

تاثیر عوامل شخصیتی و هوش هیجانی در تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران

عبداله ثقفیان^۱، سید علی پایتختی اسکوئی^۲، علی اصغر منقی^۳، یونس بادآور نهندي^۴، ناصر فقهی فرهمند^۵

چکیده

مقدمه: شناخت عوامل تاثیر گذار بر تصمیمات سرمایه‌گذاری نقش بسزایی در تجزیه و تحلیل رفتار سرمایه‌گذاران در بازار سرمایه دارد.

هدف از پژوهش حاضر بررسی تاثیر عوامل شخصیتی و هوش هیجانی در تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران است.

روش‌ها: پژوهش حاضر از نظر روش، همبستگی و علی، و بر اساس هدف، یک پژوهش کاربردی است. جامعه آماری تحقیق شامل

سرمایه‌گذاران در بورس اوراق بهادار تهران بوده است. تعداد نمونه آماری مطابق با فرمول کوکران از میان اعضای جامعه به تعداد ۵۰ نفر و

به صورت روش تصادفی ساده انتخاب شده است. داده‌ها از طریق پرسشنامه‌های استاندارد عوامل شخصیتی، هوش هیجانی و تصمیم‌گیری

سرمایه‌گذار گردآوری شده است. روایی پرسشنامه از طریق رویکرد محتوایی و پایایی آن با استفاده از معیار آلفای کرونباخ بررسی و مورد تایید

واقع شده است.

یافته‌ها: یافته‌های تحقیق بر اساس معادلات ساختاری نشان می‌دهد که عوامل شخصیتی و هوش هیجانی در تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران

تاثیر دارد.

نتیجه‌گیری: سرمایه‌گذاران می‌توانند با آگاهی از ویژگی‌های شخصیتی خود تصمیم‌گیری‌های مالی بهتری در شرایط مختلف بازار سهام

داشته باشند

واژگان کلیدی: عوامل شخصیتی، هوش هیجانی، تصمیم‌گیری سرمایه‌گذار

طبقه بندی JEL: G41, G53, G4

^۱ گروه مهندسی مالی، واحد تبریز، دانشگاه آزاد اسلامی، تبریز، ایران. abdisaghafian@yahoo.com

^۲ گروه اقتصاد، واحد تبریز، دانشگاه آزاد اسلامی، تبریز، ایران (نویسنده مسئول). abdisaghafian@yahoo.com

^۳ گروه حسابداری، واحد تبریز، دانشگاه آزاد اسلامی، تبریز، ایران. iacpa_abadnote@yahoo.com

^۴ گروه حسابداری، واحد تبریز، دانشگاه آزاد اسلامی، تبریز، ایران. yb_nahandi@yahoo.com

^۵ گروه مدیریت، واحد تبریز، دانشگاه آزاد اسلامی، تبریز، ایران. farahmand@iaut.ac.ir

The effect of personality factors and emotional intelligence on investors' decision making

Abdollah Saghafian¹, Seyyed Ali Paytakhti Oskooe², Aliasghar Mottaghi³,
Younes Badavar Nahandi⁴, Nasser Fegghi Farahmand⁵

Abstract

Intoduction: Identifying the influencing factors on investment decisions plays a significant role in analyzing the behavior of investors in the capital market. The purpose of this research is to investigate the influence of personality factors and emotional intelligence in the decision making of investors.

Methodology: The current research is applied research in terms of method, correlation and causality, based on the goal. The statistical population of the research included investors in the Tehran Stock Exchange. According to Cochran's formula, the number of statistical sample is 50 people among the community members and selected by simple random method. The data was collected through standard questionnaires of personality factors, emotional intelligence and investor decision-making. The validity of the questionnaire has been checked and confirmed through the content approach and its reliability using Cronbach's alpha criterion.

Findings: The findings of the research based on structural equations show that personality factors and emotional intelligence have an effect on the decision-making of investors.

Conclusion: Investors can make better financial decisions in different conditions of the stock market by knowing their personality traits.

Keywords: Personality Factors, Emotional Intelligence, Decision Making of Investors

JEL Clasification: G41, G53, G4

¹Department of Financial Engineering, Tabriz Branch, Islamic Azad University, Tabriz, Iran.abdisaghafian@yahoo.com

²Department of Economics, Tabriz Branch, Islamic Azad University, Tabriz, Iran (corresponding author). abdisaghafian@yahoo.com

³ Accounting Department, Tabriz Branch, Islamic Azad University, Tabriz, Iran iacpa_abadnote@yahoo.com

⁴ Department of Accounting, Tabriz Branch, Islamic Azad University, Tabriz, Iran. yb_nahandi@yahoo.com

⁵ Department of Management, Tabriz Branch, Islamic Azad University, Tabriz, Iran farahmand@iaut.ac.ir

۱. مقدمه

چگونگی اتخاذ تصمیمات سرمایه گذاری در بازارهای مالی یکی از مسائل مورد بحث در مطالعات نظری و تجربی مالی و اقتصادی بوده است. مردم در تصمیم‌گیری‌ها یا تا حدی منطقی یا غیرمنطقی هستند. این نظریه نشان می‌دهد که افراد دارای سوگیری‌ها و محدودیت‌های شناختی هستند که آنها را از دستیابی به عقلانیت کامل در زمان تصمیم‌گیری منع می‌کند (احمد^۱ و همکاران، ۲۰۱۸). به عبارت دیگر تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران تحت تأثیر سوگیری‌های خاصی است که در ادبیات گزارش شده است (قاسم^۲ و همکاران، ۲۰۱۹). وقتی صحبت از تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاری فردی می‌شود، باید در نظر گرفت که درجه خاصی از عدم اطمینان و ریسک با هر تصمیم سرمایه‌گذاری مرتبط است (مدن و سینگ^۳، ۲۰۱۹). شواهد کافی وجود دارد که به دلیل بروز ناهنجاری‌های بازار، بازارها نسبت به رفتار یک انسان منطقی واکنش متفاوتی نشان می‌دهند. سوگیری‌های شناختی مختلف اغلب افراد را از تفکر منطقی باز می‌دارد. افراد دارای عقلانیت هستند که به آنها امکان می‌دهد تمام اطلاعات موجود را در نظر بگیرند. از این رو، آنها پیش‌بینی‌های بی‌طرفانه‌ای در مورد رویدادهای آینده ایجاد می‌کنند که به آنها امکان می‌دهد بهترین تصمیمات مالی را بگیرند (فاما^۴، ۱۹۷۰؛ مایکل سی جنسن^۵، ۱۹۷۸).

سرمایه‌گذاری تعهدی برای قرار دادن وجوه یا سایر منابع برای مدت معینی به امید کسب منافع در آینده است. سرمایه‌گذاری‌ها مربوط به سرمایه‌گذاری وجوه در جایگزین‌های مختلف دارایی‌ها، هم دارایی‌های واقعی و هم دارایی‌های مالی است (بودی^۶ و همکاران، ۲۰۱۸). شکل دارایی‌های واقعی که می‌تواند به عنوان هدف قرار دادن وجوه مورد استفاده قرار گیرد، زمین، ساختمان، ماشین آلات و حتی کالاهایی مانند طلا است. شکل سرمایه‌گذاری در دارایی‌های مالی، حساب‌های بانکی (پس‌انداز و سپرده)، اوراق قرضه، صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک و سهام است. در مورد اندونزی، ترجیح داده‌شده‌ترین سرمایه‌گذاری دارایی مالی، قرار دادن وجوه در حساب بانکی است که ۶۳٫۶ درصد در سال ۲۰۱۶ (مرجع خدمات مالی) است. این رقم به مراتب بیشتر از سرمایه‌گذاری در بازار سرمایه در قالب سهام، صندوق‌های سرمایه‌گذاری و اوراق بهادار به ترتیب ۱٫۲ درصد، ۰٫۲ درصد و ۰٫۱ درصد و طلا ۰٫۵ درصد برای همان سال است (آینیا و لوفتی^۷، ۲۰۱۹). مسئولیت اصلی تصمیم‌گیرنده سرمایه‌گذاری، تعهد وجوه برای برنامه یا پروژه است (کو^۸ و همکاران، ۲۰۲۱). اکثر نظریه‌های مالی اقتصادی بر این فرض استوارند که سرمایه‌گذاران در زمان تصمیم‌گیری به صورت کاملاً عقلایی عمل می‌کنند که با نظریه انسان اقتصادی عقلایی کاملاً منطبق است سرمایه‌گذاران به هنگام سرمایه‌گذاری تمامی جوانب را در نظر می‌گیرند و عقلایی‌ترین تصمیم را اتخاذ می‌کنند. ولی در

¹ Ahmad

² Qasim

³ Madaan & Singh

⁴ Fama

⁵ Michael

⁶ Bodie

⁷ Ainia & Lutfi

⁸ Kou

برخی مواقع عواملی باعث بروز رفتار غیر عقلایی می‌شود و نحوه تصمیم‌گیری آنها را تحت تاثیر قرار می‌دهد که ناشی از ناکارایی بازارهای مالی است. بنابراین نداشتن اطلاعات صحیح منجر به بروز خطاهای ادراکی می‌شود و می‌توان از طریق شناسایی ویژگی‌های شخصیتی و انحرافات رفتاری سرمایه‌گذاران و ارائه برنامه‌هایی که تاثیر این انحرافات را در مالی رفتاری کاهش می‌دهد. میزان انحراف از تصمیمات بلند مدت را نیز کاهش داد و به سرمایه‌گذاران برای دستیابی به اهداف مالی بلندمدت خود کمک نمود (فرینو^۱ و همکاران، ۲۰۱۴).

تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران تحت تاثیر عوامل شخصیتی قرار می‌گیرد (آرن و هامامسی^۲، ۲۰۲۱). بر اساس مطالعات انجام شده، ویژگی‌های شخصیتی سرمایه‌گذاران می‌تواند بر رفتار معاملاتی و عملکرد سرمایه‌گذاری آنان تاثیرگذار باشد (دی بورتولی^۳ و همکاران، ۲۰۱۹؛ ساتار^۴ و همکاران، ۲۰۲۰؛ رات^۵، ۲۰۲۰). عامل مالی رفتاری کاملاً منطقی نیست، بلکه انسانی عادی است که تحت تاثیر احساسات و خطاهای شناختی عمل می‌کند و تصمیم می‌گیرد (اوپ^۶، ۲۰۱۹). تأیید چنین شواهدی در نتایج راگری^۷ و همکاران (۲۰۲۰) پدیدار شد، که از آنجا عناصر میان رشته‌ای (به ویژه از روانشناسی) در تئوری‌های رفتاری مالی در تلاش برای درک فرآیند تصمیم‌گیری گنجانده شدند.

