

النموذج البنائي للعلاقات بين أنماط الكمالية والتسويق الأكاديمي والأداء الأكاديمي لدى طلاب الجامعة

د/إعتدال عباس حسنين - أستاذ علم النفس التربوي المساعد
كلية التربية بالإسماعيلية- جامعة قناة السويس.

ملخص الدراسة :

بفضل التطور العلمي والتقدم الحضاري المستمر في جميع جوانب الحياة الاجتماعية والاقتصادية والتربوية لم تعد عملية تعليم وتربية الأبناء قاصرة على المدرسة أو الجامعة ، فقد تغيرت أهداف وأولويات الطلاب وأصبح تعاملهم مع المهام والواجبات مختلف عما نعهده ، مما أدى الى ظهور مشكلات تربوية عديدة من أهمها ظاهرة التسويق الأكاديمي، والتوجه نحو الأنماط المختلفة للكمالية التي يتوارى خلفها السلوكيات السوية واللاسوية معا ، مما يؤثر على الاداء الأكاديمي لدى الطلاب . ويسعى البحث الحالي الى التعرف على افضل نموذج بنائي يوضح العلاقات البنائية والتأثيرات السببية المباشرة لكل من أنماط الكمالية (الاجابية - السلبية) والتسويق الأكاديمي والاداء الأكاديمي لدى عينة من طلاب الجامعة .، والكشف عن الفروق بين الذكور والاناث في تلك المتغيرات ، وذلك على عينة قدرها (٢٥٠) طالب وطالبة (٩٠) طالب (١٦٠) طالبة بالفرقة الثانية بكلية التربية جامعة قناة السويس ، متوسط اعمارهم (١٩.٣٠) ، طبق عليهم مقياس انماط الكمالية ، ومقياس التسويق الأكاديمي، واختبار تحصيلي مقنن وجميعهم من اعداد الباحثة . تم اجراء المعالجات الاحصائية الممثلة في اساليب الاحصاء الوصفي ، معامل الارتباط ، التحليل العاملي ، نمذجة المعادلة البنائية ، اختبار (ت) . وقد توصلت نتائج الدراسة الى تحديد افضل نموذج حقق مطابقة تامة في ضوء بيانات العينة و مؤشرات حسن المطابقة ، واتضح من خلاله : وجود تأثير مباشر سالب من الكمالية السلبية كمتغير مستقل الى الاداء الأكاديمي كمتغير تابع ، وجود تأثير مباشر موجب من الكمالية الايجابية كمتغير مستقل الى الاداء الأكاديمي كمتغير تابع ، وجود تأثير سالب مباشر من التسويق الأكاديمي كمتغير وسيط الى الاداء الأكاديمي كمتغير تابع . وجود تأثير مباشر موجب من الكمالية السلبية كمتغير مستقل الى التسويق الأكاديمي كمتغير وسيط ، وجود تأثير مباشر سالب من الكمالية الايجابية كمتغير مستقل والتسويق الأكاديمي كمتغير وسيط . كما اظهرت نتائج الدراسة وجود فروق دالة احصائيا بين الذكور والاناث في درجة التسويق الأكاديمي لصالح الاناث ، بينما وجدت فروق دالة احصائيا في الاداء الأكاديمي لصالح الذكور ، ولم تظهر فروق دالة احصائيا فيما بينهم في أنماط الكمالية .

== النموذج البنائي للعلاقات بين أنماط الكمالية والتسويق الأكاديمي والاداء الأكاديمي ==

النموذج البنائي للعلاقات بين أنماط الكمالية والتسويق الأكاديمي والاداء الأكاديمي

لدى طلاب الجامعة

د/ إعتدال عباس حساتين

- أستاذ علم النفس التربوي المساعد

كلية التربية بالإسماعيلية- جامعة قناة السويس.

مقدمة :

تعد الكمالية أحد المظاهر السلوكية التي يمكن ملاحظتها في الاداء المدرسي أو الأداء في العمل أو المظهر الخارجي والعلاقات الشخصية ، وقد تظهر الكمالية السلبية في مجال العمل في قلة الإنتاجية ، وعدم الإنترام بالموعد النهائي حيث يفقد الأفراد وقتهم وطاقاتهم بالإلتفات إلى تفاصيل غير مرتبطة بالمهام التي يتحتم عليهم القيام بها سواء مهام بسيطة أو معقدة ، وهذا بدوره يمكن أن يؤدي إلى الشعور بالضغوط ، والعزلة الإجتماعية ، وعدم الثقة بالنفس، والتسويق في البدء والانتهاه من العمل ، أو التردد في أداء المهام المطلوبة . وتمثل الكمالية في سعي الفرد للخلو من العيوب ووضع معايير أداء عالية جداً يرافقها تقييم للذات حرج للغاية ومخاوف بشأن تقييمات الآخرين ، وقد تصل الكمالية إلى مستوى الحالة المرضية حيث تؤدي إلى الانتقاص من قيمة النفس أو الاكتئاب (لطيفة الشعلان ٢٠١١). ومن خصائص الطلاب الساعين الي الكمال والتي تسهم في تدني تحصيلهم التسويق والخوف من الفشل ، وفكرة " كل شي أو لاشيء". (ar.wikipedia.org/wiki/ويكيبيديا - الموسوعة الحرة)، وهذا ما يتفق مع ما توصل إليه فراري واخرون (Ferrari et al,1995) من أن الموسوفين يترددون بشدة حتى لا يشوهوا صورتهم الذاتية ، حيث افترض أن هؤلاء الافراد يسوفون من اجل التجنب الاستراتيجي للتقييمات السلبية لقدراتهم . ويجمع الباحثون على أن كل من الكمالية والتسويق يتضمنان أفعال وسلوكات تؤثر بطريقة سلبية على إنتاجية الفرد وأدائه الأكاديمي والمهني .

مشكلة الدراسة :

بفضل التطور العلمي الهائل والتقدم الحضاري المستمر في جميع جوانب الحياة الاجتماعية والاقتصادية والتربوية لم تعد عملية تعليم وتربية الافراد قاصرة على المدرسة أو الجامعة ، فقد تغيرت أهداف وأولويات الطلاب وأصبح تعاملهم مع المهام والواجبات مختلف ، مما أدى الى ظهور مشكلات تربوية عديدة من أهمها التسويق الأكاديمي، والتوجهات المختلفة نحو الكمالية

والتي يتوارى خلفها السواء واللاسواء معا.

ويعد للتسويق أحد التحديات والعادات المزمومة والمخاطر التي تواجه الأداء الأكاديمي للطلاب في المراحل التعليمية المختلفة ، حيث أن إعتياد الإرجاء والأمتناع عن إنجاز الأعمال المطلوبة وتفويت الفرص السانحة يؤدي الى زيادة تراكم الاعمال وزيادة الضغوط النفسية وتأخر وضعف الاداء ، فلا شك أن التأجيل العرضي للواجبات او المهمات امر مقبول احيانا اذا كان الطلاب مجبرين على ذلك أو عندما تحدث لهم ظروف أو أحداث إضطرابية وغير متوقعة ، ولكن عندما تؤول هذه المهام بشكل مستمر ومتكرر مصحوباً بمشاعر الألم والذنب لفقدانهم الفرص وتبديدهم للوقت تكون مشكلة ، ويطلق على هذه الظاهرة بالتلكؤ أو التسويق الأكاديمي والذي يعرف بأنه التأجيل المتعمد لأكمال المهمات الأكاديمية التي ينبغي انجازها في الوقت المحدد وقد أشارت بعض الدراسات أن كثيراً من الطلبة المسوفون يؤكدون على ان مهلمهم لتأخير المهام اليومية تعد من المشكلات التي تؤرقهم ، وهم يرغبون في تقليل تكرار هذا السلوك ومن ثم لا بد من تقدير الوقت وقيمتها والمبادرة في أداء المهام والأعمال والاجتهاد في أداء الواجبات والمثابرة (معاوية أبو غزال ، ٢٠١٢). ويرتبط التسويق الأكاديمي بأنماط الكمالية فقد اظهرت العديد من الدراسات ارتباط دال بين التسويق والكمالية (Ferrari, 1992; Flett, et al, 1992; Frost et al, 1990; Saddler & Sacks, 1993) وتؤكد الدراسات على أن إضطراب الكمالين في المزيد من التسويق يرجع الى قلقهم الشديد ازاء قدرتهم على خلق المنتج المثالي جونسون وسلاني. (Johnson & Slaney, 1996) وذلك لان الكمالين العصبيين

(السلبيون) غالبا ما يضعوا لانفسهم معايير يستحيل تحقيقها لأنهم يفضلون تجنب القيام بأشياء خاطئة ، لذا قد يكونوا أكثر عرضة لتجنب الأنشطة التي تحمل إمكانية التقييم السلبي هامشك (Hamachek, 1978) ، وهذا يؤثر بالضرورة على مستوى الاداء الأكاديمي ، حيث أوضح أوزير وفراري (Ozer&Ferrari 2011) أن التسويق الأكاديمي من أكبر المخاطر التي تؤثر على الاداء الأكاديمي والتي تواجه الطلاب في جميع المراحل الدراسية ، حيث اشار الى أن نسبة تسويق طلاب الجامعة في مهماتهم الأكاديمية قدرت ٧٠% ويشير الوضع الدولي لظاهرة التسويق الى ان ٨٠-٩٥% من الطلاب يظهر التسويق لديهم في مرحلة من مراحل حياتهم ، منهم ٧٥% يرون أن التسويق يكون تجاه الوفاء بالالتزام بامور دراستهم ، وان ٥٠% يكون التسويق منهج (systematically procrastinates) ، و ٢٠% - ٤٠% من الطلاب يشعرون بأنهم يواجهون بصعوبات خطيرة نتيجة ذلك (Maria et al 2010) .

== النموذج البنائي للعلاقات بين أنماط الكمالية والتسويق الأكاديمي والاداء الأكاديمي ==

وعلى هذا يمكن تحديد مشكلة الدراسة في الاجابة على السؤال الرئيسي التالي:

ما النموذج البنائي الذي يحدد العلاقات السببية المباشرة وغير المباشرة بين انماط الكمالية (سلبية - ايجابية) والتسويق الأكاديمي والاداء الأكاديمي لدى عينة من طلاب الجامعة ؟ وهل توجد فروق في هذه المتغيرات ترجع لاختلاف النوع (ذكور - اناث) ؟

أهداف الدراسة :

تهدف الدراسة الحالية إلى تحديد أفضل نموذج بنائي يوضح ويفسر طبيعة العلاقات السببية المباشرة وغير المباشرة لانماط الكمالية (سلبية / ايجابية) والتسويق الأكاديمي والاداء الأكاديمي لدى عينة من طلاب كلية التربية ، كما تهدف الدراسة الى التعرف على الفروق بين الذكور والاناث في كل من انماط الكمالية والتسويق الأكاديمي والاداء الأكاديمي لدى طلاب الجامعة .

اهمية الدراسة :

إن المؤشرات الدالة على انخفاض مستوى الأداء الأكاديمي لدى الطلاب وخاصة طلاب الجامعة تشير إلى الدور الذي يلعبه كل من نمط الكمالية والتسويق الأكاديمي لديهم في أداء المهام الأكاديمية المطلوبة ، لذا سوف يساعدنا في التحقق من ذلك إلى ما يلي :

١- توجيه القائمين على العملية التربوية بأهمية تنمية الانماط الإيجابية للكمالية التي تعزز وعي الطلاب بقدراتهم الفعلية والحقيقية وتطويرها . وكذلك الحد من سلوك التسويف والمماطلة في أداء المهام الدراسية ، مما قد يسهم في تجنب الفشل الدراسي أو ترك الطالب لدراسته .

٢- تقديم نموذج يشرح طبيعة العلاقات السببية بين أنماط الكمالية والتسويق الأكاديمي والاداء الأكاديمي لطلبة وطالبات كلية التربية ، نظراً لندرة الدراسات العربية والأجنبية التي تناولت هذه المتغيرات من هذا المنظور ، وذلك في حدود علم الباحثة .

٣- تزويد القائمين على العملية التربوية ببعض المقاييس المقننة للاستفادة منها في التشخيص والتعرف على مستوى التسويق الأكاديمي وانماط الكمالية بهدف التغلب على هذه المشكلات التي يعاني منها الطلاب والتي تؤثر على ادائهم الأكاديمي .

٤- تمثل دراسة العلاقة بين انماط الكمالية (سلبية - ايجابية) و التسويق الأكاديمي والاداء الأكاديمي اهمية بالغة في توجيه الطلاب نحو تعظيم الاستفادة مما هو ميسر لهم من استعدادات وامكانيات عقلية ، واستغلال نواحي القوة وتميئتها ومعالجة نقاط الضعف، فضلاً عن

توجيه الطلبة والطالبات كونهم مدرسي المستقبل نحواهمية ادارة الوقت فى تحقيق النجاح واتقان التعلم .

تضديد مصطلحات الدراسة :

الكمالية Perfectionism :

تعنى سعى وكفاح الطلاب للوصول الى اهداف بعيدة المنال وميلهم لانتقاد أنفسهم بقسوة عند الفشل فى تحقيق المعايير التى وضعوها لانفسهم خوفا من التعرض للتقيمات السلبية وتتضمن نمطين هما

١- الكمالية الإيجابية : Positive Perfectionism

وتعنى وضع الطالب أهداف ذات معايير عالية تتناسب مع قدراته ويمكنه تحقيقها .

٢- الكمالية السلبية : Negative Perfectionism

وتعنى وضع الطالب أهداف غير واقعية والشعور بالفشل والأحباط اذا لم تحقق تلك الاهداف .
وتقاس الكمالية بالبحث الحالى بالدرجة التى يحصل عليها الطالب على مقياس انماط الكمالية .

٣- التسويف الأكاديمي : Academic Procrastination

ويعنى للتأجيل المتعمد فى أداء وإستكمال المهام الأكاديمية فى الوقت المحدد على الرغم من شعور الطالب بالضيق وإدراكه بان إنجاز هذه المهام سوف يتأثر سلبيا . ويقاس فى بالبحث الحالى بدرجة الطالب التى يحصل عليها فى مقياس التسويف الأكاديمي .

