

ΠΑΝΤΕΙΟΝ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΚΟΙΝΩΝΙΚΩΝ ΚΑΙ ΠΟΛΙΤΙΚΩΝ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ

PANTEION UNIVERSITY OF SOCIAL AND POLITICAL SCIENCES



ΣΧΟΛΗ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ ΚΑΙ ΔΗΜΟΣΙΑΣ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ
ΤΜΗΜΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΚΑΙ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ
«ΕΦΗΡΜΟΣΜΕΝΩΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΚΑΙ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ»
ΚΑΤΕΥΘΥΝΣΗ: ΕΦΗΡΜΟΣΜΕΝΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗ

ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

“Συναισθηματική νοημοσύνη και λήψη αποτελεσματικών επενδυτικών αποφάσεων”

Εκπόνηση: ΚΑΝΙΔΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ

Επιβλέπων: Παλάσκας Θεοδόσιος, Καθηγητής

Αθήνα 2022

Τριμελής Επιτροπή

Θεοδόσιος Παλάσκας, Καθηγητής Παντείου Πανεπιστημίου (Επιβλέπων)

Χρυσόστομος Στοφόρος, Αναπληρωτής Καθηγητής Παντείου Πανεπιστημίου

Ιωάννα Κεραμίδου, Επίκουρη Καθηγήτρια Παντείου Πανεπιστημίου



Copyright © Κανίδης Κωνσταντίνος, 2022

All rights reserved. Με επιφύλαξη παντός δικαιώματος.

Απαγορεύεται η αντιγραφή, αποθήκευση και διανομή της παρούσας διπλωματικής εργασίας, εξ ολοκλήρου ή τμήματος αυτής, για εμπορικό σκοπό. Επιτρέπεται η ανατύπωση, αποθήκευση και διανομή για σκοπό μη κερδοσκοπικό, εκπαιδευτικής ή ερευνητικής φύσης, υπό την προϋπόθεση να αναφέρεται η πηγή προέλευσης και να διατηρείται το παρόν μήνυμα. Ερωτήματα που αφορούν τη χρήση της διπλωματικής εργασίας για κερδοσκοπικό σκοπό πρέπει να απευθύνονται προς τον συγγραφέα.

Η έγκριση της διπλωματικής εργασίας από το Πάντειον Κοινωνικών και Πολιτικών Επιστημών δεν δηλώνει αποδοχή των γνώμων του συγγραφέα.

Αφιέρωση

Στην Χαρά μου για το νέο μας πολύτιμο ταξίδι

«Δεν αλλάζω, δεν μαθαίνω.»

Αριστοτέλης (384 π.Χ. - 322 π.Χ.)

ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

Η παρούσα διπλωματική εργασία εκπονήθηκε στα πλαίσια του προγράμματος μεταπτυχιακών σπουδών του τμήματος Οικονομικής και Περιφερειακής Ανάπτυξης του Παντείου Πανεπιστημίου και κατεύθυνσης «Εφαρμοσμένων Οικονομικών και Διοίκησης».

Θέλω να ευχαριστήσω την οικογένεια μου για την υποστήριξη της σε κάθε μου βήμα. Ο σεβασμός, η υπομονή καθώς και η βοήθεια της μου δίνουν δύναμη για να γίνομαι καλύτερος μέρα με την μέρα.

Επίσης, θα ήθελα να ευχαριστώ θερμά τους καθηγητές του τμήματος που με περισσότερο ζήλο μας μεταλαμπάδευσαν τις γνώσεις τους ώστε να γίνουμε καλύτεροι επαγγελματίες και μέλη μιας ενεργής κοινωνίας. Ειδικότερα, τον κο Θεοδόση Παλάσκα και την ομάδα του, οι οποίοι μας παρείχαν πολύτιμη υποστήριξη τόσο μέσα από τις εξατομικευμένες συμβουλές τους όσο και μέσα από τις διαλέξεις τους που αποτελούν μαθήματα ζωής για κάθε φοιτητή. Χαίρομαι που υπάρχουν και γνωρίζω τέτοιους ανθρώπους που προσπαθούν να συνδιαμορφώσουν μια «συναισθηματικά νοούμενη κοινωνία».

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Η παρούσα διπλωματική εργασία εξετάζει το εάν και σε ποιο βαθμό η συναισθηματική νοημοσύνη επηρεάζει την λήψη αποτελεσματικών επενδυτικών αποφάσεων. Η κύρια επιδίωξη της μελέτης είναι η σκιαγράφηση του συναισθηματικά νοήμονα επενδυτή και του τρόπου με τον οποίο συγκεκριμένες διαδικασίες όπως η αυτοαξιολόγηση, συμβάλουν στην λήψη μελλοντικών αποτελεσματικών αποφάσεων. Για το λόγο αυτό παρουσιάζεται η βιβλιογραφική επισκόπηση των ακόλουθων τριών εννοιών: της συναισθηματικής νοημοσύνης, της λήψης αποφάσεων και της αποτελεσματικής επενδυτικής συμπεριφοράς. Στη συνέχεια, δημιουργείται ένα ερωτηματολόγιο, το οποίο απευθύνεται στους Έλληνες ιδιώτες μικροεπενδυτές, με σκοπό την διεξαγωγή πρωτογενούς έρευνας ώστε να εκπονηθούν συγκεκριμένα συμπεράσματα σε αντιστοιχία με τα ερευνητικά ερωτήματα. Εν κατακλείδι, παροτρύνονται οι μελλοντικοί ερευνητές να εστιάσουν σε συγκεκριμένους παράγοντες που χρήζουν περαιτέρω έρευνας.

Λέξεις κλειδιά: συναισθηματική νοημοσύνη, λήψη απόφαση, αποτελεσματική επενδυτική συμπεριφορά, κρίση, πρωτογενής έρευνα.

ABSTRACT

This thesis examines whether and in which degree emotional intelligence affects the effective investment decisions. The main aim of this study is to outline the emotionally intelligent investor and how specific processes such as self-evaluation contribute to making future effective decisions. The literature review focuses on the following three main concepts: emotional intelligence, decision making and effective investment behavior. The analysis part is consisted of a questionnaire which was shared with Greek private micro-investors, in order to carry out primary research and to draw specific conclusions in accordance with the research questions. Lastly in this thesis, future researchers are encouraged to focus on specific factors that need further research.

Keywords: emotional intelligence, decision making, effective investment behavior, judgment, primary research.

Πίνακας περιεχομένων

Κατάλογος Πινάκων.....	7
Κεφάλαιο 1: Εισαγωγή.....	8
Κεφάλαιο 2: Συναισθηματική νοημοσύνη και αποτελεσματικές αποφάσεις	9
2.1 Βασικά μοντέλα συναισθηματικής νοημοσύνης.....	9
2.1.1 Μοντέλο των Mayer & Salovey – Μοντέλο ικανοτήτων.....	10
2.1.2 Μοντέλο του Bar-On.....	11
2.1.3 Μοντέλο του Goleman (1995, 1998)	12
2.2 Πως το άτομο μπορεί να λάβει αποτελεσματικές αποφάσεις?	13
2.3 Πως το άτομο μπορεί να είναι αποτελεσματικό στο σύγχρονο οικονομικό περιβάλλον?	14
2.4 Ορθολογικό μοντέλο λήψης αποφάσεων	15
2.5 Ποιοι παράγοντες επηρεάζουν το στυλ αποφάσεων του ατόμου?	17
2.6 Ποιες ικανότητες της συναισθηματικής νοημοσύνης επηρεάζουν την λήψη αποτελεσματικών αποφάσεων?.....	18
2.7 Πως το άτομο μπορεί να ενισχύσει την αυτό-αποτελεσματικότητά του?.....	21
2.8 Γιατί το άτομο να αναπτύξει τις ικανότητες της συναισθηματικής νοημοσύνης?	22
2.9 Η υψηλή συναισθηματική νοημοσύνη μπορεί να επιφέρει αρνητικές συνέπειες στην αποτελεσματικότητα της λήψης απόφασης?	24
Κεφάλαιο 3: Συναισθηματική νοημοσύνη και αποτελεσματικές επενδυτικές αποφάσεις.....	24
3.1. Αποτελεσματικές επενδύσεις και επενδυτική συμπεριφορά	24
3.2. Πως η συμπεριφορική οικονομική συμβάλλει στη λήψη επενδυτικών αποφάσεων?.....	25
3.3. Ποιος είναι ο ρόλος των συναισθημάτων και των διαθέσεων στην λήψη αποτελεσματικών επενδυτικών αποφάσεων?.....	26
3.4. Ο επενδυτής μπορεί να λάβει αποτελεσματικές επενδυτικές αποφάσεις μέσα από την κατανόηση των συναισθηματικών του σφαλμάτων?	29
3.5. Ποιες προκαταλήψεις επηρεάζουν την επενδυτική συμπεριφορά σε καταστάσεις κρίσης?	34
3.6. Η συναισθηματική νοημοσύνη των επενδυτών επηρεάζει τη λήψη επενδυτικών αποφάσεων?..	35
Κεφάλαιο 4: Μεθοδολογία.....	36
4.1 Σκοπός έρευνας	36
4.2 Ερευνητικό ερώτημα	37
4.3 Σχεδιασμός ερωτηματολογίου	37
4.4 Δειγματοληπτική μέθοδος και συλλογή δεδομένων	39
4.5 Προβλήματα έρευνας.....	39

Κεφάλαιο 5: Ανάλυση Δεδομένων	40
5.1 Περιγραφική στατιστική	40
5.1.1 Δημογραφικά δεδομένα του δείγματος.....	40
5.1.2 Δεδομένα σχετικά με τη διαδικασία λήψης αποφάσεων	45
5.1.3 Δεδομένα σχετικά με τη συναισθηματική νοημοσύνη	48
5.1.4 Δεδομένα σχετικά με τη επενδυτική συμπεριφορά.....	50
5.1.5 Στατιστικά στοιχεία όλων των ερωτήσεων του ερωτηματολογίου.....	52
5.2 Επαγωγική στατιστική.....	58
5.2.1 Συσχέτιση αποτελεσματικότητας με μεταβλητές λήψης απόφασης.....	58
5.2.2 Συσχέτιση αποτελεσματικότητας με μεταβλητές συναισθηματικής νοημοσύνης	59
5.3 Λογιστική παλινδρόμηση για αποτελεσματικότητα και συναισθηματική νοημοσύνη	60
5.3.1. Μοντέλο για την Κατανόηση Συναισθημάτων	62
5.3.2. Μοντέλο για την Ρύθμιση Συναισθημάτων.....	63
5.3.3. Μοντέλο για την Χρήση Συναισθημάτων	65
Κεφάλαιο 6: Επίλογος.....	66
6.1 Απαντήσεις στα ερευνητικά ερωτήματα	66
6.2 Συμπεράσματα.....	68
6.3 Προτάσεις για μελλοντική έρευνα.....	69
6.4 Περιορισμοί μελέτης	69
Βιβλιογραφία	70
Α. Ελληνόγλωσση.....	70
Α.1 Λήψη αποφάσεων	70
Β. Ξενόγλωσση	70
Β.1 Συναισθηματική νοημοσύνη	70
Β.2 Λήψη αποφάσεων	71
Β.3 Επενδύσεις.....	72
Παράρτημα	73

Κατάλογος Πινάκων

Πίνακας 1: Φύλο	41
Πίνακας 2: Ηλικιακή ομάδα.....	41
Πίνακας 3: Επίπεδο εκπαίδευσης.....	42
Πίνακας 4: Οικογενειακή Κατάσταση	42
Πίνακας 5: Επαγγελματική κατάσταση	42
Πίνακας 6: Μηνιαίο καθαρό οικογενειακό εισόδημα.....	43
Πίνακας 7: Γνώση οικονομικών επιστημών	43
Πίνακας 8: Χρόνια ενασχόλησης με το ελληνικό χρηματιστήριο	44
Πίνακας 9: Εβδομαδιαίες ώρες ενασχόλησης με το ελληνικό χρηματιστήριο	44
Πίνακας 10 : Προσδιορισμός αξίας χαρτοφυλακίου.....	45
Πίνακας 11: Στοχοθεσία	45
Πίνακας 12: Ανάλυση πληροφοριών	46
Πίνακας 13: Εναλλακτικές επιλογές για την επίλυση προβλημάτων	46
Πίνακας 14: Αυτό-αξιολόγηση	47
Πίνακας 15: Τύπος στυλ απόφασης.....	47
Πίνακας 16: Ερωτήσεις συναισθηματικής νοημοσύνης	48
Πίνακας 17: Ερωτήσεις συναισθηματικής νοημοσύνης	49
Πίνακας 18: Ερωτήσεις συναισθηματικής νοημοσύνης	50
Πίνακας 19: Ερωτήσεις επενδυτικής συμπεριφοράς σε περιόδους κρίσεων	51
Πίνακας 20: Ερωτήσεις επενδυτικής συμπεριφοράς σε περιόδους κρίσεων	52
Πίνακας 21: Ερωτήσεις διαδικασίας λήψης αποφάσεων.....	54
Πίνακας 22: Ερωτήσεις για την συναισθηματική νοημοσύνη	55
Πίνακας 23: Ερωτήσεις για την συναισθηματική νοημοσύνη	56
Πίνακας 24: Ερωτήσεις επενδυτικής συμπεριφοράς σε περιόδους κρίσεων	57
Πίνακας 25: Άθροισμα απαντήσεων σχετικών με την επενδυτική συμπεριφορά.....	58
Πίνακας 26: Συσχέτιση αποτελεσματικότητας με λήψη αποφάσεων	59
Πίνακας 27: Συσχέτιση αποτελεσματικότητας με συναισθηματική νοημοσύνη	60
Πίνακας 28 : Παρατηρήσεις ενσωματωμένες στην ανάλυση των μοντέλων.....	61
Πίνακας 29: Σύνοψη όλων των μοντέλων	61
Πίνακας 30: Σύνοψη μοντέλου A.1	62
Πίνακας 31: Ταξινόμηση μοντέλου A1	62
Πίνακας 32: Μεταβλητές εξίσωσης μοντέλου A1	63
Πίνακας 33 : Σύνοψη μοντέλου A.2	63
Πίνακας 34: Ταξινόμηση μοντέλου A2	64
Πίνακας 35: Μεταβλητές εξίσωσης μοντέλου A.2.....	64
Πίνακας 36 : Σύνοψη μοντέλου A.3	65
Πίνακας 37: Ταξινόμηση μοντέλου A.3	65
Πίνακας 38: Μεταβλητές εξίσωσης μοντέλου A.2.....	66

Κεφάλαιο 1: Εισαγωγή

Ο σκοπός της συγκεκριμένης μελέτης είναι ο προσδιορισμός ενός συναισθηματικά «νοήμονα» επενδυτή. Τα άτομα προβαίνουν σε συγκεκριμένες διεργασίες όταν πρόκειται να λάβουν μια απόφαση. Οι πρώτοι θεωρητικοί της οικονομικής επιστήμης ισχυρίζονταν για πολλά χρόνια ότι ο άνθρωπος αποτελεί ένα ορθολογικό οικονομικό ον και λαμβάνει αποφάσεις με βάση συγκεκριμένα ορθολογικά κριτήρια. Στην συνέχεια, όμως αρκετοί θεωρητικοί ισχυρίστηκαν ότι τα συναισθήματα επηρεάζουν την διαδικασία λήψης μιας απόφασης και ότι δεν υπάρχει μόνο ένας τρόπος που οι άνθρωποι λαμβάνουν τις αποφάσεις τους. Γι' αυτό το λόγο, θα εξεταστεί στην συγκεκριμένη μελέτη η συναισθηματική νοημοσύνη, αφού φαίνεται ότι επιδρά καταλυτικά στον τρόπο με τον οποίο συμπεριφέρονται τα άτομα. Με βάση λοιπόν την βιβλιογραφική επισκόπηση, θα αναλυθούν οι έννοιες της συναισθηματικής νοημοσύνης, της λήψης αποτελεσματικών αποφάσεων και της αποτελεσματικής επενδυτικής συμπεριφοράς.

Αρχικά, στο δεύτερο κεφάλαιο της μελέτης, θα παρουσιαστούν τα μοντέλα της συναισθηματικής νοημοσύνης. Στην συνέχεια, θα προσδιοριστεί η έννοια της αποτελεσματικής απόφασης καθώς θα επισημανθεί και ο τρόπος με τον οποίο λαμβάνονται οι αποφάσεις στο σύγχρονο οικονομικό περιβάλλον. Επιπλέον, θα παρουσιαστούν συγκεκριμένες ικανότητες της συναισθηματικής νοημοσύνης που επηρεάζουν την λήψη αποτελεσματικών αποφάσεων. Τέλος, θα επισημανθεί η ανάγκη ανάπτυξης των ικανοτήτων της συναισθηματικής νοημοσύνης καθώς και πιθανές αρνητικές επιπτώσεις όταν τα άτομα διαθέτουν υψηλή συναισθηματική νοημοσύνη.

Έπειτα, στο τρίτο κεφάλαιο της μελέτης, θα παρουσιαστεί η έννοια της αποτελεσματικής επενδυτικής απόφασης. Η θεωρία της συμπεριφορικής οικονομικής αποτελεί το θεμέλιο στην διαδικασία λήψης αποφάσεων. Ο προσδιορισμός του πως αισθάνονται οι επενδυτές όταν λαμβάνουν τις επενδυτικές τους αποφάσεις καθώς και ποια συμπεριφορικά σφάλματα τις επηρεάζουν αποτελεί βασική προϋπόθεση με σκοπό την λήψη σωστών αποφάσεων. Οι επενδυτές μπορεί να αναρωτηθούν γιατί κάνουν λάθη και να εφησυχαστούν με τη σκέψη ότι λάθη συμβαίνουν. Η πιθανότητα μείωσης του λάθους εξαρτάται από την συναισθηματική ισορροπία του λήπτη απόφασης και ενισχύεται από την ικανότητά του να προβαίνει σε συνεπή και σωστή αυτό-αξιολόγηση. Το ερώτημα είναι «εάν και σε πιο βαθμό η συναισθηματική νοημοσύνη επηρεάζει την λήψη της απόφασης για αποτελεσματικές επενδύσεις μέσα σε ένα επιχειρηματικό περιβάλλον ακραίας μεταβλητότητας».

Στα τελευταία κεφάλαια της μελέτης θα προσδιοριστεί η μεθοδολογία της πρωτογενούς έρευνας καθώς θα παρουσιαστούν τα δεδομένα με την βοήθεια της στατιστικής. Εν κατακλείδι, θα παρουσιαστούν συγκεντρωτικά τα βασικά συμπεράσματα της μελέτης και θα παροτρυνθούν τα άτομα να ασχοληθούν με συγκεκριμένες μελλοντικές ερευνητικές μελέτες.

Κεφάλαιο 2: Συναισθηματική νοημοσύνη και αποτελεσματικές αποφάσεις

Στις αρχές του 2022, σε μια διαδικτυακή αναζήτηση στο “google scholar” του όρου της συναισθηματικής νοημοσύνης “emotional intelligence”, διαπιστώθηκε ότι υπάρχουν αναφορές σε πάνω από τρία εκατομμύρια αρχεία. Η συναισθηματική νοημοσύνη αποτελεί έναν δημοφιλή όρο, ο οποίος φαίνεται πως επηρεάζει την καθημερινότητα του ατόμου τόσο στην εργασιακή του ζωή όσο και στην προσωπική του. Ήδη από την αρχαία Ελλάδα και το στωικό κίνημα (περίπου 300 π.Χ.), οι φιλόσοφοι έδειξαν ενδιαφέρον για τα συναισθήματα και τον τρόπο που επιδρούν στην καθοδήγηση της σκέψης (Mayer, Salovey, and Caruso, 2000). Τα τελευταία τριάντα χρόνια, οι επιστήμονες έχουν εστιάσει τις έρευνες τους στα συναισθήματα, τα οποία αποτελούν οργανωμένες αντιδράσεις που ενεργοποιούν προσαρμοστικά τις γνωστικές δραστηριότητες και αναγκάζουν το άτομο να προβεί σε άμεσες ενέργειες (Salovey και Mayer, 1990). Οι Salovey και Mayer (1990) ανέπτυξαν την πρώτη θεωρία γύρω από την συναισθηματική νοημοσύνη και τις ικανότητες της. Ο Goleman (1995) με τα επιστημονικά και τα δημοσιογραφικά του άρθρα έκανε τον όρο της συναισθηματικής νοημοσύνης γνωστό στο ευρύ κοινό.

Τα συναισθήματα παρέχουν στους ανθρώπους πολύτιμες πληροφορίες αρχικά για τον εαυτό τους, και στην συνέχεια και για το πώς σχετίζονται με τα άλλα άτομα. Σύμφωνα με τους Mayer και Geher (1996), «άτομα που είναι καλοί στο να συνδέουν τις σκέψεις τους με τα συναισθήματα τους μπορούν τόσο να «ακούνε» καλύτερα τις συναισθηματικές επιπτώσεις των δικών τους σκέψεων, όσο και να κατανοούν τα συναισθήματα των άλλων από αυτά που λένε». Θεωρείται σημαντικό να κατανοήσει το άτομο τι συναισθήματα έχει γεννήσει ένα ερέθισμα που έχει δεχθεί. Με αυτό τον τρόπο μπορεί να συνειδητοποιεί με ακρίβεια την πραγματικότητα και να προσαρμόζεται αποτελεσματικά στις καταστάσεις που δημιουργούνται ελέγχοντας τις αντιδράσεις του και λειτουργώντας με κατάλληλο τρόπο. Φυσικά, «το κατάλληλο» είναι δυναμικό και αλλάζει συνέχεια.

2.1 Βασικά μοντέλα συναισθηματικής νοημοσύνης

Η συναισθηματική νοημοσύνη αποτελεί μια θετική ανθρώπινη ικανότητα που σχετίζεται με μια ποικιλία θετικών αποτελεσμάτων ζωής. Η συναισθηματική νοημοσύνη αποτελείται από ένα «σύνολο αλληλένδετων ικανοτήτων που σχετίζονται με την αντίληψη, την κατανόηση, τη χρήση και τη διαχείριση των συναισθημάτων του ατόμου και των άλλων» (Bhullar, N. & Schutte, N.S. , 2020). Οι Schutte et al. (2002) επισημαίνουν ότι υπάρχει μια διάκριση ανάμεσα στην συναισθηματική νοημοσύνη όπου μερικοί μελετητές την θεωρούν ως ικανότητα (Ciarrochi et al., 2000; Mayer et al., 1999) και άλλοι ως χαρακτηριστικό της προσωπικότητας (Schutte and Malouff, 1999; Schutte et al., 1998). Τα μικτά μοντέλα του Bar-On (1997) και του Goleman (1995) συσχετίζουν την συναισθηματική νοημοσύνη με τις διαστάσεις της προσωπικότητας, τα κίνητρα και τις συναισθηματικές διαθέσεις. Επίσης, υπογραμμίζεται ότι το άτομο αξιολογείται με μέτρα αυτό-αναφοράς (Dawda and Hart, 2000, Saklofske et al., 2003, Van Der Zee et al., 2002). Το μοντέλο ικανότητας θεωρεί την συναισθηματική νοημοσύνη ως πιθανή ή λανθάνουσα απόδοση

και χρησιμοποιεί μέτρα απόδοσης για να αξιολογήσει τις συναισθηματικές ικανότητες (Bhullar, N. & Schutte ,2020).

2.1.1 Μοντέλο των Mayer & Salovey – Μοντέλο ικανοτήτων

Το πρώτο μοντέλο συναισθηματικής νοημοσύνης το οποίο παρουσιάστηκε στην διεθνή βιβλιογραφία ήταν των Mayer και Salovey (1990). Σύμφωνα με την συγκεκριμένη θεωρία, η συναισθηματική νοημοσύνη αποτελεί «την ικανότητα ενός ατόμου να παρακολουθεί τόσο τις δικές του αισθήσεις και συναισθήματα όσο και των άλλων, να προβαίνει σε λεπτές διακρίσεις μεταξύ τους καθώς και να χρησιμοποιεί τις παραγόμενες πληροφορίες αναλόγως, με σκοπό την καθοδήγηση τόσο των δικών του σκέψεων και πράξεων όσο και των άλλων». Το εργαλείο που δημιούργησαν για να μετράνε την συναισθηματική νοημοσύνη ήταν η πολυπαραγοντική κλίμακα συναισθηματικής νοημοσύνης (MEIS). Στην συνέχεια προέβησαν σε βελτιώσεις και δημιούργησαν το τεστ συναισθηματικής νοημοσύνης των Mayer-Salovey-Caruso (MSEIT) που αποτελεί μια κλίμακα ικανότητας-επίδοσης. Το μοντέλο προσπαθεί να μετρήσει τις ικανότητες του ατόμου από τις πιο απλές ως τις πιο σύνθετες με βάση το συναίσθημα και την γνώση του.

Τέσσερις είναι οι βασικοί παράγοντες μέτρησης. Πρώτο παράγοντα αποτελεί η αντίληψη των συναισθημάτων. Μέσα από τη χρησιμοποίηση εικόνων μετριέται ο βαθμός στον οποίο το άτομο κατανοεί, αξιολογεί και εκφράζει τα συναισθήματα του. Δεύτερος παράγοντας είναι η χρήση των συναισθημάτων με σκοπό την διευκόλυνση και ιεράρχηση της σκέψης. Για παράδειγμα, το πως θα ελέγξει το συναίσθημα του θυμού ένα άτομο όταν μεταβάλλεται η θερμοκρασία του χώρου που βρίσκεται. Γίνεται αντιληπτό ότι η αλλαγή στην συναισθηματική κατάσταση ενός ατόμου μέσα από την έκθεση σε ένα εξωτερικό ερέθισμα, μπορεί να οδηγήσει είτε σε λάθος κρίσεις, είτε στη διαμόρφωση διαφορετικών οπτικών για τη λύση ενός προβλήματος. Τρίτος παράγοντας θεωρείται η βαθιά κατανόηση και διάκριση μεταξύ των συναισθημάτων. Στόχος είναι η αποτελεσματική χρήση της συναισθηματικής γνώσης. Τέταρτο παράγοντα αποτελεί η ρύθμιση των συναισθημάτων που έγκειται στην χρησιμοποίησή τους με λειτουργικό τρόπο.

Το θεωρητικό πλαίσιο των Salovey και Mayer (1990) υποστηρίζει την ύπαρξη τριών εννοιών που σχετίζονται με τις νοητικές διεργασίες ενός ατόμου:

1. Την εκτίμηση και την έκφραση τόσο των δικών του συναισθημάτων του, όσο και των άλλων.
2. Την ρύθμιση των συναισθημάτων στον εαυτό του και στους άλλους.
3. Την χρήση των συναισθημάτων με προσαρμοστικό τρόπο.

Το άτομο μπορεί να ρυθμίσει τα δικά του συναισθήματα καθώς να επηρεάσει και τα συναισθήματα των άλλων. Οι άνθρωποι διαφέρουν τόσο στο βαθμό που μπορούν να διαχειρίζονται τα συναισθήματα τους όσο και στην ικανότητα τους να ρυθμίζουν και πολλές φορές να αλλάζουν τις συναισθηματικές αντιδράσεις των άλλων. Η ικανότητα της διαχείρισης των

συναισθημάτων εμπεριέχει την παρακολούθησή τους, την αξιολόγησή τους καθώς και την προσαρμογή του ατόμου στις μεταβαλλόμενες διαθέσεις (Salovey και Mayer, 1990). Η ρύθμιση των συναισθημάτων και της διάθεσης του ατόμου έχει ως αποτέλεσμα την αποτελεσματική αντιμετώπιση τόσο των θετικών όσο και των αρνητικών συναισθηματικών καταστάσεων. Διαπιστώνεται ότι τα συναισθηματικά «έξυπνα» άτομα είναι ικανά να βρίσκονται σε θετικές συναισθηματικές καταστάσεις. Όταν τυχάνει να βιώνουν αρνητικές συναισθηματικές καταστάσεις προσπαθούν να τις μετατρέπουν σε θετικές μειώνοντας με αυτό τον τρόπο τις τυχόν καταστροφικές συνέπειες. Επομένως, ποιες δεξιότητες μπορούν να συμβάλλουν στην διαμόρφωση θετικών συναισθηματικών καταστάσεων?

Τα άτομα μπορούν να ενισχύσουν θετικά τις συναισθηματικές τους δεξιότητες, χρησιμοποιώντας τα συναισθήματα τους με ευνοϊκό τρόπο. Εάν τα άτομα χρησιμοποιούν λειτουργικά τα συναισθήματα τους μπορούν να προβούν σε **ευέλικτους προγραμματισμούς** μέσω της δημιουργίας πολλαπλών σχεδίων. Επιπλέον, φαίνεται να διαθέτουν **δημιουργική σκέψη** με σκοπό τη βελτίωση της διαδικασίας λήψης αποφάσεων αφού μπορούν να προβλέπουν τις συναισθηματικές αντιδράσεις των εμπλεκόμενων. Σημαντική δεξιότητα αποτελεί η **διάθεση για ανακατεύθυνση της προσοχής** διευκολύνοντας με τον τρόπο αυτό τις γνωστικές διεργασίες, όπως την δημιουργικότητα και την ακρίβεια. Τέλος, η **παρακίνηση συναισθημάτων** ενισχύει την επιμονή του ατόμου για την επίτευξη απαιτητικών εργασιών (Salovey και Mayer, 1990).

2.1.2 Μοντέλο του Bar-On

Ο Bar-On (1997) ορίζει την συναισθηματική νοημοσύνη ως ένα μικτό μοντέλο που συμπεριλαμβάνει τις συναισθηματικές ικανότητες. Δημιούργησε το μοντέλο EQ-Invetory (Bar-On, 1997), το οποίο χρησιμοποιείται για ενήλικες, μετράει τις συναισθηματικές και κοινωνικές τους γνώσεις και ικανότητες με σκοπό την αποτελεσματική αντιμετώπιση απαιτητικών καταστάσεων. Θεωρεί ότι η συναισθηματική νοημοσύνη αποτελεί μια μη γνωστική νοημοσύνη που εμπεριέχει 133 στοιχεία. Το άτομο αξιολογεί την συναισθηματική του νοημοσύνη με την μέθοδο της αυτό-αναφοράς. Ο Bar-On υπογραμμίζει ότι η συναισθηματική νοημοσύνη του ατόμου επηρεάζει τον τρόπο διαχείρισης κρίσιμων γεγονότων και πιέσεων που ασκούνται από το περιβάλλον (Mathews et al., 2003).

Το μοντέλο διαθέτει πέντε σύνθετες κλίμακες:

1. Ενδοπροσωπικές δεξιότητες(αυτοσεβασμό, αυτοπειθαρχία, αυτοπεποίθηση, ανεξαρτησία)
2. Διαπροσωπικές δεξιότητες (ενσυναίσθηση, κοινωνική ευθύνη)
3. Ικανότητα προσαρμογής (ευελιξία, επίλυση προβλημάτων)
4. Ικανότητα διαχείρισης άγχους (ανθεκτικότητα, ανοχή στο άγχος)
5. Κλίμακα γενικής διάθεσης (αισιοδοξία, ευτυχία)

Ο Bar-On (2000) εστιάζει στην αποτελεσματική χρήση και ρύθμιση των συναισθημάτων. Η συναισθηματική νοημοσύνη βάση του μικτού του μοντέλου εντρυφεί στη συναισθηματική αυτογνωσία και ενισχύει συναισθηματικές δεξιότητες όπως η ανοχή στο άγχος, η διαμόρφωση καλών διαπροσωπικών σχέσεων και η επιτυχής επίλυση προβλημάτων.

2.1.3 Μοντέλο του Goleman (1995, 1998)

Ο Goleman, ίσως ο πιο δημοφιλής μελετητής της έννοιας της συναισθηματικής νοημοσύνης, έχει αναπτύξει το μοντέλο των συναισθηματικών ικανοτήτων. Θεωρεί ότι οι ικανότητες της συναισθηματικής νοημοσύνης είναι επίκτητες αρκεί το άτομο να θέλει και να προσπαθεί να τις αναπτύξει. Αρχικά ο Goleman (1995) επισημαίνει τέσσερες βασικούς πυλώνες της συναισθηματικής νοημοσύνης:

1. Αυτογνωσία
2. Αυτοδιαχείριση
3. Κοινωνική ευαισθητοποίηση
4. Διαχείριση σχέσεων

Λίγα χρόνια αργότερα, ο Goleman (1998) δημιουργεί μια θεωρία απόδοσης βασισμένη στην συναισθηματική νοημοσύνη. Πιστεύει ότι μια σειρά από συγκεκριμένες ικανότητες και δεξιότητες καθορίζουν την αποτελεσματική συμπεριφορά. Θεμελιώνει ένα μικτό μοντέλο που συνδυάζει τα συναισθήματα με τα χαρακτηριστικά της προσωπικότητας (Goleman, Boyatzis, & Rhee, 2000). Οι πέντε κύριες διαστάσεις του μοντέλου του είναι:

1. Αυτογνωσία
2. Αυτορρύθμιση
3. Κίνητρο
4. Κοινωνικές δεξιότητες
5. Ενσυναίσθηση

Κάθε διάσταση διαθέτει το δικό της σύνολο δεξιοτήτων. Η αυτογνωσία είναι σημαντική στην αναγνώριση των συναισθημάτων και της έντασης τους, καθώς και στην ερμηνεία του αντίκτυπου των σωματικών αντιδράσεων κατά την διάρκεια λήψης μιας απόφασης. Η αυτορρύθμιση βοηθάει το άτομο να ελέγχει τις σκέψεις και τις πράξεις του. Η ανακατεύθυνση της σκέψης του μέσα από τη διαχείριση των αρνητικών του συναισθημάτων μπορεί να τον οδηγήσει στην πιο αποτελεσματική λύση ενός προβλήματος. Σημαντικός παράγοντας είναι ο χρόνος και η κατάλληλη στιγμή έκφρασης των συναισθημάτων του, με το σωστό και εύστοχο τρόπο. Το κίνητρο παροτρύνει το άτομο για δράση. Μέσα από την δημιουργία κινήτρων το άτομο έχει προσανατολισμό στην δημιουργία επιτευγμάτων. Προσπαθεί να ξεπεράσει κάθε εμπόδιο, επιμένει, παίρνει ρίσκα και θέτει απαιτητικούς στόχους. Επιπλέον, διακρίνεται από αισιοδοξία βλέποντας τη θετική προοπτική σε κάθε κατάσταση και αναλαμβάνει πρωτοβουλίες. Οι κοινωνικές δεξιότητες συμβάλουν στην διαμόρφωση θετικών σχέσεων τόσο στις ομάδες όσο και

στον κοινωνικό περίγυρο. Τέλος, η ενσυναίσθηση είναι σημαντική στην κατανόηση της συναισθηματικής κατάστασης των άλλων ανθρώπων και στο τι βιώνουν. Ωστόσο, δεν σημαίνει απαραίτητα ότι το άτομο θα πρέπει να ενστερνιστεί τα συναισθήματα των άλλων και να δείξει συμπόνια, η οποία μπορεί να μειώσει την αποτελεσματικότητα του και να θολώσει την κρίση του. Επιπλέον, ο Goleman υποστήριξε ότι οι συγκεκριμένες δεξιότητες είναι απαραίτητες για μια επιτυχημένη ηγεσία. Επισημαίνει ότι η συναισθηματική νοημοσύνη αποτελεί μια ισχυρή ένδειξη “ανθρώπινης επιτυχίας” (Goleman, 2005).

