد "هامر، وفيراري" (Hammer & Ferrari, 2002) نزعة كبيرة للتسويق بين العمال البيض، مقارنة بالعمال الملونين، ولكن لم توجد فروق دالة وفقاً لمستوى التعليم وعدد الأطفال.

وتعد الفروق في التسويق تبعا للنوع (الجنس) قضية جدلية، حيث كشفت بعض الدراسات عن فروق جوهرية دالة بين الذكور والإناث في سلوك التسويق، في حين قدمت دراسات أخرى أدلة على أنه لا توجد فروق جوهرية بين الجنسين في مقياس التسويق، فقد درس فيراري وآخرون (Ferrari, Özer, & Demir, 2009) مدى انتشار التسويق بين 354 راشداً من الأتراك، وكشفت النتائج عن أنه لا توجد فروق دالة في التسويق بين الذكور والإناث، وأكدت هذه النتيجة دراسات أخرى (أنظر: Ferrari, 1991 b, 2001; Schouwenburg, 1992).

وفي المقابل وجد بعض الباحثين في دراسة لهم على عينة من الراشدين الأسبان، أن الإناث أكثر تردداً وتسويقاً من الذكور (Dias-Morales et al., 2006). وتوصل "أوزر" وزملاؤه (Ozer, Demir, & Ferrari, 2009) إلى فروق جوهرية دالة في سلوك التسويق بين 784 من الطلاب الجامعيين (363 طالباً و421 طالبة)، حيث تبين أن الطلاب الذكور أكثر تسويقاً في إنجاز الواجبات الدراسية، والاستعداد للامتحانات، وتتفق هذه النتيجة مع نتائج دراسات أخرى كشفت عن أن الذكور أكثر تسويقاً من الإناث في إنجاز المهام الدراسية (Milgram, Marshevsky, & Sadeh, 1994; Pychyl, Coplan, & Reid, 2002; Senecal, Koestner, & Vallerand, 1995).



### التسويق والمتغيرات الشخصية:

في دراسة قام بها "ماكون، وجونسون" (McCown & Johnson, 1999)، كشفت النتائج أن الأفراد مرتفعي العصابية يؤجلون أكثر، لأنهم يدرسون ساعات أقل، كما أن لديهم قلقاً مرتفعاً بخصوص الامتحان، نتيجة لنقص الثقة بالنفس في استعدادهم الدراسي. وقد توصلت دراسات "ترايس، وميلتون" (Trice & Milton, 1987)، وبيك وآخرون (Beck, Koons & Milgrim, 2000) إلى أن المسوفين لديهم درجة مرتفعة من وجهة الضبط الخارجية، وقد دعم "جانسن، وكارتون" (Janssen & Carton, 1999) هذه النتائج، وتوصلوا إلى أن الطلاب ذوي وجهة الضبط الداخلية، يميلون إلى السرعة والإنجاز في تقديم واجباتهم الدراسية، مقارنة بالطلاب ذوي وجهة الضبط الخارجية. ودرس "فودانوفش، وسيب" (Vodanovich & Seib, 1997)، عينة قوامها 115 طالبا جامعيًا، وكشفت النتائج عن وجود ارتباط سلبي دال بين التسويق ومهارة إدارة الوقت، كما وجد باحثون آخرون ارتباطاً موجباً بين التسويق والقلق، وأن القلق يزيد من نزعة التسويق، كما أن القلق عامل منبئ بحدوث التسويق (Haycock et al., 1998). وقد أسفرت دراسة "ولترز" (Wolters, 2003)، عن أن التسويق يرتبط بالمتغيرات السلبية، من مثل المستويات المرتفعة من الاكتئاب، و انخفاض تحقيق الذات، كما ينظر إلى التسويق على أنه سلوك غير تكيفي في الحياة.

وقد أجرى "دينيز" وزملاؤه (Deniz, Tras, & Aydogan, 2009)، دراسة على عينة مكونة من 435 من طلاب جامعة سيليكون التركية، تراوحت أعمارهم ما بين 17 - 21 سنة، وكشفت نتائج الدراسة عن علاقة سلبية دالة بين الذكاء الوجداني والتسويق الدراسي، وأن مشكلات الطلاب المرتبطة بالدراسة أو الأسرة أو الصحة، يمكن أن تتسبب في سلوك التسويق. كما كشفت بحوث أخرى عن ارتباط موجب بين التسويق والضغط النفسي لدى عينات الطلبة (Flett, Blankstein, & Martin, 1995; Stead, Shanahan, & Neufeld, 2010). وأجرى "فيراري" (Ferrari, 1991a) دراسة مسحية لأعدار الطلبة الجامعيين حول تأخيرهم عن إنجاز واجباتهم الدراسية، ووجد أن 27% اعترفوا بتقديمهم أعذاراً كاذبة، حول سلوك التسويق لديهم، من مثل موت أحد أفراد الأسرة، أو تعطل الكمبيوتر، أو فقدان المذكرات الدراسية. ويشير "فيراري" وآخرون (Ferrari et al., 1992) في دراسة أخرى، إلى أن الطلبة الذين كانوا أكثر ثقة في أنفسهم، يميلون إلى إنجاز أسرع، و تسويق أقل في

