

## تأثیر اجتماعی شدن مالی بر وابستگی مالی و نقش میانجی خودکارآمدی مالی

علیرضا هوشمندی

دکتری حسابداری، واحد کرمان، دانشگاه آزاد اسلامی، کرمان، ایران.  
alireza.hooshmandi@iau.ir

### چکیده

یکی از مفاهیم وابستگی، دلبستگی است. که افراد می توانند ظرفیت هایی چون سطح اعتماد خود را که به آن خودکارآمدی مالی گفته می شود افزایش دهند. ضمناً دلبستگی و خودکارآمدی هر دو از محصولات اجتماعی شدن مالی هستند. بر همین اساس هدف این پژوهش پاسخ به این سوال است که آیا اجتماعی شدن مالی بر وابستگی مالی چه به صورت مستقیم و یا از طریق متغیر میانجی (به صورت غیر مستقیم) تأثیر دارد یا خیر؟ این پژوهش بصورت مقطعی و از نوع توصیفی پیمایشی است. بر همین اساس تعداد ۵۱۰ پرسشنامه از سرمایه گذاران حقیقی در بورس تهران دریافت، و بعد از بررسی ۳۹۵ پرسشنامه قبول واقع شد. برای تجزیه و تحلیل داده ها از روش معادلات ساختاری استفاده شده است. یافته های پژوهش مشخص کننده این است که وقوع نتایج مثبت در اثر اجتماعی شدن مالی ممکن است باعث افزایش دلبستگی مالی هم بصورت مستقیم و هم از طریق خودکارآمدی مالی بصورت غیرمستقیم شود. نتایج این پژوهش نشان می دهد، اگر افراد دلبستگی خود را از طریق ابعاد مختلف اجتماعی شدن و افزایش خودکارآمدی تقویت کنند، منجر به تصمیم های صحیح در سرمایه گذاری آنان خواهد شد. از طرفی نتایج تصریح می نماید که عدم دلبستگی مالی (وابستگی) افراد به صورت ایمن، باعث رفتارهای نامطلوب در سرمایه گذاری آنان می شود.

**کلیدواژه:** دلبستگی مالی، خودکارآمدی مالی، اجتماعی شدن مالی، وابستگی مالی، جامعه پذیری مالی.

### مقدمه

دلبستگی، یکی از مفاهیم وابستگی و از نیروهای روانشناختی است، که تصمیم گیری ها و روابط را هدایت می کند. با دلبستگی افراد روابط منحصر به فردی را از طریق خانواده و همچنین ارتباطات فرهنگی و عاطفی با پول ایجاد می کنند. این روابط در نهایت منجر به رفتارهای مالی که مبتنی بر پویایی درونی همراه با تجربه زندگی است، می شود (گوناریس<sup>۱</sup>، ۲۰۰۵). در این بین عامل انسانی در تجزیه و تحلیل مسائل مالی و سرمایه گذاری از اهمیت ویژه ای برخوردار است که به اشتباه، توسط پژوهشگران حوزه مالی نادیده گرفته شده است. مطالعات رفتاری نه تنها بر روی داده های نتیجه تمرکز می کنند، بلکه به فرآیند نیز ارزش می دهند. بنابراین، فرض می شود که سرمایه گذاران اگر درک درستی از نیروهای روان شناختی داشته باشند، می توانند در تصمیم گیری های مالی واقعی بدرستی عمل

<sup>1</sup> Gounaris

کرده و همچنین بسیار تاثیرگذارتر باشند (واندرسار<sup>۱</sup>، ۲۰۰۴). در صورت نبود شناخت کافی از مسائل روانشناختی ممکن است باعث ایجاد مشکلات روانی، اجتماعی و اقتصادی شود و باعث تحت فشار قرارگرفتن فرد در جوامع مختلف شود. طبق نظر بالبی<sup>۲</sup> (۱۹۷۹)، در توسعه اولیه بین دلبستگی و اکتشاف جهان رابطه وجود دارد. اگرچه این پویایی در اوایل به حرکت در می آید، اما الگوهایی را شکل می دهد که مسیر زندگی را در شکل گیری ارتباط با دیگران تعیین می کند. که این ارتباطات را می توان با ابعاد مختلف اجتماعی شدن مالی درک و تقویت کرد. اجتماعی شدن مالی، قالبی را برای بدست آوردن اطلاعات و توانایی های مورد نیاز برای ترسیم تصمیم های مالی برجسته و بی طرفانه ایجاد می کند. افراد با یادگیری در مورد بودجه بندی، پس انداز، سرمایه گذاری و مدیریت بدهی در بافت اجتماعی خود، مهارت های حیاتی را برای پیمایش چشم انداز چالش برانگیز مالی کسب می کنند (سورگنتا و همکاران<sup>۳</sup>، ۲۰۲۳). به طور کلی فعالیت های اجتماعی شدن مالی را می توان به دو گروه تقسیم بندی کرد، به صورت ضمنی و به صورت صریح، یادگیری صریح با آموزش مستقیم بدست می آید و یادگیری ضمنی به مرور زمان و با تغییر رفتارها و باورها کسب می شود. به نوعی از طریق مشاهده فرآیندهای اجتماعی به جای آموزش صریح یا مستقیم ایجاد می شوند (آمرمن و استیو<sup>۴</sup>، ۲۰۱۹). بیشتر این تأثیرات می تواند ناشی از محیط خانواده، محیط مدرسه و جامعه باشد. توانایی ها و عادت های بهتر در تصمیم گیری مالی ممکن است، نتیجه تجربیات مثبت اجتماعی شدن مالی، مانند یادگیری در مورد چگونگی سرمایه گذاری، پس انداز و بودجه بندی باشد و این امکان وجود دارد که در آینده در زندگی افراد شکل بگیرد. از سوی دیگر، تجربه های ضعیف و ناقص اجتماعی شدن مالی، مانند عدم آگاهی از مسائل مالی یا مشاهده اقدام های مالی بی دقت، ممکن است با یادگیری رفتارهای مالی نامناسب، روش های مالی و طرز فکر مالی، توانایی فرد در مدیریت امور مالی را دچار اختلال کند. بنابراین، بینش های مالی، عادت ها و در نهایت سلامت مالی و کلی یک فرد به شدت و به مقدار زیادی تحت تأثیر اجتماعی شدن مالی است که دریافت خواهد کرد (نارنگ و همکاران<sup>۵</sup>، ۲۰۲۴). توانایی مدیریت مالی و سرمایه گذاری افراد نیز تحت تاثیر اجتماعی شدن مالی است که از آن به عنوان خودکارآمدی مالی که یکی دیگر از این مفاهیم است یاد شده است.

خودکارآمدی مالی نشان دهنده سطح اعتماد سرمایه گذاران به توانایی آن ها برای مدیریت امور مالی شخصی است (فریسن و همکاران<sup>۶</sup>، ۲۰۲۳). فرد با داشتن خودکارآمدی بالاتر، احساس کنترل بیشتری بر منابع و ثروت خود دارد و این امر باعث می شود که افراد در سرمایه گذاری هایشان موفق تر عمل کنند. نقش تفکر شناختی در هدایت انگیزه های مالی افراد و رفتار مالی آنها به عنوان خودکارآمدی بررسی می شود (ساندلر<sup>۷</sup>، ۲۰۰۰). خودکارآمدی، بر انتخاب رفتار، پشتکار و پیگیری اهداف موثر است و نحوه مقابله با مشکلات و چالش ها را تعیین می کند. همچنین، خود کارآمدی مالی به عنوان اعتقاد فرد به قدرت و توانایی خود در حل و فصل چالش های مالی تعریف شده است. فرد با داشتن خودکارآمدی بالاتر، احساس کنترل بیشتری بر منابع و ثروت خود دارد. خود کارآمدی مالی به عنوان یکی از مهمترین عوامل روانشناختی در تعیین رفتارها شناخته شده، و همچنین به باور فرد به توانایی خود برای دستیابی به اهداف مالی اشاره دارد (فریسن و کارا، ۲۰۱۰).

<sup>1</sup> Van der Sar

<sup>2</sup> Balby

<sup>3</sup> Sorgente & et al.

<sup>4</sup> Ammerman & Stueve

<sup>5</sup> Narang & et al.

<sup>6</sup> Friesen & et al

<sup>7</sup> Sandler

طبق نظریه یادگیری اجتماعی آلبرت بندورا<sup>۱</sup> (۱۹۶۱)، افراد از مراحل مختلفی همچون مشاهده، تقلید و مدل سازی از یکدیگر می آموزند. بر طبق این نظریه اجتماعی شدن از دو طریق امکان پذیر است، خانواده و جامعه که افراد از آنها تاثیر می پذیرند. اجتماعی شدن مالی تاثیرگذار با توانمند ساختن افراد برای انتخاب تصمیمات مالی درست و منصفانه به گونه ای که با اهداف و ارزش های آنها همخوانی داشته باشد، سلامت مالی افراد را افزایش داده، و در نتیجه، ممکن است کیفیت عمومی زندگی افراد افزایش، استرس مالی کاهش و امنیت مالی آنان بیشتر شود (نارنگ و همکاران<sup>۲</sup>، ۲۰۲۴).

از طرفی نظریه پردازان یادگیری، دلبستگی را محصول فرایند اجتماعی شدن می دانند. همچنین فرد با داشتن خودکارآمدی بالاتر، احساس کنترل بیشتری بر منابع و ثروت خود دارد. بنابراین در زندگی از لحاظ مالی افرادی موفق هستند که تحت آموزه های مالی به صورت اولیه و ثانویه قرار گرفته باشند. در نهایت می توان اینگونه استنباط کرد که اگر افراد تحت اجتماعی شدن اولیه و ثانویه قرار بگیرند، باعث افزایش خودکارآمدی خود شده، و همچنین دلبستگی ایمنی را تجربه خواهند کرد. که این خود می تواند در سرمایه گذاری های افراد و همچنین تصمیم های آنان اثرگذار باشد.

پژوهش های بسیاری در ارتباط با دلبستگی به شهر زادگاه (سیتینا و بروگر<sup>۳</sup>، ۲۰۰۰)، دلبستگی به والدین (یورگنسن و همکاران<sup>۴</sup>، ۲۰۱۷)، دلبستگی به محله (کازاکین و کریترلر<sup>۵</sup>، ۲۰۰۸)، دلبستگی به مکان خاص (یوان و همکاران<sup>۶</sup>، ۲۰۱۹)، پیش بینی الگوهای رفتاری با دلبستگی (بالبی<sup>۷</sup>، ۱۹۸۰)، و اضطراب دلبستگی (سوچوس و لچفورد<sup>۸</sup>، ۲۰۱۶). صورت گرفته که همگی اهمیت سبک دلبستگی را می رسانند.