Στην συνέχεια, ο Goleman (1999) υποστήριξε ότι η συναισθηματική νοημοσύνη ενός ατόμου μπορεί να εξελίσσεται στην πάροδο του χρόνου με τη διδασκαλία και με συγκεκριμένες ασκήσεις. Υπογραμμίζει ότι οι άνθρωποι γεννιούνται με μια γενική συναισθηματική νοημοσύνη και μέσα από ειδικευμένη εκπαίδευση μπορούν να αναπτύξουν τις συναισθηματικές τους ικανότητες. Επιπλέον μελέτες έχουν υπογραμμίσει ότι η συναισθηματική νοημοσύνη μπορεί να διαφέρει ανάλογα με την ηλικία και το φύλο. Οι ενήλικες σημείωσαν υψηλότερη βαθμολογία σε ένα τεστ ικανότητας συναισθηματικής νοημοσύνης από τους έφηβους και οι γυναίκες από τους άνδρες (Goldenberg et al., 2006, Schutte et al., 1998, Van Rooy et al., 2005) και μπορεί να αυξάνεται ελαφρώς όταν προστεθεί και ο παράγοντας της ηλικίας (Van Rooy et al., 2005). Η πλαστικότητα της συναισθηματικής νοημοσύνης μπορεί να επηρεάσει τη λήψη αποτελεσματικών αποφάσεων και να αποτελέσει ένα έναυσμα για περαιτέρω μελέτη.

2.2 Πως το άτομο μπορεί να λάβει αποτελεσματικές αποφάσεις?

Ο Peter Drucker (1998) είχε υπογραμμίσει την διαφορά ανάμεσα «στην αποδοτικότητα, που είναι να κάνεις τα σωστά πράγματα, και την αποτελεσματικότητα, που είναι να κάνεις τα πράγματα σωστά». Η αποτελεσματικότητα στην λήψη αποφάσεων ορίζεται ως η πιθανότητα μείωσης του λάθους (Zervopoulos & Palaskas, 2011). Οι επιχειρήσεις αναζητούν το ιδανικό στέλεχος που μπορεί να λάβει γρήγορα αποτελεσματικές αποφάσεις. Δύο είναι οι κύριοι παράγοντες που επιδρούν στην λήψη αποτελεσματικών αποφάσεων. Πρώτον, ότι το στέλεχος επιλέγει την σωστή απόφαση. Επομένως, επιδιώκει να μειώσει την πιθανότητα να υπάρχουν λάθη. Δεύτερον, η ταχύτητα με την οποία λαμβάνεται την απόφαση. Ο χρόνος είναι ένας σημαντικός παράγοντας που καθορίζει την αποτελεσματικότητα της απόφασης σε περιόδους κρίσεων αφού μπορεί να αλλάξει την έκβαση των αποτελεσμάτων.

Η λήψη αποφάσεων είναι στενά συνδεδεμένη με την ανάλυση ενός προβλήματος. Η λύση ενός προβλήματος αποτελεί μέρος της γνωστικής επεξεργασίας του ατόμου. Ο λήπτης θα πρέπει να έχει ορίσει με σαφήνεια το πρόβλημα που επιδιώκει να λύσει θέτοντας συγκεκριμένους SMART στόχους. Οι στόχοι πρέπει να είναι σαφής (Wang, 2012). Παρακάτω θα αναλυθεί ένα παραδείγματα με την μέθοδο SMART για έναν επενδυτή.

Αρχικά, οι στόχοι θα πρέπει να είναι συγκεκριμένοι (specific). Στόχος του επενδυτή είναι η διαμόρφωση ενός κερδοφόρου χαρτοφυλακίου μετοχών. Πως θα το πετύχει? Μέσα από την αγοροπωλησία μετοχών στις οποίες δεν υπάρχουν λάθη. Επομένως, θα πρέπει να συλλέξει όλες τις διαθέσιμες πληροφορίες και να τις αναλύσει με τα διαθέσιμα εργαλεία με σκοπό να επιλέξει

την καλύτερη εναλλακτική επιλογή. Όλες οι επιλογές του, θα πρέπει να είναι μετρήσιμες (measurable). Παραδείγματος χάριν, από την αγοροπωλησία της X μετοχής να επιδιώκει Ψ% καθαρό κέρδος. Με αυτό τον τρόπο διαμορφώνει τα κριτήρια με τα οποία μπορεί να αυτό-αξιολογήσει την απόφασή του. Επιπλέον, γνωρίζει κάθε στιγμή πόσο απέχει από τον στόχο του και εάν τυχόν πρέπει να προσαρμόσει την επενδυτική του στρατηγική.

Στην συνέχεια, ο επενδυτής θα πρέπει να θέτει εφικτούς στόχους (attainable). Ένας απαιτητικός ρεαλιστικός στόχος μπορεί να ωθήσει τον επενδυτή να καταβάλλει ακόμη περισσότερη προσπάθεια για να τον καταφέρει και με σκοπό να απολαύσει περισσότερα μελλοντικά οφέλη. Ο διαθέσιμος χρόνος είναι απαραίτητο να συμβαδίζει με το πλάνο επίτευξης του στόχου και να μην αποτελεί αποτρεπτικό παράγοντα για προσπάθεια, διότι η κάθε προσπάθεια συνδέεται άμεσα με την επιβράβευση της επίτευξης του στόχου (rewarding). Η ανταμοιβή αποτελεί παρακινητικό παράγοντα για τον επενδυτή λόγω του ότι εάν οραματίζεται ότι θα απολαύσει μελλοντικά κέρδη από την αποτελεσματικότητα του θα αυξήσει τις προσπάθειές του για επιτυχίες. Μέσα από αυτή τη θετική σκέψη μπορεί να ξεπερνάει εμπόδια και δυσκολίες που προκύπτουν σε ένα συνεχές μεταβαλλόμενο περιβάλλον. Τέλος, οι στόχοι πρέπει χρονικά προσδιορισμένοι (time based). Το χρονοδιάγραμμα αποτελεί ένα βασικό κριτήριο για την επίτευξη των στόχων του καθώς και της αυτό-αξιολόγησής του. Με αυτόν τον τρόπο, ο επενδυτής μπορεί να μειώσει την προδιάθεση για αναβολή της απόφασής του καθώς και μέσα από την αυτοπειθαρχία του να πετύχει τους στόχους του. Εν κατακλείδι, για να πετύχει τους στόχους του δόκιμο είναι να μπορεί να αντιλαμβάνεται πως διαμορφώνονται το σύγχρονο οικονομικό περιβάλλον.

2.3 Πως το άτομο μπορεί να είναι αποτελεσματικό στο σύγχρονο οικονομικό περιβάλλον?

Το σύγχρονο οικονομικό περιβάλλον φαίνεται ότι αναπροσαρμόζεται συνεχώς και διακρίνεται από έντονη μεταβλητότητα. Παραδείγματος χάριν, στην έναρξη του 2020 οι επενδυτές και οι θεσμικοί φορείς προμήνυαν ότι οι ευρωπαϊκές οικονομίες θα παρουσιάσουν αξιόλογους ρυθμούς ανάπτυξης. Όμως, τον Φεβρουάριο του 2020, το γεγονός της υγειονομικής κρίσης του COVID-19 επηρέασε άρδην το οικονομικό κλίμα, καταρρίπτοντας όλες τις προσδοκίες των επενδυτών και αναδιαμορφώνοντας τα πλάνα των επιχειρήσεων. Επομένως, μια κρίση δημιουργεί αβεβαιότητα για τις προοπτικές των οικονομιών και προϋποθέτει την θέσπιση ενός πλάνου από την μεριά των επιχειρήσεων για την αντιμετώπιση των πιθανών ρίσκων (risk management). Το στέλεχος θα πρέπει να έχει αποσαφηνίσει τα πιθανά ρίσκα και να έχει θεσπίσει αποτελεσματικές διαδικασίες διαχείρισης κινδύνου. Σκοπός του πλάνου είναι είτε να αποτραπούν οι πιθανές συνέπειες είτε να μειωθεί ο αντίκτυπος ενός απροσδόκητου γεγονότος (Kaplan&Mikes, June 2012). Το γεγονός των γεωπολιτικών εξελίξεων, τον Φεβρουάριο του 2022, που αποτελεί ένα εξωτερικό κίνδυνο για τις επιχειρήσεις επηρέασε το σύνολο των χρηματοοικονομικών αγορών, τόσο στην αύξηση των πρώτων υλών όσο και στην ψυχολογία των επενδυτών.

Το άτομο θα πρέπει να κατανοήσει και να αποδεχθεί ότι το περιβάλλον εξελίσσεται ραγδαία διαμορφώνοντας όλο και πιο περίπλοκες καταστάσεις. Καθημερινά αντιμετωπίζει διαφορετικές προκλήσεις στις οποίες καλείται να λάβει αποφάσεις. Μια απόφαση σημαίνει ότι επιλέγει να καταναίμει συγκεκριμένα τους διαθέσιμους πόρους του. Οι πόροι του μπορεί να είναι υλικοί και άυλοι. Η δέσμευση του στην εκτέλεση της κατανομής των πόρων καθιστά την απόφαση του πραγματική. Το άτομο θα πρέπει να είναι ικανό και πρόθυμο να λάβει την απόφαση. Κάθε απόφαση είναι μοναδική και κάθε λήπτης απόφασης είναι μοναδικός. Η λήψη απόφασης αποτελεί μια διαδικασία επιλογής μεταξύ εναλλακτικών λύσεων. Επιδέχεται συνεχείς τροποποιήσεις και αλληλεπιδράσεις μεταξύ των κινούμενων μερών που εξελίσσονται με την πάροδο του χρόνου. Η λήψη αποφάσεων μοιάζει με «έναν αέναο αγώνα σκάκι», στον οποίο οι κινήσεις του λήπτη απόφασης και οι αντίθετες κινήσεις του αντιπάλου συνεχίζουν να προσφέρουν πρόσκαιρα βραχυπρόθεσμα πλεονεκτήματα σε έναν από τους δύο, αλλά ποτέ μακροπρόθεσμη κυριαρχία (Silvia, J.E., 2011). Επομένως, συμπεραίνεται ότι η αποτελεσματική λήψη απόφασης αποτελεί μια δυναμική διαδικασία που αφορά την επιλογή του «καλύτερου» τρόπου επίτευξης στόχων με πεπερασμένους πόρους.

2.4 Ορθολογικό μοντέλο λήψης αποφάσεων

Το ορθολογικό μοντέλο είναι το βασικό μοντέλο στην λήψη αποφάσεων αλλά αποτελεί μια ιδεατή κατάσταση που δύσκολα εφαρμόζεται στην πράξη (Janis&Mann, 1977). Ο πρώτος θεωρητικός που κατέκρινε το μοντέλο ήταν ο Simon, ο οποίος επισήμανε ότι οι άνθρωποι δεν αποτελούν «αλάνθαστες μηχανές» που πάντα ενεργούν ορθολογικά αλλά υπόκεινται σε συστηματικά λάθη. Ο τρόπος με τον οποίο λαμβάνονται οι στρατηγικές αποφάσεις χαρακτηρίζονται από περιορισμένη ορθολογικότητα (bounded rationality). Επισημαίνεται, επίσης, ότι οι στόχοι δεν είναι πάντα ξεκάθαροι, υπάρχουν ασάφειες και ατελής πληροφορίες που μαζί με τους περιορισμένους πόρους που διαθέτει ο αποφασίζον συντελούν στην μείωση της λήψης μιας αποτελεσματικής απόφασης. Επιπλέον, επικρίνεται το γεγονός ότι στο ορθολογικό μοντέλο δεν λαμβάνονται υπόψη σημαντικές συμπεριφορικές παράμετροι, όπως η θέληση του ατόμου και η ιδιοτέλεια. Ο Drucker (1967) υπογράμμισε ότι «η αποτελεσματική λήψη αποφάσεων απαιτεί μια ξεχωριστή σειρά βημάτων». Το αποτελεσματικό στέλεχος δεν λαμβάνει πολλές αποφάσεις αλλά επικεντρώνεται σε αυτές που είναι στρατηγικές. Οι στρατηγικές αποφάσεις προσθέτουν ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα σε ένα περιβάλλον που γίνεται όλο και πιο αβέβαιο.

Όσον αφορά το ορθολογικό μοντέλο, υπάρχουν τέσσερις βασικές αρχές που το διακρίνουν (Papadakis, 2012):

1. Οι στόχοι είναι ξεκάθαροι και γνωστοί εκ των προτέρων.
2. Τα στελέχη επιλέγουν την καλύτερη εναλλακτική λύση.
3. Οι συνέπειες των αποφάσεων τους είναι γνωστές και υπάρχει πλήρης πληροφόρηση.
4. Δεν υπάρχει αβεβαιότητα.

Η λήψη ορθολογικών αποφάσεων αποτελεί μια διαδικασία διότι εμπεριέχει μια σειρά βημάτων. Τα επτά βήματα στη διαδικασία λήψης ορθολογικής απόφασης είναι (Hellriegel, 2005):

1. Καθορισμός του προβλήματος
2. Στόχοι προς επίτευξη
3. Εύρεση των εναλλακτικών λύσεων
4. Σύγκριση και αξιολόγηση των εναλλακτικών λύσεων
5. Επιλογή της καλύτερης λύσης βάσει των σεναρίων (ιδανική απόφαση)
6. Υλοποίηση της επιλογής
7. Αξιολόγηση αποτελεσμάτων, αυτό-αξιολόγηση στελέχους

Η διαδικασία λήψης απόφασης είναι απλή εάν το άτομο έχει αποσαφηνίσει τα συγκεκριμένα βήματα. Οι βασικές αρχές που προαναφέρθηκαν καθώς και η συνέπεια στην σειριακή διαδικασία λήψης μιας ορθολογικής απόφασης αποτελούν μια ιδεατή κατάσταση. Οι συνθήκες του περιβάλλοντος δεν είναι τόσο ρόδινες και ξεκάθαρες για το άτομο το οποίο καλείται να αποφασίσει σε καταστάσεις αβεβαιότητας. Όταν το άτομο δεν είναι σε θέση να προβλέψει την πιθανή εξέλιξη των αποφάσεων του λόγω της «ομίχλης» που επικρατεί στο περιβάλλον τότε βασίζεται σε ένα σενάριο πιθανοτήτων. Το σενάριο πιθανοτήτων εμπεριέχει καταστάσεις αβεβαιότητας, οι οποίες οδηγούν σε αστάθεια τις αγορές και προκαλούν ποικίλα συναισθήματα στους επενδυτές, όπως θα διαπιστωθεί και στην παρακάτω μελέτη.

Μια από τις πρώτες θεωρίες γύρω από την λήψη αποτελεσματικών αποφάσεων είναι των Tiedeman & O'Hara (1963). Διαπίστωσαν ότι η αποτελεσματικότητα μιας απόφασης εξαρτάται από δύο βασικές μεταβλητές. Η πρώτη μεταβλητή αποτελεί το βαθμό γνώσης του εαυτού μας και η δεύτερη μεταβλητή το βαθμό γνώσης του περιβάλλοντος στο οποίο καλείται το άτομο να λάβει την απόφαση. Ο συνδυασμός των δύο μεταβλητών μπορεί να διαμορφώσει τρεις διαφορετικούς τρόπους με τους οποίους το άτομο λαμβάνει τις αποφάσεις: το λογικό, το διαισθητικό και το εξαρτημένο τρόπο. Επομένως, διαμορφώνεται μια μήτρα με τέσσερις διαφορετικές προσεγγίσεις. Όταν είναι άγνωστος τόσο ο εαυτός του λήπτη όσο και το περιβάλλον, τότε υπάρχει μια σύγχυση η οποία καθιστά αδύνατη τη λήψη απόφασης. Όταν είναι άγνωστος ο εαυτός σε γνωστό περιβάλλον καθιστά εξαρτημένη την απόφαση. Όταν είναι γνωστός ο εαυτός και άγνωστο περιβάλλον οδηγούν σε διαισθητική απόφαση και τέταρτη προσέγγιση αποτελεί η περίπτωση όταν είναι γνωστός ο εαυτός και γνωστό το περιβάλλον, το άτομο λαμβάνει μια ορθολογική απόφαση. Σημαντικότερος παράγοντας στην λήψη απόφασης είναι οι διαθέσιμες πληροφορίες αλλά δεν αποτελεί τον μοναδικό.

Ο Simon (1955, 1956) είναι ο θεμελιωτής της σύγχρονης διοικητικής θεωρίας. Στο έργο του επισήμανε τους ανθρώπινους γνωστικούς περιορισμούς στην αξιολόγηση πολλών επιλογών και διατύπωσε την θεωρία της περιορισμένης ορθολογικότητας (bounded rationality). Η θεωρία του ήταν μια έκφραση αντίδραση προς τους υπέρμαχους του ορθολογισμού καθώς έγινε γρήγορα δημοφιλείς στους πολιτικούς και οικονομικούς κύκλους. Ο Simon διέκρινε την διαδικασία λήψης ορθολογικής απόφασης σε τρία βήματα. Πρώτο βήμα, είναι ο εντοπισμός των πιθανών λύσεων. Δεύτερο βήμα, η ανάλυση των αποτελεσμάτων κάθε εναλλακτικής επιλογής. Τρίτο βήμα, η επιλογή της κατάλληλης λύσης, συγκρίνοντας την αποτελεσματικότητα της κάθε επιλογής. Επιπλέον, το άτομο διαθέτει μια φυσική ροπή ως προς την λήψη της κατάλληλης απόφασης που

στην βιβλιογραφία αναγνωρίζεται ως τάση λήψης απόφασης. Οι τάσεις λήψης απόφασης διακρίνονται σε:

1. τάση μεγιστοποίησης,
2. τάση ικανοποίησης και
3. τάση ελαχιστοποίησης.

Ο Schwartz (2000) υποστήριξε ότι η τάση αποτελεί ένα χαρακτηριστικό της προσωπικότητας του ατόμου και συσχέτισε την τάση ικανοποίησης και μεγιστοποίησης ενός ανθρώπου με την αναζήτηση της βέλτιστης εναλλακτικής. Η μεγιστοποίηση του αποτελέσματος της απόφασης είναι μια μη προσαρμοστική διαδικασία, καθώς όταν την επιλέγοντας άτομα, τείνουν να συναντούν και να αξιολογούν την απόφαση με βάση ικανοποιητικές λύσεις και όχι βέλτιστες. Οι μαξιμαλιστές αναζητούν την «βέλτιστη» επιλογή συγκρίνοντας τις διαθέσιμες εναλλακτικές λύσεις. Τα άτομα που επιζητούν μια ικανοποιητική λύση, αναζητούν επιλογές που πληρούν τα κριτήρια που έχουν θέσει ως τα πιο σημαντικά. Η τάση ελαχιστοποίησης είναι μια πεσιμιστική τάση που μπορεί όμως να αποτελεί μια προληπτική στρατηγική (Cheek&Schwartz, 2016; Misuraca, Faraci, Gangemi, Carmeci, & Miceli, 2015; Misuraca, Teuscher, & Carmeci, 2016).

2.5 Ποιοι παράγοντες επηρεάζουν το στυλ αποφάσεων του ατόμου?

Οι υπεύθυνοι λήψης αποφάσεων θα πρέπει να λάβουν όλους τους παρακάτω παράγοντες υπόψη τους καθώς και να ορίσουν τις πιθανότητες εμφάνισής τους. Παράγοντες που επηρεάζουν την λήψη απόφασης αποτελούν:

1. ο βαθμός κινδύνου,
2. ο βαθμός αβεβαιότητας,
3. ο διαθέσιμος χρόνος,
4. οι περιορισμένες πληροφορίες,
5. τα κενά στη γνώση του ατόμου και
6. η ηθική υπόσταση της απόφασης.

Κάθε παράγοντας αξιολογείται με βάση την αντίληψη του λήπτη και του στυλ απόφασης που ακολουθεί. Το στυλ απόφασης έχει βρεθεί ότι σχετίζεται με διάφορους δείκτες επιτυχίας στη διαδικασία λήψης καθημερινών αποφάσεων (Bruinede Bruin, Parker, & Fischhoff, 2007; Dewberry, Juanchich, & Narendran, 2013b; Wood & Highhouse, 2014). Οι Scott and Bruce (1995, σελ. 820) όρισαν το στυλ απόφασης ως «το μαθημένο, συνηθισμένο μοτίβο απόκρισης που παρουσιάζεται από ένα άτομο όταν έρχεται αντιμέτωπο με μια κατάσταση απόφασης» και υπέθεσαν ότι τα άτομα δεν χαρακτηρίζονται από ένα μοναδικό στυλ αλλά από ένα προφίλ στυλ. Το γενικό στυλ απόφασης περιλαμβάνει πέντε στυλ: το ορθολογικό (εκτεταμένη συλλογή πληροφοριών και συστηματική αξιολόγηση εναλλακτικών επιλογών), το διαισθητικό (προσοχή στις λεπτομέρειες και να βασίζεται σε προαισθήσεις και συναισθήματα), αυθόρμητο (λαμβάνει αποφάσεις με παρόρμηση), αποφευκτικό (αποφυγή λήψης αποφάσεων) και εξαρτώμενο (ζητάει συμβουλές και υποστήριξη από άλλους ή αφήνει στους άλλους να αποφασίσουν). Φαίνεται ότι

βασικό στυλ λήψης απόφασης υπό κίνδυνο και αβεβαιότητα αποτελεί η διαίσθηση, η ικανότητα του ατόμου να λάβει μια απόφαση αναγνωρίζοντας γρήγορα και εύκολα τα στοιχεία σε μια δεδομένη κατάσταση. Τέλος, υπάρχει εκτενής βιβλιογραφία γύρω από τις ευρετικές μεθόδους που τις αναδεικνύουν ως την αποτελεσματικότερη μέθοδο λήψης απόφασης σε ένα αβέβαιο περιβάλλον έναντι των ορθολογικών μοντέλων (Gigerenzer et al. 1999).

2.6 Ποιες ικανότητες της συναισθηματικής νοημοσύνης επηρεάζουν την λήψη αποτελεσματικών αποφάσεων?

Οι κύριες ικανότητες της συναισθηματικής νοημοσύνης που επηρεάζουν την λήψη αποτελεσματικών αποφάσεων, όπως έχει ειπωθεί από το μοντέλο συναισθηματικών ικανοτήτων του Goleman (1998) είναι:

1. Αυτογνωσία
2. Αυτορρύθμιση – αυτοέλεγχος
3. Κίνητρο
4. Κοινωνικές δεξιότητες
5. Ενσυναίσθηση

Η **αυτογνωσία** είναι η ικανότητα ενός ατόμου να αναγνωρίζει τα συναισθήματά του, τις ανάγκες του καθώς και τις επιθυμίες που αυτές δημιουργούν. Επιπλέον, μια ανάλυση SWOT του ίδιου του εαυτού, διακρίνοντας τα δυνατά και τα αδύνατα σημεία του, μπορεί να τον οδηγήσει σε μια περισσότερο αντικειμενική εικόνα του εαυτού του, αυξάνοντας την ικανότητα της επίγνωσης του. Βλέποντας τον εαυτό του «καθαρά» έχει μεγαλύτερη αυτοπεποίθηση και γίνεται όλο και πιο δημιουργικός στην καθημερινότητά του. Στην αντίθετη περίπτωση όταν υπάρχει έλλειψη επίγνωσης του συναισθήματος και αδυναμία διαχείρισης των συναισθημάτων μπορεί να οδηγηθεί το άτομο σε ορισμένες διαταραχές προσωπικότητας και διαταραχές ελέγχου παρορμήσεων (Matthews et al., 2002). Οι Schutte et al. (1998) διαπίστωσαν ότι η χαμηλότερη συναισθηματική νοημοσύνη σχετίζεται με περισσότερη αλεξιθυμία, έλλειψη επίγνωσης των συναισθηματικών διαδικασιών και σχετική αδυναμία του ελέγχου των παρορμήσεων. Επομένως, η βελτίωση της αυτογνωσίας προϋποθέτει την πλήρη συνείδηση σε κάθε ενέργεια του ατόμου. Η συνείδηση είναι το εγώ, δηλαδή το άτομο να κατανοεί τον εαυτό του μέσα από το περιβάλλον στο οποίο δραστηριοποιείται. Ανάχωμα στην συνείδηση μπορεί να αποτελούν η οικογένεια, το σχολείο καθώς και άλλες δραστηριότητες που έκανε το άτομο στην παιδική του ηλικία.

Η **αυτορρύθμιση** ως ικανότητα του ατόμου, εμπεριέχει τον επηρεασμό των δικών του συναισθημάτων με σκοπό την επίτευξη επιθυμητών στόχων. Για να επηρεαστεί το συναίσθημα φαίνεται πως χρησιμοποιείται η λογική. Σύμφωνα με τη θεωρία της αυτορρύθμισης (Kruglanski et al., 2000), τα άτομα εφαρμόζουν δύο αυτορρυθμιζόμενες στρατηγικές για την επίτευξη οποιασδήποτε δραστηριότητας που κατευθύνεται προς ένα συγκεκριμένο στόχο. Η πρώτη στρατηγική είναι η δύναμη της μετα-κίνησης (locomotion), που αναφέρεται στη μετακίνηση από μια κατάσταση σε μια άλλη κατάσταση με τη δέσμευση ψυχολογικών πόρων που απαιτούνται για την επίτευξη των στόχων που έχει θέσει το στέλεχος. Η δεύτερη στρατηγική αποτελεί η

αξιολόγηση που βασίζεται στην αξιολόγηση των στόχων προκειμένου να κριθεί η σχετική ποιότητα μεταξύ των εναλλακτικών.

Τα έντονα συναισθήματα είναι βραχύβια (Levenson 1994). Γι' αυτό το λόγο δόκιμο φαίνεται το άτομο να δίνει χρόνο προτού εκδηλώσει ακριβώς το πως αισθάνεται. Διότι μπορεί να προβεί σε ακραίες πράξεις οι οποίες ίσως δεν τον αντιπροσωπεύουν. Παραδείγματος χάριν, αν ένα άτομο είναι έντονα θυμωμένος και προσπαθεί να χρησιμοποιήσει μια τακτική “καταστολής” των συναισθημάτων του, συνήθως αποτελεί μια αντιπαραγωγική τακτική που οδηγεί σε αντίθετα αποτελέσματα εντείνοντας την συναισθηματική κατάσταση που το άτομο ήλπιζε να αυτορρυθμίσει (Wenzlaff & Wegner 2000).

Η αυτορρύθμιση εμπεριέχει μια θεμελιώδη ικανότητα για το άτομο, τον **αυτοέλεγχο**. Ο αυτοέλεγχος αποτελεί την ικανότητα να ρυθμίζει κανείς τα συναισθήματα και τις συμπεριφορές του και να αναστέλλει τις παρορμήσεις του προκειμένου να επιτύχει μακροπρόθεσμα αποτελέσματα (American Psychological Association). Θεωρείται ως ένα εξαιρετικά προσαρμοστικό, θετικό χαρακτηριστικό και σχετίζεται με την επιτυχία σε διάφορους τομείς (De Ridder, Lensvelt-Mulders, Finkenauer, Stok, & Baumeister, 2012). Έρευνες έχουν δείξει ότι, σε σχέση με εκείνους με χαμηλό αυτοέλεγχο, τα άτομα με υψηλό αυτοέλεγχο έχουν πιο ικανοποιητικές διαπροσωπικές σχέσεις, μεγαλύτερη ψυχολογική ευεξία, μεγαλύτερη ακαδημαϊκή επιτυχία και μεγαλύτερη αυτοαποδοχή και αυτοεκτίμηση (De Ridder et al., 2012; Hagger et al., 2016; Tangney et al., 2004).

Η θεωρία της «εξάντλησης του εγώ» σχετίζεται με τον αυτοέλεγχο επισημαίνοντας ότι όταν επιβάλλεται σε ένα άτομο να έχει αυτοέλεγχο δαπανάει δυσανάλογα πολύτιμους ενεργειακούς πόρους για να το επιτύχει. Η προσπάθεια αποφυγής της αίσθησης ενός συναισθήματος συνήθως θα μειώσει την εκφραστική συμπεριφορά αλλά έχει μικρή ή καθόλου επίδραση στην υποκειμενική εμπειρία του συναισθήματος (Gross & Levenson 1993). Πράγματι, οι φυσιολογικές αντιδράσεις στην καταστολή είναι συχνά επιβλαβείς (Gross 2002, Gross & Levenson 1993). Συγκεκριμένα, οι προσπάθειες καταστολής είναι γνωστικά δαπανηρές, μειώνοντας τη μνήμη για λεπτομέρειες σχετικά με το τι πυροδότησε το συναίσθημα (Richards & Gross 1999). Αυτό το αποτέλεσμα έχει σημαντικές πρακτικές συνέπειες για τον τρόπο με τον οποίο τα άτομα θα μπορούσαν να ανταποκριθούν καλύτερα σε απροσδόκητα γεγονότα που προκαλούν ένα έντονο συναίσθημα.

Όσον αφορά τις επενδύσεις, άτομο με υψηλότερο αυτοέλεγχο σχετίζεται με υψηλότερη τάση για επένδυση και χαμηλότερη τάση για ανάληψη επενδυτικού κινδύνου. Το επίπεδο αυτοελέγχου συσχετίστηκε θετικά με την τάση για επένδυση, αλλά αρνητικά με την τάση για ανάληψη επενδυτικών κινδύνων. Ο μειωμένος αυτοέλεγχος οδηγεί σε αυξημένη ανάληψη κινδύνου στις επενδυτικές αποφάσεις (Friehe & Schildberg-Hörisch, 2017; Kocher et al., 2019). Τα άτομα που έχουν υψηλό αυτοέλεγχο διαθέτουν αυτοσυγκράτηση ως αναφορά στην διάθεση χρηματικών πόρων για επενδύσεις. Επιπλέον, φαίνεται να μην είναι επιρρεπείς σε παρορμητικές αγορές (Sekścińska, K., Rudzinska-Wojciechowska, J., & Jaworska, D., 2021). Επιπλέον, έρευνες υπογραμμίζουν ότι οι άνθρωποι που θυμήθηκαν επιτυχίες αυτοελέγχου είχαν την τάση να

επενδύσουν περισσότερα χρήματα και να δημιουργήσουν λιγότερο επικίνδυνα επενδυτικά χαρτοφυλάκια από εκείνους που ανακαλούσαν αποτυχίες. Η εξάντληση του αυτοελέγχου οδηγεί σε αποστροφή του κινδύνου κατά τη λήψη επενδυτικών αποφάσεων (Langhe et al., 2008; Lucks, 2016; Unger&Stahlberg, 2011).

Τα **κίνητρα** επίτευξης στόχων μπορούν να αυξήσουν την παραγωγικότητα και την αποδοτικότητα του ατόμου μέσω της κινητοποίησης του εαυτού του. Η ικανότητα ανάληψης πρωτοβουλιών και το πάθος για την επίτευξη στόχων διαδραματίζουν καίριο ρόλο στην ένταση των προσπαθειών του ατόμου για επιτυχίες. Η αυτό-παρακίνηση είναι μια ικανότητα που βοηθάει το άτομο να ανταπεξέλθει σε δύσκολες καταστάσεις και να εντοπίσει τα κίνητρα που θα ενδυναμώσουν τις προσπάθειές του. Επομένως, εάν το άτομο είναι αισιόδοξο σχετίζεται θετικά με την επίτευξη στόχων. Η αισιοδοξία σημαίνει ότι το άτομο έχει έντονες προσδοκίες σχετικά με τους στόχους του και θεωρεί ότι θα επιτευχθούν παρά τα εμπόδια και τις απογοητεύσεις (Goleman, 1998). Θετικό συναισθηματικό παράγοντα αποτελεί η αισιοδοξία που διαπνέει το άτομο όταν καλείται να αντιμετωπίσει αβέβαιες καταστάσεις (Mangot, 2007).

