

Department of Communication, University of Teramo

wpcomunite.it ●●●○○○

Dare per avere e dare per dare: due universi paralleli.

Giovanni Di Bartolomeo and Stefano Papa

Department of Communication, Working Paper No 80, 2011

Department of Communication Working Paper Series.

The Department of Communication Working Paper Series is devoted to disseminate works-in-progress reflecting the broad range of research activities of our department members or scholars contributing to them. It is aimed at multi-disciplinary topics of humanities, science and social science and is directed towards an audience that includes practitioners, policymakers, scholars, and students. The series aspires to contribute to the body of substantive and methodological knowledge concerning the above issues. Since much of the research is ongoing, the authors welcome comments from readers; we thus welcome feedback from readers and encourage them to convey comments and criticisms directly to the authors.

Working papers are published electronically on our web site and are available for free download (<http://wp.comunite.it>). Each working paper remains the intellectual property of the author. It is our goal to preserve the author's ability to publish the work elsewhere. The paper may be a draft that the author would like to send to colleagues in order to solicit comments or feedback, or it may be a paper that the author has presented or plans to present at a conference or seminar, or one that the author(s) have submitted for publication to a journal but has not yet been accepted.

Dare per avere e dare per dare: Due universi paralleli.*

Giovanni Di Bartolomeo
Università di Teramo e LabTe
gdibartolomeo@unite.it

Stefano Papa
Università di Teramo e LabTe
spapa@unite.it

Ottobre 2011

Sommario. Questo lavoro si propone di distinguere le differenti motivazioni che si trovano alla base delle scelte effettuate in un gioco dell'investimento. In particolare attraverso metodi diretti, basati sull'osservazione dei *playoff* e delle scelte, e indiretti, basati su questionari, si vogliono distinguere le motivazioni legate a preferenze sociali condizionate (come fiducia e reciprocità) da quelle incondizionate (altruismo e avversione alla disuguaglianza).

1. Introduzione

Le relazioni degli individui nei mercati sono state studiate fin dai tempi dei marginalisti sulla base di un modello basato sull'idea che gli individui agissero spinti dal proprio egoismo in un sistema causa effetto di tipo meccanicistico, mutuato dalle scienze naturali. Questo modello si è nel tempo sviluppato, e complicato, divenendo la cassetta degli attrezzi dell'economista e il punto di riferimento per l'interpretazione della realtà da parte della scienza economica. Le relazioni industriali, i rapporti di lavoro, i mercati finanziari fino ai temi delle scienze politiche sono stati studiati all'interno di questo modello, con la conseguenza di derivare da questo, politiche economiche, ricette anti crisi, modelli per le istituzioni. Questo schema è tuttavia molto fragile, i processi decisionali da esso ipotizzati raramente sopravvivono all'evidenza empirica più semplice e, spesso, al senso comune.

Lo sviluppo recente dell'economia sperimentale, dopo aver evidenziato questa fragilità, ha cercato di andare oltre proponendo un approccio positivo. In questo ambito, fiducia, reciprocità e altruismo sono entrati a pieno titolo nell'analisi economica come elementi cruciali per spiegare la formazione dei processi decisionali, e quindi delle scelte, degli individui. L'idea che l'essere umano agisca spinto unicamente dal proprio interesse egoistico è, infatti, fermamente respinta dall'evidenza sperimentale, che sottolinea invece il ruolo giocato da fattori psicologici, emotivi e dalla considerazione delle conseguenze delle proprie azioni sugli altri nel processo decisionale.

* Gli autori ringraziano Nicola Acocella, Adele Bianchi, Parisio Di Giovanni, Valentina Meliciani e i partecipanti a un seminario tenuto presso la Sapienza Università di Roma per i commenti su una versione precedente. Gli autori sono grati a Fabio Bonomo e Nadia Gatti per l'assistenza. Gli autori, infine, ringraziano l'Università di Teramo e il MIUR (PRIN 2008) per i finanziamenti ricevuti.

La considerazione per gli altri è uno dei fondamenti su cui l'economia comportamentale (*behavioral economics*) costruisce una nuova teoria delle scelte. Questa teoria, essendo basata sulla razionalità, non si pone in termini contrapposti all'approccio tradizionale, ma cerca invece di renderlo compatibile con l'evidenza empirica includendovi assunzioni e/o vincoli derivati dall'osservazione sperimentale.¹ L'individuo, ad esempio, agisce razionalmente, ma può confondersi, essere influenzato da norme sociali, dalle sue emozioni o dai suoi "sentori" e può, appunto, tener conto degli effetti delle proprie azioni sugli altri individui.

In questa ricostruzione della teoria delle scelte, fiducia, reciprocità e altruismo sono stati introdotti nei modelli teorici in diverse maniere. In linea con l'evidenza tracciata dagli studi di psicologia, ad esempio, si è considerata la percezione riguardo l'*intenzione* dell'altro come un elemento dei *payoff*, ossia un fattore in grado di influenzare la nostra soddisfazione a priori. Ne consegue che la soddisfazione non è più legata unicamente al risultato finale, ma è influenzata anche dalla natura delle azioni, dalle intenzioni dell'altro, dalle emozioni e dalle credenze. Considerando questi fattori alcuni economisti hanno elaborato nuovi concetti di equilibrio nello studio delle interazioni tra individui, che tengono conto di processi di interazione più complessi, legati anche a fenomeni sociali caratterizzati dalla presenza di motivazioni *belief-dependent*, come la fiducia e la reciprocità (Geanakoplos *et al.*, 1989).

Il modello più noto, tra quelli impostati sulle intenzioni, è probabilmente quello di Rabin (1993), con il quale l'economista americano introduce l'*altruismo condizionato*. L'idea è semplice: se un individuo crede che l'altro lo voglia trattare gentilmente, si comporterà in maniera favorevole e verrà raggiunto un equilibrio; se, invece, avverte intenzioni ostili, modificherà il suo comportamento punendo l'altro, raggiungendo un diverso equilibrio determinato dalle intenzioni ostili². In altri termini, l'individuo è disposto a premiare oppure a punire, sacrificando parte del proprio benessere materiale, un comportamento che si attende sarà corretto oppure scorretto nei suoi confronti.³

Altri teorici enfatizzano il ruolo delle preferenze sociali (*other regarding preferences*), incorporando direttamente nell'utilità dei giocatori le preferenze degli altri, basandosi su un'idea di *fairness* innata oppure generata dall'operare di alcune norme sociali. Ad esempio, in un gioco con informazione incompleta, Levine (1998) assume che i *payoff* degli agenti siano lineari rispetto i propri e gli altrui guadagni, ma con differenti pesi e similmente a Rabin assume che l'individuo si comporti in maniera differente a seconda se ritenga di trovarsi di fronte un individuo buono e altruista oppure ostile ed egoista (*type-based reciprocity*). Utilizzando come concetto di soluzione l'equilibrio di Nash Bayesiano, Levine ottiene dei *payoff* in linea con l'evidenza empirica derivata nel gioco dell'*ultimatum*.⁴

¹ L'evidenza sperimentale è, infatti, spesso consistente con la teoria delle scelte razionali quando vi si introducono motivazioni interpersonali e scelte non egoistiche.

² Cfr. Dufwenberg e Kirchsteiger (2004).

³ In modo simile, Bolton (1991) e Kirchsteiger (1994) ipotizzano l'esistenza di una sorta di effetto rancore, assumendo che gli agenti siano disposti a sacrificare la loro dotazione monetaria per il "piacere" di punire gli altri a fronte di comportamenti giudicati ingiusti oppure iniqui.

