

حسابگری ذهنی: چالشی نو بر مدل‌های کلاسیک مدیریت مالی

دکتر اسماعیل مشیری^۱

آرزو جلیلی^۲

تاریخ پذیرش: ۸۷/۰۹/۲۱

تاریخ دریافت: ۸۷/۰۵/۲۰

چکیده:

در مقاله حاضر با مروری بر مبانی و مفروضات "اقتصاد غیر رفتاری" (عقلانیت نامحدود، خودخواهی (تمایلات) نامحدود و کنترل نامحدود)، مدیریت مالی کلاسیک و نیز چارچوب‌های حسابداری استاندارد که عموماً بر پایه طبقه بندی‌های انتزاعی منتج از اقتصاد غیر رفتاری شکل گرفته، به چارچوب‌های کلی حسابگری ذهنی پرداخته شده است. در این بحث ابتدا ضمن به چالش کشیدن مفروضات اقتصاد غیر رفتاری و مدیریت مالی کلاسیک، مدل‌های بدیل که نه بر پایه مفروضات انتزاعی، بلکه بر پایه واقعیت‌های روانشناختی درون انسان که بازیگر اصلی (تصمیم گیرنده) صحنه اقتصادی و انتخاب‌های مالی می‌باشد، ارائه گردیده است. قابل ذکر است که مدل‌های بدیل با الهام از مفاهیم روانشناسی به خصوص "روانشناسی ادراکی"، در گستره یک طیف شامل مدل "انسان اقتصادی"، مدل "انسان اداری" هربرت سایمون، مدل "قضاوت‌های جانبدارانه" و بالاخره مدل "انسان اجتماعی" در انتهای طیف ارائه گردیده است. در ادامه به کارکردهای عملی حسابگری ذهنی اشاره شد و بالاخره با یک جمع بندی و نتیجه گیری به بحث پایان داده شده است.

واژه‌های کلیدی: حسابگری ذهنی، انسان اقتصادی، انسان اجتماعی، انسان اداری، مدل قضاوت‌های جانبدارانه و ابتکاری، قالب بندی.

^۱ - استاد مهمان در دانشگاه Oklahoma آمریکا

^۲ - مربی و عضو هیئت علمی دانشگاه آزاد اسلامی واحد آیت الله املی (نویسنده مسئول و طرف مکاتبه) arezoo_jalili@yahoo.com

۱- مقدمه

انسان، تصمیم‌گیری‌های مالی افراد را توجیه و تبیین کند و اصطلاحاً "حسابگری ذهنی"^۱ نام گرفته است، را پر کند.

مقاله حاضر چالشی است در این رهگذر و تلاش می‌شود که با مرور و بررسی ادبیات موجود و دیدگاه‌های موجود در این رابطه، یک چارچوب ساختارمند از "حسابگری ذهنی" ارائه دهد.

۲- مبانی نظری و پیشینه

۲-۱- تعاریف و مفاهیم کلی حسابگری ذهنی

در علوم انسانی - بر خلاف علوم محض - فرایندهای معین و استاندارد، با توجه به خصوصیات متنوع و همچنین رفتار انسان، با چالش‌های بسیاری روبه‌رو می‌باشد. و لزوم نگرش به عوامل روان‌شناختی انسان در رفتارهای چالشی (به خصوص اقتصادی و مالی) را غیر قابل اجتناب می‌کند. ریچارد تالر اقتصاددان برجسته با نقد تئوری اقتصاد سنتی - که نوعاً بر قدرت نامحدود و خودخواهی نامحدود و عقلانیت نامحدود، و مآلاً بر یک چارچوب معین و استاندارد استوار است - ثابت کرد که برخلاف تئوری اقتصاد سنتی، تئوری روانشناسی بهتر و واقع‌گرایانه‌تر می‌تواند رفتار غیر عقلایی افراد را توضیح دهد (تالر ۱۹۹۲). تالر با همکاری کانمن و تورسکی مفاهیم اقتصاد و مدیریت مالی سنتی را با مفاهیم روانشناسی ترکیب نمودند و یک ساختار جدید از نظریه و تئوری‌های اقتصادی و مالی ارائه کردند که "حسابگری ذهنی" یکی از دستاوردهای این مهندسی مجدد بود.

حسابگری ذهنی یک مفهوم اقتصادی است که اولین بار در سال ۱۹۸۵ توسط ریچارد تالر ارائه گردید. این مفهوم - در شکل کلی - حاکی از آن است که افراد دارایی‌های آتی و جاری خود را به سهم‌های غیرقابل انتقال و جداگانه تقسیم می‌کنند. به عبارت

نگاهی به ادبیات تصمیم‌گیری در مدیریت مالی چه در حوزه فردی و چه در حوزه حرفه‌ای، بیانگر تاثیرگذاری برداشت‌ها و نگرش‌های تصمیم‌گیرنده در رابطه با عواملی چون ریسک، نرخ بازده سرمایه، میزان سرمایه‌گذاری و... می‌باشد. اگرچه در رابطه با عوامل یادشده تقریباً اختلاف نظری وجود ندارد و فهرست بالا کم و بیش مورد وفاق است، اما در مورد نحوه نگرش و مفروضات زیربنایی و منطق تصمیم‌گیری و نیز ساختارها و طبقه‌بندی‌های مالی در ذهن افراد تصمیم‌گیرنده (براساس مطلوبیت و ارزشها)، اختلاف نظر عمیقی بین صاحب‌نظران و محققین وجود دارد. در حالیکه از یک طرف سعی می‌شود که تصمیم‌گیری‌های مالی افراد در چارچوب منطق محض^۱ و در پرتو یک ساختار ذهنی که اصطلاحاً رفتار یا نگرش انسان اقتصادی^۲ نامیده می‌شود، توضیح و تئوریزه شود، از سوی دیگر صاحب‌نظران دیگری با نقد تئوری "انسان اقتصادی" و با اتکا به نظریات روانشناسی، نظریه منطق محض و بالتبع مدل انسان اقتصادی را به چالش می‌کشند و در مقابل تئوری "رفتار غیر اقتصادی" و مدل "انسان اجتماعی"^۳ که عمدتاً ریشه در روانشناسی فروید دارد را برای توضیح و تبیین رفتارها و تصمیم‌گیری‌های مالی و حسابگری افراد ارائه می‌دهند.