این پژوهش می تواند دستاورد و ارزش افزوده علمی به شرح زیر داشته باشد. نخست نتایج این مطالعه می تواند موجب بسط و غنای ادبیات مرتبط با حوزه مالی رفتاری شود. دوم آشنا شدن افراد به مسائل روانشناختی تاثیر مثبت بر رشد جامعه خواهد گذاشت. سوم نتایج پژوهش می تواند بخشی از خلاء تحقیقاتی را پر نماید. چهارم باعث رونق کسب و کار در بازار سرمایه شود.

در ادامه به تعریف مبانی نظری و پیشینه پژوهش، روش شناسی پژوهش و در نهایت یافته ها و نتایج استخراج شده از این پژوهش پرداخته شده است.

## مبانی نظری و پیشینه پژوهش

### دلبستگی مالی

دلبستگی از بدو تولد آغاز می شود و جزء مهمی از رشد و تکامل انسان است. نقش اصلی دلبستگی ایجاد امنیت برای فرد است. فرض اصلی در دلبستگی اولیه این است که رفتارهای نزدیک جویی اضطراب ناشی از جدایی، شکل دلبستگی را تسکین می دهد (بالبی، ۱۹۸۸). از طریق توسعه مدل دلبستگی، هر فردی سبک خود را برای تعامل با دیگران یا سبک دلبستگی منحصر به فرد خود را می سازد (بالبی، ۱۹۷۹). تمایل به برقراری نوعی رابطه نزدیک با

<sup>1</sup> Bandura

<sup>2</sup> Narang & et al.

<sup>3</sup> Cetina & Bruegger

<sup>4</sup> Jorgensen & et al.

<sup>5</sup> Casakin & Kreidler

<sup>6</sup> Yuan & et al.

<sup>7</sup> Bowlby

<sup>8</sup> Sochos & Latchford

افراد معین و احساس امنیت بیشتر در حضور این افراد، دلبستگی نامیده می شود. دلبستگی در تمام انسان ها وجود دارد. بدین معنی که انسان ها تحت تاثیر پیوندهای دلبستگی شان قرار می گیرند. دلبستگی یک نظام رفتاری است که بالبی برای اولین بار آن را از کردار شناسی طبیعی گرفت. طبق نظر او دلبستگی زمانی به وجود می آید که رابطه گرم بین افراد وجود داشته باشد (بالبی، ۱۹۸۰).

در واقع دلبستگی افراد نقش حیاتی در زندگی آنان ایفا می کند (پاکدامن و همکاران، ۱۳۹۰). بطوری که دلبستگی، در روابط افراد، به عنوان اساس پدیده ایمنی در هسته زندگی انسان مورد تاکید است. ضمنا دلبستگی، عملکرد و شایستگی را در روابط بین فردی تسهیل می کند (آینزورث<sup>۱</sup>، ۱۹۸۹). وست و شلدون کلر<sup>۲</sup> (۱۹۹۴)، دلبستگی را روابطی دو به دویی می دانند که در آن هم جواری با یک شخص بخصوص، ترجیح داده می شود و منجر به حس ایمنی می گردد. به نظر بالبی دلبستگی شبیه به یک سیستم کنترل کننده، کار می کند یعنی بسیار شبیه یک ترموستات است و برای یک حالت ثابت یا ماندن در مجاورت با افرادی که دوستشان داریم، ایجاد شده است. برون و برون<sup>۳</sup> (۲۰۰۸)، رابطه بین سبک دلبستگی سرمایه گذار و وفاداری مشاور مالی را بررسی کردند. نتایج آنان نشان داده که دانستن تفاوت های میان سرمایه گذاران با سبک های دلبستگی مختلف، به تصمیم آگاهانه مشاور اجازه می دهد تا روی سرمایه گذارانی با یک سبک دلبستگی خاص تمرکز کند یا به طور کامل از یک گروه خاص اجتناب کند. بنابراین، جای تعجب نیست که موسسات مالی مختلف تمام تلاش خود را برای درک بهتر چگونگی افزایش تکرار و ادامه کسب و کار انجام می دهند (دارزی و بات<sup>۴</sup>، ۲۰۱۸). دانجوما و راسلی<sup>۵</sup> (۲۰۱۲)، و شیائوفی و همکاران<sup>۶</sup> (۲۰۲۱)، در پژوهش خود در ارتباط بین رضایت و دلبستگی به این نتیجه رسیدند که رضایت به عنوان یک محرک مهم برای دلبستگی است، و استدلال کردند که مشتریان دارای تجربه رضایتمندی از برند شرکت تمایل بیشتری برای بهبود ارتباطات با شرکت دارند که این پیوند قوی در نهایت منجر به دلبستگی می شود.

مطالعه ای توسط قادری و همکاران<sup>۷</sup> (۲۰۲۰)، تحت عنوان بررسی اثر مداخله ی دلبستگی عاطفی سرمایه گذار بین شهرت شرکت و تصمیم گیری رفتاری سرمایه گذاران در زمینه بورس اوراق بهادار پاکستان انجام شده است، نتایج آنان از تأثیر غیرمستقیم بین هویت شرکتی و تصمیم گیری رفتاری سرمایه گذاران از طریق تصویر شرکت، دلبستگی عاطفی و رفتار سرمایه گذاران حمایت کرده است. این یافته ها حقایق اساسی را برای مدیران شرکت های پاکستانی که می خواهند تصمیم گیری رفتاری سرمایه گذاران در بازارهای سهام را ارزیابی کنند، ارائه داده است. به طور کلی، نظریه های روانکاوی و روان پویایی به طور مداوم در خارج از روانشناسی سلامت بالینی، از جمله در حوزه توسعه سازمانی، مدیریت کسب و کار، و حوزه های مربیگری کسب و کار به کار می روند (بتمن و همکاران<sup>۸</sup>، ۲۰۲۱؛ دوریس و کارلوک<sup>۹</sup>، ۲۰۱۰؛ اِبهلز<sup>۱۰</sup>، ۲۰۲۰). این پژوهشگران اغلب از تئوری دلبستگی در تحقیقات خود استفاده کردند، زیرا ارتباطات در سازمان ها، الگوهای رهبری و دیدگاه های کارکنان نسبت به شرکت یا محصولاتشان همگی

<sup>1</sup> Ainsworth

<sup>2</sup> West & Sheldon Keller

<sup>3</sup> Broun & Broun

<sup>4</sup> Darzi & Bhat

<sup>5</sup> Danjuma & Russell

<sup>6</sup> Xiaofei & et al.

<sup>7</sup> Qadri & et al.

<sup>8</sup> Bateman & et al.

<sup>9</sup> de Vries & Carlock

<sup>10</sup> Obholzer

شکل‌هایی از این روابط هستند. در پژوهشی که (آرگن و همکاران<sup>۱</sup>، ۲۰۲۳)، انجام دادند، یافتند که رابطه غیرمستقیم بین دلبستگی به بازار سهام و وفاداری زمانی رخ می‌دهد که سطح رضایت بالاتر باشد. بنابراین، به نظر می‌رسد رضایت بالا رابطه بین دلبستگی به بازار سهام و وفاداری را تسهیل می‌کند. به عنوان مثال، هارمز<sup>۲</sup> (۲۰۱۱)، که کاربردهای متعدد تئوری دلبستگی را در رابطه با تجربیات محل کار بررسی کرد، تاکید کرد که دلبستگی در زمینه های کاری مانند رهبری سازمانی، اعتماد در محل کار، عملکرد و رضایت شغلی بسیار تأثیرگذار است. به طور مشابه، رایزر<sup>۳</sup> (۲۰۱۵)، تأیید کرد که سبک های دلبستگی نایمن بر فرسودگی شغلی بالاتر و رضایت شغلی کمتر تأثیر می‌گذارد. در نهایت می‌توان بیان کرد تمام پژوهش های دلبستگی انجام شده تا به حال بر گرفته از تئوری دلبستگی جان بابلی (۱۹۶۰)، است که دلبستگی را به دو دسته ایمن و نایمن تقسیم بندی کرده است.

### خودکارآمدی مالی

خودکارآمدی یکی از مهم‌ترین ویژگی‌های یک فرد یا یک سازمان است که به معنای توانایی انجام کارها با بهره‌وری بالا و در زمان مناسب است. خودکارآمد بودن به معنای داشتن مهارت‌ها، توانایی‌ها و استراتژی‌های لازم برای انجام کارها به بهترین شکل ممکن است. خودکارآمدی مالی به باور فرد به توانایی خود برای دستیابی به اهداف مالی اشاره دارد (انگلبگ<sup>۴</sup>، ۲۰۰۸؛ فربس و کارا<sup>۵</sup>، ۲۰۱۰؛ آمانوچی و کرای<sup>۶</sup>، ۲۰۱۱؛ آلن<sup>۷</sup>، ۲۰۱۲). بر اساس مدل شناختی اجتماعی، خودکارآمدی یکی از سازه‌های اصلی مرتبط با رضایت از زندگی است (لنت<sup>۸</sup>، ۲۰۰۴). گام‌های مهمی در جهت درک رابطه بین خودکارآمدی و رضایت از زندگی برداشته شده است (پیترسون و همکاران<sup>۹</sup>، ۲۰۰۵؛ هو و همکاران<sup>۱۰</sup>، ۲۰۲۱؛ دینر<sup>۱۱</sup>، ۲۰۰۰؛ روسو نتزر<sup>۱۲</sup>، ۲۰۱۹). با این حال، مطالعات موجود تا حد زیادی بر حوزه‌های کاری و دانشگاهی متمرکز شده‌اند، که باعث شده، خودکارآمدی در حوزه مالی کمتر مورد بررسی قرار گیرد. همانطور که نقش عوامل روانی در تصمیمات مالی به طور گسترده مورد تایید قرار گرفته است، محققین تشخیص داده اند که صرفاً ارائه آموزش مالی بیشتر امکان دارد برای بهبود توانایی مالی کافی نباشد (شوچارد و همکاران<sup>۱۳</sup>، ۲۰۰۹). اقتصاددانان رفتاری نشان داده اند که اطلاعات و آموزش به تنهایی برای ایجاد تغییر رفتار کافی نیست (تالر و سانستاین<sup>۱۴</sup>، ۲۰۰۸؛ گیلوویچ و همکاران<sup>۱۵</sup>، ۲۰۰۲). به طور گسترده ای پذیرفته شده است که بسیاری از مصرف کنندگان فاقد تصمیم گیری هستند یا سوگیری های رفتاری از خود نشان می‌دهند که آموزش به تنهایی برای آنان کافی نیست (زواایگ<sup>۱۶</sup>، ۲۰۰۷). یکی از عوامل اصلی تأثیرگذار بر رفتار مصرف‌کننده، احساس خودکارآمدی است که

<sup>1</sup> Argan & et al.

