



تأثیر عوامل غیراستدلالی در تصمیم گیریهای مالی و مدیریتی

وحید غفاری^۱، مصطفی با تقوا^۲

۱- کارشناسی ارشد حسابداری، عضو هیات علمی موسسه آموزش عالی آمل

۲- حسابدار رسمی - حسابدار مستقل

تاریخ دریافت: ۱۳۹۵/۱۰/۱۲ . تاریخ پذیرش: ۱۳۹۶/۰۲/۲۷

چکیده:

پرداختن به ابعاد روانشناسی و غیراستدلالی و بررسی اهمیت و میزان تأثیر آنها بر روی تصمیم گیریهای سرمایه گذاری و مدیران موضوع اصلی این مقاله می باشد. رویکردهای استدلالی همانند شیوه های بکار گرفته در اقتصاد سنتی و حتی نئوکلاسیکها بیان می کنند که سرمایه گذاران و مدیران با رفتار کاملاً عقلانی به دنبال حداکثر سازی مطلوبیتشان هستند ، اما رویکردهای غیر استدلالی همانند تأثیر هیجانات افراد ، احساس مالکیت آنها ، ادراک و پیشینه های اخلاقی و فرهنگی و همچنین برخی جنبه های روانشناسی اجتماعی نیز می توانند تأثیراتی عمیق در اتخاذ تصمیمات و اجرای آنها داشته باشند. محققین تجربی در حوزه های مالی و حسابداری مدت زمان زیادی است که تأثیر عوامل غیراستدلالی فوق را در موضوعات حسابداری و مالی تشخیص داده و علیرغم امتناع تئوریهای سنتی و نئوکلاسیک اقتصادی برای درگیر شدن در حوزه های روانشناسی و ادراکی بیان می کنند که عوامل غیراستدلالی اثرات با اهمیتی بر روی تصمیم گیریهای مالی و مدیریتی دارند.

واژه های کلیدی: عوامل غیر استدلالی ، هیجان ، نوروفاینانس ، اقتصاد سنتی ، روانشناسی مالکیت ، خطاهای ادراکی

* نویسنده مسئول





مقدمه:

بسیاری از مباحثی که در گذشته بعنوان عوامل غیراستدلالی در تصمیم گیریهای مالی و مدیریتی نقش آفرین بودند هم اکنون قابل اندازه گیری هستند و با ارائه مدلها و فرمولهایی می توان استنتاجهای عقلایی از آنها نمود. مثلاً مقوله ریسک و بازده، احتمال و یا انتظارات را می توان با بکارگیری قواعدی همچون «قیمت گذاری دارائیهای سرمایه ای» مدل ارزیابی احتمال برونزویک و استفاده از تئوری انتظارات به شیوه استدلالی در مورد آنها بحث نمود اما برخی عوامل تأثیر گذار وجود دارند که هنوز جنبه غیر استدلالی داشته که نیاز به شناسایی و بررسی آنها وجود دارد. جاکوب جی و همکاران [۱۰]

روانشناسی علمی است که به «رفتار» انسانها همانند عملکرد و ارتباطات و «ذهن» آنها همانند نگرش ها، شناخت و انگیزه می پردازد. اگر چه برخی از تئوریهای علوم اجتماعی سعی می کنند تا رفتارها را پیش بینی کرده و آنها را شرح دهند، اما روانشناسی با تمرکز بر روی افراد نسبت به رفتارهای سازمانی و اجتماعی و همچنین با تمرکز بر روی پدیده های ذهنی همانند ارائه های ذهنی و فکری نسبت به پدیده های عینی و ظاهری مثل قیمت و یا مقادیر در بازارها و سازمانها با تئوریهای علوم اجتماعی متفاوت می باشند. بالدوین [۵]

تئوریهای روانشناسی برای مطالعه و شناخت مسائل حسابداری و مالی بمدت بیش از ۸۰ سال به کار گرفته شده است. مثلاً «آرگیریز» [۴] در سال ۱۳۵۲ کسی بود که بر روی مفاهیم بر گرفته از رابطه های بشری و فعالیتهای تکیه کرد تا بتواند بررسی کند که چطور مفاهیم اجتماعی تعیین بودجه بر روی ذهن، رفتار و انگیزه کارمندان تأثیر گذارد و یا «هاپ وود» [۱۱] نیز از مفاهیمی از تئوریهای روانشناسی اجتماعی برای مطالعه اینکه چگونه روسا و مدیران از اطلاعات حسابداری جهت ارزیابی استرس کارکنان و نحوه ارتباطات آنها با دیگران و انگیزه شان استفاده نمود.

