

خاستگاه خطرپذیری اقتصادی در جوانان ایرانی: احتیاج یا طمع؟

nejati@sbu.ac.ir

وحید نجاتی

دانشیار علوم اعصاب‌شناختی، دانشگاه شهید بهشتی

پذیرش: ۱۳۹۳/۴/۳

دریافت: ۱۳۹۲/۲/۸

چکیده: خطرپذیری یکی از حیطه‌های با اهمیت در علوم اقتصاد عصب‌بنیان است. هدف از این پژوهش بررسی خطرپذیری در موقعیت پایه و مقایسه آن با دو موقعیت با نیاز کم و نیاز زیاد و ارتباط آن با ارزش‌های فرهنگی بوده است.

در این پژوهش مقطعی موردپژوهی، ۳۹۱ جوان ایرانی با استفاده از یک آزمون ضمنی خطرپذیری و پرسشنامه ارزش‌های فرهنگی، بررسی شدند. از آزمون آماری اندازه‌گیری مکرر برای مقایسه تصمیم‌گیری در سه موقعیت استفاده شد و از همبستگی پیرسون برای بررسی همبستگی ارزش‌های فرهنگی با تصمیم‌گیری استفاده شد. یافته‌های پژوهش حاضر نشان داد در شرایط با نیاز بالا میزان خطرپذیری بیشتر است. در خصوص ارزش‌های فرهنگی، مردگرایی، تحمل ابهام و ساختار قدرت متمرکز ارتباط مستقیمی با تصمیم‌گیری پرخطر در شرایط معمول داشت ولی در شرایط با نیاز بالا این ارتباط معنی‌دار نبود. بر اساس یافته‌های این پژوهش، نیاز، اصلی‌ترین عامل تصمیم‌گیری پرخطر در جوانان ایرانی است و ارزش‌های فرهنگی را نیز متأثر می‌سازد. پیشنهاد می‌شود آموزش‌های مربوط به تصمیم‌گیری پرخطر در افراد با موقعیت اجتماعی اقتصادی ضعیف در اولویت قرار گیرد.

کلیدواژه‌ها: تصمیم‌گیری پرخطر، نیاز، طمع، خطرپذیری اقتصادی، اقتصاد عصب‌بنیان.
طبقه‌بندی JEL: D87, D8.

مقدمه

علم اقتصاد عصب‌بنیان^۱، به عنوان یک علم بین‌رشته‌ای، از اوایل قرن بیست و یکم مطرح شده است. این علم با رویکردهای مفهومی، نظریه‌ای و روش‌شناختی مربوط به علوم اعصاب‌شناختی، علوم اعصاب محاسباتی و اقتصاد به بررسی سازوکارهای درگیر در انتخاب‌های اقتصادی انسان می‌پردازد (Camerer, Fehr, Glimcher, Poldrack, 2009؛ Camerer, 2007).

به عبارت دیگر این علم به بررسی عوامل هیجانی، شناختی، اجتماعی و روان‌شناختی مؤثر در تصمیم‌گیری اقتصادی می‌پردازد (Plasmann, O'Doherty, Rangel, 2007). طیف وسیعی از مطالعات حیوانی و انسانی سازوکارهای عصبی مشخصی را برای بازنمایی ارزش، پاداش و خطر شناسایی کرده‌اند که عوامل مهمی در رفتار اقتصادی است (Montague, Rangel, Camerer & 2008؛ Huettel, Platt 2008). تصمیم‌گیری اقتصادی نوعی تصمیم‌گیری مبتنی بر ارزش است که ارزش رفتارهای متفاوت در ابتدا مقایسه می‌شود و بالاترین ارزش انتخاب می‌شود (Weber & Johnson, 2009).

ارزش در علوم اعصاب، نتیجه یا رویداد مثبتی است که فرد از آن سود می‌برد. فرد بر اساس ارزش محرک‌های محیطی و نتایج رفتار، دست به انتخاب آنها می‌زند. در رقابت بین محرک‌های مختلف، محرکی انتخاب می‌شود که ارزش بالاتری دارد. محرک‌های ارزشمندتر، پاداش‌های بیشتری را برای فرد دربردارد. بر این اساس عامل اصلی انتخاب، شکل‌گیری، حفظ، توقف و تنظیم رفتار، پاداشی است که رفتار در پی دارد.

پاداش‌ها به دو نوع اولیه و ثانویه تقسیم‌بندی می‌شوند؛ پاداش‌های اولیه پاداش‌هایی هستند که انسان برای بقای خود به آنها نیاز دارد مانند آب، غذا و ثانویه، پاداش‌هایی هستند که برای فراهم کردن پاداش‌های اولیه مفیدند مانند پول و موقعیت اجتماعی (Schultz, 2006). انسان موجودی پاداش‌جوست. بر این اساس، احتمال دستیابی به پاداش در نتیجه یک رفتار، ارزش آن رفتار را برای او بالا می‌برد. علاوه بر این، با وجود رابطه مستقیم ارزش و پاداش، این رابطه خطی نیست و الزاماً دو برابر شدن پاداش یک گزینه، ارزش انتخاب آن را دو برابر نمی‌کند. به عبارت دیگر، پاداش در روند افزایش در مرحله‌ای به اشباع می‌رسد و بر ارزش آن افزوده نمی‌شود. به عنوان مثال در محاسبات ارزش‌گذاری ذهنی، اگر ارزش دو سکه، دو برابر ارزش یک سکه باشد، ارزش ۲۰۰۰ سکه دو برابر ارزش ۱۰۰۰ سکه نیست.

