

*La cultura influenza il comportamento economico?  
Le sorprese dell'Ultimatum Game*

**Relatore**

Prof. Cristiano Castelfranchi

**Candidato**

Giuseppe Caccamo

Matr. 165201

Anno accademico 2013-2014

# Indice

Introduzione.....	3
<b>Capitolo 1 – L’Ultimatum Game.....</b>	<b>4</b>
Risultati sorprendenti.....	5
Tanti altri interrogativi.....	6
Spiegazione dei dati.....	7
Correttezza ed Equità .....	8
La cultura influenza il comportamento economico? .....	9
Il caso Machiguenga.....	10
<b>Capitolo 2 - Distanza sociale nell’Ultimatum Game.....</b>	<b>15</b>
Premessa .....	15
Preparativi dell’Esperimento.....	18
Ultimatum Game.....	19
Procedura.....	19
Risultati.....	20
Discussione.....	20
Individuo vs Gruppo .....	24
Primo esperimento.....	27
Risultati.....	28
Secondo esperimento.....	28
Procedura .....	29
Risultati.....	29
Discussione .....	29
<b>Capitolo 3 - Attrazione fisica e differenze di sesso nell’Ultimatum Game.....</b>	<b>31</b>
Premessa .....	31
Differenze di sesso nella negoziazione.....	32
Attrazione fisica nel mercato del lavoro.....	33
Ultimatum Game.....	34
Ipotesi.....	35
Modalità dell’esperimento .....	36
Risultati.....	37

Classificazione dell'attrattività.....	37
Decisioni in merito all'Ultimatum Game.....	38
Tasso di rifiuto e guadagni attesi.....	40
Discussione.....	42
Intervista a Werner Guth – autore del gioco.....	44
Conclusioni.....	46
Bibliografia di riferimento.....	48

## Introduzione

Tutti gli esseri umani, di qualsiasi età, sesso o razza si trovano costantemente alle prese con scelte e decisioni. Scegliere quale film andare a vedere, decidere chi sarà il nuovo presidente o semplicemente indicare quale paio di scarpe si gradisce di più. Nella vita di qualsiasi individuo, generalmente, i fattori che influenzano tali decisioni sono i più disparati: l'esperienza, la pazienza o, a volte, anche la fretta così come la correttezza, il buon senso e l'etica. In particolare, poi, se si tratta di prendere delle decisioni a lungo termine (ad esempio, scegliere la facoltà universitaria o unirsi in matrimonio) è bene che tale scelta sia il frutto di attente analisi, lunghe e ponderate riflessioni, approfondimenti dei pro e dei contro, in modo da pervenire ad un pieno possesso delle informazioni necessarie a compiere la scelta.

Ma cosa succede quando ci troviamo di fronte ad una trattativa? Quando il tempo è una variabile che non dipende da noi oppure abbiamo scarse informazioni riguardo il nostro interlocutore? O addirittura, quando ci viene formulata una proposta a cui dobbiamo rispondere semplicemente sì o no? Alcune circostanze, come ad esempio la classica *prendere o lasciare*, potrebbero rivelarsi nocive, sia per noi sia per chi lavora con noi, o addirittura controproducenti. Ovviamente, scenari del genere sono difficilmente prevedibili, difficili da fronteggiare e a cui, sovente, non si riesce a rimediare. Nel momento in cui ci viene offerto qualcosa, spesso, la nostra mente si sofferma su dettagli di scarsa rilevanza oppure il nostro pensiero ritorna a delle esperienze simili che abbiamo avuto in passato, facendoci perdere di vista il reale contenuto di quella situazione o distogliendo la nostra attenzione dagli obiettivi di quello scambio. La razionalità viene messa a dura prova, specialmente quando bisogna scegliere in poco o pochissimo tempo, dalle emozioni, dagli stati d'animo e dalle sensazioni che affiorano a seguito di una proposta. Non è inusuale che, durante una trattativa, entrambi i soggetti si soffermino di più a pensare a quanto riceva l'altro oppure a quali sacrifici bisognerà andare incontro se si sceglie un determinato affare piuttosto che un altro.

Questo è l'obiettivo del presente lavoro. Analizzare cosa succede in quelle circostanze nelle quali l'informazione non è perfetta ma dove, comunque, i soggetti sono chiamati a prendere una decisione solo sulla base di poche informazioni o addirittura nulle. Per far ciò, si è deciso di utilizzare un "gioco" che sia in grado di simulare in laboratorio gli episodi che accadono quotidianamente nella vita di tutti gli individui, concentrandosi non solo sulle decisioni immediate ma anche prevedendo o cercando di intuire le mosse dell'altro soggetto. Il gioco in questione è

l'Ultimatum Game, uno dei tanti appartenenti alla Teoria dei Giochi, un campo di interesse sempre attuale a cui si attinge per avere informazioni riguardo diverse aree di interesse, quali l'Economia, la Psicologia e la Sociologia.

## Capitolo 1 – L'Ultimatum Game

L'Ultimatum Game è stato ideato da Güth, Schmittberger, e Schwarze nel 1982 ed è un gioco *economico* a cui sono associati diversi *pay-off*. Due giocatori devono dividere una somma di denaro. Il primo giocatore propone una certa divisione della somma e il secondo, dopo aver valutato la proposta, può decidere se accettarla o rifiutarla. In quest'ultimo caso, nessuno dei giocatori riceve nulla. Nella forma più pura, il gioco viene giocato soltanto una volta e in modo anonimo, cioè i giocatori non si conoscono.

I primi sperimentatori di questo gioco cominciarono con l'assumere che la ricerca del proprio interesse personale avrebbe fatto concentrare i giocatori sull'accrescimento del loro benessere materiale. A questo scopo, ipotizzarono che entrambi i giocatori avrebbero preso parte al gioco solo per massimizzare il proprio guadagno. Il risultato delle ripetizioni dell'Ultimatum Game e alcune sue variazioni, però, contraddissero le aspettative, avviando così un riesame, tutt'ora in corso, delle caratteristiche dell'interesse personale.

“L'Ultimatum Game comprende la questione della più primitiva forma di motivazione umana. La teoria economica afferma che l'individuo persegue il proprio interesse...

“Per tutti quelli che elaborano dei giudizi di carattere normativo per quanto riguarda le questioni di politica, l'interesse personale significa il consumo di beni e servizi...

“Il risultato dell'Ultimatum Game ci suggerisce che le motivazioni umane sono più sottili di quanto presuma...la definizione più comune dell'interesse personale dal punto di vista economico. In una molteplicità di impostazioni, gli individui dimostrano un profondo interesse per l'impatto che hanno le loro azioni sugli altri: a volte essi agiscono per aiutare gli altri mentre altre volte dimostrano una perfida volontà di danneggiarli.”

