

تاثیر گذاری سن بر خوش بینی ، نوآوری و تاثیر آن بر انگیزه لذت جویانه و سودمندانه و رفتارهای مصرف کننده مبتنی بر فناوری (مورد مطالعه : کاربران شبکه اجتماعی اینستاگرام

منصوره یزدی^۱ ، مراد کردی^۲

^۱ دانشجوی کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی دانشگاه پیام نور استان البرز مرکز کرج (نویسنده مسئول)
^۲ دانشیار مدیریت دولتی دانشگاه پیام نور استان البرز مرکز کرج

چکیده

هدف: این مطالعه با هدف شناسایی شیوه ای که خوش بینی و نوآوری مصرف کنندگان (محرک های آمادگی فناوری) بر گرایش آنها به استفاده از خدمات مبتنی بر فناوری است مورد بررسی قرار می دهد. در واقع مسئله اصلی تحقیق چگونگی تاثیر سن بر خوش بینی ، نوآوری و تاثیر آن بر انگیزه لذت جویانه و سودمندانه و رفتارهای مصرف کننده مبتنی بر فناوری است. **روش :** پژوهش حاضر از نظر هدف کاربردی و از نظر شیوه گردآوری اطلاعات، تحقیقی توصیفی – پیمایشی از نوع همبستگی است. سطوح مدیریت و کارشناسان ارشد شرکت پارس خودرو به تعداد ۱۶۵۰ که حجم نمونه ۳۱۲ نفر از بین آنها انتخاب و با پرسشنامه اقتباسی که روایی و پایایی آن تأیید شده موردسنجش قرار گرفته است. به منظور تجزیه و تحلیل داده ها جمعیت شناختی و استخراج شاخص های مرکزی از آمار توصیفی و نرم افزار SPSS ۲۴ و برای تجزیه و تحلیل آمار استنباطی از مدل معادلات ساختاری و از نرم افزار PLS2 Smart استفاده شده است. **یافته ها:** یافته های تحقیق حاکی از اثر مثبت و معنی دار متغیرهای که سن بر خوش بینی ، نوآوری و رفتارهای مصرف کننده مبتنی بر فناوری تاثیر دارد. **نتیجه گیری:** یکی از پیامدهای بازاریابی این مطالعه این است که تمرکز بر نگرش مصرف کنندگان نسبت به فناوری کافی نیست، زیرا لازم است تأثیرات آنها بر تمایل به استفاده از خدمات در نظر گرفته شود.

واژه های کلیدی: خوش بینی، نوآوری، انگیزه لذت جویانه و سودمندانه، رفتارهای مصرف کننده مبتنی بر فناوری

مقدمه

فناوری یکی از تأثیرگذارترین عوامل در جامعه مدرن است. پیشرفت فناوری همانند گسترش محصولات حاصل از آن با سرعتی گیج کننده اتفاق می افتد. (Byrne, 2016) در حال حاضر، ۷۶,۴ درصد از جمعیت جهان دارای تلفن همراه هستند و فیس بوک، بزرگترین شبکه اجتماعی، در کل حدود ۲,۵ میلیارد کاربر فعال دارد، تقریباً دو برابر بیشتر از ۵ سال پیش علاوه بر این، تعداد مشترکان نتفلیکس، یک سرویس پخش ویدئو، ۱۵۸ میلیون نفر است که تقریباً ۳ برابر پنج سال پیش است. ارقام فوق الذکر به ما ایده ای از تأثیرات عظیم اجتماعی و اقتصادی فناوری و محصولات و خدمات مشتق شده از آن می دهند. (Staddon, 2020) این توضیح فوق تعداد فزاینده مطالعات در مورد رفتار انسان و مصرف کننده در استفاده از فن آوری و علاقه زیاد به سازمانهایی از بخش دولتی و خصوصی، اعم از انتفاعی و غیر انتفاعی است. ارقام فوق الذکر به ما ایده ای از تأثیرات عظیم اجتماعی و اقتصادی فناوری و محصولات و خدمات مشتق شده از آن می دهند (Harith et al., 2019). چنین سازمان هایی می توانند از این دانش روزافزون برای تولید برنامه های اجتماعی بهتر یا توسعه محصولات و خدمات سازگارتر با کاربران استفاده کنند. (Brown, 2020) اگرچه تحقیقات قبلی مهم بوده است، اما این مطالعه دو شکاف مهم را در ادبیات شناسایی کرده است. اول، مطالعات موجود بر توصیه برای تحقیقات بیشتر در زمینه های خاص، به ویژه در رابطه بین نگرش مصرف کننده نسبت به فناوری (آمادگی فناوری) و صفات مختلف روانشناختی مصرف کنندگان، تأکید کرده اند. (Brown, 20۲۰) علاوه بر این، تحقیقات قبلی در مورد این موضوعات بیشتر از کشورهای در حال توسعه بیشتر به کشورهای پیشرفته متمرکز شده است، حتی اگر اکثر جمعیت جهان در کشورهای اخیر زندگی می کنند و علاوه بر این، در مناطق در حال توسعه رشد مصرف محصولات مبتنی بر فناوری و خدمات انتظار می رود در سالهای آینده سریعتر باشد. سازمانهایی مانند بخش دولتی و خصوصی، اعم از انتفاعی و غیر انتفاعی می توانند از این دانش (فناوری) بطور روزافزون برای تولید برنامه های اجتماعی بهتر یا توسعه محصولات و خدمات سازگارتر با کاربران استفاده کنند. (Staddon, 2020) مطالعه حاضر دانشجویان کارشناسی ارشد دانشگاه پیام نور کرج که کاربران شبکه اجتماعی اینستاگرام هستند برای کارهای میدانی انتخاب کرده است. مطالعه حاضر با هدف تمرکز بر مکانیزم های محرک آمادگی فناوری (خوش بینی و نوآوری مصرف کنندگان) و انگیزه های مصرف (لذت جوینانه و سودگرایانه) در توضیح گرایش مصرف کنندگان به استفاده از خدمات مبتنی بر فناوری، سعی در پر کردن این شکاف ها دارد. بطور کلی این تحقیق در پی آن است که به این پرسش اساسی یعنی: تأثیر سن بر خوش بینی، نوآوری و تأثیر آن بر انگیزه لذت جوینانه و سودمندانه و رفتارهای مصرف کننده مبتنی بر فناوری چگونه است؟ پاسخ دهد

