Journal of Cognitive psychology

June 2019, Volume 7, Issue 1

The Role of Cognitive Biases on the Rationality of Economic Decision-Making under Risk among Students

Reza Chamani [1*], Fatemeh Bagherian [2], Omid Shokri [3]

[1*] *faculty of* Education and Psychology, *Shahid Beheshti University. (Corresponding Author) reza.chamani@gmail.com*

[2] *faculty of Education* and Psychology, *Shahid Beheshti University.*

[3] *faculty of Education* and Psychology, *Shahid Beheshti University*

Citation: Chamani, R., Bagherian, F., Shokri, O. (2019). The Role of Cognitive Biases on the Rationality of Economic Decision-Making under Risk among Students. **J**ournal of **C**ognitive **P**sychology. 2019;7 (1):1-14. [Persian].

Key words
Decision-Making, Prospect Theory, Biases and Heuristics, Rationality, Risk & Loss Aversion

Abstract

This research, by designing a task based on a set of problems and paradoxes of cognitive psychology and social psychology, examines rationality in economic decision-making of individuals under risk and uncertainty. For years, rationality was the central axiom of psychological decision-making in Economics. The new theory in the field of psychology and behavioral economics is called the Prospect theory; which has a greater power of explanation compared to the Expected Utility Theory. To our knowledge, no similar study has been done in Iran.

The sample included 180 male and female university students. The method of sampling was convenience sampling, and participants encountered questions in a random order. Because our data did not have a normal distribution we had to use non-parametric statistics. The validity of our task was 0.72 and its reliability was obtained 0.86 ($p<0.05$). The scores of all subgroups were obtained as significant (a severe and significant tendency to irrational economical choices under risk and uncertainty). The median was found to be 21 and 70% of the participants scored above 15.5 (out of 31 points). The findings are completely in line with the concept of bounded rationality in the psychology of decision-making and confirm that the prospect theory explains the data far better than its prior theories.

[Downloaded from isharat.khu.ac.ir on 2026-10-29]

[DOR: 20.1001.1.23455780.1398.7.1.1.9]

نقش سوگیری‌ها شناختی بر عقلانیتِ تصمیم‌گیری اقتصادی تحتِ ریسک در میان دانشجویان

رضا چمنی [۱]، فاطمه باقریان [۲]، امید شکری [۳]

۱. (**نویسندهٔ مسئول**). دکتری روان‌شناسی، دانشکدهٔ علوم تربیتی و روان‌شناسی، گروه روان‌شناسی بکاربسته، دانشگاه شهید بهشتی
reza.chamani@gmail.com

۲. دانشکده علوم تربیتی و روان‌شناسی، مرکز مطالعات روان‌شناسی اجتماعی. دانشگاه شهید بهشتی.

۳. گروه روان‌شناسی بالینی، دانشکده علوم تربیتی و روان‌شناسی، دانشگاه شهید بهشتی.

تاریخ دریافت
۱۳۹۷/۱۲/۲

تاریخ پذیرش نهایی
۱۳۹۸/۳/۱

واژگان کلیدی
تصمیم‌گیری، نظریهٔ روان‌شناختی چشم‌انداز، میان‌برها و سوگیری‌های شناختی، عقلانیت، ریسک و باخت‌گریزی

چکیده

پژوهش حاضر به مسالهٔ تصمیم‌گیری درموقعیت‌های روان‌شناختی غیرقطعی (ریسک و عدم‌قطعیت) می‌پردازد. با الهام از پارادوکس‌های کلاسیک اقتصاد رفتاری و روان‌شناسی اقتصاد، مسائلی جمع‌آوری شد و تکلیفی شکل‌گرفت که بر مبنای آن پیش‌فرض‌های نظریه‌های قدیمی تصمیم‌گیری (نظریهٔ مطلوبیتِ انتظاری) همچون پیش‌فرض "عقلانیت"، از چند بُعد مورد بررسی قرار گرفت. در آمریکا بنیان‌گذازان نظریه‌های نوین تصمیم‌گیری در روان‌شناسی، شواهد تجربی مفصلی ارائه کردند که فرد در موقعیت‌های همراه با ریسک و عدم‌قطعیت، گزینهٔ مفیدتر را انتخاب نمی‌کند و این در افراد دیگر نیز مشاهده می‌شود. این الگوهای قابل تشخیص منجر به نظریهٔ جدیدی شد (نظریهٔ چشم‌انداز) که رفتار افراد را بسیار بهتر تبیین و پیش‌بینی می‌نمود. نمونه ۱۸۰ دانشجوی مرد و زن کارشناسی دانشگاه بود. نمونه‌گیری دردسترس و ترتیب مواجهه با سؤالات متنوع و تصادفی بود. از آن‌جا که شرط نرمال بودن داده‌ها فراهم نبود از آمار ناپارامتریک استفاده شد. روایی تکلیف ۰/۷۲ و پایایی ۰/۸۶ به دست آمد. نمرهٔ تمام زیرگروه‌ها معنادار بود (گرایش معنادار و بسیار شدید افراد به انتخاب‌های غیرمنطقی اقتصادی در موقعیت ریسک و عدم‌قطعیت). میانه ۲۱ و ۷۰٪ شرکت‌کنندها نمره‌ای بالاتر از ۱۵/۵ گرفتند (از ۳۱ نمره). تمامی یافته‌ها با مفهوم 'محدود بودن عقلانیت' بشر در روان‌شناسی تصمیم‌گیری همراستا می‌باشد و تأیید می‌کند که نظریهٔ چشم‌انداز و توابع آن قدرت تبیین بالاتری دارد.

[Downloaded from isharat.khu.ac.ir on 2026-10-29]

[DOR: 20.1001.1.23455780.1398.7.1.1.9]

مقدمه

تصمیم‌گیری فرآیندی شناختی است شامل مراحل تشخیص مسئله، جستجو برای اطلاعات، تحلیل ذهنی و شناختی راهکارهای موازی و انتخاب فعال‌ترین و مؤثرترین مسیر همخوان با گرایش‌ها و تمایلات اصلی فرد (کرستیک و کرستیک،[۱] ۲۰۱۵). به تعبیر ساده‌تر، تصمیم‌گیری برای انتخاب میان گزینه‌هایی با ارزش‌های متفاوت و احتمال وقوع، متفاوت است (براکمن و آنتونی،[۲] ۲۰۰۲). عنصر احتمال، ابهام، و پیچیدگی، انتخاب را دشوار می‌سازد. به همین خاطر اگر گزینه‌ای قطعی میان گزینه‌های غیرقطعی مطرح شود، اکثر انسان‌ها گزینهٔ قطعی را با وجود ارزش کمی کمتر آن، انتخاب می‌کنند (گیلوویچ، گریفین، و کانمن،[۳] ۲۰۰۲). آن‌طور که پیتر واکر[۴](۲۰۱۱) نقل می‌کند «در دنیای واقعی، اطلاعات ما در رابطه با گزینه‌های انتخابی اغلب ناقص (غیرقطعی) است. از این رو نظریه‌های تصمیم‌گیری در واقع نظریه‌های تصمیم‌گیری در موقعیت‌های غیرقطعی هستند» (۲۰۱۱، ص ۱۵).

