

ΝΕΥΡΟΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ

Τμήμα : Χρηματοοικονομικής και Τραπεζικής Διοικητικής ,
Πανεπιστημίου Πειραιώς

Ακαδημαϊκό Έτος 2020-2021

Καθηγητής: Εμμανουήλ Τσιριτάκης

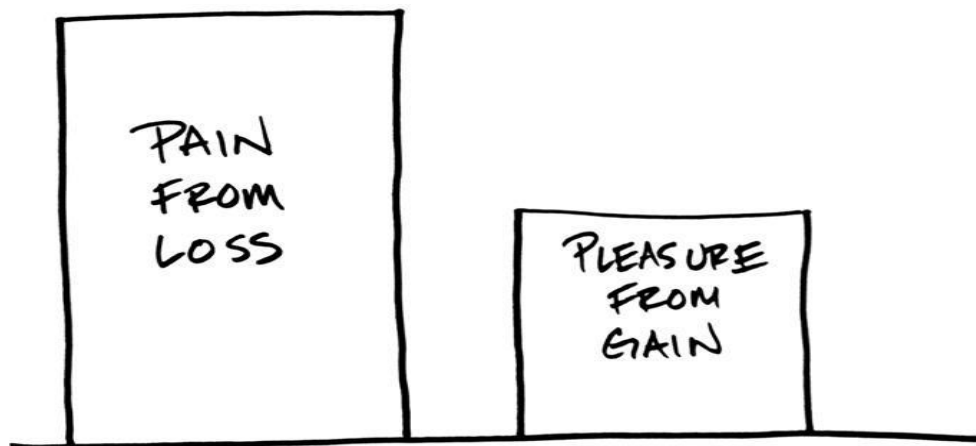
Ομάδα

Όλγα Αγγελίδη

Γεωργία Αναγνωπούλου

Σταματίνα Πίνα

Myopic Loss Aversion, Personality and Gender



© 2014 Behavior Gap

MYOPIC LOSS AVERSION, ΦΥΛΟ ΚΑΙ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΤΗΤΑ ΕΠΕΝΔΥΤΗ

Το άρθρο αυτό αποτελεί μια πιο μοντέρνα ανάλυση του Myopic Loss Aversion η οποία εξελίσσει τις έρευνές της ενσωματώνοντας τον παράγοντα φύλο καθώς και τα χαρακτηριστικά του επενδυτή. Κρίνεται σχεδόν αναγκαίο να αναφερθεί πως το περιεχόμενο του συγκεκριμένου άρθρου βρίσκεται στην «καρδιά» του Prospect Theory, δηλαδή του μοντέλου συμπεριφοράς που εξηγεί την μεγαλύτερη ευαισθησία των ανθρώπων στις απώλειες σε σχέση με τα κέρδη.

Πριν αναλυθούν οι παραπάνω παράγοντες θα ήταν σκόπιμο να διευκρινιστεί σε μια ολοκληρωμένη βάση η έννοια του **Myopic Loss Aversion**. Η αποστροφή της μυωπικής απώλειας συνεπώς είναι ένας συνδυασμός μεγαλύτερης ευαισθησίας στις απώλειες σε σύγκριση με τα κέρδη και της τάσης να αξιολογούνται πιο συχνά τα αποτελέσματα. Με άλλα λόγια όσο περισσότερο ένας επενδυτής αξιολογεί το χαρτοφυλάκιό του τόσο υψηλότερες πιθανότητες έχει να δει μια απώλεια και επομένως η ευαισθησία στην αποστροφή της να είναι πιο έντονη. Συνεχίζοντας ο παράγοντας φύλο προφανώς αναφέρεται στο γένος του επενδυτή (άντρας/γυναίκα). Ωστόσο τα χαρακτηριστικά του επενδυτή προϋποθέτουν μια πιο σύνθετη ανάλυση. Για να γίνουμε πιο σαφής, κάθε άνθρωπος είναι διαφορετικός πράγμα που σημαίνει πως τόσο τα βιολογικά χαρακτηριστικά του όσο και αυτά της προσωπικότητάς του διαφέρουν των υπολοίπων ανθρώπων. Εμάς θα απασχολήσουν τα χαρακτηριστικά της προσωπικότητας τα οποία έχουν άμεση σχέση με τις επενδυτικές επιλογές και κυρίως με την ευρύτερη έννοια του κινδύνου. Για να διεξαχθεί λοιπόν μια πιο σφαιρική και αποτελεσματική έρευνα πάνω σε αυτό το κομμάτι είναι αναγκαίο να γίνει αναφορά σε αυτό που ονομάζεται θεωρία BIG FIVE η οποία ξεκίνησε να δομείται από τους ψυχολόγους Robert McCrae και Paul Costa το 1990 και η οποία φυσικά δεν σχεδιάστηκε με σκοπό απαραίτητα το Myopic Loss Aversion, ωστόσο φαίνεται πως είναι χρήσιμο εργαλείο στην ανάλυσή μας.

Για πειραματικούς σχεδιασμούς που απαιτείται η χρήση του BIG FIVE είναι απαραίτητη η διεξαγωγή ορισμένων tests τα οποία κατηγοριοποιούν τους συμμετέχοντες σε προσωπικότητες. Στο πείραμα του άρθρου έχει προηγηθεί ένα test που ονομάζεται NEO-PI-R (240 item Revised NEO Personality). Βεβαίως υπάρχουν διάφορα test των 5 χαρακτηριστικών της προσωπικότητας, ωστόσο στο συγκεκριμένο πειραματικό περιβάλλον τα άτομα πραγματοποίησαν το NEO-PI-R έχοντας την πεποίθηση πως όσο περισσότερες ερωτήσεις απαντηθούν τόσο πιο στοχευμένη θα είναι η ανάλυση προσωπικότητας και επαρκέστερο το περιεχόμενο το οποίο θα εμβαθύνει σε κάθε πτυχή κάθε μιας προσωπικότητας ξεχωριστά.

Στο σημείο αυτό πρέπει να επισημανθούν τα 5 βασικά χαρακτηριστικά που εξετάζονται και οι υποκατηγορίες τους εμβαθύνοντας βέβαια στη σχέση τους με τον κίνδυνο. Ξεκινώντας με την εξωστρέφεια θα λέγαμε πως είναι ο παράγοντας ανθρωπίνης προσωπικότητας που σχετίζεται με την ανάγκη διέγερσης και αισιοδοξίας κάνοντας πολλές φορές τους ανθρώπους να παίρνουν αποφάσεις που πιθανόν να τους εκθέσουν σε μεγάλο κίνδυνο. Όπως χαρακτηριστικά αναφέρεται και στο άρθρο η

εξωστρέφεια σχετίζεται με την ντοπαμίνη η οποία παίζει ρόλο στην προσέγγιση συμπεριφορών έναντι ανταμοιβών και θετικών κινήτρων. Άνθρωποι που έλκονται από τον ενθουσιασμό ευκολότερα από το φυσιολογικό αναλαμβάνουν υψηλότερους κινδύνους ανεξάρτητα από τη συχνότητα αξιολόγησης του χαρτοφυλακίου με αποτέλεσμα το MLA να έχει μικρότερο αντίκτυπο. Αξίζει να σημειωθεί πως η εξωστρέφεια συνδέεται άμεσα με την ομιλητικότητα, την κοινωνικότητα, την ενεργητικότητα, την θετική ενέργεια καθώς και τον ενθουσιασμό. Είναι σημαντικό να επισημανθεί πως ένας εξωστρεφής άνθρωπος επιθυμεί να αρπάζει διαρκώς ευκαιρίες.

