

استدلال‌های علی در گزارشگری مالی و افشا داوطلبانه

مرضیه توحیدی نژاد^۱

دانشجوی دکتری حسابداری دانشگاه علامه طباطبائی

منوچهر روستا

کارشناس ارشد حسابداری دانشگاه شیراز

تاریخ دریافت: ۹۲/۰۷/۱۷

تاریخ پذیرش: ۹۲/۰۹/۱۵

چکیده

استدلال علی شامل درک علت رویدادهایی است که در گذشته رخ داده (تشخیص) و پیش‌بینی رویدادهایی است که در آینده رخ خواهد داد (پیش‌بینی). این نوع استدلال بخش مهمی از گزارشگری مالی و افشا داوطلبانه را تشکیل می‌دهد، با این حال، پژوهش‌های بسیار اندکی از این استدلال‌ها به عنوان مبنایی برای توسعه و تفسیر ایده‌های پژوهشی قابل آزمون استفاده کرده‌اند. این مطالعه دارای اهداف دوگانه است: اول، مرور نظریه‌های اصلی روان‌شناسی مرتبط با استدلال علی. دوم، شناسایی راه‌های استفاده از این نظریه‌ها در زمینه پژوهش‌های رفتاری گزارشگری مالی و افشا داوطلبانه. نتایج نشان می‌دهد، نظریه‌های استدلال علی در گزارشگری مالی و افشا داوطلبانه به صورت بالقوه دارای کاربردهای با اهمیتی می‌باشد.

واژه‌های کلیدی: استدلال علی، تشخیص، پیش‌بینی، گزارشگری مالی، افشا داوطلبانه.

طبقه‌بندی موضوعی: M40, H30, H32, D21, G14

مقدمه

افراد حرفه‌ای در زمینه مالی به طور معمول با عملیات گوناگونی از قبیل استدلال علی^۱ در ارتباط هستند. این عملیات شامل درک علت رویدادهایی است که در گذشته اتفاق افتاده و همچنین پیش‌بینی رویدادهایی است که در آینده اتفاق خواهد افتاد. به طور مثال، تحلیل‌گران باید مشخص سازند که چرا شرکت‌ها اغلب مطابق پیش‌بینی‌ها عمل نمی‌نمایند. مدیران شرکت‌ها باید سودهای تاریخی را به بازار سرمایه گزارش دهند. سرمایه‌گذاران نیز، با هدف انجام سرمایه‌گذاری، باید عملکرد آتی شرکت‌ها را پیش‌بینی نمایند. تحلیل‌گران یا ارائه‌دهندگان پیشنهادها سرمایه‌گذاری، نیز باید قیمت سهام را پیش‌بینی نمایند. در مقابل نقش با اهمیت استدلال علی در گزارشگری مالی، پژوهش‌های اندکی آن را مورد توجه قرار داده‌اند.

در این مطالعه دو هدف دنبال می‌شود. **اول**، نظریه‌های اصلی روان‌شناسی^۲ مرتبط با استدلال علی مورد بررسی قرار می‌گیرد. این نظریه‌ها در دو بخش تشخیص^۳ و پیش‌بینی^۴ تشریح می‌شوند. **دوم**، شناسایی روش‌های استفاده از این نظریه‌ها در گزارشگری مالی^۵ و افشا داوطلبانه^۶.

نظریه‌های مربوط به تشخیص و پیش‌بینی، از لحاظ مسیر استنتاج، از یکدیگر متمایز می‌شوند. تشخیص اغلب به استنتاج معکوس^۷ معروف است، چرا که هر فرد باید از معلول شروع به استنباط کرده تا علت را مشخص سازد. در مقابل پیش‌بینی به استنتاج رو به جلو^۸ معروف است، چرا که هر فرد باید از علت شروع کرده تا معلول را پیش‌بینی نماید (ودل، ۲۰۱۰). علاوه بر این، تشخیص و پیش‌بینی با توجه به انواع سوال‌های مطرح در گزارشگری مالی و افشا داوطلبانه نسبت به یکدیگر متمایز می‌شوند. نگاره (۱) نمونه‌هایی از این نوع پرسش‌ها را ارائه می‌دهد.

با این حال، باید در نظر داشت که پیش‌بینی و تشخیص حداقل از دو نظر دارای وجوه اشتراک هستند. **اول**، به این علت که تشخیص و پیش‌بینی می‌توانند به عنوان دو روی یک سکه مورد توجه قرار گیرند (یعنی هر دو در برگیرنده علت و معلول هستند). به عبارت دیگر، گاهی اوقات این دو موضوع بر فرایندهای روان‌شناسی مشابهی تکیه دارند. به طور مثال، زمانی که هدف شناسایی علت افزایش قیمت سهام یک شرکت است، خط تولیدی که به تازگی معرفی شده نسبت به خط تولیدی که در ماه گذشته معرفی شده است، ممکن است با احتمال قوی‌تری

بیان‌کننده علت افزایش قیمت سهام شرکت باشد. هنگامی که هدف، پیش‌بینی سود آینده است نیز ممکن است خط تولیدی که به تازگی معرفی شده نسبت به خط تولیدی که در ماه گذشته راه اندازی شده است، به عنوان عاملی اثرگذارتر بر پیش‌بینی سود شرکت مورد توجه قرار گیرد. **۴۹۵**، پیش‌بینی اغلب به نتایج حاصل از تشخیص بستگی دارد، و به عکس. به طور مثال، در صورتی که تحلیل‌گری افزایش سود شرکتی را در نتیجه عوامل زودگذر تشخیص دهد، پیش‌بینی وی در رابطه با سود آینده آن شرکت متفاوت از موقعیتی خواهد بود که در آن عوامل پایدار به عنوان علت افزایش سود تشخیص داده می‌شود. بنابراین، به علت همبستگی بالقوه موجود بین تشخیص و پیش‌بینی، دقت و صحت تشخیص (یا پیش‌بینی) می‌تواند بر کیفیت پیش‌بینی (یا تشخیص) مربوط موثر باشد.

نگاره (۱): تمایز بین نمونه پرسش‌های پژوهشی در مورد تشخیص و پیش‌بینی

پیش‌بینی		تشخیص	
علت	معلول	معلول	علت
	→	←	
سرمایه‌گذاران چگونه تغییر رتبه‌بندی سهام توسط تحلیل‌گر را پیش‌بینی می‌نمایند؟	سرمایه‌گذاران چگونه علت تغییر رتبه‌بندی سهام توسط تحلیل‌گران را تعیین می‌نمایند؟	سرمایه‌گذاران چگونه علت سود یک شرکت (به طور مثال، مدیریت سود یا عوامل اقتصادی) را تعیین می‌نمایند؟	سرمایه‌گذاران چگونه علت نوسانات ارزش دارایی‌ها و بدهی‌ها را تعیین می‌نمایند؟
مدیریت سود چگونه بر پیش‌بینی سود توسط سرمایه‌گذاران تأثیر می‌گذارد؟	پیشرفت‌های اقتصاد خرد و صنعت چگونه بر پیش‌بینی ارزش دارایی‌ها و بدهی‌ها توسط سرمایه‌گذاران اثر می‌گذارد؟		

منبع: کونسه و همکاران (۲۰۱۱)

این پژوهش به شرح زیر تنظیم شده است. در بخش ۲ استدلال‌های علی در گزارشگری مالی مورد بررسی قرار می‌گیرد. بخش ۳ نظریه‌های مرتبط با تشخیص و بخش ۴ نظریه‌های مرتبط با پیش‌بینی را ارائه می‌دهد. در بخش ۵ همبستگی‌های بین پیش‌بینی و شناسایی مورد بحث قرار گرفته و در نهایت، در بخش ۶ نتیجه‌گیری‌های کلی ارائه می‌شود.

۱- استدلال‌های علی در گزارشگری مالی

اغلب تصمیم‌گیری‌های سرمایه‌گذاران، تحلیل‌گران، مدیران شرکت‌ها و سایر تهیه‌کنندگان و استفاده‌کنندگان گزارش‌های مالی حاصل یک فرآیند پیچیده است که معمولاً دربرگیرنده دو نوع استدلال متفاوت است: نگاه به عقب جهت درک گذشته و نگاه به جلو برای پیش‌بینی آینده. گذشته‌نگری دارای ماهیت تشخیصی است، که شامل جستجوی الگوها، برقراری ارتباط بین رویدادهایی که ممکن است غیرمرتبط به نظر برسند و آزمون زنجیره‌های موجود برای توضیح یک رویداد می‌باشد. در مقابل، آینده‌نگری موضوعی کاملاً متفاوت است، چرا که از یک باور در رابطه با علتی خاص و پیش‌بینی یک رویداد بالقوه آغاز می‌شود. در ادامه، نظریه‌های استدلال علی مرتبط با فرآیندهای تشخیص و پیش‌بینی، به شرح نگاره (۲)، توضیح داده می‌شود.

