



## Investigating the Effect of Emotional Intelligence on Financial Decision Making with the Mediating Role of Investors' Mood in the Stock Market

Abbas Samadi<sup>1</sup>, Ruhollah Sohrabi<sup>2</sup>, Elham Rezaei<sup>3</sup>, Negin Maghsoud<sup>4</sup>

Received: 2022/04/26

Accepted: 2022/06/09

Research Paper

### Abstract

Investors face problems in making financial decisions. People who have no control over their emotions make irrational decisions. On the other hand, daily moods have a great impact on financial decisions. In this study, the effect of psychological variables of emotional intelligence mediated by mood on investors' decision making has been investigated. The research method is applied in terms of purpose and descriptive and survey in terms of nature. The statistical population is investors in the city of Hamedan. The data collection tool in this study is based on a questionnaire. The Baron Emotional Intelligence Questionnaire with 90 scores, the Panas Questionnaire with 20 scores are used to measure the mood variable and the Bruce and Scott Decision Making Scale with 25 scales. In order to confirm the validity of this questionnaire, in addition to confirming the face and content validity, construct validity is used. Data analysis is performed by linear regression tests. It is concluded that there is a relationship between emotional intelligence and financial decision making. One of the minor results is the lack of relationship between emotional intelligence and intuitive decision making and the negative relationship between emotional intelligence and rational decision making but emotional intelligence is directly related to three styles of dependence, instant and avoidance. But the other result is that positive mood such as enthusiastic, active, alert is not related to intuitive decision making and is positively related to rational, instantaneous and avoidant decision-making style and negatively related to dependent decision-making style.

**Keywords:** Emotional Intelligence, Behavioral Finance, The Mood of the Investor, Financial Decision Making.

**JEL Classification:** G4, G41, G53, I12 .

---

1. Associate Professor, Faculty of Economics and Social Sciences, Bu Ali University, Hamadan, Iran (Corresponding author)  
(Email: abas.samadi@gmail.com)

2. Assistant Professor, Faculty of Economics and Social Sciences, Bu Ali Sina University, Hamadan, Iran  
(Email: R.sohrabi@basu.ac.ir)

3. Master of Business Management, University of Tehran, Tehran, Iran (Email: elham.rezaei.8686@gmail.com)

4. Master of Business Administration, Bu Ali University, Hamadan, Iran (Email: negin\_maghsoud@hotmail.com)





## بررسی تأثیر هوش هیجانی بر تصمیم‌گیری مالی با نقش میانجی‌گری خلق‌وخوی سرمایه‌گذاران در بورس اوراق بهادار تهران

عباس صمدی<sup>۱</sup>، روح‌الله سهرابی<sup>۲</sup>، الهام رضائی<sup>۳</sup>، نگین مقصود<sup>۴</sup>

مقاله پژوهشی

تاریخ دریافت: ۱۴۰۱/۰۲/۰۶

تاریخ پذیرش: ۱۴۰۱/۰۳/۱۹

### چکیده

سرمایه‌گذاران در تصمیم‌گیری مالی با مسئله‌هایی مواجه هستند. افرادی که کنترل احساسات خود را ندارند دست به تصمیمات غیرمنطقی می‌زنند، از طرف دیگر خلق‌وخوهای روزانه هم تأثیر بسیاری بر تصمیم‌گیری مالی دارد. در این پژوهش به تأثیر متغیرهای روان‌شناختی هوش هیجانی با میانجی‌گری خلق‌وخو بر تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران پرداخته شده است. روش پژوهش از نظر هدف، کاربردی و از لحاظ ماهیت، توصیفی و پیمایشی است. جامعه آماری سرمایه‌گذارانی در شهر همدان است. ابزار جمع‌آوری اطلاعات در این پژوهش مبتنی بر پرسش‌نامه است. پرسش‌نامه هوش هیجانی بارآن با ۹۰ سنجه، پرسش‌نامه پاناس برای سنجش متغیر خلق‌وخو با ۲۰ سنجه و پرسش‌نامه تصمیم‌گیری بروس و اسکات با ۲۵ سنجه به کار رفت. برای تأیید اعتبار این پرسش‌نامه علاوه بر تأیید روایی صوری و محتوایی از روایی سازه استفاده شد. تجزیه و تحلیل داده‌ها نیز با آزمون‌های رگرسیون خطی انجام گشت. نتیجه به دست آمد که رابطه‌ای بین هوش هیجانی و تصمیم‌گیری مالی وجود دارد از نتایج جزیی نبود رابطه بین هوش هیجانی و تصمیم‌گیری شهودی است و رابطه منفی هوش عاطفی با تصمیم‌گیری عقلایی است؛ اما هوش هیجانی با سه سبک وابستگی، آنی و اجتنابی رابطه مستقیم دارد. از نتایج دیگر اینکه خلق‌وخو مثبت مانند مشتاق، فعال، هوشیار با تصمیم‌گیری شهودی رابطه ندارد و با سبک تصمیم‌گیری عقلایی، آنی و اجتنابی رابطه مثبت و با سبک تصمیم‌گیری وابستگی رابطه منفی دارد.

کلیدواژه: هوش هیجانی، مالی رفتاری، خلق‌وخو سرمایه‌گذار، تصمیم‌گیری مالی.

طبقه‌بندی موضوعی: G4, G41, G53, I12

۱. دانشیار دانشکده اقتصاد و علوم اجتماعی، دانشگاه بوعلی (نویسنده مسئول) (Email: abas.samadi@gmail.com)

۲. استادیار، دانشکده اقتصاد و علوم اجتماعی، دانشگاه بوعلی سینا، همدان (Email: R.sohrabi@basu.ac.ir)

۳. کارشناسی‌ارشد مدیریت کسب و کار دانشگاه تهران (Email: elham.rezaei.8686@gmail.com)

۴. دانشجوی کارشناسی‌ارشد مدیریت کسب و کار دانشگاه بوعلی (Email: negin\_maghsoud@hotmail.com)



## مقدمه

پژوهشگران در برخورد با افرادی که در حوزه بازار سرمایه دست به سرمایه‌گذاری می‌زنند با دو مسئله مهم مواجه خواهند شد. برخی افراد در تصمیم‌گیری‌های مالی به شدت هیجانی عمل کرده، به نوعی کنترل احساسات خود را در دست ندارند؛ لذا نسبت به یک خبر یا یک موج بازار به شدت واکنش هیجانی نشان می‌دهند که گاهی با عقلانیت همراه نیست. بنابراین پرسشی مطرح می‌شود که ما با چه نوع تصمیم‌گیری‌هایی در بازارهای مالی مواجه هستیم و هوش هیجانی روی کدام یک از این تصمیم‌ها تأثیرگذار است.

دومین مسئله شکایت تصمیم‌گیرندگان از این موضوع است که در بعضی از روزها دست به تصمیم‌گیری‌های اشتباه و خطا می‌زنند که در شرایط یا روزهای دیگر چنین تصمیم‌هایی نمی‌گیرند؛ بنابراین پرسش دومی مطرح می‌شود که آیا حالات روزانه افراد (خلق و خو) با تصمیم‌گیری آن‌ها ارتباط پیدا می‌کنند.

پایه اصلی سرمایه‌گذاری تصمیم‌گیری است و اگرچه تصمیم‌های سرمایه‌گذاری عقلایی به مبانی تحلیل بنیادی و تکنیکی مربوط می‌شود؛ اما به مرور پژوهشگران دریافتند که عواملی غیر از این دو تحلیل بر تصمیم‌گیری‌های سرمایه‌گذاران مؤثر است که عامل مهم آن ابعاد روانی شخص تصمیم‌گیرنده می‌باشد. بنابراین، تأثیر عوامل عاطفی و روانی درگیر در فرایند تصمیم‌گیری جایی که سرمایه‌گذاران با جمع‌آوری ارزیابی مناسب اطلاعات اقدام می‌کنند، از جمله مباحث اصلی مالی- رفتاری به حساب می‌آید. به همین دلیل در دهه ۱۹۹۰، در بسیاری از مجله‌های دانشگاهی، زمینه جدیدی به نام مالی- رفتاری آغاز شد. شاخه‌ای علمی که ترکیبی از علوم مالی و روان‌شناسی و گاهی علوم اجتماعی است و برای تحلیل بهتر مسائل بازارهای مالی استفاده می‌گردد و اغلب به بررسی فرایند تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران و واکنش آنان در قبال شرایط مختلف بازارهای مالی می‌پردازد و تأکید آن بیشتر به تأثیر شخصیت، فرهنگ و قضاوت‌های سرمایه‌گذاران بر تصمیم‌های سرمایه‌گذاری است (دارابی و همکاران، ۱۳۹۵).

اگرچه مباحث مالی رفتاری در ابتدا تمرکز روی سوگیری‌های رفتاری داشت، اما کم‌کم از این مرحله گذشت و تمرکز روی عوامل رفتاری مؤثر بر تصمیم‌گیری یا اشتباه‌های تصمیم‌گیری مالی متمرکز شد که از جمله این تورش یا سوگیری‌ها عبارت است از:

سوگیری نمایندگی: تمایل سرمایه‌گذاران برای تصمیم‌گیری براساس تجربه‌های قبلی با عنوان کلیشه و رفتار قالبی شناخته می‌شود. اشخاص احتمال رخ دادن پدیده‌ای را با توجه به میزان شباهتی که این پدیده با رویدادهای مشاهده‌شده قبلی دارد، برآورد می‌کنند.

اعتماد بیش از حد: سرمایه‌گذارانی که مهارت و دانش خود را بیش از واقعیت ارزیابی می‌کنند در انجام معاملات افراط می‌کنند (جهانزب<sup>۱</sup>، ۲۰۱۲).

لنگر انداختن: افراد تحت تأثیر برآوردهای قبلی و اعداد موجود در مسئله قرار می‌گیرند. این پدیده را لنگر انداختن نامیدند (کانمن و همکاران، ۱۹۸۲).

تعصب در دسترس بودن: این تعصب یک تعصب شناختی است و انسان احتمال رخداد اتفاقاتی را که با وقایع مهم و به یادماندنی یا واضح و روشن در ارتباط هستند، بیش از حد واقعی تخمین می‌زند. سرمایه‌گذاران هنگام تصمیم‌گیری به اطلاعات در دسترس وزن بیشتری می‌دهند (کانمن و همکاران<sup>۲</sup>، ۱۹۸۲).

نظریه چشم‌انداز: این تئوری توضیح می‌دهد که مردم ارزش سود و زیان خود را متفاوت ارزیابی می‌کنند. اگر دو انتخاب مساوی به سرمایه‌گذار داده شود که یکی از نظر سود بالقوه و دیگری از نظر زیان بالقوه است، سرمایه‌گذار معمولاً حالت اول را انتخاب می‌کند. این نظریه تئوری زیان‌گریزی نیز خوانده می‌شود. وقتی سرمایه‌گذار با ضرر مواجه می‌شود ممکن است ریسک‌پذیر شود؛ اما هنگام سود بردن ریسک‌گریز می‌شود (زنکب<sup>۳</sup>، ۲۰۰۱).

