



تحلیل رفتار بودجه‌ریزی ذهنی خانوارها براساس تئوری رفتار برنامه‌ریزی شده

محمد نظری پور^۱

تاریخ پذیرش: ۱۴۰۱/۰۹/۲۸

تاریخ دریافت: ۱۴۰۱/۰۷/۲۶

چکیده

بودجه‌ریزی ذهنی از جمله موضوعات حوزه اقتصاد رفتاری بوده و بر جنبه‌های روانشناسی حسابداری مالی تاکید دارد. بودجه‌ریزی ذهنی می‌تواند نقش بسزائی در مدیریت مالی شخصی داشته باشد. هدف پژوهش حاضر تحلیل رفتار بودجه‌ریزی ذهنی خانوارها براساس رویکرد تئوری رفتار برنامه‌ریزی شده است. پژوهش حاضر برحسب روش انجام کار توصیفی و از نوع پیمایشی و به لحاظ هدف کاربردی است. جامعه آماری پژوهش حاضر خانوارهای استان کردستان بودند که به روش نمونه‌گیری در دسترس انتخاب شدند. در پژوهش حاضر از پرسشنامه برای گردآوری داده‌های مورد نیاز استفاده شده است. روایی محتوایی پرسشنامه با نظر پانلی از متخصصان و کارشناسان تایید شد. به منظور بررسی روایی سازه (شامل روایی همگرا و واگرا) و پایایی ابزار تحقیق (پایایی مرکب و میانگین واریانس استخراج شده) و برآورد مدل اندازه‌گیری پژوهش از تحلیل عاملی اکتشافی و تاییدی از طریق نرم‌افزارهای SPSS نسخه ۲۶ و AMOS نسخه ۲۴ استفاده شده است. از مدل‌سازی معادلات ساختاری برای آزمون فرضیات استفاده شده است. تحلیل عاملی اکتشافی منجر به کشف پنج عامل (نگرش، هنجارهای ذهنی، کنترل رفتاری ادراک شده، قصد بودجه‌ریزی ذهنی و رفتار بودجه‌ریزی ذهنی) از ۲۱ مولفه مورد مطالعه گردید. این پنج عامل جمعاً قادر به تبیین ۶۳ درصد از واریانس کل بودند. تحلیل عاملی تاییدی تعداد عامل‌ها و بارهای عاملی متغیرها را تایید کرد. هر پنج فرضیه پژوهش تایید شدند. میزان تاثیرپذیری متغیر قصد بودجه‌ریزی ذهنی از سایر متغیرها به ترتیب اهمیت عبارت بود از: نگرش، کنترل رفتاری ادراک شده و هنجارهای ذهنی. بعلاوه، اثر متغیرهای جمعیت‌شناختی جنسیت، سن، تحصیلات، تاهل، اشتغال، درآمد و تجربه کاری نیز به‌عنوان متغیرهای تعدیل‌گر در ارزیابی مدنظر قرار گرفتند. برای نمونه وضعیت متغیرهای نگرش، هنجارهای ذهنی و رفتار بودجه‌ریزی ذهنی در میان سنین مختلف متفاوت بود. نتایج پژوهش حاضر نشان داد بودجه‌ریزی ذهنی می‌تواند موجبات توسعه و تقویت رفتار مالی خانوارها را فراهم نماید.

واژه‌های کلیدی: قصد بودجه‌ریزی ذهنی، رفتار بودجه‌ریزی ذهنی، تئوری رفتار برنامه‌ریزی شده.

طبقه بندی JEL: D10, D91, G59, M50

۱- گروه حسابداری، دانشگاه حضرت معصومه (س)، قم، ایران. (نویسنده مسئول) moh.nazaripour@gmail.com



۱- مقدمه

خانواده به‌عنوان یک واحد کوچک از اجتماع، نقش بسزایی در رشد و توسعه اقتصادی جامعه داشته و لذا تصمیمات آن علاوه بر اثرگذاری بر زندگی شخصی، بر زندگی اجتماعی نیز اثرگذار است. از جمله دغدغه‌های هر خانواده‌ای توانایی برقراری توازن بین درآمدها و مخارج می‌باشد (لیچنر و همکاران^۱، ۲۰۲۲). بودجه به‌عنوان یک ابزار مالی کارآمد، از طریق اثرگذاری بر تصمیمات مالی خانوارها، می‌تواند خطرات ناشی از اتخاذ تصمیمات مالی نامناسب را به‌حداقل ممکن برساند. نقش تامین مالی رفتاری^۲ در این فرایند غیرقابل انکار است (سوفیا و ریاندونو^۳، ۲۰۱۹). زیرا این تکنیک موضوعات مالی را از طریق روانشناسی اقتصادی و شناختی مورد مطالعه و بررسی قرار می‌دهد (پمپیان^۴، ۲۰۰۶).

حسابداری ذهنی از جمله الزامات تامین مالی رفتاری بوده که به‌طور همزمان می‌تواند الف) اثرات رفتار انسان بر شکل‌گیری مدل‌های حسابداری و ب) اثرات مدل‌های حسابداری طراحی شده بر رفتار انسان، را مورد مطالعه و بررسی قرار دهد (حبیبه و همکاران، ۲۰۱۸). بودجه‌ریزی ذهنی با حسابداری ذهنی سازگار بوده و بیانگر نحوه استفاده افراد از منابع مشخص شده (برچسب‌گذاری شده) می‌باشد. بطور کلی، بودجه‌ریزی ذهنی بیانگر تمایلات افراد در خصوص نحوه طبقه‌بندی موضوعات مالی مورد علاقه براساس ملاک‌های ذهنی همچون نوع منبع مالی و همچنین اهداف مرتبط با استفاده از درآمد است (هوک^۵، ۲۰۱۷). افراد عموماً به‌صورت ذهنی اقدام به اختصاص بودجه به هر گروه از هزینه‌ها می‌نمایند. برای مثال افراد به‌صورت ذهنی اقدام به تفکیک بودجه هفتگی مواد غذایی از بودجه هفتگی سرگرمی و تفریحات و یا بودجه ماهانه پوشاک می‌نمایند (هیث و سول^۶، ۱۹۹۶). مثال فوق به‌عنوان یک مقوله حسابداری ذهنی نشان می‌دهد که بودجه‌ریزی ذهنی ارتباط تنگاتنگی با اهداف پس‌انداز و خرج پول دارد (آنتونیس، دی‌گروت و وان‌رای^۷، ۲۰۱۱). بودجه‌ریزی ذهنی علاوه بر کدگذاری، طبقه‌بندی و ارزیابی تصمیمات مالی قادر به ردیابی حسابهای مرتبط با هزینه‌های مختلف نیز می‌باشد (پمپیان، ۲۰۰۶). افراد عموماً به‌صورت ذهنی اقدام به تدوین بودجه‌های خود در قالب حسابهای مشخص نموده و سپس مخارج خود را براساس این بودجه‌ها مصرف می‌کنند (آنتونیس و دی‌گروت، ۲۰۲۲).

به دو دلیل بودجه‌ریزی ذهنی می‌تواند برای خانوارها مهم باشد. (۱) بودجه‌ریزی ذهنی می‌تواند به افراد در مدیریت خریدهای پیش‌بینی نشده و همچنین کنترل هزینه‌ها و اجتناب از استقراض کمک نماید (هوتوم^۸، ۲۰۲۰). (۲) بودجه‌ریزی ذهنی می‌تواند مشوق خانوارها در امر پس‌انداز باشد. به اعتقاد تالر (۱۹۹۹) حتی افراد کم درآمد نیز می‌توانند از طریق بودجه‌ریزی ذهنی اقدام به پس‌انداز نمایند.

^۱- Lichner et al.

^۲- Behavioral Finance

^۳- Sophia & Ryandono

^۴- Pompian

^۵- Hoque

^۶- Heath and Soll

^۷- Antonides, de Groot, & van Raaij

^۸- Houtum

مطالعه بودجه‌ریزی ذهنی می‌تواند به افراد در کاهش نارسایی‌های شناختی کمک نماید. همچنین درک هرچه بهتر موضوعاتی همچون اقتصاد رفتاری و سوگیری‌های شناختی نقش موثری در کاهش نارسایی‌های شناختی دارند (ال‌گاکا و ما^۱، ۲۰۲۰). بنابراین پژوهش در خصوص بودجه‌ریزی ذهنی می‌تواند منجر به بهبود رفاه ذهنی و خوشبختی افراد گردد. براساس ادبیات موجود، بودجه‌ریزی ذهنی می‌تواند بر قضاوت و تصمیم‌گیری افراد موثر واقع گردد. اگر در یک دوره مالی مشخص بودجه یک مورد خاص تمام شود، آنگاه افراد تصمیم می‌گیرند که در آن خصوص هزینه کمتری داشته باشند (هیث و سول، ۱۹۹۶).

ادبیات مرتبط با بودجه‌ریزی ذهنی شامل نحوه ارتباط این موضوع با بودجه خانوارها بوده، اما شامل عوامل رفتاری موثر بر بودجه‌ریزی ذهنی نمی‌گردد. بنابراین پژوهش حاضر تلاش دارد تا رفتار بودجه‌ریزی ذهنی خانوارها را براساس تئوری رفتار برنامه‌ریزی شده^۲ مورد مطالعه و بررسی قرار دهد. بودجه‌ریزی ذهنی ارتباط تنگاتنگی با مدیریت مالی افراد دارد؛ چرا که می‌تواند تاثیر بسزائی بر توانمندی مالی افراد داشته باشد (آنتونیس، دی‌گروت و وان‌رای، ۲۰۱۱). در ادامه قبل از بررسی عوامل موثر بر رفتار بودجه‌ریزی ذهنی، تئوری رفتار برنامه‌ریزی شده مورد اشاره قرار می‌گیرد. همچنین پژوهش حاضر تلاش دارد تا از طریق پاسخگویی به این سوال که آیا تئوری رفتار برنامه‌ریزی اصلاح شده می‌تواند باعث تبیین هرچه بهتر رفتار بودجه‌ریزی ذهنی گردد، باعث تقویت ادبیات پژوهش گردد. پس از ارائه فرضیه‌ها نوبت به تشریح ابزار جمع‌آوری داده‌ها و نتایج حاصله می‌رسد. در نهایت نتیجه‌گیری و پیشنهادات می‌رسد.

۲- مبانی نظری و تدوین فرضیه‌های پژوهش

۲-۱- تئوری رفتار برنامه‌ریزی شده

تئوری رفتار برنامه‌ریزی شده یک مدل کاملاً کاربردی بوده که می‌تواند در درک هرچه بهتر نحوه و چرایی تغییر رفتار افراد موثر واقع گردد. در این مدل فرض می‌شود رفتار افراد برنامه‌ریزی شده است و لذا رفتار آگاهانه آنان مورد پیش‌بینی قرار می‌گیرد (آجنز، ۱۹۹۱). تئوری رفتار برنامه‌ریزی شده همراستای تئوری اقدام منطقی^۳ می‌باشد. این دو تئوری بر این فرض استوار هستند که افراد از طریق ارزیابی اطلاعات در دسترس اقدام به اتخاذ تصمیمات منطقی و مستدل می‌نمایند (آجنز و فیش‌بین^۴، ۱۹۸۰). طبق تئوری رفتار برنامه‌ریزی شده قصد رفتاری^۵ بهترین راه برای پیش‌بینی و تبیین رفتاری افراد است؛ زیرا هرچه انگیزه افراد برای درگیر شدن در رفتار بیشتر باشد، عملکرد او نیز ارتقاء می‌یابد (دینگ و همکاران، ۲۰۲۲). قصد رفتاری توسط سه عامل نگرش فرد به رفتار، هنجارهای ذهنی و کنترل رفتاری ادراک‌شده تعیین می‌شود. نگرش فرد نسبت به رفتار، متأثر از باورهای رفتاری بوده و بیانگر احساس‌های مثبت و یا منفی او در خصوص انجام رفتار هدف می‌باشد. هنجارهای ذهنی

^۱- Elgeka & Ma

^۲- Theory of Planned Behavior (TPB)

^۳- Theory of Reasoned Action (TRA)

^۴- Ajzen & Fishbein

^۵- Behavioral Intention

بیانگر فشار اجتماعی درک شده از سوی فرد برای انجام و یا عدم انجام رفتار هدف است. افراد غالباً اقدامات خود را بر اساس ادراکات‌شان از آنچه که دیگران (دوستان، خانواده، همکاران و غیره) فکر می‌کنند، تنظیم می‌کنند. قصد آنان برای پذیرش رفتار، بالقوه تحت تاثیر افرادی است که روابط نزدیک با آنان دارند. کنترل رفتاری ادراک‌شده، به آسانی یا سختی درک شده مرتبط با انجام رفتار اشاره دارد (آجرن و مادن، ۱۹۸۶). از تئوری رفتار برنامه‌ریزی شده برای پیش‌بینی مجموعه‌ای از رفتارها استفاده می‌شود. جدول شماره (۱) بیانگر برخی از مطالعاتی است که بر نقش تئوری رفتار برنامه‌ریزی شده در پیش‌بینی رفتار مالی اشاره دارند.

