

تصمیم‌گیری‌های استراتژیک مالی با رویکرد شناختی

ابوالقاسم نادری^۱، کمال خرازی^۲، یعقوب انتظاری^۳، حسن محجوب^۴

(تاریخ دریافت: ۱۳۹۴/۰۳/۲۷ - تاریخ پذیرش: ۱۳۹۴/۰۵/۱۹)

چکیده

هدف از این مقاله ارائه الگویی برای درک بهتر ماهیت فرایندهای تصمیم‌گیری‌های استراتژیک مالی است. فرا تحلیل کیفی حاصل از مطالعات انجام شده حاکی از آن است که تصمیم‌گیری‌های استراتژیک مالی با سه رویکرد عقلانیت، عقلانیت محدود و رویکرد شناختی قابل مطالعه‌اند. نقصان و عدم تقارن اطلاعات، عدم اطمینان، نقش ارزش‌ها، نگرش‌ها و تأثیر متغیرهای محیطی، شناختی، انگیزشی و احساسی بر تصمیم‌گیری‌های مالی موید این است که این تصمیم‌گیری‌ها پدیده‌ای مجزا از فرایندهای شناختی نیست و کیفیت فرایندهای تصمیم‌گیری به فرایندهای شناختی مربوطه وابسته است. از این رو الگوهای متعارف با محدودیت‌های قابل ملاحظه‌ای همراه هستند. رویکرد شناختی با توجه به در نظر گرفتن نقش فرد تصمیم‌گیرنده، عوامل سازمانی و تأثیر محیط، بهتر از دو رویکرد دیگر می‌تواند این نوع تصمیمات را تبیین نماید. با توجه به کارکردهای مغز و ذهن و متغیرهای روان‌شناسی در فرایندهای انتخاب افراد، می‌توان به تقویت نظریه‌های اقتصادی جهت درک این انتخاب‌ها مبادرت کرد. از طرفی رویکرد شناختی این پتانسیل را دارد تا تئوری‌های اقتصادی را ارتقاء و تقویت نمایند و دیدگاه‌های کامل‌تر و واقع‌گرایانه‌تری از رفتارهای اقتصادی ارائه نماید.

واژگان کلیدی: تصمیم‌گیری، فرآیند شناختی، عقلانیت، عقلانیت محدود، اقتصاد شناختی

۱- دانشیار دانشگاه تهران، تهران، ایران

۲- استاد دانشگاه تهران، تهران، ایران

۳- استادیار موسسه پژوهش و برنامه‌ریزی در آموزش عالی

۴- استادیار دانشگاه علوم و فنون هوایی شهید ستاری و دانش‌آموخته دانشگاه تهران

مقدمه

قسمت عظیمی از تئوری سازمان معطوف شناخت و درک تصمیم‌گیری‌های فردی، گروهی و سازمانی است. مطالعه تصمیم‌گیری در سازمان به وسیله اندیشمندان حوزه‌های مختلف از قبیل انسان‌شناسی، جامعه‌شناسی، روانشناسی، اقتصاد و مدیریت و غیره مورد توجه قرار گرفته است. این رویکرد بین رشته‌ای باعث شده است که تحقیقات زیادی در این زمینه صورت گرفته و مدل‌های زیادی در زمینه تصمیم‌گیری‌های سازمانی ارائه شود (Allwood and ; Bazerman, ۱۹۹۸; Beach, ۱۹۹۷; Selart, ۲۰۰۱; Jaffee, ۲۰۰۱).

تصمیم‌گیری همواره به عنوان بخشی جدائی ناپذیر از مدیریت، در ادبیات مدیریت مطرح بوده است، تا جایی که هربرت سایمون مدیریت و تصمیم‌گیری را مترادف دانسته است (Simon, ۱۹۶۰). حمیدی‌زاده (۳: ۱۳۸۷) تصمیم‌گیری را یکی از حساس‌ترین وظایف مدیران در نظر می‌گیرد و موفقیت و شکست سازمان را منوط به آن می‌داند. هوی و میسکل (Hoy & Miskel, ۲۰۰۸: ۳۲۵)، تصمیم‌گیری را مهم‌ترین مسئولیت همه مدیران می‌دانند و بیان می‌دارند تا زمانیکه تصمیمات به اجرا در نیایند، فقط تمایلاتی بیش نیستند. به نظر آن‌ها تصمیم‌گیری جز لاینفک مدیریت است و سازمان‌های آموزشی را همانند سایر سازمان‌ها، ساختارهای تصمیم‌گیری می‌دانند. از نظر شال و همکاران (Shull et. a., ۱۹۷۰. ۳۱)، تصمیم‌گیری فرآیند رفتاری و آگاهانه است که از رفتار و ویژگی‌های اجتماعی و شخصی، متکی بر ریشه‌های اعتقادی و ارزشی تأثیر می‌پذیرد و شامل یک انتخاب از میان یک یا چند راه کار با دیدگاه حرکت به جلو و آینده‌نگری است، به طوری که بتواند منافع مورد نظر سازمان را تأمین نماید. از نظر مینتزبرگ و همکارانش (Mintzberg et al, ۱۹۷۶: ۲۴۶-۷۵)، تصمیم‌گیری، تعهدی خاص به عملیات است و شامل تمامی رفتارهای هدفمندی است که در تعهد به عملیات متجلی می‌شود. وی همچنین تصمیم را نتیجه تعامل اشخاص و مسائل در یک زمینه و محیط معین می‌داند.

انجمن مدیریت آمریکا^۱ تصمیم‌گیری‌های مالی را فرآیند تحلیل مسائل مالی فراروی سازمان و تصمیم‌گیری درباره اقدامات مد نظر در این حوزه می‌داند. برای تصمیم‌گیری‌های مالی مدیر باید مسائل مالی را شناسایی و تأثیر هر کدام از گزینه‌ها را تجزیه و تحلیل نماید. واژه نامه اصطلاحات

۱- American Management Association

حسابداری^۱ تصمیمات مالی را تصمیماتی می‌داند که (۱) تعیین‌کننده بودجه مورد نیاز شرکت است، (۲) انتخاب پروژه‌ها و تحلیل هزینه‌های سرمایه‌ای (۳) افزایش سرمایه به بهترین شیوه ممکن (۴) مدیریت سرمایه در گردش.

فرانک فاباتزی^۲ و پیترسون^۳ در کتاب مدیریت و تجزیه و تحلیل مالی، تصمیمات مالی^۴ را شامل تصمیمات مربوط به تامین اعتبار^۵، تصمیمات سرمایه‌گذاری^۶ و تصمیماتی که شامل هر دو می‌شود، می‌دانند. به نظر آن‌ها تصمیمات مالی شامل خرید، فروش یا حفظ کردن هر نوع دارایی است. تصمیمات تامین اعتبار نیز کسب سرمایه برای سرمایه‌گذاری یا تامین اعتبارات مورد نیاز برای عملیات جاری سازمان می‌باشد (Fabozzi & Peterson, ۲۰۰۳).

تصمیم‌گیری‌های استراتژیک مالی با دو مفهوم اساسی - استراتژی و شناخت - سر و کار دارد. در سازمان‌ها تصمیم‌گیری یک فعالیت استراتژیک است و به معنی انجام اقدامات خاص برای دستیابی به اهداف استراتژیک می‌باشد. فرآیند انتخاب اهداف و وسایل و نحوه به کارگیری موثر این وسایل، فرآیند تصمیم‌گیری استراتژیک نامیده می‌شود (Noorderhaven, ۱۹۹۵). بر طبق نظر نوردرهون (۱۹۹۵) تصمیم‌گیری استراتژیک چهار مشخصه اصلی دارد. اولین مفهوم میزان پیچیدگی شرایط تصمیم است که مربوط به میزان تفاوت در حوزه شناختی تصمیمات است. شرایط پیچیده تصمیم با تعداد زیادی از حقایق، متغیرها و شرایط مرتبط با تصمیم در ارتباط است. وقتی موقعیت ساده است (تعداد متغیرهای محدود است) تصمیمات استراتژیک به تصمیمات غیر استراتژیک تبدیل می‌شوند (Winter, ۱۹۸۷). دومین مفهوم عدم اطمینان است. اکثر تصمیمات استراتژیک بدون آگاهی از همه گزینه‌ها و پیامدهای مرتبط با آن‌ها اخذ می‌شود. بنابراین تصمیم‌گیری‌های استراتژیک مالی با عدم اطمینان همراه است. اگر تصمیم‌گیرندگان استراتژیک بتوانند موفقیت همه گزینه‌ها را محاسبه کنند اولاً این کار زمان‌بر و ثانیاً بر اساس محاسبات، باز هم این امکان وجود دارد که نتوان بهترین گزینه غیرقابل جایگزین را انتخاب نمود. تصمیم‌گیرندگان استراتژیک با اطلاعات نامعلوم مواجه بوده و به

۱- Dictionary of Accounting Term

۲- Fabozzi

۳- Peterson

۴- Financial Decision

۵- Financing Decision

۶- Investment Decision

ندرت از مدل‌های ریاضی استفاده می‌نمایند. این موضوع ما را به سومین مفهوم مورد استفاده توسط نودرهیون برای توصیف تصمیم‌گیری‌های استراتژیک مالی یعنی عقلانیت رهنمون می‌سازد. توجه به عقلانیت به عنوان یکی از چهار مفهوم اساسی تصمیم‌گیری‌های استراتژیک مالی بیان‌گر این است که در پس هر تصمیم استراتژیک تا حدودی عقلانیت مستتر است. به عبارتی تصمیم‌گیرندگان با تصمیماتی که می‌گیرند به دنبال اهداف خاصی می‌باشند. از این منظر فرآیندهای شناختی درگیر در تصمیم‌گیری‌های استراتژیک، عقلانی می‌باشند چون به تصمیم‌گیرندگان کمک می‌کنند تا به اهداف سازمانی خاص دست یابند. چهارمین مفهوم مورد استفاده کنترل می‌باشد. مفهوم کنترل در تصمیم‌گیری‌های استراتژیک مالی به ویژگی قصدی و عمدی بودن این تصمیمات اشاره می‌کند. نتایج این نوع تصمیمات حاصل یکسری اقدامات عمدی و از قبل برنامه ریزی شده می‌باشد.

در صورتیکه تصمیم‌گیری را انتخاب یک گزینه از میان چند گزینه بر اساس یکسری شاخص‌های خاص بدانیم. پیامدها و نتایج حاصل از فرایند تصمیم‌گیری بر اساس استراتژی‌هایی که تصمیم‌گیرندگان هنگام تعیین گزینه‌ها استفاده می‌کنند مشخص می‌شوند. واضح است که استراتژی‌های مختلف نیازمند معیارهای مختلفی است. در ادبیات تصمیم‌گیری، تئوری بازی، اقتصاد، روانشناسی، علوم شناختی و مدیریت استراتژی‌های مختلفی در این زمینه توسعه یافته است. همانطور که در جدول ۱ نشان داده شده است، طبقه‌بندی این استراتژی‌ها و معیارهای مربوطه برای تصمیم‌گیری‌های می‌توانند به چهار گروه اصلی تقسیم شوند این گروه‌ها عبارتند از تصمیم‌گیری مبتنی بر شهود^۱، مبتنی بر تجربه^۲، مبتنی بر ذهن^۳ و مبتنی بر عقلانیت^۴.

دو گروه اول یعنی تصمیم‌گیری مبتنی بر شهود و تجربه همسو با روانشناسی شناختی است و مدلی عقلانی خاصی برای تبیین معیارهای این تصمیمات وجود ندارد. استراتژی‌های تصمیم‌گیری‌های عقلانی به دو زیر طبقه ایستا و پویا تقسیم می‌شوند. استراتژی‌های ذهنی تصمیم‌گیری به طور مداوم به وسیله بشر به عنوان تصمیم‌گیرنده استفاده می‌شود. استراتژی‌های تصمیم‌گیری ذهنی چیزی مابین مباحث عقلانی و روانشناسی شناختی می‌باشد (Hastie, ۲۰۰۱).

۱- intuitive
 ۲- empirical
 ۳- heuristic
 ۴- rational

عقلانیت کلاسیک، تصمیم‌گیری با عقلانیت محدود و تصمیم‌گیری با رویکرد شناختی مورد بحث و بررسی قرار داد.