در دهه ۱۹۷۰ تحقیقات حسابداری به منظور استفاده از تئوری روانشناسی «شناختی» شروع شد تا بتواند ارزیابی کند که افراد چگونه به طور ذهنی اطلاعات حسابداری را برای تصمیم گیری و برنامه ریزی و نظارت بکار می برند.

دیدگاه مالی و اقتصادی سنتی و نئوکلاسیکها رویکردهای استدلالی فرض می کنند که مردم برای حداکثر کردن ثروت در سطح معینی از ریسک در سطح معینی از ثروت، تصمیمات منطقی می گیرند. چنین رویکردی که بیان می کند «چگونه باید رفتار نمود» را تئوری هنجاری می نامند. این دیدگاه با ابزارهای لازم برای توسعه تئوری پرتفوی، مدل قیمت گذاری دارائی های سرمایه ای، تئوری آربیتراژ^۲، بودجه بندی، تحلیل گری مالی و ... ارائه شده است.

- 1.Capital assets pricing model (CAPM)
- 2.Arbitrage theory



ناکارآمدی رویکردهای استدلالی در تصمیم‌گیری

برای تصمیم‌گیری مناسب باید دام‌ها و سوگیری‌های متداولی را مورد توجه قرار داد که می‌تواند قضاوت‌های حرفه‌ای را تحت تاثیر قرار دهند. سوگیری شناختی به تمایل افراد برای ارتکاب سیستماتیک خطاهای قضاوتی در زمان تصمیم‌گیری اشاره دارد. خطاهای قضاوتی اغلب نتیجه‌ی رفتارهای مکاشفه‌ی ذهنی یا میانبرهای پردازش اطلاعات است که در فرایند تصمیم‌گیری بشری جای گرفته‌اند. ده‌ها نوع از سوگیری‌های شناختی توسط روانشناسان شناسایی و دسته‌بندی گردیده است که برخی از آنها در محاورات روزانه نیز استفاده می‌شود ابراهیمی و اسماعیل زاده [۱]

تئوریهای سنتی و نئوکلاسیک اقتصادی همچون تئوری فرضیه بازار کار، تئوری مدرن، تحلیل‌گریهای مالی و غیره دچار خلأهایی در خصوص اتخاذ، تشریح و پیش‌بینی برخی تصمیمات هستند مثلاً در خصوص مباحث زیر قادر به توضیح نتایج بازار و رفتار واقعی سرمایه‌گذاران نمی‌باشند:

حجم مبادلات

حجم مبادلات در بازارهای سرمایه قاعداً از آن‌چه که تئوری نئوکلاسیک اقتصاد فرض نموده بیشتر است. این تئوری فرض نموده است که اگر سرمایه‌گذاران و بازرگانان منطقی باشند به جای تکرار در میزان خرید و فروش، سرمایه‌گذاری خود را برای زمان طولانی حفظ می‌کنند اما در عمل سرمایه‌گذاران ضمن تمایل به حجم بالای مبادلات، تعادل در نقدینگی و نیازمندیها را به عنوان نتیجه در نظر می‌گیرند. رودپشتی و صالحی [۲]

نوسان در بازار سرمایه

نوسانات در بازار سرمایه از آن‌چه که تئوریهای اقتصاد سنتی فرض نموده‌اند بیشتر است. در تئوری اقتصاد سنتی فرض می‌شود که قیمتها تنها زمانی تغییر می‌کنند که اخبار جدیدی دریافت می‌شود اما در عمل قیمتهای سهام و اوراق قرضه پرنوسان‌تر هستند. رودپشتی و صالحی [۲]

تصمیم‌گیری براساس رویکردهای غیراستدلالی که در ادامه تشریح خواهند شد بر تصمیم‌گیرندگان تأثیر گذاشته و باعث اتخاذ تصمیمات مطلوب و یا نامطلوبی خواهند شد.