⁴ Nel gioco dell'*ultimatum* due giocatori devono decidere come spartirsi una somma di denaro. Il primo giocatore sceglie come dividere la somma. Il secondo giocatore può accettare o rifiutare questa proposta. Se il secondo giocatore rifiuta, nessun giocatore riceve nulla. Se il secondo giocatore accetta, il denaro è suddiviso in base alla proposta del primo giocatore.

Seguendo Levine (1998) altri autori enfatizzano il ruolo dell'altruismo e della *fairness* rispetto le distribuzioni. Gli agenti economici sono motivati non solo dal proprio guadagno monetario, ma anche da come questo si relazioni con i guadagni degli altri, ovvero i *payoff* relativi. Bolton (1991), ad esempio, considera fattori quali il reddito relativo e l'invidia nella funzione di utilità individuale, dove un individuo potrebbe sentirsi in colpa e comportarsi altruisticamente, se il proprio *payoff* è superiore rispetto a un livello "equo" di riferimento; oppure essere invidioso nel caso opposto e comportarsi egoisticamente. In modo simile, Fehr e Schmidt (1999) e Bolton e Ockenfels (2000) formalizzano un approccio basato sull'avversione alla disuguaglianza (*inequality aversion*). In questo caso, l'altruismo ha effetti sulle scelte che possono dipendere dalla distribuzione iniziale, ma sono comunque indipendenti rispetto l'azione dell'altro (rientrando quindi nella sfera delle preferenze sociali incondizionate)⁵. Similmente, altri autori evidenziano come l'altruismo sia una pura forma di gentilezza (Andreoni, 1989, 1990; Harbaugh, 1998; Goeree *et al.* 2002; Ribar and Wilhelm, 2002). Modelli più complessi considerano sia le preferenze sociali sia le intenzioni (si vedano, ad esempio, Charness e Rabin 2002; Falk e Fischbacher 2006; Stanca, 2010; Stanca *et al.*, 2011).

L'economia comportamentale, come detto, individua nelle preferenze sociali un solido fondamento per una revisione della teoria delle scelte. Occorre, tuttavia, notare che, sebbene motivazioni interpersonali o non egoistiche possano implicare risultati teorici non incompatibili con le osservazioni ottenute in laboratorio, ciò non significa necessariamente che queste le spieghino. In altri termini, nonostante i risultati teorici non sono in contrasto con l'evidenza empirica, non è chiara la robustezza delle motivazioni assunte per ottenere questo risultato, perché diverse motivazioni sono spesso indistinguibili nel disegno sperimentale. Ad esempio, l'osservazione di comportamenti non egoistici potrebbe essere motivata assumendo l'altruismo, tanto quanto le credenze circa il comportamento altrui nei nostri confronti; le conseguenze delle diverse ipotesi non sono secondarie (Cox, 2004).

La verifica empirica della rilevanza delle diverse motivazioni è essenziale per discriminare tra le diverse teorie proposte dall'economia comportamentale e valutarne la rilevanza. Questa verifica è, infatti, anche essenziale per testare la validità stessa dell'approccio, cui si contrappone una visione della formazione dei processi decisionali differente, quella dell'economia cognitiva⁶, basata non su una logica meccanicistica legata alla teoria neoclassica delle scelte, ma su processi antagonisti in contrapposizione (Innocenti, 2009).

Questo lavoro si propone di distinguere le differenti motivazioni che si trovano alla base delle scelte effettuate in un gioco dell'investimento. In particolare attraverso metodi diretti, basati sull'osservazione dei *payoff* e delle scelte, e indiretti, basati su questionari, si vogliono distinguere le motivazioni legate a preferenze sociali condizionate (come fiducia e reciprocità) da quelle incondizionate (altruismo e avversione alla disuguaglianza).

⁵ Analizzando le preferenze sociali, molti autori hanno anche enfatizzato, sotto diverse prospettive, l'importanza della comunicazione e della rimozione dell'ipotesi di anonimato tra giocatori. Si vedano, ad esempio, Hoffman *et al.* (1996), Bohnet and Frey (1999a, 1999b), Charness *et al.* (2007), Becchetti *et al.* (2010, 2011)..

⁶ Cfr. Camerer *et al.* (2005).

Il resto del lavoro è strutturato come segue. Il prossimo paragrafo discute il problema della misurazione delle preferenze sociali condizionate e incondizionate, descrivendo il disegno sperimentale da noi adottato. Il paragrafo tre illustra i risultati del nostro esperimento e li discute nel dettaglio. Un paragrafo finale conclude il lavoro.

2. Misurare la fiducia in laboratorio

Distinguere le diverse motivazioni (condizionate e incondizionate) in base alle quali i giocatori hanno effettuato le loro scelte dalle osservazioni ottenute dagli esperimenti non è banale. Un semplice esempio può aiutare a chiarire il punto. Nel gioco dell'investimento⁷ non è possibile distinguere se l'investitore invia una somma positiva perché convinto di instaurare un meccanismo di fiducia-reciprocità e, quindi, di essere poi ricompensato oppure se lo fa semplicemente seguendo una finalità altruistica indipendentemente dalle sue credenze riguardo all'azione o l'intenzione dell'altro. Entrambe le motivazioni spiegano l'osservazione di somme inviate, ma le implicazioni teoriche sono molto differenti. Le motivazioni dell'individuo nel primo caso sono condizionate rispetto al comportamento che si attende dall'altro; nel secondo caso esse sono, invece, indipendenti (non condizionate).

Nel gioco dell'ultimatum, descritto nell'introduzione, Guth *et al.* (1982) propongono un approccio controfattuale basato sul confronto tra due *treatment*: il gioco dell'ultimatum e il gioco del dittatore. L'idea è che nel gioco del dittatore gli individui inviano denaro spinti unicamente da motivazioni incondizionate, quali l'altruismo; al contrario nel gioco dell'ultimatum, i giocatori inviano denaro anche per il timore di una risposta negativa da parte dell'altro giocatore, che invaliderebbe la spartizione con una conseguente perdita del proprio *payoff*.

Guth *et al.* (1982) identificano, quindi, le preferenze incondizionate come la media inviata nel gioco del dittatore e calcolano le preferenze condizionate come differenza tra quanto inviato in media nel gioco dell'ultimatum e in quello del dittatore.

La possibilità di scorporre le preferenze seguendo Guth *et al.* (1982) è legata all'assunzione implicita che l'azione degli agenti che anticipano il possibile rifiuto (misurata dalle offerte di spartizione nel gioco dell'ultimatum) sia "additiva" rispetto ai trasferimenti indipendenti da questo (misurati dalle offerte nel gioco del dittatore).

