

## Present bias and individual financial behaviors: An application of behavioral economics

Heshmatulah Asgari\*<sup>1</sup>, Mohaddeseh Pouralimardan<sup>2</sup>

Received: 05-04-2023

Accepted: 21-08-2023

### Extended Abstract

**Purpose:** Present bias, the tendency of people to discount their future preferences in favor of more immediate gratification, is one of the most common behavioral biases in financial and economic issues which is derived from the economic theory of self-control (Xiao & Porto, 2019). The research on financial and economic issues has shown that people with present bias have high discount rates (Benhabib et al., 2010), spend more than usual, save less (Pinger, 2017; Goda et al., 2019), invest less (Kim & Nguyen, 2022), have higher debt (Meier & Sprenger, 2010), are not committed to repaying their outstanding debt (Kuchler & Pagel, 2021), and it is even possible for those who have poor financial management due to limited resources to do more budgeting and less planning (Xiao & O'Neill, 2019). Therefore, with regard to the present bias of people, it is hypothesized that people with present bias have less correct financial behaviors. This arises from a previous research about the impact of present bias on everyday financial behavior. Hence, following Xiao and Porto (2019), the present study seeks to investigate the relationship between present bias and a set of financial behaviors regarding spending, borrowing, saving and money management.

**Methodology:** The examined sample was selected through convenience sampling using paper questionnaires among the staff and faculty members of the University of Ilam. A total of 202 staff and faculty members completed the questionnaire. Using the method of Xiao and Porto (2019), an exploratory factor analysis was done to reduce the variable number and the name-dependent variables according to the concept of financial behaviors. Ordinary least square was used to analyze the associations between the variables. For each financial behavior variable, as a dependent variable, there were three models. In model (1), only the present bias variable was the independent variable. In model (2), the present bias squared term was added to detect if there was any nonlinear pattern. In model (3), the control variables were added to examine if the present bias variables still displayed associations when these control

<sup>1</sup>. Corresponding Author. Associate Professor, Department of Economics, Ilam University, Ilam, Iran. Email: h.asgari@ilam.ac.ir

<sup>2</sup>. MA of Economics, Department of Economics, Ilam University, Ilam, Iran. Email: m.pouralimardan@yahoo.com

variables were added. Based on fourteen financial behaviors and according to the exploratory factor analysis, the dependent variables were classified into managerial behavior, impatient behavior, naive behavior (according to Xiao and Porto, 2019), thrifty behavior and borrowing behavior. The independent variable was the present bias variable measured by the question "I intend to live in the present more and do not consider the future". The participants responded on a 1-5 scale. The control variables included age, monthly income, gender and education.

**Results and discussion:** Examining models (1) and (2) showed a negative and significant association between present bias and managerial behavior. It means that, when present bias increases relatively, individual's money management behavior becomes weaker. This result confirmed the association in two stages (models), but, in Xiao and Porto (2019), this association was confirmed only in one stage (model) without the presence of other variables. Therefore, the result of this study is more robust than that of Xiao and Porto (2019). Examining the association between present bias and impatience behavior in model (1) showed that there is a positive and significant association between present bias and impatience behavior. But, in models (2) and (3), the coefficient of present bias was negative, and the squared coefficient of bias showed a positive number, which indicates a U-shaped association between present bias and impatient behavior. To some extent, the hypothesis of a positive relationship between present bias and impatient behavior was confirmed. This means that the association is initially negative and then positive. At lower levels of bias, the tendency to spend decreases with the increase of bias, and, at much higher levels of bias, the tendency to spend increases with the increase of bias. This result is not completely consistent with the findings of Xiao and Porto (2019). In their study, there was a positive and significant association between present bias and impatient behavior in three stages (models). Thrifty behavior, as a new variable not identified in Xiao and Porto (2019), is the tendency to choose affordable goods by the individual. The estimation results of models (1) and (3) showed a negative and significant relationship between present bias and the tendency to choose affordable goods. In other words, as present bias increases relatively, the tendency to buy affordable goods decreases. Regarding the relationship between present bias and naive behavior, as well as present bias and borrowing behavior, significant effects were not found in models (1), (2) and (3).

**Conclusions and policy implications:** The purpose of this study was to investigate the relationship between present bias and a set of financial behaviors through the convenience sampling of the staff and faculty members of Ilam University. The results of the research showed that there is a negative and significant association between present bias and money management behavior. There is a U-shaped association between present bias and impatient behavior. There is also a negative and significant association between present bias and thrifty behavior. The results of this study can promote effective financial decisions at the individual level and contain messages for activists, planners, and policymakers in the financial and economic fields. The results may help to formulate, implement, or modify policies.



Yazd University

# The Journal of Economic Policy

*Biquarterly Journal of Economic Research*

**Original Research Article/Vol. 15, No. 30, Autumn & Winter 2023, P: 365-399**

*بیمناقصه ژورنال اقتصادی پژوهش*

**Keywords:** Present bias, Financial behavior, Impatient behavior, Thrifty behavior, Behavioral economics

**JEL Classification:** D91, D14, D12.



## سوگیری به حال و رفتارهای مالی فردی (کاربردی از اقتصاد رفتاری)

حشمت‌اله عسگری\*<sup>۱</sup>، محدثه پورعلی‌مردان<sup>۲</sup>

دریافت: ۱۶-۰۱-۱۴۰۲

پذیرش: ۳۰-۰۵-۱۴۰۲

### چکیده

هدف اصلی پژوهش حاضر، بررسی ارتباط بین سوگیری به حال و مجموعه‌ای از رفتارهای مالی در حوزه هزینه کرد، پس انداز، استقراض، مدیریت پول و غیره توسط افراد است. داده‌های پژوهش حاضر، از طریق پرسشنامه و نمونه‌گیری در دسترس از اعضای هیئت علمی و کارکنان دانشگاه ایلام گردآوری شده است. تجزیه و تحلیل چهارده مورد از رفتارهای مالی از طریق تحلیل عاملی اکتشافی به شناسایی پنج رفتار مالی تحت عناوین؛ رفتار مدیریتی، رفتار بی‌صبرانه، رفتار صرفه‌جویی، رفتار استقراضی و رفتار ساده لوحانه منجر شد. ارتباط بین سوگیری به حال و پنج رفتار مالی از طریق رگرسیون حداقل مربعات معمولی مورد بررسی قرار گرفت. نتایج نشان داد که، بین سوگیری به حال و رفتار مدیریت پول یک ارتباط منفی و معنی‌دار وجود دارد. بدین معنی که هرچه قدر سوگیری به حال در افراد بیشتر باشد، افراد رفتارهای مدیریتی ضعیف‌تری از خود نشان می‌دهند. بین سوگیری به حال و رفتار بی‌صبرانه یک ارتباط U شکل وجود دارد، بدین معنی که این ارتباط در ابتدا منفی و سپس مثبت است؛ یعنی در سطوح پایین‌تر سوگیری، با افزایش سوگیری تمایل به هزینه کرد کاهش پیدا می‌کند و در سطوح خیلی بالاتر سوگیری، با افزایش سوگیری تمایل به هزینه کرد بیشتر می‌شود. رابطه بین رفتار صرفه‌جویی با سوگیری به حال منفی و معنی‌دار است، اما بین سوگیری به حال و رفتار استقراضی و همچنین بین سوگیری به حال و رفتار ساده لوحانه رابطه معنی‌داری یافت نشد.

**واژگان کلیدی:** سوگیری به حال، رفتار مالی، رفتار بی‌صبرانه، رفتار صرفه‌جویی، اقتصاد رفتاری

طبقه‌بندی JEL: D91, D14, D12

<sup>۱</sup>. نویسنده مسئول. دانشیار گروه اقتصاد، دانشگاه ایلام، ایلام، ایران. [h.asgari@ilam.ac.ir](mailto:h.asgari@ilam.ac.ir)

<sup>۲</sup>. کارشناسی ارشد اقتصاد، دانشگاه ایلام، ایلام، ایران. [m.pouralimardan@yahoo.com](mailto:m.pouralimardan@yahoo.com)

## ۱- مقدمه

حوزه اقتصادی و مالی متعارف طی چند دهه گذشته، براساس این فرض که مردم تصمیمات عقلانی و منطقی می‌گیرند و در پیش بینی‌های خود در مورد آینده بدون سوگیری هستند، تکامل یافته است. در این حوزه سرمایه‌گذاران، افرادی عقلایی در نظر گرفته می‌شوند که تصمیمات اقتصادی را با احتیاط انجام می‌دهند. در این حالت فرض می‌شود که افراد باورها و اطلاعات جدید را به موقع و در زمان مناسب بروز رسانی می‌کنند (کامونه و ایبنریسول<sup>۱</sup>، ۲۰۲۲). اما بعدها با در نظر گرفتن احتمال خطای رفتاری افراد در مباحث مالی و اقتصادی نظریاتی پدیدار شد که بر اساس آن رفتار افراد همیشه عقلایی و منطقی نیست و انسان‌ها با عقلانیت محدود مواجه هستند. از جمله این نظریات نظریه عقلانیت محدود هربرت سایمون<sup>۲</sup> است، او معتقد بود که افراد دارای ظرفیت محدودی برای پردازش و بروز رسانی اطلاعات هستند و تمام اطلاعات موجود را در نظر نمی‌گیرند (گرادینارو<sup>۳</sup>، ۲۰۱۴). در نظر نگرفتن اطلاعات در چهارچوب عقلانیت محدود مبنای اساسی اقتصاد رفتاری شناخته می‌شود. نظریه پردازانی همچون تالر<sup>۴</sup> و کانمن<sup>۵</sup> نشان دادند، فرد در تصمیمات اقتصادی و مالی مانند سرمایه‌گذاری، پس انداز، مصرف و غیره با خطاهای شناختی و احساسی مواجه است. یکی از خطاهای متداول رفتاری در مباحث مالی و اقتصادی که ریشه در نظریه اقتصادی خودکنترلی تالر و شفیرین<sup>۶</sup> (۱۹۸۴) دارد، سوگیری به حال افراد نامیده می‌شود، که به صورت جایگزینی پاداش‌های ناچیز در زمان حال، به جای پاداش‌های بزرگتر در زمان آینده تعریف می‌شود (شیائو و پورتو<sup>۷</sup>، ۲۰۱۹). تحقیقات در سطح اقتصادی و مالی نشان داده است که افراد دچار سوگیری به حال دارای نرخ‌های تنزیل بالایی هستند (بن حبیب و همکاران<sup>۸</sup>، ۲۰۱۰)، بیشتر از معمول هزینه می‌کنند، پس انداز کمتری دارند (پینگر<sup>۹</sup>، ۲۰۱۷، گودا و همکاران<sup>۱۰</sup>، ۲۰۱۹)،

---

1. Kamoune and Ibenrissoul

2. Hrbet Simon

3. Gradinaru

4. Thaler

5. Kahneman

6. Thaler and Shefrin

7. Xiao and Porto

8. Benhabib et al.

9. Pinger

10. Goda et al.

سرمایه‌گذاری کمتری می‌کنند (کیم و نگوین<sup>۱</sup>، ۲۰۲۲)، بدهی بالاتری دارند (میر و اسپرنگر<sup>۲</sup>، ۲۰۱۰) و یا نسبت به بازپرداخت بدهی معوق خود پایبند نیستند (کاجلر و پگل<sup>۳</sup>، ۲۰۲۱)، حتی احتمال دارد با توجه به منابع محدود مدیریت مالی ضعیفی از خود نشان دهند، به طوری که بیشتر رفتار بودجه‌ریزی و کمتر برنامه‌ریزی انجام دهند (شیائو و انیل<sup>۴</sup>، ۲۰۱۸). بنابراین با توجه به نتایجی که متعاقب حال‌گرایی افراد به وجود می‌آید؛ این فرضیه اصلی مطرح می‌شود که افراد دچار سوگیری به حال رفتارهای صحیح مالی کمتری از خود نشان می‌دهند. به همین خاطر این ضرورت به دنبال تحقیقات پیشین بوجود می‌آید که بررسی کنیم سوگیری به حال تا چه اندازه بر رفتارهای مالی روزمره افراد، تأثیرگذار است. از این رو در پژوهش حاضر با پیروی از روش شیائو و پورتو (۲۰۱۹)، ارتباط بین سوگیری به حال و مجموعه‌ای از رفتارهای مالی در در مورد خرج کردن، استقراض، پس‌انداز و مدیریت پول مورد بررسی قرار می‌گیرد.

