

The Effectiveness of Cognitive-Behavioral Financial Therapy on Overconfidence Behavior

1. Mohammad Goodarzi[✉]: PhD Student in Accounting, Department of Accounting, Dam.C., Islamic Azad University, Damavand, Iran

2. Mohammadhamed Khanmohammadi[✉]: Department of Accounting, Dam.C., Islamic Azad University, Damavand, Iran

3. Mohammad Esmail Molai[✉]: Department of Accounting, Dam.C., Islamic Azad University, Damavand, Iran

4. Tahereh Mahmoudiyan Dastnaee[✉]: Department of Psychology, Beh.C., Islamic Azad University, Behshahr, Iran

*Corresponding Author's Email Address: khanmohammadi.mh@iau.ac.ir

Abstract:

The present study aimed to determine the effectiveness of cognitive-behavioral financial therapy in reducing overconfidence behavior and its dimensions among individuals with a history of financial bankruptcy. This study employed a quasi-experimental pretest–posttest design with a control group. The statistical population consisted of individuals who had experienced financial bankruptcy and were identified using a financial bankruptcy screening checklist. Forty participants were selected through purposive sampling and randomly assigned to an experimental group (n=20) and a control group (n=20). The experimental group received a 12-session cognitive-behavioral financial therapy intervention, whereas the control group received no intervention. Data were collected using a behavioral bias questionnaire assessing overconfidence and its components, including hindsight bias, overestimation, and self-superiority. Data analysis was conducted using multivariate analysis of covariance (MANCOVA) and Bonferroni post hoc tests. The MANCOVA results indicated significant group differences in all dimensions of overconfidence after controlling for pretest scores. Significant effects were observed for hindsight bias ($F=8.952, \eta^2=0.204, p=0.005$), overestimation ($F=8.464, \eta^2=0.195, p=0.006$), and self-superiority ($F=10.783, \eta^2=0.236, p=0.002$). Bonferroni comparisons further demonstrated significant differences between the adjusted posttest means of the experimental and control groups across all dimensions, indicating a substantial reduction in overconfidence among participants who received the intervention. Cognitive-behavioral financial therapy appears to be an effective intervention for reducing overconfidence by modifying dysfunctional financial beliefs, enhancing cognitive restructuring, and increasing awareness of judgmental biases. The findings suggest that this approach can improve financial decision-making quality and reduce maladaptive financial behaviors among financially distressed individuals.

Keywords: Financial Therapy; Cognitive-Behavioral Therapy; Overconfidence; Cognitive Biases; Financial Behavior; Financial Psychology.

How to Cite: Goodarzi, M., Khanmohammadi, M., Esmail Molai, M., & Mahmoudiyan Dastnaee, T. (2026). The Effectiveness of Cognitive-Behavioral Financial Therapy on Overconfidence Behavior. *Management, Education and Development in Digital Age*, 3(6), 1-14.



اثربخشی مالی درمانی مبتنی بر رویکرد شناختی-رفتاری بر رفتار فرااعتمادی

۱. محمد گودرزی^۱: دانشجوی دکتری، گروه حسابداری، واحد دماوند، دانشگاه آزاد اسلامی، دماوند، ایران

۲. محمدحامد خان محمدی^۲: گروه حسابداری، واحد دماوند، دانشگاه آزاد اسلامی، دماوند، ایران

۳. محمداسماعیل مولایی^۳: گروه حسابداری، واحد دماوند، دانشگاه آزاد اسلامی، دماوند، ایران

۴. طاهره محمودیان دستنایی^۴: گروه روانشناسی، واحد بهشهر، دانشگاه آزاد اسلامی، بهشهر، ایران

*پست الکترونیک نویسنده مسئول: khanmohammadi.mh@iau.ac.ir

چکیده

هدف پژوهش حاضر تعیین اثربخشی مالی درمانی مبتنی بر رویکرد شناختی-رفتاری بر کاهش رفتار فرااعتمادی و مؤلفه‌های آن در افراد دارای سابقه ورشکستگی مالی بود. این پژوهش از نوع نیمه‌آزمایشی با طرح پیش‌آزمون-پس‌آزمون همراه با گروه کنترل بود. جامعه آماری شامل افراد دارای سابقه ورشکستگی مالی بود که بر اساس چک‌لیست تعیین ورشکستگی مالی شناسایی شدند. تعداد ۴۰ نفر به شیوه نمونه‌گیری هدفمند انتخاب و به‌صورت تصادفی در دو گروه آزمایش و کنترل (هر گروه ۲۰ نفر) جایگزین شدند. گروه آزمایش طی ۱۲ جلسه تحت مالی درمانی مبتنی بر رویکرد شناختی-رفتاری قرار گرفت، در حالی که گروه کنترل هیچ مداخله‌ای دریافت نکرد. داده‌ها با استفاده از پرسشنامه سوگیری‌های رفتاری و مؤلفه‌های فرااعتمادی شامل پیش‌واضح‌بینی، تخمین بیش از اندازه و خودمتمایزبینی جمع‌آوری شدند. داده‌ها با استفاده از آزمون کوواریانس چندمتغیره و آزمون تعقیبی بنفرونی تحلیل شدند. نتایج تحلیل کوواریانس چندمتغیره نشان داد پس از کنترل اثر پیش‌آزمون، تفاوت معناداری بین گروه‌های آزمایش و کنترل در تمامی مؤلفه‌های فرااعتمادی وجود دارد. برای مؤلفه پیش‌واضح‌بینی مقدار $F=۸.۹۵۲$ و $p=۰.۰۰۵$ ($\eta^2=۰.۲۰۴$)، برای تخمین بیش از اندازه مقدار $F=۸.۴۶۴$ و $p=۰.۰۰۶$ ($\eta^2=۰.۱۹۵$) و برای خودمتمایزبینی مقدار $F=۱۰.۷۸۳$ و $p=۰.۰۰۲$ ($\eta^2=۰.۲۳۶$) به دست آمد. نتایج آزمون بنفرونی نیز تفاوت معنادار میانگین‌های تعدیل‌شده گروه آزمایش و کنترل را در هر سه مؤلفه تأیید کرد که نشان‌دهنده کاهش معنادار سطوح فرااعتمادی در گروه دریافت‌کننده مداخله بود. مالی درمانی مبتنی بر رویکرد شناختی-رفتاری می‌تواند از طریق اصلاح باورهای ناکارآمد مالی، بازسازی شناختی و افزایش خودآگاهی نسبت به خطاهای قضاوتی، موجب کاهش مؤثر فرااعتمادی و ابعاد مختلف آن در افراد دارای مشکلات مالی شود. این رویکرد ظرفیت بالایی برای بهبود کیفیت تصمیم‌گیری مالی و پیشگیری از رفتارهای مالی پرخطر دارد.

کلیدواژه‌گان: مالی درمانی، درمان شناختی-رفتاری، فرااعتمادی، سوگیری‌های شناختی، رفتار مالی، روان‌شناسی مالی.

نحوه استناددهی: گودرزی، محمد، خان محمدی، محمدحامد، مولایی، محمداسماعیل، محمودیان دستنایی، طاهره. (۱۴۰۵). اثربخشی مالی درمانی مبتنی بر رویکرد شناختی-رفتاری بر رفتار فرااعتمادی. *مدیریت، آموزش و توسعه در عصر دیجیتال*، ۳(۶)، ۱۴-۰۱.



مقدمه

تصمیم‌گیری مالی یکی از پیچیده‌ترین انواع تصمیم‌گیری انسانی است که تحت تأثیر مجموعه‌ای از عوامل شناختی، هیجانی، اجتماعی و رفتاری قرار دارد. برخلاف فرضیات اقتصاد کلاسیک که افراد را تصمیم‌گیرندگانی کاملاً منطقی و عقلانی در نظر می‌گیرد، پژوهش‌های چند دهه اخیر نشان داده‌اند که تصمیمات مالی اغلب تحت تأثیر سوگیری‌های شناختی، هیجانات و الگوهای فکری ناخودآگاه قرار می‌گیرند و در بسیاری از موارد با اصول عقلانیت اقتصادی فاصله دارند (Kahneman, 2011; Kumar & Goyal, 2021). ظهور حوزه مالی رفتاری نقطه عطفی در شناخت این واقعیت بود که سرمایه‌گذاران، مدیران و حتی افراد عادی در تصمیمات مالی خود همواره از منطق اقتصادی پیروی نمی‌کنند و قضاوت‌های آنان متأثر از میانبرهای ذهنی و خطاهای شناختی است (Deaves, 2024; Pires, 2020). در این میان، فرائعتمادی به عنوان یکی از مهم‌ترین و پایدارترین سوگیری‌های شناختی، جایگاه ویژه‌ای در ادبیات مالی رفتاری پیدا کرده است؛ زیرا می‌تواند ارزیابی افراد از توانایی‌ها، دانش، قضاوت‌ها و پیش‌بینی‌هایشان را به شکلی غیرواقع‌بینانه افزایش دهد و در نتیجه تصمیمات مالی پرخطر و گاه زیان‌باری را به دنبال داشته باشد (Hoffrage, 2022; Kahneman, 2011).

