

BEN-GURION UNIVERSITY OF THE NEGEV
Guilford Glazer Faculty of Business and Management
DEPARTMENT OF Business Administration

**FAIRNESS AND GENEROSITY IN LOSS SHARING -
EVIDENCE FROM THE ULTIMATUM GAME**

THESIS SUBMITTED IN PARTIAL FULFILLMENT OF THE
REQUIREMENTS FOR THE M.B.A. DEGREE

TALI YAVNEALI

Supervised by: Prof. Miki Malul

Dr. Mosi Rosenboim

2016

Abstract

We often have to share losses, which can be caused by a variety of reasons. This paper focuses on the effect of causal attributions, in particular luck and performance, on loss sharing in the Ultimatum Game. This research is comprised of lab experiment, with two parts. The first part was a 'production phase', in which the participants earned 10 NIS, in return for filling personality questionnaires. In the second part the participants conducted a task, and received a feedback for their and the other player's performance, in relation to theirs. Then, the participants had to decide, according to the Ultimatum Game's rules, how to share a financial loss which results from either one of the two player's low performance in the task, or his bad luck. The results indicated that when the loss is due to one of the two player's low performance, the other player tends to "punish" the player who performed poorly by willing to pay a smaller amount from the loss. On the other hand, if the loss is due to bad luck, it does not seem to matter which one of the two players had bad luck, and in either case they were willing to pay the same amount. This results suggests that causal attributions affects individual's decision making in loss sharing, leading them to treat each other fairly depending on the loss's causal attribution. In addition, this study establishes that when the loss was assigned to both players, similarly to the classic Ultimatum Game, the proposers were willing to pay a larger sum than in the case of individual loss assigned to the responder solely. The responders on the other hand, behave similarly whether the loss is assigned for both players or to the responder solely. The results of this study may contribute to an overall better understanding of individual's fairness perception in loss sharing, and more specifically the willingness to carry the burden of supporting the weak, whether they suffer from misfortune, or simply didn't make an effort.

Key words: Ultimatum game, loss sharing, causal attribution, luck, performance, fairness.

Tali Yavneali

אוניברסיטת בן-גוריון בנגב
הפקולטה לניהול ע"ש גילפורד גלייזר
המחלקה למנהל עסקים

הוגנות ונדבנות בחלוקת הפסדים -

ניתוח באמצעות משחק האולטימטום

חיבור זה מהווה חלק מהדרישות לקבלת תואר מוסמך במנהל עסקים (M.B.A)

מאת: טלי יבנאלי

מנחים: פרופ' מיקי מלול

ד"ר מוסי רוזנבוים

תקציר

לעיתים קרובות אנו נדרשים לחלק הפסדים אשר עשויים להגרם כתוצאה מסיבות שונות. עבודה זו מתמקדת בהשפעה של ייחוסים סיבתיים, בפרט ביצועים ומזל, על חלוקת הפסדים במשחק האולטימטום. המחקר כולל ניסוי מעבדה, בן שני חלקים: חלק ראשון של 'שלב ייצור', בו המשתתפים מילאו שאלוני אישיות ובתמורה הרוויחו תגמול כספי של 10 שקלים וחלק שני בו המשתתפים ביצעו מטלה, ובסופה הם קיבלו מידע על ביצועיהם וביצועי השחקן השני ביחס אליהם. אז, בהתאם לכללי משחק האולטימטום, היה על המשתתפים להחליט כיצד לחלק הפסד כספי אשר נגרם כתוצאה מביצועים נמוכים במטלה או כתוצאה מחוסר מזל של אחד משני השחקנים. התוצאות מצביעות על כך שכאשר ההפסד נגרם כתוצאה מביצועים נמוכים של אחד השחקנים, השחקן השני נוטה "להעניש" את השחקן שביצעו נמוכים, בכך שמוכן לשלם סכום נמוך יותר מסך ההפסד. לעומת זאת אם ההפסד הוא תוצאה של חוסר מזל, אין חשיבות למי מהשחקנים הוא חסר המזל, והסכום שהשחקנים מוכנים לשלם מסך ההפסד נותר ללא שינוי בין אם חוסר המזל הוא שלהם או של השחקן השני. מכך ניתן להסיק, כי הייחוס הסיבתי משפיע על קבלת ההחלטות של אנשים בחלוקת הפסדים, כך שהם נוהגים זה כלפי זה בצורה הוגנת בהתאם לייחוס הסיבתי להפסד. כמו כן, ממצאי המחקר מראים כי כאשר ההפסד הוטל במשותף על שני השחקנים, כמו במשחק האולטימטום הקלאסי, המציעים מוכנים לשלם סכום גבוה יותר בהשוואה להפסד אינדיבידואלי המוטל על המשיב לבדו. המשיבים לעומת זאת, מתנהגים באופן דומה בין אם ההפסד הוא משותף לשני השחקנים, או אינדיבידואלי ומוטל עליהם. תוצאות המחקר עשויות לתרום להבנת תפיסת ההוגנות של אינדיבידואלים בחלוקת הפסד בכלל, ובפרט לגבי הנכונות לנשיאה בנטל של תמיכה בחלשים, בין אם הם נקלעו למצבם כתוצאה מחוסר מזל או חוסר מאמץ.

מילות מפתח: משחק האולטימטום, חלוקת הפסד, ייחוס סיבתי, מזל, ביצועים, הוגנות.

1. סקירת ספרות

הנחת ה'אינטרס האישי', לפיה הבחירה תלויה רק באינטרסים האישיים של האדם, היוותה במשך שנים ארוכות בסיס למודלים כלכליים רבים, אשר יצאו מנקודת הנחה כי במצב של קונפליקט, אינטרסים אישיים יגברו על ערכים אתיים. מחקרים רבים קראו תיגר על ההשקפה הכלכלית הקלאסית, והדגימו כיצד אינדיבידואלים יעדיפו באופן סיסטמטי תוצאות הוגנות, אפילו אם הן כרוכות בעלות אישית (Carr & Mellizo, 2013). רוב הניסויים הללו התמקדו במשחקים ניסויים, כאשר משחק האולטימטום (Güth, Schmittberger & Schwarze, 1982) הוא מהמוכרים והנחקרים ביניהם. משחק האולטימטום הסטנדרטי הוא משחק של שני שחקנים, בו שחקן אחד, 'המציע', מציע אופן חלוקה של סכום קבוע, למשל \$10, על ידי נתינת סכום של X לשחקן השני, ושמירת סכום של (10-X) לעצמו. על השחקן השני, 'המשיב', להחליט בין אם לקבל או לדחות את ההצעה. אם ההצעה התקבלה- הסכום יתחלק בין שני השחקנים בהתאם, אם נדחתה- אף אחד מהם לא יקבל דבר. במחקרים הרבים אשר כללו את משחק האולטימטום נמצא כי בניגוד לניבוי הכלכלי הקלאסי, המציע נוטה להציע הצעות חיוביות והמשיב נוטה לדחות הצעות נמוכות ולפיקך מוכן לשלם מחיר אישי, המביע את דאגותיו להוגנות.

ישנן נטיות קוגניטיביות וחברתיות אחרות מעבר להוגנות, שיש לקחת בחשבון בחלוקת משאבים (Blount, 1995). Fritz (1958), הציג לראשונה את הרעיון שהסקה סיבתית היא תהליך קוגניטיבי קריטי לתפיסת הקשרים חברתיים, ומאז הסקה סיבתית נחקרה רבות ובהקשרים שונים. לפי תאוריית הייחוסים הסיבתיים, במצבי הצלחה וכשלון אנשים נוטים לנתח את הגורמים שהביאו לתוצאות אלו. ישנם ארבעה ייחוסים בסיסיים המהווים הסברים נפוצים להצלחה או כשלון: יכולת, מאמץ, קושי מטלה ומזל (Weiner, 1979, 1986). אנשים מעצבים את תגובותיהם לאירועים וסיטואציות בהתאם להבנה הסובייקטיבית שלהם את הסיבות שגרמו לאותן התרחשויות (Konow, 2000). לאחר שהתוצאה מתקבלת (הצלחה/כישלון) האדם קובע מה גרם לארוע. תחת תנאים מסויימים, הוא יתפוס אדם אחר כמי שאחראי להתרחשות.

הטלת האחריות על אדם אחר מחייבת סיבתיות אנושית (Weiner, 1995) - אמונה סיבתית כי האחר היה מעורב, אשר משפיעה על קבלת החלטות בהקשרים חברתיים. Talrowski (1982), למשל מצא כי בעת בצורת אנשים שהשתמשו ביותר מים משהוקצב להם נטו להאמין כי הבצורת נגרמה על ידי גורם אנושי, בעוד שמי שעמדו בהקצאה נטו להאמין כי הבצורת היא תוצאה סיבתית. כלומר, הייחוס הסיבתי משפיע בצורה ניכרת על התנהגות חברתית, ובפרט על הקצאת וצריכת משאבים. ייחוסים סיבתיים משפיעים גם על קבלת החלטות במשחק האולטימטום (Blount, 1995). כאשר ההצעה ניתנה על ידי גורם אנושי המשיבים דרשו סכום מינימלי גבוה יותר לקבלה מאשר אם ההצעה היתה רנדומלית, אז הם התנהגו בהתאם לניבוי הכלכלי הקלאסי. הטלת אחריות קשורה לחופש ובחירה בקשר הדוק ומחייבת גם יכולת שליטה או השפעה: יכולת לשנות באופן רצוני את הסיבה לתוצאה (Weiner, 1995). כלומר, כדי שתתבצע הטלת אחריות אישית, על הסיבתיות האנושית להיות גם נשלטת. הקצאה הוגנת ותחושת הזכאות של הפרט משתנה ביחס למשתנים נשלטים, כמו מאמץ, ואינה קשורה למשתנים לא נשלטים, כמו מזל. יחס ההצלחה או הכשלון למאמץ, שנחשב לכפוף לשליטה רצונית, מביא למקסום הקצאת תגמולים ועונשים (Lanzetta & Hannah, 1969; Leventhal & Michaels, 1971; Weiner & Kukla, 1970; Wittig, Marks & Jones, 1981). לשיפוטי אחריות ישנן השלכות רגשיות. אם הפרט יטיל את האחריות לכשלונו על האחר, הוא יחוה כלפיו כעס, המניע לנקוט בפעולות תגמול או בפעולות הגנתיות (Averill, 1983). הצעות במשחק האולטימטום נדחות לא רק מאחר והן לא הוגנות, אלא גם כי הן עשויות להוביל לתגובה רגשית של כעס ופגיעה בגאווה. חוסר הוגנות נתפסת היא בסיס הכרחי לאפשרות של תגובה רגשית כזו, שמעלה את סיכויי הדחייה (Pillutla & Murnighan, 1996).

לייחוסים סיבתיים יש חשיבות רבה גם בהקשר של תרומה לנזקקים ותמיכה במדיניות של חלוקת משאבים מחדש. למאמץ, מלבד לתפיסתו כגורם המשתנה בין מצבים, יש גם סטטוס קונספטואלי של תכונת אישיות יציבה: אנשים יכולים לתאר את עצמם ואחרים כעצלנים או חרוצים, באופן שמשפיע על התנהגותם.

באופן כללי, מחקרים מצאו כי כאשר אנשים מאמינים כי העניים אחראים למצבם הם פחות תומכים בחלוקה מחדש, מאשר אם הם מאמינים כי העניים נקלעו למצב זה שלא באשמתם (Fong, Bowles & Gintis, 2005a). (Fong, 2001), השתמשה בנתונים לאומיים מייצגים מתוך ה-"Gallup Social Audit" והראתה כי האמונות לגבי הסיבות להכנסה, הן בעלות השפעה רבה על התמיכה בחלוקת משאבים מחדש ולא ניתן להסביר זאת על ידי מדדים של אינטרס אישי. מי שמאמינים כי מאמץ הפרט הוא שקובע את הכנסתו, וכי לכולם יש את הזכות ליהנות מפרי מאמציהם, יבחרו מדיניות של מיסים נמוכים והעדר תמיכה בחלוקה מחדש לטובת מעוטי היכולת. לעומת זאת, מי שמאמינים בכך שגורמים אחרים שאינם בשליטתו של הפרט, כמו מזל, לידה, קשרים ו/או שחיתות הם שקובעים את ההכנסה, יתמכו במדיניות של מיסוי וחלוקה מחדש (Alesina & Angeletos, 2003). (Fong et al., 2005a), התבססו על נתוני ה-"Eurobrometer Surveys" וה-"World Values Survey", הראו כי אנשים בכל העולם מדווחים על נדיבות נמוכה יותר לעניים כאשר הם מאמינים שהעניים עצלנים לעומת חרוצים. כלומר, אנשים מוכנים לעזור לעניים, אך נדיבות זו מותנית באמונה שהעני עובד קשה (Farkas & Robinson, 1996; Gilens 1999; Hecllo, 1986; Miller 1999; Williamson 1974) ואנשים מפסיקים את תמיכתם כאשר סבורים שהעניים אינם מנסים מספיק להיות יעילים בעצמם (Fong et al., 2005a).

גישה זו עולה בקנה אחד עם תאוריות ייחוסים, לפיהן אנשים פחות נכונים לסייע לאחר, אם בטוחים שהוא אחראי באופן בלעדי לתוצאותיו (Skitka & Tetlock, 1993; Weiner 1995). הגישה הזו מתאימה גם לראיות אמפיריות מניסויים כלכליים במעבדה, בהם נמצא כי אנשים מפגינים נדיבות כלפי זרים, אך הנדיבות מותנית בתפיסות כי המקבלים ראויים לכך מבחינה מוסרית, או בעלי כוונות או התנהגויות תורמות (Camerer, 2003; Fehr & Schmidt 2005; Fong, et al., 2005b;). (Sobel, 2005). לבסוף, הגישה מתאימה גם לתאוריית ההוגנות, לפיה התגמולים או המשאבים שאנשים מקבלים צריכים להיות פרופורציונליים לתרומות שלהם (Deutsch 1985; Miller 1999; Walster & Berscheid 1978).

3 עקרונות לצדק חלוקתי זכו לתשומת לב נרחבת בספרות: שיוויון, צורך והוגנות (Sabagh, Dar & Resh, 1992). **עקרון השיוויון** דוגל בחלוקת משאבים שווה (Oppenheim, 1968), **עקרון הצורך** קורא לחלוקת משאבים שמטרתה השגת רמת רווחה אחידה לכולם, בהתחשב בצרכים של הפרט (Galston, 1980) **ועקרון ההוגנות** מעניק לגיטימציה לחלוקה בלתי שווה של משאבים או על בסיס המאמץ המודע שכל אחד משקיע כדי לתרום לחברה, או לפי התרומות בפועל לחברה (פיריון) או לחלופין לפי כישרונותיו הטבעיים של האדם (Sabagh et al., 1992). על אף התאוריות הרבות בתחום הצדק החלוקתי, הרבה פחות ידוע על החלטות הפרט בבואו לבצע חלוקה שכזו (Carr & Mellizo, 2013).

במשחק האולטימטום ניתן ליישם עקרונות צדק שונים, ביניהם הוגנות או שוויון. מחקרים מצאו כי בהתאם לעקרון ההוגנות, תרומתו של הפרט להכנסה היא רכיב חשוב שיש לקחת בחשבון בשיקולי הפרט. במחקרם של Guo, Zheng, Cheng, Chen, Zhu, Li and Yang (2013), נמצאו גם עדויות פיזיולוגיות שתומכות בכך. הם מצאו כי קיימים הבדלים בפעילות המוחית של המשיבים כתלות בתרומתם לייצור הסכום לחלוקה ובהוגנות ההצעות שקיבלו. Gantner, Güth and Königstein (2001), מצאו מתאמים חיוביים בין ההשקעה של כל אחד השחקנים בייצור הסכום לחלוקה ובין הסכום שדרשו (מציעים)/ הסכום המינימלי לקבלה (משיבים). הפער בין ציפיותיו של הפרט להצעה שהוא מקבל, יוצר תפיסה של חוסר הוגנות (Greenberg & Cohen, 1982) אשר לה תוצאות רגשיות והתנהגותיות. תפיסה של חוסר הוגנות היא מקור ראשוני לרגש שלילי (Mikula, Scherer & Athenstaedt, 1998; Szymanski & Henard, 2001) והיא מובילה אינדיבידואלים להעניש אחרים שאחראים לכך (Fehr, Goette & Zehnder, 2009). לעומת זאת הוגנות מעלה את האושר הסובייקטיבי ומפעילה אזורים במח הקשורים לתגמול (Singer, Kiebel, Winston, Dolan & Frith, 2004;). (Tabibnia & Lieberman, 2007). בהינתן ההשפעה הנרחבת של תפיסות הוגנות על רגשות, מוטיבציות והתנהגויות, חשוב להבין טוב יותר כיצד פרטים תופסים הוגנות בסיטואציות שונות, כמו במצבי רווח והפסד.

אינדיבידואלים מתייחסים לרווחים והפסדים באופן שונה בקבלת החלטות (Kahneman & Tversky, 1979; Thaler & Johnson, 1990; Tversky & Kahneman, 1986, 1991, 1992). כלומר, לא מצבי העושר או הרווחה הם שקובעים את התועלת, אלא שינויים בעושר או ברווחה ביחס לנקודת התייחסות ניטרלית. Tversky & Kahneman (1991) מצאו כי להפסדים השפעה רבה יותר מאשר רווחים באותו סדר גודל, נטייה פסיכולוגית המכונה "שנאת הפסד" (Loss Aversion) כאשר היחס בין הפסד לרווח (בהפסדים קטנים או בינוניים), מוערך בכ- 1:2. מאחר ושנאת הפסד היא מאפיין בסיסי בהעדפות, אנשים נוהגים באופן שונה במשא ומתן על רווחים לעומת הפסדים (Lusk & Hudson, 2010). בעוד הכלכלה סובלת ממשברים רבים הפסדים אינם נדירים, וישנן סיטואציות רבות בהן יש לנהל ומשא ומתן על הפסדים. כך למשל, חברות ביטוח מנהלות משא ומתן על נזקים, פירמות נדרשות להגיע לפשרה עם לקוחותיהן באשר להסדרי חוב, שותפים מנהלים משא ומתן על חלוקת ההוצאות וכו' (Baquero Smit & Wathieu, 2013; Buchan, Croson, Johnson & Wu, 2005; Lusk & Hudson, 2010). בנוסף, ללקיחה בחשבון של הפסדים בסיטואציות אסטרטגיות יש גם חשיבות תאורטית בהעמקת ההבנה של קונספט ההוגנות (Bolton, 1991; Bolton & Ockenfels, 2000; Fehr & Schmidt, 1999; Rabin, 1993). למרות שמשא ומתן על הפסדים נפוץ מבחינה פרקטית וחשוב מבחינה תאורטית, הספרות בנושא די מצומצמת (Buchan et al., 2005).