پژوهش حاضر در مقایسه با پژوهش‌های قبلی چندین نوآوری دارد؛ (۱) از معیار ساده و مستقیم سوگیری به حال استفاده شده است، این درحالیست که در هیچکدام از پژوهش‌های داخلی پیشین از این نوع سوگیری در سطح فردی استفاده نشده است (۲) این پژوهش، به جای تمرکز بر رفتار مالی گروهی (نظری پور و رحمانی، ۱۴۰۱) و تکنیکال فردی سرمایه‌گذاران در بازار بورس، که مورد توجه پژوهش‌های (به عنوان نمونه: سعادت زاده و همکاران، ۱۴۰۰، کوه‌کن و همکاران، ۱۴۰۰) قرار گرفته است، به بررسی تأثیر سوگیری به حال بر مجموعه‌ای از رفتارهای مالی روزمره افراد شاغل، شامل خرج کردن، پس‌انداز، استقراض و مدیریت پول می‌پردازد (۳) برای در نظر گرفتن رفتارهای مالی به عنوان متغیرهای وابسته از الگوهای از قبل تعیین شده و شناسایی شده بر اساس فریه و پانبرگ (۲۰۱۹) استفاده نمی‌شود، بلکه از تحلیل عاملی اکتشافی برای شناسایی عامل‌های جدید استفاده شده است. از آن‌جا که درک ارتباط بین سوگیری به حال و رفتارهای مالی از اهمیت بسیار زیادی برخوردار است، نتایج پژوهش حاضر می‌تواند مورد استفاده فعالان و برنامه‌ریزان و سیاستگذاران در حوزه مالی و اقتصادی قرار گیرد.

1. Kim and Nguyen  
 2. Meier and Sprenger  
 3. Kuchler and Pagel  
 4. Xiao and O'Neill

## ۲- مبانی نظری

در این بخش نظریات مرتبط با سوگیری به حال و ارتباط آن با رفتارهای مالی توضیح داده می‌شود.

### ۲-۱- سوگیری به حال

با توجه به پژوهش‌های گذشته، سازوکار درونی سوگیری به حال با مفهوم کلی نرخ تنزیل مرتبط است (آناتاسونگ<sup>۱</sup>، ۲۰۱۹). مفهوم تنزیل طی سالیان متمادی توسط نظریه پردازان متعددی دچار تغییر و تحول بوده است. اولین کسی که مدل استاندارد اقتصادی مطلوبیت با تنزیل را ارائه داد ساموئلسون<sup>۲</sup> (۱۹۳۷) بود، مدل مطلوبیت دارای تنزیل وی، تا مدتها مورد تایید اقتصاددانان و نظریه پردازان تصمیم<sup>۳</sup> بود (توروسیللاس و رامباد<sup>۴</sup>، ۲۰۰۴). بعد از آن تالر و شفرین در سال ۱۹۸۱ نظریه اقتصادی خود کنترلی<sup>۵</sup> را ارائه دادند که مفاهیم به کار برده شده در آن پیش زمینه مناسبی را برای نقد این مدل ارائه کرد، آن‌ها انتخاب بین زمانی را به عنوان یک مشکل در این نظریه بررسی کردند. با انتشار مقاله بعدی تالر، با عنوان "برخی شواهد تجربی در مورد ناسازگاری پویا" در سال ۱۹۸۱، نقد صریح مدل ساموئلسون آغاز شد. تالر مدل وی را مورد نقد و بررسی قرار داد و پس از نقد وی بود که تعداد فزاینده‌ای از پژوهش‌ها، تابع تنزیل هذلولی را جایگزین تابع تنزیل ثابت (استاندارد) و تابع تنزیل نمایی کردند. یافته‌های تجربی در خصوص نرخ تنزیل بیانگر آن است که، مردم آینده را با نرخ‌های هذلولی و نه نمایی تنزیل می‌کنند، یا به طور کلی‌تر، آینده دور را با نرخ‌های کمتری نسبت به آینده نزدیک تنزیل می‌کنند (توروسیللاس و رامباد، ۲۰۰۴). به همین دلیل، سازوکار درونی سوگیری به حال به مدل‌های تنزیل هذلولی (توسط چانگ و هرنشتاین<sup>۶</sup>، ۱۹۶۷؛ آینسلی<sup>۷</sup>، ۱۹۷۵) نسبت داده می‌شود (آناتاسونگ، ۲۰۱۹).

با توجه به توضیحاتی که ارائه شد می‌توان دریافت که سوگیری به حال، ریشه در نظریه

1. Anantanasuwong

2. Samuelson

3. Theorists of Decision

4. Torrecillas and Rambaud

۵. در این نظریه، تالر و شفرین معتقدند که مفهوم خود کنترلی متناقض است و آن را به عنوان یک مدل انتخاب بین زمانی معرفی کرده‌اند که در آن فرد به عنوان یک سازمان همزمان یک برنامه ریز آینده نگر و یک انجام دهنده کوتاه نگر است و دقیقاً به همین دلیل تناقض بین زمانی انتخاب‌ها رخ می‌دهد.

6. Chung and Herrnstein, 1967

7. Ainslie, 1975



اقتصادی خودکنترلی تالر و شفرین (۱۹۸۱) دارد (شیائو و پورتو، ۲۰۱۹). در اصطلاح اقتصادی، سوگیری به حال، شکل خاصی از غیرمنطقی بودن است، زیرا بر تناقض زمانی انتخاب‌ها دلالت دارد (گیل و همکاران<sup>۱</sup>، ۲۰۱۸). در اصطلاح کلی، سوگیری به حال به صورت تمایل به داشتن پاداش‌های ناچیز در زمان حال، به جای پاداش‌های بزرگتر در زمان آینده تعریف می‌شود. این تمایل اغلب به عنوان یک شکل افراطی از بی‌حوصلگی یا ترجیح قوی برای نتایج فوری به جای نتایج دیر هنگام بیان می‌شود (دیرر<sup>۲</sup>، ۲۰۲۰).

## ۲-۲- ارتباط بین سوگیری به حال و رفتارهای مالی

مخارج و پس انداز: به طور معمول در پژوهش‌های نظری و تجربی رفتار مصرفی ناشی از سوگیری به حال افراد در کنار رفتار پس انداز افراد تجزیه و تحلیل می‌شود. تالر و شفرین (۱۹۸۱) مفهوم سوگیری به حال در پس انداز را از طریق رفتار پس انداز فردی تشریح می‌کنند. با توجه به اینکه افراد تمایل زیادی به خرج کردن پول در زمان فعلی داشته و پاداش‌های فوری را ترجیح می‌دهند، ذهنیت آن‌ها این است که می‌توانند راه‌های دیگری برای پس انداز پول در آینده پیدا کنند و همین باعث می‌شود بلافاصله پول را خرج کنند. مصرف‌کنندگان دچار سوگیری به حال، هزینه کردن را به پس انداز ترجیح می‌دهند (چن<sup>۳</sup>، ۲۰۲۲) و متعاقب آن کمتر احتمال دارد پس انداز داشته باشند و یا برای زمان بازنشستگی به میزان قابل توجهی پس انداز کنند (هورن و کیس<sup>۴</sup>، ۲۰۲۰، براون و پرویترو<sup>۵</sup>، ۲۰۱۴). اما در رفتار اقتصادی، فرد تمایل به پس انداز و به نوعی صرفه‌جویی در هزینه دارد و این موضوع بیانگر آن است که هرچقدر حال‌گرایی افراد کمتر باشد تمایل به صرفه‌جویی در هزینه‌ها توسط فرد بیشتر است و بالعکس.

استقراض: نتایج پژوهش‌های (لایسون<sup>۶</sup>، ۱۹۹۷ و فهر<sup>۷</sup>، ۲۰۰۲، هایدووز و کوزگی<sup>۸</sup>، ۲۰۰۸)<sup>۹</sup>

1. Gill et al.

2. Direr

3. Chen

4. Horn and Kiss

5. Brown and Previtro

6. Laibson

7. Fehr

8. Heidhues and Koszegi

۹. توضیح کامل‌تر در پژوهش میر و اسپرینگر (۲۰۱۰) ذکر شده است.

نشان می‌دهد که سوگیری به حال منجر به استقراض و گرفتن وام بیشتر می‌شود، در راستای همین نظریات میر و اسپرینگر (۲۰۱۰) نشان می‌دهند که افراد دارای سوگیری به حال سطوح بدهی بالاتری در حساب‌های خود دارند، به طوری که نشان می‌دهند د ستر سی آنی به اعتبار ارائه شده توسط کارت‌های اعتباری دارای قابلیت بدهکار شدن حساب، افراد دچار سوگیری به حال را به قرض گرفتن بیشتر سوق می‌دهد.

مدیریت پول: مدیریت پول به مواردی همچون به تعویق نیانداختن پرداخت‌های روزمره، داشتن برنامه‌ریزی قبلی برای برنامه‌های بلندمدت، عادت به نوشتن دخل و خرج و جستجوی اطلاعات در خصوص کالاها اشاره دارد (شیائو و پورتو، ۲۰۱۹). از آنجا که مفهوم به تعویق انداختن، همسو با سوگیری به حال است افرادی که در مسائل مالی پرداخت به موقع را به تعویق می‌اندازند دچار سوگیری به حال هستند. افراد دچار سوگیری به حال به دلیل توجه به رضایت آنی و نه بلندمدت، رفتار برنامه‌ریزی بلندمدت کمتری از خود نشان می‌دهند. به عنوان نمونه، گودا و همکاران (۲۰۱۹) نشان می‌دهند سوگیری به حال بر رفتار برنامه‌ریزی برای بازنشستگی تأثیر گذار است. به طور کلی، افرادی که در خرج کردن پول برنامه‌ریزی معینی ندارند، اطلاعات خود را به روز نمی‌کنند؛ به همین خاطر، کمتر به مقوله مدیریت پول توجه می‌کنند.

### ۳- پیشینه پژوهش

تاکنون موضوع اکثر پژوهش‌های داخلی شناسایی سوگیری در رفتار و تصمیمات معاملاتی سرمایه‌گذاران بورس اوراق بهادار در شهرهای مختلف بوده است (به عنوان نمونه: سعادت زاده حصار و همکاران، ۱۴۰۰، کوه کن و همکاران، ۱۴۰۰). موضوع پژوهش نظری پور و رحمانی (۱۴۰۱) بررسی نقش حسابداری ذهنی در مخارج افراطی خانوار است که به دلیل پرداختن به نقش تقویت خودکنترلی در مخارج غیرضرور، نقطه مقابل پژوهش حاضر است.

بررسی ارتباط سوگیری به حال با رفتارهای مالی افراد در زمینه‌های مختلف (نه فقط در چهارچوب سرمایه‌گذاری در بورس) بیشتر موضوع مطالعه‌های خارجی بوده که نتایج این پژوهش‌ها نشان می‌دهد که سوگیری به حال تأثیر بسزایی در رفتارهای مالی همچون مخارج، استقراض، پس انداز و مدیریت پول و غیره دارد.

فاگرستروم و هانتولا<sup>۱</sup> (۲۰۱۳) با استفاده از یک مدل مطلوبیت با تنزیل هذلولی<sup>۲</sup>، ۲۱ شرکت‌کننده را در نظر گرفته‌اند که برای یک برند جدید تلفن همراه دو انتخاب دارند، یا انتخاب کنند که پول خود را پس‌انداز کرده و در آینده تلفن همراه را دریافت کنند یا اینکه اکنون تلفن همراه را به صورت اعتباری دریافت کنند. نتایج نشان داده است که دانش‌آموزان حاضر بودند به جای اینکه منتظر صرفه‌جویی در هزینه و خرید گوشی بدون بهره بنشینند، هزینه‌ای با بهره بالا پردازند (نزدیک به ۴۰٪). این داده‌ها نشان داده که در برخی موارد دسترسی فوری به یک محصول بسیار مطلوب مانند تلفن همراه ممکن است باعث هزینه‌های اعتباری با نرخ بهره بسیار بالا شود. آن تعدادی که دسترسی فوری را ترجیح نمی‌دادند معمولاً از کارت اعتباری استفاده نمی‌کردند.

پیگولم و ریونی<sup>۳</sup> (۲۰۱۵) سوگیری به حال در تصمیمات سیاستمداران برای تصویب بودجه دولت در مجلس ملی را مورد بررسی قرار داده‌اند، آنها به این نتیجه دست یافتند که سوگیری به حال در تصمیمات بودجه سیاستمداران وجود دارد، به این صورت که تمایل دارند هزینه‌های جاری دولت را افزایش دهند و تصور می‌کنند این رویکرد یک دیدگاه بین‌زمانی بی‌نقص است و بدین ترتیب تمایل دارند که تصمیمات کاهش هزینه‌های دولت را در دوره‌های بعدی اجرایی کنند. این نتیجه تبیین‌کننده مشکلات خودکنترلی و آینده‌نگری ضعیف سیاستمداران است.

گارلینگ و همکاران<sup>۴</sup> (۲۰۲۰) به بررسی این سوال می‌پردازند که تنزیل زمانی سوگیری به حال اندازه‌گیری شده با معیارهای احساس کمبود مالی<sup>۵</sup>، نگرش نسبت به استقراض و مشارکت مالی و دانش، چگونه احتمال استقراض جوانان را برای خرید محصولات مصرفی مورد نظر تعیین می‌کند. نتایج نشان داده است که کمبود منابع مالی (که موجب سوگیری به حال در افراد می‌شود)

1. Fagerström and Hantula

2. در پژوهش نامبرده تنزیل هذلولی همان مفهوم سوگیری به حال است؛ یعنی تمایل به پاداش‌های فوری و کوچک به جای پاداش‌های بلندمدت و بزرگتر.

