

دانشگاه صنعتی شاهرود

دانشکده صنایع و مدیریت

رشته مدیریت کسب و کار

پایان نامه کارشناسی ارشد

بررسی رابطه ی بین ویژگی های شخصیتی مدل پنج عامل شخصیتی و سطح ریسک

پذیری افراد در بستر شبکه های اجتماعی

استاد رهنما

دکتر سید مجتبی میرلوحی

استاد مشاور

مجید عامری

نگارنده

امین انصاری

شهریور ۱۳۹۸

تقدیم به

به مادر عزیزم که کل کلام حرف کوچکی در وصف فداکاری ایشان نیست

و به پدر عزیزم که همواره مدیون زحماتشان هستم

و تقدیم به استاد عزیزم: محمد رضا شعبانعلی که کلام ایشان همواره شوق طی مسیر را برای من به

همراه داشت.

تقدیر و تشکر

تشکر و سپاس بی پایان مخصوص خدایی است که بشر را آفرید و به او قدرت اندیشیدن داده و توانایی های بالقوه را در وجود انسان قرار داده و او را امر به تلاش و کوشش نموده و راهنمایی را برای هدایت بشر فرستاده است. پس از ارادت خاضعانه به درگاه خداوند بی همتا لازم است از استاد ارجمند جناب آقای دکتر مجتبی میرلوحی به خاطر سعه صدر ، و رهنمودهای دلسوزانه و پدرانیه که در کل دوره ی تحصیل به شاگرد کوچک خود مبذول داشتند و همچنین از جناب دکتر عبدالمجید عبدالباقی که در طی این مطالعه لطف بی دریغ خودشان را شامل حال بنده داشتند قدردانی می نمایم.

و در پایان از همه ی اساتیدی که در طی این مقطع تحصیلی با شمع وجود خود راه و مسیر را برای شاگردان خود روشن ساختند تشکر می نمایم.

تعهد نامه

اینجانب امین انصاری دانشجوی دوره کارشناسی ارشد رشته MBA گرایش مالی دانشکده مدیریت و صنایع ، دانشگاه صنعتی شاهرود نویسنده پایان نامه بررسی رابطه ی بین ویژگی های شخصیتی مدل پنج عامل شخصیتی و سطح ریسک پذیری افراد در بستر شبکه های اجتماعی، تحت راهنمایی دکتر سید مجتبی میر لوحی متعهد میشوم.

- تحقیقات در این پایان نامه توسط اینجانب انجام شده است و از صحت و اصالت برخوردار است .
- در استفاده از نتایج پژوهشهای محققان دیگر به مرجع مورد استفاده استناد شده است .
- مطالب مندرج در پایان نامه تاکنون توسط خود یا فرد دیگری برای دریافت هیچ نوع مدرک یا امتیازی در هیچ جا ارائه نشده است .
- کلیه حقوق معنوی این اثر متعلق به دانشگاه صنعتی شاهرود می باشد و مقالات مستخرج با نام « دانشگاه صنعتی شاهرود » و یا « Shahrood University of Technology » به چاپ خواهد رسید .
- حقوق معنوی تمام افرادی که در به دست آمدن نتایج اصلی پایان نامه تأثیرگذار بوده اند در مقالات مستخرج از پایان نامه رعایت می گردد.
- در کلیه مراحل انجام این پایان نامه ، در مواردی که از موجود زنده (یا بافتهای آنها) استفاده شده است ضوابط و اصول اخلاقی رعایت شده است .
- در کلیه مراحل انجام این پایان نامه، در مواردی که به حوزه اطلاعات شخصی افراد دسترسی یافته یا استفاده شده است اصل رازداری ، ضوابط و اصول اخلاق انسانی رعایت شده است .

تاریخ: ۱۳۹۸/۷/۹

امضای دانشجو

مالکیت نتایج و حق نشر

کلیه حقوق معنوی این اثر و محصولات آن (مقالات مستخرج ، کتاب ، برنامه های رایانه ای ، نرم افزار ها و تجهیزات ساخته شده است) متعلق به دانشگاه صنعتی شاهرود می باشد . این مطلب باید به نحو مقتضی در تولیدات علمی مربوطه ذکر شود .

استفاده از اطلاعات و نتایج موجود در پایان نامه بدون ذکر مرجع مجاز نمی باشد.

چکیده

یکی از وظایف مهم مشاوره دهندگان خدمات مالی بهینه کردن خدمات خود بر مبنای ترجیحات ریسک پذیری مالی افراد است. در بین عوامل مختلف تاثیر گذار بر سطح ریسک پذیری مالی، ویژگی‌های شخصیتی را به می‌توان به عنوان مولفه‌ای که کمتر نسبت به سایر عوامل دچار تغییر می‌شود و یکی از مهمترین عوامل تاثیرگذار بر سطح ریسک پذیری مالی افراد دانست. لذا هدف از انجام این پژوهش بررسی وجود رابطه‌ی احتمالی و تاثیر هر یک از ویژگی‌های شخصیتی بر مبنای مدل پنج عاملی بر روی سطح ریسک‌پذیری مالی افراد در مواجهه با تصمیم‌های سرمایه‌گذاری مختلف است و همچنین نقش تعدیل‌گری فعالیت افراد در شبکه‌های اجتماعی بر این روابط مورد بررسی قرار گیرد. داده‌های مورد نیاز این پژوهش با استفاده از پرسشنامه از ۳۳۰ نفر از سرمایه‌گذاران بورس اوراق بهادار تهران که در شبکه اجتماعی اینستاگرام نیز حضور داشتند، جمع‌آوری و مورد تحلیل قرار گرفت. نتایج این پژوهش نشان داد، که بین ویژگی‌های انعطاف‌پذیری و تصمیم‌گیری در خصوص معاملات خرید طلا و املاک مستقلات رابطه‌ی معنا دار و مثبت بین ویژگی‌های روان رنجوری و برون‌گرایی و تصمیم‌گیری برای خرید اوراق قرضه رابطه‌ی معنادار و مثبت و بین ویژگی‌های دلپذیر بودن در رابطه با تصمیم‌گیری در خصوص سهام رابطه‌ی مثبت و معناداری وجود دارد و در این بین نقش تعدیل‌گری میزان حضور افراد در شبکه‌های اجتماعی مورد بررسی قرار گرفت که طی آن روابط فاقد شرایط معنا داری بودند.

واژگان کلیدی: مالی رفتاری، مدل پنج عامل شخصیت، ریسک‌پذیری مالی، شبکه‌های اجتماعی

فهرست مطالب

چکیده	ث
فصل اول	۱
۱-۱ مقدمه	۲
۲-۱ بیان مسئله	۲
۳-۱ اهمیت و ضرورت تحقیق	۴
۴-۱ اهداف تحقیق	۴
۵-۱ فرضیات تحقیق	۵
۱-۵-۱ فرضیات اصلی پژوهش:	۵
۲-۵-۱ فرضیات فرعی	۶
۶-۱ قلمرو تحقیق	۶
۷-۱ تعاریف مفهومی و عملیاتی ازگان تحقیق	۷
۱-۷-۱ مفهوم شخصیت	۷
۲-۷-۱ ریسک پذیری مالی	۱۰
۳-۷-۱ نظریه مالی رفتاری	۱۱
فصل دوم	۱۵
۱-۲ مقدمه	۱۶
۲-۲ شخصیت	۱۶
۱-۲-۲ رویکردهای مختلف در مطالعه شخصیت	۱۶
۱-۲-۲-۱ رویکرد روان کاوی	۱۶
۲-۲-۲ دیدگاه یونگ؛ روانشناسی تحلیلی	۱۸
۳-۲-۲ دیدگاه آدلر؛ روانشناسی فردنگر	۱۸
۴-۲-۲ دیدگاه آلپورت؛ نظریه صفتی	۱۹
۵-۲-۲ دیدگاه کتل، نظامهای ساختاری	۱۹
۶-۲-۲ رویکرد انسانگرایی	۲۰

- ۲۰-۱-۲-۲ دیدگاه مازلو ۱-۶-۱-۲-۲
- ۲۰-۱-۲-۲ دیدگاه راجرز؛ دیدگاه شخص محوری ۲-۶-۱-۲-۲
- ۲۲-۱-۲-۲ نظریه های شخصیت با رویکرد سنخ شناسی ۷-۱-۲-۲
- ۲۲-۱-۲-۲ نظریه بقراط و جالینوس ۱-۷-۱-۲-۲
- ۲۴-۱-۲-۲ مدل پنج عاملی ۸-۱-۲-۲
- ۲۴-۲-۲ مطابقت شغل با شخصیت ۲-۲-۲
- ۲۴-۲-۲ اساس تفاوت های فردی ۳-۲-۲
- ۲۶-۲-۲ مدل پنج عامل شخصیت ۴-۲-۲
- ۲۸-۱-۲-۲ روان رنجوری (N) ۱-۴-۲-۲
- ۲۹-۲-۲-۲ برونگرایی (E) ۲-۴-۲-۲
- ۳۱-۳-۲-۲ انعطاف پذیری (O) ۳-۴-۲-۲
- ۳۲-۴-۲-۲ دل پذیر بودن (A) ۴-۴-۲-۲
- ۳۷-۳-۲-۲ ریسک پذیری ۳-۲-۲
- ۳۷-۱-۳-۲-۲ تعریف ریسک مالی ۱-۳-۲-۲
- ۴۰-۲-۳-۲-۲ اهمیت ریسک ۲-۳-۲-۲
- ۴۳-۳-۳-۲-۲ انواع ریسک مالی ۳-۳-۲-۲
- ۴۳-۱-۳-۳-۲-۲ ریسک هایی که بیانگر ویژگی های درونی شرکت ها است ۱-۳-۳-۲-۲
- ۴۳-۱-۱-۳-۳-۲-۲ ریسک تجاری (ریسک فعالیت) ۱-۱-۳-۳-۲-۲
- ۴۵-۲-۱-۳-۳-۲-۲ ریسک ورشکستگی ۲-۱-۳-۳-۲-۲
- ۴۵-۲-۳-۳-۲-۲ ریسکهای خارج از شرکت که روی بازدهی سرمایه اثر میگذارند ۲-۳-۳-۲-۲
- ۴۵-۲-۳-۳-۲-۱ ریسک نوسان نرخ بهره ۲-۳-۳-۲-۱
- ۴۶-۲-۳-۳-۲-۲ سودهای غیرعادی ۲-۳-۳-۲-۲
- ۴۷-۳-۳-۳-۲-۲ ریسک تورم ۳-۳-۳-۲-۲
- ۴۸-۴-۳-۳-۲-۲ ریسک نرخ ارز ۴-۳-۳-۲-۲
- ۴۹-۵-۳-۳-۲-۲ ریسک اهرم مالی ۵-۳-۳-۲-۲
- ۴۹-۶-۳-۳-۲-۲ ریسک سیاسی ۶-۳-۳-۲-۲
- ۵۰-۷-۳-۳-۲-۲ ریسک بازار ۷-۳-۳-۲-۲
- ۵۰-۴-۲-۳-۳-۲-۲ ریسک پذیری مالی ۴-۲-۳-۳-۲-۲

۵۳	۵-۲ حضور افراد در شبکه ی اجتماعی
۵۴	۶-۲ پیشینه ی تجربی
۶۰	۵-۶-۲ انعطاف پذیری
۶۱	۶-۶-۲ شبکه های اجتماعی و ریسک پذیری
۶۲	۷-۶-۲ شبکه های اجتماعی و ویژگی شخصیتی
۶۳	۱-۷-۶-۲ ویژگی برون گرایی و شبکه های اجتماعی
۶۳	۲-۷-۶-۲ ویژگی دل پذیر بودن و شبکه های اجتماعی
۶۴	۳-۷-۶-۲ ویژگی روان رنجوری و شبکه های اجتماعی
۶۵	۴-۷-۶-۲ ویژگی انعطاف پذیری و شبکه های اجتماعی
۶۵	۵-۷-۶-۲ ویژگی باوجدان بودن و شبکه های اجتماعی
۶۶	۷-۲ مدل مفهومی
۶۶	۷-۲ مدل مفهومی مطالعات پیشین
۶۸	۷-۲ مدل مفهومی پژوهش
۶۹	فصل سوم
۷۰	۱-۳ مقدمه
۷۰	۲-۳ نوع و روش پژوهش
۷۱	۱-۲-۳ طبقه بندی بر اساس هدف
۷۱	۲-۲-۳ طبقه بندی بر اساس روش
۷۲	۳-۳ جامعه و نمونه آماری
۷۲	۳-۴ شیوه ی جمع اوری اطلاعات
۷۵	۵-۳ روایی و پایایی پرسشنامه ها
۷۵	۱-۵-۳ پایایی
۷۸	۲-۵-۳ روایی
۷۸	۶-۳ روش تجزیه و تحلیل داده ها
۷۸	۱-۳-۶ تجزیه تحلیل توصیفی
۷۹	۲-۳-۶ تجزیه و تحلیل استنباطی
۷۹	۳-۶-۳ ضریب همبستگی
۷۹	۴-۶-۳ معادلات ساختاری

۸۰.....	۳-۶-۵ آزمون تعدیل گری
۸۲.....	3-7 جمع بندی
۸۴.....	فصل چهارم
۸۵.....	۴-۱ مقدمه
۸۵.....	۴-۲ دسته بندی افراد بر اساس ویژگی های جمعیت شناختی
۹۴.....	۴-۳ یافته های استنباطی
۹۶.....	۴-۳-۲ تحلیل عاملی
۹۶.....	۴-۳-۲-۱ نتایج مربوط به تحلیل عاملی برای بخش فضای مجازی
۹۸.....	۴-۳-۲-۲ بررسی نتیج تحلیل عاملی تاییدی برای ویژگی های شخصیت شناسی
۱۰۰.....	4-3-2-3 نتایج مربوط به تحلیل عاملی تاییدی در بخش ریسک پذیری
۱۰۸.....	۴-۳-۴ وزنه های رگرسیونی استاندارد و غیراستاندارد
۱۱۲.....	۴-۳-۵) بررسی برازش کلی مدل اندازه گیری
۱۱۳.....	۴-۴ نتایج فرضیه ها
۱۱۳.....	۴-۴-۱ نتایج فرضیات اصلی (بررسی تاثیر ویژگی های شخصیتی بر رو سطح ریسک پذیری افراد)
۱۱۶.....	۴-۴) بررسی نقش تعدیل گری حضور افراد در فضای مجازی
۱۱۸.....	۴-۴-۲ بررسی رابطه ی احتمالی میان متغیر های حضور افراد در فضای مجازی و ویژگی های شخصیتی و سطح ریسک پذیری
۱۲۰.....	۴-۵) خلاصه
۱۲۳.....	فصل پنجم
۱۲۴.....	۵-۱) مقدمه
۱۲۴.....	۵-۲ یافته ها و نتیج پژوهش
۱۲۵.....	۵-۳ خلاصه ی یافته های استنباطی پژوهش
۱۲۵.....	۵-۳-۱ نتایج فرضیات اصلی
۱۲۶.....	۵-۳-۲ نتایج یافته های فرعی
۱۲۷.....	۵-۳) بررسی فرضیات پژوهش
۱۲۷.....	۵-۳-۱) تشریح فرضیات اصلی معنادار
۱۲۷.....	۵-۳-۱-۱) بررسی فرضیه ی H ₁ -۳
۱۲۷.....	۵-۳-۱-۲) بررسی فرضیه ی H ₁ -۵

۱۲۸	۱۰-۱H	۳-۱-۳-۵	بررسی فرضیه ی
۱۲۸	۱۵-۱H	۴-۱-۳-۵	بررسی فرضیه ی
۱۲۹	۲-۳-۵	بررسی نتایج حاصله از بررسی ارتباط میان متغیر های حضور افراد با فضای مجازی با سطح ریسک پذیری و ویژگی های شخصیتی
۱۲۹	۱-۲-۳-۵	تاثیر ویژگی شخصیتی برون گرایی بر روی متغیر فعالیت
۱۳۰	۲-۲-۳-۵	تاثیر ویژگی شخصیتی دل پذیر بودن بر روی متغیر فعالیت در شبکه های اجتماعی
۱۳۰	۳-۲-۳-۵	تاثیر ویژگی شخصیتی انعطاف پذیری بر روی متغیر فعالیت در شبکه های اجتماعی
۱۳۱	۴-۲-۳-۵	تاثیر ویژگی شخصیتی با وجدان بودن بر روی متغیر فعالیت در شبکه های اجتماعی
۱۳۱	۵-۲-۳-۵	تاثیر ویژگی شخصیتی روان رنجوری بر روی متغیر انتشار در شبکه های اجتماعی
۱۳۲	۴-۵	پیشنهادات کاربردی
۱۳۴	۵-۵	پیشنهاد های تحقیقاتی
۱۳۴	۶-۵	محدودیت های این پژوهش
۱۳۴	۷-۵	خلاصه و جمع بندی
۱۳۵		منابع
۱۳۶		منابع فارسی
۱۳۸		منابع لاتین
۱۴۸		پیوست
۱۴۹		نمونه ی پرسشنامه
۱۵۹		گویه های بخش فضای مجازی
۱۶۰		گویه های بخش ویژگی های شخصیتی
۱۶۱		گویه های بخش ویژگی های ریسک پذیری
۱۶۳		نتایج تحلیل نرم افزار SPSS

فصل اول

کلیات تحقیق

۱-۱ مقدمه

در این فصل سعی شده که ابتدا موضوع و مسئله‌ی پژوهش در قسمت بیان مسئله تعریف شده و دید مختصری درباره‌ی اهمیت موضوع، اهداف اصلی و فرعی پژوهشی مطالعه و فرضیه‌های پژوهشی پیدا نمایم و در پایان به معرفی کلمات کلیدی به کار رفته در این پژوهش بپردازیم.

۱-۲ بیان مسئله

یکی از توانمندی‌های مهمی که مدیران و ارائه دهندگان خدمات مالی می‌باید واجد آن باشند "ارزیابی و ادغام دو دسته‌ی متمایز از داده‌ها، یکی داده‌های اقتصادی و بازار سرمایه برای اختصاص دارایی‌ها و دیگری داده‌های سرمایه‌گذاران برای تهیه‌ی بهترین پورتفولیو برای آن‌هاست (هارل و برون، ۱۹۹۰، ص ۵۰)^۱. بنظر می‌رسد که سطح ریسک پذیری سرمایه‌گذاران شخصی، تمایل به تاثیر پذیری از ترجیحات و تصمیم‌های سرمایه‌گذاری فرد دارد (یپ و ۲۰۰۰)^۲ تمایل یک سرمایه‌گذار برای تحمل ریسک با سن، وضعیت معیشت خانوار وی، اینکه در کدام قسمت از چرخه‌ی عمر خود قرار دارد و سایر عوامل شخصی ارتباط دارد (مالکیل، ۱۹۹۶)^۳. در طول سال‌ها، به میزان قابل توجهی بر روی موضوع ریسک پذیری سرمایه‌گذاری کار شده است ریسک پذیری مسئله بسیار مهمی در امور مالی، به ویژه سرمایه‌گذاری به شمار می‌آید. افراد با ویژگی‌های شخصیتی مختلف ترجیحات متفاوتی در زمینه‌ی سرمایه‌گذاری دارند که این منجر به تفاوت‌های آن‌ها در سطح ریسک‌پذیری در هنگام سرمایه‌گذاری می‌شود. به عنوان مثال، سرمایه‌گذاران ریسک‌گریز، سرمایه‌گذاری بر روی اوراق قرضه

¹ (Harlow and Brown, 1990, p. 50)

² (Yip, 2000)

³ (Malkiel, 1996)

با ریسک پایین برای مثال (اوراق قرضه خزانه داری) را نسبت به سرمایه‌گذاری بر روی دارایی‌های باریسک بالا ترجیح می‌دهند. علی‌رغم اینکه بازدهی سهام با ریسک بالا بیشتر است. از آنجائی که نگرش‌های ریسک سرمایه‌گذاران، ترجیحات سرمایه‌گذاری آن‌ها را تعیین می‌کنند، این بحث به مدیران پولی و مشاوران مالی کمک خواهد کرد تا بتوانند از طریق داده‌های قابل دستیابی یا اطلاعات مربوط به جمعیت شناسی و شخصیت شناسی، نگرش‌های ریسک‌پذیری مشتریان خود را پیش‌بینی نمایند. برخی مطالعات رابطه سطح ریسک‌پذیری را با سن تایید کرده‌اند (فاف و همکاران، ۲۰۰۹؛ سلیمان، ۲۰۱۲)^۴، در حالی که برخی دیگر یافته‌اند که سطح مسئولیت‌پذیری و درجه وابستگی (فاف و همکاران، ۲۰۰۹؛ هالاهان و همکاران، ۲۰۰۴)^۵ تاثیر منفی بر روی سطح ریسک‌پذیری دارد. هالاهان و همکاران (۲۰۰۴) یک رابطه مثبت بین ثروت / درآمد و سطح ریسک‌پذیری یافته‌اند در حالی که سلیمان، (۲۰۱۲) معتقد است که آموزش می‌تواند تاثیر فزاینده بر روی سطح ریسک‌پذیری داشته باشد. همانطور که هارول و براون (۱۹۹۰) ب‌ه درستی اشاره می‌کنند، هارول و براون (۱۹۹۰)^۶ این چنین عنوان می‌کنند که یافته‌های پیشین نشان دهنده‌ی پویا بودن ریسک‌پذیری مالی هستند و این متغیر در طول زندگی سرمایه‌گذاران تغییر می‌کند. لذا از این رو، شخصی که مدیریت پورتفولیو رو بر عهده دارد، باید بتواند بین ترجیحات ریسک‌پذیری دو فرد متفاوت در هنگام ارائه خدمات مشاوره‌ای در یک نقطه‌ی زمانی مشترک تمایز قائل شود " (هارلو و براون، ۱۹۹۰، ص ۵۲).

مدیران مالی براساس ارزیابی که از گرایش ریسک‌پذیری مشتریان خود به عمل می‌آورند پورتفولیوی مناسب آنها را تشکیل می‌دهند. تحقیق در مورد سطح ریسک‌پذیری مالی بیشتر به موارد خاصی به ویژه به ویژگی‌های فیزیکی و اقتصادی که به آسانی در دسترس هستند مانند سن، وضعیت تاهل، اشغال، ثروت و جنسیت محدود شده‌اند، و به مواردی که کمتر به آسانی در دسترس هستند مثل ویژگی‌های شخصیتی کمتر پرداخته شده است. از طرفی با توجه به تعداد زیاد کاربران و تبادل

^۴ Faff et al. (2009), Sulaiman, (2012)

^۵ (Faff et al., 2009; Hallahan et al., 2004)

^۶ (Harlow and Brown, 1990, p. 52)

^۷ Back et al.(2010) and Golbeck et al. (2011)

اطلاعات و ایده ها مختلف بین آنها، شبکه های اجتماعی آنلاین (OSN)^۸ می تواند به عنوان یک منبع پویا و غنی از اطلاعات، برای شناخت بیشتر رفتار انسانی و روانشناسی مورد استفاده قرار بگیرد و از این جهت می توان این حوزه را، حوزه ی جذابی جهت تلاش برای استخراج داده ها و تبیین شاخص ها کلی جهت بررسی ارتباط و تاثیر حضور افراد در این بستر با سایر حوزه ی رفتاری نظیر ویژگی های شخصیتی و سطح ریسک پذیری افراد می باشد. بنابراین در این مطالعه سعی شده که به بررسی ارتباطات احتمالی موجود، و تاثیرگذاری ویژگی های شخصیت شناسی بر روی سطح ریسک پذیری که افراد در هنگام تصمیم گیری بین گزینه های مختلف سرمایه گذاری با آن مواجهه میگردند، بپردازیم و همچنین نقش تعدیل کنندگی حضور افراد در شبکه های اجتماعی را بر روی این روابط مورد بررسی قرار دهیم .

۱-۳ اهمیت و ضرورت تحقیق

تعداد مطالعات صورت گرفته در زمینه ی بررسی رابطه ی بین ریسک پذیری و شخصیت افراد نسبت به دیگر موضوعات حوزه ی ریسک بسیار اندک بوده و در این میان تعداد مطالعات انجام شده در بستر شبکه های اجتماعی، انگشت شمار و محدود به سالهای اخیر بوده که عمده ی آنها در شبکه ی اجتماعی فیس بوک صورت گرفته است و تا زمان انجام این مطالعه موردی از بررسی این موضوع در شبکه ی اجتماعی اینستاگرام گزارش نشده است.

۱-۴ اهداف تحقیق

۱-۴-۱ اهداف اصلی پژوهش:

بررسی تاثیر ویژگی های شخصیتی، بر روی سطح ریسک پذیری مالی افراد، در مواجهه با تصمیم گیری بین گزینه های مختلف سرمایه گذاری.

۱-۴-۲ اهداف فرعی پژوهش

⁸ Online Social Network

۱. بررسی تاثیر ویژگی شخصیتی انعطاف پذیری بر روی سطح ریسک پذیری مالی افراد در مواجهه برای هریک از گزینه های سرمایه گذاری .
۲. بررسی تاثیر ویژگی شخصیتی روان رنجوری بر روی سطح ریسک پذیری افراد مالی در مواجهه برای هریک از گزینه های سرمایه گذاری.
۳. بررسی تاثیر ویژگی شخصیتی با وجدان بودن سطح ریسک پذیری مالی افراد در مواجهه برای هریک از گزینه های سرمایه گذاری.
۴. بررسی تاثیر ویژگی شخصیتی دل پذیر بون سطح ریسک پذیری مالی افراد در مواجهه برای هریک از گزینه های سرمایه گذاری.
۵. بررسی تاثیر ویژگی شخصیتی برون گرایی سطح ریسک پذیری مالی افراد در مواجهه برای هریک از گزینه های سرمایه گذاری.
۶. بررسی نقش تعدیل گری حضور افراد در فضای مجازی بر روی تاثیر ویژگی های شخصیتی بر روی سطح ریسک پذیری مالی افراد.

۵-۱ فرضیات تحقیق

۱-۵-۱ فرضیات اصلی پژوهش:

- ۱- ویژگی های شخصیتی، بر روی سطح ریسک پذیری مالی افراد، در مواجهه با تصمیم گیری بین گزینه های مختلف سرمایه گذاری تاثیر معنا داری دارد.
- ۲- کیفیت حضور افراد در فضای مجازی دارای نقش تعدیل گری، بر روی تاثیر ویژگی های شخصیتی بر روی سطح ریسک پذیری مالی افراد در مواجهه با گزینه های مختلف سرمایه گذاری دارد.

۱-۵-۲ فرضیات فرعی

۱. ویژگی شخصیتی انعطاف پذیری بر روی سطح ریسک پذیری مالی افراد در مواجهه برای هریک از گزینه های سرمایه گذاری تاثیر معنا داری دارد.
۲. ویژگی شخصیتی روان رنجوری بر روی سطح ریسک پذیری مالی افراد در مواجهه برای هریک از گزینه های سرمایه گذاری تاثیر معنا داری دارد.
۳. ویژگی شخصیتی دل پذیر بودن بر روی سطح ریسک پذیری مالی افراد در مواجهه برای هریک از گزینه های سرمایه گذاری تاثیر معنا داری دارد.
۴. ویژگی شخصیتی برون گرایی بر روی سطح ریسک پذیری مالی افراد در مواجهه برای هریک از گزینه های سرمایه گذاری تاثیر معنا داری دارد.
۵. ویژگی شخصیتی با وجدان بودن بر روی سطح ریسک پذیری مالی افراد در مواجهه برای هریک از گزینه های سرمایه گذاری تاثیر معنا داری دارد.
۶. حضور افراد در فضای مجازی دارای نقش تعدیل گری در تاثیر گذاری ویژگی های شخصیتی بر روی سطح ریسک پذیری مالی در مواجهه با گزینه های مختلف سرمایه گذاری می باشد.

۱-۶ قلمرو تحقیق

- قلمرو موضوعی پژوهش قلمرو موضوعی تحقیق در حوزه مالی رفتاری (بررسی رابطه ی احتمالی و تاثیر ویژگی های شخصیتی بر روی سطح ریسک پذیری افراد در هنگام تصمیم گیری بین گزینه های مختلف سرمایه گذاری) می باشد.

- قلمرو مکانی پژوهش از آنجا که این تحقیق در بستر فضای آنلاین انجام گرفت قلمرو مکانی آن را می توان به اندازه ی قلمرو مکانی کلیه سرمایه گذاران بورس اوراق بهادار تهران دانست .
- قلمرو زمانی پژوهش قلمرو زمانی این پژوهش زمان از فروردین ۱۳۹۸ تا شهریور ۱۳۹۸ می باشد.

۷-۱ تعاریف مفهومی و عملیاتی ازگان تحقیق

۱-۷-۱ مفهوم شخصیت

شخصیت، مجموعه ای از ویژگی های روانی است که براساس آن می توان افراد را طبقه بندی کرد. این ویژگی های شخصیتی به صورت پایدار بر رفتار حرفه ای و شغلی تأثیر میگذارند و براساس آنها می توان رفتارهای خاص افراد را در موقعیتهای گوناگون کار و شغلشان تعیین نمود (جعفری، امیری مجد، اسفندیاری، ۱۳۹۴). نقش ویژگیهای شخصیتی بر رفتار و شناخت، گاه مستقیم و بی واسطه است و گاه با اثرگذاری بر عوامل واسطه ای موجب بروز پیامدهای رفتاری و شناختی می شود (خرمایی و خیر، ۱۳۸۵) متداولترین تعریف از شخصیت توسط گوردن آلپورت^۹ در حدود ۷۰ سال پیش ارائه شد. آلپورت میگوید: شخصیت سازمان پویایی است که از منظومه سایکو-فیزیک نشأت میگیرد که سازگاری بی همتای فرد را با محیط پیرامونش سبب می شود؛ همچنین میگوید شخصیت را مجموعه عوامل درونی ای که تمام فعالیت های فردی را جهت میدهد، تلقی می کند (شولتز، ۱۳۹۲) تعریف مفهوم شخصیت مانند اکثر مفاهیمی که به ویژگی های انسان مربوط می شود، کار آسانی نیست، زیرا مفهومی که این کلمه در زبان عامیانه پیدا کرده است، با مفهومی که روانشناسان برای آن قائل شده اند، تفاوت زیادی دارد. از نظر واژه و لغت، شخصیت معادل واژه

^۹ . gordon allport

پرسونالیتی^{۱۰} انگلیسی یا پرسونالیت^{۱۱} فرانسه است. در حقیقت از ریشه لاتین پرسونا^{۱۲} گرفته شده که به معنی نقاب یا ماسکی بود که در یونان و روم قدیم بازیگران تئاتر بر چهره میگذارند (خنیفر، مقیمی، جندقی، طاهری و سیار، ۱۳۸۸) میلر و دلارد^{۱۳} (۱۹۴۱) (عنصر بادوام شخصیت را عبارت از عادت میدانند و در تعریف عادت نیز اجمالاً چنین میگویند: عادت پیوندی است که میان یک انگیزه و یک پاسخ، برقرار می گردد. بنابراین شخصیت هر فرد بستگی به تاریخ زندگی او یعنی به تاریخ عاداتی که در طول زندگی کسب کرده است، خواهد داشت (ساعتچی، ۱۳۸۷) شخصیت بیانگر آن دسته از ویژگیهای فردی افراد است که الگوی ثابت رفتاری آنها را نشان میدهد (پروین، ۱۳۸۱) بر این اساس می توانیم با توجه به شخصیت افراد چگونگی واکنش آنها را در موقعیتهای مختلف پیش بینی کنیم. شخصیت مجموعه ای از ویژگی های روانی است که در فرد به صورت پایدار وجود دارد و بر رفتار و تفکر وی اثرگذار است. یا به عبارت دقیقتر شخصیت افراد ترکیبی از ویژگیهای روانی است که ما برای مشخص کردن جایگاه آن شخص در طبقه بندی به کار میبریم. (ارشادی، اعرابی و رفیعی، ۱۳۸۵) خصوصیات شخصیتی در حقیقت، به عنوان محرکه های خلق و خو، برای دستیابی به هدف، تلقی میشوند. به این معنا که این خصوصیات انسان را مستعد انجام رفتارهای مختلف در موقعیت های خاص مینماید (شولتز، ۱۳۹۲) در مورد تفاوت های فردی و شخصیت، نظریات گوناگونی از زمانهای دور تا به امروز وجود داشته است. اما حوزه ی شخصیت طی دو دهه ی گذشته، با مدل پنج عاملی شخصیت رابرت مک کرا و پل کاستا^{۱۴} (۱۹۸۷، ۱۹۹۷) صورتی غالب پیدا نموده است. نتیجه ی بررسی های بسیاری که با بهره گیری از تحلیل عاملی و بر محور ویژگیهای شخصیتی انجام شد، معرفی الگوی پنج عاملی شخصیت بود. به این طریق کاستا و مک کرا با بهره گیری از تحلیل عاملی دریافتند که می توان بین تفاوت های فردی و ویژگی های شخصیتی،

¹⁰ personality

¹¹ personalite

¹² persona

¹³ .Miller & dallard

¹⁴ . robert mccrae & paul costa

پنج بُعد مهم را منظور کرد (شولتز، ۱۳۹۲) پس می توان گفت ویژگی های شخصیتی خصایص و صفاتی اند که در موقعیتهای گوناگون ظاهر میشوند، از ثبات نسبی برخوردارند و از فردی به فرد دیگر متفاوتند (نظریور، ۱۳۸۴) کار راجرز نیز شخصیت را یک خویشتن^{۱۵} سازمان یافته دایمی میداند که محور تمام تجربه های وجودی ماست، همچنین جی بی واتسن^{۱۶} که به پدر رفتارگرایی مشهور است، شخصیت را مجموعه سازمان یافته ای از عادات میپندارد. اریکاریکسون^{۱۷} معتقد است که رشد انسان در قالب یک سلسله مراحل و وقایع روانی- اجتماعی صورت میپذیرد و شخصیت انسان، تابع نتایج آن است. جورج کلی^{۱۸} یکی از روانشناسان شناختی معاصر، روش خاص هر فرد را در جستوجو برای تفسیر معنای زندگی شخصیت او میداند و بالاخره زیگموند فروید عقیده دارد که شخصیت از نهاد^{۱۹} خود^{۲۰}، و فراخود^{۲۱} ساخته شده است (خنیفر، ۱۳۹۰) پس شخصیت عبارت است از مجموعه سازمان یافته و واحدی متشکل از خصوصیات به نسبت ثابت و پایدار که بر روی هم، یک فرد را از فرد یا افراد دیگر متمایز می کند (شاملو، ۱۳۸۲) خلاصه آنکه شخصیت از دیدگاههای مختلفی تعریف شده است و پژوهشگران از تعریفی که مرتبط به موضوع تحقیقشان است، استفاده میکنند. در جدول (۱-۲) به طور اجمالی این تعاریف به همراه بیان کننده آن آورده شده است (عقیلی، ، ۱۳۸۲، مقدمیور، ۱۳۸۲، گنجی، ۱۳۸۰) صفات شخصیتی^{۲۲} نمایانگر انگاره کلی پاسخگویی فرد به موقعیتهای گوناگون است. چنین صفاتی از یک موقعیت به موقعیت دیگر هماهنگ اند و در طول زمان پایدار تصور میشوند. ساختار زیستی وابستگیهای اجتماعی و فرهنگ، همگی در شکل دادن به این ویژگی ها کمک میکنند. در سالهای اخیر پژوهشگران دریافته اند که صفات شخصیتی از آنچه تصور می شد، ناپایدارترند. صفات شخصیتی و محیط هر دو مشترکاً موجب رفتار میشوند و محیط بیش از پیش مهم تشخیص داده شده است. صفات شخصیتی به تنهایی پیشبین های شایسته از

¹⁵ self

¹⁶ J.b.watson

¹⁷ Erik erikson

¹⁸ George kelly

¹⁹ id

²⁰ ego

²¹ Supper ego

²² Personality traits

ملاکهای جامع یا بلند مدت، از قبیل موفقیت در حیات شغلی نبوده اند. از سوی دیگر پاره ای از صفات شخصیتی، انواع معینی از رفتار را در محیط نسبتاً خاص با تقریب خوبی پیشبینی میکنند. شخص ممکن است مایل به دانستن این نکته باشد که سنجشهای شخصیتی تا چه اندازه به پیشبینی رفتار یا عملکرد ویژه در محیط اداری میپردازد. در اینجا سنجشهای شخصیت به عنوان ابزار گزینش عمل میکنند (پاشا، خدادادی، ۱۳۸۸)

۱-۷-۲ ریسک پذیری مالی

ریسک پذیری حداکثر مقدار ریسک سرمایه گذاری است که یک شخص به راحتی میپذیرد. بنا به گفته شیفر، دو شخص ممکن است کاملاً بر سر ریسکی بودن یک نوع سرمایه گذاری توافق داشته باشند، اما با این وجود سبدهای سرمایه گذاری متفاوتی را ترجیح دهند و این امر نشان دهنده آن است که ریسک پذیری اشخاص متفاوت است. در مجموع انتظار میرود اشخاصی که ریسک پذیری پایینی دارند، واکنش متفاوتی در مقابل ریسک نسبت به کسانی که ریسک پذیری بالاتری دارند داشته باشند. شخصی با ریسک پذیری بالا، انتظار می رود که ریسک بالاتری را به صورت مسئولیت-پذیری بیشتر، کار با اطلاعات محدودتر و داشتن کنترل کمتر بر اوضاع بپذیرد، درحالیکه در مورد فردی با ریسکپذیری پایین، وضع به این صورت نیست. اشخاص دارای ریسک پذیری پایین معمولاً میخواهند احتمال زیان را به حداقل ممکن برسانند، نمیخواهند در محیطهای ناآشنا به فعالیت بپردازند، عدم اطمینان کمتری را تحمل میکنند و به اطلاعات بیشتری در رابطه با عملکرد یک سرمایه گذاری نیاز دارند. به طور خلاصه، اشخاص ریسکپذیر، وقایع بیثبات را میپذیرند، درحالیکه اشخاص ریسک گریز به اطمینان بیشتری نیاز دارند (گاربل، ۲۰۰۰) البته ریسک پذیری نباید منجر به تصمیمات غلط شود. متأسفانه اکثر سرمایه گذاران در کشور ما صرفاً بر مبنای نظرات و پیشبینی های دیگران در آینده و با ریسک بالا سرمایه گذاری میکنند. سرمایه گذاری بر مبنای سود میتواند از این دست سرمایه گذاری ها باشد. عمده این سرمایه گذاری ها بر مبنای نظرات و پیشبینی های افراد در مورد آینده و اتفاقات

سیاسی و اجتماعی و تحلیل های اغلب نادرست صورت میگیرد. ولی در سرمایه گذاری بر مبنای جریان گردش پول سرمایه گذار معمولاً بر اساس حقایق تصمیم میگیرد. یک سرمایه گذار باهوش هم بر اساس حقایق و هم بر اساس نظرات معتبر تصمیم گیری میکند و هدف او، هم دستیابی به گردش پولی مناسب و هم سود سرمایه است (کیوساکی وهمکاران ۲۰۱۰)

۱-۷-۳ نظریه مالی رفتاری

به نظر میرسد میتوان تاریخچه نظریه های مالی پنجاه سال گذشته را در دو انقلاب و دگرگونی اصلی خلاصه کرد. ابتدا انقلاب نئوکلاسیک در علوم مالی بود که با مدل قیمت گذاری دارایی های سرمایه ای (CAPM) و نظریه بازارهای کارا (EMT) در دهه ۱۹۶۱ و مدل قیمت گذاری دارایی سرمایه ای میان مدت و نظریه قیمت گذاری آربیتراژی (APT) در دهه ۱۹۷۱ آغاز شد. دومین دگرگونی اساسی، انقلاب رفتاری در مباحث مالی بود که در دهه ۱۹۸۱ با طرح پرسش پیرامون منبع نوسان در بازارهای مالی و با کشف ناهنجاری های بیشمار و نیز تلاش در جهت یکپارچه کردن نظریه انتظار کاهنمن و تورسکی و دیگر نظریه های روانشناسی با نظریه مالی شروع شد. مالی رفتاری از مباحث جدیدی است که در دو دهه گذشته توسط اندیشمندان مالی مطرح گردید و به سرعت مورد توجه اساتید، صاحب نظران و دانشجویان این رشته در سراسر دنیا قرار گرفت، به گونه ای که امروزه این مباحث موجب شکل گیری شاخه مطالعاتی مستقلی در دانش مالی گردیده است. مالی رفتاری، مطالعه چگونگی تفسیر افراد از اطلاعات برای اتخاذ تصمیمات سرمایه گذاری آگاهانه است. به عبارت دیگر مالی رفتاری به دنبال تأثیر فرایندهای روانشناختی در تصمیم گیری است. علاوه بر آن مالی رفتاری را میتوان پارادایمی دانست که با توجه به آن، بازارهای مالی با استفاده از مدل هایی مورد مطالعه قرار میگیرند که دو فرض اصلی و محدودکننده پارادایم سنتی را کنار میگذارد (خواجوی و قاسمی ۱۳۸۴، .) در ادبیات اقتصاد غرب، ماهیت وجودی انسانها به عنوان موجودی منطقی که تحت

شرایط کاملاً شفاف تصمیم‌گیری میکند، تعریف میشود. این موجود کامل که اغلب از آن به عنوان انسان اقتصادی یاد میشود، همواره در بهینه‌سازی منافع دل‌خواهش کامیاب است و تمام اطلاعاتی را که بر گزینه‌ها و تصمیماتش تأثیر دارند، جمع‌آوری میکند و موقعیتی آرمانی را که مطمئناً در دنیای واقعی بسیاری از سرمایه‌گذاران یافت نمیشود خلق میکند. فرض عقلایی بودن سرمایه‌گذاران یکی از پایه‌های اصلی دانش مالی کلاسیک است و تقریباً تمامی نظریه‌های مالی کلاسیک مثل نظریه پرتفوی، بازار کارای سرمایه، مدل قیمت‌گذاری دارایی‌های سرمایه‌ای و نظریه نمایندگی و نظریه‌های فرعی منشعب از آنها متأثر از این فرض است. این نظریه‌ها بر این اساس بنا شده است که افراد در مواجهه با رویدادهای اقتصادی به صورت منطقی عمل میکنند و کلیه اطلاعات موجود را در فرآیند سرمایه‌گذاری در نظر میگیرند. تاکنون هزاران مقاله تحقیقاتی در جهت پذیرش یا رد این فرضیه ارائه شده است. محققان بسیاری این فرضیه بنیادی را زیر سؤال برده‌اند و مدارکی را کشف کرده‌اند که نشان دهنده عدم وجود رفتار منطقی در مبحث سرمایه‌گذاری است. آنها به دنبال درک و توضیح اثرات احساسات انسانی در فرآیند تصمیم‌گیری هستند. بسیاری از سرمایه‌گذاران بر این باور هستند که آنها به طور موفقیت‌آمیزی همیشه میتوانند از بازار جلوتر باشند اما در واقع شواهد زیادی وجود دارد که این موضوع را رد میکند، این اطمینان بیش از حد باعث انجام معاملات زیاد و از بین رفتن سود سرمایه‌گذاران میشود. بنابراین از نظر دانش مالی رفتاری، فرض عقلایی بودن رفتار سرمایه‌گذاران به دلیل واقعی نبودن قادر به توضیح رفتار سرمایه‌گذاران نیست. ظهور پدیده‌هایی مانند حبابهای قیمتی در بازار سهام، وجود نوسانات بیش از حد در قیمت سهام و واکنش بیشتر (کمتر) از اندازه سرمایه‌گذاران به اطلاعات جدید، در تقابل با نظریه‌های بازار کارای سرمایه است. دانش مالی رفتاری به دنبال توضیح چنین پدیده‌هایی است. این مطالعات با کمک گرفتن از دانش روانشناسی و وارد کردن عوامل روانشناختی به نظریه‌های مالی، به تشریح آن‌چه در بازارهای مالی رخ میدهد پرداخته و سعی دارد توضیحی قابل قبول برای رفتار سرمایه‌گذاران و رفتارهای بازار ارائه کند (شیفر و تالر، ۲۰۰۶). اگر اثبات شود که گروه‌های خاصی از سرمایه‌گذاران، مستعد بروز برخی از تمایلات رفتاری

هستند، در این صورت فعالان بازار میتوانند قبل از اتخاذ تصمیمات سرمایه گذاری گرایشهای رفتاری را تشخیص داده و به احتمال زیاد به نتایج و دستاوردهای بهتری در زمینه سرمایه گذاری دست یابند. به طور مثال در مطالعات فلتون و همکارانش نشان داده شد که جنسیت نقش مهمی را در سرمایه گذاری و ریسکپذیری بازی میکند. (فلتون، ۲۰۰۳) تحقیقات دانشگاهی حاکی از وجود برخی ارتباطات و همبستگی های مالی و رفتار مالی سرمایه گذار آن است. به عنوان نمونه برخی از تیپ های شخصیتی، وقت یا حوصله برای مدیریت وجوه نقدی را دارند، برخی از سرمایه گذار آن در مقابل اطلاعات دریافتی واکنش با تأخیر دارند و برخی دیگر سریعاً نسبت به اطلاعات واکنش نشان میدهند.