فرائعتمادی به طور کلی به تمایل افراد برای بیش‌برآورد توانایی‌ها، دانش یا دقت پیش‌بینی‌های خود اشاره دارد. افرادی که از سطح بالایی از فرائعتمادی برخوردارند معمولاً بر این باورند که اطلاعات بیشتری نسبت به دیگران در اختیار دارند، قضاوت‌های آنان دقیق‌تر است و احتمال موفقیتشان در فعالیت‌های مختلف بیشتر از آن چیزی است که واقعاً وجود دارد (Hoffrage, 2022; Pires, 2020). این سوگیری در سه بعد عمده شامل پیش‌واضح‌بینی، تخمین بیش از اندازه و خودمتمایزینی مورد مطالعه قرار می‌گیرد. پیش‌واضح‌بینی به این معناست که افراد پس از وقوع یک رویداد تصور می‌کنند نتیجه آن از ابتدا برایشان قابل پیش‌بینی بوده است. تخمین بیش از اندازه به گرایش افراد برای برآورد اغراق‌آمیز دقت دانش و قضاوت‌های خود اشاره دارد و خودمتمایزینی نیز بیانگر تمایل فرد به برتر دانستن توانایی‌ها و ویژگی‌های خود نسبت به دیگران است (Berthet, 2021; Hoffrage, 2022). پژوهش‌ها نشان داده‌اند که این ابعاد فرائعتمادی می‌توانند به طور مستقیم کیفیت تصمیم‌گیری مالی را تحت تأثیر قرار دهند و زمینه‌ساز رفتارهای مالی پرریسک شوند (Kumar & Goyal, 2021; Winterfeldt & Edwards, 2015).

اهمیت فرائعتمادی در حوزه مالی از آن جهت است که این سوگیری نه تنها بر تصمیمات سرمایه‌گذاران خرد تأثیر می‌گذارد، بلکه در سطح سازمانی و مدیریتی نیز پیامدهای گسترده‌ای دارد. مطالعات مختلف نشان داده‌اند مدیران دارای فرائعتمادی بالا تمایل بیشتری به پذیرش بدهی، سرمایه‌گذاری‌های پرریسک و اتخاذ سیاست‌های مالی تهاجمی دارند (Oliver, 2009; Tomak, 2013). همچنین فرائعتمادی مدیران با نوآوری‌های سازمانی، تصمیمات سرمایه‌گذاری و ساختار سرمایه شرکت‌ها ارتباط معناداری دارد (Campbell et al., 2011; Hirshleifer et al., 2012). پژوهش‌های جدیدتر نیز نشان داده‌اند که فرائعتمادی مدیریتی می‌تواند احتمال مدیریت سود، بی‌ثباتی مالی و حتی فساد سازمانی را افزایش دهد (Marzouki & Ben Amar, 2025; Sohrabi Kartabad, 2024; Taheri & Shafiee, 2024). در سطح فردی نیز فرائعتمادی با افزایش معاملات مالی پرریسک، نادیده گرفتن اطلاعات متناقض و کاهش توانایی یادگیری از اشتباهات گذشته همراه است (Barber et al., 2019; Kaufmann & Weber, 2022).

اگرچه فرائعتمادی به عنوان یک سوگیری شناختی شناخته می‌شود، اما ریشه‌های آن صرفاً به فرایندهای شناختی محدود نیست. بسیاری از پژوهشگران معتقدند باورهای هسته‌ای، طرحواره‌های شناختی و تجربیات اولیه زندگی نقش مهمی در شکل‌گیری این سوگیری ایفا می‌کنند (Beck, 2011; Otani et al., 2018). بر اساس نظریه شناختی بک، افراد جهان پیرامون خود را از طریق نظامی از باورهای بنیادین و فرض‌های زیربنایی تفسیر می‌کنند. هنگامی که این باورها ناکارآمد یا تحریف‌شده باشند، احتمال شکل‌گیری خطاهای شناختی و قضاوت‌های غیرواقع‌بینانه افزایش می‌یابد (Beck, 2011, 2021). در زمینه رفتار مالی نیز باورهای مرتبط با پول، موفقیت، امنیت اقتصادی و ارزشمندی شخصی می‌توانند به شکل‌گیری الگوهای ناسازگار تصمیم‌گیری منجر شوند. پژوهش‌های متعددی نشان داده‌اند که باورهای پولی افراد ارتباط نزدیکی با رفتارهای مالی، نگرش نسبت به ریسک و کیفیت تصمیمات اقتصادی آنان دارد (Klontz, 2011; Klontz & Britt, 2012).

در سال‌های اخیر مفهوم «باورهای پولی» به عنوان یکی از مهم‌ترین سازه‌های تبیین‌کننده رفتار مالی مورد توجه قرار گرفته است. باورهای پولی مجموعه‌ای از نگرش‌ها، فرضیات و تفسیرهای فرد درباره پول هستند که اغلب در دوران کودکی شکل می‌گیرند و در بزرگسالی نیز بر رفتار مالی تأثیر می‌گذارند (Klontz, 2011; Klontz et al., 2011). این باورها معمولاً از طریق خانواده، فرهنگ و تجربه‌های مالی اولیه منتقل می‌شوند و نقش مهمی در نحوه پس‌انداز، سرمایه‌گذاری، بدهی‌پذیری و تصمیم‌گیری مالی افراد دارند (Cebeci, 2024; Klontz et al., 2016). شواهد پژوهشی نشان داده‌اند که بسیاری از الگوهای ناسازگار مالی ریشه در همین باورهای ناکارآمد دارند و در صورت عدم اصلاح، می‌توانند به مشکلات اقتصادی مزمن و حتی ورشکستگی مالی منجر شوند (Horwitz & Klontz, 2013; Klontz & Britt, 2012). به همین دلیل، در سال‌های اخیر توجه فزاینده‌ای به مداخلاتی معطوف شده است که بتوانند این باورهای ناکارآمد را شناسایی و اصلاح کنند.

یکی از رویکردهای نوین در این زمینه، مالی‌درمانی است. مالی‌درمانی حوزه‌ای میان‌رشته‌ای است که با تلفیق دانش مالی، روان‌شناسی و مشاوره تلاش می‌کند عوامل روان‌شناختی مؤثر بر رفتارهای مالی را شناسایی و اصلاح کند (Deaves, 2024; Klontz et al., 2016). در این رویکرد فرض بر آن است که بسیاری از مشکلات مالی صرفاً ناشی از کمبود دانش اقتصادی نیستند، بلکه ریشه در الگوهای فکری، هیجانی و رفتاری افراد دارند. از این رو، تغییر پایدار در رفتار مالی مستلزم مداخله در سطوح شناختی و هیجانی است (Klontz et al., 2016; Ololo et al., 2023). در میان رویکردهای مختلف مالی‌درمانی، رویکرد شناختی-رفتاری از جایگاه ویژه‌ای برخوردار است؛ زیرا بر اصلاح باورهای ناکارآمد، شناسایی خطاهای شناختی و توسعه مهارت‌های تصمیم‌گیری منطقی تأکید دارد (Beck, 2021; Dobson & Dozois, 2019).

درمان شناختی-رفتاری یکی از مؤثرترین رویکردهای روان‌درمانی مبتنی بر شواهد است که اثربخشی آن در طیف وسیعی از مشکلات روان‌شناختی و رفتاری تأیید شده است (Dobson & Dozois, 2019; Hofmann et al., 2012). این رویکرد بر این اصل استوار است که افکار، هیجان‌ها و رفتارهای انسان به صورت متقابل بر یکدیگر اثر می‌گذارند و اصلاح باورهای ناکارآمد می‌تواند به تغییر رفتار منجر شود (Beck, 2011, 2021). در زمینه مسائل مالی نیز درمان شناختی-رفتاری می‌تواند از طریق شناسایی تحریف‌های شناختی مرتبط با پول، اصلاح باورهای غیرمنطقی و آموزش مهارت‌های ارزیابی واقع‌بینانه، رفتارهای مالی ناسازگار را کاهش دهد (Klontz et al., 2016; Ololo et al., 2023). علاوه بر این، این رویکرد موجب بهبود تنظیم هیجان، افزایش خودکنترلی و ارتقای تفکر انتقادی در موقعیت‌های تصمیم‌گیری مالی می‌شود (Mehri & Ghasemaghahi, 2025; Ololo et al., 2023).

