

## کاربست مدل رفتار برنامه ریزی شده در تبیین رفتار پس انداز خرد

تاریخ دریافت: ۹۹/۰۱/۰۱ - تاریخ پذیرش: ۹۹/۰۴/۱۲

### خلاصه

**مقدمه:** تحقیقات در ارتباط با تبیین رفتار با توجه به متغیرهای روان شناختی برای محققان دارای اهمیت می باشد بنابراین؛ هدف از این تحقیق کاربرد مدل رفتار برنامه ریزی شده در تبیین رفتار پس انداز خرد می باشد.

**روش کار:** این مطالعه از نظر هدف کاربردی و از حیث ماهیت توصیفی - پیمایشی و از نظر زمانی مقطعی است. گردآوری داده به دو روش کتابخانه‌ای و میدانی صورت پذیرفت. پس از حذف نمونه‌های ناقص و پرت، ۱۶۱ نمونه مورد تحلیل قرار گرفت، که با توجه به هالینسکی و فلورت این پژوهش به کفایت نمونه دست یافته است. برای جمع‌آوری اطلاعات مورد نظر از پرسشنامه استفاده گردید. پرسشنامه اولیه برای سنجش روایی و پایایی در اختیار ۱۵ نفر از خبرگان و کارشناسان قرار گرفته و پس از حصول اطمینان از روایی و پایایی، مورد استفاده قرار گرفت. از مدل‌سازی معادلات ساختاری (SEM) و روش حداقل مربعات جزئی (PLS) و نرم افزار SmarPLS جهت تجزیه و تحلیل داده‌ها استفاده گردید.

**نتایج:** این تحقیق نشان داد که معیار GOF برای برازش مدل کلی ۰/۶۹ محاسبه شده که مبین برازش قوی مدل می‌باشد. همچنین مبتنی بر شاخص ریشه میانگین مربعات باقی مانده استاندارد شده (SRMR) که به تازگی ترجیح بیشتری یافته است، برازش قابل قبول این مدل را مورد تایید قرار داده است.

**نتیجه گیری:** به نظر می‌رسد به کارگیری مدل رفتار برنامه ریزی شده در تبیین رفتار پس انداز خرد به منظور شناخت و تقویت عوامل موثر بر رفتار پس انداز خرد، مفید و تاثیرگذار است.

**کلمات کلیدی:** رفتار پس انداز خرد، قصد پس انداز، رفتار برنامه‌ریزی‌شده، معادلات ساختاری

سجاد خزائی<sup>۱</sup>

حسین وظیفه دوست\*<sup>۲</sup>

محمد بامنی مقدم<sup>۳</sup>

<sup>۱</sup> دانشجوی دکتری مدیریت بازرگانی، دانشکده مدیریت و اقتصاد، واحد علوم و تحقیقات تهران، دانشگاه آزاد اسلامی، تهران، ایران

<sup>۲</sup> استاد، گروه مدیریت بازرگانی، دانشکده مدیریت و اقتصاد، واحد علوم و تحقیقات، دانشگاه آزاد اسلامی، تهران، ایران (نویسنده مسئول)

<sup>۳</sup> استاد گروه آمار، دانشکده علوم ریاضی و رایانه دانشگاه علامه طباطبائی، تهران، ایران

Email: vazifedust@yahoo.com

## مقدمه

پس انداز به عنوان یک مولفه مهم اقتصادی نقشی اساسی در زندگی افراد با مفاهیم اقتصاد خرد و جایگاهی ویژه در توسعه اقتصاد ملی دارد. پس انداز یک منبع اصلی برای تامین مصارف سرمایه گذاری و به تبع آن رونق تولید و رشد اقتصادی بالاتر در یک کشور محسوب می شود. لذا بررسی و شناسایی عوامل موثر بر تجهیز منابع پس انداز تاثیر مهمی بر توسعه مفهوم پس انداز در کشور دارد.

پس انداز یک مفهوم اقتصادی-اجتماعی و فردی (روانشاخی- رفتاری) است که شناخت جنبه های مختلف آن برای دستیابی به اهداف کلان اقتصادی که در گروه این مفهوم است ضروری به نظر می رسد. مفهوم است زیرا دارای پیچیدگیهای معناشناسی و موضوعی است و محدود به جنبه های مشخص مادی و قابل اندازه گیری نمی شود، در سطوح مختلف زندگی مادی، اجتماعی، و فردی گسترده است و به عنوان یک زیر سامانه در چارچوب کلی سامانه های اقتصادی-اجتماعی تاثیر و تأثر دارد.

پس انداز ریشه در مراحل مختلف تولید و توزیع و مصرف در از یک نظام اقتصادی دارد سرچشمه و نیرو می گیرد تا آن سامانه اقتصادی را حرکت دهد. جنبه اجتماعی دارد زیرا پس انداز تحت شرایط زمانی و مکانی در چهارچوب روابط اجتماعی، آداب و رسوم، سنت ها، فرهنگ، طبقات اجتماعی و سایر پارامترها تغییر کمی و کیفی بسیاری می یابد (۴). جنبه فردی دارد زیرا در حوزه پس انداز خصوصی این افراد هستند که با اعتقادات و سلیقه های متنوع که ریشه در فرآیندهای ذهنی و روانی آنان دارد، رفتارهای مختلف پس انداز از خود نشان می دهند.

در اهمیت تجهیز منابع پس انداز به سوی مصارف سرمایه گذاری همه اقتصاددانان اتفاق نظر دارند، بنابراین شناخت و تبیین فرآیندها و عوامل پیشران رفتار پس انداز خصوصی، راهگشای سیاست گذاران در راستای توسعه این عامل مهم اقتصادی خواهد بود.

در ایران پس انداز به دو بخش اصلی یعنی پس انداز دولتی و خصوصی تقسیم می شود. پس انداز بخش دولتی که به طور کلی به مانده منابع از مصارف اطلاق می شود و در ایران تا حد بسیار زیادی متاثر از منابع نفت و انرژی و عملکرد این حوزه دارد. پس انداز بخش خصوصی خود به دو دسته ی پس انداز خانوار و بنگاه های اقتصادی بخش خصوصی تقسیم می شود. با توجه به شرایط متلاطم بازار نفت در سالهای اخیر و موضوع تحریم های اقتصادی عملا پس انداز بخش دولتی معنای واقعگرایانه ای ندارد و با این شرایط و به صورت کلی تکیه اصلی نظام سرمایه گذاری بر روی پس انداز خصوصی به ویژه پس انداز خانوار است که لزوم توجه سیاست گذاران و بازار سرمایه را به این بخش به منظور بهبود و تسهیل شرایط برای رشد و توسعه ی این بخش را می طلبد. عوامل زیادی بر تجهیز پس انداز بخش خصوصی موثر است که از جمله می توان به تورم، بارتکفل، متوسط نرخ مالیات، درآمد سرانه، سیاست های پولی و مالی دولت و ... اشاره کرد (۱۵).

همانطور که اشاره شد بخش عمده منابع پس انداز متعلق به بخش خانوار است و از آنجا که خانوار متشکل از افراد با سلیقه و رفتارهای متفاوت هستند، در این پژوهش تمرکز اصلی ما بر روی پس انداز خانوار و به طور خاص رفتار پس انداز افراد خواهد بود تا بر اساس مدل های رفتاری به شناخت و بررسی فرآیند اقدام یا رفتار پس انداز در افراد بپردازیم. بر این اساس ابتدا به تعریف ماهیت و انواع پس انداز و عوامل تاثیرگذار بر آن می پردازیم و سپس به تبیین مدل رفتار برنامه ریزی شده خواهیم پرداخت سپس روش و ابزار پژوهش و یافته ها و تحلیل داده در این مطالعه بیان خواهد شد و در نهایت جمع بندی و نتیجه گیری ارائه می گردد.