۸-۱ جمع بندی

تا اینجا سعی شد، موضوع پژوهش در قالب بخش بیان مسله تشریح گردد و در ادامه و توضیح مختصری درباره ی اهمیت موضوع، اهداف اصلی و فرعی پژوهشی سوالات اصلی و فرعی مطالعه و فرضیه های پژوهشی ارائه گردید. همچنین شیوه ی گردآوری داده ها، جامعه ی آماری مورد استفاده در این مطالعه، روش و ابزار گردآوری داده ها قلمرو تحقیق نیز عنوان گردید و در پایان به معرفی کلمات کلیدی به کار رفته در این پژوهش پرداخته شد. در ادامه به توضیح مبانی نظری و پیشینه ی تحقیق در فصل بعد میپردازیم.

فصل دوم

مبانی نظری و پیشینه‌ی

تحقیق

۲-۱ مقدمه

در این فصل ابتدا به مبانی نظری متغیرهای پژوهش شامل عوامل شخصیت، ریسک پذیری مالی رفتاری و در پایان فصل نیز پژوهش‌های انجام گرفته و مرتبط با موضوع پژوهش مورد بررسی قرار می‌گیرد.

۲-۲ شخصیت

با توجه به این که تعریف مفهوم شخصیت در فصل قبل ذکر گردید در ادامه به رویکردهای مختلف شخصیت شناسی پرداخته و مدل شخصیت شناسی مورد استفاده در این پژوهش رو شرح و اجزای آن را مورد بررسی قرار می‌دهیم

۲-۲-۱ رویکردهای مختلف در مطالعه شخصیت

روانشناس ها شخصیت را از دیدگاههای مختلف بررسی کرده اند. اجمالاً چند دیدگاه بیان می‌شود.

۲-۲-۱-۱ رویکرد روان کاوی

نخستین رویکرد در مطالعه شخصیت است که توسط فروید مطرح شد. مطالعه نظام مند شخصیت در سالهای واپسین سده نوزدهم با روانکاوی آغاز شد. روانکاوی تصویری جبری و بدبینانه را از ماهیت یا سرشت انسان مطرح می‌کند. این نظریه نیروهای ناهوشیار، امیال جنسی و پرخاشگری مبتنی بر پایه های زیستی و تعارض های دوران نخستین کودکی را به عنوان گردانندگان و شکل دهندگان شخصیت در نظر می‌گیرد (شولتز، ۱۳۸۷) فروید (۱۹۳۹-۱۸۵۶) معتقد است شخصیت انسان شامل ۳ بخش

نهاد، خود و فراخود است. وی معتقد است که اگر خود در انجام تکلیف موفق باشد، شخصیت فرد تنظیم شده، متوازن، قانع و خوشحال است، به نحوی که فرد همانطور که فریود تأکید کرده است، می تواند از نظر جنسی عشق بورزد و از نظر شغلی کارآمد باشد. در جایی که نهاد و فراخود بر شخصیت فرد تأثیر بگذارند، او دچار تعارض شده، احساس اضطراب می کند و رفتاری مضطرب و عصبی خواهد داشت. و حتی در محل کار و در تعامل با دیگران غیرقابل پیشبینی است (استات. ۱۳۸۵)

۱-۲ جدول تعاریف شخصیت (عقیلی، ، ۱۳۸۲ مقدمیپور، ۱۳۸۲، گنجی ، ۱۳۸۰)

تعاریف شخصیت	دیدگاه افراد
ساختار شخصیت را ترکیبی از عناصر، خود و فراخود میداند.	فریود(۱۹۴۳)
شخصیت را آن چیزی که فرد در واقعیت از خود نشان میدهد، تعریف می کند. شخصیت چیزی درونی که تمام فعالیت های انسان را هدایت می کند.	آلپورت(۱۹۶۱)
شخصیت را به عنوان مسیر منحصر به فرد، معناسازی فرد، خارج از تجربیات زندگی تعریف می کند.	کلی (۱۹۶۳)
شخصیت را خویشتن سازمان یافته دائمی و ماهیت ادراک شده از نظر ذهنی که مرکز تجربیات فرد قرار دارد، تعریف می کند.	راجرز (۱۹۶۴)
شخصیت را مجموعه های از عادات، دارای اهمیت اجتماعی که ثابت و در برابر تغییر مقاومند، میداند.	گیلفرد (۱۹۵۹)
شخصیت عبارت است از جنبه عاطفی و ارادی رفتار.	کرچمر 8
شخصیت را کلیت یکپارچه منش، مزاج، هوش و جسم هر فرد میداند.	آیزنگ(۱۹۷۸)
شخصیت مفهومی است که اجازه میدهد پیشبینی کنیم آدمی در اوضاع و احوال معین، چه رفتاری خواهد داشت.	کتل(۱۹۵۹)

۲-۱-۲-۲ دیدگاه یونگ؛ روانشناسی تحلیلی

هیچ تعریفی از ابعاد شخصیت به اندازه دو واژه برونگرا^{۲۳} و درونگرا^{۲۴} که توسط یونگ (۱۸۷۵-۱۹۶۱) وضع شده نظر روانشناسان معاصر را به خود جلب نکرده است (علوی، ۱۳۸۱) انسانی که دارای ویژگی برونگرایی است اغلب در زمان حال زندگی می کند و به پیروزیهای خود میبالد، ولی افراد درونگرا به معیار و اصول درونی خود توجه بیشتری دارند، برونگراها به دنیای حقیقی و فیزیکی دلبسته ترند و درونگراها تابع نیروهای درونی هستند. از آنجا که افراد برونگرا، عملگرا هستند در مشاغل فرایندی و مرحله‌ای و مکانیکی بسیار موفق هستند و افراد درونگرا در مشاغل فکری و پژوهشی و محاسبات و نظریه‌پردازی موفقتر عمل میکنند چون اهل تجزیه و تحلیل هستند و با احتیاط حرکت میکنند. برونگراها اجتماعی، سرزنده و تابع امیال آنی هستند و به دنبال تازگی و تنوع و تغییر بوده و آسوده خاطر هستند (شولتز، ۱۳۹۲) بر طبق نظریه موریس درونگراها ساکت، درون نگر، باهوش، منظم هستند و ارزشمدار محسوب میشوند و دوستان صمیمی را ترجیح میدهند. از سخن - سرایان گذشته می توان حافظ را نمونه درونگرایی دانست (علوی، ۱۳۸۱)

۲-۱-۲-۳ دیدگاه آدلر؛ روانشناسی فردنگر

آلفرد آدلر (۱۸۷۰-۱۹۳۷) برخلاف فروید که گزینه ها را انگیزه اصلی رفتار میدانست و برخلاف یونگ که صورتهای ازلی را رهبر انسان میدانست، برجسته اجتماعی بودن انسان تأکید میورزید. وی همچنین منبع اصلی انرژی و انگیزه‌های بشری را میل به قدرت میدانست و با عدم پذیرفتن مرز مشخص بین خودآگاه و ناخودآگاه سازوکار واپسزنی فروید را رد کرد و همچنین امیال پرخاشگرانه را جانشین امیال جنسی کرد که مورد تأکید فروید بود (کریمی، ۱۳۸۰)

²³ extroversion

²⁴ introversion

۲-۱-۴ دیدگاه آلپورت؛ نظریه صفتی

گوردون آلپورت (۱۹۶۷-۱۸۹۷) طرح صفات شخصیت را تنظیم کرد. وی برای توصیف شخصیت از واژه‌ها، نمادها و آگهی‌های تبلیغاتی نیز بهره جست. این واژه‌ها بیشتر دارای جنبه پایداری و ثبات بودند و به نژاد، رنگ، پوست، چاقی و لاغری ارتباط نداشتند. آلپورت بیشتر به توصیف تفاوت‌های صفات می پرداخت، نه به توضیح و تشریح آنها. او برای دست یافتن به صفات شخصیت از یک فرهنگ کامل انگلیسی بهره جست و در نهایت ۴۵۰۰ واژه صفت شخصیتی را تدوین کرد (پارسا، ۱۳۸۳)

۲-۱-۵ دیدگاه کتل، نظام‌های ساختاری

کتل (۱۹۹۸-۱۹۰۵) گروهی صفتها استفاده کرد که اساس ساختار شخصیت فرد را توصیف میکنند. او فهرستی از کلماتی که می‌توانند ویژگیهای شخصیتی فرد را توصیف کنند تألیف کرد. وی این صفتها را در دو دسته طبقه بندی کرد که عبارتند از: صفت‌های سطحی^{۲۵} و صفت‌های عمقی^{۲۶} یک صفت سطحی مجموعه‌ای از ویژگی‌های شخصیت است که با هم همبستگی دارند، اما همه از سوی یک منبع واحد تأمین نمیشوند؛ چندین صفت مثل اضطراب، بیتصمیمی و ترسهای غیرمنطقی ممکن است در کنار یکدیگر قرار گیرند و صفت روانرنجوری را تشکیل بدهند. کتل شانزده فاکتور شخصیتی را شناسایی کرد که به صورت دو مقوله‌های یا دو قطبی هستند. همه افراد تا اندازه‌های این ویژگیها را نشان میدهند و چون هر ترکیبی از آنها از دیدگاه نظری امکانپذیر است، پس عرضه کننده شیوه یا شاکله‌های هستند که آنها ترکیب میکنند و به هر فردی شخصیت او را عرضه می‌کنند (شولتز، ۱۳۹۲)

این صفات در جدول شماره ۲-۲ بیان شده‌اند. هر یک از صفات شانزده گانه پایه دارای صفت منفی یا صفت متضاد هستند. صفت‌های با ثبات و پایداری که صفت‌های عمقی نام دارند، اهمیت بیشتری دارند

25 . surface traits

26 .source traits

و با ترکیب شدن، بعضی از صفت‌های سطحی را توجیه می‌کنند. تعیین این شانزده عامل به کتل کمک کرد تا به افراد براساس هریک از آنها نمره دهد و به این ترتیب، یک «نمایه شخصیت» برای هر فرد تهیه کند. (شولتز، ۱۳۹۲)

۲-۱-۲-۲ رویکرد انسانگرایی

رویکرد انسانگرایی در بحث شخصیت متمرکز بر فضایل و آرزوهای انسان، اراده آزاد آگاهانه، و شکوفایی تواناییهای بالقوه شخص است. این رویکرد تصویری زیبا و خوشبینانه از ماهیت انسان ارائه میدهد و مردم را به عنوان موجوداتی فعال و خلاق ترسیم می‌کند که خودشکوفایی، رشد و پیشرفت توجه دارند (شولتز، ۱۳۸۴)

۲-۱-۲-۲ دیدگاه مازلو

آبراهام مازلو (۱۹۷۰-۱۹۰۸) سلسله مراتبی از نیازها یا نردبانی از انگیزه‌ها را ارائه کرده؛ نیازهای پله‌های پایین باید ارضا شوند تا نیازهای پله‌های بعدی خودنمایی کنند. وقتی نیاز سطح دوم برآورده شد، نیاز سطح سوم برتری پیدا می‌کند و به همین ترتیب الی آخر (شولتز، ۱۳۸۴)

۲-۱-۲-۲ دیدگاه راجرز؛ دیدگاه شخص محوری

کارل راجرز (۱۹۸۷-۱۹۰۲) معتقد بود که مردم اساساً موجوداتی منطقی هستند که به وسیله درک آگاهانه از خویشتنهای خود و جهان تجربی خود کنترل میشوند (خنیفر، ۱۳۹۰)

جدول (۲-۲) عوامل و مولفه های شخصیتی آزمون کتل (شولتز، ۱۳۸۴)

شماره ی مولفه	درجه (نمره بالا)	درجه (نمره پایین)
۱	معاشرتی	خوددار
۲	هوشمندی بالا (تفکر انتزاعی)	هوشمندی پایین (تفکر عینی)
۳	پایدار در برابر هیجان	عدم ثبات احساس
۴	سلطه گری	سلطه پذیری
۵	خوش بین	بد بین
۶	قدرت فراخود بیشتر (باوجدان)	قدرت فراخود کمتر (مصلحت آمیز)
۷	ماجراجویی	ترسو بودن
۸	لطیف و مهربان بودن	پرخشونت
۹	مشکوک	مطمئن
۱۰	تخیلی بودن	اهل عمل بودن
۱۱	زیرکی	سادگی
۱۲	سست- متمایل به گناه	متکی به نفس
۱۳	تندرو (افراطی)	محافظهکار
۱۴	استقلال شخصی	وابسته به گروه
۱۵	کنترل خودپنداری بالا (مهیار شده)	کنتری خودپنداری پایین (علّی یا سببی)

۷-۱-۲-۲ نظریه های شخصیت با رویکرد سنخ شناسی

۱-۷-۱-۲-۲ نظریه بقراط و جالینوس

قدیمی ترین طبقه بندی سنخشناسی شخصیت را به بقراط و جالینوس که هر دو از حکمای قدیم هستند نسبت می‌دهند (کریمی، ۱۳۸۰) بقراط و جالینوس شخصیت و منش آدمی را وابسته به مزاج میدانستند. این مزاجها را به چهار مایع درونی میدانستند. چهار نوع خلط اصلی عبارت بودند از: خون^{۲۷}، بلغم^{۲۸}، صفرا^{۲۹}، سودا^{۳۰} در هر یک از افراد آدمی یکی از این چهار مایع حیاتی چیرگی دارد (جدول شماره (۳-۲) و به تبع آن فرد وابسته به آن مایع یا خلط است (علوی، ۱۳۸۱)

²⁷ blood

²⁸ phlegm

²⁹ Yellow bile

³⁰ Black bile

جدول (۲-۳) نظریه تیپ شخصیتی بقراط (خنیفر، ۱۳۹۰)

تظاهرات جسمی	رفتارها	سرشت (مزاج)
دارای اعتماد به نفس، شاد، خوشبین، امیدوار، فعال	خونی مزاج یا دموی	خون
تنبل، بی حال، بی احساس	بلغمی مزاج	بلغم
غمگین، افسرده، ناراحت، مستعد ترسهای بی اساس	سوداوی مزاج	سودا
پرخاشگر، زودرنج، تحریکپذیر	صفراوی مزاج	صفرا

این طبقه بندی گرچه از لحاظ ارزش علمی مورد تردید است. با وجود این، مقبولیت فراوانی یافته است و مردمان عامی در زبان روزمره به کرات از این طبقه بندی برای نامیدن افراد استفاده میکنند

(کریمی، ۱۳۸۰)

۲-۱-۸ مدل پنج عاملی

رابرت مککرا و پل کاستا که نظریات خود را در طول دوازده سال بررسی و آزمون کردند (۱۹۸۷ تا ۱۹۹۹) معتقدند که اغلب جنبه های شخصیت از پنج صفت عمده ناشی شده اند: برونگرایی، خوشایندی، وظیفه شناسی (باوجدان بودن)، ثبات عاطفی، گشودگی به تجربه (استقبال از تجربه). تحقیقات نشان داده است که این ابعاد شخصیتی بر عملکرد شغلی و رفتار مربوط به کار تأثیرگذار است (شولتز، ۱۳۹۲)

۲-۲-۲ مطابقت شغل با شخصیت

نظریه هماهنگی شرایط لازم برای انجام یک کار و ویژگیهای شخصیتی توسط جان هالند مطرح شده است. اساس نظریه آن است که رغبت یا علاقه فرد - با فرض اینکه نشان دهنده شخصیت فرد باشد - با محیط کارش متناسب است. جان هالند شش نوع شخصیت را مطرح و پیشنهاد می کند که رضایت شغلی و میل به ترک شغل به درجهای بستگی دارد که فرد می تواند به صورت موفقیت آمیز شخصیت خود را با محیط شغلی وفق دهد. هر یک از این شش نوع شخصیت شرایط مناسب شغلی خاص خود را دارند. نمونه هایی از شغل های متناسب با این شش نوع شخصیت در جدول ۲-۴ آورده شده است

(حقیقی و دیگران، ۱۳۸۰)

۲-۲-۳ اساس تفاوت های فردی

از نظر روانشناسان علل اساسی تفاوت های موجود بین افراد به دو عامل بزرگ بستگی دارد که شامل توارث و محیط است. توارث، در مورد علائم بدنی از قبیل وزن، قد و یا نیرو نقش مهم تری را بازی می

کند، در حالی که محیط نیز روی این عوامل اثر میگذارد. برعکس، آموزش یا تربیت در بهبود مهارت‌آموزی شغلی یا هر نوع مهارت دیگر که فقط در سایه آموزش طولانی و مستمر به دست می‌آیند، اهمیت فراوان دارد. تفاوت‌های موجود بین افراد نه تنها در نتایج کار ظاهر میشوند، بلکه در روابطشان با همکاران، روسا و زیردستان خود نیز به چشم می‌خورد (خنیفر، ۱۳۹۰). تئوری‌های شخصیت نیز به اتفاق بیانگر آن هستند که شخصیت افراد، رفتار آنها را پیشبینی می‌کند متأثر از این دیدگاه، می‌توان انتظار داشت که شخصیت یکی از مولفه‌های تأثیرگذار بر عملکرد شغلی افراد است (احمدی، باباشاهی و خدانشناس، ۱۳۹۰).

جدول (۲-۴) تیپ‌شناسی هالند از شخصیت و نمونه‌هایی از مشاغل (حقیقی و دیگران،)

نوع شخصیت و تعریف آن	نمونه شغل مناسب
۱. تیپ شخصیتی واقع‌گرا: شامل، فعالیت‌های فیزیکی و جسمی است	کشاورزی، جنگل‌بانی، منشیگری، اسناد و املاک و...
که به مهارت، قدرت و هماهنگی نیاز دارد، و به امور عینی گرایش دارد.	
۲. تیپ شخصیتی کاوشگر: شامل فعالیت‌هایی می‌شود که به تفکر،	زیست‌شناسی، ریاضیات، گزارش اخبار، پژوهشگری، کاوشگری، باستان‌شناسی و...
سازماندهی و درک موضوع بستگی دارد، نه احساس یا هیجان صرف	
۳. تیپ شخصیتی اجتماعی: علاقه‌مند به ایجاد رابطه بین افراد است و	مددکار اجتماعی، روانشناسی بالینی و خدماتی که در نمایندگی‌های خارج از کشور انجام می‌شود و...
نه تنها فعالیت‌های فکری یا جسمی	

۴. تیپ شخصیتی متعارف و قراردادی (نظام مند): شامل

فعالیت‌هایی

که مستلزم اجرای قوانین و مقررات است و در اجرای آن،
مسئله تأمین حسابداری، مدیریت سازمان و انجام امور
مالی و... مالی و...

نیازهای شخصی، در درجه دوم اهمیت (بعد از سازمان) قرار
میگیرد.

۵. تیپ شخصیتی کارآفرین و متهور: دارا بودن قدرت کلامی
موثر به

منظور تحت تأثیر قرار دادن دیگران برای توجیه مسائل یا
چیرگی، اقناع روابط عمومی و دفترهای حقوقی سرمایه-
گذاری، کسب و کار مستقل و...

و یا کسب مقام اداری و یا اجتماعی است و کسب سود بیشتر
به این

تیپ، اقتصادی نیز اطلاق می شود.

۶. تیپ شخصیتی هنرگرا: افرادی که ذوقی میان‌دیشند و به
تناسب و

هنر، موسیقی و نویسندگی و...

هماهنگی اهمیت میدهند و در برابر اشیا و زیباییها به هیجان
می‌آیند

۲-۲-۴ مدل پنج عامل شخصیت

شیوه تحلیل عوامل در تبیین ساختار شخصیت بر اساس صفات پیشگامترین روشی است که افقهای

جدید به روی روانشناسان شخصیت گشوده است در این روش شخصیت تجزیه شده و به اجزای کوچکتر تقسیم می شود تا بتوان این اجزاء کوچکتر را مطالعه کرد افرادی چون کتل، گیلفورد و آیزنگ از این روش برای مطالعه و شناخت شخصیت استفاده کردند (پروین، ۱۳۸۱) یکی از برجسته ترین مدل‌های شخصیتی، مدل پنج عامل بزرگ شخصیت است (کاستا و مک کرا، ۱۹۹۵) براساس این مدل، صفات شخصیتی الگوهای نسبتاً پایدار افکار، احساسات و رفتارها هستند که در طول زندگی ثابت بوده و می توانند براساس پنج بُعد گسترده توصیف شوند که عبارتند از: نوروگرایی، روان‌رنجوری یا ناستواری هیجانی (به آسانی آشفته شدن، ناآرام بودن، و ناسازگار بودن)، برون‌گرایی یا شادخویی (فعال بودن، باجرات بودن، و پرحرفی)، باوجدان بودن یا پیشرفت خواهی (مسئولیت، قابل اعتماد بودن، نظم و ترتیب)، گشودگی به تجربه یا قوای عقلانی، انعطاف‌پذیری (برخورداری از تخیل قوی، استقلال فکر، و روشنفکری)، و توافق یا مخالفت با خصومت، دلپذیر بودن (خوش ذات‌بودن، همکاری، و اعتماد) (مککرا و کاستا، ۲۰۰۸) بیشتر پژوهش‌های فعلی (کوپر، کنوتس، مککورد و جانسون ۲۰۱۳؛ جان، بوکندر، کریستوفر، کاستیل، تیلمن، ۲۰۱۲) درباره شخصیت بر مدل پنج بُعدی شخصیت تمرکز کرده‌اند که، ویژگی‌های شخصیتی افراد را در پنج بُعد طبقه بندی می کند. آشنایی با پنج صفت شخصیتی اصلی از آن جهت در روانشناسی کسب و کار اهمیت دارد که همه این صفات در عملکرد شغلی افراد، اثرگذار است. تعبیر و تفسیر این عوامل شخصیتی باعث می شود زمینه های مهم رشد شخصی مورد توجه خاص قرار گیرد. هر چند بخشی از این ویژگی ها ارثی هستند، اما بیشتر مردم می توانند این ویژگی ها را در خود، تقویت کنند (کوشکی، هومن و زاهدی، ۱۳۸۱) در اینجا به بررسی مقیاسهای پنج عامل اصلی که برای درک شخصیت در سطح وسیع میباشد، میپردازیم. خصوصیات گفته شده به کمک تحقیقات متعددی بدست آمده‌اند و موجب پیشرفت های مفهومی در الگوی پنج عامل گردیده اند (گروسی، ۱۳۸۰)

به تمایل افراد برای تجربه اضطراب، تنش، خصومت، تکانشوری، افسردگی و خودکمبینی اشاره دارد، این افراد به علت عدم ثبات هیجانی و عزتنفس پایین همواره از رویارویی با چالشهای محیط اجتناب میورزند (حق شناس، ۱۳۸۵) روان رنجوری موثرترین قلمرو مقیاسهای شخصیت تقابل سازگاری یا ثبات عاطفی با ناسازگاری یا روان نژندگرایی میباشد. متخصصین بالینی انواع گوناگونی از ناراحتی های عاطفی چون ترس اجتماعی، افسردگی و خصومت را در افراد تشخیص میدهند. اما مطالعات بیشمار نشان میدهد افرادی که مستعد یکی از این وضعیت عاطفی هستند احتمالاً وضعیتهای دیگر را نیز تجربه میکنند (کاستا و مککرا، ۱۹۹۵) تمایل عمومی به تجربه عواطف منفی چون ترس، غم، دستپاچگی، عصبانیت و احساس گناه و نفرت در مجموع حیطة N را تشکیل میدهد (حق شناس، ۱۳۸۵) هر چند N چیزی بیشتر از آمادگی برای ناراحتیهای روانشناختی دارد مقیاس این تست همانند سایر مقیاسها بیش از یک بُعد از شخصیت سالم را اندازه میگیرد. نمرات بالا ممکن است نشانه احتمال بالا برای ابتلاء به برخی از انواع مشکلات روانپزشکی باشد اما مقیاسهای N نباید به عنوان اندازههای برای اختلالات روانی در نظر گرفته شود (بابائیان، سامانی، کرمی، ۱۳۹۵) از آنجا که هیجان مخرب در سازگاری فرد با محیط تأثیر دارد، در افرادی که دارای نمره های بالا در روان رنجوری باشند، احتمال بیشتری وجود دارد که دارای باورهای غیرمنطقی باشند، قدرت کمتری در کنترل تکانه ها داشته باشند و در مواردی که امور مطابق خواست آنها پیش نمیرود، ستیزهجویی کنند و درجه های انطباق ضعیفتری با دیگران و شرایط فشار روانی نشان دهند. در واقع افراد روانرنجور به رویدادهایی که دیگران بی اهمیت میدانند به صورت هیجانی واکنش نشان دهند (حق شناس، ۱۳۸۵) این بُعد طیف وسیعی از احساسات منفی از جمله اضطراب، پرخاشگری، غمگینی، تحریکپذیری تا افسردگی را در برمیگیرد و می تواند باعث تجربه زیاد وقایع منفی و رویدادهای استرس زا در زندگی شود، افرادی که نمرات آنها در عامل روانرنجوری پایین باشد دارای ثبات عاطفی بوده و معمولاً آرام، معتدل و راحت هستند و قادرند با موقعیتهای فشار زا بدون آشفتگی و هیاهو روبرو شوند (گروسی، ۱۳۸۰) روانرنجوری

یا بیشبانی هیجانی در افرادی بیشتر است که مضطرب، نگران، عصبی و پرتنش هستند و مستعد احساس گناه، غم و ناامیدی باشند. این افراد بهراحتی سرخورده می شدند و مستعد احساس گناه و احساس حقارت هستند و در یک جمع بزرگ دچار اضطراب اجتماعی میشوند. تکان شوری یا ناتوانی در مهار کنش ها از خصوصیات دیگر این افراد است. همچنین در برابر تنش آسیب پذیر هستند (حق شناس، ۱۳۸۵) ژائو و سایبرت (۲۰۰۶) بیان میکنند داشتن احساسات منفی همچون ترس، غم، برانگیختگی، خشم، احساس گناه، احساس کلافگی دائمی و فراگیر مبنای مقیاس روانرنجوری (عصبیت یا شاخص بی ثباتی هیجانی) را تشکیل میدهد و شامل ویژگی هایی نظیر اضطراب و نگرانی بیش از حد، بدبینی، اعتماد و اطمینان کم و گرایش به سمت اتخاذ احساسات منفی نسبت به وقایع، افراد و پدیده ها میباشد. افرادی که نمره پایینی در روان رنجوری کسب میکنند، افرادی آرام، ملایم و دارای اعتماد به نفس هستند (احمدی، باباشاهی و خدانشناس، ۱۳۹۰) نمره بالای روان رنجوری، نشاندهنده شخصیت افرادی است که در موقعیتهای بین فردی راحت نیستند، در سربه سر گذاشتن دیگران حساس بوده و مستعد احساس حقارت هستند. این افراد معمولاً خجالتی بوده و دارای اضطراب اجتماعی در جمعهای بزرگ هستند. ناتوانی افراد در کنترل کشش ها و هوس ها هم از ویژگی های این افراد است هر چند که افراد میدانند که پس از رفع میل و هیجان خود، از کردار خود پشیمان خواهند شد (شولتز، ۱۳۸۷)

۲-۴-۲-۲ برونگرایی (E)

برون گرایی؛ یک رویکرد پارانرژی به اجتماع و دنیای مادی است (گلدبرگ، ۱۹۹۲) رویکردی پارانرژی در جهان مادی و اجتماعی که ویژگیهایی چون مردم آمیزی، فعالبودن، قاطع بودن و جرأ توری را شامل می شود و در مجموع حیثه E را تشکیل میدهند (حق شناس، ۱۳۸۵) خصلت ماجراجویانهی برونگراها، تمایل به کنجکاو بودن دربارهی فرهنگهای دیگر و قرار گرفتن در معرض موقعیتهای جدید را افزایش میدهد و انگیزه ی آنان برای جستجو و شرکت در تجربیات متفاوت فرهنگی را تشدید می

کند. زیرمقیاسهای برونگرایی شامل عناصر الگوی ترکیبی هوش هیجانی نظیر محبت، جمع گرایی، قاطعیت، فعالبودن، هیجان خواهی و هیجانات مثبت است افراد با نمره بالا در برونگرایی، افرادی صمیمی و با محبت هستند که ارتباط دوستانه تری با دیگران دارند و به آسانی با دیگران مراد و دوستی برقرار میکنند. این افراد جمعگرا هستند و از بودن با دیگران لذت میبرند مسلط، مستحکم و اجتماعیاند و بدون تردید حرف میزنند و در گروه بیشتر نقش رهبری را برعهده دارند. این افراد پرنرژی و همیشه مشغول فعالیت هستند. تمایل به تجربه هیجانات مثبت مانند شادی، لذت، عشق و هیجان دارند (حق شناس، ۱۳۸۵) برونگراها، البته جامعگرا بوده اما توانایی اجتماعی فقط یکی از صفاتی است که حیطه برونگرایی دارای آن است علاوه بر آن دوست داشتن مردم، ترجیح گروههای بزرگ و گردهماییها، با جرأتبودن، فعال بودن و پرحرف بودن نیز از صفات برونگراها است. آنها برانگیختگی جنسی و نیز تحریک را دوست دارند و متمایلند که بشاش باشند همچنین سرخوش، با انرژی و خوشبین نیز هستند. مقیاسهای حیطه E به طور قوی با علاقه به ریسک های بزرگ در مشاغل همبسته است (کاستا، مکرا، ۱۹۹۵) برونگرایی به خوشه ای از صفات اطلاق می گردد و آن درجه ای است که شخص، پرنرژی، معاشرتی، جسور، فعال، هیجان طلب و دارای شور و شوق، دارای اعتماد به نفس و احساسات مثبت است. افراد برونگرا به اجتماعی بودن، احساسی بودن و صمیمی بودن تمایل دارند و معمولاً با افراد متفاوت بهتر کنار میآیند. برونگرایان هنگام کار و حیات، حالات مثبت دارند، نسبت به شغلشان، بیشتر احساس رضایت میکنند و عموماً دربارهی سازمان و محیط پیرامونیشان احساس بهتری دارند (خنیفر، مقیمی، جندقی، طاهری و سیار، ۱۳۸۸) از منظر علم ژنتیک، دارا بودن ژنهایی مانند دوپامین و سروتین، احتمال توسعه رفتار برونگرایی را تحت تأثیر قرار می دهند چرا که وجود این ژن ها باعث می شود افراد، واکنش روانی شدیدتری در تعاملات اجتماعی داشته باشند (فریدا و گوستاوسون، ۱۹۹۷) به نقل از احمدی، بابا شاهی و خدانشناس، ۱۳۹۰) هر قدر که نشان دادن مشخصات برونگراها آسان است به همان اندازه نشان دادن ویژگی های درونگراها مشکل است. حیطه برونگرایی به طور قوی با علاقه به ریسکهای بزرگ در مشاغل همبسته است (کاستا و

مککرا، ۱۹۹۵) از این رو افراد درونگرا خوددارتر هستند تا غیردوستانه، مستقلاند تا پیرو، یکنواخت و متعادل ند تا تنبل و دیرجنب (گروسی، ۱۳۸۰) زیر مقیاس های عامل برونگرایی (گرم بودن در روابط، گروهگرایی، قاطع بودن، فعال بودن، هیجان خواهی و داشتن هیجانهای مثبت) و عامل با وجدان بودن (کفایت، نظم، وظیفه شناسی، تلاش برای موفقیت، خودعملکردی و تعمق) هستند که این ویژگی ها نمایانگر افرادی جامعه گرا، موفق و دارای نظم عمومی در زندگی و سلامت روانی است (مشکی، زارع، ۱۳۹۲)

۲-۲-۴-۳ انعطاف پذیری (O)

انعطافپذیری عبارت است از وسعت، عمق، پیچیدگی و اصیل بودن زندگی تجربی و ذهنی یک فرد (گلدبرگ، ۱۹۹۲) به عنوان یک بُعد اصلی شخصیت، انعطافپذیری در تجربه خیلی کمتر از N(روانرئور) شناخته شده است. عناصر انعطافپذیری چون تصور فعال، احساس زیبا پسندی توجه به احساسات درونی، تنوع-طلبی، کنجکاوای ذهنی و استقلال در قضاوت اغلب نقشی در ثورپها و سنجشهای شخصیت ایفاء نمودهاند، اما به همه پیوستگی آنها در یک حیطه وسیع و تشکیل عاملی از شخصیت به ندرت مطرح بوده است. اشخاص منعطف هم درباره دنیای درونی و هم دنیای بیرونی کنجکاو هستند و زندگانی آنها از لحظه تجربه غنی است آنها مایل به پذیرش عقاید جدید و ارزشهای غیرمتعارف بوده بیشتر و عمیقتر از اشخاص غیر انعطافپذیر هیجانهای مثبت و منفی را تجربه میکنند. مردان و زنانی که نمره پایینی در انعطافپذیری میگیرند متمایل اند که رفتار متعارف داشته و دیدگاه خود را حفظ نمایند، این افراد تازههای آشناتر را ترجیح میدهند و پاسخهای عاطفی آنان خیلی محدود است (بابائیان، سامانی، کرمی، ۱۳۹۵) انعطافپذیری یا گشودگی نسبت به تجربه، میزان علاقهی افراد نسبت به تازگی و کسب تجربه های جدید را نشان میدهد. افراد با این ویژگی دارای قدرت تخیل،

علاقه به جلوه‌های هنری، کنجکاو نسبت به ایده‌های دیگران، با احساسات باز، دارای ایده و اقدام‌گرا هستند. افرادی که گشودگی در پذیرفتن تجربیات دارند، برای مشاغلی که در آنها تحول و تغییر بسیاری روی میدهد و یا به نوآوری یا ریسک قابل ملاحظه‌های نیاز دارند، می‌تواند مفید واقع شود. برای مثال کارآفرینان، معماران، عاملان تغییر در سازمان، هنرمندان و دانشمندان تئوری پرداز، عموماً در این ویژگی در سطح بالایی قرار دارند (خنیفیر، مقیمی، جندقی، طاهری و سیار، ۱۳۸۸) گشودگی مخصوصاً با جنبه‌های مختلف هوش مانند تفکر واگرا که عاملی در خلاقیت میباشد، مربوط است. گرچه گشودگی و عدم گشودگی ممکن است در شکل دفاع‌های روانی به کار رفته تأثیر کند به نظر میرسد که اشخاص گشوده بطور ساده یک حیطه محدودتری دارند، اما ثبات بیشتری در علاقه به حیطه فعالیت خود نشان میدهند. همچنین آنها متمایل به حفظ وضعیت اجتماعی و سیاسی هستند. اما این افراد نباید به عنوان افراد قدرتطلب در نظر گرفته شوند (گروسی، ۱۳۸۰) این عامل به عنوان یک بُعد اصلی شخصیت، خیلی کمتر از عوامل برون‌گرایی و روان‌زندگرای شناخته شده است. عناصر گشودگی چون تصور فعال، احساس زیباپسندی، توجه به احساسات درونی، تنوع طلبی، کنجکاوای ذهنی و استقلال در قضاوت اغلب نقشی در تئوریه‌ها و سنجش‌های شخصیت ایفا نموده‌اند اما به هم پیوستگی آنها در یک حیطه وسیع و تشکیل عاملی از شخصیت کمتر مطرح بوده است (کاستا و مککرا، ۱۹۹۵)

۲-۲-۴-۴ دل پذیر بودن (A)

همانند برون‌گرایی، دل‌پذیر بودن بُعدی از تمایلات بین فردی است. یک فرد دل‌پذیر اساساً نوع دوست است، او نسبت به دیگران همدردی کرده و مشتاق است که کمک کند و باور دارد که دیگران نیز متقابلاً کمک کننده هستند. در مقابل فرد غیردل‌پذیر ستیزه جو، خود مدار و شکاک نسبت به دیگران

بوده و رقابتجو است تا همکاری- کننده. افراد بسیار مایلند که دلیپذیر بودن را هم به عنوان صفتی که از لحاظ اجتماعی مطلوب است و هم از لحاظ روانی حالت سالمتری است را داشته باشند (بابائیان، سامانی، کرمی، ۱۳۹۵) نوع دوستی، همدردی با دیگران، انتقادپذیر بودن و حرکت به سوی مردم در مجموع حیطه A را تشکیل میدهند افراد با نمره بالا در توافقپذیری، به دیگران اعتماد و حسنیت دارند. ساده و بی‌ریا هستند، تملق و چاپلوسی را لازمه مهارت اجتماعی نمیدانند، در ابراز احساسات درونی خود مقاومت نمیکنند. فعالانه و به گونه ای سخاوتمندانه به منافع دیگران اهمیت میدهند و مشتاق کمک به افراد نیازمند هستند. پرخاشگری خود را مهار میکنند و افرادی فروتن و دارای اعتمادبهنفس هستند. برای رفع نیازهای دیگران فعال اند و برجسته های انسانی سیاستهای اجتماعی تأکید دارند (حق شناس، ۱۳۸۵) و نمره پایین با حالات خودشیفتگی، ضداجتماعی و اختلال شخصیتی پارانوئید همراه بوده است (کاستا و مکرا، ۱۹۹۰، گروسی، ۱۳۸۰) توافق به تمایل فرد برای بخشندگی، مهربانی، سخاوت، همدلی و همفکری، نودوستی و اعتمادورزی همراه است (حق شناس، ۱۳۸۵) و همچنین با ویژگیهایی چون اجتماعی بودن، سرزندگی و حسی بودن و به نوعی خوش- مشرب بودن همراه است که اینها می توانند بر عملکرد، اثر مثبتی داشته باشند. سازش یافتگی؛ یک جهت گیری ساده و اجتماعی نسبت به دیگران بدون خصومت و دشمنی است (گلدبرگ، ۱۹۹۲)

۲-۲-۴-۵ با وجدان بودن (C)

قدرت مهارت‌تکانه به نحوی که جامعه آن را مطلوب می داند، تسهیل کننده رفتار تکلیف محور و هدف محور، تفکر قبل از عمل، به تأخیراندازی ارضای خواستهها، رعایت قوانین و هنجارها و سازماندهی و اولویتبندی تکالیف که در مجموع حیطه C را تشکیل میدهند افرادی که در باوجدان بودن نمره بالایی دارند، احساس میکنند که برای رویارویی با مسائل زندگی آمادگی کافی دارند. این افراد تمیز، منظم و رفتاری مناسب دارند و به شدت بر اصول اخلاقی خود پایبندند و در حدی افراطی به تعهدات اخلاقی خود عمل میکنند. سطح توقعات آنان بالا و تلاش زیادی برای تحقق این سطح از خود نشان میدهند.

افراد پرتلاش و سالمی هستند و برای حرفه خود سرمایه گذاری زیادی میکنند. و می توانند خود را وادار کنند تا کاری را به سرانجام برسانند (حق شناس، ۱۳۸۵) تعدادی از تئوری های شخصیت، ویژه تئوری روان پویایی به کنترل تکانهها توجه دارند. در طول دوره رشد اغلب افراد یاد میگیرند چگونه با آرزوهایشان کنار بیایند و ناتوانی در جلوگیری از تکانه ها و وسوسه ها کلاً نشانه ای از بالابودن C در میان بزرگسالان است. کنترل خود، همچنین می تواند به مفهوم قدرت طرحریزی خیلی فعال سازماندهی و انجام وظایف محوله به نحو مطلوب نیز باشد. تفاوتهای فردی در این موارد احساس باوجدان بودن است. فرد باوجدان هدفمند، بااراده و مصمم میباشد. افراد موفق، موسیقیدانان بزرگ و ورزشکاران به نام، این صفات را در حد بالا دارند. افراد با نمره بالا در C دقیق، خوش قول و مطمئن هستند؛ اما افراد با نمرات پایین در C لزوماً فاقد اصول اخلاقی نیستند، اما در بکارگیری اصول اخلاقی زیاد دقیق نیستند. همچنین آنان در تلاش شان برای رسیدن به هدفهایشان بیحال هستند. مدارکی که وجود دارد که این افراد خیلی لذتگرا بوده و علاقه زیادی به امور جنسی دارد (کاستا و مککرا، ۱۹۹۵) افراد با نمره بالا در وظیفهشناسی (باوجدانی) یا (اشخاص متمرکز)، زیاد دقیق و خوشقول بوده و افراد قابل اطمینانی هستند (گروسی، ۱۳۸۰) این حیطة شامل مهار تکانه ها تحت نسخه‌های تجویز شده از سوی جامعه می باشد که سبب تسهیل رفتارهای معطوف به هدف و وظایف فرد می گردد (گلدبرگ، ۱۹۹۲) همچنین وظیفه- شناسی به منظم بودن، کارابودن، داشتن قابلیت اعتماد و اتکا، خودنظم بخشی، پیشرفت مداری، منطقی بودن، و آرام بودن فرد اشاره می کند (حقش ناس، ۱۳۸۵) خلاصه آن که تایلور و برین (۲۰۰۶) را پنج عامل شخصیت میگویند: برونگرایی به راحت بودن فرد در روابط اشاره دارد. افراد برونگرا از بودن کنار دیگران و حضور در جمعهای بزرگ لذت میبرند و تمایل دارند که جسور، فعال و پرحرف باشند. آنها شبیهسازی و هیجان را دوست دارند و به طور معمول بشاش هستند؛ سازگاری اشاره به احترام به دیگران دارد. افراد سازگار، دلسوز نسبت به دیگران، صادق و مشتاق برای کمک به دیگران هستند و اعتقاد دارند که دیگران نیز به نوبه خود برای سایر افراد مفید هستند، در مقابل، افراد ناسازگار مردد، فریبکار، رقابتی و خودمحور هستند؛ وظیفه شناسی و باوجدانی

به قابل اعتماد بودن دلالت دارد. افراد باوجدان، افرادی متمرکز، بااراده و مصمم هستند و تمایل دارند که وابسته، سختکوش، موفقیت گرا و سالم باشند. در حالی که افرادی که نمره پایینی در وظیفه شناسی کسب میکنند، تمایل بیشتری دارند که لذتگراتر، پریشان تر و بیشتر تابع امیال خود باشند. آنها محیط کمتر سازماندهی شده را ترجیح می‌دهند؛ روان‌رنجوری، میل به تجربه کردن احساساتی نظیر ترس، ناراحتی، دستپاچگی، عصبانیت و بیتابی میباشد. همراه با این احساسات افراد روان رنجور تمایل به مستعد بودن در زمینه ایده‌های غیرمنطقی دارند و توان کمتری برای کنترل احساسات منفی خود دارند و به نحو ضعیفی با استرس انطباق پیدا میکنند. افرادی که نمره پایینی در روان‌رنجوری کسب میکنند، به لحاظ احساسی باثبات، آرام، ملایم و خویشتندار هستند؛ گشودگی و استقبال از تجربه به علاقه و شیفتگی فرد به پدیده‌ها و تجربه‌های جدید دلالت دارد. چنین افرادی، خلاق، کنجکاو و حساس اند. افرادی که در آن طرف طیف قرار می‌گیرند، در شرایط آشنا راحت ترند (احمدی، باباشاهی و خدانشناس، ۱۳۹۰) هر کدام از این ویژگی‌ها به طور مختصر در جدول زیر شرح داده شده اند (رحیمی و اسدی، ۱۳۹۱)

جدول (۲-۵) پنج بُعد ویژگی شخصیتی (رحیمی و اسدی، ۱۳۹۱)

عامل	ابعاد	ویژگیها
برونگرایی	افراد برونگرا	افراد اجتماعی، خوشرو، پرانرژی، پرحرف و جامعه‌پذیر. دوستدار دیگران،

خواستار اجتماعات و مهمانیها، فعال و

اهل گفتگو.