پس از آن، تلاش‌های زیادی برای درک اینکه کدام عوامل می‌توانند بر رفتار عوامل اقتصادی تاثیر بگذارند، انجام شد (دی بورتولی و همکاران، ۲۰۱۹). بر اساس نتایج کاماث و شنوی^۸ (۲۰۲۳) ویژگی‌های شخصیتی، جنبه‌ای از این تحقیق است، زیرا می‌تواند تعیین کند که هر فرد چگونه اطلاعات را در بازار پردازش می‌کند و در نتیجه رابطه خود را با ریسک تغییر می‌دهد. مک کری و کوستا در سال ۱۹۸۵ پنج عامل اصلی شخصیت را شناسایی کردند که عبارتند از روان‌نژندی، برون‌گرایی، انعطاف‌پذیری، دلپذیر بودن، مسئولیت‌پذیری و باوجدان بودن. نظریه‌های شخصیت بیانگر این مطلب هستند که شخصیت افراد، رفتار آنها را پیش بینی می‌کند (افخمی اردکانی و خلیلی صدرآباد، ۱۳۹۱). درک رابطه بین شخصیت و تصمیمات مالی، (بادلی^۹ و همکاران، ۲۰۱۰؛ ناطق و زینبی، ۱۴۰۰) در ویژگی‌های شخصیتی مورد مطالعه آنها گنجانده شد. نویسندگان نشان دادند که افراد برون‌گرا و/یا همدل تمایل بیشتری به پیروی از رفتار دیگران در تصمیم‌گیری‌های سرمایه‌گذاری، یعنی ارائه رفتار گله‌ای دارند. رزسزوتک^{۱۰} و همکاران (۲۰۱۵) گزارش داد که افراد برون‌گرا، ماجراجو، و برای تجربیات جدید تمایل به اتخاذ تصمیمات مالی منطقی‌تری در مواجهه با سوگیری‌هایی مانند اثر قطعیت، مغالطه هزینه کاهش یافته و حسابداری ذهنی دارند. نتایج متضاد نیز نشان می‌دهد که شخصیت ممکن است برای تصمیم‌گیری‌های مالی مهم نباشد (کاماث و شنوی، ۲۰۲۳).

سرمایه‌گذاران در تصمیم‌گیری مالی با مسئله‌هایی مواجه هستند. افرادی که کنترل احساسات خود را ندارند دست به تصمیمات غیرمنطقی می‌زنند، از طرف دیگر خلق و خوی‌های روزانه هم تاثیر بسیاری بر تصمیم‌گیری مالی دارد (صمدی و همکاران، ۱۴۰۱). در مباحث روان‌شناسی یکی از موضوع‌های که بدان توجه می‌گردد هوش هیجانی است. هوش هیجانی به مجموعه‌ای از مهارت‌های روان‌شناختی

¹ Frino

² Aren & Hamamci

³ De Bortoli

⁴ Sattar

⁵ Raut

⁶ Opp

⁷ Ruggeri

⁸ Kamath & Shenoy

⁹ Baddeley

¹⁰ Rzeszutek

گفته می‌شود که شامل توانایی درک و مدیریت احساسات، تشخیص و تفسیر عواطف دیگران و توانایی ارتباط برقرار کردن با دیگران است. هوش هیجانی نقش مهمی در تصمیم‌های سرمایه‌گذاری ایفا می‌کند و از این رو به عنوان یک ویژگی شخصی در نظر گرفته می‌شود (ساشیکالا و چیترامانی، ۲۰۱۷). بررسی مقالات نشان می‌دهد که هوش هیجانی تأثیر مستقیمی بر کیفیت تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران در بورس اوراق بهادار تهران دارد (صمدی و همکاران، ۱۴۰۱؛ منتظری، ۱۳۹۹). افرادی که هوش هیجانی بیشتری دارند می‌توانند انگیزه خود را حفظ کنند و در مقابل ناملایمات پایداری کنند تکانش‌های خود را کنترل کرده حالات روحی خود را تنظیم کنند و نگذارند پریشانی خاطر، قدرت تفکرشان را خدشه‌دار سازد و در نهایت قدرت تصمیم‌گیری بهتری خواهند داشت (جلیلی و همکاران، ۱۳۹۳). کسانی که از هوش هیجانی بیشتری برخوردار هستند می‌توانند از روحیه و احساسات خود به طور مؤثر استفاده کنند و برعکس افراد با هوش هیجانی کمتر ممکن است نتوانند از مزایای احتمالی اوضاع ایجاد شده بهره ببرند (موتاث و مناخری، ۲۰۱۶). همچنین، سواد مالی نیز می‌تواند در تصمیم‌گیری‌های صحیح سرمایه‌گذار نقش اصلی را داشته و از هیجانات جلوگیری نماید (صمدی و همکاران، ۱۴۰۱). بر اساس نتایج مطالعات، هوش هیجانی سرمایه‌گذاران می‌تواند باعث بهبود کیفیت تصمیم‌گیری‌های آن‌ها شود (منتظری، ۱۳۹۹).

با مرور ادبیات موضوع به این نتیجه می‌رسیم که اگرچه در بسیاری از مطالعات صورت گرفته، به صورت جداگانه به بررسی روابط میان متغیرها پرداخته شده است؛ اما در هیچ یک از مطالعات به بررسی همزمان تأثیر هوش هیجانی، عوامل شخصیتی بر تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران و بررسی آثار آنها بر یکدیگر و تبیین نقش هر یک در این رابطه، توجه نشده است؛ لذا جای خالی پژوهشی که نقش تأثیر عوامل شخصیتی و هوش هیجانی بر تصمیم‌گیری سرمایه‌گذار را بسنجد احساس می‌شود. بر این اساس و با تأکید بر این شکاف تحقیقاتی، پژوهش حاضر در پی پاسخگویی به این سوالات است: نخست: عوامل شخصیتی چه تأثیری بر تصمیم‌گیری سرمایه‌گذار دارد؟ دوم: هوش هیجانی چه تاثیری بر تصمیم‌گیری سرمایه‌گذار دارد؟

۲. مبانی نظری

۱.۲. عوامل شخصیتی

نظریه ویژگی‌های شخصیت یکی از مهمترین محدوده‌های نظری در مطالعه شخصیت است. بر اساس این نظریه، شخصیت افراد از خصوصیات و صفات گسترده‌ای ترکیب یافته است. منظور از ویژگی یک خصوصیت نسبتاً پایدار است که باعث می‌شود افراد به شیوه‌های خاصی رفتار کنند نظریه ویژگی‌های شخصیت بر خلاف سایر نظریه‌های شخصیت مانند نظریه‌های روان‌کاوانه و انسان‌گرایانه بر تفاوت‌های بین افراد تمرکز دارد ترکیب و تعامل ویژگی‌های مختلف است که شخصیت یک فرد را تشکیل می‌دهد و این برای هر شخص یگانه و منحصر به فرد است. نظریه ویژگی‌های شخصیت بر تعیین و اندازه‌گیری این خصوصیات فردی شخصیت تمرکز دارد (صمدی و همکاران، ۱۴۰۱).

هانس آیزنک (۱۹۸۷)، روان‌شناس انگلیسی مدلی برای شخصیت تنها بر پایه سه ویژگی عمومی بنا کرد:

برون‌گرا: شخص برون‌گرا انرژی حیات را به خارج از خود و به سوی رویدادهای خارجی اشخاص و موقعیتها معطوف میکند و سنخ برون‌گرا به شدت زیر نفوذ نیروهای محیطی قرار دارد و در گستره وسیعی از موقعیتها مردم آمیز و دارای اعتماد به نفس است.

درون گرا: شخص درون گرا جریانها را به سوی درون سوق میدهد درون گرا بیشتر مال اندیش است و در برابر نفوذهای بیرون مقاوم میباشد در ارتباط با اشخاص دیگر و جهان خارج اعتماد به نفس کمتر دارد و کمتر از برون گرا، مردم آمیز است. افراد درون گرا، به این علت که سریعتر و بیش از حد شرطی میشوند، افرادی هستند همراگ با جماعت و پایبند به قواعد و مقررات در حالی که برونگراها به استقبال خطر میروند و به پیامدهای آن بی اعتنا هستند چنین افرادی از نظر اجتماعی آن قدرها شرطی نشده اند و پایبند به مقررات در حد افراد درونگرا نمی باشند.

تهییج پذیری / پایداری هیجانی: این بعد از نظریه ویژگیهای شخصیت آیزنک به دمدمی مزاجی در مقابل خونسردی و آرامی مربوط است فرد تهییج پذیر زود ناراحت یا هیجان زده میشود در حالی که منظور از پایداری هیجانی یعنی از نظر هیجانی، ثابت و یکنواخت باقی ماندن. روان پریشی گرایی کسانی که این ویژگی در آنها برجسته است در برخورد با واقعیت ها مشکل دارند جامعه ستیز و معمولا مخالف، غیر همدل و عوام فریب هستند.

۲.۲. هوش هیجانی

هوش هیجانی متغیر نسبتاً جدیدی هست که محققان بسیاری به کاربرد آن در امور مختلف علاقه مندند. تئوری‌های هوش هیجانی دیدگاه نوینی را درباره عوامل و وقایع مختلف در زندگی کاری فراهم می‌آورد (رحیمی آشتیانی و همکاران، ۱۴۰۰). جان مایر مجموعه‌ای از توانایی‌های ذهنی که به شما کمک میکند احساسات خود و دیگران را درک کنید و در نهایت به توانایی تنظیم احساسات خویش نایل گردید. هوش هیجانی عبارت است از توانایی مهار عواطف و تعادل برقرار کردن. استیوهینگ: "بین احساسات و منطق به طوری که ما را به حداکثر خوشبختی برساند هوش هیجانی همان توانایی شناخت درک و تنظیم". تراویس برادبری و جین گریوز: هیجانها و استفاده از آنها در زندگی است. مفهوم هوش هیجانی نشان می‌دهد که چرا دو نفر با هوش یکسان، ممکن است به درجات بسیار متفاوتی از موفقیت در زندگی دست یابند. برای دستکاری و افزایش هوش هیجانی نیز برنامه‌های آموزشی زیادی تهیه شده است (ناصری و همکاران، ۱۴۰۱). پژوهش‌های متعددی نشان داده است که هوش هیجانی می‌تواند سبب افزایش سلامتی، رفاه، ثروت موفقیت و قدرت تصمیم گیری و اراده و انتخاب و اعتماد به نفس شود. بنا به گفته منتظری (۱۳۹۹) هوش هیجانی در اثر تعاملات فرد با محیط اجتماع به دست می‌آید اما چه کس میتواند با محیط خود ارتباط بیشتری برقرار کرده و هوش هیجانی خود را تقویت کند. متون روانشناسی ادعا شده است که هوش هیجانی به افراد کمک می‌کند در زمینه رهبری تصمیم گیری فروشندگی و حتی پس گرفتن بدهی موفق تر باشند. برای اتخاذ هر تصمیم سرمایه گذاری سرمایه گذار بایستی قضاوت‌هایی را انجام دهد. شواهد نشان میدهد که سرمایه گذاران هنگام اتخاذ تصمیمات سرمایه گذاری و تصمیم گیری در مورد نگهداری پرتفوی با تورش‌های سرمایه گذاری شخصی روبه رو هستند. شواهد نشان میدهد که سرمایه گذاران ممکن است با برخی تعصبات رفتاری خاص هنگام تصمیم گذاری های سرمایه گذاری دست به گریبان باشند افراد در تصمیمات مالی خود برای ارزیابی هر تصمیم حسابی جداگانه در ذهن باز می‌کنند و سعی می‌کنند عواقب هر تصمیم (مثبت یا منفی) را به تنهایی بررسی کنند. به این ترتیب از یک نگاه کلی به مجموعه تصمیمات خود (شبیه پرتفوی) باز می‌مانند و ممکن است تصمیماتی بگیرند که منجر به حداکثرسازی ثروتشان نشود.