Η ικανότητα διαχείρισης των συναισθημάτων των άλλων θεωρείται ως το πλαίσιο των **κοινωνικών δεξιοτήτων** του ατόμου. Οι βασικές κοινωνικές δεξιότητες που φαίνεται ότι πρέπει να διαθέτει ένας συναισθηματικά νοήμων manager είναι η διορατική ηγεσία, η επικοινωνία, η επιρροή, η ανάπτυξη δεσμών, η διαχείριση συγκρούσεων και χτίσιμο μιας συνεργατικής κουλτούρας. Η επιρροή αποτελεί την ικανότητα του ατόμου να πείθει τα άλλα άτομα με σκοπό να προβούν σε επιθυμητές πράξεις. Η ικανότητα της προσαρμογής ενός ατόμου στις καθημερινές μεταβαλλόμενες συνθήκες του περιβάλλοντος συνδέεται θετικά με τα επίπεδα υψηλής συναισθηματικής νοημοσύνης. Το άτομο επιδιώκει να μεγιστοποιήσει τα οφέλη του μέσω της προσαρμοστικότητας του σε νέες καταστάσεις, πετυχαίνοντας ταυτόχρονα την ελαχιστοποίηση αρνητικών επιπτώσεων. Για παράδειγμα, το συναισθηματικά ευφυές άτομο προσαρμόζεται με επιτυχία σε συνθήκες που προκαλούν έντονα συναισθήματα (όπως απροσδόκητες αλλαγές στο χώρο εργασίας, θέματα υγείας, κρίσεις), είτε μέσω αποτελεσματικής ρύθμισης του ίδιου του συναισθήματος είτε μέσω της εφαρμογής γενικότερων δεξιοτήτων αντιμετώπισης και διαπροσωπικών δεξιοτήτων (Bhullar, N. and Schutte, N.S., 2020). Επιπλέον, τα στελέχη κατανοούν ότι το πλαίσιο μέσα στο οποίο λαμβάνονται οι αποφάσεις μπορεί να τροποποιείται συνεχώς με νέες πληροφορίες. Με αυτόν τον τρόπο μπορούν να διαμορφωθούν νέες επιλογές και να χρειασθεί να τεθεί σε εφαρμογή ένα νέο μοντέλο λήψης απόφασης. Επομένως, η ικανότητα ευελιξίας τους στελέχους καθώς και η ικανότητα να λάβει την σωστή απόφαση καθορίζει την επιτυχία τόσο της επαγγελματικής του καριέρας όσο και του οργανισμού που εργάζεται σε μακροπρόθεσμο επίπεδο (Silvia, 2011). Ο συναισθηματικά νοήμων λήπτης απόφασης καλό θα είναι να βρει την «μαγική» ισορροπία μεταξύ ευελιξίας και ορίων.

Το άτομο διαθέτει την ικανότητα της **ενσυναίσθησης** (empathy) όταν μπορεί «να μπει στα παπούτσια των άλλων» μέσα από την κατανόηση των συναισθημάτων και των απόψεων τους. Το άτομο μπορεί να κατανοεί τις ανησυχίες των γύρω του, χωρίς όμως κατ' ανάγκη να τις αποδέχεται. Ο συναισθηματικά νοήμων manager όταν δείχνει ενεργό ενδιαφέρον για τις ανησυχίες των μελών

της ομάδας φαίνεται να παρακινεί την ομάδα για την επίτευξη των στόχων της. Η ενσυναίσθηση αποτελεί καθοριστικό παράγοντα αποτελεσματικής ηγεσίας (Goleman, 1998), ο οποίος επισημαίνεται σε πολλές μελέτες (Bhullar&Schutte, 2020, Sashikala & Chitramani, 2017). Σε περιόδους κρίσεων και όταν οι πόροι είναι περιορισμένοι, ένα στέλεχος πρέπει να αντιληφθεί ότι δεν είναι δυνατό να ικανοποιηθούν οι ανάγκες όλων των εμπλεκόμενων μερών. Γι' αυτό το στέλεχος, εάν διαθέτει υψηλή ενσυναίσθηση αναγνωρίζοντας τα συναισθήματα των μελών της ομάδας του καθώς και τις προσδοκίες τους, μπορεί να επιλέξει τις πιο αποτελεσματικές αποφάσεις. Για να επιλέξει την αποτελεσματική απόφαση θα πρέπει να έχει ξεκαθαρίσει στο μυαλό του τη προσέγγιση με τα λιγότερα πιθανά λάθη. Το πιο χρονοβόρο μέρος στην λήψη μιας απόφασης είναι η εφαρμογή της και όχι η λήψη της απόφασης. Η «δέσμευση για δράση» πρέπει να συσχετίζεται με τις ικανότητες των ατόμων που καλούνται να την εφαρμόσουν, αλλιώς είναι πιθανό είτε να υπάρχουν πολλά λάθη είτε να μην πραγματοποιηθεί ποτέ η απόφαση (Silvia, 2011).

2.7 Πως το άτομο μπορεί να ενισχύσει την αυτό-αποτελεσματικότητά του?

Η αυτό-αποτελεσματικότητα είναι η εμπιστοσύνη του ατόμου στις ίδιες του τις ικανότητες (Cassar, G. &Friedman, H., 2009). Αποτελεί ένα γνωστικό κατασκεύασμα το οποίο επηρεάζει την συμπεριφορά και τη γνώση του. Η αυτό-αποτελεσματικότητα αναφέρεται στην πεποίθηση ενός ατόμου ότι μπορεί να εκτελέσει καθήκοντα και να εκπληρώσει ρόλους και σχετίζεται άμεσα με τις προσδοκίες, τους στόχους και τα κίνητρα του (Bandura, 1997, 2001). Το άτομο με μεγαλύτερη αυτό-αποτελεσματικότητα φαίνεται πως επενδύει περισσότερο χρόνο για την επίτευξη των στόχων του καθώς αυξάνει τους διαθέσιμους οικονομικούς του πόρους προς την επένδυση που έχει στοχεύσει. Επομένως, ο σαφής καθορισμός των στόχων και η δέσμευση για την επίτευξη αυτών σχετίζεται με την αυτό-αποτελεσματικότητα του ατόμου.

Συγκεκριμένες έρευνες συνδέουν την αυτό-αποτελεσματικότητα με την αύξηση των προσδοκιών και την επίτευξη των στόχων που θέτουν τα άτομα (Bandura, 2001), με την βελτίωση της απόδοσής τους στην εργασία (Stajkovicand Luthans, 1998), με την καλύτερη ακαδημαϊκή απόδοση (Luszczynska, Gutiérrez-Doña και Schwarzer, 2005) και τη θετική συσχέτιση με θέματα υγείας (Clark και Dodge, 1999· McAuley et al., 1994· Wulfert & Wan, 1993). Όταν το άτομο αντιλαμβάνεται ότι οι αποδόσεις υπερτερούν του κόστους ευκαιρίας τότε τείνει να καταβάλει μεγαλύτερη προσωπική εργασία. Ένα άτομο με υψηλή αυτό-αποτελεσματικότητα χαρακτηρίζεται από επιμονή για την επίτευξη των στόχων του, δέσμευση του απαραίτητου χρόνου για την επίτευξη αυτού καθώς επιτείνει και τις προσπάθειες του (Wood and Bandura, 1989b). Τα άτομα με υψηλή αυτό-αποτελεσματικότητα επενδύουν πιο επιθετικά σε ένα εξαιρετικά αβέβαιο επιχειρηματικό περιβάλλον. Αφιερώνουν μεγαλύτερο ποσοστό του πλούτου τους και περισσότερο χρόνο την εβδομάδα σε ριψοκίνδυνες δραστηριότητες. Επίσης, η αυτοπεποίθηση του ατόμου σχετίζεται με την επιτυχή έμβαση της απόφασης του. Η αυτοπεποίθηση αυξάνεται ανάλογα με το επίπεδο ειδικότητας του ατόμου. Όσο πιο εξειδικευμένες γνώσεις έχει ένα άτομο στον κλάδο που δραστηριοποιείται, τόσο τα επίπεδα αυτοπεποίθησής του αυξάνονται (Cassar, G. &Friedman, H., 2009).

Οι εμπειρίες των ατόμων επηρεάζουν την αυτό-αποτελεσματικότητά τους. Τα άτομα με υψηλή αυτό-αποτελεσματικότητά φαίνεται να αντιλαμβάνονται περισσότερες ευκαιρίες παρά απειλές από την επιχειρηματική τους προσπάθεια. Επιπλέον, εάν το άτομο διαθέτει επιτυχίες από την ίδρυση νέων επιχειρήσεων τότε φαίνεται πως η αυτό-αποτελεσματικότητά αυξάνεται λόγω των θετικών ανατροφοδοτήσεων σε αντιδιαστολή με άτομα που είχαν αποτυχίες και αντιμετώπιζαν αρνητικά σχόλια. Αντίθετα, τα άτομα με χαμηλή αυτό-αποτελεσματικότητά φαίνεται να ασχολούνται περισσότερο με σενάρια αποτυχίας ή να αποθαρρύνονται εύκολα από πιθανή αποτυχία που είχε συμβεί στο παρελθόν (Bandura και Cervone, 1986).

2.8 Γιατί το άτομο να αναπτύξει τις ικανότητες της συναισθηματικής νοημοσύνης?

Η ανάπτυξη της συναισθηματικής νοημοσύνης φαίνεται να διαδραματίζει καίριο ρόλο στη λήψη αποτελεσματικών αποφάσεων. Ζωτική σημασία για ένα στέλεχος αποτελεί η ανάπτυξη της ικανότητας αναγνώρισης των συναισθημάτων του καθώς και της σχέσης που διαδραματίζει στην επίλυση ενός προβλήματος (Mayer, Caruso, and Salovey, 2000). Η υψηλότερη συναισθηματική νοημοσύνη ενός στελέχους σχετίζεται θετικά με την επίλυση προβλημάτων. Ο συνδυασμός των συναισθημάτων που γεννάει η επίλυση του προβλήματος και της νοημοσύνης του ατόμου μπορεί να επηρεάσει την διαδικασία λήψης αποφάσεων. Η μελέτη του Jaeger, A. J. (2003) επισημαίνει ότι η συναισθηματική νοημοσύνη μπορεί να αυξηθεί στην τάξη. Η εισαγωγή ενός μαθήματος συναισθηματικής νοημοσύνης σε μεταπτυχιακό επίπεδο μπορεί να ωφελήσει τους εργαζόμενους και τους οργανισμούς στους οποίους δραστηριοποιούνται. Ο λόγος είναι ότι αναπτύσσοντας τις διαπροσωπικές τους δεξιότητες, θα αντιμετωπίζουν αποτελεσματικότερα τις προκλήσεις ενός συνεχώς μεταβαλλόμενου εργασιακού περιβάλλοντος.

Πώς ο άνθρωπος μπορεί να αναπτύξει την συναισθηματική νοημοσύνη? Η εκπαίδευση στις σύγχρονες κοινωνίες είναι μονόπλευρα εστιασμένη στην ανάπτυξη της γνωστικής νοημοσύνης (IQ) των μαθητών. Ο Gardner (1983, 1989, 1991, 1993) διαπιστώνει ότι είναι πολλαπλά τα στοιχεία εκτός από το νοητικό πηλίκο, τα οποία είναι απαραίτητα για την πρόβλεψη της αποτελεσματικής απόδοσης ενός ατόμου. Το συναίσθημα διεγείρει τη μνήμη και η προσοχή ωθεί τη μάθηση. Γι' αυτό το λόγο είναι σημαντικό να διασφαλιστεί ότι οι μαθητές εμπλέκονται συναισθηματικά στην μαθησιακή διαδικασία. Υπογραμμίζει, επίσης, τη θετική σχέση μεταξύ συναισθηματικής νοημοσύνης και ακαδημαϊκών επιδόσεων (Jaeger, 2003). Επομένως, συμπεραίνεται ότι η συναισθηματική νοημοσύνη μπορεί να βελτιωθεί μέσα από τη μαθησιακή διαδικασία, οδηγώντας παράλληλα το άτομο σε καλύτερες μαθησιακές επιδόσεις. Ο Ferro (1993) σημειώνει ότι αναγνωρίζοντας την επιρροή του συναισθήματος στην μαθησιακή διαδικασία, παροτρύνει τους εκπαιδευτικούς να χρησιμοποιήσουν το “συναισθηματικό βασίλειο” με σκοπό την ενισχύσει της γνωστικής διαδικασίας και των ακαδημαϊκών επιτευγμάτων. Εάν τα σχολεία παρέχουν ως μάθημα τη συναισθηματική νοημοσύνη, ίσως οι εταιρείες δεν θα χρειαστεί να σπαταλούν χρηματικούς πόρους για τη βελτίωση των δεξιοτήτων της συναισθηματικής νοημοσύνης των υπαλλήλων τους (Cherniss, 2000, Goleman, 1998).

Επομένως, στην μετέπειτα πορεία της ζωής του τα άτομα θα είναι εξοικειωμένα με τον όρο της συναισθηματικής νοημοσύνης και πιθανόν να έχουν διαμορφωθεί οι κατάλληλες

«πνευματικές» υποδομές για την δημιουργία ηγετών και αποτελεσματικών ομάδων. Η συναισθηματική νοημοσύνη συσχετίζεται θετικά τόσο με την αποτελεσματική ηγεσία (George, 2000) όσο και με την οικοδόμηση ομάδων. Σημαντικό συστατικό της ηγεσίας αποτελεί η ισχυρή κοινωνική επιρροή, η οποία επισημαίνεται και ως χάρισμα (Wasielewski, 1985). Οι συναισθηματικά οξυδερκείς ηγέτες μπορούν να προκαλέσουν ένα θετικό συναίσθημα στους εργαζόμενους τους με σκοπό να τους επηρεάσουν ώστε να πετύχουν συγκεκριμένους στόχους. Η παρακίνηση και η ενδυνάμωση της ομάδας μπορεί να επιτευχθεί μέσω των κοινωνικών δεξιοτήτων του ηγέτη (Scott-Ladd&Chan, 2004). Μια βασική ικανότητα που θα πρέπει να διαθέτει ο ηγέτης είναι η ενσυναίσθηση (Kellett et al., 2002; Wolff et al., 2002).

Η εμπιστοσύνη που δείχνει ο ηγέτης στα μέλη της ομάδας του και αντίστροφα φαίνεται να διαδραματίζει καίριο ρόλο στην ανάπτυξη θετικών σχέσεων συνεργασίας στην ομάδα. Η ειλικρίνεια λόγου και πράξεων και η εναρμόνισή τους με τις ηθικές αξίες της ομάδας συντελούν στην οικοδόμηση ενός υγιούς εργασιακού κλίματος. Ο ηγέτης φαίνεται ότι όταν εμπνέει τα μέλη της ομάδας του και δημιουργεί κίνητρα αυξάνει την απόδοση της ομάδας του. Επιπλέον, η ακεραιότητα του ηγέτη θεωρείται θεμελιώδη στοιχείο της προσωπικότητας του, μαζί με τα επίπεδα αυτογνωσίας και επιμονής του. Η κοινωνική νοημοσύνη αποτελεί έναν καθοριστικό παράγοντα μεταξύ του επιτυχημένου ή μη στελέχους (Hooijberg et al., 1997· Zaccaro, 2001).

Τέλος, η ανάπτυξη της συναισθηματικής νοημοσύνης σχετίζεται θετικά με την καλύτερη υγεία των ανθρώπων. Φαίνεται πως η καλύτερη αντίληψη, κατανόηση και διαχείριση των συναισθημάτων των ατόμων μπορεί να οδηγήσει στην αντιμετώπιση προβλημάτων ψυχικής υγείας. Η ικανότητα της διαχείρισης των συναισθημάτων μπορεί να έχει άμεσο αντίκτυπο στην εμπειρία των συμπτωμάτων (Schutte, N. S., Malouff, J. M., Thorsteinsson, E. B., Bhullar, N., & Rooke, S. E., 2007). Η χαμηλότερη συναισθηματική νοημοσύνη σε συνδυασμό με τη φτωχότερη ψυχοκοινωνική λειτουργία του ατόμου, μπορεί να επιφέρει ψυχοσωματικά συμπτώματα. Η συναισθηματική νοημοσύνη σχετίζεται με **δείκτες υποκειμενικής ευημερίας**, όπως τη θετική διάθεση, την όλο και μεγαλύτερη ικανοποίηση από τη ζωή και τη ψυχολογική ευεξία (Bhullar, N. & Schutte, N.S., 2020, eds B.J. Carducci, C.S. Nave, J.S. Mio&R.E. Riggio). Η καλύτερη αντίληψη, κατανόηση και διαχείριση των συναισθημάτων των ατόμων με υψηλότερη συναισθηματική νοημοσύνη μπορεί να αποτρέψει την ανάπτυξη δυσπροσαρμοστικών συναισθηματικών καταστάσεων που σχετίζονται με διαταραχές διάθεσης και άγχους. Η έρευνα έχει δείξει ότι εκείνοι με υψηλότερη συναισθηματική νοημοσύνη τείνουν να έχουν συνήθως πιο θετική διάθεση και είναι ικανοί να επαναπροσδιορίσουν τη διάθεση τους μετά από ένα συμβάν που τους προκάλεσε αρνητική διάθεση (Schutte, Malouff, Simunek, Hollander, & McKenley, 2002). Με αυτόν τον τρόπο, μπορούν να αντλήσουν την ψυχική δύναμη για να επιτύχουν υψηλούς στόχους.

2.9 Η υψηλή συναισθηματική νοημοσύνη μπορεί να επιφέρει αρνητικές συνέπειες στην αποτελεσματικότητα της λήψης απόφασης?

Σε έρευνα των Petrides και Furnham (2003) υποστηρίχθηκε ότι, υπό ορισμένες περιπτώσεις, τα υψηλά επίπεδα συναισθηματικής νοημοσύνης μπορεί να οδηγήσουν σε δυσπροσαρμοστικές συνέπειες. Τα άτομα με υψηλότερη συναισθηματική νοημοσύνη αντιδρούσαν πιο έντονα στις διαδικασίες πρόκλησης διάθεσης, συμπεριλαμβανομένης μιας αρνητικής επαγωγής. Μια τέτοια μεγαλύτερη ευαισθησία σε ερεθίσματα που σχετίζονται με τη διάθεση μπορεί για ορισμένα άτομα να οδηγήσει σε μεγαλύτερη αγωνία κάτω από αντίξοες συνθήκες. Επομένως, η ένταση της ευαισθησίας σε ερεθίσματα μπορεί να αυξήσει τον υποκειμενισμό σε καταστάσεις συγκινησιακά φορτισμένες και να οδηγήσει σε λάθος απόφαση. Ο υποκειμενισμός μπορεί να οδηγήσει σε επαναλαμβανόμενα λάθη.

Κεφάλαιο 3: Συναισθηματική νοημοσύνη και αποτελεσματικές επενδυτικές αποφάσεις

3.1. Αποτελεσματικές επενδύσεις και επενδυτική συμπεριφορά

Επένδυση αποτελεί η δέσμευση πόρων για μελλοντικές θετικές αποδόσεις. Μια επένδυση θεωρείται ως αποτελεσματική όταν ο επενδυτής έχει μειώσει την πιθανότητα να γίνουν λάθη. Στόχος των αποτελεσματικών επενδύσεων είναι η μεγιστοποίηση του πλούτου, η οποία όμως επηρεάζεται από συγκεκριμένες συμπεριφορικές επενδυτικές προκαταλήψεις. Επομένως, η κατανόηση και η διαχείριση των ανωμαλιών που παρουσιάζονται στην επενδυτική του συμπεριφορά μπορεί να οδηγήσει τον επενδυτή στην επίτευξη του στόχου του, που αποτελεί η μεγιστοποίηση του επενδυτικού του χαρτοφυλακίου σε όρους αξιών (Baker et. O al, 2002).

Η επενδυτική συμπεριφορά δανείζεται στοιχεία από διάφορους κλάδους, όπως τα οικονομικά, τα χρηματοοικονομικά, την ψυχολογία και άλλους συναφείς τομείς (Naela Jamalrushi, 2015). Η χρηματοοικονομική θεωρία υποθέτει ότι όλοι οι επενδυτές είναι λογικοί και καταλήγουν στο ίδιο ακριβώς συμπέρασμα όσον αφορά τις επενδυτικές αποφάσεις. Το φαινόμενο αυτό όμως δεν παρατηρείται στις αγορές που οι επενδυτές κατέχουν τις ίδιες πληροφορίες, καθώς φαίνεται πως τις επεξεργάζονται με διαφορετικό τρόπο καταλήγοντας σε διαφορετικά συμπεράσματα. Η διαφορά στον τρόπο με τον οποίο οι επενδυτές λαμβάνουν αποφάσεις αποτελεί κλάδο της συμπεριφορικής χρηματοοικονομικής. Η συμπεριφορική χρηματοοικονομική υποθέτει ότι οι επενδυτές είναι ανόμοιοι μεταξύ τους αλλά συγκλίνουν σε μερικές συμπεριφορές.

Η χρηματοοικονομική θεωρία βασίζεται στην υπόθεση ότι οι συμμετέχοντες στην αγορά είναι ορθολογικοί. Σκοπός τους είναι να μεγιστοποιήσουν τη χρησιμότητα των διαθέσιμων πόρων τους και να μην κάνουν λάθη. Επιπλέον, το άτομο επενδύει βάση των προσδοκιών που έχει. Η επιλογή των επενδύσεων του βασίζεται σε υποθέσεις. Οι υποθέσεις εμπεριέχουν βαθμούς αβεβαιότητας καθώς και ασάφειες. Επομένως, όταν επιλέγεται η επένδυση ενδέχεται τα αποτελέσματα της να μην είναι τα επιθυμητά. Γι' αυτό το λόγο, κάθε επενδυτής θα πρέπει γρήγορα να αποδεχθεί την

κατάσταση και να τροποποιήσει τις ενέργειές του εάν θέλει να πετύχει τους στόχους του. Οι βαθμοί αβεβαιότητας μπορούν να προσδιορίσουν και τις πιθανές τακτικές που ακολουθεί κάθε επενδυτής βάση και των χαρακτηριστικών της προσωπικότητας τους. Ο απώτερος στόχος του επενδυτή είναι να μεγιστοποιήσει τα κέρδη του. Είναι, όμως εφικτή μια προσπάθεια μεγιστοποίησης κερδών όταν οι επενδυτές επηρεάζονται από τα συναισθήματα τους? Οι μελέτες δείχνουν ότι οι επενδυτές είναι συναισθηματικοί κατά την λήψη επενδυτικών αποφάσεων και υπάρχουν συγκεκριμένα συμπεριφορικά σφάλματα που μπορούν να επηρεάζουν τις επιλογές τους (Sashikala & Chitramani, 2017).

Η επενδυτική συμπεριφορά επηρεάζεται από πολιτισμικούς, δομικούς και ψυχολογικούς παράγοντες (J. Shiller, 2000). Η χρηματοοικονομική συμπεριφορά έχει προκύψει για να αμφισβητήσει τις παραδοχές της θεωρίας ορθολογικών παραγόντων, καθώς εφαρμόζεται σε αγορές, επενδύσεις και άλλα χρηματοοικονομικά θέματα. Βασίζεται σε μεγάλο βαθμό στη γνωστική ψυχολογία για την κατανόηση της συμπεριφοράς των επενδυτών στον πραγματικό κόσμο. Η συμπεριφορά του επενδυτή επηρεάζεται από συγκεκριμένους ψυχολογικούς παράγοντες για την λήψη της επενδυτικής απόφασης. Η κατανόηση των ψυχολογικών του προκαταλήψεων μπορεί να συντελέσει στην βαθιά γνώση των λαθών του και στην λήψη κατάλληλων μέτρων για τη βελτίωση των επενδυτικών του επιλογών (Baker et. O al, 2002). Επομένως, οι αποτελεσματικές επενδύσεις προϋποθέτουν την προσπάθεια του επενδυτή για πλήρη αυτογνωσία. Γι' αυτό το λόγο, το άτομο θα πρέπει να κατανοεί και να αποδέχεται τα συναισθήματά του.

3.2. Πως η συμπεριφορική οικονομική συμβάλλει στη λήψη επενδυτικών αποφάσεων?

Οι αρχικές οικονομικές θεωρίες υπέθεταν ότι οι άνθρωποι είναι ορθολογικοί λήπτες αποφάσεων. Σε έναν ιδεατό κόσμο, ίσως να μπορούσε να υφίσταται η θεωρία ενός ορθολογικού οικονομικού όντος αλλά διαπιστώνεται ότι οι λήπτες αποφάσεων επηρεάζονται από πολλούς παράγοντες. Η συμπεριφορική οικονομική προσπαθεί να προσεγγίσει με ειλικρίνεια την υπόθεση της ορθολογικής συμπεριφοράς συνδυάζοντας την χρηματοοικονομική θεωρία και τις κοινωνικές επιστήμες.

Τα θεμέλια της συμπεριφορικής οικονομικής οικοδομήθηκαν από δύο κορυφαίους ψυχολόγους, τον Kahneman και τον Trevsky. Στο έργο τους, στην θεωρία προοπτικής (prospect theory, 1979) απέδειξαν με απλούς εμπειρικούς κανόνες ότι τα άτομα δεν αποφασίζουν ορθολογικά σύμφωνα με το μοντέλο της προσδοκώμενης χρησιμότητας όταν βρίσκονται σε κατάσταση αβεβαιότητας. Η θεωρία λήψης αποφάσεων του Kahneman αποτελεί μία από τις σημαντικότερες θεωρίες στην συμπεριφορική οικονομική (Shiller, 1997). Τα κέρδη και οι ζημιές αποτελούν φυσιολογικό γεγονός του οικονομικού κύκλου, αλλά οι επενδυτές δεν ανταποκρίνονται συναισθηματικά όμοια στην περίπτωση που κερδίσουν ή χάσουν ένα συγκεκριμένο ποσό. Φαίνεται ότι οι επενδυτές θυμούνται με μεγαλύτερη ένταση τις στιγμές που έχουν χάσει παρά τις στιγμές που έχουν κερδίσει μέσα από τις δραστηριότητές τους (Shefrin & Statman 1985; Barber & Odean 1999). Αρκετοί μελετητές υποδεικνύουν την θεωρία προοπτικής ως τη κορυφαία περιγραφική θεωρία που μοντελοποιεί την λήψη αποφάσεων υπό κίνδυνο (Fox & Poldrack, 2009). Επιπλέον, έχει εμπνεύσει πολλές θεωρίες. Τέτοιες θεωρίες, όμως, φαίνεται πως είναι ίσως

δύσκολο να εφαρμοστούν σε δεδομένα χρηματιστηριακής αγοράς (Rocciolo, Ghelo, Brooks, 2019).

Οι ευρετικές προσεγγίσεις των Tversky-Kahneman κυριαρχούν στη λήψη οικονομικών αποφάσεων. Η λήψη αποφάσεων σε οργανισμούς συνήθως περιλαμβάνουν ευρετικές μεθόδους επειδή οι συνθήκες για ορθολογικά μοντέλα σπάνια ισχύουν σε έναν αβέβαιο κόσμο (Gigerenzeretal., 1999). Η απόφαση που βασίζεται σε γνώση που δεν είναι πλήρης προσεγγίζεται με ευρυτικούς κανόνες. Οι ευρετικές στρατηγικές αγνοούν πληροφορίες για χάρη της λήψης γρήγορων αποφάσεων και αποτελούν μια λιτή στρατηγική έναντι περίπλοκων μεθόδων. Η απλοποίηση των περίπλοκων προβλημάτων γίνεται χρησιμοποιώντας πιθανότητες καθώς και πιθανές αξίες των εκβάσεών τους (Fung, 2006).

3.3. Ποιος είναι ο ρόλος των συναισθημάτων και των διαθέσεων στην λήψη αποτελεσματικών επενδυτικών αποφάσεων?



Εικόνα 1: Ο κύκλος των συναισθημάτων του "μέσου" επενδυτή¹

Ο ρόλος των συναισθημάτων στα συμπεριφορικά οικονομικά (behavioral economics) καθώς και στην λήψη αποφάσεων μελετάτε επιστάμενα από τους ερευνητές (Hopfensitz και

¹ Πηγή: <https://www.businesslive.co.za/bd/national/2020-09-01-huge-divergences-in-share-prices-mean-you-need-to-know-your-manager/>

Wranik 2008; Loewenstein 2000; Thaler 2000). Τα συναισθήματα επηρεάζουν σημαντικά την λήψη αποφάσεων, ειδικά όταν η απόφαση εμπεριέχει στοιχεία πιθανών κινδύνων και αβεβαιότητας (Loewenstein, Weber, Hsee και Welch 2001). Επομένως, ο επενδυτής είναι δόκιμο να γνωρίζει την πηγή γένεσης των συναισθημάτων του. Οι μελετητές έχουν προβεί σε διακρίσεις των συναισθημάτων με βάση την εστίαση του ατόμου στο μέλλον, στα προληπτικά και στα αναμενόμενα συναισθήματα. Τα προληπτικά (anticipatory emotions) είναι συναισθήματα, όπως ο φόβος, ο τρόμος, το άγχος, τα οποία το άτομο τα βιώνει εκείνη την στιγμή για κάτι που πιστεύει ότι θα συμβεί στο μέλλον και σχετίζονται άμεσα με καταστάσεις κινδύνου και αβεβαιότητας. Ενώ τα αναμενόμενα συναισθήματα (anticipated emotions) είναι τα συναισθήματα τα οποία το άτομο φαντάζεται ότι μπορεί να βιώσει στο άμεσο μέλλον (Baumgartner, Pieters & Bagozzi, 2008). Παραδείγματος χάριν, ο επενδυτής πιστεύει ότι θα αυξηθεί η τιμή της μετοχής μιας εταιρείας σκυροδέματος επειδή φαίνεται πως υπάρχει τάση αύξησης των οικοδομικών δραστηριοτήτων. Η χαρά που αισθάνεται όταν σκέφτεται ότι θα αυξηθεί ο πλούτος του αποτελεί ένα αναμενόμενο συναισθήματα ενώ η ελπίδα ότι θα μπορεί να αυξηθεί αποτελεί ένα προληπτικό συναίσθημα.

Τα συναισθήματα αποτελούν έναν από τους κυρίαρχους οδηγούς των πιο σημαντικών αποφάσεων στη ζωή (π.χ. Ekman 2007, Frijda 1988, Gilbert 2006, Keltner et al. 2014, Keltner & Lerner 2010, Lazarus 1991, Loewenstein et al. 2001, Scherer & Ekman 1984). Τα συναισθήματα επηρεάζουν δυναμικά και προβλέψιμα τη λήψη αποφάσεων (Lerner, Li, Valdesolo, Kassam, 2015). Οι αποφάσεις μπορούν να θεωρηθούν ως ένας αγωγός μέσω του οποίου δημιουργούνται τα συναισθήματα. Ανεξάρτητα από το εάν η απόφαση είναι προσαρμοστική ή όχι, μόλις υλοποιηθεί και αντιληφθεί το άτομο τα αποτελέσματα της συνήθως νιώθει νέα συναισθήματα, όπως αγαλλίαση, έκπληξη, λύπη (Coughlan & Connolly 2001, Mellers 2000, Zeelenberg et al. 1998). Επιπλέον, το άτομο μπορεί ανάλογα με την ικανότητα αυτορρύθμισης των συναισθημάτων του να ανταπεξέλθει σε δύσκολες καταστάσεις. Μπορεί διαθέτοντας θετική σκέψη με καθημερινές προσπάθειες να μειώσει τα αρνητικά συναισθήματα, όπως η ενοχή ή η λύπη, και να αυξήσει τα θετικά συναισθήματα, όπως η περηφάνια και η ευτυχία. Οι συγκεκριμένες προσπάθειες επιδιώκονται ακόμη και χωρίς επίγνωση (Keltner & Lerner 2010, Loewenstein & Lerner 2003). Εάν το άτομο προβεί σε αντίθετες προσπάθειες, να αυξήσει τα αρνητικά του συναισθήματα και να μειώσει τα θετικά, λαμβάνοντας αντιφατικές αποφάσεις, η τάση αυτή σχετίζεται με ψυχικές ασθένειες.

Καμία απόφαση δεν γεννάει τα ίδια συναισθήματα στον επενδυτή. Ο επενδυτής είναι χρήσιμο να αναγνωρίζει τους διαφορετικούς τύπους συναισθημάτων ανάλογα με την υπάρχουσα κατάσταση. Τα ολοκληρωμένα συναίσθημα δημιουργούνται αφού έχει ληφθεί μία απόφαση και προκαλούνται από την ίδια την απόφαση (Jennifer S. Lerner, Ye Li, Piercarlo Valdesolo, Karim S. Kassam, 2015). Αποτελούν ένα είδος συναισθήματος που διαμορφώνεται έντονα και τακτικά στην διαδικασία λήψης απόφασης (Damasio 1994, Greene & Haidt 2002). Φαίνεται ότι είναι πολύ χρήσιμες πληροφορίες αφού γεννιούνται όταν το άτομο αναλογίζεται τις παραμέτρους και τις επιπτώσεις των αποφάσεών του. Λόγου χάριν, ένας επενδυτής ο οποίος αισθάνεται άγχος από την απόφαση να αγοράσει μια ριψοκίνδυνη μετοχή, μπορεί να επιλέξει μια περισσότερο ασφαλή

επιλογή (blue chips) παρά μια μετοχή με περισσότερες διακυμάνσεις ώστε να νιώθει ήρεμος αφού έχει εξασφαλίσει τη μεγαλύτερη δυνατή ασφάλεια. Οι επιδράσεις των ολοκληρωμένων συναισθημάτων μπορούν να λειτουργήσουν σε συνειδητό καθώς και σε ασυνείδητο επίπεδο. Τα τυχαία συναισθήματα είναι τα συναισθήματα που έχουν γεννηθεί στο άτομο και δεν έχουν καμία σχέση με την λήψη της απόφασης. Το άτομο βιώνει υποσυνείδητα τα συναισθήματα και επηρεάζεται η απόφασή του από αυτά. Παραδείγματός χάριν, η λογομαχία ενός επενδυτή με τον/την σύντροφο του το πρωί μπορεί να τον οδηγήσει σε ακραίες επιλογές και να περιορίσει την ορθολογική του κρίση. Με αυτόν τον τρόπο γίνεται αντιληπτό ότι η κατανόηση των δικών του συναισθημάτων μπορεί να τον βοηθήσει στο να μην επηρεαστεί από τυχαία συναισθήματα.

