

فصلنامه نظریه‌های کاربردی اقتصاد/ سال نهم/ شماره ۳/ پاییز ۱۴۰۱/ صفحات ۸۶-۵۹

بررسی رابطه میان ترجیحات اقتصادی، ویژگی‌های شخصیتی و سواد مالی مطالعه آزمایشگاهی در شهر تهران

امیرحسین اسداله زاده

دانشجوی دکتری دانشگاه آزاد واحد تهران مرکزی، a.h.asadolahzadeh@gmail.com

محمدعلی کرامتی^۱

دانشیار دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران مرکزی، mohammadalikeramati@yahoo.com

جلال حقیقت منفرد

استادیار دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران مرکزی، jhm1847@gmail.com

تاریخ دریافت: ۱۴۰۱/۰۴/۲۸ تاریخ پذیرش: ۱۴۰۱/۰۷/۱۰

چکیده

در عصر مدرن، بررسی رفتار انسان و ارائه راهکارهایی در جهت بهبود تصمیم‌گیری را می‌توان یکی از مهم‌ترین اهداف در علوم مدیریت، اقتصاد و روانشناسی دانست. هدف از این پژوهش بررسی تأثیر ویژگی‌های شخصیتی و سواد مالی افراد بر رفتار اقتصادی‌شان بود. اقتصاددانان ریشه مشکلات تصمیم‌گیری در افراد را در چارچوب به حداکثر رساندن مطلوبیت می‌بینند و مطلوبیت افراد، به وسیله ترجیحاتی همچون ریسک، زمان و ترجیحات اجتماعی شکل می‌گیرد. این ترجیحات در ترکیب با انتظارات، ادراکات، باورها، محدودیت‌ها منجر به شکل‌گیری رفتار می‌شوند. روانشناسی شخصیت نیز به دنبال معرفی ویژگی‌های انسان‌ها و تفاوت‌های آن‌ها در سرتاسر جهان است. این ویژگی‌ها بر افکار، احساسات و رفتار تأثیرگذار است و پاسخ افراد به مسائل گوناگون و تحت شرایط خاص خود، نشأت گرفته از آن است. از طرفی، سواد یا دانش مالی، اطلاعاتی است که به وسیله آن اهمیت تحصیلات مالی و تنوع برآمدهای مالی را نشان داده می‌شود. تعریف و به کارگیری مفهوم سواد مالی و ارزیابی آن می‌تواند فهم بهتر از تأثیر تحصیلات و همچنین موانع یک انتخاب مالی درست ضرورت داشته باشد. پژوهش حاضر پس از سنجش ترجیحات اقتصادی افراد با استفاده از بازی‌های اقتصادی و همچنین سنجش ویژگی‌های شخصیتی با استفاده از آزمون معتبر شخصیت‌شناسی مدل ۵ عاملی و سواد مالی به بررسی تأثیر شخصیت و سواد مالی افراد بر تصمیمات اقتصادی آن‌ها پرداخته است. نتایج این پژوهش که از مشارکت ۱۰۰۰ نفر به‌دست آمده است، ضمن تأیید نتایج پژوهش‌های گذشته، نشان داد که ویژگی‌های شخصیتی و سواد مالی بر ترجیحات اقتصادی اثرگذار است.

واژه‌های کلیدی: ترجیحات اقتصادی، ویژگی‌های شخصیتی، مدل پنج عاملی شخصیت، سواد مالی.

طبقه‌بندی JEL: G14، G11، D80، D90، C91.

^۱ نویسنده مسئول

۱- مقدمه

اقتصاد امروز، پر از چالش‌ها و مسائلی است که هنوز مورد حل و فصل واقع نشده است. در این بین، مکاتب و رویکردهای گوناگون اقتصادی می‌خواهند تا علاوه بر حل مسائل و مشکلات، درک بهتری از دنیای حاضر برای افراد مهیا کنند (رهبر و همکاران^۱، ۱۳۹۲). یکی از این مسائل مفهوم مطلوبیت^۲ است چراکه این طبیعت بشر است که همواره به دنبال مطلوبیت و بیشینه کردن حس رضایت خود از زندگی باشد (هراری^۳، ۲۰۱۸). به تعریف اقتصاددانان مطلوبیت کیفیتی است که کالایی را برای افراد خواستنی می‌کند. به بیان دیگر، مطلوبیت عبارت است از رضایت مصرف‌کننده که از مصرف کالا و خدمات (درواقع هر آنچه نیازها و خواسته‌های انسان را ارضا می‌کند) حاصل می‌شود (فرجی^۴، ۱۳۸۷). درواقع کلمه کلیدی مطلوبیت رضایت است نه سودمندی (پترسون^۵، ۲۰۱۹). بکر و همکاران^۶ (۲۰۱۲)، به وجود آمدن احساس مطلوبیت در افراد را نتیجه ترجیحاتی اقتصادی و اجتماعی در نظر گرفته‌اند. ترجیحات افراد زمانی که در کنار انتظارات، ادراکات، باورها و ... قرار می‌گیرند، منجر به شکل‌گیری رفتار می‌شوند. روانشناسی شخصیت زیرشاخه علم روانشناسی است که به بررسی شخصیت و تفاوت‌های فردی می‌پردازد، چارچوب‌های متعددی را ارائه می‌دهد که صفات جهانی و تفاوت‌های فردی را توصیف می‌کند. ویژگی‌های شخصیتی به‌عنوان الگوهای نسبتاً ماندگار، افکار، احساسات و رفتارهایی که تمایل به پاسخگویی از طرق خاص را تحت شرایط خاص نشان می‌دهد و معیار مناسبی برای تعیین شخصیت افراد است (رابرتز^۷، ۲۰۰۶).

در سال‌های اخیر پژوهشگران به ادغام شخصیت در تصمیمات اقتصادی پرداخته‌اند (شرودر و فریدمن^۸، ۲۰۲۰؛ بکر و همکاران، ۲۰۱۲؛ برگانز و همکاران^۹، ۲۰۰۸). آلموند

¹ Rahbar et al. (2013)

² Utility

³ Harari

⁴ Faraji (2008)

⁵ Peterson

⁶ Becker et al.

⁷ Roberts

⁸ Schroder & Freedman

⁹ Borghans et al.

و همکاران^۱ (۲۰۱۱) با تلفیق ویژگی‌های شخصیتی در یک چارچوب اقتصادی استاندارد به بهبود این تئوری کمک کردند. این پژوهشگران به بیان این مطلب پرداختند که ویژگی‌های شخصیتی سازه‌ای است که مشتق از ترجیحات، محدودیت‌ها و اطلاعات است. نکته شایان ذکر آن است که اطلاعات تجربی در ارتباط با این مسئله که ویژگی‌های شخصیتی به چه نحوی در ارتباط با مفاهیم و پارامترهای اقتصادی است، بسیار محدود است (بکر و همکاران، ۲۰۱۲). از طرفی نتایج تحقیقات گذشته تصویر شفافی از رابطه میان ویژگی‌های شخصیتی و ترجیحات اقتصادی نشان نداده‌اند (آلموند و همکاران، ۲۰۱۱). به‌عنوان مثال پژوهش دالی^۲ (۲۰۰۹) به رابطه منفی میان مسئولیت‌پذیری و ترجیح زمان اشاره می‌کند. در حالی که پژوهش دومان^۳ و همکاران (۲۰۱۰) این رابطه را نشان نداده است. علی‌رغم رشد بهره‌گیری از روانشناسی شخصیت برای فهم بهتر رفتارهای اقتصادی افراد (تالر و سانستین^۴، ۲۰۰۹)، بسیاری از اقتصاددانان هنوز با تحقیقات روان‌شناختی در اقتصاد بیگانه‌اند (بویس^۵، ۲۰۱۹). از آنجایی که روانشناسی، رفتار، قضاوت‌ها و بهتر بودن انسان‌ها را مورد بررسی قرار می‌دهد، می‌تواند نکات مهمی را در ارتباط با رفتار انسانی که مورد تعریف اقتصاددانان سنتی است، به ما بیاموزد (رابین^۶، ۱۹۹۸). روانشناسی اقتصادی جنبه‌های اصلی تصمیم‌گیری افراد در زندگی روزمره را بررسی می‌کند و شامل تئوری‌های تصمیم‌گیری اقتصادی بر اساس ترجیحات است (رانیارد^۷، ۲۰۱۷). همچنین، سواد مالی، یعنی «ترکیبی از آگاهی، دانش، مهارت، نگرش و رفتار لازم برای اتخاذ تصمیمات مالی صحیح و در نهایت دستیابی به رفاه مالی فردی» یک مهارت مهم برای داشتن یک زندگی اقتصادی موفق است.

با این حال، مطالعات نشان می‌دهد که افراد و خانواده‌ها در درک مفاهیم مالی ساده مانند بهره مرکب، تنوع و ارزش زمانی پول مشکلات عمده‌ای دارند (بوچرکونن و

¹ Almlund et al.

² Daly

³ Dohmen

⁴ Thaler & Sunstein

⁵ Boyce

⁶ Rabin

⁷ Ranyard

لوساردی^۱، ۲۰۱۱؛ لوساردی و میشل^۲، ۲۰۱۱ الف) این کمبود دانش در بین گروه‌های سنی دیده می‌شود و به نظر می‌رسد یک پدیده گسترده در کشورهای صنعتی و در حال توسعه باشد (لوساردی و میشل، ۲۰۱۴)

پژوهش حاضر، به وسیله ارزیابی ترجیحات اقتصادی افراد (تاکنون در کشور ایران کمتر مورد بررسی قرار گرفته است) و همچنین ارزیابی ویژگی‌های شخصیتی و سواد مالی به دنبال بررسی تأثیر ویژگی‌های شخصیتی بر ترجیحات اقتصادی بود. بر این اساس با توجه به مرور ادبیات موضوعی، دو فرضیه برای این پژوهش در نظر گرفته شد.

فرضیه ۱: ویژگی‌های شخصیتی بر ترجیحات اقتصادی اثرگذار است.