٤- الإداء الأكاديمي : Academic Achievement

وهو مقدار ما يكتسبه الطالب من معلومات ومهارات وخبرات فى مادة دراسية مقررة او عدة مواد ويتحدد بالدراسة الحالية بالدرجة التى يحصل عليها الطالب فى إختبار تحصيلي مقنن فى مقرر سيكلوجية التعليم والتعلم .

الاطار النظرى والدراسات السابقة :

أولا التسويف الأكاديمي :

أصل كلمة تسويف :

تعنى كلمة سوف فى (لسان العرب لابن منظور، مادة سوف) : التفتيس والتأخير، سوف سوف أى: أخر يؤخر، ومعنى سوف فى مختار الصحاح : المسافة والبعد ، وتعنى كلمة تسويف فى قاموس المعاني : إبطاء ، إرجاء ، إهمال ، إنساء ، تأجيل ، تأخير ، مَطْل ، مُطَاوَلَة ، مُمَاحَكَة ، مُطَاوَلَة ، إبطاء ، نَظْرَة .

== النموذج البنائي للعلاقات بين انماط الكمالية والتسويف الأكاديمي والاداء الأكاديمي ==

و نجد ايضا مرادفات كلمة إرجاء في قاموس المعاني تعنى : إفساء ، إهمال ، تأجيل ، تأخير ، تسويف ، نظرة ، إبطاء ، إهمال ، مطل ، مُمَاطلة ، مَهْلة .

ان كلمة procrastination تعنى : ماطلة ، تسويف ، ارجاء ، تأجيل وكلها بمعنى واحد . وقد تناولت بعض الدراسات هذا المصطلح بمعنى تلكؤ مثل دراسة عبد الرحمن هلال، نادية الحسيني (٢٠٠٤) واخرى بمعنى ارجاء .

وتستخدم الدراسة الحالية مصطلح التسويف لكونه اقرب للجانب والمظهر السلبي لهذا الصفة .
www.almaany.com/ar/thes/ar-ar/

و يعد التسويف صفة ذات مخاطر مضمومة ، حيث يشير المفهوم التقليدي للتسويف الى دلالات سلبية لدى الفرد كعدم الطموح ، واللامبالاه ، و سوء تحمل للمسئولية ، وغالباً ما يستخدم التسويف فى الهروب من الواقع ، أو التخلص منه فى المواقف المحرجة ، أو إثارة الراحة ، أو الكسل ، أو الخوف من الفشل فى اداء العمل أو من باب التحمس الزائد، وقلة الوعي بمتطلبات الامور . ويقصد بالتسويف التعود على التأجيل والإمتناع عن انجاز الاعمال المطلوبة من الفرد ، وتفويت الفرص السانحة مما يسبب ضغوط نفسية نتيجة تراكم الاعمال وضيق الوقت ..
..شاوونبرج(Schouwenburg, 1992) .

وينظر فرارى وتايس (Ferrari & Tice , 2000) الى المسوف على انه شخصاً يؤجل أعماله، وهو يعرف ماذا يريد أن يفعل ولديه الاستعداد لإنجاز هذه المهام المخطط لها، لكنه يؤجل إنجازها.

ويرى بيكارلى(Piccarelli , 2003) أن المكون الحاسم للتسويف هو التأجيل، وأن القلق هو الذي يؤدي إلى هذا التأجيل . بينما أشار البعض الآخر إلى أن القلق هو المكون الأساسي للتسويف وهو الذي يؤدي إلى هذا التأجيل. سيجال واخرون (Sigall . et al 2000) . فى حين ترى ماريا واخرون(Maria , et al , 2010) أن للتسويف ثلاثة أشكال:

الأول: التسويف الاستثنائى arousal procrastination ويعنى التأجل للبحث عن الاثارة

الثانى: التسويف التجنبى avoidant procrastination وهو التأجيل لتجنب الفشل او حماية تقدير الذات

الثالث: التسويف القرارى decisional procrastination ويعنى التأجيل المقصود للقرارات . كذلك يذكر شيو وشوى (Chu&Choi2005) أنه يوجد شكلان للمسوفين هما : المسوفون

:(٦٢)=====المجلة المصرية للدراسات النفسية - العدد ٨٧ المجلد الخامس والعشرون - أبريل ٢٠١٥=====

السلبيون Procrastinators Passive المسوفون النشطاء Active Procrastinator كما ان هناك انواع اخرى وعديدة للتسويق من بينها التسويق في مهمات الحياة الروتينية ، والتسويق في اتخاذ القرارات، والتسويق الأكاديمي . فاران واسكندر (Farran,2004 Iskender, 2011).

ويعد التسويق الأكاديمي من اخطر انواع التسويق ، حيث انه معوق رئيسي للتحصيل والانجاز الأكاديمي ، واحد الاسباب المؤدية للتأخر والفشل في الدراسة . ويعرف بأنه التأجيل الطوعي لإكمال المهمات الأكاديمية ضمن الوقت المحدد أو المتوقع، رغم ادراك الطالب بأن إنجازه لتلك المهمات سوف يتأثر سلبيا. سينيكال(Senecal, et al 1995)

ويرى لاي وسكونبرج (Lay & Schouwenburg, 1993) بأنه تأجيل البدء في المهمات التي ينوي الفرد في النهاية إنجازها، وينتج عنه الشعور بالتوتر الانفعالي لعدم تأديته للمهمة في وقت م بكر .

كما عرفه بندر (Binder,2000) بأنه تأجيل القيام بمهمة أكاديمية نتيجة التناقض بين النية والفعل وينظر (Chu & Choi,2005) الى التسويق الأكاديمي باعتباره فشل في تنظيم الاداء .

ويرى ستيل (Steel,2007) ان التسويق الأكاديمي يظهر في التأخر المتعمد في استكمال المهام الأكاديمية عن الوقت المتوقع او المحدد على الرغم من شعور الفرد بالالم نتيجة لتأخره ، بينما تصفه ماريا اخرون (Maria, et al, 2010) بأنه صعوبات في التنظيم الذاتي في شكل تأخر في البدء او الانتهاء من استكمال المهام الضرورية والهامة .

ويوضح سيروس (Sirois, 2014) في دراسة لما وراء التحليل ان المسوفين متحيزون للحاضر بينما يبعدون عن المستقبل الذي يسبب لهم حالة مزاجية سلبية تتتابهم . ويلاحظ من التعريفات السابقة وجود اتفاق على أن التسويق يتضمن أفعالا وسلوكيات تؤثر بطريقة سلبية على إنتاجية الفرد وادائه .

اسباب التسويق :

ينظر بعض الباحثين الى التسويق بأنه سمة شخصية ، بينما ينظر البعض الاخر على انه سلوك مرتبط بشكل كبير بخصائص المهمة او الموقف ماريان (Maria. L., et al, 2010). وأشار توكمان (Tuckman, 1991) أن من اسباب التسويق تدنى تقدير الذات ، وعدم القدرة على انجاز المهام ، وارتفاع مستوى الضغوط ، انخفاض مستوى الفاعلية الذاتية واليقظة .

واستخلصت نتائج دراسة معاوية ابو غزال (٢٠١٢) ترتيبا تنازليا لاسباب التسويق الأكاديمي

== النموذج البنائي للعلاقات بين انماط الكمالية والتسويق الأكاديمي والاداء الأكاديمي ==

وكان على النحو الآتي: الخوف من الفشل ، وأسلوب المدرس ، والمهمة المنفرة ، والمخاطرة ، ومقاومة الضبط ، وضغط الأقران . واتفقت هذه النتائج جزئياً مع نتائج دراسة سولومون وروثبلوم (Solomon & Rothblum,1984) ، حيث توصلت إلى أن الخوف من الفشل والمهمة المنفرة كانا سببين للتسويق الأكاديمي وان ٤٩,٤% من المسوفون كان بسبب الخوف من الفشل .

ويرى جاكوبس (Jacobs,2014) ان هناك بعض الأسباب الشائعة للتسويق تتمثل فيما يلي : الخوف من الشعور بالنقص - قلق المهمة المعقدة - عدم الثقة بالنفس - عدم التركيز - التردد - الملل من التفصيلات . بالإضافة الى ثلاثة اسباب اخرى تتضح في اجابة السؤال التالي : لماذا يماطل او يسوف الناس ؟

إما لانهم لايعرفون مايجب القيام به . اما لانهم لايعرفون كيفية القيام بالمهمة . اولانهم لايستمتعون بالقيام بالمهمة . وقد لاحظ فرارى واخرون (Ferrari ,et al,1995) ان المسوفين يترددون بشدة حتى لايشوهوا صورتهم الذاتية ، وافترض ان هؤلاء الافراد يسوفون من اجل التجنب الاستراتيجي للقيمات السلبية .

التسويق والاداء الأكاديمي :

التسويق الأكاديمي من أهم المعوقات ذات العلاقة بالإنجاز الدراسي، وأحد المخاطر والتحديات التي تواجه أداء الطلاب في كل المراحل الدراسية ،وذلك نتيجة للتأجيل المستمر وتأخير إكمال الواجبات الدراسية أو تسليمها في الوقت المحدد؛ إضافة إلى ضعف الاستعداد للامتحانات، والاستنكاو لساعات قليلة وغير كافية.

وعلى الرغم من وجود العديد من الدراسات التي ارتبطت بالتسويق الا انه مازال هناك اختلاف فيما بينهم في جوانب متعددة ، فهناك دراسات اتفقت على وجود ارتباط بين الاداء الأكاديمي المرتفع والتسويق . اتكن (Aitken,1982) بينما وجد اخرون ارتباط بين الاداء الأكاديمي المنخفض والتسويق (Ferrari,1991; Owens&Newbegin,1997; Tice&Baumeister ,1997;Vanferde,2003

وقد اكدت بعض الدراسات على الآثار السلبية للتسويق الأكاديمي على الطالب حيث تظهر هذه الآثار في انخفاض معدل حضور المحاضرات او الحصص الدراسية وارتفاع مستوى القلق ، و ظهور بعض المظاهر الانفعالية السلبية كالشعور بالتوتر، والشعور بالذنب ، وعدم الكفاءة ، والخوف الشديد . بيندر (Binder2000) (فريخ العنزى ومحمد الدغيم، ٢٠٠٣) .

وفى نفس النطاق اشارت نتائج مجموعة من الدراسات على ان الطلبة ممن لديهم نزعة قوية للتسويق يحصلون على درجات منخفضة في الامتحانات مقارنة بالطلبة غير المسوفين، ويظهرون ضعفاً في إنجازهم الأكاديمي . توكمان وآخرون ، وبوبولا (Popoola, 2005 ; Tuckman, et al,2002)

وقد أجرى فريخ العنزي ومحمد الدغيم (٢٠٠٣) دراسة هدفت إلى الكشف عن سلوك التسويق الدراسي وعلاقته ببعض متغيرات الشخصية، على عينة قدرها (٣٢٤) طالباً وطالبة من طلبة كلية التربية الأساسية بالكويت، كشفت نتائج الدراسة عن علاقة سلبية بين التسويق الأكاديمي من جهة، والنقطة بالنفس والمعدل الدراسي من جهة أخرى، وعدم وجود فروق دالة إحصائية بين الذكور والإناث على مقياس التسويق الأكاديمي ولم تكشف نتائج الدراسة عن علاقة دالة إحصائية بين العمر والتسويق الدراسي.

وقام جرادات (Jaradat, 2004) بدراسة العلاقة بين قلق الامتحان والتسويق الأكاديمي والتحصيل لدى عينة تكونت من (٥٧٣) طالباً في المرحلة الثانوية، اختبروا من مدارس مدينة اربد وقد أظهرت النتائج وجود ارتباط ايجابي بين قلق الامتحان والتسويق الأكاديمي ووجود ارتباطات سلبية بين قلق الامتحان والتحصيل الدراسي وبين قلق الامتحان والرضا عن الدراسة ، وبين التسويق والتحصيل الدراسي ، وبين التسويق والرضا عن الدراسة .

ولاختبار العلاقة بين التسويق الأكاديمي وأهداف الطلاب الدراسية أجرى كريستال وآخرون (Crystal et al,2008) دراسة على عينة قوامها (٢٢٦) من الطلبة الجامعين بسنغافورة وقد أوضحت النتائج وجود ارتباط سلبي بين الكفاءة الذاتية في التعلم المنظم ذاتيا وبين التسويق الأكاديمي .

وهدف دراسة أوزير وفيراري (Özer & Ferrari , 2011) معرفة بعض الأسباب المتعلقة بالتسويق الأكاديمي، وتكونت عينة الدراسة من (٢١٤) طالباً تركيا في المرحلة الثانوية وأشارت نتائج الدراسة إلى أربعة أسباب للتسويق الأكاديمي اشار اليها الطلاب هي: الكمالية وكرامية المهمة والتمرد ضد السيطرة والمخاطرة . وللتحقق من العلاقة بين كل من الكفاءة الأكاديمية والتحصيل والدافعية للانجاز وبين التسويق الأكاديمي أجرى لازار (Azar,2013) دراسة على عينة من (٢٠٠) طالب وطالبة بالمدارس العليا ، وأظهرت النتائج ان كفاءة الذات الأكاديمية ونوع الجنس اكبر منبئات بالتسويق الأكاديمي، كما بينت عدم وجود فروق بين الذكور والإناث في متغير التسويق الأكاديمي ودافعية الأنجاز والتحصيل الدراسي و كفاءة الذات الأكاديمية .

== النموذج البنائي للعلاقات بين انماط الكمالية والتسويق الأكاديمي والاداء الأكاديمي ==

وفيما يتعلق بالفروق بين الجنسين في مستوى التسويق الأكاديمي اجري معاوية ابو غزال (٢٠١١) دراسة هدفها التعرف على مدى انتشار التسويق الأكاديمي وهل يختلف باختلاف جنس الطالب ومستواه الدراسي وتخصصه الأكاديمي على عينة من (٧٥١) طالباً وطالبة . ولم تكشف نتائج تلك الدراسة عن فروق دالة إحصائياً تعزى لمتغيري الجنس والتخصص الأكاديمي بينما كان مستوى الخوف من الفشل أعلى لدى الإناث منه لدى الذكور .

وافتقت دراسة فريخ العنزي ومحمد الدغيم (٢٠٠٣) مع هذه النتائج ، حيث كشفت نتائج دراستهما عن عدم وجود فروق دالة إحصائياً بين الذكور والإناث على مقياس التسويق الأكاديمي . وذلك على عينة مكونة من (٣٢٤) طالباً وطالبة من طلبة كلية التربية الأساسية بالكويت.