Στην έρευνα των Yip&Côté (2013) εξετάζεται το πιθανό αντίκτυπο του τυχαίου συναισθήματος. Υποστηρίζεται ότι «τα άτομα με υψηλή συναισθηματική νοημοσύνη μπορούν να προσδιορίσουν σωστά ποια γεγονότα προκάλεσαν τα συναισθήματά τους». Επομένως, άτομα με υψηλή ικανότητα κατανόησης των συναισθημάτων τους φαίνεται να επηρεάζονται λιγότερο από το τυχαίο άγχος όταν προβαίνουν σε εκτιμήσεις υπό συνθήκες ρίσκου. Αναγνωρίζοντας την πηγή των τυχαίων συναισθημάτων του, το άτομο προστατεύεται από τις επιπτώσεις των προκαταλήψεων που είναι άσχετες με την διαδικασία λήψης απόφασης.

Η συναισθηματική νοημοσύνη χρησιμοποιεί τις διαθέσεις και τα συναισθήματα του ατόμου και των άλλων ως δεδομένα ή πληροφορίες στη διαδικασία λήψης αποφάσεων. Το άτομο με καλή διάθεση φαίνεται να προβαίνει σε αισιόδοξες κρίσεις και οι άνθρωποι με κακή διάθεση ενδέχεται να προβούν σε απαισιόδοξες κρίσεις (Han et al, 2007, Keltner & Lerner 2010, Loewenstein & Lerner 2003). Επιπλέον, οι επενδυτές με χαμηλή συναισθηματική νοημοσύνη μπορεί να αγνοήσουν, να παρερμηνεύσουν ή να κυριευτούν από τις διαθέσεις τους και τα συναισθήματά τους και έτσι μπορεί να μην καρπωθούν τα πιθανά οφέλη από συγκεκριμένες ενδείξεις. Παραδείγματός χάριν, όταν ο επενδυτής πρέπει να λάβει μια απόφαση για την οποία δεν διαθέτει πλήρης πληροφορίες, τότε μπορεί ψυχοσωματικά ο οργανισμός του να τον προειδοποιεί με πόνο στο στομάχι, στην πλάτη ή άλλες προσωπικές ενδείξεις.

Επιπλέον, εξωτερικοί παράγοντες μπορεί να επηρεάσουν την διάθεση των επενδυτών των χρηματιστηρίων και κατά συνέπεια τις κρίσεις τους. Σε έρευνα των Schwarz & Clore (1983), οι επενδυτές είχαν μεγαλύτερη αίσθηση ευτυχίας και ικανοποίησης τις ηλιόλουστες μέρες και παρατηρήθηκε μια θετική συσχέτιση μεταξύ του ποσοστού ηλιοφάνειας μιας δεδομένη ημέρα και της απόδοσης του χρηματιστηρίου σε 26 χώρες (Hirshleifer & Shumway 2003, Kamstra et al. 2003). Ακόμη παρόμοιο παράδειγμα αποτέλεσε το γεγονός ότι όταν η ποδοσφαιρική ομάδα μιας χώρας αποκλείστηκε από το Παγκόσμιο Κύπελλο, η απόδοση του χρηματιστηρίου μειώθηκε (Edmans et al. 2007). Επομένως, φαίνεται μια τάση για μελέτες που συνδέονται με τέτοια φαινόμενα ώστε να αναπτυχθούν νέες μέθοδοι για την πρόβλεψη της δημόσιας διάθεσης και των συναισθημάτων (Bollen et al. 2011) καθώς και τη μέτρηση μεμονωμένων υποκειμενικών εμπειριών και καταστάσεων (Barrett&Barrett 2001, Stayman & Aaker 1993).

3.4. Ο επενδυτής μπορεί να λάβει αποτελεσματικές επενδυτικές αποφάσεις μέσα από την κατανόηση των συναισθηματικών του σφαλμάτων?

Τα συμπεριφορικά σφάλματα επηρεάζουν την διαδικασία λήψης απόφασης και οδηγούν τον επενδυτή σε μη ορθολογικές επιλογές. Ένα γνωστικό λάθος θεωρείται ότι σχετίζεται με την οργάνωση της πληροφορίας ενώ ένα συναισθηματικό λάθος μπορεί να συμβεί λόγω της ύπαρξης των συναισθημάτων που έχουν γεννηθεί μέσα από την διαδικασία λήψης της επενδυτικής απόφασης (Shefrin, 2000). Σε καταστάσεις υψηλής αβεβαιότητας τα συμπεριφορικά σφάλματα μπορούν να διαστρεβλώσουν την αντίληψη του επενδυτή σχετικά με τα πιθανά οφέλη της απόφασής του και να τον ωθήσουν στην λήψη δυσανάλογου ρίσκου.

Τα συμπεριφορικά σφάλματα μπορεί να είναι είτε γνωστικά είτε συναισθηματικά και μπορεί να ανήκουν ταυτόχρονα και στις δύο κατηγορίες (Pomprian, 2006). Τα βασικά γνωστικά συμπεριφορικά σφάλματα είναι το σφάλμα αντιπροσωπευτικότητας, το σφάλμα διαθεσιμότητας, το σφάλμα οικειότητας, αγκίστρωσης, γνωστικής ασυμφωνίας, νοητικής λογικής, διατύπωσης και υπερβολικής αυτοπεποίθησης. Αποτελούν κυρίως λάθη τα οποία είτε συμβαίνουν στην διαδικασία της επεξεργασίας πληροφοριών είτε προέρχονται από λάθη μνήμης.

Τα συναισθηματικά σφάλματα προκαλούνται από την ύπαρξη των συναισθημάτων και οδηγούν τους επενδυτές σε μη ορθολογικές αποφάσεις αφού είναι το αποτέλεσμα μη συνειδητής προσπάθειας και αποτελεί μια νοητική κατάσταση που δημιουργείται αυθόρμητα. Επομένως, συμπεραίνεται ότι η διαίσθηση ή η παρόρμηση συσχετίζονται θετικά στην λήψη επενδυτικών αποφάσεων που κυριαρχεί το συναίσθημα. Σύμφωνα με την θεωρία του Pomprian (2006) επτά είναι τα συναισθηματικά συμπεριφορικά σφάλματα:

1. Αποστροφή απώλειας
2. Προκατάληψη υπέρ του status quo
3. Αποτέλεσμα κληροδοτήματος
4. Αποστροφή μετάνοιας
5. Σφάλμα αισιοδοξίας
6. Υπερβολική αυτοπεποίθηση
7. Έλλειψη αυτοελέγχου

Στην συγκεκριμένη μελέτη θεωρείται σημαντικό να αποσαφηνιστούν τα συναισθηματικά συμπεριφορικά σφάλματα. Ο Kahneman και ο Tversky (1979) διατύπωσαν την θεωρία προοπτικής, στην οποία η αποστροφή απώλειας αποτελεί την τάση των ατόμων να επιδιώκουν έντονα να αποφύγουν τυχών απώλειες σε μεγαλύτερο βαθμό από το να αποκομίσουν κέρδη. Υπογραμμίζεται η δυσανάλογη ψυχολογική επίδραση που φαίνεται να έχει η αρνητική προοπτική των απωλειών σε σχέση με την θετική προοπτική των κερδών. Επιπλέον, μέσα από το γνωστό παράδειγμα του Kahneman με την ρίψη ενός νομίσματος φαίνεται ότι ο συντελεστή αποστροφής ζημίας ενός επενδυτή είναι τουλάχιστον δύο φορές μεγαλύτερος. Επομένως, συμπεραίνεται ότι τα άτομα επιδιώκουν να νιώθουν την μέγιστη δυνατή ασφάλεια για τους χρηματικούς τους πόρους σε συνδυασμό με την εξασφάλιση του μέγιστου δυνατού οφέλους.

Ο επενδυτής μπορεί να αναλάβει περισσότερους κινδύνους ανάλογα με την προγενέστερη έκβαση της επένδυσής του. Σημαντικός παράγοντας της συμπεριφοράς του επενδυτή είναι το «αποτέλεσμα προδιάθεσης». Παράδειγμα αποτελεί το πείραμα των Staman & Shefrin (1985), οι οποίοι έδωσαν την επιλογή στους φοιτητές ενός κολεγίου να επιλέξουν ανάμεσα σε ένα σίγουρο κέρδος 500 δολαρίων ή στις πιθανότητες 50% να κερδίσουν 1.000 δολάρια είτε 50% να μην κερδίσουν τίποτα. Πάνω από τους μισούς επέλεξαν την ασφαλή επιλογή των 500 δολαρίων. Φαίνεται ότι το συναίσθημα της ασφάλειας διαδραματίζει έναν υποσυνείδητο παράγοντα επιλογής. Όμως, όταν οι ερευνητές προσέθεσαν έναν ακόμη παράγοντα της προγενέστερης κατάστασης στον οποίο οι φοιτητές θα έπρεπε να θεωρήσουν ότι ήδη είχαν χάσει 500 δολάρια, τότε διαπίστωσαν ότι τα άτομα ήταν πρόθυμα να αναλάβουν περισσότερο ρίσκο με σκοπό την μείωση των απωλειών τους. Επομένως, διαπιστώνεται η σημαντικότητα του συναισθήματος της ελπίδας που οδηγεί τον επενδυτή να λαμβάνει ριψοκίνδυνες αποφάσεις. Εάν, όμως κέρδιζε περισσότερα από τα αρχικά διαθέσιμα επενδύσιμα κεφάλαια, ίσως θα σταματούσε υπό τον φόβο τυχόν απωλειών παραγκωνίζοντας πιθανά μελλοντικά κέρδη.

Ο χαρακτηρισμός της συμπεριφοράς ενός επενδυτή ως status quo bias (Samuelson & Zeckhauser, 1998) καταδεικνύει την απόφαση του να μην δράσει, αναδεικνύοντας την αποστροφή του για αλλαγές. Φυσικά, όμως η μη δράση αποτελεί μια ενέργεια, η οποία ανάλογα με την έκβασή της μπορεί να θεωρηθεί είτε επιτυχημένη είτε αποτυχημένη. Ο κίνδυνος έγκειται στην περίπτωση της μη λήψης απόφασης. Η προκατάληψη υπέρ του status quo εμφανίζεται κυρίως όταν οι αγορές είναι πτωτικές και το συναίσθημα του φόβου επικρατεί στην επενδυτική κοινότητα. Οι επενδυτές αποφασίζουν να μην προβούν σε καμία αλλαγή, διατηρώντας αμετάβλητο το χαρτοφυλάκιό τους με βασική επιθυμία την διατήρηση της υπάρχουσας κατάστασης (Pompien, 2006). Όσο πιο δύσκολες είναι οι αποφάσεις που καλείται να λάβει ο επενδυτής τόσο μεγαλύτερες είναι οι πιθανότητες να μην πάρει καμία απόφαση. Επιπλέον, όταν ένα άτομο έχει αμφιβολίες για την απόφαση του τότε τείνει να μην προβεί σε καμία ενέργεια διατηρώντας μια παθητική θέση (Fleming, Thomas, Dolan, 2010).

Μια επενδυτική συμπεριφορά διακατέχεται από το αποτέλεσμα κληροδοτήματος όταν τα άτομα έχουν την τάση να επιδιώκουν μια υψηλότερη τιμή σε ένα προϊόν σε σχέση με την τιμή που οι ίδιοι θα έδιναν για να το αποκτήσουν. Το συναίσθημα του αποχωρισμού ενός αντικειμένου αυξάνει την αξία του διαμορφώνοντας μια τιμή θεωρητικά μη ορθή. Κλασικό παράδειγμα αποτελεί «η διάθεση της δωρεάν κούπας του καφέ με το λογότυπο του Πανεπιστημίου Cornell» του Thaler. Με αυτόν τον τρόπο, επισημαίνονται οι υπεραξίες που δημιουργούνται στις μετοχές των επιχειρήσεων και αναδεικνύεται η τάση για παρακράτηση ενός αξιόχρεου σε σχέση με την λήψη του αντίστοιχου χρηματικού ποσού.

Τα άτομα μπορεί να συνδεθούν υπέρμετρα συναισθηματικά με την επενδυτική τους επιλογή. Το γεγονός της παράβλεψης αρνητικών καταστάσεων και της υπερστάθμισης των θετικών αποτελεί ένα συμπεριφορικό σφάλμα προσκόλλησης. Σε συγκεκριμένες περιπτώσεις ανεπανόρθωτων ζημιών, ο επενδυτής φαίνεται να αγνοεί τον επενδυτικό του στόχο, μη διαθέτοντας την αντίληψη ότι η διακράτηση μετοχών μπορεί να μην του αποφέρει καμία

οικονομική ωφέλεια (Nofsinger, 2001). Επομένως, η ευελιξία της σκέψης του και η προσαρμογή σε νέες συνθήκες ίσως να αποτελεί παράγοντα επιτυχίας ενός συναισθηματικά νοήμονα επενδυτή.

Όταν ο επενδυτής αρχίζει εκ των υστέρων να σκέφτεται ότι αν δρούσε διαφορετικά ίσως να πετύχαινε διαφορετικά επενδυτικά αποτελέσματα, τότε διακατέχεται από το συναίσθημα της μετάνοιας. Η μετάνοια επηρεάζει την διαδικασία λήψης απόφασης σε συνθήκες αβεβαιότητας και διαμορφώνει μια συμπεριφορά που επιδρά στην αυτοαξιολόγηση του επενδυτή. Η αποστροφή μετάνοιας επηρεάζει την επίτευξη υψηλών αποδόσεων αφού δεν επιτρέπει μια όσο τον δυνατόν «αντικειμενική» αυτοαξιολόγηση. Σημαντικός παράγοντας για την αίσθηση της μετάνοιας αποτελεί το σημείο αναφοράς που έχει θέσει ο επενδυτής. Αν λόγου χάρη, ο επενδυτής δεν διαθέτει μετοχές της εταιρείας αλλά ήθελε να αγοράσει στο παρελθόν και η τιμή κτίσης της μετοχής έχει αυξηθεί στο παρόν τότε νιώθει πιο έντονα το συναίσθημα της μετάνοιας. Εάν, όμως ήταν κάτοχος της μετοχής και δεν την παρακολουθούσε απλώς, αλλά συμμετείχε ενεργά, τότε θα αισθανόταν ανακούφιση για την επιλογή του. Επομένως, συμπεραίνεται ότι η ένταση του αισθήματος της μετάνοιας αυξάνεται όταν ο επενδυτής έχει προβεί σε μια πράξη. Επιπλέον, μπορεί να μετατρέπεται και σε θετικό συναίσθημα όταν ο επενδυτής αντιλαμβάνεται ότι η απραξία ήταν μια θετική στάση (Pompian, 2006).

Το συμπεριφορικό σφάλμα της αισιοδοξίας έγκειται στο γεγονός ότι τα άτομα έχουν την τάση να πιστεύουν ότι είναι περισσότερο πιθανό να τους συμβούν θετικές εξελίξεις στην ζωή τους παρά αρνητικές. Παραδείγματος χάριν, το γεγονός ότι τα άτομα υποεκτιμούν τις πιθανότητες εμφάνισης καρδιακής προσβολής από την κατανάλωση γρήγορου φαγητού. Η αίσθηση ότι δεν θα τους συμβεί ένα ακραίο, μη αναστρέψιμο περιστατικό μπορεί να τους οδηγήσει αναπόφευκτα όλο και κοντά στο να συμβεί. Με αυτόν τον τρόπο, κατανοείται ότι η υπερβολική αισιοδοξία έρχεται σε αντίθεση με την θεωρία πιθανοτήτων. Όσον αφορά τον τομέα των χρηματαγορών, η απόφαση για επιλογή μετοχών με υπέρμετρη αισιοδοξία χωρίς την ορθολογική ανάλυση των διαθέσιμων δεδομένων οδηγεί με μαθηματική ακρίβεια σε ζημιές.

Η υπερβολική αισιοδοξία μπορεί να επηρεάσει τις προσπάθειες επίτευξης ενός στόχου από το άτομο. Εάν ένας επενδυτής είναι υπεραισιόδοξος φαίνεται πως διακατέχεται από υπερβολική εμπιστοσύνη για τον εαυτό του. Η συγκεκριμένη αίσθηση μπορεί να του προκαλέσει μια ψευδαίσθηση ελέγχου των δραστηριοτήτων του, καθώς και να επιτείνει συνεχή σφάλματα στον προγραμματισμό των εργασιών του. Φαίνεται πως οι αισιόδοξοι επενδυτές τείνουν να αφιερώνουν λιγότερο χρόνο για την ανάλυση των πληροφοριών τους και να παραλείπουν υποσυνείδητα στις αναλύσεις τους τα αρνητικά γεγονότα. Με αυτόν τον τρόπο, υποβαθμίζουν τα επίπεδα κινδύνου και τύχης στις επενδυτικές του επιλογές πιστεύοντας ότι δικές του αποφάσεις είναι οι σωστές (Pompian, 2006).

Η υπερβολική αυτοπεποίθηση φαίνεται να επηρεάζει δραστικά την διαδικασία λήψης αποφάσεων. Οι επενδυτές με υπερβολική αυτοπεποίθηση φαίνεται να υπερεκτιμούν τις γνώσεις τους, να κάνουν αισιόδοξες προβλέψεις και να υποτιμούν τους κινδύνους της αγοράς. Φαίνεται ότι τα άτομα επιδιώκουν να φιλτράρουν τα γεγονότα με τον δικό τους τρόπο ώστε να διατηρήσουν

υψηλή την αυτοπεποίθησή τους. Ειδικότερα, όταν οι πληροφορίες είναι ασαφείς ή υποκειμενικές, οι επενδυτές τις αναλύουν με τρόπο που να τονώνουν την αυτοπεποίθησή τους. Γι' αυτό παρατηρείται και η τάση οι επενδυτές να δίνουν μεγαλύτερη βαρύτητα στις πληροφορίες που συλλέγουν μόνοι τους παρά στις πληροφορίες από ειδησεογραφικές πηγές (Daniel, Hirshleiden, Subrahmanyam, 1998).

Τέλος, το συμπεριφορικό σφάλμα της έλλειψης ελέγχου έγκειται στην εσωτερική σύγκρουση του ατόμου να χαλιναγωγήσει τις επιθυμίες του. Για παράδειγμα, οι επενδυτές μπορεί να προτιμούν να καταναλώσουν το μέρος μιας μετοχής από το να το επανεπενδύσουν σε αυτήν. Η πρόσκαιρη κατανάλωση των χρηματικών πόρων του επενδυτή αυξάνει βραχυπρόθεσμα το βιοτικό του επίπεδο αλλά μπορεί να αποτελεί τροχοπέδη για τους μελλοντικούς του στόχους. Η ικανότητα της αυτοπειθαρχίας μπορεί να συντελέσει στην αύξηση των αποταμιεύσεων του μέσω είτε της συσσώρευσης πλούτου, είτε της σωστής χρονικά τοποθέτησης σε μια μετοχή (Pomprian, 2006).

Ο Hirschleifer (2001) είχε διατυπώσει τα βασικά αίτια που προκαλούν τα συμπεριφορικά σφάλματα. Ο Montier (2007), έναν χρόνο αργότερα από τον Pomprian (2006), διατυπώνει την θεωρία του γύρω από τα συμπεριφορικά σφάλματα ταξινομώντας τα σε τέσσερις βασικές κατηγορίες:

1. Αυταπάτη
2. Ευρετικές απλοποιήσεις
3. Συναίσθημα
4. Κοινωνική αλληλεπίδραση

Ο πυλώνας της αυταπάτης εμπεριέχει επτά μεροληπτικά σφάλματα. Την υπερβολική αισιοδοξία, στην οποία το άτομο διακατέχεται από την ψευδαίσθηση ελέγχου. Την γνωστική ασυμφωνία όταν το άτομο έρχεται σε ψυχική σύγκρουση λόγω των νέων πληροφοριών οι οποίες έρχονται σε σύγκρουση με τις υπάρχουσες πεποιθήσεις του. Η υπερβολική αυτοπεποίθηση ενός ατόμου μπορεί να συμβάλει στο να υπερτιμήσει τις δυνατότητες του. Σημαντικό σφάλμα αποτελεί η εκ των υστέρων γνώση, η αίσθηση του επενδυτή ότι γνώριζε από την αρχή ότι θα συμβεί ένα συγκριμένο γεγονός. Παραδείγματος χάριν, οι φούσκες που δημιουργούνται στα χρηματιστήρια λόγω της χρηματοπιστωτικής κρίσης του 2007-2008. Το σφάλμα προσωπικής επιτυχίας είναι όταν οι επενδυτές αποδίδουν τα κέρδη τους μονάχα στις προσωπικές τους ικανότητες και τις ζημιές τους σε εξωγενής παράγοντες. Το σφάλμα επιβεβαίωση εμφανίζεται όταν οι επενδυτές χρησιμοποιούν τις νέες πληροφορίες για να επιβεβαιώσουν τις παλαιές. Τελευταίος παράγοντας είναι ο συντηρητισμός, ο οποίος παρουσιάζεται όταν υπάρχουν νέες πληροφορίες στην αγορά. Οι επενδυτές τείνουν να προσαρμόζουν την στρατηγική τους αργά ανάλογα φυσικά με την σημαντικότητα της διαθέσιμης πληροφορίας (Montier, 2007).

Ο δεύτερος πυλώνας είναι οι ευρετικές απλοποιήσεις που σκοπό έχουν την απλοποίηση πολύπλοκων πληροφοριών αλλά δημιουργούν λάθη που γίνονται στην επεξεργασία των πληροφοριών. Το σφάλμα αντιπροσωπευτικότητας έγκειται στο γεγονός ότι οι επενδυτές κρίνουν

το ενδεχόμενο ανάλογα με το βαθμό ομοιότητας με ένα παρόμοιο περιστατικό, αγνοώντας υποσυνείδητα την θεωρία των πιθανοτήτων. Το σφάλμα διατύπωσης δημιουργείται όταν οι επενδυτές προσεγγίζουν ένα θέμα ανάλογα με τον τρόπο που παρουσιάζεται. Η διατύπωση επηρεάζει σημαντικά τη διαδικασία λήψης αποφάσεων σύμφωνα και με την θεωρία προοπτικής (Kahneman, Tversky, 1979). Η αγκίστρωση αποτελεί ένα σφάλμα το οποίο εξαρτάται από το σημείο αναφοράς που έχει θέσει ένας επενδυτής. Παραδείγματος χάριν, ο Pomriani (2006) διεξήγαγε μια έρευνα στην οποία ρώτησε για τον πληθυσμό του Καναδά. Στην αρχή ρώτησε το δείγμα του εάν ο πληθυσμός του Καναδά είναι μεγαλύτερος ή μικρότερος των 20εκ. και στην συνέχεια ποια είναι η εκτίμηση τους για τον πληθυσμό του Καναδά. Διαπίστωσε ότι οι απαντήσεις των συμμετεχόντων ήταν γύρω στα 20εκατομμύρια που στην ουσία είναι λάθος αφού ο πληθυσμός του Καναδά είναι 34εκατομμύρια. Το σφάλμα διαθεσιμότητας ή σφάλμα οικειότητας (Kahneman & Tversky, 1973) διαπιστώνεται όταν τα άτομα επιλέγουν με βάση της εξοικειώσής τους με το συγκεκριμένο αντικείμενο. Η αίσθηση του οικείου δημιουργεί αισθήματα σιγουριάς και ασφάλειας. Τέλος, όπως έχουμε υπογραμμίσει η αποστροφή απώλειας είναι η τάση των επενδυτών να αποφεύγουν κάθε απόφαση που μπορεί να τους αποφέρει μείωση των χρηματικών τους πόρων. Οι επενδυτές φαίνεται να είναι περισσότερο ευαίσθητοι στις απώλειες παρά στα κέρδη (Kahneman, Tversky, 1979).

Το συναίσθημα αποτελεί την τρίτη βασική αιτία του συμπεριφορικού σφάλματος. Η διάθεση είναι ένας βασικός παράγοντας που έχει ήδη αναλυθεί. Επιπλέον, ένας άλλος παράγοντας που είναι βασικός και συνδέεται στενά με την συναισθηματική νοημοσύνη είναι ο αυτοέλεγχος. Η συγκεκριμένη ικανότητα μπορεί να προστατεύσει τον επενδυτή από άσκοπες συναλλαγές αυξάνοντας με αυτόν τον τρόπο τους χρηματικού του πόρους. Η αποστροφή αβεβαιότητας ενός επενδυτή έγκειται στην συνειδητοποίηση της επιλογής του για την ανάληψη συγκεκριμένου επιπέδου κινδύνου. Η κατανόηση του επιπέδου του κινδύνου είναι σημαντική διότι δημιουργεί συναισθήματα, όπως φόβο από τον οποίο μπορεί να διακατέχετε ένας επενδυτής όταν ο κίνδυνος είναι άγνωστος ή δεν τον έχει βιώσει ποτέ. Η αίσθηση της μετάνοιας προκαλεί αρνητικές συνέπειες όπως έλλειψη αυτοαξιολόγησης και η αργή λήψη δράσης (Montier, 2007).

Σημαντικός τέταρτος πυλώνας είναι η κοινωνική αλληλεπίδραση, η οποία έγκειται στην αλληλεπίδραση μέσω της προφορικής επικοινωνίας ή της μάθησης μέσω παρατήρησης. Παραδείγματος χάριν, τα άτομα μπορεί να συζητάνε με τους φίλους τους για την τάση της αγοράς, τις νέες πληροφορίες και το πώς πιστεύουν ότι θα κινηθεί η οικονομία. Η συζήτηση αυξάνει τα επίπεδα χαράς ενός ατόμου αφού νιώθει πως μοιράζεται κοινά ενδιαφέροντα με τους φίλους του (Becker, 1991). Όμως, η κοινωνική αλληλεπίδραση μπορεί να προκαλέσει συμπεριφορές που να οδηγήσουν σε λάθη, όπως η αγελαία συμπεριφορά, η μίμηση, η μετάδοση και ο καταρράκτης πληροφοριών.

Η κοινωνική αλληλεπίδραση μπορεί να οδηγήσει σε αγελαία συμπεριφορά (herd behavior). Οι επενδυτές έχουν την τάση να εναρμονίζονται με την πλειοψηφία των επενδυτικών αποφάσεων που έχουν ληφθεί στο περιβάλλον που δραστηριοποιούνται (Banerjee, 1992). Η συμπεριφορά αυτή ονομάζεται αγελαία συμπεριφορά και αποτελεί ένα συμπεριφορικό σφάλμα το οποίο μπορεί

να οδηγεί σε αποσταθεροποίηση τις αγορές διαταράσσοντας την κοινωνική ευημερία. Τα λάθη στα οποία προβαίνουν οι επενδυτές είναι κοινά και συσχετίζονται μεταξύ τους. Επιπλέον, η αγελαία συμπεριφορά εμφανίζεται και στους κόλπους των χρηματοπιστωτικών συμβούλων/αναλυτών, με αποτέλεσμα η πλειονότητα των προβλέψεών τους να είναι παρόμοια, εξίσου και τα λάθη (De Bont & Forbes, 1998).

Οι επενδυτές προτιμούν την άκριτη μίμηση άλλων επενδυτικών επιλογών με σκοπό την μείωση του επενδυτικού κόστους για την συλλογή πληροφοριών (Calvo & Mendoza, 2000). Το συμπεριφορικό σφάλμα της μίμησης αποτελεί παράγοντα που διαταράσσει τις αγορές, προκαλεί έντονη αστάθεια στο χρηματοπιστωτικό σύστημα και έναν συστηματικό κίνδυνο που είναι δύσκολο να αντισταθμιστεί. Η κοινωνική μάθηση (social learning) μπορεί να διαδραματίσει έναν εξισορροπητικό ρόλο, μέσα από την παρατήρηση των άλλων επενδυτών και την ορθολογική συλλογή των πληροφοριών (Bikhchandani, Hirschleifer και Welch, 2008).

Η μετάδοση (contagion) αποτελεί μια συμπεριφορά που συνδέεται άμεσα με την αγελαία αφού οι επενδυτές παραμερίζουν τις προσωπικές τους κρίσεις και πεποιθήσεις επιλέγοντας τις αποφάσεις της κοινής γνώμης. Η μετάδοση είναι πιθανότερο να εμφανιστεί σε περιόδους κρίσεων (Christie&Huang, 1995) και ακραίων διακυμάνσεων. Η αγελαία συμπεριφορά είναι εξαιρετικά μεταδοτική στους επενδυτές (Borch, 2007).

Οι καταρράκτες πληροφοριών (information cascades) αποτελούν μια μορφή αγελαία συμπεριφορά στην οποία τα άτομα λαμβάνουν αποφάσεις βασισμένα σε «καταρράκτες πληροφοριών» από τους άλλους επενδυτές αγνοώντας την προσωπική τους πληροφόρηση (Bikhchandani, Hirschleifer και Welch, 2008). Ο επενδυτής νιώθει αβεβαιότητα για τις πληροφορίες που διαθέτει και έχει την πεποίθηση ότι οι άλλοι επενδυτές γνωρίζουν περισσότερες και ακριβείς πληροφορίες. Σημαντική παράμετρο αποτελεί για τους επενδυτές, η μείωση της αβεβαιότητας και η αύξηση των αυτοπεποιθήσεων τους με βάση τις διαμορφωμένες πεποιθήσεις (Vaughan&Hogg, 2005).

3.5. Ποιες προκαταλήψεις επηρεάζουν την επενδυτική συμπεριφορά σε καταστάσεις κρίσης?

Οι περισσότεροι επενδυτές μπορεί να θεωρούν ότι συμπεριφέρονται ορθολογικά. Το πως συμπεριφέρονται οι επενδυτές σε καταστάσεις κρίσεων ίσως συνδέεται με τα επίπεδα της συναισθηματικής τους νοημοσύνης. Στην έρευνα τους οι Sashikala και Chitramani (2017) θεωρούν ότι οι επενδυτικές προκαταλήψεις σχετίζονται και επηρεάζουν την επενδυτική συμπεριφορά που συνδέεται άρρηκτα με την συναισθηματική νοημοσύνη. Στο θεωρητικό τους μοντέλο (Sashikala&Chitramani, 2017), οι προκαταλήψεις που επηρεάζουν άμεσα την επενδυτική συμπεριφορά είναι:

1. Ασύμμετρες πληροφορίες
2. Υπερβολική εμπιστοσύνη
3. Αντιπροσωπευτικότητα
4. Αγκύρωση
5. Γνωστική ασυμφωνία
6. Ψυχική Λογιστική
7. Αποστροφή κινδύνου
8. Αποστροφή για την απώλεια
9. Προκατάληψη Status Quo
10. Αναζήτηση Αισθήσεων
11. Εξοικείωση
12. Επίδραση διάθεσης

Καταλήγουν στο συμπέρασμα ότι οι επενδυτές εκ προοιμίου και με σαφήνεια θα πρέπει να κατανοούν και να αντιλαμβάνονται πως συμπεριφέρονται. Με αυτόν τον τρόπο, υπάρχουν μεγαλύτερες πιθανότητες μιας αποτελεσματικής επένδυσης και αύξησης του ιδιωτικού τους πλούτου.

3.6. Η συναισθηματική νοημοσύνη των επενδυτών επηρεάζει τη λήψη επενδυτικών αποφάσεων?

Οι παγκόσμιες αγορές είναι πολύπλοκες και το σύνολο των παραγόντων που τις επηρεάζουν χαοτικό. Γιατί η επενδυτική συμπεριφορά πρέπει να ακροβατήσει στο τεντωμένο σχοινί των αγορών και πως μπορεί να προβεί σε αποτελεσματικές αποφάσεις? Σύμφωνα με τον Goleman (2006), οι επενδυτές με υψηλή συναισθηματική νοημοσύνη λαμβάνουν καλύτερες στρατηγικές αποφάσεις. Τα συναισθήματα διαδραματίζουν καθοριστικό ρόλο στην συμπεριφορά. Παραδείγματος χάριν, σε περιόδους κρίσεων φαίνεται ότι το κυρίαρχο συναίσθημα που επικρατεί στους επενδυτές είναι ο φόβος λόγω της ακραίας μεταβλητότητας που επικρατεί στις αγορές. Πως ένα αρνητικό συναίσθημα μπορεί να το μετατρέψει σε θετικό ώστε να πετύχει το άτομο τους μελλοντικούς του στόχους?

Οι επενδυτές σπάνια είναι σε θέση να προβλέψουν τη μελλοντική απόδοση μιας μετοχής (Micheal Ann, 2012). Μελέτες υπογραμμίζουν το γεγονός ότι οι επενδυτές προβαίνουν σε επιλογές που δεν είναι οι καλύτερες για την οικονομική τους ευημερία αλλά την επιλεγούν λόγω της επιρροής τους από τα συναισθήματα που διακατέχονται εκείνη την στιγμή. Γι' αυτό το λόγο, ο επενδυτής θα πρέπει να έχει επίγνωση των συναισθημάτων του και να διαθέτει τον απαραίτητο αυτοέλεγχο που θα τον βοηθήσει στην λήψη αποτελεσματικής επενδυτικής.

Η επενδυτική συμπεριφορά επηρεάζεται από ατομικές διαφορές στην αντίληψη και τη διαχείριση των συναισθημάτων (Enrico Rubaltelli et al, 2015). Η διαχείριση της σκέψης του έχει να κάνει με το πόσο αντικειμενικός είναι ο επενδυτής σχετικά με τις ληφθείσες αποφάσεις. Όσο λιγότερος είναι ο υποκειμενισμός ενός επενδυτή, τόσο πιο αποτελεσματικές μπορεί να είναι οι

επενδυτικές του αποφάσεις. Ο υποκειμενισμός δημιουργείται όταν ο επενδυτής αφήνει τις πεποιθήσεις του και τις αξίες του να τον επηρεάζουν στην λήψη της απόφασής του.

Επιπλέον, ο συναισθηματικά νοήμων άνθρωπος μπορεί να διακρίνει καλύτερα τη συναισθηματική κατάσταση των άλλων και να επηρεάζει τις απόψεις τους (Caudron, 1999; Goleman, 1998). Η ικανότητα της ενσυναίσθησης φαίνεται ότι μπορεί να παρέχει πολύτιμες πληροφορίες στον επενδυτή, αφού μπορεί να διακρίνει πότε επικρατεί η αγελαία συμπεριφορά στην αγορά και να επιλέξει να δράσει ανάλογα με την στρατηγική που έχει χαράξει. Επιπλέον, ο επενδυτής «μπαίνοντας στα παπούτσια των άλλων» επενδυτών φαίνεται πως μπορεί να αντιληφθεί το φαινόμενο της «μίμησης» που επικρατεί στην αγορά όταν οι επενδυτές επηρεάζονται ο ένας από τον άλλο και να επιλέξει εάν θέλει να ακολουθήσει την ροή ή όχι.