فرضیه ۲: سواد مالی بر ترجیحات اقتصادی اثرگذار است.

۲- ادبیات نظری

۲-۱- ترجیحات اقتصادی^۳

در علم اقتصاد و سایر علوم اجتماعی، ترجیحات نظمی است که شخص با توجه به مطلوبیت نسبی خود به انتخاب‌ها می‌دهد، فرایندی که منجر به یک «انتخاب» بهینه (چه واقعی و چه نظری) می‌شود. در هنگام انتخاب انتظار می‌رود تا افراد در انتخاب‌ها منطقی بوده و به نفع خود عمل کنند (بلوم^۴، ۲۰۱۶). اقتصاددانان، عبارت ترجیحات را برای اشاره به انتخاب‌هایی به کار می‌برند که افراد در موقعیت‌های مختلف انجام می‌دهند، به‌ویژه در سبک و سنگین کردن (دادوستد) انتخاب‌های مختلف و مواردی که برای آن‌ها، اهمیت دارد مانند غذا، پول، زمان، آبرو و ترجیحات اجتماعی به انتخاب افراد برای رتبه‌بندی تخصیص‌های مختلف درآمدها به خود و دیگران اشاره دارد. اگر افراد نگرش نفع شخصی داشته باشند، فقط نگران دریافت‌های شخصی خود خواهند بود (انصاری سامانی، ۲۰۱۵). مطلوبیت افراد توسط ترجیحات ریسک، زمان و ترجیحات اجتماعی شکل می‌گیرد. این ترجیحات، در ترکیب با انتظارات از وقایع آینده، ادراکات، اعتقادات، ملاحظات استراتژیک، قیمت‌ها و محدودیت‌ها، رفتار را شکل می‌دهند (بکر و همکاران، ۲۰۱۲).

¹ Bucher-Koenen & Lusardi

² Mitchell

³ Economic Preferences

⁴ Blume

برای اندازه‌گیری ترجیحات اقتصادی در افراد شاخص‌های گوناگونی ارائه شده است؛ اما کامل‌ترین آن‌ها را می‌توان در مقالاتی همچون (فالك^۱، ۲۰۱۶) مشاهده کرد که بنا بر تعریف، ترجیحات اقتصادی را با شش معیار اندازه‌گیری نموده‌اند. این شش سنجه عبارت‌اند از ریسک، زمان، اعتماد، مقابل‌به‌مثل مثبت، مقابل‌به‌مثل منفی و نوع‌دوستی (بکر و همکاران، ۲۰۱۲). لازم به توضیح است که معیارهای اعتماد، مقابل‌به‌مثل مثبت، مقابل‌به‌مثل منفی و نوع‌دوستی را تحت عنوان ترجیحات اجتماعی نیز ذکر می‌کنند. در ادامه به تعاریف هر یک از این ترجیحات پرداخته شده است.

۲-۱-۱- ترجیح ریسک^۲

در علم اقتصاد، ترجیح ریسک، تمایل به انجام رفتارها یا فعالیت‌هایی است که واریانس بالاتری در بازدهی دارند، صرف‌نظر از به دست آوردن سود یا ضرر کردن، این مسئله غالباً در زمینه بازپرداخت‌های پولی مربوط به قرعه‌کشی مورد مطالعه قرار می‌گیرد (هریسون و روستروم^۳، ۲۰۰۸). ترجیح ریسک نشان می‌دهد که فرد تا چه حد ریسک‌پذیر است (گلدشتاین و شیلدبرگ هوریش^۴، ۲۰۱۷). برای به وجود آوردن نگرش ریسک، از طراحی دومن و همکاران (۲۰۱۰) استفاده شد که بر اساس آن به شرکت‌کنندگان، فهرستی از گزینه‌های باینری، قرعه‌کشی و گزینه امن نشان داده شد. اگر آن‌ها قرعه‌کشی را انتخاب می‌کردند، به احتمال ۵۰٪ یا ۱۰۰۰ امتیاز می‌گرفتند و یا صفر امتیاز دریافت می‌کردند. اگر گزینه امن را انتخاب می‌کردند، همان امتیاز برای آن‌ها در نظر گرفته می‌شد. گزینه امن از یک ردیف به ردیف دیگر افزایش می‌یافت، از مقدار (نزدیک به) صفر شروع شده و افزایش می‌یافت تا ارزشش (نزدیک به) حداکثر بازده قرعه‌کشی می‌شد. برخی از افرادی که گزینه قرعه‌کشی را انتخاب می‌کردند، تا پایان، بر انتخاب خود استوار بودند و برخی دیگر پس از نزدیک شدن گزینه امن به قرعه‌کشی، گزینه ایمن را انتخاب می‌نمودند؛ بنابراین نقطه تغییر از گزینه قرعه‌کشی به گزینه امن در مورد نگرش ریسک فردی اطلاع می‌داد. هر چه سوژه زودتر به گزینه ایمن روی می‌آورد، کمتر حاضر به ریسک کردن بود. برای تجزیه و تحلیل یک معیار

¹ Falk

² Risk Preference

³ Harrison & Rutström

⁴ Golsteyn & Schildberg-Hörisch

اولویت ریسک با استفاده از نقطه تعویض ایجاد شد. نقطه تعویض زودتر از گزینه قرعه‌کشی به گزینه امن نشان‌دهنده ریسک‌پذیری پایین‌تر بود (دومن و همکاران، ۲۰۱۰؛ فالک و همکاران، ۲۰۱۶؛ بکر و همکاران، ۲۰۱۲).

۲-۱-۲- ترجیحات زمان (تنزیل)^۱

در علم اقتصاد معیار ترجیحات زمان بدین معناست که افراد تمایل دارند آورده‌ای را در لحظه اکنون، به دست آورند و یا در طول زمان به آورده‌ای بزرگ‌تر دست یابند (فالک و همکاران، ۲۰۱۸). همچنین، گلدشتاین و شیلدبرگ هوریش (۲۰۱۷) بیان می‌کنند که ترجیح زمان نشان می‌دهد که تصمیمات اقتصادی فرد صبورانه است یا سریع و بدون صبر. در واقع این ترجیح به دنبال آن است تا این مسئله را ارزیابی کند که آیا افراد حاضرند به خاطر منفعت بیشتری در آینده از منفعت فعلی دست بکشند یا خیر (بکر و همکاران، ۲۰۱۲). برای اندازه‌گیری ترجیح زمان، اقدام و فرآیند مشابهی همچون ترجیح ریسک صورت پذیرفت. در آزمایش تنزیل یک لیست برای شرکت‌کنندگان آماده شده بود که در آن دو گزینه وجود داشت. انتخاب میان مبلغی که امروز به شرکت‌کننده داده شود یا مبلغ بیشتری که با صبر ۱۲ ماهه به آن‌ها می‌رسید. گزینه اول انتخاب مبلغ امروز بود و گزینه دوم انتخاب مبلغی بیشتر یا مساوی مبلغ امروز در ۱۲ ماه بعد. در ردیف اول سؤالات مبلغ امروز برابر با مبلغ ۱۲ ماه بعد بود و به ترتیب در ردیف‌های بعدی ۱۰٪ به مبلغ ۱۲ ماه بعد افزوده می‌شد. نقطه تغییر از انتخاب مبلغ امروز به مبلغ ۱۲ ماه بعد و در واقع تعداد بیشتر گزینه ۱۲ ماهه، نشان‌دهنده صبورتر بودن و در مقابل تعداد کمتر آن نشان‌دهنده کم‌صبری بود. (خاویر و همکاران، ۲۰۲۲؛ فالک و همکاران، ۲۰۱۶؛ بکر و همکاران، ۲۰۱۲).

۲-۱-۳- ترجیح اعتماد^۳

ترجیح اعتماد بدین معناست که تا چه میزان فردی می‌تواند به فرد دیگری اعتماد کند (فالک و همکاران، ۲۰۱۸) ترجیح اعتماد به دنبال بررسی این مسئله است که افراد تا چه میزان به شخصی که نمی‌شناسند اعتماد دارند (همان، ۲۰۱۶). برای به وجود آوردن

¹ Time (discounting) Preference

² Javier et al.

³ Trust Preference

اعتماد، از طراحی برگ و همکاران^۱ (۱۹۹۵) استفاده شد که بر اساس آن حرکت بازیکن اول در بازی اعتماد به عنوان مبنای محاسبه میزان اعتماد قرار گرفت. در بازی اعتماد ۵۰۰ امتیاز به شرکت‌کنندگان داده شد و از آن‌ها پرسیده می‌شد که حاضرند تا چه اندازه از امتیازشان را به شخص دیگری واگذار کنند. لازم به توضیح است که در بازی اعتماد امتیاز ارسال شده توسط بازیکن اول توسط آزمایش‌کننده دو برابر می‌شد؛ هر شرکت‌کننده هم در نقش بازیکن اول و هم در نقش بازیکن دوم بود. تصمیم بازیکن اول از امتیاز وی کسر و به امتیاز بازیکن دوم اضافه می‌شد که از ۵۰ تا ۵۰۰ امتیاز بود که میزان اعتماد را نشان می‌داد.

۲-۱-۴- ترجیح مقابله به مثل مثبت^۲

ترجیح مقابله به مثل مثبت را میزان تمایل به بازگرداندن لطف سایرین تعریف می‌کنند (فالک و همکاران، ۲۰۱۸). میزان تمایل بالا به مقابله به مثل مثبت بدان معناست که افراد تمایل دارند تا تحت هزینه‌های شخصی به سایرین در عوض کمکشان، کمک نماید و سود شخصی خود را کاهش دهد (کالیندو و همکاران^۳، ۲۰۱۰). برای اندازه‌گیری ترجیح مقابله به مثل مثبت از رفتار بازیکن دوم در بازی اعتماد استفاده شد. از این روی، از استراتژی سلتن^۴ (۱۹۶۷) بهره گرفته شد. بدین صورت که با توجه به رفتار بازیکن اول و مبلغی (امتیازی) که در حرکت اول ارسال کرده است، از شرکت‌کنندگان پرسیده می‌شد که تا چه میزان حاضرند مبلغ ارسال شده را به بازیکن اول بازگردانند. این امتیاز به عنوان میزان تمایل فرد به مقابله به مثل مثبت در نظر گرفته شد (فالک و همکاران، ۲۰۱۶؛ بکر و همکاران، ۲۰۱۲).

