

Behavioral Finance and its Impact on Individual Financial Decisions: A Field Study in a Number of Private Banks in Baghdad¹

Zina Sabah Mahdi, Dr. Abdul Salam Lafta Saed

University of Baghdad College of Administration and Economics

Business Management, Iraq

DOI:10.37648/ijrssh.v13i01.040

Received: 25 January 2023; Accepted: 10 March 2023; Published: 16 March 2023

ABSTRACT

The study mainly aims to determine the impact of behavioral finance with its five dimensions on individual financial decisions at the level of private banks in Baghdad and based on a major problem diagnosed with several questions and the extent of realizing the influencing and interactive relationships between the variables. The questionnaire was used as a main tool in collecting, analyzing and interpreting the data and information of the study, and the sample consisted of (165) questionnaires distributed to customers of a number of private banks in Baghdad. SPSS V.24)

The study reached many conclusions, the most important of which was that the customers of private banks showed interest in individual financial decisions, so they sought to improve them through behavioral finance in general, employing inference, and aversion to loss in particular, as well as employing it aversion to loss in improving investment, and inference in improving the level of individual hoarding. However, it relied on high confidence, aversion to loss, reasoning, and herd behavior in improving their savings level, but it was unable to employ behavioral finance and any of its dimensions in improving the level of consumption. The study resulted in a set of proposals, the most important of which is. Conducting a study on the impact of technological technologies and the need for their availability in Iraq and their impact on the decisions of individuals

Keywords : *behavioral finance; individual financial decisions; investors; consumers; savers; hoarders*

المستخلص

تهدف الدراسة بصورة اساسية الى تحديد تاثير المالية السلوكية بابعادها الخمسة في القرارات المالية الفردية على مستوى المصارف الاهلية في بغداد وانطلاقا من مشكلة رئيسية شخّصت بعدة تساؤلات ومدى ادراك العلاقات التاثيرية والتفاعلية بين المتغيرات وقد اعتمد المنهج الوصفي التحليلي بصورة رئيسية في عرض معلومات الدراسة وتحليلها وتفسيرها، وقد استخدمت الاستبانة كأداة رئيسية في جمع بيانات ومعلومات الدراسة وتحليلها وتفسيرها، وتمثلت العينة ب(165) استبانة وزعت على زبائن عدد من المصارف الاهلية في بغداد واعتمدت الدراسة

¹ How to cite the article: Mahdi Z.S., Saed A.S.L.; Behavioral Finance and its Impact on Individual Financial Decisions: A Field Study in a Number of Private Banks in Baghdad, *International Journal of Research in Social Sciences and Humanities*, Jan-Mar 2023, Vol 13, Issue 1, 489-504, DOI: <http://doi.org/10.37648/ijrssh.v13i01.040>

على اختبارات صدق المقياس وثباته ومجموعة من المقاييس الاحصائية التي استخدمت عن طريق البرامج (Amos V.23, SPSS V.24 الاحصائية)

توصلت الدراسة الى استنتاجات عديدة كان من اهمها ابدى زبائن المصارف الاهلية اهتمامها بالقرارات المالية الفردية، فسعت الى تحسينها من خلال المالية السلوكية بشكل عام ، توظيف الاستدلال، وكره الخسارة بشكل خاص، فضلاً عن توظيفها كره الخسارة في تحسين الاستثمار، والاستدلال في تحسين مستوى الاكتناز الفردي، الا انها اعتمدت الثقة العالية وكره الخسارة والاستدلال وسلوك القطيع في تحسين مستوى ادخارهم ، الا انها لم تستطع من توظيف المالية السلوكية واي من ابعادها في تحسين مستوى الاستهلاك. وقد أثمرت الدراسة عن مجموعة من اجراء دراسة حول تأثير التغيرات التكنولوجية وضرورة توفرها في العراق وتأثيرها على قرارات المقترحات اهمها. الافراد

الكلمات المفتاحية: المالية السلوكية، القرارات المالية الفردية، المستثمرين، المستهلكين، المدخرين، المكتنزين.

المقدمة 1-

تستند القرارات المالية الفردية على الكثير من العوامل والدوافع والتي في مقدمتها تعطي سلوكا او تأثيرا معينا تجاه تلك القرارات وقد خصت النظرية المالية في تفسير ذلك السلوك ومقدمه تلك القرارات وقد خصت معظم الدراسات في بدايه توجهها على ان هذا السلوك يتسم بالعقلانية والرشاد وقد تتداخل العوامل النفسية وقد تكون هناك تقلبات في المزاج الشخصي. ونتيجة لذلك قامت العديد من الدراسات والابحاث الاكاديمية الحديثه ما يعرف بالنظرية المالية السلوكية والتي تعتمد في جوهرها على البعد النفسي والسيكولوجي للفرد في اتخاذ قراراته والتي تجمع بين النظريات الكلاسيكية في الاقتصاد وعلم النفس. يتعلق التمويل بفهم كيفية اتخاذ الأشخاص للقرارات ، سواء على المستوى الفردي أو الجماعي. من خلال فهم كيفية تصرف المستثمرين والأسواق ، قد يكون من الممكن تعديل هذه السلوكيات أو التكيف معها من أجل إثبات النتائج الاقتصادية. في كثير من الحالات ، المعرفة والتكامل المالية السلوكية قد يؤدي إلى نتائج متفوقة لكل من المستشارين و عملائهم.

منهجية البحث

أولاً: مشكلة البحث

انبثقت مشكلة البحث من ان الفرد العراقي حتى يصل الى مستوى المسؤولية من حيث القدرة على اتخاذ القرار المالي يجب ان يكون على معرفة تامة بالقواعد والاجراءات حيث توجد امية ماليه عند الافراد وهي عدم معرفه في اتخاذ القرارات المالية وكذلك تتداخل العوامل السلوكية التي تؤثر على القرار المالي للفرد ومازالت قيد الجدل على مستوى النظرية والتطبيق ولم يتوصل الباحثين الى مستوى نضج المعرفة في هذه المفاهيم.

ثانياً: أهمية البحث

يكتسب البحث الحالي أهمية كبيرة بالنسبة لبيئة المصارف العراقية الاهلية وما يعانيه الفرد العراقي من ضعف القدرة على اتخاذ القرار المالي نتيجة لتداخل عدة عوامل سلوكية، لذا يحاول هذا البحث ايجاد الاسس السليمة لتكامل القرارات المالية الفردية وهي قرار الاستثمار وقرار الادخار وقرار الاكتناز وقرار الاستهلاك التي تعتبر

مهمة، وذلك لتأثيرها المباشر في حياة الفرد وتحديد العوامل والمفاهيم المؤثرة في اتخاذ القرارات وخاصة الجوانب السلوكية التي اوضحت تأثيرها وارتباطها بالقرارات المالية.

