

Doi:

<https://orcid.org/0000-0002-1006-0360>

التحليل العاملي التوكيدي ونموذج سلم التقدير لمقياس التسويق النشط على طلبة كلية التربية بجامعة السلطان قابوس

د. عادل سمير حمدان¹

كلية التربية - جامعة السلطان قابوس

سلطنة عمان

الملخص

الأهداف: هدفت الدراسة إلى التحقق من مطابقة مقياس التسويق النشط للتحليل العاملي التوكيدي ونموذج سلم التقدير على طلبة كلية التربية-جامعة السلطان قابوس. تمثلت أداة الدراسة في مقياس التسويق النشط من إعداد (Choi & Moran, 2009) وترجمة الباحث. المنهج: تم تطبيق المقياس على عينة قوامها 213 من طلاب كلية التربية بجامعة السلطان قابوس. النتائج: بينت نتائج الدراسة مطابقة مقياس التسويق النشط للتحليل العاملي التوكيدي، حيث جاءت قيم مؤشرات حسن المطابقة كما يلي: كاي تربيع/ درجات الحرية (98/258.54 = 2.64)، CFI = 0.965، GFI = 0.977، TLI = 0.953، RMSEA = 0.067 البنائي لأبعاد المقياس (الرضا بالنتائج، تفضيل الوقت، القرار المتعمد بالتسويق، الوفاء بالمواعيد النهائية) على الترتيب 0.813، 0.840، 0.809، 0.802. الخاتمة: كما بينت النتائج مطابقة فقرات مقياس التسويق النشط لنموذج سلم التقدير، إذ إن قيم المطابقة الداخلية والخارجية للفقرات جاءت ضمن المدى المقبول 0.5 إلى 1.5، كما أن قيم معاملات الثبات للأفراد والفقرات كانت مقبولة أكبر من 0.80.

الكلمات المفتاحية: التحليل العاملي التوكيدي، نموذج سلم التقدير، التسويق النشط.

1 أستاذ مساعد زائر بالقياس والتقويم - قسم علم النفس. الاهتمامات البحثية: نظرية الاستجابة للمفردة، التحليل العاملي الاستكشافي، التحليل العاملي التوكيدي، تطوير الاختبارات النفسية.

الإيميل: adel.hemdan@edu.aun.edu.eg

- سلم البحث في 2022/12/13، أجاز للنشر في 2023 / 3 / 15.

المقدمة

تُعد الجامعة مؤسسة علمية تربوية وثقافية ذات أهمية كبيرة وأساسية في شتى مجالات الحياة، وتسعى إلى توسيع آفاق المعرفة ونشرها والتصدي للمشكلات التي تواجه المجتمع؛ ووضع الحلول الناجحة لها. ولما كان الطالب هو العنصر الفعال والمهم في العملية التربوية، كان لزاماً أن تضعه الجامعة في بؤرة اهتماماتها عن طريق برامج الإعداد والتأهيل والتنمية وليس على الجانب العلمي والمهني فقط، بل تمتد إلى الجوانب السلوكية والنفسية والانفعالية والعقلية؛ لأن الطالب هو الاستثمار الأمثل للمستقبل. ويُعد التسوييف الأكاديمي ظاهرة سائدة بين طلبة الجامعات (Blunt & Pychyl, 1998). وأشارت دراسات التسوييف الأكاديمي إلى أنه سلوك غير فعال يؤدي في النهاية إلى نتائج سلبية (Choi & Moran, 2009; Chu & Choi, 2005). ويوصف المسوفون كأفراد يعانون الكسل أو متساهلين وغير قادرين على التنظيم الذاتي (Ferrari, 2001; Tuckman & Sexton, 1989). كما يمكن أن يؤدي التسوييف الأكاديمي إلى إضاعة الوقت وزيادة الضغط والضعف الأكاديمي لدى طلبة الجامعة (Rothblum et al., 1986; Wolters, 2003).

في حين أشارت تلك الدراسات إلى وجوب التفرقة بين التسوييف السلبي والتسوييف الإيجابي؛ فالأول يتمثل في توجه هروبي، والآخر يستند إلى نظرة إيجابية تُفرز إعادة التنظيم والتحفيز. وعليه فعلى الرغم من أن التسوييف الأكاديمي قد ارتبط بنتائج غير مرغوب فيها في معظم الأدبيات الموجودة، إلا أن هؤلاء الباحثين وجدوا أن سلوكيات التسوييف ليست كلها ضارة؛ بل إن بعضها في الواقع له تأثير إيجابي على الأداء (Steel, 2007). والتسوييف الأكاديمي يمكن أن يكون في بعض الأحيان سلوكاً تكيفياً (Schraw, Wadkins & Olafson, 2007) وربما بمثابة استراتيجية تحفيز ذاتي أو استراتيجية دراسة فعالة في المجال الأكاديمي (Brinthaupt & Shin, 2001; Ferrari et al., 1995).

كما أشارت بعض الدراسات إلى أن هناك بعض الطلبة أبلغوا عن تأجيل أعمالهم لأنهم أدركوا أنهم يعملون بشكل أفضل تحت الضغط (Schraw et al., 2007; Simpson & Pychyl, 2009). لذا رأى العديد من الباحثين أن التسوييف الأكاديمي له أكثر من نوع، وقد يؤدي نوع معين من التسوييف إلى نتائج إيجابية (Alexander & Onwuegbuzie, 2007; Choi & Moran, 2009; Chu & Choi, 2005; Corkin et al., 2011; Schraw et al., 2007).

فقد أشار (Chu & Choi, 2005) إلى أنه ليس كل سلوكيات التسويق ضارة أو مؤشرات لعواقب غير مرغوب فيها، وبذلك فإن التسويق يصنف إلى نوعين: الأول يسمى التسويق السلبي، وهو يتضمن الأفراد الذين يؤجلون مهامهم حتى اللحظة الأخيرة بسبب عدم قدرتهم على اتخاذ القرار للتصرف في الوقت المناسب، وفي المقابل يطلق على النوع الآخر التسويق النشط؛ وهو يتضمن الأفراد الذين يتخذون قرارات متعمدة للتسويق، باستخدام دوافعهم القوية للعمل تحت ضغط الوقت، وهم قادرون على إكمال المهام قبل المواعيد النهائية وتحقيق نتائج مرضية بالنسبة إليهم.

وذكرت دراسة (Choi & Moran, 2009) أن التسويق النشط يعكس الجوانب الوظيفية لتأخير هادف، ويلجأ بعض الأفراد إلى التسويق النشط نظراً لأنهم يرون أنه يؤدي إلى نتائج شخصية إيجابية ومُرضية حيث إن مثل هؤلاء الأفراد يلجؤون إلى التسويق كقرار متعمد لتأخير شيء ما، ولديهم الدافع والتفضيل للعمل تحت ضغط الوقت والقدرة على إنهاء المهام في الوقت المحدد. وعلى العكس من ذلك، يتم وصف التسويق السلبي بأنه نوع غير مرغوب بسبب تأخير المهمة، ويعامل باعتباره نتيجة لعدم القدرة على تخطيط الإجراءات الخاصة والالتزام بالمواعيد النهائية لأداء المهام.

