Semiannually journal of Value & Behavioral Accounting 20.1001.1.25384228.1401.7.13.11.5

Identifying the Factors Affecting the Quality of Investors' Judgment and Decision-Making Based on Cognitive Psychology

Hassan Farajzadeh Dehkordi
Assistant Professor of accounting ،Faculty of financial sciences ،Kharazmi University ،Tehran ،Iran (Corresponding Author), ha.farajzadeh@yahoo.com

Yeganeh Faghfour Maghrebi
phd of accounting, shahid beheshti university,Tehran ،Iran (yeganeh.maghrebi@yahoo.com)

Abstract

Investors' decisions affect the allocation of resources in the capital market so it is important to gain knowledge about the mechanism and factors affecting their judgment and decision-making. In the first step, this study, provides an integrated picture of the theories and viwpoints related to the application of cognitive psychology in the field of judgment and decision-making. In the second step of the research, the thematic analysis has been used to investigate the factors affecting the quality of investors' judgment and decision-making from 2006 to 2022 using 40 papers published in international journals. Analysis results related to the factors affecting the quality of investors' judgment and decision-making show five main themes, including; (1) The usage of qualitative (narrative) information in addition to quantitative information to convey information, (2) Historical course of theories related to judgment and decision-making, (3) Effective factors making differences in the quality of judgment and decision-making, (4) Impact of implicit and integrated feelings and emotions on judgment and decision-making, and (5) Consequences (benefits of paying attention to the factors affecting the quality of judgment and decision-making). The results of this study show that decision and judgment of investors can be affected by the interaction of factors affecting the person, the type of activity (goal) and the environment, and it is necessary to pay attention to each of these factors in order to explain the behavior and judgments of investors.

Keywords: Cognitive Psychology, the Quality of Judgment and Decision Making, Thematic Analysis.

Copyrights

This license only allowing others to download your works and share them with others as long as they credit you, but they can't change them in any way or use them commercial.

[Downloaded from aapc.khu.ac.ir on 2024-04-29]
[DOR: 20.1001.1.25384228.1401.7.13.11.5]
[DOI: 10.52547/aapc.7.13.399]

[Downloaded from aapc.khu.ac.ir on 2024-04-29]
[DOR: 20.1001.1.25384228.1401.7.13.11.5]
[DOI: 10.52547/aapc.7.13.399]

مقاله پژوهشی

dor: 20.1001.1.25384228.1401.7.13.11.5

دو فصلنامه حسابداری ارزشی و رفتاری- سال هفتم، شماره سیزدهم، بهار و تابستان۱۴۰۱-صفحه۳۹۹-۴۲۹

تبیین عوامل تاثیرگذار بر کیفیت قضاوت و تصمیم‌گیری در خصوص سرمایه‌گذاری با اتکا بر دیدگاه‌های روان‌شناسی شناختی

حسن فرج زاده دهکردی [*1] **یگانه فغفورمغربی** [2]

تاریخ دریافت: ۱۴۰۱/۰۶/۰۶ **تاریخ پذیرش: ۱۴۰۱/۰۶/۳۱**

چکیده

تصمیمات سرمایه‌گذای، بر تخصیص منابع در بازار سرمایه تاثیرگذار است و در نتیجه، کسب شناخت از ساز و کار و عوامل اثرگذار بر قضاوت و تصمیم‌گیری ، اهمیت دارد. پژوهش حاضر، در گام نخست، تصویری یکپارچه از نظریه‌ها و دیدگاه‌های مرتبط با کاربرد روان‌شناسی شناختی در حوزه قصاوت و تصمیم‌گیری فراهم می‌آورد. در گام دوم پژوهش، با استفاده از روش تحلیل تم، عوامل روان‌شناختی موثر بر کیفیت قضاوت و تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاری، در ۴۰ مطالعه انجام شده طی سال‌های ۲۰۰۶ الی ۲۰۲۲، بررسی شده‌است. نتایج این پژوهش نشان می‌دهد که تم‌های اصلی مرتبط با کیفیت قضاوت و تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاری با اتکا بر نظریه‌های روان‌شناختی عبارتند از: ۱) استفاده از اطلاعات کیفی (روایی) علاوه بر اطلاعات کمی جهت انتقال اطلاعات، ۲) سیر تاریخی تئوری‌های مرتبط با قضاوت و تصمیم‌گیری، ۳) عوامل موثر در ایجاد تفاوت در کیفیت قضاوت و تصمیم‌گیری، ۴) تاثیر احساسات و عواطف ضمنی و یکپارچه بر قضاوت و تصمیم‌گیری و ۵) پیامدها (فواید توجه به عوامل اثرگذار بر کیفیت قضاوت و تصمیم‌گیری). همچنین، نتایج پژوهش حاضر بیان‌گر این است که کیفیت قضاوت و تصمیمات سرمایه‌گذاری از تعامل عوامل مرتبط با شخص، نوع فعالیت و محیط تاثیر می‌گیرد. توجه به این عوامل جهت تبیین رفتار و قضاوت سرمایه‌گذاری، می‌تواند مفید واقع شود.

کلید واژه ها: تئوری‌های روان‌شناسی شناختی، کیفیت قضاوت و تصمیم‌گیری، تحلیل تم.

---

[1] ۱- استادیار گروه حسابداری، دانشکده علوم مالی دانشگاه خوارزمی، تهران، ایران(نویسنده مسئول)، ha.farajzadeh@yahoo.com

[2] دانش‌آموخته دکتری حسابداری دانشگاه شهید بهشتی yeganeh.maghrebi@yahoo.com

[Downloaded from aapc.khu.ac.ir on 2024-04-29]

[DOR: 20.1001.1.25384228.1401.7.13.11.5]

[DOI: 10.52547/aapc.7.13.399]

۱- مقدمه

در سال‌های اخیر، استفاده از نظریه‌ها و الگوهای روان‌شناختی در علوم رفتاری، رواج یافته است. بر اساس نظریه‌های روان‌شناسی، افراد از ویژگی‌های شناختی متمایز با اهمیتی برخوردارند که در حل مسائل و قضاوت و تصمیم‌گیری از آنها استفاده می‌کنند. ویژگی‌های شناختی استفاده‌کنندگان از اطلاعات، بر درک آنها از این‌که چه اطلاعاتی نسبت به موضوع تصمیم مربوط و چه اطلاعاتی نامربوط است، تاثیرگذار است. در کنار ویژگی‌های شناختی، نوع فعالیت و اهدافی که افراد در ذهن دارند و تعامل افراد با محیط در بستر قضاوت و تصمیم‌گیری، می‌تواند بر درک افراد از اطلاعات تاثیر گذارده و فرآیند قضاوت و تصمیم‌گیری را هدایت نماید (امت، ۲۰۱۹).

فرآیندهای شناختی[1]، شامل مجموعه‌ای از فرآیندهای ادراکی و تعامل متغیرهای اثرگذار بر قضاوت و تصمیم‌گیری شخص است و در خصوص رفتار تصمیم‌گیرنده در فرایند قضاوت و تصمیم‌گیری، اطلاعاتی فراهم می‌کند. در مرحله ادراک[2]، تحلیلی مقدماتی از اطلاعات به عمل آمده و گزینش و سازماندهی اطلاعات حسی و در نهایت معنا بخشیدن به آنها انجام می‌شود. در مرحله قضاوت[3]، تحلیل عمیق‌تری روی اطلاعات صورت پذیرفته و به ارائه اظهارنظر منتهی می‌شود. اما، تصمیم‌گیری را می‌توان نتیجه فرآیند شناختی به حساب آورد که به انتخاب اقداماتی در میان مجموعه‌ای از گزینه‌ها منجر می‌شود. تصمیم‌گیری همواره با قضاوت در ارتباط بوده و به معنی پذیرش قضاوت در مسئله مورد بررسی و عمل به آن است (کاکائی و همکاران، ۱۴۰۰).

سرمایه‌گذاران به عنوان بازیگران اصلی بازار سرمایه قلمداد می‌شوند و در امر قضاوت و تصمیم‌گیری نیازمند اطلاعات فراهم شده توسط سیستم حسابداری و دیگر اطلاعات تاثیرگذار بر فرایند قضاوت و تصمیم‌گیری هستند. تصمیمات سرمایه‌گذاران می‌تواند سبب تخصیص و یا عدم تخصیص بهینه منابع در بازار سرمایه شود. لذا، توجه به عوامل روان‌شناختی اثرگذار بر تصمیمات اقتصادی سرمایه‌گذاران می‌تواند سبب بهبود و ارتقای کیفیت تصمیمات سرمایه‌گذاران و به تبع آن، رشد و شکوفایی بازار سرمایه گردد (فغفورمغربی و همکاران، ۱۳۹۹).

در گذشته، در تحقیقات بازار سرمایه، فرض می‌شد، سرمایه‌گذاران همواره به دنبال حداکثر کردن ثروت خود هستند. در این نوع نگرش، با توجه به ترجیحات کامل، اطلاعات کامل و قدرت محاسبه بدون اشتباه، سرمایه‌گذار رفتاری را برمی‌گزیند که به‌گونه‌ای بهتر ترجیحات او را پاسخ دهد و عقلانیت، بهترین وسیله برای رسیدن به این هدف است. در حالی‌که تئوری اقتصاد

---

[1] Cognitive Processes
[2] Comprehension
[3] Judgment Phase

متعارف[1]، عقیده دارد که انسان‌ها به صورت عقلانی عمل می‌کنند، اقتصاد رفتاری آن‌ها را موجوداتی با عقلانیت محدود در نظر می‌گیرد. عقلانیت محدود، یعنی، تصمیم‌گیری انسان‌ها با میان‌برهای ذهنی همراه است. برخی از محققان اقتصاد رفتاری[2] باور دارند که این میان‌برها منجر به بوجودآمدن خطاهای تصمیم‌گیری یا سوگیری می‌شوند (الیوت و همکاران، ۲۰۱۸).

از آن‌جا که سرمایه‌گذاران بازیگران اصلی بازار سرمایه هستند، توجه به عوامل موثر بر کیفیت قضاوت و تصمیم‌گیری و شناسایی تورش‌ها و انحرافاتی که به صورت غیرارادی بر قضاوت و تصمیم‌گیری آنها اثرگذار است، می‌تواند به بهبود قضاوت و تصمیم‌گیری و تخصیص بهینه منابع در بازار سرمایه، منجر شود. از این رو، پژوهش حاضر به بررسی عوامل اثرگذار بر کیفیت قضاوت و تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران با اتکا بر تئوری‌های روان‌شناسی شناختی می‌پردازد و با استفاده از تحلیل تم بر روی مقالات حسابداری در حوزه قضاوت و تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران می‌کوشد عوامل روان‌شناختی اثرگذار بر کیفیت قضاوت و تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران را استخراج و معرفی نماید.

۲- مبانی نظری و پیشینه پژوهش

محققان عوامل ایجادکننده تفاوت در کیفیت یا سطح پایین کیفیت قضاوت و تصمیم‌گیری را در سه دسته کلی طبقه‌بندی می‌نمایند؛ شخص۳، نوع فعالیت۴ و محیط۵. ویژگی‌های شخص (فرد) به متغیرهایی که فرد تصمیم‌گیرنده وارد موضوع می‌کند یا فرایندهای شناختی که فرد تصمیم‌گیرنده در زمان قضاوت و تصمیم‌گیری از آن‌ها استفاده می‌نماید، مربوط می‌شوند. متغیرهای نوع فعالیت، به ابعاد و ویژگی‌های موضوع یا کار مرتبط می‌شوند. متغیرهای محیط، به محیط و شرایط پیرامون یک فرد مربوط می‌شود و مستقل از فعالیت موردنظر است (بونر،۲۰۰۸).

الف) متغیرهای اثرگذار بر کیفیت قضاوت و تصمیم‌گیری- شخص

متغیرهای فرد (شخص) در بردارنده شماری از عواملی است که در میان افراد متفاوت می‌باشد. افراد به لحاظ میزان دانش، توانایی‌ها، انگیزه‌های ذاتی، احساسات، نگرش نسبت به ریسک، سبک‌شناختی و جنسیت با یکدیگر تفاوت دارند. سرمایه‌گذاران نیز از این قاعده مستثنی نیستند و تصمیمات آنها تحت تاثیر ویژگی‌های شخصیتی و میزان ریسک‌پذیری آنها قرار می‌گیرد (آرن و همکاران، ۲۰۲۰).

---

[1] Conventional Economics Theory
[2] Behavioral Economy
[3]. Person
[4]. Task
[5]. Environment

[Downloaded from aapc.khu.ac.ir on 2024-04-29]
[DOR: 20.1001.1.25384228.1401.7.13.11.5]
[DOI: 10.52547/aapc.7.13.399]

ویژگی‌های شخص (شخصیت) را می‌توان تفاوت در احساسات و افکار و الگوهای عملی افراد دانست که هر فرد را از دیگر افراد متمایز می سازد (بارانسوزک، ۲۰۱۹). از میان مدل‌های متعددی که برای اندازه گیری ویژگی‌های شخصیتی وجود دارد، مدل ۵ عاملی شخصیتی[1] (برون‌گرایی[2]، موافق‌بودن[3]، گشودگی به تجربه[4]، وظیفه‌شناسی[5] و روان‌رنجوری[6])، مدلی مناسب برای سنجش شخصیت، ریسک‌پذیری و فهم و توضیح تصمیمات سرمایه‌گذاری شناخته می‌شود (پینجی ساکیکول، ۲۰۱۴؛ جلیلوند و همکاران، ۲۰۱۸). اجرک و همکاران (۲۰۱۹)، نیز بیان می‌کنند که ویژگی‌های شخصیتی سرمایه‌گذاران، ارتباط نزدیکی با تصمیمات سرمایه‌گذاری آنها دارد.

ریسک نیز یکی از عوامل تشکیل دهنده تصمیمات مالی سرمایه‌گذاران است. میزان تحمل ریسک در تصمیمات مالی، میزان تمایل افراد به تصمیم گیری مالی در صورت وجود شرایط عدم اطمینان را نشان می‌دهد (صادق و همکاران، ۲۰۱۹). نگوئن و همکاران (۲۰۱۹) استدلال می‌کنند که ادراک اشخاص نسبت به ریسک، بر رفتار سرمایه‌گذاری آنها تاثیر می‌گذارد و دیدگاه سرمایه‌گذاران نسبت به ریسک مالی، تاثیر مثبت بر میزان تحمل ریسک سرمایه‌گذاری و سرمایه‌گذاری در سهام توسط سرمایه‌گذار دارد. بنابراین، می‌توان گفت که تصمیمات سرمایه‌گذاران تحت تاثیر میزان تحمل ریسک آنها قرار می‌گیرد که این عامل با اجزای دیگری مانند ویژگی‌های شخصیتی، احساسات و غیره ترکیب می‌شوند (پاک و محمود، ۲۰۱۵).