با وجود اهمیت فزاینده‌ای در شکل‌دهی تصمیمات مالی، مطالعات اندکی به بررسی مداخلات درمانی مؤثر بر کاهش این سوگیری پرداخته‌اند. بخش عمده پژوهش‌های موجود بر توصیف پیامدهای فزاینده‌ای متمرکز بوده‌اند و کمتر به راهکارهای عملی برای اصلاح آن پرداخته‌اند (Kaufmann & Weber, 2022; Pires, 2020). از سوی دیگر، برخی پژوهشگران معتقدند فزاینده‌ای از جمله مقاوم‌ترین سوگیری‌های شناختی است و حتی آگاهی افراد از وجود این سوگیری نیز لزوماً به کاهش آن منجر نمی‌شود (Berthet, 2015; Winterfeldt & Edwards, 2021). با این حال، یافته‌های حاصل از مداخلات شناختی و آموزش‌های مبتنی بر بازسازی شناختی نشان داده‌اند که ارتقای خودآگاهی، افزایش تفکر تحلیلی و دریافت بازخورد ساختاریافته می‌تواند شدت این سوگیری را کاهش دهد (Kahneman, 2011; Kaufmann & Weber, 2022). در همین راستا، مطالعات اخیر در حوزه اعتماد و تصمیم‌گیری نیز نشان داده‌اند که فرایندهای شناختی و فراشناختی نقش تعیین‌کننده‌ای در کیفیت قضاوت‌های فردی دارند و تقویت تفکر انتقادی می‌تواند وابستگی افراد به قضاوت‌های شهودی و خطاپذیر را کاهش دهد (Mehri & Ghasemaghahi, 2025; Xiao et al., 2025).

علاوه بر این، تجربه شکست مالی و ورشکستگی می‌تواند شرایط ویژه‌ای ایجاد کند که در آن افراد برای حفظ تصویر ذهنی مثبت از خود، بیشتر در معرض سوگیری‌های فزاینده‌ای قرار گیرند. برخی افراد پس از شکست‌های مالی، به جای بازنگری در الگوهای تصمیم‌گیری خود، شکست را به عوامل بیرونی نسبت می‌دهند و همچنان ارزیابی اغراق‌آمیزی از توانایی‌های مالی خود حفظ می‌کنند. چنین فرایندی می‌تواند زمینه‌ساز تکرار اشتباهات گذشته و تشدید مشکلات مالی شود (Barber et al., 2019; Kaufmann, 2019; Barber et al., 2022). همچنین نمونه‌های مشهور سوءمدیریت مالی و تخلفات اقتصادی نشان داده‌اند که اعتماد بیش از حد به قضاوت‌های شخصی می‌تواند پیامدهای زیان‌باری برای افراد و سازمان‌ها به همراه داشته باشد (Hajewski, 2010; Marzouki & Ben Amar, 2025). از این رو، طراحی و ارزیابی مداخلات درمانی مبتنی بر شواهد برای کاهش فزاینده‌ای در افراد دارای مشکلات مالی از اهمیت نظری و کاربردی بالایی برخوردار است.

با توجه به نقش محوری فراعتمادی در شکل‌گیری تصمیمات مالی، تأثیر باورهای پولی و ساختارهای شناختی بر این سوگیری، ظرفیت بالای درمان شناختی-رفتاری در اصلاح باورهای ناکارآمد و نیز کمبود پژوهش‌های تجربی در زمینه اثربخشی مالی درمانی مبتنی بر رویکرد شناختی-رفتاری بر فراعتمادی، پژوهش حاضر با هدف تعیین اثربخشی مالی درمانی مبتنی بر رویکرد شناختی-رفتاری بر کاهش مؤلفه‌های فراعتمادی در افراد دارای سابقه ورشکستگی مالی انجام شد.

روش‌شناسی پژوهش

این پژوهش از نظر هدف، کاربردی و از نظر روش، نیمه‌آزمایشی با طرح پیش‌آزمون-پس‌آزمون همراه با گروه کنترل بود. مطالعه به صورت مقطعی و با استفاده از داده‌های میدانی انجام شد. جامعه آماری پژوهش را تمامی افرادی تشکیل دادند که سابقه ورشکستگی مالی یا مشکلات مالی شدید را تجربه کرده بودند. به منظور شناسایی افراد واجد شرایط، از چک‌لیست تعیین ورشکستگی مالی استفاده شد و افرادی که بر اساس این ابزار دارای مشکلات مالی معنادار بودند، به روش نمونه‌گیری هدفمند انتخاب شدند. پس از بررسی معیارهای ورود و خروج، تعداد ۴۰ نفر به عنوان نمونه نهایی پژوهش انتخاب شدند. حجم نمونه با استفاده از نرم‌افزار G^*Power و بر اساس اندازه اثر متوسط، توان آماری ۸۰.۰ و سطح معناداری ۰.۰۵ تعیین شد که نشان داد برای طرح‌های پیش‌آزمون-پس‌آزمون با گروه کنترل، حداقل ۲۰ نفر در هر گروه مورد نیاز است. شرکت‌کنندگان به صورت تصادفی در دو گروه آزمایش و کنترل، هر کدام شامل ۲۰ نفر، گمارده شدند. معیارهای ورود به مطالعه شامل سن بین ۲۵ تا ۵۵ سال، کسب نمره بالاتر از میانگین در چک‌لیست تعیین ورشکستگی مالی، داشتن حداقل دو سابقه ورشکستگی جدی نظیر بدهی‌های معوق بانکی یا اجرائیه‌های مالی و تمایل به شرکت در جلسات درمانی بود. همچنین افراد مبتلا به سوءمصرف مواد یا الکل، افراد دارای اختلالات روان‌پزشکی شدید نظیر سایکوز، افراد مصرف‌کننده داروهای روان‌پزشکی تثبیت‌نشده و افرادی که بیش از سه جلسه از مداخله را غیبت می‌کردند، از مطالعه خارج می‌شدند. پس از تکمیل مراحل نمونه‌گیری و گمارش تصادفی، پیش‌آزمون برای هر دو گروه اجرا شد و سپس گروه آزمایش تحت مداخله مالی درمانی مبتنی بر رویکرد شناختی-رفتاری قرار گرفت، در حالی که گروه کنترل هیچ‌گونه مداخله‌ای دریافت نکرد. در پایان دوره درمان، پس‌آزمون برای هر دو گروه اجرا شد.

ابزار اصلی گردآوری داده‌ها در این پژوهش، پرسشنامه سوگیری‌های رفتاری بود. این پرسشنامه شامل ۵۶ سؤال در دو بخش اصلی است؛ بخش نخست شامل ۱۰ سؤال جمعیت‌شناختی و بخش دوم شامل ۴۶ سؤال مرتبط با متغیرهای پژوهش می‌باشد. در پژوهش حاضر، از بخش مربوط به سنجش سوگیری فراعتمادی استفاده شد. این مقیاس دارای ۱۶ گویه است که سه مؤلفه اصلی فراعتمادی را ارزیابی می‌کند. مؤلفه پیش‌واضح‌بینی با ۶ گویه و مؤلفه‌های تخمین بیش از اندازه و خودمتمایزبینی هر کدام با ۵ گویه سنجیده می‌شوند. این ابزار برای اندازه‌گیری میزان تمایل افراد به ارزیابی اغراق‌آمیز توانایی‌ها، قضاوت‌ها و پیش‌بینی‌های شخصی طراحی شده است و امکان بررسی ابعاد مختلف فراعتمادی را فراهم می‌کند. نمرات بالاتر در این مقیاس نشان‌دهنده سطوح بالاتر سوگیری فراعتمادی و ابعاد وابسته به آن است. پرسشنامه مذکور پیش از اجرای مداخله در مرحله پیش‌آزمون و پس از پایان مداخله در مرحله پس‌آزمون برای هر دو گروه اجرا شد.

مداخله پژوهش شامل یک برنامه مالی درمانی مبتنی بر رویکرد شناختی-رفتاری بود که در قالب ۱۲ جلسه درمانی اجرا شد. این برنامه بر اساس اصول درمان شناختی-رفتاری یک طراحی شده و با هدف شناسایی و اصلاح باورهای ناکارآمد مالی، کاهش خطاهای شناختی مرتبط با تصمیم‌گیری اقتصادی و اصلاح سوگیری‌های رفتاری اجرا گردید. در جلسات اولیه، رابطه درمانی برقرار شد و ارزیابی جامعی از مشکلات مالی، باورهای پولی، طروحه‌های شناختی و الگوهای مقابله‌ای شرکت‌کنندگان انجام گرفت. در ادامه، آموزش مدل شناختی-رفتاری و نقش افکار، هیجان‌ها و باورهای مالی در شکل‌گیری رفتارهای اقتصادی ارائه شد. بخش اصلی مداخله بر شناسایی باورهای ناکارآمد درباره پول، موفقیت مالی، ثروت و توانایی‌های فردی متمرکز بود. شرکت‌کنندگان با استفاده از فنونی نظیر ثبت افکار و باورهای مالی، تکمیل جملات ناتمام، بازسازی شناختی، آزمون واقعیت، چالش با باورهای بنیادین و شناسایی رویدادهای مالی تأثیرگذار، به بازنگری در الگوهای فکری خود پرداختند. همچنین تمرین‌هایی برای جایگزینی باورهای منطقی‌تر، تعیین اهداف مالی واقع‌بینانه، افزایش توجه به منابع غیرمادی رضایت و تقویت مهارت‌های تصمیم‌گیری مالی ارائه شد. در جلسات پایانی، بر کاهش سبک‌های مقابله‌ای ناسازگار، الگوشکنی رفتاری، تمرین رفتارهای مالی سازگارانه و تثبیت تغییرات شناختی و رفتاری تأکید شد تا شرکت‌کنندگان بتوانند الگوهای جدید را در زندگی روزمره خود به کار گیرند.