در حالیکه این دو نگرش، دو وضعیت افراطی و تفریطی از طیف تصمیم‌گیری در رابطه با مسائل مالی و طبقه‌بندی‌های حسابداری در دفتر کل مجازی در ذهن افراد را تشکیل می‌دهد، مدل‌های متعدد دیگری در پهنه این طیف و مبتنی بر خصوصیات روانشناختی انسان‌های مختلف ارائه می‌شود و سعی می‌شود که شکاف بین تئوری‌های کلاسیک مدیریت مالی که نشأت گرفته از تئوری "انسان اقتصادی" است و بینش جدیدی که سعی دارد بر پایه واقعیت روان‌شناختی

در همان تحقیق نشان داده شد که ۸۸ درصد افراد علی‌رغم گم شدن پولشان اقدام به خرید بلیط می‌نمایند (هس ۱۹۹۵). این رفتار متناقض را چگونه می‌توان توضیح داد؟ چرا علی‌رغم اینکه مقدار پول گم شده و قیمت بلیط گم شده یکسان است، در حالت دوم تقریباً دو برابر افراد مایل به نادیده گرفتن پول نسبت به گم شدن بلیط اول بودند؟ تالر در توضیح و تشریح مسئله (در چارچوب حسابگری ذهنی) اظهار می‌دارد که: افراد براساس کلیدهای حرکتی^۷ متفاوتی که در ذهن شان دارند رفتار می‌کنند. برای مثال افراد عموماً در ذهن شان یک کلید به نام «حساب سرگرمی» دارند. از دست دادن یک بلیط ۱۰ دلاری و خرید بلیط دوم، مجموعاً ۲۰ دلار این حساب را بدهکار می‌کند. و در حالیکه گم کردن معادل پول این بلیط (۱۰ دلار)، حساب دیگری (مثلاً حساب خسارت‌های پیش‌بینی نشده) را معادل ۱۰ دلار بدهکار می‌کند که قاعدتاً هیچ ربطی به «حساب سرگرمی» ندارد و به همین دلیل اغلب افراد علی‌رغم گم کردن پول، اقدام به خرید بلیط مربوطه می‌نمایند. چنین رفتاری مغایر با اصول اقتصاد سنتی است. چرا که در چارچوب قواعد اقتصاد سنتی یک بلیط با معادل پولی اش ارزش یکسانی دارند و در یک حساب هزینه‌ای یا درآمدی ثبت می‌شوند، در حالیکه در چارچوب «حسابگری ذهنی» همانگونه که در مثال بالا نشان داده شد خرید بلیط دوم حساب سرگرمی‌ها را برای بار دوم بدهکار می‌کند اما گم کردن پول، حساب خسارت‌های احتمالی (به عنوان زیان) را افتتاح و بدهکار می‌کند.

محققان دیگری نیز این تفاوت رفتاری را به این شرح توضیح داده‌اند:

«حسابگری ذهنی چارچوبی فراهم می‌کند تا تصمیم‌گیرندگان بتوانند مجموعه‌ای از نقاط مرجع - در رابطه با سود و زیان - را برای هر حساب تهیه کنند، و سپس با استفاده از نظریه انتخاب تفاوت بین

دیگر افراد درجات مختلفی از مطلوبیت را برای هر گروه از دارایی‌ها تخصیص می‌دهند. پرواضح است که تاثیر چنین الویت‌بندی از مطلوبیت در رابطه با دارایی‌ها، بر رفتار مصرفی افراد ظاهر می‌شود. (تالر ۱۹۹۲). یکی از مهم‌ترین تبعات چنین سازوکار ذهنی این است که افراد ارزشهای متفاوتی برای یک واحد پولی یکسان قائل هستند. یک نمونه از چنین برداشتی در ارزشهای متفاوت از واحد پول، رفتار متفاوت سرمایه‌گذاران در رابطه با «سرمایه بی‌خطر»^۸ و «سرمایه ریسکی»^۹ می‌باشد.

در حالیکه تعریف بالا ناظر بر ارائه تعریفی مبتنی بر مطلوبیت دارایی‌ها است، تعریف دیگری ارائه شده است که بیشتر مترتب بر کارکردهای ذهنی افراد در رابطه با سازماندهی و ارزیابی فعالیت‌های مالی می‌باشد. بر اساس این تعریف «حسابگری ذهنی مجموعه‌ای است از عملیات آگاهانه که توسط افراد و خانوارها برای سازماندهی، ارزیابی، و ردیابی فعالیت‌های مالی مورد استفاده قرار می‌گیرد». (تالر ۱۹۹۹)

در تشریح این تعریف مثالی ارائه می‌دهیم که در آن رفتار مالی یک فرد فرضی در دو حالت متفاوت مقایسه می‌گردد.

حالت اول: فرض کنید که شخصی هنگام ورود به سینما ناگهان متوجه می‌شود که بلیط خود را گم کرده است. عکس‌العمل این فرد در مقابل این حادثه چیست؟ آیا شخص حاضر است مجدداً بلیط دومی برای دیدن فیلم خریداری نماید، و یا اینکه از دیدن فیلم صرف نظر می‌کند؟ تحقیقات تجربی نشان می‌دهد که ۶۶٪ افراد اقدام به خرید بلیط دوم می‌کنند.

حالت دوم: شخص هنوز اقدام به تهیه بلیط نکرده است و در آستانه ورود به گیشه بلیط متوجه می‌شود که معادل قیمت بلیط سینما، پول گم کرده است. چقدر احتمال دارد که شخص فرضی علی‌رغم گم شدن پولش اقدام به خرید بلیط، معادل پول گم شده نماید؟

انواع حسابها را ارزیابی و در نهایت تصمیم بگیرند (گرین بلات وهان ۲۰۰۵) " در چارچوب تحلیل بالا، وقتی شخص فرضی پس از گم شدن بلیط اول، برای بار دوم اقدام به خرید بلیط دوم می‌نماید، مانده بدهکار حساب سرگرمی معادل ۲۰ دلار خواهد بود. اما هنگامی که ۱۰ دلار پول خود را گم می‌کند و در عین حال تصمیم به خرید بلیط می‌گیرد، مانده بدهکار حساب سرگرمی ۱۰ دلار می‌باشد. اگرچه مانده این حسابها هر دو از سنخ هزینه هستند و در هر دو وضعیت حساب کلی سود و زیان را به مبلغ ۲۰ دلار تحت تاثیر قرار می‌دهند، و از لحاظ اصول اقتصاد سنتی هیچ فرقی با هم ندارند، اما در حسابگری ذهنی جایگاه متفاوتی در ارزیابی ذهنی دارند و به همین دلیل واکنش‌های تصمیم‌گیری متفاوتی را بروز می‌دهند. با توجه به مفاهیم و تعاریف کلی بالا، در ادامه به ریشه‌های تئوریک و ساختار نظری حسابگری ذهنی پرداخته می‌شود.