الف) عوامل فیزیولوژیکی

تئوریهای مالی رفتاری دو فرض اساسی مالی استاندارد را به چالش کشید، ابتدا مبحث انسان عاقل اقتصادی و سپس مبحث بازارهای عقلایی و کارا. هر چند که محققین بسیاری بر این نکته تأکید کرده‌اند که رفتار تک





تک افراد در بازار اهمیت چندانی ندارد مالی رفتاری خرد^۱ چالش پیش روی انسان عاقل اقتصادی را بررسی می کند و مالی رفتاری کلان^۲ با چالش های پیش روی فرض دوم یعنی بازارهای عقلایی و کارا سر و کار دارد. ایرادی که به این جریان وارد شد این بود که مالی رفتاری بنیان فرضیه های توضیح دهنده بازار عقلایی و کارا را بهم ریخت اما خود به پارا دایم مستقلی برای توضیح ناکارایی ها دست نیافت. همچنین این سؤال مهم مطرح شد که آیا توصیه به خرید، نگهداری یا فروش سرمایه گذارها براساس تئوریهای استدلالی صورت بگیرد یا براساس احساسات و ادراک و هیجانات که در ادامه بحث می شود؟ برای پاسخ به این سؤال تحقیقاتی انجام شد که دانش پزشکی را وارد عرصه اقتصاد، مالی و مدیریت نمود و تحت عنوان نوروفاینانس^۳ در چارچوب نوروساینس^۴ در حال گسترش است.

به عنوان مثال شافیر [۱۱۲] در سال ۲۰۰۲ نشان دادند که در طی ۱۵ سال سرمایه گذاری در سهام در شهر نیویورک در روزهای آفتابی حدود سه برابر روزهای ابر بوده است. و یا نتایج تحقیقات شاموی [۱۱۳] میزان سرمایه گذاری را وابسته به فصول سال یا متأثر از روزهای هفته به خصوص در روزهای بعد از تعطیلات متفاوت از روزهای دیگر نشان می داد. در چنین حالتی متوجه می شویم که حس و حال درونی افراد بر تفکرات، مشاهدات و برداشتها تأثیر می گذارد. مثلاً اگر فردی حال خوبی داشته باشد بیشتر احتمال ورود به سرمایه گذاری دارد در حالی که حال بد باعث کناره گیری فرد و اجتناب وی از ورود به فعالیتهای سرمایه گذاری خاص می گردد.

وانپزشکان نیز دریافته اند که افراد در حالتی متفاوت ظاهری، درونی متفاوت داشته و در برخورد با عوامل مختلف بیرونی عدد درون ریز و برون ریز و هورمون ها ترشحات مختلف دارد و دستورات متعدد و متفاوتی در شبکه عصبی جابجا می شود. از ادغام تئوریهای روانپزشکی و مالی کشفیات جدیدی شکل گرفت. شناخت بخش های مختلف و مسیرهای انتقال عصبی تأثیر داروهای مختلف مورد استفاده فرد و حالات گوناگون وی بر شیوه تصمیم گیری، منجر به ایجاد شاخه ای بنام نوروفاینانس (نورواکونومیک) گردید.

در نوروفاینانس پایه های نرولوژیک^۵ (علم اعصاب)، تأثیر حالات روانی بر تصمیمات مالی بررسی می شود. تحقیقات نشان داده است که دو سیستم در مغز انسانها وجود دارد:

۱. سیستم تشویق^۶

۲. سیستم گریز از زبان^۷

در سیستم تشویق مغز برای بدست آوردن سود فعال می شود و با ترشح یک ماده شیمیایی واسطه عصبی بنام دو پامیناین کار انجام می پذیرد. یعنی با افزایش غلظت دو پامین احساس شدید خوشی به افراد دست

1. Macro behavior

2. Neuro finance

3. Neuroscience

4. Neuro economics

5. Neuro logic

6. Reward System

7. Loss avoidance



می دهد و موجب افزایش ریسک پذیری می شود. در سیستم گریز از زبان مغز واسطه های شیمیایی بنام های سیروتونینو نوراگی نفرین ترشح می کند که این مواد موجی اضطراب می گردد و نهایتاً موجب ریسک گریزی می گردد. بطور کلی نوروفاینانس بدنبال شناخت چگونگی افزایش یا کاهش فعالیت این دو سیستم در مغز و به دنبال آن اصطلاح تورش رفتاری خواهد بود. رودپشتی و صالحی [۲]