حياتهم الدراسية والشخصية. كما لاحظ "تايس ، وبومستر" (Tice & Baumeister, 1997) أن الطلاب الجامعيين الذين لديهم مستوى مرتفع من سلوك التسويق، لم ينخفض مستوى التحصيل الدراسي لديهم فقط، بل لوحظ عليهم حدوث مشكلات صحية مرتبطة بالضغط النفسية أيضاً، كما وجد "فيراري" (Ferrari, 1991a) أن التسويق الدراسي مرتبط بانخفاض الثقة بالنفس، وانخفاض التحكم الذاتي والاكتئاب والقلق. وارتبط التسويق بعدد آخر من المتغيرات الشخصية، وفي هذا السياق درس "ميلجرام" وزملاؤه (Milgram et al., 1988) عينة من 314 من طلاب الجامعة، واستخرجت علاقة سالبة دالة بين سلوك التسويق وسلوك النمط (أ). وحول علاقة التسويق بالكمالية، وجد "فروست" وزملاؤه، أن التسويق الأكاديمي لدى الطلاب يرتبط إيجابياً بالتوقعات الوالدية العالية، والنقد الوالدي المرتفع (Frost, Marten, Lahart, & Rosenblate, 1990). وقد دعم "فليت" ورفاقه (Flett, Blankstein, Hewitt, & Koledin, 1992) هذه النتيجة، حيث كشفت دراستهم على عينة من الطلاب الجامعيين تضم 131 فرداً (56 طالباً و 75 طالبة) عن وجود ارتباط موجب بين سلوك التسويق والكمالية. ودرس "أونبيرج" (Onwuegbuzie, 2000) العلاقة بين التسويق الدراسي والكمالية، على عينة مكونة من 135 طالباً في الدراسات العليا، طبق عليهم مقياس تقدير التسويق للطلاب، ومقياس الكمالية المتعدد الأوجه، وكشفت نتائج الدراسة عن أن التسويق الدراسي مرتبط بمستوى دال بالكمالية، والخوف من الفشل، وأن التسويق الدراسي يتأثر بالسياق الاجتماعي، حيث إن الطلاب الباحثين عن الكمالية والإتقان، يتأثرون بالخوف من الفشل، أكثر مما يتأثرون بالحاجة إلى الإنجاز، وأن المبالغة في الحصول على الإتقان، يقود إلى التسويق الدراسي. وأجرت "جونسون" (Johnson, 1992) دراسة على عينة من المرضى النفسيين بلغ عددهم 160 مريضاً، طبق عليهم قائمة التسويق للراشدين، ومقياس حدة الأعراض النفسية، وكشفت نتائج الدراسة عن ارتباط إيجابي بين التسويق وكل من الوسواس القهري، والقلق، والمخاوف. ودرس "كاجان" وزملاؤه (Kagan, Cakir, Lihan, & Kandemir, 2010) التسويق الدراسي لدى (265) طالباً جامعياً، فوجدوا أن هناك ارتباطاً إيجابياً دالاً بين التسويق وبين الانبساط والمسؤولية والكمالية والوسواس القهري. وفي دراسة قام بها "جريست" وزملاؤه (Greist, Jefferson, & Marks, 1986) على 39 امرأة و 26 رجلاً من

المصابين باضطراب الوسواس القهري ، توصلت النتائج إلى ارتباط إيجابي بين التسويق وبين الأفكار الوساوية.

### المنهج

**العينات:** استخدم عدد من العينات في هذه الدراسة ( ن = 1306 ) ، وتشترك هذه العينات جميعاً في أنها مستمدة من مصدرين فقط هما : طلاب من جامعة الكويت، ومن طلاب الهيئة العامة للتعليم التطبيقي من الجنسين مناصفة في معظم الاحوال، وهي عينات قصدية متاحة، من أقسام وكليات مختلفة ، ولم يجبر أي من الطلاب على الاشتراك في الدراسة، ومن ثم فهي تعد عينات متطوعين، ونظراً لزيادة أحجام العينات المستخدمة ، وتنوع مصدريها، فمن الممكن أن تعد عينات ممثلة إلى حد بعيد لطلاب الجامعة الكويتيين، مع ملاحظة أنه لم تجمع بيانات ديموجرافية عن أفراد هذه العينات. ويبين جدول (1) حجم العينات المستخدمة في كل تحليل.

جدول 1

أحجام العينات المستخدمة في الدراسة

المصدر	الهدف	حجم العينة
الجامعة	السؤال مفتوح النهائية	65
الجامعة والهيئة	استبقاء 20 بندا واستبعاد الباقي	291
الجامعة والهيئة	التحليل العاملي للمقياس	329
الجامعة	إعادة التطبيق	47
الجامعة	الارتباط بالمحك	41
الجامعة والهيئة	الصدق الاتفاقي والاختلافي	187
الجامعة والهيئة	الإحصاءات الوصفية للمقياس	346

**المقاييس:**

#### 1 - المقياس العربي للتسويق :

**تأليف المقياس:** مصادر البنود اعتمدت بنود المقياس العربي للتسويق على ثلاثة مصادر هي: المقاييس السابقة، والسؤال مفتوح النهائية، وخبرة الباحثين، وقد مثلت هذه المصادر الوعاء الأولي للبنود، وتفصيل هذه المصادر كما يلي:

#### أولاً - المقاييس السابقة :

ترجمت إلى العربية بنود المقاييس الخمسة الآتية:

أ - المقياس القطعي للتسويق Decisional Procrastination Scale وهو من

وضع "مان" (Mann, 1982).

ب - قائمة "آيتكين" للتسويف Aitken Procrastination Inventory من وضع "آيتكن" (Aitken, 1982).

ج - المقياس العام للتسويف General Procrastination Scale من تأليف "لاي" (Lay, 1986).

د - قائمة التسويف للكبار Adult Inventory of Procrastination من وضع "ماك كراون ، وجونسون" (McCown & Johnson, 1989).

ه - مقياس "توكمان" للتسويف Tuckman Procrastination Scale من تأليف "توكمان" (Tuckman, 1991).

وقد ترجمت كل بنود هذه المقاييس الخمسة، وروجعت لغويا مراجعة دقيقة، ثم حذف المكرر منها.

#### ثانياً - السؤال مفتوح النهاية : Open-ended question

استخدمت عينة (ن = 65) من طلاب جامعة الكويت الذين يدرسون مقرراً تخصصياً في قسم علم النفس هو قياس الشخصية، وطلب منهم الإجابة عن سؤال مفتوح النهاية نصه كما يلي:

اكتب أكبر عدد من العبارات التي يمكن أن تستخدم لقياس التسويف ، وقدم لهم النموذج الآتي: "أؤجل عمل اليوم إلى الغد" ، وسبق ذلك تقديم تعريف موجز ومبسط للتسويف. ونتج عن هذا السؤال مفتوح النهاية، عدد كبير من العبارات، تم حذف البنود المكررة منها، وغير المتصلة بالتسويف، والغامضة، وأعيدت صياغة بعضها، بهدف الإيجاز والوضوح، بحيث يشتمل البند الواحد على فكرة واحدة.