## پس انداز

## \* مفاهیم و تعاریف پس انداز

با یک رویکرد خرد اقتصادی و در یک تعریف کلی و ساده به بخشی از درآمدهای افراد که خرج نشده است پس انداز گفته می شود، و همانطور که بیان شد یک پیشران قوی برای سرمایه گذاری فردی و ملی است. اما در تحلیل های اقتصاد کلان با توجه

هر یک از این تعاریف اهداف خاصی را دنبال می‌کند و مقادیر متفاوتی را ارائه می‌کنند، این سه تعریف در صورتی با هم معادل می‌شوند که تمام درآمدهای خرج نشده و مصرف نشده برای خرید کالاهای سرمایه‌ای به کار رود و نیز قیمت تمام دارائی‌ها ثابت بماند [و نیز تورم ثابت باشد، زیرا در صورت تورم با فرض ثابت بودن درآمد بخشی از پس انداز مصرف می‌شود]، از آن سو می‌تواند تصور کرد اگر همه درآمد مصرف شود، افزایش در قیمت بعضی از دارائی‌ها مانند، سهام طبق تعریف اول، به معنای افزایش ثروت و یک نوع پس انداز باشد.

با توجه به رویکرد این پژوهش و از آنجا که تمرکز ما بر روی پس انداز افراد خانوار و رفتار پس انداز ایشان است، تعریف دوم موضوعیت بیشتری در این پژوهش دارد.

#### \* عوامل موثر بر پس انداز

تشخیص عوامل موثر بر پس انداز بستگی به زمینه اقتصادی مورد بررسی دارد، زیرا درجه توسعه یافتگی و شرایط تحمیلی اقتصادی ارتباط نزدیکی با میزان پس انداز در آن اقتصاد دارد. به هر روی می‌توان عوامل اصلی اثرگذار بر پس انداز بخش خصوصی را به این شرح بیان کرد؛ پس انداز دولت، نرخ رشد درآمد سرانه، ویژگی‌های جمعیتی، مالیات، نرخ بهره، تورم، برنامه‌های بیمه بازنشستگی و تامین اجتماعی، توزیع درآمد، منابع خانوار، ابزارهای مالی و توسعه بازارهای مالی، الگوی مصرف، درآمد، بار تکفل، محدودیت قرض و نرخ واقعی ارز (۴، ۲۳).

#### \* نظریات پس انداز

اقتصاددانان کلاسیک معتقدند که تمرکز سرمایه به مثابه کلیدی برای توسعه اقتصادی است. از طرف دیگر برای تمرکز سرمایه نیاز به پس انداز بیشتر وجود دارد. به عبارت دیگر آنها معتقدند که پس انداز به وسیله دست نامرئی به سرمایه گذاری تبدیل می‌شود و لذا بحث سرمایه گذاری نزد آنها یک بحث پس انداز است. به نظر علمای قرن نوزدهم وجود پس انداز شرط لازم و کافی برای به وجود آمدن سرمایه گذاری بوده و قیمتی که این دو را تضمین می‌کند نرخ بهره است. به عبارت دیگر آنها معتقدند که اگر پس انداز افزایش یابد بر اثر قانون عرضه و تقاضا،

به اینکه ایجاد هر درآمد به معنی تولید کالا و خدمات است، لذا خرج نکردن تمام درآمد به معنی مصرف نشده بخشی از کالا و خدمات تولید شده است و در واقع در مفهوم اقتصاد کلان همین میزان مصرف نشده تولید بیانگر پس انداز ملی است. همان کالا و خدماتی که بر اثر خودداری افراد جامعه از خرج کردن همه درآمد یا بر اثر پس انداز به مصرف نرسیده است، می‌تواند تبدیل به سرمایه گذاری شود. اما تصمیم گیری راجع به پس انداز، ناشی از ترجیحات افراد جامعه بین مصرف حال و آتی است و می‌توان تصور کرد که ممکن است پس انداز به وجود آید اما تبدیل به سرمایه گذاری نشود؛ در حالی که تصمیم گیری راجع به سرمایه گذاری ناشی از امکان پذیری فعالیت تولیدی و سودآوری آن است، حتی اگر پس انداز کننده یا سرمایه گذار فرد واحدی باشد. به همین دلیل است که نمی‌توان گفت همواره پس انداز مساوی سرمایه گذاری است، گرچه برای سادگی مباحث اقتصادی چنین فرضی غالباً صورت می‌گیرد و مفاهیم پس انداز و سرمایه گذاری پیوسته به جای هم بکار می‌روند. بنابراین با هدف رشد اقتصادی بایستی از طریق جذاب کردن سرمایه گذاری پس انداز را به سمت آن هدایت کرد (۲۱)

به طور کلی، سه تعریف مختلف از پس انداز وجود دارد:

۱- پس انداز عبارت است از افزایش در ثروت خالص (چه سطح خانوار چه کل اقتصاد) که طی یک دوره حسابداری انجام می‌شود. این افزایش در ثروت خالص می‌تواند در یکی از اجزای ثروت، یعنی موجودی سرمایه حقیقی، پول و یا اوراق مشارکت دولتی در دست مردم باشد. بر اساس این تعریف، خالص ثروت بخش خصوصی، پول و اوراق مشارکت دانست.

۲- پس انداز عبارت است از درآمد خرج نشده، که تعریفی ساده و فراگیر است اما محدود.

۳- پس انداز عبارت است از عرضه سرمایه، که در این تعریف پس انداز بیشتر از این دید مورد توجه است که آیا به عنوان منابع مالی برای تشکیل سرمایه، عرضه کافی وجود داشته است یا نه؟ چه بسا که طبق تعاریف اول و دوم پس انداز وجود داشته باشد اما به عرضه سرمایه تبدیل نشود.

می‌شود. از تابع پس‌انداز کینز چنین برمی‌آید که نسبت‌های پس‌انداز در طول زمان در تمام کشورهایی که درآمد آنها رو به رشد است، بالا می‌رود، اما سابقه تاریخی در کشورهای در حال توسعه و توسعه یافته حمایت بسیار ضعیفی برای فرضیه کینز فراهم می‌سازد. در بهترین حالت فرمول کینز ممکن است رفتار پس‌انداز را در طول دوره بسیار کوتاهی آشکار سازد اما در درازمدت عملی نیست.

نظریه‌ای که کاملاً پذیرفته شده و بسط و گسترش یافته رفتار پس‌انداز را در سطح انفرادی و در سطح کل توضیح دهد، فرضیه چرخه زندگی است. این نظریه ابتدا توسط برومبرگ و مودیگلیانی مطرح و سپس توسط مودیگلیانی و آندو تکمیل شد. به طور خیلی ساده این فرضیه بیان می‌کند که انگیزه عمده برای پس‌انداز به وسیله اشخاص به منظور یکنواخت کردن مصرف و براساس درآمد پیش‌بینی شده در طول زمان است. طبق مدل چرخه زندگی که در فهم رفتار پس‌انداز کمک بسیار کرده است، نرخ پس‌انداز تحت تأثیر نرخ رشد درآمد سرانه، موجودی ثروت، خصوصیات جمعیتی مختلف مانند امید به زندگی، متوسط سن بازنشستگی، توزیع نسبی جمعیت، اندازه خانوار و بخشی از جمعیت که در سن فعالیت بوده و مشغول فعالیت هستند، قرار می‌گیرد. سیاست‌هایی که روی این متغیرها اثر می‌گذارند ممکن است نرخ پس‌انداز را تغییر دهند. طبق فرضیه چرخه زندگی، هر عاملی که بخواهد روی نرخ پس‌انداز تأثیر بگذارد باید روی عناصر اساسی این مدل اثرگذار باشد (۲۱).

#### مدل رفتار برنامه ریزی شده

به طور کلی فرآیند تصمیم‌گیری خرید یا مصرف تحت تأثیر دو دسته از عوامل بیرونی و درونی قرار دارد که شناخت این عوامل کمک شایانی در شناخت و درک چگونگی وقوع یک رفتار می‌کند. عوامل بیرونی شامل عوامل فرهنگی، اجتماعی، اقتصادی و گروهی (خانواده، خرده فرهنگ، سن، مرحله زندگی، گروه‌های مرجع، رهبران فکری و...) و عوامل درونی و فردی شامل ادراک نگرش یادگیری‌ها و کسب زندگی است (۱۶).