پاداش نه تنها جنبه مهمی از فرآیندهای مربوط به ارزش را شکل می‌دهد بلکه با یادگیری، موجب

شکل‌گیری رفتار در محیط‌های مبهم می‌شود. ماهیت تقویتی پاداش به فرد کمک می‌کند که در چه موقع به طرف گزینه‌ها ترغیب شود و در چه مواقع از آنها گریزان باشد. در ادامه مبانی نظری، روش، یافته‌ها و نتیجه‌گیری آمده است.

مبانی نظری پژوهش

خطرپذیری در علم اقتصاد، تصمیم‌گیری اقتصادی در شرایط ابهام یا خطر است. ابهام یا خطر، عدم قطعیت در مورد نتیجه احتمالی یک تصمیم است. خطر، بیانگر عدم قطعیت در احتمال‌های شناخته‌شده در مورد نتایج گزینه‌هاست. در مقابل ابهام، نوعی عدم قطعیت در مورد گزینه‌های احتمالی ناشناخته یا کمتر شناخته‌شده است. به عبارت دیگر، احتمال زیان در هر دو شرایط خطر و ابهام نامعلوم است، ولی کم‌وکیف سودزیان در شرایط خطر معلوم ولی در شرایط ابهام نامعلوم است. در علوم اقتصادی، خطر معمولاً از پراکنش گزینه‌های محتمل محاسبه می‌شود و با یک پراکندگی اطراف میانگین سنجیده می‌شود.

بر اساس نگرش فرد به خطر، خطرپذیری می‌تواند ارزش یک انتخاب را کاهش یا افزایش دهد. به نحوی که افراد محافظه‌کار از خطر اجتناب می‌کنند و افراد خطرپذیر، جذب شرایط پرخطر می‌شوند. افراد بی‌تفاوت به خطر نیز در شرایط خطر برانگیخته نمی‌شوند و شرایط خطر برای انتخاب آنها ارزش محسوب نمی‌شود (Loewenstein, Weber, Welch, Hsee 2001).

تفاوت‌های بین‌فردی در خطرپذیری، موضوع مهمی است که می‌تواند یافته‌های علوم اعصاب را در اختیار اقتصاددانان قرار دهد. همان‌گونه که ذکر شد، ارزش و پاداش رابطه مستقیم دارد ولی این رابطه خطی نیست. علاوه بر این، شیب این رابطه مثبت در افراد مختلف، با یکدیگر متفاوت است. این رابطه در تعدادی از افراد زودتر و در گروهی دیرتر به سطح پایه می‌رسد. علاوه بر آن، در بعضی افراد رابطه در مراحل آخر عکس می‌شود؛ این افراد میزانی از پول را برای رفع نیاز خود ضروری و میزان بیشتر آن را در دسر ساز می‌دانند. مطالعات متعدد نشان داده است که طمع، عاملی مهمی در روشن کردن دلیل ارزش‌گذاری افراد است (Cozzolino & Snyder, 2008؛ Cozzolino, Staples, Meyers & Samboceti, 2004). طمع، اثر مهمی بر رفتار اجتماعی فرد دارد (Sheldon & McGregor, 2000). در افراد طمع‌کار، رابطه بین ارزش و پاداش دیرتر از افراد قانع به سطح اشباع می‌رسد و فرد همواره در تلاش برای کسب پاداش بیشتر است. در شرایط تصمیم‌گیری اقتصادی، طمع سبب می‌شود گزینه‌های پرخطر نیز برای حصول سود بیشتر انتخاب شوند.

بر اساس مطالعات، یکی دیگر از تعیین‌کننده‌های زندگی انسان از جمله رفتارهای اجتماعی و اقتصادی، نیاز یا احتیاج است (Wood, 1998؛ Piff, Kraus & Cote, 2012). مطالعات متعدد نشان داده است که مردم در کشورهای فقیر، تمایل کمتری به پس‌انداز برای بازنشستگی دارند؛ کمتر از غذاهای سالم استفاده می‌کنند و ورزش منظم کمتری دارند. این رفتارها در افراد نیازمند نشان دهنده ارزش کمتر آینده در این افراد است (Fehr, 2002).

نظریه‌های اقتصادی نشان می‌دهند که مردم عادی در کشورهای فقیر منابع محدود خود را بیشتر صرف نیازهای کوتاه‌مدت خود می‌کنند که آنها را از سرمایه‌گذاری بلندمدت باز می‌دارد. Tybur, Griskevicius, Delton & Robertson (2011) نشان دادند که افرادی که در فقر رشد کرده‌اند، ارزش بیشتری برای حال و افرادی که در شرایط اقتصادی مطلوبی رشد یافته‌اند ارزش بیشتری به آینده می‌دهند.

