

## أثر التحيزات السلوكية على اتجاهات متخذي القرار نحو المخاطرة في البنوك التجارية

– دراسة حالة مجموعة من البنوك التجارية العاملة في ولاية المسيلة –

أ. د / خبابه عبد الله  
khababa\_ab@yahoo.fr

ط / د: بن السراج إيمان  
bensiradjiman@yahoo.fr

جامعة محمد بوضياف – المسيلة – الجزائر

### **Abstract:**

This study aims to highlight on the attitudes of decision-makers toward risk by discussing the differences between rational and irrational behavior of decision makers in the commercial banks and its impact on decision-makers' attitudes towards risk and then on the decision-making process. Whereas behavioral finance assumes that individuals are irrational in decision-making what makes the efficiency of the decision-making process a subject to a set of behavioral biases.

The study focused on the behavioral biases and their impact on decision-makers' attitudes towards risk through a study sample of decision makers in a group of commercial banks working in the state of M'sila. We have found that there is a correlation between the behavioral biases and attitudes of decision-makers toward risk. Therefore, it is necessary to activate the role of the study of behavior of decision makers in order to create integration between behavioral side and quantitative side, and access to the level of efficiency, which enable the organizations in general, banks in particular, to face the risk and make right decisions.

**Keywords:** attitude towards risk, decision-makers, behavioral biases, commercial banks

### **المخلص:**

تهدف هذه الدراسة إلى؛ تسليط الضوء على اتجاهات متخذي القرار نحو المخاطرة، من خلال مناقشة التباين بين السلوك العقلاني واللاعقلاني لمتخذي القرار في البنوك التجارية، وانعكاس ذلك على اتجاهاتهم نحو المخاطرة ومن ثم على عملية اتخاذ القرار، حيث تفترض المالية السلوكية أن الأفراد يتصرفون باللاعقلانية في اتخاذ القرارات الأمر الذي يجعل كفاءة عملية اتخاذ القرار مرهونة بمجموعة من التحيزات السلوكية.

اهتمت الدراسة بالتحيزات السلوكية وما لها من أثر على اتجاهات متخذي القرار نحو المخاطرة، وذلك بدراسة عينة من متخذي القرار في مجموعة من البنوك التجارية العاملة في ولاية المسيلة، وتم التوصل إلى أن هناك علاقة ارتباط وثيقة بين التحيزات السلوكية واتجاهات متخذي القرار نحو المخاطرة، وبالتالي فإنه من الضروري تفعيل دور دراسة سلوكيات متخذي القرار من أجل خلق تكامل بين الجانب السلوكي والجانب الكمي، والوصول إلى مستوى كفاءة يمكن المنظمات بصفة عامة والبنوك بصفة خاصة من مواجهة المخاطر واتخاذ قرارات سليمة.

**الكلمات المفتاحية:** الاتجاه نحو المخاطرة، متخذي القرار، التحيزات السلوكية، البنوك التجارية.

### **مقدمة:**

#### **تمهيد:**

نصت معظم الدراسات الاقتصادية والمالية أن الأفراد يتصرفون بعقلانية ويعملون على تعظيم منفعتهم في كل الظروف، إلا أن بعضها في مجال المالية السلوكية والاقتصاد السلوكي أثبتت عكس ذلك بدليل التحيزات السلوكية التي من شأنها أن تؤثر على الفرد متخذ القرار ومن ثم على عملية اتخاذ القرار، وبالتالي فسلوك متخذ القرار يوصف أحيانا باللاعقلاني.

#### **1- إشكالية الدراسة:**

بما أن البنوك تعمل في بيئة تتفاوت فيها مستويات المخاطرة، فإن اتجاهات متخذي القرار نحو المخاطرة ستؤثر على عملية اتخاذ القرارات في البنوك، وبما أن متخذ القرار قد يتصرف باللاعقلانية أحيانا نتيجة لتأثره بالعديد من التحيزات السلوكية، سنسعى من خلال هذه الدراسة للإجابة على التساؤل التالي: "ما هو أثر التحيزات السلوكية على اتجاه متخذ القرار نحو المخاطرة في البنوك التجارية عموما، والبنوك التجارية العاملة في ولاية المسيلة خصوصا؟"

ويتفرع من هذا التساؤل جملة من التساؤلات الفرعية:

- فيما تتمثل التحيزات السلوكية؟
- ما المقصود باتجاهات متخذي القرار نحو المخاطرة؟
- كيف تؤثر التحيزات السلوكية على اتجاهات متخذي القرار نحو المخاطرة؟

#### **2- فرضيات الدراسة:**

**نعمل على اختبار جملة من الفرضيات:**

- توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين الاستدلالات المعرفية واتجاه متخذ القرار نحو المخاطرة في البنوك التجارية العاملة في ولاية المسيلة؛

- توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين الثقة المفرطة واتجاه متخذ القرار نحو المخاطرة في البنوك التجارية العاملة في ولاية المسيلة؛
- توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين الانفعالات والاحتياط للخسارة مع اتجاهات متخذي القرار نحو المخاطرة في البنوك التجارية العاملة في ولاية المسيلة؛
- توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين سلوك القطيع واتجاه متخذ القرار نحو المخاطرة في البنوك التجارية العاملة في ولاية المسيلة.

### **3- أهمية الدراسة:**

تستمد الدراسة أهميتها من ضرورة إبراز الأهمية البالغة للجانب السلوكي وما له من تأثير في مجال صنع القرار. ونظرا لكون المنظمات بصفة عامة والبنوك بصفة خاصة تعمل في بيئة تتفاوت فيها مستويات المخاطرة، وجب الاهتمام بسلوك متخذي القرار في البنوك والتركيز على تنمية قدراتهم على مواجهة وتحمل المخاطر، حيث يعتبر اتجاه متخذ القرار نحو المخاطرة من العوامل الهامة المؤثرة على عملية اتخاذ القرار على مستوى مختلف المنظمات.

### **4- أهداف الدراسة:**

نههدف من خلال هذه الدراسة إلى تسليط الضوء على اتجاهات متخذي القرار نحو المخاطرة، من خلال مناقشة التباين بين السلوك العقلاني والسلوك اللاعقلاني لمتخذي القرار في البنوك التجارية، وانعكاس ذلك على اتجاهات متخذي القرار نحو المخاطرة ومن ثم على عملية اتخاذ القرار.

