

حسابداری ذهنی و اشتباهاتی بزرگ در مورد پول

تاریخ دریافت: ۹۹/۰۴/۰۳

تاریخ پذیرش: ۹۹/۰۵/۲۷

کد مقاله: ۸۶۳۶۵

علی شیر طاهری^۱، پیمان پیروز^۲، شکوفه زارع^۳

چکیده

حسابداری از چندی پیش در زندگی انسان نقش و جایگاه ویژه‌ای داشته است. حسابداری از ابتدای عمر بشر به صورت ساده به کار گرفته می‌شد اما امروزه به یکی از شاخه‌های مهم و پرطرفدار و البته کاربردی تبدیل شده است. از انواع مختلف شاخه‌های این رشته می‌توان به حسابداری صنعتی، تولیدی، ذهنی و ... نام برد. انسان‌ها تمایل به نگهداری حوادث خاصی در ذهن خود به صورت تصورات دارند و این تصورات ذهنی در بعضی مواقع اثرات بیشتری از خود حوادث بر رفتار افراد دارند. توجه به این موضوع ضروری است که بخش عمده‌ای از تئوری‌های مالی و اقتصادی بر این مفهوم استوار است که افراد عقلایی رفتار می‌کنند و در آینده تصمیم‌گیری، همه اطلاعات را در نظر می‌گیرند. از سوی دیگر محققین به شواهد فراوانی دست یافته‌اند که نشان دهنده رفتار غیرعقلایی و تکرار خطا در ارزیابی و قضاوت انسان است. یکی از دلایل این تصمیمات غیرمنطقی، حسابداری ذهنی است. حسابداری ذهنی، مطالعه موضوع چگونگی تفسیر افراد از اطلاعات برای اتخاذ تصمیم بر اساس تجزیه و تحلیل آن‌ها از تأثیر حوادث رخ داده در ذهنشان می‌باشد که ممکن است از اصل عمومی منطقی بودن تخطی شود. حسابداری ذهنی شناخت بیشتر روانشناسی انتخاب است. بر این اساس افراد در تصمیمات مالی خود برای هر تصمیم حسابی جداگانه در ذهن باز می‌کنند و سعی می‌کنند عواقب هر تصمیم (مثبت یا منفی) را تنهایی بررسی کنند؛ بنابراین نمی‌توانند یک نگاه کلی به مجموعه تصمیم‌های خود داشته باشند و ممکن است تصمیم‌هایی بگیرند که منجر به حداکثر سازی ثروتشان شود. در این مقاله به مفهوم حسابداری ذهنی و اشتباهات بزرگ در مورد پول پرداخته شده است.

واژگان کلیدی: حسابداری ذهنی، بازار سرمایه، پول، درآمد، سود

۱- گروه مدیریت دولتی، دانشگاه آزاد اسلامی، واحد لارستان، لارستان، ایران (نویسنده مسئول)؛ Ashtaheri2002@yahoo.com

۲- گروه مدیریت دولتی، دانشگاه آزاد اسلامی، واحد لارستان، لارستان، ایران؛ peyman.pirooz@gmail.com

۳- گروه مدیریت دولتی، دانشگاه آزاد اسلامی، واحد لارستان، لارستان، ایران؛ Zare.hamayesh@yahoo.com

۱- مقدمه

حسابداری نقش مهمی را در بازارهای سرمایه ایفا می‌کند زیرا صورت‌حساب‌های مالی سازمان، پیامدهای اقتصادی فعالیت‌های تجاری آن سازمان را خلاصه کرده و به‌عنوان یک منبع بسیار گسترده‌ای از اطلاعات در دسترس تلقی می‌گردد. نظام حسابداری یک سازمان مکانیزم برابری شناسایی و اندازه‌گیری این فعالیت‌های تجاری فراهم کرده و آن‌ها را در داخل صورت‌حساب‌های مالی جمع کرده و آن‌ها را با سهامداران و سایر کاربران اطلاعات اقتصادی رد و بدل می‌کند (عابدینی و همکاران، ۱۳۹۷).

حسابداری ذهنی برای اولین بار توسط تیلور^۱ در سال ۱۹۸۰ مطرح شد. وی بیان کرد که حسابداری ذهنی می‌کوشد فرآیندی را که افراد به موجب آن پیامدهای اقتصادی را کدگذاری، طبقه‌بندی و ارزیابی می‌کنند تشریح نماید. اغلب تئوری‌های اقتصادی بر این اساس بنا شده‌اند که افراد در رویارویی با رویدادهای اقتصادی به‌صورت منطقی عمل می‌کنند و کلیه اطلاعات موجود، در فرایند تصمیم‌گیری آن‌ها منظور می‌شود. این فرضیه مبنای اصلی فرضیه بازار کار است؛ اما برخی یافته‌های محققان در این فرضیه بنیادی تردید کرده و مدارکی را کشف کرده‌اند که نشان دهنده شایع نبودن رفتار منطقی در تصمیم‌گیری افراد است. از جمله این محققان، بیور^۲، کنلی^۳، واس^۴ و استرلینگ^۵ را می‌توان نام برد که به ارائه نمونه‌های حقیقی از الگوی تصمیم‌گیری و سودمندی اطلاعات در تصمیم‌گیری پرداخته و هر یک الگوهایی را برای تصمیم‌گیری ارائه کرده‌اند تا افراد بتوانند بر اساس آن الگوهای تصمیم‌هایی در دامنه‌ای از آگاهی و منطقی بگیرند (ستایش و همکاران، ۱۳۹۲).

بر اساس دیدگاه مالی سنتی، فرض می‌شود که مردم برای حداکثر کردن ثروت در سطح معینی از ریسک یا حداقل کردن ریسک در سطح معینی از ثروت، تصمیمات منطقی می‌گیرند. چنین رویکردی که بیان می‌کند مردم چگونه باید رفتار کنند را هنجاری^۶ می‌گویند. در مقابل این دیدگاه سنتی، تأمین مالی بر اساس رویکرد رفتاری (مالی رفتاری)^۷، خطاهای ادراکی و هیجانات که اغلب بر تصمیم‌گیرندگان مالی تأثیر می‌گذارند و باعث می‌شوند که آن‌ها تصمیم‌های نامطلوبی را اتخاذ نمایند را شناسایی می‌کند. تأکید این رویکرد بر توصیف مثبت^۸ رفتار انسانی است و اینکه به‌طور عینی در یک زمینه مالی، مردم چگونه رفتار می‌کنند را مورد بررسی و مطالعه قرار می‌دهد (رهنمای رودپشتی و صالحی، ۱۳۸۹).

حسابداری ذهنی یک مفهوم اقتصادی است که اولین بار در سال ۱۹۸۵ توسط ریچارد تیلور ارائه گردید. از مهم‌ترین تبعات چنین سازوکار ذهنی این است که افراد ارزش‌های متفاوتی برای یک واحد پولی یکسان قائل هستند. حسابداری ذهنی، مطالعه موضوع چگونگی تفسیر افراد از اطلاعات برای اتخاذ تصمیم بر اساس تجزیه و تحلیل آن‌ها از تأثیر حوادث رخ داده در ذهنشان می‌باشد که ممکن است از اصل عمومی منطقی بودن تخطی شود. حسابداری ذهنی، شناخت بیشتر روان‌شناسی انتخاب است. بر این اساس افراد در تصمیمات مالی خود برای ارزیابی هر تصمیم حسابی جداگانه در ذهن باز می‌کنند و سعی می‌کنند عواقب هر تصمیم (مثبت یا منفی) را تنهایی بررسی کنند بنابراین، نمی‌توانند یک نگاه کلی به مجموعه تصمیم‌های خود داشته باشند و ممکن است تصمیم‌هایی بگیرند که منجر به حداکثر سازی ثروتشان نشود. حسابداری ذهنی، یک شکل کاملاً مشهودی از حسابداری است که منابع مالی را برای استفاده اشخاص در بر می‌گیرد و اغلب بدون دلایل منطقی به‌آسانی قابل نقل و انتقال نیستند. ارتباط بین علم مالی و سایر رشته‌های علوم اجتماعی که به‌عنوان روان‌شناسی مالی، معروف است، باعث گردیده که محققان بررسی‌های زیادی در خصوص رفتارهای سرمایه‌گذاران در بازارهای مالی و عکس‌العمل آن‌ها در شرایط مختلف به عمل آورند (بنایی قدیم و کرباسی یزدی، ۱۳۹۳).

۲- پیشینه پژوهش

بازنگری پژوهش‌های انجام‌شده بیانگر این است که درباره نقش حسابداری ذهنی در گزارشگری مالی، شواهد و پژوهش‌های بسیار کمی در حوزه حسابداری و گزارشگری مالی وجود دارد. بیشتر پژوهش‌های انجام‌شده نیز به بررسی و بیان مبانی نظری حسابداری ذهنی پرداخته‌اند. با این حال، در این بخش پژوهش‌هایی مرور می‌شوند که با موضوع پژوهش ارتباط دارند.

دلیسل^۹ و همکاران (۲۰۱۵) در مطالعه‌ای با عنوان «نظریه چشم‌انداز، حسابداری ذهنی و قیمت‌های اختیار معامله»، اظهار کردند نظریه چشم‌انداز استدلال می‌کند فرایند تصمیم‌گیری انسان تمایل به ترکیب نقاط مرجع و وزن کردن نادرست رویدادهایی با

1. Thaler
2. Beaver
3. Kennelly
4. Voss
5. Sterling
6. Normative
7. Behavioral finance
8. positive
9. DeLisle

احتمال وقوع کم دارد. نتایج بررسی آنان نشان داد سرمایه‌گذاران بازار حق اختیار معامله، مانع افزایش قیمت‌ها می‌شوند و تابع وزن-دهی احتمالات را ایجاد می‌کنند که مشابه تابعی است که به‌وسیله نظریه چشم‌انداز ارائه شده است. زمانی که شرکت‌ها نوسانات ضمنی نسبتاً بالا یا پایینی دارند، سوگیری‌ها منجر به قیمت‌های ناکارآمد برای اختیار معامله می‌شود.

بانو^۱ و همکاران (۲۰۱۴) در مطالعه‌ای با عنوان «حسابداری تفکیک مبتنی بر علامت و بزرگی اقلام صورت‌های مالی»، به این نتیجه رسیدند که ترجیحات مدیران برای تفکیک، انعکاس‌دهنده حسابداری ذهنی است. علاوه بر این، آثار حسابداری ذهنی فقط زمانی تعدیل می‌شود که مدیران احساس فشار زیادی برای شفافیت گزارشگری می‌کنند. از همه مهم‌تر اینکه ارائه‌های مرجع مدیران منتج به بالاترین ارزش‌گذاری به‌وسیله سرمایه‌گذاران می‌شود. کیو^۲ (۲۰۰۷) ریسک‌گریزی را از بعد حسابداری ذهنی بررسی کرد و توضیح جدیدی در مورد سوگیری بازنده دلخواه ارائه کرد. نتایج این پژوهش نشان داد سوگیری یادشده در غیاب این دلایل رخ می‌دهد: ترجیح افراد برای پذیرش ریسک؛ هزینه‌های معاملات؛ وارد کردن احتمالات به‌صورت غیرخطی به مدل تصمیم‌گیری؛ درجه سوگیری نیز با توجه به نوع فرایند حسابداری ذهنی مورد استفاده متفاوت خواهد بود.