كما وجد (Chu & Choi, 2005) أن الأفراد الذين لديهم تسويق نشط يمتلكون خصائص سلوكية مرغوبة؛ مما يؤدي إلى نتائج إيجابية لهم. كما أن هؤلاء الأفراد تبدو نتائجهم مثيرة للجدل بشكل خاص بسبب أنه قد يكون لديهم مستوى التسويق نفسه لدى الأفراد الذين لديهم تسويق سلبي، وقد أظهر الأفراد الذين لديهم تسويق نشط قدرة على إدارة الوقت والمواقف وأساليب المواجهة والأداء الأكاديمي بشكل مماثل ما لدى الأفراد غير المسوفين، بل وفي بعض الأحيان كانوا أفضل منهم. وأشار (Chu & Choi, 2005) إلى أن التسويق النشط يتميز بالخصائص الأربع التالية: أ) تفضيل ضغط الوقت (Preference for time pressure . ب) القرار المتعمد بالتسويق Intentional decision to procrastinate . ج) القدرة على الوفاء بالمواعيد النهائية Ability to meet deadlines . د) الرضا بالنتائج Outcome satisfaction . وتم تطوير مقياس مكون من (12) فقرة كشفت نتائجه عن وجود مكون جديد من التسويق يُسمى التسويق النشط، وهو في كثير من النواحي، مختلف تماماً عن الشكل التقليدي للتسويق بمضمونه السلبي. ويمكن توضيح مكونات التسويق النشط على النحو الآتي:

تفضيل ضغط الوقت: على الرغم مما قيل عن أن التسوية يؤدي إلى ضغط الوقت الذي يسبب الضغط بالنسبة إلى بعض الناس، فإنه يمكن لضغط الوقت أن يستثير شعوراً بالتحدي ولا يولد بالضرورة حالات نفسية سلبية (Freedman & Edwards, 1988). فعندما يواجه ضغط الوقت في اللحظة الأخيرة، يميل المسوّف النشط إلى الاستمتاع بالشعور بالتحدي، مما ينتج منه زيادة في الدافعية لإنجاز المهام المطلوبة منه (Chu & Choi, 2005). ويبدو أن المسوّف النشط يفضل العمل تحت ضغط الوقت؛ لأن ذلك يزيد من التحدي لإكمال المهمة في الوقت المحدد سلفاً (Deci & Ryan, 1985). وأشارت دراسة (Vacha & McBride, 1993) إلى أن الطلبة الذين يعانون التسوية كانوا أكثر عرضة للشعور بضغط الوقت؛ نتيجة تجمع عدد من المطالب الأدائية 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) أنّ بعض الطلبة يعملون على تحسين التعامل مع أوقات دراستهم من خلال اهتمامهم بالقيام بالتنسيق والتنظيم، فيقللون إلى أقصى درجة تأثير التسوية والشعور بضغط الوقت.

القرار المتعمد بالتسوية: في التسوية التقليدي أو السلبي يميل الأفراد إلى الانتقال من نشاط إلى آخر دون الكثير من التخطيط أو التنظيم في وقتهم (Bond & Feather, 1988). وفي المقابل فإن الأفراد غير المسوّفين يُنظر إليهم على أنهم أولئك الذين يجيدون إدارة وقتهم بطريقة منظمة وفعالة (Knaus, 1979; Ellis & Knaus, 2000). وعلى النقيض من المسوّفين السلبيين وغير المسوّفين، يعمل المسوّفون النشطون على التخطيط المسبق لأنشطة المهام بطريقة منظمة على الرغم من أنها لا ترتبط أو تلتزم بجدول جامد أو هيكل زمني، فمع توافر هذه المرونة في إدراك الوقت بشكل جيد، فإن المسوّفين النشطين على استعداد لاتخاذ قرارات مدروسة لتأجيل الأشياء التي خططوا للقيام بها، وسيغيرون جدولهم الزمني في غضون مهلة قصيرة. ومن ثم فإنه بدلاً من التركيز على الروتين أو جدولة الأنشطة (خاصية غير المسوّفين)، فإن المسوّفين النشطين يتعاملون بمرونة، وقادرون على تعديل أنشطة المهام المطلوبة منهم عن عمد (Chu & Choi, 2005).

القدرة على الوفاء بالمواعيد النهائية: من الخصائص الرئيسية للأفراد المسوّفين هو أنهم غالباً ما يفضلون في إتمام المهام المطلوبة منهم في الوقت المحدد، وبالتالي

تحقيق نتائج غير مرضية بالنسبة إليهم (Ferrari, 2001; Knaus, 2000). وربما يكون ذلك بسبب ميل المسوّفين السلبيين إلى تقليل الوقت اللازم لإكمال مهمة معينة؛ ما يؤدي إلى الشعور بالإرهاق الشديد بسبب ضغط الوقت في اللحظة الأخيرة (Tice & Baumeister, 1997). وعلى النقيض من ذلك، فإن المسوّفين النشطين قادرون وبشكل صحيح على تقدير الحد الأدنى من الوقت المطلوب لإنهاء المهمة ودفع أنفسهم إلى المضي قدماً وبكفاءة نحو الهدف، حتى مع (أو ربما بسبب) الضغط الذي قد يشعرون به في اللحظة الأخيرة لإنجاز المهمة. كما قد يرجع ذلك إلى أن المسوفين النشطين لديهم طرائق مميزة للتعامل مع الضغط المتعلق بوقت إنجاز المهمة، ونجد أن المسوفين السلبيين يعتمدون إلى حد كبير على العاطفة أو استراتيجيات تجنب المواجهة، في حين نجد المماطلين النشطين يستخدمون إستراتيجيات المواجهة المركزة لإنجاز المهام تحت الضغط (Chu & Choi, 2005).

الرضا بالنتائج: ولأن المماطلين النشطين يعرفون كيفية تحفيز أنفسهم في ظل ظروف ملحة، واتخاذ قرارات متعمدة للمماطلة، وإكمال المهام في الوقت المحدد، فإنهم عادة ما يحصلون على نتائج مهمة مرضية حتى على الرغم من أنها تؤجل الفشل في جوهر التسوية السلبية وهو التحكم في تركيز المرء على المهمة قيد التنفيذ والميل إلى الانجذاب نحو الأنشطة الأكثر متعة من تنفيذ المهمة (Tice & Baumeister, 1997). والمماطلون السلبيون يرغبون عادة في الإشباع الفوري لاحتياجاتهم، وهو ما يؤدي إلى تخفيف الضغط على المدى القصير، ويمكن أن يؤدي إلى نتائج تمثل هزيمة ذاتية (Harriott & Ferrari, 1996; Knaus, 2000). ويتبدى في هذه الحالة من التباين بين ما يجب على الشخص أن يفعله وبين ما يقوم به بالفعل ويؤدي إلى نتيجة سلبية. في المقابل، نجد أن المماطلين النشطين يقررون عمداً تأجيل مهامهم. إلا أنهم في اللحظة الأخيرة، يندمجون في الاستخدام الفعال والكفاء لوقتهم، ليكملوا المهمة بنجاح، وليحققوا نتائج مجزية.

