

دور الجهل المالي في التحيزات السلوكية
دراسة تحليلية لعينة من المستثمرين في سوق العراق للأوراق المالية
The role of financial ignorance in behavioral biases
An analytical study of a sample of investors in the Iraqi Stock
Exchange

أ.م. د نور صباح الدهان
 Prof.Dr.Noor S.Al-Aahan
noor.s@uokerbala.edu.iq
 جامعة كربلاء كلية الإدارة والاقتصاد
 University of Karbala

علي فيصل كاظم
 Ali Faisal Kazem
lwsh68819@gmail.com
 جامعة كربلاء كلية الإدارة والاقتصاد
 University of Karbala

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 العاطفية والإدراكية للمستثمر وتصميم مؤشرات لقياس الجهل المالي والتحيزات السلوكية ، وكان مجتمع البحث ، هو سوق العراق للأوراق المالية ، استخدمنا عينة من (55) مستثمرا وظهرت 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 التحيز السلوكي ، لأنهم مفرطون في الثقة ، وأنهم يصلون إلى درجة من اليقين بشأن قراراتهم المالية ، ويكرهون الخسارة ، وأنهم يعانون أيضا من التحيزات المعرفية ، مثل غالبا ما يتخذون قراراتهم بناء على معلومات تاريخية أو محاكاة للآخرين دون تحقيق وبحث. أما أهم الاستنتاجات التي توصل إليها الباحث في بحثه عدم وجود علاقة تأثير إيجابية ذات دلالة إحصائية بين الجهل المالي والتحيزات السلوكية لدى الافراد عينة البحث

الكلمات المفتاحية : الجهل المالي – التحيزات السلوكية

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 effect of degrees of financial knowledge, financial behavior, and financial attitude on changes in investors' tendencies by measuring the effect on the emotional and cognitive biases of the investor and designing indicators to measure financial ignorance and behavioral biases. The research community was the Iraq Stock Exchange. We used a sample of (55) investors, and the study showed a variation in the reactions of investors regarding the dimensions of financial ignorance, but on average, investors showed a reasonable degree of financial intelligence. And that investors are somewhat biased in most paragraphs of behavioral bias, because they are overconfident, that they reach a degree of certainty about their financial decisions, and 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 investigation and research. One of the most important results of this study is the strong relationship between the dimensions of financial literacy and the dimensions of behavioral biases. Increased financial literacy led to a decrease in the overconfidence bias index, which is evidence that investors having high financial literacy contributes to reducing the effects of several biases, including the overconfidence bias.

Keywords: financial ignorance, behavioral biases

1. 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 وعيًا ودراية بأفعالهم وقراراتهم المالية في الأسواق المالية. ومن هذا المنظور أصبح موضوع الجهل المالي جدلا

واقعيًا وهما 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 الاقتتار 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 كفرد إما بقراراته المنفصلة أو بتأثير بيئته. لذلك تتناول هذه الدراسة في العلاقات المختلفة بين الجهل المالي والتحيزات السلوكية للأفراد المستثمرين ومقاييس تأثيرها وما إذا كانت التحيزات السلوكية تتفاوت بتفاوت مهارات الافراد المستثمرين وثقافتهم وإدراكهم أم أنها فقط افتراضات.تضمن المبحث الأول منهجية الدراسة اما المبحث الثاني تضمن الجانب النظري للدراسة والمبحث الثالث تناول الجانب العملي للدراسة وأخيرًا المبحث الرابع تضمن الاستنتاجات والتوصيات

المبحث الأول:

2. منهجية الدراسة

1.2 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 رفايتهم المالية ؛ بل على مستوى الاقتصاد الكلي أيضًا ، 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 .

1. هل توجد علاقة ارتباط ما بين كل من الجهل المالي وبين التحيزات السلوكية.
2. هل توجد علاقة اثر ما بين كل من الجهل المالي وبين التحيزات العاطفية والإدراكية.
3. هل يمتلك المستثمر المعرفة الذي تمكنه من اتخاذ قرارات حاسمة.
4. ماهي التحيزات السلوكية الأكثر شيوعا لدي الافراد المستثمرين المتعاملين في سوق الأوراق المالية العراقية .

2.2 أهمية دراسة

1. هذه الدراسة هي مصدر جديد للمعلومات حول الجهل المالي والتحيزات السلوكية 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.
2. لذلك يعد الجهل المالي موضع تساؤل كما هو الحال بالنسبة للتحيزات السلوكية التي تؤثر على سلوك المستثمرين وتلعب دورًا مهمًا في عملية اتخاذ قرارات مالية أقل خطورة.
3. إنها ركيزة مهمة يجب الانتباه إليها متى يمكن أن يعاني المستثمرون من التحيزات السلوكية 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 عقلاني.
4. وعلى الرغم من أن الجهل المالي هو بوابة مهمة إلى العالم الا ان فإن الأبحاث الأكاديمية القائم على البيانات ليست كافية.
5. لذلك هناك عدد قليل من الدراسات التي تقيم مستويات المعرفة المالية وتفحص علاقتها بالتحيزات السلوكية.

3.2 هدف الدراسة

تهدف هذه الدراسة الى الاتي :

1. إثراء المكتبات العربية والعراقية بمفهومين حديثين تم ربطهما لأول مرة حسب علم الباحث.
2. تصميم برنامج لقياس درجة الجهل المالي بأبعاده المختلفة.
3. التحقق من العلاقة بين الجهل المالي والتحيزات السلوكية الذي قد تؤدي إلى اللاعقلانية في عملية اتخاذ القرارات المالية. سيساهم هذا البحث في الأدبيات المالية من خلال قياس مستوى الثقافة المالية للمستثمرين في الأسهم ، وتأثير مستوى الثقافة المالية على مستوى التحيزات السلوكية.
4. 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.