جدول شماره (۱): خلاصه ادبیات مرتبط با کاربرد تئوری رفتار برنامه‌ریزی شده

حوزه مورد مطالعه	محقق(محققان)	حوزه مورد مطالعه	محقق(محققان)
توریسم	پان و ترونگ ^۱ (۲۰۱۸)	رفتار زیست محیطی	کیم، نجی‌تی و هانسر ^۲ (۲۰۱۳)
بانکداری اسلامی	کاشف، زرکادا و رامایا ^۳ (۲۰۱۸)	رفتار کارآفرینانه	کاوونن، ون‌گالدرن و فینک ^۴ (۲۰۱۵)
رفتار سوداگرانه	مارتین و همکاران (۲۰۱۰)	آموزش	ساتر و پالسون ^۵ (۲۰۱۷)
شبکه‌های اجتماعی	طارق و همکاران (۲۰۱۷)	کیفیت خدمات	شهید اقبال، ال‌حسن و حبیبه (۲۰۱۸)
فعالیت‌های فیزیکی	بروکر و همکاران (۲۰۱۷)	بازیهای کامپیوتری	الزهرانی و همکاران (۲۰۱۷)

منبع: یافته‌های پژوهشگر

علی‌رغم گستردگی ادبیات مرتبط با کاربرد تئوری رفتار برنامه‌ریزی شده در بسیاری از حوزه‌ها، اما ادبیات مرتبط با کاربرد این تئوری در خصوص پیش‌بینی رفتار بودجه‌ریزی ذهنی افراد بسیار ضعیف است. بنابراین پژوهش حاضر تلاش دارد رفتار بودجه‌ریزی ذهنی خانوارها را با استفاده از تئوری رفتار برنامه‌ریزی شده مورد مطالعه و بررسی قرار دهد.

۲-۲- بودجه‌ریزی ذهنی افراد

بودجه‌ریزی ذهنی منتج از حسابداری ذهنی است. حسابداری ذهنی به معنای تفکیک روانشناختی دسته‌های اقتصادی است (آنتونیس، دی‌گروت و وان‌رای، ۲۰۱۱). این مورد در خصوص بودجه‌ریزی ذهنی بدان معناست که ممکن است افراد بودجه خود را به چندین حساب ذهنی مختلف تخصیص دهند (تالر، ۱۹۹۹). به اعتقاد تالر و شفرین (۱۹۸۱) حسابداری ذهنی به افراد کمک می‌کند تا بتوانند با استفاده از مجموعه الگوهای هزینه‌های خود

^۱- Pan & Truong

^۲- Kim, Njite, & Hancer

^۳- Kashif, Zarkada, & Ramayah

^۴- Kautonen, van Gelderen, & Fink

^۵- Sutter & Paulson

را در چارچوب بودجه از پیش تعیین شده انجام دهند. بودجه‌ریزی ذهنی یکی از این الگوهاست. سایر الگوها عبارتند از: ویرایش ذهنی^۱ (برای مثال اگر فردی در دو نوع سهام سرمایه‌گذاری نموده و عایدی سهام الف ۶۰۰ ریال زیان و عایدی سهام ب ۱۰۰۰ ریال سود باشد، اظهار می‌دارد که سود سرمایه‌گذاری اش ۴۰۰ ریال است)، کنارگذاری مبلغی مشخص برای هدفی معین^۲، برچسب‌گذاری (اولویت‌بندی) درآمدها و دارایی‌ها، طبقه‌بندی سودها و زیان‌ها.

بودجه‌ریزی ذهنی بیانگر نحوه برچسب‌گذاری هزینه‌ها و پس‌اندازها می‌باشد (آنتونیس، دی‌گروت و وان‌رای، ۲۰۱۱). بودجه‌ریزی ذهنی ممکن است هم شامل منبع پول و هم شامل مصرف پول گردد (تالر، ۱۹۹۹). تئوری بودجه‌ریزی ذهنی از سوی (هیث و سول، ۱۹۹۶) در خصوص هزینه‌ها مطرح گردید. به اعتقاد آنان بودجه‌ریزی ذهنی شامل دو بخش تدوین بودجه و ردیابی هزینه براساس بودجه می‌باشد.

تدوین بودجه: خانوارها معمولاً قبل از انجام هرگونه خرید بودجه‌ای را برای دسته‌های معینی از نیازهایشان اختصاص می‌دهند (گالپرتی، ۲۰۱۹). این مورد عمدتاً به دلیل خودکنترلی است (هیث و سول، ۱۹۹۶). خودکنترلی معمولاً زمانی اتفاق می‌افتد که افراد منافع بلندمدت را بر منافع کوتاه‌مدت ترجیح می‌دهند. نقطه مقابل خودکنترلی ولخرجی (افراط) بوده که می‌تواند دارای پیامدهای مخربی باشد (لاران، ۲۰۲۰). برای مثال خریدن یک غذای فست‌فودی و نخریدن مواد غذایی مغذی از فروشگاه جهت تهیه یک وعده غذایی سالم می‌تواند مصداقی از ولخرجی باشد. تهیه بودجه می‌تواند میزان ولخرجی افراد را کاهش و در مقابل میزان خودکنترلی آنان را افزایش دهد (لاران، ۲۰۲۰).

برای کارآمدی هرچه بیشتر، بهتر است بودجه انعطاف‌پذیر نباشد. بدین معنی هر وقت که افراد اراده کنند نباید بتوانند بودجه خود را تغییر دهند. اینگونه انعطاف‌ناپذیری بر رفتار افراد تاثیرگذار است؛ زیرا وقتی بودجه یک دسته خاصی به اتمام می‌رسد، دیگر آنان هیچ هزینه‌ای را در این خصوص متقبل نمی‌شوند. برای مثال اگر بودجه دسته پوشاک تمام شده باشد فرد دیگر به خود اجازه نمی‌دهد که از محل بودجه دسته دیگر (مثلاً تفریحات) اقدام به خرید لباس جدید نماید.

به اعتقاد تالر (۱۹۹۰) انعطاف‌پذیری پول در سطح بالایی قرار داشته بدین معنی که اختصاص یک برچسب مشخص به پول سخت بوده، چرا که افراد به راحتی می‌توانند از بودجه کل شان برای هر موردی هزینه نمایند. البته این مورد برخلاف بودجه‌ریزی ذهنی است. همچنین اختصاص بودجه کم و یا زیاد به یک دسته خاص می‌تواند باعث خرج کمتر و یا بیشتر از حد در آن مورد گردد. اختصاص یک مبلغ مشخص برای هر دسته از هزینه‌ها کار بسیار مشکلی است. بنابراین، این احتمال وجود دارد که افراد مبالغ زیادی را برای چیزهایی که ضروری نیستند صرف نمایند و بالعکس (هیث و سول، ۱۹۹۶).

ردیابی هزینه‌ها براساس بودجه تدوین شده: انجام هزینه‌ها براساس بودجه از پیش تعیین شده مستلزم توجه به دو مورد زیر است: (۱) ادراک هزینه (هیث و سول، ۱۹۹۶)؛ برای مثال ممکن است دانشجویی در دانشگاه

^۱- Hedonic Editing

^۲- Earmarking

۵۰۰ تومان برای یک فنجان چای صرف نماید؛ از آنجایی که این هزینه برای او ناچیز بوده و لذا دیگر به آن فکر ننموده و به نوعی این هزینه نادیده گرفته می‌شود. (۲) هزینه باید طبق بودجه از پیش تعیین شده خرج گردد (هیث و سول، ۱۹۹۶)؛ بدین معنی که بودجه پوشاک باید به پوشاک و نه تفریحات اختصاص یابد. بودجه‌ریزی ذهنی یک جنبه دیگر به نام ارزیابی دارد. ارزیابی به چگونگی بررسی حسابها اشاره دارد. افراد می‌توانند حسابهای خود را به صورت دوره‌ای (روزانه، هفتگی، ماهانه، سالانه) بررسی نمایند (یانگ، ۲۰۱۹). زمان ارزیابی بین افراد می‌تواند متفاوت باشد. بدیهی است افراد کم‌درآمد تمایل دارند که حسابهای خود را در دوره‌های زمانی کوتاه‌تر (هفتگی یا ماهانه) بررسی نمایند. در مقابل، افراد پردرآمد تمایل دارند که حسابهای خود را در بازه‌های زمانی طولانی‌تر (سالانه) ارزیابی کنند.

۲-۳- نگرش نسبت به بودجه‌ریزی ذهنی و قصد بودجه‌ریزی ذهنی

نگرش یک جزء مهمی از تئوری عمل منطقی^۱ (فیش‌بین و آجزن ۱۹۷۵) و تئوری رفتار برنامه‌ریزی شده (آجزن، ۱۹۸۵) است. نگرش بطور مستقیم قادر به پیش‌بینی قصد و بطور غیرمستقیم قادر به پیش‌بینی رفتار می‌باشد (فیش‌بین و آجزن ۱۹۷۵). نگرش را می‌توان به دو بخش نگرش نسبت به یک شی و نگرش نسبت به یک رفتار خاص طبقه‌بندی نمود. نگرش نسبت به شی تابعی از اعتقادات فرد نسبت به شی و همچنین ارزیابی ضمنی او از اعتقاداتش می‌باشد. نگرش نسبت به رفتار تابعی از پیامدهای ادراک شده از انجام رفتار مورد علاقه و همچنین ارزیابی ذهنی فرد از آن پیامدها می‌باشد (صبری و همکاران، ۲۰۲۰).

نگرش را می‌توان درجه‌ای از احساسات مثبت و یا منفی فرد نسبت به یک موضوع خاص و یا نسبت به قصد اجرای یک رفتار خاص تلقی نمود (آجزن و فیش‌بین، ۲۰۰۰). در مقابل، قصد دستورالعمل‌های تدوین شده از سوی فرد برای رفتار به یک شیوه خاص می‌باشد (تریاندیس^۲، ۱۹۸۰). در خصوص بودجه‌ریزی ذهنی، اگر نگرش مثبتی نسبت به بودجه‌ها وجود داشته باشد در آن صورت نگرش مثبت‌تری نسبت به ایجاد بودجه‌های ذهنی ایجاد خواهد شد. در این صورت احتمال قصد و اجرای یک رفتار خاص افزایش می‌یابد.

در خصوص بودجه‌ریزی ذهنی اطمینان از وجود یک رابطه باثبات بین نگرش و قصد بسیار مهم است؛ زیرا زمانی مداخلات رفتاری بودجه‌ریزی ذهنی شکل می‌گیرد که دستکاری نگرش بیشترین تاثیر را بر قصد داشته باشد. نتایج پژوهشهای آجزن و فیش‌بین (۲۰۰۰)، طارق و همکاران (۲۰۱۷)، کلوز و همکاران (۲۰۱۸) و کاشف و همکاران (۲۰۱۸) بیانگر وجود یک رابطه مستقیم و معنادار بین نگرش و قصد رفتاری هستند.