وفي دراسة لاوزر وفراري (Özer & et al 2009) وعلى عينة قدرها (٧٨٤) طالباً وطالبة ، كشفت النتائج عن كثرة تكرار التسويق في المهمات الأكاديمية لدى الذكور بالمقارنة بالإناث ، وارجعت الإناث تسويهن الى الخوف من الفشل والتكاسل ، بينما ارجع الذكور تسويهم الإكاديمي نتيجة للمخاطرة ومقاومة الضبط .

وكشفت نتائج دراسة (عبد الرحمن هلال ونادية الحسيني وآخرون ، ٢٠٠٤) على عينة مكونة من (٢٤٠) طالباً وطالبة من طلبة كلية التربية بجامعة الأزهر أن الطلاب أكثر ميلاً للتكؤ (التسويق) الأكاديمي من الطالبات، وأن الطلبة منخفضي التكؤ أكثر رضاعن الدراسة، وأقل قلقاً، ويتميزون بالضبط الداخلي مقارنة بذوي التكؤ (التسويق) الأكاديمي المرتفع .

في دراسة أخرى لاوزر وفراري (Özer & Ferrari, 2011) هدفت التعرف على تأثير عامل النوع على التسويق الأكاديمي على عينة قدرها (٢١٤) طالباً تركيا في المرحلة الثانوية. وظهرت نتائجها إلى عدم وجود تأثير لعامل الجنس. رضاعن توجه الطلبة الى السلوك التسويقي. وقد ذكروا الى ان كراهية المهمة والكمالية من أسباب التسويق الأكاديمي.

ثانيا الكمالية :

تنظر الأدبيات إلى الكمالية والسعى نحو الكمال بصور مختلفة حيث كانت مثار جدل بين الباحثين شأنها شأن جميع المتغيرات النفسية والانسانية ، وهناك تصورات متنوعة لمفهوم الكمالية منها التصورات التقليدية والتصورات الحديثة . حيث يركز اصحاب هذه التصورات على الافراد باعتبارهم كماليون وغير كماليون وفي هذا السياق فان البحث في الكمالية الإيجابية (التكيفية) وغير التكيفية (السلبية) غالبا ما يركز على ما اذا كانت الكمالية تتيح للفرد ميزة في الاداء الاكاديمي ام

تعريف الكمالية :

ينظر الى الكمالية في أغلب الاحيان باعتبارها النقد الذاتي وميل الفرد الى وضع معايير عالية جدا لادائه ، كما ينظر اليها في مجال علم النفس بأنها سمة شخصية تتسم بكفاح الفرد لبلوغ الكمال ووضع معايير عالية جدا للاداء، يصحبها تقييمات نقدية مبالغة للذات ومخاوف من تقييمات غير الايجابية ، ويفضل تصويرها على أنها صفة متعددة الأبعاد، حيث اتفق علماء النفس على اشتغالها على العديد من الجوانب الإيجابية والسلبية. ففي صورتها السلبية ، تدفع الكمالية الأفراد لمحاولة تحقيق المثالية التعجيزية، وقد تدفعهم كماليتهم الايجابية في بعض الأحيان إلى الوصول لأهدافهم. وفي النهاية، يستمدون الشعور بالسعادة من فعلهم هذا. وعندما لا يستطيع الكماليون بلوغ أهدافهم، كثيراً ما تصيبهم الكآبة. هوايت وقلبت (2002 , Flett & Hewitt) تشيدك (Childs 2010)

<http://ar.wikipedia.org/w/index.php?title>

ويجتهد الكماليون بشكل يكاد يكون إلزامياً ومتواصلًا نحو الأهداف بعيدة المنال ، ويقدرّون قيمة أنفسهم بناءً على إنتاجيتهم وإنجازهم . ويميلوا إلى انتقاد ذواتهم بقسوة عند الفشل في تحقيق المعايير التي وضعوها لأنفسهم. ادكنز (Adkins,1995)

ويعرف هولندر الكمالية بأنها مفهوم سلبي يشير الى توقعات شديدة الارتفاع وغير عادية وغير ملائمة لقدرات الفرد . كيرنز واخرون (Kearns, et al.,2008)

كما ينظر اليها باعتبارها مفهوم عام في الحياة بأنها نظرة الفرد الى الحياة بشكل متشدد ، ففي اداء العمل اما الكل او لاشيء ، اما ابيض كله او اسود كله. ومن ثم يعتبر الفرد كماليا اذا ما طالب نفسه بمستوى مرتفع من الاداء ولا يقبل اى مستوى اقل من الكمال وحين يفشل في تحقيق هذا الهدف يشعر بالعجز والأحباط ، ويرى هولندر ان الشخص الكمالى قد يحد من انشطته لتجنب الوقوع في مواقف تظهر فشله . كوك (Cook, 2007) وتذكر ياو (yao,2009) ان إنخراط الكماليين في المزيد من التسويف يكون بسبب قلقهم ازاء قدرتهم على خلق المنتج المثالى.

ويشيرخالد مصطفى(٢٠٠١) الى نظرة بورنز Burns للكمالية ، فقد اشار الى ارتباط الكمالية اللاسوية بأسلوب التفكير حيث عرفها بأنها طريقة تفكير تشعر الافراد بالمتعة في محاولتهم الوصول الى مستويات عالية تفوق العقل وتخيالاته ، والتمسك بأهداف يصعب تحقيقها والوصول اليها ، وقد اوضح بورنز العديد من اوجه القصور المعرفية لدى الشخصية الكمالية مثل التعميم

== النموذج البنائي للعلاقات بين انماط الكمالية والتسويق الأكاديمي والاداء الأكاديمي ==

الزائد و التفكير الثنائي (الكل اولاشيء) ، حيث يعتقد الكمالى انه اذا لم يفعل الشيء بشكل كامل فإنه فاشل ، وهذا ما يجعل فرص النجاح اصعب وبالتالي تصبح الكمالية غير صحية ، وينتج عنها العديد من المشكلات كانهخفاض الاداء وتقدير الذات ، والعلاقات السلبية ، (Cook, 2007) . وهذا ما أكده هاماشيك (Hamachek, 1978) حيث أرجع خصائص الشخص الكمالى الى العمليات المعرفية التى توجد بالخريطة الذهنية للفرد :

ابعاد الكمالية :

ان من أكثر التصنيفات شيوعا لأنواع الكمالية التمييز بين الجوانب التى تبدو إيجابية أو صحية ، والجوانب التى تبدو سلبية أو عصابية ، ومن الخصائص الصحية أو الأيجابية للكمالية أخلاقيات العمل القوية والرغبة فى الانجاز ، ومن خصائص الكمالية السلبية وضع اهداف غير واقعية والشعور بالاكنتاب عندما لا يتحقق هذه الاهداف . وقد اشير لهذين البعدين فى التراث السيكولوجى بصور مختلفة من اهمها : كمالية ايجابية وسلبية ، تكيفية ولا تكيفية ، صحية وغير صحية ، وظيفية واضطرابية ، سوية وعصابية . (ابن حلمى ، ٢٠٠٩) .

كذلك ينظر للكمالية من خلال بُعدين رئيسيين: الكفاح الكمالى والمخاوف الكمالية، ويرتبط الكفاح الكمالى بالجوانب الإيجابية ، بينما ترتبط المخاوف الكمالية بالجوانب السلبية وقد تحدى الكماليون الايجابيون الاعتقاد السائد بأن الكمالية ليست سوى أمر مضر، وقد أظهر الأشخاص الذين يمتلكون مستويات عالية من الكفاح الكمالى المزيد من احترام الذات والقبول والنجاح الأكاديمي والتفاعل الاجتماعى. ولم يظهر على هذا النوع من الكماليين مشكلات نفسية وجسدية. (الكمالية - ويكيبيديا، الموسوعة الحرة. ar.wikipedia.org/wiki .)

وينظر بعض الباحثين للكمالية باعتبارها كمالية لا تكيفية وكمالية تكيفية ، حيث يتميز الكماليون اللاتكفيين (السلبين) بوضع اهداف غير واقعية اذا لم تتحقق يصابوا بالاكنتاب ، والخوف، وتضخيم الفشل المحتمل، والتقويم السلبى من الاخرين ، والاعتقاد باستحالة قيامهم بالمهام بالجودة الكافية اما الكماليون المتكفيين (الايجابيين) فيتميزون بالرغبة فى الانجاز، والشعور بالرضا ، وتقدير الذات ، ومعرفة نقاط القوة ، ووضع معايير عالية تناسبهم . كوك ، ستوير ورينيرت (Cook, 2007 ; Stoeber & Rennert., 2008). ويذكر فروست واخرون (Frost, et al, 1990) ان افضل فهم للكمالية بوصفها متعددة الابعاد حيث قسمها الى ستة عوامل تسهم فى الكمالية هي:

١- الاهتمام الزائد بالاطء

٢- شكوك الفرد حول جودة ادائه

- ٣- وضع معايير شخصية
- ٤- التركيز الشديد على الدقة والنظام والتحديد
- ٥- المعتقدات حول توقعات الوالدين .
- ٦- المعتقدات حول تقويم ونقد الوالدين .

وصنفها هويت وفليت (Hewitt & Flett,1991) في ثلاث أنواع هي:

- ١- الكمالية الموجبة نحو الذات
 - ٢- الموجبة نحو الآخرين
 - ٣- المفروضة اجتماعيا .
- وحددت امال باظة (١٩٩٩) الكمالية في تسع ابعاد هي (صلابه الاهداف - التشابه - الثنائية - ادراك الوقت - الانتباه الانتقائي - رفض الاداء المتوسط - الدائرة القهرية - مكافئة الذات على الانجازات - النظرة للتسكوبية)

واشار هاس وبرافيسس (Haase & Prapavessis, 2004) في دراسة لهما الى وجود مفهوم ثنائي للكمالية هما الكمالية الايجابية والكمالية السلبية .

كذلك صنف جيرزيجوريك وآخرون (Grzegorek,et al ., 2004) الكمالية الى ثلاث انماط الكمالين التكيفيين ، الكمالين اللاتكيفيين ، اللكاملين .

وافترض ستوبر ورينرت (Stoeber & Rennert.,2008) اربعة ابعاد للكمالية هي السعي الكمالى ، المعايير العالية لدى الآخرين ، اهمية الكمال ، القبول المشروط

ومن خلال العرض السابق يتضح اختلاف روى الباحثين حول مفهوم وابعاد الكمالية ، حيث نظر البعض اليها على انها مفهوم سلبى ، وقدمها آخرون باعتبارها مفهوما ايجابيا ، واعتبارها البعض سمة شخصية فى حين اعتبرها آخرون انها قدرة تظهر فى اسلوب التفكير الذى يتبناه الفرد ، كما نظر البعض بانها تتضمن بعدين بينما اشار آخرون انها تتضمن اكثر من بعدين .

وتبنى الدراسة الحالية الكمالية بكونها تفكير ثنائى يتضح فى بعدين الاول يتمثل فى : الكمالية الايجابية ، والثانى يتمثل فى الكمالية السلبية .

الكمالية والتسويق الاكاديمى .. الكمالية والاداء الاكاديمى :

يشير سلاتي وزملائه (Slaney et al ,2005) أن الكماليون القابلون للتكيف لديهم مستويات أقل من التسويق مقارنة بغير الكمالين . كما يرى جاكوبس (Jacobs,2014) ان التسويق في

== النموذج البنائي للعلاقات بين انماط الكمالية والتسويق الاكاديمي والاداء الاكاديمي ==

كثير من الأحيان من أعراض الكمالية لأن الكمالى يخشى عدم القدرة على إكمال المهمة على أكمل وجه، ويؤجلها لأطول فترة ممكنة، وهذا نابع من الخوف من أن عدم تحقيق الهدف يعني أن هناك شيئاً سيئاً أو خطأ بداخلهم ، وقد تناولت دراسة ياو (Yao, 2009) القيم الثقافية فى علاقتها بالإنتاج الأكاديمي والكمالية متعددة الأبعاد، والتسويق ، الكفاءة الذاتية الأكاديمية لدى عينة قدرها (٣١٦) من طلاب الجامعة الاسيوا أمريكان . وتبنت الدراسة تصور للكمالية يشمل الكمالية الإيجابية والسلبية . ووجد من خلال تحليل التباين احادى البعد بين المجموعات ان نماذج الكماليين اختلفوا فى تقّتهم فى قدرتهم على النجاح فى المهام الاكاديمية. وانصف الكماليون المتكيفون بتسويق اقل ، وثقة اعلى فى قدراتهم على اتقان المهام الاكاديمية ، و اشار الكماليون غير المتكفيين الى انهم قليلى الثقة فى قدراتهم على النجاح وفى اداء المهام الاكاديمية ، واكثر ميلا لتأجيل البدء او الانتهاء من هذه المهام . كما اكدت النتائج على مفهوم الكمالية باعتبارها بنية متعددة العوامل تمثلت فى الكمالية الايجابية والكمالية السلبية . واقترحت ارتباطهما بالقيم الثقافية للفرد ومعايير اداؤه.

ويضع بل (Bill, 2010) تصور للعلاقة بين الكمالية والتسويق فيرى ان الكمالية مرتبطة بالقلق والتسويق والاداء ، كما يرى ان الشخص الكمالى " يتوقع اداء رائعاً ، ولكن لديه شكوك فى امكانية تحقيقه للكمال ، ومن ثم لديه رغبة فى الابتعاد ليفعل شيئاً اقل تهديداً " ، وبالتالي عليه الانتظار حتى يمكنه ان يكون مثالياً . ويعد هذا مثالاً للتسويق الذى يحركه الكمال .

واشار الى ان هناك سبعة عمليات مشتركة بين الكمالى و التسويق هي:

- (١) وضع او عقد الفرد معايير عالية.
- (٢) لا يوجد ضمان يؤكد انه سيقوم ببدء العمل بشكل جيد بما فيه الكفاية .
- (٣) لا يبدل له عن الأفضل .
- (٤) يشعر الفرد بعدم الارتياح ، و بالاعتقاد بأنه لم يعمل جيداً بما فيه الكفاية.
- (٥) يخشى من مشاعر عدم الزاحة .
- (٦) يخفى عيوبه من تلقاء نفسه وإخفاء مشاعره بعدم الراحة عن طريق القيام بشيء ما "أكثر لماناً"،

مثل اللعب بألعاب الكمبيوتر.