رفتار انسان در بیشتر مواقع بر اثر یادگیری شکل می‌گیرد و فرهنگ از عوامل مهم تأثیرگذار بر قصد و رفتار افراد است. فرد

سرمایه‌گذاری نیز افزایش می‌یابد و ترقی اقتصادی حتمی است. از آنجا که اقتصاددانان کلاسیک به آینده خوشبین هستند و به تقاضای نقدینگی پول اعتقاد ندارند، بدین ترتیب فرض می‌شود که پس‌انداز کنندگان، پس‌اندازهای خود را در راههایی بکار می‌برند که از آن بهره به صورت درآمد کسب گردد و نه اینکه آن را به شکل غیرفعال نگهداری کنند. در نتیجه پس‌انداز برای مقاصد سرمایه‌گذاری همیشه در دسترس بخش تولیدی قرار دارد و تا هنگامی که درآمد ملی ثابت فرض شود، روابط متقابل بین سرمایه‌گذاری و پس‌انداز بر حسب تحلیل کلاسیک بر سطح کلی تولید اثر نداشته و بر ترکیب تولید تأثیر می‌گذارد. کینز در مورد عملکرد بازار پس‌انداز و سرمایه‌گذاری با نظریه نئوکلاسیک‌ها کاملاً مخالف است. به نظر کینز فرض نئوکلاسیک‌ها مبنی بر اینکه پس‌انداز کنندگان و سرمایه‌گذاران یک گروه واحد هستند و به خاطر یک عامل مشترک، پس‌انداز و سرمایه‌گذاری می‌کنند فرض صحیحی نیست. کینز معتقد است پس‌انداز کنندگان و سرمایه‌گذاران دو گروه مختلف هستند و به خاطر عوامل مختلف پس‌انداز و سرمایه‌گذاری می‌کنند. به نظر کینز پس‌انداز تابع درآمد ملی و سرمایه‌گذاری تابع کارآیی نهایی یا نرخ بهره است. وی معتقد است که اگر میل متوسط به پس‌انداز (در صورت برون‌زا بودن سرمایه‌گذاری بخش خصوصی و مخارج دولت) افزایش یابد، مردم بیشتر پس‌انداز می‌کنند، که این باعث افزایش ناخواسته در موجودی انبار شده و در نتیجه تولید کنندگان تولید خود را تا آنجا کاهش می‌دهند که صفر شود، بنابراین پس‌انداز به حالت اولیه خود باز می‌گردد ولی در سطح درآمد پایین‌تر. از طرف دیگر، وی معتقد است که اگر فرض ثابت بودن سرمایه‌گذاری و مخارج دولت و مستقل بودن این دو از درآمد ملی را تغییر دهیم و آنها را تابعی فزاینده از درآمد ملی در نظر بگیریم، افزایش در پس‌انداز نه تنها موجب کاهش درآمد ملی شده، بلکه به کاهش سطح تحقق یافته پس‌انداز اجتماعی منجر می‌شود. چون کاهش در درآمد ملی، سرمایه‌گذاری برنامه‌ریزی شده را هم کاهش می‌دهد. این در واقع همان پدیده‌ای است که اصطلاحاً به آن تناقض خست گفته

از کودکی ارزش‌ها، برداشت‌ها، خواسته‌ها و رفتارهای متفاوتی را از [حلقه‌های ارتباطی خود از بستگان تا دوستان و همکاران] می‌آموزد (۱۷).

نهاد خانواده نیز بر رفتار خرید یا مصرف تاثیرگذار است. افراد استانداردهای قابل قبول زندگی را از طریق خانواده فرا می‌گیرند [و در جامعه تعدیل می‌کنند] در این مفهوم خانواده در دو جایگاه گروه مرجع (گروهی که دیدگاه‌ها، ارزش‌ها و رفتارهای آن توسط یک فرد به عنوان مبنای رفتار به کار می‌رود) و گروه اولیه ایفای نقش و تاثیرگذاری می‌کند. نگرش‌های افراد در مورد خرج کردن و پس‌انداز و حتی انتخاب نوع و برندهای مدنظر، اغلب به صورت ثابت و در فرآیند رشد در خانواده شکل می‌گیرد (۲۲). نظریه‌های مختلفی برای مطالعه رفتار خرید و مصرف توسط پژوهشگران بازاریابی مورد استفاده قرار گرفته است که از رایج‌ترین آن‌ها نظریه رفتار برنامه ریزی شده است که خود مدل توسعه یافته تئوری رفتار منطقی است. تئوری رفتار برنامه ریزی شده به منظور انگیزش رفتار و قصد رفتاری افراد بسیار مورد استفاده قرار گرفته است و یک چارچوب نظری متداول در بررسی عوامل قصد خرید است (۱۸).

آیزن در سال ۱۹۸۵ نظریه رفتار برنامه ریزی شده را به دلیل محدودیت‌های موجود در نظریه رفتار منطقی ارائه نمود. وی با افزودن یک عامل جدید به نظریه رفتار برنامه ریزی شده، تحت عنوان کنترل رفتاری درک شده، تلاش نمود تا مهم‌ترین محدودیت نظریه عمل منطقی را تحت پوشش قرار دهد (۱). به مانند نظریه عمل منطقی، در نظریه رفتار برنامه ریزی شده نیز قصد افراد برای انجام رفتاری مشخص عامل کلیدی محسوب می‌شود. اعتبار مدل رفتار برنامه ریزی شده توسط مطالعات مختلف مورد تأیید قرار گرفته است (۶، ۲۶) و مدل مناسبی برای پیش‌بینی قصد رفتاری مصرف‌کنندگان در عرصه مطالعات بازاریابی و رفتار مصرف‌کننده محسوب می‌شود (۲).

بر اساس نظریه رفتار برنامه ریزی شده، قصد پیش‌بینی‌کننده مهم رفتار است که خود با سه عامل نگرش، رفتارهای ذهنی و کنترل رفتاری تحت تاثیر قرار می‌گیرد (۲۵).

نگرش اولین پیشران قصد است که میزان مطلوبیت یا عدم مطلوبیت یک رفتار را از نظر یک فرد نشان می‌دهد. رفتارهای ذهنی به عنوان دومین عامل پیشران قصد مطرح می‌شود. این سازه تحت تاثیر فشار اجتماعی درک شده یعنی باورهای هنجاری است و شدت آن به انگیزه فرد برای برآوردن انتظارات دیگران بستگی دارد. بنابراین رفتارهای ذهنی به معنی درک فشارهای اجتماعی برای اتخاذ یا عدم اتخاذ یک رفتار است. کنترل رفتاری درک شده، سومین پیشران قصد رفتاری است. درک کنترل رفتاری یعنی درجه‌ای از احساس فرد در مورد اینکه انجام یا عدم انجام یک رفتار تا چه حد تحت کنترل ارادی وی است. چارچوب نظری مدل رفتار برنامه ریزی شده در پیش‌بینی قصد و رفتار خرید در مطالعات مختلفی در ایران و جهان به کار گرفته شده است از جمله کاربرد تئوری رفتار برنامه ریزی شده در پیش‌بینی فاکتورهای مؤثر بر سوء مصرف مواد در نوجوانان سعید بشیریان و همکاران ۱۳۹۱ توسعه تئوری رفتار برنامه ریزی شده: الگویی برای شکل‌دهی ابتکار عمل کارکنان حسن‌پور و همکاران ۱۳۹۲، به کارگیری نظریه رفتار برنامه ریزی شده در بررسی قصد خرید سبز مصرف‌کنندگان عوامل مؤثر بر قصد خرید برندهای لوکس بر اساس نظریه تعمیم یافته رفتار برنامه ریزی شده (۲۰) عوامل مؤثر بر مصرف سبز بر اساس مدل رفتار برنامه ریزی شده (۷).

اما این پژوهش به طور خاص تا تاریخ نگارش آن اولین کاربرد مدل رفتار برنامه ریزی شده در زمینه رفتار پس‌انداز خرد محسوب می‌شود.