Cox (2004) adotta un approccio simile a Guth *et al.* (1982), ma più sofisticato, nel gioco dell'investimento. Cox propone, infatti, di utilizzare il gioco del dittatore per distinguere le preferenze condizionate e incondizionate, derivando la fiducia (motivazione condizionata) come differenza tra quanto inviato nel gioco dell'investimento e quanto inviato in uno speculare (ossia, a parità di condizioni iniziali) gioco del dittatore; in modo simile si ottiene la reciprocità (motivazione condizionata) confrontando la risposta del fiduciario con un gioco del dittatore costruito in modo tale da rispecchiare la

⁷ In questo gioco non ripetuto, con perfetta informazione, introdotto da Berg *et al.* (1995), due individui ricevono una certa quantità di denaro. Al primo giocatore (investitore) è data la possibilità di trasferire parte, tutto o nulla della propria dotazione al secondo (fiduciario). Se non trasferisce nulla il gioco finisce; se trasferisce una somma positiva, questa viene moltiplicata per un fattore (ad esempio, tre) e consegnata al fiduciario che ha, a sua volta, la possibilità di trasferire parte, tutto o nulla della dotazione ricevuta all'investitore.

stessa condizione iniziale⁸. Come in Guth *et al.* (1982), l'assunzione implicita di Cox (2004) è che gli effetti delle differenti motivazioni condizionate e incondizionate siano additive e indipendenti dal contesto in cui si misurano.

Formalmente l'approccio di Cox si basa su tre *treatment*.

1. Gioco dell'investimento (T1). Nel gioco dell'investimento T1, inizialmente entrambi i giocatori sono dotati di dieci gettoni. Nella prima fase, il giocatore A può trasferire a B parte, tutto o nulla della sua dotazione (ovvero da zero a dieci gettoni), mantenendo con sé i gettoni restanti. Qualsiasi ammontare spedito da A è moltiplicato per tre dallo sperimentatore prima di essere trasferito al giocatore B. Nella seconda fase, B può restituire al giocatore A parte, tutto o nulla dell'ammontare triplicato ricevuto.
2. Gioco del dittatore con dotazioni uguali (T2). Nel gioco del dittatore T2, entrambi i giocatori sono inizialmente dotati di dieci gettoni. Nell'unica fase del gioco, il giocatore A può trasferire al giocatore B qualsiasi ammontare intero della sua dotazione (da zero a dieci gettoni) mantenendo con sé la rimanenza; qualsiasi ammontare trasferito è moltiplicato per tre dallo sperimentatore prima che sia consegnato al giocatore B.
3. Gioco del dittatore con dotazioni differenti (T3). Nel gioco del dittatore T3, i giocatori sono dotati di un numero di gettoni corrispondenti alla dotazione osservata in T1, appena terminata la prima fase. Il giocatore B ha, quindi, la sua dotazione di dieci gettoni più un ammontare addizionale uguale all'ammontare di gettoni spediti dall'*equivalente* giocatore A in T1, mentre A ha dieci gettoni meno l'ammontare spedito dall'*equivalente* giocatore A in T1.⁹ Entrambi i giocatori conoscono la distribuzione iniziale. Nell'unica fase del gioco del dittatore, il giocatore B può spedire ad A qualsiasi ammontare intero della dotazione addizionale, mantenendo con sé i gettoni rimanenti.

Ad esempio, nel gioco T1, assumendo che il giocatore A spedisca due gettoni dei dieci che possiede come dotazione, B riceve sei gettoni (due triplicati) da aggiungere alla sua dotazione di dieci. Il giocatore B può rispedito al giocatore A un ammontare intero tra zero e sei, ma non la sua dotazione iniziale. Se B spedisce tre gettoni, i *payoff* monetari saranno rispettivamente di undici gettoni per A e tredici per B. Nel gioco T2 o T3, se il giocatore A spedisce due gettoni di quelli che possiede (ad esempio dieci), B riceve sei gettoni (due triplicati) da aggiungere alla sua dotazione. I *payoff* monetari saranno rispettivamente di otto gettoni per A e sedici per B.

Se i giocatori sono egoisti, l'equilibrio perfetto di Nash nei sottogiochi implica che non sia spedito nulla da parte di A, la prova è banale. Di contro, se i giocatori sono razionali, ma hanno preferenze sociali, si osserveranno delle spedizioni positive di gettoni. In quest'ultimo caso, le motivazioni dei giocatori in T1 possono essere di due tipi:

1. Il giocatore A in T1 si attende (fiducia condizionate) che parte dell'ammontare triplicato spedito a B gli verrà rispedita indietro; il giocatore B è motivato dalla

⁸ Il fiduciario e il dittatore (nel contro fattuale) si ritrovano a dover prendere la loro decisione a fronte di una distribuzione iniziale ineguale per cui possono essere influenzati dall'avversione alla disuguaglianza. Sull'importanza di questa nel gioco del dittatore si veda, ad esempio, Becchetti e Pelligra (2011).

⁹ Naturalmente, nel contro fattuale T3 il giocatore considerato non è lo stesso giocatore A del T1, similmente il giocatore B in T1 è differente da quello che gioca in T3.

reciprocità positiva (reciprocità condizionata), ossia intende ricambiare la fiducia che A ha posto in lui. In entrambi i casi i giocatori sono motivati da preferenze sociali condizionate, ossia che dipendono dalla loro credenza sul comportamento altrui oppure dalla lettura delle intenzioni altrui.

2. Il giocatore A in T1, come in T2 oppure B in T3¹⁰, potrebbe essere motivato ad inviare una quantità positiva per un sentimento di altruismo, ossia intende dividere con l'altro parte della somma che ha ricevuto. In questo caso, siamo di fronte a preferenze sociali incondizionate, ossia indipendenti dal comportamento o dalle intenzioni altrui.

In T2 e T3, l'unica motivazione che può spingere i giocatori a inviare un numero positivo di gettoni è, invece, la motivazione 2. Infatti, poiché l'altro non può restituire nulla (T2 vs T1) oppure non è la causa dei gettoni in più che si ricevono (T3 vs T1), il giocatore può essere motivato solo da preferenze sociali incondizionate.

Cox (2004), date le osservazioni descritte sopra, desume ragionevolmente che si possa ricavare la fiducia confrontando T1 con T2 e la reciprocità attraverso il confronto di T1 con T3. Le preferenze sociali condizionate e incondizionate sono, infatti, entrambe presenti in T1, ma solo le seconde caratterizzano T2 e T3. Il confronto tra i treatment non è tuttavia banale. Cox (2004) suggerisce di considerare le differenze tra i gettoni inviati in media nei vari treatment. La fiducia è quindi uguale alla differenza da quanto inviato in media da A in T1 con quanto inviato in T2, mentre la reciprocità è la differenza tra quanto inviato in media da B in T1 e quanto inviato in T3.

L'esperimento che presentiamo in questo lavoro consiste nel replicare quello di Cox (2004) con l'aggiunta della somministrazione di questionari per ottenere indirettamente informazioni aggiuntive circa le scelte effettuate dai partecipanti e le loro aspettative. L'utilizzo dei questionari è introdotto per valutare l'efficacia della metodologia di Cox nel distinguere preferenze sociali condizionate e incondizionate nel gioco dell'investimento. I questionari sono stati somministrati dopo che i partecipanti hanno effettuato le loro scelte. In particolare, le informazioni sono raccolte due volte: dopo che la decisione è stata presa (questionario intermedio) e prima di essere pagati (questionario finale). Chiaramente le decisioni sono indipendenti dai questionari, in quanto questi sono stati compilati dopo che i partecipanti hanno preso la loro decisione. Le informazioni raccolte hanno anche la funzione di fornire un riscontro per ogni possibile confusione da parte dei soggetti circa il compito decisionale e verificare possibili errori di registrazione da parte dei partecipanti o dello sperimentatore.