ادبیات و پیشینه پژوهش

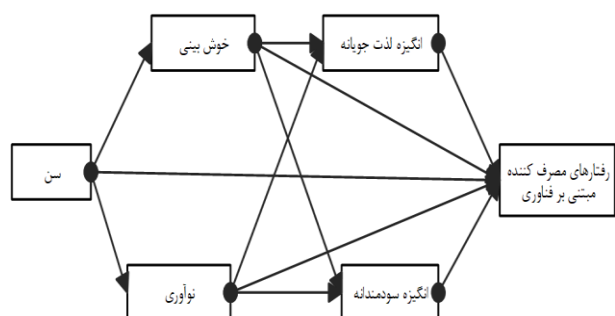
این مطالعه با هدف شناسایی روشی که در آن خوش بینی و نوآوری مصرف کنندگان (محرک های آمادگی فناوری) بر تمایل آنها به استفاده از خدمات مبتنی بر فناوری می پردازد. در این راستا نگرش یکی از مفاهیم اساسی در نظریه تحقیق درباره رفتار مصرف کننده است. (Harith et al., 2019) این مفهوم به جنبه روانی مصرف کننده و به طور خاص به استعداد مصرف کننده برای رفتار در مقابل جسم اشاره دارد. در مطالعه حاضر، موضوع مورد علاقه فناوری ها و محصولات و خدمات مبتنی بر فناوری است. از بین مجموعه های نظری کار که برای پرداختن به نگرش مصرف کنندگان نسبت به فناوری تهیه شده، گسترده ترین شاخص آمادگی فناوری است که توسط خالق آن تعریف شده است.، به عنوان استعداد مصرف کنندگان برای پذیرش و استفاده از فن آوری های جدید می باشد. نگرش مصرف کننده نسبت به فناوری از دیدگاه شاخص آمادگی فناوری

چهار بعد دارد: خوش بینی، نوآوری، ناراحتی و ناامنی. دو بعد اول، خوش بینی و نوآوری، محرک ها یا محرک های رفتار هستند. (Hong, 2017) به گفته Keith, (2019)، خوش بینی نگرشی مثبت نسبت به فناوری و نتایج و فوایدی است که ارائه می دهد، در حالی که نوآوری گرایش مصرف کنندگان به اولین پذیرش و استفاده از فناوری های جدید است. از طرف دیگر، دو بعد دیگر، ناراحتی و ناامنی، بازدارنده محسوب می شوند. Keith, (2019) احساس ناراحتی را احساس مصرف کننده در تحت فشار قرار گرفتن فناوری و عدم کنترل آن دانست، در حالی که عدم امنیت، بی اعتمادی مصرف کننده به فناوری، نتایج آن و پیامدهای آن است. (Staddon, 2020) خوش بینی و نوآوری، عوامل آمادگی برای فناوری، به دلیل اهمیت خود در ادبیات مربوط به رفتار مصرف کننده در استفاده از فناوری، برجسته هستند. (Byrne, 2016) از یک طرف، این محرک ها دارای خصوصیات روان سنجی قوی تری نسبت به بازدارنده ها هستند، که اندازه گیری آنها از قابلیت اطمینان کمتری برخوردار است و پیچیده تر است. (Duarte, 2019). در زمینه سنجش نگرش نسبت به فناوری، علاوه بر شاخص آمادگی نوآوری، مقیاس های مفهوم سازی و اندازه گیری دیگری نیز به عنوان گزینه های دیگر وجود دارد. با این حال، اشکال اکثر آنها این است که آنها ساختارهای نگرش ها و انگیزه ها را در تعریف خود و در مقیاس های پیشنهادی جمع می کنند. در موارد دیگر، مقیاس های پیشنهادی موارد بسیار کمی دارند. (Horváth and Adıgüzel, 2018) در این چارچوب این تحقیق به بررسی تاثیر سن بر خوش بینی، نوآوری و تاثیر آن بر انگیزه لذت جویانه و سودمندانه و رفتارهای مصرف کننده مبتنی بر فناوری می پردازد که از جهت دستاوردهای نوآورانه با اهمیت تلقی می شود

