

کارایی و برابری طلبی؛ یک مشاهده از طریق بازی‌های رفتاری

دکتر اسمعیل ابونوری*
دکتر حبیب انصاری سامانی**
هادی کشاورز***
ابراهیم زارع****

چکیده

عدالت بحث برانگیزترین پدیده، در اندیشه بشری و یک حقیقت چند بعدی است. توزیع درآمد، انصاف و استحقاق از شاخص‌ترین ابعاد عدالت هستند. برداشت هر جامعه از این مفهوم‌ها آثار مهمی بر بازارهای کار، کالا و خدمات و همچنین بر توزیع درآمد و ثروت و سیاست‌های توزیع مجدد و انتظارات جامعه از دولت خواهد داشت. این مقاله سعی دارد تا مفاهیم یاد شده را در رفتار مشارکت‌کنندگان در چهار آزمایش اقتصادی (نمونه تصادفی از میان دانشجویان دانشگاه مازندران) بررسی کند. نتایج نشان از تبانی برای افزایش سهم‌خواهی از حساب مشترک در حالت تصمیم‌های گروهی است. منتفع‌نودن تصمیم‌گیرنده باعث توجه بیشتر به کارایی می‌شود. تأیید وجود عرض از مبدأ مثبت در تابع توزیعی نشان‌دهنده در نظر گرفتن حقوق اولیه برای افراد بدون استحقاق است. تخصیص درآمد در موقعیت شناخت متقابل و هم‌فکری با افزایش سهم در تولید افزایش پیدا می‌کند؛ اما رابطه یاد شده رابطه یک به یک نیست. افزون بر تأیید تأثیر استحقاق بر تصمیم‌های توزیعی، نتایج نشان می‌دهد که متغیرهای مهم دیگری غیر از موقعیت تصمیم‌گیری (شرایط بازی) مانند میزان درآمد خانوار، جنسیت، درآمد واقعی بر تصمیم‌های بازیکنان مؤثر هستند.

واژه‌های کلیدی: عدالت، استحقاق، برابری‌طلبی، اقتصاد رفتاری و بازی‌های رفتاری.

طبقه‌بندی JEL: D63, C91, C92

* استاد اقتصادسنجی و آمار اجتماعی بخش اقتصاد دانشگاه مازندران و دانشگاه سمنان
** عضو هیئت علمی گروه اقتصاد صنعتی دانشگاه یزد
*** دانشجوی دکتری اقتصاد دانشگاه مازندران
**** کارشناس ارشد اقتصاد دانشگاه علامه طباطبائی
تاریخ دریافت: ۱۳۹۲/۳/۱ تاریخ تأیید: ۱۳۹۳/۵/۱۹

۱. مقدمه

هر تعریف و برداشتی از عدالت وجود داشته باشد، عدالت لازمه یک زندگی اجتماعی و قاعده اساسی تمدن بشری است. مفهوم عدالت با حیات انسانی آغاز شده، هم‌زمان با رشد روابط اجتماعی و تکامل فرهنگ و باورها، توسعه یافته و متناسب با نیازهای بشری و تغییر سلیقه‌ها و خواسته‌ها، تعریف‌های جدید پیدا کرده است.

تعریف و برداشت هر فرد از مفاهیم اخلاقی مانند انصاف، عدالت، توزیع مناسب و برابری بر پنداشته‌های وی از شرایط موجود و میزان رضایت وی و همچنین انگیزه برای تولید، تلاش یا انجام کارهای مغایر با عرف جامعه تأثیر بسزایی خواهد داشت. پژوهش‌های متداول انصاف را پرداخت معادل تولید نهایی یا برابری سهم در تولید (درآمد) می‌دانند. برابری در ادبیات مرسوم به مفهوم برابری درآمدها بدون توجه به میزان تولید است که گاه از آن با عنوان برابری حسابی هم یاد می‌شود؛ اما عدالت یکی از پیچیده‌ترین مفاهیم است که بشر در طول تاریخ سعی داشته تا آن را تعریف کند. این مفهوم در هر مکتبی بایسته‌هایی را شامل می‌شود که این مقاله در پی آن است تا برخی از ابعاد و مؤلفه‌های آن را در حوزه اقتصاد و به‌ویژه در حوزه توزیع درآمد به روش آزمایشگاهی بررسی کند.

برای رسیدن به اهداف مهمی چون رفاه اجتماعی و تأمین مقبولیت نظام توزیعی، شناخت الگوی ترجیحات اجتماعی و برداشت شخصی افراد از متغیرهایی همچون توزیع، عدالت، انگیزش، کارایی و نوع دوستی برای هر برنامه‌ریز اقتصادی، لازم و حیاتی است. یک جامعه با تلقی برابری طلبی از عدالت در مقایسه با جامعه دیگری که برداشت‌های تفویضی و استحقاقی از عدالت دارد، نظام مالکیت، تولید، توزیع، مصرف و سیستم باز توزیعی با ویژگی‌های متفاوتی خواهد داشت. در فضای فکری که برابری به‌عنوان یک ارزش تلقی می‌شود، رابطه علی میان تلاش و استحقاق قطع می‌گردد. در مقابل، در جوامعی که کارایی به‌عنوان ارزش، رابطه قوی میان تولید و توزیع برقرار می‌کند، نابرابری‌های منصفانه نتیجه‌های قابل قبول و عادلانه تلقی می‌شوند.

آنچه تحقیقات گسترده در مورد عدالت اقتصادی و مفهوم آن نشان می‌دهد حاکی از آن است که جریان رایج اندیشه‌های فلسفی، عدالت را به‌معنای برابری در نتایج و درآمدها نمی‌دانند؛ اما جریان رایج^۱ در شاخص‌سازی منجر به ساخت سنجه‌هایی شده که تنها میزان برابری افراد را بدون در نظر گرفتن سهم و استحقاق اندازه می‌گیرند. شاخص‌های اثباتی توزیع درآمد توجه مستقیم به ترجیحات (مطلوبیت) جامعه، تابع رفاه فردی و تابع رفاه اجتماعی ندارند و در عمل به‌صورت

1. Mainstream.

ابزاری آماری، بر مبنای اندازه‌گیری میزان پراکندگی درآمد افراد جامعه، به تجزیه و تحلیل الگوی توزیع درآمد آنها می‌پردازند (ابونوری و اسناوندی، ۱۳۸۴). از طرف دیگر شاخص‌های هنجاری نیز با توجه به دیدگاهی خاص، وضعیت توزیعی یک جامعه را اندازه‌گیری یا رتبه‌بندی می‌کنند؛ اما این رتبه‌بندی تا چه حد می‌تواند ترجیحات جامعه را به‌عنوان هدف اصلی تحقیقات توزیع درآمد تأمین کند؟ آیا برای تعیین ترجیحات توزیعی جامعه روشی وجود دارد؟

اقتصاد به‌عنوان علم انسانی ناگزیر از تعریفی از انسان و مؤلفه‌های رفتاری اوست؛ اما به‌نظر می‌رسد که جریان رایج اقتصاد در مورد شناخت رفتار انسان‌ها کاستی‌هایی دارد. اقتصاد رفتاری با استفاده از علم اقتصاد و روانشناسی نشان می‌دهد که تصمیم‌های افراد به آن سادگی که اقتصاد متعارف فرض می‌کند، عقلایی نیستند. عقلانیت کران‌دار،^۱ انصاف، جبران، تلافی،^۲ نوع‌دوستی^۳ و مفاهیمی مانند آن - که تأثیر آنها بر رفتار افراد در مشاهدات آزمایشگاهی تأیید شده است - رفتار اقتصادی را از رفتار عقلایی دور می‌کند. اقتصاددانان تصور می‌کردند که تصمیم‌گیری‌ها و اعتقادات افراد از قوانین و اصول منطقی پیروی می‌کنند و نظریه‌های خود را بر پایه جهان ایده‌آلی استوار ساخته بودند که افراد در آن عقلایی عمل کرده و از هر فرصتی برای دستیابی به لذت و منفعت بیشتر استفاده می‌کنند؛ اما اقتصاددانان رفتاری ثابت کردند که افراد در برخی از موارد به‌طور کامل غیر منطقی رفتار می‌کنند و انطباق تصمیم‌گیری‌ها و قضاوت‌های آنها با مدل‌های عقلانی (به‌معنای عقلانیت ابزاری) به‌طور تقریبی غیر ممکن است. روانشناسان نشان دادند که این روش‌های جدید عقلانیت، الگوهای طبقه‌بندی‌شده‌ای را در پی خواهد داشت. برای مثال، ارائه کردن یک گزینه مشابه به شیوه‌های مختلف، تصمیم‌گیری‌های متفاوتی را به دنبال دارد، که نظریه سنتی اقتصاد از تبیین آن ناتوان است.^۴

عناصر بازار، سیاست‌گذاران و برنامه‌ریزان اقتصادی مانند شرکت‌های دارویی که داروهایشان را در نمونه‌های کوچک آزمایش می‌کنند باید قبل از اجرا، سیاست‌های خود را مورد آزمون قرار دهند و به‌جای تحلیل کردن براساس فروض عقلانیت، نظرات و اعتقادات پایه‌ای و واکنش‌های مشتریان، کارکنان و اعضای جامعه را دریابند. هسته علم اقتصاد رفتاری مبتنی بر این ایده است که افزایش شواهد روان‌شناختی واقع‌گرایانه در تحلیل‌های اقتصادی، توانایی علم اقتصاد را در تحلیل، مدل‌سازی و پیش‌بینی واقعیت‌های زندگی انسان بهبود می‌بخشد و سیاست‌های بهتری را پیشنهاد می‌دهد. این ایده به‌معنای رد بخش عمده‌ای از رهیافت نئوکلاسیک‌ها در علم اقتصاد مبتنی بر

1. Bounded Rationality.

2. Reciprocity.

3. Altruism.

۴. frame effect، چنین پدیده‌ای در روانشناسی رفتاری تحت عنوان اثر قالب معرفی می‌شود.

