
"Differenze culturali nelle decisioni economiche: reciprocità e altruismo"

Daniela Grieco

*Docente di Microeconomia e Politica Economica,
Università Bocconi*

Di cosa parleremo?

1. Economia Comportamentale e relazione con la Teoria dei Giochi
2. Reciprocità e altruismo: il gioco dell'ultimatum
3. Differenze culturali nelle risposte al gioco dell'ultimatum e possibili spiegazioni

Economia = Economics/Finance/Management

L'**Economia Politica (Economics)** studia le decisioni dei singoli agenti e/o aggregate (sistema economico)

La **Teoria dei Giochi** è uno strumento matematico usato in Economia Politica per studiare le interazioni tra due o più agenti

L'**Economia Comportamentale** → studia il comportamento di individui e gruppi e integra i modelli economici “standard” con nozioni tratte da psicologia, sociologia, antropologia, etc.

Concetto di razionalità economica

Il punto di riferimento nei modelli economici è il cosiddetto “**homo economicus**”, un agente che:

1. Massimizza la sua soddisfazione (materiale) come differenza tra benefici e costi
2. E' autointeressato
3. E' privo di emozioni
4. Usa in modo ottimale (“Bayesiano”) l'informazione a sua disposizione

Questo approccio ha condotto a risultati fondamentali, ma...

Le persone si comportano davvero in maniera “razionale”?



Siamo sempre in grado di massimizzare il nostro benessere?

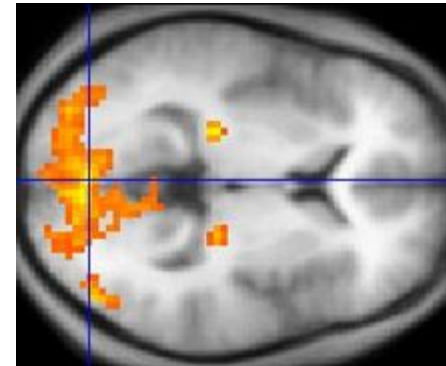
- Alcuni costi e/o benefici possono essere incerti o imprevedibili
- Posso non avere il tempo di valutare costi e benefici di tutte le opzioni, o essere troppo stanco, o agire di impulso
- Le opzioni possono essere così tante da provocare «cognitive overload»
- I costi e/o benefici possono non riguardare solo me: interazione strategica!

Metodologia dell'economia comportamentale

1. **Economia comportamentale** → mette in discussione l'ipotesi che gli agenti si comportino come l'homo economicus
2. **Metodo sperimentale**: uso di esperimenti “controllati” per studiare come il comportamento umano determina le decisioni di tipo economico (e non)
3. **Esperimento di laboratorio**: test in condizioni controllate. Il set up è creato dallo sperimentatore stesso v.s. **esperimento sul campo/naturale**

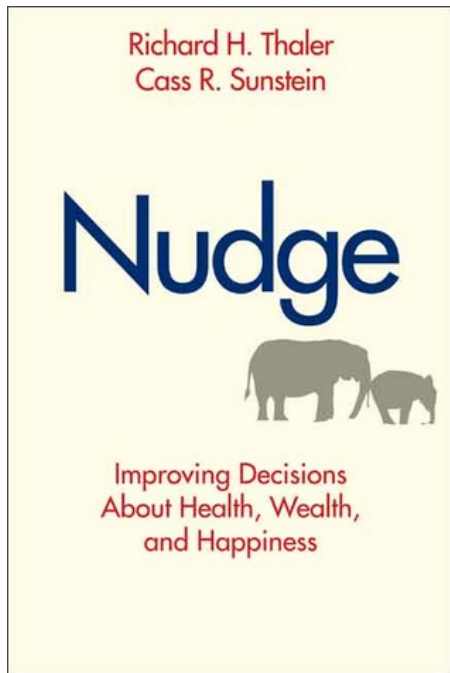
Metodologia

- Esperimenti
 - di laboratorio
 - sul campo/naturale
 - Neuroscienze



Al “centro” dell’economia comportamentale:

Meccanismi decisionali individuali e collettivi



Analisi descrittiva su come le persone e i gruppi di persone effettivamente ragionano, non su come dovrebbero farlo

- Bias cognitivi
- Interazioni e interdipendenza con gli altri
- Importanza del contesto

I risultati dell'economia comportamentale mostrano che

1. In alcune situazioni le persone si comportano in modo razionale;
2. In alcune situazioni le persone hanno **preferenze interdipendenti** e provano **emozioni**, ma si comportano “razionalmente” rispetto ad esse;
3. In alcune situazioni le persone commettono **errori sistematici** nel decidere e interpretare le informazioni.