ثالثاً: أهداف البحث

تعد أهداف البحث بمثابة الحدود العلمية والتي يتحرك ضمن إطارها الباحث من أجل تقديم الحلول الممكنة لمشكلة البحث واقتراح النتائج النظرية والعملية التي تسهم في تحقيق الأهداف المنشودة، وعليه يسعى هذا البحث الى تحقيق مجموعة من الاهداف الاتية :

- 1- تقديم جانب معرفي متكامل يتناول المتغيرات الاساسية للبحث والمتمثلة بالمالية السلوكية و القرارات المالية الفردية، فضلاً عن وصف الأبعاد الفرعية لهذا المتغيرات.
- 2- تحديد ابعاد متغيرات البحث من حيث أولوية الاتفاق على مساهمتها بشكل حقيقي في تعزيز توفرها، فضلاً عن أولوية اهتمام المصارف الاهلية في بغداد بكل بعد من أبعاد المتغيرات.
- 3- في ضوء نتائج البحث التي يتم التوصل اليها، يقدم الباحث مجموعة من التوصيات للمصارف الاهلية في بغداد حول كيفية التحرك مستقبلاً لتحسين مستوى الاهتمام بالأبعاد، وبما يسهم في معالجة المشاكل القائمة في اغلب المؤسسات المصرفية العراقية في مجال اتخاذ القرار المالي الفردي.

رابعاً: فرضيات البحث

في ضوء مشكلة البحث وتساؤلاتها ولتحقيق أهداف البحث، تمت صياغة فرضية البحث الرئيسية وكالاتي : يوجد تأثير ذو دلالة معنوية للسلوكية المالية وابعادها (الثقة العالية، الندم ، كره الخسارة، الاستدلال، سلوك القطيع) مجتمعة في القرارات المالية الفردية وابعادها (الاستهلاك، الاستثمار، الادخار المصرفي، الاكتناز الفردي)، ولتحقق الباحث من صحة الفرضية من (وبحسب الفرضيات الفرعية الاتية:Back Wardعدمها، تم تنفيذ أنموذج الانحدار الخطي المتعدد)

1. تؤثر ابعاد المالية السلوكية مجتمعة في الاستهلاك تأثيراً معنوياً.
2. تؤثر ابعاد المالية السلوكية مجتمعة في الاستثمار تأثيراً معنوياً.
3. تؤثر ابعاد المالية السلوكية مجتمعة في الادخار المصرفي تأثيراً معنوياً.
4. تؤثر ابعاد المالية السلوكية مجتمعة في الاكتناز الفردي تأثيراً معنوياً.

خامساً: منهج البحث

لغرض الايفاء بمتطلبات البحث الحالي وتحقيق الاهداف المرجوة منه، فقد تم اعتماد أسلوب المنهج الوصفي التحليلي لتحديد المشكلة وتأطير أبعادها من خلال استبانة ضمت فقرات أبعاد متغير البحث.

سادساً: طرائق واساليب جمع بيانات ومعلومات البحث

من أجل تغطية موضوع البحث الحالي اعتمد الباحث على جانبين هما :

الجانب النظري: اعتمد البحث الحالي على مصادر متنوعة شملت مجموعة من الكتب والرسائل والاطاريج الجامعية, 1- فضلاً عن المجالات والمقالات والدوريات العربية والاجنبية والتي يمكن الاستفادة منها في تأطير وتغطية الجانب النظري للبحث.

2- الجانب العملي: استخدم الباحث الاستبانة أداة رئيسة للحصول على البيانات والمعلومات المتعلقة بالجانب العملي للبحث (الخماسي في هذا البحث والذي Likert بهدف اختبار الفرضيات والوصول الى النتائج, وقد تم الاعتماد على مقياس ليكرت) يعد من المقاييس والاساليب الاكثر استخداماً في العلوم الإدارية والاجتماعية كونه يتسم بالدقة والوضوح.

سابعاً: الاسهامات المعرفية السابقة:

تعد الدراسات السابقة أحد المصادر المهمة في بناء تصور للمسارات التي من المفترض أن يسلكها الباحث، إذ تحتل المساهمات المعرفية السابقة مكانة مهمة في البحث العلمي لما لها من أهمية كبيرة في بلورة الركائز الأساسية للإطار النظري، ومساعدة الباحث في تبني المنهج المناسب في التحليل والتفسير، فضلاً عن الإفادة من جميع توصياتها، وتجنب حالات التكرار والتداخل مستقبلاً، وقد ضمت هذه الاسهامات الدراسات العربية والاجنبية ذات العلاقة بالمالية السلوكية و القرارات المالية الفردية، وكالاتي:

حمادة 2022	الباحث والسنة -1
اثر المالية السلوكية على قرارات الاستثمار في سوق الاوراق المالية المصرية	عنوان الدراسة
هدفت الدراسة الى معرفة اثر المالية السلوكية على قرارات الاستثمار في سوق الاوراق المالية المصرية	هدف الدراسة
المالية السلوكية و قرارات الاستثمار في البورصة المصرية	متغيرات الدراسة
تمثل مجتمع الدراسة في مجموعة المستثمرين الافراد في سوق الاوراق المالية في مصر واعتمدت الباحثة على عينة يبلغ قوامها 403	مجتمع وعينة الدراسة
اسفرت نتائج الدراسة عن وجود تأثير ذو دلالة احصائية للمالية السلوكية على قرارات الاستثمار في سوق الاوراق المالية المصرية	ايرز النتائج
Daiva., 2020	الباحث والسنة -2
FACTORS INFLUENCING INDIVIDUALS' DECISION MAKING AND CAUSING FINANCIAL CRISIS	عنوان الدراسة
العوامل التي تؤثر على صنع القرار المالي لدى الأفراد وتسبب في أزمة مالية	

