

La complessità delle motivazioni umane in economia.

Il contributo dell'economia comportamentale

Marco Faillo
Università degli Studi di Trento

Economia ed Etica, Università degli Studi di Parma 2 ottobre 2015

Economia ed egoismo

22 settembre 2015: il prezzo del Daraprim, in un giorno passa da 17\$ a 750\$



«Se ci fosse un'azienda che vendesse una Aston Martin al prezzo di una bicicletta e comprassimo questa azienda e chiedessimo di applicare i prezzi della Toyota, non credo che questo dovrebbe essere considerato un crimine, stiamo semplicemente applicando il giusto prezzo di mercato e stiamo facendo qualcosa di molto buono con questi profitti mettendoli nelle mani dei pazienti.» Martin Shkreli, ad di Turing Pharmaceuticals

Economia ed egoismo

«Non è dalla benevolenza del macellaio, o da quella del birraio o del fornaio che noi ci attendiamo il nostro pranzo, ma dalla considerazione del loro interesse personale.

Ci rivolgiamo non al loro senso di umanità, ma al loro interesse, e non parliamo mai loro delle nostre necessità ma dei loro vantaggi.» (Adam Smith, 1776).

« C'è una e una sola responsabilità sociale [dell'impresa]– usare le sue risorse e impegnarsi in attività volte a incrementare i suoi profitti, a patto che essa rimanga entro le regole del gioco, il che equivale a sostenere che competa apertamente senza ricorrere all'inganno o alla frode» (Milton Friedman, 1970)

Economia ed egoismo (2)

Smith e Friedman sostengono dunque che le persone, quando prendono decisioni economiche dovrebbero limitarsi a perseguire solo il proprio interesse economico? Oppure sostengono che l'unica motivazione rilevante in ambito economico sia l'auto-interesse?

La risposta è complicata e non c'è accordo sulla corretta interpretazione delle parole dei due autori.

Tuttavia l'auto-interesse come unica motivazione all'agire continua ad avere un ruolo centrale nella teoria economica.

Economia ed egoismo (3)

Quando il mercato fallisce.

L'intervento dello stato e il passaggio a forme di organizzazione gerarchica sono giustificati in presenza di fallimenti del mercato: esternalità, beni pubblici, asimmetrie informative, incompletezza contrattuale.

Il fallimento è frutto del desiderio del singolo agente economico di perseguire esclusivamente il proprio interesse personale agendo opportunisticamente quando ne ha la possibilità.

Economia ed egoismo (4)

Quando il mercato fallisce.

Esempio: organizzazione di uno spettacolo di fuochi di artificio.

500 abitanti. Ciascun abitante attribuisce allo spettacolo un valore di 10 euro e lo spettacolo costa 1000 euro.

1000 euro < beneficio totale per i cittadini=5000 euro.

Quanti biglietti riusciremmo a vendere per lo spettacolo se nessuno può essere escluso dall'assistervi?

Economia ed egoismo (5)

Anche in questi casi la teoria economica non assume che tutti gli individui siano egoisti e opportunisti, ma la presenza di alcuni individui con queste motivazioni è sufficiente per produrre danni per la collettività.

Gli economisti neoclassici, pur negando la necessità di assumere l'auto-interesse come unica motivazione all'agire, di fatto non hanno mai offerto modelli alternativi di agente economico in grado di rendere conto della rilevanza di altre motivazioni.

La svolta comportamentale

All'inizio degli anni '80 alcuni economisti iniziano ad applicare sistematicamente il metodo sperimentale al fine di raccogliere evidenza sulla deviazioni dal modello standard di agente economico e sulla rilevanza di motivazioni non puramente auto-interessante.

Le ricerche si basavano (e si basano tuttora) sul coinvolgimento dei soggetti in «giochi» molto semplici e con esiti facilmente prevedibili dal punto di vista teorico.

La svolta comportamentale (2)

Gli esperimenti sono generalmente condotti in condizioni di anonimato.

I partecipanti, reclutati su base volontaria, sono solitamente studenti (ma i risultati principali sono stati replicati anche coinvolgendo altre categorie di soggetti).

Decisioni economiche con conseguenze reali: ricevono una quantità di denaro che dipende dalle loro scelte e dalle scelte degli altri.

I soggetti non vengono ingannati, ma ricevono informazioni dettagliata e veritiere sulla struttura dell'esperimento.

Viene usato un linguaggio neutro.

L'evidenza sperimentale

Il gioco dell'ultimatum

- Due giocatori: A e B
- A dispone di una somma s e deve decidere come dividere s tra sé e B: offre una parte x di s .
- B può accettare o rifiutare l'offerta di A.
- Se accetta A guadagna $s-x$ e B guadagna x .
- Se rifiuta, A e B guadagnano 0.