Il gioco dell'ultimatum

Due giocatori: A e B

Il soggetto A riceve dallo sperimentatore 100€. Può decidere di dare una somma a sua scelta (“**offerta**”) da 0 a 100€ al soggetto B.

Il soggetto B fissa un ammontare minimo di euro (“**soglia**”) che vuole ricevere da A per accettare. Se l'offerta di A è pari almeno alla soglia, B otterrà la somma proposta da A e A terrà il resto. Se l'offerta di A è sotto la soglia, sia A che B ricevono 0.

Gioco del dittatore e gioco dell'ultimatum

- Interazione fra un proponente (A) e un ricevente (B)
- Gioco sequenziale
- Come si comporterebbe l'homo economicus in interazioni di questo tipo?
- Come si comportano davvero le persone?

Predizioni teoriche sul gioco dell'ultimatum

- L'equilibrio (di Nash) predice che:
 - B dovrebbe fissare una soglia poco sopra 0
 - A dovrebbe proporre di tenere tutto il denaro (meno un ammontare minimo), perchè B accetterà qualsiasi offerta.

Induzione all'indietro:



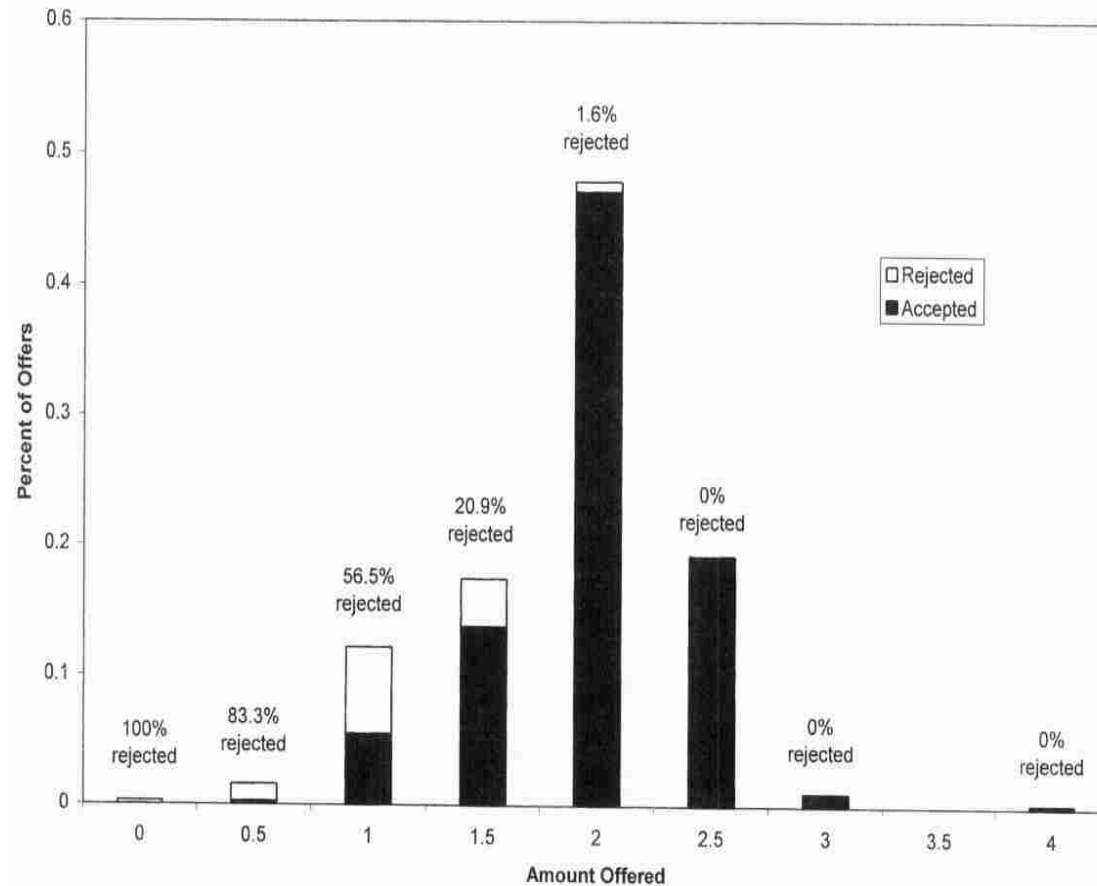
Evidenza empirica su gioco dell'ultimatum