<sup>2</sup> Harms

<sup>3</sup> Riser

<sup>4</sup> Engelberg

<sup>5</sup> Forbes & Cara

<sup>6</sup> Amatucci & Crawley

<sup>7</sup> Allen

<sup>8</sup> Lent

<sup>9</sup> Peterson & et al.

<sup>10</sup> Hu & et al.

<sup>11</sup> Diener

<sup>12</sup> Russo-Netzer

<sup>13</sup> Schuchardt & et al.

<sup>14</sup> Thaler & Sunstein

<sup>15</sup> Gilovich et al.

<sup>16</sup> Zweig

از آن به عنوان اعتماد به توانایی افراد برای روبرو شدن با یک وضعیت بحرانی بدون ایجاد مشکل یاد می شود (هیرا<sup>۱</sup>، ۲۰۱۰).

اسماعیل و همکاران<sup>۲</sup> (۲۰۱۷)، در پژوهشی که عوامل تعیین کننده رفتار مالی را در میان کارگران مالزیایی بررسی کردند، نتایج آنها نشان داد که منابع انسانی به عنوان یک منبع مهم برای توسعه اقتصادی محسوب شده، و داشتن خودکارآمدی بالا می تواند به آنها در دستیابی به رفتار مالی مثبت و مقابله با هر گونه چالش به ویژه در زمینه مالی کمک کند. نتایج آسبدو و همکاران<sup>۳</sup> (۲۰۱۹)، نشان داد که خودکارآمدی مالی را می توان از طریق افزایش عاطفه مثبت، کاهش عاطفه منفی، باورهای تسلط قوی تر، و جهت گیری کار بالاتر پشتیبانی کرد. با این دانش، متخصصان مالی می توانند به طور مؤثرتری به حمایت از خودکارآمدی مالی قبل از بازنشستگی افراد مسن و در نهایت به توانایی آنها برای آماده شدن مالی برای بازنشستگی کمک کنند. بسیاری از پژوهشگران خودکارآمدی را با رفتارهای مالی (ساندلر<sup>۴</sup>، ۲۰۰۰)، انتخاب های فردی (بندورا<sup>۵</sup>، ۲۰۰۵)، تغییر رفتاری (بندورا، ۱۹۸۷؛ زیمرما و همکاران<sup>۶</sup>، ۱۹۹۲؛ ژائو و همکاران<sup>۷</sup>، ۲۰۰۵؛ بیلی و آستین<sup>۸</sup>، ۲۰۰۶)، رضایت عمومی (هو و همکاران<sup>۹</sup>، ۲۰۲۱)، تصمیم گیری شغلی (گریفین<sup>۱۰</sup>، ۲۰۲۰)، و پیشبرد مشارکت مالی (میندرا و مویا<sup>۱۱</sup>، ۲۰۱۷)، مورد بررسی قرار داده اند. با این حال، تا آنجا که مشخص شده است، هنوز هیچ مطالعه ای نقش خودکارآمدی مالی را به عنوان متغیر میانجی در ارتباط بین اجتماعی شدن مالی با دل بستگی مالی را در این حوزه بررسی نکرده است.

### اجتماعی شدن مالی

پیشینه عبارت اجتماعی شدن به سال ۱۸۲۸ می رسد، اما در کشور آمریکا اولین بار این اصطلاح در حدود سال ۱۸۹۵ توسط فردی به نام جورج زیمل گئورک به کار گرفته شد (آنتونی و توماس<sup>۱۲</sup>، ۲۰۲۳). اجتماعی شدن مالی یک نوع فرایند است که به افراد روش های زندگی در جوامع را خواهد آموخت، و این موجب شخصیت دهی به افراد می شود، تا توانایی خود را برای رشد و توسعه ارتقا دهند. اجتماعی شدن در تمام ابعاد و مسیرهای زندگی افراد جریان دارد که یکی از آنها اجتماعی شدن مالی است که افراد از طریق آن تلاش می کنند که دانش خود را در زمینه مالی افزایش داده تا بتوانند تصمیم های صحیحی جهت سرمایه گذاری گرفته و از این طریق بازده مناسبی کسب کنند (دانس<sup>۱۳</sup>، ۱۹۹۴؛ ژائو و همکاران<sup>۱۴</sup>، ۲۰۲۳).

سریدو و همکاران<sup>۱۵</sup> (۲۰۱۰)، دریافته اند که بزرگسالان میانسال در مورد پول بیشتر از والدین خود یاد می گیرند تا از تجربه کار و تحصیلات مالی دبیرستان که گذراندند. با این حال، گودمنسون و دانس<sup>۱</sup> (۲۰۱۱)، پیشنهاد کردند که

<sup>1</sup> Hira

<sup>2</sup> Ismail et al.

<sup>3</sup> Asebedo et al.

<sup>4</sup> Sandler

<sup>5</sup> Bandura

<sup>6</sup> Zimmerma & et al.

<sup>7</sup> Zhao et al.

<sup>8</sup> Bailey & Austin

<sup>9</sup> Hu & et al.

<sup>10</sup> Griffin

<sup>11</sup> Mindra & Moya

<sup>12</sup> Antony & Thomas

<sup>13</sup> Danes

<sup>14</sup> Zhao & et al.

<sup>15</sup> Serido et al.

دانش مالی یک هدف نیست، بلکه یک وسیله است. مطالعات بسیاری نشان داده اند که والدین منبع اصلی یادگیری مالی کودکان هستند (پینتو و همکاران<sup>۱</sup>، ۲۰۰۵؛ گروهمن<sup>۲</sup>، ۲۰۱۵). نتایج املیاواتی و ستیانی<sup>۳</sup> (۲۰۱۸)، نشان داد که در طول زندگی، رفتارهای مالی افراد به طور قابل توجهی تحت تأثیر نگرش ها، ارزش ها و رفتارهایی است که آنها با آن مواجه می شوند، و این در حالی است که تجربیات منفی اجتماعی شدن مالی می تواند رفتارهای مخربی مانند خرج کردن بیش از حد یا نادیده گرفتن برنامه ریزی مالی را تقویت کند، از طرفی تجارب مثبت اجتماعی شدن مالی می تواند عادات مالی سالم را تقویت کند. گودمنسون و دانس<sup>۴</sup> (۲۰۱۱)، پیشنهاد کردند که فرآیندهای اجتماعی شدن خانواده به طور مستقیم با نگرش های مالی، دانش و قابلیت ها مرتبط است. این مؤلفه از مدل، شامل منابع انگیزشی درونی مانند خودکارآمدی، ارزش ها، و استانداردهای مربوط به یک زندگی مطلوب، مورد انتظار است.

خانواده یکی از کلیدی ترین ابعادی است که اجتماعی شدن مالی در آن رخ می دهد (گودمنسون و دانس، ۲۰۱۱). خانواده اولین مدرسه آموزش غیررسمی است؛ اکثر آموزش های کودک در داخل خانواده انجام می شود و آموزش را به موضوع اصلی گفتگو در خانه های آنها تبدیل می کند (لاراستی و عثمان<sup>۵</sup>، ۲۰۲۱). علاوه بر این، نیدار و بستاری<sup>۶</sup> (۲۰۱۲)، اشاره می کنند که دو عامل بیرونی و درونی وجود دارد که بر سطح اجتماعی شدن مالی فرد تأثیر می گذارد، مانند الهام گرفتن از خانواده و دوستان و سطح یادگیری از رسانه های جمعی یا نهادهای اجتماعی از جمله این عوامل می باشند. شیم و همکاران<sup>۷</sup> (۲۰۰۹)، به طور تجربی نقش والدین را به عنوان عوامل اجتماعی شدن مالی در جهت ایجاد نگرش های مالی مثبت در میان افراد جوان یافتند. سریدو و همکاران<sup>۸</sup> (۲۰۱۰)، تأکید می کنند والدینی که رفتارهای مالی سالم از خود نشان می دهند، فرزندان شان نیز تصمیمات مالی سالمی می گیرند. اگرچه بسیاری از پژوهش های تجربی بر روی بزرگسالان و جوانان متمرکز شده است. اما یک بررسی انتقادی بر روی اجتماعی شدن مالی خانواده توسط گودمنسون و دانس<sup>۹</sup> (۲۰۱۱)، نشان داد که نقش اجتماعی شدن خانواده در طول زندگی یک فرد است که به رسمیت شناخته می شود. در این دیدگاه، یک مطالعه تجربی بر روی افراد جوان، و مسن تر انجام دادند یافته ها نشان می دهد که درس های مالی در دوران کودکی بر رفاه مالی در مراحل بعدی زندگی تأثیر دارد. همچنین نتایج تحلیل مسیر راشل و همکاران<sup>۱۰</sup> (۲۰۲۳)، نشان داد که رفتار مالی مسئولانه والدین برای فرزندان در زمان نوجوانی باعث رضایت مالی بیشتر و در بزرگسالی باعث استقلال مالی کمتری می شود.

دانس<sup>۱۱</sup> (۱۹۹۴)، بیان کرد که اجتماعی شدن همراه با آموزش مالی غیرمستقیم و بر اساس برنامه و هدف است که بر تفکرات و نگرش های مالی اثرگذار است. از نگاه شخصیت حقوقی اکثر خطاهای ادراکی در تصمیم گیری (دستی نژاد و همکاران، ۱۴۰۲)، رفتار سرمایه گذاران در بازار سرمایه ایران (خالقی و حسین پور، ۱۴۰۳)، تأثیر خودشیفتگی مدیران بر بازده سهام (مشایخ و همکاران، ۱۴۰۳)، ناشی از مسائل نگرشی و روان شناختی است.

<sup>1</sup> Gudmundson & Dance

<sup>2</sup> Pinto & et al.

<sup>3</sup> Grohman

<sup>4</sup> Ameliawati & Setiyani

<sup>5</sup> Godmonson & Dance

<sup>6</sup> Larasti & Osman

<sup>7</sup> Nidar & Bstar

<sup>8</sup> Shim et al.

<sup>9</sup> Serido et al.

<sup>10</sup> Gudmundson & Dance

<sup>11</sup> Rachel & et al.