Εν συνεχεία ο νευρωτισμός συνδέεται με τις εγκεφαλικές δραστηριότητες που σχετίζονται με την απόσυρση και την αποφυγή. Από επιστημονική έρευνα σχετίζεται με υψηλότερα επίπεδα δραστηριότητας στο δεξιό μετωπιαίο λοβό, που είναι η περιοχή του εγκεφάλου που σχετίζεται με τη στερητική συμπεριφορά, καθώς και στο εμπρόσθιο μέρος που σχετίζεται με λήψη αποφάσεων που αποφεύγουν τον κίνδυνο. Επιπροσθέτως σχετίζεται με χαμηλότερη λειτουργία της σεροτονίνης του νευροδιαβιβαστή που συνεπάγεται υψηλότερα επίπεδα στρες. Ο νευρωτισμός περιλαμβάνει χαρακτηριστικά όπως το άγχος, το οποίο συχνά προκαλεί ανησυχία και φόβο κάνοντας τους ανθρώπους περισσότερο επιφυλακτικούς στον κίνδυνο. Άλλα βασικά χαρακτηριστικά του φαίνεται πως είναι η παρορμητικότητα, εξαιτίας της οποίας δημιουργείται δυσκολία στον έλεγχο των συναισθημάτων και η ευπάθεια η οποία με τη σειρά της δυσκολεύει τον επενδυτή να πάρει λογικές αποφάσεις όταν τα πράγματα πάνε στραβά γεγονός που αυξάνει την τάση για MLA. Γενικότερα ο νευρωτισμός περιλαμβάνει συναισθήματα όπως η ανησυχία, η κυκλοθυμική συμπεριφορά και η επιθετικότητα δημιουργώντας έτσι μια αρνητική σχέση με τον κίνδυνο.

Το λεγόμενο άνοιγμα σε νέες εμπειρίες είναι ο τρίτος παράγοντας ανάμεσα στους 5 βασικούς της προσωπικότητας του ατόμου ο οποίος απευθύνεται σε ανθρώπους που είναι περίεργοι, τολμηροί, ευφάνταστοι καθώς και πολυπράγμονες. Είναι λογικό επομένως το χαρακτηριστικό αυτό να είναι από μόνο του ικανό να εκθέσει το άτομο σε κίνδυνο μίας και όσοι το έχουν δεν διαθέτουν ιδιαίτερα το MLA. Τέταρτος παράγοντας είναι η τερπνότητα η οποία σχετίζεται με την γενναιοδωρία, την ειλικρίνεια, τη συμπόνια καθώς και την συγκαταβατικότητα. Τελευταίος παράγοντας προσωπικότητας είναι η ευσυνειδησία η οποία με την σειρά της χαρακτηρίζεται από εργατικότητα, παραγωγικότητα, ηθικά στοιχεία προσωπικότητας, αξιοπιστία και συγκρότηση.

Για την καλύτερη διεξαγωγή της έρευνάς μας χρησιμοποιήσαμε κατάλληλο ερωτηματολόγιο στο οποίο προσαρμόστηκαν ορισμένες ερωτήσεις ώστε διαδοχικά να καταλήξουμε σε συμπεράσματα. Κρίνεται σκόπιμο να επισημανθεί πως τόσο στο πείραμα του άρθρου όσο και στην έρευνα που διεξάγεται μέσω ερωτηματολογίου από την ομάδα μας χρησιμοποιούνται μόνο δύο από τα χαρακτηριστικά της προσωπικότητας και συγκεκριμένα ο νευρωτισμός και η εξωστρέφεια.

ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟΥ ΕΡΕΥΝΑΣ

Το ερωτηματολόγιο που συμπεριλήφθηκε στην έρευνά μας απαντήθηκε από 180 ερωτηθέντες εκ των οποίων οι 113 είναι γυναίκες και οι 67 άνδρες και απεικονίζει τα παρακάτω αποτελέσματα:

Σχέση φύλου με το **Myopic Loss Aversion**

Loss Aversion

Σε ερωτήσεις που αφορούν στοιχήματα παρατηρήσαμε πως σε ποσοστό 58,4% οι γυναίκες προτιμούν στοιχήματα με μικρό ρίσκο και μέτρια απόδοση ενώ σε ποσοστό 26,54% στοιχήματα που είναι σχεδόν σίγουρα αλλά μέτριου αποτελέσματος. Τα αντίστοιχα ποσοστά των ανδρών είναι 46,26% και 26,86%. Ωστόσο αυτό που πρέπει να μας κεντρίσει το ενδιαφέρον είναι τα ποσοστά γυναικών και ανδρών που επιθυμούν μεγάλο ρίσκο και απόδοση τα οποία είναι 15,04% και 26,86% αντίστοιχα. Η διαφορά αυτή φυσικά είναι αξιοσημείωτη και δίνει τα πρώτα σημάδια του Loss Aversion των γυναικών.

Σε παρόμοια ερώτηση διαπιστώθηκε πως το 79,64% των γυναικών επιθυμεί στοιχήματα που επιτρέπουν την απόσυρση χρημάτων καθώς και τα σίγουρα και απλά στοιχήματα. Το αντίστοιχο ποσοστό των ανδρών είναι 68,65% αρκετά μικρότερο από αυτό το γυναικών καθώς οι άνδρες φαίνεται να επιδιώκουν σε ένα αξιοσημείωτο ποσοστό ύψους 31,34% μεγαλύτερες αποδόσεις στοιχημάτων. Σε ερώτηση που έχει να κάνει με ποντάρισμα σε ποδοσφαιρικό αγώνα αποδείχθηκε πως το 64,17% των ανδρών φοβούνται και είναι επιφυλακτικοί σε σχέση με τις γυναίκες οι οποίες ξεπερνούν το ποσοστό αυτό φτάνοντας το 77%. Τα άτομα που δείχνουν εμπιστοσύνη στην επιλογή τους είναι από τους άνδρες το 35,8% και από τις γυναίκες το 23%. Η διαφορά δεν είναι μεγάλη είναι όμως αξιοσημείωτη για να επιβεβαιωθεί πως οι άντρες παρουσιάζουν μικρότερο MLA από αυτό των γυναικών. Οι ερωτήσεις που σχετίζονται αποκλειστικά με το ρίσκο και τις αποδόσεις δίνουν μια πρώτη εντύπωση πως το φύλο έχει σχέση με την Αποστροφή της Απώλειας με τις γυναίκες να επηρεάζονται περισσότερο από τους άνδρες.