Tipicamente si osserva che:

- ❑ Le offerte più frequenti sono del 40-50%.
- ❑ L'offerta media è del 30-40%.
- ❑ Offerte al di sotto del 20% sono rifiutate nel 50% dei casi: sanzione!
- ❑ Somme elevate, reputazione e anonimato non alterano i risultati
- ❑ Le variabili demografiche hanno un debole effetto

Risultati di Eckel & Grossman (2001)

FIGURE 1
Distribution of Offers, All Treatments



Motivazioni:

- ❑ Offerte basse provocano una reazione negativa:
‘Preferisco non avere nulla piuttosto che accettare un’offerta così iniqua.’
- ❑ Il timore di provocare un rifiuto fa incrementare le offerte:
‘Devo dargli abbastanza in modo che non rifiuti.’

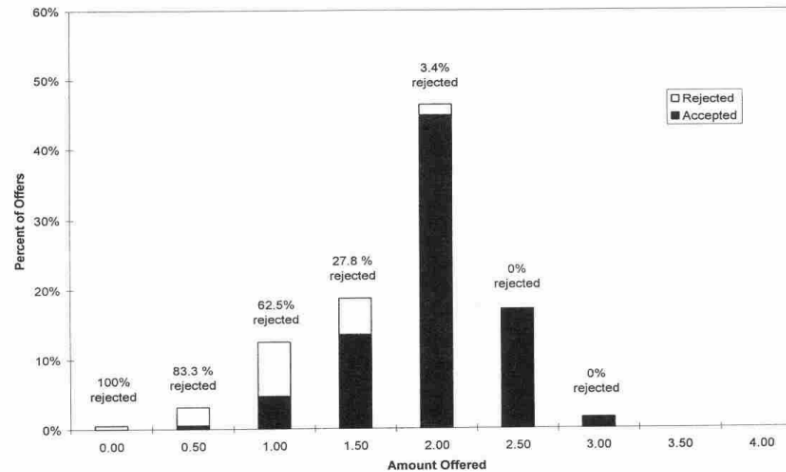
Evidenza empirica su gioco dell'ultimatum

Tipicamente si osserva che:

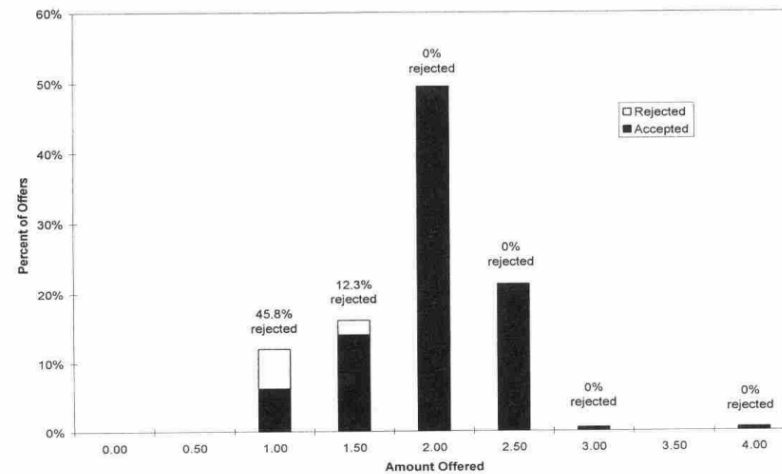
- ❑ Le offerte più frequenti sono del 40-50%.
- ❑ L'offerta media è del 30-40%.
- ❑ Offerte al di sotto del 20% sono rifiutate nel 50% dei casi: sanzione!
- ❑ **Somme elevate, reputazione e anonimato non alterano i risultati**
- ❑ **Le variabili demografiche hanno un debole effetto**

Risultati di Eckel & Grossman (2001)

FIGURE 2
Distribution of Offers by Sex of Proposer



(a) Proposals by men.



