

تأثیر فرهنگ مردم بر تصمیم‌گیری^۱

مترجمان: زهرا نبی‌لو^۲ و فاطمه نبی‌لو^۳

در طول زمان، مدیریت سرمایه‌گذاری، سنن و رسوم را پایه‌گذاری کرده که به تدریج تبدیل به فرهنگ سرمایه‌گذاری شده است. از این فرهنگ می‌توان به عنوان نوعی «فرهنگ مردم» نام برد که مجموعه‌ای از ادبیات، دانش و هنر است که در ذیل سنت‌های رفتاری و گفتاری قرار می‌گیرد. مهم‌ترین موضوع در این فرهنگ، کارکرد آن است؛ چراکه فرهنگ مردم، «آموخته‌های» تمام گذشتگان را جمع‌آوری می‌کند و یک میان‌بر ذهنی، برای «بهترین» شیوه‌های تفکر یا رفتار ارائه می‌دهد و اساسی‌ترین نیازهای انسان را از قبیل کنترل، ایمنی و تأیید به وی می‌آموزد.

مشکل این است که فرهنگ مردم گاهی با خرافه همراه می‌شود. برای مثال، بسیاری از مردم امریکای شمالی و برخی اروپاییان با والدینی بزرگ شده‌اند که به شدت به دنبال زنده نگهداشتن سنت‌های جشن‌ها از جمله قاشق‌زنی در شب هالووین هستند و انجام آن را برای دور کردن مصایب و بلاها ضروری می‌دانند. حال آن‌که هیچ کودکی تاکنون به خاطر نخوردن شیرینی‌ها و تنقلات قاشق‌زنی هالووین، جان خود را از دست نداده است. این داستان درس مهمی را یادآوری می‌کند. «باورها، هرچند خرافه‌آمیز باشند، به شدت رفتارها را تحت تأثیر قرار می‌دهند.»

۱. این مقاله ترجمه و تلخیص مقاله‌ای است با عنوان: Folklore Dominates Decision-Making از مجموعه: The

Folklore Finance: How Beliefs Sabotage Success In The Investments Management Industry

سپتامبر ۲۰۱۵.

۲. دانشجوی کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی، رایانامه: zahra-nabilou@gmail.com

۳. کارشناسی ارشد ادبیات فارسی، رایانامه: f.nabilou@gmail.com

تأثیر فرهنگ مردم در امور مالی

فرهنگ مردم مفهومی آشناست؛ اما کاربرد آن در مدیریت سرمایه‌گذاری باید با جزئیات بیشتری توضیح داده شود. در این صنعت، باورهای عامیانه در سه بخش اصلی آشکار می‌شود که دو گروه از آن می‌توانند به عنوان خودآگاه توصیف شوند که تنها جزء کوچکی از کل داستان هستند. گروه آخر (گروه سوم) باورهای ناخودآگاه پنهان‌شده در زیر سطح است.

فرهنگ مردمی که ما مشاهده می‌کنیم

متخصصان سرمایه‌گذاری باورهای خودآگاه را دستورالعملی می‌دانند که به آسانی بیان شده، اما اغلب در تصمیم‌گیری‌ها و توجیه تصمیمات، آن را به‌طور نادرست به کار می‌برند: آنها می‌دانند که در حال اجرای این دستورالعمل‌ها هستند؛ اگرچه ممکن است که از پیامدهای ناخواسته‌شان آگاه نباشند. دو باور خودآگاه وجود دارد: باورهای مبتنی بر زمان^۱ و باورهای متنی بر آسایش کاذب^۲.

باورهای مبتنی بر زمان، باورها و رفتارهایی را توصیف می‌کند که با آنچه در گذشته رخ داده و آنچه ممکن است در آینده رخ دهد، مرتبط است. برای مثال، متخصصان سرمایه‌گذاری و سرمایه‌گذاران به شدت متکی بر پیش‌بینی‌های تحلیل‌گران‌اند و در کنار آن تمایل دارند در اخذ تصمیمات‌شان، نگاهی به عملکرد گذشته داشته باشند؛ علی‌رغم این واقعیت که عملکرد گذشته، شاخص یا نشانگر نتایج آینده نیست.