۲- تشخیص

فرآیند تشخیص دربرگیرنده شناسایی علت^۹ یک رویداد مشاهده شده با پرسش این سوال است: چرا این رویداد اتفاق افتاد؟ به عبارت دیگر، با استفاده از معلول^{۱۰}، علت کشف می‌شود. در ادامه، نظریه‌های روان‌شناسی مرتبط با فرآیند تشخیص تشریح شده است.

۳-۱- نظریه اسناد

نظریه اسناد یکی از نظریه‌های پویای روان‌شناسی است که به تبیین و تشریح ادراک افراد از وقایع می‌پردازد. فرض اساسی این نظریه این است که افراد می‌خواهند بدانند چرا خود و دیگران پیامد خاصی را تجربه می‌نمایند. بنابراین، این نظریه به دنبال علت افراد از نتایج پیامدهایشان است (کریمی، ۱۳۷۳: ۱۵). فریتز هیدر را آغازگر رویکرد اسناد در حیطه روان‌شناسی می‌دانند. وینر (۱۹۹۳)، اصطلاح اسناد را اینگونه تعریف می‌کند: اسناد به ادراکی گفته می‌شود که افراد از علت نتایج رفتار خود دارند. بنابراین، هدف این نظریه پیدا کردن راه‌هایی است که افراد به توضیح و تبیین رویدادها و روابط علت و معلولی بین آن‌ها بپردازند.

به علت وسعت نظر و توصیفی بودن، نظریه اسناد کاربردی‌ترین نظریه برای موقعیت‌های گزارشگری مالی است که رویدادی رخ داده و سرمایه‌گذار (یا سایر استفاده‌کنندگان) به دنبال یافتن علت آن است.

نگاره (۲): نظریه‌های استدلال علی.

نظریه‌های مربوط به تشخیص	نظریه‌های مربوط به پیش‌بینی
نظریه اسناد ^{۱۱} (۱-۳)	پیش‌بینی آماری ^{۱۲} (۱-۴)
نظریه استنباط متناظر ^{۱۳} (۱-۱-۳)	مکاشفات ^{۱۴} (۳-۴)
نظریه تغییر همگام ^{۱۵} (۲-۱-۳)	بازگشت به میانگین ^{۱۶} (۴-۳-۴)
خطای بنیادی اسناد ^{۱۷} (۳-۱-۳)	سوگیری درجه اشتیاق ^{۱۸} (۵-۳-۴)
سوگیری عمل‌کننده-مشاهده‌کننده ^{۱۹} (۳-۱-۳)	نظریه سطح تفسیری ^{۲۰} (۴-۴)
نظریه استدلال خلاف واقعیت ^{۲۱} (۲-۳)	
نظریه‌های مربوط به هر دو (تشخیص و پیش‌بینی)	
اثر هم‌رای کاذب ^{۲۲} (۳-۱-۳)	
نشانه‌های علیت ^{۲۳} (۲-۴)	
مکاشفات (۳-۴)	
بازنمودگری ^{۲۴} (۱-۳-۴)	
در دسترس بودن ^{۲۵} (۲-۳-۴)	
سوگیری تایید ^{۲۶} (۳-۳-۴)	

منبع: کونسه و همکاران (۲۰۱۱)

به طور کلی، دو نوع اسناد وجود دارد که مورد توجه افراد است:

۱- اسناد گرایشی^{۲۷}

۲- اسناد موقعیتی^{۲۸}

اگر استنباط این باشد که موقعیت خاص شخص موجب رفتار اوست، اسناد درونی یا گرایشی است. اما اگر نتیجه‌گیری این باشد که به طور عمد یک علت بیرونی موجب رفتار است، اسناد بیرونی یا موقعیتی است. به عنوان مثال، اگر شرکتی در طی چندین سال کاهش سود را گزارش کرده باشد، ممکن است سرمایه‌گذاران یک اسناد گرایشی را ارائه دهند و تنزل عملکرد را به مدیریت ناکارآ نسبت دهند. در حالتی دیگر ممکن است سرمایه‌گذاران بر مبنای اسناد موقعیتی، وضعیت نامناسب اقتصادی را علت کاهش عملکرد بدانند. تفاوت میان این دو نوع اسناد بسیار بحرانی است، زیرا بر اساس هر یک از این دو نوع اسناد با مدیریت برخورد متفاوتی می‌شود، تنبیه یا تشویق.

نظریه اسناد به گروه‌های فرعی تقسیم می‌شود. گروه اول به این موضوع می‌پردازد که افراد بر اساس یک مشاهده واحد اسناد می‌نمایند و گروه دوم مربوط به اسناد افراد بر مبنای مشاهدات مختلف است. در ادامه، هر یک از این دو گروه تشریح می‌شوند.

۳-۱-۱- نظریه استنباط متناظر

نظریه استنباط متناظر که توسط جونز و دیویس (۱۹۶۵) ارائه شده، یک نظریه روان‌شناسی است که به اسناد بر اساس مشاهده‌ای واحد اشاره دارد. این نظریه بر چگونگی اسناد افراد در موقعیتی که مشاهده‌ای واحد رخ داده متمرکز است (جونز و دیویس، ۱۹۶۵؛ گیلبرت، ۱۹۹۸). به طور معمول، افراد به منظور اسناد از رویدادی واحد بر سه عامل اتکا می‌نمایند: انتخاب، انتظار و هدف. در عامل انتخاب این موضوع مورد بحث قرار می‌گیرد که افراد بیش‌تر به اسناد رفتارهای اختیاری (در مقابل اسناد رفتارهای اجباری) به اشخاص مختلف تمایل دارند. در عامل انتظار افراد بیش‌تر به اسناد رفتارهای قابل پیش‌بینی (در مقابل اسناد رفتارهای غیر قابل پیش‌بینی) تمایل دارند. در عامل هدف نیز افراد به اسناد رفتارهای مورد نظر اشخاص تمایل دارند (کونسه و همکاران، ۲۰۱۲).

نظریه اسناد می‌تواند برای درک پرسش‌های مطرح در زمینه گزارشگری مالی مفید باشد. به طور مثال، با استفاده از عامل انتخاب در این نظریه می‌توان مشاهده کرد که سرمایه‌گذاران در زمینه تعیین ارزش منصفانه حق اختیار کارکنان، استفاده از استانداردهای اختیاری را (در مقابل استفاده از استانداردهای اجباری) ترجیح می‌دهند (کونسه و همکاران، ۲۰۱۲).

۳-۱-۲- نظریه تغییر همگام

در برخی موارد فرد برای نتیجه‌گیری درباره رویدادی که در حال حاضر در حال مشاهده آن است، به نمونه‌های متعددی از آن رویداد که در ذهن دارد مراجعه می‌نماید. نظریه تغییر همگام، به بهترین شیوه رفتار افراد را در موقعیت‌های چند نمونه‌ای توضیح می‌دهد (کلی، ۱۹۶۷؛ شاکلی، ۱۹۸۳). فرض اصلی این نظریه وجود حتمی علت رویداد هنگام رخداد آن و نبود حتمی علت رویداد در زمان عدم رخداد آن است. این ایده در جدول وابستگی استاندارد که در نگاره (۳) ارائه شده نیز نشان داده شده است.

نگاره (۳): جدول وابستگی استاندارد.

معلول			
عدم حضور	حضور		
B	A	حضور	۶۰٪
D	C	عدم حضور	

منبع: کونسه و همکاران (۲۰۱۱)

هنگام اجرای ارزیابی‌های علی باید هر ۴ سلول جدول وابستگی مورد بررسی قرار گیرد (لیپ، ۱۹۹۱). برای روشن شدن موضوع، تحلیل‌گری را در نظر بگیرید که به دنبال تعیین علت درماندگی مالی در برخی از شرکت‌ها است. این تحلیل‌گر تمام شرکت‌ها را در دو دسته طبقه‌بندی می‌کند (شرکت‌هایی درمانده مالی در مقابل شرکت‌های غیردرمانده مالی). علاوه بر این، تحلیل‌گر بر مبنای علامت سود (زیان) انباشته شرکت‌ها را به دو گروه با سود انباشته و زیان انباشته طبقه‌بندی می‌نماید. بر این اساس، تعداد نسبتاً زیادی از شرکت‌هایی که دارای زیان انباشته هستند از لحاظ مالی نیز درمانده هستند. بنابراین، تحلیل‌گر به این یافته دست می‌یابد که احتمالاً وجود زیان انباشته علت درماندگی مالی شرکت‌ها خواهد بود. نظریه تغییر همگام نشان می‌دهد که افراد اطلاعات را بر اساس چگونگی تغییر رفتار در طول زمان، مکان و در برابر افراد مختلف جمع‌آوری می‌نمایند. این اطلاعات به افراد این امکان را می‌دهد تا در مورد دلیل رفتار مشاهده شده اسناد نمایند (هیلتون و همکاران، ۱۹۹۵). در این نظریه سه نوع منبع اطلاعات دارای اهمیت می‌باشد: توافق عمومی^{۲۹}، پایداری^{۳۰} و تمایز^{۳۱}. منبع اطلاعاتی توافق عمومی اطلاعاتی را در مورد رفتار دیگران ارائه می‌نماید (آیا دیگران مشابه (یا غیرمشابه) رفتار فرد مورد قضاوت رفتار می‌نمایند؟). منبع اطلاعاتی پایداری اطلاعاتی در رابطه با چگونگی رفتار فرد مورد قضاوت در موقعیت‌های مشابه و در زمان‌های مختلف فراهم می‌سازد. در نهایت، منبع اطلاعاتی تمایز اطلاعاتی را در مورد چگونگی رفتار فرد مورد قضاوت در موقعیت‌های متفاوت ارائه می‌دهد.