<sup>12</sup> Dance

چارچوب نظری پژوهش تلفیقی از نظریه‌های مالی رفتاری، روانشناسی و جامعه‌شناسی است. چارچوبی از نظریه دلبستگی جان بالبی و نظریه یادگیری اجتماعی آلبرت بندورا است. بر طبق مبانی نظری و پیشینه پژوهش اجتماعی شدن مالی بر افزایش میزان دانش مالی تاثیر گذاشته و یادگیری افراد را افزایش می‌دهد. این یادگیری باعث می‌شود که فرد از نظر انتخاب سرمایه‌گذاری و تصمیم‌های مالی صحیح‌تر شود، و توانایی خود را برای رشد و توسعه ارتقا دهد. هر چه فرد از نظر مالی توانمند شود خودکارآمدیش افزایش می‌یابد. از طرفی دلبستگی محصول اجتماعی شدن است. نقش اصلی دلبستگی ایجاد امنیت برای فرد است. هر چه فرد یادگیریش بیشتر شود به دلبستگی ایمن‌تری دست می‌یابد. عدم اجتماعی شدن اشخاص باعث نقص آگاهی و رفتار ناصحیح در مسائل مربوط به امور مالی می‌شود که این موضوع باعث عدم تمایل اشخاص در سرمایه‌گذاری به دلیل عدم دانش و عدم اعتماد به بازار سرمایه است. شکل (۱) نشان دهنده مدل مفهومی پژوهش است.



شکل ۱: مدل مفهومی پژوهش

### فرضیه‌های پژوهش

- بر اساس مبانی نظری و پیشینه پژوهش، فرضیه‌های پژوهش بدین شرح بیان می‌شوند:
- ✓ فرضیه اول: اجتماعی شدن مالی تاثیر مثبت و معناداری بر دلبستگی مالی دارد.
  - ✓ فرضیه دوم: اجتماعی شدن مالی تاثیر مثبت و معناداری بر خودکارآمدی مالی دارد.
  - ✓ فرضیه سوم: خودکارآمدی مالی تاثیر مثبت و معناداری بر دلبستگی مالی دارد.
  - ✓ فرضیه چهارم: اجتماعی شدن مالی تاثیر مثبت و معناداری بر دلبستگی مالی با توجه به نقش میانجی خودکارآمدی مالی دارد.

### روش‌شناسی پژوهش

نوع پارادایم در این پژوهش اثبات‌گرایی است. از نظر منطق اجرا قیاسی است. روش پژوهش کاربردی از نوع توصیفی و پیمایشی است. روش تحقیق کمی و بصورت مقطعی و برای جمع‌آوری داده‌ها از پرسشنامه استفاده شده است. برای جمع‌آوری داده‌ها بعد از تنظیم پرسشنامه بصورت برخط، لینک ساخته شده در اختیار کارگزاری‌های معتمد بورس اوراق بهادار تهران قرار گرفته تا در سایت خود قرار دهند، تا سرمایه‌گذاران حقیقی طی یک فرصت دوماهه از اول مهر تا پایان آبان ماه ۱۴۰۲ به سوالات پاسخ دهند. پاسخ‌های پرسشنامه مربوطه، با نرم افزار اول فرم جمع‌آوری شده است. بخش اول پرسشنامه مربوط به اطلاعات جمعیت شناختی سرمایه‌گذاران حقیقی است. که خود شامل سن، جنسیت، تحصیلات و نوع تحلیل سرمایه‌گذاری (بنیادی، تکنیکال و ترکیبی) و شهر محل زندگی است. بخش دوم پرسشنامه مربوط به متغیرهای اجتماعی شدن مالی، شامل چهار بعد والدین، همسالان، و شبکه‌های اجتماعی هر کدام سه سوال و بعد مؤسسات آموزشی، هفت سؤال، از پرسشنامه سالی (۲۰۱۵)، گرفته شده

است. از خودکارآمدی مالی بعنوان متغیر میانجی و از دلبستگی مالی به عنوان متغیر وابسته در این پژوهش استفاده شده است. برای اندازه گیری خودکارآمدی مالی از پرسشنامه دری (۲۰۲۲)، شامل چهار سوال و برای اندازه گیری متغیر وابسته دلبستگی مالی، بدلیل نبود پرسشنامه معتبر بصورت محقق ساخته، استفاده شده است. بعد از تهیه سوالات پرسشنامه که به صورت پنج گزینه‌ای لیکرت تهیه شد، سوالات توسط اساتید دانشگاه، خبرگان و متخصصین رشته ارزیابی و مورد تایید قرار گرفتند. برای آمار توصیفی از نرم‌افزار اس پی اس و از نرم‌افزار اموس برای آمار استنباطی استفاده شده است. همچنین برای برآورد مقادیر پارامترهای مدل پژوهش از روش برآورد بیشینه درست نمایی<sup>۱</sup> استفاده شده است. طبق روش مذکور برای متغیرهای استفاده شده در پژوهش بایستی داده‌ها نرمال، ضریب کشیدگی بین +۷ تا -۷ و ضریب چولگی بین +۲ و -۲ و همچنین متغیر وابسته دارای پیوستگی باشد که یکی از الزامات است (فیلد<sup>۱</sup>، ۲۰۱۰؛ هیر و همکاران<sup>۲</sup>، ۲۰۱۳). جهت ارزیابی روایی و پایایی شاخص های اندازه گیری ابتدا بارهای عاملی هر سوال بررسی شده است که بار عاملی هر گویه حداقل باید ۰/۵ باشد که آن گویه در مدل باقی بماند. دوم به بررسی میانگین واریانس استخراجی پرداخته شده است، این شاخص نیز باید حداقل ۰/۵ باشد که نشان از برازش مناسب مدل است. سوم به بررسی پایایی ترکیبی که همانند آلفای کرونباخ است، پرداخته شد. مقدار مناسب برای آن ۰/۷ است (هیز<sup>۳</sup>، ۲۰۱۸). برای نمونه‌گیری در تحلیل مدل‌سازی معادلات ساختاری از فرمول حداقل ۱۰ مورد به ازای هر گویه استفاده شده است (هو<sup>۴</sup>، ۲۰۰۶، ۲۰۱۳). که با توجه به تعداد ۲۹ گویه، حداقل ۲۹۰ تا پرسشنامه موردنیاز است. بر همین اساس ۵۱۰ نسخه پرسشنامه به صورت برخط توسط سرمایه‌گذاران حقیقی در بورس پاسخ داده شد. که از این تعداد ۳۹۵ پرسشنامه پذیرش گردید. ۱۱۵ پرسشنامه باقیمانده به دلیل اینکه سرمایه‌گذاران از هیچ‌گونه تحلیلی استفاده نکرده‌اند از آنالیز حذف شدند. تا داده های جمع آوری شده متجانس شوند.

### روش‌شناسی مدل‌های مستقیم، غیرمستقیم و کامل

در اینجا روابط بین متغیرها به سه دسته تقسیم می‌شود. شامل مدل ساده، مدل غیرمستقیم و مدل میانجی، در مدل ساده متغیر مستقل بر متغیر وابسته تأثیر مستقیم دارد شکل (۲). در مدل غیرمستقیم متغیر مستقل از طریق میانجی بر وابسته اثرگذار است شکل (۳). در مدل میانجی متغیر مستقل هم به صورت مستقیم و هم از طریق متغیر میانجی بر وابسته تأثیر دارد شکل (۳). برای بررسی متغیر میانجی سه شرط لازم است، بدین صورت که باید مسیر اصلی و دو مسیر فرعی معنادار باشند تا تأثیر میانجی اثبات گردد. شرط اول باید مسیر اجتماعی شدن مالی با دلبستگی مالی معنادار باشد، شرط دوم مسیر اجتماعی شدن مالی با خودکارآمدی مالی، و در نهایت مسیر خودکارآمدی مالی به دلبستگی مالی معنادار باشد. با توجه به روابط بین متغیرهای پژوهش که در شکل (۲) و (۳) نمایش داده شده است، در ابتدا تأثیر اجتماعی شدن مالی بر دلبستگی مالی (مسیر C)، سپس تأثیر اجتماعی شدن مالی بر خودکارآمدی مالی (مسیر a) و در گام آخر تأثیر خودکارآمدی مالی بر دلبستگی مالی (مسیر b) بررسی شود (متیو و تیلور<sup>۵</sup>، ۲۰۰۶). برای اینکه مشخص شود میانجی جزئی است یا کامل، از فرمول شمول واریانس<sup>۲</sup> (VAF)، فرمول (۲) استفاده شده است. که به صورت اثر غیرمستقیم بر اثر کل تعریف شده است. عدد بدست آمده اگر کمتر از ۰/۲ شد میانجی بسیار جزئی

<sup>1</sup> Field

<sup>2</sup> Hair et al.

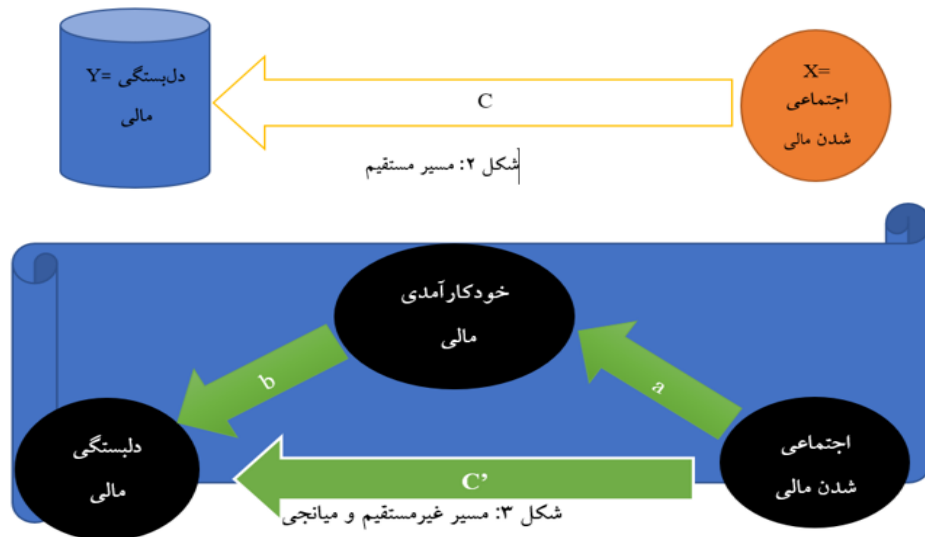
<sup>3</sup> Hayes

<sup>4</sup> Hoo

<sup>5</sup> Taylor & Mathieu

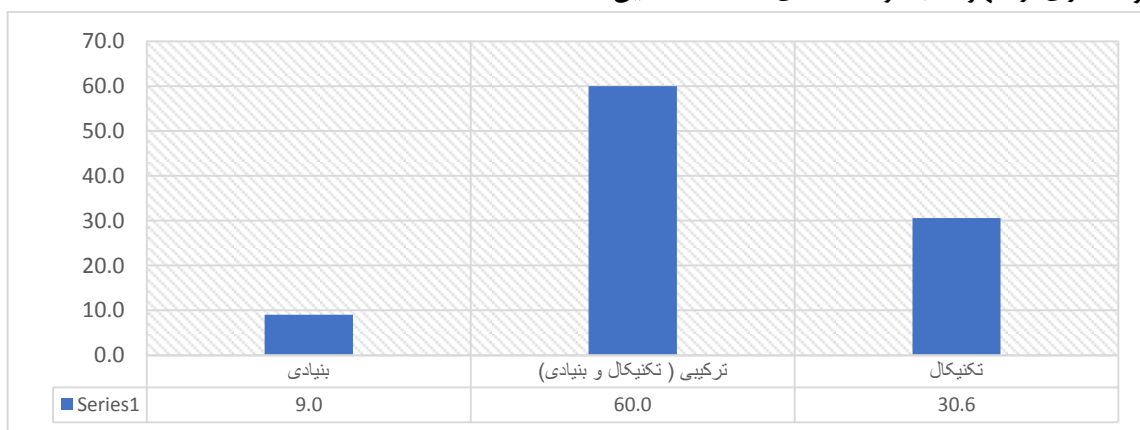
و قابل تفسیر نیست، اگر عدد بدست آمده بین ۰/۸ تا ۰/۲ شد میانجی جزئی، و اگر بیشتر از ۰/۸ شد میانجی کامل است.