۳.۲. تصمیم‌گیری سرمایه‌گذار

تصمیمات سرمایه‌گذاری فرآیند انتخاب سرمایه‌گذاری از بین گزینه‌های مختلف است که معمولاً تحت تأثیر بازده سرمایه‌گذاری

گذشته و بازده مورد انتظار در آینده قرار می‌گیرند (زینی وند و همکاران، ۱۴۰۰). در تصمیم‌گیری برای سرمایه‌گذاری دو نوع سرمایه

گذار وجود دارد یک سرمایه‌گذار منطقی و یک سرمایه‌گذار غیر منطقی سرمایه‌گذاران منطقی هستند که صرفاً بر اساس تفکر

منطقی و اطلاعات مربوط به چشم‌انداز سرمایه‌گذاری تصمیم می‌گیرند در حالی که سرمایه‌گذاران غیر منطقی بر اساس جنبه

روانشناختی خود تصمیم‌گیری کنند که باعث ایجاد تعصب در تصمیمات سرمایه‌گذاری می‌شود (فرنسیدی، ۲۰۱۶).

۳. پیشینه تجربی

۳.۱. پیشینه داخلی

خسروانی و همکاران (۱۴۰۰) در مقاله‌ای با عنوان ارائه الگویی جهت شناسایی عوامل انسانی و اجتماعی مؤثر بر رفتار سرمایه‌گذاران در بازار سرمایه ایران چنین بیان کردند که با توجه به اهمیت بازار سرمایه به عنوان منبع تامین مالی صنایع کشور در این پژوهش سعی شده با بهره‌گیری از روش تحقیق کیفی داده بنیاد، عوامل انسانی و اجتماعی مؤثر بر رفتار سرمایه‌گذاران در بازار سرمایه ایران شناسایی، دسته بندی و مدل‌سازی شود. بر این اساس، با انجام مصاحبه با سی نفر از کارشناسان ارشد در استخدام شرکت‌های سرمایه‌گذاری تهران، تعداد ۱۶ مقوله اصلی براساس مدل پارادایمی شناسایی شده که در قالب شش بعد ساختاردهی شده است: انگیزش، شخصیت و نگرش به عنوان «شرایط علی»، رسانه به عنوان «شرایط مداخله گر»، اعتماد بنفس، منزلت اجتماعی و سواد مالی به عنوان «شرایط زمینه‌ای»، تعاملات اجتماعی، حسابداری ذهنی، هوش تجاری، هوش هیجانی، آینده‌نگری و تحمل مخاطره به عنوان «بعد تعاملی»، رفتار سرمایه‌گذاران به عنوان «پدیده محوری» و میزان سرمایه‌گذاری در بازار و عملکرد بازار سرمایه به عنوان «بعد پیامدی». در بخش کمی با توزیع ۳۸۴ پرسشنامه مدل بدست آمده بوسیله مدل‌سازی معادلات ساختاری مورد آزمون قرار گرفت و وضعیت متغیرها بوسیله t تک نمونه آزمون گردید که نتایج نشان داد وضعیت متغیرهای حسابداری ذهنی، هوش تجاری، هوش هیجانی و میزان سرمایه‌گذاری در بازار در حد متوسط و وضعیت متغیر عملکرد بازار سرمایه نامناسب است. همچنین در رتبه بندی عوامل مؤثر بر رفتار سرمایه‌گذاران مشخص شد سواد مالی، هوش تجاری و آینده‌نگری بیشترین اهمیت را دارند.

براری و همکاران (۱۳۹۹) در مقاله‌ای با عنوان مدل سازی رفتار سرمایه‌گذاران با استفاده از متغیرهای روانشناختی با رویکرد مدل‌سازی ساختاری تفسیری به منظور شناخت خطاهای تصمیم‌گیری در سرمایه‌گذاری چنین بیان کردند که مدل سازی ساختاری تفسیری یکی از روش‌های طراحی سیستم‌ها، به ویژه سیستم‌های مدیریتی و حسابداری است و به عنوان ابزاری مهم برای نظم بخشیدن و جهت دادن به پیچیدگی روابط بین متغیرها عمل می‌کند. این تکنیک با شناسایی متغیرها، آغاز و سپس روابط زمینه‌ای بین متغیرها را با استفاده از تجربه‌ها و دانش خبرگان مشخص و در نهایت مدل ساختاری چند سطحی ایجاد می‌کند. در این پژوهش با استفاده از این رویکرد، متغیرهای روان‌شناختی مؤثر بر تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران حقیقی فعال در بازار بورس اوراق بهادار ساختار بندی گردیدند. بدین منظور از خبرگان متخصص در این زمینه استفاده گردید و ۱۲ متغیر روان‌شناختی مؤثر بر رفتار/تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران شناسایی و سپس بوسیله

ماتریس دسترسی اولیه، میزان تأثیرگذاری آن‌ها در مدل رفتار/ تصمیم سرمایه‌گذاران بر روی همدیگر کدگذاری گردیدند. درنهایت با استفاده از ماتریس نهایی، سطح بندی گردیدند. نتایج مدل سازی ساختاری تفسیری نشان داد که متغیرهای روان‌شناختی مؤثر بر تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران در ۶ شش سطح مدل سازی شدند و متغیر توان‌پنداری در بالاترین سطح و دارای تأثیرپذیری بیشتری از سایر متغیرهای روان‌شناختی و متغیر دیرپذیری نیز در پایین‌ترین سطح قرار دارد.

موسوی و همکاران (۱۳۹۹) در مقاله‌ای با عنوان ارائه مدلی برای اندازه‌گیری تأثیرات رسانه اجتماعی و هوش هیجانی بر تصمیم‌گیری رفتار خرید مصرف‌کننده چنین بیان کردند که ضرورت شناخت و استفاده از هوش هیجانی در رسانه اجتماعی در شرایط پیچیده محیطی در حصول تصمیم‌گیری رفتار منطقی خرید ضروری است؛ بنابراین تحقیق حاضر با شناسایی و اندازه‌گیری مولفه‌ها، و شاخص‌های رسانه اجتماعی و هوش هیجانی اثرگذار بر تصمیم‌گیری رفتار خرید، به ارایه مدل می‌پردازد. روش تحقیق آمیخته/ترکیبی با رویکرد اکتشافی زنجیره‌ای همزمان/متوالی با طرح نظریه‌زمینه‌ای می‌باشد. جامعه آماری ۳۰ نفر از خبرگان دانشگاهی و صاحب‌نظران داخلی و خارجی بودند و حجم نمونه انتخابی کمی ۴۰۰ نفر بود. نتایج مدل سنجش روایی سازه و روایی همگرا، و برای برآورد میزان ضرایب پایایی مفاهیم ابزار اندازه‌گیری از آلفای کرونباخ با استفاده از نرم‌افزار SPSS و همچنین برای تهیه گزارشات آماری با نرم‌افزار فوق‌الیزرل استفاده گردید. در داده‌های کیفی از مصاحبه‌های عمیق ساخت نیافته هدفمند مجازی با ۳۰ نفر از صاحب‌نظران با اشباع نظری و کدگذاری باز با ۸۱ مقوله، کدگذاری محوری ۷ شاخص و کدگذاری گزینشی با ۲ مقوله از عوامل، مولفه‌ها یا شاخص‌هایی که در اندازه‌گیری رسانه اجتماعی و هوش هیجانی بر تصمیم‌گیری رفتار خرید تأثیرگذار بودند، استخراج گردید. مطالعات کمی با استفاده از سه مطالعه آزمونی در فواصل معین زمانی، از گردآوری داده‌های پیمایشی/کاربردی از هوش هیجانی با پنج مولفه (۱۵ خرده‌مقیاس)، رسانه اجتماعی با ۷ مولفه و تصمیم‌گیری رفتار خرید با ۲ مولفه (پنج خرده‌مقیاس) صورت گرفت. نتیجه‌گیری: با توجه به نتایج تحقیق می‌توان گفت که بخش کیفی داده‌ها با اشباع نظری و بخش کمی با استفاده از تبدیل داده‌های کیفی به کمی، ارتباط میان مولفه‌ها، شناسایی و ارایه مدل و اندازه‌گیری تأثیرات متغیرها تأیید گردید.

۳.۲. پیشینه خارجی

نارانگ و تری‌ودی (۲۰۲۱) در مقاله‌ای با عنوان تأثیر هوش هیجانی بر برنامه‌ریزی و تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاری چنین بیان کردند که سرمایه‌گذاری پول یک چالش بزرگ برای سرمایه‌گذاران در کشوری مانند هند است، دلیل این است که به دلیل تأثیرات متفاوت احساسات و احساسات رفتاری، در مورد سرمایه‌گذاری فکر و تجدید نظر کنیم. به منظور بررسی این موضوع، این نویسنده ادبیات وسیعی از مطالعات تحقیقاتی مختلف را در همان حوزه مورد مطالعه قرار داده و دریافت که بی‌سوادی سرمایه‌گذار در مورد محصولات مالی موجود نقش مهمی در مدیریت احساسات و ویژگی‌های شخصیتی در حین اتخاذ هر گونه تصمیم سرمایه‌گذاری ایفا می‌کند. مقاله حاضر به بررسی و بررسی چگونگی تأثیر هوش هیجانی و سواد مالی بر برنامه‌ریزی سرمایه‌گذاری و تصمیم‌گیری برای راه‌های مختلف سرمایه‌گذاری موجود در بازار مالی می‌پردازد. نتایج این تحقیق به موسسات مالی، مشاوران شرکت کمک خواهد کرد تا تمایل واقعی سرمایه‌گذاران را بدانند و همچنین به سرمایه‌گذاران کمک خواهد کرد تا احساسات خود را مدیریت کنند و تصمیمات سرمایه‌گذاری را به طور مؤثر اتخاذ کنند.

راجا و دیمان (۲۰۲۰) در مقاله ای با عنوان هوش هیجانی و سوگیری های رفتاری سرمایه گذاران چگونه تصمیمات سرمایه گذاری آنها را تعیین می کند؟ چنین بیان کردند که در مطالعات قبلی، تحقیقات نشان داده است که هوش هیجانی تنها عنصری است که بر روش های رشد افراد در زندگی، شغل و مهارت های اجتماعی کنترل احساسات خود و کنار آمدن با افراد دیگر تأثیر می گذارد. این هوش هیجانی است که نحوه برخورد افراد با یکدیگر و درک احساسات را دیکته می کند. شکاف تحقیق بررسی تأثیر عوامل رفتاری و روانشناسی سرمایه گذاران بر تصمیم گیری سرمایه گذاری آنها است. اطلاعات از ۵۰۰ متخصص مالی جمع آوری شد. منطقه تحقیق متخصصان مالی بودند که از طریق LSC Securities Ltd. در ایالت پنجاب شرکت داشتند. در این آزمون از سیستم تست هدفمند استفاده شد. بررسی نشان داد که ارتباط مثبت بین استعداد های رفتاری متخصصان مالی و انتخاب های سرمایه گذاری سفته بازان و ارتباط مثبت بین مشتاقانه متخصصان مالی و انتخاب های سرمایه گذاری آنها وجود دارد. با این حال، نویسندگان دریافته اند که بینش مشتاقانه، انتخاب های سرمایه گذاری متخصصان مالی را بهتر از تمایلات رفتاری سفته بازان پیش بینی می کند. در میان عناصر مختلف رفتار، تمایلات ناله و بی احتیاطی سفته بازان با انتخاب های سرمایه گذاری متخصص مالی مشخص می شود. در میان برآوردهای مختلف درک مشتاق - مراقبت، برخورد با احساسات، انگیزه، همدلی و استعدادهای اجتماعی به تصمیمات فرضی متخصصان پولی مرتبط است. انتخاب نمونه بر اساس نمونه گیری هدفمند، به جای نمونه احتمالی تصادفی بود. نمونه یک منطقه خاص بود و فقط محدود به بورس اوراق بهادار Ludhiana در ایالت پنجاب بود. بنابراین، نتایج مطالعه را نمی توان با قطعیت به همه سرمایه گذارانی که از طریق بورس های دیگر در سایر کشورها سرمایه گذاری می کنند تعمیم داد. استنباط ها بر اساس این فرض است که داده های ارائه شده توسط سرمایه گذاران درست و صحیح است. یافته ها ممکن است برای سایر بورس ها مانند بورس اوراق بهادار لودیانا مرتبط باشد. با این حال، نویسندگان ادعای تعمیم نتایج را ندارند. این مطالعه همچنین به درک رابطه بین تصمیم گیری سرمایه گذاری و تحمل ریسک سرمایه گذاران کمک می کند. دانستن سوگیری های رفتاری سرمایه گذاران در حین تصمیم گیری سرمایه گذاری برای مشاوران مالی مفید خواهد بود و بنابراین می توانند به سرمایه گذاران به درستی برای کاهش این سوگیری ها توصیه کنند. ممکن است به سرمایه گذاران در درک بخش ذهنی رفتار خود و کنترل احساسات خود در هنگام تصمیم گیری برای سرمایه گذاری خود در گزینه های بازار سهام کمک کند. این تحقیق به مشاوران سرمایه گذاری و متخصصان امور مالی کمک می کند تا نگرش سرمایه گذاران نسبت به ریسک را به روشی بهتر قضاوت کنند که منجر به تصمیم گیری های سرمایه گذاری بهتر می شود.