במשחק האולטימטום על הפסדים המציע והמשיב מתחילים כל אחד עם סכום התחלתי, לדוגמה \$10. אז, המציע מציע כיצד לחלק ביניהם הפסד משותף, למשל של \$10. כלומר, המציע יציע לשאת בתשלום של X מסך ההפסד, ואת יתרת ההפסד בסך $(10-X)$ יאלץ המשיב לשלם. על המשיב להחליט אם לקבל או לדחות את ההצעה. אם יקבלה – שני השחקנים יישאו בתשלום ההפסד יחד, בהתאם להצעה. אם ידחה אותה – שני השחקנים יישארו בידיים ריקות וישלמו את מלוא ההפסד. תורת המשחקים אינה מבחינה בין משא ומתן על רווחים והפסדים (Lusk & Hudson, 2010) ולפיכך, הניבוי זהה: המציע ישלם סכום מינימלי מההפסד והמשיב צפוי להסכים לשאת בתשלום יתרת ההפסד, היות ומצב זה עדיף לו בהשוואה לדחיית ההצעה, הכרוכה בהפסד הסכום כולו (Buchan et al., 2005). עם זאת, גם בהפסד הממצאים אינם תואמים לניבוי זה.

בהשוואה לרווח, ממצאים אמפיריים על התנהגות השחקנים בחלוקת הפסד דלים ומעורבים (Baquero et al., 2013). מחקרים אשר התמקדו בהתנהגות המשיב מצאו כי בהפסד, בהשוואה לרווח המשיבים דורשים השתתפות גדולה יותר מצד המציעים, בהשוואה לנתח המינימלי שהמשיבים דורשים לקבל ברווח (Guo et al., 2013; Zhou & Wu, 2011). כמו כן, סכמת חלוקה לא הוגנת בהפסד, נתפסה כיותר 'לא הוגנת' מאשר אותה הסכמה ברווח, מה שמוביל לשעורי דחייה גבוהים יותר וסלידה חזקה יותר מחוסר הוגנות בהפסד (Zhou & Wu, 2011), וישנן גם ראיות פיזיולוגיות התומכות בכך (Guo et al., 2013). במבחן עמדות חבויות IAT (Implicit Association Test) נמצא כי הקשרים החבויים בין הפסדים וחוסר הוגנות ורווחים והוגנות חזקים יותר מאשר ההפך (Zhou & Wu, 2011). מחקרים אשר בחנו את התנהגות המציעים בהפסד, מצאו כי המציעים נטו להציע בהפסד הצעות נדיבות יותר, אשר פחות משרתות את האינטרסים האישיים שלהם (Baquero et al., 2013; Buchan et al., 2005). לפי Leliveld, Beest, Dijk and Tenbrunse (2009), נדיבות המציעים נובעת מכך שבהשוואה לרווח, בהפסד קונספט ההוגנות נגיש יותר, הפרת השויון נתפסת כיותר לא הולמת ונורמות הוגנות חזקות יותר. לעומתם יש הסבורים כי נדיבות המציעים בהפסד נובעת ממניעים אסטרטגיים ומונעת מהפחד מדחייה, היות והם מצפים להקשחת דרישות המשיבים, המאוימים יותר מהפסד (Baquero et al., 2013; Buchan et al., 2005).

השפעה זו של הפסד על המציעים והמשיבים אינה שונה בין מדינות (Buchan et al., 2005). מקרים של "נדיבות חיובית" (Positive Generosity) של המציעים - כאשר ההצעה לתשלום עלתה על מחצית מהסכום, ו"קשיחות חיובית" (Toughness) של המשיבים - כאשר המשיבים דרשו להשאיר בידם יותר ממחצית מהסכום, היו נפוצים יותר בהפסדים

מרווחים, עם הבדל מובהק. בנוסף, בהפסד הסבירות לסגירת עסקה קטנה יותר באופן מובהק ושעורי הדחיה פוחתים, כמו ברווח, ככל שהסכום לחלוקה גדל (Baquero et al., 2013).

לאור סקירת הספרות שהוצגה, עולה כי ישנה חשיבות רבה להבנה מעמיקה יותר של תפיסות ההוגנות והגורמים אשר משפיעים על ההתנהגות בהקשרים חברתיים של משא ומתן וחלוקת משאבים. המחקר הנוכחי ייחודי בכך שמאפשר להעמיק ולהבין את האופן בו ייחוסים משפיעים על ההתנהגות ועל תפיסת ההוגנות בהקשרים חברתיים הכרוכים בהפסד.

במחקר הנוכחי אנו בוחנים כיצד ייחוסים של ביצועים ומזל משפיעים על התנהגות השחקנים במשחק האולטימטום על הפסדים. בכדי להבין את ההתנהגות האנושית במצבים אלו, ראשית כל יש להבין את טיבם של הייחוסים הסיבתיים הללו להפסד. ייחוס ההפסד למזל, הוא ייחוס שאינו כולל מעורבות אנושית, ושאינו נשלט. לעומתו, הפסד כתוצאה מביצועים הוא מורכב יותר. בהעדר ראיות מפורשות המעידות על ההפך, אנשים נוטים להניח סיבתיות פנימית לתוצאות, כך שייחוסים פנימיים מהווים מעין 'ברירת מחדל' (Messick & Schell, 1992). מאחר שהנבדקים ביצעו מטלה זהה בתנאי מעבדה אחידים לא סיפקנו להם כל בסיס להנחת סיבתיות חיצונית, ולפיכך הם היו צפויים לייחס את הבדלי הביצועים לגורמים פנימיים. יכולת ומאמץ זהו כשני הגורמים הפנימיים העיקריים הקובעים כשלון או הצלחה (Frieze, 1973). Kun and Weiner (1973), מצאו כי נוטים לייחס כשלון במשימה קלה לשילוב של יכולת נמוכה ומאמץ נמוך. בניסוי הנוכחי, הנבדקים כולם היו סטודנטים באוניברסיטה, ומאחר ונבחרה מראש מטלה משעממת וטכנית (Azar, 2006), מדובר במטלה קלה לביצוע עבורם. נמצא כי ביצועים ירודים במשימה קלה לעומת קשה, ועל ידי מבצע בעל יכולות, לעומת חסר יכולות, סביר יותר שיתפסו כ"מכוונים" ולפיכך יקבלו הערכות שליליות ותהיה יותר ענישה בגינם (Lanzetta & Hannah, 1969). זה, יחד עם העובדה שנעשה שימוש במטלה זו בעבר בכדי למדוד מאמץ, מהווה בסיס איתן להנחה כי בתנאי הביצועים, הנבדקים ייחסו כשלון במטלה זו למאמץ לבדו, או למאמץ ויכולת יחד, כלומר סיבתיות אנושית נשלטת. לאור הממצאים שהוצגו בסקירה על ההשפעות של סיבתיות אנושית (Baron, 1993; Blount, 1995; Rutte, Wilke & Messick, 1995; Weiner 1995; Talrowski, 1982; Weiner 1987) ובהתאם למחקרים אשר הראו כי ייחוס הכשלון למאמץ בהשוואה למזל מביא למקסום תגמולים ועונשים, ומשפיע על אופן חלוקת התגמולים ועל התנהגויות נתינה (Lanzetta & Hannah, 1969; Leventhal & Michaels, 1971; Messick & Schell, 1992; Weiner & Kukla, 1970; Wittig et al., 1981) כמו גם הנטייה להוגנות שמתחזקת בהפסד בהשוואה לרווח (Leliveld et al., 2009), נשער לגבי הייחוס הסיבתי של ההפסד לביצועים בהשוואה למזל:

H1 השערת 'הטלת האחריות': שחקן יטיל אחריות ובהתאם יעניש את השחקן השני באופן חלוקת ההפסד אם השחקן השני גרם להפסד עקב ביצועיו נמוכים, אך לא אם הוא גרם להפסד עקב חוסר מזל.

לפיכך, אנו משערים כי בתנאי הביצועים, ימצאו הבדלים מובהקים בין הצעות המציעים והסכומים המקסימליים לתשלום על ידי המשיבים (מעטתה והלאה "הצעות המשיבים"), כאשר ההפסד נגרם על ידי השחקן עצמו לעומת אם נגרם על ידי השחקן השני, כך שהצעות המציעים והמשיבים יהיו נמוכות יותר כאשר השחקן השני הוא שגרם להפסד. לעומת זאת, בתנאי המזל לא ימצאו הבדלים מובהקים בהצעות המציעים והמשיבים, בין אם ההפסד נגרם על ידי השחקן עצמו או על ידי השחקן השני.

בנוסף, במחקר הנוכחי אנו גם בוחנים כיצד משפיע סוג ההפסד: כאשר המשיב גרם להפסד, כיצד משפיעה העובדה שההפסד הינו משותף לשני השחקנים בהשוואה להפסד אינדיבידואלי אשר מוטל על המשיב לבדו. אם בוחנים זאת מפרספקטיבה כלכלית טהורה, כאשר ההפסד מוטל על המשיב לבדו אין למציע כל מניע לסייע למשיב בתשלום ההפסד. לפיכך ניתן היה לצפות כי המציעים כלל לא יקחו חלק בתשלום ההפסד. עם זאת, מחקרים הראו כי פרט לאינטרס הכלכלי שחקנים מונעים גם משיקולי הוגנות, ואף נטייתם להוגנות חזקה עוד יותר כאשר מדובר בחלוקת הפסדים (Baquero et al., 2013).

היא (2013; Buchan et al., 2005; Guo et al., 2013; Leliveld et al., 2009; Zhou & Wu, 2011). הנטייה הזו להוגנת, היא שתוביל את המציעים לקחת חלק בהפסד, ואת המשיבים לצפות לקבלת תמיכה מצד המציעים, גם כאשר מדובר בהפסד אינדיבידואלי. עם זאת, גם תמיכה נמוכה יותר מאשר בהפסד משותף מצד המציעים, אשר לא היה להם כל חלק בהפסד המוטל על המשיב, עשויה להתפס כהוגנת בעיני הצדדים. במשחק האולטימטום, חלוקת התפקידים מעמידה את המציע בעמדת כח ואת המשיב בעמדת נחיתות. זה נכון במידה רבה עוד יותר כאשר מדובר בהפסד אינדיבידואלי, אשר מבטל את המניע הכלכלי-אסטרטגי של המציעים לקחת חלק בתשלום, וחושף לפיכך הצעות המונעות מאלטרואיזם. מחקרים שעסקו בנתינה אלטרואיסטית מצאו כי נוטים לתרום לנוזקים, עצלנים או חרוצים, אך במידה והנזקק חרוץ נבדקים יתרמו סכום גבוה יותר (Fong, 2005, 2007). נשער לגבי **הפסד משותף בהשוואה להפסד אינדיבידואלי**:

H2 – השערת סוג ההפסד: בהפסד אינדיבידואלי בהשוואה להפסד משותף, המציעים, בעמדת הכח, יטו לשאת בחלק קטן יותר (אך גדול מ-0) מההפסד, ולמשיבים, בעמדת הנחיתות, תהיה נכונות לשאת בחלק גדול יותר מההפסד. כמו כן, ובהתאם להשערת 'הטלת האחריות' גם בהפסד אינדיבידואלי המציעים יציעו הצעות גבוהות יותר כאשר ההפסד הוא כתוצאה מחוסר מזל של המשיב, בהשוואה לאם ביצעו היו נמוכים.

לפיכך, אנו משערים כי ימצאו הבדלים מובהקים בין הצעות המציעים והצעות המשיבים בהפסד אינדיבידואלי בהשוואה להפסד משותף, כך שהצעות המציעים יהיו נמוכות יותר, אך גדולות מ-0, בהפסד אינדיבידואלי לעומת משותף, והצעות המשיבים יהיו גבוהות יותר בהפסד אינדיבידואלי לעומת הפסד משותף.

כמו כן אנו משערים כי ימצא הבדל מובהק בין הצעות המציעים בהפסד אינדיבידואלי בתנאי המזל ובתנאי הביצועים, כך שהצעות המציעים יהיו גבוהות יותר כשההפסד נגרם עקב חוסר מזל של המשיב, לעומת אם נגרם עקב ביצועיו הנמוכים.

2. שיטה

2.1. מערך המחקר

מערך המחקר הינו ניסויי. המשתנים הבלתי תלויים היו הייחוס הסיבתי להפסד (ביצועים/מזל), השחקן אשר גרם להפסד (מציע/משיב) ועל מי מוטל תשלום ההפסד (משותף לשני השחקנים, כמו במשחק האולטימטום הקלאסי/אינדיבידואלי למשיב). על מנת להמנע מההטייה של הצעות נדיבות יותר כאשר נבדק אחד ממלא את שני התפקידים (Güth et al., 1982) כל נבדק הוקצה באופן מקרי לתפקיד של מציע (תנאים 1,3,5,7,9,11) או משיב (תנאים 2,4,6,8,10,12). הניסוי כלל 12 קבוצות ניסוי. את פרוט תנאי הניסוי ניתן לראות בלוח מס' 1.

לוח מס' 1 – פירוט תנאי הניסוי

הפסד אינדיבידואלי		הפסד משותף		תפקיד השחקן המשתתף אשר גרם להפסד	סוג ההפסד: משותף/אינדיבידואלי	ייחוס סיבתי להפסד: ביצועים/מזל
התשלום מוטל על המשיב בלבד		התשלום מוטל על שני השחקנים (משחק אולטימטום קלאסי)				
משיב	מציע	משיב	מציע			
תנאי 10	תנאי 9	תנאי 2	תנאי 1	משיב	ביצועים	נמוכים של אחד השחקנים
-	-	תנאי 4	תנאי 3	מציע		
תנאי 12	תנאי 11	תנאי 6	תנאי 5	משיב	מזל	אחד השחקנים הוגרל להפסד עקב מגבלות תקציב
-	-	תנאי 8	תנאי 7	מציע		

8	7	4	2	3	1
10	9	6	12	5	11

עקב מאגר נבדקים מוגבל, כל נבדק השתתף ב-2 תנאי ניסוי שונים. בכדי למזער את ההשפעה של שני תנאים על ידי נבדק יחיד, נבחרו תנאים שאינם קשורים, אשר לא בוצעו ביניהם השוואות. זיווג התנאים בלוח מס' 2. לשמירת הבקרה הניסויית ומניעת השפעה של ביצוע תנאי על התנאי שיבוצע אחריו, בכל זוג תנאים מחצית מהנבדקים ביצעו ראשית כל תנאי מסויים, ואילו מחציתם ביצעו את התנאי השני ראשון, בחלוקה רנדומלית.

המשתנה התלוי היה הסכום לתשלום מההפסד, בין 0 ל-10. אצל המציע מדובר בגובה ההצעה עצמה (הצעת המציע) - כמה המציע ישלם מסך ההפסד, ואצל המשיב מדובר בסכום המקסימלי שמוכן לשלם מההפסד (הצעת המשיב), כאשר אם ידרש על ידי המציע לשלם סכום גבוה יותר מזה שצוין, המשמעות היא שהוא דוחה את הצעת המציע ומשלם את מלוא הסכום שעומד לרשותו. בנוסף נמדדה תפיסת ההוגנות ושביעות הרצון מההצעות.

2.2. אוכלוסיית המדגם

במחקר השתתפו 246 סטודנטים לתואר ראשון בפקולטה לניהול, באוניברסיטת בן גוריון (N=246). עבור ההשתתפות בניסוי ניתן תגמול של חצי נקודת בונוס לציון הסופי בקורס אחד, כמו גם הזדמנות להרוויח תגמול כספי בשווי של עד 10 ש"ח. המשתתפים גויסו בעזרת מערכת הניסויים המקוונת של המחלקה לניהול. הניסוי אושר על ידי ועדת אתיקה (נספח מס' 1), ולמשתתפים נאמר כי יוכלו לפרוש ממנו בכל שלב והתוצאות ישמשו למטרות מחקר בלבד. טווח הגילאים של המשתתפים נע בין 20-35, כאשר הגיל הממוצע היה 24.39 (SD=1.69).

2.3. מהלך הניסוי

המחקר בוצע במעבדה באוניברסיטת בן גוריון. המשתתפים השיבו על שאלון מקוון באמצעות תוכנת QUALTRICS. כל משתתף קיבל הסבר על התנאים להשתתפות בניסוי ועל מהלכו, נתן את הסכמתו להשתתף במחקר (נספח מס' 2) ומלא פרטים דמוגרפיים: גיל, מין, תחום לימודים ומס' שנות לימוד. הניסוי הורכב משני חלקים: חלק ראשון של עבודה לייצור הסכום, וחלק שני של ביצוע מטלה לקבלת פידבק על הביצועים, והשתתפות במשחק האולטימטום עם חלוקת הפסד.