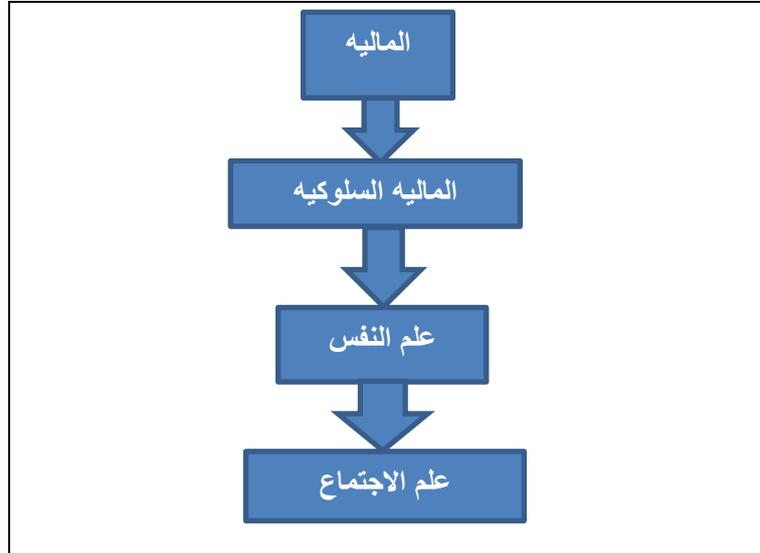
تهدف الدراسة الى تقييم تأثير القرارات المالية للأفراد على الأزمة المالية لعلاقة بين القرارات الاقتصادية التي يتخذها الأفراد والأزمات المالية	هدف الدراسة
صنع القرار المالي الفردي الأزمة المالية لدى الافراد	متغيرات الدراسة
شملت عينة البحث مجموعة من البيانات الافراد المتاحة في الولايات المتحدة	مجتمع وعينة الدراسة
أظهرت الدراسة هناك تقييد من ان البيانات متاحة فقط للولايات المتحدة وبالتالي يمكن ان تختلف النتائج في دول اخرى	ابرز النتائج
Asab et al., 2014	الباحث والسنة -3
Impact of Behavioral Finance & Traditional Finance on Financial Decision Making Process	عنوان الدراسة
تأثير المالية السلوكية والتقليدية على عملية صنع القرار المالي	هدف الدراسة
تبحث هذه الورقة في تفضيلات الاستثمار الفردي وتناقش العوامل المختلفة للتمويل السلوكي التي ترتبط بتأثير الاستثمار في البلدان النامية	متغيرات الدراسة
المالية السلوكية والمالية التقليدية والقرار المالي	مجتمع وعينة الدراسة
شملت عينة البحث مجموعة من البيانات الافراد المتاحة في الولايات المتحدة	ابرز النتائج
توصلت الدراسة الى جملة نتائج أبرزها أن التمويل السلوكي يلعب دورًا مهمًا وله دور أكبر في اتخاذ قرارات المستثمرين أكثر من قرار الاستثمار العقلاني والمزيد من عوامل التمويل السلوكي التي ينطوي عليها نظر المستثمرين أثناء اتخاذ قرار الاستثمار	

الجانب النظري-2

مفهوم المالية السلوكية

بداية لابد من الإشارة الى ان مفهوم المالية قد حظي بعملية تطور سريعة خلال السنوات القليلة الماضية , وقد تطورت المالية الاكاديمية لتبتعد كثيرا اليوم عن الأيام التي كانت تعتبر بها نظرية الاسواق الكفوة مبرهنة لا تقبل الشك , حيث تستخدم المالية التقليدية نماذج , تفترض ان المشاركين بالسوق عقلانيين , أي انهم يعالجون المعلومات المالية بشكل كفوء وغير منحاز , بحيث تكون قراراتهم متوافقة مع تعظيم المنفعة , وأغلب النظريات الاقتصادية والمالية استندت على فكرة , وهي أن الافراد يتصرفون بشكل عقلاني ويهتمون بكل المعلومات المتوفرة في عملية صنع القرار , ويحاول مجال المالية السلوكية ان يفهم ويشرح بشكل أفضل كيف العواطف والإدراك تؤثر الأخطاء على المستثمرين في عملية اتخاذ القرار والمالية السلوكية مختلفة في وجهة نظره من الاعتقاد التقليدي بأن القرارات لا يتم اتخاذها دائما على أساس العقلانية الكاملة ان المالية السلوكية هي دراسة تأثير علم النفس على سلوك الممارسين الماليين (Ogunlusi&Obademi,2021:2) اما ما يشار له بالمالية السلوكية فهو في الأساس تكامل علم الاجتماع والاقتصاد (Ogunlusi&Obademi,2021:2) وعلم النفس , اي عندما تكون المؤسسات المالية مهتمة بفهم الجماعة والسلوك الفردي للأفراد , ويكون للدراسات النفسية دور في فهم السلوك الجماعي والفردي , لابتكارهما الاستراتيجيات المناسبة التي يمكن أن تؤثر على الافراد من الناحية

الاقتصادية , فالالاقتصاد مسؤول عن تحليل العلاقات بين المخاطر والعائد التي ستوفر المال
(Deshmukh&Joseph,2016:98, (



شكل (1-1-1) مفهوم المالية السلوكية

المصدر حسن شاكر الشمري. (2018). نظرية المالية السلوكية كمدخل لإدارة المخاطر الفاعلة دراسة استطلاعية لآراء عينة من العاملين في شركات الصناعة العراقية .

ويرى الباحثون ان توسيع الفهم حول موضوع المالية السلوكية , يتطلب الخوض في خمس مفاهيم سلوكية مهمة (العنزي, 2010:8):-

- (بالقرارات الاستثمارية التي يتخذها المستثمرين في **overconfidence** المغالاة في الثقة) سوق الاوراق المالية
- (: تجاه الاخبار السلبية والاخبار الايجابية. **overreaction bias** نزعة رد الفعل العالية)
- (: بحيث تأثيرها النفسي أعظم **Asymmetric loss Aversion** البغض الشديد اللامتماثل تجاه الخسارة)
بكثير من متعة الربح .
- (الى وضع النقود في أشكال مختلفة. **Mental Accountings** ميل الفرد في حساباته الذهنية)
العوامل (التحيزات) السلوكية
تعرف العوامل السلوكية في المالية السلوكية بالتحيزات السلوكية التي يرتكبها المستثمر لا

شعوريا لدى اتخاذه قرار استثماري , ولا يمكن وصف هذه العوامل السلوكية بالعقلانية , حيث انها تتعرض الى تأثير الكثير من العواطف والعوامل الخارجية , ان السلوك المالي وقرارات الافراد هو وقت مدفوع بمختلف التحيزات يمكن ان يعزى ذلك الى ميل البشر الى اللجوء الى الاختصارات , بسبب القيود المفروضة على الوقت والقدرة العقلية لمعالجة المعلومات غير المحددة ومن هذه التحيزات

أ- الثقة العالية:-

تعني مدى اعتقاد الفرد بامتلاكه القدرة المعرفية والدقة في التنبؤ او توقع الاحداث وتعظيمها على سبيل المثال قد يعتقد (Chaudhary,2013:88 المستثمر بانه افضل من غيره في اختيار الاسهم او الدخول الى السوق في الوقت المناسب) وهي قد تلعب دورا مهما في تشكيل السلوك قد تجعل الافراد اكثر احتمالا لتعريض انفسهم عن غير قصد لمعلومات مضللة (Lyons,2021:1)

