

تأثیر پدیده تثبیت کنشی بر فرایند تصمیم‌گیری استفاده‌کنندگان از اطلاعات حسابداری

دکتر کامبیز فرقاندوست حقیقی*

* استادیار، عضو هیأت علمی دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران مرکز

مهدی دهقان منشادی**

** دانشجوی کارشناسی ارشد حسابداری دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران مرکز

دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران مرکز

تاریخ دریافت: ۱۳۹۳/۱۲/۱۱ ، تاریخ پذیرش: ۱۳۹۴/۴/۱۵

چکیده:

شکل، مفهومی است گسترده و بسیار فراگیر اعم از شکل ظاهری اجسام تا کلمات، ارقام، حروف و نشانه‌های مختلف که هر کدام به طریقی ذهن ما را متوجه مفهوم خاصی می‌کنند. هدف علوم رفتاری این است که بتوان رفتار انسان را درک کرد، توضیح داد و پیش‌بینی نمود. تثبیت کنشی^۱، به عنوان یک پدیده در علم روانشناسی مطرح می‌باشد و منظور از آن بررسی تأثیر تجربیات گذشته روی رفتار بشر است، به گونه‌ای که فرد، معنی و مفهومی را به عنوان و یا موضوعی منتسب می‌نماید و قادر به فهم آن موضوع، با استفاده از مفهوم جایگزین نمی‌باشند. هدف این مقاله گردآوری مطالبی در رابطه با تأثیر پدیده تثبیت کنشی بر فرایند تصمیم‌گیری استفاده‌کنندگان از اطلاعات حسابداری می‌باشد. روش کار مطالعه نظریات متفکرین و نوشته‌های مربوط در این زمینه می‌باشد. پژوهش‌های صورت گرفته بدنبال این مسئله می‌باشند که آیا تصمیم‌گیرندگان بر روی روش‌های خاصی متمرکز شده‌اند و یا این که می‌توانند تصمیمات خود را بگونه‌ای مناسب با تغییرات هماهنگ نمایند.

واژگان کلیدی: نمادها و نشانه‌ها، تثبیت کنشی، نوسان‌های ادراک، مقاومت در برابر تغییر.

مقدمه

آنچه را که تجربه می‌کنیم به وسیله اندامهای حسی به ما می‌رسد. می‌توان اندامهای حسی را همچون ایستگاه‌های گیرنده‌ای تصور کرد که محرک‌ها از خارج و داخل بدن به آنها می‌رسند. هر نوع تغییر مکانیکی، فیزیکی، یا شیمیایی

* استادیار، عضو هیأت علمی دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران مرکز

** دانشجوی کارشناسی ارشد حسابداری دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران مرکز

¹ Functional Fixation

که بریک عضو حسی اثرمی گذارد محرک نامیده می‌شود و واکنش رفتاری ایجاد شده به وسیله یک محرک را، اصطلاحاً پاسخ (واکنش) می‌گویند [۱].

ادراک عمل تعبیر و تفسیر محرک ثبت شده در مغز به وسیله یک یا چند مکانیسم حسی صورت می‌گیرد. با اینکه مکانیسم یا فیزیولوژی دریافت محرک در افراد مختلف متشابه است، اما تعبیر و تفسیر افراد از این محرکها به آسانی می‌تواند متفاوت باشد. به عبارت دیگر، ادراک انسانها، نمایانگر دریافت آنها از موقعیت جدید برحسب تجربه‌های گذشته است. به همین جهت، آنچه که ادراک می‌شود نه تنها به ماهیت خود محرک بستگی دارد بلکه به زمینه و وضع محرک، یعنی به تجربه‌های حسی قبلی شخص، به احساسات آنها در آن لحظه، به پیشداوری‌های کلی، به آرزوها، نگرش‌ها و هدف‌های آنها نیز وابسته است. با اینکه این عناصر گوناگون به حالت کلی در ادراک حضور دارند، اما یک خصیصه، در تأثیر گذاشتن بر واکنش‌های ادراکی در برابر جنبه‌های خاص محیط، بیش از خصیصه‌های دیگر موثر است. برای سهولت تجزیه و تحلیل و فهمیدن نقش هر کدام از عناصر اصلی ادراک، می‌توان آنها را به صورت، ماهیت حسی محرک زمینه یا وضع، تجربه‌های حسی گذشته تقسیم نمود [۱].