$$VAF = \frac{(a*b)}{(a*b)+c} \quad (2) \text{ فرمول}$$



### یافته‌های پژوهش

تجزیه و تحلیل داده‌های جمعیت‌شناختی با پنج متغیر نشان داده شده است. از نظر جنسیت مردان ۵۴ درصد نمونه ما را تشکیل داده‌اند و باقیمانده یعنی ۴۶ درصد زنان می‌باشند. که نشان دهنده مشارکت زنان در سرمایه‌گذاری است. بیشترین مدرک تحصیلی لیسانس است که ۵۶ درصد از نمونه آماری را تشکیل داده است، می‌توان اینگونه استنباط کرد که نمونه آماری از سواد مناسبی برخوردارند. سن، نوع تحلیل و شهر زندگی دیگر متغیرهای جمعیت‌شناختی را تشکیل داده است. از نظر نوع تحلیل جهت سرمایه‌گذاری طبق شکل (۴) سرمایه‌گذاران بیشتر از روش ترکیبی برای تحلیل داده‌ها استفاده می‌کنند یعنی هم دنبال عواید سرمایه و هم دنبال سود نقدی هستند که معادل ۶۰ درصد از نمونه است. ۳۱ درصد تکنیکال‌گرا هستند و ۹ درصد از تحلیل بنیادی برای سرمایه‌گذاری استفاده می‌کنند. ضمناً پاسخ‌دهندگان بیشتر از شهرهای تهران، شیراز، اصفهان، کرمان، یزد، بندرعباس و تبریز بوده‌اند. نمونه آماری از شهرها با فرهنگ‌های مختلف تشکیل شده است.



شکل (۴): روش‌های تحلیل توسط سرمایه‌گذاران (درصد)

جدول (۱) مربوط به آمار توصیفی است، همان طور که در جدول نشان داده شده است کمترین و بیشترین، انحراف معیار، میانگین، چولگی و کشیدگی ارائه شده است. میانگین اجتماعی شدن مالی (۳/۶۳)، خودکارآمدی مالی (۴/۱۱) و دلبستگی مالی (۴/۱۳) است، که نشان از این دارد که سرمایه‌گذاران بیشتر از میانگین تحت تأثیر ابعاد اجتماعی شدن مالی قرار دارند و از دلبستگی مالی رضایت بخشی برخوردارند. همچنین از خودکارآمدی مالی بالایی برخوردارند. بر طبق روش‌شناسی پژوهش از آنجایی که ضریب چولگی متغیرها بین +۲ و -۲ است و ضریب کشیدگی متغیرها بین +۵ و -۵ است، متغیرهای پژوهش نرمال بوده و معیارهای بیشینه درست نمایی را دارا هستند.

جدول (۱): آمار توصیفی

نام متغیر	کمترین	بیشترین	انحراف معیار	میانگین	چولگی	کشیدگی
اجتماعی شدن مالی	۱	۵	۰/۳۸	۳/۶۳	۰/۲۹	۰/۲۳
خودکارآمدی مالی	۱	۵	۱/۲۱۰	۴/۱۱	-۱/۳۰۹	۰/۴۸۲
دلبستگی مالی	۱	۵	۱/۱۳۶	۴/۱۳	-۱/۴۷۸	۱/۹۹۹

منبع: یافته‌های پژوهشگر

### آزمون پایایی و روایی

در این پژوهش از تحلیل عاملی تأییدی جهت سنجش اعتبار و تناسب الگوی اندازه‌گیری، و مناسب بودن بارهای عاملی استفاده شده است. در جدول (۲) تمام بارهای عاملی در سطح مناسب قرار دارند و آلفا کرونباخ و پایایی ترکیبی و همچنین روایی همگرا نیز در وضعیت مناسب قرار دارند.

جدول (۲): بارهای عاملی معیار روایی و پایایی مدل‌ها

متغیرها/ ابعاد	سؤالات	بار عاملی	آلفا کرونباخ	پایایی ترکیبی (CR)	همگرایی (AVE)
اجتماعی شدن مالی / والدین	Q1	۰/۷۶	۰/۷۰	۰/۶۹	۰/۵۴
	Q2	۰/۷۶			
	Q3	۰/۶۹			
اجتماعی شدن / همسالان	Q4	۰/۷۹	۰/۷۷	۰/۷۴	۰/۵۹
	Q5	۰/۷۲			
	Q6	۰/۸۰			
اجتماعی شدن مالی / شبکه‌های اجتماعی	Q7	۰/۷۰	۰/۷۲	۰/۷۱	۰/۵۳
	Q8	۰/۷۲			
	Q9	۰/۷۶			
اجتماعی شدن مالی / مؤسسات آموزشی	Q10	۰/۷۵	۰/۷۲	۰/۷۱	۰/۵۵
	Q11	۰/۷۴			
	Q12	۰/۷۳			
	Q13	۰/۸۰			
	Q14	۰/۷۰			
	Q15	۰/۷۴			

			۰/۷۱	Q16	
۰/۶۹	۰/۷۵	۰/۷۱	۰/۷۹	Q17	خودکارآمدی مالی
			۰/۸۴	Q18	
			۰/۸۴	Q19	
			۰/۸۷	Q20	
۰/۵۶	۰/۸۴	۰/۷۵	۰/۷۷	Q21	دلبستگی مالی
			۰/۷۳	Q22	
			۰/۷۱	Q23	
			۰/۷۵	Q24	
			۰/۷۶	Q25	
			۰/۸۵	Q26	
			۰/۷۴	Q27	
			۰/۷۳	Q28	
			۰/۷۰	Q29	

منبع: یافته‌های پژوهشگر

### تحلیل مسیر متغیرهای انواع الگوهای معادلات ساختاری<sup>۳</sup> (SEM)

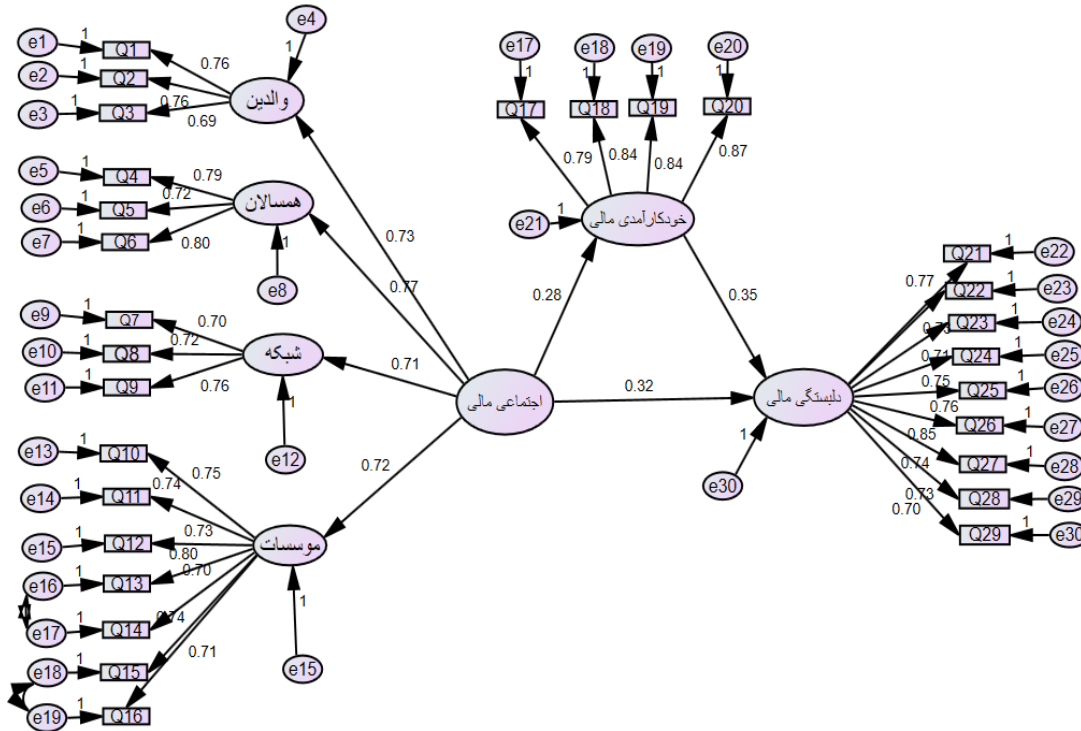
تحلیل مسیر با سه الگوی ساختاری که در بخش روش‌شناسی الگوها گفته شده قابل بررسی است. طبق شکل (۵)، نتایج جدول (۳) با توجه به مقادیر آماره t فرضیه‌های ۱ تا ۴ پژوهش در سطح اطمینان ۹۹٪ تأیید شده‌اند. ضرایب مسیر حاکی از آن است که شدت رابطه بین اجتماعی شدن مالی با دلبستگی مالی ۳۶٪ با معناداری ۳/۷۵ که بیشترین ضریب را به خود اختصاص داده است و ضریب غیرمستقیم این دو ۳۲٪ با معناداری ۲/۶۹ که نشان از میانجیگری خودکارآمدی مالی دارد. ضریب مسیر اجتماعی شدن مالی با خودکارآمدی مالی ۲۸٪ با معناداری ۲/۱۴ است و همچنین ضریب مسیر خودکارآمدی به دلبستگی مالی ۳۵٪ با معناداری ۳/۱۱ است.