4.2 فرضيات الدراسة

الفرضية الرئيسية الاولى عدم وجود علاقة ارتباط ذات دلالة إحصائية بين متغيرات الجهل المالي ومتغيرات التحيزات السلوكية
الفرضية الرئيسية الثانية (عدم وجود علاقة تأثير ذات دلالة إحصائية بين متغيرات الجهل المالي ومتغيرات التحيزات السلوكية)

5.2 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 55 استبياناً على المستثمرين المتعاملين في سوق العراق للأوراق المالية وتم الحصول على إجابات 55 استبانة كاملة دون رفض أي إجابة

6.2مجتمع وعينة الدراسة

المجتمع :عدد من الافراد المستثمرين المتعاملين في سوق العراق للأوراق المالية
عينة الدراسة: المستثمرين المشاركين في عملية اتخاذ القرار الاستثماري.
المبحث الثاني :الاطار النظري للدراسة

3.الجهل المالي

يعد الجهل المالي في عالمنا اليوم أكثر أهمية من أي وقت مضى ,إذ ان فهم كيفية إدارة الأموال والادخار والإنفاق 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 ادناه:

1.3 مفهوم الجهل المالي

(PACFL,2008:35) عرفه : على انه القدرة على استخدام المعرفة والمهارات لإدارة الموارد المالية بشكل فعال مدى الحياة. اما (Amidjono et al,2016:277-290) فقد عرفه :هو عبارة عن سلسلة من العمليات او الأنشطة لغرض زيادة المعرفة والكفاءة والمهارات للمستهلكين والمجتمع ليتمكنوا من إدارة الشؤون المالية بشكل افضل. من جانب اخر (ANZ,2008:1) عرفه: على انه القدرة على اصدار احكام مفيدة وواضحة ويساعد على اتخاذ قرارات فعالة وإدارة الأموال. اما (NCEE,2005:3)عرفه: هو الإلمام بالمبادئ الاقتصادية الأساسية ، والمعرفة حول الاقتصاد ، وفهم بعض المصطلحات الاقتصادية الرئيسية.

2.3 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، إذ جعلت العولمة من الصعوبة على الافراد استخدام قرارات مناسبة فيما يتعلق بشراء أو بيع السلع الأساسية. مع إصدار السلطات لخطط جديدة واستراتيجيات لتطوير الاحكام المالية مما أدى الى زيادة الطلب على البحث لتحديد الأصناف الاجتماعية ذوي الحاجات للمعرفة المالية لتطوير مبادرات ومعدات عمل حقيقية تشارك في تطوير ثقافتهم المالية (Atkinson & Messy,2013:34). وقد وجدت العديد من الدراسات والبحوث حول أهمية 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، إذ 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 تقتزن بالمعرفة والظروف المعيشية ، وميزتها الرئيسية هي القدرة على تحسين المعرفة من خلال التعليم المالي وبرامج المعرفة المالية (Engelbrecht,2008:5).

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 الأساسية 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 المستثمرون يساهمون في عمل المؤسسات المالية بطريقة أكثر موثوقية ومعقولة من خلال التأثير على سلوكيات المؤسسات المالية (Bayar,2017:4-5) .

3.3 ابعاد الجهل المالي

يختلف الكتاب والباحثين في تحديد ابعاد الجهل المالي ولا يوجد اتفاق في تحديد هذه الابعاد ،فقد قسمة منضمة وكل الباحثين الذين فقسّموا هذه الابعاد فقد اعتمدوا على تقسيم منضمة OECD بصورة رئيسية وسوف نطرق الى هذه الابعاد بصورة مختصرة:

1. 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 (Krishna,2010:552-560)

❖ تتكون المعرفة المالية من مجموعة من المحددات منها:

أ- ان الصفات الذاتية للمستثمرين الأفراد كالعمر والدخل والحالة الزوجية وبلد الإقامة تعتبر أحد

محددات الجهل المالي (Balloch et al., 2015:1925-1963).

ب- تميل درجة المعرفة المالية إلى الارتباط بشكل إيجابي بالتعليم والثروة وحجم الأسرة. فيما يتعلق بتأثير المواقف الشخصية تجاه المخاطرة والوقت ، يميل الأفراد ذوو المعرفة المالية العالية إلى إظهار درجة تحمل أعلى للمخاطر (Kramer,2016:9)

ج- الافراط في الثقة: تعرف الثقة الزائدة على انها المبالغة في تقدير المعلومات. يمكن للثقة المفرطة ان تمنع من المبالغة في تقدير ظاهرة التقلب ما يسمى (بتأثير خطأ التقدير)، وتعزز التأثير الأفضل وتسبب ما يعرف بالسيطرة أي الميل الى المبالغة في تأكيد دور المهارات الشخصية، وبالتالي يمكن ان تؤثر الثقة المفرطة بشكل كبير على القرارات المالية الى جانب انعدام الرؤية قد يؤدي هذا الى حصول زيادة في المخاطر بسبب التوقعات المتحيزة (Alemanni & Franzosi 2006,;10)

د- موقف الافراد تجاه تجاهل المشورة المالية :على الرغم من ذلك فانهم ينحرفون إلى طلب المشورة المالية (البحث عنها) ، وهذا التصرف يمكن ان يكون منطقيا اذا كان الحافز وراء ذلك هو تجسد المستثمرين وتوقعاتهم لخصائص نواحي العرض المضرة مثل الخلافات بين الوكالات (Gentile,2016:5). 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 50.2٪ 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).