### **5- المنهج المستخدم:**

- يعتبر المنهج الوصفي من أهم المناهج التي استعملها الباحثان في وصف المتغيرات الأساسية للدراسة، وهذا من خلال وصف المشكلة ومحاولة تفسيرها للبحث في أسبابها، من أجل الوصول إلى تفسيرات يمكن الاستفادة منها، مستعينين بمجموعة من المصادر والمراجع المختلفة.
- أما الجانب التطبيقي فقد تم الاستعانة بالمنهج الإحصائي الذي ساعد على توضيح العلاقة القائمة بين متغيرات الدراسة. وتم الاستعانة بالبرنامج الإحصائي SPSS الإصدار 22 ومعامل الثبات الإحصائي "ألفا كرونباخ" المساوي الى 0,768 وهي نسبة ثبات أكبر من 50%، و"معامل الصدق" الذي يساوي 0.844.
- أما جمع المعطيات فكان باستخدام الاستمارة كأداة أساسية في الجانب التطبيقي.

### **6- حدود الدراسة: تتمثل في ثلاث حدود رئيسية**

- الحدود الزمانية:** تمت الدراسة خلال شهر نوفمبر من سنة 2016.
- الحدود المكانية:** البنوك التجارية العاملة في مدينة المسيلة والتمثلة في وكالات البنوك التالية: بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR)، البنك الخارجي الجزائري (BEA)، القرض الشعبي الجزائري (CPA)، بنك التنمية المحلية (BDL)، الصندوق الوطني للاحتياط والتوفير-بنك (CNEP BANQUE)، بنك الخليج الجزائر (AGB)، البنك الوطني الشعبي باريبا الجزائر (BNP PARIBAS EL DJAZAIR).
- الحدود الموضوعية:** تبحث الدراسة في أثر التحيزات السلوكية على اتجاهات متخذي القرار نحو المخاطرة في البنوك التجارية.

### **7- هيكل الدراسة:**

- I. الجانب النظري؛  
أولاً: التحيزات السلوكية؛  
ثانياً: اتجاهات متخذي القرار نحو المخاطرة.
- II. الدراسة الميدانية؛
- III. الخاتمة.

### **I. الجانب النظري:**

#### **أولاً: التحيزات السلوكية**

تبين لنا الدراسات الحديثة في ميدان الاقتصاد السلوكي والمالية السلوكية كيفية اتخاذ القرار عند الانسان وتبين لنا كيف يمكن أن يتأثر سلوك متخذ القرار بالمؤثرات المختلفة كما تبين لنا أسباب التحيز والميل عن السلوك السليم، والهدف من الاقتصاد السلوكي هو الوصول إلى سياسات وأدوات تمكننا من فهم السلوك ومن ثم كيفية توجيهه لتحقيق الأهداف، فالاقتصاد السلوكي هدم فرضية الرشد وقدم مبدأ القصور المعرفي للإنسان، فحتى عندما تكون كل المعلومات حول القرار متوفرة فإنه من الممكن أن يكون هناك قصور في فهم المعلومات وفهم مدلولاتها وتأثيرها.

المالية السلوكية هي نموذج جديد في المالية يسعى لاستكمال المالية المعيارية عن طريق استحداث جوانب في عملية صنع القرار، حيث تطبق المالية السلوكية نظريات علم النفس وعلم الاجتماع لفهم سلوك السوق المالي، اقترح العديد من المؤلفين تحيزات سلوكية متعددة يمكن أن تؤثر على عملية صنع القرارات الاستثمارية.<sup>1</sup>

ويشير مصطلح التحيز في علم النفس إلى الاختلاف بين الطريقة التي يفترض بالإنسان أن يفكر بها كي يصل إلى أفضل النتائج الممكنة وبين الطريقة التي يفكر بها فعلاً.<sup>2</sup> فالتحيزات هي انحراف عن التفكير العقلاني تشكل الجانب المعاكس لأنماط القرارات في الحالات المعقدة، ويمكن أن تساهم في تشتيت (أو انحراف) صانع القرار عن اتجاهه، وفي الواقع هي تؤدي بصانع القرار إلى عدم إدراك الحجم الحقيقي للمخاطر، ولا تسمح له ببحث كامل عن المعلومات ولا بالتفسير المثالي للحقائق.<sup>3</sup> وبالتالي فاتجاه متخذ القرار نحو المخاطرة قد يتأثر بمجموعة من التحيزات نذكر منها:

### 1. الاستدلالات المعرفية:

الاستدلالات تشير إلى اختصارات لصنع القرار التي تم تطويرها من السلوك المكتسب والخبرة السابقة. في التمويل التقليدي يتم التعامل مع عملية صنع القرار باستخدام تحليل الاحتمالات في ظل عدم التأكد ونظرية المنفعة، حيث يمكن لهذه العمليات في بعض الأحيان أن تكون معقدة والأفراد غالباً ما يعتمدون على الاستدلالات البسيطة لاتخاذ قراراتهم. وهذا يمكن أن يخلق التحيز في صنع القرارات بناءً على التجارب الماضية وكيفية تخزين العقول لتلك التجارب.<sup>4</sup>

ويعتبر تحيز الحالة الراهنة استدلال معرفي حيث أن تفضيل الحالة الراهنة ينتج عن السعي وراء الراحة، ذلك أن الناس مقاومون للتغيير ويخشون الندم الذي ربما يحدث إذا تم اتخاذ خطوات مؤثرة لتغيير الحالة الراهنة.<sup>5</sup> فالاستدلالات تجعل عملية صنع القرار أسهل ولكنها قد تؤدي أحياناً إلى التحيز، ويمكن أن يعرف الاستدلال بأنه استخدام الخبرة والجهود العملية للإجابة على الأسئلة ولتحسين الأداء، فاستخدام الاستدلالات يكون في الغالب نهجاً لا مفر منه.

وعادة يتم الاستدلال عن طريق التعلم بطريقة التجربة والخطأ أي أن يتعلم الأشخاص عن طريق التجربة والخطأ ويصبح لديهم قناعات بأمور معينة ويتصرفون بنفس المنهج كلما تكرر معهم الحدث وبالتالي فإنه يمكن التنبؤ بسلوكهم عند تكرار الحدث، حيث أن عملية اتخاذ القرار بالنسبة لهم تصبح أسهل بتكرار نفس القرارات عند مواجهتهم بنفس الحدث.<sup>6</sup> في العديد من الحالات لا يكون التأخير مجدياً، ويجب اتخاذ القرارات حتى وإن كانت البيئة ذات قدر محدود من المعلومات وسعة المعالجة بحيث تكون الطرق المختصرة أو الاستدلالات المعرفية ضرورية، والاستدلال المعرفي هو قاعدة قرار تستخدم مجموعة فرعية من مجموعة المعلومات، وحيث أنه في كل الحالات لا بد أن يقتصد الناس ولا يمكنهم تحليل كل الاحتمالات الطارئة فإننا نستخدم الاستدلالات المعرفية من غير إدراكها.<sup>7</sup>