جدول (۳): آزمون‌های معناداری فرضیات و مسیر آنها

فرضیه	مسیر ارتباط	نام مسیر	ضریب مسیر	سطح خطا	آماره t	نتیجه
H1	مسیر مستقیم 	C	۰/۳۶	***	۳/۷۵	معنادار است
H2		a	۰/۲۸	***	۲/۱۴	معنادار است
H3		b	۰/۳۵	***	۳/۱۱	معنادار است

معنادار است	۲/۶۹	***	۰/۳۲	C'	مسیر غیر مستقیم اجتماعی شدن مالی → دلبستگی مالی	H4
**سطح اطمینان ۹۹٪ است. N=420, *p<0.05, **p<0.01						

منبع: یافته‌های پژوهشگر



شکل (۵): مدل ساختاری پژوهش

همان‌طور که در جدول (۴) مشاهده می‌کنید برازش الگوها در مقایسه با حداقل پذیرش شاخص‌ها در سطح مناسبی قرار دارند و در مجموع مناسب ارزیابی شده‌اند. الگوی (۱) ارتباط مستقیم بین متغیر مستقل و وابسته را نشان می‌دهد و الگوی (۲) ارتباط بین متغیر مستقل با میانجی را نشان داده است و الگوی (۳) ارتباط بین متغیر مستقل با وابسته در حضور میانجی را نشان داده است که نشان از برازش مدل مفروض بر اساس پیشینه پژوهش و چارچوب نظری را دارد. ضمناً الگوی شماره (۳) از نظر کای اسکور هنجار شده با ۱/۹۵ از دو الگوی شماره (۱) و (۲) در وضعیت بهتری قرار دارد و همچنین ریشه میانگین خطای برآورد در الگوی (۳) بهتر از دو الگوی دیگر است. بقیه معیارهای برازش نیز در وضعیت مناسب و برابری با الگوی (۱) و (۲) قرار دارند.

جدول (۴): برازش مدل ها

شاخص	معیار برازش الگو	حداقل قابل پذیرش	الگوی ۱	الگوی ۲	الگوی ۳
کای اسکوئر	CMIN		۷۴۴/۱۲	۷۰۰/۳۹	۶۸۴/۹۴
احتمال	P	$P < 0.05$	***	***	***
کای اسکوئر هنجار شده	CMIN/DF	کوچکتر از ۵	۱/۹۲	۱/۶۸	۱/۶۴
شاخص نیکویی برازش	GFI	بیشتر از ۰/۹	۰/۹۱	۰/۹۰	۰/۹۱
برازش هنجار شده	NFI	بیشتر از ۰/۹	۰/۸۷	۰/۸۷	۰/۸۸
برازش نسبی	RFI	بیشتر از ۰/۹	۰/۸۷	۰/۸۸	۰/۸۹
برازش افزایشی	IFI	بیشتر از ۰/۹	۰/۹۰	۰/۹۱	۰/۹۲
برازش توکر لویس	TLI	بیشتر از ۰/۹	۰/۸۹	۰/۹۰	۰/۹۰
برازش تطبیقی	CFI	بیشتر از ۰/۹	۰/۹۰	۰/۹۰	۰/۹۱
ریشه میانگین خطای برآورد	RMSEA	کمتر از ۰/۰۸	۰/۰۵	۰/۰۴	۰/۰۳

منبع: یافته‌های پژوهشگر

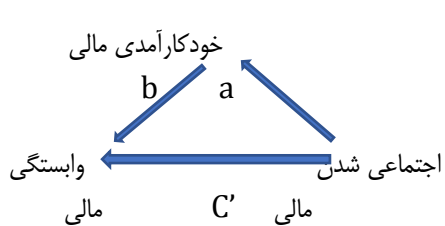
### آزمون فرضیه‌های پژوهش

با توجه به خروجی نرم‌افزار جدول ۳ تاثیر اجتماعی شدن مالی بر دلبستگی مالی در سطح ۱ درصد، مثبت و معنادار است و ضریب مسیر آن ۰/۳۶ است که نشان از عدم رد فرضیه اول دارد. فرضیه دوم تاثیر اجتماعی شدن مالی با خودکارآمدی مالی در سطح ۱ درصد مثبت و معنادار است و ضریب مسیر آن نیز ۰/۲۸ است، این فرضیه نیز رد نمی‌شود. فرضیه سوم تاثیر خودکارآمدی مالی بر دلبستگی مالی در سطح ۱ درصد مثبت و معنادار است، ضریب مسیر آن ۰/۳۵ است که این فرضیه هم رد نمی‌شود. برای فرضیه چهارم که تحت عنوان تاثیر اجتماعی شدن مالی بر دلبستگی مالی و نقش میانجی خودکارآمدی مالی را توضیح می‌دهد، باید سه شرطی که قبلاً توضیح داده شد، برقرار باشد، ضمن اینکه ضریب مسیر اجتماعی شدن مالی با دلبستگی مالی در حضور متغیر میانجی خودکارآمدی مالی، ۰/۳۲ است، نتیجه می‌گیریم که میانجی وجود دارد و برای اینکه مشخص شود، چند درصد متغیر میانجی، یعنی خودکارآمدی مالی تاثیر اجتماعی شدن مالی بر دلبستگی مالی را توضیح می‌دهد از فرمول شمول واریانس (VAF) جدول (۵) استفاده شده است که طبق این فرمول ضریب آن ۰/۲۲ است که ابتدا ضریب مسیر a و b (اثر غیر مستقیم) را در هم ضرب کرده و در صورت کسر قرار داده و در مخرج هم ضریب مسیر مستقیم (اثر مستقیم)، به آن اضافه می‌شود. شمول واریانس به معنی تقسیم اثر غیرمستقیم بر اثر کل می‌باشد. حاصل تقسیم اگر بین ۰/۲ تا ۰/۸ قرار گرفت، میانجی جزئی است اگر بیشتر از ۰/۸ باشد، میانجی کامل و اگر کمتر ۰/۲ شد، میانجی بسیار جزئی و قابل تفسیر نیست (هیر و همکاران<sup>۱</sup>، ۲۰۱۳). همان‌طور که نتایج نشان می‌دهد میانجی جزئی است.

جدول (۵): شمول واریانس

فرضیه	مسیر میانجی	مقادیر	شمول واریانس (VAF)	نتیجه
-------	-------------	--------	--------------------	-------

<sup>1</sup> Hair et al.

<p>میانجی‌گری جزئی</p>	$VAF = \frac{(a * b)}{(a * b) + c}$ $VAF = 0.22$ $0.2 < VAF < 0.8$	<p>a=0.28 b=0.35 C'=0.32 C=0.36</p>		<p>H4</p>
----------------------------	--	---	--	-----------

منبع: یافته‌های پژوهشگر

## بحث و نتیجه‌گیری

اجتماعی شدن مالی، قالبی را برای بدست آوردن اطلاعات و توانایی‌های مورد نیاز برای ترسیم تصمیم‌های مالی برجسته و بی‌طرفانه ایجاد می‌کند. افراد با یادگیری در مورد بودجه بندی، پس انداز، سرمایه گذاری و مدیریت بدهی در بافت اجتماعی خود، مهارت‌های حیاتی را برای پیمایش چشم انداز چالش برانگیز مالی کسب می‌کنند (سورگنتا و همکاران، ۲۰۲۳). در محیط امروزی که انتخاب‌های مالی بیشتر و بیشتر متفکرانه و پیچیده تر می‌شوند، نمی‌توان ارتباط اجتماعی شدن مالی را نادیده گرفت. مردم به دلیل تغییرات سریع در چشم انداز اقتصادی، بهبود فناوری و تغییر محصولات و خدمات مالی، گزینه‌ها و چالش‌های مالی زیادی دارند. اجتماعی شدن مالی به عنوان سنگ بنای شکل دادن به رفاه مالی فرد عمل می‌کند.

در این مطالعه تاثیر اجتماعی شدن مالی بر دلبستگی مالی و نقش میانجی‌گری خودکارآمدی مالی بررسی شد. به‌طور کلی نتایج بیان می‌کنند که خودکارآمدی مالی تاثیر اجتماعی شدن مالی بر دلبستگی مالی را توجیه می‌کند. فرضیه اول به تاثیر اجتماعی شدن مالی بر دلبستگی مالی پرداخته است. نتایج نشان داد که وقوع نتایج مثبت در اثر اجتماعی شدن مالی، ممکن است باعث افزایش دلبستگی (که یکی از مفاهیم وابستگی است) فرد به پول و ثروت شود. از طرفی در برخی موارد، نتایج منفی چون از دست دادن پول یا ثروت در اثر اجتماعی شدن مالی، ممکن است باعث کاهش دلبستگی فرد به پول و ثروت شود. همچنین اجتماعی شدن مالی ممکن است بر رفتار و بازده سرمایه گذاران تاثیر داشته باشد. نتایج این فرضیه با نتایج پژوهش (برون و برون<sup>۱</sup>، ۲۰۰۸)، در زمینه دلبستگی مالی هم راستا است. نتایج آنان نشان می‌دهد که مشاوران مالی با دانستن تفاوت بین سبک‌های مختلف دلبستگی می‌توانند مشتریان خودشان را از این طریق شناسایی کرده و به ادامه کار با آنان بهترین تصمیم را اتخاذ نمایند.

با توجه به نتیجه برگرفته از فرضیه دوم، افزایش اجتماعی شدن مالی، افزایش خودکارآمدی مالی را به دنبال دارد. سرمایه‌گذارانی که تحت آموزش‌های مالی از طریق ابعاد مختلف اجتماعی شدن مالی قرار گرفته‌اند، بینش، باور و نگرش مالی بیشتری دارند، در نتیجه از خودکارآمدی مالی بالایی برخوردارند و در سرمایه‌گذاری ریسک‌پذیرتر هستند. همچنین افزایش در خودکارآمدی مالی امکان دارد باعث افزایش سرمایه‌گذاری افراد در بازار سرمایه شود. نتایج این پژوهش با نتایج هرواتی و پریانتو<sup>۲</sup> (۲۰۲۰)، هم راستا است، جایی که آنان استدلال کردند افراد با خودکارآمدی بالا، بیشتر می‌توانند به مشکلات و چالش‌های مالی خود غلبه کنند. همچنین با نتایج میسون و مرگا<sup>۳</sup> (۲۰۲۲)، در ارتباط با خودکارآمدی مالی، هم راستا است.