حداکثرسازی مطلوبیت، تعادل و کارایی نیست. روش نئوکلاسیک‌ها در علم اقتصاد، از آن جهت مفید است که چارچوب نظری قابل اصلاح و توسعه برای اقتصاددانان فراهم می‌کند که تقریباً برای هر شکلی از رفتار اقتصادی (و حتی غیر اقتصادی) کاربرد دارد. اقتصاد رفتاری تبیین‌ها و پیش‌بینی‌هایی ارائه می‌کند که قابلیت ابطال‌پذیری دارند.

هدف این مقاله برآورد نقش مفاهیم کارایی و برابری طلبی در تصمیم‌های توزیعی جامعه مورد نظر (دانشجویان دانشگاه مازندران) در چهار موقعیت^۱ مختلف است. این تحقیق با روش مشاهده آزمایشگاهی و بازی‌های رفتاری^۲ تأثیر این موقعیت‌ها را بر میزان رعایت قواعد کارایی و برابری خواهد می‌سنجد.

این مقاله از پنج بخش تشکیل شده است: بخش جاری به بیان مسئله، ضرورت و اهمیت آن اختصاص یافته است؛ در بخش دوم ادبیات موضوع به صورت نظری و تجربی مرور می‌شود؛ کلیاتی از نظریات عدالت در ارتباط با کارایی و برابری، مقدمه‌ای از اقتصاد رفتاری و خلاصه‌ای از کاربردهای آن به‌ویژه در ارتباط با عدالت ارائه می‌شود؛ در بخش سوم روش ویژه این نوع پژوهش‌ها و به‌طور خاص روش این تحقیق که بازی دیکتاتور نام دارد معرفی می‌شود؛ در بخش چهارم برآورد و تحلیل یافته‌ها و سرانجام در بخش پنجم نتیجه‌گیری و پیشنهادها آمده است.

۲. مروری بر ادبیات تحقیق

۲-۱. مبانی نظری

۲-۱-۱. نظریات عدالت در ارتباط با کارایی و نابرابری

ارسطو از اولین متفکرانی بوده که در مورد نابرابری بحث کرده است. وی معتقد به نابرابری انسان‌ها بود که به‌تازگی توسط رالز^۳ (۲۰۰۱) با عنوان اصل تفاوت بدان پرداخته شده است. ارسطو معتقد بود که ثروت و اقتدار سیاسی نه به‌صورت مساوی، بلکه باید متناسب با شایستگی‌های افراد توزیع شود. بعدها جان استوارت میل^۴ (۱۹۸۸) و دیگران این موضوع را بررسی کردند، پارتو آن را

۱. مشارکت بین گروهی (بازی شریک گروهی)، مشارکت درون گروهی (بازی شریک شناخته شده)، عدم تأثیر منافع شخصی از تصمیم (بازی مشاهده گر) و تصمیم‌گیری تحت تأثیر تصمیم دیگران (بازی تصمیم دوم)؛ معرفی کامل بازی‌ها در ادامه خواهد آمد.

۲. نظریه بازی رفتاری (Behavioral Game Theory) روشی برای استخراج و مشاهده رفتار اقتصادی است. عموماً این رشته را منصوب به وارد ادوارد، دانیل کاهنمن و آموس تورسکی می‌دانند.

از نقش پراهمیت دانشجویان دوره دکتری دانشکده اقتصاد دانشگاه مازندران؛ هادی کشاورز، رمضان حسین‌زاده، روزبه بالونزاد نوری و مهدی شهرازی در اجرای این مطالعه تشکر می‌شود. افزون بر این، از تمامی دانشجویان دانشگاه مازندران برای همکاری در نمونه‌گیری و شرکت در بازی‌های رفتاری در اجرای این پژوهش تشکر می‌شود.

3. Rawls.

4. John Stuart Mill.

تأیید کرد (کرمز،^۱ ۱۹۸۷)؛ اما آمارتیا سن این موضوع را رد کرد (سن،^۲ ۱۹۷۱). در تفکر سیاسی جدید غرب که به‌طور عمده سنت لیبرالی بر آن حاکم است، در مقام توجیه و تبیین ارزش‌ها و آرمان‌های اجتماعی دو گرایش فلسفی و فلسفه اخلاقی به‌خوبی از هم قابل تفکیک‌اند: یکی مکتب اصالت فایده (یوتیلیتاریست) جرمی بنتام و استوارت میل که صبغه غایت‌گرایانه دارد و دیگری مکتب اصالت وظیفه‌امانوئل کانت که صبغه وظیفه‌گرایانه دارد. از نظر دسته اول، کاری به لحاظ اخلاقی درست است که نتیجه‌ای مطابق با حداکثرسازی لذت و خوشی در برداشته باشد؛ در نتیجه عدالت در این نظریه به‌عنوان ابزاری برای کنترل لذت‌طلبی و زیاده‌خواهی‌های افراد و اصلاح نظام توزیع خیرات در جامعه است (پورفرج و همکاران، ۱۳۸۸). در این زمینه جان استوارت میل می‌گوید: «تنها دلیلی که می‌توان برای مطلوب بودن چیزی آورد این است که مردم در عمل آن را می‌خواهند» یا جرمی بنتام بیان می‌کند: «هیچ‌کس به‌خوبی خود شما نمی‌تواند بگوید چه چیزی به نفع شماست» (آربلاستر، ۱۳۶۸). از طرف دیگر از نظر کانت و همفکر در مکتب فرایندنگر، ارزش اخلاقی یک عمل نه براساس نتیجه و فایده آن بلکه براساس آیین رفتاری آن و وظیفه‌مندی افراد در عمل بستگی دارد: «تنها بر آیین رفتار کن که در عین حال بخواهی قانونی عام شود» (کانت، ۱۳۶۹). این گروه اخلاقی بودن آیین رفتار (یا فرایند انجام عمل) را دلیل بر عادلانه بودن آن می‌دانند و برخلاف نتیجه‌گرایان توجهی به برآیند یک فرایند ندارند.

همان‌طور که اشاره شد نابرابری از نظر اقتصاددانان و فیلسوفان سیاسی از دو دیدگاه قابل بررسی است: یکی برابری درآمدها (نتایج توزیعی فرآیند اقتصادی) و دیگری برابری فرصت‌های اقتصادی (توزیع قبل از تولید). اقتصاددانان نئوکلاسیک نتیجه‌محور به پیروی از جان استوارت میل با در نظر گرفتن مطلوبیت نهایی نزولی نشان دادند که نابرابری باعث کاهش رفاه از میزان حداکثر خود در حالت برابری کامل درآمدها خواهد شد. در نتیجه، با توجه به هدف قرار دادن حداکثرسازی رفاه اجتماعی که حاصل جمع مطلوبیت‌های افراد است، برابری مطلق را حداکثرکننده رفاه اجتماعی می‌دانند و میزان نابرابری را به‌عنوان یک شاخص نامطلوب تلقی می‌کنند: «من نابرابری را برای همیشه مضر می‌دانم» (میل، ۱۹۸۸، ص ۲۰۰۲). میل نابرابری توزیع درآمدی را به‌عنوان یک امر بسیار مضر تلقی و اصلاحات رادیکال را برای کاهش نابرابری توصیه می‌کرد. برای مثال آموزش رایگان فقیران و افزایش دستمزد طبقه کارگر (گری، ۱۳۷۹، ص ۱۰۵)؛ اما در دیدگاه مخالف (فرایند محورها) اندیشمندانی مانند ارسطو، به مفهوم استحقاق اهمیت می‌دادند و توزیع منابع و ثروت‌ها را به‌تناسب شایستگی‌ها، عادلانه می‌دانستند. کلارک، هنری جرج را به‌عنوان برانگیزاننده

1. Kirman.

2. Sen.

موضوع بهره‌وری نهایی توزیع تصدیق و بیان می‌کند که وی با قاعده «به هر کس به اندازه تولیدش» به تفسیر جهان واقعی می‌پردازد (اشپیگل،^۱ ۱۹۹۱). هیچ اهمیتی ندارد که نابرابری توزیع درآمد چگونه است، به همان اندازه که از قانون بهره‌وری نهایی پیروی کند، یک توزیع درآمد مناسب و عادلانه است. با ظهور رویکرد پارتو و اُردینالیست‌ها (ترتیب‌گرایان) در اقتصاد رفاه، مفاهیم توزیعی جدید اندیشه‌های جریان رایج اقتصاد را مغلوب می‌کند (وایت، ۱۳۸۵، ص ۲-۱۴۱).

همان‌گونه که مباحث عدالت توزیعی گسترده است، مدل‌سازی برای شاخص‌های عدالت توزیعی نیز گسترده و گاه پیچیده است. به دلیل این پیچیدگی مکاتب مختلف براساس دیدگاه‌های متفاوت فلسفی اصول متفاوتی را بیان کرده‌اند. برخی دیدگاه‌های معتبر در این زمینه را می‌توان به قرار زیر تقسیم کرد: برابری حسابی، برابری در نتایج، برابری فرصت‌ها، توجه به نیازهای اولیه و ثانویه، تلاش و زحمت، میزان و سهم در توزیع و توانایی و استعدادها. محصول و نتایج این متغیرها سه تعریف از عدالت را منجر می‌شود. این سه مفهوم در قالب اصول عدالت بر مبنای برابری، اصول عدالت بر مبنای نیاز و اصول عدالت بر مبنای انصاف هستند (توسلی و شعبانی، ۱۳۸۳).