کولمن^۳ (۲۰۰۷) در مطالعه خود با عنوان «ریسک و تصمیم‌گیری مالی مدیران» از یک پژوهش آزمایشگاهی برای مطالعه انتخاب‌های مدیران در راهکارهای ریسکی استفاده کرد. وی نشان داد مدیران برای دفعات تکرار نتایج تصمیمات و احتمالات آن نتایج از حساب‌های ذهنی جداگانه استفاده می‌کنند. در واقع هر حساب ذهنی آن‌ها، کارکرد و عملکردش با حساب ذهنی دیگر متفاوت است.

هنس و ورمین^۴ (۲۰۰۶) تلاش کردند تا صرف حقوق صاحبان سهام را با استفاده از نظریه حسابداری ذهنی تشریح کنند. استدلال آن‌ها بر این پایه قرار دارد که معماری صرف حقوق صاحبان سهام از کاربرد حسابداری ذهنی در آزمون‌های ریسک‌گریزی و کاربرد نداشتن آن در مصرف استاندارد مبتنی بر مدل قیمت‌گذاری دارایی‌های سرمایه‌ای ناشی شده است. نتایج این پژوهش نشان می‌دهد استفاده از حسابداری ذهنی در هر دو محدوده، با درجه ریسک‌گریزی به‌دست آمده مطابقت دارد و معماری صرف حقوق صاحبان سهام توجیه می‌شود.

وبر و ولفنز^۵ (۲۰۰۶) معاملات خریدوفروش ۳۰۷۹ سرمایه‌گذار آلمانی را بررسی کردند. آن‌ها دریافته‌اند که گریز از شناسایی زیان، یک اشتباه مشترک در بین سرمایه‌گذاران است در حالی که در مورد شناسایی سود، عدم تجانس زیادی وجود دارد. گرینبلت و هن^۶ (۲۰۰۵) تمایل سرمایه‌گذاران را برای نگهداشت سهام زیان‌ده از بعد نظریه‌های انتظارات و حسابداری ذهنی بررسی کردند. این دو پژوهشگر بیان کردند بر مبنای این دو نظریه تفاوتی بین ارزش‌بنیادی و قیمت تعادلی سهام وجود دارد و همچنین، قیمت سهم در برابر اطلاعات، واکنشی کمتر از واقع نشان می‌دهد. بر اثر ارزیابی تصادفی ارزش‌های بنیادی و به‌روزرسانی قیمت‌های مرجع، تفاوت پوشش می‌یابد. به عبارت دیگر، در این پژوهش از یک مدل تعادلی قیمت دارایی‌ها که مبتنی بر دو نظریه انتظارات و حسابداری ذهنی است؛ بهره گرفته شده است. در این مدل بازدهی‌های یک سال قبل، بازدهی‌های آتی را به‌خوبی پیش‌بینی نمی‌کنند. به‌علاوه، در این مدل راهبردهای شتاب سودده هستند. نتایج آزمون‌های مقطعی این دو پژوهشگر با این مدل سازگاری دارد.

اوهلر^۷ و همکاران (۲۰۰۲) رفتار معاملاتی ۴۹۰ سرمایه‌گذار آلمانی را بررسی کردند. آن‌ها قیمت خرید و قیمت آخرین دوره را نقطه مرجع در نظر گرفتند و دریافته‌اند که اثر تمایلی شدیدتر است، زمانی که قیمت خرید، نقطه مرجع باشد.

لاک و من^۸ (۲۰۰۰) در بررسی رفتار سرمایه‌گذاران در بورس کالای شیکاگو از زاویه دیگری به موضوع نگرینتند و دوره نگهداری سهام را بررسی کردند. آن‌ها به این نتیجه رسیدند که متوسط دوره نگهداری سهم به‌وسیله سرمایه‌گذاران زیان‌دیده، طولانی‌تر از متوسط دوره نگهداری افرادی است که در موقعیت سود قرار دارند.

وبر^۹ و همکاران (۱۹۹۸)، رفتار سرمایه‌گذاران آمریکایی را در یک شرایط آزمایشگاهی بررسی کردند. آن‌ها با توجه به اثر تمایلی دریافته‌اند، افراد تمایل کمی به فروش سهامی دارند که قیمتش نسبت به قبل افت کرده و یا به زیر قیمت خرید رسیده است. اودین^۱ (۱۹۹۸) متوسط قیمت خرید هر یک از سرمایه‌گذاران را نقطه مرجع در نظر گرفت و بین سود و زیان شناسایی شده و شناسایی نشده تفاوت قائل شد و سپس نسبت سود به زیان شناسایی شده را معیاری از اثر تمایلی در نظر گرفت (لاک و من، ۲۰۰۰). یافته‌های اودین نشان داد سرمایه‌گذاران ترجیح می‌دهند سهام در سود را بفروشند و سهامی که در زیان است را نگه دارند.

1. Bonner
2. Qiu
3. Coleman
4. Hens & Wohrmann
5. Weber & Welfens
6. Grinblatt & Han
7. Oehler
8. Locke & Mann
9. Weber

برای نخستین بار سلیدن^۲ (۱۹۱۲)، عوامل روان‌شناختی در بازار سهام را مطرح کرد. او در کتاب خود با عنوان «روان‌شناسی بازار سهام» عنوان کرد حرکت‌های قیمتی اوراق بهادار، وابستگی قابل ملاحظه‌ای به طرز تفکر ذهنی جامعه سرمایه‌گذاران و معامله‌گران دارد.

جهانگیری‌راد و همکاران (۱۳۹۳) در مطالعه‌ای با عنوان بررسی رفتار گروهی سرمایه‌گذاران در بورس اوراق بهادار تهران، با استفاده از مالی رفتاری تلاش کردند تا رفتار گروهی سرمایه‌گذاران را تبیین کنند. نتایج بررسی‌های آنان نشان داد سرمایه‌گذاران در بورس اوراق بهادار تهران رفتار گروهی دارند و این نوع رفتار در بازار افزایشی بیشتر از بازار کاهش‌ی است.

صالح‌نژاد و فراهی (۱۳۹۳) در مطالعه‌ای با عنوان مطالعه الگوهای رفتاری سرمایه‌گذاران در بورس اوراق بهادار تهران، به بررسی این مسئله پرداختند که چگونه تصمیمات سرمایه‌گذاری در بورس اوراق بهادار تهران از رفتارهای متفاوت سرمایه‌گذاران تأثیر می‌گیرد. نتایج بررسی‌های آنان نشان داد اریب‌های رفتاری مطرح‌شده در پژوهش، دارای رابطه معناداری با تصمیمات سرمایه‌گذاری است. علاوه بر این، بین اریب رفتاری فراتعمادی و خوداسنادی با تصمیمات سرمایه‌گذاری رابطه مستقیم وجود دارد. محمدی و همکاران (۱۳۸۹) در مطالعه‌ای با عنوان تجزیه و تحلیل رفتار جمعی سرمایه‌گذاران در بورس اوراق بهادار تهران با استفاده از مدل فضای جمعی، با استفاده از رویکرد اندازه‌گیری و سنجش رفتار جمعی سرمایه‌گذاران و به‌کارگیری مدل فضای حالت، تبعیت جمعی سرمایه‌گذاران از عوامل بازار، ارزش و اندازه را بررسی و مطالعه کردند. نتایج بررسی‌های آنان نشان داد سرمایه‌گذاران در بورس اوراق بهادار تهران، به‌صورت جمعی و مستمر از عامل بازار تبعیت می‌کنند. ضمناً تبعیت جمعی سرمایه‌گذاران از عامل بازار و نادیده گرفتن متغیرهای بنیادی به‌وسیله سرمایه‌گذاران در بورس اوراق بهادار باعث می‌شود تا روابط تعادلی در بورس اوراق بهادار تهران تا حد زیادی تضعیف و بازار به سمت ناکارایی متمایل شود.

۳- حسابداری ذهنی

حسابداری ذهنی به معنای مجموعه‌ای از عملیات ادراکی برای کدگذاری فعالیت‌های مالی به‌عنوان سود یا زیان است که این فعالیت‌ها را به حساب‌های ذهنی متفاوت طبقه‌بندی می‌کند و سپس آن‌ها را ارزیابی می‌کند. فرض پایه تئوری حسابداری ذهنی این است که افراد هنگام ارزیابی فعالیت‌های پولی خود از تئوری مطلوبیت مورد انتظار پیروی نمی‌کنند. در عوض افراد از اینکه پول چه عنوانی دارد، چگونه جمع و گزارش شده است اثر می‌پذیرند. رفتار افراد به دلیل وجود حسابداری ذهنی، با جریان نقدی که از منابع مختلف به دست می‌آید، متفاوت است (کاستیا و راناپوسکا^۳، ۲۰۰۸).

چارچوب‌ها و حساب‌های ذهنی قسمتی از تئوری چشم‌انداز است که گرایش افراد به قرار دادن رویدادهای مخصوص، در حساب‌های ذهنی متفاوت بر اساس ویژگی‌های ظاهری را مطرح می‌کند (شیلر^۴، ۲۰۰۱). ایده اساسی در خصوص حسابداری ذهنی این است که سرمایه‌گذاران هنگام تصمیم‌گیری تمایل دارند که انواع متفاوت خطرات یا ریسک‌هایی که با آن‌ها مواجه هستند را در حساب‌های جداگانه در ذهن خود نگه دارند. در واقع حسابداری ذهنی به توضیح این نکته کمک می‌کند که در یک دنیای بدون هزینه معاملات و مالیات باز، افراد بین سود تقسیمی و سود سرمایه تفاوت قائل می‌شوند (گلدبرگ^۵، ۲۰۰۱).

حسابداری ذهنی شناخت بیشتر روانشناسی انتخاب است. در حسابداری ذهنی ما به دنبال درک توضیح اثرات احساسات انسانی در فرایند تصمیم‌گیری هستیم. به‌عنوان مثال رانندگان تاکسی پس از رسیدن به سطح خاصی از درآمد در طول روز، تمایل به دست کشیدن از کار دارند. به بیان دیگر پس از آنکه حساب ذهنی خاص آن‌ها پر شد. در یک روز بارانی، هنگامی که درآمد استفاده از تاکسی در بالاترین حد خود است، آن‌ها زود از کار دست می‌کشند و در یک روز آرام بیشتر کار می‌کنند. در حقیقت آن‌ها زمانی که کسب درآمد آسان است ساعات کمتری کار می‌کنند و ساعاتی که سخت است بیشتر کار می‌کنند (سلیمانی امیری و همکاران، ۱۳۹۰).