نشانه مهم دیگر **باورهای مبتنی بر زمان**، تمرکز نادرست بر دوره کوتاه‌مدت است. نتایج کوتاه‌مدت اغلب بر مسائل بلندمدت چیره می‌شوند، به این دلیل که آنها آسان‌تر ارزیابی می‌گردند. از نظر نهادی، ۵۰ درصد از سرمایه‌گذاران واسطه‌های نهادی، از یک چارچوب زمانی یک تا سه‌ساله برای ارزیابی عملکرد عرضه‌کنندگان استفاده می‌کنند.

1. The Folklore of Time

2. The Folklore of False Comfort

تأثیر فرهنگ مردم بر تصمیم‌گیری ❖ ۱۴۹

در نتیجه، تقریباً ۶۰ درصد از عرضه‌کنندگان سرمایه همان چارچوب زمانی را برای ارزیابی عملکرد مدیران دارایی (سهام)‌شان به کار می‌برند. بنابراین، جای تعجب نیست که ۷۲ درصد از مدیران مالی معتقدند که سازمان‌شان از یک چارچوب زمانی یک تا سه ساله برای ارزیابی عملکردشان استفاده کنند.

کوتاه‌مدت‌گرایی، سرمایه‌گذاران منفرد را نیز تحت تأثیر قرار می‌دهد. بیش از ۶۰ درصد از سرمایه‌گذاران اظهار می‌دارند که اگر دارایی‌شان در یک سال بیش از ۲۰ درصد کاهش یابد، حرکت به سوی استراتژی سرمایه‌گذاری محافظه‌کارتر را در نظر می‌گیرند؛ بیش از ۹۰ درصد از آن سرمایه‌گذاران ظرف کمتر از سه ماه تغییر ایجاد می‌کنند.

باورهای مبتنی بر آسایش کاذب به همراه باورهای مبتنی بر زمان است که به چهار شیوه نشان داده می‌شود.

شیوه اول درباره گرایش صنعت با اتکا به شیوه‌های بی‌شمار اما به شدت محسوس برای گروه‌بندی، ارزیابی و مستندسازی تصمیمات سرمایه‌گذاری است. این شیوه اغلب بدون توجه به این مسئله که آیا این معیارها بر ارزش قانونی می‌افزایند یا نه، انجام می‌شود. گرایشی برای اتکای بیش از حد به «مصنوعات» وجود دارد، مانند معیارها، گروه‌های مالی، شاخص‌های سرمایه‌گذاری ارزیابی‌شده بازار، مدل‌های ارزش در خطر (VAR)، رتبه‌بندی‌های بودجه، نمایندگی‌های رتبه‌بندی‌ها و موارد دیگر.

شیوه دوم باورهای مبتنی بر آسایش کاذب، زمانی رخ می‌دهد که سرمایه‌گذاران نهادی در فرایند انتخاب سرمایه‌گذاری‌شان، بیش از حد از مشاوران استفاده می‌کنند. محققان دانشکده بازرگانی اکسفورد دریافته‌اند که انتخاب مدیر یکی از ازشمندترین خدمات ارائه شده از سوی مشاوران است؛ محول کردن مسئولیت به سرمایه‌گذاران نهادی کمک می‌کند تا آسوده‌خاطر شوند؛ هرچند محققان هیچ نشانه‌ای مبنی بر اینکه صندوق (شرکت)‌های توصیه‌شده توسط مشاوران عملکرد بهتری از محصولات غیرتوصیه‌شده دارد، پیدا نکردند. مشاوران همچنین مقصر کاربرد دائمی «مصنوعات» پیش‌گفته هستند. این بدین معنی نیست که مشاوران هیچ ارزشی نمی‌افزایند بلکه توصیه‌شان در رابطه با فرایند و تخصیص دارایی می‌تواند ضروری باشد. مشکل،

سرمایه‌گذاران نهادی هستند که مشاورانی را از بیرون برای تأمین مسئولیت استخدام می‌کنند.