۲-۴- هنجارهای ذهنی و قصد بودجه‌ریزی ذهنی

هنجارهای ذهنی عامل مهمی در قصد انجام رفتار محسوب می‌شوند. به اعتقاد آجزن (۱۹۸۵) هنجارهای ذهنی منعکس کننده دیدگاههای افراد مورد وثوق (اعضای خانواده و دوستان) می‌باشد. بدین معنی که اگر انتظارات آنان

^۱- Theory of Reasoned Action

^۲- Triandis

بر این باشد که فرد باید رفتار مورد نظر را انجام دهد، در آن صورت احتمال بیشتری وجود دارد که او آن رفتار را انجام دهد (پنیا-گارسیا و همکاران^۱، ۲۰۲۰). در پژوهش حاضر، هنجارهای ذهنی به معنای برداشت ذهنی فرد نسبت به دیدگاه‌های افراد مورد وثوق که قادر به تاثیرگذاری بر قصد بودجه‌ریزی ذهنی او هستند، لحاظ شده است. بدین معنی که اگر اطرافیان نسبت به بودجه‌ریزی ذهنی نگرش مثبتی داشته باشند، در آن صورت نگرش مثبت‌تری نسبت به ایجاد بودجه‌های ذهنی ایجاد خواهد شد. در این صورت قصد و اجرای رفتار مورد نظر (بودجه-ریزی ذهنی) افزایش می‌یابد.

نتایج پژوهش‌های مارتین و همکاران (۲۰۱۰) و کاوتون، ون گالدرن و فینک (۲۰۱۵) بیانگر وجود یک رابطه مستقیم و معنادار بین هنجارهای ذهنی و قصد رفتاری هستند.

۲-۵- بودجه‌ریزی ذهنی مبتنی بر رفتار گذشته و قصد بودجه‌ریزی ذهنی

به اعتقاد هون کاین، اولسن و ورپلن کین^۲ (۲۰۰۵) قصد (نیت) به شدت متأثر از رفتار گذشته است. نتایج پژوهش بنتلر و اسپیکارت^۳ (۱۹۷۹)، باگوزی (۱۹۸۱)، تریاندیس (۱۹۸۰)، فردریک و داست^۴ (۱۹۸۳) نشان داد در مقایسه با سازه‌های تئوری رفتار برنامه‌ریزی شده (نگرش، هنجارهای ذهنی و کنترل رفتار ادراک شده)، رفتار گذشته یک شاخص خوب از رفتار است. قصد انجام نقش بسزائی در انجام هر رفتاری دارد. البته این حالت بدون لحاظ نمودن متغیرهای تئوری رفتار برنامه‌ریزی شده (نگرش، هنجارهای ذهنی و کنترل رفتار ادراک شده) اتفاق می‌افتد. این بدین دلیل است که تغییری در مشخصات مرتبط با رفتار صورت نمی‌گیرد. در چنین شرایطی، انتظارات ناشی از قصد که مبتنی بر رفتار گذشته است؛ می‌تواند باعث کاهش تاثیرگذاری متغیرهای شناختی اجتماعی مثل نگرش، هنجارهای ذهنی و کنترل رفتار ادراک شده می‌شود (هاگر، چاتزيسارانتیس و بی‌دل^۵، ۲۰۰۱). یافته‌های پژوهش باگوزی و کیمیل^۶ (۱۹۹۵) تاثیر رفتار گذشته را تایید کرد. به اعتقاد این محققان جهت و مسیر رفتار آتی بشدت متأثر از فرایندهای تصمیم‌گیری گذشته است. ابتدا یک فرد تصمیم به انجام یک رفتار می‌گیرد و سپس آن رفتار را انجام می‌دهد.

طبق نتایج پژوهش نورمن و اسمیت^۷ (۱۹۹۵)، گرنر و آبراهام (۲۰۰۱)، هاگر و همکاران (۲۰۰۱)، جکسون، اسمیت و کرونر^۸ (۲۰۰۳)، دی بروجن (۲۰۰۷) علی‌رغم وجود تئوری رفتار برنامه‌ریزی شده، رفتار گذشته بطور مستقیم بر وقوع رفتار جاری تاثیرگذار است. در حوزه بودجه‌ریزی ذهنی، رفتار گذشته می‌تواند بیانگر این نکته باشد که خانوارها به دفعات قادر به ایجاد حسابهای بودجه‌ای می‌باشند.

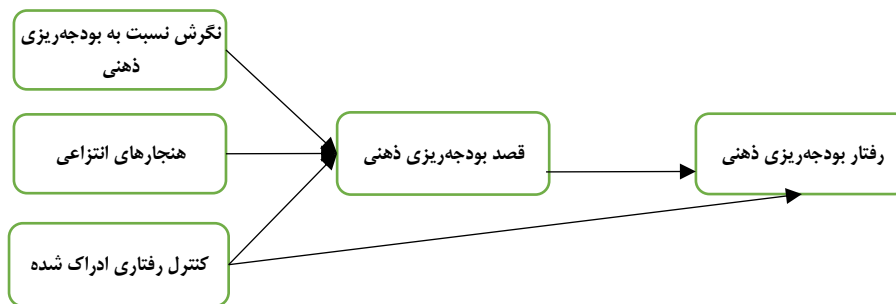
^۱- Peña-García et al.
^۲- Honkanen, Olsen, and Verplanken
^۳- Bentler & Speckart
^۴- Fredricks & Dossett
^۵- Hagger, Chatzisarantis, & Biddle
^۶- Bagozzi & Kimmel
^۷- Norman & Smith
^۸- Jackson, Smith, & Conner

۲-۵- قصد بودجه‌ریزی ذهنی و رفتار بودجه‌ریزی ذهنی

قصد بیانگر میزان احتمالی است که یک فرد بصورت آگاهانه برای انجام یک رفتار خاص قائل است (آجنز، ۱۹۹۱). به عبارت دیگر، قصد یک متغیر انگیزشی بوده که بیانگر یک حالت خاص از یک رفتار هدف‌گراست (بلوم، ۲۰۰۰). پژوهش‌های آیتامان^۱ (۲۰۰۲)، شیران و اوریل^۲ (۲۰۰۰)، طارق و همکاران (۲۰۱۷) از طریق بررسی رابطه بین قصد و رفتار در حوزه‌های مختلف به این نتیجه رسیده‌اند که قصد یک شاخص مهمی برای پیش‌بینی رفتار است. براساس نتایج پژوهش‌های فوق؛ بودجه‌ریزی ذهنی می‌تواند افراد را برای ایجاد حساب‌های ذهنی راهنمایی و تشویق نماید. لذا می‌توان رفتار بودجه‌ریزی ذهنی را از طریق قصد بودجه‌ریزی ذهنی نیز پیش‌بینی نمود.

۲-۶- مدل مفهومی و فرضیه‌های پژوهش

مدل مفهومی پژوهش برگرفته از پژوهش مادِن، اِلِن و آجنز^۳ (۱۹۹۲) می‌باشد. طبق این مدل کنترل رفتاری ادراک شده به‌عنوان یک پیش‌بین اضافی تلاش دارد تا رفتارهای غیرارادی را نیز پیش‌بینی کند. در واقع، این مدل بر تعیین‌کننده‌های ادراکی رفتار تمرکز دارد.



شکل ۱: مدل مفهومی پژوهش

منبع: یافته‌های پژوهشگر

نکته: در پژوهش حاضر ابتدا اثرات مولفه‌های تئوری رفتار برنامه‌ریزی شده بر قصد (نیت) و سپس تاثیر قصد بر رفتار بودجه‌ریزی افراد مورد مطالعه و بررسی قرار گرفته است. زیرا فرض بر این است که پیش‌نیاز انجام هر کاری قصد و نیت انجام آن است. بنابراین در پژوهش حاضر متغیر قصد بودجه‌ریزی ذهنی میانجی نمی‌باشد.

فرضیه اول: نگرش نسبت به بودجه‌ریزی ذهنی بر قصد بودجه‌ریزی ذهنی تاثیر معناداری دارد

فرضیه دوم: هنجارهای انتزاعی بر قصد بودجه‌ریزی ذهنی تاثیر معناداری دارد

^۱- Athiyaman

^۲- Sheeran & Orbell

^۳- Madden, Ellen & Ajzen

فرضیه سوم: کنترل رفتاری ادراک شده بر قصد بودجه‌ریزی ذهنی تاثیر معناداری دارد.
فرضیه چهارم: قصد بودجه‌ریزی ذهنی بر رفتار بودجه‌ریزی ذهنی تاثیر معناداری دارد.
فرضیه پنجم: کنترل رفتاری ادراک شده بر رفتار بودجه‌ریزی ذهنی تاثیر معناداری دارد.

۳- روش‌شناسی پژوهش

پژوهش حاضر به لحاظ هدف از نوع کاربردی و به لحاظ طرح تحقیق از نوع پیمایشی با تاکید بر همبستگی است. جامعه آماری این پژوهش خانوارهای استان کردستان بودند، از آنجایی که جامعه آماری پژوهش حاضر یک جامعه بزرگ تلقی می‌شود، لذا براساس فرمول کوکران حداقل نمونه مورد نیاز ۳۸۴ نفر تعیین می‌گردد. برای تحقق این هدف، تعداد ۵۰۰ پرسشنامه بین خانوارهای استان کردستان توزیع گردید که در نهایت ۴۱۰ پرسشنامه قابل استفاده برگشت داده شد. جهت به‌کارگیری ابزار مناسب تحقیق پس از مرور ادبیات پژوهش و مشورت با برخی از صاحب‌نظران، مهمترین عوامل موثر بر بودجه‌ریزی ذهنی خانوارها در قالب تئوری رفتار برنامه‌ریزی شده شناسایی و سپس پرسشنامه‌ای با دو قسمت جمعیت‌شناختی و سوالات اصلی (۲۱ سوال) در اختیار جامعه نمونه تحقیق قرار گرفت. روایی صوری و محتوای پرسشنامه با استفاده از نظر چند کارشناس خبره مورد تایید قرار گرفت. روایی سازه پرسشنامه با استفاده از تحلیل عاملی اکتشافی تعیین گردید. پایایی کل پرسشنامه و متغیرهای پژوهش با استفاده از نرم‌افزار SPSS به شرح جدول ۱ محاسبه گردید.

برای تحلیل داده‌ها از رویکرد مدل‌سازی معادلات ساختاری در قالب نرم‌افزارهای SPSS (نسخه ۲۶) و AMOS (نسخه ۲۴) استفاده شده است. دلیل استفاده از نرم‌افزار آمواس این است که در این نرم‌افزار از مدل‌سازی معادلات ساختاری بیزی استفاده می‌شود، لذا این نرم‌افزار از کارایی بهتری برای برآورد پارامترها در مدل‌هایی که متغیرهای آنها از نوع مقوله‌ای رتبه‌ای یا اسمی هستند، برخوردار است. همچنین در این نرم‌افزار می‌توان از روشهای مختلف همچون حداکثر درست‌نمایی، حداقل مربعات تعمیم یافته، حداقل مربعات غیروزنی و حداقل مربعات غیروابسته برای برآورد پارامترها استفاده نمود. خروجی‌های این نرم افزار بسیار مفصل بوده، که این موضوع می‌تواند در تفسیر نتایج حاصله به محقق کمک فراوانی نماید (قاسمی، ۱۳۹۲).

در پژوهش حاضر ابتدا با استفاده از تحلیل عاملی اکتشافی متغیرها مورد اکتشاف قرار گرفتند. برای تحقق این هدف از روش استخراج مولفه‌های اصلی و چرخش واریماکس استفاده گردید. خروجی نتایج بیانگر ۵ سازه به شرح جدول شماره (۳) می‌باشد.

طبق نتایج پژوهش حاضر ۴۳/۹ درصد از پاسخ‌دهندگان مرد و ۵۶/۱ درصد زن بودند. ۶۲/۹ درصد از پاسخ‌دهندگان سن‌شان کمتر از ۳۰ سال و مابقی نیز بیشتر از ۳۰ سال بودند. مقطع تحصیلی ۴۰/۲ درصد کارشناسی، ۲۴/۹ تحصیلات تکمیلی و ۳۴/۹ درصد نیز فوق دیپلم و پایین‌تر بودند. همچنین ۶۲/۴ درصد از پاسخ‌دهندگان مجرد و ۳۷/۶ درصد نیز متاهل بودند. به لحاظ اشتغال ۲۶/۳ درصد از پاسخ‌دهندگان کارمند، ۴۰/۷ درصد کارگری، ۱۰/۷ درصد خانه‌دار، ۱۹/۰ درصد شغل آزاد و ۳/۳ درصد نیز بازنشسته بودند.