جدول ۱- طبقه بندی رویکردهای مختلف در تصمیمات استراتژیک مالی (Wang,etal, ۲۰۰۷).

طبقه		استراتژی	معیارها
مبتنی بر شهود، بینش و درک مستقیم		غیرمنطقی و خودسرانه	بر اساس آشناترین و آسان‌ترین گزینه
		ترجیحات	بر اساس گرایش، عشق و علاقه، تمایل و انتظارات
		عقل سلیم	بر اساس اصول کلی، بدیهیات و قضاوت
مبتنی بر تجربه		آزمون و خطا	فقط بر اساس آزمایش و خطا
		آزمایش	بر اساس نتایج حاصل از آزمایش‌ها و بررسی‌های قبلی
		تجربه	بر اساس دانش موجود
		مشورت	بر اساس مشورت‌های تخصصی
		برآورد	بر اساس ارزیابی‌های دقیق
مبتنی بر ذهن و به صورت غیر مستدل		اصول	بر اساس تئوری‌های علمی
		اخلاقیات	بر اساس اعتقادات و معیارهای فلسفی
		حساب ذهنی	بر اساس قوانین سرانگشتی
		دسترسی	بر اساس اطلاعات محدود
		مینا	بر اساس مفروضات و سوگیری و توجیحات مربوطه
عقلانیت	عقلانیت ایستا	حداقل هزینه	بر اساس حداقل کردن انرژی، زمان و بودجه
		حداکثر سود	بر اساس حداکثر استفاده، کاربرد، اعتبار، کیفیت
		حداکثر مطلوبیت	بر اساس نسبت هزینه- فایده
	عقلانیت پویا	تعامل	بر اساس تعامل بین پدیده‌ها
		بازی‌ها	بر اساس تعارض
		شبکه تصمیم	بر اساس مجموعه‌ای از انتخاب‌ها در شبکه تصمیم

به طور خلاصه تصمیم‌گیری‌های استراتژیک مالی فرآیندهای شناختی هدفمند و ارادی انتخاب یک گزینه از بین گزینه‌های مختلف در شرایط اطلاعات ناکامل در زمینه گزینه‌ها و پیامدهای هر گزینه می‌باشد که موقعیت حاکم بر این تصمیمات بسیار پیچیده است. پیامدهای این تصمیمات اغلب نامشخص است و این بدین معنی است که فرآیندهای تصمیم‌گیری با عدم اطمینان همراه است. بعلاوه فرآیندهای تصمیم‌گیری شامل مجموعه‌ای از فعالیت‌های ذهنی است که دلالت بر این دارد که تصمیم‌گیری پدیده‌ای مجزا از فرآیندهای شناختی نیست.

همانطور که اشاره شد جنبه‌های شناختی یکی از ابعاد تصمیم‌گیری‌های مالی است. این بدین معنی است که چطور اطلاعات مرتبط با تصمیمات در سیستم شناختی انسان نمایان و تبدیل یا انتقال می‌یابند. دقت و کیفیت فرآیندهای تصمیم‌گیری به فرآیندهای شناختی مربوطه وابسته است. عوامل مختلفی از قبیل متغیرهای محیطی، شناختی، انگیزشی، احساسی و غیره بر تصمیم‌گیرهای استراتژیک مالی تأثیر گذارند. بنابراین تصمیم‌گیری مالی تا حدودی ممکن است با عقلانیت کامل همراه نباشند. از این رو بسیاری از محققان بیان کرده‌اند که با تأکید بر جنبه‌های شناختی می‌توان تصمیم‌گیری‌های مالی را به طور اثربخش‌تری مورد مطالعه قرار داد. هدف اصلی این مقاله شناسی رویکردهای مختلف تصمیم‌گیری‌های استراتژیک مالی و تفاوت این رویکردهاست. به عبارتی هدف نظری این تحقیق توسعه چارچوب اقتصاد شناختی برای درک و تحلیل ارتباط بین عوامل تأثیر گذار بر تصمیم‌گیری‌های مالی است. هدف کاربردی آن ارتباط با این سوال دارد که آیا اقتصاد شناختی در زمینه تصمیم‌گیری‌های مدیران می‌تواند به بهبود تصمیم‌سازی‌ها و تصمیم‌گیری‌ها مالی کمک نماید و این خود از این منطق نشأت می‌گیرد که شناخت این پدیده می‌تواند به بهینه کردن این تصمیمات کمک نماید.

نتایج حاصل از فرا تحلیل کیفی مطالعات انجام شده در چهار قسمت ارائه شده است: در قسمت اول تصمیم‌گیری‌های مالی در شرایط عقلانیت کلاسیک بحث شده است، در بست دوم تصمیم‌گیری مالی با عقلانیت محدود تشریح گردیده، در قسمت سوم دیدگاه‌های مربوط به تصمیم‌گیری مالی با رویکرد شناختی ارائه شده و در نهایت از مباحث مطرح شده نتیجه‌گیری به عمل آمده است.

تصمیم‌گیری‌های استراتژیک مالی در شرایط عقلانیت کلاسیک

بخش عمده‌ای از ادبیات مربوط به تصمیم‌گیری‌های استراتژیک مالی نشان دهنده این است که این تصمیمات ذاتی فرآیندهای عقلانی هستند. عقلانیت دلیل انجام کاراست و زمانی می‌توان رفتاری را عقلانی در نظر گرفت که در یک چارچوب داوری خاص، قابل درک باشد (Butler, ۲۰۰۲: ۲۲۶). اقتصاد دانان عقلانیت را برابر با حداکثر کردن مطلوبیت می‌دانند. فرضی که بر اساس آن افراد مطلوبیت مورد انتظار خود را حداکثر می‌کنند (Bell Et Al, ۱۹۸۸). این موضوع نشان می‌دهد که تصمیم‌گیرندگان توانایی انتخاب گزینه بهینه را داشته و به دنبال حداکثر کردن مطلوبیت می‌باشند از این رو تصمیم‌گیرندگان کاملاً ابزاری رفتار می‌کنند. عقلانیت با رفتارهای ابزارگونه و محاسبه‌گری ارتباط نزدیکی دارد. از این رو رفتارهای عقلانی شامل آن دسته از رفتارها هستند که نسبت به اهداف حساس بوده و به صورت عقلانی به دنبال دستیابی به آنها می‌باشند (Dean & Sharfman, ۱۹۹۳). در ادبیات صور مختلفی برای عقلانیت در نظر گرفته شده است، نوردیهون (۱۹۹۵: ۴۷) به مهم‌ترین آنها به صورت زیر اشاره می‌کند:

- عقلانیت کامل: گزینه‌ای که به صورت عینی بهترین است، انتخاب می‌شود. خطای منطقی یا خطای نقص در نظر گرفته نمی‌شود.

- عقلانیت ابزاری: ابزار و وسایل مناسب بر اساس اهداف انتخاب می‌شوند. برای تصمیم‌گیرندگان سیستم اعتقادی در نظر گرفته می‌شود. خطای منطقی در نظر گرفته نمی‌شود ولی سیستم اعتقادی تصمیم‌گیرندگان ضرورتاً با واقعیت‌های عینی همسو نیست (Walliser, ۱۹۸۹).

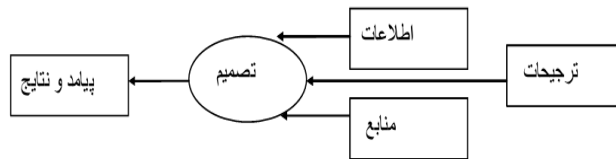
- عقلانیت رویه‌ای: مربوط می‌شود به میزانی که فرایند تصمیم‌گیری درگیر جمع‌آوری و تجزیه و تحلیل اطلاعات مرتبط با تصمیم می‌شود (Dean & Sharfman, ۱۹۹۶: ۳۷۳).

اقتصاد مطالعه نحوه تصمیم‌گیری افراد در شرایط حداکثر کردن مطلوبیت است (Samuelson, ۱۹۸۰). بر اساس مبانی اقتصاد سنتی افراد با مقایسه هزینه‌ها و فواید تصمیم می‌گیرند به عبارتی افراد به محرک‌ها پاسخ می‌دهند (Friedman, ۱۹۶۲; Mankiw, ۲۰۰۱). فرض بر این است که افراد در رفتارهای اقتصادی به صورت عقلانی تصمیم می‌گیرند. این بدین معنی است که افراد ضمن استفاده از اطلاعات کامل درباره فرصت‌ها و تهدیدها، سعی می‌کنند با حداقل

هزینه، بیشترین مطلوبیت را کسب نمایند. در واقع کنشگران عقلانی رفتارهای خود را بهینه می‌نمایند.

تا دهه ۱۹۷۰، پارادایم غالب، انسان اقتصادی یا عقلانیت اقتصادی بود. بر اساس تئوری کلاسیک انتخاب عقلانی، رفتارهای اقتصادی افراد با عقلانیت کامل انجام می‌شود بنابراین افراد قادرند در هر موقعیتی از طریق ریاضی ترجیحات خود را رتبه‌بندی و گزینه بهینه را پیگیری نمایند. در تصمیم‌گیری عقلانی انتخاب بین گزینه‌ها به صورتی است که منطبق با ترجیحات و عقاید تصمیم‌گیرنده است. شاور و اسکات^۱ (۱۹۹۱) بیان می‌کنند که رفتار افراد تحت تأثیر نحوه ظاهر شدن دنیای بیرونی در ذهن تصمیم‌گیرنده و نحوه انتخاب است. بنابراین بر طبق رویکرد عقلانی هنگامی که ویژگی‌های محیطی شناسائی و مطالعه شوند، رفتار بر اساس مفروضات عقلانیت کامل، قابل پیش‌بینی است (Simon, 1979). در واقع مؤلفه‌ها و فرایند تصمیم‌گیری در شرایط عقلانیت کلاسیک به صورت زیر می‌باشد.

نمودار ۱- مؤلفه‌ها و فرایند تصمیم‌گیری در شرایط عقلانیت محض (نادری، ۱۳۹۲)



تئوری انتخاب عقلانی در نیمه اول قرن بیستم توسعه یافت و تئوری مطلوبیت مورد انتظار و تئوری بازی به عنوان مدل‌های انتخاب عقلانی مورد پذیرش قرار گرفتند. تئوری مطلوبیت شاخه‌ای از تئوری تصمیم است که با اندازه‌گیری و بازنمایی اولویت‌ها و رجحان‌ها سرو کار دارد. مدل‌های این تئوری در ادبیات اقتصاد توسط نیومن و اسکار^۲ تشریح شده است (Morgenstern ۱۹۴۴). تئوری مطلوبیت بر محاسبه اولویت‌ها و رجحان‌ها تاکید می‌کند به صورتیکه ترجیحات افراد با عقاید و اقدامات آن‌ها همسو می‌شود. مطلوبیت مقیاس ترجیحات است بنابراین عقلانیت حداکثر کردن مطلوبیت است (Wilson and Keil, 2002). تئوری بازی یک چارچوب ریاضی است که از طریق

۱- Shaver & Scott

۲- Neumann and Oskar.

آن می‌توان تعامل بین عامل‌های مختلف که تصمیمات آن‌ها بر یکدیگر تأثیر می‌گذارد را تجزیه و تحلیل نمود. در تئوری بازی شرایط تعاملی به عنوان یک بازی در نظر گرفته می‌شود به عبارتی برداشت انتزاعی بازیگران (عامل‌ها)، اقدامات و حرکات احتمالی فرا روی آن‌ها و ترجیحات آن‌ها نسبت به پیامدهای احتمالی مد نظر قرار می‌گیرد. در تئوری بازی فرض بر این است که تصمیم‌گیرندگان به صورت عقلانی عمل می‌کنند و طوری رفتار می‌کنند تا به نتایج مد نظرشان دست یابند. به طور کلی اولویت‌ها به صورت ریاضی مدل‌سازی می‌شوند و فرض بر این است که بازیگران به دنبال حداکثر کردن مطلوبیت می‌باشند. تئوری بازی با وجود مفروضات ساده، ابزاری برای تجزیه و تحلیل مسائل استراتژیک مالی می‌باشد (Noorderhaven, ۱۹۹۵).