در ارتباط با مطالعات نزدیک به موضوع تحقیق می تواند مطالعات: شافعی، کریمی، وکریمیان (۱۳۹۹)، " بررسی تاثیر انگیزه های فناوری بر گرایش مصرف کنندگان به استفاده از خدمات مبتنی بر فناوری. " این تحقیق بررسی می کند که چگونه انگیزه های فناوری (سودمندی، سهولت، لذت جویی و غیره) بر گرایش مصرف کنندگان به استفاده از خدمات مبتنی بر فناوری تاثیر می گذارد. نتایج نشان می دهد که انگیزه های فناوری بر گرایش مصرف کنندگان به استفاده از خدمات مبتنی بر فناوری تاثیر مثبت و معنی دار می گذارد. جلالی فراهانی (۱۳۹۸)، " تاثیر عوامل فناوری بر انگیزه های لذت طلبانه و منفعت طلبانه و تمایل مصرف کنندگان به استفاده از محصولات و خدمات مبتنی بر فناوری. " یافته های تحقیق نشان می دهد که عوامل فناوری بر انگیزه های لذت طلبانه و منفعت طلبانه و تمایل مصرف کنندگان به استفاده از محصولات و خدمات مبتنی بر فناوری از شرکت تاثیر مثبت می گذارد. - Cruz-Cárdenas, (2021) در مقاله ای با عنوان "محرک های آمادگی و انگیزه های فناوری برای مصرف در توضیح گرایش مصرف کنندگان به استفاده از خدمات مبتنی بر فناوری. " نتایج این تحقیق در سه مدل معادله ساختاری (برای هر سرویس یکی) سازگار بود. خوش بینی به طور غیرمستقیم و از طریق وساطت انگیزه های لذت طلبانه و سودمندانه عمل می کند. نوآوری از طریق کانال غیرمستقیم مشابهی عمل می کند، اما مستقیماً نیز عمل می کند. یکی از پیامدهای بازاریابی این مطالعه این است که تمرکز صرف بر نگرش مصرف کننده نسبت به فناوری کافی نیست، زیرا لازم است تأثیرات غیرمستقیم آنها بر تمایل به استفاده از یک سرویس در نظر گرفته شود. - Brown, (2020) در مقاله ای با عنوان " بررسی تاثیر محرک های آمادگی، خوش بینی و نوآوری در فن آوری بر روی گرایش مصرف کنندگان. " این تحقیق توجه خود را به روشی متمرکز کرده است که محرک های آمادگی، خوش بینی و نوآوری در فن آوری بر روی گرایش مصرف کنندگان به استفاده از خدمات مبتنی بر فناوری عمل می کنند. از طریق یک مطالعه دو فازی که خدمات متنوعی را در نظر گرفت، این تحقیق دو نوع اقدام را پیشنهاد کرد: یک اثر مستقیم و یک اثر غیرمستقیم (میانجیگری انگیزه های لذت طلبانه و سودمندانه). از این طریق، مطالعه حاضر به دانش رفتار مصرف کننده در برابر محصولات و خدمات مبتنی بر فناوری کمک می کند. Staddon, (2020) در مقاله ای با عنوان " عوامل محرک آمادگی فناوری با انگیزه های لذت طلبانه و منفعت طلبانه و تمایل مصرف کنندگان به استفاده از محصولات و خدمات مبتنی بر فناوری. " نتایج این مطالعه نشان می دهد که عوامل محرک آمادگی فناوری با انگیزه های لذت طلبانه و منفعت طلبانه و

تمایل مصرف کنندگان بر استفاده از محصولات و خدمات مبتنی بر فناوری تاثیر مثبت و معنی داری می گذارد. چندین مطالعه قبلی همچنین جنبه های مختلف ارتباط عوامل محرک آمادگی فناوری با انگیزه های لذت طلبانه و منفعت طلبانه و تمایل مصرف کنندگان به استفاده از محصولات و خدمات مبتنی بر فناوری را بررسی کرده است. با این حال، این یکی از اولین مطالعاتی است که در یک مدل مفهومی واحد مجموعه کاملی از روابط (مستقیم و غیرمستقیم) را مطرح و آن را در انواع خدمات به کار برده است. همانطور که مشخص است با توجه به چارچوب نظری تحقیق می توان ارتباط میان متغیرهای تحقیق در قالب مدل مفهومی زیر مشاهده نمود. با تجزیه و تحلیل و بررسی انواع مدل های ارائه شده در حوزه مبانی نظری تحقیق، Cruz-Cárdenas, (2021) دلیل جامعیت و دربرداشتن کلیه متغیرهای تحقیق و نزدیکی به اهداف اصلی تحقیق "تعیین اثر ابعاد مبتنی بر استراتژی، تمایز، قابلیت، مخاطب و عملکرد بر موقعیت یابی برند شخصی از مقاله نامبردگان اقتباس گردید است.

شکل ۱: مدل پیشنهادی تحقیق



فرضیه های تحقیق:

فرضیه فرعی ۱: سن بر خوش بینی تأثیر می گذارد.

فرضیه فرعی ۲: سن بر نوآوری تأثیر می گذارد.

فرضیه فرعی ۳: سن بر رفتارهای مصرف کننده مبتنی بر فناوری تأثیر می گذارد.

فرضیه فرعی ۴: خوش بینی بر رفتارهای مصرف کننده

مبتنی بر فناوری تأثیر می گذارد. فرضیه فرعی ۵: نوآوری بر رفتارهای مصرف کننده مبتنی بر فناوری دارد. فرضیه فرعی ۶: انگیزه لذت جویانه بر رفتارهای مصرف کننده مبتنی بر فناوری تأثیر می گذارد. فرضیه فرعی ۷: انگیزه سودمندانه بر رفتارهای مصرف کننده تأثیر می گذارد. فرضیه فرعی ۸: خوش بینی بر انگیزه لذت جویانه تأثیر می گذارد. فرضیه فرعی ۹: خوش بینی بر انگیزه سودمندانه تأثیر می گذارد. فرضیه فرعی ۱۰: نوآوری بر انگیزه لذت جویانه تأثیر می گذارد. فرضیه فرعی ۱۱: نوآوری بر انگیزه سودمندانه تأثیر می گذارد.

روش تحقیق

با توجه به ویژگی موضوع روش تحقیق از حیث هدف کاربردی و از حیث نحوه گردآوری داده های توصیفی از نوع همبستگی و به دنبال یافتن روابط علی میان متغیرها از طریق مدل سازی معادلات ساختاری بوده است. جامعه آماری تحقیق دانشجویان کارشناسی ارشد دانشگاه پیام نور مرکز کرج که کاربران شبکه اجتماعی اینستاگرام که تعداد آن ۱۶۵۰ است و تعداد حجم نمونه بر اساس فرمول کوکران جامعه ۳۱۲ نفر تخمین زده می شود. روش نمونه گیری روش تصادفی ساده یا اتفاقی بوده است. برای جمع آوری اطلاعات مورد نظر، از دو روش کتابخانه ای و میدانی استفاده شده است. روش کتابخانه ای: از کتابها، مقالات، پایان نامه ها و اینترنت جهت جمع آوری اطلاعات مورد نیاز در بخش ادبیات نظری پژوهش استفاده شد. روش میدانی: برای گردآوری اطلاعات میدانی از ابزار پرسشنامه که اقتباس شده از مطالعه Cruz-Cárdenas et al. (2021) استفاده شده است. پرسشنامه ای که در این تحقیق به کار گرفته شده است شامل دو بخش است: بخش سؤالات جمعیت شناختی و بخش سؤالات بخش سؤالات مربوط به متغیرهای خوش بینی، نوآوری، انگیزه لذت جویانه برای استفاده از فناوری انگیزه سودمندانه برای استفاده از فناوری رفتارهای مصرف کننده مبتنی بر فناوری بوده که شامل ۲۱ سوال هست:

۱- بررسی روایی محتوایی: پرسشنامه تهیه شده به نظر اساتید راهنما، مشاور و ۵ نفر از خبرگان حوزه مطالعه که معاون توسعه مدیریت و منابع انسانی سازمان جهاد کشاورزی البرز باسابقه ۳ تا ۱۲ ساله رسید و روایی پرسشنامه پس از انجام اصلاحات لازم به روش محتوایی تأیید گردید.

