

רציונליות, ערכים ומשפט: לקראת מסגרת מאחדת

עמיר ליכט*

לנוכח התפתחויות ניכרות בחקר הרציונליות בספרות הכלכלית והתגבשות ההכרה בחשיבותן של העדפות לא-סטנדרטיות, מאמר זה מציג לשלב תובנות מתחום הפסיכולוגיה – ובפרט מתורות על-אודות ערכים – כדי להגדיר מסגרת לתורה כלכלית חדשה של "רציונליות מורחבת" (expanded rationality). זאת, כהשלמה לרעיון הרציונליות המוגבלת (bounded rationality). בהיותם המשגות של הרצוי, ניתן לראות ערכים כארגומנטים בפונקציות התועלת של הפרטים. ערכים הנמצאים לפיכך ביסודם של תהליכי הבניית העדפות, ומספקים סיבות להתנהגויות המבוססות על סיבות. תורה מבוססת-ערכים של רציונליות מורחבת יכולה לשמש מסגרת מאחדת לניתוח סוגיות נורמטיביות ומשפטיות. השלכותיה ותרומתה האפשרית של תורה זו לחקר המשפט מודגמות באמצעות כמה סוגיות.

מבוא

פרק א: רציונליות – העדפות ואתגריהן

1. העדפות לא-סטנדרטיות

(א) העדפות בנוגע לאחרים

(ב) העדפות בנוגע לבלתי-ידוע: סלידה מאי-ודאות ומעמימות

2. העדפות מובנות

פרק ב: ערכים – הבניית הרצוי

1. ערכים מהם?

2. ערכים, התנהגות וגורמים נוספים

* פרופסור-חבר, בית-ספר רדזינר למשפטים, המרכז הבינתחומי הרצליה. חלקים של רשימה זו מבוססים על עבודה אחרת, המצויה בשלבי כתיבה: Amir N. Licht, Expanded Rationality: From the Preferred to the Desirable, with Some Implications for Law (forthcoming 2010). תודתי נתונה לאלון הראל, לליאור ברשק ולמתן גוטמן על עזרתם בקשר לערכים במשפט החוקתי, ולחברי מערכת משפט ועסקים על הערותיהם המועילות.

- פרק ג: לקראת רציונליות מורחבת
1. תועלת מבוססת-ערכים
 2. העדפות בנוגע לאחרים
 3. העדפות בנוגע לבלתי-ידוע
 4. הבניית העדפות
- פרק ד: השלכות למשפט
1. ערכים ותוכן הדין
 2. ערכים וציות לחוק
 3. מגוון של עמדות ערכים בקבוצות
 4. התנגשות ערכים

סיכום

מבוא

עד לפני זמן לא רב התייחסו כלכלנים רבים בביטול, ואולי אף בזלזול, לרעיון שלפיו המודל הכלכלי הסטנדרטי של התנהגות רציונלית טעון החלפה או שיפוץ יסודי. אין חולק כי מודל זה נשען על הנחות לא-מציאותיות בעליל – בפרט, ההנחה שהבריות ניהנות בזיכרון ובכושר הישוב ברמות הנחוצות לביצוע תהליכי קבלת ההחלטות שהמודל משמיע. אלא שככלות הכול, מודל אינו אלא סיפור מסוגנן על-אודות אנשים אמיתיים בעולם האמיתי. כל מודל מקריב את המציאותיות על מזבח התמציתיות. ידועה טענתו המפורסמת של מילטון פרידמן (Friedman) כי תיאוריה כלכלית והנחות שבבסיסה אינן צריכות לתאר כיצד הפרטים אכן מתנהגים; די בכך שהפרטים יתנהגו כאילו הם פועלים בהתאם לתיאוריה – כאילו הם משיאים את תועלתם, כאילו הם משווים את הפדיון השולי לעלות השולית וכך הלאה.¹ מודל טוב, הדגיש ג'ורג' סטיגלר (Stigler), צריך להיות כללי, בר-עקיבה ומדויק די הצורך בתחזיות שהוא מספק.²

עידן התמימות הזה חלף. הגם שפה ושם יש עדיין כיסי התנגדות מבודדים, ניתן לומר כי הזרם המרכזי בכלכלה הסכין כבר להכרח להניח כיצד הפרטים מתנהגים אל-נכון.³ מכיוון שהמודל נכשל באופן שיטתי במבחן השלישי של סטיגלר, ייתכן שיש מקום לעיון

1 Milton Friedman, *The Methodology of Positive Economics*, in *ESSAYS IN POSITIVE ECONOMICS* 5, 30–35 (1953).

2 George J. Stigler, *The Development of Utility Theory*, in *ESSAYS IN THE HISTORY OF ECONOMICS* 66 (1965); התפרסם לראשונה תחת אותה כותרת ב-307 *J. POL. ECON.* (1950).

3 John Conlisk, *Why Bounded Rationality?* 34 *J. ECON. LIT.* 669 (1996); לסקירות ראו: Matthew Rabin, *Psychology and Economics*, 36 *J. ECON. LIT.* 11 (1998).

מחודש בו.⁴ בהקשר זה מן ההכרח כמעט לציין את הענקת פרס נובל לכלכלה לפסיכולוג דניאל כהנמן על עבודתו המשותפת עם עמוס טברסקי. כהנמן וטברסקי הראו כי אנשים מתמודדים עם בעיות החלטה זהות באופן שונה, התלוי בנסיבות (בפרט בתחום של רווחים והפסדים).⁵ בכך הראו השניים כי להקשר יש חשיבות, אף שלא אמורה להיות לו חשיבות על-פי המודל הסטנדרטי של תוחלת התועלת, המניח העדפות קבועות. השפע העצום, המגוון והעמידות של הסטיות ההתנהגותיות מן המודל הסטנדרטי ניכרים עד כדי כך שרוב הכלכלנים כבר אינם מבטלים אותן כ"מוזרויות" (quirks).⁶ קוליין קמרר (Camerer) וג'ורג' לונסטין (Loewenstein) מסכמים את המצב באופן הבא:

"All of the above findings suggest that preferences are not the predefined sets of indifference curves represented in microeconomics textbooks. They are often ill-defined, highly malleable, and dependent on the context in which they are elicited."⁷

בשנים האחרונות עולה ומסתמן נושא חדש בשיח על-אודות כלכלה התנהגותית, לאמור, קריאה להצגת תורה כללית. בעוד חוקרים רבים ממשיכים לחפש אחר מינים חדשים של עצים התנהגותיים ואחר ענפים חדשים בעצים מוכרים, יש כלכלנים הקוראים תיגר על עמיתיהם ומזמינים אותם למצוא את היער בין כל העצים. קמרר ולונסטין מביעים עמדה זו בצורה ישירה וחדה:

"Most evidence that preferences are constructed comes from demonstrations that some feature that should not matter actually does. The way gambles are 'framed' as gains and losses from a reference outcome, the composition of a choice set, and whether people choose among objects or value them separately, have all been shown to make a difference in expressed preference. *But admittedly, a list of a theory's failings is not an alternative theory. So far, a parsimonious alternative theory has not emerged to deal with all of these challenges to utility maximization.*"⁸

- 4 ראו: Drew Fudenberg, *Advancing Beyond "Advances in Behavioral Economics"*, 44 J. ECON. LIT. 694, 695 (2006).
- 5 Daniel Kahneman & Amos Tversky, *Prospect Theory: Analysis of Decision under Risk*, 47 ECONOMETRICA 263 (1979).
- 6 ראו: Richard A. Posner, *Rational Choice, Behavioral Economics, and the Law*, 50 STAN. L. REV. 1551, 1553-1554 (1998).
- 7 Colin F. Camerer & George Loewenstein, *Behavioral Economics: Past, Present, Future*, in *ADVANCES IN BEHAVIORAL ECONOMICS* 14 (Colin F. Camerer et al. eds., 2004).
- 8 שם, בעמ' 15-16 (ההדגשה הוספה).

דרו פודנברג (Fudenberg) מביע עמדה דומה במסגרת סקירה של התפתחויות בכלכלה התנהגותית:

"The standard model of individual behavior does very well in terms of generality and tractability, but behavioral economics has helped highlight some areas where the standard model's predictions are sufficiently wide of the mark that changes are valuable. The challenge for the field is to generate more accurate predictions without sacrificing too much on the other two of Stigler's criteria... [U]nless the insights and stylized facts obtained so far are related to a small number of models of individual behavior, with some guidelines for when each model should be expected to apply, behavioral economics may remain a distinct field with its own methodology."⁹

במאמר זה אטען כי ערכים אישיים צריכים לשמש אבן-השתייה של תורות כלכליות חדשות על התנהגותם של פרטים. ערכים מוגדרים כהמשגות של הרצוי. הם יוצרים את המטרות הניעתיות (motivational goals) של הפרטים. ערכים מדריכים את הפרט בכואו לבחור פעולות, להעריך אנשים ואירועים, ולהסביר או להצדיק את בחירותיו והערכותיו.¹⁰ במונחים כלכליים ניתן לראות ערכים כארגומנטים בפונקציות התועלת של הפרטים. ערכים נמצאים לפיכך ביסודם של תהליכי הבניית העדפות, ומספקים סיבות להתנהגויות המבוססות על סיבות.¹¹

ערכים יכולים לפיכך להגדיר מסגרת לתורה כלכלית חדשה של "רציונליות מורחבת" (expanded rationality), כהשלמה לרעיון הרציונליות המוגבלת (bounded rationality), החולש על ההתפתחויות בכלכלה ההתנהגותית. תורה כזו מרחיבה את מושג הרציונליות בכך שהיא כוללת קבוצה של מטרות הניעתיות שהן בעת ובעונה אחת גם עשירות יותר מן התיאור הרגיל של עניין אישי (self-interest) וגם נמנעות מליפול בפח של הגדרות

9 Fudenberg, לעיל ה"ש 4, בעמ' 695-696. ראו גם: Wolfgang Pesendorfer, *Behavioral Economics Comes of Age: A Review Essay on Advances in Behavioral Economics*, 44 J. ECON. LIT. 712, 720 (2006).

10 Clyde Kluckhohn, *Values and Value Orientations in the Theory of Action*, in TOWARD A GENERAL THEORY OF ACTION 388 (Talcott Parsons & Edward A. Shils eds., 1951); MILTON ROKEACH, *THE NATURE OF HUMAN VALUES* (1973); Shalom H. Schwartz, *Universals in the Content and Structure of Values: Theoretical Advances and Empirical Tests in 20 Countries*, in 25 ADVANCES IN EXPERIMENTAL SOCIAL PSYCHOLOGY 1 (Mark Zanna ed., 1992).

11 הטקסט מכוון, בהתאמה, ל-"Paul Slovic, *The Construction of Preferences*, 50 AM. PSYCHOL. 364 (1995) Eldar Shafir, Itamar Simonson & Amos Tversky, *Reason-Based Choice*, 49 COGNITION 11 (1993).

אד-הוק לא־שיטתיות. תורה של רציונליות מורחבת המבוססת על ערכים תהיה אומנם מפורטת יותר מן המודל הקלאסי, אך תהיה חסכונית במידה מספקת ותוכל לעמוד בשלוש אמות־המידה של סטיגלר לתורה טובה: היא תהיה כללית, בת־עקיבה ומדויקת די הצורך בתחזיותיה (ויותר מן המודל הקלאסי במשמע). תורה כזו, ככל תורה אחרת הראויה לשמה, תוכל להנביע השערות מחקריות הניתנות לאישוש או להפרכה באופן אמפירי.

מעבר להיותה מציאותית יותר, תורה מבוססת־ערכים של רציונליות מורחבת יכולה לשמש מסגרת מאחדת לניתוח סוגיות נורמטיביות, ובפרט לשאלות משפטיות. המשפט עוסק רובו ככולו ברצוי. בין בדרך של קביעת כללי התנהגות ובין באמצעות עיצוב מוסדות, המשפט מבטא את הרצוי החברתי (לפחות לדעתם של קובעי המשפט). בהיותו המשגה של הרצוי, לכל חוק יש השלכה כלשהי על ערכים; ומכיוון שלפרטים השונים בחברה יש פרופיל ערכים אישי, פועלו של החוק עשוי להיות שונה לגבי הפרטים השונים כתלות בפרופיל הערכים שלהם. תורה שיטתית של ערכים תוכל לתת לחוקרים ולקובעי משפט כלים חדשים להבנת פועלם של הסדרים קיימים ולעיצוב הסדרים חדשים.

המשך המאמר יהא כדלקמן: פרק א סוקר את מצב הדברים כיום בחקר הרציונליות בספרות הכלכלית, תוך התמקדות בהעדפות לא־סטנדרטיות. פרק ב מעלה תובנות מרכזיות מתוך המחקר הפסיכולוגי של ערכים, ומציג את מודל הערכים של שלום שוורץ, שהוא המודל המוביל כיום בספרות. פרק ג מחבר את הכלכלה עם הפסיכולוגיה בהצביעו על זיקות מושגיות בין העדפות לא־סטנדרטיות מרכזיות לבין ממדי ערכים. פרק ד מקשר בין המסגרת הכלכלית־הפסיכולוגית לבין עולם המשפט. ההשלכות והתרומה האפשרית של מודל רציונליות מורחבת מבוסס־ערכים למשפט מודגמות באמצעות כמה סוגיות: הקשר בין ערכים לבין תוכן החוק, הקשר בין ערכים לבין הציות לחוק, המתח בין מגוון של העדפות ערכים בחברה לבין המשפט כמוסד חברתי אחיד, ולבסוף הסוגיה של התנגשות ערכים, לרבות ערכים חוקתיים, בעיקר כפי שהם נידונים בכתיבתו של פרופ' אהרן ברק.

פרק א: רציונליות – העדפות ואתגריהן

כבר לפני זמן רב הטילו כלכלנים ספק במודל הרציונליות הסטנדרטי (אף שהדבר נעשה באופן כללי בלבד), לציון העובדה שאנשים אינם יודעי־כל.¹² הרברט סיימון (Simon) טבע את המונח "רציונליות מוגבלת" כבר באמצע המאה העשרים.¹³ אלא שסיימון הלך כברת־דרך מעבר לתובנה שבני־אנוש הם אנושיים. סיימון טען כי יש להשתמש במושג "רציונליות

12 לסקירה ראו: Matthias Klaes & Esther-Mirjam Sent, *A Conceptual History of the Emergence of Bounded Rationality*, 37 Hist. Pol. Econ. 27 (2005)

13 HERBERT SIMON, *MODELS OF MAN, SOCIAL AND RATIONAL: MATHEMATICAL ESSAYS ON RATIONAL HUMAN BEHAVIOR IN A SOCIAL SETTING* (1957)

מוגבלת" כדי לתאר בחירה רציונלית המביאה בחשבון מגבלות קוגניטיביות של מקבלי החלטות מבחינת הידע וכושר החישוב שלהם.¹⁴ כידוע, למן אותם ימים התפתח התחום בצורה ניכרת. בפרט, המונחים "רציונליות מוגבלת" ו"כלכלה התנהגותית" (behavioral economics) מציינים כיום תחומי חקר שלובים אך לא בהכרח חופפים. בשני התחומים ניכרת בשנים האחרונות קריאה של מחברים להתקדם מעבר לאיתור סטיות חדשות מן המודל הסטנדרטי, לקראת תורה ברמה גבוהה יותר של כלליות.

כך, פודנברג מעיר כי גם כאשר אי-אפשר לגזור מודל פורמלי, טוב יהיה אם הכלכלה ההתנהגותית תוכל להציע מספר מצומצם של כללי-אצבע שיהיה אפשר לעגנם בתצפיות פסיכולוגיות בעלות תחולה כללית.¹⁵ על הכלכלה ההתנהגותית לפתח את היסודות למודלים שלה, גורס פודנברג, ועליה לפתח הסברים אחודים למגוון רחב יותר של תופעות.¹⁶ פודנברג אינו היחיד שטוען כי הכלכלה ההתנהגותית מתמקדת כיום באיסוף ובקטלוג של סטיות מן המודל הסטנדרטי. הן מבקריה והן חסידיה של הכלכלה ההתנהגותית מציינים זאת בפה מלא.¹⁷

המאמצים לקראת גיבושה של תורה כללית יותר מתקדמים בשלושה נתיבים: (א) סיווגן של הסטיות המרובות מן המודל הסטנדרטי למספר מצומצם יחסית של העדפות לא-סטנדרטיות; (ב) זיהוי מנגנונים אשר עשויים לחולל את השונות ואי-היציבות של ההעדפות; (ג) זיהוי מנגנונים אשר עשויים לחולל התנהגות ברציונליות מוגבלת (התנהגות "התנהגותית", אם ניתן לומר כך). מבלי לנסות למצות את ההתפתחויות הנוכרות, הפסקות הבאות בפרק זה דנות בפירוט-מה בתרומות חשובות להתקדמות בנתיבים אלה, במטרה להניח בסיס לטיעון שיובא לאחר-מכן.

1. העדפות לא-סטנדרטיות

הסטיות הרבות, המתועדות היטב, מתבנית ההעדפות העומדת בבסיס המודל הסטנדרטי מכונות כיום בשם הכללי "העדפות לא-סטנדרטיות".¹⁸ בתוך הקטגוריה הרחבה הזו יש

Herbert A. Simon, *Bounded Rationality*, in 1 THE NEW PALGRAVE DICTIONARY OF ECONOMICS 266–268 (J. Eastwell et al. eds., 1987).

Fudenberg, לעיל ה"ש 4, בעמ' 704.

16 שם.

17 ראו: Pesendorfer, לעיל ה"ש 9, בעמ' 720 (behavioral economics remains a discipline) that is organized around the failures of standard economics... the behavioral evidence can be the impetus for small changes of standard models that leave the basic structure of the theory intact" (of the theory intact" Colin E. Camerer, *Behavioral Economics*, in ADVANCES IN ECONOMICS AND ECONOMETRICS: THEORY AND APPLICATIONS, NINTH WORLD CONGRESS 181, 191 (Richard Blundell, Whitney K. Newey & Torsten Persson eds., 2006) ("The goal .of behavioral economics is not just to create a list of anomalies")

18 ראו, למשל: Stefano DellaVigna, *Psychology and Economics: Evidence from the Field*, 47 J. ECON. LIT. 315 (2009).

שלוש או ארבע העדפות בולטות במיוחד: בנוגע לאחרים, בנוגע לזמן, בנוגע לסיכון ובנוגע לעמימות (ambiguity). לא כל המחברים שהקדישו סקירות לנושא מתייחסים לכל קבוצת ההעדפות הזו. העדפה בנוגע לעמימות – או ליתר דיוק סלידה מעמימות – היא ההעדפה הזנוחה יחסית לאחרות.¹⁹ בפסקה זו אתייחס להעדפות בנוגע לאחרים ולהעדפות בנוגע לעמימות, שכן הן נוגעות באופן מיוחד בתורת הערכים.