۳-۱- تئوری حسابداری ذهنی

انسان‌ها تمایل به نگهداری حوادث خاصی در ذهن خود به‌صورت تصورات دارند و این تصورات ذهنی در بعضی مواقع اثرات بیشتری از خود حوادث بر رفتار افراد دارند. افراد در تصمیم‌گیری خودشان بر اساس مدل‌های منطقی و اقتصادی عمل نمی‌کنند. مطالعات زیادی نحوه عملکرد غیرمنطقی افراد را در مباحث سرمایه‌گذاری و پولی اثبات کرده است. بیشتر نظریه‌های اقتصادی بر این اساس بنا شده‌اند که افراد در مواجهه با رویدادهای اقتصادی به‌صورت منطقی عمل می‌کنند و کلیه اطلاعات موجود را در فرایند

1. Odean
2. Selden
3. Kaustia and Rantapuska
4. Shiller
5. Goldberg

سرمایه‌گذاری در نظر می‌گیرند. این فرضیه مبنای اصلی فرضیه بازار کارا است؛ اما محققان این فرضیه بنیادی را زیر سؤال برده‌اند و مدارکی را کشف کرده‌اند که عدم رفتار منطقی در مبحث سرمایه‌گذاری را بازتاب می‌دهد (بنایی قدیم و کرباسی یزدی، ۱۳۹۳).

حسابداری ذهنی چارچوبی فراهم می‌کند تا تصمیم‌گیرندگان بتوانند مجموعه‌ای از نقاط مرجع را برای هر حساب تهیه کنند و سود و زیان آن را تعیین کنند و سپس با استفاده از نظریه انتخاب، تفاوت بین انواع حساب‌ها را مشاهده کنند و در نهایت تصمیم‌گیری کنند (گرینبلات و هان^۱، ۲۰۰۵). به نظر می‌رسد نظریه انتخاب دانیل کانمن و آموس تی ورسکی^۲ (۱۹۷۹)، همراه با حسابداری ذهنی تیلور (۱۹۸۰) بتواند اثر این تغییر وضعیت را تشریح کند. حسابداری ذهنی یک مفهوم اقتصادی است که اولین بار در سال ۱۹۸۵ توسط ریچارد تیلور ارائه گردید. این مفهوم حاکی از آن است که افراد دارایی‌های آتی و جاری خود را به سهم‌های غیر قابل انتقال و جداگانه تقسیم می‌کنند؛ به عبارت دیگر افراد درجات مختلفی از مطلوبیت را برای هر گروه از دارایی‌ها تخصیص می‌دهند. واضح است که تأثیر چنین اولویت‌بندی از مطلوبیت در رابطه با دارایی‌ها بر رفتار مصرفی افراد ظاهر می‌شود. از مهم‌ترین تبعات چنین سازوکار ذهنی این است که افراد و ارزش‌های متفاوتی برای یک واحد پولی یکسان قائل هستند. در حسابداری ذهنی بیان می‌شود که مردم به‌طور ذهنی گرایش به تقسیم‌بندی دارایی‌هایشان به سبدهای مختلف دارند و مایل‌اند هر سبد را به‌طور مستقل مدیریت کنند؛ به عبارت دیگر مبادلات به جای آنکه به‌طور پیوسته با موارد دیگر ارزیابی شوند به‌صورت تک‌تک ارزیابی می‌شوند (تیلور، ۲۰۰۴). حسابداری ذهنی دلالت بر این دارد که افراد تمایل دارند تصمیم‌گیری درباره مسائل 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 هم تعامل بین تصمیم‌گیری‌های مختلف را نادیده می‌گیرد. بعضی افراد برای مثال در زمان سرمایه‌گذاری به دنبال بهینه کردن پرتفوی خود نیستند بلکه سهام را به‌صورت جداگانه و بدون در نظر گرفتن ارتباط آن‌ها با همدیگر خریداری می‌کنند (رو کن بک^۳، ۲۰۰۴). بر اساس تحقیقات شافیر و تیلور، افراد تمایل دارند درآمدهای خود را به سه منبع طبقه‌بندی کنند: درآمد حقوق، سود دارایی‌ها و درآمدهای آینده. همچنین آنان دریافته‌اند که میل نهایی برای خرج با این طبقه‌بندی تفاوت دارد. این رفتار اصل اقتصادی تعویض‌پذیری پول را نقض می‌کند؛ زیرا پولی که در یک حساب ذهنی جای می‌گیرد به‌طور کامل قابل تعویض با پول یک حساب ذهنی دیگر نمی‌باشد (شافیر و تیلور^۴، ۲۰۰۶).

یکی دیگر از مفاهیم کاربردی در حسابداری ذهنی، مفهوم قالب‌بندی می‌باشد، این مفهوم به این معنی است که روش هر فرد به‌طور ذهنی، معامله‌ای را در ذهنش تشکیل می‌دهد که در نهایت مطلوبیت دریافتی و مطلوبیت مورد انتظار فرد را تعیین خواهد کرد. این مفهوم به‌طور مشابه در تئوری چشم‌انداز کاهن من و تورسکی مورد استفاده قرار می‌گیرد. بسیاری از تئوریسین‌های حسابداری ذهنی، مفهوم قالب‌بندی را به‌عنوان تابع ارزش در تحلیل‌هایشان به کار می‌برند (بنار تزی و تیلور^۵، ۱۹۹۵). این تابع سه مشخصه دارد که هر یک، عنصر حیاتی از حسابداری ذهنی را حاصل می‌کند (خواجوی و قاسمی، ۱۳۸۵):

الف) تابع ارزش به‌عنوان سود و زیان اضافی نسبت به یک نقطه مرجع تعریف می‌شود. در حسابداری ذهنی مبادلات به جای آن که به‌صورت پیوسته با موارد دیگر ارزیابی شوند به‌صورت تک‌تک ارزیابی می‌شوند.

ب) تابع سود و زیان حساسیت نزولی را نشان می‌دهد. این مشخصه انعکاس دهنده اصل روانشناسی است که بیان می‌کند، تفاوت بین ۱۰ ریال و ۲۰ ریال بیش‌تر از تفاوت ۱۰۰۰ ریال و ۱۰۱۰ ریال است.

ج) زیان‌گریزی. نفرت از دست دادن ۱۰۰ ریال، از لذت کسب ۱۰۰ ریال تأثیر بیشتری دارد. زیان‌گریزی روی حسابداری ذهنی تأثیر زیادی دارد، یعنی $V(X) < V(-X)$ حساسیت نزولی تابع ارزش دلالت بر این دارد که افراد توسط ادغام زیان و تفکیک سودهایشان به مطلوبیت بیشتری دسترسی می‌یابند.

۲-۲- فرایند حسابداری ذهنی

حسابداری ذهنی یک پدیده روانی است که باعث می‌شود ما به‌طور ذهنی پول را به حساب‌های مختلف از جمله پول برای صورتحساب‌ها و پول برای تعطیلات تفکیک کنیم. ما آرامش روانی ناشی از داشتن پول در بانک را دوست داریم، حتی در حالی که با انتقال پول از پس‌انداز برای پرداخت با یک کارت اعتباری، درصدی از درآمد ما کسر می‌شود. به جای دادن وجه کاملاً نقد به‌عنوان هدیه، ما کارت هدیه برای دیگران می‌خریم. این مطلوبیت پول را محدود کرده است، اما در حساب ذهنی «هدیه» مربوط به گیرنده، به حساب گرفته می‌شود و مطلوبیت گیرنده را تأمین می‌کند. مردم برای اهداف مختلف حساب ذهنی جداگانه ایجاد

1. Grinblate & Han
2. Daniel Kahneman & Amos Tversky
3. Rockenback
4. Shafir & Thaler
5. Benartzi & Thaler

می‌کنند. حساب‌های پول برای ضروریات، پول برای تفریح و سرگرمی، پول هدیه، دستمزد و ثروت. یکی از ترجیحات سرمایه‌گذاران، حسابداری ذهنی است. اصطلاحی که معرف گرایش طبیعی افراد به سازمان‌دهی امور اطرافشان در قالب حساب‌های ذهنی جداگانه است. به فرایندی که از طریق آن تصمیم‌گیرندگان مسائل را برای خودشان فرمول‌بندی می‌کنند فرایند حسابداری ذهنی گفته می‌شود. یکی از مفاهیم حسابداری ذهنی شکل‌گیری کوتاه‌بینانه است، یعنی سرمایه‌گذاران تمایل دارند تا به هر یکی از عناصر سبد دارایی‌های خودشان، به‌طور جداگانه بپردازند که همین می‌تواند منجر به اتخاذ تصمیم ناکارآمد شود. با اندکی توجه می‌توان دریافت که حسابداری ذهنی، به معنای داشتن نگرش چندگانه نسبت به ریسک است، همان‌گونه که میر استمن^۱ معتقد است ما دارایی‌هایمان را به دارایی‌هایی با ایمنی بالا و دارایی‌هایی با ایمنی پایین تقسیم می‌کنیم. به‌عنوان نمونه بسیاری از افراد به هزینه‌های آموزشی فرزندان خود راحت‌تر (و شاید غیراقتصادی‌تر) بودجه تخصیص می‌دهند، در حالی که همین افراد برای برخی فرصت‌ها حساب جداگانه‌ای دارند و به دنبال کسب بالاترین بازده از آن فرصت‌ها هستند. حسابداری ذهنی یک تئوری روانشناسی قوی است که توضیح می‌دهد افراد درگیر در گزارشگری مالی و افشای اختیاری چگونه تصمیم‌گیری و ارزیابی می‌کنند. با توجه به نقش مهم گزارشگری مالی و افشای اختیاری در تصمیم‌گیری و تشکیل پرتفوی، درک این موضوع برای سرمایه‌گذاران مهم است. موارد تشابه بین حسابداری ذهنی و گزارشگری مالی و افشای اختیاری زیاد است (تیلور، ۱۹۹۹).

دلایلی که افراد برای ثبت، خلاصه کردن، تجزیه و تحلیل و گزارش نتایج معاملات و سایر رویدادهای مالی دارند، همان انگیزه‌هایی است که یک سازمان برای استفاده از حساب‌ها دارد. این دلایل کنترل هزینه‌ها و پیگیری اینکه پول چگونه خرج شده است می‌باشد. در واقع سه ویژگی اصلی تئوری حسابداری ذهنی (کدگذاری، طبقه‌بندی و ارزیابی)، مطابق با ویژگی‌های اصلی گزارشگری مالی و افشای اختیاری می‌باشد. برای استفاده‌کنندگان گزارش‌های مالی، اصول حسابداری ذهنی برای ارزیابی گزارش‌ها توسط آن‌ها نقش دارد؛ به این شکل که حسابداری ذهنی بیان می‌کند چگونگی ارائه اطلاعات مالی بر ارزیابی افراد اثر می‌گذارد. فنما و کونس^۲ رابطه حسابداری ذهنی و گزارشگری مالی و افشای اختیاری را بررسی کردند (فنما و کونس، ۲۰۱۰).