۲- روایی سازه: در نرم افزار PLS به دو شکل محاسبه می گردد: روایی همگرا و روایی واگرا یا افتراقی که از دو شاخص معیار فورنل و لار کر و آزمون بارهای عرضی استفاده شده است. به منظور بررسی پایایی ضریب آلفای کربناخ، با استفاده از نرم افزار SPSS24 محاسبه شد. بنابراین، پس از توزیع ۳۰ پرسشنامه به عنوان آزمون اولیه، مقدار آلفا با استفاده از نرم افزار SPSS به دست آمد. مقادیر آلفای محاسبه شده برای هر متغیر و آلفای کل در جدول پیوست ۱-۱ آورده شده است. اگر آلفای کربناخ از ۰,۷ بالاتر باشد، پرسشنامه از قابلیت اطمینان برخوردار است که طبق نتایج در جدول زیر، پرسشنامه پایایی قابل قبولی دارد.

یافته های تحقیق

جدول ۱: آمار جمعیت شناختی

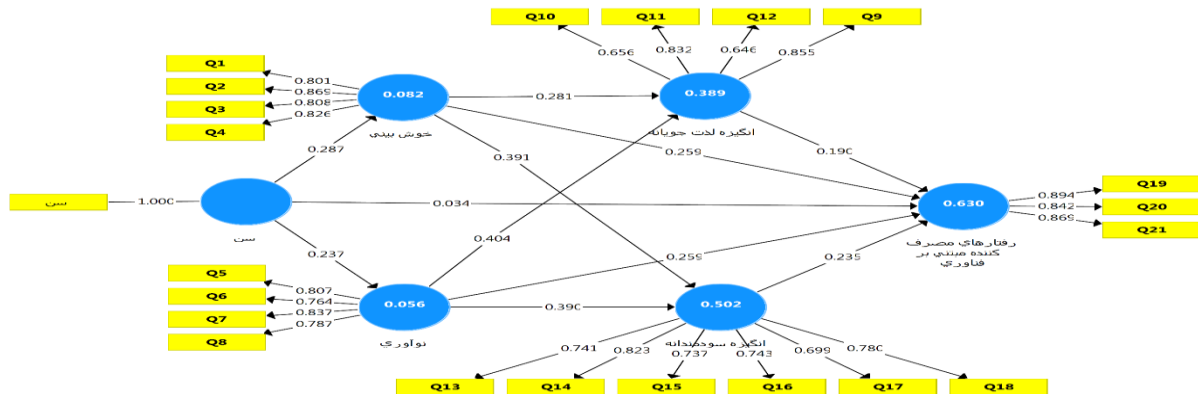
وضعیت مدت زمان عضویت در شبکه اجتماعی	تحصیلات				سن	جنسیت		جدول ۱: اطلاعات جمعیت شناختی							
	۴ تا ۶ سال	۱ تا ۳ سال	کمتر از یکسال	دکتری											
۷۲	۱۴۶	۹۸	۲۵	۵۴	۱۳۰	۶۹	۳۷	۵۸	۶۱	۱۱۲	۸۴	۱۵۲	۱۶۳	فرزانی	درصد فرزانی
۲۲.۹	۴۶.۳	۳۰.۸	۷.۹	۱۷.۱	۴۱.۳	۲۱.۹	۱۱.۷	۱۸.۴	۱۹.۴	۳۵.۶	۲۶.۷	۴۸.۳	۵۱.۷		

بررسی نرمالیتی داده های متغیرها: پیش از آنکه آزمونی انجام شود یا اقدام تعمیمی روی داده ها اعمال شود، باید نوع توزیع داده های متغیرهای مورد مطالعه مشخص گردد تا بر اساس نوع توزیع داده های آن روش آماری مناسب و علمی بکار گرفته شود. جهت بررسی نوع توزیع داده ها از آزمون کلموگروف اسمیرنوف استفاده شده است. همانطور که در جدول (پیوست) آمده است، سطح معنی داری آزمون کلموگروف اسمیرنوف برای همه متغیرها کمتر از سطح خطای ۰,۰۵ بدست آمده است. لذا میتوان اینگونه استنباط نمود که توزیع

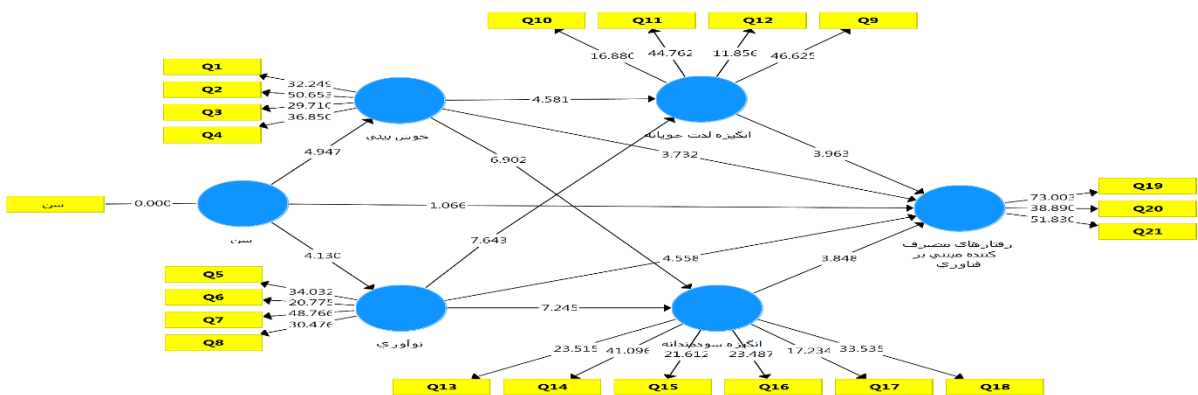
داده های همه متغیرها غیر نرمال بوده و باید از روشهای متناسب با نوع توزیع داده ها استفاده کرد. بررسی مدل های اندازه گیری: مدل اندازه گیری مدلی است که رابطه بین متغیرهای مکنون و سوالات (گویه ها) را مورد بررسی قرار می دهد، به همین دلیل نام دیگر آن مدل بیرونی است. اینک به بررسی آزمون های مربوط برای مدل اندازه گیری می پردازیم. نمودار (۱) مدل در حالت استاندارد شده بارهای عاملی و ضرایب مسیر را نشان می دهد. و نمودار (۲) مدلی نهایی تحقیق در حالت ضرایب معناداری تی را نشان می دهد.