(א) העדפות בנוגע לאחרים

כתיבה לא־מבוטלת בספרות על היבטים התנהגותיים של משפט וכלכלה (שזכתה בכינוי behavioral law and economics) עוסקת בהשלכות המשפטיות של הטיות התנהגותיות שונות, כגון הטיית השייכות (endowment bias) או הטיית הזמינות (availability bias). אולם לצד כתיבה זו, העיסוק הנפוץ ביותר הוא ללא ספק בהעדפות בנוגע לאחרים. בעבור רוב המחברים המשפטנים, homo economicus – אותו איש (קש) ידוע לשמצה השואף רק להשיא את תוחלת התועלת שלו – הוא בראש ובראשונה אדם המתמקד בתועלתו הפרטית. רק לאחר־מכן ניתן להתייחס אל העדפות הזמן שלו, ובפרט לתכונה של נכיון זמן מעריכי (exponential time discounting). הדברים מובנים מאליהם. המודל הסטנדרטי של התנהגות רציונלית אינו רק מודל תיאורי, אלא גם תורה נורמטיבית על־אודות ההתנהגות הנאותה – ההתנהגות הנדרשת כדי שיהיה אפשר לכנותה "רציונלית". משכך, המודל הסטנדרטי נתפס כקורא תיגר על תורות נורמטיביות אחרות, המבוססות על מוסר ואתיקה, הממלאות תפקיד מרכזי במשפט.

יש כיום ראיות נכבדות לכך שאנשים עשויים לשאת בהוצאות לא־מבוטלות כדי לקדם את טובתם של אחרים שאינם קרובים אליהם, כדי להענישם או ללמדם לקח, או פשוט כדי "לומר אמירה". מאמרם של גות, שמיטברגר ושוורצה (Güth, Schmittberger & Schwarze, 2001),²⁰ שהציג את משחק האולטימטום, היה הנחשון שהוביל אחריו שפע של מחקרים דומים על בסיס ניסויי מעבדה.²¹ בשנים האחרונות הולכות ומצטברות גם ראיות מן השטח לתבניות דומות של התנהגות.²² מכיוון שראיות אלה מצביעות על דאגה כללית

19 DellaVigna, שם; George F. Loewenstein & Ted O'Donoghue, *Animal Spirits: Affective and Deliberative Processes in Economic Behavior* (working paper, 2005), available at cbdr.cmu.edu/seminar/Loewenstein.pdf; Sendhil Mullainathan & Richard H. Thaler, *Behavioral Economics*, in INTERNATIONAL ENCYCLOPEDIA OF THE SOCIAL & BEHAVIORAL SCIENCES 1094 (2001); וכן Camerer, לעיל ה"ש 17, בעמ' 191. רק קמרר מתייחס גם להעדפה/סלידה בנוגע לעמימות.

20 Werner Güth, Rolf Schmittberger & Bernd Schwarze, *An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining*, 3 J. ECON. BEHAV. & ORG. 367 (1982).

21 ראו: Colin Camerer & Ernst Fehr, *When Does "Economic Man" Dominate Social Behavior?* 311 SCIENCE 47 (2006); Matthew Rabin, *A Perspective on Psychology and Economics*, 46 EUR. ECON. REV. 657 (2002).

22 DellaVigna, לעיל ה"ש 18.

של אנשים לפרטים אחרים בחברה, זכו העדפות אלה גם בכינויים "העדפות חברתיות" ו"העדפות בנוגע לאחרים".²³ במסגרת זו נידונו העדפות מסוימות המכונות "הגינות" (fairness), "הדדיות" (reciprocity) ועוד.²⁴

הספרות על העדפות בנוגע לאחרים מתבססת על ההנחה שתועלתם של אחרים נכנסת לתוך פונקציית התועלת האישית של הפרט בצורה לא־טריוויאלית. האתגר הוא להימנע ממודלים ופרשנויות אד־הוק, ולכן על הכלכלן להציע צורה פונקציונלית שתייצג את המבנה של אותן העדפות בנוגע לאחרים. מודל כזה נחוץ כדי שיהיה אפשר לגזור השערות מחקר בנות־הפרכה ולבחון אותן באופן מעשי. בהעדר מודל מסוג זה, אי־אפשר להבחין בין העדפות בנוגע לאחרים, הנטענות באופן תיאורטי על רקע המודל הסטנדרטי, לבין טעויות של נבדקים או של חוקרים. במסגרת זו טוען סובל (Sobel) כי יש להרחיב את המושג "העדפות" על־ידי שמיטת ההנחה של המדנות ברמת הפרט.²⁵

סובל מנסח ביטוי כללי פשוט לתועלת פרטית ברוח זו: $u_i(O(s); \alpha(s; \theta))$. ביטוי זה u_i מציינת את התועלת (utility) של פרט כלשהו i ; θ מתארת מאפיינים אישיים; α היא פרמטר; $s = (s_1, \dots, s_n)$ היא פרופיל של אסטרטגיות (כאשר פרט i בוחר אסטרטגיה s_i כדרך פעולה); ו־ $O(s)$ מציינת מוצרי צריכה כלליים שייצורם אינו תלוי ב־ θ וב־ $\alpha(s; \theta)$. בצורת הכתיבה הסמלית הזו תועלתו של הפרט מושפעת מטובין (O) שיש לו לנוכח דרכי פעולה שבהן וכן ממאפייניו האישיים (θ). ביטוי זה מאפשר לתועלת של הפרט להיות תלויה בתוצאות המתחשבות בתועלת של אחרים; הביטוי מאפשר להביא בחשבון גם יסודות שאי־אפשר למדוד אותם באופן ישיר, כגון המושג "זוהר חמים" (warm glow) כתוצאה מנתינה לזולת.²⁶ המשתנה החשוב ביותר בביטוי זה הוא θ . תיטא זה משקפת בצורה פורמלית את הרעיון שהפרטים נבדלים זה מזה בתועלת שהם מפיקים מתוצאות שונות. סובל מצייין שאת תיטא ניתן לפרש כשקולה למושג "זהות" (identity) המופיע בכתיבתם של אקרלוף וקרנטון (Akerlof & Kranton),²⁷ וכי היא תואמת את המושג "תועלת פרטית" כפי שהוא

23 בחלק מן הספרות הכלכלית ננקטו המונחים "העדפות חברתיות" ו"העדפות בנוגע לאחרים" לחלופין וללא הבחנה. שימוש זה עלול להטעות, מכיוון ש"העדפות חברתיות" עלולות להתפרש כהעדפות של החברה או של קבוצה כללית – עניין המעורר קושי עיוני בכלכלה. לפיכך אשתמש במונח הניטרלי "העדפות בנוגע לאחרים".

24 ראו, למשל: Matthew Rabin, *Incorporating Fairness into Game Theory and Economics*, 83 Am. Econ. Rev. 1281 (1993); Joyce Berg, John Dickhaut & Kevin McCabe, *Trust, Reciprocity, and Social History*, 10 GAMES & ECON. BEHAV. 122 (1995).

25 Joel Sobel, *Interdependent Preferences and Reciprocity*, 43 J. Econ. Lit. 392, 392 (2005).

26 שם. ראו, באופן כללי: James Andreoni, *Impure Altruism and Donations to Public Goods: A Theory of Warm-Glow Giving*, 100 Econ. J. 464 (1990); James Andreoni, *Privately Provided Public Goods in a Large Economy: The Limits of Altruism*, 35 J. Pub. Econ. 57 (1988).

27 George A. Akerlof & Rachel E. Kranton, *Economics and Identity*, 115 Q. J. Econ. 715 (2000).

מוצג על-ידי סטיגלר ובקר.²⁸ אם כך, תיטא יכולה להכיל את הגורמים המגדירים זהות במודל של אקרלוף וקרנטון, לרבות קטגוריות חברתיות מוגדרות של הפרט, מאפיינים אישיים וציוניים חברתיים, דהיינו, ציונים על התנהגות נאותה במצבים שונים – מה שמכונה בספרות המשפטית הכלכלית "נורמות חברתיות".

בתוך המסגרת הכללית הזו קיימת גישה נפוצה להדגמת העדפות בנוגע לאחרים על-ידי גזירת פונקציית תועלת מעקרונות אינטואיטיביים והבאת ראיות לכך מניסויי מעבדה. למשל, פהר ושמידט (Fehr & Schmidt) מציגים מודל שבו קיימת סלידה מתוצאות שוויוניות פחות.²⁹ במודל זה הפרטים מוכנים לוותר על תגמול חומרי כדי להתקרב לתוצאה שוויונית יותר.³⁰ בולטון ואוקנפלס (Bolton & Ockenfels) מציגים מודל דומה של העדפה לשוויון, שבו כל שחקן בוחר את מצבו לעומת ההכנסה הממוצעת של יתר השחקנים.³¹ צ'רנס ורביין (Charness & Rabin) רואים את ההעדפה להגינות כמורכבת משני רכיבים (מעבר להעדפה הפרטית לתועלת העצמית, שהיא טריוויאלית):³² רכיב אחד הוא דאגה רולסיאנית מטיפוס maximin לאלה הנמצאים בתחתית הסולם בחברה;³³ והרכיב האחר מייצג דאגה כללית לסך ההכנסות של כל הפרטים בחברה, כאשר לכולם ניתן משקל שווה. את הרכיב השני ניתן לפרש כהעדפה ליציבות כללית או לרווחה כלל-חברתית. על שני רכיבים אלה מיתוסף רכיב שלישי, המבוסס על הדדיות, כדי להתמודד עם פעולות תגמול בין שחקנים.

לבסוף, על-מנת לצקת משמעות להעדפות בנוגע לאחרים, עלינו להגדיר מי הוא זה ואיזה הוא אותו "אחר" שייחשב רלוונטי, ובאילו נסיבות הוא ייחשב כזה. סובל מדגיש, לפיכך, כי בבואנו להחליט כיצד ליישם מודלים של העדפות בנוגע לאחרים לבעיה של יצירת חוזה, למשל, עלינו להחליט מהו מושא ההעדפות – אם אלה כלל העמיתים לעבודה או רק הצדדים לחוזה; וביישום לשוק העבודה עלינו להחליט אם העובדים דואגים לשוויון

George J. Stigler & Gary S. Becker, *De Gustibus Non Est Disputandum*, 67 Am. Econ. Rev. 76 (1977).

Ernst Fehr & Klaus M. Schmidt, *A Theory of Fairness, Competition and Cooperation*, 114 Q. J. Econ. 817 (1999).

פהר ושמידט מתייחסים ל-"inequity aversion", אך אנו נשתמש במונח "שוויון" כדי להבחין מן המושג המשפטי equity – דיני היושר.

Gary E. Bolton & Axel Ockenfels, *ERC: A Theory of Equity, Reciprocity, and Competition*, 90 Am. Econ. Rev. 166 (2000).

Gary Charness & Matthew Rabin, *Understanding Social Preferences with Simple Tests*, 117 Q. J. Econ. 817 (2002).

33 הפילוסוף ג'ון רולס (Rawls) טען כי עיצוב מדיניות חברתית "מאחורי מסך בערות" (דהיינו, כאשר הפרט הבוחר מדיניות אינו יודע מה יהיה מצבו באותה חברה) צריך לאמץ את כלל ה-maximin, שלפיו יש להעדיף את החלופה שתיטיב באופן מרבי (מכאן ה-max) עם אלה שמצבם הוא הגרוע ביותר בחברה (ומכאן ה-min). JOHN RAWLS, *A THEORY OF JUSTICE* (1971) 154–156. ראו, באופן כללי, יוסי דהאן תאוריות של צדק חברתי 94–95 (2007). ראו גם מורה צדק: עיונים בתורתו של ג'ון רולס (דוד הד ודניאל אטאס עורכים, 2007).

בין העובדים לבין ההנהלה, בין כל העובדים, או רק בין עובדים בעלי משרות דומות.³⁴ סוגיה זו עודנה פתוחה לעת עתה.

(ב) העדפות בנוגע לבלתי-ידוע: סלידה מאי-ודאות ומעמימות

במסגרת הסקירות המקובלות של ההתפתחויות שחלו בכלכלה ההתנהגותית ניתנת תשומת לב מועטה יחסית להתנהגותם של פרטים במצבי אי-ודאות כתכונה של רציונליות מוגבלת. זאת, אף שגם בהתנהגות במצבים אלה יש סטיות מן המודל הסטנדרטי של התנהגות רציונלית.³⁵ ההבחנה היסודית בין סיכון לבין אי-ודאות נמתחה על-ידי פרנק נייט (Knight) בשנת 1921.³⁶ נייט הגדיר אי-ודאות כקטגוריית המקרים הבלתי-ידועים אשר אין הערכה בדבר ההסתברות להתרחשותם (להבדיל מסיכון, המתאר התרחשויות לא-ידועות אשר יש מידע על-אודות ההסתברות להתרחשותן). עבודות עיוניות בקשר לפרדוקס אלסברג מצביעות על כך שלאנשים יש סלידה מעמימות או מאי-ודאות (אשר נבדלת משנאת סיכון).³⁷ כך, כאשר אנשים מתבקשים לבחור בין תוצאות בסיכון, הם מייחסים תועלת נמוכה יותר לתוצאות שהם אינם יודעים את ההסתברות להתרחשותן. מחקרים אמפיריים מאששים היטב את קיומה של סלידה מעמימות.³⁸

יצחק גלבוש ועמיתיו הציעו לאחרונה להבחין בין רציונליות אובייקטיבית לבין רציונליות סובייקטיבית בהקשר של עמימות.³⁹ התובנה המניעה את המודל של גלבוש ועמיתיו היא התצפית שלפיה מקבלת החלטות במצבים של עמימות אינה יכולה אומנם לקבוע סדר עדיפויות בין פעולות שונות – שאותן הם מכנים g ו f – מבחינת רציונות בעבורה, אולם בסופו של דבר היא בוחרת בכל-זאת אחת מהן. המחברים מגדירים בחירה

34 Sobel, לעיל ה"ש 25, בעמ' 401.

35 Camerer, לעיל ה"ש 17, בעמ' 191. ראו גם: Craig R. Fox & Amos Tversky, *Ambiguity, Aversion and Comparative Ignorance*, 110 Q. J. ECON. 585, 587 (1995).

36 FRANK H. KNIGHT, RISK, UNCERTAINTY AND PROFIT 227 (1921).

37 Daniel Ellsberg, *Risk, Ambiguity, and the Savage Axioms*, 75 Q. J. ECON. 643 (1961).

Uzi Segal, *The Ellsberg Paradox and Risk: למשל: אור, נוספים ראו*, למשל: Uzi Segal, *The Ellsberg Paradox and Risk: Aversion: An Anticipated Utility Approach*, 28 INT. ECON. REV. 175 (1987); David Schmeidler, *Subjective Probability and Expected Utility Without Additivity*, 57 ECONOMETRICA 571 (1989); Yoram Halevy & Vincent Feltkamp, *A Bayesian Approach to Uncertainty Aversion*, 72 REV. ECON. STUD. 449 (2005).

38 ראו, למשל: Yoram Halevy, *Ellsberg Revisited: An Experimental Study*, 75 ECONOMETRICA 503 (2007). Colin F. Camerer & Martin Weber, *לסקירה ותיקה ראו*: Recent Developments in Modeling Preferences: Uncertainty and Ambiguity, 5 J. RISK & UNCERTAINTY 325 (1992).

39 Itzhak Gilboa, Fabio Maccheroni, Massimo Marinacci & David Schmeidler, *Objective and Subjective Rationality in a Multiple Prior Model*, 78 ECONOMETRICA 755 (2008), available at www.tau.ac.il/~igilboa/pdf/GMMS_Objective_and_Subjective_Rationality.pdf.

כרציונלית מבחינה סובייקטיבית אם אחרים אינם יכולים לשכנע את מקבלת ההחלטה שהיא טועה. לעומת זאת, בחירה תוגדר כרציונלית מבחינה אובייקטיבית אם ניתן להוכיח שהיא נכונה באמצעות טיעון לוגי או ניתוח מתמטי או סטטיסטי. רציונליות סובייקטיבית מתקיימת אם ההעדפות אינן יוצרות סתירה, אף אם אי-אפשר להוכיח את נכונות היחס ביניהן. המחברים מעירים עוד כי ההבחנה בין רציונליות אובייקטיבית לבין רציונליות סובייקטיבית תלויה באקסיומות המשמשות במודל, וכי הבחירה באקסיומות מסוימות היא עניין סובייקטיבי, התלוי בתרבות או באישיות של הפרט.⁴⁰

גלבוה ועמיתיו מרחיבים לפיכך את המושג "רציונליות" באמצעות פרשנות המתמקדת בנקודת-המבט הסובייקטיבית של מקבלי ההחלטות. מן ההתמקדות בהיבט הסובייקטיבי נובע שהפרטים נבדלים זה מזה בתכונות הרציונליות שלהם. אכן, מחקרים פסיכולוגיים מצאו הבדלים בין-אישיים במידת הסלידה מעמימות או מאי-ודאות. ריצ'רד סורנטינו (Sorrentino) ועמיתיו הגדירו את הגורם המאפיין תכונה זו כמכוונות (orientation) לאי-ודאות.⁴¹ מחקר מן הזמן האחרון מראה כי מידת סלידתם של פרטים מעמימות תלויה בהקשר החברתי. בפרט, ככל שהם חוששים יותר מהערכה שלילית, הם נוטים יותר לסלוד מעמימות.⁴²

סלידה מעמימות מניעה אנשים לנהוג באופן שמרני. כאשר הם ניצבים בפני מספר רב של אפשרויות העולות בקנה אחד עם הידוע להם מבלי יכולת לדעת באיזו מהן לבחור, הם עשויים להימנע כליל מפעולות ומהחלטות.⁴³ למשל, אחת התוצאות החשובות של סלידה מעמימות היא חוזים בלתי-מושלמים.⁴⁴ בהקשר זה קישר ז'ן טירול (Tirole) בין חוזים בלתי-מושלמים לבין רציונליות מוגבלת לנוכח התובנה שלניסוח תניות חוזיות יש עלות קוגניטיבית.⁴⁵ אולם ראוי להדגיש כי סלידה מעמימות או מאי-ודאות אינה מתמצית רק בתגובה רציונלית לכאורה על עלויות כלשהן. סלידה מעמימות מבטאת טעם או העדפה שליליים למה שאינו בר-ידיעה; העמום מעורר תחושת אי-נוחות, ולכן עדיף להימנע ממנו.

40 שם, בעמ' 756.

41 RICHARD M. SORRENTINO & CHRISTOPHER J.R. RONEY, THE UNCERTAIN MIND: INDIVIDUAL DIFFERENCES IN FACING THE UNKNOWN 7 (2000).

42 Stefan T. Trautmann, Ferdinand M. Vieider & Peter P. Wakker, *Causes of Ambiguity Aversion: Known versus Unknown Preferences*, 36 J. RISK & UNCERTAINTY 225 (2008).

43 Sujoy Mukerji, *A Survey of Some Applications of the Idea of Ambiguity Aversion in Economics*, 24 INT. J. APPROXIMATE REASONING, 221, 222 (2000).

44 Sujoy Mukerji, *Ambiguity Aversion and Incompleteness of Contractual Form*, 88 AM. ECON. REV. 1207 (1998).

45 Jean Tirole, *Cognition and Incomplete Contracts*, 99 AM. ECON. REV. 265 (2009).

2. העדפות מובנות

אתגר אחר שהמודל הסטנדרטי של בחירה רציונלית ניצב בפניו נובע מן הגילוי שהעדפותיהם של פרטים תלויות בהקשר. לאמיתו של דבר, העדפותיהם של הפרטים מובנות (constructed), ולא קבועות, מקיפות וסדורות. בחלק זה אשוור כמה יסודות מן הספרות על העדפות מובנות, תוך התמקדות במחקרים החותרים לגלות גורמים המשפיעים על הבניית העדפות.