La Teoria dei Giochi ci aiuta a comprendere meglio il pensiero dei giocatori. Colui che propone la divisione sa che l'esito del gioco non dipende solo dalle sue azioni ma anche da quelle di colui che

la proposta la riceve. Così, la sua offerta deve prendere in considerazione la reazione che potrebbe avere l'altro giocatore. Tutti e due sceglieranno l'alternativa che massimizzerà la somma di denaro che riceveranno (i giocatori sono perfettamente razionali). La Teoria dei Giochi afferma che, dal momento che entrambi i giocatori sanno che il rifiuto dell'offerta si traduce in nessun guadagno per nessuno, il proponente offrirà la più esigua somma di denaro possibile (qualunque cifra maggiore di 0) che il ricevente comunque accetterà.

Per fare un esempio, se il gioco prevede la somma di 100 € la previsione potrebbe essere la seguente:

Il primo giocatore, agendo nel proprio interesse, offrirà una divisione di 99€ e 1€. Il secondo accetterà l'offerta perché sa che 1€ è sempre meglio di 0. La proposta è stata formulata fiduciosamente dal proponente perché si aspetta che l'altro migliori il suo benessere accettando 1€ piuttosto che rifiutare e non ricevere nulla.

## Risultati sorprendenti

Il continuo fascino esercitato dall'Ultimatum Game sui ricercatori deriva dal fatto che i giocatori non agiscono per come il modello economico suggerisce. Sorprendentemente, i proponenti, in genere, offrono più del minimo e, ancora più sorprendente è che i riceventi rifiutano offerte basse, preferendo non ricevere niente. I risultati che hanno dato gli Ultimatum Game condotti da tanti sperimentatori sono stati i seguenti.

- La divisione media offerta dai proponenti è 60%/40% (significa che il primo giocatore offre 40 € al secondo e tiene i 60 per sé).
- L'offerta più comune è la divisione 50%/50%.
- Circa il 20 % delle offerte basse sono rifiutate.

I risultati, in particolare il rifiuto delle offerte basse da parte dei riceventi, mettono alla prova il concetto di *self-interest* (inteso come massimizzazione della propria utilità) "imposto" dalla teoria economica. Il comportamento del proponente potrebbe essere visto come un perseguimento dell'interesse personale ma soltanto nell'improbabile circostanza che esso presuma che gli altri individui non abbiano le sue stesse motivazioni di massimizzare lo stato di benessere. In questo scenario, un proponente, spaventato del fatto che il ricevente non agisca solo per migliorare le sue

attuali condizioni e quindi non accetti qualunque somma maggiore di 0, farà un'offerta più generosa. In questo modo, egli "sostiene" il suo interesse personale aumentando la probabilità che l'offerta venga accettata dall'altro giocatore. Comunque, mentre una generosa offerta potrebbe essere ritenuta egoistica, la spiegazione non funziona per quei riceventi che rifiutano le offerte sapendo che non otterranno nulla.

## Tanti altri interrogativi

L'interpretazione dei risultati dell'Ultimatum Game è ancora oggetto di indagini e discussioni da parte di ricercatori e sperimentatori. Tali risultati sono da considerarsi "robusti", cioè sono stati ripetuti un numero sufficiente di volte da essere generalmente accettati. Tuttavia, questo non significa che sono accettati senza essere sottoposti a critica; la ricerca è ancora in corso. Per esempio, la vasta mole di dati sull'Ultimatum Game deriva da esperimenti condotti con studenti. Le analogie riscontrate nei dati raccolti hanno spinto i ricercatori a domandarsi: "Cosa succederebbe se...?" e "Cambia qualcosa se...?"; così, sono state introdotte alcune variabili che includono:

- Caratteristiche individuali, quali età dei partecipanti, condizione socio-economica, livello di istruzione e propensione al rischio;
- Caratteristiche di gruppo, che comprendono diverse attività economiche (di cooperazione o autonome) presenti nella società; la prevalenza dei mercati nella cultura o la dimensione dell'unità economica;
- Peculiarità e frame dell'esperimento, come le parole usate per le istruzioni ai partecipanti o l'aumento della somma da dividere.

I risultati, a seguito dell'inclusione di queste diverse variabili, hanno permesso di comprendere meglio la dimensione e le origini dell'interesse personale e in particolare:

- Gli Ultimatum Game giocati con una somma di denaro maggiore da dividere (fino a un quarto dello stipendio annuale percepito dai partecipanti) indica che la dimensione della posta in gioco non influisce in maniera significativa sul comportamento di entrambi i giocatori.

- Le caratteristiche individuali come l'età, il sesso o lo status socio-economico non sono state considerate come variabili esplicative (benché alcuni studi effettuati su alcuni studenti nei college americani abbiano riportato che le femmine sono disposte ad offrire di più rispetto ai maschi)
- L'ipotesi che le offerte generose fossero correlate ad individui avversi al rischio è stata respinta da quanto emerso in alcuni esperimenti dimostranti che due gruppi caratterizzati da offerte molto generose erano in realtà propensi al rischio, non avversi.
- Uno studio di 15 piccole società indigene di 4 continenti diversi ha riscontrato significative differenze di gruppo nel comportamento ma nessuna società ha confermato la previsione del concetto egoistico.

## Spiegazione dei dati

Una delle questioni più care agli economisti sperimentali è quella di spiegare il comportamento che entra in conflitto con quello previsto dalla teoria economica. Uno dei maggiori aspetti che concernono gli esperimenti a più variabili è quello di estendere il concetto di interesse personale in modo da includere più che mere preferenze materiali.

Un approccio importante implica quelle che vengono chiamate preferenze che "riguardano gli altri". Gli economisti spesso usano il termine "preferenza" per descrivere i gusti dell'individuo. L'assunzione ordinaria riguardo alle preferenze è che le persone traggono *utilità* soltanto dalle proprie vite e non da quelle degli altri. I risultati dell'Ultimatum Game sono discordanti con queste comuni e materiali preferenze egoistiche.

Alcuni hanno proposto che i giocatori hanno un'innata concezione di *correttezza* e che il 20% del tasso di rifiuto è il risultato di riceventi che credono che i proponenti che offrono divisioni inique si stiano comportando in modo scorretto. Vernon Smith e i suoi colleghi considerarono ma poi abbandonarono la correttezza come una possibile spiegazione. I risultati affermano che il comportamento dei partecipanti potrebbe essere dovuto non ad una particolare "passione" per la correttezza (preferenze che riguardano gli altri) bensì ad un interesse sociale per ciò che gli altri potrebbero pensare e per essere tenuto in considerazione dagli altri. In poche parole, il comportamento dei partecipanti è determinato soltanto dalla preoccupazione per la loro reputazione.



Altri ricercatori sono stati incuriositi dalla possibilità che il rifiuto venga visto come una forma di punizione. Lo studio di Bolton, datato 1991, ha decretato che i riceventi respingono divisioni che giudicano inique perché il loro disappunto per un'offerta bassa è più forte del valore che loro ripongono nella somma di denaro da guadagnare. Quei proponenti che offrono delle divisioni molto inique sono visti come individui che meritano una punizione e i riceventi li puniscono rifiutando le loro offerte. Dal momento che i proponenti possono anticipare il rifiuto della proposta, allora sono incentivati a formulare offerte più generose.