جدول ۱: پایایی کل پرسشنامه و سازه‌های پژوهش

ضریب آلفای کرونباخ	تعداد سوال	مولفه‌ها	ضریب آلفای کرونباخ کل پرسشنامه
۰/۸۴۵	۵	نگرش	۰/۹۰۶
۰/۷۸۲	۴	هنجارهای ذهنی	
۰/۷۶۰	۴	کنترل رفتاری	
۰/۸۱۲	۴	قصد رفتاری	
۰/۷۸۲	۴	رفتار	

منبع: یافته‌های پژوهشگر

۴- یافته‌های پژوهش

در این بخش ابتدا آمار جمعیت‌شناختی پاسخ‌دهندگان ارائه می‌شود.

جدول ۲: آمار جمعیت‌شناختی پاسخ‌دهندگان

متغیر	گزاره	درصد	متغیر	گزاره	درصد
جنسیت	مرد	۴۳/۹	وضعیت شغلی	کارگری (شغل فصلی)	۴۰/۷
	زن	۵۶/۱		خانه‌دار	۱۰/۷
سن	کمتر از ۳۰ سال	۶۲/۹		کارمند	۲۶/۳
	بیشتر از ۳۰ سال	۳۷/۱		شغل آزاد	۱۹/۰
وضعیت تاهل	مجرد	۶۲/۴	بازنشسته	۳/۲	
	متاهل	۳۷/۶	فوق‌دیپلم و پایین‌تر	۳۴/۹	
تجربه کاری	ندارم	۵۲/۴	لیسانس	۴۰/۲	
	دارم	۴۷/۶	فوق‌لیسانس و دکترا	۲۴/۹	
درآمد	ندارم	۴۶/۶			
	دارم	۵۳/۴			

منبع: یافته‌های پژوهشگر

ابتدا به منظور بررسی مناسب بودن داده‌ها جهت انجام تحلیل عاملی اکتشافی از آزمون کفایت نمونه‌گیری کیرز-می-یر-الکین (KMO) و آزمون کروی بودن بارتلت استفاده شده است (جدول شماره ۲). مقدار آماره KMO عدد ۰/۹۱۶ می‌باشد که این امر بیانگر کفایت نمونه‌گیری و همچنین معنادار بودن آزمون کروی بارتلت نیز بیانگر برقراری شرایط تحلیل عاملی است.

جدول ۳: آزمون کیرز-می-یر-الکین و آزمون بارتلت

اندازه		
۰/۹۱۶	اندازه کفایت نمونه‌گیری کیرز-می-یر-الکین	
۳۶۸۵/۷۱۳	خی‌دو تقریبی	آزمون کرویت بارتلت
۲۱۰	درجه آزادی	
۰/۰۰۰	سطح معناداری	

منبع: یافته‌های پژوهشگر

تحلیل عاملی با روش مولفه‌های اصلی منجر به استخراج ۵ عامل با مقادیر ویژه بالاتر از یک شد. این ۵ عامل ۶۳/۱۲۶ درصد کل واریانس‌های متغیرهای پژوهش را تبیین می‌کنند (جدول ۴). پس از مشخص شدن تعداد عوامل، نوبت به قرارگیری گویه‌های تحقیق در هر یک از عوامل بود. به منظور تشخیص بهتر از روش چرخش واریماکس استفاده شده است (جدول ۵ الی ۹).

جدول ۴: مقادیر ویژه عامل‌ها و درصد پوشش واریانس

عامل	استخراج اولیه		استخراج بعد از چرخش واریماکس	
	مقدار ویژه	درصد مجموعی	مقدار ویژه	درصد مجموعی
۱	۷/۷۱۴	۳۶/۷۳۴	۳/۰۳۷	۱۴/۴۶۰
۲	۱/۶۰۴	۷/۶۳۹	۲/۶۶۶	۱۲/۶۹۴
۳	۱/۵۲۹	۷/۲۷۹	۲/۶۵۹	۱۲/۶۶۰
۴	۱/۲۷۳	۶/۰۶۲	۲/۵۳۵	۱۲/۰۷۳
۵	۱/۱۳۷	۵/۴۱۳	۲/۳۶۰	۱۱/۲۳۹

منبع: یافته‌های پژوهشگر

مقدار ویژه بیانگر سهم هر عامل از واریانس کل متغیرها می‌باشد. شرط لازم برای تعیین تعداد عامل‌ها این است که مقدار ویژه مربوطه بالاتر از عدد یک باشد؛ چرا که عامل‌هایی که مقدار ویژه آنها کمتر از عدد یک باشد سهم اندکی در تبیین واریانس متغیرها داشته و به لحاظ آماری نیز معنادار نبوده و لذا می‌بایست از تحلیل‌ها کنار گذاشته شوند. چرخش عامل‌ها باعث بهبود معناداری، پایایی و تکثیرپذیری آنها می‌گردد. بنابراین عامل‌های چرخش یافته باعث دقیق‌تر شدن همبستگی‌های اولیه از راه حل چرخش نیافته می‌گردد. برای مثال در پژوهش حاضر مقدار ویژه عامل اول (بعد از چرخش) برابر با ۳/۰۳۷ بوده که قادر به تبیین ۱۴/۴۶۰ درصد از واریانس کل می‌باشد. همچنین ۵ عامل استخراج شده قادر به تبیین ۶۳/۱۲۶ درصد از واریانس کل می‌باشند. گویه‌ها و ضرایب مرتبط با عوامل استخراج شده در جداول ۴ الی ۸ منعکس می‌باشد.

جدول ۵: نتایج تحلیل عاملی اکتشافی عامل اول (نگرش)

شماره	گویه	ضریب
۱	معتقدم تهیه بودجه شخصی نقش مهمی در استفاده بهینه از پول دارد	۰/۷۴۱
۴	معتقدم تهیه بودجه شخصی نقش مهمی در منطقی‌تر شدن خرج‌های زندگی دارد	۰/۷۳۶
۳	معتقدم تهیه بودجه شخصی باعث افزایش آرامش زندگی می‌گردد	۰/۷۱۹
۲	معتقدم تهیه بودجه شخصی نقش مهمی در شناسایی عادات اقتصادی بد دارد	۰/۶۷۰
۵	معتقدم تهیه بودجه شخصی نقش مهمی در ایفای به‌موقع تعهدات مالی دارد	۰/۶۴۹

منبع: یافته‌های پژوهشگر

جدول ۶: نتایج تحلیل عاملی اکتشافی عامل دوم (رفتار)

شماره	گویه	ضریب
۱۸	در ابتدای هر ماه مبلغ لازم برای تامین هزینه‌های روزمره زندگی‌ام را کنار می‌گذارم	۰/۸۰۹
۲۰	سعی می‌کنم هزینه‌های روزمره زندگی‌ام از یک سقف مشخص بالاتر نرود	۰/۷۹۷
۲۱	در صورت افزایش خارج از عرف هزینه‌های یک ماه خاص، حتما تلاش می‌کنم هزینه‌های ماه(های) بعد را کاهش دهم	۰/۷۰۴
۱۹	در صورت صرف مبلغی بیش از حد در خصوص یک هزینه خاص، حتما تلاش می‌کنم سایر هزینه‌هایم را کاهش دهم	۰/۶۴۲

منبع: یافته‌های پژوهشگر

جدول ۷: نتایج تحلیل عاملی اکتشافی عامل سوم (قصد رفتاری)

شماره	گویه	ضریب
۱۴	به بودجه‌ریزی اعتقاد دارم	۰/۸۲۴
۱۶	قبل از خرید هر نوع کالایی به ضرورت خرید آن فکر می‌کنم	۰/۸۱۸
۱۷	قبل از خرید هر نوع کالایی به نحوه تامین منابع مالی مربوطه فکر می‌کنم	۰/۷۶۱
۱۵	قبل از دریافت هر نوع وام و یا قرضی به نحوه پرداخت آن فکر می‌کنم	۰/۷۴۹

منبع: یافته‌های پژوهشگر

جدول ۸: نتایج تحلیل عاملی اکتشافی عامل چهارم (هنجارهای انتزاعی)

شماره	گویه	ضریب
۸	تشویق و حمایت اعضای خانواده نقش مهمی در تهیه بودجه شخصی دارد	۰/۸۴۲
۹	تشویق و حمایت دوستان نقش مهمی در تهیه بودجه شخصی دارد	۰/۷۳۷
۷	نظام آموزشی (مانند مدارس و دانشگاهها) می‌تواند نکات آموزشی مفیدی را در خصوص تهیه بودجه شخصی ارائه نماید	۰/۶۹۸
۶	رسانه‌ها (مانند صدا و سیما) می‌توانند برنامه‌های آموزشی مفیدی را در خصوص تهیه بودجه شخصی ارائه کنند	۰/۶۶۱

منبع: یافته‌های پژوهشگر

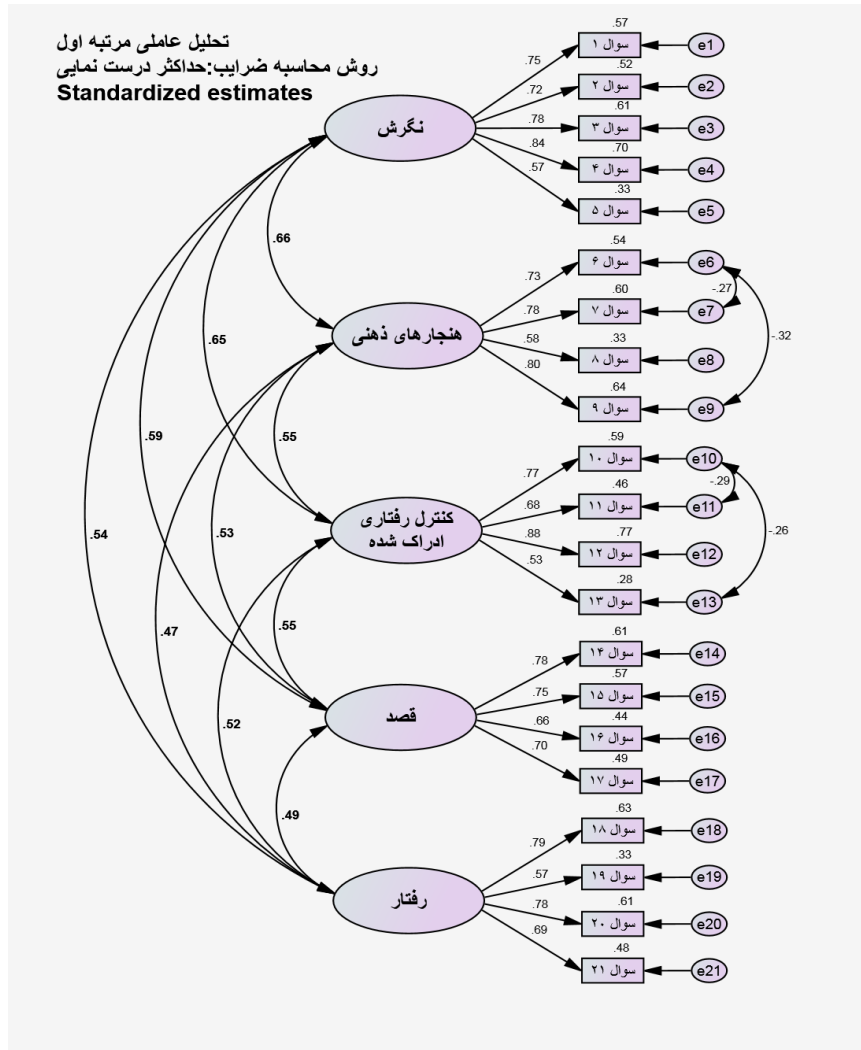
جدول ۹: نتایج تحلیل عاملی اکتشافی عامل پنجم (کنترل رفتاری)

شماره	گویه	ضریب
۱۲	معتقدم عزم و اراده نقش مهمی در تهیه بودجه شخصی دارند	۰/۸۰۰
۱۱	موانع و مشکلات را بهانه خوبی برای عدم تهیه بودجه شخصی نمی‌دانم	۰/۷۴۴
۱۰	در پایان هر ماه، هزینه‌های انجام شده طی آن ماه را مورد بررسی و ارزیابی قرار می‌دهم	۰/۶۳۴
۱۳	سعی می‌کنم بودجه ماه‌های آتی را منطقی‌تر و به‌صرفه‌تر از بودجه ماه‌های قبل تهیه نمایم	۰/۵۸۱

منبع: یافته‌های پژوهشگر

۴-۱- تحلیل عاملی تاییدی

این بخش درصدد تعیین این مساله است که آیا تعداد عامل‌ها و بارهای مربوطه استخراج شده در مرحله تحلیل عاملی اکتشافی با مدل نظری انطباق دارد یا خیر؟ به عبارت دیگر، تحلیل عاملی به آزمون میزان انطباق و هم‌نوایی بین سازه نظری و سازه تجربی تحقیق می‌پردازد. براساس شکل ۲ عامل‌های شناسایی شده در مرحله تحلیل عاملی اکتشافی به‌همراه گویه‌های مربوطه مورد تایید قرار گرفت.