ب) عوامل اجتماعی

جنبه های اجتماعی با چگونگی تأثیرپذیری ذهن و رفتار افراد از طریق دیگران سر و کار دارد. مثلاً از طریق شناخت آنها از مردم (شناخت اجتماعی، نسبت دادن، برداشت افراد نگرش و تأثیرات اجتماعی، تعاملات و رابطه های اجتماعی «شاو» [۱۳] در خصوص «تئوری نقش روانشناسی اجتماعی تحقیقاتی» در حوزه حسابداری انجام دادند که از آن زمان به بعد در خیلی از تحقیقات حسابداری بکار گرفته شد. درچارچوب عوامل اجتماعی ما به بررسی سه تئوری مرتبط با موضوع تصمیم گیریها بنامهای تئوری نقش اجتماعی تئوری مقایسه اجتماعی و تئوری مصونیت اجتماعی می پردازیم:

ب-۱) تئوری نقش اجتماعی

تئوری نقش از مجموعه ای از ساختارهای روانشناسی اجتماعی و جامعه شناسی استفاده می کند تا شرح دهد که چطور افراد در یک مفهوم اجتماعی رفتار می کنند. این تئوری تصور می کند که رفتار از طریق انتظارات و هنجارها تحت تأثیر قرار می گیرد و اینکه چطور از افراد در نقش های خاص انتظار می رود تا رفتار کنند نشأت می گیرد.

دو مفهوم در تئوریهای نقش اجتماعی بنامهای «تضاد و اختلاف» و همچنین «ابهام» در تحقیقات حسابداری بکار رفته است. تضاد و اختلاف هنگامی رخ می دهد که افراد با تضاد و اختلاف در انتظارات نقش های درونی و بین نقش ها روبرو شوند و این امکان برای آنها وجود ندارد تا با تمامی انتظارات وفق داده شوند.

ابهامات در نقش نیز هنگامی رخ می دهد که افراد ابهاماتی را راجع به اینکه چه رفتاری از آن ها انتظار می رود را تجربه کنند متضاد و ابهام در نقش می تواند موجب افزایش استرس تنش و اضطراب شود که همه آنها از روی عدم تناسب عوامل شناختی ایجاد می شوند و می توانند موجب سازش و رفتارهای دفاعی و ارتباطات تهاجمی، احساس تنفر، عزت نفس و ... گردند. جاکوب جیو همکاران [۱۰]

آقای «دی کاستر» از تئوری نقش برای انجام تحقیقاتشان بر روی این موضوع که چطور تعیین بودجه به رابطه متقابل سرپرست ها با کارفرما یا نشان تأثیر می گذارد استفاده نمود و به این نتیجه رسید که سرپرستها هر چه تعداد بیشتری به نقش های اختصاص داده شده کارفرما یا نشان در رابطه با تعیین و هدف بودجه پاسخ دهند به همان اندازه فشاری که آنها از روی تضاد و ابهام در نقش تجربه می کنند. بیشتر خواهد بود.



مثلاً اگر کارفرما تأکید زیادی بر روی اهداف گوناگون بودجه داشته باشد (مثل افزایش سود، کیفیت یا سرعت سرویس دهی به مشتریان) از این رو سرپرستان به احتمال زیاد تضاد در نقش و ابهامات بیشتری را تجربه می کنند زیرا نمی دانند که چطور باید اهداف بودجه را به طور همزمان تکمیل نمایند. همچنین این فشار بر روی سبک و شیوه رهبریشان نیز تأثیر می گذارد.

ب-۲) تئوری مقایسه اجتماعی

در تئوری مقایسه اجتماعی تصور می شود که افراد نیاز به خود ارزیابی دقیق، پیشرفت خود بخودی و بهبود خود بخودی توانایی هایشان، عقیده شان، اجراها، هیجانان و موفقیت هایشان دارند. افراد حتی الامکان خودشان را با اطلاعات عینی و هدفمند مقایسه می کنند و به خاطر عدم دستیابی به چنین اطلاعاتی خودشان را با دیگران مقایسه می کنند. انتخاب نوع افراد و یا اطلاعاتی که برای مقایسه شدن انجام می پذیرد در اینجا با اهمیت است. برای مثال مقایسه می تواند با کسانی که به آنها شباهت دارند و یا با آنها متفاوت هستند انجام گیرد. اگر مقایسه از نوع تفاوت باشد از این رو انتخاب مقایسه با دیگران می تواند به هدف مقایسه اجتماعی بستگی داشته باشد؛ اگر مردم به دنبال ارزیابی در ترقی خودشان باشند از این رو می توانند مقایسه های اجتماعی رو به پائینی را با مقایسه خودشان با کسانی انجام دهند که دارای هدف کمتری برای مقایسه می باشد (مثلاً توانایی کمتر) اگر آنها به دنبال ارزیابی در پیشرفت های خود بخودی در خودشان باشند از این می توانند مقایسه های اجتماعی بالاتری را با مقایسه خودشان با کسانی انجام دهند که دارای هدف بیشتری از مقایسه کنند که در وضعیت های مشابهی با آنها قرار دارند و یا دارای وظایف مشابهی برای اجراها می باشند.