L'esperimento è stato effettuato secondo le procedure ormai consolidate, seguendo in particolare il disegno di Cox (2004). I partecipanti sono stati scelti in modo casuale e allo stesso modo assegnati a un solo treatment. I controllori addetti al monitoraggio dell'esperimento avevano le stesse informazioni dei partecipanti (procedura *double blind*¹¹). Le procedure utilizzate si basano su sistemi per cui tutte le decisioni prese dagli studenti sono compiute in maniera manuale e senza l'utilizzo di computer. Le procedure sono state disegnate in modo tale che nessun giocatore è a conoscenza o possa sapere con chi è stato associato né prima, né durante, né dopo l'esperimento (l'anonimato è

¹⁰ Il giocatore B in T3 potrebbe essere anche motivato dall'avversione alla disuguaglianza, derivante dalla differente distribuzione dei *payoff*.

¹¹ La procedura *double blind* è imposta per minimizzare il *bias* dello sperimentatore, che potrebbe rivelare, anche inconsciamente, il fine dell'esperimento ai partecipanti influenzandone i comportamenti.

garantito dall'utilizzo di codici identificativi). Tutti i partecipanti sono stati pagati attraverso la seguente conversione: un gettone uguale cinquanta centesimi¹².

L'esperimento ha coinvolto studenti universitari dell'Università di Roma La Sapienza e dell'Università di Teramo, reclutati attraverso l'affissione di manifesti. I partecipanti sono stati selezionati casualmente. L'esperimento si è svolto durante i mesi di Aprile e Giugno 2011. Sono state eseguite 10 sessioni (due per *treatment*), ognuna con 36 partecipanti per un totale di 360 studenti coinvolti.

3. Si possono veramente distinguere fiducia, reciprocità e altruismo?

3.1 I risultati dell'esperimento

La tabella 1 mostra i risultati del nostro esperimento. Le prime tre righe illustrano l'ammontare medio spedito nel gioco dell'investimento (T1) dagli investitori (*spedito* dai soggetti A) e fiduciari (*rigirato* dai soggetti B); la media inviata dai giocatori A nel gioco del dittatore (T2); quella inviata dai giocatori B nel gioco del dittatore (T3). Le righe 4-5 mostrano la fiducia, come differenza tra le medie spedite in T1 e T2 dai soggetti A, e la reciprocità, come differenza tra le medie spedite dai giocatori B in T1 e T3. Le deviazioni standard sono indicate tra le parentesi quadre. Tutte le medie sono basate su 72 osservazioni, tranne che quella in T2 (36 osservazioni). Nelle ultime tre colonne si riportano i risultati dei test parametrici e non parametrici, si verifica l'ipotesi di una differenza delle medie diversa da zero (nelle parentesi graffe sono riportati i *p-value*).

Tabella 1 – Test parametrici e non parametrici sulle differenze medie inviate.

	Spedito	Rigirato	<i>t</i> -test diff. medie	ES	MW
T1	5,25	6,07			
	[3,066]	[5,94]			
T2	4,89				
	[3,328]				
T3		6,18			
		[6,13]			
T1 vs T2 (fiducia netta)			0,36	2,86	1177
			{0,29}	{0,58}	{0,43}
T1 vs T3 (reciprocità netta)			-0,11	9,08	2572
			{0,91}	{0,06}	{0,94}

L'ammontare medio spedito dai soggetti A è di 5,25 gettoni in T1 contro i 4,89 inviati in T2, mentre l'ammontare medio spedito dai giocatori B è 6,07 gettoni in T1 contro i 6,18 inviati in T3. Ne consegue che, come ci si aspettava, l'ipotesi che i giocatori abbiano preferenze egoistiche deve essere rigettata sia per gli investitori, sia per i fiduciari. L'impatto della fiducia e reciprocità sulle scelte è modesto (0,36 and -0,11) e non statisticamente differente da zero – come indicano il *t*-test sulla differenza della

¹² Maggiori dettagli sulle procedure, le istruzioni e testi dei questionari sono contenuti in un'appendice metodologica, disponibile a richiesta.

media e i test non parametrici (Epps-Singleton¹³, Mann-Whitney). Di fatto, non osserviamo nessuna motivazione legata alla fiducia e reciprocità, ossia le preferenze sociali condizionate sembrano non abbiano alcun ruolo nel gioco.

Riassumendo otteniamo dei risultati robusti, come ci aspettavamo, rispetto all'ipotesi da rigettare che gli investitori e i fiduciari siano egoisti; di conseguenza, le preferenze sociali contano. Tuttavia, seguendo l'approccio di Cox, non riscontriamo nessuna evidenza per le preferenze sociali condizionate, né per gli investitori, né per i fiduciari. La tabella 1, infatti, non supporta l'esistenza delle preferenze sociali condizionate; sembrerebbe che le motivazioni dei soggetti nel gioco dell'investimento siano legate unicamente all'altruismo e/o all'avversione alla disuguaglianza, ossia alle preferenze sociali incondizionate¹⁴.

Il risultato è importante per le sue conseguenze sulla teoria, l'evidenza contro le preferenze sociali condizionate invaliderebbe, infatti, la rilevanza di numerosi modelli teorici che su esse si fondano; abbiamo quindi verificato la sua robustezza rispetto all'evidenza indiretta raccolta tramite i questionari. Per cercare di risolvere il puzzle, ci proponiamo di considerare in maggior dettaglio le informazioni quantitative e qualitative dei questionari. Confrontando i risultati delle osservazioni con quelli ottenuti dai questionari si ottiene che la negazione delle preferenze sociali condizionate contrasta con l'analisi quantitativa e qualitativa dei questionari.

L'evidenza riportata, qui sotto, infatti, contrasta con il fatto che la fiducia e la reciprocità non contano. In particolare, analizziamo le intenzioni dichiarate dei partecipanti (A e B) al gioco dell'investimento, subito dopo che hanno preso la loro decisione. In un secondo momento, analizziamo le loro percezioni circa il comportamento dell'altro (di A su B; e di B su A) subito dopo che hanno terminato il gioco. In terzo momento, ci soffermeremo sui commenti dei partecipanti al gioco (A e B) per interpretare al meglio le dinamiche dell'interazione sociale. In ultimo, abbiamo raccolto informazioni circa le "aspettative dichiarate" e le "decisioni ex post" dei giocatori A.

La tabella 2 mostra le frequenze relative alle intenzioni dichiarate dai partecipanti (A e B) in T1. Le intenzioni sono raccolte immediatamente, subito dopo che la scelta è stata effettuata e prima che gli stessi soggetti A conoscano la scelta degli altri.

Tabella 2 – “Come definisci la tua intenzione?”

Soggetti A	%	Soggetti B	%
Egoista	0,15	Egoista	0,32
Altruistica	0,14	Altruistica	0,10
Un investimento	0,54	Reciproca	0,43
Nessuna di queste	0,17	Nessuna di queste	0,15

Frequenze relative rispetto le risposte in T1.

¹³ In realtà, dall'Epps-Singleton test risulta un'evidenza differente per la reciprocità netta; tuttavia, questa è quantitativamente trascurabile essendo riferita a una reciprocità di -0,11 gettoni.

¹⁴ Il nostro risultato differente da quello di Cox (2004) è piuttosto robusto; risultati simili sono stati trovati da Innocenti e Paziienza (2008) e Cox (2009) in varianti del modello di Cox (2004).

Nel campione in T1, osserviamo che solo il 15% dei partecipanti A dichiara di avere avuto intenzioni egoistiche. Di contro, il 54% dichiara come intenzione quella di investire, quindi i soggetti A sperano in una positiva risposta da parte dei soggetti B, manifestando preferenze sociali condizionate. Solo il 14% motiva le loro azioni come basate su intenzioni altruistiche, ossia le preferenze sociali incondizionate.