فرآیندهای شناختی و سبک پردازش اطلاعات نیز می‌توانند بر قضاوت و تصمیم‌گیری اشخاص اثرگذار باشند. فرآیندهای شناختی که شخص در هنگام قضاوت و تصمیم‌گیری از آنها استفاده می‌کند، شامل بازیابی حافظه، جستجوی اطلاعات، ارائه و بازنمایی مسئله، ساخت و شکل‌گیری فرضیه، ارزیابی فرضیه و سبک‌های پردازش اطلاعات شامل پردازش تحلیلی و شهودی می‌باشند. در نوع تحلیلی، پردازش، نسبتا کنترل‌شده‌است که در آن، قضاوت نهایی مبتنی بر ارزیابی دقیق اطلاعات در دسترس است. پردازش شهودی، نسبتا خودکار و جامع است که در آن، قضاوت نهایی مبتنی بر پردازش وسیع و گسترده پیام، اما، بر اساس برخی نشانه‌های سطحی و یا قوانین ساده کلی است (گریفیس و همکاران، ۲۰۲۱). ویژگی حالت شهودی، ترجیح به استفاده از نظریات خود به جای ارجاع به نظرات دیگران، به هنگام پردازش اطلاعات است. افراد شهودی‌محور[7]، از

[1] Five Big Personality Traits
[2] Extraversion
[3] Agreeableness
[4] Openness
[5] conscientiousness
[6] Neuroticism
[7] Intutive Processing Style

[Downloaded from aapc.khu.ac.ir on 2024-04-29]
[DOR: 20.1001.1.25384228.1401.7.13.11.5]
[DOI: 10.52547/aapc.7.13.399]

نظرات خود به عنوان تکیه‌گاه و پشتوانه تصمیم‌گیری و تحلیل اطلاعات استفاده می‌کنند و نمی‌توانند خود را از تاثیرات بستر قضاوت و تصمیم‌گیری دور نگه‌دارند. اشخاص تحلیل‌محور گرایش به پردازش عمیق دارند در حالی‌که افراد شهودی‌محور تمایل به بسط موضوع و برقراری ارتباط بین موضوع تحلیل و پیش‌فرض‌های ذهنی خود دارند (کادوس و همکاران، ۲۰۱۹).

سیستم پردازش شهودی و تحلیلی به صورت موازی و تعاملی کار می‌کنند و همه افراد از هردو نوع سیستم در مواجهه با رویدادها و مسائل نیازمند قضاوت و تصمیم‌گیری استفاده می‌کنند، ولی این مسئله که شخص در مواجهه با یک موقعیت خاص مایل به استفاده از کدام یک از این دو نوع سیستم است، متکی به عواملی همچون دانش، تجربه و تخصص فرد در موضوع قضاوت و تصمیم‌گیری خواهدبود. بدین معنا که هرچه فرد دانش، تجربه و تخصص بیشتری در حوزه مورد بحث داشته باشد، در مواجهه با مسئله، جهت قضاوت و تصمیم‌گیری، تمایل دارد از پردازش تحلیلی استفاده کند و برعکس هرچه شخص از دانش، تجربه و تخصص کمتری در حوزه مورد بحث برخوردار باشد، در مواجهه با مسئله نیازمند قضاوت و تصمیم‌گیری ترجیح می‌دهد به عواطف و احساسات خود راجع به آن مسئله، رجوع کند (ایزبل و همکاران، ۲۰۱۳؛ری و هاستینجر، ۲۰۱۷). نتایج تحقیقات نشان می‌دهند، سرمایه‌گذاران غیرحرفه‌ای در مواجهه با احساس زبانی مثبت و خوانایی ضعیف اطلاعیه اعلان سود، قضاوت‌های ارزش‌گذاری بالاتری در مقایسه با سرمایه‌گذاران حرفه‌ای‌تر انجام می‌دهند (فغفورمغربی و همکاران، ۱۳۹۹).

ب) متغیرهای اثرگذار بر کیفیت قضاوت و تصمیم‌گیری- محیط

احساسات و عواطف که شخص از محیط اطرف می‌گیرد می‌تواند بر قضاوت و تصمیم‌گیری شخص تاثیرگذار باشد. اگرچه عواطف و احساسات، نقش کلیدی در بسیاری از تئوری‌های رفتاری داشته است، ولی به ندرت به عنوان یک جزء مهم از قضاوت و تصمیم‌گیری انسان، شناسایی شده‌است. احتمالاً، عقلانی بودن ریشه‌های شناخت، سبب شده که توجه و تمرکز اصلی پژوهش‌های توصیفی در حوزه تصمیم‌گیری، مبتنی بر شناخت باشد و نه احساسات و عواطف. هنگامی که، مدل‌های پردازش مبتنی بر عقلانیت اقتصادی[1] مورد تردید واقع شد، مدل‌های پردازش اطلاعات و حل مسائل و مشکلات مبتنی بر عقلانیت محدود[2] معرفی شدند. اشخاص با عقلانیت محدود از میان‌برهای ذهنی و راه‌های اکتشافی[3] همچون دسترسی پذیری[4]، تکیه‌گاه[5] استفاده کرده و قضاوت و تصمیمات خود را تعدیل می‌کنند. علی‌رغم تسلط دیدگاه شناخت بر

[1] Economic Rationality
[2] Limited Rationality
[3] Heuristic
[4] Availability
[5] Anchoring

[Downloaded from aapc.khu.ac.ir on 2024-04-29]
[DOR: 20.1001.1.25384228.1401.7.13.11.5]
[DOI: 10.52547/aapc.7.13.399]

تصمیم‌گیری، اهمیت عواطف و احساسات و نقش آن در اتخاذ تصمیمات روز به روز بیشتر مورد توجه محققان قرار گرفته است (هاستینجر و همکاران، ۲۰۱۴).

دیدگاه‌های مرتبط با تأثیر محیط (احساسات و عواطف) بر قضاوت و تصمیم‌گیری

نقش عواطف و احساسات به صورت محدودی توسط شیلر (۲۰۰۰) مورد تایید قرار گرفت. او نشان داد که گاهی اوقات انتخاب‌های افراد ممکن است از قضاوت‌های عاطفی نشأت بگیرد که مانع از ارزیابی کامل گزینه‌های پیش‌رو می‌شود. زاجونک (۱۹۸۰)، نیز به بیان این موضوع پرداخت که واکنش‌های عاطفی به محرک‌ها، اغلب جزء اولین واکنش‌ها است که به صورت خودکار رخ می‌دهد و متعاقباً سبب هدایت پروسه پردازش اطلاعات و قضاوت می‌شود و تمام ادراکات احساس و عاطفه را شامل می‌شود. به نحوی که افراد هنگام تصمیم‌گیری به اشتباه فکر می‌کنند که تمام زوایای مثبت و منفی گزینه‌های مختلف را بررسی کرده‌اند و در نهایت انتخاب‌های خود را با دلایل مختلف توجیه می‌کنند. در رابطه با نحوه تاثیر احساسات و عواطف بر قضاوت و تصمیم‌گیری چهار دیدگاه مطرح شده است.

۱- دیدگاه اول: احساسات و عواطف به عنوان آغازگر /محرک اولیه[1]

این دیدگاه مبتنی بر تئوری‌های مرتبط با حافظه است و بیان می‌کند که احساسات به طور یکپارچه با بازنمایی‌های حافظه ارتباط دارد، از این‌رو، حالت عاطفی[2] که شخص تجربه می‌کند، ممکن است به طور خودکار، بازنمایی‌های مرتبط که قبلاً با آن احساسات پیوند داشتند را در حافظه آغاز کند و در نتیجه، احتمال بیشتری وجود دارد که این مفاهیم در ایجاد وظایف شناختی بعدی، استفاده شود. مشاهده یک محرک منفی، شبکه‌ای از پیام‌های عصبی منفی مشابه را در حافظه فعال می‌کند و تصمیمات بعدی و متعاقب آن، با این فعال‌سازی، سازگار است. تحقیقات در راستای این نظریه نشان داده‌اند که احساسات و عواطف به عنوان محرک اولیه می‌توانند بر قضاوت و تصمیم‌گیری اثر بگذارند، حتی اگر واکنش عاطفی، آگاهانه نسبت به محرک اولیه وجود نداشته‌باشد (فورگاس و همکاران، ۲۰۰۱).

۲- دیدگاه دوم: حالت روانی و خلق و خو به عنوان ورودی/اطلاعات[3]

بر اساس دیدگاه مطرح شده توسط هرت و همکاران (۱۹۹۶)، عواطف و احساسات مثبت، این پیام را مخابره می‌کنند که شخص اطلاعات کافی برای قضاوت و تصمیم‌گیری را در اختیار دارد. از این‌رو، هنگامی‌که هدف، انجام قضاوت و تصمیم‌گیری درست و دقیق است، شخص به حالت‌های روانی و خلق و خوی خود به عنوان یک شاخص رجوع می‌کند. این شاخص نشان می‌دهد که آیا

[1] Affect as Priming
[2] Affective State
[3] Mood as input

[Downloaded from aapc.khu.ac.ir on 2024-04-29]
[DOR: 20.1001.1.25384228.1401.7.13.11.5]
[DOI: 10.52547/aapc.7.13.399]

شخص به اندازه کافی راجع به موضوع، اطلاعات و دانش دارد یا خیر. این دیدگاه، خلق و خو را به عنوان بازتابی یکپارچه از وضعیت کنونی فرد توصیف می‌کند (شوارز، ۲۰۱۲).

برای مثال، در حوزه حسابداری و مالی، تحقیقاتی در خصوص تأثیر آب و هوا بر تصمیمات تأمین مالی و سرمایه‌گذاری بر مدیران صندوق‌های سرمایه‌گذاری انجام شده‌است. این تحقیقات نشان داده‌اند که در روزهای آفتابی، مدیران بخش‌های تأمین مالی و سرمایه‌گذاری تمایل بیشتری به پذیرفتن پیشنهاد پروژه‌های سرمایه‌گذاری و تأمین مالی و یا تأمین اعتبار برای پروژه‌های آتی نسبت به روزهای بارانی و ابری دارند. همچنین، مدیران صندوق‌های سرمایه‌گذاری در روزهای آفتابی نسبت به روزهای بارانی و ابری ریسک‌پذیرترند. این شواهد از نظریه خلق و خو[1]، حمایت می‌کند و نشان می‌دهد که افراد در روزهای آفتابی خلق و خوی بهتری نسبت به روزهای بارانی و ابری دارند و تصمیمات آن‌ها به شدت از خلق و خوی و حالات روحی و روانی‌شان تأثیر می‌پذیرد (اختری، ۲۰۱۱).

۳- دیدگاه سوم : احساسات و عواطف به عنوان اطلاعات

بر اساس دیدگاه مطرح شده توسط شوارز و کلور (۱۹۸۳)، احساسات و عواطف می‌توانند به عنوان اطلاعات عمل کنند. در این دیدگاه، تصمیم‌گیرنده در لحظه قضاوت یا انتخاب، با رجوع به احساس خود نسبت به یک انتخاب، از خود می‌پرسد، من راجع به این موضوع چه احساسی دارم؟[2] این احساسات در جهت هدایت روند قضاوت یا تصمیم‌گیری به عنوان اطلاعات عمل می‌کنند. در این دیدگاه، به جای آنکه مبنای قضاوت و تصمیم‌گیری، ویژگی‌های فراخوانی شده از یک هدف باشد، اشخاص به احساسات خود به عنوان اطلاعات ورودی جهت قضاوت و تصمیم‌گیری، توجه می‌کنند. شوارز و کلور (۱۹۸۳) و شوارز (۱۹۹۰)، بیان کرده‌اند که احساسات و عواطف بر سبک پردازش اطلاعات توسط شخص اثر می‌گذارند. در واقع ایده اصلی دیدگاه احساسات و عواطف به عنوان اطلاعات این است که احساسات و عواطف دارای امضاهای شناختی خاص خود هستند (ری و هاستینجر،۲۰۱۷). بدین معنی که احساسات و عواطف منفی، محرک استفاده از سبک پردازش تحلیلی و احساسات و عواطف مثبت، محرک استفاده از سبک پردازش شهودی هستند.

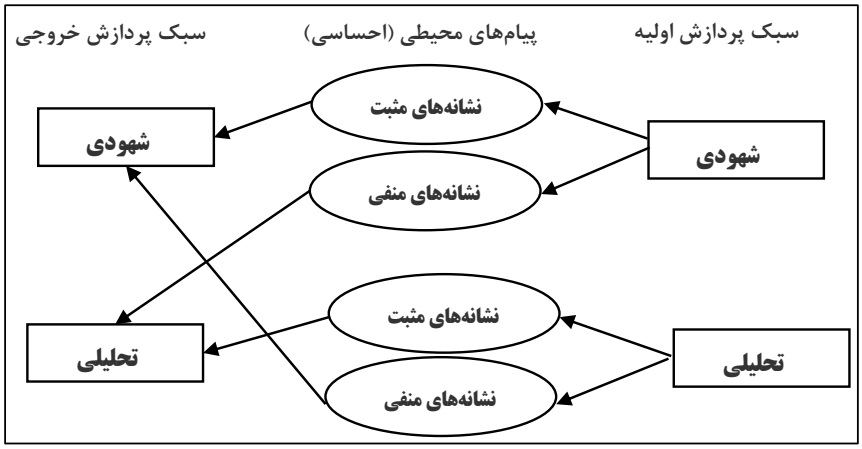
[1] Mood theory
[2] How do I feel about this?

[Downloaded from aapc.khu.ac.ir on 2024-04-29]
[DOR: 20.1001.1.25384228.1401.7.13.11.5]
[DOI: 10.52547/aapc.7.13.399]

۴- دیدگاه چهارم: رویکرد شناختی انعطاف‌پذیر

دیدگاه *"منعطف شناختی[1]"* نسخه قابل انعطاف‌تری از دیدگاه *"عواطف و احساسات به عنوان اطلاعات[2]"* ارائه می‌دهد. هر دو دیدگاه بر این باورند که عواطف و احساسات، اطلاعاتی را راجع به موقعیت و وضعیت فعلی افراد فراهم می‌کند. اما دیدگاه منعطف شناختی به این جنبه اشاره می‌کند که احساسات و عواطف به جای مخابره این مطلب که افراد از کدام سبک پردازش باید استفاده کنند، بازخوردهایی راجع به مناسب بودن سبک پردازشی که فرد در حال حاضر از آن استفاده می‌کند، ارائه می‌دهد. در این دیدگاه، نشانه‌های مثبت عاطفی شبیه به پاداش‌ها هستند، به گونه‌ای که گرایش‌ها و تمایلاتی که شخص در حال حاضر برای پردازش اطلاعات از آنها استفاده می‌کند را تقویت می‌کنند. تجربیات عاطفی مثبت، اغلب به عنوان سیگنال ادامه وضع موجود و بهبود آن، تفسیر می‌شوند و به ادامه سبک پردازش فعلی شخص، منجر می‌شوند. در حالی‌که بسیاری از تجربیات عاطفی منفی به عنوان سیگنال توقف وضع موجود، تفسیر شده و مانع ادامه استفاده از سبک پردازش فعلی می‌شوند (ایزبل،۲۰۱۳؛ ری و هاستینجر، ۲۰۱۷). شکل ۱، رویکرد انعطاف‌پذیر شناختی را نشان می‌دهد.

