



An analysis of the use of guilt and shame by private investors as internal controls

Ahmad Dehghanfar¹ , Ali Hussein Samadi² , Ebrahim Hadian³ , Rouhollah Shahnazi⁴ 

1. Ph.D Candidate in Economics, Faculty of Economics Management and Social Sciences, Shiraz University, Shiraz, Iran. E-mail: Ahmaddehghanfar@gmail.com

2. Professor, Department of Economics, Faculty of Economics Management and Social Sciences, Shiraz University, Shiraz, Iran. E-mail: Asamadi@rose.shirazu.ac.ir

3. Associate Professor, Department of Economics, Faculty of Economics Management and Social Sciences, Shiraz University, Shiraz, Iran. E-mail: EHadian@rose.shirazu.ac.ir

4. Associate Professor, Department of Economics, Faculty of Economics Management and Social Sciences, Shiraz University, Shiraz, Iran. E-mail: Rshahnazi@shirazu.ac.ir

ARTICLE INFO

Article type:

Research Article

Article history:

Received 18 October 2022

Received in revised form 04 November 2022

Accepted 22 December 2022

Published Online 22 May 2023

Keywords:

Behavioral Economics,
Guilt,
Private Investment,
Psychological Factors,
Shame

ABSTRACT

Background: Several studies have shown that psychological factors significantly impact people's economic decisions. Investors' sensitivity to psychological emotions, especially guilt and shame, can be utilized as a control tool in contract enforcement, an important challenge for private investors. Although these psychological factors are important, more research needs to be conducted on how private investors use them.

Aims: This research aims to investigate the use of psychological factors, including guilt and shame, as an internal control in the enforcement of contracts by investors in the private sector.

Methods: The measurement tool used in this study was a researchers-made questionnaire. A total of 300 investors in Fars province participated in the study. The data were analyzed using the latent class analysis method, including Vuong-Lo-Mendell-Rubin Likelihood Ratio, Lo-Mendell-Rubin Adjusted LRT, and Parametric Bootstrapped Likelihood Ratio Tests.

Results: The result demonstrated that two classes can be identified in the sample ($p < 0.01$). The result also revealed that 50.18% of the population belongs to the first group. This group uses the first-party mechanism relatively, with a probability of 90.4%, and does not use it at all, with a probability of 9.6%. The latter group accounts for 49.82% of the population as well. The first-party mechanism is not used at all by this group with a probability of 29.8%, while it is used relatively by 70.2%. Thus, investors in both groups endeavor to improve contract enforcement in their investments by paying attention to the severity and weakness of guilt and shame.

Conclusion: Since private sector investors extensively use guilt and shame, systems must be developed that can store and share the moral reputation of economic actors and their past transactions at the lowest cost.

Citation: Dehghanfar, A., Samadi, A.H., Hadian, E., & Shahnazi, R. (2023). An analysis of the use of guilt and shame by private investors as internal controls. *Journal of Psychological Science*, 22(123), 439-453. <https://psychologicalscience.ir/article-1-1853-fa.html>

Journal of Psychological Science, Vol. 22, No. 123, June, 2023

© The Author(s). DOI: [10.52547/JPS.22.123.439](https://doi.org/10.52547/JPS.22.123.439)



✉ **Corresponding Author:** Ali Hussein Samadi, Professor, Department of Economics, Faculty of Economics Management and Social Sciences, Shiraz University, Shiraz, Iran.

E-mail: Asamadi@rose.shirazu.ac.ir, Tel: (+98) 7136134000

Extended Abstract

Introduction

Traditionally, classical economists have considered an investment in terms of two basic assumptions. There is an assumption that investors are rational individuals who invest solely in their interests to maximize their returns. According to this hypothesis, a person will drive to choose the best option based solely on his or her interests, regardless of any social norms. In the second hypothesis, investors assume to be capable of predicting the future of investment projects impartially and objectively (Zhao, 2010). Various investment models have been developed based on classical assumptions. Results of classical models and the weakness of this theory in analyzing economic realities led economists to doubt the validity of the assumptions, leading to the development of new economic schools. A number of researchers have proposed using psychology in economics to modify classical models. The study of emotions and psychological factors led to the development of behavioral economics (Kao & Velupillai, 2015). Researchers in behavioral economics have demonstrated that psychological factors play an important role in investor decisions and affect both investors and the efficiency of the market (Bakar & Yi, 2016; Baker & Nofsinger, 2010). Using investors' psychological feelings and emotions as a means to control can assist in overcoming one of the challenges facing private sector investors, namely contract enforcement (Metawa et al., 2018).

Contracts are difficult to enforce (Mooi & Gash, 2010). To resolve the problem of contract enforcement, researchers have suggested paying attention to the mechanisms of contract enforcement. Focusing on these mechanisms can contribute significantly to improving the effectiveness of contract enforcement. There are several types of contract enforcement mechanisms. One type of contract enforcement mechanism, referred to as the first-party mechanism, relies on the psychological factors of investors, which refer to their internal motivations. As psychological emotions, shame and guilt play an important role in this mechanism (Mike

& Kiss, 2019). While guilt and shame may produce uncomfortable feelings, they can be instrumental in maintaining a person's sense of self and social identity. It is possible to utilize these emotions as tools of social control to direct stress or to violate norms through self-punishment to influence overall human behavior. Shame and guilt serve as restraints that facilitate the recognition of goals and values by the individual. Many researchers have stated that shame can motivate individuals to correct their behavior and induce compensatory measures (De Hoog et al., 2011; Hashemi Golpayegani et al., 2022). Additionally, several researchers have stated that shame can motivate individuals to correct their behavior and induce compensatory behavior (De Hoog et al., 2011; Hashemi Golpayegani et al., 2022). Several studies have shown that imposing costs from within the investors as a punishment for violating a contract is the least expensive method of implementing the contract (Vannucci, 2015). It is essential to consider that applying costs from within the investors and creating motivation to enforce the contracts rather than applying external costs can accelerate the transition to an optimal path for the economy (Mischkowski et al., 2019). Since shame and guilt cannot be measured, investors will judge based on a person's reputation, past behavior, and transactions (Fredriks et al., 2015; Baddeley, 2018). In spite of the importance of feeling shame and guilt in investing, there is no clear understanding of the extent to which these mechanisms are used by investors (Mike & Kiss, 2019). Consequently, this article investigates the use of guilt and shame by private investors.

Method

The present study is applied research. The statistical population of this study included all private investors in Fars province. In order to achieve reliable results, every person who has invested at least thirty billion rials in his business is considered a private investor. This amount of investment is equal to the minimum foreign investment acceptable by the Iranian government for foreigners (Council of Ministers, 2022). Because statistics regarding all private investors in Fars were not available, the size of the statistical population was considered to be unlimited.

Using a random sampling methodology and Cochran's formula, 300 private sector investors were selected based on a significance level of 95% and a margin of error of 5.64%. For the purpose of obtaining insight into shame and guilt emotions, investors were asked to complete a questionnaire that was developed by researchers. The data were analyzed using the latent class analysis method, including Vuong-Lo-Mendell-Rubin Likelihood Ratio, Lo-Mendell-Rubin Adjusted LRT, and Parametric Bootstrapped Likelihood Ratio Tests. There was also use of SPSS 26 (the reliability of the questionnaire), MPlus (the number of classes), and RStudio (the percentage of the population in each class).

Results

The statistical sample of this study contains 300 private investors in Fars province, of which 236 men represent 78.6% of the studied population, and 64 women represent 21.4% of the studied population. As a result, there are more men than women in this study. Data analysis indicates that approximately 14% of respondents were at the sub-diploma level, 40.6% were at the diploma level, 36.4% were at the

bachelor's level, 7% were at the master's level, and 2% were at the doctoral level. Consequently, diploma holders constituted the highest group in this study. Analysis of the data indicates that 81% of private sector investors pay attention to the past transactions of the second party in their contracts and how they fulfill their obligations. In other words, 81% of investors consider the level of shame and guilt of the other party and how he adheres to pass commitments. Approximately 19% of investors use other mechanisms for enforcing contracts and do not consider the individual character of the second party. A latent class analysis was performed using the Weng-Lo-Mendel-Robin, Lo-Mendel-Robin adjusted, and parametric bootstrap ratio tests. The significance level for the existence of two classes within the studied population was determined to be 0.000, as it was less than 0.05. The private sector investors can therefore be classified into two groups based on their use of the mechanisms provided by the first party to enforce contracts and their attention to the individual characteristics of the second party. A summary of the results is given in Table 1.