3. Piguillem and Riboni

4. Gärling et al.

5. Feelings of Financial Deficit

احتمال استقراض را افزایش می‌دهد. هر دو مشارکت و دانش مالی و نگرش منفی نسبت به استقراض نیز انتخاب ماه‌های پرداخت اقساط را کاهش داده و در نتیجه هزینه بازپرداخت ماهانه افزایش پیدا کرده است.

کاپلر و پنگل (۲۰۲۱) برای توضیح سوگیری به حال افراد با استفاده از داده‌های یک سرویس مالی آنلاین نشان داده‌اند که بسیاری از مصرف‌کنندگان به بازپرداخت بدهی خود پایبند نیستند. نتایج همچنین نشان می‌دهد سوگیری و ساده‌لوحی بیشتر منجر به این شده است که مصرف‌کنندگان به بازپرداخت بدهی پایبندی ضعیف‌تری داشته باشند، به علاوه، مخارج مصرفی افراد به دریافت حقوق حساس بوده است که این بیانگر بی‌صبری افراد دچار سوگیری به حال در کوتاه مدت است و این حساسیت به منابع موجود تنها برای افرادی که از بی‌صبری خود در آینده آگاه هستند، کاهش پیدا کرده است.

آهن و نام<sup>۱</sup> (۲۰۲۲) با بکارگیری یک نمونه داخلی از مصرف‌کنندگان، به بررسی تاثیر پرداخت از طریق تلفن همراه بر رفتارهای مالی به ویژه خرج کردن پول بیش از توان مالی فرد می‌پردازند. در این پژوهش، خرج کردن بیش از توان مالی در پرداخت‌های اعتباری، به بدهکار کردن حساب بانکی و اعتباری فرد تا زمان شارژ کردن حساب در دوره بعدی اشاره دارد. یافته‌های این پژوهش نشان داد که کاربران پرداخت‌کننده از طریق تلفن همراه بیشتر از کاربرانی که از سایر روش‌های پرداخت استفاده می‌کنند، بدهکاری در حساب دارند. همچنین با در نظر گرفتن نقش تعدیل‌کننده دانش مالی، آن‌ها دریافتند که افزایش دانش مالی افراد به تشدید مصرف بیش از توان درآمدی و عدم مدیریت پول منجر می‌شود.

چاولا و سوک<sup>۲</sup> (۲۰۲۳) با بررسی وضعیت سوگیری به حال فردی و قدرت چانه‌زنی زوج‌ها از طریق منابع اقتصادی، الگوی پس‌انداز خانوارهای چینی را توضیح می‌دهند. در مدل این پژوهش پس‌انداز خانوار تابع ترجیحات چانه‌زنی و ترجیحات مخارج خانوار است. منابع اقتصادی (دارایی و درآمد) زنان به عنوان معیار قدرت چانه‌زنی در نظر گرفته شدند. نتایج پژوهش نشان داده است که، هرچقدر قدرت چانه‌زنی (به لحاظ منابع اقتصادی؛ دارایی و درآمد) زنان بیشتر باشد،

1. Ahn and Nam

2. Chawla and Svec

پس انداز خانوار بالاتر است. اما ترجیحات مصرف در زمان حال توسط زنان تاثیر منفی بر پس انداز خانوار (زمانیکه زنان درخصوص پس انداز قدرت تصمیم دارند) دارد. این تاثیر منفی، سوگیری به حال در رفتار مالی زنان در خانوار تایید می‌کند.

آیکینک و همکاران<sup>۱</sup> (۲۰۲۳) با انجام یک مطالعه مقطعی در میان سه گروه از کودکان، نوجوانان و بزرگسالان، به بررسی تاثیر سن بر انتخاب‌های بین زمانی پرداخته‌اند. آن‌ها همچنین به بررسی میزان تاثیر ساختار انتخاب بین زمانی (تغییر در تاخیرها، پاداش نسبی و پاداش مطلق) بر انتخاب پاداش در گروه‌های سنی می‌پردازند. یافته‌های پژوهش نشان داده است که، سوگیری به حال در بین گروه‌های سنی متفاوت است. کودکان و نوجوانان انتخاب‌های با فوریت بیشتر را نسبت به بزرگسالان ترجیح می‌دهند. ساختار انتخاب بین زمانی بر انتخاب پاداش مورد انتظار در هر گروه سنی تاثیر گذار است.

#### ۴- مدل پژوهش

با استفاده از روش شیائو و پورتو (۲۰۱۹)، در ابتدا برای کاهش تعداد متغیرها و نامگذاری متغیرهای وابسته با توجه به مفهوم رفتارهای مالی از تحلیل عاملی اکتشافی استفاده می‌شود. بعد از شناسایی عامل‌ها به عنوان متغیرهای رفتارهای مرکب مالی، میانگین ساده رفتارهای مالی (در هر کدام از عامل‌ها) به عنوان داده‌های نهایی متغیرهای وابسته در نظر گرفته می‌شوند. سپس برای تجزیه و تحلیل ارتباط بین متغیرها از روش حداقل مربعات معمولی استفاده می‌شود. برای هر متغیر رفتار مالی به عنوان متغیر وابسته، از سه مدل استفاده می‌شود. در مدل (۱)، تنها از متغیر سوگیری به حال به عنوان متغیر مستقل استفاده می‌شود. در مدل (۲)، متغیر مجذور سوگیری به حال برای تشخیص وجود الگوی غیرخطی اضافه شده است. در مدل (۳)، برای بررسی اثر متغیرهای کنترلی تعدادی متغیر کنترلی به مدل اضافه شده است. ذکر این نکته ضروری است که، گزارش نتایج در بخش برآورد مدل براساس شماره گذاری مدل‌های (۱) و (۲) و (۳) است و مدل (۳) به عنوان مدل نهایی در نظر گرفته می‌شود؛ بدین معنی که در صورت معنی دار نشدن هر کدام از متغیرها، آن‌ها از مدل نهایی حذف می‌شوند. به عبارت دیگر، ممکن است در تحلیل‌ها عینا نتایج مدل (۳) گزارش نشود،

<sup>۱</sup>. Ikin et al.

اما به دلیل حضور متغیرهای کنترلی معنی‌دار تحت عنوان مدل (۳) نامگذاری شوند.

$$FB = a + b * PB + \varepsilon \quad (۱)$$

$$FB = a + b * PB + c * BP^2 + \varepsilon \quad (۲)$$

$$FB = a + b * PB + c * BP^2 + D * X + \varepsilon \quad (۳)$$

که در آن رفتار مالی،  $PB$  سوگیری به حال،  $BP^2$  مجذور سوگیری به حال،  $X$  بردار متغیرهای کنترلی،  $\varepsilon$  جمله خطا.  $a$ ،  $b$ ،  $c$ ،  $D$  ضرایبی هستند که باید برآورد شوند. حداکثر یا حداقل مقدار  $PB$  را می‌توان پس از برآورد ضرایب محاسبه کرد. به عنوان مثال، برای مدل (۳) رابطه (۴) محاسبه می‌شود.

$$Max \text{ or } Min \text{ of } FB = -b/2c \quad (۴)$$

برای تجزیه و تحلیل داده‌ها از نرم‌افزار استاتا ۱۷ استفاده شده است.

#### ۴-۱- متغیرهای پژوهش

متغیرهای وابسته: براساس چهارده رفتار مالی و بنابر تحلیل عاملی اکتشافی به پنج متغیر؛ رفتار مدیریتی، رفتار بی‌صبرانه، رفتار ساده لوحانه (براساس شیائو و پورتو، ۲۰۱۹)، رفتار صرفه‌جویی و رفتار استقراضی طبقه‌بندی می‌شوند. اما به طور کلی، چهارده رفتار مالی شامل چهار رفتار خرج کردن: ترجیح خرج کردن به جای پس انداز، خرج کردن آنی پول، تمایل به خرج کردن بدون برنامه‌ریزی و در نظر گرفتن مقرون به صرفه بودن هنگام خرید کالا. سه رفتار استقراضی شامل تمایل به وام با توجه به وضعیت درآمدی فعلی، تمایل به وام در صورت کم بودن نرخ بهره مورد انتظار و تمایل به استقراض از طریق کارت به کارت کردن پول از طریق اقوام و آشنایان. پنج رفتار مدیریت پولی شامل پرداخت به موقع قبوض، تنظیم خرج براساس درآمد تا آخر ماه، داشتن برنامه مالی بلندمدت (مثل قسط وام، بازنشستگی و آینده فرزندان و غیره)، جستجوی اطلاعات و مقایسه هنگام انتخاب و خرید کالا، داشتن عادت تنظیم دخل و خرج (یادداشت حسابداری). دو رفتار مربوط به سرمایه‌گذاری شامل فرصت سرمایه‌گذاری براساس نرخ بازده ۵۰ درصد توسط تبلیغات و فرصت سرمایه‌گذاری براساس بازده ۵۰ درصد توسط اقوام و دوستان. همه سوالات مربوط به رفتار مالی، به غیر از دو سوال فرصت سرمایه‌گذاری ۵۰ درصد و یک سوال تمایل به گرفتن وام با توجه به وضعیت فعلی، به شکل میزان موافقت در یک مقیاس

لیکرت پنج درجه‌ای (کاملاً مخالفم (کد=۱)، مخالفم (کد=۲)، نظری ندارم (کد=۳)، موافقم (کد=۴) و کاملاً موافقم (کد=۵) اندازه‌گیری شدند. دو سوال مرتبط با فرصت سرمایه‌گذاری به صورت بله (کد=۵)، خیر (کد=۱) و پس از کسب اطلاعات بیشتر درمورد پروژه سرمایه‌گذاری می‌کنم (کد=۳) اندازه‌گیری شد. یک سوال مرتبط با تمایل به وام به صورت بسیار مایل (کد=۵)، مایل (کد=۴)، نظری ندارم (کد=۳)، تمایل ندارم (کد=۲) و بسیار بی‌تمایل (کد=۱) اندازه‌گیری شد.

متغیر مستقل: متغیر سوگیری به حال است که با این سوال اندازه‌گیری شد که «من تمایل دارم بیشتر در زمان حال زندگی کنم و به آینده فکر نکنم»، آزمودنی‌ها در یک مقیاس لیکرت پنج درجه‌ای به این سوال پاسخ دادند. این سوال میزان حال‌گرایی افراد را اندازه‌گیری می‌کند.

متغیرهای کنترلی: شامل سن: ۱۸ تا ۳۰، ۳۱ تا ۴۰، ۴۱ تا ۵۰، ۵۱ تا ۶۰ و بالاتر از ۶۰ (به ترتیب کد ۱ تا ۵)، درآمد ماهیانه: زیر ۱۵ میلیون تومان، ۱۵ تا ۳۰، ۳۱ تا ۴۵ و بالاتر از ۴۵ میلیون تومان (به ترتیب کد ۱ تا ۴)، جنسیت به صورت زن (=۰) و مرد (=۱) و تحصیلات (دیپلم، فوق دیپلم، لیسانس، فوق لیسانس و دکتر) به ترتیب کد ۱ تا ۵ اندازه‌گیری شدند.

## ۵- داده‌های پژوهش

نمونه مورد بررسی از طریق نمونه‌گیری در دسترس با استفاده از پرسشنامه کاغذی در بین اعضای هیئت علمی و کارکنان دانشگاه ایلام بوده است. ۲۰۲ نفر از اعضای هیئت علمی و کارکنان دانشگاه سوال‌های پرسشنامه را تکمیل کردند. سوال‌های پرسشنامه شامل سوال‌هایی در مورد میزان حال‌گرایی فرد و مجموعه‌ای از چهارده رفتار مالی و همچنین اطلاعات تکمیلی فرد (سن، جنسیت، وضعیت تاهل، میزان درآمد ماهیانه و تحصیلات) بوده است.

## ۶- نتایج پژوهش

در این بخش در ابتدا آمار توصیفی همه متغیرهای پژوهش شرح داده می‌شود، سپس نتایج تحلیل عاملی اکتشافی برای ایجاد متغیرهای ترکیبی جدید ارائه خواهد شد. در نهایت، نتایج برآورد مدل‌های پژوهش تجزیه و تحلیل خواهد شد.

### ۶-۱- آمار توصیفی

به طور کلی ۴۶ درصد نمونه در طیف سنی ۳۱ تا ۴۰ سال و ۳۸ درصد نمونه در طیف سنی

۴۱ تا ۵۰ سال هستند. ۶۲ درصد نمونه را مردان تشکیل دادند. ۷۷ درصد نمونه متاهل هستند. ۶۶ درصد نمونه درآمد بین ۱۵ تا ۳۰ میلیون تومان دارند. ۴۳ درصد مدرک فوق لیسانس و ۳۷ درصد مدرک دکترا دارند. میانگین متغیر سوگیری به حال نشان می‌دهد که سوگیری به حال در افراد بالاتر از میانگین است. براساس آمار توصیفی تمایل به رفتار استقرایی در آزمودنی‌ها وجود دارد به طوری که میانگین تمایل به وام براساس وضعیت مالی فعلی در افراد ۱۳/۵ است و تمایل به وام با نرخ بهره کمتر از حد مورد انتظار در افراد ۴/۰۲ است. این نتیجه برخلاف حد میانگین پژوهش شیائو و پورتو (۲۰۱۹) است که در نمونه آنها تمایل زیادی به گرفتن وام وجود نداشت. به طور کلی نمرات رفتارهای مالی بالاتر از حد میانگین هستند، به غیر از تمایل به استقراض از طریق کارت به کارت کردن پول توسط اقوام یا دوستان و همچنین سرمایه‌گذاری براساس بازده ۵۰ درصد براساس یک تبلیغ (آگهی).

