

تأثیر هوش هیجانی بر تصمیم‌گیری‌های سرمایه‌گذاران انفرادی فعال در بورس اوراق بهادار تهران صابر جلیلی^۱، رضا پیرایش^۲، لیلی قاسم زاده^۳

تاریخ دریافت: ۹۲/۰۸/۱۸

تاریخ پذیرش: ۹۲/۱۲/۲۸

چکیده

برای اتخاذ هر تصمیم سرمایه‌گذاری بالقوه، سرمایه‌گذار بایستی بر یک مبنای منظم، قضاوت‌هایی را انجام دهد، شواهد نشان می‌دهد که سرمایه‌گذاران هنگام اتخاذ تصمیمات سرمایه‌گذاری و تصمیم‌گیری در مورد نگهداری پرتفوی با تورش‌های سرمایه‌گذاری مشخصی روبرو هستند. در این پژوهش تورش‌های سرمایه‌گذاری شامل حسابداری ذهنی، زیان‌گریزی، و تورش نمایندگی مورد مطالعه قرار می‌گیرد و چگونگی تأثیر هر کدام از این تورش‌ها بر فرایند تصمیم‌گیری افراد مورد کنکاش قرار خواهد گرفت. یک فرد به عنوان یک سرمایه‌گذار بایستی این حقیقت را در نظر داشته باشد که هنگام اتخاذ تصمیمات سرمایه‌گذاری هیجانات ممکن است نقش بسیار مهمی را در فرایند سرمایه‌گذاری ایفا کند. بنابراین در این پژوهش رابطه بین هوش هیجانی کلی و اجزای هوش هیجانی، و تصمیم‌گیری‌های سرمایه‌گذاری افراد و همبستگی‌های موجود بین آنها مورد مطالعه قرار می‌گیرد. ۲۷۰ نفر از سرمایه‌گذاران بورس اوراق بهادار تهران، به عنوان نمونه آماری به روش تصادفی ساده انتخاب شدند. که هوش هیجانی و تورش‌های حسابداری ذهنی، زیان‌گریزی و نمایندگی این افراد با استفاده از دو پرسشنامه استاندارد مورد ارزیابی قرار گرفت. جهت تأیید یا رد فرضیه‌های تحقیق از آزمون همبستگی پیرسون استفاده شده است. نتایج تحقیق نشان می‌دهد که بین متغیرهای اصلی تحقیق (هوش هیجانی و تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران) رابطه مستقیم وجود دارد.

واژه‌های کلیدی: هوش هیجانی، حسابداری ذهنی، زیان‌گریزی، تعصب نمایندگی

طبقه‌بندی موضوعی: G11

۱ استادیار گروه حسابداری، دانشگاه آزاد اسلامی واحد میانه، (accounting.jalili@yahoo.com)

۲ استادیار گروه مدیریت دانشگاه زنجان، نویسنده مسئول: (reza_pirayesh@yahoo.com)

۳ دانش‌آموخته کارشناسی ارشد حسابداری، دانشگاه آزاد اسلامی واحد همدان، (l_ghasemzadeh@yahoo.com)

مقدمه

مالی رفتاری تلاش برای مد نظر قرار دادن مؤلفه‌های شناختی و احساسی است، که فرایند تصمیم‌گیری فرد را تحت تأثیر قرار می‌دهد و فراتر از فرض افکار منطقی هنگام در نظر گرفتن شرایط یا تصمیمات مختلف بسط می‌یابد. در بحث مربوط به مالی رفتاری، مشخص شد که تأثیرات عاطفی در تصمیمات سرمایه‌گذاری نقش دارند. برای ارائه شواهدی از این رابطه طبیعی، کمدال و مونتگمری (۱۹۹۷) پس از بررسی پژوهش‌های قبلی بیان داشتند که احساسات به عنوان جزء جدایی‌ناپذیر در طول کل فرایند تصمیم‌گیری عمل می‌نمایند. این شامل عوامل قبل از تصمیم‌گیری، و همچنین عوامل بعد از آن می‌شود. بنابراین، اشتباه در تصمیم‌گیری ممکن است در نتیجه خطای شناختی بوده و یا ممکن است به دلیل تأثیرات عاطفی، یا هر دو رخ دهد. این نشان می‌دهد که خوب بودن عواطف سرمایه‌گذار می‌تواند بر تصمیم‌گیری وی تأثیر گذار باشد. در واقع، اسلوویک (۲۰۰۱) اظهار داشت: "بسیاری از جنبه‌های تجزیه و تحلیل سرمایه‌گذاری ماهیتاً روانی می‌باشند، بدیهی است که ارزیابی توانایی‌های انسان برای یکپارچه سازی اطلاعات در قضاوت یا تصمیم‌گیری یکی از چنین جنبه‌هایی است. اگرلاف درباره اهمیت عناصر روانشناختی در اقتصاد معتقد است که تصور و احساس فرد از خود، بر پیامدهای اقتصاد موثر است (اگرلاف و کونتون، ۲۰۰۰). وی در نطق نوبل خود بیان می‌کند که عمل متقابل، انصاف، توهم پولی، زیان‌گریزی و رفتار گله‌وار، به توضیح انحرافات معنی دار دنیای واقعی از مدل تعادل عمومی کمک می‌کند. وی حتی بیان می‌دارد که اقتصاد کلان باید بر مبنای چنین ملاحظاتی در رفتار انسان پی ریزی شود (اگرلاف، ۲۰۰۲).

مبانی نظری پژوهش

تصمیم‌گیری سرمایه‌گذار

حوزه مالی با پیش‌فرض‌های خاصی گرایش به فعالیت دارد. یکی از مفروضاتی که مالیه سنتی را تحت تأثیر قرار می‌دهد منطق غالب است و موجب می‌شود فرد همیشه زمانی که با یک تصمیم مواجه شده است، انتخاب مناسبی داشته باشد. بنابراین، اینکه مردم عقلانی عمل کنند و به طور طبیعی به دنبال به حداکثر رساندن مطلوبیت اقتصادی خود باشند، یک ادراک عمومی است. با این حال، ورنر دبونت (۱۹۹۵) در طرح پرداختن به قیمت اوراق بهادار و روانشناسی

سرمایه‌گذاران، نشان داد که جنبه‌های روانی که افراد را هنگام تصمیم‌گیری برای سرمایه‌گذاری تحت تأثیر قرار می‌دهد، تقریباً به طور کامل توسط امور مالی سنتی مغفول مانده است.

این امر نشانگر این است که امور مالی مدرن به طور کامل در پرداختن به همه عواملی که هنگام تصمیم‌گیری فرد نقش ایفا می‌کنند، خواه این تصمیمات در وضعیت سرمایه‌گذاری عملی باشد یا نه، شکست خورده است.

سرمایه‌گذاران با توجه به اینکه تضمینی برای داد و ستد بر اساس تعدادی از عوامل مختلف وجود دارد یا خیر تصمیم‌گیری می‌کنند. کمدال و مونتگمری (۱۹۹۷) نشان دادند که فعالیت تصمیم‌گیری فرد متأثر از احساسات، و همچنین محیط داخلی و خارجی اوست. اسلوویک (۲۰۰۱) اظهار داشت: "بسیاری از جنبه‌های تجزیه و تحلیل سرمایه‌گذاری ماهیتاً روانی خوانده می‌شوند، بدیهی است که ارزیابی توانایی‌های انسانی برای یکپارچه‌سازی اطلاعات به منظور قضاوت یا تصمیم‌گیری یکی از این جنبه‌ها است". بایستی اشاره کرد الگوهای تصمیم‌گیری سرمایه‌گذار صرفاً تصمیم‌گیری شناختی نیستند، بلکه شامل مؤلفه‌های روانی یا احساسی هستند، و بنابراین این فرض که تمام سرمایه‌گذاران منطقی هستند، صحیح نیست. به عنوان یک نتیجه، قابل قبول است که سرمایه‌گذاران گاهی اوقات ممکن است به یک روش غیرمنطقی رفتار کنند و یا اجازه دهند "احساسات‌شان" در توانایی آنها در تصمیم‌گیری تأثیر بگذارد (اسلوویک ۲۰۰۱-۷۸).

تأثیرات عاطفی در تصمیمات سرمایه‌گذاری

عوامل روانی، تأثیرهای قابل توجهی بر تصمیمات سرمایه‌گذاران دارند و همین مسائل روانی است که افراد را از درون با یکدیگر متمایز کرده است، ولی در پاره‌ای از اوقات این عوامل نسبت به عوامل بیرونی کمتر مورد توجه پژوهشگران قرار گرفته است (لشکری، مرتاضی ۱۳۹۰). بلهویس و گودمن (۲۰۰۵) بیان داشتند که "سرمایه‌گذاران تحت فشار و کشش احساسات قرار دارند، و در نتیجه در قضاوت دچار اشتباه می‌شوند..