افرادی ساکت، درونگرا، خوددار، و

محتاطانند. درونگراها معمولاً

خجالتیانند

افراد درونگرا

و ترجیح میدهند که تنها باشند.

نسبت به جهان درون و بیرون خود

کنجکاو هستند و تمایل به پذیرش

ایده های نو دارند و این افراد از لحاظ

فکری کنجکاو بوده و گرایش به تجربه

و کشف ایدههای نو دارند.

گشودگی نسبت به افرادی که در این

تجربیات جدید مورد نمره بالایی

(انعطافپذیری) دارند

افرادی که در این افرادی که به سنتگرایی، داشتن

مورد نمره پایینی افکار محدود و نداشتن قوه تخیل

دارند معروفند.

این افراد متکی به خود، آرام و خونسرد

هستند. دارای اخلاق یکنواخت و

راحتی هستند.

افرادی که در ثبات

هیجانی نمره بالایی

دارند

ثبات هیجانی 4

این افراد هیجانات منفی مثل

اضطراب، خصومت، افسردگی،

کمرویی و

آسیبپذیری را تجربه میکنند.

افرادی که در ثبات

هیجانی نمره پایین

دارند

افرادى مودب، بانزاکت، نودوست،
 یکدلاند. قلبى نرم و رؤف دارند. این
 افراد مشتاق کمک کردن به دیگران
 هستند و در مورد دیگران نیز همین
 فکر را دارند. این افراد میل به روابط بین
 فردى مثبت و ارزشهای همیارانه
 دارند.

دلپذیر بودن
 (معاشرتی
 بودن)
 علاقه‌مند به برقراری
 ارتباط با دیگران
 عدم علاقه به
 برقراری ارتباط با
 دیگران
 افراد خودمحور، بدگمان، فریبکارند،
 سرد و خشن، نامهربان و غیر قابل
 انعطافند.

باوجدان بودن
 (مسئولیت
 پذیر بودن)
 بیانگر میزان سازشیافتگی،
 سختکوشی و انگیزش برای دستیابی
 به هدف است. یک پیشینی-
 کننده شخصیت برای ارزیابی
 سازگاری عملکرد شغلی بر روی
 گونه‌های کار و مشاغل است.

۲-۳ ریسک پذیری

۲-۳-۱ تعریف ریسک مالی

واژه نامه آکسفورد، ریسک را به امکان وقوع پیشامدى زیان بار در آینده ترجمه کرده است. واژه نامه مدیریت مالی نیز ریسک را به وضعیتی ترجمه کرده که در آن وقوع پیشامدها احتمالی است یا به

عبارت دیگر در چنین وضعیتی پیشامدها توزیع احتمال دارند. همچنین این واژه نامه مهمترین منبع ریسک را عدم اطمینان درباره وضعیت اقتصادی آینده میداند. ریسک در زبان چینی با دو علامت تعریف میشود که اولی به معنای خطر و دومی به مفهوم فرصت است. به عبارت دیگر ریسک ما را با وضعیتی مرکب از خطر و فرصت روبه رو می سازد و شاید این تعریف را بتوان از جمله کامل ترین تعریف های ریسک شمرد. چرا که نه تنها در دنیای سرمایه گذاری بلکه جهان طبیعت نیز تهدیدها و فرصتها را در کنار یکدیگر قرار داده است و موجودات به مقتضای سطح شعور و آگاهی خود از این فرصت ها در کنار شناخت تهدیدات استفاده میکنند (راعی و سعیدی، ۱۳۸۷) همان طور که پیشتر نیز بیان شد، ریسک در حوزه سرمایه گذاری مربوط به جریانهای نقدی آتی هر سرمایه گذاری است. ریسک سرمایه گذاری، احتمال وقوع بازده واقعی به غیر آن چه انتظار می رود، است؛ بنابراین هر اندازه تغییرپذیری نتیجه ها بیشتر باشد، سرمایه گذاری ریسکدارتر خواهد بود (راعی و تلنگی، ۱۳۸۷). مفهوم ریسک در عرف معمول عبارت از خطری است که به علت عدم اطمینان در مورد وقوع حادثه های در آینده پیش می آید. در متون تخصصی مالی، ریسک هر پدیده ای است که بتواند نتیجه حاصل از آنچه سرمایه گذار انتظار دارد را منحرف سازد. ریسک دارای مفهوم کلیدی است و یکی از اولین دغدغه های سرمایه گذاران است. دو دیدگاه مختلف در رابطه با مفهوم ریسک وجود دارد: در دیدگاه اول به هرگونه نوسان احتمالی بازده اقتصادی یک سرمایه گذاری ریسک گفته میشود. برای اولین بار هری مارکوویتز (۱۹۵۲) با تعریف ریسک در قالب انحراف معیار بازده سرمایه گذاری اقدام به معرفی یک شاخص عددی جهت محاسبه ریسک نمود. اما دیدگاه دیگری نیز در تعریف ریسک وجود دارد که فقط به جنبه منفی نوسانات توجه میکند. هیوب (۱۹۹۸) ریسک را احتمال کاهش درآمد یا از دست دادن سرمایه تعریف میکند. بر این اساس ریسک به عنوان نوسانات احتمالی منفی بازدهی اقتصادی در آینده تعریف میشود. بر اساس تعاریف جدید، ریسک احتمال زیان تعریف میشود، یعنی تغییرات مطلوب (افزایش نرخ بازده دارایی مالی) به عنوان ریسک محسوب نشده و فقط تغییرات نامطلوب (آن دسته از مشاهداتی که کمتر از نرخ بازده

مشخصی میباشند) به عنوان ریسک محسوب میشوند، لذا دیدگاه دوم در کانون توجه قرار گرفته است. بر اساس دیدگاه دوم، ریسک دو جنبه مطلوب و نامطلوب پیدا میکند. ریسک مطلوب و نامطلوب، توسط یک سطح قابلقبول ریسک از هم جدا و مشخص میشوند. عملکردی که زیر سطح قابل قبول قرار میگیرد، نشان دهنده رویدادهای نامطلوب و زیر سطح نرمال است که همان ریسک نامطلوب است. تعاریف جدید از ریسک با ادراک سرمایه گذاران از ریسک تطابق بیشتری دارد. در عاریف جدید و شاخصهایی که بر اساس آن طراحی شده، فقط تغییرات نامطلوب (آن دسته از مشاهداتی که کمتر از نرخ بازده مشخصی میباشند) به عنوان ریسک تعریف میشوند (سعیدی و صفدری پور، ۱۳۸۷) ریسک عبارت است از احتمال انحراف نتایج واقعی از نتایج مورد انتظار. واریانس یا انحراف معیار بازدههای مورد انتظار یکی از فراگیرترین معیارهای ریسک است. افزایش در نرخ بازده مورد نیاز بر روی نرخ اسمی بدون ریسک، صرف ریسک نامیده میشود. عدم اطمینان منشأ اصلی صرف ریسک است. یک چشم انداز از اجزای ریسک از کار گسترده ی مارکویتز^{۳۱} (۱۹۵۲) شارپ^{۳۲} (۱۹۶۴) و دیگران در نظریه ی سبد اوراق بهادار و نظریه بازار سرمایه گرفته شده است. طبق این نظریه ریسک کل شامل ریسک سیستماتیک و ریسک غیر سیستماتیک بوده و ریسک سیستماتیک عبارت است از عدم اطمینان از بازدههای آتی به علت حساسیت بازده سرمایه گذاری به حرکات شاخص ترکیبی تمام سرمایه گذاری های بازار. نکته مهم در مورد این نوع ریسک آن است که از طریق ایجاد پرتفوی و تنوع بخشی قابل کاهش نیست. آن قسمت از تغییرپذیری در بازده کلی اوراق بهادار که به تغییرپذیری کلی بازار بستگی ندارد، ریسک غیرسیستماتیک نامیده میشود. این نوع ریسک منحصر به سرمایه گذاری های خاص بوده و از طریق ایجاد پرتفوی و تنوعبخشی قابل کاهش است. چشمانداز دیگر برای تجزیه ی ریسک، بیان منابع ریسک یا ریسک بنیادین است که عبارت است از: ریسک تجاری، ریسک مالی (اهرم مالی)، ریسک نقد شوندگی، ریسک تورم، ریسک نرخ ارز و ریسک کشور (وکیلی فرد و زارعی، ۱۳۹۰)

³¹ Markwits

³² sharp

۲-۳-۲ اهمیت ریسک

یکی از اصول اساسی علم مدیریت مالی این است که درآمد بیشتر در گرو تحمل ریسک بیشتر است. چه بسا بسیاری از مدیران مالی سازمانها، شرکتهای سرمایه گذاری، سبدهای سهام و به طور کلی تمام افرادی که با تصمیم گیری های مالی سروکار دارند، این اصل را در عالم واقع نیز تجربه کرده باشند. بر اساس این اصل پذیرفته شده مالی بسیاری نظریه ها و مدلها توسعه یافته اند که از مشهورترین آنها میتوان به نظریه بازار سرمایه^{۳۳} و مدل قیمت گذاری دارایی های سرمایه ای^{۳۴}، نظریه بازار کارا، ریسک و بازده، نظریهی قیمت گذاری آربیتراژ^{۳۵}، نظریه نمایندگی و مدل قیمت گذاری بر اساس ضریب P/E اشاره کرد. بر اساس مدل قیمت گذاری دارایی های سرمایه های، هر سرمایه گذاری که ریسک بیشتری تحمل کند، درآمد بیشتری نیز نصیب وی میشود. از دیگر گواهی هایی که میتوان در تأیید اصل «درآمد بیشتر در گرو تحمل ریسک بیشتر است» به آن اشاره کرد، نرخ بازده مورد انتظار سهام عادی در مقایسه با نرخ بازده مورد انتظار از اوراق قرضه و سهام ممتاز است. صاحبان سهام عادی به علت پذیرش ریسک بیشتر انتظار بازده بیشتری نیز دارند. به این دسته از سهامداران «صاحبان سهام پسماند» نیز گفته میشود. به این علت که هنگام ورشکستگی شرکت دارایی های باقیمانده ابتدا به اعتباردهندگان مانند وام دهندگان و دارندگان اوراق قرضه و در مرحله بعد به صاحبان سهام ممتاز و سرانجام اگر از دارایی ها چیزی باقی بماند، به صاحبان سهام عادی تعلق میگیرد. همان طور که مشاهده میشود، صاحبان سهام عادی در مقایسه با صاحبان سهام ممتاز و دارندگان اوراق قرضه ریسک بیشتری را متحمل میشوند و از این روست که تقاضای بازده بیشتری نیز دارند. اغلب تصمیم گیری های سرمایه گذاری بر اساس بده-بستان ریسک و بازده گرفته میشوند. به این ترتیب که سرمایه

³³ Capital Market Theory (CMT)

³⁴ Capital Asset Pricing Model (CAPM)

³⁵ APT

گذاری که فقط بازدهی بالا یا ریسک پایین داشته باشد، از دید سرمایه گذار عقلایی سرمایه گذاری مناسب تلقی نمیشود، بلکه هر سرمایه گذار بسته به میزان ریسک، بازدهی متناسب با آن را طلب میکند. معیاری که به طور معمول برای ارزیابی سرمایه گذاری استفاده میشود، بازده تعدیل شده بر اساس ریسک است. در اینجا بیان تمایز بین دو متغیر «بازده واقعی» و «بازده مورد انتظار» ضروری است. نرخ بازده واقعی در سرمایه گذاری، نرخ بازدهی است که اتفاق افتاده اما نرخ بازده مورد انتظار، نرخ بازدهی است که سرمایه گذار احتمال میدهد به وقوع بپیوندد و محاسبه آن بر اساس تابع احتمال صورت میگیرد. آن چه در تصمیم های سرمایه گذاری بسیار اهمیت دارد، نرخ بازده مورد انتظار است چرا که ارزش هر سرمایه گذاری برابر با میزان جریانهای نقدی آتی آن سرمایه گذاری است و برای محاسبه ارزش فعلی عایدات آتی ناگزیر از تنزیل آنها هستیم. نرخ تنزیلی که برای ارزیابی هر سرمایه گذاری استفاده میشود، بازده مورد انتظار از آن سرمایه گذاری نامیده میشود؛ به طور مثال در ارزشگذاری سهام یا اوراق بدهی برای تنزیل جریانهای نقدی آتی از نرخ بازده مورد انتظار استفاده میشود و بر اساس ارزیابی پیشگفته در باره خرید، فروش یا نگهداری اوراق بهادار اقدام میشود. همان طور که پیشتر نیز بیان شد، تصمیم گیری در وضعیت ریسک به این معنا است که دست کم یکی از مشاهدات، تابع احتمال داشته باشد و از آنجا که بازده مورد انتظار نیز بر اساس تابع احتمال محاسبه میشود، میتوان گفت که تصمیم های سرمایه گذاری که بر اساس نرخ بازده مورد انتظار گرفته میشوند، تصمیمگیریهایی در وضعیت ریسک هستند (مصباحی مقدم و صفری، ۱۳۸۸). تصمیمگیری های انسان نوعاً با محدودیت در اطلاعات همراه است. جمعآوری اطلاعات برای تصمیمگیری مؤثر بسیار مهم است. با این وجود به علت محدودیتهای موجود در ظرفیت شناختی انسان، پردازش صحیح تمام اطلاعات اغلب دشوار است کوک، نويز و ماسکوویزکی، ۲۰۰۷). از آنجا که این قبیل محدودیت ها باعث افزایش سطح ریسک میشود و با توجه به اینکه اثربخشی در تصمیم گیری اهمیت ویژه‌ای دارد، تعیین سطح ریسک و مدیریت آن برای فرد تصمیم گیرنده مهم و ضروری است. پدیده ریسک یکی از کلیدیترین مشخصه های شکلگیری تصمیم در حوزه سرمایه گذاری، امور مربوط به بازارهای مالی و

انواع فعالیتهای اقتصادی است. در بیشتر کتابهای اقتصادی از سه عامل کار، زمین و سرمایه به عنوان نهادهای اصلی تولید نام برده میشود. به این معنا که برای تحقق تولید، باید از وجود سه عامل پیشگفته اطمینان حاصل کرد اما پرسشی که در اینجا مطرح میشود آن است که آیا با اجتماع این سه عامل لزوماً تولیدی اتفاق خواهد افتاد یا خیر؟ با کمی تأمل میتوان چنین پاسخ داد که اجتماع این سه عامل شرط لازم برای تولید است اما شرط کافی در فرایند تولید چیزی جز عامل ریسک نیست. به عبارت دیگر چنان چه کار، سرمایه و زمین موجود باشند، اما تولیدکننده زیانهای احتمالی این فرایند را متقبل نشود، هرگز تولید صورت نخواهد گرفت. از این رو در برخی از مطالعه ها از عامل ریسک به عنوان عامل چهارم در فرایند تولید یاد میشود. برای بیان اهمیت ریسک در مدیریت مالی نیز باید گفت که اگر بپذیریم هدف مدیریت مالی حداکثر سازی ارزش بنگاه باشد، آنگاه سه وظیفه پرسش متوجه هر مدیر است: نخست آنکه سرمایه گذاری هایی انجام دهد که نرخ بازده آنها بالاتر از نرخ هزینه سرمایه بنگاه باشد؛ دوم آنکه به صورتی تأمین مالی کند که بازده حاصل از سرمایه گذاری ها تکافوی نرخ هزینه سرمایه را بدهد و سوم آنکه نرخ هزینه سرمایه را تا حد ممکن کاهش دهد چرا که ارزش بنگاه با کاهش نرخ هزینه سرمایه، افزایش مییابد. در تمام این موارد نقش ریسک و اهمیت آن جلوهگر است. به طور کلی میتوان گفت دو متغیر که هر مدیر مالی به عنوان داده های اولیه بر آنها تمرکز میکند، بازده مورد انتظار و ریسک ادراک شده^{۳۶} است و بده-بستان بین این دو است که مدیر مالی را به سرمایه گذاری سوق میدهد یا از منبع تأمین مالی بر حذر میدارد. بونیتس و همکارانش بیان میکنند آن چه قابل اندازه گیری است را میتوان مدیریت کرد و برای اعمال مدیریت، ناگزیر از اندازه گیری هستیم. بنابراین برای مدیریت ریسک نیز ابتدا باید ارزش آن را اندازه گیری کنیم اما پرسش این است که آیا ریسک ارزش بازاری^{۳۷} دارد به صورتی که بتوان برای آن قیمت تعیین کرد و آن را در بازار مورد معامله قرار داد؟ در پاسخ به این پرسش باید گفت اگرچه وقوع نتیجههای مطلوب در وضعیت ریسک فقط بر اساس احتمال است اما میتوان برای عاملهایی که سبب وقوع این نتیجه ها

³⁶ Perceived Risk

³⁷ Market value

میشوند، ارزش قائل شد. شیوه استدلال در اینجا به طور دقیق شبیه به استدلال درباره ارزش دار بودن دارو است. بیمار با پرداخت پول، خرید دارو و مصرف آن احتمال میدهد که درمان شود، یعنی دارو را عاملی میدانند که به سلامتی وی می انجامد. همان طور که مشاهده میشود، در اینجا بیمار بابت عاملی که سبب درمان و بهبود سلامتیش میشود پول پرداخته و ارزش قائل شده است. همین منطق درباره عوامل تولید نیز به کار میرود. کار مفید اقتصادی ارزش دارد چون عامل تولید است؛ بنابراین در بازار برای کار ارزش قائل هستند و برای آن بازار وجود دارد. همین استدلال درباره ریسک هم به کار میرود. یعنی از آنجا که ریسک جزء لاینفک عوامل تولید است، باید برای آن هم ارزش قائل شد (مصباحی مقدم و صفری، ۱۳۸۸).

۲-۳-۳ انواع ریسک مالی

منابع اصلی عدم قطعیت عبارت اند از: (۱) ریسک هایی که منشأ آنها ویژگی های درونی شرکتهاست (۲) ریسکهای خارج از شرکت که بر بازده سرمایه گذاری اثر میگذارند. در ادامه به تعریف کامل آنها میپردازیم:

۲-۳-۳-۱ ریسک هایی که بیانگر ویژگی های درونی شرکت ها است

۲-۳-۳-۱-۱ ریسک تجاری (ریسک فعالیت)

ریسک ناشی از انجام تجارت و کسب و کار در یک صنعت خاص یا یک محیط خاص را ریسک تجاری میگویند. به عبارت دیگر ریسک تجاری را در ناتوانی یک شرکت در پایداری صحنه رقابت، یا در حفظ نرخ رشد و یا ثبات میزان سوددهی در کوتاه مدت یا بلندمدت میتوان تعریف کرد. در چنین حالتی میزان سود تقسیمی شرکت کاهش می یابد و این کار بر بازدهی و تغییرپذیری بازدهی سالانه آثار نامطلوبی میگذارد (جونز، ۱۳۸۴). این نوع ریسک به دو عامل بستگی دارد: الف) اطمینان نداشتن

نسبت به فروش شرکت: این عامل نوسان حجم و قیمت فروش و نوع کالاهای عرضه شده برای فروش را نشان میدهد. اگر عوامل تولید دستخوش نوسان شود، موجب میشود که فروش واقعی با فروش پیش بینی شده مغایرت داشته باشد. نقش بازار نیز کمتر از تولید نیست، به عنوان مثال چگونگی رفتار رقبا، محفوظ ماندن سهم محصول شرکت در بازار برای مدیران حائز اهمیت است. مشکل عمده شرکتها در کشورهای صنعتی، بازار فروش محصولات تولیدی است .

ب) حجم هزینه های ثابت عملیاتی (درجه اهرم عملیاتی): این عامل تابعی از حجم دارایی های ثابت (ماشین آلات و تأسیسات) است. بنابراین ترکیب هزینه های شرکت هم در ایجاد ریسک نقش مهمی دارند. سهم هزینه های ثابت عملیاتی در ایجاد ریسک مهم است، شرکتهایی که هزینه ثابت بالایی دارند با ریسک تجاری بیشتر روبرو میباشند. استفاده از فناوری پیشرفته باعث افزایش ریسک تجاری میگردد . ریسک تجاری همه شرکتها یکسان نیست، شرکتهای رو به رشد (یعنی شرکتی که نرخ بازدهی سالانه آن سریع افزایش مییابد) با ریسک تجاری بیشتری مواجه میشوند. زیرا اگر نتوانند در صحنه شدید رقابت، آهنگ رشد خود را حفظ کنند، قیمت سهام آنها کاهش خواهد یافت. باید توجه داشت که احتمال کاهش قیمت اینگونه سهام بیشتر از سهام بدون رشد است. با اطلاع از میزان ریسک و بازده سهام شرکتها و گنجاندن آنها در یک پرتفوی میتوان ریسک تجاری را کاهش داد. اهرم عملیاتی نقش مهمی در محاسبه پیش بینی سود قبل از بهره و مالیات (EBIT) و محاسبه ریسک شرکت دارد. درجه اهرم عملیاتی به صورت درصد تغییرات سود قبل از بهره و مالیات بر درصد تغییرات تولید تعریف میشود (راعی و تلنگی، ۱۳۸۷) گراهام و همکاران (۲۰۰۵) بیان کردند مدیران خواهان افزایش سود و هموارسازی سود میباشند؛ زیرا آنها معتقدند سرمایه - گذاران در صورتی که شاخصهای سود مناسب داشته باشند، صرف ریسک کمتری مطالبه میکنند. مراجعه به مطلوبیت ثابت سودآوری در گزارشهای سالانه نشان دهنده ی این است که انگیزه هایی برای اجتناب از زیان وجود داد (کاردان و خلیلیان موحد، ۱۳۹۲).

۲-۳-۳-۱-۲ ریسک ورشکستگی

ریسک ورشکستگی یا ریسک ناتوانی شرکت در پرداخت بدهی‌ها بیشتر مربوط به اوراق قرضه شرکتها است. این نوع ریسک به خاطر بدهی زیاد و نوسان پذیری در سود شرکتها به وجود می‌آید. ریسک ورشکستگی (خطر ناتوانی در پرداخت) تابعی از حجم بدهی شرکت کارایی عملیات توان بالقوه رشد، سودآوری و جریانهای نقدینگی است. بررسی وضعیت بدهی شرکت مثل نسبت دیون (نسبت بدهیها به داراییها) نسبت بدهیها به ارزش ویژه میتواند نشانگر وضعیت شرکت از نظر خطر ناتوانی در پرداخت بدهی باشد (سعیدی و صفدری پور، ۱۳۸۷).

۲-۳-۳-۱-۳ نوسان سود

از انحراف معیار سودها (سود موجود برای سهامداران عادی قبل از اقلام غیرمترقبه) طی چند سال قبل برای اندازه‌گیری این متغیر استفاده میشود. نوسانات زیاد در سود میتواند به ارزیابی ریسک زیاد منجر و سبب افت قیمت سهام و افزایش نرخ استقراض توسط شرکت شود. تغییرپذیری سود با شاخصهای ریسک بازار مانند بتا و انحراف معیار بازده مرتبط است (کاردان و خلیلیان موحد، ۱۳۹۲).

۲-۳-۳-۲ ریسکهای خارج از شرکت که روی بازدهی سرمایه اثر می‌گذارند

۲-۳-۳-۱-۲-۱ ریسک نوسان نرخ بهره

ریسک نرخ بهره یعنی ریسک از دست دادن اصل سرمایه (البته به لحاظ تغییر در نرخ بهره اوراق بهاداری که به تازگی انتشار می‌یابند). تغییر نرخ بهره روی قیمت سهام شرکتها اثر می‌گذارد. بین نرخ بهره بازار و قیمت سهام رابطه معکوس وجود دارد. با افزایش نرخ بهره تقاضا برای سهام کاهش می‌یابد، و در نتیجه قیمت آنها نیز پایین می‌آید. نرخ بهره تابع سیاست‌های پولی و مالی دولت است. به طوری

که در زمان افزایش حجم پول و اعتبارات نرخ بهره کاهش مییابد. نرخ جاری بهره در بازار نقش نرخ فرصت از دست رفته را ایفا میکند. بدین معنی که سرمایه گذار هنگام خرید اوراق قرضه هایی که قبلاً منتشر شده، نرخ بازده این اوراق را با نرخ جاری بهره (نرخ بهره اوراق قرضه جدید) مقایسه میکند و در صورتی که نرخ جدید بالاتر از نرخ اوراق قبلی باشد، تقاضا برای قرضه های قدیمی کاهش یافته و متعاقباً قیمت آنها نیز کاهش مییابد. چنانچه نرخ اوراق قرضه جدید پایین تر از نرخ اوراق قرضه قدیم باشد، تقاضا برای اوراق قرضه قدیمی بالا رفته و در نتیجه قیمت آنها افزایش مییابد. خرید اوراق قرضه کوتاه مدت به علت سر رسید کوتاه مدت این اوراق، موجب کاهش ریسک نرخ بهره میگردد. یکی از راههای محفوظ ماندن در برابر ریسک نرخ بهره خرید تعدادی اوراق قرضه با تاریخهای سر رسید متفاوت است. افزایش نرخ بهره افزایش نرخ بازده مورد انتظار سرمایه گذاران، کاهش قیمت

$$ExGrw = \frac{EPS_{t+2} - EPS_{t+1}}{EPS_{t+1}}$$

سهام و در نهایت، باعث کاهش نرخ بازده سهام میگردد. بر اساس رابطه ی گوردون، نرخ بهره بالا باعث کاهش ارزش حال جریان نقدی آتی شده و باعث کاهش جذابیت فرصتهای سرمایه گذاری خواهد شد. به منظور اندازهگیری ریسک نوسان نرخ بهره از انحرافات معیار نرخ سود سپردههای سرمایه گذاری بلندمدت 5ساله، اعلام شده توسط بانک مرکزی طی ۱۰ دوره ی مالی قبل میتوان استفاده نمود (کاردان و خلیلیان موحد، ۱۳۹۲).

۲-۳-۳-۲ سودهای غیرعادی

بیور و همکاران (۱۹۷۰) بیان کردند سودهای غیرعادی ناشی از فرصتهای رشد همین که رقابت وارد بازار میشود، رو به زوال میگذارند. در نتیجه، سود ناشی از فرصتهای رشد نسبت به سودهای عادی پرخطرتر است. که معمولاً جهت محاسبه ی رشد سود مورد انتظار از فرمول زیر استفاده میشود که بوتوسان و پلامل (۲۰۰۵) نیز از این روش استفاده نمودند مأخذ: (کاردان و خلیلیان موحد، ۱۳۹۲) که

در آن؛ ، EPSt+1 سود هر سهم یک دورهی مالی بعد و ، EPSt+2 سود هر سهم دو دورهی مالی بعد است (کاردان و خلیلیان موحد، ۱۳۹۲)

۲-۳-۳-۳ ریسک تورم

ریسکی که همه ی اوراق بهادار با آن مواجه اند ریسک تورم یا قدرت خرید است. کاهش ارزش دارایی ها با افزایش سطح عمومی قیمتتها منجر به بروز این ریسک میشود. افزایش قیمتتها باعث کاهش ورود سرمایه به کشور میشود؛ زیرا تورم به عنوان عامل کاهنده ارزش داراییها و سود خالص سرمایه گذار عمل میکند. افزون بر اینکه نرخهای بالای تورم اغلب به عنوان نشانهی بیثباتی محیط اقتصادی و ناتوانی دولت به منظور کنترل سیاستهای کلان اقتصادی است و در نتیجه عدم اعتماد به آینده را به دنبال خواهد داشت. با توجه به اینکه اوراق مشارکت ارزی بر پایه ارز خارجی منتشر میشود، بیثباتیهای داخلی در زمینه تورم بر دارندگان خارجی اوراق اثر چندانی نخواهد گذاشت. بنابراین این افراد با اطمینان بیشتری میتوانند اوراق خود را تا زمان سررسید نگهداری نمایند؛ اما به دلیل سیستم نرخ ارز شناور مدیریت شده کشور و اقدامات بانک مرکزی جهت ثابت نگه داشتن نرخ ارز، افزایش تورم منجر به کاهش ارزش پول ملی میشود و از این طریق خریداران داخلی اوراق در زمان تبدیل ارز به پول داخلی متضرر خواهند شد. نکته ی دیگر این است که ناشر حق تبدیل منابع حاصل از فروش اوراق به واحد پول رسمی کشور ایران را ندارد و خرید و فروش اوراق در بازارهای اولیه و ثانویه فقط ارزی است. این امر به منظور جلوگیری از فشار بر نقدینگی و سطح عمومی قیمتتها در داخل کشور است (نظریور و خزایی، ۱۳۹۱) تورم معمولاً تمامی اوراق بهادار را تحت تأثیر قرار میدهد. در شرایط تورمی، سود اسمی شرکتها پس از مدت زمانی به دلیل کاهش ارزش پول، افزایش مییابد. از این رو، بین افزایش نرخ تورم و بازده نقدی سهام، یک رابطه ی مثبت مورد انتظار است (کاردان و خلیلیان

۲-۳-۲-۴ ریسک نرخ ارز

مسئله ی نرخ ارز یکی از عوامل تعیین کننده در محاسبه سودآوری و کارایی پروژه ای سرمایه گذار ی است و این موضوع میتواند کل فرایند سرمایه گذاری و انتقال وجوه سرمایه به داخل کشور را تحت الشعاع قرار دهد. در حقیقت، ثبات نرخ ارز باعث اطمینان در محیط اقتصاد داخلی شده و در نتیجه سرمایه گذار آن به سهولت در مورد سرمایه گذاری در زمان حال و آینده تصمیم گیری میکنند. بنابراین، تغییرات نرخ ارز منجر به عدم اطمینان نسبت به آینده و تغییر ارزش دارایی های داخلی میشود. به طور کلی، ریسک نرخ ارز عبارت است از احتمال زیانی که از نوسانات نامطلوب نرخ ارز به وجود می آید و ناشی از عدم تطابق دریافتی ها و پرداختی های ارزی است. این ریسک ماهیت سوداگرانه دارد و احتمال وقوع آن در بازارهای نقدی و سلف ارز وجود دارد. بازارهای مالی بین المللی به شدت در معرض این ریسک قرار دارند. با توجه به اینکه اوراق مشارکت ارزی بر پایه ارز خارجی منتشر میشود، میتوان انتظار داشت نوسانات بازار ارز بازدهی اوراق را تا حدودی تحت تأثیر قرار دهد (نظریور و خزایی، ۱۳۹۱). این ریسک میتواند بر توانایی شرکت جهت بازپرداخت وام های خارجی اثر گذارد و همچنین، باعث گردد سازمان نتواند به تعهدات خود نسبت به پیش خرید کالاها از بازارهای خارجی عمل کند. نقش ارز در نظام اقتصادی، به خصوص در کشورهای توسعه نیافته انکارناپذیر است؛ زیرا این کشورها به کشورهای صنعتی وابسته هستند و برای واردات نیازمند ارز بیشتری هستند. اگر در اثر تغییر و تحولات اقتصادی و عوامل متعدد دیگر تأثیرگذار، نرخ ارز افزایش یابد، بنگاههای اقتصادی مجبور به پرداخت مبالغ بیشتری بابت واردات میشوند؛ در نتیجه، از یک سو باعث افزایش بدهی، و از سوی دیگر، موجب افزایش بهای تمام شده ی

تولیدات و خدمات ارائه شده توسط این شرکتها میگردد که اثر منفی بر توزیع سود و بازده نقدی سهام دارد.

۲-۳-۳-۲-۵ ریسک اهرم مالی

اهرم مالی عبارت است از ارزش دفتری بدهیهای بلندمدت تقسیم بر ارزش بازار حقوق صاحبان سهام. ساختار مالی شرکت که ترکیب بدهی و حقوق صاحبان سهام آن را تعیین میکند، آثار هزینه‌های و ریسکی بر عملکرد شرکت دارد. برای مثال، هرچه میزان بدهی در ترکیب تأمین شرکت بیشتر باشد، خطر ناتوانی شرکت بیشتر خواهد شد. ساختارهای مختلف تأمین مالی و اثر آن بر شرکتهای مختلف، در موقعیتهای مختلف اقتصادی تفاوت خواهد داشت. مودیگیلیانی و میلر (۱۹۵۸) نشان دادند که تغییرات اهرم با ارزشهای بازار، اثر مستقیمی بر میانگین موزون هزینه‌ی سرمایه داشته و در نهایت، ریسک شرکت و بازده مورد انتظار آن را افزایش میدهد. فاما و فرنچ (۱۹۹۲) یک رابطه‌ی مثبت میان اهرم و بازده را گزارش کردند (کاردان و خلیلیان موحد، ۱۳۹۲).

۲-۳-۳-۲-۶ ریسک سیاسی

تغییرات مکرر مقررات، دخالت گسترده دولت در اقتصاد باعث میشود که عملکرد سرمایه گذار ی تغییر کند. به عنوان مثال تغییرات نرخ ارز مربوط به صادرات و واردات کالاها یا دخالت در قیمت گذاری محصولات کارخانه ها موجب ایجاد ریسک فوق میگردد (جنانی و هادیزاده، ۱۳۸۱). در میان عوامل سیاسی مسائلی نظیر ثبات اجتماعی و سیاسی، ساختار سیاسی جامعه، نوع حکومت، قدرت دولت، نحوه تصمیم سازی، سازمانهای اداری، مدیریت و ... در جذب سرمایه های خارجی دارای اهمیت

هستند. یکی از عوامل مؤثر موفقیت کشورهای جنوب شرق آسیا نسبت به سایر کشورها در جذب سرمایه‌های خارجی و رشد و توسعه اقتصادی توجه به همین مسئله است. ثبات سیاسی یکی از شرایط لازم جذب سرمایه‌های خارجی است و این سرمایه‌ها معمولاً در کشورهای دارای امنیت و ثبات سیاسی جذب میشوند. بنابراین در این صورت تحقق ثبات سیاسی، سرمایه‌گذار خارجی با اطمینان خاطر بیشتری اقدام به ورود ارز به کشور مینماید (نظرپور و خزایی، ۱۳۹۱).

۲-۳-۳-۲-۷ ریسک بازار

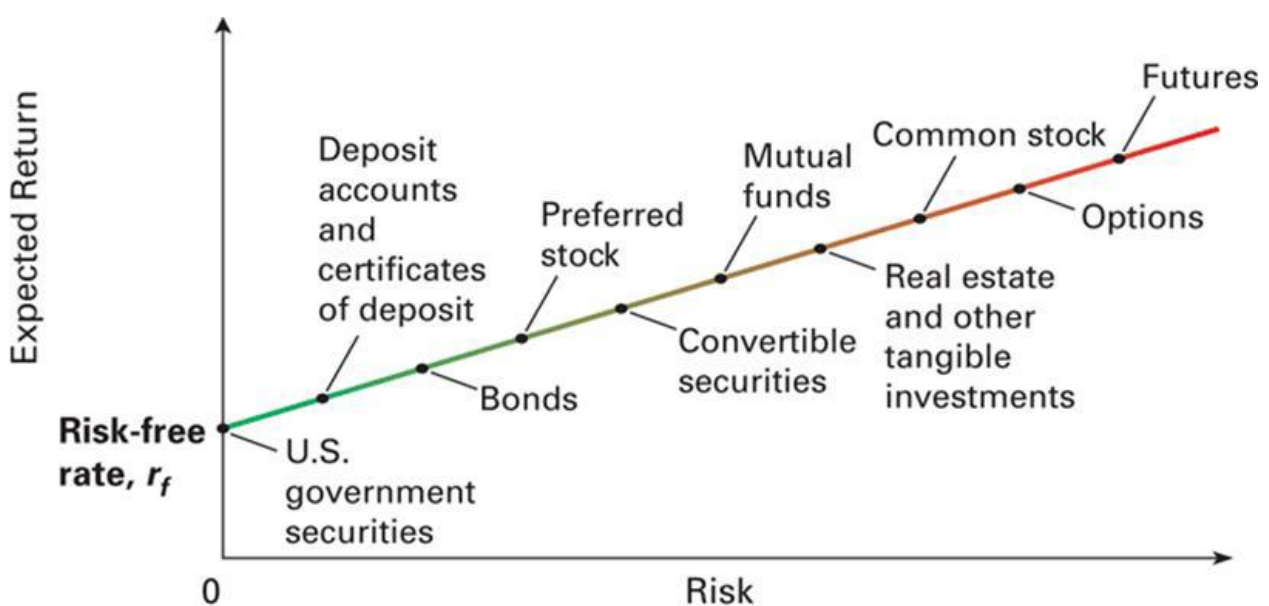
این نوع ریسک در اثر حالت خوش بینی و بدبینی که در بازار حاکم میگردد به وجود می‌آید. شروع و یا خاتمه جنگ، انتخاب رئیس‌جمهور جدید، تغییرات ناگهانی نرخ بهره و نرخ ارز و ... در ایجاد ریسک بازار نقش موثری دارند و موجب تغییر قیمت اوراق بهادار میگردد. تغییرات قیمت سهام عادی موجب ضرر سرمایه میگردد. برای محفوظ ماندن از ریسک بازار باید سهام شرکتهایی را خریداری نمود که در سال مالی گذشته دارای الگوی نوسان قیمت دوره‌های نبودند و ریسک بازار آنها در حد قابل قبول باشد (شباهنگ، ۱۳۸۷).

۲-۴ ریسک پذیری مالی

ریسک پذیری حداکثر مقدار ریسک سرمایه‌گذاری است که یک شخص به راحتی می‌پذیرد. بنا به گفته شیفر، دو شخص ممکن است کاملاً بر سر ریسکی بودن یک نوع سرمایه‌گذار ی توافق داشته باشند، اما با این وجود سبدهای سرمایه‌گذار ی متفاوتی را ترجیح دهند و این امر نشان دهنده آن است که ریسک پذیری اشخاص متفاوت است. در بین تمامی کسانی که بر روی موضوع ریسک پذیری مطالعه کرده‌اند مطالعه ی (گربل و لیتون، ۱۹۹۹) که خود جزء تئوری پردازان حوزه ی ریسک پذیری هستند را میتوان به عنوان مرجع و سنگ بنای دیگر مطالعات این حوزه دانست و همان طور

که در ادامه عنوان می گردد در شکل دهی مدل مفهومی این پژوهش نیز به نوعی از مطالعات ایشان استفاده گردیده است. گابریل و لیتون در مطالعات خود ۸ بعد ریسک پذیری را (بعد اول حالت تضمین شده در مقابل حالت احتمالی و قمار کردن، بعد دوم: ریسک عمومی انتخاب بعد سوم: انتخاب بین گزینه ی باخت قطعی و برد قطعی، بعد چهارم: ریسک به عنوان تجربه و دانش بعد پنجم: ریسک به عنوان سطح راحتی، بعد ششم: ریسک سودگرانه، بعد هفتم: تئوری انتخاب بعد هشتم: ریسک سرمایه گذاری) مطرح می کنند نتایج مطالعات ایشان نشان دهنده ی وجود یک رابطه ی مثبت میان سطح ریسک پذیری و تصمیم های سرمایه گذاری می باشد. و طبق نتایج مطالعات ایشان می توان چنین انتظار داشت که اشخاصی که ریسک پذیری مالی پایینی دارند، واکنش متفاوتی در مقابل ریسک نسبت به کسانی که ریسک پذیری مالی بالاتری دارند داشته باشند. شخصی با ریسک پذیری بالا، انتظار می رود که ریسک بالاتری را به صورت مسئولیت- پذیری بیشتر، کار با اطلاعات محدودتر و داشتن کنترل کمتر بر اوضاع بپذیرد، درحالی که در مورد فردی با ریسک پذیری پایین، وضع به این صورت نیست. اشخاص دارای ریسک پذیری پایین معمولاً میخواهند احتمال زیان را به حداقل ممکن برسانند، نمیخواهند در محیط های نا آشنا به فعالیت بپردازند، عدم اطمینان کمتری را تحمل میکنند و به اطلاعات بیشتری در رابطه با عملکرد یک سرمایه گذاری نیاز دارند. به طور خلاصه، اشخاص ریسک پذیر، وقایع بی ثبات را می پذیرند، درحالی که اشخاص ریسک گریز به اطمینان بیشتری نیاز دارند گابریل، (۲۰۰۰) البته ریسک پذیری نباید منجر به تصمیمات غلط شود. متأسفانه اکثر سرمایه گذاران در کشور ما صرفاً بر مبنای نظرات و پیشبینی های دیگران در آینده و با ریسک بالا سرمایه گذاری میکنند. سرمایه گذاری بر مبنای سود میتواند از این دست سرمایه گذاری ها باشد. عمده این سرمایه گذاری ها بر مبنای نظرات و پیشبینی های افراد در مورد آینده و اتفاقات سیاسی و اجتماعی و تحلیل های اغلب نادرست صورت میگیرد. ولی در سرمایه گذاری بر مبنای جریان گردش پول سرمایه گذار معمولاً بر اساس حقایق تصمیم میگیرد. یک سرمایه گذار باهوش هم بر اساس حقایق و هم بر اساس نظرات معتبر تصمیم گیری میکند و هدف او، هم دستیابی به گردش پولی مناسب و هم سود

سرمایه است. کیوساکی و همکاران، (۲۰۰۰) سوان و چمیل، (۲۰۰۵) ترجیحات ریسک پذیری را در سه حوزه ی تصمیم گیری معمول یعنی کار، سلامتی، سرمایه گذاری فردی بررسی می کند. محقق در این مطالعه از مدل پنج عامل شخصیتی برای اندازه گیری ابعاد شخصیتی و چند فاکتور دیگر که بر روی سطح ریسک پذیری تاثیر گذار هست استفاده می کند. نتیجه ی این مطالعه نشان می دهد. که هر یک از ویژگی های شخصیتی دارای ارتباط متفاوتی بسته به الگوها و ارتباط بین متغیرهای پیش بین و ترجیحات ریسک پذیری می باشند. علاوه بر این میفیلد، پردو و ووتن (۲۰۰۸) این چنین عنوان می کنند که تمایل هر فرد به میزان ریسکی که مایل به پذیرش آن هست و ادراک او از ریسک میتواند تحت تاثیر ویژگی های فردی او باشد. آنها همچنین این چنین عنوان می کنند که ادراک از ریسک بر روی رفتار سرمایه گذاری تاثیر می گذارد علاوه بر این موارد، محقق تاثیر مثبت نگرش ریسک پذیری مالی سرمایه گذاران را بر روی سطح ریسک پذیری آنها بر روی سهام مورد مطالعه قرار داد. پاک و محمود (۲۰۱۵) این چنین عنوان می کنند که سرمایه گذارانی که ریسک پذیر مالی بالاتری دارند گرایش به انتخاب گزینه های سرمایه گذاری ریسکی تر دارند. در این مطالعه تاثیر هر یک از ویژگی های شخصیت شناسی در انتخاب گزینه های سرمایه گذاری که مطابق با شکل زیر میزان ریسکی بودن آنها مشخص گردیده مورد بررسی قرار گرفت.