Table 1. Latent class analysis tests

	VUONG-LO-MENDEL- RUBIN Likelihood Ratio	PARAMETRIC BOOTSTRAPPED Likelihood Ratio	LO-MENDEL-RUBIN ADJUSTED LRT
Loglikelihood Value	-933.380	-933.380	-
2 Times the Loglikelihood Difference	98.384	98.384	-
Difference in the Number of Parameters	9	9	-
Mean	2.560	-	-
Standard Deviation	3.318	-	-
Successful Bootstrap Draws	-	5	-
Value	-	-	96.505
P-Value	0.0000	0.0000	0.0000

The study results indicate that the population can be divided into two categories. Approximately 50.18% of the population belongs to the first category, while 49.82% belongs to the second category. The percentage of each class is shown in table number (2). The first group of individuals, with a probability of 9.6%, does not use the first-party mechanism at all. Therefore, investors in this group use the first-party

mechanism relatively, with a probability of 90.4%. The data show that 21.3% of investors employ the first-party mechanism to a limited extent, 15.5% use it relatively, 26.4% use it almost a lot, and 26.9% constantly use it.

In the second group, with a probability of 29.8%, investors do not use the first-party mechanism at all. Therefore, with a probability of 70.2%, investors in

this group prefer to use first-party mechanism. It was found that 19.9% of investors use the first-party mechanism on a limited basis, 14.4% use it on an average basis, 17.4% use it in almost all investment contracts, and about 18.3% use it always.

In both groups, more than 70% of investors use a first-party mechanism to enforce contracts. Therefore, it is

evident that investors in the private sector pay attention to the moral reputation of the other party for enforcing the contract. As a consequence, most contracts negotiated by private investors are likely to be aimed at investors with a solid track record.

Table 2. Percentage of The Population in Each Class and The Probability of Using The First Party Mechanism in Each Class

Class	Percentage of Population in Class	Possibility of Not Using The First-Party Mechanism	Possibility of Limited Use of The First-Party Mechanism	Probability of Moderate Use of The First-Party Mechanism	Possibility of A Lot Using The First-Party Mechanism	Possibility of Fully Using The First-Party Mechanism
1	50.18	0.09605	0.21395	0.15545	0.26475	0.26985
2	49.82	0.29805	0.19935	0.1445	0.17495	0.1832

Conclusion

Shame and guilt influence investors' commitment adherence (Mike & Kiss, 2019). This article aims to examine to what extent private sector investors use guilt and shame in their investment decisions.

Psychological factors influence people's decisions, and they do not always make rational, calculated decisions. These factors have led economists to change their assumptions about complete rationality and develop models that apply behavioral assumptions to analysis (Kao & Velupillai, 2015; Banerji et al., 2020). Among the emotions that influence people's behavior are shame and guilt. A person who experiences such feelings may take steps to enforce contracts by applying internal punishments (De Hooge et al., 2011).

As psychological factors, specifically guilt and shame, play a significant role in people's behavior, the research used latent class analysis to examine the issue. According to this study's results, the second party's character is essential when negotiating a contract. Previous research has emphasized this (Stone & Stremitzer, 2019; Vannucci, 2015; Frederiks et al., 2015). This result is because formal mechanisms for contract enforcement, such as courts, should be more effective and fast in developing countries like Iran. In order to increase the probability of contract enforcement, investors choose committed employees. It is proven that people who adhere to norms have a lower likelihood of breaking their commitments due to a high sense of shame and guilt (Easter et al., 2018; Webb et al., 2020; Voigt, 2018).

In most developing countries, judicial quality is insufficient. In developing countries, it is more important to address these feelings since doing business with people who feel shame and guilt makes investments more profitable (Aboal et al., 2014; Fuentelsaz et al., 2019).

Psychological factors likely play an essential role in private-sector investment because guilt and shame are strongly related among private-sector investors. It is therefore necessary to develop systems capable of storing and providing to other investors the moral reputation of investors and their past transactions at a reasonable cost. It is also possible to stimulate people's internal motivation by creating a validation system that increases their guilt and shame.

A critical component of economics is psychological factors, so researchers should consider using game theory and laboratory techniques in their future studies to examine other aspects of this issue, such as the effect of psychological emotions on private investment in the primary and secondary stages of socialization. As a limitation of this study, there needs to be more research literature examining the role of psychological factors in economics, as well as an absence of participation by official institutions in the data collection process.

Ethical Considerations

Compliance with ethical guidelines: This article is taken from the doctoral dissertation of the first author in the field of Economics in the Faculty of Economics, Shiraz University. In order to maintain the observance of ethical principles in this study, an attempt was made to collect information after obtaining the consent of the participants. Participants were also reassured about the confidentiality of the protection of personal information and the presentation of results without mentioning the names and details of the identity of individuals

Funding: This study was conducted as a PhD thesis with no financial support.

Authors' contribution: The first author was the senior author, the second was the supervisor, and the third and fourth were the advisors.

Conflict of interest: the authors declare no conflict of interest for this study.

Acknowledgments: I would like to appreciate the supervisor, the advisors, Investors in the study.



میزان استفاده از احساس گناه و شرم به عنوان کنترل درونی در سرمایه‌گذاران بخش خصوصی

احمد دهقان فر^۱، علی حسین صمدی^۲، ابراهیم هادیان^۳، روح... شهنازی^۴

۱. دانشجوی دکتری اقتصاد، دانشکده اقتصاد مدیریت و علوم اجتماعی، دانشگاه شیراز، شیراز، ایران.

۲. استاد، گروه اقتصاد، دانشکده اقتصاد مدیریت و علوم اجتماعی، دانشگاه شیراز، شیراز، ایران.

۳. دانشیار، گروه اقتصاد، دانشکده اقتصاد مدیریت و علوم اجتماعی، دانشگاه شیراز، شیراز، ایران.

۴. دانشیار، گروه اقتصاد، دانشکده اقتصاد مدیریت و علوم اجتماعی، دانشگاه شیراز، شیراز، ایران.

چکیده

مشخصات مقاله

زمینه: عوامل روانشناختی نقش مهمی در تصمیمات اقتصادی افراد دارند. اثرپذیری سرمایه‌گذاران از عواطف و احساسات روانشناختی به خصوص احساس گناه و شرم می‌تواند به عنوان ابزار کنترلی برای یکی از مهم‌ترین چالش‌های پیش روی سرمایه‌گذاران بخش خصوصی، یعنی اجرای تعهدات در قراردادهای سرمایه‌گذاری ایفای نقش کند. علی‌رغم اهمیت این عوامل روانشناختی، تحقیقات اندکی درباره میزان استفاده از این احساسات در بین سرمایه‌گذاران خصوصی انجام گرفته است.

هدف: هدف اصلی از این پژوهش بررسی میزان استفاده از عوامل روانشناختی شامل احساس گناه و شرم در سرمایه‌گذاران بخش خصوصی به عنوان کنترل درونی در اجرای قراردادهاست.

روش: ۳۰۰ نفر از سرمایه‌گذاران استان فارس به شیوه نمونه‌گیری تصادفی ساده انتخاب شده و با استفاده از پرسشنامه محقق ساخته به سؤالات مطرح شده پاسخ دادند. برای تجزیه و تحلیل داده‌ها از روش تحلیل کلاس پنهان شامل آزمون‌های نسبت احتمال و ننگ-لو-مندل-رایین، لو-مندل-رایین تعدیل شده و پارامتریک بوت استرپ استفاده شد.

یافته‌ها: تحلیل داده‌ها با استفاده از روش تحلیل کلاس پنهان وجود دو کلاس پنهان را تأیید می‌کند. گروه اول شامل ۵۰/۱۸ درصد از جمعیت است که با احتمال ۹/۶ درصد، به هیچ‌عنوان از سازوکار شخص اول اجرای قرارداد (احساس گناه و شرم) استفاده نمی‌کنند و با احتمال ۹۰/۴ درصد از آن به طور نسبی استفاده می‌کنند. گروه دوم شامل ۴۹/۸۲ درصد از جمعیت است که با احتمال ۲۹/۸ درصد، افراد به هیچ‌عنوان توجهی به احساس گناه و شرم در سرمایه‌گذاری‌های خود ندارند و با احتمال ۷۰/۲ درصد از سازوکار شخص اول اجرای قرارداد (احساس گناه و شرم) به طور نسبی استفاده می‌کنند.

