



Financial ignorance and its implications for cognitive biases

الجهل المالي وانعكاساته على التحيزات الادراكية

(دراسة تحليلية لعينة من المستثمرين في سوق العراق للأوراق المالية)

** أ.م. د نور صباح الدهان

** علي فيصل كاظم

Abstract

Financial ignorance has received great research attention at the individual and institutional level because of the cognitive and practical importance of the main economic variables and the main contributors to sound financial management and financial development, and it is one of the most important topics these days. Therefore, one of the most important objectives of this study is to examine the extent to which degrees of financial knowledge, financial behavior and financial attitude affect changes in investors' tendencies by measuring the impact on the investor's cognitive biases and designing indicators to measure financial ignorance and cognitive biases, and the research community was the Iraq Stock Exchange, We used a sample of (42) investors, and the study showed a variation in the reactions of investors regarding the dimensions of financial ignorance, but on average,

*بحث مسئل .

**جامعة كربلاء – كلية الادارة والاقتصاد .

the investors showed a reasonable degree of financial intelligence. And that investors are somewhat biased in most of the paragraphs of cognitive biases, because they are overconfident, that they reach a degree of certainty about their financial decisions, they hate losing, and that they also suffer from cognitive biases, such as they often make their decisions based on historical information or simulation of others without research and investigation. As for the most important conclusions reached by the researcher in his research, there is a positive impact relationship with statistical significance between financial ignorance and cognitive biases among the research sample individuals

المستخلص

حضي الجهل المالي اهتماما بحثيا كبيرا على المستوى الفردي والمؤسسي بسبب الأهمية المعرفية والعملية للمتغيرات الاقتصادية الرئيسية والمساهمين الرئيسيين في الإدارة المالية السليمة والتنمية المالية ، وهو أحد أهم الموضوعات هذه الأيام. لذلك ، فإن أحد أهم أهداف هذه الدراسة هو فحص مدى تأثير درجات المعرفة المالية والسلوك المالي والموقف المالي على التغيرات في ميول المستثمرين من خلال قياس التأثير على التحيزات الإدراكية للمستثمر وتصميم مؤشرات لقياس الجهل المالي والتحيزات الإدراكية ، وكان مجتمع البحث ، هو سوق العراق للأوراق المالية ، استخدمنا عينة من (٤٢) مستثمرا واطهرت الدراسة تفاوت في ردود أفعال المستثمرين فيما يتعلق بأبعاد الجهل المالي ولكن في المتوسط أظهر المستثمرون درجة معقولة من الذكاء المالي. وأن المستثمرين منحازون إلى حد ما في معظم فقرات التحيزات الإدراكية ، لأنهم مفرطون في الثقة ، وأنهم يصلون إلى درجة من اليقين بشأن قراراتهم المالية ، ويكرهون الخسارة ، وأنهم يعانون أيضًا من التحيزات الإدراكية ، مثل غالبًا ما يتخذون قراراتهم بناءً على معلومات تاريخية أو محاكاة للآخرين دون تحقيق وبحث. اما أهم الاستنتاجات التي توصل اليها الباحث في بحثه وجود علاقة تأثير إيجابية ذات دلالة إحصائية بين الجهل المالي والتحيزات الإدراكية لدي الافراد عينة البحث

المقدمة: ان الأزمات المالية المتكررة كان لها دور كبير في حدوث تذبذبات كبيرة في أداء عالم الاموال والأسواق المالية ، خاصة فيما يتعلق بالاستثمار، وتوظيف الاموال ، ووضع الخطط المستقبلية ، وإدارة الاموال بشكل سليم ، اذ يواجه المستثمرون صعوبات نتيجة المنافسة الشديدة في عمليات الاستثمار في ظل وجود العديد من الأدوات المالية وتطورها. لقد أصبح من الضروري أن يكونوا أكثر وعياً ودراية بأفعالهم وقراراتهم المالية في الأسواق المالية. ومن هذا المنظور أصبح موضوع الجهل المالي جدلاً واقعياً وهاماً وخاصة في ظل الظروف الاقتصادية والمالية غير الجيدة وعدم التأكد. يجادل الخبراء بأن المستهلكين الأكثر دراية سيساعدون في خلق سوق أكثر تنافسية وكفاءة. لذلك يتسابق المجهزون على إنشاء منتجات ذات خصائص فريدة تتوافق على أفضل وجه مع أذواقهم وتفضيلاتهم لتلك المطالب. من وجهة نظر أخرى ينتج الافتقار إلى المعرفة المالية إلى إدارة مالية غير فعالة ، خاصة وأن الإدارة المالية والأسواق المالية من الجوانب المهمة في مجال التمويل السلوكي لاسيما التحيزات الإدراكية، والتي تركز على الحوافز والتوجهات والانطباعات الداخلية والخارجية على المستثمر نفسه كقراراته المنفصلة أو بتأثير بيئته. لذلك تتناول هذه الدراسة في العلاقات المختلفة بين الجهل المالي والتحيزات الإدراكية للأفراد المستثمرين ومقاييس تأثيرها وما إذا كانت التحيزات الإدراكية تتفاوت بتفاوت مهارات الافراد المستثمرين وثقافتهم وإدراكهم أم أنها فقط افتراضات.

منهجية الدراسة

أولاً: مشكلة الدراسة - ان السؤال البحثي الاساسي الذي تناوله هذه الدراسة هو: هل هناك علاقة بين مستوى الجهل المالي لصانع القرار الاستثماري ومستوى التحيزات السلوكية ولغرض الاجابة على هذا السؤال ؛ يجب أن تستند العلاقة بين مستوى المعرفة المالية ومستوى السلوك إلى فحص درجة الجهل المالي الذي يتمتع به المستثمرون ، وكذلك فحص التحيزات بين المستثمرين الأفراد في سوق الأوراق المالية ، والتي لها قرارات مادية لها تأثير أساسي، ليس فقط على رفاهيتهم المالية ؛ بل على مستوى الاقتصاد الكلي أيضاً ، خاصة وأن قضية الجهل المالي أصبحت عقبة أمام العديد من السياسات الاقتصادية ، وقدرة الأفراد على المساهمة في استقرار الأسواق المالية وسوق الأوراق المالية بشكل خاص. لذلك ستكون هذه الدراسة محاولة للإجابة على الأسئلة التالية: هل توجد علاقة ارتباط بين كل من الجهل المالي وبين التحيزات السلوكية للأشخاص المستثمرون .