Το παιχνίδι της ρουλέτας απέδειξε πως μετά από μια σειρά πονταρισμάτων και βγαίνοντας κερδισμένοι κατά €100 το 34,32% των ανδρών θα πόνταρε ξανά τα κερδισμένα του χρήματα ενώ οι γυναίκες μόνο σε ποσοστό 17,7%. Αυτή η διαφορά είναι σημάδι πως οι γυναίκες φοβούνται πιο πολύ από τους άνδρες ενώ έχουν κερδίσει χρήματα, να τα χάσουν. Με άλλα λόγια ο φόβος της απώλειας είναι μεγαλύτερος από την επιθυμία του κέρδους για τις ίδιες.

Στο ερωτηματολόγιο απαντήθηκαν και ερωτήσεις οι οποίες συγχέουν το χρονικό ορίζοντα ενός στοιχήματος με το MLA. Αρχικά τέθηκε το ερώτημα του ποσού χρημάτων που θα τοποθετούσαν οι άνδρες και οι γυναίκες σε ένα στοίχημα με 3 γύρους πονταρισμάτων. Βγάζοντας έναν μέσο όρο αποδείχθηκε πως οι άνδρες θα πόνταραν

κατά μέσο όρο στους 3 γύρους €39,05 και οι γυναίκες αντίστοιχα €29,49. Σε επόμενη ερώτηση οι ερωτηθέντες κλήθηκαν να απαντήσουν το ποσό που θα στοιχημάτιζαν εάν αντί για 3 είχαν μόνο έναν γύρο πονταρισμάτων. Πάλι με τη χρήση του μέσου όρου αποδείχθηκε πως οι άντρες θα στοιχημάτιζαν €40,29 και οι γυναίκες €33,85. Εάν κρίνεται απαραίτητο να καταλήξουμε σε ένα συμπέρασμα θα ήταν πως ως πρώτη και ξεκάθαρη εικόνα οι γυναίκες και στις δυο αυτές ερωτήσεις στοιχημάτισαν κατά μέσο όρο λιγότερα χρήματα από του άνδρες πράγμα που καθιστά την συμπεριφορά τους περισσότερο επιφυλακτική απέναντι στον κίνδυνο της απώλειας χρημάτων. Ωστόσο μπορούμε να κάνουμε μια επιπλέον παρατήρηση η οποία σχετίζεται με την συχνότητα του πονταρίσματος. Όπως και στο άρθρο που μας συνοδεύει έτσι και εδώ καταλήγουμε στο συμπέρασμα πως η συχνή τοποθέτηση χρημάτων οδηγεί σε χαμηλότερα στοιχήματα από την μεριά των επενδυτών και για τα δύο φύλα. Φαίνεται επομένως πως αν και με μικρή διαφορά οι γυναίκες διαφέρουν την απάντησή τους ανάμεσα στις δυο ερωτήσεις κατά μέσο όρο περισσότερο από τους άνδρες και σε συνδυασμό με τα χαμηλότερα νούμερα αποδεικνύεται πως παρουσιάζουν υψηλότερο Loss Aversion.

Mental Accounting

Στο ερωτηματολόγιο προσαρμόστηκαν ερωτήσεις σχετικές με το Mental Accounting το οποίο έχει άμεση σχέση με το Myopic Loss Aversion. Για να γίνουμε πιο σαφείς, το Mental Accounting αναφέρεται στην παράλογη λήψη αποφάσεων όσον αφορά δαπάνες και επενδύσεις και ο συνδυασμός του με το Loss Aversion δημιουργεί το λεγόμενο Myopic Loss Aversion. Διαπιστώθηκε πως οι άντρες στην ερώτηση εάν θα αγόραζαν νέο εισιτήριο εάν έχαναν το ήδη υπάρχον απάντησαν σε ποσοστό 68,65% θετικά ενώ το αντίστοιχο ποσοστό των γυναικών είναι 61,94%. Στην επόμενη ερώτηση η οποία αναφερόταν στο εάν έχαναν τα ίδια τα €5 οι άντρες σε ποσοστό 76,11% απάντησαν πως δεν θα άλλαζαν την απάντησή τους και οι γυναίκες αντίστοιχα 79,64%. Τα ποσοστά αυτά μας οδηγούν στο συμπέρασμα πως οι άντρες παρουσιάζουν σε ποσοστό 38,81% $(=(76,11\%-68,65\%)+(100\%-68,65\%))$ συμπεριφορά Mental Accounting ενώ οι γυναίκες 55,76% $(=(79,64\%-61,94\%)+(100\%-61,94\%))$. Αυτό αποδεικνύει πως και σε αυτή την περίπτωση οι γυναίκες παρουσιάζουν υψηλότερο MLA από τους άνδρες εφόσον αποδείχτηκε πως το Mental Accounting που τους συνοδεύει είναι και αυτό υψηλότερο.

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΒΑΣΙΚΩΝ ΕΡΩΤΗΣΕΩΝ

Στοιχήματα με μεγάλο ρίσκο/απόδοση

ΑΝΔΡΕΣ	VS	ΓΥΝΑΙΚΕΣ
26,86%		15,04%

Στοιχήματα με απόσυρση χρημάτων ή σίγουρα και απλά στοιχήματα

ΑΝΔΡΕΣ	VS	ΓΥΝΑΙΚΕΣ

68,65%

79,64%

Στοιχήματα με επιφυλακτικές κινήσεις σε ποδοσφαιρικό αγώνα

ΑΝΔΡΕΣ

VS

ΓΥΝΑΙΚΕΣ

64,17%

77%

Ποντάρισμα ξανά των κερδισμένων χρημάτων στην ρουλέτα

ΑΝΔΡΕΣ

VS

ΓΥΝΑΙΚΕΣ

34,32%

17,7%

Mental Accounting (συμπεριφορά στο χάσιμο εισιτηρίου και στο χάσιμο του αντίτιμού του)

ΑΝΔΡΕΣ

VS

ΓΥΝΑΙΚΕΣ

38,81%

55,76%

Σχέση χαρακτηριστικών προσωπικότητας με το **Myopic Loss Aversion**.