مشكلة الدراسة

إن معظم الدراسات التي أجريت في التسوية استخدمت أسلوب التقرير الذاتي لقياس التسوية (Schraw et al., 2007; Steel, 2007; Van Eerde, 2000)، ويمكن تصنيف مقاييس التسوية حسب السياق الذي يحدث فيه التسوية إلى مقاييس

التسويق الأكاديمي ومقاييس التسويق العام. ومن مقاييس التسويق الأكاديمي مقياس (PASS) the Procrastination Assessment Scale-Students (Soloman & إعداد من Rothblum, 1984). وقائمة The Aitken Procrastination Inventory (API) من إعداد (Aitken, 1982) ومقياس The Tuckman Procrastination Scale (TPS) من إعداد (Tuckman, 1991) ومن مقاييس التسويق العام مقياس (GPS) The General Procrasti- nation Scale من إعداد (Lay, 1986)، وقائمة The Adult Inventory of Procrastination (AIP) من إعداد (McCown & Johnson, 1989)، واستبيان The Decisional Procras- tination Questionnaire (DPQ) من إعداد (Mann, 1982). ويُعد مقياس التسويق النشط (APS) Active Procrastination Scale الذي قام بإعداده (Choi & Moran, 2009) من أكثر المقاييس استخداماً من قبل الباحثين في الثقافتين الأجنبية والعربية. فمن بين الدراسات الأجنبية (Corkin et al., 2011; Cao, 2012; Liu, Pan, Luo, Wang, & Pang, 2017; Chowdhury & Pychyl, 2018; Pinxten et al., 2019; Aziz & Tariq, 2019; Ajaikumar, 2021; Coutinho et al., 2022)، أما الدراسات العربية التي استخدمت مقياس التسويق النشط فكان عددها قليلاً جداً، وقد يرجع ذلك إلى ندرة الدراسات العربية التي تناولت متغير التسويق النشط، ومنها (سكران، 2017، الحسينان، 2019؛ الحسينان، 2020).

وتناولت العديد من الدراسات الخصائص السيكومترية لمقياس التسويق الأكاديمي النشط المشار إليه، وقام بإعداده (Choi & Moran, 2009)، مثل (Ni et al., 2011; Gouveia et al., 2014; Aziz & Tariq, 2019, Panahipour & Arabzadeh, 2019) وأكدت هذه الدراسات أن فقرات مقياس التسويق تتوزع على أربعة مكونات هي: الرضا بالنتائج، تفضيل الوقت، القرار المتعمد بالتسويق، الوفاء بالمواعيد النهائية. وفي دراسة أجراها (الحسينان، 2020) بينت النتائج تحقق الصدق البنائي لمقياس التسويق النشط وفق التحليل العاملي التوكيدي مع اعتبار أن الفقرات موزعة على ثلاثة أبعاد بدلا من أربعة، وتوصلت الدراسة إلى وجود ثلاثة مكونات للتسويق النشط هي: الرضا بالنتائج تحت الضغط، والقرار المتعمد بالتسويق، والقدرة على الوفاء بالمواعيد النهائية. أما دراسة (Chowdhury & Pychyl, 2018) فقد بينت أن فقرات مقياس التسويق النشط تتوزع على مكونين فقط هما: التأخير الهادف، التأخير الاستثاري. ولأن فقرات مقياس التسويق النشط تتبع تدرج ليكرت، فإنه من الأنسب

استخدام أساليب إحصائية تتناسب وطبيعة هذه البيانات، وتبين من الدراسات السابقة في البيئة العربية وبعض الدراسات في البيئة الأجنبية (Ni et al., 2011; Gouveia et al., 2014; Chowdhury & Pychyl, 2018) التي أجرت التحليل العاملي التوكيدي لمقياس التسويق النشط - عدم استخدامها لأساليب إحصائية تتناسب وطبيعة بيانات المقياس، فقد لوحظ أن هذه الدراسات استخدمت طريقة الاحتمال الأقصى Maximum likelihood لإجراء التحليل العاملي التوكيدي التي لا تتناسب مع المقاييس التي تتبع تدرج ليكرت (Li, 2016). هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى لا توجد دراسات- في حدود علم الباحث- تحققت من مطابقة مقياس التسويق النشط لنموذج سلم التقدير وذلك في البيئتين العربية والأجنبية. لذا جاءت هذه الدراسة للتحقق من الصدق البنائي لمقياس التسويق النشط باستخدام التحليل العاملي التوكيدي، وذلك باستخدام طريقة المربعات الصغرى الموزونة قطرياً Diagonally Weighted Least Squares (DWLS)؛ نظراً لمناسبتها لطبيعة بيانات المقياس، كما جاءت الدراسة للتحقق من مطابقة المقياس لنموذج سلم التقدير، وبذلك فإن الدراسة الحالية تسعى إلى الإجابة عن السؤال الرئيس: ما مؤشرات مطابقة مقياس التسويق النشط للتحليل العاملي التوكيدي ونموذج سلم التقدير لدى طلبة كلية التربية-جامعة السلطان قابوس؟

ويتفرع من هذا السؤال الأسئلة الفرعية الآتية:

- 1 - ما مؤشرات مطابقة مقياس التسويق الأكاديمي النشط لنموذج التحليل العاملي التوكيدي على طلبة كلية التربية-جامعة السلطان قابوس؟.
- 2 - ما مؤشرات مطابقة مقياس التسويق الأكاديمي النشط لنموذج سلم التقدير على طلبة كلية التربية-جامعة السلطان قابوس؟.
- 3 - ما قيم مؤشرات فقرات مقياس التسويق النشط وفق نموذج سلم التقدير على طلبة كلية التربية-جامعة السلطان قابوس؟.

هدف الدراسة

تهدف هذه الدراسة إلى التحقق من مطابقة مقياس التسويق النشط للتحليل العاملي التوكيدي ونموذج سلم التقدير لدى طلبة كلية التربية-جامعة السلطان قابوس.

أهمية الدراسة

تتمثل أهمية هذه الدراسة في جانبين: أحدهما تنظيري، والآخر تطبيقي، يتمثل الجانب التنظيري في مفهوم التسويف النشط وهو مفهوم جديد في الثقافة العربية؛ إذ إن عدد الدراسات العربية التي تناولت مفهوم التسويف النشط محدود جداً. ويتمثل الجانب التطبيقي في تقديم أداة لقياس التسويف النشط مما يفتح المجال أمام الباحثين لإجراء العديد من الدراسات حول متغير التسويف النشط وعلاقته بمتغيرات نفسية أخرى. كما يشير إلى مسار التعامل المفترض مع تلك المتغيرات التي تستند في قياسها إلى تعريفات ذاتية ورؤية ذاتية من عدسة شخصية؛ تجمع بين الإيجابية والسلبية، ولا تستند إلى التصنيف القاطع.

ويُمثل هذا البحث والبحوث التي تسير على نهجه؛ منشأً ومآلاً، منظوراً تكاملياً لمتغير إجرائي نفسي «التسويف» يجمع بين المعنى المستند إلى التعريف المعجمي والمعنى النفسي المستند إلى الإحساس القيمي، وسلّم التقدير للقيم المعنية؛ إنها الشجاعة التي تجمع بين الكرّ والفرّ ﴿ وَمَنْ يُؤَلِّمُ يَوْمَئِذٍ دُبُرَهُ إِلَّا مُتَحَرِّفًا لِقَائِهِ أَوْ مُتَحِيزًا إِلَى فِتْنَةٍ فَكَدَّ بَكَاءً يَعْضِبُ مِنَ اللَّهِ وَمَأْوَهُ جَهَنَّمُ وَبَسَّ الْمَصِيرُ ﴾ (الأنفال:16)، وتعتمد مقياس التريجيج القائم على المعنى الذاتي والظرفين الزماني والمكاني والمظروف فيها. وعليه تكون سبيلاً لتعديل الأفكار المكونة للإطار النظري، والعتبات الفارقة، وتسلط الضوء على أهمية الإطار المفاهيمي (conceptual framework)، والتحقق من مسار التعامل مع المتغيرات النفسية؛ سواء كانت مهارات أو ردود أفعال أو إستراتيجيات. كما يفتح الباب أمام المقاربتين النوعية والكمية، وخصوصية العينة.

المنهج

إجراءات الدراسة

منهج الدراسة: استخدم الباحث المنهج الوصفي التحليلي نظراً لمناسبته طبيعة هذه الدراسة.