نتیجه‌گیری: با توجه به میزان استفاده از احساس گناه و شرم در سرمایه‌گذاران بخش خصوصی، بایستی سامانه‌هایی طراحی شوند که توانایی ذخیره و به اشتراک گذاری شهرت اخلاقی فعالان اقتصادی و معاملات گذشته آن‌ها را با کمترین هزینه دارند.

نوع مقاله:

پژوهشی

تاریخچه مقاله:

دریافت: ۱۴۰۱/۰۷/۲۶

بازنگری: ۱۴۰۱/۰۸/۱۳

پذیرش: ۱۴۰۱/۱۰/۰۱

انتشار برخط: ۱۴۰۲/۰۳/۰۱

کلیدواژه‌ها:

احساس گناه،

احساس شرم،

اقتصاد رفتاری،

سرمایه‌گذاری خصوصی،

عوامل روانشناختی

استناد: دهقان فر، احمد؛ صمدی، علی حسین؛ هادیان، ابراهیم؛ و شهنازی، روح... (۱۴۰۲). میزان استفاده از احساس گناه و شرم به عنوان کنترل درونی در سرمایه‌گذاران بخش خصوصی،

مجله علوم روانشناختی، دوره بیست و دوم، شماره ۱۲۳، ۴۳۹-۴۵۳.

مجله علوم روانشناختی، دوره بیست و دوم، شماره ۱۲۳، بهار (خرداد) ۱۴۰۲.



© نویسنده‌گان.

✉ نویسنده مسئول: علی حسین صمدی، استاد، گروه اقتصاد، دانشکده اقتصاد مدیریت و علوم اجتماعی، دانشگاه شیراز، شیراز، ایران. رایانامه: Asamadi@rose.shirazu.ac.ir

تلفن: ۰۷۱۳۳۶۱۳۴۰۰۰

مقدمه

اقتصاددانان کلاسیک سرمایه‌گذاری را مبتنی بر دو فرض اساسی می‌دانند. فرض اول مبتنی بر آن است که سرمایه‌گذاران افراد منطقی هستند که صرفاً بر اساس انگیزه خود دوستی و بیشینه‌کردن منافع شخصی، اقدام به سرمایه‌گذاری می‌کنند. بر اساس این فرضیه، سرمایه‌گذار فارغ از هرگونه هنجار اجتماعی، بهترین گزینه را صرفاً بر اساس نفع شخصی انتخاب می‌کند. در فرضیه دوم نیز چنین فرض می‌شود که سرمایه‌گذاران به صورت کاملاً بی‌طرفانه و بدون سوگیری، می‌توانند آینده طرح‌های سرمایه‌گذاری را پیش‌بینی کنند (ژو، ۲۰۱۰).

بر اساس فروض کلاسیک سرمایه‌گذاری، الگوهای مختلفی تهیه شده است. با این وجود، مشاهده نتایج الگوهای کلاسیک و ضعف این نظریه در تحلیل واقعیت‌های اقتصادی سبب تشکیک اقتصاددانان در صحت فروض فوق و در نتیجه ارائه مکاتب جدید اقتصادی شد. یکی از زمینه‌هایی که برای اصلاح فرضیات کلاسیک مطرح شده و در چند دهه اخیر نیز مورد توجه قرار گرفته، استفاده از روانشناسی در اقتصاد است (کائو و ولویلی، ۲۰۱۵). تعدیل فروض کلاسیک با استفاده از عوامل روانشناختی به عنوان راهکار اصلاح الگوهای کلاسیک توسط گروهی از اقتصاددانان مطرح شد. بر اساس این رویکرد که به اقتصاد رفتاری مشهور شده است، فرض می‌شود افراد در بسیاری از مواقع غیرمنطقی عمل کرده و در پیش‌بینی‌های خود از آینده نیز اشتباهات قابل پیش‌بینی مرتکب می‌شوند. گرچه پذیرش فرضیات روانشناختی در ابتدا با مقاومت‌های بسیاری روبه‌رو شد؛ اما به مرور و با مشاهده تطابق بیشتر الگوهای ساخته شده بر اساس این فرضیات با واقعیت‌ها نسبت به الگوهای کلاسیک، تمایل به استفاده بیشتر از دستاوردهای علم روانشناسی در اقتصاد رو به فزونی گرفت (بانرجی و همکاران، ۲۰۲۰؛ رشید و همکاران، ۱۴۰۱؛ مروت و همکاران، ۱۴۰۱). لازم به ذکر است که تأثیر روانشناسی بر اقتصاد به حدی چشمگیر بوده است که جایزه نوبل اقتصاد در سال‌های ۱۹۷۸ و ۲۰۰۲ به یک روانشناس اعطا شده است (مرادآغلو و هاروی، ۲۰۱۲).

همان‌طور که بیان شد، اقتصاددانان کلاسیک تا سال‌های متمادی بر فروض انتزاعی خود تأکید داشته و سرمایه‌گذاران را کاملاً عقلایی در نظر می‌گرفتند؛ اما بررسی رفتار سرمایه‌گذاران مویید این موضوع بود که آن‌ها در تصمیم‌های خود کاملاً عقلانی رفتار نمی‌کنند. گروهی از اقتصاددانان

منشأ عدم عقلانیت کامل را در این موضوع دیدند که سرمایه‌گذاران تحت تأثیر احساسات روانشناختی‌شان قرار دارند. به نظر محققان اقتصاد رفتاری، سوگیری‌های روانی در سرمایه‌گذاران اجتناب‌ناپذیر بوده که این سوءگیری‌ها سبب ایجاد پیامدهای نامطلوب برای سرمایه‌گذار و نیز کارایی بازار شده است (بکر و یی، ۲۰۱۶؛ بکر و نوفسینگر، ۲۰۱۰). محققان اقتصاد رفتاری بر اهمیت سوگیری‌های روانی در فرایند تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران تأکید کرده و به این موضوع اشاره دارند که سوگیری‌های روانی بر نوع انتخاب فعالیت‌های اقتصادی آن‌ها نیز مؤثر است. به نظر می‌رسد ضعف شناختی و عاطفی به عنوان یکی از مهم‌ترین عوامل روانشناختی بر تصمیم‌گیری فعالان اقتصادی باعث شده است که کارایی بازارها نیز مخدوش شود (ال آبدن و همکاران، ۲۰۲۲).

اثرپذیری سرمایه‌گذاران از عواطف و احساسات روانشناختی خود می‌تواند به عنوان یکی از ابزارهای کنترلی برای یکی از چالش‌های پیشروی سرمایه‌گذاران بخش خصوصی، یعنی اجرای تعهدات در قراردادهای سرمایه‌گذاری استفاده شود (متوا و همکاران، ۲۰۱۹). چالش عمل به تعهدات از آنجا نشأت می‌گیرد که گرچه قراردادها برای اجرا شدن منعقد می‌شوند؛ اما در بسیاری از قراردادها، تعهدات در معرض عدم اجرا قرار می‌گیرند. این مسئله زمانی اهمیت بیشتری می‌یابد که قراردادها پیچیده‌تر می‌شوند (مویی و گاش، ۲۰۱۰). وقتی قراردادها پیچیده می‌شوند، اختلافات موجود را نمی‌توان به سادگی و به صورت کارا حل کرد (تادلیس و ویلیامسون، ۲۰۱۲).

اهمیت اجرای قرارداد بدان سبب است که به طور مستقیم و غیرمستقیم بر سرمایه‌گذاری خصوصی اثر دارد. اثر مستقیم آن به این صورت است که از یک طرف با کاهش احتمال اجرای قراردادها، هزینه‌های سرمایه‌گذاری افزایش و در نتیجه سودآوری طرح‌های سرمایه‌گذاری کاهش می‌یابد. از طرف دیگر نیز با کاهش انگیزه سرمایه‌گذاری و عدم توانایی سرمایه‌گذاران در پیش‌بینی آینده، سرمایه‌گذاری کل و به طور ویژه سرمایه‌گذاری خصوصی کاهش می‌یابد. تأثیر غیرمستقیم ضعف اجرای قرارداد نیز به این صورت است که با کاهش کیفیت اجرای قرارداد، سرمایه‌گذاری به سمت تولید کالاهای ساده سوق پیدا می‌کند که این امر منجر به انتخاب فناوری‌های با کارایی پایین می‌شود (سیتز و واتزینجر، ۲۰۱۷؛ کنگو و همکاران، ۲۰۰۸).