2. السلوك المالي

هو احد الكفاءات الإدارية الحاسمة لأداء الاعمال التجارية (Graf, 2012:3) 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 اقتصاد معلوم (Matewos et al., 2016:1-12) .

3. الموقف المالي

يعرف 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).

4. تكلفة الجهل المالي

ان العديد من الباحثين في المجال المالي والاقتصادي يعانون من انخفاض في درجات المعرفة المالية للعديد من الإجراءات والامور المالية (Rodrigues et al, 2019:94). لذا فإن المعرفة المالية هي القدرة الشخصية على فهم وتقييم المعلومات الموثوقة المتعلقة باتخاذ القرار وفهم المخاطر المالية (Baihaqqy et al 2020:3074). فالحصول على هذه المعرفة والكفاءة من الطبيعي أن تأتي بتكلفة. (Lusardi & Mitchell, 2014:3)

يتعرض المستثمر غالباً للكثير من الأخطاء المتعلقة بالإدارة المالية، فمثلاً حينما يقوم شخص ما باستخدام بطاقة الائتمان بطريقة غير منطقية وعن غير معرفة سابقة بالإدارة المالية ينتج عنها ديون عالية ومدخرات منخفضة، وارتفاع في مخاطر الإفلاس (Lusardi Olivia S Mitchell, 2013:37). لذا فإن هذا الرأي أيضاً مدعوم بنتائج البحث الذي تم إجراؤه بواسطة إحدى الدراسات السابقة (Jorring, 2018:4-5)، والذي يرى ان الافراد ذوي المستويات الضعيفة من المعرفة المالية يميلون الى ارتكاب أخطاء في اتخاذ القرارات المالية .

وعليه فإن الجهل المالي لا يتماشى مع القرار الاستثماري الصحيح، لعدم علم المستثمر بمستوى المخاطر ومستوى العائد في المستقبل، لأن الثقافة المالية ترتبط بشكل وثيق بالقرار الاستثماري (Muralidhar, 2018:1). ان النظرية الكلاسيكية لنظرية المنفعة لها حاجتان هما المحفظة والربحية لذلك سيكون المستثمر عقلاني تبعاً لمستوى المعرفة المالية لديه في اتخاذ القرار الاستثماري، عند تحديد القرار الاستثماري الفردي سيكون الدافع هو مستوى المعرفة المالية لديه ويمكن تبيان ذلك من خلال أدارته المالية (Baihaqqy,2020:3074).

أثبتت بعض الدراسات السابقة أن هنالك علاقة وثيقة بين عدم وجود المعرفة الكافية في الإدارة المالية خاصة بتحليل الأرقام بشكل صحيح والتخلف عن سداد الرهن العقاري في الولايات المتحدة، مما يتأكد أن الجهل المالي لعب دوراً أساسياً في أزمة الرهن العقاري (Kumari, 2020:2). فمنظمي السوق لم يستجيبوا للأمور المتعلقة بالجهل المالي التي فاقت الأزمة، فكلما نسبة إمكانية وصول التكنولوجيا زادت من المستثمر العادي إلى الأسواق وإلى غالبية الأدوات المالية كلما زاد الجهل المالي (Costas, 2021:3).

4. التحيزات السلوكية

تعتبر معظم المكونات في مجال المالية السلوكية منها التحيزات السلوكية التي تمثل شذوذ يحتاج إلى تصحيح. هذا المحتوى يكون واقعياً عندما نقارن القرارات بالمقاييس التي وضعتها نظرية التمويل التقليدية ولكن اذا نظرت إلى التحيزات بشكل منفصل عن النظرية التقليدية فإنها في الواقع قد تظهر مخططات العقل البشري ، كما انها تكشف تأزم العقل لأنها تتحرف عن مقاييس المنطق والإحكام . لقد وثق علماء النفس أنه في بعض الظروف لا يحاول المستثمرين تعظيم الثروة وفي ظروف أخرى يرتكب المستثمرين أخطاء عقلانية منهجية، كلتا الحالتين يمكن ان تؤدي الى تسعير الأوراق المالية بشكل خاطئ وكلاهما ناتجة عن تحيزات سلوكية. ويمكن توضيح تعاريف التحيزات السلوكية ادناه:

(Tversky & Kahneman,1974:185) هي ميل الأفراد لتقدير احتمالية وقوع حدث معين من خلال مقارنته بحدث سابق موجود بالفعل في أذهانهم. في جانب الثاني عرفها (Kumar ,et al ,2011:4) على انها ميل الافراد المستثمرين لبيع الأسهم الرباحة في وقت مبكر والتمسك بالأسهم الخاسرة. اما (Tekin,2018:14) فقد عرفها على انها هي التحيزات التي يقترفها الافراد المستثمرين لا وعياً عندما يتخذون قراراتهم الاستثمارية. اما (Shefrin,2007:10) فقد عرفها على انها هي ميل المستثمرين نحو الخطأ.