شکل ۱: رویکرد شناختی انعطاف‌پذیر (ری و هستینجر،۲۰۱۷)



در تحقیقات حسابداری نیز تاثیر عواطف و احساسات ضمنی بر قضاوت و تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران مورد بررسی قرار گرفته است. مدیران می‌توانند با دستکاری محتوا و سبک افشاهای کیفی (روایی)[3]، بر قضاوت و تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران تاثیرگذار باشند. دستکاری محتوای افشا

[1] Cognitive Malleability Approach
[2] Affect as Information (AAI)
[3] Narrative disclosures

[Downloaded from aapc.khu.ac.ir on 2024-04-29]
[DOR: 20.1001.1.25384228.1401.7.13.11.5]
[DOI: 10.52547/aapc.7.13.399]

از طریق تغییر در احساس زبانی اطلاعات مخابره شده و دستکاری سبک افشا از طریق تغییر در چگونگی مخابره اطلاعات (به عنوان مثال، دستکاری خوانایی افشا) صورت می‌پذیرد. مدیران می‌توانند با استفاده از کلمات دارای بار معنایی مثبت (احساس زبانی مثبت) عملکرد منفی خود را مخفی کنند. همچنین، با کاهش خوانایی متن و عدم استفاده از جداول و سرفصل‌های مناسب و عدم طبقه‌بندی مرتب اطلاعات، بر ابهام اطلاعات بیفزایند. در همین راستا، آسای و همکاران (۲۰۱۷)، نشان دادند که انتخاب سبک افشا می‌تواند اثرات مهمی بر قضاوت و تصمیم‌گیری استفاده کننده داشته باشد و گرایش سرمایه‌گذاران به جستجو و تکیه بر منابع خارجی اطلاعات راجع به شرکت را تحت تاثیر قرار دهد.

برخی از تحقیقات حسابداری با استفاده از تئوری متقاعدسازی[1] نشان داده‌اند که در بستر گزارشگری مالی، اخطار احتیاطی[2] دال بر اختیار و آزادی عمل مدیریت در انتخاب زبان افشا، این نکته را به سرمایه‌گذاران گوش‌زد می‌کند که انتخاب زبان، یک تاکتیک متقاعدسازی است و ذهن آن‌ها را به این موضوع متوجه می‌سازد. (کونس و همکاران ،۲۰۲۱). در واقع طبق تئوری انعطاف‌پذیری شناختی اخطار احتیاطی یک نوع پیام محیطی منفی است که سیگنال توقف سبک پردازش در دسترس را به شخص تصمیم‌گیرنده (سرمایه‌گذار) مخابره می‌کند.

ج) متغیرهای اثرگذار بر قضاوت و تصمیم‌گیری- نوع فعالیت

متغیرهای نوع فعالیت، به ابعاد و جنبه‌هایی از موضوع یا کار مرتبط می‌شوند که می‌تواند بر قضاوت و تصمیم‌گیری شخص اثرگذار باشد. در تحقیقات روان‌شناسی-اجتماعی، این ایده که نوع اهداف و فعالیت‌ها، شناخت و رفتار اشخاص را جهت‌دهی می‌کند، متداول است. به طور کلی در بحث قضاوت و تصمیم‌گیری برای اشخاص، دو نوع هدف و فعالیت قابل تصور است؛ اهداف جهت‌دار[3] و اهداف صحت و دقت در قضاوت و تصمیم‌گیری[4]. افراد در حالت عادی که هیچ گونه پیش‌فرض و باور ذهنی راجع به موضوعی ندارند، تمایل دارند اطلاعات را به دقت مورد بررسی و تجزیه و تحلیل قرار دهند تا قضاوت و تصمیم‌گیری صحیح، دقیق و درستی راجع به موضوع داشته باشند. اما هنگامی که افراد، از قبل راجع به موضوع قضاوت و تصمیم‌گیری، پیش‌فرض‌های ذهنی دارند، تمایل دارند اطلاعات را به صورت شهودی، اکتشافی و حسی پردازش کنند، تا به نتایجی سازگار با اهداف، عقاید، باورها و پیش‌فرض‌های ذهنی قبلی خود دست یابند (هاستینجر و همکاران،۲۰۱۴).

---

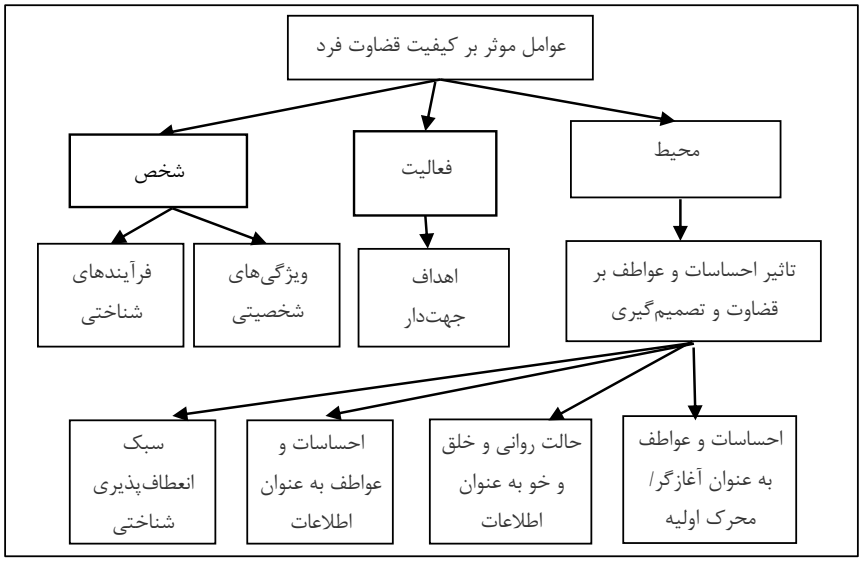
[1] Persuasion Theory
[2] Cautionary notice
[3] Directional goals
[4] Accuracy goal

[Downloaded from aapc.khu.ac.ir on 2024-04-29]
[DOR: 20.1001.1.25384228.1401.7.13.11.5]
[DOI: 10.52547/aapc.7.13.399]

این ایده در تحقیقات بازار سرمایه نیز مورد توجه قرار گرفته است و تحقیقات مختلف سرمایه‌گذاران را از نظر برخورداری از اهداف انگیزشی و اهداف صحت و دقت به دو طبقه سرمایه‌گذاران جاری و سرمایه‌گذاران احتمالی (آتی) تقسیم‌بندی کرده‌اند. سرمایه‌گذاران احتمالی و بالقوه تمایل دارند اطلاعات را به صورت دقیق‌تری پردازش کنند، حال آنکه، سرمایه‌گذاران جاری به سبب وجود پیش‌فرض‌های ذهنی، نمی‌توانند اطلاعات را به صورت بی‌طرفانه پردازش کنند و موقعیت‌های سرمایه‌گذاری در تصمیم‌گیری و قضاوت آنها اثرگذار است (هیلز ۲۰۱۱).

تحقیقات روان‌شناسی نشان داده‌اند، تمایلات جهت‌دار نه‌تنها بر تصمیماتی که افراد می‌گیرند، اثر دارد، بلکه بر اینکه چگونه اطلاعات را پردازش کنند نیز تأثیر می‌گذارد. مطابق این تحقیقات، افراد همه اطلاعات در دسترس را با سطح مشابه و یکسانی از تلاش شناختی، پردازش نمی‌کنند. بلکه، اطلاعاتی که سازگار با باورها، عقاید، ترجیحات و پیش‌فرض‌های ذهنی اشخاص است، اغلب همان‌گونه که هست و بدون تفکر عمیق راجع به آنها پذیرفته می‌شوند، در حالی که تلاش شناختی بیشتری برای تجزیه و تحلیل و بررسی و موشکافی اطلاعاتی که ناسازگار با عقاید و باورها و ترجیحات و پیش‌فرض‌های ذهنی آن‌ها است، صرف می‌شود. (الیوت و همکاران، ۲۰۱۸). شکل ۲ دسته‌بندی تئوری‌های روان‌شناسی اثرگذار بر کیفیت قضاوت و تصمیم‌گیری فرد را به صورت خلاصه نشان می‌دهد.

شکل ۲: عوامل موثر بر کیفیت قضاوت و تصمیم‌گیری فرد (محقق ساخته)



[Downloaded from aapc.khu.ac.ir on 2024-04-29]
[DOR: 20.1001.1.25384228.1401.7.13.11.5]
[DOI: 10.52547/aapc.7.13.399]

[Downloaded from aapc.khu.ac.ir on 2024-04-29]

[DOR: 20.1001.1.25384228.1401.7.13.11.5]

[DOI: 10.52547/aapc.7.13.399]

پیشینه پژوهش

در بخش مبانی نظری به تفصیل در خصوص تئوری‌های روان‌شناختی مفسر عوامل موثر بر کیفیت قضاوت و تصمیم‌گیری اشخاص و همچنین تحقیقات انجام شده در این حوزه پرداخته‌شد. در این بخش، پژوهش‌های حسابداری با دارای بیشترین ارتباط با حوزه تحقیق، بر حسب سه دسته عوامل موثر بر کیفیت قضاوت و تصمیم‌گیری، شامل شخص، فعالیت و محیط، ارائه شده‌است.

الف- پیشینه تحقیقات-عوامل مرتبط با تصمیم‌گیرنده (شخص)

الکینز و همکاران (۲۰۱۹)، به بررسی تاثیر افشای ساختار سرمایه فرصت‌طلبانه خاص شرکت بر قضاوت و تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران غیرحرفه‌ای پرداختند. نتایج این پژوهش نشان می‌دهد هنگامی که این افشا در یادداشت‌های همراه صورت‌های مالی ارائه می‌گردد، سرمایه‌گذاران غیرحرفه‌ای ارزش شرکت را بالاتر ارزیابی کرده و سرمایه‌گذاری در شرکت را جذاب‌تر می‌پندارند که این به نوبه خود می‌تواند زمینه‌ساز تصمیم برای خرید سهام شرکت باشد. در مقابل، اگر سرمایه‌گذاران غیرحرفه‌ای قادر به شناسایی انحراف و تورش در متن صورت‌های مالی شرکت باشند، برآوردهای واقع‌بینانه‌تری از ارزش شرکت انجام می‌دهند. همچنین، مشاهده اخطار احتیاطی دال بر توانایی مدیریت در دستکاری افشا، تاثیری بر قضاوت‌های ارزش‌گذاری سرمایه‌گذاران ندارد.

اوریکان (۲۰۲۲) نشان داد، کلی گویی در افشای ریسک، در مقایسه با افشای همراه با جزئیات ریسک‌های خاص شرکت، واکنش کمتری از سوی سرمایه‌گذاران غیرحرفه‌ای به دنبال دارد. در حالی که، پس از تحقق ریسک، این سرمایه‌گذاران، در مقایسه با سرمایه‌گذاران حرفه‌ای، با شدت بیشتری در قضاوت‌های خود تعدیل اعمال می‌کنند.

هرچند که پژوهش‌های انجام شده در داخل کشور عمدتاً به بررسی تاثیر ویژگی‌های شخصیتی بر قضاوت و تصمیم‌گیری حسابرسان پرداخته‌اند، اما قضاوت و تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران نیز می‌تواند تحت تاثیر عوامل مرتبط با شخص (جنسیت، سن، سطح سواد و تجربه، ویژگی‌های شخصیتی و سبک پردازش اطلاعات) قرار گیرد.

یوسفی شارمی و همکاران (۱۳۹۸)، نشان می‌دهند در حالی که احساسات و عواطف مثبت حسابرسان منجر به تقویت بی طرفی ایشان شده‌است، عواطف منفی، تأثیر معناداری بر بی طرفی حسابرسان نداشته‌است. همچنین، قضاوت حسابرسان، تصمیم‌گیری و رعایت اخلاق حرفه‌ای با ویژگی‌های روان شناختی مثبت ارتباط مستقیم و معناداری دارد.

در تحقیقی امانی و همکاران (۱۳۹۹) به بررسی عواطف فردی وتردید حرفه‌ای حسابرس پرداختند. هدف آنها مطالعه اثر عواطف مثبت و منفی بر تردید حرفه ای به عنوان یکی از مولفه

های قضاوت و تصمیم گیری حسابرس بوده است. داده های پژوهش با استفاده از پرسش نامه جمع آوری شده است. نمونه آماری شامل ۱۰۷ نفر از حسابرسان شاغل در موسسات حسابرسی بوده و زمان انجام پژوهش ۱۳۹۶بوده است. برای تحلیل داده های پژوهش از رگرسیون چندگانه استفاده شد. نتایج پژوهش براساس رگرسیون چندگانه بیانگر این است که رابطه مثبتی بین عواطف مثبت و تردیدحرفه‌ای و همچنین، رابطه منفی بین عواطف منفی با تردید حرفه‌ای وجود داشته است.

فغفورمغربی و همکاران (۱۳۹۹)، در تحقیق خود به بررسی تاثیر سبک پردازش اطلاعات بر قضاوت و تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران پرداختند. نتایج این تحقیق نشان داد سرمایه‌گذارانی که از سبک پردازش شهودی استفاده می‌کنند، نسبت به سرمایه‌گذارانی که از سبک پردازش تحلیلی استفاده می‌کنند، بیشتر تحت تاثیر احساس زبانی مثبت و خوانایی ضعیف اطلاعیه اعلان سود قرار می‌گیرند.

نعمتی کشتلی و همکاران (۱۳۹۹)، بیان می‌کنند که چارچوب فکری افراد به واسطه سبک شناختی آنان تعیین می‌شود و سبک شناختی افراد، نقش یک عنصر واسط بین اطلاعات حسابداری و تصمیم‌گیری را ایفا می‌کند. به نحوی که سبک‌های شناختی حسابرسان بر ارزیابی ریسک تقلب تأثیر معنادار دارد.