פול סלוביק (Slovic) מתמצת את האופן שבו הפרטים מבנים העדפות:

"Construction strategies include anchoring and adjustment, relying on the prominent dimension, eliminating common elements, discarding nonessential differences, restructuring the problem to create dominance and thus reduce conflicts and indecision. As a result of these mental gymnastics, decision making is a highly contingent form of information processing, sensitive to task complexity, time pressure, response mode, framing, reference points, and numerous other contextual factors."⁴⁶

גרגורי פישר (Fischer) ועמיתיו מצאו כי התמקדות בתכונה בולטת עשויה להיות תלויה בסוג המשימה שהפרט ניצב בפניה, דהיינו, בהקשר. און אמיר ויונתן לבב הראו לאחרונה כי "העדפות" עשויות להיות פשוט "בחרות" בהקשר מסוים; העדפות עשויות להשתנות בהקשרים שונים אף אם אין הבדל בין ההקשרים הללו מבחינה נורמטיבית.⁴⁷ דן אריאלי ועמיתיו דחקו תובנה זו לנקודת-קיצון מרתקת כאשר הראו כי ניתן לטפל (manipulate) את הערכתם של אנשים לגבי טיבה של חוויה מסוימת, ובהתאם את דעתם אם ראוי לשלם – או לחלופין לדרוש תשלום – בעבור ההתנסות בה.⁴⁸

בל נטעה לחשוב כי הבניית העדפות היא תהליך אקראי. להבניית העדפות עצמה יכול להיות מבנה פנימי. ייתכן שיש גורמים המניעים אנשים להטריח את עצמם בתרגילי מחשבה דוגמת אלה שסלוביק מזכיר או להעדיף תרגיל מחשבה אחד על תרגיל אחר. למשל, פרטים עשויים לנקוט דרכים מבין אלה שהוזכרו לעיל רק כדי לשים קץ לתהליך ההחלטה. ספרות ניכרת מצביעה על כך שהצורך להחליט בדילמה קשה או בתנאים של לחץ זמן או אי-נוחות פיזית נתפס כחוויה לא-נעימה. הדבר מעורר את הצורך בסגירות קוגניטיבית, אשר הוגדר על-ידי אריה קרוגלנסקי (Kruglanski) כ"שאיפה להחלטה סופית בעניין כלשהו – החלטה

46 Slovic, לעיל, ה"ש 11, בעמ' 369.

47 On Amir & Jonathan Levav, *Choice Construction versus Preference Construction: The Instability of Preferences Learned in Context*, 45 J. MARKETING RESEARCH 145 (2008).

48 Dan Ariely et al., *Tom Sawyer and the Construction of Value*, 60 J. ECON. BEHAV. & ORG. 1 (2006). החוויה שבה דובר באותו מחקר הייתה האזנה לפרופ' אריאלי מקריא שירה.

כלשהי, בניגוד לבלבול ולעמימות".⁴⁹ השגת סגירות קוגניטיבית מעוררת חוויה רגשית חיובית, ואילו איום על השגת סגירות קוגניטיבית מעורר חוויה שלילית.⁵⁰ טיבם של הגורמים התורמים לרציונליות מוגבלת העסיק כבר את הרברט סיימון, מבשרו של התחום. סיימון החזיק בהשקפה רחבה על-אודות גורמים אלה, וכבר בכתביו המוקדמים הצביע על כך ש-satisficing עשוי לנבוע לא רק ממגבלות קוגניטיביות פנימיות, אלא גם מגורמים סביבתיים, ובכלל זה הסביבה החברתית.⁵¹ אפילו ביחס לגורמים פנימיים הביע סיימון עניין ב"מרחב החיים של האורגניזם".⁵² לדעתו, המושג "סביבה" מתייחס גם לצרכים, לדחפים או למטרות של האורגניזם, נוסף על מנגנון התפיסה.⁵³ מבין הדרכים השונות להבניית העדפות בתהליך קבלת החלטות ראוי לתת תשומת-לב מיוחדת לקטגוריה של אסטרטגיות, שבה מעורבים גורמים עמוקים יותר מאשר הסתמכות על מימד בולט או התעלמות מיסודות משותפים. קטגוריה זו מתייחסת לבחירה המבוססת על סיבות (reason-based choice).⁵⁴ במסגרת קטגוריה זו הפרטים מבקשים סיבות כדי להצדיק ולהסביר את בחירתם כלפי אחרים. ההסבר יכול להיות פשוט וישיר. אם נחזור לדוגמה קודמת, ההסבר יכול להסתמך על כך שחלופה אחת הייתה עדיפה על חלופה אחרת בהיבט חשוב ונחותה ממנה בהיבט שולי.⁵⁵ מחקרים שעסקו בנושא זה נטו להימנע מהיבטים נורמטיביים, ולכן לא נרחיב על-אודותיהם.

אלדר שפיר, איתמר סימונסון ועמוס טברסקי הציעו תיאור כללי יותר של בחירה מבוססת-סיבות.⁵⁶ כפי שהם מציינים, חקר קבלת החלטות מחוץ לכלכלה מצביע על סיבות וטעונונים אשר אמורים להיכנס לתהליך קבלת ההחלטה ולהשפיע עליו, וכן להסביר אותו במונחים של מאזן נימוקים בעד ונגד החלופות השונות. לפיכך המחברים מציעים לאמץ

-
- ARIE W. KRUGLANSKI, LAY EPISTEMICS AND HUMAN KNOWLEDGE: COGNITIVE AND 49
MOTIVATIONAL BASES 14 (1989)
- Lucia Mannetti et al., *A Cross Cultural Study of the Need for Cognitive Closure Scale: 50*
Comparing Its Structure in Croatia, Italy, the USA and the Netherlands, 41 BRIT. J.
SOC. PSYCHOL. 139, 140 (2002)
- Herbert A. Simon, *Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral 51*
Science, 49 AM. ECON. REV. 253, 256 (1959)
- Herbert A. Simon, *Rational Choice and the Structure of the Environment*, 63 PSYCHOL. 52
REV. 129, 130 (1956)
כדי לפשט את הדיון התייחס סיימון לאורגניזם פשוט, כגון עכבר, אך
ניתוחו הכללי חל גם על בני-אדם.
- שם. 53
- גם בהקשר זה קיימים הבדלי מינוח. בספרות הפילוסופית תתורגם המילה reasons ל"טעמים", 54
מכיוון ש"סיבות" הן causes. כאן נשתמש ב"סיבות" כדי להבחין את reasons מ-tastes וגם
מ-rationales.
- Paul Slovic, *Choice between Equally Valued Alternatives*, 1 J. EXP. PSYCHOL.: HUM. 55
PERCEPT. & PERFORM. 280 (1975)
Amos Tversky & Itamar Simonson, *Context: ראו גם*.
Dependent Preferences: The Relative Advantage Model, 39 MGMT. SCI. 1179 (1993)
- Shafir, Simonson & Tversky, *לעיל ה"ש" 11*. 56

גישה דומה של בחירה מבוססת-סיבות, להבדיל מן המודל המסורתי, המתמקד בייחוס ערכים מספריים לחלופות שונות. לפי שיטה זו, הפרטים מתמודדים עם החלטות קשות – כאלה שיש בהן עימות בין כמה חלופות טובות – על-ידי חיפוש סיבות להחליט בצורה מסוימת.⁵⁷ צעד נוסף באותו כיוון עושים און אמיר ודן אריאלי, כאשר הם טוענים כי בעת קבלת החלטות הפרטים מביאים בחשבון – נוסף על העדפותיהם לגבי חלופות שונות – גם עקרונות מנחים וכללי התנהגות.⁵⁸ אמיר ואריאלי מאמצים את הגדרתו של הפילוסוף יוסף רוזו כללים, ומדגישים את אופיים הנוקשה ונטול הלבטים.⁵⁹ במקביל, טוענים אמיר ואריאלי, הפרטים פועלים גם לאורם של "טעמים" (rationales) – דהיינו, כללי-על ועקרונות – אף אם הדבר מוביל לחוסר עקביות בין העדפות לבין התנהגות ולבחירת חלופות מועדפות פחות.⁶⁰

המושג "כללים" שאמיר ואריאלי משתמשים בו כללי יותר מן המושג "סיבות", כפי שהוא מוגדר על-ידי שפיר, סימונסון וטברסקי. לפי שיטה זו, כללים מתייחסים לסיבות, אך סיבות אינן נהפכות לכללים. כללים מסוג זה נבדלים גם מהיוריסטיקות, כפי שהללו מתוארות על-ידי כהנמן ופרדריק, מכיוון שבניגוד להיוריסטיקות, כללים אינם מתארים גישה חישובית שנועדה לפשט ולקצר החלטות, אלא גישה שנועדה להחיל מוסכמות מסוימות על תהליך ההחלטה. אכן, אמיר ואריאלי מקשרים בין המושג "כללים" לבין נורמות חברתיות,⁶¹ אשר נמצאות במקום גבוה יותר במדרג. לשיטתם, כללים נובעים מנורמות, ומשמיעים ציוויים ברורים בנוגע להתנהגות בתנאים מסוימים.⁶²

לבסוף, ראוי לציין חיבור מושגי של קית סטנוביץ' (Stanovich) המטפל ביחסים מדרגיים בין הניעות. סטנוביץ' מגדיר "מניע רציונליות עליון" (MRM – Master Rationality) כתכונה של חשיבה ברמת הכללה גבוהה – כ"מניע של החיפוש אחר שילוב רציונלי בין מדרגים של העדפות".⁶³ אליבא דסטנוביץ', מניע הרציונליות העליון הוא

57 הגם שהניתוח של שפיר ועמיתיו מתייחס באופן נקודתי להחלטות צרכניות, כגון בחירה של חבילת נופש, המסגרת העיונית שלהם מנוסחת במונחים כלליים יותר, התואמים את הניתוח הנוכחי.

58 On Amir & Dan Ariely, *Decisions by Rules: The Case of Unwillingness to Pay for Beneficial Delays*, 44 J. MARKETING RES. 142 (2007). גם במקרה זה המחברים מטפלים בהחלטות בעלות אופי יומיומי (בחירת תאריך לקונצרט) במסגרת עיונית כללית.

59 Joseph Raz, *Reasons for Action, Decisions and Norms*, 84 MIND 481, 497 (1975).

60 Amir & Ariely, לעיל ה"ש 58, בעמ' 143. אמיר ואריאלי מתייחסים להעדפות בהקשר זה כמבטאות דירוג הדוניסטי במסגרת המודל הסטנדרטי.

61 Robert B. Cialdini & Melanie R. Trost, *Social Influence: Social Norms, Conformity and Compliance*, in 2 THE HANDBOOK OF SOCIAL PSYCHOLOGY 151 (Daniel T. Gilbert et al. eds., 4th ed. 1998).

62 Amir & Ariely, לעיל ה"ש 58, בעמ' 151.

63 Keith E. Stanovich, *Higher-Order Preferences and the Master Rationality Motive*, 14 THINKING & REASONING 111, 119 (2008).

השאיפה לפעול על-פי סיבות, דהיינו, זהו גורם אשר מחולל התנהגות מסוימת על-ידי כך שהוא תורם את כוחו ההניעתי לאותם מניעים שנראים כמספקים את הסיבות החזקות ביותר לפעולה. במילים אחרות, עצם העובדה שקו פעולה מסוים מתיישב עם סיבות חזקות יותר מכניסה לפעולה גורם הניעתי הדוחף לאותו כיוון. סטנוביץ' מדגיש כי מניע הרציונליות העליון אינו מתייחס למידה שבה הפרטים מתנהגים באופן התואם את המודל הסטנדרטי של תורת התועלת, שהיא בעיניו תורה "רוזה" של רציונליות, אלא לתורה "רחבה" של רציונליות, הכוללת בחובה גם ביקורת עצמית וכן רצונות ואמונות של הפרט.⁶⁴

פרק ב: ערכים – הבניית הרצוי

פעילות מחקרית ענפה בפסיכולוגיה חברתית הניבה במהלך העשורים האחרונים גוף ידע נרחב על-אודות ערכים ברמת הפרט. הגם שקשה כיום להאשים כלכלנים ואנשי משפט וכלכלה באדישות למחקר הפסיכולוגי, לנוכח העניין הנרחב שלהם בהיבטים קוגניטיביים, ענף זה של הפסיכולוגיה – הפסיכולוגיה החברתית – זכה בתשומת-לב מועטה יחסית על-אף הפוטנציאל הניכר הטמון בו. פרק זה של המאמר מציג לפיכך בפירוט מסוים את תורת הערכים המובילה כיום מאת שלום שוורץ.⁶⁵

1. ערכים מהם?

שוורץ גורס כי בקרב מלומדים רבים של מדעי החברה התגבשה תמימות-דעים לגבי המשגתם של ערכי-יסוד, ומצביע על שישה מאפיינים עיקריים של המשגה זו:

1. ערכים הם אמונות הקשורות באופן הדוק לרגש. כאשר ערכים מופעלים, הם ספוגים בתחושות. אנשים שעצמאות חשובה להם נדרכים אם נשקף איום לעצמאותם; הם חשים ייאוש כאשר אין בכוחם להגן עליה; הם שמחים כאשר הם יכולים ליהנות ממנה.

64 ש.ם.

65 פרק זה מתבסס באופן נרחב על: Shalom H. Schwartz, *Value Orientations: Measurement, Antecedents and Consequences across Nations*, in *MEASURING ATTITUDES CROSS-NATIONALLY – LESSONS FROM THE EUROPEAN SOCIAL SURVEY* 169, 170–171 (Jowell Roger, Roberts Caroline, Rory Fitzgerald & Eva Gillian eds., 2007). לדיונים נוספים ראו: Steven Hitlin & Jane A. Piliavin, *Values: Reviving a Dormant Concept*, 30 ANNU. (2004) Meg J. Rohan, *A Rose by Any Name? The Values Construct*, ;REV. SOCIOL. 359 (2004) 4 PERS. & SOC. PSYCHOL. REV. 255 (2000).

2. ערכים מתייחסים למטרות רצויות המניעות לפעולה. אנשים שסדר חברתי, צדק ועזרה לזולת חשובים להם יונעו לפעולה לשם קידום ערכים אלה.
3. ערכים מתעלים מעל פעולות ומצבים מסוימים. צייתנות או יושר, למשל, עשויים להיות רלוונטיים בעבודה ובבית-הספר, בספורט, בעסקים ובפוליטיקה, עם בני משפחה, חברים או זרים. תכונה זו מבדילה ערכים ממושגים צרים יותר, כגון נורמות או עמדות, אשר מתייחסים בדרך-כלל לפעולות, לנושאים או למצבים צרים יותר.
4. ערכים משמשים תקנים או אמות-מידה. ערכים מנחים את הבחירה או ההערכה של פעולות, מדיניות, אנשים ואירועים. אנשים מחליטים מה טוב או רע, מוצדק או בלתי-מוצדק, ראוי לביצוע או בלתי-ראוי לביצוע על-ידי שקילת ההשפעה על הגשמת הערכים החשובים להם.
5. ערכים מסודרים על-פי חשיבות יחסית. קבוצת ערכים סדורה יוצרת מערכת של העדפות ערכים. ניתן לאפיין חברות וגם יחידים באמצעות מערכות הערכים שלהם. האם הפרטים מקנים חשיבות רבה יותר להישגיות או לצדק? לחדשנות או למסורת? תכונה זו של מדרג מבחינה ערכים מנורמות ומעמדות.
6. חשיבותם היחסית של ערכים מכוונת התנהגות. לכל עמדה או התנהגות יש באופן טיפוסי השלכות על יותר מערך אחד. למשל, הליכה לבית-הכנסת עשויה לבטא ולקדם ערכים של מסורתיות, קונפורמיות וביטחון בעבור פרט מסוים על-חשבון ערכים של הדוניזם וגרייה (ראו הגדרות להלן). יחסי-הגומלין בין ערכים רלוונטיים ומתחרים מכוונים גישות והתנהגות. ערכים תורמים לפעולה ככל שהם רלוונטיים באותו הקשר (ולכן יש סיכוי שיופעלו) וחשובים לאדם הפועל.

המודל הרווח כיום לערכים אישיים פותח, כאמור, על-ידי שוורץ.⁶⁶ המודל מתבסס על פריטי ערכים שקובצו מתרבויות שונות, ונמצא כי הוא משקף היטב את מבנה הערכים ברמת הפרט בכל העולם.⁶⁷ טבלה 1 מפרטת את ההגדרות של עשרה ערכים יסודיים וכן פריטי ערכים המשקפים אותם. למודל הערכים של שוורץ יש תכונה מעניינת, והיא שבין הערכים השונים מתקיימים יחסי-גומלין מושגיים. את עשרת הערכים ניתן להציב כפלאחים בעיגול, כמתואר באיור 1. ערכים קרובים זה לזה מבחינה מושגית יהיו סמוכים זה לזה גם במיקומם בתוך העיגול; ערכים מנוגדים מושגית ניצבים זה כנגד זה בתוך העיגול. לדוגמה, אנשים השמים דגש מיוחד בפריטי ערכים של אוניוורסליות (צדק חברתי, שוויון) ייטו להדגיש

66 Shalom H. Schwartz, *Are There Universal Aspects in the ;10 לעיל, ה"ש* Schwartz (1994) *Content and Structure of Values?* 50 J. Soc. ISSUES 19 (1994).

67 ראו: Shalom H. Schwartz & Klaus Boehnke, *Evaluating the Structure of Human Values with Confirmatory Factor Analysis*, 38 J. RES. PERS. 230 (2004); Johnny R.J. Fontaine et al., *Structural Equivalence of the Values Domain across Cultures: Distinguishing Sampling Fluctuations from Meaningful Variation*, 39 J. CROSS-CULT. PSYCHOL. 345 (2008).

גם ערכים של בנוולנטיות (עוזר, סלחן וכולי). בהתאמה, אנשים המדגישים אוניוורסליות ובנוולנטיות ייטו להמעיט בחשיבותם של הערכים הניצבים מולם, כגון הישגיות.

טבלה 1: הגדרת ההניעות של ערכים ודוגמות לפריטים המבטאים כל ערך

כוח: בבסיסם של ערכי כוח עומד הרצון לזכות במעמד וביוקרה חברתיים, להשיג עמדת סמכות כלפי אנשי אחרים ולשלוט במשאבים (כוח חברתי, עושר, סמכות).

הישגיות: בבסיסם של ערכי הישגיות עומדים שאפתנות ורצון להצטיין. שאפתנות זו מתמקדת בניסיון לזכות בהכרה כללית בכישורים ולהצליח על-פי קני-מידה חברתיים (מצליח, בעל יכולת, שאפתן, בעל השפעה).

הדוניזם: בבסיסם של ערכי הדוניזם עומד הרצון לחוות הנאה או סיפוק חושני (עונג, הנאה מהחיים).

גרייה: בבסיסם של ערכי גרייה עומד הרצון לחוות שינויים מתמידים והתרגשות, ולהתמודד עם אתגרים (חיים מרגשים, חיים מגוונים, העזה).

הכוונה עצמית: בבסיסם של ערכי הכוונה עצמית עומדות השאיפה לאוטונומיה במחשבה ובהתנהגות, פתיחות לשינויים ולחידושים, סקרנות ויצירתיות (עצמאי, חופשי, בוחר את מטרותי בעצמי, יצירתי, סקרן).