### 2. الثقة المفرطة :

يقصد بها ميل الأفراد إلى المبالغة في تقدير معارفهم وقدراتهم ودقة معلوماتهم، أو لأن يكونوا مفرطي التفاؤل بخصوص مستقبلهم وقدرتهم على التحكم والسيطرة.<sup>8</sup>

حيث يعتقد الأفراد دوماً أن بمقدورهم النجاح في العمل الذي يقومون به، هذا التفاؤل يعكس الثقة الزائدة غير المبنية على معطيات حقيقية، فقد تخفي الحقائق أمام المستثمرين وتجعلهم يظنون أن ما يقومون به صحيح بسبب ما يعكسه تفاؤلهم، بعبارة أخرى الثقة الزائدة هي أن يغالي الفرد بتقدير قدرته الذاتية على اتخاذ القرار المناسب.<sup>9</sup>

فالثقة المفرطة لمتخذ القرار تجعله يظن أنه قادر على أداء مهامه بتفوق، مما يجعله يقلل من تقدير احتمالات التهديدات ويبالغ في تقدير احتمالات الفرص، كما يكون عرضة للمخاطر التي تؤدي به أحياناً لخسائر كبيرة، وهكذا يقوم متخذ القرار بالاستثمار في مشاريع خطيرة للغاية دون إدراك حجم مخاطرها الحقيقية.<sup>10</sup>

### 3. كره الخسارة :

أحد المفاهيم الأساسية في التمويل التقليدي كره المخاطرة، وفقاً للتمويل التقليدي فإن الأفراد لا يتحملون مخاطر إضافية فقط إلا إذا تلقوا تعويضات عادلة. وفقاً لنظرية التوقع (Prospect Theory) لكانييمان وتفيرسكي (Kahneman and Tversky, 1979) فإن الناس يتجنبون الخسارة بدلاً من تجنب المخاطرة وهذا يعني أنهم يشعرون بالآلام الخسائر أكثر من شعورهم بمتعة المكاسب، وأنهم يتحملون مخاطر إضافية لتجنب الخسائر.<sup>11</sup>

### 4. الإطار:

مسائل القرار يمكن تقديمها بعدة طرائق مختلفة، وهناك بعض الأدلة التي تقترح أن قرارات الناس لا تكون هي نفسها عبر طرائق العرض المختلفة ويعرف إطار القرار بأنه نظرة متخذ القرار للمشكلة والنواتج المحتملة والإطار يتأثر

بطريقة تقديم السؤال وإدراك الفرد له وكذلك خصائص الفرد الشخصية، في بعض الأحيان تكون الأطر مبهمة مما يعني أن رؤية حقيقة الموقف تكون أكثر مروعة، لهذا السبب عندما نقدم مسألة خيار لشخص ما، يمكن لتغيير الإطار أن يؤدي إلى تغيير في القرار.<sup>12</sup> حيث وجد كانيان وتفيرسكي أن الطريقة التي تصاغ بها الخيارات تؤثر على رد فعل صانع القرار، فالخيارات التي تشمل عبارات عن المكاسب تميل على إنتاج إجابات تبغض المخاطرة، بينما تلك التي تشمل خسائر غالبا ما تنتج إجابات تسعى إلى المخاطرة.<sup>13</sup>

## 5. سلوك القطيع :

يعمل الأفراد على تقليد بعضهم البعض ويرون أحيانا أن الأمان في محاكاة السلوك الموجود، حيث يعتقدون بأن الأمور تسير بشكل جيد هكذا، والدليل أن أغلب الأفراد يقومون بالصفقات بنفس الطريقة وبشكل طبيعي هذا التقليد غير المبني على دراسات واقعية أو على أية بيانات وتحليل، قد يشكل العديد من الأزمات نتيجة لتراكم الصفقات في اتجاه واحد. والأفراد لا يكرهون الخطر فقط وإنما يكرهون الغموض أيضا، وهم يقلدون أقرانهم بغية الحد من عدم التأكد الذي يحيط بهم، وفي الحقيقة تحيز التقليد يعطي للفرد شعور بالسلام والهدوء، وهو ما يرجح انخفاض درجة إدراك المخاطر وبالتالي تزيير المخاطرة، فالحد من الغموض يؤدي بالأفراد لاتخاذ المزيد من المخاطر. حيث يوحي سلوك القطيع أن متخذ القرار أحيانا يتصرف بنفس الطريقة التي يتصرف بها الآخرون حتى وإن كانت هناك معلومات خاصة تشير إلى التصرف خلاف ذلك.<sup>14</sup>

## ثانيا: اتجاهات متخذي القرار نحو المخاطرة

إن البنوك تكون في بعض الأحيان مجبرة على الخوض في بعض الأعمال التي لها درجة كبيرة من المخاطر، بحكم أنها أصبحت لا تنقيد بنشاط محدد، بل تقبل بمبدأ المخاطرة،<sup>15</sup> لذا سنعمل على معرفة المقصود باتجاه متخذ القرار نحو المخاطرة وكذا أهم النظريات التي تناولته.

### 1. مفهوم الاتجاه نحو المخاطرة:

يمكن تعريفه بأنه: مدى قبول الشخص للمواقف المحاطة بالمخاطر أو عدم التأكد.<sup>16</sup>

ويعرف الاتجاه نحو المخاطرة كذلك على أنه: اختيار حالة ذهنية فيما يتعلق بتلك الشكوك التي يمكن أن يكون لها تأثير إيجابي أو سلبي على الأهداف، وهو أيضا: تفضيل استجابة لحالة عدم التأكد الحاصلة وتناثر بالإدراك.<sup>17</sup>

من خلال ما سبق نستنتج أن؛ اتجاهات متخذي القرار نحو المخاطرة هي عبارة عن ميولات الأفراد ومواقفهم من المخاطر ومدى قدرتهم على تحمل ومواجهة هذه المخاطر أثناء اتخاذ القرارات.