בחלקו הראשון של הניסוי, המשתתפים לקחו חלק בשלב ייצור בו נתבקשו לעבוד על מנת להרוויח סכום של 10 שקלים. עבודתם כללה מענה על שאלוני אישיות: 16PA (Personality Adjective Checklist) של Brandstätter (1988) (נספח מס' 3), שאלון PANAS למדידת נטייה תכונתית לרגשות חיוביים ושליליים (Watson, Clark & Tellegen, 1988), (נספח מס' 4), ושאלון למדידת רגישות לצדק (Schmitt, Maes & Schmal, 1997) (נספח מס' 5). עבור השלמת השאלונים חולקו 10 שקלים לכל משתתף. בחלק השני, ביצעו הנבדקים מטלה פשוטה ומשעממת, אשר שימשה במחקרו של Azar (2006), בכדי למדוד מאמץ וכללה איתור אות המופיעה בעמוד, שורה ומיקום ספציפי (נספח מס' 6) בזמן מוגבל. עם סיום המטלה קיבלו הנבדקים מידע לגבי מספר התשובות הנכונות שענו.

ככדי לתפעל את המשתתפים הבלתי תלויים ולמדוד את המשתתפים התלויים בנינו שאלון. במסגרתו פורטו הוראות משחק האולטימטום, והוגדר לכל משתתף תפקידו ותפקיד השחקן השני. הוסבר למשתתפים כי יצוותו באופן אקראי לשחקן נוסף (מציע יצוות למשיב וההפך), שביצע ניסוי דומה וכי הם צפויים להשתתף בשני סבבים של המשחק, כאשר החוקים ישתנו בכל סיבוב אך תפקידם לא ישתנה. הודגש כי אין קשר בין החלטות בשני הסיבובים, וכי המשתתף נדרש לקבל בכל סיבוב החלטה חדשה בלתי תלויה, לגבי מלוא ה-10 שקלים שעומדים לרשותו ובהתאם לנתונים הרלוונטים לאותו הסיבוב. המשתתפים הבלתי תלויים תופעלו באופן הבא:

ייחוס סיבתיות: ביצועים – נגרם הפסד בסך 10 שקלים עקב הביצועים הנמוכים של המשתתף/ של השחקן השני.
ייחוס סיבתיות: מזל – מאחר ותקציב הניסוי מוגבל, המשתתף/השחקן השני הוגרלו להפסד כספי.
הפסד משותף – כללים זהים לכללי משחק האולטימטום הקלאסי בהפסד. אם הצעת המציע תתקבל ההפסד יתחלק בהתאם, אם תדחה שני השחקנים ישלמו את מלוא הסכום שעומד לרשותם בסך 10 שקלים.
הפסד אינדיבידואלי – ההפסד נגרם למשיב שביצעו היו נמוכים/הוגרלו ולפיכך מוטל על המשיב לבדו. אם הצעת המציע לחלוקת ההפסד מתקבלת על ידי המשיב, תשלום ההפסד יתחלק בין המציע למשיב בהתאם להצעה. אם ההצעה לא מתקבלת על ידי המשיב, המשיב יאלץ לשלם לבדו את ההפסד בגובה 10 שקלים.

למידת המשתנה התלוי הראשון – הסכום לתשלום מההפסד, המציע נדרש להחליט: כמה מוכן לשלם מההפסד (0-10), כאשר המשמעות היא שאת היתרה ישלם המשיב. המשיב נדרש להחליט מהו הסכום המקסימלי שמוכן לשלם מההפסד (0-10), כאשר המשמעות היא שיקבל כל הצעה של המציע לפיה עליו לשלם סכום זה או כל סכום נמוך ממנו, וידחה כל הצעה לפיה עליו לשלם סכום גבוה מהסכום שצוין.

תפיסת ההוגנות ושביעות הרצון של השחקנים מהצעותיהם נמדדו באמצעות השאלות: "עד כמה אתה סבור כי ההצעה שנתת (מציעים)/ הסכום המקסימלי שציינת (משיבים) הוגנת?", ו- "עד כמה אתה שבע רצון מההצעה שנתת (מציעים)/הסכום המקסימלי שציינת (משיבים)?" בהתאמה. שתי השאלות נמדדו בסקאלה בת 7 רמות, כאשר $1 =$ כלל לא $7 =$ במידה רבה מאוד. לשאלון המחקר המלא, על כל גרסאותיו, ראה נספח מס' 7.

בתום שני הסיבובים הנסיינית ציוותה כל משתתף באופן אקראי לשחקן שני (מציע למשיב וההפך), אשר ביצע ניסוי דומה של משחק האולטימטום בהפסד שערכו Baquero et al. (2013). בהתאם להחלטת המשתתף באחד משני הסיבובים, אשר נבחר רנדומלית, ועל בסיס החלטותיו של השחקן השני כפי שתועדו על ידי Baquero et al. (2013), הוחלט אם ההצעה התקבלה או נדחתה בהתאם לחוקי המשחק. השחקן שילם או קיבל את הסכום בהתאם, וחתם על קבלתו (נספח מס' 8).

3. תוצאות

המחקר כלל ניסוי אחד ובו 12 קבוצות ניסוי, אשר אפשרו לבחון כיצד שחקנים במשחק האולטימטום, בתפקידי מציע ומשיב, יחלקו ביניהם הפסדים תחת ייחוסים סיבתיים וסוגי הפסד שונים. קבוצות 1-8 אפשרו לבדוק כיצד מחלקים הפסד משותף תחת סוגי ייחוסים שונים: ביצועים או מזל. קבוצות 1,2,5,6,9,10,11,12 אפשרו בחינת האופן בו מחלקים הפסד אינדיבידואלי בהשוואה להפסד המשותף, כאשר המשיב גרם להפסד.

פרק התוצאות מתמקד בבחינת שתי השערות המחקר המרכזיות וכולל שלושה חלקים: סטטיסטיקה תאורית, בחינת השערת 'הטלת האחריות' על ידי השוואה בין התנהגות השחקנים בהפסד משותף עקב ביצועים לעומת מזל ובחינת השערת 'סוג ההפסד', על ידי השוואה בין התנהגות השחקנים בהפסד משותף לעומת הפסד אינדיבידואלי, כאשר בשני המקרים המשיב גרם להפסד. לבסוף, בפרק זה מוצגות תוצאות נוספות שנמצאו במחקר.

3.1. סטטיסטיקה תאורית

ממוצע ההצעות המציעים הינו 4.31 ($SD=1.94$) וממוצע הצעות המשיבים הינו 5.1 ($SD=2.00$). לא נמצאו הבדלים מובהקים בין גובה ההצעות אצל גברים ואצל נשים [$t(490)=1.055, p>.05$] ולא נמצא קשר מובהק בין גובה ההצעה וגילו של השחקן [$r=.06, p>.05$]. השחקנים הבינו את הוראות המשחק היטב, כך שבסקאלה של 1 עד 7, כאשר 1 משמעותו שחוקי המשחק כלל לא ברורים ו-7 משמעותו שהם ברורים מאוד, ממוצע התשובות עמד על 5.09 ($SD=2.09$) ו-69.92% מהציונים בשאלה זו נעו בטווח שבין 5 ל-7. תפיסת ההוגנות של המציעים לגבי ההצעות שניתנו על ידם הייתה בממוצע 4.77 ($SD=2.42$) ושביעות רצונם מהצעותיהם הייתה בממוצע 4.65 ($SD=2.30$). תפיסת ההוגנות של המשיבים בנוגע להצעות

שניתנו על ידם הייתה בממוצע 5.23 (SD=2.07) ושיעור רצונם מהצעותיהם הייתה בממוצע 5.06 (SD=1.97). ניתן להתרשם מהממוצעים וסטיות התקן של ההצעות בקבוצות הניסוי השונות בלוח מס' 3.

לוח מס' 3 – ממוצעים, סטיות תקן ומס' נבדקים בכל אחד מתנאי הניסוי

הפסד אינדיבידואלי		הפסד משותף		תפקיד השחקן המשתתף אשר גרם להפסד	סוג ההפסד ייחוס סיבתי להפסד
משיב	מציע	משיב	מציע		
¹⁰ M = 5.44 SD = 2.18 N = 41	⁹ M = 3.05** SD = 2.16 N = 41	² M = 5.79* SD = 2.29 N = 41	¹ M = 3.92** SD = 1.34 N = 42	משיב	ביצועים
-	-	⁴ M = 4.13** SD = 1.48 N = 40	³ M = 5.37 SD = 1.76 N = 41	מציע	
¹² M = 5.34 SD = 2.40 N = 41	¹¹ M = 4.01** SD = 2.17 N = 42	⁶ M = 4.96 SD = 1.38 N = 40	⁵ M = 4.70 SD = 1.44 N = 41	משיב	מזל
-	-	⁸ M = 4.92 SD = 1.69 N = 41	⁷ M = 4.84 SD = 1.79 N = 41	מציע	

¹⁻¹²המספור משמאל ל-M מתייחס למס' התנאי, כפי שהוצג בלוח מס' 1.

בדקנו באמצעות מבחן t למדגם יחיד, האם קיים הבדל בין הממוצע של כל אחת מקבוצות הניסוי, ובין הצעה לחלוקה שיוויונית, לפיה כל שחקן משלם 5 ₪. $P \leq 0.05$ מסומן בטבלה ב-*, $P \leq 0.01$ מסומן בטבלה ב-**.

3.2. הייחוס הסיבתי להפסד משותף: ביצועים בהשוואה למזל – בחינת השערה H1

3.2.1. התנהגות המציעים והמשיבים

לפי השערת 'הטלת האחריות' (H1), שחקן יטיל אחריות ויעניש את השחקן השני אם הוא גרם להפסד עקב ביצועים נמוכים, אך לא אם גרם להפסד עקב חוסר מזל.

לפי השערת המחקר, בתנאי הביצועים ימצאו הבדלים מובהקים בין הצעות המציעים והצעות המשיבים כאשר ההפסד נגרם על ידי השחקן עצמו לעומת אם נגרם על ידי השחקן השני, כך שממוצע הצעות השחקנים יהיה נמוך יותר כאשר השחקן השני הוא שגרם להפסד. ההשערה נבדקה על ידי ביצוע שני מבחני t למדגמים בלתי תלויים, האחד לבחינת התנהגות המציעים והשני לבחינת התנהגות המשיבים.

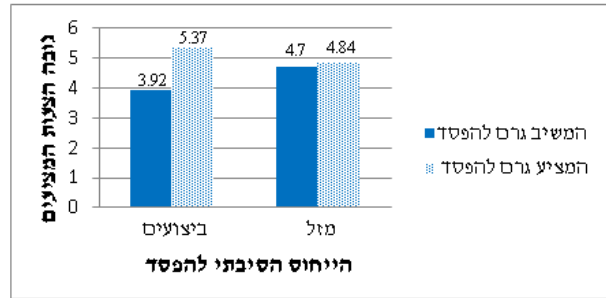
במבחן הראשון לבחינת התנהגות המציעים, השוינו את תנאים 1 ו-3: תנאי ההפסד המשותף המיוחס לביצועים, כאשר בתנאי 1 המשיב גרם להפסד ובתנאי 3 המציע הוא שגרם להפסד. כפי ששיערנו, נמצא הבדל מובהק בין הצעות המציעים $[t(81)=-4.22, p<.001]$, כך שבתנאי ההפסד המשותף כתוצאה מביצועים, המציעים הציעו הצעות נמוכות יותר כאשר המשיב גרם להפסד, מאשר אם הם עצמם גרמו לו. במבחן השני לבחינת התנהגות המשיבים, השוינו את תנאים 2 ו-4: תנאי ההפסד המשותף המיוחס לביצועים, כאשר בתנאי 2 המשיב גרם להפסד ובתנאי 4 המציע הוא שגרם להפסד. כפי ששיערנו,

נמצא הבדל מובהק בין הצעות המשיבים $[t(68.75)=3.90, p<.001]$, כך שבתנאי ההפסד המשותף כתוצאה מביצועים, הצעות המשיבים היו נמוכות יותר כאשר המציע גרם להפסד, מאשר אם הם עצמם גרמו לו.

לעומת זאת לפי השערת המחקר, בתנאי המזל לא ימצאו הבדלים מובהקים בין הצעות המציעים והצעות המשיבים כאשר ההפסד נגרם על ידי השחקן עצמו, לעומת אם נגרם על ידי השחקן השני. ההשערה נבדקה על ידי ביצוע שני מבחני t למדגמים בלתי תלויים, האחד לבחינת התנהגות המציעים והשני לבחינת התנהגות המשיבים.

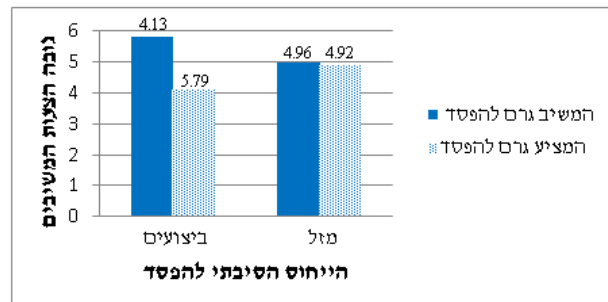
במבחן הראשון לבחינת התנהגות המציעים, השווינו את תנאים 5 ו-7: תנאי ההפסד המשותף המיוחס למזל, כאשר בתנאי 5 המשיב גרם להפסד ובתנאי 7 המציע הוא שגרם להפסד. כפי ששיררנו, לא נמצא הבדל מובהק בין הצעות המציעים בתנאי המזל, כאשר המציע גרם להפסד או המשיב הוא שגרם להפסד.

תרשים מס' 1 – התנהגות המציעים בהתאם להשערת 'הטלת האחריות'



לו $[t(80)=-0.41, p>.05]$. במבחן השני לבחינת התנהגות המשיבים, השווינו את תנאים 6 ו-8: תנאי ההפסד המשותף המיוחס למזל, כאשר בתנאי 6 המשיב גרם להפסד ובתנאי 8 המציע הוא שגרם להפסד. כפי ששיררנו, לא נמצא הבדל מובהק בין הצעות המשיבים בתנאי המזל, כאשר המשיב גרם להפסד או המציע הוא זה שגרם לו $[t(79)=0.14, p>.05]$.

תרשים מס' 2 – התנהגות המשיבים בהתאם להשערת 'הטלת האחריות'



כפי שניתן לראות, התנהגות השחקנים מאששת את השערת 'הטלת האחריות': בתנאי הביצועים, השחקן מטיל אחריות על השחקן השני אשר גרם להפסד על ידי מתן הצעות נמוכות יותר. לעומת זאת, בתנאי המזל, ההצעות ללא שינוי, ואינן תלויות במי מהשחקנים הוא שגרם להפסד עקב חוסר מזל. ניתן לראות את התנהגות המציעים בתרשים מס' 1 ואת התנהגות המשיבים בתרשים מספר 2.

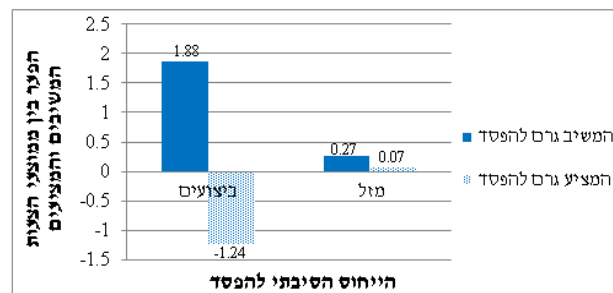
לסיכום, מהתנהגות המציעים והמשיבים ניתן להסיק כי השערת 'הטלת האחריות' אוששה, ושחקן יטיל אחריות ו'יעניש' את השחקן השני אם הוא גרם להפסד עקב ביצועיו נמוכים, אך לא אם גרם לו עקב חוסר מזל.

3.2.2 פערים בין התפקידים: מציע ומשיב

הפערים בין ממוצע הצעות המשיבים לממוצע הצעות המציעים, תחת הייחוס הסיבתי השונה להפסד, תומכים גם הם בהשערת 'הטלת האחריות'. כאשר ההפסד הוא תוצאה של חוסר מזל, הפערים בין ממוצעי הצעות המשיבים והמציעים קטנים יותר מאשר אם ההפסד הוא תוצאה של ביצועים נמוכים. זה נכון בין אם המציע או המשיב גרמו להפסד.

מבחן t למדגמים בלתי תלויים חושף כי כאשר ההפסד הוא תוצאה של חוסר מזל, אין הבדל מובהק בין ממוצע הצעות המשיבים וממוצע הצעות המציעים, גם כאשר המשיב גרם להפסד (השוואת תנאים 5 ו-6) $[t(78.98)=-0.85, p>.05]$ וגם כשהמציע גרם להפסד (השוואת תנאים 7 ו-8) $[t(79.72)=-0.19, p>.05]$.

תרשים מס' 3 – הפער בין ממוצעי הצעות המשיבים והמציעים בהפסד משותף הנגרם כתוצאה ממזל/ביצועים



לעומת זאת, כאשר ההפסד מיוחס לביצועים, יש הבדל מובהק בין ממוצע הצעות המשיבים וממוצע הצעות המציעים,

גם כאשר המשיב גרם להפסד (השוואת תנאים 1 ו-2) [$t(81)=-4.56, p<.0001$] וגם כאשר המציע גרם להפסד (השוואת תנאים 3 ו-4) [$t(79)=3.43, p<.001$] ובכיוון המצופה: כאשר המשיבים גרמו להפסד, הם מציעים הצעות גבוהות יותר בהשוואה להצעות המציעים, וכאשר המציעים גרמו להפסד, הם מציעים הצעות גבוהות יותר בהשוואה להצעות המשיבים. ממצאים אלו תומכים בחשיבות השפעת הייחוס הסיבתי על ההתנהגות. בתנאי הביצועים, בו מוטלת אחריות על מי שגרם להפסד, השחקנים נוהגים באופן הוגן בהתאם לתרומה היחסית של כל אחד מהם. כאשר ההפסד נגרם עקב ביצועיו הנמוכים של המציע הוא לא 'מנצלי' את יתרונו היחסי מעצם תפקידו כמציע, אלא לוקח אחריות על ביצועיו. המשיב מצדו, אינו מושפע מחסרונו היחסי מעצם תפקידו כמשיב, ומצפה מהמציע שיקח אחריות. פערי הצעות המשיבים והצעות המציעים בתנאים השונים של מזל וביצועים, מוצגים בתרשים מס' 3.