١ . هل توجد علاقة ارتباط ما بين كل من الجهل المالي وبين التحيزات الإدراكية.

٢. هل توجد علاقة اثر ما بين كل من الجهل المالي وبين التحيزات الادراكية.
٣. هل يمتلك المستثمر المعرفة الذي تمكنه من اتخاذ قرارات حاسمة.
٤. ماهي التحيزات الادراكية الأكثر شيوعا لدي الافراد المستثمرين المتعاملين في سوق

الأوراق المالية العراقية

ثانياً: أهمية دراسة

١. هذه الدراسة هي مصدر جديد للمعلومات حول الجهل المالي والتحيزات الادراكية للمستثمر ، وتعد مساهمة متواضعة في إثراء المكتبات العراقية والعربية، استندت إلى الأدب الإداري العربي والأجنبي فضلا عن دعم الباحثين الآخرين لإجراء البحوث التكميلية حول هذا الموضوع.

٢. لذلك يعد الجهل المالي موضع تساؤل كما هو الحال بالنسبة للتحيزات الادراكية التي تؤثر على سلوك المستثمرين وتلعب دوراً مهماً في عملية اتخاذ قرارات مالية أقل خطورة.

٣. إنها ركيزة مهمة يجب الانتباه إليها متى يمكن أن يعاني المستثمرون من التحيزات الادراكية ويتصرفون بطريقة غير عقلانية. نتيجة لذلك قد يرتكبون أخطاء في استثماراتهم من ناحية ، يؤدي الجهل المالي إلى قرارات مالية أفضل إلى حد ما من ناحية أخرى يمكن أن تؤدي التحيزات السلوكية إلى سلوك مالي غير عقلائي.

٤. وعلى الرغم من أن الجهل المالي هو بوابة مهمة إلى العالم الا ان فإن الابحاث الأكاديمية القائم على البيانات ليست كافية. لذلك هناك عدد قليل من الدراسات التي تقيم مستويات المعرفة المالية وتفحص علاقتها بالتحيزات الادراكية.

ثالثاً: هدف الدراسة - تهدف هذه الدراسة الى الاتي :

١. إثراء المكتبات العربية والعراقية بمفهومين حديثين تم ربطهما لأول مرة حسب علم الباحث.
٢. تصميم برنامج لقياس درجة الجهل المالي بأبعاده المختلفة.
٣. التحقق من العلاقة بين الجهل المالي والتحيزات الادراكية الذي قد تؤدي إلى اللاعقلانية في عملية اتخاذ القرارات المالية. سيساهم هذا البحث في الأدبيات المالية من خلال قياس مستوى المعرفة المالية للمستثمرين في الأسهم ، وتأثير مستوى المعرفة المالية على مستوى التحيزات الادراكية.

٤. فهم سلوك المستثمرين الأفراد مع مراعاة بعض القيود البشرية. التنبؤ بسلوكهم من خلال قياس نموذج الجهل المالي أولاً ، وتطبيق النظرية النفسية على نموذج الجهل المالي ، كمحاولة لفهم وتوقع نوايا وسلوكيات المستثمرين الأفراد في سوق العراق للأوراق المالية ثانياً.

رابعاً: فرضية الدراسة

١. لا توجد علاقة ارتباط معنوية للجهل المالي في التحيزات الإدراكية .

٢. لا يوجد تأثير معنوي للجهل المالي في التحيزات الإدراكية.

خامساً: وسائل جمع البيانات - تم الحصول على المعلومات والبيانات لغرض اكمال الدراسة بمنهجين ،في الجانب النظري تم الاعتماد على مجموعة من الكتب والمقالات والادبيات الأجنبية وكذلك الرسائل المنشورة .اما الجانب العملي تم الاعتماد على الاستبانة التي تعد مصدر مهم لغرض الحصول على المعلومات والبيانات التي تخص موضوع الدراسة ولقد تم توزيع ٤٢ استبياناً على المستثمرين المتعاملين في سوق العراق للأوراق المالية وتم الحصول على إجابات ٤٢ استبانة كاملة دون رفض أي إجابة

سادساً : مجتمع وعينة الدراسة

المجتمع :عدد من الافراد المستثمرين المتعاملين في سوق العراق للأوراق المالية.

عينة الدراسة: الافراد المستثمرين المشاركين في عملية اتخاذ القرار الاستثماري.

الفصل الثاني: الجانب النظري للجهل المالي

المبحث الأول: الجهل المالي

أولاً: مفهوم الجهل المالي - يعد الجهل المالي في عالمنا اليوم اكثر أهمية من أي وقت مضى ،اذ ان فهم كيفية إدارة الأموال والادخار والانفاق يمكن ان يزود الافراد بالمعرفة اللازمة لمكافحة الاحتيال وإدارة شؤونهم المالية واتخاذ القرارات المالية المدروسة لهم وللمؤسسات المالية ايضا , ولا يوجد تعريف ثابت ومفصل للجهل المالي في البحوث والادبيات الموجودة وذلك سبب تداخل مفهوم الجهل المالي بالمعرفة المالية في عدة مواضيع، مثل أسعار الفائدة والتضخم وعمل الأسواق وغيرها. ويمكن توضيح مفهوم الجهل المالي من خلال الجدول ادناه:

جدول رقم (١) مفهوم الجهل المالي

ت	الباحث	الصفحة	السنة	المفهوم
١	PACFL	٣٥	٢٠٠٨	القدرة على استخدام المعرفة والمهارات لإدارة الموارد المالية بشكل فعال مدى الحياة.
٢	Amidjono et al	٢٩٠-٢٧٧	٢٠١٦	هو عبارة عن سلسلة من العمليات او الأنشطة لغرض زيادة المعرفة والكفاءة والمهارات للمستهلكين

والمجتمع ليتمكنوا من إدارة الشؤون المالية بشكل أفضل				
انه القدرة على اصدار احكام مفيدة وواضحة ويساعد على اتخاذ قرارات فعالة وادارة الاموال.	٢٠٠٨	١	ANZ	٣
هو الإلمام بالمبادئ الاقتصادية الأساسية ، والمعرفة حول الاقتصاد ، وفهم بعض المصطلحات الاقتصادية الرئيسية.	٢٠٠٥	٣	NCEE	٤