## Correttezza ed Equità

Alcune controversie sono sorte per quanto riguarda il ruolo, in caso ci fosse, della correttezza nell'ambito dei giochi condotti in laboratorio. Alcuni ricercatori sono giunti ad una marcata e differente conclusione, per quel che concerne il perfetto equilibrio, in relazione all'ipotesi che l'utilità venga misurata da dei *payoff* monetari, per predire il comportamento dei giocatori. Il fattore correttezza entrerebbe in gioco perché i risultati differiscono regolarmente da quelli previsti nella direzione di una equa divisione monetaria. Jack Ochs e Alvin Roth suggeriscono che un modello in cui le funzioni di utilità contengono un dibattito tra tolleranza per le deviazioni dal modello e divisioni eque potrebbe essere utile nell'andare a spiegare questi fenomeni. Ma non tutti concordano:

“Noi rifiutiamo fermamente l'idea di includere i risultati dell'analisi delle decisioni sociali nelle funzioni di utilità degli individui. ... Per di più, tutte le nostre esperienze derivanti dai risultati degli Ultimatum Game indicano che i soggetti non “massimizzano” ma, a volte, sono guidati da norme che contrastano col comportamento. L'approccio delle utilità deve per forza tralasciare la natura dinamica del processo intellettuale che i soggetti mettono in pratica per pervenire alle loro decisioni...”

Gutz e Tietz propendono per un modello in cui i due negoziatori si muovono tra considerazioni di carattere strategico ed equità in posizione gerarchica. Altri studiosi vedono poca importanza, o addirittura nessuna, riguardo agli interessi distributivi. Kenneth Binmore e altri affermano che l'esperienza è sufficiente a rendere uomini *onesti* in uomini *accorti* (cioè uomini di per sé corretti in uomini che hanno compreso come “funziona il gioco”). Janet Neelin suppone che quando il

perfetto equilibrio predice in modo errato è perché i due giocatori sbagliano nell'effettuare le induzioni a ritroso. I set di dati di queste indagini sono coerenti l'uno con l'altro ma è l'interpretazione che cambia. Ochs and Roth dopo aver analizzato questi studi, sono giunti a delle conclusioni evidenziando le discrepanze e le differenze relative all'ambito dell'esperimento in laboratorio e l'analisi dei dati.

### La cultura influenza il comportamento economico?

Durante gli ultimi vent'anni gli economisti sperimentali hanno dimostrato che il modo di ragionare *economico* degli umani devia dalle previsioni della teoria dei giochi sotto alcune condizioni che includono il rischio, la negoziazione, la cooperazione ed altre ancora. Alcuni ricercatori hanno replicato a tutto ciò introducendo alcune modifiche nella teoria economica in modo da incorporare quello che avevano imparato dalle ricerche effettuate in laboratorio. Questi nuovi approcci, implicitamente o esplicitamente, si basano su ipotesi universaliste riguardo la natura del ragionamento economico degli individui. Per dire, suddetti approcci ipotizzano che gli individui, in qualunque luogo essi si trovino, adoperano il medesimo apparato cognitivo per prendere delle decisioni e, di conseguenza, risponderanno in modo simile nell'affrontare equivalenti circostanze economiche.

Di seguito si confrontano i risultati di un esperimento condotto in una piccola società peruviana dell'Amazzonia, i Machiguenga, con i dati di quelli di un esperimento condotto a Los Angeles comprendente varie culture diverse. Dal confronto, emerge che il ragionamento economico adottato, così come le decisioni prese, può essere pesantemente influenzato da differenze culturali: ad esempio, da regole sociali trasmesse su come comportarsi di fronte a certe circostanze (economiche e non), che possono variare da gruppo a gruppo come conseguenza di traiettorie culturali differenti.

Pertanto, nel caso in cui questi *giochi* sperimentali siano presi sul serio e le decisioni economiche possano essere ricondotte alla vita reale e quindi il test condotto sui Machiguenga possa essere replicato in un altro luogo, allora l'ipotesi che tutti gli individui condividono gli stessi processi cognitivi nella presa di decisioni, deve essere riconsiderato.

## Il caso Machiguenga

Si è già analizzato come gli umani possiedano un'innata percezione per quel che concerne la punizione per un'offerta reputata troppo bassa, il concetto di correttezza e la combinazione di entrambi questi aspetti. I dati raccolti a seguito del test condotto nella società dei Machiguenga indica che il comportamento di questi individui differisce significativamente da quello che è proprio degli individui appartenenti a società industrializzate (sia americane che europee) e, perciò, che i concetti di correttezza, equità o punizione sono culturalmente variabili - ciò significa che gli individui si comportano in un determinato modo perché sono cresciuti in luoghi e contesti economici, socio-culturali diversi.

In origine, i Machiguenga vivevano (e altri continuano tutt'ora) in tribù sparse per le foreste tropicali dell'Amazzonia, il loro sostentamento era prevalentemente basato sulla caccia, la pesca e la coltivazione delle piante. Al di là del livello della famiglia, questa popolazione constava di una piccola gerarchia sociale e altrettanto piccola complessità politica, dove non erano rare forme di condivisione e scambi fra le tribù limitrofe.

Durante gli ultimi 30 anni, dei mercati e delle scuole amministrate dal governo hanno reso stabili e centralizzato gran parte dei Machiguenga in alcuni villaggi in modo da rendere costante il processo di integrazione dei mercati. I cambiamenti demografici hanno reso più difficile la consueta raccolta di cibo locale e così i Machiguenga hanno intensificato gradualmente la loro dipendenza alle merci proveniente dal mondo occidentale, contribuendo al processo di integrazione. Sebbene molti di loro adesso vivano in piccole comunità di circa 300 persone, questa popolazione rimane principalmente una società a livello familiare. Da ciò deriva che le famiglie producono beni per i loro bisogni e non fanno affidamento sulle altre per ciò che riguarda il loro benessere sia economico che sociale, benché la domanda di mercato di alcuni beni rimanga costante. Con l'eccezione di alcuni spostamenti fra fiumi e piccole città, le transazioni rimangono pressoché anonime e limitate alla tribù.

Per far fronte alle condizioni particolari richieste dall'effettuare le simulazioni dell'Ultimatum test in una comunità come quella dei Machiguenga, si è dovuto modificare la solita impostazione adottata. Dopo aver radunato 12 uomini, dai 18 ai 30 anni, lo sperimentatore li ha convinti ad un "gioco divertente per guadagnare", spiegando il meccanismo del gioco, prima in lingua spagnola e poi nella loro lingua nativa (avvalendosi di un interprete) e mostrando il denaro che si sarebbe usato per effettuare i pagamenti.