تعصب نمایندگی

تعصب نمایندگی^۱ زمانی رخ می‌دهد که فرد تصمیم می‌گیرد که برخی از اطلاعاتی را که از یک آیتم خاص می‌داند مختصرسازی کند. به عنوان یک نتیجه، سرمایه‌گذار بین آیتم‌ها و

اطلاعات ارتباط برقرار می‌نماید. اگر ارتباط غلط باشد، تصمیم‌گیرنده در معرض و تحت تأثیر واکنش‌های مغرضانه ناشی از ارتباط ضعیف قرار خواهد گرفت. در توضیح نمایندگی، شفرین (۲۰۰۰) بیان نمود که این رویکرد اکتشافی وقتی که "قضاوت [ها] افراد بر اساس کلیشه باشد، نمایش داده می‌شود. این ارتباط با کلیشه‌ها بیانی ساده برای اکتشاف نمایندگی ارائه می‌دهد.

در مقاله‌ای با عنوان چرا سرمایه‌گذاران اشتباه انتخاب می‌کنند، تورسکی (کوران، ۱۹۸۶) با مطالعه موقعیت مطرح شده، نشان داد که عملکرد خوب صندوق مشترک می‌تواند ناشی از مدیریت خوب باشد. یا حتی صرفاً شانس باشد" (کوران، ۱۹۸۶، ص ۶۸).

سلت و استاتمن (۱۹۸۹) به یک خطای مشابه در امر قضاوت اشاره نمودند، با بیان این که سرمایه‌گذار به اشتباه می‌تواند یک شرکت را با پتانسیل رشد به عنوان سهام رشدی ربط دهد. در واقع، در طول بازه زمانی مورد بررسی در تحقیق آن‌ها، شرکت‌های رشد یافته در واقع بازده کمتر از میزان واقعی را تجربه نمودند. در تلاش برای درک اینکه چرا سرمایه‌گذاران شرکت‌های رشد یافته را به عنوان سهام رشد ربط خواهند داد، سلت و استاتمن استنباط نمودند که رویکرد اکتشافی نمایندگی ممکن است با توجه به این واقعیت که افراد شرکت‌های رشد یافته را به رشد سهام ربط می‌دهند، نقش ایفا نمایند. نویسندگان این مقاله با مطالعه شرکت‌های رشد یافته نشان دادند که سهام رشدی تنها «شواهد علی» رشد شرکت‌ها در ذهن سرمایه‌گذاران شناسایی می‌شود.

حسابداری ذهنی

حسابداری ذهنی^۲ اولین بار توسط ریچارد تالرسال ۱۹۸۰ مطرح شد. وی بیان کرد حسابداری ذهنی می‌کوشد فرایندی را که افراد به موجب آن پیامدهای اقتصادی را کدگذاری، طبقه‌بندی و ارزیابی می‌کنند تشریح نماید. انسان‌ها تمایل به نگهداری حوادث خاصی در ذهن خود به صورت تصورات دارند و این تصورات ذهنی در بعضی از مواقع اثرات بیشتری از خود حوادث بر رفتار ما خواهند داشت (مرادزاده فرد، ناظمی اردکانی، ۱۳۸۸).

بررسی‌ها نشان می‌دهند که تصمیم‌های مردم لزوماً همواره به طور منطقی با مدل‌های تصمیم‌گیری معرفی شده در متون مالی هماهنگ نیست، به طوری که حسابداری ذهنی به عنوان

رویکردی متفاوت از سناریوهای تصمیم‌گیری ظاهر می‌شود. بر اساس حسابداری ذهنی که از آن به عنوان یک تورش رفتاری یاد می‌شود، افراد در تصمیم‌های مالی خود برای ارزیابی هر تصمیم حسابی جداگانه در ذهن باز می‌کنند و سعی می‌کنند عواقب هر تصمیم (مثبت یا منفی) را به تنهایی بررسی کنند.

حسابداری ذهنی، یک شکل کاملاً شهودی از حسابداری است که منابع مالی را برای استفاده اشخاص در برمی‌گیرد و اغلب بدون دلایل منطقی به آسانی نقل و انتقال پذیر نیستند. خیلی از سرمایه‌گذاران از حسابداری ذهنی برای نگهداری پیش‌نهادهای سرمایه‌گذاری استفاده می‌کنند. همان‌گونه که سیستم‌های حسابداری جریان پول را طبقه‌بندی و ردیابی می‌کنند، افراد نیز از مغز خود به عنوان یک سیستم حسابداری ذهنی استفاده می‌کنند که مشابه یک قفسه بایگانی است. هر سرمایه‌گذار مالک قفسه بایگانی خود است و فعل و انفعالات سهام را در پرونده‌های مختلف ثبت می‌کند. (صالحی، ۱۳۹۰)

اغلب نوع خاصی از چارچوب توسط افراد به نمایش گذاشته می‌شود که به عنوان "حسابداری ذهنی" شناخته شده است. ریچارد تالر (۲۰۰۴) حسابداری ذهنی را به عنوان "تمام مراحل برنامه‌نویسی، طبقه‌بندی و ارزیابی رویدادها" تعریف نمود (ریچارد تالر (۲۰۰۴) ص ۷۸). حسابداری ذهنی ماهیتاً به این معنا است "که تصمیم‌گیرندگان تمایل به جداسازی انواع مختلف شرایط قمار به حساب‌های جداگانه که با آن مواجهند دارند، و سپس قواعد تصمیم‌گیری نظری چشم‌انداز را برای هر حساب با نادیده گرفتن تعامل ممکن به کار می‌گیرند" (شفرین و استاتمن، ۱۹۸۵، ص ۷۸۰). هلس و سویل (۱۹۹۶) نمونه‌ای از حسابداری ذهنی ارائه دادند که به بخش‌بندی بودجه مربوط است.

زیان‌گریزی

درجه ریسک‌پذیری یا زیان‌گریزی^۳، یکی از عوامل مهم تأثیرگذار بر رفتار و تصمیم‌گیری افراد به ویژه در بازارهای مالی است. ریسک‌پذیری را می‌توان انجام هر گونه فعالیتی که دارای حداقل یک نتیجه مبهم و یا نامطمئن باشد تعریف کرد (یاتس و همکاران، ۱۹۹۴).

نتیجه مذکور ممکن است مثبت بوده و منفعتی را برای فرد به همراه داشته باشد و یا منفی بوده و فرد را با زیان مواجه سازد. از دیدگاه تصمیم‌گیری، ریسک‌پذیری عبارت است از انتخاب سنجیده یک رفتار همراه با ریسک (فیش هاف، ۱۹۹۴) در نگاهی کلی تر می‌توان ریسک‌پذیری

را قبول خطر کردن یا پذیرفتن احتمال ضرر و زیان برای رسیدن به مقصود تعریف کرد (لطیفی، ۱۳۶۹).

زمانی که یک سرمایه‌گذار در قسمت منفی (ضرر) قرار دارد، گرایش بیشتری به ریسک کردن دارد. در واقع چنین فردی برای گریز از زیان حاضر است ریسک بیشتری بپذیرد. شواهد تجربی نشان می‌دهد که دردناکی مبلغ ضرر و زیان دو برابر شیرینی همان سود و منفعت می‌باشد که این بحث می‌تواند به روشن شدن این نکته کمک کند که چرا افرادی که در شرط بندی می‌بازند گرایش بیشتری به شرط بندی پیدا می‌کنند در واقع آنان می‌خواهند با پذیرش ریسک بیشتر از ضرر خود کاسته و دردناکی زیان را کاهش دهند (تهرانی، خوشنود ۱۳۸۴).

نگرانی دیگری که سرمایه‌گذاران با آن مواجهند "تحقق ضرر" است. این ایده که افراد از زیان بیزار هستند یک کشف اخیر نیست. کامرر و لوونستین (۲۰۰۴) به نقل از آدم اسمیت بیان داشت: "ما بیشتر رنج می‌بریم... هنگامی که وضعیت ما از بهتر به بدتر تبدیل می‌شود، و زمانی که وضعیت ما از بدتر به بهتر تبدیل می‌شود، لذت می‌بریم" (کامرر و لوونستین، ۲۰۰۴ ص ۵). کامرر و لوونستین نشان دادند که اسمیت مرجع این ایده است که مردم از زیان بیزار هستند. نظریه چشم‌انداز کانمان و تورسکی (۱۹۷۹) مدل توجیه شده‌ای است که این موضوع را مطرح می‌کند.