در نیمه اول قرن بیستم تئوری‌های عقلانی تصمیم‌گیری چنان توسعه پیدا کردند که جایی برای ارائه دیگر نظریه‌های تصمیم‌گیری باقی نگذاشتند. تصمیم‌گیری‌های مدیریتی چیزی جزء محاسبه نتایج این مدل‌های هنجاری در برداشت. این در حالی است که در واقعیت اکثر مدیران برای تصمیم‌گیری‌های بهینه با موانع زیادی مواجه‌اند و امکان انتخاب‌های بهینه از آن‌ها سلب می‌شود. تئوری تصمیم‌گیری رفتاری و روانشناسی شناخت، انحراف از رفتارهای با عقلانیت کامل را مورد توجه قرار داده‌اند (Poulton, ۱۹۸۶; Tversky and Kahneman, ۱۹۹۴). یکی از این انحرافات این است که افراد احتمالات را به صورت خطی اندازه‌گیری نمی‌کنند و بعضی اوقات این امکان وجود دارد که احتمالات کم را زیاد و احتمالات زیاد را کم تخمین بزنند (Tversky and Kahneman, ۱۹۹۲). به طور کلی تصمیمات مالی بسیار پیچیده و نیازمند رویکردهای نظری متفاوتی می‌باشند یکی از این رویکردها تصمیم‌گیری در شرایط عقلانیت محدود است که در ادامه مورد بررسی قرار می‌گیرد.

تصمیم‌گیری در شرایط عقلانیت محدود

انحراف از انتخاب عقلانی تقریباً در همه جنبه‌های فعالیت‌های اقتصادی مشاهده می‌شود (Simon, ۱۹۸۶). در نتیجه در اوایل دهه ۵۰ مانی تئوری تصمیم‌گیری عقلانی دچار تزلزل شد. با توجه به عدم اطمینان محیطی و عدم رقابت کامل، مدل عقلانیت محدود جایگزین عقلانیت کلاسیک شد. استفاده از تئوری عقلانیت برای مقایسه همه پیامدها غیرممکن به نظر می‌رسد چون این امر مستلزم اندازه‌گیری همه احتمالات می‌باشد. با توجه به این که شرط مذکور بسیار مشکل

است استفاده از این تئوری در مطالعات اقتصادی و روانشناسی برای بررسی فرآیند تصمیم امکان‌پذیر نمی‌باشد.

با توجه به شناوری عوامل محیطی، امکان شناسایی همه گزینه‌ها وجود ندارد، از این رو مدل کلاسیک با محدودیت‌ها آشکاری مواجه است. بر طبق نظر سیمون عاملان اقتصادی به دنبال حداکثرسازی مطلوبیت می‌باشند ولی این حداکثر سازی مطلوبیت در شرایطی صورت می‌پذیرد که اطلاعات در دسترس ناکامل و غیر مطمئن است. واژه عقلانیت محدود زاده می‌شود و اشاره به عقلانیت تصمیم‌گیرندگان با توانایی محدود (به خاطر اطلاعات ناکامل و نامطمئن) دارد بعلاوه برای فائق آمدن بر محدودیت عدم محاسبه دقیق شرایط، تصمیم‌گیرندگان قادرند رویکردهای مختلفی را بکار گیرند که همه آن‌ها یک نوع عقلانیت محدود را نشان می‌دهند (Simon, 1979, 1986) به عبارتی در کلیه شرایط زیر عقلانیت محدود حاکم است :

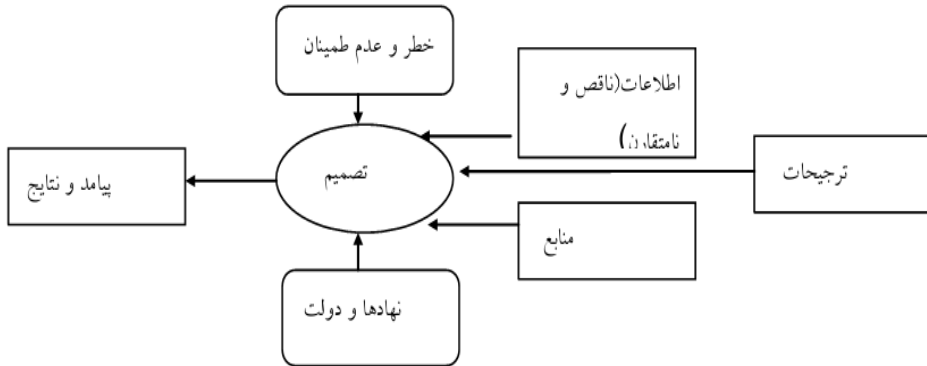
برای تعیین سطح ترجیحات و هنگام انتخاب گزینه‌ها به محض اینکه یک گزینه، معیارهای مد نظر را داشته باشد، انتخاب می‌شود. این موضوع نشان می‌دهد که تصمیم‌گیرنده به دنبال گزینه‌های رضایت بخش و نه بهینه است.

برای ساده سازی شرایط پیچیده و نامطمئن و تبدیل آن‌ها به نتایج قابل مشاهده و قابل کنترل برای تفویض و توزیع وظایف تصمیم‌گیری بین چندین کارشناس تا از این طریق بتوان به جنبه‌های مختلف توجه نمود.

بنابراین پارادایم سنتی حداکثر کردن مطلوبیت، باید بوسیله مفهومی واقعی‌تر در حوزه تصمیم مالی جایگزین شود. اصول رضایت بخشی (ترکیبی از رضایت و کفایت) بیان می‌دارد که افراد ظرفیت‌های حل مساله محدودی دارند و اغلب اوقات زمان، انگیزه یا توانایی محاسبه همه نتایج و پیامدهای تصمیم را ندارند. از طرفی تصمیم‌گیرندگان معمولاً به دنبال بهترین و بهینه‌ترین راه حل نیستند بلکه به دنبال راه حل‌های رضایت بخش هستند (Simon, 1993). بنابراین آن‌ها سعی می‌کنند با پیش بینی تعداد اندکی از نتایج، تصمیمات پیچیده را ساده نمایند. ایده رفتار رضایت بخش دگرگونی شدیدی در تئوری تصمیم‌گیری‌های مالی به وجود آورد. دیگر فرض بر این نیست که تصمیم‌گیرندگان همه گزینه‌ها را بررسی می‌نمایند بلکه سطح انتظار خود را مشخص و گزینه‌ای که

به انتظاراتش مطابقت دارد را انتخاب می‌نماید. در واقع مؤلفه‌ها و فرایند تصمیم‌گیری در شرایط عقلانیت محدود به صورت زیر قابل ترسیم است.

نمودار ۲- مؤلفه‌ها و فرآیند تصمیم‌گیری در شرایط عقلانیت محدود (نادری، ۱۳۹۲)



بعلاوه ادبیات روانشناسی اجتماعی به طور جدی تاکید می‌کند که افراد دارای خصیصه "خست شناختی" می‌باشند. از اینرو بیان می‌نمایند که افراد سعی می‌کنند فعالیت‌های شناختی و ذهنی خود را حداقل نمایند. خصیصه خست‌شناختی باعث می‌شود که افراد بیشتر به تغییرات حساس شده و نسبت به عدم تغییرات حساسیت زیادی ندارند. لذا این فرضیه مطرح می‌شود که تصمیم‌گیرندگان به سود و زیان توجه می‌نمایند و به عدم سود یا عدم زیان توجه ندارند (توجه به چیزهایی که به دست می‌آورند و یا از دست می‌دهند و عدم توجه به چیزهایی که به دست نمی‌آورند و یا از دست نمی‌دهند). در واقع با پیش‌بینی سود و زیان و نادیده گرفتن عدم سود و عدم زیان تصمیم را ساده می‌نمایند.

تئوری عقلانیت محدود به وسیله پیروان رویکرد عقلانیت نئوکلاسیک به صورت تجربی مورد مطالعه قرار گرفت. آن‌ها سعی کردند بر نقاط ضعف تئوری کلاسیک غلبه کرده و مدل عقلانیت جدیدی را ایجاد نمایند. از اواسط دهه ۷۰ علاقه به تجزیه و تحلیل تصمیم‌گیری‌های شبه عقلانی در شرایط عدم اطمینان و ریسک افزایش یافت. چندین تئوری از قبیل تئوری انتظار^۱ و تئوری تاسف^۲

۱- prospect theory

۲- regret theory

تی ورسکی و کان من^۱ ارائه شد (Bell, ۱۹۸۲ Savage, ۱۹۵۴). تئوری انتظار مدل تصمیم‌گیری تحت شرایط ریسک است که به صورت شفاف خطاهای شناختی را در تصمیم‌گیری‌ها وارد می‌سازد. این تئوری بیان می‌دارد که افراد به تغییرات محیطی حساس هستند و این به خاطر این است که افراد به شرایط موجود خو می‌کنند و این امر برای آن‌ها به صورت یک مبنای قضاوتی عمل کرده و تغییرات را از این زاویه ارزیابی می‌کنند. به همین دلیل تصمیم‌گیرندگان سود و زیان را نسبت به عدم سود و عدم زیان راحت‌تر پیش‌بینی می‌کنند، چون دومی بر مبنای چارچوب قضاوتی خنثی، تغییراتی ایجاد نمی‌کند (Wilson and Keil, ۲۰۰۲). بر اساس تئوری انتظار تصمیم‌گیرندگان در ابتدا شرایط خاص را به صورت ذهنی مدل‌سازی می‌کنند و پیامدها را به صورت سود و زیان مشخص می‌سازند. در ادامه بر اساس تابع ارزش و تابع وزن دهی، ارزش نتایج را ارزیابی و یکی از گزینه‌ها را انتخاب می‌کنند (Noorderhaven, ۱۹۹۵).

تئوری تاسف به مقایسه بین انتخاب‌ها و عواقب ناشی از هر انتخاب تأکید می‌کند زمانی که فرد می‌آموزد یک انتخاب متفاوت نتایج بهتر یا بدتری در پی دارد. در تئوری تاسف ترجیحات بر اساس رفتارها و اقدامات و نه انتظارات تعیین می‌شود (Loomes and Sugden, ۱۹۸۲). بنابراین انتخاب تصمیم‌گیرندگان نه تنها به نتایج حاصل از انتخاب بلکه به احساس تاسف تصمیم‌گیرنده هنگام انتخاب یک گزینه و عدم انتخاب گزینه‌های دیگر نیز بستگی دارد (Leland, ۱۹۹۸). از طرفی پیشرفت‌های حاصله در سیستم‌های اطلاعاتی مدیریت این امکان را برای مدیران فراهم ساخته که محدودیت‌های زمان (قدرت تحلیل اطلاعات) و حافظه (ذخیره و باسازی اطلاعات) را کاهش دهند. ابزارهای تصمیم‌گیری از قبل تحلیل هزینه و فایده، SWOT، تکنیک ارزش حال خالص و دیگر تکنیک‌ها را به رویکرد نئوکلاسیک عقلانیت در تصمیم‌گیری نسبت می‌دهند.