نگرش: اولین عامل مؤثر بر قصد رفتاری به احساس و قضاوت فرد در مورد مثبت یا منفی بودن رفتار مورد نظر اطلاق می‌شود و نیز درجه‌ای را بیان می‌کند که فرد ارزیابی مطلوب یا نامطلوبی در خصوص یک رفتار خاص دارد. نگرش دربرگیرنده سه جز شناختی (باورها)، احساسی (احساسات) و رفتاری (گرایش‌های پاسخ) است؛ جزء شناختی باورهای افراد نسبت به ویژگی‌های خاص یک موجودیت و پاسخ‌های ادراکی و اظهارات کلامی این باورها در خصوص آن محصول یا موضوع است. جزء

زمانیکه هیچ نوع محدودیتی برای پذیرش یک رفتار خاص وجود ندارد، فرد ممکن است کنترل کاملی برای رفتار داشته باشد. اگر مردم معتقد باشند که منابع یا امکانات کافی برای انجام یک رفتار را ندارند، احتمالاً قصد قوی برای انجام آن رفتار نخواهند داشت حتی اگر نگرش مثبتی نسبت به رفتار داشته باشند و یا حتی اگر معتقد باشند که دیگرانی که برای آنها مهم هستند نیز انجام آن رفتار را تأیید می‌کنند (هنجارهای ذهنی).

عوامل کنترل رفتاری درک شده شامل دو جزء کنترل رفتاری داخلی و خارجی است. جزء داخلی مربوط به اطمینان شخصی افراد است مثل مهارتها و توانایی های فکری فیزیکی و اطلاعاتی، تصمیم گیری و ویژگی های احساسی مانند استرس، ترس و غیره. جزء خارجی شامل کنترل پذیری بیرونی و دربرگیرنده درک افراد از کنترل بر موانع خارجی نظیر در دسترس بودن منابع مورد نیاز [زیرساختی، دانشی، اقتصادی و...] برای انجام یک رفتار است (۱۴). تاثیر مثبت کنترل رفتاری درک شده بر آمادگی و تمایل انجام یک رفتار خاص در مطالعاتی چون محمدیان و همکاران ۱۳۹۷ و فراتی و همکاران ۱۳۹۸ مورد بررسی و تایید قرار گرفته است.

**فرضیه سوم:** کنترل رفتاری درک شده بر قصد پس انداز خرد تاثیر مثبت و معناداری دارد.

اثر مستقیم کنترل رفتاری درک شده بر روی متغیر وابسته رفتار نیز در برخی از مطالعات مورد پژوهش قرار گرفته است (۷)، (۲۶).

**فرضیه چهارم:** کنترل رفتاری درک شده بر رفتار پس انداز خرد تاثیر مثبت و معناداری دارد.

قصد رفتاری: قصد، پیش بینی کننده بی واسطه رفتار در مدل رفتار برنامه ریزی شده مطرح شده است و نشانه ای از آمادگی و تمایل افراد برای انجام رفتار مورد نظر است. هرچه نگرش و هنجارهای ذهنی نسبت به یک رفتار مطلوب تر و کنترل رفتاری درک شده قوی تر باشد، قصد فرد برای انجام رفتار قوی تر خواهد بود. اثر مثبت قصد (نیات رفتاری) بر روی رفتار به عنوان عامل

احساسی شامل احساسات و هیجانات و جزء رفتاری شامل اقدامات، [بیانات و تصمیمات] افراد در خصوص یک موجودیت (محصول) است (۹). همچنین مطالعات دیگر بر روی نگرش به ویژه در مدل رفتار برنامه ریزی شده، نگرش را به دو جزء احساسی (هیجانات و انگیزه هایی از چشم انداز انجام یک رفتار) و ابزاری (درک شناختی از مزایای پیامد یک رفتار) تقسیم می کنند (۸).

معمولاً هر چه نگرش نسبت به رفتار مساعدتر [در خصوص رفتارهای نامطلوب نامساعدتر] باشد، قصد افراد برای انجام آن رفتار باید قوی تر باشد، که در مطالعاتی همچون محمدیان و همکاران ۱۳۹۷ و فراتی و همکاران ۱۳۹۸ مورد تایید قرار گرفته است.

لذا بر این اساس اولین فرضیه این پژوهش در صدد بررسی معناداری تاثیر مثبت نگرش بر قصد خواهد بود.

**فرضیه اول:** نگرش بر قصد پس انداز خرد تاثیر مثبت و معناداری دارد.

هنجارهای ذهنی: دومین عامل پیشی بینی کننده قصد در مدل رفتار برنامه ریزی شده است، که فشار اجتماعی درک شده برای انجام یا عدم انجام یک رفتار را در بر می گیرد و تاثیر دیگران بر رفتار را ارزیابی می کند. یعنی اگر انتظار اجتماعی مبین تایید [عدم تایید رفتار منفی] یک رفتار باشد احتمال بیشتری وجود دارد افراد آن رفتار را انجام بدهند [ندهند] (۳). درک فشارهای اجتماعی بیشتر از سوی افراد برجسته و مهم یک فرد برای انجام [یا عدم انجام] یک رفتار خاص، تمایل بیشتری را برای انجام یا عدم انجام آن رفتار ایجاد می کند. پژوهش های متنوعی در حوزه آموزش سلامت و رفتار خرید این تاثیر را مورد تایید قرار داده اند (۲۶ و ۷).

**فرضیه دوم:** هنجارهای ذهنی بر قصد پس انداز خرد تاثیر مثبت و معناداری دارد.

کنترل رفتاری درک شده: سومین عامل پیش بینی کننده قصد رفتاری و عامل متمایز کننده مدل رفتار برنامه ریزی شده از مدل رفتار منطقی است. قضاوت افراد از توانایی های خود در انجام یک رفتار و نیز درک افراد از منابع در دسترس در محقق نمودن یک رفتار دارد.

رفتار پس انداز ۴ ۰,۷۶۳

با توجه به مقدار آلفای کرونباخ که برای گویه های همه متغیرها بیشتر از ۰,۷ است، پایای پرسشنامه قابل قبول ارزیابی شد.

به منظور انجام تحقیق عموم افراد جامعه در قلمرو مکانی تهران در نظر گرفته شدند. به دلیل همزمانی گردآوری داده ها با همه گیری کووید ۱۹ و رعایت پروتکل های بهداشتی پرسشنامه به صورت الکترونیکی تهیه شد و به نمونه های در دسترس در لایه های مختلف ارتباطی و شبکه های اجتماعی ارسال گردید. با توجه به حجم جامعه بالای یکصد هزار نفری تهران طبق جدول مورگان ۳۸۴ نمونه در نظر گرفته شد اما با توجه به محدودیت های ذکر شده، از ۳۷۹ پرسشنامه ارسال شده به ۲۵۰ پرسشنامه پاسخ داده شد که نهایتاً ۲۰۱ پرسشنامه با پاسخ کامل به منظور تحلیل به دست آمد، که با توجه به هیرو و همکاران، ۱۹۹۵ در تحلیل رگرسیون چند متغیری نسبت تعداد نمونه (مشاهدات) به متغیرهای مستقل نباید از ۵ کمتر و با نسبتی محافظه کارانه تر توسط هالینسکی و فلورت ۱۹۷۰ و میلر و کانس ۱۹۷۳، ۱۰ مشاهده به ازای هر متغیر مستقل، این پژوهش با ۴ متغیر مستقل حداقل ۴۰ نمونه نیاز دارد که از این حیث به کفایت نمونه رسیده است (۱۱). با توجه به ماهیت کمی پژوهش حاضر از آمار توصیفی و نرم افزار اسپاس برای تحلیل داده های جمعیت شناختی و آمار استنباطی و نرم افزار اسمارت پی ال اس برای آزمون فرضیات استفاده گردیده است.

### نتایج

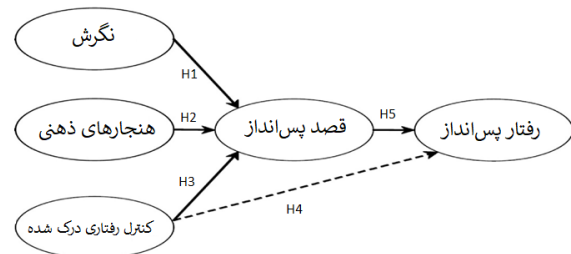
بر اساس نتایج به دست آمده در آمار توصیفی بیشترین تعداد پاسخ ها برای متغیر جنسیت، سن، تحصیلات، شغل و میزان پس انداز به ترتیب مردان، بین ۳۶ تا ۴۰ سال، کارشناسی، کارمند دولتی و بین پانصد تا یک میلیون تومان پس انداز را در بر می گیرد. نتایج کلی جمعیت شناختی پژوهش در جدول شماره ۲ ارائه شده است.