جاکوب جیو همکاران (۱۹۰۱) فرد ریکسون (۱۹۸۱) از تئوری مقایسه اجتماعی برای پیش بینی چگونگی تأثیر گذاری با خوردهای نسبی اجدادها و ارزیابی بر روی تلاش در کار افراد استفاده کرد. او پیش بینی کرد که جبران زیانها براساس ارزیابی اجدادها و عملکرد، در مقایسه با تقسیم سود افراد را به سمت رقابتی تر شدن و تلاش بیشتر سوق می دهد و این مقایسه موجب می شود تا عملکرد سایرین در انجام وظایف برجسته و نمایان شود. فرد ریکسون عنوان کرد که رقابتها هنگامی افزایش می یابد که وظایف مشابه باشد همچنین او دریافت که با ارزیابی عملکرد تلاش بیشتر و در نتیجه ابهامات و تشابهات نیز بیشتر نمایان می شود.

ب-۳) تئوری هویت اجتماعی

در تئوری هویت اجتماعی به نظر می رسد که افراد، دنیای اجتماعی خود را به دو گروه یعنی گروه های درونی (مثلاً تیم کاری افراد) و گروه های بیرونی (تیم کاری در سازمانهای دیگر) تقسیم کردند.



هویت اجتماعی از روی فرآیند دسته بندی خود بخودی نشأت می گیرد که در آن افراد خودشان را براساس شباهت ها با گروه های دیگر گروه بندی می کنند. شناخت اجتماعی یک گروه بر روی چگونگی تعامل افراد با اعضای دیگر گروه در تفسیر اطلاعات مربوط به گروه و نیز در تصمیم گیری هایی که بر روی گروه موثر است تأثیر بسزایی دارد. بنابراین هر چه افراد به طور اجتماعی به جای نتایج شخصی خودشان تمرکز کنند و احتمال بیشتری نیز می رود تا در خدمات عمومی برای گروه خود مشارکت کنند و به طور گروهی به هنگام مواجهه با معماهای اجتماعی رفتار کنند. «تاوری» از تئوری هویت اجتماعی به عنوان بینایی برای پیش بینی سودمندی در محیط های نیم کاری استفاده نمود. او دریافت که هنگامی که هویت (شناخت) تیم قوی باشد، اعضای تیم کاری به احتمال بیشتری به طور گروهی و به روش هایی که برای تیمشان بهتر است عمل می کنند. تأثیرات مستقیم رفتار گروهی شان بر روی تلاش ها، به این بستگی دارد که آیا سیستم های باز بینی و انگیزه افقی است یا عمودی. در یک سیستم عمودی، اعضای تیم عملکرد یکدیگر را مشاهده کرده و آنرا به مدیران خود گزارش می دهند، و از پاداش و مزایای براساس تلاش و درجه اعتبار اطلاعات بهره مند خواهد شد، اما در یک سیستم افقی پاداش دهی به اعضای تیم براساس بازدهی و نتایج تیم می باشد و اعضای تیم از روی اعضای دیگر و از طریق معاملات رسمی، فشارها بر همکاران و یا پرداختهای جانبی می توانند تلاششان را افزایش دهند. تاوری کی [۱۲]

ج) عوامل ادراکی

محققان حسابداری و مالی در سالهای اخیر تحقیقات زیادی در بکارگیری از تئوریهای روانشناسی شناختی نمودند تا بتوانند بررسی کنند که چطور پردازش ادراکی و شناختی افراد از اطلاعات مالی و حسابداری بر روی اندیشه، قضاوت و تصمیم گیری تأثیر می گذارد. عوامل ادراکی شامل وضعیت های روحی و ذهنی است. در این قسمت ما به جنبه های مهم ادراکی و شناختی می پردازیم.