Σύμφωνα με την έρευνα των Sashikala και Chitramani (2017), η συναισθηματική σταθερότητα αποτελεί ένα παράγοντα που επηρεάζει τη διαδικασία λήψης επενδυτικών αποφάσεων και αποτελεί μέρος της συναισθηματικής νοημοσύνης. Υπογραμμίζεται ότι η αυτοαξιολόγηση και η αυτοαποτελεσματικότητα των συναισθημάτων του επενδυτή συσχετίζεται θετικά με την λήψη αποτελεσματικών επενδύσεων. Επιπλέον, ένας παράγοντας που φαίνεται να έχει ουδέτερη σχέση στην λήψη αποτελεσματικών επενδύσεων είναι η αυτοπεποίθηση.

Τέλος, σύμφωνα με μια πρόσφατη μελέτη, οι επενδυτές θα πρέπει να προσέχουν τις συμβουλές που δέχονται από τους επενδυτικούς συμβούλους. Ειδικά, όταν οι επαγγελματίες χρηματοοικονομικοί σύμβουλοι είναι άπειροι, αλλά με υψηλή συναισθηματική νοημοσύνη, η μελέτη έδειξε ότι κατανοούσαν εσφαλμένα τη σχέση κινδύνου-απόδοσης. Όπως έχει υπογραμμιστεί, η ανάληψη κινδύνου θα πρέπει να ανταμείβει τους επενδυτές με υψηλότερες αποδόσεις. Η έρευνα έδειξε ότι οι χρηματοοικονομικοί σύμβουλοι με υψηλή (έναντι χαμηλής) συναισθηματική νοημοσύνη επηρεάστηκαν περισσότερο από τα συναισθήματά τους κατά την εκτίμηση των αναμενόμενων αποδόσεων. Συγκεκριμένα, οι άπειροι σύμβουλοι με υψηλή (έναντι χαμηλή) συναισθηματική νοημοσύνη είναι πιο πιθανό να αναμένουν αρνητική σχέση μεταξύ κινδύνων και αποδόσεων. Εν κατακλείδι, προτείνουν την ανάγκη εκπαίδευσης των επαγγελματιών σχετικά επίδραση των συναισθημάτων που τους δημιουργούνται κατά την διάρκεια των οικονομικών κρίσεων (G. Prioloa, M.Vacondio, S.M.Bernasconic, E.Rubaltelli, 2022).

Κεφάλαιο 4: Μεθοδολογία

4.1 Σκοπός έρευνας

Θεμέλιο της παρούσας μελέτης αποτελεί ο προσδιορισμός του «συναισθηματικά νοήμονα» επενδυτή. Σκοπός της έρευνας είναι να διαπιστωθεί εάν και κατά πόσο η συναισθηματική νοημοσύνη των επενδυτών του ελληνικού χρηματιστηρίου συμβάλει στην λήψη αποτελεσματικών επενδυτικών αποφάσεων. Σημαντικό θεωρείται σε αυτό το σημείο να διακριθούν οι δύο τύποι επενδυτών. Πρώτος τύπος είναι οι θεσμικοί επενδυτές (institutional traders), οι οποίοι προβαίνουν σε αγοροπωλησίες τίτλων για λογαριασμό ιδρυμάτων και ομίλων.

Δεύτερος τύπος, στον οποίο εστιάζει η έρευνα και διανεμήθηκαν τα ερωτηματολόγια, είναι ο ιδιώτης μικροεπενδυτής (retail investor). Αποτελεί ένα άτομο που αγοράζει χρηματιστηριακούς τίτλους για τον προσωπικό του λογαριασμό και όχι για έναν οργανισμό (investinganswers.com, 2018, Hillenbrand, C., Saraeva, A., Money, K. And Brooks, C., 2020). Πως ο τρόπος με τον οποίον λαμβάνουν τις αποφάσεις τους οι ιδιώτες επενδυτές έχει συμβάλει στην μείωση της πιθανότητας να προβούν σε λάθη; Η αυτό-αξιολόγηση συμβάλλει σε όσο το δυνατόν κατάλληλες επενδυτικές επιλογές;

Επιδίωξη της παρούσας μελέτης αποτελεί η επιβεβαίωση της θεωρίας με την χρήση της στατιστικής. Επομένως, μέσα από την διεξαγωγή της ακόλουθης πρωτογενούς έρευνας επιδιώκεται να αναδείχνουν συγκεκριμένα ερευνητικά αποτελέσματα. Γι' αυτό το λόγο, δημιουργήθηκε το ερωτηματολόγιο με ερωτήσεις κλειστού τύπου κατηγοριοποιημένο σε τέσσερις κύριες ενότητες. Πρώτη ενότητα αποτελούν τα δημογραφικά χαρακτηριστικά, δεύτερη η διαδικασία λήψης αποφάσεων, τρίτη η συναισθηματική νοημοσύνη και τελευταία ενότητα η επενδυτική συμπεριφορά του ατόμου σε περιόδους κρίσεων στο ελληνικό χρηματιστήριο. Μετέπειτα, τα ερωτηματολόγια δημοσιεύτηκαν και διανεμήθηκαν στοχευμένα στο διαδίκτυο. Στην συνέχεια, δημιουργήθηκε μια βάση από τα δεδομένα που είχαν συλλεχθεί και με την χρήση του στατιστικού πακέτου SPSS και του Microsoft excel εκπονήθηκαν τα συμπεράσματα της μελέτης.

4.2 Ερευνητικό ερώτημα

Στα πλαίσια της μελέτης και με στόχο την ανάδειξη συγκεκριμένων ευρημάτων διατυπώνεται το ερευνητικό ερώτημα της διπλωματικής, το οποίο είναι “Εάν και σε ποιο βαθμό η συναισθηματική νοημοσύνη επηρεάζει τις αποφάσεις για αποτελεσματικές επενδύσεις”. Στην συνέχεια, διατυπώθηκε η ακόλουθη αρχική υπόθεση:

Αρχική υπόθεση

H0: Ο συναισθηματικά νοήμων επενδυτής λαμβάνει αποτελεσματικές αποφάσεις;

Δευτερεύουσες υποθέσεις

H1: Η επενδυτική συμπεριφορά καθορίζει την αποτελεσματική επένδυση;

H2: Ποια η συχνότητα λάθους στις επενδύσεις;

H3: Η αυτό-αξιολόγηση επηρεάζει την απόφαση για μελλοντικές αποτελεσματικές επενδύσεις;

4.3 Σχεδιασμός ερωτηματολογίου

Το ερωτηματολόγιο σχεδιάστηκε βάση της θεωρίας των κεφαλαίων 2^ο και 3^ο. Η πρώτη ενότητα αφορούσε τα δημογραφικά στοιχεία του ατόμου. Στην συνέχεια, ο ερωτώμενος καλούνταν να απαντήσει στην ενότητα της διαδικασίας λήψης αποφάσεων, η οποία ήταν χωρισμένη σε υποενότητες. Η πρώτη υποενότητα εμπεριείχε τις ερωτήσεις σχετικές με την στοχοθεσία ενός ατόμου με την μέθοδο SMART (1 έως 4). Οι επόμενες υποενότητες ήταν η

ανάλυση των πληροφοριών (5 έως 7), οι εναλλακτικές επιλογές για την επίλυση προβλημάτων (8 έως 11), η αυτό-αξιολόγηση (12 έως 15) και τελευταία ενότητα ο τύπος στυλ απόφασης (16 έως 20) με τον οποίο πρόθεση της έρευνας ήταν να σκιαγραφηθεί με ποιο στυλ πιστεύουν τα άτομα ότι αποφασίζουν.

Η επόμενη ενότητα σχεδιάστηκε με σκοπό τον προσδιορισμό της συναισθηματικής νοημοσύνης του επενδυτή. Γι' αυτό το λόγο, η ενότητα εμπεριείχε το ερωτηματολόγιο Assessing Emotions Scale (AES) (Schutte et al., 1998). Ένα μέτρο αυτό-αναφοράς της συναισθηματικής νοημοσύνης που είναι αρκετά διαδεδομένο στην επιστημονική έρευνα (Schutte et al., 2009). Η γενική ερμηνεία της συναισθηματικής νοημοσύνης απεικονίζεται μέσω του ερωτηματολογίου αφού ο ερωτώμενος απαντάει σε προτάσεις σχετικές με τα συναισθήματα και τις αντιδράσεις του. Η κλίμακα βασίζεται στο αρχικό μοντέλο των Salovey και Mayer (1990). Ο Schutte δημιούργησε την κλίμακα συναισθηματικής νοημοσύνης με 33 στοιχεία τα οποία απαντώνται σε μια πεντάβαθμη κλίμακα απόκρισης τύπου Likert που κυμαίνεται από το αριθμό ένα ως «διαφωνώ απόλυτα» έως τον αριθμό πέντε «συμφωνώ απόλυτα». Επομένως, από το άθροισμα των απαντήσεων στο ερωτηματολόγιο προκύπτει το σύνολο της συναισθηματικής νοημοσύνης του ατόμου που κυμαίνεται από το 33 έως το 165.

Τα στοιχεία της συναισθηματικής νοημοσύνης που θα εξετάσει η παρούσα έρευνα είναι σύμφωνα με το μοντέλο ικανοτήτων των Mayer και Salovey (1990). Η κλίμακα του Schutte αναλύεται βάση της μελέτης των Cara & Christel (2008). Πρώτη ικανότητα αποτελεί η κατανόηση των συναισθημάτων του ατόμου και διακρίνεται σε τρεις υποκατηγορίες:

1. Τα συναισθήματα του ατόμου (ερωτήσεις που απαντάνε στον συγκεκριμένο παράγοντα είναι οι 9, 11, 22, 26, 27)
2. Τα συναισθήματα των άλλων (ερωτήσεις που απαντάνε στον συγκεκριμένο παράγοντα είναι οι 4, 13, 24, 25, 30, 33*)
3. Τα μη λεκτικά συναισθήματα (ερωτήσεις που απαντάνε στον συγκεκριμένο παράγοντα είναι οι 5*, 15, 18, 29, 32)

Η δεύτερη κατηγορία είναι η ρύθμιση συναισθημάτων που συμβάλει στην αντιμετώπιση και λύση των προβλημάτων. Διακρίνονται δύο υποκατηγορίες, πρώτη είναι η θετική σκέψη του ατόμου μέσω της θετικής επιρροής στις προσωπικές εμπειρίες. Δεύτερη υποκατηγορία αποτελούν τα χαρούμενα συναισθήματα που περιλαμβάνουν την καλή διάθεση, την ευτυχία, τα θετικά συναισθήματα. Οι ερωτήσεις που απαντούν στην συγκεκριμένη ικανότητα είναι: ο παράγοντας της θετικής σκέψης (2, 3, 7, 8, 10, 31) και ο παράγοντας των χαρούμενων συναισθημάτων (12, 14, 17, 20, 23).

Τρίτη κατηγορία είναι η χρήση των συναισθημάτων μέσω της συναισθηματικής διαχείρισης που ορίζεται ως η ικανότητα του ατόμου να ελέγξει τα συναισθήματά του ή να

αποτύχει να τα διαχειριστεί. Σκοπός της διαχείρισης των συναισθημάτων αποτελεί η επίτευξη του καλύτερου δυνατού αποτελέσματος. Οι ερωτήσεις που απαντούν στην συγκεκριμένη ικανότητα είναι οι 1, 6, 16, 19, 21 28*. (Cara & Christel, 2008). Επομένως, βάσει των τριών παραγόντων του μοντέλου ικανοτήτων των Mayer και Salovey (1990) θα αναλυθούν τα δεδομένα της έρευνας.

Τελευταία ενότητα του ερωτηματολογίου αποτέλεσε οι ερωτήσεις σχετικές με την επενδυτική συμπεριφορά των επενδυτών σε περιόδους κρίσεων. Υποτίθεται ότι ο υπεύθυνος λήψης επενδυτικών αποφάσεων αντιμετωπίζει μια εφάπαξ επιλογή ανάμεσα σε δεδομένες επιλογές, χωρίς τη δυνατότητα αναζήτησης πρόσθετων πληροφοριών ή επιλογών, όπως στο μοντέλο επιλογής εμποτισμένο με το συναίσθημα (Jennifer S. Lerner, YeLi, PiercarloValdesolo, Karim S. Kassam, 2015). Στην συγκεκριμένη ενότητα, θεωρήθηκε ότι η ερώτηση ένα απαντούσε στην κύρια υπόθεση H0. Στην συνέχεια, οι ερωτήσεις από 2 έως 10 ήταν σχετικές με την επενδυτική συμπεριφορά όπως προκύπτει από την θεωρία των συμπεριφορικών σφαλμάτων. Θετικές συμπεριφορές θεωρήθηκαν οι ερωτήσεις 2, 3, 4, 5,7, 8, 10 και αρνητικές ερωτήσεις οι 6 και 9. Τέλος, η ερώτηση 11 συσχετίστηκε με την H2 και η ερώτηση 12 συσχετίστηκε με την H3.

4.4 Δειγματοληπτική μέθοδος και συλλογή δεδομένων

Ο πληθυσμός θεωρείται το σύνολο των μικροεπενδυτών του ελληνικού χρηματιστηρίου. Επειδή το σύνολο των ερωτώμενων είναι μεγάλο και η αποστολή του ερωτηματολογίου καθίσταται ανέφικτη και δαπανηρή, διεξάχθηκε δειγματοληψία. Η μέθοδος δειγματοληψίας που χρησιμοποιήθηκε στην παρούσα μελέτη ήταν το δείγμα ευκολίας. Οι δύο βασικοί λόγοι ήταν η γρήγορη δημιουργία της βάσης δεδομένων και η εστίαση σε αντιπροσωπευτικό δείγμα ανθρώπων. Η έρευνα διεξάχθηκε από τις 27/4/22 έως τις 5/5/22. Το target group της δειγματοληψίας ήταν οι ιδιώτες επενδυτές του ελληνικού χρηματιστηρίου, οι οποίοι δραστηριοποιούνται και αλληλοεπιδρούν μεταξύ τους σε διαδικτυακές ιστοσελίδες κοινωνικής δικτύωσης.

Το ερωτηματολόγιο δημιουργήθηκε διαδικτυακά και ανέβηκε σε ομάδες στα social media στις οποίες δραστηριοποιούνται οι συγκεκριμένοι επενδυτές. Με την μέθοδο της αυτοσυμπλήρωσης θεωρείται ότι δόθηκαν ειλικρινής απαντήσεις αφού η συμπλήρωση του ερωτηματολογίου ήταν ανώνυμη. Η χρονική διάρκεια προσδιορίστηκε περίπου στα δώδεκα λεπτά. Επίσης, ο ερωτώμενος δεν μπορούσε να συνεχίσει την συμπλήρωση του ερωτηματολογίου εάν δεν είχε συμπληρώσει όλες τις ερωτήσεις της προηγούμενης ενότητας. Επομένως, τα ερωτηματολόγια συμπληρώθηκαν όλα και ήταν πλήρης. Στην συνέχεια διεξάχθηκε πιλοτική εφαρμογή του ερωτηματολογίου όπου διαπιστώθηκε η σαφήνεια των ερωτήσεων και η εξασφάλιση της ορθότητάς του.

4.5 Προβλήματα έρευνας

Το δείγμα για την πρωτογενή έρευνα της μελέτης επιδιώχθηκε να γίνει με την μέθοδο της στρωματοποιημένης τυχαίας δειγματοληψίας για να μπορέσει να εξασφαλιστεί η αντιπροσωπευτικότητα στον πληθυσμό (Χαλικιάς, 2010). Ύστερα από επικοινωνία με τον όμιλο

του χρηματιστηρίου Αθηνών διαπιστώθηκε ότι οι ενεργοί κωδικοί στο σύστημα άυλων τίτλων (Σ.Α.Τ.) είναι πάνω από 6.000. Επομένως, θεωρήθηκε αδύνατο να επικοινωνηθεί το ερωτηματολόγιο στον συγκεκριμένο πληθυσμό σε σύντομο χρονικό διάστημα. Επιπλέον, η εξασφάλιση μιας λίστας με ενεργούς χρήστες του ελληνικού χρηματιστηρίου καθίσταται σχεδόν αδύνατη και χρονοβόρα καθώς υπάρχουν διαδικασίες εξασφάλισης προσωπικών δεδομένων (GDPR). Στην συνέχεια σχεδιάστηκε μια λίστα με δέκα χρηματιστηριακές εταιρείες που δραστηριοποιούνται στο ελληνικό χρηματιστήριο με σκοπό να δοθούν λίστες για την αποστολή του ερωτηματολογίου. Η συγκεκριμένη ενέργεια όμως, δεν καρποφόρησε διότι δεν υπήρχε άμεση ανταπόκριση στον διαθέσιμο χρονικό πλαίσιο, για αυτό το λόγο τελικά επιλέχθηκε το δείγμα ευκολίας.

Κεφάλαιο 5: Ανάλυση Δεδομένων

Στο συγκεκριμένο κεφάλαιο θα παρουσιαστούν τα αποτελέσματα της ανάλυσης του δείγματος. Αρχικά, θα επισημανθούν τα δεδομένα με την βοήθεια της περιγραφικής στατιστικής ώστε να περιγραφεί η τάση τους. Στην συνέχεια, με την βοήθεια της επαγωγικής στατιστικής θα εκτιμηθούν τα χαρακτηριστικά του πληθυσμού σύμφωνα με τα αποτελέσματα του δείγματος (Χαλικιάς, 2010). Τέλος, με την μέθοδο της λογιστικής παλινδρόμησης θα παρουσιαστούν τρία μοντέλα σχετικά με την λήψη αποτελεσματικών επενδυτικών αποφάσεων σε σχέση με τις δεξιότητες της συναισθηματική νοημοσύνης.

5.1 Περιγραφική στατιστική

Στην παρούσα ενότητα θα παρουσιαστεί με την μορφή πινάκων το σύνολο των μεταβλητών. Αρχικά, παρουσιάζονται τα δημογραφικά χαρακτηριστικά του δείγματος με ποσοτικές μεταβλητές, συνεχείς όπως η Α.7, Α.8 και διακριτές όπως η ηλικία. Οι ποιοτικές μεταβλητές του δείγματος είναι κατά βάση διατάξιμες (Χαλικιάς, 2010).

Οι πίνακες που ακολουθούν αποτελούνται από πέντε στήλες στις οποίες η πρώτη στήλη αποτελεί την ονομασία της μεταβλητής. Η δεύτερη στήλη είναι η συχνότητα (frequency) και υπογραμμίζει πόσες φορές εμφανίζεται η μεταβλητή στο δείγμα. Η τρίτη στήλη είναι η συχνότητα (percent) της μεταβλητής και η τέταρτη στήλη είναι η σχετική συχνότητα (valid percent) που προκύπτει από εάν διαιρεθεί η συχνότητα με το σύνολο του δείγματος. Για το λόγο ότι δεν υπάρχουν ελλειπούσες τιμές ταυτίζονται η συχνότητα με την σχετική συχνότητα. Τελευταία στήλη αποτελεί η αθροιστική συχνότητα (cumulative percent), η οποία δείχνει τον ρυθμό ενσωμάτωσης των μεταβλητών στο δείγμα.

5.1.1 Δημογραφικά δεδομένα του δείγματος

Αρχικά, στον παρακάτω πίνακα διαπιστώνεται ότι η ραγδαία πλειοψηφία του δείγματος είναι οι άνδρες με ποσοστό 94,4% έναντι των γυναικών με ποσοστό 5,6%. Συμπέρασμα επομένως μπορεί να αποτελεί ότι τα άτομα που ασχολούνται με το ελληνικό χρηματιστήριο είναι στην πλειονότητά τους άνδρες.

Πίνακας 1: Φύλο

Φύλο	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Ανδρας	51	94,4%	94,4%	94,4%
Γυναίκα	3	5,6%	5,6%	100,0%
Total	54	100,0%	100,0%	

Πηγή: Πρωτογενής έρευνα υποψήφιου, 2022

Στην συνέχεια παρουσιάζεται ο πίνακας με τις ηλικιακές ομάδες, οι οποίες ομαδοποιήθηκαν με βάση την κατηγοριοποίηση των γενεών (Chaney, Damien; Touzani, Mourad; Ben Slimane, Karim, 2017). Διαπιστώθηκε ότι το μεγαλύτερο ποσοστό 51,9% αναφέρεται στους Millennials, οι οποίοι ίσως λόγω των επαναλαμβανόμενων κρίσεων άρχισαν να βλέπουν ως ευκαιρία την δραστηριοποίησή τους στο ελληνικό χρηματιστήριο. Επιπλέον, η εξοικείωση τους με την τεχνολογία και η επιδίωξη τους για γρήγορες συναλλαγές μάλλον αποτελούν παράγοντες που ενθαρρύνουν την χρηματιστηριακή τους δραστηριότητα. Στην συνέχεια, οι ηλικιακές ομάδες Gen Z και Gen X είναι ισόποσες και αποτελούν το 16,7% του δείγματος. Τελευταία ηλικιακή ομάδα αποτελούν οι Boomers II με ποσοστό 14,8%. Ο μέσος όρος της ηλικίας των ατόμων του δείγματος είναι τα 38 χρόνια.

Πίνακας 2: Ηλικιακή ομάδα

Ηλικία	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Gen Z (18-25)	9	16,7%	16,7%	16,7%
Millennials (26-41)	28	51,9%	51,9%	68,5%
Generation X (42-57)	9	16,7%	16,7%	85,2%
Boomers II (58+)	8	14,8%	14,8%	100,0%
Total	54	100,0%	100,0%	

Πηγή: Πρωτογενής έρευνα υποψήφιου, 2022

Ακολούθως παρουσιάζεται το επίπεδο εκπαίδευσης των ερωτώμενων. Η πλειοψηφία του δείγματος με ποσοστό 44,4% είναι απόφοιτος κάποιου ΑΕΙ ή ΤΕΙ. Στην συνέχεια, το 29,6% του δείγματος έχει τελειώσει τουλάχιστον ένα μεταπτυχιακό τίτλο σπουδών. Τρίτη ομάδα αποτελούν τα άτομα που έχουν ολοκληρώσει την μεταλυκειακή εκπαίδευση με ποσοστό 18,5%. Τέλος, οι εναπομείναντες δύο κατηγορίες με ίσο ποσοστό 3,7% αποτελούν τα άτομα που έχουν τελειώσει ένα διδακτορικό τίτλο σπουδών ή κάποιο άλλο επίπεδο εκπαίδευσης το οποίο δεν προσδιορίστηκε.

Πίνακας 3: Επίπεδο εκπαίδευσης

Επίπεδο Εκπαίδευσης	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Απόφοιτος Λυκείου	10	18,5%	18,5%	18,5%
Απόφοιτος ΑΕΙ/ΑΤΕΙ	24	44,4%	44,4%	63,0%
Απόφοιτος Μεταπτυχιακού Τίτλου	16	29,6%	29,6%	92,6%
Απόφοιτος Διδακτορικού Τίτλου	2	3,7%	3,7%	96,3%
Άλλο	2	3,7%	3,7%	100,0%
Total	54	100,0%	100,0%	

Πηγή: Πρωτογενής έρευνα υποψήφιου, 2022

Στον παρακάτω πίνακα παρουσιάζεται η οικογενειακή κατάσταση των ατόμων του δείγματος. Στην πλειοψηφία τους είναι άγαμοι/ες σε ποσοστό 50%. Ακολουθούν τα άτομα που είναι παντρεμένα και αποτελούν το ένα τρίτο του δείγματος. Στην συνέχεια με ποσοστό 11,1% είναι τα άτομα που συμβιώνουν με κάποιο άλλο άτομο. Τελευταίες ομάδες με ποσοστό κάτω από 5% είναι οι διαζευγμένοι ή οι χήροι.

Πίνακας 4: Οικογενειακή Κατάσταση

Οικογενειακή κατάσταση	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Άγαμος/η	27	50,0%	50,0%	50,0%
Εγγαμος/η	18	33,3%	33,3%	83,3%
Διαζευγμένος/η	2	3,7%	3,7%	87,0%
Συμβιώνω	6	11,1%	11,1%	98,1%
Χήρος/α	1	1,9%	1,9%	100,0%
Total	54	100,0%	100,0%	

Πηγή: Πρωτογενής έρευνα υποψήφιου, 2022

Στην συνέχεια παρουσιάζεται ο πίνακας με βάση την επαγγελματική κατάσταση των ερωτώμενων. Οι μισθωτοί του ιδιωτικού τομέα αποτελούν την πλειοψηφία του δείγματος με ποσοστό 42,6%. Ακολουθούν οι ελεύθεροι επαγγελματίες με ποσοστό 20,4% και σε παρόμοιο ποσοστό 18,5% τα άτομα που δεν διευκρινίζεται σαφώς η επαγγελματική τους κατάσταση που μπορεί να είναι είτε συνταξιούχοι ή κάτι άλλο. Τελευταίες ομάδες αποτελούν οι μισθωτοί δημόσιου τομέα με ποσοστό 11,1% και οι άνεργοι με ποσοστό 7,4%.

Πίνακας 5: Επαγγελματική κατάσταση

Επαγγελματική κατάσταση	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Άνεργος/η	4	7,4%	7,4%	7,4%
Μισθωτός δημόσιου τομέα	6	11,1%	11,1%	18,5%
Μισθωτός ιδιωτικού τομέα	23	42,6%	42,6%	61,1%
Ελεύθερος επαγγελματίας	11	20,4%	20,4%	81,5%
Άλλο	10	18,5%	18,5%	100,0%
Total	54	100,0%	100,0%	

Πηγή: Πρωτογενής έρευνα υποψήφιου, 2022

Ο επόμενος πίνακας είναι σχετικός με το μηνιαίο καθαρό οικογενειακό εισόδημα των νοικοκυριών του δείγματος. Στην πλειοψηφία τους, με ποσοστό 37%, το διαθέσιμο εισόδημα των νοικοκυριών είναι 1.001 έως 2.000 Ευρώ. Κάτω από τα 1.000 Ευρώ είναι το 29,6% των νοικοκυριών του δείγματος σε αντιδιαστολή με το 20,4% που είναι πάνω από τα 2.000 Ευρώ. Τέλος, τα «εύπορα» νοικοκυριά που διαθέτουν μηνιαίο καθαρό οικογενειακό εισόδημα άνω των 3.001 Ευρώ αποτελούν το 13% του δείγματος.

Πίνακας 6: Μηνιαίο καθαρό οικογενειακό εισόδημα

Μηνιαίο Καθαρό Οικογενειακό Εισόδημα	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Έως 1.000€	16	29,6%	29,6%	29,6%
1.001 έως 2.000€	20	37,0%	37,0%	66,7%
2.0001 έως 3.000€	11	20,4%	20,4%	87,0%
Περισσότερα από 3.001€	7	13,0%	13,0%	100,0%
Total	54	100,0%	100,0%	

Πηγή: Πρωτογενής έρευνα υποψήφιου, 2022

Στον πίνακα που ακολουθεί παρουσιάζεται η απάντηση στην ερώτηση «εάν διαθέτει το άτομο γνώσεις σχετικές με τις οικονομικές επιστήμες». Παρατηρείται ότι μόλις το 63% διαθέτει τις απαραίτητες οικονομικές γνώσεις σε αντίθεση με το 37% που δεν τις διαθέτει. Ενδιαφέρον θα ήταν σε μελλοντική έρευνα να αναλυθούν οι λόγοι που τα άτομα δραστηριοποιούνται σε τομείς που δεν διαθέτουν το απαραίτητο υπόβαθρο για την ανάλυση των δεδομένων ή την αποκωδικοποίηση πληροφοριών/φημών.

Πίνακας 7: Γνώση οικονομικών επιστημών

Διαθέτω γνώσεις οικονομικών επιστημών	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Ναι	34	63,0%	63,0%	63,0%
Όχι	20	37,0%	37,0%	100,0%
Total	54	100,0%	100,0%	

Πηγή: Πρωτογενής έρευνα υποψήφιου, 2022

Στο ερώτημα «Πόσα χρόνια ασχολούμαι με το ελληνικό χρηματιστήριο;» παρατηρείται ότι το υψηλότερο ποσοστό του δείγματος 38,9% βρίσκεται ανάμεσα στα 3 με 11 χρόνια. Στην συνέχεια ακολουθούν τα άτομα που μόλις έχουν αρχίσει να δραστηριοποιούνται στο χρηματιστήριο με ποσοστό 35,2% είτε με το να παρακολουθούν απλώς τις διαθέσιμες πληροφορίες χωρίς να διαθέτουν κάποιον τίτλο είτε με το να προβαίνουν σε αγοροπωλησίες θεωρώντας ως ευκαιρία τις τρέχουσες χρηματοοικονομικές συνθήκες. Τέλος, οι επενδυτές με πάνω από 20 χρόνια εμπειρίας, οι οποίοι ίσως κατανοούν καλύτερα την αγορά λόγω της πείρας του αντικατοπτρίζουν το 25,9% του δείγματος. Υπογραμμίζεται ότι στο δείγμα της έρευνας δεν υπήρχαν άτομα που να δραστηριοποιούντουσαν στις αγορές από 12 έως 19 χρόνια. Επομένως,

μπορούμε να συμπεραίνουμε ότι πιθανότατα η κρίση του 1999 και η κρίση του 2010 να έδωσαν έναυσμα στην ενεργό συμμετοχή νέων επενδυτών.

Πίνακας 8: Χρόνια ενασχόλησης με το ελληνικό χρηματιστήριο

Πόσα χρόνια ασχολούμαι με το ελληνικό χρηματιστήριο;	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Από 0 έως 2	19	35,2%	35,2%	35,2%
Από 3 έως 11	21	38,9%	38,9%	74,1%
Από 20 έως 34	14	25,9%	25,9%	100,0%
Total	54	100,0%	100,0%	

Πηγή: Πρωτογενής έρευνα υποψήφιου, 2022

Σε συνέχεια της προηγούμενης ερώτησης, οι ερωτώμενοι καλούνταν να προσδιορίσουν πόσες ώρες την εβδομάδα ασχολούνται με το ελληνικό χρηματιστήριο. Παρατηρείται ότι το 40,7% του δείγματος δραστηριοποιείται από 3 έως 10 ώρες που ίσως σημαίνει ότι δεν προβαίνουν σε πλήρη ανάλυση των πληροφοριών αλλά σε εστιασμένες αγοροπωλησίες. Τέλος, τα άτομα που ασχολούνται ελάχιστα με τις αγορές, από 0 έως 2 ώρες, και οι επενδυτές που ίσως η ενασχόληση τους ενδέχεται να αποτελεί πηγή επιπρόσθετου εισοδήματος και ασχολούνται πάνω από 11 ώρες, αποτελούν το 29,6% του δείγματος έκαστος.

Πίνακας 9: Εβδομαδιαίες ώρες ενασχόλησης με το ελληνικό χρηματιστήριο

Πόσες ώρες την εβδομάδα ασχολούμαι;	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Από 0 έως 2	16	29,6%	29,6%	29,6%
Από 3 έως 10	22	40,7%	40,7%	70,4%
Από 11 έως 35	16	29,6%	29,6%	100,0%
Total	54	100,0%	100,0%	

Πηγή: Πρωτογενής έρευνα υποψήφιου, 2022

Τελευταία ερώτηση στην ενότητα των δημογραφικών στοιχείων αποτέλεσε ο προσδιορισμός της αξίας του χαρτοφυλακίου του επενδυτή στο σήμερα σε σχέση με την αξία που είχε πριν την πανδημία του COVID-19. Διαπιστώθηκε ότι οι επενδυτές διατύπωσαν ότι αυξήθηκε η αξία του χαρτοφυλακίου τους σε ποσοστό 64,8% σε αντίθεση με το 16,7% οι οποίοι επίσημαναν ότι το χαρτοφυλάκιό τους μειώθηκε. Τέλος, το 18,5% του δείγματος απάντησε ότι η αξία του χαρτοφυλακίου του παρέμεινε σταθερή.

Πίνακας 10 : Προσδιορισμός αξίας χαρτοφυλακίου

Αυτή τη στιγμή σε αξία, το χαρτοφυλάκιό μου σε σχέση με τον Φεβρουάριο του 2020 (πανδημία του COVID-19) έχει:	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Μειωθεί	9	16,7%	16,7%	16,7%
Παραμένει σταθερό	10	18,5%	18,5%	35,2%
Αυξηθεί	35	64,8%	64,8%	100,0%
Total	54	100,0%	100,0%	

Πηγή: Πρωτογενής έρευνα υποψήφιου, 2022

Στην συνέχεια ακολουθεί η παρουσίαση των ερωτήσεων, με την μέθοδο της περιγραφικής στατιστικής, των τριών διακριτών ενότητων. Τα δεδομένα που αναλύθηκαν αποτελούν ποιοτικές διατάξιμες μεταβλητές και θα παρουσιαστούν με παρόμοιο τρόπο όπως στους παραπάνω πίνακες.

5.1.2 Δεδομένα σχετικά με τη διαδικασία λήψης αποφάσεων

Στους παρακάτω πέντε πίνακες παρουσιάζονται οι ερωτήσεις που ήταν σχετικές με την διαδικασία λήψης αποφάσεων. Ο πρώτος πίνακας αναφέρεται γενικά στην στοχοθεσία που προβαίνουν τα άτομα για την επίλυση ενός προβλήματος. Παρατηρείται ότι οι ερωτώμενοι θεωρούν δύο άκρως σημαντικά στοιχεία. Πρώτον, ότι οι στόχοι θα πρέπει να είναι ξεκάθαροι και σαφείς καθώς και η επένδυση του απαραίτητου χρόνου για την επίτευξη αυτών θεωρείται ως αναγκαία προϋπόθεση.