صورتی که احساس گناه به عنوان یک احساس کنترل بر خویشتن در بزرگسالان در نظر گرفته می‌شد؛ درحالی که شرم به عنوان یک پسرقت کودکانه درک می‌شد (تیان و لی، ۲۰۲۱) درحالی که در پژوهش‌های متأخر، شرم و گناه به عنوان احساسات خودآگاه در نظر گرفته شد (سویلمز و همکاران، ۲۰۲۲). به نظر می‌رسد که این احساسات خودآگاه نتیجه توانایی ارزیابی خود و حفظ اهداف اجتماعی است (گولسون و همکاران، ۲۰۲۲). احساسات خودآگاه زمانی پدیدار می‌شوند که رفتار انجام شده با هنجارها و استانداردهای اجتماعی مقایسه شود (دی هوگ، زلبرگ و بریگلمنز، ۲۰۱۱). احساس گناه به عنوان بخش اصلی رفتارهای جبرانی مانند همدلی و نوع دوستی و احساس شرم به عنوان پیامد منفی ناشی از برجسب و انگ اجتماعی در نظر گرفته می‌شود (تریسی و رابینز، ۲۰۰۴).

احساس شرم اغلب به افشاشدن، بی‌ارزش شدن، بی‌قدرت بودن یا قضاوت شدن مربوط بوده و بر تصویر کلی از خود متمرکز است؛ اما احساس گناه یک احساس منفی است که به رفتارهای خود فرد و نه خود ایده‌آل وی مربوط می‌شود (تانگنی و همکاران، ۲۰۰۷). تجربه پدیدارشناختی گناه شامل حس پشیمانی و مسئولیت است. به همین دلیل احساس گناه در دناک است؛ زیرا قضاوتی منفی در مورد یک رفتار خاص به جای کل شخصیت فرد است (تیموری، ۱۳۹۶).

گرچه احساس گناه و شرم سبب می‌شود که فرد احساس ناراحت کننده‌ای را تجربه کند؛ اما این احساسات می‌تواند به حفظ هویت شخصی و اجتماعی کمک کند. این هیجانات می‌تواند به عنوان ابزار کنترل اجتماعی عمل کرده و برای هدایت استرس یا نقض هنجارها با تنبیه خود و شکل دادن به رفتار کلی انسان عمل کند. در واقع احساس شرم و گناه به عنوان نوعی افسار عمل کرده و هدایت فرد به سمت تصدیق اهداف و ارزش‌ها را تسهیل می‌کند. به طور خاص، احساس گناه می‌تواند توانایی فرد در کنترل خود در رویدادهای مختلف را افزایش دهد (دمپسی، ۲۰۱۷). در خصوص احساس شرم نیز گرچه بسیاری از پژوهشگران به منفی بودن این حس اذعان دارند و آن را ناسازگار تلقی می‌کنند؛ اما برخی از پژوهشگران نیز این موضوع را بیان کرده‌اند که شرم می‌تواند انگیزه لازم برای اصلاح رفتار را ایجاد کند و افراد را برای انجام اقدامات جبرانی برانگیزاند. باین حال می‌توان گفت در مطالعات انجام شده، بر نقش مثبت احساس گناه و شرم تأکید شده است (دی هوگ و همکاران، ۲۰۱۱)؛ هاشمی گلپایگانی و

محققان برای حل مسئله اجرای قراردادهای، توجه به سازوکارهای اجرای آن‌ها را پیشنهاد داده‌اند. این سازوکارها، شیوه‌های اجرای قراردادهای هستند که توجه به آن‌ها می‌تواند بر افزایش کیفیت اجرای قراردادهای مؤثر باشد. سازوکارهای اجرای قرارداد را می‌توان به دسته‌های مختلفی تقسیم کرد. یک دسته از سازوکارهای اجرای قرارداد که به سازوکار شخص اول معروف است مبتنی بر عوامل روانشناختی سرمایه‌گذاران است که به محرک‌های درونی افراد اشاره دارد. در این سازوکار، احساس شرم و گناه نقش اصلی را ایفا می‌کند (مایک و کیس، ۲۰۱۹).

سازوکار شخص اول اجرای قرارداد، ارزان‌ترین و ساده‌ترین سازوکار اجرای قرارداد بوده که به همین از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. شیوه اعمال سازوکار شخص اول به این صورت است که طرفی که قرارداد را نقض کرده، توسط وجدان خود (احساس گناه) یا شرم از دیگران مجازات می‌شود؛ بنابراین انتظار بر این است که با افزایش سطح درونی‌سازی هنجارها، امکان اعتماد به اشخاص افزایش یافته و در نتیجه کیفیت اجرای قراردادهای بیشتر شود (میسکوسکی و همکاران، ۲۰۱۹).

شرم و گناه احساسات قدرتمندی هستند که نقش مهمی در زندگی افراد بازی می‌کنند (اولیری و همکاران، ۲۰۱۹؛ دوسانتوس و همکاران، ۲۰۲۰). اگرچه این احساسات اغلب و به اشتباه یکسان در نظر گرفته می‌شوند؛ اما مطالعات کمی و کیفی نشان می‌دهد که احساس گناه و شرم دو احساس مجزا هستند (کاجیاتوره و همکاران، ۲۰۱۳؛ گیسون، ۲۰۱۶).

شرم را می‌توان یک احساس ناخوشایند خودآگاه دانست که در اثر آگاهی از نقایص شخصیتی و بی‌کفایتی برانگیخته می‌شود و اغلب سبب ایجاد تمایل به کناره‌گیری از دیگران یا کاهش تمرکز خود و دیگران بر آن نقایص می‌شود. احساس گناه نیز یک احساس خودآگاهانه است که باعث ایجاد حس پشیمانی نسبت به تخلف، اشتباه، یا ناتوانی در مطابقت با استانداردهای ایجاد می‌شود. باین حال تفاوت احساس شرم و گناه در آن است که احساس گناه، احساس ناخوشایند نسبت به انجام یک کار اشتباه است؛ اما شرم احساسی است که فرد نسبت به کل شخصیت خود دارد و ممکن است به رفتار خاصی مربوط نباشد (شولبر و گراتس، ۲۰۱۸؛ نم و مکسول، ۲۰۲۱؛ میسلی و کنسترفرانچی، ۲۰۱۸؛ لسانی و همکاران، ۱۴۰۰). در پژوهش‌های اولیه روان‌کاوان و انسان‌شناسان، شرم به عنوان یک احساس نابالغ در مقایسه با احساس بالغ‌تر، یعنی احساس گناه، توصیف شده به

روش

الف) طرح پژوهش و شرکت‌کنندگان: تحقیق حاضر از نوع

پژوهش‌هایی کاربردی بوده که به صورت میدانی انجام شده است. این مطالعه از نظر روش، یک پژوهش توصیفی - تحلیلی است.

داده‌های موردنیاز با استفاده از پرسشنامه و به صورت میدانی جمع‌آوری شده است.

به منظور دستیابی به نتایج قابل اتکا، هر فردی که حداقل به میزان سی میلیارد ریال در کسب و کار خود سرمایه‌گذاری کرده باشد، به عنوان سرمایه‌گذار خصوصی در نظر گرفته شده است. این میزان از سرمایه‌گذاری برابر با حداقل مبلغ سرمایه‌گذاری خارجی قابل قبول توسط دولت ایران برای افراد خارجی است (هیئت وزیران، ۲۰۲۲). افرادی که حداقل سی میلیارد ریال در استان فارس سرمایه‌گذاری کرده‌اند به عنوان جامعه آماری پژوهش در نظر گرفته شده‌اند. از آنجا که تعداد اعضای جامعه آماری در دسترس نمی‌باشد، حجم جامعه آماری نامحدود در نظر گرفته شده و با در نظر گرفتن سطح معناداری ۹۵ درصد و حاشیه خطای ۵/۶۴ درصد ۳۰۰ نفر از سرمایه‌گذاران بخش خصوصی با استفاده از روش نمونه‌گیری تصادفی و فرمول کوکران، انتخاب شده که پرسشنامه را تکمیل کرده‌اند.^۱

برای دستیابی به هدف پژوهش مبنی بر شناسایی میزان استفاده از سازوکارهای شخص اول اجرای قرارداد در سرمایه‌گذاران بخش خصوصی از روش تحلیل کلاس پنهان استفاده می‌شود. تحلیل کلاس پنهان، یک روش آماری است که برای شناسایی زیرگروه‌های درون جمعیتی که اغلب دارای ویژگی‌های خاصی هستند استفاده می‌شود که به زیرگروه‌ها، کلاس پنهان گفته می‌شود (وولر و همکاران، ۲۰۲۰). از تحلیل کلاس پنهان برای شناسایی زیرگروه‌های کیفی مختلف در جمعیت‌های دارای ویژگی خاص و پنهان استفاده می‌شود. لازم به ذکر است که این روش برای تشخیص ناهمگنی‌های پنهان در نمونه استفاده می‌شود و زیرگروه‌های نهفته را بر اساس الگوهای پاسخ به متغیرهای مشاهده‌شده، شناسایی می‌کند (هاگنارس و مک‌کاجون، ۲۰۰۲).

