

## تأثير السمات الشخصية والمتغيرات الديموغرافية على قرار المستثمر

"دراسة تطبيقية على البورصة المصرية"

أ.د/ عبد العزيز على حسن

أستاذ التسويق

رئيس قسم إدارة الأعمال – ووكيل الكلية للدراسات

العليا والبحوث والعلاقات الثقافية (سابقاً)

كلية التجارة – جامعة المنصورة

### ملخص البحث

تناول الباحثان في هذه الدراسة تأثير السمات الشخصية والمتغيرات الديموغرافية على قرار المستثمر بالتطبيق على البورصة المصرية . وتم تصميم نموذج مقترح للدراسة لكي يستخدم كدليل لاختبار العلاقة بين متغيرات الدراسة. ولتحليل البيانات الأولية للدراسة، تم استخدام البرنامج الإحصائي SPSS لإدخال البيانات الأولية. وقد بلغ حجم العينة (384) مفردة، في حين أن عدد الاستمارات الصحيحة التي تم إدخالها للبرنامج (352) مفردة. كما تم استخدام البرنامج الإحصائي WarpPLS.7. وتوصلت نتائج الدراسة إلى وجود تأثير معنوي مباشر لأبعاد السمات الشخصية (العصابية، والانبساطية، والانفتاح على الخبرة، والضمير) على قرار المستثمر، ولا يوجد تأثير لسمة الانبساط. وكذلك توجد فروق معنوية بين آراء عينة الدراسة حول قرار المستثمر وفقاً لمتغير النوع والدخل وعدم وجود فروق معنوية بين آراء العينة حول قرار المستثمر وفقاً لمتغير العمر والتعليم.

### Abstract:

This Research Aims To Determine The Moderating Role Of the Big Five Personality Factors And demographic variables in Investment Decision (An Applied Study On The Egyptian Stock Exchange). Sample Size Is 376, And The Valid Questionnaires Are 340, By An Estimated 90% Of The Total Sample Size. The Findings Showed That there is adirect significant effect of the dimensions of personality traits (neuroticism, extraversion, open nest on experience, agreeableness, conscientiousness) on the investor's decision, except for its extraversion.with regard to demographic variables, there are significant differences between the opinions of the study sample about the investor's decision according to the variable of gender and income, and no significant differences between the opinions of the sample about the investor's decision according to the variable of age, education.

### المقدمة:

تعتبر الشخصية وسماتها من المحاور المهمة في علم السلوك التنظيمي، فينظر إلى الشخصية على أنها نظام ديناميكي لعدد من السمات والتي تعتبر المحرك الأساسي للسلوك البشري، ففي موقف معين يميل الشخص إلى اتخاذ رد فعل محدد يختلف تماماً عن رد فعل شخص آخر تجاه نفس الموقف (Heinström, 2003).

ومن خلال مقارنة بين السمات الشخصية والخصائص الديموغرافية توصل (Chitra & Sreedevi, 2011) إلى أن السمات الشخصية ذات تأثير أقوى على اختيار طريقه الاستثمار. بينما (conlin et al., 2015) يروا أن السمات الشخصية تؤثر على درجة ثبات الأسواق. لذلك تقوم الدراسة الحالية بدراسة تأثير السمات الشخصية والمتغيرات الديموغرافية على قرار المستثمر.

**أولاً: الإطار النظري والدراسات السابقة:**

**المتغير المستقل:**

**١/ العوامل الخمسة الكبرى للشخصية :**

**١/١ تعريف السمات الشخصية:**

تعتبر الشخصية هي المحدد الرئيسي للسلوك البشري، وتُعد السمة هي المفهوم الأساسي في بناء الشخصية ففي موقف معين يميل الشخص إلى اتخاذ رد فعل محدد يختلف تماماً عن رد فعل شخص آخر تجاه نفس الموقف (Heinström, 2003). ويعرف (Maggio et al., 2022) السمات الشخصية بأنها مجموعة محددة من الأفكار والمشاعر والأنماط السلوكية التي تظل مستقرة نسبياً بمرور الوقت وتتنبأ بسلوك الشخص.

**١/٢ نموذج العوامل الخمسة الكبرى للشخصية**

يهدف نموذج العوامل الخمسة الكبرى للشخصية إلى تجميع أشتات السمات المتناثرة في فئات أساسية، وهذه الفئات مهما أضفنا إليها أو حذفنا منها تبقى محافظة على وجودها كصفات أو عوامل، ولا يمكن الاستغناء عنها بأي حال في وصف الشخصية الإنسانية، وبعبارة أخرى يهدف هذا النموذج إلى البحث عن تصنيف محكم لسمات الشخصية (كاظم، ٢٠٠٢). ويستند نموذج العوامل الخمسة إلى فكرة الفروق الفردية الدالة على التفاعلات اليومية للأشخاص أحدهم مع الآخر (شقيقة، ٢٠١١).

يعرف (McCrae & Terracciano, 2008) نموذج العوامل الخمسة الكبرى للشخصية بأنه "نموذج يقوم علي تصور مؤداه أنه يمكن وصف الشخصية وصفاً اقتصادياً كاملاً من خلال خمسة عوامل أساسية هي: العصابية Neuroticism، الانبساطية Extraversion، الانفتاح على الخبرة Open nest on experience، المقبولية Agreeableness والضمير Conscientiousness

ويتكون كل عامل من هذه العوامل من مجموعة من السمات، ونعتمد على تلك العوامل في الدراسة الحالية لقياس السمات الشخصية للمستثمر، وفيما يلي تعريف لكل عامل:

**العصابية Neuroticism.....** يميل الأفراد الذين لديهم مستويات عالية من العصابية إلى الشعور بالقلق والخوف (Bornstein, 2018; Hatzithomas et al., 2019). بينما تدل الدرجة المنخفضة على أن الأفراد يتميزون بالمرونة والاستقرار الانفعالي، (أبو هاشم، ٢٠١٠).

**الانبساطية Extraversion.....** تدل الدرجة المرتفعة من الانبساطية على أن الشخص لديه مستويات عالية من المشاركة الاجتماعية، (Mulyanegara & Tsarenko,

(Hatzithomas et al., 2019; 2009). بينما الدرجة المنخفضة على الانطواء، والهدوء والتحفظ (أبو هاشم، ٢٠١٠).