به منظور تحلیل های استنباطی و معادلات ساختاری، ابتدا با استفاده از نرم افزار اسپاس و بر اساس محاسبه چولگی و کشیدگی مشخص شد که متغیرها از توزیع نرمال پیروی

تعیین کننده در مطالعات گذشته مورد تایید قرار گرفته است (۷)، (۲۶).

**فرضیه پنجم:** قصد پس انداز خرد بر رفتار پس انداز خرد تاثیر

مثبت و معناداری دارد.



### روش کار

این مطالعه از نظر هدف کاربردی و از حیث ماهیت توصیفی-پیمایشی و از نظر زمانی مقطعی است. گردآوری داده به دو روش کتابخانه ای و میدانی شامل منابع اولیه و ثانویه صورت پذیرفت. پیشینه تحقیق و ادبیات موضوع از منابع ثانویه و روش کتابخانه ای و برای گردآوری داده ها از منابع اولیه، روش میدانی و ابزار پرسشنامه استفاده گردید، سوالات پرسشنامه متناسب با مدل مفهومی تحقیق و مبتنی بر مطالعات پیشین طراحی گردیده است. برای سنجش روایی محتوا به روش کمی از ضریب نسبت روایی محتوا و با مشارکت ۱۵ خبره حوزه مالی استفاده گردید که با توجه به جدول لاشه سوالاتی که نسبت روایی محتوای آنها بیشتر از ۰,۴۹ بود جدا شده و پرسشنامه نهایی شامل ۲۴ سوال (۱۷ سوال متغیرها، ۵ سوال جمعیت شناختی و ۲ سوال خوداظهاری درصد بروز رفتار پس انداز) را تشکیل دادند. پرسشنامه به منظور پیش آزمون پایایی برای ۳۰ نفر از افراد جامعه آماری ارسال شد که نتایج آن برای هر متغیر به شرح جدول شماره ۱ به دست آمده است.

جدول شماره ۱. سنجش روایی محتوا به روش کمی، روش آلفای

کرونباخ		
متغیر	تعداد سوالات	مقدار آلفای کرونباخ
نگرش	۳	۰,۸۹۵
هنجارهای ذهنی	۳	۰,۷۴۶
کنترل رفتاری درک شده	۴	۰,۷۵۱
قصد پس انداز	۳	۰,۷۹۳

پایایی سازه با آلفای کرنباخ و ضریب ترکیبی مورد اندازه گیری قرار گرفت که آلفای کرنباخ همه متغیرها به غیر از هنجار ذهنی (۰,۶۳۵) بیش از ۰,۷ بود، اما شاخص ترکیبی که برتری بیشتری نسبت به آلفای کرنباخ دارد برای همه متغیرها بیش از ۰,۷ بود، بنابراین همبستگی درونی سوالات و پایایی مدل نیز مورد تایید قرار گرفت.

جدول ۲. اطاعات کلی جمعیت‌شناختی پژوهش

متغیر	تعداد	درصد
جنسیت	زن	۷۲
	مرد	۱۲۹
سن	۲۰ سال و کمتر	۴
	۲۱ تا ۳۰ سال	۱۵
	۳۱ تا ۴۰ سال	۱۶
	۴۱ تا ۵۰ سال	۲۲
	۵۱ تا ۶۰ سال	۲۲
	بیشتر از ۶۰ سال	۸
تحصیلات	دکتری و بالاتر	۲۹
	دیپلم	۳۵
	کارشناسی	۷۵
	کارشناسی ارشد	۵۹
	کمتر از دیپلم	۳
	خانه دار	۱۳
	دانشجو	۲۰
	دبیر	۴
	سایر	۴۵
	کارآفرین	۳
میزان پس انداز	کارمند دولتی	۳
	کارمند خصوصی	۴۵
	کارمند دولتی	۵۵
	کسب و کار آزاد	۱۳
	بیشتر از یک میلیون تومان	۶۴
	بین ۲۰۱ تا ۵۰۰ هزار تومان	۳۶
	بین ۵۰۱ هزار تا یک میلیون تومان	۵۲
	کمتر از ۲۰۰ هزار تومان	۴۹
	کارگر	۳
	کارمند دولتی	۴۵

نمی‌کنند. همچنین با توجه به کوچک بودن داده‌ها از آزمون شاپیرو-ویلک نیز برای تشخیص نرمال بودن داده استفاده شد، که با توجه به سطح معناداری کمتر از ۰,۰۵ برای تمامی متغیرها فرض H0 مبنی بر نرمال نبودن داده‌ها رد شد، بنابراین توزیع داده‌ها نرمال نیست.

با توجه به نرمال نبودن داده‌ها برای ارزیابی رابطه همبستگی بین متغیرها از آزمون اسپیرمن استفاده شد و پس از خارج کردن نمونه‌های پرت از طریق رسم نمودار پراکندگی، تعداد نمونه‌ها به ۱۶۱ مورد تقلیل یافت که با توجه به سطح معناداری کمتر از ۰,۰۵ (رد فرض H0) و مقدار و علامت همبستگی و مقدار بیشتر از ۰,۵ مشخص شد که بین متغیرهای مستقل و وابسته در این تحقیق رابطه مثبت و معناداری وجود دارد، ضریب همبستگی و اهمیت برای همه متغیرها به شرح جدول شماره ۳ محاسبه شد.

با توجه به نرمال نبودن داده‌ها برای ارزیابی رابطه همبستگی بین متغیرها از آزمون اسپیرمن استفاده شد و پس از خارج کردن نمونه‌های پرت از طریق رسم نمودار پراکندگی، تعداد نمونه‌ها به ۱۶۱ مورد تقلیل یافت که با توجه به سطح معناداری کمتر از ۰,۰۵ (رد فرض H0) و مقدار و علامت همبستگی و مقدار بیشتر از ۰,۵ مشخص شد که بین متغیرهای مستقل و وابسته در این تحقیق رابطه مثبت و معناداری وجود دارد، ضریب همبستگی و اهمیت برای همه متغیرها به شرح جدول شماره ۳ محاسبه شد.

به منظور ارزیابی کفایت نمونه و ساختار عاملی داده از شاخص KMO و تحلیل سطح معناداری بارتلت استفاده شد که مقادیر آن به ترتیب شامل ۰,۸۱۴ و کمتر از ۰,۰۵ به دست آمد و نشان دهنده کفایت مناسب داده‌ها و مناسب بودن ساختار عاملی داده‌ها است. همچنین به منظور ارزیابی میزان تصادفی بودن داده‌ها از آزمون تصادفی بودن داده استفاده شده که نتیجه آن برای همه متغیرها بیشتر از ۰,۰۵ برآورد شد و نشان دهنده تصادفی بودن داده‌ها در این تحقیق بود.

در ادامه به بررسی روایی و پایایی برای بررسی مدل اندازه گیری و آزمون ضریب مسیر و کیفیت مدل به منظور اندازه گیری مدل ساختاری تحقیق با استفاده از نرم افزار اسمارت پی‌ال‌اس پرداخته شد.