Πίνακας 11: Στοχοθεσία

Στοχοθεσία	Frequency						Percent / Valid Percent						Cumulative Percent				
	1	2	3	4	5	Total	1	2	3	4	5	Total	1	2	3	4	5
1. Οι στόχοι που θέτω είναι ξεκάθαροι/σαφείς.	0	2	8	23	21	54	0%	4%	15%	43%	39%	100%	0%	4%	19%	61%	100%
2.Θέτω ένα χρονικό ορίζοντα επίτευξης των στόχων μου.	1	7	15	17	14	54	2%	13%	28%	31%	26%	100%	2%	15%	43%	74%	100%
3.Επενδύω τον απαραίτητο χρόνο για να πετύχω τους στόχους μου, ακόμη και εάν χρειαστεί να θυσιάσω τον ελεύθερό μου χρόνο.	2	7	10	18	17	54	4%	13%	19%	33%	31%	100%	4%	17%	35%	69%	100%
4.Επιμένω σε στόχους που ξέρω ότι δεν είναι επιτεύξιμοι.	11	28	5	5	5	54	20%	52%	9%	9%	9%	100%	20%	72%	81%	91%	100%

Πηγή: Πρωτογενής έρευνα υποψήφιου, 2022

Στην συνέχεια, ο επόμενος πίνακας αντικατοπτρίζει με ποιον τρόπο οι ερωτώμενοι προβαίνουν στην ανάλυση δεδομένων. Η ανάλυση πληροφοριών με ορθολογικό τρόπο θεωρείται μια βασική διαδικασία για την επίλυση προβλημάτων με ποσοστό που αγγίζει το 85%.

Πίνακας 12: Ανάλυση πληροφοριών

Ανάλυση πληροφοριών	Frequency						Percent / Valid Percent						Cumulative Percent				
	1	2	3	4	5	Total	1	2	3	4	5	Total	1	2	3	4	5
5.Οι υποθέσεις που κάνω βασίζονται σε ορθολογικά κριτήρια.	1	2	5	26	20	54	2%	4%	9%	48%	37%	100%	2%	6%	15%	63%	100%
6.Όταν πρέπει να λάβω μια απόφαση και δεν διαθέτω όλες τις πληροφορίες, περιμένω μέχρι να τις συγκεντρώσω όλες.	7	4	17	18	8	54	13%	7%	31%	33%	15%	100%	13%	20%	52%	85%	100%
7.Συλλέγω και αναλύω τα δεδομένα μαζί με τους συνεργάτες μου ώστε να έχω μια όσον τον δυνατόν πιο πλήρη εικόνα των επιλογών μου.	2	11	11	9	21	54	4%	20%	20%	17%	39%	100%	4%	24%	44%	61%	100%

Πηγή: Πρωτογενής έρευνα υποψήφιου, 2022

Ο ακόλουθος πίνακας παρουσιάζει την επιλογή των ερωτώμενων σχετικά με τις εναλλακτικές διαθέσιμες επιλογές με στόχο την επίλυση του προβλήματος. Υπογραμμίζεται ότι η εστίαση στους μακροχρόνιους στόχους παραμερίζοντας τα πρόσκαιρα οφέλη συγκεντρώνει το μεγαλύτερο θετικό ποσοστό με το 66% του δείγματος.

Πίνακας 13: Εναλλακτικές επιλογές για την επίλυση προβλημάτων

Εναλλακτικές επιλογές για την επίλυση προβλημάτων	Frequency						Percent / Valid Percent						Cumulative Percent				
	1	2	3	4	5	Total	1	2	3	4	5	Total	1	2	3	4	5
8.Προβαίνω σε απόφαση ακόμη και εάν κατανοώ ότι υπάρχουν κενά στον τρόπο που αντιλαμβάνομαι την πληροφορία.	5	11	11	18	9	54	9%	20%	20%	33%	17%	100%	9%	30%	50%	83%	100%
9.Επιλέγω με βάση τους μακροπρόθεσμους στόχους μου, παραμερίζοντας βραχυπρόθεσμα οφέλη που μπορεί να υπάρχουν.	4	7	7	24	12	54	7%	13%	13%	44%	22%	100%	7%	20%	33%	78%	100%
10.Μπορεί να μην λάβω μια απόφαση ακόμη και εάν οι συνθήκες είναι ιδανικές γιατί θεωρώ ότι θα βελτιωθούν ακόμη περισσότερο.	2	13	14	19	6	54	4%	24%	26%	35%	11%	100%	4%	28%	54%	89%	100%
11.Αποφασίζω πάντα την πιο ηθική εναλλακτική επιλογή.	3	11	16	16	8	54	6%	20%	30%	30%	15%	100%	6%	26%	56%	85%	100%

Πηγή: Πρωτογενής έρευνα υποψήφιου, 2022

Μετέπειτα, στον παρακάτω πίνακα φαίνονται τα στοιχεία που καθορίζουν την αυτό-αξιολόγηση των ερωτηθέντων. Επισημαίνεται ότι τα άτομα θέτουν κριτήρια με τα οποία αξιολογούν τις αποφάσεις του σε ποσοστό 77% καθώς αντιλαμβάνονται και τους

συναισθηματικούς παράγοντες που επιδρούν στην διαδικασία λήψης αποφάσεων σε ποσοστό 72%. Τέλος, ο σημαντικότερος παράγοντας που ίσως να είναι καθοριστικός για τις μελλοντικές σωστές αποφάσεις των ερωτηθέντων είναι ότι αξιολογούν τις λάθος αποφάσεις τους με στόχο την αύξηση των μελλοντικών σωστών σε ποσοστό που φτάνει το 87%.

Πίνακας 14: Αυτό-αξιολόγηση

Αυτό-αξιολόγηση	Frequency						Percent / Valid Percent						Cumulative Percent				
	1	2	3	4	5	Total	1	2	3	4	5	Total	1	2	3	4	5
12.Θέτω κριτήρια με τα οποία αξιολογώ τις αποφάσεις μου.	0	3	9	24	18	54	0%	6%	17%	44%	33%	100%	0%	6%	22%	67%	100%
13.Αξιολογώ τις λάθος αποφάσεις μου με σκοπό να λάβω μελλοντικά σωστές αποφάσεις.	0	0	7	16	31	54	0%	0%	13%	30%	57%	100%	0%	0%	13%	43%	100%
14.Αποδέχομαι γρήγορα ότι έχω κάνει λάθος και λαμβάνω μια εναλλακτική σωστή επιλογή.	0	5	15	22	12	54	0%	9%	28%	41%	22%	100%	0%	9%	37%	78%	100%
15.Αντιλαμβάνομαι τους συναισθηματικούς παράγοντες που με οδηγούν στην λήψη μιας απόφασης.	2	2	11	27	12	54	4%	4%	20%	50%	22%	100%	4%	7%	28%	78%	100%

Πηγή: Πρωτογενής έρευνα υποψήφιου, 2022

Τελευταίες ερωτήσεις σχετικές τη λήψη αποφάσεων ήταν οι παρακάτω οι οποίες ήθελαν να υπογραμμίσουν τον τύπο στυλ απόφασης. Φαίνεται ότι το κυρίαρχο στυλ με το οποίο θεωρούν τα άτομα ότι λαμβάνουν τις αποφάσεις τους είναι το ορθολογικό με ποσοστό 78% σε αντιδιαστολή με το παρορμητικό στυλ που μόνο το 18% θεωρεί ότι διακατέχεται όταν καλείται να λάβει μια απόφαση.

Πίνακας 15: Τύπος στυλ απόφασης

Τύπος στυλ απόφασης	Frequency						Percent / Valid Percent						Cumulative Percent				
	1	2	3	4	5	Total	1	2	3	4	5	Total	1	2	3	4	5
16.Παίρνω αποφάσεις με λογικό και συστηματικό τρόπο.	0	2	10	23	19	54	0%	4%	19%	43%	35%	100%	0%	4%	22%	65%	100%
17.Όταν παίρνω αποφάσεις βασίζομαι στο ένστικτό μου.	6	8	14	20	6	54	11%	15%	26%	37%	11%	100%	11%	26%	52%	89%	100%
18.Λαμβάνω παρορμητικές αποφάσεις.	14	13	17	6	4	54	26%	24%	31%	11%	7%	100%	26%	50%	81%	93%	100%
19.Μου αρέσει να έχω κάποιον να με οδηγή στη σωστή κατεύθυνση.	5	11	14	16	8	54	9%	20%	26%	30%	15%	100%	9%	30%	56%	85%	100%
20.Αποφεύγω να παίρνω σημαντικές αποφάσεις μέχρι να πιεστώ να πάρω.	16	10	10	14	4	54	30%	19%	19%	26%	7%	100%	30%	48%	67%	93%	100%

Πηγή: Πρωτογενής έρευνα υποψήφιου, 2022

5.1.3 Δεδομένα σχετικά με τη συναισθηματική νοημοσύνη

Στους ακόλουθους τρεις πίνακες παρουσιάζονται οι απαντήσεις των ερωτώμενων στις ερωτήσεις που σχετίζονται με την συναισθηματική νοημοσύνη. Για την καλύτερη παρουσίαση των δεδομένων χωρίστηκαν οι ερωτήσεις ανά εντεκάδα. Τα δεδομένα παρουσιάζονται με παρόμοιο τρόπο όπως και οι προηγούμενοι πίνακες.

Στον πρώτο πίνακα παρατηρείται ότι η ερώτηση δύο συγκεντρώνει το μεγαλύτερο ποσοστό που αγγίζει το 81%. Επομένως, τα άτομα πιστεύουν ότι όταν θυμούνται παλαιότερες δύσκολες καταστάσεις που βίωσαν και τις ξεπέρασαν, τους δίνει την ώθηση να αντιμετωπίσουν με μεγαλύτερη επιμονή άλλες μελλοντικές δύσκολες περιστάσεις. Στον αντίποδα, φαίνεται ότι τα άτομα είτε δυσκολεύονται, είτε καθίσταται αδιάφορα να αποκωδικοποιήσουν τα μη λεκτικά μηνύματα των άλλων ανθρώπων, όπως φαίνεται από την πέμπτη ερώτηση στην οποία μόνο το 41% φαίνεται να αντιλαμβάνεται τα συγκεκριμένα μηνύματα.

Πίνακας 16: Ερωτήσεις συναισθηματικής νοημοσύνης

Ερωτήσεις για τη Συναισθηματική Νοημοσύνη	Frequency						Percent / Valid Percent						Cumulative Percent				
	1	2	3	4	5	Total	1	2	3	4	5	Total	1	2	3	4	5
1. Ξέρω πότε να μιλήσω για τα προσωπικά μου προβλήματα σε άλλους.	0	8	14	19	13	54	0%	15%	26%	35%	24%	100%	0%	15%	41%	76%	100%
2. Όταν βρίσκομαι αντιμέτωπος με εμπόδια, θυμάμαι φορές που αντιμετώπισα παρόμοια εμπόδια και τα ξεπέρασα.	0	1	9	27	17	54	0%	2%	17%	50%	31%	100%	0%	2%	19%	69%	100%
3. Περιμένω ότι θα τα πάω καλά στα περισσότερα πράγματα που προσπαθώ.	0	2	10	26	16	54	0%	4%	19%	48%	30%	100%	0%	4%	22%	70%	100%
4. Οι άλλοι άνθρωποι εύκολα μου εκμυστηρεύονται θέματα που τους απασχολούν.	1	5	12	27	9	54	2%	9%	22%	50%	17%	100%	2%	11%	33%	83%	100%
5. Δυσκολεύομαι να καταλάβω τα μη λεκτικά μηνύματα άλλων ανθρώπων.	6	16	16	11	5	54	11%	30%	30%	20%	9%	100%	11%	41%	70%	91%	100%
6. Μερικά από τα σημαντικά γεγονότα της ζωής μου με οδήγησαν να επαναξιολογήσω τι είναι σημαντικό και τι όχι.	2	2	9	18	23	54	4%	4%	17%	33%	43%	100%	4%	7%	24%	57%	100%
7. Όταν αλλάζει η διάθεσή μου, βλέπω νέες δυνατότητες.	4	3	10	21	16	54	7%	6%	19%	39%	30%	100%	7%	13%	31%	70%	100%
8. Τα συναισθήματα είναι ένα από τα πράγματα που κάνουν τη ζωή μου να αξίζει.	1	0	10	26	17	54	2%	0%	19%	48%	31%	100%	2%	2%	20%	69%	100%
9. Έχω επίγνωση των συναισθημάτων μου καθώς τα βιώνω.	0	4	8	25	17	54	0%	7%	15%	46%	31%	100%	0%	7%	22%	69%	100%
10. Περιμένω να συμβούν καλά πράγματα.	1	2	9	23	19	54	2%	4%	17%	43%	35%	100%	2%	6%	22%	65%	100%
11. Μου αρέσει να μοιράζομαι τα συναισθήματά μου με άλλους.	3	12	14	13	12	54	6%	22%	26%	24%	22%	100%	6%	28%	54%	78%	100%

Πηγή: Πρωτογενής έρευνα υποψήφιου, 2022

Στον ακόλουθο πίνακα φαίνονται οι επόμενες έντεκα απαντήσεις. Τα μεγαλύτερα ποσοστά άνω του 80% συγκεντρώνουν η ερώτηση 14, 17, 20 και 21. Φαίνεται ότι τα άτομα επιδιώκουν δραστηριότητες που τους κάνουν να νιώθουν χαρούμενοι και θεωρούν κατά βάση ότι η θετική διάθεση συνεισφέρει θετικά στην επίλυση απαιτητικών καταστάσεων. Επιπλέον, πιστεύουν σε ποσοστό 81% ότι έχουν τον έλεγχο των συναισθημάτων τους. Αντίθετα, υπογραμμίζεται ότι οι ερωτήσεις 12 και 13 συγκεντρώνουν ποσοστά κάτω από το 50% δείχνοντας συγκεκριμένα ότι οι ερωτώμενοι δεν προβαίνουν στην διοργάνωση εκδηλώσεων με σκοπό να χαρούν μαζί με άλλα άτομα και επιπρόσθετα δυσκολεύονται να επιμηκύνουν την διάρκεια ενός θετικού συναισθήματος όταν το βιώνουν.

Πίνακας 17: Ερωτήσεις συναισθηματικής νοημοσύνης

Ερωτήσεις για τη Συναισθηματική Νοημοσύνη	Frequency						Percent / Valid Percent						Cumulative Percent				
	1	2	3	4	5	Total	1	2	3	4	5	Total	1	2	3	4	5
12. Όταν βιώνω ένα θετικό συναίσθημα, ξέρω πώς να το κάνω να διαρκέσει.	2	8	18	19	7	54	4%	15%	33%	35%	13%	100%	4%	19%	52%	87%	100%
13. Διοργανώνω εκδηλώσεις που απολαμβάνουν οι άλλοι.	8	9	16	14	7	54	15%	17%	30%	26%	13%	100%	15%	31%	61%	87%	100%
14. Αναζητώ δραστηριότητες που με κάνουν χαρούμενο/η.	1	0	7	20	26	54	2%	0%	13%	37%	48%	100%	2%	2%	15%	52%	100%
15. Έχω επίγνωση των μη λεκτικών μηνυμάτων που στέλνω σε άλλους.	1	10	16	18	9	54	2%	19%	30%	33%	17%	100%	2%	20%	50%	83%	100%
16. Παρουσιάζομαι με τρόπο που κάνει καλή εντύπωση στους άλλους.	2	4	15	23	10	54	4%	7%	28%	43%	19%	100%	4%	11%	39%	81%	100%
17. Όταν έχω θετική διάθεση, η επίλυση προβλημάτων είναι εύκολη για μένα.	0	0	11	23	20	54	0%	0%	20%	43%	37%	100%	0%	0%	20%	63%	100%
18. Κοιτάζοντας τις εκφράσεις του προσώπου τους, αναγνωρίζω τα συναισθήματα που βιώνουν οι άνθρωποι.	2	3	14	18	17	54	4%	6%	26%	33%	31%	100%	4%	9%	35%	69%	100%
19. Ξέρω γιατί αλλάζουν τα συναισθήματά μου.	1	3	17	18	15	54	2%	6%	31%	33%	28%	100%	2%	7%	39%	72%	100%
20. Όταν έχω θετική διάθεση, είμαι σε θέση να έχω νέες ιδέες.	0	1	9	24	20	54	0%	2%	17%	44%	37%	100%	0%	2%	19%	63%	100%
20. Όταν έχω θετική διάθεση, είμαι σε θέση να έχω νέες ιδέες.	0	1	9	24	20	54	0%	2%	17%	44%	37%	100%	0%	2%	19%	63%	100%
21. Έχω τον έλεγχο των συναισθημάτων μου.	0	8	14	22	10	54	0%	15%	26%	41%	19%	100%	0%	15%	41%	81%	100%

Πηγή: Πρωτογενής έρευνα υποψήφιου, 2022

Στον τελευταίο πίνακα σχετικό με την συναισθηματική νοημοσύνη επισημαίνεται ότι τα άτομα συγχαίρουν τους άλλους ανθρώπους όταν έχουν καταφέρει να κάνουν κάτι καλά σε ποσοστό 87% καθώς και τους βοηθούν να αισθάνονται καλύτερα όταν είναι πεσμένοι σε ποσοστό 80%. Τέλος, το μικρότερο ποσοστό απαντήσεων με 33% συγκεντρώνει η ερώτηση 29 που φαίνεται ως απαιτητική λειτουργία η αντίληψη του πως νιώθουν οι άλλοι άνθρωποι μόνο κοιτάζοντάς τους.

Πίνακας 18: Ερωτήσεις συναισθηματικής νοημοσύνης

Ερωτήσεις για τη Συναισθηματική Νοημοσύνη	Frequency						Percent / Valid Percent						Cumulative Percent				
	1	2	3	4	5	Total	1	2	3	4	5	Total	1	2	3	4	5
22. Αναγνωρίζω εύκολα τα συναισθήματά μου καθώς τα βιώνω.	0	4	9	25	16	54	0%	7%	17%	46%	30%	100%	0%	7%	24%	70%	100%
23. Παρακινώ τον εαυτό μου με το να φαντάζομαι ένα καλό αποτέλεσμα σε εργασίες που αναλαμβάνω.	1	2	9	28	14	54	2%	4%	17%	52%	26%	100%	2%	6%	22%	74%	100%
24. Συγγαίρω τους άλλους όταν έχουν κάνει κάτι καλά.	1	1	5	18	29	54	2%	2%	9%	33%	54%	100%	2%	4%	13%	46%	100%
25. Γνωρίζω τα μη λεκτικά μηνύματα που στέλνουν οι άλλοι.	1	7	16	23	7	54	2%	13%	30%	43%	13%	100%	2%	15%	44%	87%	100%
26. Όταν ένα άλλο άτομο μου μιλάει για ένα σημαντικό γεγονός στη ζωή του/της, νιώθω σχεδόν σαν να έχω βιώσει ο ίδιος αυτό το γεγονός.	1	8	19	17	9	54	2%	15%	35%	31%	17%	100%	2%	17%	52%	83%	100%
27. Όταν νιώθω μια αλλαγή στα συναισθήματά μου, τείνω να έχω νέες ιδέες.	0	8	19	16	11	54	0%	15%	35%	30%	20%	100%	0%	15%	50%	80%	100%
28. Όταν βρίσκομαι αντιμέτωπος με μια πρόκληση, τα παρατάω γιατί πιστεύω ότι θα αποτύχω.	20	15	13	5	1	54	37%	28%	24%	9%	2%	100%	37%	65%	89%	98%	100%
29. Ξέρω τι νιώθουν οι άλλοι μόνο κοιτάζοντάς τους.	2	14	20	12	6	54	4%	26%	37%	22%	11%	100%	4%	30%	67%	89%	100%
30. Βοηθάω τους άλλους να αισθάνονται καλύτερα όταν είναι πεσμένοι.	0	3	8	27	16	54	0%	6%	15%	50%	30%	100%	0%	6%	20%	70%	100%
31. Χρησιμοποιώ τις καλές διαθέσεις για να βοηθήσω τον εαυτό μου να συνεχίσει να προσπαθεί μπροστά στα εμπόδια.	0	3	9	29	13	54	0%	6%	17%	54%	24%	100%	0%	6%	22%	76%	100%
32. Μπορώ να καταλάβω πώς αισθάνονται οι άνθρωποι ακούγοντας τον τόνο της φωνής τους.	0	4	21	21	8	54	0%	7%	39%	39%	15%	100%	0%	7%	46%	85%	100%
33. Μου είναι δύσκολο να καταλάβω γιατί οι άνθρωποι νιώθουν όπως νιώθουν.	6	16	16	12	4	54	11%	30%	30%	22%	7%	100%	11%	41%	70%	93%	100%

Πηγή: Πρωτογενής έρευνα υποψήφιου, 2022

5.1.4 Δεδομένα σχετικά με τη επενδυτική συμπεριφορά

Τελευταία υποενότητα αποτελούν οι ερωτήσεις για την επενδυτική συμπεριφορά των επενδυτών σε περιόδους κρίσεων. Παραθέτονται οι απαντήσεις σε δύο πίνακες από έξι ερωτήσεις ο καθένας. Στον πρώτο πίνακα με ποσοστό 76% οι επενδυτές θα ξαναγόραζαν μετοχές σε εταιρείες στις οποίες σε παλαιότερα χρόνια είχαν χάσει χρήματα εάν είχαν διασταυρώσει τις πληροφορίες τους για την μελλοντικές προοπτικές ανάπτυξης. Επόμενος, φαίνεται ότι ενδεχομένως μια αρνητική εμπειρία μπορεί να μην αποτελέσει τροχοπέδη για την μελλοντική επενδυτική επιλογή. Ενδιαφέρον, παρουσιάζει η ερώτηση δύο στις όποια φαίνεται μια κανονική κατανομή με τους

μισούς επενδυτές να αυξάνουν τις συναλλαγές τους κατά την περίοδο μιας κρίσης και τους άλλους μισούς να τις μειώνουν.

Πίνακας 19: Ερωτήσεις επενδυτικής συμπεριφοράς σε περιόδους κρίσεων

Ερωτήσεις για την Επενδυτική συμπεριφορά σε περιόδους κρίσεων	Frequency						Percent / Valid Percent						Cumulative Percent				
	1	2	3	4	5	Total	1	2	3	4	5	Total	1	2	3	4	5
1. Με τον τρόπο που λαμβάνω τις επενδυτικές μου αποφάσεις έχω μειώσει την πιθανότητα να κάνω λάθη.	1	5	14	26	8	54	2%	9%	26%	48%	15%	100%	2%	11%	37%	85%	100%
2. Η συχνότητα των συναλλαγών μου στο χρηματιστήριο μειώνεται σε περιόδους κρίσεων.	10	9	18	8	9	54	19%	17%	33%	15%	17%	100%	19%	35%	69%	83%	100%
3. Σε περιόδους κρίσεων αντιλαμβάνομαι τα επίπεδα κινδύνου κάθε μετοχής και επιδιώκω την διαμόρφωση ενός μη ριγοκίνδυνου χαρτοφυλακίου.	1	7	17	18	11	54	2%	13%	31%	33%	20%	100%	2%	15%	46%	80%	100%
4. Ξαναγοράζω μετοχές που έχω χάσει χρήματα σε παλιότερα χρόνια, εάν θεωρώ ότι έχουν προοπτικές ανάπτυξης.	3	0	10	25	16	54	6%	0%	19%	46%	30%	100%	6%	6%	24%	70%	100%
5. Ακούω τις προτάσεις για αγορά μετοχών από τους επενδυτικούς συμβούλους και λαμβάνω συνειδητά επενδυτικές αποφάσεις ύστερα από ανάλυση των διαθέσιμων πληροφοριών.	4	8	15	14	13	54	7%	15%	28%	26%	24%	100%	7%	22%	50%	76%	100%
6. Προβαίνω σε συχνές αγοροπωλησίες μετοχών διότι νιώθω ευχαρίστηση/ήδονη.	25	9	10	6	4	54	46%	17%	19%	11%	7%	100%	46%	63%	81%	93%	100%

Πηγή: Πρωτογενής έρευνα υποψήφιου, 2022

Ο ακόλουθος πίνακας της επενδυτικής συμπεριφοράς αναδεικνύει ότι η αυτοαξιολόγηση θεωρείται ως ο βασικός παράγοντας επιτυχίας που συμβάλει στην μείωση των λαθών ενός επενδυτή συγκεντρώνοντας ποσοστό 82%. Στην συνέχεια, υπογραμμίζεται η ερώτηση εννέα στην οποία οι μισοί ερωτώμενοι μπορεί να επιμείνουν σε μια επιλογή μόνο και μόνο επειδή προσδοκούν ότι μπορεί να γίνει μελλοντικά κερδοφόρα και δεν θέλουν να νιώσουν την αίσθηση της ζημίας.

Πίνακας 20: Ερωτήσεις επενδυτικής συμπεριφοράς σε περιόδους κρίσεων

Ερωτήσεις για την Επενδυτική συμπεριφορά σε περιόδους κρίσεων	Frequency						Percent / Valid Percent						Cumulative Percent				
	1	2	3	4	5	Total	1	2	3	4	5	Total	1	2	3	4	5
7.Εάν αυξηθεί η αξία μιας μετοχής ενώ δεν έχω αγοράσει, δεν μετανιώνω για την επενδυτική μου απόφαση διότι θα έρθει ξανά η «κατάλληλη» στιγμή για να αγοράσω αποδοτικές μετοχές.	2	7	10	22	13	54	4%	13%	19%	41%	24%	100%	4%	17%	35%	76%	100%
8.Αγοράζω επιπλέον μετοχές με σκοπό να φτιάξω την μέση τιμή κτίσης αφού έχω διασταυρώσει τις πληροφορίες μου ότι η μετοχή έχει προοπτικές ανάπτυξης.	0	3	9	24	18	54	0%	6%	17%	44%	33%	100%	0%	6%	22%	67%	100%
9.Όταν έχω επιλέξει μια μετοχή και ξαφνικά εμφανίσει ραγδαία μείωση λόγω οικονομικών προβλημάτων, προτιμάω να την διατηρήσω μέχρι να επανέλθει στο στόχο κερδοφορίας που έχω θέσει.	7	8	12	17	10	54	13%	15%	22%	31%	19%	100%	13%	28%	50%	81%	100%
10.Οι στόχοι που θέτω για τις μετοχές είναι συγκεκριμένοι, ποσοτικοποιημένοι και τους τηρώ πιστά ανεξάρτητα από την ψυχική μου διάθεση.	1	7	11	19	16	54	2%	13%	20%	35%	30%	100%	2%	15%	35%	70%	100%
11.Κατά την περίοδο της υγειονομικής κρίσης, οι περισσότερες επιλογές μου ήταν σωστές και με οδήγησαν στο να αυξήσω την αξία του χαρτοφυλακίου μου.	2	3	12	21	16	54	4%	6%	22%	39%	30%	100%	4%	9%	31%	70%	100%
12.Η αυτό-αξιολόγηση των επενδυτικών μου αποφάσεων με έχει βοηθήσει στο να μειώσω τα λάθη μου.	0	2	8	28	16	54	0%	4%	15%	52%	30%	100%	0%	4%	19%	70%	100%

Πηγή: Πρωτογενής έρευνα υποψήφιου, 2022

5.1.5 Στατιστικά στοιχεία όλων των ερωτήσεων του ερωτηματολογίου

Στους ακόλουθους πίνακες παρουσιάζονται συγκεκριμένα στατιστικά, όπως το σύνολο των απαντήσεων του δείγματος, εάν υπάρχει ελλείπουσα τιμή, η μέση τιμή, το εύρος των απαντήσεων, η ελάχιστη και η μέγιστη τιμή καθώς και η διακύμανση ($Var(x)$) και η τυπική απόκλιση ($S.D.$) της κάθε μεταβλητής του δείγματος.

Στον παρακάτω πίνακα των ερωτήσεων σχετικά με την διαδικασία λήψης απόφασης παρατηρείται ότι το εύρος τιμών σχεδόν όλων των μεταβλητών είναι το μέγιστο δυνατό. Εξάιρεση αποτελεί η ερώτηση 13, η οποία έχει εύρος τριών απαντήσεων και φαίνεται ότι οι ερωτώμενοι είναι εστιασμένοι στην αξιολόγηση των λάθους αποφάσεων τους με σκοπό να λαμβάνουν μελλοντικά σωστές αποφάσεις. Στην συνέχεια τη μεγαλύτερη μέση τιμή διαθέτουν οι ερωτήσεις 1, 5, 12, 13, 16.

Πίνακας 21: Ερωτήσεις διαδικασίας λήψης αποφάσεων

Ερωτήσεις για τη Διαδικασία Λήψης Αποφάσεων	N Valid	N Missing	Range	Min	Max	Mean	Var (x)	S.D.
1. Οι στόχοι που θέτω είναι ξεκάθαροι/σαφείς.	54	0	4	2	5	4,2	0,7	0,8
2.Θέτω ένα χρονικό ορίζοντα επίτευξης των στόχων μου.	54	0	5	1	5	3,7	1,1	1,1
3.Επενδύω τον απαραίτητο χρόνο για να πετύχω τους στόχους μου, ακόμη και εάν χρειαστεί να θυσιάσω τον ελεύθερό μου χρόνο.	54	0	5	1	5	3,8	1,3	1,1
4.Επιμένω σε στόχους που ξέρω ότι δεν είναι επιτεύξιμοι.	54	0	5	1	5	2,4	1,4	1,2
5.Οι υποθέσεις που κάνω βασίζονται σε ορθολογικά κριτήρια.	54	0	5	1	5	4,1	0,8	0,9
6.Όταν πρέπει να λάβω μια απόφαση και δεν διαθέτω όλες τις πληροφορίες, περιμένω μέχρι να τις συγκεντρώσω όλες.	54	0	5	1	5	3,3	1,5	1,2
7.Συλλέγω και αναλύω τα δεδομένα μαζί με τους συνεργάτες μου ώστε να έχω μια όσον τον δυνατόν πιο πλήρη εικόνα των επιλογών μου.	54	0	5	1	5	3,7	1,7	1,3
8.Προβαίνω σε απόφαση ακόμη και εάν κατανοώ ότι υπάρχουν κενά στον τρόπο που αντιλαμβάνομαι την πληροφορία.	54	0	5	1	5	3,3	1,5	1,2
9.Επιλέγω με βάση τους μακροπρόθεσμους στόχους μου, παραμερίζοντας βραχυπρόθεσμα οφέλη που μπορεί να υπάρχουν.	54	0	5	1	5	3,6	1,4	1,2
10.Μπορεί να μην λάβω μια απόφαση ακόμη και εάν οι συνθήκες είναι ιδανικές γιατί θεωρώ ότι θα βελτιωθούν ακόμη περισσότερο.	54	0	5	1	5	3,3	1,1	1,1
11.Αποφασίζω πάντα την πιο ηθική εναλλακτική επιλογή.	54	0	5	1	5	3,3	1,3	1,1
12.Θέτω κριτήρια με τα οποία αξιολογώ τις αποφάσεις μου.	54	0	4	2	5	4,1	0,7	0,9
13.Αξιολογώ τις λάθος αποφάσεις μου με σκοπό να λάβω μελλοντικά σωστές αποφάσεις.	54	0	3	3	5	4,4	0,5	0,7
14.Αποδέχομαι γρήγορα ότι έχω κάνει λάθος και λαμβάνω μια εναλλακτική σωστή επιλογή.	54	0	4	2	5	3,8	0,8	0,9
15.Αντιλαμβάνομαι τους συναισθηματικούς παράγοντες που με οδηγούν στην λήψη μιας απόφασης.	54	0	5	1	5	3,8	0,9	0,9
16.Παίρνω αποφάσεις με λογικό και συστηματικό τρόπο.	54	0	4	2	5	4,1	0,7	0,8
17.Όταν παίρνω αποφάσεις βασίζομαι στο ένστικτό μου.	54	0	5	1	5	3,2	1,4	1,2
18.Λαμβάνω παρορμητικές αποφάσεις.	54	0	5	1	5	2,5	1,5	1,2
19.Μου αρέσει να έχω κάποιον να με οδηγεί στη σωστή κατεύθυνση.	54	0	5	1	5	3,2	1,4	1,2
20.Αποφεύγω να παίρνω σημαντικές αποφάσεις μέχρι να πιεστώ να πάρω.	54	0	5	1	5	2,6	1,8	1,4

Στην συνέχεια, στους επόμενους δύο πίνακες αντικατοπτρίζονται τα στατιστικά στοιχεία των απαντήσεων του δείγματος. Διαπιστώνεται ξανά ότι υπάρχει μεγάλο εύρος τιμών και μόνο στη μεταβλητή 13 υπάρχει ένα ελάχιστο εύρος τριών απαντήσεων. Όσον αφορά τους μέσους όρους μεγαλύτερη του τέσσερα είναι οι απαντήσεις στις ερωτήσεις 2, 6, 8, 10, 14, 17, 20 και 24.