Supponiamo che $s=10\text{€}$ quando dovrebbe offrire A? Cosa dovrebbe fare B?

Evidenza:

A offre in media tra il 30 e il 50% di S.

B rifiuta offerte inferiori al 20% di con probabilità del 50%

L'evidenza sperimentale (2)

Il gioco del dittatore

- Due giocatori: A e B.
- A dispone di una somma s e deve decidere come dividere s tra sé e B: offre una parte x di s .
- B non fa nulla.

Supponiamo che $s=10\text{€}$ quando dovrebbe offrire A?

Evidenza:

La maggioranza degli A non dà nulla.

Offerta media: 20% di S

L'evidenza sperimentale (3)

Il gioco della punizione

- A e B giocano un gioco del dittatore.
- A ha a disposizione una somma s e deve decidere quanta parte di questa somma cedere a B.
- Un terzo giocatore dispone di una somma $p=s/2$, osserva il gioco e ha la possibilità di punire il giocatore A assegnando “punti punizione”. Ogni punto punizione assegnato costa 1 a C e riduce il pagamento di A di 3 unità.
- Nella descrizione del ruolo di C non si fa mai riferimento al concetto di “punizione”

Cosa dovrebbe fare A? Cosa dovrebbe fare C?

Evidenza

- C punisce A, con punizioni proporzionali alla distanza tra l'offerta e il 50% di s .

L'evidenza sperimentale (4)

Il gioco della fiducia o gioco dell'investimento

- Due giocatori: A e B.
- A dispone di una somma s e deve decidere quanto questa somma inviare a B.
- La somma inviata a B viene moltiplicata per k (es. $k=3$) e consegnata a B.
- B decide quanto della somma ricevuta restituire a A.

Supponiamo che $s=10\text{€}$ quando deve inviare A? Quanto deve restituire B?

Evidenza:

A invia in media il 50% di s .

B restituisce in media un po' meno della somma che ha ricevuto.

Al crescere della somma inviata aumenta l'ammontare della somma restituita.

L'evidenza sperimentale (5)

Il gioco dei beni pubblici.

- Giocatori divisi in gruppi (es. 4 persone per gruppo)
- Ogni membro del gruppo riceve una somma S e decidere quanto di questa somma tenere per sé e quanto investire in un progetto comune.
- Le somme investite vengono sommate e moltiplicate per una costante (es. 1,6). La somma così ottenuta viene divisa equamente tra i membri del gruppo.
- Quindi ciascun giocatore ottiene :

Somma iniziale-somma investita+(1,6x (somma delle contributi al progetto))/4

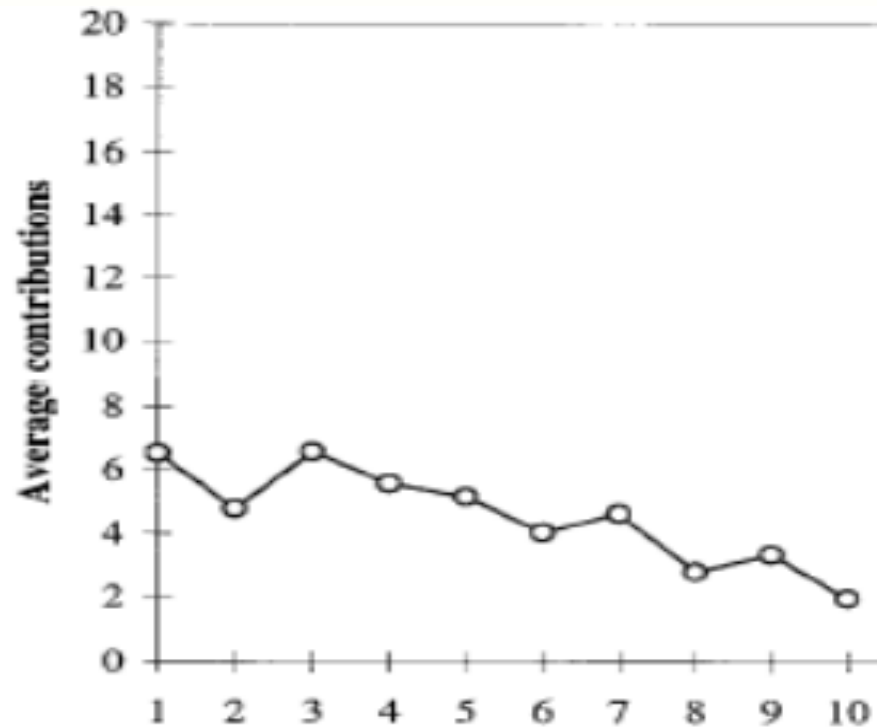
Quanto dovrà investire nel progetto ciascun giocatore?