1. الموجهات والتحيزات الإدراكية Heuristics

الموجهات هي قواعد خاصة ، أو اختصارات ذهنية ، يستخدمها الدماغ الإنساني لحل المشكلات المعقدة سريعاً 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) الموجهات الإدراكية الى:

1. الثقة المفرطة Overconfidence

تعتبر الثقة من العوامل الرئيسية للتفوق في مجموعة واسعة من المجالات التي تتراوح ما بين الأداء الوظيفي والصحة العقلية أو الرياضة وإدارة 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 إيمان غير المبرر به في كل من الاعتقاد البديهي والاحكام والإمكانات المعرفية (Pompian,2006:51).

2. 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).

3. 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):

- 1- الإفراط في تقدير الاحتمال: يتجاهل الناس أن الحدث المشترك له تمثيل أعلى من الحدث الفردي - مغالطة الاقتران.
- 2- 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.
- 3- المبالغة في تقدير العلاقة السببية: يعتمد التقدير المستقبلي على الملاحظة السابقة ويعتقد الناس أن التاريخ الماضي سيستمر في المستقبل.

4. التأطير FRAMING

ان الإجماع السلبى للصياغة المقدمة يعتبر المبدأ الرئيسى 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 الأسلوب الذي يتم به تأطير المشكلة حيث ان التأطير يكون الحاجز الاوسع تقنيا أمام الرؤية المنطقية والإظهار السليم للمشكلة (Howard & Abbas, 2008: 357).

5. المحاسبة ذهنية Mental accounting

وصفت المحاسبة ذهنية التي صاغها الأستاذ في جامعة شيكاغو ريتشارد ثالر ، بأنها 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 بأنها 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).

6 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 مرسة 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).

7 . 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 غالباً ما يبحثون عن المعلومات المتعلقة بهذا الحدث في ذاكرتهم (Pompian,2006:140) . 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).

8 . 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 (Arnold, 2008 : 600). 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 فإن الأفراد الذين لا تكون بحوزتهم معلومات عن أداء هذه الشركات فانهم لا يستطيعون الاستثمار في الشركات المألوفة (Myang,2009:2).

9 . التنافر الإدراكي Cognitive Dissonance

هو التحيز الذي يعاني منه الافراد عندما يكون هناك فرق بين المعلومات التي تم الحصول عليها مؤخرًا والمعلومات التي تم الحصول عليها في وقت مضى ، والمعروف أيضًا باسم التناقض المعرفي (عدم التوازن), يمكن أن يؤدي التنافر المعرفي إلى قيام المساهمين ببيع أسهمهم مقابل الخسارة. لأنهم مصرين فعلا على تقادي 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,2010:46).

10 . التأكيد Confirmation

ان التحيز التأكيدي يستخدم عادة في الأدبيات النفسية ،انه يشير ضمناً إلى البحث عن الأدلة و تفسيرها بطرق تكون جزئية للمعتقدات أو التوقعات أو الفرضيات الموجودة (Shfrin, 2007:6). ان الاشخاص يسعون في كل مره للحصول على المعلومات المنسجمة مع مذهبهم وإرشادها ، ثم يتبعون استراتيجية اختبار فعالة, لذا يمكن أن يؤثر هذا كذلك على احكامهم, قد يحدث هذا التحيز لأن الاشخاص يرغبون في تأييد مذهبهم الأساسية (Tronnes,2010:2). بسهولة ان التحيز التأكيدي يشير إلى نوع من الإدراك الاختياري الذي يؤكد على الأفكار التي تؤيد مذهبنا ، مع تقليل قيمة كل ما يتناقض مع هذه المذهب (Pompian,2006:187).

11 . 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 مثيرات, لذا تنتج حالة عند الدارسين في هذا المجال وهي حالة عدم اليقين السابق للحدث المعني لذا تقل فائدة الدراسة أو فوائد النتائج 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 قديماً تعلم الدروس والعبر عن أخطاء غيرك (Pompian,2006:200).

12 . 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).

13. 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 كالخط والافتقار 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 (Duval&Silvia, 2002:1). وقد قال بعضهم بنسبة السلبات الى عوامل خارجية أخرى لغرض التمثويه أو إلغاء التقييم الذاتي أو لتجنب حدوث التقييم الذاتي المنخفض القيمة (Pompian,2006:2003).

14. 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 الحداثة 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).

2. التحيزات العاطفية المرتبطة بنظرية الاحتمال

ان نظرية الاحتمال تعتبر من اكثر النظريات المتعلقة بعملية صنع القرار تحت ظروف عدم اليقين خلال هذه السنوات , إنها نظرية جوهرية لأنها تركز بشدة إلى السلوك الفردي (Ackert&Deaves,2009:38). ان هذه النظرية استهلت بوجهة نظر معينة مفادها أن المنفعة القياسية المتوقعة لا يمكنها تفسير كل شيء في ظروف الخطر (Baker&Nofsinger,2010:199). صلب هذه النظرية هو ان الفرد يتجنب الخسائر عندما يتعلق الشأن بالأرباح ويبحث عن المخاطر عندما يتعلق الشأن بالخسائر (Kahneman&Tversky,1979:264).

1. تحيز تجنب الخسارة loss aversion

تجنب الخسارة هو مفهوم نفسي مهم يحظى باهتمام متزايد في التحليل الاقتصادي. تم اقتراحه لأول مرة من قبل & (Kahneman ,Tversky) في إطار نظرية الاحتمالات على وجه الخصوص (Schmidt,2005:3). تلبية لملاحظات نظرية الاحتمالات وان معظم الناس يشعرون عمومًا بالفصول ودافع قوي يدفعهم نحو الابتعاد عن الخطر والخسارة وذلك لتجنب الضرر والخسارة بدلا من السعي وراء كسب الربح ونسبة هؤلاء كبيرة تقارب 75% (Pompian,2006:208). تفترض النظرية الأساسية لتجنب الخسارة أن منفعة المستهلك تعتمد على نقطة مرجعية ، ونتيجة لذلك فإن الخسائر من تلك النقطة المرجعية ستشعر بها بقوة أكبر من المكاسب لذلك يدفع النفور من الخسارة المستثمرين إلى الاحتفاظ باستثماراتهم الخاسرة وبيع استثماراتهم الرابحة ، مما يؤدي إلى عوائد دون المستوى الأمثل على المحفظة. (Wright,2012:1). وهذه الظاهرة تعرف باسم اثر التخلص (Shefrin&Statman,1995:145).