موسوی گوکی و همکاران (۱۴۰۰)به بررسی تیپ شخصیتی و تردید حرفه‌ای: و مستقل رفتار کردن رفتار حسابرسان پرداخته اند. نمونه پژوهش شامل ۹۶ حسابرس حسابرسان شاغل در سازمان حسابرسی و موسسات حسابرسی عضو جامعه حسابداران رسمی بوده است که با استفاده از روش نمونه گیری تصادفی انتخاب شده اند. نتایج پژوهش در کل نشان داد که تیپ شخصیتی بر تردید حرفه‌ای حسابرسان تاثیرگذار بوده به نحوی که حسابرسان با تیپ شخصیتی برونگرا نسبت به درون گرا، حسابرسان دارای توافق پذیری کمتر نسبت به حسابرسان توافق پذیر، حسابرسان دارای ثبات هیجان نسبت به حسابرسان روان نژند و نیز حسابرسان منظم و وظیفه شناس نسبت به حسابرسان بی نظم، تردید حرفه‌ای بیشتری دارند. به بیان دیگر، یافته‌ها حاکی از آن است که تردید حرفه‌ای تحت تاثیر تیپ شخصیتی بوده؛ امری که می‌تواند بی طرفی و استقلال حسابرسان را تحت تاثیر قرار دهد.

خواجوی و همکاران (۱۴۰۰)، نشان می‌دهند که تفاوت‌های جنسیتی، تاثیر معناداری بر مدیریت حسابرسی و کشف مدیریت سود توسط حسابرسان دارد. به طوری که حسابرسان زن عملکرد بهتری در کشف مدیریت سود و خنثی نمودن اثر مدیریت حسابرسی صاحبکار دارند.

[Downloaded from aapc.khu.ac.ir on 2024-04-29]
[DOR: 20.1001.1.25384228.1401.7.13.11.5]
[DOI: 10.52547/aapc.7.13.399]

[Downloaded from aapc.khu.ac.ir on 2024-04-29]

[DOR: 20.1001.1.25384228.1401.7.13.11.5]

[DOI: 10.52547/aapc.7.13.399]

نیک کار و همکاران (۱۴۰۱) به بررسی تاثیر گرایش‌های احساسی سرمایه گذاران بر کیفیت حسابرسی پرداخته اند. نتایج پژوهش نشان داد که گرایش احساسی سرمایه-گذاران تاثیر مثبت و معناداری بر دوره تصدی حسابرس و اقلام تعهدی اختیاری به عنوان معیارهای کاهنده کیفیت حسابرسی داشته است. همچنین، نتایج موید آن است که گرایش احساسی سرمایه‌گذاران تاثیر منفی معناداری بر گزارش تعدیل شده حسابرس به عنوان معیارهای افزاینده کیفیت حسابرسی داشته است. افزون براین، نتایج بیانگر آن است که گرایش احساسی سرمایه‌گذاران تاثیر معناداری بر حق‌الزحمه حسابرس و تخصص حسابرس نداشته است.

ب- پیشینه تحقیقات-عوامل مرتبط با ویژگی‌های بستر تصمیم‌گیری (محیط)

تحقیقات مختلف به بررسی ویژگی‌های محیطی (دستکاری خوانایی، دستکاری لحن و احساس زبانی، استفاده از رسانه‌های اجتماعی جهت انتقال اطلاعات و استفاده از اخطار احتیاطی) بر کیفیت قضاوت و تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران پرداخته‌اند.

نتایج تحقیق آسای و همکاران (۲۰۱۷) نیز موید این موضوع بود که هنگامی که شرکت‌کنندگان در ابتدای آزمایش افشاهای با خوانایی ضعیف را مشاهده کنند، در ارزیابی شرکت، احساس اعتماد به نفس و آرامش خیال کمتری دارند و قضاوت‌های ارزش‌گذاری آن‌ها راجع به شرکت، حساسیت بیشتری نسبت به این موضوع دارد که آیا اطلاعات خارجی، ادعاهای مدیریت راجع به بهبود عملکرد آتی را حمایت می‌کند یا خیر. نتایج این تحقیق نشان داد انتشار افشاهای با خوانایی کمتر توانایی مدیر را در متقاعدسازی سرمایه‌گذاران راجع به اینکه عملکرد آتی بهبود خواهد یافت، محدود می‌کند و گرایش سرمایه‌گذاران را به اتکا بر منابع خارجی اطلاعات به جای اتکا بر افشاهای شرکت با خوانایی ضعیف افزایش می‌دهد.

نتایج تحقیق آسای و همکاران (۲۰۱۸) نیز نشان داد هنگامی که مدیران بیشتر از ضمایر شخصی استفاده کنند، تعداد بیشتری از سرمایه‌گذاران را با خود همراه و هم عقیده می‌کنند. همچنین استفاده بیشتر از ضمایر شخصی و استفاده از عکس مدیرعامل، سبب واکنش قوی‌تر به افشا می‌شود. افشای اخبار بد همراه با ضمایر شخصی بیشتر و عکس مدیرعامل منجر به ارزیابی منفی‌تر از ارزش شرکت و افشای اخبار خوب همراه با ضمایر شخصی بیشتر و عکس مدیرعامل سبب ارزیابی مثبت‌تر از عملکرد شرکت خواهد شد.

امت (۲۰۱۹) نشان داد، هنگامی که عملکرد دوره جاری ضعیف باشد، سرمایه‌گذاران به موفقیت مدیران با لحن خوش‌بینانه اعتماد بیشتری دارند. بنابراین، در شرکتی سرمایه‌گذاری می‌کنند که بر فرصت‌ها، به جای چالش‌ها، تمرکز کند. هنگامی که عملکرد دوره جاری مطلوب باشد، سرمایه‌گذاران اعتقاد دارند، مدیران دارای لحن واقع‌بینانه می‌توانند به اهداف خود دست یابند. لذا، در شرکتی سرمایه‌گذاری می‌کنند که بر چالش‌ها به جای فرصت‌ها تمرکز کند.

رنکمپ و ویتز (۲۰۲۱)، به بررسی تاثیر لحن غیر رسمی در افشای اخبار مثبت و توئیت کاربران در رسانه‌های اجتماعی پیرامون افشاهای شرکت، بر قضاوت سرمایه‌گذاران در مورد شرکت و مدیریت آن پرداختند. نتایج نشان داد، سرمایه‌گذاران به توئیت مخاطبان و استفاده مدیریت از لحن غیر رسمی، واکنش بیشتری نشان می‌دهند و تمایل بیشتری به سرمایه‌گذاری از خود نشان می‌دهند. اما هنگامی که توئیت مخاطبان کمتر باشد، استفاده از لحن غیر رسمی بر تمایل سرمایه‌گذاران به سرمایه‌گذاری در شرکت اثر منفی دارد.

کونس و همکاران (۲۰۲۱) نشان دادند، هنگامی که موارد افشا، حاوی اخبار مثبت باشند و انتخاب خوانایی با انگیزه‌های مدیریت سازگار باشد، سرمایه‌گذاران با دیدن هشدار احتیاطی دال بر آزادی مدیریت در انتخاب زبان افشا، قضاوت‌های ارزش‌گذاری خود راجع به شرکت را تعدیل می‌کنند. اما در حالتی که افشاها حاوی اخبار منفی باشند، سرمایه‌گذاران پس از مشاهده اخطار احتیاطی، قضاوت‌های ارزش‌گذاری خود را تعدیل نمی‌کنند. اخطار احتیاطی برای افشاهای حاوی اخبار بد، مطابق انتظار عمل نمی‌کند چون سرمایه‌گذاران باور ندارند که مدیریت در این شرایط از خوانایی افشا به گونه‌ای استراتژیک و فرصت‌طلبانه استفاده کند.

دورنی و همکاران (۲۰۲۲)، به بررسی تاثیر دو رویه بر قضاوت و تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران که اخیرا توسط کمیسیون بورس و اوراق بهادار آمریکا الزامی شده‌است، پرداختند. اولین رویه، الزام کمیسیون به ارائه خلاصه‌ای از افشای عوامل ریسک می‌باشد که در آن بر افزایش خوانایی، کاهش توضیحات اضافی و حذف تکرار واضحات تاکید شده‌است. دومین مورد، ایجاد پیوند (هایپرلینک) بین افشای ریسک با اقلام مرتبط در صورت‌های مالی است. این اصلاحات کمک می‌کنند انسجام بیشتری در هنگام ارزیابی صورت‌های مالی وجود داشته‌باشد. نتایج نشان می‌دهد، هایپرلینک کردن بر قضاوت سرمایه‌گذاران تاثیرگذار است، اما کاهش توضیحات اضافی، بر قضاوت سرمایه‌گذاران تاثیری ندارد.

نظری و همکاران (۱۳۹۵)، به بررسی تاثیر ساخت زبان و فاصله روانی بر میزان تمایل به سرمایه‌گذاری پرداختند. نتایج این تحقیق نشان داد، ساخت زبان به تنهایی تاثیری بر میزان تمایل به سرمایه‌گذاری ندارد. همچنین، با افزایش فاصله روانی، تاثیر ساخت زبان بر تمایل به سرمایه‌گذاری تغییر نمی‌کند. ساخت زبان تنها زمانی بر تمایل به سرمایه‌گذاری اثرگذار است که عینیت اطلاعات بیشتر با روش‌های محتوایی و نه شکلی تقویت شود.

ازغندی و همکاران (۱۳۹۷) به بررسی خوانایی صورتهای مالی و حساسیت سرمایه‌گذاران به استفاده از اطلاعات حسابدارای پرداختند. هدف پژوهش بررسی ارتباط خوانایی صورتهای مالی و حساسیت سرمایه گذاران به استفاده از اطلاعات حسابداری بوده است. به لحاظ نظری انتظار می‌رود، با افزایش خوانایی صورتهای مالی، حساسیت سرمایه‌گذاران به استفاده از اطلاعات

[Downloaded from aapc.khu.ac.ir on 2024-04-29]
[DOR: 20.1001.1.25384228.1401.7.13.11.5]
[DOI: 10.52547/aapc.7.13.399]

حسابداری (غیرحسابداری) بیشتر (کمتر) شود. یافته‌های تجربی پژوهش حاکی از وجود رابطه معنادار و معکوس بین خوانایی صورتهای مالی و حساسیت سرمایه گذاران به استفاده از اطلاعات حسابداری بوده است.

ج- پیشینه تحقیقات-عوامل مرتبط با نوع فعالیت

در گروه ویژگی‌های مرتبط با فعالیت، تحقیقات مختلف یا به بررسی تاثیر ویژگی‌های فعالیتی که در حال انجام است و یا اهداف و پیش‌فرض‌های ذهنی سرمایه‌گذار، بر کیفیت قضاوت و تصمیم‌گیری پرداخته‌اند.

هیلز (۲۰۱۱) نیز به بررسی تاثیر شفاف بودن زبان بر قضاوت سرمایه‌گذارانی که دارای اهداف جهت‌دار هستند، می‌پردازد. طبق تئوری‌های روان‌شناسی، هنگامی سرمایه‌گذاران نسبت به شفاف و مبهم بودن زبان، حساسیت نشان می‌دهند که اطلاعاتی ناسازگار با اهداف و پیش‌فرض‌های ذهنی خود دریافت کرده باشند. در غیر این صورت، اگر اطلاعات ارائه شده سازگار با اهداف و پیش‌فرض‌های ذهنی آنها باشد، تفاوتی در استفاده از نوع زبان قائل نمی‌شوند. زبان شفاف بر قضاوت سرمایه‌گذارانی تاثیرگذار است که موقعیت سرمایه‌گذاری مخالف با کلیت بازار نگهداری می‌کنند (سرمایه‌گذاری کوتاه مدت در بازار صعودی و سرمایه‌گذاری بلندمدت در بازار نزولی). زبان شفاف، بر قضاوت سرمایه‌گذارانی که موقعیت سرمایه‌گذاری همراستا و هم‌جهت با کلیت بازار نگهداری می‌کنند، تاثیری نخواهد داشت.

الیوت و همکاران (۲۰۱۸)، به بررسی این موضوع پرداختند که چگونه اهداف جهت‌دار بر درک سرمایه‌گذاران نسبت به ریسک و رابطه بین درک ریسک و ارزیابی ارزش در بستر سرمایه‌گذاری اثرگذار است. نتایج این تحقیق نشان داد سرمایه‌گذارانی که اهداف جهت‌دار دارند، نسبت به سرمایه‌گذاران بدون اهداف جهت‌دار، ریسک را متقارن‌تر ارزیابی می‌کنند (توجه و تمرکز کمتری بر ریسک کاهش ارزش دارند) و همچنین احتمال کمتری وجود دارد که که به هنگام ارزیابی ارزش، ریسک را در تصمیمات خود لحاظ کنند.

پژوهش‌های ارائه شده در این بخش، به بررسی ویژگی‌های موثر بر کیفیت قضاوت و تصمیم‌گیری از منظر شخص، محیط و فعالیت پرداخته‌اند. نتایج این پژوهش‌ها نشان می‌دهد، عواملی همچون سن، جنسیت، ویژگی‌های شخصیتی، فرآیندهای شناختی، ریسک‌پذیری و سبک‌های پردازش اطلاعات (عوامل مرتبط با شخص)، احساسات و عواطفی که شخص از محیط پیرامون خود می‌گیرد (عوامل مرتبط با محیط) و اهداف و انگیزه‌ها (عوامل مرتبط با فعالیت)، می‌توانند بر کیفیت قضاوت و تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران تاثیرگذار باشند. پژوهش حاضر سعی دارد تا عوامل مرتبط با کیفیت قضاوت و تصمیم‌گیری شخص را که در پژوهش‌های پیشین به صورت موردی به تحلیل شده‌اند را با استفاده از روش تحلیل تم، طبقه‌بندی و ارائه نماید.

[Downloaded from aapc.khu.ac.ir on 2024-04-29]
[DOR: 20.1001.1.25384228.1401.7.13.11.5]
[DOI: 10.52547/aapc.7.13.399]

[Downloaded from aapc.khu.ac.ir on 2024-04-29]

[DOR: 20.1001.1.25384228.1401.7.13.11.5]

[DOI: 10.52547/aapc.7.13.399]

۳- سوال پژوهش

پژوهش حاضر به دنبال پاسخ به این سوال است که از دیدگاه روان‌شانسی شناختی، چه عواملی بر کیفیت قضاوت و تصمیم‌گیری سرمایه گذاران، تاثیرگذار هستند؟

۴- روش‌شناسی پژوهش

این تحقیق از لحاظ رویکرد یک تحقیق کیفی است که در آن با استفاده از روش نمونه‌گیری هدف‌مند، ۴۰ پژوهش انجام شده طی سال‌های ۲۰۰۶ الی ۲۰۲۲، در خصوص عوامل روان‌شناختی موثر بر کیفیت قضاوت و تصمیم‌گیری اشخاص با استفاده از روش تحلیل تم، بررسی شده‌است. این پژوهش‌ها بر در چارچوب طبقه‌بندی عوامل موثر بر کیفیت قضاوت و تصمیم‌گیری (شخص، محیط و فعالیت)، اصالت و دست اول بودن پژوهش و پای‌بندی به تئوری‌های روانشناختی زیر بنایی انتخاب شده‌اند. هر تم در بردارنده چیزی با اهمیت درباره داده‌ها است که به سوال پژوهش ارتباط دارد. برای تعیین اینکه چه چیزی در پژوهش تم محسوب می‌شود، قضاوت محقق، ضروری است (باباجانی و همکاران، ۱۴۰۱). به طور کلی، هیچ رویکرد خاصی برای شروع مطالعه در تحلیل تم وجود ندارد، بلکه محقق ابتدا باید الگوهای معنی و موضوعات مد نظر خود را از درون داده‌ها انتخاب کند، سپس با کد گذاری در مرحله اولیه و تکرار چندین باره روند کار بین مجموعه داده‌ها و خلاصه‌های کد گذاری شده، الگوهای مد نظر را شناسایی و تحلیل کند.