۲-۱-۵- ترجیح مقابله به مثل منفی^۵

تمایل زیاد به تلافی منفی، یعنی فرد آماده انتقام است، صرف نظر از هزینه آن، نه تنها سود خود را کاهش می‌دهد بلکه منجر به موقعیت‌هایی می‌شود که دیگران چنین رفتاری را غیر همکارانه تلقی کنند (کالیندو و همکاران، ۲۰۱۰). این معیار را در سه

^۱ Berg et al.

^۲ Positive Reciprocity

^۳ Caliendo

^۴ Selten

^۵ Negative Reciprocity

مفهوم گوناگون می‌توان تعریف نمود؛ تمایل افراد به گرفتن انتقام، تمایل افراد به تنبیه در مقابل رفتار ناعادلانه دیگران با خودشان، تمایل افراد به تنبیه دیگران در مقابل رفتار ناعادلانه اشخاص دیگر (فالک و همکاران، ۲۰۱۶). برای اندازه‌گیری میزان تمایل افراد به انتقام هزینه‌دار از یک عمل ناعادلانه از بازی معمای زندانی استفاده شد. از این بازی توسط فالک (۲۰۰۵) طراحی شده است. برای تنبیه و مجازات، افراد می‌توانند امتیازی را سرمایه‌گذاری کنند تا از امتیاز نفر مقابل کسر کنند. بدین صورت که به شرکت‌کننده گفته می‌شد به همراه شخص دیگری در حال بازجویی هستند. اگر هر یک از آن‌ها علیه دیگری شهادت بدهند به میزان یکسان به زندان می‌رفتند. اگر یکی سکوت می‌کرد و دیگری شهادت می‌داد، آن شخص به مدت طولانی‌تری به زندان می‌رفت و دیگری آزاد می‌شد. اگر هر دو سکوت می‌کردند هر دو به میزان کمتری به زندان می‌رفتند.

قبل از تصمیم‌گیری در مرحله اول آزمایش (در معمای زندانی)، از شرکت‌کنندگان خواسته شد تا مشخص کنند که در صورت همکاری یا فرار بازیکن دیگر، چه تعداد امتیاز را می‌خواهند از او کم کنند (هم برای همراهی خود و هم برای فرار خود چراکه بازی فقط توسط خودشان انجام می‌گرفت) سپس آن‌ها معمای زندانی هم‌زمان را بازی کردند. سرمایه‌گذاری انتخاب شده برای تنبیه پس از فرار یک طرفه بازیکن دیگر به‌عنوان معیاری برای سنجش تمایل فرد برای مقابله به مثل منفی در نظر گرفته شد.

۲-۱-۶- ترجیح نوع دوستی^۱

این معیار تمایل افراد به بخشش به دیگران در امور خیریه است (فالک و همکاران، ۲۰۱۸). نوع دوستی یک توضیح قوی برای تصمیمات و اقدامات انسان در اجتماع است و می‌تواند هر کمکی از قبیل کمک به یک نیازمند، امور خیریه و یا هر بخششی باشد. تمام این اقدامات ترجیحی را نشان می‌دهد که اقتصاددانان سنتی به آن نپرداخته‌اند (سایمون^۲، ۲۰۱۶). برای اندازه‌گیری رفتار نوع‌دوستانه افراد، از آزمایش بازی دیکتاتور با کمی تغییرات که توسط اکل و گراسمن^۳ (۱۹۹۶) داده شد بود، استفاده گردید. به هر یک از شرکت‌کنندگان ۳۰۰ امتیاز داده می‌شد. با توجه به این امتیاز باید می‌گفتند که

¹ Altruism Preference

² Simon

³ Eckel & Grossman

چقدر حاضرند تا از آن به امور خیریه اختصاص دهند (امتیازها در پایان بازی به پول تبدیل می‌شد و به بنیادهای خیریه کمک می‌گردید). امتیاز بالاتر نشان‌دهنده میزان تمایل بیشتر به بخشش و نوع‌دوستی در نظر گرفته شد. در جدول ۱، تعاریف و مدل اندازه‌گیری هر یک از ترجیحات اقتصادی از مقاله بکر و همکاران (۲۰۱۲) آورده شده است.

جدول (۱): تعاریف و مدل اندازه‌گیری ترجیحات اقتصادی

اندازه‌گیری	آزمایش	ترجیحات
اندازه‌گیری	آزمایش	ترجیحات
نقطه تغییر انتخاب از قرعه‌کشی به گزینه امن	انتخاب میان قرعه‌کشی یا گزینه امن	ریسک
نقطه تغییر انتخاب از مبلغ اولیه به مبلغ با تأخیر	انتخاب میان مبلغ امروز یا ۱۲ ماه بعد	زمان
امتیاز ارسال شده به‌عنوان اولین حرکت در بازی اعتماد	رفتار بازیکن اول در بازی اعتماد	اعتماد
امتیاز پس فرستاده شده توسط بازیکن دوم در بازی اعتماد	رفتار بازیکن دوم در بازی اعتماد	مقابله به مثل مثبت
سرمایه‌گذاری برای مجازات	سرمایه‌گذاری برای مجازات پس از فرار یک طرفه حریف در دوراهی زندانی	مقابله به مثل منفی
میزان بخشش	رفتار بازیکن اول در بازی دیکتاتوری	نوع‌دوستی

منبع: یافته‌های تحقیق

۲-۲- ویژگی‌های شخصیتی^۱

روانشناسی شخصیت، شاخه روانشناسی است که به بررسی شخصیت و تفاوت‌های فردی می‌پردازد، چارچوب‌های متعددی را ارائه می‌دهد که صفات جهانی و تفاوت‌های فردی را توصیف می‌کند. ویژگی‌های شخصیتی به‌عنوان الگوهای نسبتاً ماندگار، افکار، احساسات و رفتارهایی که تمایل به پاسخگویی از طرق خاص را تحت شرایط خاص نشان می‌دهد و معیار مناسبی برای تعیین شخصیت افراد است (رابرتز، ۲۰۰۹). روانشناسی شخصیت

^۱ Personality Traits

با ویژگی‌هایی جهانی به بررسی تفاوت‌ها و میزان منحصربه‌فرد بودن افراد را مورد بررسی قرار می‌دهد (آلموند و همکاران، ۲۰۱۱). روانشناسی شخصیت تلاش می‌کند تا تمامیت یک فرد را توصیف کند (کرون و پروین^۱، ۲۰۰۹). مفهوم مدل پنج عاملی شخصیت شناختی که متمرکز بر رفتار، شخصیت، عقاید و باور افراد است، در تحقیقات مرتبط با علوم رفتاری معرفی شده است (بکر و همکاران، ۲۰۱۲).

۲-۲-۱- مدل ۵ عاملی شخصیت شناختی^۲

در روانشناسی شخصیت یک سنت دیرینه وجود دارد و آن، استفاده از مدل پرکاربرد پنج عامل است. ریشه این مدل به فرضیات واژه‌شناسی آلپورت و آدبرت^۳ (۱۹۳۶) بازمی‌گردد که فرض می‌کند تفاوت‌های فردی در زبان رمزگذاری شده است (برغانز و همکاران، ۲۰۰۸). آلپورت و آدبرت دیکشنری‌های انگلیسی را مورد تجزیه و تحلیل قرار دادند و ۱۷۹۵۳ کلمه برای توصیف شخصیت را پیدا نمودند که عبارت بودند از ۴۵۰۴ صفت برای توصیف شخصیت. پس از آن، روانشناسان گوناگونی به‌طور مستقل و روی نمونه‌های مختلف کار کردند و به این نتیجه رسیدند که ویژگی‌های شخصیتی را می‌توان در پنج عامل اصلی سازمان‌دهی کرد. پس از سال‌ها مطالعه بالاخره روانشناسان به یک ساختار سلسله‌مراتبی در سازمان‌دهی خصوصیات شخصیتی رسیدند و این‌گونه استدلال شده است که بخش عمده‌ای از روانشناسان شخصیت و پژوهشگران برای اندازه‌گیری خصوصیات شخصیت افراد از مدل پنج عامل بهره برده و می‌توانند شخصیت افراد را در این طبقه‌بندی تحلیل نمایند (کاستا و مک کرای^۴، ۱۹۹۲).

۲-۲-۱- ویژگی‌های مدل ۵ عاملی شخصیت شناختی

گشودگی^۵، این بعد به علاقه و شیفتگی فرد به پدیده‌ها و تجربیات جدید زیبایی‌شناختی، فرهنگی و فکری دلالت دارد. چنین افرادی، خلاق، کنجکاو و حساس‌اند. افرادی که در آن طرف طیف قرار می‌گیرند پیرو سنت بوده، در شرایط آشنا راحت‌ترند.

¹ Cervone & Pervin

² Big Five Model

³ Alport & Odbert

⁴ Costa & McCrae

⁵ Openness

وظیفه‌شناسی و وجدان کاری^۱، این بعد به قابل‌اعتماد بودن فرد دلالت دارد. افراد با وجدان، مسئولیت‌پذیر، پایدار، ساختاریافته و قابل اطمینان‌اند. افراد کم وجدان‌تر یعنی کسانی که در این بعد نمره پایینی می‌گیرند غیر ساختارمند و پریشان‌احوال‌اند.

برون‌گرایی^۲، این بعد به راحت بودن فرد در روابط دلالت دارد. افراد برون‌گرا اجتماعی، خوش‌مشرب و قاطع‌اند. در مقابل افراد درون‌گرا، خوددار، کم‌حرف، کم‌رو و محتاط‌اند.