2. تحيز تجنب الندم Regret aversion

تجنب الندم هو نظرية نفسية راسخة تشير إلى أن بعض الناس يشعرون بالندم عندما يرون أن قراراتهم تبدو خاطئة حتى لو بدت صحيحة مع توفر المعلومات مسبقاً، لذلك يمكن أن يتسبب في تمسك المستثمرين بالمراكز الخاسرة لفترة طويلة لان الافراد لا يحبون الاعتراف عندما يكونون مخطئين ، وسيبذلون جهوداً كبيرة لتجنب البيع (Pompian,2006:1). جادل (Sheller,2000) بأن تحيز الندم قد يساعد على تفسير حقيقة أن المستثمرين يؤجلون بيع الأسهم التي انخفضت قيمتها وتسريع بيع الأسهم التي ارتفعت قيمتها ، وبما أن الخوف من الندم يقود المستثمرين إلى تأجيل الخسائر بشكل متماثل ، فإن الرغبة في الكبرياء تؤدي إلى تحقيق المكاسب، لذا يمكننا أن نستخلص أن المستثمرين قد يحسون بالندم عندما يستوعبون خسارة وعلى الخلاف من ذلك يحسون بالتفاخر عندما يحصلون على أرباح (Yahyazadehfar,2010:3).

3. التفاؤل Optimism Bias

ان اغلب متخذي القرار يميلون إلى تحيز التفاؤل ، حيث يتم تعريفه - على أنه الميل إلى المبالغة في تقدير احتمالية النتائج المستقبلية (المواتية) والتقليل من احتمالية النتائج المستقبلية غير (المواتية) (Sharot,2011:1). او يتم تعريفه على أنه

الحكم على المخاطر الخاصة بالفرد على أنها أقل من مخاطر الآخرين (Pompian, 2006:200). إذ حدث تفاؤل مفرد بشكل عام لدى المديرين فإنهم يبالغون في تقدير عدد المرات التي سيتعرضون فيها الى نتائج إيجابية ويقللون من عدد المرات التي سيتعرضون فيها الى نتائج غير مواتية (Shefrin, 2007:3). إن تحيز التفاؤل ليس مجرد انحياز اعتيادي ، بل يترجم في كل النشاطات الاقتصادية الإجمالية والفردية (Bracha&Brow, 2012:68).

4. ضبط النفس Self-Control

في كثير من الأحيان يتعرض الافراد الى الفشل في إنجاز مجموعة من الأهداف طويلة الأمد الخاصة بهم بسبب ضبط النفس بدلاً من القيام بعملية ادخار الاموال لغرض التقاعد فانهم يفضلون استهلاك الاموال في الوقت الحاضر وكذلك اشباع رغباتهم الحالية (Wright, 2012:2). يعرف هذا التحيز على انه نزعة سلوكية بشرية تجعل الافراد يستهلكون اليوم على حساب الادخار للغد، إذ يعرف على انه تضارب بين الرغبات الشاملة للناس وعدم استطاعتهم، الناتج عن الافتقار الى الضبط الذاتي، لغرض التصرف بشكل ملموس من اجل السعي وراء تلك الأمنيات (Pompian, 2006:140).

5. تحيز اثر الامتلاك Endowment

ويعرف على أنه الثغرة بين السعر الذي يرغب المشترون في دفعه من أجل الحصول على شيء والسعر الذي سيطلبه البائعون للتخلي عن هذا الشيء، وعادتنا ما يتم تفسير تحيز اثر الامتلاك على أنه حصيلة النفور من الخسارة ، ويعتبر عامل رئيسي في نظرية الاحتمالات (Zhang&Fishbach, 2005:316). أن تقدير شيء ما يمكن أن ينمو مع مدة الملكية ، ربما بسبب رفع التأقلم والاعتقاد النفسي على الموقف المادي الجديد. تم العثور على دليل على أن النفور من الخسارة ، وتحيز تأثير الامتلاك ، يكون متاح للسلع المملوكة للاستهلاك ولكن ليس للسلع المملوكة للتبادل والتي يتم التخلي عنها على النحو المنشود ولا تعتبر خسائر من الامتلاك (Pompian, 2006:140).

6. تحيز الوضع الراهن The status Quo

وهو مصطلح صاغه ويليام سام ويلسون وريتشارد زكها وزر في عام 1988 ، و هو تحيز عاطفي يهيئ الأشخاص الذين يواجهون مجموعة من خيارات لغرض اختيار البديل الذي يحافظ على الحالة أو يوسعها (أي الوضع الراهن). غالباً ما تتم مناقشة التحيز الوضع الراهن جنباً إلى جنب مع التحيزات الأخرى ، أي تحيز النفور من الخسارة حيث يختلف تحيز الوضع الراهن عن تحيز النفور من الخسارة من حيث أنه لا يعتمد على تأطير التغييرات من حيث الخسائر والمكاسب المحتملة (Pompian, 2006:248).