ایجاد کدها: کدها عبارتند از ویژگی‌ای از داده‌ها (معنایی یا محتوایی) که برای تحلیل، جالب به نظر می‌رسند. کدها در کنار هم و در پیوند با هم، تم‌ها را تشکیل می‌دهند. در پژوهش حاضر کدگذاری بر اساس حروف انگلیسی و اعداد به شرح زیر انجام شده‌است:

- متن‌های بررسی شده؛ علامت PX اختصاری از کلمه Paper external؛
- اعداد

هر واحد تحلیل (هر مقاله) از ۰۱ به بالا شماره‌گذاری شده‌است. کدهای موجود در هر واحد تحلیل از ۰۱ شروع می‌شود و به تعداد کدهای آن واحد تحلیل، یک واحد در چارچوب اعداد طبیعی افزوده می‌شود. بنابراین هر کد از سه جز تشکیل می‌شود: جز اول علامت اختصاری انگلیسی، جز دوم (دو رقم دوم) شماره واحد تحلیل و جز سوم (دو رقم سوم) شماره کد مربوط به واحد تحلیل مد نظر است (باباجانی و همکاران، ۱۴۰۱).

۵- یافته‌های پژوهش

جدول شماره ۱، نتایج تحلیل تم را بر اساس تم‌های اصلی، فرعی، دسته‌های مفهومی استخراج شده و کدها نشان می‌دهد. برای یافتن تم‌ها در پژوهش حاضر، در ابتدا متن مقالات بررسی،

کدگذاری و سپس دسته بندی شدند. در ادامه تم‌های حاصل از متون مشخص و نام‌گذاری شدند. همان‌طور که در جدول شماره ۱ مشاهده می‌شود، طبقه‌بندی کدها در نهایت، به ۵ تم اصلی منجر شده‌است. این ۵ تم، خود در مجموع به ۱۳ تم فرعی تقسیم شده‌اند. در ادامه، هر کدام از تم‌های اصلی معرفی و در قالب دست‌های مفهومی و کدهای فرعی تجزیه و تحلیل می‌شوند و نمونه‌هایی از متون و کدها و تفسیرهای پژوهش‌گر ارائه شده‌است.

جدول ۱: تحلیل تم-عوامل اثرگذار بر کیفیت قضاوت و تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاری

تم‌های اصلی	تم‌های فرعی	دسته‌های مفهومی	منبع	کدها
استفاده از اطلاعات کیفی علاوه بر اطلاعات کمی جهت انتقال اطلاعات	تنوع نیازهای اطلاعاتی سرمایه‌گذارای	شرایط محیطی و افزایش تقاضا برای اطلاعات حسابداری و گزارش‌های غیر کمی برای قضاوت و تصمیم‌گیری	رپ (۲۰۰۰)، هوآ نگ و همکاران(۲۰۱۴)، آســای و همکاران (۲۰۱۸)	PX1201, PX1202, PX1203, PX1204, PX1205, PX1206, PX1207, PX1208, PX1209, PX1301, PX1401, PX1402, PX1403, PX2001, PX2002, PX2003
	اهداف مدیران در ارائه اطلاعات غیرکمی	دیدگاه اطلاعاتی	کونس و همکاران (۲۰۲۱ و ۲۰۱۶)، ا ا ک ی نز و همکاران (۲۰۱۹)، الیوت و ه م کاران (۲۰۱۷)، ف لد من و ه م کاران (۲۰۰۹) و هان و همکاران (۲۰۱۰)، ه نری (۲۰۰۸)، هوآ نگ و ه م کاران (۲۰۱۴)، تن و هم کاران (۲۰۱۴ و ۲۰۱۵)، تتلاک و همکاران (۲۰۰۸)، تتلاک (۲۰۰۷)، یــو و ژنــگ (۲۰۰۹)	PX1001, PX1002, PX1003, PX1004, PX1005, PX1006, PX1007, PX1101, PX1102, PX1302, PX1303, PX1304, PX1106, PX1308
		دیدگاه فرصت‌طلبی -دستکاری محتوای افشا -دستکاری سبک افشا	کونس و همکاران (۲۰۲۱ و ۲۰۱۶)، ا ا ک ی نز و همکاران (۲۰۱۹)، الیوت و ه م کاران (۲۰۱۷)، ف لد من و ه م کاران (۲۰۰۹) و هان و همکاران (۲۰۱۰)، هنری (۲۰۰۸)، هوآ نگ و ه م کاران (۲۰۱۴) و تن و همکاران (۲۰۱۴ و ۲۰۱۵)، تتلاک و همکاران (۲۰۰۸)، تتلاک (۲۰۰۷)، یــو و ژنــگ (۲۰۰۹)	PX1008, PX1009, PX1010, PX1011, PX1101, PX1103, PX1104, PX1105, PX1307, PX1309

[Downloaded from aapc.khu.ac.ir on 2024-04-29]
[DOR: 20.1001.1.25384228.1401.7.13.11.5]
[DOI: 10.52547/aapc.7.13.399]

سیر تاریخی تئوری‌های مرتبط با قضاوت و تصمیم‌گیری	تئوری‌های اقتصادی	عقلانیت کامل	مک گرگور و هم کاران (۲۰۰۰)، اپستین (۱۹۹۴) و فیسکه و تیلور (۲۰۰۸) و شـــ یـ لر (۲۰۰۰) و زاجونگ (۱۹۸۰)	PX0201 ,PX0202, PX0203, PX0204, PX0205
	تئوری‌های روان‌شناسی و توجه به محدودیت‌های فرد در مسائل مرتبط با قضاوت و تصمیم‌گیری	- مشکلات حافظه کوتاه مدت، عدم توانایی پردازش هم‌زمان اطلاعات، محدود بودن توانایی محاسباتی و محدودیت زمان و انرژی برای قضاوت و تصمیم‌گیری - عقلانیت محدود و ظهور دیدگاه‌های مرتبط با شناخت و تاثیر آن بر قضاوت و تصمیم‌گیری ، ظهور تئوری پردازش دوگانه (فرآیند شناختی شهودی و تحلیلی)	فیســکه و تیلور (۲۰۰۸) فــورگــاس (۲۰۰۱)، مک گرگور و هم کاران (۲۰۰۰)، اپستین (۱۹۹۴) ، شیلر (۲۰۰۰) و زاجونگ (۱۹۸۰)	PX0201, PX0202, PX0203, PX0204, PX0205, PX0206, PX0207, PX0208, PX0209, PX0210, PX0211, PX0212, PX0213
	تئوری احساسات	اهمیت احساسات و عواطف در قضاوت و تصمیم‌گیری	زاجونگ (۱۹۸۰)، شــیلر (۲۰۰۰)، هــوآنــگ و هم کاران (۲۰۱۴)، تن و هــمــکــاران (۲۰۱۴ و ۲۰۱۵)، رنکمپ (۲۰۱۲)	PX0301, PX0302, PX0303, PX0304, PX0305, PX0306, PX0307, PX0308, PX0309, PX0311, PX0312, PX0401,
عوامل موثر در ایجاد تفاوت کیفیت قضاوت و تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران	ویژگی‌های مرتبط با شخص سرمایه‌گذار	ذاتی	بارانســـزوک (۲۰۱۹)، ا جورک و هـ م کاران (۲۰۱۹)، نــگــوئــن و همکاران (۲۰۱۹)، صادق و همکاران (۲۰۱۹)، پاک و محمود (۲۰۱۵)، پنجی ساکیکول (۲۰۱۷)	PX3007, PX3012, PX3014, PX3015, PX3016, PX3017, PX3018, PX3019, PX3020
		اکتسابی	بارانســـزوک (۲۰۱۹)، ا جورک و هـ م کاران (۲۰۱۹)، نــگــوئــن و همکاران (۲۰۱۹)، صادق و همکاران (۲۰۱۹)، پاک و محمود (۲۰۱۵)، پنجی ساکیکول (۲۰۱۷)	PX3011, PX3013, PX3021
		فرآیندهای شناختی شامل (بازیابی حافظه، جستجوی اطلاعات، ارائه و بازنمایی مسئله، ساخت و شکل‌گیری فرضیه، ارزیابی	فیســکه و تیلور (۲۰۰۸) فــورگــاس (۲۰۰۱)، مک گرگور و هم کاران (۲۰۰۰)، اپستین (۱۹۹۴)	PX3901, PX3902, PX3903, PX3904, PX3905, PX3906, PX3907, PX3908, PX3915, PX3916,

[Downloaded from aapc.khu.ac.ir on 2024-04-29]
[DOR: 20.1001.1.25384228.1401.7.13.11.5]
[DOI: 10.52547/aapc.7.13.399]

		فرضیه) و سبک پردازش اطلاعات	، شیلر (۲۰۰۰) و زاجونگ (۱۹۸۰)	PX3917, PX3918, PX3920
	ویژگی‌های مرتبط با محیط	تجربیات فراشناختی از تسلط ادراکی و تأثیر احساسات و عواطف ضمنی و یکپارچه بر قضاوت و تصمیم‌گیری	تتلاک و هم‌کاران (۲۰۰۸)، تتلاک (۲۰۰۷)، یو و ژنگ (۲۰۰۹)رنکمپ (۲۰۱۲)، تن و هم‌کاران (۲۰۱۴ و ۲۰۱۵)، آ سای و همکاران (۲۰۱۷ و ۲۰۱۸)، امت (۲۰۱۹)، رنکمپ و ویتز (۲۰۲۱)	PX3909, PX3910, PX3911, PX3912, PX3913, PX3914, PX3010
	ویژگی‌های مرتبط با نوع فعالیت	اهداف جهت‌دار - انگیزشی	هیلز (۲۰۱۱)، الیوت و همکاران (۲۰۱۸)، آرن و حمامچی (۲۰۲۰)	PX3009
تأثیر احساسات و عواطف ضمنی و یکپارچه بر قضاوت و تصمیم‌گیری	احساسات و عواطف به عنوان آغازگر/محرک اولیه	محرک اولیه	زاجونگ (۱۹۸۰)، شوارز (۱۹۹۰)، شوارز (۲۰۱۲)، ری و هاستینجر (۲۰۱۷)	PX4301, PX4302, PX4303, PX4304, PX4305, PX4306, PX4307
	حالت روانی و خلق و خو به عنوان اطلاعات	ورودی	شوارز و هم‌کاران (۱۹۸۳)، بلس و همکاران (۱۹۹۶)، اختری (۲۰۱۱)	PX2401, PX4402, PX2403, PX4404, PX2405, PX4406, PX2407, PX4408, PX2409, PX4410, PX2411, PX4412, PX2413, PX4414, PX2415, PX4416.
	احساسات و عواطف به عنوان اطلاعات	احساسات و عواطف دارای امضاهای شناختی خاص هستند.	ایزبل و هم‌کاران (۲۰۱۳)، هاستینجر و هم‌کاران (۲۰۱۴)، ری و هاستینجر (۲۰۱۷)	PX4501, PX4502, PX4503, PX4504, PX4505, PX4506, PX4507, PX4508, PX4509, PX4510, PX4511, X4512,.
	دیدگاه انعطاف‌پذیری شناختی	احساست و عواطف مثبت و منفی به عنوان سیگنال عمل‌کرده و سبک پردازش اطلاعات را تغییر می‌دهند.	ایزبل و هم‌کاران (۲۰۱۳)، هاستینجر و هم‌کاران (۲۰۱۴)، ری و هاستینجر (۲۰۱۷)	PX4511, PX4514, PX4512, PX4505, PX4513, PX4506, PX4514, PX4507, PX4515, PX4518, PX4516, PX4519,
پیامدها	فواید توجه به عوامل اثرگذار بر کیفیت قضاوت و تصمیم‌گیری شخص	- عدم وجود قوانین روشن و واضح در افشاهای کیفی و آزادی عمل مدیران در ارائه افشای کیفی - جلوگیری از گمراهی و انحراف ادراک سرمایه‌گذاران	رنکمپ (۲۰۱۲)، هان و تن و هم‌کاران (۲۰۱۴ و ۲۰۱۵)، امت (۲۰۱۹)، رنکمپ و ویتز (۲۰۲۱)	PX5001, PX5002, PX5003, PX5003,

[Downloaded from aapc.khu.ac.ir on 2024-04-29]
[DOR: 20.1001.1.25384228.1401.7.13.11.5]
[DOI: 10.52547/aapc.7.13.399]

[Downloaded from aapc.khu.ac.ir on 2024-04-29]

[DOR: 20.1001.1.25384228.1401.7.13.11.5]

[DOI: 10.52547/aapc.7.13.399]

تم اصلی اول: استفاده از اطلاعات کیفی علاوه بر اطلاعات کمی جهت انتقال اطلاعات

الف) شرایط محیطی و افزایش تقاضا برای اطلاعات حسابداری و گزارش‌های غیر کمی برای قضاوت و تصمیم‌گیری

شرایط محیطی حاکی از توسعه بازارهای سرمایه، افزایش رقابت و پیچیده شدن بازارهای سرمایه‌گذاری و در نتیجه پیچیده شدن رویدادهای اقتصادی و مالی می‌باشد، در این شرایط سرمایه‌گذاران به دنبال اطلاعات اضافی به منظور سرمایه‌گذاری بهتر هستند، از این رو، برای افشای اطلاعات غیر مالی و توصیفی جدا از صورت‌های مالی تقاضا وجود دارد. در این راستا مدیران با دو هدف اطلاعاتی و فرصت‌طلبانه، اقدام به افشای اطلاعات غیر مالی و توصیفی می‌کنند.

نمونه‌ای از کدها:

در دهه‌های اخیر، با توسعه بازارهای سرمایه **PX1201** و افزایش آگاهی‌های استفاده‌کنندگان از اطلاعات حسابداری **PX1202** و نیز با عنایت به پیچیده‌تر شدن بازارها **PX1203** و رویدادهای مالی و اقتصادی **PX1204**، انتظارات از حسابداری افزایش یافته **PX1205** و از حسابداری، علاوه بر اطلاعات عددی و مالی، خواستار ارائه اطلاعات بیشتر، قابل فهم‌تر **PX1206**، اطلاعات غیرعددی و حتی غیرمالی و توصیفی نیز هستند **PX1207** (رپ، ۲۰۰۰، هوآنگ و همکاران، ۲۰۱۴ و آسای و همکاران،۲۰۱۸).