بر اساس این نظریه، زمانی که این سه منبع اطلاعاتی با هم ترکیب شوند می‌توان به یک اسناد واضح و روشن دست یافت (کلی، ۱۹۶۷). در واقع، اسناد‌گرایی زمانی رخ می‌دهد که در رابطه با رفتار دیگران توافق عمومی و تمایز در سطح پایین و پایداری در سطح بالا وجود داشته باشد. در مقابل، اسناد موقعیتی زمانی رخ می‌دهد که توافق عمومی، تمایز و پایداری رفتار افراد از سطح بالایی برخوردار باشد. این نظریه در زمینه گزارشگری مالی نیز قابل استفاده است، چرا

که مدیران و تحلیل‌گران به طور منظم اطلاعات مالی را در زمان‌ها و موقعیت‌های مختلف در اختیار بازار و دیگران قرار می‌دهند.

۳-۱-۳- خطاهای اسناد

نوعی خطای اسنادی به اثر هم‌رأیی کاذب معروف است، که اولین بار توسط راس (۱۹۷۷) مطرح شد. این سوگیری به این تمایل اشاره دارد که افراد نگرش‌ها، باورها، ارزش‌ها یا رفتارهای خود را به طور گسترده‌ای به جامعه تعمیم می‌دهند (راس و همکاران، ۱۹۷۷؛ گیلوویچ، ۱۹۹۰). این تمایل بخصوص زمانی قوی‌تر است که درصد واقعی افراد موافق (هم‌رأیی) پایین باشد. به اعتقاد مولن و همکاران (۱۹۹۲) علت وجود اثر هم‌رأیی کاذب در تمایل افراد به توجه بیش‌تر به زمان‌هایی است که دیگران با آن‌ها موافق هستند و به عکس.

بنیانگذار نظریه اسناد، فریتز هیدر، خاطر نشان می‌سازد که رفتار یک فرد چنان توجه ناظران را بر می‌انگیزد که آنان همان صورت ظاهر رفتار را پذیرا می‌شوند و به اوضاع و رفتار حاکم بر آن چندان توجهی نمی‌نمایند (هیدر ۱۹۵۸). تحقیقات اخیر نیز پژوهش‌های او را تأیید کرده است. افراد علل موقعیتی رفتارها را دست کم می‌گیرند و با توجه به گرایش‌های فردی به راحتی به نتیجه‌گیری دست می‌زنند. راس (۱۹۷۷) این سوگیری در استفاده اسنادهای گرایشی بجای اسنادهای موقعیتی را خطای بنیادی اسناد نامید. افراد به عنوان عامل یک رفتار، تمایل دارند شکست‌ها یا عملکردهای نامطلوب خود را با عوامل بیرونی توجیه نمایند و در مقابل ویژگی‌های درونی را علت رفتار دیگران در نظر گیرند (ستوده‌نیا، ۱۳۸۹). به عنوان مثال، مدیر شرکتی را در نظر بگیرید که در رابطه با علت افزایش سود شرکت در سه سال آینده توضیح می‌دهد. مطابق خطای بنیادی اسناد، سرمایه‌گذاران تاثیر انگیزه مدیر برای حفظ شغل خود و دستیابی به حقوق بالاتر را در ارزیابی توضیحات وی نادیده می‌گیرند. به عبارت دیگر، ممکن است مدیر در ارائه اطلاعات لازم در صورت‌های مالی، جهت ارزیابی رشد و پیشرفت شرکت مبالغه نماید. درست همان‌گونه که افراد تمایل دارند تا اعمال مشاهده شده دیگران را به عوامل درونی آن‌ها (در مقابل عوامل بیرونی) اسناد دهند (خطای بنیادی اسناد)، تمایل مکملی نیز وجود دارد مبنی بر این که رفتارهای خود را به عوامل بیرونی و موقعیتی نسبت دهند. این تاثیر را سوگیری عمل‌کننده-مشاهده‌کننده می‌نامند (جونز و نیس بت، ۱۹۷۲؛ مالی، ۲۰۰۶). معدودی از ما اظهار می‌داریم که ببخشید دیر کردم، من فرد بی‌نظمی هستم، بلکه ما عوامل بیرونی مثل ساعت خود، ترافیک یا

تلفنی را که در آخرین لحظه مزاحم ما شده بود سرزنش می‌کنیم (ستوده‌نیا، ۱۳۸۹). بر اساس مثال قبل، مدیری که در ارزیابی رشد و پیشرفت آینده شرکت مبالغه می‌کند، به احتمال زیاد پیش‌بینی نادرست را به شرایط اقتصاد کلان نسبت می‌دهد.

۳-۲- نظریه استدلال خلاف واقعیت

با توجه به این نظریه افراد برای درک علت یک رویداد به عباراتی همچون «چه می‌شد اگر...» یا «تنها اگر...» توجه می‌نمایند. به عنوان مثال، تنها اگر شرکت به درستی زباله‌های خطرناکش را دفع می‌کرد، قیمت سهام آن دچار سقوط نمی‌شد. با این حال، این نظریه برای هر رویدادی که فرد با آن روبه‌رو می‌شود کاربرد ندارد. این طرز فکر تنها زمانی رخ می‌دهد که چهار شرط زیر وجود داشته باشد (روئس و اولسون، ۱۹۹۵؛ مک‌النی و بیرن، ۲۰۰۶):

(۱) بتوان رویدادها را در دو گروه طبیعی و غیرطبیعی طبقه‌بندی کرد؛

(۲) احتمال وقوع رویدادهای ناخوشایند نسبت به خوشایند بیش تر باشد؛

(۳) فرد شخصاً در رخداد یک رویداد خاص دخالت داشته باشد؛ و

(۴) نتیجه رویداد قابل کنترل یا قابل تغییر باشد.

طبق نظریه استدلال خلاف واقعیت دو نوع شبیه‌سازی علیتی وجود دارد. افراد از این شبیه‌سازی‌ها برای بررسی درستی استدلال‌های علی خود استفاده می‌نمایند. **اول**، افراد می‌توانند این سوال را از خود بپرسند: آیا این معلول در صورتی که علت وجود نداشت باز هم اتفاق می‌افتاد؟ این موقعیت مربوط به خانه C جدول وابستگی استاندارد (نگاره (۳)) می‌باشد و اطلاعاتی در رابطه با ضرورت وجود علت فراهم می‌سازد (مک‌گیل، ۱۹۹۸). یعنی، اگر شرکت به نادرستی زباله‌های خطرناک خود را دفع نمی‌کرد، قیمت سهام شرکت دچار سقوط می‌شد؟ **دو**، افراد می‌توانند این سوال را نیز مطرح سازند: با توجه به اینکه علت اتفاق افتاده است، آیا همیشه این معلول حاصل می‌آید؟ این موقعیت نیز اطلاعاتی در مورد کفایت علت ارائه می‌دهد و مربوط به خانه B جدول وابستگی استاندارد (نگاره (۳)) می‌باشد. یعنی، آیا دفع نادرست زباله‌های خطرناک همیشه باعث سقوط قیمت سهام شرکت می‌شود؟

با این حال، استفاده از این نظریه می‌تواند استدلال‌های اشتباهی را نیز حاصل نماید. با توجه به پژوهش‌های گذشته، معمولاً افراد به طور نامنظم برای خانه‌های جدول وابستگی اهمیت قایل می‌شوند. معمولاً افراد به ترتیب به خانه‌های A، B، C و D اهمیت می‌دهند (ماندل و لهن، ۱۹۹۸). در نتیجه افراد پس از یافتن علت یک رویداد، بررسی خود را از خانه A شروع کرده و به سمت خانه‌های B، C و D حرکت می‌نمایند. بنابراین، جستجو برای حقیقت‌های احتمالی دیگر متوقف می‌شود (شاکی و فیسکهوف، ۱۹۸۲).

