

معرفی و ارزیابی مدل رفتاری جدید در اتخاذ رفتارهای اخلاقی

پایدار برپایه تئوری انتخاب عقلانی^۱

سالار جلیل‌پور

دانشجوی دکترای اقتصاد دانشگاه تبریز، jalilpoor_sf@yahoo.com

محمدعلی متفکر آزاد*

استاد دانشکده اقتصاد، مدیریت و بازرگانی دانشگاه تبریز، m.motefakker@gmail.com

حسن آقانظری

استاد اقتصاد، عضو هیات علمی اقتصاد پژوهشگاه حوزه و دانشگاه، hnazari@rihu.ac.ir

زهرا کریمی

دانشیار اقتصاد، مدیریت و بازرگانی دانشگاه تبریز، zahra.karimi.tu@gmail.com

تاریخ دریافت: ۹۶/۰۴/۲۲ تاریخ پذیرش: ۹۶/۰۹/۲۶

چکیده

مشاهده رفتارهای اخلاقی در زندگی روزمره افراد، مغایر با دیدگاه‌های متعارف در حوزه انتخاب عقلانی و نفع‌جویی شخصی در تصمیمات بوده است. با توجه به مفهوم رفتار عقلانی و هدف‌محور بودن رفتارهای بشری، نیاز به شناخت و تبیین رفتارهای اخلاقی، بیش از پیش لازم و ضروری می‌نماید. در این میان، مهمترین تئوری موجود در پیش‌بینی رفتار تجربی افراد یعنی تئوری مطلوبیت انتظاری فاقد اتفاق نظر در برخورد با رفتارهای اخلاقی و توضیح مکانیزم ظهور این رفتارها در زندگی روزمره بوده است. مطالعات تجربی پیشین نیز توفیق کمتری در پیش‌بینی مطلوب نوسان رفتارهای اخلاقی افراد در مدل‌های معرفی شده داشته‌اند. در این مطالعه سعی شده است با استفاده از الگوی بهینه‌سازی اقتصاد خرد برای تخصیص منابع در دسترس، مدل رفتاری جدیدی در راستای تکمیل مدل‌های رفتاری پیشین معرفی و شرایط ظهور رفتارهای اخلاقی پایدار و منطقی تبیین شود. در ادامه جهت سنجش قدرت پیش‌بینی مدل رفتاری معرفی شده در خصوص کمک‌های انسان‌دوستانه مالی افراد، داده‌های نزدیک به نود هزار نفر از ۵۷ کشور جهان مورد ارزیابی قرار گرفته است. نتایج تجزیه و تحلیل آماری حاکی از انطباق شواهد تجربی با مباحث و پیش‌بینی‌های مدل ارائه شده، است، به طوری که طبق نتایج برآوردهای تجربی، متغیرهای اقتصادی قدرت توضیحی بهتری نسبت به سایر متغیرها در مدل رفتار اخلاقی پایدار و متغیرهای فرهنگی و شخصیتی قدرت توضیحی بهتری نسبت به سایر متغیرها در مدل رفتار اخلاقی ناپایدار داشته‌اند.

واژه‌های کلیدی: رفتار اخلاقی، تئوری انتخاب عقلانی، مدل رفتاری جدید، شواهد تجربی

طبقه‌بندی JEL: A13, C51, D03

^۱ مقاله حاضر مستخرج از رساله دکترای نویسنده اول در دانشگاه تبریز است.

* نویسنده مسئول مکاتبات

۱- مقدمه

بسیاری از ما اغلب در رفتارهای اجتماعی روزمره با تصمیمات اخلاقی‌ای همچون کمک کردن به یک فرد ناتوان در عبور از خیابان و یا بی‌توجهی به او، رعایت نوبت در یک صف بدون سیستم مکانیزه نوبت‌دهی و یا بی‌توجهی به نوبت، پارک اتومبیل در جایی دورتر و رعایت اصل توجه به حقوق دیگران و یا بی‌توجهی به این امر و پارک اتومبیل در اولین محل در دسترس و احتمالاً جلوی درب ورودی منزل افراد، رعایت انصاف در یک معامله و یا بی‌توجهی به این امر و حتی کمک مالی به یک فرد نیازمند و با بی‌توجهی به او ... مواجه هستیم که دو گزینه رفتاری یعنی رعایت این شرایط و یا بی‌توجهی به آنها پیش روی ما می‌باشد. عدم وجود هزینه- فایده‌های به ظاهر صریح (البته با فرض عدم وجود قوانین قانونی مرتبط) در این انتخاب‌ها، از دیرباز آنها را از حوزه مسایل و بحث‌های اقتصادی خارج نموده است (مانسکی^۱، ۲۰۰۰). در این خصوص، عدم ورود تئوری مطلوبیت انتظاری به حوزه رفتارهای اخلاقی^۲ و سایر رفتارهای واکنشی و اهمیت توضیح رفتارهای غیرمنطبق با فرضیه مطلوبیت انتظاری تا آنجا جدی بوده که منجر به ظهور یا ورود تئوری‌های دیگری در راستای توضیح جامع‌تر رفتارهای اخلاقی افراد گردیده است. اما در حالت کلی، رویکرد مطالعات موجود در خصوص این رفتارها حاوی طرح دو دیدگاه متفاوت از هم بوده است. دیدگاه انگیزشی^۳ که معتقد است هیچ فرضی در ارتباط با عدم وارد شدن متغیرهای اخلاقی در تابع مطلوبیت در اصل تئوری مطلوبیت انتظاری وجود نداشته و می‌توان هر نوع رفتاری که بشر از آن مطلوبیت حاصل می‌کند را در تابع مطلوبیت وارد نمود. دیدگاه مقابل، دیدگاه معروف به استقلال^۴ است که بیان می‌کند رفتارهای اخلاقی نمی‌توانند در چارچوب هزینه و فایده‌های مرتبط با مطلوبیت در نظر گرفته شوند و چنین مباحث، جایی در اقتصاد و منفعت‌گرایی ندارند. دی جونگ^۵ (۲۰۰۵) معتقد است که پذیرش هر دیدگاه چالش‌های مربوط به خود را خواهد داشت به نحوی که عدم

^۱ Manski

^۲ اگرچه تعاریف متعددی برای رفتار اخلاقی با توجه به دیدگاه‌های متفاوت در مطالعات به چشم می‌خورد، اما در این مطالعه رفتار اخلاقی به‌عنوان رفتاری که رعایت و توجه به حقوق دیگران در آن لحاظ شده باشد در نظر گرفته می‌شود. به‌عبارت دیگر در نظرآوری مطلوبیت دیگران در تابع مطلوبیت فرد که مغایر با دیدگاه نفع شخصی متعارف می‌باشد به‌عنوان رفتار اخلاقی نگریسته می‌شود.

^۳ Incentive View

^۴ Autonomy view

^۵ De jong

مقایسه‌پذیری مطلوبیت رفتار اخلاقی با مطلوبیت رفتارهای متعارف، از مهمترین مشکلات دیدگاه انگیزشی و عدم توضیح شفاف نحوه انتخاب رفتار اخلاقی در شرایط بروز تضاد بین منافع شخصی و رعایت اخلاقی از مهمترین مشکلات دیدگاه استقلال بوده است. در یک جمع‌بندی کلی می‌توان بیان داشت که تا به امروز اتفاق نظری در خصوص انگیزه (انگیزه‌های) انتخاب رفتارهای اخلاقی در دیدگاه‌های مختلف وجود نداشته و شرایط ظهور عقلایی این رفتارها توضیح داده نشده است. لذا هدف مطالعه حاضر در گام اول، ارائه دیدگاهی جدید با استفاده از الگوی بهینه‌سازی اقتصاد خرد برای تخصیص منابع در دسترس و داخل نمودن متغیر مرتبط با نفع شخصی افراد در تصمیمات اخلاقی و در گام دوم بررسی مطابقت دیدگاه مطرح شده با شواهد تجربی و انتخاب‌های تجربی افراد در خصوص رفتار اخلاقی "کمک‌های انسان‌دوستانه مالی افراد" در یک گستره وسیع‌تری از مشاهدات تجربی در مقایسه با مطالعات قبلی می‌باشد. بدین منظور در بخش بعدی مطالعه به مبانی نظری و مهمترین مطالعات تجربی پیشین اشاره شده و در بخش سوم، مدل رفتاری مطالعه به همراه روش‌شناسی مطالعه معرفی خواهد شد. در بخش چهارم به ارزیابی درجه تطابق مدل رفتاری ارائه شده با شواهد تجربی پرداخته شده و در بخش پنجم نیز نتیجه‌گیری و ارائه پیشنهادات سیاست‌گذاری به همراه محدودیت‌های مطالعه و پیشنهادهایی برای مطالعات آتی ارائه خواهد شد.

۲- ادبیات موضوع

۲-۱- مبانی نظری

برای توضیح رفتارهای تجربی مغایر با پیش‌بینی تئوری حداکثرسازی مطلوبیت انتظاری و به‌ویژه رفتارهای اخلاقی، در مطالعات صورت گرفته، دو مسیر متفاوت پیموده شده است. یکی از این مسیرها تلاش در راستای معرفی تئوری‌های جایگزین جهت توضیح این رفتارها و مسیر دیگر تلاش در راستای داخل نمودن متغیرهای اخلاقی در متن تئوری حداکثرسازی مطلوبیت انتظاری بوده است. در این قسمت به صورت خلاصه بر هر دو مسیر مروری خواهد شد.

۲-۱-۱- تئوری‌های جایگزین تئوری مطلوبیت انتظاری

مهمترین تئوری‌ای که برای توضیح انحرافات تجربی مشاهده شده رفتار بشری از تئوری حداکثرسازی مطلوبیت انتظاری در تصمیم‌گیری‌های روزمره ارائه گردید، تئوری پراسپکت^۱ بوده است که در سال ۱۹۷۹ توسط کانمان و تورسکی^۲ معرفی شد. این تئوری بر خلاف تئوری مطلوبیت انتظاری، ادعا می‌کند که ارزش‌گذاری پیشامدها (انتخاب‌ها) به موقعیت نهایی پیشامدها بستگی نداشته، بلکه با تغییر در موقعیت پیشامد در مقایسه با یک نقطه مرجع^۳ سنجیده می‌شود. در این دیدگاه نقطه مرجعی که ارزش با آن سنجیده می‌شود می‌تواند نقطه آرزو و تمایل و یا هدف فرد باشد. طبق این تئوری، رفتار دوگانه تصمیم‌گیری بشر در مواجهه با سودها و ضررها توضیح داده می‌شود^۴. تئوری پراسپکت تا حدودی در توضیح برخی رفتار مشاهده شده انسان همچون ترجیح شرایط قطعی به شرایط ریسکی و یا توضیح رفتار دوگانه تصمیم‌گیری در مواجهه با ضررها در مقایسه با سودها عملکردی بهتر از تئوری مطلوبیت انتظاری داشته است.