Φυσικά όπως έχουμε ήδη αναφέρει θα περιοριστούμε στα χαρακτηριστικά του νευρωτισμού και της εξωστρέφειας χωρίς να επεκταθούμε σε όλο το φάσμα της προσωπικότητας των ανθρώπων. Ξεκινώντας με τις ερωτήσεις που σχετίζονται με τον νευρωτισμό ανακαλύψαμε πως το 85% του συνολικού πληθυσμού είναι αγχώδεις, το 35,56% θα σκεφτόντουσαν τη χρήση λεκτικής ή σωματικής βίας σε μια αντιπαράθεση ενώ μόνο το 14,44% δεν είναι σε θέση να αντιμετωπίσει μια σύγκρουση. Επιπλέον το 65,88% των ερωτηθέντων έχουν συχνά το αίσθημα της ενοχής ενώ το 73,33% δήλωσε παρορμητικό. Συνεχίζοντας με ερωτήσεις που σχετίζονται με την εξωστρέφεια από το συνολικό αριθμό των απαντήσεων το 76,11% αυτών επιβεβαίωσαν την εξωστρέφεια τους, το 90,56% την κοινωνικότητά του και τέλος το 33,89% επιβεβαίωσε τα θετικά του συναισθήματα.

Εν συντομία θα μπορούσαμε κάλλιστα να σχολιάσουμε πως σε ένα μεγάλο μέρος των ερωτηθέντων κυριαρχούν τόσο στοιχεία του νευρωτισμού όσο και της εξωστρέφειας. Αυτό θα μπορούσε κάποιος να πει πως δεν υφίσταται αιτιολογώντας πως οι άνθρωποι πρέπει να κλίνουν προς ένα από αυτά τα δύο χαρακτηριστικά, με το MLA τους να έχει θετική συσχέτιση με τον νευρωτισμό και αρνητική συσχέτιση με την εξωστρέφεια. Εμείς

με την βοήθεια του άρθρου που εξετάζουμε θα τοποθετηθούμε λέγοντας πως όταν κυριαρχεί και ο νευρωτισμός και η εξωστρέφεια τότε το MLA πιθανών να είναι υψηλό.

Loss Aversion

Στην δεδομένη ανάλυση δεν θα συμπεριληφθεί το φύλο των ερωτηθέντων αλλά θα διαπιστωθούν τα ποσοστά που μας απασχολούν σε μια συνολική κλίμακα. Εντοπίζοντας επομένως τα ποσοστά των ατόμων που παρουσιάζουν MLA χωρίς τον διαχωρισμό του φύλου θα ανακαλύψουμε πως όντως είναι αρκετά υψηλά. Ειδικότερα σε ερώτηση που αφορά τα στοιχήματα που θα προτιμούσαν οι επενδυτές σε σχέση με το επίπεδο ρίσκου και αναμενόμενης απόδοσης, το 80,55% απάντησε πως προτιμά στοιχήματα που είτε έχουν μικρό ρίσκο και μέτρια απόδοση είτε στοιχήματα που είναι σχεδόν σίγουρα και μικρού αποτελέσματος καταλήγοντας έτσι στο συμπέρασμα πως το ποσοστό αυτό παρουσιάζει αρκετά υψηλό Loss Aversion. Σε αντίστοιχη ερώτηση το 75,55% των ατόμων απάντησε πως προτιμά την επιλογή του cash out ώστε σε περίπτωση απώλειας να τραβήξουν τα χρήματά τους, καθώς και σίγουρα και απλά στοιχήματα αρκεί να υπάρχει κέρδος. Επιπλέον το 72,22% είναι πιο επιφυλακτικοί όσον αφορά το στοίχημα ποδοσφαίρου καθώς μόνο το 27,78% είναι σίγουρο για την επιλογή του μέχρι το τέλος του αγώνα.

Στο παιχνίδι της ρουλέτας το 76,11% των ατόμων απάντησε πως θα σταματούσε το παιχνίδι εάν μετά από μια σειρά πονταρισμάτων ήταν κερδισμένος κατά €100 καθώς δεν θα επιχειρούσε να ποντάρει ξανά τα κερδισμένα του χρήματα. Αυτό φυσικά είναι σημάδι Αποστροφής του Κινδύνου στο μεγαλύτερο ποσοστό του συνολικού πληθυσμού. Συνεχίζοντας σε επόμενη ερώτηση το 61,11% απάντησε πως προτιμά το πιο σίγουρο ποντάρισμα των €10 ακόμα και εάν η απόδοση είναι μικρότερη σε αντίθεση με την μεγαλύτερη απόδοση που δίνει η εναλλακτική πρόταση η οποία εκ των πραγμάτων είναι και πιο δύσκολο να επιτευχθεί.

Mental Accounting

Σε ερωτήσεις σχετικές με το **Mental Accounting** παρατηρήθηκε πως το 64,44% θα αγόραζε νέο εισιτήριο εάν έχανε το υπάρχον στο λουνα παρκ ενώ το 78,33% δεν θα άλλαζε την απάντησή του εάν αντί για το εισιτήριο έχανε €5. Το συμπέρασμα είναι πως το $49,45\% = (78,33\% - 64,44\%) + (100\% - 64,44\%)$ παρουσιάζουν Mental Accounting γεγονός που σημαίνει πως παρουσιάζουν συμπεριφορά MLA αν συμπεριληφθούν και τα ποσοστά Loss Aversion σε προηγούμενες ερωτήσεις.

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΒΑΣΙΚΩΝ ΕΡΩΤΗΣΕΩΝ

Στοιχήματα με μεγάλο ρίσκο/απόδοση

19,45% του συνόλου

Στοιχήματα με απόσυρση χρημάτων ή σίγουρα και απλά στοιχήματα

75,55% του συνόλου

Στοιχήματα με επιφυλακτικές κινήσεις σε ποδοσφαιρικό αγώνα

72,22% του συνόλου

Ποντάρισμα ξανά των κερδισμένων χρημάτων στην ρουλέτα

23,89% του συνόλου

Mental Accounting (συμπεριφορά στο χάσιμο εισιτηρίου και στο χάσιμο του αντίτιμού του)

49,45% του συνόλου

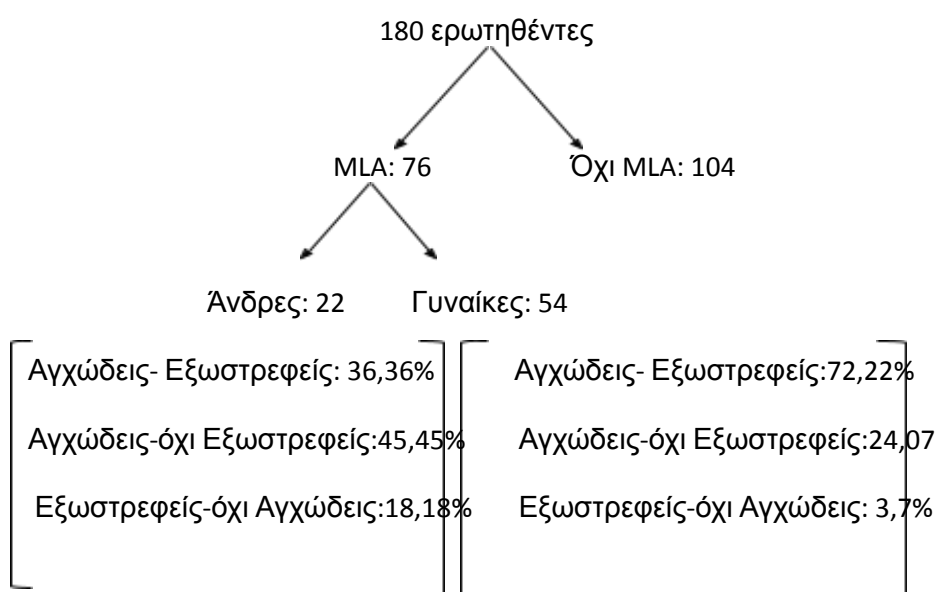
ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ

Δεν υπάρχει αμφιβολία πως η Αποστροφή της Μυωπικής Απώλειας είναι οφθαλμοφανής. Πριν επεκταθούμε στους δύο βασικούς παράγοντες που σχετίζονται με το MLA, τα οποία είναι το φύλο και τα χαρακτηριστικά, θα προσθέταμε πως πιθανόν στην εμφάνισή του να έχει παίξει ρόλο η ασχολία ή η εργασία των ερωτηθέντων. Ορμώμενοι συνεπώς από το άρθρο θα λέγαμε πως τελικά η εργασία ενός ατόμου ή η σχέση του με την ευρύτερη έννοια των επενδύσεων και των επιχειρήσεων είναι και αυτό που συμβάλλει σε ένα ποσοστό στην αποστροφή του από την απώλεια κάνοντάς τον έτσι πιο Myopic Loss Averse. Βέβαια εμείς σύμφωνα με το ερωτηματολόγιό μας δεν μπορούμε να αιτιολογήσουμε κάτι τέτοιο διότι οι άνθρωποι που ασχολούνται με τον επιχειρηματικό τομέα είναι το 40,78% των ατόμων που εμφάνισαν MLA πράγμα που δεν μας βοηθά στην έρευνά μας και κατά επέκταση στα συμπεράσματά μας. Επομένως θα επιμείνουμε στην αρχική ιδέα η οποία είναι το φύλο και τα χαρακτηριστικά σε σχέση με το MLA. Ο συνδυασμός λοιπόν των υψηλών ποσοστών νευρωτισμού και εξωστρέφειας καταλήγουν στα επιθυμητά συμπεράσματα. Επομένως όταν σε μια τέτοιου είδους ανάλυση απομονώνουμε τα χαρακτηριστικά της προσωπικότητας του ατόμου και επικεντρωνόμαστε μόνο στο φύλο του καθώς και στις επενδυτικές του κινήσεις θα λέγαμε πως το γένος παίζει έναν αξιοσημείωτο ρόλο με τους άνδρες να παρουσιάζουν μικρότερα ποσοστά Myopic Loss Aversion σε σύγκριση με αυτά των γυναικών οι οποίες τελικά από την φύση τους σε ένα μεγάλο ποσοστό αισθάνονται εντονότερα την απώλεια των κερδών σε σχέση με το κέρδος και την επιτυχία. Ωστόσο όταν παρεμβάλλονται τα χαρακτηριστικά τότε το φύλο έρχεται σε δεύτερη θέση όσον αφορά τη σημαντικότητά του σε σχέση πάντα με το MLA.

Από τους 180 ερωτηθέντες, το 42,22% παρουσιάζει MLA. Από αυτό το ποσοστό το 28,95% είναι άνδρες και το υπόλοιπο γυναίκες γεγονός που εκ πρώτης όψεως δείχνει πως η MLA συμπεριφορά των γυναικών είναι αρκετά κοινή. Συνεχίζοντας την έρευνά μας και εκτός από τον παράγοντα φύλο χρησιμοποιήσουμε και τα χαρακτηριστικά της προσωπικότητας και συγκεκριμένα τον νευρωτισμό, την εξωστρέφεια και το βασικό υπόστρωμα του νευρωτισμού που είναι το άγχος. Τότε παρατηρούμε πως το μεγαλύτερο ποσοστό των ανδρών που εμφανίζουν MLA είναι αγχώδεις αλλά όχι εξωστρεφείς και το ποσοστό των γυναικών που εμφανίζουν MLA είναι κυρίως ένας συνδυασμός αγχωτικών και εξωστρεφών ατόμων. Σε ένα ευρύτερο πλαίσιο χωρίς τον διαχωρισμό άντρες-γυναίκες θα λέγαμε πως από τους ανθρώπους που παρουσιάζουν

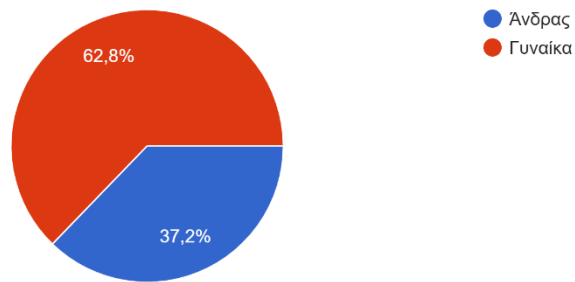
MLA το 92,10% διαθέτει το χαρακτηριστικό του άγχους και το 69,73% την εξωστρέφεια στον χαρακτήρα τους. Τα ποσοστά αυτά είναι μια ένδειξη της σημαντικότητας της προσωπικότητας των ατόμων στην παρουσίαση MLA.

Όπως φαίνεται και από το επιλεγόμενο άρθρο η ανάλυση γίνεται σε δύο διαστάσεις. Η μία διάσταση είναι μόνο το φύλο και η άλλη διάσταση τα χαρακτηριστικά της προσωπικότητας τα οποία φυσικά έπεται από αναλύσεις και ψυχολογικές έρευνες έχουν ταξινομηθεί καταλλήλως. Εμάς όπως και το άρθρο « Myopic Loss Aversion, Personality and Gender» μας απασχολούν μόνο ο νευρωτισμός και η εξωστρέφεια. Έτσι λοιπόν μπορούμε να πούμε πως όταν παρεμβαίνουν αυτά τα δύο χαρακτηριστικά τότε μπορούμε να εντοπίσουμε μια σχέση ανάμεσα σε αυτά και στο Myopic Loss Aversion. Γενικά γνωρίζουμε πως ο νευρωτισμός αυξάνει το MLA και η εξωστρέφεια το μειώνει. Ωστόσο εμείς θα προσθέσουμε πως άτομα που εμφάνισαν συμπεριφορά MLA παρουσίασαν και συνδυασμό άγχους και εξωστρέφειας στον χαρακτήρα τους.