L'evidenza sperimentale (6)

Il gioco dei beni pubblici.

Evidenza

- Se il gioco viene ripetuto una sola volta: contribuzione media= 50% di S.
- Se il gioco viene ripetuto per n volte

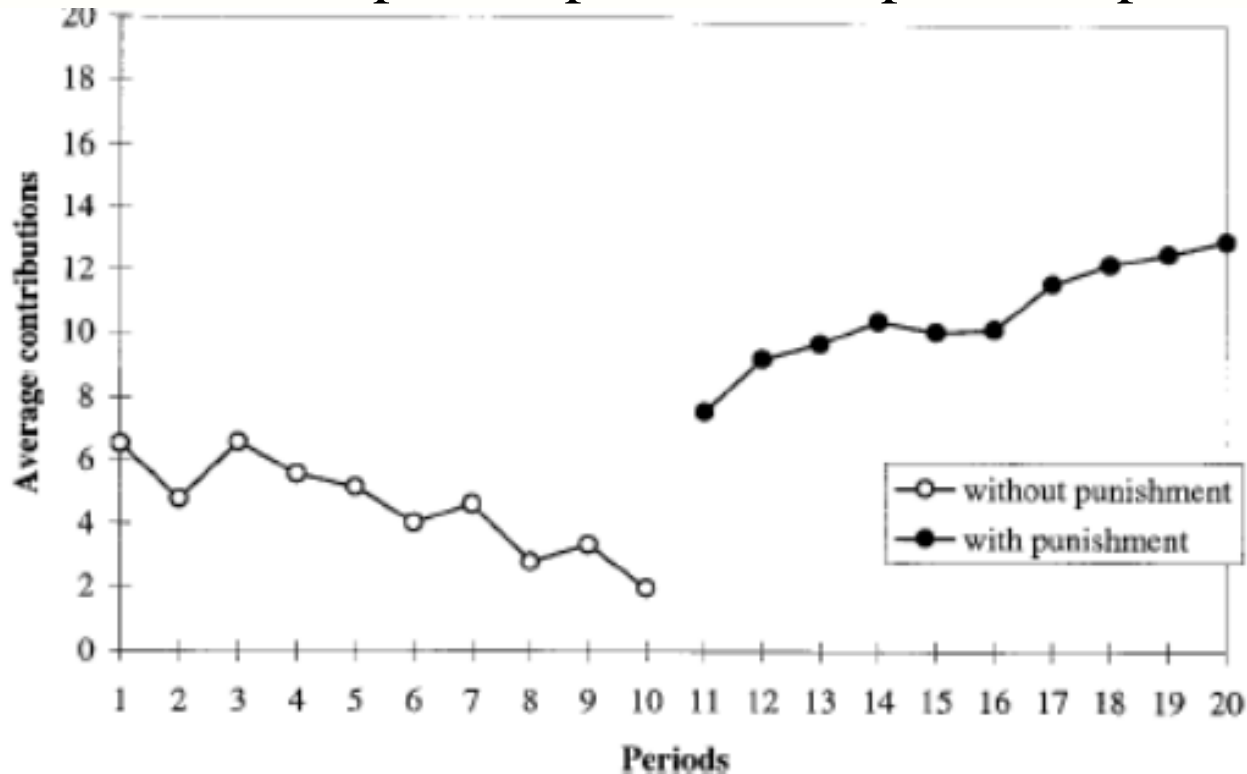


L'evidenza sperimentale (7)

Il gioco dei beni pubblici.

Evidenza

- Se viene introdotta la possibilità di punire
- Punire è costoso sia per chi punisce che per chi è punito



L'evidenza sperimentale (8)

Il gioco dei beni pubblici.

Evidenza

- Se chiediamo al singolo membro del gruppo quanto contribuirebbe per ciascun livello di contribuzione media del gruppo (cooperazione condizionale)
- La contribuzione del singolo dipende dalla distribuzione attesa degli altri membri del gruppo.

L'evidenza sperimentale (9)

Riassumendo:

I risultati di questi esperimenti suggeriscono l'esistenza di motivazioni complesse e non riconducibili al solo auto-interesse:

1) **Reciprocità negativa:** volontà di punire chi mette in atto azioni che hanno effetti negativi sul nostro benessere (*Ultimatum e beni pubblici con punizione*).