در شرایط پرخطر نیز افراد فقیر به حمایت‌های اجتماعی فوری نیاز بیشتری دارند. Zhong & DeVoe (2012) نشان دادند که وقتی به شرکت‌کنندگان در پژوهش خود نشان تجاری غذاهای آماده را ارائه می‌دادند، آنان تمایل بیشتری به انتخاب گزینه‌های سریع کم‌سود در مقابل گزینه‌های طولانی‌مدت پرسود نشان می‌دادند. بر این اساس، سبک زندگی می‌تواند بر خطرپذیری افراد اثرگذار باشد و پژوهش خطرپذیری در جوامع مختلف لازمه هر برنامه‌ریزی اقتصادی و اجتماعی است.

مجموعه ارزش‌های محیطی اثرگذار بر رفتار فرد را می‌توان «فرهنگ» نامید. فرهنگ یک چارچوب داوری اثرگذار، ضمنی و زمینه‌ای در فرآیند تصمیم‌گیری انسان‌هاست. یکی از مهمترین رویکردهای کنونی در زمینه مطالعه فرهنگ و مفاهیم روان‌شناختی، رویکرد ابعادی است. مروری بر تاریخچه نظریه‌های ارائه‌شده در حوزه روان‌شناسی فرهنگی، شاهدهی است بر این مدعا که از بین کلیه نظریه‌های ابعادی ارائه‌شده در این حوزه، نظریه ابعادی Hafsted، نفوذ بیشتری دارد (Hamedani & Markus, 2007). Hafsted، به تمایز فرهنگ‌ها بر اساس پنج بُعد مجزا اقدام کرده است. بُعد نخست، توزیع قدرت^۱ است که بیانگر حد و میزانی است که افراد دارای قدرت کمتر در یک جامعه، نابرابری^۲ در توزیع قدرت را می‌پذیرند و آن را طبیعی می‌انگارند (Berry & Marshall, 2002). بُعد دوم، فردگرایی - جمع‌گرایی است؛ فردگرایی مشخصه جوامعی است که هر عضو آن جدا از دیگران نگریسته شده و منفک از دیگران براساس اهداف

1. Power Distance
2. Inequality

خویش عمل می‌کند. در جوامع فردگرا، ارزش‌ها، فردی هستند و هر فرد به دنبال پاداش فردی برای خود است و با دیگران برای جذب منابع رقابت می‌کند، ولی در جوامع جمع‌گرا، فرد پاداش خود را در گروه می‌داند (Uchida & Kitayama, 2009). بُعد سوم، درجه پذیرش ابهام است که بیانگر فقدان ظرفیت تاب‌آوری در برابر ابهام و نیاز به وجود قوانین رسمی است. در این نظام، پاداش‌های با وضوح بیشتر، ارزش بیشتری از پاداش‌های مبهم دارند (Berry & Marshall, 2002). بُعد چهارم، زنانگی - مردانگی^۱ است که میزان تأکید یک فرهنگ روی اهداف شغلی (مانند درآمد و پیشرفت) و جرأت‌مندی^۲ به عنوان صفات مردانه در برابر تأکید بر ارتباطات بین فردی (مانند فضای دوستانه) و پرورش و تربیت^۳ به عنوان صفات زنانه است (Vitell, Nwachukwu & Barnes, 1993). بُعد پنجم، جهت‌گیری کوتاه‌مدت - بلندمدت است که بیانگر درجه‌ای است که یک جامعه به جای داشتن دیدگاهی مقطعی و کوتاه مدت، دارای دیدگاهی عمل‌گرا و مبتنی بر آینده است (Mooij & Hofstede, 2002).

بر اساس مبانی نظری مطرح شده، به نظر می‌رسد شرایط تصمیم‌گیری از چارچوب مسئله تصمیم‌گیری متأثر می‌شود. فرهنگ نیز به عنوان مجموعه‌ای ارزش‌های اجتماعی به عنوان چارچوب تصمیم‌گیری در انتخاب فرد نقش‌آفرینی می‌کند.

پرسش نخست در این پژوهش، این است که «آیا با تغییر شرایط تصمیم‌گیری (شرایط با نیاز کم، شرایط با نیاز زیاد)، خطرپذیری تغییر می‌کند؟»

پرسش دوم این است که «کدام یک از ارزش‌های فرهنگی در تصمیم‌گیری اقتصادی نقش‌آفرینی می‌کنند؟»

روش پژوهش

این پژوهش، از نوع علی - مقایسه‌ای و همبستگی است. جامعه آماری، متشکل از ۳۹۱ نفر شامل ۱۷۱ زن و ۲۲۰ مرد با میانگین سنی ۲۱/۶۳ سال (دامنه سنی ۱۳ الی ۳۵ سال) و میانگین تحصیلات رسمی ۱۴/۸۸ سال با انحراف معیار ۳/۳۲ سال است. نمونه آماری، با شیوه نمونه‌گیری در دسترس و با مراجعه به دانشگاه‌ها، مراکز آموزشی و ادارات دولتی واقع در استان‌های تهران، اصفهان، خراسان رضوی، یزد و مازندران انتخاب شدند.

برای جمع‌آوری داده‌ها از معمای تصمیم‌گیری پرخطر و مقیاس ابعاد فرهنگی هافستد استفاده

1. Masculinity- Fiminity
2. Assertiveness
3. Nurturance

شد که در این بخش به شرح آن می‌پردازیم.