المصدر : من اعداد الباحث بالاعتماد على المصادر السابقة

ثانياً: أهمية الجهل المالي - نالت مفاهيم الجهل المالي الاهتمام في جميع أنحاء العالم خلال السنوات القليلة الماضية (Lusardi & Mitchell,2011:209-525). وذلك بسبب الغموض المحيط به ،أذ نواجه العديد من القضايا التي تجسدت في عدم الثبات الاقتصادي والأزمات المالية، ونتيجة للعولمة وتوسع الأسواق المالية وتعقيدها زاد الطلب على الثقافة المالية، اذ جعلت العولمة من الصعوبة على الافراد استخدام قرارات مناسبة فيما يتعلق بشراء أو بيع السلع الاساسية. مع إصدار السلطات لخطط جديدة واستراتيجيات لتطوير الاحكام المالية مما ادى الى زيادة الطلب على البحث لتحديد الأصناف الاجتماعية ذوي الحاجات للمعرفة المالية لتطوير مبادرات ومعدات عمل حقيقية تشارك في تطوير ثقافتهم المالية (Atkinson & Messy,2013). وقد وجدت العديد من الدراسات والبحوث حول اهمية الجهل المالي ، على سبيل المثال "Bernheim" كان من أوائل من ادعوا أن معظم العائلات تفتقر إلى الثقافة المالية الرئيسية واستخدمت أيضاً أساسيات بدائية للدخار، فالفقراء هم أكثر شريحة معرضة للمخاطر (الصحية والاجتماعية والاقتصادية)، لذا فالجهل المالي يساعد في تجنب مثل هذه المخاطر وايضا تجنب الاستغلال المالي. وبهذا المغزى فإن تمكين الفقراء ومساعدتهم في عدم الوقوع في شرك الفقر هو واجب أساسي، لذلك فإن الجهل المالي والشمول المالي يكملان بعضهما البعض وكلاهما مهم، وهما عاملان من عوامل الاستراتيجية المتكاملة حيث أنهما جزء لا يتجزأ من استراتيجية التخفيف من حدة الفقر، اذ يوفر الشمول المالي إمكانية وصول المعلومات المالية والمصرفية الى أكبر طبقة ممكنة ، كما يوفر الجهل المالي الوعي لتحقيق ذلك (Subbarao, 2013:5). فهو يعمل على تحسين قدرة الناس على استخدام الخدمات المالية ، وتخطيط مواردهم المالية ، ، والذي بدوره سيعزز التنمية الاقتصادية.(Patel, 2005:5). إنها عملية متشابكة مدى الحياة تقترن بالمعرفة والظروف المعيشية ، وميزتها الرئيسية هي القدرة على تحسين المعرفة من خلال التعليم المالي وبرامج المعرفة المالية(Engelbrecht,2008:٥).

لذا فان الجهل المالي مهم على المستويين الفردي والجماعي وانعكاسه على الاقتصاد والنظام المالي . ووفقا لذلك يوجه الجهل المالي الافراد والاسر الى خلق موازنات صحيحة تتلاءم مع مدخراتهم ، لذا فالزيادة الحاصلة في الشمول المالي تؤدي الى زيادة السيولة وحجم ونطاق السلع الاساسية في السوق المالي ، وبالتالي يساهم الجهل المالي بدوره في تطوير التخطيط المالي للأسر والشركات لغرض اجراء تخطيطها المالي بشكل افضل ، يؤدي هذا التطور إلى زيادة ثبات وجدارة الجانب المالي، ومع ذلك فإن الزبائن المستنيرين يساهمون في عمل المؤسسات المالية بطريقة أكثر موثوقية ومعقولة من خلال التأثير على سلوكيات المؤسسات المالية (Bayar,2017:4-5) .

ثالثا: ابعاد الجهل المالي

١-المعرفة المالية - تعرف المعرفة المالية على انها قدرة الافراد على إدارة الأموال في الاستخدامات المختلفة، وتمكن الافراد من اتخاذ قرارات فعالة بشأن استخدام المنتجات والخدمات المالية (wise,2013:30-39). وتتكون من اتجاهين الاتجاه الأول البعد الفكري والمعرفي للمفسر المالي بينما الاتجاه الثاني هو أكثر كثافة وتقلبا هو الأسلوب او الطريقة التي يتم اتباعها لغرض تنفيذ المشاريع(Collins,2008:28) . ومما يدعم من اهمية المعرفة المالية هي الدراسة التي قام بها مجموعة من طلبة الصف الثاني لغرض تقييم المعرفة ببطاقات الائتمان والموضوعات المالية الأخرى (التأمين ،الخدمات المصرفية، وصناديق التقاعد) ،حيث تمت الإجابة على ٥٠,٢٪ فقط من الأسئلة بشكل صحيح على الرغم من عدم وجود مسح مماثل لطلبة الجامعات ،الا انه من المعروف ان هؤلاء الطلبة قد لا يعرفون اكثر من ذلك(JumpStart,2002:4) . من خلال دراسة تجريبية على ٣٨١ تلميذ جامعي ممن يملكون معلومات معرفيه مالية ،من خلال الدراسة لوحظ قلة القادرين منهم على تبليغ عن قيمة مقدار المنفعة الممكن الحصول عليها من خلال العمل ببطاقات الائتمان المرتبطة بهم، بالرغم من ان القليل منهم كانوا بإمكانهم ان يبلغوا عن مقدار الفائدة المتحصل عليها من خلال ارصدتهم الخاصة بهم (Warwick & Mansfield,2000:617-626).

٢-السلوك المالي - والسلوك المالي هو احد الكفاءات الإدارية الحاسمة لأداء الاعمال التجارية (Graf, 2012:٣) اذ تم تأييد هذا التعريف من قبل (Musie, 2015:3) التي اظهرت في دراستها البحثية على ان السلوك المالي يساعد الافراد على عمليات اتخاذ القرارات المالية مثل الدفع الفوري للفواتير والادخار وإدارة الديون وتخطيط الاعمال التي بدورها تساعد الافراد

على تحسين أداء أعمالهم وتحسين التنمية الاقتصادية والنظم المالية وكذلك الحد من الفقر. إضافة الى ذلك ان السلوك المالي الجيد يؤدي الى زيادة القدرة التنافسية للأفراد في الاقتصاد (Matewos et al., 2016:1-12) .