ج-۱) حس مالکیت

مالکیت به عنوان یک مفهوم کسب و کار شده و وجود مالکیت می تواند اثر روانی مثبت بر عملکرد واحدهای و تصمیم گیریها داشته باشد. مالکیت بخش جدائی ناپذیر ارتباط کارکنان با واحدهای تجاری را تشکیل داده و احساس تصمیم گیریهایی در جهت منافع بلند مدت را برای کارکنان و مدیران ایجاد می کند پیرس و همکاران بیان می کنند که هسته مالکیت روانی در اختیار داشتن احساس است که عمیقاً ریشه در انسان ها دارد و نتیجه گیری کرده اند که:

۱. احساس مالکیت انسانها ذاتی است

۲. افراد دچار حس مالکیت نسبت به اشیاء ملموس و ناملموس هستند



۳. مالکیت پیامدهای عاطفی، رفتاری و نگرشی دارد مالکیت روانی بر پایه اهداف ارتقاء و پیش گیری پایه ریزی شده است اهداف ارتقاء شامل آرزوها، امیدها، آرمانها و ایده آل هاست درحالیکه اهداف پیشگیری شامل تعهدات، وظایف و مسئولیت‌ها می باشد. به گفته آنها در جهت گیری اهداف ممکن است احساسات متفاوتی بروز نماید. با توجه به مطالب فوق اگر حس مالکیت در سازمانها تقویت گردد (خصوصاً در واحدهای دولتی و غیر انتفاعی) و همچنین در رده های مدیران میانی و عملیاتی واحدهای تک مالکی یا خصوصی بایستی منتظر اثرات خوشایند در تصمیم گیری های درون سازمانها باشیم. بنابراین اگر سازمانها حس روانی مالکیت را ایجاد و ترغیب نمایند هم افزایی، ارتقاء تجربه کارکنان و حفظ استعدادها شکل می گیرد. چانتول آلکز و یووند پلیسیس [۶]

ج-۲) حسابداری ذهنی^۱

در حالی که تئوری اقتصادی ادعا می کند که پول قابلیت معاوضه و مبادله را دارد، مالی رفتاری معتقد که پول بطور کامل برای بیشتر مردم قابلیت معاوضه را ندارد. «تیورسکی و کاهنمان» این ایده را از حسابداری ذهنی فردی برای بیان این که چرا پول بطور کامل برای بیشتر مردم قابلیت معاوضه را ندارد، توسعه دادند.

حسابداری ذهنی یک شکل کاملاً مشهودی از حسابداری است که منابع مالی را برای استفاده اشخاص در بر می گیرد و اغلب بدون دلایل منطقی به آسانی قابل نقل و انتقال نیستند. خیلی از سرمایه گذاران از حسابداری ذهنی برای نگهداری پیشنهادهای سرمایه گذاری استفاده می کنند. همانگونه که سیستم های حسابداری جریان پول را طبقه بندی و ردیابی می کنند، افراد نیز از مغز خود به عنوان یک سیستم حسابداری ذهنی استفاده می کنند که مشابه یک فایل کابینت است و هر سرمایه گذار مالک فایل خود می باشد و از فعل و انفعالات بین سهام در پوشه های مختلف صرف نظر می شود. فلاین و سیمونه [۹]

ج-۳) اطمینان بیش از حد^۲

در حالی که تئوریهای اقتصادی مدعی هستند که سرمایه گذاران تصمیم گیرندگان عقلایی هستند و به اطلاعات مالی که وجود دارد دسترسی دارند، فاکتورهای اطمینان بیش از حد و تصمیمات جانبدارانه در تصمیمات سرمایه گذاران دیده شده و باعث خوش بینانه بودن بیش از حد و پیش بینی های مساعد در کسب موفقیت هایشان می گردد که همین امر باعث می شود شناخت افراد در سرمایه گذاری بیشتر گردد و مخاطرات سرمایه گذاری کاهش یابد. فلاین و سیمونه [۹]



خطاهای ادراکی

علیرغم امتناع تئوریهای اقتصادی بر درگیر شدن در روان شناسی بازار و سرمایه گذاریها عوامل غیراستدلالی بیان می کند که خطاهای ادراکی اثر با اهمیتی روی تصمیم گیری های مالی دارد. خطاهای با اهمیت ادراکی که تصمیمات سرمایه گذار و نهایتاً بازار و عملکرد شرکتها را تحت تأثیر قرار می دهد شامل موارد زیر است [۷]

خطای تأیید اطلاعات^۱

جستجوی اطلاعاتی که از عقیده سرمایه گذار حمایت می کند ، چه بسا ممکن است شواهدی مغایر یا متناقض با این اطلاعات باشد را نادیده بگیرد.