به همین ترتیب عوامل روان‌شناختی مانند اعتماد به نفس بیش از حد (تاپیا و یرمو<sup>۱</sup>، ۲۰۰۷)، تجربه روزانه (بینشیان و همکاران، ۲۰۱۹)، خوش‌بینی (جروایس و همکاران<sup>۲</sup>، ۲۰۰۲) و ... تأثیر قابل توجهی در تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران دارند که بررسی شدند؛ اما کم‌کم مطالعات جدا از سوگیری‌ها به ابعاد دیگری تسری پیدا کرد؛ مثلاً تأثیر فرهنگ بر تصمیم‌گیری اقتصاد رفتاری، روان‌شناسی و جامعه‌شناسی، انسان‌شناسی، (ریکاردی و سیمون<sup>۳</sup>، ۲۰۰۰) بر تصمیم‌گیری‌های مالی مورد توجه پژوهشگران قرار گرفت. در مباحث روان‌شناسی یکی از موضوع‌های مهمی که بدان توجه می‌گردد، هوش هیجانی است. هوش هیجانی نقش مهمی در تصمیم‌های سرمایه‌گذاری ایفا می‌کند و از این رو به عنوان یک ویژگی شخصی در نظر گرفته می‌شود (ساشیکالا و چیترامانی<sup>۴</sup>، ۲۰۱۷). افرادی که هوش هیجانی بیشتری دارند می‌توانند انگیزه خود را حفظ کنند و در مقابل ناملايمات پایداری کنند، تکانش‌های خود را کنترل کرده، حالات روحی خود را تنظیم کنند و نگذارد پریشانی خاطر، قدرت تفکرشان را خدشه‌دار سازد و در نهایت قدرت تصمیم‌گیری بهتری خواهند داشت (جلیلی و همکاران، ۱۳۹۳). کسانی که از هوش هیجانی بیشتری برخوردار هستند، می‌توانند از روحیه و احساسات خود به‌طور مؤثر استفاده کنند و برعکس افراد با هوش هیجانی کمتر ممکن است نتوانند از مزایای احتمالی اوضاع ایجاد شده بهره ببرند (موتاث و مناخری<sup>۵</sup>، ۲۰۱۶).

شواهد فراوان نشان می‌دهد که خلق‌وخو، تأثیر چشم‌گیری در تصمیم‌گیری می‌گذارد، به‌ویژه هنگامی که تصمیم در شرایط مخاطره‌آمیز و نااطمینان گرفته می‌شود. خلق‌وخو یا وضعیت روانی سرمایه‌گذاران هنگام تصمیم‌گیری می‌تواند بر ترجیحات، ارزیابی خطر و تعاریف منطقی و در نهایت تصمیم‌های سرمایه‌گذاری آن‌ها تأثیر بگذارد (شو<sup>۶</sup>، ۲۰۱۰). طبق نظریه «خلق و خوی به عنوان اطلاعات» مردم تمایل دارند تصمیم‌هایی متناسب با روحیه خود بگیرند. به‌طور خاص، افراد با خلق و خوی خوب، مستعد واکنش در برابر اطلاعات نامربوط هستند، در حالی که افراد با روحیه بد تمایل دارند اطلاعات را با دقت بیشتری پردازش کرده و نسبت به اخبار واقعاً مهم واکنش نشان دهند (شوارتز و استراک<sup>۷</sup>، ۱۹۹۹). همچنین پژوهش‌های روان‌شناختی نشان می‌دهد که خلق‌وخو می‌تواند بر ارزیابی خطر و نگرش به آن تأثیر بگذارد. سوء تفسیر خلقیات می‌تواند بر خطرهای درک شده توسط افراد تأثیر گذارد (جانسون و تورسکی<sup>۸</sup>، ۱۹۸۳).

بنابر گزارش‌ها، افراد با روحیه خوب، ریسک را کم تخمین می‌زنند و سود را زیاد برآورد می‌کنند (فینوکان و همکاران<sup>۹</sup>، ۲۰۰۰) و نسبت به افرادی که روحیه بدی دارند برای سرمایه‌گذاری در دارایی‌های مخاطره‌آمیز تمایل بیشتری دارند (نوفسینگر<sup>۱۰</sup>، ۲۰۰۵)؛ یعنی ممکن است افراد نفهمند که تصمیم‌های پرخطر آن‌ها تحت تأثیر خلق‌وخوی است. علاوه بر این خلق‌وخو بر درک فردی و قضاوت خطر تأثیر می‌گذارد (مان<sup>۱۱</sup>، ۱۹۹۲) (نایگرن و همکاران<sup>۱۲</sup>، ۱۹۹۶).

1. Tapia & Yermo
2. Gervais et al.
3. Ricciardi & Simon
4. Sashikala & Chitramani
5. Muttath & Menachery
6. Shu
7. Schwarz & Strack
8. Johnson & Tversky
9. Finucane et al.
10. Nofsinger
11. Mann
12. Nygren et al.

با مرور ادبیات موضوع به این نتیجه می‌رسیم که اگرچه در بسیاری از مطالعات صورت گرفته، به‌صورت جداگانه به بررسی روابط میان متغیرها پرداخته شده‌است؛ اما در هیچ یک از مطالعات به بررسی روابط میان هوش هیجانی، تصمیم‌گیری مالی و خلق‌وخو در قالب یک مدل کلی و بررسی آثار آن‌ها بر یکدیگر و تبیین نقش هر یک در این رابطه، توجه نشده‌است؛ لذا جای خالی پژوهشی که نقش تأثیر هوش هیجانی بر تصمیم‌گیری مالی را بسنجد احساس می‌شود. بر این اساس و با تأکید بر این شکاف تحقیقاتی، مسائل اصلی پژوهش این است:

نخست: آیا هوش هیجانی می‌تواند در نوع تصمیم‌گیری مالی مؤثر باشد؟

دوم: آیا خلق‌وخو می‌تواند به‌عنوان یک متغیر مداخله‌گر در این رابطه مؤثر باشد؟

### مبانی نظری و پیشینه پژوهش

در این پژوهش از سه مدل استفاده شده‌است:

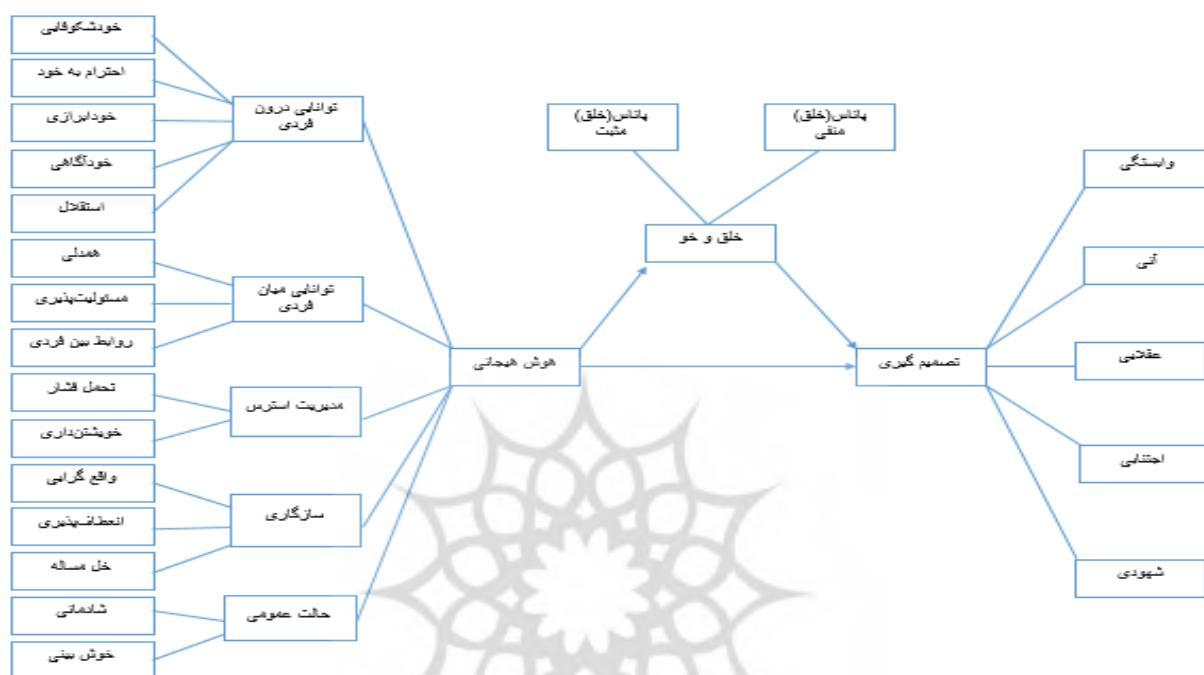
مدل (۱) هوش هیجانی: برای تبیین هوش هیجانی مدل بارآن به‌کار رفته‌است. از دیدگاه بارآن مؤلفه‌های هوش هیجانی به شرح زیر است: (این مدل شامل ۵ شاخص و ۱۵ مؤلفه است).

جدول (۱) شاخص‌ها و مؤلفه‌های مدل هوش هیجانی بارآن

۱. توانایی درون‌فردی	آگاهی از خود و ابراز خود
احترام به خود	درک، فهم و پذیرش درست خود
آگاهی از احساسات	برای آگاهی و درک احساسات شخص
اعتماد به خود	بیان مؤثر و سازنده احساسات خود
استقلال	اعتماد به نفس و آزاد از وابستگی عاطفی به دیگران
خودعملی کردن	تلاش برای دستیابی به اهداف شخصی و واقعی کردن ظرفیت‌ها
۲. توانایی میان‌فردی	آگاهی اجتماعی و روابط بین فردی
همدلی	آگاهی و درک احساس دیگران
مسئولیت اجتماعی	شناسایی گروه اجتماعی خود و همکاری با دیگران
روابط میان‌فردی	برقراری روابط مطلوب متقابل و ارتباط خوب با دیگران
۳. مدیریت استرس	مدیریت و تنظیم عاطفی
تحمل استرس	مدیریت مؤثر و سازنده احساسات
کنترل تکانه	کنترل مؤثر و سازنده احساسات
۴. سازگاری	مدیریت تغییر
آزمایش واقعیت	اعتبارسنجی احساس و تفکر شخص با واقعیت خارجی
انعطاف‌پذیری	تطبیق و تنظیم احساسات و تفکر فرد در موقعیت‌های جدید
حل مسئله	برای حل مؤثر مشکلات فردی و میان‌فردی
۵. حالت عمومی	خودانگیزی
خوش‌بینی	مثبت بودن و نگاه به سمت درخشان زندگی
خوشبختی	احساس رضایت از خود، دیگران و زندگی به‌طور کلی

مدل (۲) تصمیم‌گیری: مدل تصمیم‌گیری از مدل اسکات و بروس<sup>۱</sup> (۱۹۹۵) طراحی شد و دارای پنج بعد عقلایی، شهودی، وابسته، اجتنابی و آنی است.

مدل (۳) خلق‌وخو: برای تعیین خلیات افراد از مدلی که واتسن و تالگن<sup>۲</sup> (۱۹۸۵) تدوین کرده‌اند استفاده شده‌است. این مدل یک ابزار بیست گزینه‌ای برای سنجش دو بعد خلقی یعنی عاطفه مثبت و عاطفه منفی است.



شکل (۱) مدل عملیاتی

هوش هیجانی در پژوهش‌های مختلف با نام‌های متفاوت آمده است (هیگز و دولویج<sup>۳</sup>، ۲۰۰۲). هوش هیجانی را گلن (۱۹۹۸)، سواد عاطفی<sup>۴</sup> را اشتاینر و پری<sup>۵</sup> (۱۹۹۷)، بهره عاطفی<sup>۶</sup> را گلن (۱۹۹۸)، هوش شخصی<sup>۷</sup> را گاردنر (۱۹۸۳) هوش اجتماعی را تروندیک<sup>۸</sup> (۱۹۲۰) و هوش بین فردی را گاردنر و هتچ<sup>۹</sup> (۱۹۸۹) معرفی کرده‌اند (تنویر و همکاران<sup>۱۰</sup>، ۲۰۱۶). هوش هیجانی یک حالت روان‌شناختی است که باورها و اعتقادات فردی را به یک اقدام خاص تغییر می‌دهد. همچنین هوش هیجانی به عنوان مجموعه‌ای از استعدادها، شایستگی‌ها و مهارت‌های مدیریت احساسات و برخوردهای احساسی نیز تعریف شده‌است. هوش هیجانی ترکیبی از شایستگی‌هاست. این مهارت‌ها و شایستگی‌ها به توانایی فرد در مدیریت و نظارت بر احساسات خود، به درستی سنجیدن وضعیت عاطفی و تأثیرگذاری

1. Bruce & Scott
2. Watson & Talgen
3. Dulewicz & Higgs
4. Emotional Literacy
5. Perry
6. Emotional Quotient
7. Personal Intelligence
8. Theron Dick
9. Gardner & Hatch
10. Tanvir et al.