3.3. סוג ההפסד: הפסד משותף בהשוואה להפסד אינדיבידואלי – בחינת השערה H2

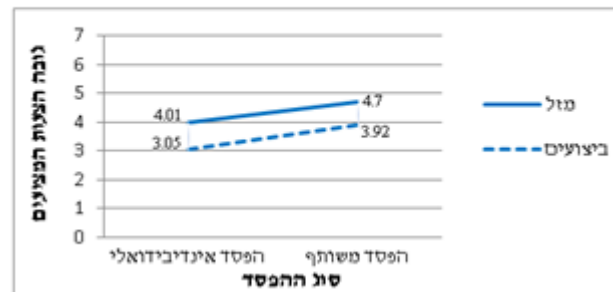
לפי השערת 'סוג ההפסד' (H2), ימצא הבדל מובהק בהתנהגות השחקנים בין אם ההפסד משותף, או אינדיבידואלי ומוטל על המשיב לבדו. מאחר ובהפסד אינדיבידואלי מדדנו רק את התנאי בו המשיב הוא שגרם להפסד, לבחינת ההשערה השוויון את התנאים בהם המשיב גרם להפסד משותף ואת התנאים בהם הוא גרם להפסד אינדיבידואלי (ביצועים/מזל).

3.3.1. התנהגות המציעים

לפי השערת המחקר ימצא הבדל מובהק בין הצעות המציעים בהפסד משותף והפסד אינדיבידואלי (קבוצות 1, 5, 9 ו-11), כך שהצעות המציעים יהיו נמוכות יותר אך גדולות מ-0 בהפסד אינדיבידואלי בהשוואה להפסד משותף. ההצעות נבחנו בניתוח שונות דו גורמי, במערך של 2×2 : סוג ההפסד (משותף/אינדיבידואלי) והייחוס הסיבתי להפסד (ביצועים/מזל). התוצאות מצביעות על אפקט מובהק לסוג ההפסד [$F(1,162)= 7.34, p<.01$], כך שהצעות המציעים נמוכות יותר כאשר

ההפסד אינדיבידואלי מאשר אם הוא משותף. מבחן t למדגם יחיד מראה כי הצעות המציעים בהפסד אינדיבידואלי גדולות מ-0 ($p<.001$). כלומר, התנהגות המציעים מאששת את השערת סוג ההפסד, ויש הבדל מובהק בין הצעות הניתנות בהפסד אינדיבידואלי להצעות הניתנות בהפסד משותף, כך שההצעות בהפסד אינדיבידואלי נמוכות יותר אך שונות מ-0.

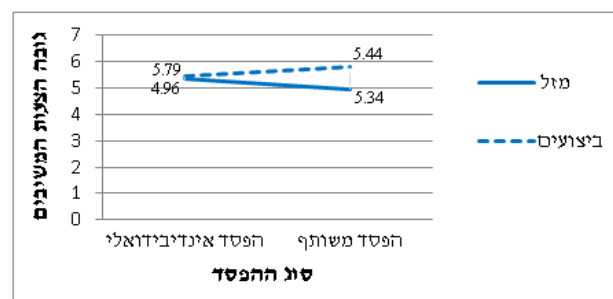
תרשים מס' 4 – התנהגות המציעים בהפסד משותף ואינדיבידואלי לו גרם המשיב, תחת ייחוס לביצועים/מזל



בהתאם להשערת המחקר, נמצא אפקט מובהק לייחוס הסיבתי להפסד [$F(1, 162)= 9.31, p<.01$], כך שכאשר המשיב גרם להפסד (התנאי היחיד שנבדק) עקב ביצועיו, הצעות המציעים נמוכות יותר מאשר אם גרם להפסד עקב מזל. ממצא זה מחזק את השערת הטלת האחריות. האינטראקציה בין סוג ההפסד והייחוס הסיבתי להפסד לא נמצאה מובהקת [$F(1, 162)=.31, p>.05$]. התוצאות מוצגות בתרשים מס' 4.

3.3.2. התנהגות המשיבים

תרשים מס' 5 – התנהגות המשיבים בהפסד משותף ואינדיבידואלי לו גרם המשיב, תחת ייחוס לביצועים/מזל



לפי השערת המחקר ימצא הבדל מובהק בין הצעות המשיבים, כאשר ההפסד הוא משותף לעומת אם ההפסד הוא אינדיבידואלי (קבוצות 2, 6, 10, ו-12), כך שהצעות המשיבים יהיו גבוהות יותר בהפסד אינדיבידואלי המוטל עליהם בלבד, בהשוואה להפסד משותף. הצעות המשיבים נבחנו בניתוח שונות דו גורמי, במערך של 2×2 : סוג ההפסד

(משותף/אינדיבידואלי) והייחוס הסיבתי להפסד (ביצועים/מזל). תוצאות הניתוח מצביעות על כך שאין אפקט מובהק לסוג ההפסד $[F(1,159)=0, p>.05]$ לייחוס הסיבתי להפסד $[F(1, 159)=1.95, p>.05]$ או לאינטראקציה ביניהם $[F(1, 159)=1.23, p>.05]$. התוצאות מוצגות בתרשים מס' 5.

לפיכך, ניתן להסיק כי התנהגות המשיבים אינה מאששת את השערת המחקר, ואין הבדל בין הצעות המשיבים בהפסד משותף או אינדיבידואלי.

דפוס מעניין מצטייר מהתנהגותם של המציעים והמשיבים. בעוד שהן המציעים והן המשיבים מתייחסים באופן דומה להפסד שהוא תוצאה של ביצועים או מזל, הם מתייחסים אחרת להיות ההפסד משותף או אינדיבידואלי. באשר לביצועים ומזל, כאשר הפסד נגרם כתוצאה מחוסר מזל של המשיבים, המציעים מוכנים לקחת על עצמם חלק גדול יותר מההפסד, והמשיבים בהתאמה מוכנים לשלם סכום נמוך יותר מההפסד, לעומת אם ההפסד הוא תוצאה של ביצועי המשיבים. אז, המציעים פחות סובלניים כלפי ההפסד ומציעים הצעות נמוכות יותר, והמשיבים לוקחים אחריות על ביצועיהם הנמוכים ומציעים הצעות גבוהות יותר. ואילו כאשר להפסד משותף ואינדיבידואלי, המצב שונה: בעוד שהמציעים, בעלי 'עמדת הכח' במשחק, נוטים לקחת על עצמם חלק גדול יותר מהפסד משותף לעומת אינדיבידואלי המוטל על המשיב, המשיבים, בעמדת הנחיתות' מצפים לקבלת תמיכה דומה בין אם ההפסד משותף לשני השחקנים או אינדיבידואלי להם.

בנוסף, מעניין לראות כי כאשר המשיבים גרמו להפסד משותף, הם מוכנים לשלם סכום גבוה יותר אם ההפסד הוא תוצאה של ביצועים נמוכים בהשוואה לחוסר מזל. לעומת זאת, כאשר המשיבים גרמו להפסד אינדיבידואלי, הם מוכנים לשלם סכום דומה בין אם ההפסד הוא תוצאה של ביצועים נמוכים או חוסר מזל. כלומר הפסד אינדיבידואלי לו גרם המשיב ממתן את ההשפעה של הייחוס הסיבתי על המשיב. עוד מעניין לשים לב, כי בעוד שבתנאי המזל המשיב מתנהג באופן רציונלי ומוכן לשלם סכום גבוה יותר בהפסד אינדיבידואלי בהשוואה להפסד משותף, הממצאים בתנאי הביצועים הם מפתיעים: משיב שגרם להפסד עקב ביצועיו, מוכן לשלם סכום נמוך יותר אם ההפסד אינדיבידואלי מאשר אם ההפסד הוא משותף.

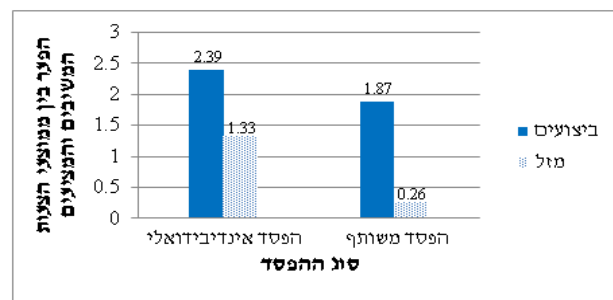
3.3.3 פערים בין התפקידים: מציע ומשיב

תרשים מס' 6 – הפער בין ממוצע הצעות

המשיבים והמציעים, בהפסד משותף/אינדיבידואלי

בתרשים מס' 6 ניתן לראות את הפערים בין ממוצע הצעות המשיבים, לממוצע הצעות המציעים בהפסדים מסוגים שונים: משותף או אינדיבידואלי.

כפי שניתן לראות, בהתאם להשערת סוג ההפסד, כאשר ההפסד הוא אינדיבידואלי הפערים בין המציע למשיב גדולים יותר מאשר אם ההפסד הוא משותף, בין אם ההפסד נגרם כתוצאה מביצועים או מזל.



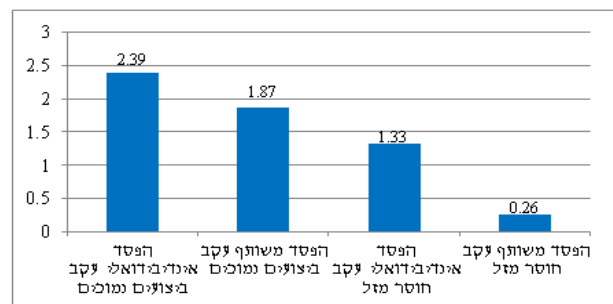
4. תוצאות נוספות

4.1 רצף הדרגתי לייחוס אחריות

תרשים מס' 7 – הפער בין ממוצע הצעות המשיבים והמציעים,

כאשר המשיב גרם להפסד

בתרשים מס' 7 ניתן לראות את הפערים בין הצעות המשיבים והצעות המציעים בסוגי ההפסד השונים, ובייחוסים השונים. הפערים המופיעים הם אך ורק בתנאים בהם המשיב גרם להפסד, מאחר ובמסגרת הניסוי הנוכחי לא בחנו מצב בו המציע גרם להפסד אינדיבידואלי. ניתן לראות כי הפערים גדולים יותר כאשר ההפסד נגרם עקב ביצועים לעומת מזל,



וכאשר הוא אינדיבידואלי לעומת משותף. מכך ניתן ללמוד על רצף ייחוס האחריות: לקיחת והטלת האחריות הרבה ביותר על המשיבים, היא כאשר ההפסד נגרם עקב ביצועיהם, והוא מוטל עליהם בלבד. לאחר מכן כאשר ההפסד המשותף נגרם עקב ביצועיהם, אז כאשר ההפסד נגרם עקב חוסר מזל של המשיבים והוא מוטל עליהם לבדם, ולבסוף, האחריות המועטה ביותר מוטלת על המשיבים במצב בו ההפסד המשותף נגרם עקב חוסר מזל שלהם. מכך ניתן להסיק כי יותר מאשר משפיע היות ההפסד אינדיבידואלי או משותף, משפיע הייחוס הסיבתי: הפער קטן יותר כאשר ההפסד אינדיבידואלי ומוטל על המשיב לבדו עקב חוסר מזל, מאשר אם ההפסד כתוצאה מביצועים נמוכים, אפילו שהוא משותף. אם האינטרס הכלכלי היה גובר על מניע ההוגנות, היינו מצפים לראות פערים גדולים יותר בהפסד האינדיבידואלי, בין אם הוא תוצאה של ביצועים או מזל, ורק אחר כך בהפסד המשותף אשר היה מניע את השחקנים לשלם סכומים גבוהים יותר.

במבחני t למדגמים בלתי תלויים נמצא כי הפערים אשר הוצגו בתרשים 7 משקפים הבדלים מובהקים בין הצעות המשיבים והצעות המציעים כאשר ההפסד הוא אינדיבידואלי עקב ביצועים נמוכים ($P < .001$) או חוסר מזל ($P < .001$), וכאשר ההפסד הוא משותף עקב מביצועים נמוכים ($P \leq .01$), אך לא כשההפסד הוא משותף כתוצאה מחוסר מזל ($P > .05$).

4.2. מתאמים בין גובה ההצעות, שביעות הרצון ותפיסת ההוגנות

בחנו את הקשרים בין גובה הצעות השחקנים (מציעים ומשיבים), שביעות הרצון מההצעות, והמידה בה הן נתפסות כהוגנות בעיני השחקנים, באמצעות מתאמי פירסון. כפי שניתן לראות בלוח מס' 5, נמצא כי קיים קשר חיובי מובהק ובעל עוצמה חזקה בין שביעות הרצון מההצעה ובין תפיסת ההוגנות [$r = .68, p < .001$], כך שכלל שתפיסת ההוגנות גבוהה יותר, כך השחקן יותר שבע רצון מההצעה. כמו כן, נמצא קשר חיובי מובהק בין גובה ההצעה ותפיסת ההוגנות [$r = .11, p < .01$], כך שכלל שההצעה של השחקן גבוהה יותר, כך הוא תופס אותה כהוגנת יותר. לעומת זאת, לא נמצא קשר מובהק בין גובה ההצעה ושביעות הרצון מההצעה [$r = -.01, p > .05$]. זאת, למרות שניתן היה לצפות לקשר שלילי מובהק, כך שכלל שהשחקן יציע סכום גבוה יותר לתשלום, כך הוא יהיה פחות שבע רצון. כלומר, שביעות הרצון של השחקן קשורה למידה בה הוא נוהג בהוגנות, ולעומת זאת אינה קשורה לסכום הכסף שמרוויח (או שלא מפסיד).

לוח מס' 4 – טבלת מתאמי פירסון בין גובה ההצעות השחקנים, שביעות הרצון ותפיסת ההוגנות

גובה ההצעה	שביעות רצון	תפיסת הוגנות
גובה ההצעה	$r = .01$ $p = .77$	$r = .11^{**}$ $p = .006$
שביעות רצון	$r = 1$	$r = .68^{**}$ $p = .00$
תפיסת הוגנות	-	$r = 1$

$P \leq .01^{**}, P \leq .05^*$

4.3. רגרסיה מרובה לבחינת יכולת הניבוי של כלל המשתנים את גובה ההצעות

לוח מס' 5 – תוצאות רגרסיה מרובת משתנים, לניבוי גובה הצעות השחקנים

sig	t-test	Beta	B	
.00**	22.38		5.69	(קבוע)
.42	-.81	-.07	-.28	דמי תפקיד
.00**	-4.40	-.38	-1.52	דמי ייחוס הביצועים
.04*	-2.08	-.15	-.61	דמי ייחוס סיבתי להפסד
.61	-.52	-.04	-.18	דמי סוג ההפסד
.88	.15	.01	-.06	דמי תפקיד X ייחוס הביצועים
.06	-1.90	-.15	-.79	דמי תפקיד X סוג ההפסד
.00**	3.68	.29	1.32	דמי ייחוס הביצועים X ייחוס סיבתי
.29	1.06	.07	.38	דמי סוג הפסד X ייחוס סיבתי
.98	.03	.00	.01	דמי תפקיד X ייחוס סיבתי
		0.14		R^2
		8.86 (.00)		F(Sig)

$P \leq .01^{**}, P \leq .05^*$

על מנת לבחון את התרומה הייחודית המובהקת של כל אחד מהמשתנים, מעבר למשתנים האחרים, בוצעה רגרסיה לינארית מרובה על הנתונים. המשתנה התלוי הינו גובה הצעות השחקנים (מציעים ומשיבים), והוגדרו משתני דמי בלתי תלויים שיכללו את קבוצות הניסוי השונות אשר קיבלו את הערך "0" או "1" באופן הבא: תפקיד השחקן (משיב (0)/מציע (1)), ייחוס הביצועים (שחקן <אחר (0)/שחקן >אחר (1)), הייחוס הסיבתי (ביצוע (0)/מזל (1)) וסוג ההפסד (משותף (0)/אינדיבידואלי (1)). כמו כן נבדקו האינטראקציות בין כלל המשתנים. האינטראקציה בין סוג ההפסד וייחוס הביצועים הוצאה מהרגרסיה, בכדי למנוע מולטיקולינאריות. כפי שניתן לראות בלוח מס' 6, מודל הרגרסיה לניבוי גובה

ההצעות על ידי התפקיד, ייחוס הביצועים, הייחוס הסיבתי להפסד, סוג ההפסד וכל האינטראקציות הזוגיות האפשריות בין המשתנים פרט לסוג ההפסד וייחוס הביצועים, נמצא מובהק [$F(9, 482) = 8.86, R^2 = .14, p < .001$].

לפי תוצאות הרגרסיה, משתנה התפקיד אינו מובהק ($P > .05$). משתנה יחס הביצועים נמצא מובהק ($P < .001$), כך שהשחקן בעל היתרון היחסי על השחקן השני (ולפיכך השחקן השני הוא שגרם להפסד) מציע הצעות נמוכות יותר ב-1.52 ש"ח מאשר אם הוא נמצא בחסרון יחסי אל מול השחקן השני (ולפיכך השחקן עצמו הוא שגרם להפסד). תוצאה זו נעלמת כאשר היתרון היחסי של השחקן נובע ממזל (השחקן השני גרם להפסד עקב חוסר מזל), כפי שניתן לראות מתוצאת האינטראקציה בין יחס הביצועים ליחוס הסיבתי. המשמעות היא שכל עוד ביצועי הפרט טובים יותר מביצועיו של השחקן השני הוא מציע הצעות נמוכות יותר, אולם אם היתרון של הפרט על השחקן השני נובע ממזל, הוא אינו סבור כי זה מקנה לו יתרון של ממש ולפיכך אינו דורש להשתתף פחות בתשלום ההפסד. ממצא זה תומך בהשערת 'הטלת האחריות'. משתנה הייחוס הסיבתי מובהק גם הוא ($P < .05$), כך שכאשר ההפסד נגרם כתוצאה ממזל, השחקנים מציעים הצעות נמוכות יותר ב-1.61 ש"ח מאשר אם ההפסד נגרם כתוצאה מביצועים. לבסוף, סוג ההפסד אינו מובהק ($P > .05$), כך שאין הבדל בין הפסד אינדיבידואלי ומשותף. ניתן לראות מהאינטראקציה בין תפקיד לבין סוג ההפסד, כי בהפסד אינדיבידואלי המציעים נוטים פחות להשתתף בתשלום ההפסד ביחס למשיבים, ממצא התומך בהשערת סוג ההפסד.