الف - عقلانیت نامحدود

در ادبیات تصمیم‌گیری "عقلانیت"^{۱۱} به استفاده منطقی از ابزار مناسب جهت رسیدن به اهداف مطلوب گفته می‌شود. مدل‌های تصمیم‌گیری در چارچوب مفهوم عقلایی بودن در یک دامنه بین حداکثر عقلایی بودن (مدل انسان اقتصادی) تا حداقل عقلایی بودن (مدل انسان اجتماعی) تعریف و تبیین می‌شوند (لوتانز، 1992).

الف-۱ - مدل انسان اقتصادی

این مدل ریشه در نظریات اقتصاد کلاسیک دارد. و فرض آن بر این است که تصمیم‌گیری به معنای اخص و تام در کلیه زمینه‌ها به طور کامل عقلایی است.

مفروضات این مدل به طور خلاصه عبارتند از:
الف- تصمیم‌گیری در زنجیره وسیله - هدف^{۱۱} کاملاً بخردانه است. ب- یک سیستم کامل و منطقی ترجیحی وجود دارد که انتخاب یک گزینه از بین گزینه‌های موجود را ممکن می‌کند. ج- آگاهی کامل از گزینه‌های موجود وجود دارد. د- هیچ محدودیت محاسباتی وجود ندارد. ه- محاسبات احتمال در هر شرایطی امکان‌پذیر است (سایمون ۱۹۵۷). در پرتو چنین وضعیتی (توانایی عدم اشتباه و اشراف به همه امور) تصمیم‌گیرنده همیشه می‌کوشد که سود هر تصمیم را حداکثر و هزینه را حداقل کند.

نقد مدل انسان اقتصادی

در حالیکه تئوری کلاسیک (اقتصاد غیر رفتاری) تصمیم‌گیری‌های اقتصادی و مالی در چارچوب مفروضات "عقلایی" و "قطعیت"^{۱۲} تبیین می‌شود،

۲-۲- چارچوب تئوریک حسابگری ذهنی

از زمانی که کتاب "ثروت ملل" توسط آدام اسمیت انتشار یافت و علم اقتصاد به صورت یک مجموعه نظام مند و به صورت یک علم مستقل پا به عرصه وجود گذاشت، پیوسته مبانی نظری و مفروضات این علم در معرض نقد و بررسی بوده است.

مفروضات مسلم اقتصاد سنتی بر این بود که اولاً: شیوه رفتار انسان‌ها در رابطه با استفاده از ابزار مناسب برای رسیدن به هدف، کاملاً عقلایی است (عقلانیت نامحدود^{۱۳}). ثانياً انسانها ذاتاً و بصورت نامحدود "سود دوست" و "زیان‌گریز" هستند (خودخواهی نامحدود). و ثالثاً بر رفتار خود کنترل کامل دارند (کنترل نامحدود). تا مدت‌ها این مفروضات، مورد دفاع قرار می‌گرفت. اما این دلایل بعداً در تحقیقات متعددی رد شد و "اقتصاد رفتاری"^{۱۴} پا به عرصه وجود گذاشت

فروید دارد، قرار گرفته است. فروید معتقد بود که با توجه به ساختار شخصیت انسان، رفتار وی به میزان زیاد و تعیین کننده ای از تمایلات ناخودآگاه سرچشمه می‌گیرد و تصمیم‌گیری در این رهگذر یک استثنا نیست. چنانچه این تعبیر از رفتار انسان را مفروض بگیریم، در آن صورت انسان قادر به تصمیم‌گیری عقلایی نخواهد بود.

اگرچه مکتب روانشناسی فروید عمیقاً تعدیل شده است، اما صاحب نظران بر این نکته که تصمیمات افراد عموماً تحت تاثیر و فشارهای اجتماعی منحرف می‌شود اتفاق نظر دارند (لوتانز ۱۹۹۲).

ب- خودخواهی (تمایلات) نامحدود:

فرض دیگری که در مدل انسان اقتصادی بر آن تاکید می‌شود، این است که انسانها به طور نامحدود خودخواه هستند. تجلی عملی چنین فرضی در این است که انسانها پیوسته و در هر شرایطی به دنبال حداکثر سود و حداقل زیان هستند. شواهد متعددی در دست است که این فرض را رد می‌کند. به عنوان مثال سایمون اظهار می‌دارد که مدیران در اغلب موارد و در ناکامی در دستیابی به سود حداکثر، به دنبال یک تصمیم متناسب^{۱۵} و به اندازه کافی قانع کننده^{۱۶} هستند (سایمون ۱۹۵۸). دلایل متعدد اقتصادی و اجتماعی در این رهگذر اقامه می‌شود. به عنوان مثال ساختار بازار یکی از عوامل تعیین کننده است. هر چه بازار رقابتی تر باشد، هدف دستیابی به سود حداکثر جای خود را به سود عادلانه و مناسب می‌دهد. یا در بازارهای "اولیگاپولی" (مانند اتومبیل و فولاد)، اصولاً دستیابی به سود حداکثر، آرمانی غیر واقع‌گرایانه است و اغلب مدیران به سودی که باعث بقاء آنها در بازار شود، قانع هستند.