جدول شماره ۳. ضریب همبستگی و اهمیت متغیرهای پژوهش

نگرش	هنجاردزنی	کنترل رفتاری درک شده	قصد	رفتار			
نگرش	Correlation Coefficient						Spearman's rho
	Sig. (2-tailed)						
هنجاردزنی	Correlation Coefficient						
	Sig. (2-tailed)						
کنترل رفتاری درک شده	Correlation Coefficient						
	Sig. (2-tailed)						
قصد	Correlation Coefficient						
	Sig. (2-tailed)						
رفتار	Correlation Coefficient						
	Sig. (2-tailed)						
						N	

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

همبستگی آن شاخص‌ها با سازه‌های دیگر. ب) مقایسه میزان همبستگی یک سازه با شاخص‌هایش در مقابل همبستگی آن سازه با سایر سازه‌ها در این تحقیق روایی واگرا با روش فورنل و لارکر محاسبه گردید، بر اساس این معیار یک متغیر پنهان در مقایسه با سایر متغیرهای پنهان، باید پراکندگی بیشتری را در بین مشاهده پذیرهای خود داشته باشد تا بتوان گفت روایی واگرایی بالایی دارد. اگر مقادیر قطر اصلی یا همان جذر AVE برای هر متغیر پنهان، از همبستگی آن با سایر متغیرهای انعکاسی در مدل بیشتر باشد، روایی واگرایی مدل اندازه‌گیری انعکاسی در سطح سازه تایید می‌شود. با توجه به نتایج جذر AVE، روایی واگرایی مدل در این تحقیق مورد تایید قرار گرفت. به منظور سنجش مدل ساختاری این تحقیق در حالت ضرایب مسیر، به شرح شکل زیر محاسبه شد.

جدول شماره ۴: بارعاملی گویه‌ها و روایی و پایایی سازه‌های پژوهش

نتیجه	ضریب	معناداری	ضریب
	مسیر		مسیر
	مستقیم		مستقیم
H1	نگرش بر قصد	0.525	7.28
H2	هنجار ذهنی بر قصد	0.31	5.438
H3	کنترل رفتاری درک شده بر قصد	0.211	3.521
H4	کنترل رفتاری درک شده بر رفتار	0.178	2.965
H5	قصد بر رفتار	0.736	11.901

برای سنجش روایی از روایی محتوا و روایی سازه استفاده شد، ابتدا به روش کمی با مشارکت ۱۵ خبره حوزه مالی، از ضریب نسبت روایی محتوا استفاده گردید که با توجه به جدول لاشه نسبت روایی محتوای سوالات بیشتر از ۰.۴۹ بود، همچنین روایی سازه از طریق بارهای عاملی، شاخص روایی همگرا و روایی واگرا مورد سنجش قرار گرفت. بار عاملی سوالات محاسبه شد که سوالات Q4، Q7 به دلیل بار عاملی کمتر از ۰.۷ از مدل حذف شدند تا برازش مدل مناسب‌تر شود. بنابراین بار عاملی تمامی سوالات بیشتر از ۰.۷ ارزیابی شد که روایی سازه مدل را مورد تایید قرار داد. همچنین مقدار معناداری بار عاملی و بیشتر بودن آن از ۲.۵۸+ برای تمامی سوالات در سطح معناداری ۰.۹۹ مورد تایید قرار گرفت. روایی همگرا با استفاده از معیار متوسط واریانس استخراج شده AVE به منظور سنجش اعتبار درونی مدل اندازه‌گیری انعکاسی به کار می‌رود، به دست آمد که مقدار آن برای همه متغیرها بیشتر از ۰.۵ بود که به معنای آن است که متغیر پنهان مورد نظر حداقل ۵۰ درصد واریانس مشاهده پذیرهای خود را تبیین می‌کند. همچنین برای تمامی متغیرها مقدار پایایی ترکیبی بیشتر از مقدار AVE است.

روایی واگرا، از دیگر معیارهای بررسی برازش مدل‌های اندازه‌گیری است که دو موضوع را پوشش می‌دهد: الف) مقایسه میزان همبستگی بین شاخص‌های یک سازه با آن سازه در مقابل

جدول شماره ۵: ضریب مسیر و معناداری ضریب مسیر

سازه	گویه	شاخص	بار عاملی	معناداری بار عاملی	آلفای کربناخ	پایایی ترکیبی CR	روایی همگرا AVE
نگرش	پس انداز کردن ایده بسیار خوبی است.	Q1	0.877	19.402	0.813	0.889	0.729
	پس انداز کردن انتخابی عاقلانه است.	Q2	0.874	22.413			
	پس انداز کردن هیچان انگیز است.	Q3	0.808	24.922			
هنجار ذهنی	افراد ارزشمند زندگی من، پس انداز کردن را به من پیشنهاد می‌کنند.	Q5	0.752	12.245	0.558	0.813	0.686
	من برای نظر خانواده ام در خصوص پس انداز کردن ارزش قائل هستم.	Q6	0.899	32.134			
کنترل رفتاری درک شده	من اراده و مهارت لازم را برای پس انداز کردن در اختیار دارم.	Q8	0.788	12.251	0.723	0.84	0.636
	من توان لازم را برای کنترل هیجانات خود در خصوص پس انداز کردن دارم.	Q9	0.798	13.037			
	در صورت نیاز می‌توانم منابع و شرایط پس انداز کردن را برای خود فراهم کنم.	Q10	0.807	15.286			
	پس انداز کردن را به دیگران پیشنهاد می‌کنم.	Q11	0.857	26.454			
قصد پس انداز	هر زمان نیاز باشد برای پس انداز کردن برنامه ریزی می‌کنم.	Q12	0.754	15.032	0.785	0.875	0.701
	تمایل دارم برای رسیدن به خواسته هایم پس انداز کنم.	Q13	0.893	41.31			
	پس انداز کردن را برای خود و خانواده‌ام به عنوان یک انتخاب در نظر می‌گیرم.	Q14	0.852	30.602			
رفتار پس انداز	وقت و منابع لازم را برای پس انداز کردن اختصاص می‌دهم.	Q15	0.855	28.433	0.862	0.906	0.708
	هر وقت که بتوانم پس انداز می‌کنم.	Q16	0.794	18.139			
	من به پس انداز کردن مقید هستم.	Q17	0.862	37.342			

این پژوهش را مطلوب ارزیابی نموده است. مهم‌ترین شاخص برازش کل مدل در تکنیک حداقل مجذورات جزئی شاخص نیکویی برازش<sup>۳</sup> است. این شاخص با استفاده از میانگین هندسی شاخص R2 و میانگین شاخص‌های اشتراکی قابل محاسبه است. معیار نیکویی برازش توسط تننهاوس و همکاران ابداع گردید و طبق رابطه زیر محاسبه می‌شود.

$$GOF = \sqrt{\text{average (Commonality)} \times \text{average (R2)}}$$

نهایتاً سنجش مدل ساختاری و آزمون فرضیه‌ها به شرح جدول شماره ۵ استخراج شد که نتایج همه فرضیه‌های تحقیق مورد تایید قرار داد. به منظور آزمون کیفیت مدل اندازه گیری (بیرونی) و مدل ساختاری (درونی) پژوهش به ترتیب از شاخص اشتراکی<sup>۱</sup> و شاخص افزونگی<sup>۲</sup> استفاده شده است، که مقدار هر دو شاخص برای متغیرها کیفیت مدل اندازه گیری و مدل ساختاری

<sup>3</sup> GOF<sup>1</sup> Construct Crossvalidated Commuality (CV COM)<sup>2</sup> Construct Crossvalidated Redundancy (CV RED)

با توجه به مقدار معناداری ضرایب مسیر در جدول شماره ۵ می‌توان نتیجه گرفت که نگرش افراد به پس‌انداز تاثیر مثبت، مستقیم و معناداری بر قصد پس‌انداز ایشان دارد و مهمترین عامل در تعیین قصد پس‌انداز محسوب می‌شود. لذا تقویت و توجه به جنبه‌های احساسی، شناختی و ابزاری نگرش از سوی سیاست‌گذاران در افراد می‌تواند از طریق قصد و رفتار پس‌انداز موجب افزایش پس‌انداز افراد و به طبع آن پس‌انداز و سرمایه گذاری ملی گردد. علاوه بر یافته‌های محمودیان و همکاران ۲۰۱۸ در رفتار خرید لوکس، در این پژوهش هنجار ذهنی افراد تاثیر مثبت، مستقیم و معناداری بر قصد پس‌انداز ایشان دارد. لذا به نظر می‌رسد در تبیین رفتار افراد به طور کلی و به طور خاص با مدل رفتار برنامه ریزی شده می‌بایست به زمینه پژوهش و فرهنگ افراد دقت نظر بیشتری کرد تا به حقیقت کارکردی عوامل موثر بر یک رفتار دست یافت. بنابراین در زمینه پس‌انداز خرد مدیران و سیاست‌گذاران بازاریابی بایستی به شناخت و تقویت هنجار ذهنی افراد نیز توجه داشته و برای برنامه ریزی کنند.