**الانفتاح على الخبرة Open Nest On Experience....** فالدرجة المرتفعة تدل على أن الأشخاص ذوي الانفتاح على الخبرة، لديهم تفكير تجريدي مبدع، ويقدرون المعرفة الجديدة وأكثر استعداداً لتجربة الجديد (Solino & Farizo, 2014; Tommasel et al., 2015)، بينما تدل الدرجة المنخفضة على أن الأفراد يولون اهتماماً أقل بالفن، ويوصفون بأنهم أشخاص عمليون (أبو هاشم، ٢٠١٠).

**المقبولية Agreeableness.....** تدل الدرجة المرتفعة على أن الأفراد أهل ثقة، ويسعون إلى الانسجام والقبول (Kvasova, 2015; Solino & Farizo, 2014; Osatuyi, 2015) ويوصف ذوي القبول بأن لديهم علاقات وثيقة ومستقرة ومرضية داخل دائرتهم الاجتماعية، ويشاركون في خدمة المجتمع، بينما تدل الدرجة المنخفضة على العدوانية (أبو هاشم، ٢٠١٠).

**الضمير Conscientiousness.....** يوصف الأشخاص ذوي الضمير بأنهم مقنعون، ويمتلكون مهارة تحليل القضايا قبل اتخاذ أي إجراء أو اعتماد أي رأي (Ojedokun, 2018).

(Tommasel et al., 2015).: ويميل الأفراد الذين يمتلكون هذه السمة إلى الشعور بالمسؤولية في حياتهم، ويبادرون بحل المشكلات (Ojedokun, 2018)، بينما الدرجة المنخفضة تدل على أن الفرد أقل حذراً وأقل تركيزاً أثناء أدائه للمهام المختلفة (أبو هاشم، ٢٠١٠).

## ٢ / المتغيرات الديموغرافية:

توصلت أدبيات التمويل السلوكي إلى أن هناك العديد من العوامل الاجتماعية، الفكرية والنفسية التي تؤثر على القرارات المالية التي يتخذها المستثمر. فيختلف كل مستثمر عن الآخر عند اتخاذ قرار الاستثمار؛ متأثراً ببعض التحيزات التي تعوق القرار الاستثماري، من التحيزات العاطفية إلى التحيزات المعرفية. وتعتبر العوامل الديموغرافية مثل: النوع، والعمر، والدخل، والخبرة ومستوى التعليم، لها تأثير مباشر على التحيزات السلوكية التي تؤثر لاحقاً على قرار الاستثمار (Barber & Odean, 2002; Peress, 2004; Dorn & Huberman, 2005; Abreu & Mendes, 2012; Karabulut, 2013; Chaudhary, 2013; Chitra & Jayashree, 2014; Sadiq & Ishaq, 2014; Tauni, Fang, et al., 2017).

وتقوم الدراسة الحالية بقياس تأثير المستثمر بالمتغيرات الديموغرافية عند اتخاذ قرار الاستثمار.

## المتغير التابع: القرار الاستثماري:

### ١- تعريف القرار الاستثماري:

يعد القرار الاستثماري من القرارات الحاسمة بالنسبة للمستثمر الفرد، حيث يعتمد نجاح المستثمر داخل سوق رأس المال وبقاؤه على دقة القرار الاستثماري المتخذ (Qureshi, 2012). ويعرف القرار الاستثماري في سوق الأوراق المالية بأنه

القرار الذي ينطوي عليه تخصيص قدر معلوم من أموال المستثمر على مدار فترة زمنية بهدف تحقيق ربح في المستقبل، مع وجود درجة من المخاطرة وعدم التأكد (طلبة، ٢٠٠٩).

## ٢- صنع القرار الاستثماري:

تفترض النظريات المالية التقليدية، عقلانية المستثمرين على خلاف الواقع، فذكر (Arthur et al., 2018) أن النجاح في الاستثمار لا يرتبط بمعدل الذكاء، وإنما للمستثمرين شخصياتهم الخاصة التي يمكن أن تؤثر على قرارات الاستثمار لديهم كإنشاء محافظهم الاستثمارية. التي تساهم بعد ذلك في تقلبات الأسعار في الأسواق المالية،

تناقش معظم دراسات التمويل السلوكي عمليات صنع القرار للمستثمرين من منظور العاطفة وعلم النفس. ولكن، هناك العديد من العوامل الأخرى التي تؤثر على عملية صنع القرار الاستثماري، فيشير (Ames, 2004) إلى أن المستثمرين يعتمدون بشكل كبير على الاستنتاجات الشخصية، بالرغم من علمهم بمعلومات السوق. ويلاحظ تأثرهم بنصيحة الآخرين، في أثناء التفاعل مع مجموعة كبيرة من الأعضاء (Bowden & McDonald, 2008) وينتج ذلك من الانحياز السلوكي، لميل الأفراد إلى تقييم الآخرين ومحاكاتهم. فيتجاهلون معرفتهم الخاصة ويميلون للتأثر بموقف المجموعة وتصوراتها وكذلك تشير الأدبيات إلى أن الشخصية تؤثر أيضاً على عملية صنع القرار (Rentfrow & Gosling 2003; Grable & Roszkowski, 2008; Cornell, 2013) حيث تهيئ الفرد لحالات مزاجية معينة (Sunde et al., 2007) وبذلك فإن قرارات المستثمر لا تتسم بالرشد التام (Metawa, 2012)

## ٣- أبعاد القرار الاستثماري:

المقياس الذي استخدمناه لقياس اتخاذ القرار الاستثماري هو بواسطة (Rasheed et al., 2018)، والذي قمنا من خلاله فقط بدمج الحدس في استبياننا كبديل لدرجة السلوك غير العقلاني في اتخاذ القرار، وهو متغير أحادي البعد.