I risultati implicano che le intenzioni dichiarate in T1 da parte dei soggetti A sono inconsistenti con le conclusioni derivate seguendo l'approccio di Cox, secondo cui i soggetti A non sono motivati da preferenze sociali condizionate. Di conseguenza, tenendo conto dei risultati seguendo l'approccio di Cox (2004), dovremmo dovuto osservare dai questionari che gli agenti sono motivati dall'altruismo, invece che dall'interazione strategica (investimento e reciprocità), ma in realtà non è così.

In modo simile, dalle risposte osserviamo che le azioni dei soggetti B in T1 sono principalmente guidate dalle preferenze sociali condizionate, infatti, la loro principale motivazione è quella di reciprocare (43%); di contro solo 10% dichiara di essere guidato da ragioni altruistiche. Il puzzle è confermato anche dalle risposte degli agenti (A e B) riguardo alla domanda sulla percezione circa le intenzioni altrui.

La tabella 3 illustra la percezione dei partecipanti circa le intenzioni altrui dopo che questi hanno completato il gioco. Abbiamo chiesto ai giocatori A di definire come è stato percepito il comportamento dei giocatori B e viceversa. Nella tabella 4 descriviamo, nella prima colonna, le risposte dei giocatori A in relazione al percepito comportamento di B e nella seconda, le risposte di B sulla percezione delle intenzioni dei giocatori A.

Tabella 3 – “Come definisci il comportamento dell'altro giocatore?”

Soggetti A (riguardo B)	%	Soggetti B (riguardo A)	%
Egoista	0,48	Egoista	0,34
Altruistico	0,10	Altruistico	0,18
Reciproco	0,41	Un investimento	0,42
Nessuna di queste	0,01	Nessuna di queste	0,06

Frequenze relative rispetto le risposte in T1.

Nella tabella 3 circa il 41% dei giocatori A in T1 percepisce che il corrispondente B ha reciprocato; in modo simile, circa la stessa percentuale di giocatori B pensa che i corrispondenti soggetti A abbiano compiuto un investimento. La tabella conferma l'esistenza di un puzzle, rilevando l'esistenza di preferenze sociali condizionate in contrasto le conclusioni ottenute seguendo l'approccio di Cox (2004). Nella tabella 2 abbiamo illustrato come la maggior parte del campione abbia dichiarato di essere guidato dalle preferenze sociali condizionate; in modo simile qui riscontriamo che larga parte del campione percepisce che la maggior parte degli altri giocatori abbia compiuto delle azioni in linea con le preferenze sociali condizionate, mentre solo pochissimi di essi è motivato e ha creduto che gli altri giocatori fossero motivati dal solo altruismo.

L'analisi qualitativa dei questionari¹⁵ mostra che spesso i partecipanti hanno descritto il loro operato in termini di preferenze condizionate e non unicamente di altruismo. Infatti, osservando le intenzioni, dai questionari, emerge che i fiduciari spediscono i gettoni per motivi dipendenti dalle azioni dell'investitore in termini di fiducia loro assegnata. In modo simile, si osserva che gli investitori spediscono le stesse somme dei dittatori sperando però in una risposta cooperativa da parte dei fiduciari. Ad esempio, alcuni partecipanti hanno commentato il risultato del gioco dell'investimento e le loro azioni come segue:

“Ho scelto di inviare tre gettoni perché pensavo fosse una scelta non troppo rischiosa, avevo paura che l'altro fosse egoista, ma allo stesso tempo, speravo di ricevere almeno i gettoni che ho spedito indietro. Ho agito per limitare le perdite, ma allo stesso tempo volevo fare un investimento”.

Il soggetto di cui sopra ha chiaramente tentato di fare un investimento in condizioni di incertezza. Aveva paura che l'altro non reciprocasse (in questo caso avrebbe dovuto spedire zero), ma comunque spera che il giocatore B lo faccia. Così, spedisce una piccola quantità di gettoni come risultato di un processo decisionale che bilancia, da una parte, il rischio che l'agente contrapposto sia un egoista, dall'altra la possibilità di confrontarsi con qualcuno che potrebbe reciprocare il suo comportamento.

Un altro commento da parte di un giocatore del gruppo A chiaramente enfatizza l'esistenza delle preferenze sociali condizionate e il giocatore B ha capito perfettamente le sue intenzioni.

“Ho inviato 9 gettoni, ho avuto fiducia nell'altro giocatore. Avrei voluto inviarli tutti, ma una piccola riserva va sempre tenuta nel caso l'altro giocatore non mi avesse rimandato nulla indietro, tra l'altro la riserva è di un gettone, quasi insignificante. Il giocatore B ha capito le mie intenzioni in modo assoluto, ossia far guadagnare entrambi”.

Il giocatore B, confrontandosi con il precedente giocatore A, commenta l'esperimento in modo molto simile.

“Il giocatore A è stato un buon investitore perché alla fine gli è convenuto rischiare per raddoppiare il suo capitale (18 gettoni ridati), anche se non ha voluto investire tutto il suo capitale iniziale, mantenendo per sé una piccolissima parte (un gettone). Io ho deciso di cooperare e restituire metà del nostro investimento per ricambiare la sua fiducia”.

Il tentativo di innescare la cooperazione è chiaro ed è compreso perfettamente da entrambi i giocatori, ad esempio un giocatore A commenta nel seguente modo:

“Dal risultato ottenuto noto che l'altro giocatore (B) ha compreso in pieno le mie intenzioni. Vedendo la mia fiducia riposta in lui (sette gettoni), mi ha ripagato in pieno superando addirittura le mie aspettative”.

Allo stesso modo, il corrispondente fiduciario comprende, nell'innescare il meccanismo di cooperazione, la situazione di rischio che viene affrontata dall'investitore, infatti, commenta in questo modo il gioco:

¹⁵ Nei questionari viene anche chiesto di commentare le proprie scelte.

“Credo che il giocatore A avesse un rischio maggiore rispetto al mio perché io intascavo automaticamente 5 € maggiorati dei gettoni inviati. Probabilmente il giocatore ha pensato di farmi avere un maggior numero di gettoni per invogliarmi quanto meno a restituire lo stesso ammontare e così è stato (ho restituito 10 gettoni)”.

In maniera simile, un giocatore A commenta di aver corso un grosso rischio e di essere stato fortunato di non aver incontrato un giocatore egoista, infatti, commenta così:

“Se B non avesse saputo, quanto avevo inviato (10 gettoni) non avrebbe di certo ricambiato in questo modo. Credo di essere stato fortunato, perché il rischio era molto”.

Il corrispondente fiduciario comprende che il giocatore A sta effettuando un investimento ed è soggetto al rischio di non essere ricompensato e commenta nel seguente modo:

“Il giocatore A ha compiuto un investimento particolarmente ardito, quasi sconsiderato dimostrando una grande fiducia nel prossimo e una grande propensione al rischio che in questo caso specifico è stata ben ricompensata. Ho deciso di reciprocare comportandomi in modo equo, mandando indietro il suo capitale, più la metà del guadagno”.