### 2. اتجاه متخذ القرار نحو المخاطرة في ظل نظرية المنفعة المتوقعة:

نظرية المنفعة المتوقعة لـ: جون فون نيومان وأوسكار مورجنسترن (John Von Neumann and Oskar Morgenstern, 1947) هي محاولة لتفسير السلوك العقلاني (الرشيد) عندما يواجه الناس عدم التأكد، هذه النظرية تؤكد على وجوب تصرف الأفراد بطريقة معينة عند مواجهة اتخاذ القرار تحت حالة من عدم التأكد، بهذا المعنى فإن هذه النظرية معيارية أي أنها تصف كيف يجب أن يتصرف الناس من الناحية العقلانية.<sup>18</sup>

نظرية المنفعة المتوقعة تؤكد على النموذج الطبيعي للسلوك العقلاني، وأن جميع الأفراد يمتلكون الدوافع العقلانية للتصرف ويتوقع منهم التحرك بطرق متشابهة استجابة لتلك الدوافع العقلانية.<sup>19</sup>

المالية التقليدية تستخدم التباين كمقياس للمخاطر وتشير إلى أن العوائد السلبية والإيجابية متساوية الأهمية بالنسبة إلى الأفراد، وبصفة خاصة تحليل متوسط التباين يفترض أيضا أن التذبذبات (التقلبات) هي عامل الخطر الوحيد المؤثر على القرارات في حالة عدم التأكد.<sup>20</sup>

حسب نظرية المنفعة المتوقعة والتي تفترض أن الأفراد يتميزون بالعقلانية فإن معظم متخذي القرار يعتبرون متجنبون للمخاطرة في كل الأحوال والظروف كصفة شخصية وأن الأقلية من الناس يتصرفون كمحبين للمخاطرة،<sup>21</sup> حيث تم تقسيم متخذي القرار إلى ثلاثة أنواع من الأشخاص: الشخص متجنب للمخاطرة أو الذي يكره المخاطرة وهو الذي يكون مستعدا للتضحية بالعائد من أجل التأكد، الشخص المحب للمخاطرة أو الذي يبحث عن المخاطرة والذي يكون مستعد لتحمل المخاطرة، أما الشخص المحايد تجاه المخاطرة وهو الذي يهتم فقط بالعائد المتوقع والمخاطر لا تهمه على الإطلاق.

### 3. الاتجاه نحو المخاطرة في ظل نظرية التوقع:

رغم أن نظرية المنفعة أثبتت نفعاً كبيراً في وصف كيف يجب أن يتصرف الناس فقد شكك البعض في مدى ملاءمة وضعها للسلوك الفعلي. والبدائل الأوسع قبولاً واختياراً لنظرية المنفعة المتوقعة هو نظرية التوقع التي تصف كيف يتصرف الناس على أرض الواقع.<sup>22</sup> نظرية التوقع لـ: كانيمان وتفيرسكي في الوقت الراهن هي النظرية الأكثر تأثيراً في عملية صنع القرار في حالة عدم التأكد،<sup>23</sup> ومن أهم الأدلة التي حفزت كانيمان وتفيرسكي لوضع نموذجهما السلوكي المظاهر الثلاثة الآتية: أن نفس الأفراد أحياناً يتصرفون كمحبيين للمخاطرة وأحياناً يتجنبون المخاطرة، وذلك اعتماداً على طبيعة الاحتمالات، ذلك أن تقدير هذه الأخيرة تعتمد على العوائد والخسائر بالنسبة إلى نقطة مرجعية (مستوى هدف)، هذه النقطة المرجعية عادة تتمثل في الوضع الراهن، كما أن الناس يتجنبون الخسائر لأن الخسائر تبدو في أعينهم أكبر من العوائد.<sup>24</sup> أسس كانيمان وتفيرسكي نظرية التوقع سنة 1979 وتحصل بموجبها دانيال كانيمان في وقت لاحق سنة 2002 على جائزة نوبل للاقتصاد.

لقد لقيت المالية السلوكية الاعتراف الرسمي بحصول العالم دانيال كانيمان على جائزة نوبل،<sup>25</sup> بحوث المالية السلوكية لديها نظرة مختلفة قليلاً حيث تفترض أن الأفراد يدركون الخطر بشكل مختلف حيث لا يتم تحديد تفضيلات المخاطرة للأفراد فقط من الانحراف عن المتوسط ولكن تعتمد على الخسائر والأرباح بالنسبة لنقطة مرجعية معينة. إضافة إلى ذلك تأثر نموذج معتقدات الأفراد حيث لا تتوافق الاحتمالات الإحصائية مع إدراكهم للمخاطر المرتبطة بقرارات معينة والذي يكون متحيزاً. فمن واجب (المُرشد) المستشار الاستجابة لتفضيلات الأفراد وتصحيح التحيزات إذا لزم الأمر، نظرية التوقع تقدم بعض الأفكار المفيدة حول تنفيذ هذه المهمة بنجاح.<sup>26</sup>

تعتمد نظرية التوقع على نماذج علم النفس والعلم المادي معاً، وتقول أن الأفراد متجنبون للمخاطر في الأوساط الإيجابية وملازمون للمخاطر عند الأزمات وأوقات الخسارة، وتبين الأثر والحافز الذي تتركه العوامل المادية على النواحي النفسية عند اتخاذ القرار، حيث يؤكد مؤسساً نظرية التوقع أن القرار النهائي الذي يتخذه الأفراد ناتج عن المعالجة العقلية للمعلومات المتوفرة التي استقبلها الفرد لا عن المعلومات نفسها أي أن اتخاذ القرار ليس مجرد حسابات رياضية إنما اتحاد كل العوامل النفسية والمادية متجلية بالقرار النهائي.<sup>27</sup>

## II. الدراسة الميدانية:

تهدف الدراسة الميدانية إلى تبيان أثر التحيزات السلوكية على اتجاه متخذ القرار نحو المخاطرة في البنوك التجارية في المسيلة - الجزائر، وذلك بغية الوقوف على أهم الصعوبات المتعلقة بإجراءات اتخاذ القرارات وتوضيح كيفية تجنب أو مواجهة المخاطرة في مجموعة البنوك محل الدراسة، بالإضافة إلى زيادة فعالية عمل هذه البنوك وترشيد القرارات المتخذة بها.

### 1. أدوات الدراسة:

تم استخدام قائمة الاستقصاء، كأهم الأدوات البحثية لتحليل رأي العينة المتكونة من مجموعة إدارات البنوك التجارية العاملة في مدينة المسيلة - بالجزائر. كما استخدم أسلوب المقابلات الشخصية مع بعض إدارات البنوك محل الدراسة وذلك بغية تدعيم استخدام الأسلوب الأول.

### 2. مجتمع وعينة الدراسة:

يتكون مجتمع الدراسة المستهدف من متخذي القرارات داخل البنوك العاملة في المسيلة والمتمثلين في: المدراء، نواب المدراء، رؤساء المصالح ورؤساء الأقسام، والبالغ عددهم (40) مفردة، تم تحديد عينة الدراسة بطريقة العينة العشوائية التطبيقية من مجتمع الدراسة، حيث تم توزيع الاستبيان على جميع أفراد العينة وتم استرداد منها (37)، وبعد فحص الاستبيان تم استبعاد (2) استبيانات نظراً لعدم تحقق الشروط المطلوبة منها، وبذلك يكون عدد الاستبيانات الخاضعة للدراسة (35)، والجدول رقم (1) يبين محاور وعدد فقرات الاستبيان:

الجدول رقم (1): محاور وعدد فقرات الاستبيان.