٣- الموقف المالي- يعرف الموقف المالي بأنه عملية تنفيذ الأسس المالية لخلق القيمة والحفاظ عليها من خلال اتخاذ القرارات الصحيحة والتحكم في الموارد (Sugiyanto et al., 2019:141). انه يمثل احد العناصر التي لها تأثير كبير على ممارسة الإدارة المالية (Lusardi& Mitchell 2013:37). إضافة الى ذلك يمكن تعزيز الموقف المالي من خلال الحصول على المعلومات المناسبة.

ويمكن تعريف الموقف المالي على انه ميل الافراد تجاه تنظيم الأمور المالية ،والقدرة على التخطيط المسبق (Bhushan & Medury 2014:3) . لغرض تعزيز الثقافة المالية بين الافراد ،يجب ان يكون التركيز على تطوير مواقف مالية مواتية بين الافراد ،عندها فقط يمكن تحقيق فوائد حقيقية لأي برنامج تعليم .فهي تأثير الإجراءات المحددة لصناع القرار ، ويمكن تحديد مركزهم المالي من خلال مذهبهم الاقتصادية وغير الاقتصادية (Ajzen, 1991:179-211).

رابعاً: الجهل المالي والشمول المالي - ان الجهل المالي اكتسب أهمية كبيرة في السنوات الأخيرة خاصة من عام ٢٠٠٢ لذا أصبحت الأسواق معقدة بشكل متزايد ،حيث اصبح من الصعب على الافراد اتخاذ قرارات فعالة .اذ يعتبر الجهل المالي عاملاً مهماً ومساعداً لغرض تعزيز الشمول المالي والاستقرار المالي والتنمية المالية في نهاية المطاف .ان الشمول المالي يأتي مصحوباً بمخاطر ممكنة ،اذ كشفت التجارب الأخيرة في مجال التمويل ان الفقراء يأخذون قروضاً وليس لديهم القدرة على خدمتها ،كما اخذ المزارعين قروضاً ولم يستطيعوا دفعها هذا السلوك دفع الكثيرين الى الانتحار بسبب مشاكل الديون المتراكمة، وهذا يؤيد ان الجهل المالي يسير بجانب الشمول المالي وان ازمة الرهن العقاري في الولايات المتحدة تعد مثال على ذلك (Levine, 2005:٣). يعد كل من الجهل المالي والشمول المالي ركيزتان اساسيتان، عندما يعمل الشمول المالي على تقديم الخدمات والمنتجات المالية التي يحتاجها الافراد في جانب العرض ،فان الجهل المالي بدوره يحفز جانب الطلب – مما يجعل الناس على علم بما يمكنهم طلبه ،لان مشكلة انخفاض مستوى المعرفة وانخفاض جانب الطلب وضعف إمكانية الوصول ال حلول هي من تقرر صحة النظام النقدي للاقتصاد في إمكانية افرادها على إدارة مواردهم

المالية بشكل إيجابي ومن ضمنها تحقيق الشمول المالي الذي يسمح للشركات بمختلفها والافراد من الانضمام للسوق المالي لغرض تأمين الاستقلالية والكثرة النقدية وعليه فان الجهل المالي يكون حاجزا بوجه تأمين هذه الغايات (Subbarao,2010:1)

اكتسب الشمول المالي اهتمام كبير من قبل أصحاب روس الأموال ومتخذي القرار والمتقنين والجامعيين وذلك لأربعة أسباب وكالاتي :

ان الشمول المالي استراتيجية جديدة لغرض التنمية المستدامة (Demirguc-kunt et al,2017:1-25). قد يساعد الشمول المالي في رفع مستوى الفعّال الاجتماعي في العديد من المجتمعات النامية فضلا عن المتطورة (Bold,et al,2012:1-28). يمكن ان يساعد الشمول المالي على خفض مستويات الفقر الى الحد الأدنى المطلوب (Neaime&Gaysset,2018:230-137). ان الشمول المالي يأتي بمنافع اجتماعية واقتصادية كبيرة (Kpodar&Andrianaivo,2011:11-7).

المبحث الثاني : الموجّهات و التحيزات الادراكية Heuristics

الموجهات هي قواعد خاصة ، أو اختصارات ذهنية ، يستخدمها الدماغ الإنساني لحل المشكلات المعقدة سريعا لغرض تسهيل عملية صنع القرار (Ritter,2003:3) . على سبيل المثال ان لاعب البليارد لا يستطيع حل المعادلات التفاضلية اللازمة لتحديد الزاوية والسرعة لضرب الكرة البيضاء من أجل وضع كرة أخرى في المكان الصحيح بدلاً من ذلك ، يستخدم لاعب البليارد قواعد الإبهام والاختصارات الذهنية التي تسمح له بلعب الكرة ، على الرغم من أنه قد لا يفهم بالرياضيات. وقسم (pompian,2006) الموجّهات الادراكية الى:

أ) الثقة المفرطة Overconfidence : تعتبر الثقة من العوامل الرئيسية للتفوق في مجموعة واسعة من المجالات التي تتراوح ما بين الأداء الوظيفي والصحة العقلية او الرياضة وادارة الكفاحات . بالإضافة الى ذلك اقترح بعض المؤلفين أنه ليس الثقة فقط ، بل الثقة الزائدة – لان الاعتقاد بأنك أفضل مما أنت عليه في الواقع - مفيدة لأنها تعمل على زيادة كل من الطموح أو الروح المعنوية (Shefrin,2007:6).

وتعرف الثقة المفرطة (Overconfidence) على أنها ايمان غير المبرر به في كل من الاعتقاد البديهي والاحكام والإمكانات المعرفية (Pompian, 2006:51).

ب) التحفظ Conservatism: التحفظ هو عملية ذهنية يتشبث فيها الناس بأرائهم أو توقعاتهم السابقة على حساب الاعتراف بالمعلومات الجديدة، على سبيل المثال ، افترض أن مستثمراً تلقى بعض الأخبار السيئة بشأن أرباح الشركة وأن هذه الأخبار تتعارض سلباً مع تقدير أرباح آخر صدر في الشهر السابق فان هذا قد يتسبب في استجابة المستثمر للمعلومات الجديدة ، والحفاظ على الانطباعات المستمدة من التقدير السابق بدلاً من التصرف بناءً على المعلومات الحديثة(Pompian,2006:119).