همچنین ریسک‌گریزی موضوع تعصبات حسابداری ذهنی است. کوال و شاموای در پژوهش خود بحث نمودند که تاجران اقدامات خود را در مورد چگونگی بررسی ذهنی ارزش حساب مبنا قرار داده‌اند. تغییر در رفتار حسابداری ذهنی فرد سبب تغییر در نقطه مرجع فرد خواهد شد که بر رفتار آنها نسبت به بیزاری از زیان تأثیر خواهد گذاشت. به عنوان مثال، اگر بازاریان حساب ذهنی خود را به طور روزانه نگهداری نکنند، برخی از تاجران فعالیت‌های ریسک‌طلبی را بعد از همان روز دنبال نخواهند کرد (کوال و شاموی ۲۰۰۵).

هوش هیجانی

هوش هیجانی^۴، توانایی درک و فهم هیجان‌ها و عواطف است. مفهوم هوش هیجانی توضیح می‌دهد که چرا دو فرد با ضریب هوشی یکسان می‌توانند به سطوح کاملاً متفاوتی از پیشرفت و خوشبختی برسند. هوش هیجانی به آن دسته از جنبه‌های زیربنایی رفتار فردی اشاره دارد که به طور کامل با توانایی‌های عقلانی و تفکری او متفاوت هستند. هرگز نمی‌توان هوش هیجانی شخصی را فقط با اتکا به هوش و استعداد تحصیلی او پیش بینی کرد. ضریب هوشی یا هوش

تحصیلی قابلیت و توانایی شما در یادگیری و آموختن است. به عنوان نمونه میزان ضریب هوشی در ۱۵ سالگی، درست به همان میزانی است که در ۵۰ سالگی خواهد بود و این در حالی است که هوش هیجانی مهارتی انعطاف پذیر و قابل تغییر است که هم قابل آموزش دادن است و هم قابل آموختن.

به طور خلاصه می‌توان گفت هوش هیجانی یعنی توانایی‌هایی مانند این که فرد بتواند انگیزه‌ی خود را حفظ نماید و در مقابل ناملایمات پایداری کند، تکانشهای خود را کنترل کند و کامیابی را به تعویق بیندازد، حالات روحی خود را تنظیم کند و نگهدارنده پریشانی خاطر، قدرت تفکر او را خدشه‌دار سازد. مایر معتقد است هوش هیجانی یک نوع ظرفیت روانی برای معنا بخشی و کاربرد اطلاعات هیجانی است. افراد در این مورد، دارای ظرفیت‌های متفاوتی هستند. بعضی در حد متوسط و بعضی دیگر خبره هستند. قسمتی از این ظرفیت، غریزی و قسمتی دیگر، حاصل آن چیزی است که از تجارب ناشی می‌شود و همین قسمت است که می‌توان به وسیله‌ی کوشش، تمرین و تجربه آن را ارتقا داد.

تعریف‌های هوش هیجانی به رغم ظاهر متنوع و متفاوتشان، همگی روی یک محور اساسی تأکید دارند و آن هم آگاهی از هیجان‌ها، مدیریت آنها و برقراری ارتباط اجتماعی مناسب است. تعریف جان مایر از هوش هیجانی شامل مجموعه‌ای از توانایی‌های ذهنی است که به ما کمک می‌کند احساسات خود و دیگران را درک کنیم و در نهایت به توانایی تنظیم احساسات خویش نایل گردیم. استیوهین معتقد است: هوش هیجانی عبارت از توانایی مهار عواطف و تعادل برقرار کردن بین احساسات و منطق است به طوری که ما را به حداکثر خوشبختی برساند. تراویس برادبری و جین گریوز معتقدند: هوش هیجانی همان توانایی شناخت، درک و تنظیم هیجان‌ها و استفاده از آنها در زندگی است (میردریکوندی، ۱۳۹۰).

عوامل روانی، تأثیرهای قابل توجهی بر تصمیمات سرمایه‌گذاران دارند و همین مسائل روانی است که افراد را از درون با یکدیگر متمایز کرده است، ولی در پاره‌ای از اوقات این عوامل نسبت به عوامل بیرونی کمتر مورد توجه پژوهشگران قرار گرفته است، در بررسی تعریف هوش هیجانی کاربردهای مربوط به آن، سالوی و مایر (۱۹۸۹-۱۹۹۰) نشان دادند که بسیاری از افراد می‌توانند احساسات خود را سنجیده و بر احساسات دیگران تأثیر داشته باشند. علاوه بر این، آنان استدلال نمودند که هوش هیجانی فرد ممکن است توانایی انجام این کار را به منظور دستیابی به

اهداف خاص نمایش دهند. اظهارات سالوی و مایر نشان داد که هوش هیجانی می‌تواند افراد و تصمیم‌گیری‌های آنها را هدایت نماید. بیانات سالوی و مایر همراه با آنچه قبلاً توسط بن زیو در مورد کسب مهارت نقل شده بود (۲۰۰۲) ترویج یافتند و آشکار شد که صفات و توانایی‌هایی که بن زیو اشاره نمود در نهایت بر روند تصمیم‌گیری تأثیر می‌گذارد.

در پژوهش انجام شده توسط آمریکس، ورنیک و سالوی در سال ۲۰۰۹ رفتار سرمایه‌گذاران نسبت به هوش هیجانی بررسی شد، یافته‌های این تحقیق نشان داد کسانی که احتیاط بیشتری به نمایش می‌گذارند جسارت کمتری نسبت به سرمایه‌گذارانی دارند که دارای سطوح بالاتری از هوش هیجانی هستند. از آنجا که این سرمایه‌گذاران "کسانی بودند که در دوران پرزایی متولد شده‌اند" برای کسانی که سطح بالایی از هوش هیجانی دارند به حداقل رساندن استفاده از سهام و نشان دادن تمایل قوی برای اینکه سبد سرمایه آنها شامل وجوه شاخص شود امری عادی بوده است. علاوه بر این، هوش هیجانی تمایل طولانی‌تر موقعیت‌های سرمایه‌گذاری را نسبت به کسانی که سطح پایین‌تری از هوش هیجانی را دارند، به نمایش گذاشته است. این تفاوت‌ها در تاکتیک‌های سرمایه‌گذاری بین هوش هیجانی بالا و پایین سرمایه‌گذاران نشان می‌دهد که هوش هیجانی موضوعی در تصمیم‌گیری است. در واقع، این فرض که عملکرد سرمایه‌گذاری گروه‌های دارای سطوح بالا و پایین هوش هیجانی احتمالاً به دلیل اختلاف در تصمیم‌گیری متفاوت است، فراتر از حوزه منطقی نیست. در حقیقت، بسیاری از موارد که ارتباط بین هوش هیجانی و تصمیم‌گیری به عنوان تحقیقات آینده ادامه می‌دهند، تأثیری را که هوش هیجانی بر عملکرد دارد، آشکار می‌سازند.

اجزای هوش هیجانی بشرح زیر تعریف می‌شود:

شاخص خلق و خوی عمومی: نشاط و خوش‌بینی فرد را مورد بررسی قرار می‌دهد (بار-آن،

(۱۹۷۹)

شاخص درون فردی: توانایی‌های شخص را در آگاهی از هیجان و کنترل آن مشخص می‌کند.

(همان منبع)

شاخص مدیریت استرس: ایجاد سطح مطلوب و بهینه‌ای از فشار روانی می‌باشد که بتواند مولد

و تقویت‌کننده فرد در رسیدن به اهدافش باشد (همان منبع).

شاخص سازگاری: انعطاف‌پذیری و توان حل مسئله و واقع‌گرایی شخص را مورد بررسی قرار می‌دهد (همان منبع).

