

Analysis of the Behavior of Individual Investors based on the Myers & Briggs' 16 Personality Types

Mohammad Nazaripour *^{ci}, Babak Zakizadeh **^{ci}

Research Paper

Abstract

In addition to economic and financial factors, other factors such as social, emotional and cognitive factors affect the decisions of individual investors. Therefore, it is necessary for financial institutions to pay due attention to the personality type of their customers when providing consulting services to them. This factor can have a great impact on their success. In this regard, this study attempts to investigate the behavior of individual investors based on the Myers & Briggs' 16 personality types. The present study is practical in nature and is considered as a descriptive-exploratory correlation study. The required data were collected through the distribution of questionnaires among 250 individual investors. Chi-square tests and post hoc tests (pairwise z-tests for independent proportions) were used to analyze the data. According to the findings of this research, the distribution of 16 personality types of the studied sample is different from the expected distribution (Myers-Briggs site). Also, there is a significant difference between the profiles of investors with introverted and extroverted, thinking and feeling, judging and perceiving personality types. Based on the pairwise z-tests, the existing differences are mainly caused by the aggressive profile. On the other hand, no significant difference was observed between the profiles of investors with sensing and intuition personality types. Finally, financial institutions can properly identify the tendencies and expectations of customers by focusing on the psychological and behavioral aspects obtained through the MBTI typology.

Keywords: Investors Profile; Financial Institutions; Personality, Myers & Briggs.

Received: 2023. January. 03, Accepted: 2023. July. 16.

* Assistant Prof., Department of Accounting, Hazrat_e Masoumeh University (HMU), Qom, Iran (Corresponding Author).

E-Mail: mnazaripour@yahoo.com

** MSc. in Business Management, Young Researchers and Elite Club, Abadan Branch, Islamic Azad University, Abadan, Iran.

E-Mail: zakizadeh.babak@yahoo.com

تحلیل رفتار سرمایه‌گذاران حقیقی بر اساس تیپ شخصیتی ۱۶ گانه مایرز-بریگز

محمد نظری پور*^۱، بابک زکی‌زاده**^۲

چکیده

مقاله پژوهشی

۱۸

۳

علاوه بر عوامل اقتصادی و مالی، عوامل دیگری همچون عوامل اجتماعی، عاطفی و روانی بر تصمیمات سرمایه‌گذاران حقیقی اثرگذار است. براین اساس ضرورت دارد موسسات مالی و سرمایه‌گذاری در هنگام ارائه خدمات مشاوره‌ای به سرمایه‌گذاران به تیپ شخصیتی مشتریان خود توجه لازم را داشته باشند. این عامل می‌تواند تاثیر بسزائی می‌تواند بر موفقیت آن‌ها داشته باشد. در همین راستا، پژوهش حاضر تلاش دارد تا رفتار سرمایه‌گذاران حقیقی را بر اساس تیپ شخصیتی ۱۶ گانه مایرز-بریگز مورد مطالعه و بررسی قرار دهد. این پژوهش به لحاظ هدف کاربردی و به لحاظ روش گردآوری داده‌ها توصیفی-پیمایشی، از نوع همبستگی است. داده‌های پژوهش حاضر از طریق توزیع پرسش‌نامه بین ۲۵۰ سرمایه‌گذار حقیقی گردآوری شده است. برای تجزیه و تحلیل داده‌ها از آزمون‌های کای اسکوئر و آزمون‌های تعقیبی (مقایسه‌های چندگانه) استفاده شده است. بنابر یافته‌های این پژوهش نحوه توزیع ۱۶ تیپ شخصیتی نمونه مورد مطالعه با توزیع مورد انتظار (سایت مایرز-بریگز) متفاوت است. همچنین بین پروفایل سرمایه‌گذاران با تیپ شخصیتی درون‌گرا با برون‌گرا، منطقی با احساسی، قضاوتی با ادراکی تفاوت معناداری دارد. براساس آزمون مقایسه‌های چندگانه تفاوت‌های موجود عمدتاً ناشی از پروفایل تهاجمی است. در مقابل بین پروفایل سرمایه‌گذاران با تیپ شخصیتی حسی با شهودی تفاوت معناداری مشاهده نشد. درنهایت، موسسات مالی و سرمایه‌گذاری از طریق تمرکز بر جنبه‌های رفتاری و روانی سرمایه‌گذاران که قابل حصول از طریق تیپ‌شناسی شخصیتی ۱۶ گانه MBTI است، می‌توانند به‌نحو مناسبی علایق و انتظارات مشتریان را شناسایی کنند.

کلیدواژه‌ها: پروفایل سرمایه‌گذار؛ موسسات مالی؛ شخصیت؛ مایرز-بریگز.

تاریخ دریافت مقاله: ۱۴۰۱/۱۰/۱۳، تاریخ پذیرش مقاله: ۱۴۰۲/۰۴/۲۵.

* استادیار، گروه حسابداری، دانشگاه حضرت معصومه (س)، قم، ایران (نویسنده مسئول).

E-Mail: mnazaripour@yahoo.com

** کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی، باشگاه پژوهشگران جوان و نخبگان، واحد آبادان، دانشگاه آزاد اسلامی، آبادان، ایران.

E-Mail: zakizadeh.babak@yahoo.com

۱. مقدمه

براساس نظریه مالی جدید^۱ افراد ضمن داشتن ترجیحات و اولویت‌های پایدار، تلاش دارند تا با استفاده از اطلاعات در دسترس این اولویت‌ها را به‌حداکثر برسانند. در مواقع وجود ابهام و تردید، می‌توان از رویه‌های تامین مالی سنتی همچون نظریه‌های تجویزی مطلوبیت مورد انتظار^۲ (گویگین^۳، ۲۰۲۲) و فرضیه بازار کارا^۴ (تیتان^۵، ۲۰۱۵) برای انتخاب مقصد سرمایه‌گذاری استفاده کرد [۳۳، ۴۰]. با این حال در دهه ۱۹۷۰ دیدگاهی مطرح شد مبنی بر اینکه رفتار افراد کاملاً منطقی نبوده و می‌تواند متأثر از عوامل روانی و عاطفی نیز باشد [۲۵]. در همین راستا، پژوهش‌های متعددی درخصوص رد نظریه مطلوبیت مورد انتظار و فرضیه بازار کارا انجام شد. برای نمونه پژوهش رن و رن (۲۰۱۷) از جمله پژوهش‌های مهم درخصوص اندازه‌گیری متوسط قدر مطلق انحرافات^۶ با هدف ابطال فرضیه بازار کارا بود؛ یا پژوهش دلاله و الروابده^۷ (۲۰۱۷) جایگزینی را برای نظریه مطلوبیت مورد انتظار آن‌هم از طریق ارائه یک مدل برای تبیین هرچه بهتر تصمیم‌گیری در شرایط عدم اطمینان معرفی نمود [۳۴، ۱۱].

ناکارآمدی نظریه مالی جدید در تبیین رفتارهای سرمایه‌گذاران و بازارهای مالی منجر به ظهور نظریه مالی جدید رفتاری گردید. این نظریه بیانگر کاربرد روانشناسی در مباحث مالی است. مالی رفتاری عمدتاً بر سوگیری‌های شناختی انسان‌ها متمرکز بوده و اثرات آن‌ها را بر تصمیم‌های افراد در بازارهای مالی مورد مطالعه و بررسی قرار می‌دهد. از منظر مالی رفتاری، تصمیمات سرمایه‌گذاران به مراتب پیچیده‌تر از یک فرایند محدود با منطق ساده که فقط دربرگیرنده عوامل روانی و رفتاری است، می‌باشد [۲۰].

زمانی در پارادیم سنتی روانشناسی شخصیت نامربوط تلقی می‌شد، اما هم‌اکنون در پارادیم جدید از آن برای درک هرچه بهتر رفتار و تصمیمات سرمایه‌گذاران درخصوص تشکیل پرتفوی استفاده می‌شود. برای مثال طبق نتایج پژوهش خان و عابد عثمان (۲۰۲۱) و آقاجانی و همکاران (۱۳۹۹) ویژگی‌های شخصیتی نقش مهمی در رفتار و تصمیمات سرمایه‌گذاران دارد [۲۷، ۱].

براین اساس استفاده از ابزارهای ارزیابی شخصیت در فرایند جذب و دسته‌بندی سرمایه‌گذاران می‌تواند باعث بهبود تصمیمات و حداقل‌سازی ضرروزیان‌های احتمالی از سوی کارگزاران شود.

^۱. Modern Finance Theory

^۲. Theory of Expected Utility

^۳. Quiggin

^۴. Efficient Market Hypothesis (EMH)

^۵. Titan

^۶. Measurement of Average Absolute Deviation

^۷. Dalalah and Al-Rawabdeh

برای مثال از سال ۲۰۱۳ به بعد طبق دستورالعمل کمیسیون بورس و اوراق بهادار^۱ (SEC) آمریکا، تجزیه و تحلیل پروفایل (پروفایل مشتری مجموعه‌ای از اطلاعات مستقل یا به هم پیوسته بوده که شامل توصیف کاملی از خواسته‌ها علائق و همچنین مشخصات فردی مشتری می‌باشد) سرمایه‌گذاران با هدف رتبه‌بندی آنان الزامی شده است. در راستای این دستورالعمل، موسسات کارگزاری در قالب پرسشنامه‌ای مشخصات سرمایه‌گذاران را با هدف ارائه محصولاتی مطابق با اهداف و وضعیت مالی آنان اخذ می‌کنند [۲۰]. در کارگزارهای ایران، این پرسشنامه شامل موضوعاتی همچون سن، دانش مالی، وضعیت مالی فعلی، حجم دارایی‌ها و افق سرمایه‌گذاری است. بنابراین پرسشنامه فعلی فاقد متغیرهای روانشناختی برای شناسایی هرچه بهتر اهداف سرمایه‌گذاران می‌باشد.