تئوری فرآیند دو مرحله‌ای تصمیم‌گیری^۵ حوزه رفتاری مردمان را به دو حوزه رفتارهای واکنشی^۶ و رفتارهای تعمقی^۷ تفکیک می‌کند. تئوری فرآیند دو مرحله‌ای تصمیم‌گیری با حفظ تئوری تصمیم‌گیری عقلانی با نام سیستم دوم تصمیم‌گیری یک فرآیند اضافه‌تری را با نام سیستم اول تصمیم‌گیری معرفی می‌کند تا از این طریق بتواند انحرافات تئوری تصمیم‌گیری عقلانی را از تصمیمات روزمره تجربی افراد نشان دهد. در این تئوری سیستم اول سیستمی مفهومی، شخصی و محتوایی و وظیفه آن توضیح رفتارهای تکانشی مشاهده شده در زندگی تجربی و دارای تورش با محاسبات حداکثرسازی سود است در حالی که سیستم دوم تصمیم‌گیری سیستمی غیرشخصی، غیرمحتوایی و فرآیندی کنترل شده است که منطبق با اصول و قواعد تصمیم‌گیری عقلانی شناخته شده است و در برخورد با مسایل به محتوای اجتماعی آنها کاری ندارد (استانوویچ و وست^۸، ۲۰۰۰). از مشکلات این

^۱ Prospect

^۲ Kahneman and Tversky

^۳ Reference point

^۴ کانمان و تورسکی (۱۹۷۹) در مطالعه‌ی معروف خود نشان داده‌اند که در فضای سود، انتخاب افراد از بین گزینه‌های موجود برطبق تمایل به ریسک‌گریزی (اطمینان) و در فضای ضرر، انتخاب افراد از بین گزینه‌های موجود برطبق تمایل به ریسک‌پذیری بوده است. برای شرح مفصل موضوع به متن مطالعه‌ی ایشان رجوع شود.

^۵ Dual process theory

^۶ Reflexive

^۷ Reflective

^۸ Stanovich and west

این تئوری به عدم بیان شفاف علت‌های ظهور هر یک از سیستم‌ها و عدم تجهیز این تئوری به یک چارچوب مفهومی تئوریک اشاره می‌کنند و عدم توضیح تئوری در شرایط بروز تضاد بین عکس‌العمل دو سیستم در تصمیم‌گیری بشری را به‌عنوان مهمترین نقطه ضعف این تئوری بیان می‌کنند (ساهلین و همکاران^۱، ۲۰۱۰).

تئوری دیگری که از آن به‌طور گسترده‌ای در توضیح رفتارهای اجتماعی بشری در متن جوامع استفاده شده است، تئوری بازی‌ها^۲ بوده است. پائولیلی^۳ (۲۰۰۹) معتقد است که رفتارهای اخلاقی و خیرخواهانه افراد را می‌توان در قالب بازی‌های همکارانه نامتناهی نگریست که هر بازیکن انتظار سود در مجموع بازی‌ها را حداکثر می‌سازد. در ادبیات تئوری بازی‌ها، بررسی رفتارهای اجتماعی مردمان در شرایط تصمیم‌گیری استراتژیک در قالب دو بازی مشهور اولتیماتوم (دیکتاتور) و بازی معمای زندانیان مطرح شده است. در بازی اولتیماتوم که در ارتباط با ظهور مفهوم انصاف^۴ در روابط اقتصادی و اجتماعی به‌عنوان یک متغیر اساسی و تعیین‌کننده در ظهور رفتارهای اخلاقی می‌باشد دلایل ظهور انصاف را به احتمال تکرار بازی و تغییر نقش‌ها در ظن بازیکنان پیشنهاددهنده مرتبط می‌دانند. در بازی معمای زندانیان نیز ظهور مفهوم همکاری (به‌عنوان رفتاری اخلاقی) در بین بازیکنان برخلاف سودشخصی متعارف در جریان بازی یک مرحله‌ای را به احتمال تکرار بازی و حداکثرسازی سودها در مجموع بازی‌ها نسبت می‌دهند (پیچ و همکاران^۵، ۲۰۰۰؛ نوواک و همکاران^۶، ۲۰۰۰؛ ایچینوز و سایاما^۷، ۲۰۱۴). از نکات جالب در دیدگاه تئوری بازی‌ها در توضیح ظهور مفاهیم انصاف و همکاری بین بازیگران در جریان بازی‌های فوق، می‌توان به تاثیرپذیری این مفاهیم از متغیرهای اقتصادی و حداکثرسازی مطلوبیت شخصی اما در بازه بلندتری از زمان اشاره داشت.

۲-۱-۲- معرفی دیدگاه‌های مرتبط با رفتارهای اخلاقی در تئوری مطلوبیت انتظاری

¹ Sahlin et al.

² Games Theory

³ Paolilli

⁴ Fairness

⁵ Page et al.

⁶ Nowak et al.

⁷ Ichinose and sayama

تئوریسین‌های اقتصادی عموماً از سه مدل خرد اقتصادی برای توضیح رفتارهای اخلاقی (کمک‌های انسان‌دوستانه افراد) در قالب تئوری مطلوبیت انتظاری استفاده کرده‌اند (زیمک^۱، ۲۰۰۶؛ منچیک و ویسبراد^۲، ۱۹۸۷؛ فریمن^۳، ۱۹۹۷؛ آندرئونی^۴، ۱۹۹۰).

الف) مدل کالای عمومی: در این مدل، کمک‌های انسان‌دوستانه افراد به عنوان کالای عمومی نگریده شده و دلیل هر فرد برای اختصاص کمک‌های انسان‌دوستانه به اشخاص دیگر در حقیقت در جهت تامین و تولید هرچه بیشتر این کالا می‌باشد. در این دیدگاه می‌توان گفت که می‌توان گفت که برای ثابت ماندن مقدار مطلوبیت وی به هنگام افزایش سهم کمک‌های انسان‌دوستانه اشخاص دیگر، سهم خود فرد باید کاهش داده شده و در شرایط کاهش کمک‌های انسان‌دوستانه دیگران کمک فرد افزایش داده شود تا سطح مطلوبیت فرد در سطح قبلی ثابت باقی بماند.

ب) مدل مصرف خصوصی: بر خلاف مدل کالای عمومی، در این مدل افرادی که رفتار انسان‌دوستانه دارند مطلوبیت خود را به‌طور مستقیم از رفتار انسان‌دوستانه خود کسب می‌کنند و این حالت ممکن است به‌خاطر فرآیند کمک و یا پاداش‌هایی باشد که از انجام دادن این رفتار عاید فرد می‌شود. در این شرایط سهم هر فرد در کمک انسان‌دوستانه می‌تواند به‌عنوان یک کالای خصوصی نرمال در نظر گرفته شود که تصمیم هر فرد در خصوص اندازه کمک انسان‌دوستانه مستقل از سطح کمک دیگران می‌باشد.

ج) مدل سرمایه‌گذاری: سومین حالت از انگیزه‌های ظهور رفتار کمک‌های انسان‌دوستانه از جانب افراد می‌تواند توسط منافع حاصل از اتخاذ این رفتار قابل توجیه باشد. در این دیدگاه در حقیقت رفتار اخلاقی باعث افزایش ارزش بازاری فرد انجام‌دهنده رفتار اخلاقی می‌شود. به‌عنوان مثال فردی که کمک‌های انسان‌دوستانه زمانی (کارهای داوطلبانه) انجام می‌دهد، این رفتار منجر به اتخاذ آموزش‌های کاری و مهارت‌های جدید و ملاقات‌های جدید با افراد جدید و بدست آوردن فرصت اظهار و علامت‌دهی از بابت کیفیت به کارفرمایان می‌گردد (دونکان^۵، ۱۹۹۹؛ مونت‌گومری^۶، ۱۹۹۲). بنابراین این شرایط که کارهای داوطلبانه فرد با توجه به کسب منافع سودآتی شکل می‌گیرد به‌عنوان

¹ Ziemek

² Menchik and Weisbrod

³ Freeman

⁴ Andreoni

⁵ Duncan

⁶ Montgomery

یک رفتار سرمایه‌گذاری در نظر گرفته می‌شود و در این مدل نیز همچون مدل کالای عمومی، اثر مشارکت دیگران در رفتار انسان دوستانه فرد می‌تواند نقش مهمی ایفا نماید. در ادبیات موضوع از طریق دو مفهوم اثر سیگنالینگ و اثر فرصت شغلی توضیح داده می‌شود که اثر مستقیمی بین کمک‌های انسان دوستانه فرد و دیگران وجود دارد.

۲-۲- پیشینه تحقیق

پاربوتیا و همکاران^۱ (۲۰۰۴) در مقاله خود با یکپارچه‌سازی ادبیات چندتکه سعی دارد درک بهتری از رفتارهای داوطلبانه‌زمان‌بر در بین کشورها ارائه نماید. نویسندگان فرض می‌کنند که سه نوع سرمایه یعنی سرمایه انسانی، سرمایه اجتماعی و سرمایه فرهنگی شکل‌دهنده این رفتار می‌باشند. این مطالعه از مدل مدیریتی سلسله مراتبی خطی برای آزمون این فرضیه بین ۳۸ هزار نفر از ۲۱ کشور استفاده کرده است. نتایج این مطالعه که از تجزیه و تحلیل داده‌های بانک اطلاعاتی موسسه تحقیقات اخلاقی^۲ بهره برده است، نشان می‌دهد که تمامی این مولفه‌ها ارتباط مثبتی با این نوع رفتار دارند. مطالعه مذکور معتقد است که مطالعات بسیار محدودی در پی بررسی و ارزیابی این پدیده در سطح بین‌کشوری بوده‌اند و مطالعات موجود اندک نیز مطالعاتی بوده‌اند که از دیدگاه جامعه‌شناختی به این موضوع پرداخته و از یک چارچوب تئوریک به این موضوع وارد نشده‌اند و همچنین به‌خاطر انجام این مطالعات که اغلب در کشورهای توسعه‌افته و صنعتی انجام شده است، درک صحیحی از این پدیده در سایر کشورها در دست نیست.

فالون و باترفیلد^۳ (۲۰۰۵)، در مطالعه خود تعداد ۱۷۴ مقاله که در ارتباط با فرآیند تصمیم‌گیری اخلاقی در مجلات معتبر بین‌المللی چاپ شده است را مورد مرور قرار داده‌اند. یکی از مهمترین اهداف نویسندگان کنکاش در راستای شناسایی مهمترین متغیرهای وارد شده در مدل‌های تجربی و تلاش در راستای شفاف نمودن جهت اثرات آنها بر رفتارهای اخلاقی بوده است که نتیجه مطالعه آنها حاکی از موارد زیر بوده است: نتایج جمع‌بندی مطالعات در خصوص متغیر جنسیت، حاکی از این است که اغلب هیچ‌گونه تفاوت معنی‌داری بین زنان و مردان در اتخاذ رفتارهای انسان دوستانه وجود ندارد و در تعداد کمی که تفاوت معنی‌داری گزارش شده است تمایل به انجام کمک‌های

¹ Parboteeah et al.

² World value surveys (WvS)

³ Fallon and Butterfield

انسان دوستانه مالی از سوی زنان را بیشتر از مردان یافته‌اند. نتایج جمع‌بندی مطالعات در خصوص متغیرهای تحصیلات، اشتغال و رضایت از شغل و تجربه کاری نشان می‌دهد که این متغیرها به صورت مستقیمی با تصمیم‌گیری اخلاقی در ارتباط می‌باشد. اگرچه برخی مطالعات نشان می‌دهند که دانش آموزان در مقایسه با سایر کسان رفتار اخلاقی کمتری را داشته‌اند.

در خصوص اثرگذاری متغیر سن بر رفتارهای اخلاقی، اگرچه نتایج مطالعات حاوی برآوردهای مختلف و ناسازگاری می‌باشد، اما عموماً نشان داده‌اند که سن به صورت مستقیمی با رفتار تصمیم‌گیری اخلاقی ارتباط دارد. در خصوص متغیر مذهب اکثر مطالعات حاکی از اثرگذاری مثبت متغیر مذهب بر رفتار تصمیم‌گیری اخلاقی بوده است. در خصوص متغیر شدت اخلاقی نویسندگان مطالعه یادآور می‌شوند که در مطالعاتی که رابطه بین شدت اخلاقی با اتخاذ رفتار اخلاقی بررسی شده است رابطه مثبتی بین این دو متغیر و حداقل یکی از چهار جنبه تصمیم‌گیری اخلاقی یافت شده است (مای و پائولی^۲، ۲۰۰۲).