پیشینه تحقیق

بنارتزی و تالر (۱۹۹۹) نشان دادند که بسیاری از افراد ریسک‌گریز بیشتر محتمل پذیرش ریسک بودند اگر دارایی آنها به جای بازگشت دارایی سالانه، به طور متوسط به بیشتر از یک چارچوب زمانی طولانی، مانند ۳۰ سال برمی‌گشت. این نوع قضاوت سرمایه‌گذار ثابت نبود، و منتهی به نتایج مطلوب نمی‌شد. حسابداری روانی سبب می‌شود سرمایه‌گذاران با کنار گذاشتن هر موقعیت به شیوه‌ای محافظه‌کارانه عمل کنند، به طوری که سنجیدن موقعیت طور جداگانه بیش از سنجش دارایی بود. شفرین (۲۰۰۰) ذکر نمود که چون بستگی به اینکه چگونه اطلاعات ارائه و یا تفسیر می‌شود در بسیاری از موارد وجود دارد، رفتار فرد می‌تواند تحت تأثیر باشد. این رفتار می‌تواند تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران را تحت تأثیر قرار دهد. دو نگرانی چارچوبی مبهم که به آن پرداخته می‌شود "حسابداری ذهنی" و "ریسک‌گریزی" است. تحقیقات انجام شده توسط اسکات، اسکوتیلزو و مالوف (۲۰۰۰-۲۰۰۱) تأیید بیشتری برای استفاده از هوش هیجانی در انجام کارهای شناختی فراهم آورد. افراد مورد بررسی در مطالعه محققان در سه گروه از مشکلات برای پرداختن به آنها تعیین گردید. گروه مشکل یک و سه سطح متوسط از پیچیدگی در ارتباط با آنها دارند، در حالی که گروه دوم به عنوان مشکل شناسایی شده است. این مطالعه نشان می‌دهد که کسانی در پرداختن به مسائل مشکل متوسط در گروه اول موفق‌ترین بودند کسانی هستند که سطح هوش هیجانی بالاتری دارند. حتی پس از پرداختن به گروه دوم از مسائل دشوار، کسانی که سطوح بالاتری از هوش هیجانی دارند در برخورد با گروه مشکل‌نهایی مؤثرتر بوده‌اند.

تحقیقات انجام شده توسط لام و کربی (۲۰۰۲) نشان داد که هوش هیجانی، تعدیل احساسات و ادراک عاطفی «بر اثربخشی کارکردی فرد - حتی فراتر از آنچه که می‌توان به تنهایی توسط "هوش عمومی" به دست آورد، تأثیر دارد. نویسندگان، "هوش عمومی" را به عنوان "توانایی یک فرد برای دست آوردن دانش اولیه و استفاده از آن را در موقعیت‌های جدید" توصیف کرده‌اند. در رابطه با هوش هیجانی، لام و کربی سه صفت استدلال احساسی بر اساس توضیح مایر و سالوی از هوش هیجانی را بررسی نمودند. اولین صفتی که بررسی می‌شود

تمرکز بر روی ادراک احساسات و دومین صفت عاطفی، توانایی فرد برای درک شرایط و حوادث عاطفی و صفت نهایی به این امر می‌پردازد که افراد چگونه احساسات خود را تعدیل می‌نمایند. در حالی که مشخص گردید که "هوش عمومی" در فعالیت‌های ذهنی اهمیت دارد، همچنین آشکار شد که هوش هیجانی تأثیر مثبتی بر عملکرد ذهنی فرد دارد. در واقع، صفات ادراکی و تعدیلی هوش هیجانی، همان‌طور که در این مطالعه اندازه‌گیری شد، بیش از آن چیزی است که صرفاً توسط "هوش عمومی" توضیح داده شد. تنها درک صفت تعیین کننده داشتن اثر مثبت نیست.

تروی بتاردز (۲۰۱۰) نشان داد که تعصبات نمایانگر، حسابداری ذهنی و ریسک‌گریزی نسبت به خسارات کلی، ارتباط معنی‌داری با هوش هیجانی یا مؤلفه‌های آن آشکار نمی‌سازد، همچنین تأییداتی برای تعصبات نمایانگری و حسابداری ذهنی در سطح آیتم یافت شد. در این پژوهش صد و چهل و هشت دانشجوی مقطع کارشناسی و اعضای هیأت علمی از دو دانشگاه خصوصی در ایالات متحده مرکزی، شرکت نمودند. در تلاش برای شناسایی ارتباط میان تعصبات مختلف سرمایه‌گذاری و مؤلفه‌های مختلف هوش هیجانی، از تجزیه و تحلیل پارامتریک و ناپارامتریک استفاده شد. همچنین یافته‌ها نشان دادند که زنان نسبت به مردان به طور کلی در کشمکش بیشتری با تعصب نمایانگر و در سطح آیتم هستند. علاوه بر این، یافته‌ها نشان داد که جوان‌ترین شرکت‌کنندگان به طور قابل توجهی نسبت به هم‌تایان حرفه‌ای خود در حوزه‌های کلی هوش هیجانی و مؤلفه‌های درون‌فردی و سازگاری آن، امتیاز پایین‌تری دارند.

خوراسگانی (۱۳۸۴) در تحقیق خود سبک‌های غالب رفتاری سرمایه‌گذار در بازار سهام تهران را بررسی کرده است. نتیجه تحقیق وی نشان می‌دهد که تصمیمات سرمایه‌گذاری تنها تحت تأثیر شاخص‌های اقتصادی و عقلانیت قرار ندارد، بلکه مقوله‌هایی از قبیل افق سرمایه‌گذاری، میزان تحمل مخاطره و مقوله‌هایی از این قبیل تأثیر بسزایی در رفتار سرمایه‌گذاران و تصمیمات آنها دارد. شهرآبادی (۱۳۸۶) به معرفی حوزه مالی رفتاری پرداخته و کاربرد آن را در بورس اوراق بهادار مطرح کرده است. نتیجه تحقیق وی این است که مالی رفتاری و آنچه در روان‌شناختی بحث می‌شود، رفتار انسان را بهتر معرفی می‌کند و می‌گوید انسان هر قدر هم عقلایی، در برخی موارد دچار تورش‌های رفتاری می‌شود. این تورش‌ها باعث شناخت محدود یا

با انحراف از واقعیت می‌شود و در نتیجه باعث عکس‌العمل‌های گاه غیرمنطقی یا به دور از عقل می‌شود.

نیکومرام و سعیدی بر اساس شاخص احساسات بازار سهام به بررسی امکان پیش بینی بازده از طریق این شاخص پرداختند. نتیجه اینکه امکان پیش بینی بازده از طریق این شاخص مورد تأیید قرار گرفت. در این تحقیق با استفاده از رگرسیون، رابطه بین شاخص بازده نقدی و قیمت بورس اوراق بهادار تهران ۴ و شاخص بررسی رفتار سرمایه‌گذاران مورد آزمون قرار گرفت. همچنین در این تحقیق با استفاده از آزمون علیت گرنجر این نتیجه تأیید شد که شاخص احساسی دلیل تغییرات در بازده کل بورس اوراق بهادار تهران است و به بیان دیگر توانایی توضیح دهندگی تغییرات بازده توسط شاخص احساسات (شاخص واکنش رفتاری بازار سهام) تأیید گردید (نیکومرام و همکاران، ۱۳۸۷)

فرضیه‌های پژوهش

با توجه به مطالعات انجام شده و بررسی مبانی نظری، فرضیه‌های پژوهش به شرح زیر بیان می‌شوند:

- بین هوش هیجانی کلی و تورش (تعصب) نمایندگی رابطه معنی‌داری وجود دارد.
- بین شاخص درون‌فردی هوش هیجانی و تعصب نمایندگی رابطه معنی‌داری وجود دارد.
- بین شاخص مدیریت استرس هوش هیجانی و تورش نمایندگی رابطه معنی‌داری وجود دارد.
- بین شاخص سازگاری هوش هیجانی و تورش نمایندگی رابطه معنی‌داری وجود دارد.
- بین شاخص خلق عمومی هوش هیجانی و تورش نمایندگی رابطه معنی‌داری وجود دارد.
- بین هوش هیجانی کلی و حسابداری ذهنی رابطه معنی‌داری وجود دارد.
- بین شاخص درون‌فردی هوش هیجانی و حسابداری ذهنی رابطه معنی‌داری وجود دارد.
- بین شاخص مدیریت استرس هوش هیجانی و حسابداری ذهنی رابطه معنی‌داری وجود دارد.
- بین شاخص سازگاری هوش هیجانی و حسابداری ذهنی رابطه معنی‌داری وجود دارد.
- بین شاخص خلق عمومی هوش هیجانی و حسابداری ذهنی رابطه معنی‌داری وجود دارد.

بین هوش هیجانی کلی و ریسک‌گریزی رابطه معنی‌داری وجود دارد.

بین شاخص درون‌فردی هوش هیجانی و ریسک‌گریزی رابطه معنی‌داری وجود دارد.

بین شاخص مدیریت استرس هوش هیجانی و ریسک‌گریزی رابطه معنی‌داری وجود دارد.