همکاران، ۱۴۰۱). به نظر می‌رسد نقش احساس گناه و شرم به عنوان سازوکارهای تقویت‌کننده عمل به تعهدات در قرار دادها به نحوی است که بدون آن‌ها نمی‌توان ساختاری برای اجرای قراردادهای تعریف کرد (استون و استریمیتزر، ۲۰۱۹). در پژوهش‌های انجام شده بر این نکته تأکید شده است که اعمال هزینه از درون فرد به عنوان مجازات برای نقض اجرای قرارداد کم‌هزینه‌ترین روش اعمال اجرای قرارداد است (وانوسی، ۲۰۱۵). نکته قابل تأمل آن است که اعمال هزینه از درون فرد و ایجاد انگیزه برای عمل به تعهدات در قراردادهای در مقابل اعمال هزینه‌های بیرونی می‌تواند سریع‌تر اقتصاد را به مسیر بهینه انتقال دهد (میسکوسکی و همکاران، ۲۰۱۹). البته چون سطح احساس شرم و گناه در افراد قابل اندازه‌گیری نیست، طرف دوم قرارداد بر اساس شهرت اخلاقی، رفتار گذشته فرد و معاملات آنی که انجام داده، نسبت به سطح احساس شرم و گناه وی قضاوت می‌کند. چنانچه فرد در معاملات پیشین به تعهدات خود عمل کرده باشد و از شهرت اخلاقی مناسبی برخوردار باشد می‌توان به عملکرد مناسب احساس شرم و گناه در وی (تا حدودی) اطمینان پیدا کرد (فردریک و همکاران، ۲۰۱۵؛ بدلی، ۲۰۱۸).

همان‌طور که بیان شد احساس شرم و گناه نقش ویژه‌ای در اقتصاد و خصوصاً سرمایه‌گذاری دارد. با این وجود هنوز تصویر روشنی از وضعیت فعلی سازوکارهای اجرای قرارداد و به طور خاص میزان استفاده از احساس شرم و گناه در کشورها وجود ندارد. اهمیت مشخص کردن وضعیت فعلی استفاده از این سازوکار به صورتی است که بانک جهانی به کشورهای مختلف توصیه کرده است که نقشه وضعیت کنونی استفاده از سازوکارهای مختلف قرارداد تهیه شود (فرانسیس، ۲۰۱۹). تهیه این نقشه می‌تواند به تدوین برنامه‌های تقویت سازوکارهای اجرای قرارداد کمک کند. با توجه به اهمیت سازوکارهای شخص اول اجرای قرارداد و همچنین عدم اطلاعات درباره میزان استفاده از این سازوکار در بین سرمایه‌گذاری خصوصی، این مقاله به دنبال بررسی میزان استفاده از سازوکارهای شخص اول در قراردادهای سرمایه‌گذاری خصوصی است.

^۱ لازم به ذکر است مطالعه مایک و کیس (۲۰۱۹) به عنوان پژوهشی که برای اولین بار از روش تحلیل کلاس پنهان برای دسته‌بندی سازوکارهای اجرای قرارداد استفاده کرده نیز از ۳۰۰ کسب و کار به عنوان نمونه استفاده کرده است.

بررسی داده‌ها نشان می‌دهد که حدود ۱۴ درصد از پاسخ‌دهندگان در سطح زیر دیپلم، ۴۰/۶ درصد در سطح دیپلم، ۳۶/۴ درصد در سطح کارشناسی، ۷ درصد در سطح کارشناسی ارشد و ۲ درصد در سطح دکتری بوده‌اند؛ بنابراین، در این مطالعه بیشترین گروه از نظر تحصیلات، دیپلم بوده است. بررسی داده‌ها نشان‌دهنده آن است که ۸۱ درصد از سرمایه‌گذاران بخش خصوصی در قراردادهای خود به معاملات گذشته طرف دوم قرارداد و چگونگی عمل به تعهدات وی توجه داشته‌اند. به بیان دیگر در ۸۱ درصد از سرمایه‌گذاران توجه به سطح احساس شرم و گناه طرف دوم قرارداد و چگونگی پایبندی وی به تعهدات گذشته از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. ۱۹ درصد از سرمایه‌گذاران صرفاً از سایر سازوکارهای اجرای قرارداد استفاده کرده و به شخصیت فردی طرف دوم قرارداد توجهی ندارند.

از نرم‌افزار MPlus برای محاسبه تعداد کلاس‌های پنهان (تعداد زیر گروه‌ها) و از نرم‌افزار RStudio برای محاسبه درصد جمعیت در هر کلاس استفاده شد. بررسی داده‌ها با استفاده از روش تحلیل کلاس پنهان و با آزمون‌های نسبت احتمال ونگ-لو-مندل-رابین^۱، لو-مندل-رابین تعدیل شده^۲ و پارامتریک بوت‌استرپ^۳ نشان‌دهنده آن است که سطح معناداری برای وجود دو کلاس پنهان در سطح ۰/۰۰۰ قرار داشته و چون کمتر از ۰/۰۵ است، در جمعیت مورد بررسی دو کلاس متفاوت وجود دارد. به بیان دیگر سرمایه‌گذاران بخش خصوصی در استفاده از سازوکار شخص اول اجرای قرارداد مبنی بر توجه به ویژگی‌های فردی طرف دوم قرارداد، رفتار یکسانی نداشته و در دو گروه طبقه‌بندی می‌شوند. نتایج در جدول (۱) آورده شده است.

علت استفاده از این روش آن است که در بعضی از مطالعات، مفاهیمی وجود دارد که به طور مستقیم قابل مشاهده و اندازه‌گیری نیستند. از جمله این مفاهیم می‌توان به ترجیحات و احساسات افراد اشاره کرد. این نوع متغیرها به طور غیرمستقیم و با استفاده از متغیرهای قابل مشاهده اندازه‌گیری می‌شوند (لانزا و کوپر، ۲۰۱۶؛ دیتون، ۱۹۹۸).

باتوجه به مطالب فوق، داده‌های این پژوهش با روش تحلیل کلاس پنهان و با استفاده از نرم‌افزار MPlus (محاسبه تعداد کلاس‌ها)، Rstudio (محاسبه درصد جمعیت هر کلاس) و SPSS 26 (محاسبه پایایی پرسشنامه) مورد بررسی قرار گرفته است.

(ب) ابزار

ابزار این پژوهش پرسشنامه محقق ساخته است. برای این منظور، ابتدا پرسشنامه مایک و کیس (۲۰۱۹) ترجمه و پرسشنامه‌ی مقدماتی تنظیم شد. سپس با مشورت و استفاده از نظرات متخصصان مربوطه روایی صوری تحقیق مورد تأیید قرار گرفت. همچنین از ۳۰ عدد پرسشنامه به عنوان پیش آزمون استفاده و با استفاده از ضریب آلفای کرونباخ میزان پایایی شاخص‌های تحقیق محاسبه شد. در ادامه گویه‌هایی که دارای همبستگی کمتری بودند، اصلاح و گویه‌های مناسب جایگزین آنها شد. در ادامه نسخه نهایی پرسشنامه سازوکارهای اجرای قرارداد (محقق ساخته) شامل ۹ گویه نهایی و توزیع شد. پاسخ‌ها بر اساس مقیاس لیکرت ۵ گزینه‌ای از ۰ (به هیچ وجه) تا ۵ (در تمام موارد) تنظیم شده‌اند. ضریب آلفای کرونباخ با استفاده از نرم‌افزار SPSS-26 برای پرسشنامه مورد استفاده ۰/۸۰۹ محاسبه شده است که بزرگ‌تر از ۰/۷ بوده و مورد قبول است.