یک سونگری حسابداری ذهنی در سرمایه‌گذاری نیز نقش دارد. تیلور (۱۹۸۰) در تحقیق خود نشان داد که فرایند حسابداری ذهنی که سرمایه‌گذاران به‌وسیله آن سودشان را ارزیابی می‌کنند از فرایندی که با آن زیانشان را ارزیابی می‌کنند متفاوت است و با این کار مطلوبیت کل خود را افزایش می‌دهند. برای مثال، بعضی سرمایه‌گذاران به‌منظور اجتناب از بازده منفی که سرمایه‌گذاری‌های بر مبنای تفکر خودشان در بازده کل پرتفوی دارد، مبلغ سرمایه‌گذاری‌شان را بین پرتفوی امن و پرتفوی فکری خود تقسیم می‌کنند. مشکل چنین فعالیت‌هایی این است که برخلاف تمام وقت و پولی که سرمایه‌گذار جهت جداسازی پرتفوی انجام می‌دهد، ثروت خالص وی هیچ تغییری نمی‌کند (تیلور، ۱۹۹۹).

سیلر^۳ و همکاران (۲۰۱۰) موارد مالی رفتاری مرتبط با سرمایه‌گذاری در املاک و مستغلات را بررسی کردند. آن‌ها رابطه آماری معناداری بین حسابداری ذهنی و سرمایه‌گذاری در املاک در یک پرتفوی ترکیبی از چند نوع دارایی یافتند. اگر افراد منطقی و در پی حداکثرسازی مطلوبیت باشند، تصمیم فروش یک دارایی باید مستقل از قیمت پرداختی برای دارایی باشد، چرا که این قیمت برای تصمیمات آتی خرید، فروش یا نگهداری بی‌ربط است؛ اما آن‌ها دریافتند که زمانی که ارزش سرمایه‌گذاری از قیمت پرداختی بالاتر می‌رود، افراد تمایل بیشتری برای فروش دارند (سیلر و همکاران، ۲۰۱۰).

در فرایند حسابداری ذهنی سه مفهوم کلیدی به شرح زیر نقش دارد (سلیمانی امیری و همکاران، ۱۳۹۰):

نتایج چگونه درک و آزموده شده و تصمیم‌ها چگونه گرفته می‌شوند و سپس ارزیابی گردند. حسابداری ذهنی، تحلیل هزینه - منفعت پیش‌بینی شده و واقعی را مجاز می‌شمارد.

تخصیص فعالیت‌ها به حساب‌های خاص: منابع و موارد استعمال وجوه نقد طبقه‌بندی می‌شوند. مخارج به طبقات (مسکن، غذا، تفریح و ...) و وجوهی که قرار است خرج شود، گروه‌بندی می‌شوند، همچنین، جریان‌های (درآمد منظم در برابر پاداش‌های باد آورده) و موجودی‌ها (وجه نقد، سرمایه خانه، پرتفوی‌های سرمایه‌گذاری دارایی‌ها) برجسب‌گذاری می‌شود. حساب‌های ذهنی موجود پی‌درپی به‌طور ارزیابی و مانده‌گیری می‌شوند؛ روزانه، هفتگی، سالانه.

۳-۳- کاربردهای حسابداری ذهنی

عمده کاربردهای حسابداری ذهنی به شرح زیر است (عابدینی و همکاران، ۱۳۹۷):

۱- **حسابداری ذهنی و تصمیمات اقتصادی:** از مفاهیمی که اندیشمندان بزرگی مانند دانیل کانمن و آموس تیورسکی و تیلور روی آن کار کردند تورش حسابداری ذهنی است. بر اساس تورش حسابداری ذهنی افراد در تصمیمات مالی خود برای ارزیابی هر تصمیم حسابی جداگانه باز می‌کنند سعی می‌کنند عواقب هر تصمیم را به تنهایی بررسی کنند. بر اساس مطالعات تالر افراد در ارزیابی تصمیمات نه تنها تصمیمات را مجزا بررسی می‌کنند بلکه تغییر نوع تصمیم و زمان هزینه کردن و منفعت بردن هم

1. Mir Stetman
2. Fennema & Koonce
3. Seiler

روی نتایج تصمیم اثرگذار است. تورش حسابداری ذهنی باعث می‌شود نگاه کلان به مجموعه‌ی سرمایه‌گذاری‌ها را از دست بدهیم. وقتی یک فرد تصمیم به انجام یک معامله یا خرید چیزی را می‌گیرد چه اتفاقی می‌افتد؟ یک احتمال این است که به دست آوردن آن را یک سود و پول پرداختی را یک زیان بدانند. تالر (۱۹۸۵) بیان می‌کند که مشتریان از خرید دو نوع لذت می‌برند. لذت تحصیل کالاها و خدمات و لذت معامله. لذت تحصیل، اندازه ارزش کالای تحصیل شده نسبت به قیمت آن است. از نظر مفهومی لذت تحصیل ارزش کالا برای مشتری به صورت دریافت هدیه منهای قیمت پرداختی است. لذت معامله، ارزش دریافتی از یک مبادله است و به صورت تفاوت بین مبلغ پرداختی و قیمت مرجع کالا تعریف می‌شود.

۲- حسابداری ذهنی و هزینه فرصت: اقتصاددانان و حسابداران از واژه هزینه فرصت به طور غیرمستقیم در توصیف یکی از پدیده‌های حسابداری ذهنی استفاده می‌کنند. هزینه فرصت یعنی مزیتی که از انصراف از انجام عملی در ارتباط با وضعیت پیش‌فرض به دست آید. برای نمونه فردی تصمیم می‌گیرد یک ماشین خرید کند که در آن یک وام خرید خودرو با نرخ پایین سود پیشنهاد می‌شود هنگامی که فرد به اندازه کافی پول داشته باشد (وضعیت پیش‌فرض) ممکن است از دریافت وام مورد نظر منصرف شود و شاید فکر کند که چرا باید سود پرداخت کند وقتی که پول دارد؟ اما باید این را مدنظر قرار دهد که اگر پول خود را صرف نکند، این فرصت را دارد که آن را در جای دیگر سرمایه‌گذاری کرده و سود دریافت کند؛ بنابراین اگر نرخ سود سرمایه‌گذاری بیشتر از نرخ سود وام خودرو باشد آنگاه باید از وام استفاده کند. در سیستم‌هایی مانند این مورد برای از دست ندادن فرصت و عدم پرداخت هزینه فرصت بهتر است که به جای تمرکز سود یا ضرر مرتبط با نقطه مبنایی، بر روی تفاوت بین گزینه‌ها تمرکز شود.

۳- حسابداری ذهنی و ارزیابی متوازن: قالب‌بندی در حسابداری ذهنی بیان می‌کند که نحوه برخورد افراد در رابطه با سود و زیان‌ها با مبالغ یکسان، متفاوت می‌باشد هنگام ارزیابی عملکرد مدیران با استفاده از معیارهای متفاوت، نتایج ارزیابی می‌تواند بالا و یا پایین اهداف از پیش تعیین شده قرار گیرد که به عنوان موفقیت (سود) و یا شکست (زیان) مطرح می‌شود. حسابداری ذهنی افراد هنگام ارزیابی عملکرد در چارچوب مفهوم قالب‌بندی می‌تواند منجر به پردازش متفاوت اطلاعات در خصوص سود و زیان گردد. مفهوم قالب‌بندی به طور مشابه در تئوری چشم‌انداز کانمن و تورسکی مورد استفاده قرار می‌گیرد. در تصمیم‌های سرمایه‌گذاران فرض بر این است که تصمیم‌گیری عقلایی می‌باشد، ولی همواره افراد در تصمیم‌گیری‌های خود احساسات و شناخت‌های خود را دخالت داده و یا تحت شرایط مختلف امکان رفتار عقلایی در تصمیم‌گیری از افراد سلب می‌گردد. عواملی همچون احساسات (خشم، اضطراب و ...)، فرهنگ، شخصیت، دین و ایدئولوژی نقش بسزایی در رفتار افراد در موقعیت‌های مختلف تصمیم‌گیری دارند. همواره افراد بین آنچه درک می‌کنند و فکر می‌کنند تناقض وجود دارد. تناقض و عدم دسترسی به اطلاعات منجر به بروز خطاهای روان‌شناختی و بروز اشتباهات تصمیم‌گیری می‌گردد. بخش اعظم شبکه پیچیده ذهن آدمی را نگرش‌ها و عادات آور تشکیل می‌دهد، درک رفتارهای تأثیرگذار بر فرآیندهای تصمیم‌گیری بسیار مفید می‌باشد، این تصمیم‌ها مبتنی بر احساسات (هیجانات: نحوه احساس کردن انسان‌ها) و شناخت‌ها (چگونگی اندیشیدن) می‌باشند. عوامل تأثیرگذار بر نوع سرمایه‌گذاری به عوامل روان‌شناختی (نگرش‌های ذهنی، شیوه زندگی، ارزش‌ها، شخصیت افراد و ...) و عوامل جمعیت شناختی (جنسیت، سن، سطح تحصیلات، درآمد، نوع شغل و ...) تقسیم می‌شوند. احساس یک حالت روان‌شناختی و فیزیولوژیک حاصل از تعامل با یک شی، یک شخص و یا یک واقعه است، احساس بعد از پردازش تبدیل به ادراک می‌شود، اما همیشه آنچه که درک می‌شود منطبق بر واقعیت نیست، زیرا عوامل زیادی در آن دخیل است. ادراک تصمیم‌گیرنده یکی دیگر از عوامل مهمی است که بر تصمیم‌گیری‌های مالی در زمان خرید و فروش سهام تأثیر می‌گذارد. نداشتن اطلاعات صحیح منجر به بروز خطاهای ادراکی می‌شود. خطاهای ادراکی، متأثر از حالات روانی در وضعیت طبیعی و غیرطبیعی هستند. درک خطاهای ادراکی، این امکان را فراهم می‌سازد که تأثیرشان بر روی تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاری کاهش و به بهبود نتایج سرمایه‌گذاری منجر شود. دیدگاه‌های افراد، درجه ریسک‌پذیری، تجربه، تیپ شخصیتی، ویژگی‌های شخصیتی (عوامل و عناصر شخصیتی نظیر هوش، خلق‌وخوی، نگرش یک فرد) و انحرافات رفتاری سرمایه‌گذاران، فاکتورهای جمعیت‌شناسی از قبیل سن، جنسیت، سطح تحصیلات و ... نیز در امر تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران دخیل می‌باشند.

۳-۴- نقش‌های اصلی حسابداری ذهنی

بنابراین بر اساس مطالب پیش‌گفته، حسابداری ذهنی بر اساس تئوری چشم‌انداز، مبتنی بر سه تفکر کلیدی است که عبارتند از: (۱) کدگذاری (۲) طبقه‌بندی (۳) ارزشیابی.