אוניוורסליות: בבסיסם של ערכי אוניוורסליות עומדים הדאגה לרווחתם של כלל האנשים, הרצון להבין ולקבל את האחר, הדגשת פתיחות אינטלקטואלית ורגשית לסביבה, ודאגה לאיכות הסביבה ולשימור הטבע (תבונה, רחב-אופקים, צדק חברתי, שוויון).

בנוולנטיות: בבסיסם של ערכי בנוולנטיות עומדת הדאגה לרווחתם של אנשים שעומדים מקיימים מגע בין-אישי יומיומי. דאגה זו מתבטאת ברצון להפגין אחריות ונאמנות, לנהל את הקשרים האישיים בכנות, ולהושיט עזרה בשעת מצוקה (עוזר, סלחן, כן, נאמן, אחראי).

קונפורמיות: בבסיסם של ערכי קונפורמיות עומד הרצון לציית לנורמות ולציפיות חברתיות, ולהימנע מכל פעולה אשר עלולה להרגיז אחרים (ציותנות, משמעת עצמית, נימוס, כבוד להורים ולמבוגרים).

מסורתיות: בבסיסם של ערכי מסורתיות עומדות היצמדות למוכר והימנעות מכל דבר שהוא חדש או שונה, וכן הדגשת ענווה, מתינות ומחויבות למוסדות ולמסורות קיימים (עניו, מתון, כיבוד המסורת, קבלת גורלי בחיים, אדוק).

ביטחון: בבסיסם של ערכי ביטחון עומדת השאיפה להשגת בטיחות, הרמוניה ויציבות של החברה, של האנשים הקרובים ושל העצמי (ביטחון לאומי, ביטחון למשפחה, סדר חברתי, השבת טובות לזולת, נקי).

איור 1: מודל הערכים האישיים של שוורץ



ניתוח הנתונים אשר הניבו את המודל המתואר מגלה כי ניתן לתאר את היחסים בין הערכים השונים באמצעות שני ממדים אנכיים. ממדים אלה משקפים רמת הכללה גבוהה יותר בתיאור המשותף והנבדל בין ערכים. המימד הראשון, המכונה "קידום עצמי לעומת התעלות מעל העצמי" (self-enhancement versus self-transcendence), מעמיד זה כנגד זה ערכים של כוח והישגיות לעומת ערכים של אוניוורסליות ובנוולנטיות. המימד השני, "שימור לעומת פתיחות לשינוי" (conservation versus openness to change), מנגיד ערכים של הכוונה עצמית וגרייה (stimulation) לעומת ביטחון, קונפורמיות ומסורתיות. בערך של הדוניזם משולבות העדפות לערכים של פתיחות לשינוי עם העדפות לערכים של קידום עצמי. לאחרונה הציע שוורץ ניתוח על דו-ממדי נוסף למעגל הערכים.⁶⁸ ניתוח זה מקבץ ערכים המפקחים על ביטויים של מאפיינים ואינטרסים אישיים (מיקוד עצמי) לעומת ערכים המפקחים על יחסים עם אחרים והשפעות על יחסים אלה (מיקוד חברתי);

Shalom H. Schwartz, *Basic Values: How They Motivate and Inhibit Prosocial Behavior*, in *PROSOCIAL MOTIVES, EMOTIONS, AND BEHAVIOR* 221 (Mario Mikulincer & Phillip R. Shaver eds., 2009)

ועל הציר האחר הוא מקבץ ערכים המבטאים התפתחות אישית נטולת חרדה (צמיחה) לעומת ערכים המבטאים הגנה עצמית מבוססת־חרדה (הגנה) (ראו איור 1). חשוב לציין כי בקרב קבוצות נשאלים ממדינות שונות בעולם נמצא דמיון רב ביחס לשאלה אילו ערכים חשובים יותר. ערכי ההתעלות מעל העצמי דורגו בדרך־כלל כחשובים יותר.⁶⁹ בכך אין כדי לגרוע מן העובדה שפרטים מסוימים בכל חברה נבדלים זה מזה בחשיבות היחסית שהם מייחסים לערכים השונים.

2. ערכים, התנהגות וגורמים נוספים

מחקרים לא־מעטים מצביעים על קשר בין העדפות ערכים, מחד גיסא, לבין התנהגות ותפקידים חברתיים, מאידך גיסא. בפרט, קיים מתאם בין העדפות ערכים של פרטים לבין התנהגויות יומיומיות שלהם.⁷⁰ מחקרים אחדים בתחום של התנהגות צרכנים מצביעים על קשר בין העדפות ערכים לבין החלטות צרכניות, במיוחד בקשר להבדלים ברגישות לאיכות הסביבה.⁷¹ אנשים מצביעים בבחירות בעבור מפלגות פוליטיות שמצען עולה בקנה אחד עם העדפות הערכים שלהם.⁷² הערכים שאנשים דוגלים בהם תואמים את תחומי העיסוק

- 69 ראו: Shalom H. Schwartz & Anat Bardi, *Value Hierarchies across Nations: Taking a Similarities Perspective*, 32 J. CROSS-CULT. PSYCHOL. 268 (2001) מן הראוי להדגיש כי הדמיון המתואר לעיל בעמדות לגבי מידת חשיבותם של הערכים השונים מתייחס לרמת הניתוח של הפרט. דהיינו, באופן ממוצע, פרטים מתרבויות שונות בכל העולם נוטים לחשוב שערכים של התעלות מעל העצמי (עזרה לזולת וכולי) הם החשובים ביותר. אולם אין בכך כדי להעיד על דמיון בין התרבויות ככאלה, ובפרט לא בין תרבויות מערביות לבין תרבויות אחרות. שאלה זו נידונה ברמת הניתוח של התרבות - ראו להלן ה"ש 108.
- 70 Anat Bardi & Shalom H. Schwartz, *Values and Behavior: Strength and Structure of Relations*, 29 PERS. & SOC. PSYCHOL. BULL. 1207 (2003)
- 71 Suzanne C. Grunert & Hans Jorn Juhl, *Values, Environmental Attitudes, and Buying of Organic Foods*, 16 J. ECON. PSYCHOL. 39 (1995); John Thøgersen & Folke Ölander, *Human Values and the Emergence of a Sustainable Consumption Pattern: A Panel Study*, 23 J. ECON. PSYCHOL. 605 (2002); Annika M. Nordlund & Jorgen Garvill, *Values Structures behind Proenvironmental Behavior*, 34 ENVIRON. & BEHAV. 740 (2002); Judith De Groot & Linda Steg, *Value Orientations to Explain Beliefs Related to Environmental Significant Behavior: How to Measure Egoistic, Altruistic, and Biospheric Value Orientations*, 40 ENVIRON. & BEHAV. 330 (2008)
- 72 Shalom H. Schwartz, *Value Priorities and Behavior: Applying a Theory of Integrated Value Systems*, in ONTARIO SYMPOSIUM ON SOCIAL AND PERSONALITY PSYCHOLOGY: VALUES 10 (Clive Seligman, James M. Olson & Mark P. Zanna eds., 1996); Marina Barnea & Shalom H. Schwartz, *Values and Voting*, 19 POL. PSYCHOL. 17 (1998); Gian Vittorio Caprara et al., *Personality and Politics: Values, Traits, and Political Choice*, 27 POL. PSYCHOL. 1 (2006)

שלהם ואת בחירתם בין עיסוק כעצמאים או כשכירים.⁷³ הבדלים בהעדפות ערכים נמצאו גם בין סטודנטים שבחרו בכלכלה כמקצוע לימוד אקדמי לבין סטודנטים בתחומים אחרים.⁷⁴ הבדלים עקביים נמצאו גם בין דירקטורים ומנכ"לים לבין כלל האוכלוסייה.⁷⁵ המחקרים הנוכחים מצביעים על מתאם עם העדפות ערכים, אך לא על קשר סיבתי בין העדפות ערכים לבין התנהגות עקבית מבחינה מושגית. קשר סיבתי כזה מערב, ככל הנראה, כמה תהליכים. שוורץ מניח סדרה של ארבעה תהליכים: ראשית, נדרשת הפעלה של ערכים; שנית, ערכים משרים ערכיות (valence) על פעולות מסוימות, דהיינו, פעולות נעשות מוערכות יותר מבחינה סובייקטיבית ככל שהן תורמות להשגת מטרות מוערכות יותר; שלישית, ערכים משפיעים על קשב, תפיסה ופרשנות במצבי מציאות; ורביעית, כאשר ערכים מופעלים, הם משפיעים על תכנון פעולות. מחקר חשוב של בס פרפלנקן ורוב הולנד (Verplanken & Holland) מראה כי העדפות ערכים אכן גורמות להתנהגות תואמת. במחקר זה מצאו החוקרים כי סטודנטים שערכי הסביבה היו מרכזיים בתפיסתם העצמית אכן בחרו לפעול בצורה ידידותית יותר לסביבה.⁷⁶ לצד הקשר בין ערכים לבין התנהגות נמצאו קשרים בין ערכים לבין גורמים פסיכולוגיים נוספים, אשר יוזכרו כאן בחטף בלבד. יש שרואים בערכים את ליבתה של האישיות.⁷⁷ נמצא גם קשר מערכתי בין ערכים לבין תכונות אישיות.⁷⁸ ערכים קשורים מערכתית גם לצורך בסגירות קוגניטיבית.⁷⁹ לבסוף, ערכים מתואמים (אם כי במידה מתונה) עם אמונות של פרטים באקסיומות חברתיות.⁸⁰

- Lilach Sagiv, *Vocational Interests and Basic Values*, 10 J. CAREER ASSESSMENT 233 73
(2002); Florian Noseleit, *The Entrepreneurial Culture: Guiding Principles of the Self-Employed*, in ENTREPRENEURSHIP AND CULTURE 41 (Andreas Freytag & Alexander Roy Thurik eds., 2010)
- Niel Gandal et al., *Personal Value Priorities of Economists*, 58 HUM. RELAT. 1227 74
(2005).
- Renee B. Adams, Amir N. Licht & Lilach Sagiv, *Shareholderism: Board Members' Values and the Shareholder-Stakeholder Dilemma* (ECGI — Finance Working Paper No. 204/2008, 2008), available at ssrn.com/abstract=1118664 75
- Bas Verplanken & Rob W. Holland, *Motivated Decision-Making: Effects of Activation and Self-Centrality of Values on Choices and Behavior*, 82 J. PERS. & SOC. PSYCHOL. 434 (2002) 76
- Steven Hitlin, *Values as the Core of Personal Identity: Drawing Links between Two Theories of Self*, 66 SOC. PSYCHOL. Q. 118 (2003) 77
- Sonia Roccas et al., *The Big Five Personality Factors and Personal Values*, 28 PERS. & SOC. PSYCHOL. BULL. 789 (2002) 78
- Adams, Licht & Sagiv, *לעיל ה"ש 75*, 79
- Kwok Leung et al., *Social Axioms and Values: A Cross-Cultural Examination*, 21 EUR. J. PERS. 91 (2007) 80

פרק ג: לקראת רציונליות מורחבת

באחד המאמרים על רציונליות מוגבלת שהתפרסמו לאחרונה הביעו יורג ריסקמפ (Rieskamp) ועמיתיו את העמדה הבאה:

"Preferences are inherently subjective and arise from a mixture of aspirations, thoughts, motives, emotions, beliefs, and desires. This inherent subjectivity means that preferences are not easily evaluated against objective criteria without knowledge of an individual's goals."⁸¹

הצהרה רחבה זו עולה בקנה אחד עם ההתפתחויות בספרות הכלכלית על-אודות העדפות. כפי שניתן להיווכח מן הסקירה בפרק א לעיל, ענפים שונים של הספרות משתלבים זה בזה ומצביעים על הצורך להרחיב את המושג הסטנדרטי של "רציונליות" ועל התקדמות בפועל בכיוון זה. "ההעדפות הרציונליות החדשות" המסתמנות במחקר הן פרטיות וסובייקטיביות יותר מאשר ההעדפות שהמודל הסטנדרטי מניח. העדפות חדשות אלה גם רגישות יותר להיבטים חברתיים ככל שהן מביאות בחשבון גם את האחרים ואת הסביבה. העדפות אלה תלויות בהקשר ובסביבה החברתית של נורמות ואמונות משותפות. העדפות חדשות אלה מעבירות את מוקד תשומת-הלב ממתן הסבר רציונלי להחלטות על בסיס פורמלי למתן הצדקה להחלטות על בסיס "סיבות טובות".

עם זאת, הכלכלה ההתנהגותית טרם הציגה מסגרת כללית לניתוח המטרות ההניעויות של פרטים. כלכלנים השואפים לגבש מסגרת כללית כזו כחלק מתורה כללית של רציונליות יכולים למצוא בערכים את הפצם. בהיותם המשגות של הרצוי, ערכים יכולים לספק מסגרת טובה להרחבת המושג "רציונליות" אל מעבר למגבלותיו של המודל המסורתי, וזאת מבלי לאבד את תכונות החסכוניות וההקפדה העיונית, אשר מאפשרות לגזור השערות מחקר ולבחון אותן. בפרק זה אציע היבטים מסוימים שבהם הפסיכולוגיה של ערכים משלימה ניתוחים קיימים בכלכלה ההתנהגותית, וכן היבטים נוספים שבהם תוכל הפסיכולוגיה לסייע בהרחבת ניתוחים אלה.

1. תועלת מבוססת-ערכים

האמת ניתנת להיאמר, קשה להחמיץ את החפיפה הניכרת בין טיבם של ערכים לבין היעדים שכלכלנים מגדירים להרחבת גבולות הרציונליות. הבה נזכר באתגרים שהציבו מבקרים מתחום הכלכלה לתורה נאותה של כלכלה התנהגותית: ראשית, הצורך לעגן השערות

Jörg Rieskamp, Jerome Busemeyer & Barbara Mellers, *Extending the Bounds of Rationality: Evidence and Theories of Preferential Choice*, 44 J. ECON. LIT. 631, 631 (2006).

התנהגותיות בתצפיות פסיכולוגיות בעלות תחולה כללית;⁸² שנית, הצורך לפתח הסברים אחידים למגוון רחב יותר של תופעות;⁸³ ושלישית, החשיבות שבמעבר מטיפול בסטיות ובאנומליות לתורות כלליות.⁸⁴ מודל הערכים של שוורץ והמחקר הפסיכולוגי על-אודות ערכים בכלל עומדים באתגרים אלה היטב. עשרת הערכים והיחסים שביניהם עשויים להתוות את הדרך לקראת תורה אחודה של הניעות אנושיות, ולשמש מסגרת לארגון הערכים, ההניעות והמטרות השונים שתורות אחרות מציעות.⁸⁵ מודל הערכים מספק תיאור תמציתי ושלם של מטרות הניעות של אנשים. המודל מתעלה מעל למצבים מסוימים, וחל על מכלול מצבי החיים, ולא רק במסגרת יחסים כלכליים. לבסוף, המודל תוקף כמודל אוניוורסלי ברחבי העולם (לפחות בקבוצות תרבותיות המבוססות על כתב).

הודות לתכונות אלה של מודל הערכים ניתן לשלבו במודלים כלכליים ולהעשירם באמצעותו. הבה נזכר בתיא (θ) של סובל. תיאור מורכבת ממאפיינים אישיים של הפרט, לרבות האופן שבו הוא מעריך תוצאות שונות והתועלת שהוא מפיץ מהן. תיאור מקבילה למשתנים שהגדירו אקרלוף וקרנטון לציון המושג "זהות": קטגוריות חברתיות, מאפיינים אישיים וציוניים חברתיים בדבר התנהגות נאותה. אם כן, תיאור זה אינה אלא כלי-קבול – נקודה שניתן לבטאה באופן פורמלי על-ידי כתיבת $\theta(\cdot)$, לציון העובדה שלתיא יש למעשה ארגומנטים. כדי לצקת משמעות לתיא, עליה להכיל קבוצה מקיפה אך סופית של מטרות ואמות-מידה להערכת תוצאות שונות. בדיוק לשם כך ניתן להשתמש בערכים. מכיוון שערכים משמשים המשגות של הרצוי, קבוצת עשרת הערכים במודל של שוורץ יכולה להיכנס כעשרה ארגומנטים נבדלים לפונקציית התועלת של הפרטים. למשל, אם נכתוב את $\theta(\cdot)$ באופן הבא: $(V_{self-direction}, V_{stimulation}, \dots, V_{benevolence}, V_{universalism})$, נציין בכך את קבוצת העדפות הערכים של הפרט.⁸⁶ ביטוי זה מכליל למעשה את ההצעה של סובל, שכן נוסף על ההעדפות הנוגעות באחרים, הביטוי מתייחס לכל המטרות ההניעות של הפרט. תורת הערכים תורמת לפיתוח המושג "רציונליות" בהגדרה קבוצה סגורה של ארגומנטים מקיפים ואוניוורסליים. הדבר מאפשר למעצבי מודלים כלכליים להימנע מליפול בפחים המוכרים של תורות אד-הוק (לאמור, טענה בדבר "מודל נפרד לכל מקרה") ותורות טאוטולוגיות (דהיינו, הגדרת תועלת לא-סטנדרטית באמצעות התופעה המוסברת).⁸⁷ זאת

82 Fudenberg, לעיל ה"ש 4, בעמ' 704.

83 שם, בעמ' 694.

84 Camerer, לעיל ה"ש 17, בעמ' 191.

85 Shalom Schwartz, לעיל ה"ש 68. ראו גם: Wolfgang Bilsky & Shalom H. Schwartz, *Measuring Motivations: Integrating Content and Method*, 44 PERS. & INDIV. DIFFER. 1738 (2008).

86 המציין v של θ מסמן כי אלה הפרמטרים האישיים הנוגעים בערכים. ייתכנו פרמטרים אישיים נוספים שעשויים להשפיע על פונקציית התועלת האישית.

87 בספרות של משפט וכלכלה הוצעו הגדרות ל"רציונליות", ל"תועלת" וכיוצא בהן שהן רחבות עד כדי כך שהן גובלות בטאוטולוגיה. ראו, למשל: RICHARD A. POSNER, *ECONOMIC ANALYSIS OF LAW* 17 (6th ed. 2003) ("Rationality means little more to an economist than a disposition to choose, consciously or unconsciously, an apt means to whatever

ועוד, תורת הערכים גם מגדירה כזכור יחסים מושגיים של השלמה או ניגוד בין ערכים שונים, ואלה אכן אוששו במחקר אמפירי. כך, לצד העשרת האפשרויות להגדיר מטרות הניעתיות במסגרת העדפות לא-סטנדרטיות, תורת הערכים גם מגבילה את חופש הפעולה של כלכלנים בהצגת מודלים חדשים, ובכך יש בה כדי להבנות את ההתפתחות העיונית. כלכלנים אשר ירצו לפתח מודלים נאמנים יותר לתוכנות פסיכולוגיות יוכלו – או יאלצו – להתאים את המודלים גם לתכונה זו. בסעיפים הבאים אציע כיוונים ראשוניים לאופן שבו ניתן למפות העדפות לא-סטנדרטיות על-פני מודל הערכים של שוורץ.