بکرز^۳ (۲۰۱۰) با مطالعه انگیزه‌های مادی، اجتماعی، روانشناسی، جمعیتی و شخصیتی بر روی رفتارهای داوطلبانه‌زمان‌بر و کمک بلاعوض مالی^۴ بر روی ۱۲۴۸ نفر، به این نتیجه رسیده است که عوامل اجتماعی، تحصیلات بالا و داشتن عواطف انسانی از انگیزه‌های اصلی جهت بروز این دو رفتار در انسان‌ها بوده است، اما مدل‌ها توان کمتری در توضیح نوسانات رفتاری مشاهده شده از سوی افراد داشته‌اند و این به معنای این است که هنوز متغیرهای گسترده‌تری می‌توانند بر تصمیم‌گیری اخلاقی افراد اثرگذار باشند. دب و همکاران^۵ (۲۰۱۴) در مطالعه خود با تفاوت قائل شدن بین انگیزه‌های اتخاذ رفتار اخلاقی آنها را به دو ماهیت انگیزه‌های بیرونی و انگیزه‌های درونی تقسیم می‌کنند. منظور آنها از انگیزه‌های بیرونی مفاهیمی چون مشهور شدن، علامت‌دهی در خصوص سطح درآمد و اجتناب از فشارهای اجتماعی بوده در صورتی که انگیزه‌های درونی را به واکنش افراد به رفتارهای دیگران همچون اندازه مصرف یا رفتار اخلاقی دیگران مرتبط می‌دانند. آنها در

¹ Moral Intensity

² May and Pauli

³ Bekkers

⁴ Money giving

⁵ Deb et al.

مطالعه خود یک چارچوب تئوریک و آزمایشگاهی جهت سنجش اثرگذاری انگیزه‌های درونی بر کمک‌های انسان‌دوستانه مالی افراد ارائه داده‌اند که قابلیت مقایسه این مدل با سایر مدل‌های ارائه شده را نیز داشته باشد. آنها معتقدند که چارچوب تئوریک ارائه شده، مدل‌های استاندارد موجود در ادبیات موضوع همچون رفتار اخلاقی خالص^۱، آغوش گرمی^۲ و رفتار اخلاقی ناخالص^۳ را تحت پوشش قرار می‌دهد. در مطالعه آنان، شواهد به‌کارگیری نتایج آزمایشگاهی و ترجیحات آشکار شده تجربی افراد نشان می‌دهد که مدل‌هایی که در آنها از متغیرهای مرتبط جهت مقایسه وضعیت فرد با وضعیت نسبی دیگران استفاده شده است، در توضیح کمک‌های انسان‌دوستانه مالی افراد به‌طور معنی‌داری بهتر از مدل‌های دیگر ظاهر شده‌اند. به‌صورت جزئی‌تر، در این مطالعه شواهدی به‌دست آمده است که مدل رفتار اخلاقی ناخالص بهتر از مدل‌های آغوش گرمی و رفتار اخلاقی خالص توانسته است کمک‌های انسان‌دوستانه مالی افراد را توضیح دهد. این در حالی است که در مدل رفتار اخلاقی ناخالص نیز زمانی که متغیری جهت مقایسه مصرف فرد با دیگران و متغیری جهت مقایسه کمک انسان‌دوستانه مالی فرد با کمک‌انسان‌دوستانه مالی دیگران وارد مدل شده است، مدل نهایی بهتر از مدل پایه (مدل رفتار اخلاقی ناخالص) توانسته است نوسانات رفتار اخلاقی مالی افراد را توضیح دهد.

در یک جمع‌بندی کلی از مطالب فوق، به‌نظر می‌رسد که اگرچه در مطالعات پیشین به واردسازی متغیرهای مرتبط با رفتارهای اخلاقی فرد به توابع مطلوبیت پرداخته‌اند و بعضاً مقدار آن را متاثر از مقدار کلی رفتار اخلاقی موجود در جامعه دانسته‌اند، اما فاقد دیدگاهی شفاف در بیان علت ورود این متغیر و تبیین منشا انگیزش شخصی از رفتار اخلاقی بوده‌اند. در این مطالعه سعی می‌شود با تلفیق سه دیدگاه از سه تئوری مختلف یعنی "ترجیح شرایط قطعی به شرایط ریسکی" از تئوری پراسپکت و دیدگاه "ظهور مفهوم همکاری" در تئوری بازی‌ها که منشا آن را احتمال تکرار بازی و تغییر نقش‌ها در زن بازی‌کنان و حداکثرسازی سود در مجموع بازی‌ها می‌دانند با دیدگاه "انتفاع شخصی" در مدل سرمایه‌گذاری و واردساختن متغیر مربوط به نفع شخصی رفتارکنندگان اخلاقی، با استفاده

¹ Pure altruistic model

² Warm glow

³ Impure altruistic model

از الگوی بهینه‌سازی اقتصاد خرد برای تخصیص منابع در دسترس فرد (منبع مالی و زمانی)، به استخراج عوامل اثرگذار بر رفتارهای اخلاقی افراد پرداخته شود. شایان ذکر است که طبق بررسی‌های نویسندگان این مطالعه، هیچ مورد مشابه داخلی در این زمینه یافت نگردید.

۳- روش تحقیق

۳-۱- معرفی الگوی رفتار اخلاقی مطالعه بر اساس الگوی بهینه‌سازی اقتصاد

خرد برای تخصیص منابع در دسترس مالی و زمانی

در این بخش مدل رفتاری جدیدی با استفاده از الگوی بهینه‌سازی اقتصاد خرد برای تخصیص منابع در دسترس بین سه رفتار مصرفی، سرمایه‌گذاری و اخلاقی و با فروض اولیه جهت داخل‌سازی متغیرمربوط به رفتار اخلاقی، معرفی و سپس به استخراج تقاضای رفتار اخلاقی فرد و متغیرهای موثر بر آن از نظر تئوریک پرداخته می‌شود. فروض مدل رفتاری ارائه شده به شرح زیر بوده است:

۱. رفتار تصمیم‌گیری فرد در دو دوره جاری (t) و دوره آینده (t+1) در نظر گرفته می‌شود.
۲. هر فرد دو منبع اصلی «درآمد» و «زمان» در اختیار دارد که در ابتدای هر دوره بصورت پیش‌فرض مقادیر \bar{W} و \bar{T} در اختیار وی قرار می‌گیرد.
۳. هر فرد در هزینه‌کرد منابع در دسترس با سه انتخاب شامل «رفتار اخلاقی»، «رفتار سرمایه‌گذاری» و یا «مصرف منابع» مواجه می‌باشد.
۴. تابع مطلوبیت فرد شامل متغیرهای مصرف مادی (C) و مصرف زمانی (T_C) بوده و هدف فرد از هزینه‌کرد منابع در دسترس، حداکثر نمودن تابع مطلوبیت خود در مجموع دوره‌ها می‌باشد.
۵. نرخ پاداش رفتار سرمایه‌گذاری به صورت قطعی و برابر با r_I بوده در صورتی که نرخ پاداش رفتار اخلاقی (r_G) از نظر مفهومی برابر است با تجربه رفتار مشابه از سوی سایر افراد جامعه و از نظر جبری تابعی مستقیم از احتمال مشاهده رفتار اخلاقی ω در جامعه ($r_G = \Gamma(\omega)$) می‌باشد که برای سادگی فرض می‌شود: $E(r_G) = \theta$
۶. فرد دارای ترجیح زمانی (R) بوده و به این معنی است که مطلوبیت در دوره دوم با ضریب $\frac{1}{1+R}$ تعدیل خواهد شد.
۷. مطلوبیت هر فرد در هر دوره با افزایش دو متغیر فوق، به صورت افزایشی ولی با نرخ کاهشی و از قانون مطلوبیت نهایی نزولی تبعیت خواهد کرد.

با توجه به فرض چهارم، این دیدگاه، مطلوبیت هر فرد را اصالتاً شامل دو منبع اصلی مصرف مادی (خرید کالاها و خدمات با استفاده از منبع درآمد) و مصرف زمانی (پرداختن به تفریحات، صرف زمان با خانواده و ... با استفاده از منبع زمان) می‌داند که سعی دارد تابع مطلوبیت خود از این منابع را در طول دو دوره جاری و آتی حداکثر نماید. لذا انگیزه اصلی هر فرد از اتخاذ رفتارهای مختلف کسب مقادیر بیشتر از این دو منبع لذت بوده و لذا هدف فرد حداکثر نمودن تابع مطلوبیت زیر در مجموع دو دوره خواهد بود.

$$U = \int_t^{t+1} u(C, T_c) \quad (1)$$

حال با داشتن مقادیر مشخص از درآمد و زمان، افراد در هر موقعیتی از شرایط تصمیم‌گیری که دارای محتوای اخلاقی باشد، با دو ماهیت متفاوت رفتاری یعنی انتخاب رفتار مطابق با نفع شخصی متعارف (شامل مصرف منابع در زمان حال و یا سرمایه‌گذاری منابع جهت بازگشت منابع بیشتر در زمان آینده) و انتخاب رفتار اخلاقی (صرف منابع فوق در راستای غیرمتعارف با سودشخصی) مواجه خواهند بود.

طبق فرض پنجم مطالعه، مطلوبیت دو رفتار سرمایه‌گذاری و رفتار اخلاقی بصورت برگشت منبع مالی و منبع زمان در دوره آتی (دوم) صورت گرفته اما این در حالی است که نرخ پاداش سرمایه‌گذاری درآمد و زمان دارای نرخ قطعی و معلوم r_1 بوده، در صورتی که نرخ پاداش رفتار اخلاقی به صورت غیر قطعی و دارای توزیع نرمال در بازه $[0, n]$ و با میانگین θ می‌باشد که اندازه θ با توجه به احتمال مشاهده رفتار اخلاقی از سوی سایر افراد در جامعه تعیین می‌شود.