بین شاخص سازگاری هوش هیجانی و ریسک‌گریزی رابطه معنی‌داری وجود دارد.

بین شاخص خلق عمومی هوش هیجانی و ریسک‌گریزی رابطه معنی‌داری وجود دارد.

روش پژوهش، جامعه هدف، متغیرها و روش اندازه‌گیری آنها

پژوهش حاضر تحقیقی توصیفی-پیمایشی از نوع همبستگی می‌باشد. جامعه آماری شامل سرمایه‌گذاران بورس اوراق بهادار اسفندماه ۱۳۹۰ تا تیر ۱۳۹۱ می‌باشد. برای تعیین حجم نمونه، از فرمول نمونه‌گیری کوکران استفاده شده است. ۲۶۷ نفر انتخاب شدند. البته در عمل و به جهت اطمینان بیشتر و افزایش دقت، حجم نمونه برابر ۲۷۰ نفر در نظر گرفته شد. برای جمع‌آوری اطلاعات از دو روش عمده استفاده شده است، ابتدا جهت تبیین ادبیات نظری پژوهش، با استفاده از شیوه‌ی کتابخانه‌ای مبادرت به جمع‌آوری مبانی نظری شده است. پس از مطالعه نظری، با استفاده از پرسشنامه داده‌های مورد نیاز جهت تجزیه و تحلیل فرضیه‌های تحقیق، جمع‌آوری شده است.

متغیر وابسته این تحقیق «تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران» با سه شاخص (تعصب نمایندگی، حسابداری ذهنی، ریسک‌گریزی) و متغیر مستقل شامل هوش هیجانی^۵ و مولفه‌های آن (خلق عمومی^۶، شاخص درون‌فردی^۷، مدیریت استرس^۸، سازگاری^۹) است. داده‌های مورد نیاز تحقیق به وسیله دو پرسشنامه شامل

۱. پرسشنامه استاندارد هوش هیجانی بار-آن^{۱۰}: شامل ۵۱ سؤال است.

۲. پرسشنامه شاخص‌های تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران با ترجمه پرسشنامه تونی بریدز (۲۰۱۰) تهیه و پس از تنظیم، در اختیار اساتید قرار گرفت.

به منظور تامین روایی (اعتبار محتوایی) ابزار پرسشنامه، ابتدا سوال‌های مرتبط با تمام متغیرهای پژوهش از طریق همفکری و مشورت مکرر با استادان و تعدادی از مدیران بورس طرح، و با توزیع آزمایشی تعدادی از پرسشنامه‌ها بصورت محدود، برخی نواقص و اشکال‌های آن شناسایی

و مورد بازبینی و تعدیل قرار گرفت و از این طریق روایی پرسشنامه‌ها مورد تایید صاحب‌نظران و اساتید واقع شد. همچنین برای سنجش میزان پایایی پرسشنامه از شاخص آماری آلفای کرونباخ استفاده شده است. ضرایب آلفای کرونباخ محاسبه شده برای متغیرهای تحقیق نشان می‌دهد ابزار گردآوری داده‌ها از پایایی قابل قبولی برخوردار است.

مؤلفه‌های تصمیم‌گیری	آلفای کرونباخ
کل پرسشنامه تصمیم‌گیری	۰/۷۵

مؤلفه‌های هوش هیجانی	آلفای کرونباخ
کل پرسشنامه هوش هیجانی	۰/۷۹

روش تجزیه و تحلیل داده‌ها

هدف از تجزیه و تحلیل فرضیه‌ها در این تحقیق «بررسی رابطه هوش هیجانی بر تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران در بورس» است پس از این که ویژگی‌های ظاهری و آمار توصیفی متغیرها تعیین گردید اکنون باید برای تایید فرضیه‌های محقق، آزمون آماری بعمل آید تا محقق بتواند با اطمینان ادعای خود را در مورد جامعه هدف مطرح و دفاع کند. برای این منظور ابتدا پاسخ‌های پرسشنامه هوش هیجانی و سبک تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران، بر مبنای طیف لیکرت امتیازبندی شده و نمره هر پاسخ تعیین گردید، سپس میانگین نمره هوش هیجانی و سبک تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران در بورس به تفکیک هر مؤلفه، و به طور کلی محاسبه شد. آنگاه با وارد کردن داده‌ها در نرم افزار SPSS ضریب همبستگی بین متغیرهای تحقیق محاسبه گردید. با مقایسه مقادیر معنی داری ضریب همبستگی با مقدار α ، می‌توان در رد یا تایید فرضیه محقق اظهار نظر کرد.

در این تحقیق، تعصب نمایندگی، حسابداری ذهنی، ریسک‌گریزی به عنوان متغیر وابسته و مؤلفه‌های هوش هیجانی (شاخص خلق عمومی، شاخص درون فردی، شاخص مدیریت استرس، شاخص سازگاری) به عنوان متغیر مستقل در نظر گرفته شده است.

در نگاره (۱) آمار توصیفی متغیرها، شامل تعداد، جمع، میانگین و... ارائه شده است.

نگاره (۱): آمار توصیفی

آمار توصیفی	تعداد	جمع	میانگین	انحراف معیار	واریانس	چولگی
خلق عمومی	۲۵۰	۷۸۷/۴۰	۳/۱۵	۰/۲۵	۰/۰۸	۰/۱۵
فردی	۲۵۰	۷۰۶۵۲	۲/۶۱	۰/۳۶	۰/۱۳	-۰/۷۸
استرس	۲۵۰	۷۰۵/۳۸	۲/۸۲	۰/۳۵	۰/۱۲	۰/۰۵
سازگاری	۲۵۰	۸۹۹/۵۷	۳/۶۰	۰/۳۴	۰/۱۲	-۰/۲۱
هوش هیجانی	۲۵۰	۷۶۱/۲۶	۳/۰۵	۰/۱۶	۰/۰۲	۰/۱۹
تعصب	۲۵۰	۹۱۱/۸۲	۳/۶۵	۰/۶۲	۰/۳۸	-۰/۵۶
حسابداری ذهنی	۲۵۰	۸۶۶/۶۸	۳/۴۷	۰/۶۹	۰/۴۷	-۰/۵۲
زبان گریزی	۲۵۰	۱۰۴۲/۸۹	۴/۱۷	۰/۲۶	۰/۰۷	۱/۰۱
تصمیم گیری	۲۵۰	۹۸۲/۷۲	۳/۹۳	۰/۳۶	۰/۱۳	۱/۰۲

بالاترین نمره‌ای که در پرسشنامه بوسیله سرمایه‌گذاران کسب شده است، شاخص زیان‌گریزی آنها است. سرمایه‌گذاران با نمره‌ای که به سئوالات پرسشنامه داده‌اند، نشان داده‌اند که ریسک‌پذیرند و شرایط نامطمئن را بیشتر از افراد دیگر تحمل می‌کنند. برعکس کمترین نمره‌ای که به متغیرها داده‌اند مربوط به متغیر درون‌فردی است.

برخی از متغیرها نمرات بالاتر از میانگین کسب کرده‌اند و برخی پایین‌تر از میانگین بدست آمده است. نمرات خلق عمومی، سازگاری، هوش هیجانی، تعصب، حسابداری، ریسک‌پذیری، و قدرت تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران شاخص‌هایی هستند که نرم آنها بالاتر از میانگین قرار دارد. برعکس نمرات درون‌فردی و مدیریت استرس سرمایه‌گذاران پایین‌تر از نرم طبیعی است.

البته این نتایج بر اساس دیدگاه سرمایه‌گذاران است و ارزیابی نتایج حاصل از پرسشنامه‌هایی است که سرمایه‌گذاران نمونه هدف، به آن پاسخ داده‌اند اما ممکن است این متغیرها در مورد

سرمایه‌گذاران در بورس از دیدگاه مدیران و ناظران و یا یک فرد متخصص روانشناس چیزی متفاوت با اینها باشد.

نتایج آزمون فرضیه‌های تحقیق و تجزیه و تحلیل نتایج

نتایج حاصل از آزمون‌های آماری به تفکیک فرضیه‌های تحقیق، به شرح ذیل می‌باشد. خلاصه این نتایج در نگاره ۲ بیان شده است.

