

## کاربرد تئوری‌های روانشناسی در حسابداری

\* دکتر فریدون رهنمای رودپشتی

\*\* شهره یزدانی

تاریخ دریافت: ۱۳۸۸/۰۸/۰۳ تاریخ پذیرش: ۱۳۸۸/۰۹/۱۱

### چکیده

توجه روزافزون به نقش نگرش‌ها و فاکتورهای درونی افراد و روانشناسی بازار در بررسی‌های مالی باعث گردیده است که تمرکز بسیاری از مباحث مالی در دوددهه اخیر از تحلیل‌های آماری و اقتصادسنجی بر روی قیمت‌ها و سودها به سمت روانشناسی انسانی و حذف چارچوب‌های عقلی و منطقی صرف تغییر نموده و با نگاهی بازتر و با استفاده از مفروضات واقعی‌تر به تبیین و توضیح رفتار بازارهای مالی پرداخته شود. بر این اساس در مقاله حاضر، آن دسته از تئوری‌های روانشناسی که در حیطه حسابداری کاربرد دارند شامل روانشناسی شناختی و روانشناسی اجتماعی معرفی و مثال‌هایی کاربردی از این تئوری‌ها ارائه خواهد شد.

**واژه‌های کلیدی:** روانشناسی شناختی، روانشناسی اجتماعی، مدیریت سود، نحوه افشا.

---

\* دانشیار دانشگاه آزاد اسلامی واحد علوم و تحقیقات، نویسنده اصلی و مسئول مکاتبات.

\*\* عضو هیات علمی دانشگاه آزاد اسلامی واحد دماوند.

## ۱- مقدمه

حسابداری سیستمی است که نتایج آن توسط اشخاص و گروه های استفاده کننده به کار گرفته می شود. آثار رفتاری اطلاعات حسابداری و تاثیر آن بر حسابداران و غیر حسابداران موضوع بحث علوم رفتاری با هدف درک، توضیح و پیش بینی رفتار انسان می باشد. اگر چه روش رفتاری نسبتاً جدید است، ولی نظریات زیادی را به خود جلب نموده و در تحقیقات حسابداری انگیزه ای ایجاد کرده است که به ساختار رفتاری توجه و بر آن تاکید شود ( بکلونی: پارسائیان، ۱۳۸۱).

از آنجا که مقصد حسابداری تامین اطلاعات برای تصمیم گیرندگان است، آثار رفتاری اطلاعات حسابداری و واکنش تهیه کنندگان و استفاده کنندگان از این اطلاعات اخیراً مورد توجه محققین قرار گرفته و بر این اساس مکتب جدیدی در تحقیقات با نام مالی رفتاری بوجود آمده است.

مالی رفتاری به بررسی مسایل مالی از یک نگاه علمی - اجتماعی وسیع تر، شامل توجه به روانشناسی و جامعه شناسی و نیز حذف چارچوب های عقلی و منطقی صرف می پردازد. بر همین اساس در دو دهه اخیر تمرکز بسیاری از مباحث مالی از تحلیل های آماری و اقتصادسنجی بر روی قیمت ها و سودها به سمت روانشناسی انسانی تغییر کرده و با نگاهی بازتر و با استفاده از مفروضات واقعی تر نسبت به مدیریت مالی نوین به تبیین و توضیح رفتار بازارهای مالی می پردازند.

امروزه نقش نگرش ها و فاکتورهای درونی افراد و روانشناسی بازارهای مالی در بررسی های مالی مورد توجه بسیار قرار گرفته است، بر این اساس مقاله حاضر در تلاش است تا با معرفی تئوری های روانشناسی که در حیطه حسابداری کاربرد دارند، بر درک رفتارهای غیر عادی بازار بیفزاید.

از آنجا که روانشناسی رشته ای بسیار گسترده و متنوع و با حوزه های متعددی است که به طور مستقیم در حسابداری کاربرد ندارد، تشخیص بخش هایی از تئوریهای

کاربرد تئوری‌های روانشناسی در حسابداری ..... ۳

روانشناسی که بتوانند بر درک ما از رفتارهای بازار بیفزاید برای تحقیقات آتی بسیار سودمند خواهد بود. بدین منظور، در قسمت اول، تئوری‌هایی از دو حوزه روانشناسی که با تحقیقات حسابداری مرتبط اند یعنی روانشناسی شناختی و روانشناسی اجتماعی ارائه می‌شود. تئوری‌های مربوط به روانشناسی شناختی و اجتماعی تعدادی از موضوع-های مرتبط با حسابداری را بر می‌شمرد همانند اینکه چگونه افراد اطلاعات جدید را جستجو می‌نمایند (کوهلر، ۱۹۹۶) تفسیر می‌کنند (کلی، ۱۹۷۲) گزینه‌های ریسکی را ارزیابی می‌نمایند (کاهنمان و تی ورسکی، ۱۹۷۹) و مهارتها را توسعه می‌بخشند (فلتوویچ و همکاران، ۱۹۹۷). قسمت دوم مقاله، با ذکر سه مثال به بررسی کاربرد تئوری‌های روانشناسی در حسابداری خواهد پرداخت که به تفکیک شامل موارد زیر خواهد بود:

چرا شرکتها سود را مدیریت می‌نمایند؟

چگونه نحوه افشا بر کاربرد اطلاعات مالی توسط سرمایه‌گذاران تاثیر می‌گذارد؟

چگونه انگیزه تحلیل‌گران مالی گزارش‌های تحلیلی آنها را متاثر می‌سازد؟

بر این اساس، پژوهش حاضر، پژوهشی نظری مبتنی بر ادبیات علمی است که به تبیین کلاسیک یکی از مباحث بین رشته‌ای یعنی روانشناسی و حسابداری می‌پردازد و هدف آن، تاثیر عوامل روانشناسی بر تصمیمات مبتنی بر اقلام حسابداری است.

## ۲- مبانی علمی موضوع

### ۲-۱- تئوری‌های روانشناسی مرتبط با حسابداری

بیشتر موضوع‌های حسابداری و مالی مستلزم تصمیم‌گیری هستند. برای مثال مدیران در رابطه با افشاهای اختیاری، حسابرسان در مورد نوع گزارش حسابرسی، سرمایه‌گذاران جهت خرید یا فروش سهام و تحلیل‌گران در مورد چگونگی تفسیر گزارشهای مالی تصمیم‌گیری می‌نمایند. تصمیم‌گیری همواره با قضاوت در ارتباط است. مثلاً در حسابرسی ممکن است حسابرس تشخیص دهد که تداوم فعالیت یک

۴ ..... پژوهشنامه حسابداری مالی و حسابداری

واحد تجاری مورد تردید است (یک قضاوت) و اقدام به صدور اظهار نظری کند که به مشکل تداوم فعالیت اشاره دارد (یک تصمیم).

روانشناسان بیش از صد سال است که فرایند تصمیم گیری توسط انسان را مورد مطالعه قرار داده و در رابطه با چگونگی رفتار انسانها به تئوریهای قوی دست یافته- اند. از این رو، تحقیقات روانشناسی می توانند دیدگاههایی ارزشمند را در مورد نحوه رفتار مدیران، حسابرسان، سرمایه گذاران و تحلیل گران ارائه نمایند.

با اینکه محققین تجربی حسابداری مدت زمان زیادی است که مناسب بودن تئوری- های روانشناسی را برای موضوع های حسابداری و مالی تشخیص داده اند، اما به ندرت این تئوریها را جهت پیش بینی یا تفسیر نتایج به کار بسته اند. دو دلیل را می توان برای این موضوع مطرح کرد. اول اینکه بسیاری از محققین در زمینه روانشناسی آموزش کافی و لازم را ندیده اند و دلیل دیگر اینکه تئوریهای سنتی اقتصاد (که مبنای بیشتر تحقیقات هستند) اغلب بر فرضیه هایی تکیه دارند که تئوریهای روانشناسی را نامربوط قلمداد می کند.