ج) تمثيلية Representativeness: التحيز التمثيلي: هو أحد الاختصارات الذهنية ، وهو التحيز الذي ينطوي على تعويل الاشخاص على الصور النمطية عند اصدار القرارات (Shefrin,2002:14) . يظهر تحيز تمثيلية في ثلاثة أشكال: المبالغة في تقدير الاحتمال ، المبالغة في تقدير العلاقة التجريبية والسببية (Tumurkhuu&Wang,2010:45):

١- الإفراط في تقدير الاحتمال: يتجاهل الناس أن الحدث المشترك له تمثيل أعلى من الحدث الفردي - مغالطة الاقتران.

٢- المبالغة في تقدير العلاقات التجريبية: نعتقد أن هناك علاقة تجريبية من خلال التفكير في المخطط حتى في حالة عدم وجوده، وهذا ما يسمى الارتباط الوهمي ويقودنا إلى الحكم الخاطئ على الحقيقة.

٣- المبالغة في تقدير العلاقة السببية: يعتمد التقدير المستقبلي على الملاحظة السابقة ويعتقد الناس أن التاريخ الماضي سيستمر في المستقبل.

د) التأطير FRAMING: ان الإجماع السلبي للصياغة المقدمة يعتبر المبدأ الرئيسي لهذا التحيز وبسبب هذه السلبية يفشل الناس في بناء الوكالة قانونية لجميع الصفات المتناسبة على إطار واسع لوضع الحلول (Kahneman,2003:11) . ان تحرير المشكلة التي يراد حلها تعتبر الخطوة الأخرى في عملية اتخاذ القرار اذ يمكن أن يعتمد الأسلوب الذي يحدد به صانعو القرار المشكلة على الاسلوب الذي يتم به تأطير المشكلة حيث ان التأطير يكون الحاجز الاوسع تفشياً أمام الرؤية المنطقية والإظهار السليم للمشكلة (Howard & Abbas, 2016: 357).

هـ) المحاسبة ذهنية Mental accounting : وصفت المحاسبة ذهنية التي صاغها الأستاذ في جامعة شيكاغو ريتشارد ثالر ، بانها ميل الناس إلى ترميز النتائج الاقتصادية وتصنيفها وتقييمها من خلال تجميع موجوداتهم في أي عدد من الحسابات العقلية غير القابلة للتلف (غير القابلة

للتبادل)(Pompian,2006:171). يمكن تعريف المحاسبة الذهنية بانها مجموعة من النظريات الإدراكية التي يستعملها الأشخاص والعائلات لتنسيق وتقدير وتعقب مجموعة من الفعاليات المالية , فعندما يريد الافراد تقدير ابحاثهم او معاملاتهم المالية فانهم يلتجئون الى استخدام المحاسبة الذهنية من خلال تجزئة الاموال إلى فئات متفاوتة فان هذه الفئات غالبا ما تصاغ ، على أساس أهداف أو مراحل محدودة مثل التقاعد(Thaler,1999:183).

(و) الارساء والتعديل Anchoring and Adjustment : يقوم أصحاب الدراسات والخطط والتخمينات وأصحاب رؤوس الأموال بوضع دراسات وجداول قيمة أولية للبدء بأي عمل تجاري أو فكري ثم يقومون بالنظر والتعديل الى القيم التي يعمل عليها ضمن المقدور وهنا تكون القيمة النهائية هي إرساء القيم (ارساء وتعديل الدراسة بحسب المقدور) (Arnott,1998:25). هذا التحيز اشتقه أهل الدراسات من نظرية التطبيق والاحتمال (Baker&Nofsinger,2002:99). هناك دراسات تفسر هذا التحيز اطلقوا عليها بدراسات مرساة العمل الأولية وقد أثبت العديد من هذه الدراسات أن أصحابها يميلون الى تعديل مرساتهم بعد حين وبشكل متغير أو غير كافي لغرض الحصول على نتائج مرضية لكن هذه الحالة لا تخلو من التحيز الذاتي أو التحيز العام الى جهة معينة فالإرساء بحد ذاته حكم منحاز الى قضية أو مصلحة معينة لكن الاعتماد فيها على احداثيات لقضية أخرى غير هذه القضية من دون حصول تعديلات كافية لمرساة القضية الأخرى الدخيلة ودون تعديل كافية لتقديراتها الأولية التي يعمل عليها (Esch et al.,2007:498).

ز) المتاحيه (المتوفرة) Availability Bia : ان تحيز المتاحة هو بمثابة القرارات الرئيسية فيما يتعلق باحتمالية الحدث أو تكراره بناءً على المعلومات المتاحة بالفعل ، وليست بالضرورة تكون المعلومات كاملة أو موضوعية أو واقعية عندما يحدد الأشخاص احتمال وقوع حدث ما ، فإنهم غالبًا ما ييحثون عن المعلومات المتعلقة بهذا الحدث في ذاكرتهم (Pompian,2006:200). ان هذه التحيز يظهر عندما يتم اتخاذ القرارات المستندة إلى الذاكرة ويعرف على انه تقدير احتمالية الظاهرة الأخيرة من خلال تبني البحث عن الأحداث العقلية لزيادة احتمالية تذكر الظاهرة نفسها (Barberis & Thaler, 2003:1104).

ح) تجنب الغموض Ambiguity Aversion :ان تحيز تجنب الغموض يمثل انحراف الاشخاص إلى تفضيل المخاطر المعروفة على المخاطر الغامضة وان حالات عدم اليقين تمثل الحجة لهذا التحيز (Pompian,2006:129). لأنهم يخافون من أنهم لا يتحكمون في الموقف

(Tumurkhuu&Wang,2010:46). اذ تفسر هذه الظاهرة سبب تفضيل المستثمرين للاستثمار في السوق المحلية على السوق الدولية مع تجاهل مزايا التنوع الدولي (٦٠٠: Arnold, ٢٠٠٨). الحجة الشائعة ضد هذا التحيز هي أن المستثمر قد يرغب في الاستثمار في شركات مألوفة لأنه يعرف مدى جودة أداء الشركة (أي الميزة المعلوماتية) وعلى العكس فان الافراد الذين لا تكون بحوزتهم معلومات عن أداء هذه الشركات فانهم لا يستطيعون الاستثمار في الشركات المألوفة (Myang,2009:2).