I primi 12 giocatori erano volontari ma i successivi 30 sono stati scelti casualmente e in modo simile sono stati assegnati anche i ruoli (proponente, ricevente) prima di cominciare il gioco; tuttavia, i giocatori non sono stati informati sui ruoli prescelti fino a che non hanno risposto correttamente a delle domande. A loro è stato detto che il partner era comunque un individuo della sua stessa comunità, tralasciando, però, dettagli riguardanti il sesso, l'età o la famiglia.

Sebbene sembri molto improbabile che queste caratteristiche riescano a spiegare le differenze riscontrate fra i risultati dei Machiguenga e quelli soliti ottenuti in laboratorio, lo sperimentatore ha ripetuto una versione più o meno simile a quella dei Machiguenga con un gruppo di laureandi di Los Angeles, adottando le stesse tecniche e i medesimi comportamenti, per verificare se fosse cambiato qualcosa per quanto riguarda la dimensione della somma, l'attaccamento alla comunità, i dettagli delle istruzioni e l'età dei giocatori.

I risultati sono stati a dir poco sorprendenti.

I dati raccolti dall'esperimento con i Machiguenga differiscono sostanzialmente da quelli rilevati nelle altre aree del mondo. Confrontando i risultati di giochi effettuati, con un'elevata somma da dividere, in Indonesia con quelli di Los Angeles, dove le offerte medie variavano dal 44% al 48%, i proponenti dei Machiguenga offrivano soltanto il 26%. Questo risultato si scontra anche con quei giochi che prevedevano una somma da dividere più bassa: infatti, le offerte medie dei Machiguenga risultano addirittura la metà.

Le discussioni, i colloqui e le osservazioni del linguaggio del corpo, dopo del gioco, hanno fornito alcune esplicative intuizioni per comprendere le differenze tra i Machiguenga e le civiltà occidentali. I primi, spesso avevano difficoltà nell'andare a spiegare il motivo di accettare proposte basse ma parecchi di loro hanno affermato chiaramente di essere disposti ad accettare qualunque offerta, indipendentemente da quanto il proponente teneva per sé; invece di ritenersi "fregati"

dall'altro giocatore, essi credevano di essere stati semplicemente sfortunati a ricoprire il ruolo di ricevente invece che di proponente.

I giocatori di Los Angeles, al contrario, hanno asserito che loro avrebbero rifiutato offerte basse, in genere sotto il 25%, e, inoltre, alcuni anche al di sotto del 50%.

In corrispondenza di ciò, alcuni proponenti di Los Angeles, dopo che è stato chiesto loro il perché offrivano il 50% della somma, hanno affermato di aver pensato a proporre anche una somma inferiore, che tanti avrebbero accettato, ma poi, dal momento che ci potevano essere anche delle persone che avrebbero respinto la proposta, volevano essere sicuri di portarsi a casa la metà della somma.

A quei pochi Machiguenga che avevano offerto il 50% è stato chiesto il perché avessero proposto tale cifra; la risposta fu che, secondo loro, "la metà della somma era equa".

Quando gli è stato chiesto se avevano pensato al fatto che alcuni di loro avrebbero accettato anche meno di quella cifra, loro hanno risposto "sì, certo".

Diversi giocatori del gruppo di Los Angeles, in particolare quelli che sembravano sapere già perfettamente quanto offrire (invece che ponderare la decisione per un paio di minuti) hanno dichiarato di aver offerto il 50% "per essere corretti, equi".

Tutti questi dati, presi nel complesso, suggeriscono che i riceventi dei Machiguenga non si aspettavano un'offerta equilibrata e i riceventi ne erano ben consapevoli di questo. Quei pochi che avevano offerto il 50% erano, senza eccezioni, quelli che erano stati a contatto e avevano concluso affari con gli occidentali, avendo fatte proprie le nozioni di correttezza ed onestà che gli scambi richiedevano.

I giocatori del gruppo di Los Angeles erano un mix di persone interessate alla correttezza e preoccupati di evitare il rifiuto della proposta; alcune interviste successive al gioco hanno rivelato che i proponenti hanno accuratamente valutato il comportamento dei riceventi e hanno modificato il proprio in modo da assicurare l'accettazione della proposta.

Essendo uno dei primi test ad essere realizzato al di fuori delle società industrializzate (nonché uno dei pochi esperimenti economici condotti in contesti inusuali), l'Ultimatum Game riguardante i Machiguenga afferma che le variazioni dei comportamenti trasmesse culturalmente possono

alterare in modo considerevole la presa di decisioni. Questo risultato amplifica quello di Roth ma con delle conclusioni più incerte. Il confronto tra i soggetti Machiguenga e quelli di Los Angeles offre una conclusione più estrema: i proponenti Machiguenga sembrano possedere davvero uno scarso senso del dovere (o addirittura proprio nessuno) nel cercare di fornire una parte più o meno equa ai riceventi mentre questi ultimi hanno scarse prospettive di ricevere una somma “giusta” e nessuna voglia di rifiutare le spartizioni inique. L’offerta media, cioè il 15%, sembrava piuttosto equa a gran parte di loro.

Queste testimonianze sollevano diverse questioni: da dov’è che gli individui derivano aspettative o nozioni sulla correttezza? Perché alcune regole e usanze sembrano differire da persona a persona? E come diversi principi possono influenzare il comportamento dell’individuo riguardo a scelte economiche?

Un approccio per rispondere a queste domande potrebbe essere quello di reputare gli individui “animali sociali” che acquisiscono gran parte delle loro regole comportamentali, usi e credenze dagli altri individui, tramite una sorta di apprendimento sociale.

Sulla seconda questione si potrebbe far luce specificando gli apparati cognitivi, le regole di imitazione e i processi interattivi che mantengono delle analogie all’interno dei gruppi.

La terza questione dipende da quanto è importante l’apprendimento sociale per il comportamento economico dell’individuo. Se il risultato dei Machiguenga può essere preso per vero e replicato in qualunque altro luogo, allora la trasmissione culturale può alterare le decisioni economiche. Quindi, se le differenze culturali influenzano fortemente il comportamento economico, allora le ipotesi implicite che tutti gli individui condividono lo stesso processo di presa delle decisioni, lo stesso concetto di equità e/o l’identica propensione alla punizione devono essere annesse alla questione.

Alcuni ricercatori si sono mostrati scettici, riguardo l’importanza dei risultati derivanti da alcuni giochi condotti in mercati al di fuori del contesto, perché gli economisti sono principalmente interessati al ruolo che hanno le istituzioni legate al mercato e al comportamento degli individui verso di esse – d’altronde, il comportamento degli individui al di fuori del mercato non interessa minimamente l’economia.

Per primo, tanti economisti contesterebbero questa restrizione al campo d'indagine mentre vorrebbero essere più interessati al comportamento economico dell'individuo. Il settore dell'economia di sviluppo, ad esempio, si sforza di indirizzare i problemi nelle società parzialmente integrate ai mercati, come quella dei Machiguenga.