در الگوی اقتصاد مالی سنتی فرض می شود که تصمیم گیرندگان کاملاً عقلایی عمل کرده و همیشه به دنبال بیشینه کردن مطلوبیت مورد انتظار هستند. به عبارت دیگر، دو پایه اصلی در پارادایم سنتی مالی، عقلانیت کامل عوامل و تصمیم گیری های مبتنی بر بیشینه سازی مطلوبیت مورد انتظار است. بنابراین محققین حسابداری که در زمینه اقتصاد آموزش دیده اند، اغلب، رفتارهای فردی مشاهده شده توسط روانشناسان را با عنوان نامربوط مورد قضاوت قرار می دهند. در حالی که تحقیقات روانشناسی به توصیفی بودن گرایش داشته و بر این فرض که افراد مطابق با مدل های دستوری رفتار می کنند، استوار نیستند. بنابراین گاهی اوقات تئوری های روانشناسی به پیش بینی هایی متفاوت با اقتصاد منجر گردیده و ممکن است به تشریح واکنشهای غیر عادی بازار نسبت به اطلاعات حسابداری مالی کمک نماید. از این رو تئوریهای اقتصاد و روانشناسی می توانند به صورت مکمل بوده و مناسب ترین تئوری یا تئوریها مورد استفاده قرار گیرند.

کاربرد تئوری‌های روانشناسی در حسابداری ..... ۵

به دلیل گستردگی رشته روانشناسی، زیر شاخه‌های گوناگونی در این رشته توسعه یافته‌اند. اگرچه هدف کلی تمامی این زیر شاخه‌ها درک افکار و رفتار می‌باشد، اما در موضوعات تخصصی که در هر یک از آنها مطرح می‌شود، با یکدیگر متفاوتند. موضوع دو زیر شاخه از روانشناسی که با حسابداری مالی مرتبط است، عبارتند از روانشناسی شناختی که به بررسی نحوه اندیشیدن افراد می‌پردازد و روانشناسی اجتماعی که بر تاثیر ساختار محیط اجتماعی بر نحوه افکار و رفتار افراد متمرکز است. در ادامه این دو مقوله با توجه به کاربرد آنها در حسابداری مورد بررسی قرار خواهند گرفت.

## ۲-۱-۱- روانشناسی شناختی<sup>۱</sup>

### ۲-۱-۱-۱- قضاوت و تصمیم‌گیری

قضاوت و تصمیم‌گیری<sup>۲</sup> (JDM) شاخه‌ای از روانشناسی شناختی است که برای محققین حسابداری نیز جالب توجه می‌باشد.

تصمیم‌گیری را می‌توان نتیجه فرایند ذهنی (فرایند شناختی) به حساب آورد که به انتخاب مسیر اقدامات در میان مجموعه‌ای از گزینه‌ها منجر می‌شود. تصمیم‌گیری یک روند استدلالی یا احساسی است که می‌تواند منطقی یا غیر منطقی بوده، مبتنی بر فرضیات روشن و آشکار مبتنی باشد یا فرضیات تاکتیکی باشد. تصمیم‌گیری منطقی بخش مهمی از همه حرفه‌های مبتنی بر علوم است که متخصصان، دانش خود را در حوزه‌ای خاص برای گرفتن تصمیم بکار می‌گیرند.

قضاوت یعنی ارائه اظهار نظر بعد از رسیدگی که مستلزم توانایی ذهنی قضاوت کننده برای درک و مشاهده اطلاعات و تشخیص روابط بین متغیرها و اطلاعات مختلف در مجموعه اطلاعات است. تصمیم‌گیری همواره با قضاوت در ارتباط بوده و حاکی از قبول قضاوت در مورد یک مساله مورد بررسی و عمل به آن است.

---

1. Cognitive Psychology

۲. Judgment and Decision Making

۶ ..... پژوهشنامه حسابداری مالی و حسابداری

برای فرایند قضاوت و تصمیم‌گیری چندین چارچوب تدوین شده است. بر اساس چارچوبی که در اقتصاد مطرح است عنوان می‌شود که افراد در فرایند قضاوت و تصمیم‌گیری رفتاری منطقی و عقلایی دارند؛ یعنی از یک منطق سیستماتیک قیاسی یا استقرایی پیروی می‌کنند. از طرفی روانشناسان اعتقاد دارند که انسان تمایلات سوگیرانه‌ای دارد که عقلانیت را محدود می‌کند. این تمایلات باعث کاهش توانایی افراد در معقول بودن و عقلایی رفتار کردن می‌شود. قسمت بیشتر روانشناسی شناختی بر ارائه شواهد توصیفی در مورد نحوه تفکر افراد متمرکز است اما سازگاری این رفتارها را با مدل‌های دستوری در مورد اینکه افراد چگونه باید فکر کنند مطرح نمی‌نماید. در مقابل، تحقیق‌های JDM صراحتاً تصمیمات واقعی افراد را با مدل‌های تصمیم‌های دستوری مبتنی بر اقتصاد مقایسه می‌کند. همچنین تحقیقات JDM به دلیل تمرکز که بر نتایج عینی دارند از سایر تحقیقات روانشناسی شناختی متمایز می‌باشند. این موضوع، JDM را بارشته‌های کاربردی همچون حسابداری مرتبط می‌سازد.

JDM تحت دو موضوع کلیدی قابل تشریح می‌باشد: ۱- چگونه افراد تحت شرایط عدم اطمینان تصمیم‌گیری می‌نمایند و ۲- چگونه طرح مساله بر تصمیم‌گیری تاثیرگذار است.

### ۲-۱-۱-۲- تصمیم‌گیری در شرایط عدم اطمینان

تصمیم‌گیری در زمان حال صورت می‌گیرد و اجرای آن به منظور رسیدن به هدفی در آینده است. در همه موقعیتهای مهم تصمیم‌گیری، عناصر و جوانب ناشناخته‌ای وجود دارند که پیش‌بینی آینده و کنترل مدیریتی بر فرایند تصمیم‌گیری را مشکل می‌سازند. تا اواسط دهه ۱۹۰۰، تئوری اقتصادی مطلوبیت مورد انتظار (EU) هم به عنوان تئوری دستوری و هم به عنوان تئوری توصیفی جهت تصمیم‌گیری در شرایط عدم اطمینان مورد توجه بود (ون نیومان و مورگنسترن، ۱۹۴۷؛ ساواج، ۱۹۵۴). طبق EU افراد انتخاب از بین بدیل‌های ریسکی را بر مبنای مطلوبیت حاصل از نتایج بالقوه

کاربرد تئوری‌های روانشناسی در حسابداری ..... ۷

که از طریق احتمال وقوعشان سنجیده شده اند انجام می دهند. برای مثال، فرض کنید که  $X$  و  $Y$  دو نتیجه بالقوه بدیل  $A$  باشند جایی که  $U$  مطلوبیت حاصل از نتیجه و  $P$  احتمال وقوع آن است.  $EU$  بیان می دارد که کل مطلوبیت حاصله از بدیل  $A$  عبارتست از:

$$U(X).P(X) + U(Y).P(Y)$$

اگر مطلوبیت  $A$ ، محاسبه شده در این حالت، بالاتر از مطلوبیت سایر بدیلهای باشد، تصمیم گیرنده  $A$  را ترجیح داده و انتخاب می نماید.