ط) التنافر الإدراكي Cognitive Dissonance : هو التحيز الذي يعاني منه الافراد عندما يكون هناك فرق بين المعلومات التي تم الحصول عليها مؤخراً والمعلومات التي تم الحصول عليها في وقت مضى ، والمعروف أيضاً باسم التناقض المعرفي (عدم التوازن)، يمكن أن يؤدي التنافر المعرفي إلى قيام المساهمين ببيع أسهمهم مقابل الخسارة. لأنهم مصرين فعلا على تفادي الارتباك الروحي المتصل بالإقرار بأنهم قاموا بصنع قرارات استثمارية متردية. يمكن أن يؤدي التنافر المعرفي إلى استمرار الاستثمار في الأوراق المالية المملوكة للمستثمرين ، على الرغم من انخفاض الأسعار (متوسط الانخفاض) (Tumurkhuu&Wang,2010:٤٦).

ي) التأكيد Confirmation : ان التحيز التأكيدي يستخدم عادة في الأدبيات النفسية ،انه يشير ضمنينا إلى البحث عن الأدلة و تفسيرها بطرق تكون جزئية للمعتقدات أو التوقعات أو الفرضيات الموجودة (Wilgenburg&Elgar,2013:1). ان الاشخاص يسعون في كل مره للحصول على المعلومات المنسجمة مع مذاهبهم وإرشادها ، ثم يتبعون استراتيجية اختبار فعالة، لذا يمكن أن يؤثر هذا كذلك على احكامهم، قد يحدث هذا التحيز لأن الاشخاص يرغبون في تأييد مذاهبهم الأساسية (Tronnes,2010:2). بسهولة ان التحيز التأكيدي يشير إلى نوع من الإدراك الاختياري الذي يؤكد على الأفكار التي تؤيد مذاهبنا ، مع تقليل قيمة كل ما يتناقض مع هذه المذاهب، على سبيل المثال ، قد نقول أن التحيز التأكيدي يشير إلى قدرتنا الطبيعية للغاية على إقناع أنفسنا بكل ما نريد تصديقه لذا نحن نولي تركيزا لا داعي له على الأحداث التي تدعم النتائج التي نرغب فيها ونقلل من أي دليل مخالف يصدر (Pompian,2006:187).

ك) تحيز الإدراك المتأخر The Hindsight Bias :ويسمى بتحيز الإدراك المتأخر لأنه يحكم ويضع إحداثيات ونتائج لحوادث سابقة لم تكن حالية أو آنية وهذا قد يؤثر سلباً أو ايجاباً على التنبؤ وسير العمل ووضع خطط الدراسة والعمل المراد القيام به مما يؤثر على

نتائج المستقبل إذ يفترض أن تكون النتيجة التي يعمل عليه الفرد نتيجة واحدة صحيحة خالية من التعقيد والوهم أو الشوائب قدر الإمكان لتحصيل النتائج المرضية المطلوبة ضمن حدود المقدرة والإمكان وبدون تكاليف أو خسائر أو مثبطات، لذا تنتج حالة عند الدارسين في هذا المجال وهي حالة عدم اليقين السابق للحدث المعني لذا تقل فائدة الدراسة أو فوائد النتاج الذي كان من الممكن الحصول عليه من هكذا دراسات لكنها لم تتحقق لوجود هكذا سلبيات منعت من التحقق وأحد هذه السلبيات هي منع التعلم من الأخطاء السابقة وقالت العرب قديما تعلم الدروس والعبر عن أخطاء غيرك (Pompian,2006:200).

ل) وهم السيطرة Illusion of Control Bias : أجريت سلسلة من الدراسات بخصوص ظاهرة يشار إليها باسم "وهم السيطرة". ويعرف على انه انحراف الافراد المستثمرون للاقتناع بإمكاناتهم لغرض التحكم في نتيجة الحدث حتى لو لم تكن لديهم هذه الامكانية حقاً. وهذا ينعكس سلباً على قراراتهم المستقبلية ، ويؤثر هذا التحيز على الأهمية النسبية للمهارات للتحكم في مناخ الاستثمار في الأسواق المالية (pompian,2006:111). ويعرف على انه تخمين أن يكون إمكانية النجاح الشخصي أعلى من الامكانية الموضوعية المبررة ،المزاحمة ، والانتقاء ، والإلمام بالمهام ، والمشاركة النشطة في الحالات الناتجة عن الحظ ، كلها تبدو قادرة على زيادة الإيمان بالنفس وخلق هذه التخيلات(Langer, 1975:311).

م) العزو الذاتي Self-attribution : إن العزو الذاتي (العزو النفساني) هو مجرد ظاهرة إدراكية فقط لا غير وأصحاب هذا الفكر يلقون اللوم بالفشل على مجموعة عوامل وظواهر خارجية كالحظ والاقتصاد والسياسة والمناخ، في حين يقولون نجاحاتنا الى مقدرتنا في العمل والفكر والإبداع وبذل الجهد ولكل مجتهد نصيب من نجاحه فهم ينحرفون عن الواقع وحوادثه بطلب تقدير احترام الذات وتعزيز المقدرات الذاتية (Forsyth, 2008:429). وقد وجد مجموعة من الباحثين ميل العديد من الأشخاص لذلك ، وقد قال بعضهم بنسبة السلبيات الى عوامل خارجية أخرى لغرض التمويه أو إلغاء التقييم الذاتي أو لتجنب حدوث التقييم الذاتي المنخفض القيمة (Duval&Silvia, 2002:1)

ن) تحيز الحداثة Recency Bias

وهذا التحيز الفكري الإدراكي راجع الى قوة الذاكرة وصفو المخ وانتساق الاوضاع المعيشية لذا تكون قيمة المعلومات الحديثة في الغالب أكثر فائدة وأهمية من المعلومات القديمة إلا ما ندر وقد تنبه الدارسون لهذا في ثمانينات القرن السابع عشر للميلاد مما يدل أن هذا التحيز الحديث

المسمى بتحيز الحادثة للوقائع قد تنبه له سابقاً وليس مستكشف حديثاً وذلك لرسوخ أولياته في أبحاث متقدمة في علم النفس التربوي والقانون والتمويل السلوكي وإدارة الأعمال وغيرها (Abah, 2016:244).