برای سادگی مدل فرض می‌شود که هیچ‌کدام از منابع مذکور از طریق رفتار پس‌انداز و رفتار اخلاقی منبع دیگر قابل تولید نمی‌باشد. این فرض منجر به این خواهد شد که تخصیص منابع مالی و زمان بین سه رفتار مصرف، سرمایه‌گذاری و اتخاذ رفتار اخلاقی به صورت مستقل تصمیم‌گیری شده و بایستی به گونه‌ای باشد که در هر تصمیم، منابع به رفتاری با بالاترین مطلوبیت نهایی ممکن اختصاص داده شود. به عبارت دیگر برای حداکثر نمودن تابع مطلوبیت (۱) خواهیم داشت:

$$\text{sub. MAX } U = \int_t^{t+1} u(C, T_c) = \int_t^{t+1} u(C) + \int_t^{t+1} u(T_c) \quad (2)$$

که در شرایط دو دوره‌ای می‌توان داشت:

$$U_C = u(c_1) + \frac{1}{1+R} u(c_2) \quad (3)$$

$$U_{T_c} = u(T_{c1}) + \frac{1}{1+R} u(T_{c2}) \quad (۴)$$

در این شرایط روابط قید بودجه و قید زمان برابر با روابط زیر خواهد بود:

$$\bar{w}_1 = p_c c_1 + s_1 + p_G G_1 \quad (۵)$$

$$\bar{T}_1 = T_{c1} + T_{s1} + T_{G1} \quad (۶)$$

به این صورت که مقدار درآمد فرد در دوره اول، \bar{w}_1 صرف مصرف شخصی c_1 ، پس انداز یا سرمایه‌گذاری مالی s_1 و تخصیص جهت انجام رفتار اخلاقی هزینه‌بر (G_1) خواهد شد (در رابطه ۵ قیمت‌ها به صورت نرمال شده یعنی $p_G = p_c = 1$ در نظر گرفته شده است). همچنین زمان در دسترس فرد در دوره اول، \bar{T}_1 اختصاص به مصرف زمان (تفریحات، استراحت و ...)، T_{c1} ، صرف سرمایه‌گذاری زمان، T_{s1} و یا اختصاص به رفتارهای انسان‌دوستانه زمان‌بر، T_{G1} خواهد داشت. در این صورت منابع در دسترس فرد (مالی و زمانی) جهت مصرف در دوره دوم از رابطه‌های زیر به دست خواهند آمد (به لحاظ اینکه دو دوره فرض شده است، لذا در دوره دوم مقدار پس انداز و رفتارهای اخلاقی برابر با صفر خواهد بود):

$$C_2 = \bar{w}_2 + (1+r_I)s_1 + (1+\theta)G_1 \quad (۷)$$

$$T_{c2} = \bar{T}_2 + (1+r_I)T_{s1} + (1+\theta)T_{G1} \quad (۸)$$

در حالت متعارف برای حداکثر شدن تابع مطلوبیت U_C و U_{T_c} (شرایط بهینه مرتبه اول) بایستی داشته باشیم:

$$\frac{\partial U}{\partial c_1} = \left(\frac{1}{1+R} \right) \frac{\partial U}{\partial s_1} = \left(\frac{1}{1+R} \right) \frac{\partial U}{\partial G_1} \quad (۹)$$

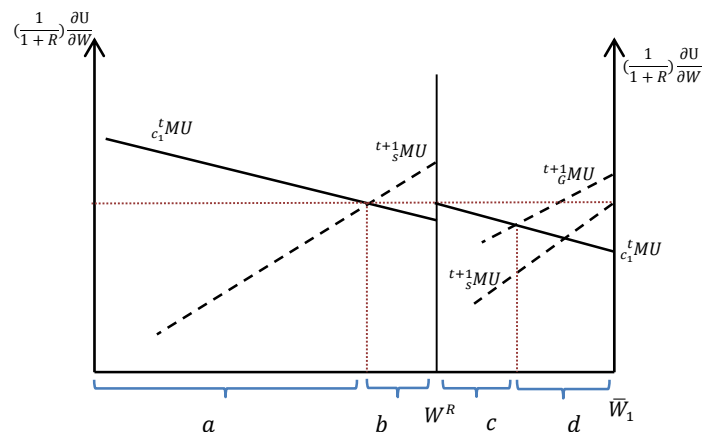
$$\bar{w}_1 = p_c c_1 + s_1 + p_G G_1 \quad (۱۰)$$

$$\frac{\partial U}{\partial T_{c1}} = \left(\frac{1}{1+R} \right) \frac{\partial U}{\partial T_{s1}} = \left(\frac{1}{1+R} \right) \frac{\partial U}{\partial T_{G1}} \quad (۱۱)$$

$$\bar{T}_1 = T_{c1} + T_{s1} + T_{G1} \quad (۱۲)$$

رابطه (۹) و (۱۱) به معنای برابر بودن ارزش حال مطلوبیت نهایی حاصل از اتخاذ سه رفتار مصرف، پس انداز و رفتار اخلاقی به ازای واحد پولی و زمانی بوده و رابطه‌های (۱۰) و (۱۲) نیز به معنای رعایت رابطه قید در یافتن مقادیر بهینه می‌باشد. تفاوت بارز الگوی رفتاری این مطالعه با اصول متعارف حداکثرسازی مطلوبیت، در نظر گرفتن تفاوت ارزیابی افراد از

گزینه‌های قطعی در مقایسه با گزینه‌های ریسکی در فرآیند تخصیص بهینه بین رفتارها طبق تئوری پراسپکت بوده است. بدین شرح که افراد معمولاً در اتخاذ تصمیمات روزمره در ارتباط با هزینه کرد و تحصیل منابع با توجه به یک سطح مرجعی تصمیم‌گیری می‌نمایند، به‌صورتی که در هزینه‌کرد منابع خود تا رسیدن به یک سطح مرجع، وسواس بیشتری به‌خرج داده و از انتخاب رفتارهای ریسکی همچون رفتارهایی که نرخ پاداش قطعی ندارند، اجتناب می‌نمایند، در نقطه مقابل به‌نظر می‌رسد که با گذر از این سطح مرجع، افراد تمایل دارند تا با پذیرش گزینه‌های ریسکی در اتخاذ رفتارها، از پاداش بالای این‌گونه رفتارها نیز بهره‌مند شوند. اگر این سطح مرجع را برای افراد مترادف با سطح حداقل درآمد و زمان برای تامین نیازهای ضروری در نظر بگیریم (W^R, T^R) ، افرادی که سطح درآمد و زمان آنها پایین‌تر از این سطوح باشد، سعی خواهند نمود تا با اختصاص اوقات خود به رفتارهای مصرفی و پس‌اندازی متعارف که دارای نرخ قطعی پاداش می‌باشند، از اتخاذ رفتارهای ریسکی حتی با داشتن نرخ پاداش بالاتر اجتناب نمایند. از سوی دیگر افرادی که دارای منابع درآمد و زمان بیشتری نسبت به سطح حداقلی (W^R, T^R) می‌باشند، تا سطح (W^R, T^R) از درآمد و زمان خود را به حداکثرسازی مطلوبیت خود تنها با دو نوع رفتار مصرف و پس‌انداز پرداخته و بعد از گذر از سطح مرجع، رفتار اخلاقی با نرخ پاداش میانگین θ نیز در بین گزینه‌های فرد جهت اختصاص منابع جای خواهد گرفت. موارد فوق را به‌عنوان مثال برای منبع مالی در دسترس فرد می‌توان به‌صورت نمودار زیر نشان داد:



نمودار (۱): نحوه تخصیص بهینه سطح درآمد \bar{W}_1 به رفتارهای مصرف، پس‌انداز و

رفتار اخلاقی

منبع: یافته‌های تحقیق

با توجه به مطالب پاراگراف قبلی و چنانچه از نمودار فوق مشاهده می‌شود، به‌عنوان مثال تصمیم‌گیری در مورد نحوه تخصیص بهینه بین سه رفتار مصرف، پس‌انداز و رفتار اخلاقی در خصوص منبع مالی از سوی فرد i در صورت داشتن درآمدی (\bar{w}_1) بیشتر از سطح حداقل مورد نیاز (w^R) در دو مرحله صورت خواهد گرفت. در مرحله اول، تصمیم‌گیری در خصوص تخصیص بهینه درآمد، در بازه w^R از درآمد فرد، بین دو رفتار مصرف و پس‌انداز که دارای نرخ پاداش قطعی برابر با r_I می‌باشد، صورت گرفته و در مرحله دوم، تصمیم‌گیری در خصوص تخصیص بهینه درآمد، در بازه $\bar{w}_1 - w^R$ از درآمد فرد و با مقایسه نرخ‌های پاداش رفتار اخلاقی و پس‌انداز، بین مصرف و رفتار با بالاترین نرخ پاداش صورت خواهد گرفت که به‌عنوان مثال چنانچه در نمودار فوق نشان داده شده است، در صورت بالا بودن میانگین نرخ پاداش رفتار اخلاقی نسبت به پس‌انداز ($\theta \geq r_I$)، در این بازه تخصیص بهینه تنها بین مصرف و رفتار اخلاقی صورت خواهد گرفت (محورهای به ترتیب نقطه شروع تخصیص منابع برای پس‌انداز و رفتار اخلاقی در نظر گرفته شده، لذا مطلوبیت نهایی از سمت این نمودارها به‌صورت کاهشی رسم شده است). با توجه به نمودار، مشاهده می‌شود که از کل درآمد \bar{w}_1 مقدار $a+c$ به مصرف، b به پس‌انداز و مقدار d به رفتار اخلاقی مالی اختصاص می‌یابد. پیش‌بینی مدل برای فردی که درآمد وی کمتر از سطح مرجع w^R باشد، اختصاص درآمد وی تنها به مصرف و پس‌انداز خواهد بود. برای فردی با تابع مطلوبیت لگاریتمی، موارد فوق را می‌توان به‌صورت زیر نشان داد:

$$U_C = \alpha \ln(c_1) + \frac{1}{1+R} \alpha \ln(c_2) \quad (13)$$

$$U_C = \alpha \ln(c_1) + \frac{1}{1+R} \alpha \ln(\bar{w}_2 + (1+r_I)s_1 + (1+\theta)G_1) \quad (14)$$

حال اگر اندازه درآمد فرد در دو دوره را برابر با هم فرض نماییم، خواهیم داشت:

$$\bar{w}_1 = \bar{w}_2 > w^R \quad (15)$$

آنگاه در بازه $[0, w^R]$ با در نظر گرفتن $G_1 = 0$ خواهیم داشت:

$$\max U_C = \alpha \ln(c_1) + \frac{1}{1+R} \alpha \ln(w^R + (1+r_I)s_1) \quad (16)$$

$$s.t: w^R = c_1 + s_1$$

در این شرایط مقدار بهینه مصرف و پس‌انداز برابر خواهند بود با:

$$c_1^* = \frac{(1+R)(2+r_I)}{(2+R)(1+r_I)} w^R \quad (17)$$

$$s_1^* = \frac{r_I - R}{(2 + R)(1 + r_I)} w^R \quad (18)$$

حال برای بازه $[w^R, \bar{w}_1]$ اگر $r_I > \theta$ باشد، آنگاه در این بازه نیز فرد بین دو رفتار پس‌انداز و مصرف به حداکثرسازی تابع مطلوبیت اقدام خواهد نمود. اما در صورتی که $r_I \leq \theta$ باشد جهت حداکثرسازی مطلوبیت، فرد در این بازه درآمد خود را به رفتار مصرفی و رفتار اخلاقی اختصاص خواهد داد. بنابراین در این بازه فرد سعی خواهد کرد تابع مطلوبیت زیر را با توجه به قید مربوطه حداکثر نماید:

$$\max U_C = \alpha \ln(c_1^* + c_1) + \frac{1}{1 + R} \alpha \ln(\bar{w}_2 + (1 + r_I)s_1^* + (1 + \theta)G_1) \quad (19)$$

$$s.t: \bar{w}_1 - w^R = c_1 + G_1$$

در این شرایط مقدار بهینه برای رفتار اخلاقی (G_1^*) برای اتخاذ از سوی فرد مورد نظر که از حل رابطه ۱۹ با توجه به قید بودجه به دست می‌آید برابر خواهد بود با:

$$G_1^* = \frac{(\theta - R)}{(1 + \theta)(2 + R)} \bar{w}_1 - \frac{(1 + R)(r_I - R)}{(2 + R)^2(1 + \theta)} w^R \quad (20)$$

با توجه به رابطه (۲۰) مشاهده می‌شود که روابط زیر برقرار است:

$$\frac{\partial G}{\partial \theta} > 0, \quad \frac{\partial G}{\partial \bar{w}_1} > 0, \quad \frac{\partial G}{\partial R} < 0, \quad \frac{\partial G}{\partial r_I} < 0, \quad \frac{\partial G}{\partial w^R} < 0 \quad (21)$$

روابط فوق نشان می‌دهد که تقاضای رفتار اخلاقی مالی فرد (عرضه رفتار اخلاقی مالی از سوی فرد به دیگران) با نرخ پاداش رفتار اخلاقی در جامعه (θ) و اندازه درآمد جاری فرد (\bar{w}_1) رابطه مثبت داشته و این متغیرها به صورت مستقیمی بر آن اثرگذار می‌باشند در حالی که تقاضای رفتار اخلاقی مالی به صورت معکوسی از نرخ پاداش پس‌انداز منابع (r_I)، نرخ ترجیح زمانی (R) و اندازه سطح درآمد مرجع فرد (w^R) تاثیر می‌پذیرد.