سازگاری^۳، این بعد به احترام به دیگران دلالت دارد. افراد سازگار دارای روحیه همکاری، صمیمی و قابل‌اعتمادند. افراد ناسازگار سرد، رقابتی و ستیزه‌جو هستند.

روان رنجوری - ثبات احساسی^۴، این بعد به توانایی فرد در تحمل محرک‌های استرس و عوامل تنش‌زا اشاره دارد. افراد دارای ثبات احساسی ایمن، دارای اعتمادبه‌نفس، استوار و آرام‌اند. افرادی که روان رنجوری بالاتری دارند، عصبانی، نامطمئن، افسرده و مضطرب‌اند (دیکشنری انجمن روانشناسی آمریکا، ۲۰۰۷).

در جدول ۲، تعاریف جان و سیرواستاوا^۵ (۱۹۹۹) از وجوه و صفات و همچنین صفات ذاتی و کودکی پنج عامل شخصیت آورده شده است.

جدول (۲): بررسی ویژگی‌ها و صفات هر یک از پنج عامل

صفت ذاتی و کودکی	وجوه و صفات	پنج عامل
عدم حواس‌پرتی، فعال، کنترل آسان، تأخیر در رضایت‌مندی	کارآمد، سازمان یافته، بلندپرواز، منضبط، دقیق، غیر تکانشی	مسئولیت‌پذیری
حساس، کنجکاو، به دنبال فعالیت‌های کم‌اهمیت	تخیلی، هنری، تحریک‌پذیر، کنجکاو، ارزش‌های غیرمتعارف، منفعت‌طلب	گشودگی
نشاط اجتماعی، احساسات مثبت، خجالتی، جامعه‌پذیر، وابسته	گرم و دوستانه، اجتماعی، پرا انرژی، با اعتمادبه‌نفس، ماجراجو، مشتاق و پر عاطفه	برون‌گرایی
تحریک‌پذیر، پرخاشگر، با اراده	اعتماد به سایرین، بخشنده، با	سازگاری

¹ Conscientiousness

² Extraversion

³ Agreeableness

⁴ Neuroticism

⁵ American Psychology Association Dictionary

⁶ John & Sirvastava

۷۰ بررسی رابطه میان ترجیحات اقتصادی، ویژگی‌های شخصیتی و سواد مالی...		
	حیا، دلسوز، منعطف، بی‌احتیاج و نگاه رو به جلو	
ترسو و محتاط، خجالتی، تحریک‌پذیر، ناامید، غمگین	مضطرب، تحریک‌پذیر، متخاصم، بدخلق، عدم اعتماد به نفس، افسرده	روان رنجوری

منبع: یافته‌های تحقیق

۲-۳- سواد مالی

سواد و یا دانش مالی اطلاعاتی است که به‌وسیله آن اهمیت تحصیلات مالی و تنوع برآمدهای مالی را نشان داده می‌شود. تعریف و به‌کارگیری مفهوم سواد مالی و ارزیابی آن می‌تواند فهم بهتر از تأثیر تحصیلات و همچنین موانع یک انتخاب مالی درست ضرورت داشته باشد (هیوستون^۱، ۲۰۱۰). در امور مالی شخصی، مانند سایر زمینه‌های تصمیم‌گیری، داشتن اطلاعات مزیت محسوب می‌شود. افرادی که سواد مالی بالاتری دارند از اشتباهات کمتری برخوردار بوده و وضعیت مالی بهتری دارند تا آن‌هایی که از سواد مالی کمتری برخوردار هستند (میر^۲، ۲۰۱۲).

بررسی مقالات این تحقیق را بر این داشت که از روش (لوساردی و میشل، ۲۰۰۸، ۲۰۱۱) و از پرسشنامه آن‌ها که دارای سه سؤال برای بررسی سه معیار «کار با اعداد و ارقام و حساب ساده»، «تورم» و «تنوع ریسک» در سواد مالی است، استفاده می‌نماییم. این سه سؤال، چهارگزینه‌ای بوده و گزینه درست، یکی از گزینه‌ها است.

در حالی که ارزیابی دقیق میزان سواد مالی افراد در عمل بسیار مهم است کشف چگونگی پردازش اطلاعات اقتصادی و چگونگی تصمیمات آگاهانه در مورد امور مالی خانواده بسیار دشوار به نظر می‌رسد شاید به همین دلیل، تعداد کمی از محققان قبل از سال ۲۰۰۰ سواد مالی را در مدل‌های نظری در مورد پس‌انداز و تصمیم‌گیری‌های مالی ادغام می‌کردند. در حالی که هیچ تعریف بخصوص جهانی برای سواد مالی وجود ندارد، سران‌جی^۳ ۲۰۰۳ با تعریفی از (آتکینسون و مسی^۴، ۲۰۱۲) موافقت کرده و به این تعریف رسیدند. سواد مالی برای آن‌ها «ترکیبی از آگاهی، دانش، مهارت، نگرش و رفتار لازم

¹ Huston

² Meier

³ G20

⁴ Atkinson & Messy

برای اتخاذ تصمیمات سالم مالی و در نهایت رسیدن به بهزیستی مالی فردی است». چنین تعریفی باعث می‌شود که سواد مالی چیزی بیشتر از دانش و این شامل رفتار و مهارت‌های نگرش نیز است. (هیزگلیوف و همکاران^۱، ۲۰۱۹) بر اساس تحقیق (لوساردی و همکاران، ۲۰۰۷) این‌گونه عنوان می‌شود که افرادی که سواد مالی بالاتری دارند نسبت به افرادی که از سواد مالی پایین‌تری برخوردار هستند، تصمیمات اقتصادی درست‌تری می‌گیرند.

در جدول ۳ به ارائه خلاصه از تحقیقات مرتبط پرداخته شده است.

جدول (۳): خلاصه‌ای از پژوهش‌های صورت گرفته

نویسنده	موضوع	نتایج
برغانز و همکاران، ۲۰۰۹	رابطه میان ترجیحات اقتصادی و ویژگی‌های شخصیتی و روان‌شناختی	نتایج نشان می‌دهد که مردها نسبت به زن‌ها کمتر ریسک‌گریز و بیشتر ابهام‌گریز بودند. همچنین، ریسک‌گریزی و سازگاری با یکدیگر رابطه مثبت داشتند. از طرفی ریسک‌گریزی و روان‌رنجوری با یکدیگر رابطه منفی داشتند.
آلموند و همکاران، ۲۰۱۱	بررسی تحقیقات صورت گرفته در ارتباط با رابطه میان ترجیحات اقتصادی و ویژگی‌های شخصیتی	نتایج نشان می‌دهد که ترجیحات اجتماعی با ویژگی‌های شخصیتی در ارتباط بوده‌اند. علاوه بر این، نتایج نشان می‌دهد که تحقیقات مختلف ارتباطات متفاوتی را میان ترجیحات اقتصادی و ویژگی‌های شخصیتی و روان‌شناختی به دست آورده‌اند.
بکر و همکاران، ۲۰۱۲	بررسی رابطه میان ترجیحات اقتصادی و ویژگی‌های شخصیتی و برآمدهای زندگی	نتایج حاکی از رابطه ضعیف میان ترجیحات اقتصادی و ویژگی‌های شخصیتی بود. همچنین، نتایج نشان می‌دهد که ترجیحات اقتصادی و ویژگی‌های شخصیتی در همکاری با یکدیگر تعریف کننده برآمدهای زندگی بودند.
فالک و همکاران، ۲۰۱۶	معرفی چند ابزار مهم و معتبر در اندازه‌گیری ترجیحات اقتصادی	نتایج این پژوهش حاکی از استفاده از سؤالات کیفی در کنار محاسبات کمی است. همچنین نتایج نشان می‌دهد که این ابزار از روایی و پایایی بالایی برخوردار است. این پژوهش برای هر یک از ترجیحات آزمایش خاصی را طراحی کرده است.
گلستین و شیلدبرگ، ۲۰۱۷	چالش‌های تحقیقات مرتبط با ترجیحات و ویژگی‌های شخصیتی	باز آزمایشی، طرح چند سؤال برای هر ترجیح اقتصادی، توصیه برای استفاده از آزمون مدل پنج

¹ Hisgilov et al.

بررسی رابطه میان ترجیحات اقتصادی، ویژگی‌های شخصیتی و سواد مالی...		۷۲
عامل شخصیت برای بررسی ویژگی‌های شخصیتی در تحقیقات رابطه میان ترجیحات و ویژگی‌های شخصیتی.		
نتایج پژوهش حاکی از رابطه میان ترجیحات اقتصادی و متغیرهای جغرافیایی و فرهنگی در هر کشور بود. همچنین ترجیحات در کشورها، متغیر و نسبت به یکدیگر دارای ناهمگونی بودند که این تغییرات با خصوصیات شخص، مسائل فرهنگی و مسائل زیست جغرافیایی مرتبط بود.	بررسی ترجیحات اقتصادی افراد در ۷۶ کشور جهان	فالک و همکاران، ۲۰۱۸
نتایج حاکی از آن است که گشودگی کمتر و با روان رنجوری و وجدان کاری بیشتر، منجر به گرایش بیشتر به انتخاب شرایط کنونی است. همچنین مشخص شد که سازگاری، گشودگی و وجدان کاری بر ترجیحات اقتصادی کالای عمومی زیست‌محیطی اثرگذار بود.	بررسی تأثیرات تصمیمات اقتصادی و رابطه آن با ویژگی‌های شخصیتی	بویس، ۲۰۱۸
نتایج نشان می‌دهد که سواد مالی بر ترجیحات ریسک و زمان تأثیرگذار است. همچنین نتایج نشان داد که سواد مالی بر رفتار افراد اثر مثبت دارد.	سواد مالی، ترجیحات اقتصادی و حوزه رفتار جوانان	رازن و همکاران، ۲۰۲۰
نتایج این پژوهش حاکی از تفاوت خودارزیابی و نتایج حاصل از بازی‌ها بود. به‌علاوه همبستگی قابل توجهی میان اعتمادبه‌نفس و ابهام‌گریزی در این آزمایش مشاهده شد نتایج حاصل از سؤالات خودارزیابی همبستگی مثبتی را میان ترجیحات ریسک و عدم تحمل ابهام نشان داد.	بررسی رابطه میان ترجیحات اقتصادی و ویژگی‌های شخصیتی در شرایط عدم اطمینان	شرودر و فریدمن، ۲۰۲۰