## ثانياً: العلاقات بين المتغيرات وصياغة الفروض.

### (١) اختبار التأثير المباشر للسمات الشخصية على قرار المستثمر:

بحث (Hunter & Kemp, 2004) في تأثير شخصية المستثمر على اختياراته لخوض المخاطر الخاصة باستثماراته، وتوصل الباحثان إلى أن المستثمرين الذين لديهم سمة الانفتاح على الخبرة يميلون إلى المخاطرة بالاستثمار في الشركات الحديثة. واتفق معهم (Mayfield, Perdue & Wooten, 2008; De Bortoli et al., 2019; Jiang et al., 2020) في أن المستثمرين ذوي الانفتاح على الخبرة أكثر عرضة لتحمل المخاطر في استثماراتهم، ويرجع ذلك (Brooks & Williams, 2021)،

إلى كونهم أكثر قبولاً للظروف المالية الجديدة التي تنتج عن التقلبات العادية في أسواق الاستثمار المحفوفة بالمخاطر. ويرى (Tauni et al., 2015; Abdullah, Asif & Kurio, 2018) أن المستثمرين ذوي الانفتاح على الخبرة يؤثرون سلباً على استثماراتهم، ويخالفهم في ذلك (Chen, Ho & Liu, 2019; Po Lai, 2019; Tauni, 2020) حيث يرون إنهم أكثر قدرة على تحمل المخاطر المالية وبالتالي تحقيق استثمارات أعلى. أما فيما يخص العصابية، فينفر المستثمرون ذوو المستويات الأعلى من العصابية من المخاطرة (Mayfield, Perdue & Wooten, 2008). ويظهرون قدراً أكبر من التشاؤم بشأن حالات السوق المستقبلية (Jiang et al., 2020). ويتفق معهم (Rustichini et al., 2013; Kuhn et al., 2012) فيرون أن سمة العصابية ترتبط سلباً بتحمل المخاطر، ويختلف (Durand et al., 2013; Pinjisakikool, 2017) مع الدراسات السابقة، فيرون أن المستثمرين العصابين يميلون إلى المخاطرة بشكل أكبر في محافظهم لكسب عوائد أعلى. أما (Tauni, Fang & Iqbal, 2017; Po Lai, 2019; Tauni, 2020) فيرون أن المستثمرين ذوي سمات العصابية نادراً ما يظهرون أداءً إيجابياً في التداول، وقد يرجع ذلك لانسامهم بالقلق. ويخالفهم في الرأي (Durand, Newby & Sanghani, 2008; Durand et al., 2013; Abdullah, Asif & Kurio, 2018) فيرون أن المستثمرين ذوي سمات العصابية يظهرون أداءً إيجابياً بسوق الأوراق المالية.

توصل كلٌّ من (Hunter & Kemp, 2004; Mayfield, Perdue & Wooten, 2008; Durand, Newby & Sanghani, 2008; Durand et al., 2013; Tauni, Fang & Iqbal, 2017) ، أن المستثمرين الذين يتمتعون بسمة الانبساط يتأثر أداء التداول الخاص بهم بشكل سلبي. وقد يرجع ذلك إلى أنهم بطبيعتهم يميلون للثقة المفرطة، التي تزيد من حجم تداولهم، وتعتبر تلك النتيجة مغايرة لكل من (Zhang et al., 2014; Phung & Khuong, 2016; Abdullah, Asif & Kurio, 2018; Chen, Ho & Liu, 2019) فتوصلوا من خلال دراستهم إلى أن المستثمرين ذوي سمات الانبساط يحققون نسبة تداول أعلى عندما يحصلون على المعلومات المالية من محيطهم الاجتماعي.

بينما المستثمرون ذوو الضمير يتحملون المسؤولية كاملة عن إدارة استثماراتهم، وبالتالي يعملون بجد للحصول على أعلى عوائد ممكنة من هذه الاستثمارات (Durand, Newby & Sanghani, 2008; Durand et al., 2013; Tauni, 2020) ويخالفهم في الرأي (Tauni, Fang & Iqbal, 2017)

في حين أن (po Lai, 2019; Chen, Ho & Liu, 2019) فيرون أن المستثمرين ذوي القبول أكثر إقبالا على الاستثمار بسوق الأوراق المالية. يخالفهم الرأي (Abdullah, Asif & Kurio, 2020) فيرون أنهم أقل إقبالا على الاستثمار بسوق الأوراق المالية، أما (Tauni et al., 2015) فيرون أن المستثمرين ذوي القبول تنسم قراراتهم الاستثمارية بالاعتدال.

## ٢) اختبار التأثير المباشر للمتغيرات الديموغرافية على قرار المستثمر:

فيما يخص النوع يرى (Graham et al., 2002) أن أنماط معالجة المعلومات لكلا الجنسين يختلف عن بعضهم البعض. فيوضح (Barber & Odean, 2002) أن حجم تداول الرجال في سوق الأوراق المالية أكبر من النساء، ويرجع ذلك إلى الثقة المفرطة. بينما (Matsumoto et al., 2013) يرون انه عندما يعمل كل من الرجال والنساء كفريق واحد لاتخاذ قرارات الاستثمار، فإن القرارات تكون عقلانية، على خلاف اتخاذ القرار بشكل منفصل.

أما بالنسبة للعمر يرى (Tauni, Yousaf & Ahsan, 2020) أن المستثمرين كبار السن يظهرون أداءً سلبياً في التداول، وهو ما يتفق مع وجهه النظر التي مفادها أن كبار السن يتمتعون بمهارات استثمارية ضعيفة بسبب آثار الشيخوخة على قدراتهم المعرفية (Agarwal et al., 2009; Christelis, Jappelli & Padula, 2010). بينما (Grable et al., 2008) يرون أن الأفراد الأكبر سناً يميلون إلى أن يكونوا أقل تحملاً للمخاطر من الأشخاص الأصغر سناً. واختلفت مع الدراسات السابقة دراسة Paradi (et al., 2018) فتوصلوا إلى أن العمر يرتبط بشكل إيجابي مع تحمل المخاطر. بينما يرى (Anbar & Eker, 2010) أن العمر لم يكن له تأثير كبير على تحمل المخاطر المالية.

بينما توصل (Tauni, Yousaf & Ahsan, 2020) من خلال دراستهم أن المستثمرين الذين يكسبون دخلاً أعلى يظهرون أداءً إيجابياً في التداول، مفسرين ذلك بأن الأفراد ذوي الدخل العالية قادرون على الحصول على مستوى أعلى من المعرفة المالية وبالتالي يكون أدائهم في التداول أفضل (Campbell, 2006; Lusardi & Mitchell, 2007). ويتفق معهم (Brown et al., 2012; Tauni, Yousaf & Ahsan, 2020) مضيفين إمكانية حصولهم على المزيد من المعلومات.