در نیمه دوم دهه ۱۹۰۰، شواهدی بدست آمد که نشان می داد تصمیم گیرندگان گاهی مطابق با پیش بینی های  $EU$  رفتار نمی نمایند. این مساله باعث شد که محققین کفایت توصیفی  $EU$  را زیر سوال ببرند. در ۱۹۷۹ کاهنمان و تی ورسکی چنین مدلی را ارائه نموده و آن را تئوری آینده نگری نامیدند. این تئوری علت بسیاری از تخطی‌های انجام شده از  $EU$  را که قبلاً مشاهده شده بودند، ذکر نمود. طبق تئوری آینده نگری، حالات ریسک مشترکاً توسط تابع ارزش  $v$  و تابع وزنی احتمال  $\pi$  تعیین می گردد. در تئوری آینده نگری ارزش حاصل از بدیل  $A$  که در بالا شرح داده شد، به صورت:

$$v(X).\pi(p(x)) + v(Y).\pi(p(Y))$$

$v$  در تئوری آینده نگری، نشان داده شده در شکل ۱، با تابع مطلوبیت از چند جنبه متفاوت است. اول اینکه،  $v$  برای سودها و زیان ها شکلی متفاوت دارد. برای سودها،  $v$  مقعر بوده و ظاهری شبیه به آنچه که توسط مدلهای مطلوبیت مورد انتظار ارائه می شود، دارد. در حالی که  $v$  برای زیانها محدب است که نشان دهنده این مطلب می باشد که ارزش نهایی سود و زیان متناسب با اندازه شان کاهش می یابد.

دوم اینکه شیب  $v$  برای زیانها بیشتر از سود است. این شیب بیانگر این مطلب است که میزان ناراضایتی ایجاد شده توسط زیان تقریباً دو برابر میزان رضایت ایجاد شده

---

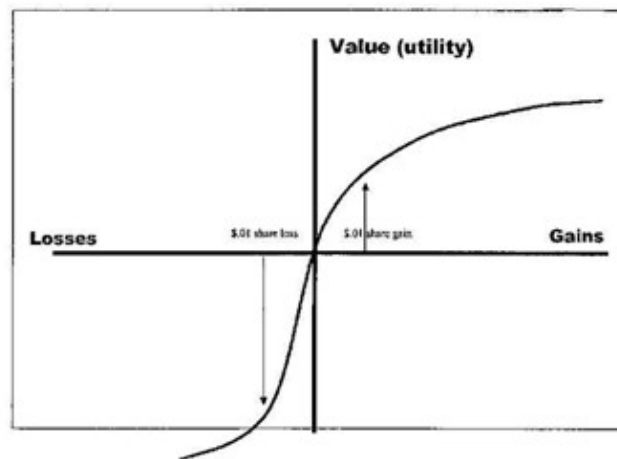
## 1. Prospect theory

۸ ..... پژوهشنامه حسابداری مالی و حسابرسی

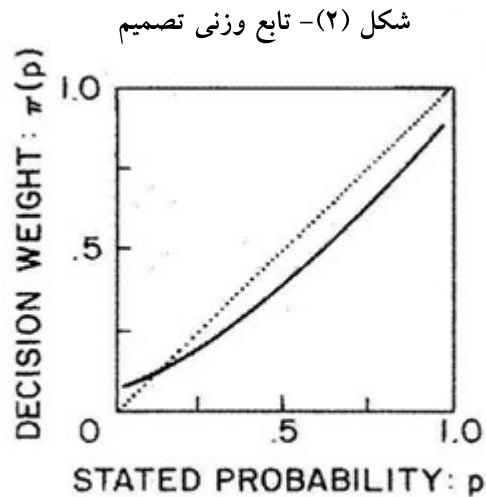
توسط همان مقدار سود است (تی ورسکی و کاهنمان، ۱۹۹۱). این نظریه که نارضایتی ایجاد شده توسط زیان خیلی بیشتر از رضایت ایجاد شده توسط همان میزان سود است، زیان‌گریزی نامیده می‌شود. سوم اینکه، وقتی مطلوبیت به عنوان ثروت خالص تعریف می‌شود، تئوری آینده‌نگری  $V$  را به عنوان سود و زیان حاصله از نقاط مبنا تعریف می‌نماید. در این تعریف مطرح می‌شود که شخص نمی‌تواند تعیین کند که آیا یک نتیجه به عنوان سود مشاهده خواهد شد یا زیان؛ مگر اینکه از نقاط مبنا مورد استفاده تصمیم‌گیرندگان تا حدودی آگاهی داشته باشد.

تابع وزنی احتمال ( $\pi$ ) در تئوری آینده‌نگری نیز از احتمالات به کار رفته در EU متفاوت است. در حالیکه تئوری مطلوبیت مورد انتظار فرض می‌نماید که افراد به طور مناسب احتمالات نتایج مختلف را ارزیابی می‌کنند، تابع وزنی تصمیم فرض می‌کند که افراد وزن احتمالهای کوچک را بیشتر و احتمالات متوسط و بزرگ را کمتر ارزیابی می‌نمایند (شکل ۲ را ببینید) تابع وزنی تصمیم در توضیح و تشریح تعدادی از یافته‌های غیر عادی کمک می‌نماید (کونس و مونر، ۲۰۰۵).

شکل (۱) - تابع ارزش  $V$  در تئوری آینده‌نگری







Source: Kahneman and Tversky (1979)

### ۲-۱-۱-۳- تاثیر طرح مساله<sup>۱</sup>

تئوری‌های اقتصادی فرض می‌نمایند روشی که در آن یک موقعیت یا گروهی از گزینه‌ها تعریف می‌شوند، نباید بر انتخاب افراد تاثیر بگذارد. این اصل تغییر ناپذیر، یک جنبه اساسی منطق به شمار می‌رود. تغییر ناپذیری، ترکیبی ضروری در تئوری دستوری اقتصاد است. زیرا نقض این اصل نشاندهنده این است که افراد ترجیحات ثابتی ندارند. به عبارت دیگر، چنانچه تغییر در شکل و فرم که بر نتایج واقعی تاثیر ندارد، انتخاب افراد را تحت تاثیر قرار دهد، آنگاه نمی‌توان مدعی بود که افراد نسبت به نتایج موجود دارای ترجیحات ثابتی هستند. تعدادی از شواهد روانشناسی به این مطلب اشاره دارند که اصل تغییر ناپذیری، از لحاظ توصیفی فاقد اعتبار است یعنی

۱. Framing Effect

۱۰ ..... پژوهشنامه حسابداری مالی و حسابرسی

مطالعات روانشناسی نشان می دهند که نحوه ارائه گزینه های یکسان تاثیر زیادی بر انتخابهای انجام شده توسط تصمیم گیرندگان داشته است. مساله کلاسیک بیماریهای آسیایی که اولین بار توسط تی ورسکی و کاهنمان (۱۹۸۱) مطرح شد نیز می تواند این موضوع می باشد.

#### ۲-۱-۱-۴- معیارها و پیامدهای مهارت

حوزه دیگری از روانشناسی شناختی که ممکن است با تحقیق های حسابداری مرتبط باشد، معیارها و پیامدهای مهارت است. بیشتر تئوریهای اقتصادی نسبت به اینکه چگونه افراد مهارت کسب می نمایند، مسکوت اند. در مقابل تئوریهای شناختی نه تنها بیان می دارد که چگونه افراد کارشناس و ماهر می شوند بلکه مواردی که در آن به احتمال زیاد مهارت بر عملکرد تاثیر می گذارد را مشخص می نمایند. در زیر روانشناسی مربوط به معیارها و نتایج مهارت به طور جداگانه مورد توجه قرار خواهد گرفت.

#### ۲-۱-۱-۵- معیارهای مهارت

چگونه یک شخص کارشناس و ماهر می شود؟ شواهد موجود به فاکتورهای متعددی اشاره دارند. به نظر می رسد استعداد نقش مهمی را دارا باشد. تجربه نیز نقش مهمی را ایفا می کند و به طور مهم، تاثیر استعداد و تجربه بر مهارت توسط دانش و آگاهی تعدیل می شود. به عبارت دیگر، آن دسته از افراد که یک مهارت خاص را تمرین می کنند و یا آنهایی که استعداد طبیعی دارند بیشتر احتمال دارد که دانش خود را افزایش دهند و در مقابل، این دانش باعث توسعه مهارت می شود. یک نتیجه از این موضوع این است که تجربه به خودی خود موجب افزایش مهارت نمی گردد مگر اینکه باعث گسترش دانش فرد شود. اگرچه استعداد، دانش و تجربه شخص تعیین کننده سطح مهارتی وی می باشند اما این ویژگیها به تنهایی نمی توانند پایه و مبنای مطمئن برای پیش بینی عملکرد باشند. رفتار شخص زمانی بهتر درک می شود که در موقعیتی که با آن مواجه است مورد آزمون قرار گیرد.