5. סיכום ומסקנות

בעוד שלמשא ומתן על חלוקת הפסדים יש חשיבות מעשית ותאורטית רבה, אין מחקרים רבים שעסקו בנושא. מחקרי עבר רבים בחנו חלוקת רווחים במשחק האולטימטום, כמו גם את ההשפעה של ייחוסים סיבתיים על הקצאת משאבים בהקשרים שונים. מטרת המחקר הנוכחי הייתה לבחון כיצד חלוקת הפסדים מושפעת מייחוס סיבתי של ההפסד למזל או לביצועים. למיטב ידיעתנו, בחינת השפעתם של ייחוסים סיבתיים על חלוקת הפסד, כמו גם בחינת הנטייה להוגנות בחלוקת הפסד עם שלב ייצור, ובאמצעות תפעול סוג ההפסד, היא חדשנית, ומאפשרת להעמיק את ההבנה שלנו באשר להתנהגות ותפיסת ההוגנות בכל הנוגע לחלוקת הפסדים.

לפי השערת המחקר הראשונה, שיערנו כי שחקן יטיל אחריות ויעניש את השחקן השני אם השחקן השני גרם להפסד עקב ביצועים נמוכים, אך לא אם גרם להפסד עקב חוסר מזל. בכדי לבדוק השערה זו בחנו הן את התנהגות המציעים, הן את התנהגות המשיבים והן את הפערים בין הצעות המשיבים להצעות המציעים. מהתנהגות המציעים והמשיבים ניתן להסיק כי כאשר ההפסד הינו תוצאה של ביצועים נמוכים, השחקנים מייחסים חשיבות למי מהשחקנים גרם להפסד ויענישים את השחקן שביצעו נמוכים, בכך שמוכנים לשלם סכום נמוך יותר מסך ההפסד. לעומת זאת כאשר ההפסד הוא תוצאה של חוסר מזל, השחקנים אינם מייחסים חשיבות למי מהשחקנים גרם להפסד, ואין הבדלים בהצעות של המציעים והמשיבים, כתלות בשחקן חסר המזל שגרם להפסד. כמו כן, מצאנו כי תחת ייחוס סיבתי של ההפסד לביצועים נמוכים, יש הבדלים מובהקים בין ממוצעי הצעות המשיבים והצעות המציעים. לעומת זאת, תחת ייחוס סיבתי של ההפסד לחוסר מזל, אין הבדלים מובהקים בין ממוצעי ההצעות המשיבים והמציעים.

מאחר וסיטואציות של הפסד הן נפוצות בחיי היום-יום, להבנת ההשפעה של ייחוסים סיבתיים על התנהגות בסיטואציות אלו יש חשיבות מיוחדת. הממצא לפיו הייחוס הסיבתי משפיע על התנהגות השחקנים בחלוקת הפסדים בכיוון המשווער, הוא בהחלט מעודד ועולה בקנה אחד עם הספרות האקדמית שהדגימה את הנטייה החזקה להוגנות בחלוקת הפסדים על ביטוייה השונים (Zhou & Wu, 2011; Baquero et al., 2013; Buchan et al., 2005; Guo et al., 2013; Leliveld et al., 2009; Baron, 1993; Blount, 1995; Rutte). ממצאים אלו מתאימים גם לספרות בנושא ייחוסים סיבתיים (Lanzetta & Hannah, 1969; Leventhal & Michaels, 1971; et al., 1987; Talrowski, 1982; Weiner, 1995). רוב ההקשרים להחלטות חברתיות נובעים מסיבות חיצוניות ופנימיות יחד, כך שבמידה רבה הדגש של גורם סיבתי מסויים על פני אחר הוא עניין של מסגור. לפיכך, הבנה עמוקה של השלכות הייחוס הסיבתי של הפסדים היא מהותית, מאחר ואופן מסגור הסיבתיות עשוי להשפיע באופן

ניכר על ההחלטות והתוצאות אשר מתקבלות. להתמקדות של מחקר זה דווקא בדיכוטומיה שבין ייחוסים למזל או לביצועים, יש חשיבות רבה כדי לבודד ולפרש את האפקט של הבדלי הייחוסים הללו על ההתנהגות.

בעוד מחקרים רבים מראים באופן עקבי כי השיפוטים החברתיים, הציפיות והתפיסה של אנשים הם אגוצנטריים ומוטים לטובת העצמי (Babcock & Loewenstein, 1997; Babcock, Loewenstein, Issacharoff & Camerer, 1995; Messick & Sentis, 1983; Ross & Sicoly, 1979; Thompson & Loewenstein, 1992), בניסוי הנוכחי אנו עדים דווקא לבסיס יחסים הוגן, שאינו כולל העדפה של העצמי על פני האחר. העדפה עצמית כזו, יכלה למשל לבוא לידי ביטוי ביחס שונה להפסד שהוא תוצאה של חוסר מזל של השחקן עצמו לעומת של השחקן האחר, או ליחס שונה לביצועים נמוכים של השחקן עצמו אל מול ביצועיו הנמוכים של האחר, אך בפועל אין כל עדות לכך. הבנת התנאים אשר יובילו למיתון ההטיות הללו, תוכל לסייע מאוד בתחום של ניהול משא ומתן. יתכן כי מיתון האפקט בניסוי הנוכחי קשור לנטייה החזקה להוגנות בתנאי הפסד. מחקר עתידי יוכל לבחון האם משא ומתן על הפסדים ממתן הטיות לטובת העצמי בהשוואה למשא ומתן על רווחים.

התנהגות השחקנים במשחק האולטימטום תחת הייחוסים הסיבתיים השונים, תומכת גם בממצאי המחקרים שהדגימו את החשיבות של מוסר העבודה של אוכלוסיות נתמכות, לגישות של תמיכה במדיניות חלוקה מחדש. באופן דומה לכך ששחקן אשר מאמין כי ההפסד הוא תוצאה של ביצועים נמוכים של האחר מפגין חוסר נכונות לשאת בנטל (הוא מוכן לשלם סכום נמוך יותר מסך ההפסד), כך גם מי שמאמינים כי העונו הוא תוצאה של עצלנות נוטים שלא לתמוך בחלוקה מחדש. לעומת זאת, באופן דומה לכך ששחקן המאמין כי ההפסד הוא תוצאה של חוסר מזל (של מי מהשחקנים) מפגין נכונות לשאת בנטל (הוא מוכן לשלם סכום גבוה יותר מסך ההפסד), כך גם אלו המאמינים כי העונו הוא תוצאה של חוסר מזל נוטים לתמוך בחלוקה מחדש. חלוקה מחדש מוגדרת בספרות כמעורבות מוגברת של הממשלה בהספקת שירותים כמו גם הכבדת נטל המס (Alesina, Glaeser & Sacerdote, 2001) חוקרים רבים ניסו להבין טוב יותר גישות של תמיכה או אי תמיכה במדיניות חלוקה מחדש, ויתכן כי דווקא מחקר שיקדם הבנה נרחבת של ההתנהגות האנושית בכל הנוגע להפסדים, שהם פועל יוצא של הכבדת נטל המס, יסייע גם בהבנה של העדפות הציבור בנושא גישות למדיניות חלוקה מחדש, המהוות מרכיב עיקרי בהבנת ועיצוב מדיניות כלכלית-חברתית במדינה דמוקרטית.

לפי השערת המחקר השנייה, שיערנו כי יימצאו הבדלים בהתנהגות השחקנים בהפסד משותף המוטל על שני השחקנים יחד, והפסד אינדיבידואלי המוטל על המשיב לבדו. מצאנו כי המציעים מציעים הצעות נמוכות יותר, אך שונות מ-0, בהפסד אינדיבידואלי לעומת משותף. כמו כן, ובהתאם להשערת 'הטלת האחריות', גם בהפסד אינדיבידואלי הצעותיהם נדיבות יותר כאשר ההפסד נגרם עקב חוסר מזל של המשיב לעומת אם הוא תוצאה של ביצועים הנמוכים. לעומת זאת סוג ההפסד אינו משפיע על התנהגות המשיבים, שמציעים סכום דומה בין אם ההפסד משותף או אינדיבידואלי. לבסוף, כאשר ההפסד הוא אינדיבידואלי, הפערים בין ממוצע הצעות המשיבים וממוצע הצעות המציעים גדולים יותר מאשר אם ההפסד משותף.

התנאי של הפסד אינדיבידואלי בניסוי הנוכחי, מזכיר במידה רבה משחק ניסויי אחר נפוץ: משחק הדיקטטור (Forsythe, Horowitz, Savin & Sefton, 1994) בו אחד השחקנים, בתפקיד הדיקטטור, מחליט איך לחלק את ה'עוגה' בינו ובין משתתף אחר, שלו אין כל יכולת השפעה על החלוקה. Baquero et al. (2013), השוו במחקרם את התנהגות המציע במשחק האולטימטום, להתנהגות הדיקטטור, ברווח והפסד. השוואה זו העלתה ממצאים דומים להשוואת תנאי ההפסד המשותף והאינדיבידואלי בניסוי הנוכחי: כפי שבמחקר הנוכחי ההצעות בהפסד משותף היו גבוהות יותר מההצעות בהפסד אינדיבידואלי, כך גם Baquero et al. (2013), מצאו כי בעוד שמציע ממוצע במשחק האולטימטום לוקח על עצמו תשלום של 52.2% מההפסד, דיקטטור מוכן לשלם סכום נמוך יותר, בגובה 41% מההפסד בלבד. הם הסיקו מכך, כי הנטייה של המציע להיות נדיב יותר בהפסד היא תגובה אסטרטגית להתנהגות המשיבים בהפסד. במשחק הדיקטטור, שם אין צורך באסטרטגיה כלל, נמצא כי המעבר מרווח להפסד כמעט ולא השפיע על רוב הדיקטטורים: 88% מהם בתנאי ההפסד ו-94% מהם בתנאי הרווח הדגימו רמות נדיבות נמוכות (הציעו חלוקה שווה או פחות מכך), ובגדלים דומים. כמו כן, בדומה לחלק שהדיקטטורים לקחו על עצמם מתשלום ההפסד (41%), הם נתנו למשיב בממוצע 37% מהרווח. תוצאות אלו תומכות בכך שחשיבה אסטרטגית ולא מסגור ההפסד לבדו, היא שקובעת את הנטייה של המציעים להיות נדיבים יותר בהפסד.

אם מחברים יחד את ממצאי ההשערות הראשונות, ניתן להבחין כי בעוד שהמציעים והמשיבים אווזים בתפיסת עולם דומה בכל הנוגע לייחוס הסיבתי להפסד, לא כך הדבר באשר לסוג ההפסד: אינדיבידואלי או משותף. ניתן לחשוב על יישום התובנות החשובות הללו, בהקשר של גישות למדיניות רווחה. בעוד שאוכלוסיות חזקות וחלשות גם יחד- המציעים והמשיבים במשחק בהתאמה, עשויים לתמוך במדיניות רווחה אם מצבם של החלשים הוא תוצאה של מזל ביש, הם לא יתמכו בה אם מצבם של החלשים קשור לכך שלא התאמצו דיו. לעומת זאת, תפיסת נטל מדיניות הרווחה כמשותף לחזקים וחלשים (הפסד משותף למציעים ולמשיבים), או בלעדי לחלשים (הפסד אינדיבידואלי למשיבים), משפיעה על נכונות החזקים לשלם אך היא אינה משפיעה על החלשים, אשר דורשים קבלת תמיכה דומה בשני המקרים. ממצאים אלו מדגישים את ההשפעה של התפיסה על מי מוטל הנטל, על הנכונות לקחת בו חלק. מחקרי המשך יוכלו להעמיק באפשרויות ליישום ממצאים אלו, כמו גם לבחון כיצד תפיסת הנטל קשורה לתמיכה או אי תמיכה במדיניות חלוקה מחדש.

תוצאות הניסוי חשפו ממצאים חשובים נוספים. בהסתמך על הפערים בין הצעות המשיבים והמציעים הצגנו רצף הדרגתי לייחוס אחריות, המדגים את ההשפעה של הייחוס הסיבתי בהשוואה לסוג ההפסד. מכך ניתן להסיק כי המניע של השחקנים להעניק זה לזה יחס הוגן בהתאם לייחוס הסיבתי להפסד גובר על הניסיון למקסם את הרווח האישי בכל מחיר. שהרי אם השחקנים היו דואגים למקסום הרווח לבדו, היינו מצפים למצוא את הפער הגדול ביותר בהפסד אינדיבידואלי, בין אם נגרם כתוצאה מביצועים נמוכים או חוסר מזל, ורק אחריו הפסד משותף. ממצא נוסף המעיד על חשיבותה של הוגנות בעבור השחקנים, הוא הקשר המובהק והעוצמתי בין תפיסת ההוגנות ושביעות הרצון. לעומת זאת, ובאופן מפתיע, לא נמצא קשר בין שביעות הרצון וגובה ההצעות. לבסוף, תוצאות גרסיה מרובת משתנים לבחינת התרומה הייחודית המובהקת של כל אחד מהמשתנים בניסוי, נתנה תמיכה נוספת להשערת 'הטלת האחריות': כאשר השחקן השני גרם להפסד, השחקן הראשון מציע סכום נמוך יותר מאשר אם הוא עצמו גרם להפסד, אך תוצאה זו נעלמת אם ההפסד נגרם עקב חוסר מזל.

למרות חשיבותו הרבה של המחקר הנוכחי, נבקש להתייחס גם למגבלותיו ולאספקטים אשר מקשים על הכללת הממצאים. ראשית, כל נבדק שיחק בשני תנאי ניסוי. אמנם סדר ביצוע שני התנאים נקבע רנדומלית, ואופן זיווג התנאים נבחר בקפידה במטרה למזער את ההשפעה הלא רצויה של התנאים זה על זה, אך עדיין לא ברור אם עובדה זו השפיעה בפועל על קבלת ההחלטות. לפיכך, יש לבחון את הממצאים גם בהליך בין נבדקי מלא, בו כל נבדק יבצע תנאי אחד בלבד. שנית, הנבדקים בתפקיד המשיב לא קיבלו הצעה ספציפית לגביה הם החליטו אם לקבלה או לדחותה, כמו במשחק האולטימטום המקורי. יתכן כי אם ההצעה הייתה מוצגת להם בפועל, הם היו נוהגים לגביה אחרת מאשר הדרישה לנקוב בסכום מקסימלי שיהיו מוכנים לשלם. שלישית, הנבדקים צוותו לשחקן נוסף שהשתתף בניסוי דומה, ולא לשחקן נוסף שביצע עמם את הניסוי הנוכחי, או לשחקן שביצע ניסוי זהה (מאחר ולמיטב ידיעתנו לא נערך ניסוי כזה בעבר). "ניסוי דומה" זהו נוסח מעט עמום, ולפיכך ייתכן כי השפיע על התנהגות השחקנים או המידה בה האמינו כי אכן קיים בפועל שחקן נוסף אליו מצוותים. רביעית, בתנאי ההפסד האינדיבידואלי בדקנו במסגרת הניסוי הנוכחי אך ורק מצב בו המשיב גרם להפסד. מחקרי המשך יוכלו להרחיב את הממצאים על ידי בדיקת מצב בו המציע גרם להפסד אינדיבידואלי. לבסוף, במסגרת שלב הייצור הנבדקים מילאו שאלוני אישיות, ועולה השאלה האם שאלונים אלו השפיעו על ההחלטות שקיבלו בהמשך.

עם זאת, למחקר הנוכחי תרומה משמעותית בקידום הידע בתחומים שונים ביניהם ייחוסים סיבתיים, חלוקת הפסדים ותפיסת הוגנות. אם נדע כיצד גורמים שונים משפיעים על התנהגותנו במשא ומתן על חלוקת הפסדים, פרטיים וחברות יוכלו להתמודד עם חלוקת הפסדים טוב יותר ולעצב את סיטואציות המיקוח באופן שיקדם את מטרותיהם, כמו להגיע להסכם הוגן ככל הניתן בין הצדדים, למזער הטיות לטובת העצמי, למקסם את הסיכויים להשיג עסקה וכו'. כמו כן, הבנת ההשפעה של ייחוסים סיבתיים ושל סוג ההפסד על ההתנהגות האנושית בחלוקת הפסדים, תקדם את היכולת לגבש מדיניות רווחה שתתפס הוגנות ולמקסם את התמיכה של אוכלוסיות חזקות וחלשות גם יחד במדיניות זו. ברמה התאורטית, מאחר ומחקר על חלוקת הפסדים אינו נפוץ, אנו מקווים כי מחקר זה יעודד להמשיך ולחקור תחום זה שלו רלוונטיות וחשיבות רבה.