جانسی و سونیتا (۲۰۱۹) در مقاله ای با عنوان تأثیر شخصیت و هوش هیجانی بر رفتار سرمایه گذار چنین بیان کردند که هدف اصلی این پژوهش بررسی تأثیر شخصیت و هوش هیجانی بر رفتار سرمایه گذار است. مطالعه به داده های اولیه بستگی دارد و برای این منظور از یک پرسشنامه با ساختار مناسب استفاده می شود. برای تعیین نمونه مورد مطالعه از روش نمونه گیری طبقه ای استفاده شده است. ۱۲۰ سرمایه گذار که در NSE یا BSE سرمایه گذاری می کنند شناسایی و داده ها از آنها جمع آوری می شود. این پرسشنامه از سه بخش تشکیل شده است: ۱. پرسشنامه شخصیت که اندازه گیری می کند (باز بودن، وظیفه شناسی، برون گرایی، توافق پذیری و روان رنجورخویی)، ۲. پرسشنامه هوش هیجانی که اندازه گیری می کند (خودآگاهی، خودتنظیمی، انگیزه، همدلی و مهارت های اجتماعی). و ۳. پرسشنامه رفتار سرمایه گذار که سوگیری های رفتاری (هردینگ، از دست دادن گریزی، اعتماد بیش از حد، لنگر انداختن، اطلاعات نامتقارن، ناهماهنگی

شناختی، حسابداری ذهنی، سوگیری وضعیت موجود، احساس طلبی، نمایندگی، ریسک‌گریزی و منبع کنترل) را اندازه‌گیری می‌کند. پنج ویژگی اصلی شخصیت و گولمن (۱۹۹۶) پنج حوزه هوش هیجانی با سوگیری‌های رفتاری انتخاب شده همبستگی دارند. به منظور تجزیه و تحلیل فرضیه، تحلیل رگرسیون لجستیک انجام شد. این مطالعه نشان داده است که سوگیری‌های روانی با ویژگی‌های شخصیتی و شایستگی‌های عاطفی مرتبط است.

۴. روش‌شناسی پژوهش

پژوهش حاضر از نظر شیوه استدلال از نوع استقرایی؛ از نظر هدف یک پژوهش کاربردی؛ از لحاظ نحوه گردآوری اطلاعات از نوع تحقیق توصیفی و سرانجام از لحاظ روش و ابزار گردآوری اطلاعات هم از نوع کتابخانه‌ای و هم از نوع میدانی است. جامعه آماری تحقیق شامل سرمایه‌گذاران در بورس اوراق بهادار تهران بوده است. تعداد نمونه آماری مطابق با فرمول کوکران از میان اعضای جامعه به تعداد ۵۰ نفر و بصورت روش تصادفی ساده انتخاب شده است. داده‌ها از طریق پرسشنامه‌های استاندارد عوامل شخصیتی، هوش هیجانی و تصمیم‌گیری سرمایه‌گذار گردآوری شده است. روایی پرسشنامه از طریق رویکرد محتوایی و پایایی آن با استفاده از معیار آلفای کرونباخ بررسی و مورد تایید واقع شده است. بعد از جمع‌آوری اطلاعات با استفاده از روش الگوی معادلات ساختاری و کاربرد نرم افزارهای *spss23* و *pls3*، روابط تعیین گردیده در مدل مفهومی کمی سازی می‌شود. با استفاده از تحلیل عاملی اکتشافی و تاییدی عوامل تاثیر گذار شناسایی و مشخص شده؛ سپس با استفاده از معادلات ساختاری روابط کمی بین متغیرها مشخص می‌شود. در تحلیل عاملی اکتشافی پژوهشگر به دنبال بررسی داده‌های تجربی به منظور کشف و شناسایی شاخص‌ها و نیز روابط بین آن‌هاست و این کار را بدون تحمیل هرگونه مدل معینی انجام می‌دهد. به بیان دیگر، تحلیل اکتشافی علاوه بر آن که ارزش تجسسی یا پیشنهادی دارد، می‌تواند ساختار ساز، مدل ساز یا فرضیه ساز باشد. در تحلیل عاملی تاییدی، پژوهشگر به دنبال تهیه مدلی است که فرض می‌شود داده‌های تجربی را بر پایه چند پارامتر نسبتاً اندک، توصیف، تبیین یا توجیه می‌کند. این مدل مبتنی بر اطلاعات پیش تجربی درباره ساختار داده‌هاست که می‌تواند به شرح: (۱) یک تئوری یا فرضیه (۲) یک طرح طبقه‌بندی‌کننده معین برای گویه‌ها یا پاره‌تست‌ها در انطباق با ویژگی‌های عینی شکل و محتوا (۳) شرایط معلوم تجربی و یا (۴) دانش حاصل از مطالعات قبلی درباره‌ی داده‌های وسیع باشد.

مدل معادلات ساختاری یا یک ساختار علی خاص بین مجموعه‌ای از سازه‌های غیرقابل مشاهده است. یک مدل معادلات ساختاری از دو مؤلفه تشکیل شده است: یک مدل ساختاری که ساختار علی بین متغیرهای پنهان را مشخص می‌کند و یک مدل اندازه‌گیری که روابطی بین متغیرهای پنهان و متغیرهای مشاهده شده را تعریف می‌کند. گام‌های انجام تحقیق با تکنیک مدل‌یابی معادلات ساختاری به شرح زیر می‌باشد:

۱. شناسایی عوامل اصلی مدل.

۲. تهیه‌ی پرسشنامه برای سنجش عوامل: تعیین زیر عوامل سنجش هر متغیر اصلی.

۳. تعیین روابط میان عوامل اصلی مدل.

۴. طراحی مدل مفهومی بر اساس عوامل پژوهشی.

۵. توزیع پرسشنامه ها و گردآوری داده ها.

۶. طراحی مدل ساختاری و اجرای مدل

۵. یافته‌های پژوهش

۱.۵. آمار توصیفی

پیش از آزمون فرضیه‌های تحقیق، آمار توصیفی متغیرهای مورد استفاده در تحقیق مورد بررسی قرار گرفت. میانگین به عنوان یکی از پارامترهای مرکزی، نشان دهنده‌ی مرکز ثقل جامعه بوده و به عبارتی مبین این امر است که اگر به جای تمامی مشاهدات جامعه میانگین آن قرار داده شود، هیچ تغییری در جمع کل داده‌های جامعه ایجاد نمی‌گردد. نتایج آمار توصیفی در جدول ۱ ارائه شده است.

جدول شماره (۱): آمار توصیفی متغیرهای تحقیق

انحراف معیار	میانگین	ابعاد
۰/۷۵۴۹۴	۳/۵۰۰۰	تصمیم‌گیری سرمایه‌گذار
۰/۶۷۵۳۳	۳/۳۳۱۳	هوش هیجانی
۰/۶۴۴۲۷	۳/۲۴۳۲	عوامل شخصیتی

منبع: یافته‌های پژوهشگر

با توجه به جدول فوق ملاحظه می‌شود بالاترین میانگین پاسخ افراد به بعد تصمیم‌گیری سرمایه‌گذار با میانگین ۳/۵ و انحراف

معیار ۰/۷۵۴۹۴ می‌باشد.

۲.۵. آمار استنباطی

۱.۲.۵. آزمون کفایت حجم نمونه

برای آزمون کفایت حجم نمونه از آزمون‌های کایسر و بارتلت استفاده شد که نتایج آن در زیر ارائه شده است در صورتی که مقدار KMO بزرگ‌تر از ۰/۷ باشد، همبستگی‌های موجود در بین داده‌ها برای تحلیل مدل مناسب خواهد بود. خروجی این آزمون در جدول ۲ قابل مشاهده است.

جدول (۲): اندازه‌گیری کفایت نمونه

آماره	اندازه‌گیری کفایت نمونه	آزمون
۰/۶۳۶	اندازه‌گیری کفایت نمونه	کایسر-میر-اولکین KMO ^۱
۲۹۷/۷۳۸	تقریب کای دو	آزمون کرویت بارتلت
۶	درجه آزادی	
۰/۰۰۰	معناداری	

منبع: یافته‌های پژوهشگر

^۱ Kaiser-Mayer-Olkin

۲.۲.۵. بررسی نرمال بودن توزیع داده‌ها

قبل از تعیین ارتباط میان متغیرهای تحقیق و تشریح و تجزیه و تحلیل داده‌ها می‌بایست نرمال بودن این داده‌ها نیز مورد سنجش قرار گرفته و سپس بر اساس نرمال بودن یا نبودن داده‌ها بقیه‌ی فرایندهای تجزیه و تحلیل صورت می‌پذیرد. جهت بررسی نوع توزیع داده‌ها از ضریب چولگی و کشیدگی و نمودارهای هیستوگرام استفاده شده است. در صورتی که ضریب چولگی و کشیدگی متغیرها در بازه منفی ۳ و ۳ قرار داشته باشد، گوئیم که آن متغیر از توزیع آماری نرمال پیروی می‌کند. نتایج این بررسی‌ها در جدول ۵ آورده شده است.

جدول شماره (۳): آزمون نرمال بودن متغیرهای مورد بررسی

ابعاد	چولگی	کشیدگی	وضعیت
تصمیم‌گیری سرمایه‌گذار	-۰/۴۴۸	-۰/۵۴۲	نرمال است
هوش هیجانی	-۰/۲۸۸	۰/۶۴۸	نرمال است
عوامل شخصیتی	-۰/۲۶۸	۰/۴۹۸	نرمال است

منبع: یافته‌های پژوهشگر

همان‌طور که در جدول فوق مشاهده می‌شود، ضرایب چولگی و کشیدگی تمامی متغیرها در بازه امن و قابل قبول (۳ و -۳) می‌باشد. لذا این گونه استنباط می‌شود که توزیع داده‌های متغیرها از توزیع آماری نرمال پیروی می‌کند.