(٧) يمكنه تكرار هذه العملية المزعجة حتى يخرج من هذه الأرجوحة او الدائرة من خلال القيام بعمل لا يتطلب منه الكمال . بل (Bill, 2010) .

وبحثت دراسة جاديديا واخرون (Jadidia, et al. 2011) العلاقة بين الكمالية والتسويق

الأكاديمي على (٢٠٠) طالب (٩٢ من الذكور و ١٠٨ إناث) من عدد من الجامعات في مدينة طهران ، وقد اظهرت النتائج ارتباطاً إيجابياً دال بين الكمالية ببعض ابعادها وبين التسويّف الأكاديمي وارتباط سلبي بين بعد التنظيم كاحد ابعاد الكمالية والتسويّف وبعبارات اخرى فان الأفراد ذو الدرجات المرتفعة على مقياس الكمالية كشفوا عن مزيد من التسويّف الأكاديمي مقارنة مع الأفراد منخفضة الدرجات وتوفر هذه النتائج الدعم الأولي لدور الكمالية في ظهور التسويّف الأكاديمي

وللكشف عن العلاقة بين الكمالية السلبية غير المتكيفة والتسويّف الأكاديمي وقلق الحالة اظهرت نتائج دراسة تشنج ولوين.(. Chang & Lewin , 2011) ارتباط ايجابي مرتفع بين المتغيرات الثلاث وبالعكس ارتبطت الكمالية الايجابية بمستوى تسويّف منخفض . وتوسّطت سمة القلق العلاقة بين نماذج الكمالية اللاتكيفية والتسويّف الأكاديمي .

وقد أجرى هنري كيفن ، (Chang , 2014) دراسة هدفت للكشف عما اذا كانت هناك علاقة غير مباشرة بين الكمالية والتسويّف وبين الدوافع الداخلية والخارجية (في ضوء الكمالية المتكيفة ولا متكيفة) كوسيط لهذه العلاقة. كما هدفت اختبار العلاقة بين القلق والتسويّف وبين الدوافع الخارجية والداخلية كوسيط ، وقد اظهرت نتائج هذه الدراسة ارتباط ايجابي بين نمط الكمالية غير التكيفية-والتسويّف الأكاديمي، وعلى العكس ارتبطت انماط الكمالية المتكيفة ارتباطا سلبيا بالتسويّف الأكاديمي ، في حين ارتبط التسويّف الأكاديمي ايجابيا بسمة القلق بشكل عام . وهذه العلاقة انعكاس للمستويات المرتفعة للكمالية المتكيفة .

كما اظهرت العديد من الدراسات وجود ارتباط بين الكمالية للتكيفية والحصول على اعلى الدرجات سواء في الامتحانات او المقررات الدراسية او المعدل التراكمي للطلاب ، و من جهة اخرى لم ترتبط الكمالية اللاتكيفية بهذه المؤشرات الأكاديمية (Bieling, et al 2004; Chang, 2006) .

وبمراجعة للادبيات تبين وجود علاقة مباشرة واضحة وموثوق بها بين انماط الكمالية المختلفة والتسويّف الأكاديمي وعلى وجه التحديد ارتبطت الكمالية الموجهة اجتماعيا ايجابيا بالتسويّف . ولم توجد اية ارتباطات بين الكمالية الموجهة نحو الذات والتسويّف الأكاديمي .

(Flett, et al.,1992; Onwuegbuzie, 2004 ; Saddler & Sacks, 1993)

وفيما يتعلق بالعلاقة بين الكمالية والتحصيل الأكاديمي أجرى اليسون (Alison ,2005) دراسة هدفت للتحقيق من العلاقة بين الكمالية الإيجابية والسلبية، والتحصيل الأكاديمي، والدوافع بين

== النموذج البنائي للعلاقات بين انماط الكمالية والتسويق الاكاديمي والاداء الاكاديمي ==

طلاب للتعليم العالي. على عينة من ٢٩٨ طالبا جامعيًا. افترضت الدراسة بأن المستويات الأعلى من الكمالية الايجابية من شأنها أن تترافق مع التحصيل الدراسي العالي، وارتفاع دافعية الإنجاز، وانخفاض مستويات الاكتئاب والقلق والتوتر، والاستخدام الأكثر تكيفا لاستراتيجيات المواجهة، والمتغيرات الشخصية الإيجابية، مقارنة بالكمالية السلبية، وقد اشارت النتائج ارتباط ايجابي بين الكمالية الايجابية وبين ارتفاع كل من مستوى الاداء الاكاديمي، و دافعية الإنجاز، والعوامل الشخصية الإيجابية، في حين ارتبطت الكمالية السلبية بالاكتئاب، والقلق، والإجهاد، وعوامل الشخصية السلبية، والمزيد من استخدام استراتيجيات المواجهة المختلفة.

ومما سبق نستخلص ما يلي:

١. كشفت معظم الدراسات عن العلاقة السلبية بين التسويق الاكاديمي والاداء الاكاديمي لدى الطلاب، كما اشارت بعضها الى أن الكمالية تسهم في كثير من الاحيان في الهروب من خلال سلوك التسويق من إنجاز المهام المطلوبة خوفا من الوقوع في الفشل، بينما رأت بعض الدراسات ان الطلاب يلجأون لتأجيل انجاز المهام المكلفون بها بحجة او بهدف الرغبة للوصول الى الكمال. اي ان كلاهما يمكن ان يكونا سببا ونتيجة في ذات الوقت.
٢. اختلفت الدراسات حول طبيعة العلاقة بين انماط الكمالية والتسويق مابين وجودعلاقات ايجابية اوسلبية فيما بينهما.
٣. اشارت بعض الدراسات الى إنتشار ظاهرة التسويق الأكاديمي بين الطلاب خاصة طلاب الجامعة، وأكدت على اهمية علاج هذه الظاهرة المدمرة للوقت والانتاجية.
٤. تنوعت الرؤى حول انماط الكمالية وأبعادها وأكدت بعض الدراسات على ضرورة تنمية الجانب الايجابي منها.
٥. امكانية الاستفادة من نتائج الدراسات السابقة في توجيه فروض الدراسة الحالية واعداد مقياسي انماط الكمالية والتسويق الأكاديمي بالإضافة الى بناء الإختبار التحصيلي.

فروض الدراسة :

١. توجد تأثيرات بنائية سببية مباشرة بين انماط الكمالية (السلبية - الايجابية) كمتغير مستقل والتسويق الاكاديمي كمتغير وسيط والاداء الاكاديمي كمتغير تابع لدى طلاب كلية التربية.
٢. توجد تأثيرات بنائية سببية مباشرة بين التسويق الاكاديمي وانماط الكمالية كمتغيرين مستقلين والاداء الاكاديمي كمتغير تابع لدى طلاب كلية التربية
٣. توجد تأثيرات بنائية سببية مباشرة وغير مباشرة بين التسويق الاكاديمي كمتغير مستقل وانماط الكمالية كمتغير وسيط والتحصيل الاكاديمي كمتغير تابع.

٤. توجد فروق دالة احصائيا في انماط الكمالية والتسويق الاكاديمي والتحصيل الاكاديمي ترجع لاختلاف النوع (ذكور - اناث) .

الطريقة والاجراءات :

أولا : منهج الدراسة :

اعتمدت الدراسة على المنهج الوصفي والذي يعتمد على جمع البيانات من الميدان في محاولة تحديد ووصف الارتباطات بين متغيرات الدراسة وتحديد التأثيرات المباشرة وغير المباشرة للوصول الى أفضل نموذج سببي للعلاقات بين متغيرات الدراسة .

ثانيا : عينة الدراسة :

تم اشتقاق عينة الدراسة بطريقة عشوائية من طلاب الفرقة الثانية بكلية التربية بالاسماعيلية . بلغ عددها (٢٥٠) طالب وطالبة بواقع (٩٠) طالب (١٦٠) طالبة ، تراوحت اعمارهم (١٨ : ٢٠) سنة بمتوسط عمر (١٩.٣٠) وانحراف معياري قدره (٠.٧٣٧) .

ثالثا ادوات الدراسة :

أولا مقياس انماط الكمالية : إعداد الباحثة

تم تصميم هذا المقياس بهدف تحديد درجة الكمالية لدى الطلاب الجامعين ، وقد تم تصميم هذا المقياس بعد اطلاع الباحثة على العديد من الدراسات والمقاييس السابقة في هذا المجال ومن اهمها: Multidimensional Perfectionism Scale ;MPS (Hewitt and Flett , 1991) Positive and Negative Perfectionism Scale (PNP). (Terry-Short et al., 1995) .

The Almost Perfect Scale-Revised (APS-R)(Slaney, et al , 2001) .

Positive and Negative Perfectionism Scale. (David W. Chan, 2007).

مقياس الكمالية متعدد الابعاد لفروست واخرون ترجمة ايمن حلمي (٢٠٠٩)

وقد تكون المقياس في صورته المبدئية من (٤٥) مفردة ، مقسمة الى بعدين هما الكمالية الايجابية و الكمالية السلبية ، وتقيم مفرداته على مقياس ليكرت خماسي الابعاد ، و تراوحت الاستجابات مابين (وافق بشدة) ويعطى لها خمس درجات ، الى (لا اوافق بشدة) ويعطى لها درجة واحدة ، وقد تم حذف (٥) عبارات بعد اجراء التحليل العاملي الاستكشافي للمقياس ، وعلى هذا اصبح عدد مفردات المقياس النهائي (٤٠) مفردة . تقسم الى (٢٠) مفردة تقيس بعد الكمالية الايجابية (٢٠) مفردة تقيس الكمالية السلبية. لتكون اقصى درجة للكمالية الايجابية (١٠٠) ، وللكمالية السلبية (١٠٠) واقل درجة لكل من الكمالية الايجابية والسلبية (٢٠) درجة .

التحقق من الكفاءة الحكومية للمقياس :

(أ) صدق المقياس :

١- صدق المحكمين: تم عرض المقياس على (٥) من الاساتذة المتخصصين في مجال علم النفس التربوي ،اجمع معظم الاساتذة المحكمين على دقة صياغة العبارات ومناسبتها لهدف المقياس ، واوصى البعض بتعديل بعض العبارات مثل : (سعادتي ليست في تميزي عن الاخرون (عدلت لتكون (التميز في كل شيء ليس شرطاً للسعادة في الحياة) ، (لدى قدرات خارقة لن استغلها حتى الان .) عدلت الى(من المستحيل ان اصل الى التميز في كل شيء) ، (التقرب من الاشخاص للكبار يجعلني متميزاً .) عدلت الى (الوصول الى المثالية امر بعيد المنال) .

٢- الصدق العاملي الاستكشافي : تم التحقق من صدق المقياس باجراء تحليل عاملياً من الدرجة الاولى بطريقة المكونات الاساسية (PC) لهوتلنج لاستخلاص العوامل الاساسية ، وتم استخدام محك الجذر الكامن كيزر Kaiser لاستخراج العوامل ، واستخدم التدوير المتعامد لفارماكس ، وكان محك التشعب للمفردة هو $0.3 \leq$ او اكثر ، وكشف التحليل العاملي عن وجود عاملين تشعباً على بنود المقياس ، العامل الاول (الكمالية الايجابية) ويفسر ٢٥.٢٢% من التباين في الكمالية الايجابية قبل التدوير، و١٩.٨٣٧% بعد التدوير ، وتبلغ قيمة الجذر الكامن له ١١.٣٥٢ وتألف من (٢٠) مفردة ، والعامل الثاني (الكمالية السلبية) ويفسر ١٣.٠٦٩% من التباين في الكمالية السلبية قبل التدوير، و١٨.٤٥٩% بعد التدوير ، وتبلغ قيمة الجذر الكامن له ٥.٨٨١ وتألف من (٢٠) مفردة ، وتم حذف (٥) مفردات لم يتشعبوا على اى من العاملين ويوضح جدول (١) قيم التشعبات التي أسفر عنها التحليل العاملي .

جدول (١) تشبعات المفردات على العاملين لمقياس أنماط الكمالية ن (٢٥٠)

المفردة	تشبع العامل الأول	تشبع العامل الثاني	المفردة	تشبع العامل الأول	تشبع العامل الثاني
١		٠.٤٧٩	٢٦		٠.٤٣١
٢	٠.٧٣		٢٧		٠.٥٥٤
٣	٠.٦٩		٢٨		٠.٦٤٣
٤		٠.٥٧٧	٢٩		
٥	٠.٧٧٤		٣٠	٠.٤٥١	
٦	٠.٦٥٧		٣١		٠.٣٨٦
٧	٠.٤٢٨		٣٢		
٨	٠.٧٤٧		٣٣		
٩	٠.٦٧٨		٣٤	٠.٦٥١	
١٠	٠.٨٥١		٣٥		٠.٧١٩
١١	٠.٧٣١		٣٦		٠.٦٩١
١٢		٠.٦٧٦	٣٧	٠.٦٥٣	
١٣		٠.٤٩٧	٣٨	٠.٧٠٠	
١٤		٠.٦٤٨	٣٩		٠.٣٥٠
١٥	٠.٥١٠		٤٠	٠.٥٨٩	
١٦	٠.٣٦٩		٤١	٠.٧٤٠	
١٧		٠.٣٠٤	٤٢	٠.٧٢٦	
١٨		٠.٥٥	٤٣		٠.٥٠٥
١٩			٤٤		
٢٠		٠.٦٩٩	٤٥	٠.٣٦٦	
٢١		٠.٤٨٨			
٢٢		٠.٦٥١			
٢٣		٠.٥٠٨			
٢٤		٠.٥٩٥			
٢٥		٠.٧٤٩			

يتبين من جدول (١) وجود عاملين قد تشبعا عليهما (٤٠) مفردة وجميع هذه التشبعات جوهرية موجبة وقد تراوحت قيم التشبعات على العامل الأول المتمثل في الكمالية السلبية ما بين (٠.٣٥٠ ، ٠.٧٤٩) ، و تراوحت القيم على العامل الثاني المتمثل في الكمالية الايجابية بين (٠.٤٥١ ، ٠.٨٥١) وهذا يؤكد على ان المقياس يعد صادقاً صادقاً عاملياً .