به طور کلی، سه نوع استدلال خلاف واقعیت وجود دارد (روئس و اولسون، ۱۹۹۵). **اول**، استدلال‌های خلاف واقعیتی که رو به بالا (یا رو به پایین) هستند. در این مورد، افراد به توضیح جایگزین‌هایی می‌پردازند که بهتر (یا بدتر) از نتیجه واقعی بدست آمده است. **دوم**، استدلال‌های خلاف واقعیت افزایشی (یا کاهش‌ی)، یعنی اضافه کردن (یا حذف کردن) دلایل جدید برای یک رویداد. **سوم**، استدلال‌های خلاف واقعیت داخلی (یا خارجی)، یعنی بر عملکرد و فعالیت خود فرد (یا دیگران) تمرکز قایل می‌شوند (الیک و همکاران، ۲۰۰۸).

مدیر شرکت معمولاً به دفعات مکرر از استدلال خلاف واقعیت استفاده می‌نماید. هر سال شرکت‌ها دلایل روند عملکرد گذشته خود را در بخش تحلیل مدیریت گزارش‌های سالانه ارائه می‌دهند (SEC 2003). مدیران در بسیاری از موارد از طریق تحلیل و تشریح تغییر نتایج عملکرد شرکت در شرایط مختلف، از استدلال خلاف واقعیت استفاده می‌نمایند. به عنوان مثال، درآمد سالانه برخی از شرکت‌ها تنها با فرض ثابت بودن نرخ تسعیر ارز در طول سال گزارش می‌شود. در این موارد شرکت‌ها خانه‌های A و C جدول وابستگی را با هم مقایسه می‌نمایند. اطلاعیه‌های رسمی نیز نمونه‌هایی از استدلال خلاف واقعیت هستند. به عنوان مثال، پیش‌بینی سود ارائه شده توسط شرکت‌ها مبتنی بر استدلال خلاف واقعیت است، زیرا مدیران با قوانین حسابداری جاری مخالف هستند. به ویژه، شرکت‌هایی که سود گزارش شده را با توجه به هزینه‌های تحقیق و توسعه تغییر می‌دهند به وضوح از یک جایگزین استفاده می‌نمایند: تنها اگر قوانین حسابداری متفاوت بود، سود شرکت بهتر می‌توانست اقتصاد زیر بنایی شرکت را ارائه دهد.

۳-۳- نمونه پژوهش‌های آتی

با توجه به مرور نظریه‌های استدلال علی مرتبط با تشخیص، نحوه‌ی استفاده از این نظریه‌ها در پژوهش‌های آتی گزارشگری مالی و افشا داوطلبانه با ارائه یک مثال تشریح می‌شود.

۳-۳-۱- تشخیص-توضیحات مدیر درباره عملکرد گذشته

اغلب شرکت‌ها به طور منظم اطلاعاتی را در رابطه با عملکرد گذشته خود به صورت اجباری یا داوطلبانه ارائه می‌دهند. در بخش گزارشگری اجباری مطابق اصول پذیرفته شده حسابداری (GAAP)^{۳۲}، شرکت‌ها ملزم به ارائه نتایج مالی به صورت سه ماهه و سالانه و توضیحات مربوط به آن نتایج مالی در گزارش تجزیه و تحلیل‌های مدیریت می‌باشند. یک پرسش طبیعی به این موضوع اختصاص می‌یابد که سرمایه‌گذاران چگونه محتوای این افشائات را مورد ارزیابی قرار می‌دهند؟ با بررسی پیشینه پژوهش‌های مرتبط با افشا که بر عوامل تعیین‌کننده و پیامدهای میزان (و نه محتوا) افشا متمرکز است، اهمیت این پرسش آشکار می‌شود (مانند میلر، ۲۰۰۲). با این حال، لی (۲۰۰۸) به آزمون خوانایی گزارش‌های سالانه پرداخته و نتایج پژوهش او نشان می‌دهد، شرکت‌هایی که دارای گزارش‌هایی خواناتر بوده‌اند دارای سود باثبات‌تری هستند. پژوهش او در حوزه پژوهش‌های مبتنی بر استدلال‌های علی قرار می‌گیرد. یکی از یافته‌های این پژوهش برای شرکت‌های سودآور این بود که افزایش تعداد دفعات تکرار کلمات علی در گزارشات مالی (مانند «به این علت که») با کاهش ثبات سود همراه خواهد بود. این یافته با این قضیه که استفاده از این دسته از کلمات نشان‌دهنده تعداد اظهارات علی مدیریت (مطلوب یا نامطلوب) است، سازگار می‌باشد.

نظریه‌های استدلال علی مرور شده در این پژوهش، ایده‌هایی را در رابطه با انواع اظهارات علی مدیران و عکس‌العمل بازار نسبت به این نوع اظهارات پیشنهاد می‌دهد. به طور مثال، آیا مدیران شرکت برای توجیه عملکرد ضعیف شرکت از اسناد موقعیتی استفاده می‌نمایند؟ یا عملکرد سایر رقبا را با توجه به اسناد گرایشی تفسیر می‌نمایند؟ (بتمن و ویتز، ۱۹۸۳). در حالی که ممکن است بازار به نحو مطلوبی به اظهارات مدیر شرکت واکنش نشان دهد (یعنی مشکلات شرکت خارج از کنترل مدیر به نمایش گذاشته شود)، آیا احتمال دارد که بازار سوگیری عمل‌کننده-مشاهده‌کننده را درک کرده و بنابراین واکنش نامطلوبی نشان بدهد؟ بررسی رابطه متقابل بین اظهارات مدیر شرکت و گرایش‌های رفتاری استفاده‌کنندگان این اظهارات، زمینه‌ای

گسترده است که تا کنون مورد توجه پژوهش‌گران قرار نگرفته و می‌تواند در پژوهش‌های آتی مورد توجه قرار گیرد.

این نوع پژوهش در پرتو یک گرایش رفتاری دیگر که در مقابل بازار (که هر گونه گرایشات رفتاری شخصی را اصلاح می‌نماید) مطرح می‌شود نیز دارای اهمیت است. به طور ویژه، خطای بنیادی اسناد منجر به خطاهای قابل پیش‌بینی می‌شود (گیلبرت و مالون، ۱۹۹۵). در واقع این خطا این موضوع را مطرح می‌سازد که ممکن است بازار نتواند به طور کامل اثرات سوگیری عمل‌کننده-مشاهده‌کننده را خنثی نماید. بنابراین، این خطای انسانی با اهمیت نیز در زمینه گزارشگری مالی و افشا داوطلبانه که تاکنون مورد توجه پژوهش‌گران قرار نگرفته است مسیر دیگری از پژوهش‌های آتی را ایجاد نماید.

۴- پیش‌بینی

در فرآیند پیش‌بینی، یک رویداد علی مورد بررسی قرار گرفته تا اثر احتمالی آن در آینده شناسایی شود. در واقع، به هنگام انجام پیش‌بینی این سوال مطرح می‌شود که: چه رویدادهایی اتفاق خواهد افتاد؟ به عبارت دیگر، با استفاده از علت، معلول پیش‌بینی می‌شود. پیش‌بینی در مقابل تشخیص قرار دارد و در فرآیند آن از باوری درباره یک علت شروع شده و معلول یا پیامد پیش‌بینی می‌شود (در حالی که تشخیص از شناسایی معلول شروع شده و به سمت یافتن علت حرکت می‌کند). در ادامه، نظریه‌های روان‌شناسی مرتبط با پیش‌بینی تشریح گردیده است.

۴-۱- پیش‌بینی آماری

اغلب هنگام تفکر درباره پیش‌بینی آینده، پیش‌بینی آماری عبارتی است که به ذهن می‌رسد. مدیران هر روزه بر مبنای پیش‌بینی آینده، تصمیم‌های شخصی و حرفه‌ای اتخاذ می‌نمایند. در بسیاری از موارد پیش‌بینی آینده بر مبنای اطلاعات گذشته و حال انجام می‌شود. در واقع مدیران سعی می‌کنند به نحوی بین دو یا چند متغیر ارتباط منطقی برقرار نموده و با استفاده از آن آینده را پیش‌بینی نمایند. به طور مثال، رابطه بین هزینه‌های تحقیق و توسعه و سودخالص شرکت؛ میزان پاداش و سطح تولید؛ و درآمد سرانه و فروش محصولات شرکت.

۴-۲- نشانه‌های علیت

استفاده از نشانه‌های علیت در زمان انجام پیش‌بینی توسط افراد بسیار معمول است. نشانه‌های علیت شامل تغییر همگام، مرتب‌سازی^{۳۳}، شباهت^{۳۴} و مجاورت (وابستگی)^{۳۵} می‌باشد (اینهورن و هوگارت، ۱۹۸۶). تغییر همگام به این عقیده اشاره دارد که هر قدر علت تعداد دفعات تکرار پیش‌تری موجب یک معلول شود، احتمال قوی‌تری وجود دارد که علت معلول را حاصل کند و به عکس.