جدول ۱: آمار توصیفی کل متغیرها (N=۲۰۲)

متغیرها	میانگین	انحراف معیار	حداقل	حداکثر
سن (کلی)	۲/۴۶	۰/۷۴	۱	۴
سن: ۱۸ تا ۳۰ سال	۰/۰۷	۰/۲۶	۰	۱
سن: ۳۱ تا ۴۰ سال	۰/۴۶	۰/۵	۰	۱
سن: ۴۱ تا ۵۰ سال	۰/۳۸	۰/۴۸	۰	۱
سن: ۵۱ تا ۶۰ سال	۰/۰۷	۰/۲۷	۰	۱
جنسیت (مرد)	۰/۶۲	۰/۴۸	۰	۱
وضعیت تاهل	۰/۷۷	۰/۴۱	۰	۱
وضعیت درآمد (کلی)	۱/۳۶	۰/۵۵	۱	۳
درآمد زیر ۱۵ میلیون تومان	۰/۶۶	۰/۴۷	۰	۱
درآمد ۱۵ تا ۳۰ میلیون تومان	۰/۲۹	۰/۴۵	۰	۱
درآمد ۳۱ تا ۴۵ میلیون تومان	۰/۰۳	۰/۱۸	۰	۱
تحصیلات (کلی)	۴/۱۳	۰/۸۲	۱	۵
تحصیلات: دیپلم	۰/۰۱۴	۰/۱۲	۰	۱
تحصیلات: فوق دیپلم	۰/۰۰۴۹	۰/۰۷	۰	۱
تحصیلات: لیسانس	۰/۱۷	۰/۳۸	۰	۱
تحصیلات: فوق لیسانس	۰/۴۳	۰/۴۹	۰	۱
تحصیلات: دکترا	۰/۳۷	۰/۴۸	۰	۱
سوگیری به حال	۲/۸۶	۱/۲۹	۱	۵
مقرون به صرفه	۴/۰۳	۰/۹۰	۱	۵



متغیرها	میانگین	انحراف معیار	حداقل	حداکثر
بدون برنامه بودن	۳/۷۴	۱/۰۶	۱	۵
پرداخت به موقع قبوض	۳/۹۹	۱/۱۳	۱	۵
برنامه مالی بلندمدت	۳/۶۳	۱/۰۸	۱	۵
تنظیم خرج مطابق با درآمد	۳/۴۷	۱/۱۸	۱	۵
جمع‌آوری اطلاعات	۳/۸۴	۰/۹۶	۱	۵
حساب کتاب	۳	۱/۲۷	۱	۵
رضایت از خرج	۳/۲۵	۱/۲۳	۱	۵
خرج کردن فوری	۳/۱۰	۱/۲۹	۱	۵
وام انتظاری	۴/۰۲	۱/۰۸	۱	۵
تمایل به وام گرفتن	۳/۵	۱/۳۲	۱	۵
کارت به کارت	۲/۰۶	۱/۰۷	۱	۵
سرمایه‌گذاری بر اساس تبلیغ آگهی	۲/۱۶	۱/۳۰	۱	۵
سرمایه‌گذاری بر اساس تبلیغ اقوام و دوستان	۲/۶۰	۱/۳۸	۱	۵

منبع: یافته‌های پژوهش

## ۶-۲- نتایج تحلیل عاملی اکتشافی

تحلیل عاملی اکتشافی بر روی پاسخ‌های ۲۰۲ نفر از نمونه حاضر، با استفاده از روش تجزیه مولفه‌های اصلی و چرخش واریماکس انجام شد. قبل از روش تحلیل عاملی لازم بود که در ابتدا از بالا بودن ضرایب همبستگی نمره سوال‌های پرسشنامه اطمینان حاصل شود. به همین منظور، شاخص‌های کفایت نمونه‌گیری کایزر، مایر و اوکلین و آزمون کرویت بارتلت بررسی شد. نتایج در جدول (۲) نشان می‌دهد که مقدار شاخص KMO، ۰/۶۲ است که قابل قبول است. مقدار قابل قبول برای شاخص KMO، بیشتر از ۰/۶ است. به علاوه، مقدار آماره کای اسکوئر برای آزمون کرویت بارتلت ۵۰۷/۳۶۷ و با درجه آزادی ۹۱ معنی‌دار است. بنابراین، کفایت نمونه‌گیری برای تحلیل عاملی اکتشافی رعایت شده است و انجام تحلیل عاملی قابل توجیه است.

### جدول ۲: نتایج آزمون‌های کفایت نمونه‌گیری و کرویت بارتلت

آزمون KMO	آزمون کرویت بارتلت	درجه آزادی	سطح معنی‌داری
۰/۶۲	$\chi^2 = 499/993$	۹۱	۰/۰۰

منبع: یافته‌های پژوهش

نتایج تحلیل به شناسایی ۵ عامل منجر شد که در مجموع ۶۰/۰۱ درصد از واریانس کل سوال‌های رفتارهای مالی را تبیین می‌کنند. از آن‌جا که مقدار واریانس کل بیشتر از ۶۰ درصد به

عنوان ملاک تعیین تعداد مولفه‌ها در نظر گرفته می‌شود<sup>۱</sup> (حسینی و همکاران، ۱۴۰۰). عدد ۵ به عنوان تعداد نهایی عامل‌ها (همان متغیرهای وابسته) در نظر گرفته شد.

جدول ۳: مولفه‌های (متغیرهای وابسته) مستخرج از تحلیل عاملی رفتارهای مالی

استخراج بعد از چرخش واریماکس (کایزر نورمال)			استخراج اولیه			متغیرهای وابسته
درصد تجمعی	درصد واریانس	مقدار ویژه	درصد تجمعی	درصد واریانس	مقدار ویژه	
۱۵/۹۹	۱۵/۹۹	۲/۲۳	۱۹/۳۷	۱۹/۳۷	۲/۷۱	رفتار مدیریتی
۲۸/۵۱	۱۲/۵۲	۱/۷۵	۳۲/۰۱	۱۲/۶۴	۱/۷۶	رفتار ساده لوحانه
۴۰/۷۹	۱۲/۲۸	۱/۷۱	۴۳/۹۱	۱۱/۹۰	۱/۶۶	رفتار بی‌صبرانه
۵۲/۲۱	۱۱/۴۲	۱/۵۹	۵۲/۸۰	۸/۸۹	۱/۲۴	رفتار استقرایی
۶۰/۰۱	۷/۸۰	۱/۰۹	۶۰/۰۱	۷/۲۱	۱/۰۰	رفتار صرفه‌جویی

منبع: یافته‌های پژوهش

در مرحله بعد، بارهای عاملی هر کدام از جملات رفتارهای مالی در جدول ۴ ارائه می‌شود. برای اختصاص هر سوال به یک مولفه (متغیر وابسته) بارهای عاملی بیشتر از ۰/۴ در نظر گرفته شد. چهارده جمله مبین رفتار مالی به پنج عامل که در واقع همان پنج متغیر وابسته هستند تحت عناوین؛ رفتار مدیریتی، رفتار ساده لوحانه، رفتار بی‌صبرانه، رفتار استقرایی و رفتار صرفه‌جویی استخراج شدند. به غیر از رفتار صرفه‌جویی که تک‌گویه در نظر گرفته شد، هر کدام از متغیرهای وابسته از طریق میانگین ساده رفتارها استخراج شدند.

همان‌طور که در ابتدای بخش معرفی مدل پژوهش توضیح داده شد، نامگذاری با توجه به مفاهیم رفتارها و همچنین تاحدی منطبق با نامگذاری شیائو و پورتو (۲۰۱۹) است. دو رفتار پرداخت قبوض و داشتن برنامه مالی بلندمدت در مطالعه شیائو و پورتو (۲۰۱۹) به دلیل اینکه در ذیل رفتار مدیریتی قرار نگرفتند به عنوان رفتار محتاطانه نامگذاری شدند اما در مطالعه حاضر این رفتار در زیرمجموعه رفتار مدیریتی قرار گرفت. بنابراین رفتار مدیریت پولی در این پژوهش وسیع‌تر از رفتارهای شناسایی شده در مطالعه شیائو و پورتو (۲۰۱۹) است و یافته جدید این پژوهش

<sup>۱</sup> برای شناسایی عامل‌های نهایی در تحلیل عاملی اکتشافی معمولاً چندین روش وجود دارد: یکی از این روش‌ها معیار واریانس تجمعی تبیین شده در تحلیل عاملی است، میزان این معیار باید حداقل ۶۰ درصد واریانس عامل‌ها را تبیین کند و این میزان تعداد مولفه‌های قابل قبول را مشخص می‌کند.

محسوب می‌شود.

جدول ۴: ماتریس بارهای عاملی رفتارهای مالی روی مولفه‌های (متغیرهای وابسته) استخراج شده

سوال	رفتار مدیریتی	رفتار ساده‌لوحانه	رفتار بی‌صبرانه	رفتار استقراضی	رفتار صرفه‌جو
برنامه مالی بلندمدت	۷۰/۹۳				
تنظیم دخل و خرج	۷۰/۱۰				
جمع‌آوری اطلاعات	۶۵/۳۱				
حساب‌کتاب	۶۰/۲۷				
پرداخت قیوض	۵۵/۲۰				
فرصت سرمایه‌گذاری ۵۰ درصد توسط آگهی		۸۶/۱۲			
فرصت سرمایه‌گذاری ۵۰ درصد توسط دوستان		۸۳/۲۳			
کارت به کارت		۴۵/۶۳			
خرج کردن فوری			۸۷/۷۱		
رضایت از خرج			۸۱/۲۳		
تمایل به وام				۷۶/۲۸	
وام انتظاری				۷۴/۱۹	
بدون برنامه بودن				۵۷/۶۲	
صرفه‌جویی در هزینه					۷۶/۶۷

منبع: یافته‌های پژوهش

از آنجایی که در سرمایه‌گذاری بر اساس بازده ۵۰ درصد بر اساس آگهی یا توصیه اقوام و دوستان، چنین نرخ بازدهی در بازار وجود ندارد، این دو رفتار مشابه شیائو و پورتو (۲۰۱۹) به عنوان رفتار ساده‌لوحانه نامگذاری شد (شیائو و پورتو، ۲۰۱۹). دو رفتار خرج کردن فوری و رضایت از خرج کردن، چون به دلیل تنزیل زمانی بوجود می‌آیند، بازتابی از رفتار بی‌صبرانه شناخته می‌شوند و مشابه شیائو و پورتو (۲۰۱۹) نامگذاری شده است. اما دو رفتار تمایل به وام و وام انتظاری به عنوان رفتار استقراضی نامگذاری شد و به عنوان یک عامل جدید در نظر گرفته شد. رفتار استقراضی در مطالعه شیائو و پورتو (۲۰۱۹) شناسایی نشد چون در نمونه آنها تمایل به وام در افراد وجود نداشت. رفتار صرفه‌جویی به دلیل بارعاملی زیاد حذف نشده است و به عنوان تک رفتار در تحلیل‌های بعدی تفسیر می‌شود و مرکب از میانگین چند رفتار مالی نیست، این عامل جدید است و در مطالعه شیائو و پورتو (۲۰۱۹) شناسایی نشده است. به دلیل اینکه دو رفتار (کارت

به کارت کردن پول و بدون برنامه بودن) از چهارده رفتار مالی در ذیل مفهوم غالب رفتارهای مالی مرکب قرار نگرفتند و تفسیر آن‌ها سخت بود از تجزیه و تحلیل‌ها در مراحل بعدی حذف شدند.

### ۶-۳- نتایج برآورد

در این بخش نتایج برآورد متغیر سوگیری به حال و رفتارهای مالی (مدیریتی، بی صبرانه و صرفه‌جویی) به شکل مجزا مورد تجزیه و تحلیل قرار می‌گیرد.