جدا از مسائل اقتصادی، گاهی اوقات مسائل اجتماعی از قبیل: مقاومت در مقابل تغییر، علاقمندی

"اقتصاد رفتاری" چنین مفروضاتی (لااقل به صورت مطلق) را رد می‌کند. تئورسین‌های تصمیم‌گیری‌های رفتاری (اقتصاد رفتاری) با الهام از روانشناسی ادراکی^{۱۳} روان‌شناس معروف "تولمن" اظهار می‌کنند که افراد به دلیل محدودیت‌های ادراکی و نیز به دلیل پیچیدگی‌های محیط، در اغلب موارد مجبورند با عدم قطعیت، ابهام، و اطلاعات ناقص تصمیم بگیرند (جیمز بودیچ و دیگران ۱۹۹۰).

"اقتصاد رفتاری" هر سه فرض انسان اقتصادی (عقلانیت نامحدود، کنترل نامحدود، خودخواهی نامحدود) را مورد انتقاد قرار داده و سعی دارد همه آنها را بازتعریف و محدود سازد.

هربرت سایمون از اولین منتقدان مدل انسان اقتصادی بود. وی مدل "عقلانیت محدود"^{۱۴} را در تشریح واقع‌گرایانه تری از عقلانیت انسان در تصمیم‌گیری پیشنهاد می‌کند. البته چنین پیشنهادی (عقلانیت محدود) باعث مشکلات و ناکارآمدی‌هایی در تئوری پردازیهای اقتصادی می‌شود (تالر ۲۰۰۴).

پیترز و واترمن در نقد عقلانیت نامحدود در مدل انسان اقتصادی می‌گویند: "روشهای کمی و شیوه‌های غیر رفتاری مربوطه که سعی دارند توجهات عقلایی برای کلیه تصمیمات فراهم آورند، می‌توانند تحت شرایطی خطرناک و منحرف کننده باشند" (پیترز و واترمن ۱۹۸۲). بدیهی است که نباید از گفته این محققان این نتیجه را گرفت که مدل انسان اقتصادی و با اقتصاد غیر رفتاری، بی‌فایده و بی‌ثمر است. بلکه آن چیزی که این نویسندگان سعی دارند بگویند این است که مدل انسان اقتصادی تمام و ختم موضوع نیست (لوتانز، ۱۹۹۲).

الف - ۲- مدل انسان اجتماعی

در جهت دیگر طیف و کاملاً در مقابل انسان اقتصادی، مدل انسان اجتماعی که ریشه در روانشناسی

به منظور ارائه تصویر واقع گرایانه تری از محیط تصمیم گیری و نیز شخصیت انسان، هربرت سایمون با نقد مفروضات مدل انسان اقتصادی، مدلی را تحت عنوان "انسان اداری"^{۱۷} پیشنهاد می نماید. وی معتقد است که رفتار تصمیم گیری افراد می تواند در فرایند و چارچوب زیر توضیح داده شود:

- در انتخاب بین گزینه‌ها، افراد می‌کوشند تا تصمیمی را اتخاذ کنند که به اندازه کافی خوب و باعث اکتان آنها گردد.

- تصمیم گیرندگان، دنیای واقع را در چارچوب یک مدل ساده که در ذهن خود دارند تصویر می‌کنند.

- به دلیل بالا و نیز اینکه آن‌ها عموماً در پی "اقتان" هستند و نه "بهترین"، افراد نوعاً در غیبت تمام گزینه‌های بالقوه، و بدون تهیه لیست کاملی از گزینه‌های مطرح، تصمیم گیری می‌کنند.

- به دلیل آن که افراد عموماً دنیا را در چارچوب یک مدل ساده می‌بینند، بیشتر با استفاده از روشهای ساده و سرانگشتی^{۱۸} و تدبیرهایی که بیشتر از تجربه و عادت ناشی می‌شود، تصمیم می‌گیرند. البته این امر به معنای عدم استفاده از تمام ظرفیت‌های فکری و ذهنی نیست و در را بر روی تصمیم گیری‌های اقتصادی و عقلایی (آن چنان که در مدل انسان اقتصادی مطرح می‌شود)، نمی‌بندد (سایمون ۱۹۶۰).

به نظر می‌رسد این طرز فکر و عناصر نظری موجود در این مدل، با ساختار و مکانیزم "حسابگری ذهنی" در مقایسه با مدل اقتصادی به مراتب سازگارتر است.

به حفظ موقعیت و... سبب می‌شود که افراد به دنبال حداکثر سازی منافع خود نباشند. از سوی دیگر گاهی اوقات، افراد آگاهانه از تعقیب سود حداکثر (خودخواهی نامحدود) چشم پوشی کنند، مانند جلوگیری عمدی از ورود رقباء به بازار (وانک‌هایسون ۱۹۷۵).

ج- قدرت (کنترل) نامحدود:

و بالاخره آنکه در مدل انسان اقتصادی فرض می‌شود که انسانها بر رفتار خود (تصمیم گیری) کنترل نامحدود دارند. این فرض هم غیر واقعی است. چرا که افراد علی‌رغم اینکه در پاره ای اوقات از بهترین گزینه‌ها مطلع هستند اما بر خود کنترل ندارند (تالر ۱۹۹۲).

در اغلب اوقات افراد بر متغیرهای بیرونی که بر تصمیمات آنها اثر می‌گذارند، کنترل ندارند. و علاوه بر این در بسیاری از موارد گزینه‌های تصمیم گیری "کمی پذیر" نیستند و در نتیجه عملاً معیاری برای انتخاب بهترین گزینه وجود ندارد. با توجه به مطالب بالا و انتقادات مشابه و متعدد دیگر، به نظر می‌رسد که مدل اقتصاد کلاسیک و حسابداری استاندارد، لااقل به عنوان یک فصل الخطاب قابل دفاع نیست. به همین دلیل "اقتصاد رفتاری" هر سه فرض انسان اقتصادی (عقلانیت نامحدود، خودخواهی نامحدود، کنترل نامحدود) را مورد انتقاد قرار داده و سعی دارد همه آنها را بازتعریف و محدود سازد.

برای تبیین درست و واقع بینانه مساله لازم است که مدل‌های دیگری در این رهگذر ارائه شود. مدل‌های "عقلانیت محدود" سایمون و مدل "فضاوت‌های ابتکاری و جانبدارانه" کوهنمن و تورسکی که پایه و اساس اقتصاد رفتاری و بالتبع حسابگری ذهنی را تشکیل می‌دهند، در زیر ارائه می‌گردند.