۳.۲.۵. برآورد مدل

در این تحقیق از روش مدل‌سازی معادلات ساختاری با رویکرد حداقل مربعات جزئی (PLS-SEM) استفاده گردید. روش حداقل مربعات جزئی (PLS) از دو مرحله‌ی اصلی تشکیل شده است: (۱) بررسی برازش مدل‌های اندازه‌گیری، مدل ساختاری و مدل کلی (۲) آزمون روابط میان سازه‌ها.

۴.۲.۵. بررسی برازش مدل‌های اندازه‌گیری

در این قسمت از صحت روابط موجود در مدل‌های اندازه‌گیری با استفاده از معیارهای پایایی و روایی اطمینان حاصل می‌شود.

۵.۲.۵. پایایی سنجش بارهای عاملی

بارهای عاملی از طریق محاسبه مقدار همبستگی شاخص‌های یک سازه با آن سازه محاسبه می‌شوند، که اگر این مقدار برابر یا بیشتر از مقدار ۰/۴ شود مؤید این مطلب است که واریانس بین سازه و شاخص‌های آن از واریانس خطای اندازه‌گیری آن سازه بیشتر بوده و پایایی در مورد آن مدل اندازه‌گیری قابل قبول است. البته برخی از نویسندگان مانند هیر و همکاران (۲۰۱۰) عدد ۰/۵ را به عنوان مقدار ملاک بارهای عاملی ذکر نموده‌اند. شکل ۱ بارهای عاملی سنج‌های (سوالات) متغیرهای پنهان مرتبه اول را نشان می‌دهد. همان‌طور که مشاهده می‌شود بار عاملی همگی سنج‌ها بیش از ۰/۴ و قابل قبول هستند. نتایج تحلیل عاملی تأییدی در شکل ۱ نشان می‌دهد که مدل بالا بهترین مدل برازش شده برای تبیین داده‌های حاضر است.

۶.۲.۵. پایایی ترکیبی

برای تعیین پایایی سازه از روش پایایی ترکیبی استفاده شد. مدرن تری نسبت به آلفای کرونباخ به نام پایایی ترکیبی^۱ CR را به کار می برد. در این روش پایایی سازه ها نه به صورت مطلق بلکه با توجه به همبستگی سازه هایشان با یکدیگر محاسبه می گردد. در صورتی که مقدار CR برای هر سازه بالای ۰/۷ شود، نشان از پایداری درونی مناسب برای مدل‌های اندازه گیری دارد. در جدول شماره ۴ مقادیر پایایی ترکیبی متغیرهای تحقیق را نشان می دهد که همگی بالای ۰/۷ هستند.

۷.۲.۵. روایی همگرا^۲

روایی همگرا دومین معیاری است که برای برازش مدل‌های اندازه گیری در روش پی ال اس به کار برده می شود. معیار AVE (میانگین واریانس استخراج شده^۳) نشان دهنده ی میانگین واریانس به اشتراک گذاشته شده بین هر سازه با شاخص های خود است. همان گونه که در جدول شماره ۶ مشاهده می شود مقدار AVE بالای ۰/۵ روایی همگرای قابل قبول را نشان می دهند. در مورد سازه ها مشاهده می گردد که مقدار میانگین واریانس استخراج شده (AVE) همواره بزرگ تر از ۰/۵ است و مقدار پایایی ترکیبی نیز در تمام موارد مقداری بیشتر از ۰/۷ به دست آمده که از مقدار میانگین واریانس استخراج شده (AVE) نیز بزرگ تر است، بنابراین روایی همگرا نیز تأیید می شود.

جدول (۴): مقادیر پایایی ترکیبی و AVE

ابعاد	AVE	Composite Reliability
تصمیم گیری سرمایه گذار	۰/۶۸۱	۰/۹۲۹
هوش هیجانی	۰/۶۹۷	۰/۹۴۵
عوامل شخصیتی	۰/۸۱۱	۰/۹۱۹

منبع: یافته های پژوهشگر

۸.۲.۵. روایی واگرا^۴

روایی واگرا به بررسی رابطه یک سازه با شاخص هایش در مقایسه رابطه آن سازه با سایر سازه ها مربوط می شود. به طوری که روایی واگرای قابل قبول یک مدل حاکی از آن است که یک سازه در مدل تعامل بیشتری با شاخص های خود دارد تا با سازه های دیگر. از نظر فورنل و لارکر^۵ (۱۹۸۱) روایی واگرا وقتی در سطح قابل قبول است که میزان AVE برای هر سازه بیشتر از واریانس اشتراکی بین آن سازه و سازه های دیگر (یعنی مربع مقدار ضریب همبستگی بین سازه ها) در مدل باشد. مدل تحقیق در صورتی روایی واگرای قابل قبولی

¹ Composite Reliability

² Convergent validity

³ Average Variance Extracted

⁴ Discriminant Validity

⁵ Fornell & Larcker

دارد که اعداد مندرج در قطر اصلی ماتریس از مقادیر زیرین خود بیشتر باشند (داوری و رضازاده، ۱۳۹۶). همان طور که در جدول زیر مشاهده میشود، روایی و اگرایی مدل قابل قبول است.

جدول (۵): روایی و اگرایی (روشن فورنل و لارکر)

ابعاد	تصمیم گیری سرمایه گذار	هوش هیجانی	عوامل شخصیتی
تصمیم گیری سرمایه گذار	۰/۶۳۴		
هوش هیجانی	۰/۹۰۰	۰/۹۰۰	
عوامل شخصیتی	۰/۷۷۱	۰/۹۴۶	۰/۸۳۵

منبع: یافته های پژوهشگر

۹.۲.۵. اعداد معنی داری t

ابتدایی ترین معیار برای سنجش رابطه ی بین سازه ها در مدل (بخش ساختاری)، اعداد معناداری t است. در صورتی که مقدار این اعداد از ۱/۹۶ بیشتر شود، نشان از صحت رابطه ی بین سازه ها و در نتیجه تأیید فرضیه های پژوهش است. البته اعداد t فقط صحت رابطه ها را نشان می دهند و شدت رابطه ی بین سازه ها را نمی توان با آنها سنجید (داوری و رضازاده، ۱۳۹۶).

۱۰.۲.۵. معیار R Squares یا R 2

R2 معیاری است که برای متصل کردن بخش اندازه گیری و بخش ساختاری مدل سازی معادلات ساختاری به کار می رود و نشان از تأثیری دارد که یک متغیر برون زا بر یک متغیر درون زا می گذارد. این مقدار برای متغیرهای برون زا صفر است و تنها برای متغیرهای درون زای مدل گزارش می گردد. هرچه مقدار R 2 مربوط به سازه های درون زای یک مدل بیشتر باشد، نشان از برازش بهتر مدل است. داوری و رضازاده (۱۳۹۶) به نقل از چین (۱۹۹۸) سه مقدار ۰/۱۹، ۰/۳۳ و ۰/۶۷ را به عنوان مقدار ملاک برای مقادیر ضعیف، متوسط و قوی R2 معرفی نموده اند. همان طور که در جدول زیر مشاهده می شود تمام مقادیر در سطح مناسبی قرار دارند.

جدول (۶): مقادیر R2 مربوط به متغیرهای درون زای مدل

ابعاد	R Square
تصمیم گیری سرمایه گذار	۰/۸۷۱
هوش هیجانی	-
عوامل شخصیتی	-

منبع: یافته های پژوهشگر

۱۱.۲.۵. معیار Q Squares یا Q2¹

این معیار، قدرت پیش بینی مدل را مشخص می سازد. براین اساس مدل هایی که دارای برازش ساختاری قابل قبول هستند باید قابلیت پیش بینی شاخص های مربوط به سازه های درون زای مدل را داشته باشند. بدین معنی که اگر در یک مدل، روابط بین سازه ها به

¹ STONE-GEISSER CRITERION

درستی تعریف شده باشند، سازه ها قادر خواهند بود تا تأثیر کافی بر شاخص های یکدیگر گذاشته و این راه فرضیه ها به درستی تأیید شوند. مقدار Q2 باید در مورد تمامی سازه های درون زای مدل محاسبه شود. در صورتی که مقدار Q2 در مورد یک سازه ی درون زا، صفر و یا کمتر از صفر شود، نشان از آن دارد که روابط بین سازه های دیگر مدل و آن سازه درون زا به خوبی تبیین نشده است و در نتیجه مدل احتیاج به اصلاح دارد. هنسلر و همکاران (۲۰۰۹) سه مقدار ۰/۰۲، ۰/۱۵ و ۰/۳۵ را برای این معیار تعیین نمودند که به ترتیب قدرت پیش بینی ضعیف، متوسط و قوی مدل در مورد شاخص های سازه درون ساز را نشان می دهد. جدول 7 مقادیر Q2 مربوط به سازه های درون زای مدل را نشان می دهد که حاکی از برازش قابل قبول مدل ساختاری است.

جدول (۷): مقادیر Q2 مربوط به متغیرهای درونزای مدل

ابعاد	Q2
تصمیم گیری سرمایه گذار	۰/۳۱۷
هوش هیجانی	۰/۶۲۴
عوامل شخصیتی	۰/۵۲۲

منبع: یافته های پژوهشگر

۱۲.۲.۵. معیار افزونگی^۱

این معیار از حاصل ضرب مقادیر اشتراکی سازه ها در مقادیر R2 مربوط به آنها به دست می آید و نشانگر مقدار تغییرپذیری شاخص های یک سازه ی درون زا است که از یک یا چند شاخص برون زا تأثیر می پذیرد. یک معیار مناسب برای سنجش برازش بخش ساختاری مدل های معادلات ساختاری، مقدار میانگین Redundancy های مربوط به سازه های درون زا در یک مدل است. این معیار با \overline{Red} نشان داده می شود و هرچه بیشتر باشد، نشان از برازش مناسب تر بخش ساختاری مدل در یک پژوهش دارد (داوری و رضازاده، ۱۳۹۶). جدول ۸ مقادیر Red مربوط به متغیرهای درون زا را نشان می دهد.

جدول (۸): مقادیر Redundancy مربوط به متغیرهای درون زا

ابعاد	Communality	Composite Reliability	Redundancy
تصمیم گیری سرمایه گذار	۰/۶۸۱	۰/۹۲۹	۰/۵۱۱۰۴۴۸۰۸
هوش هیجانی	۰/۶۹۷	۰/۹۴۵	۰/۴۵۵۶۴۴۷۸۶
عوامل شخصیتی	۰/۸۱۱	۰/۹۱۹	۰/۴۶۴۱۱۰۵۷۵

منبع: یافته های پژوهشگر

براین اساس میزان شاخص \overline{Red} برابر با ۰/۴۵ بوده و در سطح مناسبی قرار دارد.

۱۳.۲.۵. برازش کلی مدل

¹ Redundancy

برای بررسی برازش مدل کلی که هر دو بخش مدل اندازه گیری و ساختاری را کنترل می کند، از معیار GOF^1 استفاده می شود. این معیار توسط تننهوس و همکاران (۲۰۰۴) ابداع گردیده و طبق فرمول زیر محاسبه می شود.

$$GOF = \sqrt{\overline{communalities} \times \overline{R^2}}$$

که در آن $\overline{Communalities}$ نشانه میانگین مقادیر اشتراکی هر سازه می باشد و $\overline{R^2}$ نیز مقدار میانگین مقادیر R Squares سازه های درون زای مدل است. وتزلس و همکاران (۲۰۰۹) سه مقدار ۰/۰۱، ۰/۲۵ و ۰/۳۶ را به عنوان مقادیر ضعیف، متوسط و قوی برای GOF معرفی نموده اند. جدول ۱۱ میانگین مقادیر اشتراکی و میانگین مقادیر R2 را نشان می دهد که بر این اساس مقدار GOF برابر است با ۰/۷۰ که برازش قوی را نشان می دهد.