از اوایل قرن بیستم نظریهٔ مطلوبیتِ انتظاری[۵]متعلق به ریاضی‌دان معروف جان فون‌نویمن و همکارش مورگن‌اشترن[۶](۱۹۴۴) حوزهٔ تصمیم‌گیری اقتصادی را کامل فراگرفت، رویکردی که بعدها به اقتصاد نوکلاسیک[۷]معروف شد. این نظریهٔ اساسی در بخش کوچکی از کتابِ مهمِ «نظریهٔ بازی‌ها و رفتار اقتصادی»[۸] مطرح شد. نظریهٔ مطلوبیت انتظاری دارای فرض‌های مقدمی[۹]است که مهم‌ترین آن‌ها «عقلانی بودن» – عُقلایی بودن یا منطقی بودنِ بشر در تصمیم‌گیری است. در رابطه با عقلانیت،[۱۰]در همان زمان یعنی دههٔ سی و چهل میلادی یافته‌هایی در روان‌شناسی موجود بود که فرض عقلانیت در اقتصاد را که برای دهه‌های آتی بدیهی در نظر گرفته می‌شد به چالش می‌کشید. گرایش به روان‌شناسی و یافته‌های روان‌شناسی در اقتصاد سابقه‌ای طولانی داشت. اگر دیدگاه[۱۱]دانشمندانی همچون آدام اسمیت[۱۲](پدر علم نوین اقتصاد) گرفته تا جان مینارد کینز،[۱۳]و جرمی بنتام در اقتصاد نوکلاسیک جدی گرفته می‌شد رابطهٔ میان اقتصاد و روان‌شناسی برای بیش از هفتاد سال کاملاً قطع نمی‌شد. تناقض‌ها و عدم انطباق‌های قابل‌توجهی در رابطه با نظریهٔ مطلوبیت انتظاری (نظریهٔ پیش‌تاز در این هفتاد سال در اقتصاد نوکلاسیک) و فرض عقلانی عرضه شده بود همانند تناقض اِلی[۱۵](۱۹۵۳)، تناقض الزبرگ[۱۶](۱۹۶۱) و تعاریف جایگزینی از طرف اقتصاددان‌ها و روان‌شناسان بزرگ همچون سایمون[۱۷] (۱۹۵۵) با این حال اقتصاد در این سال‌ها از رویکرد تجربی در روان‌شناسی کاملاً به دور بود. اما درنهایت دو روان‌شناس شناختی به‌نام کانمن و تورسکی[۱۸]با ارائهٔ یک نظریهٔ توصیفی در دو مقالهٔ (۱۹۷۹) و (۱۹۹۲) به نام «نظریهٔ چشم‌انداز» با انبوهی یافتهٔ تجربی نشان دادند که انسان‌ها نه به شکل تصادفی و موردی بلکه به شکل سامان‌مند و الگوداری دچار سوگیری و خطاهای شناختی می‌شوند و پیش‌فرض‌های اصلی نظریهٔ اقتصادی؛ یعنی عُقلایی بودن کامل تصمیم‌گیرنده را رد نمودند.

آنچه کانمن و تورسکی در اوایل دههٔ نود به نام نسخهٔ اصلاح شدهٔ نظریهٔ چشم‌انداز معرفی کردند[۱۹](۱۹۹۲) بر مبنای یافته‌های بیش از دو دهه پژوهش تجربی بنا شده بود، بررسی‌های تجربی در اقتصاد به واسطهٔ تکیهٔ بیش از حد بر ریاضیات و قضایای مربوط، کمتر مورد توجه قرار گرفته بود. این دو روان‌شناس طیف وسیعی از الگوها و خطاهای شایع شناختی (مشهور به سوگیری‌ها[۲۰])یا

---

[۱] Krstic
[۲] Brockmann & Anthony
[۳] Gilovich, Griffin, & Kahneman
[۴] Wakker
[۵] Expected Utility Theory
[۶] Von Neumann & Morgenstern
[۷] Neoclassical Economics
[۸] Theory of Games and Economic Behavior
[۹] axioms
[۱۰] rationality
[۱۱] در این مقاله هر زمان صحبت از عقلانیت بود منظور عقلانیت به تعبیر اقتصاددانان کلاسیک و نوکلاسیک است که دلالت بر ترجیح همیشگی سود بیشتر بر سود کمتر و ضرر کمتر بر ضرر بیشتر دارد و معادلی برای rationality است.

[۱۲] Jeremy Bentham
[۱۳] Adam Smith
[۱۴] John Maynard Keynes
[۱۵] Allias
[۱۶] Ellsberg
[۱۷] Simon
[۱۸] Kahneman & Tversky
[۱۹] Cumulative Prospect Theory
[۲۰] biases

[Downloaded from isharat.khu.ac.ir on 2026-10-29]
[DOR: 20.1001.1.23455780.1398.7.1.1.9]

میان‌برهای شناختی[1] را هم در تصمیم‌گیری و هم در قضاوت شناسایی کردند، این خطاها همانند خطاها و اشتباهات معروف بینایی بسیار شایع است، و گفته می‌شود برخی حیوانات نیز این رفتار غیرعقلانی را در تصمیمات‌شان نشان می‌دهند (هاردینگ، پاول، و مندل[2] ۲۰۰۴؛ ریگولا، پلوتا، پاپیک[3] ۲۰۱۲؛ مندل، برمن، پارکر، و پاول[4] ۲۰۰۹)؛ رفتارهایی چون پرهیز شدید از ریسک، بیزاری و دوری از هر نوع باخت، عدم انتخاب گزینه‌های مبهم و غیره. همین‌طور کانمن و تورسکی و تیم همکاران پدیده‌های مشابهی در فرهنگ‌های دیگر طی چند دهه پژوهش تشخیص دادند، علی‌رغم مفاهیم مذکور هنوز شکاف‌های بسیاری در بررسی‌های میان‌فرهنگی در این حوزه وجود دارد (تامس[5] ۲۰۱۸). این بررسی‌ها می‌تواند تا حدی برای نشان دادن این فرض که چنین گرایش‌هایی ماهیتی فرافرهنگی و احتمالاً ذاتی دارد و ممکن است در فرآیند تکامل بشری در تصمیم‌گیری‌های اقتصادی نقش تعیین کننده‌ای ایفا کرده باشد، کمک کند. از این رو بررسی‌های فرهنگی از جایگاه مهمی برخوردار است.

پژوهش‌های بسیاری نظریهٔ (شناختیِ) چشم‌انداز را در اروپا و آمریکا مورد بررسی قرار داده‌اند، همانند: عبدلاوویی، بلیچرات، و پاراسچیو[6] (۲۰۰۷)، بلیچرات (۲۰۰۱)، عبدلاوویی، بلیچرات، هاریدون و دالدر[7] (۲۰۱۶)، عبدلاوویی، بلیچرات، و کامون[8] (۲۰۱۳)، لوی و لوی[9] (۲۰۰۲)، آبلان–پرپینان، بلییچرات، و پینتو–پرادز[10] (۲۰۰۹)، همچنین لیو، ناچر، اوچیای، مارتینو و آلتشولر[11] (۲۰۱۴) و ده‌ها مطالعهِ دیگر. پژوهش‌های بسیاری پیش از این‌ها در دهه هشتاد و نود میلادی انجام شده است که یافته‌های غالب آن‌ها همراستا با نظریهٔ چشم‌انداز است. با این حال آنچه در این پژوهش‌ها کمتر دیده می‌شود آزمون یا تکلیف جدید یکدست و جامعی است که تمام ابعاد تصمیم‌گیری در موقعیت ریسک و عدم‌قطعیت را پوشش دهد. پژوهش‌های پیشین اغلب یکی از ابعاد نظریهٔ چشم‌انداز همانند: باخت‌گریزی، ابهام‌گریزی، وزن‌دهی احتمالاتی، یا وابستگی به چارچوب را به شکل مفصل مورد بررسی قرار داده‌اند و با تکیه به اثبات ریاضی قضایا هم به‌شکل قیاسی و هم استقرایی، تأییدی برای نظریه فراهم نموده‌اند. با این حال در این بررسی‌ها در دایرهٔ جستجوی پژوهشگر ابزار معتبری معرفی نشده است که به شکل استاندارد ابعاد مختلف و مهم نظریه را در کنار هم بررسی کرده باشد. در بررسی‌های پیشین (پژوهش‌های عبدلاوویی و همکاران، ۲۰۰۷؛ ۲۰۱۳؛ ۲۰۱۶) چشم‌اندازهای دوتایی[12] (قمارهای دوگزینه‌ای) در موقعیت بُرد و باخت استفاده شده است که تابع اساسی ارزش[13] را تشکیل می‌دهد؛ اما سایر پدیده‌های مربوط به نظریه در یک تکلیف بررسی نشده است.