مدل "عقلانیت محدود"

۲-۳- جمع‌بندی مدلها در رابطه با «حسابگری ذهنی»

در رابطه با مبانی نظری "حسابگری ذهنی" و در چارچوب مفروضات مربوطه (عقلانیت، کنترل، تمایلات نامحدود) و نیز در بستر ملاحظات محیطی، و در قالب یک طیف پیوسته چهار نوع مدل تصمیم‌گیری ارائه شد. هر کدام از مدل‌ها تحت شرایط معینی، لااقل بخشی از فرایندهای ادراکی شخصیت افراد را در رابطه با تصمیم‌گیری‌های مالی و اقتصادی نشان می‌دهد. به طور خلاصه این جمع‌بندی در چارچوب زیر ارائه می‌شود:

۱- مدل‌های انسان اقتصادی و انسان اجتماعی بیشتر از آن که واقعی باشند، مفاهیمی انتزاعی و مطلق هستند و کمتر با دنیای واقع قرابت دارند (اریک فروم ۱۹۷۹).

۲- هر کدام از مدل‌ها در شرایط خاص و در چارچوب انواع شخصیت‌ها، مورد استفاده قرار می‌گیرند^{۲۶}

۳- همه مدل‌ها در معرض نقد هستند و هیچ کدام به تنهایی کامل نیستند.

۴- رفتار تصمیم‌گیرندگان در رابطه با مسائل اقتصادی (دخل و خرج) و مالی (پس انداز و سرمایه گذاری) در چارچوب هر یک از مدل‌ها علاوه بر ملاحظات یادشده به درجه ریسک‌پذیری، خوش بینی، حساسیت موضوع و... دارد.

۵- افراد متناسباً از همه و یا بخشی از مدل‌ها در تصمیم‌گیری شان بهره می‌برند، اما بنظر می‌رسد مدل‌های "عقلانیت محدود" و "فضاوت‌های ابتکاری (جانبدارانه)" بیشترین ارتباط را با "حسابگری ذهنی" داشته باشند. و همین امر نقطه عزیمت حسابگری ذهنی از حسابداری استاندارد و مدل‌های کلاسیک است. با توجه به مفاهیم ارائه شده و جمع‌بندی مربوطه، در زیر به کارکردهای حسابداری ذهنی پرداخته می‌شود.

۲-۴- کارکردهای ناظر بر مفهوم حسابگری ذهنی

۱- حسابگری ذهنی در سرمایه‌گذاری:

در حسابگری ذهنی بر خلاف نظر برنولی (دانیال برنولی ۱۷۳۸) اظهار می‌شود که مردم بطور ذهنی گرایش به تقسیم بندی دارایی‌هایشان به سبدهای مختلف دارند و مایلند هر سبد را بطور مستقل مدیریت کنند. به عبارت دیگر در حسابگری ذهنی مبادلات بجای آنکه بطور پیوسته با موارد دیگر ارزیابی شوند به صورت تک تک ارزیابی می‌شوند (تالر ۲۰۰۴).

حسابداری ذهنی دلالت به این مطلب دارد که افراد تمایل دارند تصمیم‌گیری درباره مسایل مختلف مالی را در حساب‌های ذهنی جدا انجام دهند، بدون در نظر گرفتن این فرض منطقی که بهتر است تمامی این تصمیم‌گیری‌ها را در یک پرتفوی اتخاذ کنند. حسابداری ذهنی عملاً تعامل بین تصمیم‌گیری‌های مختلف را نادیده می‌گیرد. مفهوم کاربردی این موضوع آن است که افراد به عنوان مثال هنگام سرمایه‌گذاری به دنبال بهینه کردن پرتفوی خود نیستند بلکه سهام را به صورت جداگانه و بدون در نظر گرفتن ارتباط آنها با یکدیگر خریداری می‌کنند (روکن بچ ۲۰۰۴).

باربریس وهانگ در سال ۲۰۰۱ در مقاله ای تحت عنوان "حسابداری ذهنی، زیان‌گریزی و بازده‌های جداگانه سهام" تعادل بازده‌های سهام در سطح شرکت را در دو حالت مورد بررسی قرار دادند. یک حالت هنگامیکه سرمایه‌گذاران طی نوسانات پرتفویو سهام شان زیان‌گریز بودند و حالت دیگر، سرمایه‌گذاران طی نوسانات تک تک سهام‌هایی که مالکشان بودند، زیان‌گریزی داشتند. نتایج تحقیق نشان داد که سرمایه‌گذاران روش دوم را موفق‌تر دانستند که موید مطالب فوق می‌باشد. به عبارت دیگر نتایج نشان داد که سرمایه‌گذاران تمایل دارند تصمیم‌گیری درباره مسایل مختلف مالی را در حساب‌های ذهنی جداگانه انجام دهند.

۲- قالب بندی و تابع ارزش^{۲۷}

یکی از مفاهیم کاربردی در حسابداری ذهنی، مفهوم قالب بندی می‌باشد. این مفهوم شرح می‌دهد که روش هر فرد بطور ذهنی، معامله ای را در ذهنش تشکیل می‌دهد که در نهایت مطلوبیت دریافتی و مطلوبیت مورد انتظار فرد را تعیین خواهد نمود. این مفهوم بطور مشابه در تئوری چشم انداز^{۲۸} کان من و تورسکی مورد استفاده قرار می‌گیرد. بسیاری از تئورسین‌های حسابگری ذهنی، مفهوم قالب بندی را به عنوان تابع ارزش در تحلیل‌هایشان بکار می‌برند. (برناتزی، تالر، ۱۹۹۵) تابع ارزش می‌تواند بیانگر عناصر مرکزی لذت فرد باشد. تابع ارزش به عنوان سود و زیان اضافی نسبت به یک نقطه مرجع تعریف می‌شود (تالر ۱۹۹۹). به عبارت دیگر افراد نتایج را با استفاده از تابع ارزش S شکل ارزیابی می‌کنند. تابع ارزش برای سودها و زیانها تعریف می‌شود و نشان می‌دهد که حساسیت نزولی هم برای سود و هم برای زیان وجود دارد. حسابگری ذهنی به شیوه ارزیابی سرمایه‌گذاران با استفاده از تابع ارزش مرتبط می‌باشد (لیم ۲۰۰۴).