<sup>1</sup> Brown & Brown

<sup>2</sup> Herawati & Priyanto

<sup>3</sup> Mason & Merga

با توجه به نتایج فرضیه سوم، افزایش خودکارآمدی مالی، سبب تقویت دلبستگی مالی سرمایه‌گذاران می‌شود. می‌توان بدین صورت استنباط نمود، افرادی که خودکارآمدی مالی بالایی دارند و به‌صورت مناسب اجتماعی شده‌اند، دارای درک و استدلال مالی قوی‌تری نسبت به تصمیمات مالی و سرمایه‌گذاری‌ها می‌باشند. به‌عبارت‌دیگر، افراد با خودکارآمدی مالی بالاتر، بهترین تصمیم‌های مالی را گرفته و برنامه‌ریزی مناسب برای زندگی مالی خود دارند. بنابراین، توسعه خودکارآمدی مالی در افراد می‌تواند به بهبود وضع اقتصادی و رضایت آن‌ها از وضع مالی‌شان کمک کند. در نهایت افراد بدین وسیله می‌توانند دلبستگی ایمنی برای پول و سرمایه‌گذاری‌های خود داشته باشند. همچنین، خودکارآمدی مالی باعث موفقیت و پایدار بودن یک فرد در زمینه‌های مالی خواهد شد، که منجر به دلبستگی مالی ایمن برای افراد می‌گردد. نتایج این فرضیه با نتایج داری و بات<sup>۱</sup> (۲۰۱۸)، هم راستا است. نتایج آنان نشان می‌دهد که اکثر موسسات از سبک دلبستگی استفاده کرده، و تمام تلاش خود را برای درک مشتری به جهت افزایش تکرار کسب و کار با آنان بکار می‌گیرند.

نتایج حاصل از فرضیه چهارم نشان از این دارد که خودکارآمدی مالی تاثیر اجتماعی شدن مالی بر دلبستگی مالی را توضیح می‌دهد. در بیان این یافته با توجه به نتیجه فرضیه اول باید اظهار کرد، سرمایه‌گذارانی که آموزش‌های مالی بیشتری دریافت کرده‌اند، نسبت به تصمیم‌گیری‌های مالی خود، دلبستگی بیشتری خواهند داشت. از جهت دیگر سرمایه‌گذارانی که از ابعاد مختلف اجتماعی شدن مالی بهره برده‌اند، از خودکارآمدی مالی بیشتری برخوردار، و همین موضوع باعث می‌شود که در سرمایه‌گذاری‌هایشان با نگرش و دانش بالاتری تصمیم‌گیری کنند. از طرفی خودکارآمدی مالی به‌صورت غیرمستقیم از طریق اجتماعی شدن مالی، موجب تقویت سطح دلبستگی مالی سرمایه‌گذاران می‌شود و همین موضوع سطح رضایت و اعتماد افراد و سرمایه‌گذاران را برای سرمایه‌گذاری در بازار سرمایه را تقویت خواهد کرد. همچنین خودکارآمدی مالی بالا باعث کاهش سطح تنش در افراد می‌شود و افراد با مشکلات کمتری در سرمایه‌گذاری مواجه خواهند شد. بنابراین، خودکارآمدی مالی تاثیر اجتماعی شدن بر دلبستگی مالی را در قالب میانجی توضیح می‌دهد. ارتباطات بین این سه متغیر که مثلث مفهومی این پژوهش را تشکیل داده است در فرضیه‌های اول تا سوم بصورت جداگانه بیان شد. اما پژوهشی که هم راستای با این فرضیه باشد یافت نشد.

به سرمایه‌گذاران پیشنهاد می‌شود از طریق ابعاد مختلف اجتماعی شدن مالی، چه اولیه و چه ثانویه، دانش مالی خود را تقویت نموده تا بتوانند بهترین تصمیم را برای سرمایه‌گذاری جهت افزایش بازده گرفته و ریسک خود را کاهش دهند. به دولت‌ها نیز پیشنهاد می‌شود که از طریق رسانه‌های ارتباط جمعی اطلاعات مناسب جهت تصمیم‌گیری افراد را افشا نمایند. این خود منجر به کاهش عدم تقارن اطلاعاتی و باعث افزایش اعتماد سرمایه‌گذاران به بازار سرمایه خواهد شد که یکی از عناصر دلبستگی است. همچنین افزایش ثبات، انعطاف‌پذیری مالی و مقاومت افراد را در برابر رکود اقتصادی به همراه خواهد داشت، و در نهایت باعث افزایش توسعه اقتصادی می‌شود. که برای افراد و برای دولت‌ها مفید و اثر گذار است. برای افراد از این جهت که توانایی مطلوبی برای سرمایه‌گذاری کسب خواهند کرد و باعث کاهش ریسک‌های خود خواهند شد، و از طرفی این سرمایه‌گذاران در نهایت مالیات‌دهندگان به دولت‌ها می‌باشند و از این جهت دولت‌ها بخش زیادی از بودجه خود را از این طریق تامین خواهند کرد.

بااین‌حال، از آنجایی که فرآیندهای اجتماعی شدن مالی و نتایج آن روزبه‌روز بهتر درک می‌شود، مسئولیت این مهم بر عهده متخصصان توسعه و گسترش جامعه، درمانگران، مشاوران و برنامه‌ریزان مالی، مربیان و سیاست‌گذاران است که به بهبود اجتماعی شدن مالی آینده کمک کنند. البته سه مفهوم، اجتماعی شدن مالی، دلبستگی مالی و خودکارآمدی مالی بصورت مستقیم تحت نظریه یادگیری اجتماعی قرار دارند. افزایش یا کاهش در هر کدام می‌تواند نتایج مثبت و منفی برای سرمایه‌گذاران به دنبال داشته باشد.

<sup>1</sup> Darzi & Bhat

پژوهش های آتی می توانند سؤالات پژوهش را با نمونه ای متنوع تر بررسی کنند تا اعتبار خارجی و تعمیم پذیری یافته ها را افزایش دهند. علاوه بر این، انجام مطالعات تکراری در نمونه های متفاوت، درک جامع تری از روابط و پدیده های مورد بررسی ارائه می دهد. از محدودیت های پژوهش، مقیاس های اندازه گیری برای سازه های پژوهش است، که امکان دارد به طور دقیق سطح سازه های ما را توسط شرکت کنندگان نشان ندهد. این محدودیت ها ممکن است بر اعتبار و تعمیم پذیری نتایج تأثیر بگذارد. به هر حال همین محدودیت ها است که باعث افزایش علم و دانش افزایی می شود. به همین علت این مسیر همچنان ادامه دارد.

## منابع

- ✓ پاکدامن، شهلا، کاکاوند، علیرضا، قنبری، سعید، (۱۳۹۰)، کیفیت دلبستگی و مشکلات رفتاری-هیجانی در نوجوانان: بررسی نقش پدران، فصلنامه روان شناسی کاربردی، دوره ۵، شماره ۲.
- ✓ خالقی، محمدباقر، حسین پور، سعید، (۱۴۰۳)، بررسی تأثیر رفتار سرمایه گذاری در بازار سرمایه ایران در دوران همه گیری کووید-۱۹، مجله تحلیل بازار سرمایه، دوره ۱، شماره ۴، صص ۲۰۳-۲۲۹.
- ✓ دشتی نژاد، معصومه، ایمانی برندق، محمد، رستمی، وهاب، محمدی، علی، (۱۴۰۲)، ارزیابی محرک های لنگر ذهنی سرمایه گذاران بر اساس محدودیت های ناشی از ابزارهای مالی مشتقه، مجله دانش حسابداری، دوره ۱۴، شماره ۲، صص ۲۵-۵۱.
- ✓ مشایخ، شهناز، حسن زاده کوچو، محمود، میرزائی بیرامی، راحله، حبیب زاده، ملیحه، (۱۴۰۳)، تأثیر خودشیفتگی مدیران بر بازده سهام، مجله تحلیل بازار سرمایه، دوره ۴، شماره ۳، صص ۱۰۰-۱۲۰.
- ✓ Ainsworth, M. S. (1989). Attachments beyond infancy. *American psychologist*, 44(4), 709.
- ✓ Allen, F., A. Demircuc-Kunt, L. Klapper, and M.S.M. Peria. 2012. The foundations of financial inclusion: understanding ownership and use of formal accounts. The World Bank. Policy research working paper series: 62-90 .
- ✓ Amatucci, F.M., & D.C. Crawley. 2011. Financial self-efficacy among women entrepreneurs. *International journal of gender and entrepreneurship* 3: 23-37.
- ✓ Ameliawati, M., & Setiyani, R. (2018). The influence of financial attitude, financial socialization, and financial experience to financial management behavior with financial literacy as the mediation variable. *KnE Social Sciences*, 811-832.
- ✓ Ammerman, D. A., & Stueve, C. (2019). Childhood financial socialization and debt-related financial well-being indicators in adulthood. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 30(2), 213-230.
- ✓ Antony, J., & Thomas, A. 2023. Direct and Indirect Effects of Subjective Financial.
- ✓ Argan, M., Sevil, G., Yalaman, A., & Manahov, V. (2023). Stock market investment and different behavioural patterns: an exploratory study. *Review of Behavioral Finance*, 15(2), 138-161.
- ✓ Asebedo, S. D., Seay, M. C., Archuleta, K., & Brase, G. (2019). The psychological predictors of older preretirees' financial self-efficacy. *Journal of Behavioral Finance*, 20(2), 127-138.
- ✓ Bailey, C., and M. Austin. 2006. 360 degree feedback and developmental outcomes: The role of feedback characteristics, Self-efficacy and importance of feedback dimensions to focal managers' current role. *International journal of selection and assessment* 14: 51-66.
- ✓ Bandura, A. 2005. The evolution of social cognitive theory. *Great minds in management*: 9-35.
- ✓ Bandura, A., Ross, D., & Ross, S. A. (1961). Transmission of aggression through imitation of aggressive models. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 63(3), 575.