شکل ۲-۱ دسته بندی گزینه های سرمایه گذاری بر اساس میزان ریسکی بودن آنها(اسمارت و همکاران

(۲۰۱۴)

همان طور که در بخش مدل مفهومی اشاره گردیده است از این مطالعه به عنوان مطالعه ی مرجع برای این پژوهش استفاده گردیده است .

۲-۵ حضور افراد در شبکه ی اجتماعی

هارول و براون (۱۹۹۰)^{۳۸} این چنین عنوان می کنند که یافته های قبلی نشان دهنده ی این است که ریسک پذیری مالی یک ویژگی پویا است که در طول زندگی سرمایه گذار تغییر می کند و از این رو، شخصی که مدیریت پورتفولیو رو بر عهده دارد باید بتواند بین ترجیحات ریسک پذیری دو فرد متفاوت در هنگام ارائه خدمات مشاوره ای در یک نقطه ی زمانی مشترک تمایز قائل شود "(هارلو و براون، ۱۹۹۰، ص ۵۲). مدیران مالی براساس ارزیابی که از گرایش ریسک پذیری مشتریان خود به عمل می آورند پورتفولیوی مناسب آنها را تشکیل میدهند و به همین خاطر دسترسی به اطلاعات پویا مربوط به سطح ریسک پذیری مشتریان فعلی یا مشتریان بالقوه ی خود برای آنها بسیار اهمیت دارد . با توجه به تعداد زیاد کاربران و تبادل اطلاعات و ایده ها مختلف بین کاربران، شبکه های اجتماعی آنلاین میتواند به عنوان یک منبع پویا غنی از اطلاعات برای شناخت بیشتر رفتار انسانی و روانشناسی مورد استفاده قرار بگیرد و بنابراین میتوان از طریق آن سطح ریسک پذیری افراد، را نه صرفا برای یک نقطه ی زمانی مشخص بلکه برای یک دوره ی زمانی مشخص هم مورد ارزیابی قرار داد . در حال حاضر نزدیک به ۲۰۰ سایت فعال در زمینه ی شبکه های اجتماعی شناخته شده وجود دارد که فیس بوک را میتوان به عنوان محبوب ترین و دارای بیشترین تعداد کاربر در بین سایر شبکه های اجتماعی نام برد ولی بدلیل محدودیت های دسترسی که در کشور عزیزمان ایران در رابطه با این شبکه اجتماعی وجود دارد از شبکه ی مجازی اینستاگرام به عنوان بستر مجازی مورد مطالعه استفاده

³⁸ Back et al.(2010) and Golbeck et al. (2011)

میگردد این شبکه در ماه سپتامبر سال ۲۰۱۷ میلادی به نقل از وبسایت ساتیستا^{۳۹} به رکوردی بی‌سابقه در میان شبکه‌های اجتماعی دست یافت و آن هم جای دادن بیش از ۸۰۰ میلیون کاربر فعال در ماه بود، بیشترین تعداد کاربران اینستاگرامی در جهان به ترتیب ایالات متحده آمریکا، برزیل، اندونزی، هند، ترکیه، روسیه، ایران، ژاپن، انگلستان و مکزیک هستند.

در این فهرست ایالات متحده آمریکا با بیش از ۱۱۰ میلیون کاربر، برزیل با بیش از ۵۷ میلیون و اندونزی با ۵۳ میلیون کاربر فعال در ماه، به ترتیب در جایگاه‌های نخست، دوم و سوم جای گرفته‌اند. و کشور ایران در این بین با دارا بودن حدود ۲۴ میلیون کاربر فعال در ماه در جایگاه ششم کشورهای استفاده کننده از این شبکه ی مجازی قرار دارد و از این جهت میتوان ان را جایگزین مناسبی برای فیس بوک در ایران دانست .تعداد مطالعات صورت گرفته در بستر شبکه های اجتماعی بسیار اندک بوده و در این میان میتوان به مطالعه ی کاگان و گریفیث (۲۰۱۸) به عنوان یکی از محدود مواردی که به بررسی تاثیر نقش تعدیل گری حضور افراد در شبکه ی مجازی اینستاگرام پرداخته اند .اشاره کرد . کاگان و گریفیث (۲۰۱۸) در این مطالعه نقش تعدیل گری حضور افرادی در فضای مجازی را بر روی تاثیر ویژگی های شخصیتی بر روی میزان خودپسندی مورد بررسی قرار داده اند که در این مطالعه برای بخش بررسی نقش تعدیل گری کیفیت حضور افراد در شبکه های مجازی از چهارچوب این پژوهش استفاده گردیده است ایشان در مطالعه ی خود برای سنجش کیفیت حضور افراد در شبکه های مجازی، رفتار افراد را در سه سازه ی فعالیت ، زمان مصرفی و روند انتشار مطالب مورد بررسی قرار می دهند.

۲-۶ پیشینه ی تجربی

الگاپک و همکاران در سال (۲۰۱۵)، در مقاله ای تحت عنوان "تاثیرات شخصیت بر تحمل ریسک و تصمیمات سرمایه گذاری" به بررسی رابطه بین ویژگی های شخصیتی و نگرش ریسک پذیری و

³⁹ www.statista.com

تصمیمات سرمایه گذاران در میان سرمایه گذاران بالقوه خصوصی بعد از فروپاشی شوروی پرداخته اند. آنها به این نتیجه رسیدند که برخی از ویژگی های شخصیتی بر روی سطح ریسک پذیری افراد تاثیر می گذارد. در پژوهشیدگی آندرو کلین و همکاران در سال (۲۰۱۵) در مقاله ای تحت عنوان "ویژگی های شخصیتی و حضور در بازار سهام" مه در بین مردم فنلاند انجام دادند دریافتند که بین برخی ویژگی های شخصیتی و حضور افراد در بازار سهام از تباط میان داری وجود دارد. همچنین زیر و همکاران در سال (۲۰۱۵) در مقاله ای تحت عنوان "تاثیر ویژگی های شخصیتی سرمایه گذار در کسب اطلاعات رفتار تجارت" به بررسی تاثیر ویژگی های شخصیتی سرمایه گذاران بازار معاملات آتی چین بر رفتار تجارت آن ها به این نتیجه رسیدند که برخی از ویژگی های شخصیتی بر روی رفتار تجاری و کسب اطلاعات سرمایه گذاران تاثیر می گذارد و مشاوران مالی بهتر است با آگاهی از این ویژگی ها به سرمایه گذاران مشاوره دهند. در ادامه به بررسی مطالعات انجام شده بر روی رابطه بین هریک از ویژگی های شخصیتی و سطح ریسک پذیری می پردازیم.

۲-۶-۱ برون گرایی

دوران و همکاران (۲۰۰۸) در مطالعه ای تحت عنوان "چهره ی صمیمی سرمایه گذاران شخصی" دریافتند که های کامگوز ککارت و ارجنلی (۲۰۱۱) در مطالعه ای تحت عنوان "ارتباط میان پنج عامل شخصیتی و عملکرد مالی برای مدیران سرمایه گذاری" نشان دهنده ی وجود یک ارتباط مثبت میان برون گرایی و سطح ریسک پذیری میباشد. سعدی و همکاران (۲۰۱۱) در مطالعه ی خود تحت عنوان "توضیح شخصیت سرمایه گذاران و خطاهای ادراکی بر روی تصمیم گیری های مالی" متوجه رابطه ی مثبتی بین برون گرایی و بایاس های ادراکی در تصمیم گیری شده اند و همچنین نتایج این مطالعه نشان می دهد که برون گرایی و ریسک گریزی رابطه ی منفی دارد. به عبارت دیگر برون گراها از سطح ریسک پذیری بالاتری در هنگام اتخاذ تصمیم های سرمایه گذاری برخوردارند. مطالعات ژانگ، وانگ و لیو (۲۰۱۴) تحت عنوان "احساسات و بازده سرمایه گذاری" چنین نشان میدهد که افراد برون گرا

تمایل به تعامل و جزئی از محیط بیرون شدن و رفتار صمیمی، گرم، دوستانه و اجتماعی که میتوان آن را به عنوان سطحی از اجتماعی بودن تعبیر کرد دارند، تحقیقات بسیاری تایید کننده ی این موضوع هستند که افرادی که امتیاز بالاتری در ویژگی برون گرایی میگیرند نسبت به افرادی که امتیاز پایین تری در این ویژگی دریافت میکنند در فعالیت های اجتماعی مهارت بیشتری دارند کریشان وینا (۲۰۰۹) در مطالعه ای تحت عنوان "اندازه گیری انطباق نفاهیم رفتار های مالی و هماهنگی با شخصیت افراد" و ژانگ و همکاران (۲۰۱۴) طی مطالعات خود این چنین اظهار می کنند که افرادی که امتیاز بالایی در برون گرایی میگردند دارای احساسات مثبت فراوانی هستند که آنها را به سمت تصمیم های سرمایه گذاری موثرتر هدایت میکند. علاوه بر این لین و لئو (۲۰۱۵) در مطالعه ای تحت عنوان "روشن کردن ارتباط رفتار افراد در شرط بندی های مسابقات ورزشی با ویژگی های شخصیتی و سطح ریسک پذیری و سوی گیری های رفتاری" وجود ریسک پذیری بالاتر را در بین سرمایه گذاران برون گرا را تایید میکنند.

۲-۶-۲ دل پذیر بودن

نتایج مطالعات سوان و چمیل (۲۰۰۵) در مطالعه ی خود تحت عنوان "ترجیحات ریسک پذیری و شخصیت" که طی آن افراد را در دو گروه کاملاً متفاوت دسته بندی میکنند. گروه اول افرادی که از ترجیحات ریسک پذیری مشابه ای برخوردار بودند در حالی که گروه دوم ترجیحات متفاوت و متناقضی داشتند. نتایج بررسی نشان داد که گروهی که دارای ترجیحات یکسان بودند، به نسبت گروه دیگر رفتار مشابه و یکسانی در هنگام محاسبه ی سود به زیان انجام میداند و چنانچه در این مطالعه مشخص گردید آنها امتیاز بالای افراد در شاخص توافق پذیری آنها برای گروهی که ترجیحات مشابه داشتند رابطه ی معنا داری با سطح ریسک پذیری آنها داشت.

۲-۶-۳ با وجدان بودن

مطالعات کالسون هارتوگ و هوگ (۲۰۱۰) تحت عنوان "رفتار رهبران با خلاق و ویژگی پنج عامل شخصیتی" نشان دهنده ی این مورد است که افرادی که دارای ویژگی باوجدان بودن بالایی هستند دارای ویژگی توجه به جزئیات و انجام دادن کارها بر مبنای نقشه هستند. افراد باوجدان، بیشتر افراد هدف گرا، دارای نظم شخصی، مورد اعتماد، توانایی بالای در انجام دادن درست کارها دارند، وظیفه پذیر، که در تصمیم گیری های خود با دقت و فعالانه عمل میکنند علاوه بر این برون و تیلور (۲۰۱۱) در مطالعه ی خود تحت عنوان "امور مالی خانوار و ویژگی های شخصیتی" این چنین عنوان میکنند که ویژگی رفتاری مثل با وجدان بودن ارتباط معنا داری با نوع دارایی مالی که افراد نگه می دارند، ندارند که این نشان دهنده ی این موضوع است که این ویژگی رفتاری چندان بر روی تصمیم گیری های اقتصادی تاثیر ندارد. چیترا و سریدوی (۲۰۱۱) در مطالعه ی خود تحت عنوان "آیا ویژگی های شخصیتی بر روی تصمیم گیری های سرمایه گذاری تاثیر می گذارند؟" این چنین عنوان میکنند که باوجدان بودن را به عنوان یک توانایی شناختی در هنگام تصمیم گیری میدانند. و از این طریق میتوان سرمایه گذاران را به دو دسته ی سرمایه گذاران اخلاقی که سرمایه گذارانی هستند که بر مبنای ویژگی باوجدان بودن خود شرایط را که، چه چیزی درست و چه چیزی درست نیست در هنگام تصمیم گیری های خود ارزیابی میکنند. و یا سرمایه گذارانی که بر مبنای مقتضیات تصمیم گیری میکنند. اگرچه ممکن است چندان اخلاقی نباشد ولی با این وجود همچنان تصمیم های هوشمندانه ای اتخاذ می کنند. (جوینس و لئونگ، ۲۰۱۳) در مطالعه ی خود تحت عنوان "تاثیر ویژگی های شخصیتی و متغیر های جمعیت شناختی بروی سطح ریسک پذیری افراد نسل Y" بطور مشابه با مطالعات (سعدی و همکاران، ۲۰۱۱، کارلس و کازیلینگام، ۲۰۱۴، کریشنا و بیینا، ۲۰۰۹) این چنین عنوان می کنند که افراد باوجدان افراد هدفگرا و در موفقیت طلبی هستند که ترجیح می دهند تا کارایی را به پایان نرسانده اند وارد کار دیگری نشوند و افراد مناسبی برای پذیرش چند مسولیت به صورت همزمان نیستند. آنها در درون خود احساس قویی به موفقیت را تجربه میکنند و همچنین به خوبی برای آن آماده میگردند. ژینگ و اقبال (۲۰۱۶) در مطالعه ای خود تحت عنوان "منابع اطلاعاتی

ورفتار معاملاتی آیا شخصیت سرمایه‌گذاران در رفتار آنها تاثیر گذار است؟" این چنین ذکر میکنند که افراد با وجدن به سختی برای کسب بهترین نتایج که بالاترین احتمال را برای موفقیت دارند و افراد آنها را با تکیه بر اطلاعاتی که به دست آورده اند انتخاب میکنند و آنها بر روی توانایی هایشان کار میکنند. بنابراین افراد با وجدان بنظر میرسد که رابطه‌ی منفی با ای ویژگی‌ها داشته باشند و انتظار می رود که رابطه‌ی معکوسی با ریسک پذیری داشته باشند. افرادی که دارای ویژگی با وجدان بودن بالایی هستند بیشتر تمایل دارند که قبل از هر اقدامی با دقت فکر کنند و نزدیک موقعیت قرار گیرند تا مسولیت‌ها و دغدغه‌های اخلاقی آن را در یابند علاوه بر این آنها بر روی موفق شدن از طریق تلاش خودشان به جای واگذار کردن قدرت و مسولیت به دیگران گرایش دارند. (کالسون، هارتوگ ۲۰۱۰ و کریشنا و بینا، ۲۰۰۹) اگرچه افرادی که در این ویژگی امتیاز پایینی میگیرند، چندان افراد هدف‌گرای نیستند و بیشتر به صورت تکانشی فعالیت میکنند و میتوانند شغل‌های خود را به سادگی عوض کنند. (کریشنا و بینا ۲۰۰۹). امتیاز پایین در ویژگی با وجدان بودن با ریسک‌پذیری و درگیر رفتارهای چدگانه با ریسک بالا همراه است. تحقیقات ژانگ و اقبال، (۲۰۱۶) آنها متوجه شدن که زمانی که سرمایه‌گذاران خودشان از مجلات تخصصی برای کسب اطلاعات استفاده می کنند، سرمایه‌گذارانی که دارای سطح بالایی از ویژگی با وجدان بودن بودند، بیش از حد معمول معامله انجام میداند بدین خاطر که آنها به توانایی کاری خودشان اعتماد دارند. و این درحالی است که زمانی که آنها چند توصیه‌ی حرفه‌ای دریافت میکنند تعداد معاملاتی که انجام میدهند کاهش میابد. افرادی که دارای ویژگی با وجدان بودن بالایی هستند تمایل دارند که به اطلاعاتی که توسط خودشان به دست می آید اعتماد بیشتری کنند تا اطلاعاتی که توسط مشاوران مالی کسب میکنند.

۲-۶-۴ روان رنجوری

دوراند و همکاران، (۲۰۰۸) در مطالعه‌ی خود با نام "تصویر صمیمی سرمایه‌گذاران فردی" ویژگی روان رنجوری را موضعی مخالف ثبات احساسی می دانند، افرادی که شخصیت روان رنجوری دارند

بیشتر پتانسیل جذب احساسات منفی مثل ناراحتی، احساس گناه، نگرانی، عزت نفس پایین و بدبینی را دارند بنابراین زمانی که سرمایه گذار یک سرمایه گذار احساسی باشد تصمیم گیری هایش را بر اساس احساساتش اتخاذ می کند. علاوه بر این دوراند و همکاران (۲۰۰۸) در مطالعه ی دیگری رفتار روانشناختی افراد را بر روی تصمیم گیری های سرمایه گذاری آنها و بازدهی پورتفولیوی آنها را مورد بررسی قرار دادند. این مطالعه که بر روی سرمایه گذاران استرالیایی که سهام شرکت های استرالیا را در اختیار داشتن در نقاط مختلف این کشور انجام شد و نتایج نشان دهنده ی رابطه ی مثبت و معنا داری بین احساسات منفی (روان رنجوری) و گرایش ریسک پذیری برای فعالیت های معاملاتی و ثبات رفتاری آنها در مواجهه با انتظاراتشان شدند علاوه بر آن آنها این چنین نتیجه می گیرند که شرایطی که موجب افزایش نگرانی و اضطراب می گردد میتواند منجر به انجام تعداد معاملات بیشتر گردد برای آنکه احساسات آزار دهنده را کاهش دهد. براین (چیرات و سریدوی، ۲۰۱۱). در پژوهش خود تحت عنوان "ایا ویژگی های شخصیتی بر رو انتخاب سرمایه گذاران تاثیر می گذارد" این چنین عنوان میکنند که افرادی که روان رنجور هستند همیشه بیش از حد نرمال واکنش نشان می دهند و احساساتی می شوند برای مثال یک تغییر قیمت کوچک سهام ممکن است باعث شود که آنها بدلیل اینکه احساسات بسیار زیادی را تجربه می کنند این باعث می شود که در واکنش رفتار های غیر منطقی مثل انجام معاملات بسیار زیاد، را انجام دهند. کارلس کاسلینگم (۲۰۱۴) در مطالعه ی تحت عنوان "آیا تاثیرات چهارچوب سرمایه گذاران می تواند شخصیت سرمایه گذاران را تعیین کند؟" این چنین عنوان میکند که ویژگی روان رنجوری بر روی کنترل عاطفی تاثیر میگذارد و بر روی آن تاثیر میگذارد او همچنین عنوان میکند که یک نفر با روان رنجوری کم ثبات احساسی را تجربه میکنند ولی روان رنجوری بالا افراد را به سمت تجربه کردن احساس منفی سوق می دهد. وانگ و همکاران (۲۰۱۴) متوجه شدن که احساسات منفی منجر به بدبینی در هنگام تخمین ریسک میشود. عدم ثبات احساسی، افسردگی و خود محوری ویژگی های هستند که توسط پاک و محمود (۲۰۱۵) در مطالعه ی خود تحت عنوان "تاثیر و شخصیت شناسی بر روی سطح ریسک پذیری و تصمیمات سرمایه گذاری"

برای این ویژگی رفتاری عنوان می شوند. کالین، وانگر و والر (۲۰۱۵) چنین عنوان می کنند که زمانی که شرایط بازار ضعیف می شود. افرادی که روان رنجوری بالایی دارند. تمایل دارند که ریسک ها را بیش از حد اندازه گیری کنند ولی زمانی که شرایط بازار مناسب باشد آنها بیشتر گرایش دارند که سودهایی که میتوانند از سرمایه گذاری بدست آورند را کمتر از مقدار واقعی اندازه گیری کنند.

۲-۶-۵ انعطاف پذیری

انعطاف پذیری با تمایل با تجربه ی فعالیت های مختلف یا در نظر گرفتن ایده های غیر عادی ارتباط دارد. افرادی که دارای درجه ی بالایی از انعطاف پذیری هستند، افراد خلاق تری هستند که بیشتر مایل به تجربه ی زمینه های مختلف دارند. میسرا (۲۰۱۰) در مطالعه ی خود تحت عنوان "تاثیر نیاز بر روی تصمیم گیری تحت شرایط ریسک" انعطاف پذیری رابطه ی مثبت و معناداری با سطح ریسک پذیری دارد. و چنین انتظار می رود که افراد انعطاف پذیر افراد ریسک پذیر تری باشند. (سوان و چمیل، ۲۰۰۵) مطالعات گارلینگ (۲۰۱۰) نتایج این تحقیق را تایید می کنند. و این چنین عنوان می کند که افراد انعطاف پذیر راحت تر ریسک های مالی بالا را قبول می کنند. مطالعات دایک (۲۰۱۰) در پژوهشی تحت عنوان "پنج عامل شخصیتی، پیش بینی کننده ی عملکرد افراد، در تصمیم گیری برای انجام دادن وظایف" چنین عنوان میکنند که زمانی که قرار دادهای که دارای سود بالقوه ی هستند به افراد انعطاف پذیری نشان داده می شوند آنها این قرار دادها را به عنوان موقعیت های با ریسک بالا درک می کنند. و افرادی که دارای ویژگی انعطاف پذیری بالایی هستند. بیشتر احتمال دارد که گزینه های ریسکی تر را انتخاب نمایند. ریسک پذیری به طور مثبتی با انعطاف پذیری رابطه دارد. نتایج تحلیل های کورلیشن برای فاکتور های وظیفه ای نشان دهنده ی یک رابطه ی مثبت آماری با انعطاف پذیری است کامگز و همکاران، (۲۰۱۱) در مطالعه ی خود تحت عنوان "ارتباط میان پنج عامل شخصیتی و عملکرد مالی مدیران مالی" این چنین نتیجه می گیرند که افرادی که انعطاف پذیری بالاتری دارند. تمایل بیشتری در پذیرش ریسک دارند. آنها دریافته اند که مدیران مالی با

انعطاف پذیری بالاتر عملکرد مالی بهتری را به نمایش می گذارند و آن به معنی تصمیم گیری بهتر بر مبنای تئوری مدرن پورتفولیو است فلیز، (۲۰۱۴) در مطالعه ی خود تحت عنوان "بررسی تاثیر شخصیت بر روی تصمیم گیری های اجرایی با استفاده از مدل پنج عامل شخصیتی". چنین عنوان میکند که ویژگی انعطاف پذیری پتانسیل بسیار بالای برای توضیح تصمیم گیری های مالی دارد.

۲-۶-۶ شبکه های اجتماعی و ریسک پذیری

اینترنت امروزه بیش از هر زمان دیگری به موضوعات مالی مانند انتخاب های سرمایه گذاری و رفتار تجاری مرتبط شده است. مطالعات دوراند و همکاران (۲۰۰۸، ۲۰۱۳)^{۴۰} متوجه ی جنبه های مختلف از شخصیت سرمایه گذاران شده که بر روی رفتار تجاری آنلاین آنها تاثیر گذار است. باربر و اودین (۲۰۰۲)^{۴۱} در مطالعه خود در مورد تاثیر اینترنت بر رفتار تجاری، دریافتند که در سرمایه گذاری بصورت آنلاین افراد دچار اعتماد بنفس بیش از حد می شوند. آنها دلیل این قضیه را سه عامل: سوی گیری به نسبت دادن همه چیز به خود، توهم دانش و توهم کنترل میدانند. در دسترس بودن دامنه ی گسترده از اطلاعات به سرمایه گذاران اجازه می دهد تا در مورد توانایی های خود برای پیش بینی نتایج آینده با اطمینان بیشتری عمل کنند. این اعتماد بیش از حد، را می توان به عنوان یکی از نتایج توهم کنترل و دانش دانست، در نتیجه اعتقاد بر این است که ریسک را می توان کنترل کرد و اغلب منجر به کاهش میزان ریسک پذیری می شود گاربل و همکاران، (۲۰۰۹)^{۴۲}. و جایی تعجب نیست که فوگل و نحمد، (۲۰۰۹)^{۴۳} توانسند ثابت کنند که کاربران سایت های شبکه اجتماعی در مقایسه با افرادی که به این سایت ها نمی پیوندند، از سطح ریسک پذیری بالاتری برخوردارند. یکی از اولین مطالعات مربوط به ریسک پذیری و شبکه های اجتماعی توسط شوئنبرگر و تاندوک (۲۰۱۴)^{۴۴} انجام گرفته است. آنها در مطالعه خود در مورد رابطه ی بین فعالیت های OSN و سطح ریسک پذیری بر

⁴⁰ Durand et al. (2008, 2013)

⁴¹ Barber and Odean (2002)

⁴² Grable et al. (2009)

⁴³ Fogel and Nehmad (2009)

⁴⁴ Shoenberger and Tandoc (2014)

روی ۱۵۰ دانشجو، دریافتند که افراد ریسک‌گریز بیشتر تمایل دارند که تنها به صورت ناظران منفعل و ساکت پست‌های دوستان و آشنای خود را ببینند و به ندرت عکسی از خود پست می‌کنند یا پروفایل خود را بروز رسانی می‌کنند. از سوی دیگر، آنها نتوانستند رابطه‌ی برای پیش‌بینی کردن سطح تمایل به ریسک و دوره‌ی تکرار استفاده از فیس‌بوک پیدا کنند. و در واقع برخلاف آنچه انتظار میرفت مشخص شد که افراد ریسک‌گریز از ویژگی‌های ارتباطی شبکه‌های اجتماعی به دفعات بیشتری استفاده و دلیل این امر را می‌توان بدین خاطر دانست که کاربران فیس‌بوک معمولاً با مخاطبین خود زمانی که افلاین شده‌اند ارتباط برقرار می‌کنند، که این موضوع عدم اطمینان همراه با محیط شبکه‌های اجتماعی را در مقایسه با ارتباط چهره‌به‌چهره کاهش می‌دهد. همچنین مشخص شده که افرادی که تمایل به پذیرش ریسک دارند از شبکه‌های اجتماعی برای تجربه‌ی هیجان و فرار از واقعیت استفاده می‌کنند.

۲-۶-۷ شبکه‌های اجتماعی و ویژگی شخصیتی

مطالعات پیشین در مورد شخصیت و رسانه‌های اجتماعی که بر روی امکان‌پذیری پیش‌بینی شخصیت فرد از طریق فعالیت رسانه‌های اجتماعی امکان‌پذیر است. به عنوان مثال، و صورت گرفته (بک و همکاران، ۲۰۱۰) و (گولدبک و همکاران، ۲۰۱۱)^{۴۵} این چنین عنوان می‌کنند که برخلاف فرضیه هویت مجازی ایده‌آل که ادعا می‌کند که کاربران در OSN تمایل به نمایش ویژگی‌های ایده‌آل و نه شخصیت‌های واقعی خود دارند، فرضیه عمر طولانی عنوان می‌کند که افراد در دراز مدت با رفتارها خود در فضای مجازی تصویری نسبتاً دقیق از شخصیت خود بروز می‌دهند که بدریج می‌تواند باعث شکل‌گیری تصویر نسبتاً دقیقی از ویژگی‌های شخصیتی فرد ارائه دهد ("بک و همکاران، ۲۰۱۰، ص ۳۷۲). خصوصاً در رابطه با مدل شخصیت‌شناسی پنج‌عامل شخصیتی، که این چنین عنوان شده که دقت در پیش‌بینی سطح برون‌گرایی از طریق شبکه‌های اجتماعی نسبت به بقیه

⁴⁵ Shoenberger and Tandoc (2014)

ویژگی های شخصیتی بیشتر بوده است. شونبرگر و تندوک (۲۰۱۴) ^{۶۶} دریافتند که با تحلیل رفتارهای فرد در شبکه ی مجازی، میتوان متوجه ی نوع تایپ شخصیتی انها گردید.

۲-۶-۷-۱ ویژگی برون گرایی و شبکه های اجتماعی

افراد برون گرا عموماً افراد ماجراجو، اجتماعی و خوش مشرب هستند در حالی که افراد درون گرا افراد خجالتی و ساکتی هستند کاستا و مک کرا، (۱۹۹۹) در طی پژوهش خود تحت عنوان "ارزیابی مدل پنج عامل شخصیتی از طریق ابزار و مشاهده" بر اساس مطالعه ای که در بستر فیس بوک انجام گرفت این چنین مشخص شد که افراد برون گرا بطور معنا داری در تعداد بیشتری گروه عضو هستند. (راس و همکاران، ۲۰۰۹) به طور معنا داری "ویژگی های شخصیتی و انگیزشی در استفاده از فیس بوک" و بطور معنا داری از تعداد دوستان بیشتری برخوردار هستند. (امیچی و هامبرگر، ۲۰۱۰) در مطالعه ی خود تحت عنوان "استفاده از شبکه های اجتماعی و و شخصیت" که بسیاری از این روابط دوستانه بنظر می رسد که در بستر فضای آنلاین شکل نگرفته اند، و برون گرا یان بیشتر تمایل دارند که ارتباط دوستانه ی خودشان را بصورت آفلاین و در دنیای واقعی ایجاد کنند و بعد در بستر فضای مجازی آن را دنبال کنند.

۲-۶-۷-۲ ویژگی دل پذیر بودن و شبکه های اجتماعی

دل پذیر بودن را می توان به عنوان معیاری برای میزان دوستانه رفتار کردن افراد تعریف کرد که افرادی که دارای امتیاز بالایی در آن هستند دارای ویژگی های مثل همدردی، خون گرمی و مهربانی هستند (کوستا و مک کرا، ۱۹۹۹) در مطالعات خود با نام "ارزیابی مدل پنج عامل شخصیتی از طریق ابزار و مشاهده" این طور عنوان می کنند که افرادی که دارای امتیاز کمتری در ویژگی دل پذیر بودن هستند. دارای تعداد بیشتری مخاطبین آنلاینی هستند که ارتباط دوستانه با آنها بواسطه

ی اینترنت به میسر گردیده است. بدین معنی که شکل گیری این ارتباطات و نگهداری آنها بصورت آنلاین و خارج از فضای آنلاین با دشواری همراه هست. (راس و همکاران، ۲۰۰۹) در پژوهشی تحت عنوان "ویژگی های شخصیتی و انگیزشی در استفاده از فیس بوک" ارتباط ویژگی دل پذیر بودن در مطالعات متعددی با میزان استفاده از اینترنت و شبکه های اجتماعی تایید گردیده است در حالی که در برخی دیگر بدون ارتباط دانسته شده است.

۲-۶-۷-۳ ویژگی روان رنجوری و شبکه های اجتماعی

ویژگی روان رنجوری را میتوان به عنوان معیار تاثیر پذیری و کنترل احساسی بگونه ای که افرادی که دارای امتیاز پایینی در این ویژگی هستند در کنترل و ثبات احساسی خوبی به سر می برند، و این در حالی است که افرادی که دارای امتیاز بالای در این ویژگی هستند عموماً افراد حساس دارای اضطراب و معمولاً گرایش دارند که در نگرانی به سر می برند. (کاستا و مک کارا، ۱۹۹۲) تحت عنوان با نام "ارزیابی مدل پنج عامل شخصیتی از طریق ابزار و مشاهده" بررسی اولیه این چنین عنوان میکنند که آنهایی دارای سطح بالای روان رنجوری هستند، ممکن است تمایل به پرهیز از استفاده از اینترنت داشته باشند (تاتن و بوسنجاک، ۲۰۰۱) تحت عنوان "درک تفاوت در استفاده از اینترنت بر اساس مدل شخصیت شناسی" اگرچه مطالعات تجربی در این فرضیه را تایید نمی کنند. و امروزه این چنین در عنوان می شود که آنهایی در ویژگی روان رنجوری امتیاز بالایی کسب می کنند از اینترنت به طور پی در پی و مداوم برای جلوگیری از تنهایی استفاده میکنند. (امیچای - هامبرگر بن آرتزی، ۲۰۰۳ و بات فلیپس، ۲۰۰۸) در مطالعات تحت عنوان "ویژگی های شخصیتی و خود افشایی در استفاده از تلفن همراه" در واقع رابطه ی مثبتی بین زمان صرف شده در فیس بوک و استفاده ی پی در پی از پیام رسان ها یافته شده است. (کورا و ویلارد، ۲۰۱۰) تحت عنوان "چه کسانی در وب تعامل دارد؟ بررسی ارتباط بین شخصیت و استفاده از شبکه های اجتماعی" تئوری تنهایی همچنین توسط مطالعه ی که نشان دهنده ی کورلیشن نسبتاً کم میان استفاده اجتماعی از فیس بوک و استفاده از اینترنت به

صورت عمومی بود تایید گردید. بنابراین مطالعات پیشین نشان دهنده ی این موضوع هستند که ویژگی روان رنجوری با استفاده ی بیشتر از اینترنت خصوصا در مورد استفاده از شبکه های اجتماعی ارتباط دارد و مشخص گردید که افراد روان رنجور از اینترنت به عنوان ابزاری برای کاهش احساس تنهایی و خلق احساس تعلق داشتن به گروه استفاده می کنند.

۲-۶-۷-۴ ویژگی انعطاف پذیری و شبکه های اجتماعی

افرادی که از خود سطح بالای از ویژگی انعطاف پذیری را نشان می دهند علاقه ی بسیار زیادی به موضوعات جدید دارند و به دنبال آنها هستند. بگونه ی که شاید برای آنها آشنایی و همگام بودن آنها با تجربیات قبلی چندان مطرح نباش (مک کرا و کاستا، ۲۰۰۹). (امیچی هامبرگر و وینیتزکی، ۲۰۱۰) در مطالعات خود تحت عنوان "استفاده از شبکه های اجتماعی و شخصیت" ویژگی انعطاف پذیری چنین مشخص شده است که با استفاده ی پی در پی از پیام رسان و ویژگی های مختلف فیس بوک ارتباط دارد. علاوه بر این ویژگی انعطاف پذیری مشخص شده است که با جست جو برای اطلاعات ارتباط دارد (مک ارولی، هندریکسون تون سند، دی ماریا، ۲۰۰۷)

۲-۶-۷-۵ ویژگی باوجدان بودن و شبکه های اجتماعی

ویژگی باوجدان بودن اشاره به اخلاق کاری یک فرد، نظم و ترتیب و دقت فرد در کار دارد (کاستا مک کرا، ۲۰۰۹) این چنین عنوان میگردد که افرادی که امتیاز بالاتری در ویژگی با وجدان بودن دارند بیشتر مایل هستند که از شبکه های اجتماعی اجتناب کنند چرا که آنها را دلیل حواس پرتی و به تعویق افتادن کارهای با اهمیت می دانند (بافت و فلیپس، ۲۰۰۸) از اگرچه راس و همکاران (۲۰۰۹) در مطالعه ی "شخصیت و عوامل انگیزاننده همراه با استفاده از فیس بوک" نتوانستند شواهد تجربی برای تایید این موضوع بیابند، و هیچ ارتباط معنی داری بین ویژگی با وجدان بودن و فعالیت افراد در فیس بوک نیافتند. ولی با این وجود رایان و اکونوس (۲۰۱۱) در مطالعه ی خود تحت عنوان "چه کسی از فیس بوک استفاده می کند؟ یک تحقیق برای بررسی ارتباط میان ویژگی های شخصیتی

مدل پنج عاملی و میزان استفاده از فیس بوک " توانستند یک رابطه ی معنا دار منفی بین با وجدان بودن و مقدار زمان صرف شده در فیس بوک بیابند مطالعات هامبر و اماچی (۲۰۱۰) این چنین عنوان می کند که افرادی که دارای ویژگی با وجدان بودن هستند معمولاً تعداد پست کمتری در صفحه ی خود منتشر می کنند .

۷-۲ مدل مفهومی

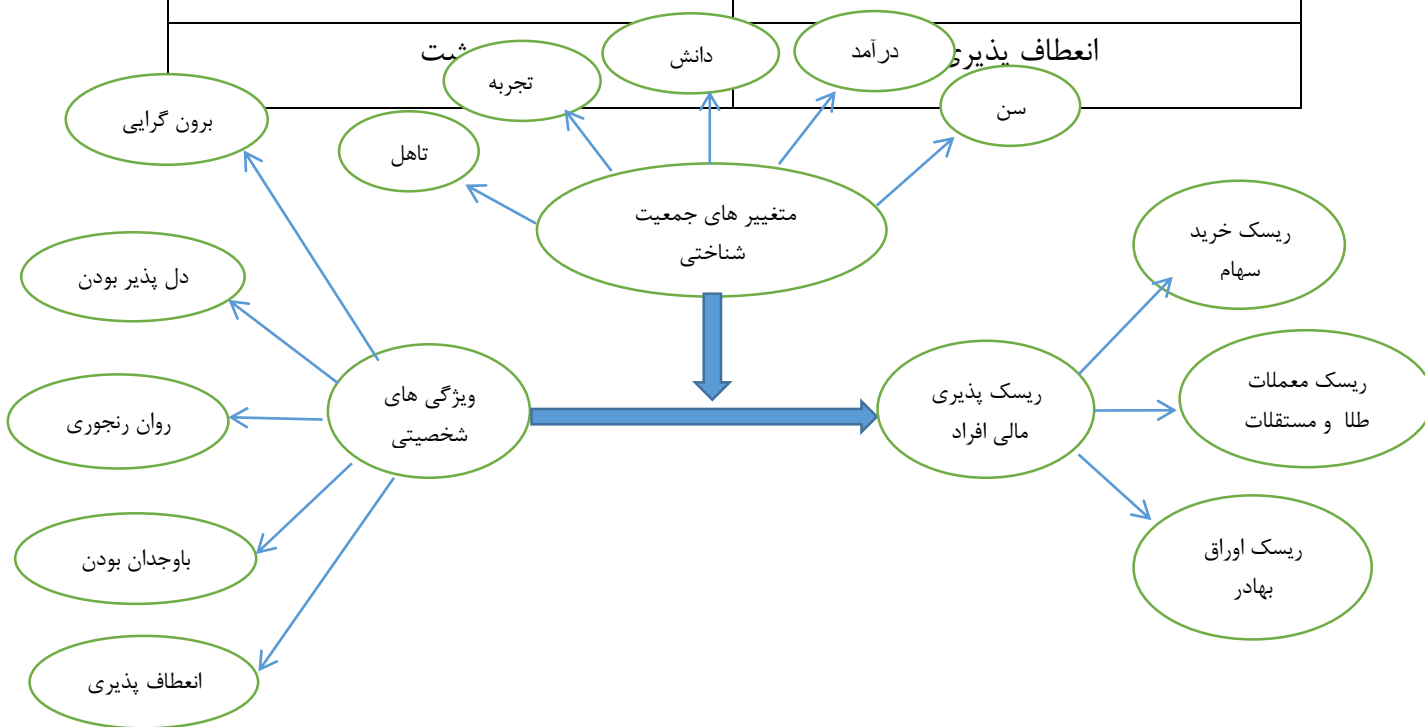
۷-۲ مدل مفهومی مطالعات پیشین

همان طور که پیش تر ذکر گردیده برای این مطالعه از چهارچوب مطالعاتی مطالعه ی پاک و محمود (۲۰۱۵) برای سنجش تاثیر ویژگی های رفتاری بر روی سطح ریسک پذیری افراد استفاده گردیده که همانطور که در شکل ۲-۲ مشاهده می کنید در این مطالعه نقش تعدیل گری متغیر های جمعیت شناختی افراد بر روی تاثیر ویژگی های شخصیت شناسی در سطح ریسک پذیری مالی افراد در مواجهه با گزینه های مختلف سرمایه گذاری مورد بررسی قرار گرفته است آنها برای تعریف ابعاد مختلف ریسک پذیری مالی از مطالعات گابریل نورتون، (۱۹۹۹) استفاده کرده اند همان طور که پیش تر عنوان گردید مطالعات گابریل نورتون ریسک پذیری را در ۸ بعد مختلف مورد بررسی قرار می دهد و نه صرفاً ریسک پذیری مالی، حال آنکه در مطالعه ی پاک و محمود صرفاً ریسک پذیری مالی افراد در مواجهه با گزینه های مختلف سرمایه گذاری مد نظر بود بدین خاطر آنها مطالعات خود را بر مبنای دو بعد ریسک پذیری سرمایه گذاری و ریسک سودگرانه توسعه دادند که مدل مفهومی آن را می توان در شکل ۲-۲ مشاهده کرد در جدول ۱-۲ خلاصه ای از نتایج مربوط به تاثیر ویژگی های شخصیتی بر روی سطح ریسک پذیری مالی افراد آورده که طی این مطالعه حاصل گردید آورده شده است.