یافته‌ها

نمونه آماری این مطالعه ۳۰۰ نفر از سرمایه‌گذاران بخش خصوصی در استان فارس است که ۲۳۶ نفر مرد معادل ۷۸/۶ درصد از جمعیت مورد مطالعه و ۶۴ نفر زن معادل ۲۱/۴ درصد جمعیت مورد مطالعه را تشکیل داده‌اند؛ بنابراین، تعداد مردان در این مطالعه بیش از تعداد زنان بوده است.

3. Parametric Bootstrapped Likelihood Ratio Test

1. Vuong-Lo-Mendell-Rubin Likelihood Ratio Test

2. Lo-Mendell-Rubin Adjusted LRT Test

جدول ۱. آزمون‌های تحلیل کلاس پنهان

آزمون نسبت احتمال لو-مندل-رابین	آزمون نسبت احتمال لو-مندل-رابین تعدیل شده	آزمون نسبت احتمال پارامتریک بوت استرپ
۹۳۳/۳۸۰	۹۳۳/۳۸۰	-
۹۸/۳۸۴	۹۸/۳۸۴	-
۹	۹	-
۲/۵۶۰	-	-
۳/۳۱۸	-	-
-	۵	-
-	-	۹۶/۵۰۵
۰/۰۰۰۰	۰/۰۰۰۰	۰/۰۰۰۰

آن است که در گروه دوم، با احتمال ۱۹/۹ درصد افراد از سازوکار شخص اول به صورت محدود، ۱۴/۴ درصد افراد از سازوکار شخص اول به صورت متوسط، ۱۷/۴ درصد افراد از سازوکار شخص اول تقریباً زیاد و حدود ۱۸/۳ درصد افراد از سازوکار شخص اول همواره در قراردادهای سرمایه‌گذاری خود استفاده می‌کنند.

بررسی یافته‌ها نشان‌دهنده آن است که به طور متوسط در هر دو گروه، بیش از ۷۰ درصد از سرمایه‌گذاران از سازوکارهای شخص اول اجرای قرارداد استفاده می‌کنند؛ بنابراین می‌توان گفت توجه به شهرت اخلاقی و اطمینان از پایداری طرف دوم قرارداد، نشان‌دهنده آن است که سرمایه‌گذاران بخش خصوصی به شخصیت طرف دوم قرارداد اهمیت می‌دهند و باتوجه به این موضوع، می‌توان انتظار داشت که در قراردادهای سرمایه‌گذاری بخش خصوصی بیشتر معاملات معطوف به افرادی باشد که از قبل بین آن‌ها شناختی وجود داشته است.

باتوجه به نتایج به دست آمده در جمعیت مورد بررسی دو کلاس پنهان وجود دارد. گروه اول شامل ۵۰/۱۸ درصد و گروه دوم نیز شامل ۴۹/۸۲ درصد از جمعیت است. درصد جمعیت هر کلاس در جدول (۲) آورده شده است. در گروه اول، با احتمال ۹/۶ درصد، افراد به هیچ‌عنوان از سازوکار شخص اول استفاده نمی‌کنند؛ بنابراین افراد در این گروه با احتمال ۹۰/۴ درصد از سازوکار شخص اول به طور نسبی استفاده می‌کنند. داده‌ها نشان‌دهنده آن است که در گروه اول، با احتمال ۲۱/۳ درصد افراد از سازوکار شخص اول به صورت محدود، ۱۵/۵ درصد افراد از سازوکار شخص اول به صورت متوسط، ۲۶/۴ درصد افراد از سازوکار شخص اول تقریباً زیاد و حدود ۲۶/۹ درصد افراد از سازوکار شخص اول همواره در قراردادهای سرمایه‌گذاری خود استفاده می‌کنند.

در گروه دوم، با احتمال ۲۹/۸ درصد، افراد به هیچ‌عنوان از سازوکار شخص اول استفاده نمی‌کنند. در نتیجه افراد این گروه با احتمال ۷۰/۲ درصد از سازوکار شخص اول به طور نسبی استفاده می‌کنند. بررسی‌ها نشان‌دهنده

جدول ۲. درصد جمعیت در هر کلاس و احتمال استفاده از سازوکار شخص اول در هر کلاس

درصد جمعیت در هر کلاس	احتمال عدم استفاده	احتمال استفاده محدود	احتمال استفاده متوسط	احتمال استفاده تقریباً زیاد	احتمال استفاده کامل
کلاس یک ۵۰/۱۸	۰/۰۹۶۰۵	۰/۲۱۳۹۵	۰/۱۵۵۴۵	۰/۲۶۴۷۵	۰/۲۶۹۸۵
کلاس دو ۴۹/۸۲	۰/۲۹۸۰۵	۰/۱۹۹۳۵	۰/۱۴۴۵	۰/۱۷۴۹۵	۰/۱۸۳۲

بحث و نتیجه‌گیری

۲۰۱۹)، هدف از این مقاله بررسی میزان استفاده از احساس گناه و شرم در سرمایه‌گذاران بخش خصوصی است. مطالعات انجام شده بر این مهم تأکید دارند که افراد همیشه عقلایی و حساب‌گرایانه تصمیم‌گیری نمی‌کنند و عوامل روانشناختی بر تصمیم‌گیری افراد نقش مهمی دارد. اهمیت این عوامل تاحدی است که اقتصاددان‌ها

باتوجه به اهمیت چشمگیر احساس شرم و گناه در پایداری افراد به تعهدات انجام شده و توصیه بانک جهانی مبنی بر تهیه نقشه میزان استفاده از سازوکارهای اجرای قرارداد در کشورها (فرانسیس، ۲۰۱۹؛ مایک و کیس،

و در نتیجه سطح سرمایه گذاری بخش خصوصی کاهش می یابد (ابول و همکاران، ۲۰۱۴؛ فونتلساز و همکاران، ۲۰۱۹).

با توجه به جایگاه احساس گناه و شرم در سرمایه گذاران بخش خصوصی، به نظر می رسد توجه به عوامل روانشناختی مؤثر بر این احساسات می تواند نقش تعیین کننده ای در سرمایه گذاری بخش خصوصی داشته باشد؛ بنابراین طراحی سامانه هایی که بتواند شهرت اخلاقی فعالان اقتصادی و معاملات گذشته آن ها را ذخیره و با کمترین هزینه در اختیار سایر فعالان اقتصادی قرار دهد از اهمیت ویژه ای برخوردار است. علاوه بر آن، ایجاد نظام اعتبارسنجی که باعث برانگیختن انگیزه های درونی افراد و افزایش میزان احساس گناه و شرم در آن ها شود می تواند مثرتر باشد. همچنین پیشنهاد می شود به عوامل روانشناختی تقویت کننده احساس شرم و گناه خصوصاً در مراحل اولیه رشد شخصیت افراد توجه ویژه شود.

با توجه به اهمیت عوامل روانشناختی در اقتصاد، مناسب است که پژوهشگران در مطالعات آتی با استفاده از نظریه بازی ها و روش های آزمایشگاهی به سایر ابعاد این موضوع از قبیل بررسی نقش مراحل اولیه و ثانویه اجتماعی شدن در افزایش احساس شرم و گناه و همچنین سایر احساسات روانشناختی بر سرمایه گذاری خصوصی بپردازند. از جمله محدودیت های این پژوهش علاوه بر فقر ادبیات پژوهشی در خصوص نقش عوامل روانشناختی در اقتصاد، می توان به همکاری ضعیف نهادهای رسمی در جمع آوری داده ها اشاره کرد.

ملاحظات اخلاقی

پیروی از اصول اخلاق پژوهش: این مقاله برگرفته از رساله دکتری نویسنده اول در رشته اقتصاد در دانشکده اقتصاد، مدیریت و علوم اجتماعی دانشگاه شیراز است. به جهت حفظ رعایت اصول اخلاقی در این پژوهش سعی شد تا جمع آوری اطلاعات پس از جلب رضایت شرکت کنندگان انجام شود. همچنین به شرکت کنندگان درباره رازداری در حفظ اطلاعات شخصی و ارائه نتایج بدون قید نام و مشخصات شناسنامه افراد، اطمینان داده شد.

حامی مالی: این پژوهش در قالب رساله دکتری و بدون حمایت مالی می باشد.

نقش هر یک از نویسندگان: این مقاله از رساله دکتری نویسنده اول و به راهنمایی نویسنده دوم و مشاوره نویسنده سوم و چهارم استخراج شده است.

تضاد منافع: نویسندگان همچنین اعلام می دارند که در نتایج این پژوهش هیچ گونه تضاد منافی وجود ندارد.