فصلنامه نظریه‌های کاربردی اقتصاد/ سال نهم/ شماره ۳/ پاییز ۱۴۰۱		
نتایج نشان می‌دهد که تحمل ریسک بر رعایت فاصله اجتماعی تأثیر منفی می‌گذارد. صبر (ترجیح زمان) تمایل شهروندان را برای ماندن در خانه و اجتناب از شلوغی افزایش می‌دهد.	ترجیحات اقتصادی و انطباق در آزمون استرس اجتماعی در بحران COVID-19	مولر و رانو، ۲۰۲۱
نتایج نشان داد که متخصصان مالی ریسک‌پذیرتر، خودخواه‌تر، کمتر قابل اعتماد هستند و سطوح بالاتری از خودشیفتگی، روان‌پریشی و ماکیاولیسم را نشان می‌دهند.	ترجیحات اقتصادی و ویژگی‌های شخصیتی در میان متخصصان امور مالی و جمعیت عمومی	هلمن و همکاران، ۲۰۲۲
نتایج نشان داد که با استفاده از بازی‌های رفتاری می‌توان اثر عضویت در هر طبقه شغلی، درآمدی یا فرهنگی و هم‌چنین جنسیت و تحصیلات را بر میزان خود غرضی، اعتماد، انصاف، تقابل و دیگر تمایلات فردی سنجید و برای سیاست‌گذاری فرهنگی از آن سود جست.	مقدمه‌ای بر اقتصاد رفتاری: مفهوم، روش‌شناسی و شیوه‌های استخراج ترجیحات	انصاری و سامانی و همکاران، ۱۳۹۴
نتایج نشان داد که رویکرد اقتصاد رفتاری این قابلیت را دارد که به اصلاح برخی دشواری‌های الگوهای حاکم اقدام کند. از این رو (و برخلاف برداشت‌های غیر کارشناسانه) اقتصاد رفتاری می‌تواند همگرایی کارسازی با رویکرد حاکم داشته باشد. توجه به یافته‌های اقتصاد رفتاری از یک سو می‌تواند بستر بازگشت اقتصاد به اصل خویش را فراهم کند و آن ارتباط اقتصاد با دیگر علوم از جمله روان‌شناسی است. از سوی دیگر، واقع‌نمایی فرض‌های رویکرد سنتی را تقویت کند.	الگوهای اقتصاد رفتاری و ظرفیت اصلاح رویکرد حاکم	دادگر، ۱۳۹۶

منبع: یافته‌های تحقیق

در ارتباط با شکاف تحقیقاتی و سازمان‌دهی تحقیق لازم به توضیح است که محققین توجه ویژه‌ای اولاً به ترجیحات اقتصادی و ثانیاً به ارتباط میان ترجیحات اقتصادی با ویژگی‌ها و معیارهای روان‌شناختی داشته‌اند. نتایج حاصل از بررسی‌ها نشان‌دهنده ناهمگونی بسیار زیاد ترجیحات اقتصادی در سراسر دنیا بوده است. از طرفی این ناهمگونی در نتایج حاصل از بررسی رابطه میان ترجیحات اقتصادی با ویژگی‌های جمعیت‌شناختی و روان‌شناختی در مطالعات مختلف کاملاً مشهود است. این مسئله نیاز به بررسی دقیق‌تر در جامعه‌ی ایران و با ویژگی‌های مردم ایران داشت تا بتوان نتیجه‌گیری و بهره‌برداری بهتری از آن نمود. مقالاتی که به رابطه میان ترجیحات

اقتصادی با ویژگی‌های روان‌شناختی گوناگون پرداخته‌اند حتماً از یک آزمون شخصیت‌شناسی برای تحلیل استفاده کرده‌اند که این اهمیت استفاده از یکی از آزمون‌های به‌روز و استاندارد را نشان می‌دهد. نکته‌ی قابل‌توجه در مقالات معتبر و جدید، استفاده از بازی‌های اقتصادی بوده است. در این پژوهش، سعی بر استفاده از روش‌های به‌روز و کمتر استفاده شده در ایران بوده است. بعلاوه در تحقیقات گذشته، سنجش سواد مالی کمتر مورد توجه قرار گرفته‌اند که این شکاف در تحقیق حاضر برطرف گردید.

۳- روش‌شناسی تحقیق

۳-۱- پژوهش آزمایشی^۱ و غیرآزمایشی

اگرچه علوم رفتاری^۲ و علوم اجتماعی^۳ عمدتاً مشاهده‌ای است و با استفاده از روش‌های غیرآزمایشی مانند پیمایش‌های اجتماعی، مصاحبه یا مشاهده مستقیم نیز توصیف می‌شود، اما امروزه بسیاری از سؤالات مرتبط با چالش‌های مدیریتی به‌ویژه در حوزه‌های رفتاری با استفاده از روش‌های آزمایشی مورد بررسی قرار می‌گیرد و در واقع، بسیاری از این موارد از راه آزمایش به پاسخ‌های مناسب می‌رسند (کیرک^۴، ۲۰۱۴). آزمایش به‌خصوص، برای آزمودن سؤالاتی مناسب است که هدف از آن ایجاد روابط علی و معلولی بین دو یا چند متغیر است. آزمایش کردن روش تحقیقی است که در آن محقق سطوح (مقادیر) یک یا چند ورودی یا متغیر مستقل را انتخاب می‌کند و وضعیت مقادیر خروجی یا متغیرهای وابسته را مشاهده می‌کند. هدف از فعالیت‌های آزمایشی، درک رابطه بین متغیرهای ورودی و خروجی است (برگر و همکاران^۵، ۲۰۱۸). احمدی و همکاران^۶ (۲۰۲۰)، ویژگی‌های یک پژوهش آزمایشی را امکان کنترل، انتخاب تصادفی، تکرار آزمایش و قابلیت تعمیم در نظر گرفته‌اند. از آنجایی که در پژوهش حاضر، جهت‌دهی به دیدگاه شرکت‌کنندگان نسبت به ریسک‌پذیری، صبر و... توسط محققین صورت نپذیرفته است، لذا پژوهش حاضر شبه‌آزمایشی^۷ است.

¹ Experimental research

² Behavioral Sciences

³ Social Sciences

⁴ Kirk

⁵ Berger et al.

⁶ Ahmadi et al. (2020)

⁷ Quasi-experiment

۳-۲- روند اجرای آزمایش

در ابتدا فراخوانی برای حضور در آزمایش در شبکه‌های اجتماعی و محیط‌هایی همچون، دانشگاه‌ها، سرای محله‌ها و خیابان‌های مناطق مختلف تهران منتشر شد. بر این اساس، شرکت‌کنندگان با استفاده از دعوت‌نامه به محل آزمایش آمدند. این تحقیق در شش‌ماهه دوم سال ۱۴۰۰ انجام پذیرفت. در ابتدا توضیحاتی برای انجام مراحل آزمایش داده شد و دستورالعمل‌های لازم از قبیل چگونگی رفتن به سؤالات بعدی، زمان تقریبی، تعداد سؤالات و ... به شرکت‌کنندگان داده شد. پس از آغاز آزمایش، شرکت‌کنندگان در زمان دلخواه به سؤالات، موقعیت‌ها و بازی‌هایی (شامل قرعه‌کشی، تنزیل، اعتماد، اولتیماتوم و دیکتاتور) که مرتبط با ترجیحات اقتصادی و ویژگی‌های شخصیتی بود، پاسخ می‌دادند. بعلاوه چند سؤال مربوط به اطلاعات دموگرافیک^۱ از آن‌ها پرسیده شد. بعد از اتمام آزمایش، شرکت‌کنندگان نقطه نظرات خود را در ارتباط با فرآیند آزمایش با پژوهشگر در میان گذاشتند. لازم به ذکر است که برای شرکت در این آزمایش از مشوق مالی برای جذب افراد استفاده شده است. لازم به توضیح است، برای ارزیابی سنجه‌های ترجیحات اقتصادی از آزمایش‌های طراحی شده توسط بکر و همکاران (۲۰۱۲) استفاده گردید که در جدول ۱ به آن اشاره گردید. همچنین، برای ارزیابی ویژگی‌های شخصیتی، از پرسشنامه نئو اف اف آی^۲ استفاده گردید. در این پرسشنامه که به صورت خود اظهاری^۳ است و برای ارزیابی پنج عامل شخصیت شناختی استفاده می‌شود، از ۱۵ سؤال به منظور بررسی پنج ویژگی شخصیتی (شامل گشودگی، وظیفه‌شناسی و وجدان کاری، برون‌گرایی، سازگاری و روان رنجوری) که از مقاله اوفرهاوس^۴ (۲۰۱۳) استخراج شده بود، استفاده شد. برای ارزیابی سواد مالی شرکت‌کنندگان، بررسی مقالات این تحقیق را بر آن داشت تا از روش (لوساردی و میشل، ۲۰۰۸، ۲۰۱۱) و از پرسشنامه آن‌ها که دارای سه سؤال برای بررسی سه معیار «کار با اعداد و ارقام و حساب ساده»، «تورم» و «تنوع ریسک» در سواد مالی است، استفاده نمود. این سه سوال چهارگزینه‌ای بوده و گزینه درست، یکی از گزینه‌ها بود.