ب) اهداف مدیران در ارائه اطلاعات غیرکمی

در دیدگاه اطلاعاتی و فرصت‌طلبانه سعی بر آن است تا اهداف مدیران در ارائه اطلاعات غیرکمی به سرمایه‌گذاران مورد تبیین و توضیح قرار گیرد. در دیدگاه اطلاعاتی، تاکید بر افشای گزارشگری مالی، ارائه گزارش عملکرد شرکت‌ها، کاهش عدم تقارن اطلاعاتی و بهبود آگاهی سرمایه‌گذاران است. در دیدگاه فرصت‌طلبانه مدیران سعی در بهره‌برداری از لحن افشاهای کیفی دارند به نحوی که عملکرد ضعیف شرکت را با لفاظی و دستکاری محتوا و سبک افشا در یادداشت‌های توضیحی پنهان کرده و به نحوی سرمایه‌گذاران را گمراه سازند.

نمونه‌ای از کدها:

- اهمیت نقش زبان به عنوان واسطه انتقال اطلاعات میان شرکت و سرمایه‌گذاران از دو جنبه مورد بررسی قرار گرفته است. جنبه اول استفاده از احساس زبانی توسط مدیریت برای انتقال و مخابره اطلاعات PX1006 و کاهش عدم تقارن اطلاعاتی میان سرمایه‌گذاران PX1007 و جنبه دوم بهره‌برداری استراتژیک PX1008 و فرصت‌طلبانه از لحن افشاهای کیفی PX1009 به منظور مخفی کردن و پوشاندن عملکرد ضعیف شرکت PX1010 و گمراه کردن سرمایه‌گذاران می‌باشد PX1011 (الکینز و همکاران، ۲۰۱۹، الیوت و همکاران ۲۰۱۷)
- انتخاب سبک‌هایی که در تحقیقات پیشین مورد توجه قرار گرفته‌اند شامل خوانایی افشا PX1505 ، واسطه انتقال اطلاعات PX1601، انسجام زبان شناسی PX1602 و تاکید و برجسته‌سازی کلمات و عبارات PX1603 می‌باشند. این تحقیقات نشان می‌دهند که انتخاب سبک می‌تواند اثرات مهمی بر

قضاوت و تصمیم‌گیری استفاده کننده داشته باشد PX1604 (فلدمن و همکاران،۲۰۰۹ رنکمپ،۲۰۱۲، تن و همکاران، ۲۰۱۴ و ۲۰۱۵، آسای و همکاران،۲۰۱۷ و کونس و همکاران، ۲۰۱۶ و ۲۰۲۱).

- مدیرانی که انگیزه‌های خود محور قوی‌تری دارند ممکن است خوانایی اخبار بد را به منظور مبهم سازی عملکرد ضعیف کاهش دهند PX1718 و خوانایی اخبار خوب را در تلاش برای ارائه شفاف‌تر و واضح‌تر اخبار خوب افزایش دهند PX1719 (الیوت و همکاران، ۲۰۱۸).

تم اصلی دوم: سیر تاریخی تئوری‌های مرتبط با قضاوت و تصمیم‌گیری

این تم اصلی خود شامل سه تم فرعی، شامل الف) تئوری اقتصادی-عقلانیت کامل، ب) تئوری‌های روان‌شناسی و توجه به محدودیت‌های فرد در مسائل مرتبط با قضاوت و تصمیم‌گیری ج) تئوری احساسات (اهمیت احساسات و عواطف) در تصمیم‌گیری می‌باشد.

الف) در تئوری اقتصادی، فرض براین بود که افراد به دنبال حداکثر سازی منفعت خویش هستند و براساس عقلانیت کامل رفتار می‌کنند. با رد شدن بحث عقلانیت کامل و منسوخ شدن تئوری اقتصادی، تئوری‌های روان‌شناسی مطرح شدند که بر مبنای عقلانیت محدود و دیدگاه شناخت در تصمیم‌گیری هستند. براساس این تئوری‌ها افراد در هنگام تصمیم‌گیری، آگاهی کامل ندارند و از میان برهای ذهنی و راه‌های اکتشافی استفاده می‌کنند.

ب) مسائل و محدودیت‌هایی مرتبط با شخص تصمیم‌گیرنده از قبیل مشکلات حافظه کوتاه مدت، عدم توانایی پردازش هم‌زمان اطلاعات، محدود بودن توانایی محاسباتی و محدودیت زمان و انرژی بر قضاوت و تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران تاثیرگذار است. این محدودیت‌ها سبب ظهور تئوری پردازش دوگانه تفکر و استدلال گردید که بر طبق آن دو نوع سیستم برای پردازش اطلاعات توسط شخص وجود دارد. اولی سیستم شهودی که قضاوت و تصمیم‌گیری فرد تحت تأثیر عواطف و احساسات است و دیگری سیستم تحلیلی که در آن قضاوت و تصمیم‌گیری تحت تأثیر عواطف و احساسات نمی‌باشد و براساس منطق و استدلال صورت می‌گیرد.

نمونه‌ای از کدها:

- حافظه کوتاه‌مدت محدود است. PX0214 به طور معمول افراد بین ۵ تا ۹ مورد را در حافظه کوتاه‌مدت خود نگهداری می‌نمایند (پمپین به نقل از میلر، ۱۹۵۶). این بدان معناست که افراد توانایی پردازش اطلاعات زیادی به طور هم‌زمان را ندارند. PX0213 در شرایطی که افراد می‌بایست اطلاعات زیادی را پردازش نمایند، کیفیت قضاوت و تصمیم‌گیری آسیب می‌بیند. (اپستین، ۱۹۹۴، شیلر،۲۰۰۰، مک‌گرگور و همکاران،۲۰۰۰، فورگاس،۲۰۰۱ و فیسکه و تیلور،۲۰۰۸).
- افراد شهودی محور، از نظرات خود به عنوان تکیه‌گاه و پشتوانه تصمیم‌گیری و تحلیل اطلاعات استفاده می‌کنند PX0208 و نمی‌توانند خود را از تأثیرهای محتوا و متون و مضامین دور نگه‌دارند PX0209. اشخاص تحلیل محور گرایش به پردازش عمیق دارند (برای مثال تجزیه و تحلیل انتقادی) PX0210 در حالی‌که افراد شهودی محور تمایل به بسط موضوع و برقراری ارتباط بین موضوع تحلیل و پیش‌فرض‌های ذهنی خود دارند PX0211 (رنکمپ،۲۰۱۲و تن و همکاران، ۲۰۱۴ و ۲۰۱۵).

[Downloaded from aapc.khu.ac.ir on 2024-04-29]
[DOR: 20.1001.1.25384228.1401.7.13.11.5]
[DOI: 10.52547/aapc.7.13.399]

ج) در تئوری تاثیر احساسات و عواطف بر قضاوت و تصمیم‌گیری نیز به تأثیر عواطف و احساسات بر رفتار و قضاوت‌های فرد پرداخته شد. انتخاب‌های افراد با استفاده از قضاوت‌های عاطفی، میان‌برهای ذهنی و محرک‌های عاطفی صورت می‌گیرد.

نمونه‌ای از کدها:

- گاهی اوقات انتخاب‌های افراد ممکن است از قضاوت‌های عاطفی نشأت بگیرد PX0201 که مانع از ارزیابی کامل گزینه‌های پیش‌رو می‌شود. PX0202 یکی از پیشگامان مهم در زمینه تأثیر احساسات و عواطف بر تصمیم‌گیری زاجونک (۱۹۸۰) بود که به این موضوع پرداخت که واکنش‌های عاطفی به محرک‌ها اغلب جزء اولین واکنش‌ها است که به صورت اتوماتیک رخ می‌دهد PX0203 و متعاقباً سبب هدایت پروسه پردازش اطلاعات و قضاوت می‌شود PX0204. طبق نظر زاجونک (۱۹۸۰) تمام ادراکات، بخشی به نام احساس و عاطفه را شامل می‌شوند PX0205 (فیسکه و تیلور، ۲۰۰۸، فورگاس ۲۰۰۱، مک‌گرگور و همکاران ۲۰۰۰ و زاجونگ،۱۹۸۰).

تم اصلی سوم: عوامل موثر در ایجاد تفاوت در کیفیت قضاوت و تصمیم‌گیری

تم اصلی سوم خود به چهار تم فرعی که شامل الف) ویژگی‌های مرتبط با شخص-ذاتی، اکتسابی، فرآیندهای شناختی و سبک پردازش اطلاعات، ب) ویژگی‌های مرتبط با محیط-تجربیات فراشناختی از تسلط ادراکی و تاثیر احساسات و عواطف ضمنی و یکپارچه بر قضاوت و تصمیم‌گیری، ج) ویژگی‌های مرتبط با فعالیت است.

الف) ویژگی‌های مرتبط با شخص

متغیرهای شخص به ویژگی‌هایی مربوط می‌شوند که فرد تصمیم‌گیرنده وارد موضوع می‌کند (از قبیل دانش، تجربه، سبک‌های شخصیتی، نحوه نگرش به ریسک و سبک پردازش اطلاعات) یا فرایندهای شناختی که فرد تصمیم‌گیرنده در زمان قضاوت و تصمیم‌گیری از آن‌ها استفاده می‌کند.

فرآیندهای شناختی شامل بازیابی حافظه، جستجوی اطلاعات، ارائه (بازنمایی) مسئله، ساخت (شکل‌گیری) فرضیه و ارزیابی فرضیه می‌باشد. بازیابی حافظه به دسترسی به دانش از طریق حافظه اشاره دارد، جستجوی اطلاعات به جستجوی داده‌ها از سایر منابع به جز حافظه (مانند پایگاه داده‌ها یا استانداردهای حرفه‌ای) اشاره می‌کند. فرایند ارائه (بازنمایی) مسئله شامل درک وضعیت یا شرایط به منظور ساخت یک مدل یا چارچوب در ذهن است که موضوعات اصلی در مسئله قضاوت و تصمیم‌گیری را مشخص می‌نماید. ارائه مسئله اغلب دربردارنده اطلاعاتی در خصوص چگونگی انجام قضاوت یا تصمیم‌گیری است. ساخت (شکل‌گیری) فرضیه شامل تفکر درباره توضیحات یا پیش‌بینی‌های ممکن با داشتن مجموعه‌ای از نشانه‌های (سرنخ‌های) اطلاعاتی

[Downloaded from aapc.khu.ac.ir on 2024-04-29]
[DOR: 20.1001.1.25384228.1401.7.13.11.5]
[DOI: 10.52547/aapc.7.13.399]

می‌باشد. ارزیابی فرضیه شامل بررسی و ارزیابی احتمال وقوع فرضیاتی که شکل گرفته و یا بر اساس منابع دیگر فراهم شده‌اند، می‌باشد.

نمونه‌ای از کدها:

- تسلط پردازش هنگامی تجربه و احساس می‌شود که محرک‌ها آشنا باشند PX3909، مکرراً (بارها) ارائه شده باشند PX39010، با فونتی ارائه شده باشند که خواندن آن آسان باشد PX3911، رنگ فونت‌ها با رنگ پس زمینه متضاد باشد PX3912، نظم و قافیه داشته باشند (آهنگین باشند)، PX3913 با محرک‌هایی آغاز شوند که پردازش را تسهیل کند نه آنکه مانع پردازش شود. PX3914 چنین تفاوت‌هایی در تسلط پردازش در بسیاری از حوزه‌ها بر روی قضاوت اثر می‌گذارد. (تتلاک، ۲۰۰۷؛ تتلاک و همکاران، ۲۰۰۸؛ یو و ژنگ، ۲۰۰۹).

ب) ویژگی‌های مرتبط با محیط (تجربیات فراشناختی از تسلط ادراکی و تاثیر احساسات و عواطف ضمنی و یکپارچه بر قضاوت و تصمیم‌گیری)

این بخش، به محیط و شرایط پیرامون یک فرد هنگام قضاوت و تصمیم‌گیری، اشاره دارد. مواردی از قبیل، آشنا بودن محرک، تأثیرگذاری و تکراری بودن و همچنین، نحوه بیان و ارائه اطلاعات از لحاظ نوع و رنگ فونت و داشتن نظم می‌تواند بر قضاوت و تصمیم‌گیری افراد تأثیر بگذارد.

ج) ویژگی‌های مرتبط با فعالیت

این تم فرعی به متغیرهای مرتبط با جنبه‌های هر موضـــوع و کار مورد بررســـی و نوع فعالیت و اهدافی که شخص در ذهن دارد، مرتبط می‌باشد. بر اساس تئوری اهداف جهت‌دار/ انگیزشی اگر شخص به هنگام ق ضاوت و ت صمیم‌گیری راجع به یک مو ضوع اهداف صحت و دقت دا شته و هیچ‌گونه پیش فرض ذهنی نداشـــته باشـــد، تمایل دارد اطلاعات را به دقت بررســـی و تجزیه و تحلیل کند. اما اگر شخص باور و پیش‌فرض‌های ذهنی راجع به م سئله ق ضاوت و ت صمیم‌گیری داشته باشد، تمایل دارد اطلاعات را به صورت شهودی، اکتشافی و حسی پردازش کند.

تم اصلی چهارم: تأثیر احساسات و عواطف ضمنی و یکپارچه بر قضاوت و تصمیم‌گیری

تم اصلی چهارم، خود شامل چهار تم فرعی، الف) احساسات و عواطف به عنوان آغازگر/محرک اولیه، ب) حالت روانی و خلق و خو به عنوان ورودی/اطلاعات و ج) احساسات و عواطف به عنوان اطلاعات د) دیدگاه انعطاف‌پذیری شناختی است.

در این تم‌ها به تأثیر احساسات و عواطف ضمنی و یکپارچه بر قضاوت و تصمیم‌گیری اشاره شده است. در تم فرعی اول، احساسات عاطفی آغازگر بوده و به عنوان اولین پاسخ بر انتخاب‌های افراد تأثیر می‌گذارد. در تم فرعی دوم، شخص به حالت‌های روانی و خلق و خوی خود توجه کرده و تصمیم‌گیری می‌کند. در تم فرعی سوم، احساسات منجر به هدایت روند قضاوت و تصمیم‌گیری شده و سبک پردازش اطلاعات فرد را تعیین می‌نمایند، در صورت وجود احساسات منفی، فرد

[Downloaded from aapc.khu.ac.ir on 2024-04-29]
[DOR: 20.1001.1.25384228.1401.7.13.11.5]
[DOI: 10.52547/aapc.7.13.399]

شروع به پردازش تحلیلی و در صورت وجود احساسات و عواطف مثبت، شخص پردازش شهودی را آغاز می‌کند. در تم فرعی چهارم نیز احساسات و عواطف مثبت و منفی به عنوان سیگنال ادامه یا توقف سبک پردازش موجود عمل‌کرده و سبک پردازش اطلاعات را بسته به نوع پیام محیطی (مثبت یا منفی) تغییر می‌دهند.