از طرفی در داخل کشور هیچ پژوهشی تصمیم‌گیری در موقعیت ریسک[14] و عدم قطعیت را مورد بررسی و آزمون قرار نداده است و هیچ ابزار یا تکلیفی وجود ندارد که عقلانیت اقتصادی در تصمیم‌گیری را بررسی کرده باشد. معدود مقالات داخلی موجود جنبهٔ مروری دارد و تألیف دانشجویان و اساتید اقتصاد است به طور کلی در حوزهٔ روان‌شناسی هیچ پژوهشی در این زمینه صورت نگرفته است. از شواهد این‌طور بر می‌آید رویکردی که چند روان‌شناس آن را پایه‌گذاری کرده‌اند و مهم‌ترین مطالعات آن را انجام داده‌اند و اساس شکل‌گیری آن انتقاد به جدا افتادگی اقتصاد و روان‌شناسی است؛ مجدداً و به طور کامل در اختیار حوزهٔ اقتصاد قرار گرفته است. این مقاله گام کوچکی است که به بررسی مفاهیم اصلی نظریهٔ مرکزی چشم‌انداز، همچون ریسک‌گریزی، باخت‌گریزی، وزن‌دهی احتمالاتی، ابهام‌گریزی و غیره به شیوه‌ای استاندارد پرداخته است و از دیدگاه روان‌شناسی به مسئلهٔ عقلانیت در تصمیم‌گیری نگریسته و به بررسی آن در شرایط ریسک و عدم‌قطعیت پرداخته است.

[1] huristics, & biases
[2] Harding, Paul, & Mendl
[3] Rygula, Pluta, & Popik
[4] Mendl, Burman, Parker, & Paul
[5] Oliver Thomas
[6] Abdellaoui, Bleichrodt, & Paraschiv
[7] Haridon & Dolder
[8] Kammoun
[9] Levy & Levy
[10] Abellan-Perpinan, Bleichrodt, & Pinto-Prades
[11] Liu, Nacher, Ochiai, Martino, & Altshuler

[12] binary prospects
[13] value function
[14] انتخاب معادل خطر برای ریسک به‌شکل کامل مفهوم را نمی‌رساند و ضمن‌اینکه خطر معادل خوبی برای danger است.

[Downloaded from isharat.khu.ac.ir on 2026-10-29]
[DOR: 20.1001.1.23455780.1398.7.1.1.9]

روش

طرح پژوهش

مطالعهٔ حاضر از نوع شبه‌آزمایشی با یک آزمون و یک گروه است. نوع برخورد آن با موضوع از نوع پژوهش‌های بنیادی است و تکلیفی طراحی کرده است که شامل ۳۱ مسئله یا چشم‌انداز دو گزینه‌ای در ۵ بخش مختلف است. فرد زمانی از هر سؤال نمره می‌گیرد که در تصمیم‌گیری، (به تعبیر کلاسیک) عقلایی عمل کند، یعنی گرایش به سود بیشتر و ضرر کمتر. اگر فردی کاملاً عقلانی باشد در این تکلیف صفر امتیاز می‌گیرد، اما هر انتخاب غیرعقلانی‌ای یک نمره به همراه دارد.

جامعه، نمونه و روش نمونه‌گیری

روش نمونه‌گیری در دسترس و جامعهٔ مورد مطالعه تمام دانشجویان کارشناسی زن و مرد دانشگاه شهید بهشتی بود که بر اساس آمار سال ۱۳۹۲، ۸,۷۲۹ نفر بودند. و نمونه بر اساس محاسبهٔ نرم‌افزار جی‌پاور[۱]، برای آزمون‌های گوناگون، آلفای ۰/۰۱ دو گروه ۹۰ نفری یا یک گروه ۱۸۰ نفری پیشنهاد داد. ده فیلم برتر سال از سایت ایرانی نماوا دانلود شده و در یک دی وی دی با کیفیت dpi۱۰۸۰ برای قدردانی از حضور دانشجویان به آن‌ها داده شد. نمونه ۱۸۰ نفری دارای میانگین سن ۲۱/۱۸ (انحراف استاندارد ۱/۹۶) و شامل ۹۰ زن و ۹۰ مرد بود. یکی از دانشجویان مرد در میانهٔ اجرای آزمون آن را ترک نمود.

ابزار

تکلیف تصمیم‌گیری در موقعیت ریسک و عدم قطعیت

پژوهش مقدماتی[۲] در پژوهش مقدماتی پیش از اجرای تکلیف ۳۸ مسئله انتخابی طراحی‌شده بود و روی نمونهٔ ۳۴ نفری اجرا شد و عیب و نقص‌های برخی مسئله‌ها برطرف شد. برای روشن شدن پایایی[۳] ابزار از روش دونیمه کردن گاتمن،[۴] ضریب اسپیرمن براون،[۵] و آلفای کرونباخ[۶] استفاده شد که محاسبهٔ آن‌ها در نرم‌افزار SPSS شرکت IBM نسخهٔ ۲۳ با حذف ۷ سؤال پیشنهادی آلفای کرونباخ محاسبه شده از ۰/۶۹ به ۰/۸۶ درصد افزایش یافت.

---

۱. G*Power 3.1.9.2
۲. Pilot study
۳. Reliability
۴. Guttman split half reliability
۵. Spearman-Brown coefficient
۶. Cronbach's alpha

[Downloaded from isharat.khu.ac.ir on 2026-10-29]
[DOR: 20.1001.1.23455780.1398.7.1.1.9]

جدول ۱- مقایسهٔ پایایی فرم جدید و قدیم آزمون

	قبل از حذف ۷ سؤال (فرم قدیم)	بعد از حذف ۷ سؤال (فرم جدید)
تعداد آیتم‌ها	۳۸	۳۱
تعداد شرکت‌کننده‌ها	۳۴	۳۴
آلفای کرونباخ	۰/۶۹	۰/۸۶
همبستگی بین دونیمه از سؤالات	۰/۴۵	۰/۷۱
ضریب اسپیرمن-براون	۰/۵۳	۰/۷۵
ضریب دونیمه کردن گاتمن	۰/۵۳	۰/۷۶

در بخش روایی به مبحث روایی ملاک همزمان، روایی سازه و روایی محتوایی پرداخته شد.

روایی ملاک همزمان[1]- این نوع از روایی از همبستگی نمرات آزمون با نمرات آزمون ریسک‌پذیری بادکنکی و پرسشنامهٔ ۲۰ سؤالیِ سنجشِ تحملِ ریسک مالی در افراد که به فارسی برگردانده نشده است به دست آمد.