¹ Demographic

² Neo FFI

³ Self-Report

⁴ Offerhaus

همچنین، لازم به توضیح است که کلیه اطلاعات به صورت کمی بودند. برای ترجیحات اقتصادی ریسک و زمان، نقطه تغییر به‌عنوان عدد ریسک‌پذیری (۱ تا ۱۲) و صبر (۱ تا ۱۰) در نظر گرفته شد. برای اعتماد میزان امتیاز داده شده از ۵۰ تا ۵۰۰ امتیاز و برای مقابله به مثل مثبت نیز از ۱۰۰ تا ۱۰۰۰ امتیاز بود. در مقابله به مثل منفی اگر شرکت‌کننده علیه شخص فرضی دیگر اعتراف می‌کرد عدد ۱ و در غیر این صورت عدد صفر به وی تعلق می‌گرفت. برای نوع دوستی نیز امتیاز در نظر گرفته شده بین ۰ تا ۳۰۰ امتیاز به‌عنوان اطلاعات کمی در نظر گرفته شد. برای ویژگی‌های شخصیتی امتیازات به دست آمده همگی بین ۱ تا ۵ بود چراکه از مقیاس لیکرت ۵ تایی برای ارزیابی افراد استفاده شده بود. همچنین، اطلاعات کمی سواد مالی نیز پس از سنجش درستی یا غلط بودن پاسخ به سه سوال مطرح شده به‌عنوان امتیاز فرد، برآورد می‌شد.

در ارتباط با روایی این ابزار استاندارد انجام پذیرفته مثال (فالك و همكاران، ۲۰۱۶؛ کوالوا^۱، ۲۰۱۲؛ اوفرهاوس، ۲۰۱۳؛ رامستند^۲ و جان^۳، ۲۰۰۷). پژوهش‌های انجام گرفته با این ابزار، به صورت همخوان نشان داده‌اند که تمامی مقیاس آن‌ها از همسانی درونی (آلفای بزرگ‌تر از ۰.۸۵) و باز آزمایی (I بزرگ‌تر از ۰.۸) خوبی برخوردارند. همچنین برای اطمینان از انسجام روایی و پایایی از روش باز آزمایی (مومنی و فعال قیومی، ۲۰۱۱) نیز استفاده گردید که ضریب همبستگی بالای ۰.۹ نشان‌دهنده روایی و پایایی بالای ابزار این پژوهش بود.

۴- یافته‌ها

در این پژوهش، در مجموع ۱۰۰۰ مشارکت‌کننده حضور داشتند. از لحاظ جنسیت، ۴۹۳ نفر زن (۴۹٪) و ۵۰۷ نفر مرد (۵۱٪) بودند و تقریباً توزیع مشابهی داشتند. در این پژوهش میانگین سنی شرکت‌کنندگان ۳۵.۳ سال است و کوچک‌ترین فرد در این آزمایش به لحاظ سنی ۱۸ سال و بزرگ‌ترین فرد ۷۱ سال داشت. در این پژوهش در فرضیه اول متغیرهای مستقل را ویژگی‌های شخصیتی (شامل مدل ۵ عاملی شخصیت شناسی) و متغیرهای وابسته را سنج‌های ترجیحات اقتصادی تشکیل دادند. در فرضیه

¹ Kovaleva

² Rammstedt

³ John

دوم متغیر مستقل را سواد مالی و سنجه‌های ترجیحات اقتصادی و متغیرهای وابسته را ترجیحات اقتصادی تشکیل دادند.

۴-۱-آزمون فرضیات تحقیق

برای یافتن روابط بین متغیرها از آزمون رگرسیون خطی استفاده شد. در ارتباط با از استفاده از روش‌های دیگر به غیر از رگرسیون، بیان این نکته لازم است که از آنجایی که در پژوهش حاضر به دنبال یافتن رابطه علی و معلولی میان متغیرهای پژوهش بود، رگرسیون یکی از اصلی‌ترین و بهترین روش‌های مورد استفاده در تحقیقات مشابه بوده است. ضمن آنکه با بررسی تحقیقات آزمایشگاهی در حوزه اقتصاد رفتاری در داخل و خارج از ایران که به مهم‌ترین آن‌ها در این پژوهش نیز اشاره گردیده است (دومان و همکاران، ۲۰۱۰؛ بکر و همکاران، ۲۰۱۲) دریافتیم که همگی از روش رگرسیون استفاده نموده‌اند. لازم به توضیح است که روش‌های دیگر قدرت و استحکام مدل به دست آمده را پایین می‌آورد. همچنین برای تجزیه و تحلیل داده‌ها از نرم‌افزار SPSS 26 استفاده شد. به منظور بررسی فرضیات تحقیق، از روش رگرسیون خطی استفاده شد. متغیرهای مستقل ویژگی‌های شخصیتی (شامل مدل ۵ عاملی شخصیت‌شناسی) و سواد مالی، اضافه شدند و تأثیر آن‌ها بر متغیر وابسته ترجیحات اقتصادی (شامل ریسک، زمان، اعتماد، مقابله به مثل مثبت، مقابله به مثل منفی و نوع دوستی) مورد بررسی قرار گرفت. نتایج مربوط به مدل رگرسیونی برای همه متغیرهای وابسته ترجیحات اقتصادی با رعایت پیش فرض‌های رگرسیون خطی در جدول ۴ ارائه شده است.

در ارتباط با ترجیح ریسک‌پذیری نتایج نشان داد که این ترجیح اقتصادی با برونگرایی، گشودگی و سواد مالی رابطه مستقیم و با مسئولیت‌پذیری، سازگاری و روان رنجوری رابطه معکوس دارد. همان‌طور که مشخص است برونگرایی و گشودگی بیشترین و سواد مالی و مسئولیت‌پذیری کمترین تأثیر را بر ترجیح ریسک داشتند.

در ارتباط با ترجیح زمان نتایج نشان داد که این ترجیح اقتصادی با گشودگی، مسئولیت‌پذیری، سازگاری و سواد مالی رابطه مستقیم و با برونگرایی و روان رنجوری رابطه معکوس دارد. همان‌طور که مشخص است سازگاری، بیشترین و روان رنجوری کمترین تأثیر را بر ترجیح زمان داشتند.

در ارتباط با ترجیح اعتماد نتایج نشان داد که این ترجیح اقتصادی با گشودگی، برونگرایی، سازگاری و سواد مالی رابطه مستقیم و با مسئولیت‌پذیری و روان رنجوری رابطه معکوس دارد. همان‌طور که مشخص است روان رنجوری و گشودگی بیشترین و سواد مالی و برونگرایی، کمترین تأثیر را بر ترجیح اعتماد داشتند.

در ارتباط با ترجیح مقابله به مثل مثبت نتایج نشان داد که این ترجیح اقتصادی با گشودگی، برونگرایی، سازگاری، مسئولیت‌پذیری، روان رنجوری و سواد مالی رابطه مستقیم دارد. همان‌طور که مشخص است سازگاری و گشودگی بیشترین و سواد مالی و روان رنجوری کمترین تأثیر را بر ترجیح مقابله به مثل مثبت داشتند.

در ارتباط با ترجیح مقابله به مثل منفی نتایج نشان داد که این ترجیح اقتصادی با روان رنجوری رابطه مستقیم و با گشودگی، مسئولیت‌پذیری، برونگرایی و سازگاری رابطه معکوس دارد. همان‌طور که مشخص است سازگاری بیشترین و برونگرایی کمترین تأثیر را بر ترجیح مقابله به مثل منفی داشتند.

در ارتباط با ترجیح نوع‌دوستی نتایج نشان داد که این ترجیح اقتصادی با گشودگی، برونگرایی، سازگاری، مسئولیت‌پذیری، روان رنجوری و سواد مالی رابطه مستقیم دارد. همان‌طور که مشخص است سازگاری و مسئولیت‌پذیری بیشترین و سواد مالی کمترین تأثیر را بر ترجیح نوع‌دوستی داشتند.

در مجموع نتایج نشان از تأثیر بالای سازگاری بیشترین و سواد مالی کمترین تأثیر را بر ترجیحات اقتصادی داشتند. همچنین ضریب معناداری صفر و ضریب تعیین تعدیل شده بالای مدل نشان از استحکام مدل ارائه شده داشت.

در مجموع، نتایج جدول ۴ نشان می‌دهد که ویژگی‌های شخصیتی و سواد مالی بر ترجیحات اقتصادی اثرگذار بوده است؛ بنابراین این نتایج هم‌راستا با فرضیه ۱ و ۲ پژوهش است. لازم به توضیح است که تأثیر ویژگی‌های شخصیتی و سواد مالی با بر ترجیحات اقتصادی به طور هم‌زمان سنجیده شده است.

جدول (۴): نتایج آزمون رگرسیون خطی فرضیه ۱ و ۲ تحقیق

متغیرهای وابسته: ترجیحات اقتصادی						متغیرهای مستقل: ویژگی‌های شخصیتی و سواد مالی	ضریب معناداری مدل	ضریب ض. تعیین تعدیل شده
نوع دوستی	مقابله منفی	مقابله مثبت	اعتماد	زمان	ریسک			
۰/۲۱۹*** (۰/۰۰۰)	-۰/۱۲۲*** (۰/۰۰۰)	۰/۲۰۶*** (۰/۰۰۰)	۰/۰۹۲*** (۰/۰۰۰)	-۰/۱۴۴*** (۰/۰۰۰)	۰/۶۷۴*** (۰/۰۰۰)	برونگرایی		
۰/۴۹۸*** (۰/۰۰۰)	-۰/۴۸۷*** (۰/۰۰۰)	۰/۳۸۳*** (۰/۰۰۰)	۰/۳۴۷*** (۰/۰۰۰)	۰/۸۰۷*** (۰/۰۰۰)	-۰/۳۰۴*** (۰/۰۰۰)	سازگاری		
۰/۳۲۵*** (۰/۰۰۰)	-۰/۱۶۸*** (۰/۰۰۰)	۰/۱۱۳*** (۰/۰۰۰)	-۰/۲۸۲*** (۰/۰۰۰)	۰/۱۳۳*** (۰/۰۰۰)	-۰/۰۶۸*** (۰/۰۰۰)	مسئولیت‌پذیری		
۰/۲۳۷*** (۰/۰۰۰)	۰/۱۱۷*** (۰/۰۰۰)	۰/۰۷۴*** (۰/۰۰۱)	-۰/۵۵۵*** (۰/۰۰۰)	-۰/۱۱۹*** (۰/۰۰۰)	-۰/۲۱۶*** (۰/۰۰۰)	ردان رنجوری		
۰/۲۹۹*** (۰/۰۰۰)	-۰/۱۸۵*** (۰/۰۰۰)	۰/۳۱۰*** (۰/۰۰۰)	۰/۳۶۹*** (۰/۰۰۰)	۰/۱۴۸*** (۰/۰۰۰)	۰/۶۲۷*** (۰/۰۰۰)	گشودگی		
۰/۰۷۷*** (۰/۰۰۰)	-۰/۰۱۱ (۰/۱۵۸)	۰/۰۸۱*** (۰/۰۰۰)	۰/۱۴۰*** (۰/۰۰۰)	۰/۱۵۳*** (۰/۰۰۰)	۰/۱۰۵*** (۰/۰۰۰)	سواد مالی		
۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	ضریب معناداری مدل		
۰/۹۶۳	۰/۶۴۸	۰/۶۰۱	۰/۸۰۵	۰/۸۵۷	۰/۹۴۴	ض. تعیین تعدیل شده		

منبع: یافته‌های تحقیق

*** $p < 0.01$, ** $p < 0.01$, * $p < 0.05$

بیرون پراتنز ضریب بتای استاندارد شده و داخل پراتنز ضریب معناداری هستند.