جدول (۹): میانگین مقادیر اشتراکی و میانگین مقادیر R2

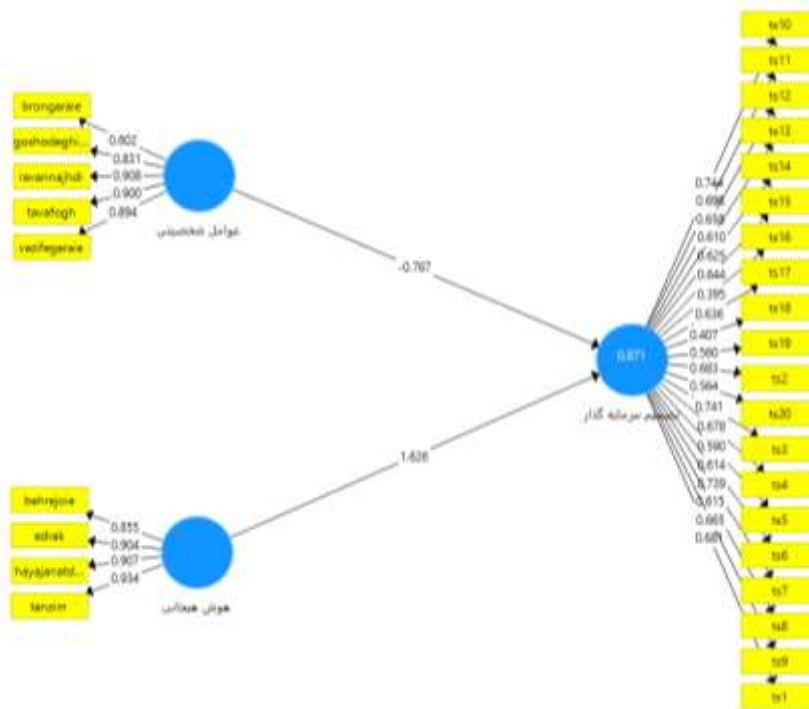
$\overline{R^2}$	$\overline{Communalities}$	R2	Communality	متغیر
۰/۸۷۱	۰/۷۲۹	۰/۸۷۱	۰/۶۸۱	تصمیم گیری سرمایه گذار
		-	۰/۶۹۷	هوش هیجانی
		-	۰/۸۱۱	عوامل شخصیتی

منبع: یافته های پژوهشگر

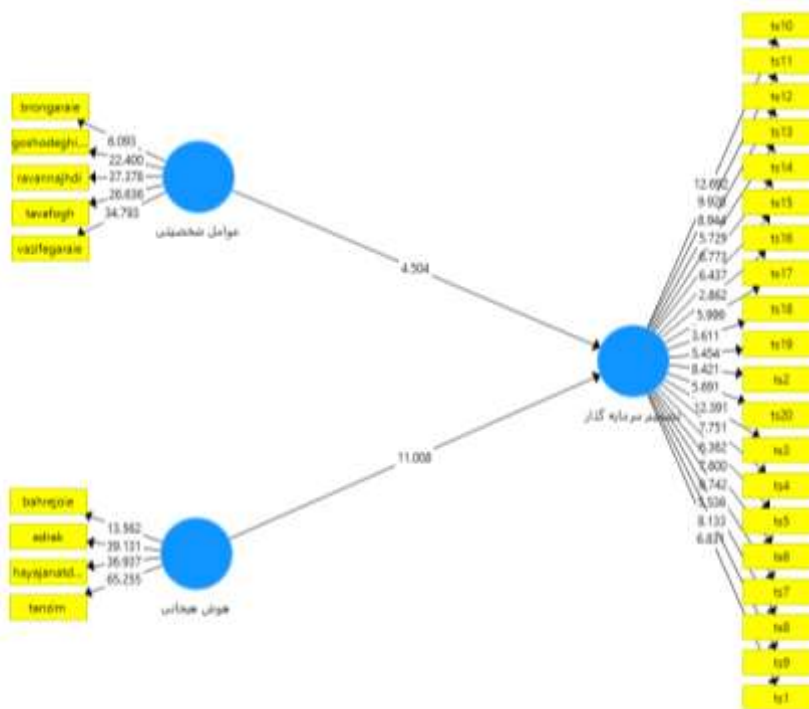
۱۴.۲.۵. بررسی روابط بین متغیرها

پس از بررسی برازش مدل های اندازه گیری، مدل ساختاری و مدل کلی، مطابق با الگوریتم تحلیل داده ها در روش PLS؛ محقق اجازه می یابد که به بررسی و آزمون روابط بین متغیرهای خود بپردازد. در این قسمت ضرایب استاندارد شده مسیرهای مربوط به فرضیه ها و مقادیر t بررسی می شود. برای تأیید یا رد فرضیه ها مقدار t باید بیشتر از ۱/۹۶ یا کمتر از ۱/۹۶- باشد. مقادیر بین این دو مقدار حاکی از عدم وجود تفاوت معنادار مقدار محاسبه شده برای وزن های رگرسیونی با مقدار صفر در سطح ۹۵ درصد است. روابط بین عوامل شخصیتی و هوش هیجانی با تصمیم گیری سرمایه گذار چگونه می باشد.

¹ Goodness of Fit



شکل (۱): مدل تحقیق همراه با ضرایب استاندارد شده



شکل (۲): مدل تحقیق همراه با مقادیر t-values

اعتبار مدل ارزیابی تصمیم گیری سرمایه گذار در بورس اوراق بهادار چگونه می باشد؟

شاخص عوامل شخصیتی بر تصمیم گیری سرمایه گذار تاثیر مثبت و معناداری دارد.

با توجه به شکل ۱ و ۲ ضریب همبستگی برابر $0/767$ - به دست آمده است، بنابراین رابطه منفی و مستقیم می باشد. معنی داری رابطه نیز $4/504$ به دست آمده است که بزرگ تر از $1/96$ بوده و نشان می دهد که شاخص عوامل شخصیتی بر تصمیم گیری سرمایه گذار تاثیر مثبت و معناداری دارد.

شاخص هوش هیجانی بر تصمیم گیری سرمایه گذار تاثیر مثبت و معناداری دارد.

با توجه به شکل ۱ و ۲ ضریب همبستگی برابر $1/626$ به دست آمده است، بنابراین رابطه مثبت و مستقیم می باشد. معنی داری رابطه نیز $11/008$ دست آمده است که بزرگ تر از $1/96$ بوده و نشان می دهد که شاخص هوش هیجانی بر تصمیم گیری سرمایه گذار تاثیر مثبت و معناداری دارد.

جدول (۱۰): خلاصه نتایج

ردیف	اعتبار مدل ارزیابی تصمیم گیری سرمایه گذار	ضریب مسییر	آماره آزمون	وضعیت
۱	شاخص عوامل شخصیتی بر تصمیم گیری سرمایه گذار رابطه ی مثبت و معناداری دارد.	$-0/767$	$4/504$	تایید در سطح 95% درصد
۲	شاخص هوش هیجانی بر تصمیم گیری سرمایه گذار رابطه ی مثبت و معناداری دارد.	$1/626$	$11/008$	تایید در سطح 95% درصد

منبع: یافته های پژوهشگر

۶. نتیجه گیری و پیشنهادات

هدف از پژوهش حاضر بررسی تاثیر عوامل شخصیتی و هوش هیجانی در تصمیم گیری سرمایه گذار است. داده ها از طریق پرسشنامه-

های استاندارد عوامل شخصیتی، هوش هیجانی و تصمیم گیری سرمایه گذار گردآوری شد و روایی پرسشنامه از طریق رویکرد محتوایی و

پایایی آن با استفاده از معیار آلفای کرونباخ بررسی و مورد تایید واقع شد.

نتایج فرضیه اول تحقیق حاکی از آن است که عوامل شخصیتی در تصمیم گیری سرمایه گذار تاثیر دارد که نتایج این پژوهش همسو

با نتایج فاطیما و رایزوی (۲۰۱۵)؛ روغنی زاده (۱۳۹۵) است.

در تبیین این یافته می توان عنوان کرد که با توجه به اینکه انسان ها غیر قابل پیش بینی و دارای ترکیبی از صفات مختلف می باشند

این امر باعث می گردد نتوانیم درک کاملی از چگونگی اتخاذ تصمیمات رفتاری توسط آنها داشته باشیم استفاده از یک فرآیند منظم جهت

توصیف مسائل، جمع آوری طبقه بندی اطلاعات ارزیابی تصمیم ها و دلایل اتخاذ آنها مقایسه بین آنها و در نهایت انتخاب بهترین گزینه

راهکار مناسبی برای کاهش خطاهای تصمیم گیری سرمایه گذار می باشد. اگر عوامل روانشناختی ویژگی ها و تیپ شخصیتی سرمایه گذار

که بر نحوه تصمیم گیری سرمایه گذار مؤثر می باشد مشخص گردد. در هنگام تصمیم گیری سرمایه گذار رفتار غیر عقلایی منحصر به فرد

خویش را شناسایی و بر این رفتار مسلط گردد و در نهایت با تصمیم گیری صحیح و منطقی به اهداف مالی مورد نظر خود دست می یابد.