در نتیجه، مفاهیم مربوط به توزیع درآمد مانند عدالت، انصاف، کارایی و غیره در طیفی از برابری طلبی مطلق^۲ و عدالت تعویضی مطلق^۳ (کارایی طلبی محض) مورد تحلیل قرار می‌گیرند (انصاری سامانی، ۱۳۸۹).

۲-۱-۲. اقتصاد رفتاری در کنار اقتصاد آزمایشگاهی

اگرچه اقتصاد رفتاری در آغاز تا حد زیادی وابسته به داده‌های آزمایشگاهی بود؛ اما امروز به اقتصاد رفتاری به‌عنوان شاخه‌ای متفاوت از اقتصاد آزمایشگاهی نگریسته می‌شود (لونسیتن،^۴ ۱۹۹۹). اقتصاددانان رفتاری خود را نه بر مبنای روش‌های تحقیقی که به کار می‌گیرند بلکه، بر مبنای کاربرد دیدگاه روانشناسی خود، در اقتصاد تعریف می‌کنند. بنابراین، آنها انتخاب‌کنندگان بهترین روش‌های مطالعاتی هستند. در صورتی که، اقتصاددانان آزمایشگاهی (برخلاف اقتصاددانان رفتاری)، خود را بر مبنای به‌کارگیری و تأیید آزمایش به‌عنوان ابزار تحقیقی تعریف می‌کنند. اقتصاددانان آزمایشگاهی در جهت توسعه روش‌های ابتکاری آزمایشگاهی که

1. Spiegel.

۲. طبق این دیدگاه، همه افراد با هر شرایط فردی گرچه تولید متفاوتی با دیگران را ارائه کنند، مستحق دریافت درآمدی برابر با دیگران خواهند بود.

۳. طبق این دیدگاه، هرکس باید برابر با ارزش تولید نهایی نهاده‌اش از محصول کل برداشت کند، (مفهوم کارایی در اقتصاد نئوکلاسیک) که به شکل زیر در تابع تولید معرفی می‌شود، محصول برابر با تولید نهایی نهاده ضربدر قیمت نهاده خواهد بود. $Y=w.mpL+r.mpK$

4. Loewenstein.

برای نشان دادن بررسی موضوعات اقتصادی مناسب‌اند سرمایه‌گذاری عمده‌ای کرده و بین خود به یک توافق مجازی در مورد تعدادی از موضوعات روش‌شناسی رسیده‌اند (کمیر، ۲۰۰۳).

۲-۱-۳. بازی‌های رفتاری، ترجیحات فردی و اجتماعی و نفع شخصی

هدف این بخش توضیح انواع بازی‌های تجربی است که برای اندازه‌گیری جنبه‌ی قواعد و ترجیحات اجتماعی مفید و کاربردی است. اقتصاددانان عبارت ترجیحات را برای نشان دادن انتخاب‌هایی که افراد در موقعیت‌های مختلف (غذا، پول، زمان، آبرو و غیره) انجام می‌دهند به کار می‌برند. «ترجیحات اجتماعی»^۲ به موضوع انتخاب افراد برای رتبه‌بندی تخصیص درآمدها به خود و دیگران اشاره دارد. اگر افراد دارای نگرش نفع شخصی باشند، فقط نگران دریافت‌های شخصی خودشان هستند (کمیر، ۲۰۰۴). با وجود این، تحقیقات تجربی دو دهه‌ی اخیر نشان داده است، عده‌ی قابل توجهی از افراد (به‌صورت خاص دانشجویان دانشگاه‌ها) نگران دریافتی‌های دیگران نیز هستند. بسیاری از افراد در برخی شرایط حاضرند مخارجی را برای کاهش دریافتی دیگران تخصیص دهند (حسادت یا تنبیه). در شرایط دیگری، همان افراد منابعی را برای افزایش دریافتی افراد دیگر پرداخت می‌کنند (ایثار یا تشویق). همان‌طور که در مشاهدات آزمایشگاهی تحقیقات اقتصاد رفتاری آمده است، تمایل افراد برای افزایش یا کاهش دریافتی دیگران در شرایطی که پاداش فعلی یا آتی مادی نداشته باشد یا حتی هزینه‌ای در برداشته باشد، باز هم وجود خواهد داشت. این نشان می‌دهد که افراد افزون بر رفتار بر مبنای نفع شخصی، در برخی موارد به‌گونه‌ای رفتار می‌کنند که در اقتصاد رفتاری به آن ترجیحات نوع‌دوستانه برابری‌طلبی و تقابل می‌گویند.^۳ تقابل به این معناست که افراد تمایل دارند تا به عمل دوستانه یا مهربانانه^۴ پاداش دهند و اعمال دشمنانه یا خصومت‌آمیز را تنبیه یا عقوبت کنند. با وجود این، تنبیه یا پاداش باعث کاهش یا افزایش دریافتی مادی فرد تنبیه‌شونده یا تشویق‌شونده می‌شود. به‌صورت مشابه، مردمی که نابرابری را دوست ندارند، علاقه‌مند هستند تا فعالیت‌های هزینه‌بری را برای کاهش نابرابری انجام دهند، هرچند این عمل باعث کاهش پاداش مادی خالص آنها شود. تقابل نوع‌دوستانه عمل متقابلی^۵

1. Camerer.

2. Social Preferences.

۳. در اینجا پایدار بودن رفتار با بستگی آن به موقعیت بررسی نمی‌شود؛ اما این موضوع در ادبیات اقتصاد رفتاری موضوع مهمی است که در ادامه بحث به آن پرداخته می‌شود. با وجود اینکه بسیاری از جامعه‌شناسان به‌صورت شهودی ادعا می‌کنند که این رفتارها ماندگارند و عادت انسان می‌باشند؛ اما بسیاری از بررسی‌های اقتصاد رفتاری نشان می‌دهد که این رفتارها در سطح فردی رفتارهایی پایدار نیستند؛ بلکه بسته به موقعیت افراد تغییر می‌کنند؛ اما این بدان معنا نیست که تغییرات رفتاری در شرایط مختلف نشان‌دهنده‌ی ترجیحات متغیر است؛ بلکه افراد با ترجیحات ثابت در شرایط مختلف رفتار متفاوتی از خود نشان می‌دهند.

4. Friendly Action.

5. Reciprocal.

فرض می‌شود که باعث افزایش خالص در دریافتی مادی شود (مثلاً، به‌خاطر عملکرد یک بازیکن برای دیگران شهرتی به وجود می‌آورد که او را در آینده منتفع می‌کند). اما نوع دوستی، بدین معناست که شخصی فعالیت‌های هزینه‌بری انجام می‌دهد تا دریافتی شخص دیگر، بدون توجه به رفتار قبلی او، افزایش یابد. نوع دوستی خالص، مهربانی (لطف) بدون قید و شرط است. در صورتی که تقابل به معنا رفتاری است که مشروط به رفتار قبلی شخص دیگر است (کمریر و فهر، ۲۰۰۲).

۲-۲. مروری بر پیشینه موضوع از دیدگاه تجربی

به‌تازگی رهیافت‌های اثباتی (با استفاده از اصول اقتصادی مدل‌سازی رفتار اجتماعی) برای مطالعه عدالت و نظریه انصاف در کارهای جامعه‌شناسانی مانند هومانس^۱ (۱۹۵۸ و ۱۹۶۱) و بلاو^۲ (۱۹۶۴) دیده می‌شود. به‌دنبال آنها ادبیات وسیعی حول مطالعات تجربی برای متغیرهای اخلاقی در اقتصاد و تصمیمات اقتصادی شکل گرفته است.^۳ یک دیدگاه رایج در مطالعات تجربی عدالت بیان می‌کند که مفهوم انصاف در ذهن افراد به میزان بالایی با تغییر در وضعیت، تغییر می‌یابد؛ طبق مطالعه شیلر، ماکسیم و ولادیمیر، نیزی و روتنستریچ^۴ (۱۹۹۱) «مفهوم عدالت بسیار متناسب با وضعیت»^۵ است. مطالعه کونو^۶ (۱۹۹۶) بعد از انجام مشاهدات میدانی منتج به استخراج اصل پاسخگویی^۷ می‌شود. طبق این اصل، توزیع مواهب (مثل درآمد و...) باید براساس متغیرهایی که در نتیجه انتخاب و اختیار افراد انجام شده‌اند صورت گیرد (مانند تلاش)، نه تحت تأثیر متغیرهایی که انتخاب فرد بر آن تأثیر نداشته است (ناتوانی یا توانایی‌های خاص جسمی و روحی و...). همان‌گونه که کراوفورد^۸ (۲۰۰۸) بیان می‌کند، پرداخت‌های برابر، مشارکت^۹ را افزایش می‌دهد و این موضوع، ایده اصلی بسیاری از نظریه‌های هنجاری مانند (رالز، ۱۹۷۱) و (والزر، ۱۹۸۳)^{۱۰} است. چارلز و نیزی^{۱۱} (۲۰۰۸) دریافتند که افراد در بازی دیکتاتور، وقتی نام خانوادگی بازیکن مقابل خود را در بازی می‌دانند بخشنده‌تر می‌شوند.

یکی از موضوعات مهم مورد بررسی در پژوهش کونو (۲۰۰۹) این است که ویژگی‌های شخصیتی چگونه بر انتخاب بین برابری و انصاف اثر می‌گذارد. وی در پژوهش خود به بررسی اثر

1. Homans.

2. Blau.

۳. از اولین مطالعات می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

Bolton (1991); Frohlich and Oppenheimer (1992); Fehr et al. (1993); Forsythe et al. (1994); Spiegel et al. (1994); Franciosi et al. (1995); Frey and Bohnet (1995); Hoffman et al. (1996).