۵- بحث و نتیجه‌گیری

هم اقتصاددانان و هم روانشناسان به دنبال شناسایی رفتار انسان‌ها هستند. اقتصاددانان ریشه مشکلات تصمیم‌گیری در افراد را در چارچوب به حداکثر رساندن مطلوبیت می‌بینند. از طرفی مطلوبیت شخصی، ریشه در ترجیحات اقتصادی دارد. این ترجیحات در ترکیب با انتظارات، ادراکات، باورها و... منجر به شکل‌گیری رفتار می‌شوند. همان‌طور که گفته شد این پژوهش به بررسی تأثیر ویژگی‌های شخصیتی و سواد مالی ترجیحات اقتصادی پرداخته است. برای اندازه‌گیری سنج‌های ترجیحات اقتصادی ریسک، زمان، اعتماد، مقابله مثبت و منفی و نوع دوستی از بازی‌های مختلف اقتصادی همچون اعتماد، معمای زندانی و دیکتاتور و... استفاده شد برای اندازه‌گیری ویژگی‌های شخصیتی افراد روش‌های گوناگونی وجود داشته است. یکی از مهم‌ترین روش‌های

اندازه‌گیری ویژگی‌های شخصیتی که در پژوهش حاضر نیز به کار گرفته شده است، مدل ۵ عاملی شخصیت است که ریشه در فرضیه‌های زبان‌شناسی آلپورت و آدبرت داشته است و عنوان می‌کند که تفاوت‌های فردی در زبان رمزگذاری شده‌اند (برغانز و همکاران، ۲۰۰۸). پس از سال‌ها، روانشناسان به سلسله مراتبی رسیدند که ویژگی‌های شخصیتی را در پنج ویژگی سازمان‌دهی نموده است. این مدل شامل پنج عامل برون‌گرایی، سازگاری، مسئولیت‌پذیری، روان رنجوری و گشودگی است. این عوامل، ویژگی شخصیتی را در گسترده‌ترین سطح به تصویر می‌کشد و پژوهشگران گوناگونی ادعا می‌کنند که در هر یک از این پنج ویژگی بارز، چندین خصوصیت مختلف مترکب شده است (کاستا و مک کرای، ۱۹۹۲؛ جان و سیرواستاو، ۱۹۹۹؛ گلدبرگ^۱، ۱۹۹۳). تحقیقات اخیر اشاره به یکپارچه‌سازی ابزارهای اقتصادی و روانشناسی برای پیش‌بینی رفتار انسان‌ها داشته‌اند (آلموند و همکاران، ۲۰۱۱؛ برغانز و همکاران، ۲۰۰۸؛ بکر و همکاران، ۲۰۱۲). همچنین، سواد مالی، «ترکیبی از آگاهی، دانش، مهارت، نگرش و رفتار لازم برای اتخاذ تصمیمات مالی صحیح و در نهایت دستیابی به رفاه مالی فردی» است. یک مهارت مهم برای داشتن یک زندگی اقتصادی موفق است. با این حال، مطالعات نشان می‌دهد که افراد و خانواده‌ها در درک مفاهیم مالی ساده مانند بهره مرکب، تنوع و ارزش زمانی پول مشکلات عمده‌ای دارند (بوچرکونن و لوساردی، ۲۰۱۱؛ لوساردی و میشل، ۲۰۱۱ الف). در این پژوهش برای ارزیابی سواد مالی از سؤالاتی در ارتباط با حساب با ارقام، مفهوم تورم و مفهوم ریسک استفاده گردید.

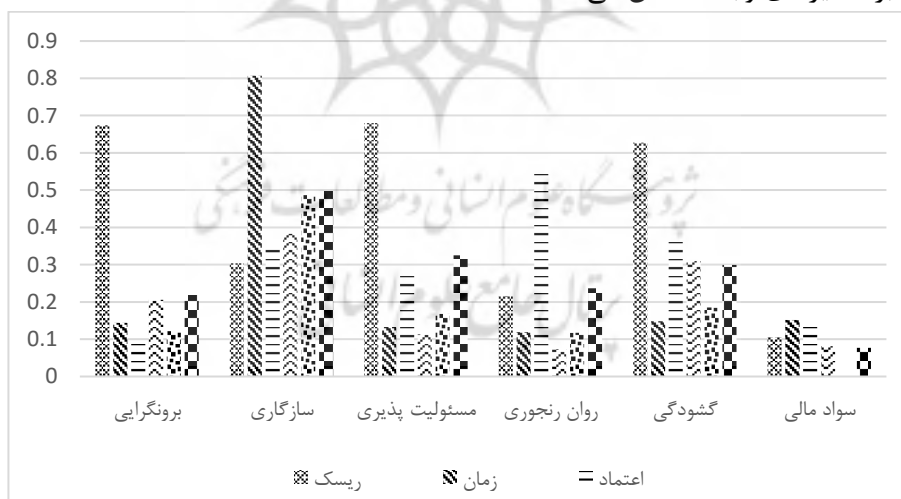
بر این اساس در این تحقیق به بررسی تأثیر ویژگی‌های روان‌شناختی بر ترجیحات اقتصادی پرداخته شد که نتایج نشان‌دهنده تأثیر ویژگی‌های روان‌شناختی بر ترجیحات اقتصادی بود. همچنین، اثر سواد مالی بر ترجیحات اقتصادی سنجیده شد که نتایج نشان از تأثیر این سنجه بر ترجیحات اقتصادی بود؛ بنابراین هم ویژگی‌های شخصیتی و هم سواد مالی به طور هم‌زمان بر ترجیحات اقتصادی اثرگذار بودند.

در ارتباط با ترجیح ریسک‌پذیری، نتایج نشان داد که برون‌گرایی، گشودگی و سواد مالی بیشتر منجر به ریسک‌پذیری بیشتر و مسئولیت‌پذیری، سازگاری و روان رنجوری بیشتر منجر به ریسک‌پذیری کمتر می‌شود. در ارتباط با ترجیح زمان، نتایج نشان داد که

¹ Goldberg

گشودگی، مسئولیت‌پذیری، سازگاری و سواد مالی بیشتر منجر به صبر بیشتر و برونگرایی و روان رنجوری بیشتر منجر به صبر کمتر گردید. در ارتباط با ترجیح اعتماد نتایج نشان داد که گشودگی، برونگرایی، سازگاری و سواد مالی بیشتر منجر به اعتماد بیشتر به سایرین گردید و مسئولیت‌پذیری و روان رنجوری بیشتر منجر به اعتماد کمتر به سایرین شد. در ارتباط با ترجیح مقابله به مثل مثبت نتایج نشان داد که گشودگی، برونگرایی، سازگاری، مسئولیت‌پذیری، روان رنجوری و سواد مالی بیشتر منجر به مقابله به مثل مثبت بیشتر گردید. در ارتباط با ترجیح مقابله به مثل منفی نتایج نشان داد که روان رنجوری بیشتر منجر به میل انتقام بیشتر گردید و گشودگی، مسئولیت‌پذیری، برونگرایی و سازگاری بیشتر منجر به تمایل کمتر به انتقام شد. در ارتباط با ترجیح نوع‌دوستی نتایج نشان داد که گشودگی، برونگرایی، سازگاری، مسئولیت‌پذیری، روان رنجوری و سواد مالی بیشتر منجر به نوع‌دوستی بیشتر گردید.

نتایج همچنین به تأثیر بیشتر ویژگی‌های شخصیتی در مقایسه با سواد مالی بر ترجیحات اقتصادی داشت. در میان تمام ویژگی‌های شخصیتی، سازگاری بیشترین تأثیر را بر ترجیحات اقتصادی داشت. نمودار ۲ میزان قدر مطلق اثر هر یک از متغیرهای مستقل را بر متغیرهای وابسته نشان می‌دهد.



نمودار (۲): اثر متغیرهای مستقل بر متغیرهای وابسته

منبع: یافته‌های تحقیق

نتایج مطالعات قبلی نیز نشان می‌دهد که ویژگی‌های شخصیتی و سواد مالی بر ترجیحات اقتصادی اثرگذار است (رازن^۱ و همکاران، ۲۰۲۰؛ بکر و همکاران، ۲۰۱۲؛ دومان و همکاران، ۲۰۱۰؛ دالی و همکاران، ۲۰۰۹) به‌عنوان مثال نتایج به دست آمده از این پژوهش بسیار نزدیک به نتایج پژوهش (بکر و همکاران، ۲۰۱۲) که از سه گروه مختلف استفاده کرده بود و یکی از آن‌ها اطلاعات ۱۴۰۰۰ آلمانی در ژورنال سوئپ بود که نتایج تحقیق حاضر شباهت‌های بسیاری به نتایج داده‌های ۱۴۰۰۰ آلمانی و همچنین در بخش فرضیه اول شباهت زیادی به نتایج داده‌های آزمایش بکر و همکاران (۲۰۱۲) دارد.