تحقیقات تثبیت کنشی در حسابداری:

برای اولین بار دانکر^۱ در سال ۱۹۴۵ پدیده تثبیت کنشی را مطرح نمود بگونه‌ای که بیان کرد تجربیات گذشته می‌تواند اثر منفی بر تفکرات و تصمیم‌گیری انسان بگذارد به گونه‌ای که نقش تجربیات گذشته مانع کشف روش استفاده مناسب و جدید از موضوع مورد نظر خواهد شد. بنابراین وی نظریه‌های مربوط به تثبیت کنشی را تأیید کرد.

گران بک، رینا لیمور، ویرام آرونچالام، پاتریک ولر (۲۰۱۳)^۲ تثبیت کنشی را در این چارچوب که آیا افراد تصمیم‌گیرنده قادر به تعدیل فرایند تصمیم‌گیری خود در برابر تغییرات صورت گرفته در ارتباط با ابزار کمکی^۳ انتقال اطلاعات در تصمیم‌گیری می‌باشند یا خیر را مورد پژوهش قرار دادند. نتایج حاکی از آن است که تغییر ابزار کمکی انتقال اطلاعات بر تصمیم‌گیری افراد در دقت و صحت در عملکرد وظایف تأثیر می‌گذارد. یادگیری متعاقب بعد از یک تغییر قابل مشاهده در ابزار کمکی انتقال اطلاعات در تصمیم‌گیری کاهش می‌یابد که این امر سازگار با تثبیت کنشی در گرایش به ابزار کمکی انتقال اطلاعات قبلی می‌باشد. یادگیری افرادی که دارای تجربه و پیش زمینه قبلی می‌باشند نسبت به افرادی که بدون پیش زمینه اولیه می‌باشند به دلیل تثبیت کنشی نسبت به ابزارهای کمکی که قبلاً مورد استفاده بوده، کاهش یافته است [۱۳].

¹ Dunker, K. 1945

² Grant Beck A, Rina Limor B, Vairam Arunachalam C, Patrick Wheeler B, 2013

³ Aid Bias

گرانٹ بک و ویرام آرونچالام (۲۰۰۲)^۱ تثبیت کنشی را در رابطه با روش قیمت گذاری محصول مورد بررسی قرار دادند. نتایج حاکی از وجود تثبیت کنشی می باشد که دوره تغییر حسابداری و بازخورد را به طور قابل توجهی تحت تاثیر قرار می دهد. با این حال، بازخورد بسته به نوع مدل و دوره ای که تغییر حسابداری در آن رخ داده است متفاوت بود به طوری که با وجود متغیرهای اساسی مدل قیمت گذاری، تثبیت در تصمیم گیری کاهش نمی یابد.

اصغر پور (۱۳۸۰) تحقیقی را تحت عنوان «بررسی تأثیر تثبیت کنشی بر تصمیم گیری افراد استفاده کننده از اطلاعات حسابداری» مورد آزمون قرار داد. نتایج این تحقیق نشان داد، بیشتر افراد قادر به تطبیق سریع اطلاعات جدید با تغییرات بوجود آمده (با وجود آگاهی قبلی از تغییرات) در قواعد اندازه گیری با برخی متغیرهایی که در تصمیم گیری های مشابه قبلی به آن اتکا نمودند، نخواهند بود و در دستیابی به روش های ارتباطی تأثیر تغییرات حسابداری بر فعالیت های اقتصادی بدون شناخت ارقام حسابداری در مراحل تصمیم گیری موفق نخواهند بود [۴].

عصمت اسلامی (۱۳۸۸) تحقیقی را تحت عنوان «بررسی تأثیر فرضیه های رفتاری مربوط به تئوری حسابداری و بررسی تأثیر پدیده تثبیت کنشی بر تصمیم گیری افراد استفاده کننده از اطلاعات حسابداری» انجام داد. نتایج حاصله از این تحقیق نشان می دهد که حسابرسان و تحلیل گران مالی در این آزمون در دستیابی به روشهای ارتباطی تأثیر تغییرات حسابداری بر فعالیتهای اقتصادی، بدون شناخت در چگونگی تحلیل و استفاده از ارقام حسابداری در مراحل تصمیم گیری موفق نبوده اند و در استفاده از تغییرات اعمال شده با وجود آگاهی از آن به منظور تصمیم گیری و برآورده ساختن انتظارات خود از ساختار ثابتی که همان تثبیت کنشی گفته می شود، پیروی می نمایند [۳].