در همین راستا پژوهش حاضر تلاش دارد دریابد چگونه ابزارهای شخصیت می‌تواند باعث ارتقاء شایستگی و تعالی کارگزاری‌ها گردد. پژوهش حاضر تلاش دارد به این سوال پاسخ دهد که آیا پروفایل سرمایه‌گذار می‌تواند متاثر از نوع شخصیت وی باشد؟

در پژوهش حاضر از آزمون شخصیت‌شناسی مایرز-بریگز^۲ (MBTI) برای ارزیابی شخصیت سرمایه‌گذاران استفاده می‌شود. MBTI یک پرسش‌نامه روان‌سنجی شخصی است که علائق متنوع روانشناختی فرد، در فهم دنیا و چگونگی تصمیم‌گیری وی را می‌سنجد [۳۱]. امروزه از آزمون شخصیت‌شناسی مایرز-بریگز به‌طور گسترده‌ای در زمینه‌های مختلف همچون کمک به توسعه شغلی، انتخاب و تشکیل تیم‌های حرفه‌ای و مشاوره استفاده می‌شود [۹]. هرچند درخصوص بررسی نقش شخصیت در موضوعات مالی پژوهش‌هایی انجام شده است، اما در خصوص به‌کارگیری MBTI به‌عنوان یک ابزار تیپ‌شناسی روانشناختی پژوهش‌های معدودی انجام شده است. در روانشناسی، تیپ‌شناسی به معنای دسته‌بندی پدیده‌ها (مانند افراد یا اشیاء) براساس ویژگی‌های مشترک به دستجات مشخص می‌باشد. در جامعه ایران تعاملات بین موضوعات مالی و شخصیت و همچنین به‌کارگیری MBTI در حوزه مالی چندان مورد توجه نبوده است.

این مقاله به‌شرح زیر ساماندهی شده است: بخش دوم شامل مبانی نظری درخصوص شخصیت، MBTI و فرایند تجزیه و تحلیل پروفایل سرمایه‌گذار می‌باشد. بخش سوم شامل روش شناسی و بخش چهارم شامل یافته‌های پژوهش می‌باشد. بخش پنجم شامل بحث، نتیجه‌گیری و پیشنهادها می‌باشد.

^۱. Securities and Exchange Commission (SEC)

^۲. Myers-Briggs Type Indicator (MBTI)

۲. مبانی نظری و پیشینه پژوهش

شخصیت بیانگر نحوه نگرش هر فرد نسبت به جهان پیرامون می‌باشد. در همین راستا، تیپ شخصیتی هر فرد نیز برداشت و ادراک وی از محیط را نشان می‌دهد. به اعتقاد ژائو و همکاران (۲۰۱۸) شخصیت نه تنها بیانگر سبک رفتاری افراد بلکه نشان‌دهنده ویژگی‌های نسبتاً پایدار او نیز می‌باشد [۴۱]. با این وجود در علم روانشناسی برداشت‌های متفاوتی از اصطلاح شخصیت وجود دارد. زیرا در فرایند توسعه نظریه‌های مرتبط با شخصیت، نظریه‌پردازان روانشناسی برداشت‌های متفاوتی از ماهیت انسان دارند. بنابراین هرکدام از آنان به شخصیت از یک منظر متفاوتی نگاه می‌کنند [۳۸].

نظریه تیپ‌های شخصیتی یونگ (۱۹۲۱) یکی از جامع‌ترین نظریه‌های موجود در زمینه تبیین شخصیت افراد است. به اعتقاد یونگ شخصیت از چندین سیستم یا دستگاه روانی مجزا از یکدیگر اما در عین حال اثرگذار بر یکدیگر تشکیل شده است. همچنین یونگ معتقد است از طریق شناخت ذهنیت، برداشت و نگرش افراد می‌توان رفتار و شخصیت آنان را درک و شناسایی کرد. براساس نتایج مطالعات انجام شده در حوزه شخصیت می‌توان دریافت موضوعاتی همچون تمایزات فردی و تیپ‌شناسی روانشناختی از اهمیت زیادی برخوردار هستند [۲۶].

به‌هر حال مطالعات تیپ‌شناسی به‌معنای دسته‌بندی، قضاوت و یا پیش‌داوری درخصوص افراد نیست. تیپ‌شناسی روانشناختی از طریق ارائه دستورالعمل‌هایی، تجربیات افراد را نظم بخشیده و درک تغییرات ذهنی آنان را تسهیل می‌کند [۲۶].

یافته‌های یونگ بیانگر وجود ۸ تیپ روان‌شناختی آن‌هم در قالب دو نگرش درون‌گرایی و برون‌گرایی و چهار کارکرد تفکر، احساس، انگیزش و هیجانات بود (جدول ۱). هر تیپ گویای یک بعد از شخصیت است. از دو نگرش درون‌گرایی و برون‌گرایی می‌توان تحت عنوان جهت گیری شخصیتی نیز یاد نمود. به‌هر حال دو نگرش مذکور در ذات و شخصیت افراد وجود دارد، اما عموماً یکی از آن‌ها غالب است. نگرش به معنای استعداد انجام یک کار و یا نشان دادن واکنش در جهت خاصی می‌باشد [۲۶].

جدول ۱. دسته‌بندی روانشناختی منظر یونگ

	تفکر (منطق)	احساس	انگیزش	هیجانات
درون‌گرایی	تفکر درون‌گرا	احساس درون‌گرا	انگیزش درون‌گرا	هیجانات درون‌گرا
برون‌گرایی	تفکر برون‌گرا	احساس برون‌گرا	انگیزش برون‌گرا	هیجانات برون‌گرا

آزمون شخصیت‌شناسی مایرز-بریگز (MBTI):

ایزابیل مابرس و مادرش کترین بریگز براساس نظریه یونگ در خصوص تیپ‌شناسی روانشناختی اقدام به تهیه آزمون شخصیت‌شناختی تحت عنوان مایرز-بریگز (MBTI) نمودند. این آزمون به افراد کمک می‌کند تا شناخت بهتری از خود و دیگران پیدا کنند. این شناخت می‌تواند موفقیت افراد و سازمان‌ها را تسهیل کند.

به اعتقاد فورن‌هام و استرینگ‌فیلد^۱ (۱۹۹۳) به‌واسطه استفاده تحقیقات متعدد از آزمون MBTI، می‌توان اظهار داشت که روایی و پایایی این آزمون در سطح رضایت‌بخشی قرار دارد [۲۱]. کارلین^۲ (۱۹۷۷) از طریق بررسی مطالعات متعدد و با یک رویکرد جامع‌گرایانه دریافت که ابزار MBTI از اعتبار لازم برخوردار بوده و می‌تواند برای اهداف مختلف مورد استفاده قرار گیرد [۷].

از دید رایک‌من^۳ (۲۰۱۲) کار مایرز-بریگز از جمله تلاش‌های فاخری است که تا بحال در خصوص درک پیچیدگی‌های نظریه یونگ (تیپ‌شناسی روانشناختی) انجام شده است. اما با این حال به اعتقاد دسمولین-لبو و همکاران^۴ (۲۰۱۸) کار مایرز-بریگز بیشتر کاربرد تجاری داشته و کمتر مورد استفاده محققان دانشگاهی می‌باشد [۳۶]. علی‌رغم این مورد در بسیاری از تحقیقات حوزه مالی رفتاری از آزمون MBTI استفاده شده است؛ که در بخش زیر به برخی از مهم‌ترین آن‌ها اشاره می‌شود.

گاکهار و پراکاش^۵ (۲۰۱۷) در پژوهش خود رابطه بین متغیرهای جمعیت‌شناختی، ریسک‌پذیری، الگوی سرمایه‌گذاری و ارزیابی تیپ شخصیتی سرمایه‌گذاران هندی براساس MBTI را مورد مطالعه و بررسی قرار دادند [۲۲]. در این پژوهش از ابزار MBTI برای پیش‌بینی سوءگیریهای رفتاری سرمایه‌گذاران استفاده شده است. هدف این پژوهش کمک به مدیران موسسات مالی و سرمایه‌گذاری برای ارائه هرچه بهتر خدمات مشاوره‌ای به سرمایه‌گذاران بود. براساس یافته‌های این پژوهش به‌لحاظ رفتاری اکثر سرمایه‌گذاران محافظه بودند. همچنین تیپ‌های شخصیتی MBTI تاثیر بسزائی بر میزان ریسک‌پذیری سرمایه‌گذاران دارد. یافته‌های این پژوهش نشان می‌دهد عواملی همچون جنسیت، سن، محل کار و وضعیت تاهل تاثیر چندانی بر میزان ریسک‌پذیری سرمایه‌گذاران ندارد. به اعتقاد این پژوهشگران شناسایی تیپ شخصیتی هر مشتری از سوی موسسات مالی و سرمایه‌گذاری نقش مهمی در موفقیت این قبیل موسسات دارد.

^۱. Furnham & Stringfield

^۲. Carlyn

^۳. Ryckman

^۴. Desmoulins-Lebeault et al.