#### ثالثاً - خبرة الباحثين:

قام الباحثان بوضع عدد من العبارات التي روى أنها يمكن أن تقيس سمة التسويف، والتي وجد أن المصدرين السابقين لم يشملها ، وذلك اعتماداً على خبرتهما الشخصية في مجالي علم نفس الشخصية والقياس النفسي.

#### وعاء البنود : Item pool

مثلت هذه المصادر الثلاثة المشار إليها وعاء البنود للمقياس العربي للتسويف، ثم جمعت كل البنود في قائمة واحدة، ووصل عدد البنود بعد حذف المكرر منها إلى 71 بنداً، وكانت في صيغة عبارات وليس أسئلة، ووضعت لها التعليمات المناسبة، وبدائل خماسية للإجابة، لتحديد مدى انطباق كل عبارة على المبحوث تبعاً لما يلي:

لا = 1 ، أحياناً = 2 ، بدرجة متوسطة = 3 ، كثيراً = 4 ، كثيراً جداً = 5.

**الصيغة النهائية للمقياس :**

طبقت الصيغة المبدئية للمقياس التي تشتمل على 71 بندا على 291 طالبا وطالبة ممن يدرسون في جامعة الكويت والهيئة العامة للتعليم التطبيقي والتدريب، ممن تتراوحت أعمارهم بين 19، و 32 عاما، وحسب معامل الارتباط بين كل بند والدرجة الكلية بعد حذف هذا البند Item-remainder ، ووضع معيار اعتباطي Arbitrary هو اختيار عشرين بندا مما لها أعلى ارتباط بالدرجة الكلية بعد حذف البند، وتراوحت ارتباطات هذه البنود العشرين بالدرجة الكلية بين 0.68 ، و 0.51.

**مفتاح التصحيح:**

تقدر درجات ست عشرة عبارة في اتجاه إيجابي (1 ، 2 ، 3 ، 4 ، 5)، في حين تصحح أربع عبارات في اتجاه معكوس (5 ، 4 ، 3 ، 2 ، 1)، لتجنب وجهة الاستجابة Response set ، وهي العبارات أرقام 1 ، 8 ، 16 ، 18، وتشير الدرجة الكلية العليا إلى ارتفاع التسوية.

**2 - المقياس العربي لنمط السلوك "أ":**

يتكون هذا المقياس من عشرين عبارة، يجاب عن كل منها بمقياس خماسي من "لا" إلى "كثيرا جدا"، وتشير الدرجة المرتفعة إلى ارتفاع سلوك النمط "أ" Type A behavior، وللمقياس ثبات وصدق مرتفعان، إذ وصلت معاملات ألفا الى 0,89 و 0,91 و 0,90 لطلبة الجامعة، والطالبات، والجنسين على التوالي. كما وصل الصدق المرتبط بالمحك إلى 41، وهو دال عند مستوى 0,01. وأسفر التحليل العاملي للمقياس عن استخراج خمسة عوامل هي: الدقة والمثابرة، والسرعة وضغط الوقت، والرغبة في التقدم، والجدية والتنظيم، والانشغال وحب العمل. وأهم ما يتسم به هذا المقياس الارتباط الصفري ببعدي الانبساط والعصابية. وقد اعتمد وعاء البنود لهذا المقياس على خمسة مقاييس سابقة تشتمل جميعا على 101 بندا، أجريت تحليلات عاملية متعددة لها لاختيار أفضلها، وهذا المقياس من وضع أحمد عبد الخالق (2000 أ، 2000 ب).

**3 - المقياس العربي للوسواس القهري:**

يشتمل هذا المقياس على 32 عبارة ، يستوعبها سبعة عوامل ، يجاب عن كل عبارة بـ "نعم" أو "لا"، وتشير الدرجة العليا إلى ارتفاع الوسواس القهري، وكان ثبات إعادة التطبيق بعد أسبوع 0.85، ووصل ثبات التنصيف - بعد تصحيح الطول - إلى 0.73، وصدق المحك 0.69، وللقائمة ثلاث صيغ: عربية، وإنجليزية، وأسبانية، ولها متوسطات وانحرافات معيارية لعينات: مصرية، وكويتية، وسعودية، ولبنانية، وسورية، وقطرية، فضلا عن نتائج أمريكية وأسبانية، والقائمة من تأليف عبد الخالق 1992،

(Abdel-Khalek 1998).

#### 4 - مقياس الكمالية:

هذا المقياس من إعداد حسين فايد (2005) ، وتعرف الكمالية بأنها الرغبة في الوصول إلى الكمال، وعدم رضا الفرد عن جهوده وأدائه على الرغم من جودة أدائه، ويشتمل هذا المقياس على 28 عبارة، يجاب عن كل منها باختيار أحد البدائل الخمسة، التي تتراوح بين 1 = لا تنطبق مطلقاً، و 5 = تنطبق بدرجة كبيرة جداً، وتشير الدرجة العليا إلى ارتفاع الكمالية، ووصل ثبات إعادة التطبيق بعد أسبوعين إلى 0.79 والتجزئة النصفية إلى 0.77.

#### إجراءات التطبيق :

طبقت المقاييس في جلسات جماعية، ضمت مجموعات صغيرة من الطلاب (من 30 -50 فرداً)، وتم التطبيق في ساعات الدراسة الجامعية، وفي مدرجات الجامعة والهيئة، ولم يجبر أي من الطلاب على الاشتراك في الدراسة.

#### حدود الدراسة

أجريت هذه الدراسة على عينات متاحة من الطلاب الجامعيين من الجنسين في دولة الكويت، وطبقت المقاييس في العام الجامعي 2009 /2010 ، ومن ثم، فليس من الصواب تعميم نتائج هذه الدراسة على الطلاب الجامعيين في الوطن العربي، وأما استخدام "العربي" في اسم المقياس، فهو للإشارة إلى أنه مؤلف وليس مترجماً، كما يزعم الباحثين استخدامه في عدد آخر من الدول العربية ، وفي هذه الحالة الأخيرة ، يتعين أن يحافظ المقياس على اسمه دون تعديل.