حال اگر رابطه بین درآمد در دوره اول و سطح درآمد مرجع را بصورت زیر نشان دهیم:

$$w^R = \beta \bar{w}_1 \quad (22)$$

که در آن ضریب β نشان‌دهنده سهمی از درآمد فرد می‌باشد که سطح درآمد مرجع را نشان می‌دهد و $\beta > 0$ ، در این شرایط برای مثبت بودن مقدار G_1^* باید شرط زیر برقرار باشد:

$$\beta < \frac{(2 + R)(\theta - R)}{(1 + R)(r_I - R)} \quad (23)$$

که مشاهده می‌شود رابطه بین θ و β مثبت بوده و بالا رفتن نرخ پاداش رفتار اخلاقی (احتمال مشاهده رفتار اخلاقی در جامعه) منجر به ظهور رفتار اخلاقی از جانب فرد علی‌رغم بالا بودن ضریب β و نزدیک بودن سطح درآمد مرجع به سطح درآمد جاری فرد می‌شود.

۲-۳- روش تحقیق تجربی مطالعه

در این قسمت با توجه به نتایج بخش قبلی بر اساس متغیرهای اثرگذار بر آستانه ظهور رفتارهای اخلاقی، سعی می‌شود با استفاده از تشکیل معادله رفتاری افعال اخلاقی و با استفاده از روش اقتصادسنجی و مدل لاجیت، به ارزیابی درجه تطابق الگوی رفتاری استخراج شده با شواهد تجربی پرداخته شود.

در مطالعه حاضر با استفاده از مدل معرفی شده در بخش قبلی، سعی می‌شود در سطح داده‌های انفرادی بین کشوری اثرگذاری متغیرهای درآمد مطلق، درآمد نسبی (به‌عنوان متغیری جهت سنجش موقعیت درآمد جاری فرد در مقایسه با سایر افراد جامعه)، نابرابری درآمدی (به‌عنوان متغیری اثرگذار بر سطح درآمد مرجع فرد)، سطح عمومی قیمت‌ها (به‌عنوان متغیری جهت سنجش قیمت کالای مصرف شخصی)، نرخ بهره (به‌عنوان نرخ پاداش پس‌انداز منابع) و احتمال مشاهده رفتار اخلاقی متقابل در گروه/جامعه (به‌عنوان متغیری جهت سنجش نرخ پاداش اتخاذ رفتار اخلاقی در جامعه) با استفاده از مدل لاجیت بر شاخص رفتار اخلاقی شامل متغیر «ارائه کمک‌های بلاعوض مالی از سوی فرد» مورد سنجش و بررسی قرار گیرد. بنابراین مدل کلی مورد آزمون در این مطالعه به‌صورت زیر خواهد بود:

$$MG_i = \alpha_0 + \alpha_1 inc_level_i + \alpha_2 inc_rlt_i + \alpha_3 inc_eq_i + \alpha_4 intrate_i + \alpha_5 cpi_i + \alpha_6 ethprv_i + \beta X \quad (24)$$

در رابطه فوق، MG نشانگر اتخاذ رفتار اخلاقی در راستای اعطای کمک انسان‌دوستانه مالی به دیگران بوده و تابعی از میزان درآمد مطلق (inc_level)، درآمد نسبی (inc_rlt)، نابرابری درآمدی در هر جامعه (inc_eq)، نرخ بهره ($intrate$)، شاخص سطح عمومی قیمت‌ها (cpi) و احتمال مشاهده رفتار اخلاقی در جامعه ($ethprv$) در نظر گرفته شده است. همچنین بردار X حاوی سه گروه از متغیرها شامل متغیرهای شخصیتی، متغیرهای فرهنگی و متغیرهای مجازی جهت سال‌های مورد مطالعه و مناطق جغرافیایی کشورها خواهد بود.

متغیرهای اقتصادی موردنظر مطالعه از متغیرهای اثرگذار تئوریکی بر مبنای دیدگاه مطرح شده در بخش قبلی مطالعه بودند که در این مطالعه اثرگذاری آنها از منظر شواهد تجربی نیز آزمون خواهد شد. به نظر می‌رسد که نرخ پاداش اتخاذ رفتار اخلاقی می‌تواند تابعی از احتمال مشاهده رفتار اخلاقی در جامعه در نظر گرفته شود^۱، بدین صورت که مطلوبیت (پاداش) فرد از انجام رفتار اخلاقی به انتظارات فرد از رفتار مشابه متقابل (از سوی افراد اجتماع) در بازه های زمانی آتی (روابط اجتماعی آتی) بستگی دارد، بطوری که با افزایش احتمال تکرار وضعیت اخلاقی و تجربه رفتار مشابه افزایش می‌یابد.

در برآورد مدل تجربی مطالعه به لحاظ گسسته (چندحالتی) بودن متغیروابسته، از روش رگرسیون لجستیک بهره گرفته شد. همچنین منبع آماری تمامی متغیرهای استفاده شده در مطالعه بجز متغیر نرخ بهره، اطلاعات موجود در بانک اطلاعاتی تحقیقات رفتارهای اخلاقی بوده است. اطلاعات مربوط به نرخ بهره نیز از داده‌های بانک جهانی استفاده شده است.

۴- بررسی متغیرها و داده‌ها و برآورد و تخمین تجربی مدل

بانک اطلاعاتی مورد استفاده در این مطالعه شامل بیش از ۳۷۱ هزار مشاهده در سطح داده‌های خرد برای بیش از ۹۰ کشور جهان بوده است که با کنار گذاشتن داده‌های مربوط به افرادی که دارای اطلاعات کامل مربوط به متغیرهای مدل نبوده‌اند، مدل مطالعه اطلاعات نزدیک به ۹۰ هزار نفر از ۵۷ کشور جهان را در فاصله بین ۱۹۹۵ تا ۲۰۱۴ شامل شده است (جدول شماره ۱ پیوست، حاوی اسامی کشورهای مورد مطالعه به تفکیک مناطق جغرافیایی و تعداد مشاهدات انفرادی در هر کشور می‌باشد).

در این مطالعه به منظور سنجش صحت مدل رفتاری معرفی شده در بخش قبلی مطالعه در خصوص انتخاب رفتار اخلاقی پایدار از مسیر تخصیص بهینه منابع در دسترس و ارزیابی تطابق آن با شواهد تجربی، متغیر مربوط به عضویت افراد در سازمان‌های خیریه مالی به عنوان شاخص در دسترس برای رفتار اخلاقی، شاخص مطلوبی جهت نیل به هدف خواهد بود، زیرا سه حالتی بودن متغیر فوق شامل بر افراد فاقد عضویت، افراد دارای

^۱ در این باره Nelson (۲۰۱۵) معتقد است که بسیاری از مردم تمایل دارند تا رفتارهای اخلاقی و دیگرخواهی را از خود بروز دهند تا زمانی که مطمئن باشند دیگران نیز در چنین شرایطی به صورت مشابه رفتار خواهند نمود، در غیر این صورت اگر درک کنند که دیگران به دنبال نفع شخصی و پیش‌برد مقاصد خویش هستند، آنها نیز تنها دنبال کننده نفع شخصی خویش خواهند بود.

عضویت غیرفعال و افراد دارای عضویت فعال، می‌تواند فضای مناسبی را در راستای طبقه‌بندی و احصای افراد با تصمیمات پایدار و ناپایدار جهت اعطای کمک‌های انسان‌دوستانه مالی نشان دهد. بنابراین به‌نظر می‌رسد استفاده از اطلاعات افرادی که دارای عضویت فعال در موسسات خیریه مالی بوده‌اند، برآورد مناسبی از سهم افرادی که مشارکت فعال و پایداری در اتخاذ رفتار اخلاقی اعطای کمک انسان‌دوستانه مالی به سایر هم‌نوعان خود دارند، ارائه دهد. همانطوری که بیان گردید این شاخص شامل بر اطلاعات افرادی است که دارای عضویت غیرفعال در این موسسات بوده‌اند که به معنی این است که این افراد قصد اعطای کمک‌های انسان‌دوستانه مالی به سایر افراد را داشته و حداقل یک‌بار به این کار اقدام نموده‌اند، اما این رفتار آنان از پایداری لازم برخوردار نبوده و ادامه‌دار نبوده است (اطلاعات مربوط به تعداد اعضای فعال، غیرفعال و فاقد عضویت در موسسات خیریه در نمونه آماری مورد بررسی به شرح جدول ۲ پیوست بوده است).

با توجه به پیش‌بینی‌های تئوریک مدل رفتاری ارائه شده، به‌نظر می‌رسد متغیرهای اقتصادی در اتخاذ رفتارهای اخلاقی پایدار اثرگذاری بیشتری داشته باشند. به‌عبارت دیگر رفتارهای اخلاقی که با توجه به اصول بهینه‌سازی اقتصادخرد برای تخصیص منابع انجام می‌گیرد، دارای اثرپذیری بیشتری از مولفه‌های اقتصادی مذکور در رابطه ۲۱ خواهد بود. بنابراین برای ارزیابی متغیرهای اثرگذار بر اتخاذ رفتارهای اخلاقی پایدار و ناپایدار و مقایسه شدت اثرگذاری آنها بر هرکدام از این رفتارها، دو مدل متفاوت برآورد و تخمین زده می‌شود. جمعیت آماری در مدل اول که برای توضیح اعطای کمک انسان‌دوستانه مالی پایدار از سوی افراد ارائه شده است (MG^C_i)، شامل جمعیت «فاقد عضویت» و «عضویت فعال» و جمعیت آماری در مدل دوم (MG^{NC}_i)، شامل جمعیت «فاقد عضویت» و «عضویت غیرفعال» بوده است، تا بدین ترتیب متغیرهای اثرگذار بر قرارگرفتن هر فرد در دو گروه عضویت فعال و عضویت غیرفعال مشخص شده و باهم مقایسه گردد.

$$MG^C_i \text{ \& } MG^{NC}_i = \beta_0 + \beta_1 \text{sex}_i + \beta_2 \text{old}_i + \beta_3 \text{edu}_i + \beta_4 \text{trust}_i + \delta_1 \text{reg}_{\text{dummy}} + \delta_2 \text{year}_{\text{dummy}} + \beta_5 \text{religion_memb}_i + \beta_6 \text{religion_imrt}_i + \beta_7 \text{religion_attend}_i + \alpha_1 \text{fin_sat}_i + \alpha_2 \text{inc_level}_i + \alpha_3 \text{inc_rlt}_i + \alpha_4 \text{inc_eq}_i + \alpha_5 \text{intrate}_i + \alpha_6 \text{cpi}_i + \alpha_7 \text{ethprv}_i + \varepsilon \quad (25)$$

اندیس C در بالای متغیر وابسته در رابطه ۲۵ بیان‌گر رفتار پایدار^۱ و اندیس NC بیانگر رفتار ناپایدار^۲ می‌باشد (اطلاعات بیشتر و تشریح عملیاتی متغیرهای استفاده شده در روابط فوق در جدول شماره ۳ پیوست آمده است). شایان ذکر است که مدل فوق با ۱۷ متغیر توضیحی یکی از گسترده‌ترین مدل‌های تجربی استفاده شده در مطالعات تجربی جهت توضیح متغیر کمک‌های مالی افراد بوده است. در فرآیندی گام‌به‌گام نتایج تخمین مدل‌ها طی چهار فرآیند داخل‌نمودن متغیرهای حوزه شخصیتی و اجتماعی، متغیرهای مجازی برای مکان و زمان، متغیرهای اقتصادی و متغیرهای فرهنگی در جدول زیر ارائه شده است.