نگاره (۲): نتایج آزمون فرضیه‌های تحقیق

فرضیه	متغیر مستقل	متغیر وابسته	همبستگی	P	نتیجه
۱	هوش هیجانی	تعصب نمایندگی	۰/۰۱	۰/۴۴	رد
۲	شاخص درون فردی	تعصب نمایندگی	-۰/۰۳	۰/۳۰	رد
۳	مدیریت استرس	تعصب نمایندگی	-۰/۰۷	۰/۱۲	رد
۴	قدرت سازگاری	تعصب نمایندگی	۰/۰۴	۰/۲۵	رد
۵	خلق عمومی	تعصب نمایندگی	۰/۱۰	۰/۰۵	رد
۶	هوش هیجانی	حسابداری ذهنی	-۰/۰۶	۰/۱۷	رد
۷	شاخص درون فردی	حسابداری ذهنی	-۰/۰۳	۰/۳۰	رد
۸	مدیریت استرس	حسابداری ذهنی	-۰/۰۱	۰/۴۲	رد
۹	قدرت سازگاری	حسابداری ذهنی	۰/۰۹	۰/۰۸	رد
۱۰	خلق عمومی	حسابداری ذهنی	-۰/۱۸	۰/۰۰	تایید
۱۱	هوش هیجانی	زیان‌گریزی	۰/۴۹	۰/۰۰	تایید
۱۲	شاخص درون فردی	زیان‌گریزی	-۰/۰۶	۰/۱۹	رد
۱۳	مدیریت استرس	زیان‌گریزی	۰/۱۲	۰/۰۳	تایید
۱۴	قدرت سازگاری	زیان‌گریزی	۰/۷۳	۰/۰۰	تایید
۱۵	خلق عمومی	زیان‌گریزی	۰/۱۰	۰/۰۶	رد
۱۶	هوش هیجانی	زیان‌گریزی	۰/۴۹	۰/۰۰	تایید

نتیجه آزمون فرضیه اول: «هوش هیجانی» و تعصب نمایندگی سرمایه‌گذاران بورس با هم رابطه‌ای ندارند و تعصب تصمیم‌گیری یک سرمایه‌گذار بورس به هوش هیجانی او ربطی ندارد.

نتیجه پژوهش حاضر با نتیجه تحقیق تروی بتاردز (۲۰۱۰) مطابقت دارد اما با نتیجه تحقیقات بونتمپو که نشان داد بین هوش هیجانی و تعصب ارتباط معنی‌داری وجود دارد، همچنین کشف نمود تعصب غلط ارتباط معنی‌داری با هوش هیجانی آشکار می‌سازد، ناهمخوان است. می‌توان

گفت تعصب نمایندگی تحت تاثیر عوامل و متغیرهای زیادی قرار دارد و طبق تحقیقات بعمل آمده توسط مور، کورتزبرگ، فاکس و بازرمان (۱۹۹۹) که تعصب را ناشی از حسابداری نادرست میدانند و سلت و استاتمن (۱۹۸۹) به یک خطای مشابه در امر قضاوت اشاره می‌کند و شفرین (۲۰۰۰) که کلیشه‌ها را مرتبط با اکتشاف نمایندگی بر می‌شمارد و یا تورسکی و کانمان (۱۹۷۴) که عملکرد گذشته مدیریت خوب، صدا و اطلاعات مفید و غیر مفید را مرتبط با تعصب می‌دانند نمی‌توان گفت هوش هیجانی بر تعصب تاثیر نخواهد داشت اما از آنجا که هوش هیجانی خود تحت تاثیر عوامل و فاکتورهای زیادی همچون شرایط محیطی و میزان آگاهی فرد و... دارد، بنابراین احتمالاً باید متغیرهای مداخله‌گر دیگری در نظر گرفته شوند که بین این دو متغیر واسطه‌گری دارند. و نتیجه این فرضیه احتمالاً تحت تاثیر همین متغیرهای واسطه‌ای بدست آمده است.

نتیجه آزمون فرضیه دوم: «شاخص درون فردی» بر تعصب نمایندگی در سرمایه‌گذاران بورس تاثیر نمی‌گذارد. اکتشاف نمایندگی زمانی رخ می‌دهد که فرد تصمیم می‌گیرد که برخی از اطلاعاتی را که از یک آیتیم خاص می‌داند مختصر سازد. مثلاً وقتی سرمایه‌گذار بین موارد مختلف سرمایه‌گذاری و اطلاعات موجود ارتباط برقرار می‌نماید، اگر ارتباط غلط باشد، تصمیم‌گیرنده در معرض واکنش‌های مغرضانه ناشی از ارتباط ضعیف واقع شده و به اشتباه قضاوت خواهد نمود. شفرین (۲۰۰۰) معتقد است وقتی که «قضاوت افراد بر اساس کلیشه باشد، یک نوع اکتشاف نمایندگی روی می‌دهد. مطابق نتیجه این تحقیق، می‌توان گفت ویژگی‌های شخصی و درونی افراد همانند خجالتی بودن و کمرویی و احساساتی بودن شخص هیچ‌گونه تاثیری بر شیوه اکتشاف نمایندگی افراد بورس ندارد و در این مورد نتیجه گرفت کسی که خجالتی و کمرو است نمی‌تواند در بین سرمایه‌گذاران باشد. نتیجه این فرضیه با نتیجه تحقیق تروی بتاردز (۲۰۱۰) مطابقت دارد.

نتیجه آزمون فرضیه سوم: «مدیریت استرس» بر تعصب نمایندگی در سرمایه‌گذاران بورس تاثیر نمی‌گذارد. مطابق نتیجه این تحقیق، می‌توان گفت شاخص‌هایی که باعث ایجاد استرس در افراد سرمایه‌گذار می‌شوند مانند عدم کنترل اضطراب، تصمیم‌گیری عجولانه، کم صبر، کج خلق، داشتن هیجانانگیزی، عصبانیت و زود از کوره دررفتن، بر تورش نمایندگی سرمایه‌گذاران تاثیر نخواهد گذاشت.

نتیجه آزمون فرضیه چهارم: قدرت سازگاری افراد در شرایط حساس بر تعصب نمایندگی سرمایه‌گذاران بورس تأثیر نمی‌گذارد. نتیجه پژوهش حاضر با نتیجه تحقیق تروی بتاردز (۲۰۱۰) مطابقت دارد. مطابق این نتیجه، می‌توان گفت عواملی مانند واقعیت‌آزمایی، انعطاف‌پذیری، توانایی حل مسئله بر تورش نمایندگی سرمایه‌گذاران تأثیر نخواهد گذاشت و نمی‌توان گفت کسانی که انعطاف‌ناپذیرند یا توانایی حل مسئله ندارند الزاماً تعصب نمایندگی نادرستی خواهند داشت.

نتیجه آزمون فرضیه پنجم: «خلق عمومی» بر تعصب نمایندگی در سرمایه‌گذاران تأثیر نمی‌گذارد.

مطابق نتیجه این تحقیق، می‌توان گفت ویژگی‌های اخلاقی و خلق عمومی مانند خوشبین بودن و یا احساس شادکامی و خوشبختی، بر تورش نمایندگی سرمایه‌گذاران تأثیر نخواهد گذاشت و نمی‌توان گفت کسانی که بدبین و منفی‌باف هستند تعصب نمایندگی نادرستی خواهند داشت. نتیجه پژوهش حاضر با نتیجه تحقیق تروی بتاردز (۲۰۱۰) مطابقت دارد.

فرضیه ششم: «هوش هیجانی» بر حسابداری ذهنی در سرمایه‌گذاران بورس تأثیر نمی‌گذارد. حسابداری ذهنی می‌کوشد فرایندی را که افراد به موجب آن پیامدهای اقتصادی را کدگذاری، طبقه‌بندی و ارزیابی می‌کنند تشریح نماید. مطابق نتیجه این تحقیق که با نتیجه پژوهش تروی بتاردز (۲۰۱۰) مطابقت دارد، می‌توان گفت حسابداری ذهنی افراد به عوامل دیگری بجز هوش هیجانی ارتباط دارد.

فرضیه هفتم: شاخص درون‌فردی سرمایه‌گذاران بورس بر حسابداری ذهنی آنها هیچ تأثیری ندارد.

از آنجا که حسابداری ذهنی چارچوبی است تا تصمیم‌گیرندگان بتوانند سود و زیان تصمیم خود را حدس بزنند و سپس با استفاده از نظریه انتخاب، تصمیم‌گیری نمایند، بر اساس نتیجه این فرضیه نمی‌توان گفت هوش هیجانی به تشکیل محاسبات سود و زیان افراد کمکی خواهد کرد و ناگزیر باید عوامل دیگر مداخله‌گر بر حسابداری ذهنی افراد مورد تحقیق قرار گیرد.