پیچیدگی وظیفه و بازخورد وظیفه نقش مهمی را در ارتقای عملکرد مهارتی

کارشناسان بازی می‌کنند.

چنانچه وظیفه‌ای بی‌نهایت آسان یا سخت باشد ممکن است تاثیر قابل ملاحظه‌ای بر مهارت نداشته باشد. امداد رابطه با درجه‌های غیر انتهای از پیچیدگی، عموماً هرچه سختی وظیفه افزایش یابد، مزایای مهارتی زیاد می‌شود.

نوع بازخوردی که افراد پس از انجام پیش‌بینی، قضاوت و انتخاب، دریافت می‌نمایند نیز نشانه‌ای از ارزش احتمالی مهارت به دست می‌دهد. در محیط‌هایی که بازخورد به موقع، صحیح و کامل است افراد می‌توانند از اشتباهات خود درس گرفته و در آینده قضاوت‌های بهتری را انجام دهند.

طبق مطالعات کلاسیک در روانشناسی شناختی، کارشناسان در سازماندهی اطلاعات در ذهن، تشخیص الگوهای اساسی داده‌ها و طبقه‌بندی مربوطه، نسبت به مبتدیان و نوآموزان بهتر عمل می‌نمایند. همچنین کارشناسان در مواجهه با طیفی از وظایف دارای مهارت بیشتری نسبت به مبتدیان هستند. کارشناسان نه تنها عملکرد بهتری دارند بلکه عملکردشان کارتر نیز هست.

تفاوت بین ساختار آگاهی (دانش) استاد و شاگرد در تجربه است. بر اساس تحقیق بر روی استاد و شاگرد (متخصص و کارآموز)، استاد در هر مقطع از زمان و در مورد هر کار خاصی پیش از شاگرد کسب اطلاع می‌نماید و حجم بیشتری از اطلاعات به دست می‌آورد. متخصص یا استاد بهتر از شاگرد می‌تواند مجموعه‌ای از این اطلاعات را طبقه‌بندی نماید و در روابط کاری یا جنبه کاربردی بهتر از شاگرد یا کارآموز آنها را به یاد آورد.

علیرغم مزیت‌های عملکردی کارشناسان، تعدادی از مطالعات نشان داده‌اند که در انجام بعضی از قضاوت‌ها، کارشناسان و مبتدیان همانند یکدیگر دچار اشتباه می‌شوند. این آمادگی خطای کارشناسان برای بعضی از اقتصاددانان جالب توجه است چرا که فرض می‌نمایند چنانچه یک کارشناس باتجربه در هنگام قضاوت مرتکب همان خطایی شود که یک مبتدی نیز مرتکب می‌گردد، عملکرد ضعیف وی باعث می‌شود

۱۲ ..... پژوهشنامه حسابداری مالی و حسابداری

از بازار رانده شود.

اما دلایلی وجود دارد که نشان می دهد اعمال شناختی کارشناسان بعضی اوقات شبیه غیرکارشناسان است. برای مثال به نظر می رسد که کارشناسان زیاد به خود مطمئن اند ( این هورن و هوگارت، ۱۹۷۸)، تخمین هایی خوش بینانه انجام می دهند (هوگارت و مارکریداکیس، ۱۹۸۱) و نرخ های پایه را کمتر ارزیابی می نمایند (جویس و بیدل، ۱۹۸۱، ادی، ۱۹۸۲، کیدا، ۱۹۸۴، بالا و همکاران، ۱۹۸۵). در واقع مطالعات نشان می دهند که تحت شرایطی خاص، تجربه و دانش کارشناسان باعث می شود آنها نسبت به مبتدیان بدتر کار کنند.

#### ۲-۱-۲- روانشناسی اجتماعی<sup>۱</sup>

روانشناسی اجتماعی شاخه ای از روانشناسی است که در حکم تلاشی برای درک و توضیح چگونگی تاثیر حضور واقعی، خیالی یا ضمنی دیگران بر افکار، احساسات و رفتار فرد می باشد. روانشناسی اجتماعی همان موضوعهای عمومی روانشناسی شناختی را مورد مطالعه قرار می دهد اما بر این مطلب متمرکز است که چگونه حالات و وضعیتهای محیط اجتماعی بر قضاوتها و تصمیم های افراد تاثیر می گذارد.

در بخش بعد چندین تئوری کلاسیک روانشناسی که مسایل زیر را تشریح

می نمایند ارائه می شود:

(۱) چگونه افراد رفتارهای دیگران را مورد استنباط قرار می دهند.

(۲) نگاهی که افراد می خواهند نظرات و عقایدشان را به روز نمایند چگونه اطلاعات جدید را جستجو و پردازش می کنند.

#### ۲-۱-۲-۱- استنباط از رفتار سایرین

یکی از موضوع های اساسی در روانشناسی این است که افراد علت رفتار سایرین را چگونه توضیح می دهند. این توضیحات یا ویژگیها مهم می باشند؛ زیرا افراد آنها را

---

۱. Social Psychology

کاربرد تئوری‌های روانشناسی در حسابداری ..... ۱۳

جهت پیش بینی رفتارهای آتی به کار می‌برند. هیدر (۱۹۸۵) یک تقسیم ساده و مفید را برای این حالات و ویژگیها پیشنهاد نموده است: درونی و بیرونی. حالات درونی به ویژگیهای شخصیتی فرد مربوط می‌باشد. حالات بیرونی بر علتهای موقعیتی یک رفتار تاکید دارد.

تئوری استنباط متناظر<sup>۱</sup> توسط روانشناسان اجتماعی توسعه یافت تا به توضیح و تشریح این مطلب پردازد که چه زمانی افراد، رفتار دیگران را به ویژگی های درونی و اختیاری نسبت می دهند و چه زمانی به اجبارهای موقعیتی و بیرونی. طبق این تئوری، افراد بیشتر تمایل دارند زمانی که رفتاری اختیاری و غیر منتظره بوده و مزیت و نفع قابل ملاحظه ای برای فرد مورد بررسی نداشته باشد آن را به خصوصیات درونی نسبت دهند. یک نتیجه از تئوری این است که افراد ممکن است بتوانند اعتبار خود را تحت تاثیر قرار داده و زمانی که عملی مثبت است آن را اختیاری و بدون مزیت های فردی جلوه دهند و هنگامی که عملشان منفی است آن را اجباری عنوان نمایند.

کلی (۱۹۶۷) تئوری کوواریانس را که بر تاثیر سایر اطلاعات بر استنباط ما در مورد یک رفتار مشاهده شده می پردازد ارائه نمود. طبق تئوری کوواریانس افراد هنگامی که می خواهند تصمیم بگیرند که یک رفتار مشاهده شده را به فاکتورهای درونی یا بیرونی نسبت دهند سه مورد را در نظر می گیرند:

الف) اطلاعات تطابقی یعنی سایرین در چنین موقعیتی چگونه رفتار می کنند ؟  
ب) یکنواختی یعنی، آیا این شخص همیشه در این موقعیت به همین صورت عمل می نماید؟

ج) تمایزیعی، آیا این شخص در سایر موقعیتها نیز به طور مشابه عمل می نماید ؟  
طبق تئوری کوواریانس زمانی که تطابق پایین، یکنواختی بالا و تمایز پایین است، احتمال استناد به فاکتورهای درونی بیشتر است. برعکس زمانی که تطابق بالا، یکنواختی بالا و تمایز بالا باشد احتمال استناد به فاکتورهای بیرونی بیشتر می باشد.