Πίνακας 22: Ερωτήσεις για την συναισθηματική νοημοσύνη

Ερωτήσεις για τη Συναισθηματική Νοημοσύνη	N Valid	N Missing	Range	Min	Max	Mean	Var (x)	S.D.
1. Ξέρω πότε να μιλήσω για τα προσωπικά μου προβλήματα σε άλλους.	54	0	4	2	5	3,7	1,0	1,0
2. Όταν βρίσκομαι αντιμέτωπος με εμπόδια, θυμάμαι φορές που αντιμετώπισα παρόμοια εμπόδια και τα ξεπέρασα.	54	0	4	2	5	4,1	0,6	0,7
3. Περιμένω ότι θα τα πάω καλά στα περισσότερα πράγματα που προσπαθώ.	54	0	4	2	5	4,0	0,6	0,8
4. Οι άλλοι άνθρωποι εύκολα μου εκμυστηρεύονται θέματα που τους απασχολούν.	54	0	5	1	5	3,7	0,9	0,9
5. Δυσκολεύομαι να καταλάβω τα μη λεκτικά μηνύματα άλλων ανθρώπων.	54	0	5	1	5	2,9	1,3	1,2
6. Μερικά από τα σημαντικά γεγονότα της ζωής μου με οδήγησαν να επαναξιολογήσω τι είναι σημαντικό και τι όχι.	54	0	5	1	5	4,1	1,1	1,0
7. Όταν αλλάζει η διάθεσή μου, βλέπω νέες δυνατότητες.	54	0	5	1	5	3,8	1,3	1,2
8. Τα συναισθήματα είναι ένα από τα πράγματα που κάνουν τη ζωή μου να αξίζει.	54	0	4	1	5	4,1	0,7	0,8
9. Έχω επίγνωση των συναισθημάτων μου καθώς τα βιώνω.	54	0	4	2	5	4,0	0,8	0,9
10. Περιμένω να συμβούν καλά πράγματα.	54	0	5	1	5	4,1	0,8	0,9
11. Μου αρέσει να μοιράζομαι τα συναισθήματά μου με άλλους.	54	0	5	1	5	3,4	1,5	1,2
12. Όταν βιώνω ένα θετικό συναίσθημα, ξέρω πώς να το κάνω να διαρκέσει.	54	0	5	1	5	3,4	1,0	1,0
13. Διοργανώνω εκδηλώσεις που απολαμβάνουν οι άλλοι.	54	0	5	1	5	3,1	1,6	1,3
14. Αναζητώ δραστηριότητες που με κάνουν χαρούμενο/η.	54	0	4	1	5	4,3	0,7	0,8
15. Έχω επίγνωση των μη λεκτικών μηνυμάτων που στέλνω σε άλλους.	54	0	5	1	5	3,4	1,1	1,0
16. Παρουσιάζομαι με τρόπο που κάνει καλή εντύπωση στους άλλους.	54	0	5	1	5	3,6	1,0	1,0
17. Όταν έχω θετική διάθεση, η επίλυση προβλημάτων είναι εύκολη για μένα.	54	0	3	3	5	4,2	0,6	0,7
18. Κοιτάζοντας τις εκφράσεις του προσώπου τους, αναγνωρίζω τα συναισθήματα που βιώνουν οι άνθρωποι.	54	0	5	1	5	3,8	1,1	1,1
19. Ξέρω γιατί αλλάζουν τα συναισθήματά μου.	54	0	5	1	5	3,8	1,0	1,0
20. Όταν έχω θετική διάθεση, είμαι σε θέση να έχω νέες ιδέες	54	0	4	2	5	4,2	0,6	0,8

Πίνακας 23: Ερωτήσεις για την συναισθηματική νοημοσύνη

Ερωτήσεις για τη Συναισθηματική Νοημοσύνη	N Valid	N Missing	Range	Min	Max	Mean	Var (x)	S.D.
21. Έχω τον έλεγχο των συναισθημάτων μου.	54	0	4	2	5	3,6	0,9	1,0
22. Αναγνωρίζω εύκολα τα συναισθήματά μου καθώς τα βιώνω.	54	0	4	2	5	4,0	0,8	0,9
23. Παρακινώ τον εαυτό μου με το να φαντάζομαι ένα καλό αποτέλεσμα σε εργασίες που αναλαμβάνω.	54	0	5	1	5	4,0	0,8	0,9
24. Συγγαίρω τους άλλους όταν έχουν κάνει κάτι καλά.	54	0	5	1	5	4,4	0,8	0,9
25. Γνωρίζω τα μη λεκτικά μηνύματα που στέλνουν οι άλλοι.	54	0	5	1	5	3,5	0,9	0,9
26. Όταν ένα άλλο άτομο μου μιλάει για ένα σημαντικό γεγονός στη ζωή του/της, νιώθω σχεδόν σαν να έχω βιώσει ο ίδιος αυτό το γεγονός.	54	0	5	1	5	3,5	1,0	1,0
27. Όταν νιώθω μια αλλαγή στα συναισθήματά μου, τείνω να έχω νέες ιδέες.	54	0	4	2	5	3,6	1,0	1,0
28. Όταν βρίσκομαι αντιμέτωπος με μια πρόκληση, τα παρατάω γιατί πιστεύω ότι θα αποτύχω.	54	0	5	1	5	2,1	1,2	1,1
29. Ξέρω τι νιώθουν οι άλλοι μόνο κοιτάζοντάς τους.	54	0	5	1	5	3,1	1,1	1,0
30. Βοηθάω τους άλλους να αισθάνονται καλύτερα όταν είναι πεσμένοι.	54	0	4	2	5	4,0	0,7	0,8
31. Χρησιμοποιώ τις καλές διαθέσεις για να βοηθήσω τον εαυτό μου να συνεχίσει να προσπαθεί μπροστά στα εμπόδια.	54	0	4	2	5	4,0	0,6	0,8
32. Μπορώ να καταλάβω πώς αισθάνονται οι άνθρωποι ακούγοντας τον τόνο της φωνής τους.	54	0	4	2	5	3,6	0,7	0,8
33. Μου είναι δύσκολο να καταλάβω γιατί οι άνθρωποι νιώθουν όπως νιώθουν.	54	0	5	1	5	2,9	1,3	1,1

Πηγή: Πρωτογενής έρευνα υποψήφιου, 2022

Όσον αφορά τον πίνακα με τα στατιστικά στοιχεία των απαντήσεων σχετικά με την επενδυτική συμπεριφορά σε περιόδους κρίσεων διαπιστώνεται ότι σε όλες τις ερωτήσεις το εύρος των απαντήσεων είναι από τέσσερα έως πέντε. Οι δύο μεταβλητές με την μεγαλύτερη μέση τιμή είναι οι ερωτήσεις 8 και 12.

Πίνακας 24: Ερωτήσεις επενδυτικής συμπεριφοράς σε περιόδους κρίσεων

Ερωτήσεις για την Επενδυτική συμπεριφορά σε περιόδους κρίσεων	N Valid	N Missing	Range	Min	Max	Mean	Var (x)	S.D.
1.Με τον τρόπο που λαμβάνω τις επενδυτικές μου αποφάσεις έχω μειώσει την πιθανότητα να κάνω λάθη.	54	0	5	1	5	3,6	0,8	0,9
2.Η συχνότητα των συναλλαγών μου στο χρηματιστήριο μειώνεται σε περιόδους κρίσεων.	54	0	5	1	5	2,9	1,8	1,3
3.Σε περιόδους κρίσεων αντιλαμβάνομαι τα επίπεδα κινδύνου κάθε μετοχής και επιδιώκω την διαμόρφωση ενός μη ριψοκίνδυνου χαρτοφυλακίου.	54	0	5	1	5	3,6	1,0	1,0
4.Ξαναγοράζω μετοχές που έχω χάσει χρήματα σε παλιότερα χρόνια, εάν θεωρώ ότι έχουν προοπτικές ανάπτυξης.	54	0	4	1	5	3,9	1,0	1,0
5.Ακούω τις προτάσεις για αγορά μετοχών από τους επενδυτικούς συμβούλους και λαμβάνω συνειδητά επενδυτικές αποφάσεις ύστερα από ανάλυση των διαθέσιμων πληροφοριών.	54	0	5	1	5	3,4	1,5	1,2
6.Προβαίνω σε συχνές αγοροπωλησίες μετοχών διότι νιώθω ευχαρίστηση/ηδονή.	54	0	5	1	5	2,2	1,8	1,3
7.Εάν αυξηθεί η αξία μιας μετοχής ενώ δεν έχω αγοράσει, δεν μετανιώνω για την επενδυτική μου απόφαση διότι θα έρθει ξανά η «κατάλληλη» στιγμή για να αγοράσω αποδοτικές μετοχές.	54	0	5	1	5	3,7	1,2	1,1
8.Αγοράζω επιπλέον μετοχές με σκοπό να φτιάξω την μέση τιμή κτίσης αφού έχω διασταυρώσει τις πληροφορίες μου ότι η μετοχή έχει προοπτικές ανάπτυξης.	54	0	4	2	5	4,1	0,7	0,9
9.Όταν έχω επιλέξει μια μετοχή και ξαφνικά εμφανίσει ραγδαία μείωση λόγω οικονομικών προβλημάτων, προτιμάω να την διατηρήσω μέχρι να επανέλθει στο στόχο κερδοφορίας που έχω θέσει.	54	0	5	1	5	3,3	1,7	1,3
10.Οι στόχοι που θέτω για τις μετοχές είναι συγκεκριμένοι, ποσοτικοποιημένοι και τους τηρώ πιστά ανεξάρτητα από την ψυχική μου διάθεση.	54	0	5	1	5	3,8	1,2	1,1
11.Κατά την περίοδο της υγειονομικής κρίσης, οι περισσότερες επιλογές μου ήταν σωστές και με οδήγησαν στο να αυξήσω την αξία του χαρτοφυλακίου μου.	54	0	5	1	5	3,9	1,1	1,0
12.Η αυτό-αξιολόγηση των επενδυτικών μου αποφάσεων με έχει βοηθήσει στο να μειώσω τα λάθη μου.	54	0	4	2	5	4,1	0,6	0,8

Εν κατακλείδι, στον παρακάτω πίνακα παρουσιάζεται το άθροισμα των δώδεκα απαντήσεων της επενδυτικής συμπεριφοράς. Παρατηρείται ότι το 58% των ερωτώμενων τείνει να αυτό-αναφέρεται ότι επιδιώκει μια αποτελεσματική επενδυτική συμπεριφορά σε αντίθεση με το 19% των ερωτώμενων που η επενδυτική τους συμπεριφορά ίσως είναι αναποτελεσματική. Φυσικά, η αποτελεσματικότητα θα μελετηθεί ενδελεχώς με την μέθοδο της λογιστικής παλινδρόμησης καθώς θα απαντηθεί και στο τελευταίο κεφάλαιο στην ενότητα των ερευνητικών ερωτημάτων.

Πίνακας 25: Άθροισμα απαντήσεων σχετικών με την επενδυτική συμπεριφορά

Επενδυτική συμπεριφορά						
Απαντήσεις	1	2	3	4	5	Total
Άθροισμα απαντήσεων	56	68	146	228	150	648
Σταθερά συνόλου 12 απαντήσεων	648	648	648	648	648	TRUE
Percent / Valid Percent	9%	10%	23%	35%	23%	

Πηγή: Πρωτογενής έρευνα υποψήφιου, 2022

5.2 Επαγωγική στατιστική

Η επαγωγική στατιστική βοηθάει χρησιμοποιώντας την εκτίμηση του δείγματος να αναδειχτούν συμπεράσματα για τον γενικό πληθυσμό (Χαλικιάς, 2010). Ακολούθως, παρουσιάζονται οι πίνακες συσχετίσεων μεταξύ των ενοτήτων του ερωτηματολογίου.

Η ομαδοποίηση των ερωτήσεων έχει διευκρινιστεί στην ενότητα 4.3 που επισημαίνεται ο τρόπος με τον οποίο σχεδιάστηκε το ερωτηματολόγιο. Στην συνέχεια, για να εξεταστούν οι συσχετίσεις μεταξύ των υποενοτήτων δημιουργήθηκε μια νέα μεταβλητή που ορίστηκε ως αποτελεσματικότητα. Η αποτελεσματικότητα συμπεριελάμβανε όλες τις απαντήσεις των ερωτώμενων στην τελευταία ενότητα της επενδυτικής συμπεριφοράς σε περιόδους κρίσεων με εξαίρεση τις 2, 6 και 9. Τέλος, στις επόμενες δύο υποενοότητες θα παρουσιαστούν δυο πίνακες με την ανάλυση συσχετίσεων βάση της μεθόδου Pearson.

5.2.1 Συσχέτιση αποτελεσματικότητας με μεταβλητές λήψης απόφασης

Στον ακόλουθο πίνακα παρουσιάζεται η συσχέτιση μεταξύ της αποτελεσματικότητας και των πέντε υποενοτήτων του ερωτηματολογίου της διαδικασίας λήψης απόφασης.

Πίνακας 26: Συσχέτιση αποτελεσματικότητας με λήψη αποφάσεων

		Correlations					
		Αποτελεσματικότητα	Στοχοθεσία	Ανάλυση Πληροφοριών	Εναλλακτικές Επιλογές για την επίλυση προβλημάτων	Αυτό-αξιολόγηση	Τύπος Στυλ Απόφασης
Αποτελεσματικότητα	Pearson Correlation	1	,543**	,270*	0,212	,459**	-0,031
	Sig. (2-tailed)		0,000	0,048	0,123	0,000	0,823
	N	54	54	54	54	54	54
Στοχοθεσία	Pearson Correlation	,543**	1	,313*	-0,079	,403**	-0,039
	Sig. (2-tailed)	0,000		0,021	0,572	0,003	0,778
	N	54	54	54	54	54	54
Ανάλυση Πληροφοριών	Pearson Correlation	,270*	,313*	1	0,227	,484**	-0,157
	Sig. (2-tailed)	0,048	0,021		0,099	0,000	0,257
	N	54	54	54	54	54	54
Εναλλακτικές Επιλογές για την επίλυση προβλημάτων	Pearson Correlation	0,212	-0,079	0,227	1	0,214	0,151
	Sig. (2-tailed)	0,123	0,572	0,099		0,120	0,276
	N	54	54	54	54	54	54
Αυτό - αξιολόγηση	Pearson Correlation	,459**	,403**	,484**	0,214	1	0,082
	Sig. (2-tailed)	0,000	0,003	0,000	0,120		0,554
	N	54	54	54	54	54	54
Τύπος Στυλ Απόφασης	Pearson Correlation	-0,031	-0,039	-0,157	0,151	0,082	1
	Sig. (2-tailed)	0,823	0,778	0,257	0,276	0,554	
	N	54	54	54	54	54	54

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Πηγή: Πρωτογενής έρευνα υποψήφιου, 2022

Επισημαίνεται ότι η αποτελεσματικότητα έχει ισχυρή θετική σχέση μόνο με την μεταβλητή της στοχοθεσίας. Ύστερα, η επόμενη μεταβλητή της αυτό-αξιολόγησης παρουσιάζει μια μέτρια συσχέτιση με την αποτελεσματικότητα των επενδυτών. Επιπλέον, η αποτελεσματικότητα εμφανίζει μια ασθενής συσχέτιση με την ανάλυση δεδομένων. Στον αντίποδα παρατηρείται ότι οι εναπομείνουσες δύο μεταβλητές, εναλλακτικές επιλογές για την επίλυση προβλημάτων και το στυλ λήψης απόφασης, δεν αποτελούν στατιστικά σημαντικές μεταβλητές. Ως αναφορά τις συσχετίσεις μεταξύ των εσωτερικών μεταβλητών της λήψης απόφασης υπάρχει ασθενής θετική συσχέτιση μεταξύ της στοχοθεσίας και της αυτό-αξιολόγησης. Επίσης, η μεταβλητή της ανάλυση πληροφοριών εμφανίζει ασθενής θετική συσχέτιση με την στοχοθεσία και την αυτό-αξιολόγηση των επενδυτών.

5.2.2 Συσχέτιση αποτελεσματικότητας με μεταβλητές συναισθηματικής νοημοσύνης

Στον παρακάτω πίνακα παρουσιάζονται οι συσχετίσεις μεταξύ της αποτελεσματικότητας και των τριών δεξιοτήτων της συναισθηματικής νοημοσύνης. Διαπιστώνεται ότι υφίσταται ισχυρή θετική συσχέτιση μεταξύ της αποτελεσματικότητας των επενδυτών και της ρύθμισης των συναισθημάτων τους. Σε δεύτερη φάση η χρήση των συναισθημάτων και η κατανόηση τους εμφανίζουν μια μέτρια συσχέτιση με την αποτελεσματικότητα. Οι μεταβλητές στο σύνολό τους είναι στατιστικά σημαντικές. Στην συνέχεια, ως αναφορά τις συσχετίσεις μεταξύ των τριών μεταβλητών της συναισθηματικής νοημοσύνης διαπιστώνεται ότι η κατανόηση συναισθημάτων εμφανίζει ισχυρότατη θετική συσχέτιση με την χρήση αυτών καθώς και μέτρια θετική συσχέτιση με την ρύθμισή τους. Τέλος, παρατηρείται ισχυρή θετική συσχέτιση μεταξύ της ρύθμισης συναισθημάτων και της χρήσης τους.

Πίνακας 27: Συσχέτιση αποτελεσματικότητας με συναισθηματική νοημοσύνη

		Correlations			
		Αποτελεσματικότητα	Κατανόηση Συναισθημάτων	Ρύθμιση Συναισθημάτων	Χρήση Συναισθημάτων
Αποτελεσματικότητα	Pearson Correlation	1	,353**	,558**	,417**
	Sig. (2- tailed)		0,009	0,000	0,002
	N	54	54	54	54
Κατανόηση Συναισθημάτων	Pearson Correlation	,353**	1	,369**	,800**
	Sig. (2- tailed)	0,009		0,006	0,000
	N	54	54	54	54
Ρύθμιση Συναισθημάτων	Pearson Correlation	,558**	,369**	1	,517**
	Sig. (2- tailed)	0,000	0,006		0,000
	N	54	54	54	54
Χρήση Συναισθημάτων	Pearson Correlation	,417**	,800**	,517**	1
	Sig. (2- tailed)	0,002	0,000	0,000	
	N	54	54	54	54

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Πηγή: Πρωτογενής έρευνα υποψήφιου, 2022

5.3 Λογιστική παλινδρόμηση για αποτελεσματικότητα και συναισθηματική νοημοσύνη

Για να εξεταστεί εάν οι επενδυτές είναι αποτελεσματικοί στις επενδυτικές τους αποφάσεις όταν διαθέτουν τις δεξιότητες της συναισθηματικής νοημοσύνης θα παρουσιαστούν τρία διαφορετικά μοντέλα. Το είδος του μοντέλου που χρησιμοποιήθηκε είναι η λογιστική παλινδρόμηση, καθώς η εξαρτημένη μεταβλητή (Y) είναι δίτιμη, δηλαδή παίρνει την τιμή 0 και 1. Μηδέν είναι η τιμή όταν απουσιάζει το χαρακτηριστικό που αναλύεται, ενώ ένα όταν υπάρχει το χαρακτηριστικό αυτό. Για το λόγο αυτό, η κωδικοποίηση της εξαρτημένης μεταβλητής Y για

όσους συμμετέχοντες έχουν αποτελεσματικές επενδυτικές αποφάσεις είναι 1 (internal value), ενώ για τους υπόλοιπους είναι 0.

Συνολικά στο ερωτηματολόγιο πήραν μέρος και ολοκλήρωσαν επιτυχώς 54 άτομα, από τα οποία κάποια ασχολούνται λιγότερα χρόνια ή είναι νέοι χρήστες του χρηματιστηρίου, ενώ κάποια άλλα ασχολούνται περισσότερο. Ορίστηκε ως εξαρτημένη μεταβλητή η αποτελεσματικότητα, όπως επισημάνθηκε στην ενότητα 5.2. Ως ανεξάρτητες μεταβλητές σε όλα τα μοντέλα που ακολουθούν έχουν οριστεί οι υποενότητες της συναισθηματικής νοημοσύνης.

Πίνακας 28 : Παρατηρήσεις ενσωματωμένες στην ανάλυση των μοντέλων

Unweighted Cases		N	Percent
Selected Cases	Included in analysis	54	100%
	Missing Cases	0	0%
	Total Cases	54	100%
Unselected Cases		0	0%
Total		54	100%

Πηγή: Πρωτογενής έρευνα υποψήφιου, 2022

Πριν ξεκινήσει η ανάλυση κάθε μοντέλου, ακολουθεί ένας συγκεντρωτικός πίνακας με τα τελικά αποτελέσματα ανά μοντέλο.

Πίνακας 29: Σύνοψη όλων των μοντέλων

Μοντέλα		Κατανόηση Συναισθημάτων	Ρύθμιση Συναισθημάτων	Χρήση Συναισθημάτων
Πλήθος συμμετεχόντων		54	54	54
Συμμετέχοντες με Αποτελεσματική Επενδυτική Απόφαση		16	16	16
% Αποτελεσματικότητας στο πλήθος των συμμετεχόντων		30%	30%	30%
Αποτελέσματα των μοντέλων	False positive	29%	21%	26%
	False negative	25%	25%	19%
	Over all Errors	28%	22%	24%
	Sensitivity	75%	75%	81%
	Specificity	71%	79%	74%
	Global Accuracy	72%	78%	76%

Πηγή: Πρωτογενής έρευνα υποψήφιου, 2022

Αυτό που παρατηρείται είναι ότι το συνολικό ποσοστό σωστής πρόβλεψης όλων των μοντέλων, ανεξάρτητα της αποτελεσματικότητας ή μη, είναι αρκετά υψηλό και παίρνει τιμές από

72% μέχρι και 78%. Το υψηλότερο σκορ σημείωσε το μοντέλο για τη Ρύθμιση Συναισθημάτων, στη συνέχεια ακολούθησε το μοντέλο για τη Χρήση Συναισθημάτων και τελευταίο είναι το μοντέλο με την Κατανόηση Συναισθημάτων.

5.3.1. Μοντέλο για την Κατανόηση Συναισθημάτων

Η εκτίμηση μέγιστης πιθανοφάνειας (Log likelihood) είναι 65,384. Η μεταβλητότητα της εξαρτημένης μεταβλητής που ερμηνεύεται από τις ανεξάρτητες μεταβλητές του μοντέλου σύμφωνα με το συντελεστή προσδιορισμού Cox & Snell R Square είναι 9,6%, ενώ αυξάνεται σε 12,8% με βάση το συντελεστή προσδιορισμού Nagelkerke R Square.

Πίνακας 30: Σύνοψη μοντέλου A.1

Step	-2 Log likelihood	Cox&Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	65,079	0,096	0,128

Πηγή: Πρωτογενής έρευνα υποψήφιου, 2022

Ο επόμενος πίνακας παρουσιάζει τα αποτελέσματα του μοντέλου. Πιο συγκεκριμένα, αναφορικά με τους αναποτελεσματικούς χρήστες του χρηματιστηρίου, το μοντέλο προβλέπει σωστά το 71% (27 χρήστες), ενώ το υπόλοιπο 29% το ορίζει εσφαλμένα ότι είναι αποτελεσματικοί χρήστες (11 χρήστες). Αντίστοιχα για τους αποτελεσματικούς χρήστες, το μοντέλο προβλέπει σωστά το 75% (12 χρήστες), ενώ τους υπόλοιπους 4 τους ορίζει εσφαλμένα ως αναποτελεσματικούς. Στο σύνολο το μοντέλο υπολογίζει σωστά το 72% των συνολικών συμμετεχόντων του ερωτηματολογίου (Global accuracy).

Πίνακας 31: Ταξινόμηση μοντέλου A1

Κατανόηση Συναισθημάτων				
Αποτελεσματικότητα (Observed)	\$L-Αποτελεσματικότητα (Predicted)	Πλήθος	%στο σύνολο	% ανά κατηγορία (0/1)
0	0	27	50%	71%
0	1	11	20%	29%
1	0	4	7%	25%
1	1	12	22%	75%
Total		54	100%	

*Όπου 0= Αναποτελεσματικότητα, 1=Αποτελεσματικότητα

Πηγή: Πρωτογενής έρευνα υποψήφιου, 2022

Στο πίνακα με τις μεταβλητές εξίσωσης, εμφανίζονται ο εκτιμητής, μαζί με τη σταθερά και το συντελεστή (B coefficient) και τα τυπικά σφάλματα του, ένα τεστ σημαντικότητας

βασισμένο στο Wald στατιστικό έλεγχο και τη στήλη Exp(B), η οποία αποτελείται από την εκθετική τιμή του συντελεστή (B coefficient), μαζί με το 95% διάστημα εμπιστοσύνης.

Η κατανόηση συναισθημάτων ως ανεξάρτητη μεταβλητή είναι στατιστικά σημαντική (Sig=0,008), και για αυτό διαδραματίζει σημαντικό ρόλο στη πρόβλεψη της εξαρτημένης μεταβλητής. Επίσης η κατανόηση συναισθημάτων συνεισφέρει σημαντικά και στο υπόδειγμα, καθώς η τιμή του Wald (6,988) είναι μεγαλύτερη από την κριτική τιμή της κανονικής κατανομής (+1,96) με επίπεδο σημαντικότητας 5%. Αναφορικά με το συντελεστή κατανόησης συναισθημάτων (B), για να αυξηθεί κατά μία μονάδα η ανεξάρτητη μεταβλητή, θα πρέπει ο λογάριθμος της κατανόησης συναισθημάτων (εξαρτημένη μεταβλητή) να αυξηθεί κατά 1,278. Το Exp (B) είναι 3,59, άρα υπάρχει μία θετική συσχέτιση ανάμεσα στις δύο μεταβλητές. Αυξάνοντας την κατανόηση συναισθημάτων κατά μία μονάδα μειώνεται η αναμενόμενη αναλογία της πιθανότητας κάποιος να είναι αναποτελεσματικός στις επενδυτικές αποφάσεις του σε σχέση με την πιθανότητα να είναι να αποτελεσματικός.

Πίνακας 32: Μεταβλητές εξίσωσης μοντέλου A1

		Μεταβλητές εξίσωσης Κατανόησης Συναισθημάτων							
		B	Std. Error	Wald	df	Sig.	Exp(B)	95% Confidence Interval for Exp(B)	
								LowerBound	UpperBound
Step 1a	Κατανόηση Συναισθημάτων	1,278	0,483	6,988	1	0,008	3,59	1,392	9,26
	Constant	-4,566	1,78	6,583	1	0,01			

a Variable(s) entered on step 1: Κατανόηση Συναισθημάτων

Πηγή: Πρωτογενής έρευνα υποψήφιου, 2022

5.3.2. Μοντέλο για την Ρύθμιση Συναισθημάτων

Η εκτίμηση μέγιστης πιθανοφάνειας (Log likelihood) είναι 63,645. Η μεταβλητότητα της εξαρτημένης μεταβλητής που ερμηνεύεται από τις ανεξάρτητες μεταβλητές του μοντέλου σύμφωνα με το συντελεστή προσδιορισμού Cox & Snell R Square είναι 6,3%, ενώ αυξάνεται σε 8,4% με βάση το συντελεστή προσδιορισμού Nagelkerke R Square.

Πίνακας 33 : Σύνοψη μοντέλου A.2

Step	-2 Log likelihood	Cox&Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	63,645	0,063	0,084

Πηγή: Πρωτογενής έρευνα υποψήφιου, 2022

Ο επόμενος πίνακας παρουσιάζει τα αποτελέσματα του μοντέλου. Πιο συγκεκριμένα, αναφορικά με τους αναποτελεσματικούς χρήστες του χρηματιστηρίου, το μοντέλο προβλέπει σωστά το 79% (30 χρήστες), ενώ το υπόλοιπο 21% το ορίζει εσφαλμένα ότι είναι αποτελεσματικοί

χρήστες (8 χρήστες). Αντίστοιχα για τους αποτελεσματικούς χρήστες, το μοντέλο προβλέπει σωστά το 75% (12 χρήστες), ενώ τους υπόλοιπους 4 τους ορίζει εσφαλμένα ως αναποτελεσματικούς. Στο σύνολο το μοντέλο υπολογίζει σωστά το 78% των συνολικών συμμετεχόντων του ερωτηματολογίου.

Πίνακας 34: Ταξινόμηση μοντέλου A2

Ρύθμιση Συναισθημάτων				
Αποτελεσματικότητα (Observed)	\$L- Αποτελεσματικότητα (Predicted)	Πλήθος	%στο σύνολο	% ανα κατηγορία (0/1)
0	0	30	56%	79%
0	1	8	15%	21%
1	0	4	7%	25%
1	1	12	22%	75%
Total		54	100%	

*Όπου 0= Αναποτελεσματικότητα, 1=Αποτελεσματικότητα

Πηγή: Πρωτογενής έρευνα υποψήφιου, 2022

Η ρύθμιση συναισθημάτων ως ανεξάρτητη μεταβλητή είναι στατιστικά σημαντική (Sig =0,033), και για αυτό διαδραματίζει σημαντικό ρόλο στη πρόβλεψη της εξαρτημένης μεταβλητής. Επίσης, η ρύθμιση συναισθημάτων συνεισφέρει σημαντικά και στο υπόδειγμα, καθώς η τιμή του Wald (4,529) είναι μεγαλύτερη από την κριτική τιμή της κανονικής κατανομής (+1,96) με επίπεδο σημαντικότητας 5%. Αναφορικά με το συντελεστή ρύθμισης συναισθημάτων (B), για να αυξηθεί κατά μία μονάδα η ανεξάρτητη μεταβλητή, θα πρέπει ο λογάριθμος της ρύθμισης συναισθημάτων (εξαρτημένη μεταβλητή) να αυξηθεί κατά 1,103. Το Exp (B) είναι 3,014, άρα υπάρχει μία θετική συσχέτιση ανάμεσα στις δύο μεταβλητές. Αυξάνοντας την ρύθμιση συναισθημάτων κατά μία μονάδα μειώνεται η αναμενόμενη αναλογία της πιθανότητας κάποιος να είναι αναποτελεσματικός στις επενδυτικές αποφάσεις του σε σχέση με την πιθανότητα να είναι να αποτελεσματικός.

Πίνακας 35: Μεταβλητές εξίσωσης μοντέλου A.2

Μεταβλητές εξίσωσης Ρύθμισης Συναισθημάτων									
		B	Std. Error	Wald	df	Sig.	Exp(B)	95% Confidence Interval for Exp(B)	
								Lower Bound	Upper Bound
Step 1a	Ρύθμιση Συναισθημάτων	1,103	0,518	4,529	1	0,033	3,014	1,091	8,327
	Constant	-4,39	2,126	4,262	1	0,039			

a Variable(s) entered on step 1: Ρύθμιση Συναισθημάτων

5.3.3. Μοντέλο για την Χρήση Συναισθημάτων

Η εκτίμηση μέγιστης πιθανοφάνειας (Log likelihood) είναι 32,408. Η μεταβλητότητα της εξαρτημένης μεταβλητής που ερμηνεύεται από τις ανεξάρτητες μεταβλητές του μοντέλου σύμφωνα με το συντελεστή προσδιορισμού Cox & Snell R Square είναι 17%, ενώ αυξάνεται σε 22,7% με βάση το συντελεστή προσδιορισμού Nagelkerke R Square.

Πίνακας 36 : Σύνοψη μοντέλου A.3

Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	32,408	0,170	0,227

Πηγή: Πρωτογενής έρευνα υποψήφιου, 2022

Ο επόμενος πίνακας παρουσιάζει τα αποτελέσματα του μοντέλου. Πιο συγκεκριμένα, αναφορικά με τους αναποτελεσματικούς επενδυτές του χρηματιστηρίου, το μοντέλο προβλέπει σωστά το 74% (28 χρήστες), ενώ το υπόλοιπο 26% το ορίζει εσφαλμένα ότι είναι αποτελεσματικοί χρήστες (10 χρήστες). Αντίστοιχα για τους αποτελεσματικούς χρήστες, το μοντέλο προβλέπει σωστά το 81% (13 χρήστες), ενώ τους υπόλοιπους 3 τους ορίζει εσφαλμένα ως αναποτελεσματικούς. Στο σύνολο το μοντέλο υπολογίζει σωστά το 76% των συνολικών συμμετεχόντων του ερωτηματολογίου.

Πίνακας 37: Ταξινόμηση μοντέλου A.3

Χρήση Συναισθημάτων				
Αποτελεσματικότητα (Observed)	\$L-Αποτελεσματικότητα (Predicted)	Πλήθος	%στο σύνολο	% ανά κατηγορία (0/1)
0	0	28	52%	74%
0	1	10	19%	26%
1	0	3	6%	19%
1	1	13	24%	81%
Total		54	100%	

*Όπου 0= Αναποτελεσματικότητα, 1=Αποτελεσματικότητα

Πηγή: Πρωτογενής έρευνα υποψήφιου, 2022

Η χρήση συναισθημάτων ως ανεξάρτητη μεταβλητή είναι στατιστικά σημαντική (Sig =0,001), και για αυτό διαδραματίζει σημαντικό ρόλο στη πρόβλεψη της εξαρτημένης μεταβλητής. Επίσης η χρήση συναισθημάτων συνεισφέρει σημαντικά και στο υπόδειγμα, καθώς η τιμή του Wald (11,959) είναι μεγαλύτερη από την κριτική τιμή της κανονικής κατανομής (+1,96) με επίπεδο σημαντικότητας 5%. Αναφορικά με το συντελεστή χρήσης συναισθημάτων (B), για να αυξηθεί κατά μία μονάδα η ανεξάρτητη μεταβλητή, θα πρέπει ο λογάριθμος της χρήσης συναισθημάτων

(εξαρτημένη μεταβλητή) να αυξηθεί κατά 1,989. Το Exp (B) είναι 7,305, άρα υπάρχει μία θετική συσχέτιση ανάμεσα στις δύο μεταβλητές. Αυξάνοντας την χρήση συναισθημάτων κατά μία μονάδα μειώνεται η αναμενόμενη αναλογία της πιθανότητας κάποιος να είναι αναποτελεσματικός στις επενδυτικές αποφάσεις του σε σχέση με την πιθανότητα να είναι να αποτελεσματικός.

Πίνακας 38: Μεταβλητές εξίσωσης μοντέλου A.2

Μεταβλητές εξίσωσης Χρήσης Συναισθημάτων									
		B	Std. Error	Wald	df	Sig.	Exp(B)	95% Confidence Interval for Exp(B)	
								Lower Bound	Upper Bound
Step 1a	Χρήση Συναισθημάτων	1,989	0,575	11,959	1	0,001	7,305	2,367	22,547
	Constant	-7,609	2,269	11,248	1	0,001			

a. Variable(s) entered on step 1: Χρήση Συναισθημάτων

Πηγή: Πρωτογενής έρευνα υποψήφιου, 2022

Κεφάλαιο 6: Επίλογος

6.1 Απαντήσεις στα ερευνητικά ερωτήματα

Ύστερα από την ανάλυση των δεδομένων, στην ενότητα που ακολουθεί θα απαντηθεί η αρχική υπόθεση καθώς και οι δευτερεύουσες υποθέσεις.