صدق المحك : تم التحقق من صدق المقياس من خلال صدق المحك ، وذلك بتطبيق المقياس الحالي و مقياس الكمالية لفروست واخرون ترجمة ايمن حلمي (٢٠٠٩) على عينة قدرها (٥٠) طالب وطالبة ، وبلغ معامل الارتباط بين درجات الطلاب على المقياسين (٠.٧٨١) وهو دال احصائياً عند ٠.١ وهذا يعطينا ثقة في صدق المقياس الحالي .

== النموذج البنائي للعلاقات بين انماط الكمالية والتسويف الاكاديمي والاداء الاكاديمي ==

(ب) ثبات المقياس :

١- الثبات بطريقة الفا- كرونباخ : تم حساب معاملات الثبات للمقياس وابعاده بحساب معاملات الفا- كرونباخ ، وقد بلغت قيم معامل ثبات الفا للدرجة الكلية (٠.٨٤٩) و تراحت قيم معامل ثبات ألفا لمفردات المقياس ككل ما بين (٠.٨٤١ : ٠.٨٤٥) ، كما بلغت الفا لبعده الكمالية الايجابية (٠.٨٣٦) ، وللكمالية السلبية (٠.٨٤٢) ، وكانت جميعها وهي قيم مرتفعة

٣- اعادة التطبيق: تم حساب الثبات باعادة تطبيق الاختبار بفارق زمني خمسة عشرة يوما على عينة قوامها (٥٠) طالب وطالبة ، وقد بلغ معامل الارتباط بين التطبيقين (٠.٧٥٨) للاختبار ككل ، وبلغ (٠.٧٧٤) لبعده الكمالية الايجابية و(٠.٦٨٤) لبعده الكمالية السلبية وهي قيم مرتفعة ودالة عند (٠.٠٠١). وهذا يؤكد على ثبات المقياس ويعطينا ثقة في تطبيقه فالمقياس يتمتع بمعاملات صدق مرضية ومعاملات ثبات مرتفعة.

الاتساق الداخلي: تم التحقق من الاتساق الداخلي للاختبار وذلك بإيجاد معامل الارتباط لكل مفردة من مفردات المقياس و الدرجة الكلية وقد امتدت معاملات الارتباط ما بين (٠.٣١٩ ، ٠.٧٤٨) ، وبين بعدى الاختيار والدرجة الكلية ما بين (٠.٣٠١ : ٠.٦٦) للكمالية الايجابية ، وما بين (٠.٢٨٨ : ٠.٧١٨) للكمالية السلبية، وهذا يدل على تمتع المقياس باتساق داخلي مقبول .

ثانيا مقياس التسويف الاكاديمي : اعداده الباحثة

صممت هذه الاداء بهدف قياس درجة الطالب في التسويف والتأجيل المقصود في اداء المهام الاكاديمية المطلوبة منه . وتم اعداد هذا المقياس بعد الاطلاع على العديد من الدراسات والمقاييس

المعدة سابقا ومن اهمها : . (Decisional Procrastination Scale (DP; Mann, 1982) .
Procrastination Assessment Scale-Students (Solomon & Rothblum, 1984) .

General Procrastination Scale (Lay, 1986) .

Adult Inventory of Procrastination (AIP; McCown & Johnson, 1989) .

Tuckman Procrastination Scale (Tuckman, 1991) .

Irrational Procrastination Scale (Steel, 2002) .

ويتكون المقياس في صورته المبدئية من (٤٠) مفردة ، يجاب عليها من خلال مقياس ليكرتيت خماسي الاستجابات (موافق بشدة - موافق - محايد - غير موافق - غير موافق بشدة) وتقدر على التوالي (٥ ، ٤ ، ٣ ، ٢ ، ١) وتشير للدرجة الكبرى الى درجة عليا في التسويف والدرجة الدنيا الى درجة منخفضة في التسويف لدى الطالب . وقد تم استبعاد مفردة واحدة طبقا لاجماع رأى السادة المحكمين نتيجة لتداخلها في المعنى مع مفردات اخرى . وبعد اجراء الصدق العاملي

:(٧٦) المجلة المصرية للدراسات النفسية - العدد ٨٧، المجلد الخامس والعشرون - أبريل ٢٠١٥ ==

تم استبعاد (٤) مفردات لم تنتسب على العامل العام للمقياس ، وبالتالي اصبح العدد النهائي لمفردات المقياس (٣٥) مفردة . وتقدر الدرجة الكلية (١٧٥) والدنيا (٣٥) درجة .

الكفاءة السكومترية للمقياس :

(أ) صدق المقياس تم التحقق من صدق المقياس بحساب:

١- صدق المحكمين:

تم عرض الصورة المبدئية للمقياس على خمس من الاساتذة المتخصصين في مجال علم النفس (ملحق ١) لمعرفة مدى ملائمة المفردات للهدف الموضوع من اجله ودقة وصحة صياغها، وطبقا لاراء السادة المحكمين تم حذف مفردة واحدة وهي (اجد نفسى اسابق الزمن لانجاز اعمالى)، واعادة صياغة بعض منها ، مثل (تلكؤى يضطرنى للاسراع فى اداء واجباتى) عدلت (تأخرى يضطرنى للاسراع فى اداء واجباتى دون تركيز)

٢- صدق المحك الخارجى:

تم حساب صدق المقياس من خلال صدق المحك الخارجى، وذلك بتطبيق المقياس الحالي ومقياس التسويف الاكاديمى لمعاوية ابو غزال (٢٠١٢) على عينة قدرها (٥٠) طالب. وبلغ معامل ارتباط بيرسون لدرجات الطلاب على المقياسين (٠.٧٥٢) ، وهو دال احصائيا عند مستوى (٠,١) وهذا يؤكد على صدق المقياس ومناسبته لما وضع لقياسه .

٤- صدق التحليل العاملى :

تم التحقق من صدق المقياس بحساب الصدق العاملى الاستكشافى بطريقة المكونات الاساسية لهوتلنج على عينة قوامها (٢٥٠) طالب وطالبة ، وكان محك التشعب للمفردة ≤ 0.3 ، ويفسر هذا العامل (٢٢.٢٦٢) من التباين فى التسويف الاكاديمى ، وبلغ قيمة الجذر الكامن له (٨.٩٠٥) ، ويشير جدول (٢) المصفوفة النهائية وقيم التشعبات التى أسفر عنها التحليل العاملى لمفردات القائمة .

== النموذج البنائي للعلاقات بين أنماط الكمالية والتسويق الأكاديمي والاداء الأكاديمي ==

جدول (٢) تشيع مفردات مقياس التسويق على العامل العام ن (٢٥٠)

المفردة	تشيع العامل العام	المفردة	تشيع العامل العام
١	٠.٣٢٩	٢١	٠.٣٨٧
٢	٠.٦١٢	٢٢	٠.٤٨٢
٣	٠.٤٣٠	٢٣	
٤	٠.٣٧٢	٢٤	٠.٥٠٠
٥	٠.٦٤٧	٢٥	٠.٣٩٩
٦	٠.٦٠٦	٢٦	٠.٥٢٠
٧	٠.٥٣٨	٢٧	٠.٥٣٧
٨	٠.٥٩٢	٢٨	
٩	٠.٤٤٤	٢٩	٠.٥٠٨
١٠	٠.٣٥٠	٣٠	٠.٦٢٤
١١	٠.٥٧١	٣١	٠.٤٠٠
١٢		٣٢	٠.٣٣٤
١٣	٠.٥٥١	٣٣	٠.٤٦٠
١٤	٠.٤٢٠	٣٤	٠.٣٧٨
١٥	٠.٥٠٦	٣٥	٠.٥٦٧
١٦	٠.٤٢٧	٣٦	٠.٥٦٣
١٧	٠.٣٥٥	٣٧	
١٨	٠.٥٠٩	٣٨	٠.٥٢٩
١٩	٠.٥٧٠	٣٩	٠.٤٤٥
٢٠	٠.٤٦٠	٤٠	٠.٤١٩

كشفت نتائج التحليل العائلي كما مبين من جدول (٢) عن جود عامل عام قد تشيع عليه (٣٦) مفردة ، وجميعها تشيعات جوهرية امتدت بين (٠.٣٢٩ ، ٠.٦٤٧) . وتم حذف (٤) عبارات (١٢ ، ٢٣ ، ٢٨ ، ٣٧) لم تشيع على العامل العام والتي لم تصل تشيعاتها الى المستوى المقبول (

(ب) حساب الثبات:

١. إعادة التطبيق:

تم حساب ثبات المقياس باستخدام طريقة إعادة التطبيق بفواصل زمني قدره خمسة عشر يوما بين التطبيقين على عينة قدرها ٥٠ طالب وطالبة ، وقد بلغت قيمة معامل الارتباط بيرسون (٠.٧٥٩) وهو دال عند مستوى ٠.٠١ مما يشير الى درجة ثبات مرضى ومرتفع .

كما تم حساب الثبات بطريقة ألفا كرونباخ ، حيث بلغت قيمته (٠.٨٩٣) وتراوحت قيم معامل ثبات ألفا لمفردات المقياس ككل (٠.٨٥١ : ٠.٨٦٨) وهي قيم مرتفعة تشير الى ثبات المقياس

٢. التجزئة النصفية :

تم حساب ثبات الاختبار بطريقة التجزئة النصفية وتم تصحيح المعاملات باستخدام معادلة

(٧٨) = المجلة المصرية للدراسات النفسية - العدد ٨٧ المجلد الخامس والعشرون - أبريل ٢٠١٥

سبيرمان برون وقد جاءت قيمة معامل الثبات بعد تجزئة المفردات (٠.٨٩٧) وهو يعتبر ثباتاً
عالياً . وعلى هذا فالمقياس يتمتع بمعاملات صدق مرضية ومعاملات ثبات مرتفعة .

ثالثاً الاختبار التحصيلي : إعداد الباحثة

يهدف هذا الاختبار تقدير مستوى الطلبة كليات التربية في مادة سيكولوجية التعلم والتعلم .

بناء الاختبار : تم بناء الاختبار في ضوء بعض المحكات تتمثل في شموله على المعلومات
المستهدفة أكسابها للطلبة ، و تدرج الأسئلة من السهل للصعب ، والبعد عن الغموض ، ومراعاة
تحقق الكفاءة السيكومترية للاختبار .

وقد تم اتباع الخطوات التالية في إعداد الاختبار التحصيلي :

١. تحديد الأهداف التعليمية وصياغتها بشكل إجرائي وذلك في مقرر سيكولوجية التعليم والتعلم للفرقة
الثانية .

٢. تحليل محتوى الموضوعات المتضمنة بالاختبار التحصيلي في ضوء أهداف بلوم المعرفية (المعرفة - الفهم - التطبيق - التحليل - التركيب - التقويم) .

٣. تحديد الأهمية النسبية للموضوعات من خلال (١) عدد صفحات الكتاب (٢) عدد الساعات
المخصصة لتدريس كل موضوع (٣) رأى الاساتذة المتخصصين في الأهمية النسبية لكل
موضوع ، بحيث يعطى كل منهم نسبة مئوية تشير إلى الأهمية النسبية لكل هدف .

٤. اعداد جدول للمواصفات عددي من خلال جمع الأهمية النسبية للموضوعات والأهمية النسبية
للأهداف ، وعلى ضوء ذلك تم تحديد العدد الكلي للأسئلة وبلغ عددهم (٣٠) سؤال اختيار من
متعدد وتتراوح درجة الاختبار من صفر إلى ٣٠ درجة .

التحقق من الكفاءة السيكومترية للاختبار:

صدق الاختبار:

تم التحقق من صدق المحكمين حيث عرض على خمس من الاساتذة المتخصصين في مجال علم
النفس التربوي للحكم على فقرات الاختبار . وتم تعديل الملاحظات التي أشاروا إليها في صياغة
بعض الاسئلة ، وقد أجمع المحكمون على صلاحيته بعد إتفاقهم على محتوى الاختبار وشموله
للمعلومات المستهدفة .

ثبات الاختبار :

تم حساب ثبات الاختبار بإيجاد معامل الفا كرونباخ وقد بلغت (٠.٨٢) .

الاتساق الداخلي:

تم التحقق من الاتساق الداخلي الاختبار بإيجاد قيم معاملات الارتباط بين درجات الطلاب على كل

== النموذج البنائي للعلاقات بين انماط الكمالية والتسويق الاكاديمي والاداء الاكاديمي ==

مفردة (سؤال) والدرجة الكلية للاختبار التحصيلي ، وقد تراوحت معاملات الارتباط ما بين (٠.٣٣ : ٠.٥٨) وجميعها تشير الى درجة عالية من التجانس الداخلى للاختبار .

رابعاً الاساليب الاحصائية:

تم استخدام اساليب الاحصاء الوضفى ، ومعامل الارتباط بيرسون، والتحليل العاملى الاستكشافى ، ونمذجة المعادلة البنائية ، واختبار(ت) وذلك لمعالجة بيانات الدراسة احصائيا ،

اجراءات الدراسة : تم اتباع الخطوات الاجرائية التالية :

١- تم اشتقاق عينة قدرها (٢٥٠) طالب وطالبة بطريقة عشوائية من طلاب الفرقة الثانية بكلية التربية بجامعة قناة السويس . وعينة اجرى قدرها ٥٠ طالب وطالبة بهدف التحقق من الكفاءة السكومترية لمقاييس الدراسة .

٢- بعد الاطلاع على الدراسات المقاييس الاجنبية والعربية السابقة، تم بناء مقياسى التسويق الاكاديمى وانماط الكمالية وكذلك الاختبار التحصيلى .

٣- طبقت مقاييس الدراسة المصممة على عينة قدرها (٥٠) طالب للتحقق من الخصائص السيكمترية (الصدق والثبات) .

٤- بعد التأكد من صلاحية مقاييس الدراسة تم تطبيقها على عينة نهائية قدرها ٢٥٠ طالب وطالبة بعد استبعاد (١٠) طلاب منهم (٧) طلاب لم يستكملوا الاجابة على بعض المقاييس ، و(٣) طلاب لم يسلموا جميع المقاييس .

٥- تم تحليل البيانات احصائيا باستخدام حزمة البرامج الاحصائية . (SPSS) و (Leisral 8.5) وذلك للتحقق من صحة فروض الدراسة .