فدائی نژاد، محمد اسماعیل و مایلی، محمد رضا و امام دوست، مصطفی (۱۳۹۴) به بررسی «اثر گذاری عوامل رفتاری و انعکاس سوگیری دیرپذیری^۲ در رفتار معاملاتی سرمایه گذاران» پرداختند. در این تحقیق به تشریح مطالعات انجام شده در زمینه یکی از اصلی ترین سوگیری های رفتاری، یعنی سوگیری دیر پذیری پرداخته شده است با این تعریف که، سوگیری دیر پذیری نوعی فرآیند ذهنی است که موجب می شود افراد به دیدگاه ها یا پیش بینی های قبلی خود متمسک شده و اطلاعات جدید را نادیده بگیرند و یا کمتر از حد لازم به آنها واکنش نشان دهند. سوگیری دیرپذیری موجب می شود افراد به یک نظر یا پیش بینی، چسبندگی پیدا کنند و هنگام مواجهه با اطلاعات جدید، غیر منعطفانه رفتار کنند. نتایج تحقیق نشان داد که در شرایط مختلف، عکس العمل سرمایه گذاران نسبت به اطلاعات می تواند متفاوت باشد [۸].

¹ Grant Beck A, Vairam Arunachalam C, 2002

² Conservatism bias

ادراک مرتبط با تجربه‌های گذشته :

با هر شیوه‌ای که موقعیت فعلی ادراک شود بناچار به برخی از تجربه‌های حسی گذشته ارتباط می‌یابد. اگر تجربه گذشته مکرراً اتفاق افتاده باشد، واکنش‌ها به نوعی عادت تبدیل می‌شود. این سخن مشهور که «انسان محکوم عادت است» در مواردی که به پاسخ‌های ادراکی انسان مربوط باشد از نظر علمی درست است [۱].

واکنش به نشانه‌ها^۱ و نمادها:

محیط اطراف ما را اشکال و طرح‌های متفاوت دربر گرفته‌اند که هر کدام از آنها به طریقی مفهومی را در بر می‌گیرند و یا بیان‌کننده موضوعی خاص می‌باشند. شکل مفهومی است گسترده و بسیار فراگیر اعم از شکل ظاهری اجسام تا کلمات، ارقام، حروف و نشانه‌های مختلف که هر کدام به طریقی ذهن ما را متوجه مفهوم خاصی می‌کنند. مثلاً کلمه «آب» که ذهن ما را متوجه سیال بودن می‌کند و یا شکل دایره که مفهوم کامل بودن را در بردارد. به طور کلی می‌توان گفت که هر شکل نشانه‌ای است، نشانه‌ای که مفهومی جدا از زنده می‌کند و نشانه‌ها بر دو گونه‌اند، نمادین و غیرنمادین. نشانه همیشه دو رو دارد، دال بدون مدلول، یا به عبارتی دالی که به هیچ مفهومی دلالت نکند [۵].

هر نشانه تنها یک دلالت معنایی ندارد و هر دال فقط سازنده یک مدلول نیست؛ بلکه مدلول‌هایی متفاوت و گاه حتی متضاد می‌سازد. به همین دلیل است که می‌توان پیام را فراتر از معناهای از پیش نهاده و نیت‌گون تأویل کرد. مدلول در واقع، مورد تأویلی است و به موقعیت شنونده، خواننده و در مفهومی کلی، مخاطب مربوط می‌شود [۹].

زمانی که می‌خواهیم مفهوم «درخت» را نشان دهیم می‌توانیم آن را با کلمه درخت و با نشان و شکل خاص آن مشخص کنیم، اما آیا مفهوم تفکر و از این دست را که جنبه بیرونی ندارند را می‌توان با نشانه مفهوم کرد؟ اینجاست که «نماد» به کمک ما می‌شتابد و تفکر را مفهوم می‌کند [۵].

رمز پردازی یا نمادگرایی یک ابزار دانش کهن و قدیمی‌ترین و اصولی‌ترین بیان مفاهیم است. نمادگرایی طی زمان‌ها و قرون بدست آمده و در تفکرات و رویاهای نژادهای مختلف جای گرفته است و در فراسوی مرزهای ارتباطی جای دارد. نماد اندیشه را بر می‌انگیزد و انسان را به گستره تفکر بدون گفتار رهنمون می‌شود. در نمادگرایی عین و ذهن دارای همگونی و پویایی از پیش انگاشته‌ای است. بر خلاف علامت (نشانه) که یک نشان قراردادی است و عین و ذهن نسبت به هم بیگانه‌اند [۱۰].