داده‌های پژوهش پس از جمع‌آوری با استفاده از نرم‌افزار آماری SPSS مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفتند. در بخش آمار توصیفی، شاخص‌هایی نظیر میانگین و انحراف معیار برای توصیف ویژگی‌های نمونه و متغیرهای پژوهش محاسبه شد. پیش از آزمون فرضیه‌ها، مفروضه‌های آماری مورد بررسی قرار گرفتند. نرمال بودن توزیع داده‌ها با استفاده از آزمون کولموگروف-اسمیرنوف ارزیابی شد و نتایج نشان‌دهنده توزیع نرمال متغیرها بود. همچنین برای بررسی همگنی ماتریس‌های کوواریانس از آزمون M باکس و برای ارزیابی همگنی واریانس‌ها از آزمون لوین استفاده شد که نتایج هر دو آزمون حاکی از رعایت مفروضه‌های لازم بود. به منظور آزمون اثربخشی مداخله بر مؤلفه‌های فرااعتمادی، از تحلیل کوواریانس چندمتغیره (MANCOVA) استفاده شد تا تفاوت‌های بین گروه‌های آزمایش و کنترل پس از کنترل اثر پیش‌آزمون مورد بررسی قرار گیرد. در نهایت، برای مقایسه زوجی میانگین‌های تعدیل‌شده و تعیین محل دقیق تفاوت‌ها، از آزمون تعقیبی بنفرونی استفاده شد. سطح معناداری تمامی آزمون‌ها ۰.۰۵ در نظر گرفته شد.

یافته‌ها

به منظور بررسی اثربخشی مالی‌درمانی مبتنی بر رویکرد شناختی-رفتاری بر مؤلفه‌های فرااعتمادی، ابتدا شاخص‌های توصیفی شامل میانگین و انحراف معیار نمرات پیش‌واضح‌بینی، تخمین بیش از اندازه و خودمتمایزبینی در دو گروه آزمایش و کنترل در مراحل پیش‌آزمون و پس‌آزمون محاسبه شد. نتایج توصیفی این متغیرها در جدول ۱ ارائه شده است.

جدول ۱. شاخص‌های توصیفی مؤلفه‌های فرااعتمادی در گروه‌های آزمایش و کنترل

شاخص	زمان	پیش‌واضح‌بینی آزمایش	پیش‌واضح‌بینی کنترل	تخمین بیش از اندازه آزمایش	تخمین بیش از اندازه کنترل	خودمتمایزبینی آزمایش	خودمتمایزبینی کنترل
میانگین مداخله قبل	از	۲۰.۳۵	۲۰.۴۵	۱۸.۲۵	۱۸.۴۰	۱۶.۸۰	۱۶.۹۵
میانگین مداخله بعد	از	۱۸.۹۰	۲۰.۱۰	۱۷.۲۵	۱۸.۳۰	۱۵.۸۵	۱۶.۹۰
انحراف معیار مداخله قبل	از	۱.۴۲	۱.۵۳	۰.۹۱	۰.۸۲	۱.۳۲	۱.۲۷
انحراف معیار مداخله بعد	از	۱.۴۱	۱.۷۴	۱.۱۱	۱.۰۳	۰.۸۸	۱.۱۶

بررسی میانگین‌های ارائه شده در جدول ۱ نشان می‌دهد که در مرحله پیش‌آزمون، دو گروه آزمایش و کنترل از نظر مؤلفه‌های فرااعتمادی وضعیت نسبتاً مشابهی داشتند. با این حال، پس از اجرای مداخله، میانگین نمرات هر سه مؤلفه فرااعتمادی در گروه آزمایش کاهش یافت، در حالی که در گروه کنترل تغییرات چشمگیری مشاهده نشد. به طور مشخص، میانگین پیش‌واضح‌بینی در گروه آزمایش از ۲۰.۳۵ به ۱۸.۹۰، میانگین تخمین بیش از اندازه از ۱۸.۲۵ به ۱۷.۲۵ و میانگین خودمتمایزبینی از ۱۶.۸۰ به ۱۵.۸۵ کاهش یافت. این الگوی تغییرات، به صورت مقدماتی حاکی از اثربخشی مالی‌درمانی مبتنی بر رویکرد شناختی-رفتاری در کاهش مؤلفه‌های فرااعتمادی است.

پیش از آزمون فرضیه پژوهش، مفروضه‌های آماری تحلیل کوواریانس مورد بررسی قرار گرفت. نتایج آزمون کولموگروف-اسمیرنوف نشان داد که توزیع نمرات متغیر فرااعتمادی و مؤلفه‌های آن در مراحل پیش‌آزمون و پس‌آزمون از نرمالیت کافی برخوردار است. همچنین مقادیر چولگی و کشیدگی تمامی متغیرها در دامنه قابل قبول قرار داشت. علاوه بر این، آزمون M باکس بیانگر همگنی ماتریس‌های کوواریانس و آزمون لوین نشان‌دهنده برقراری فرض همگنی واریانس‌ها بود. بنابراین تمامی پیش‌فرض‌های لازم برای اجرای تحلیل کوواریانس چندمتغیره برقرار بود و امکان استفاده از این آزمون فراهم شد.

جدول ۲. نتایج تحلیل کوواریانس چندمتغیره برای مؤلفه‌های فرااعتمادی

منبع تغییرات	متغیر	مجموع مجذورات	df	میانگین مجذورات	F	p	η^2
گروه	پیش‌واضح‌بینی	۱۳.۵۶۷	۱	۱۳.۵۶۷	۸.۹۵۲	۰.۰۰۵	۰.۲۰۴
گروه	تخمین بیش از اندازه	۹.۴۲۱	۱	۹.۴۲۱	۸.۴۶۴	۰.۰۰۶	۰.۱۹۵
گروه	خودمتمایزبینی	۱۱.۶۷۴	۱	۱۱.۶۷۴	۱۰.۷۸۳	۰.۰۰۲	۰.۲۳۶
خطا	پیش‌واضح‌بینی	۵۳.۰۴۲	۳۶	۱.۵۱۵	-	-	-
خطا	تخمین بیش از اندازه	۳۸.۹۵۰	۳۶	۱.۱۱۳	-	-	-
خطا	خودمتمایزبینی	۳۷.۸۹۰	۳۶	۱.۰۸۳	-	-	-

نتایج تحلیل کوواریانس چندمتغیره در جدول ۲ نشان داد که پس از کنترل اثر پیش‌آزمون، تفاوت معناداری بین دو گروه در تمامی مؤلفه‌های فرااعتمادی وجود دارد. برای مؤلفه پیش‌واضح‌بینی مقدار F برابر با ۸.۹۵۲ به دست آمد که در سطح ۰.۰۰۵ معنادار بود و اندازه اثر آن برابر با ۰.۲۰۴ گزارش شد. این یافته نشان می‌دهد که ۲۰.۴ درصد از تغییرات این مؤلفه به واسطه مداخله تبیین می‌شود. همچنین برای مؤلفه تخمین بیش از اندازه مقدار F برابر با ۸.۴۶۴ و اندازه اثر ۰.۱۹۵ به دست آمد که در سطح ۰.۰۰۶ معنادار بود. در مورد مؤلفه خودمتمایزبینی نیز مقدار F برابر با ۱۰.۷۸۳ و اندازه اثر ۰.۲۳۶ مشاهده شد که در سطح ۰.۰۰۲ معنادار بود. در مجموع، نتایج نشان می‌دهد مالی‌درمانی مبتنی بر رویکرد شناختی-رفتاری توانسته است به طور معناداری تمامی ابعاد فرااعتمادی را در افراد دارای مشکلات مالی کاهش دهد.