۱. معمای تصمیم‌گیری پرخطر: برای سنجش تصمیم‌گیری در شرایط پرخطر با لحاظ شرایط مورد نظر پژوهش، یک مسئله با شرایط متفاوت به فرد ارائه شد. این مسئله، که توسط پژوهشگر برای این مطالعه طراحی شده است، آزمونی شناختی ضمنی است و نسبت به آزمون‌های پرسشنامه، تأثیرپذیری کمتری از سوگیری آزمودنی دارد (شکل شماره ۱).

۲. مقیاس ابعاد فرهنگی^۱: این مقیاس ۲۳ پرسشی، فرم تجدیدنظر یافته‌ای از مقیاس^۲ Hofstede (1980) است که توسط Wu (2006) ساخته شده است. این مقیاس با توجه به محدودیت‌های روان‌سنجی مقیاس نخست (Hofstede)، بر پایه نظریه ابعاد فرهنگی و برخی از نظریه‌های همسو (برای نمونه: Trandis, 1982) و با تلفیق پرسش‌های مقیاس ابعاد فرهنگی (Dorfman & Howell (1998) که قابلیت سنجش تفاوت‌های فردی، علاوه بر تفاوت‌های ملی در ارزش‌های فرهنگی را داراست و با مقیاس Hofstede تهیه شده است. پرسش‌های این مقیاس، پنج بعد فرهنگی Hofstede را در یک مقیاس پنج درجه‌ای لیکرت (از نمره ۱ برای گزینه «کاملاً موافق» تا نمره ۵ برای گزینه «کاملاً مخالف») ارزیابی می‌کند. مقیاس مزبور مشتمل بر پنج نمره است که هر نمره به یکی از پنج بُعد فرهنگی Hofstede اشاره دارد؛ نمره بالا در این پنج بعد (توزیع قدرت، درجه‌ی پذیرش ابهام، مردانگی - زنانگی، فردگرایی - جمع‌گرایی و جهت‌گیری کوتاه‌مدت - بلندمدت) به ترتیب مؤید گرایش به توزیع قدرت بالا (ساختار سلسله‌مراتبی)، ابهام‌پذیری پایین، مردانگی و جهت‌گیری بلندمدت و نمره پایین، نشانه گرایش به توزیع یکسان قدرت، ابهام‌پذیری بالا، زنانگی و جهت‌گیری کوتاه‌مدت می‌باشد. نتایج مطالعه Wu (2006) حاکی از قابلیت‌های روان‌سنجی مناسب برای این مقیاس بوده است. آلفای کرونباخ برای پرسش‌های نسخه فارسی این مقیاس معادل با ۰/۷ بوده و با توجه به محدودیت‌های روان‌سنجی زیر مقیاس جهت‌گیری کوتاه‌مدت - بلندمدت - که در نسخه نهایی حذف شده است - نسخه نهایی فارسی (۱۹ پرسشی) مشتمل بر سنجش ارزش‌های فرهنگی در چهار بعد: توزیع قدرت، درجه پذیرش ابهام، مردانگی - زنانگی و فردگرایی - جمع‌گرایی است (منصوری، مطیعی، شکرریز و نجاتی، ۱۳۹۲).

1. Cultural Dimensions Scale
2. Hofstede Scale

در تصویر زیر به تعداد لیوان‌های داخل سینی، زیر یکی از لیوان‌ها سکه قرار دارد، (در سینی شماره ۴، چهار سکه زیر یکی از لیوان‌ها قرار دارد، در سینی شماره سه، ۳ سکه زیر یکی از لیوان‌ها قرار دارد، در سینی شماره دو، ۲ سکه زیر یکی از لیوان‌ها قرار دارد، در سینی شماره ۱ هم یک سکه زیر لیوان است. شما فقط حق انتخاب یک لیوان از یک سینی را دارید،

۲. حال شرایطی را تصور کنید که شما به چهار سکه نیاز دارید، شما از کدام سینی لیوان را انتخاب می‌کنید؟
 ۳. حال شرایطی را تصور کنید که شما به یک سکه نیاز دارید، شما از کدام سینی لیوان را انتخاب می‌کنید؟

شکل ۱: معمای تصمیم‌گیری پرخطر
 مأخذ: نتایج پژوهش

روش آماری

به منظور بررسی تفاوت پاسخ فرد در شرایط متفاوت معما، از آزمون تحلیل واریانس اندازه‌گیری مکرر استفاده شد. برای بررسی تفاوت بین شرایط، از آزمون تی زوجی و برای ارتباط بین ابعاد فرهنگی و راه‌حل معما از آزمون همبستگی پیرسون استفاده شد.

یافته‌ها

تحلیل واریانس اندازه‌گیری مکرر بین سه موقعیت صورت مسئله صورت گرفت. نتایج آزمون موجلی نشان داد که فرض کروییت داده‌ها برقرار است و تحلیل تفاوت‌های درون‌گروهی نیز معنی‌دار نشان داده شد (جدول ۱).