### ثالثاً: مشكلة الدراسة:

وفي ضوء نتائج الدراسات السابقة، تمكنا الباحثان من صياغة مشكلة الدراسة على النحو التالي:

ما هو تأثير السمات الشخصية والمتغيرات الديموغرافية على القرار الاستثماري بسوق الأوراق المالية؟ الأمر الذي يثير التساؤلات الآتية:

- ١: ما طبيعة العلاقة بين السمات الشخصية وقرار المستثمر؟
- ٢: ما هو تأثير المتغيرات الديموغرافية على قرار المستثمر؟

### رابعاً: أهداف الدراسة:

- ١: قياس التأثير المباشر بين السمات الشخصية وقرار المستثمر.
- ٢: تحديد التأثير المباشر للمتغيرات الديموغرافية على قرار المستثمر.

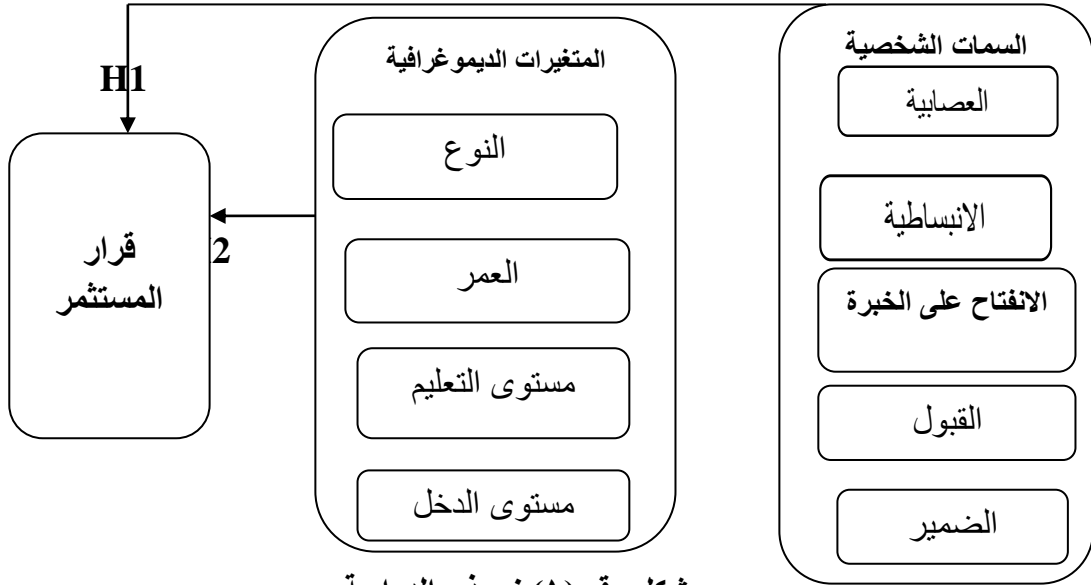
#### خامساً: فروض الدراسة:

H1: يوجد تأثير معنوي مباشر للسمات الشخصية على قرار المستثمر.

H2: يوجد تأثير معنوي مباشر للمتغيرات الديموغرافية على قرار المستثمر.

#### خامساً: النموذج المقترح للدراسة:

يقترح هذا البحث نموذج يساعد في التعرف على العلاقة بين السمات الشخصية وقرار المستثمر. يوضحه الشكل رقم (١)



شكل رقم (١) نموذج الدراسة

المصدر: من إعداد الباحثان اعتماداً على الدراسات السابقة .

#### سادساً: أسلوب الدراسة:

##### ١ - مجتمع وعينة الدراسة:

(أ) مجتمع الدراسة: يتمثل مجتمع الدراسة في المستثمرين المصريين الأفراد بالبورصة المصرية والذي يزيد عددهم عن ٣٣٩,٢٣٠ مستثمراً.

حجم العينة : نظراً لعدم وجود إطار لمجتمع الدراسة، وصعوبة تحديد حجم المجتمع وانتشار مفرداته وبما أن مجتمع البحث يزيد عن ١٠٠٠٠٠٠ مفردة وعلية يصبح الحد الأدنى لعينة الدراسة (٣٨٣) مفردة وذلك عند معدل ثقة ٩٥% وخطأ معياري ٠,٠5، وقد تم الاعتماد على العينة العشوائية الطبقية. وبلغت نسبة الاستجابة ٩١% من حجم العينة بعدد ٣٥٢ قائمة.

##### ٢ --أنواع ومصادر جمع البيانات:

اعتمدا الباحثين على نوعين من البيانات في هذه الدراسة:

أ- بيانات ثانوية: وتتمثل في البيانات التي تم الحصول عليها من المراجع العربية والأجنبية وتم الحصول عليها عن طريق البحوث التي تناولت متغيرات الدراسة بما يمكن الباحثين من تحديد العلاقات وإعداد الإطار النظري للدراسة.

ب- **بيانات أولية:** وتتمثل في البيانات التي تم تجميعها من خلال قائمة الاستبيان من المستثمرين محل الدراسة وتفرغها وتحليلها بما يمكن الباحثين من اختبار صحة أو خطأ فروض الدراسة والتوصل إلي النتائج.

### ٣-أداه جمع البيانات

تم الاعتماد على تجميع بيانات البحث الميدانية من مصادرها الأولية على قائمة استبيان قاما الباحثين بإعدادها خصيصاً لهذا الغرض في ضوء البحوث والأدبيات السابقة، وتتضمن هذه القائمة مجموعة عبارات لقياس المتغيرات التالية:  
**المتغير المستقل:** نموذج العوامل الخمسة الكبرى للشخصية، تم قياسها بالاعتماد على مقياس (Salem & Alanadoly, 2020) ويشتمل المقياس المستخدم على (١٥) عبارة لقياس الأبعاد الثلاثة للمتغير.

**المتغيرات الديموغرافية:** وتم قياسها من خلال سؤال لتحديد النوع، والثاني لتحديد العمر، والثالث لتحديد مستوى التعليم، والرابع لتحديد مستوى الدخل.  
**المتغير التابع:** القرار الاستثماري، تم قياسه بالاعتماد على مقياس (Rasheed et al., 2018) ويشتمل المقياس المستخدم على (٦) عبارات لقياس المتغير.

### ٤-اختبار الصدق والثبات:

تم إجراء هذا الاختبار للتأكد من صلاحية وثبات المقاييس المستخدمة في قائمة الاستقصاء للمتغيرات محل الدراسة.

أ- **اختبار صدق المحتوى:** تم استخدام هذا الاختبار للتأكد من أن قائمة الاستبيان التي تم إعدادها تقيس الغرض الذي أعدت من أجله، وقد تم الاعتماد في إجراء الصدق على صدق المحكمين.