#### ۶-۳-۱- سوگیری به حال و رفتار مدیریتی

در ابتدا ارتباط بین سوگیری به حال و رفتار مدیریتی بررسی می‌شود. نتایج در جدول ۵ ارائه شده است. نتایج حاصل از برآورد مدل ۱ در جدول ۵ نشان می‌دهد که بین سوگیری به حال و رفتار مدیریت پولی ارتباط منفی و معنی‌دار وجود دارد. این بدین معنی است که هرچه سوگیری به حال در افراد بیشتر باشد، افراد رفتار مدیریت پولی ضعیف‌تری از خود نشان می‌دهند. پرداخت قبوض خود را به تعویق می‌اندازند، عادت به حساب کتاب کمتری دارند، تمایل کمتری به برنامه مالی بلندمدت دارند و کم خرج بودن را ترجیح نمی‌دهند، برای انتخاب محصولات مالی فوری تصمیم می‌گیرند و کمتر به جستجوی اطلاعات می‌پردازند. برآورد مدل ۲ در حضور متغیر مجذور سوگیری به حال این ارتباط را نشان نمی‌داد و از ذکر آن در نتایج صرفه نظر شد. برآورد مدل ۳ همه متغیرها وارد شدند و متغیرهای بدون اثر معنی‌دار از مدل حذف شدند. نتایج در حضور متغیرهای معنی‌دار در جدول ۵ ارائه شده است. نتایج برآورد مدل نهایی (۳) نشان می‌دهد ارتباط منفی و معنی‌دار بین رفتار مدیریتی و سوگیری به حال وجود دارد. این نتیجه در دو مرحله این ارتباط را تایید کرده است اما در مطالعه شیائو و پورتو (۲۰۱۹) فقط در یک مرحله بدون حضور متغیرهای دیگر، این ارتباط تایید شد. بنابراین نتیجه حاصل شده در این مطالعه استحکام بیشتری دارد. در پژوهش‌های داخل ایران این ارتباط تا به حال بررسی نشده است. اما در مقایسه با پژوهش‌ها خارجی، یافته‌های پژوهش‌ها پیشین خارجی نیز ارتباط منفی بین سوگیری به حال و رفتار مدیریتی را نشان می‌دهند. پالامیتا و همکاران<sup>۱</sup> (۲۰۱۶)، به این نتیجه دست یافتند که اعتماد مالی پایین ناشی از سوگیری به حال منجر به رفتار مالی ضعیف در حوزه مدیریت هزینه کرد و

1. Palameta et al.

بدهی می‌شود. بخشی از نتایج مطالعه دهیوی و هادیویدججا<sup>۱</sup> (۲۰۲۲) نشان می‌دهد که سوگیری به حال تاثیر منفی بر رفتار مدیریت مالی دارد. کلارک و میچل<sup>۲</sup> (۲۰۲۲) نشان داده‌اند افرادی که نرخ تنزیل بالاتری داشتند، انعطاف‌پذیری مالی (شاخص مدیریت مالی) کمتری برخوردار بودند. نتایج حاصل از برآورد مدل (۳) نشان می‌دهد، بین تحصیلات و رفتار مدیریتی ارتباط مثبت و معنی‌دار وجود دارد. این نتیجه مبین این موضوع است که افرادی که سطح تحصیلات بالاتری دارند در مقایسه با افرادی که سطح تحصیلات دیپلم داشتند رفتار مدیریت پولی صحیح‌تری از خود نشان می‌دهند. این نتیجه با نتایج پژوهش شیائو و پورتو (۲۰۱۹) و همچنین با یافته‌های پژوهش‌های تجربی مطابقت دارد. در پژوهش‌های داخلی به تاثیر تحصیلات بر رفتار مدیریت پول توجه نشده است اما تاثیر مثبت تحصیلات بر شفافیت گزارشگری مالی (طاهری عابد و همکاران، ۱۳۹۷)، اهمیت معیارهای مالی (نیکبخت و همکاران، ۱۳۹۴) و موارد مشابه بررسی شده است. پژوهش‌های خارجی علاوه بر تاثیر سواد مالی (یا تحصیلات در حوزه مالی) بر نگرش و رفتار مالی، به طور خاص بر تاثیر تحصیلات بر مدیریت پول (ساندرسن و همکاران<sup>۳</sup>، ۲۰۱۶، زولفاریس و همکاران<sup>۴</sup>، ۲۰۲۰، مجید و همکاران<sup>۵</sup>، ۲۰۲۱) توجه داشته‌اند و اکثر پژوهش‌های انجام شده تاثیر مثبت تحصیلات بر رفتار صحیح مالی را گزارش کرده‌اند.

نتایج حاصل از برآورد مدل نشان داد، رفتار مدیریت پولی در مردان در مقایسه با زنان ضعیف‌تر بوده است. پژوهش‌های تجربی در خصوص تاثیر جنسیت بر رفتار مدیریت پولی نتایج متفاوتی را گزارش کرده‌اند. به عنوان نمونه، در ساچیترا و ویجینسکه<sup>۶</sup> (۲۰۱۷) و شیائو و پورتو (۲۰۱۹)، همین نتیجه یافت شده است. در مطالعه مجید و همکاران (۲۰۲۱)، تفاوت معنی‌داری در رفتار مدیریت پولی زنان و مردان مشاهده نشد. اما در داسیلوا و همکاران<sup>۷</sup> (۲۰۲۳)، توانایی مدیریت مالی در مردان بیشتر از زنان گزارش شده است.

1. Dhewi and Hadiwidjaja

2. Clark and Mitchell

3. Sundarasan et al.

4. Zulfaris et al.

5. Majid et al.

6. Sachitra and Wijesinghe

7. Da silva et al.

ضرایب برآورد مدل (۳)، همچنین نشان می‌دهد، افراد متأهل مسائل مالی را به شکل صحیح‌تری مدیریت می‌کنند. در خصوص گروه‌های سنی تنها در بین افراد دارای ۴۱ تا ۵۰ سال اثر معنی‌دار یافت شد. به عبارت دیگر، افراد دارای ۴۱ تا ۵۰ سال در مقایسه با افراد دارای ۱۸ تا ۳۰ سال رفتار مدیریتی ضعیف‌تری دارند. این یافته با شیائو و پورتو (۲۰۱۹) مطابقت دارد اما نتایج دیگری نیز در پژوهش‌ها گزارش شده است، به عنوان نمونه، در مطالعه داسیلوا و همکاران (۲۰۲۳)، در رفتار مدیریت پولی بین گروه‌های سنی تفاوت معنی‌دار مشاهده نشد.

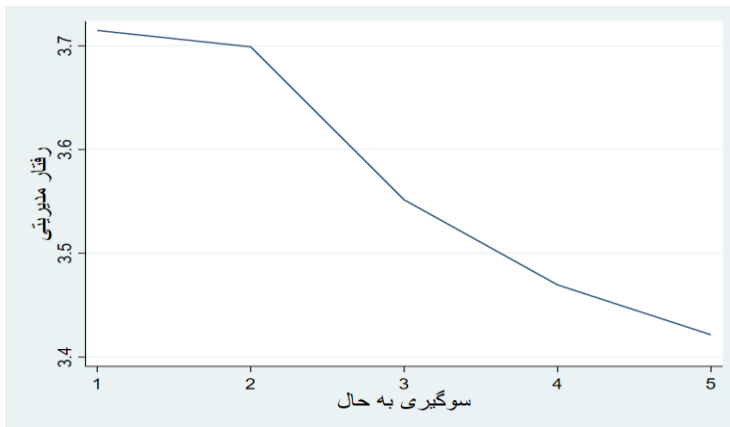
جدول ۵: بررسی ارتباط بین رفتار مدیریتی و سوگیری به حال

مدل ۳			مدل ۱			
$\rho$	Beta	B	$\rho$	Beta	B	
۰/۰۰	---	۲/۸۸	۰/۰۰	---	۳/۸۴	constant
۰/۰۰۶	-۰/۱۸۸ *	-۰/۱۰۸ *	۰/۰۳	-۰/۱۵۲ *	-۰/۰۸۷ *	سوگیری به حال
۰/۰۰۹	۰/۲۰۲ *	۲/۱۴۴ *	---	---	---	تحصیلات: فوق دیپلم
۰/۰۰۱	۰/۷۴۹ *	۱/۴۵۳ *	---	---	---	تحصیلات: لیسانس
۰/۰۰۳	۰/۸۲۷ *	۱/۲۴۰ *	---	---	---	تحصیلات: فوق لیسانس
۰/۰۰۱	۰/۹۰۴ *	۱/۳۸۸ *	---	---	---	تحصیلات: دکترا
۰/۰۸	-۰/۱۲۶ *	-۰/۱۹۳ *	---	---	---	جنسیت (مرد)
۰/۰۷	۰/۱۳۷ *	۰/۲۴۴ *	---	---	---	وضعیت تاهل
۰/۱۵۹	-۰/۲۰۴	-۰/۳۰۳	---	---	---	سن: ۳۱ تا ۴۰ سال
۰/۰۱	-۰/۳۷۳ *	-۰/۵۷۰ *	---	---	---	سن: ۴۱ تا ۵۰ سال
۰/۶۰	-۰/۰۵۲	-۰/۱۴۳	---	---	---	سن: ۵۱ تا ۶۰ سال
۰/۰۰			۰/۰۳			سطح خطای مدل
۰/۱۶			۰/۰۲			$R^2$
۲۰۲			۲۰۲			N
$\rho$	Statistic		$\rho$	Statistic		
---	۶/۱۸		---	۱		آزمون فروض کلاسیک همخطی (VIF)
۰/۸۹	۲۵/۶۵		۰/۴۴	۱/۶۰		آزمون وایت (نوع آماره: $\chi^2$ )
۰/۱۸	۱/۶۳		۰/۲۱	۱/۴۹		آزمون رمزی
۰/۰۰	۳/۷۲		۰/۰۳	۴/۷۸		معنی‌داری کل مدل رگرسیونی

**توضیحات:** گروه مرجع برای تحصیلات و سن به ترتیب دیپلم و سنین ۱۸ تا ۳۰ سال در نظر گرفته شده است. Beta ضرایب استاندارد شده است. \* به معنی داری ضرایب اشاره دارد. معنی‌داری ضرایب در سطوح خطای ۰/۰۱ و ۰/۰۵ و ۰/۱ گزارش شده است. در خصوص آزمون نرمال بودن، قضیه حد مرکزی مبنای قرار داده شد.

منبع: یافته‌های پژوهش

ارتباط منفی بین سوگیری به حال و رفتار مدیریت پولی در نمودار ۱ ارائه شده است، همان‌طور که در نمودار مشخص است، به طور نسبی هر چقدر میزان سوگیری به حال افزایش پیدا می‌کند، رفتار صحیح مدیریتی کاهش می‌یابد.



نمودار ۱: سوگیری به حال و رفتار مدیریتی

منبع: یافته‌های پژوهش

### ۶-۳-۲- سوگیری به حال و رفتار بی‌صبرانه

در مرحله دوم ارتباط بین سوگیری به حال و رفتار بی‌صبرانه بررسی می‌شود. نتایج در جدول ۶ ارائه شده است. نتایج در پژوهش‌های قبلی نشان داده است که هرچقدر صبر افراد بیشتر باشد سوگیری در آنها کمتر است (پورعلی مردان و عسگری، ۱۴۰۱). این موضوع نشان می‌دهد سوگیری به عنوان توضیح‌دهنده رفتار بی‌صبرانه، می‌تواند منجر به صبر کمتر در افراد شده و رفتار بی‌صبرانه را افزایش دهد. بررسی ارتباط بین سوگیری به حال و رفتار بی‌صبرانه در مدل (۱) نشان می‌دهد بین سوگیری به حال و رفتار بی‌صبرانه ارتباط مثبت و معنی‌دار وجود دارد. اما در مدل ۲ در حضور متغیر مجذور سوگیری به حال، برآورد ضریب سوگیری به حال منفی و ضریب مجذور سوگیری یک عدد مثبت را نشان می‌دهد که نشان دهنده یک ارتباط U شکل بین سوگیری به حال و رفتار بی‌صبرانه است.

در مدل ۳ در حضور متغیرهای کنترلی، برآورد ضرایب و همچنین معنی‌داری ضرایب دو متغیر سوگیری به حال و مجذور سوگیری به حال افزایش یافت و ارتباط U شکل حفظ شد.

یافته‌های این پژوهش با یافته‌های پژوهش شیانو و پورتو (۲۰۱۹) و تئوری‌های موجود در مبنای نظری متفاوت است یعنی همخوانی کاملی ندارد؛ سوگیری به حال باید به طور معمول، تاثیر کاملا مثبتی بر رفتار بی‌صبرانه داشته باشد. اما نتایج این مطالعه نشان می‌دهد که این ارتباط U شکل است، البته این ارتباط U شکل، تئوری‌های مرتبط مبنی بر اینکه افراد دچار سوگیری به حال نسبت به سایر مصرف‌کنندگان، احتمالا تمایل بیشتری به خرج کردن دارند، را نقض نمی‌کند بلکه تاحدی تئوری‌های مرتبط را تایید می‌کند. پژوهش‌های تجربی پیشین نیز با در نظر گرفتن مخارج افراطی به عنوان پروکسی رفتار بی‌صبرانه افراد، تاثیر مثبت سوگیری به حال بر بی‌صبری افراد را گزارش کرده‌اند (به نگوین، ۲۰۱۶، بینگر، ۲۰۱۷، کاجلر و پگل، ۲۰۲۱، حسنسن<sup>۱</sup>، ۲۰۲۲ مراجعه شود).