الفصل الثالث الجانب العملي للدراسة

اختبار فرضيات الدراسة

أولاً: اختبار علاقات الارتباط: تم استعمال مصفوفة الارتباطات (معاملات الارتباط البسيط بيرسون Pearson) لغرض اختبار فرضيات التحقق من قوة واتجاه علاقة الارتباط بين المتغيرات وابعادها في الفرضيات الرئيسية والفرعية، إذ يشير (Sig.) في الجدول الى القيمة الاحتمالية التي تختبر معنوية معامل الارتباط البسيط . ويتم الحكم على مقدار قوة العلاقة ونوعها من خلال قيمة معامل الارتباط . وادناه سيتم التطرق لمناقشة نتائج اختبار فرضيات العلاقة.

- الفرضية الرئيسية الاولى H01 (تم تلخيص معاملات الارتباط بين متغيرات (التحيزات الادراكية) و الجهل المالي الى جانب مستوى المعنوية لاختبارها Sig في الجدول(٢) ادناه.

جدول(٢): مصفوفة الارتباط بين التحيزات الادراكية و بعد الجهل المالي (n=100)

المتغير	الجهل المالي X	Sig	الدلالة
التحيزات الادراكية Z ₁	0.21	0.037	معنوي

المصدر: من إعداد الباحث وفقاً لنتائج الحاسوب باستعمال برنامج SPSS Ver. 22

يتبين من جدول (٢) أن هنالك علاقة ارتباط طردية معنوية بين التحيزات الادراكية و الجهل المالي، إذ ظهرت قيمة معامل الارتباط (٠,٢١) موجبة (اقل 0.50) وذات دلالة معنوية (Significant) عند مستوى معنوية ٠,٠٥ معنوية لكون قيمة Sig البالغة (0.037) اقل من مستوى المعنوية ٠,٠٥ (وتدل هذه النتيجة على رفض فرضية العدم (H₀₁) وقبول فرضية البديلة (H₁₁) بمعنى (توجد علاقة ارتباط ذات دلالة احصائية بين واحد او اكثر من متغيرات التحيزات الادراكية والجهل المالي).

ثانياً: اختبار فرضيات التأثير: عمد الباحث على تقدير نموذج الانحدار الخطي البسيط و أسلوب تحليل المسار الموصف بالمتغيرات التابع المتمثل بـ (التحيزات الادراكية) والمتغير المستقل المتمثل بـ (الجهل المالي) ، من اجل بيان مدى قبول او رفض الفرضيات الرئيسية التي حددت في المنهجية العلمية للدراسة. وكالاتي:-

- الفرضية الرئيسية الاولى (لا يوجد تأثير معنوي لمتغير الجهل المالي في متغير التحيزات الادراكية)

تم تلخيص نتائج تقدير نموذج الانحدار المتعدد الذي يمثل علاقة التأثير بين متغير (الجهل المالي) و متغير التحيزات الادراكية الى جانب مستوى المعنوية لاختبارها Sig في الجدول (٣) ادناه.

جدول(٣):نتائج تقدير نموذج الانحدار الخطي بين متغير الجهل المالي و متغير التحيزات الادراكية

	التقدير	Sig	R ²	Adjusted R ²	F	Sig
$\hat{\beta}_0$	١,٦٤٥	٠,٠٠٠	٠,٠٠٤	٠,٠٠٣	٤,٤٧٩	٠,٠٣٧
$\hat{\beta}_1$	٠,٢٥٤	٠,٠٣٧				

المصدر: من اعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج Spss v.22

اذ نلاحظ من الجدول (٣) ان مقدار معامل التحديد للنموذج بلغت ($R^2=0.04$)، وهذا يشير الى ان النموذج تمكن من تفسير ما مقداره 4% من التغيرات في المتغير المعتمد و المتبقي من التغيرات 96% ترجع لمتغيرات اخرى لم تضمن في النموذج دمجت مع حد الخطأ العشوائي . فضلا عن ذلك فقد ظهر النموذج معنوياً اذ نلاحظ ان مستوى المعنوية ($Sig=0.037$) التابعة لاختبار F قيمتها اقل من مستوى المعنوية المحدد للاختبار $\alpha = 0.05$ ، وعليه نرفض الفرضية الفرعية العدمية الاولى H_{02A} و نقبل الفرضية البديلة لها و التي تنص على وجود تأثير للمتغير المستقل في المتغير المعتمد.

اذ يتضح ان متغير التحيزات الادراكية له تأثيراً طردياً معنوياً في متغير الجهل المالي اذ بلغ (٠,٢٥٤) بمستوى معنوية ($Sig=0.037$) اقل من مستوى معنوية ٠,٠٥ .

الفصل الرابع: الاستنتاجات والتوصيات

أولاً) الاستنتاجات

١. يتبين من نتائج وصف اراء عينة الدراسة للأفراد المستثمرين المتعاملين في سوق العراق للأوراق المالية انهم يبدون اهتمام كبير للجهل المالي .
٢. ان الافراد المستثمرين المتعاملين في سوق العراق للأوراق المالية يعانون من مجموعة من التحيزات التي يكون لها تأثير كبير على أسلوب تفكيرهم وعلى قراراتهم الاستثمارية الخاصة بهم
٣. يوجد اختلاف في ظهور التحيزات الادراكية لدي الافراد المستثمرين فمن التحيزات يكون لها اثر واسع وواضح ويؤدي الى ميل الافراد المستثمرين لاتخاذ قرارات استثمارية استنادا على مبادئ الحكم ومنها قد لا يظهر في قرارات الافراد المستثمرين
٤. من خلال النتائج اختبار علاقات الارتباط تبين انه هناك ارتباطا معنويا بين التحيزات الادراكية والجهل المالي.
٥. من خلال النتائج اختبار فرضيات التأثير تبين انه هناك تأثيرا للتحيزات الادراكية على متغير الجهل المالي.

ثانيا) التوصيات

١. لابد من القيام بإنشاء مؤسسات يكون دورها بنشر التوعية المالية لجميع الافراد المستثمرين الراغبين في الانخراط والتجارة في الأسواق المالية.
٢. يجب على الافراد المستثمرين عند قيامهم باتخاذ قرارات استثمارية لابد من الاعتماد او وضع استراتيجية مقدما ويكون الهدف منها هو تجنب اتخاذ قرارات تحت تأثير المشاعر والميول او أي تحيزات نفسية أخرى ، ويجب على الافراد مقارنة اقرارات التي يتخذوها مع بمقارنتها مع الاستخراجية التي تم وضعها.
٣. ان تحيز الثقة المفرطة من اكثر التحيزات التي ظهرت على الافراد المستثمرين عينة الدراسة ويكون ذو تأثير سلبي على قراراتهم الاستثمارية التي يتم اتخاذها في حالات عدم التأكد ولغرض تجنب هذا الأثر السلبي يجب على الافراد المستثمرين اتخاذ قراراتهم بناء على المخاطر المحتملة دون خفض من حالات عدم التأكد.
٤. يقترح الباحث زيادة حرص الكتاب بمجال الجهل المالي.