- Alesina, A., & Angeletos, G. M. (2003). *Fairness and redistribution: US versus Europe* (No. w9502). National Bureau of Economic Research.
- Alesina, A., Glaeser, E., & Sacerdote, B. (2001). *Why doesn't the US have a European-style welfare system?* (No. w8524). National bureau of economic research.
- Averill, J. R. (1983). Studies on anger and aggression: Implications for theories of emotion. *American psychologist*, 38(11), 1145.
- Azar, O. H. (2006). Relative thinking and task performance: Does a larger fixed payment reduce the perceived magnitude of the pay-for-performance component. *Ben Gurion U., mimeo*.
- Babcock, L., & Loewenstein, G. (1997). Explaining bargaining impasse: The role of self-serving biases. *The Journal of Economic Perspectives*, 109-126.
- Babcock, L., Loewenstein, G., Issacharoff, S., & Camerer, C. (1995). Biased judgments of fairness in bargaining. *The American Economic Review*, 1337-1343.
- Baquero, G., Smit, W., & Wathieu, L. (2013). *The generosity effect: Fairness in sharing gains and losses* (No. 13-08). ESMT Working Paper.
- Baron, J. (1993). Heuristics and biases in equity judgments: A utilitarian approach. *Psychological perspectives on justice: Theory and applications*, 109-137.
- Blount, S. (1995). When social outcomes aren't fair: The effect of causal attributions on preferences. *Organizational behavior and human decision processes*, 63(2), 131-144.
- Bolton, G. (1991). A comparative model of bargaining: Theory and evidence. *American Economic Review*, 81, 1096-1136.
- Bolton, G., & Ockenfels, A. (2000). ERC – A theory of equity, reciprocity and competition. *American Economic Review*, 90, 166-193.
- Brandstätter, H. 1988. Sechzehn Persönlichkeits-Adjektivskalen (16PA) als Forschungsinstrument anstelle des 16PF [Sixteen Personality Adjective Scales (16PA) as a substitute for the 16PF in research settings]. *Zeitschrift für Differentielle und Diagnostische Psychologie* 13: 53-67.
- Buchan, N., Croson, R., Johnson, E., & Wu, G. (2005). Gain and loss ultimatums. *Advances in Applied Microeconomics*, 13, 1-23.
- Camerer, C. (2003). *Behavioral game theory: Experiments in strategic interaction*. Princeton University Press.
- Carr, M., & Mellizo, P. (2013). *Entitlement in a Real Effort Ultimatum Game* (No. 14).
- Deutsch, M. (1985). *Distributive Justice* Yale University Press New Haven.
- Farkas, S. & Robinson, J. (1996). *The Values We Live By: What Americans Want from Welfare Reform*. Public Agenda, New York.
- Fehr, E., Goette, L., & Zehnder, C. (2009). The behavioral economics of the labor market. *Policymaking Insights from Behavioral Economics*, ed. C. Foote, L. Goette and S. Meier. Boston: Federal Reserve Bank of Boston.

- Fehr, E., & Schmidt, K. (1999). A theory of fairness, competition and cooperation. *Quarterly Journal of Economics*, 114, 817–868.
- Fehr, E. & Schmidt, K. (2005). ‘Theories of fairness and reciprocity: Evidence and economic applications’, in *Advances in Economics and Econometrics, Eighth World Congress of the Econometric Society*. Dewatripont, M., Hansen, L. and Turnovsky, S. (Eds.). Cambridge University Press, Cambridge.
- Fong, C. (2001). Social preferences, self-interest, and the demand for redistribution. *Journal of Public Economics*, 82(2), 225-246.
- Fong, C. (2005). Empathic responsiveness: evidence from a randomized experiment on giving to welfare recipients.
- Fong, C. M. (2007). Evidence from an experiment on charity to welfare recipients: Reciprocity, altruism and the empathic responsiveness hypothesis*. *The Economic Journal*, 117(522), 1008-1024.
- Fong, C. M., Bowles, S., & Gintis, H. (2005a). Behavioural motives for income redistribution. *Australian Economic Review*, 38(3), 285-297.
- Fong, C. M., Bowles, S. & Gintis, H. (2005b). ‘Reciprocity and the welfare state’, in *Moral Sentiments and Material Interests: On the Foundations of Cooperation in Economic Life*. Gintis, H., Bowles, S., Boyd, R., & Fehr, E. (Eds.). MIT Press, Cambridge.
- Forsythe, R., Horowitz, J. L., Savin, N. E., & Sefton, M. (1994). Fairness in simple bargaining experiments. *Games and Economic Behavior*, 6(3), 347-369.
- Frieze, I. L. (1973). *Studies of information processing and the attributional process in achievement-related contexts* (Doctoral dissertation, ProQuest Information & Learning).
- Fritz, H. (1958). The psychology of interpersonal relations. *The Journal of Marketing*, 56, 322.
- Galston, W. A. (1980). Justice and the human good.
- Gantner, A., Güth, W., & Königstein, M. (2001). Equitable choices in bargaining games with joint production. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 46(2), 209-225.
- Gilens, M. (1999). *Why Americans Hate Welfare*. University of Chicago Press, Chicago.
- Greenberg, J., & Cohen, R. L. (1982). Why justice? Normative and instrumental interpretations. *Equity and justice in social behavior*, 437, 469.
- Guo, X., Zheng, L., Zhu, L., Li, J., Wang, Q., Dienes, Z., & Yang, Z. (2013). Increased neural responses to unfairness in a loss context. *Neuroimage*, 77, 246-253.
- Güth, W., Schmittberger, R., & Schwarze, B. (1982). An experimental analysis of ultimatum bargaining. *Journal of economic behavior & organization*, 3(4), 367-388.
- Heclo, H. (1986). ‘The political foundations of antipoverty policy’ in *Fighting Poverty*. S.H. Danziger, S.H. & Weinberger, D.H. (Eds.). pp. 312-40, Cambridge: Harvard University Press.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47, 263–291.
- Konow, J. (2000). Fair shares: Accountability and cognitive dissonance in allocation decisions. *American Economic Review*, 1072-1091.

- Kun, A., & Weiner, B. (1973). Necessary versus sufficient causal schemata for success and failure. *Journal of Research in Personality*, 7(3), 197-207.
- Lanzetta, J. T., & Hannah, T. E. (1969). Reinforcing behavior of "naive" trainers. *Journal of Personality and Social Psychology*, 11(3), 245.
- Leliveld, M. C., Beest, I. V., Dijk, E. V., & Tenbrunsel, A. E. (2009). Understanding the influence of outcome valence in bargaining: A study on fairness accessibility, norms, and behavior. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45(3), 505-514.
- Leventhal, G. S., & Michaels, J. W. (1971). Locus of cause and equity motivation as determinants of reward allocation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 17(3), 229.
- Lusk, J. L., & Hudson, M. D. (2010). Bargaining Over Losses. *International Game Theory Review*, 12(01), 83-91.
- Messick, D. M., & Schell, T. (1992). Evidence for an equality heuristic in social decision making. *Acta Psychologica*, 80(1), 311-323.
- Messick, D. M., & Sentis, K. (1983). Fairness, preference, and fairness biases. *Equity theory: Psychological and sociological perspectives*, 61, 94.
- Mikula, G., Scherer, K. R., & Athenstaedt, U. (1998). The role of injustice in the elicitation of differential emotional reactions. *Personality and social psychology bulletin*, 24(7), 769-783.
- Miller, D. (1999). *Principles of social justice*. Harvard University Press.
- Oppenheim, F. E. (1968). The concept of equality. *International Encyclopedia of the Social Sciences*, 5, 102-107.
- Pillutla, M. M., & Murnighan, J. K. (1996). Unfairness, anger, and spite: Emotional rejections of ultimatum offers. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 68(3), 208-224.
- Rabin, M. (1993). Incorporating fairness into game theory and economics. *The American economic review*, 1281-1302.
- Ross, M., & Sicoly, F. (1979). Egocentric biases in availability and attribution. *Journal of personality and social psychology*, 37(3), 322.
- Rutte, C. G., Wilke, H. A., & Messick, D. M. (1987). Scarcity or abundance caused by people or the environment as determinants of behavior in the resource dilemma. *Journal of Experimental Social Psychology*, 23(3), 208-216.
- Sabagh, K., Dar, Y., & Resh, N. (1992). The Multi Dimensionality of Social Justice Judgements: Content and Structure / 45-61, בטחון סוציאלי, רב ממדיות של שיפוטיות-צדק חברתי: תוכן ומבנה.
- Schmitt, M., Maes, J., & Schmal, A. (1997). Justice as an inner German problem. Analysis of instruments to measure attitudes towards different principles of distributive justice, justice sensitivity and belief in a just world. University of Trier: Unpublished working paper.
- Singer, T., Kiebel, S. J., Winston, J. S., Dolan, R. J., & Frith, C. D. (2004). Brain responses to the acquired moral status of faces. *Neuron*, 41(4), 653-662.
- Skitka, L. J., & Tetlock, P. E. (1993). Providing public assistance: Cognitive and motivational processes underlying liberal and conservative policy preferences. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65(6), 1205.

- Sobel, J. (2005). Interdependent preferences and reciprocity. *Journal of Economic Literature*, 392-436.
- Szymanski, D. M., & Henard, D. H. (2001). Customer satisfaction: a meta-analysis of the empirical evidence. *Journal of the academy of marketing science*, 29(1), 16-35.
- Tabibnia, G., & Lieberman, M. D. (2007). Fairness and cooperation are rewarding. *Annals of the New York Academy of Sciences*, 1118(1), 90-101.
- Talrowski, F. S. (1982). *Attitudes toward and perceptions of water conservation in a Southern California community* (Doctoral dissertation, University of California, Santa Barbara).
- Thaler, R. H., & Johnson, E. J. (1990). Gambling with the house money and trying to break even: The effects of prior outcomes on risky choice. *Management science*, 36(6), 643-660.
- Thompson, L., & Loewenstein, G. (1992). Egocentric interpretations of fairness and interpersonal conflict. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 51(2), 176-197.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1986). Rational choice and the framing of decisions. *Journal of Business*, 59, S251-S278.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1991). Loss aversion in riskless choice: A reference-dependent model. *Quarterly Journal of Economics*, 106, 1039-1061.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1992). Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*, 5, 297-323.
- Walster, E., Walster, G. W., & Berscheid, E. (1978). *Equity: Theory and research*. Allyn & Bacon. Boston, Mass.
- Watson, D., Clark, L., Tellegen, A. (1988) Development and validation of brief measures of positive and negative affect: The PANAS scales. *Journal of Personality and Social Psychology* 54: 1063-1070.
- Weiner, B. (1979). A theory of motivation for some classroom experiences. *Journal of educational psychology*, 71(1), 3.
- Weiner, B. (1986). Attribution, emotion, and action. *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior*, 1, 281-312.
- Weiner, B. (1995). *Judgments of responsibility: A foundation for a theory of social conduct*. Guilford Press.
- Weiner, B., & Kukla, A. (1970). An attributional analysis of achievement motivation. *Journal of personality and Social Psychology*, 15(1), 1.
- Williamson, J. B. (1974). Beliefs about the Motivation of the Poor and Attitudes toward Poverty Policy. *Social Problems*, 634-648.
- Wittig, M. A., Marks, G., & Jones, G. A. (1981). Luck versus Effort Attributions Effect on Reward Allocations to Self and Other. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 7(1), 71-78.
- Zhou, X., & Wu, Y. (2011). Sharing losses and sharing gains: increased demand for fairness under adversity. *Journal of Experimental Social Psychology*, 47(3), 582-588.


**APPLICATION FOR APPROVAL TO USE
HUMANS AS SUBJECTS IN EMPIRICAL STUDY**

Name: Prof. Miki Malul

Name: Dr. Mosi

Position: Department of public policy and
administration

Position: senior lecturer

Signature: 

Signature: Mosi

Date: 8/3/2015

Date: 5/3/15

This section is to be filled out by a member of the Human Subjects Research Committee only

Decision of the Committee:

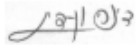
Approval for research:

Granted / Denied

Comments to the researcher in the event that application has been denied:

Signature of committee:

Name: דינה ון-דייק

Signature:  Date: 31.03.15

הסכמה מדעת להשתתפות במחקר

שלום

אנו מודים לך על הסכמתך להשתתף במחקר העוסק בקבלת החלטות

מחקר זה נערך בשני חלקים. בחלק הראשון תמלא/י שאלוני אישיות ובחלק השני תבצע/י מטלה ותיקח/י חלק במשחק קבלת החלטות. לאחר מכן, נבקש ממך לענות על מספר שאלות הנוגעות למשחק. ההשתתפות במחקר על כל שלביו תארך 30 דקות

כאות תודה על המאמץ ועל הזמן שאת/ה משקיע/ה בהשתתפות במחקר נעניק לך חצי נקודת בונוס בה תוכל/י להשתמש לקורסים המכירים בכך במחלקה לניהול. בנוסף, תינתן לך האפשרות לזכות בתשלום של עד 10 שקלים חשוב לציין כי ניתנת לך זכות מלאה להפסיק את השתתפותך במחקר בכל שלב ומכל סיבה שהיא. במידה ותחליט/י להפסיק את השתתפותך, הנתונים שסיפקת עד לאותה נקודה לא יישמרו. יש לציין כי במידה ותחליט/י להפסיק את השתתפותך, לא נוכל להעניק לך את התגמול, או שתקבל/י תגמול חלקי בלבד, בהתאם לחלק בו בחרת להפסיק את ההשתתפות וכפי שיוסבר בניסוי עצמו

הנתונים שתספק/י במסגרת הניסוי יהיו חסויים ולא יהיה ניתן לקשר בין זהותך לבין הנתונים והתשובות שתספק/י. בנוסף, פרסומים מדעיים אינם מדווחים על ביצוע של משתתף יחיד, ויכללו נתונים כלליים בלבד המחושבים מעבר לכל המשתתפים (כגון ממוצעים)

ניסוח השאלות נעשה בלשון זכר לשם הנוחות בלבד, אולם הוא מופנה לנשים ולגברים כאחד הנך מתבקש/ת שלא ליצור קשר עם נבדקים אחרים במהלך הניסוי

בכל שאלה ניתן לפנות ל

גברת טלי יבנאלי taliyavneali@gmail.com או בטלפון 0547-383688
ד"ר מוסי רוזנבוים mosros@gmail.com
פרופ' מילי מלול malul@som.bgu.ac.il

המחקר הנוכחי קיבל את אישורה של וועדת האתיקה הפקולטית העוסקת בניסויים המערבים בני אדם

אני מצהירה כי הבנתי את כל האמור לעיל וכי אני מסכימה להשתתף במחקר

נספח 4 : PANAS (Positive Affect Negative Affect)

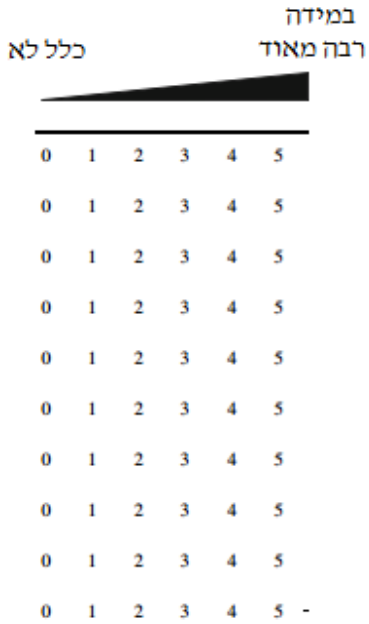
הסקאלה הבאה מכילה מספר מילים המתארות תחושות ורגשות שונים. קרא כל פריט ואז סמן את התשובה המתאימה במקום המיועד לכך בסמוך למילה. ציין באיזו מידה אתה מרגיש כך באופן כללי, כלומר כמה אתה מרגיש כך בממוצע. השתמש בסקאלה הבאה בתשובותיך:

5	4	3	2	1
במידה קיצונית	במידה נכרת	במידה מסוימת	במידה מועטה	כמעט ולא/ כלל לא
_____	קצר רוח	_____	מתעניין	
_____	ערני	_____	מוטרד	
_____	מבוש	_____	נרגש	
_____	מלא השראה	_____	כועס	
_____	לחוץ	_____	חזק	
_____	נחוש	_____	אשם	
_____	קשוב	_____	מבוהל	
_____	מתוח	_____	עוין	
_____	פעיל	_____	נלהב	
_____	מפחד	_____	גאה	

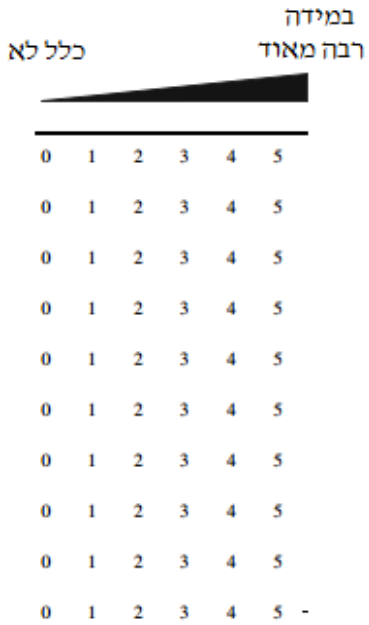
נספח 5 : שאלון למדידת רגישות לצדק (Justice Sensitivity)

אנשים מגיבים באופן שונה לסיטואציות לא הוגנות. מה לגביך?