جدول ۶: بررسی ارتباط بین سوگیری به حال و رفتار بی‌صبرانه

مدل ۳			مدل ۲			مدل ۱			
$\rho$	Beta	B	$\rho$	Beta	B	$\rho$	Beta	B	
۰/۰۰	--	۴/۱۱	۰/۰۰	---	۳/۹۰	۰/۰۰	--	۲/۵۸	constant
۰/۰۰۵	-۱/۱۲۷ *	-۰/۹۷۸ *	۰/۰۱۱	-۱/۰۲ *	-۰/۸۸۶ *	۰/۰۰۱	۰/۲۳۸ *	۰/۲۰۶ *	سوگیری به حال
۰/۰۰۱	۱/۳۹۵ *	۰/۱۹۹ *	۰/۰۰۲	۱/۲۷ *	۰/۱۸۳ *	---	---	---	مجدور سوگیری به حال
۰/۰۱۳	-۰/۱۶۸ *	-۰/۴۱۳ *	---	---	---	---	---	---	درآمد: ۱۵ تا ۳۰ میلیون تومان
۰/۳۹۴	۰/۰۵۷	۰/۳۵۱	---	---	---	---	---	---	درآمد: ۳۰ تا ۴۵ میلیون تومان
۰/۰۰			۰/۰۰			۰/۰۰			سطح خطای مدل
۰/۱۳			۰/۰۹			۰/۰۵			$R^2$
۲۰۲			۲۰۲			۲۰۲			N
$\rho$	Statistic		$\rho$	Statistic		$\rho$	Statistic		آزمون فروض کلاسیک
--	۱۸/۳۸		--	۳۵/۳۵		--	۱		همخطی (VIF)
۰/۷۶	۶/۶۰		۰/۸	۸/۳۰		۰/۴۷	۱/۵۰		آزمون وایت (نوع آماره: $\chi^2$ )

<sup>1</sup>. Hensen



آزمون فرم تبعی (رمزی)	۴/۱۷	۰/۰۰	۰/۱۲	۰/۳۲	۰/۲۸	۰/۸۳
معنی‌داری کل مدل رگرسیونی	۱۲/۰۷	۰/۰۰	۱۱/۴	۰/۰۰	۷/۸	۰/۰۰

**توضیحات:** گروه مرجع برای متغیر درآمد، درآمد زیر ۱۵ میلیون تومان است. Beta ضرایب استاندارد شده است. \* به معنی‌داری ضرایب اشاره دارد. معنی‌داری ضرایب در سطوح خطای ۰/۰۱ و ۰/۰۵ و ۰/۱ گزارش شده است. درخصوص آزمون نرمال بودن، قضیه حد مرکزی، مبنا است.

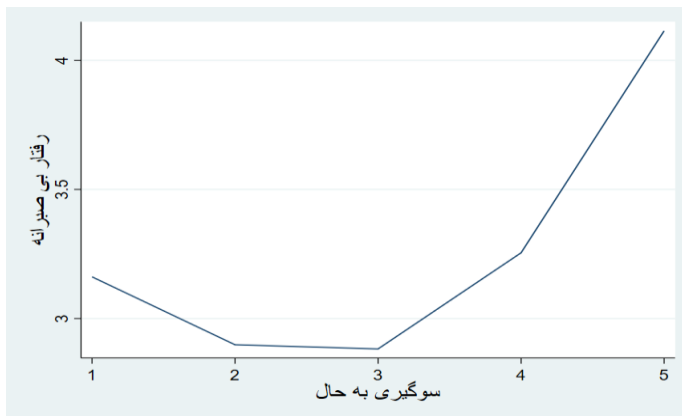
منبع: یافته‌های پژوهش

نتایج در خصوص متغیرهای کنترلی نشان می‌دهد که، یک ارتباط منفی و معنی‌دار بین درآمد ۱۵ تا ۳۰ میلیون تومان و رفتار بی‌صبرانه وجود دارد. این بدان معنی است که در مقایسه با افراد با درآمد زیر ۱۵ میلیون تومان، افرادی که درآمد بالاتری دارند (مشخصاً افراد با درآمد ۱۵ تا ۳۰ میلیون تومان) رفتار بی‌صبرانه کمتری از خود نشان می‌دهند. به عبارت دیگر، افراد با درآمد بالاتر تمایل کمتری به خرج کردن پول خود دارند. این نتیجه با نتایج سایر پژوهش‌های انجام شده در این زمینه مطابقت دارد. کان و اردم<sup>۱</sup> (۲۰۱۳) نشان می‌دهند که درجات سوگیری به حال در گروه‌های مختلف درآمدی متفاوت است. در نمونه آنها، ۲۹/۴ درصد از افراد کم درآمد دچار سوگیری به حال هستند در حالی که فقط ۶/۴ درصد از افراد پر درآمد سوگیری به حال داشتند. بارتوس و همکاران<sup>۲</sup> (۲۰۱۸) با بررسی تاثیر فقر بر بی‌صبری در یک نمونه دریافتند که القای مشکلات مرتبط با فقر درآمدی در ذهن افراد، منجر به مصرف کالا و تأخیر در کار کردن می‌شود. نمودار ۲ ارتباط بین سوگیری به حال و رفتار بی‌صبرانه را نشان می‌دهد. همان‌طور که در نمودار نیز مشخص است یک ارتباط تقریباً U شکل بین سوگیری به حال و رفتار بی‌صبرانه وجود دارد. ارتباط U شکل گویای این مفهوم است که ارتباط بین سوگیری به حال و رفتار بی‌صبرانه در ابتدا منفی و سپس مثبت است. به عبارت دیگر، با افزایش سوگیری به حال تا زمانی که به نقطه عطف می‌رسد، میزان رفتار بی‌صبرانه کاهش می‌یابد و از نقطه عطف به بعد با افزایش سوگیری به حال میزان رفتار بی‌صبرانه افزایش پیدا می‌کند. به عبارت ساده‌تر، در سطوح پایین‌تر سوگیری، در ابتدا با افزایش سوگیری به حال، تمایل به خرج کردن (هزینه‌کرد) کاهش پیدا می‌کند و در سطوح بالاتر سوگیری، با افزایش سوگیری به حال، تمایل به خرج کردن (هزینه‌کرد) افزایش پیدا می‌کند.

1. Can and Erdem

2. Bartos et al.

با استفاده از فرمول (۴) مقدار سوگیری به حال در نقطه عطف، که در آن رفتار بی‌صبرانه به حداقل مقدار خود رسیده است برابر با  $2/45$  است. یعنی زمانی که سوگیری به حال در افراد برابر با  $2/45$  است رفتار بی‌صبرانه به حداقل مقدار خود رسیده و با فراتر رفتن سوگیری به حال از عدد  $2/45$ ، رفتار بی‌صبرانه نیز در افراد افزایش پیدا کرده است. رابطه U شکل، نشان می‌دهد (فقط در سطوح بالاتر سوگیری)، از یک حد آستانه به بعد، افراد دچار سوگیری به حال تمایل بیشتری به خرج کردن دارند. البته توجه نظری دقیقی برای ارتباط U شکل نمی‌توان ارائه داد، اما یافته‌های این پژوهش نشان می‌دهد، سطوح بالاتر سوگیری به حال با بی‌صبری بیشتری همراه است، اما در سطوح پایین سوگیری به حال (به دلیل قرار گرفتن در محدوده حال‌گرایی ضعیف) لزوماً منجر به بی‌صبری بیشتر در افراد نمی‌شود.



نمودار ۲: سوگیری به حال و رفتار بی‌صبرانه

منبع: یافته‌های پژوهش

### ۶-۳-۳- سوگیری به حال و رفتار صرفه‌جویی

در مرحله سوم ارتباط بین سوگیری به حال و رفتار صرفه‌جویی بررسی می‌شود. نتایج در جدول ۷ ارائه شده است. رفتار صرفه‌جویی نماینده تمایل به مقرون به صرفه بودن کالا توسط فرد است. این رفتار به تمایل به کم‌خرجی و عمل پس‌انداز در افراد اشاره دارد. ترجیح به کمتر خرج کردن در یافته‌های شیانو و پورتو (۲۰۱۹) در کنار چند رفتار دیگر، در ذیل رفتار محتاطانه قرار گرفت. اما این رفتار در این پژوهش به عنوان یک عامل جدید شناسایی شد. نتایج برآورد مدل (۱)

ارتباط منفی و معنی‌دار را بین سوگیری به حال و تمایل به مقرون به صرفه بودن نشان می‌دهد. این بدان معنی است که هرچه قدر سوگیری به حال در فرد بیشتر باشد، فرد تمایل کمتری به مقرون به صرفه بودن در انتخاب کالاها دارد. لازم به ذکر است برآورد مدل (۲) در حضور متغیر مجذور سوگیری به حال این ارتباط را نشان نداد.

جدول ۷: بررسی ارتباط بین رفتار صرفه‌جویی و سوگیری به حال

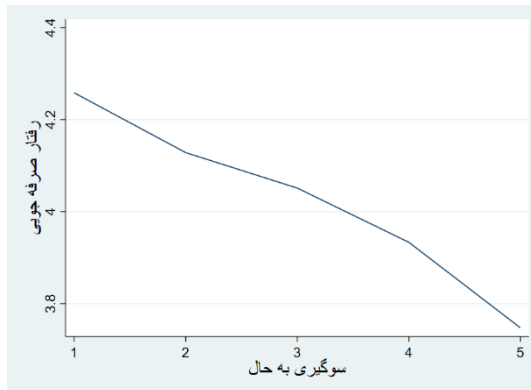
مدل ۳			مدل ۱			
$\rho$	Beta	B	$\rho$	Beta	B	
۰/۰۰	---	۴/۱۵	۰/۰۰	---	۴/۳۶	constant
۰/۰۲	-۰/۱۶۲ *	-۰/۱۱۳ *	۰/۰۱	-۰/۱۶۵ *	-۰/۱۱۵ *	سوگیری به حال
۰/۰۷	۰/۱۲۵ *	۰/۲۷۲ *	---	---	---	وضعیت تاهل
۰/۰۱			۰/۰۱			سطح خطای مدل
۰/۰۴			۰/۰۲			$R^2$
۲۰۲			۲۰۲			N
$\rho$	Statistic		$\rho$	Statistic		آزمون فروض کلاسیک
--	۱		--	۱		همخطی (VIF)
۰/۱۲	۷/۲۵		۰/۰۵	۶/۰۷		آزمون ناهمسانی وایت
۰/۹۳	۰/۱۵		۰/۸۹	۰/۱۵		آزمون فرم تبعی (رمزی)
۰/۰۱	۴/۴۹		۰/۰۱	۵/۶۲		معنی‌داری کل مدل رگرسیونی

**توضیحات:** Beta ضرایب استاندارد شده است. \* به معنی‌داری ضرایب اشاره دارد. معنی‌داری ضرایب در سطوح خطای ۰/۰۱ و ۰/۰۵ و ۰/۱ گزارش شده است. در خصوص آزمون نرمال بودن، قضیه حد مرکزی، مبنای قرار داده شد.  
منبع: یافته‌های پژوهش

در برآورد مدل ۳، تمامی متغیرها در مدل وارد شدند، بعد از حذف متغیرهای کنترلی بی‌معنی در مدل، ضرایب مدل نهایی به صورت مدل ۳ در جدول ۷ ارائه شده است. نتایج گویای این است که ارتباط منفی بین سوگیری به حال و رفتار صرفه‌جویی حفظ شده است و اینکه افراد متاهل تمایل به رفتار صرفه‌جویی بیشتری دارند، در هنگام انتخاب کالا مقرون به صرفه بودن آن را در نظر می‌گیرند و اقتصادی رفتار می‌کنند. اگرچه یافته‌های پژوهش‌های پیشین بیشتر بر تاثیر سوگیری به حال بر مخارج افراطی متمرکز بوده‌اند که در بخش قبلی به آن پرداختیم. اما این رفتار، مبنای نظری تمایل به پس انداز، کمتر خرج کردن و عقلانیت اقتصادی و ارتباط منفی آن با حال‌گرایی را تایید می‌کند. در پژوهش‌های تجربی قبلی رفتار صرفه‌جویی کمتر مورد توجه قرار گرفته

است، به عبارتی رفتار صرفه‌جویی زیرمجموعه‌ایی از رفتار محتاطانه شناخته می‌شود. ارتباط منفی یافت شده در این بخش تقریباً سازگار با تاثیر سوگیری به حال بر رفتار محتاطانه در مطالعه شیائو و پورتو (۲۰۱۹) است.

نمودار ارتباط منفی بین متغیر سوگیری به حال و رفتار صرفه‌جویی در نمودار ۳ ارائه شده است. همان‌طور که در نمودار مشخص است، به طور نسبی با افزایش سوگیری به حال، تمایل به مقرون به صرفه بودن در انتخاب کالا توسط فرد کاهش پیدا می‌کند. همچنین در حالات حدی، فرد در پایین‌ترین درجه از سوگیری به حال بیشترین تمایل به مقرون به صرفه بودن کالا و در بالاترین درجه از سوگیری به حال کمترین میزان تمایل به مقرون به صرفه بودن کالا را داراست.