الرقم	المحاور	مجال الأسئلة	عدد الفقرات
01	أثر الاستدلالات المعرفية على اتجاهات متخذي القرار نحو المخاطرة في البنوك التجارية. العاملة في ولاية المسيلة؛	من (س1) إلى غاية (س10)	10
02	أثر الثقة المفرطة على اتجاهات متخذي القرار نحو المخاطرة في البنوك التجارية. العاملة في ولاية المسيلة؛	من (س11) إلى غاية (س20)	10
03	أثر الانفعالات والاحتياط من الخسارة على اتجاهات متخذي القرار نحو المخاطرة في البنوك التجارية. العاملة في ولاية	من (س21) إلى غاية (س30)	10

		المسيلة؛	
10	من (س31) إلى غاية (س40)	أثر سلوك القطيع على اتجاهات متخذي القرار نحو المخاطرة في البنوك التجارية. العاملة في ولاية المسيلة؛	04
40	المجموع		

المصدر: من إعداد الباحثين.

### 3. تحليل نتائج الدراسة:

نقوم أولاً باختبار الصدق والثبات، ثم تحليل واختبار صحة الفرضيات.

#### 1.3. ثبات وصدق الأدلة:

تم إجراء خطوات الثبات على العينة الاستطلاعية نفسها بطريقتين: طريقة ألفا كرونباخ (Cronbach Alpha) لقياس ثبات الاستبيان، وعادة ما تتراوح قيمة معامل ألفا كرونباخ (0-1) وكلما اقتربت من الواحد كلما عكس قوة التماسك الداخلي للمقياس، والجدول التالي يبين ذلك:

الجدول رقم(2): معامل الثبات (طريقة ألفا كرونباخ).

#### Statistiques de fiabilité

Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments
,768	40

المصدر: مخرجات SPSS 22.

من خلال الجدول يتضح أن قيمة معامل ألفا يساوي (Alpha=%76.8)، وهي نسبة مقبولة تدل على الاتساق الداخلي لأسئلة الاستبيان.

بالإضافة إلى استخدام طريقة التجزئة النصفية كطريقة ثانية لقياس الثبات (معامل الثبات =  $2r/1+r$ )، حيث (r) معامل الارتباط وتم التحصل على الجدول التالي:

الجدول رقم(3): معامل الثبات (طريقة التجزئة النصفية).

Statistiques de fiabilité			
Alpha de Cronbach	Partie 1	Valeur	,580
		Nombre d'éléments	20 <sup>a</sup>
	Partie 2	Valeur	,624
		Nombre d'éléments	20 <sup>b</sup>
Nombre total d'éléments			40
Corrélation entre les sous-échelles			,730
Coefficient de Spearman-Brown	Longueur égale		,844
	Longueur inégale		,844
Coefficient de Guttman			,842

المصدر: مخرجات SPSS 22.

من الجدول السابق يتبين أن معامل الارتباط يساوي 0.730 وبحساب تصحيح معامل الارتباط باستخدام معادلة سبيرمان براون نجد أن: معامل الثبات =  $(2 \times 0.730) \div (1 + 0.730) = 0.844$ ، وهو معامل ثبات مقبول ودال إحصائياً.

### 2.3. تحليل نتائج الدراسة:

يتم اختبار صحة كل فرضية على حدة من أجل الوقوف على أهم النتائج الممكنة التي توصل إليها.

#### ■ اختبار صحة الفرضية الأولى:

نص الفرضية: توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين الاستدلالات المعرفية واتجاه متخذ القرار نحو المخاطرة في البنوك التجارية. العاملة في ولاية المسيلة؛

فرضية العدم: لا يوجد اختلاف معنوي ذو دلالة إحصائية بين الاستدلالات المعرفية واتجاه متخذ القرار نحو المخاطرة في البنوك التجارية العاملة في ولاية المسيلة  $H_0: X < 3$ .  
الفرضية البديلة: يوجد اختلاف معنوي ذو دلالة إحصائية بين الاستدلالات المعرفية واتجاه متخذ القرار نحو المخاطرة في البنوك التجارية العاملة في ولاية المسيلة  $H_1: X \geq 3$ .

الجدول رقم(4): نتائج اختبار (T) والمتوسط الحسابي للفرضية الأولى.

Statistiques sur échantillon uniques						
الفرضية الأولى	N	Moyenne	Ecart type	Moyenne erreur standard		
توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين الاستدلالات المعرفية واتجاه متخذ القرار نحو المخاطرة في البنوك التجارية العاملة في ولاية المسيلة.	35	3,6000	,40656	,06872		
Test sur échantillon unique						
Valeur de test = 3						
	T	ddl	Sig. (bilatéral)	Différence moyenne	Intervalle de confiance de la différence à 95%	
					Inférieur	Supérieur
توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين الاستدلالات المعرفية واتجاه متخذ القرار نحو المخاطرة المالية في البنوك التجارية العاملة في ولاية المسيلة.	8,731	34	,000	,60000	,4603	,7397

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على مخرجات SPSS 22.

من الجدول السابق نجد أن قيمة T المحسوبة تساوي (8,731) أكبر من قيمة T الجدولية التي تساوي (1,684)، ومستوى الدلالة الإحصائية (sig=0.000) أصغر من مستوى الدلالة القياسية (sig=0.05) مما يؤدي إلى رفض فرضية العدم وتبني الفرضية البديلة وهذا واضح أيضا بمتوسط الإجابات (3,6000) بينما القيمة الثابتة عليها (3)، الأمر الذي يجعلنا نتبنى الفرضية البديلة بوجود اختلاف معنوي ذو دلالة إحصائية بين الاستدلالات المعرفية واتجاه متخذ القرار نحو المخاطرة المالية في البنوك التجارية العاملة في ولاية المسيلة، وهو ما يؤكد صحة الفرضية الأولى من هذه الدراسة.