جدول (۱): نتایج تخمین رابطه ۲۵ به تفکیک قدرت توضیحی مدل‌ها با ورود

متغیرهای جدید

۹	رابطه تخمینی اول، متغیر وابسته: MG_i^C (الگوی رفتار اخلاقی پایدار)				رابطه تخمینی دوم، متغیر وابسته: MG_i^{NC} (الگوی رفتار اخلاقی ناپایدار)			
	مدل ۱	مدل ۲	مدل ۳	مدل ۴	مدل ۱	مدل ۲	مدل ۳	مدل ۴
Dep var: MG								
sex	۱/۱۰	۱/۲۱	۱/۱۷	۱/۱۱	۱/۰۱*	۱/۱۰	۱/۰۸	۱/۰۵
old	۱/۰۰۴	۱/۰۱	۱/۰۱	۱/۰۱	۰/۹۹	۱/۰۰۶	۱/۰۰۵	۱/۰۰۴
edu	۱/۱۰	۱/۱۶	۱/۱۱	۱/۱۲	۱/۰۶	۱/۱۲	۱/۰۸	۱/۰۸
trust	۱/۴۶	۱/۳۵	۱/۱۹	۱/۲۴	۱/۳۸	۱/۲۶	۱/۱۸	۱/۱۹
reg01		۰/۰۹	۰/۲۷	۰/۶۳		۰/۱۱	۰/۲۱	۰/۳۸
reg02		۰/۹۵۲*	۰/۶۴	۱/۲۲		۰/۵۱	۰/۳۶	۰/۶۱
reg03		۰/۹۲۲*	۰/۷۹	۱/۷۸		۰/۵۱	۰/۴۰	۰/۸۱
reg04		۰/۵۰	۰/۷۱	۱/۴۱		۰/۷۲	۰/۷۵	۱/۱۴
reg05		۰/۷۸	۰/۷۰	۱/۰۲۸*		۰/۳۲	۰/۲۹	۰/۳۸
year0814		۰/۵۵	۰/۷۴	۰/۷۳		۰/۸۱	۰/۸۶	۰/۸۵
fin_sat			۱/۰۸	۱/۰۷			۱/۰۴	۱/۰۳
inc_level			۰/۹۶	۰/۹۹*			۱/۱۵	۱/۱۵
inc_rlt			۱/۲۶	۱/۱۴			۰/۶۰	۰/۶۲
cpi			۱/۰۰۱*	۱/۰۰۱*			۱/۰۰۵	۱/۰۰۴
intrate			۰/۹۹	۰/۹۹			۰/۹۹*	۰/۹۹
inc_eq			۰/۹۴	۰/۹۴			۱/۰۰۵*	۰/۹۸*
ethprv			۱/۱۲	۱/۱۰			۱/۰۷	۱/۰۵
religion_ memb				۲/۲۵				۲/۰۹
religion_i mrt				۰/۹۱۸				۰/۸۸

^۱ Consistent

^۲ Non-Consistent

religion_attend				۱/۰۳				۰/۹۷
عرض از مبدا	۰/۰۲	۰/۰۲	۰/۰۰۷	۰/۰۰۶	۰/۰۵	۰/۰۶	۰/۰۲	۰/۱۸
تعداد مشاهدات	۸۷۵۱۲	۸۷۵۱۲	۸۷۵۱۲	۸۷۵۱۲	۸۸۹۷۲	۸۸۹۷۲	۸۸۹۷۲	۸۸۹۷۲
Log-likelihood	-۲۳۱۰۶	-۲۱۳۳۴	-۱۹۹۸۱	-۱۸۸۳۹	-۲۶۸۳۰	-۲۵۰۷۲	-۲۴۳۹۸	-۲۳۴۸۵
Pseudo-r2	۰/۰۱۲	۰/۰۸۷	۰/۱۴۵	۰/۱۹۴	۰/۰۰۷	۰/۰۷۲	۰/۰۹۷	۰/۱۳۱
Sensitivity %	۴۶/۵۹	۷۰/۷۴	۷۰/۷۹	۷۵/۳۶	۵۳/۵۸	۷۳/۰۷	۷۱/۹۹	۷۴/۱۷
درصد پیش بینی صحیح مدل	۶۳/۷۸	۶۰/۴۷	۷۱/۹۲	۷۳/۴۶	۵۵/۱۸	۵۸/۶۶	۶۴/۵۹	۶۸/۴۶

منبع: محاسبات تحقیق (*): غیرمعنی‌دار در سطح $p > 0.05$

چنانچه از اطلاعات جدول فوق نتیجه می‌شود، با ورود متغیرهای جدید، آماره‌های حداکثر درست‌نمایی^۱، توان توضیحی مدل^۲، قدرت مدل در پیش‌بینی صحیح رویدادهای مطلوب^۳ و قدرت مدل در پیش‌بینی صحیح تمام حالت‌های ممکن (قدرت پیش‌بینی کل مدل) از نظر جبری افزایش نشان می‌دهند. با توجه در روند بهبود این معیارها در هر دو مدل، مشاهده می‌شود که متغیرهای اقتصادی در رابطه الگوی رفتار اخلاقی پایدار دارای قدرت توضیح‌دهندگی بیشتر نسبت به سایر متغیرها و متغیرهای فرهنگی نیز در رابطه الگوی رفتار اخلاقی ناپایدار دارای قدرت توضیح‌دهندگی بیشتر نسبت به متغیرهای دیگر بوده‌اند. با توجه به این نکته که اثرگذاری منفی یا مثبت متغیر مستقل بر احتمال رویداد متغیر وابسته در رگرسیون لجستیک با توجه به کمتر یا بیشتر بودن ضرایب برآوردی از عدد یک تفسیر می‌گردد، لذا ملاحظه می‌شود که اثرگذاری هرچهار متغیر شخصیتی-اجتماعی بر وقوع رویداد مطلوب در هر دو مدل معنی‌دار بوده است. بصورتی که به‌عنوان مثال، زنان در شرایط ثبات سایر متغیرهای مستقل، ۱۱ درصد احتمال بیشتری دارد که در مقایسه با مردان کمک مالی پایدار داشته باشند. همچنین به‌نظر می‌رسد که افراد با افزایش سالانه عمر و با ثبات سایر شرایط، ۱ درصد احتمال بیشتری دارد تا به اعطای کمک‌های مالی پایدار روی آورند. این درصد برای کمک‌های مالی ناپایدار از سوی افراد کمتر از این نسبت اما معنی‌دار می‌باشد. همچنین مشاهده می‌شود که هرافزایش یک طبقه‌ای در میزان

¹ Log-likelihood

² Pseudo-r2

³ Sensitivity

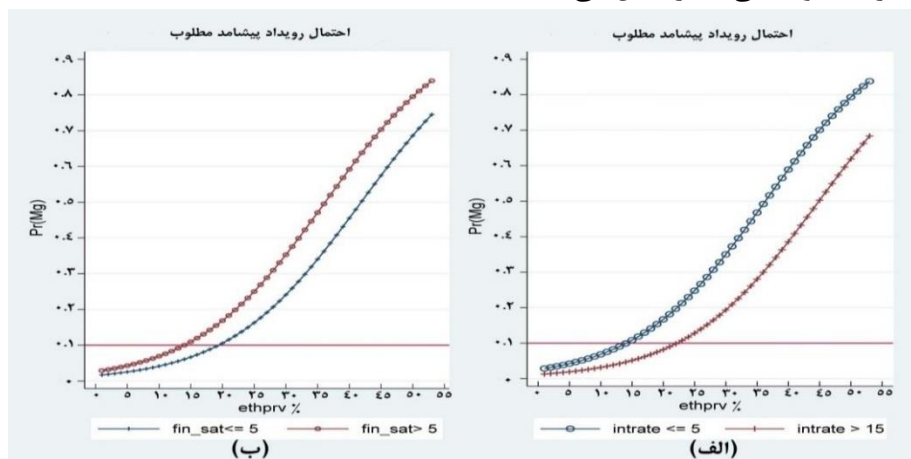
تحصیلات، با ثبات سایر شرایط در بین افراد، ۱۲ درصد احتمال اعطای کمک‌های مالی پایدار را افزایش می‌دهد. نتایج مربوط به جهت اثرگذاری متغیرهای جنس، سن و تحصیلات هم‌راستا با نتایج مطالعه بکرز (۲۰۱۰) بوده است. بر مبنای نتایج برآوردها، داشتن اعتماد به سایر افراد جامعه، حدود ۲۴ درصد احتمال اعطای کمک‌های مالی پایدار را افزایش می‌دهد. در مرحله بعدی با توجه به ضرایب تخمینی برای مناطق مختلف جهان و مقایسه آن با منطقه کشورهای آفریقایی (به عنوان منطقه پیش فرض در مدل‌ها)، مشاهده می‌شود که تنها کشورهای منطقه اروپای شرقی در اعطای کمک‌های پایدار مالی عملکرد بدتری نسبت به کشورهای آفریقایی داشته در صورتی که دیگر مناطق جهان از عملکرد بهتری نسبت به کشورهای این منطقه برخوردار بوده‌اند. همچنین به نظر می‌رسد که متغیر مجازی مربوط به فاصله سال‌های ۲۰۰۸ تا ۲۰۱۴ معنی‌دار و کمتر از یک می‌باشد و نشان دهنده این است که عملکرد افراد در کشورهای مختلف از نظر اعطای کمک‌های مالی پایدار و ناپایدار بین سال‌های ۲۰۰۸ تا ۲۰۱۴ تفاوت معنی‌داری با سال‌های قبل داشته و کاهش نشان می‌دهد. این اثرگذاری منطبق با نتایج مطالعات اخیر در خصوص اثرگذاری منفی بحران مالی شروع شده از سال ۲۰۰۸ در جهان بر رفتارهای انسان دوستانه مالی افراد بوده است (گزارش موسسه کمک‌های خیریه^۱، ۲۰۱۲). با توجه به نتایج تخمین مدل‌ها برای متغیرهای اقتصادی، مشاهده می‌شود که افزایش یک طبقه‌ای در میزان رضایت فرد از وضعیت مالی خود، احتمال اعطای کمک مالی پایدار را به میزان ۷ درصد و احتمال اعطای کمک مالی ناپایدار را به میزان ۳ درصد افزایش می‌دهد. این در حالی است که جهت و شدت اثرگذاری متغیر درآمد مطلق و درآمد نسبی از سوی فرد اثرات متضادی را در دو رفتار پایدار و ناپایدار از خود نشان می‌دهد. در حالی که افزایش درآمد مطلق اثر چندانی بر تصمیم فرد مبنی بر اعطای کمک‌های مالی پایدار ندارد، اما این افزایش، احتمال اعطای کمک‌های مالی ناپایدار از سوی فرد را به میزان ۱۵ درصد افزایش می‌دهد. اما در نقطه مقابل این متغیر، افزایش یک واحدی درآمد نسبی باعث افزایش ۱۴ درصدی احتمال اعطای کمک مالی پایدار فرد گردیده در حالی که این افزایش در مقدار درآمد نسبی باعث کاهش ۳۸ درصدی در احتمال اعطای کمک مالی ناپایدار از سوی فرد می‌گردد. با توجه به نتایج تخمین‌ها مشاهده می‌شود افزایش یک واحدی سطح عمومی قیمت‌ها در کشورها اثرات چندانی بر اعطای کمک‌های مالی پایدار و ناپایدار فرد