I commenti mettono in risalto, infatti, che gli agenti B comprendono il rischio sottostante la scelta di A, che tuttavia spesso decide di instaurare un meccanismo di fiducia e reciprocità con il giocatore B che spesso compensa la sua fiducia, reciprocando. I giocatori spesso utilizzano frasi di fiducia e reciprocità sostenendo e percependo che le loro e altrui azioni sono soggette al rischio e devono essere ricompensate. Inconfondibilmente le azioni dei giocatori (A e B) sono condizionate, così come le loro aspettative e percezioni circa il comportamento degli altri individui. Mettiamo in evidenza il commento di un soggetto del gruppo B¹⁶ in T1 commenta la sua scelta nel seguente modo:

“Io ho rigirato al giocatore A lo stesso ammontare che mi ha spedito, mantenendo per me il profitto”.

Sebbene il giocatore B non sia stato generoso, in quanto il profitto non è stato condiviso, ma la sua azione è chiaramente condizionata dal comportamento dell'agente A, infatti, il giocatore B rigira lo stesso ammontare inviato da A.

Di contro, due soggetti B in T1 e T3 con una medesima dotazione iniziale (entrambi, infatti, hanno ricevuto 18 gettoni aggiuntivi) commentano così le loro scelte:

“In base a quanto ricevuto ho ricambiato la gentilezza del giocatore A con un contributo (simbolico) di 4 su 18 gettoni ricevuti. Sono guidata dal forte egoismo” (T1).

“Ho inviato gettoni per pareggiare la somma detenuta tra me e lo studente a me associato” (T3).

Negli ultimi due commenti, a parità di condizioni, le differenti motivazioni sono evidenti, il soggetto B in T1 restituisce solo 4 gettoni al giocatore A, mentre il giocatore

¹⁶ Che ha ricevuto tre gettoni.

B in T3¹⁷ dona 14 gettoni e la sua scelta è influenzata solamente dall'avversione alla disuguaglianza.

Dalla lettura dei questionari sembra che quello che cambia sono le differenti intenzioni nei diversi treatment (T1 e T2 oppure T1 e T3), che spingono gli individui a inviare gettoni, non la quantità (che è la stessa) inviate nei diversi contesti.

In questo modo, l'avversione alla disuguaglianza ha un forte effetto sulle decisioni dei giocatori B in T3, mentre questa ha solamente una parte marginale in T1. In altre parole, il contesto sembra essere decisivo tanto da indurre differenti valutazioni dell'altruismo e dell'avversione alla disuguaglianza, che sono maggiormente predominanti, quando non c'è l'interazione strategica tra i soggetti sperimentali. Questo contrasta l'assunzione fondamentale dell'approccio di Cox (2004) che sostiene che le preferenze sociali incondizionate non dipendono dal treatment in cui sono considerate, ma che esse dipendono solo dalla distribuzione iniziale di gettoni.

Come evidenziato dall'analisi dei questionari si evince che le intenzioni dei partecipanti sono espresse in termini di preferenze condizionate e non unicamente di altruismo e avversione alla disuguaglianza, come rivelano i risultati seguendo l'approccio di Cox.

Attraverso i questionari abbiamo, infine, raccolto informazioni circa le "aspettative dichiarate ex ante" e le "decisioni ex post"¹⁸. In particolare, abbiamo chiesto ai giocatori A: a) prima di essere pagati, quale fosse la loro aspettativa rispetto al *payoff*; b) dopo essere stati pagati se, nel caso in cui fossero stati in grado di farlo, avrebbero cambiato la loro decisione e di quanto. Come ci si può aspettare, ma in contrasto con la non esistenza delle preferenze condizionate, analizzando le risposte abbiamo osservato che tra gli investitori che non hanno visto soddisfatte le proprie aspettative, riscontriamo una significativa differenza tra l'ammontare che loro hanno spedito e quello che spedirebbero se potessero ripetere il gioco *ex post*¹⁹. In particolare, le persone insoddisfatte vorrebbero inviare 3.43 gettoni invece dei 5.25 spediti. Sebbene – come detto – ci si possa aspettare che una persona insoddisfatta voglia cambiare la propria decisione di quanto spedire, questo comportamento contraddice, tuttavia, le conclusioni che dovremmo trarre, seguendo Cox sui risultati del nostro esperimento, ossia che le persone sono motivate esclusivamente dalle preferenze sociali incondizionate.

3.2 *Discussione*

Nel nostro esperimento, confrontando le osservazioni e l'evidenza indiretta, emerge una sorta di puzzle: le preferenze sociali condizionate ci sono (evidenza indiretta), ma non si riscontrano nei valori osservati (evidenza diretta) utilizzando la misurazione contro fattuale di Cox. In altri termini, l'evidenza indiretta²⁰ mostra chiaramente come i partecipanti spesso dichiarano di comportarsi – o credono che gli altri si comportino – seguendo le preferenze sociali condizionate. Tuttavia, in modo sorprendente, queste

¹⁷ Naturalmente i commenti in T2 e T3 pongono solo l'accento sull'altruismo e sull'avversione alla disuguaglianza.

¹⁸ Occorre sottolineare che, mentre la scelta è compiuta attraverso un'azione che consiste nel privarsi di gettoni, la scelta *ex post* è una dichiarazione di volontà a cui non segue nessuna azione effettiva.

¹⁹ Gli investitori che hanno realizzato le proprie aspettative non sono, invece, disponibili a cambiare le proprie decisioni.

²⁰ Dalle tabelle 2 e 3, dai commenti dei partecipanti all'esperimento e dal confronto tra scelte *ex ante* e scelte *ex post*.

preferenze non emergono quando si confrontano le medie delle spedizioni nel gioco dell'investimento con quelle nei giochi del dittatore.

La nostra spiegazione di questo puzzle potrebbe essere legata all'operare di *bias* associati a effetti cornice (*framing*). A nostro avviso i differenti contesti influenzano in modo differente le motivazioni dei partecipanti e vanificano il tentativo di scinderle attraverso il confronto dei diversi scenari contro fattuali. Gli individui che giocano il gioco del dittatore (T2 o T3) lo percepiscono come una situazione non competitiva, dove la relazione tra gli individui è passiva e il dittatore si trova in una posizione di superiorità, poiché tutto l'esito del gioco dipende dalla sua scelta. Al contrario, nel gioco dell'investimento (T1) non si può determinare il risultato a priori²¹, questo comporta l'emergere di "nuovi" sentimenti nelle interazioni interpersonali, che influenzano la percezione relativa riguardo ai propri guadagni e le proprie azioni.

La nostra soluzione è quindi basata sull'idea che le preferenze degli agenti siano endogene rispetto ai differenti trattamenti – per una sorta di effetto cornice. Le preferenze non sono indipendenti rispetto al contesto di interazione strategica, di conseguenza, l'assunzione implicita di Cox non è soddisfatta. Nel gioco dell'investimento, le motivazioni di diversa natura (condizionate e incondizionate) hanno pesi differenti dalle stesse motivazioni nei contesti meno competitivi (i giochi del dittatore); di conseguenza, dal confronto tra treatment, a diverse motivazioni non corrispondono in media necessariamente diversi comportamenti. Nella situazione competitiva, l'altruismo viene valutato in modo differente, perché quando si è dittatori essere altruisti vuol dire essere magnanimi, mentre quando si è investitori potrebbe voler dire essere dei "fessi"; quando si è fiduciari potrebbe voler dire non essere stati furbi.