شکل ۲: مدل اندازه‌گیری برآزش یافته (تحلیل عاملی تاییدی مرتبه اول) براساس ضرایب استاندارد

منبع: یافته‌های پژوهشگر

در شکل فوق دواير بزرگ (پنج گانه) بيانگر متغيرهاي مکنون و يا عامل‌ها بوده و همچنين مستطيل‌ها نيز بيانگر گويه‌هاي پژوهش می‌باشند. پيکان‌هاي دو سوويه همبستگي ميان عامل‌ها را نشان می‌دهد. پيکان‌هاي یک سوويه رسم شده از سمت دواير بزرگ (۵ گانه) به سمت مستطيل‌ها بيانگر بار عاملی هر کدام از گويه‌ها بوده و اعداد مندرج بر روی آنها نيز نشان دهنده ضريب همبستگي گويه‌ها با هر یک از عوامل مربوطه است. اعداد مندرج بر

روی مستطیل‌ها نیز بیانگر ضریب تعیین بوده و نشان می‌دهد که چه میزان از واریانس هر کدام از گویه‌ها توسط عامل مربوطه قابل تبیین است. پیکان‌های یک سویه از سمت دوایر کوچک (۲۱ گانه) به سمت مستطیل‌ها بیانگر واریانس باقیمانده (خطا) بوده که توسط عامل مربوطه تبیین نشده است. مقادیر خطا حاصل تفریق واریانس‌های تبیین شده از عدد ۱ می‌باشد. برای مثال مقدار خطای سوال ۲۱ برابر با ۰/۶۹ می‌باشد. درنهایت، از آنجایی که بارهای عاملی همه متغیرها بیشتر از ۰/۵ هستند؛ لذا متغیرهای مشاهده شده به نحو مناسبی قادر به تبیین متغیرهای مکنون می‌باشند.

در پژوهش حاضر برای سنجش پایایی ابزار اندازه‌گیری از دو شاخص پایایی مرکب^۱ و میانگین واریانس استخراج شده^۲ و همچنین برای سنجش روایی ابزار اندازه‌گیری از دو شاخص روایی همگرا^۳ و روایی واگرا^۴ استفاده شده است (جدول شماره ۱۰).

جدول ۱۰: نتایج مرتبط با پایایی و روایی مدل

رفتار	قصد	کنترل رفتاری	هنجارهای ذهنی	نگرش	ASV	MSV	AVE	CR	
				۰/۷۳۹	۰/۳۷۶	۰/۴۳۶	۰/۵۴۶	۰/۸۵۶	نگرش
			۰/۷۲۸	۰/۶۶۰	۰/۳۱۱	۰/۴۳۶	۰/۵۲۹	۰/۸۱۶	هنجارهای ذهنی
		۰/۷۲۵	۰/۵۵۳	۰/۶۵۰	۰/۳۲۳	۰/۴۲۳	۰/۵۲۶	۰/۸۱۱	کنترل رفتاری
	۰/۷۲۶	۰/۵۴۶	۰/۵۳۱	۰/۵۹۵	۰/۲۹۳	۰/۳۵۴	۰/۵۲۷	۰/۸۱۶	قصد
۰/۷۱۴	۰/۴۸۷	۰/۵۱۶	۰/۴۷۱	۰/۵۴۱	۰/۲۵۴	۰/۲۹۳	۰/۵۱۰	۰/۸۰۴	رفتار

منبع: یافته‌های پژوهشگر

جدول ۱۱: حداقل‌های مورد نیاز مرتبط با پایایی و روایی مدل

عنوان	مقادیر آستانه
شرط پایایی مدل	CR>0.7
شرط روایی همگرای مدل	AVE>0.5 ؛ CR>AVE
شرط روایی واگرای مدل	MSV < AVE ؛ ASV < AVE

منبع: یافته‌های پژوهشگر

^۱- Composite Reliability (CR)

^۲- Average Variance Extracted (AVE)

^۳- Convergent Validity

^۴- Divergent Validity

با توجه به اینکه مقادیر محاسبه شده در جدول ۱۰ بیشتر از مقادیر آستانه هستند، لذا مدل پژوهش از پایایی و روایی مناسبی برخوردار است. برای مثال تمامی مقادیر پایایی مرکب بیشتر از ۰/۷ و یا تمامی مقادیر میانگین واریانس استخراج شده بیشتر از ۰/۵ هستند. همچنین حداکثر واریانس مشترک^۱ و میانگین واریانس مشترک^۲ کوچکتر از میانگین واریانس استخراج شده هستند.

یافته‌های پژوهش در خصوص آزمون برازش مدل و شاخص‌های مختلف برازندگی در جدول ۱۲ منعکس شده است. لازم به ذکر است اگر حداقل ۳ الی ۴ شاخص از شاخص‌های مرتبط با برازش در حد مناسب باشند، مدل مورد نظر از برازش مناسبی برخوردار است (هیر و همکاران، ۲۰۱۰).

جدول ۱۲: نتایج میزان انطباق مدل اندازه‌گیری با شاخص‌های اندازه‌گیری

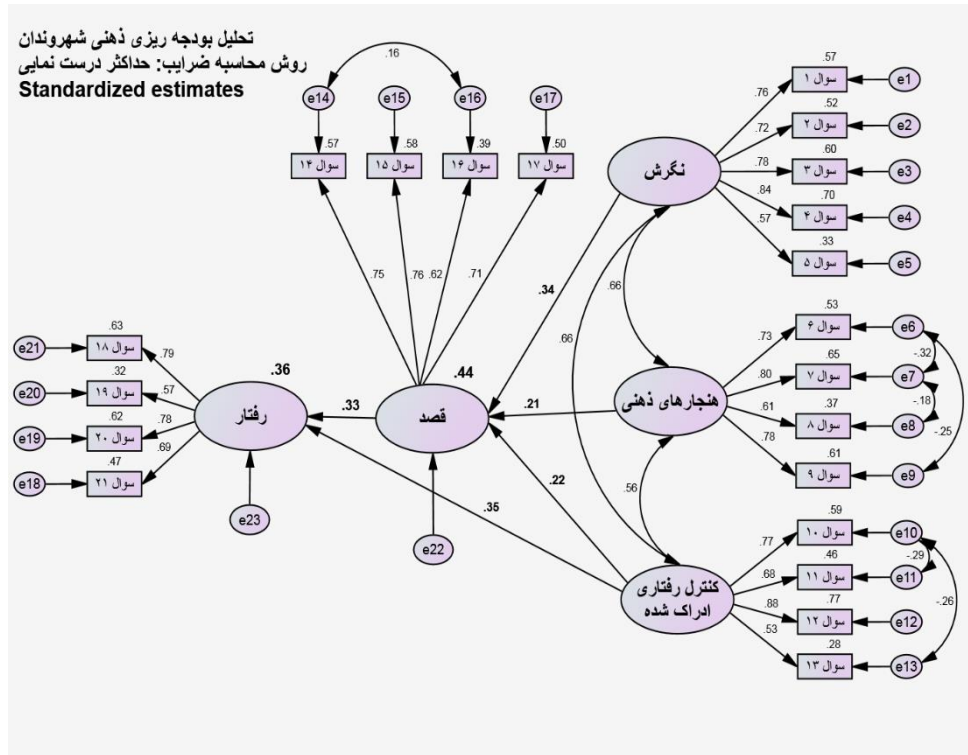
شاخص	$\frac{\chi^2}{df}$	IFI	RMR	CFI	GFI	NFI	RMSEA
ملاک	≤ 3	$\leq 0/90$	$\leq 0/08$	$\leq 0/90$	$\leq 0/90$	$\leq 0/90$	$\leq 0/08$
میزان	۱/۲۵۶	۰/۹۸۷	۰/۰۱۶	۰/۹۸۷	۰/۹۵۳	۰/۹۴۲	۰/۰۲۵
تفسیر (برازش)	مطلوب	مطلوب	مطلوب	مطلوب	مطلوب	مطلوب	مطلوب

منبع: یافته‌های پژوهشگر

الگوی پس‌انداز پس از انجام تحلیل عاملی تاییدی و همچنین بررسی روایی و پایایی ابزار با استفاده از مدل‌سازی معادلات ساختاری و با روش حداکثر درست‌نمایی آزمون شد. گویه‌های هر متغیر پنهان به عنوان متغیرهای آشکار وارد مدل شدند. مدل مفهومی پژوهش شامل ۵ متغیر پنهان می‌باشد. بودجه‌ریزی ذهنی و قصد بودجه‌ریزی ذهنی به عنوان متغیر درون‌زاد (وابسته) و سایر متغیرها به عنوان متغیر برون‌زاد (مستقل) در نظر گرفته شده و مدل پژوهش مورد آزمون قرار گرفت. شکل شماره (۳) ضرایب تاثیر متغیرهای مستقل بر متغیر وابسته را براساس خروجی نرم‌افزار ایموس نشان می‌دهد. طبق شکل شماره (۳) و جدول شماره (۱۲) تمامی متغیرها (نگرش، هنجارهای ذهنی و کنترل رفتاری ادراک شده) ابتدا بر قصد بودجه‌ریزی ذهنی و سپس رفتار بودجه‌ریزی ذهنی تاثیرگذار هستند.

^۱- Maximum Shared Variance (MSV)

^۲- Average Shared Variance (ASV)



شکل ۳: تحلیل معادلات ساختاری براساس روش حداکثر درست‌نمایی
منبع: یافته‌های پژوهشگر

براساس نتایج مندرج در جدول ۱۳ مشخص می‌گردد مقادیر نسبت بحرانی (C.R.) محاسبه شده برای سه متغیر مکنون مورد بررسی بیشتر از ۲/۵۸ بوده و در نتیجه این متغیرهای مکنون در تبیین/شکل‌گیری سازه واسط پژوهش "قصد بودجه‌ریزی ذهنی" و سپس سازه اصلی پژوهش "رفتار بودجه‌ریزی ذهنی" دارای اثر مثبت و معناداری هستند. از سوی دیگر، براساس اندازه/شدت مقادیر ضرایب استاندارد که همان مقادیر بتا (یا ضریب رگرسیون استاندارد شده^۱) در تحلیل رگرسیون است، می‌توان بیان داشت که متغیرهای مکنون به ترتیب تاثیرگذاری در تبیین/شکل‌گیری سازه قصد بودجه‌ریزی ذهنی عبارتند از: نگرش، کنترل رفتاری ادراک شده و هنجارهای ذهنی. ضمناً خاطر نشان می‌سازد متغیر قصد بودجه‌ریزی ذهنی در تبیین/شکل‌گیری رفتار بودجه‌ریزی ذهنی نقش موثری دارد. در نهایت متغیر کنترل رفتاری ادراک شده نیز بر متغیر رفتار بودجه‌ریزی ذهنی تاثیرگذار است.