يتضح مما سبق؛ أن متخذي القرار في البنوك محل الدراسة يعتمدون على خبراتهم ومعارفهم السابقة ودقة معلوماتهم لمواجهة المخاطر المالية وبالتالي كلما زادت خبراتهم ومعارفهم حول موقف قراري معين كلما زادت قدرتهم على تحمل المخاطر، أما في حال عدم توفر هذه المعارف فإن متخذي القرار يلجؤون إلى طريقة التجربة والخطأ وبالتالي يتسنى لهم في حالة تكرار مشكلة تحتاج إلى قرار مرة ثانية مواجهتها بنفس الطريقة السابقة، إضافة إلى ذلك فإن متخذي القرار في البنوك محل الدراسة يميلون إلى الخيارات التي جربوها سابقا بدلا من المغامرة في خيارات جديدة حتى وإن كان هناك احتمال أن تكون لها عوائد أفضل فهم في الغالب يفضلون الحفاظ على الوضع الراهن عن التجديد والابتكار لما قد يصاحبه من مخاطر، وهذا ما يدل على أن متخذي القرار في البنوك محل الدراسة يتصرفون كمتجنبين للمخاطر في الغالب.

#### ■ اختبار صحة الفرضية الثانية:

نص الفرضية: توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين الثقة المفرطة واتجاه متخذ القرار نحو المخاطرة في البنوك التجارية العاملة في ولاية المسيلة.

**فرضية العدم:** لا يوجد اختلاف معنوي ذو دلالة إحصائية بين الثقة المفرطة واتجاه متخذ القرار نحو المخاطرة في البنوك التجارية العامة في ولاية المسيلة  $H_0: X < 3$ .  
**الفرضية البديلة:** يوجد اختلاف معنوي ذو دلالة إحصائية بين الثقة المفرطة واتجاه متخذ القرار نحو المخاطرة في البنوك التجارية العاملة في ولاية المسيلة  $H_1: X \geq 3$ .

**الجدول رقم (5): نتائج اختبار (T) والمتوسط الحسابي للفرضية الثانية.**

Statistiques sur échantillon uniques				
الفرضية الثانية	N	Moyenne	Ecart type	Moyenne erreur standard
توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين الثقة المفرطة واتجاه متخذ القرار نحو المخاطرة في البنوك التجارية العاملة في ولاية المسيلة.	35	3,4943	,37569	,06350

Test sur échantillon unique						
	Valeur de test = 3					
	T	ddl	Sig. (bilatéral)	Différence moyenne	Intervalle de confiance de la différence à 95%	
					Inférieur	Supérieur
توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين الثقة المفرطة واتجاه متخذ القرار نحو المخاطرة في البنوك التجارية العاملة في ولاية المسيلة.	7,784	34	,000	,49429	,3652	,6233

**المصدر:** من إعداد الباحثين بالاعتماد على مخرجات SPSS 22.

من الجدول أعلاه يتضح؛ أن قيمة T المحسوبة تساوي (7,784) أكبر من قيمة T الجدولية التي تساوي (1,684)، ومستوى الدلالة الإحصائية (sig=0.000) وهي أصغر من مستوى الدلالة القياسية (sig=0.05) مما يؤدي إلى رفض فرضية العدم وتبني الفرضية البديلة وهذا واضح أيضا بمتوسط الإجابات (3,4943) بينما القيمة الثابتة عليها (3)، مما يؤكد صحة هذه الفرضية مرة ثانية "توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين الثقة المفرطة واتجاه متخذ القرار نحو المخاطرة في البنوك التجارية العاملة في ولاية المسيلة".

يُستخلص مما سبق أن؛ الاتجاه نحو المخاطرة يتأثر إيجابيا بالثقة المفرطة لمتخذ القرار، حيث يرى متخذي القرار في البنوك محل الدراسة أن تقتهم بأنفسهم تزداد كلما تم اتخاذ قرارات تنطوي على مخاطرة، كما تدل نتائج الدراسة على أن متخذي القرار يتمتعون بدرجات مرتفعة من الثقة وهذا ما يمكنهم - حسب نظرهم - من تجنب أو مواجهة المخاطر، إضافة إلى ذلك نلاحظ أن هناك علاقة طردية بين الثقة المفرطة وكل من الخبرة والمستوى التعليمي لدى متخذي القرار في البنوك محل الدراسة.

#### ■ اختبار صحة الفرضية الثالثة:

**نص الفرضية:** توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين الانفعالات والاحتياط للخسارة مع اتجاهات متخذي القرار نحو المخاطرة في البنوك التجارية العاملة في ولاية المسيلة.  
**فرضية العدم:** لا يوجد اختلاف معنوي ذو دلالة إحصائية بين الانفعالات والاحتياط للخسارة مع اتجاهات متخذي القرار نحو المخاطرة في البنوك التجارية العاملة في ولاية المسيلة  $H_0: X < 3$ .  
**الفرضية البديلة:** يوجد اختلاف معنوي ذو دلالة إحصائية بين الانفعالات والاحتياط للخسارة مع اتجاهات متخذي القرار نحو المخاطرة في البنوك التجارية العاملة في ولاية المسيلة  $H_1: X \geq 3$ .



الجدول رقم(6): نتائج اختبار (T) والمتوسط الحسابي للفرضية الثالثة.

Statistiques sur échantillon uniques				
الفرضية الثالثة	N	Moyenn e	Ecart type	Moyenn e erreur standard
توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين الانفعالات والاحتياط للخسارة مع اتجاهات متخذي القرار نحو المخاطرة في البنوك التجارية العاملة في ولاية المسيلة.	35	3,4371	,43797	,07403

Test sur échantillon unique

	Valeur de test = 3					
	T	ddl	Sig. (bilatéral )	Différenc e moyenne	Intervalle de confiance de la différence à 95%	
					Inférieur	Supérieur
توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين الانفعالات والاحتياط للخسارة مع اتجاهات متخذي القرار نحو المخاطرة في البنوك التجارية العاملة في ولاية المسيلة.	5,905	34	,000	,43714	,2867	,5876

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على مخرجات SPSS 22.

من الجدول السابق نجد أن قيمة T المحسوبة تساوي (5,905) أكبر من قيمة T الجدولية التي تساوي (1,684)، ومستوى الدلالة الإحصائية (sig=0.000) وهي أصغر من مستوى الدلالة القياسية (sig=0.05) مما يؤدي إلى رفض فرضية العدم وتبني الفرضية البديلة وهذا واضح أيضا بمتوسط الإجابات (3,4371) بينما القيمة الثابتة عليها (3)، مما يجعلنا نتبنى الفرضية البديلة "يوجد اختلاف معنوي ذو دلالة إحصائية بين الانفعالات والاحتياط للخسارة مع اتجاهات متخذي القرار نحو المخاطرة في البنوك التجارية العاملة في ولاية المسيلة".

يُستخلص مما سبق أن؛ متخذي القرار في البنوك محل الدراسة يتجنبون المخاطرة في العوائد ويسعون وراء المخاطرة في الخسائر ذلك أن الخسائر تبدو في نظرهم أشد وقعا من العوائد، وبالتالي فإن هناك علاقة طردية بين إمكانية الخسارة ودرجة تفضيل المخاطرة فكلما زادت إمكانية الخسارة زادت درجة تفضيل المخاطرة هذا من جهة.