#### النتائج

##### المكونات الأساسية لبنود المقياس:

طبق المقياس العربي للتسويق في صيغته النهائية المشتملة على عشرين بنداً، على 329 طالباً وطالبة من طلاب جامعة الكويت والهيئة العامة للتعليم التطبيقي والتدريب، ممن تراوحت أعمارهم بين 18، و31 سنة، وحسبت معاملات الارتباط بين البنود العشرين، وحللت بطريقة المكونات الأساسية Principal Components، واتخذ محك "كايزر" لاستخراج المكونات الدالة، اعتماداً على الجذر الكامن  $< 1.0$ ، وبتطبيق هذا المحك استخرجت ثلاثة عوامل دالة ، استوعبت 54.17% من التباين، ويعرض جدول (2) لهذه العوامل بعد التدوير المتعامد بطريقة "فارماكس".

## جدول 2

العوامل (ع) الثلاثة بعد التدوير المتعامد للمقياس العربي للتسويق (ن = 329)

بنود المقياس	1ع	2ع	3ع	هـ
1- أنجز الأعمال المطلوبة مني في مواعيدها دون تأخير .	0.184-	0.164-	0.693-	0.541
2- أقوم بتأجيل الأعمال المسندة إليّ أكثر من اللازم.	0.643	0.219	0.221	0.511
3 - أذهب متأخرا إلى المواعيد والاجتماعات.	0.128	0.659	0.196	0.479
4 - أبدأ في العمل الذي يجب عليّ القيام به بشكل متأخر	0.537	0.444	0.122	0.501
5- مشكلتي مع الوقت لا يمكن علاجها	0.774	0.124	0.151	0.638
6- إذا كانت هناك مهمة صعبة فإنني أفضل تأجيلها	0.514	0.448	0.030	0.466
7- أقوم بشراء الأشياء المهمة في اللحظات الأخيرة.	0.229	0.657	0.091	0.492
8 - أستفيد من وقتي بشكل جيد.	0.373-	0.018	0.691	0.616
9- ينتهي الوقت دون أن أشعر بمروره.	0.625	0.268	0.250	0.525
10 - أتأخر في إنجاز الأمور .	0.549	0.421	0.321	0.582
11- أنشغل عن الأعمال التي لها مواعيد نهائية بأمور أخرى.	0.559	0.447	0.037	0.513
12- أنا باستمرار أردد هذه العبارة: "سوف أنجز هذا العمل غدا".	0.219	0.581	0.291	0.470
13- كثير من مشكلاتي الحالية سببها تأجيلي للأشياء.	0.452	0.499	0.275	0.529
14 - أقوم بتأجيل إنجاز الأعمال الضرورية بدون سبب.	0.621	0.271	0.217	0.506
15- يستغرق الأمر مني وقتا طويلا لكي أبدأ في تنفيذ أي عمل.	0.385	0.608	0.190	0.555
16- عندي لكل عمل وقت محدد للإنجاز .	0.070-	0.258-	0.775-	0.671
17- وقتي يضيع على الرغم مني.	0.727	0.215	0.249	0.637
18- أستطيع أن أنظم وقتي بشكل جيد.	0.192-	0.236-	0.742-	0.645
19- نفوتني فرص كثيرة بسبب التأجيل .	0.400	0.569	0.172	0.513
20- أعتقد أن التأجيل خير من التعجيل.	0.168	0.631	0.140	0.446
الجذر الكامن	4.36	3.72	2.75	
% للتباين	21.78	18.62	13.77	54.17

هـ = 2 الشيوع Communalities

ومن ملاحظة جدول (2) يتضح ان قيم الشيوع Communalities تراوحت بين 0.446 و 0.671 وهي قيم مناسبة ، ومن المتوقع في ظاهرة مركبة كالتسويق أن تتشبع

بعض البنود بأكثر من عامل (عاملان : البنود أرقام : 4 ، 6 ، 13 ، 19 ) وبالنظر الى جدول (2) ، يمكن تسمية العوامل الثلاثة المتعامدة على التوالي كما يلي:

1 - إضاعة الوقت، 2 - التأجيل والتأخر عن المواعيد، 3 - عدم تنظيم الوقت.

ثبات المقياس:

طبق المقياس العربي للتسويق في صيغته النهائية على 157 طالبا، و180 طالبة من طلاب الجامعة، وحسب الاتساق الداخلي للبنود العشرين ، حيث كان الهدف الاعتماد على الدرجة الكلية للمقياس، إذ هي أكثر ثباتا من العوامل الفرعية. وبيين جدول (3) معاملات ثبات ألفا من وضع "كرونباخ"، وتعد جميعها مرتفعة (فوق 0.91). كما طبق المقياس وأعيد تطبيقه بعد أسبوع على 47 طالبا وطالبة من طلاب الجامعة، وبيين جدول (3) كذلك معامل ثبات إعادة التطبيق ، ويلاحظ أنه مرتفع.

### جدول 3

#### معاملات ثبات وصدق المقياس العربي للتسويق

العينة	ثبات ألفا	إعادة التطبيق	الصدق المرتبط بالمحك
طلبة	0.91	-	-
طالبات	0.92	-	-
طلبة وطالبات	0.92	0.94	0.86

#### الصدق المرتبط بالمحك :

طبق المقياس العربي للتسويق في صيغته النهائية (20 بندا) مع مقياس التسويق من وضع "شوارزر" وزملائه (Schwarzer, Schmitz, & Diehl, 2000) ، على عينة قوامها 41 طالبا وطالبة ، ووصل معامل الارتباط بين المقياسين إلى 0.86 (دال عند مستوى 0.001)، ويشير إلى ارتفاع الصدق المرتبط بالمحك للمقياس العربي للتسويق.

#### الصدق الاتفاقي والاختلافي للمقياس:

طبق المقياس العربي للتسويق، والمقياس العربي لنمط السلوك "أ"، ومقياس الوسواس القهري، ومقياس الكمالية، على عينة من طلاب الجامعة والهيئة قوامها 187 فردا (99 طالبا، و88 طالبة)، وحسبت معاملات الارتباط بين الدرجات الكلية للمقياس، وحللت بطريقة المكونات الأساسية، وأديررت العوامل تدويرا متعامدا بطريقة فاريماكس، وبيين جدول (4) نتيجة هذا التحليل.