۳-۴-۱- نقش کدگذاری حسابداری ذهنی

بر اساس تئوری بهره‌گیری اقتصادی، نتایج چندگانه در یک جنبه ترکیب می‌شوند، ولی حسابداری ذهنی عنوان می‌کند که افراد چنین محاسباتی را انجام نمی‌دهند. بر اساس منطق حسابداری ذهنی اینکه افراد چگونه نتایج را ترکیب می‌کنند، مبتنی بر اصول زیر می‌باشد: (۱) تفکیک سودها (۲) یکپارچه کردن زیان‌ها (۳) یکپارچه کردن زیان‌های کم با سودهای زیاد و (۴) مجزا کردن

سودهای کم از زبانهای زیاد. از طرفی افراد نه تنها تمایل دارند که معاملات و وقایع را در قالب پول، کدگذاری کنند بلکه از این دید که آیا آنها به عنوان معامله خوب یا بد تصور می‌شوند نیز کدگذاری می‌کنند. اینکه چیزی خوب است یا خیر، بستگی به منبع پذیرفته شده آن توسط تصمیم‌گیرندگان نیز دارد (فنما و کونس، ۲۰۱۰).

۳-۲- نقش طبقه‌بندی حسابداری ذهنی

بر اساس حسابداری ذهنی، افراد تمایل به طبقه‌بندی پول دارند. در واقع یک نقطه کلیدی در فرایند حسابداری ذهنی این است که جریان‌های ورودی و خروجی ابتدا می‌بایست شناسایی و سپس به حساب‌های مناسب ذهنی، تخصیص یابند. بر اساس تحقیق تیلور (۱۹۹۹)، حساب‌هایی که افراد استفاده می‌کنند عبارتند از: مخارج (برای مثال خواروبار تعطیلات و ...) که در بودجه طبقه‌بندی می‌شوند، ثروت که به وسیله نوع حساب (برای مثال حساب جاری، بازنشستگی و ...) طبقه‌بندی می‌شود و درآمد که به وسیله منبع آن (برای مثال عایدات و باد آورده و ...) طبقه‌بندی می‌شوند (بنابی قدیم و کرباسی یزدی، ۱۳۹۳).

۳-۴- نقش ارزشیابی حسابداری ذهنی

همان‌طور که ذکر گردید افراد نتایج را کدگذاری می‌کنند و سودها را به جای اینکه با هم جمع کنند، از هم تفکیک می‌کنند و همچنین معاملات و وقایع را به حساب‌های ذهنی مناسب جهت کنترل رفتار یا دستیابی به اهداف دیگر، طبقه‌بندی می‌کنند. این اقدامات چگونگی ارزشیابی معاملات و وقایع را تحت تأثیر قرار می‌دهند. به‌طور کلی سرمایه‌گذاران و اعتباردهندگان، دارایی‌ها را بهتر و مطلوب‌تر از بدهی‌ها تصور می‌کنند. بر اساس موازات بین حسابداری ذهنی و گزارشگری مالی، در اینجا بعضی از زمینه‌های مهم که در آن تئوری حسابداری ذهنی می‌تواند به وسیله محققان در قالب مثال‌های عینی و کاربردی جهت راهنمایی آنان بکار گرفته شود، مورد اشاره قرار می‌گیرد. این زمینه‌ها عبارتند از: (۱) کاربردها برای سرمایه‌گذاران، (۲) کاربردها برای تدوین‌کنندگان استانداردها و (۳) کاربردها برای تهیه‌کنندگان گزارش‌های مالی (فنما و کونس، ۲۰۱۰).

۳-۴-۴- نقش حسابداری ذهنی در گزارشگری مالی

گرچه حسابداری ذهنی عموماً به تشریح تصمیمات مصرف‌کننده و خانوار می‌پردازد، اما برخی معتقدند به چندین دلیل در حوزه گزارشگری مالی برون‌سازمانی و افشای اختیاری نیز کاربرد دارد که برخی از این دلایل در ادامه آمده است (کیان و همکاران، ۱۳۹۶):

نخست اینکه، به گفته تیلور همسویی بین حسابداری ذهنی، گزارشگری مالی و افشای اختیاری کاملاً مشهود است. افراد و خانوارها اقدام به ثبت، تلخیص، تحلیل و گزارش نتایج معاملات و سایر رویدادهای مالی به دلایل مشابه با انگیزه‌های سازمان می‌کنند و هدف هر دو گروه ردیابی پول خود (منابع مالی خود) و کنترل مصارف و مخارج است. باید توجه داشت که سه ویژگی اصلی نظریه حسابداری ذهنی (کدگذاری، طبقه‌بندی و ارزیابی) با ویژگی‌های مهم گزارشگری مالی و افشای اختیاری مطابقت دارد؛ برای مثال، تهیه‌کنندگان صورت‌های مالی مرتب ارقام جریان‌های نقدی و نیز ارقام تعهدی را سود و یا زیان کدگذاری می‌کنند. همچنین، آن‌ها این ارقام را برحسب احتمال وقوع مجددشان کدگذاری می‌کنند. در برخی موارد، عملیات کدگذاری و طبقه‌بندی با کمک سیستم حسابداری انجام می‌گیرد، اما در اغلب موارد لازم است در مورد چگونگی گزارش ارقام در صورت‌های مالی، یادداشت‌ها و نیز افشای اختیاری، قضاوت قابل ملاحظه‌ای انجام گیرد. از طرفی، ممکن است استفاده‌کنندگان گزارشات مالی به هنگام ارزیابی گزارشات ارائه‌شده به آن‌ها، اصول حسابداری ذهنی را مدنظر قرار دهند. به این معنا که حسابداری ذهنی در مورد تأثیر نحوه ارائه اطلاعات مالی بر ارزیابی استفاده‌کنندگان مطالبی را عنوان می‌کند. به علاوه، با تغییر محتوای گزارشات مالی ارائه‌شده از طریق تحلیل صورت‌های مالی، ممکن است تصورات مبتنی بر حسابداری ذهنی ایجاد شود.

دوم اینکه، پژوهش‌های پیشین نشان می‌دهد با وجود استانداردهای حسابداری، روش‌های مناسب تحلیل اعتبار و ارزیابی حقوق صاحبان سهام و پیش‌بینی، تمایل ذاتی برای درگیری در حسابداری ذهنی بسیار چشمگیر است. برای مثال، تیلور و سانسستین^۲ (۲۰۰۸) استدلال کردند که حسابداری ذهنی ممکن است یکی از عوامل افزایش قیمت سهام در دهه ۱۹۹۰ باشد؛ آن‌ها معتقد بودند که افراد بسیاری با این توجیه که تنها سودی که در سال‌های قبل کسب کرده‌اند، در معرض خطر قرار دارد، اقدام به پذیرش ریسک بیشتری کردند. همچنین، بنارتزی و تیلور (۱۹۹۷) پیشنهاد کردند حسابداری ذهنی معمای صرف حقوق صاحبان سهام را حل می‌کند. به نظر آن‌ها حساسیت بالا نسبت به زیان زمانی که با تمایل فرد برای ارزیابی موقعیت وی (ایده‌ای در حسابداری ذهنی) ترکیب می‌شود؛ موجب می‌شود تا افراد صرف سرمایه‌بزرگ‌تری را تقاضا کنند تا تغییرپذیری بیشتر سهام را در مقایسه با اوراق قرضه بپذیرند. به علاوه، کمر^۳ (۲۰۰۱) مثال‌های مختلفی را در مورد حسابداری ذهنی در چارچوب‌هایی به غیر از چارچوب مصرف‌کنندگان ارائه کرد که در آن‌ها رهنمودها و یا قواعدی در مورد نحوه رفتار، تعیین شده بود؛ بنابراین، با توجه به

1. Fennemam & Koonce
2. Thaler & Savinys
3. Kamerer

مسائل عنوان شده، دور از انتظار نیست که تهیه‌کنندگان و استفاده‌کنندگان گزارشات مالی، مفاهیم حسابداری ذهنی را از زندگی شخصی خود به تهیه و ارزیابی صورت‌های مالی و افشای اختیاری انتقال دهند.

سوم اینکه، برای هر دو گروه تهیه‌کنندگان استفاده‌کنندگان گزارشات مالی، اطلاعات در دسترس، حسابداری ذهنی را تسهیل می‌کند. آشکار است که تهیه‌کنندگان گزارشات مالی به داده‌های زیربنایی بسیاری دسترسی دارند که مبنای گزارش‌ها و یادداشت‌ها هستند؛ برای مثال، آن‌ها می‌توانند در مورد میزان تفکیک اطلاعات موجود در مورد مشتقات مالی در یادداشت‌های پیوست شرکت و یا مقدار اطلاعات قابل ارائه در مورد پیش‌بینی سود شرکت تصمیم‌گیری کنند. اگرچه سرمایه‌گذاران و اعتباردهندگان به تمامی اطلاعات زیربنایی شرکت دسترسی ندارند، اما اطلاعاتی که در معرض دید آن‌ها قرار دارد، نیز قابل استفاده در حسابداری ذهنی است؛ برای مثال، سهامدار می‌تواند به هنگام ارزیابی اوراق قرضه قابل تبدیل، برآوردی در مورد حساب‌ها پس از تبدیل اوراق قرضه داشته باشد. با وجود شباهت‌های عنوان شده بین حسابداری ذهنی، گزارشگری مالی و افشای اختیاری، اغلب نظریه‌هایی که برای مطالعه رفتار تهیه‌کنندگان و استفاده‌کنندگان گزارشات مالی و نیز افشای اختیاری به کار رفته است؛ بر مبنای اصول اقتصادی قرار دارند. این نظریه‌ها درک ما را از اهمیت گزارشات مالی و افشای اختیاری بهبود بخشیده‌اند، اما چنین نظریه‌هایی به این دلیل دارای نقیصه هستند که قادر به تشریح کامل ارزیابی سرمایه‌گذاران، اعتباردهندگان و سایرین از گزارشات مالی و نیز موارد افشای اختیاری نیستند؛ بنابراین، با کاربرد نظریه حسابداری ذهنی پژوهشگران پژوهش‌هایی را طراحی می‌کنند که نتایج آن‌ها به تدوین‌کنندگان استانداردهای حسابداری و قانون‌گذاران برای درک بهتر نحوه واکنش استفاده‌کنندگان گزارشات مالی در برابر قوانین و استانداردهای تصویب‌شده و پیشنهادی بینش دهد. لازم به یادآوری است گرچه استانداردهای حسابداری بر پایه چارچوب نظری هستند، اما تدوین‌کنندگان استاندارد راغب هستند تا پیش از انتشار قوانین جدید حسابداری از چگونگی تفسیر آن‌ها به‌وسیله سرمایه‌گذاران و اعتباردهندگان مطلع شوند. علاوه بر این، پژوهشگران می‌توانند با مدنظر قرار دادن نظریه حسابداری ذهنی در پژوهش‌های خود، مدیران را در درک بهینه واکنش سرمایه‌گذاران و اعتباردهندگان و سایر افراد ذی‌نفع در برابر گزارشات مالی یاری کنند (سلیمانی امیری و یوسفی اصل، ۱۳۹۳).