نمونه‌ای از کدها:

- تفکر انسان همراه با تجربه‌های ذهنی گوناگون از جمله احساسات فراشناختی (مثل سهولت یادآوری یا روان‌بودن درک) می‌باشد PX4408. تئوری احساسات به عنوان اطلاعات، چارچوبی کلی برای مفهوم‌سازی نقش این تجربیات ذهنی در قضاوت انسان فراهم می‌کند (ری و هاستینجر، ۲۰۱۷؛ ایزبل و همکاران، ۲۰۱۳؛ هاستینجر و همکاران،۲۰۱۴).

تم اصلی پنجم: پیامدها

تم اصلی پنجم شامل فواید توجه به عوامل اثرگذار بر کیفیت قضاوت و تصمیم‌گیری شخص می‌باشد. به نظر می‌رسد عدم وجود قوانین روشن و واضح و آزادی عمل مدیران در ارائه افشاهای کیفی منجر به انحراف در ادراک سرمایه‌گذاران و آسیب به کیفیت قضاوت و تصمیم‌گیری آنها خواهد شد. در صورت وجود قوانین و مقررات به منظور بهبود خوانایی و استفاده از احساس زبانی متناسب با عملکرد کمی شرکت در اطلاعیه شرکت‌ها و همچنین الزام مدیران به رعایت شفافیت، قضاوت و تصمیمات سرمایه‌گذاران بهبود می‌یابد و قادر خواهند بود درک مناسبی از عملکرد کلی شرکت به دست آورند.

نمونه‌ای از کدها:

- کمیسیون بورس و اوراق بهادار تاکید زیادی بر ارائه افشاهای مالی واضح، شفاف، روشن و خوانا کرده است PX5801. قانون انگلیسی ساده که در سال ۱۹۹۸ به تصویب رسید، ناشران را الزام می‌کند که به اصول انگلیسی ساده در طراحی امیدنامه[1] شرکت پایبند باشند. PX5802 (کونس و همکاران، ۲۰۲۱؛ رنکمپ و ویتز، ۲۰۲۱).

۶- بحث و نتیجه‌گیری

از آن‌جا که سرمایه‌گذاران بازیگران اصلی بازار سرمایه هستند، توجه به عوامل موثر بر کیفیت قضاوت و تصمیم‌گیری و شناسایی تورش‌ها و انحرافاتی که به صورت غیرارادی بر قضاوت و تصمیم‌گیری آنها اثرگذار است، می‌تواند به بهبود قضاوت و تصمیم‌گیری و تخصیص بهینه منابع در بازار سرمایه، منجر شود. در این پژوهش، تلاش شده‌است در گام نخست، بر پایه نظریه‌های و دیدگاه‌های روان‌شناسی شناختی (روان‌شناختی)، تصویری یکپارچه از عوامل موثر بر قضاوت و

[1] Prospectuses

[Downloaded from aapc.khu.ac.ir on 2024-04-29]
[DOR: 20.1001.1.25384228.1401.7.13.11.5]
[DOI: 10.52547/aapc.7.13.399]

[Downloaded from aapc.khu.ac.ir on 2024-04-29]

[DOR: 20.1001.1.25384228.1401.7.13.11.5]

[DOI: 10.52547/aapc.7.13.399]

تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران ارائه شود. با جمع‌بندی ادبیات تحقیق در این زمینه، مشخص می‌شود، برخلاف ایده نظریه‌های اقتصادی، مبنی بر رفتار افراد براساس عقلانیت کامل، در واقعیت، این نظریه‌ها نمی‌توانند به طور کامل رفتار سرمایه‌گذاران را توضیح دهند. با عبور از دیدگاه عقلانیت کامل و منسوخ شدن تئوری اقتصادی، نظریه‌های روان‌شناختی مطرح شدند که بر مبنای عقلانیت محدود، پایه‌گذاری شده‌اند. با جمع‌بندی نظریه‌ها و دیدگاه‌های مطرح شده در این رویکرد، می‌توان عوامل اثرگذار بر قضاوت و تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران را در سه گروه؛ ۱) شخص، ۲) فعالیت و ۳) محیط، طبقه‌بندی کرد و دلایل تفاوت‌های افراد در بستر قضاوت و تصمیم‌گیری را توضیح داد (بونر،۲۰۰۸).

در دسته عوامل مرتبط با ویژگی اشخاص، قضاوت افراد تحت تاثیر سن، جنسیت، تجربه، دانش، آگاهی، تخصص، فرآیندهای شناختی و سبک پردازش اطلاعات، قرار می‌گیرد. برای مثال، در مقایسه با افرادی که از سبک پردازش تحلیلی استفاده می‌کنند، افراد با سبک پردازش شهودی، در مواجهه با دستکاری فرصت‌طلبانه اطلاعات، قضاوت‌های متفاوتی انجام می‌دهند. افراد شهودی در مواجهه با اطلاعات مبهم بر احساسات خود تکیه کرده و قادر به شناسایی انگیزه‌های فرصت‌طلبانه مدیران در دستکاری اطلاعات نیستند. حال آنکه افراد تحلیلی در مواجهه با اطلاعات مبهم پی به نیات راهبردی مدیران در دستکاری اطلاعات برده و مدیران را با قضاوت‌های ارزش‌گذاری پایین‌تر تنبیه می‌کنند (تن و همکاران، ۲۰۱۵). به عنوان مثال دیگر، ویژگی‌های شخصیتی همچون، موافقت‌پذیری بر قضاوت و تصمیم‌گیری اثرگذار است. سرمایه‌گذارانی که موافقت‌پذیری اندکی دارند، به مدیران بدبین هستند و آنها را ناصادق می‌شمارند و همین امر سبب می‌شود به افشاهای مدیریت به دیده شک و تردید بیشتری نگریسته و قضاوت‌های ارزش‌گذاری پایین‌تری انجام دهند. (صادق و همکاران، ۲۰۱۹؛ نگوئن و همکاران، ۲۰۱۹).

نوع اهداف و فعالیت، دومین گروه از عواملی را تشکیل می‌دهند که بر فرایندهای روان‌شناختی قضاوت و تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران موثر است. برای مثال، اهداف جهت‌داری که سرمایه‌گذاران در ذهن دارند، می‌تواند بر قضاوت و تصمیم‌گیری آنها اثرگذار باشد. نتایج تحقیق الیوت و همکاران (۲۰۱۸)، نشان می‌دهد، سرمایه‌گذارانی که به واسطه موقعیت سرمایه‌گذاری خود، اهداف جهت‌دار دارند، در تصمیمات خود اطلاعات را به طور یکسان وزن‌دهی نکرده و در ارزیابی اطلاعات در دسترس، دچار انحراف و تورش می‌شوند. این افراد عوامل مرتبط با ریسک را نیز به طور کامل در تصمیمات خود لحاظ نمی‌کنند.

در گروه عوامل مرتبط با محیط، سیگنال‌های عاطفی و حسی که اشخاص از محیط پیرامون خود می‌گیرند نیز می‌تواند بر کیفیت قضاوت و تصمیم‌گیری اثرگذار باشد. احساسات و عواطف معمولاً گذرا و موقت هستند و تحت تاثیر محرک‌های خارجی ناپایدار رخ می‌دهند، مانند

احساساتی که شخص پس از خواندن یک متن دریافت می‌کند. برعکس، احساسات و عواطف یکپارچه معمولا دوام بیشتری دارند و تحت تاثیر محرک‌های خارجی پایدار رخ می‌دهند، مانند احساس شادی یا غم. نتایج تحقیقات مختلف نشان می‌دهند اخطار احتیاطی دال بر اختیار عمل و آزادی مدیریت در انتخاب زبان افشا همانند یک سیگنال عاطفی ضمنی عمل کرده و بر واکنش سرمایه‌گذاران به افشاهای مدیریت تاثیرگذار است. (کونس و همکاران ۲۰۲۱). همچنین استفاده از لحن خوش‌بینانه یا واقع‌بینانه همراه با علامت اخبار مخابره شده راجع به عملکرد دوره جاری می‌تواند عقاید و باورهای سرمایه‌گذاران راجع به عملکرد آتی شرکت را شکل دهد (امت ۲۰۱۹).

در بخش دوم این پژوهش، با بهره‌گیری از روش نمونه‌گیری هدفمند، ۴۰ تحقیق انجام شده طی سال‌های ۲۰۰۶ الی ۲۰۲۲، در خصوص عوامل روان‌شناختی موثر بر کیفیت قضاوت و تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران با استفاده از روش تحلیل تم، بررسی شده‌است. نتایج تحلیل، نشان می‌دهد، توسعه بازارهای سرمایه، افزایش رقابت و پیچیده شدن بازارها، منجر به افزایش تقاضا برای اطلاعات غیر کمی حسابداری شده‌است. در این میان، تاثیر احساس زبانی و خوانایی بر قضاوت و تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران از دیدگاه فرصت‌طلبانه برجسته می‌شود (تم اول). سیر تاریخی تئوری‌های مرتبط با قضاوت و تصمیم‌گیری، نشان می‌دهد، محققان با عبور از تئوری‌های اقتصادی که بر عقلانیت کامل و حافظه و توان پردازش انسانی نامحدود پایه‌ریزی شده‌اند، تئوری‌های روان‌شناسی مبتنی بر عقلانیت محدود، متاثر از احساسات و عواطف را معرفی کردند. این تئوری‌های نوین، به معرفی مدل پردازش دوگانه منجر شدند که در آن فرض بر این است همه انسان‌ها در مواجهه با مسئله قضاوت و تصمیم‌گیری از دو نوع سبک پردازش شهودی و تحلیلی استفاده می‌کنند (تم دوم). محققان عوامل موثر بر ایجاد تفاوت در کیفیت قضاوت و تصمیم‌گیری اشخاص را در سه طبقه، شخص، محیط، فعالیت دسته‌بندی کردند (تم سوم). محیط به چهار شکل می‌تواند عواطف و احساسات را در فرایندهای قضاوت و تصمیم گیری وارد کند. نخست، احساسات و عواطف به عنوان آغازگر یا محرک اولیه قضاوت و تصمیم گیری نقش ایفا می‌کنند. در شکل دوم، حالت روانی و خلق و خو، شاخص کفایت اطلاعات خواهد بود. در شکل سوم، احساسات و عواطف مستقیما به عنوان اطلاعات عمل می‌کند و مبنای قضاوت و تصمیم‌گیری سرمایه‌گذار خواهد بود. شکل چهارم دیدگاه انعطاف‌پذیری شناختی که احساسات و عواطف مثبت و منفی را به عنوان سیگنال ادامه و یا توقف سبک پردازش در دسترس شخص معرفی می‌نماید (تم چهارم). توجه به عوامل اثرگذار بر کیفیت قضاوت و تصمیم‌گیری شخص و تعامل عوامل اثرگذار شامل شخص، محیط، فعالیت می‌تواند کیفیت قضاوت و تصمیم‌گیری اشخاص و علی‌الخصوص سرمایه‌گذاران را بهبود بخشد و در این رابطه لزوم توجه به قوانین نظارتی در جهت جلوگیری از انحراف ادراک سرمایه‌گذاران امری ضروری است (تم پنجم).

[Downloaded from aapc.khu.ac.ir on 2024-04-29]
[DOR: 20.1001.1.25384228.1401.7.13.11.5]
[DOI: 10.52547/aapc.7.13.399]

[Downloaded from aapc.khu.ac.ir on 2024-04-29]

[DOR: 20.1001.1.25384228.1401.7.13.11.5]

[DOI: 10.52547/aapc.7.13.399]

توجه به یافته‌های پژوهش حاضر نشان می‌دهد، تحقیقاتی انجام شده در حوزه حسابداری، تعامل متغیرهای اثرگذار بر کیفیت قضاوت و تصمیم‌گیری را بررسی نکرده‌اند. به عنوان مثال، تحقیقاتی که به بررسی اثر سبک‌های پردازش اطلاعات بر قضاوت و تصمیم‌گیری پرداخته‌اند، فرض می‌کنند که سرمایه‌گذار در تمامی حالات از سبک پردازش یکسانی استفاده می‌کند. اما طبق تئوری انعطاف‌پذیری شناختی، اشخاص با توجه به سیگنال مثبت یا منفی که از محیط می‌گیرند، در سبک پردازش انتخابی خود تجدیدنظر می‌کنند.

از سوی دیگر، در حالی که پژوهش‌های پیشین نشان داده‌اند، اشخاص با اهداف جهت‌دار، عوامل مرتبط با ریسک را در قضاوت‌ها و ارزش‌گذاری‌های خود لحاظ نمی‌کنند و اطلاعات را به صورت حسی و شهودی پردازش می‌کنند، اما طبق تئوری انعطاف‌پذیری شناختی، وجود سیگنال‌های منفی در محیط سبب می‌شود، شخص در باورها و پیش‌فرض‌های ذهنی خود تجدیدنظر کرده و اطلاعات را به صورت تحلیلی پردازش کند. به این ترتیب، تحقیقات آتی می‌توانند تعامل عوامل موثر بر کیفیت قضاوت و تصمیم‌گیری را در سطوح مختلف (شخص، فعالیت، محیط) مورد بررسی قرار دهند.

در کنار عوامل مرتبط با شخص، محیط و فعالیت، تعاملات اجتماعی افراد تبیین کننده بخش قابل توجهی از رفتار جمعی ، از جمله قضاوت و تصمیم‌گیری سرمایه گذاران است. در پژوهش حاضر عوامل موثر بر قضاوت و تصمیم‌گیری "سرمایه‌گذاران"، فارغ از ارتباطات و پیوندهای اجتماعی آنان، تحلیل شده‌است. بنابراین، نتایج تحقیق حاضر تنها در رابطه با کیفیت و قضاوت تصمیم‌گیری فردی، فارغ از تعاملات اجتماعی، به ویژه تاثیر شبکه‌های اجتماعی در محیط‌های فعلی، قابل تفسیر است.

یافته‌های این پژوهش می‌تواند در تدوین استانداردهای گزارشگری مالی و همچنین، دستورالعمل‌های افشای اطلاعات شرکت‌های پذیرفته شده در بورس‌های اوراق بهادار مورد توجه قرار گیرد. چرا که عوامل روانشناختی مرتبط با سرمایه‌گذاران در شرایط محیطی متفاوت (برای مثال، انتشار اخبار خوب در مقابل اخبار بد) می‌تواند سبک پردازش سرمایه‌گذاران را تحت تاثیر قرار دهد. و درنتیجه، محتوای افشاهای کیفی در کنار لحن و خوانایی آنها می‌تواند مورد استفاده (سوء استفاده) مدیران قرار گیرند.