تحلیل‌گر صنعت اتومبیل‌سازی را در نظر بگیرید که عقیده دارد اگر برنامه‌انگیزی مالی برای تحریک خریداران خودرو مورد استفاده قرار گیرد منجر به افزایش فروش محصولات شرکت خواهد شد. این انگیزه‌های مالی و افزایش فروش محصولات که همزمان رخ می‌دهند، نشانه‌ای برای پیش‌بینی خواهد بود. بنابراین، احتمالاً وجود انگیزه‌های مالی جدید بر پیش‌بینی‌های تحلیل‌گر در رابطه با افزایش فروش محصولات تأثیر خواهد گذاشت. این تفکر در حسابداری مدیریت مستند شده است. حساب‌برسان نیز زمانی که به تغییر همگام پروژه‌های احتمالی و ارزش آینده شرکت توجه می‌نمایند تصمیم‌های مناسب‌تری اتخاذ می‌نمایند (ورا ونوز و همکاران، ۲۰۰۷). ترتیب زمانی رخداد علت و معلول (علت پیش از معلول) در انجام پیش‌بینی‌ها کمک بالقوه‌ای خواهد کرد (گرویل و بوئهنر، ۲۰۰۷). به عنوان مثال، تحلیل‌گر صنعت هواپیمایی شاهد افزایش قیمت سوخت است، در نتیجه پیش‌بینی می‌کند که این افزایش (علت) باعث افزایش هزینه‌های عملیاتی آینده در این صنعت می‌شود. پیش‌بینی تحلیل‌گر ناشی از دانش و آگاهی او در مورد رابطه میان قیمت سوخت و هزینه‌های عملیاتی آینده است. بنابراین، نشانه مرتب‌سازی به پیش‌بینی هزینه‌های عملیاتی آینده توسط تحلیل‌گر کمک می‌نماید.

شباهت میان علت و معلول نشانه‌ی دیگری از علیت است. نشانه شباهت به همبستگی علت و معلول از لحاظ شدت اشاره دارد. به عنوان مثال، زمانی که شرکتی مقدار زیادی از سرمایه خود را در بلندمدت در زمینه تحقیق و توسعه یک محصول جدید سرمایه‌گذاری می‌نماید، احتمالاً سرمایه‌گذاران انتظار خواهند داشت که این سرمایه‌گذاری در بلندمدت سود زیادی عاید شرکت گرداند. شدت علت (یعنی سرمایه‌گذاری زیاد و بلندمدت در بخش تحقیق و توسعه) نشانه‌ای است که برای پیش‌بینی میزان و گستره معلول (یعنی سود زیاد در دوره زمانی طولانی).

در نهایت، آخرین نشانه علیت مجاورت است که بر نزدیکی زمانی علت و معلول اشاره دارد. نشانه‌های تغییر همگام، مرتب‌سازی، شباهت و مجاورت، معانی نظام‌مندی را برای پیش‌بینی‌های علی فراهم می‌آورند. هر قدر نشانه‌های قوی‌تری وجود داشته باشد، احتمال قوی‌تری وجود دارد که یک ارتباط علی میان رویدادها مورد تایید قرار گیرد. در صورتی که ارتباط علی تقویت شود رویدادها قدرت و اعتبار بیش‌تری در پیش‌بینی آینده پیدا خواهند کرد. با این حال، گاهی اوقات استفاده از نشانه‌های علیتی افراد را گمراه ساخته و منجر به پیش‌بینی‌های نادرست می‌شوند. علت گمراهی افراد اغلب وجود محدودیت‌های زمانی یا اطمینان افراد از تصمیم‌گیری صحیح با استفاده از نشانه‌ها است (گیگرنزر و همکاران، ۱۹۹۹).

۴-۳- مکاشفات

در بسیاری از مواقع افراد بر قوانین سرانگشتی و یا مکاشفات اتکا می‌نمایند که فرآیند استدلال علی را تسریع می‌بخشد. این مکاشفات در طول تجربه‌های زندگی حاصل شده و بسیار کارآمد هستند. با این حال، گاهی اوقات از دقت پیش‌بینی‌ها می‌کاهد (تورسکی و کاهنمن، ۱۹۷۴). نظریه احتمالات نوین، شامل به‌روز کردن قانون بیز، مدلی هنجاری است که برای شناسایی اریبی بیش‌ترین کاربرد را داشته است. در این چارچوب افراد باید تمامی نتایج احتمالی و احتمال مربوط به هر یک از نتایج را شناسایی نمایند. نتایج و احتمالات آن‌ها اغلب با استفاده از درخت‌های تصمیم‌گیری قابل شناسایی است. سپس، هر فرد می‌تواند با استفاده از مفروضات بدیهی نظریه احتمال (وینکلر، ۲۰۰۳؛ ادواردز و همکاران، ۲۰۰۷)، در مورد احتمال پیامدهای بالقوه قضاوت نماید. فرض بر این است که اگر اطلاعات جدیدی حاصل شود باید بر اساس نظریه منطقی بیز و اطلاعات جدید، احتمالات را تعدیل نمود. زمانی که احتمالات به نحو علمی قابل تعیین باشد، مثل بازی‌های شانسی (به عنوان مثال انداختن تاس) و یا موقعیت‌های تجربی کاملاً مشخصی که فراوانی‌های آماری در آن‌ها قابل محاسبه باشد (به عنوان مثال تعداد روزهای غروب خورشید در فلوریدا)، نظریه تصمیم‌گیری بهترین کارایی را دارد. در مقابل، زمانی که تمامی نتایج قابل شناسایی نبوده و یا احتمالات به خوبی مشخص نشده باشند، این دیدگاه دارای کارایی ضعیف خواهد بود. به دلیل این که موقعیت دوم در گزارشگری مالی رایج‌تر است، ظاهراً نظریه تصمیم‌گیری در چنین موقعیت‌هایی کم‌تر کارایی دارد.

۴-۳-۱- باز نمود گری

یکی از روش‌های مکاشفه که به طور معمول مورد استفاده قرار می‌گیرد، مکاشفه باز نمود گری است. افراد در استفاده از این روش بر شباهت‌ها اتکا می‌نمایند. استفاده از این روش باعث می‌شود تا افراد بیش از اندازه بر شباهت‌های ظاهری میان موقعیت‌های مختلف تکیه نمایند (اسپینا و همکاران، ۲۰۱۰). علاوه بر این، استفاده از این نوع تفکر منجر به انجام پیش‌بینی‌های خوش‌بینانه می‌شود. به عنوان مثال، در اواخر دهه ۱۹۹۰ شرکت‌هایی که به نام خودشان dot-com اضافه کردند، به علت واکنش مثبت سرمایه‌گذاران نسبت به این رویداد، با افزایش زیاد قیمت‌های سهام روبه‌رو شدند. در نهایت، اکثر این شرکت‌ها ورشکسته شدند. این مثال نشان می‌دهد که شاید افزایش قیمت سهام در نتیجه پیش‌بینی موفقیت شرکت‌ها بر مبنای باز نمود یک شروع اینترنتی موفق بوده است.

۴-۳-۲- در دسترس بودن

اغلب به دلیل این که بطور بالقوه سناریوهای مناسبی در ذهن افراد شکل می‌گیرد، امکان دارد سوگیری دیگری به نام مکاشفه در دسترس بودن ایجاد شود. در این روش افراد بجای بررسی احتمالات زیربنایی گزینه‌های مختلف، از احتمالاتی که در ذهنشان شکل گرفته استفاده می‌نمایند. اساس مکاشفه‌ی در دسترس بودن بر این است که اگر ذهن به صورت ناخودآگاه به سمت سناریویی کشیده شود، آن سناریو می‌تواند رایج و معمول باشد. پوشش‌های وسیع رسانه‌ها در زمینه گزارشگری مالی می‌تواند از تمایل برای اتکا به مکاشفه در دسترس بودن حمایت کند. با این حال، این نوع مکاشفه می‌تواند تاثیر منفی بر پیش‌بینی‌ها داشته باشد. در نظر گرفتن ابعاد مختلف یک موضوع جهت پیش‌بینی این گرایش را کاهش می‌دهد. به طور مثال، هنگامی که از تحلیل‌گر خواسته می‌شود که دلایل پیش‌بینی خود را تشریح کند، تحلیل‌گر تلاش می‌نماید که دلایل متعددی را برای پیش‌بینی بدست آورد و موضوع را از جنبه‌های مختلف مورد بررسی قرار دهد. بنابراین، پیش‌بینی‌هایی با درجه خوش‌بینی پایین‌تری ارائه داده می‌شود.