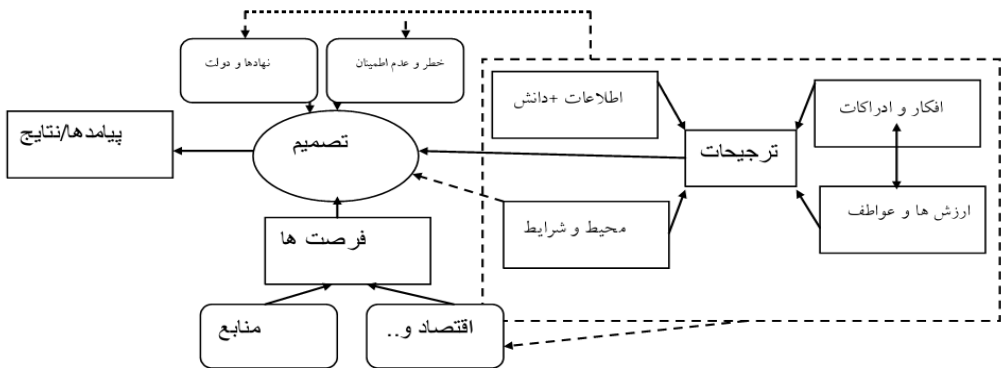
تصمیم‌گیری با رویکرد شناختی

رفتار انسان در تصمیم‌گیری‌های مالی از مفروضات عقلانیت کلاسیک و عقلانیت محدود فاصله زیادی دارد و تحت تأثیر عوامل روانشناسی مختلفی قرار دارد (Kahneman & Tversky, ۲۰۰۰). درک تصمیم‌گیرنده از شرایط داخلی و خارجی تأثیر زیادی بر انتخاب و اقدامات آتی دارد. به خاطر محدودیت‌های فرد از لحاظ قابلیت تحلیل اطلاعات (Miller, ۱۹۵۶; Simon, ۱۹۷۶)

۱- Tversky and Kahneman

تصمیم‌گیری‌ها به طور اجتناب‌ناپذیری بر اساس درک ناقص و ناکامل صورت می‌گیرد (Beach and Connolly, 2005). این محدودیت‌های شناختی انتخاب تصمیم‌گیرندگان را تحت تأثیر قرار می‌دهد و منجر به انحراف سیستماتیک در فرآیند اقتباس و تغییرات سازمانی می‌شود (Corner et al., 1994; Schwenk, 1984; Tversky and Kahneman, 1974; Bazerman, 2005) به عنوان مثال تصمیم‌گیرندگان مالی تمایل دارند شرایط پیچیده تصمیم را ساده‌سازی نمایند و این موضوع از طریق مکانیسم‌هایی از قبیل تفکیک کل به جزء و بررسی اجزا به صورت مستقل (Miller, 1956)، نقشه‌های شناختی (Hambrick and Mason, 1984)، تحلیل‌های غیر مستدل (Schwenk, 1984; Tversky and Kahneman, 1974) و چارچوب‌های ذهنی (Fiegenbaum et al., 1996; Kahneman and Tversky, 1979) صورت می‌پذیرد. نادری (1392) در تحقیقی تحت عنوان "اقتصاد شناختی: رویکردی نوین برای تبیین تصمیم‌گیری‌های اقتصادی" مؤلفه‌ها و فرایند تصمیم‌گیری با رویکرد شناختی را به صورت نمودار زیر در نظر می‌گیرد.

نمودار ۳- مؤلفه‌ها و فرایند تصمیم‌گیری با رویکرد شناختی (نادری، ۱۳۹۲)



سیستم شناختی انسان اطلاعات را از طریق حواس و فرآیندهای ادراکی دریافت می‌کند و مقداری از آن‌ها را انتخاب می‌کند. اطلاعات دریافتی مجدداً پردازش شده و به صورت شناختی در حافظه بلندمدت کدگذاری می‌شوند. این اطلاعات در صورت نیاز در آینده در حافظه کاری بازیابی و فعال شده و برای وظایفی از جمله تصمیم‌گیری و تجزیه و تحلیل مورد استفاده قرار می‌گیرند. دانش از طریق دو فرآیند وابسته به هم انتقال می‌یابد، فرآیندهای کنترل شده و فرآیندهای اتوماتیک. این

فرآیندها به شهود در برابر عقلانیت یا تجربه در مقابل سبک تفکر عقلانی نیز مشهورند (Dane and Pratt, ۲۰۰۷).

تصمیم‌گیری‌های استراتژیک مالی ماهیت شناختی دارند لذا مستلزم فرآیندهای اطلاعاتی گسترده‌ای می‌باشند و آن بدین معنی می‌باشد که این تصمیمات صرفاً از طریق فعال کردن دانش موجود در حافظه بلندمدت انجام نمی‌پذیرند. بلکه اطلاعات موجود باید به صورت دقیق ارزیابی شوند و دانش جدید ایجاد شود. بنابراین همانطور که در نمودار (۲) می‌بینیم، فرد برای تصمیم‌گیری‌های استراتژیک مالی فقط از شهود و تجربه استفاده نمی‌کند بلکه از فرآیندهای عقلانی نیز بهره می‌برد. رفتارهای انسانی از جمله تصمیم‌گیری مالی با سه عامل انگیزش، شناخت و عوامل هیجانی تعیین می‌شوند (Reed, ۲۰۰۶). بنابراین عوامل انگیزشی نقش بسیار مهمی در تصمیم‌گیری‌های مالی بازی می‌کنند. به طور کلی انگیزه‌ها به عواملی اشاره می‌کنند که از طریق آن رفتارهای هدفمند آغاز، تقویت و ادامه می‌یابند. در ادبیات موضوعی سه دسته از این عوامل از اهمیت بالایی برخوردارند این عوامل عبارتند از خود کارآمدی، انگیزه‌های شناختی و تحمل ابهام.

مفهوم خود کارآمدی به طور گسترده در روانشناسی اجتماعی و روانشناسی بالینی استفاده شده است و به مجموعه‌ای از باورهای فردی در زمینه قابلیت‌های خویش در استفاده از توانایی‌های شناختی و انگیزشی به منظور کنترل پدیده‌های زندگی، اشاره دارد (Bandura, ۱۹۹۷). تحقیقات در زمینه خود کارآمدی نشان می‌دهد که این خصیصه فردی یکی از بهترین پیش‌بینی کننده‌های عملکردی در وظایف مختلف از جمله تصمیم‌گیری است. ارتباط بین خود کارآمدی و عملکرد بسیار پیچیده است چون عملکرد بالا نیز به خود کارآمدی بیشتر ختم می‌شود (Chen et al., ۱۹۹۸). از این رو این ارتباط را می‌توانیم ارتباط دو طرفه علی در نظر بگیریم.

انگیزه شناخت از دیگر عوامل انگیزشی تأثیر گذار بر تصمیمات استراتژیک مالی است. نیاز به شناخت مفهوم اصلی در زمینه انگیزه شناختی است (Cacioppo et al., ۱۹۹۶). افراد با نیاز به شناخت بالا هنگام بررسی وظایف شناختی به جمع آوری، کسب و تجزیه و تحلیل اطلاعات می‌پردازند در صورتیکه افراد با نیاز به شناخت پایین بر شهود و مقایسه‌های اجتماعی اکتفا می‌کند. در یک مطالعه جامع کاسیپو و همکارانش^۱ به بررسی رابطه نیاز به شناخت با خصیصه‌های

۱- Cacioppo et al

شخصیتی، ویژگی‌های شناختی و عملکرد پرداختند. در مقایسه با افراد با انگیزه شناخت پایین افراد با انگیزه شناختی بالا از انگیزه درونی بالاتری برای درگیری در فعالیت‌های شناختی برخوردارند. آن‌ها توانایی بازخوانی اطلاعات بیشتر و تحلیل بهتر و ارائه راه‌حل‌های بیشتری دارند. این افراد روابط علی را بهتر تخمین می‌زنند و از دانش و توانایی‌های تحلیلی بهتری برخوردارند (Cacioppo et al., ۱۹۹۶). بعلاوه افراد با انگیزه شناخت بالا عدم اطمینان‌شان نسبت به روابط علی پایین‌تر است (Weary and Edwards, ۱۹۹۴) و به دنبال حداکثر اطلاعات می‌باشند. به طور خلاصه افراد با انگیزه شناخت بالاتر برای کاهش عدم اطمینان حداکثر اطلاعات را جمع‌آوری، از عزت نفس بالاتری برخوردارند، در تصمیم‌گیری‌ها عدم اطمینان پایین‌تری را تجربه می‌کنند و نسبت به ارزیابی‌ها در تصمیم‌گیری حساسیت کمتری دارند (Curseu, ۲۰۰۶).

تحمل ابهام از دیگر خصیصه‌های انگیزشی در ارتباط با تصمیم‌گیری‌های استراتژیک مالی است. با توجه به اینکه شرایط تصمیم‌گیری‌های استراتژیک مالی از درجه ابهام بالایی برخوردار است، توانایی تحمل این شرایط بر اثربخشی این تصمیمات تأثیر گذار است. تحمل ابهام را تمایل به درک شرایط ابهام به عنوان فرصت و نه تهدید تعریف می‌کنند (Budner, ۱۹۶۲). بی‌هاید^۱ (۲۰۰۰) تحمل ابهام را انتخاب آگاهانه در شرایطی می‌داند که اطلاعات کامل نیست و برخی از اطلاعات از دست رفته است.

از دیگر عوامل تأثیرگذار بر تصمیم‌گیری‌های استراتژیک مالی هیجانات و احساسات می‌باشد. بسیاری از تئوری‌های شناختی هیجانات و شناخت را وابسته به هم دانسته و به صورت یک سیستم در نظر گرفته‌اند (Forgas, ۱۹۹۵). و نتیجه پردازش اطلاعات به اثر متقابل بین شناخت و احساسات بستگی دارد. از طرفی احساسات بر بازیابی اطلاعات از حافظه بلندمدت نیز تأثیرگذار است. به طور کلی هیجانات مثبت قضاوت‌های شهودی را تقویت می‌کند و هیجانات منفی فرآیندهای تحلیلی و منطقی را تقویت می‌نماید.

همانطور که کونرتر و همکارانش^۲ (۲۰۰۲) بیان داشته‌اند تصمیمات استراتژیک مالی با توجه به اینکه از ریسک بالایی برخوردار هستند با واکنش‌های احساسی همراه هستند. تحقیقات زیادی نقش

۱- Bhide

۲- Kunreuther et al

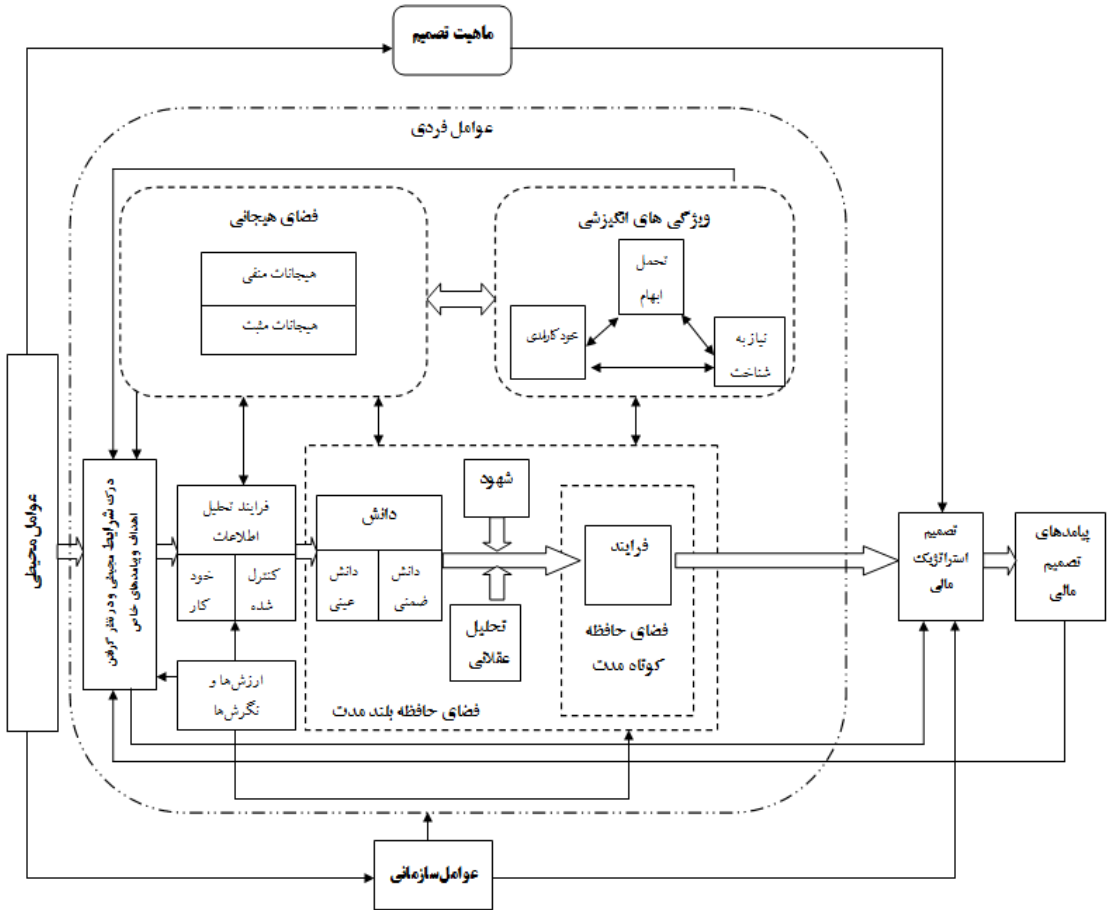
احساسات در تصمیم‌گیری‌ها را مورد توجه قرار داده‌اند. احساسات از سه طریق می‌توانند بر تصمیم‌گیری‌های استراتژیک مالی تأثیر گذار باشند: احساسات تجربه شده در لحظه تصمیم‌گیری (احساسات آنی)، احساسات پیش‌بینی شده یک گزینه خاص (تأثیر پیش‌بینی شده) و احساسات مربوط به ارزیابی تصمیمات گذشته (تأثیر تصمیمات قبلی). تحقیقات نشان می‌دهد که احساسات مثبت با خلاقیت و قابلیت‌های شناختی مرتبط است و در عین حال احتمال استفاده از شهود در تصمیم‌گیری را افزایش می‌دهد و استفاده از تحلیل‌های عقلانی را کاهش می‌دهد بعلاوه احساسات مثبت همیشه به عملکرد بهتر ختم نمی‌شود. احساسات منفی باعث می‌شود فرآیند تحلیل اطلاعات به صورت سیستماتیک‌تر و با دقت بیشتری انجام گیرد و افراد با احساسات منفی نسبت به افراد با احساسات مثبت واقع بین‌تر و در تصمیمات و قضاوت‌ها دقیق‌تر می‌باشند (Goss, ۲۰۰۷).