آزمون ریسک‌پذیری بادکنکی[2]- این آزمون کامپیوتری در سال ۲۰۰۲ توسط دکتر لجوئز از دانشکده روان‌شناسی دانشگاه مریلند آمریکا معرفی شد. این آزمون میزان ریسک‌پذیری فرد را در موقعیتی نسبتاً واقعی می‌سنجد. آزمون طوری طراحی شده که در دفعات نخست سودبخش باشد و در ادامه ریسک آن افزایش می‌یابد و ضرر و سود احتمالی نیز بسیار بیشتر می‌شود. میزان ریسک‌پذیری مالی فرد بستگی به این دارد که فرد چقدر ادامه می‌دهد. همبستگی تکلیف حاضر تنها در بخش زیر گروه ۷سؤالیِ ریسک‌گریزی (مطابق پیش‌بینی) مشاهده شد. همبستگی اسپیرمن برای این آزمون ۶۳٪ به دست آمد ($p<0.05$).

پرسشنامهٔ ۲۰ سؤالی سنجش تحمل ریسک مالی[3]- گرابل و لیتون[4] ۱۹۹۹ در مقالهٔ توسعهٔ ابزار اندازه‌گیریِ ریسک، مدل تجدید نظر شدهٔ پرسشنامهٔ سنجش تحملِ ریسک مالی را ارائه کردند. ۲۰سؤال برخی ۳گزینه‌ای برخی ۴گزینه‌ای بودند. برخی سؤالات در هنگام ترجمه با معادل فرهنگی مناسب (بسیار جزئی) جایگزین شدند. اما با توجه به اینکه هیچکدام از ابزارهای ریسک‌پذیری و غیره هر دو نوع ریسک‌گریزی و باخت‌گریزی را نمی‌سنجیدند، این پرسشنامه تنها ابزاری بود که اجازه می‌داد از ۴ بخش ریسک، باخت، وزن‌دهی، و ابهام دو مورد اول بررسی شود. همبستگی این پرسشنامه با ۷سؤال ریسک‌گریزی ۶۱٪ و با ۷سؤال باخت‌گریزی ۷۱٪ به دست آمد ($p<0.05$).

روش روایی محتوایی[5]- برای بررسی بحث روایی محتوایی از نظر و نمره‌دهی سه کارشناس اقتصاد و سه روان‌شناس استفاده شد. اقتصاددان‌ها با میانگین ۸/۵ از ۱۰ موافق توانایی سنجش ابعاد مختلف بودند و سه روان‌شناس به طور متوسط ۸/۷۷ از ۱۰ نمره موافق توانایی بررسی این تکلیف در رابطه با بعد روان‌شناختی آن بودند.

روایی سازه[6]- سنجش تصمیم‌گیری عقلانی یا منطقی در اقتصاد، آمار و البته روان‌شناسیِ تصمیم‌گیری از طریق بخت‌آزمایی‌ها یا قمارها و بازی‌های ساده قدمتی طولانی دارد. حتی ریاضی‌دان‌های بزرگی چون برنولی یا پاسکال در قرن ۱۶ و ۱۷ از روش انتخاب بین گزینه‌های احتمالی بسیار استفاده می‌کردند. کانمن و تورسکی نیز

[1] Concurrent criterion validity
[2] Balloon Analogue Risk Task (BART)
[3] Financial Risk Tolerance Questionair
[4] Grable & Lytton
[5] Content validity
[6] Construct validity

[Downloaded from isharat.khu.ac.ir on 2026-10-29]
[DOR: 20.1001.1.23455780.1398.7.1.1.9]

مسئله‌های انتخابی‌شان در رابطه با تصمیم‌گیری عقلانی را طبق سنتی که در پژوهش‌های تصمیم‌گیری رایج بود به ساده‌ترین شکل ممکن و با انتخاب بین دو یا سه گزینه ارائه کردند (چیزی که آن‌ها گزینه‌های انتخابی می‌نامیدند). مهم‌ترین و جدیدترین نظریهٔ روان‌شناختی برای تصمیم‌گیری در موقعیت ریسک و عدم قطعیت نظریهٔ چشم‌انداز کانمن و تورسکی است. این نظریه دو تابع (تابع ارزش و تابع وزن‌دهی) دارد و همین‌طور بخشی دارد که بعدها به نظریه اضافه شد. این بخش در واقع در رابطه با عدم‌قطعیت یا ابهام است که مفهوم ابهام‌گریزی را بر مبنای مقالهٔ ارزشمند الزبرگ (۱۹۶۱) افزود. تابع ارزش همان‌طور که گفته شد ریسک‌گریزی و باخت‌گریزی را توضیح می‌دهد و تابع وزن‌دهی تصور غیرخطی و عجیب انسان از احتمال و تناقض اِلی را توضیح می‌دهند که در ۷سؤال وزن‌دهی احتمالی به آن پرداخته شد. و بخش ابهام که شامل دو بخش ۵سؤالی است مربوط به بعد ابهام‌گریزی نظریه است. این مفاهیم تقریباً مهم‌ترین ارکان نظریه هستند. در اینجا با استفاده از نمونه سؤالاتی که برخی مشابه مسئله‌های کانمن و تورسکی در دو مقالهٔ ۱۹۷۹ و ۱۹۹۲ یا تناقض‌های معروف الی و الزبرگ که ده‌ها بار به صورت جداگانه مورد بررسی قرار گرفته‌اند مورد بررسی جامع و هم‌زمان قرار گرفت، و برای اولین بار در فرهنگ ما اجرا شد.

یافته‌ها

در این پژوهش ۳۱ مسئله که هرکدام یک نمره دارد برای انتخابِ غیرعقلانی (به تعبیر کلاسیک و نه تعبیر روان‌شناختی) در نظر گرفته شد. داده‌ها از توزیع نرمال برخوردار نبودند. از این رو از آمار ناپارامتریک برای محاسبات استفاده شد. برای مقایسهٔ یک گروه ۱۷۹ نفره با خودش، معادل ناپارامتریک t برای یک گروه وابسته استفاده کردیم که در واقع آزمون رتبه‌ای ویلکاسون است. برای کل محاسبات از نرم‌افزار SPSS استفاده شد. نتایج در جدول ۲ مشاهده می‌شود.

جدول ۲- تفاوت معنادار هریک از ۵ بخش تکلیف با فرضِ تصادفی بودن نمرات. تمام بخش‌ها به حد معناداری بالایی رسید. ریسک‌گریزی، باخت‌گریزی، وزن‌دهی احتمالی، ابهام‌گریزی مطلق، و ابهام‌گریزی پیچیدگی.

	ریسک گ.	باخت گ..	وزن د. ا.	ابهام گ. م.	ابهام گ. پ.	کل آزمون
تعداد مسائل	۷	۷	۷	۵	۵	۳۱
تعداد پاسخ‌دهندگان	۱۷۹	۱۷۹	۱۷۹	۱۷۹	۱۷۹	۱۷۹
آزمون رتبه‌ای ویلکاکسون	**۰/۰۰	**۰/۰۰	*۰/۰۰	**۰/۰۰	**۰/۰۰	**۰/۰۰
میانه کسب شده	۴	۵	۴	۴	۴	۲۱
میانهٔ فرض شده	۳/۵	۳/۵	۳/۵	۲/۵	۲/۵	۱۵/۵

***p<0.01*

میانهٔ تمام بخش‌ها یا به عبارتی زیرگروه‌ها تفاوت معناداری با میانهٔ فرض شده (یعنی تصادفی بودن انتخاب‌ها) دارند ($p<0.01$). این تفاوت در تمام زیرگروه‌ها مشاهده شد. نه تنها افراد در سؤالات هر بخش ریسک‌گریزی، باخت‌گریزی، ابهام‌گریزی و غیره را نشان دادند؛ بلکه در تمام موارد گرایش آن‌ها از شانس ۵۰ به ۵۰ انتخاب هر یک از گزینه‌ها به شکل تصادفی متفاوت و معنادارتر بود.