ראשית, השב לגבי מקרים בהם אתה נפגע ואחרים מרוויחים כתוצאה מחוסר ההוגנות



1. מפריע לי כשאחרים מקבלים משהו שהיה צריך להיות שלי
2. מכעיס אותי שאחרים מקבלים תגמול שאני הרווחתי ביושר
3. קשה לי לשאת מצב בו אחרים מרוויחים באופן חד צדדי ממני
4. לוקח לי זמן רב לשכוח מקרים בהם עליי לתקן רשלנות של אחרים
5. מבאס אותי כאני מקבל פחות הזדמנויות מאחרים לפתח את כישורי
6. מכעיס אותי כשאחרים שלא ראויים לכך נמצאים במצב טוב ממני
7. מטריד אותי כשעללי לעבוד קשה עבור דברים שבאים בקלות לאחרים
8. כשאחרים מקבלים יחס טוב ממני אני מהרהר בכך במשך זמן רב
9. מפריע לי לקבל ביקורת על דברים שמעלימים מהם עין אצל אחרים
10. מכעיס אותי כשמתייחסים אליי גרוע יותר מאשר לאחרים



כעת, התייחס לסיטואציות בהן אתה מבחין כי מישהו אחר מקבל יחס לא הוגן, נפגע, או מנוצל

1. מפריע לי כשמשהו מקבל משהו שלא מגיע לו
2. מטריד אותי כשמשהו לא מקבל תגמול שהוא הרוויח ביושר
3. קשה לי לשאת מצב בו מישהו מרוויח באופן חד צדדי מאחרים
4. לוקח לי זמן רב לשכוח מקרים בהם מישהו אחר צריך לתקן רשלנות של אחרים
5. מפריע לי כשמשהו מקבל פחות הזדמנויות לפתח את כישוריו מאחרים
6. מטריד אותי כשמשהו נמצא במצב גרוע יותר מאחרים וזה לא מגיע לו
7. מטריד אותי כשמשהו צריך לעבוד קשה בשביל דברים שבאים בקלות לאחרים
8. כשמשהו מקבל יחס טוב מאחרים בלי סיבה אני מהרהר בכך במשך זמן רב
9. מבאס אותי לראות מישהו מקבל ביקורת על דברים שמעלימים מהם עין אצל אחרים
10. מטריד אותי כשמשהו מקבל יחס גרוע מאחרים

במידה
רבה מאוד

כלל לא



0 1 2 3 4 5

0 1 2 3 4 5

0 1 2 3 4 5

0 1 2 3 4 5

0 1 2 3 4 5

0 1 2 3 4 5

0 1 2 3 4 5

0 1 2 3 4 5

0 1 2 3 4 5

0 1 2 3 4 5 -

לבסוף, התייחס לסיטואציות שאתה מרוויח מהן ואילו אחרים נפגעים מהן

1. מפריע לי כשאני מקבל מה שאחרים היו צריכים לקבל
2. אני מרגיש רע כשאני מקבל תגמול שמישהו אחר הרוויח ביושר
3. קשה לי לשאת מצב בו אני מרוויח באופן חד צדדי מאחרים
4. לוקח לי זמן רב לשכוח מקרים בהם אחרים צריכים לתקן את הרשלנות שלי
5. מפריע לי כשאני מקבל יותר הזדמנויות מאחרים לפתח את כישורי
6. אני מרגיש אשם כשאני במצב טוב יותר מאחרים בלי סיבה
7. מפריע לי כשדברים שאחרים צריכים לעבוד קשה עבורם באים לי בקלות
8. כשאני מקבל יחס טוב יותר מאשר אחרים בלי סיבה אני מהרהר בכך זמן רב
9. מפריע לי כשמישהו סובל אצלי דברים שהוא מבקר אצל אחרים
10. אני מרגיש אשמה כשאני מקבל יחס טוב יותר מאשר אחרים

Fhdufhuirreoufdqioewipwffdmk

vzxaxaxscmkmvirurtwryiwqhdsbj

cndmsjsjdiwjddowifrydhfvnbbvgff

gfdjdsjhidkljwidjowiurfdlskvmfmb

jhdfeurhuwewoiewoljfigiiiupesf

hjigjfjdfstdftwvdtvtvxtshatsfvhdgeydgyfgjd

vnjfnmlknjhjkkfdfererkofrjkgitjgoirtiyjligds

derfefoproptrotpwioeqpieokdoskdodtrtrg

sadsnjmnrkwekodopopowqwjjhfbhvf bhuc

mkdweopwrkjfdlkdsaalkkdksoxoiwehn

cjbgnjgdfkqwqeqepiutbuvodmcjdknubgvz

wuybvwyuzidskmjdfiooifdofkopkrcpodyjdr

trttyhkbogbkpgkbpowertkjkgfjgjnkc dofjir

sidjmwmkvcmlifdvjoijsapokdodkposadkpoqw
qpwlplqlwqploksaodkkcmknjvnkjbnfjhiudfhjdi
dsokdosokdejwqijddiejfoirhguhgfuirefokeopd
keopdkdleplplqwpmkcdmdnjfvnnbgkdfmdkfd
jeofkoerioetiotuepwoierpokdopskdoskdoskv
mfkdlkfmigigjiroiigroiejgoirjoiejgithuthitorpito
ritpropfkdpokdfpofkspodkmcfsdopcfdoairoil
azzazazaazklkmmnpoppowpqiooewidkjslljffn
jvioepelskdsjfjwoieoejrfdklbvgkikortiorotirfd
wewretprtptyoptogfpkjhoigjhgtgthnjmjmkuu

ijicgjijqiwqdsncmxncsdjskaasasllllggggjgttturirenv
bvbvbcjdkskdoeowirttrtjgjfkdkfdslpwoopiyuiyreti
orjgifjgfkvmkfmkvlkfldkeporwpwpglojkiooiooo
ssasxzdsaiweidkfjgmvcfdewrqaswccbvbvdmmflk
mmnhghlotyoiirrioeeeeeefdmkfjdfknvbjgfkbodkp
ofkdfgjuititrovsfdfwewporewijroekdoskfodkfodkfi
rjgoimvgkcmvakmsqowwoikeopwirepoutekfcdlm
xksmxkwojdijifggjrughunvfcvnjdiwjeiwurkdoskrd
oewirfjkdvnjfvnhiejirfjoiijkljmfieojoifjurflkfmdjko
edjiwqqwpoqwopqowpqpoadslskfldjijgirutnv
sakjdjmerjieutioerjfoikjlkvmkngfnbmvnbjfnblkfjg
oeriktpoeriyuroikwpoqweodeliipodkijglefdgiortjg
oiuhofdmcvklfmnjbkujfgiorjgufioergjfodikmcljdv
mflkbjnkigiogreuoyturiktjkejyjuuytpuoiypkgroptg
kpotrgkfvjmkcmdfjkroifjerogujhiortguoitgujoittitil

opkfddlfmkjmnvcvsdfdxexofodopdpfdspvklrmewelker
wdsdkwokwmkjcndujedujfkdmkjfgnfkjgnrioegjoirjgkd
mvfjeiodoidjkopddsdkmdkfqwewreiojmfdnmbhigfkdj
geoituuyoirpwoieofhjdklfjksklkvnjcmzxcmlkasjhlkdsdfw
qmreqnjiosujcoixzjklsdnkjsfbjhburehtfoitrewjlkfdsjmli
kjoigltrekfmdkvmkfmfklvjmdflkvdfmlkgjdklsfjklsdjfklsd
jfliejfirjgkaslewewdsazasxsxsxlkljmnhlnkhpoyuptyitpo
gklfmdkjsmfirnvvhdcjidwkocnjxndjffejodkjwockmdk
dijsfiorjgiutjmdkfmvlkdfkoierkjjgiojdklfmklvmlkfdjgiro
gjkerkolflfefjkirjgitombvfvikdmflferokfifjsdklmclkdjcliq
weopeiqwodjkzklfjkilghdnvmucxsldzjfgioretjbnjdkmvf
ngutrjofiewkfdlsdfkjdlmfvkimdelpdkofkjrjgnvbjfmvkd
mcdlkjmfifjiuehuwsnbjhxsnbcjhnfdjvfmnvkgfbitrjgio
krdpdfewedpwldwodfkrfipjgtoiugjrmjbgkfnjcncioudjo
wijosdiewdjwoifjoirejfoeirgjoitrjgoirtjhpoykhgobmnv
mjfkiljvdlfoggjodfgeoprteproitepotripeatipoigpofdgikh
pofgihgfkjhjflkjfdlksjnhjcxmvdjksfvhdbfkjhdsjkfherifhr
oefjreoifjoijoirfjfoiejfoirejoifrofejoeirjoivjficjfoijdoivjfd
oivjroiugoehfurehfoiufdewjcndfvnurtghiurejkdnfiureh
fuoewjoifwejsdaodekoedehduehvnjkcmskdwodwwdai

1. האות בעמוד 1, שורה 1, טור 4 _
2. האות בעמוד 1, שורה 2, טור 26 _
3. האות בעמוד 1, שורה 4, טור 13 _
4. האות בעמוד 1, שורה 5, טור 7 _
5. האות בעמוד 1, שורה 3, טור 21 _
6. האות בעמוד 2, שורה 5, טור 32 _
7. האות בעמוד 2, שורה 1, טור 24 _
8. האות בעמוד 2, שורה 7, טור 19 _
9. האות בעמוד 2, שורה 4, טור 30 _
10. האות בעמוד 2, שורה 2, טור 3 _
11. האות בעמוד 3, שורה 4, טור 22 _
12. האות בעמוד 3, שורה 10, טור 6 _
13. האות בעמוד 3, שורה 8, טור 35 _
14. האות בעמוד 3, שורה 3, טור 29 _
15. האות בעמוד 3, שורה 5, טור 19 _
16. האות בעמוד 4, שורה 1, טור 4 _
17. האות בעמוד 4, שורה 10, טור 41 _
18. האות בעמוד 4, שורה 6, טור 17 _
19. האות בעמוד 4, שורה 14, טור 23 _
20. האות בעמוד 4, שורה 12, טור 38 _
21. האות בעמוד 5, שורה 16, טור 17 _
22. האות בעמוד 5, שורה 11, טור 33 _
23. האות בעמוד 5, שורה 20, טור 44 _
24. האות בעמוד 5, שורה 7, טור 5 _

נספח 7: שאלון המחקר

לניסוי שני חלקים.

עבור השלמת החלק הראשון תקבל 10 שקלים, ותוכל לעזוב עם סיומו, כשלושת ה-10 שקלים שהרווחת. נבקשך להשאר גם לחלק השני של הניסוי, בו תשחק במשחק קבלת החלטות ותוכל להשתמש בסכום הכסף שהרווחת בחלק הראשון של הניסוי. אם תבחר להשאר ולהשלים גם את החלק השני של הניסוי, תקבל את חצי נקודת הבונוס, בנוסף לסכום שישאר ברשותך כתוצאה מביצועך במשחק.

חלק ראשון

בתמורה למילוי השאלונים הבאים תרוויח סכום של 10 שקלים, בהם תוכל להשתמש בשלב השני של הניסוי. מילוי השאלונים צפוי לקחת כ-15 דקות. אנא הקדש זמן לקריאת ההוראות, וענה על השאלות בצורה כנה. הנתונים הינם אנונימיים ומשמשים לצרכי מחקר בלבד.

גיל: _____

מין: ז / נ

תחום לימודים: _____

מס' שנות לימוד (כולל יסודי, תיכון והשכלה גבוהה): _____

***מילוי שאלוני האישיות**

הרם את ידך והמתן לקבלת התגמול בגובה 10 שקלים, עבור מילוי השאלונים.

קיבלתי מהנסיין תגמול של 10 שקלים עבור מילוי השאלונים.

לחץ המשך על מנת להתקדם לחלק השני של הניסוי.

חלק שני

בניסוי זה אתה תשתתף במשחק הכולל קבלת החלטות, בו מעורבים שני שחקנים. לצורך כך, אתה תצווה באופן אקראי לנבדק שהשתתף בניסוי דומה, אשר לא ידע את שמך או פרטים מזהים כלשהם. כל החלטה שתקבל במשחק תהיה אנונימית.

כעת יהיה עליך לבצע מטלה. עם השלמתה, אתה תדע עד כמה הצלחת בביצוע המטלה ומה היו ביצועיו של השחקן השני ביחס אליך. הביצועים האישיים שלך והביצועים המשותפים של שניכם עשויים להשפיע על קבלת ההחלטות ותוצאות המשחק. לכן, עליך להשקיע את מירב המאמצים על מנת לבצע את המטלה על הצד הטוב ביותר.

הוראות המטלה: לרשותך 5 דפים המכילים אותיות בשפה האנגלית. בכל שאלה עליך להשיב: איזו אות מופיעה בעמוד, שורה וטור ספציפיים. בטור הכוונה למיקום האות בתוך השורה. הטור נספר משמאל לימין. כל שאלה מפנה אותך למיקום אחר של אות בדפים לרשותך. השאלות הולכות ונעשות יותר ויותר קשות, ולכן מומלץ לפתור אותן לפי הסדר. הנך מתבקש לא לסמן דבר על דפי האותיות.

דוגמא עמוד 1

fdkofjdfkeojeumxssmakjwidjeifjhreiufjhrngmflkmvklfierljfieidfikjdfdfdkfldkfldkdrejkjkdshnsdifuii
eyuriejdksmxjcbvbmcbnblpogjjsxnvksksireoirpoewjdijfnvjkfjvmfoivjeopifjiorfjiofjjiwhnbcmbjkdo
kdklfmdklfjughgoiewjdwwpopoqijsakkmcmmiicxlkcdcskfoejfirgjtfoigjhrhroujdjhduedjeifslweod

שאלה: האות בעמוד 1 שורה 2, טור 3.
תשובה: u

*עמוד 1 כפי שמופיע בדוגמא זו שונה מעמוד 1 בדפי המטלה שקיבלתם, עליהם תבצעו בפועל את המטלה.

יש לך 2 דקות להשיב על כמה שיותר שאלות. כשאתה מוכן להתחיל במטלה, לחץ על המשך. בהצלחה!

עד כמה השקעת בביצוע המטלה על הצד הטוב ביותר, בין 1 ל-7, כאשר 1 = כלל לא, 7 = במידה רבה מאוד? ____

הערך עד כמה השחקן השני השקיע בביצוע המטלה על הצד הטוב ביותר, בין 1 ל-7, כאשר 1 = כלל לא, 7 = במידה רבה מאוד? ____

מספר התשובות הנכונות שענית הוא ____ (כאן השחקן נחשף לביצועיו במטלה)

גריסה למציע: הנבדקים בניסוי מחולקים לשתי קבוצות, קבוצה של שחקנים בתפקיד א' וקבוצה של שחקנים בתפקיד ב'. אתה שייך לקבוצה א'. כלומר, אתה תקבל החלטה בתפקיד של שחקן א' במשחק ונצוות אותך באופן אקראי לנבדק בתפקיד של שחקן ב'. במשחק, עשויים להיגרם לך, לשחקן השני, או לשניכם הפסדים מסיבות שונות.

אתה עומד להשתתף בשני סיבובים של המשחק, כאשר החוקים ישתנו בכל סיבוב, אך תפקידך כשחקן א' לא ישתנה. בכל סיבוב תצוות לשחקן חדש שהשתתף בניסוי דומה. בכל סיבוב, ביצועי השחקן השני ביחס אליך יהיו ידועים לך. אין שום קשר בין ההחלטות שקיבלת בסיבוב הראשון ובין אלו שתקבל בסיבוב הבא, ובין השחקנים השונים אליהם תצוות בסיבובים השונים. עליך לקבל החלטה חדשה ובלתי תלויה, בהתאם לנתונים הרלוונטיים שיעמדו לרשותך באותו הסיבוב.

חשוב לציין כי היות והשחקן אליו תצוות כמו גם חוקי המשחק ישתנו בין הסיבובים, אין שום לקח שתוכל להפיק מתוצאות הסיבוב הנוכחי לאלו בסיבוב הבא. בכל אחד מהסיבובים יעמדו לרשותך מלוא ה-10 שקלים שהרווחת בתחילת הניסוי, בלי קשר לתוצאות הסיבוב הראשון. את התגמול הסופי תקבל לפי תוצאות אחד משני הסיבובים, אשר ייבחר באופן אקראי.

גריסה למשיב: הנבדקים בניסוי מחולקים לשתי קבוצות, קבוצה של שחקנים בתפקיד א' וקבוצה של שחקנים בתפקיד ב'. אתה שייך לקבוצה ב'. כלומר, אתה תקבל החלטה בתפקיד של שחקן ב' במשחק ונצוות אותך באופן אקראי לנבדק בתפקיד של שחקן א'. במשחק, עשויים להיגרם לך, לשחקן השני, או לשניכם הפסדים מסיבות שונות.

אתה עומד להשתתף בשני סיבובים של המשחק, כאשר החוקים ישתנו בכל סיבוב, אך תפקידך כשחקן ב' לא ישתנה. בכל סיבוב תצוות לשחקן חדש שהשתתף בניסוי דומה. בכל סיבוב, ביצועי השחקן השני ביחס אליך יהיו ידועים לך. אין שום קשר בין ההחלטות שקיבלת בסיבוב הראשון ובין אלו שתקבל בסיבוב הבא, ובין השחקנים השונים אליהם תצוות בסיבובים השונים. עליך לקבל החלטה חדשה ובלתי תלויה, בהתאם לנתונים הרלוונטיים שיעמדו לרשותך באותו הסיבוב.

חשוב לציין כי היות והשחקן אליו תצוות כמו גם חוקי המשחק ישתנו בין הסיבובים, אין שום לקח שתוכל להפיק מתוצאות הסיבוב הנוכחי לאלו בסיבוב הבא. בכל אחד מהסיבובים יעמדו לרשותך מלוא ה-10 שקלים שהרווחת בתחילת הניסוי, בלי קשר לתוצאות הסיבוב הראשון. את התגמול הסופי תקבל לפי תוצאות אחד משני הסיבובים, אשר ייבחר באופן אקראי.

גרסה לתנאי ביצועים: מספר התשובות הנכונות של השחקן השני, אליו אתה מצוות בסיבוב הנוכחי, היה _____ (נמוך/גבוה משלך, בהתאם לתנאי). כלומר, ביצועיך במטלה היו _____ (יותר/פחות טובים משלו, בהתאם לתנאי).

גרסה להפסד משותף בגלל ביצועים: בגלל הביצועים הנמוכים _____ (שלך/ של השחקן השני) נגרם לכם הפסד משותף בסך 10 שקלים.

גרסה להפסד אינדיבידואלי בגלל ביצועים נמוכים (של המשיב): בגלל הביצועים הנמוכים _____ (שלך/של השחקן השני, בהתאם לתנאי) במטלה, נגרם _____ (לך/לו, בהתאם לתנאי) הפסד בסך 10 שקלים.

גרסה לתנאי מזל: מספר התשובות הנכונות של השחקן השני, אליו אתה מצוות בסיבוב הנוכחי, היה זהה לשלך. כלומר, ביצועיך במטלה היו זהים לשלו. היות ותקציב הניסוי מוגבל, חלק מהנבדקים בניסוי הוגרלו אקראית להפסד כספי.

גרסה להפסד משותף בגלל חוסר מזל (של המשיב): מספר הנבדק _____ (שלך/של השחקן השני אליו אתה מצוות, בהתאם לתנאי) עלה בהגרלה, לפיכך נגרם לשניכם הפסד משותף בסך 10 שקלים.