همچنین با شناسایی انواع رفتارهای بالقوه و بالفعل سرمایه گذاران امکان اصلاح و تعدیل آنها در جهت بهبود پیامدهای اقتصادی مفید در بورس بهادار فراهم می گردد (روغنی زاده، ۱۳۹۵). شخصیت مجموع کیفیت‌های موروثی و اکتسابی است که او را منحصر به فرد می‌کند. شخصیت بیانگر آن دسته از ویژگی‌های فرد یا افراد است که شامل الگوهای ثابت فکری، عاطفی و رفتاری آنها است. از طرفی دیگر مطالعات مختلفی نشان می‌دهد که شخصیت انسان تعیین کننده کلیدی رفتار و عملکردش است (هیدایا و کوستینا، ۲۰۲۰). بنابراین می‌تواند به توصیف تفاوت‌های بین افراد در ارتباط با مستعد بودن برای بروز سوگیری‌ها و در ارتباط با سبک و رفتار معاملاتی و متعاقب آن، عملکرد معاملاتی کمک کند. افراد با ویژگی‌های شخصیتی مختلف، احتمالاً رفتار و استراتژی‌های معاملاتی مختلفی را ترجیح داده و از خود بروز می‌دهند و این موجب عملکرد متفاوت آنها در مقایسه با یکدیگر می‌شود. به نظر می‌رسد، در سطح خرد رفتاری ویژگی‌های شخصیتی می‌توانند مکمل یکدیگر باشند و نادیده گرفتن هر یک از آنها به ایجاد درک ناقصی از واقعیت رفتار سرمایه گذاران منجر خواهد شد (جمشیدی و قالیباف اصل، ۱۳۹۹). در نظریه رفتاری فرض بر این است که رفتار افراد به طور کامل عقلانی نیست و امکان بروز رفتار غیر منطقی در تصمیم‌گیری افراد وجود دارد. یکی از این تئوری‌های رفتاری به عنوان رفتار توده‌وار شناخته شده است. رفتار توده‌وار زمانی در بازار سرمایه رخ می‌دهد که سرمایه‌گذاران به گونه‌ای عمل کنند که اقدام‌های خود را از دیگران تقلید نمایند (کندی و نوپتا، ۲۰۲۱). به اعتقاد کریستی و هوانگ (۱۹۹۵) رفتار توده‌وار هنگامی رخ می‌دهد که فرد عقاید خود را نادیده گرفته و مبنای اتخاذ تصمیمات سرمایه‌گذاری خود را تنها بر اساس رفتار جمعی قرار داده و در رفتار توده‌وار مشارکت نمایند (سروشیار و علی احمدی، ۱۳۹۵). با وجود رفتارهای توده‌وار، افراد باورهای خود را نادیده گرفته و تصمیمات سرمایه‌گذاری خود را صرفاً بر اساس حرکات گروهی بازار می‌گیرند. بنابراین رفتار بازده سهام به نحوی هدایت می‌شود که از بازده کل بازار انحراف پیدا نکند (زب و همکاران، ۲۰۲۰). اگرچه در پژوهش‌های انجام شده مکرراً به بررسی وجود رابطه بین عوامل شخصیت و تصمیم‌گیری سرمایه‌گذار وجود دارد. خان و همکاران (۲۰۲۱) به بررسی تأثیر ویژگی‌های شخصیتی سرمایه‌گذاران بر تصمیم‌های سرمایه‌گذاری آنها با نقش میانجی خودکارآمدی مالی و سوگیری‌های عاطفی و نقش تعدیل کننده نیاز به شناخت و خلق و خوی فردی در بورس اوراق بهادار پاکستان پرداختند. نتایج نشان داد که ویژگی‌های شخصیتی فردی به طور قابل توجهی خودکارآمدی مالی و سوگیری‌های عاطفی مدیران را پیش‌بینی می‌کند. همچنین ویژگی‌های شخصیتی نیز با رفتار مالی مدیران ارتباط معنی‌دار چشم‌گیری دارد. همانطور که کندی و ندیتا (۲۰۲۱) در پژوهشی با عنوان رفتار توده‌وار سرمایه‌گذاران اندونزی نقش ویژگی‌های شخصیتی و عوامل انگیزشی به بررسی رابطه بین ویژگی‌های شخصیتی و عوامل انگیزشی که باعث رفتار توده‌وار در بین سرمایه‌گذاران فردی در اندونزی می‌شود، پرداختند. در پژوهش فاطیما و رابزوی (۲۰۱۵) بررسی و دریافتند که خصوصیات شخصیتی سرمایه‌گذار مانند برونگرایی، موافقت، وجدان بودن، عصبی بودن و باز بودن با رفتار سرمایه‌گذار رابطه دارد.

در مورد فرضیه بعدی نتایج حاکی از آن است که هوش هیجانی در تصمیم‌گیری سرمایه‌گذار تأثیر دارد که نتایج این پژوهش همسو با نتایج اینگرام و همکاران (۲۰۱۷)؛ ناکامورا و همکاران (۲۰۱۷)؛ وکولا و همکاران (۲۰۱۷) و موسوی شیری و همکاران (۱۳۹۴) است. در تبیین این یافته می‌توان عنوان کرد که درک این حقیقت که بین میزان هوش هیجانی و تمایل فرد به استفاده از راهبردهای متمرکز در حل مساله ارتباط وجود دارد و برخی افراد نسبت به دیگران در تصمیم‌گیری موفق ترند طی سال‌های اخیر، توجه قابل ملاحظه

ای نسبت به متغیرهای مؤثر بر تصمیمات افراد ایجاد کرده است. این متغیرها در طیفی از متغیرهای فیزیولوژیکی تا متغیرهای روان شناختی قرار دارند توجه به تفاوت های فردی، بر مبنای مدل رابطه متقابل ویژگی‌های موضوع مورد تصمیم‌گیری و ویژگی‌های فردی تصمیم‌گیرنده باعث شکل‌گیری رفتار تصمیم‌گیری شده است در واقع تصمیم‌گیری انتخاب از میان گزینه‌های مختلف می‌باشد و این عمل ساده نیست بلکه یک فرآیند می‌باشد از جنبه‌ی تئوریک میزان و نحوه‌ی دسترسی فعالان بازار به اطلاعات مورد نیاز جهت تصمیم‌گیری تاثیر مستقیمی بر شکل‌گیری فعل و انفعالات بازار دارد (موسوی شیری و همکاران، ۱۳۹۴). هوش هیجانی نقش مهمی در تصمیم‌های سرمایه‌گذاری ایفا می‌کند و از این رو به عنوان یک ویژگی شخصی در نظر گرفته می‌شود (ساشیکالا و چیترامانی، ۲۰۱۷). افرادی که هوش هیجانی بیشتری دارند می‌توانند انگیزه خود را حفظ کنند و در مقابل ناملازمات پایداری کنند، تکانش‌های خود را کنترل کرده حالات روحی خود را تنظیم کنند و نگذارد پریشانی خاطر، قدرت تفکرشان را خدشه‌دار سازد و در نهایت قدرت تصمیم‌گیری بهتری خواهند داشت (جلیلی و همکاران ۱۳۹۳). کسانی که از هوش هیجانی بیشتری برخوردار هستند می‌توانند از روحیه و احساسات خود به طور مؤثر استفاده کنند و برعکس افراد با هوش هیجانی کمتر ممکن است نتوانند از مزایای احتمالی اوضاع ایجاد شده بهره ببرند (موتاث و مناخری، ۲۰۱۶). همانطور که پژوهش صمدی و همکاران (۱۴۰۲) همسو با نتایج این پژوهش است که سرمایه‌گذاران در تصمیم‌گیری مالی با مسئله‌هایی مواجه هستند. افرادی که کنترل احساسات خود را ندارند دست به تصمیمات غیرمنطقی می‌زنند از طرف دیگر خلق‌و‌خوهای روزانه هم تأثیر بسیاری بر تصمیم‌گیری مالی دارد. در این پژوهش به تأثیر متغیرهای روانشناختی هوش هیجانی با میانجی‌گیری خلق‌و‌خو بر تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران پرداخته شده است. نتیجه به دست آمد که رابطه بین هوش هیجانی و تصمیم‌گیری مالی وجود دارد. طبق تحقیق جیمز دی هس (۲۰۱۱) هوش هیجانی باعث بروز نتایج بهتر در تصمیم‌های فردی و گروهی می‌گردد که در تحقیق حاضر این امر مشاهده نشده است. هم چنین مدیریت رابطه تأثیر منفی و معناداری بر کیفیت تصمیم‌های سرمایه‌گذاران داشته که این فرضیه با تحقیق اسلاسکی و کاترابت (۲۰۰۲) مطابقت ندارد. همچنین اینگرام و همکاران (۲۰۱۷) در بررسی‌های خود به نتیجه رابطه میان اقدامات هوش هیجانی و اقدامات تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاری رسیدند. ناکامورا و همکاران (۲۰۱۷) در تحقیقات خود رابطه تصمیمات سرمایه‌گذاری و جنبه‌های هوش هیجانی را آشکار کردند به همین ترتیب، وکولا و همکاران (۲۰۱۷) در مورد پیوند بین تصمیمات بلند مدت سرمایه‌گذاری و اقدامات هوش هیجانی بحث و تبادل نظر کردند. همچنین در پژوهش دیگری جلیلی و همکاران (۱۳۹۳) با عنوان تأثیر هوش هیجانی بر تصمیم‌گیری‌های سرمایه‌گذاران انفرادی فعال در بورس اوراق بهادار تهران نتیجه‌گیری کردند که بین متغیرهای اصلی پژوهش (هوش هیجانی و تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران) رابطه مستقیم وجود دارد. میلادیان و ضیایی‌پور (۱۳۹۵) در پژوهشی با عنوان تأثیر هوش هیجانی و سواد مالی بر رفتار مالی سرمایه‌گذاران در بورس اوراق بهادار تهران به بررسی تأثیر متغیرهای هوش هیجانی و سواد مالی بر رفتار مالی سرمایه‌گذاران را که به عنوان سوگیری شناخته می‌شود، سنجیدند. نتایج حاکی از آن است که در سطح خطای ۴/۲ به صورت همزمان متغیرهای هوش هیجانی و سواد مالی بر رفتار مالی سرمایه‌گذاران تأثیر داشته‌اند.

با توجه به اینکه عوامل شخصیتی و هوش هیجانی در تصمیم‌گیری سرمایه‌گذار تأثیر معنادار دارند لذا پیشنهاد می‌شود: سیاست-

گذاران بازار سرمایه از سیاست‌های ترویج سواد مالی پشتیبانی کرده و بر ماهیت تأثیرگذاری چنین سیاست‌هایی در موفقیت تصمیم‌گیری

سرمایه‌گذاران تأکید کنند. همچنین سرمایه‌گذاران به صورت شخصی نیز می‌توانند با آگاهی از ویژگی‌های شخصیتی خود تصمیم‌گیری‌های مالی بهتری در شرایط مختلف بازار سهام داشته باشند؛ سرمایه‌گذاران حتماً با روان‌شناسان خبره در جهت کنترل احساسات و عواطف و مسائل روحی و روانی و شخصیتی در ارتباط باشند؛ سرمایه‌گذاران با یک سری برنامه‌ریزی‌های خاص، استرس و فعالیت‌های استرس‌زا را به خصوص در زمان اتخاذ تصمیمات سرمایه‌گذاری تحت کنترل داشته باشند؛ سرمایه‌گذاران زیر نظر روانشناس خبره و با یک سری برنامه‌های مدون و منظم سعی در اصلاح رفتارها و عکس‌العمل‌های خود در شرایط تصمیم‌گیری کنند.