(b) Proposals by women.

Differenze interculturali

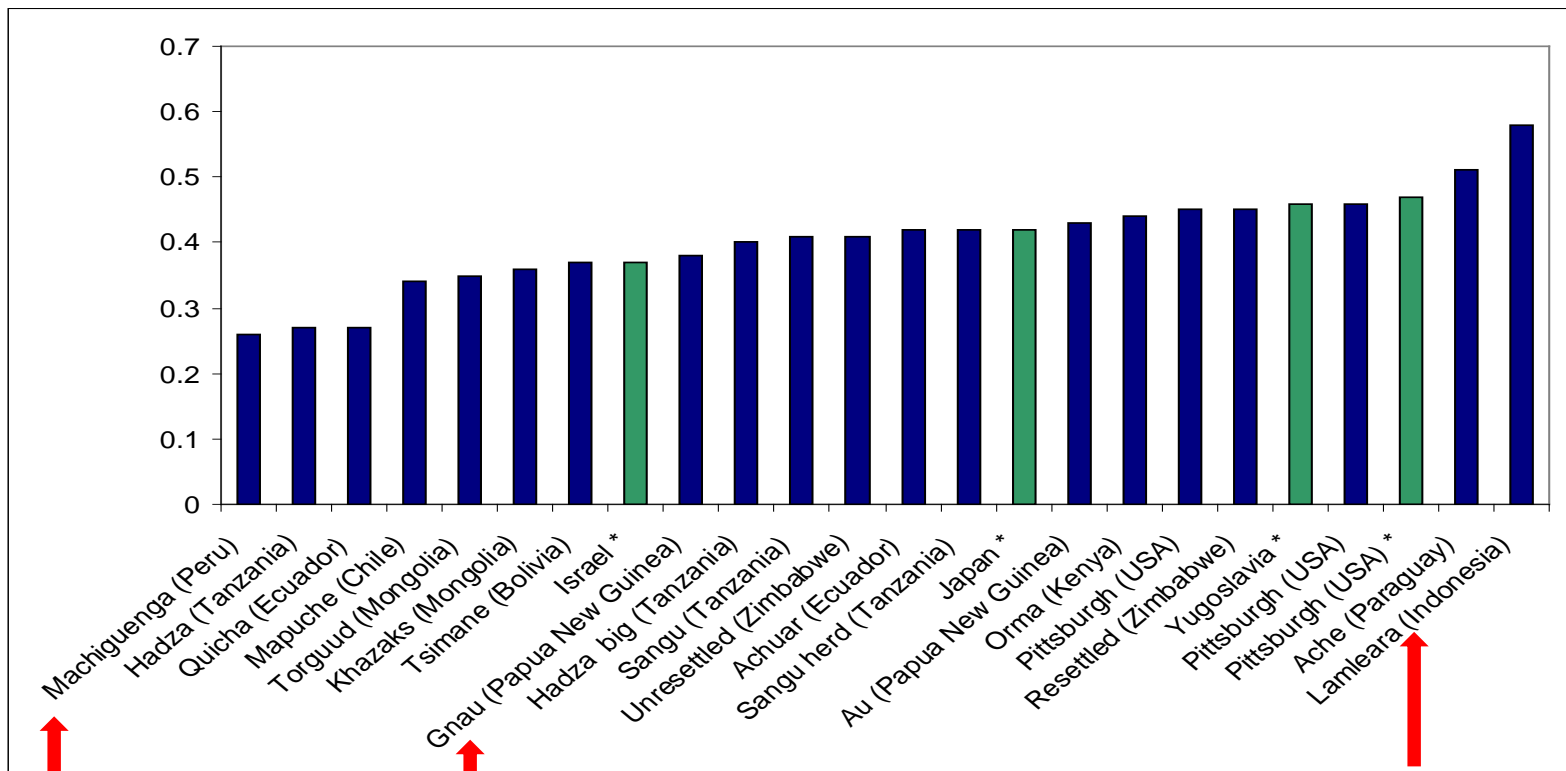
- Popolazioni di tutto il mondo hanno partecipato al gioco dell'ultimatum.
- Persone di provenienza geografica diversa (Europa, Asia, e America del Nord) si comportano in modo molto simile. In studi condotti in Slovenia, Stati Uniti, Giappone e Israele, i proponenti A fanno offerte medie simili (40-50% del totale), e i riceventi B rifiutano offerte basse ed "inique".