جدول ۱: تفاوت بین انتخاب گزینه‌ها در شرایط متفاوت

منابع تغییرات	مجموع مربعات	درجه آزادی	میانگین مربعات	میزان اف	سطح معنی‌داری
شرایط تصمیم‌گیری	۶۲۲/۰۳۲	۲	۳۱۱/۰۱۶	۳۲۷/۳۶۷	۰/۰۰۰

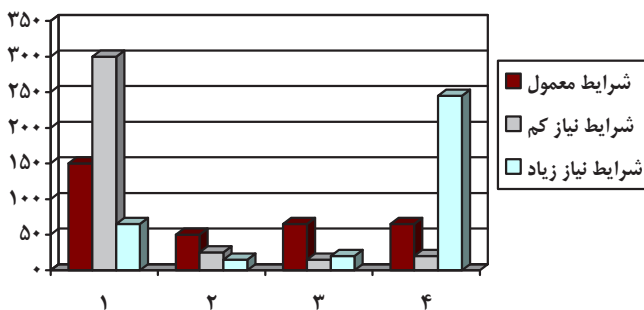
برای بررسی تفاوت بین شرایط آزمون تی زوجی دوبه‌دو بین شرایط متفاوت تصمیم‌گیری انجام

شد. همان‌گونه که جدول (۲) نتایج آزمون را نشان داده است، کلیه شرایط با یکدیگر متفاوتند. این تفاوت برای شرایط معمول و شرایط نیاز، معنی‌دار با آماره منفی تی است؛ یعنی اینکه در شرایط نیاز، تصمیم فرد با شرایط معمول متفاوت و پرخطرتر است. در شرایط عدم نیاز میزان خطرپذیری متفاوت و کم‌خطرتر است و مقایسه شرایط نیاز و عدم نیاز نیز تفاوت معنی‌دار را نشان می‌دهد که بیانگر خطرپذیری بیشتر در شرایط نیاز است.

جدول ۲: مقایسه خطرپذیری در شرایط متفاوت تصمیم‌گیری

شرایط تصمیم‌گیری	میانگین انتخاب (انحراف معیار) شرایط الف	میانگین انتخاب (انحراف معیار) شرایط ب	آماره تی	سطح معنی‌داری
معمولی (الف) - نیاز (ب)	۲/۱۸ (۱/۲۰)	۳/۱۹ (۱/۲۲)	-۱۲/۵۸	۰/۰۰۰۰۱
معمولی (الف) - عدم نیاز (ب)	۲/۱۸ (۱/۲۰)	۱/۳۳ (۰/۷۹)	۱۳/۱۹	۰/۰۰۰۰۱
نیاز (الف) - عدم نیاز (ب)	۳/۱۹ (۱/۲۲)	۱/۳۳ (۰/۷۹)	۲۶/۱۰	۰/۰۰۰۰۱

مأخذ: نتایج پژوهش



نمودار ۱: گزینه‌های انتخابی در شرایط مختلف

مأخذ: نتایج پژوهش

نمودار (۱) نحوه انتخاب گزینه‌ها در شرایط متفاوت را به تصویر کشیده است. اعداد یک تا چهار محور افقی، شماره گزینه‌های تکلیف، و محور عمودی تعداد افرادی است که گزینه مربوطه را انتخاب کرده‌اند. از چپ به راست ستون اول، شرایط معمول؛ ستون دوم، شرایط نیاز کم و ستون سوم، شرایط

نیاز زیاد را نشان می‌دهد.

برای بررسی اثر ابعاد فرهنگی بر تصمیم‌گیری در شرایط نیاز و عدم نیاز آزمون همبستگی اسپیرمن بین ابعاد مختلف پرسشنامه ارزش‌های فرهنگی و شرایط تصمیم‌گیری اجرا شد. همان‌گونه که جدول (۳) نشان می‌دهد بین ابعاد قدرت‌مداری، تحمل ابهام و مردانگی با خطرپذیری در شرایط معمول ارتباط معنی‌داری وجود دارد؛ این رابطه برای تحمل ابهام مثبت است، یعنی افراد با تحمل ابهام بالاتر خطرپذیری بیشتری دارند ولی برای قدرت‌مداری و مردانگی رابطه منفی است و اعتقاد به قدرت متمرکز خطرپذیری را بالاتر می‌برد. رابطه مردانگی با خطرپذیری نیز معکوس است، یعنی مردانه دانستن خصوصیات کاری، خطرپذیری را کاهش می‌دهد. در شرایط نیاز کم و نیاز زیاد، هیچ یک از ابعاد فرهنگی رابطه معنی‌داری با انتخاب آزمودنی‌ها نشان نداد.

جدول ۳: مقایسه خطرپذیری در شرایط متفاوت تصمیم‌گیری

مردانگی ضریب پیرسون (سطح معنی‌داری)	تحمل ابهام ضریب پیرسون (سطح معنی‌داری)	قدرت‌مداری ضریب پیرسون (سطح معنی‌داری)	جمع‌گرایی ضریب پیرسون (سطح معنی‌داری)	همبستگی شرایط تصمیم‌گیری با ابعاد فرهنگی
-۰/۱۱۱ (۰/۰۳۸)	۰/۱۱۴ (۰/۰۳۹)	-۰/۱۱۲ (۰/۰۴۰)	۰/۱۰۰ (۰/۰۶۱)	شرایط معمولی
-۰/۰۵۹ (۰/۲۵۶)	-۰/۰۵۴ (۰/۳۱۷)	۰/۰۵۹ (۰/۲۶۳)	۰/۰۵۷ (۰/۲۷۵)	شرایط نیاز
۰/۰۱۶ (۰/۷۶۰)	۰/۰۵۳ (۰/۳۲۹)	۰/۰۹۱ (۰/۰۸۷)	۰/۰۱۲ (۰/۸۱۵)	شرایط عدم نیاز