مفاهیم بنیادی قالب بندی شامل ۱- مجزا کردن سودها ۲- یکپارچه کردن زیانها ۳- یکپارچه کردن زیان‌های کم با سودهای زیاد ۴- مجزا کردن سودهای کم از زیان‌های زیاد می‌باشد (برناتزی، تالر، ۱۹۹۵). سونگینون لیم در سال ۲۰۰۴، در مقاله ای تحت عنوان "آیا سرمایه‌گذاران زیانها را ادغام و سودها را تفکیک می‌کنند؟" بررسی نمود که آیا تصمیمات تجاری سرمایه‌گذاران تحت تاثیر ترجیحات آنها برای قالب بندی سودها و زیانها قرار می‌گیرد. نتیجه تحقیق حاکی از آن است که سرمایه‌گذاران اغلب فروش سهام‌هایی که زیر قیمت خریدشان (سهام‌های زیان ده) باشد را در همان روز دسته بندی می‌کنند. در صورتیکه فروش سهام‌های بالای قیمت خرید (سهام‌های سود

آور) را در روزهای مختلف دسته بندی می‌کنند. فروش سهام‌های زیان ده در همان روز، موجب می‌گردد که سرمایه‌گذاران آسانتر، زیانهای شان را ادغام نمایند. و همچنین فروش سهام‌های سود آور در روزهای مختلف نیز موجب می‌گردد که آنها بهتر سودهایشان را تفکیک نمایند.

۳- گشودن و بستن حسابها:

تالر اظهار می‌دارد که حسابگری ذهنی واقعا معادل خانگی^{۲۹} حسابداری مالی می‌باشد. حسابداری مالی را می‌توان سیستم ثبت و تلخیص معادلات مالی و تجاری در دفاتر و تجزیه و تحلیل و گزارشگری نتایج آن تعریف نمود. همچنین خانوارها هم برای تحت کنترل درآوردن مخارج خانگی و تصمیم‌گیری مالی شخصی نیاز به ثبت و تلخیص، تحلیل و گزارش نتایج و معادلات و سایر وقایع مالی خود دارند. حسابگری ذهنی توصیفی است از شیوه‌هایی که آنان بدان وسیله این امور را انجام می‌دهند (تالر ۱۹۹۹).

حسابگری ذهنی همانند حسابداری مالی نیاز دارد که افراد حساب‌های ذهنی خود را مانده‌گیری و دفاتر ذهنی خود را ببندند. اما مردم در حرفه و شغل‌های مختلف، بطور ناخودآگاه دفاتر خود را تراز و مانده‌گیری می‌کنند. مثلا کارمندان ممکن است دو هفته یکبار، دفاتر خود را مانده‌گیری کنند اما راننده تاکسی بطور روزانه دفاتر خود را مانده‌گیری می‌کند (شیلر، ۲۰۰۳). مثلا تمایل سرمایه‌گذاران برای نگه داشتن سهامی که قیمت‌های آنها رو به کاهش است از حسابگری ذهنی سرچشمه می‌گیرد که باعث ایجاد یک فضا بین ارزش بنیادی سهام^{۳۰} و قیمت تعادلی^{۳۱} آنها همانند واکنش کم قیمت‌گذاری نسبت به اطلاعات، می‌شود (گرین بلات وهان ۲۰۰۵). شفرین و استاتمن (۲۰۰۰) این مورد را اثر تغییر وضعیت^{۳۲} نام‌گذاری

عنوان یک مشکل خود کنترلی مطرح می‌کند. او پیشنهاد می‌کند که بهترین راه برای مقابله با این مشکل، این است که به طور منظم پول را از حساب درآمد به حساب نامحدود منتقل کنند (شفرین، تالر، ۲۰۰۶). همچنین تحقیقی در سال ۱۹۹۷ توسط برنهم و همکارانش نشان داد که اغلب مردم سطح پس انداز خودشان را به اندازه قابل ملاحظه ای برای زمان بازنشستگی، افزایش نمی‌دهند. در عوض، بازنشستگان جدید در زمان بازنشستگی سطح مصرف خود را برای دو سال کاهش می‌دهند. این تحقیق پیشنهاد می‌کند که اغلب مردم ثروت خود را به حساب‌های ذهنی نظیر حساب درآمد منظم^{۳۹}، دارایی‌های نقدی^{۴۰}، سرمایه خانگی^{۴۱} و درآمد آتی^{۴۲} تقسیم می‌کنند. سپس مصرفشان را با حساب درآمدهای ذهنی، هماهنگ می‌کنند (برنهم ۱۹۹۷). یکی از پیش بینی‌های قدرتمند حسابگری ذهنی این است که اگر بتوان وجوه را به حساب‌هایی انتقال داد که در آنها وسوسه خرج کم تر باشد احتمال پس انداز آنها نیز بیش تر است (تالر ۱۹۹۹).

۶- منبع مختلف، مصرف متفاوت

منبع پول، چگونگی خرج یا مصرف آن را تحت تاثیر قرار می‌دهد. یکی از تحقیقات نشان داد دانشجویان برای مخارج روزمره خود، جداولی را تنظیم می‌کنند. اگر درآمدی بیشتر از خرج روزانه کسب کنند، آن را به عنوان پول مجانی^{۴۳} تلقی می‌کنند. در حالیکه می‌توانستند از آن پول برای مواقعی که درآمد کافی برای خرج روزانه ندارند استفاده کنند (مارتینو و همکاران ۲۰۰۶). سوده‌های ناگهانی مانند برنده شدن در یک مسابقه یا چک‌های برگشت از مالیات مثال‌های دیگری از پول‌های مجانی می‌باشند. افراد در برابر پول‌های مجانی و پول‌هایی که از درآمد حرفه ای خود، رفتارهای متفاوتی نشان می‌دهند. هال ارکس روانشناس

کردند که هم در بازارهای مالی و هم غیر مالی بسیاری از کشورها مشاهده شده است.