در رابطه با خصیصه‌های جمعیت‌شناختی هیچ تفاوت معناداری میان گروه‌ها، نه در رابطه با سن، نه تجرد و تأهل و نه میزان درآمد کسب نشد (دانشجویان اکثراً میزان درآمد را صفر انتخاب می‌کردند چون اکثر آن‌ها بیکار و مشغول به تحصیل بودند. به استثنای جنسیت که تفاوت تا حدی قابل انتظار بود.) در جدول زیر تفاوت دو گروه مستقل مردان و زنان در کل نمرات آزمون و همین‌طور زیرگروه‌های آن با استفاده از ۳ آزمون من‌ویتنی، ویلکاکسون و z برای دو گروه مستقل، مورد بررسی قرار گرفت. دو گروه بر اساس جنسیت (۹۰ زن و ۸۹ مرد) در تمام ویژگی‌ها با یکدیگر مقایسه شدند (جدول ۳).

[Downloaded from isharat.khu.ac.ir on 2026-10-29]

[DOR: 20.1001.1.23455780.1398.7.1.1.9]

جدول ۳- اختلاف تصمیم‌گیری میان زیر گروه های آزمون بر اساس جنسیت شرکت کننده ها (۹۰ زن و ۸۹ مرد).

	مقایسهٔ تصمیم‌گیری غیر عقلایی در دو گروه زن و مرد					
	ریسک‌گریزی	باخت‌گریزی	وزن‌دهی احتمالاتی	ابهام‌گریزی مطلق	ابهام‌گریزی پیچیده	مقایسه کل نمرات
زن - رتبه میانگین	۱۰۸/۳۷	۱۰۳/۰۷	۱۰۱/۹۸	۹۶/۴۳	۹۵/۵۴	۱۰۶/۷۷
مرد - رتبه میانگین	۷۱/۴۲	۷۶/۷۸	۷۷/۴۹	۸۳/۴۹	۸۴/۳۹	۷۳/۰۴
U من ویتنی	۲۳۵۱/۵	۲۸۲۸/۵	۲۹۲۷	۳۴۲۶	۳۵۰۶	۲۴۹۶
W ویلکاکسون	۶۳۵۶/۵	۶۸۳۳/۵	۶۹۳۲	۷۴۳۱	۷۵۱۱	۶۵۰۱
Z	-۴/۸۳	-۳/۴۵	-۳/۲۰	-۱/۷۳	-۱/۴۸	-۴/۳۶
معناداری (دو دامنه)	**۰/۰۰۰	**۰/۰۰۱	**۰/۰۰۱	۰/۰۸۳	۰/۱۳۸	**۰/۰۰۰

** $p<0.01$ * $p<0.05$

زن‌ها به طور کلی در رتبهِ میانگین، ۳۴نمره از مردها بیشتر شدند. زن‌ها در سه زیرگروه، ریسک‌گریزی، باخت‌گریزی و وزن‌دهی احتمالاتی از مردها به شکل معناداری ($p<0.01$) نمرهٔ بیشتری گرفتند، همچنین در نمرهٔ کلِ تکلیف. در ابهام‌گریزی نیز زن‌ها نمرهٔ بیشتری به دست آوردند؛ اما اختلاف به سطح معناداری نرسید. به عبارتی در راستای بسیاری از پژوهش‌های پیشین (همانند بورگانز[۱] و همکاران، ۲۰۰۸؛ اگنو[۲] و همکاران، ۲۰۰۸؛ پاول و انسیک[۳]، ۱۹۹۷؛ دومن[۴] و همکاران، ۲۰۰۸؛ بنجامین[۵]، براون[۶] و شپیرو[۷]، ۲۰۰۶) زن‌ها نسبت به مردها ریسک‌گریزتر، باخت‌گریزتر و وزن‌دهی بیشتری در رابطه با احتمالات داشتند و در کل به تعبیر کلاسیک به میزان کمتری عقلانی عمل می‌کردند.

[۱] Borghans
[۲] Agnew
[۳] Powell and Ansic
[۴] Dohmen
[۵] Benjamin
[۶] Brown
[۷] Shapiro

[Downloaded from isharat.khu.ac.ir on 2026-10-29]

[DOR: 20.1001.1.23455780.1398.7.1.1.9]

جدول ۴- ضریب همبستگی اسپیرمن در ۱۷۹ شرکت کننده بین زیرگروه های آزمون با یکدیگر و نمرهٔ کل آزمون.

	ریسک گ.	باخت گ.	وزن د. ا.	ابهام گ. م.	ابهام گ. پ.	کل آزمون
تعداد سؤالات	۷ مسئله	۷ مسئله	۷ مسئله	۵ مسئله	۵ مسئله	۳۱ مسئله
ریسک‌گریزی	۱	۰/۲۷*	۰/۵۸**	۰/۳۱**	۰/۱۱	۰/۶۵**
باخت‌گریزی	ــــ	۱	۰/۱۵*	۰/۰۷	۰/۲۷*	۰/۴۵**
وزن‌دهی احتمالی	ــــ	ــــ	۱	۰/۵۵**	۰/۴۸**	۰/۷۹**
ابهام‌گریزی مطلق	ــــ	ــــ	ــــ	۱	۰/۵۷**	۰/۷۵**
ابهام‌گریزی پیچیده	ــــ	ــــ	ــــ	ــــ	۱	۰/۶۸**
کل آزمون	ــــ	ــــ	ــــ	ــــ	ــــ	۱

*$p<0.05$ **$p<0.01$

همبستگی میان زیرگروه‌های آزمون که شامل سه گروه ۷ سؤالی (ریسک‌گریزی، باخت‌گریزی و وزن‌دهی احتمالاتی) و دو گروه ابهام‌گریزی و یک نمرهٔ کل است، داده‌های جالب توجهی ارائه داد. این داده‌ها مکانیسم‌ها و پویایی‌هایی را آشکار کرد که در ارتباطات معنادار بین میان‌برها، خطاها و سوگیری‌های شناختی و روان‌شناختی گوناگون وجود دارد (جدول ۴). با این حال به نظر می‌رسد باخت‌گریزی در کل در قیاس با ارتباط سایر گروه‌ها با هم همخوانی کمتری دارد. تبیین این موضوع نیاز به پژوهش‌های دقیق‌تر و موشکافانه‌تری دارد. وزن‌دهی احتمالاتی با تمام زیر گروه‌ها همبستگی معناداری دارد که کمترین همبستگی آن با باخت‌گریزی است و با کل آزمون بیشترین همبستگی را دارد. این یافته نشان می‌دهد، تعبیر نادرست از احتمالات مهمترین پیش‌بینی کنندهٔ تصمیم‌گیری غیرعقلانی اقتصادی است. اگر فردی درک سوگیرانه‌ای نسبت به کاهش و افزایش احتمال داشته باشد، به احتمال بسیار بالایی طوری تصمیم می‌گیرد که در نهایت موجب سود کمتر و ضرر بیشتر می‌شود.