2. העדפות בנוגע לאחרים

הקשר בין העדפות בנוגע לאחרים לבין ערכים על המימד של האדרה עצמית לעומת התעלות מעל העצמי נראה נהיר מאליו. בעוד השאת התועלת העצמית דומה מושגית להאדרה עצמית, העדפות (חיוביות) לרווחתם של אחרים דומה מושגית להתעלות מעל העצמי. בהקשר זה תורת הערכים עשויה להעשיר את הניתוח הכלכלי. להעדפות בנוגע לעצמי יש כמה פנים: שאיפה להנאה מקבילה לערכי הדוניזם; שאיפה לטובות-הנאה בעלות ערך כלכלי, ובפרט לעושר, מקבילה לערכי כוח; ושאיפה לטובות-הנאה לא-חומריות מזכירה ערכים של הישגיות. תורת הערכים מבהירה כי סוגיות אלה אומנם קשורות, אך גם נבדלות זו מזו. בקוטב הנגדי של מימד זה מבחין מודל הערכים בין שני סוגים של העדפות בנוגע לאחרים: העדפות אלטרואיסטיות המכוונות לאנשים מסוימים מתוך קבוצת-הפנים של הפרט תואמות את הערך של בנוולנטיות; לעומת זאת, העדפות בנוגע לאחרים שהן בעלות רקמה פתוחה מבחינת מושאן תואמות את הערך של אוניוורסליות.

מבין המודלים הרווחים להעדפות בנוגע לאחרים, המודל של צ'רנס ורבין משקף יותר את תכנון של ערך האוניוורסליות, במיוחד באמצעות הרכיב של דאגה לרווחה הכלל-חברתית וכן באמצעות הרכיב של דאגה לרווחתו של החבר הנחשל ביותר בחברה (אשר מניחים כי הוא אקראי). עם זאת, המודל של צ'רנס ורבין אינו משקף תועלת הנובעת מהעדפות למושאים לא-אנושיים, כגון שימור הסביבה – בעלי-חיים, צמחים ונופים. בהקשר זה תורת הערכים מצביעה על הקשר המושגי שבין מושאים שונים אלה לבין העדפות, והממצאים האמפיריים תומכים בכך.⁸⁸ לעומת זאת, המודל של פהר ושמידט נסב סביב אי-שוויון בין הכנסתו של הפרט לבין הכנסתם של אחרים. מודל זה אינו מבחין בין סוגים שונים של

ends the chooser happens to have"); LOUIS KAPLOW & STEPHEN SHAVELL, FAIRNESS VERSUS WELFARE 18 (2002) ("[The notion of] well-being... incorporates in a positive way everything that an individual might value") Anita Bernstein, *Whatever Happened to Law and Economics?* 64 MD. L. REV. 303 (2005); Jeanne L. Schroeder, *Rationality in Law and Economics Scholarship*, 79 OR. L. REV. 147 (2000).

88 ראו את המקורות המובאים לעיל בה"ש 71.

אחרים, ובפרט בין אחרים הנמנים עם קבוצת-הפנים של הפרט לבין אחרים שאינם נמנים עימה.⁸⁹ פהר ושמידט אף מכיילים את המודל שלהם לאור תוצאות של משחקי אולטימטום ומשחקים דומים, מבלי להבחין בין סוגים שונים של שחקנים, לאמור, מבלי להבחין בין הנציות של בנוולנטיות ושל אוניוורסליות.

הדיון לעיל מדגים את הטענה הכללית בסעיף הקודם שלפיה תורת הערכים יכולה להתוות כיוונים לפיתוחם של מודלים חדשים להעדפות לא-סטנדרטיות. מעגל הערכים של שוורץ דומה מבחינה זו לטבלה המחזורית של היסודות שהציג דמיטרי מנדלייב. טבלת מנדלייב חזתה את קיומם של יסודות שלא היו מוכרים למדענים באותה עת; הטבלה חזתה גם את תכונותיהם של יסודות אלה לפי מיקומם בטבלה ותכונותיהם של יסודות מוכרים סמוכים. על-דרך ההיקש, יש בכוחו של המודל של שוורץ לכוון את תשומת-ליבם של כלכלנים לטיפוסי העדפות שטרם זכו בפיתוח עיוני, ולהציע תכונות צפויות או מתבקשות של העדפות אלה בהשוואה להעדפות אחרות.

זאת ועוד, מכיוון שניתן למדוד העדפות ערכים בצורה טובה,⁹⁰ כלכלנים יכולים להסתייע בנתונים אלה כדי לכייל מודלים של העדפות לא-סטנדרטיות. לדוגמה, במודל הסלידה מאי-שוויון של פהר ושמידט, סלידה זו משקפת התנגדות של פרטים לתוצאות לא-שוויוניות, דהיינו, הפרטים מוכנים לוותר על תגמול חומרי כדי לנוע לכוון תוצאה שוויונית יותר.⁹¹ ביחסי-גומלין דו-צדדיים ניתן לנסח את התועלת של פרט i כך:

$$U_i(x) = x_i - \alpha_i \max(x_i - x_j, 0) - \beta_i \max(x_i - x_j, 0), i \neq j$$

בביטוי זה x מציינ תגמול כספי, ו- α ו- β הן פרמטרים אישיים המבטאים את מידת הסלידה מאי-שוויון. האיבר השני מודד את אובדן התועלת מאי-שוויון לרעת הפרט, והאיבר השלישי מודד את אובדן התועלת מאי-שוויון לטובתו. פהר ושמידט מניחים הנחות שרירותיות (אך עם זאת סבירות) לגבי הרמה של α ו- β ועל ההתפלגות שלהן באוכלוסייה. במקום להסתמך על הנחות כאלה, ניתן לבחון אפשרות להסתייע בנתונים אמפיריים על-אודות ההעדפה הניתנת לערכים של אוניוורסליות ובנוולנטיות כגורמים בעלי ערכיות חיובית, ולערך של כוח כגורם בעל ערכיות שלילית. כלכלנים יוכלו להיעזר בנתונים כדי לבחון תוצאות אמפיריות המופקות במשחקים שונים, על-ידי פרטים שונים ובקבוצות שונות.⁹² מאגרי נתונים על-אודות העדפות

89 לניתוח נוסף של זהותה והיקפה של קבוצת ה"אחרים" שערך האוניוורסליות מתייחס אליהם ראו: Shalom H. Schwartz, *Universalism Values and the Inclusiveness of Our Moral Universe*, 38 J. CROSS-CULT. PSYCHOL. 711 (2007).

90 לסקירה של המתודולוגיה למדידת העדפות ערכים ראו Schwartz, לעיל ה"ש 65.

91 Fehr & Schmidt, לעיל ה"ש 29, בעמ' 822.

92 יודגש כי איני טוען כאן שניתן פשוט להציב ערכים של אוניוורסליות וכולי במקום α ו- β . במסגרות ניסוייות ומציאותיות כאחד יש צורך להביא בחשבון גורמים נוספים. עם זאת, הקרבה המושגית בין α ו- β הללו לבין הערכים הנוכרים היא גדולה עד כדי כך שניתן לצפות לקשר אמפירי הדוק בין גורמים אלה.

ערכים במדגמים מייצגים של האוכלוסייה⁹³ יכולים לשמש לבחינת התאמתם של מודלים של העדפות לא-סטנדרטיות ושל תוצאות מניסויי מעבדה לתופעות במציאות. הדבר עשוי לקדם את הספרות הכלכלית המתפתחת בנושא התנהגות פרו-חברתית.⁹⁴

3. העדפות בנוגע לבלתי-ידוע

נפנה כעת להעדפות בנוגע לבלתי-ידוע. סלידה מעמימות ומאי-ודאות תואמת מבחינה מושגית מתן עדיפות גבוהה לערכים של שימור ועדיפות נמוכה לערכים של פתיחות לשינוי. אנשים הרואים חשיבות מיוחדת בהתנסויות חדשות (גרייה) ובהחלטה אישית על מסלול חייהם (הכוונה עצמית) יגלו נכונות גבוהה יותר להתמודד עם מצבים בלתי-צפויים. לעומת זאת, אנשים הרואים חשיבות מיוחדת בשמירה על ביטחון, יציבות וסדר (ביטחון, מסורתיות) ייטו יותר לראות את הבלתי-צפוי כמאיים וכמעורר דחייה. הדגש המיוחד המושם בשמירה על המצב הקיים מתחדד בפריטי ערכים כגון כבוד למסורת, כיבוד הורים ומבוגרים, וסדר חברתי. למעשה, ההעדפה של ודאות ויציבות על עמימות, אי-סדר והשתנות משתקפת גם בפריטי ערכים תמימים לכאורה, כגון ניקיון – סדר וניקיון הולכים יד ביד ויוצרים תזות (אף אם מדומה) של בהירות ויציבות.⁹⁵

הגם שסלידה מעמימות היא כנראה תכונה כללית, יש יסוד למחשבה שהפרטים נבדלים זה מזה בעוצמת סלידתם מעמימות. מודל הערכים המעגלי מציע שהבדלים אלה יהיו מתואמים עם המידה שבה הפרטים דוגלים בערכים מבוססי-חרדה לעומת ערכים נטולי חרדה.⁹⁶ כך, למשל, נצפה שאי-ודאות ועמימות ייתפסו כמאיימות יותר בקרב פרטים שבעבורם ערכים של כוח, ביטחון, קונפורמיות ומסורתיות חשובים יותר. ניתן לשער כי אנשים כאלה ייטו יותר להעדיף צעדים ואמצעי מדיניות אשר יבטיחו להם שמירה על יציבות ויחסכו מהם – לפחות לכאורה – את ההכרח להתמודד עם אי-ודאות. לעומתם, אנשים הרואים חשיבות גדולה יותר בערכים של הכוונה עצמית ואוניוורסליות יחוו יותר נוחות לנוכח עמימות ואי-ודאות.⁹⁷

93 ראו, למשל, את הסקר החברתי האירופי (European Social Survey), נגיש בכתובת www.europeansocialsurvey.org.

94 השוו: Joseph Henrich et al., *In Search of Homo Economicus: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies*, 91 AM. ECON. REV. 73 (2001); Alvin Roth ET AL., *Bargaining and Market Behavior in Jerusalem, Ljubljana, Pittsburgh, and Tokyo: An Experimental Study*, 81 AM. ECON. REV. 1068 (1991) ראו גם: Rachel Croson & Nancy Buchan, *Gender and Culture: International Experimental Evidence from Trust Games*, 89 AM. ECON. REV. 386 (1999).

95 השוו: John T. Jost et al., *Political Conservatism as Motivated Social Cognition*, 129 PSYCHOL. BULL. 339, 346 (2003) (להלן: Jost et al.).

96 ראו לעיל בטקסט הסמוך לה"ש 68 ואילך.
97 הקשר הברור לאידיאולוגיות פוליטיות נסקר בספרות. ראו Jost et al., לעיל ה"ש 95.

את ההבחנה המתוארת לעיל ניתן למתוח עוד לערכים המשקפים סלידה ממורכבות לעומת ערכים המשקפים נטייה למורכבות.⁹⁸ החלטות מורכבות, המחייבות הקדשת תשומת-לב למספר רב של חלופות או שיקולים, הן גם תובעניות יותר מבחינה קוגניטיבית.⁹⁹ בספרות נחקרה מורכבות קוגניטיבית בעיקר בהקשר של אידיאולוגיות פוליטיות. במסגרת זו הגדיר פיליפ טטלוק (Tetlock) מורכבות אינטגרטיבית של פרטים כמידה שבה הם מבחינים בין נקודות-השקפה או ממדים שונים ויכולים ליצור שילוב או הכללה ברמה גבוהה יותר בין הרכיבים השונים.¹⁰⁰ בספרות הכלכלית נמצא כי מורכבות בהחלטות מעוררת תגובה שלילית.¹⁰¹

אם כן, אי-ודאות, עמימות ומורכבות, אף אם הן אינן זהות, חופפות בכל-זאת זו את זו במידה ניכרת מבחינת האופן שבו הפרטים תופסים אותן ומגיבים עליהן. באופן ציורי, כאשר הפרט ניצב בפני מספר רב של חלקים נעים, הוא עלול לאבד את המיקוד, והתמונה מתערפלת ויוצרת תחושה של עמימות ואי-ידיעת המצב לאשורו. לדוגמה, כאשר על הפרט לנסח חוזה מפורט, המתייחס למספר רב ככל האפשר של מצבי-עולם, תכונת הרציונליות המוגבלת מביאה לידי כך שהוא יכתוב חוזה בלתי-מושלם ועמום. מכיוון שהפרטים כולם מתאפיינים ברציונליות מוגבלת, התכונה של סלידה ממורכבות מתעלה מעל למצבים מסוימים, בדומה לערכים. כל הפרטים עשויים להתייחס במידה זו או אחרת של סלידה למצבי מורכבות שונים. ניתן לשער כי תכונה זו תהיה קשורה לערכים. בפרט, ניתן לתאר ערכים של התעלות מעל העצמי ושל פתיחות לשינוי כערכים של מורכבות גבוהה. ערכים אלה קוראים לפרט להתחשב במספר רב של גורמים, אשר לעיתים סותרים זה את זה, ולהסכין לעמימות ולאי-ודאות. מאידך גיסא, ערכים של שימור והאדרה עצמית ניתן לסווג כערכים של מורכבות נמוכה. ערכים אלה ממקדים את תשומת-ליבו של הפרט במספר גורמים נמוך יותר – בעיקר הוא עצמו – וקוראים לו להימנע משינויים, מאי-סדר ומאי-בהירות. אכן, מחקר של ליסה מירי (Myry) מצא כי מורכבות אינטגרטיבית מצויה במתאם חיובי עם העדפת ערכים של התעלות מעל העצמי ובמתאם שלילי עם העדפת ערכים של האדרה עצמית.¹⁰² רנה אדמס, לילך שגיב ואנוכי מצאנו כי צורך בסגירות

Amir N. Licht, *The Maximands of Corporate Governance: A Theory of Values and Cognitive Style*, 29 DEL. J. CORP. L. 649, 668 (2004) 98

JOHN W. PAYNE, JAMES R. BETTMAN & ERIC J. JOHNSON, *THE ADAPTIVE DECISION MAKER* 29–41 (1993) 99

Philip E. Tetlock, *Cognitive Style and Political Ideology*, 45 J. PERS. & SOC. PSYCHOL. 118 (1983); Philip E. Tetlock, *Cognitive Style and Political Belief Systems in the British House of Commons*, 46 J. PERS. & SOC. PSYCHOL. 365 (1984) 100

Doron Sonsino, Uri Benzion & Galit Mador, *The Complexity Effects on Choice with Uncertainty – Experimental Evidence*, 112 ECON. J. 936, 937 (2002); Doron Sonsino & Marvin Mandelbaum, *On Preference for Flexibility and Complexity Aversion – Experimental Evidence*, 51 THEORY & DECISION 197 (2001) 101

Liisa Myry, *Everyday Value Conflicts and Integrative Complexity of Thought*, 43 SCAND. J. PSYCHOL. 385 (2002) 102
Philip E. Tetlock, *Cognitive Biases and* גם: ראו גם: 102

קוגניטיבית מצוי במתאם חיובי עם ערכי שימור ובמתאם שלילי עם ערכים של פתיחות לשינוי.¹⁰³

4. הבניית העדפות

ההיבט האחרון שבו תורת הערכים עשויה לתרום להרחבת מודל הרציונליות נוגע בהבניית העדפות. תורת הערכים מספקת מסגרת כללית, אשר בתוכה ניתן לשבץ את התהליכים השונים של הבניית העדפות כפי שאלה תוארו על ידי סלוביק וחוקרים נוספים. סלוביק טען כי קבלת החלטות היא תהליך של עיבוד מידע הרגיש למורכבות המשימה, ללחץ הזמן, לאופן התגובה, לאפקט ה"מסגור" (framing), לנקודות-הייחוס ולגורמים נוספים תלויי-הקשר.¹⁰⁴ כפי שראינו, תהליך הבניית העדפות מבוסס על סיבות או על עקרונות מנחים וכללי התנהגות, ואלה מושפעים בתורם מנורמות חברתיות ומן התרבות.¹⁰⁵ ערכים הם המגדירים את עולם התוכן המושגי של הסיבות, העקרונות והכללים הללו, והם גם המגדירים את עוצמתם היחסית של גורמים אלה. במילים אחרות, ההשערה היא כי פרטים מבנים את העדפותיהם על-פי הערכים המנחים אותם.

גם את הרעיון של מניע הרציונליות העליון (MRM) של סטנוביץ' ניתן לתאר ולפתח באספקלריה של תורת הערכים. מניע הרציונליות העליון הוא הרצון לפעול על-פי סיבות, אשר בליבו מצוי תהליך של חיפוש אחר המניע הנותן את הסיבות החזקות ביותר לפעולה. מניע הרציונליות העליון מתייחד ממושגים אחרים של הבניית העדפות ברמה ההכללה הגבוהה שבה הוא מתנהל, ובפרט ביכולתו לעסוק בביקורת עצמית, לשקול שיקולים נוגדים ולהחיל שיקולים מסדר גבוה יותר על-מנת להכריע ביניהם.¹⁰⁶

ערכים – בהיותם מטרות ואמות-מידה המתעלות מעל לסיטואציה – מגדירים העדפות בסדר גבוה יותר או העדפות ברמת הכללה גבוהה. תורת הערכים, ובפרט המודל המעגלי של שוורץ, מספקים מבנה עיוני לרעיון של סטנוביץ' בדבר מטרות ושיקולים מתנגשים, שכן המודל המעגלי מתאר יחסים של תאימות וסתירה מושגיים בין מטרות הניעתיות. פעולה במקרה קונקרטי אשר מושפעת באופן חיובי מערך מסוים תהיה קשורה באופן חיובי אך במידה חלשה יותר לערכים סמוכים, וקשורה באופן שלילי לערכים מנוגדים. יתר על כן, נסיבות המקרה עשויות לחדד את חשיבותו של ערך מסוים ולתמוך בפעולה לאורו, גם אם בדרך-כלל הפרט מדרג ערך זה במקום נמוך יחסית.

Organizational Correctives: Do Both Disease and Cure Depend on the Ideological

Beholder? 45 ADMIN. SCI. Q. 293 (2001)

103 Adams, Licht & Sagiv, לעיל ה"ש 75.

104 Slovic, לעיל ה"ש 11, בעמ' 369.

105 ראו, בהתאמה, Shafir, Simonson & Tversky, לעיל ה"ש 11; Amir & Ariely, לעיל ה"ש

58.

106 Stanovich, לעיל ה"ש 63, בעמ' 121-122.

פרק ד: השלכות למשפט

פרק זה של המאמר מציג את הטענה כי תורה של רציונליות מורחבת המבוססת על ערכים עשויה לתרום תרומה משמעותית להבנה משופרת של המשפט. נקודת-המפתח היא שהמשפט עוסק רובו ככולו ברצוי. אכן, דורות של חכמי תורת המשפט עסקו בשאלת הקשר בין המשפט לבין המוסר או הטוב החברתי או הציווי הדתי, אך כאן אין לנו צורך להיוקק להגות זו. מבלי לפרט יתר על המידה, ניתן להסכים כי המשפט מבטא עמדה כללית על-אודות הדברים כפי שהם צריכים להיות: המבנה הראוי של מוסדות החברה ודרך ההתנהגות הנאותה של הפרטים. המשפט הוא מערכת של נורמות מצוות (prescriptive), ולא מתארות (descriptive). בין המשפט לבין ערכים – שהם המשגות של הרצוי – יש לפיכך קרבה רעיונית הדוקה. ככל שנבין טוב יותר כיצד הפרטים תופסים את הרצוי ומתמודדים עימו כן יהיה ביכולתנו לנתח טוב יותר את המשפט, כמוסד החברתי המרכזי המיועד לכוון את התנהגותם למטרות רצויות מבחינה חברתית. הדברים הם בבחינת קל וחומר ביחס לניתוח הכלכלי של המשפט.