من جهة ثانية فإن القرارات في البنوك محل الدراسة تتأثر بالانفعالات النفسية والنزاعات الذاتية والشخصية لمتخذي القرار، إضافة إلى أن الحذر الشديد يرجع سببه إلى عدم الشجاعة والخوف من المواقف الصعبة إلا أنه يمكن لمتخذي القرار التخلص من أثر الخوف والانفعالات بالاعتماد على القدرات الإبداعية والتحليلية وتحمل للمخاطر.

■ اختبار الفرضية الرابعة:

نص الفرضية: توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين سلوك القطيع واتجاه متخذ القرار نحو المخاطرة في البنوك التجارية. فرضية العدم: لا يوجد اختلاف معنوي ذو دلالة إحصائية بين سلوك القطيع واتجاه متخذ القرار نحو المخاطرة في البنوك التجارية  $H_0: X < 3$ .

الفرضية البديلة: يوجد اختلاف معنوي ذو دلالة إحصائية بين سلوك القطيع واتجاه متخذ القرار نحو المخاطرة في البنوك التجارية  $H_1: X \geq 3$ .

الجدول رقم (7): نتائج اختبار (T) والمتوسط الحسابي للفرضية الرابعة.

Statistiques sur échantillon uniques				
الفرضية الرابعة	N	Moyenne	Ecart type	Moyenn e erreur standard
توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين سلوك القطيع واتجاه متخذ القرار نحو المخاطرة في البنوك التجارية العاملة في ولاية المسيلة.	35	3,7657	,35309	,05968

Test sur échantillon unique

	Valeur de test = 3					
	T	ddl	Sig. (bilatéral)	Différence moyenne	Intervalle de confiance de la différence à 95%	
					Inférieur	Supérieur
توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين سلوك القطيع واتجاه متخذ القرار نحو المخاطرة في البنوك التجارية العاملة في ولاية المسيلة.	12,830	34	,000	,76571	,6444	,8870

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على مخرجات SPSS 22.

من الجدول السابق نجد أن قيمة T المحسوبة تساوي (12,830) أكبر من قيمة T الجدولية التي تساوي (1,684)، ومستوى الدلالة الإحصائية (sig=0.000) وهي أصغر من مستوى الدلالة القياسية (sig=0.05) مما يؤدي إلى رفض فرضية العدم وتبني الفرضية البديلة وهذا واضح أيضا بمتوسط الإجابات (3,7657) بينما القيمة الثابتة عليها (3)، مما يجعلنا نتبنى الفرضية البديلة "يوجد اختلاف معنوي ذو دلالة إحصائية بين سلوك القطيع واتجاه متخذ القرار نحو المخاطرة في البنوك التجارية العاملة في ولاية المسيلة".

يتضح مما سبق أن؛ الدراسة أثبتت وجود علاقة بين سلوك القطيع -والمتمثل في التقليد- واتجاه متخذي القرار نحو المخاطرة في البنوك محل الدراسة ذلك أن هذا الأخير يعتمد على تقليد متخذي القرار في البنوك الأخرى، حيث يرون أنه من الأمان اتباع نفس سلوك متخذي القرار في البنوك الأخرى، إضافة إلى ذلك ومن وجهة نظر متخذي القرار في البنوك محل الدراسة فإنه لا بد من تحليل واستكشاف قرارات من هم أكثر منهم خبرةً وسناً بهدف الاستفادة من تجاربهم، وهذا ما يجعل درجة تحملهم للمخاطرة مرهونة بتقليدهم لمتخذي القرار في البنوك الأخرى، وبالتالي فسلوك القطيع قد يؤثر سلبا على الاتجاه نحو المخاطرة إذا ما تم تقليد متخذي قرار يكرهون المخاطرة وقد يؤثر إيجابا إذا ما تم تقليد متخذي قرار يحبون المخاطرة.

**الخاتمة:**

إن دراستنا لأثر التحيزات السلوكية على اتجاهات متخذي القرار نحو المخاطرة في البنوك التجارية - مجموعة من البنوك التجارية العاملة في ولاية المسيلة -، توصلنا لجملة من النتائج:

- 1- هناك تباين بين اتجاهات متخذي القرار نحو المخاطرة في البنوك محل الدراسة مما يعكس على عملية اتخاذ القرار، فبالرغم من أن اتجاهات متخذي القرار نحو المخاطرة تختلف من موقف قراري لآخر، إلى أنها وبصفة عامة تتأثر بالمتغيرات الشخصية والوظيفية حيث أظهرت نتائج الدراسة أنه كلما زاد سن متخذ القرار وخبرته زادت قدرته على تحمل المخاطر، وكلما كان مستواه التعليمي والإداري أعلى كلما زادت قدرته على تحمل المخاطرة، إضافة إلى ذلك فإن الذكور أكثر قدرة على تحمل المخاطر من الإناث مع الإشارة إلى أن أغلب إدارات البنوك محل الدراسة ذكور، هذا من جهة، ومن جهة أخرى فإن هناك مركزية في اتخاذ القرارات حيث يفوض لمتخذي القرار في الوكالات محل الدراسة صلاحية اتخاذ القرارات الروتينية فقط؛
- 2- يعتمد متخذو القرار في البنوك التجارية محل الدراسة على الاستدلالات المعرفية وطريقة التجربة والخطأ، فهم يعتمدون على التكرارات السابقة في اتخاذهم للقرار الحالي ويعتقدون أن القرار الذي نجح سابقا سينجح هذه المرة أيضا وهذا ما يؤثر على الاتجاه نحو المخاطرة؛
- 3- يتميز متخذو القرار في البنوك محل الدراسة بثقة مفرطة في أنفسهم، فهم يرون أنهم قادرين على تحمل المخاطرة والسيطرة في كل الظروف؛ كما يكره متخذو القرار في البنوك محل الدراسة الخسارة؛

- 4- للانفعالات النفسية والنزاعات الشخصية والذاتية أثر على عملية اتخاذ القرارات إلا أنه من الممكن لمتخذي القرار التغلب على هذه الانفعالات وكذا على الخوف والحذر من خلال القدرات الإبداعية والتحليلية وتحمل المخاطر، إضافة إلى ذلك فإن الخوف من المستويات الإدارية الأعلى من شأنه أن يؤثر اتجاهات متخذي القرار نحو المخاطرة، ذلك أن متخذي القرار في البنوك التجارية يخافون من اتخاذ قرارات قد تكون معاكسة لوجهات نظر رؤسائهم؛
- 5- لسلوك القطيع دور مهم في التأثير على اتجاهات متخذي القرار نحو المخاطرة، حيث وجدنا أن معظم متخذي القرار يقلدون بعضهم البعض ويسلكون نفس السلوك، وهذا ما يجعل درجة تحملهم للمخاطرة مرهونة بتقليدهم لمتخذي القرار في البنوك الأخرى الأمر الذي يؤدي في الغالب لوقوع الأزمات.