ب- **اختبار الصدق التقاربي:** أظهرت النتائج وجود صدق تقاربي بين الفقرات التي تعبر عن المتغيرات الكامنة، حيث إن معامل التحميل جاء معظمه أكبر من ٧٠%، وحتى العبارات التي معاملها أقل من هذه النسبة جاء معامل الثبات المركب لها أكبر من ٦٠%؛ مما يعني وجود صدق تقاربي.

**الصدق التمايزي:** توصلت النتائج إلي أن الجذر التربيعي لمتوسط التباين المستخرج لكل متغير أكبر من علاقته مع المتغيرات الأخرى، الأمر الذي يعني وجود صدق تمايزي بين المتغيرات الكامنة.

### ب-اختبار الثبات:

أظهرت نتائج اختبار الثبات لكل من نموذج العوامل الخمسة الكبرى للشخصية، القرار الاستثماري على التوالي هي. ٠,٨٩٠، ٠,٩٣٣. وأظهرت نتائج التحليل الإحصائي أن جميع قيم CR مقبولة، حيث يرى (Hair et al.,2013) أن قيم CR المقبولة لا بد أن تكون مساوية أو أكبر من ٧٠. .

### سابعاً: اختبار الفروض

(١) يوجد تأثير معنوي مباشر لأبعاد السمات الشخصية (العصابية، والانبساطية، والانفتاح على الخبرة، والقبول، والضمير) على قرار المستثمر.



أسفرت النتائج الإحصائية لاختبار التأثير المباشر بين أبعاد السمات الشخصية، وبين قرار المستثمر عن الجدول (١) والشكل رقم (٢).

جدول (١) نتائج تأثير أبعاد السمات الشخصية على قرار المستثمر

| المتغير المستقل | المتغير التابع      | معامل المسار | قيمة المعنوية | القبول    |
|-----------------|---------------------|--------------|---------------|-----------|
| قرار المستثمر   | العصابية            | ٠,١٢٩        | ٠,٠٠٧         | معنوي     |
|                 | الانبساطية          | ٠,٠٢٤        | ٠,٣٢٦         | غير معنوي |
|                 | الانفتاح على الخبرة | ٠,٢١٥        | <0.001        | معنوي     |
|                 | القبول              | ٠,١٨٠        | <0.001        | معنوي     |
|                 | الضمير              | ٠,٣٢٤        | <0.001        | معنوي     |

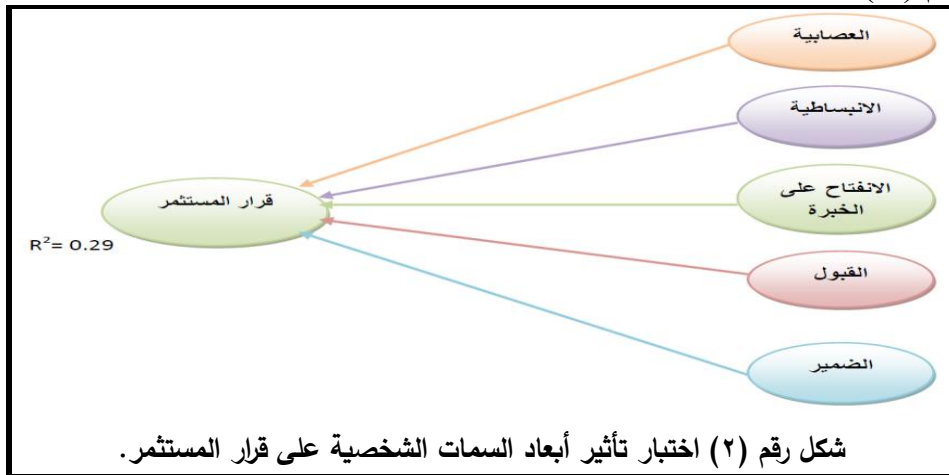
المصدر: إعداد الباحثان اعتماداً على نتائج التحليل الإحصائي.

يوضح الجدول (١) ما يلي:

(١) يوجد تأثير معنوي مباشر بين أبعاد السمات الشخصية المتمثلة في (العصابية، والانفتاح على الخبرة، والقبول، والضمير)، وبين قرار المستثمر، وذلك عند مستوى معنوية ٠,٠٠١، ٠,٠٠١.

(٢) لا يوجد تأثير معنوي مباشر بين الانبساطية، وبين قرار المستثمر.

(٣) أبعاد السمات الشخصية يمكنها أن تفسر التغير الذي يحدث في قرار المستثمر بنسبة  $(R^2 = 29\%)$ ، والباقي يرجع لعوامل لم تدخل في النموذج. كما يوضح الشكل رقم (٢).



المصدر: إعداد الباحثان اعتماداً على نتائج التحليل الإحصائي.

(٤) في ضوء ما سبق، نقبل الفرض الذي ينص على إنه يوجد تأثير معنوي مباشر بين أبعاد السمات الشخصية، وقرار المستثمر. وبالتالي نقبل الفرض الأول كلياً. (٢) اختبار الفروق المعنوية حول قرار المستثمر باختلاف المتغيرات الديموغرافية (النوع، والعمر، ومستوى التعليم، ومستوى الدخل)، وتم الاعتماد على تحليل التباين في اتجاه واحد One Way Anova وذلك لأن البيانات تتبع التوزيع الطبيعي.

يمكن توضيح الفروق في آراء عينة الدراسة حول قرار المستثمر، وذلك وفقاً للمتغيرات الديموغرافية على النحو المبين في الجدول (٢):

جدول (٢) تحليل التباين لآراء عينة الدراسة حول قرار المستثمر وفقاً للمتغيرات الديموغرافية

| نتيجة التحليل | التحليل الوصفي  |           |                   | تحليل التباين |           |                | المتغيرات الديموغرافية | متغيرات الدراسة |                |
|---------------|-----------------|-----------|-------------------|---------------|-----------|----------------|------------------------|-----------------|----------------|
|               | المعنوية        | قيمة ف    | الانحراف المعياري | الوسط الحسابي | العدد     | متوسط المربعات |                        |                 | درجات الحرية   |
| ٠<br>٠<br>٠   | ١٤<br>٠,٤<br>٦٩ | ١,٠       | ٤,٠               | ٣٠            | ١٤,٠      | ١              | ١٤,٢                   | المجموعات بين   | ذكر            |
|               |                 | ٥١        | ٥٣                | ٥             | ٢٩١       |                | ٩١                     |                 |                |
|               |                 | ٠,٤<br>٦٦ | ٤,٦<br>٤٥         | ٤٧            | ٠,٩<br>٨٨ | ٣٥             | ٣٤٥,٠                  | ٧٠٥             | المجموعات داخل |
|               |                 | ١,٠<br>١٣ | ٤,١<br>٣٢         | ٣٥<br>٢       |           | ٣٥<br>١        | ٣٥٩,<br>٩٩٦            | الإجمالي        |                |

المصدر: من إعداد الباحثان اعتماداً على نتائج التحليل الإحصائي.