Differenze interculturali

- Uno studio condotto in **piccole comunità non industrializzate** (Henrich et al., 2001) mette in discussione l'idea che gli uomini condividano gli stessi valori e processi decisionali.
- Emergono **differenze culturali** → regole trasmesse socialmente su come comportarsi in certe circostanze (economiche e non) come conseguenza di differenti traiettorie di evoluzione culturale.
- La nozione di ciò che è “equo” e/o si merita una sanzione è culturalmente variabile: le persone si comportano diversamente come conseguenza di essere cresciute in comunità con **norme sociali** differenti.

Lo studio su 20 piccole comunità

- In verde: paesi industrializzati
- In blu: piccole comunità non industrializzate



Localizzazione geografica

Ultimatum offer experimental sites



Differenze interculturali (1)

- **Machiguenga (Peru):** offerta media pari al 26%, accettano ogni offerta
- Società nomade basata su unità familiari; ora comunità di circa 300 persone intorno a missioni e scuole



Differenze interculturali (2)

- **Lamalera (Indonesia):** offerta media pari al 58%, offerte mai rifiutate
- Cacciatori di balene, vivono in gruppo, devono sviluppare modalità per dividere il beneficio collettivo



Differenze interculturali (3)

- **Au e Gnau (Nuova Guinea):** offerta media pari al 35%, rifiutano offerte del 50%
- Cultura del dono in questa società (tipica della Nuova Guinea): accettare doni, persino se non richiesti, obbliga a ricambiare in futuro. Accettare doni di entità elevata mette un individuo in posizione subordinata: tali doni vengono pertanto rifiutati per la preoccupazione di potenziali conseguenze inattese.



Come spieghiamo queste differenze?

- Due dimensioni: “**payoff della cooperazione (PC)**” → quanto rilevante è il payoff derivante dalla cooperazione nell’attività economica?
- “**Integrazione nel mercato (IM)**” → quanto le persone contano sul mercato nella loro vita di tutti i giorni?
- I Machiguenga hanno un basso PC e una bassa IM: sono quasi interamente indipendenti a livello di famiglia e raramente partecipano ad attività economiche che richiedano di interagire con individui al di fuori della famiglia.
- I Lamalera hanno un alto PC e un’alta IM: hanno bisogno degli altri membri della comunità per cacciare, vendono i proventi della caccia in un mercato rudimentale: se non si condivide la partecipazione ad attività economiche, allora non c’è necessità di imparare a condividerne i frutti

Come spieghiamo queste differenze?

- La ragione di considerare l'integrazione nel mercato è che, più frequentemente le persone fanno esperienza di transazioni di mercato, più sperimentano principi astratti concernenti il comportamento tra estranei di cui il gioco dell'ultimatum è un esempio
- Nel confrontarsi con una nuova situazione (l'esperimento), cercano analogie con la loro esperienza quotidiana, chiedendosi "A quale situazione familiare assomiglia questo gioco?" e agiscono in maniera simile a come farebbero in quella situazione.