شکل ۲: مدل نهایی با ضرایب استاندارد شده بار عاملی و ضرایب مسیر (ارزیابی مدل های اندازه گیری)

سال چهارم، شماره ۱۱، تابستان ۱۴۰۱



شکل ۳ مدل نهایی با ضرایب t-Values (ارزیابی مدل‌های اندازه‌گیری)



آزمون فرضیه های پژوهش:

پس از بررسی مدل‌های اندازه‌گیری و ساختاری و کلی باید به تفسیر فرضیات پرداخته شود.

جدول ۲: جدول نهایی نتایج آزمون فرضیات تحقیق

نتیجه	سطح معناداری	T_value	β	مسیر: متغیر مستقل ← متغیر وابسته
تائید	۰,۰۰	۴,۹۴۷	۰,۲۸۷	سن ← خوش بینی
عدم تائید	۰,۲۸۷	۱,۰۶۶	۰,۰۳۴	سن ← رفتارهای مصرف کننده
تائید	۰,۰۰	۴,۱۳۰	۰,۲۳۷	سن ← نوآوری
تائید	۰,۰۰	۴,۵۸۱	۰,۲۸۱	خوش بینی ← انگیزه لذت جویانه

نتیجه	سطح معناداری	T_value	β	مسیر: متغیر مستقل ← متغیر وابسته
تأیید	۰,۰۰	۳,۷۳۲	۰,۲۵۹	خوش بینی ← رفتارهای مصرف کننده
تأیید	۰,۰۰	۶,۹۰۲	۰,۳۹۱	خوش بینی ← انگیزه سودمندانه
تأیید	۰,۰۰	۷,۶۴۳	۰,۴۰۴	نوآوری ← انگیزه لذت جویانه
تأیید	۰,۰۰	۴,۵۵۸	۰,۲۵۹	نوآوری ← رفتارهای مصرف کننده
تأیید	۰,۰۰	۷,۲۴۵	۰,۳۹۰	نوآوری ← انگیزه سودمندانه
تأیید	۰,۰۰	۳,۹۶۳	۰,۱۹۰	انگیزه لذت جویانه ← رفتارهای مصرف کننده
تأیید	۰,۰۰	۳,۸۴۸	۰,۲۳۵	انگیزه سودمندانه ← رفتارهای مصرف کننده

نتایج حاصل از فرضیه اول مبنی بر سن بر خوش بینی تأثیر معناداری دارد. مقدار آماره تی و ضریب مسیر مربوطه به ترتیب برابر ۴,۹۴۷ و ۰,۲۸۷ برآورد شده است. لذا با توجه به اینکه مقدار عدد معناداری بیشتر از ۱/۹۶ و سطح معناداری (۰,۰۰) کمتر از ۰,۰۵ بدست آمده؛ می توان نتیجه گرفت که این ضریب مسیر در سطح خطای ۰/۰۵ معنادار است. بنابراین با توجه به داده های گرد آوری شده میتوان فرضیه اول تحقیق با احتمال ۹۵ درصد تایید می شود.

در راستای این فرضیه می تواند گفت که نتایج این فرضیه با فرضیه مشابهه در مطالعات: Cruz-Cárdenas, (20۲۱) با عنوان " محرک های آمادگی و انگیزه های فناوری برای مصرف در توضیح گرایش مصرف کنندگان به استفاده از خدمات مبتنی بر فناوری ۲ -Brown,(2020) با عنوان " بررسی تأثیر محرکهای آمادگی ، خوش بینی و نوآوری در فن آوری بر روی گرایش مصرف کنندگان " ۳-Staddon,(2020) یافته های این مقاله "عوامل محرک آمادگی فناوری با انگیزه های لذت طلبانه و منفعت طلبانه و تمایل مصرف کنندگان به استفاده از محصولات و خدمات مبتنی بر فناوری." ۴- شافعی، کریمی، و کریمیان (۱۳۹۸) یافته های این مقاله "بررسی تأثیر انگیزه های فناوری بر گرایش مصرف کنندگان به استفاده از خدمات مبتنی بر فناوری." هم جهت بوده است.

نتایج حاصل از فرضیه دوم مبنی بر سن بر نوآوری تأثیر معناداری دارد. بر اساس جدول (۴-۱۴) ، مقدار آماره تی و ضریب مسیر مربوطه به ترتیب برابر ۴,۱۳۰ و ۰,۲۳۷ برآورد شده است. لذا با توجه به اینکه مقدار عدد معناداری بیشتر از ۱/۹۶ و سطح معناداری (۰,۰۰) کمتر از ۰,۰۵ بدست آمده؛ می توان نتیجه گرفت که این ضریب مسیر در سطح خطای ۰/۰۵ معنادار است. بنابراین با توجه به داده های گرد آوری شده میتوان فرضیه دوم تحقیق با احتمال ۹۵ درصد تایید می شود.