^۵. Gakhar & Prakash

پژوهش مرتبط دیگر در این زمینه، پژوهش فیلبک و همکاران^۱ (۲۰۰۵) می‌باشد [۱۷]. در این پژوهش رابطه بین ابعاد تیپ شخصیتی معرفی شده براساس شاخص MBTI و شاخص‌های ریسک‌پذیری مرتبط با نظریه مطلوبیت مورد انتظار مورد مطالعه و بررسی قرار گرفته است. در این پژوهش برای بررسی رابطه فوق چندین سناریو درخصوص افزایش و یا کاهش سرمایه طراحی شده بود. جامعه آماری این پژوهش ۶۸ نفر بود. محققان از طریق پرسشنامه، تیپ‌شناسی روانشناختی افراد را شناسایی نمودند. براساس پاسخ‌های ارائه شده مشخص گردید، که افراد در چه مواقعی سرمایه‌گذاری‌شان را پرخطر و پرخطر می‌دانند. بدین ترتیب، میزان ریسک‌پذیری افراد مشخص گردید. براساس یافته‌های این پژوهش مشخص گردید MBTI از توانایی لازم برای پیش‌بینی میزان ریسک‌پذیری افراد برخوردار است. به‌طور خاص یافته‌های این پژوهش نشان می‌دهد افراد دارای تیپ اندیشه‌ورز در مقایسه با افراد دارای تیپ احساسی از ریسک‌پذیری بیشتری برخوردار هستند.

در همین راستا، طبق نتایج پژوهش فیلبک و همکاران (۲۰۰۵) جنبه‌های قضاوتی و ادراکی نیز مهم بوده، اما رابطه خطی با میزان ریسک‌پذیری ندارند [۱۷]. اما در مقایسه با افراد دارای تیپ ادراکی، افراد دارای تیپ قضاوتی از ریسک‌پذیری بیشتری برخوردار هستند. ابعاد احساسی و شهودی ارتباط اندکی با میزان ریسک‌پذیری دارند؛ زیرا تغییر در یکی از دو شاخص ریسک‌پذیری استفاده شده در این پژوهش، بیانگر ریسک‌پذیری بیشتر نبود. درمقابل جنبه‌های درون‌گرایی و برون‌گرایی بر میزان ریسک‌پذیری افراد اثر معناداری نداشتند. از دید فیلبک و همکاران (۲۰۰۵) یافته‌های پژوهش آنان برای کارگزاران بازار سرمایه مفید است، زیرا به اعتقاد این محققان، MBTI ابزاری ارزشمندی برای ارزیابی میزان ریسک‌پذیری سرمایه‌گذاران حقیقی می‌باشد [۱۷].

نتایج پژوهش‌های انجام شده در سال‌های اخیر نیز بیانگر اهمیت مولفه‌های روانشناختی در درک رفتار سرمایه‌گذاران می‌باشد. برای مثال داوئی و بن‌صلاح^۲ (۲۰۱۷) قدرت پیش‌بینی‌کنندگی احساسات سرمایه‌گذاران درخصوص ارزش‌گذاری‌های را مورد مطالعه و بررسی قرار داد [۱۵]. در همین راستا، آنان تعدیلاتی را در مدل پنج‌عاملی فاما و فرنچ انجام دادند. بدین معنی که به‌جای شاخص سنتی بازده مورد انتظار از شاخص احساسات سرمایه‌گذار استفاده کردند. به اعتقاد این محققان در مقایسه با شاخص سنتی بازده مورد انتظار، شاخص احساسات سرمایه‌گذار کارکرد بهتری دارد. این محققان به کارگزاران توصیه می‌کنند تا برای درک بهتر نیت اقتصادی سرمایه‌گذاران به جنبه‌های روانشناختی آنان نیز توجه کنند. یافته‌های پژوهش برادبک

^۱. Filbeck et al.

^۲. Dhaoui & Bensalah

و همکاران^۱ (۲۰۱۹) نیز در همین راستا بود [۶]. بدین معنی که آنان این موضوع را بررسی کردند که آیا اعتقادات شخصی سرمایه‌گذاران بر تصمیمات سرمایه‌گذاری آنان، مخصوصاً در مواقعی که سرمایه‌گذاری مبتنی بر مسئولیت‌پذیری اجتماعی مطرح است، اثرگذار است یا خیر؟ یافته‌های این پژوهش نشان می‌دهد بین ارزش‌های نوع‌دوستانه و سرمایه‌گذاری مبتنی بر مسئولیت‌پذیری اجتماعی رابطه مثبتی وجود دارد. اما درمقابل بین ارزش‌های خودخواهانه و سرمایه‌گذاری مبتنی بر مسئولیت‌پذیری اجتماعی رابطه منفی وجود دارد. البته این مورد شامل مواردی که افراد سرمایه‌گذاری را با هدف کسب بازده بیشتر انجام می‌دهند، نمی‌شود.

به‌علاوه نتایج پژوهش‌های اخیر نشان می‌دهد متغیرهای روانشناختی بر بخش‌بندی بازار سرمایه و صنعت مشاوره مالی اثرگذار است. دکاکس و کامپانی^۲ (۲۰۱۹) اقدام به ارائه مدل ترکیبی که شامل متغیرهای جمعیت‌شناختی و روانشناختی بود، نمودند [۱۳]. از دید این محققان اثرگذاری متغیرهای مذکور در پژوهش‌های قبلی به اثبات رسیده است. براساس نتایج این پژوهش استفاده از متغیرهای روان‌شناختی می‌تواند باعث بهبود مقررات حاکم بر بازارهای مالی مخصوصاً آن‌دسته از مقرراتی که مربوط به تحقق اهداف سرمایه‌گذاران (البته از طریق توجه همزمان به تمایل و توانایی سرمایه‌گذاران و میزان ریسک‌پذیری آنان) است، گردد.

طبق نتایج پژوهش فورستر و همکاران^۳ (۲۰۱۷) مشاوران مالی در تشکیل پرتفوی سرمایه‌گذاران تاثیر بسزایی دارند [۱۸]. معمولاً آنان برای هر سرمایه‌گذار پرتفوی مختص به وی را تشکیل می‌دهند. براساس یافته‌های این پژوهش اثرات مشاوره مالی بر ریسک پرتفوی و تعصب کورکورانه سرمایه‌گذاران به مراتب بیشتر از ویژگی‌های فردی آنان همچون میزان ریسک‌پذیری، سن، افق‌های سرمایه‌گذاری و مهارت‌ها و تجربیات مالی می‌باشد. براساس یافته‌های پژوهش لنین‌ما و همکاران^۴ (۲۰۲۰) مشاوران علاوه بر ارائه مشاوره به سرمایه‌گذاران، خود نیز اقدام به سرمایه‌گذاری می‌کنند [۲۸]. مشاوران به‌طور مداوم معامله نموده، پیگیر بازده بوده و ترجیح می‌دهند در صندوق‌های سرمایه‌گذاری فعال و مدیریت شده و با تنوع کمتر سرمایه‌گذاری کنند. خالص بازده مشاوران همانند خالص بازده سرمایه‌گذاران، ۳ درصد در سال است. به لحاظ راهبردی، مشاوران به تشکیل پرتفوی متشکل از سهام‌های گران قیمت (بالارزش) اعتقاد داشته و آن را فقط با هدف جلب رضایت مشتریان انجام نمی‌دهند. براساس یافته‌های این دو پژوهش می‌توان اظهار داشت که متغیرهای روانشناختی می‌توانند باعث بهبود صنعت مشاوره مالی گردند.

^۱. Brodback et al.

^۲. Deccax & Campani

^۳. Foerster et al.

^۴. Linnainmaa et al.

دسمولین-لیو و همکاران (۲۰۱۸) پژوهشی را در خصوص رابطه بین شخصیت و ریسک‌گریزی انجام دادند [۱۴]. جامعه آماری این پژوهش دانشجویان علوم اقتصادی و بازرگانی و حجم نمونه آنان ۳۳۳ نفر بود. این محققان برای انتخاب نمونه از مدل پنج عاملی بخت‌آزمایی پیشنهاد شده از سوی ایکل و گروسمن^۱ استفاده نمودند. همچنین آنان برای آزمون شخصیت‌شناسی دانشجویان از آزمون MBTI استفاده کردند [۱۶].

بنابر یافته‌های پژوهش فرانتز و همکاران (۲۰۲۱) زنان ریسک‌گریزتر از مردان و همچنین دانشجویان کارشناسی ارشد و دانشجویان رشته‌های کمی، ریسک‌پذیری کمتری دارند [۲۰]. این نتایج با نتایج پژوهش‌های آندرسون و همکاران (۲۰۱۶) و تیلور (۲۰۱۶) هم‌راستا است [۲، ۳۹]. بدین معنی افرادی که مهارت زیادی در اعداد و ارقام دارند در لاتاری‌ها (بخت‌آزمایی‌ها) مرتکب خطای کمتری می‌شوند. فرانتز و همکاران (۲۰۲۱) از طریق انتخاب یک نمونه بزرگتر، اقدام به اثبات فرضیه ارائه شده از سوی فیل‌بک و همکاران (۲۰۰۵) در خصوص درون‌گرایی و پروفایل قضاوتی کردند [۲۰، ۱۷]. بدین معنی که افراد با ویژگی‌هایی همچون درون‌گرایی، احساس، انگیزش و قضاوت ریسک‌گریزی بیشتری دارند.