فرضیه هشتم: «مدیریت استرس» بر حسابداری ذهنی در سرمایه‌گذاران بورس تأثیر نمی‌گذارد.

این نتیجه با نتیجه تحقیق تروی بتاردز (۲۰۱۰) مطابقت دارد. مطابق نظریه حسابداری ذهنی انسان‌ها تمایل به نگهداری حوادث خاصی در ذهن خود به صورت تصورات را دارند و این تصورات ذهنی در بعضی از مواقع اثرات بیشتری از خود حوادث بر رفتار ما خواهند داشت و شخصی که بتواند این تصورات را کنترل نماید در محاسبات ذهنی بهتر عمل خواهد کرد. اما مطابق نتیجه این فرضیه که نشان داد بین مدیریت استرس و حسابداری ذهنی سرمایه‌گذاران رابطه‌ای وجود ندارد، می‌توان گفت کسانی که شاخص‌های استرسی مانند عدم کنترل اضطراب، تصمیم‌گیری عجولانه، کم صبر، کج خلقی، داشتن هیجانات قوی، عصبانیت و زود از کوره در رفتن، دارند نمی‌توانیم قضاوت کنیم حسابداری ذهنی نادرست و ناقصی خواهند داشت زیرا نتایج حاصل از آزمون فرض هشتم نشان داد مدیریت استرس بر حسابداری ذهنی در سرمایه‌گذاران بورس تاثیر نخواهد گذاشت.

فرضیه نهم: میزان سازگاری افرادی که در بورس سرمایه‌گذاری می‌کنند ربطی به حسابداری ذهنی آنها ندارد. مطابق نتیجه این تحقیق، می‌توان گفت عواملی مانند قدرت انعطاف‌پذیری، توانایی حل چالش و... بر حسابداری ذهنی سرمایه‌گذاران تاثیر نخواهد گذاشت و نمی‌توان گفت کسانی که انعطاف ناپذیرند یا توانایی حل مسئله ندارند الزاما حسابداری ذهنی نادرستی خواهند داشت

فرضیه دهم: «خلق عمومی» سرمایه‌گذاران بورس بر حسابداری ذهنی آنها تأثیر می‌گذارد. البته چون علامت همبستگی منفی است. این نتیجه با نتیجه تحقیق تروی بتاردز (۲۰۱۰) مطابقت دارد. مطابق نتیجه این تحقیق، می‌توان گفت داشتن ویژگی‌های اخلاقی مانند خوش‌بینی، احساس شادی و هیجان، بر حسابداری ذهنی سرمایه‌گذاران تاثیر منفی خواهد گذاشت و می‌توان گفت کسانی که بدبین و منفی‌باف هستند شاید حسابداری ذهنی بهتری در سرمایه‌گذاری داشته باشند.

فرضیه یازدهم: هوش هیجانی سرمایه‌گذاران بورس بر ریسک‌گریزی آنان تأثیر مثبت دارد. ریسک‌پذیری عبارت است از انتخاب سنجیده یک رفتار همراه با ریسک و هوش هیجانی، توانایی درک و فهم هیجان‌ها و عواطف است. مفهوم هوش هیجانی توضیح می‌دهد که چرا دو فرد با ضریب هوشی یکسان می‌توانند به سطوح کاملا متفاوتی از پیشرفت و خوشبختی برسند.

این امر نشان می‌دهد هر چه فردی با هوش هیجانی بالاتر باشد توانایی درک موقعیت ریسک و عواقب آن را بهتر خواهد داشت و لذا تحمل ریسک بالاتری خواهد داشت. آزمون فرضیه فوق نیز این مدعا را ثابت نمود مطابق نتیجه آزمون هوش هیجانی و ریسک‌گریزی سرمایه‌گذاران رابطه‌ای مثبت دارند. این نتیجه با نتیجه تحقیق تروی بتاردز نیز مطابقت دارد.

فرضیه دوازدهم: در بین سرمایه‌گذاران بورس عامل درون‌فردی بر ریسک‌گریزی آنها هیچ تأثیر ندارد.

مطابق این نتیجه، می‌توان گفت ویژگی‌های شخصی و درونی افراد همانند خجالتی بودن و کمرویی و احساساتی بودن شخص هیچ‌گونه تأثیری بر میزان ریسک‌گریزی افراد بورس ندارد. نتیجه فرضیه فوق با نتیجه تحقیق تروی بتاردز (۲۰۱۰) مخالفت دارد.

فرضیه سیزدهم: مدیریت استرس سرمایه‌گذاران بورس با ریسک‌گریزی آنها رابطه مثبت معنی‌داری دارد. این یافته با نتیجه تحقیق تروی بتاردز (۲۰۱۰) مخالفت دارد. بنا بر این نتیجه می‌توان گفت میزان کنترل افراد بر هیجانات و اضطراب‌های ناشی از سرمایه‌گذاری بر میزان ریسک‌گریزی آنها اثرگذار نخواهد بود.

فرضیه چهاردهم: عامل سازگاری با شرایط دشوار در سرمایه‌گذاران بورس بر ریسک‌گریزی آنها تأثیر دارد و باعث افزایش توانایی ریسک‌گریزی و ریسک‌پذیری آنها می‌شود. ضمناً این همبستگی بسیار بالا و مستقیم است. مطابق این نتیجه، می‌توان گفت عواملی مانند واقعیت‌آزمایی، انعطاف‌پذیری، توانایی حل مسئله بر ریسک‌گریزی سرمایه‌گذاران تأثیر نخواهد گذاشت و نمی‌توان گفت کسانی که انعطاف ناپذیرند یا توانایی حل مسئله ندارند الزاماً ریسک‌گریز نخواهند داشت.

فرضیه پانزدهم: خلق عمومی بر ریسک‌گریزی در سرمایه‌گذاران بورس تأثیر نمی‌گذارد. نتیجه این آزمون با نتیجه تحقیق تروی بتاردز (۲۰۱۰) مخالفت دارد. مطابق نتیجه آزمون این فرضیه، می‌توان گفت شاخص‌های خلق عمومی مانند خوشبینی، شادکامی و احساس خوشبختی، بر ریسک‌گریزی سرمایه‌گذاران تأثیر نخواهد گذاشت و نمی‌توان گفت کسانی که این ویژگی‌ها را دارند ریسک‌گریز خواهند بود.

فرضیه اصلی: هوش هیجانی بر قدرت تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران بورس تأثیرگذار است. نتیجه این آزمون با نتیجه تحقیق تروی بتاردز (۲۰۱۰) مخالفت دارد. مطالعات زیادی که روی مبحث هوش هیجانی صورت گرفته است نشان می‌دهند تأثیرات عاطفی در تصمیمات سرمایه‌گذاری نقش دارند. برای نمونه، کمدال و مونگمیری (۱۹۹۷) پس از بررسی پژوهش‌های قبلی بیان داشتند که معمول است که احساسات به عنوان جزء جدایی‌ناپذیر در طول کل فرایند تصمیم‌گیری عمل نمایند و خوب بودن عواطف سرمایه‌گذار می‌تواند بر تصمیم‌گیری وی تأثیر گذارد. همچنین طبق تحقیقات اسلوویک (۲۰۰۱) بسیاری از جنبه‌های تجزیه و تحلیل سرمایه‌گذاری ماهیتاً روانی می‌باشد، بدیهی است که ارزیابی توانایی‌های انسان برای یکپارچه سازی اطلاعات در قضاوت یا تصمیم‌گیری یکی از چنین جنبه‌هایی است. موارد زیادی وجود دارد که در آن افراد از حوزه‌های فکری خاصی (هیجانان) آسیب می‌بینند. جینا بونتمپو (۲۰۰۵) در تحقیقات پایان‌نامه‌اش، ساختار هوش هیجانی و تأثیر آن بر تصمیم‌گیری فردی را بررسی نمود. او متوجه شد بین هوش هیجانی و تصمیم‌گیری رابطه وجود دارد، در پژوهشی توسط، ورائیک، سالوی و لبارگ (۲۰۰۷) هوش هیجانی و ارتباط آن با رفتار سرمایه‌گذاری مورد بررسی قرار گرفت. محققان نشان دادند که: یک رابطه مهم بین هوش هیجانی و رفتار سرمایه‌گذاری وجود دارد.