از آنجایی که هدف حسابداری ثبت اطلاعات، برقراری ارتباط با کاربران، بررسی اثر وقایع اقتصادی و یا معاملات رخ داده در گذشته در یک نهاد می‌باشد لذا قضاوت ما از موفقیت کاربران در این ارتباط این است که کاربران قادر باشند با

¹ Signal

دیدن رویدادهای گذشته مسائل آینده را پیش‌بینی نمایند، اطلاعات مربوط به این رویدادها از طریق سیستم دفترداری دوطرفه منتقل می‌گردد و این اطلاعات به عنوان ابزار علامت دهنده^۱، در صورتهای مالی ارائه می‌گردند. اطلاعات نقش محوری در فرآیند حسابداری مالی و گزارشگری بازی می‌کنند. اگر این پیامها^۲ (به عنوان مثال صورتهای مالی) پیش‌بینی توزیع‌های احتمال در مورد موقعیت آتی نهادها را تغییر ندهد، به طوری که عدم قطعیت در تغییرات وجود داشته باشد، در رفتار کاربران هیچ تغییری پس از دریافت و پردازش پیام نسبت به قبل از دریافت و پردازش این پیام بوجود نمی‌آید، در این حالت، کاربر باید بین این گزارش‌ها و مجموعه‌ای از گزارش‌های سفیدبی تفاوت باشد، بنابراین اطلاعات نقش مهمی را در کمک به یک ارزیابی ایفاء می‌کند به شرط آنکه فعالیت حسابداری که یک نهاد انجام می‌دهد، هدف آن نهاد را برآورده سازد در غیراینصورت، تحت فشار در پی کسب یک سود اقتصادی برای جبران هزینه‌های انجام حسابداری خواهیم بود [۱۶].

یک سیستم ارتباطی با یک منبع اطلاعاتی که یک پیام یا دنباله‌ای از پیام‌ها را تولید می‌کند با ارتباط و ارائه به یک کاربرعلاقمند آغاز خواهد شد. رویدادهای اقتصادی منبع اولیه اطلاعات در زمینه حسابداری می‌باشند. سیستم ارتباطی، اطلاعاتی را که کاربران علاقمند تقاضا می‌کنند، افزایش می‌دهد. سپس، یک فرستنده یا کدگذار، باید به گونه‌ای عمل کند که این پیام را به نحوی برای ایجاد یک نشانه‌ی مناسب برای انتقال، آماده نماید. این سیستم، سیستم دفترداری دوطرفه می‌باشد که این منظور را برآورده می‌نماید [۱۶].

این عملگر خطی اطمینان می‌دهد که یک ثبت در حداقل دو حساب برای هر رویداد اقتصادی ایجاد گردیده است. برخی اختلالها^۳ در این فرآیند وجود دارد، طبق اصول عمومی پذیرفته شده حسابداری^۴ این امر ذاتاً ذهنی است. علاوه بر این، افراد نیز در معرض خطا هستند. بنابراین، سیستم دفترداری، پیام‌هایی به شکل اختلال ارسال می‌کند. این نوع اختلال تابعی از خطای مدیریتی، تعصب و یا تفسیرذهنی طبق اصول عمومی پذیرفته شده حسابداری می‌باشد. نسخه رمزنگاری شده از پیام، خروجی حاصل از محرکهای این فرستنده می‌باشد. صورتهای مالی مجموعه‌ای از محرکهای ایجاد شده توسط فرستنده سیستم حسابداری دفترداری دوطرفه است. گیرنده، محرکها را دریافت و آن را رمزگشایی می‌کند. هدف از فرایندمرگشایی، سعی در جهت بازیابی پیام اصلی ارسال شده از منبع اطلاعات می‌باشد [۱۶].

انگیزش و منابع انگیزش:

روانشناسان برای توجیه رفتارهای غیرعادی و سایر رفتارهای روزمره مفهوم انگیزش را به کار می‌برند که به فرایندهای روانی برانگیزاننده، هدایت کننده و استمرار دهنده رفتار به سوی هدف اشاره دارد. چون نمی‌توان انگیزش افراد را مستقیماً

¹ Signal

² message

³ Noise

⁴ GAAP

مشاهده کرد، باید موضوع از طریق مطالعه رفتارها استنباط گردد. ممکن است چنین استنباط شود که فردی که ظرف پراز آبی را می‌نوشد، به وسیله تشنگی شدید برانگیخته شده است. مفهوم انگیزش همچنین برای تبیین افت وخیزهای رفتاری در طول زمان مفید است (اتکینسون، ۱۹۸۱)^۱ روان‌شناسان منابع اصلی و اساسی انگیزش را ژنها^۲، کشاننده‌ها^۳ و مشوقها^۴ مطرح نمودند [۲].