את הקשר בין רציונליות מורחבת, ערכים ומשפט אדגים באמצעות כמה סוגיות מרכזיות בשיח המשפטי הנוגעות בתוכן המשפט ובאופן פעולתו. בפרט, אדון בתוכן הדין, בציות לחוק, במגוון של העדפות ערכים בחברה ובהתנגשות ערכים. עיקר מטרתי להדגים את התרומה-בכוח הצפונה במסגרת העיונית המוצעת כאן. באופן טבעי, אין בכוונתי או ביכולתי למצות את הנושא הרחב באמצעות סוגיות אלה או אפילו את הסוגיות הללו עצמן במלואן. ליבונם של נושאים נוספים ימתין למועד אחר.¹⁰⁷ לא למותר להדגיש גם כי הדיון בפרק זה מתמקד ברמת הניתוח של הפרט, דהיינו, נתייחס לאופן שבו הפרט תופס את הרצוי (באמצעות ערכים) ולנקודת-ההשקפה של הפרט לגבי המשפט. גם כאשר אתייחס לקביעת מדיניות משפטית, הניתוח יהיה מזווית זו. ניתן לקיים דיון על-אודות תוכן החוק ועל-אודות שלטון החוק (להבדיל מציות לחוק) כמוסד חברתי ברמת הניתוח של החברה, אך דיון זה נפרד ושונה מן הדיון בהקשר הנוכחי.¹⁰⁸

107 כך, למשל, ניתן להיעזר במסגרת העיונית הנוכחית להארת סוגיות כגון היחס בין מבחנים אובייקטיביים וסובייקטיביים במשפט – בפרט, מושג "האדם הסביר" – או המתח בין כללים לבין עקרונות לשם יצירת משפט בדרך של חקיקה או פרשנות, המתח בין "אמת" ל"יציב" במשפט, ועוד. בהקשר כללי יותר ניתן לעיין בשאלה מהם המקורות הנאותים לאותו "רצוי" שהמשפט אמור לעגן – למשל, ציוויים דתיים, עיונים פילוסופיים או ניתוחים כלכליים – וכיצד הידע הפסיכולוגי על-אודות ערכים עשוי להשפיע על קביעת מדיניות משפטית.

108 לניתוח עיוני ראו: Amir N. Licht, *Social Norms and the Law: Why Peoples Obey* (2008) 715 *Rev. L. & Econ.* 4(3). לממצאים על-אודות הקשר בין ערכים חברתיים-תרבותיים לבין תוכן החוק ושלטון החוק ראו, בהתאמה: Amir N. Licht, Chanan Goldschmidt & Shalom H. Schwartz, *Culture, Law, and Corporate Governance*, 25 *INT. REV. L. & ECON.* 229 (2005); Amir N. Licht, Chanan Goldschmidt & Shalom H.

1. ערכים ותוכן הדין

אף שהדברים הבאים חוטאים בהכללה, ניתן לומר כי בדומה לספרות הכלכלית, גם ספרות הניתוח הכלכלי של המשפט נשענת עדיין על היסודות הצרים – אך האיתנים מבחינה עיונית – של המודל הסטנדרטי. הגישה המורחבת לרציונליות המוצגת כאן, המבוססת על ערכים, אינה חולקת על הנחת היסוד שלפיה הפרטים מגיבים על תמריצים. המשפט משתלב במערכת התמריצים שהפרטים ניצבים בפניה כמוסד החברתי המרכזי המכוון את התנהגותם באופן מתוכנן. בניתוח כלכלי טיפוסי של סוגיה משפטית נבקש לבחון כיצד מנגנונים משפטיים שונים מתמריצים התנהגות. לאורו של ניתוח כזה, צדדים פרטיים יכולים לתכנן את התנהגותם טוב יותר, ומעצבי משפט יכולים לתכנן שינויים בהסדרים משפטיים כדי להשפיע על התנהגות הפרטים בדרכים רצויות – למשל, כדי להשיא את הרווחה החברתית המצרפית, כדי ליצור חלוקה צודקת יותר של משאבים וכו'.

רציונליות מורחבת מבוססת ערכים מרחיבה בצורה מובנית את מושג התועלת של הפרט ואת התמריצים שהוא עומד מולם על ידי הגדרת מגוון של ערכים שיכולים להיות רצויים. מגוון זה יוצר שונות הן ברמת הפרט והן ברמת הקבוצה. ברמת הפרט, מגוון של ערכים מאפשר לנו להניח ולנתח תמריצים לאור תוכנו המושגי של החוק, ולא רק לאור עלותו החומרית או עונג (או סבל) הדוניסטי שהוא מסב. כאשר הפרט ניצב בפני כלל משפטי, הכלל משפיע על התגמולים שלו בהתאם לערכים שהכלל נוגע בהם באופן מושגי ובהתאם להעדפות הערכים של אותו פרט. ניטול, לדוגמה, הטלת מס קנייה על מכוניות. מבחינת התגמול החומרי, שיעור המס קובע תמריץ זהה לכל הפרטים בחברה כעלות כספית רגילה (בהתעלם מרמת ההכנסה ומהתועלת השולית של הכסף). זהו הניתוח הכלכלי הסטנדרטי. נניח כעת כי המס הוא "מס ירוק", כך שהמכוניות הכפופות למס הן אלה אשר מבזבזות דלק ומזהמות יותר. בניתוח הסטנדרטי דבר אינו משתנה, אלא אם כן נניח הנחה טאוטולוגית אד-הוק לגבי טעמים מיוחדים לשמירה על הסביבה. לעומת זאת, ניתוח על בסיס רציונליות מורחבת מבוססת ערכים מצביע על אפקט תועלת נוסף במסגרת הערך של אוניוורסליות, המתייחס גם לאיכות הסביבה¹⁰⁹ – אפקט אשר מס קנייה רגיל אינו מחולל.

למעשה, חלק ניכר של הדין – אם לא רובו – עשוי להיתפס על ידי רוב הפרטים כרלוונטי אך במעט מבחינה חומרית אך כבעל חשיבות עילאית מבחינות אחרות. בניסוח אחר, הגדרת התועלת של הפרט מדינים כאלה אינה יכולה להתבסס בצורה משכנעת על רציונליות לפי המודל הסטנדרטי. דוגמה מובהקת לדין מסוג זה הוא הדין בדבר חופש הביטוי. ספרות רחבה מני ים עוסקת בטעמים להגנה על חופש הביטוי, אולם נדמה כי את תמצית הדברים היטיב לבטא השופט אגרנט בפרשת קול העם:

"חשיבותו של העקרון נעוץ גם בהגנה שהוא נותן לאינטרס פרטי מובהק, דהיינו,

Schwartz, *Culture Rules: The Foundations of the Rule of Law and Other Norms of Governance*, 35 J. Comp. Econ. 659 (2007).

109 ראו לעיל ה"ש 71 והטקסט הסמוך אליה.

לענינו של כל אדם, באשר הוא אדם, לתת ביטוי מלא לתכונותיו ולסגולותיו האישיות; לטפח ולפתח, עד הגבול האפשרי, את האני שבו; להביע את דעתו על כל נושא שהוא חושבו כחיוני בשבילו; בקיצור – להגיד את אשר בלבו, כדי שהחיים ייראו כדאיים בעיניו... למעשה, מבחינת המגמה של קיום אינטרס מיוחד זה, משמשת הזכות לחופש הביטוי לא רק אמצעי ומכשיר כי אם גם מטרה בפני עצמה, באשר הצורך הפנימי שמרגיש כל אחד לתת ביטוי גלוי להרהוריו הוא מתכונותיו היסודיות של אדם.¹¹⁰

על-פי תוכנו, חופש הביטוי מבטא בראש ובראשונה את הערך של הכוונה עצמית. חופש הביטוי עולה בקנה אחד עם מושגים כגון "עצמאות", "חופש", "יצירתיות" ו"סקרנות", המשקפים את ערך הכוונה העצמית. חופש הביטוי בגרסתו העזה יותר – למשל, ביצירה אומנותית – מבטא גם ערך של גרייה, אשר משתקף במושגים כגון "ריגוש", "גיוון" ו"העזה". דברי השופט אגרנט בפרשת קול העם משקפים טענה תיאורית-אמפירית שלפיה הכוונה עצמית היא ערך אוניוורסלי – כזה אשר מוכר ומוערך על-ידי כל הפרטים – וכן עמדה נורמטיבית שלפיה על המשפט להגן על יכולתם של הפרטים להגשימו. אומנם, לחופש הביטוי יכולות להיות השלכות חומריות (למשל, בשוק ליצירות אומנות או בביטוי מסחרי, כגון פרסומת) וכן השלכות נוספות שניתן לסווגן כיעילות חברתית (למשל, הרציונל של "שוק הרעיונות"). אולם היבטים אלה אינם ממצים את ערכי הכוונה העצמית והגרייה, כך שניתוח חופש הביטוי בהתעלם מערכים אלה יניב תמונה חלקית ומסקנות מדיניות מוטות.

שתי הדוגמות שהובאו לעיל – של "המס הירוק" ושל חופש הביטוי – מדגימות כיצד תוכן הדין עשוי לשקף ערכים שונים. הדוגמות הנזכרות מתייחסות לערכים על שני ממדי-העל במעגל הערכים: אוניוורסליות בקוטב של התעלות מעל העצמי והכוונה עצמית בקוטב של פתיחות לשינוי. מובן מאליו שדינים שונים עשויים לשקף ערכים נוספים ושונים, ובמקרים רבים – יותר מערך אחד. מודל מעגל הערכים מציע שככל שדין פלוני מבטא ערך מסוים (כלומר, תואם אותו מושגית) בעוצמה רבה יותר כן תגדל ההסתברות שהוא יבטא באופן דומה, אם גם חלש יותר, ערכים הסמוכים לאותו ערך במעגל הערכים, ויהיה מנוגד מבחינה מושגית לערכים המצויים מולו במעגל.¹¹¹

2. ערכים וציות לחוק

אחת הטענות המצליחות ביותר בספרות של הגישה הכלכלית למשפט היא המודל הקלסי

110 בג"ץ 73/53 חברת "קול העם" נ' שר הפנים, פ"ד (2) 871, 878 (1953) (להלן: פרשת קול העם) (ההדגשה במקור).

111 מערכת כזו של קשרים, אשר מבחינה גרפית ניתן לתארה כסינוס, נמצאה לגבי ערכים והתנהגויות, כגון הצבעה למפלגות פוליטיות כתלות במצען. ראו: Barnea & Schwartz, לעיל ה"ש 72.

של גרי בקר (Becker) להרתעה מפני עבריינות.¹¹² בקר הדגים כיצד ציות לחוק (הימנעות מעבריינות) עשוי להיות תלוי חיובית בחומרת העונש המוטל בגין העברה ובהסתברות להטלת העונש, דהיינו, ההסתברות לאיתור העבריין, להרשעתו ולענישתו. המודל של בקר הוא מודל כלכלי טהור – מודל של תמריצים. מאמרו של בקר הצמיח כתיבה ענפה של ניתוח כלכלי של משפט פלילי, אשר סקירתה אינה נחוצה כאן מכיוון שהיא חולקת עם מאמר היסוד את ההנחה הבסיסית (הסבירה) שפעילות עבריינית מגיבה על תמריצים ככל פעילות אחרת. זאת, בין שהתמריצים (השליליים) הם חומריים, כגון קנס, או הדוניסטיים, כגון כליאה. על-אף הגיונו הפנימי המוצק של המודל, אשר עושה אותו למשכנע במיוחד, קיימים ממצאים אמפיריים המעמידים בסימן שאלה את מידת היעילות של הרתעה בהשגת ציות לחוק. רוברט מקון (MacCoun), למשל, מצא כי ניתן לייחס להרתעה רק 5% מן השונות בהתנהגות עבריינית.¹¹³

החל באמצע שנות התשעים התרחב הניתוח הכלכלי של המשפט, והחל לעסוק בהשפעתם של תמריצים חברתיים של ביוש (shaming) וקלון (stigma).¹¹⁴ הרעיון המרכזי המניע את הדיון הוא שגם בהעדר תמריצים חומריים או הדוניסטיים – לאמור, גם בהעדר הרתעה סטנדרטית מחמת מוראו של החוק מכיוון שהקנסות זניחים וההסתברות לתפיסה ולהרשעה קלושה – הפרטים עשויים לציית לחוק בכל-זאת כדי להימנע מהלבנת פניהם ברבים. בניגוד למנגנוני האכיפה הרגילים של משטרה ובתי-כלא, הביוש זול להפליא, ואינו מצריך לכאורה השקעת משאבים – בפרט לא של המדינה – זולת אמצעים להפצת מידע על-אודות ההתנהגות המבישה.

ביוש יכול להוות תחליף לאכיפה רגילה באמצעות הרתעה, ויכול להיות משלים לאכיפה כזו.¹¹⁵ אולם כך או כך, מנקודת-מבטה של המבוישת-בכוח, השוקלת אם להלבין את פני חברתה ברבים מכיוון שזו הפרה את החוק, שאלת-המפתח היא אם ראוי שחברתה תציית לחוק. אף אם נניח שעלות הביוש אפסית או קרובה לכך – ולמעשה, במיוחד בהעדר

Gary S. Becker, *Crime and Punishment: An Economic Approach*, 76 J. POL. ECON. 169 112
(1968).

Robert J. MacCoun, *Drugs and the Law: A Psychological Analysis of Drug* 113
Prohibition, 113 PSYCHOL. BULL. 497 (1993).

Stephen P. Garvey, *Can Shaming Punishments Educate?* 65 U. CHI. L. 114
REV. 733 (1998); Toni M. Massaro, *The Meanings of Shame Implications for Legal Reform*, 3 PSYCHOL. PUB. POL'Y & L. 645 (1997); Patricia Funk, *On the Effective Use of*
Stigma as Crime Deterrent, 48 EUR. ECON. REV. 715 (2004)
Alon Harel & Alon Klement, *The Economics of Stigma: Why More*
Detection of Crime May Result in Less Stigmatization, 36 J. LEGAL STUD. 355 (2007)

115
לניתוח כלכלי של יחסי תחלופה והשלמה בין החוק לבין נורמות חברתיות ראו, למשל:
Richard H. McAdams, *The Origin, Development, and Regulation of Norms*, 96 MICH.
L. REV. 338 (1997); Robert Cooter, *Expressive Law and Economics*, 27 J. LEGAL STUD.
585 (1998); Yoshinobu Zasu, *Sanctions by Social Norms and the Law: Substitutes or*
Complements? 36 J. LEGAL STUD. 379 (2007)

תמריצים חומריים כלשהם – עולה השאלה מהם הגורמים הניעתיים הדוחפים פרטים בחברה לבייש בפועל – ולא רק בכוח – את העבריינים. גם ניתוח כלכלי שאינו מבוסס על הרתעה נדרש לתאר מנגנון של הניעה לציית לחוק ושל תפיסת הציות לחוק כדבר נכון ורצוי על-ידי כל הפרטים בחברה, ובפרט על-ידי מביישים-בכוח.¹¹⁶

עבודה מחקרית רבת-שנים של לורנס קולברג (Kohlberg) מקשרת בין שלבים בהתפתחות מוסרית לבין ציות לחוק. בתחילת השלב שקולברג מגדירו פּרָה-קונוונציונלי (שלב 1) ילדים מצייתים מתוך חשש מפני עונש, דהיינו, לפי מודל דומה למודל ההרתעה הכלכלי. בסוף השלב הקונוונציונלי (שלב 4) בוגרים רואים את הציות לחוק כהכרחי לשם שמירה על הסדר החברתי. בשיא השלב הפוסט-קונוונציונלי (שלב 6) הפרטים עשויים להקנות עליונות לשיקולים מוסריים אישיים על ציות לחוק.¹¹⁷ מחקר נרחב מאוחר יותר של טום טיילר (Tyler) בוחן באופן אמפירי את השאלה "מדוע אנשים מצייתים לחוק", ומשיב, בתמצית: "כאשר הפרוצדורה הוגנת".¹¹⁸ במחקרו המקורי סקר טיילר אנשים שהועמדו לדין בבית-משפט לתעבורה בשיקגו, והראה כי הם נטו יותר לציית לצווים כאשר הם תפסו את ההליך שהניב את הצעדים נגדם כהוגן. הדברים היו כך במיוחד כאשר ניתנה לאנשים אפשרות להשתתף בהליך, כאשר ההליך היה ניטרלי וכאשר הם זכו ביחס מכבד. תורת הצדק הפרוצדורלי (procedural justice) של טיילר מתמקדת, לפיכך, בקשר שבין ציות לחוק לבין היבטים של זהות, ובשאלה עד כמה הפרט יכול לראות בציות לחוק התנהגות הנובעת ממנו עצמו, ולא התנהגות הנכפית עליו מכוח הרתעה.

תורת הערכים, כתורה כללית של מטרות הניעיות, עשויה לספק כיוונים נוספים להבנה משופרת של תופעת הציות לחוק. גם בהקשר זה נקודת-המפתח היא כי ציות לחוק ייתפס על-ידי הפרט כרצוי, כלגיטימי וכנכון. בעיקר מעניינת השאלה לגבי ציות לחוק ככה – "כי זה החוק". ציות מוגבר לחוק כאשר תוכנו המהותי תואם את הערכים שהפרט

116 שאלת הניעה לציית לחוק אינה משתנה כאשר מוסיפים תמריצים למנגנון המעודד ציות לחוק באמצעות הענשה חברתית הכרוכה בעלות. למעשה, השאלה רק מתחדדת. הענשה חברתית באמצעות ביוש רווחת במיוחד בקהילות סגורות או מוגדרות היטב (על-פי אמונה דתית, מוצא אתני, משלח-יד וכדומה). ראו, למשל: Lisa Bernstein, *Private Commercial Law in the Cotton Industry: Creating Cooperation Through Rules, Norms, and Institutions*, 99 MICH. L. REV. 1724 (2001). במסגרת כזו עשוי להיות גם תמריץ חיובי לצבור מוניטין, אולם הספרות האמפירית מלמדת, כאמור, שפרטים רבים מוכנים לשאת בעלות אישית כדי להעניש סטייה או להביע עמדה גם בסביבה חברתית רופפת יותר.

117 על-פי התיאוריה של קולברג, קיימים שלושה שלבים של התפתחות מוסרית – פּרָה-קונוונציונלי, קונוונציונלי ופוסט-קונוונציונלי – וכל שלב מורכב משני תת-שלבים. LAWRENCE KOHLBERG, *THE PHILOSOPHY OF MORAL DEVELOPMENT: MORAL STAGES AND THE IDEA OF JUSTICE* (1981); Lawrence Kohlberg, *The Development of Children's Orientations Toward a Moral Order: Sequence in the Development of Moral Thought*, 51 HUM. DEV. 8 (2008).

118 Tom R. Tyler, *WHY PEOPLE OBEY THE LAW* (1990). לסקירה מקיפה של מחקרים נוספים ראו אחרית-דבר מאת טיילר למהדורת 2006 של ספרו, שם, בעמ' 269 ואילך.