- ✓ Bateman, A. W., J. Holmes, and E. Allison. 2021. "Introduction to Psychoanalysis: Contemporary Theory and Practice." New York, NY, USA: Routledge.
- ✓ Bowlby, J. (1960). Rief and mourning in infancy and early childhood. *The psychoanalytic study of the child*, 15(1), 9-52.
- ✓ Bowlby, J. (1979). The bowlby-ainsworth attachment theory. *Behavioral and brain sciences*, 2(4), 637-638.
- ✓ Bowlby, J. (1980). By ethology out of psycho-analysis: an experiment in interbreeding.
- ✓ Bowlby, J. (1988). During the first third of this century there were two great proponents of developmental psychiatry—Adolf Meyer and Sigmund Freud. Both believed that. *The American journal of psychiatry*, 145, 1-10.
- ✓ Brown, D., & Brown, Z. E. 2008. The relationship between investor attachment style and financial advisor loyalty. *The Journal of Behavioral Finance*, 9(4), 232-239.
- ✓ Casakin, H. P., & Kreitler, S. (2008). Place attachment as a function of meaning assignment. *Open Environmental Sciences Journal*, 2(1), 80-87.
- ✓ Cetina, K. K., & Bruegger, U. (2000). The market as an object of attachment: Exploring postsocial relations in financial markets. *Canadian Journal of Sociology/Cahiers canadiens de sociologie*, 141-168.
- ✓ Danes, S. M. (1994). Parental perceptions of children's financial socialization. *Financial Counseling and Planning*, 5, 127-149.
- ✓ Danjuma, I. & Rasli, A. 2012. Service quality, satisfaction and attachment in higher education institutions: a theory of planned behaviour perspective. *International Journal of Academic Research*, 4(2):96-103.
- ✓ Dare, S. E. (2022). Financial decisions matter: promoting positive financial behaviour, financial satisfaction, and financial well-being. Retrieved from.
- ✓ Darzi, M.A. & Bhat, S.A. 2018. Personnel capability and customer satisfaction as predictors of customer retention in the banking sector: a mediated-moderation study. *International Journal of Bank Marketing*, 36(4):663-679. [<https://doi.org/10.1108/IJBM-04-2017-0074>].
- ✓ de Vries, M. F. K., and R. S. Carlock. 2010. *Family Business on the Couch: A Psychological Perspective*. Hoboken, NJ, USA: John Wiley & Sons.
- ✓ Diener, E. (2000). Subjective well-being: The science of happiness and a proposal for a national index. *American psychologist*, 55(1), 34.
- ✓ Engelberg, J. (2008). Costly information processing: Evidence from earnings announcements. In AFA 2009 San Francisco meetings paper.
- ✓ Field, A. (2013). *Discovering statistics using IBM SPSS statistics*. Sage.
- ✓ Forbes, J., and S.M. Kara. 2010. Confidence mediates how investment knowledge influences investing self-efficacy. *Journal of economic psychology* 31: 435-443.
- ✓ Friesen, D. C., Shory, U., & Lamoureux, C. (2023). The role of self-efficacy beliefs and inclusive education beliefs on teacher burnout. *Social Sciences & Humanities Open*, 8(1), 100599.
- ✓ Gilovich, T., Griffin, D., & Kahneman, D. (Eds.). (2002). *Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgment*. New York: Cambridge University Press.
- ✓ Gounaris, K. M. "The Psychology of Money in Marriage: Implications for an Interdisciplinary Model of Financial Planning." *Dissertation Abstracts International; Section B: The Sciences and Engineering*, 65(10-B), (2005), p. 5400.
- ✓ Griffin, K. M. (2020). *Exploring The Relationship Between Attachment Styles And Career Decision-making Self-efficacy Among African Americans*.
- ✓ Grohman, H. P. (2015). *Semi-Firm, Aged Gold: Rural Economic Effects of AOC Comté and Their Implications for Vermont Agricultural Policy*.

- ✓ Gudmunson, C. G., & Danes, S. M. (2011). Family financial socialization: Theory and critical review. *Journal of Family and Economic Issues*, 32(4), 644–666. <https://doi.org/10.1007/s10834-011-9275-y>.
- ✓ Hair, J. F., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2013). Partial least squares structural equation modeling: Rigorous applications, better results and higher acceptance. *Long range planning*, 46(1-2), 1-12.
- ✓ Hair, J.F., Black, W.C., Babin, B.J., Anderson, R.E. (2010). *Multivariate data analysis: International version*.
- ✓ Workplace.” *Human Resource Management Review* 21 (4): 285–296.
- ✓ Hayes, A.F. (2018). Partial, conditional, and moderated mediation: Quantification, inference, and interpretation. *Communication Monographs*, 85(1), 4-40.
- ✓ Herawati, R., & Priyanto, A. (2020). The implementation of online learning during COVID-19: An evaluation study on selected supervised schools. *Wiyata Dharma: Jurnal Penelitian dan Evaluasi Pendidikan*, 8(1), 56-66.
- ✓ Hira, T. (2010, September). The NEFE quarter century project: Implications for researchers, educators, and policy makers from a quarter century of financial education. Denver: National Endowment for Financial Education. Retrieved from <http://www.nefe.org/LinkClick.aspx?fileticket=A2P8jPuIqkw%3d&t=abid=934>.
- ✓ Hu, J., Quan, L., Wu, Y., Zhu, J., Deng, M., Tang, S., & Zhang, W. (2021). Financial self-efficacy and general life satisfaction: The sequential mediating role of high standards tendency and investment satisfaction. *Frontiers in Psychology*, 12, 545508.
- ✓ Ismail, S., Faique, F. A., Bakri, M. H., Zain, Z. M., Idris, N. H., Yazid, Z. A., ... & Taib, N. M. (2017). The role of financial self-efficacy scale in predicting financial behavior. *Advanced Science Letters*, 23(5), 4635-4639.
- ✓ Jorgensen, B. L., Rappleyea, D. L., Schweichler, J. T., Fang, X., & Moran, M. E. (2017). The financial behavior of emerging adults: A family financial socialization approach. *Journal of Family and Economic Issues*, 38, 57-69.
- ✓ Larasati, D. P., & Usman, O. (2021). The Effect of Learning Discipline, Learning Facilities, and Family Environment on Student Learning Outcomes. *Learning Facilities, and Family Environment on Student Learning Outcomes* (January 16, 2021).
- ✓ Lent, R. W. (2004). Toward a unifying theoretical and practical perspective on well-being and psychosocial adjustment. *Journal of counseling psychology*, 51(4), 482.
- ✓ Mason, S., & Merga, M. (2022). Communicating research in academia and beyond: sources of self-efficacy for early career researchers. *Higher Education Research & Development*, 41(6), 2006-2019.
- ✓ Mathieu, J.E., Taylor, S.R. (2006). Clarifying conditions and decision points for mediational type inferences in organizational behavior. *Journal of Organizational Behavior*, 27(8), 1031-1056.
- ✓ Mindra, R., & Moya, M. (2017). Financial self-efficacy: a mediator in advancing financial inclusion. *Equality, Diversity and Inclusion: An International Journal*, 36(2), 128-149.
- ✓ Narang, S., Jain, M. K., Sain, K., & Kumar, a. Financial socialization: a systematic review using nvivo. *Samikhiya a Multidisciplinary Research Journal* ISSN: 2583-827X (Online), Vol. 3 Issue 01, June 2024, 18.
- ✓ Nidar, S. R., & Bestari, S. (2012). Personal financial literacy among university students (case study at Padjadjaran University students, Bandung, Indonesia). *World Journal of Social Sciences*, 2(4), 162-171.
- ✓ Obholzer, A. 2020. *Workplace Intelligence: Unconscious Forces and How to Manage Them*. New York, NY, USA: Routledge.

- ✓ Peterson, C., Park, N., & Seligman, M. E. (2005). Orientations to happiness and life satisfaction: The full life versus the empty life. *Journal of happiness studies*, 6, 25-41.
- ✓ Pinto, M. B., Parente, D. H., & Mansfield, P. M. 2005. Information learned from socialization agents: Its relationship to credit card use. *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 33(4), 357-367.
- ✓ Qadri, U. A., Ghani, M. B. A., & Sheikh, M. A. (2020). Role of corporate identity, image and reputation in investors' behavioral decision making: Does emotional attachment matter?. *Pakistan Journal of Commerce and Social Sciences (PJCSS)*, 14(1), 120-142.
- ✓ Rachel M. Okamoto, Matthew T. Saxey, Jocelyn S. Wikle, Ashley B. LeBaron-Black, Confident Commitment: Financial Self-Efficacy's Indirect Association with Romantic Relationship Flourishing Through Financial Behaviors, *Journal of Family and Economic Issues*, 10.1007/s10834-023-09903-1, (2023).
- ✓ Reizer, A. 2015. "Influence of Employees' Attachment Styles on Their Life Satisfaction as Mediated by Job Satisfaction and Burnout." *The Journal of Psychology* 149 (4): 356–377.
- ✓ Russo-Netzer, P. (2019). Prioritizing meaning as a pathway to meaning in life and well-being. *Journal of Happiness Studies*, 20(6), 1863-1891.
- ✓ Sallie, N. (2015). The impact of socialisation factors on financial literacy amongst employees in the financial services industry (Doctoral dissertation, University of Pretoria).
- ✓ Sandler, M.E. 2000. Career decision-making self-efficacy, perceived stress, and an integrated model of student persistence: A structural model of finances, attitudes, behavior, and career development. *Research in higher education* 41: 537-580.
- ✓ Schuchardt, J., Hanna, S. D., Hira, T. K., Lyons, A. C., Palmer, L., & Xiao, J. J. (2009). Financial literacy and education research priorities. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 20(1), 84-95.
- ✓ Serido, J., Shim, S., Mishra, A., & Tang, C. (2010). Financial parenting, financial coping behaviors, and well-being of emerging adults. *Family Relations*, 59(4), 453-464.
- ✓ Shim, S., Xiao, J. J., Barber, B. L., & Lyons, A. C. (2009). Pathways to life success: A conceptual model of financial well-being for young adults. *Journal of applied developmental psychology*, 30(6), 708-723.
- ✓ Sochos, A., & Latchford, E. (2016). Financial aversion and its link to attachment anxiety. *Current Psychology*, 35, 606-614.
- ✓ Sorgente, A., Zambelli, M., & Lanz, M. (2023). Are Financial Well-Being and Financial Stress the Same Construct? Insights from an Intensive Longitudinal Study. *Social Indicators Research*, 169(1), 553-573.
- ✓ Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2008). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. New Haven: Yale University Press.
- ✓ Van der Sar, N. L. (2004). Behavioral finance: How matters stand. *Journal of Economic Psychology*, 25(3), 425-444.
- ✓ West, M.L., & Sheldon-Keller, A.E. (1994). *Patterns of Relating: An Adult Attachment Perspective*.
- ✓ Xiaofei, Z., Guo, X., Ho, S.Y., Lai, K.H. & Vogel, D. 2021. Effects of emotional attachment on mobile healthmonitoring service usage: an affect transfer perspective. *Information & Management*, 58(2):1-13.
- ✓ Yuan, Q., Song, H., Chen, N., & Shang, W. (2019). Roles of tourism involvement and place attachment in determining residents' attitudes to ward industrial heritage tourism in a resource-exhausted city in China. *Sustainability*, 11(19), 5151.
- ✓ Zhao, H., S.E. Seiert and G.E. Hills. 2005. The mediating Role of self-efficacy in the development of entrepreneurial intentions. *Journal of applied psychology* 90: 1265-1272.

- ✓ Zhao, H., Zhang, L., & Anong, S. 2023. Financial socialization and financial distress: The role of cognitive and noncognitive abilities. *Journal of Consumer Affairs*.
- ✓ Zimmerman, B. J., Bandura, A., & Martinez-Pons, M. (1992). Self-motivation for academic attainment: The role of self-efficacy beliefs and personal goal setting. *American educational research journal*, 29(3), 663-676.
- ✓ Zweig, J. (2007). *Your money and your brain*. New York: Simon & Schuster.