^۱- Standardized Regression Weights

طبق شکل ۳ مقدار ضریب تعیین (R^2) برای متغیر قصد بودجه‌ریزی ذهنی برابر با ۰/۴۴ و برای متغیر رفتار بودجه‌ریزی ذهنی نیز برابر ۰/۳۶ می‌باشد. ضریب تعیین سنجه دقت پیش‌بینی مدل بوده و بیانگر اثرات چندگانه متغیرهای مکنون برون‌زا بر متغیر مکنون درون‌زا است. به اعتقاد چین (۱۹۹۸) مقادیر ضریب تعیین ۰/۱۹، ۰/۳۳ و ۰/۶۷ به ترتیب بیانگر دقت کم، متوسط و زیاد مدل برآورد شده می‌باشند.

جدول ۱۳: خلاصه نتایج بدست آمده از تحلیل عاملی تاییدی (آزمون فرضیات)

سطح معناداری (P-Value)	نسبت بحرانی (C.R.)	ضرایب استاندارد	خطای استاندارد	ضرایب غیر استاندارد	رابطه
۰/۰۰۰	۴۹/۰۲۵	۰/۳۳۶	۰/۰۹۱	۰/۳۶۷	نگرش ← قصد بودجه‌ریزی ذهنی
۰/۰۰۵	۲/۸۳۱	۰/۲۰۷	۰/۰۶۵	۰/۱۸۵	هنجارهای ذهنی ← قصد بودجه‌ریزی ذهنی
۰/۰۰۲	۲/۰۷۲	۰/۲۲۰	۰/۰۶۶	۰/۲۰۴	کنترل رفتاری ادراک شده ← قصد بودجه‌ریزی ذهنی
۰/۰۰۰	۴/۶۳۳	۰/۳۲۹	۰/۰۸۷	۰/۴۰۵	قصد ← رفتار بودجه‌ریزی ذهنی
۰/۰۰۰	۵/۰۱۷	۰/۳۴۷	۰/۰۷۹	۰/۳۹۵	کنترل رفتاری ادراک شده ← رفتار بودجه‌ریزی ذهنی

منبع: یافته‌های پژوهشگر

با توجه به شکل ۳ و جدول ۱۳، از آنجایی که نسبت بحرانی هر پنج رابطه بیشتر از ۲/۵۸ می‌باشد، لذا می‌توان اظهار داشت در سطح اطمینان ۹۹ درصد تمامی متغیرها (نگرش، هنجارهای ذهنی و کنترل رفتاری ادراک شده) بر قصد بودجه‌ریزی ذهنی و سپس رفتار بودجه‌ریزی ذهنی تاثیر مثبت و معناداری دارند. میزان تاثیرگذاری متغیرهای مستقل بر متغیر وابسته (قصد بودجه‌ریزی ذهنی) به ترتیب عبارتند از: نگرش (۰/۳۳۶)، کنترل رفتاری ادراک شده (۰/۲۲۰) و هنجارهای ذهنی (۰/۲۰۷).

۴-۲- اثر میانجی متغیر قصد بودجه‌ریزی ذهنی

هر چند طبق مدل پژوهش بررسی اثرات متغیر میانجی مدنظر نیست. اما از آنجایی که طبق نتایج پژوهش بین هریک از مولفه‌های سه‌گانه تئوری رفتار برنامه‌ریزی شده و متغیر رفتار بودجه‌ریزی ذهنی (متغیر وابسته اصلی) رابطه معناداری وجود دارد، لذا از آزمون متغیر میانجی (قصد بودجه‌ریزی ذهنی) به عنوان آزمون‌های مکمل استفاده شده است. بنابراین در این بخش اثرات میانجی قصد بودجه‌ریزی ذهنی بر رابطه هریک از متغیرهای مستقل با متغیر وابسته (رفتار بودجه‌ریزی ذهنی) مورد مطالعه و بررسی قرار گرفته است (جدول ۱۴).

جدول ۱۴: بررسی اثرات میانجی‌گری متغیر قصد بودجه‌ریزی ذهنی

نوع میانجی‌گری	اثر کل	اثر غیرمستقیم	اثر مستقیم	مسیر	
				←	←
جزئی	۰/۳۷۴ (۰/۰۰۴)	۰/۰۸۲ (۰/۰۰۷)	۰/۲۹۲ (۰/۰۳۰)	رفتار بودجه‌ریزی ذهنی	نگرش
کامل	۰/۱۶۷ (۰/۰۲۸)	۰/۰۴۳ (۰/۰۱۰)	۰/۱۲۴ (۰/۱۱۵)	رفتار بودجه‌ریزی ذهنی	هنجارهای ذهنی
جزئی	۰/۲۹۰ (۰/۰۰۳)	۰/۰۵۵ (۰/۰۱۰)	۰/۲۳۵ (۰/۰۲۲)	رفتار بودجه‌ریزی ذهنی	کنترل رفتاری ادارک شده

منبع: یافته‌های پژوهشگر

نکته ۱: محاسبات فوق با استفاده از دستور بوت‌استراپینگ (تعداد نمونه ۲۰۰۰ مورد، سطح اطمینان ۹۵٪) و در قالب نرم‌افزار ایموس انجام شده است.
 نکته ۲: اعداد خارج از پرانتز ضریب رگرسیون (مسیر) و اعداد داخل پرانتز سطح معناداری هستند.

متغیر میانجی بیانگر چگونگی و یا چرایی رابطه بین دو متغیر می‌باشد. بدین معنی که متغیر میانجی به عنوان رابط بین متغیر مستقل و متغیر وابسته قرار گرفته و رابطه این دو را تحت تاثیر قرار می‌دهد. با ورود متغیر میانجی اثر غیرمستقیم مطرح شده و لذا محاسبه اثرات مستقیم، غیرمستقیم و کل ضرورت می‌یابد. در مواقعی که هر دو اثر (مستقیم و غیرمستقیم) به لحاظ آماری معنادار باشند؛ اثر متغیر میانجی تحت عنوان متغیر میانجی‌گر جزئی مطرح شده و همچنین در مواقعی که اثر مستقیم معنادار نبوده اما اثر غیرمستقیم معنادار می‌باشد، اثر متغیر میانجی تحت عنوان متغیر میانجی‌گر کامل تلقی می‌گردد. بدین معنی که در میانجی‌گری جزئی بخشی از اثرات متغیر وابسته از طریق متغیر مستقل و بخشی نیز از طریق متغیر میانجی تبیین می‌گردد. اما در میانجی‌گری کامل اثرات متغیر وابسته فقط از طریق متغیر میانجی تبیین می‌گردد. شرط لازم در هر دو حالت (میانجی‌گری جزئی و کامل) معنادار بودن اثر کل است.

همانگونه در جدول شماره (۱۴) مشاهده می‌شود، متغیر قصد بودجه‌ریزی بر روابط بین تمامی متغیرهای مستقل با متغیر وابسته (رفتار بودجه‌ریزی) دارای اثر میانجی است. برای مثال، در رابطه بین متغیر نگرش با رفتار بودجه‌ریزی ذهنی؛ از ۳۷/۴ درصد اثر کل، ۲۹/۲ درصد توسط متغیر مستقل (نگرش) و ۸/۲ درصد نیز توسط متغیر میانجی (قصد بودجه‌ریزی ذهنی) تبیین می‌گردد.

۳-۴- بررسی اثر تعدیل‌گری متغیرهای جمعیت‌شناختی

در این بخش از آزمون یومن ویتنی برای بررسی متغیرهای دو وضعیتی و از آزمون کروسکال والیس برای بررسی متغیرهای بیش از حالت دو وضعیتی استفاده شده است.

آزمون یومن ویتنی: برای ارزیابی تاثیر متغیرهای جمعیت‌شناختی (دو وضعیتی) بر روی متغیرهای پژوهش از آزمون یومن ویتنی^۱ استفاده شده است (جدول ۱۵ و ۱۶).

جدول ۱۵: نتایج آزمون یومن ویتنی؛ میانگین رتبه‌ها

رفتار بودجه‌ریزی	قصد بودجه-ریزی	الگوی رفتاری	هنجارهای ذهنی	نگرش	متغیر	
					جنسیت	سن
۲۰۶/۷۳	۲۰۷/۸۹	۲۱۱/۳۴	۲۰۱/۹۳	۲۰۶/۹۴	مرد	
۲۰۴/۵۴	۲۰۳/۶۳	۲۰۰/۹۳	۲۰۸/۳۰	۲۰۴/۳۷	زن	
۱۹۱/۵۵	۲۰۱/۴۶	۲۰۰/۰۶	۱۹۳/۲۳	۱۹۵/۶۶	کمتر از ۳۰ سال	سن
۲۲۹/۱۷	۲۱۲/۳۷	۲۱۴/۷۳	۲۲۶/۳۲	۲۲۲/۲۱	بیشتر از ۳۰ سال	
۱۹۹/۷۷	۲۰۲/۱۱	۲۰۲/۵۴	۲۰۳/۸۶	۱۹۸/۷۷	مجرد	وضعیت تاهل
۲۱۵/۰۳	۲۱۱/۱۳	۲۱۰/۴۳	۲۰۸/۲۳	۲۱۶/۶۹	متاهل	
۲۱۵/۵۷	۲۰۳/۷۲	۱۹۶/۴۵	۲۰۶/۹۸	۱۹۲/۵۶	درآمدی ندارم	وضعیت درآمدی
۱۹۶/۷۲	۲۰۷/۰۵	۲۱۳/۳۹	۲۰۴/۲۱	۲۱۶/۷۹	درآمدی دارم	
۲۱۳/۹۵	۲۰۵/۰۴	۲۰۱/۶۱	۲۰۲/۷۵	۱۹۵/۸۱	تجربه‌ای ندارم	تجربه کاری
۱۹۶/۱۸	۲۰۶/۰۱	۲۰۹/۷۹	۲۰۸/۵۴	۲۱۶/۱۸	تجربه‌ای دارم	

منبع: یافته‌های پژوهشگر

جدول ۱۶: نتایج آزمون یومن ویتنی؛ مقدار معناداری (Sig.)

رفتار بودجه-ریزی	قصد بودجه-ریزی	الگوی رفتاری	هنجارهای ذهنی	نگرش	متغیر
۰/۸۵۰	۰/۷۱۲	۰/۳۶۱	۰/۵۷۵	۰/۸۰۸	جنسیت
۰/۰۰۲	۰/۳۵۷	۰/۲۱۱	۰/۰۰۵	۰/۰۱۴	سن
۰/۲۰۱	۰/۴۴۵	۰/۴۹۹	۰/۷۰۷	۰/۰۹۸	وضعیت تاهل
۰/۱۰۴	۰/۷۷۱	۰/۱۳۵	۰/۸۰۶	۰/۰۲۱	وضعیت درآمدی
۰/۱۲۴	۰/۹۳۳	۰/۴۷۱	۰/۶۰۸	۰/۰۵۳	تجربه کاری

منبع: یافته‌های پژوهشگر

برای انجام این آزمون از نرم‌افزار SPSS نسخه ۲۶ استفاده شده است. نتایج آزمون یومن ویتنی نشان می‌دهد: الف) در سطح معناداری ۵٪ وضعیت متغیرهای نگرش، هنجارهای ذهنی و رفتار بودجه‌ریزی در بین سنین مختلف تفاوت معناداری وجود دارد. بدین معنی که برحسب این سه متغیر عملکرد افراد بالاتر از ۳۰ سال بهتر از

^۱- Mann-Whitne U Test

افراد کمتر از ۳۰ سال است. ب) در سطح معناداری ۰/۵، بین نگرش نسبت به بودجه‌ریزی ذهنی در بین افراد دارای درآمد و افراد بدون درآمد تفاوت معناداری وجود دارد. بدین معنی که نگرش افراد دارای درآمد نسبت به بودجه‌ریزی ذهنی بهتر از افراد بدون درآمد است. ج) در سطح معناداری ۰/۵، در خصوص متغیرهای جمعیت-شناختی جنسیت، وضعیت تاهل و تجربه کاری در میان متغیرهای پژوهش تفاوت معناداری مشاهده نشد. **آزمون کروسکال والیس:** برای ارزیابی تاثیر متغیرهای جمعیت‌شناختی (بیش از دو وضعیتی) بر روی متغیرهای پژوهش از آزمون کروسکال والیس^۱ استفاده شده است (جدول ۱۷ و ۱۸).