در خصوص قابلیت به‌کارگیری آزمون MBTI در موضوعات ریسک‌گریزی می‌توان به پژوهش دسمولین-لیو و همکاران (۲۰۱۸) اشاره نمود [۱۴]. طبق نتایج این پژوهش آزمون MBTI ابزار ادراکی مناسبی برای انجام تحقیقات در خصوص موضوعات ریسک‌گریزی می‌باشد.

پارسایی‌مهر و همکاران (۲۰۱۳) پژوهشی را در راستای درک رفتار کارگزاران و فعالان حرفه‌ای بورس اوراق بهادار تهران و ادراک آنان نسبت به اطلاعات مالی انجام دادند [۳۲]. این محققان شخصیت را با استفاده از دو شاخص MBTI و روش دسته‌بندی خلق‌و‌خوی کیرسی (KTS) مورد ارزیابی قرار دادند. براساس یافته‌های این پژوهش بین ویژگی‌های شخصیتی و رفتار سرمایه‌گذاران رابطه معناداری وجود دارد. یکی از فرضیه‌های این پژوهش این است که در بازار سرمایه یک تیپ شخصیتی مشخصی کاربرد بیشتری دارد. در واقع طبق نتایج این پژوهش فعالان حرفه‌ای بازار سرمایه در چهار نوع تیپ شخصیتی بازپرس (ISTJ)، حامی (ISFJ)، مجری (ESTJ) و سفیر (ESFJ) قرار می‌گیرند. براساس یافته‌های این پژوهش سهم هر کدام از این تیپ‌ها به ترتیب عبارتند از ۳۷/۸ درصد، ۲۰ درصد، ۱۸/۹ درصد و ۱۳/۳ درصد. یکی دیگر از یافته‌های این پژوهش، شناسایی رفتار هر تیپ شخصیتی در بازار سرمایه و نحوه برخورد آن‌ها با اطلاعات بود. همچنین بنابر نتایج پژوهش سعدی و همکاران (۱۳۸۹) روابط متقابل قوی بین تیپ‌های شخصیتی با خطاهای ادراکی سرمایه‌گذاران وجود دارد.

^۱. Eckel & Grossman

افراد با مشرب سنتی‌گرا (SJ) مانند بازپرس (ISTJ)، حامی (ISFJ)، مجری (ESTJ) و سفیر (ESFJ) به اطلاعات پایدار و شفاف همچون شاخص‌های سودآوری اعتماد بیشتری دارند. آنان در خصوص مواردی که دارای روندهای شفاف و قابل درکی هستند، تصمیمات بهتری اتخاذ می‌کنند.

تیپ‌هایی همچون متفکر (INTP)، مبلغ (ENTP)، روشن‌فکر (INTJ) و فرمانده (ENTJ) که تحت عنوان مشرب خردگرا (NT) دسته‌بندی می‌شوند، به استفاده از اطلاعات در تصمیم‌گیری‌ها اعتقاد دارند. از آنجایی که همیشه تمام اطلاعات مورد نیاز در دسترس نیست؛ لذا ممکن است این قبیل افراد در تصمیماتی که متضمن خرید و فروش سریع می‌باشد، دچار مشکل شوند.

افرادی با مشرب آرمان‌گرا (NF) مانند مشاور (INFJ)، واسطه‌گر (INFP)، پیش‌قدم (ENFJ) و پیکارگر (ENFP) عموماً علاقه‌ای به فعالیت در بورس ندارند. این قبیل افراد وقتی به سرمایه‌گذاران مشاوره می‌دهند به آنان توصیه می‌کنند که پرتفوی خود را حفظ نموده و آن را تغییر ندهند.

درنهایت، افرادی که دارای مشرب تجربه‌(ابزار) گرا (SP) همچون ماجراجو (ISFP)، سرگرم‌کننده (ESFP)، چیره‌دست (ISTP) و کارآفرین (ESTP) می‌باشند؛ این قبیل افراد ریسک را به‌خوبی درک نموده و لذا تمایل دارند از نوسانات سود ببرند. آنان به نظرات مدیران و سهامداران احترام می‌گذارند.

ابعاد آزمون MBTI

آزمون MBTI یک پرسشنامه شخصیتی بوده که دارای فهرستی از گزاره‌های مرتب شده با تعدادی از گزینه‌های پاسخ‌های ثابت می‌باشد. پاسخ‌دهندگان از این گزینه‌ها برای بیان موافقت و یا مخالفت با هر گزاره استفاده می‌کنند. این آزمون دارای چهار بعد می‌باشد (جدول ۲). بعد اول بر کانون انرژی یعنی درون‌گرایی (I) و برون‌گرایی (E) متمرکز است. بعد دوم شامل روش ادراک مانند شهودی (N) و حسی (S) می‌شود. بعد سوم شامل روش قضاوت مانند منطقی (T) و احساسی (F) می‌شود. بعد چهارم شامل ادراکی (P) و قضاوتی (J) بوده و بیانگر پروفایل افراد در خصوص زندگی بیرونی‌شان می‌باشد. جدول ۳، به‌طور خلاصه بیانگر ۱۶ سنخ شخصیتی است.

جدول ۲. ابعاد آزمون MBTI

کارکرد اصلی	نماد	بعد	نماد	کارکرد اصلی
درون‌گرایی	I	نحوه دریافت انرژی	E	برون‌گرایی
حسی	S	نحوه دریافت اطلاعات	N	شهودی
منطقی	T	نحوه تصمیم‌گیری	F	احساسی
قضاوتی	J	نحوه برخورد با دنیای اطراف	P	ادراکی

جدول ۳. تیپ‌شناسی شخصیتی مرتبط با آزمون MBTI

شهودی		حسی			
منطقی	احساسی	احساسی	منطقی		
INTJ	INFJ	ISFJ	ISTJ	فضاوتی	درون گرایی
INTP	INFP	ISFP	ISTP	ادراکی	
ENTP	ENFP	ESFP	ESTP	ادراکی	برون گرایی
ENTJ	ENFJ	ESFJ	ESTJ	فضاوتی	

فرایند تحلیل پروفایل سرمایه گذاران

در بازار سرمایه، مشتریان (سرمایه گذاران) به دنبال بازده بیشتر و کارگزاران نیز دارای پرتفوی های متنوع سرمایه گذاری هستند. بنابراین محصولات مالی متنوع و پیچیده بوده و مشتریان به دنبال دریافت مشاوره خوب جهت انتخاب مناسب ترین محصولات می باشند.

برای محافظت از سرمایه گذاران و برقراری امنیت در بازار سرمایه، تدوین دستورالعمل های اجرایی از سوی سیاست گذاران امری ضروری محسوب می شود. تدوین این دستورالعمل ها می تواند به فرایند شناسایی و تجزیه و تحلیل پروفایل مشتریان با هدف ارائه مناسب ترین محصولات به آنان کمک نماید.

براساس نتایج پژوهش بل استر و همکاران^۱ (۱۹۹۵) مهم ترین شکایت فعالان بازار سرمایه (سرمایه گذاران)، عدم توجه کارگزاران به خواسته ها و تمایلات آنان (پروفایل) می باشد [۵]. بنابراین بررسی دقیق پروفایل سرمایه گذاران می تواند منجر به رضایت مندی و اعتماد آنان به محصولات توصیه شده از سوی موسسات کارگزاری گردد. از سازه های استفاده شده در پژوهش میلان و همکاران (۲۰۱۸) که برای تبیین میزان وفاداری مشتریان بانکی استفاده شده است، می توان برای تبیین میزان وفاداری مشتریان محصولات سرمایه گذاری نیز استفاده نمود [۳۰].

طبق فصل چهاردهم دستورالعمل اجرایی نحوه انجام معاملات در بورس اوراق بهادار تهران مصوب ۱۳ آذر ماه ۱۳۸۹ کارگزاران موظف به شناسایی پروفایل سرمایه گذاران و ارائه خدمات براساس آن می باشند. طبق این دستورالعمل موسسات کارگزاری قبل از توصیه هر نوع محصول سرمایه گذاری، انجام معاملات و یا ارائه خدمات، موظف به شناسایی پروفایل افراد در قالب یک بسته برای آنان می باشند. این کار از طریق تکمیل فرمی که دربرگیرنده پروفایل سرمایه گذاران همچون اهداف، افق های سرمایه گذاری، ریسک پذیری، مهارت و تجربه کار در بازارهای مالی می باشد، انجام می گیرد.

^۱. Bolster et al.

شناسایی پروفایل سرمایه‌گذاران می‌تواند نقش مهمی در ارائه مناسب‌ترین محصولات به آنان آن‌هم براساس اهداف و میزان ریسک‌پذیری-شان داشته باشد. با این حال، فرض بر این است که در حالت متداول پروفایل سرمایه‌گذاران شامل ویژگی‌های جمعیت‌شناختی، اجتماعی و اقتصادی آنان می‌باشد. برای مثال می‌توان فرض نمود که سرمایه‌گذاران مسن‌تر نسبت به سرمایه‌گذاران جوان‌تر ریسک‌پذیری کمتری دارند. براین اساس می‌توان به این قبیل افراد توصیه نمود تا در اوراق با درآمد ثابت (مانند اوراق قرضه) سرمایه‌گذاری کنند و از فعالیت در بازار سرمایه اجتناب کنند [۲۳]. به اعتقاد دی بورتولی و همکاران^۱ (۲۰۱۹) اطلاعات فعلی مرتبط با پروفایل سرمایه‌گذاران قادر به توصیف میزان ریسک‌پذیری واقعی آنان نبوده، و لذا لازم است مولفه‌های دیگری نیز در آن گنجانده شود [۱۲].