## جدول 4

## معاملات الارتباط والعوامل المتعامدة

هـ 2	العاملان		معاملات الارتباط				المقاييس
	2	1	4	3	2	1	
0.802	0.803-	0.398				-	1- التسوية
0.874	0.916	0.188			-	**0.512-	2- النمط "أ"
0.720	0.169-	0.831		-	0.046-	**0.333	3- الوسواس القهري
0.816	0.083	0.899	-	**0.543	**0.197	**0.295	4- الكمالية
	1.52	1.69					الجذر الكامن
80.30	37.97	42.33					% للتباين

\*\* دال عند مستوى 0.01

ومن ملاحظة جدول (4) يتضح أن ارتباطات مقياس التسوية دالة إحصائياً بكل المقاييس الثلاثة الأخرى ، ولكن ارتباط التسوية بالوسواس القهري وبالكمالية موجب، وارتباطه بنمط السلوك "أ" سالب ، ويمكن أن تشير هذه النتيجة إلى الصدق الاتفاقي Convergent لمقياس التسوية في ارتباطه الموجب بمقياس الوسواس القهري والكمالية ، كما يستنتج من هذه النتيجة أيضاً ، الصدق الاختلافي Divergent لمقياس التسوية، في ارتباطه السالب بنمط السلوك "أ". وفيما يختص بنتيجة التحليل العاملي ، فيمكن تسمية العامل الأول "الوسواس والكمالية"، في حين كان العامل الثاني ثنائي القطب ، ويمكن تسميته بعامل "التسوية مقابل نمط السلوك "أ".

## الإحصاءات الوصفية لمقياس التسوية:

يبين جدول (5) المتوسطات، والانحرافات المعيارية، وقيمة "ت"، وحجم التأثير، لمقياس التسوية لدى عينة من طلاب الجامعة والهيئة.

## جدول 5

## الاختبار التائي لدلالة الفروق بين الذكور والإناث في التسوية

الجنس	ن	م	ع	ت	الدلالة	د
ذكور	163	49.67	10.04			
إناث	183	44.34	9.20	5.14	0.0001	*0.55

\* حجم تأثير متوسط

وينضح من قراءة جدول (4) أن الفرق دال إحصائياً بين الذكور والاناث، إشارة إلى ارتفاع متوسط التسويق لدى الأول أكثر من الثاني، كما كان حجم التأثير متوسطاً إعتقاداً على معامل "د" من وضع كوهن (Cohen - 1993, pp. 250 - 251).

### مناقشة النتائج

لقد حققت هذه الدراسة الهدف الذي بدأت به من خلال إضافة علمية تمثلت في تقديم مقياس عربي للتسويق ، وبيان أهم خواصه السيكمترية، والذي يتصف بعدد من الجوانب الجيدة، وأول هذه الجوانب الوعاء الذي اعتمدت عليه البنود التي اشتمت المقياس منها، وتمثل هذا الوعاء في مصادر ثلاثة: أولها بنود خمسة مقياس عالمية مختلفة للتسويق، تعد من أهم المقاييس التي تستخدم في بحوث التسويق (انظر: Mann, 1982; McCrown & Johnson, 1989; Tuckman, 1991; Lay, 1986; Aitken, 1982).

وأما المصدر الثاني لوعاء البنود التي اعتمد عليها هذا المقياس ، فهو السؤال مفتوح النهاية، الذي وجه إلى عينة (ن = 65) من الطلاب الجامعيين، وقد نتج عن هذا المصدر الذي يعتمد على عينة متخصصة عدد كبير جدا من البنود المقترحة منها الغث والسمين والمكرر ، وقد دلت خبرة الباحثين ،على أن هذا المصدر على درجة كبيرة من الأهمية، وينتج عنه انتقاء بعض البنود الجيدة. وأما المصدر الثالث لوعاء البنود فقد كان خبرة الباحثين في مجالي علم نفس الشخصية، والقياس النفسي. وقد اعتمد محك استبقاء البنود على معامل الارتباط بين البند والدرجة الكلية المكونة من عدد كبير من البنود (71 بندا) بعد استبعاد البند، ودلت الخبرة على أن هذا المحك أبسط وأفضل من الاعتماد على العوامل المستخرجة من التحليل العاملي لمعاملات الارتباط بين هذا العدد الكبير من البنود، علماً بأن التحليل العاملي للمقياس يجب أن يلي عملية استبعاد بنود واستبقاء أخرى غيرها وأسفر التحليل العاملي للصيغة النهائية للمقياس العربي للتسويق (20 بندا)، عن استخراج ثلاثة عوامل سُميت على النحو الآتي : إضاعة الوقت ، والتأجيل والتأخر عن المواعيد، وعدم تنظيم الوقت، ويلاحظ أن هذه العوامل الثلاثة تقع في القلب من ظاهرة التسويق، وتعد هذه النتيجة دليلاً على الصدق العاملي للمقياس. كما يتسم هذا المقياس بثبات مرتفع، اعتماداً على طريقتي معامل ألفا، وإعادة التطبيق، حيث تراوحا بين 0.91 ، و 0.94 وتشير هذه النتيجة إلى الاتساق الداخلي والاستقرار عبر الزمن. ومن ناحية أخرى، يدل ارتباط هذا المقياس بمحك (ر = 0.86) إلى ارتفاع الصدق المرتبط بالمحك للمقياس العربي للتسويق. وقد افترض أن ارتباط المقياس العربي للتسويق بمقياسي الوسواس القهري، والكمالية ارتباط موجب، في حين أنه سالب بالمقياس العربي لنمط السلوك "أ"، إشارة إلى