Secondo, è molto probabile che il concetto di equità e/o la propensione a punire (le "regole" di Thaler e Camerer), che plasmano il normale atteggiamento di fronte all'Ultimatum Game, siano alla base anche del funzionamento dei mercati e delle relative istituzioni. Perciò, per comprendere appieno l'evoluzione di tali sistemi, abbiamo bisogno di capire l'evoluzione delle norme di equità e di punizione che consentono a questi sistemi di operare. E' abbastanza chiaro che i mercati funzionano malamente (o per niente) in quei luoghi dove suddette norme non esistono.

Terzo, sapere se i concetti di equità e di punizione sono trasmessi culturalmente o geneticamente, influenza considerevolmente il modo in cui noi cerchiamo di capire le dinamiche; per esempio i valori, le credenze, le regole e le aspettative possono drasticamente modificarsi in 100 anni o meno, mentre le variazioni genetiche avvengono mediamente su una scala di 1000 anni. Se tutte queste caratteristiche fossero trasmesse culturalmente, gli occidentali potrebbero giocare l'Ultimatum Game in modo diverso nel prossimo secolo. Tuttavia, se esse sono codificate geneticamente, c'è un'alta probabilità che il comportamento rimanga lo stesso per tanti anni a venire.

Da un lato, i risultati dei Machiguenga non dovrebbero, poi, stupire così tanto. Prima del loro esperimento, tutte le precedenti ricerche dell'Ultimatum Game erano state condotte su delle popolazioni stabili e dipendenti dai mercati, che costituivano società industrializzate con una lunga storia politica e con un'integrata divisione del lavoro – una combinazione di caratteristiche che rappresenta soltanto una piccola frazione della diversità culturale globale. Soffermandosi solo sulle società alfabetizzate, industrializzate e basate sul mercato, alcune importanti dimensioni, insieme ai concetti di equità e di punizione, potrebbero inconsapevolmente essere rimaste invariate. Di conseguenza, se si rilevano trascurabili differenze nelle offerte medie in luoghi come Los Angeles, Giakarta o Gerusalemme, allora non dovrebbe essere una sorpresa il fatto di rilevare enormi differenze tra Los Angeles e la popolazione dei Machiguenga.

## Capitolo 2 - Distanza sociale nell'Ultimatum Game

### Premessa

Alcuni studi effettuati a seguito dell'Ultimatum Game hanno dimostrato come diversi partecipanti rifiutano offerte ritenute eccessivamente basse benché questo significhi una perdita finanziaria. Le precedenti ricerche suggeriscono che una delle possibili spiegazioni a questa apparente decisione controproducente è che le offerte inique comportano reazioni negative da parte dei rispondenti che diminuiscono notevolmente le probabilità di accettazione, conducendo così ad una perdita di profitto. Si vuole qui verificare l'ipotesi che un modo di ridurre il tasso di rifiuto da parte dei rispondenti è quello dell'elevata distanza psicologica, in modo che i partecipanti si allontanino dalla sensazione di essere stati trattati ingiustamente. La distanza sociale è stata così ottenuta chiedendo ai partecipanti di giocare l'Ultimatum Game sia per se stessi sia per un'altra persona. Equiparando la decisione presa per se stessi e quella a favore di un'altra persona, è emerso che i partecipanti hanno dimostrato una minore sensibilità nel decidere per uno sconosciuto, come indicato dalle poche offerte rifiutate. E' deducibile che l'essere "socialmente" distanti aiuti le persone a scostarsi dal sorgere di immediate preoccupazioni riguardanti l'equità nell'Ultimatum Game.

Nella vita di tutti i giorni, le sensazioni e i sentimenti fungono da base per poter comprendere gli obiettivi degli individui. Ad esempio, un'improvvisa irritazione al tavolo di negoziazione potrebbe indicare disapprovazione per la proposta dell'altra persona, risultando così in una richiesta di migliori termini e condizioni. Accordarsi alla sensibilità altrui, pertanto, potrebbe tornare utile nell'assicurarsi un risultato sicuro. Altre volte, invece, ci si potrebbe pentire delle decisioni prese in seguito a tale risultato: uno sproporzionato attacco di rabbia, anche se apparentemente giustificata in quel delicato momento della trattativa, potrebbe causare dei danni di lungo termine ad una relazione d'affari. Perciò, sebbene in tanti contesti i sentimenti siano adattivi perché forniscono informazioni rilevanti su come relazionarsi con l'altro e quali decisioni prendere, alcune volte liberarsi dalle reazioni negative spontanee può condurre a risultati migliori.

Anche in questo caso, un esempio sperimentale per studiare le decisioni subottimali che risultano da sentimenti spontanei è l'Ultimatum Game: infatti, quando vengono considerate proposte inique, gli individui tendono a mostrare evidenti segni di risveglio di diversi stati d'animo quali



rabbia, tristezza e indignazione. Anche se determinati dai correnti stati emozionali, il rifiuto di trattamenti ingiusti potrebbe avere un suo obiettivo perché punire gli altri rafforza le norme dell'equità. In altre parole, coloro che non si comportano in modo corretto si vedono costretti a dover affrontare l'esclusione dal gruppo e questa prospettiva potrebbe fungere da deterrente. Tale strategia, comunque, ha solo senso nell'ipotesi che le persone interagiscono ripetutamente con gli altri e che uno tiene traccia della reputazione dell'altro come un valido partner cooperativo. Ancora, gli individui rifiutano offerte inique nell'Ultimatum Game anche in quei giochi ripetuti una volta sola in laboratorio, quando sanno benissimo che non ci sarà un secondo incontro con il partner con cui hanno interagito. Sotto queste circostanze, la migliore strategia sarebbe quella di accettare qualunque offerta, così da incrementare il proprio profitto. Ma allora perché gli individui continuano a rifiutare offerte inique, rinunciando ad una somma misera solo per evitare che l'altro guadagni una somma maggiore? Una possibile risposta potrebbe trovarsi nel fallimento degli individui ad apprezzare il valore di una ricompensa perché troppo occupati nel decidere se quella decisione è stata equa o meno. Infatti, spesso le persone compiono delle azioni guidati solo da reazioni viscerali che potrebbero interferire con le scelte razionali. Per fare un esempio, il "hot-cold empathy gap", teorizzato da Loewenstein, descrive il fenomeno che quando ci si trova in uno stato emozionale "caldo" (appunto, hot), ossia quando si provano sentimenti di rabbia o di frustrazione, all'individuo risulta difficile immaginare uno stato "freddo" (cold), cioè uno stato lucido e razionale, pervenendo così ad un processo di decisione alterato. Il divario che c'è fra questi due stati può essere d'aiuto a capire il processo che sottostà nella presa di decisione dell'individuo nell'Ultimatum Game: quando i partecipanti si trovano di fronte a delle proposte inique, le cosiddette "reazioni viscerali" rappresentano i processi "caldi", che posizionano la sensazione di essere stati trattati ingiustamente al centro dell'attenzione. Comunque, se ci si potesse muovere verso i processi "freddi", un diverso genere di mentalità potrebbe guidare i partecipanti a rappresentare l'evento in una prospettiva più razionale e basata sull'obiettivo che ci si è proposti. Si vuole presentare qui una nuova struttura teorica che suggerisce un modo per lasciarsi cognitivamente indietro i processi caldi così da pervenire più facilmente a quelli freddi.