فرضیه‌ها

فرضیه‌های زیر براساس ادبیات پژوهش و با هدف پاسخگویی به مسئله پژوهش ارائه می‌شوند:

فرضیه ۱: توزیع ۱۶ تیپ شخصیتی مشاهده شده از همان توزیع مورد انتظار جامعه پیروی می‌کند.

فرضیه ۲: تفاوت معناداری در پروفایل سرمایه‌گذاران با تیپ شخصیتی درون‌گرائی و برون‌گرائی وجود ندارد.

فرضیه ۳: تفاوت معناداری در پروفایل سرمایه‌گذاران با تیپ شخصیتی حسی یا شهودی وجود ندارد.

فرضیه ۴: تفاوت معناداری در پروفایل سرمایه‌گذاران با تیپ شخصیتی احساسی یا منطقی وجود ندارد.

فرضیه ۵: تفاوت معناداری در پروفایل سرمایه‌گذاران با تیپ شخصیتی قضاوتی یا ادراکی وجود ندارد.

هدف هر ۵ فرضیه فوق بررسی رابطه بین پروفایل سرمایه‌گذاران و تیپ شخصیتی آنان از طریق آزمون MBTI است.

^۱. De Bortoli et al.

۳. روش‌شناسی پژوهش

روش و جامعه آماری

برای تحقق اهداف پژوهش از روش پیمایشی استفاده شده است. از دید فاوئر جونیور^۱ (۲۰۱۳) پیمایش تکنیک مناسبی برای توصیف بعضی از جمعیت‌ها، برای مثال کشف توزیع صفات و یا ویژگی‌های خاص، می‌باشد [۱۹]. همچنین در مواقعی که قرار است درخصوص یک موضوع خاص پژوهشی صورت گیرد، استفاده از این روش مناسب می‌باشد. جامعه آماری پژوهش حاضر سرمایه‌گذاران حقیقی فعال در بورس اوراق بهادار تهران می‌باشد. بازه زمانی این پژوهش فصل پاییز سال ۱۴۰۱ است.

از آنجایی که تعداد سرمایه‌گذاران حقیقی فعال در بورس اوراق بهادار تهران دقیقاً قابل محاسبه نبود، لذا جامعه آماری پژوهش حاضر بزرگ فرض شد. طبق فرمول کوکران و جدول مورگان تعداد نمونه برای یک جامعه آماری بزرگ برابر با ۳۸۴ مورد می‌باشد [۸]. با تلاش‌های فراوان صورت گرفته در نهایت ۲۵۰ پرسشنامه قابل استفاده برگشت داده شد، با توجه این که نرخ برگشت پرسشنامه‌ها ۶۵ درصد و بیشتر از ۵۰ درصد می‌باشد، لذا نرخ مذکور یک نرخ مناسبی محسوب می‌شود [۱۰].

طراحی پرسشنامه

برای گردآوری داده‌های مرتبط با متغیر مستقل (تیپ شخصیتی) و متغیر وابسته (پروفایل سرمایه‌گذاری) و همچنین اطلاعات جمعیت‌شناختی از پرسشنامه بسته و از قبل تعریف شده استفاده شده است. به اعتقاد بابورجان و همکاران^۲ (۲۰۲۲) این نوع روش گردآوری داده، مخصوصاً در مواقعی که جامعه آماری از مولفه‌های متعددی تشکیل شده است، می‌تواند در زمره مناسب‌ترین روش‌ها به حساب آید [۴].

در تدوین سوالات پرسشنامه از رویکرد قیفی استفاده شده است. بدین معنی که ابتدا سوالات عمومی و سپس سوالات اختصاصی که نیازمند تامل بیشتری است، مطرح می‌شود. برای شناسایی پروفایل سرمایه‌گذاران از سه سوال استفاده شده است. بدین معنی که سوال اول بیانگر هدف سرمایه‌گذاری (حفظ سرمایه، افزایش سرمایه، سفته‌بازی)، سوال دوم دربرگیرنده ریسک‌پذیری (کم، متوسط، زیاد) و سوال سوم نشان‌دهنده بازده مورد انتظار (کم، متوسط، زیاد) می‌باشد. برای دسته‌بندی افراد به هر یک از پروفایل‌های سه‌گانه (محافظه‌کار، میانه‌رو و تهاجمی) از

¹. Fowler Jr.

². Baburajan et al.

جمع امتیازات سه سوال مذکور استفاده شد. بدین معنی که امتیاز ۳ و ۴ به معنای محافظه‌کار، امتیاز ۵ و ۶ به معنای میانه‌رو و امتیاز ۷، ۸ و ۹ به معنای تهاجمی تعیین شدند.

در بخش آخر سوالات آزمون MBTI مطرح شد. هدف این سوالات شناسایی تیپ شخصیتی پاسخ‌دهندگان می‌باشد. برای این بخش از پرسشنامه تیپ شخصیتی مایرز-بریگز که شامل ۸۷ سوال دو گزینه‌ای است، استفاده شد. این پرسشنامه حاوی ۴ مقیاس دو قطبی (دورن گرای/برون‌گرایی، حسی/شهودی، احساسی/منطقی و قضاوتی/ادراکی) است که به هر قطب یک ترجیح شخصیتی اطلاق می‌شود. در کل، این پرسشنامه شامل ۱۶ تیپ شخصیتی چهار حرفی است (جدول ۳).

آزمون‌های آماری

از آمار توصیفی و آمار ناپارامتریک برای آزمون فرضیه‌ها استفاده می‌شود. آمار توصیفی با هدف ارائه تصویری از خصوصیات مختلف پاسخ‌دهندگان همچون جنسیت، سن و تحصیلات انجام شد. از آنجایی که هیچ فرضی درخصوص توزیع جامعه آماری وجود نداشت، از آزمون‌های ناپارامتریک استفاده شد [۳]. در استفاده از آزمون‌های ناپارامتریک برای آزمون فرضیه‌ها لازم است از آزمون نیکویی برازش و آزمون استقلال (ناوابسته) استفاده شود. هدف آزمون نیکویی برازش کمک به تصمیم‌گیری درخصوص این نکته است که آیا نمونه شبیه جامعه می‌باشد یا خیر؟ از آزمون استقلال برای این استفاده می‌شود که مشخص گردد آیا بین دو متغیر (پروفایل سرمایه‌گذاری و تیپ شخصیتی) رابطه وجود دارد یا خیر؟ تمامی آزمون‌ها با استفاده از نرم‌افزار SPSS نسخه ۲۶ انجام شد.

۴. تحلیل داده‌ها و یافته‌ها

در مجموع ۲۵۰ پرسشنامه قابل استفاده جمع‌آوری شد. در ابتدا آمار توصیفی برخی از متغیرهای جمعیت‌شناختی به شرح جدول ۲ ارائه می‌شوند. در ادامه آزمون فرضیه‌ها ارائه می‌شوند. آمار توصیفی: در این بخش ابتدا برخی از اطلاعات مهم جمعیت‌شناختی پژوهش ارائه می‌شود (جدول شماره ۲).

جدول ۲. آمار توصیفی پژوهش

متغیر	گزاره	درصد	متغیر	گزاره	درصد
جنسیت	مرد	۷۴/۰	مدرک تحصیلی	دیپلم و پایین تر	۸/۸
	زن	۲۶/۰		کاردانی	۱۳/۶
سن	کمتر از ۳۰ سال	۲۹/۶		کارشناسی	۳۲/۰
	۳۰ تا ۴۰ سال	۳۸/۸		کارشناسی ارشد	۳۹/۲
	۴۰ تا ۵۰ سال	۲۱/۲	دکتر	۶/۴	
	بیشتر از ۵۰ سال	۱۰/۴			

نکته: حجم نمونه آماری ۲۵۰ نفر بود.

طبق جدول فوق ۷۴/۰ درصد پاسخ دهندگان مرد و ۲۶/۰ درصد نیز زن بودند. سن بیشتر پاسخ دهندگان بین ۳۰ تا ۴۰ سال (۳۸/۸ درصد) و مدرک تحصیلی بیشتر آنان کارشناسی ارشد (۳۹/۲ درصد) بود.

آزمون فرضیه‌ها

این بخش شامل نتایج مربوط به آزمون فرضیه‌های پژوهش می‌باشد.

فرضیه ۱: توزیع ۱۶ تیپ شخصیتی مشاهده شده از همان توزیع مورد انتظار جامعه پیروی می‌کند.

برای آزمون فرضیه اول (سازگاری بین فراوانی تیپ‌های شخصیتی ۱۶ گانه) و توزیع جمعیت، از آزمون رعایت (نیکویی برازش) استفاده شد. برای انجام این آزمون از آماره کای اسکوتر که از جمله پرکاربردترین آماره‌ها برای آزمون نیکویی برازش فراوانی رده‌های مختلف است، استفاده شده است [۲۴].

به اعتقاد هاول (۲۰۱۱) آماره کای اسکوتر، فراوانی پاسخ‌های مشاهده شده را با فراوانی پاسخ‌های مورد انتظار مقایسه می‌کند. فراوانی مورد انتظار یا از پژوهش‌های قبلی و یا مبانی نظری به دست می‌آید [۲۴]. در پژوهش حاضر فراوانی مورد انتظار تیپ‌های شخصیتی ۱۶ گانه از سایت بنیاد مایرز-بریگز که ماحصل نتایج پژوهش یک دوره ۳۰ ساله (۱۹۷۲ تا ۲۰۰۲) است، استفاده شده است.