شناخت نقش مهمی در شکل دادن به رفتارهای بشری از جمله تعاملات اجتماعی (Dunn et al., ۲۰۰۲)، تصمیم‌گیری و حل مساله (Lord and Maher, ۱۹۹۰) ایفا می‌کند. تئوری‌های شناختی جدید به فهم رفتارهای بشری در سازمان کمک زیادی نموده‌اند. تئوری‌های شناختی نحوه استفاده افراد و گروه‌ها از دانش در زمینه تصمیم‌گیری و حل مساله تشریح می‌نمایند. از تئوری‌ها و مدل‌های شناختی برای تبیین تصمیم‌گیری‌ها استفاده می‌شود. فرآیندهای حل مساله از مهم‌ترین فرآیندها در زمینه اثربخشی تصمیمات بوده و مدل‌های شناختی به درک جنبه‌های ناشناخته و غیرساختارمند برنامه‌ریزی و تصمیم‌گیری‌های استراتژیک مالی کمک می‌نمایند.

تأثیرگذارترین مدل‌های شناختی در زمینه تبیین تصمیم‌گیری‌های مالی آن‌ها هستند که بر تأثیر ادراکات شناختی بر پیامدهای تصمیم تأکید می‌کنند. ادراکات شناختی عینی، تفسیری و غیر مبهم کیفیت تصمیمات را افزایش می‌دهند. ادراکات شناختی شیوه‌ای برای کاهش پیچیدگی‌های محیطی است و به تصمیم‌گیرندگان کمک می‌کند تا به محیط سیال و نامطمئن نظم ببخشند و بر پیامدها و فرآیندهای تصمیم‌گیری تأثیر گذارند (Boland et al., ۲۰۰۱). به طور کلی ادراکات شناختی به عنوان واسطه بین دانش و رفتار تصمیم‌گیری عمل می‌کنند. در فرآیند پردازش اطلاعات، شناخت ایجاد شده (طرحواره‌های شناختی یا ادراکات شناختی) بر اساس تجربیات قبلی، فرآیندهای شناختی (تصمیم‌گیری یا حل مساله) را تحت تأثیر قرار می‌دهد. ادراکات شناختی فعال شده می‌تواند تأثیر مثبت یا منفی بر فرآیندهای پردازش اطلاعات داشته باشد (Walsh, ۱۹۹۵) ارتباط

بین عوامل محیطی، عوامل شناختی، ویژگی‌های انگیزشی و فضای هیجانی به صورت زیر قابل ترسیم است.

نمودار ۴- الگوی تصمیم‌گیری استراتژیک مالی با رویکرد شناختی



تصمیم‌گیرندگان مالی در هنگام تصمیم‌گیری با سه ویژگی روبرو می‌شوند: فرصت‌ها که تعیین‌کننده گزینه‌های فرا رو می‌باشند، عقاید که امکان پیش‌بینی عواقب هر گزینه را به تصمیم‌گیرنده می‌دهد و ترجیحات که عواقب را ارزش‌گذاری و در یک شاخص ترکیبی قرار می‌دهد. این ویژگی‌ها ذهنی بوده و به صورت مستقیم در اختیار تصمیم‌گیرنده نیستند ولی در هر حال مؤلفه‌های واقعی و

در عین حال پنهان هستند که تصمیم‌گیری‌های مالی را تعدیل و توجیه می‌نمایند. محیط تصمیم‌گیری به دو قسمت تقسیم می‌شود. محیط فیزیکی که رفتاری قابل پیش‌بینی و مشخص دارد و محیط فردی که شامل دیگر عوامل می‌شود که مفروضات رفتاری حاکم بر آن‌ها شبیه فرد تصمیم‌گیرنده است. محیط می‌تواند یکی از این حالت‌ها را به خود بگیرد: اطمینان (گزینه‌ها قابل پیش‌بینی هستند)، ریسک (توزیع احتمالی برای گزینه‌ها وجود دارد)، عدم اطمینان فرضی (برای هر گزینه، گزینه‌های دیگری نیز وجود دارد) و عدم اطمینان شدید که در این حالت گزینه‌ها مشخص نیستند (Bourguine & Nadal, ۲۰۰۴).

بنیان‌گذاران اقتصاد شناختی (تی ورسکی و کانمن) استدلال می‌کنند که رفتارهای اقتصادی انسان از رفتار عقلانی عدول می‌کند البته این رفتار نظام‌مند و سیستماتیک است. اقتصاد شناختی به عنوان واکنشی در برابر تئوری مطلوبیت مورد انتظار توسعه یافته است. تئوری مطلوبیت از اولین تئوری‌ها برای تجزیه و تحلیل تصمیم‌گیری در شرایط عدم اطمینان می‌باشد. این تئوری در سال ۱۹۴۴ به وسیله نیومن و مورگنسترن^۱ ارائه و ریشه در اقتصاد نئوکلاسیک دارد. یکی از مفروضات اصلی این تئوری این است که افراد به صورت عقلانی عمل می‌کنند. اعتبار تئوری مطلوبیت مورد انتظار به عنوان مدلی توصیفی برای تشریح رفتار واقعی افراد از همان ابتدا مورد تردید بوده است (Thaler, ۱۹۹۱). طرفداران اقتصاد شناختی با ارائه شواهد بسیاری نشان دادند که افراد بر اساس قوانین سنتی عقلانیت کلاسیک عمل نمی‌کنند. افراد بر اساس اطلاعات محدود تصمیم‌گیری می‌نمایند، آن‌ها رجحان‌های متناقضی دارند و قوانین سرانگشتی زیادی برای کاهش عدم اطمینان استفاده می‌کنند. به طور کلی رفتار افراد تا اندازه زیادی تحت تأثیر زمینه و موقعیت تصمیم‌گیری است.

عقلانیت محدود نقطه شروع اقتصاد شناختی یا رفتاری است. در انتقاد به تئوری مطلوبیت، کانمن و تی ورسکی (۱۹۷۹) مدل جایگزینی را برای توصیف رفتارهای تصمیم‌گیری ارائه می‌نمایند و آن را "نظریه انتظار" نامیدند. این تئوری مدلی توصیفی از انتخاب در شرایط عدم اطمینان می‌باشد. مدل‌های توصیفی با مدل‌های هنجاری متفاوت هستند و تفاوت آن‌ها در این است که در مدل‌های توصیفی به تصمیم‌گیری‌های واقعی افراد با توجه به عقاید و ترجیحات آن‌ها پرداخته می‌شود نه به

۱- Neumann and Morgenstern

تصمیماتی که افراد باید بر اساس عقلانیت و دلایل منطقی بگیرند. رویکردهای توصیفی مخصوصاً برای تصمیم‌گیری‌های در شرایط عدم اطمینان و با ریسک بالا بسیار مفید است. آن می‌تواند ترجیحات، ارزش‌ها و نگرش‌های افراد به ریسک را آشکار سازد (Tversky, & Kahneman, ۲۰۰۰).

تئوری انتظار بر اساس نظریه برنولی (۱۷۳۸) توسط کانمن و تی ورسکی شکل گرفت. برنولی در نظریه خود سعی کرد اجتناب از ریسک افراد و اینکه چرا با افزایش ثروت این امر کاهش می‌یابد، را تشریح نماید. او نشان داد که افراد پیامدهای مورد انتظار تصمیم را ارزیابی نمی‌کنند بلکه ارزش ذهنی پیامدها را مورد توجه قرار می‌دهند. کانمن و تی ورسکی پرسش‌نامه‌های متعددی را برای مشخص ساختن تفاوت بین رفتار واقعی افراد و انتظارات آن‌ها بر اساس تئوری انتظار طراحی نمودند. نتایج نشان داد که ترجیحات افراد به صورت نظام‌مند اصول عقلانی را نقض می‌نماید. افراد معمولاً از عقلانیت فاصله گرفته و به صورت عینی پیامدهای مورد انتظار را ارزیابی نمی‌نمایند. یکی از نتایج تحقیق این بود که افراد برای برخی پیامدهای خاص ارزش کمتری قائل هستند. این موضوع را "تأثیر اطمینان"^۱ می‌نامند. بر این اساس افراد در زمینه سود ریسک ناپذیر و در زمینه زیان و ضرر ریسک‌پذیر هستند. اطمینان، اجتناب از ضرر و تمایل به سود را افزایش می‌دهد. از طرفی نحوه توصیف انتظارات بر ترجیحات فرد هنگام تصمیم‌گیری تأثیر می‌گذارد این امر "تأثیر ساختار"^۲ نامیده می‌شود. کانمن و تی ورسکی (۱۹۷۹) پی بردند که داشتن چارچوب‌ها و ساختارهای ذهنی متفاوت برای انتظارات یکسان به انتخاب‌های متفاوتی ختم می‌شود. به عنوان مثال تعیین پیامدهای یک مساله خاص به صورت منافع اکتسابی ممکن است به راه‌حل‌های کاملاً متفاوتی نسبت به زمانی که همین مساله از منظر زیان‌های آن صورت‌بندی می‌شود، ختم شود (Kahneman & Tversky, ۲۰۰۰). هم‌چنین در تحلیل رفتار مصرف‌کننده، وزن و بسته‌بندی کالا می‌تواند تأثیر بسیار زیادی در رفتارهای خرید افراد داشته باشد. تأثیر ساختار در نهایت می‌تواند به خطای ادراکی ختم شود و بدین ترتیب اصول عقلانی خدشه دار می‌شود. به طور کلی نتایج اصلی نتایج تحقیق آن‌ها نشان داد که:

۱- Certainty effect

۲- framing effect

- ۱- سود و زیان به شیوه متفاوتی تحلیل می‌شوند. بجز برخی موارد خاص، در زمینه زیان‌ها ریسک‌پذیری و در زمینه منافع اجتناب از ریسک وجود دارد.
- ۲- پیامدهای مطمئن نسبت به پیامدهای با اطمینان کمتر از اهمیت بالاتری برای فرد برخوردار است.
- ۳- نحوه صورت بندی یک مساله بر انتخاب گزینه‌ها تأثیر گذار است.

در نظریه انتظار بین دو مرحله فرآیند انتخاب تمایز قائل می‌شود. مرحله بررسی ابتدائی که در آن فرد تجزیه و تحلیل می‌کند و انتظارات را ساده سازی می‌نماید و مرحله ارزیابی که در آن فرد انتظاراتی که به صورت ابتدائی بررسی شده‌اند را ارزیابی می‌نماید و بهترین پیامد را انتخاب می‌نماید. پیامدها مخصوصاً در مرحله اول به صورت سود و زیان و نه ارزش نهائی نمود پیدا می‌کنند. افراد نسبت به درک اطلاعات عینی حساس هستند و ممکن است دچار سوء تعبیر شوند.