جدول زیر به بررسی تأثیر بزرگی مبلغ (مبلغِ کوچک ۱۰هزار تومان، مبلغِ بزرگ ۱میلیون تومان و ۱۰۰میلیون تومان) در تصمیم‌گیری و عقلانیت اقتصادی تصمیم‌گیرنده می‌پردازد؛ و همچنین تفاوت در مقدار احتمال. برای بررسی تفاوت احتمال‌ها سه احتمال در نظر گرفته شد، از سطح پایین (۵٪) سطح متوسط (۵۰٪) و سطح محتمل‌تر (۹۰٪). مثلاً آیا تفاوتی بین برد ۵۰ هزار تومان به صورت قطعی / و برد ۵درصدی ۱میلیون تومان، / و ۵۰ درصد برد ۱۰۰هزار تومان / و ۹۰ درصد برد ۵۶هزار تومان دیده می‌شود؟ آیا افراد با مبالغ بالا محتاط‌تر برخورد می‌کنند؟ یا قیمت تا زمانی که نسبت ثابت باشد تأثیری در میزان ریسک‌گریزی و باخت‌گریزی ندارد؟ در دو دستهٔ اول سؤالات یعنی ۷ سؤال مربوط به ریسک‌گریزی و ۷ سؤال مربوط به باخت‌گریزی، ۶ مسئله از ۷ مسئلهٔ هر دسته دقیقاً مثل هم بودند، قیمت‌های برابر و احتمالات برابر مشاهده شد. هم مقدار پول و هم احتمال برنده شدن آن در تصمیم‌گیری بسیار اهمیت دارد.

جدول ۵- مقایسهٔ باخت‌گریزی با ریسک‌گریزی، تفاوت در احتمال‌ها و تفاوت در مبلغ‌ها. مقایسهٔ تعداد نمرات صفر و یک در هر بخش. صفرها انتخاب عقلانی (سودبیشتر ضرر کمتر) را نشان می‌دهد و یک‌ها انتخاب غیرعقلانی و مطابق پیش‌بینی نظریه.

سؤال	گزینهٔ قطعی	برد با احتمال			تعداد صفرها	تعداد یک ها	معناداری اختلاف ۱ و ۰
		۵٪	۵۰٪	۹۰٪			
سؤال ۱ ریسک‌گریزی	۱۰هزار تومان	۲۰۰,۰۰۰	ــــ	ــــ	۹۳	۸۶	۰/۶۰۱
سؤال ۲ ریسک‌گریزی	۱۰هزار تومان	ــــ	۲۰,۰۰۰	ــــ	۷۳	۱۰۶	۰/۰۱۴*
سؤال ۳ ریسک‌گریزی	۱۰هزار تومان	ــــ	ــــ	۱۱,۰۰۰	۵۷	۱۲۲	۰/۰۰۰**
سؤال ۴ ریسک‌گریزی	۱میلیون تومان	۲۰,۰۰۰,۰۰۰	ــــ	ــــ	۸۰	۹۹	۰/۱۵۶

[Downloaded from isharat.khu.ac.ir on 2026-10-29]

[DOR: 20.1001.1.23455780.1398.7.1.1.9]

سؤال ۵ ریسک‌گریزی	۱میلیون تومان	——	۲,۰۰۰,۰۰۰	——	۷۷	۱۰۲	۰/۰۳۲ *
سؤال ۶ ریسک‌گریزی	۱میلیون تومان	——	——	۱,۱۱۱,۰۰۰	۶۴	۱۱۵	۰/۰۰۰ **
سوال ۷ ریسک‌گریزی	۱۰۰میلیون تومان	۲,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	——	——	۷۹	۱۰۰	۰/۰۱۲ *
				باخت با احتمال			
سؤال ۱ باخت‌گریزی	۱۰هزار تومان	۲۰۰,۰۰۰	——	——	۴۳	۱۳۶	۰/۰۰۰ **
سؤال ۲ باخت‌گریزی	۱۰هزار تومان	——	۲۰,۰۰۰	——	۸۰	۹۹	۰/۴۵
سؤال ۳ باخت‌گریزی	۱۰هزار تومان	——	——	۱۱,۰۰۰	۶۶	۱۱۳	۰/۰۰۰ **
سؤال ۴ باخت‌گریزی	۱میلیون تومان	۲۰,۰۰۰,۰۰۰	——	——	۵۶	۱۲۳	۰/۰۰۰ **
سؤال ۵ باخت‌گریزی	۱میلیون تومان	——	۲,۰۰۰,۰۰۰	——	۵۶	۱۲۳	۰/۰۰۰ **
سؤال ۶ باخت‌گریزی	۱میلیون تومان	——	——	۱,۱۱۱,۰۰۰	۷۴	۱۰۵	۰/۰۲۱ *
سوال ۷ باخت‌گریزی	۱۰۰میلیون تومان	۲,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	——	——	۵۹	۱۲۰	۰/۰۰۰ **

در جدول ۵ تعداد صفرها و تعداد یک‌ها اشاره به تعداد افرادی که از آن امتیاز گرفتند دارد. مثلا در سؤال ۳ ریسک‌گریزی ۱۲۲نفر نمرهٔ ۱ گرفتند و ۵۷نفر نمرهٔ صفر. به این معنا که ۱۲۲نفر از ریسک‌گریخته و گزینهٔ قطعی را برای برد انتخاب کرده‌اند. این تکلیف هم‌مسیر با یافته‌های پیشین در اقتصاد رفتاری و روان‌شناسی اقتصاد نشان می‌دهد بیشترِ انتخاب‌های افراد از «تعریف ریاضی عقلانیت» پیروی نمی‌کنند و اکثر افراد تحت‌تاثیر ریسک موجود در موقعیت یا ابهام یا... غیرعقلانی عمل می‌کنند. یا به عبارتی منطبق بر روان‌شناسی تصمیم‌گیری در موقعیت‌های غیرقطعی همسو با نظریهٔ چشم‌انداز تصمیم‌گیری می‌کنند.

یافتهٔ دیگر این است که تفاوت معناداری میان دو دسته از سؤالات مربوط به ابهام یعنی ابهام‌گریزی مطلق و ابهام‌گریزی پیچیده وجود داشت که با استفاده از آزمون ناپارامتریک رتبه‌ای ویلکاکسون برای مقایسهٔ دو گروه وابسته انجام شد. علاوه بر این آزمون علامت، بسیار از سطح معناداری دور بودند ($p<0.05$). به عبارتی افرادی که از نوعِ مطلقِ عدم‌قطعیت دوری می‌کردند، نسبت به سؤالات عدم‌قطعیت پیچیده نیز همان حس را داشتند و به همان شیوه دست به انتخاب زدند. عدم‌قطعیت مطلق یعنی فرد به عنوان مثال با گزینهٔ الف: احتمال نامشخص برد ۵۰میلیون و ب:۶۰ درصد برد ۲۰میلیون مواجه باشد. اینجا فرد در گزینهٔ الف هرگز قادر نیست مشخص کند که احتمال بردش چقدر است. از این رو ابهام مطلق است. اما در سؤالات ابهام پیچیدگی فرضاً اینگونه است، الف: ۱۰درصد برد ۳,۵۰۰,۰۰، ۷٪ برد ۱۲,۰۰۰,۰۰۰، ۳۲٪ برد ۹۰۰هزار تومان، ۷۷٪ برد ۲,۸۰۰,۰۰۰، ۱۱٪ برد ۵۷۰,۰۰۰تومان، ۳٪ برد ۱,۰۰۰,۰۰۰تومان و گزینهٔ ب: ۹۵درصد برد ۳,۵۰۰,۰۰۰. فرد در مواجهه با پیچیدگی ناتوان از محاسبهٔ همهٔ درصدها گزینهٔ روشن ب را انتخاب می‌کند، با این حال اجتناب از ابهام در ابهام مطلق قدری بیشتر است. چون فرد حتی نمی‌تواند احتمال برد را حدس بزند.