۴- تفکیک حساب‌ها

یکی از کارکردهای تفصیلی حسابگری ذهنی که تحت عنوان "فرضیه چرخه حیات رفتاری"^{۳۳} مطرح است بیان می‌کند که افراد به طور ذهنی دارایی‌های شان را به درآمد جاری^{۳۴}، ثروت جاری^{۳۵} و درآمد آتی^{۳۶} تنظیم و شکل دهی می‌کنند. این موضوع تلویحا به این معنی است که طبقه بندی فوق به عنوان حساب‌هایی می‌باشند که غیر قابل تعویض هستند و گرایش نهایی افراد به مصرف هر یک از این حسابها متفاوت می‌باشد (شفرین و تالر، ۱۹۸۸).

این فرضیه اصل اقتصادی تعویض پذیری^{۳۷} را نقض می‌کند چرا که پولی که در یک حساب ذهنی جای می‌گیرد به طور کامل قابل تعویض با پول یک حساب ذهنی دیگر نمی‌باشد (تالر ۱۹۹۹). مطالب فوق، موید مثال بلیط سینما در ابتدای بحث می‌باشد که بلیط ۱۰ دلاری با پول ۱۰ دلاری دارای ارزش یکسان نمی‌باشند.

۵- خود کنترلی^{۳۸}:

سیستم حسابگری ذهنی یکی از روشهای خانوارها برای محدود کردن مخارجشان را تعریف بودجه در چارچوب وضعیت خودشان و اعمال خود کنترلی بعنوان یک ابزار مفید برای کنترل هزینه‌ها تعریف می‌کند (تالر و شفرین ۱۹۸۸). البته تفاوت قابل ملاحظه‌ای در بودجه بندی در میان خانوارها وجود دارد. خانواده‌های نزدیک به فقر از بودجه‌های صریح، دقیق، سخت گیرانه و در دوره‌های کوتاه تری استفاده می‌کنند در حالی که در خانواده‌های ثروتمند بودجه‌ها، منعطف تر و در دوره‌های طولانی تری تعریف می‌گردد. شفرین، رفتار شناس برجسته، پس انداز را به

مفروضات عقلانیت نامحدود، تمایلات نامحدود و کنترل نامحدود، و در چارچوب مدل "انسان اقتصادی" بنا می‌باشد، پرداخته شده است. و در ادامه با به چالش کشیدن هر کدام از مفروضات این مدل و با الهام از مفاهیم روانشناسی به خصوص "روانشناسی ادراکی"، بدیل‌های متنوعی برای مدل "انسان اقتصادی" در گستره یک طیف شامل مدل "انسان اداری" هربرت سایمون، مدل "قضایات‌های جانبدارانه" و بالاخره مدل "انسان اجتماعی" در انتهای طیف ارائه گردید.

در ادامه مقاله به ساز و کارهای حسابگری ذهنی به عنوان یک مفهوم برآمده و غیر قابل اجتناب از اقتصاد رفتاری در حوزه مسائل مالی و حسابداری می‌پردازد. نکته حائز اهمیت آنکه تا آنجا که به مجموعه ساز و کارهای مدیریت مالی و حسابداری استاندارد بر میگردد، در حسابگری ذهنی نیز تمام این ساز و کارها و رویه‌های مربوط عیناً وجود دارد و کارکردهای مشابهی دارند. اما نقطه عزیمت و افتراق حسابگری ذهنی و مدل‌های استاندارد در این است که مفروضات ثابت و معینی در حسابگری ذهنی وجود ندارد و همین امر باعث می‌شود که امکان استاندارد کردن رویه‌ها و مکانیزم‌های معین و ثابت در حسابگری ذهنی وجود نداشته باشد. ولی این امر به معنای نفی و انکار حسابگری ذهنی نیست. بطور خلاصه و مشخص نتیجه گیری‌های زیر بر این بحث مترتب است:

۱- حسابگری ذهنی همانند اقتصاد رفتاری، علم مدیریت رفتاری که با آغاز تحقیقات‌ها تورتون پا به عرصه وجود گذاشت، واقعیتی غیر قابل انکار است که کمی‌دیر اما به ضرورت وارد عرصه مالی و حسابداری شده است و واقعیت خود را به این نظام علمی تحمیل کرده است.

۲- همانگونه که در علم اقتصاد و به خصوص مدیریت، روانشناسی بیشتر از سایر علوم رسوخ کرده و سبب ایجاد یک ساختار چند نظامی شده است، به نظر

دانشگاه اوهایو اظهار می‌دارد که حسابگری ذهنی چگونگی برخورد افراد با پول‌های مجانی را تحت تاثیر قرار می‌دهد (بیکر، نگال، ۲۰۰۷). در تحقیقی که توسط نویسندگان این مقاله انجام شد، مشخص گردید که سرمایه‌گذاران در رابطه با منبع تامین سرمایه، رفتارهای متفاوتی را بروز می‌دهند. به عبارت دیگر زمانی که سرمایه‌گذاران (بخصوص سرمایه‌گذاران حرفه‌ای) در چارچوب تئوری استفاده از منبع پول دیگران^{۴۴} عمل می‌کنند، عموماً تمایل به سرمایه‌گذاری بیشتری دارند (جلیلی، مشیری ۱۳۸۸)

۷- ارزش تحصیل و ارزش معامله

به طور کلی دو ارزش در ارتباط با یک معادله مطرح می‌باشد. الف - ارزش خرید^{۴۵} ب - ارزش معامله^{۴۶}. ارزش خرید یا تحصیل، پولی است که برای تحصیل یک کالا بطور فیزیکی پرداخت می‌گردد. اما ارزش معامله، ارزش مربوط به داشتن یک معامله یا داد و ستد خوب می‌باشد. اگر قیمتی که شخص پرداخت می‌کند، مساوی با قیمت مرجع ذهنی^{۴۷} باشد، ارزش معامله صفر می‌گردد. اگر قیمت پایین‌تر از منبع ذهنی باشد ارزش معامله مثبت می‌باشد و بالعکس (تالر ۱۹۹۲).

قیمت مرجع ذهنی، قیمت متداولی است که مصرف کننده انتظار پرداخت آن را دارد. یک فرد تشنه را در نظر بگیرید که حاضر است برای یک بطری نوشیدنی ۵۰۰۰ ریال پرداخت کند. اگر قیمت واقعی بطری کمتر از این رقم باشد خرید به آسانی صورت می‌پذیرد اما اگر قیمت آن در ۲,۲۵ ضرب شود (ضریب برآوردی نفرت از زیان) این خرید رد می‌شود (تالر ۱۹۹۹).