مورد سوم مربوط به ناظران و بخش‌های پذیرش است که معتقدند افشاگری‌ها و انکارها راه‌های خوبی برای افزایش شفافیت هستند. سرمایه‌گذاران این آشکارسازی‌ها و افشاگری‌ها را مطالعه نمی‌کنند. در واقع نیمی از سرمایه‌گذاران منفرد در ایالات متحده و کانادا زمان بیشتری برای خواندن کاتالوگ‌های رایگان نسبت به بازبینی صورت حساب‌های سرمایه‌گذاری‌شان صرف می‌کنند. اگرچه این ابتکارات اصلاح مالی برای شفاف‌سازی در نظر گرفته شده‌اند، اما ممکن است ناخواسته ابهام ایجاد کنند.

مورد چهارم و مخرب‌ترین مورد مادی‌سازی باورها مبتنی بر آسایش کاذب، تحریف نحوه ارزیابی موفقیت توسط سرمایه‌گذاران است. ۲۲ درصد از سرمایه‌گذاران موفقیت‌شان را براساس دستیابی به اهداف کوتاه‌مدت تعریف می‌کنند.

به همین ترتیب، سرمایه‌گذاران منفرد از گسستگی میان استدلال برای سرمایه‌گذاری و تعریف از موفقیت لطمه می‌بینند. بخش کمی از این سرمایه‌گذاران، موفقیت را به مثابه دستیابی به اهداف بلندمدت تعریف می‌کنند. در مقابل، آنها معیارهای غیرممکن یا نامرتبط مانند کسب سود و عدم زیان، عملکرد بهتر از بازار و دستیابی به اهداف سرمایه‌گذاری کوتاه‌مدت را انتخاب می‌کنند.

سرمایه‌گذاران نهادی و سرمایه‌گذاران منفرد در این معیارهای کوتاه‌مدت موفقیت، باورهای مبتنی بر آسایش کاذب به خود می‌گیرند زیرا آنها در نسبت به پیشروی به سوی یک هدف بلندمدت، آسانتر ارزیابی می‌شوند.

حتی زمانی که متخصصان سرمایه‌گذاری و سرمایه‌گذاران خودآگاهانه باورهای مربوط به «فرهنگ مردم» را در عمل تشخیص می‌دهند، بازهم آن را ادامه می‌هند. این امر نشان می‌دهد که «فرهنگ مردم» در ناخودآگاه ممکن است ابهام ایجاد کند.

... و فرهنگ مردمی که ما مشاهده نمی‌کنیم

انسان‌ها به شدت تحت تأثیر افکار و عقاید ناخودآگاه قرار می‌گیرند. در پژوهشی در مورد بررسی تصمیمات حرکتی نشان داده شده است که مغز ناخودآگاه ۷ تا ۱۰ ثانیه قبل از اینکه ما به‌طور خودآگاه، آگاه شویم که یک تصمیم گرفته شده است، تصمیم‌گیری را انجام می‌دهد. این تحقیق حتی به‌طور برجسته‌تر نشان می‌دهد که تصمیمات آگاهانه شرکت‌کنندگان می‌تواند - با ۷۰ درصد صحت - توسط فعالیت ذهن ناخودآگاه پیش‌بینی شود. در مجموع، این نتایج تأکید می‌کند که پردازش ناخودآگاه بسیار سریع‌تر از پردازش خودآگاه است و احتمالاً تأثیرگذارتر نیز می‌باشد.

فرهنگ مردم آگاهی و دانشی را به ما می‌نمایاند که یک باور قومی در ناخودآگاه ما وجود دارد، که متخصصان سرمایه‌گذاری و سرمایه‌گذاران اطلاعی از آن ندارند، اما تصور می‌کنند که می‌دانند.