Per gran parte del tempo, le nostre menti sono occupate con obiettivi, attività correnti e, specialmente, sull'identità. Tuttavia, la mente umana è anche capace di trascendere l'io del presente, progettarlo nel passato o nel futuro, collocarlo in un luogo diverso o addirittura all'interno delle menti degli altri individui. Questa capacità consente alle persone di pianificare in anticipo, comprendere le circostanze più difficili e interpretare il comportamento degli altri. Un

modo per ottenere tutto ciò è quello di adottare una prospettiva distante: la distanza psicologica permette una maggiore obiettività verso un oggetto o un evento, rendendoci capaci di rappresentare una determinata situazione in un modo più razionale, senza preoccupazioni accidentali.

Tanti studi, oggi, confermano che gli individui operano dei giudizi e prendono delle decisioni in maniera molto più controllata e lungimirante quando adottano una prospettiva psicologica distante. Ad esempio, gli individui vengono colpiti dalle pubblicità che più interessano l'identità che vorrebbero avere piuttosto che i loro bisogni presenti adottando una prospettiva distante. Inoltre, grazie a delle indagini effettuate in precedenza, si è scoperto che la maggior parte delle persone preferisce una maggiore ricompensa in futuro piuttosto che una minore e immediata, in particolar modo quando questa situazione è incorniciata da una notevole distanza psicologica. Similmente, le tentazioni sono considerate in termini più negativi quando vengono viste sotto una certa ottica psicologica distante.

Pertanto, si propone che l'Ultimatum Game può essere interpretato in termini di distanza psicologica: quando i Rispondenti decidono se accettare o meno una proposta iniqua sono influenzati dalla sensazione immediata di essere stati trattati ingiustamente. Tutti gli eventi che implicano intensi stati emozionali sono più fortemente associati ad un'ottica psicologica molto vicina invece che distante. Un modo per ridurre la tendenza dei rispondenti a non accettare proposte inique durante l'Ultimatum Game potrebbe essere, quindi, quella di aumentare la distanza psicologica in modo da poter reinterpretare questa circostanza con una maggiore obiettività. Ciò aiuterebbe gli individui ad allontanarsi dalla sensazione di essere stati trattati in modo scorretto e quindi di divenire meno sensibili alle iniquità.

Si è sottoposto ad ipotesi il fatto che una maggiore distanza psicologica permette ai Rispondenti dell'Ultimatum Game di separarsi dai problemi legati all'iniquità della proposta ricevuta. Quanto ai risultati, ci si aspetta che i partecipanti siano più inclini ad accettare offerte inique in una prospettiva di distanza psicologica più alta; per indurre ciò, è stata manipolata la distanza sociale, che descrive la vicinanza soggettiva verso un individuo e può variare dall'essere vicina così come molto lontana. Per esempio, un amico stretto è ritenuto più socialmente vicino rispetto ad un mero conoscente e le sue intenzioni sono, dunque, maggiormente comprensibili piuttosto che quelle di uno sconosciuto. Allo stesso tempo, il comportamento di un amico stretto potrebbe essere meno comprensibile di quello proprio; a volte, questa vicinanza soggettiva può interferire

con la presa di decisioni, perciò si ritiene opportuno che l'Ultimatum Game costituisca una di queste situazioni perché, quando si prendono delle decisioni per se stessi, al più immediato livello di distanza sociale, delle forti reazioni alle offerte inique potrebbero mettersi in mezzo nel modo di accettare quelle inique, sebbene siano dopo tutto economicamente profittevoli.

Si sono praticati tre tipi di distanza sociale: la prima interessava se stessi, la seconda una persona vicina (come il migliore amico) e la terza uno sconosciuto; i partecipanti hanno, quindi, preso la loro decisione o per se stessi o per un'altra persona. Dal momento che le ricerche dimostrano come le persone giudicano e percepiscono il comportamento e le intenzioni di un amico stretto come molto simili alle proprie, ci si aspetta che le decisioni prese al posto di quest'amico siano piuttosto simili a quelle prese per se stessi invece che a quelle prese al posto di uno sconosciuto. Più specificamente, vengono previsti alti tassi di accettazione di offerte inique per una persona socialmente distante, paragonate a quelle prese per l'amico o per se stessi.

### Preparativi dell'Esperimento.

I partecipanti hanno giocato l'Ultimatum Game al computer con un ipotetico Proponente e hanno preso le decisioni premendo un pulsante per accettare o rifiutare la proposta, immaginando di star giocando al posto di una determinata persona. Si sono usate tre persone-obiettivo per incrementare la distanza sociale: se stessi, il migliore amico e uno sconosciuto. Ai partecipanti è stato detto, inoltre, che le proposte erano tutte indipendenti dalle altre, in modo che ogni turno risultasse irripetibile e che il rifiuto o l'accettazione di una delle proposte non avrebbe influenzato quelle successive.

I partecipanti erano 24 studenti universitari di Yonsei, un ateneo coreano, con età compresa tra i 20 e i 23 anni, di cui 14 di sesso maschile e 10 di sesso femminile.

La distanza sociale è stata indotta usando la procedura di Jones e Rachlin (in un precedente esperimento avvenuto nel 2006). I partecipanti hanno ricevuto istruzioni su come creare una lista di 100 persone vicine a loro, classificarle dall'amico più stretto o membro della famiglia (parametro 1) fino ad un mero conoscente (parametro 100). Per attivare al meglio il pensiero associato alla persona-obiettivo, è stato chiesto ai partecipanti di immaginare cinque eventi o pensieri differenti che potrebbero verificarsi al momento a questa persona e scrivere tali pensieri su un foglio; questo compito è stato cronometrato 3 minuti. Ad esempio, per la condizione "se

stessi”, alcuni partecipanti hanno scritto: “sto pensando all’esame che devo preparare la prossima settimana” o per la condizione “migliore amico”: “probabilmente andrà a pranzo con la sua ragazza”.

## Ultimatum Game

Sono state usate due somme di denaro diverse per vedere se l’effetto fosse stato differente: nel primo caso, la posta in gioco era di 10 dollari, mentre nel secondo caso 50 dollari. Ciò ha consentito agli sperimentatori di scoprire se diversi importi di denaro avessero un qualche impatto sull’equità o la distanza sociale. Per fare un esempio, è concepibile che una volta che le offerte siano diventate maggiori in termini assoluti mentre l’equità è rimasta allo stesso livello, gli individui saranno più propensi ad accettare proposte inique. Ci sono state dieci diverse proporzioni di offerte per ogni somma di denaro: eque (5:5), ingiuste (2,5:7,5) e molto ingiuste (0,5:9,5). Pertanto, ogni condizione è stata composta da 20 turni (due somme di denaro per 10 offerte). Le proposte sono state presentate secondo un ordine crescente (dalla proposta più ingiusta a quella più giusta) e un ordine decrescente (dalla proposta più equa a quella meno equa), scelte casualmente per ogni somma di denaro.