مأخذ: نتایج پژوهش

بحث و نتیجه‌گیری

این پژوهش نشان داد در شرایط نیاز، تصمیم‌گیری پرخطر بیشتر است. (Liu et al. (2012) در مطالعه‌ای نشان دادند که اگر نشانه‌های مربوط به فقر و نیاز به فرد ارائه شود، گزینه با ارزش کمتر و زودتر را، بیشتر از گزینه با ارزش بیشتر و دورتر انتخاب می‌کنند. در این پژوهش نشان داده شد که اگر این ارائه اطلاعات به صورت صریح (تعیین میزان فقر افراد در تصویر) یا ضمنی (شمردن افراد در تصاویر مربوط به فقر) باشد، این اثر قابل مشاهده است. مطالعات متعدد نشان داده است که افراد بی‌خانمان، بیشتر در معرض رفتارهای پرخطری چون مصرف مواد و مشروبات الکلی قرار دارند (Hambarsoomians, Tucker, Wenzel & Elliott (2007 & 2004)).

Hilton, Tucker, Kennedy, GolinelliStern, Ryan (2009) نشان دادند که زنان بی‌خانمان و

فقیر تصمیم‌گیری پرخطر بیشتری در روابط جنسی خود دارند.

یافته‌های پژوهش نشان داد انتخاب افراد بسته به شرایط مسئله، متفاوت است. اگر تصمیم‌گیری را یک فرآیند شناختی بدانیم، چرا باید در شرایط متفاوت این فرآیند شناختی متفاوت باشد؟ حدود یک قرن پیش Yerkes-Dodson نشان دادند که با افزایش استرس، کارایی شناختی بهبود می‌یابد. اخیراً مطالعات نشان داده است که این بهبود با افزایش استرس به سطح پایه رسیده و سپس استرس زیاد، کارایی شناختی را کاهش می‌دهد. افزایش استرس موجب افزایش میزان گلوکوکورتیکوئید می‌شود که حافظه محرک‌های خنثی را تقلیل و حافظه محرک‌های هیجانی را بیشتر می‌کند. این موضوع می‌تواند تبیینی بر تفاوت تصمیم‌گیری در شرایط نیاز (که استرس بالاتر است) و شرایط غیرنیاز (استرس پایین) باشد (Lupien, Gunnar, McEwen & Heim, 2009; Ernest & Korelitz, 2009; Galvan, 2010).

یافته‌های پژوهش نشان داد که افرادی که در شرایط معمول، کمتر خطر می‌کنند، در شرایط نیاز، خطرپذیر می‌شوند. علاوه بر آن، خطرپذیری در شرایط نیاز، بیشتر از شرایط عدم نیاز است. بر این اساس می‌توان به این نتیجه رسید که اساس خطرپذیری در نمونه جوانان مورد بررسی، نیازمندی است. Johnson, Dariotis & Wang (2012) در مطالعه‌ای نشان دادند که جوانان در شرایط هیجانی تصمیم‌گیری پرخطر بیشتری دارند تا در شرایط با بار هیجانی کمتر. آنان نشان دادند در شرایط استرس، جوانان کانادایی کمتر برنامه‌ریزی و بیشتر خطر می‌کنند. مسئله قابل تامل در این بخش این است که هیجان مثبت فرد را خطرپذیرتر می‌کند یا هیجان منفی؟ خطرپذیری در شرایط هیجان مثبت به نوعی معادل نوجویی و تنوع‌طلبی است در صورتی که در هیجان منفی که نیاز به عنوان یک شرایط هیجان منفی است، ناشی از اضطراب است. پیامدهای رفتاری این دونوع خطرپذیری نیز متفاوتند؛ رفتار پرخطر جنسی و رانندگی پرخطر از نوع اول و سرقت برای مصرف مواد از نوع دوم است. Raghunathan, Pham (1999) در مطالعه‌ای نشان دادند که افراد با هیجان منفی، بیشتر دست به انتخاب گزینه‌های پرخطر می‌زنند.

همبستگی بین ابعاد فرهنگی و تصمیم‌گیری پرخطر نیز در چند زیرشاخص معنی‌دار بود. بعضی از مطالعات صورت گرفته مؤید تأثیر ابعاد فرهنگی بر فرآیند تصمیم‌گیری انسان‌ها در موقعیت‌های دشوار است (برای نمونه: Ng & Dyne, 2001؛ Vitell, Nwachukwu, Barens, 1993). در یک مطالعه Jackson (2001) نشان داد که کارفرمایان در کشورهایی با فرهنگ فردگرایی زیاد و درجه پذیرش ابهام پایین، در قیاس با کارفرمایانی از فرهنگ‌های دیگر، از برقراری ارتباط با افراد سودجوی

بانکی پرهیز می‌کردند. (Abramason, Keating & Lane (1996)، نیز الگوی تصمیم‌گیری ترجیحی^۱ کارفرمایان کانادایی، آمریکایی و ژاپنی را در بین دانشجویان رشته مدیریت، بررسی کردند. نتایج این پژوهش حاکی از الگوی تصمیم‌گیری تقریباً مشابه شرکت‌کنندگان آمریکایی و کانادایی در قیاس با شرکت‌کنندگان ژاپنی بود. با وجود این، تفاوت‌های مهم و معنی‌داری در فرآیندهای شناختی ترجیحی^۲ بین شرکت‌کنندگان هر سه کشور گزارش شده است. مطابق با یافته‌های این پژوهش، به نظر می‌رسد که کانادایی‌ها، بیشتر پراگمات^۳ و نظری^۴؛ آمریکایی‌ها بیشتر عمل‌گرا و واقع‌بین و ژاپنی‌ها، بیشتر مهربانی ارزیابی گسترده اطلاعات هستند (به نقل از: Wyer, Chiu & Hong, 2009).