خطای قرافکنی^۲

این خطا زمانی به وقوع می پیوندد که سرمایه گذار یک حادثه یا واقعه اخیر و با شرایط ایجاد شده در کوتاه مدت را به آینده یا بلند مدت تعمیم می دهد. در چنین حالتی سرمایه گذار امروز کاری را انجام می دهد که افراد پیروز بازار دیروز انجام داده اند. از عیوب دیگر چنین تفکری این است که سرمایه گذار یک نمونه کوچک را به همهٔ آینده و یا کل جامعه تعمیم می دهد. [۲]

اثر هاله ای

در این حالت تصمیم گیرنده تحت تأثیر یکی از ویژگی های برجسته موضوع مورد بررسی قرار می گیرد و با تعمیم همان ویژگی به تصمیم گیری در بخشهای مختلف می پردازد.

رفتار گله ای^۳

این رفتار حاکی از تمایل انسان به رفتار کردن شبیه دیگران است. وقتی توده ای از جامعه کار خاصی انجام می دهد یا عکس العمل خاصی از خود بروز می دهند ، از نظر ذهنی برای افراد سخت است که رفتاری متفاوت از بقیه داشته باشند و لذا بدون هماهنگی با یکدیگر رفتاری شبیه به هم از خود نشان می دهند. البته در بازارهای سرمایه معمولاً رهبران حرکات وجود دارند که منشأ رفتارهای گله ای را تشکیل می دهند. [۲]

احساسات بازار : عبارت است از فضای رونق یا رکود بازار ، مثلاً زمانی که بازار در حالت رونق است سرمایه

1. Confirmation bias

2. representativeness

3. Herd behavior





گذاران تمایل دارند سهام را به قیمت های حتی بالاتر از ارزش واقعی خریداری کنند در این حالت سرمایه گذاران به پذیرش ریسک بیشتر گرایش دارند که حاکی از اعتماد آنها به بازار و وضعیت اقتصادی است. به این صورت انتظار آنها از بازار ادامه روند رونق است بدون توجه به ارزش های ذاتی سهام.

تئوری افسوس^۱

این تئوری به عکس العمل پشیمانی افراد پس از به نتیجه رسیده قضاوت یا تصمیم گیری اشتباه آنان اشاره دارد. مثلاً خرید سهام و پس از آن کاهش قیمت آن و یا عدم خرید سهام مورد نظر و افزایش قیمت آن در سرمایه گذار حالت افسوس ایجاد می کند. براساس این تئوری اگر قیمت یک سهام دارای روند پایدار افزایشی باشد تصمیم گیرنده با اطمینان بیشتری آنرا خریداری می کند تا رفتار قیمت سهام از روند ثابتی تبعیت نکند زیرا سرمایه گذار می تواند جمعی را در زمینه چنین سهامی پیش بینی کند.

اثر ناهنجاری قیمت ها^۲

تمایل به نگهداری اوراق بهادار زیان ده برای زمان طولانی و فروش اوراق بهادار که سرعت سودآوری بیشتر است (به خاطر اجتناب از زیان).

دیدگاه محدود^۳

فقدان یا بی توجهی به ابزارهای کمی در ارزیابی سرمایه گذاری، داشتن دیدگاه کوتاه مدت توسط برخی سرمایه گذاران و یا تمایل سرمایه گذاران به داشتن یک سهم خاص موجب می شود که نتوان ریسک را بطور واقعی تخمین زد و باعث تصمیم گیری های عجولانه و یا با تأخیر می شود.

نتیجه گیری:

دریافتیم عوامل تشریح شده در این مقاله که تحت عنوان عوامل غیر استدلالی در تصمیم گیری ها از آن یاد شده است همانند جنبه هی ادراکی، جنبه های فیزیولوژیکی و جنبه های روانشناسی تأثیرات عمیقی بر روی رفتار، عملکرد و نهایتاً تصمیمات سرمایه گذاران و مدیران دارد و عوامل فوق بعنوان عناصر حیاتی در سازمانهای اقتصادی تأیید و گزارش شده اند و تعداد فزاینده ای از محققان به بررسی درک و نقش آنها پرداخته اند. ترکیب تئوریهای اقتصادی، پزشکی و روانشناسی در جهت ارتباط آنها با تصمیمات