---

## 1. Correspondent Inference Theory

## ۲-۱-۲-۲- به روز کردن باورها<sup>۱</sup>

روانشناسان اجتماعی همچنین چگونگی و زمانی که افراد باورهای اولیه خود را به روز می نمایند، مورد مطالعه قرار داده اند. بر خلاف اقتصاد دانان، روانشناسان ضرورتاً فرض نمی کنند که افراد باورهایشان را در حالت منطقی بیزین به روز می نمایند. در حقیقت، تحقیق های انجام شده درحوزه روانشناسی اجتماعی تعدادی از انحرافات سیستماتیک در به روز کردن باورها را مطرح می نماید. برای مثال، تحقیق در این زمینه نشان می دهد که باورها و عقایدی که افراد دارند اغلب نسبت به تغییرات مقاوم اند. به نظر می رسد فاکتورهای متعددی عامل این پدیده اند. اول اینکه، افراد دارای این انگیزه اند که نگرش هایی یکنواخت داشته باشند. در نتیجه وقتی شواهدی مخالف گمان و باور آنها نسبت به یک شخص یا موضوع ارائه گردد، افراد ناهماهنگی شناختی را تجربه می کنند. این ناهماهنگی زمانی بروز می نماید که دو یا چند شناخت با هم در تضاد باشند. افراد عموماً سعی می کنند که عدم یکنواختی را با استدلال عقلی تفسیر نموده یا نگرش خود را اصلاح کنند. همانگونه که در زیر خواهد آمد، مطالعات روانشناسی نشان می دهند که استراتژی اول بیشتر مورد انتظار است چون باورهایی که از قبل شکل گرفته اند اغلب نسبت به تغییرات مقاوم اند. شواهد بسیار زیادی وجود دارد که نشان می دهد در بازارهای مالی نیز سرمایه گذارانی که با سوگیری های شناختی مواجه اند، اطلاعات را با دقت تفسیر ننموده و گاهی نسبت به اطلاعات جدید "واکنش بیش از اندازه یا کمتر از اندازه"<sup>۲</sup> نشان می دهند. آنها تمایل دارند که ارزش بیشتر یا کمتری به اطلاعات بدهند و بنابراین قیمت سهام شرکت هایی که در دوره ای از زمان موفق بوده اند را بالاتر از قیمت واقعی و قیمت سهام ناموفق را پایین تر از قیمت واقعی ارزیابی می نمایند.

---

1. Belief Updating  
1. Overreaction or Underreaction

### ۲-۱-۲-۳- جستجوی سوگیرانه اطلاعات<sup>۱</sup>

تحقیقات روانشناسی بیان می‌کنند که عقاید اغلب نسبت به تغییرات به عنوان نتیجه‌ای از جستجوی سوگیرانه اطلاعات مقاومت نشان می‌دهند (کلی من و ها، ۱۹۸۷). این سوگیری به تمایل تصمیم‌گیرندگان جهت یافتن اطلاعاتی اشاره دارد که با باورهای قبلی آنها هماهنگ باشد. گنجاندن افکار معین در افکار مردم، تفکر بعدی آنان را تحت تاثیر قرار می‌دهد. اگر فکری غلط به کسی القا شود و بعداً متوجه شود، چه اتفاق می‌افتد؟ پاسخ این است که تاثیرات آن فکر غلط ممکن است تداوم پیدا کنند. افراد به نتیجه‌گیریهای خود سخت وفادار می‌مانند و از این رو نتیجه‌گیریها بیش از شواهد زیربنایی آنها دوام می‌آورند. حتی اگر شواهد مؤیدی اعتبار آنها را مخدوش سازد. این پایداری یا ماندگاری تاثیر عقاید غلط تحت عنوان " مداومت نظریه " مورد بحث و بررسی قرار گرفته است (اندرسون و شلر، ۱۹۸۶، راس، لپر و هوبارد، ۱۹۷۵). یکی از دلایل عمده مداومت نظریه، دسترسی پذیری است. تصور دلایلی برای باوری معین، آنها را در حافظه دسترس پذیر می‌سازد. حتی اگر متوجه نادرستی آن باور شویم، تبیین ما برای باور در حافظه باقی می‌ماند و ممکن است در آینده بار دیگر خودنمایی کند. " سوگیری تایید " می‌تواند سبب مداومت نظریه شود. به بیان دیگر، هنگامی که افراد نظریه خاصی دارند، در پی اطلاعاتی هستند که از آن حمایت کند. بنابر این، اطلاعات دیگر را به گونه‌ای سوگیرانه پردازش می‌کنند. این امر سبب می‌شود که نظریه خود را رویهم رفته درست بپندارند (لرد و همکاران، ۱۹۷۹).

وقتی شواهدی به دست می‌آید که قرار است یک فرضیه را تایید نماید، افراد نسبت به چنین شواهدی برخورداردی انتقاد آمیزتر دارند تا شواهدی که تایید کننده اند (ادواردس و اسمیت، ۱۹۹۶).

این گرایش حتی در بین افرادی که به روش علمی آموزش دیده اند نیز به چشم می‌خورد. کوهلر (۱۹۹۳) دریافت که دانشمندان شواهدی را که فرضیه های مورد توجه را

---

## 2. Biased Information Search

۱۶ ..... پژوهشنامه حسابداری مالی و حسابداری

حمایت می کند، نسبت به شواهدی که آن فرضیه ها را تایید نکنند، بالاتر ارزیابی می نمایند. وی همچنین شرح داد که گرایش به ارزیابی شواهد تایید کننده عقاید به صورت شواهدی با کیفیت بالاتر، در بین دانشمندی که نسبت به عقاید اولیه خود مصرترند، رایج تر می باشد. لورد و همکاران (۱۹۷۹) نشان دادند که یک نتیجه پردازش سوگیرانه اطلاعات، قطبی سازی باورها و دور شدن عقاید از یکدیگر می باشد.

محققین، یکی از دلایل واکنش بیش از اندازه سرمایه گذاران را در ارزیابی قیمت سهام پردازش سوگیرانه اطلاعات توسط آنها ذکر می کنند. این سوگیری ها باعث می شود که سرمایه گذاران نسبت به علائم جدیدی که با علامت های قبلی دریافتی سازگاری دارند، واکنش افراطی نشان داده و قیمتها را بیشتر یا کمتر از اندازه واقعی ارزیابی نمایند. به عبارت دیگر سرمایه گذاران با در نظر گرفتن روند عملکرد گذشته بازار، نسبت به اطلاعات جدید واکنش نشان می دهند. این موضوع سوگیری نمایندگی و سوگیری احتیاط<sup>۱</sup> نامیده می شود. در این نوع سوگیری رفتاری، اشخاص احتمال رخداد یک پدیده را با توجه به میزان شباهتی که این رخداد با رویدادهای مشاهده شده قبلی دارد، برآورد می کنند (کاهنمان و تی ورسکی، ۱۹۷۳).

### ۳- تحلیل کلاسیک و نظری کاربرد تئوری های روانشناسی در حسابداری مالی

#### ۳-۱- درک مدیریت سود

تحقیقات متعددی به دنبال آزمون این مطلب می باشند که چگونه و چرا شرکتها نتایج مالی خود را مدیریت می نمایند؟ پیش بینی های بدست آمده از این مطالعات معمولاً "بر بحث های مبتنی بر اقتصاد" که مدیریت سود را نتیجه ای از انتخابهای

---

۱. Representativeness Bias & Conservatism Bias



کاربرد تئوری‌های روانشناسی در حسابداری ..... ۱۷

منطقی مدیر از بین تعدادی محدودیت می‌داند، تکیه دارد. مدیریت سود نوعی اقدام آگاهانه با هدف طبیعی نشان دادن سود می‌باشد که مدیریت می‌خواهد بدین وسیله به یک سطح مطلوب و مورد نظر از سود، دست یابد.