4. Shiller, Maxim and Vladimir.

5. Situation-Specific.

6. Konow.

7. Accountability Principle.

8. Crawford, Gneezy, and Rottenstreich.

9. Cooperation.

10. Walzer.

11. Charness, and Gneezy.

عواملی غیر از اخلاق مانند جنسیت، سن، درآمد و رشته تحصیلی بر نگرش افراد از عدالت پرداخته است. در این مقاله از چهار نوع بازی و سه نوع اتاق تصمیم استفاده شد تا رفتار ۴۳۲ دانشجو را مشاهده کند. نتیجه نشان می‌دهد که شخص ثالث در بازی تماشاچی گرایش زیادی به برابری طلبی دارد.

۳. روش‌شناسی پژوهش

۳-۱. روش آزمایش‌های اقتصادی

بازی‌های رفتاری قواعد خاصی دارند که براساس استانداردهای مورد قبول در میان پژوهشگران انجام می‌شوند. در ابتدا، اقتصاددانان آزمایشگاهی کنش بین عوامل اقتصادی که همدیگر را نمی‌شناختند و قبل از بازی با هم ارتباط نداشتند و برای مقادیر پول حقیقی بازی می‌کردند را بررسی کردند. این شرایط محدودکننده به دلیل اینکه شباهت کمی با زندگی واقعی داشت، گسترش نیافت. تنها از این شرایط می‌توان به‌عنوان گروه کنترل برای مقایسه با حالت‌هایی که شناخت وجود دارد یا صحبت با دیگر بازیکنان آزاد است یا بازی‌ها به‌صورت تکراری شده و یا هر وضعیت دیگری استفاده کرد. مشارکت‌کنندگان در بیشتر آزمایش‌های اقتصادی، دانشجویان دوره کارشناسی بوده‌اند که از طریق کلاس‌ها یا برگه‌های ثبت‌نام عمومی (یا به‌تازگی از طریق فهرست ایمیل‌ها یا وبسایت‌ها) با شرح اجمالی از برنامه آزمایش و حدودی از میزانی دریافت پولی به آزمایش دعوت می‌شوند. شرکت‌کنندگان عموماً در اتاق‌های خاص مثل کلاس یا گروه‌هایی در خوابگاه‌ها توسط اجراکنندگان آزمایش گرد هم می‌آیند. در بسیاری از بازی‌ها مراقبت به عمل می‌آید تا بازیکنان دقیقاً ندانند که با چه کسی قرار است بازی کنند. اگر آنها طرف مقابل را بشناسند ممکن است گرایش اقتصادی آنان به دلایل احساسی به سمتی منحرف شود که پژوهشگر آن را در تحقیقش در نظر نگرفته باشد. برای مثال ممکن است بازیکنی کمک کند تا دوستش بیشتر دریافت کند و باعث به‌وجود آمدن فرصتی برای یک رفتار متقابل فرا بازی^۱ شود که بازی را از یک رفتار متقابل یک‌باره‌ای (بدون تورش ناخواسته)^۲ به سمت یک رفتار کنترل نشده^۳ منحرف می‌کند کند (کمریر، لونسستین و متیو، ۲۰۰۴).

1. Post-Game Interaction.

2. One-Shot Interaction.

۳. در هر آزمایش یک گروه کنترل برای مقایسه با یک گروه دیگر که تنها یک تفاوت با گروه کنترل دارد برای بررسی اثر آن تفاوت بر نتایج وجود دارد. اگر تفاوتی در مشاهدات یک گروه غیر از تفاوت مورد نظر برای آن گروه وجود داشته باشد، نتایج را از واقعیت منحرف می‌سازد. به نتیجه‌ای که از چنین گروهی به‌دست می‌آید، یک نتیجه کنترل نشده یا مزاحم اطلاق می‌شود.

4. Camerer, Loewenstein, and Matthew.

معمولاً به جای اینکه استراتژی بازی‌ها با توضیحات واقعی در قالب جملات و عبارات مثل «کمک به نظافت پارک» یا «اعتماد کردن به یک نفر در یک نقطه دور» توضیح داده شوند، در یک نقشه با حروف، نشانه‌ها و اعداد طراحی و توضیح داده می‌شوند یا در صورتی که مطالعات دیگر در اقتصاد، به دلیل اینکه مشابه زندگی است زبان انتزاعی به کار نمی‌رود. یکی از دلایل استفاده از نشانه‌ها و زبان انتزاعی وجود اثرات قالب است. تحقیقات نشان داده‌اند که اثرات قالب^۱ وجود دارند و اصل «عدم تغییر شرایط»^۲ عموماً نقض می‌شود و شرایط آزمایش بر تصمیمات تأثیر می‌گذارند. اگر در توضیح استراتژی بازی رفتاری از تشبیه به زندگی واقعی استفاده شود از آنجا که ممکن است افراد در مورد شرایط مربوط به بازی، تجربه‌ها و خاطره‌های متفاوتی داشته باشند؛ اثر قالب، تصمیم آنها را از آنچه آزمایشگر می‌خواهد منحرف خواهد کرد. مثلاً، در بازی کالای عمومی، وقتی از بازیکنان خواسته می‌شود که از یک حساب مشترک منفعت شخصی برداشت کنند، در مقایسه با وقتی که از آنها خواسته می‌شود تا به یک کالای عمومی از روی فداکاری مبلغی پرداخت کنند، رفتار متفاوتی دیده می‌شود (آندرونی، ۱۹۹۵).^۳ عموماً به بازیکنان برگه دستورالعمل داده می‌شود و برای آنان پرسش‌هایی به وجود می‌آید که باید توسط آزمایشگران پاسخ داده شود، سپس برای اطمینان از اینکه آیا دستورالعمل را به خوبی متوجه شده‌اند، از آنها یک آزمون کوتاه گرفته می‌شود. این کار آزمایشگر را از این موضوع که بازیکنان (در ترکیب با انتخاب دیگر افراد) نتایج حاصل از انتخاب‌هایشان را به خوبی متوجه شده‌اند مطمئن می‌کند (مثلاً در بازی کالای عمومی جمع پرداخت افراد گروه تعیین می‌کند که کالای عمومی به چه میزان ارائه شود). برخی از اقتصاددانان در مورد ارائه مشوق‌های مالی برای عملکرد مناسب، انتقاداتی مبنی بر اینکه نتایج را به یک حالت خاص مثلاً با فلان مبلغ محدود می‌کند وارد می‌کنند؛ لذا در آزمایش‌هایی که این عمل ناگزیر است، آزمایش‌ها به شکلی طراحی می‌شود که بتوان نشان داد که اگر مبلغ در نظر گرفته شده برای مشوق مالی بیشتر باشد (در حد حقوق چند روز یا حتی چند ماه) نتایج فعلی قابل تعمیم هستند.^۴

۱. ممکن است در اثر وجود یک شرایط خاص نظر مشاهده به سمت خاصی منحرف شود، خطای قالب به معنای این است که فرد با قرار گرفتن در یک فضای خاص دچار خطا در تصمیم‌گیری بشود. (Frame Effect)

2. Principle of Description Invariance.

این اصل در روانشناسی روش‌هایی را نشان می‌دهد که تحت آنها رفتار افراد تغییر نمی‌یابد.

3. Andreoni.

۴. به دلیل اینکه معمولاً آزمایش‌ها تصمیم‌های افراد (مشاهده‌ها) را برای تخصیص، توزیع، خرید و... از آنها می‌خواهد برای اینکه نتایج به واقعیت نزدیک‌تر شود، محقق مبالغ واقعی را پرداخت می‌کند، معمولاً این مبالغ به‌طور متوسط معادل دستمزد کاری فرد در زمان صرف شده است. مثلاً در بازی شریک ناشناس اگر هر فرد یک ساعت وقت صرف کند و دستمزد ساعتی او ۱۰۰۰ ریال باشد، مبلغ حساب مشترک بازیکن و همکارش ۲۰۰۰ ریال است که او باید با توجه به امتیازات خود و همکارش این ۲۰۰۰ ریال را توزیع کند.

اقتصاددانان علاقه‌مندند بدانند که «آیا رفتارها منجر به یک تعادل می‌شود؟». همچنین اینکه «یادگیری شرکت‌کنندگان در دستیابی به تعادل مؤثر خواهد بود؟». از این رو بازی‌ها را به صورت تکرارهای متوالی یا غیر متوالی انجام می‌دهند. از طرفی به دلیل اینکه بازی‌های تکراری با بازیکنان یکسان باعث به وجود آمدن تعادل‌های متفاوت می‌شود، در بیشتر آزمایش‌ها شرکت‌کنندگان در هر دوره از بازی مجدداً جفت^۱ می‌شوند. این عمل پروتکل «بیگانه»^۲ نامیده می‌شود؛ اما در پروتکل «شریک» بازیکنان می‌دانند که آزمایش به صورت تکراری با بازیکن قبلی ادامه خواهد یافت. در طرحی که «تکرار ثابت»^۳ نامیده می‌شود، هر بازی دقیقاً شبیه به قبلی است و فرد می‌تواند در هر بازی اشتباهات قبلی را اصلاح کند تا رفتار تعادلی استخراج شود. بعد از اینکه بازیکنان تصمیم را ثبت کردند، هر بازیکن بازخورد بازیکن جفت خود (در بعضی بازی‌ها تمام بازیکنان) را مشاهده می‌کند و دریافتی‌شان را محاسبه می‌کند.

بعضی آزمایش‌ها از «روش استراتژی» استفاده می‌کنند که در آن بازیکنان در ازای هر انتخاب بازیکن مقابل با در ازای مقادیر یک متغیر تصادفی مقادیر (شرطی) را انتخاب می‌کنند. برای مثال، در بازی چانه‌زنی از بازیکن خواسته می‌شود تا تصمیم خود را در ازای هر پیشنهاد محتمل رقیب به صورت قبول یا رد بیان و ثبت کند و در پایان بازی، به بازیکنان پاداش واقعی‌شان به اضافه مبلغ حضور در بازی^۴ پرداخت می‌شود.