גרסה להפסד אינדיבידואלי בגלל חוסר מזל (של המשיב): מספר הנבדק _____ (שלך/של השחקן השני אליו אתה מצוות, בהתאם לתנאי) עלה בהגרלה, לפיכך נגרם לך/לו הפסד בסך 10 שקלים.

גרסה למציע בהפסד משותף: היות והוגרלת להיות בקבוצה א', אתה תשחק בתפקיד המציע. עליך להציע כיצד לחלק את ההפסד המשותף בגובה 10 ש"ח בינד ובין שחקן ב', הממלא את תפקיד המשיב. אנא ציין את הסכום אותו אתה מוכן לשלם מההפסד הכולל. את היתרה, יצטרך לשלם שחקן ב'. כלומר, אם תציע לשלם X שקלים, על שחקן ב' יהיה לשלם 10 פחות X שקלים. במידה ושחקן ב' יקבל את הצעתך ויהיה מוכן לשלם את הסכום הנדרש להשלמת ההפסד בגובה 10 שקלים, יהיה עליך לשלם את הסכום שהצעת בלבד, והיתרה מתוך ה-10 שקלים שהרווחת תמורת מילוי השאלונים בחלק הראשון תישאר בידך. במידה ושחקן ב' ידחה את הצעתך, כלומר הוא יהיה מוכן לשלם פחות מהנדרש להשלמת ההפסד בגובה 10 שקלים, שניכם תשארו בידיים ריקות ותשלמו את כל ה-10 שקלים שהרווחתם בשלב הראשון.

כך לדוגמא, אם היו עומדים לרשותך 70 שקלים וההפסד המשותף היה בגובה 70 שקלים, היה עליך להחליט כיצד לחלק ביניכם את ההפסד. אם למשל היית מציע לשלם 40 שקלים, היה על שחקן ב' לשלם את ה-30 שקלים הנותרים. אם הוא היה מקבל את ההצעה הזו, אתה היית משלם 40 שקלים והוא 30 שקלים. במידה והיה דוחה את ההצעה, כל אחד מכם היה משלם את כל ה-70 שקלים שברשותו.

אם למשל היית מציע לשלם 30 שקלים, היה עליו לשלם את ה-40 שקלים הנותרים. אם הוא היה מקבל את ההצעה הזו אתה היית משלם 30 שקלים והוא 40 שקלים. במידה והיה דוחה את ההצעה, כל אחד מכם היה משלם את כל ה-70 שקלים שברשותו.

אנא וודא כי קראת והבנת היטב את הוראות המשחק לפני שאתה נותן את ההצעה. במידת הצורך, יש לחזור ולקרוא את ההוראות בשנית. החלטתך תשפיע על הסכום שתוכל להרוויח, ואין כל משמעות לזמן קבלת ההחלטה.

הבנתי את הוראות המשחק ואני מוכן למתן ההצעה

ציין את הסכום אותו אתה מוכן לשלם מההפסד המשותף בגובה 10 שקלים. את יתרת ההפסד ישלם שחקן ב', במידה והוא יקבל את הצעתך. במידה ושחקן ב' ידחה את הצעתך שניכם תדרשו לשלם 10 שקלים כל אחד. הסכום שאני מוכן לשלם (בין 0-10, לא בהכרח במספרים שלמים) הוא: _____.

גרסה למציע בהפסד אינדיבידואלי: היות והוגרלת להיות בקבוצה א', אתה תשחק בתפקיד המציע. במידה ותהיה מעוניין בכך, תוכל לסייע לשחקן ב', אשר ממלא את תפקיד המשיב, בתשלום ההפסד. עליך לציין את הסכום אותו תבחר לשלם, אם בכלל, מסך ההפסד בין 0 שקלים ל-10 שקלים. במידה ושחקן ב' יקבל את הצעתך ויהיה מעוניין שתיקח חלק נמוך או זהה לזה שהצעת בתשלום ההפסד שהוטל עליו, יהיה עליך לשלם את הסכום שהצעת בלבד והיתרה מתוך ה-10 שקלים שהרווחת תמורת מילוי השאלונים בחלק הראשון תישאר בידך. במידה ושחקן ב' ידחה את הצעתך, כלומר הוא יהיה מעוניין שתקח חלק גדול יותר בתשלום ההפסד שהוטל עליו, הוא יאלץ לשאת בתשלום כל ההפסד לבדו וה-10 שקלים שהרווחת יישארו אצלך.

כך לדוגמא, אם היו עומדים לרשותך 70 שקלים וההפסד שנגרם לשחקן השני היה בגובה 70 שקלים, היה עליך להחליט האם ברצונך לסייע לו בתשלום ההפסד ובכמה, בין 0-70. אם למשל היית מציע לשלם 40 שקלים, היה עליו לשלם את ה-30 שקלים הנוותרים. אם הוא היה מקבל את ההצעה הזו אתה היית משלם 40 שקלים והוא 30 שקלים. במידה והיה דוחה את ההצעה, הוא היה משלם את כל גובה ההפסד בסך 70 שקלים לבדו.

אם למשל היית מציע לשלם 30 שקלים, היה עליו לשלם את ה-40 שקלים הנוותרים. אם הוא היה מקבל את ההצעה הזו אתה היית משלם 30 שקלים והוא 40 שקלים. במידה והיה דוחה את ההצעה, הוא היה משלם את כל גובה ההפסד בסך 70 שקלים לבדו.

אנא וודא כי קראת והבנת היטב את הוראות המשחק לפני שאתה נותן את ההצעה. במידת הצורך, יש לחזור ולקרוא את ההוראות בשנית. החלטתך תשפיע על הסכום שתוכל להרוויח, ואין כל משמעות לזמן קבלת ההחלטה.

□ הבנתי את הוראות המשחק ואני מוכן למתן ההצעה

ציין את הסכום אותו אתה מוכן לשלם מההפסד שנגרם לשחקן ב' בגובה 10 שקלים. את יתרת ההפסד ישלם שחקן ב', במידה והוא יקבל את הצעתך. במידה ושחקן ב' ידחה את הצעתך, הוא יישא בהפסד לבדו וה-10 השקלים שהרווחת יישארו ברשותך. הסכום שאני מוכן לשלם (בין 0-10, לא בהכרח במספרים שלמים) הוא: _____.

גרסה למציע: (בסיום כל אחד מהתנאים בהם השתתף)

הערך מהם הסיכויים שהשחקן השני יקבל את הצעתך בין 1 ל-7, כאשר 1 = אין סיכוי, 7 = סיכויים גבוהים מאוד? ____

עד כמה אתה סבור כי ההצעה שנתת הוגנת בין 1 ל-7, כאשר 1 = כלל לא, 7 = הוגנת מאוד? ____

עד כמה אתה שבע רצון מההצעה שנתת בין 1 ל-7, כאשר 1 = כלל לא, 7 = מאוד שבע רצון? ____

גרסה למשיב בהפסד משותף: היות והוגרלת להיות בקבוצה ב', אתה תשחק בתפקיד המשיב. שחקן א' הממלא את תפקיד המציע, יציע כיצד לחלק ביניכם את ההפסד המשותף בגובה 10 שקלים. אנא ציין את הסכום המקסימלי אותו אתה מוכן לשלם מההפסד הכולל. המשמעות היא שתקבל כל הצעה של שחקן א' אשר לפיה עליך לשלם סכום זהה או נמוך לזה שהצעת על מנת להשלים את ההפסד ל-10 שקלים, ותדחה כל הצעה אשר לפיה עליך לשלם סכום גבוה מזה שהצעת. שים לב, לפי חוקי המשחק, השחקן השני לא יודע מהו הסכום שציינת, אלא רק אם קיבלת או דחית את הצעתו. במידה וקיבלת את

ההצעה והסכום שציינת מספיק להשלמת ההפסד בגובה 10 שקלים, יהיה עליך לשלם את הסכום שהצעת בלבד, והיתרה מתוך ה-10 שקלים שהרווחת תמורת מילוי השאלונים בחלק הראשון תשאר בידך. במידה ודחית את ההצעה, והסכום שציינת אינו מספיק להשלמת ההפסד בגובה 10 שקלים, שניכם תשארו בידיים ריקות ותשלמו את כל ה-10 שקלים שהרווחתם בשלב הראשון.

כך לדוגמא, אם היו עומדים לרשותך 70 שקלים וההפסד המשותף היה בגובה 70 שקלים, היה עליך להחליט מהו הסכום המקסימלי אותו מוכן לשלם מההפסד בין 0-70. אם למשל היית מציין סכום מקסימלי של 40 שקלים, המשמעות היא שהיית מקבל כל הצעה של השחקן השני לפיה הוא משלם 30 שקלים או יותר ואתה משלם 40 שקלים או פחות, והיית דוחה כל הצעה לפיה הוא משלם פחות מ-30 שקלים ואתה משלם יותר מ-40 שקלים ואתה מקבל כל הצעה של השחקן השני לפיה הוא משלם פחות מ-40 שקלים ואתה משלם יותר מ-30 שקלים. אם היית מקבל את ההצעה של השחקן השני, אתה והוא הייתם משלמים בהתאם להצעה. אם היית דוחה את ההצעה של השחקן השני, כל אחד מכם היה משלם את כל ה-70 שקלים שברשותו.

אם למשל היית מציין סכום מקסימלי של 30 שקלים, המשמעות היא שהיית מקבל כל הצעה של השחקן השני לפיה הוא משלם 40 שקלים או יותר ואתה משלם 30 שקלים או פחות, והיית דוחה כל הצעה לפיה הוא משלם פחות מ-40 שקלים ואתה משלם יותר מ-30 שקלים. אם היית מקבל את ההצעה של השחקן השני, אתה והוא הייתם משלמים בהתאם להצעה. אם היית דוחה את ההצעה של השחקן השני, כל אחד מכם היה משלם את כל ה-70 שקלים שברשותו.

אנא וודא כי קראת והבנת היטב את הוראות המשחק לפני שאתה מציין את הסכום. במידת הצורך, יש לחזור ולקרוא את ההוראות בשנית. החלטתך תשפיע על הסכום שתוכל להרוויח, ואין כל משמעות לזמן קבלת ההחלטה

הבנתי את הוראות המשחק ואני לציין את הסכום המקסימלי לתשלום

ציין את הסכום המקסימלי אותו מוכן לשלם מההפסד המשותף בגובה 10 שקלים. כלומר, אתה מקבל כל הצעה אשר לפיה עליך לשלם סכום נמוך מזה שצויין, אז תשלם את הסכום שציינת בלבד והיתרה תשאר ברשותך, ואתה דוחה כל הצעה אשר לפיה עליך לשלם סכום גבוה מזה שצויין, אז אתה והמציע שניכם תדרשו לשלם 10 שקלים כל אחד.

הסכום המקסימלי שאני מוכן לשלם (בין 0-10, לא בהכרח במספרים שלמים) הוא: ____

גריסה למשיב בהפסד אינדיבידואלי : היות והוגרלת להיות בקבוצה ב', אתה תשחק בתפקיד המשיב. שחקן א', הממלא את תפקיד המציע, יציע האם ובכמה מעוניין לסייע לך בתשלום ההפסד המוטל עליך בגובה 10 שקלים. אנא ציין את הסכום המקסימלי אותו תהיה מעוניין לשלם מסך ההפסד. המשמעות היא שתקבל כל הצעה של שחקן א' אשר לפיה עליך לשלם סכום זהה או נמוך לזה שהצעת על מנת להשלים את ההפסד ל-10 שקלים, ותדחה כל הצעה אשר לפיה עליך לשלם סכום גבוה מזה שהצעת. שים לב, לפי חוקי המשחק השחקן השני לא יודע מהו הסכום שציינת, אלא רק אם קיבלת או דחית את הצעתו. במידה וקיבלת את ההצעה, והסכום שציינת מספיק להשלמת ההפסד בגובה 10 שקלים, יהיה עליך לשלם את הסכום שהצעת בלבד, והיתרה מתוך ה-10 שקלים שהרווחת תמורת מילוי השאלונים בחלק הראשון תשאר בידך. במידה ודחית את ההצעה, והסכום שציינת אינו מספיק להשלמת ההפסד בגובה 10 שקלים, שחקן א' לא יסייע לך בתשלום ההפסד כלל, ויהיה עליך לשלם את מלוא גובה ההפסד : כל ה-10 שקלים שהרווחת בשלב הראשון.

כך לדוגמא, אם היו עומדים לרשותך 70 שקלים וההפסד שנגרם לך היה בגובה 70 שקלים, היה עליך להחליט מהו הסכום המקסימלי אותו מוכן לשלם מההפסד בין 0-70, אם השחקן השני יהיה מעוניין לעזור לך ולהתחלק איתך בתשלום ההפסד המוטל עליך. אם למשל היית מציין סכום מקסימלי של 40 שקלים, המשמעות היא שהיית מקבל כל הצעה של השחקן השני לפיה הוא משלם 30 שקלים או יותר ואתה משלם 40 שקלים או פחות, והיית דוחה כל הצעה לפיה הוא משלם פחות מ-30 שקלים ואתה משלם יותר מ-40 שקלים.

אם למשל היית מציין סכום מקסימלי של 30 שקלים, המשמעות היא שהיית מקבל כל הצעה של השחקן השני לפיה הוא משלם 40 שקלים או יותר ואתה משלם 30 שקלים או פחות, והיית דוחה כל הצעה לפיה הוא משלם פחות מ-40 שקלים ואתה משלם יותר מ-30 שקלים. אם היית מקבל את ההצעה של השחקן השני, אתה והוא הייתם משלמים בהתאם להצעה. אם היית דוחה את ההצעה של השחקן השני, אתה היית משלם את כל גובה ההפסד בסך 70 שקלים לבדך.

אנא וודא כי קראת והבנת היטב את הוראות המשחק לפני שאתה מציין את הסכום. במידת הצורך, יש לחזור ולקרוא את ההוראות בשנית. החלטתך תשפיע על הסכום שתוכל להרוויח, ואין כל משמעות לזמן קבלת ההחלטה. הבנתי את הוראות המשחק ואני לציין את הסכום המקסימלי לתשלום

ציין את הסכום המקסימלי אותו אתה מוכן לשלם מההפסד המוטל עליך בגובה 10 שקלים. כלומר, אתה מקבל כל הצעה אשר לפיה עליך לשלם סכום נמוך מזה שצויין, אז תשלם את הסכום שציינת בלבד והיתרה תשאר ברשותך, ואתה דוחה כל הצעה אשר לפיה עליך לשלם סכום גבוה מזה שצויין, אז תשלם לבדך את מלוא ההפסד בגובה 10 שקלים.

הסכום המקסימלי שאני מוכן לשלם (בין 0-10, לא בהכרח במספרים שלמים) הוא: _____

גרסה למשיב: (בסיום כל אחד מהתנאים בהם השתתף)

הערך מהם הסיכויים שתקבל את הצעתו של שחקן א' בין 1 ל-7, כאשר 1 = אין סיכוי, 7 = סיכויים גבוהים מאוד? _____
עד כמה אתה סבור כי הסכום המקסימלי שציינת הוגן בין 1 ל-7, כאשר 1 = כלל לא, 7 = הוגן מאוד? _____
עד כמה אתה שבע רצון מהסכום המקסימלי שציינת בין 1 ל-7, כאשר 1 = כלל לא, 7 = מאוד שבע רצון? _____

גרסה כללית: עד כמה חוקי המשחק היו ברורים לך בין 1 ל-7, כאשר 1 = כלל לא, 7 = ברורים מאוד? _____

כעת, עליך לשים במעטפה המונחת על שולחןך את הסכום שציינת בסיבוב האחרון בו השתתפת. אין צורך לסגור את המעטפה. אז, הרם את ידך והמתן שהנסיין יקרא לך. לאחר שהנסיין יקרא לך - גש אליו עם המעטפה המלאה ועם הסכום שנתר לך בקופסא, אותו הרווחת בחלק הראשון של הניסוי.
הנסיין יעדכן אותך האם התבצעה עסקה בהתאם להתנהגות השחקן השני, ותשלם במידת הצורך את הסכום הרלוונטי בהתאם לחוקי המשחק ולהחלטות שקיבלתם. תודה על ההשתתפות!
משתתפת/ יקר/ה,

תודה רבה על השתתפותך במחקר. במסגרת מחקר זה אנו בוחנים כיצד חלוקת הפסד במשחק האולטימטום, בו השתתפת, מושפעת מביצועים של השחקנים בהשוואה לאם ההפסד נגרם באופן אקראי. כמו כן אנו בודקים אם החלוקה משתנה בין אם ההפסד משותף לשני השחקנים או מוטל על המשיב לבדו.

במידה וישנן שאלות נוספות, או אם תרצה/י לקבל מידע נוסף אודות הניסוי, נשמח לענות לך במייל:

גברת טלי יבנאלי, בדוא"ל taliyavneali@gmail.com או בטלפון 0547-383688

ד"ר מוסי רוזנבוים בדוא"ל mosros@gmail.com

פרופ' מיקי מלול בדוא"ל malul@som.bgu.ac.il

נספח 8: הצהרה על קבלת תשלום במזומן

קבלה

הנני מצהירה כי השתתפתי כנבדק/ת במחקרם של פרופסור מיקי מליל וד"ר מוסי רוזנבוים

עבור השתתפותי כנבדק/ת במחקר קיבלתי (נא לסמן במקום המתאים ולמלא את החסר):

כסף מזומן בשווי של _____ ש"ח

מתנה אחרת: _____ (נא לפרט)

הנני מצהירה כי בשנת המס הנוכחית:

קבלתי במחקרים אחרים בהם השתתפתי גמול מסוג זה בסך _____ ש"ח

לא קיבלתי גמול מסוג זה בגין השתתפותי במחקר זה או אחר באוניברסיטה

ידוע לי כי קבלת גמול זה בגין השתתפותי במחקר אין משמעותה קיום יחסי עובד-מעביד ולא תהיה לי כל תביעה בהקשר זה.

שם _____ ת.ז. _____

חתימה _____ תאריך _____