٦- عرضت نتائج الدراسة ، ثم فسرت فى ضوء نتائج الدراسات السابقة والاطار النظرى .

نتائج الدراسة وتفسيرها :

تم حساب مؤشرات الاحصاء الوصفى (النزعة المركزية والنشتت) لمتغيرات الدراسة كما هو موضح فى الجدول (٣) .

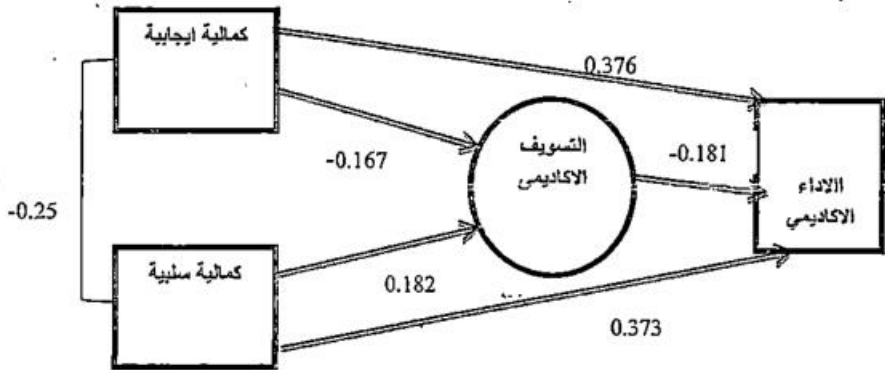
جدول (٣) مؤشرات الاحصاء الوصفي لمتغيرات الدراسة

المتوسط	الإحراف المعياري	الانواء	التفرطح
١١٣.٦	٢.٠٠٣	٠.٢٨٠-	٠.٨٥٤-
١٢١.٠٩	٢١.٦٥	٠.٠٠٨	٠.٣٥١-
١٨.٨٦	٥.٦٩٠	٠.١٤٠	٠.٤٤١-
٥١.٧٢	٨.٦١	٠.٢٦٢-	٠.٧٣٩
٤٧.٢٩	٩.٨٦	٠.٣٢٦-	٠.١٤٦

التحقق من صحة فرض النموذج البنائى الأول :

وينص على انه " توجد تأثيرات بنائية سببية مباشرة بين انماط الكمية (السلبية - الايجابية) كمتغير مستقل والتسويق الاكاديمى كمتغير وسيط والاداء الاكاديمى كمتغير تابع لدى طلاب كلية التربية .

، وتم التحقق من صحة فرض النموذج البنائى الاول للعلاقات السببية بين المتغيرات ، باستخدام



برنامج ليزرل (٨.٥٠) وتظهر نتائج هذا النموذج فى الشكل (١) .

شكل (١)

النموذج البنائى الاول للعلاقات بين انماط الكمية كمتغير مستقل والتسويق الاكاديمى

كمتغير وسيط والاداء الاكاديمى كمتغير تابع

وبالنظر للشكل (١) تبين ان هذا النموذج قد حقق مطابقة تامة فى ضوء بيانات العينة ، وفى ضوء

مؤشرات حسن المطابقة جدول (٥) . ويوضح جدول (٤) المسارات الدالة لهذا النموذج:

== النموذج البنائي للعلاقات بين انماط الكمالية والتسويق الأكاديمي والاداء الأكاديمي ==

جدول (٤) التأثيرات المباشرة بين المتغيرات المتضمنة في النموذج

ت	الخطأ المعياري	التأثير	مسارات متغيرات الدراسة
**٦.٥٨-	٠.٠٥٧	٠.٣٧٣-	الكمالية السلبية <- الاداء الأكاديمي
**٦.٦٤	٠.٠٥٧	٠.٣٧٦	الكمالية الايجابية <- الاداء الأكاديمي
**٣.٢٩-	٠.٠٥٥	٠.١٨١-	التسويق <- الاداء الأكاديمي
*٢.٢٦	٠.٠٥٥	٠.١٨٢	الكمالية السلبية <- التسويق
*٢.٠٢-	٠.٠٥٦	٠.١٦٧-	الكمالية الايجابية <- التسويق

** دالة عند ٠.٠٠١ ، / * دالة عند ٠.٠٥ .

يتضح من جدول (٤) مصفوفة التأثيرات المباشرة وغير المباشرة بين متغيرات الدراسة وتمثل فيما يلي :

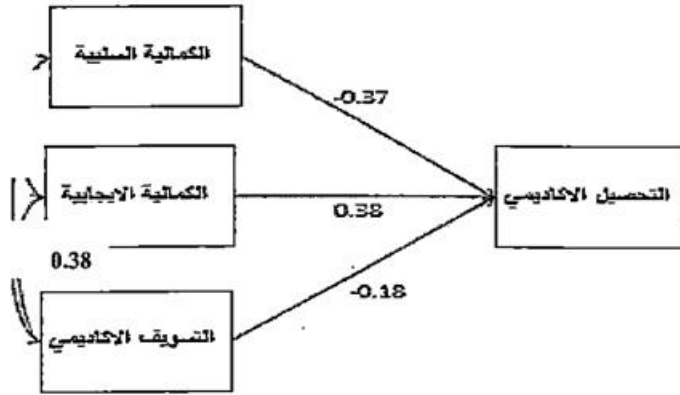
وجود تأثير سالب مباشر من الكمالية السلبية كمتغير مستقل الى الاداء الأكاديمي كمتغير تابع ، وهذا يعنى ان الكمالية السلبية تؤثر سلبا على التحصيل والاداء الأكاديمي بمقدار (-٠.٣٧٣) .
وجود تأثير مباشر موجب من الكمالية الايجابية كمتغير مستقل الى الاداء الأكاديمي كمتغير تابع ، وهذا يشير الى ان الكمالية الايجابية تؤثر ايجابيا فى التحصيل الأكاديمي بمقدار (٠.٣٧٦) .
وجود تأثير سالب مباشر من التسويق الأكاديمي كمتغير وسيط الى الاداء الأكاديمي كمتغير تابع ، وهذا يعنى ان التسويق الأكاديمي يؤثر سلبا فى التحصيل الأكاديمي ، وقد بلغ قيمة التأثير (-٠.١٨١)

وجود تأثير موجب مباشر من الكمالية السلبية كمتغير مستقل الى التسويق الأكاديمي كمتغير وسيط . اى ان الكمالية السلبية تؤثر ايجابيا على التسويق الأكاديمي بمقدار (٠.١٨٢) .

وجود تأثير سالب مباشر بين الكمالية الايجابية كمتغير مستقل والتسويق الأكاديمي كمتغير وسيط اى ان الكمالية الايجابية تؤثر ايجابيا فى التسويق الأكاديمي بمقدار (-٠.١٦٧) .

التحقق من صحة فرض النموذج البنائي الثانى :

وينص الفرض الثانى على انه توجد تأثيرات بنائية سببية مباشرة بين التسويق الأكاديمي وانماط الكمالية كمتغيرين مستقلين والاداء الأكاديمي كمتغير تابع لدى طلاب كلية التربية . وتم اختبار هذا الفرض باستخدام برنامج ليزرل ٨.٥ وتظهر النتائج بالشكل (٢) الذى يوضح تلك التأثيرات .



شكل (٢)

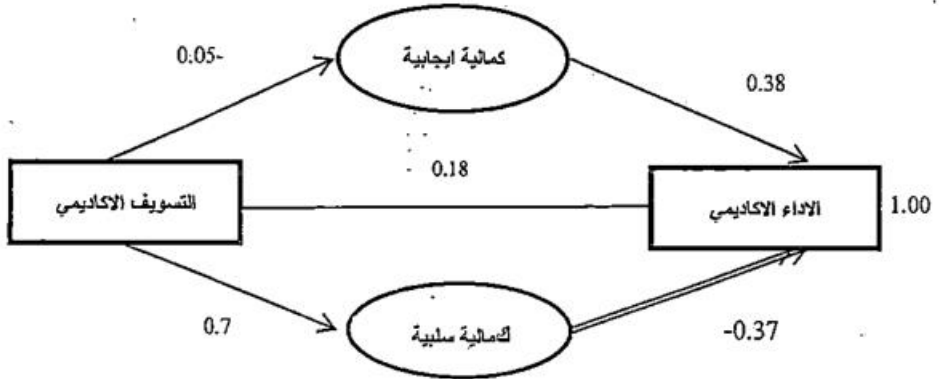
النموذج البنائي التالي للعلاقات بين التسويق الاكاديمي وانماط الكمالية كمتغيرين مستقلين والاداء الاكاديمي كمتغير تابع

ويتضح من الشكل (٢) ان هذا النموذج لم يحقق مؤشرات حسن مطابقة تامة للبيانات ولم تقع في المدى المثالي لها بالمقارنة بالنموذج الاول ، وتتضح تلك المؤشرات لهذا النموذج بالجدول (٥)

التحقی من صحة فرضي النموذج الثالث :

وينص على انه * توجد تأثيرات سببية مباشرة بين التسويق الاكاديمي كمتغير مستقل وانماط الكمالية كمتغير وسيط والتحصيل الاكاديمي كمتغير تابع . ويوضح الشكل (٤) نتائج هذا الفرض وقيم هذه التأثيرات .

== النموذج البنائي للعلاقات بين اتماط الكمالية والتسويق الاكاديمي والاداء الاكاديمي ==



شكل (٤)

النموذج البنائي الثالث للعلاقات بين التسويق الاكاديمي كمتغير مستقل واتماط الكمالية كمتغير وسيط والاداء الاكاديمي كمتغير تابع

ويتبين من الشكل (٤) ان مؤشرات هذا النموذج لم تحقق ايضا مطابقة تامة مع البيانات ومع مؤشرات حسن مطابقة الموضحة بجدول (٥) .

وقد سعت الباحثة الى المقارنة والمفاضلة بين النماذج البنائية السببية الثلاث للتعرف على افضل مطابقة في ضوء مؤشرات حسن المطابقة ، و جدول (٥) يوضح قيم تلك المؤشرات للنماذج المفترضة :

جدول (٥) المقارنات بين النماذج السببية البنائية في ضوء مؤشرات حسن المطابقة

الترتيب	CFI	AGFI	GFI	NNFI	X ² (P)	RMSEA	النموذج
١	1.00	1.00	1.00	1.00	0.00 (P= 1.00)	0.000	النموذج الاول
٣	0.823	0.693	0.969	-0.060	16.31 (P= 0.00)	0.244	النموذج الثاني
٢	0.946	0.892	1.00	0.678	5.66 (P= 0.017)	0.134	النموذج الثالث

وبالنظر لجدول (٥) يتضح الاتى :

في ضوء مؤشر RMSEA يعتبر النموذج الاول ذو مطابقة تامة ثم يأتي النموذج الثالث في

المرتبة الثانية والنموذج الثاني في الترتيب الثالث.

في ضوء مؤشر X2 يعتبر النموذج الأول ذو مطابقة تامة (. ثم يأتي النموذج الثالث في المرتبة الثانية والنموذج الثاني في الترتيب الثالث .

في ضوء مؤشر NNFI يعتبر النموذج الأول ذو مطابقة تامة. ثم يأتي النموذج الثالث يعتبر في المرتبة الثانية بالرغم من عدم المطابقة التامة لها، ثم يليه النموذج الثاني.

وفي ضوء مؤشر GFI يعتبر النموذج الأول والثالث من نفس الترتيب وذلك لأن النموذجان الأول والثالث ذوو مطابقة تامة. ثم يأتي النموذج الثاني في المرتبة الثانية .

وفي ضوء مؤشر AGFI يعتبر النموذج الأول ذو مطابقة تامة. ثم يأتي النموذج الثالث في المرتبة الثانية والنموذج الثاني في الترتيب الثالث بالرغم من عدم مطابقته التامة .

وفي ضوء مؤشر CFI يعتبر النموذج الأول ذو مطابقة تامة. ثم يأتي النموذج الثالث في المرتبة الثانية والنموذج الثاني في الترتيب الثالث.

ومن ثم نستخلص من تلك المؤشرات :

ان النموذج الأول هو افضل النماذج التي حققت المؤشرات التي تدل على حسن المطابقة للبيانات حيث وقعت جميع هذه المؤشرات في المدى المثالي ، وهو ما يؤكد على تأثير كل من الكمالية الايجابية والسلبية كمتغيرات مستقلة الى الاداء الاكاديمي كمتغير تابع ، وكذلك على التسوية الاكاديمي كمتغير وسيط ، ووجود تأثير سالب من التسوية الاكاديمي كمتغير وسيط الى الاداء الاكاديمي كمتغير تابع . وعلى ضوء ذلك يمكن قبول فرض النموذج الاول ، بينما لم يقبل فرضي النموذج الثاني والثالث .

التحقق من صحة الفرض الرابع :

والذي ينص على انه* توجد فروق دالة احصائيا بين متوسط درجات كل من انماط الكمالية،التسوية،التسوية الاكاديمي، والتحصيلا الاكاديمي ترجع الى اختلاف النوع (تكرور ، اناث) * . وقد تم حساب قيمة (ت) للفروق بين المجموعتين وذلك كما هو موضح جدول(٦)

== النموذج البنائي للعلاقات بين انماط الكمالية والتسويق الأكاديمي والاداء الأكاديمي ==

جدول (٦) قيمة (ت) للفروق بين الجنسين في الكمالية، التسويق الأكاديمي، والتحصيل الأكاديمي

الفرع	العدد	كمالية ايجابية			كمالية سلبية			التسويق الأكاديمي			التحصيل الأكاديمي		
		ت	ع	م	ت	ع	م	ت	ع	م	ت	ع	م
الذكور	٩٠		٢٠.٣٩	١١٠.٢١		٢٠.٣٦	٢٠.٣٩		١١.٤٣	٤٥.٨٧		١١.٧٨	٢٠.٥١
الإناث	١٦٠		١٩.٦٣	١١٥.٥١		٢٠.٣٦	٢٠.٣٦		٨.٧٦	٤٨.٠٧		٣٥.٥١	١٨.٧١
			٢.٠٠٢			٢.٠٠٢			٧٨.١٠			١١.٤٣	

*دالته عند ٠.٥

يتضح من جدول (٦) :

- وجود فروق دالة احصائيا بين الذكور والاناث في التسويق الأكاديمي لصالح الاناث حيث بلغ متوسط درجات الاناث (٤٨.٠٧) ومتوسط درجات الذكور (٤٥.٨٨) وهذا يعني ان الطالبات ينزعون نحو سلوك التسويق اكثر من الطلاب.