در اقتصاد آزمایشگاهی فریب دادن بازیکنان در شرایط بازی ممنوع است. برای مثال، نباید به بازیکن گفته شود که در این بازی شما با نفر دیگری بازی می‌کنید در صورتی که در واقع این چنین نباشد. این اصل در روانشناسی اجتماعی یک اصل عمومی است. دلیل اصلی برای این ممنوعیت آن است که برای یک آزمایش موفق، بازیکنان باید بتوانند به اطلاعاتی که به آنها داده می‌شود، اعتماد کنند. فریب بازیکنان در بلندمدت باعث تضعیف اعتبار اطلاعات داده‌شده به بازیکنان می‌شود.

۳-۲. روش مقاله در طراحی بازی رفتاری

در این مقاله به صورت تصادفی از جامعه «دانشجویان دانشگاه مازندران» خواسته شد تا در یک تحقیق اقتصادی که در پایان آن پاداش‌های پولی پرداخت می‌شود شرکت کنند. آزمایش شامل چهار بازی رفتاری است؛ مشاهده‌گر، توزیع دوم، بازی شریک گروهی و شریک شناخته شده

۱. معمولاً در آزمایش‌ها باید یک بازیکن با یک نفر دیگر جفت (Match) شود، مثلاً در بازی شریک ناشناس یا شریک شناخته شده افراد مانند دو همکار باهم جفت می‌شوند و امتیازات آنها با هم جمع و در یک حساب مشترک قرار می‌گیرد.

2. Stranger Protocol.

3. Stationary Replication.

4. "Show-up" Fee.

سه دوره تصمیم با ۱۲ مشاهده که شامل ۴ نفر بازیکن در هر مشاهده یعنی ۴۸ بازیکن در هر مرحله و سه مرحله ۱۲ مشاهده‌ای شامل سه نوع بازیکن S, T, Z است که در هر مرحله ۳۶ نفر خواهد شد. هر بازیکن می‌تواند یکی از سه نقش (Z, Y, X) در دعوت اول و (S, Z, T) در دعوت دوم را ایفا کند (تخصیص هر نقش به بازیکن به صورت تصادفی است هر بازیکن یک مرتبه و در یک نقش مشخص بازی می‌کند و در بازی دیگری شرکت نمی‌کند). بازی‌ها در اتاق‌هایی با ۱۲ یا ۲۴ نفر ظرفیت اجرا می‌شود. در ابتدای فرایند آزمایش، بازی شریک گروهی انجام شد، در این بازی از افراد در اتاقی شامل ۱۲ گروه ۲ نفره، شامل $(X_{2,1}, X_{2,2}, \dots, X_{2,12})$ و $(X_{1,1}, X_{1,2}, \dots, X_{1,12})$ خواسته شد که اطلاعات نمره کسب شده خود (معدل ترم قبل منهای عدد ۱۰) را بر روی برگه گروهی ثبت کنند، همین کار را گروه Y ‌ها که به همان ترتیب تقسیم‌بندی شدند، انجام می‌دهند. سپس برگه امتیازات جمع‌آوری شده و براساس امتیازات گروهی هر گروه از کلاس X ‌ها با یک گروه از کلاس Y ‌ها شریک می‌شود. ترتیب تعیین شریک گروهی به این شکل است که گروه با بالاترین امتیاز در کلاس X ‌ها با گروه با پایین‌ترین امتیاز در کلاس Y ‌ها با هم شریک می‌شوند. گروه با دومین رتبه امتیازی در کلاس X ‌ها با گروه با یازدهمین گروه در کلاس Y ‌ها شریک می‌شوند و به همین ترتیب... (این نوع گروه‌بندی کمیته پیشینه نامیده می‌شود). جمع امتیازات گروه شریک Y توسط آزمایشگران در برگه تصمیم‌گیری گروه X نوشته می‌شود، همین‌طور در مورد جمع امتیازات گروه X . لذا فقط هر گروه می‌داند که امتیاز گروه مقابل چه عددی است؛ اما نه آنها را می‌شناسد و نه ترکیب امتیاز درون گروهی آنها را می‌داند.

بازی شریک گروهی: در این مرحله از گروه‌های X خواسته می‌شود که با مشورت هم‌گروهی خود با توجه به امتیاز خودشان و امتیاز گروه Y و جمع حساب مشترک ۴ نفره (که از ضرب امتیاز ۴ نفره در ۴۰۰ برحسب واحد پولی به دست می‌آید) در مورد تقسیم حساب مشترک بین خودشان و شریکشان تصمیم بگیرند. در این مرحله گروه Y که در اتاق جداگانه‌ای هستند منتظر تصمیم X ‌ها هستند. این تصمیم، تصمیم تخصیصی بازی شریک گروهی است، بعد از اعلام تصمیم گروه X ، این تصمیم در برگه امتیازات گروه شریک (Y) ثبت و به آنها ارائه می‌شود.

بازی تصمیم دوم (در گروه Y ‌ها) و شریک شناخته‌شده (در گروه X ‌ها): مرحله بعدی بازی درخواست برای ثبت تصمیم تخصیصی درون گروهی براساس نظر عضو شماره ۱ (X_1, Y_1) در هر دو کلاس $(Y$ و X ‌ها) برای تقسیم حساب گروهی است (مقدار تقسیم‌شده برای فرد X_1 نتیجه بازی شریک شناخته‌شده و برای Y_1 خروجی بازی تصمیم دوم است). همه تصمیمات در برگه‌های تصمیم‌گیری ثبت می‌شود و در پایان بازی مبالغ به بازیکنان پرداخت می‌شود.

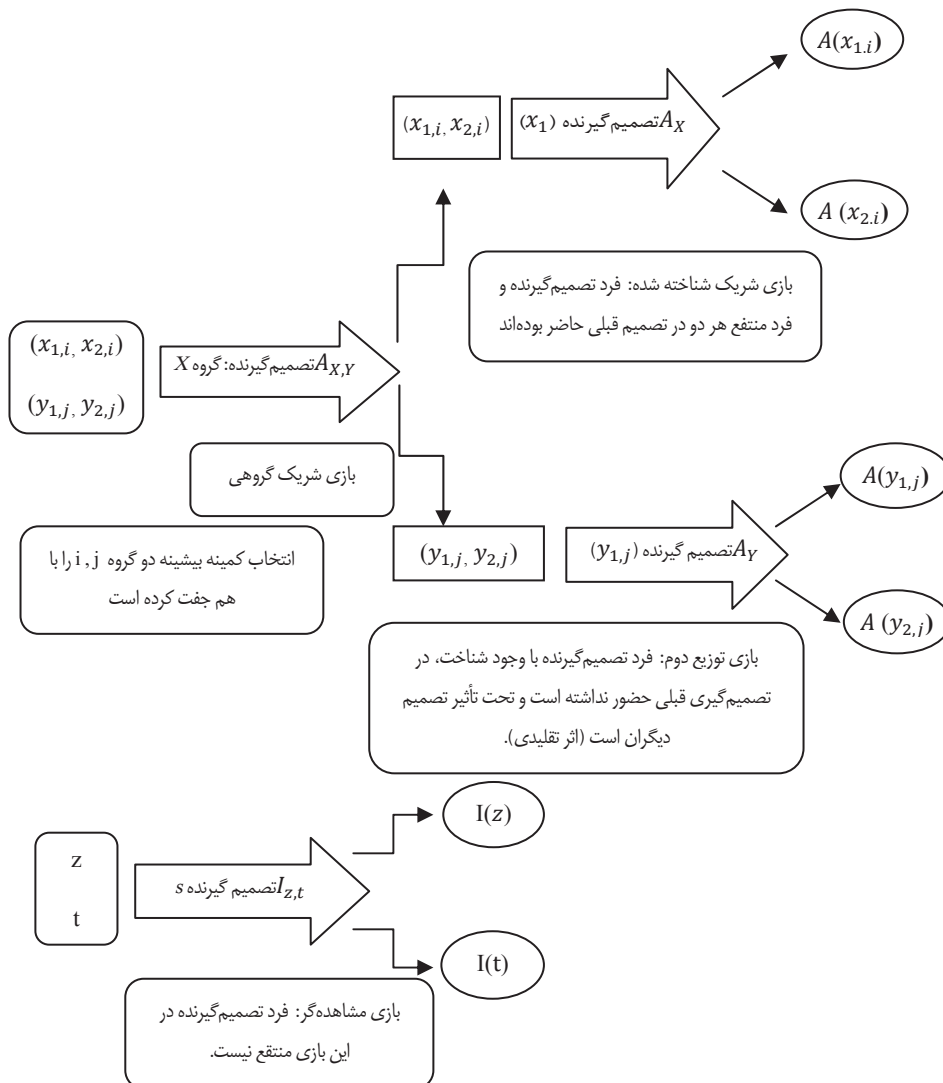
بازی مشاهده‌گر: تصمیم مشاهده‌گر (S) شامل تقسیم درآمد مشترک افراد در دو کلاس Z و T (که به صورت گروه‌بندی کمینه بیشینه جفت می‌شوند) با توجه به امتیازات کسب‌شده و حساب مشترک آنها (حاصل ضرب مجموع امتیازات در واحد پولی) است. S فقط از محل تصمیمی که می‌گیرد مبلغ ثابت و مشخصی را به‌عنوان پاداش شرکت در آزمایش دریافت می‌کند. این تصمیم‌ها نیز در برگه مخصوص ثبت می‌شود و پرداخت‌ها در پایان آزمایش انجام می‌شود.