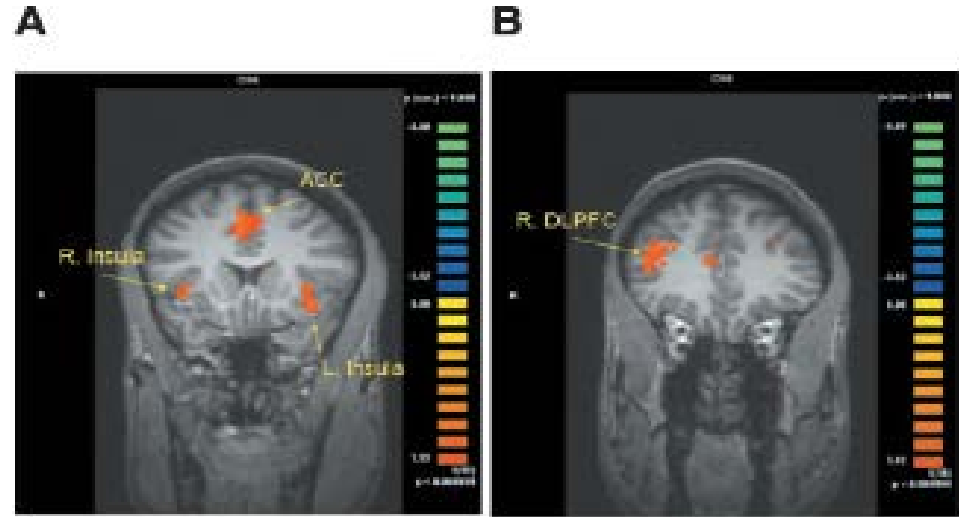
E i bambini?

Murningham & Saxon (1998), Harbaugh, Krause & Vesterlund (2007) studiano il comportamento di bambini e ragazzi (Stati Uniti) nel gioco dell'ultimatum: offerte medie intorno al 40%.

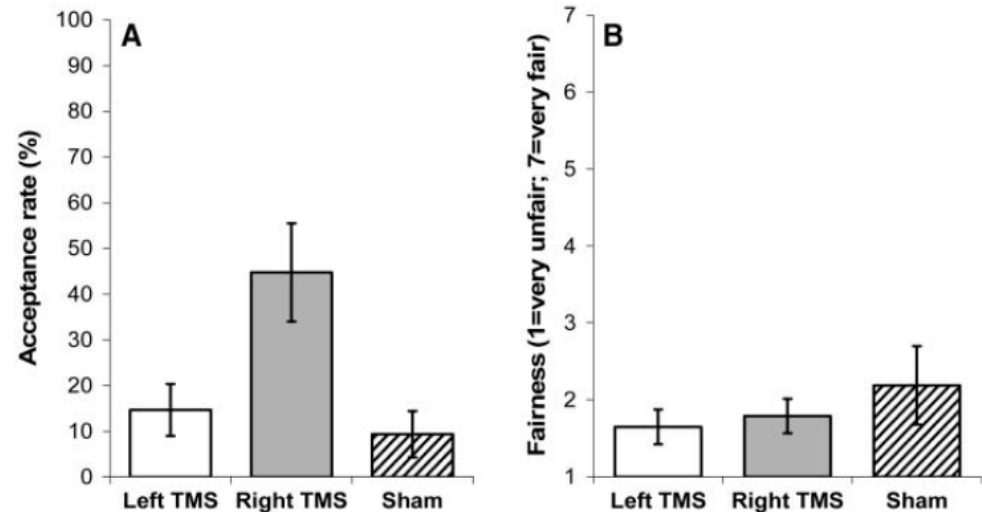
Età	5	9	12	15	19
Offerta (%)	42.25	37.3	44.3	42.7	39.3

Una prospettiva neuroscientifica

- Offerte inique (A) attivano aree del cervello differenti rispetto a offerte eque (B) (Sanfey et al. 2003).