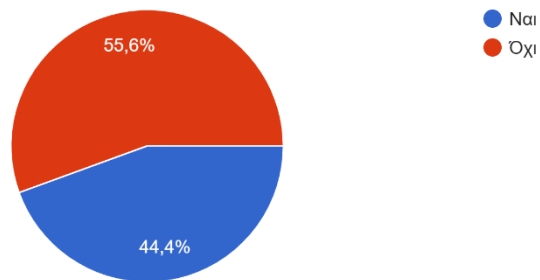


ΤΟ ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ ΜΑΣ:

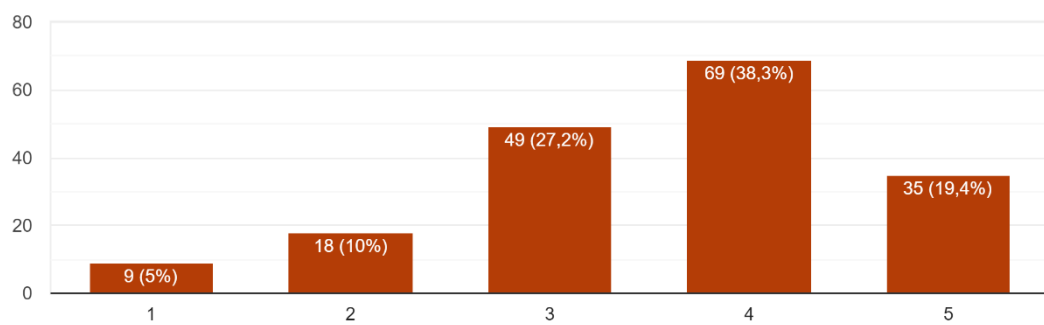
Φύλο
180 απαντήσεις



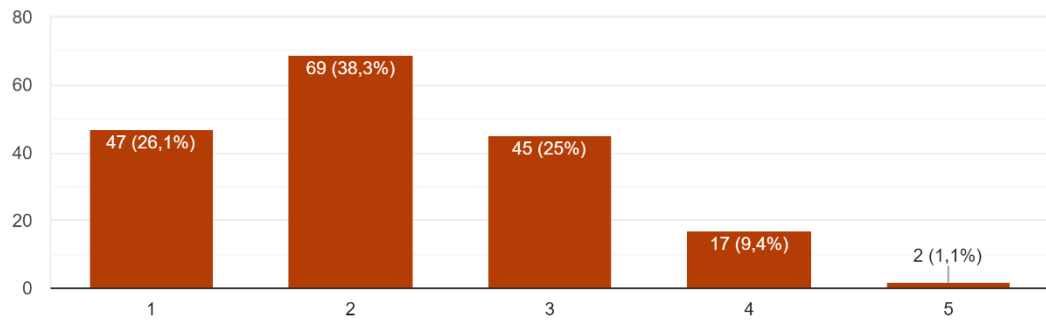
Η εργασία σας ή οι ασχολίες σας σχετίζονται με επενδύσεις ή επιχειρήσεις;
180 απαντήσεις



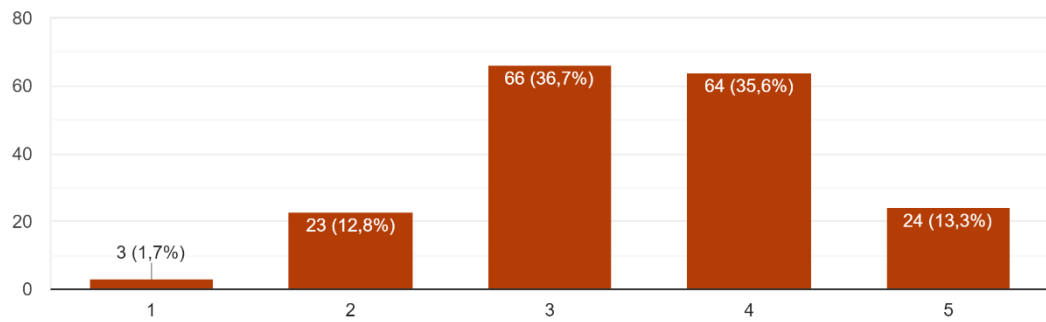
Θεωρείται τον εαυτό σας αγχώδη;
180 απαντήσεις



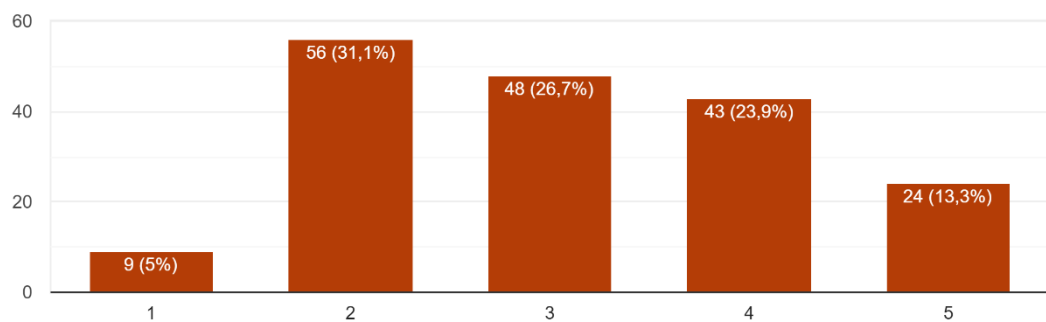
Σε μία αντιπαράθεση θα σκεφτείτε την χρήση λεκτικής ή σωματικής βίας;
180 απαντήσεις



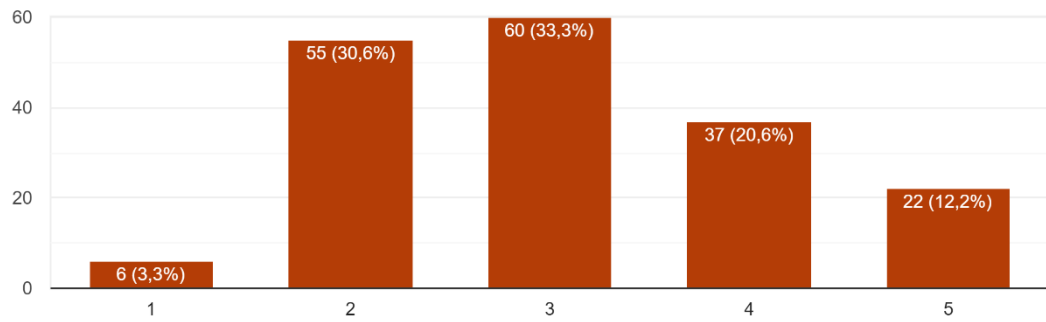
Είστε σε θέση να αντιμετωπίσετε με ψυχραιμία μία σύγκρουση;
180 απαντήσεις