فهرست منابع

- ۱) افخمی اردکانی، مهدی؛ خلیلی صدر آباد، افسر. (۱۳۹۱). بررسی رابطه بین عوامل شخصیتی و سکوت سازمانی دانشی، پژوهش‌های مدیریت عمومی، ۵(۱۸)، ۶۵-۸۳.
- ۲) براری، شیروان؛ طالب نیا، قدرت اله؛ وکیلی فرد، حمیدرضا؛ و ایزدی، حسین. (۱۳۹۹). مدل سازی رفتار سرمایه‌گذاران با استفاده از متغیرهای روانشناختی با رویکرد مدل‌سازی ساختاری تفسیری به منظور شناخت خطاهای تصمیم‌گیری در سرمایه‌گذاری. مهندسی مالی و مدیریت اوراق بهادار (مدیریت پرتفوی)، ۱۱(۴۴)، ۱۳۳-۱۵۳. SID. <https://sid.ir/paper/406697/fa>
- ۳) جلیلی، صابر؛ پیرایش، رضا؛ قاسم زاده، لیلی. (۱۳۹۳). تأثیر هوش هیجانی بر تصمیم‌گیری‌های سرمایه‌گذاران انفرادی فعال در بورس اوراق بهادار تهران، پژوهش‌های حسابداری، دوره چهارم، شماره ۲، (۱۴)، ۸۱-۱۰۳.
- ۴) خسروانی، آرزو؛ طالب نیا، قدرت اله؛ و صراف، فاطمه. (۱۴۰۰). ارائه الگویی جهت شناسایی عوامل انسانی و اجتماعی موثر بر رفتار سرمایه‌گذاران در بازار سرمایه ایران. دانش حسابداری و حسابرسی مدیریت، ۱۰(۳۹)، ۲۴۹-۲۶۶. SID. <https://sid.ir/paper/1047007/fa>
- ۵) داوری، علی؛ رضازاده، آرش. (۱۳۹۶). مدل‌سازی معادلات ساختاری با نرم‌افزار *PLS*، چاپ چهارم، تهران: انتشارات جهاد دانشگاهی.
- ۶) رحیمی آشتیانی، امیر؛ آقایی، مهران؛ عسکریان، مهناز؛ صمدی لرگانی، محمود. (۱۴۰۰). تأثیر هوش هیجانی و مالی بر عملکرد حسابرس (رویکرد ضریب همبستگی کانونی)، اقتصاد مالی، ۱۵(۵۵)، ۲۱۷-۲۳۰.
- ۷) روغنی زاده، مرجان. (۱۳۹۵). عوامل، ویژگی‌های رفتاری و تیپ شخصیتی مؤثر بر تصمیم‌گیری سرمایه‌گذار در بورس اوراق بهادار، مطالعات اقتصاد، مدیریت مالی و حسابداری، دوره دوم - شماره ۳، ۱۰۳-۹۲.
- ۸) زینی وند، محمد؛ جنانی، محمد حسن؛ همت فر، محمود؛ ستایش، محمدرضا. (۱۴۰۰). سوگیری‌های رفتاری و تصمیمات سرمایه‌گذاران حقیقی و حقوقی مبتنی بر اطلاعات تکنیکال در بورس اوراق بهادار تهران، اقتصاد مالی، ۱۵(۵۷)، ۲۳۳-۲۵۸.
- ۹) صمدی، عباس؛ سهرابی، روح‌الله؛ رضائی، الهام؛ مقصود، نگین. (۱۴۰۱). بررسی تأثیر هوش هیجانی بر تصمیم‌گیری مالی با نقش میانجی‌گری خلق‌وخو سرمایه‌گذاران در بورس اوراق بهادار. پژوهش‌های مالی و رفتاری در حسابداری، ۲(۱)، ۲۲-۱.

۱۰) منتظری، بابک. (۱۳۹۹). تاثیر هوش هیجانی بر تصمیمات سرمایه‌گذار در بازار سرمایه، پژوهش‌های معاصر در علوم مدیریت و حسابداری، دوره دوم، شماره ۶، ۱۱۰-۱۰۱.

۱۱) منتظری، بابک. (۱۳۹۹). تاثیر هوش هیجانی بر تصمیمات سرمایه‌گذار در بازار سرمایه، پژوهش‌های معاصر در علوم مدیریت و حسابداری، دوره دوم، شماره ۶، ۱۱۰-۱۰۱.

۱۲) موسوی، سیدمحمدحسین؛ حمدی، کریم؛ و وظیفه دوست، حسین. (۱۳۹۹). ارائه مدلی برای اندازه‌گیری تاثیرات رسانه اجتماعی و هوش هیجانی بر تصمیم‌گیری رفتار خرید مصرف‌کننده. مجله دانشکده پزشکی دانشگاه علوم پزشکی مشهد، ۶۳(۶)، ۳۰۹۵-۳۱۱۲. SID. <https://sid.ir/paper/1024243/fa>

۱۳) موسوی شیری، سید محمود؛ بخشیان، عسل؛ براتی، هدی. (۱۳۹۴). تاثیر هوش هیجانی بر کیفیت تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران در بورس اوراق بهادار تهران. دانش سرمایه‌گذاری، ۵(۱۷)، ۹۹-۱۱۲.

۱۴) ناصری، سیامک؛ آرائی، وحید؛ جمشیدی اوانکی، مینا. (۱۴۰۱). شناسایی الگوی بازاریابی حسی با رویکرد هوش هیجانی به منظور

تحقق حکمرانی خوب: مورد مطالعه مشتریان بانک سپه شعب شمال تهران. اقتصاد مالی، ۱۶(۶۰)، ۳۰۵-۳۳۴.

۱۵) ناطق، احمد؛ زینبی، ناصر. (۱۴۰۰). تاثیر ویژگی‌های شخصیتی بر ادراک ریسک سرمایه‌گذاران بورس اوراق بهادار؛ تحلیل نقش میانجی تمایل به ریسک. پیشرفت‌های مالی و سرمایه‌گذاری، ۲(۴)، ۵۴-۳۳.

- 16) Ahmad, M., Shah, S. Z. A., & Mahmood, F. (2018). Qualitative Research in Financial Markets. *Asian Review of Accounting*, 18(1). <https://doi.org/10.1108/ara.2010.34118aaa.002>
- 17) Ainia, N. S. N., & Lutfi, L. (2019). The influence of risk perception, risk tolerance, overconfidence, and loss aversion towards investment decision making. *Journal of Economics, Business, & Accountancy Ventura*, 21(3), 401-413.
- 18) Aren, S., & Hamamci, H. N. (2020). Relationship between risk aversion, risky investment intention, investment choices: Impact of personality traits and emotion. *Kybernetes*, 49(11), 2651-2682.
- 19) Baddeley, M., Burke, C., Schultz, W., & Tobler, T. (2010). *Impacts of personality on herding in financial decision-making*.
- 20) Bodie, Z., Kane, A., & Marcus, A. J. (2018). *Investments* (SIE): McGraw-Hill Education.
- 21) Candy, C., & Novita, I. (2021). Herding Behavior of Indonesia Investor: Role of Personality Traits and Motivation Factors. *International Journal of Economics, Business and Accounting Research*, 5(2). 296-303.
- 22) Christie, W. G., & Huang, R. D. (1995). Following the pied piper: Do individual returns herd around the market? *Financial Analysts Journal*, 51(4), 31-37.
- 23) De Bortoli, D., da Costa Jr, N., Goulart, M., & Campara, J. (2019). Personality traits and investor profile analysis: A behavioral finance study. *PloS one*, 14(3), e0214062.
- 24) Eysenck, H. J. (1987). Personality theory and the problem of criminality.
- 25) Fama, E. F. (1970). American Finance Association Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work. *Journal of Finance*, 25(2), 28-30. <https://doi.org/10.2307/2325486>.

- 26) Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Structural equation models with unobservable variables and measurement error: Algebra and statistics. *Journal of marketing research*, 382-388.
- 27) Frensidy, B. (2016). Agile and tactical in the capital market: Armed with behavioral finance. Jakarta: Salemba Empat.
- 28) Frino, A., S. Jones., A. Lepone and J. Wong, (2014). Market Behavior of Institutional Investors around Bankruptcy Announcements, *Journal of Business Finance & Accounting*, Vol. 41, No. 1, pp. 270–295.
- 29) Henseler, J., Ringle, C. M., & Sinkovics, R. R. (2009). *The use of partial least squares path modeling in international marketing*. In New challenges to international marketing (pp. 277-319). Emerald Group Publishing Limited.
- 30) Hidayah, T. N., & Kustina, L. (2020). Impact of Personality Traits on the Investor Sentiment. *International Journal of Business Economics*, 2(1), 60-75.
- 31) Jamshidi, N., Ghalibaf Asl, H. (2020). Analysis on trading behavior of individual and institutional investors in Tehran Stock Exchange From the perspective of behavioral bias and factors affecting it. *Financial Knowledge of Securities Analysis*, 13 (46), 159-178. (In Persian).
- 32) Johnsi, S., Sunitha, K. (2019). Impact of Personality and Emotional Intelligence on Investor Behaviour. *SDMIMD Journal of Management* . Mar2019, Vol. 10 Issue 1, p21-29. 9p.
- 33) Kamath, A. N., & Shenoy, S. S. (2023). IMPACT OF PERSONALITY TRAITS ON INVESTMENT DECISION-MAKING: MEDIATING ROLE OF INVESTOR SENTIMENT IN INDIA. *Innovations*, 20(3), 200-211.
- 34) Khan, N., & Abid Usman, M. F. J. (2021). The Impact of Investor’s Personality Traits Over Their Investment Decisions with The Mediating Role Of Financial Self Efficacy And Emotional Biases And The Moderating Role Of Need For Cognition And The Individual Mood In Pakistan Stock Exchange. *Multicultural Education*, 7 (8).766-775.
- 35) Kou, G., Olgu Akdeniz, Ö., Dinçer, H., & Yüksel, S. (2021). Fintech investments in European banks: a hybrid IT2 fuzzy multidimensional decision-making approach. *Financial innovation*, 7(1), 39.
- 36) Madaan, G., & Singh, S. (2019). An analysis of behavioral biases in investment decision-making. *International Journal of Financial Research*, 10(4), 55-67.
- 37) Michael C. Jensen. (1978). Some Anomalous Evidence Regarding Market Efficiency. *Journal of Financial Economics*, 6, 95-101.
- 38) Muttath, B. T., & Menachery, D. A. (2016). Investor Expectations on ‘Return’and ‘Trust’on IPO Grading: An Empirical Analysis. *International Journal of Management*, 7(3).
- 39) Narang, Rekha., Trivedi, Ankit. (2021). IMPACT OF EMOTIONAL INTELLIGENCE ON INVESTMENT PLANNING AND DECISION MAKING. *Qualitative and Quantitative Research Review*, Vol 6, Issue 1, 2021, ISSN No: 2462-1978, eISSNNo: 2462-2117.
- 40) Opp, K. D. (2019). Karl-Dieter Opp Recommends “Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness” by Richard H. Thaler and Cass R. Sunstein. *21st Century Economics: Economic Ideas You Should Read and Remember*, 95-96.

- 41) Qasim, M., Hussain, R., Mehboob, I., & Arshad, M. (2019). Impact of herding behavior and overconfidence bias on investors' decision-making in Pakistan. *Accounting*, 5(2), 81-90.
- 42) Raheja, S., and Dhiman, B. (2020). "How do emotional intelligence and behavioral biases of investors determine their investment decisions?", *Rajagiri Management Journal*, Vol. 14 No. 1, pp. 35-47. <https://doi.org/10.1108/RAMJ-12-2019-0027>
- 43) Raut, R. K. (2020). Past behaviour, financial literacy and investment decision-making process of individual investors. *International Journal of Emerging Markets*, 15(6), 1243-1263.
- 44) Ruggeri, K., Ali, S., Berge, M. L., Bertoldo, G., Bjørndal, L. D., Cortijos-Bernabeu, A., ... & Folke, T. (2020). Replicating patterns of prospect theory for decision under risk. *Nature human behaviour*, 4(6), 622-633.
- 45) Rzeszutek, M., Szyszka, A., & Czerwonka, M. (2015). Investors' expertise, personality traits and susceptibility to behavioral biases in the decision making process. *Contemporary Economics*, 9(3), 237-352.
- 46) Sashikala, V., & Chitramani, P. (2017). A review on emotional intelligence and investment behavior. *International Journal of Management (IJM)*, 8(3), 1.
- 47) Sattar, M. A., Toseef, M., & Sattar, M. F. (2020). Behavioral finance biases in investment decision making. *International Journal of Accounting, Finance and Risk Management*, 5(2), 69.
- 48) Soroushyar, A., Ali Ahmadi, S. (2016). The Investigation of the Role of Momentum and Investors' Sentiments on the Herding Behavior in Tehran Stock Exchange. *Journal of Investment Knowledge*, 5 (18), 147-159. (In Persian).
- 49) Zeb, N., Iqbal, Z., Zeb, A. A., & Khan, M. M. (2020). Impact of Personality Traits on Investment Decision with Moderating Role of Financial Literacy. *Elementary Education Online*, 19 (3), 2730- 2737.