جدول ۳. درصد فراوانی‌های مورد انتظار تیپ‌های شخصیتی ۱۶ گانه

ردیف	تیپ	درصد محاسبه شده	درصد مورد انتظار	ردیف	تیپ	درصد محاسبه شده	درصد مورد انتظار
۱	ISTJ	0.225	0.116	۹	INFJ	0.020	0.015
۲	ISFJ	0.065	0.138	۱۰	INFP	0.030	0.044
۳	ESTJ	0.120	0.087	۱۱	ENFJ	0.015	0.025
۴	ESFJ	0.060	0.123	۱۲	ENFP	0.030	0.081
۵	INTP	0.045	0.033	۱۳	ISFP	0.040	0.088
۶	ENTP	0.035	0.032	۱۴	ESFP	0.045	0.085
۷	INTJ	0.070	0.021	۱۵	ISTP	0.095	0.054
۸	ENTJ	0.025	0.018	۱۶	ESTP	0.080	0.043

Resource: <https://www.myersbriggs.org/my-mbti-personality-type/my-mbti-results/how-frequent-is-my-type.htm>

براساس آزمون کای‌اسکوئر، در سطح اطمینان ۹۵ درصد و درجه آزادی ۱۵، سطح معناداری به‌دست آمده کمتر از ۰/۰۵ است (جدول ۴). بنابراین در سطح خطای ۵ درصد فرضیه ۱ رد می‌شود. بنابراین توزیع ۱۶ تیپ شخصیتی مشاهده شده در این پژوهش از الگوی خاصی پیروی می‌کند که با الگوی مورد انتظار متفاوت است. از جمله دلایل احتمالی این موضوع می‌تواند کوچک بودن حجم نمونه (۲۵۰ نفر) باشد.

جدول ۴. نتایج آزمون کای‌اسکوئر

۱۱۷/۴۴۰	آماره کای‌اسکوئر
۱۵	درجه آزادی (df)
۰/۰۰۰	سطح معناداری (Sig.)

فرضیه ۲: تفاوت معناداری در پروفایل سرمایه‌گذاران با تیپ شخصیتی درون‌گرائی و برون‌گرائی وجود ندارد.

از آنجایی که فرضیه دوم شامل دو حالت درون‌گرائی و برون‌گرائی بود، لذا استفاده از آزمون استقلال ضرورت داشت تا مشخص گردد آیا بین پروفایل سرمایه‌گذار و تیپ شخصیتی وی رابطه‌ای وجود دارد یا خیر؟ برای انجام این آزمون، یک جدول توافقی که شامل سه ستون فراوانی، تیپ شخصیتی (درون‌گرا و برون‌گرا) و پروفایل سرمایه‌گذاران ایجاد شد. برای آزمون فرضیه دوم از آماره کای‌اسکوئر استفاده شد. زیرا به اعتقاد هاول (۲۰۱۱) از آماره کای‌اسکوئر می‌توان برای آزمون استقلال دو متغیر نیز استفاده نمود [۲۴].

براساس آزمون کای‌اسکوئر، در سطح اطمینان ۹۵ درصد و درجه آزادی ۲؛ مقدار p برابر با ۰/۰۳۵ شد که کمتر از ۰/۰۵ است، لذا فرضیه دوم رد می‌شود (جدول ۵). یعنی بین پروفایل سرمایه‌گذاران درون‌گرا و برون‌گرا تفاوت معناداری وجود دارد.

جدول ۵. نتایج آزمون کای‌اسکوئر

۶/۶۸۱	آماره کای‌اسکوئر
۲	درجه آزادی (df)
۰/۰۳۵	سطح معناداری (Sig.)

با توجه به اینکه آزمون کای‌اسکوئر فقط وجود تفاوت در بین تیپ‌های شخصیتی را نشان می‌دهد و قادر به ارائه اطلاعات تفصیلی همچون این که این تفاوت در میان کدام یک از پروفایل‌ها می‌باشد، نیست. لذا برای رفع این نقصیه از آزمون مقایسه‌های چندگانه^۱ استفاده می‌شود. نتایج حاصل از این آزمون به‌شرح زیر است.

^۱. Pairwise Z-Tests

جدول ۶ نتایج آزمون نسبت ستون‌ها (Pairwise Z-Tests)

تیپ شخصیتی			
برون‌گرایی (B)	درون‌گرایی (A)		
-	-	محافظه کار	پروفایل سرمایه‌گذاری
-	-	میان‌رو	
۰/۰۱۱ (A)	-	تهاجمی	

باتوجه به جدول فوق تیپ‌های شخصیتی درون‌گرا و برون‌گرا فقط در پروفایل تهاجمی با یکدیگر تفاوت معنادار دارند.

فرضیه ۳: تفاوت معناداری در پروفایل سرمایه‌گذاران با تیپ حسی یا شهودی وجود ندارد.

همانند فرضیه قبلی، یک آزمون استقلال برای بررسی مستقل بودن پروفایل سرمایه‌گذاران در دو حالت حسی و شهودی انجام شد. براساس نتایج مندرج در جدول ۱۳؛ در سطح اطمینان ۹۵ درصد، مقدار p حاصل از آزمون کای‌اسکوئر برابر با ۰/۱۵۸ است. بنابراین می‌توان در سطح خطای ۰/۰۵ فرضیه سوم را تایید کرد. بنابراین تفاوت معناداری در پروفایل سرمایه‌گذاران حسی و شهودی وجود ندارد. بنابراین برای این فرضیه نیازی به استفاده از آزمون مقایسه‌های چندگانه نیست.

جدول ۷. نتایج آزمون کای‌اسکوئر

۳/۶۹۳	آماره کای‌اسکوئر
۲	درجه آزادی (df)
۰/۱۵۸	سطح معناداری (Sig.)

فرضیه ۴: تفاوت معناداری در پروفایل سرمایه‌گذاران با تیپ منطقی یا احساسی وجود ندارد.

مجدداً لازم بود برای آزمون فرضیه چهارم و با در نظر گرفتن حالت دوگانه (منطقی یا احساسی)، یک آزمون استقلال برای تایید وجود رابطه بین پروفایل سرمایه‌گذاران و متغیرهای روانشناختی انجام شود. برای آزمون این فرضیه نیز از آزمون کای‌اسکوئر استفاده شد. در سطح اطمینان ۹۵ درصد، مقدار p حاصل از آزمون کای‌اسکوئر برابر با ۰/۰۰۰ است. بنابراین می‌توان در سطح خطای ۰/۰۵ فرضیه چهارم را رد کرد. لذا تفاوت معناداری بین پروفایل سرمایه‌گذاران منطقی و احساسی وجود دارد.

جدول ۸. نتایج آزمون کای‌اسکوئر

۱۵/۲۲۶	آماره کای‌اسکوئر
۲	درجه آزادی (df)
۰/۰۰۰	سطح معناداری (Sig.)

با توجه به معناداری تفاوت در بین دو تیپ شخصیتی منطقی و احساسی لذا ضرورت دارد برای درک هرچه بهتر این تفاوت از آزمون مقایسه‌های چندگانه استفاده شود. نتایج حاصل از این آزمون به شرح زیر است.

جدول ۹. نتایج آزمون نسبت ستون‌ها (Pairwise Z-Tests)

تیپ شخصیتی		محافظة کار	پروفایل سرمایه‌گذاری
شهودی (B)	حسی (A)		
-	۰/۰۱۲ (B)	میان‌رو	
-	-	تهاجمی	
۰/۰۰۰ (A)	-		

باتوجه به جدول فوق تیپ‌های شخصیتی حسی و شهودی در پروفایل‌های محافظه‌کارانه و تهاجمی با یکدیگر تفاوت معنادار دارند.

فرضیه ۵: تفاوت معناداری در پروفایل سرمایه‌گذاران با تیپ قضاوتی یا ادراکی وجود ندارد.

مشابه فرضیه‌های قبلی، یک آزمون استقلال برای بررسی مستقل بودن پروفایل سرمایه‌گذاران قضاوتی و ادراکی انجام شد. براساس آزمون کای‌اسکوئر مقدار p برابر ۰/۰۴۳ بوده و چون کمتر از ۰/۰۵ است، لذا فرضیه پنجم رد می‌شود (جدول ۸). بنابراین تفاوت معناداری بین پروفایل سرمایه‌گذاران قضاوتی و ادراکی وجود دارد.

جدول ۱۰. نتایج آزمون کای‌اسکوئر

۶/۰۳۵	آماره کای‌اسکوئر
۲	درجه آزادی (df)
۰/۰۴۹	سطح معناداری (Sig.)

با توجه به معناداری تفاوت در بین دو تیپ شخصیتی منطقی و احساسی، لذا ضرورت دارد برای درک هرچه بهتر این تفاوت از آزمون مقایسه‌های چندگانه استفاده شود. نتایج حاصل از این آزمون به شرح زیر است.

جدول ۱۱. نتایج آزمون نسبت ستون‌ها (Pairwise Z-Tests)

تیپ شخصیتی		محافظة کار	پروفایل سرمایه‌گذاری
ادراکی (B)	قضاوتی (A)		
-	-	میان‌رو	
-	-	تهاجمی	
۰/۰۱۹ (A)	-		

باتوجه به جدول فوق تیپ‌های شخصیتی قضاوتی و ادراکی در پروفایل تهاجمی با یکدیگر تفاوت معنادار دارند.