جدول ۱-۲ رابطه ی بین ویژگی های شخصیتی و سطح ریسک پذیری بر مبنای مطالعات پاک و محمود

(۲۰۱۵)

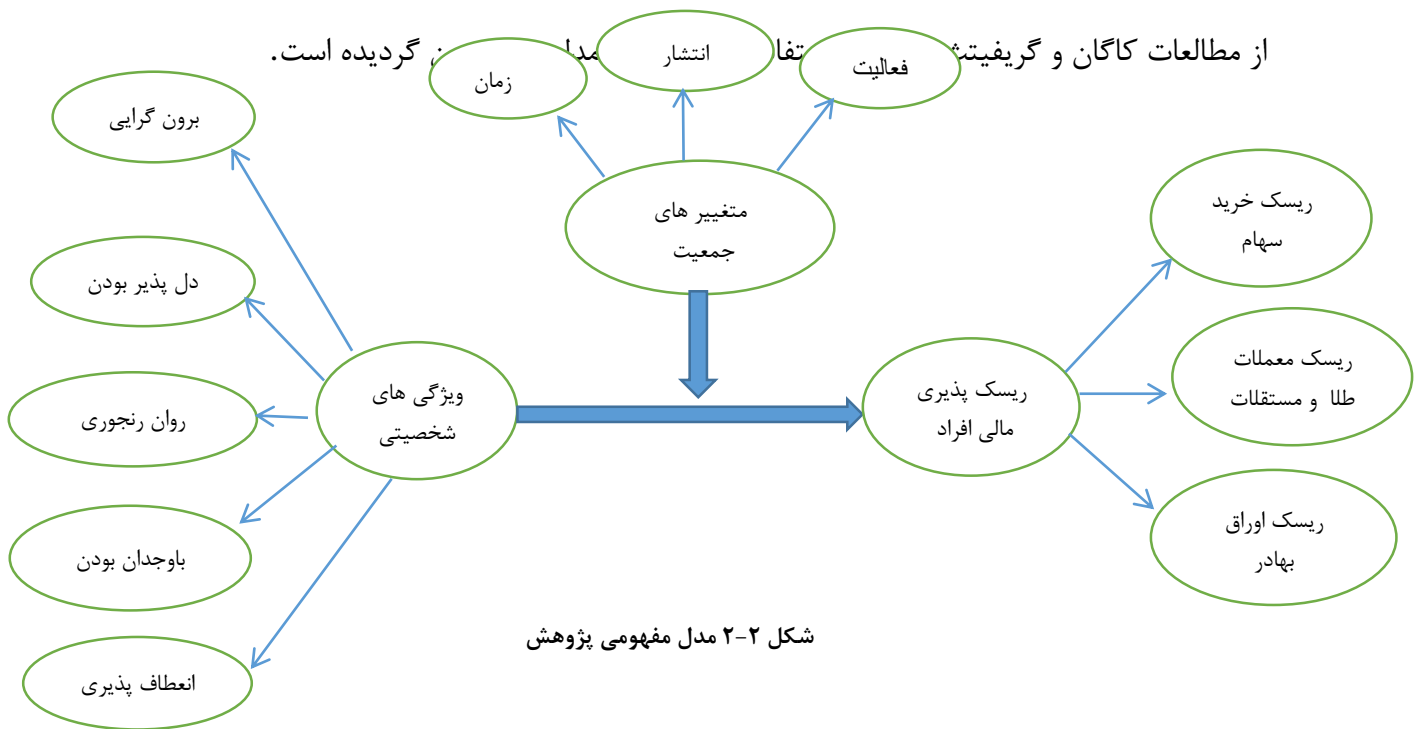
ویژگی رفتاری	تاثیر مورد انتظار بر روی ریسک پذیری
برون گرایی	مثبت
دل پذیر بودن	مثبت
با وجدان بودن	منفی
روان رنجوری	منفی
انعطاف پذیری	مثبت



شکل ۲-۲ مدل مفهومی مورد استفاده در پژوهش پاک و محمود (۲۰۱۵)

۷-۲ مدل مفهومی پژوهش

در شکل زیر مدل مفهومی پژوهش فعلی آورده شده همانطور که پیش تر عنوان گردید در این پژوهش سعی بر سنجش تاثیر ویژگی های شخصیتی بر روی سطح ریسک پذیری مالی افراد در مواجهه با گزینه های مختلف سرمایه گذاری و بررسی نقش تعدیل گری حضور افراد در فضای مجازی می باشد بنابراین برای این پژوهش با استفاده از مدل مفهومی می پاک و محمود (۲۰۱۵) برای سنجش ارتباط میان ویژگی های شخصیتی و سطح ریسک پذیری و مطالعات مدل مفهومی زیر توسعه داده شد. و برای بررسی نقش تعدیل گری ویژگی حضور افراد در شبکه های اجتماعی اینستاگرام



۸-۲ جمع بندی

در این فصل ابتدا به بررسی مبانی نظری متغیرهای پژوهش شامل عوامل شخصیت، ریسک پذیری مالی رفتاری و در پایان فصل نیز پژوهش‌های انجام گرفته و مرتبط با موضوع پژوهش مورد بررسی قرار گرفت.

فصل سوم

روش تحقیق

۳-۱ مقدمه

تحقیق عبارت است از مجموعه ای از فعالیت های منظم ، منسجم و هدفمند که در پی دست یابی به یکی از خواسته ها (تحقیق بنیادی ،تحقیق پیمایشی و تحقیق کاربردی) به صورت فردی یا گروهی صورت می گیرد (خاکی ،۲۳) در طی فرایند تحقیق با به کارگیری ابزارهای جمع آوری ، داده ها به طور عینی و معتبر ، مشاهده ،بررسی و استخراج می شوند و سپس با استفاده از فنون تجزیه و تحلیل توصیفی و استنباطی بطور کمی و غیر کمی سعی می شود که ادعاها و حدس های علمی اولیه (فرضیه ها) آزمون شده و در نهایت فرضیه ها رد یا پذیرفته شوند و نتیجه گیری نهایی صورت پذیرد. در این فصل از پژوهش به قسمت بسیار مهم و اصلی از فرآیند تحقیق ، یعنی روش های مورد استفاده در تحقیق جهت بررسی جامعه آماری و تعیین روش های نمونه گیری و حجم آن ، همچنین روش ها و ابزار مورد استفاده جهت گردآوری اطلاعات و روش های تجزیه و تحلیل اطلاعات گرد آوری شده پرداخته می شود . روایی و پایایی ابزار گردآوری اطلاعات نیز موضوع دیگری است که در این فصل به آن پرداخته می شود.

۳-۲ نوع و روش پژوهش

به طور کلی انواع تحقیق بر دو اساس طبقه بندی می شوند:

۳-۲-۱ طبقه بندی بر اساس هدف

پژوهش های (بنیادی)، تحقیق کاربردی، تحقیق و توسعه، تحقیقات ارزیابی تحقیق عملی (کاربردی) هدف از تحقیق کاربردی بدست آوردن درک یا دانش لازم برای تعیین ابزاری است که به وسیله آن نیازی مشخص و شناخته شده بر طرف گردد. در این تحقیق هدف کشف دانش تازه ای است که کاربرد مشخصی را در باره فراورده یا فرایندی در واقعیت را دنبال می کند. به عبارت دقیق تر تحقیق کاربردی تلاش برای پاسخ دادن به یک معضل و مشکل علمی است که در دنیای واقعی وجود دارد (خاکی، ۱۳۹۳) تحقیق حاضر از نوع تحقیق کاربردی است.

۳-۲-۲ طبقه بندی بر اساس روش

روش تاریخی، روش توصیفی - کیفی، روش پیمایشی (زمینه یابی)، روش تحلیل محتوایی، میدانی، و تحلیل مورد کاوانه، پانل، تحقیق همبستگی پژوهش های علمی تحقیق توصیفی آن چه را که هست توصیف و تفسیر میکند و به شرایط یا روابط موجود، عقاید متداول، فرایندهای جاری، آثار مشهود یا رویدادها و آثار گذشته را نیز که به شرایط موجود مربوط می شوند، مورد بررسی قرار می دهد (خاکی، ۱۳۹۳) این تحقیق بر اساس روش گردآوری داده ها، از نوع پیمایشی است که فراتر از یک فن خاص در گردآوری اطلاعات است و هدف آن می تواند اکتشافی، توصیفی، و یا تبیینی باشد. هرچند عمدتاً در آن از پرسشنامه استفاده می شود اما ابزار دیگری از قبیل مصاحبه ساختار یافته، مشاهده تحلیل محتوا و... هم به کار می رود مشخصه روش پیمایش، مجموعه ساختار یافته یا منطقی از داده هاست که آن را ماتریس صفت ویژگی می گویند. هر مورد از آن بر حسب متغیر گردآوری می شود و با کنار هم گذاشتن این اطلاعات به مجموعه ساختارمندی از داده ها می رسیم (خاکی، ۱۳۹۳ ص ۱۰۴، ص ۱۰۵) با توجه با این توضیحات و از آنجایی که در این مطالعه هدف توصیف و تبیین روابط و تاثیر ویژگی های شخصیت شناسی بر روی متغیرهای سطح ریسک پذیری افراد در مواجهه با گزینه های مختلف سرمایه گذاری می باشد و و بررسی نقش تعدیل گری حضور افراد در شبکه

های اجتماعی در روابط مذکور مورد بررسی قرار می گیرد ، می توان این تحقیق را از نوع توصیفی و پیمایشی دانست.

۳-۳ جامعه و نمونه آماری

با توجه به تعریف، یک جامعه آماری عبارت است از مجموعه ای از افراد یا واحدها که دارای حداقل یک صفت مشترک باشند. معمولاً در هر پژوهش، جامعه مورد بررسی یک جامعه آماری است که پژوهشگر مایل است درباره صفت (صفت های) متغیر واحدهای آن به مطالعه بپردازد (سرمد و همکاران، ۱۳۹۱) جامعه آماری این پژوهش را مشترکین کارگزاری رضوی که عضو کانال تلگرامی مشتریان این کارگزاری بودند و حضور فعالی در شبکه ی اجتماعی اینستاگرام دارند تشکیل می دهد. با توجه به این که نمونه گیری به دو شیوه ی احتمالی و غیر احتمالی صورت میگیرد، و مطابق با آنچه که در قسمت شیوه ی جمع آوری اطلاعات عنوان خواهد گردید ، نحوه ی انتخاب افراد به صورت تصادفی و احتمالی صورت گرفته است و شانس تمامی اعضای جامعه برای انتخاب به یک اندازه و مساوی باهم بوده است بنابراین می توان گفت که از شیوه ی نمونه گیری تصادفی ساده برای این تحقیق استفاده شده است.

۳-۴ شیوه ی جمع آوری اطلاعات

برای تعیین میزان حداقل نمونه برای معادلات ساختاری اجماع کلی بین پژوهشگران وجود ندارد ، با این وجود از آنجا که روش شناسی مدل معادلات ساختاری، تا حدود زیادی با برخی از جنبه های رگرسیون چند متغیری شباهت دارد، می توان از اصول تعیین حجم نمونه در تحلیل رگرسیون چند متغیری برای تعیین حجم نمونه در مدل یابی معادلات ساختاری استفاده نمود.

در تحلیل رگرسیون چند متغیری نسبت تعداد نمونه (مشاهدات) به متغیرهای مستقل نباید از ۵ کمتر باشد. در غیر این صورت نتایج حاصل از معادله رگرسیون چندان تعمیم پذیر نخواهد بود. نسبت

محافظه کارانه تر ۱۰ مشاهده به ازای هر متغیر مستقل نیز پیشنهاد شده است. حتی در نظر گرفتن ۱۵ مشاهده به ازای هر متغیر پیش بین در تحلیل رگرسیون چند گانه با روش معمولی کمترین مجذورات استاندارد، یک قاعده سر انگشتی خوب به حساب می آید. پس به طور کلی در روش شناسی مدلیابی معادلات ساختاری تعیین حجم نمونه می تواند بین ۵ تا ۱۵ مشاهده به ازای هر متغیر اندازه گیری شده تعیین شود (حیدرعلی هومن، ۱۳۸۴):

$$Q < n < 15Q$$

که در آن Q تعداد متغیرهای مشاهده شده یا تعداد گویه ها (سوالات) پرسشنامه و n حجم نمونه است. پس بنابراین برای پژوهش حاضر که پرسشنامه دارای ۵۳ گویه می باشد، حجم نمونه این تحقیق باید عددی بین ۲۶۵ تا ۷۹۵ عدد می باشد، و از آنجایی که حجم نمونه ی این پژوهش ۳۳۰ نفر می باشد می توان آن را در بازه و قابل قبول دانست، لازم به تذکر است تاکید همیشه بر این است کف نمونه نباید از ۲۰۰ نفر کمتر باشد.

۳-۵ ابزار اندازه گیری پرسشنامه و شیوه ی نمونه گیری

در این تحقیق، سوالات مورد استفاده برای جمع آوری داده های مورد نیاز را، از سوالات مطرح شده در تعدادی از مطالعه های مرتبط با هریک از حوزه های ویژگی های شخصیتی و ریسک پذیری جمع آوری کرده ایم که در ادامه منابع هر کدام توضیح داده شده اند. این پرسشنامه در چهار بخش طراحی گردیده که بخش اول آن جهت اندازه گیری پارامترهای مربوط به ویژگی های جمعیت شناختی بخش دوم مربوط به فعالیت افراد در فضای مجازی، بخش سوم مربوط به ویژگی های شخصیتی، بخش چهارم اندازه گیری سطح ریسک پذیری و تصمیمات سرمایه گذاری افراد در بازار سرمایه بوده است برای بررسی حضور افراد در فضای مجازی از مطالعات کاگان و گریفیث (۲۰۱۸) پیشین ۷ گویه برای سنجش متغیرهای آشکاری که بررسی تاثیر تعدیل گری آنها در تاثیر گذاری ویژگی های شخصیتی بر روی سطح ریسک پذیری مالی افراد مد نظر بود، استفاده گردید. برای بخش ویژگی های شخصیت شناسی سوالات پرسشنامه از مطالعات میفیلد و همکاران (۲۰۰۸) که در

پژوهش خود از مقیاس پنج نقطه ای لیکرت برای ایجاد پرسشنامه جهت اندازه گیری ویژگی های شخصیتی افراد استفاده می کند. استفاده گردید. بدلیل اینکه، سوالاتی که برای سنجش هریک از ویژگی های شخصیتی مطرح شده است، با دیگری متفاوت است، به عنوان مثال، برای اندازه گیری روان رنجوری ۵ سوال برای اندازه گیری در این مدل وجود داشته ولی برای توافق پذیری فقط ۴ سوال مطرح گردیده است. و علاوه بر این موضوع نمره ی برخی از این سوالات بصورت معکوس در محاسبه ی امتیاز کلی هر یک از ویژگی های شخصیتی لحاظ شده اند در اینجا با معکوس کردن متن و محتوای سوالات مربوطه نمره ی آنها را مستقیماً در محاسبات لحاظ گردید و در نهایت بدین صورت پرسش های بخش ویژگی های شخصیتی را بر اساس مطالعه ی میفیلد توسعه و تطبیق دادیم که شامل ۲۵ سوال (۵ سوال برای سنجش هر یک از ویژگی های شخصیتی) بود. برای جمع آوری داده های بخش چهارم،^{۴۷} سوالاتی بر مبنای تحقیقات پاک و محمود (۲۰۱۵) که آنها خود، پرسشنامه ی مورد استفاده در پژوهش خود را بر اساس مطالعه ی (گاربل لیتون، ۱۹۹۹) توسعه داده بودند، با توجه به اینکه پرسشنامه ای که توسط (گاربل لیتون، ۱۹۹۹)، توسعه داده شده بصورت چهار گزینه ای بوده، و براساس پول ملی ایالات متحده آمریکا توسعه یافته است. و همچنین در پرسشنامه ی آنها ریسک را به هشت بعد مختلف تقسیم کرده اند. آنها برای مطالعه ی خود پرسشنامه ای با سوالاتی، متناسب با ارز ملی پاکستان تدوین کرده و برای یکپارچگی بهتر حالت ۴ گزینه ای به مقیاس پنج نقطه ای لیکرت تغییر داده شد. و همچنین از میان ابعاد مختلف ریسک که در مطالعه ایشان مطرح گردیده است، دو بعد مربوط به ریسک پذیری مالی در هنگام سرمایه گذاری و ریسک های سوداگرانه که برای موضوع مطالعه بیشترین تناسب را داشتن استفاده گردیده است. به همین ترتیب برای این پژوهش برای بخش سنجش ریسک پذیری مالی سوالاتی بر اساس مطالعه ی پاک و محمود (۲۰۱۵) تدوین گردید.

⁴⁷ Grablej و Lytton (1999)

در این مطالعه هدف بیشتر بررسی رفتار سرمایه گذاران جوانی بود که علاوه بر حضور در بازار بورس اوراق بهادار تهران در شبکه های اجتماعی (بخصوص اینستاگرام) نیز حضور فعال داشته باشند لذا پرسشنامه ها را بصورت یک سند گوگل آماده کرده و لینک آن را بین افراد جامعه به اشتراک گذاشتیم زمان تخمینی برای جواب دهی به این پرسشنامه حدود بیست و پنج دقیقه بود. در این مطالعه برای جلب همکاری ودقت مشارکت کنندگان از این سناریو استفاده گردید به افراد مشارکت کننده این چنین عنوان شد که می توان سهام بازار اوراق بهادار رو بر اساس نوسان قیمت آنها در دوره ی زمانی به دو دسته ی کم نوسان و با بازده بالقوه ی متوسط و سهام با نوسان زیاد با بازده ی نسبتا بالا دسته بندی کرد و این پرسشنامه به شما کمک می کند که بر اساس ویژگی های شخصیتی شما تعیین کند که کدام استراتژی و دسته سهام برای شما مناسب تر است سهام کم ریسک با تعداد معاملات بیشتر یا سهام پر ریسک برای نگهداری بلند مدت افراد که این موضوع باعث می شد که مشارکت کنندگان دقت مضاعفی در پاسخ به سوالات به خرج دهند. لینک پرسشنامه برای مشتریان کارگزاری رضوی که در کانال تلگرامی کارگزاری عضو بودن ارسال گردید ولی از آنجایی که میزان مشارکت در این حالت بسیار پایین بود تعدادی بصورت تصادفی بین مشتریان بصورت تصادفی انتخاب گردیدند ، و با ارسال پیام مستقیما از آنها خواسته شد که در این مطالعه مشارکت نمایند.

۳-۵ روایی و پایایی پرسشنامه ها

در این تحقیق برای اطمینان از مناسب و معقول بودن سنجه های پرسشنامه از دو معیار روایی و پایایی استفاده شده است .

۳-۵-۱ پایایی

مشهور ترین ضریب پایایی از طری یک بار اجرای آزمون توسط کرونباخ ارائه شده است که به ضریب آلفای کرونباخ نتیجه ی الفای کرون باخ معروف است . این روشب برای محاسبه هماهنگی درونی ابزار اندازه گیری از جمله پرسشنامه به کار می رود. در این ابزار پاسخ هر سؤال می تواند مقادیر عددی

مختلف را اختیار کند. در این تحقیق برای تعیین پایایی پرسشنامه با تاکید بر همسانی درونی سوالات از روش آلفای کرون باخ استفاده شده است که به وسیله ی نرم افزار Spss ver 25.0 برای مجموعه سوالات مرتبط با هر متغیر محاسبه شده است. در هنگام محاسبه ضریب پایایی با استفاده از روش آلفای کرونباخ، ابتدا نمونه ی اولیه شامل بر ۳۰ پرسشنامه پیش آزمون گردید، در جدول زیر مقدار آزمون الفای کرونباخ به تفکیک برای هر کدام از متغیر های مورد بررسی در این پرسشنامه آورده شده است، میزان آلفای کرونباخ برای کل پرسشنامه ۰/۸۴۶ تعیین گردید.

جدول (۱-۳) خلاصه ی نتایج آزمون کفایت به همراه میزان آلفای کرون باخ برای

بخش	متغیر وابسته	تعداد سوالات	آلفای کرونباخ	منبع سوالات	آزمون کفایت نمونه کایزر مایر
فضای مجازی	فعالیت	۴	۰,۸۶۶	کاگان و گریفیث (۲۰۱۸)	۰,۷۸۹
	انتشار	۲	۰,۸۲۶	کاگان و گریفیث (۲۰۱۸)	۰,۷۸۹
	زمان	۱	-	کاگان و گریفیث (۲۰۱۸)	۰,۷۸۹
ویژگی های شخصیتی	انعطاف پذیری	۵	۰,۷۳۲	میفیلد و همکاران (۲۰۰۸)	۰,۷۷۱

۰,۷۷۱	میفیلد و همکاران (۲۰۰۸)	۰,۸۲۳	۵	روانرنجوری	
۰,۷۷۱	میفیلد و همکاران (۲۰۰۸)	۰,۸۴۹	۵	با وجدان بودن	
۰,۷۲۴	میفیلد و همکاران (۲۰۰۸)	۰,۸۲۴	۵	دل پذیر بودن	
۰,۸۳۶	میفیلد و همکاران (۲۰۰۸)	۰,۸۴۹	۵	برون گرایی	
۰,۸۰۲	محمود و پاک (۲۰۱۵)	۰,۸۹۹	۱۰	ریسک خرید سهام	ریسک پذیری
۰,۸۰۲	محمود و پاک (۲۰۱۵)	۰,۹۰۵	۵	ریسک خرید اوراق قرضه	
۰,۸۰۲	محمود و پاک (۲۰۱۵)	۰,۷۰۲	۳	ریسک معاملات طلا واملاک	
		۰,۸۴۶	۵۲	تعداد کل	

همان طور که در جدول بالا میتوان دید نتایج آزمون آلفای کورن باخ برای تمامی موارد بالاتر از ۰,۷ می باشد که این نشان دهنده ی قابل قبول بودن میزان پایایی این پرسشنامه می باشد.

۳-۵-۲ روایی

مقصود از روایی آن است که آیا ابزار اندازه گیری میتواند خصیصه و ویژگی که ابزار برای آن طراحی شده است را اندازه گیری کند یا خیر؟ (خاکی، ۱۳۸۷) آزمون روایی را می توان تحت سه عنوان کلی گروه بندی کرد: روایی محتوایی^{۴۸}، روایی وابسته به معیار^{۴۹} و روایی سازه^{۵۰} در این تحقیق به منظور تعیین روایی از روایی محتوا استفاده شده است. روایی محتوا: نوعی روایی است که معمولاً برای بررسی اجزای تشکیل دهنده یک ابزار اندازه گیری به کار برده می شود. به عبارت دیگر، روایی محتوا ایجاد اطمینان میکند که همه ابعاد و مولفه هایی که میتواند مفهوم مورد نظر را انعکاس دهند در آن سنجه وجود دارد (دانایی فرد و همکاران، ۱۳۸۸) هیچ گونه روش آماری برای تعیین ضریب روایی محتوا وجود ندارد. در عوض برای تعیین محتوای یک آزمون از قضاوت متخصصان در این باره که سوال های آزمون تا چه میزان معرف محتوا و هدف های برنامه یا حوزه محتوایی هستند استفاده می شود (سیف، ۱۳۸۵) بر این اساس پرسشنامه این تحقیق جهت بررسی صحت و سقم سوالات و تایید روایی محتوای آن در اختیار صاحب نظران و خبرگان قرار گرفت و اصلاحات لازم اعمال گردید.

۳-۶ روش تجزیه و تحلیل داده ها

در این تحقیق برای تجزیه و تحلیل داده ها از دو نوع تجزیه و تحلیل استفاده شده است

۶-۳-۱ تجزیه تحلیل توصیفی

در بخش توصیفی پژوهش، از روش های آمار توصیفی، شامل ترسیم جدول توزیع فراوانی و رصد، نمودار توصیفی هیستوگرام ستونی، شاخص مرکزی میانگین و مقایسه آن در بخش های مختلف و شاخص های پراکندگی انحراف معیار و واریانس مربوط به پاسخ های ارائه شده، خواهد شد.

⁴⁸ Content validity

⁴⁹ Criterion validity

⁵⁰ Construct validity

۶-۳-۲- تجزیه و تحلیل استنباطی

در این مرحله ، روابط بین متغیرهای مستقل و وابسته مورد بحث و بررسی قرار می گیرد و پژوهشگر با رد یا تایید فرضیه های آماری به تایید یا رد روابط بین متغیرها می پردازد (خاکی، ۱۳۸۷) در این بخش ما از روش های تحلیل واریانس، همبستگی بین متغیر های پژوهش و روش های تحلیل عاملی و تحلیل رگرسیونی استفاده می شود. همچنین از آزمون لوموگراف اسمیرنوف جهت مشخص کردن نرمال یا غیر نرمال بودن داده ها استفاده می شود.

۳-۶-۳ ضریب همبستگی

وقتی که افزایش یا کاهش یک متغیر با افزایش یا کاهش متغیر دیگر همراه باشد . این دو متغیر را همبسته میگویند. ضریب همبستگی نشان میدهد که آیا افزایش یا کاهش متغیر دیگر توأم است یا خیر؟ ضریب همبستگی یک شاخص آماری است که وجود یا عدم وجود شدت و جهت رابطه ی بین دو متغیر را نشان میدهد . رابطه ممکن است از ضعیف تا قوی جهت رابطه ممکن است مستقیم یا معکوس باشد (افشانی، ۱۳۹۰)

۳-۶-۴ معادلات ساختاری

مطالعه ی حاضر از مدلسازی معادلات ساختاری استفاده می کند که برای تخمین شبیه سازی و آزمون بین متغیرها استفاده می شود. در مدل سازی معادلات ساختاری ، فرآیند های ساختاری به وسیله ی مجموعه ای از معادلات ساختاری مشخص می شود که به صورت گرافیکی برای کمک به مفهوم سازی یک چهارچوب تئوی مورد استفاده قرار می گیرد. برای این پژوهش از برنامه Amos24 که معمولاً به منظور تخمین و آزمون مدل های معادلات ساختاری (معروف به SEM)، و بررسی تحلیل روابط خطی بین متغیرهای نهفته و متغیر های آشکار (مشاهده شده) به کار می رود. استفاده شده است. این برنامه همبستگی و کوواریانس ها ی بین متغیرهای اندازه گیری شده را برای تخمین مقادیر بارهای عاملی، واریانس ها و خطاهای متغیر های پنهان مورد استفاده قرار می دهد .

(کلانتری، ۱۳۸۸) مدل یابی معادلات ساختاری یک تکنیک تحلیل چند متغیر بسیار کلی نیرومند از خانواده رگرسیون چند متغیری و به بیان دقیق تر بسط مدل خطی کلی است که به پژوهشگر امکان می دهد، مجموعه ای از معادلات رگرسیون را به گونه ای همزمان مورد آزمون قرار دهد. اندازه گیری برازندگی یک مدل از طریق مقایسه ماتریس کوواریانس برآورد شده برای جامعه با ماتریس کوواریانس نمونه که از روی داده ها محاسبه شده است، به دست می آید. بنابراین هرچه این دو ماتریس باهم تفاوت کمتری داشته باشند، مدل با داده ها برازش بهتری دارد (هومن، ۱۳۸۴).

۳-۶-۵ آزمون تعدیل گری

در آزمون و بررسی مدل‌های مدیریتی دارای متغیر تعدیلگر باید به سه سؤال اساسی پاسخ داد:

- آیا Z متغیر تعدیل گر است (آیا Z اثر تعدیل گر دارد)؟

- در صورت وجود اثر تعدیلگر، اندازه آن چقدر است؟

- در صورت وجود اثر تعدیلگر، ماهیت متغیر تعدیلگر چیست؟ (نوع متغیر تعدیل گر)

اولین گام در آزمون مدل‌های دارای متغیر تعدیلگر شناسایی وجود یا عدم وجود متغیر تعدیل گر است. برای پاسخ به وجود یا عدم وجود متغیر تعدیلگر حسب مقیاس متغیرهای مستقل، تعدیلگر و وابسته، چهار آزمون رایج شامل: آزمون معناداری تغییر R^2 ، آزمون چاو، آزمون همگنی شیبها و آزمون تحلیل واریانس عاملی استفاده میشود. یکی از روشهای بررسی وجود متغیر تعدیلگر استفاده از آزمون F برای بررسی تغییرات R^2 بین دو معادله رگرسیون است. مبنای منطقی این آزمون آن است که اگر R^2 یک مدل با تعداد متغیرهای مستقل مشخص با افزودن متغیرهای جدید به صورت معنا دار تغییر یابد، آنگاه متغیر یا متغیرهای جدید بر متغیر وابسته مؤثرند. همین منطق برای متغیر تعدیلگر هم وجود دارد. یا این که در طی زمان تغییر نموده است. در معنای عام هدف آزمون چاو تعیین این نکته است که آیا معادله رگرسیون برآورد شده در بین چند گروه از مشاهدات با یکدیگر متفاوت است یا خیر؟ به بیان آماری هدف آزمون چاو پاسخ به این سوال است: آیا یک مجموعه از ضرایب در دو (یا

بیشتر) معادله رگرسیون با یکدیگر برابر هستند یا خیر؟ آماره انجام آزمون چاو، آماره F است. در صورتی که آزمون F از نظر آماری معنادار باشد، این نتیجه حاصل می‌گردد که ضرایب رگرسیون بین گروه‌ها با یکدیگر تفاوت ساختاری دارد و نباید خط رگرسیون گروه‌ها به صورت ترکیبی محاسبه شود، بلکه باید برای هر گروه یک خط رگرسیون مجزا برآورد گردد. در حقیقت معنادار بودن آزمون چاو دلیلی بر وجود اثر تعدیل‌گر برای متغیری است که مبنای تقسیم‌بندی و تفکیک کل جامعه به دو یا چند گروه شده است. آزمون همگنی شیبها به عنوان آزمونی برای انجام تحلیل کوواریانس تلقی می‌شود. هدف این آزمون بررسی وجود ارتباط تعاملی بین متغیر مستقل و متغیر کمی در پیش‌بینی متغیر وابسته است. در این آزمون دو نتیجه حاصل می‌شود: آیا ارتباط تعاملی بین متغیر مستقل و متغیر کمی وجود دارد؟ در صورت وجود ارتباط تعاملی مذکور سهم آن در واریانس متغیر وابسته چقدر است؟ این آزمون در زیر مجموعه الگوهای تک‌متغیره GLM قرار دارد. تحلیل واریانس عاملی نسخه توسعه یافته تحلیل واریانس یک طرفه است با این تفاوت که بررسی اثر تعداد متغیرهای مستقل بیش از یک مورد و همچنین امکان بررسی اثرات تعاملی (تعدیل‌گری) را فراهم می‌سازد. در این آزمون ماهیت متغیرها طبقه‌ای است. در تحلیل واریانس عاملی دو نوع اثر بررسی می‌شود: اثر اصلی / عمده، اثر تعاملی. منظور از اثر عمده اثر مستقیم متغیرهای مستقل بر متغیر وابسته است. اثر تعاملی نشانگر اثر تعدیلگر متغیر Z در تعامل با متغیر مستقل X است. IX است. عزیزی (۱۳۹۲) برای بررسی نقش تعدیلگری متغیر Z در رابطه بین X و Y در مدلسازی معادلات ساختاری، باید تأثیر عامل تعاملی XZ بر Y معنادار باشد. اما با توجه به تعریف متغیر تعدیلگر از روش دیگری نیز استفاده می‌کنند. متغیر تعدیلگر Z متغیری است که میزان تأثیر متغیر X بر Y در سطوح مختلف متغیر Z با یکدیگر تفاوت معنادار داشته باشد. به طور معمول، متغیر Z را به دو سطح تقسیم می‌کنند. اگر این متغیر از نوع پیوسته باشد، دو سطح آن مقادیر بالا و پایین این متغیر را نشان می‌دهند. همچنین در حالتی که متغیر Z اسمی دو حالته باشد نیز میتوان از این روش استفاده کرد. اگر تفاوت میزان تأثیر X بر Y در سطوح مختلف متغیر Z معنادار باشد، میتوان نتیجه گرفت که

متغیر Z در رابطه بین X و Y تعدیل گر است. این نوع تحلیل، به مدلسازی معادلات ساختاری چندگروهی موسوم است شریف، (۲۰۱۰). برای انجام این تحلیل در پژوهش حاضر از نرم افزار ایموس بهره گرفته شده است که مستقیماً امکان بررسی چنین مدل‌هایی را در خود فراهم کرده است.

۳-۷ جمع بندی

در این فصل که به بررسی روششناسی پژوهش پرداخته شد، به مواردی مانند روش پژوهش، فرآیند پژوهش، معرفی جامعه و نمونه آماری، روش های گردآوری داده، روایی و پایایی ابزار اندازه‌گیری و روش تجزیه و تحلیل داده ها اشاره شده است. به این ترتیب میتوان با استفاده از داده های آماری جمع آوری شده و با توجه به روشی که در این فصل به آن پرداخته شد، به تأیید یا رد فرضیات پژوهش پرداخت.

فصل چهارم

تجزیه و تحلیل داده ها

۴-۱ مقدمه

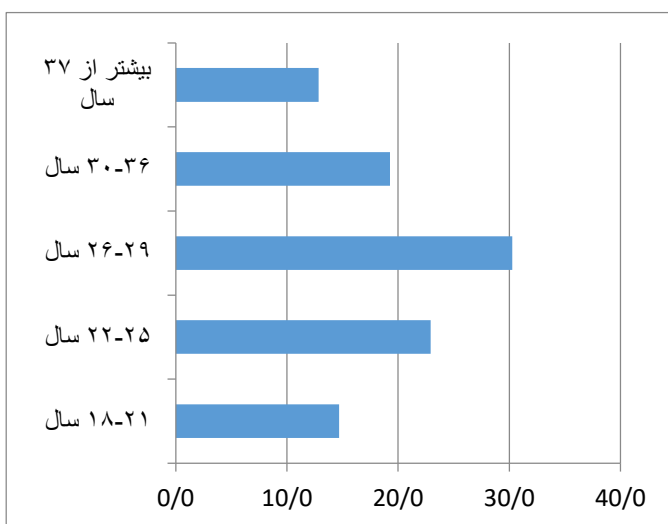
برای تجزیه و تحلیل داده های گرد آوری شده ، ابتدا از نظر آمار توصیفی که به بررسی متغیرهای جمعیت شناختی پژوهش شامل سن ،جنسیت، تجربه ی سرمایه گذاری ، دانش و.... پرداخته و آنها را با استفاده از جداول و نمودارها بررسی میکنیم. سپس برای بررسی توصیفی مولفه های پرسشنامه ها از جداول فراوانی، نمودارهای هیستوگرام استفاده کرده و همچنین در سطح توصیفی فراوانی ، میانگین ، میانگین ، میانه ، مد ، انحراف معیار و واریانس سوالات طرح شده در پرسشنامه مورد بررسی قرار میگیرد.

۴-۲ دسته بندی افراد بر اساس ویژگی های جمعیت شناختی

در این پژوهش، ۱۱۰ نفر از مشتریان کارگزاری رضوی به عنوان جامعه انتخاب گردیدند، که ویژگی های فردی و جمعیت شناختی آنها در این پژوهش، با پنج سؤال مورد سنجش قرار گرفت. این ویژگیها به همراه فراوانی و درصد فراوانی آنها در جدول آورده شده است ، و برای توضیح بیشتر نمودار میله ای درصد فراوانی متغیر های جداول نیز در روبه رو آورده شده است

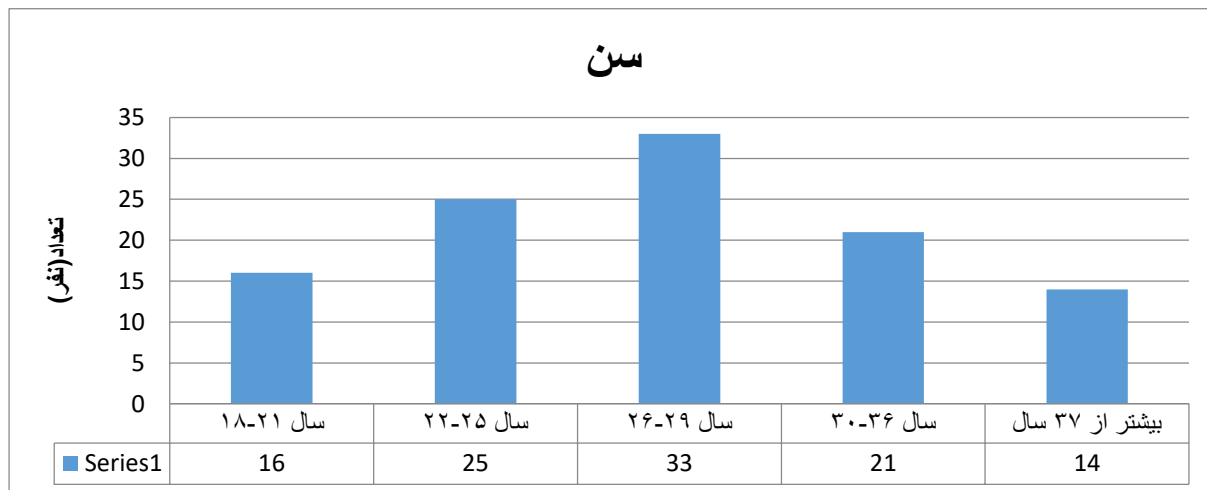
جدول (۴-۱) توصیف ویژگیهای فردی

دسته بندی	فراوانی	درصد فراوانی	فراوانی تجمعی
۱۸ تا ۲۱ سال	16	14.7	14.7
۲۲ تا ۲۵ سال	25	22.9	37.6
۲۶ تا ۲۹ سال	33	30.3	67.9
۳۰ تا ۳۶ سال	21	19.3	87.2
بیشتر از ۳۷ سال	14	12.8	100.0



	37.6	37.6	41	زن	جنسیت
	100.0	62.4	68	مرد	
	4.6	4.6	5	بیشتر از ۱۰ میلیون تومان	درآمد
		23.9	26	بین ۱,۵ تا ۳,۵ میلیون تومان	
	44.0	15.6	17	بین ۳,۵ تا ۶,۵ میلیون تومان	
	47.7	3.7	4	بین ۶,۵ تا ۱۰ میلیون تومان	
	99.1	51.4	56	کمتر از ۱,۵ میلیون تومان	
	32.1	32.1	35	بله	
100.0	67.9	74	خیر		
	51.4	51.4	56	بسیار محدود (خیلی کم)	دانش
	56.0	4.6	5	دانش بسیار زیاد (من از استراتژی ها ، شیوه ها و ابزارهای سرمایه گذاری اطلاعات کامل دارم .)	
	72.5	16.5	18	دانش پایه (من تفاوت بین معنای سهام ، اوراق قرضه و GIC (قرار دادهای سرمایه گذاری تضمینی)	
	79.8	7.3	8	دانش قابل توجه (من فلسفه های مختلف سرمایه گذاری رو میشناسم)	
	100.0	20.2	22	دانش قابل قبول (از گزینه های مختلف سرمایه گذاری و ریسک های آنها آگاهی دارم .)	

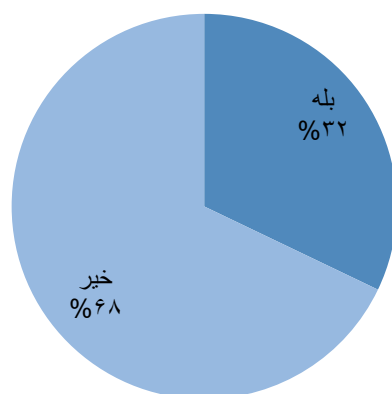
در ادامه جهت توضیح بهتر مطالب پژوهش تمامی اطلاعات ذکر شده در جدول ۴-۱ به ترتیب بر اساس تعداد فراوانی در قالب نمودار آورده شده است.



نمودار (۴-۱) توزیع سنی افراد در جامعه ی اماری

با توجه به نمودار می توان دریافت که بیشتر توزیع افراد جامعه ی شرکت کننده در این مطالعه از یک توزیع نرمال برخوردار بوده که بیشتر این تعداد آن مربوط به افراد دسته ی ۲۶-۲۹ سال با میانگین سنی ۲۷,۵ می باشد.

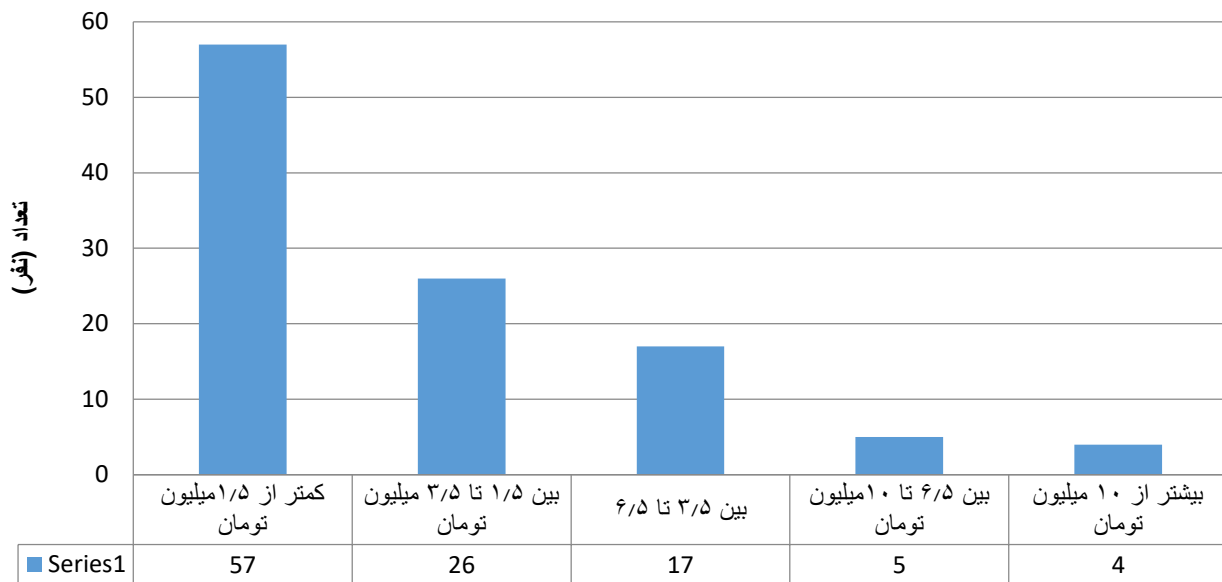
جنسیت



نمودار (۲-۴) توزیع افراد در جامعه ی آماری بر اساس جنسیت

همان طور که در نمودار می توان دید بیشتر افراد جامعه آماری را مردان تشکیل داده اند .

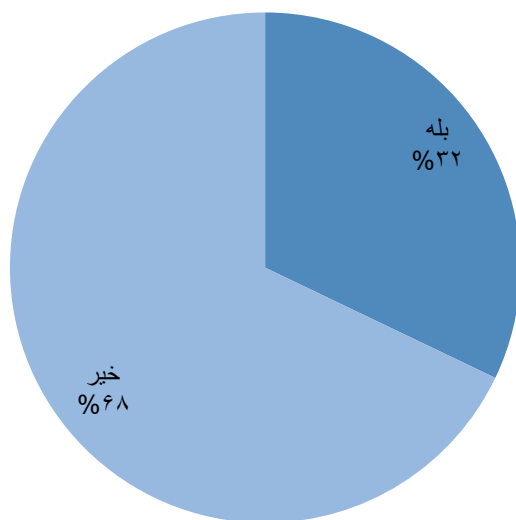
درآمد



نمودار (۳-۴) توزیع افراد در جامعه ی آماری بر اساس میزان درآمد

در نمودار فوق می توان توزیع افراد شرکت کننده در مطالعه را براساس میزان درآمد آنها مشاهده کرد.