نوسان‌های ادراک :

مهمترین تلقی که در روانشناسی شناختی در مورد ارتباط ذهن و رفتار وجود دارد وابسته بودن رفتار به فرایندهای ذهنی است که تحت عنوان تفکر شناخته می‌شوند. قسمتی از فرایند تفکر، برگرفته از برداشت‌هایی است که افراد نسبت به وقایع و موقعیت‌ها دارند. نکته قابل توجه این است که افراد نسبت به یک موقعیت مشابه پاسخی متفاوت از یکدیگر، از خود بروز می‌دهند. حتی خود یک فرد هم در دو زمان متفاوت ممکن است نسبت به یک رویداد یکسان، دو واکنش متفاوت داشته باشد. به عبارتی با تغییر برداشت رفتار انسان حتی در شرایط یکسان تغییر خواهد کرد. این در حالی است که ممکن است فرد سعی داشته باشد به جای ایجاد تغییراتی در نحوه برداشت خود، دنیا را تغییر دهد [۶].

مفهوم روانشناسی تثبیت کنشی :

تثبیت کنشی، به عنوان یک پدیده در علم روانشناسی مطرح می‌باشد و منظور از آن بررسی تأثیر تجربیات گذشته روی رفتار بشر است، به گونه‌ای که فرد، معنی و مفهومی را به عنوان و یا موضوعی منتسب می‌نماید و قادر به فهم آن موضوع، با استفاده از مفهوم جایگزین نمی‌باشند. خلاصه آن که یک فرد، فقط به یک گرایش از آن عنوان یا موضوع ثابت قدم است، با توجه به این که داشتن زمینه تجربیات و آموزش‌های گذشته یک جنبه مهم رفتاری بشر است، او تجربیات و آموزش‌های قبلی خود را در حل مسائل و موفقیت‌های خود مد نظر قرار می‌دهد به گونه‌ای که گاهی، اساس تصمیم‌گیری وی به شمار می‌رود. اکثر روانشناسان تجربیات گذشته را عامل مثبتی نمی‌دانند و برخی آن را سدی می‌دانند که مانع از تفکر صحیح انسان می‌شود [۴].

پدیده تثبیت کنشی در حسابداری :

با توجه به نظریه روانشناسی تثبیت کنشی، افراد برای قضاوت در مورد آینده از علائم، نمادها و جایگزین‌ها^۵ استفاده می‌نمایند چنانکه گویی این علائم در طول زمان، مفاهیم و معانی ثابتی داشته و همواره به موضوع مورد قضاوت مربوطند،

¹ Atkinson

^۲ عوامل ارثی برانگیزاننده رفتار.

^۳ پیش برنده‌های درونی که رفتار را برمی‌انگیزند و نیاز ناشی از محرومیت فیزیولوژیکی، نظیر غذا و آب نوعی حالت تنش موسوم به کشاننده ایجاد می‌کند که فرد را برمی‌انگیزد تا آن را کاهش دهد.

^۴ جذب کننده‌هایی که رفتار را برمی‌انگیزند، نوعی محرک بیرونی است که فرد را به سوی هدف می‌کشد.

⁵ Surrogates

بدون آن که به نحوه محاسبه این علائم همچنین تغییر در اصل موضوعاتی که این نمادها و علائم نماینده آنها هستند، توجه شود. این نظریه در زمینه حسابداری به این صورت مطرح شده است که:

سرمایه گذاران بطور ثابت و یکنواخت از اطلاعات حسابداری استفاده می نمایند به گونه ای که با وجود آگاهی نسبت به تغییرات اعمال شده قادر به فهم دقیق آن موضوع جایگزین و تطبیق با آن نمی باشند و این اطلاعات را از نظر تغییرات انجام شده در روش های حسابداری، تعدیل نمی نمایند و یا به نحوه محاسبه آن توجه ندارند و نمی توانند تصمیم گیری و قضاوت خود را با توجه به آگاهی و اشراف بر تغییر رویه های مورد عمل به درستی تعدیل نمایند. به اعتقاد روانشناسان، افراد نیز با استفاده از ضمیر ناخود آگاه خود که در گذشته آنها شکل گرفته است، در زمان حال، ارزش یک موضوع را به آن مفهوم قبلی ارتباط می دهند و اغلب متوجه نمی شوند که ارزش آن موضوع جدید بستگی به لحظه خاصی از زمان ارتباط دارد و به شدت از آنچه که در گذشته بوده، فاصله گرفته است [۱۱].