مجتمع الدراسة وعينتها: يشمل مجتمع الدراسة جميع طلبة كلية التربية

بجامعة السلطان قابوس، وتكونت عينة الدراسة من 213 طالباً وطالبة، بلغ عدد الذكور 92 بنسبة مئوية قدرها 43.19%، وبلغ عدد الإناث 121 بنسبة مئوية قدرها 56.81%، وبلغ المتوسط العمري للطلبة عينة الدراسة 21.64 سنة، بانحراف معياري قدره 7.14، وتم تطبيق أدوات الدراسة على الطلبة عينة الدراسة خلال فصل الخريف للعام الدراسي 2022/2023م.

مصطلحات الدراسة

التسويق النشط Active Procrastination: يعرف بأنه تأجيل متعمد Deliber-ate postponement لتنفيذ أو أداء المهام المطلوبة من الفرد وذلك لأغراض نفسية (Ajayi, 2020). كما يعرفه (Chowdhury & Pychyl, 2018) بأنه شكل من أشكال التسويق يمكن أن يكون متكيفاً نسبياً ولا يؤدي بالضرورة إلى عواقب سلبية، لأن ذوي التسويق النشط سيؤخرون عمداً مهام معينة لزيادة الضغط والتحفيز. ويُعرف (Chu & Choi, 2005) الأفراد ذوو التسويق النشط بأنهم أولئك الأفراد الذين يفضلون العمل تحت الضغط، ويتعمدون اتخاذ قرار تأجيل أداء المهام المطلوبة منهم.

التحليل العاملي التوكيدي Confirmatory Factor Analysis (CFA): يستخدم في التحقق من بنية النماذج المقترحة من قبل الباحثين، وإذا ظهرت مشكلات في توافق النموذج المقترح مع عينة بيانات الدراسة، فلا بد من محاولة تحديد مصادر الخطأ في النموذج المقترح ومن ثم محاولة علاجها، ولمطابقة ملاءمة النموذج (Model Assessment) لمجموعة من البيانات يجب الاعتماد على أوجه مختلفة مبنية على العديد من المعايير المحددة. وهذه المعايير تركز على جانبيين رئيسيين: (1) مطابقة ملاءمة النموذج بصفة عامة، (2) مطابقة ملاءمة تقديرات معالم النموذج بانفراد (Byrne, 2006).

نموذج سلم التقدير (RSM) Rating Scale Model: يعد أحد النماذج المنبثقة عن نموذج راش، وهو يستخدم مع الفقرات المتعددة التدرج، ويفترض هذا النموذج أن الفقرات متساوية في التمييز ومختلفة فقط في الصعوبة. ويفترض في هذا النموذج أن يكون متوسط قيم العتبات الفارقة متساوياً بالنسبة إلى جميع الفقرات، وهذا النموذج وضعه (Andrich, 1978)، ويناسب المقاييس النفسية ذات التدرج الثابت بالنسبة إلى جميع الفقرات (مثل المقاييس التي تتبع تدرج ليكرت)، ويفترض أيضاً

في هذا النموذج أن جميع الفقرات متساوية في التمييز وتختلف في الصعوبة (الشحنة الانفعالية) (Reise & Revicki, 2014, 288).

أداة الدراسة

مقياس التسويف الأكاديمي النشط (APS) Active Procrastination Scale: اعتمد الباحث في هذه الدراسة مقياس التسويف الأكاديمي النشط؛ الذي أعده (Choi & Moran, 2009)، ويتكون المقياس من 16 فقرة موزعة على أربعة أبعاد هي: الرضا بالنتائج، تفضيل الوقت، القرار المتعمد بالتسويف، الوفاء بالمواعيد النهائية. ويتبع المقياس تدرج ليكرت السباعي بحيث تأخذ الاستجابات غير صحيح على الإطلاق، وصحيح جداً الدرجات من 1 إلى 7 على الترتيب وذلك بالنسبة إلى الفقرات الإيجابية، ويحتوي المقياس على أربع فقرات إيجابية واثنتي عشرة فقرة سلبية، وتصحح الفقرات السلبية بطريقة عكسية، وتدل الدرجة العالية على التسويف النشط المرتفع، ويوضح جدول 1 مكونات مقياس التسويف الأكاديمي النشط:

جدول 1

وصف مقياس التسويف الأكاديمي النشط

م	الأبعاد	عدد الفقرات	أرقام الفقرات	الدرجة المستحقة	
				اتجاه الفقرات	أقل درجة أعلى درجة
1	الرضا بالنتائج	4	من 1 إلى 4	سليبي	4 28
2	تفضيل الوقت	4	من 5 إلى 8	سليبي	4 28
3	القرار المتعمد بالتسويف	4	من 9 إلى 12	إيجابي	4 28
4	الوفاء بالمواعيد النهائية	4	من 13 إلى 16	سليبي	4 28
	المقياس ككل				16 112

قام مُعدا المقياس بالتحقق من صدق المقياس وثباته؛ إذ بلغت قيم معاملات الثبات لأبعاد المقياس (الرضا بالنتائج، تفضيل الوقت، القرار المتعمد بالتسويف، الوفاء بالمواعيد النهائية) بمعادلة ألفا كرونباخ 0.80، 0.83، 0.82، 0.70، وبلغت قيمة معامل الثبات للمقياس ككل 0.80، وتم التحقق من صدق المقياس باستخدام

التحليل العاملي بنوعيه الاستكشافي حيث تشبعت الفقرات بأربعة عوامل فسرت جميعها 61% من التباين الكلي، والتوكيدي، فقد كانت جميع مؤشرات حسن المطابقة مقبولة؛ مما يؤكد توزيع فقرات المقياس على أبعادها، كما تم حساب صدق المحك إذ ارتبطت درجات مقياس التسويق النشط ارتباطاً موجباً بدرجات مقياس الرضا عن الحياة. وفي هذه الدراسة قام الباحث بترجمة المقياس من اللغة الإنجليزية إلى اللغة العربية، وتم عرضه بعد الترجمة على اثنين من أعضاء هيئة التدريس المتخصصين في اللغة الإنجليزية، وعرض المقياس عليهما بصورتيه الأصلية والمترجمة، وتم تعديل ترجمة بعض الفقرات. بعد ذلك تم عرض المقياس على مجموعة من أعضاء هيئة التدريس حيث بلغ عددهم 13 محكماً؛ وذلك من أجل التأكد من مدى وضوح الفقرات وسلامتها اللغوية، وارتباط الفقرات بالبعد الذي تنتمي إليه، وتم تعديل صياغة بعض الفقرات وفقاً لرأي السادة المحكمين، وبذلك توصل الباحث إلى الصورة النهائية للمقياس؛ التي تكونت من 16 فقرة موزعة على أربعة أبعاد: الرضا بالنتائج، تفضيل الوقت، القرار المتعمد بالتسويق، الوفاء بالمواعيد النهائية، كما في صورته الأصلية.

التحليل الإحصائي لبيانات الدراسة

لتحليل بيانات هذه الدراسة، تم استخدام برنامج (IBM SPSS v26) وذلك لحساب الإحصاءات الوصفية (المتوسطات الحسابية، الانحرافات المعيارية، النسبة المئوية) لعينة الدراسة، وحساب معامل الثبات باستخدام معامل ألفا كرونباخ، وكذلك حساب معاملات الارتباط بين فقرات المقياس وأبعادها، وتم استخدام برنامج (Mplus v7.4) لإجراء التحليل العاملي التوكيدي (Confirmatory Factor Analysis (CFA) لمقياس التسويق النشط. وتم استخدام برنامج (Winsteps version 3.67.0) وذلك للتحقق من مطابقة استجابات عينة الدراسة على مقياس التسويق النشط لنموذج سلم التقدير (Rating Scale Model (RSM)، كما تم التحقق من فرضيتي نموذج سلم التقدير: أحادية البعد، الاستقلال الموضوعي.