2) **Reciprocità positiva:** disposizione a premiare coloro che mettono in atto azioni con effetti positivi sul nostro benessere (*gioco della fiducia*).

3) **Volontà di punire chi viola una regola di condotta comunemente accettata** (*beni pubblici con punizione e gioco della punizione*).

L'evidenza sperimentale (10)

Riassumendo:

- 4) **Cooperazione incondizionata** (*Gioco dei beni pubblici ripetuto solo una volta e primi round del Gioco dei beni pubblici ripetuto*).
- 5) **Cooperazione condizionata** (*Gioco dei beni pubblici*).
- 6) **Altruismo puro** (*Gioco del dittatore*).

Numerose repliche, in diversi contesti culturali, con soggetti molto diversi e con diverse somme di denaro.

Analisi dell'effetto di: comunicazione, diversi meccanismi di punizione, ripetizione per periodi più lunghi, manipolazione dell'informazione ecc.

La spiegazione dell'evidenza: le teorie delle preferenze sociali e della reciprocità

A partire dai primi anni '90 vengono introdotti modelli teorici mirati alla spiegazione di questo tipo di evidenza.

L'idea è quella di mantenere le ipotesi di razionalità che caratterizzano i modelli di agente tipici della teoria economica standard (trattabili matematicamente) aumentandone la complessità al fine di includere motivazioni ulteriori rispetto all'auto-interesse.

La spiegazione dell'evidenza: le teorie delle preferenze sociali e della reciprocità (2)

Questi modelli che possono essere suddivisi in due classi:

1) **Teorie delle preferenze sociali.**

- modello standard di scelta razionale.
- nel compiere le proprie scelte il soggetto tiene conto non solo delle conseguenze di un determinato corso di azione sul proprio benessere ma anche sul benessere degli altri individui.

2) **Teorie della reciprocità (o modelli basati sull'intenzionalità).**

- la scelta dipende sia dalle conseguenze in termini di benessere personale che dalle credenze circa le intenzioni degli altri giocatori.

La spiegazione dell'evidenza: le teorie delle preferenze sociali e della reciprocità (3)

Esempio: avversione all'iniquità (Fehr&Schmidt, 1999)

Azione	Pagamento per me	Pagamento per l'altro
A	25	5
B	18	12

Se sono autointeressato considero solo il mio pagamento e scelgo A

Se ho preferenze sociali considero anche il pagamento dell'altro

La spiegazione dell'evidenza: le teorie delle preferenze sociali e della reciprocità (4)

Esempio: avversione all'iniquità (Fehr&Schmidt, 1999)

Beneficio per me =

mio pagamento

$-\alpha$ (pagamento altro- mio pagamento)

$-\beta$ (mio pagamento- pagamento altro)

Disuguaglianza a mio sfavore,
=0 se mio pagamento è maggiore

Ipotesi: $\alpha \geq \beta$

Disuguaglianza a mio favore,
= 0 se mio pagamento è minore

La spiegazione dell'evidenza: le teorie delle preferenze sociali e della reciprocità (5)

Esempio: avversione all'iniquità (Fehr&Schmidt, 1999)

Azione	Pagamento per me	Pagamento per l'altro
A	25	5
B	18	12

Esempio: $\alpha=1$ e $\beta=0,8$

Diventa zero

Azione	Beneficio per me
A	$25 - 1 \times (5 - 25) - 0,8 \times (25 - 5) = 25 - 16 = 9$
B	$18 - 1 \times (12 - 18) - 0,8 \times (18 - 12) = 13,2$