نتیجه گیری و بحث:

در این مقاله ابتدا به نقد مبانی نظری اقتصاد غیررفتاری (استاندارد و کلاسیک) که نوعاً مبتنی بر

- 6) Benartzi, S. and Thaler, R. H.(1995). Myopic loss-aversion and the equity premium puzzle, *Quarterly Journal of Economics*, CX, 75-92.
- 7) De Martino et al,(2006). Frames, Biases, and Rational Decision-Making in the Human Brain". *Science* 313: 684-687.
- 8) Grinblatt, M., Han, B., (2005), prospect theory, mental accounting, and momentum. *Journal of financial economics*, 78, 311-339
- 9) Health, T.B., Chatterjee, S., France, K.R., (1995). Mental accounting and changes in price: the frame dependence of reference dependence. *Journal of consumer research*, 22(1), 90-97
- 10) Kahneman, D., Knetsch, J.L., Thaler, R. H. (1990). Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem, *Journal of Political Economy*, 98(6) , 1325-1348.
- 11) Kahneman, D., Knetsch, J.L., Thaler, R. H. (1991). Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias, *Journal of Economic Perspectives*, 5(1) , 193-206.
- 12) Lim, S. S.,(2004). Do Investors Integrate Losses and Segregate Gains? *Mental Accounting and Investor Trading Decisions*, www.ssrn.com
- 13) Luthans, f., (1992), *organizational behavior*, sixth edition, McGraw-Hill international editions, management series
- 14) Rockenbach, B., (2004). The behavioral relevance of mental accounting for the pricing of financial options. *Journal of economic behavior & organization*, 53, 513-527
- 15) Shafir, E., Thaler, R., (2006). Invest now, drink later, spend never:
- می‌رسد مدیریت مالی و حسابداری در آینده به سوی این گرایش حرکت می‌کنند.
- ۳- اگر چه در توجه به متغیر انسان و جنبه‌های روانشناختی و مربوطه و تاثیر آن در تصمیمات مالی- حسابداری، اختلاف نظری بین صاحب نظران وجود ندارد، اما در مورد میزان و چگونگی تاثیر، بحث‌های فراوانی وجود دارد. به نظر می‌رسد که تحقیقات آینده بیشتر معطوف به این موضوعات باشد.
- با توجه به نتیجه گیری‌های بالا به محققین و علاقمندان به مباحث مالی-حسابداری توصیه می‌شود که با توجه به تفاوت‌های نژادی، فرهنگی، تاریخی و قومی این عوامل در روانشناسی بومی ایران، تاثیر عوامل بومی بر چارچوب‌های حسابداری ذهنی را مورد مطالعه قرار دهند.

منابع و ماخذ:

- ۱) فروم، اریک، (۱۳۸۵)، انسان برای خویشتن، ترجمه اکبر تبریزی، چاپ سوم، انتشارات بهجت
- ۲) هندریکسون، الدون، ون بردا مایکل، (۱۳۸۴)، تئوری‌های حسابداری جلد اول، ترجمه علی پارسائیان، چاپ اول، انتشارات ترمه
- ۳) جلیلی آرزو، مشیری اسمعیل، (۱۳۸۸)، دیدگاه سرمایه گذاران حرفه ای و غیر حرفه ای از اثر بخشی هیات مدیره و تاثیر آن بر قضاوت آنان، فصلنامه علوم مدیریت ایران
- 4) Baker, M., Nagel, S., W, j., (2007). The Effect of Dividends on Consumption, brooking papers on economic activity
- 5) Barberis, N., H, M.,(2001). Mental Accounting, Loss aversion, and Individual stock Returns, www.ssrn.com

یادداشت‌ها

1. Pure logic
 2. Economic man
 3. Social man
 4. Mental accounting
 5. Safety capital
 6. Risk capital
 7. Running tabs
 8. Unbounded rationality
 9. Behavioral economic
 10. Rationality
 11. Means – ends
 12. Certainty
 13. Cognitive psychology
 14. Bounded rationality
 15. Good enough
 16. Satisfice
 17. Administrative man
 18. Rule of thumb
 19. Judgmental heuristics and biases model
 20. Bazerman
 21. Heuristics
 22. Kahnman
 23. Tversky
 24. Anchoring
 25. Functional fixation
 26. Contingency property
 27. Framing & value function
 28. Prospect theory
 29. Household equivalent
 30. Fundamental value
 31. Equilibrium price
 32. Disposition effect
 33. Behavioral life cycle hypothesis
 34. Current income
 35. Current wealth
 36. Future income
 37. Fungibles of money
 38. Self discipline
 39. Regular income account
 40. Liquid assets
 41. Home equity
 42. Future income
 43. Free money
 44. Play with house money
 45. Acquisition value
 46. Transaction value
 47. Mental reference price
- on the mental accounting of delayed consumption. Journal of economic psychology.
- 16) Shefrin, H. M., & Thaler, R. H. (1988). The behavioral life-cycle hypothesis. *Economic Inquiry*, 26, 609-643.
 - 17) Shefrin, H., & Thaler, R. (1992). Mental accounting, saving, and selfcontrol. In G. Loewenstein and J. Elster (Eds.), *Choice over time* (pp.287-330). New York: Russel Sage Foundation.
 - 18) Shefrin, H., Statman, M., (2000). Behavioral portfolio theory. *Journal of financial and quantitative analysis*, 35, 127-151.
 - 19) Shiller, J.R., (2003). From efficient markets theory to behavioral finance. *Journal of economic perspectives*, 17, 38-104
 - 20) Thaler, R., (1999), Mental Accounting matters, *journal of behavioral Decision making*, 12, 183-206
 - 21) Thaler, R. H. (1980), Towards a positive theory of consumer choice, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1, 39-60
 - 22) Thaler, R. H. (۲۰۰۴), Savings, Fungibility, and Mental Accounts, in Loewenstein, G. and Elster, J., *Choice Over Time*
 - 23) Tversky, A., Kahneman, D., (1981). The Framing of Decisions and the Psychology of Choice. *Science* 211: 453-458.
 - 24) Tversky, A., Kahneman, D., (1986), Rational Choice and the Framing of Decisions, *Journal of Business*, vol.59, no.4, pt.2.