تفاوت اصلی بین تئوری مطلوبیت و تئوری انتظار این است که احتمالات عینی در تئوری مطلوبیت به وزن های ذهنی تصمیم گیری در تئوری انتظار تبدیل می‌شود. در نتیجه تابع مطلوبیت به تابع ارزش تبدیل می‌شود. تابع ارزش رابطه بین سود و زیان‌های عینی (چیزهایی که فرد به صورت عینی بدست می‌آورد یا از دست می‌دهد) و ارزش‌های ذهنی که فرد به این سود و زیان‌ها می‌دهد، را نشان می‌دهد (Arkes & Blumer, ۲۰۰۰) تابع ارزش سه ویژگی اصلی دارد (Kahneman & Tversky, ۱۹۷۹):

- ۱- به صورت ارزش نسبی و نه ارزش مطلق تعریف می‌شود و واکنش به موقعیت اولیه نیز بستگی دارد. از طرفی تابع ارزش به میزان تغییرات نسبت به نقاط مبناء تاکید می‌کند.
- ۲- تابع ارزش نسبت به نقاط مبناء برای سودها (چیزهایی که فرد به دست می‌آورد) محدب و برای ضررها (چیزهایی که فرد از دست می‌دهد) مقعر است. این موضوع اصول روانشناسی را منعکس می‌کند بدین معنی که تفاوت ارزش ذهنی بین ۱۰۰ دلار و ۲۰۰ دلار بیشتر از تفاوت بین ۱۱۰۰ دلار و ۱۲۰۰ دلار است. ارزش نهائی سود و زیان با میزان و مقدار آن‌ها کاهش می‌یابد. این امر در واقع نزولی بودن مطلوبیت نهائی را نشان می‌دهد.
- ۳- تابع ارزش برای زیان‌ها نسبت به سودها از شیب بالاتری برخوردار است. این نشان می‌دهد که فرد در زمان از دست دادن ۱۰۰ دلار نسبت به زمان کسب ۱۰۰ دلار حساسیت بیشتری دارد. به

عبارتی مطلوبیت حاصله از کسب مقداری پول نسبت به ناراحتی حاصله در از دست دادن همان مقدار پول کمتر است. در واقع ضرر تأثیر بیشتری نسبت به منافع دارد.

تی ورسکی و کانمن در سال ۱۹۹۲ "تئوری انتظار تراکمی"^۱ را ارائه دادند. این تئوری به بسیاری از انتقادهای وارده به تئوری اولیه پاسخ داد. این تئوری قابل استفاده در بسیاری از شرایط ریسک و عدم اطمینان می‌باشد و بر خلاف تئوری اولیه که قابل استفاده برای تعداد محدودی از پیامدها بود، محدودیتی از نظر تعداد پیامدها ندارد. در ضمن وزن معیارهای تصمیم برای سود و زیان می‌تواند متفاوت باشد. اگر چه تئوری تراکمی انتظار با تئوری اولیه متفاوت است با این حال هر دو پیش بینی‌های یکسانی به دست می‌دهند (Tversky & Kahneman, ۱۹۹۲).

به طور کلی تئوری تراکمی انتظار بیان می‌دارد که مفروضه عقلانیت در تئوری اقتصاد زیر سوال است. شواهد نشان می‌دهد که افراد می‌توانند در یک محیط رقابتی بدون اینکه به صورت عقلانیت کامل عمل کنند، موفق شوند. تئوری هم چنین نشان داد که رفتارهای با عقلانیت کمتر می‌تواند به انتخاب‌های درستی ختم شود (Tversky & Kahneman, ۱۹۹۲).

تئوری انتظار باعث شد که تحقیقات زیادی به منظور ترکیب یافته‌های دیگر علوم در اقتصاد انجام پذیرد. این امر در "تئوری رفتار اقتصادی"^۲ یا "اقتصاد رفتاری"^۳ به اوج خود رسید. این تئوری بر این موضوع تأکید می‌کند که چرا افراد در تصمیم‌گیری‌های مختلف به صورت غیر اقتصادی و غیر عقلانی رفتار می‌کنند.

با توجه به عقلانیت محدود، اقتصاد رفتاری بیان می‌کند که رفتار واقعی افراد به طور سیستماتیک از انتخاب عقلانی فاصله دارد. این انحرافات سیستماتیک معمولاً اریبی^۴، غیر مستدل^۵ و نابهنجار^۶ نامیده می‌شود. به گفته تالر ناهنجاری حقایق یا مشاهداتی است که با تئوری عقلانیت هماهنگ نیست. ناهنجاری‌ها انحرافات سیستماتیک از عقلانیت می‌باشند. اگر چه افراد می‌توانند اشتباهات سیستماتیک در جهت حداکثر کردن ترجیحاتشان انجام دهند با این حال این موضوع

۱- cumulative prospect theory

۲- Theory of Economic Behaviour

۳- Behavioural Economics

۴- Bias

۵- Heuristic

۶- Anomaly

می‌تواند همراه کننده باشد. شواهد زیادی نشان می‌دهد که افراد برای ارزیابی ترجیحاتشان با مشکلات جدی مواجه‌اند. سیپل (۱۹۹۷) با مطالعات تجربی و در شرایط آزمایشگاهی نشان داد که ترجیحات آشکار شده تئوری نئوکلاسیک را نقض می‌کند. مشتریان با میزان مشخصی بودجه مطلوبیت خود را حداکثر نمی‌کنند، به عنوان مثال آن‌ها هنگام خرید یخچال به قیمت آن و نه مقدار مصرف انرژی آن توجه می‌کنند در صورتیکه یک یخچال گران قیمت با مصرف انرژی کمتر در بلندمدت ارزان‌تر تمام می‌شود. عدم انسجام و عقلانیت در قضاوت‌های بشر، اقتصاددانان رفتاری را بر آن داشت که تئوری بهتری را صورت‌بندی کنند که بتواند به صورت نظام‌مند خطاها و نابهنجاری‌های استدلال بشر را نمایان سازد.

اقتصاددانان رفتاری انحراف از عقلانیت در تصمیم‌گیری‌ها را توضیح و شبه عقلانی بودن فرآیند تصمیم‌گیری را تشریح نمودند. آن‌ها استدلال نمودند که افراد برای تصمیم‌گیری ترجیحات خویش را بر اساس آسانترین اصول و عقاید در دسترس که مطابق با اصول روانشناسی ناخودآگاه فرد می‌باشد، می‌سازند (Loomes, ۱۹۹۸). این بدین معنی است که در تحلیل هزینه و فایده گزینه‌های مختلف، باید هر دو بعد منافع و هزینه‌های مادی و معنوی را در نظر گرفت. علاوه بر هزینه‌ها و منافع مادی، جنبه‌های روانشناسی از قبیل رضایت خاطر، حزن و سود و زیان‌های غیر مادی را نیز مورد توجه قرار داد. مهم‌ترین ویژگی اقتصاد رفتاری ترکیب جنبه‌های روانشناسی و استدلال‌های اقتصادی است (Humphrey, ۱۹۹۹). اقتصاد رفتاری بر اساس تئوری انتظار بنا شده است و بر سود(چیزهائی که فرد بدست می‌آورد) و زیان (چیزهائی که فرد از دست می‌دهد) تاکید می‌کند.

اقتصاد شناحتی با ارائه شواهد و نمونه‌های مختلفی نشان داد که رفتار انسان تحت تأثیر عوامل روانشناسی مختلفی قرار دارد (Kahneman & Tversky, ۲۰۰۰). به طور کلی مفاهیم روانشناسی از قبیل سطح مبنا^۱، بی‌زاری از ضرر و ریسک^۲، تمایل به وضعیت موجود، حساسیت نزولی، حساب سرانگشتی و خود کنترلی، از عواملی هستند که بر تصمیم‌گیری‌های استراتژیک مالی تأثیر گذارند.

۱- Reference leve

۲- Loss or risk aversion

اصل اساسی تئوری نسبت و اقتصاد رفتاری این است که افراد تغییرات در دارائی‌ها را با توجه به سطح مبنا^۱ می‌سنجند (Thaler, ۱۹۹۱). به عبارتی افراد پیامدها را به صورت نسبی و نه مطلق در نظر می‌گیرند. در شرایط تصمیم‌گیری افراد برای ارزیابی مشکل و راه‌حل‌های ممکن مبنائی در نظر می‌گیرند. آن‌ها ارزش فعلی کالاها یا خدمات را برای ارزیابی تغییرات (بهبود یا بدتر شدن) مورد توجه قرار می‌دهند لذا گزینه بهینه را بر اساس قضاوت‌های عینی مشخص نمی‌نمایند. در عوض فرد بر گزینه‌ای تاکید می‌کند که به بهترین شکل چارچوب ذهنی (مبناهای قضاوتی) او را پوشش دهد. بیزاری از ضرر^۲ اشاره به این موضوع دارد که بیزاری از ضرر بیشتر از شادمانی حاصل از سود است (Kahneman, ۱۹۹۲; Thaler, ۱۹۹۱; Knetsch & Thaler, ۱۹۹۱). تی ورسکی و کانمن (۱۹۹۲) برآورد کردند که رنجش حاصل از ضرر دو برابر شعف حاصل از سود است. این به این دلیل است که تابع مطلوبیت برای ثروت مقعر است. مطلوبیت حاصل از ۲ واحد ثروت کمتر از دو برابر کردن مطلوبیت حاصل از اولین واحد است. ذکر این نکته نیز ضروری است که مطلوبیت نهائی برای یک واحد اضافی ثروت برای افراد ثروتمند کمتر از افراد فقیر است.

تمایل به وضعیت موجود^۳ حالتی از "سطح مبنا" و "بیزاری از ضرر" است (Rabin, ۱۹۹۸). در واقع تمایل به وضعیت موجود کاربردی از بیزاری از ضرر است چون معایب ترک یک موقعیت، بزرگتر از مزایای آن به نظر می‌رسد (Kahneman et al, ۱۹۹۱). تمایل به وضعیت موجود نشان می‌دهد که افراد نسبت به تغییرات اکراه دارند چون تغییرات ممکن است عدم اطمینان و ضرر به همراه داشته باشد. حتی هنگامی که ضررهای احتمالی با دیگر مزایا و منافع جبران می‌شود عدم اطمینان به تغییرات جذاب نیست. به عبارتی افراد اطمینان نسبت به تغییرات را ترجیح می‌دهند و از عدم اطمینان نسبت به تغییرات بیزارند.

یکی از ویژگی‌های بشر داشتن ترجیحات نامتقارن است که آن را اثر ایندومننت^۴ می‌نامند. این اثر که به بیزاری از ضرر و سطح مبنا به صورت تنگاتنگی مرتبط است بدین معنی است که عدم مطلوبیت از دست دادن یک کالا یا خدمت به مراتب بیشتر از مطلوبیت حاصل از کسب آن است. به

۱- Reference leve

۲- Loss or risk aversion

۳- Status quo bias

۴- Endowment effect.

همین ترتیب هنگامی که یک فرد یک کالائی را به دست می آورد بیشتر از زمانی که صاحب آن نبود ارزش گذاری می کند. به عبارتی حداقل قیمتی که یک فرد حاضر است کالائی را بفروشد به مراتب بیشتر از حداکثر قیمتی است که حاضر است برای خرید آن بپردازد. هنگامی که از دست دادن یک کالا از به دست آوردن آن دردناک تر است، قیمت خرید به مراتب از قیمت فروش کمتر خواهد بود (Kahneman & Tversky, ۲۰۰۰). برخی بر این عقیده اند که تفاوت بین خرید و فروش به خاطر عادت چانه زنی افراد است که در آن افراد تمایل به پرداخت خود را کمتر تخمین می زنند و حداقل قیمت مورد پذیرش فرد فروشنده برای فروش را بیشتر تخمین می زنند (Knez et al., ۱۹۸۵).