۴-۳-۳- سوگیری تایید

سوگیری تایید نوعی تفکر انتخابی است که افراد تمایل دارند از این طریق به دنبال تأیید‌هایی برای عقاید خود باشند و چیزهایی را که با عقایدشان تناقض دارد را نادیده گرفته و کم اهمیت

جلوه دهند (کلایمن و ها، ۱۹۸۷؛ سوان و رید، ۱۹۸۱). در واقع افراد در این نوع سوگیری بر خانه A جدول وابستگی استاندارد تاکید دارند. به عنوان مثال، اگر سرمایه گذاران عقیده داشته باشند که بازار سهام نسبت به سیاست‌های خاص دولت واکنش منفی نشان می‌دهد، به سیاست‌هایی توجه خواهند کرد که باعث کاهش قیمت سهام می‌شود و به سیاست‌هایی که باعث افزایش قیمت سهام می‌شود توجهی نخواهند کرد. مهم‌ترین دلیل احتمالی برای تاکید بر سوگیری تاییدی توسط افراد، سهولت استفاده از اطلاعات تاییدی است (گیلوویچ، ۱۹۹۳).

۴-۳-۴- نادیده گرفتن بازگشت به میانگین

بازگشت به میانگین پدیده‌ای آماری است که طبق آن روندهای عملکردی پایین و بالا تمایل به بازگشت به میانگین را دارند (سکریست، ۱۹۳۳). این پدیده زمانی رخ می‌دهد که نمونه‌ای غیر تصادفی از جامعه و رابطه‌ی علت و معلولی ناقصی در دسترس باشد. اگر علت و معلول کاملاً با هم مرتبط و وابسته باشند، هیچ‌گونه برگشت به میانگینی وجود نخواهد داشت. با این حال، در دنیای واقعی اغلب موقعیت‌ها دارای همبستگی کامل بین علت و معلول نمی‌باشند، مانند گزارشگری مالی که تقریباً تمامی معیارها دارای درجه‌ای از ناپایداری بوده و همبستگی میان معیارها کامل نیست. در نتیجه، میان این معیارها پدیده بازگشت به میانگین وجود خواهد داشت (دی بوندت و تالر، ۱۹۸۹).

نادیده گرفتن قدرت بازگشت به میانگین در انجام پیش‌بینی‌ها باعث می‌شود تا افراد به نحو نادرستی بر عوامل علی‌اتکا نمایند. پیترز و واترمن (۱۹۸۲) پر فروش‌ترین کتاب را تحت عنوان در جستجوی بهترین^{۳۶} تالیف کردند. در این کتاب ۴۳ شرکت بر مبنای عوامل علی‌ی به عنوان شرکت‌های برتر معرفی شدند. اما ۵ سال بعد، در پژوهشی نشان داده شد که بیش از یک سوم این شرکت‌ها دارای مشکلات مالی بوده و ورشکست شده‌اند (هستی و داوس، ۲۰۱۰). شگفت‌انگیز نیست که این شرکت‌ها نیز به میانگین جامعه (تمامی شرکت‌ها) بازگشتند.

۴-۳-۵- سوگیری درجه اشتیاق

سوگیری درجه اشتیاق تمایلی است که افراد با توجه به شرایط جاری به پیش‌بینی نتایج مطلوب در مقایسه با نتایج نامطلوب دارند. اکثر افراد تمایل به تاکید بر پیش‌بینی رویدادهای مطلوب برای خود و رویدادهای نامطلوب برای سایرین دارند (وین استین، ۱۹۸۰؛ کرایزان و

همکاران، ۲۰۱۰). این سوگیری به این علت رخ می‌دهد که افراد از گزارش رویدادها بر مبنای علاقه خود استفاده می‌نمایند، نه بر اساس شواهد حقیقی. این پیش‌داوری و تعصب گاهی اوقات به عنوان خوش‌بینی غیر واقع‌بینانه^{۳۷} و یا تفکر آرزومندانه^{۳۸} نام‌گذاری می‌شود. بنابراین، منطقی به نظر می‌رسد که به احتمال بالا مدیران، تحلیل‌گران و سرمایه‌گذاران در زمان انجام پیش‌بینی‌ها درگیر تفکر آرزومندانه می‌شوند.

۴-۴- نظریه سطح تفسیری

افق زمانی پیش‌بینی، بر رفتار و کردار تأثیر می‌گذارد. عوامل علی متفاوتی برای پیش‌بینی‌های بلندمدت و کوتاه‌مدت مورد استفاده قرار می‌گیرد (تراپ و لیبرمن، ۲۰۰۳). اغلب افراد تمایل دارند که رویدادهای آینده دور را در سطح نظری و کلی و رویدادهای آینده نزدیک را در سطح عینی و مفصل تفسیر نمایند. به عنوان مثال، می‌توان تصمیم‌های تأمین مالی در آینده‌ای دور (به عنوان مثال ۳ تا ۵ سال دیگر) را با تصمیم‌گیری برای تأمین مالی در کوتاه مدت (به عنوان مثال صدور سهام طی دوره جاری) مقایسه کرد. اساس نظریه سطح تفسیری بر این است که افراد بر اساس دانش و اطلاعات گسترده و کلی در مورد موقعیت‌های آینده دور تفکر می‌نمایند و نه بر اساس اطلاعات جزئی. این نظریه از کاربردی‌ترین نظریه‌ها در پیش‌بینی است. پیش‌بینی رویدادهای مربوط به آینده دور، بر اساس تفسیرهای سطح بالا (به عنوان مثال مطلوب بودن نتایج) و پیش‌بینی‌های مربوط به رویدادهای آینده نزدیک بر اساس تفسیرهای سطح پایین صورت می‌گیرد (به عنوان مثال آسان بودن و عملی بودن دست‌یابی به نتایج).

۴-۵- نمونه پژوهش‌های آتی

با توجه به مرور نظریه‌های استدلال علی مرتبط با پیش‌بینی، نحوه‌ی استفاده از این نظریه‌ها در پژوهش‌های آتی گزارشگری مالی و افشا داوطلبانه با ارائه یک مثال تشریح می‌شود.

۴-۵-۱- پیش‌بینی - پیش‌بینی‌های مدیریت

معمولاً پیش‌بینی‌های سودهای آتی مدیریت با توضیحات علی همراه است. پژوهش باگینسکی و همکاران (۲۰۰۴) اهمیت مطالعه این توضیحات علی و محتوای آن‌ها را مستند کرده است. به طور اختصاصی، آن‌ها به این نتیجه دست یافتند که زمانی که پیش‌بینی سود با توضیحات علی همراه است نسبت به زمانی که این توضیحات ارائه نمی‌شود، عکس‌العمل قیمت سهام

نسبت به پیش‌بینی‌های سود بزرگ‌تر است. این یافته بر نقش این توضیحات در شکل‌دهی انتظارات بازار نسبت به سودهای آینده تأکید دارد. در ادامه، می‌توان پژوهش‌های دیگری را با اتکا بر یافته‌های این پژوهش انجام داد.

به طور مثال، یکی از پرسش‌های پژوهشی مطرح در این زمینه به شرح زیر است: آیا توضیحات ارائه شده توسط مدیران شرکت در رابطه با پیش‌بینی‌های سود به افق زمانی پیش‌بینی بستگی دارد؟ بر مبنای سطح ساختاری نظریه، احتمالاً مدیران روابط علی بیش‌تری را در کوتاه‌مدت نسبت به بلندمدت مورد توجه قرار می‌دهند. به این علت که اغلب در رابطه با رویدادهای آینده دور نسبت به رویدادهای آینده نزدیک اطلاعات جزئی کم‌تری در دسترس است، رفتار مدیران مطابق سطح ساختاری نظریه منطقی به نظر می‌رسد. از سوی دیگر، در زمان پیش‌بینی سودهای آینده همواره شرکت‌ها برنامه و اهداف بلندمدت را مورد توجه قرار می‌دهند، بنابراین ممکن است اطلاعات جزئی‌تری در رابطه با آینده وجود داشته باشد. بنابراین، بررسی این سوال که آیا مدیران شرکت‌ها بر مبنای سطح ساختاری تئوری رفتار می‌نمایند یا خیر، یکی از مسیرهای جالب برای پژوهش‌های آتی را رقم می‌زند. این نوع بررسی‌ها می‌تواند بینش‌هایی را در رابطه با یافته‌های کلی پژوهش‌های گذشته (مبنی بر این که پیش‌بینی‌ها در افق‌های زمانی طولانی‌تر خوش‌بینانه‌تر هستند) فراهم سازد (مانند کاوون و همکاران، ۲۰۰۶؛ هارت و هوگان، ۲۰۱۰). در همین زمینه، حتی اگر مدیران بر مبنای سطح ساختاری تئوری رفتار ننمایند، می‌توان در پژوهش‌های آتی به دنبال پاسخ به این پرسش رفت: آیا مدیران شرکت‌ها اطلاعات خلاصه‌تری را در رابطه با پیش‌بینی‌های سود بلندمدت به بازار ارائه می‌دهند؟ سایر پرسش‌هایی که در پژوهش‌های آینده می‌تواند مورد بررسی قرار گیرد نیز در ادامه ارائه شده است: آیا سرمایه‌گذاران با هدف قضاوت در مورد صحت سودهای پیش‌بینی شده، حول مباحث علی ارائه شده توسط مدیریت از شبیه‌سازی‌های ذهنی استفاده می‌کنند؟ آیا در این زمینه از یک فرآیند منطقی که دربرگیرنده مکاشفه بازنمودگری است استفاده می‌کنند؟

۵- وجه اشتراک تشخیص و پیش‌بینی

در بخش‌های پیش، نظریه‌های استدلال علی در دو عمل مجزای پیش‌بینی و تشخیص تشریح گردید. مثال‌هایی که در بخش‌های قبلی ارائه شده بر اساس فرض استقلال پیش‌بینی و تشخیص

است. با این حال، این امکان نیز وجود دارد که روندهای استدلال علی پیش‌بینی و تشخیص به هم مرتبط باشند.