^۱ Charities Aid Foundation

نداشته و این در حالی است که افزایش یک درصدی در نرخ بهره باعث کاهش یک درصدی احتمال اعطای کمک‌های مالی پایدار و ناپایدار فرد می‌گردد. همچنین افزایش یک واحدی در افزایش شاخص نابرابری درآمدی باعث کاهش ۶ درصدی در احتمال اعطای کمک‌های مالی پایدار فرد گردیده در صورتی که اثر معنی‌داری بر اعطای کمک‌های مالی ناپایدار فرد دربر ندارد. نتایج برآوردهای مطالعه در خصوص متغیرهای اقتصادی فوق، منطبق با نتایج مطالعات پراکنده در ادبیات موضوع بوده است که در مطالعه فالون و باترفیلد (۲۰۰۵) به این مطالعات تجربی اشاره شده است. مهمترین متغیر مدنظر مطالعه که یکی از اهداف اصلی مطالعه نیز بر مبنای آزمون اثرگذاری این متغیر بر اتخاذ رفتارهای اخلاقی افراد بر طبق مدل مطرح شده در بخش سوم مطالعه بوده است، متغیر احتمال مشاهده رفتارهای اخلاقی در جامعه و اثرات آن بر رفتار اخلاقی فرد بوده است. حال طبق نتایج تخمین‌های تجربی مشاهده می‌شود که این متغیر اثرگذاری معنی‌داری را بر اتخاذ رفتارهای اخلاقی از سوی افراد داشته است. به صورتی که یک درصد افزایش در احتمال مشاهده رفتار اخلاقی در جامعه، احتمال اعطای کمک‌های مالی ناپایدار از سوی فرد را حدود ۵ درصد و احتمال اعطای کمک‌های مالی پایدار را در حدود ۱۰ درصد افزایش می‌دهد. این ارقام حاکی از اثرات بسیار معنی‌دار این متغیر بر تصمیمات و رفتارهای اخلاقی مردمان می‌باشد. بررسی قدرت توضیحی این متغیر نیز حاکی از این است ورود این متغیر به مدل‌های مطالعه، منجر به جهش قابل ملاحظه‌ای در افزایش قدرت پیش‌بینی کل مدل‌ها شده است.

با مشاهده نتایج تخمین موجود در جدول فوق مشاهده می‌شود که هر سه متغیر فرهنگی اثرات معنی‌دار اما با جهت‌های متفاوت بر اعطای کمک‌های مالی پایدار و ناپایدار از خود نشان داده‌اند، به صورتی که عضویت در ارگان‌ها و سازمان‌های مذهبی، احتمال اعطای کمک‌های مالی از سوی افراد را بیش از ۱۰۰ درصد افزایش می‌دهد و این در حالی است که با افزایش یک طبقه‌ای در درجه اهمیت مذهب برای فرد، احتمال اعطای کمک‌های مالی پایدار از سوی فرد ۸ درصد و احتمال اعطای کمک‌های مالی ناپایدار به میزان ۱۲ درصد کاهش نشان می‌دهد. همچنین مشاهده می‌شود که افزایش یک طبقه‌ای در میزان حضور فرد در مراسمات مذهبی، احتمال اعطای کمک‌های مالی پایدار از سوی او را به میزان ۳ درصد افزایش و احتمال اعطای کمک‌های مالی ناپایدار از سوی او را به میزان سه درصد کاهش می‌دهد.

نمودارهای زیر با توجه به نتایج برآوردها، تفاوت اثرات نهایی متغیر "احتمال مشاهده رفتارهای اخلاقی" بر احتمال اتخاذ رفتار اخلاقی پایدار را برای دو گروه کشورهای با نرخ بهره پایین‌تر از ۵ درصد و بالاتر از ۱۵ درصد (نمودار سمت راست) و افراد با درجه رضایت مالی پایین‌تر از متوسط و بالاتر از متوسط (نمودار سمت چپ) و با فرض ثابت بودن متغیرهای توضیحی دیگر نشان می‌دهد.



نمودار (۲): مقایسه اثرات متفاوت احتمال مشاهده رفتار اخلاقی بر احتمال اتخاذ رفتار اخلاقی پایدار در دو وضعیت متفاوت برای متغیرهای "نرخ بهره" (الف) و "رضایت مالی" (ب)

منبع: یافته‌های تحقیق

با توجه به نمودار الف مشاهده می‌شود که تفاوت‌های معنی‌داری در اندازه اثرگذاری متغیر احتمال مشاهده رفتار اخلاقی در جامعه بر احتمال اتخاذ رفتار اخلاقی پایدار بین کشورهای با نرخ پایین بهره و کشورهای با نرخ بالا وجود دارد، به طوری که با ثبات سایر شرایط، آستانه ظهور رفتارهای اخلاقی پایدار فرد در کشورهای با نرخ بهره پایین در مقدار ۱۴ درصدی احتمال مشاهده رفتار اخلاقی در جامعه بوده در صورتی که این آستانه برای یک فرد در کشورهای با نرخ بالا، در احتمال مشاهده ۲۳ درصدی رفتار اخلاقی در جامعه بوده است. به عبارت دیگر آستانه اتخاذ رفتارهای اخلاقی پایدار در کشورهای با نرخ بهره پایین به مراتب کمتر از کشورهای دیگر می‌باشد. همچنین در مورد متغیر رضایت از وضعیت مالی، آستانه ظهور رفتارهای اخلاقی پایدار از جانب یک فرد با درجه رضایت

بالاتر از متوسط در یک جامعه بمراتب پایین تر از همین فرد در شرایط درجه رضایت مالی متوسط و پایین تر از متوسط بوده است.

نتایج آزمون هاسمر-لیموشاوا^۱ جهت سنجش تصریح صحیح الگو و آزمون ROC^۲ جهت سنجش درجه دقت الگو در جدول زیر آمده است.

جدول (۳): نتایج آزمون ROC و آزمون هاسمر-لیموشاوا برای مدل‌های مطالعه

مدل اول	مدل دوم	آزمون‌های الگو
۵۱ زیرنمونه (۰/۹۰)	۴۶ زیرنمونه (۰/۸۱)	آزمون هاسمر-لیموشاوا: تایید فرضیه صفر
۶ زیرنمونه (۰/۱۰)	۱۱ زیرنمونه (۰/۱۹)	آزمون هاسمر-لیموشاوا: رد فرضیه صفر
۰/۸۲	۰/۷۷	آزمون سطح زیر منحنی ROC

منبع: محاسبات تحقیق

با توجه به اطلاعات جدول فوق، مشاهده می‌شود که فرض صفر مبنی بر تصریح صحیح در مدل اول (رفتار پایدار) در ۹۰ درصد زیرنمونه‌های کشوری و در مدل دوم (رفتار ناپایدار) در ۸۱ درصد زیرنمونه‌های کشوری مورد تایید قرار گرفته است. بدین ترتیب می‌توان نتیجه گرفت که شواهد کافی مبنی بر تایید فرض مقابل در دست نبوده و بنابراین فرض صفر مبنی بر تصریح صحیح مدل پذیرفته می‌شود. همچنین با توجه به نتایج آزمون سطح زیرمنحنی ROC، می‌توان نتیجه گرفت که مدل‌های مطالعه از دقت پیش‌بینی مناسبی برای رویدادهای مطلوب برخوردارند.

۵- نتیجه‌گیری و ارائه پیشنهادات سیاست‌گذاری

با توجه به وجود خلا مطالعاتی در ارتباط با عدم ارزیابی اثرگذاری متغیرهای انگیزشی بر اتخاذ رفتارهای اخلاقی در مطالعات موجود، در این مطالعه تلاش گردید تا با معرفی نگرش جدیدی نسبت به رفتارهای اخلاقی و برجسته نمودن ویژگی پاداش برای رفتار اخلاقی که همانا تجربه رفتار مشابه از سوی فرد رفتار کننده اخلاقی در جامعه بود، به ارائه مدل رفتاری کامل‌تری نسبت به مطالعات پیشین پرداخته شود. فلسفه مدل رفتاری ارائه شده در این مطالعه، اشاره به اهمیت توجه به دوره‌های آتی (بلندمدت) در مکانیزم تصمیم‌گیری رفتارها از سوی بشر دارد که رعایت مسایل اخلاقی را بیشتر به عنوان یک رفتار سرمایه‌گذاری با نرخ پاداش غیرقطعی نگریده که در صورت گسترش این رفتار در جامعه می‌توان از مزایای آن همانند سایر رفتارهای مادی متعارف بهره برد. از مهمترین

¹ Hosmer-Lemeshow

² Receiver Operating Characteristic

نتایج تجربی حاصل از به‌کارگیری الگوی رفتاری تئوریک مطالعه بر داده‌های تجربی نشان‌دهنده این واقعیت بود که افراد در جوامع با نرخ بالای رفتارهای اخلاقی، تمایل بیشتری به اتخاذ رفتارهای اخلاقی پایدار نشان داده‌اند. همچنین مدل رفتاری ارائه شده حاوی پیش‌بینی‌هایی در خصوص سایر متغیرهای اثرگذار از جمله متغیر درآمد مطلق (به‌عنوان سنجه‌ای از منابع مالی در دسترس افراد)، متغیر نرخ بهره (به‌عنوان سنجه‌ای از نرخ پاداش قطعی رفتار سرمایه‌گذاری مالی)، متغیر نابرابری درآمدی و درآمد نسبی (به‌عنوان سنجه‌ای از وضعیت نسبی فرد در مقایسه با سایر افراد جامعه)، متغیر رضایت مالی افراد (به‌عنوان سنجه‌ای از نرخ ترجیح زمانی افراد) بر آستانه انتخاب رفتار اخلاقی پایدار و ناپایدار بوده است که با جزییات اعلام شده در بخش قبلی مطالعه، شواهد تجربی حاکی از تایید اثرات آنان و هم‌راستا با پیش‌بینی‌های تئوری بوده است.

همچنین با توجه به نتایج شواهد تجربی در خصوص دو مدل رفتاری برای افراد با رفتار اخلاقی پایدار و افراد با رفتار اخلاقی ناپایدار، مشاهده گردید که متغیرهای فرهنگی و شخصیتی از جمله متغیرهای با قدرت توضیح‌دهندگی نسبی بیشتر در مدل رفتار ناپایدار نسبت به مدل رفتار پایدار بوده‌اند در حالی که در مدل رفتار پایدار، متغیرهای اقتصادی قدرت توضیح‌دهندگی بیشتری نسبت به سایر متغیرها از خود نشان داده‌اند.