(Elizur & Yamauchi, Sagie (1996 نیز در مطالعه‌ای انگیزش موفقیت را بین کارفرمایان پنج کشور، مقایسه کردند. نتایج این پژوهش، منجر به ارائه این فرضیه شد که جهت‌گیری و میل به موفقیت در بین شرکت‌کنندگان آمریکایی این پژوهش، که دارای فرهنگی فردگرا هستند، به مراتب، بیشتر از شرکت‌کنندگان مجاری و ژاپنی است که در فرهنگی با جهت‌گیری جمع‌گرا پرورش یافته‌اند (به نقل از: Wyer, Chiu & Hong, 2009).

(Fu & Yuki (2000 نیز با توجه به نتایج مطالعات خود استدلال کرده‌اند که تفاوت دیدگاه کارفرمایان چینی و آمریکایی در زمینه کارایی راهبردهای تأثیرگذار سازمانی، ناشی از تمایزاتی در زمینه ارزش‌های فرهنگی توزیع قدرت، درجه پذیرش ابهام و جهت‌گیری کوتاه مدت - بلند مدت در دو کشور است. مطابق با یافته‌های آنان، کارفرمایان آمریکایی، تبادلات^۵ و ترغیب‌های منطقی و کار فرمایان چینی، ائتلاف^۶ و پاداش را راهبردهای مؤثرتر معرفی می‌کنند. در این پژوهش نیز نشان داده شد، افراد با تحمل ابهام بالاتر خطرپذیری بیشتری دارند و اعتقاد به قدرت متمرکز، خطرپذیری را بالاتر می‌برد و مردانه دانستن خصوصیات کاری، خطرپذیری را کاهش می‌دهد. نکته مهم این است که در شرایط نیاز کم و نیاز زیاد، هیچ یک از ابعاد فرهنگی رابطه معنی‌داری با انتخاب آزمودنی‌ها نشان نداد. این موضوع ضمن اینکه تأییدی بر اثر چارچوب بر حل مسئله است، نشان می‌دهد وضعیت نیاز فرد در تصمیم‌گیری آنقدر نقش مهمی ایفا می‌کند که دیگر ابعاد فرهنگی مربوط به تفاوت‌های فردی، در مقابل آن رنگ می‌بازند.

1. Decision- style Preferences
2. Cognitive Process Preferences
3. Imaginative
4. Theoretical
5. Exchange
6. Coalition

منابع

الف فارسی

منصوری سپهر، روح‌الله؛ مطیعی، حورا؛ شکرریز، جواد و نجاتی، وحید (۱۳۹۲). بررسی ساختار عاملی و پایایی پرسشنامه ارزش‌های فرهنگی سازمان. *مشاوره شغلی و سازمانی*، دوره ۲، شماره ۱۵، صص ۵۷-۹۱.

ب انگلیسی

- Berry, J. W. & Marshall, S. H. (2002). *Cross-cultural psychology*. Cambridge University Press.
- Camerer CF. (2007). Neuroeconomics: using neuroscience to make economic predictions. *Econ. J.* 117, pp. 26-42.
- Cozzolino PJ, Snyder M. (2008). Good times, Bad times: How personal disadvantage moderates the relationship between social dominance and efforts to win. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 34, pp. 1420-1433.
- Cozzolino PJ, Staples AD, Meyers L S, Samboceti J. (2004). Greed, death, and values: From terror management to "transcendence management" theory. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30, pp. 278-292.
- Dorfman, P. W., & Howell, J. P. (1988). Dimensions of national culture and effective leadership patterns: Hofstede revisited. In E.G. McGoun (Ed.), *Advances in international comparative management*, 3, pp. 127-149. Greenwich, CT: JAI Press.
- Ernst M, Korelitz KE. (2009). Cerebral maturation in adolescence: Behavioral vulnerability. *Encephale*, 35 (Suppl 6) , S182-9.
- Fehr E. (2002). Behavioural science: The economics of impatience. *Nature* , 41, pp. 269-272.
- Fu, P. P., & Yukl, G. (2000). Perceived effectiveness of influence tactics in the United States and China. *Leadership Quarterly*, 11, pp. 251-266.
- Galvan A. (2010). Adolescent development of the reward system. *Front Hum Neurosci*, 4, p. 6.
- Glimcher PW, Camerer CF, Fehr E, Poldrack RA. (2009). *Introduction: a brief history of neuroeconomics*. In: Glimcher PW, Camerer, CF, Fehr E, Poldrack RA. (Eds.). *Neuroeconomics. Decision Making and the Brain*. London: Elsevier; 2009.
- Griskevicius V, Tybur JM, Delton AW, Robertson TE. (2011). The Influence of Mortality and Socioeconomic Status on Risk and Delayed Rewards: A Life History Theory Approach. *Journal of Personality and Social Psychology*, 100, pp. 1015-1026.
- Hofstede, G. (1981). *Culture's consequences: international differences in worker elated values*. London: Sage.
- Jackson, T. (2001). Cultural values and management ethics: A 10-nation study. *Human Relations*, 54, pp. 1267-1302.
- Johnson SB, Dariotis JK, Wang C. (2012). Adolescent Risk Taking Under Stressed and Nonstressed Conditions: Conservative, Calculating, and Impulsive Types. *Journal of*