جدول ۳. نتایج آزمون تعقیبی بنفرونی برای مقایسه میانگین‌های تعدیل‌شده مؤلفه‌های فرااعتمادی

متغیر	گروه	میانگین تعدیل‌شده	تفاوت میانگین	p
پیش‌واضح‌بینی	درمان شناختی-رفتاری	۱۸.۹۱	-۱.۱۷۲	۰.۰۰۵
	کنترل	۲۰.۰۸	۱.۱۷۲	۰.۰۰۵
تخمین بیش از اندازه	درمان شناختی-رفتاری	۱۷.۲۸	-۰.۹۷۶	۰.۰۰۶
	کنترل	۱۸.۲۶	۰.۹۷۶	۰.۰۰۶
خودمتمایزبینی	درمان شناختی-رفتاری	۱۵.۸۳	-۱.۰۸۷	۰.۰۰۲
	کنترل	۱۶.۹۱	۱.۰۸۷	۰.۰۰۲

به منظور تعیین محل دقیق تفاوت‌های مشاهده‌شده، از آزمون تعقیبی بنفرونی استفاده شد که نتایج آن در جدول ۳ ارائه شده است. یافته‌ها نشان داد که میانگین‌های تعدیل‌شده گروه آزمایش در هر سه مؤلفه فرااعتمادی به طور معناداری کمتر از گروه کنترل بوده است. در مؤلفه پیش‌واضح‌بینی تفاوت میانگین برابر با -۱.۱۷۲ و در سطح ۰.۰۰۵ معنادار بود. همچنین در مؤلفه تخمین بیش از اندازه تفاوت میانگین -۰.۹۷۶ و در مؤلفه خودمتمایزبینی تفاوت میانگین -۱.۰۸۷ به دست آمد که به ترتیب در سطوح ۰.۰۰۶ و ۰.۰۰۲ معنادار بودند. این نتایج نشان می‌دهد که شرکت‌کنندگان گروه آزمایش پس از دریافت مالی‌درمانی مبتنی بر رویکرد شناختی-رفتاری، کاهش معناداری در تمامی مؤلفه‌های فرااعتمادی تجربه کرده‌اند و فرضیه پژوهش مبنی بر اثربخشی این مداخله بر کاهش فرااعتمادی تأیید می‌شود.

بحث و نتیجه‌گیری

پژوهش حاضر با هدف بررسی اثربخشی مالی‌درمانی مبتنی بر رویکرد شناختی-رفتاری بر کاهش مؤلفه‌های فرااعتمادی در افراد دارای سابقه ورشکستگی مالی انجام شد. نتایج تحلیل کوواریانس چندمتغیره نشان داد که پس از کنترل اثر پیش‌آزمون، بین گروه آزمایش و کنترل در هر سه مؤلفه فرااعتمادی شامل پیش‌واضح‌بینی، تخمین بیش از اندازه و خودمتمایزبینی تفاوت معناداری وجود دارد. به بیان دیگر، شرکت‌کنندگانی که در برنامه مالی‌درمانی مبتنی بر رویکرد شناختی-رفتاری شرکت کردند، در مقایسه با گروه کنترل کاهش معناداری در سطوح فرااعتمادی نشان دادند. همچنین نتایج آزمون تعقیبی بنفرونی نشان داد که میانگین‌های تعدیل‌شده گروه آزمایش در تمامی مؤلفه‌ها به طور معناداری

کمتر از گروه کنترل بوده است. افزون بر این، مقادیر اندازه اثر نشان داد که بیشترین تأثیر مداخله بر مؤلفه خودمتمازینی، سپس پیش‌واضح‌بینی و در نهایت تخمین بیش از اندازه مشاهده شده است. این یافته‌ها نشان می‌دهد که مالی‌درمانی مبتنی بر رویکرد شناختی-رفتاری توانسته است در اصلاح سوگیری‌های شناختی مرتبط با تصمیم‌گیری مالی نقش مؤثری ایفا کند و فرضیه اصلی پژوهش را تأیید نماید.

نتایج به دست آمده را می‌توان در چارچوب نظریه شناختی بک تبیین کرد. بر اساس این نظریه، افراد رویدادهای زندگی را مستقیماً تجربه نمی‌کنند، بلکه آن‌ها را از طریق نظامی از باورها، طرحواره‌ها و تعبیرهای شناختی پردازش می‌کنند و همین تفسیرها تعیین‌کننده هیجان‌ها و رفتارهای آنان هستند (Beck, 2011, 2021). در زمینه رفتار مالی نیز افراد دارای فرااعتمادی معمولاً دارای مجموعه‌ای از باورهای بنیادین درباره توانایی‌های شخصی، قدرت پیش‌بینی، کنترل بر پیامدهای مالی و ارزیابی برتر از خود هستند. این باورها سبب می‌شوند فرد اطلاعات مخالف را نادیده بگیرد، ریسک‌های موجود را کمتر از واقعیت برآورد کند و احتمال موفقیت خود را بیش از اندازه تخمین بزند. درمان شناختی-رفتاری از طریق شناسایی این باورهای ناکارآمد، به چالش کشیدن افکار خودکار و جایگزینی آن‌ها با تفسیرهای واقع‌بینانه‌تر، زمینه اصلاح قضاوت‌های مالی را فراهم می‌سازد. از این منظر، کاهش معنادار فرااعتمادی در گروه آزمایش را می‌توان نتیجه مستقیم بازسازی شناختی باورهای ناکارآمد مالی و افزایش خودآگاهی شناختی دانست.

یافته‌های پژوهش حاضر با دیدگاه‌های مطرح‌شده در حوزه مالی رفتاری نیز همسو است. پژوهشگران این حوزه معتقدند که فرااعتمادی یکی از فراگیرترین و تأثیرگذارترین سوگیری‌های شناختی در تصمیم‌گیری مالی است و نقش مهمی در شکل‌گیری رفتارهای پرریسک اقتصادی دارد (Kahneman, 2011; Pires, 2020). مطالعات مرور نظام‌مند نیز نشان داده‌اند که فرااعتمادی در کنار سوگیری‌هایی نظیر لنگراندازی، دسترس‌پذیری و نماگری، از مهم‌ترین عوامل انحراف تصمیمات سرمایه‌گذاری از اصول عقلانیت اقتصادی محسوب می‌شود (Berthet, 2021; Kumar & Goyal, 2021). از آنجا که درمان شناختی-رفتاری دقیقاً بر اصلاح خطاهای شناختی و افزایش ارزیابی انتقادی شواهد تأکید دارد، طبیعی است که بتواند شدت این سوگیری را کاهش دهد. یافته حاضر از این دیدگاه حمایت می‌کند که فرااعتمادی صرفاً یک ویژگی شخصیتی ثابت نیست، بلکه تا حد قابل توجهی تحت تأثیر فرایندهای شناختی قرار دارد و از طریق مداخلات مناسب قابل تعدیل است.

یکی از یافته‌های مهم پژوهش حاضر آن بود که بیشترین میزان اثربخشی درمان مربوط به مؤلفه خودمتمازینی بود. خودمتمازینی به گرایش فرد برای برتر دانستن دانش، مهارت‌ها و توانایی‌های خود نسبت به دیگران اشاره دارد و به نوعی با هویت شناختی و خودپنداره فرد در ارتباط است (Hoffrage, 2022). از آنجا که این مؤلفه ارتباط نزدیکی با باورهای هسته‌ای فرد درباره خود دارد، انتظار می‌رود تکنیک‌های اصلی درمان شناختی-رفتاری مانند بازسازی شناختی، آزمون واقعیت و بررسی شواهد بیشترین تأثیر را بر آن داشته باشند. زمانی که افراد در جلسات درمانی به بررسی شواهد عینی درباره عملکردهای مالی گذشته خود می‌پردازند و خطاهای قضاوتی خود را شناسایی می‌کنند، به تدریج ارزیابی‌های اغراق‌آمیز از توانایی‌های خویش را تعدیل می‌نمایند. این تبیین با دیدگاه بک درباره نقش باورهای بنیادین در شکل‌گیری خطاهای شناختی سازگار است (Beck, 2021). همچنین نتایج حاضر با یافته‌های پژوهش‌های حوزه مالی رفتاری که خودمتمازینی را یکی از ریشه‌های اصلی فرااعتمادی می‌دانند همسو است (Barber et al., 2019; Hoffrage, 2022).