المبحث الثالث : الجانب العملي للدراسة

5. اختبار فرضيات الدراسة

1.5 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 (لا توجد علاقة ارتباط داله احصائياً بين الجهل المالي و التحيزات السلوكية بمستوى معنوية 5%)

تم تلخيص معاملات الارتباط بين متغيرات التحيزات السلوكية (التحيزات الادراكية، التحيزات العاطفية) و الجهل المالي الى جانب مستوى المعنوية لاختبارها Sig في الجدول (1) ادناه.

جدول (1): مصفوفة الارتباط بين بعد الجهل المالي والتحيزات السلوكية (n=100)

المتغير	الجهل المالي X	Sig	الدلالة
التحيزات الادراكية Z ₁	0.21	0.037	معنوي
التحيزات العاطفية Z ₂	0.07	0.484	معنوي

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

يتبين من جدول (1) أن هنالك علاقة ارتباط طردية معنوية بين التحيزات الادراكية و الجهل المالي، اذ ظهرت قيمة معامل الارتباط (0.21) موجبة (اقل 0.50) وذات دلالة معنوية (Significant) عند مستوى معنوية 0.05 معنوية لكون قيمة Sig. البالغة (0.037) اقل من مستوى المعنوية 0.05 ، في حين ظهرت علاقة التحيزات العاطفية بالجهل المالي طردية و غير معنوية لكون قيمة Sig. بلغت (0.484) اكبر من مستوى المعنوية 0.05، (وتدل هذه النتيجة على رفض فرضية العدم (H_{01}) وقبول فرضية البديلة (H_{11}) بمعنى (توجد علاقة ارتباط ذات دلالة احصائية بين واحد او اكثر من متغيرات التحيزات السلوكية والجهل المالي).

2.5 اختبار فرضيات التأثير

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

- الفرضية الرئيسية الاولى H_{01} (لا يوجد علاقة تأثير داله احصائياً لمتغير الجهل المالي في متغيرات التحيزات السلوكية) وتنفرع الى فرضيتين فرعيتين:
 - الفرضية الفرعية الاولى H_{02A} (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 (2) ادناه.

جدول(2):نتائج تقدير نموذج الانحدار الخطي بين متغير الجهل المالي ومتغير التحيزات الادراكية

	التقدير	Sig	R^2	Adjusted R^2	F	Sig
$\hat{\beta}_0$	1.645	0.000	0.04	0.03	4.479	0.037
$\hat{\beta}_1$	0.254	0.037				

المصدر: من اعداد الباحث بالاعتماد على مخرجات برنامج Spss v.22
اذ نلاحظ من الجدول (2) 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 . فضلاً عن ذلك فقد ظهر النموذج معنوياً اذ نلاحظ ان مستوى المعنوية ($Sig=0.037$) التابعة لاختبار F قيمتها اقل من مستوى المعنوية المحدد للاختبار $\alpha = 0.05$ ، و عليه 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 بلغ (0.254) بمستوى معنوية ($Sig=0.037$) اقل من مستوى معنوية 0.05.

- الفرضية الفرعية الثانية H_{02B} (لا يوجد تأثير معنوي لمتغير الجهل المالي في متغير القرار التحيزات العاطفية)
- تم تلخيص نتائج تقدير نموذج الانحدار المتعدد الذي يمثل علاقة التأثير بين متغير الجهل المالي و متغير التحيزات العاطفية الى جانب مستوى المعنوية لاختبارها Sig في الجدول (3) ادناه.

جدول(3):نتائج تقدير نموذج الانحدار الخطي بين متغير الجهل المالي و متغير التحيزات العاطفية

	التقدير	Sig	R^2	Adjusted R^2	F	Sig
$\hat{\beta}_0$	1.920	0.000	0.005	-0.005	0.493	0.484
$\hat{\beta}_1$	0.106	0.484				

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

اذ نلاحظ من الجدول (3) ان مقدار معامل التحديد للنموذج بلغت ($R^2=0.005$)، وهذا يشير الى ان النموذج تمكن من تفسير ما مقداره 0.5% من التغيرات في المتغير المعتمد و المتبقي من التغيرات 99.5% ترجع لمتغيرات اخرى لم تضمن في النموذج دمجت مع حد الخطأ العشوائي . فضلاً عن ذلك فقد ظهر النموذج غير معنوياً اذ نلاحظ ان مستوى المعنوية

(Sig=0.484) التابعة لاختبار F قيمتها اكبر من مستوى المعنوية المحدد للاختبار $\alpha = 0.05$ ، وعليه نقبل الفرضية الفرعية العدمية الثانية H_{02B} والتي تنص على ان عدم وجود تأثير للمتغير المستقل في المتغير المعتمد.