بر عقاید و باورها کمک می‌کند (گلمن<sup>۱</sup>، ۱۹۹۸). یک فرد با هوش هیجانی فراوان دارای مهارت‌هایی است که می‌تواند به‌طور مؤثر از عهده‌خواست‌های روزمره زندگی برآید و تحولات فردی، محیطی و اجتماعی را به‌طور موفقیت‌آمیزی مدیریت کند (باران<sup>۲</sup>، ۲۰۰۶).

بعضی روزها خوشحالیم اما بعضی روزها ترش‌رو و بدخلق هستیم. به همین ترتیب می‌توانیم آرام، عصبی، هیجان‌زده و عبوس یا تحریک‌پذیر باشیم. خلقیات می‌توانند گذرا باشند یا اینکه ساعت‌ها یا حتی گاهی روزها به طول انجامند؛ اما آن‌ها دائماً در حال تغییر هستند و به حالت‌های دیگر همگرا می‌شوند. هنگامی که افراد روحیه خوبی دارند، به‌طور کلی زندگی را رضایت‌بخش و تحقق‌بخش‌تر ارزیابی می‌کنند و تمایل بیشتری در به‌خاطر آوردن اتفاقات مثبت زندگی دارند. (فورگاس و بور<sup>۳</sup>، ۱۹۸۷) (شوارتز و استراک<sup>۴</sup>، ۱۹۹۹)

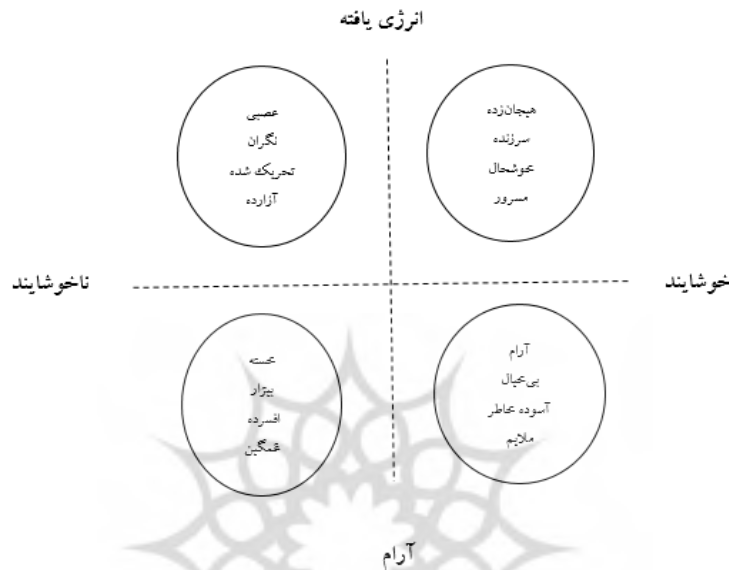
خلق‌وخوی بر طیف گسترده‌ای از افکار، احساسات و نگرش‌های ما به گونه‌ای تأثیر می‌گذارد که با موضوع یا قوانین استنباطی محدود نشود. علاوه بر این، خلق‌وخو بر انگیزه، رفتار و ارزیابی ما از تعامل روزمره تأثیرگذار است (کلی و هافمن<sup>۵</sup>، ۱۹۹۷). همچنین نشان داده شده است که افراد وقتی خلق خوب دارند با دیگران (و خودشان) مهربان‌تر و سخاوتمندتر هستند و اشتیاق بیشتری برای کمک کردن و برجسته کردن جنبه‌های مثبت دارند و ایده‌های جدید بیشتری دارند و خلاق‌تر هستند (کلارک و ایسن<sup>۶</sup>، ۱۹۸۲) (ایسن و لوین<sup>۷</sup>، ۱۹۷۲)

خلق‌وخوی نمایانگر چهارچوب‌های ذهنی مثبت و منفی است که در پاسخ‌های ما به تمام وقایعی که با آن‌ها روبرو می‌شویم تأثیر می‌گذارد. وقتی فردی روحیه خوبی نداشته باشد، دنیا و هر آنچه در آن است را کم‌نور و خاکستری می‌بیند؛ اما وقتی خوشحال است دنیا را زیبا و رنگی می‌بیند. در این پدیده فرد می‌تواند طیف وسیعی از خلقیات را تجربه کند که به عنوان خلق خوب (مثلاً شاد، آرام، فرسوده) یا خلق بد (افسرده، تند، عصبی) تبیین می‌شود. یک رویکرد مشترک برای گرفتن وسعت این تنوع، استفاده از ابعاد اساسی است که دسته‌بندی خلقی را مشخص می‌کند.

**واتسون و تلگن (۱۹۸۵)** الگوی خلق‌وخوی دوعاملی را ارائه دادند که از هر دو بعد استفاده می‌کنند و در مطالعات مربوط به ساختار عاطفی خلقیات به کار می‌برند (**واتسون و کلارک<sup>۸</sup>**، ۱۹۹۴) (**واتسون و کلارک<sup>۹</sup>**، ۱۹۸۸): ظرفیت (نمایانگر تمایز خوب/بد) و برانگیختگی (انرژی فراوان- انرژی کم). این ابعاد باهم ترکیب می‌شوند تا چهار دسته اصلی خلق‌وخوی انرژی‌یافته- ناخوشایند<sup>۱۰</sup>، انرژی‌یافته- خوشایند<sup>۱۱</sup>، آرام- ناخوشایند<sup>۱۲</sup> و آرام- خوشایند<sup>۱۳</sup> را همان‌طور که در شکل نمایش داده شده است، تشکیل شود. هر طبقه انواع مختلفی از خلق‌وخوی مشخص را نشان می‌دهد (**واتسون و تلگن<sup>۱۴</sup>**، ۱۹۸۵). به‌عنوان مثال، در دسته آرام- ناخوشایند، فرد انواع خلقیات مانند احساس بی‌حوصلگی، بیهودگی، افسردگی، کسلی، خستگی، غمگینی و بدبختی را احساس می‌کند.

1. Goleman
2. Bar-On
3. Forgas & Bower
4. Schwarz & Strack
5. Kelley & Hoffman
6. Clark & Isen
7. Isen & Levin
8. Watson & Clark
9. Watson & Clark
10. Energized -Unpleasant
11. Energized -Pleasant
12. Calm -Unpleasant
13. Calm -Pleasant
14. Watson & Tellegen

حالت خلق‌وخوی دلپذیر- انرژی‌یافته میزانی را که یک فرد احساس می‌کند مشتاق، فعال و هوشیار است، نشان می‌دهد. این حالت هیجان و تعامل لذت‌بخش است، در حالی که حالت خلقی مخالف (آرام- ناخوشایند) حالت غم و اندوه و بی‌حالی است. حالت خلق‌وخوی انرژی‌یافته- ناخوشایند، نشان‌دهند میزان احساس تنش، عصبی و ناراحتی فرد است. این حالت پریشانی و درگیری ناخوشایند است در حالی که حالت روحیهٔ مخالف (آرام- خوشایند) یک حالت آرامش و سکون و آسودگی است (دسمت و همکاران<sup>۱</sup>، ۲۰۱۲).



شکل (۲) براساس مدل PANAS توسط واتسون و تلنگن (۱۹۸۵)، با نمونه‌هایی از حالات از راسل<sup>۲</sup> (۱۹۸۰) و بارت<sup>۳</sup> و راسل (۱۹۹۹).

در آزمون کلی سبک تصمیم‌گیری کلی پنج سبک تصمیم‌گیری وجود دارد: عقلایی، شهودی، آنی، اجتنابی و وابستگی. **سبک تصمیم‌گیری عقلایی:** این سبک بیانگر تمایل تصمیم‌گیرنده به شناسایی تمامی راهکارهای ممکن، ارزیابی نتایج هر راهکار از تمامی جنبه‌های مختلف و در نهایت انتخاب راهکار بهینه و مطلوب توسط تصمیم‌گیرنده در هنگام مواجهه با شرایط تصمیم‌گیری می‌باشد.

**سبک تصمیم‌گیری شهودی:** این سبک تصمیم‌گیری فرایندی ناخودآگاه است که از تجربه‌های استنتاج‌شده حمایت می‌شود، نوعی شم و فراست درونی است. در این شیوه، تصمیم‌گیرنده منطق روشنی برای صحت تصمیم خود ندارد بلکه با تکیه بر بینش درونی خود، تصمیم‌گیری می‌کند. در کل سبک شهودی، اعتماد به احساسات اولیه و واکنش‌های غریزی است.

**سبک تصمیم‌گیری وابسته:** این سبک بیانگر نبود استقلال فکری و عملی تصمیم‌گیرنده و تکیه بر حمایت‌ها و راهنمایی‌های دیگران در هنگام تصمیم‌گیری است. در این سبک شخص تصمیم‌گیرنده به جای مشورت کردن با دیگران و خود تصمیم گرفتن، کاملاً متکی و وابسته به دیدگاه اطرافیان عمل می‌کند.

1. Desmet et al.  
2. Russell  
3. Bart



**سبک تصمیم‌گیری آنی:** افراد این سبک در هنگام مواجه شدن با موقعیت تصمیم‌گیری، بلافاصله و بی‌درنگ تصمیم اصلی خود را اتخاذ می‌کنند. این سبک بیانگر احساس اضطراب تصمیم‌گیرنده و تمایل وی به تصمیم‌گیری در کوتاهترین و سریعترین زمان ممکن است.

**سبک تصمیم‌گیری اجتنابی:** این سبک را می‌توان تلاش و تمایل فرد تصمیم‌گیرنده به اجتناب از اتخاذ هرگونه تصمیم و تا حد امکان دوری از موقعیت‌های تصمیم‌گیری تعریف نمود. افرادی از که این سبک برخوردارند در هنگام مواجهه با مسئله یا فرصت تا آنجا که امکان‌پذیر باشد، تصمیم‌گیری را به تعویق انداخته و از هرگونه واکنش نسبت به مسئله‌رخ داده طفره می‌روند. در سبک اجتنابی افراد از مسئولیت تصمیم‌گیری اجتناب می‌کنند. با این سبک، فرد تصمیمی نمی‌گیرد (اسکات و بروس<sup>۱</sup>، ۱۹۹۵).

در ادامه به برخی پژوهش‌های انجام‌شده در این حوزه اشاره می‌شود:

**لاجوردی و کوبی (۱۳۹۵)** در پژوهشی با عنوان «بررسی نقش هوش هیجانی بر کیفیت تصمیم‌گیری مدیران» نتیجه‌گیری کرده‌اند که بین هوش هیجانی و سبک‌های تصمیم‌گیری عقلایی و اجتنابی مدیران یک رابطه معنادار و منفی و بین هوش هیجانی و سبک تصمیم‌گیری شهودی و آنی مدیران مورد مطالعه یک رابطه معنادار و مثبت وجود دارد. در این بررسی بین هوش هیجانی و سبک تصمیم‌گیری وابستگی رابطه معناداری به‌دست نیامد.

**طبری و قربانی (۱۳۸۸)** در پژوهشی با عنوان «نقش هوش هیجانی بر شیوه تصمیم‌گیری مدیران» یافته‌های پژوهش نشان می‌دهد که در کل جامعه مدیران از سطح خوب هوش هیجانی برخوردارند. میان هوش هیجانی مدیران با شیوه تصمیم‌گیری برنامه‌ریزی شده و تصمیم‌گیری برنامه‌ریزی نشده نیز رابطه معنادار وجود دارد. رابطه بین هوش هیجانی و تصمیم‌گیری برنامه‌ریزی شده و تصمیم‌گیری برنامه‌ریزی نشده در دانشگاه غیر دولتی بیشتر از دانشگاه دولتی می‌باشد.

در پژوهش دیگری **جلیلی و همکاران (۱۳۹۳)** با عنوان «تأثیر هوش هیجانی بر تصمیم‌گیری‌های سرمایه‌گذاران انفرادی فعال در بورس اوراق بهادار تهران» نتیجه‌گیری کردند که بین متغیرهای اصلی پژوهش (هوش هیجانی و تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران) رابطه مستقیم وجود دارد.