تابع جدول (٢) تحليل التباين لأراء عينة الدراسة حول قرار المستثمر وفقاً للمتغيرات الديموغرافية

| متغيرات الدراسة | المتغيرات الديموغرافية | تحليل التباين   |              |       | التحليل الوصفي    |               | نتيجة التحليل |          |
|-----------------|------------------------|-----------------|--------------|-------|-------------------|---------------|---------------|----------|
|                 |                        | متوسط المتغيرات | درجات الحرية | العدد | الانحراف المعياري | الوسط الحسابي | القيمة ف      | المعنوية |
| قرار المستثمر   | أقل من ٢٥              | ٤,١٠            | ٣            | ١,٣   | ٤,٤               | ١             | ١,٠٣          | ٠,٠٢     |
|                 | من ٢٥ إلى ٣٥           | ٣٥٥,٨٩٤         | ٣٤٨          | ١,٠   | ٤,١               | ٣             | ١,٠٣          | ١,٠٣     |
|                 | من ٣٥ إلى ٤٥           | ٣٥٩,٩٩٦         | ٣٥١          | ٢     | ٤,٠               | ٢             | ١,٠٣          | ١,٠٣     |
|                 | أكثر من ٤٥             | ٠,٩٩٥           | ١            | ٤,٢   | ٤,٢               | ١             | ٠,٩٩          | ٠,٩٩     |
|                 | أقل من ٢٥              | ٠,٩٧            | ٢            | ٠,٤   | ٤,٠               | ٤             | ١,٠٣          | ٠,٠٣     |
|                 | من ٢٥ إلى ٣٥           | ٣٥٩,٠٢٥         | ٣٤٩          | ١,٠   | ٤,١               | ٢             | ١,٠٣          | ١,٠٣     |
|                 | من ٣٥ إلى ٤٥           | ٠,٢٥            | ١            | ٠,٤   | ٤,٠               | ٤             | ١,٠٣          | ١,٠٣     |
|                 | أكثر من ٤٥             | ٠,٢٥            | ١            | ٠,٤   | ٤,٠               | ٤             | ١,٠٣          | ١,٠٣     |
|                 | أقل من ٢٥              | ٠,٢٥            | ١            | ٠,٤   | ٤,٠               | ٤             | ١,٠٣          | ١,٠٣     |
|                 | من ٢٥ إلى ٣٥           | ٠,٢٥            | ١            | ٠,٤   | ٤,٠               | ٤             | ١,٠٣          | ١,٠٣     |

المصدر: إعداد الباحثان اعتماداً على نتائج التحليل الإحصائي.

## يتضح من الجدول (٢) ما يلي:

(١) وجود فروق معنوية بين آراء عينة الدراسة حول قرار المستثمر وفقاً لمتغيري النوع، والدخل، حيث إن المعنوية جاءت لهما أقل من ٥%، وكان أكثر فئات النوع فروقاً فئة الإناث، وذلك بوسط حسابي قدره (٤,٦٤٥)، بينما كانت أكثر الفئات فروقاً وفقاً لمتغير الدخل أصحاب الدخل ما بين ٥٠٠٠ إلى ١٠٠٠٠ جنيه، وذلك بوسط حسابي قدره (٤,٣٣٨).

(٢) بينما توصلت النتائج إلى عدم وجود فروق معنوية بين آراء العينة حول قرار المستثمر، وفقاً لمتغير العمر، والتعليم، حيث كانت قيمة المعنوية أكبر من ٥% لهم.

## عاشراً: التوصيات ومقترحات لبحوث مستقبلية التوصيات

في ضوء ما أسفرت عنه نتائج الدراسة وتحليل الفروض، يمكن للباحثين عرض توصيات الدراسة والمسئول عن تنفيذها وآليات التنفيذ، كما يلي:

- الاهتمام بدراسة السمات الشخصية للمستثمر. وفهم شخصية المستثمر حتى يتم مساعدته لتحقيق استثمارات على المدى الطويل. وذلك من خلال:

- تبني شركات الوساطة المالية لمقياس السمات الشخصية لتحديد نوع شخصية المستثمر.
- تدريب كوادر بشركات الوساطة المالية لدراسة سلوك تداول المستثمرين المتعاملين معها وربطها بسماتهم الشخصية.
- إنشاء قاعدة بيانات الهدف منها ربط السمات الشخصية للمستثمر بقراراته الاستثمارية، لتوقع أنماط التداول المستقبلية لمنع حدوث ذبذبات بالسوق.

- الاهتمام بدراسة المتغيرات الديموغرافية للمستثمر. وذلك من خلال:

- الاهتمام بمستوى تعليم المستثمر وذلك من خلال تقديم دورات تدريبية متخصصة له تساعده على تنمية مهاراته بأساليب التداول.
- الاهتمام بجذب عدد أكبر من السيدات للاستثمار بالسوق، وذلك من خلال إقامة حملات توعية بأهمية الاستثمار بالسوق

## مقترحات لبحوث مستقبلية.

- تتعلق هذه التوصيات بالبحوث المستقبلية المقترحة، ويوصي الباحثان بما يلي:  
• أثر التسويق بالتوصية والسمات الشخصية للمستشار المالي على أداء صناديق الاستثمار.