- كما وجدت فروق دالة احصائيا بين الذكور والاناث في التحصيل الأكاديمي لصالح الذكور حيث بلغ متوسط درجات الذكور (٢٠.٥٢) ومتوسط درجات الاناث (١٨.٥٤) .

- في حين لم تظهر فروق دالة احصائيا بين الذكور والاناث في كل من انماط الكمالية الايجابية والسلبية .

مناقشة وتفسير نتائج الدراسة :

من خلال ما أظهرت نتائج اختبار النماذج البنائية الثلاث المقترحة فقد تبين عدم مطابقة النموذجين الثاني والثالث لبيانات عينة الدراسة ولمؤشرات حسن للمطابقة التي تم الاعتماد عليها ، بينما حقق النموذج الاول مطابقة تامة لتلك المؤشرات .

وفي ضوء نتائج النموذج الأول تبين وجود تأثير موجب مباشرة من الكمالية الايجابية الى الأداء الأكاديمي لدى طلاب كلية التربية "عينة الدراسة" ، وتأثير سالب مباشرة من الكمالية السلبية الى الأداء الأكاديمي للطلاب ، وهذا يعني ان ارتفاع درجة الكمالية الايجابية يؤدي الى ارتفاع مستوى الأداء الأكاديمي للطلاب ، وعلى النقيض فان ارتفاع درجة الكمالية السلبية لدى الطلاب اسهم في انخفاض مستوى ادائهم وتحصيلهم الدراسي ، وقد اتفقت هذه النتائج مع نتائج كل من (2009 Alison , 2005 ; Bieling et,al,2004; Yao , حيث اجمعت تلك الدراسات على وجود

ارتباط ايجابي بين الكمالية الايجابية وبين ارتفاع كل من مستوى الأداء الأكاديمي ، و دافعية الإنجاز لدى الطلاب ، و قدراتهم على إتقان المهام الأكاديمية ، بينما تعارضت تلك النتائج مع نتائج كل من (Bill, 2010 ; Cook, 2007 ; Jacobs, 2014) حيث أشاروا الى أن الشخص الكمال قد يحد من انشطته لتجنب الوقوع في مواقف تظهر فشله ، و يعتقد انه اذا لم يفعل الشيء بشكل كامل فإنه فاشل ، وهذا مايجعل فرص النجاح أصعب ، وبالتالي تصبح الكمالية غير صحية وينتج عنها العديد من المشكلات كانهخفاض مستوى الاداء وتقدير الذات و العلاقات السلبية.

كذلك تبين وجود تأثير سالب مباشر من التسويف الأكاديمي الى الاداء الأكاديمي لدى الطلاب وهذا يؤكد على ان ارتفاع مستوى التسويف والمماطلة في اكمال المهام الدراسية يسهم بشكل واضح في انخفاض مستوى التحصيل الدراسي للطلاب . وقد اتفقت هذه النتائج مع نتائج (Ferrari,1991; Owens&Newbegin,1997; Tice&Baumeister,1997; Binder, 2000 ; Tuckman, Abry,&Smith , 2002 Vanferde,2003; ٢٠٠٢، العنزى والدغيم، ٢٠٠٢ ; Jaradat 2004 ; Popoola, 2005 ; Crystal,etal, 2008; Ozer&Ferrari , 2011)

حيث أكدت هذه الدراسات على الأثر السلبى للتسويف الأكاديمي على مستوى تحصيل الطلاب ، علاوة على أنه يسهم في إنخفاض معدل حضور المحاضرات أو الحصص الدراسية وارتفاع مستوى القلق ، كما أكدت بعض نتائج هذه الدراسات على ان الطلبة ممن لديهم نزعة قوية للتسويف يحصلون على درجات منخفضة في الامتحانات مقارنة بالطلبة غير المسوفين، ويظهرون ضعفاً في إنجازهم الأكاديمي .، إضافة الى أن التسويف الأكاديمي يتوسط العلاقة بين الكمالية والأداء الأكاديمي وهذا يعنى أنه كلما ارتفعت النزعة الى الوصول الى الكمال السلبى كلما زاد مستوى التسويف والتأجيل للمهام الدراسية المطلوب إنجازها ، وبالتالي يتأثر الاداء الدراسي الطالب ، لأن الشخص الكمال يخشى من عدم قدرته على إكمال المهمة على أكمل وجه ، ويؤجلها لأطول فترة ممكنة، وهذا من شأنه يؤثر سلبيا على المستوى الدراسي للطلاب ، وتتفق هذه النتائج مع ما توصلت إليه نتائج دراسات السابقة .

(Bill , 2010 ; Jadidia ,et al . 2011; Jacobs,2014) حيث أوضحت أن الشخص الكمالى يتوقع اداء رانعا ، لكن لديه شكوك في إمكانية تحقيقه للكمال ، و رغبة في الإبتعاد ليفعل شيئا أقل تهديداً ، وبالتالي عليه الانتظار والتأجيل حتى يمكنه ان يكون مثاليا وبالتالي يتأثر إنجازهم للمهام المطلوبة بشكل سلبى .

== النموذج البنائي للعلاقات بين انماط الكمالية والتسويق الأكاديمي والاداء الأكاديمي ==
وعلى النقيض رأيت بعض الدراسات إرتباط سلبي بين الكمالية والتسويق (Slaney et al 2005) حيث أكدوا على ان الكماليين القابلون للتكيف لديهم مستويات أقل في التسويق الأكاديمي مقارنة بغير الكمالين فالكمالى يخشى من أن فشله سوف يواجه بالنقد أو السخرية سواء من الداخل أو الخارج أو الأقران ، وكلما زاد الخوف من الفشل والسخرية يظهر المزيد من الكمالية والتسويق فى أداء المهام الأكاديمية . وهكذا يتبين أن كل من الكمالية والتسويق الأكاديمي يتضمنان أفعالا وسلوكات تؤثر بطريقة سلبية على إنتاجية الطالب وإداؤه الأكاديمي .

ان الايمان بأن ننجز العمل كله او نتركه كله يمنع المرء من العمل ويجعله يعيش فى توتر وقلق وخوف دائم "فلا يكلف الله نفسا الا وسعها" كما ان الوجه السلبي للكمالية يجعل الفرد يفكر اكثر مما ينجز فدائما متردد وخائف من عمل الشيء تجنباً من انتقاد الناس له ، ويدخل فى دائرة القلق والخوف من الفشل والوسواس وفى الغالب يؤدي الى المزيد من الفشل ، ومن ثم فاننا فى حاجة ماسة الى درء خطر سلوك التسويق بصفة عامة والتسويق الأكاديمي بصفة خاصة بين الطلاب صغاراً وكباراً ، وتجنب النزعة نحو الكمالية السلبية غير المتكيفة ، وذلك بغرس مفهوم ادارة الوقت ، والاعتقاد على المواظبة فى انجاز الاعمال ، والتدريب على وضع الاهداف ومعرفة فنون تحقيقها وترتيبها طبقاً لاولوياتها ، والايمان بقدرات الطالب وتربية النفس على تحرى المثالية وادارة الذات وتأهيلها وتحمل التبعات واداء الواجبات باسلوب منظم .

وفيما يتعلق بنتائج الفرض الرابع وتفسرها فقد تبين وجود فروق بين الذكور والاناث فى درجة التسويق الأكاديمي لصالح الاناث بينما جذت فروق فيما بينهم فى التحصيل الأكاديمي لصالح الذكور ، وهذا يؤكد على ان ارتفاع مستوى التسويق الأكاديمي لدى الاناث قد ادى لإنخفاض مستوى تحصيلهن الدراسى وذلك مقارنة بالذكور الذين كانوا اقل تسويفاً واكثر تحصيلاً ، مما يؤكد على ان انخفاض مستوى التسويق الأكاديمي لدى الطلاب ساعد على زيادة اهتمامهم بدراساتهم وحرصهم على استغلال وادرة وقتهم فى اداء المهام الدراسية المكلفين بها . وقد اختلفت هذه النتائج مع نتائج (Özer, et al 2011) التى كشفت عن كثرة تكرار التسويق فى المهمات الأكاديمية لدى الذكور بالمقارنة بالاناث . ونتائج دراسة (هلال والحسيني واخرون ، ٢٠٠٤) التى أشارت الى أن الطلاب أكثر ميلاً للتكؤ أو التسويق الأكاديمي من الطالبات ، وأن الطلبة منخفضي التكؤ أكثر رضا عن الدراسة، مقارنة بنوي التكؤ أو التسويق الأكاديمي المرتفع كذلك تعارضت هذه النتائج مع توصلت اليه نتائج دراسة (العنزى والدخيم ، ٢٠٠٣) (Özer & Ferrari, 2011) (ابو غزال ، ٢٠١١; Azar, 2013) التى لم تجد فروق بين الجنسين فى درجة التسويق

الأكاديمي ، ويمكن ارجاع ذلك للاختلاف في نوع وثقافة مجتمع الدراسة الحالية كما يمكن ارجاع ذلك الى ان الاناث اكثر خوفاً في الوقوع في الفشل مما يزيد من تسويهن وربما يكون نتيجة للتغيرات الاجتماعية والاقتصادية والثقافية وتغير منظومة القيم فلم يعد للوقت قيمة لدى البعض ، وقد يكون الذكور حريصين على الانتهاء من مهامهم الدراسية وانجازها بصورة اكثر سرعة من الاناث ، للتفرغ لبعض الأعمال والأنشطة التي تكسبهم مهارات مختلفة . وهكذا فانه بالنظر للأسباب التي تسهم في إنتشار ظاهرة التسويف الأكاديمي والكمالية السلبية وماينتج عنهما من آثار سلبية على تحصيل الطلاب ، فإنه يجب تجنب المهام المعقدة وأساليب التقويم التي ترهب الطلاب التي تجعل منهم افراد ضعيفي الثقة في انفسهم ومترددون وغير قادرين على إنهاء مهامهم الدراسية خوفاً من الوقوع في الفشل والإحباط ، وبالتالي للهروب من انجاز الأعمال المطلوبة منهم . وجدير بالذكر فان هذه النتائج يمكن ان تقسح المجال للباحثين مستقبلا لاجراء مزيد من الدراسات للكشف عن الاسباب الحقيقية وراء الفروق الفردية في درجة التسويف الأكاديمي وكيفية علاج هذه الظاهرة السلبية المنتشرة بشكل كبير بين الشباب .

توصيات الدراسة :

- على ضوء ما توصلت اليه نتائج الدراسة يمكن طرح التوصيات التالية :
- ١- تكرار الدراسة الحالية على مستويات دراسية مختلفة للتعرف على مدى انتشار سلوك التسويف الأكاديمي بين الطلبة ، ووضع تصورات وخطط لعلاج هذا السلوك الذي يؤثر سلبيا على ادائهم الأكاديمي .
 - ٢- توعية القائمين على العملية التربوية بضرورة تعزيز وتنمية الكمالية الايجابية التي تسهم في ارتفاع المستوى الأكاديمي للطلاب، وذلك من خلال تطبيق الاساليب التربوية الصحيحة .
 - ٣- العمل على اكساب الطلبة مهارات ادارة الوقت وتشجيعهم على انجاز واجباتهم دون تسويف او تأجيل حتى لاتصبح عادة مضمومة تؤثر سلبيا على امور حياتهم المختلفة .
 - ٤- التركيز على المناهج واساليب التدريس والتقويم التي ترغب الطلبة وتناسب قدراتهم وتزيد من حماسهم لأداء المهام الأكاديمية بكفاءة ، دون تأجيل أو خوف من الفشل أو شعورهم بالعجز .
 - ٥- ضرورة تشجيع الطلبة نحو تعظيم الاستفادة مما هو ميسر لهم من استعدادات وامكانيات عقلية ، واستغلال نواحي القوة وتنميتها والتغلب على نقاط الضعف لديهم .
 - ٦- اجراء مزيد من الدراسات للكشف عن انماط الكمالية السائدة بين الطلاب ذوى القدرات والمستويات التحصيلية المختلفة .

المراجع :

- فريخ العززي، محمد الدغيم، (٢٠٠٣). سلوك التسوييف الدراسي وعلاقته ببعض المتغيرات الشخصية لدى طلاب كلية التربية الأساسية بالكويت .مجلة كلية التربية، جامعة المنصورة،(العدد٥٢-١٠٤، الجزء الثاني، ١٣٧
- امال عبد السميع باظة (١٩٩٩) . النموذج السلوكي للنمط (ا) وعلاقته بخصائص التفكير الكمالى لدى عينة من طلاب وطالبات كلية التربية المتفوقين دراسيا والعاديين . المؤتمر العلمى الرابع ، كلية التربية ، جامعة طنطا .
- ايمن حلمى واصف (٢٠٠٩). المكونات العاملة للكمالية المنبئة بالاكنتاب وتقدير الذات لدى طلاب الجامعة . رسالة دكتوراه غير منشورة ، كلية التربية ، جامعة قناة السويس
- خالد مصطفى محمد (٢٠٠١) . منظور زمن المستقبل كمفهوم دافعى - معرفى وعلاقته بمستوى الكمالية لدى طلاب شعبة التعليم الابتدائى بكلية التربية . رسالة ماجستير غير منشورة كلية التربية بكفر الشيخ ، جامعة طنطا .
- لطيفة الشعلان (٢٠١١). الانتحار فى اطار الكمالية والياس والدعم الاجتماعى والمعنى المعرفى للموت (نموذج تفاعلى لحالة الروائى والشاعر الاردنى المنترح تيسير سبول . مجلة كلية التربية - جامعة عين شمس . العدد٣٥، الجزء٢.
- معاوية أبو غزال (٢٠١٢) .التسوييف الأكاديمي :انتشاره وأسبابه من وجهة نظر الطلبة الجامعيين المجلة الأردنية فى العلوم التربوية، مجلد8 ، عدد2، ١٣١-١٤٩.
- عبد الرحمن هلال، نادية الحسيني(٢٠٠٤) .التكؤ الأكاديمي لدى عينة من طلبة وطالبات الجامعة وعلاقته ببعض المتغيرات النفسية .مجلة التربية، جامعة الأزهر، العدد ١٢٦ ، الجزء الأول.
- لطيفة حسين الكندري و بدر محمد ملك . (ب.ت) التسوييف . سلسلة تربية أبناء الخامسة، الصندوق الوقفي للتنمية العلمية والاجتماعية .
- Adkins ,K. (1995). "Perfectionism and the gifted."Roeper Review 176-173(3)17.
- Aitken, M. (1982). A personality profile of the college student procrastinator.
- :(٩٠) المجلة المصرية للدراسات النفسية - العدد ٨٧٠، المجلد الخامس والعضرون - أبريل ٢٠١٥

Unpublished doctoral dissertation , University of Pittsburgh.