**قربانی و همکاران (۱۳۹۵)** در پژوهشی با عنوان «بررسی نقش میان میانجی‌گری سبک‌های عقلایی و شهودی مدیران بر رابطه هوش هیجانی با رفتارهای نوآورانه» نشان دادند که هوش هیجانی بر رفتار نوآورانه مدیران تأثیر مثبت و معنی‌دار دارد و بر سبک تصمیم‌گیری شهودی آن‌ها تأثیرگذار است؛ اما از طریق سبک‌های تصمیم‌گیری عقلایی و شهودی، بر رفتار نوآورانه آنان اثر نمی‌گذارد.

**جانگو و همکاران<sup>۲</sup> (۲۰۱۴)**، در پژوهش «بررسی عوامل مؤثر بر تصمیمات سرمایه‌گذاری فردی» براساس نظریه مالی رفتاری پرداخته‌اند. یافته‌های این پژوهش نشان می‌دهد که سرمایه‌گذاران باید درک درستی از تصمیم‌گیری در زمینه‌های مختلف سرمایه‌گذاری داشته باشند و عوامل مؤثر بر رفتار سرمایه‌گذاران بر چگونگی سیاست‌ها و استراتژی‌های آینده شرکت مؤثر خواهد بود، زیرا استراتژی شرکت تحت تأثیر تصمیم‌های سرمایه‌گذاران قرار خواهد گرفت.

**بنیسیان و همکاران (۱۳۹۷)** در پژوهشی با عنوان «ارائه مدل رابطه هوش مالی با گرایش‌های رفتاری و اثر آن‌ها در تصمیمات سرمایه‌گذاری براساس نظریه رفتار برنامه‌ریزی شده» نتیجه پژوهش آن‌ها حاکی از این است که

متغیرهایی از جمله رفتار منطقی، رفتار توده‌بار، رفتارهای واکنشی، رفتار مبتنی بر تجربه و آزمون و خطا بر گرایش‌های رفتاری و نگرش مبتنی بر رفتار، هنجار ذهنی کنترل رفتار، ادراک بر هوش مالی و در نهایت بر تصمیم‌های سرمایه‌گذاری تأثیرگذارند.

**میلادیان و ضیایی‌پور (۱۳۹۵)** در پژوهشی با عنوان «تأثیر هوش هیجانی و سواد مالی بر رفتار مالی سرمایه‌گذاران در بورس اوراق بهادار تهران» به بررسی تأثیر متغیرهای هوش هیجانی و سواد مالی بر رفتار مالی سرمایه‌گذاران را که به عنوان سوگیری شناخته می‌شود، سنجیدند. نتایج حاکی از آن است که در سطح خطای ۰/۵ به صورت همزمان متغیرهای هوش هیجانی و سواد مالی بر رفتار مالی سرمایه‌گذاران تأثیر داشته‌اند. این تأثیر برای هوش هیجانی با ضریب منفی به مقدار ۶/۵ برای متغیر سواد مالی با ضریب مثبت به مقدار ۱۱۳ می‌باشد. پس از گرفتن قدرمطلق مشخص می‌شود که ضریب استاندارد تأثیر هوش هیجانی از سواد مالی بیشتر است و هوش هیجانی تأثیر بیشتری بر رفتار مالی سرمایه‌گذاران دارد.

**پمپین<sup>۱</sup> (۲۰۰۹)** کاملترین فهرست تورش‌های رفتاری را که مشتمل بر ۲۱ تورش است ارائه کرده‌است. تاکنون مطالعه‌ای به بررسی نقش تعدیل‌گر تورش‌های رفتاری بر تأثیر ویژگی‌های فردی مدیران مالی و مشخصات شرکت‌ها بر عملکرد مالی شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران نپرداخته‌است.

**نگوک<sup>۲</sup> (۲۰۱۴)** در پژوهشی به بررسی عوامل مؤثر بر رفتار تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران در اوراق بهادار پرداخت. برای این منظور داده‌های مورد نیاز از طریق توزیع پرسش‌نامه بین ۱۸۸ سرمایه‌گذار انفرادی در شهر هوشی‌مین<sup>۳</sup> ویتنام گردآوری شد. همچنین جهت تجزیه و تحلیل داده‌ها از تحلیل عاملی استفاده شد. این پژوهش پنج عامل رفتاری مؤثر در سرمایه‌گذاران فردی را در بورس اوراق بهادار تعیین کرده است که عبارتند از: گروه، بازار، چشم‌انداز، اطمینان بیش از حد و خطای توانایی اتکا.

**قالمق و همکاران (۱۳۹۵)** در پژوهش «تأثیر سواد مالی بر تورش‌های رفتاری سرمایه‌گذاران بورس اوراق بهادار تهران» به بررسی رابطه بین میزان سواد مالی و تورش‌های رفتاری سرمایه‌گذاران نیز پرداخته‌اند که نتایج تجزیه و تحلیل داده‌ها حاکی از این است که میان میزان سواد مالی سرمایه‌گذاران و تورش‌های رفتاری آن‌ها رابطه معنادار مثبتی وجود دارد.

**مردی‌زانی و همکاران (۱۴۰۰)** در پژوهش «بررسی نقش تعدیل‌گر تورش‌های رفتاری بر رابطه بین ویژگی‌های فردی مدیران مالی و مشخصات شرکت‌ها با عملکرد مالی شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران» به بررسی تأثیر ویژگی‌های فردی مدیران مالی و مشخصات شرکت‌ها بر عملکرد مالی شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران از طریق نقش تعدیل‌گر تورش‌های رفتاری پرداخته‌است. نتایج این پژوهش نشان می‌دهد که ویژگی‌های فردی مدیران مالی تأثیر معنادار مثبتی بر عملکرد شرکت‌های بررسی شده دارد.

**سلیمی و همکاران (۱۴۰۰)** در پژوهشی با عنوان «بررسی تأثیر ویژگی‌های شخصیتی و انگیزه فردی بر تمایل رفتار توده‌وار سرمایه‌گذاران با نقش تعدیلی تجربه و دانش مالی در بورس اوراق بهادار تهران» به بررسی تأثیر ویژگی‌های شخصیتی و انگیزه فردی بر تمایل رفتار توده‌وار سرمایه‌گذاران با نقش تعدیلی تجربه و دانش مالی در بورس اوراق بهادار تهران پرداخته شده است. نتایج پژوهش گویای وجود ارتباط معنی‌دار میان تمامی ویژگی‌های شخصیتی با رفتار توده‌وار بوده است. همچنین سرمایه‌گذاران با تیپ شخصیتی سازگار یا مطیع بیشتر تحت تأثیر

1. Pompian

2. Ngoc

3. Ho Chi Minh

رفتار توده‌وار قرار می‌گیرند. نتایج نشان داد دو متغیر تجربه و دانش مالی نیز بر ارتباط بین تیپ‌های شخصیتی و عوامل انگیزشی با رفتار توده‌وار تأثیر معناداری دارند.

**لاری سمنانی و دهخدا (۱۳۹۹)** در پژوهش «بررسی تأثیر روحیه سرمایه‌گذاران بر دام‌های مالی رفتاری در بورس اوراق بهادار» به این نتیجه رسیدند که دام‌های مالی رفتاری سرمایه‌گذاران تحت تأثیر مستقیم دو حالت روحیات بالا (شیدایی) و روحیات پایین (افسردگی) است، همچنین دام‌های مالی رفتاری بیشتر از همه متأثر از روحیات بالا است. **فولادی و همکاران (۱۴۰۰)** در پژوهشی با عنوان «تأثیر ویژگی‌های مالی رفتاری بر تصمیم‌های سرمایه‌گذاری با تأکید بر نقش میانجی ویژگی‌های فردی و عمومی سرمایه‌گذاران در بورس اوراق بهادار تهران» به این نتایج دست یافته‌اند که تورش‌های رفتاری سرمایه‌گذاران با نقش میانجی ویژگی‌های فردی و عمومی سرمایه‌گذاران بر تصمیم سرمایه‌گذاری در سهام تأثیر معناداری دارد. همچنین تورش‌های ترجیحی با نقش میانجی ویژگی‌های فردی و عمومی سرمایه‌گذاران بر تصمیم سرمایه‌گذاری در سهام تأثیر معناداری دارد.

### فرضیه‌های پژوهش

فرضیه اول: بین هوش هیجانی و تصمیم‌گیری مالی رابطه مثبت وجود دارد.

فرضیه فرعی مربوط به فرضیه اول:

- بین هوش هیجانی و سبک شهودی تصمیم‌گیری مالی، رابطه مثبت وجود دارد.
  - بین هوش هیجانی و سبک عقلایی تصمیم‌گیری مالی، رابطه مثبت وجود دارد.
  - بین هوش هیجانی و سبک وابستگی تصمیم‌گیری مالی، رابطه مثبت وجود دارد.
  - بین هوش هیجانی و سبک آنی تصمیم‌گیری مالی، رابطه مثبت وجود دارد.
  - بین هوش هیجانی و سبک اجتنابی تصمیم‌گیری مالی، رابطه مثبت وجود دارد.
- فرضیه دوم: بین خلق‌وخو و تصمیم‌گیری مالی رابطه مثبت وجود دارد.

فرضیه فرعی مربوط به فرضیه دوم:

- بین خلق‌وخوی و تصمیم‌گیری مالی، رابطه مثبت وجود دارد.
- بین خلق منفی و سبک تصمیم‌گیری شهودی مالی، رابطه مثبت وجود دارد.
- بین خلق منفی و سبک عقلایی تصمیم‌گیری مالی، رابطه مثبت وجود دارد.
- بین خلق منفی و سبک وابستگی تصمیم‌گیری مالی، رابطه مثبت وجود دارد.
- بین خلق منفی و سبک آنی تصمیم‌گیری مالی، رابطه مثبت وجود دارد.
- بین خلق منفی و سبک اجتنابی تصمیم‌گیری مالی، رابطه مثبت وجود دارد.
- بین خلق مثبت و سبک تصمیم‌گیری شهودی مالی، رابطه مثبت وجود دارد.
- بین خلق مثبت و سبک عقلایی تصمیم‌گیری مالی، رابطه مثبت وجود دارد.
- بین خلق مثبت و سبک وابستگی تصمیم‌گیری مالی، رابطه مثبت وجود دارد.
- بین خلق مثبت و سبک آنی تصمیم‌گیری مالی، رابطه مثبت وجود دارد.
- بین خلق مثبت و سبک اجتنابی تصمیم‌گیری مالی، رابطه مثبت وجود دارد.

فرضیه سوم: بین هوش هیجانی و خلق‌وخو رابطه مثبت وجود دارد.

فرضیه چهارم: خلق‌وخوی نقش میانجی بین هوش هیجانی و تصمیم‌گیری مالی دارد.

### روش‌شناسی پژوهش

این پژوهش به لحاظ هدف کاربردی است از نظر روش، در زمره تحقیقات پیمایشی (توصیفی-همبستگی) قرار دارد. نمونه مطالعه‌شده پژوهش، سرمایه‌گذاران شهر همدان بود که با استفاده از فرمول کوکران ۳۶۹ تعیین شد و افراد نمونه به روش نمونه‌گیری تصادفی انتخاب شدند و پرسش‌نامه هوش هیجانی بارآن با ۹۰ سنجه، پرسش‌نامه پاناس برای سنجش متغیر خلق‌و‌خو با ۲۰ سنجه و پرسش‌نامه تصمیم‌گیری بروس و اسکات با ۲۵ سنجه در این پژوهش استفاده گشت.

برای تأیید اعتبار این پرسش‌نامه علاوه برای تأیید روایی صوری و محتوایی، از روایی سازه به روش تحلیل عامل تأییدی و با استفاده از آزمون‌های میانگین استخراجی (AVE) و آزمون فورنل و لاکر استفاده شد؛ همچنین مدل اندازه‌گیری براساس آزمون آلفای کرونباخ، آزمون پایایی ترکیبی و آزمون اسپیرمن مورد سنجش و پذیرش قرار گرفت.