רואה כחשובים ניתן לנתח במסגרת שהוצעה לעיל על-אודות ערכים ותוכן החוק. ציות כזה יתפרש כמשקף תגובה חיובית על תמריצים על-פי ההגדרה המוצעת של רציונליות מורחבת – "כי זה כדאי". אולם ציות לחוק ככזה, כאשר הפרט אדיש לתוכן החוק, מאתגר יותר, מכיוון שיש להצביע על הניעה מספקת להתגברות על העלות הכרוכה בציות לחוק גם בהעדר הרתעה. אם כן, ההשערה תהיה כי פרטים ייטו לתמוך בציות לחוק – על-ידי עצמם או על-ידי אחרים – ככל שעצם הציות לחוק עולה בקנה אחד עם העדפות הערכים שלהם.

אילו העדפות ערכים עשויות לתמוך בציות לחוק?¹¹⁹ התשובה תלויה בתפקיד שהחוק ממלא מנקודת-מבטו של הפרט, ונראה כי היא עשויה להשתנות בהתאם להעדפות הערכים שלו. המימד העיקרי שבו ניתן לצפות לשונות בקשר שבין ערכים לבין ציות לחוק הוא שימור לעומת פתיחות לשינוי. אנשים שתפיסת-עולמם הערכית מדגישה יסודות של שימור, יציבות וחרדה ייטו לראות בחוק מסגרת אשר יוצרת את המסד החברתי, מספקת ודאות, מגינה מפני איומים ומעוגנת במורשת-עבר. ניתן לשער, באופן כללי, כי אנשים כאלה יראו בעצם הציות לחוק את התוכן המושגי של ההתנהגות, ויראו בו דבר נכון ורצוי. לעומתם, פרטים שתפיסת-עולמם הערכית מדגישה שינוי, פיתוח עצמי והעדר חרדה עשויים לראות בחוק ערך מכשירני בלבד – בין לשם הגנה על אינטרסים פרטיים שלהם (כגון קניין, מוניטין או פרטיות) ובין לשם קידום רעיונות מוסריים (כגון שוויון).¹²⁰ במימד של האדרה עצמית לעומת התעלות מעל העצמי ניתן לזהות גורמים מנוגדים. העדפת ערכים של האדרה עצמית עולה בקנה אחד עם ציות לחוק רק ככל שיש בה כדי לשרת את הפרט – דבר שהחוק עשוי להשיג, כאמור. עם זאת, פרטים בעלי הניעה עזה לכוח ראו בחוק מגבלה וגורם מפריע. ערכים של התעלות מעל העצמי ידגישו את הלגיטימיות של החוק ואת הציות לו מפאת גישתו השוויונית, אולם בה-בעת הם עשויים לתמוך בגישה ביקורתית כלפי החוק ככל שיש בו יסוד של "נבל ברשות התורה", דהיינו, גושפנקה פורמלית להתנהגות בלתי-מוסרית. בשני הקטבים של מימד זה הציות לחוק עשוי לבנוע מתחושת הסכנה – אולי אף בצילה של הרתעה – ולא רק מהניעה פנימית. הניתוח הקצר המוצע לעיל עולה בקנה אחד עם גישתו של קולברג ועם ממצאיו של טיילר. באשר לקולברג, אעיר רק שתורתו אינה מקנה לציות לחוק מעמד של דבר רצוי בהכרח. ציות לחוק ככזה מאפיין את שלב-הביניים הקונונציונלי. ציות מחמת קונונציה,

119 מטעמי קיצור ונוחות נניח שהחוק הוא תוצר של משטר דמוקרטי. אין בכך כדי לטעון שהניתוח ישתנה במערכת משפטית אחרת, אך הסוגיה חורגת מן המסגרת הנוכחית.

120 במחקרים לגבי האמונה בעולם צודק מצאו חוקרים כי אמונה זו מצויה במתאם חיובי עם העדפה לערכים של קונפורמיות וביטחון ובמתאם שלילי עם ערכים של הכוונה עצמית. ממצאים אלה מתיישבים עם הטענה כי החזקה בערכים של קונפורמיות וביטחון תומכת בציות לחוק ככזה (דהיינו, ללא תלות בתוכנו או בהקשרו), מכיוון שהסדר החברתי הקבוע בחוק עשוי להיראות גם צודק, כחלק מעולם צודק. ראו: Uwe Wolfradt & Claudia Dalbert, *Personality, Values, and Belief in a Just World*, 35 PERS. & INDIV. DIFFER. 1911 (2003); Norman T. Feather, *Human Values, Global Self-Esteem and Belief in a Just World*, 59 J. PERS. 81 (1991).

כדי ללכת בתלם של ההסדר החברתי הכללי, משקף ערכים של קונפורמיות ומסורתיות. לעומתו, דווקא השלב המתקדם יותר, הפוסט-קונוונציונלי, מקנה לגיטימציה להפרת החוק מטעמים לבר-משפטיים, אשר כל פרט ופרט אמור לשקול בעצמו ולעצמו.¹²¹ באשר לממצאיו של טיילר, נראה כי האמצעים שנמצאו יעילים בקידום הציות לחוק פועלים במישורים של ערכי אוניוורסליות (על-ידי הגברת השוויון בהליך) וערכי הֶוּוּנָה עצמית (על-ידי מתן ביטוי אישי לפרט במסגרת ההליך). אמצעים אלה פועלים על קבוצת הפרטים ה"שוליים" או ה"מתנדנים". פרטים אשר גבוהים בקונפורמיות ובשימור באופן כללי ייטו לציית לחוק מתוך הנִיָּעָה פנימית תואמת. אותם אין צורך לעודד. פרטים אשר גבוהים במיוחד בערכי כוח יראו את טובתם האישית כאינטרס עליון, ובמקרים קיצוניים שום מידה של הזדמנות להתבטא או של יחס הוגן לא תסיט אותם ממסלול זה (וגם להרתעה יש מגבלות). לעומתם, על פרטים אשר גבוהים בערכים של הֶוּוּנָה עצמית או אוניוורסליות ניתן להשפיע אם משמעות התוכן של ההליך תואמת ערכים אלה. כך, ביסודות של שיתוף, ניטרליות וכבוד יש כדי לשקף את רכיב השוויון באוניוורסליות, לפחות במידה מסוימת. ובאשר להֶוּוּנָה העצמית, מתן זכות טיעון מהותית עשוי ליצור אצל הפרט תפיסה של ההליך ותוצאתו כדבר שניתנה לו אפשרות להכווין אותו. בכך יש כדי לעודד לגיטימציה של החוק ואף ציות לו – הן על-ידי הפרט עצמו והן על-ידי אחרים.¹²²

מחקר של אלה דניאל ואריאל כנפו מעלה ממצאים התואמים את הניתוח המוצע כאן.¹²³ דניאל וכנפו מדדו העדפות ערכים בקרב מדגם של סטודנטים ובני-נוער ישראלים, לרבות מדגם של עולים, וכן את עמדותיהם לגבי ציות לחוק.¹²⁴ השערתם המרכזית הייתה כי שמירה על החוק תהיה מתואמת באופן חיובי עם ערכים של קונפורמיות, והיא זכתה באישוש ניכר בקרב כל קבוצות הנשאלים. לעומת זאת, נמצא מתאם שלילי בין תמיכה בציות לחוק לבין אוניוורסליות והֶוּוּנָה עצמית. מעניין שנמצא מתאם שלילי מובהק (אך חלש) גם בין ערכים של כוח והישגיות לבין תמיכה בציות לחוק. ממצא זה מתיישב עם השערתנו לעיל כי פרטים הרואים חשיבות מיוחדת בהאדרה עצמית עשויים לתפוס את

121 הדוגמות של קולברג מתייחסות בעיקר לעזרה לזולת, ולכן משקפות בעיקר בנוולנטיות ואוניוורסליות.

122 הניתוח לעיל דומה במידה מסוימת לניתוח של קוטר לגבי היווצרותן של נורמות חברתיות רצויות – בפרט, נורמה של ציות לחוק – על-ידי הפנמת תוכן הנורמה כערך פנימי על-ידי קבוצה של פרטים "שוליים" באוכלוסייה. ראו והשוו: Robert D. Cooter, *Models of Morality in Law and Economics: Self-Control and Self-Improvement for the "Bad Man" of Holmes*, 78 B.U. L. REV. 903 (1998); Robert D. Cooter, *Three Effects of Social Norms on Law: Expression, Deterrence, and Internalization*, 79 OR. L. REV. 1 (2000); Robert Cooter, *Do Good Laws Make Good Citizens? An Economic Analysis of Internalized Norms*, 86 VA. L. REV. 1577 (2000).

123 אלה דניאל ואריאל כנפו "ערכים ועמדות כלפי שמירת חוק" משפט ועסקים יב 159 (2010). ראו גם סקירת מחקרים אמפיריים קודמים שלא התבססו על תורת ערכים מלאה.

124 המחקר לא בחן התנהגות בפועל של ציות לחוק או הפרת חוק, אלא עמדות בלבד. על הקשר בין ערכים, עמדות והתנהגות ראו לעיל בטקסט הסמוך לה"ש 70 ואילך.

החוק כמגביל באופן בלתי־רצוי את אפשרותם לקדם את ענייניהם האישיים.

3. מגוון של העדפות ערכים בקבוצות

הדיון בסעיף הקודם על־אודות גישות שונות לציות לחוק הוא מקרה פרטי של סוגיה רחבה יותר של עיצוב המשפט לנוכח מגוון של העדפות ערכים בקרב קבוצות. מנקודת־מבטם של יוצרי דין וקובעי מדיניות אחרים, המודל של רציונליות מורחבת מבוססת־ערכים מנביע את הצורך להתחשב במגוון של העדפות ערכים באוכלוסייה. הדבר מעלה סלע־מחלוקת ישן בספרות הכלכלית, דהיינו, אם לצורך ניתוח כלכלי ניתן להניח כי הפרטים יש העדפות אחדות. סטיגלר ובקר, שהם מן התומכים המובהקים של מודל הרציונליות הסטנדרטי, טענו בעבר כי ניתוח כלכלי יכול להתמקד רק בהבדלים במחירים או בהכנסה כדי להסביר הבדלים או שינויים בהתנהגות.¹²⁵ זאת, בהתבסס על ההנחה כי העדפות הפרטים אחדות:

"[T]astes neither change capriciously nor differ importantly between people. On this interpretation one does not argue over tastes for the same reason that one does not argue over the Rocky Mountains — both are there, will be there next year, too, and are the same to all men."¹²⁶

ההנחה בדבר אחדות ההעדפות נוחה, ללא ספק, גם לקובעי מדיניות, ולא רק לכלכלנים. אימוץ ההנחה מאפשר למעצב המדיניות להציע או לנקוט אמצעים על בסיס ההנחה כי הפרט השולי באוכלוסייה אשר יושפע מן האמצעי הנדון יגיב רק על שינויים במחירים, בהכנסות או בעושר. אולם ככל שהתקדם המחקר הכלכלי של העדפות לא־סטנדרטיות כן החלו כלכלנים להתמודד עם סוגיית ההתפלגות של העדפות אלה באוכלוסייה. כך, פהר ושמידט מנתחים את התפלגות ההעדפות בנוגע לאחרים לאור ממצאים אמפיריים בנושא.¹²⁷ עם התרבותם של הארגומנטים בפונקציית התועלת והתרחבותו של המושג "רציונליות", יידרשו כלכלנים ומעצבי מדיניות המודרכים על־ידי הניתוח הכלכלי להתחשב בגורמים אלה. גם בהקשר זה מודל הרציונליות המורחבת מבוססת־הערכים מספק מסגרת נאותה לדיון עיוני ולבחינה אמפירית.

הבה נניח כי כדי להגביר את הסיכוי שחוק מסוים יזכה בציות מרצון של הפרטים הכפופים לו, המחוקקים (או השופטים כקובעי דין) מעוניינים לעצבו כך שיקלע לטעמו של

George J. Stigler & Gary S. Becker, *De Gustibus Non Est Disputandum*, 67 Am. Econ. Rev. 76, 76 (1977).

שם. 126

127 Fehr & Schmidt, לעיל ה"ש 29, בעמ' 843-844. לדיון מפורט בנושא סמוך, של הקשר בין התפלגות העדפות לבין תכונות אישיות, ראו: Bryan Caplan, *Stigler-Becker versus Myers-Briggs: Why Preference-Based Explanations are Scientifically Meaningful and Empirically Important*, 50 J. Econ. Behav. & Org. 391 (2003).

רוב מכריע בעם, לאמור, לעצבו כך שיעלה בקנה אחד, מבחינת משמעות התוכן שלו, עם העדפות הערכים של מרבית האוכלוסייה או לפחות של הפרט החציוני בה. חוק כזה יזכה בהערכה בקרב האוכלוסייה כחוק לגיטימי, נכון וראוי. או־או יהיה אפשר להישען פחות על הנכונות לציית לחוק ככזה או מחמת הרתעה. ניתן להניח עוד שפוליטיקאים מיומנים היטב בזהווי ההעדפות הערכיות של הציבור ובפנייה אל הציבור במונחי ערכים כדי לעורר את התגובות הרצויות להם – החל בבחירה בהם וכלה בתמיכה בחקיקה ספציפית.¹²⁸

אף־על־פי־כן, המגוון של העדפות הערכים באוכלוסייה עלול לעורר קשיים בעיצוב דינים. זאת, למשל, כאשר יש הבדל בין העדפות הערכים של הציבור בכללותו לבין העדפות הערכים של קבוצה חלקית בציבור שאליה הדין מופנה במיוחד. במצב כזה ימצאו קובעי הדין, הן פוליטיקאים והן שופטים, במתח בין הצורך לקבל לגיטימיות ואף סמכות מכלל הציבור לבין הרצון לקבוע דין מעשי ויעיל – כזה שהערכים שהוא מבטא מתאימים פחות או יותר לקבוצה שאליה הוא מופנה. להדגמת נקודה זו נפנה לאחת מסוגיות־היסוד בדיני חברות – סוגיית תכליות החברה.¹²⁹

חובותיהם של נושאי־משרה בחברה עסקית מוסבות כלפי החברה בכללותה. עליהם לפעול לטובתה ללא ניגוד עניינים, בתום־לב ובוהירות ראויה.¹³⁰ אלא מאי? מכיוון שלחברה יש קיום משפטי בלבד, עלתה מכבר השאלה מי מבין המשתתפים בחברה – קבוצות־העניין (constituencies) – הוא הנהנה הלגיטימי מחובותיהם של נושאי־המשרה. גדר המחלוקת מאז ומעולם הייתה בין בעלי המניות, המשקיעים בהון החברה, לבין קבוצות־עניין אחרות, התורמות לחברה תשומות אחרות, החל בהון בצורת הלוואות, המשך בעבודה ובתשומות ישירות אחרות, וכלה בתשומות עקיפות במסגרת הסביבה הכלל־חברתית שהתאגיד פועל בתוכה. לדין העיוני בסוגיה הוקדשו דפים ודיו לאין שיעור, אך ההכרעה בנושא היא מאיתנו והלאה.¹³¹ בכל דור ודור המחלוקת עולה מחדש: בכורה לבעלי המניות לעומת הכרה בזכויות לכל קבוצות־העניין.

ניתוח של עמדות־היסוד במחלוקת לאור תורת הערכים מלמד כי כל אחת מהן עולה בקנה אחד עם דיוקן מסוים של העדפות ערכים.¹³² על־פני המימד של האדרה עצמית

לעומת התעלות מעל העצמי, דוקטרינה של בכורה לבעלי המניות מתיישבת עם ערכים

128 לסקירה ולדיון ראו: Stanley Feldman, *Values, Ideology, and the Structure of Political Attitudes*, in OXFORD HANDBOOK OF POLITICAL PSYCHOLOGY 477 (David O. Sears ed., 2003).

129 לניתוח מפורט ראו עמיר ליכט "תכליות החברה" משפט ועסקים א 173 (2004).

130 ס' 252 ו־254 לחוק החברות, התשנ"ט־1999 (להלן: חוק החברות). הדין בארצות־הברית ובשיטות אחרות של המשפט המקובל זהה לדין הישראלי.

131 ראו: Henry N. Butler & Fred S. McChesney, *Why They Give at the Office: Shareholder Welfare and Corporate Philanthropy in the Contractual Theory of the Corporation*, 84 CORNELL L. REV. 1195, 1195 (1999) ("For centuries legal, political, social, and economic commentators have debated corporate social responsibility ad nauseam").

132 התיאור בטקסט סכמטי בלבד. לדיון מפורט ראו: Adams, Licht & Sagiv, לעיל ה"ש 75.

של כוח והישגיות, ואילו הכרה במעמדן של קבוצות-עניין מרובות מתיישבת עם ערכי אוניוורסליות. במימד של שימור לעומת פתיחות לשינוי פועלים גורמים מנוגדים. מצד אחד, העדפת קבוצת-עניין יחידה – בעלי המניות – קובעת כלל ברור ומוגדר היטב, ולכן מתיישבת עם סלידה מעמימות, מאי-ודאות וממורכבות, הקשורה לערכים של ביטחון; ואילו כלל של ריבוי קבוצות-עניין לגיטימיות יוצר תמונת-ראי – מורכבות ואי-ודאות, העולות בקנה אחד עם הכוונה עצמית וגרייה. מצד אחר, בכורה לבעלי המניות משקפת העדפה לזמות ומבטאת את אופי החברה כפלטפורמה לזמות עסקית, ולכן קשורה מבחינה רעיונית להכוונה עצמית ולפתיחות לשינוי באופן כללי. כפי שצינו לעיל, בקרב דירקטורים ומנכ"לים של חברות עסקיות נמצא קשר חיובי בין העדפה לבעלי המניות באופן כללי לבין ערכים של יזמות – כוח, הישגיות והכוונה עצמית – וקשר שלילי בין העדפה לבעלי המניות לבין ערכים של אוניוורסליות. עוד נמצא כי דירקטורים ומנכ"לים נותנים עדיפות גדולה יותר לערכים אלה (ועדיפות נמוכה יותר לערכים הנגדיים במעגל של שוורץ) בהשוואה למדגם מייצג של כלל האוכלוסייה.¹³³

הניתוח והממצאים הנזכרים עשויים לזרות אור על עיצוב הדין בסוגיה. סעיף 11 לחוק החברות הישראלי מקנה עדיפות ברורה לבעלי המניות, שהם הזכאים לרווחי החברה.¹³⁴ עם זאת, בפסיקתו של בית-המשפט העליון ניתן ביטוי – אם כי מעורפל, יש לומר – גם לעמדה שלפיה נושאי-המשרה עשויים לתת עדיפות לעניינן של קבוצות-עניין נוספות לצד בעלי המניות.¹³⁵ הקריאה לחברות עסקיות לגלות מידה רבה יותר של "אחריות חברתית" נשמעת לעיתים קרובות מפי פוליטיקאים, פעילי-ציבור ומעצבי דעת-קהל אחרים, ונדמה כי היא מוצאת הד בקרב הציבור. לא לומר להזכיר כי רבים גורסים שמדיניות כזו היא גם אסטרטגיה ניהולית ועסקית טובה, אשר תועיל בטווח הארוך גם לבעלי המניות.¹³⁶ מדוע, אם כן, החוק קובע באופן כה ברור דוקטרינה של בכורה לבעלי המניות? צעד

133 ש.ם.