یکی از اصول ابتدائی علم اقتصاد اصل قابلیت تعویض است. بدین معنی که پول برچسب خاصی ندارد و قابل استفاده در موقعیت های مختلف (خرید خانه، ماشین و...) می باشد، در نتیجه همه نوع ثروت قابلیت تبدیل به پول را دارد. تئوری حساب ذهنی^۱ بیان می کند که افراد بر اساس درآمد مخارج خود را تنظیم می کنند آن ها دارائی ها، هزینه ها و درآمدهای مختلف را به صورت مختلف در ذهن طبقه بندی می کنند به عنوان مثال حساب درآمدهای جاری، حساب پس انداز و حساب درآمدهای آتی. این نوع رفتار را تالر (۱۹۹۱) حساب ذهنی می نامد. تغییر در دارائی بستگی به این حساب ها دارد. این دلالت بر این دارد که افراد ممکن است در سرمایه گذاری ها و خریدهای مختلف تمایل های متفاوتی داشته باشند. به عنوان مثال تمایل افراد به خرج کردن از پول نقد بیشتر از تمایل آن ها به خرج کردن از حساب پس انداز می باشد به همین ترتیب تمایل به خرج کردن از سهام و اوراق قرضه کمتر از حساب پس انداز می باشد. بر این اساس افراد برای خرید از حساب های ذهنی مختلف استفاده می کنند. از طرفی اختصاص دادن پول و فعالیت ها به حساب های مختلف با هدف جلوگیری از خرج کردن بیش از حد و نه با هدف بازدهی بهینه صورت می گیرد.

پدیده حساب سرانگشتی^۲ در ادبیات اقتصاد و روانشناسی مطالعه شده است (Lettau & Uhlig, ۱۹۹۹). آن را می توان استدلالی ذهنی در نظر گرفت که برای ساده سازی شرایط پیچیده تصمیم گیری از طریق مقایسه موردهای مشابه استفاده می شود. افراد بعضی اوقات هنگام تصمیم

۱- mental accountin.

۲- Rules of thumb

گیری بر جنبه‌های غیرمرتبط، اطلاعات تاکید می‌کنند. از آنجاییکه ترجیحات اکثر مردم مبهم است، حساب سرانگشتی به آن‌ها این امکان را می‌دهد که تصمیمات سریع‌تر و هماهنگ‌تری اتخاذ نمایند (Loomes, ۱۹۹۸). حساب سرانگشتی مشخص می‌کند که چه اقداماتی باید در موقعیت‌های مشخص صورت پذیرد آن‌ها عکس‌العمل‌های استاندارد برای تصمیم‌گیری‌های تکراری و مشابه فراهم می‌سازد. در استفاده از حساب سرانگشتی افراد با دو نوع یادگیری خود را تطبیق می‌دهند. اول اینکه گزینه‌هایی که در گذشته پیامدهای مثبت به دنبال داشته‌اند در آینده احتمال تکرار آن‌ها بیشتر است. بعضی اوقات این موضوع را "قانون اثر"^۱ می‌نامند. دوم اینکه افراد استراتژی‌هایی انتخاب می‌کنند که در گذشته به طور متوسط حداکثر نتیجه را به دنبال داشته‌اند و آن‌ها دنبال استراتژی بهینه کنونی نیستند. که آن را "اثر بهبودی"^۲ می‌نامند و با استراتژی "رضایت بخشی"^۳ سایمون همسو می‌باشد.

گزینه‌های بلندمدت^۴ به تصمیماتی گفته می‌شود که در آن هزینه‌ها و منافع در طول زمان گسترده می‌شود. در طول زندگی افراد با تصمیمات بلندمدتی از قبیل ازدواج، خرید خانه، سرمایه‌گذاری در بورس و آموزش روبرو می‌شوند. در این زمینه فرد باید منافع و هزینه‌ها را در طول زمان مدنظر قرار دهد. اقتصاددانان فرض را بر این می‌گیرند که ترجیحات افراد در طول زمان ثابت است و نرخ تنزیل مطلوبیت ثابت است. به هر حال این سوال پیش می‌آید که آیا افراد واقعا برای بلندمدت سبک و سنگین می‌کنند؟ آیا در انتخاب‌هایشان ثابت قدم هستند و نرخ‌های تنزیلی یکسانی در طول زمان بکار می‌برند؟

اقتصاد دانان شناختی بر اساس مطالعات روانشناسی به این نتیجه رسیده‌اند که عقلانیت و سازگاری در انتخاب‌ها وجود ندارد (O'Donoghue & Rabin, ۱۹۹۹). به عنوان مثال ترجیحات بلندمدت و کوتاه‌مدت افراد هماهنگ نیستند. در واقع افراد وزن بیشتری به هزینه‌ها و سودهای کوتاه مدت نسبت به بلندمدت می‌دهند (از نرخ‌های تنزیلی بالائی استفاده می‌کنند). به عبارتی افراد

۱- law of effect

۲- amelioration effect

۳- satisficing

۴- Intertemporal choice

فعالیت‌هایی که هزینه‌های مستقیم دارند به تعویق می‌اندازد و به دنبال فعالیت‌های زود بازده هستند (Thaler, ۱۹۹۲).

خود کنترلی^۱ جلوه‌ای از انتخاب‌های بلند مدت است و بیانگر این است که افراد دارای تمایلات کوتاه مدت به منظور کسب رضایت آنی بوده که البته این امر ممکن است در راستای ترجیحات بلندمدت آن‌ها نباشد (Thaler and Shefrin, ۱۹۸۱). در زمان تصمیم‌گیری جذابیت‌های آنی گزینه‌ها مدنظر قرار می‌گیرد. از آنجا که افراد از عملکردهای آنی خود مطمئن نمی‌باشند، تمایل به دستکاری و تغییر گزینه‌ها دارند. با انجام اینکار، آن‌ها خود را متعهد به محدود کردن انتخاب‌های آینده می‌کنند و یا از آن به عنوان مفری برای حفاظت از خود در برابر فقدان اراده استفاده می‌نمایند.

بحث و نتیجه‌گیری

اقتصاد شناختی با ارائه شواهد و نمونه‌های مختلفی نشان داد که رفتار انسان در تصمیم‌گیری‌های مالی از مفروضات عقلانیت کلاسیک و عقلانیت محدود فاصله زیادی دارد. در مدل‌های متعارف، قابلیت پردازش اطلاعات، عقلانیت و دانش مفروض انگاشته می‌شود. باید تاکید کرد که افکار، اعتقادات و ارزش‌ها که در مدل‌های سنتی به صورت جعبه سیاه تلقی شده‌اند، مقوله‌های ساده‌ای نیستند که بشود آن‌ها را مفروض گرفت و کنار گذاشت.

درک تصمیم‌گیرنده مالی از شرایط داخلی و خارجی تأثیر زیادی بر انتخاب و اقدامات آنی دارد. به خاطر محدودیت‌های فرد از لحاظ قابلیت تحلیل اطلاعات، تصمیم‌گیری‌ها به طور اجتناب ناپذیری بر اساس درک ناقص و ناکامل صورت می‌گیرد این محدودیت‌های شناختی انتخاب تصمیم‌گیرندگان را تحت تأثیر قرار می‌دهد و منجر به انحراف سیستماتیک در فرآیند انتخاب می‌شود. به عنوان مثال تصمیم‌گیرندگان تمایل دارند شرایط پیچیده تصمیم را ساده‌سازی نمایند و این موضوع از طریق مکانیسم‌هایی از قبیل تفکیک کل به جزء و بررسی اجزا به صورت مستقل، نقشه‌های شناختی، تحلیل‌های غیر مستدل و چارچوب‌های ذهنی صورت می‌پذیرد. این ساده‌سازی‌ها می‌تواند بر تعداد گزینه‌های فرا رو و تصمیم نهائی تأثیرگذار باشد. ساده‌سازی اطلاعات

ممکن است سطح تحلیل اطلاعات را کاهش می‌دهد و میزان جامعیت فرآیند تصمیم‌گیری را محدود سازد. از طرف دیگر تصمیم‌گیرندگان به خاطر الگوهای شناختی و ساختارهای دانشی متفاوت، سبک‌های شناختی متفاوتی دارند این موضوع نیز انتخاب افراد را تحت تأثیر قرار می‌دهد و تحلیل اطلاعات را تحت تأثیر قرار می‌دهد.

بسیاری از تصمیم‌گیری‌های مالی بر اساس آشناترین و آسان‌ترین گزینه، بر اساس گرایش، عشق و علاقه، تمایل و انتظارات، بر اساس اصول کلی، بدیهیات، بر اساس آزمایش و خطا، بر اساس نتایج حاصل از آزمایش‌ها و بررسی‌های قبلی، بر اساس دانش موجود، بر اساس برآورد و تخمین، بر اساس اعتقادات و معیارهای فلسفی، بر اساس قوانین سرانگشتی، بر اساس اطلاعات محدود و بر اساس مفروضات و سوگیری و توجیحات مربوطه انجام می‌گیرد که همه آن‌ها مبنای روانشناسی و شناختی دارد و ممکن است معیارهای عقلانی از قبیل حداقل کردن هزینه (انرژی، زمان و بودجه)، حداکثر کردن سود (بر اساس حداکثر استفاده، کاربرد، اعتبار، کیفیت) و حداکثر مطلوبیت (بر اساس نسبت هزینه-فایده) مورد توجه قرار نگیرد.

در این مقاله نظریه‌های مختلف تصمیم‌گیری‌های مالی به صورت مقایسه‌های مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفت و مدل شناختی این نوع تصمیمات ارائه شد و نشان داد که مدل‌های متعارف تصمیم‌گیری‌های مالی به طور کامل نمی‌توانند این فرآیندها را تبیین نمایند و رویکردهای شناختی بهتر می‌تواند این نوع تصمیم‌گیری‌ها را تبیین و تشریح نماید. از نتایج این مقاله این است که رفتارهای اقتصادی افراد با عقلانیت کامل انجام نمی‌شود و افراد قادر نیستند در هر شرایطی از طریق ریاضی ترحیحات خود را رتبه‌بندی و گزینه بهینه را پیگیری نمایند و در بسیاری از موقعیت‌ها اطلاعات در دسترس ناکامل، غیر مطمئن و نامتقارن است و ممکن است فرد تصمیم‌گیرنده دانش لازم برای تصمیم‌گیری را نداشته باشد، لذا باید به تصمیم‌گیرندگان به خصوص تصمیم‌گیرندگان سازمانی کمک شود که محدودیت‌های فرا روی تصمیم‌گیری را حداقل نمایند، از این رو پیشنهاد می‌شود ضمن ایجاد سامانه تصمیم‌گیری هوشمند مشکل اطلاعات و تحلیل آن را حداقل نمود و با برگزاری دوره‌های دانش افزائی در زمینه تصمیم‌گیری‌های مالی تصمیم‌گیرندگان را برای اخذ تصمیمات کارآمد و اثر بخش آماده نمود. نکته پایانی این که تصمیم‌گیری‌های مالی مبنای شناختی دارد و احساسات، افکار و ادراکات نقش پررنگی در این تصمیمات بازی می‌کنند لذا سازمان‌ها به

خصوص سازمان‌هایی که به شیوه‌های چانه زنی منابع خود را تامین می‌کنند می‌توانند از این قاعده استفاده و منابع مالی بیشتری را جذب نمایند، در ضمن شرکت‌های تجاری و صنعتی نیز می‌توانند این نکته را مد نظر قرار دهند که تامین‌کننده‌ها، عرضه‌کننده‌ها و رقبا فقط بر اساس مبانی عقلانیت کلاسیک (حداقل کردن هزینه، حداکثر کردن سود و مطلوبیت) عمل نمی‌کنند و می‌توان بر اساس یافته‌های رویکرد شناختی و با توجه به احساسات و ادراکات در رفتارهای اقتصادی مزیت‌های رقابتی زیادی را کسب نمود.