از آنجا که در حداقل مربعات جزئی مقدار Commonality با AVE برابر است و تزلس و همکاران (۲۰۰۹) فرمول زیر را ارائه کرده‌اند:

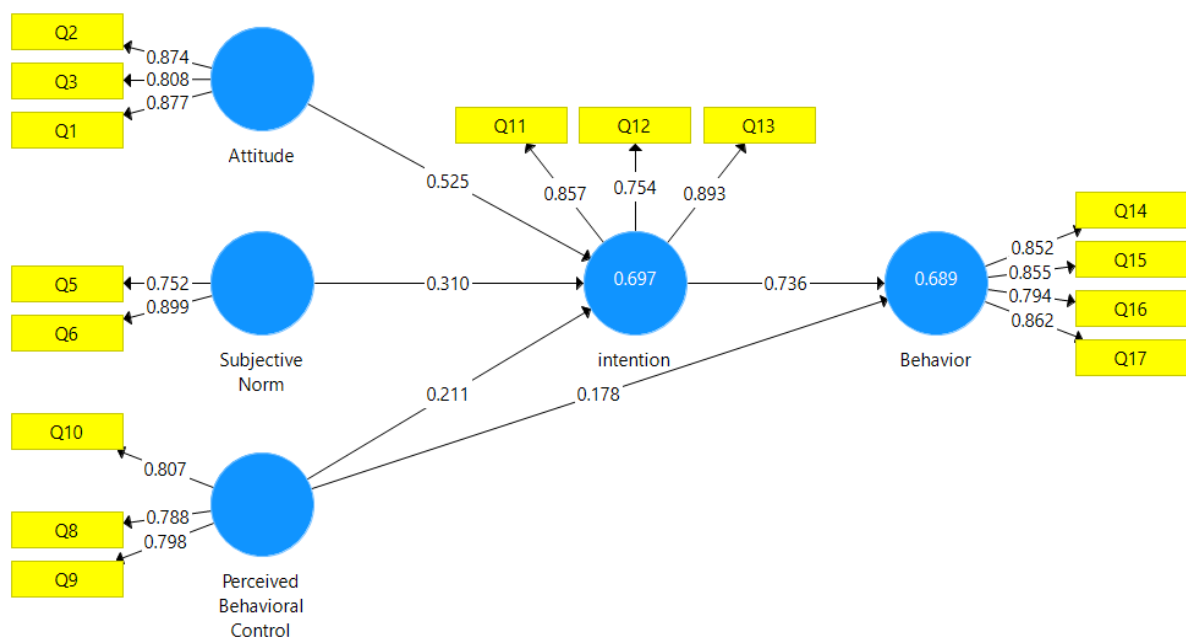
$$GOF = \sqrt{\text{average (AVE)} \times \text{average (R}^2\text{)}}$$

وتزلس و همکاران (۲۰۰۹) سه مقدار برای ارزیابی شاخص نیکویی برازش، بیشتر از ۰/۱ ضعیف، بیشتر از ۰/۲۵ متوسط و بیشتر از ۰/۳۶ قوی در نظر گرفته‌اند. با توجه به مقدار محاسبه شده در این تحقیق ۰/۶۹ مدل دارای برازش قوی ارزیابی است. همچنین شاخص ریشه میانگین مربعات باقی مانده استاندارد شده (SRMR) که به تازگی ترجیح بیشتری نسبت به شاخص GOF یافته است نیز برازش قابل قبول این مدل را مورد تایید قرار داده است. مقدار این شاخص کمتر از ۰/۱ قابل قبول و کمتر از ۰/۸ خوب قلمداد می‌گردد (هو و بنتلر، ۱۹۹۹؛ هنسلر و همکاران، ۲۰۱۴).

جدول شماره ۶: برازش مدل

Chi-Square	SRMR	GOF
395.59	0.09	0.69

## بحث و نتیجه گیری



پاسخگویان بیشتر حاصل نشد که عدم وجود این محدودیت می‌توانست به تعمیم پذیری مدل اعتبار بیشتری بدهد.

به منظور توسعه این پژوهش و حصول نتایج دقیق‌تر و جامع‌تر پیشنهاد می‌شود این مدل در مخاطبان شهرهای دیگر با ویژگی‌های فرهنگی و قومی متفاوت مورد مطالعه قرار بگیرد تا قالب یک مطالعه تطبیقی، اشتراکات و افتراقات حاصل از تفاوت‌های فرهنگی و اثر آن بر قصد و رفتار پس‌انداز مشخص گردد و اعتبار پژوهش را واجد اهمیت و جامعیت بیشتری کند. همچنین از آنجا که مبتنی بر مبانی نظری مطالعات فراوانی نشان می‌دهد که در واقعیت تنها کمتر از ۵۰ قصد توانسته است منجر به رفتار گردد، که این امر مبین یک شکاف بین قصد و رفتار است، بنابراین مطالعات بعدی می‌تواند با رویکردی کیفی به تبیین عوامل موثر بر شکاف قصد و رفتار پس‌انداز بپردازد و نیز در یک رویکرد کمی تعمیم‌پذیری یافته‌ها را مورد پژوهش قرار دهد.

### تشکر و قدردانی

این مقاله برگرفته از پایان‌نامه دکتری دانشگاه آزاد اسلامی واحد علوم و تحقیقات با عنوان شناسایی عوامل موثر بر شکاف قصد و رفتار پس‌انداز می‌باشد. نویسنده از اساتید راهنما و مشاور و تمامی کسانی که در این راستا با محقق همکاری نمودند کمال تشکر را دارد.

### تعارض منافع

این مطالعه فاقد تضاد منافع می‌باشد.

کنترل رفتاری درک شده بر قصد و رفتار پس‌انداز نیز تاثیر مثبت، مستقیم و معناداری دارد که این اثر بر قصد خرید در مطالعات محمودیان و همکاران ۲۰۱۸ و جین و همکاران ۲۰۱۷ و اثر آن بر رفتار نیز توسط مصباحی و اخوان ۲۰۱۴ مورد تایید قرار گرفته است. بنابراین بایستی به کنترل رفتاری درک شده و مولفه‌های آن از جمله داشتن توانایی، اعتماد به نفس، منابع، پول، زمان و سایر عوامل توجه کرده و به دنبال تقویت آن در زمینه رفتار پس‌انداز خرد بود.

در نهایت همچون مطالعات گذشته وو و چن ۲۰۱۴ و عزیزاده و رجب زاده ۲۰۱۷، تاثیر مثبت، مستقیم و معنادار قصد پس‌انداز بر رفتار پس‌انداز مورد تایید قرار گرفت که نشان دهنده کارکرد مدل مذکور در شناخت رفتار پس‌انداز خرد است، هر چند در عمل یک شکاف بین قصد و رفتار پس‌انداز وجود دارد که گاهی افراد علاوه بر داشتن قصد انجام یک کار رفتار مورد انتظار بروز نمی‌دهند که بررسی دلایل این شکاف در مطالعات بسیاری مورد بررسی قرار گرفته است.

در این پژوهش محدودیت‌هایی وجود داشت که می‌تواند نتایج را متاثر سازد، از جمله شرایط اقتصادی مردم ایران در زمان انجام این پژوهش که تجربه چند سال تورم شدید و عدم رشد متناسب درآمدها را داشته‌اند که به طبع آن می‌تواند هم قصد پس‌انداز را علاوه بر داشتن نگرش، هنجار ذهنی و کنترل رفتاری مساعد و هم رفتار پس‌انداز را تضعیف کند. دیگر محدودیت این پژوهش را می‌توان عدم وجود ادبیات موضوع اختصاصی در زمینه رفتار پس‌انداز مبتنی بر مدل رفتار برنامه‌ریزی شده دانست. همچنین به دلیل شرایط حاصل از اپیدمی کووید ۱۹ دسترسی به



*Original Article***Application of planned behavior model in explaining micro-savings behavior**

Received: 20/03/2020 - Accepted: 02/07/2020

Sajjad Khazaei<sup>1</sup>  
 Hossein Vazifehdoust<sup>2\*</sup>  
 Mohammad Bamani Moghadam<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Graduate of Business Management,  
 Faculty of Management and  
 Economics, Tehran Branch of Science  
 and Research, Islamic Azad University,  
 Tehran, Iran.