دومین مؤلفه‌ای که تحت تأثیر مداخله قرار گرفت، پیش‌واضح‌بینی بود. این سوگیری باعث می‌شود افراد پس از وقوع یک رویداد تصور کنند که نتیجه آن از ابتدا برایشان قابل پیش‌بینی بوده است. از دیدگاه روان‌شناسی شناختی، این خطا ناشی از بازسازی حافظه و ادغام دانش فعلی با اطلاعات گذشته است (Kahneman, 2011; Winterfeldt & Edwards, 2015). درمان شناختی-رفتاری با آموزش ثبت افکار، بازنگری فرایند تصمیم‌گیری و ارزیابی شواهد موجود در زمان تصمیم‌گیری، به افراد کمک می‌کند میان اطلاعاتی که در گذشته در اختیار داشته‌اند و دانشی که پس از وقوع پیامدها به دست آورده‌اند تمایز قائل شوند. به همین دلیل، کاهش معنادار پیش‌واضح‌بینی در گروه آزمایش را می‌توان نتیجه افزایش آگاهی فراشناختی و بهبود مهارت ارزیابی انتقادی اطلاعات دانست. این نتیجه با یافته‌های پژوهش‌هایی که نقش آموزش شناختی و بازخورد ساختاریافته را در کاهش خطاهای قضاوتی تأیید کرده‌اند، هماهنگ است (Mehri & Ghasemaghaei, 2025; Winterfeldt & Edwards, 2015).

کمترین میزان اثربخشی مداخله مربوط به مؤلفه تخمین بیش از اندازه بود. این مؤلفه به تمایل افراد برای بیش‌برآورد دقت دانش و پیش‌بینی‌های خود اشاره دارد و بسیاری از پژوهشگران آن را مقاوم‌ترین شکل فرااعتمادی می‌دانند (Hoffrage, 2022; Kahneman, 2011). بر اساس نظریه‌های تصمیم‌گیری، تخمین بیش از اندازه ریشه در

میانبرهای ذهنی عمیق و تجارب انباشته شده فرد دارد و به همین دلیل تغییر آن نیازمند زمان بیشتری است (Winterfeldt & Edwards, 2015). با وجود این، نتایج پژوهش حاضر نشان داد که درمان شناختی-رفتاری توانسته است این مؤلفه را نیز به طور معناداری کاهش دهد. این یافته اهمیت استفاده از راهبردهایی نظیر بازخوردگیری، بررسی خطاهای گذشته و تمرین ارزیابی واقع‌بینانه را برجسته می‌سازد. هرچند اندازه اثر این مؤلفه کمتر از دو مؤلفه دیگر بود، اما معناداری آن نشان می‌دهد که حتی مقاوم‌ترین ابعاد فرااعتمادی نیز در برابر مداخلات شناختی مناسب قابل تغییر هستند.

نتایج این پژوهش با مطالعات انجام‌شده در زمینه یادگیری از تجربه و تصمیم‌گیری مالی نیز همخوانی دارد. کافمن و وبر گزارش کردند که افراد دارای فرااعتمادی بالا در مقایسه با سایرین کمتر از تجربه‌های گذشته می‌آموزند و تمایل بیشتری به تکرار تصمیمات اشتباه دارند (Kaufmann & Weber, 2022). در پژوهش حاضر نیز شرکت‌کنندگان دارای سابقه ورشکستگی مالی بودند؛ اما به نظر می‌رسد مداخله شناختی-رفتاری توانسته است فرایند یادگیری از تجربه را تسهیل کند و از طریق افزایش آگاهی نسبت به خطاهای گذشته، زمینه اصلاح قضاوت‌های مالی را فراهم آورد. این موضوع اهمیت استفاده از درمان‌های مبتنی بر شناخت را در جمعیت‌های دارای شکست مالی برجسته می‌کند.

یافته‌های حاضر همچنین با پژوهش‌های مرتبط با مالی‌درمانی و باورهای پولی همسو است. مطالعات نشان داده‌اند که بسیاری از رفتارهای مالی ناسازگار ریشه در باورهای ناکارآمد مرتبط با پول دارند و اصلاح این باورها می‌تواند به بهبود عملکرد مالی افراد منجر شود (Klontz, 2011; Klontz et al., 2011). پژوهش کلونتز و همکاران نشان داد که باورهای پولی پیش‌بینی‌کننده مهم رفتارهای مالی هستند و تغییر این باورها می‌تواند تغییرات معناداری در تصمیم‌گیری اقتصادی ایجاد کند (Klontz, 2011). همچنین پژوهش‌های بعدی نشان داده‌اند که شناسایی و اصلاح طرحواره‌های مالی ناسازگار موجب کاهش رفتارهای پرخطر و افزایش سلامت مالی می‌شود (Klontz et al., 2016; Klontz & Britt, 2012). یافته‌های پژوهش حاضر نیز مؤید همین دیدگاه است و نشان می‌دهد که تمرکز بر باورهای پولی و بازسازی شناختی آن‌ها می‌تواند در کاهش فرااعتمادی نقش مؤثری داشته باشد.

نتایج این مطالعه با شواهد مربوط به اثربخشی کلی درمان شناختی-رفتاری نیز همسو است. مرورهای فراتحلیلی نشان داده‌اند که این رویکرد در اصلاح الگوهای فکری ناکارآمد و کاهش رفتارهای ناسازگار از اثربخشی بالایی برخوردار است (Dobson & Dozois, 2019; Hofmann et al., 2012). افزون بر این، مطالعات جدید در حوزه کوچینگ شناختی-رفتاری مالی نشان داده‌اند که این رویکرد می‌تواند نگرش افراد نسبت به ریسک مالی را بهبود بخشد و تحمل ریسک منطقی‌تری ایجاد کند (Ololo et al., 2023). بنابراین، یافته حاضر در امتداد ادبیات موجود قرار می‌گیرد و نشان می‌دهد که اصول درمان شناختی-رفتاری نه تنها در حوزه سلامت روان، بلکه در اصلاح رفتارهای مالی نیز کاربرد مؤثری دارند.

در مجموع، نتایج پژوهش حاضر نشان داد که مالی‌درمانی مبتنی بر رویکرد شناختی-رفتاری می‌تواند از طریق اصلاح باورهای ناکارآمد مالی، افزایش خودآگاهی نسبت به سوگیری‌های شناختی، تقویت ارزیابی انتقادی اطلاعات و بازسازی شناختی الگوهای تصمیم‌گیری، موجب کاهش معنادار مؤلفه‌های فرااعتمادی در افراد دارای سابقه ورشکستگی مالی شود. این یافته از دیدگاه نظری، ارتباط میان فرایندهای شناختی و رفتار مالی را تأیید می‌کند و از دیدگاه کاربردی، مالی‌درمانی شناختی-رفتاری را به عنوان رویکردی مؤثر برای بهبود کیفیت تصمیمات اقتصادی معرفی می‌نماید.

با وجود تلاش برای رعایت اصول روش‌شناسی علمی، پژوهش حاضر با محدودیت‌هایی همراه بود. نخست آنکه حجم نمونه نسبتاً محدود بود و شرکت‌کنندگان از میان افراد دارای سابقه ورشکستگی مالی انتخاب شدند؛ بنابراین تعمیم نتایج به سایر گروه‌های جمعیتی باید با احتیاط صورت گیرد. دوم اینکه داده‌های پژوهش بر اساس ابزارهای خودگزارشی جمع‌آوری شد و امکان تأثیر سوگیری پاسخ‌دهی یا مطلوبیت اجتماعی وجود داشت. همچنین دوره پیگیری بلندمدت برای بررسی پایداری تغییرات در نظر گرفته نشد و مشخص نیست که کاهش فرااعتمادی در طول زمان تا چه اندازه پایدار باقی می‌ماند. افزون بر این، در این پژوهش از شاخص‌های واقعی عملکرد مالی نظیر رفتارهای سرمایه‌گذاری یا داده‌های معاملاتی استفاده نشد و ارزیابی صرفاً بر مبنای سنجش‌های روان‌شناختی انجام گرفت.

پیشنهاد می‌شود در پژوهش‌های آینده از نمونه‌های بزرگ‌تر و متنوع‌تر استفاده شود تا امکان تعمیم نتایج افزایش یابد. همچنین انجام مطالعات طولی با دوره‌های پیگیری چندماهه یا چندساله می‌تواند اطلاعات ارزشمندی درباره پایداری اثرات مالی‌درمانی شناختی-رفتاری فراهم سازد. بررسی نقش متغیرهای میانجی مانند تنظیم هیجان، خودکنترلی،

سواد مالی، تفکر انتقادی و تاب‌آوری مالی نیز می‌تواند به درک بهتر سازوکارهای تغییر کمک کند. علاوه بر این، مقایسه اثربخشی مالی‌درمانی شناختی-رفتاری با سایر رویکردهای مداخله‌ای نظیر آموزش سواد مالی، اقتصاد رفتاری یا مداخلات مبتنی بر بازخورد عملکرد واقعی می‌تواند در شناسایی مؤثرترین روش‌های کاهش فرآیندهای مفید باشد. با توجه به نتایج پژوهش حاضر، توصیه می‌شود مراکز مشاوره مالی، کلینیک‌های روان‌شناختی و مؤسسات حمایت از افراد دارای مشکلات مالی از برنامه‌های مالی‌درمانی مبتنی بر رویکرد شناختی-رفتاری بهره بگیرند. آموزش شناسایی سوگیری‌های شناختی، بازسازی باورهای ناکارآمد مالی و ارتقای مهارت‌های تصمیم‌گیری می‌تواند به کاهش رفتارهای مالی پرخطر و پیشگیری از تکرار شکست‌های اقتصادی کمک کند. همچنین ادغام مؤلفه‌های مالی‌درمانی در برنامه‌های آموزش سواد مالی، دوره‌های توسعه فردی و برنامه‌های توانمندسازی اقتصادی می‌تواند موجب ارتقای کیفیت تصمیم‌گیری مالی در سطح فردی و اجتماعی شود. اجرای کارگاه‌های آموزشی برای مدیران، سرمایه‌گذاران و افرادی که سابقه مشکلات مالی دارند نیز می‌تواند زمینه‌ساز تصمیم‌گیری‌های واقع‌بینانه‌تر و کاهش آثار منفی فرآیندهای فعالیت‌های اقتصادی باشد.