المبحث الرابع :

6.الاستنتاجات والتوصيات

1.6الاستنتاجات

1. يتبين من نتائج وصف اراء عينة الدراسة للأفراد المستثمرين المتعاملين في سوق العراق للأوراق المالية انهم يبدون اهتمام كبير للجهل المالي.
2. 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.
3. ان تحيز التأكد من التحيزات العاطفية الأكثر ظهوراً لدى الافراد المستثمرين عينة الدراسة وكان له تأثير واضح في قراراتهم والتي تكون داعمة للوضع الراهن والابتعاد عن القرارات الغير مؤكده.
4. ان اغلب المستثمرين في سوق العراق للأوراق المالية يعتقدون انهم يمتلكون القليل من السيطرة في اتخاذ قرارات استثمارية تؤدي الى أرباح جيدة حسب تقديرهم.
5. من أهم نتائج هذه الدراسة العلاقة القوية بين أبعاد الجهل المالي وأبعاد التحيزات السلوكية، أدت زيادة المعرفة المالية إلى انخفاض مؤشر تحيز الثقة المفرطة ، وهو دليل على أن امتلاك المستثمرين للجهل المالي العالي يساهم في الحد من آثار العديد من التحيزات.
6. من خلال النتائج التي تم استخراجها لا توجد علاقة تأثير للجهل المالي على التحيزات السلوكية

2.6 التوصيات

1. لابد من وضع استراتيجية وطنية شاملة للتعليم والتعلم المالي ، تشارك فيها البنوك والجهات المختلفة من القطاعين العام والخاص ، تقوم بتعزيز الوعي والمعرفة المالية لدى الأفراد والمستثمرين ، وخاصة أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة وموظفو القطاع العام والشباب والنساء والأميون والوافدون واللاجئون وسكان الريف ومحدودي الدخل.
2. يجب أن يركز الكتاب في الإدارة المالية على البحث ، أي تطوير برامج بحثية في الوعي المالي والوصول إلى مؤشرات أخرى تساهم في تبني استراتيجية وطنية شاملة. ويتم ذلك من خلال افتتاح أقسام أكاديمية علمية في علم النفس المعرفي والاجتماعي في أقسام الاستثمار والتمويل.
3. يجب على الافراد المستثمرين العمل على تجنب التحيزات السلوكية بشقيها (الادراكية والعاطفية) من خلال معرفة التأثيرات النفسية لهذه تحيزات في القرارات الاستثمارية.
4. يقترح الباحث زيادة حرص الكتاب بمجال الجهل المالي.
5. 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.

Resources

1. Abah, J.A : Recency Bias In The Era Of Big Data: The Need To Strenthen The Status Of History Of Mathematics In Nigerian Schools. Advances,2016.
2. Ackert , Lucy F . & Deaves , Richard " Behavioral Finance : psychology Decision – Making and Markets " . south – western . 2009.
3. Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. Organizational behavior and human decision processes, 50(2), 179-211.
4. Arun Muralidhar, . Can (Financial) Ignorance be Bliss?. SSRN Electronic Journal, 2018.
5. Arnott,David,"ATaxonomyofDecisionBiases",MonashUniversity,Australia, info@sims.monash.edu.au, 1998.
6. 5-Arnold, G.. Corporate Financial Management. 4th edition. Harlow: Financial,2008.
7. Alemanni, B., & Franzosi, A. M. (2006). Portfolio and psychology of high frequency online traders. Second report on the Italian market
8. Baker, H. Kent& Nofsinger, John R., "Psychological Biases of Investors", Financial Services Review, Vol. 11, No. 2, 2002.
9. Bhushan, P., & Medury, Y.. 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, 2014.

10. Barberis, N. and R. Thaler. "A Survey of Behavioral Finance", Handbook of the Economics of Finance, 1, 2003.
11. Baker, Kent H.& Nofsinger, John R., "Behavioral Finance: Investors, Corporations and Markets", John Wiley& Sons Inc., 2010.
12. Baihaqqy, M. R. I., Disman, D., Nugraha, N., Sari, M., & Ikhsan, S. (2020). The effect of financial literacy on the investment decision. Budapest International Research and Critics Institute (BIRCI-Journal): Humanities and Social Sciences, 3(4), 3073-3083.
13. Balloch, A., Nicolae, A., & Philip, D. Stock market literacy, trust, and participation. Review of Finance, 19(5), 1925-1963, 2015.
14. Bracha, Anat & Brown, Donald J., "Active decision making: A theory of optimism bias" ,Games and Economic Behavior, Vol. 75, No. 1, 2012.
15. Costas Siriopoulos, (2021). Financial Markets are Not Efficient: Financial Literacy as an Effective Risk Management Tool. Business and Management Research (IJBMR). Volume 9, Issue 1, pp. 65-73, e-ISSN: 2347-4696.
16. Duval, Thomas.S.,Silvia,Paul.j. "Self-awareness, probability of improvement, and the self- serving bias" Journal of Personality and Social Psychology, Vol 82(1),2002.
17. Esch, Franz-Radolf& Schmitt, Bernd H.& Redler, Joern& Langner, Tobias, "The Brand Anchoring Effect: A Judgment Bias Resulting from Brand Awareness and Temporary Accessibility", Advances in Consumer Research, Vol.34, No.1, 2007.
18. Forsyth, Donelson R., " Self-Serving Bias", In Darity, William A. (Ed. 2), " International encyclopedia of the social sciences", Macmillan Reference, Detroit, 2008.
19. Gentile. M, N. Luciano. N, Succors, P, financial advice seeking, financial knowledge and overconfidence, Evidence from the Italian market, Commissioner National parley societal lea bursa, ,(2016).
20. Graf, R. Financial literacy and financial behavior in Switzerland (Doctoral dissertation, 2012).
21. Howard, A.R., & Abbas, E. A. "Foundation of Decision" 1st Edition ,2016
22. JumpStart Coalition, for Personal Financial Literacy. JumpStart Questionnaire. Washington, DC, 2002.
23. Jørring, T. Adem, The Costs of Financial Mistakes: Evidence from U.S. Consumers, University of Chicago Journal, 2018.
24. Kramer, M. M. (2016). Financial literacy, confidence and financial advice seeking. Journal of Economic Behavior & Organization, 131, 198-217
25. Kumari, (2020). THE IMPACT OF FINANCIAL LITERACY ON INVESTMENT DECISIONS: WITH SPECIAL REFERENCE TO UNDERGRADUATES IN WESTERN PROVINCE, SRI LANKA. Asian Journal of Contemporary Education. Vol. 4, No. 2, pp. 110-126
26. Kahneman, Daniel, "Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics", The American Economic Review, Vol. 93, No. 5, 2003.
27. Kumar, Vikas, et al. "Is market orientation a source of sustainable competitive advantage or simply the cost of competing?." Journal of marketing 75.1 (2011)
28. Kahneman, Daniel, "Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics", The American Economic Review, Vol. 93, No. 5, 2003.
29. Kahneman, Daniel, and Amos Tversky.. "Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk." Econometrica 47:2, 263-291, 1979.
30. Krishna, A., Rofaida, R., & Sari, M.. Analisis tingkat literasi keuangan di kalangan mahasiswa dan faktor-faktor yang mempengaruhinya (Survey pada Mahasiswa Universitas Pendidikan Indonesia). In Proceedings of The 4th International Conference on Teacher Education (Vol. 4, No. 1, pp. 552-560, 2010.
31. Lusardi and Olivia S. Mitchell, The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence. Journal of Economic Literature. V. 52(1), pp. 5-44, 2014.
32. Langer, Ellen J., "The Illusion of Control", Journal of Personality and Social Psychology, Vol. 32, No. 2, 1975.
33. Lusardi, A., & Mitchell, O. S.. Financial literacy and retirement planning in the United States. Journal of pension economics & finance, 10(4), 509-525 in an increasingly complex economy. Journal of consumer affairs, 44(2), 276-295, 2013.
34. Musie, L. 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, 2015).
35. Matewos, K. R., Navkiranjit, K. D., & Jasmindeep, K. 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, 2016.