ب- النفور من الاسف او الندم:

وهي حالة نفسية تحدث عندما يكون التركيز على المشاعر الندم بشكل مفرط وتظهر حين يكون اتخاذ قرار خاطئ وتكون النتائج الذي سبق تجاهلها هي افضل من القرار المتخذ والسبب الاساسي لهذا الخطأ هو عدم ميل الافراد الى الاعتراف بأخطائهم (العبيدي,2015:83) ويعد تجنب الندم من المفسرات السلوكية لتجنب عدم التأكد والغموض الذي يكون من (Krhmer&Stone, 2013:2 محاولة الفرد تجنب الاعتقاد بان خياراته ليست مثلى نسبة الى ما توقعه في السابق)

ج- كره الخسارة او النفور من الخسارة

ان كره الخسارة يستند الى الفكرة القائلة ان العقوبة العقلية المرتبطة بخسارة معينة اكبر من عقلية المكافأه لمكسب من الحجم نفسة بمعنى ان اثر الخسارة على المستثمر اكبر من اثر الربح وقد اثبتت الابحاث بان الخسارة المقبلة بعد سلسلة من الخسارات تكون مؤلمة اكثر من الخسارة بعد المكاسب الصغيرة(العبيدي,2015:85).

د- الاستدلال

او قواعد الابهام التي تجعل من الاسهل صنع القرار وقد تؤدي الي التحيز في بعض الاحيان وبالاخص عند تغير الاشياء التي تؤدي الى اتخاذ قرارات امثل و يعرف الاستدلال استخدام الخبرة والجهود العلمية للاجابة على الاسئلة او تحسين الاداء(الجبوري,2014:792)

ومن وجهه نظر خبراء الاقتصاد السلوكي من اجل التنقل عبر عالم متزايد من الصعوبات لابد من استخدام الاستدلال يعني (الاختصارات العقلية) في عملية اتخاذ القرار ولسوء الحظ في عالم المال وفي احيان كثيرة لم يكن الاستدلال جيدا لانه يؤدي (Singh,2012:117)الى قرارات خاطئه

ذ- سلوك القطيع

ويسمى بتحيز الدليل الاجتماعي وهو ظاهرة نفسية حيث يفترض الافراد بموجبها ان افعال الاخرين لحالة معينة هو سلوك صحيح بالمطلق وهذا الرأي هو المؤثر عندما يكون عامة الناس غير قادرين على تحديد الوضع الملائم للسلوك مما يؤدي الى افتراض ان الافراد المحيطين بهم لديهم المزيد من المعرفة عن الوضع الحالي(العبيدي,2015:97). وكذلك يعرف بانه التقليد المتبادل الذي يعمل على التقارب في العمل ويعني ميل الافراد الى تقليد سلوكيات مجموعة من الاشخاص بصرف

النظر عما اذا كانوا على خطأ ام على صواب وهذا الخطأ شائع في قرارات الاستثمار حيث يميل الافراد الى قرارات الاغلبية (Subash,2012:18). المتخذة بسبب اعتقاده بأنه من غير المحتمل ان تكون قرارات مجموعه كبيرة من الافراد خاطئه)

القرارات المالية الفردية:2-2-

يعد السلوك المالي الفردي للأفراد مصدر قلق كبير اذ أنه مرتبط بنتائج مواتية في الحياة في حين أن الفشل في إدارة الأمور الشخصية التمويل له نتيجة سلبية، نتيجة لذلك من الضروري البحث وتحديد العوامل النفسية الكامنة وراء هذا السلوك وان فهم (Regmi,2022:15) ، وإدراك تلك الجوانب قد تساعد الناس في اتخاذ قرارات مالية أكثر مسؤولية وحكمة

وتتوضح اهمية القرار بأن القرار هو جوهر التعاملات الناجحة لدى الافراد ويعتبر القرار عملية حرجة يتوقف عليها نجاح او فشل الافراد او المنظمات (عبيد,2015:12). ويمكن ايضاً تعريف نمط القرار بأنه الاسلوب الذي يمتلكه الفرد والذي يطبقه عندما يواجه موقف معين يتوجب اتخاذ القرار بشكل افضل بشرط ان يكون هذا القرار ملماً بجميع جوانب المشكلة وتوافر المعلومات الكاملة لاتخاذ قرار سليم (عبدالرحمن,2014:210).

لذا يعد اتخاذ القرارات بشأن مجموعة ضخمة من الخيارات جزءاً من العديد من المهام التي يواجهها الأشخاص في حياتهم اليومية مثل اختيار المنتجات للشراء او الاختيار من بين مجموعة من الخيارات المتاحة غالباً ما يتطلب حل المفاضلات ولكن قد يكون من غير المجدي للبشر أن يهتموا بشكل كامل بتقييم كل خيار لمجموعة كبيرة بسبب المقدار المطلوب من الوقت والجهد المعرفي ، بحيث يكونون غالباً غير راضين عن اختياراتهم منذ فهم عملية صنع القرار البشري وكيفية دعمهم فيه يعد اتخاذ الخيارات أمراً مهماً من وجهات نظر عديدة ، مثل فهم السلوك المستهلك ومساعدة الأشخاص في اتخاذ قرارات تجارية (Nunes et al,2015:16) .عالية التأثير

اضف لذلك، تعرف القرارات المالية الفردية هي عملية اختيار افضل قرار مالي للفرد من بين مجموعة من القرارات الاخرى والتي تهدف الى تحقيق اقصى منفعة ممكنة من القرار و يعتبر القرار المالي للفرد قراراً مهماً لأنه القرار الذي سيؤثر بشكل (Risnaeni&Khoiruddin,2021:147) مباشر على المركز المالي للفرد او المؤسسة

الموقف كما يعبر عن الموقف المالي وفقاً لباروتا بالميول النفسية ويظهر بدرجات متفاوتة من الاتفاق أو عدم الرضا، لذا فإن (Ameliawati&Setiyani,2018:815). هو طريقة لتقييم الأفكار أو الأحداث أو العناصر أو الأشخاص

أنواع القرارات المالية الفردية:2-3-

في هذه الدراسة سنتناول أربعة قرارات مهمة للفرد ولما لها تأثير مباشر على حياة الفرد وهي كالآتي:

1-3-2- قرار الاستهلاك

يتناول الاستهلاك بشكل مباشر مستوى معيشة الناس أو نمط الحياة على الرغم من ارتفاع الاسعار من وقت لآخر ولا يمكن للأفراد تجنب الاستهلاك وان الزيادة في الاسعار تصبح هي المهيمنة، وان فاعلية قرار الاستهلاك لن تكون قادرة على تحديد الأسعار والدخل فقط في ظل قيود معينة، لذا فإن القدرة الفردية ينظر اليها بانها العامل المؤثر الذي سيقود الفرد في اتخاذ (Kusairi et al,2020:674).افضل قرار مالي بشأن الاستهلاك

اضف لذلك, فإن دراسة سلوك المستهلك له أهمية خاصة من أجل بيان كيفية اتخاذ القرار المالي لإشباع حاجاته ورغباته وبما أن سلوك المستهلك ذو هدف موجه نحو اختيار بديل من بين مجموعة من البدائل المتاحة فإن هذا السلوك يدرس على أنه عملية اتخاذ قرار المستهلك حيث تتطوي القرارات التي يتخذها المستهلك على اختيار كل من المنتج العلامة التجارية مكان الشراء توقيت الشراء أو كمية الشراء أن جودة القرار الذي يتخذه المستهلك يجب أن يستند إلى مجموعة من المعلومات (العوضي, 2018 :151).

قرار الاكتناز الفردي: 2-3-2-

يعرف الاكتناز بشكل عام هو جمع المال وتكديسه والاحتفاظ بالمتراكم منه نقداً أو سائلاً لمدة طويلة, أما الاكتناز من المنظور الفردي للمستهلك اكتناز المدخرات وهي السمة الأكثر شيوعاً في النماذج الاقتصادية القياسية من اكتناز الاستهلاك, مثلاً أصحاب المنازل وتحويل تدفقات الدخل إلى مدخرات وتأجيل استهلاك السلع والخدمات حتى تاريخ لاحق ستكسب المدخرات, أما نظرية (Baddeley,2020:69)فائدة مما يؤدي إلى تضخيم قيمة الدخل المدخر وتمكين أصحاب المنازل من ذلك "الاكتناز المالي" وهي أن الأموال لا تتداول إلا في مجال التمويل دون التأثير على أنشطة الاقتصاد الحقيقي أن العلاقة بين الاكتناز المالي والنمو الاقتصادي يعتبر الاكتناز بمثابة تشجيع أو أن في كل من الاقتصاديات المتوسطة والعالية لأنظمة (Guo et al., 2021:20)النمو, فإن الاكتناز المالي له تأثير إيجابي على النمو الاقتصادي, ولكن بدرجة تأثير مختلفة.

قرار الادخار المصرفي: 2-3-3-

يعد المال هو عماد الحياة والمصدر الأساسي لإشباع الكثير من حاجات الفرد وتحقيق معظم أهدافه وكلما زاد المتوفر منه لدى الفرد واقتران ذلك بكفايته في إدارة موارده استطاع أن يحسن معيشته والارتقاء بها وأن ينهض بمسؤولياته, إذ أثبتت العديد من الدراسات والأبحاث العلمية وجود علاقة طردية بين كمية الدخل الذي يحصل عليه الفرد وإقباله على السلع والخدمات الترفيهية وهو مجموع ما يحصل عليه الفرد من دخل نقدي خلال فترة معينة ووفقاً للأنماط السلوكية والاستهلاكية للفرد (النويصر, 2020:405).

قرار الاستثمار: 2-3-4-

لقد اتخذ مفهوم الاستثمار اتجاهات عديدة اختلفت باختلاف وجهات النظر حول طبيعة الاستثمار والطريقة التي ينظر من خلالها الفرد أو الوحدة الاقتصادية إلى رأسمالها وكيفية تنميته, ويستمد الاستثمار أصوله العلمية من علم الاقتصاد كون مضمونه يشير إلى التخصيص الكفوء للموارد المتاحة وتقويمها ومن وجهة النظر الاقتصادية يتمثل الاستثمار في استعمال جزء من الموارد المتاحة (المدخرات) لدى المجتمع لتكوين رأس المال سواء كان هذا التكوين للتوسع أو لإنشاء وحدات جديدة يعاد استعمالها في العملية الانتاجية لإنتاج سلع أخرى, إذ أن عملية نقل الموارد المتاحة لدى المجتمع إلى المشروعات لأغراض الاستثمار تقوم به المنظمات المالية الوسيطة التي تتولى مهمة إيصال الفوائض النقدية إلى من هم بحاجة إليها عن طريق عملية الاقتراض وأن هذه المنظمات الوسيطة عديدة وفي مقدمتها المصارف التجارية والمتخصصة ومصارف الاستثمار والادخار وشركات التأمين وغيرها (عبد الرضا:2014,47).

العوامل السلوكية التي تؤثر على اتخاذ القرار الفردي:

تعتمد المالية السلوكية على علم النفس ويشير إلى أن عمليات اتخاذ القرار البشري تخضع للعديد من الأوهام المعرفية تنقسم الأوهام إلى مجموعتين المجموعة الأولى أوهام ناتجة عن عملية اتخاذ قرار إرشادي ومجموعة الثانية أوهام متجذرة من (. وهناك مجموعه من العوامل السلوكية التي waweru,et al,2008:27تبنى أطر عقلية مجمعة في نظرية الاحتمالية)

تؤثر على الافراد عند اتخاذهم للقرارات

1- الخوف: يظهر معظم الافراد الخوف من فقدان المال.

2- الحب: كثير من الافراد يقعون في حب بعض الأسهم إذا كسبوا المال واحتفظوا بهذه الأسهم لفترة طويلة من الوقت على الرغم من التغيرات المختلفة في الأسواق.

3- الجشع: ويتجلى ذلك بان الافراد الجشعين يمكنهم شراء الاشياء الثمينة وبكميات كبيرة ويشاركون بدون حسابات صحيحة.

4- التفاؤل: الافراد المتفائلون كثيراً ما يدخلون السوق بدون سبب منطقي أصبح هذا حصيلة تصحيح السوق أو حتى انهياره

5- غريزة القطيع: إذا اعتقد الافراد أنهم يعرفون أقل من يمكن للآخرين اتباع نهج الآخرين بان دفاع

6- الميل للتركيز على التجربة الاخيرة و الميل إلى الإفراط في الثقة بالنفس .