Alison, R. (2005) .The Relationship of Positive and Negative Perfectionism to Academic Achievement, Achievement Motivation, and Well-Being in Tertiary Students” A thesis submitted in partial fulfillment of the requirements for the degree of Master of Arts in Psychology in the University of Canterbury .

Azar,F. (2013) . self-Efficacy, Achievement, Motivation and Academic procrastination as predictors of Academic Achievement in Per-College students . Orumieh University, Iran
f_sepehrian@yahoo.com, f.sepehrianazar@urmia.ac.ir

Bieling, P.J., Israeli, A.L., & Antony, M.M. (2004). Is Perfectionism Good, Bad, or Both? Examining Models of the Perfectionism Construct. *Personality and Individual Differences*, 36, 6 . Pg 1373-1385.

Bill, K ., (2010) . Break a Perfectionism-Procrastination Connection Learn to overcome perfectionism and procrastination simultaneously. Published on March 12, 2010 by Bill Knaus, Ed.D. in Science and Sensibility inShare

Binder, K. (2000). The effects of an academic procrastination treatment on student procrastination and subjective well-being. Unpublished master's thesis, Carleton University. Ottawa, Ontario.

Chang, E. (2006). Conceptualization and Measurement of Adaptive and Maladaptive Aspects of Performance Perfectionism: Relations to Personality, Psychological Functioning, and Academic Achievement .*Cognitive Therapy and Research*, 30(6), 677-697.
doi:10.1007/s10608-006-9060-7.

- Chang.,H.(2014). Perfectionism, Anxiety, and Academic Procrastination . The role of Intrinsic and Extrinsic motivation in college students . Electronic Theses,Projects, and Dissertations .Paper 28 .
- Chang, H.K. & Lewin, M.R. (2011). The relationship between perfectionism, anxiety, and academic procrastination in college students. Unpublished manuscript, Department of Psychology, University of California, San Bernardino, San Bernardino, CA.,
- Childs, H. (2010). *The Assessment of Self-Oriented and Socially Prescribed Perfectionism: Subscales Make a Difference .*Journal of Personality Assessment 577,692
- 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, 245–264.
- Chu, A.H . ; & Choi, J.N. (2005). Rethinking procrastination: Positive effect of "active" procrastination behavior on attitudes and performance. The Journal of Social Psychology, 145, 245–
- Cook , L (2007) . Parent Psychology and child Perfectionism. Unpublished MasterThesis, University of Nevada , Las Vegas.
- Crystal, X. , Rebecca P., Robert M., Lay ,Y Isabella Y. ,, Wong & Vivien S. Huan .(2008) . Correlates of Academic Procrastination and Students' Grade Goals . Curr Psychol (2008) 27:135–144 .
- David , W. (2007) . Positive and Negative Perfectionism Among Chinese Gifted Students in Hong Kong: Their Relationships to General Self-Efficacy and Subjective Well-Being . The Chinese University of Hong Kong

- Farran, B. (2004). Predictors of academic procrastination in college students, FORDHAM UNIVERSITY. Retrieved [2005-06-20] from: <http://www.lib.umi.com/dissertations>
- Ferrari, J. (1991). Psychometric validation of two procrastination inventories for adults: Arousal and avoidant measures. *Journal of Psychology and Behavioural Assessment*, 14.2 , 97-110.
- Ferrari, J. (1992). Procrastinators and perfect behavior: An exploratory factor analysis of self-presentation, self-awareness, and self-handicapping components. *Journal of Research in Personality*, 26, 75-84.
- Ferrari, J. (1994). Dysfunctional - Frost, R. O., Marten, P., Lahart, C., & Rosenblate, R. (1990). The dimensions of perfectionism. *Cognitive Therapy and Research*, 14, 449-468.
- Ferrari, J.R. , Johnson, J.L., & McCown, W.G. (Eds.) (1995). Procrastination and task avoidance: Theory, research, and treatment. New York: Plenum Press.
- Ferrari, J.R., & Tice, D.M. (2000). Procrastination as a selfhandicap for men and women: A task-avoidance strategy in a laboratory setting. *Journal of Research in Personality*, 34, 73
- Flett; G. L., Blankstein, K. R., Hewitt, P. L., & Koledin, S. (1992). Components of perfectionism and procrastination in college students. *Journal of Social Behavior and Personality*, 20, 85-94.
- Frost, R., Marten, P., Lahart, C., & Rosenblate, R. (1990). The Dimensions of perfectionism. *Cognitive Therapy and Research*, 14, 449-468.

== النموذج البنائي للعلاقات بين انماط الكمالية والتسوية الاكاديمي والاداء الاكاديمي ==

Grzegorek, J ., Slaney, H., Franze ,S., & Rice, K. (2004). Self-Criticism, Dependency ,and Grad point Average Satisfaction among Clusters of Perfectionists and Nonpefectionistis . Journal of counseling Psychology , 51,2,192-200.

Haase,A.& Prapavessis, H.(2004).Assessing the factor structure and composition of the positive and negative perfectionism scale in sport .Personality and individual differences ,36,1725-1740

Hamachek,D.(1978). Psychodynamics of Normal and Neurotic Perfectionism. Psychology: A Journal of Human Behaviours, 15. Pg 27-33. 264.

Hewitt, P. L., & Flett, G. L. (1991). Perfectionism in the self and social contexts: Conceptualization , assessment, and association with psychopathology. Journal of Personality and Social Psychology, 60, 456-470.

Iskender, M. (2011). The influence of self-compassion on academic procrastination and dysfunctional attitudes. Educational Research and Reviews, 6 ,2 , 230-234.

Jacobs ,D. (2014) . Breaking the Perfectionism –Procrastination Infinite Loop . Web Standards Sherpa . Issue No. 29 . 20 May 2014

Jadidia., F., khani , S ., & Tajrishic .,K (2011) .Perfectionism and academic Procrastination . Procedia –Social and Behavioral Sciences ,30, 435-437 .

Jaradat, A.(2004). Test anxiety in Jordanian students: Measurement, correlates and treatment. Doctoral dissertation, Phillips–University of Marburg, Germany.

Johnson, D. P., & Slaney, R. B. (1996). Perfectionism: Scale development

==المجلة المصرية للدراسات النفسية - العدد ٨٧. المجلد الخامس والعشرون - أبريل ٢٠١٥==

- and a study of perfectionistic clients in counseling. *Journal of College Student Development*, 37, 29-41.
- Kearns, H ., Forbes, A .,Gardiner , M .& Marshall , K . (2008) . when a high Destination isn't good Enough : A Review of Perfectionism and Self-Handicapping . *The Australian Educational Research*, 35, 3 ,21-36.
- Lay, C.(1986). At last, my research article on procrastination. *Journal of Research in Personality*,20, 474-495.
- Lay, C.H., & Schouwenburg, H. C.(1993). Trait procrastination, time management, and academic behaviour. *Journal of Social Behaviour Personality*, 8, 647-662.
- McCown, W., & Johnson, J. (1989). Validation of an adult inventory of procrastination. 97th Annual Convention of the American Psychological Association, New Orleans, LA.
- Mann, L. (1982). The decisional procrastination scale. Flinders University of South Australia.
- Maria, L, Argiropoulou, Anastasia .K. , Roussos & Petros .(2010) .Theory, Assessment and Intervention of Academic Procrastination: Current findings and future direction . Paper presented at Fedora- Psyche Conference, November 17- 19, 2010, Alicante, Spain .
- Onwuegbuzie A.(2004). Academic procrastination and statistics anxiety. *Assessment Eval. Higher Educ.*, 29 ,1 , 3-19.
- Onwuegbuzie, A. (2000). Academic procrastinators and perfectionistic tendencies among graduate students. *Journal of Social Behavior & Personality*, 15, 5 , 103-109. Retrieved from PsycINFO database on October 20, 2010.

- Owens, A. M., & Newbegin, I. (1997). Procrastination in high school achievement: A causal structural model. *Journal of Social Behavior & Personality*, 12, 869-887.
- Özer, B. & Ferrari, J. (2011). Gender orientation and academic procrastination: Exploring Turkish high school students. *Individual Differences Research*, 9 ,1, 33-40.
- Özer, B., Demir, A., & Ferrari, J.(2009). Exploring academic procrastination among Turkish students: Possible gender differences in prevalence and reasons. *The Journal of Social Psychology*, 149, 241-257.
- Piccarelli, R. (2003). How to overcome procrastination *The American Salesman*,48, 27-29.
- Popoola, B. (2005). A study of the relationship between procrastinatory behaviour and academic performance of undergraduate students in a Nigerian university. *African symposium: AnOnline Journal of Educational Research Network*. Available at [Http://www2.ncsu.edu//ncsu/aern/TAS5.1.htm](http://www2.ncsu.edu//ncsu/aern/TAS5.1.htm) Accessed on 10th November, 2005.
- Saddler, C., & Sacks, L. (1993). Multidimensional perfectionism and academic procrastination: Relationships with depression in university students. *Psychological Reports*, 73(3, Pt 1), 863-871.
- Schouwenburg, H. (1992). Procrastinators and fear offailure: An exploration of reasons for procrastination. *European Journal of Personality*, 6, 225-236.
- Senecal, C., Koestner, R., & Vallerand, R. (1995). Self- regulation and academic procrastination. *The Journal of Social Psychology*, 135, 607-619.

- Sigall, H., Kruglanski, A. & Fyock, J. (2000). Wishful thinking and procrastination. *Journal of Social Behaviour and Personality*, 15, 283-216.
- Sirois, F. (2014). Out of sight, out of time? A meta-analytic investigation of procrastination and time perspective. *European Journal of Personality*.
- Slaney, R. , Rice, K. , Mobley, M., Trippi, J., & Ashby, J. (2001). The revised Almost Perfect Scale. *Measurement and Evaluation in Counseling and Development*, 34, 130-145.
- Slaney, R. , Rice, K. , Mobley, M., Trippi, J., & Ashby, J. (2005). The revised Almost Perfect Scale. *Measurement and Evaluation in Counseling and Development*, 34, 130-145
- Solomon, L.& Rothblum, E. (1984). Academic procrastination: Frequency and cognitive-behavioural correlates. *Journal of Counselling Psychology*, 31, 503-509 .
- Steel, P. (2007). The nature of procrastination: A meta-analytic and theoretical review of quintessential self-regulatory failure. *Psychological Bulletin*, 133, 65-94.
- Stoeber, J., & Rennert, D. (2008). Perfectionism in school teachers: Relations with stress appraisals, coping styles, and burnout. *Anxiety, stress, & coping*, 21, 37-53.
- Terry-Short, L. , Owens, G., Slade, P., Dewey, M. (1995). Positive and negative perfectionism. *Personality and Individual Differences*, 18, 663-668.
- Tice, D., & Baumeister, R. (1997). Longitudinal study of procrastination, *المجلة المصرية للدراسات النفسية العدد ٨٧ - المجلد الخامس والعضرون - أبريل ٢٠١٥* (٩٧)

النموذج البنائي للعلاقات بين انماط الكمالية والتسويف الاكاديمي والاداء الاكاديمي
performance, stress, and health: The costs and benefits of dawdling. Psychological Science, 8,4544 – 58 .

Tuckman, B. W.(1991). The development and concurrent validity of the procrastination scale. Educational and Psychological Measurement, 51,473-480.

Tuckman, B., Abry, D., & Smith, D.(2002). Learning and motivation strategies: Your guide to succes.Upper Saddle River, N. J: Prentice – Hall.

Van Ferde, W. (2003). A meta-analytically derived nomological network of procrastination. Personality and Individual Differences, 35, 1401-1418.

Yao, M. (2009) .. An Exploration of Multidimensional Perfectionism, Academic Self-Efficacy, Procrastination Frequency, and Asian American Cultural Values In Asian American . University Students Presented in Partial Fulfillment of the Requirements for the Degree Doctor of Philosophy in the Graduate School of The Ohio State University

<http://ar.wikipedia.org/w/index.php?title>

<http://ar.wikipedia.org/wiki/>

www.almaany.com/ar/thes/ar-ar/ إرجاء /تسويف

**Structural Model for the relationships between types of perfectionism,
academic procrastination and academic achievement among
university students**

Dr. Etedal Abbas Hassanien

Assistant Professor- Faculty of Education

Suez Canal University

Due to the continuous scientific progress in all aspects of social, economic and educational life, the process of education is no longer limited to the school or university. The student's objectives and priorities have changed and handling their assignments became different. All of that lead to the appearance a lot of educational problems, like academic procrastination, different types of perfectionism, which affect the student's academic achievement. This research aims to identify the best structural model that explains the structured relationships and causal effects among academic procrastination, types of perfectionism and the academic achievement. The study sample was (250) students (90) males and (160) females, in 2nd grade faculty education, Suez Canal University. Procrastination Scale; Types of perfectionism Scale and Achievement's test were applied on the sample of the study. All these scales were designed by the researcher. Data analysis including descriptive analysis, correlation coefficient, factor analysis, structural equation modelling and T-test were used.

The results revealed that there's a significant direct effect from negative perfectionism an independent variable to the academic achievement as a dependent variable, and a direct positive effect from positive perfectionism as an independent variable to the academic achievement as a dependent variable. Moreover, there's a significant direct positive effect from negative perfectionism as an independent variable to academic procrastination as an intermediate variable, and a direct negative effect from positive perfectionism as an independent variable to academic procrastination as an intermediate variable. Also there's direct negative effect from academic procrastination as an intermediate variable to academic achievement as a dependent variable

Concerning gender there was a significant difference between males and females in academic procrastination towards females, and a significant difference between them in academic achievement towards males. However there are no significant differences between them in different types of perfectionism.