با توجه به اینکه تصمیمات تخصیصی افراد از منظر عدالت توزیعی را می‌توان بین طیفی از برابری طلبی (برابری حسابی) تا کارآیی طلبی (عدالت تفویضی یا تخصیص معادل تولید نهایی) قرار داد،^۱ می‌توان داده‌های مستخرج از این مطالعه را برای تعیین موقعیت تصمیم تخصیصی هر فرد و بالطبع میانگین تصمیم‌ها در موقعیت‌های مختلف (بازی‌های رفتاری مختلف) در طیف ذکر شده به‌کار گرفت. در ادامه، تصمیمات (فردی و گروهی) با توجه به معیار کارآیی و برابری تقسیم‌بندی و مقایسه خواهند شد. برای این کار از شاخص‌های عددی شیب و عرض از مبدأ نمودار توزیع-کارآیی استفاده خواهد شد. در مورد رگرسیون شاخص استحقاق در مقابل تخصیص هرچه شیب بیشتر و عرض از مبدأ کمتر باشد، شدت کارآیی طلبی عملکرد افراد نمونه در آن بازی خاص، بیشتر بوده و همچنین اگر شیب خط برازش شده کمتر و عرض از مبدأ آن بیشتر باشد عملکرد افراد در آن بازی، به برابری طلبی نزدیک‌تر است.

شرکت‌کنندگان در این بازی به‌طور متوسط ۲۰۰۰۰ ریال دریافت کردند، که براساس حقوق حدود ۳۰ دقیقه کار برای آنان در نظر گرفته شد. در بخش آتی برابری طلبی و کارآیی طلبی برای متغیرهای اصلی در هر بازی تجزیه و تحلیل شده است. متغیرهای اصلی در این تحقیق شامل تصمیم توزیعی و استحقاق (امتیاز اخذ شده در بازی اول) بوده است. برای بررسی کارآیی طلبی یا برابری طلبی از سه روش استفاده شده است. در روش اول آزمون دو دامنه^t برای تعیین اینکه آیا استحقاق با توزیع‌ها تفاوت معناداری داشته‌اند یا نه به‌کار گرفته شده است. در روش دوم برای بررسی اثر بازی بر میزان برابری طلبی یا کارآیی طلبی، انتخاب‌ها به ۴ دسته (برابری طلب، کارآیی طلب-سهمی-ایثارگرانه و خودخواهانه) تقسیم شده‌اند و فراوانی هر نوع تصمیم با تصمیم دیگر در هر بازی مقایسه شده است. مقایسه فراوانی هر نوع تصمیم با عدد مشابه در بازی دیگر نشان‌دهنده تغییرات متأثر از شرایط بازی است. در روش سوم با برازش رگرسیون ساده استحقاق بر روی تصمیمات توزیعی، شدت برابری طلبی یا کارآیی طلبی در هر بازی با اعداد و معناداری آنها نشان داده شده است.

۱. بدین مفهوم که فرض می‌شود افراد با در نظر گرفتن ترکیبی از برابری و کارآیی طلبی، تصمیم منصفانه خود را برای توزیع مواهب ناشی از تولید، بین افراد اتخاذ می‌کنند.

با توجه به توضیحات بخش قبل، هر بازی شامل یک تصمیم برای تخصیص کل درآمد گروهی به شکل تقسیم دو قسمتی بوده و به طور خلاصه در شکل یک آمده است. در این شکل کل تصمیمات توزیعی با مشخص کردن فرد یا گروه تصمیم گیرنده در هر بازی، آورده شده است. حروف بزرگ نشان دهنده گروه و حروف کوچک نشان دهنده عضو گروه است A درآمد هر گروه بوده که باید در مرحله بعد تقسیم شود.



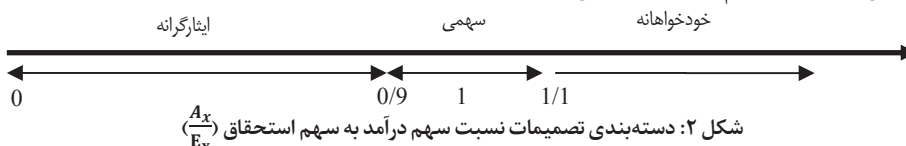
شکل ۱: نمودار تصمیمات توزیعی

شکل ۱ نشان‌دهنده اطلاعاتی در مورد استحقاق‌ها (E) و تخصیص‌ها (A) است. در بازی شریک گروهی تصمیم اخذ شده، همان سهم تعیین شده گروه X برای خودشان از مجموع حساب ۴ نفره است، تصمیم ثبت شده در بازی شریک شناخته شده و توزیع دوم سهمی است که فرد شماره (۱) برای تخصیص به خودش از حساب ۲ نفره در نظر می‌گیرد. همچنین تخصیص بازیکن S برای بازیکنان Z و T در بازی مشاهده‌گر به‌عنوان سهمی از کل حساب است که به فرد Z تعلق گرفته است. استحقاق، نسبت امتیاز تصمیم‌گیرنده به جمع امتیازهای گروه است.

۴. برآورد و تحلیل یافته‌ها

جدول (۱) نوع تخصیص انجام شده در تصمیمات را ارائه می‌کند. در این جدول تصمیمات به چهار نوع تصمیمات خودخواهانه، برابری طلبانه، کارایی طلبانه-سهمی - یا ایثارگرانه دسته‌بندی شده‌اند. تصمیم خودخواهانه آن است که فرد تصمیم‌گیرنده سهمی بیشتر از ۱۰ درصد از سهم استحقاقی خود از حساب مشترک برداشت کرده است. از آنجا که در بازی مشاهده‌گر تصمیم تخصیصی مربوط به افراد دیگر است و تصمیم‌گیرنده مبلغ ثابتی را دریافت می‌کند؛ این نوع تصمیم در بازی مشاهده‌گر وجود نخواهد داشت. در تصمیم برابری طلبانه فرد حساب را به‌طور مساوی بین دو همکار (که در همه بازی‌ها غیر از مشاهده‌گر خودش یکی از آنها است) تقسیم می‌کند. در تصمیم کارایی طلبانه (استحقاقی محض)، برای تخصیص‌های سهمی دامنه ۱۰ درصد کمتر و بیشتر از سهم استحقاق در نظر گرفته شده است. در چنین حالتی فرد سعی دارد تا حساب مشترک را به نسبت امتیاز کسب شده بین دو همکار تقسیم کند. در تصمیم ایثارگرانه فرد در حالتی که استحقاق دریافت بیشتری را دارد، بیشتر از ۱۰ درصد از سهم خود چشم‌پوشی کرده است، یعنی سهم درآمد وی از سهم نمره وی ۱۰ درصد کمتر است. در بازی مشاهده‌گر از آنجا که تصمیمات ایثارگرانه و خودخواهانه معنا ندارد دو نوع تصمیم دیگر به‌جای آنها بررسی شده است، تصمیماتی که افراد برای مساوات بیشتر انجام داده‌اند (یعنی در صورتی که امتیاز یک بازیکن کمتر بوده اما بیشتر از سهم امتیازش سهم درآمدی به وی داده‌اند) تصمیمات حمایت از ضعیف نام‌گذاری شده و تصمیماتی که منجر به نابرابری بیشتر شده‌اند (تصمیماتی که به افراد با امتیاز بالاتر سهم درآمدی بیشتر از سهم امتیازی داده‌اند) تصمیمات حمایت از قوی نام‌گذاری شده‌اند.

شکل (۲) این تقسیم‌بندی را به شکل خلاصه نشان می‌دهد.



جدول ۱: نوع تخصیص انجام شده در تصمیمات (درصد از هر نوع)

تصمیم گیرنده			
نوع تخصیص	مشاهده گر	شریک شناخته شده	شریک گروهی
استحقاق محض (کارآبی)	۶۶=۲۲٪	۵۶=۲۰٪	۳۳=۱۲٪
برابری	۱۵=۵٪	۴۴=۱۶٪	۱۱=۴٪
خودخواه		۱۶/۵=۶٪	۵۰=۱۸٪
حمایت از ضعیف	۱۸=۶٪		
(حمایت از قوی)	۱۳=۵٪		
ایثارگرانه		۲۷/۵=۱۰٪	۱۶/۶=۶٪
			۱۴=۵٪

* اعداد داخل پرانتز از سمت چپ (برابری در امتیازات با تقریب ۵ درصد از طرفین، برابری امتیاز منطبق با برابری حساب (استحقاقی)، برابری ایثارگرانه)

تعداد تصمیمات برابری طلبانه ممکن است با برخی از تصمیمات دیگر همپوشانی داشته باشد. لذا جمع تصمیمات غیر از تصمیمات برابری طلبانه برابر با ۱۰۰ درصد خواهد بود. در واقع مجموع تصمیمات را می توان به سه تصمیم خودخواهانه (سهام مبلغ تخصیص داده شده < سهام امتیاز شخصی) تصمیم استحقاقی محض (سهام مبلغ تخصیص داده شده = سهام امتیاز شخصی) و تصمیمات ایثارگرانه (سهام مبلغ تخصیص داده شده > سهام امتیاز شخصی) تقسیم کرد. پس، مجموع تصمیمات در سه نوع ذکر شده برابر با تمامی مشاهدات خواهد بود. لازم به ذکر است که در بازی مشاهده گر سه مشاهده به علت اطلاعات ناصحیح داده ها از مطالعه حذف شده اند. ستون اول نشان می دهد که ۲۲ درصد از تصمیمات مشاهده گر کارآبی طلب و ۱۵ درصد از تصمیمات برابری طلبانه بوده اند. (از آنجا که تصمیم گیرنده در این بازی منتفع نیست (شخص سوم است)، حالت خودخواهانه و ایثارگرانه در این بازی وجود ندارد). اما تصمیمات حمایت از قوی ۱۱ درصد و تصمیمات حمایت از ضعیف ۱۸ درصد از تصمیمات توزیعی را در بر می گیرند. در مقایسه با بازی مشاهده گر، تصمیمات کارآبی طلب، برای بازی شریک شناخته شده به ۲۰ درصد کاهش و تصمیمات برابری طلبانه به ۴۵ درصد افزایش داشته است؛ در صورتی که تصمیمات خودخواهانه ۱۶/۵ درصد از تصمیمات بوده اند. این می تواند نشان دهنده آن باشد که افراد در صورتی که خودشان سهام باشند برابری را به عنوان یک اصل اخلاقی اجرا می کنند. همان طور که مقایسه ستون سوم و چهارم جدول نشان می دهد وقتی که بازیکنان به صورت گروهی تصمیم گرفتند یک تغییر به شکل کاهش کارآبی طلبی و ایثار و افزایش تصمیمات خودخواهانه مشاهده می شود. یعنی با وجود تصمیمات گروهی احتمال خودخواهی (ترجیح منافع گروه خودی به گروه دیگر حتی بیشتر از استحقاق) دیده می شود؛ به طوری که ۵۰ درصد از تصمیمات آنها را تصمیمات خودخواهانه تشکیل داده اند. جمع تصمیمات غیر از تصمیمات

برابری طلبانه در هر بازی برابر با ۱۰۰ درصد خواهد بود، اما تصمیمات برابری طلبانه ممکن است جزء هر کدام از تصمیمات منصفانه، ایثارگرانه یا خودخواهانه باشد.