- Adolescent Health*, 51, pp. 34–40.
- Liu L, Feng T, Suo T, Lee K, Li H. (2012). Adapting to the Destitute Situations: Poverty Cues Lead to Short-Term Choice. *PLoS ONE*, 7(4), pp. 33-950.
- Loewenstein GF, Weber EU, Hsee CK, Welch N. (2001). Risk as feelings. *Psychol. Bull*, 127, pp. 267–286.
- Lupien SJ, McEwen BS, Gunnar MR, Heim C. (2009). Effects of stress throughout the lifespan on the brain, behaviour and cognition. *Nat Rev Neurosci*, 10, pp. 434–45.
- Markus, H., & Hamedani, M. G. (2007). *Sociocultural Psychology: The Dynamic Interdependence among Self Systems and Social Systems*. In Kitayama, S., & Cohen, D (Eds.), *Handbook of Cultural Psychology* (pp. 136-174). New York: Guilford Press.
- Mooij, M. D., & Hofstede, G. (2002). Convergence and divergence in consumer behavior: implications for international retailing. *Journal of Retailing*, 78- pp.61-69.
- Piff PK, Kraus MW, Co'te' S, Cheng H, Keltner D. (2012). Having Less, Giving More: The Influence of Social Class on Prosocial Behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 99, pp.771–784.
- Plassmann H, O'Doherty J, Rangel A. (2007). Orbitofrontal cortex encodes willingness to pay in everyday economic transactions. *J. Neurosci*, 27, pp. 9984–9988.
- Platt ML, Huettel SA. (2008). Risky business: the neuroeconomics of decision making under uncertainty. *Nat. Neurosci*, 11, pp. 398–403.
- Ragunathan R, Pham MT. (1999). All negative moods are not equal: Motivational influences of anxiety and sadness on decision making. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 79, pp. 5677-.
- Rangel A, Camerer C, Montague PR. (2008). A framework for studying the neurobiology of value-based decision making. *Nat. Rev. Neurosci*, 9, pp. 545–556.
- Ryan GW, Stern SA, Hilton L, Tucker JS, Kennedy DP, Golinelli D, and Suzanne L. Wenzel (2009). When, where, why and with whom homeless women engage in risky sexual behaviors: A framework for understanding complex and varied decision-making processes. *Sex Roles*, 61(7-8), pp. 536–553.
- Schultz W. (2006). Behavioral theories and the neurophysiology of reward. *Annu. Rev. Psychol*, 57, pp. 87–115.
- Sheldon K M, McGregor HA. (2000). Extrinsic value orientation and “the tragedy of the commons”. *Journal of Personality*, 68, pp. 383–411.
- Trandis, H. C. (1982). Review of Culture's consequences: International differences in work-related values. *Human organization*, 41(1), pp. 86-90.
- Uchida, Y., & Kitayama, S. (2009). Happiness and Unhappiness in East and West: Themes and Variations. *American Psychological Association*, 9(4), pp. 441-456.
- Vitell, S. J. Nwachukwu, S. L. & Barnes, J. H. (1993). The Effect of Culture on Ethical Decision-Making: An Application of Hofstede's Typology. *Journal of Business Ethics*, 12, pp. 753-760.
- Vitell, S. J. Nwachukwu, S. L. & Barnes, J. H. (1993). The Effect of Culture on Ethical Decision-Making: An Application of Hofstede's Typology. *Journal of Business Ethics*, 12, pp. 753-760.
- Weber EU, Johnson EJ. (2009). Mindful judgment and decision making. *Annu. Rev. Psychol*; 60, pp.53–85.

- Wenzel SL, Tucker JS, Elliott MN, Hambarsoomians K, Perlman J, Becker K, Kollross C, Golinelli D. (2004). Prevalence and co-occurrence of violence, substance use and disorder, and HIV risk behavior: a comparison of sheltered and low-income housed women in Los Angeles County. *Preventive Medicine*, 39(3), pp. 617–624.
- Wenzel SL, Tucker JS, Elliott MN, Hambarsoomians K. (2007). Sexual risk among impoverished women: understanding the role of housing status. *AIDS & behavior*, 11(6 Suppl), pp.9–20.
- Wood M. (1998). Socio-economic status, delay of eradication, and impulse buying. *Journal of Economic Psychology*, 19, pp. 295–320.
- Wu, M, Y. (2006). Hofstede's Cultural Dimensions 30 Years Later: A Study of Taiwan and the United States. *Intercultural Communication Studies*, 10(3), pp. 33-42.
- Wyer, R. S., Chiu, C. U., & Hong, Y. (2009). *Understanding Culture: Theory, Research, and Application*. New York, London: The Psychology Press.
- Zhong CB, DeVoe SE. (2010). You Are How You Eat: Fast Food and Impatience. *Psychological Science*, 21, pp. 619–622.