در راستای این فرضیه می توان گفت که نتایج این فرضیه با فرضیه مشابهه در مطالعات: Cruz-Cárdenas, (2021) با عنوان " محرک های آمادگی و انگیزه های فناوری برای مصرف در توضیح گرایش مصرف کنندگان به استفاده از خدمات مبتنی بر فناوری ۲ -Brown,(2020) با عنوان " بررسی تأثیر محرکهای آمادگی ، خوش بینی و نوآوری در فن آوری بر

روی گرایش مصرف کنندگان " ۳- شافعی، کریمی، وکریمیان (۱۳۹۸) یافته‌های این مقاله "بررسی تاثیر انگیزه های فناوری بر گرایش مصرف کنندگان به استفاده از خدمات مبتنی بر فناوری." هم جهت بوده است

نتایج حاصل از فرضیه سوم مبنی بر سن بر رفتارهای مصرف کننده مبتنی بر فناوری تاثیر معناداری دارد.

مقدار آماره تی برابر ۱,۰۶۶ برآورد شده است. لذا با توجه به اینکه مقدار عدد معناداری (t-value) کمتر از ۱/۹۶ و سطح معناداری (۰,۲۸۷) بیشتر از ۰,۰۵ بدست آمده؛ می‌توان نتیجه گرفت که این ضریب مسیر در سطح خطای ۰/۰۵ معنادار نیست. بنابراین با توجه به داده های گرد آوری شده میتوان فرضیه سوم تحقیق رد می شود.

نتایج حاصل از فرضیه اصلی چهارم مبنی بر خوش بینی بر رفتارهای مصرف کننده مبتنی بر فناوری تاثیر معناداری دارد. ، مقدار آماره تی و ضریب مسیر مربوطه به ترتیب برابر ۳,۷۳۲ و ۰,۲۵۹ برآورد شده است. لذا با توجه به اینکه مقدار عدد معناداری بیشتر از ۱/۹۶ و سطح معناداری (۰,۰۰) کمتر از ۰,۰۵ بدست آمده؛ می‌توان نتیجه گرفت که این ضریب مسیر در سطح خطای ۰/۰۵ معنادار است. بنابراین با توجه به داده های گرد آوری شده میتوان فرضیه چهارم تحقیق با احتمال ۹۵ درصد تایید می شود.

نتایج حاصل از فرضیه پنجم مبنی بر نوآوری بر رفتارهای مصرف کننده مبتنی بر فناوری تاثیر معناداری دارد.

مقدار آماره تی و ضریب مسیر مربوطه به ترتیب برابر ۴,۵۵۸ و ۰,۲۵۹ برآورد شده است. لذا با توجه به اینکه مقدار عدد معناداری بیشتر از ۱/۹۶ و سطح معناداری (۰,۰۰) کمتر از ۰,۰۵ بدست آمده؛ می‌توان نتیجه گرفت که این ضریب مسیر در سطح خطای ۰/۰۵ معنادار است. بنابراین با توجه به داده های گرد آوری شده میتوان فرضیه پنجم تحقیق با احتمال ۹۵ درصد تایید می شود

نتایج حاصل از فرضیه ششم مبنی بر انگیزه لذت جوینان بر رفتارهای مصرف کننده مبتنی بر فناوری تاثیر معناداری دارد . مقدار آماره تی و ضریب مسیر مربوطه به ترتیب برابر ۳,۹۶۳ و ۰,۱۹۰ برآورد شده است. لذا با توجه به اینکه مقدار عدد معناداری بیشتر از ۱/۹۶ و سطح معناداری (۰,۰۰) کمتر از ۰,۰۵ بدست آمده؛ می‌توان نتیجه گرفت که این ضریب مسیر در سطح خطای ۰/۰۵ معنادار است. بنابراین با توجه به داده های گرد آوری شده میتوان فرضیه ششم تحقیق با احتمال ۹۵ درصد تایید می شود.

نتایج حاصل از فرضیه هفتم مبنی بر انگیزه سودمندانه بر رفتارهای مصرف کننده مبتنی بر فناوری تاثیر معناداری دارد . مقدار آماره تی و ضریب مسیر مربوطه به ترتیب برابر ۳,۸۴۸ و ۰,۲۳۵ برآورد شده است. لذا با توجه به اینکه مقدار عدد معناداری بیشتر از ۱/۹۶ و سطح معناداری (۰,۰۰) کمتر از ۰,۰۵ بدست آمده؛ می‌توان نتیجه گرفت که این ضریب مسیر در سطح خطای ۰/۰۵ معنادار است. بنابراین با توجه به داده های گرد آوری شده میتوان فرضیه هفتم تحقیق با احتمال ۹۵ درصد تایید می شود.

نتایج حاصل از فرضیه هشتم مبنی بر خوش بینی بر انگیزه لذت جوینان تاثیر معناداری دارد . براساس جدول (۴-۲۰) مقدار آماره تی و ضریب مسیر مربوطه به ترتیب برابر ۴,۵۸۱ و ۰,۲۸۱ برآورد شده است. لذا با توجه به اینکه مقدار عدد معناداری بیشتر از ۱/۹۶ و سطح معناداری (۰,۰۰) کمتر از ۰,۰۵ بدست آمده؛ می‌توان نتیجه گرفت که این ضریب مسیر در سطح خطای ۰/۰۵ معنادار است. بنابراین با توجه به داده های گرد آوری شده میتوان فرضیه هشتم تحقیق با احتمال ۹۵ درصد تایید می شود.

نتایج حاصل از فرضیه نهم مبنی بر خوش بینی بر انگیزه سودمندانه تاثیر معناداری دارد. همانطور که در جدول (۴-۲۱) مقدار آماره تی و ضریب مسیر مربوطه به ترتیب برابر ۶,۹۰۲ و ۰,۳۹۱ برآورد شده است. لذا با توجه به اینکه مقدار عدد معناداری بیشتر از ۱/۹۶ و سطح معناداری (۰,۰۰) کمتر از ۰,۰۵ بدست آمده؛ می‌توان نتیجه گرفت که این ضریب مسیر در

سطح خطای ۰/۰۵ معنادار است. بنابراین با توجه به داده های گرد آوری شده میتوان فرضیه نهم تحقیق با احتمال ۹۵ درصد تایید می شود.