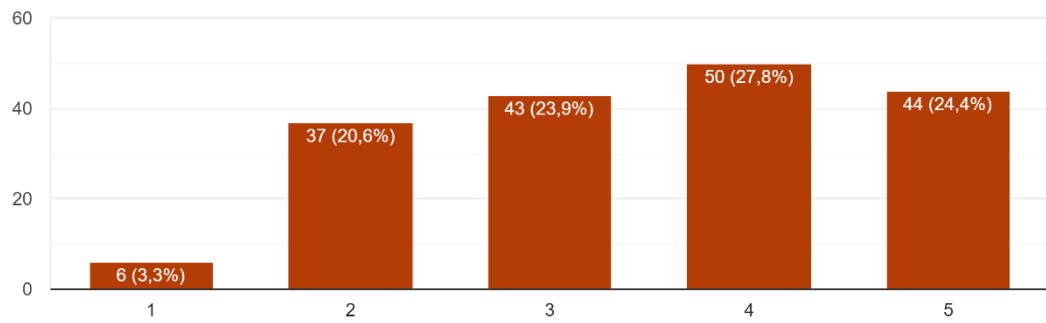
Νιώθετε συχνά ενοχές;
180 απαντήσεις



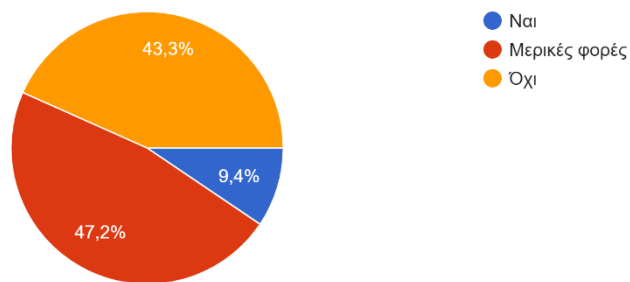
Νιώθετε συχνά αρνητικά συναισθήματα;
180 απαντήσεις



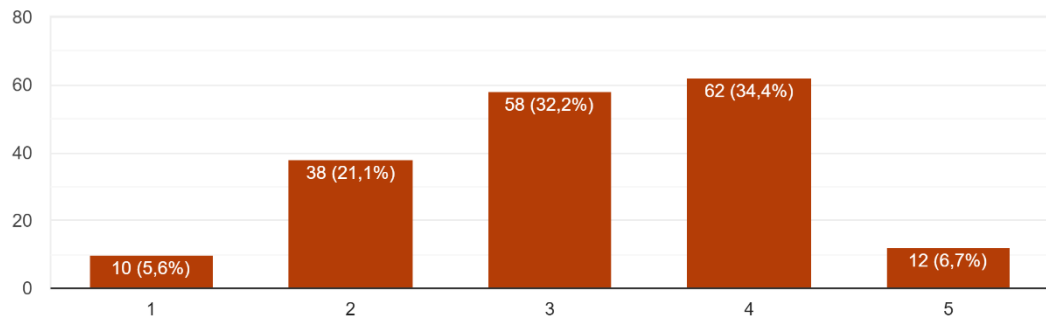
Θεωρείτε τον εαυτό σας εξωστρεφή;
180 απαντήσεις



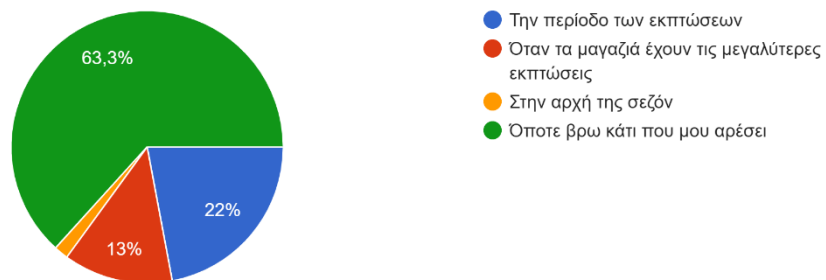
Νιώθετε αμήχανα σε μεγάλες παρέες;
180 απαντήσεις



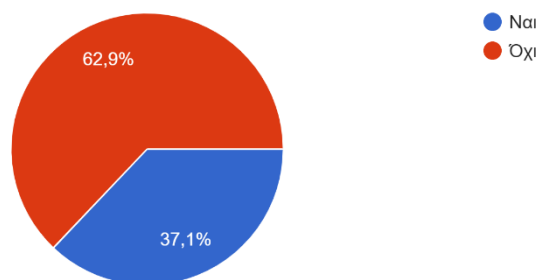
Θεωρείτε τον εαυτό σας παρορμητικό;
180 απαντήσεις



Πότε πιστεύετε ότι είναι η καλύτερη περίοδος να ψωνίσετε;
177 απαντήσεις

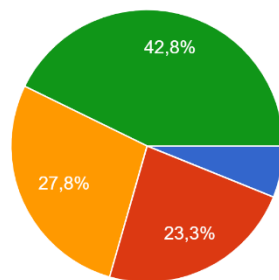


Νιώθετε καλύτερα εάν αυτό που αγοράσατε είναι σε έκπτωση ακόμα και αν δεν είστε σίγουρος ότι θα το χρησιμοποιήσετε;
178 απαντήσεις



Καλείστε να πραγματοποιήσετε μια επένδυση για το μέλλον

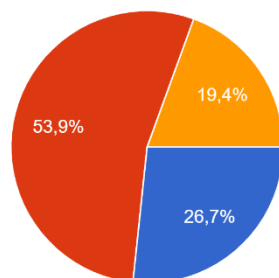
180 απαντήσεις



- Δίνετε βάση σε μία μόνο σημαντική πληροφορία για την επένδυση αυτή
- Επιλέγετε μια επένδυση ενός κλάδου που θεωρείτε ότι θα αποδώσει σε 5 χρόνια.
- Προτιμάτε μία επένδυση που αποδίδει νωρίτερα των 5 χρόνων.
- Αξιολογείτε την επένδυση που θα διαλέξετε με βάση τον μικρότερο χρονικό ορίζοντα απόδοσης

Προτιμάτε ένα στοίχημα το οποίο:

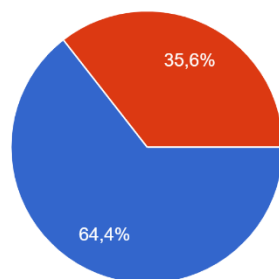
180 απαντήσεις



- Είναι σχεδόν σίγουρο αλλά μικρού αποτελέσματος.
- Έχει μικρό ρίσκο και μέτρια απόδοση.
- Έχει μεγάλο ρίσκο και μεγάλο κέρδος

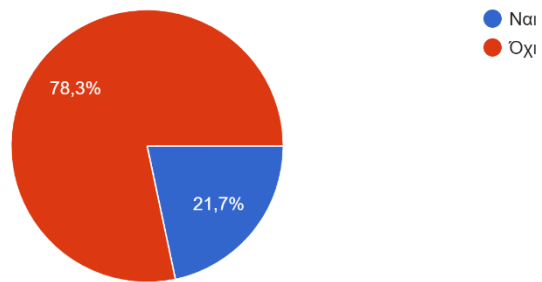
Έστω ότι είστε στο λούνα παρκ, έχετε αγοράσει ένα εισιτήριο το οποίο σας κόστισε 5 ευρώ, παρατηρείτε ότι το χάσατε. Τι κάνετε σε αυτήν την περίπτωση;

180 απαντήσεις

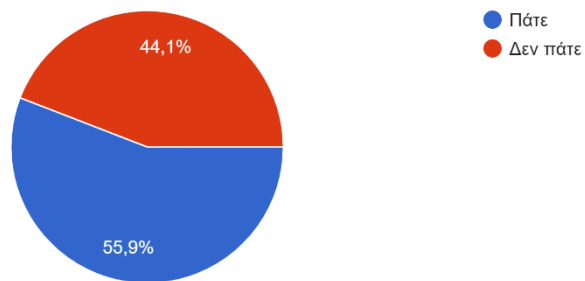


- Αγοράζετε νέο εισιτήριο.
- Προτιμάτε να μην μπείτε στο παιχνίδι, προχωράτε στο επόμενο.