تشکر و قدردانی

از تمامی کسانی که در طی مراحل این پژوهش به ما یاری رساندند تشکر و قدردانی می‌گردد.

مشارکت نویسندگان

در نگارش این مقاله تمامی نویسندگان نقش یکسانی ایفا کردند.

تعارض منافع

در انجام مطالعه حاضر، هیچ‌گونه تضاد منافی وجود ندارد.

حمایت مالی

این پژوهش حامی مالی نداشته است.

موازین اخلاقی

در انجام این پژوهش تمامی موازین و اصول اخلاقی رعایت گردیده است.

Extended Summary

Introduction

Financial decision-making is a complex psychological and behavioral process that extends beyond the assumptions of classical economic rationality. Contemporary research in behavioral finance has consistently demonstrated that individuals frequently rely on cognitive shortcuts, subjective judgments, and emotional evaluations when making financial decisions, often resulting in systematic deviations from rational choice models (Kahneman, 2011; Kumar & Goyal, 2021). Among the numerous cognitive biases identified in the literature, overconfidence has emerged as one of the most influential and persistent determinants of financial behavior. Overconfidence refers to an individual's tendency to overestimate the accuracy of personal knowledge, judgments, predictions, and abilities while underestimating uncertainty and risk (Hoffrage, 2022; Pires, 2020).



Research has shown that overconfidence influences investment decisions, risk-taking behavior, borrowing practices, entrepreneurial activities, and organizational financial policies (Barber et al., 2019; Deaves, 2024). Individuals exhibiting high levels of overconfidence often believe that they possess superior information and decision-making abilities, which may lead them to engage in excessive risk-taking and ignore contradictory evidence. Consequently, overconfidence has been associated with financial losses, poor portfolio diversification, and repeated decision-making errors (Kahneman, 2011; Kaufmann & Weber, 2022). At the organizational level, overconfident managers and executives are more likely to pursue aggressive investment strategies, increase leverage, and engage in earnings management practices (Campbell et al., 2011; Sohrabi Kartabad, 2024; Tomak, 2013). Recent studies have further linked managerial overconfidence to corporate corruption risk and financial instability (Marzouki & Ben Amar, 2025; Taheri & Shafiee, 2024). Behavioral finance scholars argue that overconfidence develops through the interaction of cognitive biases, prior experiences, and deeply rooted personal beliefs (Berthet, 2021; Hoffrage, 2022). Cognitive theory suggests that dysfunctional beliefs and maladaptive schemas shape how individuals interpret financial events and evaluate their capabilities (Beck, 2011, 2021). In this regard, money beliefs and financial scripts have been identified as important predictors of financial behaviors and financial well-being (Klontz, 2011; Klontz & Britt, 2012). Such beliefs often originate in childhood experiences and are transmitted across generations through family and cultural influences (Cebeci, 2024; Klontz et al., 2016). When these beliefs remain unchallenged, they may contribute to distorted perceptions of financial competence and reinforce overconfidence. Financial therapy has emerged as an interdisciplinary field designed to address the psychological, emotional, and behavioral dimensions of financial functioning. Cognitive-behavioral approaches within financial therapy aim to identify dysfunctional financial beliefs, challenge cognitive distortions, and promote healthier decision-making patterns (Deaves, 2024; Klontz et al., 2016). Cognitive Behavioral Therapy (CBT) has been widely recognized as one of the most effective evidence-based interventions for modifying maladaptive cognitions and behaviors (Dobson & Dozois, 2019; Hofmann et al., 2012). Studies have demonstrated that CBT-based interventions improve self-regulation, critical thinking, emotional control, and risk-related decision-making processes (Mehri & Ghasemaghahi, 2025; Ololo et al., 2023). Furthermore, recent investigations into trust, cognition, and decision-making emphasize the importance of metacognitive awareness and critical evaluation in reducing judgmental errors and enhancing decision quality (Mehri & Ghasemaghahi, 2025; Xiao et al., 2025). Despite extensive research on the consequences of overconfidence, relatively few studies have examined therapeutic interventions aimed at reducing this bias, particularly among individuals who have experienced severe financial difficulties. Therefore, the present study investigated the effectiveness of cognitive-behavioral financial therapy in reducing overconfidence and its dimensions among individuals with a history of financial bankruptcy.

Methods and Materials

This study employed a quasi-experimental pretest–posttest design with a control group. The target population consisted of individuals who had experienced significant financial bankruptcy or severe financial difficulties. Participants were screened using a financial bankruptcy checklist, and those meeting the eligibility criteria were recruited through purposive sampling. A total of 40 participants were selected and randomly assigned to either an experimental group ($n = 20$) or a control group ($n = 20$). Inclusion criteria included being between 25 and 55 years of age, obtaining scores above the average threshold on the bankruptcy screening checklist, having experienced at least two serious financial failures such as unresolved bank debts or financial enforcement actions, and willingness to participate in the intervention sessions. Individuals with substance abuse



problems, severe psychiatric disorders, unstable psychiatric medication use, or excessive absence from treatment sessions were excluded.

Data were collected using the Behavioral Bias Questionnaire. The present study utilized the overconfidence section of the instrument, which consists of 16 items measuring three dimensions of overconfidence: hindsight bias, overestimation, and self-superiority. Participants completed the questionnaire during both the pretest and posttest phases. The intervention consisted of twelve sessions of cognitive-behavioral financial therapy delivered by an experienced therapist. The treatment protocol was based on Beck's cognitive-behavioral model and focused on identifying dysfunctional financial beliefs, challenging maladaptive money scripts, restructuring distorted cognitions, promoting realistic financial thinking, and developing adaptive financial behaviors. The control group received no intervention during the study period. Following the completion of the intervention, both groups completed the posttest assessment. Data were analyzed using descriptive statistics, tests of normality, multivariate analysis of covariance (MANCOVA), and Bonferroni post hoc comparisons.

Findings

Descriptive analyses revealed that the experimental and control groups exhibited relatively similar levels of overconfidence and its dimensions during the pretest stage. Following the intervention, noticeable reductions were observed in the experimental group across all measured dimensions, whereas only minimal changes occurred in the control group. Specifically, the mean score for hindsight bias decreased from 20.35 to 18.90 in the experimental group, while the control group showed only a slight reduction from 20.45 to 20.10. Similarly, overestimation decreased from 18.25 to 17.25 in the experimental group compared with a minor decrease from 18.40 to 18.30 in the control group. Self-superiority also declined from 16.80 to 15.85 among participants receiving the intervention, whereas the control group remained largely unchanged.

Prior to hypothesis testing, assumptions of multivariate analysis were examined. Kolmogorov–Smirnov tests indicated that all variables were normally distributed. Skewness and kurtosis values were within acceptable ranges, supporting the assumption of normality. Box's M and Levene's tests confirmed homogeneity of covariance matrices and equality of variances across groups.

The MANCOVA results demonstrated statistically significant differences between the experimental and control groups after controlling for pretest scores. For hindsight bias, the analysis yielded $F = 8.952$, $p = .005$, with an effect size of $\eta^2 = .204$, indicating that approximately 20.4% of the variance in posttest scores was attributable to the intervention. For overestimation, the analysis produced $F = 8.464$, $p = .006$, with $\eta^2 = .195$, suggesting that the intervention accounted for 19.5% of the variance. The largest effect was observed for self-superiority, with $F = 10.783$, $p = .002$, and $\eta^2 = .236$, indicating that 23.6% of the variance was explained by participation in cognitive-behavioral financial therapy.

Bonferroni post hoc comparisons further confirmed significant differences between the adjusted means of the experimental and control groups across all dimensions of overconfidence. The adjusted mean difference for hindsight bias was 1.172 points ($p = .005$), for overestimation was 0.976 points ($p = .006$), and for self-superiority was 1.087 points ($p = .002$). These findings indicate that participants who received cognitive-behavioral financial therapy experienced significantly lower levels of overconfidence compared with those in the control group.