المصادر

1. Abah, J. A. (2017). Recency bias in the era of big data: The need to strengthen the status of history of mathematics in Nigerian schools. arXiv preprint arXiv:1707.06359.

2. Arnott, D. (1998). A taxonomy of decision biases. Monash University, School of Information Management and Systems, Caulfield.
3. Atkinson, A., & Messy, F. A. (2013). Promoting financial inclusion through financial education: OECD/INFE evidence, policies and practice.
4. Ajzen, I. (2011). The theory of planned behaviour: Reactions and reflections. *Psychology & health*, 26(9), 1113-1127.
5. Barberis, N., & Thaler, R. (2003). A survey of behavioral finance. *Handbook of the Economics of Finance*, 1, 1053-1128.
6. Bhushan, P., & Medury, Y. (2014). An empirical analysis of inter linkages between financial attitudes, financial behaviour and financial knowledge of salaried individuals. *Indian Journal of Commerce and Management Studies*, 5(3), 58-64.
7. Bayar, Y., Sezgin, H. F., Öztürk, Ö. F., & Şaşmaz, M. (2017). Impact of financial literacy on personal saving: A research on Usak university staff. *Journal of Knowledge Management Economics and Information Technology*, 6(6), 1-19.
8. Bold, C., Porteous, D., & Rotman, S. (2012). NOTE FOCUS. *Population (en millions)*, 193(46), 109.
9. Baker, H. K., & Nofsinger, J. R. (2002). Psychological biases of investors. *Financial services review*, 11(2), 97-116.
10. Subbarao, D. (2010). Some issues in currency management. Remarks by Dr D. Subbarao, Governor, Reserve Bank of India at the Foundation Stone laying function for the bank note paper mill at Mysore, 22.

11. Druckman, J. N. (2001). The implications of framing effects for citizen competence. *Political behavior*, 23(3), 225-256.
12. Duval, T. S., & Silvia, P. J. (2002). Self-awareness, probability of improvement, and the self-serving bias. *Journal of personality and social psychology*, 82(1), 49.
13. Engelbrecht, L. (2008). The scope of financial literacy education: A poverty alleviation tool in social work?. *Social Work/Maatskaplike Werk*, 44(3).
14. Esch, F. R., Schmitt, B. H., Redler, J., & Langner, T. (2007). The Brand Anchoring Effect: A Judgment Bias Resulting from Brand Awareness and Temporary Accessibility. *ACR North American Advances*.
15. Marx, B. P., Forsyth, J. P., Gallup, G. G., & Fusé, T. (2008). Tonic immobility as an evolved predator defense: Implications for sexual assault survivors. *Clinical Psychology: Science and Practice*, 15(1), 74.
16. Graf, R. (2012). Financial literacy and financial behavior in Switzerland (Doctoral dissertation).
17. Howard, A.R., & Abbas, E. A.(2016) *Foundation of Decision Analysis*. England: Pearson Education Limited.
18. JumpStart Coalition for Personal Financial Literacy. (2002) *JumpStart Questionnaire*. Washington, DC,.
19. Kahneman, D. (2003). Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics. *American economic review*, 93(5), 1449-1475.
20. Andrianaivo, M., & Kpodar, K. R. (2011). ICT, financial inclusion, and growth: Evidence from African countries. *IMF Working Papers*, 2011(073).

21. Klapper, L., Lusardi, A., & Panos, G. A. (2013). Financial literacy and its consequences: Evidence from Russia during the financial crisis. *Journal of Banking & Finance*, 37(10), 3904-3923.
22. Levine, R. (2005). Finance and growth: theory and evidence. *Handbook of economic growth*, 1, 865-934.
23. Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2011). Financial literacy and retirement planning in the United States. *Journal of pension economics & finance*, 10(4), 509-525.
24. Langer, E. J. (1975). The illusion of control. *Journal of personality and social psychology*, 32(2), 311.
25. Matewos, K. R., Navkiranjit, K. D., & Jasmindeep, K. (2016). Financial literacy for developing countries in Africa: A review of concept, significance and research opportunities. *Journal of African Studies and development*, 8(1), 1-12.
26. Musie, L. (2015). The use of financial literacy concepts by entrepreneurs in the small and medium enterprise sector in Mpumalanga Province, South Africa (Doctoral dissertation, University of Pretoria).
27. Myung, N. (2009). Ambiguity aversion in asset market: Experimental study of home bias.
28. Neaime, S., & Gaysset, I. (2018). Financial inclusion and stability in MENA: Evidence from poverty and inequality. *Finance Research Letters*, 24, 230-237.
29. Patel, L. (2005). *Social Development*. OUP Catalogue.
30. Pompian, M. M. (2006). *Behavioral Finance and Wealth Management: How to Build Optimal Portfolios That Account for Investor Biases* ([Wiley Finance]. Wiley.

31. Ritter, J. R. (2003). Behavioral finance. *Pacific-Basin finance journal*, 11(4), 429-437.
32. Sugiyanto, T& Wirawan ED Radianto & Tommy C Efrata & L Dewi.(2019). Financial Literacy, Financial Attitude, and Financial Behavior of Young Pioneering Business Entrepreneurs, *Advances in Economics, Business and Management Research*, volume 100.
33. Trønnes, R. G. (2010). Structure, mineralogy and dynamics of the lowermost mantle. *Mineralogy and Petrology*, 99(3), 243-261.
34. Thaler, R. H. (1999). Mental accounting matters. *Journal of Behavioral decision making*, 12(3), 183-206.
35. Tumorhhuu, T., & Wang, X. (2010). The relationship between the profit warning and stock returns: Empirical evidence in EU markets.
36. Wise, S. (2013). The impact of financial literacy on new venture survival. *International Journal of Business and Management*, 8(23), 30.
37. van Wilgenburg, E., & Elgar, M. A. (2013). Confirmation bias in studies of nestmate recognition: a cautionary note for research into the behaviour of animals. *PloS one*, 8(1), e53548