منابع

- حمیدی زاده، محمد رضا (۱۳۸۷). تصمیم‌گیری نوین. تهران: انتشارات دانشگاه عالی دفاع ملی.
- خرازی، سید کمال (۱۳۹۰). مبانی آموزش و پرورش شناختی. تهران: انتشارات سمت.
- نادری، ابوالقاسم (۱۳۹۲). "اقتصاد شناختی: رویکردی نوین برای تبیین تصمیم‌گیری‌های اقتصادی" فصلنامه برنامه ریزی و بودجه". شماره ۱۲۱، صفحات ۹۹-۱۲۵.
- Allwood, C. M. , and M. Selart, editors (۲۰۰۱) Decision making: Social and creative dimensions. Norwell, MA: Kluwer Academic.
- Arkes, H. R. and C. Blumer (۲۰۰۰), "The psychology of sunk cost, in: T. Connolly, H. R. Arkes and K. R. Hammond (eds.), Judgement and decision-making, An interdisciplinary reader", Cambridge: Cambridge University Press.
- Bandura, A. (۱۹۷۷), 'Self-efficacy: toward a unifying theory of behavioral change', Psychological Review, ۸۴(۲), ۱۹۱-۲۱۵.
- Bazerman, M. (۱۹۹۸) Judgement in managerial decision making, ۴th edn. New York: John Wiley.
- Bazerman, M. H. (۲۰۰۵), Judgment in Managerial Decision Making, ۳rd ed. , Wiley, New York NY,
- Beach, L. R. , M. Chi, G. Klein, P. Smith, and K. Vicente (۱۹۹۷) 'Naturalistic decision making and related lines' in Naturalistic decision making. C. E. Zsombok and G. Klein (eds). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Beach, L. R. and Connolly, T. (۲۰۰۵), The Psychology of Decision Making: People in Organizations, ۲nd ed. , Sage, Thousand Oaks, CA.
- Bell, D. E. , H. Raila, A. Tversky and R. Gillett (۱۹۸۸), Decision making: Descriptive, Normative and Prescriptive Interaction, Cambridge: Cambridge University Press.
- Bhide, A. V. (۲۰۰۰), The Origin and Evolution of New Business, Oxford and New York: Oxford University Press.
- Boland, R. J. , J. Singh, P. Salipante, J. D. Aram, S. Y. Fay and P. Kanawattanachai (۲۰۰۱), 'Knowledge representations and knowledge transfer', Academy of Management Journal, ۴۴(۲), ۳۹۳-۴۱۷.
- Bourgeois, L. J. III & Eisenhardt, K. M. (۱۹۸۸). Strategic decision processes in high velocity environment: four cases in the microcomputer industry. Management Science. ۳۴, ۸۱۶-۸۳۵.
- Butler, R. (۲۰۰۲), Decision making', in A. Sorge Organization, London: Thomson Learning, pp. ۲۲۴-۵۱.
- Corner, P. D. , Kinicki, A. J. and Keats, B. W. (۱۹۹۴), "Integrating organizational and individual information processing perspectives on choice", Organization Science, Vol. ۵ No. ۳,
- Curs, eu, P. L. (۲۰۰۶), 'Need for cognition and rationality in decision-making', Studia Psychologica, ۴۸(۲), ۱۴۱-۵۶.
- Dean, J. W. and M. P. Sharfman (۱۹۹۳), "Procedural rationality in the strategic decision-making process", Journal of Management Studies, ۳۰ (۴), ۵۸۷-۶۱۰.

- Dean, J. W. and M. P. Sharfman (۱۹۹۶), "Does decision process matter: A study of strategic decision-making effectiveness", *Academy of Management Journal*, ۳۹(۲), ۳۶۸-۹۶.
- Dane, E. and M. G. Pratt (۲۰۰۷), "Exploring intuition and its role in managerial decision making", *Academy of Management Review*, ۳۲(۱), ۳۳-۵۴.
- Fiegenbaum, A., Hart, S. and Schendel, D. (۱۹۹۶), "Strategic reference point theory", *Strategic Management Journal*, Vol. ۱۷ No. ۳, pp. ۲۱۹-۳۵.
- Forgas, J. P. (۱۹۹۵), "Mood and judgment: the affect infusion model (AIM)", *Psychological Bulletin*, ۱۱۷(۱), ۳۹-۶۶.
- Goss, D. (۲۰۰۷), "Reconsidering Schumpeterian opportunities", *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, ۱۳ (۱), ۳-۱۸.
- Hambrick & Snow Charles, C (۱۹۷۹). A Conceptual Model Of Strategic Decision Making In Organization. In Proceeding Of The Academy Of Management, Ed. Robert L. Taylor, Et Al. University Of Colorado.
- Hambrick, D. C. and Mason, P. A. (۱۹۸۴), "Upper echelons: the organization as a reflection of its top managers", *Academy of Management Review*, Vol. ۹ No. ۲, pp. ۱۹۳-۲۰۶.
- Hastie, R (۲۰۰۱). Problems For Judgment And Decision Making. *Annual Review And Psychology*, ۵۲, ۶۵۳-۶۸۳
- HOY, W. K & Miskel, C. G (۲۰۰۸). *Educational Administration: Research, Theory And Practice*. New York: McGraw Hill.
- Humphrey, S. J. (۱۹۹۹), "Probability learning, event-splitting effects and the economic theory of choice", *Theory and Decision*, Vol. ۴۶, pp. ۵۱-۷۸.
- Jaffee, D. (۲۰۰۱) *Organization theory: Tension and change*, international edn. Singapore: McGraw-Hill.
- Kahneman, D., J. Knetsch and R. Thaler (۱۹۹۱), "Anomalies, The endowment effect, loss aversion and status quo bias", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. ۵, Nr. ۱, pp. ۱۹۳-۲۰۶.
- Kahneman, D. and A. Tversky (۱۹۷۹), "Prospect theory: an analysis of decision under risk", *Econometrica*, Vol. ۴۷, pp. ۲۶۳-۲۹۱.
- Kahneman, D. and A. Tversky (۱۹۸۴), "Choices, values, and frames", *American Psychologist*, Vol. ۳۹, No. ۴, pp. ۳۴۱-۳۵۰.
- Kahneman, D. and A. Tversky (۲۰۰۰), *Choices, values, and frames*. New York: Cambridge University Press.
- Kahneman, D. and Tversky, A. (۱۹۷۹), "Prospect theory: an analysis of decisions under risk", *Econometrica*, Vol. ۴۷ No. ۲, pp. ۲۶۳-۹۱.
- Kaur, R. (۱۹۹۳). "Managerial Styles In The Public Sector". *Indian Journal Of Industrial Relations*, ۲۸(۴), ۳۶۳-۳۶۸.
- Knez, P., L. Smith and A. W. Williams (۱۹۸۵), "Individual rationality, market rationality, and value estimation", *American Economic Review (Papers and proceedings)*, Vol. ۷۵, pp. ۳۹۷-۴۰۲.
- Khasawneh, Samer (۲۰۱۱). "Decision-Making Styles Of Department Chairs At Public Jordanian Universities: A High-Expectancy Workforce". *Tertiary Education And Management*. Vol. ۱۷, No. ۴, Pp. ۳۰۹-۳۱۸.

- Kunreuther, H., R. Meyer, R. Zeckhauser, P. Slovic, B. Schwartz, C. Schade, M. F. Luce, S. Lippman, D. Krantz, B. Kahn and R. Hogarth (۲۰۰۲), 'High stakes decision making: normative, descriptive and prescriptive considerations', *Marketing Letters*, ۱۳(۳), ۲۵۹-۲۸.
- Lettau, M. and H. Uhlich, "Rules of thumb versus dynamic programming", *The American Economic Review*, Vol. ۸۹, No. ۱, pp. ۱۴۸-۱۷۴.
- Loomes, G. (۱۹۹۸), "Probabilities vs money: a test of some fundamental assumptions about rational decision-making", *The Economic Journal*, Vol. ۱۰۸, pp. ۴۷۷-۴۸۹.
- Lord, R. G. and K. J. Maher (۱۹۹۰), 'Alternative information-processing models and their implications for theory, research and practice', *Academy of Management Review*, ۱۵(۱), ۹-۲۸.
- Lundvall, B. -Å. and Johnson, B. (۱۹۹۴). "The learning economy", *Journal of Industry Studies*, Vol. ۱, No. ۲, December ۱۹۹۴, pp. ۲۳-۴۲.
- Mintzberg, H, Raisinghani, D & Theoret, A (۱۹۷۶). "The Structure Of Unstructured Decision Processes". *Administrative Quarterly Of Science*, ۲۳:۲۴۶-۷۵.
- Michel, L. (۲۰۰۷). "Understanding Decision-Making In Organizations To Focus Its Practices Where It Matters". *Measuring Business Excellence*, ۱۱(۱), ۳۳-۴۵.
- Miller, G. A. (۱۹۵۶), "Themagicalnumberseven, plusorminustwo: somelimitsinourcapacity forprocessinginformation", *Psychological Review*, Vol. ۶۳ No. ۲, pp. ۸۱-۹۷.
- Noorderhaven, N. G. (۱۹۹۵), *Strategic Decision Making*, Wokingham: Addison-Wesley.
- O'Donoghue, T. and M. Rabin (۱۹۹۹), "Doing it now or doing it later", *The American Economic Review*, Vol. ۸۹, No. ۱, pp. ۱۰۳-۱۲۴.
- Poulton, E. (۱۹۹۴), *Behavioral Decision Theory: A New Approach*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Rabin, M. (۱۹۹۸), "Psychology and economics", *Journal of Economic Literature*, Vol. XXXVI, pp. ۱۱-۴۶.
- Reed, S. K. (۲۰۰۶), *Cognition: Theory and Applications*, ۷th edn, Belmont, CA: Wadsworth.
- Schwenk, C. R. (۱۹۸۴), "Cognitivesimplificationprocessesinstrategicdecision-making", *Strategic Management Journal*, Vol. ۵ No. ۲, pp. ۱۱۱-۲۸.
- Schwarz, N. (۲۰۰۰), 'Emotion, cognition and decision making', *Cognition and Emotion*, ۱۴, ۴۳۳-۴۵۰.
- Simon, Herbert (۱۹۶۰). *The New Science Of Management Decision Making*. New York: Harper & Row.
- Simon, H. A. (۱۹۷۶). *Administrative Behavior* (۳rd ed.). New York: The Free Press, A Division of Macmillan.
- Simon, H. (۱۹۷۹), "Rational decision-making in business organizations", *American Economic Review*, ۶۹(۴), ۴۹۳-۵۱۳.
- Simon, H. A. (۱۹۸۶) "Rationality in psychology and economics", *Journal of Business*, ۵۹(۴), ۲۰۹-۲۴.
- Simon, H. A. (۱۹۷۲), *Theories of bounded rationality*, in C. McGuire and R. Radner (eds), *Decision and Organization*, Amsterdam: North-Holland, pp. ۱۶۱-۱۷۶.

- Simon, H. (۱۹۵۷), *Administrative Behavior: A Study of Decision-making Processes in Administrative Organization*, London and New York: Macmillan.
- Thaler, R. H. (۱۹۹۱), *Quasi rational economics*, New York: Russell Sage Foundation.
- Tversky, Amos (۱۹۸۲). *Remarks On The Study Of Decision Making In Decision Making: An Interdisciplinary Inquiry*, Boston, Kent.
- Tversky, A. and D. Kahneman (۱۹۸۶), “Rational choice and the framing of decisions”, *Journal of Business*, ۵۹(۴), ۲۵۱-۷۹.
- Tversky, A. and D. Kahneman (۱۹۹۲), “Advances in prospect theory: cumulative representation of uncertainty”, *Journal of Risk and Uncertainty*, ۵(۴), ۲۹۷-۳۲۳.
- Wang, Y. (۲۰۰۷). *Software Engineering Foundation: A Software Science Perspective*. Crc Software Engineering Series, Vol ۲/۳, Crc Press, Usa.
- Wang, Y ;Guenther Ruhe. (۲۰۰۷). *Int'l Journal of Cognitive Informatics and Natural Intelligence*, ۱(۲), ۷۳-۸۵, April-June ۲۰۰۷
- Winter, S. G. (۱۹۸۷), “Knowledge and competence as strategic assets”, in D. J. Teece (ed.), *The Competitive Challenge: Strategies for Industrial Innovation and Renewal*, New York: Harper & Row, pp. ۱۵۹-۸۴.