نتائج الدراسة

أولاً- الإجابة عن السؤال الأول: للإجابة عن هذا السؤال تم إجراء التحليل العاملي لمقياس التسويق النشط وذلك باعتبار أن فقرات المقياس تتوزع على أربعة أبعاد هي: الرضا بالنتائج، تفضيل الوقت، القرار المتعمد بالتسويق، الوفاء بالمواعيد النهائية، وقبل إجراء التحليل العاملي التوكيدي تم التأكد من الاتساق الداخلي للمقياس وذلك

بحساب معاملات الارتباط بين درجات الفقرات وأبعادها مع حذف درجة الفقرة على البعد، وتراوحت قيم معاملات الارتباط لفقرات بُعد (الرضا بالنتائج) بين 0.527 إلى 0.710، ولفقرات بُعد (تفضيل الوقت) بين 0.527 إلى 0.698، ولفقرات بُعد (القرار المتعمد بالتسويق) بين 0.530 إلى 0.747، ولفقرات بُعد (الوفاء بالمواعيد النهائية) بين 0.604 إلى 0.753، أما معامل الارتباط بين أبعاد المقياس وبعضها بعضاً فقد راوح بين 0.412 إلى 0.587.

مما سبق يتبين تحقق الاتساق الداخلي للمقياس، كما بلغت قيم معاملات الثبات باستخدام معادلة كرونباخ ألفا 0.922، 0.920، 0.854، 0.939 وذلك لأبعاد المقياس: الرضا بالنتائج، تفضيل الوقت، القرار المتعمد بالتسويق، الوفاء بالمواعيد النهائية على الترتيب. وبعد التأكد من الاتساق الداخلي للمقياس تم إجراء التحليل العاملي التوكيدي، ونظراً لأن فقرات المقياس تتبع تدرج ليكرت فقد تم إجراء التحليل العاملي التوكيدي باستخدام طريقة المربعات الصغرى الموزونة قطرياً Diagonally Weighted Least Squares (DWLS)، وتم استخراج قيم مؤشرات حسن المطابقة حيث بلغت قيمة كاي تربيع/ درجات الحرية = $258.54/98 = 2.64$ ، وبلغت قيمة CFI=0.965، وقيمة GFI = 0.977، وقيمة TLI=0.953، وقيمة RMSEA=0.067، وقيمة SRMR=0.063، ووفقاً للقيم المقبولة لمؤشرات حسن المطابقة والتي ذكرها (Hooper, Coughlan & Mullen, 2017) فإنه يمكن القول بأن نموذج القياس حقق مطابقة مقبولة للبيانات، ويوضح جدول 2 أوزان القياس المعيارية Standardized measurement weights لفقرات مقياس التسويق النشط.

جدول 2

أوزان القياس المعيارية لفقرات مقياس التسويق النشط ودلالاتها الإحصائية

الفقرات	أوزان القياس المعيارية	الخطأ المعياري	قيمة «Z»	تابع الفقرات	أوزان القياس المعيارية	الخطأ المعياري	قيمة «Z»	
	الرضا بالنتائج				القرار المتعمد بالتسويق			
1	0.823	0.053	15.53	9	0.773	0.045	17.18	
2	0.754	0.048	15.71	10	0.634	0.040	15.85	
3	0.663	0.049	13.53	11	0.854	0.044	19.41	
4	0.641	0.043	14.91	12	0.593	0.046	12.89	

تابع/ جدول 2

أوزان القياس المعيارية لفقرات مقياس التسويق النشط ودلالاتها الإحصائية

الفقرات	أوزان القياس المعيارية	الخطأ المعياري	قيمة «Z»	تابع الفقرات	أوزان القياس المعيارية	الخطأ المعياري	قيمة «Z»
	تفضيل الوقت			الوفاء بالمواعيد النهائية			
5	0.693	0.033	21.00	13	0.661	0.040	16.53
6	0.802	0.028	28.64	14	0.804	0.035	22.97
7	0.705	0.030	23.50	15	0.730	0.045	16.22
8	0.808	0.028	28.86	16	0.634	0.041	15.46

جميع قيمة «Z» الواردة بالجدول دالة إحصائياً عند مستوى 0.01

يتضح من جدول 2 أن قيم أوزان القياس المعيارية تراوحت بين 0.593 إلى 0.854؛ وجميع هذه القيم أكبر من 0.5 مما يدل على تشبع الفقرات بأبعادها، وتم حساب متوسط نسبة التباين المفسر (AVE) لكل بُعد من أبعاد المقياس، إذ بلغت قيم متوسط نسبة التباين المفسر 0.524، 0.568، 0.520، 0.505 وذلك لأبعاد مقياس التسويق النشط (الرضا بالنتائج، تفضيل الوقت، القرار المتعمد بالتسويق، الوفاء بالمواعيد النهائية) على الترتيب، ويلاحظ أن هذه القيم مقبولة أكبر من 0.50 وفقاً لما ذكره (Shrestha, 2021). وقد تم التحقق من الثبات البنائي (CR) لمقياس التسويق النشط، فقد بلغت قيم معاملات الثبات البنائي 0.813، 0.840، 0.809، 0.802 وذلك للأبعاد: الرضا بالنتائج، تفضيل الوقت، القرار المتعمد بالتسويق، الوفاء بالمواعيد النهائية، على الترتيب.

ثانياً-الإجابة عن السؤال الثاني: للإجابة عن هذا السؤال تم التأكد من افتراض أحادية البعد والاستقلال الموضوعي لفقرات مقياس التسويق النشط. وللتحقق من افتراض أحادية البعد تم إجراء التحليل العاملي الاستكشافي لقيم البواقي المعيارية ومقارنتها بنتائج التحليل العاملي الاستكشافي لدرجات الطلبة، وذلك لكل بعد من أبعاد مقياس التسويق النشط على حدة كما هو موضح في جدول 3.

جدول 3

أحادية البعد لمكونات مقياس التسويق النشط

التباين البعد/تباين العامل الأول	العامل الثاني للبواقي المعيارية		العامل الأول للبواقي المعيارية		نسبة التباين للبعد %	التدرج
	نسبة التباين	الجذر الكامن	نسبة التباين	الجذر الكامن		
3.88	8.0	1.6	20.5	4.0	79.5	الرضا بالنتائج
4.49	6.9	1.5	18.2	4.0	81.8	تفضيل الوقت
3.93	9.1	1.4	18.97	3.0	74.7	القرار المتعمد بالتسويق
6.09	6.5	1.8	14.1	4.0	85.9	الوفاء بالمواعيد النهائية

يتبين من جدول 3 أن نسبة التباين التي يفسرها كل بُعد من أبعاد المقياس أكبر من 40%، كما أن قيمة الجذر الكامن للمكون الأول للبواقي كانت أقل من 3 وذلك لجميع مكونات المقياس، كما أن النسبة بين التباين الذي يفسره المقياس إلى التباين الذي يفسره المكون الأول للبواقي المعيارية كانت جميعها أكبر من 3:1 وذلك لجميع مكونات المقياس، وبذلك فإن شرط أحادية البعد يكون متحققاً لأبعاد مقياس التسويق النشط. كما تم التحقق من افتراض الاستقلال الموضعي Local independence، ويعني عدم وجود علاقة بين استجابات فقرات الاختبار باستثناء العلاقة المحددة بالقدرة أو بارامترات محددة أخرى للنموذج، بمعنى أن استجابة المستجيب لفقرة ما لا تفسر أو تساعد في الإجابة عن أسئلة أخرى (Sahin & Anil, 2017)، وللتحقق من شرط الاستقلال الموضعي لفقرات مقياس التسويق النشط، فقد استُخدمَ الإحصائي (Q3) الذي اقترحه (Yen, 1984)، وهو مؤشر للكشف عن الاستقلال الموضعي لفقرات (Christense, Makransky & Horton, 2017)، فقد تم حساب مصفوفة معاملات الارتباط بين قيم البواقي المعيارية لفقرات، وتم فحص قيم معاملات الارتباط، وكانت جميعها تنحصر بين -0.2 و 0.2 مما يدل على تحقق شرط الاستقلال الموضعي لفقرات المقياس.