بعضی از مطالعات پیش‌بینی می‌کنند که مدیران سود را دستکاری می‌نمایند تا پاداش خود را در برنامه پاداش به حداکثر برسانند (هیلی، ۱۹۸۵). سایر مطالعات عنوان می‌نمایند که شرکتها سود را مدیریت می‌کنند تا شرایط قراردادهای استقرایشان را ایفا نمایند (دفاند و جیامبالو ۱۹۹۴) و یا از مداخله‌های سیاسی دوری گزینند (کی، ۱۹۹۷).

تئوری آینده‌نگری در روانشناسی توضیحاتی پیرامون مدیریت سود مطرح می‌نماید که توسط محققین حسابداری مورد توجه قرار نگرفته است. این تئوری نشان می‌دهد که افراد نتایج را بر اساس ملاحظاتی که مبتنی بر اصول روانشناسی و نه اقتصاد است، پیش‌بینی می‌نمایند. این ملاحظات ممکن است به عنوان ترجیح دادن الگویی خاص از سود تعبیر گردیده و به توضیح دادن رفتارهای مدیریت سود به شرح زیر کمک نماید:

۱- تلاش برای دوری جستن از زیانهای جزئی

۲- تمایل برای دسترسی به **Big Bath**

۳- ایجاد **Cookie Jar Reserves**

۴- تلاش جهت تحت تاثیر قراردادن معیارهای مقایسه‌ای سرمایه‌گذاران جهت ارزیابی سودهای گزارش شده (کانکه و مالی، ۲۰۰۵).

تئوری آینده‌نگری یک تئوری توصیفی و نه دستوری برای تصمیم‌گیری در شرایط عدم اطمینان ارائه می‌نماید.

از آنجا که شرکتها به این نظریه که سرمایه‌گذاران ممکن است الگوهای خاصی از سود را ترجیح دهند حساسند، شکل تابع ارزش تئوری آینده‌نگری نشان می‌دهد که شرکتها سود را اداره می‌نمایند تا از زیانهای کوچک دوری کنند (برگستاهلر و دجو، ۱۹۹۷). یادآوری می‌شود که شیب تابع ارزش در دامنه زیان تندتر از دامنه سود است (شکل ۱ را ببینید). این حالت دلالت بر این دارد که نارضایتی ایجاد شده توسط زیان

بیشتر از رضایت و خرسندی ایجاد شده توسط همان مقدار سود است. شیب تابع ارزش در دامنه زیان نشان می دهد که زیانهای گزارش شده کوچک برای سرمایه گذاران نامطلوب است. به علاوه مقعر بودن تابع ارزش در دامنه سود نشان می دهد که سرمایه گذاران با کاهش مطلوبیت نهایی حاصله از سودهای گزارش شده اضافی روبرو هستند. جمعاً این حالات بیان می دارند که سرمایه گذاران ترجیح می دهند در شرکتهایی سرمایه گذاری کنند که در گزارشهای مالی مختلف حاوی سودهای کوچکی هستند نه شرکتهایی که دارای تعدادی سودهای بزرگ و تعدادی زیانهای کوچک اند. به طور خلاصه، تئوری آینده نگری توضیحاتی پیرامون اینکه چرا مدیران تمایل دارند سود را مدیریت نموده تا از زیانهای کوچک دوری کنند، ارائه می نماید. تئوری آینده نگری همچنین توضیحاتی را در مورد اینکه چرا شرکتها زمانی که انتظار گزارشگری سود غیر منطقی است، **Big Bath** را اختیار می نمایند، ارائه می کند. وقتی سرمایه گذاران درآمدها را در دامنه زیان مشاهده می نمایند، تابع ارزش آنها برای سود و زیانهای آتی بجای اینکه مقعر باشد محدب خواهد بود (شکل ا را ببینید). این تابع ارزش نشان می دهد که عدم مطلوبیت سرمایه گذاران پس از اطلاع از اینکه زیانهای اضافی نسبتاً کوچک اند افزایشی است. بنابراین چنانچه یک شرکت باید زبانی را در یک دوره گزارش نماید تئوری آینده نگری پیش بینی می نماید که شرکتهای آگاه سود را اداره نموده تا زیانهای مورد انتظار آتی را در دوره جاری دربر بگیرند. به علاوه، تئوری آینده نگری پیش بینی می کند که شرکتهایی که در دوره جاری زیانهای زیادی دارند تلاش می نمایند تا سودهای دوره جاری را به دوره های آتی انتقال دهند. طبق شکل تابع ارزش، کاهش یک زیان بزرگ به زیانی کوچک منجر به یک کاهش کوچک در عدم مطلوبیت می شود و گزارش سودی کوچک در دوره آتی منجر به افزایش در مطلوبیت مثبت می گردد که ارزش آن کاهش کوچک در عدم مطلوبیت بیشتر از این افزایش در مطلوبیت می باشد. بنابراین تئوری آینده نگری پیش-بینی می کند شرکتهایی که نمی توانند سودهای مثبت کوچک گزارش کنند یک **Bath**

را اختیار خواهند نمود از طریق:

الف) دربرگرفتن تمامی زیانهای ممکن

ب) خارج نمودن تمامی سودهای ممکن از درآمد سال جاری

تئوری آینده‌نگری همچنین در مورد اینکه چگونه شرکتها در مواقع سودآوری، سود را اداره می‌نمایند، پیش‌بینی‌هایی انجام می‌دهد. مقعر بودن تابع ارزش برای سودها نشان می‌دهد که سرمایه‌گذاران ترجیح می‌دهند به جای اینکه تمامی سودها به یک باره در یک دوره خاص گزارش شوند، سودها شکسته شده و در دوره‌هایی جداگانه گزارش گردند. در نتیجه، چنانچه سودهای یک شرکت به میزان مشخص از سودهای مورد انتظار در یک سال خاص بیشتر شود، طبق تئوری آینده‌نگری شرکت‌های آگاه سود را اداره می‌نمایند (یعنی **Cookie Jar Reserve** ایجاد می‌کنند) تا قسمتی از سود را برای سال بعدی ذخیره نمایند. در نهایت، تئوری آینده‌نگری پیش‌بینی می‌کند که سرمایه‌گذاران نتایج گزارش شده یک شرکت را با توجه به یک سری نقاط مبنا ارزیابی می‌نمایند. نتایجی که از نقطه مبنا بالاترند به عنوان سود و نتایجی که از این نقطه کمترند به عنوان زیان تلقی می‌شوند (تی ورسکی و کاهنمان، ۱۹۸۱).

به نظر می‌رسد سرمایه‌گذاران نقاط مبنا گوناگونی به کار می‌برند، شامل سود دوره قبل، رقم پیش‌بینی شده توسط تحلیل‌گران و صفر (دگورک و همکاران، ۱۹۹۹) در نتیجه تئوری آینده‌نگری پیش‌بینی می‌کند که مدیران تلاش خواهند نمود که نتایجی را گزارش دهند که از این نقاط مبنا بیشتر باشد. بعضی از مدیران ممکن است تلاش نمایند تا از طریق مدیریت رقم سود گزارش شده به این هدف دست یابند (برگستاهلر دیچو، ۱۹۹۷، دگورگ، ۱۹۹۹). سایر مدیران ممکن است تلاش نمایند با دستکاری نقاط مبنا، نتایجی گزارش کنند که از نقاط مبنا سرمایه‌گذاران تجاوز نماید. برای مثال آنها ممکن است پیش‌بینی‌های تحلیل‌گران را به سمت پایین هدایت نمایند (ماتسوموتو، ۲۰۰۲) یا نمایشی استراتژیک از نتایج سال قبل ارائه کنند (اشراند و والتر، ۲۰۰۰).