۴- حسابداری ذهنی و اشتباهاتی بزرگ در مورد پول

از مفاهیمی که اندیشمندان بزرگی مانند دانیل کانمن و آموس تی ورسکی و تیلور روی آن کار کردند تورش حسابداری ذهنی است. بر اساس تورش حسابداری ذهنی افراد در تصمیمات مالی خود برای ارزیابی هر تصمیم حسابی جداگانه باز می‌کنند و سعی می‌کنند عواقب هر تصمیم را به تنهایی بررسی کنند. بر اساس مطالعات تالر افراد در ارزیابی تصمیمات نه تنها تصمیمات را مجزا بررسی می‌کنند بلکه تغییر نوع تصمیم و زمان هزینه کردن و منفعت بردن هم روی نتایج تصمیم اثرگذار است. تورش حسابداری ذهنی باعث می‌شود نگاه کلان به مجموعه سرمایه‌گذاری‌ها را از دست بدهیم. حال سؤال این است که وقتی یک فرد تصمیم به انجام یک معامله یا خرید چیزی را می‌گیرد چه اتفاقی می‌افتد؟ یک احتمال این است که به دست آوردن آن را یک سود و پول پرداختی را یک زیان بداند. تیلور (۱۹۸۵) بیان می‌کند که مشتریان از خرید دو نوع لذت می‌برند. لذت تحصیل کالاها و خدمات و لذت معامله. لذت تحصیل، اندازه ارزش کالای تحصیل شده نسبت به قیمت آن است. از نظر مفهومی لذت تحصیل ارزش کالا برای مشتری به‌صورت دریافت هدیه منهای قیمت پرداختی است. لذت معامله، ارزش دریافتی از یک مبادله است و به‌صورت تفاوت بین مبلغ پرداختی و قیمت مرجع کالا تعریف می‌شود (عابدینی و همکاران، ۱۳۹۷).

افراد معمولاً تمایل دارند که ارزش پول را بسته به اینکه منبع ایجاد آن کجاست، جداگانه برآورد کنند. اگر شما ۵۰ دلار در یک قرعه‌کشی برنده شوید، یا به‌اصطلاح پول پیدا کردید، بیشتر مایلید که آن را صرف خرید وسایل بیهوده کنید نسبت به زمانی که این ۵۰ دلار را از دسترنج کار خود به دست آورده باشید. یا اگر جوهی از استرداد مالیات به دست آورید، بجای اینکه آن را پس‌انداز کنید بلافاصله آن را خرج می‌کنید؛ و معمولاً افراد همه قربانی مفهوم «ارزش نسبی» هستند. فرض کنید شما قصد دارید برای خرید یک ماشین ۱۰۵۰۰ دلار هزینه کنید؛ اما دلال ماشین به شما می‌گوید در این فصل سال باید ۵۰۰ دلار اضافه نیز پردازید. حسابداری ذهنی به شما می‌گوید ۵۰۰ دلار اضافه در مقایسه با ارزش ماشین خیلی بد نیست؛ اما شما قصد دارید با ۵۰۰ دلار یک جاروبرقی نیز بخرید. فروشنده می‌گوید در حال حاضر قیمت جاروبرقی ۱۰۰۰ دلار است. آیا آن را می‌خرید؟ نه. از این مسائل در حسابداری ذهنی به‌عنوان مسائل دیوانه‌وار یاد می‌شود. به نظر می‌رسد پول‌های کهنه بیشتر استفاده می‌شود، اما همچنان این حقیقت وجود دارد که مردم بیشتر با کارت اعتباری خرید می‌کنند و زمانی که وزن کیف پول آن‌ها تغییر نکرده، کمتر به این مسئله فکر می‌کنند که واقعاً پولی خرج نکرده‌اند. سرمایه‌گذاران و تجار می‌دانند که باید در برابر تصمیم‌گیری‌های ذهن مسموم بعضی افراد مقابله کنند. استدلال غلط ارزش سوخته، یکسونگری ادراکی و پایه‌گذاری ارزش فقط تعداد کمی از این مشکلات است. حتی ممکن است مشکلات بیشتری نسبت به این خطاها نیز وجود داشته باشد که همه به حسابداری ذهنی مربوط می‌شود. حسابداری ذهنی به تمایل افراد به تصمیم‌گیری و بهبود آن بر اساس طبقه‌بندی‌های ذهنی محض اشاره دارد. در حالی که این مطلب گاهی

اوقات می‌تواند منطقی باشد، اغلب این مسئله مورد توجه است که طبقه‌بندی‌های ذهنی که ما برای خود ایجاد می‌کنیم کاملاً اختیاری است و در بعضی موارد نیز اشتباهات خطرناکی مرتکب می‌شویم. اگر دقت نکنیم، حسابداری ذهنی می‌تواند استراتژی سرمایه‌گذاری و حتی همه عمر مالی ما را به نابودی بکشاند (سلیمانی امیری و همکاران، ۱۳۹۰).

برای بیشتر مردم، منبع کسب یک پول، تأثیر زیادی در تصمیمشان نسبت به آن پول دارد؛ مثلاً پولی که از بانک برنده شده‌ایم را راحت‌تر به خیریه می‌دهیم تا پولی که از مدت‌ها پیش در حساب خودمان بوده است. در حسابداری معمولی، جمع تمام دارایی‌ها و بدهی‌ها، به شکل یک عدد خود را نشان می‌دهد. مهم نیست که درآمد از فعالیت عملیاتی ناشی شده باشد یا از سرمایه‌گذاری. برای مثال شما ۱۰۰ میلیون در بورس دارید و آن را با ریسک زیاد سرمایه‌گذاری کرده‌اید. خواهرتان ۱۰ میلیون به شما می‌دهد. وقتی می‌خواهید با این پول سهم بخرید، ممکن است بیشتر احتیاط کنید و برای او صندوق درآمد ثابت بگیرید. در حالی که چه این ۱۰ میلیون از دست برود، چه پرتفوی خودتان ۱۰ تومان ضرر کند، در نهایت جمع دارایی شما یکی خواهد شد. مثال مشهور ریچارد تیلر در مورد حسابداری ذهنی، فردی است که در بانک یک پس‌انداز ۱۰۰ میلیونی، با نرخ سود ۱۵ درصد دارد و برای خرید خانه به ۱۰۰ میلیون پول نیاز پیدا می‌کند. او به پس‌انداز خود دست نمی‌زند، بجای آن یک وام ۱۰۰ میلیونی با نرخ بهره ۱۷ درصد می‌گیرد. آقای الف امروز ۱ میلیون سود کرده، ۵۰۰ هزار ضرر و بعد دوباره ۱ میلیون سود. خانم ب ۱٫۵ میلیون سود کرده، بدون ضرر. آیا برای آقای الف و خانم ب، بازار امروز، کاملاً یکسان به نظر می‌رسد؟ خیر!

جالب اینجا است که برخورد ما با سود و زیان‌هایی که به دنبال هم می‌آیند، بیشتر از آن که تابع اصول حسابداری باشد، از حسابداری ذهنی پیروی می‌کند:

الف - سود چندگانه مجزا^۱

برای ما دو سود جداگانه به ارزش ۲ و ۳ هزار تومان، ارزشمندتر است تا یک سود به ارزش ۵ هزار تومان! هدیه گرفتن یک کیف پول و یک تراول ۱۰۰ هزار تومانی به صورت جداگانه، خوشایندتر است تا هدیه گرفتن یک کیف پول که در آن یک تراول ۱۰۰ هزار تومانی گذاشته باشند.

$$V(a+b) < (V(a)+V(b))$$

به همین دلیل دوست داریم سودهای مختلف را به صورت مجزا گزارش کنیم: «امروز ۱ میلیون در بورس سود کردم، ۲ میلیون حقوقم را گرفتم و یک طلب ۳ میلیونی داشتم که پرداخت شد. تازه برای خرید پیتزا هم ۱۰ هزار تخفیف گرفتم! چه روز خوبی بود!»

ب - زیان چندگانه مجتمع^۲

برای ما یک زیان ۵ هزار تومانی مطلوب‌تر است تا دو زیان جداگانه ۲ و ۳ هزار تومانی.

$$V(-a)+V(-b) > V-(a+b)$$

به همین دلیل، کسی که در یک معامله ۱۰ میلیون تومان از دست داده، کم‌تر احساس بدبختی می‌کند تا کسی که در یک معامله ۱ میلیون از دست داده، ماشینش جریمه شده، صفحه گوشی‌اش شکسته، کفشش پاره شده، سرماخورده، در بورس ۱ میلیون تومان ضرر کرده و طلبش هم وصول نشده است. حتی اگر جمع تمام این اتفاق‌های بد کم‌تر از ۱۰ میلیون تومان ارزش داشته باشد.

ج - سود مرکب مجتمع^۳

فرض کنید در یک روز، از یک منبع سود کرده‌اید و از منبع دیگر زیان، به شکلی که در مجموع در سود هستید. یک سود ۳ میلیونی برای ما مطلوب‌تر است تا یک سود ۵ میلیونی و بعد یک زیان مجزای ۲ میلیونی.

$$V(a)+V(-b) > V(a-b)$$

در این حالت راحت‌تر هستیم که جمع نهایی را گزارش کنیم و به زیان اشاره‌ای نداشته باشیم. برای همین اگر پرتفوی ما در کل مثبت باشد، راضی هستیم. حتی اگر یک یا دو سهم بد داشته باشیم. (حتی ممکن است در بلندمدت هم فکری به حال سهم‌های بد نکنیم. چون در مجموع اوضاع خوب به نظر می‌رسد).

د - زیان مرکب مجزا^۴

اگر در یک روز هم زیان داشته باشیم و هم سود، به شکلی که در مجموع ضرر کرده‌ایم، راحت‌تر هستیم که به سود و زیان به شکل مجزا اشاره کنیم.

$$V(-a)+V(b) < V(-a+b)$$

1. Segregated Multiple Gains
2. Integrated Multiple Losses
3. Integrated Mixed Gain
4. Segregated Mixed Loss

درست است که امروز ۲ میلیون ضرر کردم، اما شکر خدا ۱ میلیون پاداش گرفتم و بخشی از ضرر جبران شد. به همین دلیل اگر پرتفوی در مجموع عملکرد بدی داشته باشد، دلمان را به یک یا دو سهمی که صف خرید بوده‌اند خوش کرده، آلام خود را اندکی التیام می‌دهیم.

محصولات اپل در ذهن شما گران هستند و معمولاً خرید آن‌ها کار ساده‌ای نیست. در ذهن شما این طور ثبت شده که برای داشتن یک گوشی مدرن اپل باید بیش از ۱۵ میلیون پول بدهید. حالا اگر یک آیفون را با قیمت ۵ میلیون پیشنهاد دهیم، به نظر پیشنهاد خیلی خوب خواهد آمد. در یک دنیای منطقی، قیمت آیفون نباید تأثیری در مطلوبیت کسب‌شده از خرید یک آیفون بگذارد. آیفون محصول دیگری است و باید ارزش آن را به صورت جداگانه سنجید؛ اما در عمل، اگر آیفون ۲۰ میلیون باشد و آیفون ۵ میلیون، آیفون گزینه جذاب‌تری به نظر می‌رسد تا اگر آیفون ۸ میلیون باشد و آیفون ۴ میلیون!