در زیر بحثی دقیق‌تر در رابطه با اطلاعات کسب شده از تکلیف تصمیم‌گیری در شرایط ریسک و عدم قطعیت بر روی جمعیت ۱۷۹نفری دانشجویان ارائه شده است:

بحث و نتیجه‌گیری

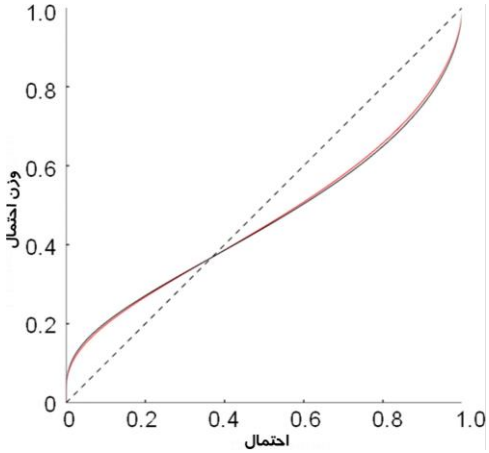
در یک بررسی اجمالی مشخص شد که اکثریت قریب به اتفاق شرکت‌کننده‌ها نمره‌ای بالاتر از میانگین دریافت کرده‌اند. یعنی صدک ۲۵ برابر با ۱۵/۸۸ شده است که نشان می‌دهد کمتر از ۲۵درصد از افراد، نمرهٔ پایین‌تر از ۱۵/۵ گرفته‌اند که نیمی از نمرات باشد (۳۱ سؤال) یعنی نمره ۷۵درصد از افراد بالاتر از وسط نمره‌هاست. از این رو با یک نگاه کلی مشخص است که شرکت‌کننده‌گان آزمون در داخل کشور همچون شرکت‌کننده‌گان پژوهش‌های پیشین در اروپا و آمریکای‌شمالی به تصمیم‌گیری‌های غیرعقلایی یا غیرمنطقی اقتصادی گرایش بالایی دارند. این موضوع یافتهٔ اصلی و کلی پژوهش حاضر است. ساخت تکلیفی که با روایی

[Downloaded from isharat.khu.ac.ir on 2026-10-29]

[DOR: 20.1001.1.23455780.1398.7.1.1.9]

و پایایی بالا گرایش روان‌شناختی افراد به تصمیم‌گیری‌های اقتصادی را که به تعبیر اقتصاددان‌های نئوکلاسیک غیرعقلانی یا غیرمنطقی و به تعبیر روان‌شناس‌ها و اقتصاددان‌های رفتاری نشان دهندهٔ عقلانیت محدود است، نشان دهد، صرفه‌جویی شناختی، میانبرهای ذهنی، و انسانی است. این تکلیف بر خلاف یک ماشین دارای تاریخچهٔ طولانی، انطباق با شرایط محیطی گوناگون و دشوار، رشد و تکاملی است که بسیاری از گرایش‌های ما را جهت‌دهی می‌کند. این شباهت‌های گستردهٔ بین فرهنگی، مشاهدهٔ همین پدیده‌ها در آنسوی کرهٔ خاکی، بیش از هر چیز روشنگر شباهت‌های انسانی در تصمیم‌گیری است. تفاوت‌های فرهنگی نتوانستند چنین گرایش‌هایی را به طور کامل تغییر دهند. به همین خاطر این شباهت‌های جهانی در تصمیم‌گیری مشاهده می‌شود.

جدول۱ به پایایی آزمون بعد از حذف هفت مسئله اشاره دارد. علاوه بر این در رابطه با مسئلهٔ پایایی باید گفت بررسی موردی مسئله‌ها به ما نشان داد که به عنوان مثال تناقض الزبرگ در زمان و مکانی بسیار متفاوت (بعد از گذشت ۶۰ سال در پژوهش حاضر در ایران) به آزمون گذاشته شده است و کاملاً نتایج یکسانی را به دست داده است. این موضوع در رابطه با مسئله‌های به کار رفته توسط کانمن و تورسکی در مقالهٔ ۱۹۷۹ که در پژوهش ما نیز به‌کار رفته بود نیز کاملاً صادق است. همان میزان گرایش به قطعیت و همان میزان اجتناب از باخت و ریسک. همین‌طور بر اساس پارادوکس اِلی تابع وزن‌دهی مشابه نموداری که کانمن و تورسکی در سال ۹۲ به مقالهٔ خود افزودند و حالت S وارونه دارد به‌دست آمد (شکل۱). به این معنی که شرکت‌کننده‌های ما نیز احتمال‌های پایین را بزرگتر از آن‌چه هست و احتمال‌های متوسط و بالا را کمتر از آن‌چه هستند ارزیابی می‌کند. فارغ از فرهنگ و وضع مالی پژوهش‌ها نشان دادند همواره فاصلهٔ ذهنی میان ۰٪ و یک درصد بسیار بیشتر از فاصلهٔ میان ۶۷درصد و ۶۸درصد ادراک می‌شود. هر فردی به راحتی وقتی ۶میلیارد تومان دارایی دارد، می‌تواند از خرید ساعت ۱۰میلیون تومانی لذت ببرد؛ اما همان فرد بعد از ورشکستگی وقتی کلاً ۱۰میلیون تومان دارایی برایش مانده است، تحت هیچ شرایطی آن را برای خرید ساعت گران‌قیمت از دست نمی‌دهد.



شکل ۱- تابع وزن‌دهی. ادراک روان‌شناختی متفاوت انسان از احتمالات در این نمودار به شکل S وارونه مشاهده می‌شوند (کانمن؛ ۲۰۱۱)

در جدول شماره ۲ نتایج آزمون آورده شده است. تبیین یافته‌های این بخش نشان می‌دهد، تفاوت‌های فرهنگی و البته تفاوت‌های اقتصادی و حتی بحران موجود اقتصادی، تقریباً پدیده‌هایی مثل ریسک‌گریزی، باخت‌گریزی، وزن‌دهی احتمالاتی، ابهام‌گریزی و غیره را با تمایز ریشه‌ای مواجه نکرده است. این موضوع نشان می‌دهد که همانند ادعای بسیاری از روان‌شناسان تکاملی این سوگیری‌ها یا خطاهای شناختی درواقع به‌واسطهٔ اشتراک و جهانی بودنشان شاید از استعداد یا آمادگی ذاتی که ریشه در ژنتیک گونهٔ ما دارد ناشی می‌شود. گرچه حتی کسانی که

[Downloaded from isharat.khu.ac.ir on 2026-10-29]
[DOR: 20.1001.1.23455780.1398.7.1.1.9]

با تبیین تکاملی آن موافق نیستند یا ادعایی در این رابطه ندارند اغلب به جهانی بودن و ذاتی بودن این گرایش‌ها تأکید دارند (برای بررسی کامل به فصل عقلانیت و مطلوبیت[1] نوشتهٔ کاپرا و رابین[2] مراجعه شود، در سد[3]، ۲۰۱۱).

تشکر و قدردانی

از دانشجویان عزیز دانشگاه شهید بهشتی که حوصله کردند و در پژوهش شرکت نمودند کمال تشکر را دارم. همچنین خانم دکتر باقریان که در نگارش و تدوین این مقاله بسیار یاری رساندند صمیمانه ممنونم.

[1] Rationality and Utility
[2] Capra & Rubin
[3] Saad

منابع

Abdellaoui, M., Bleichrodt, H., l'Haridon, O., & Van Dolder, D. (2013). SourceeDependence of Utility and Loss Aversion: A Critical Test of Ambiguity Models. SSRN Electronic Journal.