### یافته‌های پژوهش

آزمون روایی مدل براساس روایی همگرا و واگرا سنجش می‌شود. روایی همگرا در رابطه با آزمون میانگین واریانس استخراجی (AVE) و روایی واگرا در رابطه با آزمون فورنل و لاکر است. در رابطه با روایی همگرا یکی از آزمون‌ها است که در جدول زیر آورده شده است:

جدول (۲) نتایج واریانس استخراجی

ضریب متغیر	ضریب پایایی	ضریب متغیر	ضریب پایایی
احترام به خود	۰/۵۴۸	سبک تصمیم‌گیری آنی	۰/۵۵۰
استقلال	۰/۵۴۵	سبک تصمیم‌گیری اجتنابی	۰/۵۴۵
انعطاف‌پذیری	۰/۵۳۵	سبک تصمیم‌گیری شهودی	۰/۵۴۵
تحمل فشار روانی	۰/۵۵۰	سبک تصمیم‌گیری عقلانی	۰/۵۳۹
تصمیم‌گیری مالی	۰/۵۲۲	سبک تصمیم‌گیری وابستگی	۰/۵۵۶
حل مسئله	۰/۵۴۶	شادمانی	۰/۵۱۶
خلق‌و‌خو	۰/۵۳۴	مسئولیت‌پذیری اجتماعی	۰/۵۳۵
هوش هیجانی	۰/۵۲۲	واقع‌گرایی	۰/۵۳۱
خودابرازی	۰/۵۳۹	خودشکوفایی	۰/۵۴۴
خوش‌بینی	۰/۵۵۰	خویشتن‌داری/کنترل تکانش	۰/۵۶۱
روابط بین فردی	۰/۵۲۰	پاناس مثبت	۰/۵۴۷
پاناس منفی	۰/۵۴۹		

همان‌طور که در جدول (۲) مشخص می‌باشد، برای تمامی متغیرها و به‌خصوص ابعادی که دارای سؤال می‌باشند، میانگین واریانس استخراجی یا ضریب پایایی اشتراکی بیشتر از ۰/۵ بود. بنابراین روایی همگرایی مدل اندازه‌گیری تأیید می‌شود و این نشان می‌دهد که پرسش‌های هر بعد با یکدیگر همگرایی لازم را دارند، به عبارتی، پرسش‌های اندازه‌گیری‌کننده هر متغیر با یکدیگر همبستگی دارند. در رابطه با روایی واگرا آزمون فورنل و لاکر بررسی می‌گردد. براساس آزمون فورنل و لاکر می‌توان گفت که مقادیر روی قطر اصلی که همان جذر میانگین واریانس استخراجی هستند، بیشتر از اعداد هر ردیف بوده و بنابراین بین متغیرها روایی واگرا وجود دارد و به عبارتی می‌توان گفت که بین پرسش‌های هر متغیر نسبت به پرسش‌های متغیر دیگر واگرایی و یا نبود هم‌خطی است.

در آزمون پایایی مدل اندازه‌گیری براساس آزمون آلفای کرونباخ<sup>۱</sup>، آزمون پایایی ترکیبی<sup>۲</sup> و آزمون اسپیرمن<sup>۳</sup> سنجیده می‌شود. در جدول (۳) پایایی مدل اندازه‌گیری بررسی می‌گردد.

جدول (۳) آزمون‌های پایایی

ضریب همبستگی اسپیرمن	ضریب پایایی ترکیبی	متغیر	ضریب همبستگی اسپیرمن	ضریب پایایی ترکیبی	ضریب آلفای کرونباخ	متغیر
۰/۷۷۷	۰/۸۲۹	سبک تصمیم‌گیری آنی	۰/۷۹۲	۰/۸۴۷	۰/۷۸۲	احترام به خود
۰/۷۲۰	۰/۸۰۳	سبک تصمیم‌گیری اجتنابی	۰/۷۷۷	۰/۸۲۰	۰/۷۳۶	استقلال
۰/۷۹۷	۰/۸۰۱	سبک تصمیم‌گیری شهودی	۰/۷۴۴	۰/۷۵۵	۰/۷۱۹	انعطاف‌پذیری
۰/۷۴۴	۰/۷۴۹	سبک تصمیم‌گیری عقلانی	۰/۸۰۷	۰/۷۱۶	۰/۷۵۶	تحمل فشار روانی
۰/۸۱۴	۰/۸۶۱	سبک تصمیم‌گیری وابستگی	۰/۸۶۴	۰/۷۴۳	۰/۷۳۰	تصمیم‌گیری مالی
۰/۸۲۴	۰/۸۶۳	شادمانی	۰/۷۹۰	۰/۸۳۰	۰/۷۴۸	حل مسئله
۰/۷۹۷	۰/۷۴۱	مسئولیت‌پذیری اجتماعی	۰/۹۰۶	۰/۷۷۸	۰/۷۷۸	خلق‌وخو
۰/۷۲۴	۰/۸۰۱	همدلی	۰/۷۴۹	۰/۸۱۱	۰/۷۱۷	خودآگاهی هیجانی
۰/۹۶۳	۰/۹۵۳	هوش هیجانی	۰/۷۰۸	۰/۷۸۳	۰/۷۷۸	خودآبرازی
۰/۷۳۰	۰/۷۱۰	واقع‌گرایی	۰/۷۶۴	۰/۸۱۷	۰/۷۳۰	خودشکوفایی
۰/۸۸۷	۰/۸۹۴	پاناس مثبت	۰/۸۲۵	۰/۸۴۸	۰/۷۸۲	خوش‌بینی
۰/۸۹۴	۰/۹۰۴	پاناس منفی	۰/۸۵۴	۰/۸۸۴	۰/۸۴۲	خویش‌ن‌داری/کنترل تکانش
			۰/۸۲۴	۰/۸۶۶	۰/۸۱۵	روابط بین فردی

براساس جدول (۳) می‌توان نتیجه گرفت که ضرایب آلفای کرونباخ برای تمامی متغیرهای پژوهش بیشتر از ۰/۷ بوده، بنابراین همبستگی بین پرسش‌های متغیرها در خارج از مدل اندازه‌گیری تأیید می‌گردد و متغیرها در خارج از مدل اندازه‌گیری دارای همسانی درونی هستند. همبستگی اسپیرمن به بررسی همبستگی بین پرسش‌های هر متغیر می‌پردازد. همچنین از آنجا که پایایی ترکیبی برای تمام متغیرها بیشتر از ۰/۷ است، لذا بین پرسش‌های هر متغیر در داخل مدل اندازه‌گیری نیز همبستگی وجود دارد.

در مدل ساختاری، فرضیه اصلی اول و فرضیه‌های فرعی آن بین هوش هیجانی و تصمیم‌گیری مالی رابطه معناداری وجود دارد.

براساس جدول (۴) سطح معنی‌داری باید کمتر از ۰/۰۵ باشد و مقدار آماره  $t$  باید از ۱/۹۶ بیشتر باشد پس نتیجه می‌گیریم که هوش هیجانی با سطح اطمینان ۰/۹۵ با تصمیم‌گیری مالی رابطه معناداری دارد و ضریب همبستگی مثبت نشان‌دهنده ارتباط مستقیم بین دو متغیر است. بنابراین نتیجه می‌گیریم که بین هوش هیجانی و تصمیم‌گیری مالی در سهامداران شهر همدان رابطه معناداری وجود دارد؛ همچنین بین هوش هیجانی و سبک‌های مختلف تصمیم‌گیری افراد که دارا می‌باشند براساس جدول فوق نتایج زیر حاصل شد:

1. Cronbach's Alpha
2. Composite Reliability (CR)
3. Spearman

۱. هوش هیجانی با سبک تصمیم‌گیری شهودی رابطه معناداری ندارد.
۲. بین هوش هیجانی و سبک تصمیم‌گیری عقلایی رابطه معنادار منفی وجود دارد؛ یعنی هرچه فرد هوش هیجانی بیشتری داشته باشد کمتر منجر به تصمیم‌گیری عقلایی می‌شود.
۳. بین هوش هیجانی و سبک تصمیم‌گیری وابستگی رابطه معنادار مثبتی وجود دارد؛ یعنی هوش هیجانی بیشتر منجر تصمیم‌گیری وابستگی می‌شود.
۴. بین هوش هیجانی و سبک تصمیم‌گیری آنی رابطه معنادار مثبتی وجود دارد؛ یعنی هوش هیجانی بیشتر منجر تصمیم‌گیری آنی می‌شود.
۵. بین هوش هیجانی و سبک تصمیم‌گیری اجتنابی رابطه معنادار مثبتی وجود دارد؛ یعنی هوش هیجانی بیشتر منجر تصمیم‌گیری اجتنابی می‌شود.

جدول (۴) نتایج آزمون فرضیه اول و فرضیه‌های فرعی آن

فرضیه‌ها	روابط	تعداد	ضریب همبستگی	t-value	سطح معنی‌داری	نتیجه
فرضیه اصلی	هوش هیجانی $\rightarrow$ تصمیم‌گیری مالی	۵۶۵	۰/۵۴۹	۱۰/۰۸۲	۰/۰۰۰	معنادار
فرضیه‌های فرعی	هوش هیجانی $\rightarrow$ سبک تصمیم‌گیری شهودی مالی	۵۶۵	۰/۳۸۱	۰/۹۴۴	۰/۳۴۵	غیر معنادار
	هوش هیجانی $\rightarrow$ سبک تصمیم‌گیری عقلایی مالی	۵۶۵	-۰/۵۳۶	۱۳/۳۸۷	۰/۰۰۰	معنادار
	هوش هیجانی $\rightarrow$ سبک تصمیم‌گیری وابستگی مالی	۵۶۵	۰/۴۱۹	۱۴/۳۱۷	۰/۰۰۰	معنادار
	هوش هیجانی $\rightarrow$ سبک تصمیم‌گیری آنی مالی	۵۶۵	۰/۳۹۹	۱۲/۰۸۷	۰/۰۰۰	معنادار
	هوش هیجانی $\rightarrow$ سبک تصمیم‌گیری اجتنابی مالی	۵۶۵	۰/۴۰۱	۱۲/۲۳۹	۰/۰۰۰	معنادار

فرضیه دوم به بررسی رابطه بین خلق‌وخو و تصمیم‌گیری مالی می‌پردازد. جدول (۵) ضریب همبستگی و سطح معناداری بین دو متغیر خلق‌وخو و تصمیم‌گیری را نشان می‌دهد.