نتایج حاصل از فرضیه دهم مبنی بر نوآوری بر انگیزه لذت جویانه تاثیر معناداری دارد. همانطور که در جدول (۴-۲۲) مقدار آماره تی و ضریب مسیر مربوطه به ترتیب برابر ۷,۶۳۴ و ۰,۴۰۴ برآورد شده است. لذا با توجه به اینکه مقدار عدد معناداری بیشتر از ۱/۹۶ و سطح معناداری (۰,۰۰) کمتر از ۰,۰۵ بدست آمده؛ می توان نتیجه گرفت که این ضریب مسیر در سطح خطای ۰/۰۵ معنادار است. بنابراین با توجه به داده های گرد آوری شده میتوان فرضیه دهم تحقیق با احتمال ۹۵ درصد تایید می شود.

نتایج حاصل از فرضیه یازدهم مبنی بر نوآوری بر انگیزه سودمندانه تاثیر معناداری دارد. همانطور که در جدول (۴-۲۳) مقدار آماره تی و ضریب مسیر مربوطه به ترتیب برابر ۷,۲۴۵ و ۰,۳۹۰ برآورد شده است. لذا با توجه به اینکه مقدار عدد معناداری بیشتر از ۱/۹۶ و سطح معناداری (۰,۰۰) کمتر از ۰,۰۵ بدست آمده؛ می توان نتیجه گرفت که این ضریب مسیر در سطح خطای ۰/۰۵ معنادار است. بنابراین با توجه به داده های گرد آوری شده میتوان فرضیه یازدهم تحقیق با احتمال ۹۵ درصد تایید می شود.

بحث و نتیجه گیری

این تحقیق با عنوان تعیین تاثیر گذاری سن بر خوش بینی ، نوآوری و تاثیر آن بر انگیزه لذت جویانه و سودمندانه و رفتارهای مصرف کننده مبتنی بر فناوری بوده جامعه آماری تحقیق جامعه دانشجویان کارشناسی ارشد دانشگاه پیام نور مرکز کرج که کاربران شبکه اجتماعی اینستاگرام که تعداد آن ۱۶۵۰ است و تعداد حجم نمونه بر اساس هم فرمول کوکران جامعه ۳۱۲ نفر، که حجم نمونه ۳۱۲ نفری از بین آنها انتخاب شد. این مطالعه به سازمانهایی که خدمات مبتنی بر فناوری را ترویج می کنند پیشنهاد می کند که :- باید فناوری های جدید به گونه ای باشد که به سطح کیفیت بهتر زندگی سنین متفاوت مصرف کنندگان و در نتیجه خوش بینی آنها کمک کند. باید فناوری های جدید به گونه ای باشد که توانمندی بر کنترل بیشتری بر زندگی روزمره افراد در سنین متفاوت کمک کند. باید فناوری های جدید به گونه ای باشد که به آزادی حرکت و پویایی بیشتری افراد در سنین متفاوت کمک کند. باید فناوری های نوظهور هماهنگ با حوزه علاقه سنین متفاوت مصرف کنندگان باشد. باید فناوری های نوظهور هماهنگ با حوزه تحول خواهی سنین مختلف جوانان باشد. باید فناوری های جدید به گونه ای باشد که به آزادی حرکت و پویایی بیشتری افراد جوان و نوجوان کمک کند. باید فناوری های نوظهور به گونه ای باشد که به سطح کیفیت بهتر زندگی سنین متفاوت مصرف کنندگان و در نتیجه خوش بینی آنها کمک کند. باید استفاده از فناوری ها و محصولات فن آوری سرگرم کننده باشد. باید استفاده از فناوری ها و محصولات فناوری راضی کننده باشد. در مطالعات بعدی تاثیر گذاری سن بر خوش بینی ، نوآوری و تاثیر آن بر انگیزه لذت جویانه و سودمندانه و رفتارهای مصرف کننده مبتنی بر فناوری مورد سنجش قرار گرفته است. جهت جامعیت نتایج تحقیق، مطالعات آینده می تواند برای درک کامل عملکرد بازدارنده های آمادگی فناوری، یعنی ناراحتی و ناامنی، در گرایش مصرف کننده به استفاده از خدمات مبتنی بر فناوری به مدل مفهومی تحقیق اضافه و مورد سنجش قرار داد. این مطالعه متغیرها را از دیدگاه روابط تجزیه و تحلیل می کند، تحقیقات آینده می تواند مدل را در گروه تقسیم کند و تجزیه و تحلیل چند گروه را انجام دهد تا تاثیر دقیق متغیرها را بر متغیرهای وابسته درک کند. محققان آینده می توانند موضوعی با استراتژی های منطقی تر برای کاهش تاثیر ناهماهنگی عاطفی بر قصد خرید مورد بررسی قرار دهند.

منابع

- [۹] شافعی، رضا، افشان کریمی، وندا کریمیان. ۱۳۹۹. "بررسی تاثیر انگیزه های فناوری بر گرایش مصرف کنندگان به استفاده از خدمات مبتنی بر فناوری "کنفرانس بین المللی مدیریت و حسابداری..
- [۱۰] جلالی فراهانی، مجید. ۱۳۹۸. "تاثیر عوامل فناوری بر انگیزه های لذت طلبانه و منفعت طلبانه و تمایل مصرف کنندگان به استفاده از محصولات و خدمات مبتنی بر فناوری " مجله پژوهشهای کاربردی در مدیریت ورزشی، دوره ۲(۲): ۲۵-۳۱
- [1] Byrne, B. M. 2016. Structural equation modeling with Amos (3rd ed.). New York:Routledge.
- [2] Staddon, R. V. 2020. "Bringing technology to the mature classroom: Age differences in use and attitudes." International J Educational Technology Higher Education, 17 (5): 1-۲۰ .
- [3] Harith, Y. K., Jusoh, A., Mardani, A., and Nor, K. M. 2019. "A conceptual model of customer satisfaction: Moderating effects of price sensitivity and quality seekers in the airline industry. "Contemporary Economics, 13(3): 283-2۹۲.
- [4] Brown, J. R. 2020." The competitive structure of restaurant retailing: The impact of hedonic-utilitarian patronage motives." Journal of Business Research, 107 (10): 233-2۴۴
- [5] Hong, J.-C., Lin, P.-H., and Hsieh, P.-C. 2017. "The effect of consumer innovativeness on perceived value and continuance intention to use smartwatch." Computers in Human Behavior, 67(5): 264-272 .
- [6] Keith, T. Z. (2019). Multiple regression and beyond (3rd ed.). New York: Routledge. Kline, R. B. (2016). Principles and practice of structural equation modeling (4th ed.). New York: Guilford. .
- [7] Duarte, P., and Pinho, J. C. (2019). A mixed methods UTAUT2-based approach to assess mobile health adoption. Journal of Business Research, 102, 140-1۵۰.
- [8] Horváth, C., and Adıgüzel, F. (2018). Shopping enjoyment to the extreme: Hedonic shopping motivations and compulsive buying in developed and emerging markets. Journal of Business Research, 86, 300-310
- [11] Cruz-Cárdenas, J., J. Guadalupe-Lanasa, C. Ramos-Galarzac., and A. Palacio-Fierro. 2021. "Drivers of technology readiness and motivations for consumption in explaining the tendency of consumers to use technology-based services." Journal of Business Research 122(16): 2017-۲۲۵