الصدق الاتفاقي والصدق الاختلافي لمقياس التسويف، ذلك أن الأشخاص الذين يحصلون على درجة مرتفعة في الوسواس القهري، لديهم إعادة تفكير (وسواس) أو انشغال بأفعال متكررة (قهر)، مما يجعلهم يبطئون في إنجاز بعض الأعمال، نتيجة البطء في إكمالها أو إعادة تكرارها. وقد كشفت نتائج هذه الدراسة الحالية عن تحقق الافتراض بوجود ارتباط موجب بين المقياس العربي للتسويف ومقياس الوسواس القهري، وتتسق هذه النتيجة مع نتائج الدراسات السابقة انظر: (Ferrari, 2010; Ferrari & McCown, 1994; Greist et al., 1986; Kagan et al., 2010). ويشير الارتباط الموجب بين التسويف والكمالية إلى الصدق الاتفاقي لمقياس التسويف، وتتفق هذه النتيجة مع ما انتهت إليه الدراسات السابقة (Adderholt-Elliot, 1990; Burns et al, 2000; Burka & Yuen, 1983; Flett et al, 1992; Hewitt & Flett, 2004; Onwuegbuzie, 2000). ويمكن تفسير هذه العلاقة اعتماداً على الحقيقة التي ترى أن الكمالية تنفع بالفرد إلى تأخير إنجاز العمل، لتحقيق مستوى مرتفع من الإثقان، والخلو من الأخطاء، ومحاولة الوصول إلى أقصى درجة من توقعات الآخرين تجاه عمل الفرد، مما يدفعه إلى المماثلة والتسويف، والانتظار طويلاً لإنجاز المهام والأعمال بشكل مثالي وخال من العيوب والأخطاء (Sagar & Stoeber, 2009). كما كشفت نتائج هذه الدراسة عن وجود ارتباط سلبي دال إحصائياً بين مقياس التسويف ومقياس نمط السلوك (أ)، وهي نتيجة متوقعة ومنطقية ومشاهدة، باعتبار أن سلوك التسويف تجنب أو تأجيل لأداء الأعمال والمهام، أو بمعنى آخر هو فتور في النشاط الموجه نحو إنجاز الواجبات المطلوبة من الفرد، لدرجة قضاء وقت أطول من اللازم للانتهاء منها، في حين أن سلوك التسويف يناقض نمط السلوك (أ) فالأخير نمط سلوكي يتسم أصحابه بالتفافس، والإنجاز، و نفاذ الصبر، والتعجل والشعور بضغط الوقت وإلحاحه (Jenkins, Zyzanski, & Rosenman, 1979). وتتسق هذه النتيجة مع نتائج دراسة "ملجرام" وزملائه (Milgram et al, 1988)، التي كشفت عن ارتباط سالب دال بين سلوك التسويف ونمط السلوك (أ)، ودراسة "فودانوفتش، وسيب" (Vodanovich & Seib, 1997) التي استخرجت علاقة سلبية دالة بين التسويف وبين القدرة على إدارة الوقت، وتتفق هذه النتيجة أيضاً مع ما كشفت عنه دراسة عبد الخالق (2000 ب) من وجود ارتباط موجب ودال بين نمط السلوك (أ) والدافع للإنجاز، باعتبار أن الدافع للإنجاز نزعة سلوكية إيجابية نحو العمل ويرتبط الأخير سلبياً بالتسويف. كما يمكن تفسير العلاقة السالبة بين التسويف ونمط السلوك (أ) بأن من أهم أسباب التسويف الخوف من الفشل، فالمسوفون غالباً يؤخرون المهمة المعطاة لهم، بسبب نقص الثقة في إكمالها (Berry, 1975)، والخوف من الفشل قد يسهم في تجنب الأهداف أكثر من تحقيقها، وقد يكون

الخوف من الفشل في الوصول إلى توقعات الآخرين عن الفرد وأدائه ، في حين أن هذا الشعور بالخوف من الفشل يقل لدى أصحاب الدرجة المرتفعة في نمط السلوك (أ)، فهم يتصفون بالطموح وتوقع الأفضل والإصرار على النجاح.

وفيما يتعلق بالفروق بين الجنسين في سمة التسويق، فقد أسفرت نتائج هذه الدراسة عن حصول الذكور على متوسط درجات أعلى من الإناث في التسويق وبمستوى دال إحصائياً، وحجم تأثير متوسط . وتتفق هذه النتيجة مع ما توصلت إليه دراسات سابقة في هذا الشأن مثل (Dias-Morales et al., 2006; Milgram et al., 1994; Ozer et al., 1995; Senecal et al., 2002; Pychyl et al., 2009; al., 2009). في حين لم تكشف نتائج دراسات أخرى عن وجود فروق بين الذكور والإناث في مقاييس التسويق (Ferrari et al., 1991 b, 2001; Schouwenburg, 1992; al., 2009; Ferrari, 1991 b, 2001). نقطة أخيرة في هذه الدراسة تجدر الإشارة إليها، وهي أن نتائجها تعتمد على سلسلة من الدراسات الفرعية التي استخدمت عددا كبيرا من الطلاب الكويتيين، إلا أن الحاجة تبقى ماسة إلى بيان ارتباطات التسويق بمتغيرات أخرى في الشخصية وعلم النفس المرضي، وصولاً إلى بيان متعلقات التسويق، تمهيداً لوضع برامج لعلاجها.

### المراجع

- الزغاليل، احمد سليمان. ( 2008 ) الكمالية عند طلبة الجامعة وعلاقتها بتعليمهم الاكاديمي والاختلاف في ذلك تبعاً لكل من الجنس والتخصص والمستوى الدراسي. مجلة مؤتمة للبحوث والدراسات ، 23 ( 3 ) ، 117-134
- عبد الخالق، أحمد محمد. (1992). *المقياس العربي للوسواس القهري*. الإسكندرية: دار المعرفة الجامعية.
- عبد الخالق، أحمد محمد. (2000 "أ"). مشكلة العلاقة بين الشخصية ونمط السلوك "أ" مع وضع مقياس لتقديره. *المجلة المصرية للدراسات النفسية* ، المجلد 10، العدد 27 ،ص 9-24.

- عبد الخالق، أحمد محمد . (2000 "ب"). نمط السلوك "أ" : دراسة لبعض الارتباطات الاجتماعية والنفسية. *دراسات نفسية* ، 10 (4)، 485 – 495 .
- فايد، حسين على. (2005). *مقياس الكمالية : كراسة التعليمات*. القاهرة: مؤسسة طبية للنشر والتوزيع.