All'effetto cornice si può anche affiancare un effetto spiazzamento (*crowding-out*) del tipo di quello ipotizzato da Titmuss (1970), che in uno studio sulla donazione del sangue evidenziò i migliori risultati (quantitativi e qualitativi) del sistema basato sul prelievo volontario del sangue usato in Gran Bretagna rispetto al sistema di prelievo retribuito utilizzato negli Stati Uniti. In generale, la spiegazione di Titmuss (1970) fa riferimento alle diverse tipologie di motivazioni sottostanti ai due contesti. Nel caso del dono volontario il movente dell'azione è puramente altruistico, ossia basato su una motivazione interna o "intrinseca" al donatore (donare senza ricevere un compenso), mentre nel caso del prelievo retribuito, la motivazione può essere ricondotta prevalentemente a ragioni esterne o "estrinseche" al soggetto stesso (donare per una forma di compenso); di conseguenza porta a un'autoselezione dei donatori che si riflette fortemente nella qualità e nella quantità di sangue effettivamente donato. Titmuss (1970) riscontra che la disponibilità dei soggetti a compiere determinate attività sociali a carattere volontario invece di aumentare, diminuisce se si prospetta la possibilità di ottenere in cambio di tali attività una ricompensa materiale.

La letteratura sull'effetto di spiazzamento²² ha mostrato come l'impiego di incentivi materiali da un a parte riduce l'autodeterminazione e l'insieme delle possibilità di espressione, ossia le possibilità di manifestare comportamenti coerenti con il proprio sistema di valori, dall'altra mina alla base il sentimento di autostima, in quanto ricevere un pagamento, per un'azione, che l'individuo avrebbe comunque compiuto, ne

²¹ Solo un investitore che non invia nulla ha la certezza del suo *payoff*.

²² Cfr. Frey, (1997), Deci, (1999), Janssen e Mendys (2004), Bianchi *et al.* (2008).

diminuisce il valore sociale. La letteratura mostra come in attività dove contano lo spirito umanitario e il coinvolgimento emotivo, l'inserimento d'incentivi materiali non solo non ha effetti positivi, ma può risultare addirittura dannosa, generando effetti di spiazzamento che, attraverso una mortificazione dell'impegno dei soggetti coinvolti, comporta una riduzione delle prestazioni (Titmuss, 1970; Drake *et al.* 1982; Stewart, 1992, Keown, 1997; Morgan, 2000; Fehr *et al.* 2002; List and Lucking-Reiley, 2002; Rege and Telle, 2004)²³.

Nel nostro esperimento, nel caso del dono volontario (equivalente al gioco del dittatore), il movente dell'azione è puramente altruistico, ossia basato su una motivazione interna o "intrinseca" al donatore (donare senza aver un ritorno o un compenso), mentre nel caso dell'azione retribuita (gioco dell'investitore), la motivazione altruistica può essere ricondotta prevalentemente a ragioni esterne o "estrinseche" al soggetto stesso, di conseguenza porta a una trasformazione delle motivazioni dei donatori (dittatori) che spiazza in termini di quantità di gettoni donati nel contesto competitivo²⁴.

In modo simile, un altro elemento che può favorire l'attivazione delle motivazioni altruistiche in situazioni non competitive è il *feeling of freedom-effect*. Questo effetto, introdotto dalla ricerca psicologica che si occupa di studiare i meccanismi che determinano una risposta positiva a una data richiesta in assenza di coercizione²⁵, evidenzia come la percezione della libertà d'azione dei soggetti, come nel caso dei dittatori, faccia aumentare l'attitudine a risposte positive rispetto a un contesto coercitivo o di controllo, come nel gioco dell'investimento.

Dai nostri risultati, in linea con gli effetti cornice e spiazzamento, emerge quindi che nelle situazioni competitive dove esistono degli incentivi sia alla collaborazione sia l'altruismo (come nel gioco dell'investimento), la disponibilità dei soggetti a compiere azioni altruistiche è spiazzata. Il contesto del gioco dell'investimento, in cui si calcola anche l'altruismo, modifica trasformando la motivazione altruistica sottostante che da intrinseca diventa estrinseca, con il risultato di una ridurre l'impatto e l'efficacia dell'azione incondizionata nel contesto competitivo.

4. Conclusioni

Questo lavoro discute la possibilità di distinguere fiducia, reciprocità e altruismo individuandone gli effetti sulle motivazioni delle azioni degli individui. Mostriamo come una semplice metodologia contro fattuale che confronta situazioni di scambio con situazione di donazione non sia in grado di distinguere gli effetti legati a preferenze sociali condizionate (fiducia e reciprocità) da quelle incondizionate (altruismo), poiché le diverse motivazioni sono influenzate dal contesto in cui si misurano. Eliminando, ad esempio, la competizione tra gli individui non si ottiene solo una situazione in cui conta

²³ Recentemente Becchetti e Pelligra (2011) hanno mostrato come un effetto simile emerga quando nel gioco del dittatore gli agenti hanno informazioni riguardo alla distribuzione delle donazioni, mostrando come i soggetti non abbiano solo una preferenza rispetto il dare ma anche rispetto al loro ideale di distribuzione. Quindi donare ad una istituzione filantropica "ricca" non equivale a donare ad una "povera".

²⁴ Si veda Stanca *et al.* (2009) oppure Pelligra (2007).

²⁵ Cfr. Kiesler (1971), Joule *et al.* (1989), Chartrand *et al.* (1999), Bianchi *et al.* (2008).

solo l'altruismo, ma si ottiene un contesto in cui l'unità di misura muta e quindi inutile per un eventuale confronto contro fattuale.

Dal nostro lavoro, infatti, emerge che situazioni in cui gli individui sono chiamati a interagire tra loro in modo competitivo, come ad esempio accade nello scambio, non sono confrontabili con situazioni in cui gli stessi individui sono chiamati ad agire per altruismo o avversione alla diseguaglianza. In altri termini, motivazioni "competitive", in cui l'azione degli individui dipende dall'interazione con gli altri, e motivazioni "altruistiche", che fanno riferimento unicamente alla sfera personale, non sono additive, poiché le preferenze o la percezione della realtà di un individuo si modificano quando questi viene posto in una situazione in cui deve interagire con altri individui rispetto una situazione in cui esso deve prendere delle scelte a prescindere dalle azioni degli altri.

L'approccio comportamentale non è quindi in grado di dare una spiegazione convincente riguardo all'operare delle differenti componenti, condizionali e non, delle preferenze sociali a causa dell'operare di un effetto cornice legato al contesto in cui si effettuano le scelte. Le misurazioni delle preferenze non sono esogene rispetto i differenti contesti, ma sono endogene; di conseguenza modificando il contesto si modificano, di fatto, le preferenze all'interno del quadro in cui le si misurano. La semplice trasformazione delle preferenze per tener conto dell'altruismo non può fornire uno strumento robusto per risolvere i problemi empirici della teoria dell'utilità tradizionale.

Il presente lavoro critica, quindi l'idea che preferenze sociali, almeno nelle loro forme più semplici, possano essere il fondamento di una revisione efficace della teoria dell'utilità. Il cervello, come evidenziato dalle scienze cognitive, è composto da una complessa rete di processi neurali cognitivi ed emotivi, automatici e controllati che interagiscono l'uno con l'altro più o meno consapevolmente e le azioni che derivano dalle scelte e dalle motivazioni sottostanti sono molto più complesse e non indipendenti dal contesto come suppone la teoria economia comportamentale. L'economia comportamentale può essere utile per descrivere certi processi osservati e razionalizzarli, ma resta sempre una semplificazione di un qualcosa che forse non saremo mai in grado di capire completamente, se non utilizzando e integrando le conoscenze e gli strumenti scientifici in maniera interdisciplinare.