اثر دانش مربوط به حسابداری، توانایی حل مسأله و انگیزه درونی بر تثبیت کنشی:

تطابق شناختی در جهت یک تغییر در روش حسابداری تابعی از تعامل سه جانبه، شامل دانش مربوط به حسابداری، توانایی حل مسأله به طور کلی و انگیزه درونی در جهت تعامل مناسب در کار تصمیم گیری می باشد، به طوری که هر یک از این متغیرهای مستقل برای انطباق شناختی، مؤثر و ضروری است. اگرچه هیچ کدام به صورت جداگانه برای اجتناب از تثبیت کنشی حسابداری کافی نمی باشد (اینهورن و هوگارث ۱۹۸۱ ص ۸۸-۵۳، لیبی و لوفت ۱۹۹۳ ص ۴۵۰-۴۲۵، بونر ۱۹۹۹ ص ۳۹۸-۳۸۵، تن و کاو ۱۹۹۹ ص ۲۲۳-۲۰۹). فقدان دانش کافی در ارتباط با نتایج کار تصمیم گیری در مورد موضوعی خاص منجر به عملکرد تصمیم گیری ضعیف می گردد، زیرا فرد دسترسی به اطلاعات لازم برای اتخاذ یک تصمیم خوب را ندارد (بونر ۱۹۹۰ ص ۲۰-۱۱).^۲ همچنین زمانی که افراد دانش کافی در مورد ماهیت گرایش داشته باشند، اطلاعات حسابداری مغرضانه می تواند بدون گرایش باشد (کندی ۱۹۹۵ ص ۲۷۳-۲۴۹) [۱۲].^۳

توانایی حل مسأله دارای یک ساختار چند بعدی می باشد که اثر قابل توجهی در کسب دانش و تصمیم گیری در برابر تغییرات حسابداری اعمال شده دارد (بونر و لوئیس ۱۹۹۰ ص ۲۰-۱۱، لیبی و لوفت ۱۹۹۳ ص ۴۵۰-۴۲۵، بونر و واکر ۱۹۹۴ ص ۱۷۸-۱۵۷)^۴ که این توانایی به عنوان یک عامل تعیین کننده در عملکرد تصمیم گیری در جهت وظایف حل مسائل پیچیده بیان شده است (بونر ۱۹۹۴ ص ۲۳۴-۲۱۳، لیبی و تن ۱۹۹۴ ص ۷۲۶-۷۰۱) [۱۲].^۵

¹ Einhorn and Hogarth, 1981, p.53-88; Libby and Luft, 1993, p.425-450; Bonner, 1999, p.385-398; Tan and Kao, 1999, p.209-223

² Bonner, 1990, p.11-20

³ Kennedy, 1995, p.249-273

⁴ Bonner and Lewis, 1990, p.11-20; Libby and Luft, 1993, p.425-450; Bonner and Walker, 1994, p.157-178

⁵ Bonner, 1994, p.213-234; Libby and Tan, 1994, p.701-726.

انتظار می‌رود عدم توانایی کافی در حل مسائل، منجر به تثبیت کنشی در حسابداری گردد، چرا که احتمال کمی وجود دارد افراد گزینه‌های مناسب را جهت تبدیل اطلاعات به تصمیمات مناسب برای حل مسأله تبدیل نمایند (نیوول ۱۹۸۰)^۱ [۱۲].

بدون ایجاد انگیزه کافی، افراد تلاشی برای تغییر شناختی از فرآیندهای حل مسأله خود به صورت مناسب در جهت تغییر در روش حسابداری اعمال نمی‌کنند، لذا عامل تأثیرگذار دیگر بر روی تثبیت کنشی ایجاد انگیزه کافی می‌باشد. در حالی افراد می‌توانند انگیزه‌های درونی و یا بیرونی برای انطباق فرآیندهای شناختی خود به صورتی مناسب در جهت تغییر در روش حسابداری ایجاد نمایند، که این انگیزش‌های درونی در تعامل با دانش حسابداری مربوط در توانایی حل مسأله تأثیر سازگاری بر شناخت بر روی تغییر روش حسابداری داشته باشد [۱۲].

مقاومت در برابر تغییر:

یک مفهوم تئوری ناهماهنگی شناختی نگرانی در مورد فعالیت جستجوی اطلاعات می‌باشد. در صورت وجود ناهماهنگی، افراد به دنبال اطلاعاتی می‌باشند که ناهماهنگی را کاهش می‌دهد و از اطلاعاتی که باعث افزایش ناهماهنگی می‌گردد اجتناب می‌کنند. بنابراین، پس از اتخاذ هر تصمیم، افراد خود را در معرض اطلاعاتی قرار می‌دهند که به آنها کمک می‌کند و از قرار گرفتن در معرض اطلاعاتی که نشان دهنده نادرست بودن انتخاب آنها می‌باشد اجتناب می‌گزینند. برای مثال پیتز (۱۹۶۹ ص ۲۴-۳۳)^۲ دریافت که افراد به دنبال عدم اتکاء به اطلاعات تمایلی به کاهش اعتماد به نفس خود در تصمیم‌گیری ندارند (بازخورد منفی). محققان (همچون کروگلانسکی، وبسترو کلیم ۱۹۹۳ ص ۸۷۶-۸۶۱، ماهونی ۱۹۷۷ ص ۱۷۵-۱۶۱، سوان و ریید ۱۹۸۲ ص ۱۱۲۸-۱۱۱۹)^۳ استدلال می‌کنند که وفاداری افراد به باورهای اولیه، اغلب بی‌اعتنایی آنها به مزایای احتمالی طرح‌های جدید را ایجاد می‌کند [۱۲].