هرچند نتایج به دست آمده نشان از تأثیر ویژگی‌های شخصیتی بر ترجیحات اقتصادی دارد، اما این مسئله را نیز باید در نظر گرفت که این تأثیرات متغیر بود. این مسئله البته در تحقیقات گذشته نیز مورد اشاره قرار گرفته است. بدین‌صورت که آلموند و همکاران (۲۰۱۱) پس از بررسی تحقیقات گذشته در ارتباط با بررسی تأثیر ویژگی‌های شخصیتی بر ترجیحات اقتصادی اشاره به تصویری غیر شفاف در مورد این تأثیر داشته‌اند. همچنین، بکر و همکاران (۲۰۱۲) نیز این مسئله را دور از ذهن و شگفت‌آور نمی‌دانند. چراکه ترجیحات اقتصادی ریشه در تابع مطلوبیت دارند. حال آنکه، ویژگی‌های شخصیتی مدل پنج عامل ریشه در تحلیل‌های زبان‌شناختی دارند.

تضاد منافع

نویسندگان نبود تضاد منافع را اعلام می‌دارند.

¹ Razen

فهرست منابع

1. Ahmadi, M. Hendijani, R., Alikhanzadeh, A. (2020), Experimental Research and its Application in the Development of Knowledge in Management. *Scientific Journal of Strategic Management of Organizational Knowledge*, 3(9). 5- 49.
2. Allport, G. W., Odbert, H. S. (1936). Trait-names: a psycho-lexical study. *Psychol. Monogr.* 47:1-171.
3. Almlund, M., Duckworth, A., Heckman, J., & Kautz, T. (2011). Personality psychology and economics. *IZA Discuss. Pap.* 5500.
4. American Psychological Association (2007). *APA Dictionary of Psychology*. Washington, DC, American Psychological Association.
5. Ansari Samani, H., Pourfaraj, A., Zare, M., Amini, A. (2015). An introduction to behavioral economics. *Human Sciences and Cultural Studies Research Institute*, Volume 2, Issue 1, pp 37-69. (in Persian)
6. Atkinson, A. and Messy, F. (2012) Measuring Financial Literacy: Results of the OECD/International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study. OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, No. 15, OECD Publishing.
7. Becker, A., Deckers, T., Dohmen, T., Falk, A., & Kosse, F. (2012). The relationship between economic preferences and psychological personality measures. *The Annual Review of Economics*, 4, 453 – 478.
8. Berg, J., Dickhaut, J., & McCabe, K. (1995). Trust, Reciprocity, and Social History. *Games and Economic Behavior*, 10(1), 122-142.
9. Berger, P. D., Maurer, R. E., & Celli, G. B. (2018). Experimental Design with Applications in Management. *Engineering, and the Sciences*.
10. Blume, A., Kriss. P., & Weber, R. (2016). Coordination with Decentralized Costly Communication, *Journal of Economic Behavior & Organization*, 130, 225-241.
11. Borghans, L., Duckworth, A. L., Heckman, J. J., & ter Weel, B. (2008). The Economics and Psychology of Personality Traits. *Journal of Human Resources*, 43(4): 972-1059.
12. Borghans, L., Golsteyn, B., Heckman, J. J., & Meijers, H. (2009). Gender Differences in Risk Aversion and Ambiguity Aversion. *Journal of the European Economic Association*, 7(2-3): 649-658.
13. Boyce, C., Czajkowski, M., & Hanley, N. (2019). Personality and economic choices, *Journal of Environmental Economics and Management*, Vol. 94, 82-100.
14. Bucher-Koenen, T., Lusardi, A. (2011). Financial Literacy and Retirement Planning in Germany. NBER Working Paper No. w17110

15. Caliendo, M., Fossen, F. M., & Kritikos, A. (2010). Trust, Positive Reciprocity, and Negative Reciprocity: Do These Traits Impact Entrepreneurial Dynamics?. *DIW Berlin Discussion Paper*, No. 1085.
16. Cervone, D. & Pervin, L. A. (2009). *Personality: Theory and Research* Hoboken, John Wiley and Sons, Inc.
17. Costa, P., & McCrae, R. (1992). *Revised NEO Personality Inventory (NEO PI-R) and NEO Five-Factor Inventory (NEO-FFI)*. Odessa, FL: Psychol. Assess. Resour.
18. Daly, M., Delaney, L., & Harmon, C. P. (2009). Psychological and Biological Foundations of Time Preferences. *Journal of the European Economic Association*, 7(2-3): 659-669.
19. Dohmen, T., Falk, A., Huffman, D., & Sunde, U. (2010). Are risk aversion and impatience related to cognitive ability?. *Am. Econ. Rev.* 100:1238–60.
20. Eckel, C., Grossman, P. (1996). Altruism in Anonymous Dictator Games. *GAMES AND ECONOMIC BEHAVIOR* 16, 181–191
21. Falk, A., Becker, A., Dohmen, A., Enke, B., Huffman, D., & Sunde, U. (2018). Global Evidence on Economic Preferences. *The Quarterly Journal of Economics*, 133(4) 1645–1692.
22. Falk, A., Becker, A., Dohmen, A., Huffman, D., & Sunde, U. (2016). The Preference Survey Module: A Validated Instrument for Measuring Risk, Time, and Social Preferences. *IZA Discussion Paper*, No. 9674.
23. Goldberg, L. R. (1993). The structure of phenotypic personality traits. *American Psychologist*, 48(1), 26–34.
24. Golsteyn, B. & Schildberg-Hörisch, H. (2017). Challenges in Research on Preferences and Personality Traits: Measurement, Stability, and Inference. *IZA DP*, No. 10562.
25. Harari, Y. N. (2018). *Money: Vintage Minis*.
26. Harrison, G., & Rutström, E. (2008). Risk Aversion in the Laboratory. *Research in Experimental Economics*, 12:41-196.
27. Hisgilov, A. & Silber, J. (2019). On Multidimensional Approaches to Financial Literacy Measurement, *Social Indicators Research* 148(4).
28. Holmen, M., Holzmeister, F., Kirchler, M., Stefan, M. & Wengström, A. (2022). Economic Preferences and Personality Traits Among Finance Professionals and the General Population. *Working Papers in Economics and Statistics*
29. Huston, S. (2010). Measuring Financial Literacy, *THE JOURNAL OF CONSUMER AFFAIRS*. Volume 44, Issue 2, special Issue: Financial Literacy, 296-316.
30. John, O. P., & Srivastava, S. (1999). *The Big Five Trait Taxonomy: History, Measurement and Theoretical Perspectives*. in *Handbook of*

- Personality: Theory and Research. L. A. Pervin and O. P. John, eds. New York, The Guilford Press: 102-138.
31. Kirk, R. E. (2014). *Research Strategies and the Control of Nuisance Variables In: Experimental Design: Procedures for the Behavioral Sciences*. SAGE Publications, California.
32. Kovaleva, A. (2012). The IE-4: Construction and Validation of a Short Scale for the Assessment of Locus of Control. *GESIS-Schriftenreihe*, 9.
33. Lusardi, A., Mitchell, O.S., (2007). Financial Literacy and Retirement Preparedness: Evidence and Implications for Financial Education Programs. *Business Economics*. 42(1), 35-44
34. Lusardi, A., Mitchell, O.S., (2008). Planning and Financial Literacy: How Do Women Fare? *AMERICAN ECONOMIC REVIEW* 98(2), (pp. 413-17)
35. Lusardi, A., Mitchell, O.S., (2011a). Financial Literacy around the World: An Overview *J. Pension Econ. Finance*. Vol (10), 497 - 508
36. Lusardi, A., Mitchell, O.S., (2014). The economic importance of financial literacy: theory and evidence. *J. Econ. Lit.* 52 (1), 5-44.
37. Meier, S. (2012). Discounting financial literacy: Time preferences and participation in financial education programs. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 95(C), 159-174.
38. Momeni, M., Faal Ghayumi, A. (2011). *Statistical analysis using SPSS. (in Persian)*
39. Müller, S. & Rau, H. (2021). Economic preferences and compliance in the social stress test of the COVID-19 crisis. *Journal of Public Economics*, Vol. 194
40. Offerhaus, J. (2013). The type to train? Impacts of personality characteristics on further training participation. *SOEP papers*, No.531.
41. Rabin, M. (1998), Psychology and Economics. *Journal of economic literature*, 36(1). 11-46.
42. Rahbar, F., Motevaseli, M., Amiri, M. (2013). Behavioral economists and their theories. *Quarterly Scientific Research Journal of Planning and Budgeting*, 18(1), 133-165. (in Persian)
43. Rammstedt, B. & John, O. P. (2007). Measuring personality in one minute or less: A 10-item short version of the Big Five Inventory in English and German. *Journal of Research in Personality*, 41, 203-212.
44. Ranyard, R. (2017). *Economic Psychology*. Wiley.
45. Razen, M., Huber, J., Hueber, L., Kirchler, M. & Stefan, M. (2020). Financial literacy, economic preferences, and adolescents' field behavior. *Journal of financial research letters*.
46. Roberts, B. W. (2006). Personality development and organizational behavior. *Research on Organizational Behavior*, 1-41.

47. Roberts, B. W. (2009). Back to the future: personality and assessment and personality development. *J. Res. Personal.* 43:137–45.
48. Schroder, D., & Freedman, G. G. (2020). Decision making under uncertainty: The relation between economic preferences and psychological personality traits. *Theory and Decision.*
49. Selten, R. (1967). Die Strategiemethode zur Erforschung des eingeschränkt rationalen Verhaltens im Rahmen eines Oligopol-experiments. In H. Sauer mann (Ed.), *Beiträge zur experimentellen Wirtschaftsforschung*, 136–168.
50. Simon, J. (2016). On the existence of altruistic value and utility functions. *Theory and Decision*, vol. 81, 371–391
51. Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2009). *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*. Penguin Books.