وبعد أن تم التأكد من تحقق شرطي الاستقلال الموضعي وأحادية البعد، تم حساب مؤشرات مطابقة مقياس التسويق الأكاديمي النشط لنموذج سلم التقدير،

فقد اعتمد الباحث في الحكم على مطابقة فقرات المقياس على إحصاءات المطابقة الداخلية للفقرة (MNSQ Infit) وإحصاءات المطابقة الخارجية للفقرة (MNSQ Outfit)، وقد قدم دليل برنامج WINSTEPS مدى يراوح بين 0.50 إلى 1.50 لإحصاءات المطابقة المعيارية (Lincare, 2006). وبعد دراسة مؤشرات جودة المطابقة الداخلية والخارجية اتضح أنها تقع ضمن الحدود المقبولة وذلك لجميع فقرات المقياس كما هو موضح في جدول 4، ومن ثم يمكن القول بأن مقياس التسوييف الأكاديمي النشط يحقق مطابقة جيدة لنموذج سلم التقدير.

جدول 4

إحصاءات مطابقة فقرات مقياس التسوييف النشط وفق نموذج سلم التقدير

المطابقة الخارجية MNSQ Outfit	المطابقة الداخلية MNSQ Infit	الفقرات	المطابقة الخارجية MNSQ Outfit	المطابقة الداخلية MNSQ Infit	الفقرات
1.00	1.03	فقرة 9	0.84	0.82	فقرة 1
0.84	0.79	فقرة 10	1.17	1.23	فقرة 2
1.04	1.11	فقرة 11	0.77	0.77	فقرة 3
0.99	0.92	فقرة 12	1.11	1.12	فقرة 4
0.93	0.96	فقرة 13	1.07	1.10	فقرة 5
0.77	0.85	فقرة 14	0.73	0.70	فقرة 6
0.80	0.90	فقرة 15	1.21	1.06	فقرة 7
1.18	1.14	فقرة 16	0.92	0.92	فقرة 8

كما تم حساب ثبات الأفراد وثبات فقرات المقياس لكل مكون من مكونات مقياس التسوييف النشط؛ كما هو موضح في جدول 5.

جدول 5

قيم معاملات ثبات الأفراد والفقرات لمكونات مقياس التسوييف النشط

أبعاد مقياس التسوييف النشط				الثبات Reliability
الوفاء بالمواعيد النهائية	القرار المتعمد بالتسوييف	تفضيل الوقت	الرضا بالنتائج	
0.95	0.96	0.96	0.95	ثبات الأفراد Person Reliability
4.30	4.79	5.00	4.18	معامل الفصل بين الأفراد Person Separation Index
0.99	0.99	0.98	0.99	ثبات البنود Item Reliability
11.92	12.19	9.87	10.16	معامل الفصل بين الفقرات Item Separation

شكل 1

خريطة توزيع فقرات (Item Map) مقياس التسوييف النشط وفق نموذج سُلّم التقدير



يتبين من جدول 5 أن قيم معاملات الثبات لجميع مكونات مقياس التسوية النشط كانت مقبولة ... أكبر من أو تساوي 0.80، كما أن قيم معاملات ثبات الأفراد كانت مقبولة وذلك بالنسبة إلى جميع مكونات المقياس، كما يتضح أن قيم معاملات الفصل بين الأفراد ومعاملات الفصل بين الفقرات كانت جميعها مقبولة أكبر من 2 وذلك بالنسبة إلى مكونات مقياس التسوية النشط، مما يدل على تمتع المقياس بدرجة عالية من الثبات وفق نموذج سلم التقدير.

ثالثاً-الإجابة عن السؤال الثالث: للإجابة عن هذا السؤال تم حساب قيم العتبات Thresholds لكل مكون من مكونات المقياس كما هو موضح في جدول 6.

جدول 6

مطابقة مكونات مقياس التسوية النشط وفقراته لنموذج سلم التقدير

فئات الاستجابة							أبعاد مقياس التسوية النشط		
7	6	5	4	3	2	1			
1.11	0.88	0.86	0.96	1.17	0.95	1.18	Infit	مؤشرات	الرضا بالتأخر
1.05	0.94	0.85	0.94	1.08	1.17	1.15	Outfit	المطابقة	
5.76	3.51	2.11	1.21	-2.32	-4.26	-	القيمة	العتبات	القرار المتعمد بالتسوية
0.06	0.06	0.09	0.15	0.68	0.17	-	الخطأ (SE)		
1.20	0.96	0.72	0.85	1.10	1.42	1.37	Infit	مؤشرات	تفضيل الوقت
1.13	0.96	0.70	0.84	1.06	2.30	1.36	Outfit	المطابقة	
6.71	4.68	3.33	1.67	-4.51	-6.61	-	القيمة	العتبات	الوفاء بالمواعيد النهائية
0.07	0.06	0.07	0.10	0.64	0.17	-	الخطأ (SE)		
0.99	0.95	0.82	0.91	1.19	0.88	1.15	Infit	مؤشرات	القرار المتعمد بالتسوية
1.02	1.02	0.74	0.93	1.05	1.24	1.14	Outfit	المطابقة	
4.81	3.65	3.40	1.66	-2.44	-4.08	-	القيمة	العتبات	الوفاء بالمواعيد النهائية
0.05	0.06	0.05	0.10	0.63	0.17	-	الخطأ (SE)		
0.96	1.01	0.84	1.13	1.43	1.37	1.11	Infit	مؤشرات	الوفاء بالمواعيد النهائية
0.96	0.88	0.79	1.14	0.87	2.15	0.75	Outfit	المطابقة	
6.02	4.92	3.82	1.57	-3.17	-5.24	-	القيمة	العتبات	الوفاء بالمواعيد النهائية
0.06	0.07	0.11	0.23	0.82	0.21	-	الخطأ (SE)		

يتضح من جدول 6 أن قيم العتبات لمكونات مقياس التسوييف النشط كانت جميعها مرتبة تصاعدياً، أي أنها تحقق شرط الترتيب التصاعدي، كما يلاحظ أن قيم المطابقة الداخلية والخارجية تقع ضمن الحدود المقبولة وذلك بالنسبة إلى جميع فئات التدرج عبر مكونات مقياس التسوييف النشط، وهذه النتيجة تدل على مناسبة عدد فئات تدرج المقياس لعينة الدراسة، إذ حققت فئات الاستجابة مطابقة جيدة لنموذج سُلّم التقدير، كما أن قيم العتبات حققت شرط الترتيب التصاعدي. وتم أيضاً حساب قيم مؤشرات الفقرات كما هو موضح في جدول 7.