- أثر المعرفة المالية والعلاقة بين الكلمة المنطوقة الإلكترونية على أداء تداول الأسهم.
- أثر أساليب اتخاذ القرار في العلاقة بين نموذج العوامل الخمسة الكبرى للشخصية والقرار الاستثماري.
- المراجع:
- أبو هاشم، السيد محمد (٢٠٠٧). المكونات الأساسية للشخصية في نموذج كل من كاتل وايزنك وجولد بيرج لدى طالب الجامعة دراسة علمية، *مجلة التربية*، (كلية التربية، جامعة بنها). مجلد ١٤، ص ص ١١٠-١٤٠ .
- شقفة، عطا (٢٠١١). الاتجاهات السياسية وعلاقتها بالانتماء السياسي والعوامل الخمسة الكبرى للشخصية لدى الشباب الجامعي في قطاع غزة، رسالة دكتوراه غير منشورة، معهد البحوث والدراسات العربية، قسم الدراسات التربوية، علم النفس، جامعة الدول العربية.
- كاظم، على مهدي. (٢٠٠٢). القيم النفسية والعوامل الخمسة الكبرى في الشخصية، *مجلة العلوم التربوية والنفسية*، المجلد ٢، ص ص ١٢-٤٠.
- Abreu, M & Mendes, V.(2012). Information, Overconfidence and Trading: Do the Sources of Information Matter?, **Journal of Economic Psychology**, Vol. 33, No. 4, Pp. 868-881.
- Abdullah,U., Asif,M & Kurio,N. (2018). The Role of Financial advice and Word-of-Mouth Communication on the Association between Investor Personality and Stock Trading Behavior: Evidence from Pakistan Stock Market, **Research Paper**
- Agarwal,S., Driscoll,J., Gabaix,X & Laibson,D. (2009). The Age of Reason: Financial Decisions over the Lifecycle with Implications for Regulation, **Brookings Papers on Economic Activity**, Fall, Pp.51–101.
- Ames,D.R. (2004). Strategies for Social Inference: A Similarity Contingency Model of Projection and Stereotyping in Attribute Prevalence Estimates, **Journal of Personality and Social Psychology**, Vol.87, No.5, Pp.573–585.
- Anbar, A & Eker, M. (2010). An Empirical Investigation for Determining of The Relation between Personal Financial Risk Tolerance and Demographic Characteristic, **Ege Akademik Bakis**, Vol.10, No.2, Pp. 503-522.
- Arthur, W., Holland, J., Lebaron, B., Palmer, R & Tayler, P. (2018). Asset Pricing under Endogenous Expectations in An Artificial Stock Market, **The Economy As An Evolving Complex System II**.
- Barber, B. M & Odean, T. (2002). Boys Will be Boys: Gender, overconfidence, and Common Stock Investment, **Quarterly Journal of Economics**, Vol.116, No.1, Pp.261–292.

- Bornstein, M.H. (2018). The Sage Encyclopedia of Lifespan Human Development, **Sage Publications**.  
doi:<https://dx.doi.org/10.4135/9781506307633>
- Bowden, M & McDonald, S.(2008). The Impact of Interaction and Social Learning on Aggregate, **Expectations. Computational Economics**, Vol. 31, No. 3, Pp. 289–306. Doi: 10.1007/S10614-007-9118-Y
- Brooks,C & Williams, L(2021). The Impact of Personality Traits on Attitude to Financial Risk, **Research in International Business and Finance**, Vol. 58, Pp7-20.
- Brown, J. R., Ivkovic, Z., Smith, P. A & Weisbenner, S. (2008). Neighbors Matter: Causal Community Effects and Stock Market Participation, **The Journal of Finance**, Vol. 63, No. 3, Pp. 1509-1531.
- Campbell, J (2006). **Household Finance**, Vol. 61, No. 4, Pp. 1553-1604.
- Chaudhary, A., K. (2013). Impact of Behavioral Finance in Investment Decisions and Strategies – A Fresh Approach. International, **Journal of Management Research and Business Strategy**, Vol. 2, No. 2, Pp.85-92.
- Chen,T.H .,Ho,R.G & Liu,Y.W.( 2019) . Investor Personality Predicts Investment Performance? A Statistics And Machine Learning Model Investigation, **Computers in Human Behavior** ,Vol.101,Pp.409–416.
- \Chitra, K & Jayashree, T (2014). Does Demographic Profile Create A Difference in the Investor Behavior?, **The International Journal of Business & Management**, Vol 2, No.7, Pp.24-30.
- Christelis, D; Jappelli, T & Padula, M. (2010). Cognitive Abilities and Portfolio Choice, **European Economic Review**, Vol.54, No. 1, Pp. 18-38.
- Conlin, A., Kyröläinen, P., Kaakinen, M., Järvelin, M., Perttunen, J & Sventog, R. (2015). Personality Traits and Stock Market Participation, **Journal of Empirical Finance**, Vo.133, Pp34–50.
- Cornell, B. (2013). What Moves Stock Prices: Another Look, **The Journal of Portfolio Management**, Vol.39,No.3 Pp. 32–38.
- De Bortoli,d., daCosta , N., Goulart, M & Campara, J. (2019). Personality traits and investor profile analysis: a behavioral finance study, **PLoS One**, Vol. 14, No. 3, Pp.1-18.
- Dorn, D & Huberman, G. (2005). Talk and Action: What Individual Investors Say and What they do, **Rev. Fina**, Vol.9, Pp. 437–481. Doi: 10.1007/S10679-005-4997 Z
- Durand, R. B., Newby, R & Sanghani, J. (2008). An Intimate Portrait of The Individual Investor, **Journal of Behavioral Finance**, Vol. 9, No.4, Pp. 193–208.