پژوهش‌های قبلی به وضوح بیان داشتند که احساسات در تصمیم‌گیری‌های سرمایه‌گذاری نقش اساسی ایفا می‌کند. علاوه بر این، پژوهش بونتمپو (۲۰۰۵) تأثیر عاطفی تصمیم‌گیری از طریق استفاده از هوش هیجانی را بررسی نمود، در حالی که آمریکس و همکاران. (۲۰۰۷) ارتباط هوش هیجانی و رفتار سرمایه‌گذار را مد نظر قرار دادند. پژوهش‌های قبلی نشان دادند که هوش هیجانی می‌تواند در پرداختن به بخش احساسی از روند تصمیم‌گیری کمک کند،

مطابق نتیجه این تحقیق که نشان داد بین هوش هیجانی و قدرت تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران بورس رابطه وجود دارد، می‌توان گفت افرادی که هوش هیجانی بالایی داشته باشند خواهند توانست انگیزه‌ی خود را حفظ نمایند و در مقابل ناملایمات پایداری کنند، تکانش‌های خود را کنترل کرده و حالات روحی خود را تنظیم کند و نگذارد پریشانی خاطر، قدرت تفکر او را خدشه‌دار سازد و در نهایت قدرت تصمیم‌گیری بالایی خواهند داشت.

بحث و نتیجه گیری

با مطالعه و بررسی میزان همبستگی متغیرها به این نتیجه می‌رسیم که مؤلفه‌های متغیر مستقل (هوش هیجانی) با مؤلفه تعصب رابطه معنی‌دار ندارند و نمی‌توان گفت که هوش هیجانی با تعصب نمایندگی سرمایه‌گذاران بورس رابطه دارد. در صورتی که هوش هیجانی بر مؤلفه دوم یعنی زیان‌گریزی سرمایه‌گذاران تأثیر مثبت بالایی دارد. سازگاری هم بر ریسک‌گریزی تأثیر مثبت بالایی دارد. اما به نظر می‌رسد خلق عمومی بر حسابداری ذهنی افراد بورس تأثیر منفی دارد. در نهایت باید گفت بین متغیرهای اصلی تحقیق (هوش هیجانی و تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران) رابطه مستقیم ضعیفی وجود دارد.

پیشنهادات کاربردی و محدودیت‌های تحقیق

هوش هیجانی باعث توسعه توانایی‌ها و صفات مورد استفاده افراد در فرآیند تصمیم‌گیری می‌شود. بنابراین، هوش هیجانی تصمیم‌گیری را تحت تأثیر خود قرار داده، که به نوبه عملکرد را تحت تأثیر قرار می‌دهد.

تحقیق حاضر بررسی نمود که آیا بین هوش هیجانی و تصمیم‌گیری سرمایه‌گذار ارتباط وجود دارد یا خیر. در حالی که پویش بیشتر فرضیه‌های ارائه شده در این مطالعه مورد نیاز است، یک پیشرفت طبیعی از این تحقیق می‌تواند برای تعیین این مسئله باشد که آیا عملکرد سرمایه‌گذار تحت تأثیر ارتباط هوش هیجانی و تصمیم‌گیری است یا خیر. بنابراین، تحقیقات آینده باید بررسی نمایند که آیا چنین رابطه‌ای وجود دارد.

پژوهش‌های آینده نیز به طور خاص باید تأثیر تجربه سرمایه‌گذاری و سن را بر توانایی برای غلبه بر تعصب سرمایه‌گذاری مد نظر قرار دهند. پژوهش حاضر شواهد تأیید کننده‌ای پیدا کرد که نشان می‌دهد در توانایی افراد برای غلبه بر تعصب تفاوت وجود دارد، اما تعیین اینکه آیا سن، تجربه سرمایه‌گذاری، و یا ترکیبی از هر دو عامل به این تفاوت‌ها مربوط می‌باشند، امکان‌پذیر نشد. در تلاش برای شناسایی این عامل مهم، پژوهش‌های آینده باید تأثیر سن و تجربه سرمایه‌گذاری را بررسی کنند. بنابراین، تحقیقات بیشتری برای شناسایی روش‌های که می‌تواند به افراد در غلبه بر تعصبات سرمایه‌گذاری کمک کند، مورد نیاز است. بررسی هوش هیجانی، نسبت به تعصبات سرمایه‌گذاری بر اساس چنین رویکردی بوده است. پژوهش‌های بیشتری در

تلاش برای شناسایی صحیح عوامل مربوطه که سرمایه گذاران می‌توانند با استفاده از آن تأثیر تعصبات رفتاری را به طور مؤثر به حداقل برسانند، لازم می‌باشد.

پیشنادهایی برای تحقیقات آتی

الف- بررسی تأثیر متغیرهای هوش هیجانی بر تصمیم‌گیری مدیران سازمان‌ها

ب- بررسی تأثیر سایر متغیرهای اثرگذار بر تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاری

ج- ارزیابی اعتبار پرسشنامه تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاری و بومی‌سازی آن متناسب با ایران

پی‌نوشت

۱	representativeness bias	۲	Mental accounting
۳	aversion to loss	۴	Emotional intelligence
۵	Emotional Intelligence (EQ	۶	General Mood Component of the EQ-i: S
۷	Interpersonal Component of the EQ-i: S	۸	Stress Management Component of the EQ-i: S
۹	Adaptability Component of the EQ-i: S	۱۰	Emotional Intelligence Test Instrument (EQ-i: S

منابع

- خایف‌الهی، احمدعلی، "ابعاد هوش هیجانی"، فصلنامه تعلیم تربیت، سال ۱۳۸۲، شماره ۵، صفحات ۲۰-۲۵.
- رضائیان، علی و کشته‌گر، عبدالعلی، "بررسی رابطه بین هوش هیجانی و تعهد سازمانی"، فصلنامه چشم‌انداز مدیریت بازرگانی، سال هفتم، شماره ۲۷.
- رهنورد، فرج‌اله و جویبار، منوچهر، "مقایسه هوش هیجانی در میان سطوح سه‌گانه مدیریت"، فصلنامه چشم‌انداز مدیریت بازرگانی، بهار ۱۳۸۷، سال هفتم، شماره ۲۶، صفحات ۱۰۱-۱۱۸.
- صالحی، الله‌کرم، ۱۳۹۰، "جایگاه آموزش و کاربرد حسابداری در ایران"، حسابرس، اسفند ۱۳۹۰، شماره ۵۷، صص ۱-۹.
- طبری، مجتبی و قربانی، مهرناز، "نقش هوش هیجانی بر شیوه تصمیم‌گیری مدیران"، (پژوهشگر) فصلنامه مدیریت، سال ششم، شماره ۱۶، زمستان ۱۳۸۸.
- فیضی، طاهره و عابدینی، سعید، "بررسی رابطه هوش هیجانی و سرمایه اجتماعی"، پژوهشنامه اقتصاد کسب و کار، تابستان ۱۳۸۹، صفحات ۴۳-۵۸.

قاسمی، میثم و خواجوی، شکرالله، حسابداری ذهنی: رویکردی نوین در تصمیم‌گیری، حسابدار رسمی بهار و تابستان ۱۳۸۵، شماره ۸ و ۹، صفحات ۲۱-۳۶.

کرامتی، محمدرضا و میرکمالی، سیدمحمد و رفیعی، محسن، "رابطه هوش هیجانی با استراتژی‌های مدیریت تعارض مدیران"، فصلنامه اندیشه‌های نوین تربیتی پاییز ۱۳۸۸ سال پنجم، شماره ۳، پیاپی ۹۷، ص ۹۷

مرادزاده فرد، مهدی و ناظمی اردکانی، مهدی، "حسابداری ذهنی: رویکردی متفاوت با سناریوهای تصمیم‌گیری"، فصلنامه حسابرس، پاییز ۱۳۸۸، شماره، صص ۷۰-۷۷.

میردریگوندی، رحیم، "هوش هیجانی، پیشینه و رویکردها از نگاه دین و روان‌شناسی"، فصلنامه روانشناسی ودین"، پاییز ۱۳۹۰، سال چهارم، شماره سوم، صص ۹۷-۱۲۷.

- Bar-On, R. (2005). The Bar-On model of emotional-social intelligence. In Bazerman, M. H. (2006). *Judgment in managerial decision making*. Hoboken, NJ: John
- Bolhuis, M. , & Goodman, N. (2005, January). Reading between the lines of investor Business Economics, 36 (3) , 63-69.
- Chui, P. M. W. (2001). An experimental study of the disposition effect: vidence from Cognition and Personality, 9 (3) , 185-211.
- Curran, J. J. (1986, Fall). Why investors make the wrong choices. *Fortune*, 114 (10) ,
- Decision-Making Process: Behavioral Finance and Decision Theory, (pp. 7-13). decisions. *Journal of Business*, 59 (4, part 2) , S251-S278