تمایل افراد به چشم پوشی از بازخوردهایی که مخالف با بدیل انتخاب شده آنها است نشان می‌دهد که این افراد در هنگام ارزیابی بازخورد تحت تأثیر اعتقادات قبلی خود می‌باشند (بازخورد مثبت) [۱۲].

در نتیجه، نظریه ناهماهنگی شناختی پیش‌بینی می‌کند که اطلاعاتی که در تعارض با تصور افراد می‌باشد با نادیده گرفته شدن و یا رد شدن توسط افراد همراه خواهد بود. در ساختار تئوری ناهماهنگی شناختی، پیش‌بینی شده افرادی که به سیستم انتخاب شده خود پای‌بند می‌باشند در برابر تغییر به یک سیستم هزینه‌یابی جایگزینی نسبت به کسانی که بدون چنین پای‌بندی و بدون در نظر گرفتن بازخوردی که آنها از سیستم هزینه‌یابی موجود دریافت می‌کنند مقاومتر می‌باشند [۱۲].

¹ Newell, 1980, p.693-718

² Pitz, 1969, P.24-33

³ Kruglanski, Webster & Klem, 1993, P.861-876; Mahoney, 1977, P.161-175; Swann & Read, 1982, P.1119-1128

نتیجه گیری :

محققان دریافته‌اند که تصمیمات افراد بنحو بارزی از باورهای اولیه آنها تأثیر می‌پذیرد. برای کاهش ناهماهنگی شناختی، افراد سعی می‌کنند که دنبال اطلاعاتی باشند که با باورهای قبلی آنها سازگار می‌باشد. عکس العمل افراد نسبت به اطلاعات جدید متعصبانه بوده و این عکس العمل در جهت ترجیحات آنها از باورهای قبلی آنها می‌باشد. تمایل و گرایش در جهت تأکید و باور اطلاعات برای کمک به یک دیدگاه و در جهت نادیده گرفتن و یا بی اعتبار کردن شواهدی که وجود ندارد، می‌باشد [۱۵].

علیرغم نتایج متفاوت بدست آمده از تحقیقات مختلف می‌توان انتظار داشت که افشای رویه‌های حسابداری به تفسیر صحیح‌تر صورتهای مالی و استفاده از اطلاعات آن در تصمیم‌گیریهای اقتصادی کمک کند. هیأت تدوین استانداردهای حسابداری نیز در مبانی نظری نتیجه‌گیری کرده است که افشای اطلاعات مرتبط با رویه‌ها و روش‌های حسابداری برای ارائه معتبر و منصفانه صورتهای مالی ضرورت دارد. تحقیقات انجام شده در برخی از کشورها در این مورد نیز نشان داده است که سرمایه‌گذاران در قبال محتوای صورتهای مالی و همچنین چگونگی افشاء واکنش نشان می‌دهند [۷].

در ضمن FASB آموزش صورتهای مالی به استفاده‌کنندگان زمانی که تغییرات در اصول حسابداری انجام می‌شود را مطرح کرده است، زیرا وقتی که استاندارد جدیدی منتشر و یا روشی متفاوتی مطرح می‌شود، استفاده‌کنندگان برای درک این تغییرات هنوز عادت پیدا ننموده‌اند و نمی‌توانند خود را با تغییرات تطبیق دهند. بنابراین، در صورت اجرای طرح همگرایی و آموزش استفاده‌کنندگان صورتهای مالی به درک صحیح تغییرات اصول حسابداری و تطبیق آنها، باعث خواهد شد که اثر چندانی در تصمیم‌گیری آنها نداشته باشد و پدیده تثبیت‌کنشی کمتر بتواند بر فرایند تصمیم‌گیری آنها مؤثر واقع شود [۳].

منابع و مأخذ

۱. اسپرلینگ، آبراهام، (۱۳۶۷)، روانشناسی، روش علمی در شناخت ماهیت آدمی، ترجمه مهدی محی‌الدین

بناب.