۵. بحث و نتیجه‌گیری

هدف اصلی پژوهش حاضر درک هرچه بهتر نحوه نقش‌آفرینی ابزارهای ارزیابی شخصیت در فرایند بهبود عملکرد موسسات مالی بود. استفاده از تئوری‌های روانشناختی در حوزه مالی روزبه روز در حال رشد و گسترش است.

فرضیه اول این پژوهش ارتباط مستقیمی با طبقه‌بندی تیپ‌های مختلف شخصیتی دارد. بنابر فرضیه اول توزیع تیپ‌های ۱۶ گانه شخصیتی محاسبه شده در این پژوهش با توزیع جامعه مورد انتظار (سایت بنیاد مایرز-بریگز) مشابهت دارد. نتایج حاصل از آزمون نیکویی برازش (کای اسکور) نشان داد مقدار محاسبه p-value کمتر از ۰/۰۵ بوده و لذا فرضیه اول رد شد. این بدین معنی است که نمونه استفاده شده در این پژوهش از توزیع مورد انتظار تبعیت نکرده و دارای توزیع مختص به خود می‌باشد. برای مثال بیشترین درصد محاسبه شده متعلق به تیپ شخصیتی ISTJ با مقدار ۰/۲۲۵ بوده و این در حالی است که مقدار این نوع تیپ شخصیتی طبق آمار سایت بنیاد مایرز-بریگز ۰/۱۱۶ است. تیپ شخصیتی ISTJ بیانگر چهار ویژگی درون‌گرا-حسی-منطقی و قضاوتی است. تصمیم‌گیری افراد با این نوع ویژگی کند صورت می‌گیرد. زیرا آنان تمایل دارند شرایط را عمیقاً تجزیه و تحلیل نموده، به جزئیات توجه ویژه داشته باشند و به صحت اطلاعات اهمیت زیادی قائل شوند [۲۹].

برای شناسایی پروفایل سرمایه‌گذاران از سه معیار هدف سرمایه‌گذاری، ریسک‌پذیری و بازده مورد انتظار استفاده شده است. بر اساس پاسخ‌های ارائه شده، سرمایه‌گذاران به سه گروه محافظه‌کار، میانه‌رو و تهاجمی تقسیم شدند.

بنابر فرضیه دوم پروفایل سرمایه‌گذاران برون‌گرا و درون‌گرا با یکدیگر متفاوت است. باتوجه به این که سرمایه‌گذاران درون‌گرا کمتر به پاداش‌های بیرونی تاکید دارند، لذا افراد صبوری بوده و بیشتر به سرمایه‌گذاری بلندمدت هستند. اما سرمایه‌گذاران برون‌گرا این‌گونه نیستند. در فرضیه سوم پروفایل سرمایه‌گذاران با تیپ شخصیتی حسی و شهودی مورد مقایسه قرار گرفت. بنابر نتایج به‌دست آمده تفاوتی بین پروفایل این دو نوع تیپ شخصیتی وجود نداشت. بدین معنی که تصمیم‌گیری‌های سرمایه‌گذارانی که اطلاعات مورد نیاز را از طریق تجربه و حواس پنجگانه خود به‌دست می‌آورند با سرمایه‌گذارانی که اطلاعات خود را براساس شم و شهود خود کسب می‌کنند متفاوت است. بنابر فرضیه چهارم تفاوت معناداری بین پروفایل سرمایه‌گذاران با تیپ منطقی و

احساسی وجود دارد. بدین معنی که بین سرمایه‌گذارانی که براساس شواهد و قواعد تصمیم می‌گیرند و سرمایه‌گذارانی که بر اساس احساسات خود تصمیم می‌گیرند تفاوت معناداری وجود دارد. در نهایت، بنابر فرضیه پنجم بین پروفایل سرمایه‌گذاران با تیپ قضاوتی و ادراکی تفاوت معناداری وجود دارد. یعنی این‌که تصمیم‌گیری‌های سرمایه‌گذاران ساختارمند با سرمایه‌گذاران منطع تفاوت معناداری با یکدیگر دارند.

بنابراین با وجود ارتباط بین سه حالت از چهار حالت دوگانه تیپ‌های شخصیتی می‌توان اظهار داشت که بین تیپ‌های شخصیتی و پروفایل سرمایه‌گذاری افراد رابطه معناداری وجود دارد. این امر به نوبه خود باعث می‌شود تا بتوان اظهار داشت که اهداف پژوهش به‌نحو مناسبی محقق شده‌اند. براساس نظریه مطلوبیت، نتایج این پژوهش نشان داد ویژگی‌های شخصیتی بر میزان ریسک‌پذیری و بازده مورد انتظار سرمایه‌گذاران اثر معناداری دارد. این یافته با یافته‌های پژوهش‌های فیل‌بک و همکاران (۲۰۰۵) و فرانتز و همکاران (۲۰۲۱) همخوانی دارد [۱۷، ۲۰]. تنها تفاوت یافته‌های این پژوهش با یافته‌های پژوهش فیل‌بک و همکاران (۲۰۰۵) در مورد اثرگذاری ویژگی شخصیتی درون‌گرایی و برون‌گرایی بر ریسک‌پذیری سرمایه‌گذاران بود. بدین معنی که یافته‌های پژوهش فیل‌بک و همکاران (۲۰۰۵) بیانگر عدم اثرگذاری این دو ویژگی بر ریسک‌پذیری بود [۱۷].

کاربردهای نظری و عملی: نتایج این پژوهش می‌تواند باعث تقویت ادبیات پژوهش شود. درکل، بنابر یافته‌های این پژوهش حوزه مالی رفتاری می‌تواند باعث بهبود عملکرد موسسات مالی و سرمایه‌گذاری شود. از جمله کاربردهای عملی این پژوهش کمک به درک هرچه بهتر روابط بین ویژگی‌های شخصیتی و انتخاب‌های مالی بوده که این موضوع می‌تواند هم برای سرمایه‌گذاران و هم برای موسسات مالی مفید باشد.

شناخت نوع تیپ شخصیتی و آگاهی از رابطه آن با پروفایل سرمایه‌گذاری می‌تواند به سرمایه‌گذاران کمک کند تا آنان بتوانند امور مالی خود را به‌نحو مناسبی برنامه‌ریزی و مدیریت نموده و از اتخاذ تصمیم‌های سرمایه‌گذاری مغایر با تیپ شخصیتی خود که معمولاً منجر به تحمیل هزینه‌های مالی و روانی می‌شود، اجتناب کنند.

موسسات مالی و سرمایه‌گذاری از طریق تمرکز بر جنبه‌های رفتاری و روانی سرمایه‌گذاران که قابل حصول از طریق تیپ‌شناسی شخصیتی ۱۶ گانه MBTI است، می‌توانند درک خود از انتظارات مشتریان را افزایش دهند. براین اساس موسسات مالی و سرمایه‌گذاری می‌توانند تحلیل دقیق‌تر و جامع‌تری از پروفایل سرمایه‌گذاری افراد بدست آورند. بدین معنی که در تحلیل‌های

خود فقط از اطلاعات اقتصادی و مالی استفاده نمی‌کنند. بدین ترتیب این قبیل موسسات می‌توانند توصیه‌های بهتر و کارآمدی را به مشتریان خود ارائه دهند.

۶. پیشنهادهای و محدودیت‌ها

علی‌رغم اعمال دقت فراوان در فرایند گردآوری و تجزیه و تحلیل داده‌ها لازم است برخی ملاحظات در خصوص محدودیت‌های این پژوهش مدنظر قرار گیرند.

در این پژوهش از روش نمونه‌گیری در دسترس که یک روش نمونه‌گیری غیراحتمالی است، استفاده شده است. هرچند داده‌های گردآوری شده براساس این روش توانسته است مستندات خوبی را برای آزمون فرضیه‌ها ارائه نماید، اما با این حال ممکن است نمونه انتخاب شده به‌خوبی نتواند نماینده واقعی کل جامعه باشد. بنابراین توصیه می‌شود در تعمیم نتایج این پژوهش احتیاط‌های لازم صورت گیرد.

همانند هر پژوهش دیگری، سنجه‌های استفاده شده در این پژوهش برای ارزیابی متغیرها نمی‌تواند عاری از هر گونه پیش‌داوری و ذهنیات پژوهشگران باشد. همچنین علی‌رغم رعایت تمامی جوانب در طراحی سنجه‌های استفاده شده برای ارزیابی پروفایل سرمایه‌گذار، پروفایل طراحی شده در این پژوهش عاری از هرگونه ایراد و اشکال نمی‌باشد.

هرچند آزمون شخصیت‌شناسی مایرز-بریگز یک ابزار شخصیت‌شناسی با شمول عام می‌باشد، اما به‌واسطه غلبه جنبه‌های بازاری آن ممکن است از جامعیت لازم برای لحاظ نمودن جنبه‌های مختلف شخصیت و گروه‌بندی دو وجهی‌های ویژگی‌های شخصیتی برخوردار نباشد.

علی‌رغم محدودیت‌های بالا، بنابر یافته‌های این پژوهش می‌توان موضوع‌های زیر را برای پژوهش‌های آتی پیشنهاد کرد:

- پرسشنامه شخصیت‌شناسی مایرز-بریگز در یک جامعه آماری متنوع‌تر که شامل سلیق و تحصیلات مختلف باشد، استفاده شود.
- انجام مجدد این پژوهش با هدف بررسی میزان قابلیت تعمیم و عمومیت نتایج آن.
- بررسی ارتباط بین ویژگی‌های جمعیت‌شناختی (مانند جنسیت) و پروفایل سرمایه‌گذاری افراد.
- استفاده از شاخص وضوح اولویت در فرایند تجزیه و تحلیل داده‌ها با هدف درک هرچه بهتر میزان وضوح نسبی پروفایل سرمایه‌گذاران.