آموزش

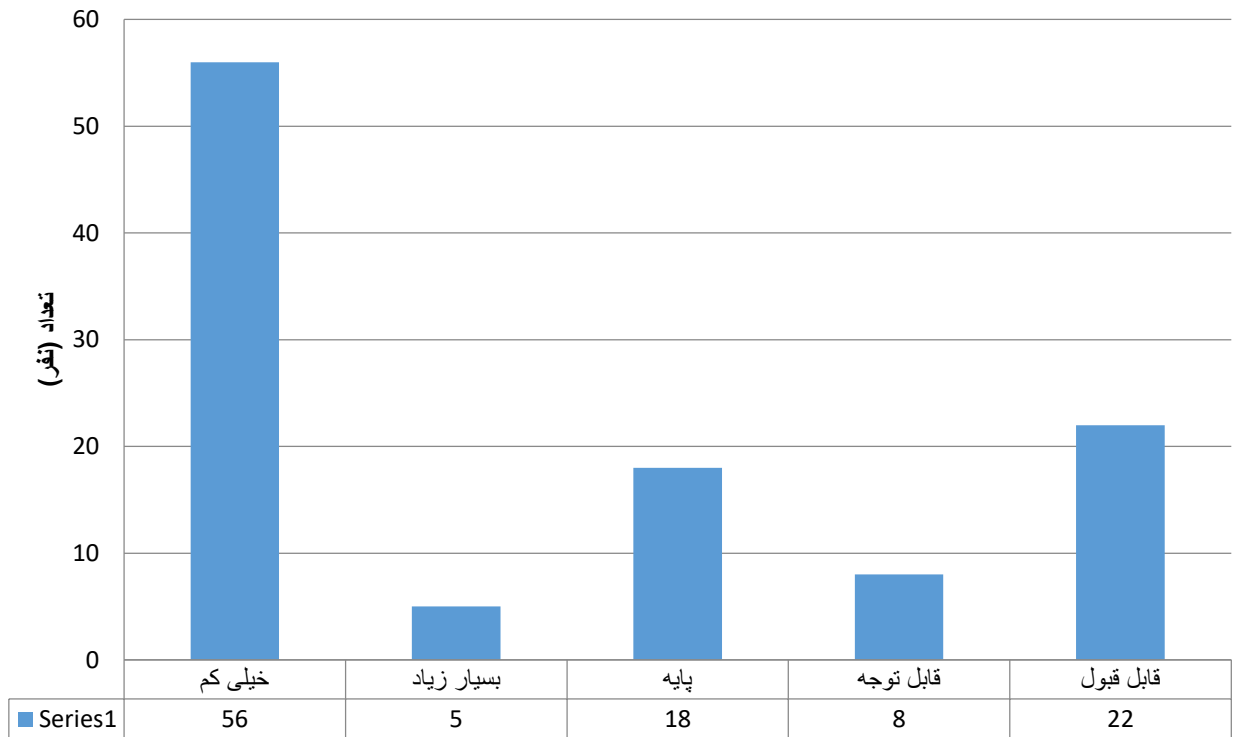


نمودار (۴-۴) توزیع افراد در جامعه ی اماری بر اساس شرکت داشتن در دوره ی آموزشی

مالی

در نمودار فوق می توان درصد افراد شرکت کننده در مطالعه را براساس پارامتر آموزش در زمینه ی سرمایه گذاری مشاهده کرد و همان طور که می توان دید بیشتر افراد تجربه شرکت در یک دوره ی آموزشی با محوریت سرمایه گذاری را نداشته اند

دانش



نمودار (۴-۵) توزیع افراد در جامعه ی اماری بر اساس میزان دانش مالی آنها

توصیف متغیر های پژوهش

در قالب این مطالعه تلاش گردید که به بررسی اکتشافی رابطه های احتمالی موجود ، میان متغیرهای وابسته ی هر یک از حوزه های فضای مجازی ، ریسک پذیری و ویژگی های شخصیتی پرداخته و نقش تعدیل گری هریک از ویژگی های جمعیت شناختی بر روی این روابط مورد بررسی قرار گیرد.

در ادامه ابتدا به بررسی هر کدام از سازه های و میزان فراوانی متغیر های آشکار هر یک از آنها میپردازیم گویه های مورد استفاده برای سنجش هر یک از این متغیر ها در فصل قبل عنوان گردیده اند . و پس آن به بررسی ارتباط بین سازه ای حوزه های یاد شده با استفاده از مدل که در فصل قبل

برای هر یک از حالات بررسی آورده شده میپردازیم و پس از تبیین روابط معنا دار وضرایب گرسیونی هر یک از روابط به بررسی نقش تعدیل گری هر یک از متغیرهای میانجی میپردازیم .

ابتدا برای شروع با استفاده از روش تحلیل عامل و با استفاده از تکنیک varimax ارتباط و همبستگی متغیرهای آشکار بخش های ریسک پذیری و نحوه ی حضور افراد در فضای مجازی مورد تحلیل قرار گرفت و برای هر یک از حوزه ها چند سازه ی با شرط کمترین واریانس داخلی و بیشترین واریانس بین سازه ای رسیده و آنها را بصورت جداگانه در مدل معادلات ساختاری لحاظ کرده و روابط بین آنها رو مورد بررسی قرار می دهیم. در کل در این مطالعه ما به دنبال بررسی ارتباط سه دسته کلی از روابط بین متغیر ها بودیم مورد اول ارتباط بین سازه های ویژگی های شخصیتی و سازه های ریسک پذیری افراد ، مورد دوم ارتباط بین سازه های ویژگی های شخصیتی و سازه های که نشان دهنده ی حضور افراد در فضای مجازی بودند، مورد سوم بررسی ارتباط بین سازه های فضای مجازی و ریسک پذیری افراد ، باتوجه به اینکه شیوه ی مطالعه بیشتر از نوع اکتشافی بود لذا برای سنجش دقت کفایت اندازه ی نمونه بجای شیوه ی جیمز، جو و چادویک (۲۰۰۱) که روش معمول در مطالعاتی است که ، هدف از مون فرضیه های از قبل مشخص شده میباشد ، از شیوه ی سنجش میزان دقت نمونه ی کایزرمایر استفاده شد . در ادامه به توصیف میزان فراوانی مربوط به هر یک از متغیر ها در جدول (۴-۶) میپردازیم شرح و توصیف هر کدام از متغیر ها در فصل ۳ آورده شده است لذا در این جا صرفا به ذکر میزان فراوانی آنها بسنده میکنیم.

جدول (۴-۶) میزان فراوانی متغیرها

میانگین		گزینه ها					متغیر	متغیر وابسته
سازه	هر متغیر	5	4	3	2	1	مستقل	
رفتار افراد در شبکه ی اجتماعی اینستاگرام								
	2.72	-	35	31	20	23	مدت زمان استفاده روزانه از اینستاگرام	
	1.89	1	11	15	35	47	تعداد دنبال کنندگان (follower)	
	1.75	2	6	16	34	51	تعداد دنبال شوندگان (following)	
	1.78	6	5	18	40	40	تعداد بیشترین کامنت	
	2.2	19	27	25	19	19	تعداد بیشترین لایک	
	1.5	15	8	12	21	53	روند ارسال پست	
	1.99	24	20	11	50	4	روند ارسال استوری	
ویژگی های شخصیتی								
3.53	4.07	48	32	22	3	4	X1	برونگرایی
	3.46	27	21	44	9	8	X2	
	3.61	24	42	23	17	3	X3	
	3.46	25	33	24	21	6	X4	
	3.06	15	25	34	22	13	X5	
3.46	2.9	13	20	35	25	16	X6	دلپذیربودن
	2.94	17	22	28	21	21	X7	

	3.99	40	37	27	1	4	X8	
	3.88	34	44	18	10	3	X9	
	3.61	24	36	36	9	4	X10	
3.78	3.49	27	32	25	17	8	X11	باوجدان بودن
	3.8	35	43	13	10	8	X12	
	3.48	22	37	30	11	9	X13	
	4.21	50	41	11	5	2	X14	
	3.93	36	39	26	6	2	X15	
2.45	2.44	6	18	24	31	30	X16	روان رنجوی
	2.44	6	12	34	29	28	X17	
	2.9	22	16	26	19	26	X18	
	2.38	11	11	21	31	35	X19	
	2.07	6	5	19	40	39	X20	
3.43	3.15	21	19	36	21	12	X21	انعطاف پذیری
	3.37	33	23	20	17	16	X22	
	3.19	20	21	41	14	13	X23	
	3.75	36	30	28	10	5	X24	
	3.68	35	30	26	10	8	X25	
ریسک پذیری								
	3.55	26	34	30	12	7	Y1	
	3.54	25	41	21	12	10	Y2	
	2.79	18	13	26	32	20	Y3	
	3.95	47	32	16	6	8	Y4	
	3.16	28	20	21	22	17	Y5	
	2.96	18	21	29	21	20	Y6	

3.06	27	15	23	25	19	Y7	ریسک پذیری
3.07	17	22	34	24	12	Y8	
3.36	25	26	31	17	10	Y9	
3.11	26	17	30	15	21	Y10	
3.14	22	21	29	24	13	R1	
3.31	37	12	23	22	15	R2	
3.39	27	22	35	16	9	R3	
3.57	36	20	31	14	8	R4	
3.31	26	24	31	14	14	R5	
2.32	7	6	35	28	33	R6	
2.45	9	8	40	18	34	R7	
2.59	10	10	45	13	31	R8	
2.78	12	13	46	15	23	R9	
2.92	13	17	46	14	19	R10	

۳-۴ یافته های استنباطی

۱-۳-۴ آزمون کولموگروف - اسمیرونف

در این مرحله از پژوهش برای بررسی فرضیات تحقیق و تحلیل ها ابتدا باید نرمال یا غیر نرمال بودن توزیع داده ها را مشخص نمود در این پژوهش به منظور بررسی نرمال توزیع داده ها از آزمون کولموگروف - اسمیرونف استفاده میگردد . نتیجه ی این آزمون در جدول ۴-۷ نشان داده شده است . به دلیل اینکه $\text{sig} > 0.05$ بدست آمده برای تمامی متغیرها بزرگتر از ۰/۰۵ است لذا می توان نتیجه گرفت توزیع داده های تمامی متغیرها نرمال می باشد.

H_0 : داده ها از توزیع نرمال برخوردار هستند.

H1: داده ها از توزیع نرمال برخوردار نیستند.

جدول ۴-۷ نتایج از موت کولموگروف - اسمیرونف شاخص ها

بخش	متغیر وابسته	تعداد سؤالات	اماره (K-S)	سطح معنی داری (sig)
فضای مجازی	فعالیت	۴	۰,۱۱۶	۰,۶۱
	انتشار	۲	۰,۲۰۰	۰,۷۵
	زمان	۱	۰,۲۰۵	۰,۶۳
ویژگی های شخصیتی	انعطاف پذیری	۵	۰,۰۷۴	۰,۱۸۶
	روانرنجوری	۵	۰,۱۰۰	۰,۰۶۹
	با وجدان بودن	۵	۰,۰۸۵	۰,۰۵۱
	دل پذیر بودن	۵	۰,۰۶۵	۰,۲۰۰
	برون گرایی	۵	۰,۰۶۲	۰,۲۰۰
ریسک پذیری	ریسک خرید سهام	۱۰	۰,۰۸۳	۰,۰۶۵
	ریسک خرید اوراق قرضه	۵	۰,۱۱۲	۰,۰۸۲
	ریسک معاملات طلا و املاک	۳	۰,۱۶۱	۰,۱۳۱

۴-۳-۲ تحلیل عاملی

تحلیل عاملی با توجه به روش مولفه های اصلی بر داده های جمع آوری شده صورت گرفته است برای اینکه پی ببریم که آیا می توان داده های مربوطه را به چندین مقیاس تقلیل داد یا خیر، باید تمام گویه های به صورت جداگانه سنجید از دو آزمون در این قسمت هدف آن بوده که ابتدا با استفاده از تحلیل عامل اکتشافی برای بخش فضای مجازی و تحلیل عامل تاییدی مطابق به آنچه در مدلی که در فصل ۲ به عنوان مطالعه ی و مدل الگو مشخص گردید . به بررسی این موضوع پردازیم که آیا می توان گویه هایی که در پرسشنامه مورد سنجش قرار گرفته اند را بر اساس روابطی که در ادامه توضیح داده خواهد شد تجمیع و در قالب متغیر های وابسته و مستقل که در ادامه تعریف میگردند آنها را در تحلیل وارد کرد. برای انجام تحلیل های عاملی در این مطالعه از نرم افزار SPSS و روش VARIMAX استفاده گردید که در نتیجه ای آن گویه های هر بخش به سازه هایی، که دارای کمترین واریانس درونی ، در بین متغیر های آشکار تشکیل دهنده ی سازه ها ، و بیشترین واریانس بین سازه ای بودند، تقسیم بندی گردیدند . بعد از انجام تحلیل عاملی برای بررسی روابط و تاثیر گذاری بین متغیر های مستقل و وابسته از نرم افزار ایموس استفاده گردید. در ادامه نتیجه آزمون سنجش کفایت نمونه KMO و نتایج تحلیل عاملی برای هر بخش آورده شده است.

۴-۳-۱ نتایج مربوط به تحلیل عاملی برای بخش فضای مجازی

نتایج مربوط به آزمون کفایت نمونه ی کایزر مایر که در آن حد مطلوب بالاتر از ۰,۷ میباشد

جدول (۴-۳-۲-۱) آزمون کفایت نمونه بخش فضای

مجازی		حد مطلوب	
نتیجه ی آزمون کایزر مایر		0.789	<0.7
نتیجه ی آزمون بارتلت	میزان کای دو	344.490	
	درجه ی آزادی	21	
	سیگما	0.000	

در ادامه نتیجه تحلیل عاملی که با استفاده از روش varimax انجام شده و براساس آن گویه های که برای سنجش و توضیح رفتار افراد در فضای مجازی مورد استفاده قرار گرفته بودند را به سازه های فرعی مطابق آنچه که در جدول زیر آورده شده تقسیم گردید.

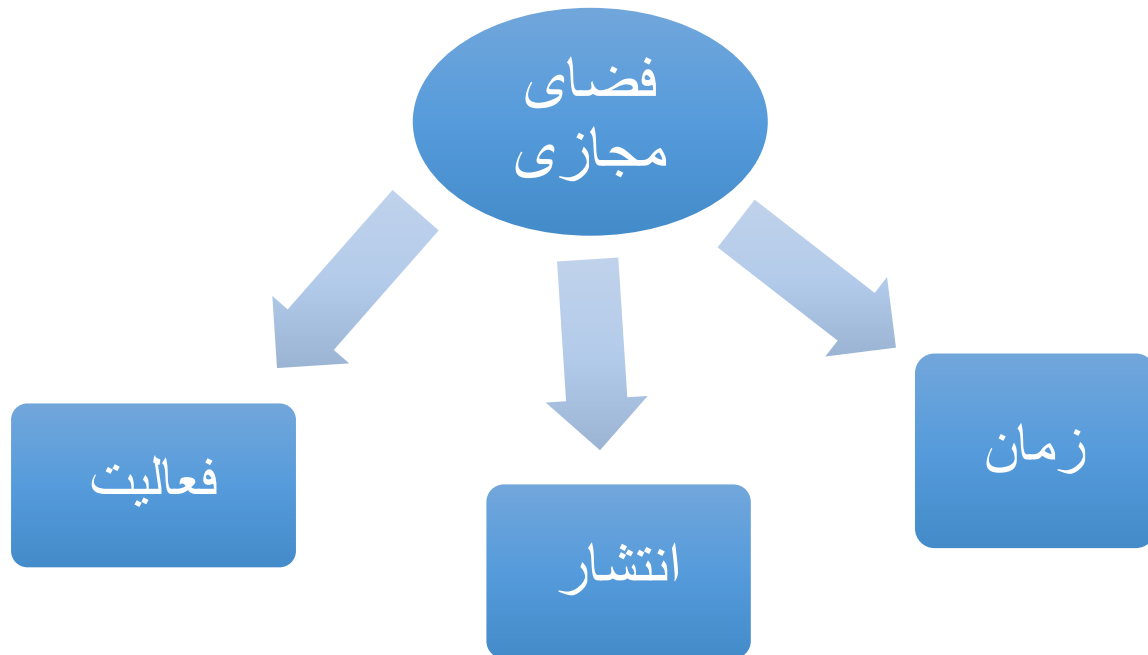
زیر سازه های فضای مجازی			متغیر اشکار	سازه ی فرعی
فعالیت	انتشار	زمان مصرفی		
0.154	0.056	0.956	۱- متوسط زمان استفاده از شبکه ی مجازی اینستاگرام در طول روز	زمان
0.898	0.032	-0.195	۲- تعداد دنبال کنندگان (Followers)	فعالیت
0.81	-0.104	-0.192	۳- تعداد دنبال شوندهگان (Following)	
0.778	0.099	0.224	۴- تعداد بیشترین کامنت	
0.898	-0.075	0.001	۵- تعداد بیشترین لایک	انتشار
-0.088	0.928	-0.093	۷- روند ارسال پست	
0.13	0.915	-0.003	۸ روند ارسال استوری	

جدول (۲-۱-۳-۴) ماتریکس سازه ها استخراج شده براساس **Corrolation** در نتیجه ی تحلیل

عاملی

(روش استخراج داده ها : Principal Component Analysis).

همان طور که در جدول فوق مشاهده میکنید با توجه به نتیجه ی تحلیل عاملی متغیر های بخش فضای مجازی را می توان به سه سازه ی فرعی زمان (که نشان دهنده ی متوسط زمانی که افراد از فضای مجازی استفاده میکنند میباشد) فعالیت (که از ترکیب متغیر های اشکار تعداد دنبال کنندگان تعداد دنبال شوندگان و تعداد لایک ها و کامنت ها بدست می آید) و سازه ی انتشار (که از ترکیب متغیر های روند ارسال پست و استوری شکل میگیرد)



۲-۲-۳-۴ بررسی نتیجه تحلیل عاملی تاییدی برای ویژگی های شخصیت شناسی

نتایج آزمون کفایت نمونه ی کایزر مایر که برای سازه ها ویژگی های شخصیتی در جدول (۲-۳-۴)

آمده است.

جدول (۴-۳-۲) ازمون کفایت نمونه بخش ویژگی های شخصیتی

نتایج ازمون کفایت نمونه ی کایزر مایر ویژگی های شخصیتی		حد مطلوب	متغیر وابسته
نتیجه ی ازمون کفایت نمونه ی کایزر مایر		0.836	<0.7
تست بارتلت	میزان کای دو	217.866	برون گرایی
	درجه ی آزادی	10	
	سیگما	0.000	
نتیجه ی ازمون کفایت نمونه ی کایزر مایر		0.724	<0.7
آزمون بارتلت	میزان کای دو	58.533	دلپذیر بودن
	درجه ی آزادی	10	
	سیگما	0.000	
نتیجه ی ازمون کفایت نمونه ی کایزر مایر		0.771	<0.7
آزمون بارتلت	میزان کای دو	258.155	باوجدان بودن
	درجه ی آزادی	10	
	سیگما	0.000	
نتیجه ی ازمون کفایت نمونه ی کایزر مایر		0.771	<0.7
آزمون بارتلت	میزان کای دو	204.729	روان رنجوری
	درجه ی آزادی	10	
	سیگما	0.000	

نتیجه ی آزمون کفایت نمونه ی کایزر مایر		0.771	<0.7	انعطاف پذیری
آزمون بارتلت	میزان کای دو	204.729		
	درجه ی آزادی	10		
	سیگما	0.000		

نتایج آزمون کفایت نمونه ی کایزر مایر		حد مطلوب
نتیجه ی آزمون کفایت نمونه ی کایزر مایر		<0.7
آزمون بارتلت	میزان کای دو	1198.596
	درجه ی آزادی	190
	سیگما	0.000

۴-۳-۲-۳ نتایج مربوط به تحلیل عاملی تاییدی در بخش ریسک پذیری

نتایج مربوط به آزمون کفایت نمونه ی کایزر مایر بخش ریسک پذیری را در جدول (۴-۳-۳-۱) مشاهده میکنید

جدول (۴-۳-۳-۱) آزمون کفایت نمونه بخش ریسک پذیری

در ادامه نتیجه تحلیل عاملی که با استفاده از روش varimax انجام شده و تقسیم بندی ریسک پذیری که بر اساس سازه های فرعی که در جدول زیر آورده شده مشاهده میکنید.

جدول (۲-۳-۳-۴) ماتریکس سازه ها استخراج شده براساس **Corrolation** در نتیجه ی

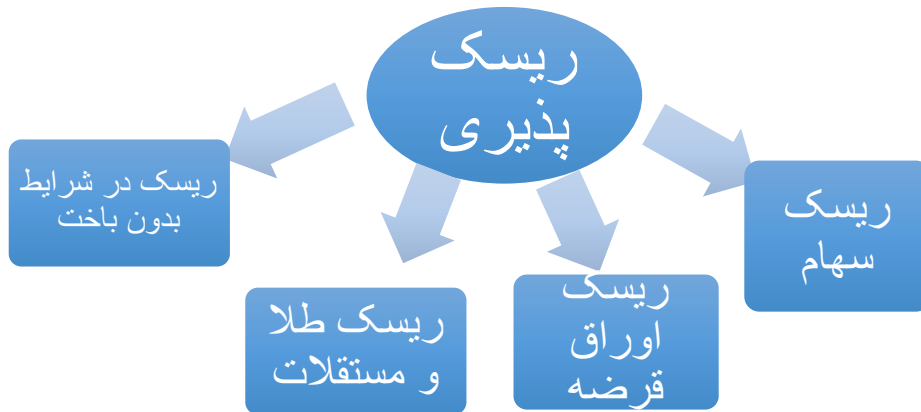
تحلیل عاملی برای بخش ریسک پذیری

ریسک سهام	ریسک اوراق بهادار	طلا ومستقلات	ریسک بدون باخت	متغیر اشکار	سازه فرعی
0.731	0.189	0.236	0.034	Y1	ریسک پذیری در خرید سهام
0.723	0.180	0.292	0.089	Y2	
0.804	-0.070	0.020	0.070	Y3	
0.602	-0.013	0.359	-0.012	Y6	
0.599	-0.013	0.209	0.353	Y10	
0.652	0.071	-0.447	0.233	R1	
0.741	-0.054	-0.411	-0.121	R2	
0.806	0.089	-0.284	-0.101	R3	
0.755	0.041	-0.439	-0.213	R4	
0.760	0.089	-0.361	-0.134	R5	
0.191	0.234	0.482	-0.114	Y4	
0.322	0.171	0.321	-0.104	Y7	

0.327	0.207	0.467	-0.495	Y8	ریسک خرید طلا و مستقلات
0.299	0.251	0.510	-0.183	Y9	
-0.032	0.868	0.003	-0.034	R6	ریسک اوراق قرضه
0.006	0.863	-0.128	0.087	R7	
-0.199	0.795	-0.139	-0.082	R8	
-0.207	0.830	-0.073	0.178	R9	
-0.289	0.803	-0.113	0.144	R10	

(روش استخراج داده ها : Principal Component Analysis)

همان طور که در جدول فوق مشاهده میکنید با توجه به نتیجه ی تحلیل عاملی متغیر های بخش ریسک پذیری را می توان به چهار سازه ی فرعی ریسک سهام (که مربوط به سطح ریسک پذیری افراد در مواجهه با تصمیم گیری در خصوص خرید سهام به عنوان یکی از گزینه های پر ریسک جهت سرمایه گذاری میباشد) ، ریسک اوراق قرض (که مربوط به سطح ریسک پذیری افراد در مواجهه با تصمیم گیری در خصوص خرید اوراق قرضه به عنوان گزینه ی نسبتا کم ریسک میباشد) و سازه ی ریسک طلا و مستقلات (که مربوط به سطح ریسک پذیری افراد در مواجهه با تصمیم گیری در خصوص معاملات طلا و مستقلات به عنوان یکی از گزینه های با ریسک نسبتا بالا جهت سرمایه گذاری میباشد) و سازه ریسک در شرایط بدون باخت می باشد



۴-۳-۴ بررسی فرضیات پژوهش

۴-۳-۴-۱ فرضیات مربوط به بررسی تاثیر ویژگی های شخصیتی بر روی سطح ریسک

پذیری

H1-۱ امتیاز افراد در ویژگی شخصیتی انعطاف پذیری، تاثیر معنا داری بر روی سطح ریسک پذیری آنها، در خرید سهام دارد.

H1-۲ امتیاز افراد در ویژگی شخصیتی انعطاف پذیری، تاثیر معنا داری بر روی سطح ریسک پذیری آنها، در خرید اوراق قرضه دارد.

H1-۳ امتیاز افراد در ویژگی شخصیتی انعطاف پذیری، تاثیر معنا داری بر روی سطح ریسک پذیری آنها، در معاملات طلا و املاک دارد.

H1-۴ امتیاز افراد در ویژگی شخصیتی روان رنجوری، تاثیر معنا داری بر روی سطح ریسک پذیری آنها، در خرید سهام دارد.

H1-۵ امتیاز افراد در ویژگی شخصیتی روان رنجوری، تاثیر معنا داری بر روی سطح ریسک پذیری آنها، در خرید اوراق قرضه دارد.

۱H-۶ امتیاز افراد در ویژگی شخصیتی روان رنجوری، تاثیر معنا داری بر روی سطح ریسک پذیری آنها، در معاملات طلا و املاک دارد.

۱H-۷ امتیاز افراد در ویژگی شخصیتی با وجدان بودن، تاثیر معنا داری بر روی سطح ریسک پذیری آنها، در خرید سهام دارد.

۱H-۸ امتیاز افراد در ویژگی شخصیتی با وجدان بودن، تاثیر معنا داری بر روی سطح ریسک پذیری آنها، در خرید اوراق قرضه دارد.

۱H-۹ امتیاز افراد در ویژگی شخصیتی با وجدان بودن، تاثیر معنا داری بر روی سطح ریسک پذیری آنها، در معاملات طلا و املاک دارد.

۱H-۱۰ امتیاز افراد در ویژگی شخصیتی دل پذیر بودن، تاثیر معنا داری بر روی سطح ریسک پذیری آنها، در خرید سهام دارد.

۱H-۱۱ امتیاز افراد در ویژگی شخصیتی دل پذیر بودن، تاثیر معنا داری بر روی سطح ریسک پذیری آنها، در خرید اوراق قرضه دارد.

۱H-۱۲ امتیاز افراد در ویژگی شخصیتی دل پذیر بودن، تاثیر معنا داری بر روی سطح ریسک پذیری آنها، در معاملات طلا و املاک دارد.

۱H-۱۳ امتیاز افراد در ویژگی شخصیتی برون گرایی، تاثیر معنا داری بر روی سطح ریسک پذیری آنها، در خرید سهام دارد.

۱H-۱۴ امتیاز افراد در ویژگی شخصیتی برون گرایی، تاثیر معنا داری بر روی سطح ریسک پذیری آنها، در خرید اوراق قرضه دارد.

۱H-۱۵ امتیاز افراد در ویژگی شخصیتی برون گرایی، تاثیر معنا داری بر روی سطح ریسک پذیری آنها، در معاملات طلا و املاک دارد.

۴-۳-۲ فرضیات مربوط به بررسی تاثیر تعدیل گری حضور افراد در شبکه های اجتماعی

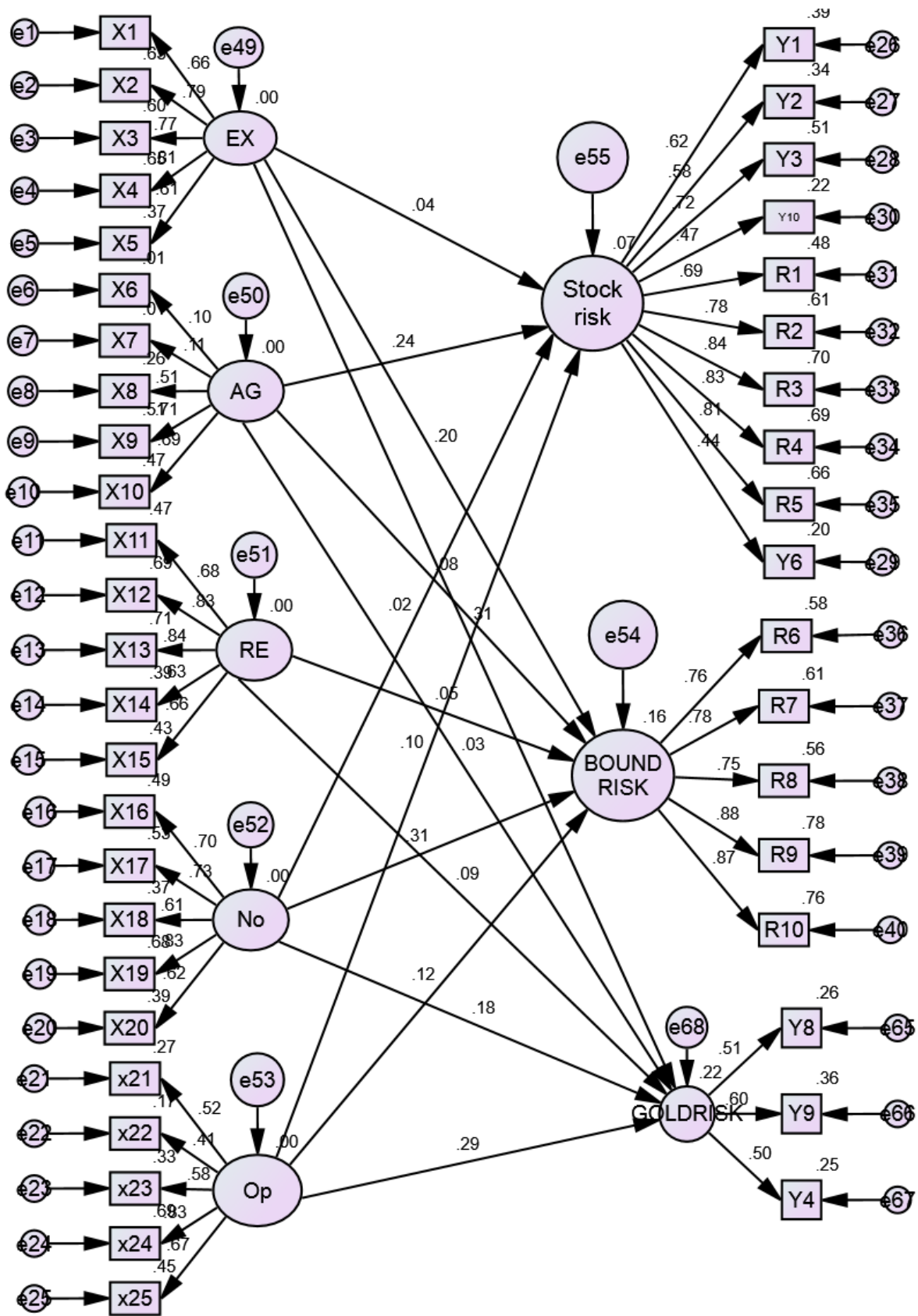
بر روی تاثیر ویژگی های شخصیتی بر روی سطح ریسک پذیری

۲H-۱ میزان حضور افراد در شبکه های اجتماعی در تاثیر ویژگی های شخصیتی بر روی سطح ریسک پذیری افراد در مواجهه با گزینه ی خرید سهام به عنوان گزینه ی پر ریسک نقش تعدیل گری خواهد داشت.

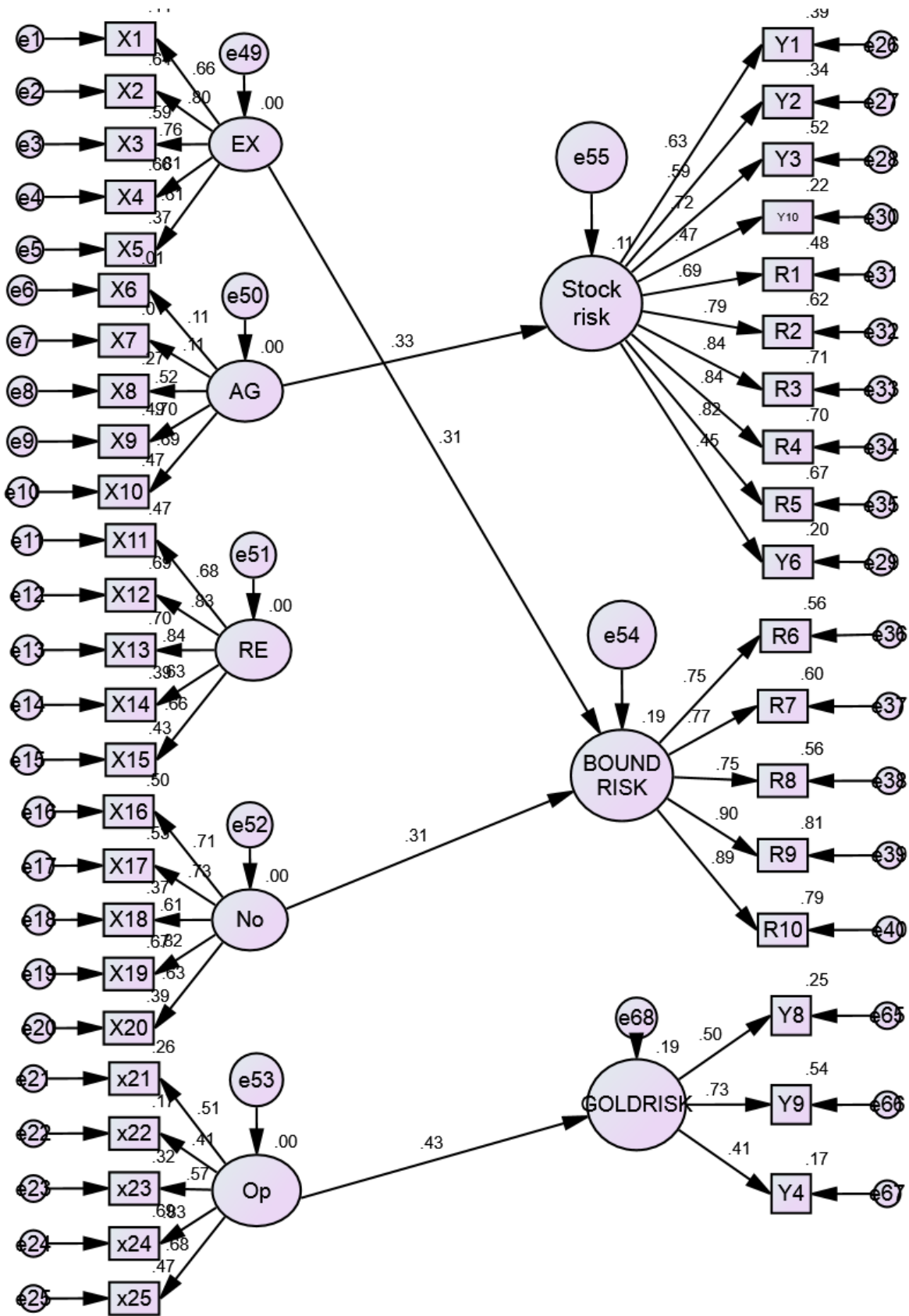
۲H-۲ میزان حضور افراد در شبکه های اجتماعی در تاثیر ویژگی های شخصیتی بر روی سطح ریسک پذیری افراد در مواجهه با گزینه ی خرید اوراق قرضه به عنوان گزینه ی کم ریسک نقش تعدیل گری خواهد داشت.

۲H-۳ میزان حضور افراد در شبکه های اجتماعی در تاثیر ویژگی های شخصیتی بر روی سطح ریسک پذیری افراد در مواجهه با گزینه ی سرمایه گذاری در طلا و مستققات نقش تعدیل گری خواهد داشت. همان طور که پیش تر اشاره شد برای بررسی اثرات متغیر های تحقیق از مدل یابی معادله ساختاری استفاده می گردد. چرا که مدل معادلات ساختاری به محقق این امکان را می دهد که مجموعه ای از معادلات رگرسیونی را به طور همزمان مورد آزمون قرار دهد. این مدل یک رویکرد جامع برای آزمون فرضیات فرضیات درباره ی روابط متغیرهای آشکار و پنهان است (هومن ، ۱۳۸۷)

در ادامه تصویر مدل معادله ی ساختاری که برای سنجش میزان تاثیر گذاری ویژگی های شخصیتی بر روی سطح ریسک پذیری افراد برای هر یک از گزینه های سرمایه گذاری ابتدا بدون حذف روابطی که فاقد شرط معنا داری و با حذف آنها آورده شده است.



شکل ۴-۱ نتیجه تحلیل آماری مدل بدون حذف روابطی که فاقد شرایط معناداری هستند.



شکل ۴-۲ نتیجه تحلیل آماری مدل پس از حذف روابطی که فاقد شرایط معناداری هستند.

۴-۳-۴ وزنهای رگرسیونی استاندارد و غیراستاندارد

ابتدا به بررسی فرضیات میزان اثر گذاری ویژگی های شخصیتی بر روی سطح ریسک پذیری افراد در مواجهه با هریک از گزینه های سرمایه گذاری می پردازیم و پس از آن نقش میانجی گری حضور افراد در فضای مجازی بر روی تاثیر و رابطه ی بین ویژگی های شخصیتی و سطح ریسک پذیری مورد بررسی قرار می دهیم، از آنجا که پس از تحلیل مدل مشخص گردید که بسیاری از روابط بین متغیرها فاقد شرایط معنا داری می باشند لذا در ادامه آنها را در مدل اصلاح کرده و بدین جهت به روابطی می پردازیم که واجد شرایط معنا داری بوده اند.

در جدول (۴-۳-۴-۱) ضرایب استاندارد ، غیر استاندارد و چند مولفه ای دیگر برای توضیح مسیرهای مدل که مربوط به متغیرهای آشکار هریک از متغیرها میباشد آورده شده است.

روابطی که از شرط معنا داری کافی برخوردار نبوده اند حذف گردیده و خلاصه ای از روابط معنی داری که تاثیر ویژگی های شخصیت شناسی بر روی سطح ریسک پذیری افراد در مواجهه با هریک از گزینه های سرمایه گذاری بیان میکنند ، ابتدا در جدول (۴-۳-۴-۲) آورده شده است و در ادامه در جدول (۴-۳-۴-۳) خلاصه ای از روابط معنی دار که نشان دهنده ی میزان تاثیر ویژگی های شخصیتی بر روی هر یک از متغیر های وابسته ای که از طریق تحلیل عاملی برای بخش فضای مجازی بدست آوردیم می پردازیم .

جدول(۴-۳-۴-۲) نشان دهنده ی ضریب تاثیر ومعنی داری روابط بین ویژگی های شخصیتی و سطح ریسک پذیری افراد برای هریک از گزینه های سرمایه گذاری

ضریب غیر استاندارد	ضریب استاندارد	سطح معنی داری
--------------------	----------------	---------------

جدول (۴-۳-۴-۲-۱) مولفه های تحلیل آماری برای هریک از متغیرهای آشکار مورد استفاده در

سازه	ریسک سهام	ریسک اوراق قرضه	ریسک طلا ومستقلات	ریسک سهام	ریسک اوراق قرضه	ریسک طلا ومستقلات	ریسک سهام	ریسک اوراق قرضه	ریسک طلا ومستقلات
انعطاف پذیری (O)	/000	/000	/256	/000	/000	/434	بی معنی	بی معنی	/023
روان رنجوری (N)	/000	/400	/000	/000	/311	/000	بی معنی	بی معنی	/005
با وجدان بودن (C)	/000	/000	/000	ضریب	/000	/000	بی معنی	بی معنی	بی معنی
دلپذیر بودن (A)	/331	/000	متغیر	/000	خطای	/000	ضریب	سطح	بی همبستگی
برون گرایی (E)	غیر قابل	/375	شکار	/000	/311	بی معنی	استاندارد	بی معنی	بی معنی
استاندارد									
R2									
(E) برون گرایی	X1	1/933	/094	***	/660	/436			
	X2	1/271	/092	***	/803	/645			
	X3	1/120	/084	***	/765	/585			
	X4	1/316	/095	***	/810	/656			
	X5	1/000	/137	***	/609	/370			
دلپذیر بودن (A)	X6	1/182	/198	***	/660	/011			
	X7	1/213	/241	***	/803	/013			
	X8	1/725	/117	***	/765	/269			
	X9	1/021	/140	/009	/810	/487			
	X10	1/000	/136	***	/609	/473			
با وجدان بودن (C)	X11	1/305	/125	***	/681	/683			
	X12	1/552	/092	***	/823	/832			
	X13	1/524	/086	***	/839	/839			
	X14	1/909	/079	***	/633	/626			
	X15	1/000	/083	***	/665	/657			
روان رنجوری (N)	X16	1/242	/122	***	/721	/708			
	X17	1/217	/106	***	/722	/731			
	X18	1/270	/200	***	/604	/607			
	X19	1/549	/122	***	/816	/821			
	X20	1/000	/113	***	/641	/627			

/514	/533	***	/171	/769	X21	انعطاف پذیری (O)
/406	/400	***	/242	/695	X22	
/567	/593	***	/157	/832	X23	
/829	/819	***	/122	1/138	X24	
/684	/674	***	/141	1/000	X25	
/177	/407	***	/189	1/000	Y4	ریسک طلا و مستقات
/217	/500	***	/197	1/237	Y8	
/318	/733	***	/285	1/857	Y9	
/625	/625	***	/217	1/000	Y1	ریسک سهام
/585	/585	***	/126	/987	Y2	
/722	/722	***	/138	1/331	Y3	
/446	/446	***	/198	/825	Y6	
/471	/471	***	/116	/926	Y10	
/695	/695	***	/128	1/248	R1	
/788	/788	***	/127	1/592	R2	
/842	/842	***	/076	1/440	R3	
/836	/836	***	/081	1/468	R4	
/818	/818	***	/093	1/487	R5	
/750	/750	***	/092	1/000	R6	ریسک اوراق قرضه
/772	/772	***	/100	1/104	R7	
/750	/750	***	/108	1/082	R8	

/901	/901	***	/065	1/294	R9	
/891	/891	***	/066	1/261	R10	

در ادامه ضرایب استاندارد و غیر استاندارد و دیگر مولفه هایی که برای دیگر مسیرهای مدل که مربوط به زیر سازه ها میباشند آورده شده است.

جدول (۴-۳-۴-۲-۳) نشان دهنده ی ضریب تاثیر و معنی داری روابط بین متغیر های ویژگی های شخصیتی و متغیر های حضور افراد در شبکه ی مجازی است.

سطح معنی داری			ضریب استاندارد			ضریب غیر استاندارد			سازه
فعالیت	زمان	انتشار	فعالیت	زمان	انتشار	فعالیت	زمان	انتشار	
/043	بی معنی	بی معنی	/218	0.00	0.00	/201	0.00	0.00	انعطاف پذیری
	بی معنی	بی معنی	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	روان رنجوری
/021	بی معنی	بی معنی	-/19	0.00	0.00	-/231	0.00	0.00	با وجدان بود
	بی معنی	بی معنی	/000	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	دلپذیر بودن
/031	بی معنی	بی معنی	/3	0.00	0.00	/312	0.00	0.00	برون گرایی

همانطور که در جدول فوق میتوان دید تنها متغیر وابسته ی که، ویژگی های شخصیتی اثر معنا داری بر روی آنها دارند متغیر فعالیت می باشد و روابط ویژگی های شخصیتی برای سایر متغیر ها از شرط معنا داری کافی برخوردار نبودند .

۴-۳-۵) بررسی برازش کلی مدل اندازه گیری

وضعیت	حد مطلوب	مقدار	شاخص	
-	-	1792.6	X2	برازش مطلق
-	-	856	DF	
نسبتا مطلوب	>/9	/83	AGFI	
نسبتا مطلوب	>/9	/84	TLI	برازش تطبیقی
نسبتا مطلوب	>/9	/82	NFI	
نسبتا مطلوب	>/9	/83	CFI	
مطلوب	<3	2/094	X2/df	برازش مقتصد
مطلوب	<08	/078	RMSEA	مقتصد

همان طور که در قسمت قبل مشاهده شد، در تمامی مسیرها وزنهای رگرسیونی به دست آمده تفاوت معناداری با صفر دارند. حال باید دید که داده های گردآوری شده تا چه حد حمایت کننده ی مدلی است که به لحاظ نظری تدوین شده است. این کار با استفاده از شاخصهای برازش انجام میشود که بیش از سی عدد از آنها در خروجی ایموس گزارش میشوند و در این جا به ذکر مهمترین آنها بسنده میشود.