۲. اسدورو، لسترام، (۱۳۸۶)، روانشناسی، ترجمه جهانبخش صادقی، ص ۳۰-۲۱.

۳. اسلامی، عصمت، (۱۳۸۸)، " بررسی تاثیر پدیده تثبیت کنشی بر تصمیم گیری افراد استفاده کننده از اطلاعات حسابداری"، دانشگاه آزاد اسلامی تهران مرکز.
۴. اصغرپور، محسن، (۱۳۸۰)، " بررسی تاثیر پدیده تثبیت کنشی بر تصمیم گیری افراد استفاده کننده از اطلاعات حسابداری"، دانشگاه آزاد اسلامی تهران مرکز.
۵. سجودی، فرزانه، (۱۳۸۳)، "نشانه شناسی کاربردی" ص ۲۳.
۶. سوار دلاور، میثم، (۱۳۹۰)، " برنامه ریزی عصبی کلامی. مبانی نظری و کاربردهای شناختی رفتاری"، ص ۴۰.
۷. شباهنگ، رضا، (۱۳۸۲)، تئوری حسابداری، جلد دوم، مرکز تحقیقات تخصصی حسابداری و حسابرسی سازمان حسابرسی.
۸. فدائی نژاد، محمد اسماعیل و مایلی، محمد رضا و امام دوست، مصطفی، (۱۳۹۴)، " اثرگذاری عوامل رفتاری و انعکاس سوگیری دیرپذیری در رفتار معاملاتی سرمایه گذاران"، مطالعات حسابداری و حسابرسی شماره ۱۴، ص ۴-۱۵.
۹. نشاط، نرگس، (۱۳۸۴)، " رویکرد معناشناختی به اطلاعات و اطلاع رسانی" ص ۱۲.
۱۰. هال، جیمز، (۱۳۸۳)، "فرهنگ نگاره ای نمادها در هنر شرق و غرب"، ترجمه رقیه بهزادی.
۱۱. هندریکسون، الدون، (۱۳۸۷)، **فرایند تصمیم گیری افراد با استفاده از اطلاعات حسابداری**، ترجمه عبدالرضا تالانه و حسین حمزه نخجوانی، فصل پنجم کتاب تئوری حسابداری حسابدار شماره ۱۱ و ۱۲، ص ۵۵-۶۰.

12. David T. Dearman & Smith Michael D. Shields, (2005), "Avoiding Accounting Fixation: Determinants of Cognitive Adaptation To Differences In Accounting Method", Contemporary Accounting Research, Vol. 22, No. 2 ,p. 1-49.

13. Grant Beck A, Rina Limor B, Vairam Arunachalam C, Patrick Wheeler B,(2013), "The Effect of Changes in Decision Aid Bias on Learning: Evidence of Functional Fixation" , Published by: American Accounting Association , p.1-13 .
14. Joan L. Luft and Michael D. Shields, (October 2001), "Why Does Fixation Persist?Experimental Evidence On The Judgment Performance Effects of Expensing Intangibles", Published by: American Accounting Association , The Accounting Review, Vol. 76, No. 4 ,Pp. 561-587.
15. Johnny Jermias, (2001), "Cognitive Dissonance And Resistance To Change: The Influence of Commitment Confirmation And Feedback on Judgment Usefulness of Accounting Systems", STAN & UPI YAI, Jakarta, Indonesia and Simon Fraser University, Faculty of Business Administration, Burnaby, British Columbia, Canada V5A 1S6, Accounting, Organizations and Society 26, p.141-160
16. Jonathan F. Ross,(December 2013), "The Information Content of Accounting Reports: An Information Theory Perspective" , School of Management Binghamton University, p.1-53.

Functional Fixation of the Effect on The Decision Making Process Users of Accounting Information

Abstract:

shape is a broad and pervasive concept including the external shape of objects and words, figures, letters and different signs and each of them in one way or another makes our mind notice to a specific concept. the purpose of the behavioral science is to understand, explain and forecast

the human behavior. the functional fixation as a phenomenon is put forth in psychology and by this term, it means the study of the impact of the previous experiences on the human behavior, such that an individual attributes a meaning and concept to a title or a subject and will be unable to understand that subject by using another alternative concept. the purpose of this article is to collect materials in connection with functional fixation of the effect on the decision making process users of accounting information. the method of job is to study the views of the thinkers and writings related to this field. the researches already made are pursuing this problem that whether or not the decision makers are focused on specific methods or they can coordinate their decisions with the changes properly.

Keywords: Symbols and Signs, Functional Fixation, Perception Fluctuations, Resistance to Change.

Archive of SID