تشکر و قدردانی: بدین وسیله از اساتید راهنما و مشاوران این تحقیق و پاسخ دهندگان به پرسش نامه که در این پژوهش شرکت کردند، تشکر و قدردانی می گردد.

مجبور شدند که فروض عقلانیت کامل را تغییر داده و با اعمال فرضیات رفتاری به سمت الگوهای حرکت کنند که فروض رفتاری را در نظر می گیرد (کائو و ولویلی، ۲۰۱۵؛ بانرجی و همکاران، ۲۰۲۰). یکی از مهم ترین احساساتی که می تواند رفتار افراد را کنترل کند، احساس شرم و گناه است. این احساسات با اعمال مجازات های درونی بر افراد می تواند نقش مؤثری بر اجرای قراردادها داشته باشد (دی هوگ و همکاران، ۲۰۱۱).

با توجه به اهمیت عوامل روانشناختی و به طور خاص احساس شرم و گناه بر رفتار افراد، در این مطالعه با استفاده از پرسشنامه محقق ساخته و با استفاده از روش تحلیل کلاس پنهان به بررسی موضوع پرداخته شد. نتایج بررسی ها نشان دهنده آن است که بیشتر سرمایه گذاران بخش خصوصی به شخصیت طرف دوم قرارداد اهمیت می دهند. شهرت اخلاقی فرد و چگونگی معاملات گذشته وی به عنوان شاخص هایی برای سطح احساس شرم و گناه در افراد می تواند نقش مهمی در انتخاب طرف دوم قرارداد بازی کند. این نتیجه با نتایج به دست آمده در تحقیقات پیشین که بر اهمیت شخصیت طرف دوم قرارداد تأکید دارند، همسو است (استون و استریمیتزر، ۲۰۱۹؛ وانوسی، ۲۰۱۵؛ فردریک و همکاران، ۲۰۱۵). به منظور توضیح این نتیجه می توان گفت به علت اینکه در کشورهای در حال توسعه مانند ایران، سازوکارهای رسمی اجرای قرارداد مانند دادگاه ها از سرعت و کارایی لازم برخوردار نیستند، سرمایه گذاران با انتخاب افراد متعهد احتمال اجرای قرارداد را افزایش می دهند. افراد متعهد به علت پایبندی به هنجارها از سطح بالاتری از احساس شرم و گناه به عنوان موانع درونی نقض تعهدات برخوردارند؛ بنابراین احتمال نقض قرارداد در آنها کمتر است (استر و همکاران، ۲۰۱۸؛ وب و همکاران، خوری و هیت، ۲۰۲۰؛ وجت، ۲۰۱۸).

در کشورهای در حال توسعه استفاده از سازوکارهای رسمی هزینه ای زیادی به سرمایه گذار اعمال می کند و در نتیجه سودآوری سرمایه گذاری را کاهش می دهد. توجه به احساس شرم و گناه و تجارت با افرادی که از سطح بالای احساس شرم و گناه برخوردارند سبب می شود که سرمایه گذاری سودآوری بیشتری داشته باشد، بنابراین توجه به این احساسات در کشورهای در حال توسعه از اهمیت بیشتری برخوردار است. لازم به ذکر است که در بیشتر کشورهای در حال توسعه نظام قضایی از کیفیت مناسبی برخوردار نیست؛ بنابراین اگر سطح احساس شرم و گناه در بین افراد این جوامع پایین باشد سازوکار شخص اول اجرای قرارداد به خوبی کارنکرده

منابع

مروت، کیومرث؛ درتاج، فریبرز؛ سعادت، شامیر ابوطالب؛ ابوالمعالی الحسینی، خدیجه (۱۴۰۱). تجربه زیسته افراد خبره از هوش اقتصادی: یک مطالعه پدیدار شناسی، *مجله علوم روانشناختی*، ۲۱ (۱۱۵)، ۱۴۰۸-۱۳۹۱.

<https://doi.org/10.52547/JPS.21.115.1391>

هاشمی گلپایگانی، فاطمه؛ حسینیان، سیمین؛ رضائیان، حمید؛ پورشهریاری، مه‌سیمیا؛ رسولی، رویا (۱۴۰۱). ویژگی های روان سنجی مقیاس تجربه شرم و احساس گناه در نوجوانان شهر تهران، *مجله علوم روانشناختی*، ۲۱ (۱۰۹)، ۵۳-۷۰.

<https://doi.org/10.52547/JPS.21.109.53>

لسانی، سمانه؛ شاهقلیان، مهناز؛ سرافراز، مهدی رضا؛ عبداللهی، محمدحسین (۱۴۰۰). پیش‌بینی نارسسیزم آسیب‌شناختی بر اساس آسیب‌های دوران کودکی و به واسطه نقص در شفقت خود و احساس شرم، *مجله علوم روانشناختی*، ۲۰ (۹۷)، ۸۸-۷۷.

<http://psychologicalscience.ir/article-1-917-fa.html>

References

Aboal, D., Noya, N., & Rius, A. (2014). Contract enforcement and investment: A systematic review of the evidence. *World Development*, 64, 322–338. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2014.06.002>

Baddeley, M. (2018). Behavioural Economics and Finance. In *Behavioural Economics and Finance*. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781315211879>

Bakar, S., & Yi, A. N. C. (2016). The Impact of Psychological Factors on Investors' Decision Making in Malaysian Stock Market: A Case of Klang Valley and Pahang. *Procedia Economics and Finance*, 35, 319–328. [https://doi.org/10.1016/s2212-5671\(16\)00040-x](https://doi.org/10.1016/s2212-5671(16)00040-x)

Baker, H. K., & Nofsinger, J. R. (2011). Behavioral Finance: Investors, Corporations, and Markets. *Behavioral Finance: Investors, Corporations, and Markets*. <https://doi.org/10.1002/9781118258415>

Banerji, J., Kundu, K., & Alam, P. A. (2022). The Impact of Behavioral Biases on Individuals' Financial Choices under Uncertainty: An Empirical Approach. *Business Perspectives and Research*, 0(0). <https://doi.org/10.1177/22785337221098287>

Bedford, O., & Hwang, K.-K. (2003). Guilt and Shame in Chinese Culture: A Cross-cultural Framework from the Perspective of Morality and Identity. *Journal for the Theory of Social Behaviour*, 33(2), 127–144. <https://doi.org/10.1111/1468-5914.00210>

Cacciatore, J., Frøen, J., & Killian, M. (2013). Condemning Self, Condemning Other: Blame and Mental Health in Women Suffering Stillbirth. *Journal of Mental Health Counseling*, 35(4), 342–359.

<https://doi.org/10.17744/mehc.35.4.15427g822442h11m>

Council of Ministers of The Islamic Republic of Iran, Approval Letter Regarding the Issuance of Residence Permit for Foreigns (2022). <https://rc.majlis.ir/fa/law/show/1751722>

Cungu, A., Gow, H., Swinnen, J. F. M., & Vranken, L. (2008). Investment with weak contract enforcement: evidence from Hungary during transition. *European Review of Agricultural Economics*, 35(1), 75–91.

<https://doi.org/10.1093/erae/jbn001>

Dayton, C. (1998). *Latent Class Scaling Analysis*. SAGE Publications, Inc.

<https://doi.org/10.4135/9781412984720>

De Hooge, I. E., Zeelenberg, M., & Breugelmans, S. M. (2011). Self-Conscious Emotions and Social Functioning. In *Emotion Regulation and Well-Being* (pp. 197–210). Springer New York. https://doi.org/10.1007/978-1-4419-6953-8_12

Dempsey, H. (2017). A Comparison of the Social-Adaptive Perspective and Functionalist Perspective on Guilt and Shame. *Behavioral Sciences*, 7(4), 83. <https://doi.org/10.3390/bs7040083>

Dos Santos, M. A., de Freitas e Castro, J. M., & de Freitas Lino Pinto Cardoso, C. S. (2020). The Moral Emotions of Guilt and Shame in Children: Relationship with Parenting and Temperament. *Journal of Child and Family Studies*, 29(10), 2759–2769. <https://doi.org/10.1007/s10826-020-01766-6>

Easter, K. W., Rosegrant, M. W., & Dinar, A. (2018). Formal and informal markets for water: Institutions, performance, and constraints. In *Economics of Water Resources: Institutions, Instruments and Policies for Managing Scarcity*. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781351159289-25>

Francis, D. C. (2019). *Navigating the Landscape of Transactions*. 1–7. <https://doi.org/10.5281/zenodo.7512065>