جدول (۵) نتایج آزمون فرضیه اصلی دوم و فرضیه‌های فرعی آن

فرضیه‌ها	روابط	تعداد	ضریب همبستگی	t-value	سطح معنی‌داری	نتیجه
فرضیه اصلی	خلق‌وخو $\rightarrow$ تصمیم‌گیری مالی	۵۶۵	۰/۵۰۸	۲/۹۹۰	۰/۰۰۳	معنادار
فرضیه‌های فرعی	خلق منفی $\rightarrow$ سبک تصمیم‌گیری شهودی مالی	۵۶۵	۰/۱۲۶	۳/۰۳۵	۰/۰۰۳	معنادار
	خلق منفی $\rightarrow$ سبک تصمیم‌گیری عقلایی مالی	۵۶۵	-۰/۳۱۷	۸/۷۶۲	۰/۰۰۰	معنادار
	خلق منفی $\rightarrow$ سبک تصمیم‌گیری وابستگی مالی	۵۶۵	۰/۳۱۷	۸/۵۳۷	۰/۰۰۰	معنادار
	خلق منفی $\rightarrow$ سبک تصمیم‌گیری آنی مالی	۵۶۵	۰/۳۸۰	۹/۹۵۶	۰/۰۰۰	معنادار
	خلق منفی $\rightarrow$ سبک تصمیم‌گیری اجتنابی مالی	۵۶۵	۰/۳۶۸	۱۰/۳۵۴	۰/۰۰۰	معنادار
	خلق مثبت $\rightarrow$ سبک تصمیم‌گیری شهودی مالی	۵۶۵	-۰/۱۴۶	۰/۸۲۰	۰/۴۱۳	غیر معنادار
	خلق مثبت $\rightarrow$ سبک تصمیم‌گیری عقلایی مالی	۵۶۵	۰/۴۳۲	۱۲/۸۸۲	۰/۰۰۰	معنادار
	خلق مثبت $\rightarrow$ سبک تصمیم‌گیری وابستگی مالی	۵۶۵	-۰/۲۹۹	۸/۲۳۴	۰/۰۰۰	معنادار
	خلق مثبت $\rightarrow$ سبک تصمیم‌گیری آنی مالی	۵۶۵	-۰/۲۸۷	۸/۰۱۲	۰/۰۰۰	معنادار
خلق مثبت $\rightarrow$ سبک تصمیم‌گیری اجتنابی مالی	۵۶۵	-۰/۲۸۰	۷/۹۷۴	۰/۰۰۰	معنادار	



براساس جدول (۵) سطح معنی‌داری باید کمتر از ۰/۰۵ باشد و مقدار آماره t باید از ۱/۹۶ بیشتر باشد پس نتیجه می‌گیریم خلق‌و‌خو با سطح اطمینان ۹۵٪ با تصمیم‌گیری مالی رابطه معناداری با ضریب همبستگی مثبت وجود دارد؛ همچنین براساس سطوح معنی‌داری و ضرایب همبستگی نتایج زیر منتج می‌شود:

۱. بین خلق‌و‌خوی منفی و سبک تصمیم‌گیری شهودی رابطه معنادار با ضریب همبستگی مثبت وجود دارد؛ یعنی هرچه میزان خلق منفی در افراد بیشتر باشد میزان تصمیم‌گیری شهودی نیز بیشتر می‌شود.
  ۲. بین خلق‌و‌خوی منفی و سبک تصمیم‌گیری عقلایی رابطه معنادار با ضریب همبستگی منفی وجود دارد؛ یعنی هرچه میزان خلق منفی در افراد بیشتر باشد میزان تصمیم‌گیری عقلایی کمتر می‌شود.
  ۳. بین خلق‌و‌خوی منفی و تصمیم‌گیری وابستگی رابطه معنادار با ضریب همبستگی مثبت وجود دارد؛ یعنی هرچه میزان خلق منفی در افراد بیشتر باشد میزان تصمیم‌گیری وابستگی بیشتر می‌شود.
  ۴. بین خلق‌و‌خوی منفی و تصمیم‌گیری آنی رابطه معنادار با ضریب همبستگی مثبت وجود دارد؛ یعنی هرچه میزان خلق منفی در افراد بیشتر باشد میزان تصمیم‌گیری آنی بیشتر می‌شود.
  ۵. بین خلق‌و‌خوی منفی و تصمیم‌گیری اجتنابی رابطه معنادار با ضریب همبستگی مثبت وجود دارد؛ یعنی هرچه میزان خلق منفی در افراد بیشتر باشد میزان تصمیم‌گیری اجتنابی بیشتر می‌شود.
  ۶. بین خلق‌و‌خوی مثبت و تصمیم‌گیری شهودی رابطه معنادار وجود ندارد.
  ۷. بین خلق‌و‌خوی مثبت و تصمیم‌گیری عقلایی رابطه معنادار با ضریب همبستگی مثبت وجود دارد؛ یعنی هرچه میزان خلق مثبت در افراد بیشتر باشد میزان تصمیم‌گیری عقلایی بیشتر می‌شود.
  ۸. بین خلق‌و‌خوی مثبت و تصمیم‌گیری وابستگی رابطه معنادار با ضریب همبستگی منفی وجود دارد؛ یعنی هرچه میزان خلق مثبت در افراد بیشتر باشد میزان تصمیم‌گیری وابستگی کمتر می‌شود.
  ۹. بین خلق‌و‌خوی مثبت و تصمیم‌گیری آنی رابطه معنادار با ضریب همبستگی منفی وجود دارد؛ یعنی هرچه میزان خلق مثبت در افراد بیشتر باشد میزان تصمیم‌گیری آنی کمتر می‌شود.
  ۱۰. بین خلق‌و‌خوی مثبت و تصمیم‌گیری اجتنابی رابطه معنادار با ضریب همبستگی منفی وجود دارد؛ یعنی هرچه میزان خلق مثبت در افراد بیشتر باشد میزان تصمیم‌گیری اجتنابی کمتر می‌شود.
- در فرضیه اصلی سوم و فرضیه‌های فرعی آن بین هوش هیجانی و خلق‌و‌خو رابطه معناداری وجود دارد.

جدول (۶) نتایج آزمون فرضیه اصلی سوم و فرضیه‌ها فرعی آن

فرضیه‌ها	روابط	تعداد	ضریب همبستگی	t-value	سطح معنی‌داری	نتیجه
فرضیه اصلی	هوش هیجانی ⇐ خلق‌و‌خو	۵۶۵	-۰/۴۹۰	۲/۶۴۷	۰/۰۰۸	معنادار
فرضیه‌های فرعی	هوش هیجانی ⇐ خلق‌و‌خو مثبت	۵۶۵	-۰/۷۵۷	۳۳/۶۷۴	۰/۰۰۰	معنادار
	هوش هیجانی ⇐ خلق‌و‌خو منفی	۵۶۵	۰/۷۰۹	۴۲/۷۱۶	۰/۰۰۰	معنادار

براساس جدول (۶) سطح معنی‌داری باید کمتر از ۰/۰۵ باشد و مقدار آماره t باید از ۱/۹۶ بیشتر باشد پس سطح معناداری به‌دست‌آمده از رابطه هوش هیجانی با خلق‌و‌خو کمتر از ۰/۰۵ بوده و این مقدار نشان می‌دهد که هوش هیجانی با سطح اطمینان ۹۵٪ با خلق‌و‌خو رابطه معناداری با همبستگی منفی دارد؛ بنابراین با توجه به سطح معناداری و ضریب همبستگی نتایج زیر به‌دست می‌آید:

هوش هیجانی بر خلق‌وخو مثبت رابطه معنادار با همبستگی منفی دارد؛ یعنی هر چی میزان هوش هیجانی بیشتر باشد، میزان خلق‌وخو مثبت کمتر می‌شود. همین‌طور می‌توان گفت هوش هیجانی بر خلق‌وخو منفی رابطه معنادار با همبستگی مثبت دارد؛ یعنی هر چی میزان هوش هیجانی بیشتر باشد میزان خلق‌وخو منفی بیشتر می‌شود.

در فرضیه اصلی چهارم پژوهش، خلق‌وخو نقش میانجی بین هوش هیجانی و تصمیم‌گیری مالی دارد. جدول زیر آزمون معناداری فرضیه اصلی چهارم پژوهش را نشان می‌دهد.

جدول (۷) فرضیه اصلی چهارم

روابط	ضریب مسیر (بتا)			انحراف معیار	t-value	سطح معنی‌داری	نتیجه
	اثر مستقیم	اثر غیرمستقیم	اثر کل				
هوش هیجانی → تصمیم‌گیری مالی	۰/۲۲۴	۰/۲۵۱	۰/۴۷۵	۰/۰۷۶	۲/۹۳۳	۰/۰۰۹	معنادار
هوش هیجانی → خلق‌وخو	۰/۸۱۹	-	۰/۸۱۹	۰/۰۰۹	۹۴/۷۷۲	۰/۰۰۱	معنادار
خلق‌وخو → تصمیم‌گیری مالی	۰/۲۷۴	-	۰/۲۷۴	۰/۰۵۱	۵/۳۴۹	۰/۰۰۶	معنادار

بر اساس جدول (۷) می‌توان نتیجه گرفت که مقادیر t-value برای تمام روابط فوق خارج از بازه ۱/۹۶ و -۱/۹۶ می‌باشند و لذا این روابط با سطح اطمینان ۹۵٪ معنادار هستند. از طرفی از ضرایب بتا می‌توان به این نتیجه دست یافت که هوش هیجانی به‌طور مستقیم به میزان ۲۲٪ بر تصمیم‌گیری مالی و به میزان ۸۲٪ بر خلق‌وخو اثرگذار است و خلق‌وخو به میزان ۲۷٪ متغیر تصمیم‌گیری مالی را تبیین می‌کند، همچنین هوش هیجانی بر تصمیم‌گیری مالی به‌طور غیرمستقیم و با نقش میانجی خلق‌وخو به میزان ۲۵٪ = ۸۲٪ × ۲۷٪ تأثیر می‌گذارد؛ بنابراین تصمیم‌گیری مالی همزمان هم از مسیر مستقیم و هم از مسیر غیرمستقیم (اثر کل) به میزان ۴۷٪ تحت تأثیر هوش هیجانی می‌باشد و در این بین خلق‌وخو به‌عنوان یک متغیر میانجی جزئی است. پس در کل می‌توان نتیجه گرفت که هوش هیجانی بر تصمیم‌گیری مالی با نقش واسط خلق‌وخو تأثیر دارد و پیش‌بینی می‌شود که در نمونه بزرگتر نیز از همان جامعه، فرضیه اصلی چهارم پژوهش تأیید گردد.

از سوی دیگر، برای بررسی میانجی بودن متغیر خلق‌وخو از آزمون سوبل استفاده می‌شود. به‌طور کلی در آزمون سوبل<sup>۱</sup> می‌توان از تخمین نرمال برای بررسی معنی‌داری رابطه استفاده کرد. با داشتن برآورد خطای استاندارد اثر غیرمستقیم می‌توان فرضیه صفر را در مقابل فرض مخالف آزمون کرد. آماره Z برابر است با نسبت  $a*b$  به خطای استاندارد آن. به عبارت دیگر مقدار Z-Value را از رابطه زیر به‌دست می‌آوریم:

آمار Z حاصل از آزمون سوبل

$$Z_{value} = \frac{a \times b}{\sqrt{(b^2 \times S_a^2) + (a^2 \times S_b^2) + (S_a^2 \times S_b^2)}} = 5/364$$