Ognuno dei partecipanti ha così ricevuto le condizioni “se stessi”, “migliore amico” e “sconosciuto” contrappesati per ordine. Per ogni turno, i partecipanti visualizzavano in alto nello schermo la condizione ricevuta: “te stesso”, “prima persona della lista” o “ultima persona della lista” e al centro della schermo era visualizzata la proposta ricevuta. Per esempio, in caso di condizione “se stessi”, la proposta sarebbe stata formulata come: “Dovendo dividere una somma di 10 dollari, il tuo partner riceve 7, tu ne ricevi 3. Cosa faresti?” mentre nelle altre due diverse condizioni la proposta sarebbe stata la seguente: “Dovendo dividere una somma di 10 dollari, il primo giocatore riceve 7, l’altra persona riceve 3. Se fossi nei panni di quell’altra persona, quale sarebbe la tua decisione?”

## Procedura

L’indagine si è servita di un progetto a completa informazione per i partecipanti. Lo sperimentatore ha spiegato loro come giocare l’Ultimatum Game e li ha guidati in una cabina di laboratorio. Ognuno dei partecipanti ha affrontato le tre diverse condizioni, se stessi, migliore

amico e sconosciuto, in ordine casuale. Prima di implementare ogni diversa condizione sociale, tutti i partecipanti hanno adempiuto alla procedura descritta sopra. Per la condizione “se stessi”, ai partecipanti è stato chiesto di immaginare di stare giocando il gioco e prendere delle ipotetiche decisioni per se stessi, mentre in caso di condizione “migliore amico” o “sconosciuto”, di dover immaginare che la persona descritta stesse giocando il gioco e prendesse decisioni per quella persona. I partecipanti, dopo aver compreso per intero la procedura, hanno premuto un tasto e cominciato a giocare. Alla fine dell’esperimento, essi sono stati convocati dagli sperimentatori e gli è stato chiesto se qualcuno di loro avesse avuto l’impressione di aver capito l’obiettivo dell’esperimento. Nessuno di loro aveva immaginato le ipotesi sottostanti dell’indagine.

## Risultati

I risultati hanno mostrato un effetto evidente dell’offerta, suggerendo come il tasso di accettazione della proposta di un individuo diminuiva man mano che la somma offerta diventava più iniqua. Tale risultato è coerente con le scoperte effettuate negli anni precedenti da Guth e Camerer e Thaler. Non meno importante è stato anche l’effetto della persona per cui si è ha giocato: infatti, il contrasto delle varie condizioni ha rivelato che il tasso di accettazione di quando si giocava per uno sconosciuto era molto più alto rispetto al tasso delle altre due condizioni. Al contrario, i tassi di accettazione tra le condizioni “se stessi” e “migliore amico” non sono risultati diversi. L’unico rapporto significativo è stato quello fra la somma da dividere e la proposta effettuata: è emerso, infatti, un ripido decremento per quanto riguarda la somma di 10 \$ che sta ad indicare una reazione dei partecipanti più sensibile all’iniquità nel caso di importo minore. In generale, l’effetto-importo (10 \$ o 50 \$) non è risultato determinante come nemmeno il suo rapporto con la condizione di distanza sociale.

## Discussione

Come ipotizzato all’inizio, i tassi di accettazione nei turni dell’Ultimatum Game sono stati significativamente più alti quando gli individui prendevano le decisioni per uno sconosciuto rispetto a quando le prendevano per se stessi o per il migliore amico. In altre parole, i partecipanti si sono dimostrati più propensi ad accettare offerte inique quando agivano per conto di una persona con cui erano lontani “socialmente”. Pertanto, il risultato del gioco sostiene che l’essere socialmente distanti conduce a non sentirsi così legati al concetto di iniquità. Si afferma, quindi,

che questi risultati sono dovuti ad una maggiore prospettiva obiettiva indotta da una elevata distanza psicologica. Le scoperte qui esposte sono coerenti con quelle fatte in precedenza, asserendo che, quando la distanza psicologica è maggiore, gli individui operano delle scelte più ragionate e profittevoli. Estendendo le ricerche precedenti, si può affermare che le persone prendono delle decisioni che sono meno sensibili all'equità quando sono privi di preoccupazioni legate alle circostanze.

Curiosamente, la condizione "migliore amico" non si è rivelata differente rispetto alla condizione "se stessi" in termini di tassi di accettazione. Ciò suggerisce che la distanza sociale soggettiva verso i migliori amici non è stata abbastanza ad indurre una distanza funzionalmente sufficiente. Infatti, gli individui tendono a giudicare le decisioni degli altri sulla base dei loro pensieri e delle loro credenze, percependo i pensieri e i comportamenti di un amico stretto come simili (o addirittura uguali) ai propri.

Ad ogni modo, questo vuol dire che si dovrebbe sempre cercare di stabilire una certa distanza psicologica da qualcuno o ignorare i sentimenti altrui quando si sta per prendere una decisione? Si vuole chiarire che il suggerimento qui presente non è quello che le intuizioni o le sensazioni degli altri andrebbero ignorate per poter prendere decisioni migliori. D'altronde, le preoccupazioni che sorgono immediatamente servono a modellare gli obiettivi di un individuo. Ad esempio, si consideri una situazione dov'è in corso una trattativa tra due parti. Appena qualcuno propone un'offerta iniqua, è molto probabile che l'altro provi una sensazione negativa; però, a volte, ignorare tale aspetto e cercare di essere il più razionale possibile potrebbe rivelarsi controproducente. Per giungere ad uno scambio ottimale fra le due parti, l'individuo dovrebbe utilizzare la reazione emozionale come un modo per prevenire una perdita nel lungo periodo. In modo simile, quando le persone si trovano davanti le trasgressioni morali da parte degli altri, essi, spontaneamente, provano una sensazione negativa e questi sentimenti possono essere degli indicatori importanti nel decidere se accettare alcuni comportamenti o no. Pertanto, la distanza psicologica può rivelarsi un vantaggio quando le reazioni viscerali e soggettive si intromettono, conducendo così a prendere decisioni errate, ma, allo stesso tempo, quando i sentimenti risultano essere essenziali per poter comprendere appieno la situazione, la distanza psicologica sarebbe da considerarsi nociva.

Quindi, bisognerebbe che ci fosse un delicato equilibrio tra fare attenzione ai sentimenti degli altri e concentrarsi su altri aspetti della situazione. Un fattore cruciale da prendere in considerazione è

se quella determinata circostanza implica una ripetuta interazione o un singolo incontro. In caso di ripetute interazioni, la strategia è quella di portare il migliore beneficio alla fine; ciò vuol dire che, mentre si sta per giungere alla migliore soluzione, si potrebbe sacrificare qualche risorsa nel breve periodo. Invece, per quanto riguarda la negoziazione svolta in unico incontro, l'obiettivo della strategia è quella di calcolare il più grande vantaggio ottenibile solo in quell'incontro e fare di tutto per raggiungerlo.