پیوست ۱: شاخصهای مربوط به مدل های اندازه گیری

مقیاسهای اشتراکی	AVE	ضرب پایایی ترکیبی	Rho_A	ضرب آلفای کرباخ	سطح معناداری	مقدار آماره تی	مقدار بار عاملی	گونه ها	متغیرها
۰,۴۶۴	۰,۶۸۳	۰,۸۹۶	۰,۸۴۷	۰,۸۴۵	۰,۰۰	۳۲,۲۴	۰,۸۰۱	Q1	خوش بینی
					۰,۰۰	۵۰,۶۵	۰,۸۶۹	Q2	
					۰,۰۰	۲۹,۷۱	۰,۸۰۸	Q3	
					۰,۰۰	۳۶,۸۵	۰,۸۲۶	Q4	
۰,۳۹۴	۰,۶۳۸	۰,۸۷۶	۰,۸۱۱	۰,۸۱۱	۰,۰۰	۳۴,۰۳	۰,۸۰۷	Q5	نوآوری
					۰,۰۰	۲۰,۷۷	۰,۷۶۴	Q6	
					۰,۰۰	۴۸,۷۶	۰,۸۳۷	Q7	
					۰,۰۰	۳۰,۴۷	۰,۷۸۷	Q8	
۰,۲۹۸	۰,۵۶۸	۰,۸۳۸	۰,۷۶۶	۰,۷۴۲	۰,۰۰	۴۶,۶۲	۰,۸۵۵	Q9	انگیزه لذت جویانه
					۰,۰۰	۱۶,۸۸	۰,۶۵۶	Q10	
					۰,۰۰	۴۴,۷۶	۰,۸۳۲	Q11	
					۰,۰۰	۱۱,۸۵	۰,۶۴۶	Q12	
۰,۳۹۸	۰,۵۷۰	۰,۸۸۸	۰,۸۵۱	۰,۸۴۸	۰,۰۰	۲۳,۵۱	۰,۷۴۱	Q13	انگیزه سودمندانه
					۰,۰۰	۴۱,۰۹	۰,۸۲۳	Q14	
					۰,۰۰	۲۱,۶۱	۰,۷۳۷	Q15	
					۰,۰۰	۲۳,۴۸	۰,۷۴۳	Q16	
					۰,۰۰	۱۷,۲۳	۰,۶۹۹	Q17	
					۰,۰۰	۳۳,۵۳	۰,۷۸۰	Q18	
۰,۴۸۷	۰,۷۵۵	۰,۹۰۲	۰,۸۳۹	۰,۸۳۷	۰,۰۰	۷۳,۰۰	۰,۸۹۴	Q19	رفتارهای مصرف کننده مبتنی بر فناوری
					۰,۰۰	۳۸,۸۹	۰,۸۴۲	Q20	
					۰,۰۰	۵۱,۸۳	۰,۸۶۹	Q21	

پیوست ۲: نرمالیتی داده‌ها

نتیجه آزمون	آزمون k-s		متغیرها
	سطح معنی‌داری	مقدار آماره	
خوش‌بینی	۰,۰۰	۰,۱۰۵	
نوآوری	۰,۰۰	۰,۱۱۸	
انگیزه لذت جویانه	۰,۰۰	۰,۱۲۸	
انگیزه سودمندانه	۰,۰۰	۰,۱۳۸	
رفتارهای مصرف‌کننده مبتنی بر فناوری	۰,۰۰	۰,۱۸۷	

پیوست ۳: نتایج روایی و اگر با روش فورنل و لارکر

متغیرهای تحقیق	انگیزه سودمندانه	انگیزه لذت جویانه	خوش‌بینی	رفتارهای مصرف‌کننده مبتنی بر فناوری	نوآوری
انگیزه سودمندانه	۰,۷۵۵				
انگیزه لذت جویانه	۰,۳۹۷	۰,۷۵۳			
خوش‌بینی	۰,۶۴۲	۰,۵۴۱	۰,۸۲۷		
رفتارهای مصرف‌کننده مبتنی بر فناوری	۰,۶۵۱	۰,۵۸۰	۰,۶۸۹	۰,۸۶۹	
نوآوری	۰,۶۴۲	۰,۵۸۵	۰,۶۴۴	۰,۶۹۵	۰,۷۹۹

پیوست ۴: شاخصهای برازش مدل‌های ساختاری

مقادیر اشتراکی	ضریب تعیین	متغیرها
۰,۳۹۸	۰,۵۰۲	انگیزه سودمندانه
۰,۲۹۸	۰,۳۸۹	انگیزه لذت جویانه
۰,۴۶۴	۰,۰۸۲	خوش‌بینی
۰,۴۸۷	۰,۶۳۰	رفتارهای مصرف‌کننده مبتنی بر فناوری

۰,۳۹۴	۰,۰۵۶	نوآوری
۰,۴۰۸	۰,۳۳۲	میانگین
$GOF = \sqrt{Communalities \times \overline{R^2}} = \sqrt{0.408 \times 0.332} = 0.368$		