نمودار ۳: سوگیری به حال و رفتار صرفه‌جویی

منبع: یافته‌های پژوهش

### ۶-۳-۴- سوگیری به حال و رفتار استقرایی

در این بخش ارتباط بین سوگیری به حال و رفتار استقرایی بررسی می‌شود. نتایج در جدول ۸ ارائه شده است. نتایج برآورد مدل (۱) و (۲) نشان داد بین سوگیری به حال و رفتار استقرایی ارتباط معنی‌دار وجود ندارد. همچنین در مدل (۳) نیز نتیجه قبلی یعنی معنی‌دار نشدن ارتباط بین سوگیری به حال و رفتار استقرایی تکرار شد اما ضرایب برخی از متغیرهای کنترلی در مدل معنی‌دار بودند. بنابراین به دلیل معنی‌دار نشدن متغیر سوگیری به حال و مجذور سوگیری به حال، تنها متغیرهای کنترلی معنی‌دار در مدل حفظ شد که نتایج در قالب جدول ۸ ارائه شده است و از ذکر نتایج براساس الگوی مدل ۱ و ۲ و ۳ صرفه نظر شد. این نتیجه با نتایج پژوهش‌های پیشین

انطباق ندارد. ارتباط مثبت بین سوگیری به حال و استقراض در پژوهش‌های خارجی وجود داشته است (به‌میر و اسپرینگر (۲۰۱۰)، گاترگود و ویر<sup>۱</sup> (۲۰۱۷) مراجعه شود). ضرایب در متغیرهای کنترلی نشان می‌دهد که تمایل مردان به رفتار استقراضی کمتر است، به‌علاوه افراد متاهل تمایل بیشتری به گرفتن وام دارند و در مقایسه با افراد با درآمد زیر ۱۵ میلیون تومان، افراد با درآمد ۱۵ تا ۳۰ میلیون تومان تمایل بیشتری به گرفتن وام دارند.

جدول ۸: بررسی ارتباط بین رفتار استقراضی و متغیرهای کنترلی

مدل (۳)			
$\rho$	Beta	B	
۰/۰۰	---	۲/۵۹	constant
۰/۰۱	-۰/۱۸۶ *	-۰/۳۸۴ *	جنسیت (مرد)
۰/۰۸	۰/۱۲۴ *	۰/۲۹۹ *	وضعیت تاهل
۰/۶۶	۰/۰۳۴	۰/۴۸۸	تحصیلات: فوق دیپلم
۰/۱۲۹	۰/۳۴۰	۰/۸۹۱	تحصیلات: لیسانس
۰/۰۳	۰/۵۸۸ *	۱/۱۸ *	تحصیلات: فوق لیسانس
۰/۱۲۴	۰/۴۲۹	۰/۸۸۹	تحصیلات: دکترا
۰/۰۱	۰/۲۱۱ *	۰/۴۶۴ *	درآمد: ۱۵ تا ۳۰ میلیون تومان
۰/۰۲	۰/۱۷۴ *	۰/۹۵۵ *	درآمد: ۳۱ تا ۴۵ میلیون تومان
	۰/۰۰		سطح خطای مدل
	۰/۱۱		$R^2$
	۲۰۲		N
$\rho$	Statistic		آزمون فروض کلاسیک
--	۶/۴۲		آزمون همخطی (VIF)
۰/۵۵	۱۶/۶۶		آزمون ناهمسانی وایت
۰/۲۱	۱/۵		آزمون فرم تبعی (رمزی)
۰/۰۰	۳/۰۵		معنی‌داری کل مدل رگرسیونی

**توضیحات:** گروه مرجع برای تحصیلات و درآمد به ترتیب دیپلم و درآمد زیر ۱۵ میلیون تومان است. Bet ضرایب استاندارد شده است. \* به معنی داری ضرایب اشاره دارد. معنی‌داری ضرایب در سطوح خطای ۰/۰۱ و ۰/۰۵ و ۰/۱ گزارش شده است. در خصوص آزمون نرمال بودن، قضیه حد مرکزی، مبنای قرار داده شد.

منبع: یافته‌های پژوهش

همچنین افراد با سطح تحصیلات بالاتر در مقایسه با افراد با تحصیلات دیپلم تمایل بیشتری

<sup>1</sup>. Gathergood and Weber

به رفتار استقرازی دارند. از میان پژوهش‌های داخلی و خارجی، نیلی و اسفندیاری (۱۳۹۳)، گانیارتو<sup>۱</sup> (۲۰۲۲) عوامل اقتصادی و اجتماعی همچون؛ سن، جنسیت، وضعیت تاهل، تحصیلات و درآمد را به عنوان عوامل موثر بر تقاضای افراد برای وام بررسی کرده‌اند، در این پژوهش‌ها برخلاف نتایج مطالعه حاضر، تمایل زنان به دریافت وام کمتر بوده است، اما در مورد تاثیر وضعیت تاهل، تحصیلات و درآمد بالا به دریافت وام، یافته‌های مطالعه حاضر با یافته‌های مطالعه‌های پیشین مطابقت دارد.

در مورد ارتباط بین رفتار ساده لوحانه و سوگیری به حال و همچنین سایر متغیرها بر خلاف نتایج شیائو و پورتو (۲۰۱۹) در هیچکدام از مدل‌های (۱) و (۲) و (۳) نتایج معنی‌دار نشد. به همین دلیل از ذکر نتایج خودداری شد.

## ۷- جمع‌بندی و نتیجه‌گیری

سوگیری به حال یکی از مهمترین سوگیری‌های متداول رفتاری در مباحث مالی و اقتصادی به شمار می‌رود. بنابراین، هدف اصلی پژوهش حاضر براساس پژوهش شیائو و پورتو (۲۰۱۹)، بررسی ارتباط بین سوگیری به حال و رفتارهای مالی روزمره در افراد بود. رفتارهای مالی در این پژوهش متشکل از چهارده رفتار مربوط به خرج کردن، پس‌انداز، استقراض و مدیریت پولی است. برای بررسی این ارتباط در ابتدا از تحلیل عاملی اکتشافی به روش تجزیه مولفه‌های اصلی برای رفتارهای مالی (به عنوان متغیرهای وابسته) و در مرحله بعد برای بررسی ارتباط بین سوگیری به حال و رفتارهای مالی، رگرسیون حداقل مربعات معمولی به کار گرفته شد. علت استفاده از تحلیل عاملی اکتشافی تبدیل چهارده رفتار مالی به چند رفتار مالی مرکب و نامگذاری جدید رفتارهای مالی با توجه به مفاهیم غالب در رفتارها بود. نتایج تحلیل اکتشافی چهارده رفتار مالی به شناسایی پنج رفتار مالی منجر شد. پنج رفتار مالی تحت عناوین؛ رفتار مدیریتی، رفتار بی‌صبرانه، رفتار صرفه‌جویی، رفتار استقرازی و رفتار ساده لوحانه نامگذاری شدند.

بررسی ارتباط بین سوگیری به حال و رفتار مدیریتی از طریق رگرسیون حداقل مربعات معمولی در دو مرحله نشان داد که بین سوگیری به حال و رفتار مدیریتی یک ارتباط منفی و

1. Ganiarto

معنی‌دار وجود دارد. بدین معنی که هرچقدر میزان حال‌گرایی در افراد افزایش پیدا می‌کند، تمایل به رفتار مدیریت پولی در افراد ضعیف‌تر می‌شود. این نتیجه در مقایسه به یافته‌های شیائو و پورتو (۲۰۱۹) استحکام بیشتری دارد. به علاوه ارتباط بین رفتار مدیریتی و تحصیلات مثبت و معنی‌دار شد، بدین معنی که هرچقدر میزان تحصیلات افراد بیشتر باشد رفتار مدیریتی صحیح‌تری از خود نشان می‌دهند. رفتار مدیریتی در مردان ضعیف‌تر بود. افراد متاهل مدیریت بهتری برای مسائل مالی دارند. همچنین نتایج نشان داد در مورد گروه‌های سنی افراد دارای سنین ۴۱ تا ۵۰ سال در مقایسه با افراد دارای سنین ۱۸ تا ۳۰ سال رفتار مدیریت ضعیف‌تری دارند.

رفتار بی‌صبرانه نماینده رفتار تمایل به خرج کردن در آزمودنی‌ها است. بررسی ارتباط بین سوگیری به حال و رفتار بی‌صبرانه از طریق رگرسیون حداقل مربعات معمولی نشان داد که بین سوگیری به حال و رفتار بی‌صبرانه یک ارتباط U شکل وجود دارد. این نتیجه با یافته‌های شیائو و پورتو (۲۰۱۹) و تئوری‌های مرتبط متفاوت است اما در سطوح بالاتر سوگیری، این فرضیه که افراد با سوگیری به حال تمایل بیشتری به خرج کردن دارند، تایید می‌شود. این ارتباط U شکل بیانگر آن است که این ارتباط در ابتدا منفی و سپس مثبت است؛ یعنی در سطوح پایین‌تر سوگیری، با افزایش سوگیری تمایل به هزینه‌کرد کاهش پیدا می‌کند و در سطوح بالای سوگیری، با افزایش سوگیری تمایل به خرج کردن بیشتر می‌شود. همچنین یک ارتباط منفی و معنی‌دار بین درآمد (در سطح ۱۵ تا ۳۰ میلیون تومان) و رفتار بی‌صبرانه مشاهده شد. به عبارت دیگر، افزایش درآمد، رفتار بی‌صبرانه در افراد را کاهش می‌دهد، می‌توان دریافت که درآمد بالا تمایل به خرج کردن در افراد را کاهش داده است.

رفتار صرفه‌جویی نماینده تمایل به مقرون به صرفه بودن در هنگام انتخاب کالا است. ترجیح به کمتر خرج کردن در یافته‌های شیائو و پورتو (۲۰۱۹) در کنار چند رفتار دیگر، در ذیل رفتار محتاطانه قرار گرفت. اما این رفتار در این پژوهش به عنوان یک عامل جدید شناسایی شد. بررسی ارتباط بین سوگیری به حال و رفتار صرفه‌جویی نشان داد که بین سوگیری به حال و رفتار صرفه‌جویی ارتباط منفی و معنی‌دار وجود دارد. به عبارت دیگر، هرچقدر سوگیری به حال در افراد بیشتر باشد تمایل به مقرون به صرفه بودن هنگام خرید کالا در افراد کاهش می‌یابد. ارتباط منفی یافت شده در این بخش تقریباً سازگار با تاثیر سوگیری به حال بر رفتار محتاطانه در مطالعه

شیائو و پورتو (۲۰۱۹) است. همچنین رفتار صرفه‌جویی در افراد متاهل بیشتر است.

رفتار استقراضی بیانگر تمایل افراد به گرفتن است و رفتار ساده لوحانه بر اساس فرصت سرمایه‌گذاری معرفی شده به کمک تبلیغات و یا از طریق اقوام و دوستان بر اساس نرخ بازدهی ۵۰ درصد است. علت ساده لوحانه بودن این رفتار این است که چنین نرخ بازدهی در بازار تقریباً غیر ممکن بوده و بی‌تجربگی مصرف‌کننده را گزارش می‌کند. در مورد ارتباط بین سوگیری به حال و رفتار استقراضی و همچنین ارتباط بین سوگیری به حال و رفتار ساده لوحانه ارتباط معنی‌دار یافت نشد. اما در مورد متغیرهای کنترلی و رفتار استقراضی نتایج نشان داد رفتار استقراضی در مردان کمتر است، افراد متاهل و دارای تحصیلات بیشتر تمایل بیشتری به گرفتن وام دارند و بین درآمد بیشتر و رفتار استقراضی ارتباط مثبت و معنی‌دار وجود دارد.

توجه به این نکته لازم است که سوگیری‌ها می‌توانند تا حد زیادی بر رفتارهای مالی به طور خاص در بازارهای مالی، تصمیمات خرد و کلان مدیریتی، تصمیمات بودجه، عرضه و تقاضای کالا و خدمات و ... تأثیرگذار باشد و نباید به سادگی از آن عبور کرد. یافته‌های مقاله حاضر نشان می‌دهد که رفتارهای مالی از قبیل خرج کردن، پس انداز، مدیریت پول و سرمایه‌گذاری می‌تواند به شکل مفاهیم جدیدی از قبیل رفتار بی‌صبرانه، مدیریتی، صرفه‌جویی، ساده لوحی و رفتارهایی از این قبیل در رفتارهای روزمره افراد، ظاهر شوند. نتایج این پژوهش پیام‌هایی را برای فعالان، برنامه‌ریزان و سیاستگذاران حوزه مالی و اقتصادی دارد. به دلیل اینکه سوگیری به حال به‌طور مستقیم بر ترجیحات افراد موثر است، باید در تدوین، اجرا و حتی اصلاح یک سیاست به آن توجه کرد. از یک طرف، سوگیری به حال فرد را دچار آینده‌نگری ضعیف می‌کند و تأثیر منفی بر رفتارهای مالی و اقتصادی دارد. از طرف دیگر، می‌توان از آن به عنوان تلنگر در چارچوب رویکرد سیاستی جدید که آزادی انتخاب را نیز حفظ خواهد کرد، بهره گرفت. به لحاظ کاربردی، می‌توان از معیار سوگیری به حال به عنوان یک ابزار در ارائه پیشنهادها، طراحی مدل، تجزیه و تحلیل و پیش‌بینی‌های اقتصادی و مالی در جهت تامین رفاه مالی افراد متناسب با اهداف مالی آنها، استفاده کرد. به عنوان نمونه می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

- تلنگرهای سوگیری به حال قادر است خرید فوری مصرف‌کنندگان را جهت رونق فروش بنگاه‌ها، تولیدکنندگان یا فروشندگان یک کالا یا خدمت تقویت کند.