الجانب العملي 3-

عرض وتحليل وتشخيص المتغير المستقل المتمثل بالمالية السلوكية 3-1-

قيس المتغير المستقل المالية السلوكية عبر خمس ابعاد (الثقة العالية ، الندم ، كره الخسارة، الاستدلال ، سلوك القطيع) من مشاهدة عينة من زبائن المصارف الاهلية، اذ حصلت المالية السلوكية على وسط (165) فقرة وعبر إجابات (20) خلال (ليشكل حالة من الضعف في لجوء زبائن (3) معتدل المستوى ويقبل عن الوسط الفرضي للبحث (2.72) حسابي مقداره (المصارف الاهلية الى تقديم نماذج مالية وغير مالية ، قد تكون الدافع الاساسي وراء اتخاذ القرارات المالية وتشير الى حدود الرشد لدى متخذ القرار اي ان الافراد ليس دائماً رشيديون وهذا سيكون له اثر طويل الامد فحصل المالية السلوكية على انحراف (يشير الى الاتفاق حول توفر (12.5%) متوسط ، وبمعامل اختلاف نسبي (54.4%) ، واهتمام نسبي (0.340) معياري (ترتيب الابعاد 5 المالية السلوكية لدى عينة من زبائن المصارف الاهلية بشكل متوسط ، فيما وضحت نتائج الجدول (الخمس و فقراتها ، فكانت بحسب معامل الاختلاف النسبي وكالاتي:

أ- أبدى زبائن المصارف الاهلية اعتمادهم **الثقة العالية** أولاً عندما يستهدفون تعزيز مستوى المالية السلوكية ، لتحصل

(الجيد (75.6%) مرتفع المستوى ، وينال اهتمام زبائن المصارف الاهلية النسبي (3.78) اجمالاً على وسط حسابي (

(.16.64%) ، وبمعامل اختلاف نسبي (0.629) ، فكانت اجاباتهم تتجه الى الاتفاق وبانحراف معياري (

ب- فيما اظهر زبائن المصارف الاهلية لجوئها الى اعتماد **الندم** ثانياً في تحسين مستوى المالية السلوكية وبوسط حسابي

(مما يشكل محدودية ظهور حالات الندم لديهم ، (3) معتدل المستوى ولكنه يقل عن الوسط الفرضي للبحث (2.85)

- (، وبمعامل 0.612) المتوسط ، فكانت اجاباتهم تتجه الى الاتفاق وبانحراف معياري (57% اذ اظهروا اهتمام نسبي)
(.21.47% اختلاف نسبي)
- ت- أبدى زبائن المصارف الاهلية تبنينهم كره الخسارة بالترتيب الثالث وبما يسهم في تحسين المالية السلوكية ، فحازت على
(، والاهتمام بكره الخسارة النسبي 3) ضعيف المستوى ويقل عن الوسط الفرضي للبحث (2.35 ووسط حسابي)
(.26.93%) ، وبمعامل اختلاف نسبي (0.633) الضعيف، وبانحراف معياري (47% بمقدار)
- ث- وأظهر زبائن المصارف الاهلية تبنينها الاستدلال بالترتيب الرابع وبما يسهم في تحسين المالية السلوكية، فحازت على
(42%) ، فأهتمت به بشكل نسبي (3) ضعيف المستوى ويقل عن الوسط الفرضي للبحث (2.10 ووسط حسابي)
(.28.19%) ، وبمعامل اختلاف نسبي (0.592) ضعيف، اذ اتجهت الإجابات الى الاتفاق وبانحراف معياري)
- ج- وأظهر زبائن المصارف الاهلية تبنينهم سلوك القطيع بالترتيب الخامس وبما يسهم في تحسين المالية السلوكية اجمالاً ،
(، وأهتمت به 3) ضعيف المستوى ويقل عن الوسط الفرضي للبحث (2.52 فحاز سلوك القطيع على وسط حسابي)
(.29.28%) ، وبمعامل اختلاف نسبي (0.738) بشكل ضعيف، وبانحراف معياري (50.4% نسبياً)

عرض وتحليل وتشخيص المتغير التابع المتمثل بالقرارات المالية الفردية 3-2-

قيس المتغير المستجيب بحسب عنوان البحث والمخطط الفرضي القرارات المالية الفردية عبر اربع ابعاد (الاستهلاك،
(مشاهدة عينة من زبائن 165) فقرة وعبر إجابات (16) الاستثمار ، الادخار المصرفي، الاكتناز الفردي،) ومن خلال)
(مرتفع المستوى، والناجم عن 3.72 المصارف الاهلية، اذ حصلت القرارات المالية الفردية اجمالاً على وسط محسوب قدره)
عملية اختيار افضل قرار مالي للفرد من بين مجموعة من القرارات الاخرى والتي تهدف الى تحقيق اقصى منفعة ممكنة من
القرار يعد القرار المالي للفرد قراراً مهمً لأنه القرار الذي سيؤثر بشكل مباشر على المركز المالي للفرد او المؤسسة ويمثل
السلوك المالي الشخصي للأفراد مصدر قلق كبير اذ أنه مرتبط بنتائج مواتية في الحياة في حين أن الفشل في إدارة الأمور
الشخصية التمويل له نتيجة سلبية، نتيجة لذلك من الضروري البحث وتحديد العوامل النفسية الكامنة وراء هذا السلوك وان فهم
وإدراك تلك الجوانب قد تساعد الناس في اتخاذ قرارات مالية أكثر مسؤولية وحكمة، فحصلت القرارات المالية الفردية اجمالاً على
(يشير الى الانسجام في الآراء ، 12.71%) ، ومعامل اختلاف نسبي (74.4%)، واهتمام نسبي (0.473) انحراف معياري)
(، اما على مستوى الابعاد، فكانت مرتبة بحسب معامل الاختلاف النسبي وكالاتي: I وكما موضح بنتائج الجدول)

أ- اتضح للباحث ابداء زبائن المصارف الاهلية توجههم نحو **الاكتناز الفردي** أولاً عند استهدافهم تعزيز القرارات المالية
(الجيد، اذ دلت اجاباتهم 74.2% مرتفع المستوى ، وينال اهتمام نسبي (3.71) الفردية ، فحصل على وسط حسابي)
(.17.89%) ، وبمعامل اختلاف نسبي (0.664) الى اتفاق وبانحراف معياري)

ب- فيما أظهر زبائن المصارف الاهلية تبنيتهم الاستثمار بالترتيب الثاني وبما يسهم في توجيههم لتحسين القرارات المالية (وبانحراف 75.2%) مرتفع ، اذ نال البعد اهتمام نسبي مقداره (3.76)الفردية، نتيجة لحصوله على وسط حسابي (18.64%). وبمعامل اختلاف نسبي (0.701) معياري)