جدول (۴-۳-۵-۱) برازش مدل

۴-۴ نتایج فرضیه ها

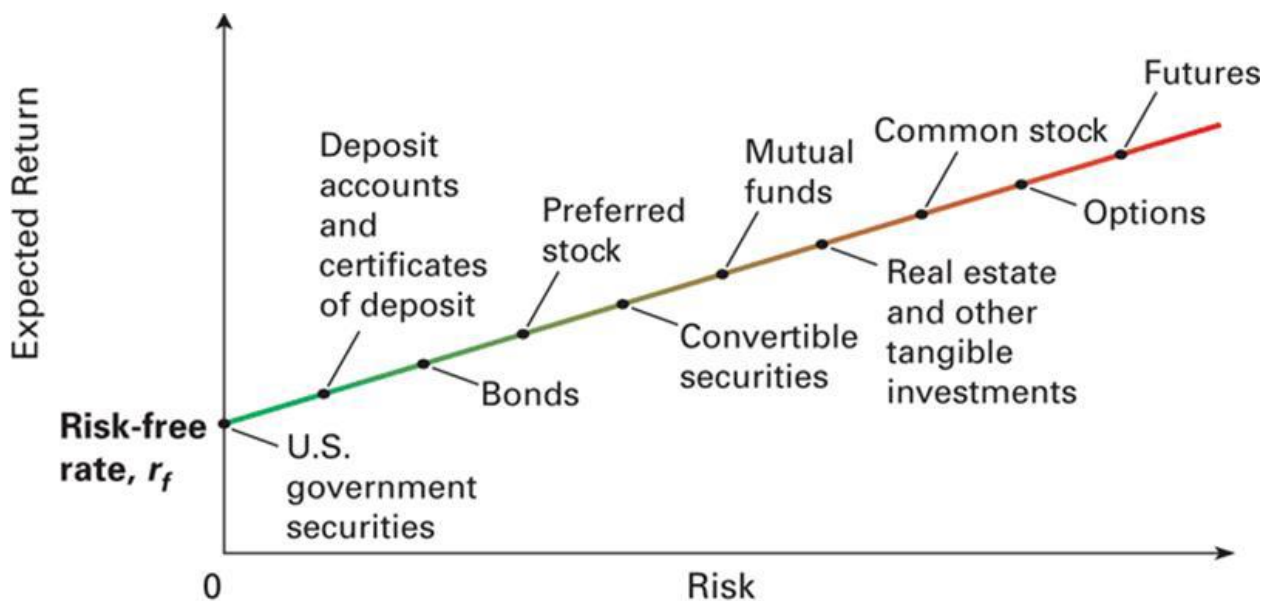
حال به بررسی نتایج فرضیه هایی که پیش تر عنوان گردید میپردازیم. در ادامه فرضیه هایی که دارای شرط معنا داری (سطح خطای زیر ۰/۰۵) بوده اند را مورد بررسی قرار میدهیم. ابتدا به بررسی فرضیاتی که در خصوص تاثیر ویژگی های شخصیتی بر روی سطح ریسک پذیری افراد در مواجهه به هریک از گزینه های سرمایه گذاری میپردازیم و سپس به بررسی نقش تعدیل گری حضور افراد در فضای مجازی بر روی ارتباط تاثیر ویژگی شخصیتی بر سطح ریسک پذیری افراد می پردازیم.

۴-۴-۱ نتایج فرضیات اصلی (بررسی تاثیر ویژگی های شخصیتی بر رو سطح ریسک پذیری

افراد)

قبل از اینکه به نتایج فرضیات اصلی (ارتباط بین ویژگی شخصیتی و سطح ریسک پذیری) بپردازیم به مقایسه ی میزان ریسکی بودن هریک از گزینه های سرمایه گذاری نسبت به یک دیگر براساس نوشته های (اسمارت و همکاران ۲۰۱۴) میپردازیم.

شکل (۴-۲) بررسی سطح ریسک گزینه های ختلف سرمایه گذاری (اسمارت و همکاران ۲۰۱۴)



جدول (۴-۴-۱) بررسی تاثیر ویژگی انعطاف پذیری بر روی سطح ریسک پذیری افراد، در معاملات طلا و

مستقلات

فرضیه H ₃₋₁ ویژگی رفتاری انعطاف پذیری افراد بر روی سطح ریسک پذیری آنها در معاملات طلا ارتباط معنی دارد.		
نتیجه آزمون	P-value	ضریب استاندارد
تایید	۰/۰۲۳	۰/۴۳۴

از آنجای که این فرضیه بر اساس تجزیه و تحلیل‌های آماری دارای سطح خطای کمتر از ۰/۰۵ بوده معنا دار بوده و. لذا میتوان چنین نتیجه گرفت، که میزان انعطاف پذیری افراد بر روی سطح ریسک پذیری آنها در مواجهه با تصمیم گیری برای سرمایه گذاری در خصوص معاملات طلا و املاک و مستقلات، که همانطور که پیش تر در شکل ۱ مشاهده گردید جز گزینه های با سطح ریسک بالاتر از متوسط (با ریسک بالا) هستند، تاثیر معنا داری دارند. و از آنجایی که ضریب مسیر برای حالتی که متغیرها به صورت استاندارد تعریف شده اند. برابر با ۰/۴۳۴ میتوان این چنین عنوان کرد که ویژگی شخصیتی انعطاف پذیری با وزن ۰/۴۳۴ در تبیین واریانس سطح ریسک پذیری افراد در مواجهه با سرمایه گذاری در طلا و مستقلات نقش دارد.

جدول (۴-۴-۲) بررسی تاثیر ویژگی روان رنجوری بر روی سطح ریسک پذیری افراد، در سرمایه گذاری بر روی اوراق قرضه

فرضیه H ₅₋₁ ویژگی رفتاری روان رنجوری افراد بر روی سطح ریسک پذیری آنها در خرید اوراق قرضه ارتباط معنی دارد.		
نتیجه آزمون	P-value	برآورد استاندارد

۰/۳۱۱	۰/۰۰۵	تایید
-------	-------	-------

از آنجای که این فرضیه بر اساس تجزیه و تحلیل‌های آماری دارای سطح خطای کمتر از ۰/۰۵ بوده معنا دار بوده و. لذا میتوان چنین نتیجه گرفت، که میزان ویژگی روان رنجوری افراد بر روی سطح ریسک پذیری آنها در مواجهه با تصمیم گیری برای سرمایه گذاری در اوراق قرضه، که همانطور که پیش تر در شکل ۱ مشاهده گردید جز گزینه های با نسبتا کم ریسک و مطمئن تر می باشد (کم ریسک) هستند، تاثیر معنا داری دارند. و از آنجایی که ضریب مسیر برای حالتی که متغیرها به صورت استاندارد تعریف شده اند، برابر با ۰/۳۱۱ میتوان این چنین عنوان کرد که ویژگی شخصیتی روان رنجوری با وزن ۰/۳۱۱ در تبیین واریانس سطح ریسک پذیری افراد در مواجهه با سرمایه گذاری در اوراق قرضه نقش دارد.

جدول (۴-۴-۱-۳) بررسی تاثیر ویژگی دل پذیر بودن بر روی سطح ریسک پذیری افراد، در سرمایه

گذاری در سهام

فرضیه H ₁₀₋₁ ویژگی رفتاری دل پذیر بودن افراد بر روی سطح ریسک پذیری آنها در خرید سهام ارتباط معنی دارد.		
برآورد استاندارد	P-value	نتیجه آزمون
۰/۳۲۶	۰/۰۱۴	تایید

از آنجای که این فرضیه بر اساس تجزیه و تحلیل‌های آماری دارای سطح خطای کمتر از ۰/۰۵ بوده معنا دار بوده و. لذا میتوان چنین نتیجه گرفت، که میزان ویژگی دل پذیر بودن افراد بر روی سطح ریسک پذیری آنها در مواجهه با تصمیم گیری برای سرمایه گذاری بر روی سهام، که همانطور که پیش تر در شکل ۱ مشاهده گردید یکی از گزینه های پر ریسک (پر ریسک تر از سرمای گذاری بر روی طلا و مستققات) است، تاثیر معنا داری دارند. و از آنجایی که ضریب مسیر برای حالتی که متغیرها به صورت استاندارد تعریف شده اند، برابر با ۰/۳۲۶ میتوان این چنین عنوان کرد که ویژگی

شخصیتی روان رنجوری با وزن ۰/۳۲۶ در تبیین واریانس سطح ریسک پذیری افراد در مواجهه با سرمایه گذاری در اوراق قرضه نقش دارد.

جدول (۴-۱-۴-۴) بررسی تاثیر ویژگی برون گرایی بر روی سطح ریسک پذیری افراد در سرمایه گذاری

بر روی طلا و مستققات

فرضیه H-15 ویژگی رفتاری برون گرایی افراد بر روی سطح ریسک پذیری آنها در خرید معاملات طلا و مستققات ارتباط معنی دارد.		
نتیجه آزمون	P-value	برآورد استاندارد
تایید	۰/۰۰۵	۰/۳۱۱

از آنجای که این فرضیه بر اساس تجزیه و تحلیل‌های آماری دارای سطح خطای کمتر از ۰/۰۵ بوده معنا دار بوده بنابراین میتوان چنین نتیجه گرفت ، که میزان ویژگی برون گرایی افراد بر روی سطح ریسک پذیری آنها در مواجهه با تصمیم گیری برای سرمایه گذاری بر روی طلا و مستققات ، که همانطور که پیش تر در شکل ۱ مشاهده گردید یکی از گزینه های با ریسک بالا (ریسک بالاتر از متوسط) است ، تاثیر معنا داری دارند. و از آنجایی که ضریب مسیر برای حالتی که متغیرها به صورت استاندارد تعریف شده اند، برابر با ۰/۳۱۱ میتوان این چنین عنوان کرد که ویژگی شخصیتی روان رنجوری با وزن ۰/۳۱۱ در تبیین واریانس سطح ریسک پذیری افراد در مواجهه با سرمایه گذاری در اوراق قرضه نقش دارد.

۴-۴) بررسی نقش تعدیل گری حضور افراد در فضای مجازی

در ادامه به بررسی نقش تعدیل گری حضور افراد در فضای مجازی بر روی روابط معنا داری که در بخش قبل از آزمون فرضیات مربوط به بررسی تاثیر گذاری ویژگی های شخصیتی بر روی سطح ریسک پذیری مالی افراد در مواجهه با گزینه های مختلف سرمایه گذاری بدست آمده اند می پردازیم.

برای بررسی نقش تعدیل گری متغیر حضور افراد در فضای مجازی، در نمونه ۳۳۰ تایی اولیه، امتیاز افراد در فضای مجازی رو بصورت استاندارد شده محاسبه کرده، برای بررسی نقش تعدیل گری متغیر حضور افراد در فضای مجازی با توجه به اینکه متغیر تعدیل گر نوع پیوسته دارد از تحلیل واریانس عاملی استفاده می گردد. بدین منظور متغیر حضور افراد در فضای مجازی را به صورت استاندارد شده در آورده و سپس با استفاده از آماره های توصیفی نرم افزار SPSS، افراد را بر اساس میانه امتیاز حضور در فضای مجازی به دو دسته با حضور زیاد و با حضور کم تقسیم می نمایم.

پینگ، (۱۹۹۶) بیان می کند که استفاده از میانه برای تقسیم کردن داده ها موجب میشود. که هر دو گروه به اندازه کافی حجم نمونه داشته باشند. این روش در مطالعات مختلفی مورد استفاده قرار گرفته است. (مک لنیز و جاورسکی، ۱۹۸۹). اگر تفاوت میزان تاثیر ویژگی های شخصیتی بر روی سطح ریسک پذیری مالی برای هر یک از گزینه های سرمایه گذاری برای حالت مختلف حضور افراد در فضای مجازی (حضور کم یا حضور زیاد) معنا دار باشد، می توان این چنین گرفت که متغیر حضور افراد در فضای مجازی در رابطه ی میان ویژگی های شخصیتی و سطح یسک پذیری مالی افراد دارای نقش تعدیل گری می باشد

H0 = بین دو گروه تمایز وجود ندارد

H1 = بین دو گروه تمایز وجود دارد

پیش از بررسی این فرضیه ها در قالب جدول ۴-۴ ضرایب استاندارد و معنا داری این ضرایب در مدل دو گروهی مورد بررسی قرار می گیرد.

جدول (۴-۴-۱) تعیین نقش تعدیل گری جنسیت در مدل ویژگی های شخصیتی و فضای مجازی

شماره	مسیر اصلی	متغیر تعدیل گر	ضریب استاندارد	معنا داری (p-value)
۱	معاملات اوراق بهادار----< برون گرایی	با حضور کم	/196	/108
		با حضور زیاد	/579	/019
۲	معاملات سهام----< دل پذیر بودن	با حضور کم	/039	/508
		با حضور زیاد	/721	/012
۳	معاملات اوراق بهادار----< روان رنجوری	با حضور کم	/368	/068
		با حضور زیاد	/418	/029
۴	معاملات طلا ومستقلا----< انعطاف پذیری	با حضور کم	/315	/046
		با حضور زیاد	/26	/238

با توجه به اینکه نتایج تحلیل مدل برای تفکیک افراد براساس میزان حضور آنها در فضای مجازی برای هیچ یک از روابط، دارایی شرایط معنا داری نمی باشد، نمی متغیر حضور افراد در فضای مجازی را دارای نقش تعدیل گری در ارتباط میان ویژگی های شخصیتی و سطح ریسک پذیری دانست.

۴-۴-۲ بررسی رابطه ی احتمالی میان متغیر های حضور افراد در فضای مجازی و ویژگی

های شخصیتی و سطح ریسک پذیری

برای بررسی جامع تر به تحلیل ارتباط میان متغیر های حضور افراد در فضای مجازی با متغیر های شخصیتی و سطح ریسک پذیری مالی افراد در مواجهه با گزینه های مختلف سرمایه گذاری می پردازیم.

جدول ۴-۴-۱-۲-۴-۴ بررسی رابطه ی میان و متغیر های حضور افراد در فضای مجازی و سطح ریسک پذیری

همانطور که در جدول فوق می توان مشاهده کرد هیچ از ارتباطات بین حضور افراد در فضای مجازی و سطح ریسک پذیری دارای شرایط معنا داری نیستند. با این وجود نتایج تحلیل مدل نشان دهنده ی وجود برخی ارتباط معنا دار ، در خصوص تاثیر گذاری ویژگی های شخصیتی بر روی برخی از متغیر های حضور افراد در شبکه های اجتماعی می باشد که در جدول زیر خلاصه ای از مواردی که واجد شرایط معنا داری هستند آورده شده است.

نتیجه آزمون	P-value	برآورد استاندارد	سطح ریسک پذیری	متغیر حضور افراد در شبکه های اجتماعی
فاقد اعتبار	۰/۵۵۷	۰/۱۱	سهام	فعالیت
فاقد اعتبار	۰/۶۷۹	۰/۱۳۴	اوراق قرضه	فعالیت
فاقد اعتبار	۰/۹۰۷	۰/۰۱۴	معاملات طلا و مستقلات	فعالیت
فاقد اعتبار	۰/۶۲۴	۰/۰۴۱	شرایط بدون باخت	فعالیت
فاقد اعتبار	۰/۷۰۱	۰/۰۱۳	سهام	انتشار
فاقد اعتبار	۰/۵۵۷	۰/۰۵۶	اوراق قرضه	انتشار
فاقد اعتبار	۰/۵۷۷	۰/۰۱۴	معاملات طلا و مستقلات	انتشار
فاقد اعتبار	۰/۴۵۱	۰/۰۲۳	شرایط بدون باخت	انتشار
فاقد اعتبار	۰/۲۱	۰/۰۸	سهام	زمان
فاقد اعتبار	۰/۱۴۷	۰/۱۰۳	اوراق قرضه	زمان
فاقد اعتبار	۰/۳۸۹	۰/۰۳۶	معاملات طلا و مستقلات	زمان
فاقد اعتبار	۰/۵۳۱	۰/۰۹۷	شرایط بدون باخت	زمان

جدول (۴-۴-۲) بررسی تاثیر ویژگی برون گرایی بر روی سطح ریسک پذیری افراد در سرمایه گذاری

بر روی طلا و مستقلات

تجزیه و تحلیل‌های آماری دارای سطح خطای کمتر از ۰/۰۵ بوده معنا دار بوده بنابراین میتوان از جدول بالا چنین نتیجه گرفت ، که هر یک از ویژگی های برون گرایی ،دل پذیر بودن و انعطاف پذیری به ترتیب با ضریب استاندارد ۰/۳۵ ، ۲۴۹/ در جهت معکوس و ۲۱۹/ بر روی متغیر فعالیت افراد در شبکه های اجتماعی که نشان دهنده ی تعداد افرادی که افراد در فضای مجازی با آنها در تعامل هست و چگونگی این تعامل می باشد و می توان سهم هر یک از ویژگی های شخصیتی که در بالا عنوان گردید را متناسب با ضرایب آنها، در تبیین واریانس متغیر فعالیت افراد توضیح داد. و همچنین به طور مشابه میتوان تاثیر ویژگی روان رنجوری را بر روی متغیر انتشار که نشان دهنده ی

ویژگی های شخصیتی	متغیر شبکه ی اجتماعی	برآورد استاندارد	P-value	نتیجه آزمون
برون گرایی	فعالیت	۰/۳۵	۰/۰۰۴	تایید
دل پذیر بودن	فعالیت	-/۲۴۹	۰/۰۴۶	تایید
با وجدان بودن	فعالیت	-/۲۴۱	۰/۰۴۳	تایید
انعطاف پذیری	فعالیت	۰/۲۱۹	۰/۰۲۹	تایید
روان رنجوری	انتشار	۰/۱۶۸	۰/۰۱۸	تایید

روند ارسال مطالب افراد در فضای مجازی می باشد توضیح داد . و میتوان این چنین عنوان کرد که این ویژگی شخصیتی میتواند با وزن ۱۶۸/ در تبیین واریانس متغیر انتشار نقش داشته باشد.

۴-۵) خلاصه

در این فصل، ابتدا تحلیل های توصیفی از متغیرهای جمعیت شناختی و متغیرهای مورد استفاده در پژوهش ارائه شد و سپس در بخش تحلیل های استنباطی، معنی داری رابطه بین متغیر های ، ویژگی های شخصیتی و سطح ریسک پذیری افراد بایکدیگر مورد بررسی گرفت و در ادامه به بررسی نقش

تعدیل گری حضور افراد فضای مجازی در ارتباط میان ویژگی های شخصیتی و سطح ریسک پذیری پرداختیم که در طی آن مشخص گردید که کیفیت حضور افراد در فضای مجازی فاقد نقش میانجی گری در رابطه ی میان ویژگی های شخصیتی و سطح ریسک پذیری می باشد . در فصل بعد به تشریح نتایج حاصله در این فصل می پردازیم.

فصل پنجم

بحث و نتیجه گیری

۵-۱) مقدمه

آنچه در این فصل شاهد آن خواهیم بود خلاصه ای از آنچه که در این مطالعه بدان پرداخته شد، میباشد و همچنین سعی می شود که بر پایه نتایج بدست آمده پیشنهادهای کاربردی و تحقیقاتی ارائه شود، در ادامه خلاصه ای از مطالعه، عنوان شده و پس از آن، نتایجی که در طی این پژوهش حاصل گردیده را مورد بررسی قرار میدهیم و در انتها پس از ارائه پیشنهادات، محدودیتهایی که در این پژوهش با آنها رو به رو بودیم ذکر می گردد.

۵-۲) یافته ها و نتیجه پژوهش

همانگونه که در فصل سوم ذکر شده است، عمده داده های مورد نیاز برای آزمون فرضیات تحقیق با استفاده از توزیع پرسشنامه میان اعضای جامعه آماری حاصل شده است. در توزیع پرسشنامه تمام تلاش محقق بکار گرفته شد تا پرسش شوندگان بصورت یکنواخت و متعادل انتخاب و نظرات آنها مورد بررسی واقع شود. براساس تحلیل توصیفی داده های گردآوری شده مشخص گردید که ۳۷,۶ درصد از شرکت کنندگان زن و ۶۲,۴ آنها مرد بوده اند. از نظر سن افراد شرکت کننده با توزیعی نرمال، که اکثریت آنها (حدود به ۷۰ درصد) در بازه ی ۲۲ تا ۳۶ سال قرار داشته اند. از نظر در آمدی بیش از پنجاه درصد افراد کمتر از ۱,۵ میلیون و بیش از ۷۶ درصد آنها کمتر ۳,۵ میلیون تومان در ماه درآمد داشته اند. توزیع افراد شرکت کننده از نظر سطح دانش مالی شباهت معنا داری با میزان درآمد آنها دارد و به طور مشابه بیش از ۶۷ درصد افراد دارای سطح دانش مالی و سرمایه گذاری اندک و

ابتدایی بوده اند. پس از گرد آوری داده های مورد نیاز همانگونه که در فصل چهارم مطالعه عنوان گردید به منظور بررسی اهداف تحقیق و تایید یا رد فرضیات، از آزمون فرض آماری استفاده شده است. خلاصه نتایج آزمون های آماری انجام شده به شرح ذیل می باشد:

- با توجه به اینکه ضریب آلفای کرونباخ برای کل پرسشنامه ($\text{Alpha}=0/846$) محاسبه شده، و بیشتر از $0/70$ می باشد پایایی (قابلیت اعتماد) پرسشنامه خوب و قابل قبول است.

۳-۵ خلاصه ی یافته های استنباطی پژوهش

۱-۳-۵ نتایج فرضیات اصلی

در جدول زیر خلاصه ی نتایج فرضیات اصلی که از شرط معنا داری برخوردار بوده اند آورده شده است.

جدول (۱-۵) خلاصه یافته های استنباطی پژوهش برای فرضیات اصلی

نتیجه آزمون	سطح معنا داری	ضریب استاندارد	بررسی تاثیر متغیر ستون ویژگی شخصیتی بر متغیر ستون ریسک پذیری		
			فرضیه	ویژگی شخصیتی	سطح ریسک پذیری در
تایید	0/023	0/434	معاملات طلاومستقلات	انعطاف پذیری	H1-3
تایید	0/005	0/311	اوراق قرضه	روان رنجوری	H1-5
تایید	0/014	0/326	سهام	دل پذیر بودن	H1-13

تایید	۰/۰۰۵	۰/۳۱۱	معاملات طلاومستقلات	برون گرایی	۱۹-۱H
-------	-------	-------	------------------------	------------	-------

۵-۳-۲ نتایج یافته های فرعی

در جدول زیر خلاصه ی نتایج فرعی که در پی بررسی ارتباط میان متغیر های حضور افراد در فضای مجازی با متغیر های ویژگی های شخصیتی ، و سطح ریسک پذیری مالی افراد در مواجهه با گزینه های مختلف سرمایه گذاری بدست آمده است. را می توان مشاهده کرد.

جدول (۵-۲) خلاصه یافته های استنباطی پژوهش برای نتایج فرعی حاصل از بررسی نقش میانجی گری

نتیجه آزمون	سطح معنا داری	ضریب استاندارد	بررسی تاثیر متغیر ستون ویژگی شخصیتی بر متغیر ستون حضور افراد در شبکه های اجتماعی	
			ویژگی شخصیتی	متغیر شبکه های اجتماعی
تایید	۰/۰۰۴	۰/۳۵	فعالیت	برون گرایی
تایید	۰/۰۴۶	-/۲۴۹	فعالیت	دل پذیر بودن
تایید	۰/۰۲۹	۰/۲۱۹	فعالیت	انعطاف پذیری
تایید	۰/۰۴۳	-/۲۴۱	فعالیت	با وجدان بودن
تایید	۰/۰۱۸	۰/۱۶۸	انتشار	روان رنجوری

۳-۵) بررسی فرضیات پژوهش

۳-۵-۱) تشریح فرضیات اصلی معنادار

در این قسمت به تشریح فرضیات اصلی که دارای شرایط معنا داری می باشند می پردازیم.

۳-۵-۱-۱) بررسی فرضیه ی H-۱

از آنجای که این فرضیه بر اساس تجزیه و تحلیل‌های آماری مورد تأیید قرار گرفته است. لذا میتوان چنین نتیجه گرفت ، که میزان انعطاف پذیری افراد بر روی سطح ریسک پذیری آنها در مواجهه با تصمیم گیری برای معاملات طلا و املاک و مستقالات که همانطور که در پیش تر در شکل ۱ مشاهده گردید جز گزینه های با سطح ریسک بالاتر از متوسط (با ریسک بالا) هستند ، تاثیر معنا داری دارند. که این با مطالعات (سوان و چمیل ، ۲۰۰۵ ، همچنین گارلینگ (۲۰۱۰) ، میشا (۲۰۱۰) که عنوان میکنند افرادی که دارای ویژگی رفتاری انعطاف پذیری بالاتری هستند در مقایسه با افرادی که امتیاز پایین تری در این ویژگی رفتاری میگیرند، از ریسک پذیری بالاتری برخوردار هستند. نیز هم راستا میباشد.

۳-۵-۲) بررسی فرضیه ی H-۲

از آنجای که این فرضیه بر اساس تجزیه و تحلیل‌های آماری مورد تأیید قرار گرفته است. لذا میتوان چنین نتیجه گرفت، که میزان ویژگی روان رنجوری افراد بر روی سطح ریسک پذیری آنها در مواجهه با تصمیم گیری برای خرید اوراق قرضه که همانطور که در فصل قبل توضیح داده شد جز گزینه های مطمئن تر و کم ریسک محسوب میگردد ، تاثیر معنا داری دارند. که این با مطالعات دوراند و همکاران (۲۰۰۸) که عنوان میکنند افراد روان رنجور به گونه ی رفتار میکنند که کمترین احساس آزار دهنده را تجربه کنند و از این جهت گزینه اوراق بهادار که گزینه ی نسبتاً مطمئن تری و با ثبات

تری می باشد و کم تر از سایر گزینه ها موجب برانگیختن احساس اضطراب و نگرانی ناشی از ریسک میگردد هم راستا است.

۵-۳-۱-۳) بررسی فرضیه ی H-۱۰

از آنجای که این فرضیه بر اساس تجزیه و تحلیل های آماری مورد تأیید قرار گرفته است. لذا میتوان چنین نتیجه گرفت ، که امتیاز افراد در ویژگی برون گرایی آنها بر روی سطح ریسک پذیری آنها در مواجهه با تصمیم گیری برای خرید سهام که همانطور که قبلا اشاره شد ، جز گزینه های پر ریسک محسوب میگردد ، تاثیر معنا داری دارند. که این با مطالعات سوان و ویلیام (۲۰۰۵) که عنوان میکنند افرادی که دارای امتیاز بالایی در ویژگی رفتاری دل پذیر بودن هستند. بیشتر تمایل به پیروی از تصمیمات جمعی داشته و با توجه به این نکته که شاخص کل بازار سهام در طی برهه ی زمانی انجام این مطالعه (دوره ی شش ماهه ی اول سال ۹۸ شاخص کل از ۱۷۹ هزار واحد به حدود ۳۰۰ هزار واحد رسیده) که چنین به نظر می رسد که نگاه عمومی نسبت به رشد و بازدهی بازار سهام در این برهه مثبت بوده است و لذا میتوان گفت که نتایج در تایید مطالعات پیشین می باشد.

۵-۳-۱-۴) بررسی فرضیه ی H-۱۵

از آنجای که این فرضیه بر اساس تجزیه و تحلیل های آماری مورد تأیید قرار گرفته است. لذا میتوان چنین نتیجه گرفت ، که میزان برون گرایی افراد بر روی سطح ریسک پذیری آنها در مواجهه با تصمیم گیری برای معاملات طلا و املاک و مستقالات که همانطور که در پیش تر در شکل ۱ مشاهده گردید جز گزینه های با سطح ریسک بالاتر از متوسط (با ریسک بالا) هستند ، تاثیر معنا داری دارند. که این با مطالعات (کامگز وهمکاران ، ۲۰۱۱) و همچنین آنیک(۲۰۰۷)، لین لئو (۲۰۱۵) که بطور خلاصه این چنین عنوان میکنند که افرادی که دارای ویژگی رفتاری انعطاف پذیری بالاتری هستند در

مقایسه با افرادی که امتیاز پایین تری در این ویژگی رفتاری میگیرند، از ریسک پذیری بالاتری برخوردار هستند. نیز هم راستا میباشد.

۵-۳-۲) بررسی نتایج حاصله از بررسی ارتباط میان متغیر های حضور افراد با فضای مجازی با سطح ریسک پذیری و ویژگی های شخصیتی

همان طور که در فصل ۴ شرح داده شد در طی این مطالعه هیچ رابطه ی معنا داری میان متغیر های حضور افراد در شبکه ی مجازی با متغیر های بیان کننده ی سطح ریسک پذیری آنها در مواجهه با گزینه های مختلف سرمایه گذاری مشاهده اگر چه مشخص گردید که بین برخی از ویژگی های شخصیتی و متغیر های حضور افراد در شبکه های مجازی ارتباط معنا داری وجود دارد که در ادامه به تشریح آنها می پردازیم.

۵-۳-۱) تاثیر ویژگی شخصیتی برون گرایی بر روی متغیر فعالیت

از آنجای که این رابطه بر اساس تجزیه و تحلیل های آماری مورد تأیید قرار گرفته است. لذا میتوان چنین نتیجه گرفت ، که میزان برون گرایی افراد بر روی متغیر فعالیت افراد در فضای مجازی که بیان کننده ی تعداد افرادی که افراد ، در شبکه های اجتماعی با آنها در تعامل هستند و کیفیت این تعامل که می توان آن را در تعداد لایک ها و نظراتی که افراد در پست های خود دریافت می کنند جستوجو کرد، دارای تاثیری معنا دار ، و در جهت مثبت است. که این با نتایج مطالعات (امیچی و هامبرگر، ۲۰۱۰) که عنوان می کنند افراد برون گرا از تعداد دوستان بیشتری در شبکه های اجتماعی برخوردار هستند هم راستا میباشد.

۵-۳-۲-۲ تاثیر ویژگی شخصیتی دل پذیر بودن بر روی متغیر فعالیت در شبکه های

اجتماعی

از آنجای که این رابطه بر اساس تجزیه و تحلیل های آماری مورد تأیید قرار گرفته است. لذا میتوان چنین نتیجه گرفت ، که میزان ویژگی دل پذیر بودن افراد بر روی متغیر فعالیت افراد در فضای مجازی، دارای تاثیر معنا دار و در جهت منفی است. که این با نتایج مطالعات (راس و همکاران ، ۲۰۱۰) که عنوان می کنند افراد که دارای امتیاز پایین تری در ویژگی دل پذیر بودن هستند از تعداد دوستان بیشتری در شبکه های اجتماعی برخوردار هستند هم راستا میباشد.

۵-۳-۳-۲ تاثیر ویژگی شخصیتی انعطاف پذیری بر روی متغیر فعالیت در شبکه های

اجتماعی

از آنجای که این رابطه بر اساس تجزیه و تحلیل های آماری مورد تأیید قرار گرفته است. لذا میتوان چنین نتیجه گرفت ، که میزان ویژگی انعطاف پذیری افراد بر روی متغیر فعالیت افراد در فضای مجازی، دارای تاثیر معنا دار و در جهت مثبت است. که این با نتایج مطالعات (هندریکسون ، دی ماریا ، ۲۰۰۷) که عنوان می کنند افراد که دارای امتیاز بالایی در ویژگی انعطاف پذیری هستند به دنبال کسب اطلاعات و دنبال کردن مطالب جدیدی در حوزه های مختلف، حوزه هایی که حتی ممکن است ارتباطی با دانسته های قبلی آنها نداشته باشد هستند که می توان این رفتار را در تعداد افراد یا صفحه هایی که افراد در شبکه ی اجتماعی اینستاگرام دنبال میکنند مشاهده کرد و از این رو میتوان این ارتباط را نیز در راستا و توسعه دهنده ی نتایج مطالعات قبلی برای شبکه ی اجتماعی اینستاگرام دانست.

۵-۳-۲-۴ تاثیر ویژگی شخصیتی با وجدان بودن بر روی متغیر فعالیت در شبکه های

اجتماعی

از آنجای که این رابطه بر اساس تجزیه و تحلیل های آماری مورد تأیید قرار گرفته است. لذا میتوان چنین نتیجه گرفت ، که میزان ویژگی با وجدان بودن افراد بر روی متغیر فعالیت افراد در فضای مجازی، دارای تاثیر معنا دار و در جهت منفی است. که این با نتایج مطالعات (بافت و فلیپس ، ۲۰۰۸) که عنوان می کنند افراد که دارای امتیاز بالایی در ویژگی با وجدان بودن هستند از آنجایی که گمان میکنند حضور در شبکه های اجتماعی موجب اتلاف وقت و تعلل در انجام فعالیت های ضروری میگردد کمتر تمایل به حضور و فعالیت در این فضا دارند هم راستا می باشد.

۵-۳-۲-۵ تاثیر ویژگی شخصیتی روان رنجوری بر روی متغیر انتشار در شبکه های

اجتماعی

از آنجای که این رابطه بر اساس تجزیه و تحلیل های آماری مورد تأیید قرار گرفته است. لذا میتوان چنین نتیجه گرفت ، که میزان ویژگی با وجدان بودن افراد بر روی متغیر انتشار افراد در فضای مجازی که نشان دهنده ی روند اسال و به اشتراک گذاری مطالب است، تاثیر معنا دار و در جهت مثبت دارد. که این با نتایج مطالعات (امیچای هامبرگر بن آرتزی، ۲۰۰۳ و بات و فلیپس ، ۲۰۰۸) که تئوری تنهایی را مطرح می کنند و این چنین عنوان می کنند افراد که دارای امتیاز بالایی در ویژگی روان رنجوری هستند بدنبال فرارو اجتناب از تنهایی می باشند بنابراین چنانچه نتایج این مطالعه نشان می دهد افراد که دارای امتیاز بالایی در ویژگی روان رنجوری هستند انتشار مطالب را در شبکه ی اجتماعی اینستاگرام به عنوان راهی برای تعامل برقرار کردن با دیگران برای اجتناب از تنهایی انتخاب می کنند و میتوان این نتیجه را در تایید مطالعات قبلی و به نوعی در جهت توسعه ی آنها دانست.

۵-۴) پیشنهادات کاربردی

براساس نتایج بدست آمده از این مطالعه میتوان به افرادی که در موقعیت مشاوره‌ی یا خدمات مالی فعالیت میکنند نظیر کارگزاران بورس ارائه دهندگان خدمات بیمه و شرکت های سرمایه گذاری و... پیشنهاد داد که سهم ویژگی های شخصیتی را در برآورد سطح ریسک پذیری مشتریان خود و تطبیق دادن پیشنهاد و خدمات خود بر این اساس جدی تر بگیرند ، با توجه به نتایج این مطالعه می توان به ارائه دهندگان خدمات مالی پیشنهاد داد که ، برای پیشنهاد خدماتی که نیاز به ریسک پذیری بالا در افراد دارد ، بدنبال ویژگی های برون گرایی که معمولا با رفتارهای صمیمانه و گرم و خوش مشرب بودن در افراد همراه است و همچنین ویژگی انعطاف پذیری که معمولا با کنجکاوی در خصوص موضوعات و گزینه های جدید همراه هست تمرکز نمایند . و همچنین طبق یافته های این مطالعه بنظر می رسد که افرادی که دارای این ویژگی ها شخصیتی هستند، حضور و فعالیت پر رنگ تری در شبکه های اجتماعی داشته باشند که می توان با نگاه کردن به تعداد افرادی که افراد با آنها در فضای مجازی در ارتباط هستند و همچنین بررسی ساده ی تعداد بیشترین کامنت و لایکی که افراد در زیر پستهای خود تا به حال داشته اند خصوصا پستهای که رویداد ویژه ای نظیر تولد ، فارغ التحصیلی ، مراسم ازدواج و... به پیش فرض های نسبتا خوبی گرچه نه چندان دقیقی از میزان برون گرایی و انعطاف پذیری افراد دست یافت . علاوه بر این موارد نتایج این پژوهش نشان می دهد که افرادی که دارای ویژگی دل پذیر بودن بالایی هستند ویژگی شخصیتی که معمولا با رفتارهایی مانند مهربان بودن ، همدردی کردن ، خون گرمی همراه هست معمولا بهترین افراد برای ارائه گزینه های روتین که مورد اقبال عمومی قرار گرفته اند هستند و می توان این چنین عنوان کرد که برای این دسته از افراد اصطلاح همه همین کار را میکنند یا همه این مورد را انتخاب می کنند نقش تعیین کننده ی در تصمیم گیری خواهد داشت بنابراین بسته به وضع موجود و اینکه استقبال عمومی بیشتر به سمت کدام گزینه ی سرمایه گذاری یا خدمت مالی هست (چه پر ریسک یا کم ریسک) می توان بهترین گزینه را برای افرادی که دارای امتیاز بالایی در این ویژگی شخصیتی هستند ارائه داد. برای افرادی که

دارای ویژگی با وجدان بودن بالایی هستند این دست افراد معمولا علاوه بر این مورد این تحقیق نشان دهنده ی وجود ارتباط معنا داری بین متغیر های سازه ی فعالیت در خصوص مردان (که نشان دهنده ی تعداد بیشترین لایک و کامنت و تعداد فالور ها فالوینگ های آنان بود.)، با ویژگی های انعطاف پذیری و برون گرایی آنها در ارتباط است لذا می توان برای به کار گیری نیروی های جدید در سازمان ها یا انتخاب افراد از استخر استعداد های درون سازمانی برای پست های جدیدی که نیاز مند این دو ویژگی میباشند ، می توان به عنوان ابزار مکملی در کنار سایر روش ها از فعالیت این افراد در شبکه های مجازی برای رسیدن به یک شناخت کلی از میزان تناسب آنها با موقعیت شغلی استفاده کرد.

از نتایج این مطالعه همچنین این چنین مشخص گردید که بین ویژگی انعطاف پذیری افرادی که از دانش سرمایه گذاری و مالی کمتری برخوردار هستند با ریسک پذیری در خصوص معاملات بازار طلا و مستققات ارتباط معنا دار و نسبتا مناسبی وجود دارد لذا می توان چنین پیشنهاد کرد که برای بازاریابی بخش املاک و بازار طلا بهتر است تمرکز خود را به طور ویژه محدود به این دست افراد نماییم. و طی این مطالعه مشخص گردید که افرادی که دارای امتیاز بالایی در این ویژگی هستند تمایل چندانی به گسترش ارتباطات بدون عمق وسطحی در شبکه های اجتماعی ندارند و تعداد افرادی که با آنها در شبکه های اجتماعی در تعامل هستند ، چندان زیاد نیست برای افرادی که امتیاز بالایی در ویژگی روان رنجوری دارند ، طبق نتیجه ای که در این مطالعه و مطالعات پیشین به دست آمد این افراد بیشتر به دنبال گزینه های کم ریسک برای گریز و کاهش احساس اضطراب و دیگر احساسات آزار دهنده هستند، این ویژگی را معمولا می توان با عدم ثبات احساسی تکانش های رفتاری زیاد احساس افسردگی و نگرانی دائمی مشاهده کرد ، طبق نتایج این پژوهش به نظر می رسد که معرفی گزینه های کم ریسک تر یا خدماتی که به تواند عدم اطمینان و ریسک های احتمالی را کاهش دهد مثل خدمات بیمه برای این دست افراد گزینه ی مناسب تری باشد. و همان طور که در بخش نتایج مطالعه عنوان گردید این دست افراد معمولا در انتشار مطالب در شبکه های اجتماعی

فعال عمل می کنند و از آن به عنوان ابزاری برای تعامل برقرار کردن با دیگران استفاده می کنند ، و معمولاً سعی می کنند که خود را عضوی از یک گروه و یک جمع نشان دهند . ارائه دهندگان خدمات مالی می توانند از این موارد برای شناخت بهتر ویژگی های شخصیتی مشتریان خود استفاده نموده و پیشنهادات خود را بر در نظر گرفتن این موارد ارائه نمایند .

۵-۵) پیشنهاد های تحقیقاتی

- علاوه بر فرضیاتی و اهدافی که در این مطالعه دنبال گردید می توان به بررسی نقش تعدیل گری متغیر های جمعیت شناختی در تاثیر گذاری ویژگی های شخصیتی بر سطح ریسک پذیری افراد و همچنین ویژگی های شخصیتی و متغیر های فضای مجازی پرداخت .
- همچنین می برای اندازه گیری کیفیت حضور افراد در فضای مجازی می توان با تغییر شیوه ی اندازه گیری ، برای مثال بجای سنجش و طبقه بندی متغیر هایی که کیفیت حضور افراد در فضای مجازی را بیان می کنند نظیر تعداد بیشترین کامنت ها و لایک ها می توان ، عدد دقیق را جمع آوری کرد و از نسبت آنها برای با یکدیگر برای تعریف شاخص ها و متغیر های وابسته ی جدید تعریف کرد و از آنها برای بررسی تاثیر و ارتباط متغیر های این حوزه با سایر موارد استفاده کرد .

۵-۶) محدودیت های این پژوهش

تعداد افراد شرکت کننده در این پژوهش می توانست بیشتر باشد و این خود بررسی برخی از ارتباطات و حالت های احتمالی را با چالش هایی همراه کرد .

۵-۷) خلاصه و جمع بندی

هدف این پژوهش بررسی تاثیر ویژگی های شخصیتی بر روی سطح ریسک پذیری افراد و همچنین بررسی نقش تعدیل گری میزان حضور افراد در شبکه های اجتماعی در این تاثیر بود که در طی آن با

جمع آوری و تحلیل داده مجموعه نتایج و پیشنهاداتی در این باب حاصل گردید ، که امید است بتواند
کمکی هر چند کوچک به استفاده کنندگان از این نتایج و راهکارها نماید.