جدول ۱۷: نتایج آزمون کروسکال والیس؛ میانگین رتبه‌ها

متغیر	نگرش	هنجارهای ذهنی	کنترل رفتاری	قصد بودجه‌ریزی	رفتار بودجه‌ریزی
تحصیلات	فوق دیپلم و کمتر	۱۹۳/۷۵	۱۷۷/۲۴	۱۸۷/۷۰	۱۹۸/۸۳
	لیسانس	۲۰۲/۹۹	۲۰۹/۴۵	۲۰۸/۴۰	۲۰۱/۴۶
	فوق لیسانس و دکترا	۲۲۶/۰۳	۲۳۸/۷۳	۲۲۵/۷۷	۲۲۱/۳۹
وضعیت شغلی	کارگری (شغل فصلی)	۱۹۴/۱۶	۲۰۷/۶۶	۲۰۴/۲۱	۲۰۵/۴۶
	خانه‌دار	۱۹۹/۵۰	۲۰۱/۶۳	۱۹۴/۱۷	۲۰۹/۸۲
	کارمند	۲۲۵/۳۹	۲۱۳/۶۳	۲۰۶/۶۵	۲۰۶/۰۶
	شغل آزاد	۱۹۸/۹۰	۱۹۲/۹۰	۲۰۷/۸۷	۱۹۷/۱۸
بازنشسته	۲۴۵/۸۵	۱۹۸/۸۵	۲۳۶/۶۵	۲۳۶/۶۵	۲۱۵/۹۶

منبع: یافته‌های پژوهشگر

جدول ۱۸: نتایج آزمون کروسکال والیس؛ مقدار معناداری (Sig.)

متغیر	نگرش	هنجارهای ذهنی	کنترل رفتاری	قصد بودجه‌ریزی	رفتار بودجه‌ریزی
تحصیلات	۰/۰۵۹	۰/۰۰۰	۰/۰۳۴	۰/۲۷۴	۰/۴۲۳
وضعیت شغلی	۰/۰۹۱	۰/۷۹۹	۰/۸۳۴	۰/۸۴۳	۰/۵۹۷

منبع: یافته‌های پژوهشگر

در تفسیر نتایج باید از جدول دوم استفاده شود. از آنجایی که مقدار معناداری (Sig.) برای دو متغیر پژوهش (هنجارهای ذهنی و کنترل رفتاری) در خصوص متغیر جمعیت‌شناختی تحصیلات کمتر از ۰/۰۵ است، لذا می‌توان اظهار داشت متغیرهای هنجارهای ذهنی و کنترل رفتاری در میان افراد دارای تحصیلات تکمیلی بیشتر از دارندگان

^۱- Kruskal-Wallis H Test

سایر مدارک تحصیلی است. در سطح معناداری ۵٪ متغیر جمعیت‌شناختی وضعیت شغلی در میان تمامی متغیرهای پژوهش دارای تفاوت معناداری با یکدیگر نبود. برای انجام این آزمون از نرم‌افزار SPSS نسخه ۲۶ استفاده شده است.

۵- بحث و نتیجه‌گیری

پژوهش حاضر با هدف بررسی نقش بودجه‌ریزی ذهنی در تبیین رفتار مالی خانوارها بر اساس تئوری رفتار برنامه‌ریزی شده انجام شده است. طبق نتایج پژوهش مولفه‌های تئوری رفتار برنامه‌ریزی شده (نگرش، هنجارهای ذهنی و کنترل رفتاری ادراک شده) بر قصد بودجه‌ریزی ذهنی و سپس رفتار بودجه‌ریزی ذهنی خانوارها موثر می‌باشند. همچنین نتایج پژوهش نشان داد خانوارهای کردستانی به مقوله بودجه‌ریزی ذهنی دیدگاه مثبتی داشته و عموماً به آن در رفتارهای مالی خود توجه می‌کنند. در مواقعی که خانوارها نسبت به بودجه‌ریزی ذهنی احساس خوبی دارند، می‌توان انتظار داشت آنان این مقوله را در تصمیمات مالی‌شان لحاظ نمایند. در پژوهش حاضر نگرش به‌صورت کلی مورد مطالعه قرار گرفته است.

براساس یافته‌های پژوهش حاضر متغیر نگرش بر قصد بودجه‌ریزی ذهنی تاثیرگذار است. از آنجایی که نگرش عامل موثر بر قصد و نیت می‌باشد، اگر نگرش خانوارها نسبت به بودجه‌ریزی ذهنی مثبت باشد؛ آنگاه قصد و نیت آنان برای تهیه حسابهای بودجه‌ای ذهنی محکم‌تر می‌گردد. این یافته با یافته‌های پژوهش آجزن و فیش‌بین (۲۰۰۰)، طارق و همکاران (۲۰۱۷)، کلوز و همکاران (۲۰۱۸) و کاشف و همکاران (۲۰۱۸) همخوانی دارد. بدین معنی که نقش متغیر نگرش در تدوین بودجه‌ریزی ذهنی از سوی افراد غیرقابل انکار است.

براساس یافته‌های پژوهش حاضر، متغیر هنجارهای ذهنی بر بودجه‌ریزی ذهنی تاثیرگذار است. بدین معنی که هنجارهای ذهنی از طریق افزایش اعتماد به نفس افراد، می‌تواند به آنان در تهیه حسابهای بودجه‌ای ذهنی کمک موثری نماید. این یافته با یافته‌های پژوهشهای مارتین و همکاران (۲۰۱۰) و کاوتون، ون‌گالدرن و فینک (۲۰۱۵) همخوانی دارد. بدین معنی که درک خانوارها از فشارهای اجتماعی ناشی از هنجارهای مورد پسند اطرافیان در سطح مناسب بوده و لذا این موضوع تمایل آنها نسبت به تهیه بودجه‌ریزی ذهنی را افزایش داده است. یافته‌های پژوهش حاضر نشان می‌دهد متغیر کنترل رفتاری ادراک شده چه به‌صورت مستقیم و چه از طریق متغیر قصد بر بودجه‌ریزی ذهنی تاثیرگذار است. بدین معنی که هرچه خانوارها از کنترل رفتاری ادراک شده بیشتری برخوردار باشند، تمایل آنان برای تهیه حسابهای بودجه‌ای ذهنی افزایش می‌یابد. این یافته با یافته‌های پژوهشهای نورمن و اسمیت (۱۹۹۵)، گرنر و آبراهام (۲۰۰۱)، هاگر و همکاران (۲۰۰۱)، جکسون، اسمیت و کرونر (۲۰۰۳)، دی‌بروجن (۲۰۰۷) همخوانی دارد. کنترل رفتاری ادراک شده به درک افراد از آسانی و دشواری یک رفتار با توجه به منابع در دسترس اشاره دارد. از اینرو در صورت فراهم شدن شرایط تمایل افراد به بودجه‌ریزی ذهنی افزایش می‌یابد.

براساس یافته‌های پژوهش حاضر قصد بودجه‌ریزی چه به‌صورت مستقیم و چه به‌صورت متغیر میانجی بر رفتار بودجه‌ریزی ذهنی خانوارها تاثیرگذار است. این یافته با یافته‌های پژوهشهای آیتامان (۲۰۰۲)، شیران و اوربل

(۲۰۰۰)، طارق و همکاران (۲۰۱۷) همخوانی دارد. بدین معنی که قصد یک شاخص مهم برای پیش‌بینی رفتار است. به عبارت دیگر هرچه قصد خانوارها برای بودجه‌ریزی بیشتر باشد می‌توان انتظار رفتار بودجه‌ریزی بیشتری از سوی آنان را داشت.

در خصوص متغیر جمعیت‌شناختی سن، در ارتباط با متغیرهای نگرش، هنجارهای ذهنی و رفتار بودجه‌ریزی عملکرد افراد بالای ۳۰ سال بهتر از عملکرد افراد کمتر از ۳۰ سال بود. در رابطه با متغیر وضعیت تاهل نگرش افراد متاهل نسبت به بودجه‌ریزی ذهنی بهتر از افراد مجرد بود. در خصوص متغیر تحصیلات، وضعیت متغیرهای نگرش و کنترل رفتاری ادراک شده در افراد دارای سطح تحصیلات بالاتر از سطح بهتری برخوردار است. در نهایت، در خصوص سایر متغیرهای جمعیت‌شناختی تفاوت معناداری بین متغیرهای پژوهش مشاهده نگردید.

۵-۱- پیشنهادات مبتنی بر یافته‌های پژوهش

براساس یافته‌های پژوهش حاضر می‌توان پیشنهادات کاربردی زیر را ارائه نمود:

- دسته‌بندی هزینه‌ها از جمله اولویت‌های هر خانواری محسوب شده و لذا هدف‌گذاری صحیح و کسب شناخت کافی نسبت به بودجه‌های ذهنی و نحوه تحقق اهداف می‌تواند نقش بسزایی در فرایند دسته‌بندی هزینه‌ها داشته باشد. مواردی همچون ویژگی‌های جمعیت‌شناختی، جغرافیایی، روانشناختی و رفتاری تاثیر قابل توجهی بر دسته‌بندی هزینه‌ها دارند. از بودجه‌ریزی ذهنی می‌توان به‌عنوان یک شیوه جدید و موثر در خصوص دسته‌بندی هزینه‌ها یاد نمود. زیرا فرصت مدیریت هزینه را در اختیار خانوارها قرار می‌دهد.
- بازنگری دوره‌ای در بودجه‌ریزی ذهنی ضروری به‌نظر می‌رسد. زیرا ممکن است افراد در بودجه‌ریزی اولیه کالاها و یا خدماتی را که در مراحل بعد ضرورت آنها احساس می‌شود، مدنظر قرار نداده باشند. لذا در بازنگری دوره‌ای می‌توان این نقصه را پوشش داد.
- اقلام مندرج در هر دسته از بودجه‌های ذهنی باید قابل تهاتر باشد. زیرا برخی از اقلام مرتبط با یک دسته از هزینه‌ها ممکن است خارج از کنترل افراد باشد. برای مثال در شرایط کرونایی مسافرت و اسکان در مراکز اقامتی و سیاحتی برای افراد غیرممکن می‌گردد. لذا بهتر است در این شرایط اقلام مرتبط با دسته تفریحات قابل تجدیدنظر باشند.

۵-۲- محدودیتها و پیشنهاداتی برای پژوهشهای آتی

- محدودیت‌های پژوهش حاضر که ممکن است فرصتهایی را برای پژوهشهای بیشتر فراهم نماید، عبارتند از:
- در پژوهش حاضر خانوارها به‌صورت کلی مورد مطالعه قرار گرفتند و لذا اگر جامعه هدف فقط سرپرستان خانوار باشد آنگاه ممکن است، نتایج حاصل قابل تامل تر باشد.
 - توانایی‌های شناختی پاسخ‌دهندگان یکی دیگر از محدودیتها است. در پژوهش حاضر فرض بر این بود که توانایی‌های شناختی افراد در خصوص یادآوری و طبقه‌بندی هزینه‌ها از کفایت لازم برخوردار است. اما این در حالی است که ممکن است توانایی‌های شناختی پاسخ‌دهندگان در یک سطح نبوده که این عامل می‌تواند

باعث سوء‌گیری نتایج گردد. چرا که بودجه‌های ذهنی، اهداف، دسته‌های هزینه و طروق انجام آنها کاملاً ذهنی هستند. برای مثال ممکن است ذهنیت خانوارها نسبت به سرگرمی با یکدیگر متفاوت باشد. لذا پیشنهاد می‌گردد تصویر روشن‌تری نسبت به محتویات هر دسته هزینه در اختیار پاسخ‌دهندگان قرار داده شود. این کار می‌تواند باعث افزایش اعتبار پژوهش گردد.

- در پژوهش حاضر ویژگی‌های شخصیتی افراد مدنظر نبوده است. شخصیت ممکن است بر رفتارهای مالی تاثیرگذار باشد. لذا توصیه می‌گردد در پژوهش‌های آتی تاثیر ویژگی‌های شخصیتی بر اهداف افراد، بودجه‌های ذهنی آنان و نحوه تحقق آنها مورد مطالعه و بررسی قرار گیرد. بعلاوه، می‌توان بودجه‌های ذهنی گروه‌های هدف خاص را با یکدیگر مورد مطالعه و مقایسه قرار داد.