- Durand, R. B., Newby, R., Peggs, L & Seikierka, M. (2013). Personality, **Journal of Behavioral Finance**, Vol. 14, No.2, Pp 116–133. .
- Grable, J. E & Roszkowski, M. J. (2008). The Influence of Mood on the Willingness to Take Financial Risks, **Journal of Risk Research**, Vol. 11, No. 7, Pp.905–923.
- Graham, J.F., Stendardi, E.J., Myers, J.K & Graham, M.J. (2002). Gender Differences In Investment Strategies: An Information Processing Perspective, **International Journal of Bank Marketing**, Vol. 20, No. 1, Pp. 223-238,
- Hatzithomas, L., Misirlis, N., Boutsouki, C & Vlachopoulou, M. (2019), Understanding the Role of Personality Traits on Facebook Intensity, **International Journal of Internet Marketing and Advertising**, Vol. 13, No. 2, Pp. 99-119.
- Heinström, J (2003). Five Personality Dimensions and Their Influence on Information behaviour, **Information Research**, Vol.9, No.1, Pp.
- Hunter, K & Kemp, S. (2004). The Personality of E-Commerce Investors, **Journal of Economic Psychology**, Vol.25, No.4, Pp. 529–537.
- Jiang, Z., Peng, C & Yan, H.(2020). Personality Differences and Investment Decision-making. Kellogg School of Management, Northwestern University. **Working Paper**.  
[https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=3580364](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3580364)
- Kuhnen, C., Samanez-Larkin, G & Knutson, B. (2013). Serotonergic genotypes, neuroticism and financial choices. **PLoS One** ,Vol.8, No. 1, Pp. 1-9.
- Lusardi A & Mitchell, O.S. (2007). Baby Boomer Retirement Security: The Role of Planning, Financial Literacy, and Housing Wealth, **Journal of Monetary Economics**, Vol. 54, No.0 ,Pp .205–224.
- Maggio, m., Stagnitti, m., Calatozzo, p., Formica,m., Latella, d., Manuli, a., Avenae , Valentina, o & Calabro, r. (2022).Cognitive rehabilitation outcomes in patients with Multiple sclerosis: Preliminary data about the potential role of personality traits, **Multiple Sclerosis and Related Disorders**, Vol. 58 , No. 103533, Pp.1-6
- Matsumoto, A.S., Fernandes, J.L.B., Chagas, P.C & Oliveria, N.A.B. (2013). Overconfidence in Individual and Group Investment Decisions, **Journal of International Finance and Economics**,Vol. 13, No. 1, Pp. 109
- Mayfield, C., Perdue, G & Wooten, K. (2008). Investment Management and Personality Type, **Financial Services Review**, Vol.7, No.3, Pp.219–236.
- McCrae, R. R & Costa, P. T. (2008). Empirical and Theoretical Status of the Five-Factor Model of Personality Traits. In G. J. Boyle, G.

- Matthews, & D. H. Saklofske (Eds.), **Handbook of Personality Theory and Assessment: Personality Measurement and Testing** (Pp. 273–294). London: Sage Moderating the Role of Locus of Control.
- Mulyanegara, R.C & Tsarenko, Y. (2009). Predicting Brand Preferences: an Examination of the Predictive Power of Consumer Personality and Values In the Australian Fashion Market, **Journal of Fashion Marketing and Management**, Vol. 13, No. 3, Pp. 358-371.
  - Ojedokun, O. (2018). Associations of the Five-Factor Personality Traits With Environmental Citizenship Behavior of Youth in A Nigerian University Community, **Management of Environmental Quality: an International Journal**, Vol. 29, No. 6, Pp. 1135-1155.
  - Osatuyi, B. (2015). Personality Traits and Information Privacy Concern on Social Media Platforms, **Journal Of Computer Information Systems**, Vol. 55, No. 4, Pp. 11-19.
  - Paradi, J. C., Sherman, H. D., & Tam, F. K. (2018). Financial Services Beyond Banking: Risk Tolerance Measures for Portfolio Investors in data Envelopment Analysis in the Financial Services Industry, e-book in **Springer**.Pp. 313-325. DOI: 10.1007/978-3-319-69725-3\_18.
  - Peress, J. (2004). Wealth, Information Acquisition, and Portfolio Choices, **Review of Financial Studies**, Vol. 17, No. 3, Pp. 879-914.
  - Phung, T & Khuong, M. (2016). The Impact of the Big Five Traits and Mood on Investment Performance: A Study of Individual Investors in Vietnam. **Working Paper**.  
[https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2883425](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2883425).
  - Pinjisakikool, T.( 2017). The effect of personality traits on households financial literacy. *Citizsh. Soc, Econ. Educ*,Vol.16, No. 1, Pp.39–51.
  - Po Lai, C. (2019). Personality Traits and Stock Investment of Individuals, *Sustainability* , **Mdpi Open Access Journal**, Vol.11, No, 5474, Pp 001-20.
  - Qureshi, S. A. (2012). Measuring Validity of The Determinants of Investment Decision Making, **ICEBT**, Vol.55, No.31, Pp154:158. T: <https://www.researchgate.net/publication/245362363>
  - Rasheed, M., Rafique, A., Zahid, T & Akhtar, M. (2018). Factors Influencing Investor’s Decision Making in Pakistan, **Review of Behavioral Finance**, Vol. 10 No. 1, Pp. 70-87.
  - Rentfrow, P. J., & Gosling, S.D. (2003). The Do Re Mi’s of Everyday Life: The Structure and Personality Correlates of music Preferences, **Journal of Personality and Social Psychology**,Vol. 84,No.1,Pp. 1236–1256
  - Rustichini, A., Deyoung,C., Anderson,J & Burks,S. ( 2012). Toward the Integration of Personality Theory and Decision Theory in the Explanation of Economic and Health Behavior, **Discussion Paper Series**, N. 6750. Pp.1-15



- Sadiq, M & Ishaq, H. (2014). The Effect of Demographic Factors on The Behavior of Investors During the Choice of Investment: Evidence From Twin Cities of Pakistan, **Global Journal of Management and Business Research**, Vol.14,No. 3, Pp. 46-60.
- Solino, M. & Farizo, B.A. (2014), Personal Traits Underlying Environmental Preferences: A Discrete Choice Experiment, **Plos One**, Vol. 9, No. 2, P. E89603.
- Tauni, M. Z., Fang, H. X & Iqbal, A. (2017). The Role Of Financial Advice And Word-Of Mouth Communication On The Association Between Investor Personality And Stock Trading Behavior: Evidence From Chinese Stock Market, **Personality And Individual Differences**, Vol.108,No.1, Pp.55–65.
- Tauni, M. Z., Fang, H. X., Rao, Z.-U.-R & Yousaf, S. (2015). The Influence Of Investor Personality Traits On Information Acquisition And Trading Behavior: Evidence From Chinese Futures Exchange, **Personality And Individual Differences**, Vol. 8, No.2, Pp. 248–255.
- Tauni,M.Z .,Yousaf,S & Ahsan,T. (2020). Investor-Advisor Big Five Personality Similarity And Stock Trading Performance, **Journal Of Business Research**, Vol. 109 , No2, Pp.49–63.
- Tommasel, A., Corbellini, A., Godoy, D & Schiaffino, S. (2015). Exploring the Role of Personality Traits in Followee Recommendation, **Online Information Review**, Vol. 39, No. 6, Pp. 812-830.
- Zhang, A. C. (2014). Financial Advice and Asset Allocation Of Individual Investors, **Pacific Accounting Review**, Vol. 26, No.3, Pp. 226–247.