فهرست منابع

امانی، کوروش؛ نیکو مرام، هاشم؛ بنی‌مهد، بهمن. (۱۳۹۹)، عواطف فردی و تردید حرفه‌ای حسابرس، دو فصلنامه علمی حسابداری ارزشی و رفتاری، سال پنجم، شماره ۹، صص۳۵-۵۳.

فغفورمغربی، یگانه؛ سجادی، سید حسین؛ اثنی عشری، حمیده؛ رضاییان، علی. (۱۳۹۹)، تأثیر احساس زبانی، خوانایی و سبک پردازش اطلاعات (خبرگی) بر قضاوت سرمایه‌گذاران: شواهد آزمایشی، مطالعات تجربی حسابداری مالی، سال هفدهم، شماره ۶۵، صص ۱-۳۴.

کاکائی، حمید؛ ضیاالدینی، حمیده؛ افکاری، سمیرا؛ نوربخش، علی. (۱۴۰۰)، اثر پیوند روان‌شناسی و اقتصاد متعارف بر تصمیم‌گیری‌های اقتصادی با تأکید بر اقتصاد رفتاری، فصلنامه علمی تخصصی رویکردهای پژوهشی نوین در مدیریت و حسابداری، سال پنجم، شماره ۵۳، صص ۱۲۹-۱۵۷.

باباجانی، جعفر؛ دلاور، علی؛ برزیده، فرخ؛ صدیقی، عبدالمجید. (۱۴۰۱)، شناسایی مولفه‌های موثر بر جایگاه اجتماعی حرفه حسابرسی در ایران از منظر نظریه هویت اجتماعی، دوفصلنامه علمی حسابداری ارزشی و رفتاری، سال هفتم، شماره ۱۳، صص ۱۰۵-۱۲۴.

یوسفی شارمی، میرامید و بنی‌مهد، بهمن. (۱۳۹۸)، تأثیر عواطف فردی بر بی طرفی حسابرس، دانش حسابداری مالی، سال ششم، شماره ۱، صص ۱۶۳-۱۸۵.

موسوی گوکی، سید علی؛ غنایی چمن‌آباد، علی؛ باقرپور ولاشانی، محمدعلی؛ صالحی، مهدی. (۱۴۰۰)، تیپ شخصیتی و تردید حرفه‌ای: آیا واقعا حسابرسان مستقل رفتار می‌کنند؟، دوفصلنامه علمی حسابداری ارزشی و رفتاری، سال ششم، شماره ۱۲، صص ۱۲۶-۱۶۵.

خواجوی، شکراله و احمدی فارسانی، فرشید. (۱۴۰۰)، بررسی تاثیر جنسیت بر خنثی نمودن مدیریت حسابرسی صاحبکار و کشف مدیریت سود توسط حسابرسان، دوفصلنامه علمی حسابداری ارزشی و رفتاری، سال ششم، شماره ۱۱، صص ۳۰۷-۳۴۰.

نعمتی کشتلی، رضا؛ حمیدیان، محسن؛ جعفری، محبوبه؛ صراف، مریم. (۱۳۹۹)، تاثیر سبک‌های شناختی حسابرسان بر ارزیابی ریسک تقلب، دوفصلنامه علمی حسابداری ارزشی و رفتاری سال پنجم، شماره ۹، صص ۱-۳۳.

نظری، هنگامه؛ حصارزاده، رضا؛ عباس‌زاده، محمدرضا. (۱۳۹۵)، بررسی تاثیر ساخت زبان گزارش‌های مالی بر میزان تمایل به سرمایه‌گذاری، پژوهش‌های حسابداری مالی، سال هشتم، شماره ۴، صص ۵۵-۷۶.

نیک‌کار، جواد؛ نیلچی، مسلم؛ استوارنژاد، فرهاد. (۱۴۰۱). تاثیر گرایش‌های احساسی سرمایه‌گذاران بر کیفیت حسابرسی در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران. تحقیقات حسابداری و حسابرسی، ۱۴(۵۳)، ۴۷-۶۶.

[Downloaded from aapc.khu.ac.ir on 2024-04-29]

[DOR: 20.1001.1.25384228.1401.7.13.11.5]

[DOI: 10.52547/aapc.7.13.399]

باقری ازغندی، ابوطالب؛ حصارزاده، رضا؛ عباس‌زاده، محمدرضا. (۱۳۹۷)، خوانایی صورت‌های مالی و حساسیت سرمایه‌گذاران به استفاده از اطلاعات حسابداری، فصلنامه چشم‌انداز مدیریت مالی، سال هشتم، شماره ۲۳، صص ۱۰۳-۸۷.

Akhtari, M. 2011. Reassessment of the Weather Effect: Stock Prices and Wall Street Weather. Undergraduate Economic Review 7(1): 380-398.

Aren.s,. and N. Hamamci. 2020. Relationship Between Risk Aversion, Risky Investment Intention, Investment Choices, Impact of Personality Traits and Emotion. Kybernetes 49(11): 2651-2682.

Asay, S., B. Elliott, and K. Rennekamp. 2017. Disclosure readability and the sensitivity of investors' valuation judgments to outside information. The Accounting review 92 (4): 1-25.

Asay, S., B. Elliott, and K. Rennekamp. 2018. Firm performance, reporting goals and language choices in narrative disclosures. Journal of Accounting and Economics 65(2): 380-398.

Asay, S., R. Libby, and K. Rennekamp. 2018. Do features that associate managers with a message magnify investors' reactions to narrative disclosures?. Accounting, Organizations and Society 68-69: 1-14.

Arikan, O. 2022. The Effect of Boilerplate Language on Nonprofessional Investors' Judgments. Accounting and Business Research 52(4): 417-442.

Barańczuk, U. 2019. The five factor model of personality and emotion regulation: A meta-analysis. Personality and Individual Differences. 139: 217-227.

Bless, H., Clore, G. L., Schwarz, N., Golisano, V., Rabe, C., and Wölk, M. 1996. Mood and the use of scripts: Does a happy mood really lead to mindlessness? Journal of Personality and Social Psychology 71(4): 665–679.

Bonner, S. 2008. Judgment and Decision-making in Accounting. Pearson/Prentice Hall.

Durney, M., J. Smith, and M. J. Wynes. 2022. Connecting the Dots: Helping Investors Use Risk Disclosures When Evaluating Financial Disclosures. Available at: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3947286

Erjavec, J., A. Popovič., and P. Trkman. 2019. The effect of personality traits and knowledge on the quality of decisions in supply chains. Economic research-Ekonomska istraživanja 32(1): 2269-2292.

Elkins, H., G. Entwistle., and R. Schmidt. 2019. How Do Opportunistic Disclosures Impact Nonprofessional Investors' decision-making? Disinhibiting and Inhibiting Mechanisms. Available at: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=16389

[Downloaded from aapc.khu.ac.ir on 2024-04-29]
[DOR: 20.1001.1.25384228.1401.7.13.11.5]
[DOI: 10.52547/aapc.7.13.399]

Elliott, W. B., S. M. Grant, and K. M. Rennekamp. 2017. How disclosure features of Corporate Social Responsibility Reports Interact with Investor Numeracy to Influence Investor Judgments? Contemporary Accounting Research 34(3): 1596-1621.

Elliott, W. B., F. Hodge, J. Kennedy and M. Pronk. 2007. Are M.B.A. Students a Good Proxy for Nonprofessional Investors? The Accounting Review 82: 139-168.

Elliott, W. B., K. Rennekamp., and B. White. 2018. The Paradoxical Behavioral Effects of a Directional Goal on Investors' Risk Perceptions and Valuation Judgments. Journal of Behavioral Finance 19(3): 271-290.

Emmet, S. 2019. Investor Reaction to Disclosure of Past Performance and Future Plans. The Accounting Review 94:5:165-188.

Epstein, S. 1994. Integration of the cognitive and the psychodynamic unconscious. American Psychologist 49(8): 709-724.

Feldman, R., S. Govindaraj, J. Livant, and B. Segal. 2009. Management's tone change, post earnings announcement drift and accruals. Review of Accounting Studies 15: 915-953.

Fiske, S. T., and S. E. Taylor .2008. Social cognition: From Brains to Culture. New York: McGraw-Hill.

Forgas, J. P., N. Y. M. Chan., and S. M. Laham. 2001. Affect Influences on Thinking and Behavior: Implications for Clinical, Applied and Preventive Psychology. Journal of Applied and Preventive Psychology 10 (4): 225-242.

Griffith, E., K. Kadous., and D. Young. 2021. Improving Complex Audit Judgments: A Framework and Evidence. Contemporary Accounting Research 38(3): 2071-2104.

Hales, J., J. Kuang, and S. Venkataraman. 2011. Who Believes the Hype?. An Experimental Examination of How Language Affects Investor Judgments, Journal of Accounting Research 49: 223-255.

Han, J., and H. T. Tan. 2010. Investors' Reaction to Management Earnings Guidance: The Joint Effect of Investment Position, News Valence, and Guidance Form. Journal of Accounting Research 48: 81-104.

Henry, E. 2008. Are Investors Influenced by the Way Earnings Press Releases Are Written? Journal of Business Communication 45: 363-408

Huang, X., S. H. Teoh, and Y. L. Zhang. 2014. Tone Management. The Accounting Review 89: 1083-1113.

Huntsinger, J. R. 2012. Does positive affect broaden and negative affect narrow attentional scope? A new answer to an old question. Journal of Experimental Psychology 141: 595-600.

[Downloaded from aapc.khu.ac.ir on 2024-04-29]

[DOR: 20.1001.1.25384228.1401.7.13.11.5]

[DOI: 10.52547/aapc.7.13.399]

Hustinger, J. R., L. M. Isbell and G. L. Clore. 2014. The Affective Control of Thought: Malleable, Not Fixed. Journal of Psychological Review 121: 600-618.

Isbell, L., E. C. Lair, and D. R. Rovenpor. 2013. Affect-as-Information about Processing Styles: A Cognitive Malleability Approach. Journal of Social and Personality Psychology Compass 72: 93-114.

Jalilvand, A., M. R. Noroozabad., and J. Switzer .2018. Informed and uninformed investors in Iran: Evidence from the Tehran Stock Exchange. Journal of Economics and Business 95: 47-58.

Koonce, L. , Z. Leitter, and B. White. 2021. The effect of a warning on investors' reactions to disclosure readability. Review of Accounting Studies 2021: 1-23.

Koonce, L., N. Seybert, and J. Smith. 2016. Management Speaks, Investors Listen: Are Investors Too Focused on Managerial Disclosures?. The Journal of Behavioral Finance 17(1): 31-44.

Li, F. 2008. Annual report readability, current earnings, and earnings persistence. Journal of Accounting and Economics 45: 221-247.

Li, F. 2010. The information content of forward-looking statements in corporate filings-A naïve Bayesian machine learning approach. Journal of Accounting Research 48: 1049-1102

MacGregor, D. G., P. Slovic., D. Dreman., and M. Berry. 2000. Imagery, affect and financial judgment. Journal of Psychology and Financial Markets 1:104-110.

Miller, B. 2010. The effects of reporting complexity on small and large investor trading, The Accounting Review 85: 2107-2143.

Nguyen, L., G. Gallery., and C. Newton. .2019. The joint influence of financial risk perception and risk tolerance on individual investment decision-making. Accounting & Finance 59: 747-771.

Pak, O., and M. Mahmood .2015. Impact of personality on risk tolerance and investment decisions. International Journal of Commerce and Management 25(4):370-384.

Pinjisakikool, T. 2017. The effect of Personality Traits on Households' Financial Literacy. Citizenship, Social and Economics Education 16(1): 39-51.

Rapp, C., and B. Walther. 2000. Strategic Benchmarks in Earnings Announcements: The Selective Disclosure of Prior-Period Earnings Components. The Accounting Review 75:151-177.

Ray, C, J. R. Hustinger. 2017. Feeling and Thinking: An Affect-as-Cognitive Feedback Account. Social and Personality Psychology Compass 11(5): 1-14.

[Downloaded from aapc.khu.ac.ir on 2024-04-29]

[DOR: 20.1001.1.25384228.1401.7.13.11.5]

[DOI: 10.52547/aapc.7.13.399]

Rennekamp, K. 2012. Processing Fluency and Investors' Reactions to Disclosure Readability. Journal of Accounting Research 50: 1319-1354.

Rennekamp, K., and P. D. Witz. .2021. Linguistic Formality and Audience Engagement: Investors' Reactions to Characteristics of Social Media Disclosures. Contemporary Accounting Research 38(3): 1748-1781.

Sadiq, M., and H. Amna. .2019. Impact of Personality Traits on Risk Tolerance and Investors' Decision Making. International Journal of Applied Behavioral Economics 8(1): 1-20.

Shiller, R. J. 2000. Irrational Exuberance. Princeton NJ: Princeton Press.

Shwarz, N. 2012. Feelings-as-Information Theory. Handbook of Theories of Social Psychology 289-308.

Shwarz, N., and J. L. Clore. 1983. Mood, Attribution and Judgments of Well-Being: Informative and Directive Functions of Affective States. Journal of Personality and Social Psychology 45(3): 513-523.

Shwarz, N. 1990. Feelings as Information: Informational and Motivational Functions of Affective States. Handbook of Motivation and Cognition: Foundations of Social Behavior 527-561.

Tan, H. T., E. Y. Wang and B. Zhou. 2015. How does readability influence investors' judgments? Consistency of benchmark performance matters. The Accounting Review 90(1): 371-393.

Tan, H. T., E. Y. Wang and B. Zhou. 2014. When the Use of Positive Language Backfires: The Joint Effect of Tone, Readability and Investor Sophistication on Earnings Judgments. Journal of Accounting Research 52(1): 273-302.

Tetlock, P., M. Saar-Tsechansky, and S. Macskassy. 2008. More than words: Quantifying language to measure firms' fundamentals. Journal of Finance 63: 1437-1467.

Tetlock, P. C. 2007. Giving Content to Investor Sentiment: The role of Media in the stock market. The Journal of Finance 62(3): 1139-1168.

You, H., and X. Zhang. 2009. Financial Reporting Complexity and Investor Under Reaction to 10-K Information. Review of Accounting Studies 14: 559-586.

Zajonc, R. B. 1980. Feeling and Thinking: Preferences Need No Inferences. American Psychologist 35(2): 151-175.

[Downloaded from aapc.khu.ac.ir on 2024-04-29]

[DOR: 20.1001.1.25384228.1401.7.13.11.5]

[DOI: 10.52547/aapc.7.13.399]