134 ס' 11(א) לחוק החברות קובע: "תכלית חברה היא לפעול על פי שיקולים עסקיים להשאת רווחיה, וניתן להביא בחשבון במסגרת שיקולים אלה, בין השאר, את ענייניהם של נושאי, עובדיה ואת ענינו של הציבור...". חוק החברות האנגלי החדש קובע כלל משפטי דומה להפליא. Companies Act, 2006, §172. המצב המשפטי בארצות-הברית מורכב יותר, אך לפחות בדלוור זהו הדין, תוך הדגשת-יתר של מעמדם של בעלי המניות. Guth v. Loft, Inc., 5 A.2d 503, 510 (1939).

135 ד"ר 7/81 פנידר חברה להשקעות פיתוח ובניין בע"מ נ' קסטרו, פ"ד (לו) 4, 673, 695-697 (1983); ע"א 4263/04 משמר העמק נ' מפרק אפרוחי הצפון בע"מ, פס" 72 לחוות-דעתה של השופטת פרוקצ'יה (טרם פורסם, 21.1.2009). לגישה דומה בקנדה ראו: BCE Inc. v. 1976 Debentureholders, [2008] SCC 69.

136 חיבור-היסוד הוא: R. EDWARD FREEMAN, STRATEGIC MANAGEMENT: A STAKEHOLDER APPROACH (1984) Joshua D. Margolis, Hillary Anger Edfenbein: על אמפירי ראו: & James P. Walsh, Does It Pay to Be Good? A Meta-Analysis and Redirection of Research on the Relationship Between Corporate Social and Financial Performance (working paper, 2007).

ראשון להבנת המצב המשפטי הוא ההכרה בקשר שבין הכללים האפשריים המתחרים לבין העדפות ערכים. מכיוון שיש באוכלוסייה מגוון של העדפות ערכים, ומכיוון שכל אחד מהכללים תואם פרופיל ערכים מסוים, יש לכלל כלל עדה של תומכים, אשר רואה בו כלל נכון, ראוי ורצוי לאור הערכים שנראים לחבריה חשובים יותר כעקרונות מנחים בחיים. מסיבה זו, כך טענתי, המחלוקת על-אודות תכליות החברה אינה ניתנת להכרעה, ולא תוכרע לעולם.¹³⁷

צעד שני בהסבר יש להכיר בכך שהמשך ההתפלגות והעדר הכרעה הם מותרות שרק יושבי מגדל-השן יכולים להרשות לעצמם. על הדין להכריע במקרים של מחלוקת ולספק הדרכה כללית לעתיד. העמדה שהדין הפוזיטיבי נוקט נהנית משני יתרונות: ראשית, דוקטרינת הבכורה לבעלי המניות היא כלל חד וברור, אשר קל (יחסית) לנהוג על-פיו וקל (יחסית) לבחון את קיומו בבית-המשפט;¹³⁸ שנית, הדוקטרינה תואמת פרופיל ערכים שניתן למצוא בקרב מנהלים ביתר שכיחות מאשר בקרב כלל האוכלוסייה.¹³⁹ כפועל יוצא מכך ניתן להחיל את הכלל הזה על כל אוכלוסיית המנהלים, לכל-הפחות כ"רע במיעוטו" – כ"second best". מכיוון שהמשפט חייב להחיל הסדרים כלליים ואחידים – בעבור כל המנהלים (וגם כל השופטים) – אסטרטגיה משפטית של הרע במיעוטו היא לא רק סבירה, אלא למעשה בלתי-נמנעת. אכן, יש יסוד למחשבה שאדולף ברלי (Berle), ההוגה החלוצי של קו הטיעון בזכות ההתמקדות בבעלי המניות, עמד על תובנה זו כבר לפני שנות דור. באופן אישי סבר ברלי כי ראוי שחברות עסקיות יתנהלו לטובת כל קבוצת-העניין, אולם מבחינת מדיניות משפטית הוא תמך בכלל של בכורה לבעלי המניות, בהיותו הכלל המשפטי היחיד שניתן להחיל בצורה ברורה ומעשית.¹⁴⁰

4. התנגשות ערכים

לבסוף, נציין בקצרה נושא נוסף שבו ניתן למצוא קשר בין תורת הערכים לבין המשפט, אם כי עם נגיעה קלושה יותר בסוגיית הרציונליות – סוגיית ההתנגשות בין ערכים. אתייחס בעיקר לכתיבתו של אהרן ברק, אך למעט בנקודות שציינתי במפורש, נראה כי הדברים משקפים תיאור והבנה כלליים, ולא דווקא השקפה אישית. בהתייחסו למקומם של ערכים בשיטה הדמוקרטית, כותב ברק:¹⁴¹

"יש לכלול בגדרי הדמוקרטיה ערכי יסוד נוספים שהם חיוניים לה. ערכי יסוד אלה

137 ליכט, לעיל ה"ש 129.

138 יתרון נוסף, אשר קשור ליתרון הראשון המצוין בטקסט לעיל, הוא שהמבנה המשפטי של הכלל תואם את מערכת הדינים של fiduciaries במשפט המקובל. ניתוח היבט זה חורג מן המסגרת הנוכחית.

139 כך, לפחות, לפי הממצאים הראשוניים, אך הללו טעונים אישוש נוסף.

140 ליכט, לעיל ה"ש 129, בעמ' 192-193.

141 אהרן ברק שופט בחברה דמוקרטית 149 (2004).

ממלאים את ה'יקום' הנורמטיבי של המשטר הדמוקרטי. הם ה'רוח' האופפת את החומר. הם הצידוק לכללי המשפט. הם התכלית שעל פיה מתפרש המשפט. הם הטעם לשינויים בהם... עקרונות אלה מהווים 'מטריה נורמטיבית' הפרוסה מעל למשפט כולו (פרטי וציבורי כאחד)."

דברים אלה מבטאים את הרעיון שלפיו תוכן המשפט באופן כללי, ולא דווקא המשפט החוקתי, משקף ערכי-יסוד.¹⁴² הערכים שברק מונה כדוגמה מרובים יותר, אקראיים יותר ו"משפטיים" יותר מאשר עשרת הערכים שקובע המודל של שוורץ,¹⁴³ אולם אל לדברים אלה להטעות. בכל חברה מוכרים עשרות ומאות רעיונות בדבר הרצוי, קרי ערכים, ואת אלה – כך מלמדת אותנו תורת הערכים – ניתן להבנות ולמפות בעזרת מודל הערכים המעגלי.

ברק ממשיך ומתאר את יחסי-הגומלין בין ערכי-היסוד:¹⁴⁴

"ערכי יסוד משקפים אידאליים. המייחד אותם הוא שניתן להגשימם בדרגות שונות של אינטנסיביות. לעתים קרובות ערכי יסוד מתנגשים אלו באלו. במקרה זה יש לפתור את ההתנגשות בדרך של איזון בין הערכים המתנגשים. מטרתו של איזון זה היא למצוא נקודת שיווי משקל המעניקה לכל אחד מהערכים המתנגשים את מקומו הראוי. באיזון זה אין הערך ה'מובס' מגורש מתוך שיטת המשפט... פעולת האיזון מבוססת על כך כי לכל אחד מערכי היסוד 'משקל' משלו... משקלם של ערכי היסוד משקף את חשיבותם החברתית היחסית... כיצד קובע השופט את 'משקלם' של ערכי היסוד? התשובה לשאלה זו קשה היא. מדע המשפט טרם פיתח 'תורת ערכים' מניחה את הדעת, וספק אם ניתן לפתח תורה שכזו."

אף אם מדע המשפט טרם פיתח תורת ערכים מניחה את הדעת, נדמה כי הפסיכולוגיה עשתה כברת-דרך רבה לקראת הפגת הספק אם ניתן לפתח תורה כזו. תיאורו של ברק לגבי הערכים, פועלם ויחסי-הגומלין ביניהם דומה דמיון ניכר לתורת הערכים כפי שהתפתחה בפסיכולוגיה, וכפי שהיא משתקפת, בין היתר, במודל של שוורץ.¹⁴⁵ גם בתורה הפסיכולוגית ערכים משקפים אידיאליים ולעיתים קרובות מתנגשים זה בזה; גם בתורה הפסיכולוגית לערכים יש משקל יחסי בעומדם זה מול זה; גם בתורה זו ערכים מתעלים

142 ראו לעיל תת-פרק ד1.

143 ברק, לעיל ה"ש 141, בעמ' 149. שם מונה ברק את הערכים הבאים: הפרדת רשויות, שלטון החוק, עצמאות השפיטה, זכויות אדם, צדק ומוסר, שלום הציבור ובטחוננו, ודאות וביטחון בהסדרים בין-אישיים, הגשמת ציפיות סבירות, סובלנות, סבירות, הגינות, תום-לב, ואהבת לרעך כמוך, עשיית הישר והטוב, ולבסוף עקרונות החירות, הצדק, הישר והשלום של מורשת ישראל.

144 שם, בעמ' 153.

145 לא למותר לשוב ולהדגיש: תורת הערכים בפסיכולוגיה אינה מתמצה במודל של שוורץ. ראו: Hitlin & Piliavin, לעיל ה"ש 65; Rohan, לעיל ה"ש 65.

מעל למקרים קונקרטיים, ונקודת האיזון בין ערכים מתנגשים עשויה להשתנות ממקרה למקרה; וכך הלאה.

לנוכח הקרבה הרבה בין שתי התפיסות, נראה כי תורת הערכים הפסיכולוגית יכולה לשמש מסגרת עיונית לניתוח הטיפול המשפטי בסוגיות של ערכים. כדי שהמשפט יתחשב בתורה מדעית לבר-משפטית לשם פיתוחו, יש להראות כי האחרונה אכן עשויה לקדם ולשכלל את הניתוח של סוגיות משפטיות. אפשרות זו אדגים, כאמור, באמצעות הסוגיה של התנגשות ערכים.

תפיסתו של ברק בנוגע להתמודדותו של המשפט עם מצבים של התנגשות בין ערכים יסוד מנוגדים במקרים ספציפיים נרמזת במובאה לעיל, ומפורשת בהרחבה רבה בפסיקתו ובכתביו. ערכי-יסוד "הולכים זוגות זוגות של ניגודים", ופתרוןם של ניגודים אלה יבוא באמצעות הפעלת מבחנים של מידתיות. מבחן המידתיות מכיר בתחולתם הבו-זמנית של ערכים מנוגדים, והשופט הוא אשר קובע מהם הערכים החלים ומכריע איזה מהם גובר במקרה הקונקרטי.¹⁴⁶ אלא שלא כל המשפטנים מחזיקים בתפיסה זו. כנגדה ניצבת גישה אשר דוחה את המידתיות כאמת-מידה להכרעה בדבר תחולתן של זכויות, ואשר דוגלת בהכרעה באמצעות סיווג על-פי קטגוריות.¹⁴⁷ בניסוח מכליל, גישה קטגוריאליה שואפת לקבוע כי על מקרים מסוימים חלה קטגוריה מסוימת (למשל, זכות חוקתית פלונית), ובמשתמע, לא חלות קטגוריות מתחרות (בפרט, זכות חוקתית אלמונית) – לדוגמה, חופש הביטוי לעומת שלום הציבור או פרטיות לעומת פומביות המשפט.

מחלוקת זו מודגשת בתחום המשפט החוקתי, מכיוון שזכויות חוקתיות הן באופן טיפוסי זכויות "גדולות" – חופש ביטוי, פרטיות, קניין – והשיח החוקתי כמו-גם הרקע הפוליטי להיווצרותן מקנים להן עוצמה נורמטיבית. אולם המחלוקת בדבר התנגשות זכויות יסודית ורחבה יותר. בשיח הפילוסופי על-אודות טיבן של זכויות בכלל התפתחו שתי עמדות דומות

146 ראו, כדוגמה בלבד, בג"ץ 1435/03 פלונית נ' בית הדין למשמעת של עובדי המדינה בחיפה, פ"ד נח(1) 529, 538 (2003): "לא פעם נאמר כי הזכויות, הערכים והעקרונות החוקתיים הולכים זוגות זוגות של ניגודים. אכן, פתרוןם של ניגודים אלה – שהם טבעיים לדמוקרטיה ומעניקים לה את חיותה – לרוב אינו בקביעת היקפם של הזכויות, הערכים והאינטרסים ובהוצאת ההיבטים שידם על התחלופה מתחום השיח החוקתי ומתחום הביקורת החוקתית. פתרוןם של ניגודים אלה הוא בהשארת הניגוד ברמה החוקתית תוך קביעת מידתה של ההגנה הניתנת לזכויות, לערכים ולאינטרסים המתנגשים ברמה של חקיקה רגילה (איזון אנכי) החייבת לקיים את דרישותיה של פסקת ההגבלה."

147 לדין ראו, למשל: Stephen Gardbaum, *Limiting Constitutional Rights*, 54 UCLA L. REV. (2007) 789, 807. אימוץ גישה קטגוריאליה לעומת גישה הדוגלת במבחן של מידתיות עשוי להשתנות גם בין שיטות משפט. בפרט, בעוד בארצות-הברית רווחת גישה קטגוריאליה, הנכונות לאמץ מבחני מידתיות גדולה יותר בקונטיננט, בקנדה ובדרום-אפריקה. היבט זה קשור, עם זאת, לרמת הניתוח החברתית, ולא לזו של הפרט.

לעמדות הנוכרות.¹⁴⁸ מחד גיסא, יש הגורסים כי זכות ראויה לשמה, במובן ההופלדיאני,¹⁴⁹ חייבת להיות בעלת קווי גבול מוגדרים היטב שבתוכם היא מוחלטת, דהיינו, שבתוכם אין זכות אחרת יכולה לסתור אותה או לגבור עליה. בהתאמה, התגובה הראויה על התנגשות נחזית בין זכויות היא לפרט טוב יותר את מתחמי תחולתן כך שהן ישתלבו זו בזו, ולא יחפפו זו את זו.¹⁵⁰ כנגד זה נשמעת הביקורת כי הגדרה זו אינה מציאותית, וכי לעולם תיתכן חפיפה – ולכן התנגשות – גם בין זכויות.¹⁵¹

בהקשר הנוכחי אין לנו צורך לנקוט עמדה במחלוקת בין העמדות הללו, מהגם שזכויות הן מושג נוקשה בהרבה מערכים. זכויות נשענות על ערכים.¹⁵² הנקודה המשותפת לדיונים הללו היא ההיזקקות החוזרת ונשנית לטיבם של יחסי-הגומלין בין המשגות של הרצוי בהקשרים שונים של שיח על-אודות הנורמטיבי – בפסיכולוגיה, במשפט או בפילוסופיה. המחקר הפסיכולוגי אינו יכול להפריך, או אפילו להגביל, פיתוח של מבנים רעיוניים בתחום המשפט או הפילוסופיה. יופיו של העיון הצרוף נובע מכך שהוא יכול להתנתק

148 הדברים להלן בעקבות: Jonathan Crowe, *Explaining Natural Rights: Ontological Freedom and the Foundations of Political Discourse*, 4 NYU J. L. & LIBERTY 70 (2009); Leif Wenar, *Rights*, in STANFORD ENCYCLOPEDIA OF PHILOSOPHY, plato.stanford.edu/entries/rights/

149 הכוונה לטבלת היחסים המשפטיים המפורסמת של וסלי הופלד, שבה זכות מוגדרת כאינטרס שכנגדו חובה לא לפגוע בה. Wesley Newcomb Hohfeld, *Some Fundamental Legal Conceptions as Applied in Judicial Reasoning*, 23 YALE L.J. 16 (1913); Wesley Newcomb Hohfeld, *Fundamental Legal Conceptions as Applied in Judicial Reasoning*, 26 YALE L.J. 710 (1917)

150 JOHN FINNIS, *NATURAL LAW AND NATURAL RIGHTS* (1980); HILLEL STEINER, *AN ESSAY ON RIGHTS* (1994); Russ Shafer-Landau, *Specifying Absolute Rights*, 37 ARIZ. L. REV. 209 (1995); GRÉGOIRE C.N. WEBBER, *THE NEGOTIABLE CONSTITUTION: ON THE LIMITATION OF RIGHTS* ch. 4 (2009) מכאן שם הפעולה specificationism מאת שיפר-לנדאו ושם התואר compossible לזכויות מאת סטיינר.

151 A. JOHN SIMMONS, *MORAL PRINCIPLES AND POLITICAL OBLIGATIONS* 24–28 (1979); Joel Feinberg, *Voluntary Euthanasia and the Inalienable Right to Life*, in RIGHTS, JUSTICE, AND THE BOUNDS OF LIBERTY 221, 225 (1980); JUDITH JARVIS THOMSON, *THE REALM OF RIGHTS* (1990)

152 Alon Harel, *Theories of Rights*, in BLACKWELL GUIDE TO THE PHILOSOPHY OF LAW AND LEGAL THEORY 191 (Martin P. Golding & William A. Edmundson eds., 2005). הראל מטעים כי היחס בין זכויות לבין ערכים אינו חד-סטרי. לגישתו, פיתוחן של זכויות עשוי להשפיע על מקומם בחברה של ערכים הקשורים אליהן, ואף להוביל ליצירת ערכים חדשים. ככל שהספרות העוסקת בכך מגדירה ערכים באופן דומה להגדרה הנקושה כאן, ניתן לומר שפיתוחן של זכויות חדשות אכן עשוי להוביל ליצירת פריטי ערכים חדשים, קרי, ליצירת מושגים חדשים על-אודות הרצוי; אולם – וכאן תורף הדברים – ערכים אלה ישתבצו לפי משמעות התוכן שלהם במעגל הערכים האוניוורסלי. מסקנה זו נובעת מאופיו הממצה של המודל.

מכבלי המציאות ומהוכחתה באמצעים אמפיריים. ובכל־זאת יש בכוחה של תורת ערכים שתוקפה באופן אמפירי כדי לתרום להערכתם של מבנים רעיוניים כאלה או להציע כיוונים להמשך פיתוחם. כך, למשל, ערכי־היסוד האוניורסליים שזוהו ברמת הפרט ויחסי־הגומלין ביניהם עשויים לסייע בפיתוחה של תורת זכויות אוניורסלית. התובנה כי הפרטים מגלים יכולת לנתח ייצוגים קוגניטיביים של הרצוי ולקבוע נקודות איזון שונות ביניהם בנסיבות שונות עשויה לסייע בהערכת הכלים הנאותים להכרעה במצבים של זכויות מתחרות – אם בדרך של מידתיות או שמא בגישה אחרת, ועוד.

סיכום

בעבודה זו סקרתי תחילה התפתחויות במחקר הכלכלי של המושג "רציונליות מוגבלת", תוך התמקדות בהעדפות בנוגע לאחרים, בהעדפות בנוגע לבלתי־ידוע ובהבניית העדפות. לאחר־מכן הצגתי את מצב הידע בתחום הפסיכולוגיה על־אודות ערכים, ובפרט את מודל הערכים של שוורץ. ניסיתי להראות כי קיימת תאימות רבה בין שני הענפים בכל הקשור לטיפול בהמשגות של הרצוי, וטענתי כי תורת הערכים צופנת בחובה הבטחה ניכרת לפיתוחה ולשכלולה של תורת רציונליות מורחבת. לבסוף, ביקשתי להדגים כיצד ניתן לרתום את התובנות הצומחות מן המחקר הפסיכולוגי (ובמידה פחותה גם מן המחקר הכלכלי) כדי להאיר באור חדש סוגיות־יסוד משפטיות. לא למותר לומר כי אלה צעדי ינוקא ראשונים, ואם יימצאו הדברים ראויים לביקורת או לפיתוח נוספים, באנו על שכרנו.