Αρχική υπόθεση

H0: Ο συναισθηματικά νοήμων επενδυτής λαμβάνει αποτελεσματικές αποφάσεις;

Όπως διαπιστώθηκε στην ενότητα της ανάλυσης δεδομένων, η αποτελεσματικότητα των αποφάσεων του επενδυτή έχει θετική συσχέτιση με τις τρεις κύριες δεξιότητες της συναισθηματικής νοημοσύνης. Συγκεκριμένα, επιβεβαιώθηκε με την βοήθεια της λογιστικής παλινδρόμησης ότι όσο ο επενδυτής αναπτύσσει τις δεξιότητες του σχετικά με την κατανόηση των συναισθημάτων, τη ρύθμιση αυτών καθώς και τη χρήση τους με σκοπό την επίτευξη των στόχων του τόσο οι αποφάσεις που λαμβάνει θα είναι περισσότερο αποτελεσματικές. Επιπλέον, υπογραμμίζεται ότι η ρύθμιση των συναισθημάτων του επενδυτή έχει την μεγαλύτερη συσχέτιση ως αναφορά την επιδίωξή του να λάβει αποτελεσματικές επενδυτικές αποφάσεις.

Δευτερεύουσα υπόθεση

H1: Η επενδυτική συμπεριφορά καθορίζει την αποτελεσματική επένδυση;

Στην πρώτη δευτερεύουσα ερώτηση η απάντηση είναι ότι η επενδυτική συμπεριφορά καθορίζει την αποτελεσματική επένδυση. Συγκριμένα, ο τελευταίος πίνακας στην ενότητα της περιγραφικής στατιστικής μας υποδεικνύει ότι το 57% του δείγματος συμφωνεί απόλυτα ή συμφωνεί με τις αποτελεσματικές επενδυτικές συμπεριφορές και το 23% μένει ουδέτερο όσον αφορά την αποτελεσματικότητά τους. Στον αντίποδα, μόνο το 19% του δείγματος φαίνεται να προβαίνει σε επενδυτικές συμπεριφορές οι οποίες θεωρούνται αναποτελεσματικές.

Δευτερεύουσα υπόθεση

H2: Ποια η συχνότητα λάθους στις επενδύσεις;

Η απάντηση στην ερώτηση σχετικά με την συχνότητα λάθους στις επενδύσεις δίδεται από την ερώτηση 11, η οποία ήταν εάν «κατά την περίοδο της υγειονομικής κρίσης, οι περισσότερες επιλογές μου ήταν σωστές και με οδήγησαν στο να αυξήσω την αξία του χαρτοφυλακίου μου». Επισημαίνεται ότι το 69% συμφωνεί απόλυτα ή συμφωνεί με την προαναφερθείσα ερώτηση σε αντιδιαστολή με μόλις 10% που διαφωνεί. Ουδέτερο παραμένει το 22% του δείγματος. Επομένως, συμπεραίνεται ότι η μείωση της συχνότητας λάθους οδηγεί σε αποτελεσματικές επενδύσεις, οι οποίες αυξάνουν τα κέρδη των επενδυτών.

Δευτερεύουσα υπόθεση

H3: Η αυτο-αξιολόγηση επηρεάζει την απόφαση για μελλοντικές αποτελεσματικές επενδύσεις;

Η τελευταία υπόθεση της μελέτης εστιάζει στην αυτο-αξιολόγηση των επενδυτών με σκοπό την λήψη μελλοντικών σωστών επενδύσεων. Το συγκεκριμένο υποερώτημα υποστηρίζεται από την ερώτηση 12 της τελευταίας ενότητας του ερωτηματολογίου. Η ερώτηση ήταν εάν «η αυτο-αξιολόγηση των επενδυτικών μου αποφάσεων με έχει βοηθήσει στο να μειώσω τα λάθη μου». Το 82% απάντησε ότι συμφωνεί απόλυτα ή συμφωνεί με την ερώτηση και με αυτό τον τρόπο αναδεικνύεται η ισχυρή σημασία της αυτο-αξιολόγησης στην διαδικασία λήψης αποτελεσματικών επενδυτικών αποφάσεων. Επισημαίνεται ότι κανένας ερωτώμενος δεν διαφώνησε απόλυτα με την συγκεκριμένη ερώτηση και μόνο το 4% απλώς διαφώνησε. Ουδέτερη στάση είχε το 15% του δείγματος.

6.2 Συμπεράσματα

Όπως η αυτό-αξιολόγηση επισημαίνεται ως ένα κύριο στάδιο στην διαδικασία λήψης αποτελεσματικών αποφάσεων, έτσι και τα συμπεράσματα αποτελούν βασικό θεμέλιο της συγκεκριμένης μελέτης. Η μελέτη της βιβλιογραφίας που αναλύθηκε στα κεφάλαια δύο και τρία σε συνδυασμό με την στατιστική ανάλυση του ερωτηματολογίου επιβεβαίωσε την επίδραση της συναισθηματικής νοημοσύνης στην διαδικασία λήψης επενδυτικών αποφάσεων.

Σύμφωνα λοιπόν με την μελέτη, η ρύθμιση συναισθημάτων διαδραματίζει κομβικό ρόλο στην αποτελεσματική επενδυτική συμπεριφορά. Εάν ο επενδυτής διαθέτει ικανότητες όπως ο αυτοέλεγχος και η αυτορρύθμιση των συναισθημάτων του τότε έχει μεγαλύτερες πιθανότητες να προβεί σε σωστές αποφάσεις. Οι σωστές αποφάσεις θα τον οδηγήσουν σε κέρδη καθώς θα τον βοηθήσουν να επιτύχει και τους μελλοντικούς του στόχους.

Η επιδίωξη μείωσης των λαθών αποτελεί την μεγαλύτερη προτεραιότητα ενός επενδυτή. Η επίγνωση των λαθών του καθώς και των συναισθημάτων που συντέλεσαν στο να συμβούν καθορίζει την αποτελεσματική λήψη μελλοντικών επενδυτικών αποφάσεων. Επομένως, ο περιορισμός των συμπεριφορικών σφαλμάτων μαζί με την δεξιότητα της συναισθηματικής νοημοσύνης του επενδυτή σχετικά με τη διευκόλυνση της σκέψης του για την επίτευξη των επιθυμητών αποτελεσμάτων ίσως μπορεί να τον ενδυναμώσει με στόχο την αντιμετώπιση απαιτητικών καταστάσεων.

Οι προκλήσεις είναι μεγάλες σε περιόδους συνεχών και παρατεταμένων κρίσεων που βιώνει η ανθρωπότητα. Επομένως, αφού υπάρχουν συνεχής κρίσεις που επαναλαμβάνονται, με παρόμοιο ή διαφορετικό μοτίβο, η αξιολόγηση αυτών καθώς και ο τρόπος με τον οποίον το άτομο τις αντιμετωπίζει διαδραματίζει καθοριστικό ρόλο. Συμπεραίνεται ότι η αυτό-αξιολόγηση μπορεί να αποτελέσει έναν από τους παράγοντες της επιτυχίας ενός επενδυτή και να τον ωθήσει στην λήψη αποτελεσματικών αποφάσεων εξασφαλίζοντας την βιωσιμότητα των επενδύσεών του.

Εν κατακλείδι, έγινε αντιληπτό και αποδείχθηκε ότι η επίδραση του συναισθήματος στην λήψη επενδυτικών αποφάσεων διαδραματίζει καθοριστικό ρόλο. Γι' αυτό τον λόγο, η επίγνωση των συναισθημάτων του ατόμου όταν τα βιώνει, η αυτορρύθμιση αυτών καθώς και η χρήση τους με τον σωστό τρόπο αποδείχθηκε ότι συμβάλει στην μείωση της πιθανότητας να ληφθούν λάθος αποφάσεις. Επομένως, πρόθεση κάθε επενδυτή πρέπει να αποτελεί η ανάπτυξη των συναισθηματικών του δεξιοτήτων με σκοπό την λήψη σωστών αποφάσεων.

6.3 Προτάσεις για μελλοντική έρευνα

Οι περαιτέρω έρευνες θα μπορούσαν να επικεντρωθούν σε ενδεδειγμένη μελέτη των κριτηρίων που θέτουν οι επενδυτές για την αξιολόγησή τους. Επιπλέον, να πραγματοποιηθούν έρευνες στο πεδίο με την διενέργεια προσωπικών συνεντεύξεων ή μέσω παρατήρησης ώστε να ερευνηθεί εάν όντως συνειδητοποιούν την σημασία της αυτό-αξιολόγησης και εάν υπάρχει συνέπεια στην σωστή αξιολόγηση των πεπραγμένων.

Στην συνέχεια, θα μπορούσαν να μελετηθούν και να εκπονηθούν συγκεκριμένα εργαλεία για την εκπαίδευση των συναισθηματικών δεξιοτήτων ενός επενδυτή. Στόχος είναι η διαμόρφωση ενός πλαισίου εκπαίδευσης μέσω του οποίου οι επενδυτές θα αυξάνουν τις πιθανότητές τους να λάβουν αποτελεσματικές επενδυτικές αποφάσεις.

6.4 Περιορισμοί μελέτης

Ως αναφορά της στατιστικής μελέτης, το δείγμα ήταν μικρό σε σχέση με τον πληθυσμό που δραστηριοποιείται στα χρηματιστήρια. Επιπλέον, μπορεί να αμφισβητηθεί η αντιπροσωπευτικότητά του, για το λόγο αυτό, η συνεισφορά των χρηματιστηριακών εταιρειών με την παροχή συγκεκριμένων πληροφοριών καθίσταται αναγκαία. Σκοπός είναι να αναλυθούν οι βάσεις με τους επενδυτές που διαθέτουν οι χρηματιστηριακές εταιρείες και να προταθούν συγκεκριμένα εργαλεία που να συμβάλουν στην αποτελεσματική λήψη επενδυτικών αποφάσεων.

Βιβλιογραφία

A. Ελληνόγλωσση

A.1 Λήψη αποφάσεων

1. Β. Παπαδάκης, 2012 «Στρατηγική των επιχειρήσεων: Ελληνική και Διεθνής εμπειρία», Τόμος Α΄ Θεωρία, Εκδόσεις Μπένου, 6΄ Έκδοση
2. Ι. Χαλκιάς, 2010, «Στατιστική Μέθοδοι Ανάλυσης για Επιχειρηματικές Αποφάσεις», Εκδόσεις Rosili, 3΄ έκδοση

B. Ξενόγλωσση

B.1 Συναισθηματική νοημοσύνη

1. Mayer, J. D., Caruso, D. R. & Salovey, P., 2000. Emotional Intelligence Meets Traditional Standards for An Intelligence. *Intelligence*, 27(4), pp. 267-298.
2. Mayer, J.D., Salovey, P. and Caruso, D.R. (2000) Models of Emotional Intelligence. In: Sternberg, R.J., Ed., *Handbook of Intelligence*, Cambridge University Press, Cambridge, 396-420. <http://dx.doi.org/10.1017/cbo9780511807947.019>.
3. Schutte, N. S., Malouff, J. M., Thorsteinsson, E. B., Bhullar, N., & Rooke, S. E. (2007). A meta-analytic investigation of the relationship between emotional intelligence and health. *Personality and Individual Differences*, 42(6), 921–933. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2006.09.003>
4. Bhullar, N. and Schutte, N.S. (2020). Emotional Intelligence. In *The Wiley Encyclopedia of Personality and Individual Differences* (eds B.J. Carducci, C.S. Nave, J.S. Mio and R.E. Riggio). <https://doi.org/10.1002/9781119547143.ch30>
5. Ashkanasy, N.M. and Daus, C.S. (2020). Emotional Intelligence in the Workplace. In *The Wiley Encyclopedia of Personality and Individual Differences* (eds B.J. Carducci, C.S. Nave, J.S. Mio and R.E. Riggio). <https://doi.org/10.1002/9781118970843.ch345>
6. Jennifer S. Lerner, Ye Li, Piercarlo Valdesolo, Karim S. Kassam, “Emotion and Decision Making”, *Annual Review of Psychology* 2015, 66:1, 799-823, (Volume publication date January 2015) First published online as a Review in Advance on September 22, 2014, <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-010213-115043>
7. Petrides, K. V., Vernon, P. A., Schermer, J. A., & Veselka, L. (2011). Trait emotional intelligence and the dark triad traits of personality. *Twin Research and Human Genetics*, 14, 35– 41. <https://doi.org/10.1375/twin.14.1.35>.
8. Lam, L. T., & Kirby, S. L. (2002). Is emotional intelligence an advantage? An exploration of the impact of emotional and general intelligence on individual performance. *The Journal of Social Psychology*, 142(1), 133–143. <https://doi.org/10.1080/00224540209603891>
9. Jaeger, A. J. (2003). Job Competencies and the Curriculum: An Inquiry into Emotional Intelligence in Graduate Professional Education. *Research in Higher Education*, 44(6), 615–639. <https://doi.org/10.1023/A:1026119724265>

10. Carmeli, A. (2003). The relationship between emotional intelligence and work attitudes, behavior and outcomes: An examination among senior managers. *Journal of Managerial Psychology*, 18(8), 788–813. <https://doi.org/10.1108/02683940310511881>
11. Loewenstein, G. F., Weber, E. U., Hsee, C. K., & Welch, N. (2001). Risk as feelings. *Psychological Bulletin*, 127(2), 267–286. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.127.2.267>
12. Bagozzi, R. P., Baumgartner, H., & Pieters, R. (1998). Goal-directed emotions. *Cognition and Emotion*, 12(1), 1–26. <https://doi.org/10.1080/026999398379754>
13. Baumgartner, H., Pieters, R. and Bagozzi, R.P. (2008), Future-oriented emotions: conceptualization and behavioral effects. *Eur. J. Soc. Psychol.*, 38: 685-696. <https://doi.org/10.1002/ejsp.467>
14. Schwarz, N. (1990). Feelings as information: Informational and motivational functions of affective states. In E. T. Higgins & R. M. Sorrentino (Eds.), *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior*, Vol. 2, pp. 527–561). The Guilford Press.
15. Foo, M. (2011). Emotions and Entrepreneurial Opportunity Evaluation. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35(2), 375–393. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2009.00357.x>

B.2 Λήψη αποφάσεων

3. Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*, 185(4157), 1124–1131. <http://www.jstor.org/stable/1738360>
4. Daniel Kahneman, (2012), “THINKING, FAST AND SLOW”, Penguin
5. Silvia, J.E. (2011). Dynamic Decision Making. In *Dynamic Economic Decision Making*, J.E. Silvia (Ed.). <https://doi.org/10.1002/9781118273197.ch1>
6. Geisler, M., and Allwood, C. M. (2018) Relating Decision-Making Styles to Social Orientation and Time Approach. *J. Behav. Dec. Making*, 31: 415– 429. doi: [10.1002/bdm.2066](https://doi.org/10.1002/bdm.2066).
7. Tiedeman D., & O’Hara R., (1963), “Career development, choice and adjustment”, New York: CEEB.
8. Miceli, S., de Palo, V., Monacis, L., Di Nuovo, S. and Sinatra, M. (2018), Do personality traits and self-regulatory processes affect decision-making tendencies?. *Aust J Psychol*, 70: 284-293. <https://doi.org/10.1111/ajpy.12196>
9. Yip, J. A., & Côté, S. (2013). The Emotionally Intelligent Decision Maker: Emotion-Understanding Ability Reduces the Effect of Incidental Anxiety on Risk Taking. *Psychological Science*, 24(1), 48–55. <https://doi.org/10.1177/0956797612450031>
10. Kaplan, Robert S., and Anette Mikes, (June 2012), "[Managing Risks: A New Framework](https://hbr.org/2012/06/managing-risks-a-new-framework)." *Harvard Business Review* 90, no. 6, <https://hbr.org/2012/06/managing-risks-a-new-framework>
11. Panagiotis Zervopoulos, Theodosios Palaskas, October 2011, Applying quality-driven, efficiency-adjusted DEA (QE-DEA) in the pursuit of high-efficiency–high-quality service units: an input-oriented approach, *IMA Journal of Management Mathematics*, Volume 22, Issue 4, , Pages 401–417, <https://doi.org/10.1093/imaman/dpr014>

B.3 Επενδύσεις

1. Sekścińska, K., Rudzinska-Wojciechowska, J., & Jaworska, D. (2021). Self-control and investment choices. *Journal of Behavioral Decision Making*, 34(5), 691– 705. <https://doi.org/10.1002/bdm.2236>
2. (2017). A REVIEW ON EMOTIONAL INTELLIGENCE AND INVESTMENT BEHAVIOR. https://iaeme.com/MasterAdmin/Journal_uploads/IJM/VOLUME_8_ISSUE_3/IJM_08_03_003.pdf
3. Montier, J. (2007). Part Man, Part Monkey. In *Behavioural Investing*, J. Montier (Ed.). <https://doi.org/10.1002/9781118673430.ch2>
4. Pompian, M.M. (2006) *Behavioral Finance and Wealth Management: How to Build Optimal Portfolio that account for Invest Biases*. John Willey & Sons Inc., Canada.
5. Cassar, G. and Friedman, H. (2009), Does self-efficacy affect entrepreneurial investment?. *Strat. Entrepreneurship J.*, 3: 241-260. <https://doi.org/10.1002/sej.73>
6. J. Ameriks, T. Wranik, P. Salovey, January 2009, Emotional Intelligence and Investor Behavior, The Research Foundation of CFA Institut, <https://www.cfainstitute.org/-/media/documents/book/ef-publication/2009/rfv2009n1.pdf>
7. Thomas Bailard, David Biehl και Ronald Kaiser, 1986, “Personal Money Management”, 5th ed.
8. C. Gollier, A. Muermann, Optimal choice and beliefs with ex ante savoring and ex post disappointment, *Management Science*, 56 (8) (2010), pp. 1272-1284
9. G.Prioloa, M.Vacondio, S.M.Bernasconic, E.Rubaltelli, April 2022, “Beware the inexperienced financial advisor with a high trait emotional intelligence: Psychological determinants of the misperception of the risk-return relationship”, <https://doi.org/10.1016/j.paid.2021.111458>
10. Raheja, S. and Dhiman, B. (2020), "How do emotional intelligence and behavioral biases of investors determine their investment decisions?", *Rajagiri Management Journal*, Vol. 14 No. 1, pp. 35-47. <https://doi.org/10.1108/RAMJ-12-2019-0027>
11. Chaney, Damien; Touzani, Mourad; Ben Slimane, Karim (2017). *"Marketing to the (new) generations: summary and perspectives"*. *Journal of Strategic Marketing*. **25** (3): 179. [doi:10.1080/0965254X.2017.1291173](https://doi.org/10.1080/0965254X.2017.1291173).

Παράρτημα

Ερωτηματολόγιο

ΟΔΗΓΙΕΣ

Το ερωτηματολόγιο αυτό είναι ανώνυμο και εντάσσεται στην διπλωματική μου έρευνα που διεξάγεται από το Τμήμα Οικονομικής και Περιφερειακής Ανάπτυξης του Πάντειου Πανεπιστημίου και αφορά στη μελέτη του αποτελεσματικού τρόπου λήψης επενδυτικών αποφάσεων σε σχέση με την συναισθηματική νοημοσύνη του επενδυτή.

Παρακαλώ διαβάστε με προσοχή το ερωτηματολόγιο και απαντήστε με τη μεγαλύτερη δυνατή ειλικρίνεια, δηλώνοντας την απάντηση που σας εκφράζει περισσότερο.

Καλείστε να δηλώσετε κάποια δημογραφικά στοιχεία όπως και κάποιες ερωτήσεις σχετικά με την δραστηριότητα σας στο ελληνικό χρηματιστήριο. Οι απαντήσεις σας θα δίνονται σύμφωνα με μια πεντάβαθμη κλίμακα. Δεν υπάρχουν σωστές ή λάθος απαντήσεις. Αυτό που ζητάμε από εσάς είναι η προσωπική σας άποψη. Σκεφτείτε άμεσα και απαντήστε αυθόρμητα. Η διάρκεια για τη συμπλήρωση του ερωτηματολογίου δεν ξεπερνά 12 τα λεπτά. Οι απαντήσεις σας θα είναι απόλυτα εμπιστευτικές και θα χρησιμοποιηθούν αποκλειστικά και μόνο για ερευνητικούς σκοπούς.

Σας ευχαριστούμε πολύ εκ των προτέρων.

Ενότητα Α. Δημογραφικά στοιχεία

Παρακαλώ προσδιορίστε τα παρακάτω δημογραφικά στοιχεία:

A.1

Φύλο	Άνδρας	Γυναίκα	Άλλο

A.2

Ηλικία

A.3

Επίπεδο Εκπαίδευσης	Απόφοιτος Λυκείου	Απόφοιτος ΑΕΙ/ΑΤΕΙ	Απόφοιτος Μεταπτυχιακού Τίτλου	Απόφοιτος Διδακτορικού Τίτλου	Άλλο

--	--	--	--	--	--

A.4

Οικογενειακή κατάσταση	Άγαμος/η	Έγγαμος/η	Διαζευγμένος/η	Χήρος/α	Συμβιώνω

A.5

Επαγγελματική κατάσταση	Μισθωτός Ιδιωτικού τομέα	Μισθωτός Δημόσιου τομέα	Ελεύθερος επαγγελματίας	Άνεργος/η	Άλλο

A.6

Μηνιαίο καθαρό οικογενειακό εισόδημα (σε ευρώ)	Έως 1.000€	1.001 έως 2.000€	2.001 έως 3.000€	Περισσότερα από 3.000€

A.7

Διαθέτω γνώσεις οικονομικών επιστήμων (λογιστικά, χρηματοοικονομικά)	ΝΑΙ	ΟΧΙ

A.8

Πόσα χρόνια ασχολούμαι με το χρηματιστήριο;	
---	--

A.9

Πόσες ώρες την εβδομάδα ασχολούμαι;	
--	--

A.10

Αυτή τη στιγμή σε αξία, το χαρτοφυλάκιό μου σε σχέση με τον Φεβρουάριο του 2020 (πανδημία του COVID-19) έχει:	ΜΕΙΩΘΕΙ	ΣΤΑΘΕΡΟΙ	ΑΥΞΗΘΕΙ

Παρακαλούμε να συμπληρώσετε **αυθόρμητα** και με τη μέγιστη **ειλικρίνεια** τις απαντήσεις σας στις παρακάτω προτάσεις με βάση την ακόλουθη κλίμακα (1:Διαφωνώ απόλυτα, 2:Διαφωνώ, 3:Ούτε διαφωνώ/ Ούτε συμφωνώ, 4:Συμφωνώ, 5:Συμφωνώ απόλυτα.)

B. Ερωτήσεις – Διαδικασία λήψης αποφάσεων

Στοχοθεσία

1. Οι στόχοι που θέτω είναι ξεκάθαροι/σαφείς.
2. Θέτω ένα χρονικό ορίζοντα επίτευξης των στόχων μου.
3. Επενδύω τον απαραίτητο χρόνο για να πετύχω τους στόχους μου, ακόμη και εάν χρειαστεί να θυσιάσω τον ελεύθερό μου χρόνο.
4. Επιμένω σε στόχους που ξέρω ότι δεν είναι επιτεύξιμοι. *

Ανάλυση πληροφοριών

5. Οι υποθέσεις που κάνω βασίζονται σε ορθολογικά κριτήρια.
6. Όταν πρέπει να λάβω μια απόφαση και δεν διαθέτω όλες τις πληροφορίες, περιμένω μέχρι να τις συγκεντρώσω όλες. *
7. Συλλέγω και αναλύω τα δεδομένα μαζί με τους συνεργάτες μου ώστε να έχω μια όσον τον δυνατόν πιο πλήρη εικόνα των επιλογών μου.

Εναλλακτικές επιλογές για την επίλυση προβλημάτων

8. Προβαίνω σε απόφαση ακόμη και εάν κατανοώ ότι υπάρχουν κενά στον τρόπο που αντιλαμβάνομαι την πληροφορία.
9. Επιλέγω με βάση τους μακροπρόθεσμους στόχους μου, παραμερίζοντας βραχυπρόθεσμα οφέλη που μπορεί να υπάρχουν.
10. Μπορεί να μην λάβω μια απόφαση ακόμη και εάν οι συνθήκες είναι ιδανικές γιατί θεωρώ ότι θα βελτιωθούν ακόμη περισσότερο.*
11. Αποφασίζω πάντα την πιο ηθική εναλλακτική επιλογή.

Αυτό-αξιολόγηση

12. Θέτω κριτήρια με τα οποία αξιολογώ τις αποφάσεις μου.
13. Αξιολογώ τις λάθος αποφάσεις μου με σκοπό να λάβω μελλοντικά σωστές αποφάσεις.
14. Αποδέχομαι γρήγορα ότι έχω κάνει λάθος και λαμβάνω μια εναλλακτική σωστή επιλογή.
15. Αντιλαμβάνομαι τους συναισθηματικούς παράγοντες που με οδηγούν στην λήψη μιας απόφασης.

Τύπος στυλ απόφασης

16. Παίρνω αποφάσεις με λογικό και συστηματικό τρόπο.
17. Όταν παίρνω αποφάσεις βασίζομαι στο ένστικτό μου.
18. Λαμβάνω παρορμητικές αποφάσεις.
19. Μου αρέσει να έχω κάποιον να με οδηγεί στη σωστή κατεύθυνση.
20. Αποφεύγω να παίρνω σημαντικές αποφάσεις μέχρι να πειστώ να πάρω.

Γ. Ερωτήσεις – Συναισθηματική Νοημοσύνη (Schutte et al., 1998).

1. Ξέρω πότε να μιλήσω για τα προσωπικά μου προβλήματα σε άλλους.
2. Όταν βρίσκομαι αντιμέτωπος με εμπόδια, θυμάμαι φορές που αντιμετώπισα παρόμοια εμπόδια και τα ξεπέρασα.
3. Περιμένω ότι θα τα πάω καλά στα περισσότερα πράγματα που προσπαθώ.
4. Οι άλλοι άνθρωποι εύκολα μου εκμυστηρεύονται θέματα που τους απασχολούν.
5. Δυσκολεύομαι να καταλάβω τα μη λεκτικά μηνύματα άλλων ανθρώπων.*
6. Μερικά από τα σημαντικά γεγονότα της ζωής μου με οδήγησαν να επαναξιολογήσω τι είναι σημαντικό και τι όχι.
7. Όταν αλλάζει η διάθεσή μου, βλέπω νέες δυνατότητες.
8. Τα συναισθήματα είναι ένα από τα πράγματα που κάνουν τη ζωή μου να αξίζει.
9. Έχω επίγνωση των συναισθημάτων μου καθώς τα βιώνω.
10. Περιμένω να συμβούν καλά πράγματα.
11. Μου αρέσει να μοιράζομαι τα συναισθήματά μου με άλλους.
12. Όταν βιώνω ένα θετικό συναίσθημα, ξέρω πώς να το κάνω να διαρκέσει.
13. Διοργανώνω εκδηλώσεις που απολαμβάνουν οι άλλοι.
14. Αναζητώ δραστηριότητες που με κάνουν χαρούμενο/η.
15. Έχω επίγνωση των μη λεκτικών μηνυμάτων που στέλνω σε άλλους.

16. Παρουσιάζομαι με τρόπο που κάνει καλή εντύπωση στους άλλους.
17. Όταν έχω θετική διάθεση, η επίλυση προβλημάτων είναι εύκολη για μένα.
18. Κοιτάζοντας τις εκφράσεις του προσώπου τους, αναγνωρίζω τα συναισθήματα που βιώνουν οι άνθρωποι.
19. Ξέρω γιατί αλλάζουν τα συναισθήματά μου.
20. Όταν έχω θετική διάθεση, είμαι σε θέση να έχω νέες ιδέες
21. Έχω τον έλεγχο των συναισθημάτων μου.
22. Αναγνωρίζω εύκολα τα συναισθήματά μου καθώς τα βιώνω.
23. Παρακινώ τον εαυτό μου με το να φαντάζομαι ένα καλό αποτέλεσμα σε εργασίες που αναλαμβάνω.
24. Συγχαίρω τους άλλους όταν έχουν κάνει κάτι καλά.
25. Γνωρίζω τα μη λεκτικά μηνύματα που στέλνουν οι άλλοι.
26. Όταν ένα άλλο άτομο μου μιλάει για ένα σημαντικό γεγονός στη ζωή του/της, νιώθω σχεδόν σαν να έχω βιώσει ο ίδιος αυτό το γεγονός.
27. Όταν νιώθω μια αλλαγή στα συναισθήματά μου, τείνω να έχω νέες ιδέες.
28. Όταν βρίσκομαι αντιμέτωπος με μια πρόκληση, τα παρατάω γιατί πιστεύω ότι θα αποτύχω.*
29. Ξέρω τι νιώθουν οι άλλοι μόνο κοιτάζοντάς τους.
30. Βοηθάω τους άλλους να αισθάνονται καλύτερα όταν είναι πεσμένοι.
31. Χρησιμοποιώ τις καλές διαθέσεις για να βοηθήσω τον εαυτό μου να συνεχίσει να προσπαθεί μπροστά στα εμπόδια.
32. Μπορώ να καταλάβω πώς αισθάνονται οι άνθρωποι ακούγοντας τον τόνο της φωνής τους.
33. Μου είναι δύσκολο να καταλάβω γιατί οι άνθρωποι νιώθουν όπως νιώθουν. *

Δ. Ειδικές ερωτήσεις – Επενδυτική συμπεριφορά σε περιόδους κρίσεων

Παρακαλούμε να συμπληρώσετε **αυθόρμητα** και με τη μέγιστη **ειλικρίνεια** τις απαντήσεις σας στις παρακάτω προτάσεις με βάση την ακόλουθη κλίμακα (1:Διαφωνώ απόλυτα, 2:Διαφωνώ, 3:Ούτε διαφωνώ/ Ούτε συμφωνώ, 4:Συμφωνώ, 5:Συμφωνώ απόλυτα.)

1. Με τον τρόπο που λαμβάνω τις επενδυτικές μου αποφάσεις έχω μειώσει την πιθανότητα να κάνω λάθη.
2. Η συχνότητα των συναλλαγών μου στο χρηματιστήριο μειώνεται σε περιόδους κρίσεων.
3. Σε περιόδους κρίσεων διαμορφώνω ένα μη ριψοκίνδυνο χαρτοφυλάκιο.
4. Ξαναγοράζω μετοχές που έχω χάσει χρήματα σε παλιότερα χρόνια, εάν θεωρώ ότι έχουν προοπτικές ανάπτυξης.
5. Ακούω τις προτάσεις για αγορά μετοχών από τους επενδυτικούς συμβούλους και λαμβάνω συνειδητά επενδυτικές αποφάσεις ύστερα από ανάλυση των διαθέσιμων πληροφοριών.
6. Προβαίνω σε συχνές αγοροπωλησίες μετοχών διότι νιώθω ευχαρίστηση/ηδονή.
7. Εάν αυξηθεί η αξία μιας μετοχής ενώ δεν έχω αγοράσει, δεν μετανιώνω για την επενδυτική μου απόφαση διότι θα έρθει ξανά η «κατάλληλη» στιγμή για να αγοράσω αποδοτικές μετοχές.

8. Αγοράζω επιπλέον μετοχές με σκοπό να φτιάξω την μέση τιμή κτίσης αφού έχω διασταυρώσει τις πληροφορίες μου ότι η μετοχή έχει προοπτικές ανάπτυξης.
9. Όταν έχω επιλέξει μια μετοχή και ξαφνικά εμφανίσει ραγδαία μείωση λόγω οικονομικών προβλημάτων, προτιμάω να την διατηρήσω μέχρι να επανέλθει στο στόχο κερδοφορίας που έχω θέσει.
10. Οι στόχοι που θέτω για τις μετοχές είναι συγκεκριμένοι, ποσοτικοποιημένοι και τους τηρώ πιστά ανεξάρτητα από την ψυχική μου διάθεση.
11. Κατά την περίοδο της υγειονομικής κρίσης, οι περισσότερες επιλογές μου ήταν σωστές και με οδήγησαν στο να αυξήσω την αξία του χαρτοφυλακίου μου.
12. Η αυτό-αξιολόγηση των επενδυτικών μου αποφάσεων με έχει βοηθήσει στο να μειώσω τα λάθη μου.

*Οι ερωτήσεις με αστερίσκο έχουν αντίστροφη διατύπωση

ΔΗΛΩΣΗ ΤΗΡΗΣΗΣ ΕΧΕΜΥΘΕΙΑΣ

Η συμμετοχή φυσικών προσώπων στην έρευνα είναι εθελοντική αλλά αναγκαία. Το ερωτηματολόγιο είναι ανώνυμο και δεν περιέχει προσωπικά στοιχεία φυσικών προσώπων από τα οποία θα μπορούσε να αποκαλυφθεί με οποιονδήποτε τρόπο η ταυτότητα των συμμετεχόντων. Οι απαντήσεις είναι απόλυτα εμπιστευτικές και μόνο τα μέλη της ερευνητικής ομάδας θα έχουν πρόσβαση σε αυτές. Οι απαντήσεις θα χρησιμοποιηθούν αποκλειστικά για ερευνητικούς σκοπούς και συγκεκριμένα θα τύχουν ποσοτικής ή/και ποιοτικής επεξεργασίας συνολικά. Καμία μεμονωμένη πληροφορία σχετικά με οποιοδήποτε φυσικό πρόσωπο δεν θα δημοσιευθεί, παρά μόνο τα τελικά αποτελέσματα της έρευνας. Η ανωνυμία των συμμετεχόντων και το προσωπικό απόρρητο θα τηρηθεί στο ακέραιο καθ' όλη τη διάρκεια της έρευνας αλλά και μετά το πέρας αυτής, και δεσμεύει τα μέλη της ερευνητικής ομάδας.

Στοιχεία επικοινωνίας: Κανίδης Κωνσταντίνος, email: k.kanidis@hotmail.com