در تصمیمات توزیع دوم در مقایسه با تصمیمات گروهی، تعداد تصمیمات خودخواهانه کاسته شده و تصمیمات برابری طلبانه و سهمی بیشتر شده‌اند. در مقایسه با توزیع دوم و شریک شناخته شده تصمیمات برابری طلبانه کارایی طلبانه، کمتر و تصمیمات خودخواهانه به مراتب بیشتر شده است. از این رو می‌توان افزایش در تصمیمات خودخواهانه را در اثر تصمیمات گروهی، تصمیمات کمتر منصفانه‌ای دانست. زیرا بازی شریک شناخته شده و بازی توزیع دوم در دو مورد مقیاس زمانی (قبل یا بعد) از تصمیم گروهی و مشارکت در تصمیم متفاوت است.

رگرسیون OLS تابع زیر، سهم امتیاز استحقاق (Y) را بر روی سهم تخصیصی (X) برازش می‌کند.

$$Y_i = \alpha + \beta X_i + u_i \quad (1)$$

برابری طلبی با عرض از مبدأ یک دوم ($\hat{\alpha} = 0.5$) و ضریب شیب صفر ($\hat{\beta} = 0$) نشان داده می‌شود. در صورتی که انصاف (کارایی طلبی) دارای عرض از مبدأ صفر ($\hat{\alpha} = 0$) و شیب یک ($\hat{\beta} = 1$) است.

در تصمیمات بازی مشاهده‌گر میزانی از برابری به شکل حداقلی از درآمد بدون توجه به کارایی و میزانی از استحقاق مشاهده می‌شود. این نتیجه در جدول (۲) با شیب مثبت اما کمتر از ۱ و عرض از مبدأ مثبت و کمتر از ۰/۵ نشان داده شده است. بازیکنان بازی شریک شناخته شده بیشتر به برابری اهمیت داده‌اند و در نتیجه شیب به نسبت کمتر و عرض از مبدأ بیشتر از تصمیمات بازی مشاهده‌گر به دست آمده است، این می‌تواند به علت شناخت شریک باشد. نقش افزایش تصمیمات ایثارگرانه که در جدول (۱) هم تأیید می‌شود علت این پدیده است. ستون سوم جدول (۲) نشان‌دهنده تصمیمات در بازی شریک گروهی است. وجود تصمیمات خودخواهانه در این بازی به شکل مشاهدات دور افتاده و باعث کاهش معناداری ضریب شیب شده است. در جدول (۱) این واقعیت نشان داده شده است. تعداد زیادی از گروه‌ها تبانی کرده و سهم بالاتری از درآمد را در مقایسه با امتیازشان به خود اختصاص داده‌اند. در ستون چهارم جدول (۲) شیب زیاد، نشان‌دهنده استحقاق طلبی و درعین حال خودخواهی افراد حتی با وجود سهم بالایی از امتیاز است. بدین معنا که افراد با وجود امتیاز بالا، از مبلغ باقی مانده نسبت بالاتری از سهم امتیازی خود را به حساب شخصی اختصاص داده‌اند و این احتمالاً به دلیل پایین بودن مبلغ باقی مانده و اثر تصمیم قبلی (شریک گروهی) بوده است. چرا که در تصمیمات شریک گروهی تبانی زیاد باعث شده تا در موارد قابل توجهی، مبلغ کمی در حساب گروه Y باقی بماند و تصمیم‌گیرندگان

سعی کردند تا حق ضایع شده خود در بازی قبل که تحت اختیار آنها نبوده را با کم کردن سهم هم گروهی خود جبران کنند.

جدول ۲: تحلیل نتایج رگرسیون^۱

مشاهده گر	شریک شناخته شده	شریک گروهی	توزیع دوم
عرض از مبدأ	۰/۲۱۹۱*** (۳/۴۹)	۰/۳۵۶۰*** (۲/۷۷)	۰/۱۶۶۳ (۱/۴۱)
شیب (استحقاق)	۰/۶۲۳۷*** (۵/۱۲)	۰/۳۴۲۲ (۱/۴۹)	۰/۱۶۹۴*** (۲/۵۵)
آماره F ^۲ R	۲۶/۲۸۸*** ۰/۴۵	۲/۲۳ ۰/۰۶۱	۷/۲۷۸ ۰/۱۵۲
تعداد مشاهدات	۳۳	۳۶	۳۶

اعداد داخل پرانتز آماره تی استیودنت است. و *** به معنای سطح معناداری در سطح ۱ درصد است.

منبع: محاسبات تحقیق

ضریب F و R در رگرسیون بازی های شریک شناخته شده و شریک گروهی نشان می دهد که متغیر مستقل نتوانسته بخش عمده تغییرات در متغیر وابسته را توضیح دهد. این به دلیل غایب بودن متغیرهای مؤثر بر متغیر وابسته در رگرسیون است. از این دسته متغیرها می توان به جنسیت، طبقه اجتماعی و تیپ شخصیتی اشاره کرد. به این معنا که ممکن است برابری طلبی یا کارآیی طلبی بیشتر تحت تأثیر این متغیرها باشد. لذا پیشنهاد می شود در پژوهش های بعدی متغیرهای مؤثر دیگری نیز بر اساس مبانی نظری پیشنهاد و اندازه گیری شوند. همچنین معناداری بالاتر نتایج بازی مشاهده گر نشان می دهد که تصمیمات افراد در حالتی که منتفع نیستند با تئوری برابری یا کارآیی قابل تفسیر است؛ اما وقتی نفع شخصی وجود دارد، افراد ارزش های برابری یا استحقاق را کمتر رعایت می کنند.

جدول (۳) نشان دهنده آزمون برابری ضرایب است، اگر عرض از مبدأ برابر با صفر نباشد یعنی حداقلی از حقوق اولیه را در نظر گرفته است. همچنین برابری ضریب شیب با عدد ۱ به معنای کارآیی طلبی است. به این ترتیب با رد شدن فرض H_0 مبنی بر برابر بودن ضریب با عدد صفر، در

۱. لازم به ذکر است پایین بودن ضریب تعیین و آماره F در بیشتر الگوها نشان دهنده این موضوع است که مدل دو متغیره به تنهایی نمی تواند همه یا بخش بزرگی از تفاوت در رفتارها را تبیین کند و نیاز به دخالت دادن متغیرهای دیگری است که نیازمند مطالعه نظری و تجربی رفتار توزیعی انسان است، از حوزه این مبحث خارج است. طبیعی است که رفتار انسان با یک متغیر تبیین نشود. هدف از این تحقیق تبیین عوامل مؤثر بر رفتار نبوده بلکه هدف بررسی وجود (یا عدم وجود) و نوع رابطه (استحقاقی و برابری) بین تصمیمات با امتیاز و رعایت یا عدم رعایت اصول برابری طلبی یا کارآیی طلبی است. لذا معنادار بودن و معنادار نبودن ضرایب شیب و عرض از مبدأ دلالت هایی دارد که برای تبیین موضوع تحقیق کافی است.

بازی مشاهده‌گر، می‌توان نتیجه گرفت که عرض از مبدأ صفر نبوده و بازیکنان حداقلی از درآمد را برای افراد بدون در نظر گرفتن استحقاق‌ها به آنها پرداخت کرده‌اند. این تأییدکننده ضریب مثبت در جدول (۲) است که نشان می‌دهد در بین بازی‌ها بیشترین تصمیم منصفانه مربوط به بازی مشاهده‌گر است. بیشترین تصمیم برابری طلبانه مربوط به بازی شریک شناخته‌شده است. در نتیجه وجود عرض از مبدأ مثبت تأیید و رابطه یک‌به‌یک بین درآمد و امتیاز رد می‌شود. ۵۰ درصد تصمیمات خودخواهانه در بازی شریک گروهی نتایج مشابه با بازی شریک شناخته‌شده را به وجود آورده؛ در صورتی که این، نه به علت برابری طلبی بلکه به علت داده‌های دور افتاده هستند که باعث بی‌معنا شدن رگرسیون نیز شده است. ضرایب شیب و عرض از مبدأ در بازی توزیع دوم نشان‌دهنده تصمیمات استحقاقی هستند، اما این نتایج در جدول (۱) تأیید نمی‌شود. علت این موضوع در توضیحات جدول (۲) اشاره شده است.