یک جفت کتانی نایکی ۹۰۰ هزار قیمت دارد. گران است نه؟ یک جفت کتانی آدیداس ۲ میلیون است اما در تخفیف آخر فصل می‌توانید آن را ۱٫۵ میلیون تومان بخرید! چه خوب! ذهن ما، این اختلاف ۵۰۰ هزار تومانی را به شکل سود شناسایی می‌کند. به خاطر حسابداری ذهنی، ممکن است ما بجای آن که دنبال کالایی خوب بگردیم، تمایل داشته باشیم پیشنهادهای فروش خوب را کشف کنیم؛ یعنی برای بیشتر مردم خرید خوب یک کالای معمولی احساس بهتری دارد تا خرید معمولی یک کالای خوب!

«برای بیشتر مردم خرید خوب یک کالای معمولی احساس بهتری دارد تا خرید معمولی یک کالای خوب!»
بیشتر مردم خرید از فروشگاه‌های زنجیره‌ای تخفیف‌دار را ترجیح می‌دهند، حتی اگر بدانند اجناس این فروشگاه‌ها کیفیت کم‌تری دارد.

فرض کنید دو انتخاب دارم. یا یک کالای ۱ میلیونی بخرم. یا کالایی که ۱٫۵ میلیون تومان بود را با ۵۰۰ هزار تومان تخفیف تهیه کنم. در هر صورت ۱ میلیون پول از جیبم می‌رود؛ اما به خاطر «زیان مرکب مجزا» از دست دادن ۱٫۵ و به دست آوردن جداگانه ۵۰۰ هزار تومان، حس بهتری دارد تا از دست دادن ۱ میلیون.

به همین دلیل یک معامله تخفیف‌دار خوشایندتر است. حتی اگر کالای بدون تخفیف مطلوبیت بالاتری داشته باشد. در یک مجلس به همه شیرینی رایگان تعارف می‌کنیم. ۹۰ درصد مهمان‌ها شیرینی بر می‌دارند. در مجلسی دیگر، به مهمان‌ها می‌گوییم که هر شیرینی ۱۰۰۰ ریال است. با وجود قیمت بسیار ارزان، این بار تعداد بسیار کم‌تری شیرینی بر می‌دارند. پرداخت همیشه درد دارد. حتی پرداخت مبلغی بسیار جزئی. برای سه نفر، سه اتفاق متفاوت می‌افتد:
الف: در خانه نشسته است. نه پولی گیرش می‌آید و نه ماشینش خراب می‌شود.
ب: ساعت ۹ صبح می‌فهمد سهمی که خریده، ۲ میلیون سود تقسیم می‌کند. ساعت ۱۰ ماشینش خراب می‌شود و باید دو میلیون هزینه کند.

ج: ساعت ۹ ماشینش خراب شده و باید ۲ میلیون هزینه کند. ساعت ۱۰ می‌فهمد سهمی که خریده، ۲ میلیون سود تقسیم می‌کند.

در پایان روز، هر سه نفر پولی در حساب ندارند و ماشینشان هم سالم است؛ اما ج خوشحال‌ترین است و ب ناراحت‌ترین. ب به این فکر می‌کند که اگر ماشین خراب نشده بود، این ۲ میلیون از دست نمی‌رفت. ج به این فکر می‌کند که اگر سود تقسیم نمی‌شد، نمی‌توانست ماشین را تعمیر کند. الف نه به سود فکر می‌کند و نه به خرابی ماشین.

اما چرا باید حال ب و ج با هم فرق کند؟ چرا حال آن‌ها شبیه به فرد الف نیست؟ دلیل این ماجرا به یک اصل دیگر از اقتصاد رفتاری باز می‌گردد: برای ما رنج از دست دادن بزرگ‌تر است تا لذت به‌دست آوردن؛ یعنی بزرگی رنجی که بابت از دست دادن ۱۰۰۰ تومان تحمل می‌کنید، بیشتر است از بزرگی لذتی که به دست آوردن همین ۱۰۰۰ تومان برای شما به همراه دارد.

اما افراد ب و ج که به یک میزان دریافتی و خسران داشتند. چرا حال آن‌ها مثل هم نیست؟ به خاطر حسابداری ذهنی! فرد ب، به خاطر به‌دست آوردن سود خوشحال است، اما حادثه‌ای که برایش رخ می‌دهد، باعث می‌شود که پول به‌دست آمده، از دست برود و رنج این از دست رفتن، بزرگ‌تر است. او بجای آن که احساس کند خوش شانس است که برای تعمیر ماشین، پول دارد؛ حس می‌کند بدشانس است که سود اینقدر ساده از دستش رفت.

فرد ج، برای خرابی پیش‌آمده ناراحت و مضطرب است. حالا باید ۲ میلیون از جیب بگذارد و ماشین را درست کند. پولی که آن را برای کار دیگر، مثل خرید لباس اختصاص داده بود. رنج از دست دادن، او را آزرده‌خاطر می‌کند. سود سهام، باعث می‌شود که او از شر این رنج خلاص شود.

فرد ب، در ذهن خود سود سهم را در دسته دارایی‌ها قرار می‌دهد، بعد به خاطر از دست دادن آن ناراحت می‌شود. پیش خودش می‌گوید «می‌شد ماشین خراب نشود و پول را بگذارم توی جیبم.»

فرد چ، در ذهن خود خرابی ماشین را در قسمت بدهی‌های جاری قرار می‌دهد. بعد به خاطر خط خوردن این بدهی خوشنود می‌شود. او پیش خودش می‌گوید «من که این پول را نداشتم، الان هم خیال کن آن را نداری، خدا رو شکر که مشکل حل شد!».

حسابداری ذهنی همین است. ما در ذهنمان برای درآمدها و هزینه‌های مختلف، فایلهای متفاوتی درست می‌کنیم. به همین دلیل جایزه بانک را راحت‌تر به خیریه می‌بخشیم تا معادل همان عدد پول از حساب خودمان.

بعضی از محصولات، بعد از خرید به صورت فیزیکی (یا غیرفیزیکی) نزد شما می‌ماند و می‌توانید آن‌ها را مشاهده کنید. برای مثال مبل، ماشین و کامپیوتر به این شکل هستند.

بعضی محصولات بعد از خرید، تمام می‌شوند و از بین می‌روند؛ مثلاً غذایی که در رستوران می‌خورید، مسافرتی که می‌روید یا مکالمه تلفنی‌ای که انجام می‌دهید، پس از خرید دیگر قابل بازیابی نیستند.

به نظر خیلی طبیعی می‌آید که اول ماشین را تحویل بگیرید بعد اقساط آن را پرداخت کنید؛ اما به سختی حاضر می‌شوید اول اقساط ماشین را بدهید و وقتی تمام بدهی پرداخت شد، خودروی خود را تحویل بگیرید.

اما در مورد سفر ماجرا کاملاً برعکس می‌شود. منطقی است که چند قسط بپردازید و بعد از آخرین پرداخت، به سفر بروید؛ اما هیچ جالب نیست که اول به سفر بروید و بعد شروع کنید به پرداخت قسط!

سیم‌کارت اعتباری از همین خاصیت استفاده می‌کند. شما مقداری پول می‌پردازید که بعدها مکالمه‌ای داشته باشید. این کار رنج کم‌تری دارد تا اول مکالمه کنید و بعد از دو ماه بخواهید قبض موبایل را پرداخت کنید.

این اثر هم با حسابداری ذهنی قابل توجیه است. در ذهن شما، کالاهای دسته دوم، در قسمت دارایی‌ها ثبت نمی‌شود. به همین دلیل احساس بدهکار بودن می‌کنید.

اما در دسته اول، تمام کالا را جزء دارایی می‌دانید، در حالی که فقط یک یا چند قسط پیش رو را به‌عنوان بدهی منظور می‌کنید. به همین دلیل حس می‌کنید وضعیتان بهتر از قبل است.

مهم نیست پول از کجا آمده و قرار است برای چه چیزی خرج شود. پول یک عدد است. ۱۰۰ میلیون پس‌انداز شما فرقی با ۱۰۰ میلیون جایزه بانک، ارث، سود بورس و غیره ندارد.

بیشتر مردم درآمدهای کوچک و جاری خود را پس‌انداز نمی‌کنند. آن‌ها برای سرمایه‌گذاری و پس‌انداز منتظر یک پول بزرگ می‌نشینند؛ و گاهی این پول بزرگ هرگز نمی‌آید.

بهترین روش برای گریز از این خطای ذهنی، این است که به حسابداری مرسوم روی بیاورید.

در اکسل برای خود ترازنامه شخصی درست کنید. دارایی‌ها و بدهی‌ها را بدون در نظر گرفتن منابع، در آن بنویسید.

یک صورت جریان وجوه نقد بسازید. تمام پول‌هایی را که به حساب شما وارد و خارج می‌شود، به دقت ثبت کنید. مهم نیست که پول، دستمزد است یا هدیه.

هر چه تلاش کنید، باز انسان هستی و اسیر احساسات می‌شوید. بگذارید اعداد بی‌احساس در مورد دارایی شما تصمیم بگیرند (فخری زاده، ۱۳۹۸).

نتیجه‌گیری و پیشنهادها

انسان‌ها تمایل به نگهداری حوادث خاصی در ذهن خود به صورت تصورات دارند و این تصورات ذهنی در بعضی از مواقع اثرات بیش‌تری از خود حوادث بر رفتار افرادشان دارند. افراد در تصمیم‌گیری‌های خود بر اساس مدل‌های منطقی و اقتصادی عمل نمی‌کنند. مطالعات زیادی نحوه عملکرد غیرمنطقی افراد را در مباحث سرمایه‌گذاری و پولی اثبات کرده است. بیش‌تر نظریه‌های اقتصادی بر این اساس بنا شده‌اند که افراد در مواجهه با رویدادهای اقتصادی به صورت منطقی عمل می‌کنند و کلیه اطلاعات موجود را در فرآیند سرمایه‌گذاری در نظر می‌گیرند. این فرضیه مبنای اصلی فرضیه بازار کارا است. اما محققان این فرضیه بنیادی را زیر سؤال برده‌اند و مدارکی را کشف کرده‌اند که عدم رفتار منطقی در مبحث سرمایه‌گذاری را بازتاب می‌دهد. آنان به دنبال درک و توضیح اثرات احساسات انسانی در فرآیند تصمیم‌گیری هستند. بسیاری از سرمایه‌گذاران بر این باورند که آنان به‌طور موفقیت‌آمیزی همیشه می‌توانند از بازار پیشی بگیرند. اما در واقع مدارک زیادی وجود دارد که این موضوع را رد می‌کنند، این اطمینان بیش از حد باعث انجام معاملات زیاد و از بین رفتن سود سرمایه‌گذاران می‌شود. حسابداری ذهنی چارچوبی فراهم می‌کند تا تصمیم‌گیرندگان بتوانند مجموعه‌ای از نقاط مرجع را برای هر حساب تهیه کنند و سود و زیان آن را تعیین کنند و سپس با استفاده از نظریه‌ی انتخاب، تفاوت بین انواع حساب‌ها را مشاهده کنند و در نهایت تصمیم بگیرند. به نظر می‌رسد نظریه‌ی انتخاب کانمن و تی ورسکی (۱۹۷۹) همراه با حسابداری ذهنی تالر (۱۹۸۰) بتوانند اثر این تغییر وضعیت را تشریح کنند.