Allais, M. (1953). Le Comportement de l'Homme Rationnel devant le Risque: Critique des Postulats et Axiomes de l'Ecole Americaine. Econometrica, 21(4), 503.

Andreoni, J., Sprenger, C. (2009). Risk Preferences Are Not Time Preferences. Risk and uncertainty, 99: 129-150.

Asch, S. (1956). Studies of independence and conformity: I. A minority of one against a unanimous majority. Psychological Monographs: General and Applied, 70(9), pp.1-70.

Benjamin, D. J., Brown, S. A., & Shapiro, J. M. (2006). Who is “behavioral”? Cognitive ability and anomalous preferences.

Borghans, L., Heckman, J. J., Golsteyn, B. H., & Meijers, H. (2009). Gender differences in risk aversion and ambiguity aversion. Journal of the European Economic Association, 7(2-3), 649-658.

Brigges, R. (2019). Normative Theories of Rational Choice: Expected Utility (Stanford Encyclopedia of Philosophy).

Burger, J., & Shelton, M. (2011). Changing everyday health behaviors through descriptive norm manipulations. Social Influence, 6(2), 69-77.

Buunk, B., VAN DEN EIJNDEN, R., & Siero, F. (2002). The Double-Edged Sword of Providing Information About the Prevalence of Safer Sex1. Journal Of Applied Social Psychology, 32(4), 684-699.

Cialdini, R. B., Trost M. R. (1998). Social influence: social norms, conformity, and compliance. In The Handbook of Social Psychology, ed. DT Gilbert, S. T. Fiske, G. Lindzey, 2:151–92. Boston: McGraw-Hill. 4th ed

[Downloaded from isharat.khu.ac.ir on 2026-10-29]
[DOR: 20.1001.1.23455780.1398.7.1.1.9]

Grable, J., & Lytton, R. H. (1999). Financial risk tolerance revisited: the development of a risk assessment instrument. Financial servises review. 8(3). 163-181.

Johnson, M. and Bickel, W. (2002). Within-subject comparison of real and hypothetical money rewards in delay discounting. Journal of the Experimental Analysis of Behavior, 77(2), pp.129-146.

Kahneman, D. (2011). Thinking, fast and slow. New York: Random House Audio.

Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. Econometrica, 47(2), 263–292.

Kahneman, D., & Tversky, A. (1984). Choices, values, and frames. American Psychologist, 39(4), 341-350.

Kothiyal, A., Spinu, V., & Wakker, P. (2014). An experimental test of prospect theory for predicting choice under ambiguity. Journal Of Risk And Uncertainty, 48(1), 1-17. Lagorio, C. and Madden, G. (2005). Delay discounting of real and hypothetical rewards III: Steady-state assessments, forced-choice trials, and all real rewards. Behavioural Processes, 69(2), pp.173-187.

Lahno, A., & Serra-Garcia, M. (2015). Peer effects in risk taking: Envy or conformity?. Journal Of Risk And Uncertainty, 50(1), 73-95.

Liu, J., & Sibley, C. (2004). Attitudes and behavior in social space: Public good interventions based on shared representations and environmental influences. Journal Of Environmental Psychology, 24(3), 373-384. Locey, M.L., Jones, B.A., & Rachlin, H. (2011). Real and Hypothetical Rewards in Self-Control and Social Discounting.

Over, H., Carpenter, M. (2012). Putting the social into social learning: explaining both selectivity and fidelity in children's copying behavior. Journal of Comparative Psychology, 126 182–192.

Cialdini, R. B., Goldstein, N. J. (2004). Social Influence: Compliance and Conformity. Annual Review. Psychology. 55:591–621

Cooper, j. D., Rege, M. (2011). Misery loves company: Social regret and social interaction effects. Games and Economic Behavior, 73 (2011) 91–110.

Corazzini, L., Greiner, B. (2007). Herding, Social Prefrences and (non-) conformity. Economics letter, 97. 74-80.

Deutsch, M., & Gerard, H. (1955). A study of normative and informational social influences upon individual judgment. The Journal Of Abnormal And Social Psychology, 51(3), 629-636.

Diamond, P. and Vartiainen, H. (2007). Behavioral economics and its applications. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Ellsberg, D. (1961). Risk, Ambiguity, and the Savage Axioms. The Quarterly Journal Of Economics, 75(4), 643.

Erb, H., Bohner, G., Rank, S. and Einwiller, S. (2002). Processing Minority and Majority Communications: The Role of Conflict with Prior Attitudes. Personality and Social Psychology Bulletin, 28(9), pp.1172-1182.

Festinger, L. (1954). A Theory of Social Comparison Processes. Human Relations, 7(2), 117-140.

Gardner, M., Steinberg, L. (2005). Peer Influence on Risk Taking, Risk Preference, and Risky Decision Making in Adolescence and Adulthood: An Experimental Study. Developmental Psychology. Vol. 41, No. 4, 625–635.

Goeree, J. K., Yariv, L. (2015). Conformity in the lab. Journal Economic Science Association. 1:15–28.

Goldsmith, R., Clark, R., & Lafferty, B. (2005). Tendency to Conform: A New Measure and its Relationship to Psychological Reactance. Psychological Reports, 96(3), 591-594.

[Downloaded from isharat.khu.ac.ir on 2026-10-29]

[DOR: 20.1001.1.23455780.1398.7.1.1.9]

Schultz, W., Khazian, A., & Zaleski, A. (2008). Using normative social influence to promote conservation among hotel guests. Social Influence, 3(1), 4-23.

Sent, E. (2004). Behavioral Economics: How Psychology Made Its (Limited) Way Back Into Economics. History of Political Economy, 36(4), pp.735-760.

Thaler, R. (2015). Misbehaving: The Making of Behavioral Economics. W. W. Norton & Company. New York.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1973). Availability: A heuristic for judging frequency and probability. Cognitive Psychology, 5(2), 207-232. Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. Science. 185 (4157): 1124–1131.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. Science, 211(4481), 453-458Tversky, A., & Kahneman, D. (1992). Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty. Journal of Risk and Uncertainty. Volume 5, pp 297–323.

Pascual, A., Felonneau, M., Guéguen, N. and Lafaille, E. (2013). Conformity, obedience to authority, and compliance without pressure to control cigarette butt pollution. Social Influence, 9(2), pp.83-98.

Powell, M., & Ansic, D. (1997). Gender differences in risk behavior in financial decision-making: An experimental analysis. Journal of Economic Psychology, 18(6), 605-628.

Qiu, J., & Weitzel, U. (2011). Reference Dependent Ambiguity Aversion: Theory and Experiment. SSRN Electronic Journal.

Rohde, I. and Rohde, K. (2011). Risk attitudes in a social context. Journal of Risk and Uncertainty, 43(3), pp.205-225.

Saad, G. (2011). Evolutionary Psychology in the Business Sciences. Berlin, Heidelberg: Springer-Verlag Berlin Heidelberg.

Santos, R. L., Rosati, A. G. (2015). The Evolutionary Roots of Human Decision Making. Annual Review Psychology. 66: 321–347.

Scher, N., Thompson, T., & Morgan, B. (2007). Self-Monitoring and Conformity: A Comparison of Self-Report and Behavioral Measures. Psi Chi Journal Of Psychological Research, 12(4), 186-192. doi: 10.24839/1089-4136.jn12.4.186

[Downloaded from isharat.khu.ac.ir on 2026-10-29]

[DOR: 20.1001.1.23455780.1398.7.1.1.9]