Equità ed efficienza

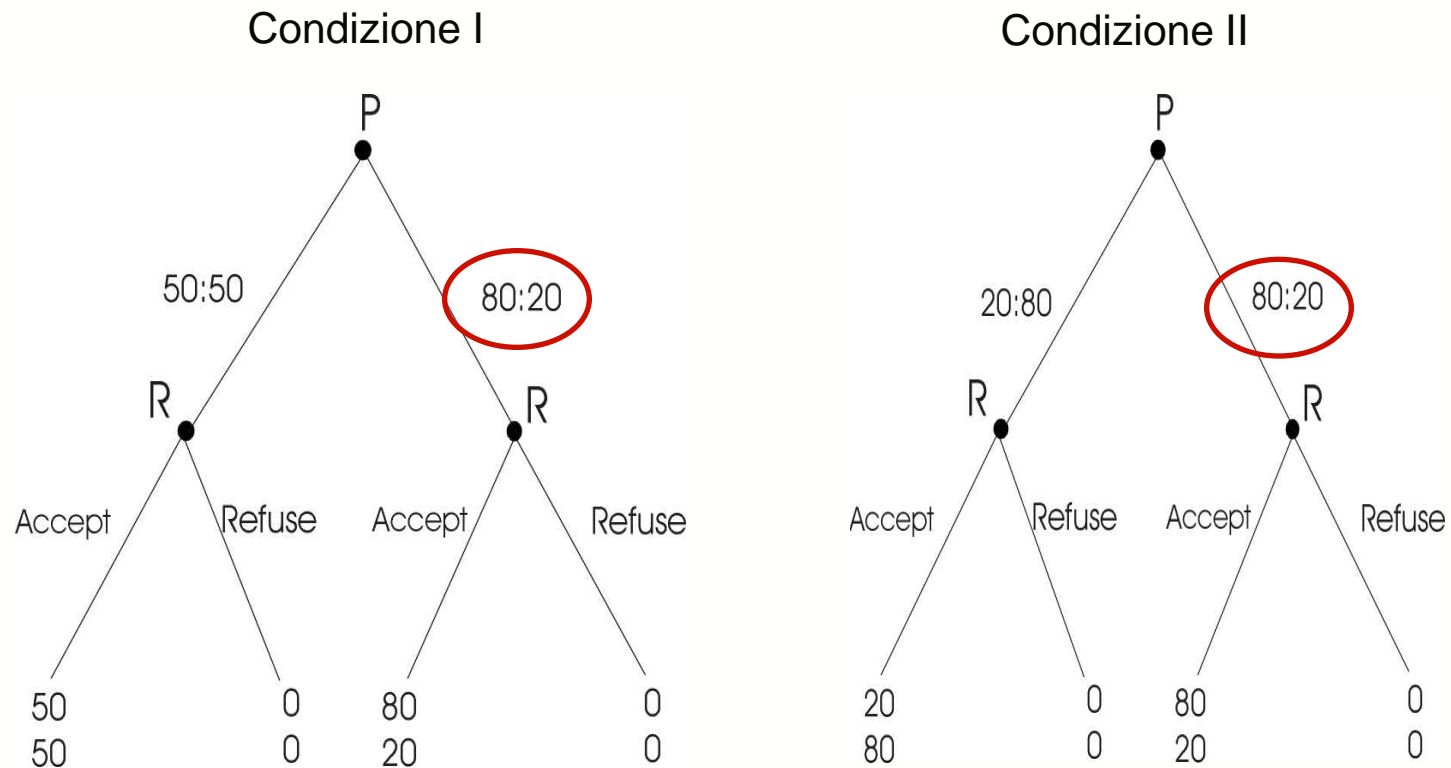
Distribuzione	Pagamento per me	Pagamento per l'altro
A	25	25
B	25	30

I modelli teorici tendono ad escludere il conflitto tra equità ed efficienza: B sarà sicuramente preferita ad A.

Nella realtà queste motivazioni sembrano invece essere rilevanti.

La spiegazione dell'evidenza: le teorie delle preferenze sociali e della reciprocità (6)

I modelli di preferenze sociali non riescono a spiegare i risultati di alcuni esperimenti.



La spiegazione dell'evidenza: le teorie delle preferenze sociali e della reciprocità (7)

Le teorie delle preferenze sociali prevedono che in questo gioco l'offerta 80:20 venga rifiutata con uguale probabilità nelle due condizioni.

Evidenza:

La frequenza con cui 80:20 è rifiutata è minore nella condizione 2

Le intenzioni dell'altro contano!

Alcune considerazioni finali.

L'evidenza sperimentale permette di apprezzare la rilevanza di motivazioni non auto-interessate e la complessità delle motivazioni anche in ambito economico.

I risultati non sono frutto di speculazioni, ma di un lavoro rigoroso, che permette di isolare singoli fattori motivazionali e, attraverso le numerose repliche, di dimostrare la robustezza dell'evidenza raccolta.

Alcune considerazioni finali.

Questi modelli sono utili sia perché permettono di spiegare l'evidenza sperimentale, ma soprattutto perché ci possono aiutare a capire, e a trattare attraverso strumenti formali, comportamenti eticamente rilevanti come le donazioni, il volontariato, la finanza etica, la responsabilità sociale di impresa, l'attivismo di alcune categorie di cittadini, le relazioni di lavoro, ecc.

Alcune considerazioni finali.

Un aspetto estremamente importante e purtroppo ancora poco studiato è quello meccanismi istituzionali e dei contesti sociali ed organizzativi che facilitano l'adozione di comportamenti non auto-interessati.

Se è vero che, contrariamente alle previsioni della teoria economica standard, in molti contesti si osservano comportamenti non auto-interessanti, in alcuni settori del mondo degli affari accade esattamente il contrario.