منابع

۱. اثر ریسک‌گریزی فرد در انتخاب پویای سبد ۱۳۸۸. ابراهیمی، سید بابک؛ باباخانی، مسعود؛ متقی دستنایی، سمیرا و جبارزاده، آرمین (۱ مالی بهینه. پژوهشنامه اقتصادی، ۲۴۱-۲۷۱ سال یازدهم، شماره اول، صص
۲. بررسی عوامل موثر بر ریسک و بازده سرمایه‌گذاری در محصولات مالی. (۱۳۸۶) ابزری، مهدی؛ صمدی، سعید و تیموری، (
۳. نشریه روند. ۵۵ و ۵۴، شماره
۴. بورس و سیاست: بررسی رابطه‌ی شاخص کل قیمت سهام بورس اوراق بهادار تهران طی سالهای ۱۳۸۴. برقی، زهرا (۴ با نوسانات وضعیت سیاسی. بانک و اقتصاد. ۶۴-۶۷، صص ۵۸، شماره
۵. بررسی ارتباط نسبت قیمت به درآمد هر سهم با بازده واقعی ۱۳۸۱). جنانی، محمدحسن و هادی زاده، حسین (
۶. مجله اقتصادی بورس، ۵۱، ص ۳۱ شماره
۷. مدیریت سرمایه‌گذاری. ترجمه: رضا تهرانی و عسگر نوربخش؛ انتشارات نگاه دانش؛ چاپ دوم. ۱۳۸۴. جونز، چارلزپی
۸. فرضیه بازار کارا و مالی رفتاری. (۱۳۸۴. خواجه‌جوی، شکرالله و قاسمی، میثم)
۹. فصلنامه تحقیقات مالی. ۴۹-۶۹، صص ۲۱، شماره
۱۰. روش‌شناسی پژوهش کمی در مدیریت: رویکردی جامع. تهران؛ ۱۳۹۱). داناییفرد، حسن؛ الوانی، سید مهدی و آذر، عادل ۸ انتشارات صفار-اشراقی؛ چاپ پنجم.
۱۱. مدیریت سرمایه‌گذاری پیشرفته. تهران: انتشارات سمت، چاپ دوم. ۱۳۸۷. راعی، رضا و تلنگی، احمد

۱۲. مبانی مهندسی مالی و مدیریت ریسک. تهران: انتشارات سمت، چاپ سوم. ۱۳۸۷
- راعی، رضا و سعیدی، علی
۱۳. ارتباط بین بهره هوشی با زمانهای واکنش و حرکت در دختران ۱۳۸۱. رحمانینیا، فرهاد؛ علی آبادی، فاطمه و همتی نژاد، مهرعلی (۱۱ دانشجوی ورزشکار و غیر ورزشکار دانشگاه گیلان. المپیک. ۱۹-۲۸، صص ۲۲، شماره
۱۴. بررسی عوامل مؤثر بر تصمیم گیری سرمایه گذاران در بورس اوراق بهادار تهران. ۱۳۸۸. ساعدی، رحمان و مختاریان، امید
۱۵. فصل نامه حسابداری مالی. ۱۶۸-۱۴۷، صص ۳، سال اول، شماره
۱۶. روش های تحقیق در علوم رفتاری. تهران: انتشارات آگاه؛ چاپ بیست ۱۳۹۱. سرمد، زهره ؛ بازرگان، عباس و حجازی، الهه ۱۳ و دوم.

Acquisti, A. and Gross, R. (2006), “Imagined communities: awareness, information sharing, and privacy on the Facebook”, *Privacy Enhancing Technologies*, Vol. 4258, pp. 36-48.

Amichai-Hamburger, Y. and Vinitzky, G. (2010), “Social network use and personality”, *Computers in Human Behavior*, Vol. 26 No. 6, pp. 1289-1295.

Amiel, T. and Sargent, S. (2004), “Individual differences in internet usage motives”, *Computers in Human Behavior*, Vol. 20 No. 6, pp. 711-726.

Back, M.D., Stopfer, J.M., Vazire, S., Gaddis, S., Schmukle, S.C., Egloff, B. and Gosling, S.D. (2010), “Facebook profiles reflect actual personality, not self-idealization”, *Psychological Science: A Journal of the American Psychological Society/APS*, Vol. 21 No. 3, pp. 372-374.

(<https://www.statista.com/statistics/578364/countrieswith-most-instagram-users/>)

Barber, B.M. and Odean, T. (2002), “Online investors: do the slow die first?”, *Review of Financial Studies*, Vol. 15 No. 2, pp. 455-487.

Buffardi, L.E. and Campbell, W.K. (2008), “Narcissism and social networking web sites”, *Personality and Social Psychology Bulletin*, Vol. 34 No. 10, pp. 1303-1314.

Correa, T., Hinsley, A. and de Zúñiga, H. (2010), “Who interacts on the web?: the intersection of users’ personality and social media use”, *Computers in Human Behavior*, Vol. 26 No. 2, pp. 247-253.

Costa, P., McCrae, R.R. and Holland, J.L. (1984), “Personality and vocational interests in an adult sample”, *Journal of Applied Psychology*, Vol. 69 No. 3, pp. 390-400.

Devaraj, S., Easley, R.F. and Crant, J.M. (2008), “Research note – how does personality matter? Relating the five-factor model to technology acceptance and use”, *Information Systems Research*, Vol. 19 No. 1, pp. 93-105.

Durand, R.B., Newby, R. and Sanghani, J. (2008), “An intimate portrait of the individual investor”, *Journal of Behavioral Finance*, Vol. 9 No. 4, pp. 193-208.

Durand, R.B., Newby, R., Peggs, L. and Siekierka, M. (2013), “Personality”, *Journal of Behavioral Finance*, Vol. 14 No. 2, pp. 116-133.

Eysenck, H.J. (1973), *Eysenck on Extraversion*, John Wiley & Sons, Incorporated, New York, NY.

Faff, R., Hallahan, T. and McKenzie, M. (2009), “Nonlinear linkages between financial risk tolerance and demographic characteristics”, *Applied Economics Letters*, Vol. 16 No. 13, pp. 1329-1332.

<https://cafebazaar.ir/app/com.instagram.android/?l=fa>

Filbeck, G., Hatfield, P. and Horvath, P. (2005), “Risk aversion and personality type”, *Journal of Behavioral Finance*, Vol. 6 No. 4, pp. 170-180.

Fogel, J. and Nehmad, E. (2009), “Internet social network communities: risk-taking, trust, and privacy concerns”, *Computers in Human Behavior*, Vol. 25 No. 1, pp. 153-160.

Foster, J.D., Misra, T.A. and Reidy, D.E. (2009), “Narcissists are approach-oriented toward their money and their friends”, *Journal of Research in Personality*, Vol. 43 No. 5, pp. 764-769.

Gangadharbatla, H. (2008), “Facebook me: collective self-esteem, need to belong, and internet self-efficacy as predictors of the iGeneration’s attitudes toward social networking sites”, *Journal of Interactive Advertising*, Vol. 8 No. 2, pp. 1-28.

Gilliam, J., Chatterjee, S. and Grable, J. (2010), “Measuring the perception of financial risk tolerance: a tale of two measures”, *Journal of Financial Counseling and Planning*, Vol. 21 No. 2, pp. 30-43.

Golbeck, J., Robles, C. and Turner, K. (2011), “Predicting personality with social media”, *Proceedings of the 2011 Annual Conference Extended Abstracts on Human Factors in Computing Systems – CHI EA ’11*, pp. 253-262.

Grable, J.E. (2000), “Financial risk tolerance and additional factors that affect risk taking in everyday money matters”, *Journal of Business and Psychology*, Vol. 14 No. 4, pp. 625-630.

Grable, J. and Lytton, R. (1999), “Financial risk tolerance revisited: the

development of a risk assessment instrument”, *Financial Services Review*, Vol. 8 No. 3, pp. 163-181.

Grable, J.E. and Lytton, R.H. (2001), “Assessing the concurrent validity of the SCF risk tolerance question”, *Financial Counseling and Planning*, Vol. 12 No. 2, pp. 43-53.

Grable, J.E., Gill, S. and Britt, S. (2009), “Risk tolerance estimation bias: the age effect”, *Journal of Business & Economics Research*, Vol. 7 No. 7, pp. 1-12.

Guadagno, R., Okdie, B. and Eno, C. (2008), “Who blogs? Personality predictors of blogging”, *Computers in Human Behavior*, Vol. 24 No. 5, pp. 1993-2005.

Hallahan, T.A., Faff, R.W. and McKenzie, M.D. (2004), “An empirical investigation of personal financial risk tolerance”, *Financial Services Review*, Vol. 13 No. 1, pp. 57-78.

Harlow, W.V. and Brown, K.C. (1990), “Understanding and assessing financial risk tolerance: a biological perspective”, *Financial Analysts Journal*, Vol. 46 No. 6, pp. 50-62.

Hewlett, S.A., Turner, A. and Marshall, M. (2014), “Harnessing the power of the purse: female investors and global opportunities for growth task force for talent innovation”, *The Centre for Talent Innovation*, New York, NY, available at: <http://sisterscapital.com/wp-content/uploads/>

2014/05/HarnessingThePowerOfThePurse_ExecSumm-CTI-CONFIDENTIAL.pdf (accessed March 14, 2015).

Kraut, R., Kiesler, S., Boneva, B., Cummings, J., Helgeson, V. and Crawford, A. (2002), "Internet paradox revisited", *Journal of Social Issues*, Vol. 58 No. 1, pp. 49-74.

Kujath, C.L. (2011), "Facebook and myspace: complement or substitute for face-to-face interaction?", *Cyberpsychology, Behavior, and Social Networking*, Vol. 14 Nos 1-2, pp. 75-78.

Kuss, D.J. and Griffiths, M.D. (2011), "Online social networking and addiction – a review of the psychological literature", *International Journal of Environmental Research and Public Health*, Vol. 8 No. 9, pp. 3528-3552.

La Sala, L., Skues, J. and Grant, S. (2014), "Personality traits and Facebook use: the combined/ interactive effect of extraversion, neuroticism and conscientiousness", *Social Networking*, Vol. 3 No. 5, pp. 211-219.

Lee, E.B. (2012), "Young, black and connected: Facebook usage among African American college students", *Journal of Black Studies*, Vol. 43 No. 3, pp. 336-354.

Lenhart, A. and Madden, M. (2007), "Social networking websites and teens: an overview", *Pew Internet and American Life Project*, Pew Research Centre, available at: www.pewinternet.org/files/old-

media//Files/Reports/2007/PIP_SNS_Data_Memo_Jan_2007.pdf.pdf
(accessed February 25, 2015).

McElroy, J., Hendrickson, A., Townsend, A. and DeMarie, S. (2007),
“Dispositional factors in internet use: personality versus cognitive style”,
MIS Quarterly, Vol. 31 No. 4, pp. 809-820.

McKenna, K.Y.A. and Bargh, J.A. (2000), “Plan 9 from cyberspace: the
implications of the internet for personality and social psychology”,
Personality and Social Psychology Review, Vol. 4 No. 1, pp. 57-75.

Malkiel, B.G. (1996), A Random Walk Down Wall Street, W.W. Norton &
Co., New York, NY.

Mayfield, C., Perdue, G. and Wooten, K. (2008), “Investment management
and personality type”, Financial Services Review, Vol. 17 No. 3, pp. 219-
236.

Mehdizadeh, S. (2010), “Self-presentation 2.0: narcissism and self-esteem
on Facebook”, CyberPsychology, Behavior & Social Networking, Vol. 13
No. 4, pp. 357-364.

Milne, R.D. (1983), “Determination of portfolio policies: individual
investors”, in Maginn, J.L. and Tuttle, D.L. (Eds), Managing Investment
Portfolios: A Dynamic Process, Warren, Gorham & Lamont, New York,
NY, pp. 125-162.

Ong, E.Y.L., Ang, R.P., Ho, J.C.M., Lim, J.C.Y., Goh, D.H. and Lee, C.S.

(2010), “Narcissism, extraversion and adolescents’ self-presentation on Facebook”, *Personality and Individual Differences*, Vol. 50 No. 2, pp. 180-185.

Ross, C., Orr, E.S., Sisic, M., Arseneault, J.M., Simmering, M.G. and Orr, R.R. (2009), “Personality and motivations associated with Facebook use”, *Computers in Human Behavior*, Vol. 25 No. 2, pp. 578-586.

Ryan, T. and Xenos, S. (2011), “Who uses Facebook? An investigation into the relationship between the Big Five, shyness, narcissism, loneliness, and Facebook usage”, *Computers in Human Behavior*, Vol. 27 No. 5, pp. 1658-1664.

Shoenberger, H. and Tandoc, E. (2014), “Updated statuses: understanding Facebook use through explicit and implicit measures of attitudes and motivations”, *Online Journal of Communication and Media Technologies*, Vol. 4 No. 1, pp. 217-244.

Slovic, P.E. (1987), “Perception of risk”, *Science*, Vol. 236 No. 4799, pp. 280-285.

Skues, J.L., Williams, B. and Wise, L. (2012), “The effects of personality traits, self-esteem, loneliness, and narcissism on Facebook use among university students”, *Computers in Human Behavior*, Vol. 28 No. 6, pp. 2414-2419.

Sulaiman, E.K. (2012), “An empirical analysis of financial risk tolerance

and demographic features of individual investors”, *Procedia Economics and Finance*, Vol. 2 No. 2012, pp. 109-115.

Valenzuela, S., Park, N. and Kee, K.F. (2009), “Is there social capital in a social network site?: Facebook use and college students’ life satisfaction, trust, and participation”, *Journal of Computer-Mediated Communication*, Vol. 14 No. 4, pp. 875-901.

Walrave, M., Vanwesenbeeck, I. and Heirman, W. (2012), “Connecting and protecting? Comparing predictors of self-disclosure and privacy settings use between adolescents and adults”, *Cyberpsychology: Journal of Psychosocial Research on Cyberspace*, Vol. 6 No. 1, Article 3.

Walther, J. (1996), “Computer-mediated communication: impersonal, interpersonal, and hyperpersonal interaction”, *Communication Research*, Vol. 23 No. 1, pp. 3-43.

Wehrli, S. (2008), “Personality on social network sites: an application of the five factor model”, Working Paper No. 7, Zurich.

Wilson, K., Fornasier, S. and White, K.M. (2010), “Psychological predictors of young adults’ use of social networking sites”, *CyberPsychology, Behavior & Social Networking*, Vol. 13 No. 2, pp. 173-177.

Yip, U.Y. (2000), *Financial Risk Tolerance: A State or a Trait?*, The University of New South Wales, Sydney.

Further reading

Malkiel, B.G. (1999), *A Random Walk Down Wall Street*, W.W. Norton & Co., New York, NY.

Skues, J.L., Williams, B. and Wise, L. (2010), “The effects of personality traits, self-esteem, loneliness, and narcissism on Facebook use among university students”, *Computers in Human Behavior*, Vol. 28 No. 6, pp. 2414-2419.

Walrave, M., Vanwesenbeeck, I. and Heirman, W. (2006), “Connecting and protecting? Comparing predictors of self-disclosure and privacy settings use between adolescents and adults”, *Privacy Enhancing Technologies*, Vol. 4258 No. 2006, pp. 36-58

پیوست

نمونه ی پرسشنامه

شرح پرسشنامه

این پرسشنامه حاوی ۵۳ سوال است و سعی دارد از طریق آن رابطه ی بین ویژگی های شخصیتی که می توان در بستر شبکه های اجتماعی پیدا کرد به یک مدل برای پیش بینی ریسک پذیری مالی افراد دست یابد ، نتیجه ی این تحقیق می تواند در توسعه ی ها بازاریابی خصوصا مواردی که بر مبنای هوش مصنوعی توسعه داده میشوند کاربرد داشته باشد . زمان مورد نیاز برای پاسخ به سوالات حدود ۲۰ تا ۲۵ دقیقه و زمان مورد نیاز برای آنالیز و تحلیل داده ها بین یک الی دو ماه خواهد که در نهایت دقت نتایج حاصله، ارتباط مستیمی با کیفیت داده های ورودی خواهد داشت لذا پیشاپیش از صبر و حوصله ی که در کامل کردن آن بخرج می دهید بی نهایت سپاس گذاریم ، و به عنوان تلاش کوچکی برای جبران زمانی که برای تکمیل این پرسشنامه بخرج می دهید نتایج این تحقیق را در فضای ابری زیر به اشتراک خواهیم گذاشت ، هرچه تعداد داده های ورودی بیشتر باشد نتایج از دقت بالاتری برخوردار خواهند بود ، لذا امید داریم که لینک این پرسشنامه را در اختیار دوستان خود قرار داده و آنها را به تکمیل آن دعوت نمایید.

قسمت اول شامل شش سوال

۱ - شما چند سال سن دارید ؟

(۱) سال ۱۸-۲۱ (۲) سال ۲۲-۲۵ (۳) سال ۲۶-۲۹ (۴) سال ۳۰-۳۶ (۵) بیشتر از ۳۷ سال

۲- لطفا یکی از گزینه های زیر انتخاب نمایید.

(۱) مرد

(۲) زن

۳- میزان درآمد ماهیانه ی شما در کدام بازه قرار میگیرد؟

- (۱) کمتر از ۱,۵ میلیون تومان (۲) بین ۱,۵ تا ۳,۵ میلیون تومان (۳) بین ۳,۵ تا ۶,۵ میلیون تومان (۴) بین ۶,۵ تا ۱۰ میلیون تومان (۵) بیشتر از ۱۰ میلیون تومان

۴- آیا تا به حال تجربه ی سرمایه گذاری داشته اید؟

- (۱) بله (۲) خیر

۵- آیا تا به حال در دوره ی آموزشی در زمینه ی مدیریت مالی و سرمایه گذاری شرکت داشته اید؟

- (۱) بله (۲) خیر

۶- کدام یک از گزینه های زیر سطح دانش شما در خصوص سرمایه گذاری را بهتر عنوان می کند؟

- (۱) بسیار محدود (خیلی کم)

(۲) دانش پایه (من تفاوت بین معنای سهام، اوراق قرضه و GIC (قرار دادهای سرمایه گذاری

تضمینی))

(۳) دانش قابل قبول (از گزینه های مختلف سرمایه گذاری و ریسک های آنها آگاهی دارم.)

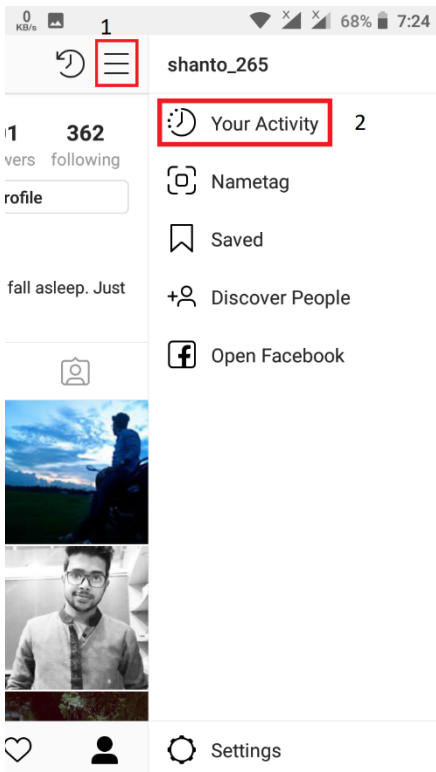
(۴) دانش قابل توجه (من فلسفه های مختلف سرمایه گذاری رو میشناسم.)

(۵) دانش بسیار زیاد (من از استراتژی ها، شیوه ها و ابزارهای سرمایه گذاری اطلاعات کامل دارم)

قسمت دوم شامل هشت سوال

به سوالات زیر بر اساس فعالیت در شبکه ی اجتماعی اینستاگرام پاسخ دهید

۱- به طور متوسط در طول روز چند ساعت از شبکه ی اجتماعی اینستاگرام استفاده میکنید؟



(۱) کمتر از ۳۰ دقیقه

(۲) بین ۳۰ دقیقه تا یک ساعت

(۳) بین یک ساعت تا دو ساعت

(۴) بین دو ساعت تا سه ساعت

(۵) بیشتر از سه ساعت

۲- تعداد افرادی که شما را دنبال میکنند (Followers) چند نفر

هستند؟

(۱) کمتر از ۱۵۰ نفر

(۲) بین ۱۵۰-۴۰۰ نفر

(۳) بین ۴۰۰-۱۰۰۰ نفر

(۴) بیشتر از ۱۰۰۰ نفر

(۵) بیشتر از ده هزار نفر

۳- تعداد افرادی که شما آن‌ها را دنبال میکنید (Following) چند نفر هستند؟

(۱) کمتر از ۱۵۰ نفر

(۲) بین ۱۵۰-۴۰۰ نفر

(۳) بین ۴۰۰-۱۰۰۰ نفر

(۴) بین هزار تا ده هزار نفر

(۵) بیشتر از ده هزار نفر

۴- تعداد بیشترین کامنتی که در زیر پست‌هایتان تا به حال داشته‌اید، چه تعداد بوده است؟

(۱) کمتر از ۱۰ عدد

(۲) بین ۱۰ تا ۴۰ عدد

(۳) بین ۴۰ تا ۸۰ عدد

(۴) بین ۸۰ تا ۱۲۰ عدد

(۵) بیشتر از ۱۲۰

۵- تعداد بیشترین کامنتی که تا به حال دیگران برای یک از پستهای شما گذاشته اند، چه تعداد بوده است؟

(۱) کمتر از ۱۰ عدد

(۲) بین ۱۰ تا ۴۰ عدد

(۳) بین ۴۰ تا ۸۰ عدد

(۴) بین ۸۰ تا ۱۲۰ عدد

(۵) بیشتر از ۱۲۰

۶- تعداد بیشترین لایکی که دیگران برای یکی از پست های شما انجام داده اند، چه تعداد بوده است؟

(۱) کمتر از ۱۰۰ عدد

(۲) بین ۲۰ تا ۶۰ عدد

(۳) بین ۶۰ تا ۱۲۰ عدد

(۴) بین ۱۲۰ تا ۲۵۰ عدد

(۵) بیشتر از ۱۰ هزار

۷- کدام گزینه بهتر روند ارسال پست در صفحه ی شخصی شما را عنوان می کند ؟

(۱) به طور متوسط در هر سه روز یا کمتر من یک پست در صفحه ی اینستاگرام خودم میگذارم

- (۲) به طور متوسط در هر هفته من یک پست در صفحه ی اینستاگرام خودم میگذارم .
- (۳) به طور متوسط هر دو هفته من یک پست در صفحه ی اینستاگرام خودم میگذارم .
- (۴) به طور متوسط در هر یک ماه من یک پست در صفحه ی اینستاگرام خودم میگذارم .
- (۵) به طور متوسط هر سال من کمتر از ۳ تا ۵ پست در صفحه ی اینستاگرام خودم میگذارم.

۸- کدام گزینه بهتر روند ارسال استوری در صفحه ی شخصی شما را عنوان می کند ؟

- (۱) به طور متوسط در هر روز یکی یا بیشتر استوری در صفحه ی اینستاگرام خودم میگذارم .
- (۲) به طور متوسط در هر هفته من یک تا سه مرتبه پست در صفحه ی اینستاگرام خودم میگذارم .
- (۳) به طور متوسط هر دو هفته من یک تا پنج مرتبه استوری در صفحه ی اینستاگرام خودم میگذارم .
- (۴) به طور متوسط در هر یک ماه من یک تا پنج مرتبه استوری در صفحه ی اینستاگرام خودم میگذارم .
- (۵) به طور متوسط در هر سال من کمتر از ۳ تا ۵ استوری در صفحه ی اینستاگرام خودم میگذارم

بخش سوم شامل بیست سوال شما بخودتان در خصوص هر کدام از سوال های زیر از ۱ تا ۵ چه نمره ای میدهید.

(۱ به معنی کامل مخالف و ۵ به معنی کاملا موافق میباشد .)

۱-۱- من اغلب رفتار دوستانه و اجتماعی دارم.

۱ (۱) ۲ (۲) ۳ (۳) ۴ (۴) ۵ (۵)

۲-۱ من اغلب احساس میکنم سرشار از انرژی هستم.

۱ (۱) ۲(۲) ۳(۳) ۴(۴) ۵(۵)

۱-۳ من فردی سرزنده و شجاع هستم.

۱ (۱) ۲(۲) ۳(۳) ۴(۴) ۵(۵)

۱-۴ یکی از ویژگی های بارز شخصیتی من این است ، که بسیار مثبت نگر هستم.

۱ (۱) ۲(۲) ۳(۳) ۴(۴) ۵(۵)

۱-۵ من عاشق این هستم که دوستان جدید پیدا کنم و می توانم روابط را با آن ها به خوبی حفظ کنم.

۱ (۱) ۲(۲) ۳(۳) ۴(۴) ۵(۵)

۲-۱ من به ندرت سعی میکنم که برای دوستان یا همکارانم چیزی رو با استدلال ثابت کنم.

۱ (۱) ۲(۲) ۳(۳) ۴(۴) ۵(۵)

۲-۲ اغلب ادم ها فکر میکنند که من ادم خود خواه و سرخوشی نیستم.

۱ (۱) ۲(۲) ۳(۳) ۴(۴) ۵(۵)

۲-۳ اغلب مردم فکر میکنند که من فردی سخاوتمند و مهربان هستم.

۱ (۱) ۲(۲) ۳(۳) ۴(۴) ۵(۵)

۲-۴ من عموماً سعی میکنم که با فکر و با دقت عمل کنم.

۱ (۱) ۲(۲) ۳(۳) ۴(۴) ۵(۵)

۲-۵ من دوست دارم که به توصیه های دیگران گوش کنم.

۱ (۱) ۲(۲) ۳(۳) ۴(۴) ۵(۵)

۳-۱ من وسایلم را مرتب و تمیز نگه میدارم.

۱ (۱) ۲(۲) ۳(۳) ۴(۴) ۵(۵)

۳-۲ من بسیار مراقب هستم که کارهایم را به موقع و سر وقت انجام بدم.

۵(۵) ۴(۴) ۳(۳) ۲(۲) ۱(۱)

۳-۳ من زمانم را بخوبی از پیش برای انجام دادن کارها، تنظیم می کنم.

۵(۵) ۴(۴) ۳(۳) ۲(۲) ۱(۱)

۳-۴ من فرد قابل اعتماد و مستقلی هستم.

۵(۵) ۴(۴) ۳(۳) ۲(۲) ۱(۱)

۳-۵ من توانایی سازمان دهی کردن امور را دارم.

۵(۵) ۴(۴) ۳(۳) ۲(۲) ۱(۱)

۴-۱ من اغلب فکر میکنم که به اندازه ی دیگران خوب نیستم.

۵(۵) ۴(۴) ۳(۳) ۲(۲) ۱(۱)

۴-۲ من اغلب احساس افسردگی و ناراحتی دارم.

۵(۵) ۴(۴) ۳(۳) ۲(۲) ۱(۱)

۴-۳ من اغلب احساس نگرانی میکنم و فردی زود رنج و احساساتی هستم.

۵(۵) ۴(۴) ۳(۳) ۲(۲) ۱(۱)

۴-۴ بعضی اوقات احساس بی ارزشی میکنم.

۵(۵) ۴(۴) ۳(۳) ۲(۲) ۱(۱)

۴-۵ وقتی کارها درست جلو نمی روند ، به راحتی تسلیم میشوم.

۵(۵) ۴(۴) ۳(۳) ۲(۲) ۱(۱)

۵-۱ من درباره ی الگوهایی که می توان از طبیعت و آثار هنری ال هام گرفت کنجکاو هستم.

۵(۵) ۴(۴) ۳(۳) ۲(۲) ۱(۱)

۵-۲ من اغلب دوست دارم که غذاهای دیگر کشورها را که تا بحال تجربه نکرده ام ، را امتحان میکنم.

۱ (۱) ۲(۲) ۳(۳) ۴(۴) ۵(۵)

۵-۳ من اغلب از بازی کردن با تئوری ها و ایده های انتزاعی لذت میبرم.

۱ (۱) ۲(۲) ۳(۳) ۴(۴) ۵(۵)

۵-۴ من عاشق یاد گرفتن علوم جدید هستم .

۱ (۱) ۲(۲) ۳(۳) ۴(۴) ۵(۵)

۵-۵ من فردی خلاق هستم ، و از کار کردن در زمینه های مختلف لذت میبرم.

۱ (۱) ۲(۲) ۳(۳) ۴(۴) ۵(۵)

قسمت چهارم شامل ده سوال

این قسمت جهت بررسی ترجیحات رفتاری افراد نسبت به مقوله ی سرمایه گذاری و همچنین بررسی نحوه ی میباشد.

۱- زمانی که من درباره ی کلمه ی ریسک فکر میکنم کلمه ی فرصت به ذهنم میرسد.

۱ (۱) ۲(۲) ۳(۳) ۴(۴) ۵(۵)

۲- من زمانی که قصد انجام یک سرمایه گذاری را داشته باشم مایل به پذیرش مقداری ریسک هستم.

۱ (۱) ۲(۲) ۳(۳) ۴(۴) ۵(۵)

۳- من معمولاً در هنگام سرمایه گذاری ، گزینه های پر ریسک تر را به گزینه های کم ریسک ترجیح میدهم.

۱ (۱) ۲(۲) ۳(۳) ۴(۴) ۵(۵)

۴- اگر یک خانه ی ۳۰۰ میلیون تومانی رایگان به من به ارث رسیده باشد و باور داشته باشم که نرخ رشد ارزش آن سریع تر از نرخ تورم باشد ، اگر آن خانه نیاز به تعمیر داشته باشد و در صورت تعمیر بتوان آن را با یک قیمت بالاتر اجاره داد من آن را تعمیر کرده و اجاره خواهم داد.

۱ (۱) ۲(۲) ۳(۳) ۴(۴) ۵(۵)

۵- اگر من در یک مسابقه ی تلویزیونی شرکت کنم ، ۵٪ شانس برنده شدن یک گزینه ی ۵۰۰ میلیون تومانی را به یک جایزه ی ۵ میلیون تومانی قطعی ترجیح میدهم.

۱ (۱) ۲(۲) ۳(۳) ۴(۴) ۵(۵)

۶- اگر من ۱۵۰ میلیون برای سرمایه گذاری داشته باشم ۱۰٪ از سرمایه ام را در گزینه ی بدون ریسک ۴۰٪ از آن را در گزینه ی با ریسک متوسط و ۵۰٪ از آن را در گزینه ی با ریسک بالا سرمایه گذاری میکنم.

۱ (۱) ۲(۲) ۳(۳) ۴(۴) ۵(۵)

۷- اگر من ۱۵۰ میلیون برای سرمایه گذاری داشته باشم به هیچ وجه مایل نیستم که ۸۰٪ از سرمای هام را در گزینه ی بدون ریسک ۱۵٪ از آن را در گزینه ی با ریسک متوسط و ۵٪ از آن را در گزینه ی با ریسک بالا سرمایه گذاری میکنم.

۱ (۱) ۲(۲) ۳(۳) ۴(۴) ۵(۵)

۸- اگر من فرصت سرمایه گذاری بر روی طلا رو در شرایطی که بازده بسیار بالای داشته باشد ، (برای مثال ۳ تا ۵ برابر) داشته باشم ولی شانس موفقیت آن ۲۰٪ باشد من این سرمایه گذاری را انجام خواهم داد .

۱ (۱) ۲(۲) ۳(۳) ۴(۴) ۵(۵)

۹- من ترجیح میدهم که بر روی دارای های سخت (برای مثال، طلا، جواهرات، کلکسیون های خاص، املاک) که پشیمینی می شود ارزش آنها افزایش پیدا خواهد کرد، بجای گزینه های با کم ریسک تر که بازدهی آنها کمتر ولی تضمین شده تر هستند سرمایه گذاری کنم.

۱ (۱) ۲(۲) ۳(۳) ۴(۴) ۵(۵)

۱۰- اگر لازم باشد بین دو گزینه ی زیر یکی را انتخاب کرد، من بیشترمایل خواهم بود که بر روی گزینه ای که به احتمال ۵۰٪ یک میلیون تومان و به احتمال ۵۰٪ هیچ عایدی نخواهد داشت سرمایه گذاری کنم تا گزینه ی که بطور قطعی ۵۰۰ هزار تومان عایدی خواهد داشت.

۱ (۱) ۲(۲) ۳(۳) ۴(۴) ۵(۵)

۱۱- من برای سرمایه گذاری بر روی سهام کاملا احساس راحتی میکنم.

۱ (۱) ۲(۲) ۳(۳) ۴(۴) ۵(۵)

۲- اگر من تصادفا ۲۰ میلیون تومان به دست بیاورم، آن را بر روی سهام سرمایه گذاری خواهم کرد.

۱ (۱) ۲(۲) ۳(۳) ۴(۴) ۵(۵)

۳- اگر در حال حاضر عمده ی دارایی سرمایه گذاری شده ی من مربوط به اوراق دولتی با نرخ بازده بالا باشد، و قیمت و سود پرداختی مورد انتظار سهمی، پیش بینی شود که در حال افزایش است، من اوراق دولتی رو خواهم فروخت و بروی سهم سرمایه گذاری خواهم کرد هرچند که ریسک آن بالاتر باشد.

۱ (۱) ۲(۲) ۳(۳) ۴(۴) ۵(۵)

۴- برای تشکیل دادن پورتهوی سرمایه گذاری من بیشتر بر روی مجموعه ای از سهام سرمایه گذاری میکنم.

۱ (۱) ۲(۲) ۳(۳) ۴(۴) ۵(۵)

۵- من بیشتر ترجیح میدهم که بر روی سهام شرکت ۱۵ سرمایه گذاری کنم.

۱ (۱) ۲(۲) ۳(۳) ۴(۴) ۵(۵)

۶- من بیشتر ترجیح میدهم که بر روی اوراق قرضه تا سهام سرمایه گذاری کنم.

۱ (۱) ۲(۲) ۳(۳) ۴(۴) ۵(۵)

۷- اگر من یک مقدار پول اضافی داشته باشم آن را بر روی اوراق قرضه سرمایه گذاری میکنم.

۱ (۱) ۲(۲) ۳(۳) ۴(۴) ۵(۵)

۸- اگر شرایط سوال ۳ مجدد تکرار شود من ترجیح میدهم که اوراق قرضه ی دولتی رو نگه دارم.

۱ (۱) ۲(۲) ۳(۳) ۴(۴) ۵(۵)

۹- من بیشتر ترجیح میدهم که بیشتر پورتفوی خودم رو بر روی اوراق با تضمین باز خرید سرمایه گذاری کنم.

۱ (۱) ۲(۲) ۳(۳) ۴(۴) ۵(۵)

۱۰- اوراق با تضمین باز خرید شرکتی ، برای من گزینه ی مطمئن تری برای سرمایه گذاری هستند .

۱ (۱) ۲(۲) ۳(۳) ۴(۴) ۵(۵)

گویه های بخش فضای مجازی

○ follower: تعداد افرادی که شما را دنبال میکنند(Followers) چند نفر هستند؟

○ following: تعداد افرادی که شما ان ۱۵ را دنبال میکنید (Following) چند نفر هستند؟

○ like: تعداد بیشترین لایکی که دیگران برای یکی از پست های شما انجام داده اند، چه تعداد بوده است؟

○ coment: تعداد بیشترین کامنتی که در زیر پست هایتان تا به حال داشته اید، چه تعداد بوده است؟

○ post: کدام گزینه بهتر روند ارسال پست در صفحه ی شخصی شما را عنوان می کند؟

○ Strory: کدام گزینه بهتر روند ارسال استوری در صفحه ی شخصی شما را عنوان می کند؟

○ timusage: به طور متوسط در طول روز چند ساعت از شبکه ی اجتماعی اینستاگرام استفاده میکنید؟

○ گویه های بخش ویژگی های شخصیتی

○ X1: من رفتار دوستانه و اجتماعی دارم.

○ X2: من اغلب احساس میکنم سرشار از انرژی هستم.

○ X3: من فردی سرزنده و شجاع هستم.

○ X4: من فرد بسیار، مثبت نگری هستم.

○ X5: من عاشق اینم که دوستان جدید پیدا کنم و میتونم روابط رو با اونها خیلی خوب حفظ کنم.

○ X6: من به ندرت سعی میکنم که برای دوستان یا همکارانم چیزی رو با استدلال ثابت کنم.

○ X7: اغلب ادم ها فکر میکنند که من ادم خود خواه و سرخوشی نیستم.

○ X8: اغلب مردم فکر میکنند که من ادم سخاوتمند و مهربانی هستم.

○ X9: من عموماً سعی میکنم که با فکر و با دقت عمل کنم.

○ X10: من دوست دارم که به توصیه های دیگران گوش کنم.

○ X11: من وسایلم را مرتب و تمیز نگه میدارم.

○ X12: من بسیار مراقبم که کارهامو به موقع و سر وقت انجام بدم

○ X13: من زمانم رو خیلی خوب از قبل برای انجام دادن کارها تنظیم میکنم

- X14: من به اندازه ای که باید، فرد قابل اعتماد و مستقلی هست
- X15: من فکر میکنم که فردی هستم که توانایی سازمان کردن دارم
- X16: من اغلب فکر میکنم که به اندازه ی دیگران خوب نیستم
- X17: من اغلب احساس افسردگی و ناراحتی دارم .
- X18: من اغلب احساس نگرانی میکنم و فردی زود رنج و احساساتی هستم .
- X19: بعضی اوقات احساس بی ارزشی میکنم .
- X20: وقتی کارها درست جلو نمی روند ، به راحتی تسلیم میشوم.
- X21: من درباره ی الگوهای که می توان از طبیعت و هنر الهام گرفت کنجکاو هستم.
- X22: من اغلب غذاهای خارجی جدید رو امتحان میکنم.
- X23: من اغلب از بازی کردن با تئوری ها و ایده های انتزاعی لذت میبرم.
- X24: من عاشق یادگرفتن دانش های جدید هستم.
- X25: من فردی خلاق هستم واز کار کردن در زمینه های مختلف لذت میبرم.

گویه های بخش ویژگی های ریسک پذیری

- Y1: زمانی که من درباره ی کلمه ی ریسک فکر میکنم کلمه ی فرصت به ذهنم میرسد.
- Y2: من زمانی که میخواهم یک سرمایه گذاری انجام دهم مایلیم که مقداری ریسک را بپذیرم.
- Y3: من زمانی که میخواهم یک سرمایه گذاری انجام دهم مایلیم که گزینه ای که با ریسک بالا رو در مقابل گزینه ی با ریسک پایین انتخاب کنم.
- Y4: اگر من یک خانه به ارزش ۳۰۰ میلیون تومان را به صورت رایگان به ارث ببرم و باور داشته باشم که ارزش آن سریع تر از نرخ تورم افزایش پیدا میکنه اگر خانه نیاز به تعمیر داشته باشه و بتوان آن را با یک قیمت بالاتر به اجاره داد من آن را تعمیر خواهم کرد و به اجاره میدهم.

- Y5: اگر من در یک مسابقه ی تلویزیونی باشم من ۵٪ شانس برنده شدن یک گزینه ی ۵۰۰ میلیون تومانی رو به یک جایزه ی ۵ میلیون تومانی ترجیح میدهم.
- Y6: اگر من ۱۵۰ میلیون برای سرمایه گذاری داشته باشم ۱۰٪ از سرمایه ام را در گزینه ی بدون ریسک ۴۰٪ از آن را در گزینه ی با ریسک متوسط و ۵۰٪ از آن را در گزینه ی با ریسک بالا سرمایه گذاری میکنم.
- Y7: اگر من ۱۵۰ میلیون برای سرمایه گذاری داشته باشم به هیچ وجه مایل نیستم که ۸۰٪ از سرمایه ام را در گزینه ی بدون ریسک ۱۵٪ از آن را در گزینه ی با ریسک متوسط و ۵٪ از آن را در گزینه ی با ریسک بالا سرمایه گذاری میکنم.
- Y8: اگر من فرصت سرمایه گذاری بر روی طلا رو در شرایطی داشته باشم که بازده بسیار بالای بدهد برای مثال (۳ تا ۵ برابر) ولی شانس موفقیت آن ۲۰٪ باشد من این سرمایه گذاری رو انجام میدهم.
- Y9: من ترجیح میدهم که بر روی دارای های سخت (طلا، جواهر، کلکسیون های خاص ، املاک برای مثال) که پیشبینی می شود که ارزش آنها بالا میرود در مقابل گزینه ی های با ریسک پایین سرمایه گذاری کنم.
- Y10: من بیشتر مایلم بر روی گزینه ی که به احتمال ۵۰٪ یک میلیون تومان و به احتمال ۵۰٪ هیچ عایدی نخواهد داشت سرمایه گذاری کنم تا اینکه بر روی گزینه ی که ۵۰۰ هزار تومان به طور قطعی عایدی دارد سرمایه گذاری کنم.
- R1: من برای سرمایه گذاری بر روی سهام کاملا احساس راحتی میکنم.
- R2: اگر من تصادفا ۲۰ میلیون تومان به دست بیاورم ، آن را بر روی سهام سرمایه گذاری خواهم کرد.
- R3: اگر من اگر در حال حاضر عمده ی دارایی سرمایه گذاری شده ی من مربوط به اوراق دولتی با نرخ بازده بالا باشد ، و قیمت و سود پرداختی مورد انتظار سهمی ، پیش بینی شود که در حال

افزایش است ، من اوراق دولتی رو خواهم فروخت و بروی سهم سرمایه گذاری خواهم کرد هر چند که ریسک آن بالاتر باشد.

○ R4: برای تشکیل دادن پورتهوی سرمایه گذاری من بیشتر بر روی مجموعه ای از سهام سرمایه گذاری میکنم.

○ R5: من بیشتر ترجیح میدهم که بر روی سهام شرکت ۱۵ سرمایه گذاری کنم.

○ R6: من بیشتر ترجیح میدهم که بر روی اوراق قرضه تا سهام سرمایه گذاری کنم

○ R7: اگر اگر من یک مقدار پول اضافی داشته باشم آن را بر روی اوراق قرضه سرمایه گذاری میکنم.

○ R8: اگر شرایط سوال ۳ مجدد تکرار شود من ترجیح میدهم که اوراق قرضه ی دولتی رو نگه دارم

○ R9: من بیشتر ترجیح میدهم که بیشتر پورتهوی خودم رو بر روی اوراق با تضمین بازخرید سرمایه گذاری کنم.

○ R10: اوراق با تضمین بازخرید شرکتی ، برای من گزینه ی مطمئن تری برای سرمایه گذاری هستند .

نتایج تحلیل نرم افزار SPSS

برون گرایی

Reliability

Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.849	5

دلپذیر بودن

**Reliability
Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.824	5

با وجدان بودن

**Reliability
Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.849	5

روان رنجوری

**Reliability
Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.823	5

**Reliability
Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.732	5

فعالیت

**Reliability
Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.866	4

انتشار

Reliability

Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.826	2

ریسک خرید سهام

Reliability

Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.899	10

Reliability

Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.702	3

Abstract

One of the important tasks of financial advisors is to optimize their services based on customer's financial risk preferences. Among the various factors that affecting the level of financial risk tolerance, personality traits can be considered as a component that is less altered than other risk factors and one of the most important factors affecting the level of financial risk .Know the financial viability of individuals. The purpose of this study was to investigate the possible relationship and the effect of each of the personality traits based on the five-factor model on the level of financial riskiness of individuals in the face of different investment decisions and also the moderating role of People's activity in social networks examine these relationships. The required data for this study were collected and analyzed using a questionnaire from 330 Tehran Stock Exchange Investors who were also present on Instagram social network. The results of this study showed that there is a significant and positive relationship between flexibility and decision making regarding gold buying and real estate independence and extraversion and decision making on buying bonds. There was a significant positive and significant relationship between the characteristics of pleasantness with regard to stock decision making, and the moderating role of individuals' presence in social networks was examined. During which the relationships were not meaningful.

Keywords:Big five Model, Financial Risk Tolerance, Social Media,Behavioral Finance



Industry and Management Department
MBA- Finance

Master thesis

Investigating the Relationship between Personality Characteristics of the Five-Factor Model of Personality and the Level of People Risk-taking in the Social Networking Framework

By: Amin Ansari

Supervisor:

Dr. Seyyed Mojtaba Mirlouhi

Advisor:

Majid Ameri

September 2019