برای مثال، بر اساس بازخورد از سوی مدیران مالی، درمی‌یابیم که اکثر این متخصصان یک جهت‌گیری ناخودآگاه نشان می‌دهند. آنها بدون اینکه آن را ادراک کنند، موفقیت‌شان را به خود نسبت می‌دهند، اما شکست‌های خود را به گردن عوامل خارجی می‌اندازند.

هنگامی که از مدیران مالی سوال شد که: «دلایل اصلی عملکرد موفق‌تان چیست؟» تکراری‌ترین پاسخ‌شان (به ترتیب ۷۷ درصد و ۴۷ درصد) عبارت بود از «تجربه و فرایند تحلیلی»؛ به عبارت دیگر، توانایی‌های خودشان را ذکر کردند. هرچند در توضیح دلایل اصلی عملکرد ضعیف، پاسخ‌دهندگان نقش‌شان را در عملکرد ضعیف کم در نظر گرفتند و آن را به خود نسبت ندادند و شرایط بازار، انتظارات مشتری‌ها یا مدیریت ارشد شرکت‌هایی را که در آنها سرمایه‌گذاری کرده‌اند مقصر عملکرد ضعیف قلمداد نمودند.

• هنگامی که بهتر عمل می‌کنید (نسبت داده شده به عوامل داخلی):

- تجربه و فرایند تحلیلی؛

- هیجانانگیز و شجاعت برای مقابله با بازار؛

۱۵۲ ❖ فصلنامه فرهنگ مردم ایران

- فرایند سرمایه‌گذاری کارفرمای من؛
 - سلامت روانی و فیزیکی من؛
 - هنگامی که عملکرد ضعیف دارید (نسبت داده شده به عوامل خارجی)
 - عملکرد بازار؛
 - انتظارات مشتریان؛
 - مدیریت ارشد شرکت‌ها/ صندوق‌هایی که در آن سرمایه‌گذاری کرده‌ام.
- چگونه ممکن است متخصصان سرمایه‌گذاری خبره از این دوگانگی ناآگاه باشند؟ صرفاً به این علت که آنها معتقدند هر دو موقعیت واقعی است و احتیاج دارند که هر دو موقعیت وجود داشته باشد.
- متخصصان سرمایه‌گذاری در یک بن‌بست دوسویه گرفتار شده‌اند. آنها برای دوباره اطمینان دادن به مشتریان‌شان، به نفع‌شان است که عقیده محکمی بر تصمیمات سرمایه‌گذاری‌شان داشته باشند. در عین حال، داشتن عقیده بسیار محکم به علت ابهام درونی سرمایه‌گذاری، به‌طور منطقی نامعقول است. آنها برای مقابله با این مسئله، داستان‌هایی برای توضیح موفقیت و شکست‌شان می‌گویند. این داستان‌های روایتی - چه آنها نقش قهرمان را ایفا کنند و چه نقش قربانی - آنقدر متقاعدکننده هستند که تبدیل به واقعیت می‌شوند و برای سازمان‌ها و مشتریان‌شان نیز تبدیل به واقعیت می‌گردد.
- سرمایه‌گذاران انفرادی نیز تحت تأثیر باورهایشان قرار می‌گیرند. ما در پژوهشی جدید سطح خبرگی (هوشمندی) مالی سرمایه‌گذاران را سنجیدیم. تقریباً دوسوم این سرمایه‌گذاران سطح کنونی خبرگی مالی‌شان را با عنوان پیشرفته رتبه‌بندی کردند. این نتیجه‌گیری بیش از حد خوشبینانه به نظر می‌رسید. بنابراین، در ادامه تحقیق از سرمایه‌گذاران درخواست کردیم تا در آزمون سواد مالی شرکت کنند. این آزمون دانش آنها را درباره مفاهیمی مانند تنوع بخشیدن، تورم و محصولات اصلی سرمایه‌گذاری می‌سنجید. نتایج نشان داد سرمایه‌گذاران در مورد توانایی‌های‌شان اطمینان بیش از حد دارند؛ در مقابل میانگین امتیاز سواد مالی کلی تنها ۶۱ درصد بود، که تنها یک درجه بالاتر از درجه رد شدن بود.