- Abdel-Khalek, A.M. (1998). The development and validation of the Arabic Obsessive Compulsive Scale. *European Journal of Psychological Assessment, 14*, 146-158.
- Adderholt-Elliot, M. (1990). A comparison of the " stress seeker " and the "perfectionist" . *Gifted Child Today, 13*, 50 – 51.
- Aitken, M. (1982). *A personality profile of the college students procrastinator*. Unpublished doctoral dissertation, University of Pittsburgh.
- Beck, B. L., Koons, S. R., & Milgrim, D. L. (2000). Correlates and consequences of behavioral procrastination : The effects of academic procrastination, self-consciousness, self-esteem and self-handicapping (Special issue). *Journal of Social Behavior and Personality, 15* , 3-13.
- Berry, R. (1975) Fear of failure in the student experience. *Personal and guidance Journal, 54*, 190- 203.
- Burka, J. B., & Yuen, L. M. (1983). *Procrastination: Why do you do it, what to do about it*. Reading, PA: Addison-Wesley.
- Burns, L., Dittman, K., Nguyen, N., & Mitchelson, J. (2000). Academic procrastination, perfectionism, and control: Associations with vigilant and avoidant copying. *Journal of Social Behavior and Personality, 15*, 35 – 46.
- Chu, A. H. C., & Choi, J. N. (2005). Rethinking procrastination: Positive effects of “active” procrastination behavior on attitudes and performance. *Journal of Social Psychology, 145*, 245–264.
- Deniz, E., Tras, Z ., & Aydogan, D . ( 2009 ). An investigation of academic procrastination, locus of control, and emotional intelligence. *Educational Sciences: Theory and Practice, 9*, 623 – 632 .
- Dias-Morales, J., Ferrari, J ., & Diaz, D .(2006). Procrastination and demographic characteristics in Spanich adults: Futher evidence. *Journal of Social Psychology , 146* , 629-633.
- Diaz-Morales, J., Cohen, J., & Ferrari, J . (2008). An integrated view of personality styles related to avoidant procrastination. *Personality and Individual Differences 45* , 554–558.
- Effert, B., & Ferrari, J . (1989) . Decisional procrastination: Examining personality correlates. *Journal of Social Behavior and Personality, 4*, 151, 156.
- Ellis, A., & Knaus, W. (1977). *Overcoming procrastination*. New York. Rational Living.
- Fee, R. L., & Tangney, J. P. (2000). Procrastination: A means of avoiding shame or guilt? *Journal of Social Behavior and Personality, 15*, 167–184.

- Ferrari, J. (1991a). Compulsive procrastination: Some self – reported personality characteristics. *Psychological Reports*, 68, 455-458.
- Ferrari, J. R. (1991 b). Self-handicapping by procrastination: Protecting self-esteem, social-esteem or both?. *Journal of Research in Personality*, 25, 245 – 261.
- Ferrari, J. R. (2001). Procrastination and attention: Factor analysis of attention deficit, boredomness, intelligence, self-esteem, and task delay frequencies. *Journal of Social Behavior and Personality*, 16, 185–196.
- Ferrari, J, R. (2010) .*Still procrastination: The no-regrets guide to getting it done*. New Jersey : Wiley.
- Ferrari, J. R., Johnson, J. L., & McCown, W. G. (1995). *Procrastination and task avoidance :Theory, research, and treatment* . New York: Plenum Press.
- Ferrari, J., & Beck, B . (1988). Affective responses before and after fraudulent excuses by academic procrastinators. *Education*, 118, 529 – 537.
- Ferrari, J., & McCown, W (1994). Procrastination tendencies among obsessive-compulsives and their relatives. *Journal of Clinical Psychology*, 50, 162 – 167.
- Ferrari, J., Özer, B. U., & Demir, A. (2009). Chronic procrastination among Turkish adults: Exploring decisional, avoidant, and arousal styles. *Journal of Social Psychology*, 149, 302–307.
- Ferrari, J., Parker, J., & Ware, C. (1992). Academic procrastination: Personality correlates with Myers – Briggs types, self – efficacy, and academic of control. *Journal of Social behavior and Personality*, 7, 495 – 502.
- Flett, G, L., Blankstein, K. R ., Hewitt, P. L ., & Koledin, S . (1992). Components of perfectionism and procrastination in college students. *Social Behavior and Personality*, 20 , 85 -94.
- Flett, G. L., Blankstein, K. R., & Martin, T. R. (1995). Procrastination, negative self-evaluation, and stress in depression and anxiety: A review and preliminary model. In J. R. Ferrari, J. L. Johnson, & W. G. McCown (Eds.), *Procrastination and task avoidance: Theory, research, and treatment* (pp. 137–167). New York: Plenum Press.
- Frost, R. O., Marten, P., Lahart, C., & Rosenblate, R. (1990). The dimensions of perfectionism. *Cognitive Therapy and Research*, 14, 449–468.

- Greist , J . H . , Jefferson , J. W., & Marks, I. M. (1986). *Anxiety and its treatment: Help is available*. Washington: American Psychiatric Press.
- Grimm. L . G . (1993). *Statistical applications for the behavioral sciences*. New York: Wiley.
- Hammer, C. A., & J. R. Ferrari. (2002) Differential incidence of procrastination between blue – and white-collar workers. *Current Psychology* 21, 334 – 338.
- Harriott, J., & Ferrari, J.R.(1996). Prevalence of procrastination among samples of adults. *Psychological Reports*, 79, 611-616.
- Haycock, L. A., McCharty, P ., & Skay, C. L. (1998). Procrastination in college students: The role of self-efficacy and anxiety. *Journal of Counseling and Development*, 76, 317-324.
- Hewitt, P. L., & Flett, G. L. (2004). *Multidimensional Perfectionism Scale (MPS): Technical manual*. Toronto, Canada: Multi-Health Systems.
- Janssen, T., & Carton, J. S. (1999). The effect of locus of control and task difficulty on procrastination. *Journal of Genetic Psychology*, 160 , 436-442.
- Jenkins, C. D., Zyzanski, S.J., & Roenman, R.H .(1979). *Jenkins Activity Survey Manual*. New York: Psychological Corporation.
- Johnson, J. (1992). *The SS-77. A measure of psychological system severity*. Princeton, NJ: NorthShore Press.
- Kagan, M., Cakir, O., Lihan, T.,& Kandemir, M. (2010). The explanation of the academic procrastination behaviour of university students with perfectionism, obsessive – compulsive and five factor personality traits . *Procedia Social and Behavioral Sciences* 2, 2121–2125.
- Knaus, W. ( 2000). Procrastination, blame, and change. *Journal of Social Behavior and Personality*, 15, 153 – 166.
- Lay, C. H. (1986) At last, my research article on procrastination. *Journal of Reaearch in Personality*, 20 , 474 -495.
- Lay, C.(1992). Trait procrastination and the perception of person- task characteristics. *Journal of Social Behavior and Personality*, 7, 483 – 494.
- Lay,C., & Schouwenbug, H. (1993). Trait procrastination, time management,and academic behavior. *Journal of Social Behavior and Personality*, 8, 647 – 662.
- Mann, L. (1982).*Decision-making questionnaire*. Unpublished inventory. Flinders University of South Australia, Australia.
- McCown, W., & Jonhson, J. (1989). *Differential arousal gradients in chronic procrastination*. paper presented at the American Psychological Association. [Alexandria.VA](#).