ت- فيما ثبت توجه زبائن المصارف الاهلية الى الاهتمام بالاستهلاك بالترتيب الثالث وبما يحسن من مستوى القرارات (جيد وبانحراف معياري 75%) مرتفع المستوى ، وباهتمام نسبي (3.75)المالية الفردية ، فحصل على وسط حسابي (19.94%). وبمعامل اختلاف نسبي (0.748)

ث- فيما ثبت توجه زبائن المصارف الاهلية الى الاهتمام بالادخار المصرفي بالترتيب الرابع وبما يحسن من مستوى القرارات (73.2%) مرتفع المستوى، اذ تؤدي باهتمام نسبي (3.66)المالية الفردية ، فحصل البعد اجمالاً على وسط حسابي (20.10%). وبمعامل اختلاف نسبي (0.736) جيد، اذ تؤثر اجاباتهم الى الاتفاق وبانحراف معياري)

(نتائج التحليل الوصفي وترتيب المتغيرات وأبعادها الفرعية بحسب معامل الاختلاف النسبي الجدول 1)

الاولوية	الاهمية النسبي %	معامل الاختلاف %	الانحراف المعياري	الوسط الحسابي	المتغيرات
الاول	54.4	12.50	0.340	2.72	المالية السلوكية
1	75.6	16.64	0.629	3.78	الثقة العالية
2	57	21.47	0.612	2.85	الندم
3	47	26.93	0.633	2.35	كره الخسارة
4	42	28.19	0.592	2.10	الاستدلال
5	50.4	29.28	0.738	2.52	سلوك القطيع
الثاني	74.2	12.71	0.473	3.72	القرارات المالية الفردية
3	75	19.94	0.748	3.75	الاستهلاك
2	75.2	18.64	0.701	3.76	الاستثمار
4	73.2	20.10	0.736	3.66	الادخار المصرفي

1	74.2	17.89	0.664	3.71	الاكتناز الفردي
---	------	-------	-------	------	-----------------

(SPSS V.28 المصدر: مخرجات برنامج)

التحقق من الفرضية الرئيسية للبحث: تؤثر ابعاد المالية السلوكية في القرارات المالية الفردية تأثيراً معنوياً: 3-3-

(وهي تزيد 0.000) وبقيمة احتمالية (25.936) المحسوبة للأنموذج الافضل (F) ان قيمة (2) أظهرت نتائج الجدول)
(، لتؤكد قبول الانموذج وقبول الفرضية اجمالاً، اذ تبين وجود (164) عند درجة الحرية (3.901) عن القيمة الجدولية)
(، اذ استطاعت ابعاد (المالية السلوكية مجتمعة) من تفسير ما (0.233) ، ومعامل تفسير معدل (0.243) معامل تفسير)
(لمتغيرات أخرى (76.7%) من التغيرات التي تطرأ على القرارات المالية الفردية ، فيما تُعزى النسبة المتبقية (23.3%) نسبته)
لم تدخل في الانموذج المختبر، اذ يعد انموذج التفسير انموذجاً مقبولاً احصائياً ويمكن اعتماده في تفسير ما يطرأ على القرارات المالية الفردية من تحسين يعزى للسلوكية المالية بأبعادها مجتمعة.

(، 0.000) وبقيمة احتمالية (0.244)بينما تبين وجود تأثير إيجابي طردي لبعد الاستدلال في القرارات المالية الفردية مقداره)
(، فيما تبين وجود تأثير إيجابي طردي لبعد كره الخسارة في القرارات المالية الفردية مقداره (3.698) المحسوبة (T) وبقية)
(عند درجة (1.975) وهي تزيد عن القيمة المجدولة (3.046) المحسوبة (T)، وبقية (0.003) وبقية احتمالية (0.188)
(، فيما لم يظهر أي استثمار لبعد الثقة العالية، والندم، وسلوك القطيع في تحسين (0.05)، والقيمة الاحتمالية (164) الحرية)
مستوى القرارات المالية الفردية ، اذ لاحظت الباحثة اعتماد زبائن المصارف الاهلية على ابعاد المالية السلوكية (كره الخسارة،
الاستدلال) مجتمعة في تحسين القرارات المالية الفردية بشكل ايجابي ، اذ تقود هذه النتائج الى قبول الفرضية الرئيسية الثانية
(تؤثر ابعاد المالية السلوكية في القرارات المالية الفردية تأثيراً معنوياً)، وبحسب المعادلة الآتية:

$$Y = ((4.678) + 0.244 + (\text{الاستدلال}) * 0.188) * (\text{كره الخسارة}) * \text{القرارات المالية الفردية}$$

(n=165) تأثير ابعاد المالية السلوكية مجتمعة في القرارات المالية الفردية (2) الجدول)

القرارات المالية الفردية							المتغير المستقل
F	T	p-value	A R ²	R ²	β	α	
25.936	4.500	0.136	0.233	0.243	0.122	4.678	الثقة العالية
	0.670	0.504			0.049		الندم
	3.046	0.003			0.188		كره الخسارة

	3.698	0.000			0.244		الاستدلال
	0.820	0.414			0.071		سلوك القطيع

(SPSS V.28 المصدر: مخرجات برنامج)

الاستنتاجات والتوصيات-4-

الاستنتاجات 4-1-

1. أبدى زبائن المصارف الاهلية توجههم الى قرارات الاستهلاك بشكل مرتفع، وذلك باللجوء الى البيئة الرقمية المتطورة والتي شجعتهم على الانفاق المالي، فضلاً عن المعرفة والخبرة التي يمتلكونها وبما يزيد من قدرتهم على اتخاذ القرارات المالية بشكل مثالي.
2. لجأ زبائن المصارف الاهلية الى اعتماد الاستثمار بشكل مرتفع ، والناجم عن استثمارهم جزء من أموالهم في الأوراق المالية، ومتابعة الاخبار الاقتصادية والاستثمار بشكل متواصل عبر وسائل الاعلام والتواصل الاجتماعي لمعرفة الاستثمار الناجح ومن ثم تبني خطواته.
3. استعانة زبائن المصارف الاهلية بالادخار المصرفي كرافد رئيس لتحسين قراراتهم المالية الشخصية من خلال احتفاظهم بأموالهم في المصارف لحمايتها والمحافظة عليها من خلال وضعها في حساب مصرفي يجعلهم أكثر اطمئنان عليها.
4. اعتماد الزبائن الاكتناز الشخصي بشكل رئيس لتعزيز قراراتهم المالية الفردية، اذ يعدون عملية توديع الأموال مرهقة وتحتاج الى وقت وجهد، وان احتفاظهم بالأموال معهم يشعروهم بالراحة والأمان عندما تكون البيئة العامة غير مستقرة.