<sup>2</sup> Professor of Business Management,  
 Faculty of Management and  
 Economics, Science and Research  
 Branch, Islamic Azad University,  
 Tehran, Iran. (Corresponding Author)

<sup>3</sup> Professor of statistics, Department of  
 Mathematical Science and Computer,  
 Faculty of Economics, Allameh  
 Tabataba'i University, Tehran, Iran

Email: vazifedust@yahoo.com

**Abstract**

**Introduction:** Research on explaining behavior with respect to psychological variables is important for researchers; therefore; The purpose of this study is to Application of planned behavior model in explaining micro-savings behavior.

**Methods:** This study is applied in terms of purpose and in terms of descriptive-survey nature and in terms of cross-sectional time. Data collection was done in two ways: library and field. After removing incomplete and discarded samples, 161 samples were analyzed, which according to Halinsky and Flort in this study has reached the adequacy of the sample. A questionnaire was used to collect the desired information. The initial questionnaire was provided to 15 experts to assess the validity and reliability and was used after ensuring the validity and reliability. Structural equation modeling (SEM) and partial least squares (PLS) method and SmarPLS software were used to analyze the data.

**Results:** The results showed that the GOF criterion for the overall model fit was calculated to be 0.69, which indicates a strong fit of the model. Also, based on the standardized root mean square index (SRMR), which has recently been preferred, the acceptable fit of this model has been confirmed.

**Conclusion:** It seems that using the planned behavior model in explaining micro-savings behavior in order to identify and strengthen the factors affecting micro-savings behavior is useful and effective.

**Keywords:** Micro-savings behavior, Savings intention, Theory of planned behavior, Structural equation model

## References

1. Ajzen, I. (1991). "The Theory of Planned Behavior", *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, (50:2), pp. 179-211.
2. Alizadeh, A., & Rajabzadeh, M. (2017). "Investigating the Factors Affecting Customer Online Shopping Behavior Using Theory of Planned Behavior". *New Approaches to Management and Accounting*, 1(3), 13-32. [In Persian]
3. Al-Swidi, A. Rafiul Huque, S. Hafeez, M. & Mohd Shariff, M. (8150). The role of subjective norms in theory of planned behavior in the context of organic food consumption. *British Food Journal*, 552(51), 5525-5521.
4. Bahrami j., aslani p., determinants of private sector's saving in iran, *iranian economic research summer 2005*, volume 7, number 23; page(s) 119 to 145. [In Persian]
5. Chin, J., Jiang, B., Mufidah, E., Persada, S., & Noer, B. (2018). "The Investigation of Consumers' Behavior Intention in Using Green Skincare Products: A Pro-Environmental Behavior Model Approach". *Journal of Sustainability*, 10, 1-15.
6. Cook, A.J., Kerr, G.N., and Moore, K. (2002), "Attitude and intentions towards purchasing GM food", *Journal of Economic Psychology*, 23, 557-572.
7. Forati Hassan, Khalag Omid, Noor Mosavi Mahdi, Factors Affecting Green Consumption Based on the Planned Behavior Theory (Case Study: Citizens of Qazvin), *Quarterly Journal of Environmental Education and Sustainable Development Vol. 7, No. 3, Spring 2019 (59-70)*. [In Persian]
8. French, d. P. Sutton, s. Henning, s. J. Mitchel, j. Wareha, n. J. g Riffin, s. k, Inmonth, a. L. (8115). The importance of affective beliefs and attitudes in the theory of planned behavior: predicting intention to increase physical activity', *Journal of applied social psychology*, 35(9), 5280-5 202.
9. Hawkins, D. Boston, R and Kani, K. (2006). *Consumer behavior*. Roust, A and Bhthahi.A.Tehran: Sargol Publishing. (In Persian).
10. Hessami, H. & Yousefi, P. (2013). "Investigation of major factors influencing green purchasing behavior: Interactive approach". *European Online Journal of Natural and Social Sciences*, 2(4), 584-596. [In Persian]
11. Hooman, H. (2014). *Structural Equation Modeling with Software Application*. Samt publication (in Persian).
12. Jain, S. & Naved Khan, M. (2017). Measuring the impact of beliefs on luxury buying behavior in an emerging market: empirical evidences from India. *Journal of Fashion Marketing and Management: An International Journal*, 85(3), 5-05.
13. Javadzade H. PhD 2Sharifirad Gh. PhD 3Reisi M. PhD. Applying the Theory of Planned Behavior to Predicting Nurse's Intention and Behavior in Using Health Literacy Strategies in Patient Education, *Iran Journal of Nursing (IJN) Vol.28, No.97, Dec 2015: 23-33*.
14. Jin, B & Kang, j (2011). Purchase intention of Chinese consumers toward a US apparel brand: a test of a composite behavior intention model, *Journal of Consumer Marketing*, 522-599.
15. Karami a., evaluating the effect of government expenses on national saving rate in iran, *iranian journal of trade studies (ijts) spring 2008*, volume 12, number 46; page(s) 231 to 254. [In Persian]
16. Khairi, B., & Fathi, F. (2015). "An overview of the support of prominent figures and their impact on consumer behavior". Gilan: The first international conference on accounting, business management and innovation, the Institute of Pointegrators of New Thoughts and the Municipality of Mona Sara. [In Persian]
17. Kim, M., Wong, S., Chang, Y., & Park, J. (2016). Determinants of customer loyalty in the Korean smartphone market: Moderating effects of usage characteristics. *Journal of Telematics and Informatics*, 33(4), 936-949.
18. Maichum, K., Parichatnon, S., & Peng, K. (2017). Factors Affecting on Purchase Intention towards Green Products: A Case Study of Young Consumers in Thailand. *International Journal of Social Science and Humanity*, 7(5), 330-335.
19. Mesbahi Jahromi, Negaralsadat. Akhavan Kharazian, Maryam. Evaluating the effect factors of planning behavior on online shopping behaviour. *NMRJ\_2014 Spring\_Vol 4\_Issue 4\_Pages 101-112*. [In Persian]
20. Mohammadian Mahmoud, Dehdashti Shahrokh Zohreh, Lari Mahnaz, Factors affecting the purchase

- intention of luxury brands based on generalized theory of planned behavior, Quarterly Journal of Brand Management Vol 5, Issue 55, Fall 2018. [In Persian]
21. Mojtahed a., karami a., evaluation of effective variables on behavior of national saving in iranian economy, iranian journal of trade studies (ijts) summer 2003, volume 7, number 27; page(s) 1 to 28. [In Persian]
  22. Niknejad, B., & Ebrahimi, A. (2015). "Investigating the Effects of Selected Green Shopping on Green Shopping (Case Study: Green Chicken)". Malayer: National Conference on Management and Education,.
  23. Pirae Khosro, Keshavarzi Mohammad, Arabi Hossein (Adib), Determinants of Private Saving in IRAN With Emphasis on Real Exchange Rate and Borrowing Constraints, Volume 1, Vol1-No1 Summer 2013 Pages 63-92. [In Persian]
  24. Sobhani hassen, barkhordari mohammad reza, review over effective factors on saving in private sector iran's oil economy, tahghihat-e-eghtesadi spring 2011, volume 46, number 94; page(s) 23 to 44. [In Persian]
  25. Wu, S., & Chen, J. (2014). A Model of Green Consumption Behavior Constructed by the Theory of Planned Behavior. International Journal of Marketing Studies, 6(5), 119-132.
  26. Zandhessami, Hessam. Parvinchi, Shima. Application of the Theory of Planned Behavior to examine consumer's green purchase intention, Journal of Development Evolution Management, No. 18, 2014, Pages: 23 - 30.
  27. Zhang, J., Chan, S. and Fang, X. (2004), "Enterprise User Adoption of VoIP", New Media Age, April 29, 2004, <http://facweb.cti.depaul.edu/ctiphd/ctirs04/submissions/cameraready/Zhang.doc>