۲۰ ..... پژوهشنامه حسابداری مالی و حسابداری

### ۳-۲- چگونه نحوه افشا بر کاربرد اطلاعات مالی توسط سرمایه گذاران تاثیر دارد؟

واژه افشای اطلاعات در گسترده ترین مفهوم خود به معنی چیزی جز ارائه اطلاعات نمی باشد. حسابداران می کوشند این عبارت را با مفهومی دقیق تر به کار ببرند و هدف آنها ارائه اطلاعات مالی درباره شرکت است که از طریق گزارشهای مالی (معمولاً در قالب گزارشهای سالانه) ارائه می شود. گاهی مفهوم این عبارت باز هم محدودتر می شود و مقصود اطلاعاتی است که در محتوای صورتهای مالی گنجانده نشده است.

تحقیقات حسابداری مالی نشان داده اند که شکل افشاهای حسابداری می تواند بر نحوه استفاده از اطلاعات به کار گرفته شده در افشاها توسط سرمایه گذاران تاثیر بگذارد. برای مثال کاتر و زیمر (۲۰۰۳) نشان داده اند که سرمایه گذاران اطلاعات مربوط به تجدید ارزیابی دارایی ها را زمانی که در صورتهای مالی افشا شده باشند به طور مثبت ارزشیابی می کنند، تا زمانی که در یادداشتهای همراه افشا گردند، تئوریهای اقتصادی اطلاعاتی را برای چنین پدیده هایی ارائه می نماید. طبق این توضیحات، تغییر در جایگزینی یا تبیین اطلاعات ممکن است برای تصمیم گیرندگان علائمی در مورد معنی یا اهمیت این اطلاعات باشد (اسپنس، ۱۹۷۳). برای مثال اطلاعات به کار رفته در یادداشتهای همراه معمولاً از اعتبار کمتری نسبت به اطلاعات متن صورتهای مالی برخوردارند (هگ و همکاران، ۲۰۰۳). در نتیجه، مدیریت ممکن است تلاش نماید تا با انتخاب افشا در یادداشتهای همراه به جای شناخت در صورتهای مالی نشان دهد که اطلاعات غیر قابل اعتمادند (برنارد و شیپر، ۱۹۹۳). به عبارت دیگر سرمایه گذاران ممکن است نسبت به نحوه افشاهای مختلف به طور متفاوتی واکنش نشان دهند. چون نحوه افشا خود دارای محتوای اطلاعاتی است. تحقیقات آرشویی موجود در مورد تاثیرات شکل و قالب تقریباً بر انواع بحث های محتوای اطلاعاتی تکیه دارد. برای مثال

کاربرد تئوری‌های روانشناسی در حسابداری ..... ۲۱

کاتر و زیمر (۲۰۰۳) عنوان نموده اند که دلیل اینکه سرمایه گذاران زمانی که تجدید ارزیابی داراییها در ترازنامه شناسایی می گردد توجه بیشتری بدان معطوف می دارند نسبت به زمانی که در یادداشتهای همراه اشاره شده اند، این است که آنان استنباط می کنند که تجدید ارزیابی های شناخته شده در ترازنامه به طور قابل اعتماد تری اندازه گیری شده اند، تا آنان که صرفاً افشا گردیده اند .

تئوری های روانشناسی دو توضیح اضافی پیرامون تاثیر شکل و نحوه افشا بر تصمیمات سرمایه گذاران ارائه می نماید:

۱ - شکل افشا ممکن است به دلیل تفاوت در سهولت پردازش شکل های مختلف بر تصمیمات سرمایه گذاران تاثیر بگذارد.

۲- شکل های خاصی از افشا ممکن است به سوگیری سیستماتیک در پردازش اطلاعات افشا شده توسط سرمایه گذاران بینجامد .

این توضیحات روانشناسانه اجازه می دهند که پیش بینی های جدیدی در مورد زمان و چگونگی تاثیر شکل بر واکنش سرمایه گذاران به این افشاها صورت گیرد. بیشتر اقتصاددانان با این مطلب که پردازش بعضی از شکل های افشا آسان تر از سایرین است، مخالفتی ندارند اما به این دلیل که فرض می شود سرمایه گذاران با تجربه بالا قیمتهای بازار را تعیین می کنند، تئوری اقتصادی بیان می دارند که تغییرات سطحی در شکل اطلاعات نباید در قیمتهای بازار تاثیرگذار باشد.

توسعه های اخیر در روانشناسی و مالی رفتاری بعضی از مفروضات دربرگیرنده این بحث های اقتصادی را مورد سوال قرار داده اند. به ویژه، روانشناسان نشان داده اند که افراد همیشه هزینه و منافع را در هنگام انجام مبادلات منفعت/ هزینه به طور مناسبی ارزیابی نمی نمایند (کلینمونتز و اسکاو، ۱۹۹۳) و حتی سرمایه گذاران با تجربه بالا نیز ممکن است گاهی اوقات مزایای بالقوه پردازش اطلاعات پیچیده را کمتر برآورد نمایند. همچنین مطالعات مالی رفتاری بیان می دارند که تاجران کم تجربه تر قادرند که بر قیمتهای بازار تاثیر گذاشته و در بعضی موقعیت ها، این تاجران اولین تعیین کننده-

۲۲ ..... پژوهشنامه حسابداری مالی و حسابرسی

های قیمتهای بازارند (اشلیفر، ۲۰۰۰). بنابراین از آنجا که بعضی از سرمایه گذاران نمی-توانند تفاوت‌های شکل و نحوه افشا را پردازش نمایند، افشاهایی که تنها در سهولت پردازش با یکدیگر متفاوتند (یعنی شفافیت) می‌توانند تاثیرهای متفاوتی بر قیمتهای بازار داشته باشند (پاین و همکاران ۱۹۹۳). همچنین مطالعات روانشناسی مطرح می‌کنند که حتی سرمایه گذاران با انگیزه و تجربه بالا گاهی نسبت به تغییرات سطحی در شکل اطلاعات حساس می‌باشند، بر اساس تئوری آینده نگری، سرمایه گذاران نسبت به اطلاعات مالی به طور متفاوتی واکنش نشان می‌دهند که این تفاوت به نقاط مقایسه که آشکارا داده‌های مالی را همراهی می‌نمایند، بستگی دارد. یعنی نتایج مالی مثبت ممکن است زمانی که در کنار نتایج نسبتاً ضعیف مربوط به کل صنعت قرار گیرد، کاملاً مثبت به نظر برسد. در حالی که اگر آن نتایج در کنار طرح‌های خوش بینانه مربوط به قبل قرار بگیرند، ناامید کننده به نظر می‌رسند.

سایر تحقیقات حسابداری مطرح می‌نمایند که افراد به احتمال زیاد برای اطلاعاتی که در ابتدا یا انتهای یک مدرک قرار دارند (هوگارت و این هورن، ۱۹۹۲)، به طور نموداری ارائه شده‌اند (منیارد و همکاران، ۱۹۹۱) و یا مکرراً تکرار شده‌اند (برن کرانت، ۱۹۹۱) ارزش بیشتری قایل هستند.

در مجموع، روانشناسان نشان می‌دهند که چون پردازش بعضی از فرمت‌ها سخت‌تر است و یا به پردازش سوگیرانه منجر می‌گردد، بنابراین نحوه افشای اطلاعات می‌تواند فرایند تصمیم‌گیری را تحت تاثیر قرار دهد.

### ۳-۳- نحوه تاثیر انگیزه تحلیل گران بر گزارشهای تحقیقی شان

بیشتر تحقیقات موجود در زمینه مهارت تحلیل گران فرض می‌نمایند که صادق بودن هدف تحلیل گران می‌باشد. در صورتی که تحلیل گران نیز دارای این انگیزه‌اند که رضایت مدیران شرکتها را جلب نمایند و این انگیزه‌ها ممکن است پیش‌بینی‌های سود و سهام را تحت تاثیر قرار دهند (فرانسیز و فیل بریک، ۱۹۹۳، مک نیکلز و ابرین، ۱۹۹۷).