Discussion and Conclusion

The findings of this study demonstrated that cognitive-behavioral financial therapy effectively reduced overconfidence among individuals with a history of financial bankruptcy. Significant improvements were observed across all three dimensions of overconfidence, including hindsight bias, overestimation, and self-superiority. These results suggest that financial decision-



making biases are not fixed characteristics but can be modified through structured psychological interventions targeting dysfunctional financial beliefs and cognitive distortions.

The effectiveness of the intervention can be understood through the mechanisms of cognitive restructuring and behavioral modification. Participants were encouraged to identify irrational assumptions about money, recognize patterns of distorted financial thinking, and critically evaluate the accuracy of their judgments. Through repeated practice and guided reflection, they developed greater awareness of the limitations of their knowledge and learned to evaluate financial situations more objectively. Such processes likely contributed to the reduction of unrealistic confidence in personal financial abilities and predictions.

The strongest intervention effect was observed in self-superiority, suggesting that cognitive-behavioral techniques were particularly successful in challenging exaggerated perceptions of personal competence. By examining evidence for and against their beliefs, participants became more capable of generating balanced evaluations of their strengths and weaknesses. Significant improvements in hindsight bias indicate that participants learned to distinguish between information available before decisions and knowledge acquired after outcomes occurred. This enhanced awareness may have reduced the tendency to reconstruct past events in ways that falsely supported perceptions of predictive accuracy. Although overestimation demonstrated the smallest effect size, the observed improvement remains noteworthy because this dimension of overconfidence is often considered highly resistant to change. The results suggest that systematic cognitive interventions can influence even deeply entrenched judgmental biases.

From a practical perspective, the findings highlight the value of integrating psychological principles into financial education and counseling programs. Individuals experiencing financial difficulties often possess dysfunctional financial beliefs that contribute to repeated decision-making errors. Addressing these beliefs through structured therapeutic interventions may improve not only psychological well-being but also long-term financial outcomes. Cognitive-behavioral financial therapy appears to provide a promising framework for promoting realistic financial thinking, reducing excessive risk-taking, and preventing future financial failures.

In conclusion, the present study provides empirical evidence supporting the effectiveness of cognitive-behavioral financial therapy in reducing overconfidence among financially distressed individuals. By targeting maladaptive financial beliefs, increasing awareness of cognitive biases, and promoting more realistic evaluations of financial situations, this intervention contributes to healthier financial decision-making. The results underscore the importance of incorporating cognitive and behavioral approaches into financial counseling and intervention programs aimed at improving financial health and reducing vulnerability to costly decision-making errors.

References

- Barber, B. M., Huang, X., Ko, J., & Odean, T. (2019). *Leveraging Overconfidence*.
- Beck, J. S. (2011). *Cognitive Behavior Therapy: Basics and Beyond* (2nd ed.). Guilford Press.
- Beck, J. S. (2021). *Cognitive Behavior Therapy: Basics and Beyond* (3rd ed.). Guilford Press.
- Berthet, V. (2021). The Measurement of Individual Differences in Cognitive Biases: A Review and Improvement. *Frontiers in psychology*, *12*, 630177.
- Campbell, T. C., Gallmeyer, M., Johnson, S. A., Rutherford, J., & Stanley, B. W. (2011). CEO Optimism and Forced Turnover. *Journal of Financial Economics*, *101*(3), 695-712.
- Cebeci, G. T. (2024). Intergenerational Transmission of Financial Biases. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, *111*, 102234. <https://doi.org/10.1016/j.socec.2024.102234>
- Deaves, R. (2024). *Household Finance: An Introduction to Individual Financial Behavior*. Oxford University Press.



- Dobson, K. S., & Dozois, D. J. A. (2019). *Handbook of Cognitive-Behavioral Therapies* (4th ed.). Guilford Press.
- Hajewski, D. (2010). Former Koss Corp. Executive Sachdeva Sentenced to 11 Years in Prison. *JS Online*. <http://www.jsonline.com/business/108706>
- Hirshleifer, D., Low, A., & Teoh, S. H. (2012). Are Overconfident CEOs Better Innovators? *The Journal of Finance*, 67(4), 1457-1498.
- Hoffrage, U. (2022). Overconfidence. In *Cognitive Illusions: Intriguing Phenomena in Thinking, Judgment, and Memory* (3rd ed., pp. 210-227). Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781003154730-21>
- Hofmann, S. G., Asnaani, A., Vonk, I. J. J., Sawyer, A. T., & Fang, A. (2012). The Efficacy of Cognitive Behavioral Therapy: A Review of Meta-Analyses. *Cognitive therapy and research*, 36(5), 427-440. <https://doi.org/10.1007/s10608-012-9476-1>
- Horwitz, E. J., & Klontz, B. T. (2013). Understanding and Dealing with Client Resistance to Change. *Journal of Financial Planning*, 26(11), 27-31.
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, Fast and Slow*. Farrar, Straus and Giroux.
- Kaufmann, C., & Weber, M. (2022). Overconfidence and Learning from Experience in Financial Decision-Making. *Journal of Behavioral Finance*, 23(3), 312-328.
- Klontz, B. (2011). Behavior Modification. *Financial Planning Magazine*. http://www.financial-planning.com/fp_issues/2011_4/behavior-modification-2672132-1.html?pg=3&
- Klontz, B., Kahler, R., & Klontz, T. (2016). *Facilitating Financial Health: Tools for Financial Planners, Coaches, and Therapists* (2nd ed.). The National Underwriter Company.
- Klontz, B. T., & Britt, S. L. (2012). How Clients' Money Scripts Predict Their Financial Behaviors. *Journal of Financial Planning*, 25(11), 33-43.
- Klontz, B. T., Britt, S. L., Mentzer, J., & Klontz, T. (2011). Money Beliefs and Financial Behaviors: Development of the Klontz Money Script Inventory. *The Journal of Financial Therapy*, 2(1), 1-22. <https://doi.org/10.4148/jft.v2i1.451>
- Kumar, S., & Goyal, N. (2021). Behavioural Biases in Investment Decision Making: A Systematic Literature Review. *Qualitative Research in Financial Markets*, 13(2), 189-221. <https://doi.org/10.1108/QRFM-03-2020-0023>
- Marzouki, A., & Ben Amar, A. (2025). Managerial overconfidence, corporate corruption risk and the moderating role of accounting secrecy: international evidence. *International Journal of Accounting & Information Management*. <https://doi.org/10.1108/IJAIM-09-2024-0349>
- Mehri, B., & Ghasemaghaei, M. (2025). The Impact of Metacognitive AI on Appropriate Reliance in AI-Assisted Decision-Making: The Role of Trust Resilience and Critical Thinking. *AMCIS 2025 Proceedings*, https://aisel.aisnet.org/amcis2025/sig_odis/sig_odis/27/
- Oliver, B. R. (2009). Managerial Overconfidence and Dividend Policy. *SSRN Electronic Journal*.
- Ololo, K. O., Onyishi, I. E., & Nwonyi, S. K. (2023). Rational Emotive and Cognitive Behavior Coaching Intervention for Promoting College Students' Financial Risk Tolerance and Attitudes towards Financial Risk. *Journal of Rational-Emotive & Cognitive-Behavior Therapy*, 42(2), 398-418.
- Otani, K., Suzuki, A., Matsumoto, Y., & Shirata, T. (2018). Link of Negative Core Beliefs about the Self with Perceived Dysfunctional Parenting. *Psychiatry research*, 270, 715-719. <https://doi.org/10.1016/j.psychres.2018.10.060>
- Pires, R. J. A. (2020). A Review of Overconfidence in Behavioral Finance. *Journal of Management and Business Review*, 4(3), 71-78.
- Sohrabi Kartabad, A. (2024). CEO Overconfidence and Future Earnings Management. *Quarterly Journal of New Research Approaches in Management and Accounting*, 8(94), 1287-1301.
- Taheri, S., & Shafiee, P. (2024). The Impact of Bank Managers' Overconfidence on Banking Stability Considering Regulatory Capital Requirements and Capital Adequacy in Iran. *Quarterly Journal of Fiscal and Economic Policies*, 12(47), 127-158. <https://doi.org/10.61186/qjfe.12.47.127>
- Tomak, S. (2013). The Impact of Overconfidence on Capital Structure in Turkey. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 3(2), 512-518.
- Winterfeldt, D. V., & Edwards, W. (2015). Cognitive and Motivational Biases in Decision and Risk Analysis. *Risk Analysis*, 35(7), 1230-1251.
- Xiao, W., Bo, H., Fang, H., Li, Y., Chen, W. Y. C., & Ye, T. (2025). The Influence of Cognitive and Affective Trust on the Utilization of Family Doctor Services: A Chinese Cross-Sectional Survey Based on McAllister's Theory. *Patient Preference and Adherence, Volume 19*, 1463-1473. <https://doi.org/10.2147/ppa.s504605>