- McCown, W., & Johnson, J. (1999). Personality and chronic procrastination by university students during an academic exam period. *Personality and Individual Differences, 12*, 413, 415.
- McCown, W., & Roberts, R. (1994). A study of academic and work-related dysfunctioning relevant to the college version of an indirect measure of impulsive behavior. Integra Technical paper 94-28. Radnor, PA: integra, Inc.
- Milgram, N., & Marshevsky, S., & Sadeh, A. (1994). Correlates of academic procrastination: Discomfort, task aversiveness, and task capability. *Journal of Psychology, 129*, 145–155.
- Milgram, N., Sroloff, B., & Rosenbaum, M. (1988). The procrastination of every day life. *Journal of Research in Personality, 22*, 197 – 212.
- Newman, E., Ball, S., Young, D., Smith, C., & Purtle, R. (1974). Initial attitudes differences among successful, procrastinating, and " withdrawn from course" students in a personalized system of statistics instruction. *Journal of Research in Mathematics Education, 5*, 105-113.
- Onwuegbuzie, A. (2000). Academic procrastination and perfectionistic tendencies among graduate students. *Journal of Social Behavior and Personality, 15*, 103 – 109.
- Özer, B., U ., Demir, A., & Ferrari, J. (2009 ). Exploring academic procrastination among Turkish students: Possible gender differences in prevalence and reasons. *Journal of Social Psychology, 149*, 241–257.
- Prohaska, V., Morrill, P., Atilas, I., & Perez, A. (2000). Academic procrastination by nontraditional students. *Journal of Social Behavior and Personality, 15*, 125- 143.
- Pychyl, T. A., Coplan, R. J., & Reid, P. A. M. (2002). Parenting and procrastination: Gender differences in the relations between procrastination, parenting style and self worth in early adolescence. *Personality and Individual Differences, 33*, 271–285.
- Rothblum, E., Solomon, L., & Murakami, J. (1986). Affective, cognitive, and behavioral differences between high and low procrastinators. *Journal of Counseling Psychology, 33*, 387 – 394.
- Sagar, S. S., & Stoeber, J. (2009). Perfectionism, fear of failure, and affective responses to success and failure: The central role of fear of experiencing shame and embarrassment. *Journal of Sport and Exercise Psychology, 31*, 602–627.



- Schouwenburg, H. (1992). Procrastinations and fear of failure: An exploration of reasons for procrastination. *European Journal of Personality*, 6, 225 – 236.
- Schwarzer, R., Schmitz, G., & Diehl, M. (2000). Procrastination. <http://userpage.fu-berlin.de/gesund/skalen>. Retrieved in 7-8-2010.
- Senecal, C., Koestner, R., & Vallerand, R. J. (1995). Self-regulation and academic procrastination. *The Journal of Social Psychology*, 135, 607–619.
- Solomon, L., & Rothblum, E. (1984). Academic procrastination frequency and cognitive - behavioral correlates. *Journal of Counseling Psychology*, 31, 503 – 509.
- Stead, R., Shanahan, M., & Neufeld, R. (2010). “I’ll go to therapy, eventually”: Procrastination, stress and mental health. *Personality and Individual Differences*, 49, 175–180.
- Tice, D., & Baumeister, R. (1997). Longitudinal study of procrastination performance, stress, and health: The costs and benefits of dawdling. *Psychological Science*, 8, 454 – 458.
- Trice, A., & Milton, C. (1987) Locus of control as a predictor of procrastination among adults in correspondence courses. *Perceptual & Motor Skills*, 65, 1002.
- Tuckman, B. W. (1991). The development and concurrent validity of the procrastination scale. *Educational & Psychological Measurement*, 51, 473-480.
- Vodanovich, S.J., & Seib, H.M. (1997). Relationship between time structure and procrastination. *Psychological Reports*, 80, 211-215.
- Webster's New Collegiate Dictionary (1992). New York : Winston Wesley, J. (1994). Effects of ability, high school achievement, and personality behavior on college performance. *Educational and Psychological Measurement*, 54, 404 – 408.
- Wolters, C. (2003). Understanding procrastination from a self regulated learning perspective. *Journal of Educational Psychology*, 95, 179-187

## The Construction and Validation of the Arabic Scale of Procrastination

Ahmed M. Abdel-Khalek

Professor, Kuwait University – Kuwait

Mohammed M. Aldughaim

Associated Professor, Public Authority For Applied Education and Training – Kuwait

**Abstract:** The purpose of this study was to introduce the concept of procrastination and the determine of the variables associated with it, as well as construct the Arabic Scale of Procrastination (ASP), and to estimate its reliability and validity. The items pool consisted of three sources: (a) the items of five international procrastination scales, (b) an open-ended question directed to senior students of psychology , and (c) the experience of the present researchers. The items number reached to 71 items which applied on a sample of Kuwait University and the Public Authority for Applied Education and Training. The correlations were computed. A 20 items with highest correlations were retained. The final form of the ASP consisted of 20 items, answered on 5- point Likert scale. The total scale score can range from 20 to 100, in which the high score denotes high procrastination. The principal components analysis yielded three components: Wasting time, Retardation of deadlines, and Bad time management. Alpha and test-retest reliability ranged from 0.91 to 0.94 respectively indicating internal consistency and temporal stability. Criterion-related validity was 0.86, indicating good validity. The ASP was significantly correlated with obsession compulsion and perfectionism (positive), and type A behaviour (negative). Males obtained significantly higher mean ASP score than female. The ASP is viable in the use of Arab researches in the areas of personality, and psychopathology.

**Keywords:** Procrastination, Arabic Scale, Obsession, Perfectionism, Type A behavior.