جدول 7

قيم مؤشرات فقرات مقياس التسوييف النشط وفق نموذج سُلّم التقدير

الفقرات	الصعوبة Difficulty	الخطأ المعياري Std. Error	الفقرات	الصعوبة Difficulty	الخطأ المعياري Std. Error
فقرة 1	-0.05	0.06	فقرة 9	0.00	0.04
فقرة 2	-0.90	0.07	فقرة 10	1.08	0.04
فقرة 3	0.05	0.06	فقرة 11	-0.08	0.05
فقرة 4	0.89	0.05	فقرة 12	-1.00	0.06
فقرة 5	-0.55	0.06	فقرة 13	-0.22	0.07
فقرة 6	-0.62	0.06	فقرة 14	-0.20	0.07
فقرة 7	1.52	0.06	فقرة 15	-1.41	0.09
فقرة 8	-0.35	0.06	فقرة 16	1.82	0.06

يتبين من جدول 7 أن قيم مؤشر الصعوبة لفقرات مقياس التسوييف النشط وفق نموذج سُلّم التقدير تراوحت بين -0.82 إلى 1.47 لوجيت، وتتنوع بمتوسط حسابي مقداره صفر، وانحراف معياري مقداره 0.71، كما يتبين من قيم المدى لمؤشر الصعوبة أنها غطت مدى واسعاً من متصل السمة.

مناقشة نتائج الدراسة

بينت نتائج هذه الدراسة مطابقة مقياس التسوييف النشط لنموذج التحليل العاملي التوكيدي، فقد جاءت قيم مؤشرات حسن المطابقة كما يلي: كاي تربيع/ درجات الحرية = $258.54/98 = 2.64$ ، $TLI = 0.953$ ، $GFI = 0.977$ ، $CFI = 0.965$

.RMSEA = 0.067, SRMR = 0.063، مما يؤكد تحقق الصدق البنائي للمقياس. وبلغت قيم معاملات الثبات البنائي 0.813، 0.840، 0.809، 0.802 لأبعاد المقياس (الرضا بالنتائج، تفضيل الوقت، القرار المتعمد بالتسويق، الوفاء بالمواعيد النهائية) على الترتيب. كما أشارت نتائج هذه الدراسة إلى مطابقة فقرات مقياس التسويق النشط لنموذج سلم التقدير، إذ كانت قيم المطابقة الداخلية والخارجية للفقرات تقع ضمن المدى المقبول وراوحت بين 0.5 و1.5 مما يدل على مطابقة فقرات المقياس لنموذج سلم التقدير، كما أن كلا من المقياس والأفراد تمتعا بثبات عال، فقد كانت جميع قيم معاملات الثبات أكبر من 0.80.

وتتفق نتائج هذه الدراسة مع النتائج التي توصلت إليها دراسة (Choi & Moran, 2009)، ودراسة (Ni et al., 2011)، ودراسة (Gouveia et al., 2014)، ودراسة (Panahipour & Arabzadeh, 2019)، في بيئات غير عربية؛ فقد بينت تلك الدراسات أن مقياس التسويق النشط يتمتع بالصدق البنائي وفقاً للتحليل العاملي التوكيدي على طلبة الجامعة، كما تتفق هذه النتيجة مع ما توصلت إليه دراسة (Chowdhury & Pychyl, 2018) التي تحققت من الصدق البنائي لمقياس التسويق النشط باستخدام التحليل العاملي الاستكشافي على طلبة الجامعة. كما تتفق هذه النتيجة مع ما توصلت إليه دراسة (سكران، 2017) التي تحققت من وجود أربعة مكونات لمقياس التسويق النشط، وذلك باستخدام التحليل العاملي الاستكشافي.

تختلف نتائج هذه الدراسة مع ما توصلت إليه دراسة (الحسينان، 2020)؛ إذ بينت الدراسة تحقق الصدق البنائي لمقياس التسويق النشط وفق التحليل العاملي التوكيدي مع اعتبار أن الفقرات موزعة على ثلاثة مكونات بدلاً من أربعة، توصلت الدراسة إلى وجود ثلاثة مكونات للتسويق النشط هي: الرضا بالنتائج تحت الضغط، والقرار المتعمد بالتسويق، والقدرة على الوفاء بالمواعيد النهائية. وتختلف نتائج هذه الدراسة أيضاً مع النتائج التي توصلت إليها دراسة (Chowdhury & Pychyl, 2018) والتي بينت أن فقرات مقياس التسويق النشط تتوزع على مكونين فقط هما: التأخير الهادف، التأخير الاستثنائي.

كما تبين من خلال نتائج هذه الدراسة مطابقة مقياس التسويق النشط للتحليل العاملي التوكيدي، مما يشير إلى تحقق الصدق البنائي للمقياس. كما بينت نتائج الدراسة مطابقة مقياس التسويق النشط لنموذج سلم التقدير، يؤكد صلاحية

المقياس للتطبيق في البيئة العُمانية؛ وهذا يسمح للباحثين باستخدامه في إجراء الدراسات التي يكون التسويف النشط ضمن متغيراتها. كما توصي الدراسة بتطبيق مقياس التسويف النشط على عينات أخرى من المجتمعات الدراسية في سلطنة عمان، وذلك لتعرّف مستوى التسويف النشط وعلاقته ببعض المتغيرات النفسية، وكذلك الاستفادة من مقياس التسويف النشط في أغراض بحثية أخرى، مثل إجراء دراسات يكون فيها التسويف النشط أحد متغيراتها، وإجراء المزيد من الدراسات للتحقق من الصدق البنائي لمقياس التسويف النشط على مجتمعات أخرى غير مجتمع هذه الدراسة.

المراجع

- الحسينان، إبراهيم بن عبد الله. (2019). العلاقة بين التسويف الأكاديمي السلبي والنشط والتعلم المنظم ذاتياً. *مجلة الدراسات التربوية والنفسية*، 13(2)، 235-255.
- الحسينان، إبراهيم بن عبد الله. (2020). تقويم مدى تطابق مفهوم التسويف النشط مع سلوك التسويف: دراسة للتحقق من صدق البناء لمقياس التسويف النشط. *مجلة العلوم التربوية*، 5(2)، 279-311.
- سكران، السيد عبد الدايم. (2017). التنبؤ بمكونات نموذج الدافعية للعمل من خلال التسويف النشط لدى المرشدين الطلابيين بالتعليم العام. *مجلة كلية التربية*، 28(112)، 227-294.
- Ajaikumar, N. (2021). A study investigating active procrastination and impulsivity as predictors of resilience in students. *Journal of Organization & Human Behaviour*, 10(3), 22-33.
- Ajayi, O.S. (2020). Academic self-efficacy, gender, and academic procrastination. *Epiphany*, 13(1), 75-84.
- Al-Hussainan, I.A. (2019). The relationship between passive and active academic procrastination and self-regulated learning (in Arabic). *Journal of Educational and Psychological Studies*, 13(2), 235-255.
- Al-Husseinan, I.A. (2020). Evaluating the compatibility of the concept of active procrastination with procrastination behavior: A study to verify the constructive validity of the active procrastination scale (in Arabic).

Journal of Educational Sciences, 5(2), 279-311.

Auerswald, M., & Moshagen, M. (2019). How to determine the number of factors to retain in exploratory factor analysis: A comparison of extraction methods under realistic conditions. *Psychological methods*, 24(4), 468-491.

Aziz, S., & Tariq, N. (2019). Determining psychometric properties of new active procrastination scale and passive procrastination scale. *UW Journal of Social Sciences*, University of Wah, 2(2), 99-115.