سرمایه‌گذاران برای اتخاذ تصمیمات مالی و تحلیل رویدادهای اقتصادی به نحوه گزارشگری مالی و افشای اختیاری اطلاعات به وسیله واحدهای تجاری حساسیت ویژه‌ای دارند؛ اما طی دهه‌های اخیر، رفتارهای خلاف قاعده‌ای در بازارهای مالی به وجود

آمده است که نظریه‌های مالی کلاسیک قادر به توضیح و تبیین آن‌ها نیستند. به همین دلیل، مفاهیمی مانند حسابداری ذهنی که در زمینه مالی - رفتاری مطرح شده، بیش از پیش توجه پژوهشگران را به خود جلب کرده است. در نتیجه، این پژوهش درصدد بود تا به بررسی اشتباهات رایج پول در حسابداری ذهنی بپردازد. سرمایه‌گذاران حتی با استفاده از مدل‌های اقتصادی می‌توانند در خلاف جهت منافع خویش حرکت کنند. مدل‌های تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران بر اساس حساب‌های ذهنی، می‌توانند استثناهای گزارش شده توسط مدیریت مالی رفتاری در بازارهای مالی را تبیین کنند. آگاهی از استثنائات بازار و داشتن یک راهبرد خوب در سرمایه‌گذاری و وفادار ماندن به آن ممکن است کمک شایانی در اجتناب از اشتباهات معمول سرمایه‌گذاری نماید.

بررسی‌ها نشان می‌دهند که تصمیم‌های مردم لزوماً همواره به‌طور منطقی با مدل‌های تصمیم‌گیری معرفی شده در متون مالی هماهنگ نیست، به‌طوری که حسابداری ذهنی به‌عنوان رویکردی متفاوت از سناریوهای تصمیم‌گیری ظاهر می‌شود. بر اساس حسابداری ذهنی که از آن به‌عنوان یک تورش رفتاری یاد می‌شود، افراد در تصمیم‌های مالی خود برای ارزیابی هر تصمیم حسابی جداگانه در ذهن باز می‌کنند و سعی می‌کنند عواقب هر تصمیم (مثبت یا منفی) را به تنهایی بررسی کنند. حسابداری ذهنی چارچوبی فراهم می‌آورد تا تصمیم‌گیرندگان بتوانند مجموعه‌ای از نقاط مرجع را برای هر حساب تهیه و سود و زیان آن را تعیین کنند و سپس با استفاده از نظریه انتخاب، تفاوت بین انواع حساب‌ها را مشاهده کرده و در نهایت تصمیم بگیرند. مدل‌های تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران بر اساس حساب‌های ذهنی، می‌تواند استثناهای گزارش شده توسط مدیریت مالی رفتاری در بازارهای مالی را توضیح دهد.

پژوهش‌های متعدد صورت گرفته در حوزه حسابداری ذهنی نشانگر این واقعیت است که افراد در ارزیابی تصمیمات نه تنها تصمیمات خود را به‌صورت مجزا بررسی می‌کنند بلکه نوع تصمیم، زمان‌بندی انجام هزینه و کسب منافع بر روی نتایج تصمیم، اثرگذار است. تحقیقات مربوط به حوزه حسابداری ذهنی و انتخاب مبتنی بر دلیل در سطح گسترده‌ای تداوم داشته و موجب درک رفتارهایی می‌شوند که پیش از این به واسطه تئوری‌های اقتصادی قابل تبیین نبودند؛ اما هنوز سؤالات بسیاری بی‌پاسخ مانده‌اند که مستلزم انجام تحقیقات بیشتری هستند. برای مثال سؤالاتی در مورد عوامل تعدیل‌کننده، عوامل محرک و یا بازدارنده میزان استفاده از حساب‌های ذهنی وجود دارد.

منابع

- بنایی قدیم، رحیم و کرباسی یزدی، حسین. (۱۳۹۳). کاربرد تئوری حسابداری ذهنی. پژوهش حسابداری، ۱۳، صص ۱۳۳-۱۱۷.
- جهانگیری راد، مصطفی؛ مرفوع، محمد و محمدجواد سلیمی. (۱۳۹۳). بررسی رفتار گروهی سرمایه‌گذاران در بورس اوراق بهادار تهران. مطالعات تجربی حسابداری مالی، ۶۲، صص ۱۵۹-۱۳۹.
- رهنمای رودپشتی، فریدون و صالحی، الله کرم. (۱۳۸۹). مکاتب و تئوری‌های مالی و حسابداری. تهران: انتشارات دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران مرکز.
- ستایش، محمدحسین؛ سعیدی، مجتبی و شایان فر، علی. (۱۳۹۲). حسابداری ذهنی اعتقادی. یازدهمین همایش ملی حسابداری ایران، مشهد، دانشگاه فردوسی مشهد.
- سلیمانی امیری، غلامرضا و یوسفی اصل، فرزانه. (۱۳۹۳). ابعاد حسابداری ذهنی، ریشه‌ها و کاربردها. پژوهش حسابداری، ۱۴، صص ۱۵۶-۱۳۷.
- سلیمانی امیری، غلامرضا؛ گودرزی، نرگس و زراعتی، لیلا. (۱۳۹۰). حسابداری ذهنی و رابطه آن با مدیریت پرتفوی. پژوهش حسابداری، ۱، صص ۱۳۶-۱۲۳.
- صالح نژاد، سید حسن و فراهی، مانا. (۱۳۹۳). مطالعه الگوهای رفتاری سرمایه‌گذاران در بورس اوراق بهادار تهران. سومین همایش ملی سالیانه علوم مدیریت نوین.
- عابدینی، بیژن؛ بازگیر، بهمن؛ پرورش، مهدی و رسائی، مریم. (۱۳۹۷). عوامل مؤثر در حسابداری ذهنی و کاربردهای مالی عصبی در تصمیم‌گیری بازار سرمایه. چهارمین کنفرانس بین‌المللی مدیریت، کارآفرینی و توسعه اقتصادی.
- فخری زاده، فرزاد. (۱۳۹۸). حسابداری ذهنی و اشتباهاتی بزرگ در مورد پول. تالار بورس.
- کیان، علیرضا؛ پورحیدری، امید و کامیابی، یحیی. (۱۳۹۶). بررسی تأثیر حسابداری ذهنی بر رفتار سرمایه‌گذاری از دیدگاه گزارشگری مالی. پژوهش‌های حسابداری مالی، ۹(۲)، صص ۲۲-۱.
- محمدی، شاپور؛ راعی، رضا؛ قالیباف، حسن و غلامحسین گل ارضی. (۱۳۸۹). تجزیه و تحلیل رفتار جمعی سرمایه‌گذاران در بورس اوراق بهادار تهران با استفاده از مدل فضای حالت. مجله پژوهش‌های حسابداری مالی، ۴، صص ۴۹-۶۰.
- Benartzi, S. and Thaler, R.H. (1995). Myopic loss-aversion and the equity premium puzzle. Quarterly Journal of Economics, pp. 1-31.

- Bonner, S.E. Clor-Proell, S.M. and Koonce, L. (2014). Mental Accounting and Disaggregation Based on the Sign and Relative Magnitude of Income Statement Items. *The Accounting Review*, 89, pp. 2087-2114.
- Coleman, L. (2007). Risk and Decision Making by Finance Executives: A Survey Study. *International Journal of Managerial Finance*, 1, pp. 108-124.
- DeLisle, J. Diavatopoulos, D. Fodor, A. and Krieger, K. (2015). Prospect Theory, Mental Accounting, and Option Prices. *SSRN Electronic Journal*.
- Fennema, B. and Koonce, L. (2010). Mental Accounting in Financial Reporting and Voluntary Disclosure. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1717078>.
- Goldberg, J. (2001). *Behavioral Finance*, John Wiley, 240 p.
- Grinblatt, M. and Han, B. (2005). Prospect theory, mental accounting and momentum. *Journal of Financial Economics*, 78(2), pp. 311-339.
- Grinblatt, M. and Han, B. (2005). Prospect theory, mental accounting and momentum. *Journal of Financial Economics*, 78, pp. 311-339.
- Kaustia, M. and Rantapuska, E. (2008). Rational and behavioral motives to trade: Evidence from reinvestment of dividends and tender offer proceeds. *AFFI/EUROFIDAI, Paris December Finance International Meeting AFFI – EUROFIDAI*.
- Locke, P. and Mann, S.C. (2000). Do Professional Traders Exhibit Loss Realization Aversion, Working Paper. Available at SSRN: <http://ssrn.com>.
- Odean, T. (1998). Are Investors Reluctant to Realize Their Losses?. *The Journal of Finance*, 53, pp. 1775-1798.
- Oehler, A. Heilmann, K. Lager, V. and Oberlander, M. (2002). Dying. Out or Dying Hard?. *Disposition Investors in Stock Markets*.
- Qiu, J. (2007). Loss aversion and mental accounting: the favorite longshot bias in parimutuel betting. *JENA Economic Research Papers*.
- Rockenback, B. (2004). The behavioral relevance of mental accounting for the pricing of economic behavior & organization. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 53(4), pp. 513-527.
- Seiler, M. Seiler, V. and Lane, M. (2010). Mental Accounting and False Reference Points in Real Estate Investment Decision-Making. *Journal of Behavioral Finance*, pp. 17-26.
- Selden, G.C. (1912). *Psychology of the Stock Market: Human Impulses Lead To Speculative Disasters*. New York: Ticker Publishing.
- Shafir, E. and Thaler, R. (2006). Invest now, drink later, spend never: on the mental accounting of delayed consumption. Available at <https://ssrn.com/abstract=901830>.
- Thaler, R.H. (1999). The End of Behavioral Finance. *Financial Analyst Journal*, 55 (6), pp. 12-17.
- Thaler, R.H. (2004). Savinys, fungibility, and mental Accounts, *Journal of Economic Perspectives*, 4 (1), pp. 193-205.
- Weber, M. and Camerer, C.F. (1998). The disposition effect in securities trading: an experimental analysis, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 32, pp. 167-184.
- Weber, M. and Welfens, F. (2006). An individual Level Analysis of the disposition Effect: Empirical and Experimental Evidence. Working Paper, University of Mannheim.