a: ضریب مسیر (بارعاملی) میان متغیر پیش‌بین و میانجی = ۰/۸۹۱

b: ضریب مسیر (بارعاملی) میان متغیر میانجی و ملاک = ۰/۲۷۴

$S_a$ : انحراف معیار مسیر متغیر پیش‌بین و میانجی = ۰/۰۰۹

$S_b$ : انحراف معیار مسیر متغیر میانجی و ملاک = ۰/۰۵۱

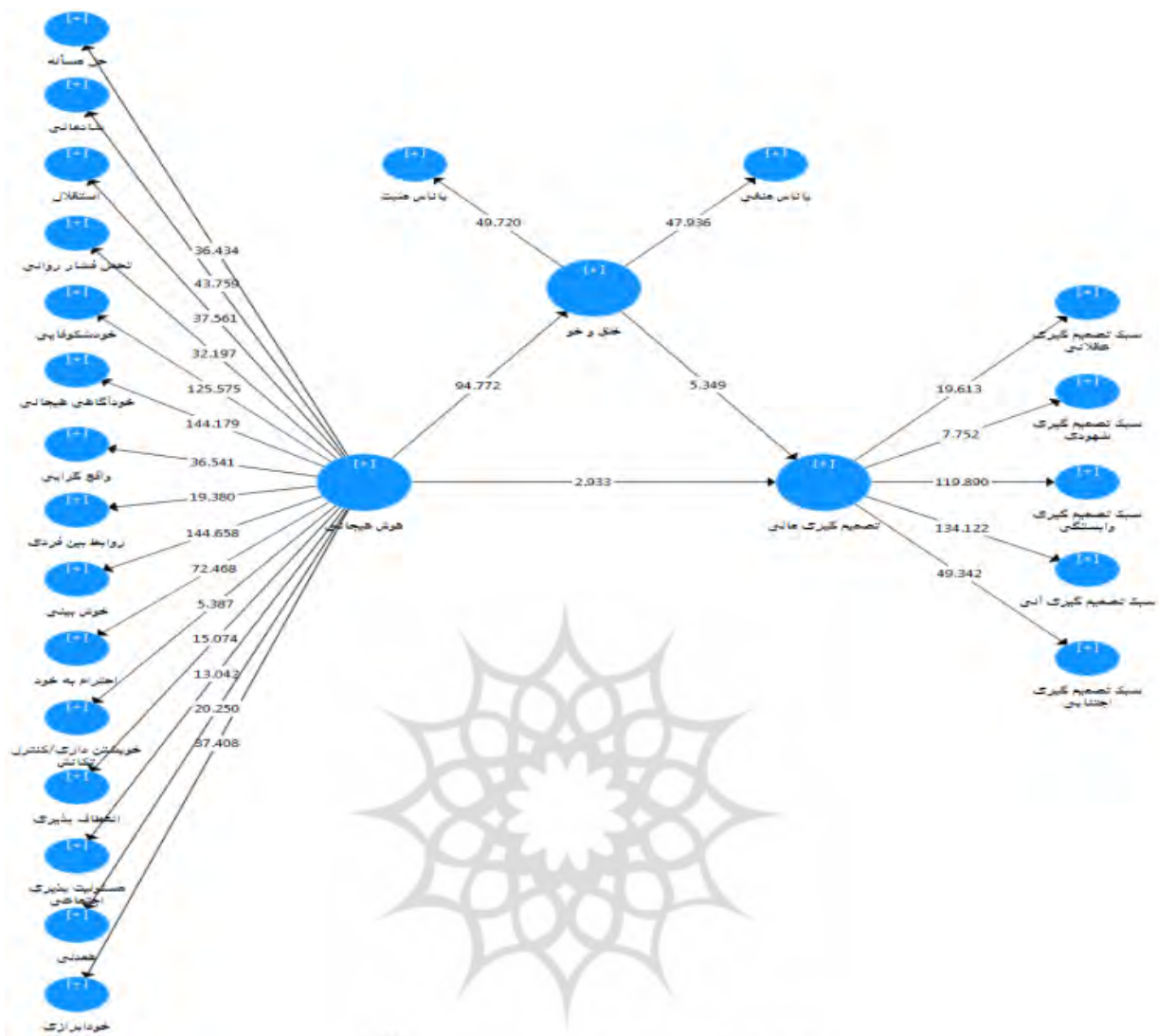
فرمول آزمون سو بل برای بررسی میانجی بودن خلق‌وخو در فرضیه اصلی چهارم پژوهش:

مقدار  $Z$  به‌دست‌آمده از آزمون سو بل برابر با ۵/۳۶۴ و میزان انحراف معیار آن ۰/۰۴۵ می‌باشد و سطح معنی‌داری به‌دست‌آمده از مقدار  $Z$ ، ۰/۰۰۱ می‌باشد که کمتر از ۰/۰۵ بوده و بنابراین با سطح اطمینان ۹۵٪ متغیر خلق‌وخو به عنوان متغیر میانجی بین هوش هیجانی و تصمیم‌گیری مالی عمل می‌کند؛ حال با توجه به آزمون‌های پیش‌روی، قدرت پیش‌بینی تصمیم‌گیری مالی سنجدیده می‌شود. بنابراین جدول زیر به بررسی قدرت پیش‌بینی تصمیم‌گیری مالی در فرضیه اصلی چهارم پژوهش می‌پردازد:

جدول (۸) قدرت پیش‌بینی تصمیم‌گیری مالی در فرضیه اصلی چهارم

تصمیم‌گیری مالی							متغیر ملاک	
نتیجه	شاخص استون-گیسر $Q^2$	نتیجه	Gof	نتیجه	$f^2$	نتیجه	$R^2$ تنظیم‌شده	متغیرهای پیش‌بین
قوی	۰/۱۸۵	متوسط	۰/۲۲۴	متوسط	۰/۰۲۱	متوسط	۰/۲۲۴	هوش هیجانی
				متوسط	۰/۰۳۲			خلق‌وخو

همان‌طور که در جدول (۸) مشاهده می‌گردد شاخص  $R^2$  تنظیم‌شده برای متغیر ملاک یا درون‌زا آورده شده است و مقادیر آن‌ها با سه مقدار ۰/۱۹ (کیفیت پیش‌بینی ضعیف)، ۰/۳۳ (کیفیت پیش‌بینی متوسط) و ۰/۶۷ (کیفیت پیش‌بینی قوی) ارزیابی می‌گردد. این امر گویای این مطلب است که هوش هیجانی و خلق‌وخو روی هم‌رفته به میزان ۲۲٪ و به صورتی متوسط تصمیم‌گیری مالی را به عنوان متغیر درون‌زا و یا ملاک مورد پیش‌بینی قرار می‌دهند. شاخص  $f^2$  نشان‌دهنده سهم هر متغیر پیش‌بین در  $R^2$  تنظیم‌شده است و مقادیر آن‌ها با سه مقدار ۰/۰۲ (کیفیت پیش‌بینی ضعیف)، ۰/۱۵ (کیفیت پیش‌بینی متوسط) و ۰/۳۵ (کیفیت پیش‌بینی قوی) ارزیابی می‌شود. بنابراین از این شاخص می‌توان نتیجه گرفت که سهم هوش هیجانی و خلق‌وخوی در  $R^2$  تنظیم‌شده، در سطح متوسط بوده، در این بین متغیر خلق‌وخو سهم بیشتری نسبت به هوش هیجانی در  $R^2$  تنظیم‌شده دارد. از طرفی آزمون Gof که مربوط به شاخص نیکویی برازش می‌باشد، با مقدار ۰/۲۲۴ با سه مقدار استاندارد ۰/۰۱ (کیفیت سنجی ضعیف)، ۰/۲۶ (کیفیت سنجی متوسط) و ۰/۳۶ (کیفیت سنجی قوی) ارزیابی می‌گردد و مشخص می‌شود که قدرت برازش این نرم‌افزار جهت بررسی فرضیه اصلی چهارم پژوهش در حد متوسط است. همچنین شاخص استون-گیسر  $Q^2$  برای متغیر درون‌زا آورده شده است و مقادیر آن‌ها با سه مقدار ۰/۰۲ (کیفیت مدل ساختاری ضعیف)، ۰/۱۵ (کیفیت مدل ساختاری متوسط) و ۰/۳۵ (کیفیت مدل ساختاری قوی) سنجدیده می‌شود؛ سپس مشخص شد که برای متغیر تصمیم‌گیری مالی به میزان ۱۸٪ می‌باشد و این شاخص نشان می‌دهد که کیفیت مدل ساختاری در فرضیه اصلی چهارم پژوهش به صورتی قوی ارزیابی می‌شود. همچنین مدل ساختاری پژوهش در حالت تخمین ضرایب و معناداری ضرایب در اشکال زیر آورده می‌شوند.



شکل (۳) مدل اندازه‌گیری پژوهش در حالت معناداری ضرایب

### بحث و نتیجه‌گیری

همان‌طور که از یافته‌های آماری به‌دست آمد، رابطه‌ای بین هوش هیجانی و تصمیم‌گیری مالی وجود دارد (مطابق با پژوهش‌های لاجوردی و کوکبی و همچنین قربانی و همکاران...); اما نکته قابل تأمل این که از نتایج آماری به‌دست آمد نبود رابطه بین هوش هیجانی و تصمیم‌گیری شهودی است. بر خلاف پژوهش‌های لاجوردی و کوکبی (۱۳۹۵) به نظر می‌رسد چون تصمیم‌گیری شهودی تکیه بر بینش درونی خود، اعتماد به احساسات اولیه و واکنش‌های غریزی است، لذا هوش هیجانی رابطه خاصی با این نوع تصمیم‌گیری ندارد؛ اما نتیجه جالب دوم این که یافته‌های این پژوهش رابطه منفی هوش عاطفی با تصمیم‌گیری عقلایی است (قربانی و همکاران، ۱۳۹۵). زمانی که سرمایه‌گذاران هوش هیجانی بیشتری دارند بدون طی مراحل منطقی دست به تصمیم‌گیری می‌زنند و منطقی است که هوش هیجانی مانع تصمیم‌گیری عقلایی با طی مسیر گام‌به‌گام منطقی تصمیم‌گیری عقلایی است. به‌عبارت دیگر افرادی که از هوش هیجانی بیشتری برخوردارند سبک تصمیم‌گیری عقلایی که به دنبال بهینه‌سازی با رویکرد منطقی است دست نزنند. اما هوش هیجانی با سه سبک وابستگی، آنی و اجتنابی رابطه مستقیم دارد (مطابق با پژوهش‌های قربانی

(۱۳۹۵) و مخالف پژوهش‌های لاجوردی و کوی (۱۳۹۵) (که پژوهش‌های آن‌ها نشان داده بود بین هوش هیجانی و سبک‌های تصمیم‌گیری عقلایی و اجتنابی مدیران رابطه معنادار و منفی و بین هوش هیجانی و سبک تصمیم‌گیری شهودی و آنی مدیران مورد مطالعه رابطه معنادار و مثبت وجود دارد. بین هوش هیجانی و سبک تصمیم‌گیری وابستگی در این بررسی رابطه معناداری به دست نیامد.) در مورد سبک آنی نکته مهم این است که هر چه هوش هیجانی بیشتر باشد سبک تصمیم‌گیری آنی بیشتر می‌شود، چون ماهیت تصمیم‌گیری یک‌باره و آنی با ابعاد هوش هیجانی خیلی مرتبط است و همچنین هوش هیجانی و سبک اجتنابی با هم رابطه‌ای مثبت دارند با توجه به اینکه افراد دارای هوش هیجانی می‌توانند ماهیت اجتنابی در تصمیم‌گیری داشته باشند؛ اما نتایج دیگر یافته‌های آماری هم قابل تأمل است این که خلق‌وخوی مثبت مانند مشتاق، فعال، هوشیار با تصمیم‌گیری شهودی رابطه ندارد و با سبک تصمیم‌گیری عقلایی، آنی و اجتنابی رابطه مثبت و با سبک تصمیم‌گیری وابستگی رابطه منفی دارد. تصمیم‌گیری شهودی به این دلیل که بسیار درونی و عمیق است خیلی به خلق‌وخوی روزانه ربط پیدا نمی‌کند؛ اما وقتی شخص خلق‌وخوی مثبت دارد، تصمیم‌گیری به شخص دیگری واگذار نمی‌شود و خود شخص ترجیح می‌دهد، تصمیم بگیرد. نتایج خلق‌وخوی منفی (بی‌حوصله و کسل و غمگین) با تصمیم‌گیری شهودی رابطه مثبت دارد و بسیار مهم است؛ یعنی وقتی شخص غمگین‌تر است تمایل به تصمیم‌گیری شهودی در آن بیشتر است و تمایل به تصمیم‌گیری عقلایی کمتر می‌شود. در نهایت خلق‌وخوی منفی با تصمیم‌گیری آنی و اجتنابی و وابستگی رابطه مثبت دارد که به نظر می‌رسد زمانی که تصمیم‌گیرنده، کم‌حوصله و خسته و افسرده است ترجیح می‌دهد که سریع تصمیم‌گیری و خود را راحت کند (آن‌ی) یا اصلاً از تصمیم‌گیری انصراف می‌دهد (اجتنابی) و یا دوست دارد دیگران به جای او تصمیم بگیرند (وابستگی). در پایان نتایج نشان داد خلق‌وخو در رابطه بین هوش هیجانی و تصمیم‌گیری به عنوان یک متغیر میانجی مؤثر است. در کل نتایج پژوهش به اهمیت عامل‌هایی غیر از تورش‌های رفتاری در موضوع مالی رفتاری تأکید دارد. که این پژوهش روی تأثیر هوش هیجانی و خلق‌وخو بر تصمیم‌گیری‌های مالی تأکید داشت. به سرمایه‌گذاران توصیه می‌شود که روزی که خلق‌وخوی بدی دارند (کسالت و کم‌حوصلگی و غمگینی) ممکن است اسیر دام شوند و در چنین شرایطی تصمیم‌گیری عقلایی کمتر اتفاق می‌افتد و دوم شرایط برای تصمیم‌گیری شهودی پر خطر بیشتر مهیاست که این خود یک دام هست. از طرف دیگر در چنین شرایطی تصمیم‌گیر بیشتر به دنبال تصمیم‌گیری سریع و بدون تحلیل است و ممکن است تصمیمی نادرست بگیرد، از طرف دیگر ممکن است شرایط سهمی برای رشد بیشتر فراهم باشد اما شخص دچار بی‌تصمیمی یا دام اجتنابی شود و از فرصت‌های بازار جا بماند. همان‌طور که گفته شد بین هوش هیجانی و تصمیم‌گیری، همبستگی مثبتی وجود دارد؛ بنابراین پیشنهاد می‌شود سرمایه‌گذاران با آزمون‌های موجود میزان این مؤلفه را در خود شناسایی کرده، به تأثیر این ویژگی در شرایط مختلف تصمیم‌گیریشان توجه داشته باشند تا به پیش‌بینی در موفقیت در معاملات خود دست یابند. همچنین حالات و خلقیات خود و تأثیر آن بر کیفیت تصمیم‌گیری خود را در نظر داشته و در حالات و خلقیاتی که می‌تواند روند تصمیم‌گیری‌شان را خدشه‌دار کند این فرایند را به زمان دیگری موکول کنند؛ زیرا همان‌طور که پیشتر بیان شد، خلقیات حالتی گذرا هستند و تأثیر آن‌ها همیشگی و پایدار نیست. یکی از محدودیت‌های این پژوهش این است که، ویژگی‌های روان‌شناختی می‌توانند تحت تأثیر عوامل مختلف از جمله عوامل محیطی، ویژگی‌های جمعیت‌شناختی، ویژگی‌های روان‌شناختی دیگر و ... قرار گیرند که حذف، کنترل و یا بررسی همه این عوامل امکان‌پذیر نیست و این امر بر پیچیدگی انجام پژوهش می‌افزاید.