35. Mazloun, Hanan Ibrahim, Towards Decisions on Investment in Associated Gas and its Role in Cost Reduction and Environmental Preservation, MA Thesis in Accounting (Unpublished), College of Business and Economics, Mustansiriyah University, 2017.
36. Myang, Noah, "Ambiguity Aversion in Asset Market: Experimental Study of Home Bias" Working Paper, California Institute of Technology 1200 E. California Blvd, MC 228-77, 2009.
37. Pompian, Michael M. " Behavioral Finance and wealth management " . John Wiley. & Sons', 2006.
38. Rodrigues, Luís Filipe, Abílio Oliveira, Helena Rodrigues, Carlos J. Costa, Assessing consumer literacy on financial complex products, Journal of Behavioral and Experimental Finance, 22, 2019.
39. Ritter, Jay R. "Behavioral Finance", Pacific-Basin Finance Journal Vol. 11, No. 4, 2003.
40. Sugiyanto, T., Radianto, W. E., Efrata, T. C., & Dewi, L.). Financial literacy, financial attitude, and financial behavior of young pioneering business entrepreneurs. In 2019 International Conference on Organizational Innovation, (pp. 353-358). Atlantis Press, (2019).
41. Shefrin, Hersh & Statman, Meir, "The Disposition to Sell Winners Too Early and Ride Losers Too Long: Theory and Evidence", Journal of Finance, Vol. 40, No. 3, 1995.
42. Shfrin, Hersh "Behavioral Corporate Finance: Decisions That Create Value, McGraw-Hill Companies, Inc., 2007.
43. Shefrin, Hersh, "Beyond Greed and Fear: Understanding Behavioral Finance and the Psychology of Investing ", Oxford University Press Inc., New York, 2002.
44. Tversky, Amos & Kahneman, Daniel "Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases" Science, vol. 185 no. 4157, 1974.
45. Tronnes, Per Christen, "Consistency in Application of Auditing Standards: The Impact of Auditors' Confirmation Bias toward Prior Year Audit Opinion", University of New South Wales, Presentation at NHH: 04.02, 2010.
46. Tumurkhuu, Tserendas., Wang, Xiaojing "The relationship between the profit warning and stock returns: Empirical evidence in EU markets, Umeå School of Business, Master thesis, 2010.
47. Tekin, Bugra, Sudipta N. Sinha, and Pascal Fua. "Real-time seamless single shot 6d object pose prediction." Proceedings of the IEEE conference on computer vision and pattern recognition. 2018.
48. Thaler, Richard H "Mental Accounting Matters", Journal of Behavioral Decision Making, Vol. 12, No. 3, 1999.
49. Tumurkhuu, Tserendas., Wang, Xiaojing "The relationship between the profit warning and stock returns: Empirical evidence in EU markets, Umeå School of Business, Master thesis, 2010.
50. Ulrich Schmidt Kiel Institute the World Economy 201 PUBLICATIONS 3,036 CITATIONS, What is Loss Aversion? Article in Journal of Risk and Uncertainty · February 2005.
51. Wright, Terry, "The Top Investor Behavioral Biases", National Bank Financial, www.terrywright.ca, 2012.
52. Wise, S. (2013). The impact of financial literacy on new venture survival. International Journal of Business and Management, 8(23), 30
53. Yahyazadehfar, M. & Ghayekhloo, S. & Sadeghi, T. "The Influence of Investor Psychology On Regret Aversion," 2010
54. Zhang, Ying & Fishbach, Ayelet, "The Role of Anticipated Emotions in Endowment Effect", Journal of Consumer Psychology, Vol. 15, No. 4, 2005.