التوصيات:4-2-

1. العمل على تشريع قوانين تحمي المستثمرين بما ينسجم مع التطور الحاصل في العالم بشكل عام والقطاع المصرفي بشكل خاص.
2. اقامه الندوات العلمية وشرح فوائد الادخار وتشجيع وغرس ثقافة الادخار لدى الافراد.
3. العمل على حث الافراد الى اللجوء الى المصارف للاحتفاظ بأموالهم وذلك من خلال الترويج عن العروض التي تقدمها المصارف من خلال وسائل الاعلام.
4. اجراء دراسة حول تأثير التقنيات التكنولوجية وضرورة توفرها في العراق وتأثيرها على قرارات الافراد.

المصادر 5-

المصادر العربية 5-1-

- 1- عبد الرحمن, وردة عبد الخالق. (2014). علاقة الذكاء الشعوري بأنماط اتخاذ القرارات واثريهما في تفوق الاداء الجامعي - بحث استطلاعي لعينة من القيادات الادارية في الجامعة المستنصرية, مجلة العلوم الاقتصادية والادارية جامعة بغداد كلية الادارة والاقتصاد, مجلد (20) العدد(6).
- 2- عبد الرضا, الاء جميل. (2014). ابعاد التفكير الاستراتيجي وانعكاساته في القرارات المالية لبعض المصارف الحكومية, اطروحة دكتوراه مقدمة الى مجلس كلية الادارة والاقتصاد, جامعة بغداد.
- 3- عبيد, مهند عواد. (2015). اثر الذكاء الاستراتيجي في اساليب اتخاذ القرار بحث ميداني, جامعة بغداد مجلة العلوم الاقتصادية والادارية المجلد (21), العدد (85).
- 4- العبيدي, يسرى عامر عبد الكريم . (2015) . تأثير استراتيجيات الاستثمار والعوامل السلوكية في قرارات الاستثمار المالي, رسالة ماجستير مقدمة الى مجلس كلية الادارة والاقتصاد, جامعة بغداد.
- 5- العوضى, احمد عبدالله . (2018) . العوامل المؤثرة على السلوك الشرائي للمستهلك الكويتي مجلة الدراسات التجارية والإدارية, 1(12), 151-199.
- 6- النويصر, عبدالرحمن حمود . (2020). إدارة الدخل المالي لطلاب الجامعة وعلاقته بقلق المستقبل/ دراسة ميدانية مطبقة - على طلاب جامعة القصيم, مجلة بحوث التربية النوعية, العدد (58), 405-429.
- 7- حسن شاكر الشمري, (2018), نظرية المالية السلوكية كمدخل لإدارة المخاطر الفاعلة دراسة استطلاعية لآراء عينة من العاملين في شركات الصناعة العراقية مجلة المثنى للعلوم الإدارية والاقتصادية , العدد 8 (3).
- 8- العنزي,سعد علي حمود , (2010), المنظور النفسي للاستثمار وفقا لعلم التمويل السلوكي , مجلة العلوم الاقتصادية والادارية , كلية الادارة والاقتصاد , جامعة بغداد, المجلد 16, العدد58
- 9- عبيد,مهند عواد,(2015),اثر الذكاء الاستراتيجي في اساليب اتخاذ القرار بحث ميداني,جامعة بغداد مجلة العلوم الاقتصادية والادارية المجلد(21),العدد85.
- 10- العلقامي, ن. ع. ا. نبيه عبد الحميد, جاد, رامي عمرو, عبد الرزاق, & أشرف محمد. (2021). اتخاذ القرار لدي الافراد العاملين بقطاعات الإدارة المختلفة بوزارة الشباب والرياضة (دراسة مقارنة). المجلة العلمية للتربية البدنية وعلوم الرياضة جامعة بغداد, 26(10), 54-76.

Financial support and sponsorship: Nil

Conflict of Interest: None

المصادر الاجنبية 5-2-

1. Baddeley, M. (2020). COVID-19 2020: A year of living dangerously, *Journal of Behavioral Economics for Policy*, Vol. 4, COVID-19 Special Issue 3, 5-9.
2. Risnaeni, E. Y, & Khoiruddin, M, (2021), Determinants of Funding Decision: Empirical Evidence from Companies Listed in Indonesia Stock Exchange, *Management Analysis Journal*, 10(2), 146-157.

3. Regmi, A. (2022), *The Psychological Factors Affecting Personal Financial Management Behavior among Young Adults* (Doctoral dissertation), At the School of Management Faculty of Management Tribhuvan University.
4. Ameliawati, M., & Setiyani, R. (2018). The influence of financial attitude, financial socialization, and financial experience to financial management behavior with financial literacy as the mediation variable. *KnE Social Sciences*, 811-832.
5. Kusairi, S., Sanusi, N. A., Muhamad, S., Shukri, M., & Zamri, N. (2020). Linkages of financial efficacy, demographics, risks preference and consumption behavior in Malaysia. *The Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 7(9), 673-685.
6. Nunes, I., Miles, S., Luck, M., Barbosa, S., & Lucena, C. (2015). Decision making with natural language based preferences and psychology-inspired heuristics. *Engineering Applications of Artificial Intelligence*, 42, 16-35.
7. Deshmukh, G. K. & Joseph, S. (2016), Behavioural finance: an introspection of investors psychology, *Indian Journal of Commerce and Management Studies*, 7(1), 97.
8. Ghalandari, K., & Ghahremanpour, J. (2013), The effect of market variables and herding effect on investment decision as factor influencing investment performance in Iran, *Journal of Basic and Applied Scientific Research*, 3(3), 313-318.
9. Fu, Y., Su, Z., & Guo, Q. (2021), The Impact of Financial Hoarding on Economic Growth in China, *Sustainability*, 13(15), 8434
10. Krähmer, D., & Stone, R. (2013), Anticipated regret as an explanation of uncertainty aversion, *Economic Theory*, 52(2), 709-728.
11. Lyons, B. A., Montgomery, J. M., Guess, A. M., Nyhan, B., & Reifler, J. (2021), Overconfidence in news judgments is associated with false news susceptibility, *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 118(23).
12. Singh, S. (2012) Investor irrationality and self-defeating behavior: Insights from behavioral finance, *Journal of Global Business Management*, 8(1), 116
13. Subash, R. (2012), Role of behavioral finance in portfolio investment decisions: Evidence from India.
14. Waweru, N. M., Munyoki, E., & Uliana, E. (2008), The effects of behavioural factors in investment decision-making: a survey of institutional investors operating at the Nairobi Stock Exchange, *International Journal of Business and Emerging Markets*, 1(1), 24-41.