## Reference

- Bar-On, R. (2006). The Bar-On Model of Emotional-Social Intelligence (ESI) 1. *Psicothema*, (18), 13-25.
- Bineshian, Z., Faghani Makrani, K., & Eslami, K. (2019). The Role of Biased Behavior Based on Economic Behavior and Financial Intelligence on The Process of Investment Decisions. *International Journal of Finance & Managerial Accounting*, 4(13), 121-133. (In Persian)
- Brown, K. W., & Ryan, R. M. (2003). The Benefits of Being Present: Mindfulness and Its Role in Psychological Well-Being. *Journal of Personality and Social Psychology*, 822-848.
- Clark, M. S., & Isen, A. M. (1982). Toward Understanding the Relationship Between Feeling States and Social Behavior. *Cognitive Social Psychology*, 73-108.
- Darabi, R., Valikhani, M. J., & Chenari Boket, H. (2016). Aspects and Approaches of Behavioral Finance Theories. *Accounting and Auditing Studies*, 5(17), 78-95. (In Persian)
- Desmet, P. M. A., Vastenburg, M. H., Van Bel, D., & Herrera, N. R. (2012). Pick-A-Mood; Development and Application of a Pictorial Mood-Reporting Instrument. In *The 8th International Conference on Design and Emotion (D&E 2012), London, United Kingdom* (pp. 1-12).
- Dulewicz, V., & Higgs, M. (2000). Emotional Intelligence—A Review and Evaluation Study. *Journal of Managerial Psychology*, 15(4), 341–372.
- Forgas, J. P., & Bower, G. H. (1987). Mood effects on person-perception judgments. *Journal of personality and social psychology*, 53(1), 53.
- Finucane, M. L., Alhakami, A., Slovic, P., & Johnson, S. M. (2000). The Affect Heuristic in Judgments of Risks And Benefits. *Journal of Behavioral Decision Making*, 13(1), 1-17.
- Fooladi, A., Esfahani, S. T., & Abadi, H. E. M. (2022). The Impact of Behavioral Financial Characteristics On Investment Decisions By Emphasizing The Mediating Role of Individual and General Characteristics Of Investors In Tehran Stock Exchange. Gardner, H. (1983). *The Theory of Multiple Intelligences*. London: Heinemann, 3(3), 89-114.
- Gardner, H., & Hatch, T. (1989). Educational Implications of The Theory of Multiple Intelligences. *Educational Researcher*, 18(8), 4-10.
- Gervais, S., Heaton, J. B., & Odean, T. (2002). The Positive Role of Overconfidence and Optimism in Investment Policy, University of California, Berkeley.
- Goleman, D. (1998). The Emotional Intelligence of Leaders. *Leader to Leader*, 1998(10), 20-26.
- Ghorbani, Z., Malekzadeh, G., & Khorakian, A. (2016). Investigating the Mediating Role of Rational and Intuitive Decision-Making Styles of Managers On The Relationship Between Emotional Intelligence and Innovative Behaviors. *Organizational Behaviour Studies Quarterly*, 5(2), 51-84. (In Persian)
- Ghalmaq, K., Yaghoubnjad, A., & Fallah Shams, M. (2019). The Effect of Financial Literacy on The Behavioral Biases of Investors in Tehran Stock Exchange, 8(30), 229-250. (In Persian)
- Higgs, M., & Dulewicz, V. (2002). *Making Sense of Emotional Intelligence* (Vol. 2). National Foundation for Educational Research, 15(4), 341-372.
- Isen, A. M., & Levin, P. F. (1972). Effect of Feeling Good on Helping: Cookies and Kindness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 21(3), 384-388.
- Johnson, E. J., & Tversky, A. (1983). Affect, Generalization, and The Perception of Risk. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45(1), 20-31.
- Jahanzeb, A. (2012). Implication of Behavioral Finance in Investment Decision-Making Process. *Information Management and Business Review*, 4(10), 532-536.
- Jagongo, A., & Mutswenje, V. S. (2014). A Survey of The Factors Influencing Investment Decisions: The Case of Individual Inventors At NSE. *International Journal of Humanities and Social Science* 4(4), 187-194.
- Jalili, S., Pirayesh, R., & Ghasemzadeh, L. (2014). The Impact of Emotional Intelligence on The Decisions Of Individual Investors Active In Tehran Stock Exchange. *J of Accounting Research*, 4(2), 81-103. (In Persian)
- Kelley, S. W., & Hoffman, K. D. (1997). An Investigation of Positive Affect, Prosocial Behaviors and Service Quality. *Journal of Retailing*, 73(3), 407-427.



- Kahneman, D., Slovic, S. P., Slovic, P., & Tversky, A. (Eds.). (1982). *Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases*. Cambridge University Press, 79(385):223.
- Lajevardi, S. J., & Kokabi, S. (2016). Studying the Role of Emotional Intelligence in The Quality of Decision Making of Managers (Case: Institute of International Energy Studies. *Human Resource Management in The Oil Industry*, 8(29), 79-97. (In Persian)
- Lari Semnani, B., & Dehkoda, A. (2020). Investigating The Effect of Investors' Morale On Behavioral Assets in Tehran Stock Exchange, *1*(20), 143-162. (In Persian)
- Mann, L. (1992). Stress, Affect, and Risk Taking. In J. F. Yates (Ed.), *Risk-Taking Behavior*, 202–230.
- Muttath, B. T., & Menachery, D. A. (2016). Investor Expectations On 'Return' and 'Trust' On IPO Grading: An Empirical Analysis. *International Journal of Management*, 7(3), 172-184.
- Mousavi Shahroudi, S. M., & Sanei, M. (2012). The Relationship Between Emotional Intelligence and Behavioral Tendencies In The Decisions of Investors In The Tehran Stock Exchange, *33*(1), 43-51. (In Persian)
- Moradi, A., Ahmadi, F., Kordloui, H., & Asadnia, J. (2021). Studying the Moderating Role of Financial Biases on Relationship between Financial Managers Individual Properties and Companies Circumstances on Financial Performance of Accepted Companies in Tehran Stock Exchange, *1*(2), 123-137. (In Persian)
- Miladian, H., & Ziaei-pour, A. (2014). The Effect of Emotional Intelligence and Financial Literacy On The Financial Behavior of Investors in The Tehran Stock Exchange, The Second National Conference On Key Topics in Management and Accounting. *Gorgan*, (6), 290-295. (In Persian)
- Ngoc, L. T. B. (2014). Behavior Pattern of Individual Investors in stock Market. *International Journal of Business and Management*, 9(1), 1-16.
- Nofsinger, J. R. (2005). Social mood and financial economics. *The Journal of Behavioral Finance*, 6(3), 144-160.
- Nygren, T. E., Isen, A. M., Taylor, P. J., & Dulin, J. (1996). The Influence of Positive Affect on The Decision Rule in Risk Situations: Focus On Outcome (and Especially Avoidance of Loss) Rather Than Probability. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 66(1), 59-72.
- Pompian, M. M. (2009). Advising Ultra-Affluent Clients and Family Offices. John Wiley and Sons.
- Ricciardi, V., & Simon, H. K. (2000). What Is Behavioral Finance?. *Business, Education & Technology Journal*, 2(2), 1-9.
- Sashikala, V., & Chitramani, P. (2017). A Review on Emotional Intelligence and Investment Behavior. *International Journal of Management (IJM)*, 8(3), 32–41.
- Salimi, M., Shaghghi, M. E., & Fard, S. M. (2020). Investigating the Effect of Personality Traits and Individual Motivation on The Tendency of Investors' Herd Behavior With The Moderating Role of Experience and Financial Knowledge in Tehran Stock Exchange, *1*(2), 1-20. (In Persian)
- Schwarz, N. (1990). *Feelings as Information: Informational and Motivational Functions of Affective States*. The Guilford Press, 2, 527–561.
- Shu, H. C. (2010). Investor Mood and Financial Markets. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 76(2), 267-282.
- Schwarz, N., & Strack, F. (1999). Reports of Subjective Well-Being: Judgmental Processes and Their Methodological Implications. *Well-Being: The Foundations of Hedonic Psychology*, 7, 61-84.
- Scott, S. G., & Bruce, R. A. (1995). Decision-Making Style: The Development and Assessment of A New Measure. *Educational and Psychological Measurement*, 55(5), 818-831.
- Steiner, C., & Perry, P. (1997). *Achieving emotional literacy*. Simon & Schuster Audio, (30), 19-37.
- Tanvir, M., Sufyan, M., & Ahsan, A. (2016). Investor's Emotional Intelligence and Impact on Investment Decision. *International Journal of Academic Research in Economics and Management Sciences*, 5(3), 12-28.
- Tapia, W., & Yermo, J. (2007). Implications of Behavioural Economics For Mandatory Individual Account Pension Systems, 1-29, [www.ssrn.com](http://www.ssrn.com).
- Thunholm, P. (2004). Decision-Making Style: Habit, Style or Both?, *Personality and Individual Differences*, 36(4), 931-944.
- Thorndike, E. L. (1920). Intelligence and Its Uses. *Harper's Magazine*, 140, 227–235.

- Tabari, M., & Ghorbani, M. (2009). The Role of Emotional Intelligence in Managers' Decisions, 5(16), 30-46. (In Persian)
- Watson, D., & Clark, L. A. (1984). The PANAS-X: Manual for the positive and negative affect schedule-expanded form, *Psychological Bulletin*, 96, 465-490.
- Watson, D., Clark, L. A., & Tellegen, A. (1988). Development and Validation of Brief Measures of Positive and Negative Affect: The PANAS Scales. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54(6), 1063-1070.
- Watson, D., & Tellegen, A. (1985). Toward a Consensual Structure of Mood. *Psychological Bulletin*, 98(2), 219-235.
- Zankb, U. S. H. (2001). Cumulative Prospect Theory for Parametric and Maldistributed Utilities, *Mathematics of Operations Research* 26(1), 67-81.