فهرست منابع

- 1) قاسمی، وحید. (۱۳۹۲). مدل سازی معادله ساختاری در پژوهش های اجتماعی با کاربرد Amos Graphics. انتشارات جامعه‌شناسان، چاپ دوم، تهران
- 2) Ajzen, I. (1985). *From Intentions to Actions: A Theory of Planned Behavior*. In: Kuhl J., Beckmann J. (eds) *Action Control*. SSSP Springer Series in Social Psychology. Springer, Berlin, Heidelberg.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2):179–211.
- 3) Ajzen, I. & Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
- 4) Ajzen, I. Fishbein, M. (2000). Attitudes and the attitude-behavior relation: reasoned and automatic processes. *European Review of Social Psychology*, 11(1):1–33
- 5) Ajzen, I. Madden, T.J. (1986). Prediction of goal-directed behavior: attitudes, intentions, and perceived behavioral control. *Journal of Experimental Social Psychology*, 22(5):453–474
- 6) Alzahrani, A.I. Mahmud, I. Ramayah, T. Alfarraj, O. & Alalwan, N. (2017). Extending the theory of planned behavior (TPB) to explain online game playing among Malaysian undergraduate students. *Telematics and Informatics*, 34(4): 239–251.
- 7) Antonides, G. Groot, D. & Raaij, V. (2011). Mental budgeting and the management of household finance. *Journal of Economic Psychology*, 32(4): 546-555.
- 8) Antonides, G., & de Groot, I. M. (2022). Mental budgeting of the self-employed without personnel. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 98, 101852.
- 9) Athiyaman, A. (2002). Internet users' intention to purchase air travel online: an empirical investigation. *Marketing Intelligence & Planning*, 20(4): 234–242.
- 10) Bagozzi, R.P. (1981). Attitudes, intentions, and behavior: a test of some key hypotheses. *Journal of Personality and Social Psychology*, 41(4): 607-627.
- 11) Bagozzi, R.P. & Kimmel, S.K. (1995). A comparison of leading theories for the prediction of goal-directed behaviours. *British Journal of Social Psychology*, 34(4): 437–461
- 12) Bentler, P.M. & Speckart, G. (1979). Models of attitude-behavior relations. *Psychological Review*, 86(5): 452-464.
- 13) Bloom, L. (2000). Intentionality and theories of intentionality in development. *Human Development*, 43(3): 178–185.
- 14) Brooks, J.M. Iwanaga, K. Chiu, C.Y. Cotton, B.P. Deiches, J. Morrison, B. & Chan, F. (2017). Relationships between selfdetermination theory and theory of planned behavior applied to physical activity and exercise behavior in chronic pain. *Psychology, Health & Medicine*, 22(7): 814–822.

- 15) Close, M.A. Lytle, L.A. Chen, D.G. & Viera, A.J. (2018). Using the theory of planned behavior to explain intention to eat a healthful diet among southeastern United States office workers. *Nutrition & Food Science*, 48(2): 365-374.
- 16) Conner, M. & Abraham, C. (2001). Conscientiousness and the theory of planned behavior: toward a more complete model of the antecedents of intentions and behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27(11): 1547-1561.
- 17) De Bruijn G.J. Kremers, S.P. De Vet, E. De Nooijer, J. Van Mechelen, W. & Brug, J. (2007). Does habit strength moderate the intention-behaviour relationship in the theory of planned behaviour? The case of fruit consumption. *Psychology & Health*, 22(8): 899-916.
- 18) Ding, L., Liu, M., Yang, Y., & Ma, W. (2022). Understanding Chinese consumers' purchase intention towards traceable seafood using an extended Theory of Planned Behavior model. *Marine Policy*, 137, 104973.
- 19) Elgeka, H. W. S., & Ma, J. (2020). Mental budgeting and the malleability of decision-making. *Psikohumaniora: Jurnal Penelitian Psikologi*, 5(2), 139-154.
- 20) Fishbein, M. & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention and behavior: an introduction to theory and research*. Addison-Wiley Publishing Company, Massachusetts.
- 21) Fredricks, A.J. & Dossett, D.L. (1983). Attitude-behavior relations: a comparison of the Fishbein-Ajzen and the Bentler-Speckart models. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45(3): 501-512.
- 22) Galperti, S. (2019). A theory of personal budgeting. *Theoretical Economics*, 14(1), 173-210.
- 23) Habibah, U., Hassan, I., & Iqbal, M. S. (2018). Household behavior in practicing mental budgeting based on the theory of planned behavior. *Financial Innovation*, 4(1), 1-14.
- 24) Hagger, M.S. Chatzisarantis, N. & Biddle, S.J. (2001). The influence of self-efficacy and past behaviour on the physical activity intentions of young people. *Journal of Sports Sciences*, 19(9): 711-725.
- 25) Hair, J.F. Black, W.C. Babin, B.J. Anderson, R.E. & Tatham, R.L. (2010). *Multivariate data analysis* (7th Ed.). New Jersey: Pearson prentice Hall
- 26) Heath, C. & Soll, J. (1996). Mental budgeting and consumer decisions. *Journal of Consumer Research*, 23(1), 40-52.
- 27) Honkanen, P. Olsen, S.O. & Verplanken, B. (2005). Intention to consume seafood—the importance of habit. *Appetite*, 45(2):161-168.
- 28) Hoque, M.Z. (2017). Mental budgeting and the financial management of small and medium entrepreneurs. *Cogent Economics & Finance*, 5(1):1-19.
- 29) Houtum, L. V. (2020). Mental budgeting and the consumer's purposes of spending money.
- 30) Jackson, C. Smith, A. Conner, M. (2003). Applying an extended version of the theory of planned behaviour to physical activity. *Journal of Sports Sciences*, 21(2): 119-133.
- 31) Kashif, M. Zarkada, A. Ramayah, T. (2018). The impact of attitude, subjective norms, and perceived behavioural control on managers' intentions to behave ethically. *Total Quality Management & Business Excellence*, 29(5-6): 481-501.
- 32) Kautonen, T. van Gelderen, M. & Fink, M. (2015). Robustness of the theory of planned behavior in predicting entrepreneurial intentions and actions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 39(3): 655-674.
- 33) Kim, Y.J. Njite, D. & Hancer, M. (2013). Anticipated emotion in consumers' intentions to select eco-friendly restaurants: augmenting the theory of planned behavior. *International Journal of Hospitality Management*, 34(1): 255-262.
- 34) Laran, J. (2020). Self-control: Information, priorities, and resources. *Consumer Psychology Review*, 3(1), 91-107.

- 35) Lichner, I., Lyócsa, Š., & Výrostová, E. (2022). Nominal and discretionary household income convergence: The effect of a crisis in a small open economy. *Structural Change and Economic Dynamics*, 61, 18-31.
- 36) Madden, T.J. Ellen, P.S. & Ajzen, I. (1992). A comparison of the theory of planned behavior and the theory of reasoned action. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 18(3): 3-9.
- 37) Martin, R.J. Usdan, S. Nelson, S. Umstattd, M.R. LaPlante, D. Perko, M. & Shaffer, H. (2010). Using the theory of planned behavior to predict gambling behavior. *Psychology of Addictive Behaviors*, 24(1): 89-97.
- 38) Norman, P. & Smith, L. (1995). The theory of planned behaviour and exercise: an investigation into the role of prior behaviour, behavioural intentions and attitude variability. *European Journal of Social Psychology*, 25(4): 403-415.
- 39) Pan, J.Y. & Truong, D. (2018). Passengers' intentions to use low-cost carriers: an extended theory of planned behavior model. *Journal of Air Transport Management*, 69: 38-48
- 40) Peña-García, N., Gil-Saura, I., Rodríguez-Orejuela, A., & Siqueira-Junior, J. R. (2020). Purchase intention and purchase behavior online: A cross-cultural approach. *Heliyon*, 6(6), e04284.
- 41) Pompian, M.M. (2006). *Behavioral finance and wealth management*. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons.
- 42) Sabri, M. F., Abd Rahim, H., Wijekoon, R., Fardini, N., Zakaria, A. S. M., & Reza, T. S. (2020). The mediating effect of money attitude on association between financial literacy, financial behaviour, and financial vulnerability. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 10(15), 340-358.
- 43) Shahid Iqbal, M. & UL Hassan, M. & Habibah, U. (2018). Impact of self-service technology (SST) service quality on customer loyalty and behavioral intention: the mediating role of customer satisfaction. *Cogent Business & Management*, 5(1):1.
- 44) Sheeran, P. & Orbell, S. (2000). Using implementation intentions to increase attendance for cervical cancer screening. *Health Psychology Journal*, 19(3):283-289.
- 45) Sophia, E., & Ryandono, M. N. H. (2019). *Islamic Family Budgeting*. In *The 2nd International Conference Postgraduate School-ICPS* (pp. 81-84). Scitepress-Science and Technology Publications, Lda.
- 46) Sutter, N. & Paulson, S. (2017). Predicting college students' intention to graduate: a test of the theory of planned behavior. *College Student Journal*, 50(3): 409-421.
- 47) Tariq, J. Sajjad, A. Usman, A. & Amjad, A. (2017). The role of intentions in facebook usage among educated youth in Pakistan: an extension of the theory of planned behavior. *Computers in Human Behavior*, 74: 188-195
- 48) Thaler, R. (1999). Mental accounting matters. *Journal of Behavioral Decision Making*, 12(3), 183-206.
- 49) Thaler, R. (1990). Anomalies: Saving, fungibility, and mental accounts. *The Journal of Economic Perspectives*, 4(1), 193-205
- 50) Thaler, R. & Shefrin, H. (1981). An Economic Theory of Self-Control. *Journal of Political Economy*, 89(2), 392-406.
- 51) Triandis, H.C. (1980). Reflections on trends in cross-cultural research. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 11(1): 35-58.
- 52) Yang, Z. (2019). Modeling Cross Category Purchase Decision Making with Consumers' Mental Budgeting Control Habit. *Information Management and Business Review*, 11(4 (I)), 33-42.

Analyzing the Household Mental Budgeting Behavior Based on the Theory of Planned Behavior

Mohammad Nazaripour¹

Received: 18 / October / 2022 Accepted: 19 / December / 2022

Abstract

Mental budgeting is one of the topics in the field of behavioral economics and emphasizes the psychological aspects of financial accounting. Mental budgeting can play an important role in personal financial management. The purpose of this study is to investigate the household mental budgeting behavior based on the theory of planned behavior. This research is descriptive-survey based on the method of doing and in terms of target, is functional. The population of this study was households of Kurdistan province who were selected by convenience sampling. The research instrument used was a questionnaire. The content validity of the questionnaire was confirmed by a panel of experts. In order to evaluate the construct validity (including convergent and discriminant validity) and the reliability of the research instrument (composite reliability and average variance extracted) and to estimate the research measurement model from exploratory and confirmatory factor analysis through SPSS software version 26 and AMOS version 24 has been used. Structural equation modeling has been used to test the hypotheses. Exploratory factor analysis led to the discovery of five factors (attitude, subjective norms, perceived behavioral control, mental budgeting intention, and mental budgeting behavior) of the 21 components studied. Together, these five factors were able to explain 63% of the total variance. Confirmatory factor analysis confirmed the number of factors and factor loadings of variables. All five research hypotheses were confirmed. The degree to which mental budgeting intention are influenced by other variables in order of importance were: attitude, perceived behavioral control and subjective norms. In addition, demographic variables such as gender, age, education, marriage, employment, income and work experience are also considered as moderating variables in the results analysis. For example, the status of variables such as attitudes, subjective norms, and mental budgeting behavior varied among different ages. The result of this study showed that mental budgeting can lead to the development and strengthening of household financial behavior.

Keywords: Mental Budgeting Intention, Mental Budgeting Behavior, Theory of Planned Behavior

JEL: D10, D91, G59, M50

¹ Department, Hazrat_e Masoumeh University (HMU), Qom, Iran. Corresponding Author
moh.nazaripour@gmail.com
Ecj@iauctb.ac.ir



This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License