- می‌توان با پاداش فوری، پیوستن افراد به طرح‌های جدید مالی و اقتصادی (بلندمدت) را افزایش داد.
- طراحی برنامه‌هایی با استفاده از تلنگر سوگیری به حال، افراد را در جهت پرداخت‌های معوق (قبوض، اقساط، ...) تشویق می‌کند.
- برنامه‌های در راستای تشویق پس‌انداز با برانگیختن حال‌گرایی افراد می‌تواند آنها را به سمت پذیرش برنامه سوق داده و منافع بلندمدت افراد را تامین کند.
- ضروری است مضررات مخارج مازاد فعلی غیر ضرور که همراه با زیان بلندمدت است در جهت مدیریت صحیح منابع مالی در سطح خرد و کلان تبیین شود.
- انتشار گزارش مخارج مازاد دوره قبلی که فواید بلندمدت آن ناچیز است، قادر است تصمیمات مدیریت منابع مالی افراد را در وضع هزینه‌های فعلی در سطح خرد و کلان تعدیل کند.
- به طور کلی، توصیه می‌شود تصمیم‌گیران و سیاستمداران در حوزه مالی و اقتصادی که نقش مهمی در ارتقای رفاه مالی آحاد جامعه برعهده دارند، در چهارچوب تقلیل سوگیری در تصمیمات فردی و تبیین فواید آینده‌نگری به شکل تلنگر برای تدوین، اجرا و اصلاح سیاست‌ها عمل کنند.

## References

- Ahn, S. Y. & Nam, Y. (2022). Does Mobile Payment Use Lead to Overspending? The Moderating Role of Financial Knowledge. *Computers in Human Behavior*, **134**: 107319.
- Ainslie, G. (1975). Specious Reward: A Behavioral Theory of Impulsiveness and Impulse Control. *Psychological Bulletin*, **82**(4): 463- 496.
- Anantanasuwong, K. (2019). How Financial Literacy Impacts Retirement Savings: The Role of Present Bias and Exponential Growth Bias. Available at <https://ssrn.com/abstract=3364781>.
- Bartos, V., Bauer, M., Chytilová, J., & Lively, I. (2018). Effects of Poverty on Impatience: Preferences or Inattention? *CERGE-EI Working Paper Series*, (623).
- Benhabib, J., Bisin, A., & Schotter, A. (2010). Present-bias, Quasi-Hyperbolic Discounting, and Fixed Costs. *Games and Economic Behavior*, **69**(2): 205-223.
- Brown, J. R., & Previtro, A. (2014). Procrastination, Present-Biased Preferences, and Financial Behaviors. *NBR Working Paper*. Unpublished Manuscript, University of Illinois at Urbana-Champaign and University of Western Ontario.

- Can, B., & Erdem, O. (2013). Present-bias in Different Income Groups. *GSBE Research Memoranda Working Paper*, Maastricht University, Graduate School of Business and Economics.
- Chawla, I., & Svec, J. (2023). Household Savings and Present Bias among Chinese Couples: A Household Bargaining Approach. *Journal of Consumer Affairs*, **57**(1): 648-672.
- Chen, M. (2022). Exploring the Positive Impact of Reducing Present Bias Has on People's Poverty Level in India. In *2022 6th International Seminar on Education, Management and Social Sciences*. University of Washington, Seattle, The United States of America.
- Chung, S. H., & Herrnstein, R. J. (1967). Choice and Delay of Reinforcement. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, **10**(1): 67-74.
- Clark, R. L., & Mitchell, O. S. (2022). Americans' Financial Resilience during the Pandemic. *Financial Planning Review*, **5**(2-3): 1-15.
- Da Silva, E. A., Sodré, P. R. S., Gomes, F. L., & Cruz, L. P. (2023). Behavior in Financial Management in a Demographic Analysis. *Preprint from Research Square*.
- Dhewi, R. M., & Hadiwidjaja, R. D. (2022). Transforming Public Higher Education through Financial Behavioral Drivers Models. *Asian Journal of Economics, Business and Accounting*, **22**(18): 30-42.
- Direr, A. (2020). Bringing Present Bias Back to the Present. Available at <https://ssrn.com/abstract=342091>
- Fagerstrøm, A., & Hantula, D. A. (2013). Buy it Now and Pay for it Later: An Experimental Study of Student Credit Card Use. *The Psychological Record*, **63**(2): 323-332.
- Fehr, E. (2002). The Economics of Impatience. *Nature*, **415**(6869): 269-272.
- Ganiarto, E. (2022). The Influence of Demographic Factors on Online Loan Decision. In *Proceeding of the International Conference on Family Business and Entrepreneurship*. President University, Bekasi, Indonesia.
- Gärbling, T., Michaelsen, P., & Gamble, A. (2020). Young Adults' Borrowing to Purchases of Desired Consumer Products Related to Present-Biased Temporal Discounting, Attitude towards Borrowing and Financial Involvement and Knowledge. *International Journal of Consumer Studies*, **44**(2): 131-139.
- Gathergood, J., & Weber, J. (2017). Financial Literacy, Present Bias and Alternative Mortgage Products. *Journal of Banking & Finance*, **78**: 58-83.
- Gill, A., Hett, F., & Tischer, J. (2018). Measuring Time Inconsistency Using Financial Transaction Data. *SAFE White Paper*.
- Goda, G. S., Levy, M., Manchester, C. F., Sojourner, A., & Tasoff, J. (2019). Predicting Retirement Savings Using Survey Measures of Exponential-Growth Bias and Present Bias. *Economic Inquiry*, **57**(3): 1-23.
- Gradinaru, A. (2014). The Contribution of Behavioral Economics in Explaining the Decisional Process. *Procedia Economics and Finance*, **16**: 417-426.
- Hansen, E. T. (2022). What Drives the Demand for High-Cost Consumption Loans. *CEBI Working Paper Series*, No. 07/22, University of Copenhagen,

- Department of Economics, The Center for Economic Behavior and Inequality (CEBI).
- Heidhues, P., & Köszegi, B. (2010). Exploiting Naivete about Self-Control in the Credit Market. *American Economic Review*, **100**(5): 2279-2303.
- Horn, D., & Kiss, H. J. (2020). Time Preferences and their Life Outcome Correlates: Evidence from a Representative Survey. *PloS one*, **15**(7): 1-26.
- Hosseini, A., Jabbarzade Kangaarloye, S., Bahrivals, J., & Sadi, R. (2021). Exploratory Factor Analysis of the Challenges and Obstacles of the Implementing IFRS in Iran. *Accounting and Auditing Review*, **28**(3): 533-552. (In Persian)
- Ikink, I., van Duijvenvoorde, A. C., Huizenga, H., Roelofs, K., & Figner, B. (2023). Age Differences in Intertemporal Choice among Children, Adolescents, and Adults. *Journal of Experimental Child Psychology*, **233**, 105691.
- Kamoune, A., & Ibenrissoul, N. (2022). Traditional Versus Behavioral Finance Theory. *International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics*, **3**(2-1): 282-294.
- Kim, H. T., & Nguyen, Q. (2022). An Exploration on the Nexus between Managers' Present Bias and Corporate Investment. *Applied Economics Letters*, **29**(2): 1-5.
- Koohkan, F., Shourvarzi, M. R., Masihabadi, A., & Mehrazin, A. (2021). Investigating the Effect of Investors' Mental Accounting on Investment and Financing Policies. *Journal of Accounting Knowledge*, **12**(4): 137-153. (In Persian)
- Kuchler, T., & Pagel, M. (2021). Sticking to your Plan: The Role of Present Bias for Credit Card Paydown. *Journal of Financial Economics*, **139**(2): 359-388.
- Laibson, D. (1997). Golden Eggs and Hyperbolic Discounting. *The Quarterly Journal of Economics*, **112**(2): 443-478.
- Majida, M., Qureshib, H. A., & Aftabc, H. (2021). Predictors of Money Management Behaviour among University Students. *International Journal of Innovation, Creativity and Change*, **15**(4): 1065-1084.
- Meier, S., & Sprenger, C. (2010). Present-Biased Preferences and Credit card Borrowing. *American Economic Journal: Applied Economics*, **2**(1): 193-210.
- Nazaripour, M., & Rahmani, F. (2022). The Role of Mental Accounting in Controlling the Household Overspending Behavior. *New Marketing Research Journal*, **12**(3): 177-200. (In Persian)
- Nguyen, Q. (2016). Linking Loss Aversion and Present Bias with Overspending Behavior of Tourists: Insights from a Lab-in-the-Field Experiment. *Tourism Management*, **54**: 152-159.
- Nikbakht, M., Dianati Deylami, Z., & Hossein Pour, A. (2016). The Effect of the Level of Education and Experience of Financial Managers on their Importance and Trust on the Various Dimensions of the Balanced Evaluation Card. *Financial Accounting and Auditing Research*, **7**(28): 1-22. (In Persian)
- Nili, F & Esfandiari, M. (2015). Factors Affecting the Utilization of Loans and the Formation of Loans Demand in Urban Households. *MBRI Research Report*.

- Monetary and Banking Research Institute of the Central Bank of the Islamic Republic of Iran: 1-40. (In Persian)
- Palameta, B., Nguyen, C., Hui, T. S. W., Gyarmati, D., Wagner, R. A., Rose, N., & Llp, F. (2016). Link between Financial Confidence and Financial Outcomes among Working-Aged Canadians. *Social Research and Demonstration Corporation*.
- Piguillem, F., & Riboni, A. (2015). Spending-Biased Legislators: Discipline Through Disagreement. *The Quarterly Journal of Economics*, **130**(2): 901-949.
- Pinger, P. R. (2017). Predicting Experimental Choice Behavior and Life Outcomes from a Survey Measure of Present Bias. *Economics Bulletin*, **37**(3): 2162-2172.
- Pouralimardan, M., & Asgari, H. (2022). Bias in Wages and Time Preferences (An Application of Behavioral Economics). *Iranian Journal of Economic Research*, **27**(93): 209-256. (In Persian)
- Saadatzadeh Hesar, B. Abdi, R. Mohammadzadeh Salteh, H. & Narimani, M. (2021). The Role of Cognitive Bias in the Behavior of Investors (Teachers) in the Stock Market. *Journal of School Psychology*, **10**(2): 44-66. (In Persian)
- Sachitra, V. & Wijesinghe, D. (2017). What Determine Money Management Behaviour of Undergraduates An Examination in an Emerging Economy. *Journal of Education, Society and Behavioural Science*, **26**(4): 1-14.
- Sundarasan, S. D. D. Rahman, M. S. Othman, N. S. & Danaraj, J. (2016). Impact of Financial Literacy, Financial Socialization Agents, and Parental Norms on Money Management. *Journal of Business Studies Quarterly*, **8**(1): 137.
- Taheri Abed, R. Alinezhad Sarokolaei, M. & Faghani Makerani, K. (2018). Ability, CEOs's Financial Knowledge and Financial Reporting Transparency. *Financial Accounting Knowledge*, **5**(2): 85-110. (In Persian)
- Thaler, R. H. & Shefrin, H. M. (1981). An Economic Theory of Self-Control. *Journal of political Economy*, **89**(2): 392-406.
- Torreccillas, M. J. M. & Rambaud, S. C. (2004). An Analysis of the Anomalies in Traditional Discounting Models. *International Journal of Psychology and Psychological Therapy*, **4**(1): 105-128.
- Xiao, J. J. & O'Neill, B. (2018a). Mental Accounting and Behavioural Hierarchy: Understanding Consumer Budgeting Behaviour. *International Journal of Consumer Studies*, **42**(4): 448-459.
- Xiao, J. J. & O'Neill, B. (2018b). Propensity to Plan, Financial Capability, and Financial Satisfaction. *International Journal of Consumer Studies*, **42**(5): 501-512.
- Xiao, J. J. & Porto, N. (2019). Present Bias and Financial Behavior. *Financial Planning Review*, **2**(2): 1-14.
- Zulfaris, M. D. Mustafa, H. Mahussin, N. Alam, M. K. & Daud, Z. M. (2020). Students and Money Management Behavior of a Malaysian Public University. *The Journal of Asian Finance, Economics and Business*, **7**(3): 245-251.