Bond, M. J., & Feather, N.T. (1988). Some correlates of structure and purpose in the use of time. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55(2), 321-329.

Choi, J.N., & Moran, S.V. (2009). Why not procrastinate? Development and validation of a new active procrastination scale. *The 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.

Christensen, K.B., Makransky, G., & Horton, M. (2017). Critical values for Yen's Q 3: Identification of local dependence in the Rasch model using residual correlations. *Applied Psychological Measurement*, 41(3), 178-194.

Chun Chu, A.H., & Choi, J.N. (2005). Rethinking procrastination: Positive effects of "active" procrastination behavior on attitudes and performance. *The Journal of Social Psychology*, 145(3), 245-264.

Coutinho, M.V., Menon, A., Ahmed, R. H., & Fredricks-Lowman, I. (2022). The association of perfectionism and active procrastination in college students. *Social Behavior and Personality: An International Journal*, 50(3), 82-89.

Cukadar, I. (2019). *An Evaluation of Four Methods for Determining the Number of Factors Underlying Measurement Indicators under the Presence of Guessing Effects* [Doctoral Dissertation]. The Florida State University.

- Dash, M., & Malhotra, N.K. (2016). Marketing Research an Applied Orientation. *Indian Institute of Management Lucknow*.
- Deci, E.L., & Ryan, R.M. (1985). Motivation and self-determination in human behavior. NY: *Plenum Publishing Co*.
- Ellis, A., & Knaus, W. J. (1979). *Overcoming procrastination: or, how to think and act rationally in spite of life's inevitable hassles*. Signet Book.
- Ferrari, J.R. (2001). Procrastination as self-regulation failure of performance: effects of cognitive load, self-awareness, and time limits on 'working best under pressure'. *European Journal of Personality*, 15(5), 391-406.
- Freedman, J.L., & Edwards, D.R. (1988). Time pressure, task performance, and enjoyment. In J. E. McGrath (Ed.). *The Social Psychology of Time* (pp. 113-133). Beverly Hills, CA: Sage.
- Gouveia, V.V., Pessoa, V.S., Coutinho, M.L., Barros, I.C.S., & Fonseca, A.A. (2014). Active procrastination scale: evidence of factorial validity and reliability. *Psico-USF*, 19, 345-354.
- Harriott, J., & Ferrari, J.R. (1996). Prevalence of procrastination among samples of adults. *Psychological Reports*, 78(2), 611-616.
- Hooper, D., Coughlan, J., & Mullen, M.R. (2008). Structural equation modelling: Guidelines for determining model fit. *Electronic Journal of Business Research Methods*, 6(1), 53-60.
- Knaus, W.J. (2000). Procrastination, blame, and change. *Journal of Social Behavior and Personality*, 15(5), 153-166.
- Li, C.H. (2016). Confirmatory factor analysis with ordinal data: Comparing robust maximum likelihood and diagonally weighted least squares. *Behavior Research Methods*, 48, 936-949.
- Lincare, J.M. (2006). Winsteps Rasch measurement computer program (Version 4.0.1). *Chicago, IL: Winsteps. com*.
- Liu, W., Pan, Y., Luo, X., Wang, L., & Pang, W. (2017). Active procrastination and creative ideation: The mediating role of creative self-efficacy. *Personality and Individual Differences*, 119, 227-229.

- Ni, S., Li, H., Xu, J., & Choi, J.N. (2011). Revision of a new active procrastination scale for Chinese undergraduates. *Chinese Journal of Clinical Psychology, 19*(4), 462-465.
- Panahipour, S., Arabzadeh, M., & Cheraghi, F. (2019). Psychometric properties of active procrastination scale among students at Kharazmi University in Karaj. *Knowledge & Research in Applied Psychology, 20*(4), 89-100.
- Pinxten, M., De Laet, T., Van Soom, C., Peeters, C., & Langie, G. (2019). Purposeful delay and academic achievement. A critical review of the Active Procrastination Scale. *Learning and Individual Differences, 73*, 42-51.
- Sahin, A., & Anil, D. (2017). The effects of test length and sample size on item parameters in item response theory. *Educational Sciences: Theory and Practice, 17*(1), 321-335.
- Sakran, E. A. (2017). Predicting the components of the work motivation model through active procrastination among student counselors in general education (in Arabic). *Journal of the College of Education, 28*(112), 227-294.
- Schraw, G., Wadkins, T., & Olafson, L. (2007). Doing the things we do: A grounded theory of academic procrastination. *Journal of Educational Psychology, 99*(1), 12-25.
- Shrestha, N. (2021). Factor analysis as a tool for survey analysis. *American Journal of Applied Mathematics and Statistics, 9*(1), 4-11.
- Sommer, W.G. (1990). Procrastination and cramming: How adept students ace the system. *Journal of American College Health, 39*(1), 5-10.
- Steel, P. (2007). The nature of procrastination: a meta-analytic and theoretical review of quintessential self-regulatory failure. *Psychological Bulletin, 133*(1), 65-94.
- Tice, D.M., & Baumeister, R.F. (1997). Longitudinal study of procrastination, performance, stress, and health: The costs and benefits of dawdling. *Psychological Science, 8*(6), 151-158.

- 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(1), 2-11.
- Van Eerde, W. (2000). Procrastination: Self-regulation in initiating aversive goals. *Applied Psychology*, 49(3), 372-389.
- Yen, W.M. (1984). Effects of local item dependence on the fit and equating performance of the three-parameter logistic model. *Applied Psychological Measurement*, 8(2), 125-145.

Confirmatory Factor Analysis and Rating Scale Model for Active Procrastination Scale on College of Education Students at Sultan Qaboos University

Dr. Adel S. Hemdan¹

College of Education – Sultan Qaboos University
Sultanate of Oman

Abstract

Objectives: The study aims to explore the fitness of the Active Procrastination Scale to confirmatory factor analysis (CFA) and rating scale model (RSM) on the students at the College of Education-Sultan Qaboos University, the study tool was the Active Procrastination Scale; developed by (Choi & Moran, 2009). **Method:** The scale was applied to a sample of students $n=213$ at the College of Education at Sultan Qaboos University. **Results:** Showed the fitness the active procrastination scale to the CFA model, where the goodness of fit statistics were: Chi-squared/df =258.54/98 =2.64, CFI = 0.965, GFI = 0.977, TLI=0.953, RMSEA=0.067, and composite reliability coefficients were 0.813, 0.840, 0.809, 0.802 for the dimensions of the scale (SR, TP, DDP, MD) respectively. **Conclusion:** The results also showed that the Active Procrastination Scale items fit the RSM. Infit and outfit values fell within the acceptable range, and reliability coefficients for individuals and items were acceptable.

Key words: Confirmatory Factor Analysis, Rating Scale Model, Active Procrastination.

¹ Assistant Professor (visitor) of Measurement and Evaluation, Department of Psychology.
Research Interested: Item Response Theory, Exploratory Factor Analysis, Confirmatory Factor Analysis, Development Psychological Tests. **e-mail:** adel.hemdan@edu.aun.edu.eg

- Submitted 13/12/2022, Accepted 15/3/2023.

للاستشهاد

حمدان، عادل. (2024). التحليل العائلي التوكيدي ونموذج سلم التقدير لمقياس التسويف النشط على طلبة كلية التربية بجامعة السلطان قابوس. *المجلة التربوية*، 38(151)، 155 - 180.

<http://>

To Cite:

Hemdan, A. (2024). Confirmatory Factor Analysis and Rating Scale Model for Active Procrastination Scale on College of Education Students at Sultan Qaboos University. *The Educational Journal*, 38(151), 155 - 180.

<http://>