طنز فرهنگ مردم

چرا ما به باورهای متکی هستیم که منجر به اخذ تصمیمات نادرستی می‌شود؟ این وابستگی در موقعیت‌های مبهم مالی افزایش می‌یابد.

بیشترین نگرانی متخصصان سرمایه‌گذاری برای دوره‌های شغلی‌شان است. در واقع ۵۴ درصد از سرمایه‌گذاران نهادی که پول را مدیریت می‌کنند، معتقدند در صورتی که از همتایان‌شان ضعیف‌تر عمل کنند، امنیت شغلی‌شان به خطر خواهد افتاد. ۴۵ درصد از پاسخ‌دهندگان که مسئول مدیریت پول در شرکت‌های مدیریت سرمایه بودند نیز همین نظر را داشتند. پاسخ‌دهندگان از هر دو گروه که نگران امنیت شغلی‌شان بودند، به‌طور میانگین معتقد بودند که آنها بعد از طی یک دوره ۱۸ ماهه، نیرویی اضافه خواهند بود (شغل‌شان را به علت عملکرد ضعیف از دست خواهند داد).

«من می‌توانم حرکت اجرام آسمانی را محاسبه کنم، اما نمی‌توانم دیوانگی مردم را بسنجم...» (نیوتن)

بیشترین نگرانی سرمایه‌گذاران نیز درباره زیان‌ها و احساس پشیمانی است. آنها حساسیت مفراطی به اجتناب از پشیمانی دارند - بویژه هنگامی که ابزار نجات‌بخش‌شان در خطر باشد. با توجه به این مسئله، اتکای متخصصان سرمایه‌گذاری و سرمایه‌گذاران به باورهای مالی قابل درک می‌شود.

«بیزاری از زیان» بی‌میلی افراد به شرط‌بندی با انداختن شیر یا خط برای شرط‌بندی مساوی را توضیح می‌دهد. ۸۱ درصد از سرمایه‌گذاران در جهان ترجیح می‌دهند که روی سود بیشتر به امید اجتناب از هر گونه زیان، ریسک کنند.

چیزی که برای ما باقی مانده آن است که: باورهای عامیانه مجموعه‌ای از رفتارها را (که برخی سودمند هستند، و بقیه سودمندی کمتری دارند) خلق کرده است. همان‌طور که مشاهده می‌شود، آن رفتارها افراد را در فعالیت‌هایی درگیر می‌کند که اغلب با بالاترین منافع در تضاد است. موضوع حیاتی این است که آن رفتارهای فردی به سرعت تبدیل به رفتارهای عمومی می‌شود که تمام افراد را در معرض خطر قرار می‌دهد. اگرچه بخش اعظم این باورها غیرقابل مشاهده است، یا آنقدر آشناست که

غیرقابل مشاهده به نظر می‌رسد، اما تأثیرات منفی‌اش درون این صنعت قابل مشاهده است.

باورهای نادرست تخصیص نادرست زمان، پول و انرژی را به وجود می‌آورد.

مدیریت سرمایه‌گذاری در نتیجه تأثیر باورها تخصیص منابع را به طور کارآمد انجام نمی‌دهد. هر فعالیت، با یکی از باورها و همچنین با یک مجموعه خاص از جهت‌گیری‌های رفتاری پیوند خورده است. برای مثال، فعالیت «تمرکز بر عملکرد گذشته» تحت تأثیر باورهای مبتنی بر زمان قرار می‌گیرد و مرتبط با جهت‌گیری ادراک و اطمینان بیش از حد است. در پایان باید گفت باورهای مربوط به سرمایه‌گذاری سبب از بین بردن منابع فعالیت‌هایی می‌شود که برای اهداف بلندمدت سرمایه‌گذار مؤثر بودند.