علاوه‌براین در مدل تجربی مطالعه از متغیرهای حوزه‌های دیگر از قبیل متغیر جنسیت، سن، سطح تحصیلات و درجه اعتماد به دیگران در انجام رفتارهای اخلاقی به‌صورت متغیرهای کنترل بهره گرفته شد که جهت اثرگذاری این متغیرها نیز در راستای تایید نتایج مطالعات پیشین و منطبق با آنها بوده است. یکی از نتایج تجربی جالب در این مطالعه در خصوص جهت اثرگذاری متغیرهای فرهنگی-مذهبی بر اتخاذ رفتارهای اخلاقی در جامعه بود به‌طوری که داشتن عضویت در موسسات و نهادهای مذهبی دارای اثرگذاری مثبتی بر اتخاذ رفتارهای اخلاقی پایدار/ناپایدار در جامعه بود، در حالی که از منظر سنجه‌ای دیگر یعنی درجه اهمیت مذهب برای شخص، با بالارفتن درجه اهمیت مذهب برای افراد از تمایل آنان به اتخاذ رفتار اخلاقی اعطای کمک‌های انسان‌دوستانه مالی کاسته می‌شد. اگرچه این کاهش برای افراد با ویژگی رفتار اخلاقی پایدار کمتر از گروه دیگر بوده است. همچنین بنظر می‌رسد بالارفتن تعدد حضور افراد در مراسمات مذهبی باعث افزایش اعطای کمک‌های انسان‌دوستانه مالی پایدار و در طرف مقابل باعث کاهش اعطای کمک‌های انسان‌دوستانه مالی ناپایدار از سوی افراد می‌شود. به‌نظر می‌رسد جهت

اثرگذاری متضاد و در عین حال معنی‌دار بویژه برای دو سنجه اول متغیرهای فرهنگی - مذهبی یکی از موارد چالش برانگیز نتایج تجربی مطالعه حاضر باشد. برای کنکاش بیشتر درباره این نتیجه، شاید نگاهی به نحوه توزیع دوسویه متغیرهای عضویت در ارگان‌ها و مجامع مذهبی و درجه اهمیت مذهب برای افراد موثر واقع گردد. این توزیع بیانگر دو واقعیت متمایز از هم بوده است. یک واقعیت مربوط به این می‌باشد که اکثریت افراد عضو در ارگان‌های مذهبی را افرادی با بالاترین درجه اعتقاد به اهمیت مذهب تشکیل داده‌اند اما واقعیت دوم نیز مربوط به این است که اکثریت افرادی که درجه اهمیت بالایی برای مذهب اظهار نموده‌اند، عضویت فعال و حتی غیرفعال در ارگان‌های مذهبی را دارا نبوده‌اند. شاید دو واقعیت فوق تصمیم‌گیری در خصوص نقش متغیرهای مذهبی بر ظهور رفتارهای اخلاقی را تا حدودی تسهیل نماید بطوری که می‌توان چنین برداشت نمود که با در نظر گرفتن اثر مثبت عضویت در مجامع مذهبی برای افرادی که درجه اهمیت بالایی برای مذهب ذکر نموده‌اند، باقی افرادی که درجه اهمیت بالایی برای مذهب اظهار کرده‌اند، تمایل چندانی جهت اتخاذ رفتارهای اخلاقی از خود نشان نمی‌دهند. به عبارت دیگر می‌توان گفت که خوداظهاری درجه بالای اهمیت برای مذهب از سوی افراد، لزوماً نمی‌تواند اثر مثبت این متغیر بر اتخاذ رفتارهای اخلاقی پایدار/ناپایدار را تضمین نماید، حتی در نقطه مقابل این حالت عملاً می‌تواند مانعی جهت اتخاذ رفتارهای اخلاقی باشد. از محدودیت‌های مطالعه حاضر می‌توان به عدم دسترسی به جزییات اندازه و مقدار کمک‌های مالی افراد در شواهد تجربی اشاره کرد به نحوی که با دسترسی به این متغیر، تجزیه و تحلیل‌های اثرگذاری متغیرهای مدنظر مطالعه می‌توانست با عمق بیشتری مورد کنکاش قرار گیرد. همچنین به نظر می‌رسد که در مطالعات آتی، ارزیابی اثرگذاری متغیرهای انگیزشی بر مراحل چهارگانه فرآیند تصمیم‌گیری اخلاقی همچون آگاهی اخلاقی، قصد و نیت اخلاقی و قضاوت اخلاقی (بر مبنای تئوری رست^۱، ۱۹۸۶) بتواند بر عمیق‌تر شدن شناخت از نحوه مکانیزم ظهور رفتارهای اخلاقی از سوی افراد کمک رساند. با توجه به نتایج تئوریک و تجربی مطالعه، موارد زیر می‌تواند به عنوان پیشنهاد مدنظر سیاست‌گذاران امر قرار گیرد:

الف- پیگیری سیاست‌های توسعه و رفاه اقتصادی در جامعه و توجه بیشتر به جوانب اقتصادی زندگی افراد برای توسعه رفتارهای اخلاقی همچون اعطای کمک‌های

¹ Rest

انسان‌دوستانه مالی از سوی افراد جامعه می‌تواند پایداری این رفتارها را بیش از هر سیاست‌گذاری دیگری تضمین نماید.

ب- پیگیری سیاست کاهش نرخ بهره می‌تواند اثرات مثبتی بر رفتارهای اخلاقی همچون اعطای کمک‌های انسان‌دوستانه مالی از سوی افراد و پایداری این رفتار داشته باشد.

پ- پیگیری سیاست کاهش نابرابری درآمدی می‌تواند اثرات مثبتی بر رفتارهای اخلاقی همچون اعطای کمک‌های انسان‌دوستانه مالی از سوی افراد و پایداری این رفتار داشته باشد.

فهرست منابع

1. Andreoni, J. (1990). Impure altruism and donations to public goods: A theory of warm-glow giving. *Economic Journal*, 100, 464-477.
2. Bekkers, R. (2010). Who gives what and when, a scenario study of intentions to give time and money. *Social Science Research*, 39, 369-381.
3. Charities Aid Foundation, (2012). *World giving index report*. United Kingdom.
4. De Jong, R. (2005). Rational choice theory and moral action. *Socio-Economic Review*, 3, 117-132.
5. Deb, R. and Gazzale, R. and Kotchen, M. (2014). Testing motives for charitable giving: A revealed-preferences methodology with experimental evidence. *Journal of Public Economics*, 120 (2014), 181-192.
6. Duncan, B. (1999). Modelling charitable contributions of time and money. *Journal of Public Economics*, 72, 213-242
7. Fallon, M., & Butterfield, K. (2005). A Review of the empirical ethical decision making literature: 1996-2003. *Journal of Business Ethics*, 59, 375-413.
8. Freeman, R. (1997). Working for nothing: The supply of volunteer labor. *Journal of Labor Economics*, 15, 140-166.
9. Ichinose, G., & Sayama, H. (2014). Evolution of fairness in the not quite ultimatum game. *Sci.Rep.*4,5104;Doi:10.1038/Strep05104
10. Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47, 263-291.
11. Manski, C. F. (2000). Economic analysis of social interactions. *NBER Working Paper*. No.7850.
12. May, D. R., & Pauli, K. P. (2002). The Role of moral intensity in ethical decision making. *Business & Society*, 41(1), 84-117.
13. Menchik, P., & Weisbrod, B. (1987). Volunteer labor supply. *Journal of Public Economics*, 32, 159-183.
14. Montgomery, J.D. (1992), "Job search and network composition: implications of the strength-of-weak-ties hypothesis. *American Sociological Review*, 57, 586-596.
15. Nelson, J. A. (2015). Poisoning the well, or how economic theory damages moral imagination. In *Handbook of Professional Economic Ethics* (Ed by George Demartino and Deirdre McCloskey).
16. Nowak, M., & Page, K., & Sigmund, K. (2000). Fairness versus reason in the ultimatum game. *Science Reports*, 289, 1773-1775.
17. Page, K. & Nowak, M. and Sigmund, K. (2000). The spatial ultimatum game. *The Royal Society*, 267, 2177-2182.

18. Paollili, A. L. (2009). About the economic origins of altruism. *The Journal of Socio-Economics*, 38, 60-71.
19. Parboteeah, K. P., & Cullen, J. B., & Lim, L. (2004). Formal volunteering: a cross national test. *Journal of world business*, 39, 431-441.
20. Rest, J. R. (1986). *Moral development: advances in research and theory*. New York: Praeger.
21. Sahlin, N. E., & Wallin, A. & Persson, J. (2010). Decision science from ramsey to dual process theory. *Synthesis*, 172(1), 129-143.
22. Stanovich, K., & West, R. (2000). Individual differences in reasoning, implications for the rationality debate. *Behavioural and Brain Science*, 23(5), 645-664.
23. Ziemek, S. (2006). Economic analysis of volunteers' motivations: A cross country study. *The Journal of Socio-Economics*, 35, 532-555.

پیوست‌ها

جدول (۱): کشورهای مورد مطالعه به تفکیک حوزه جغرافیایی و سهم از مشاهدات مطالعه

منطقه	کشور (اعداد داخل پرانتز تعداد مشاهدات را نشان می‌دهد)	مجموع
اروپای شرقی	آلبانی (۸۲۱)، ارمنستان (۱۰۶۰)، بلغارستان (۱۴۴۵)، قبرس (۹۵۳)، استونی (۱۴۳۸)، گرجستان (۲۵۷۱)، مجارستان (۶۸۷)، لاتویا (۱۰۶۴)، لیتوانی (۸۶۳)، مولداوی (۱۹۱۷)، لهستان (۸۶۹)، رومانی (۳۹۸۷)، روسیه (۳۸۷۶)، اسلواکی (۸۳۹)، اسلوانی (۹۱۱)، اوکراین (۳۲۹۵)، مقدونیه (۵۷۷)	۱۷ کشور (۲۷۱۷۳ نفر)
اروپای غربی	فرانسه (۸۶۶)، آلمان (۱۵۵۹)، هلند (۱۵۵۴)، نروژ (۱۹۵۳)، اسپانیا (۸۲۶)، سوئیس (۸۶۱)	۶ کشور (۷۶۱۹ نفر)
آسیای شرقی و اقیانوسیه	چین (۱۶۰۱)، بنگلادش (۱۳۰۹)، اندونزی (۱۴۸۹)، مالزی (۱۵۵۱)، فیلیپین (۱۱۶۹)، ویتنام (۱۳۶۸)، استرالیا (۳۸۲۲)، نیوزیلند (۶۳۶)، تایلند (۲۳۲۵)	۹ کشور (۱۵۲۷۰ نفر)
آسیای مرکزی و غربی	بحرین (۸۹۷)، ایران (۲۱۰۰)، عراق (۹۹۹)، اردن (۱۱۳۴)، قرقیزستان (۱۳۹۷)، لبنان (۸۰۱)	۶ کشور (۷۳۲۸ نفر)
آمریکای شمالی، مرکزی و جنوبی	برزیل (۲۶۶۳)، کانادا (۱۶۴۹)، شیلی (۸۴۱)، کلمبیا (۴۳۸۳)، اکوادور (۱۱۸۶)، مکزیک (۴۷۸۶)، پرو (۱۰۸۵)، اوروگوئه (۲۳۱۶)	۸ کشور (۱۸۹۰۹ نفر)
آفریقا	الجزیره (۹۵۰)، اتیوپی (۱۱۰۰)، غنا (۲۵۵۵)، مالی (۵۸)، مراکش (۴۵۷)، نیجریه (۳۱۳۶)، رواندا (۲۴۳۷)، آفریقای جنوبی (۵۵۱۱)، مصر (۱۴۴۳)، بورکینافاسو (۵۸۰)، زامبیا (۱۰۳۶)	۱۱ کشور (۱۹۲۶۳ نفر)
مجموع	۵۷ کشور (۹۵۵۶۲ نفر)	

منبع: یافته‌های پژوهش

جدول (۲): اطلاعات مربوط به فراوانی و سهم هر یک از گروه‌ها در مشاهدات مطالعه

درصد	فراوانی	عدم عضویت/عضویت غیرفعال و عضویت فعال
۸۴/۶۹	۸۰,۹۲۲	غیرعضو
۸/۴۲	۸,۰۵۰	عضویت غیرفعال
۶/۸۹	۶,۵۹۰	عضویت فعال
۱۰۰	۹۵,۵۶۲	مجموع

منبع: یافته‌های پژوهش