#### الإقتراحات:

- 1- تفعيل دور دراسة سلوكيات متخذي القرار من أجل خلق تكامل بين الجانب السلوكي والجانب الكمي، الأمر الذي يمكن المنظمات بصفة عامة والبنوك بصفة خاصة من اتخاذ قرارات سليمة؛
- 2- ضرورة اهتمام الباحثين بالجانب السلوكي من أجل فهم سلوكيات متخذي القرار، ومن ثم العمل على التأثير في هذه السلوكيات؛
- 3- ضرورة ترسيخ مبدأ اللامركزية في اتخاذ القرار على مستوى الوكالات البنكية، وذلك بعد توفير المعلومات الصحيحة والدقيقة وفي الوقت المناسب لمتخذي القرار، إضافة إلى ضرورة العمل بنظام الحوافز الأمر الذي يشجع على الخوض في تجارب جديدة ينتظر منها تحقيق أرباح؛
- 4- تكوين وتوعية متخذي القرار في مجال تحمل ومواجهة المخاطر؛ كما يجب على متخذي القرار الاستفادة من التجارب السابقة من أجل تجديد وابتكار طرق وأساليب حديثة لمواجهة المشاكل، فالحفاظ على الوضع الراهن لا يؤدي بالضرورة إلى تحقيق الأهداف.

#### الهوامش:

- <sup>1</sup> Khoa-Cuong Phan, Jian Zhou: Individual Investors' Behavioral Biases in Vietnam Stock Market: A Qualitative Approach, School of Management, Shanghai University, Shanghai, China, p 2.
- <sup>2</sup> صفية صديقي، هواري سويسي، محمد زرقون: بناء محفظة الأوراق المالية في ظل المالية السلوكية، مجلة رؤى اقتصادية، جامعة الشهيد حمه لخضر، الوادي، الجزائر، العدد 8، جوان 2015، ص 73.
- <sup>3</sup> Amel Belanes, Rym Hachana : Biais Cognitifs et Prise de Risque Managériale : Validation Empirique dans le Contexte Tunisien, Management international / International Management / Gestión Internacional, vol. 14, n° 2, 2010, p 106.
- <sup>4</sup> Kevin Bracker: Introducing Behavioral Finance, Journal of Financial Education, Vol. 39, No. 3/4 (FALL/WINTER 2013), p 73.
- <sup>5</sup> Ackert, Deaves: المالية السلوكية، ترجمة محمد داود عثمان، دار الفكر، عمان، الأردن، 2014، ص 158.
- <sup>6</sup> أمل محمد عبد الله أبو زايد: العوامل السلوكية المؤثرة في القرارات الاستثمارية لمديري الاستثمار والوسطاء الماليين في سوق عمان للأوراق المالية، أطروحة دكتوراه، كلية الدراسات الإدارية والمالية العليا، جامعة عمان العربية للدراسات العليا، عمان، الأردن، ص 51.
- <sup>7</sup> Ackert, Deaves، مرجع سابق، ص 154.
- <sup>8</sup> المرجع نفسه، ص 196.
- <sup>9</sup> أحمد العلي، علي حبقه: أثر السلوك اللاعقلاني للعملاء على حركة الودائع المصرفية في سورية في ظل الأزمة الحالية، مجلة جامعة تشرين للبحوث والدراسات العلمية، سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 35، العدد 6، 2013، ص 221.
- <sup>10</sup> Amel Belanes, Rym Hachana, Op. Cit, p 107.
- <sup>11</sup> Kevin Bracker, Op. Cit, p p 72, 73.
- <sup>12</sup> Ackert, Deaves، مرجع سابق، ص 54.
- <sup>13</sup> بول جودين، جورج رايت: تحليل القرار للحكم الإداري، ترجمة عبد الله بن سليمان العزاز، سرور علي إبراهيم سرور، النشر العلمي والمطابع جامعة الملك سعود، الرياض، المملكة العربية السعودية، 1999، ص 107.
- <sup>14</sup> Amel Belanes, Rym Hachana, Op. Cit, p 108.
- <sup>15</sup> بن علي بلعزوز وآخرون: إدارة المخاطر، الطبعة الأولى، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2013، ص 163.
- <sup>16</sup> محمد عادل ريان: درجة تقبل المخاطرة لدى المدير المصري -دراسة مطبقة ببعض محافظات الوجه القبلي-، مجلة البحوث التجارية المعاصرة، المجلد 7، العدد 1، جوان 1993، مصر، ص 124.
- <sup>17</sup> David Hillson, Ruth Murray-Webster: Managing Risk Attitude using Emotional Literacy Originally published as a part of 2006 PMI Global Congress EMEA Proceedings – Madrid, Spain, 2006, p3.

<sup>18</sup> Ackert, Deaves، مرجع سابق، ص 45.

<sup>19</sup> أحمد العلي، علي حبقه، مرجع سابق، ص 223.

<sup>20</sup>Thorsten Hens, Kremena Bachmann : Behavioural Finance for Private Banking, John Wiley and Sons, Ltd, Publication, England, 2008, p35.

<sup>21</sup> كمال الدين الدهراوي: الاتجاه نحو المخاطرة وأثره على العلاقة بين العائد والمخاطرة مع دراسة تجريبية على الكويت، مجلة المحاسبة والإدارة والتأمين، العدد الواحد والأربعون، مطبعة جامعة القاهرة، مصر، 1991، ص 208.

<sup>22</sup> Ackert, Deaves، مرجع سابق، ص 90.

<sup>23</sup> Han Bleichrodt, Ulrich Schmidt, Horst Zank: Additive Utility in Prospect Theory, Management Science, Vol. 55, No. 5 (May 2009), p 863.

<sup>24</sup> Ackert, Deaves، مرجع سابق، ص ص 90-93.

<sup>25</sup> بن زايد مبارك: تأثير المالية السلوكية على كفاءة الأسواق المالية (دراسة قياسية باستخدام نظرية chaos)، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص تحليل اقتصادي، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2016/ 2015، ص 155.

<sup>26</sup> Thorsten Hens, Kremena Bachmann, Op. Cit, p35.

<sup>27</sup> أحمد العلي، علي حبقه، مرجع سابق، ص 223.