باید در نظر داشت که پیش‌بینی و تشخیص حداقل از دو نظر دارای وجوه مشترک هستند. **اول**، می‌توان تشخیص و پیش‌بینی را به عنوان دو روی یک سکه مورد توجه قرار داد (یعنی هر دو در برگیرنده علت و معلول هستند)، بنابراین، گاهی اوقات این دو پدیده بر فرایندهای روان‌شناسی مشابهی تکیه دارند. به عنوان مثال، سرمایه‌گذاران با استفاده از اطلاعات تغییر همگام علت افزایش سود شرکت را تعیین کرده و در مقابل، با استفاده از اطلاعات سود سال‌های آتی، سود شرکت را پیش‌بینی می‌نمایند. در اغلب پژوهش‌ها، نظریه تغییر همگام به صورت مستقل در یکی از موقعیت‌های تشخیص یا پیش‌بینی مورد توجه قرار گرفته است. به طور کلی، به ندرت اثرات یک نظریه بر تشخیص و پیش‌بینی، به صورت همزمان مورد توجه قرار گرفته است. در نتیجه، هیچ‌گونه مدرکی مبنی بر اینکه روندهای استدلال علی در دو موقعیت تشخیص و پیش‌بینی متفاوت است یا مشابه وجود ندارد. برای روشن شدن این قضیه، مکاشفه در دسترس بودن را در نظر بگیرید. این مکاشفه در موقعیت پیش‌بینی رخ می‌دهد. به عنوان مثال، زمانی که تحلیل‌گران در مورد احتمال ورشکستگی یک شرکت بر اساس اطلاعات ورشکستگی سایر شرکت‌هایی که به ذهنشان می‌رسد قضاوت می‌نمایند. این نوع مکاشفه را می‌توان در موقعیت تشخیص نیز مورد استفاده قرار داد. به عنوان مثال، تحلیل‌گری که به دنبال تعیین دلیل یک افزایش غیرمنتظره در فروش است علت را بر اساس سرعت و در دسترس بودن دلایل مختلفی که به ذهنش می‌رسد تعیین می‌نماید. تحلیل‌گر در هر دو مورد، پیش‌بینی و تشخیص، ممکن است دچار سوگیری شود. با این حال، تا کنون پژوهش‌های زیادی به بررسی پاسخ این مسئله نپرداخته‌اند که آیا میزان سوگیری در دو موقعیت تشخیص و پیش‌بینی یکسان است؟ به طور مثال، در یکی از پژوهش‌ها، که توسط فرناخ و همکاران (۲۰۱۰) انجام شده است نشان داده شده که میزان سوگیری در دو موقعیت تشخیص و پیش‌بینی یکسان نیست. مطالعه آن‌ها نشان داده است که پزشکان هنگام استدلال از علت به معلول (یعنی پیش‌بینی)، تا حدود زیادی همه ابعاد بیماری را در نظر نمی‌گیرند، اما در مقابل، هنگام استدلال از معلول به علت (یعنی تشخیص)، ابعاد بیش‌تری را مورد توجه قرار می‌دهند.

دوم، پیش‌بینی اغلب به نتایج حاصل از تشخیص بستگی دارد، و به عکس. به عنوان مثال، تحلیل‌گری که یک رویداد اتفاقی را علت افزایش سود سال گذشته شرکتی تشخیص می‌دهد، نسبت به تحلیل‌گری که این افزایش سود را در نتیجه‌ی راه‌اندازی یک خط تولید جدید می‌داند (یعنی به یک علت ثابت)، احتمالاً پیش‌بینی ضعیف‌تری از سود سال آینده شرکت خواهد داشت. به روشی مشابه، تحلیل‌گری که کاهش سود را به دلایل مشخصی (به عنوان مثال اقتصاد ضعیف) پیش‌بینی می‌نماید، احتمالاً تنها به همان دلیل (رکود اقتصادی) کاهش سود شرکت را پیش‌بینی می‌کند.

۶- نتیجه‌گیری‌ها

در این مطالعه به دو هدف رسیدگی گردید. **اول**، نظریه‌های اصلی روان‌شناسی که با استدلال علی (در دو قسمت تشخیص و پیش‌بینی) مرتبط هستند، مورد بررسی قرار گرفتند. **دوم**، روش‌های استفاده از این نظریه‌ها در گزارشگری مالی و افشا داوطلبانه مورد توجه قرار گرفتند. نظریه‌های روان‌شناسی در گزارشگری مالی و افشا داوطلبانه به صورت بالقوه دارای کاربردهای با اهمیتی می‌باشند. به طور مثال، برای تهیه‌کنندگان و استفاده‌کنندگان گزارش‌های مالی و اطلاعاتی که از طریق افشا داوطلبانه ارائه می‌شود، تدوین‌کنندگان استاندارد و قانون‌گذاران، بینش‌های مناسبی را فراهم می‌سازد. در نهایت، اعتقاد بر این است که فرصت‌های مناسبی برای توسعه درک موارد با اهمیت در گزارشگری مالی و افشا داوطلبانه وجود دارد.

پی‌نوشت

۱	Causal Reasoning	۲۰	Construal Level Theory
۲	Psychology	۲۱	Counterfactual Reasoning Theory
۳	Diagnosis	۲۲	False-Consensus Effect
۴	Prediction	۲۳	Cues-to-Causality
۵	Financial Reporting	۲۴	Representativeness
۶	Voluntary Disclosure	۲۵	Availability
۷	Backward Inference	۲۶	Confirmation Bias
۸	Forward Inference	۲۷	Dispositional Attribution
۹	Cause	۲۸	Situational Attribution
۱۰	Effect	۲۹	Consensus

۱۱	Attribution Theory	۳۰	Consistency
۱۲	Statistical Prediction	۳۱	Distinctiveness
۱۳	Correspondent Inference Theory	۳۲	Generally Accepted Accounting Principles
۱۴	Heuristics	۳۳	Ordering
۱۵	Covariation Theory	۳۴	Similarity
۱۶	Regression to the Mean	۳۵	Contiguity
۱۷	Fundamental Attribution Error	۳۶	In Search of Excellence
۱۸	Desirability Bias	۳۷	Unrealistic Optimism
۱۹	Actor-Observer Bias	۳۸	Wishful Thinking

منابع

ستوده‌نیا، مجید. (۱۳۸۹). نظریه اسناد الگویی برای تبیین علل رفتارهای میان فردی. دریافت شده از سایت:

<http://marifat.nashriyat.ir>

کریمی، یوسف. (۱۳۷۳). نظریه اسناد و کاربرد آن در آموزش و پژوهش. فصلنامه پژوهش در مسایل تعلیم و تربیت، شماره ۱-۲، صص. ۱۵-۳۲.

Alicke, M. ; Buckingham, J. ; Zell, E. ; Davis, T. (2008). Culpable control and counterfactual reasoning in the psychology of blame. *Personality and Social Psychology Bulletin*, Vol. 34, No. 10, PP. 1371-1381.

Baginski, S. ; Hassell, J. ; Kimbrough; M. (2004). Why do managers explain their earnings forecasts? *Journal of Accounting Research*, Vol. 42, No. 1, PP. 1-29.

Bettman, J. ; Weitz, B. (1983). Attributions in the board room: Causal reasoning in corporate annual reports. *Administrative Science Quarterly*, Vol. 28, No. 2, PP. 165-183.

Cowen, A. ; Groyberg, B. ; Healy, P. (2006). Which types of analyst firms are more optimistic?. *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 41, No. 1-2, PP. 119-146.

De Bondt, W. ; Thaler, R. (1989). Anomalies – A mean-reverting walk down Wall Street. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 3, No. 1, PP. 189-202.