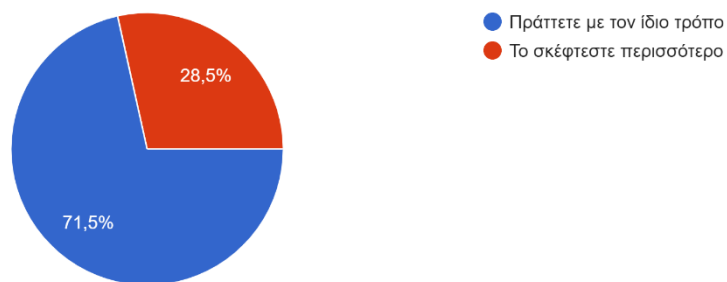
Εάν είχατε χάσει 5 ευρώ αντί του εισιτηρίου, θα άλλαζε η απάντησή σας;
180 απαντήσεις



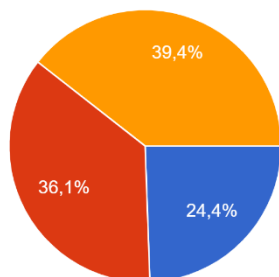
Κερδίζετε ένα εισιτήριο για μια συναυλία αλλά ξαφνικά αισθάνεστε έντονο πονοκέφαλο. Τι κάνετε;
179 απαντήσεις



Εάν για το ίδιο εισιτήριο πληρώσατε 15 ευρώ τότε
179 απαντήσεις

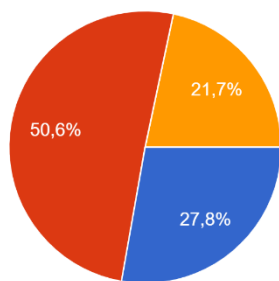


Σε ένα στοίχημα προτιμάτε:
180 απαντήσεις



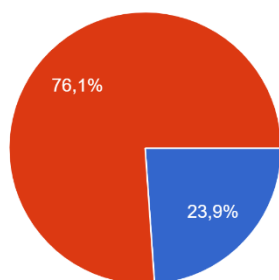
- Να παίζετε όσο πιο συγκεκριμένα αποτελέσματα και χρόνους, ώστε να έχετε τις μεγαλύτερες αποδόσεις.
- Με ανοιχτό ενδεχόμενο cash-out, ώστε εάν δείτε ότι χάνετε έστω και λίγο να τραβήξετε το ποσό.
- Σίγουρα και απλά στοιχήματα αρκεί να έχετε κάποιο κέρδος.

Έστω ότι στοιχηματίζετε το ποσό των 50 ευρώ σε έναν αγώνα ποδοσφαίρου ο οποίος θα πραγματοποιηθεί σε 2 ημέρες από σήμερα:
180 απαντήσεις



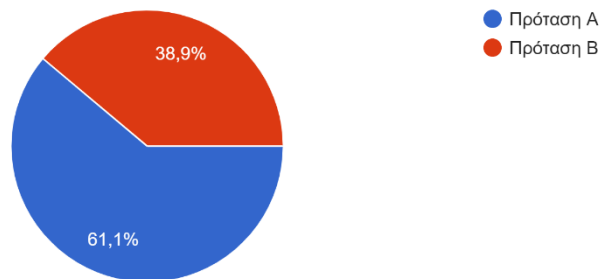
- Έχετε εμπιστοσύνη στην επιλογή σας μέχρι την εμφάνιση του αποτελέσματος.
- Δεν ποντάρετε τόσο μεγάλο ποσό για τόσο μεγάλο διάστημα μετά διοτι οι προβλέψεις αλλάζουν συνεχώς.
- Ελέγχετε συνεχώς την εξέλιξη των αποδόσεων και του αγώνα γιατί αγχώνεστε οτι πήρατε λάθος απόφαση

Παίζετε ρουλέτα στο καζίνο, έχετε ποντάρει 100 ευρώ και μετά από μια σειρά πονταρισμάτων βρίσκεστε με 200 ευρώ. Τι κάνετε;
180 απαντήσεις

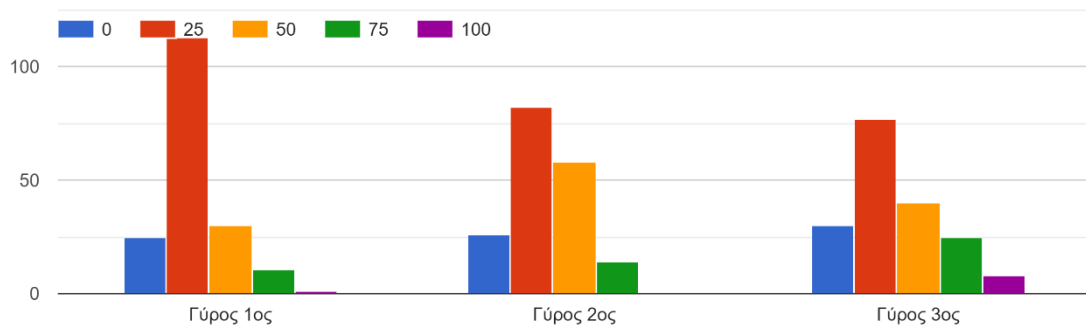


- Ποντάρετε ξανά.
- Σταματάτε το παιχνίδι.

Έχετε να επιλέξετε ανάμεσα στις ακόλουθες προτάσεις. Όπου Α: ποντάρτε 10 ευρώ για να κερδίσετε 100 ευρώ και Β: ποντάρτε 10 ευρώ για ...ότερες πιθανότητες έχει η Α επιλογή). Προτιμάτε:
180 απαντήσεις



Παίζετε 3 γύρους πέτρα-ψαλίδι-χαρτί. Σε κάθε γύρο ποντάρτε με πιθανότητα κέρδους σε κάθε περίπτωση 50%. Με προϋπόθεση να υπάρχει κάθε ...ο ποσό που ποντάρτε σε κάθε γύρο είναι:



Εάν έπρεπε να ποντάρτε ένα ποσό και για τους 3 γύρους αυτό θα ήταν:
180 απαντήσεις