- استفاده از نسل دوم آزمون شخصیت‌شناسی مایرز-بریگز؛ زیرا این نسل قادر به ارائه اطلاعات جامع‌تر و روشن‌تر در خصوص پروفایل افراد می‌باشد. مقایسه نتایج حاصل از این پژوهش با سایر روش‌های تیپ‌شناسی شخصیتی با هدف اطمینان از اعتبار نتایج آن.

سپاسگزاری

از کلیه افرادی که ما را در انجام این پژوهش یاری نمودند تشکر می‌نماییم. در این پژوهش از سازمان، نهاد یا شخصی کمک مالی دریافت نشده است.



منابع

1. Aghajani, V., Pakmaram, A., Abdi, R., Narimani, M. (2020). Relationship between behavioral types and investment decisions mediated by self-efficacy. *Journal of Modern Psychological Researches*, 15(60), 115-130. (in Persian)
2. Andersson, O., Holm, H. J., Tyran, J. R., & Wengström, E. (2016). Risk aversion relates to cognitive ability: Preferences or noise? *Journal of the European Economic Association*, 14(5), 1129-1154.
3. Awang, Z., Afthanorhan, A., & Asri, M. A. M. (2015). Parametric and non-parametric approach in structural equation modeling (SEM): The application of bootstrapping. *Modern Applied Science*, 9(9), 58.
4. Baburajan, V., e Silva, J. D. A., & Pereira, F. C. (2022). Open vs. closed-ended questions in attitudinal surveys—Comparing, combining, and interpreting using natural language processing. *Transportation research part C: emerging technologies*, 137, 103589.
5. Bolster, P. J., Janjigian, V., & Trahan, E. A. (1995). Determining investor suitability using the analytic hierarchy process. *Financial Analysts Journal*, 51(4), 63-75.
6. Brodback, D., Guenster, N., & Mezger, D. (2019). Altruism and egoism in investment decisions. *Review of Financial Economics*, 37(1), 118-148.
7. Carlyn, M. (1977). An assessment of the Myers-Briggs type indicator. *Journal of personality assessment*, 41(5), 461-473.
8. Chaokromthong, K., & Sintao, N. (2021). Sample size estimation using Yamane and Cochran and Krejcie and Morgan and Green formulas and Cohen statistical power analysis by G* Power and comparisons. *Apheit International Journal*, 10(2), 76-86.
9. Clinebell, S., & Stecher, M. (2003). Teaching Teams to be Teams: An exercise using the Myers-Briggs® Type indicator and the five-factor personality traits. *Journal of Management Education*, 27(3), 362-383.
10. Cook, C., Heath, F., & Thompson, R.L. (2000). A meta-analysis of response rates in web or internet-based surveys. *Educational and Psychological Measurement*, 60(6), 821–836.
10. Dalalah, D., & Al-Rawabdeh, W. (2017). Benchmarking the utility theory: a data envelopment approach. *Benchmarking: An international journal*, 24(2), 318-340
11. De Bortoli, D., da Costa Jr, N., Goulart, M., & Campara, J. (2019). Personality traits and investor profile analysis: A behavioral finance study. *PloS one*, 14(3), e0214062.

12. Deccax, R. A., & Campani, C. H. (2019). Investor segmentation: how to improve current techniques by incorporating behavioural finance concepts? *International Journal of Economics and Business Research*, 18(1), 31-48.
13. Desmoulins-Lebeault, F., Gajewski, J. F., & Meunier, L. (2018). Personality and risk aversion. *Economics Bulletin*, 38(1), 472-489.
14. Dhaoui, A., & Bensalah, N. (2017). Asset valuation impact of investor sentiment: A revised Fama-French five-factor model. *Journal of Asset Management*, 18(1), 16-28.
15. Eckel, C. C., & Grossman, P. J. (2002). Sex differences and statistical stereotyping in attitudes toward financial risk. *Evolution and human behavior*, 23(4), 281-295.
16. Filbeck, G., Hatfield, P., & Horvath, P. (2005). Risk aversion and personality type. *The Journal of Behavioral Finance*, 6(4), 170-180.
17. Foerster, S., Linnainmaa, J. T., Melzer, B. T., & Previtro, A. (2017). Retail financial advice: does one size fit all? *The Journal of Finance*, 72(4), 1441-1482.
18. Fowler Jr, F. J. (2013). Survey research methods. Sage publications.
19. Frantz, A., de Faria Olivo, R. L., Sales, G. A. W., & Silva, F. (2021). Toward enhanced excellence in Brazilian investment firms: the role of investors' personality assessment tools. *Benchmarking: An International Journal*, 29 (3), 856-877.
20. Furnham, A., & Stringfield, P. (1993). Personality and work performance: Myers-Briggs Type Indicator correlates of managerial performance in two cultures. *Personality and individual Differences*, 14(1), 145-153.
21. Gakhar, D. V., & Prakash, D. (2017). Investment Behaviour: A study of relationship between investor biases and Myers Briggs type indicator personality. *Opus: HR Journal*, 8(1), 32.
22. Gondaliya, V., & Dhinaiya, G. (2016). Assessing financial risk tolerance: Do demographic, socioeconomic and attitudinal factors work. *International Journal of Marketing & Financial Management*, 4(5), 32-38.
23. Howell, D. C. (2011). *Chi-square test: analysis of contingency tables*. In *International encyclopedia of statistical science*, 250-252. Springer, Berlin, Heidelberg.
24. Jing, G. U., Hao, C., & Xian, Z. (2013). Influence of psychological and emotional factors on the venture enterprise value and the investment decision-making. *Procedia Computer Science*, 17, 919-929.

25. Jo, H., Ikei, H., Song, C., & Miyazaki, Y. (2020). Individual differences in the psychological effects of forest sounds based on type A and type B behavior patterns. *Urban Forestry & Urban Greening*, 55, 126855.
26. Khan, N., & Abid Usman, M. F. J. (2021). The impact of investor's personality traits over their investment decisions with the mediating role of financial self-efficacy and emotional biases and the moderating role of need for cognition and the individual mood In Pakistan stock exchange. *Multicultural Education*, 7(8), 766-775.
27. Linnainmaa, J. T., Melzer, B. T., & Previtero, A. (2021). The misguided beliefs of financial advisors. *The Journal of Finance*, 76(2), 587-621.
28. Mallari, S. D. C., & Pelayo III, J. M. G. (2017). Myers-Briggs Type Indicator (MBTI) Personality Profiling and General Weighted Average (GWA) of Nursing Students. *Online Submission*.
29. Milan, G. S., Slongo, L. A., Eberle, L., De Toni, D., & Bebbler, S. (2018). Determinants of customer loyalty: a study with customers of a Brazilian bank. *Benchmarking: An International Journal*, 25(9), 3935-3950.
30. Ontoum, S., & Chan, J. H. (2022). Personality type based on Myers-Briggs type indicator with text posting style by using traditional and deep learning. *arXiv preprint arXiv:2201.08717*.
31. Parsaeemehr, M., Rezeai, F., & Sedera, D. (2013). Personality type of investors and perception of financial information to make decisions. *Asian Economic and Financial Review*, 3(3), 283-293.
32. Quiggin, J. (2022). Production under uncertainty and choice under uncertainty in the emergence of generalized expected utility theory. *Theory and Decision*, 92(3), 717-729.
33. Ren, L., & Ren, P. (2017). Testing the market efficiency by mean absolute deviation. *Benchmarking: An International Journal*, 24 (7), 2049-2062.
34. Ross Jr, A. R. (1996). *Predictors for Jung's attitude types of extroversion and introversion*. University of Missouri-Kansas City.
- Ryckman, R. M. (2012). *Theories of personality*. Cengage Learning.
35. Sadi, R., Gholipour, A., Gholipour, F. (2010). The effects of investor personality and perceptual bias in Tehran stock exchange. *Financial Research Journal*, 12(29), 41-58. (in Persian)
36. Stryker, S. (2007). Identity theory and personality theory: Mutual relevance. *Journal of personality*, 75(6), 1083-1102.

37. Taylor, M. P. (2016). Are high-ability individuals really more tolerant of risk? A test of the relationship between risk aversion and cognitive ability. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 63, 136-147.

38. Tıtan, A. G. (2015). The efficient market hypothesis: Review of specialized literature and empirical research. *Procedia Economics and Finance*, 32, 442-449.

39. Zhao, M., Dong, S., Wu, H. C., Li, Y., Su, T., Xia, B., ... & Guo, X. (2018). Key impact factors of visitors' environmentally responsible behaviour: personality traits or interpretive services? A case study of Beijing's Yuyuantan Urban Park, China. *Asia Pacific Journal of Tourism Research*, 23(8): 792-805.

استناد

نظری‌پور، محمد و زکی‌زاده، بابک (۱۴۰۲). تحلیل رفتار سرمایه‌گذاران حقیقی بر اساس تیپ شخصیتی ۱۶ گانه مایرز-بریگز. چشم‌انداز مدیریت مالی، ۱۳(۴۱)، ۱۴۵-۱۷۰.

Citation

Nazaripour, Mohammad & Zakizadeh, Babak (2023). Analysis of the Behavior of Individual Investors based on the Myers & Briggs' 16 Personality Types. *Journal of Financial Management Perspective*, 13(41), 145 - 170. (in Persian)