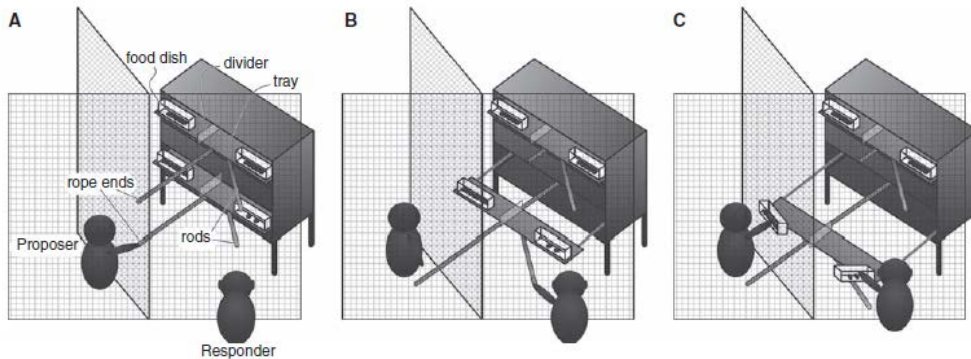


- Dopo aver applicato stimolazioni magnetiche ripetute a bassa frequenza per inibire l'attività della corteccia dorsolaterale prefrontale destra si riduce l'impulso a rifiutare offerte inique (Knoch et. al. 2006).



E gli scimpanzè?

Gli scimpanzè si comportano in un modo più vicino all'homo economicus. Propongono divisioni più inique e le offerte non vengono rifiutate (Jensen, Call & Tomasello 2007).



Un esperimento sul campo su altruismo e fiducia (1)

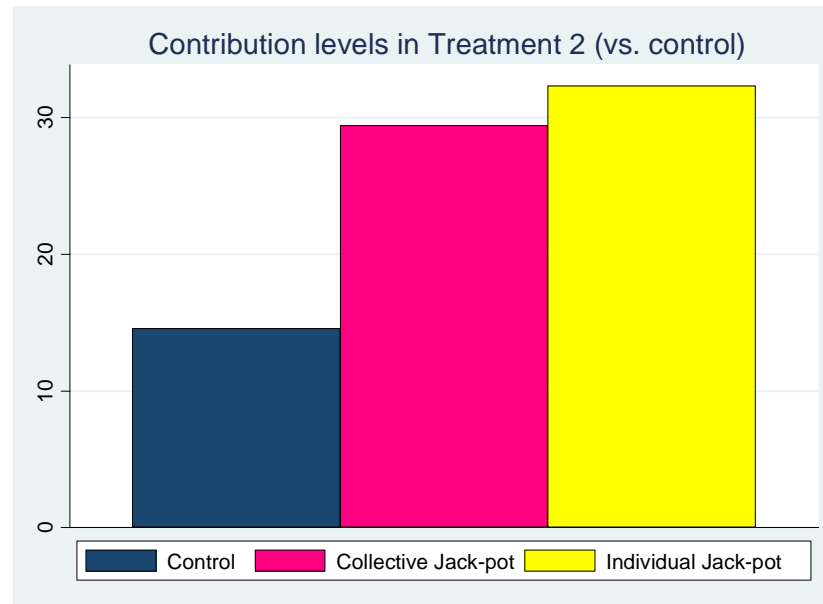
- “Artefactual” experiment – gioco del bene pubblico
- Baraccopoli di Langa (Cape Town): 15 gruppi (pre-esistenti) di 20 soggetti con diverse finalità (volontari, teatro per bambini malati, supporter football, radio...)
- Soggetti sottoposti quotidianamente a segregazione e discriminazione
- Dotazione di 10\$: quanto tengono per sè e quanto donano ad un “fondo pubblico” destinato alla *loro* comunità?

Un esperimento sul campo su altruismo e fiducia (2)



Un esperimento sul campo su altruismo e fiducia (3)

- Testiamo l'efficacia degli “incentivi partecipativi”: se il gruppo raggiunge almeno un certo ammontare, lo sperimentatore aggiunge un “jackpot” individuale o collettivo



Un esperimento sul campo su altruismo e fiducia (4)

- I soggetti passano da una donazione media del 14% al 30-32% in presenza di incentivi partecipativi
- Perché gli incentivi partecipativi funzionano: FIDUCIA!
- Principale domanda di ricerca: essere stati vittime di apartheid ha reso la popolazione più coesa?



Per qualsiasi curiosità o chiarimento:

daniela.grieco@unibocconi.it

GRAZIE PER L'ATTENZIONE!