جدول ۳. نتایج آزمون ضرایب

توزیع دوم	شریک گروهی	شریک شناخته‌شده	مشاهده‌گر	
0.1619	0.008	0.000	0.0015	عرض از مبدأ ($H_0: \alpha=0$)
0.3246	0.006	0.006	0.0042	شیب (استحقاق) ($H_0: \beta=1$)

منبع: محاسبات تحقیق

نتایج جدول (۳) نشان می‌دهد که تفاوت‌های ناشی از کاربرد قانون انصاف نه تنها در بین بازی‌ها بلکه در بین مشاهدات نیز وجود دارد. بدین معنا که ویژگی‌های شخصی بر میزان برابری طلبی یا کارایی طلبی اثر دارد.

۵. نتیجه‌گیری

عدالت بحث‌برانگیزترین پدیده در اندیشه بشری و یک حقیقت چندبعدی است. توزیع درآمد، انصاف و استحقاق از شاخص‌ترین ابعاد عدالت هستند. در این مقاله روشی برای سنجش این مفاهیم معرفی شده و در اندیشه مشارکت‌کنندگان در بازی‌های رفتاری در بین دانشجویان دانشگاه مازندران در سال تحصیلی ۱۳۹۰ بررسی شده است. نتایج نشان می‌دهد که منفعت گروهی باعث افزایش احتمال تبانی برای افزایش سهم‌خواهی از حساب مشترک شده است. منتفع نبودن باعث توجه بیشتر به استحقاق می‌شود. تصمیمات غیرمنصفانه قبلی (احساس پایمال شدن حق) برای افراد، آنها را برای تصمیم غیرمنصفانه ترغیب می‌کند. تابع توزیعی در نظر شرکت‌کنندگان در

بازی‌ها یک تابع با عرض از مبدأ مثبت است. این امر نشان‌دهنده در نظر گرفتن حقوق اولیه است که در نظریه‌های توزیع درآمد به‌عنوان نیازهای اولیه شناخته می‌شود و همچنین دلالت بر این دارد که بازیکنان در مورد توزیع کارکردی درآمد، اعتقادی بینابین تئوری‌های برابری طلبی و کارآیی طلبی دارند. یعنی، افزایش سهم در تولید باعث افزایش کمتری در استحقاق می‌شود (ضریب شیب کمتر از یک). درآمد دریافتی تخصیص داده شده با افزایش استحقاق افزایش پیدا می‌کند؛ اما به نسبتی کمتر از نسبت افزایش در امتیاز. در بازی‌هایی که منفعت فرد در آن تحت تأثیر قرار می‌گیرد؛ متغیرهای مهم دیگری غیر از موقعیت تصمیم‌گیری (شرایط بازی) شامل میزان درآمد خانوار و جنسیت بر نوع نگرش و تصمیم‌گیری اثرگذار هستند. توصیه سیاستی مبتنی بر نتایج پژوهش حاصل از نگرش و رفتار دانشجویان دانشگاه مازندران این است که حقوق و دستمزد به‌صورت حداقل پرداخت شود ولی با شیبی کمتر از نیم (یعنی پرداخت کمتر از آنچه قانون تولید نهایی پیشنهاد می‌کند) انجام شود.

منابع

۱. آریلاستر، آتونی (۱۳۶۸)، ظهور و سقوط لیبرالیسم غرب، ترجمه عباس مخبر، تهران: نشر مرکز، چاپ ۵.
۲. ابونوری، اسمعیل و اسماعیل اسناوندی (۱۳۸۴)، «برآورد و ارزیابی سازگاری شاخص‌های نابرابری اقتصادی با استفاده از ریز داده‌ها در ایران»، تحقیقات اقتصادی، ش ۷۱، ص ۱۷۱-۲۱۰.
۳. انصاری سامانی، حبیب (۱۳۸۹)، نسبت میان عدالت و رشد از منظر عدالت استحقاقی و توزیعی، پایان‌نامه کارشناسی ارشد، دانشگاه مازندران.
۴. پورفرج علی‌رضا و حبیب انصاری سامانی و جمشید ابراهیم پور سامانی (۱۳۸۸)، «اثر نوآوری بر رابطه میان عدالت و رشد»، کار و جامعه، شماره ۱۱۶ و ۱۱۷.
۵. توسلی، محمود و احمد شعبانی (۱۳۸۳)، «تحلیلی ساختاری از تأثیر توزیعی معیارهای عملکردی اقتصاد»، مجله پژوهشی دانشگاه امام صادق، ش ۱۳ و ۱۴، ص ۱۱۹-۱۴۶.
۶. کانت، ایمان‌نیل (۱۳۶۹)، بنیاد مابعدالطبیعه اخلاق، ترجمه حمید عنایتی و علی قیصری، تهران: انتشارات خوارزمی.
۷. گری، جان (۱۳۷۹)، فلسفه سیاسی، ترجمه خشایار دیهیمی، تهران: طرح نو، چاپ اول.
۸. وایت، ت. کرک (۱۳۸۵)، «نابرابری و توزیع مجدد درآمد: از ارسطو تا آمارتیا سن»، دین و اقتصاد، ترجمه محمد اخباری، ش اول.
9. Andreoni, James (1995), "Warm-Glow versus Cold-Prickle: the Effects of Positive and Negative Framing on cooperation in Experiments", *Quarterly Journal of Economics*, 110, PP. 1-22. omics 110: 1-22.
10. Blau, Peter M. (1964), *Exchange and power in social life*, New York: Wiley.
11. Bolton, Gary E. (1991), "A Comparative Model of Bargaining: Theory and Evidence.", *American Economic Review*, 81(5), PP. 1096-136.
12. Camerer Colin F., Loewenstein George, and Rabin Matthew edited (2004), *Advances in behavioral economics*, Russell Sage Foundation Published by Princeton University Press.
13. _____ (2003), *Behavioral Game Theory: Experiments on Strategic Interaction*, Princeton: Princeton University Press.

14. Charness, Gary and Gneezy, Uri (2008), "What's in a Name? Anonymity and Social Distance in Dictator and Ultimatum Games", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 68(1), PP. 29-35.
15. Camerer, Colin F. and Ernst Fehr (2002), "Measuring Social Norms and Preferences using Experimental Games: A Guide for Social Scientists", *Institute for Empirical Research in Economics University of Zurich, Working Paper Series*, ISSN 1424-0459.
16. Camerer, Colin F. (2004), *Behavioral game theory: Experiments on strategic interaction*. Princeton: Princeton University Press.
17. Crawford, Vincent, Gneezy, Uri, and Rottenstreich, Yuval, (2008), "The Power of Focal Points Is Limited: Minute Payoff Asymmetry May Yield Large Coordination Failures", *American Economic Review*, 98(4), PP. 1443-1458.
18. Fehr, Emst, Georg Kirchsteiger and Amo Riedl (1993), "Does fairness prevent market clearing? An experimental investigation", *Quarterly Journal of Economics*, 108, PP. 437-459.
19. Forsythe, Robert, Joel L. Horowitz, N.E. Savin, and Martin Sefton (1994), *Fairness in simple bargaining experiments*, *Games and Economic Behavior*, 6, PP. 347-369.
20. Franciosi, Robert, Praveen Kujal, Ronald Michelitsch, Vernon Smith, and Gang Deng (1995), "Fairness: Effect on temporary and equilibrium prices in posted offer markets", *Economic Journal*, 105, PP. 938-950.
21. Frey, Bruno S., and Iris Bohnet (1995), "Institutions affect fairness: Experimental investigations", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 151(2), PP. 286-303.
22. Frohlich, Norman, and Joe A. Oppenheimer, (1992), *Choosing Justice: An Experimental Approach to Ethical Theory*, University of California Press, Berkeley, Los Angeles, Oxford.
23. Hoffman, Elizabeth, Kevin McCabe, and Vernon Smith (1996), "Social distance and other regarding behavior in dictator games", *American Economic Review*, 86, PP. 653-660.
24. Homans, George C. (1958), "Social Behavior as Exchange", *American Journal of Sociology*, 63, PP. 597-606.

25. Homans, George C. (1961), *Social Behaviour: Its Elementary Forms*, New York: Harcourt, Brace & World, Inc.
26. Konow, James (1996), “A Positive Theory of Economic Fairness”, *Journal of Economic Behavior and Organization*, October, 31(1), PP. 13–35.
27. Konow James, (2009). “Is fairness in the eye of the beholder? An impartial spectator analysis of justice”, *Social Choice and Welfare*, Springer, vol.33 (1), PP. 101-127.
28. Kirman, A.P., “Pareto as an economist, The New Palgrave: A Dictionary of Economics”, Eds. John Eatwell, Murray Milgate and Peter Newman, Palgrave Macmillan, 1987, The New Palgrave Dictionary of Economics Online, Palgrave Macmillan. 26 October 2014, DOI:10.1057/9780230226203.3244
29. Loewenstein, George (1999), “Experimental Economics from the Vantage-point of Behavioral Economics”, *Economic Journal Controversy Corner*, 109, PP. 25–34.
30. Rawls, J. (1971), *A Theory of Justice*, Cambridge: Belknap Press of Harvard University Press.
31. Rawls, John (2001), *Justice as Fairness a restatement*, the belknap Press of Harvard University Press.
32. Sen, Amartya K. (1971), *Collective Choice and Social Welfare*, San Francisco, CA: Holden-day.
33. Shiller, Robert J., Maxim Boycko, and Vladimir Korobov (1991), “Popular attitudes toward free markets: The Soviet Union and United States compared”, *American Economic Review*, 81, PP. 385-400.
34. Spiegel, Henry (1991), *The Growth of Economic Thought*, Duke University Press, Durham.
Walzer, Michael (1983), *Spheres of Justice: A Defense of Pluralism and Equality*, New York: Basic Books, Inc.