References

- Andreoni, J. (1989), "Giving with impure altruism: Applications to charity and Ricardian equivalence", *Journal of Political Economy*, 97: 1447-1458.
- Andreoni, J. (1990), "Impure altruism and donations to public goods: a theory of warm-glow giving", *Economic Journal*, 100: 464-477.
- Becchetti L., G. Degli Antoni e M. Faillo (2010), "Let's meet up! The role of relational goods in promoting cooperation", *Journal of Socio-Economics*, 39: 661-669.
- Becchetti L., G. Degli Antoni e M. Faillo , L. Mittone (2011), "The economic value of a meeting: evidence from an investment game experiment", *Rationality and Society*, in corso di stampa.

- Becchetti, L. e V. Pelligra (2011), "Don't be ashamed to say you didn't get much: Redistributive effects of information disclosure in donations and inequity-aversion in charitable giving," lavoro presentato alla 52a riunione della Società Italiana degli Economisti, Università di Roma Tre, 14-15 Ottobre 2011, Roma.
- Berg, J., J. Dickhaut and K. McCabe (1995), "Trust, reciprocity and social history", *Games and Economic Behavior*, 10: 122-142.
- Bianchi, A., M. De Nicola, G. Di Bartolomeo, P. Di Giovanni, S. Papa e O. Trio (2008), *Economia della cortesia*, Carocci, Roma.
- Bohnet, I. and B. Frey (1999a), "Social distance and other-regarding-regarding behavior in dictator games: comment", *American Economic Review*, 89: 335-339.
- Bohnet, I. and B. Frey (1999b), "The sound of silence in prisoner dilemma and dictaro games", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 38: 47-57.
- Bolton, G.E. (1991), "A Comparative model of bargaining: Theory and evidence", *American Economic Review*, 81: 1096-1136.
- Bolton, G.E. e A. Ockenfels (2000), "A theory of equity, reciprocity and competition", *American Economic Review*, 100: 166-193.
- Camerer, C.F., G. Loewenstein, e D. Prelec (2005), "Neuroeconomics: How neuroscience can inform economics", *Journal of Economic Literature*, 43: 9-64.
- Charness, G. e M. Rabin (2002), "Understanding social preferences with simple tests", *Quarterly Journal of Economics*, 117: 817-869.
- Charness, G., E. Haruvy e D. Sonsino (2007), "Social distance and reciprocity: The internet vs. laboratory", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 63: 88-103.
- Chartrand, T., S. Pinckert e J. Burger (1999), "When manipulation backfires: the effects of time delay and requester on the foot-in-the-door technique", *Journal of Applied Social Psychology*, 29: 211-221.
- Cox, J.C. (2004), "How to identify trust and reciprocity," *Games and Economic Behavior*, 46: 260-281.
- Cox, J.C. (2009), "Trust and reciprocity: implications of game triads and social contexts", *New Zealand Economic Papers*, 43: 89-104.
- Deci, E. (1999), "Meta-analytical review of experiments examining the effects of extrinsic rewards on intrinsic motivation", *Psychological Bulletin*, 125: 627-668.
- Drake, A.W., S.N. Finkelstein e H.M. Sapolsky (1982), *The American blood supply*, The MIT Press, Cambridge.
- Dufwenberg, M. e G. Kirchsteiger (2004), "A theory of sequential reciprocity", *Games and Economic Behavior*, 47: 268-298.
- Falk, A. e U. Fischbacher (2006), "A theory of reciprocity", *Games and Economic Behavior*, 54: 293-315.
- Fehr, E. e K.M. Schmidt (1999), "A theory of fairness, competition and cooperation", *Quarterly Journal of Economics*, 114: 817-868.
- Frey, B.S. (1997), *Not just for the money: An economic theory of personal motivation*, Elgar, Cheltenham.

- Geanakoplos, J., D. Pearce e E. Stacchetti (1989), “Psychological games and sequential rationality”, *Games and Economic Behavior*, 1: 60-79.
- Goeree, J.K., C.A. Holt, e S.K. Laury (2002), “Private costs and public benefits: unraveling the effects of altruism and noisy behavior,” *Journal of Public Economics*, 83: 255-276.
- Güth, W., R. Schmittberger e B. Schwarze (1982), “An experimental analysis of ultimatum bargaining”, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 3: 367-388.
- Harbaugh, W.T. (1998), “What do donations buy? A model of philanthropy based on prestige and warm glow”, *Journal of Public Economics*, 67: 269-284.
- Hoffman, E., K. McCabe e V. Smith (1996), “Social distance and other regarding-behavior in dictator games”, *American Economic Review*, 86: 653-660.
- Innocenti, A. (2009), *L'economia cognitiva* Roma, Carocci, Roma.
- Innocenti, A. e M.G. Paziienza (2008), “Gender differences in altruism. An experimental study”, in *Games, rationality and behaviour. Essays in behavioural game theory and experiments*, A. Innocenti e P. Sbriglia (ed.), Palgrave MacMillan, Houndmills and New York: 134-158.
- Janssen, M. e E. Mendys (2004), “The price of a price: on the crowding out and in of social norms”, *Journal of Economics Behaviour and Organization*, 55: 377-395.
- Joule, R.V., F. Gouilloux e F. Weber (1989), “The lure: A new compliance procedure”, *Journal of Social Psychology*, 129: 741-749.
- Keown, J. (1997), “The gift of blood in Europe: An ethical defense of EC directive 89/381”, *Journal of Medical Ethics*, 23: 96-100.
- Kiesler, C. (1971), *The psychology of commitment*, Academic Press, New York.
- Kirchsteiger, G., (1994), “The role of envy in ultimatum games”, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 25: 373-389.
- Levine, D.K. (1998), “Modeling altruism and spitefulness in experiments”, *Review of Economic Dynamics*, 1: 593-622.
- List, J.A. e D. Lucking-Reiley (2002), “The effects of seed money and refunds on charitable giving: experimental evidence from a university capital campaign,” *Journal of Political Economy*, 110: 215-233.
- Morgan, J. (2000), “Financing public goods by means of lotteries”, *Review of Economic Studies*, 67: 761-784.
- Pelligra, V. (2007), *I paradossi della fiducia*, Il Mulino, Bologna.
- Rabin, M. (1993), “Incorporating fairness into game theory and economics”, *American Economic Review*, 83: 1281-1302.
- Rege, M. e K. Telle (2004), “The impact of social approval and framing on cooperation in public good situations”, *Journal of Public Economics*, 88: 1625-1644.
- Ribar, D.C. e M.O. Wilhelm (2002), “Altruistic and joy-of-giving motivations in charitable behavior”, *Journal of Political Economy*, 110: 425-457.

- Stanca, L. (2010), "How to be kind? Outcomes versus intentions as determinants of fairness", *Economics Letters*, 106: 19-21.
- Stanca, L., L. Bruni e L. Corazzini (2009), "Testing theories of reciprocity: do motivations matter?", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 71: 233-245.
- Stanca, L., L. Bruni e M. Mantovani (2011), "The effect of motivations on social indirect reciprocity: an experimental analysis", *Applied Economics Letters*, 18: 1709-1711.
- Steward, H. (1992), "Rationality and the market for human blood", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 19: 125-143.
- Titmuss, R. (1970), *The gift relationship*, Allen and Unwin, London.