Edwards, W. ; Miles, R. ; Winterfeldt, D. (2007). *Advances in decision analysis: From foundations to applications*, First Edition, New York: Cambridge University Press.

Einhorn, H. ; Hogarth, R. (1986). Judging probable cause. *Psychological Bulletin*, Vol. 99, No. 1, PP. 3-19.

- Fernbach, P. ; Darlow, A. ; Sloman, S. (2010). Neglect of alternative causes in predictive but not diagnostic reasoning. *Psychological Science*, Vol. 21, No. 3, PP. 329–336.
- Gigerenzer, G. ; Todd, P. ; the ABC Research Group (1999). *Simple heuristics that make us smart*, ABC Research Group (Eds.), New York: Oxford University Press.
- Gilbert, D. T. (1998). *Speeding with Ned: A personal view of the correspondence bias*. In J. M. Darley J. Cooper (Eds.), *Attribution and social interaction: The legacy of E. E. Jones*. Washington, DC: American Psychological Association, online available doi: 10. 1037/10286-001.
- Gilbert, D. ; Malone, P. (1995). The correspondence bias. *Psychological Bulletin*, Vol. 117, No. 1, PP. 21–38.
- Gilovich, T. (1993). *How we know what isn't so: The fallibility of human reason in everyday life*, First Edition, New York: The Free Press.
- Greville, W. ; Buehner, M. (2007). The influence of temporal distributions on causal induction from tabular data. *Memory and Cognition*, Vol. 35, No. 3, PP. 444–453.
- Hart, M. ; Hugon, A. (2010). How informative is management earnings guidance relative to that of analysts? *Working paper*.
- Hastie, R. ; Dawes, R. (2010). *Rational choice in an uncertain world*, Second Edition, California: Sage.
- Heider, F. (1944). Social perception and phenomenal causality. *Psychological Review*, Vol. 15, No. 1, PP. 358-374.
- Hilton, D. J. ; Smith, R. H. ; Kim, S. H. (1995). Processes of causal explanation and dispositional attribution. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 68, No. 3, PP. 377-387.
- Jones, E. ; Davis, K. (1965). *From acts to dispositions: The attribution process in social psychology*, In L. Berkowitz (Ed.), New York: Academic Press.
- Jones, E. ; Nisbett, R. (1972). *The actor and the observer: Divergent perceptions of the causes of behavior*, In Jones, D. Kanouse, H. Kelley, R.
- Kelley, H. (1967). *Attribution theory in social psychology*, In D. Levine (Ed.), Lincoln, NE: University of Nebraska Press.
- Klayman, J. ; Ha, Y. (1987). Confirmation, disconfirmation, and information in hypothesis testing. *Psychological Review*, Vol. 94, No. 2, PP. 211–228.
- Koonce, L. ; Seybert, N. ; Smith, J. (2011). Causal reasoning in financial reporting and voluntary disclosure. *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 36, No. 1, PP. 209-225.
- Krizan, Z. ; Miller, J. ; Johar, O. (2010). Wishful thinking in the 2008 US presidential election. *Psychological Science*, Vol. 21, No. 1, PP. 140–146.

- Li, F. (2008). Annual report readability, current earnings, and earnings persistence. *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 45, No. 3, PP. 221-247.
- Lipe, M. (1991). Counterfactual reasoning as a framework for attribution theories. *Psychological Bulletin*, Vol. 109, No. 3, PP. 456-471.
- Malle, B. (2006). The actor-observer asymmetry in causal attribution: A (surprising) meta-analysis. *Psychological Bulletin*, Vol. 132, No. 6, PP. 895-919.
- Mandel, D. ; Lehman, D. (1998). Integration of contingency information in judgments of cause, covariation, and probability. *Journal of Experimental Psychology: General*, Vol. 127, No. 3, PP. 269-285.
- McEleney, A. ; Byrne, R. (2006). Spontaneous counterfactual thoughts and causal explanations. *Thinking and Reasoning*, Vol. 12, No. 2, PP. 235-255.
- McGill, A. (1998). Relative use of necessity and sufficiency information in causal judgments about natural categories. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 75, No. 1, PP. 70-81.
- Miller, G. (2002). Earnings performance and discretionary disclosure. *Journal of Accounting Research*, Vol. 40, No. 1, PP. 173-204.
- Nisbett, M. ; Valins, S. ; Weiner, B. (1972). *Attribution: Perceiving the causes of behavior*, Morristown (Ed.), NJ: General Learning Press.
- Peters, T. J. ; Waterman, R. H. (1982). *In search of excellence: lessons from America's best-run companies*, First Edition, Texas: Harper & Row.
- Roese, N. ; Olson, J. (1995). Outcome controllability and counterfactual thinking. *Personality and Social Psychology Bulletin*, Vol. 21, No. 6, PP. 620-628.
- Securities and Exchange Commission (SEC) (2003). Interpretation: Commission guidance regarding management's discussion and analysis of financial condition and results of operations. Release nos. 33-8350; 34-48960, December 29. <<http://www.sec.gov/rules/interp/33-8350.htm>>.
- Secrist, H. (1933). *The triumph of mediocrity in business*, Evanston, IL: Bureau of Business Research, Northwestern University.
- Shaklee, H. (1983). Human covariation judgment: Accuracy and strategy. *Learning and Motivation*, Vol. 14, No. 4, PP. 433-448.
- Shaklee, H. ; Fischhoff, B. (1982). Strategies of information search in causal analysis. *Memory and Cognition*, Vol. 10, No. 1, PP. 520-530.
- Spina, R. ; Li-Jun, J. ; Guo, T. ; Zhang, Z. ; Li, Y. ; Fabrigar, L. (2010). Cultural differences in the representativeness heuristic: Expecting a correspondence in magnitude between cause and effect. *Personality and Social Psychology Review*, Vol. 36, No. 5, PP. 583-597.

- Swann, W. ; Read, S. (1981). Self-verification processes: How we sustain our self-conceptions. *Journal of Experimental Social Psychology*, Vol. 17, No. 4, PP. 351–372.
- Trope, Y. ; Liberman, N. (2003). Temporal construal. *Psychological Review*, Vol. 110, No. 3, PP. 403–421.
- Tversky, A. ; Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, Vol. 185, No. 4157, PP. 1124–1131.
- Vera-Muñoz, S. ; Shackell, M. ; Buehner, M. (2007). Accountants' usage of causal business models in the presence of benchmark data: A note. *Contemporary Accounting Research*, Vol. 24, No. 3, PP. 1015–1038.
- Wedell, D. (2010). Probabilistic reasoning in prediction and diagnosis: Effects of problem type, response mode, and individual differences. *Journal of Behavioral Decision Making*, Published online in Wiley InterScience. <<http://www.interscience.wiley.com>>. doi: 10.1002/bdm.686.
- Weiner, B. (1993). On sin versus sickness: A theory of perceived responsibility and social motivation. *American Psychologist*, Vol. 48, No. 1, PP. 957-965.
- Weinstein, N. (1980). Unrealistic optimism about future life events. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 39, No. 5, PP. 806–820.
- Winkler, R. (2003). *An introduction to Bayesian inference and decision*, Second Edition, TX: Probabilistic Publishing.

امنیت و تهدیدات امنیتی در سیستم‌های اطلاعاتی حسابداری

سید علی واعظ

استاد یار گروه حسابداری دانشگاه شهید چمران اهواز

وریا احمدی^۱

دانشجوی کارشناسی ارشد حسابداری دانشگاه شهید چمران اهواز

تاریخ دریافت: ۹۲/۰۶/۰۴

تاریخ پذیرش: ۹۲/۰۹/۱۵

چکیده

هدف این تحقیق که با بررسی تحقیق‌های پیشین به دست آمده است، بررسی امنیت در سیستم‌های اطلاعاتی حسابداری و تهدیدات مربوط به آن است. نتایج تحقیق نشان می‌دهد، تغییرات سریع در فناوری اطلاعات و بکارگیری سیستم‌ها و نرم افزارهای جدید سبب شده تا رایانه‌ها خیلی سریع‌تر و آسان‌تر از گذشته مورد استفاده قرار گیرند. از طرف دیگر این فناوری پیشرفته خطرات تازه و البته مهمی را در مورد نحوه‌ی تأمین امنیت و اطمینان از صحت اطلاعات حاصل از سیستم‌های اطلاعاتی حسابداری ایجاد کرده است. بنابراین لازم است که مدیران و حسابداران و حسابرسان با عوامل تهدید کننده سیستم‌های اطلاعاتی حسابداری آشنا باشند که توانایی اقدام به موقع جهت کاهش یا از بین بردن آثار این تهدیدات را داشته باشند.

واژه‌های کلیدی: سیستم‌های اطلاعاتی حسابداری، امنیت، تهدیدات امنیتی، فناوری اطلاعات.

طبقه‌بندی موضوعی: M49