1.Regret theory

3.Narrow framing

2.Disposition effect

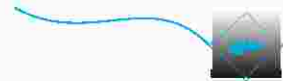


سرمایه‌گذاری و مالی هدف آرمانی این مقاله بوده و سعی شده است با ارائه مثال‌های تجربی و عینی و همچنین مقایسه عوامل استدلالی با عوامل غیر استدلالی در تصمیم‌گیری‌ها و تشریح کامل تئوری‌های مبتنی بر عوامل غیر استدلالی به این نتیجه برسیم که پرداختن به تئوری‌های صرف اقتصادی، روانشناسی و پزشکی در پیش‌بینی‌ها و ارزیابی عملکرد کمکی نکرده و مبتنی‌چرائی تصمیمات اتخاذ شده نخواهد بود.

پیشنهاد برای تحقیقات آینده

موضوعاتی همچون ریسک و بازده، ارزیابی احتمالات و همچنین انتظارات از جمله مباحثی بوده هستند که در گذشته شاید از آنها به عنوان عوامل غیراستدلالی یاد می‌شد اما در حال حاضر می‌توان در قالب بکارگیری فرمول‌ها و مدل‌هایی همچون CAPM، مدل ارزیابی احتمال برو نزویک و تئوری انتظارات آنها را به شیوه کلی ارزیابی نمود.

با این مقدمه پیشنهاد آرمانی این مقاله قابلیت اندازه‌گیری اثرات تئوری‌های روانشناسی، فیزیولوژیکی و ادراکی در تصمیم‌گیری‌های مالی و مدیریتی به شکل کمی است. اما بنظر می‌رسد برای دستیابی به این مرحله تلاش‌های رسمی لازم بوده و گام‌های اساسی باید برداشته شود، لذا برای این موضوع ترکیب و تلفیق مناسبی از تئوری‌های سه‌گانه اقتصادی، پزشکی و روانشناسی در رابطه با رفتار و نحوه تصمیم‌گیری انسان‌ها که منجر به ارائه مدل مناسب ارزیابی گردد خواسته‌ای دور از انتظار نیست.



۱. ابراهیمی، ابراهیم، و اسماعیل زاده حجت (۱۳۹۴) "سوگیری‌های شناختی در قضاوت حرفه‌ای حسابرسی" فصلنامه مطالعات حسابداری و مسابرسی، انجمن حسابداری ایران. شماره ۱۳ بهار ۱۳۹۴
۲. رهنمای رودپشتی، فریدون و صالحی، الله کرم (۱۳۸۹)، «مکاتب و تئوری‌های مالی و حسابداری»، انتشارات دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران مرکزی.
۳. یزدانی، شهره، (۱۳۸۴) "واکنش مدیریت نسبت به انتخاب اختیاری روش‌های حسابداری"، پایان‌نامه کارشناس ارشد دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران مرکز.

4. Argris, c. (1953). Human problems with bugets. **Harward Business Review**, 31, 97-110.

5. Baldwin .A. (1969) . A cognitive theory ofsoeialization . in : D . Goslin(Ed). **Handbook**.

6. Chantal olckers and yronne du plessis (2011) **psychological ownership**





7. Ericc .chang ,Ivoyan , (2009) , “investor psychology and misevaluation co movement” , march.
8. Frederickson ,j.(1999).Relative performance information: The Effects Of Common Uncertainty and Contract Form On Agent Effort.**the accounting Review**.67,647-669.
9. Flynn ,simone I . (2008) “ Behavioral finance” , **Reseavenstartwrs Business** , P1-1 , 13P.
10. Jacob .G.birnberg ,joan - luft and michael.shields (2011). psychology theory in management accounting research.
11. Hopwood.A.(1972).An empirical study of the role of accounting date in performance evaluation. **Journal of accounting research supplement** , 10, 156-182
12. Shafier,E.(2002).Rationally. **Annual Review of psychology**,53,491-517
13. Shaw .m.(1982).**Theories of social psychology**(2nd ed). Newyork:mcGraw–Hill.
14. Towry . K. (2003) .control in a teamwork environment the impact of social ties on the effectiveness of mutual monitoring contracts. **The accounting Review**, 78,1069-1095

نشانی فصلنامه مطالعات حسابداری و حسابرسی
جنت آباد شمالی – بالای نیایش – گلستان شرقی
جنب خشکشویی – ساختمان ۸۴
تلفکس: ۴۴۸۴۴۷۰۵ و ۸۸۰۵۱۳۴۱