Frederiks, E. R., Stenner, K., & Hobman, E. V. (2015). Household energy use: Applying behavioural economics to understand consumer decision-making and behaviour. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 41, 1385–1394. <https://doi.org/10.1016/j.rser.2014.09.026>

- Fuentelsaz, L., González, C., & Maicas, J. P. (2019). Formal institutions and opportunity entrepreneurship. The contingent role of informal institutions. *BRQ Business Research Quarterly*, 22(1), 5–24. <https://doi.org/10.1016/j.brq.2018.06.002>
- Gibson, M. (2016). Social Worker Shame: A Scoping Review: Table 1. *British Journal of Social Work*, 46(2), 549–565. <https://doi.org/10.1093/bjsw/bcu140>
- Gülseven, Z., Maiya, S., & Carlo, G. (2022). The Intervening Roles of Shame and Guilt in Relations between Parenting and Prosocial Behavior in College Students. *The Journal of Genetic Psychology*, 183(6), 564–579. <https://doi.org/10.1080/00221325.2022.2098004>
- Hagenaars, J. A., & McCutcheon, A. L. (2002). Applied Latent Class Analysis. In J. A. Hagenaars & A. L. McCutcheon (Eds.), *Cambridge University Press*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511499531>
- Hashemi Golpayegani, F., Hosseinian, S., Rezaeian, H., Pourshahriari, M. & Rasouli, R. (2022) Psychometric Properties of the Guilt and Shame Experience Scale In Adolescents in Tehran. *Psychological Sciences*, 21(109), 53-70. <https://doi.org/10.52547/JPS.21.109.53>
- Kao, Y. F., & Velupillai, K. V. (2015). Behavioural economics: Classical and modern. *European Journal of the History of Economic Thought*, 22(2), 236–271. <https://doi.org/10.1080/09672567.2013.792366>
- Lanza, S. T., & Cooper, B. R. (2016). Latent Class Analysis for Developmental Research. *Child Development Perspectives*, 10(1), 59–64. <https://doi.org/10.1111/cdep.12163>
- Lessani, S., Shahgholian, M., Sarafraz, M. R., Abdollahi, M. H. (2021). Prediction of Pathological Narcissism Based on Childhood Trauma with the Mediating Role of Self-Compassion Deficit and Shame. *Psychological Sciences*, 20(97), 77-88. <http://psychologicalscience.ir/article-1-917-fa.html>
- Metawa, N., Hassan, M. K., Metawa, S., & Safa, M. F. (2019). Impact of behavioral factors on investors' financial decisions: case of the Egyptian stock market. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 12(1), 30–55. <https://doi.org/10.1108/IMEFM-12-2017-0333>
- Miceli, M., & Castelfranchi, C. (2018). Reconsidering the differences between shame and guilt. *Europe's Journal of Psychology*, 14(3), 710–733. <https://doi.org/10.5964/ejop.v14i3.1564>
- Mike, K., & Kiss, G. (2019). Combining formal and informal contract enforcement in a developed legal system: a latent class approach. *Journal of Institutional Economics*, 15(3), 521–537. <https://doi.org/10.1017/S1744137418000425>
- Mischkowski, D., Stone, R., & Stremitzer, A. (2019). Promises, expectations, and social cooperation. *Journal of Law and Economics*, 62(4), 687–712. <https://doi.org/10.1086/706075>
- Mooi, E. A., & Ghosh, M. (2010). Contract Specificity and Its Performance Implications. *Journal of Marketing*, 74(2), 105–120. <https://doi.org/10.1509/jmkg.74.2.105>
- Morovat, K., Dortaj, F., Seadatee Shamir, A. & Abolma'ali Alhosseini, K. (2022). The Lived Experience of Experts in Economic Intelligence: A Phenomenological Study. *Psychological Sciences*, 21(115), 1391-1408. <https://doi.org/10.52547/JPS.21.115.1391>
- Muradoglu, G., & Harvey, N. (2012). Introduction/guest editorial: Behavioural finance: The role of psychological factors in financial decisions. *Review of Behavioral Finance*, 4(2), 68–80. <https://doi.org/10.1108/19405971211284862>
- Nam, Y., & Maxwell, S. R. (2021). Assessing the Effects of Witnessed Parental Conflict and Guilt on Dating Violence Perpetration among South Korean College Students. *Journal of Family Violence*, 36(3), 293–305. <https://doi.org/10.1007/s10896-020-00155-3>
- O'Leary, J. L., McKee, L. G., & Faro, A. L. (2019). Guilt and Shame: Explaining Associations Between Emotion Socialization and Emerging Adult Well-Being. *Family Relations*, 68(5), 608–623. <https://doi.org/10.1111/fare.12394>
- Rashid, K., Tariq, Y. Bin, & Rehman, M. U. (2022). Behavioural errors and stock market investment decisions: recent evidence from Pakistan. *Asian Journal of Accounting Research*, 7(2), 129–145. <https://doi.org/10.1108/AJAR-07-2020-0065>
- Seitz, M., & Watzinger, M. (2017). Contract enforcement and R&D investment. *Research Policy*, 46(1), 182–195. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2016.09.015>
- Schoenleber, M., & Gratz, K. L. (2018). Self-Acceptance Group Therapy: A Transdiagnostic, Cognitive-Behavioral Treatment for Shame. *Cognitive and Behavioral Practice*, 25(1), 75–86. <https://doi.org/10.1016/j.cbpra.2017.05.002>
- Söylemez, S., Koyuncu, M., Wolf, O. T., & Türkan, B. N. (2022). How Shame and Guilt Influence Perspective

- Taking: A Comparison of Turkish and German Cultures. *Journal of Cognition and Culture*, 22(1-2), 20-40. <https://doi.org/10.1163/15685373-12340123>
- Stone, R., & Stremitzer, A. (2019). Norm-Based Enforcement of Promises. *UCLA School of Law, Law-Econ Research Paper No. 19-04*, 1-32. <https://doi.org/10.5281/zenodo.7506406>
- Tadelis, S., & Williamson, O. (2012). Transaction cost economics. In *Managing Transaction Costs in the Era of Globalization* (pp. 49-83). Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781781001318.00010>
- Tangney, J. P., Stuewig, J., & Mashek, D. J. (2007). Moral Emotions and Moral Behavior. *Annual Review of Psychology*, 58(1), 345-372. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.56.091103.070145>
- Teimouri, Y. (2018). Differential Roles of Shame and Guilt in L2 Learning: How Bad Is Bad? *The Modern Language Journal*, 102(4), 632-652. <https://doi.org/10.1111/modl.12511>
- Tian, S., & Li, J.-Y. (2021). The Role of Guilt, Shame, and Social Distance in Bystander-Focused Prevention of Campus Sexual Violence. *Journal of Current Issues & Research in Advertising*, 42(2), 138-155. <https://doi.org/10.1080/10641734.2020.1841691>
- Tracy, J. L., & Robins, R. W. (2004). TARGET ARTICLE: "Putting the Self Into Self-Conscious Emotions: A Theoretical Model." *Psychological Inquiry*, 15(2), 103-125. https://doi.org/10.1207/s15327965pli1502_01
- Ul Abdin, S. Z., Qureshi, F., Iqbal, J., & Sultana, S. (2022). Overconfidence bias and investment performance: A mediating effect of risk propensity. *Borsa Istanbul Review*. <https://doi.org/10.1016/j.bir.2022.03.001>
- Vannucci, A. (2015). Three paradigms for the analysis of corruption. *Labour and Law Issues*, 1(2), 1-31. <https://doi.org/10.6092/issn.2421-2695/5468>
- Voigt, S. (2018). How to measure informal institutions. *Journal of Institutional Economics*, 14(1), 1-22. <https://doi.org/10.1017/S1744137417000248>
- Webb, J. W., Houry, T. A., & Hitt, M. A. (2020). The Influence of Formal and Informal Institutional Voids on Entrepreneurship. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 44(3), 504-526. <https://doi.org/10.1177/1042258719830310>
- Weller, B. E., Bowen, N. K., & Faubert, S. J. (2020). Latent Class Analysis: A Guide to Best Practice. *Journal of Black Psychology*, 46(4), 287-311. <https://doi.org/10.1177/0095798420930932>
- Zhao, X. (2010). Herding Evidence in Chinese Stock Market: A Study of The Relationship Between Stock Price Index and Trading Volume Based on Behavioral Finance Theory. *Lingnan Journal of Banking, Finance and Economics*, 2(1), 1-12. <https://doi.org/10.5281/zenodo.7508150>