تحقیقات مربوط به روانشناسی اجتماعی پیش بینی می کنند که ممکن است انگیزه-ها از طرق دیگری نیز پیش بینی و تحلیل تحلیل گران را تحت تاثیر قرار دهد. به ویژه که انگیزه‌ها می توانند در تحقیقات تحلیل گران و پردازش اطلاعات جدید سوگیری ناخود آگاه ایجاد نمایند.

یکی از پدیده هایی که می تواند موجب بروز سوگیری در قضاوتهای تحلیل گران شود، تمایل ناخود آگاه در جستجوی اطلاعات است. روانشناسان اجتماعی نشان داده اند که وقتی افراد اطلاعات جدید را جستجو می نمایند، به دنبال اطلاعاتی هستند که باورهای اولیه آنها را تایید نماید. این تایید سوگیرانه حتی زمانی که افراد این انگیزه را دارند که صادق باشند بروز پیدا می کند (آرکس، ۱۹۹۱). این موضوع بیان می کند که انگیزه تحلیل گران جهت جلب رضایت مدیران باعث می شود که آنها در هنگام جستجوی اطلاعات جدید در مورد شرکت جانبدارانه عمل نمایند. بنابراین در حالی که ادبیات حسابداری فرض می نماید که تحلیل گران در تهیه پیش بینی های مربوط به سود و سهام به آینده می نگرند (براوشا، ۲۰۰۲)، پردازش پژوهشها نشان می دهد که آنان گاهی به گذشته نیز توجه داشته اند.

یک پدیده که می تواند در قضاوتهای تحلیل گران ایجاد جانبداری بنماید، پردازش سوگیرانه اطلاعات می باشد. روانشناسان اجتماعی نشان داده اند که افراد نسبت به اطلاعاتی که فرضیات مورد علاقه آنان را تایید نمی نماید انتقاد آمیزانه برخورد می کنند تا اطلاعاتی که فرضیات را تایید مینمایند (ادواردس و اسمیت، ۱۹۹۶) و برای اطلاعاتی که موید نیستند (یعنی منفی)، اهمیت کمی قایل اند به عبارت دیگر، تحلیل گران ممکن است نشانه های علائم اختطاری راجع به عملکرد آتی رابینند اما اعتنای چندانی بدان نکنند. به طور مشابه، تحلیل گران ممکن است اطلاعات منفی را به عنوان اطلاعات مثبت قلمداد نمایند.

همانطور که در بخش یک نیز اشاره شد، جستجو و پردازش سوگیرانه می تواند به مقاومت و قطبی شدن باورها منجر گردد. با توجه به این موضوع، دلیل اینکه تحلیل

۲۴ ..... پژوهشنامه حسابداری مالی و حسابداری

گرانی که داده های مالی یکسانی در مورد یک شرکت دریافت می دارند گاهی اوقات به نتایج متفاوتی در مورد سودهای آتی و عملکرد سهام آن شرکت می رسند قابل درک خواهد بود.

#### ۴- نتیجه گیری و بحث

درک و تشریح رفتار انسان موضوعی است که توسط روانشناسان و اقتصاددانان از منظرهای گوناگون مورد مطالعه قرار گرفته است. بنابراین تئوری ها و نظریه های مطرح شده در این دو رشته می توانند به عنوان مکمل یکدیگر به کار روند. در مقاله حاضر برخی از دیدگاه های مطرح شده در این دو رشته و دوشاخه از روانشناسی که می توانند در تحقیقات حسابداری کاربرد داشته باشند معرفی گردید: روانشناسی شناختی و روانشناسی اجتماعی.

این مقاله تلاش نمود تا از طریق توضیح تعدادی از تئوریهای مناسب روانشناسی و ارائه مثالهایی از اینکه چگونه این تئوری ها می توانند جهت انجام پیش بینی هایی متفاوت در مورد موضوعات حسابداری مالی به کار روند به درک بهتر پدیده های غیر عادی کمک نماید.

اگرچه روانشناسی دیدگاههایی ارزشمند برای محققین حسابداری ارائه می کند، اما محدودیت هایی بر مفید بودن آنها وجود دارد. اول آنکه، تئوری های روانشناسی در تمامی حوزه های تحقیقاتی حسابداری مفید نمی باشند. چون روانشناسان بر درک رفتار انسان متمرکزند. بنابراین به موضوع های حسابداری که با رفتار انسان مرتبط نمی باشد، هیچ کمکی نمی کنند. ضمن اینکه بعضی از حوزه های روانشناسی هنوز هم در حال توسعه اند و بنابراین نمی توانند برای انجام پیش بینی هایی در مورد رفتارها در حوزه حسابداری به کار روند در نهایت محققین حسابداری ممکن است در مورد امکان آزمون پیش بینی های مبتنی بر روانشناسی زمانی که بپیش بینی مبتنی بر اقتصاد مقایسه می شوند با مشکلاتی مواجه شوند. برای مثال محققین تجربی با موضوع در دسترس



کاربرد تئوری‌های روانشناسی در حسابداری ..... ۲۵

بودن داده‌ها مواجهند و به سختی می‌توانند داده‌هایی آرشیوی را بیابند که توانایی فطری و ذاتی یک تحلیل‌گر مالی را اندازه بگیرد (کلمنت، ۱۹۹۹).  
در مجموع معرفی یک چارچوب تئوری جدید برای تحقیقات حسابداری تلاشی بدون هزینه نمی‌باشد، اما چنانچه در اثر این تلاشها تئوری‌های روانشناسی به مدل‌های توصیفی بیشتری در فرایند گزارشگری مالی منجر گردند بسیار حائز اهمیت خواهد بود.

### منابع

- برجی دولت آبادی، ابراهیم، (۱۳۸۷)، "رفتار مالی، پارادایم حاکم بر بازارهای مالی"، ماهنامه تدبیر، شماره ۱۹۱.
- تلنگی، احمد، (۱۳۸۳)، "تقابل نظریه نوین مالی و مالی رفتاری"، تحقیقات مالی شماره ۱۷.
- راعی، رضا، سعید، فلاح پور، (۱۳۸۳)، "مالیه رفتاری رویکردی متفاوت در حوزه مالی"، تحقیقات مالی شماره ۱۸.
- روش بلاو، آن ماری، (۱۳۷۱)، "روانشناسی اجتماعی"، مترجم سید محمد دادگران، انتشارات مروارید، چاپ دوم.
- ریاحی بلکویی، احمد، (۱۳۸۱)، "تئوری‌های حسابداری"، مترجم دکتر پارساییان، دفتر پژوهش‌های فرهنگی، چاپ اول.
- فدایی نژاد، محمد اسماعیل، محسن صادقی، "بررسی سودمندی استراتژی‌های مومنتوم و معکوس"، پیام مدیریت، شماره ۱۷ و ۱۸.
- هندریکسان، ال دان اس، میکلا اف ون بردا، (۱۳۸۴)، "تئوری‌های حسابداری"، مترجم علی پارساییان، انتشارات ترمه، چاپ اول.
- یزدانی، شهره، (۱۳۸۴)، "واکنش مدیریت نسبت به انتخاب اختیاری روشهای حسابداری"، پایان‌نامه کارشناسی ارشد، دانشگاه آزد اسلامی واحد تهران مرکز.

پژوهشنامه حسابداری مالی و حسابرسی ..... ۲۶

- Eric C.Chang , Luo Yan , (2009) , " Investor Psychology and Misevaluation Comovement " , March.
- Heller, Kevin Jon, (2006) , "The Cognitive Psychology of Circumstantial Evidence " .
- Kent , Daniel-Hirshleifer , David-Hong Teoh , Siew , (2001), "Investor Psychology in Capital Markets " .
- Koonce , Lisa-Mercer Molly, (2005) , "Using Psychology Theories in Archival Financial Accounting Research " .
- Wesley S. Chan, Richard M. Frankel and S.P. Kothari , (2003) , "Testing Behavioral Finance Theories Using Trends and Sequences in Financial Performance, June " .