In questo caso, le decisioni prese nell'Ultimatum Game sono state tutte considerate come un unico incontro, ossia irripetibili. Infatti, tante delle decisioni che vengono prese quotidianamente assomigliano a quelle prese in laboratorio, cioè una volta sola. Gli individui operano dei giudizi guidati dalle loro preoccupazioni immediate che non assicurano una seconda possibilità e, in caso di scelta errata, ciò può rappresentare un motivo di rammarico. Per fare un esempio, spesso le persone mangiano una barretta di cioccolato, malgrado la loro dieta non lo preveda, o anche spendono del denaro per comprare dei vestiti (non necessari) noncuranti dei debiti contratti in precedenza. In contesti del genere, le presenti scoperte suggeriscono che la distanza psicologica potrebbe permettere alle persone di evitare di prendere decisioni per le quali potrebbero pentirsi in futuro. Le qui presenti ricerche sono in stretta relazione con l'interpretare la presa di decisione degli individui in termini di processi "caldi" e "freddi". Spesso risulta molto difficile districare i nodi di questi due processi quando si prendono delle decisioni, ma la distanza psicologica potrebbe fornire un semplice modo per riuscirci. Come si è potuto osservare da queste ricerche, l'indurre una certa distanza ha aiutato le persone ad allontanarsi dai processi emozionali "caldi" in modo da giungere più facilmente ai processi "freddi" cognitivi. Tali ricerche hanno gettato una nuova luce sulla possibilità che le differenze in termini di distanza psicologica potrebbero essere le responsabili delle discrepanze delle decisioni, un risultato così ottenibile dal "gap", dal buco che intercorre fra i processi freddi e quelli caldi. Gli individui differiscono nella previsione quando stanno davvero provando l'esperienza di stato "caldo" in contrasto a quello di stato "freddo". Ad esempio, le persone affamate esprimono un più grande interesse nel mangiare la pasta il giorno successivo, rispetto a quelli che l'hanno appena mangiata. Similmente, dopo aver fatto allenamento, il provare sete conduce i partecipanti a riferire che essi sono più infastiditi da questa sensazione rispetto a quelli che ancora devono cominciare l'allenamento. Una disparità del genere può essere risolta quando una determinata situazione viene interpretata ad un distante livello sociale e, quindi, viene rimossa dallo stato attuale.

Un'altra struttura teorica rilevante è la Construal Level Theory che ha la distanza psicologica come centro delle sue ricerche. Secondo questa teoria, la distanza psicologica comporta diverse rappresentazioni mentali degli eventi, come il pensare al passato o al futuro o ai comportamenti degli altri: ciò implica interpretazioni di alto livello che sono astratte, decontestualizzate e rimosse dall'esperienza diretta, mentre pensare alle situazioni presenti coinvolge bassi livelli di interpretazione che sono concreti e fondati sull'esperienza fisica e percettiva. In relazioni alle presenti scoperte, potrebbe essere che i partecipanti abbiano formato delle differenti interpretazioni cognitive che li hanno condotti a diverse decisioni nell'Ultimatum Game. Un modo per testare questa possibilità è di applicare altre dimensioni di distanza psicologica proposte dalla Construal Level Theory. Per esempio, sulla base dell'equivalenza funzionale tra le varie dimensioni di distanza psicologica, si predice che dei simili schemi nei tassi di accettazione potrebbero verificarsi indipendentemente se la distanza psicologica è sociale, temporale o spaziale. A supporto di questa previsione, le recenti scoperte hanno dimostrato che, nell'operare un giudizio o prendere una decisione, un'identità temporalmente diversa, come l'lo futuro o l'lo passato, è spesso trattata come un'altra identità socialmente distante.

La presente ricerca si orienta verso nuove direzioni di indagine della presa di decisione. Si è cercato qui di introdurre un nuovo modo per influenzare il comportamento dei Rispondenti cercando di manipolare la loro distanza psicologica. Altri modelli che indagano sulla presa di decisione potrebbero beneficiare da queste manipolazioni. Ad esempio, gli individui potrebbero essere più inclini a posticipare una gratificazione nel prendere delle decisioni al posto degli altri. Allo stesso modo, i consumatori potrebbero essere più capaci nell'ottimizzare le proprie scelte rispettando un determinato budget se magari fingessero di avere la stessa lista della spesa e lo stesso budget di un'altra persona. Le decisioni legate a degli stati emozionali potrebbero anche trarre beneficio dalla distanza psicologica. Per fare un esempio, prima di reagire ad un insulto con un'esplosione di rabbia, si potrebbe, invece, cercare di immaginare se tale reazione venisse considerata appropriata dalla prospettiva di una terza persona. Quindi, questa ricerca fornisce il primo passo nel fare luce sui come i processi decisionali che avvengono giornalmente vengano plasmati dalla distanza psicologica; ciò potrebbe rappresentare un punto di svolta per quanto riguarda gli errori commessi in seguito ad un giudizio o ad una decisione.



## Individuo vs Gruppo

Ci sono due ragioni per studiare il comportamento di un gruppo: per primo, nella vita reale i negoziatori sono più che altro gruppi (come famiglie, CDA dell'azienda, legislatori, comitati) piuttosto che individui.

Per secondo, studiare i gruppi potrebbe gettare nuova luce su come i soggetti individuali interpretano l'Ultimatum Game e il comportamento che adottano per giungere alla soluzione.

Due esperimenti sono stati eseguiti: nel primo ha interagito un solo soggetto, mentre nel secondo un gruppo di 3 persone. Nel esperimento dov'era coinvolto il gruppo, ci è stata una discussione di qualche minuto, faccia a faccia tra i membri, prima della formulazione della proposta, dove si è discussa la somma da dividere; lo stesso è avvenuto nell'altro gruppo, dove i membri hanno pensato per un po' di tempo se accettare o respingere la proposta. Se essa veniva accettata, allora ogni individuo riceveva una parte uguale della somma.

Dal momento che la struttura strategica dell'Ultimatum Game non è influenzata da questa modificazione, la soluzione che ci offre la Teoria dei Giochi per i due giochi è la medesima – cambia solo il nome tra individuo e gruppo. Naturalmente, sappiamo già che non tutti i soggetti si comportano nello stesso modo e la questione su cui si focalizza questo esperimento è appunto scoprire se il comportamento adottato dal gruppo è differente da quello del singolo.

Ci sono parecchi presupposti per aspettarsi che il comportamento del gruppo differisca da quello del singolo soggetto.

La prima possibilità, che deriva da ricerche psicologiche sociali, è che i gruppi tendono ad essere più aggressivi e competitivi rispetto ai singoli. La propensione del comportamento di gruppo ad essere più litigioso rispetto a quello personale, chiamato "Effetto discontinuità", è stato dimostrato nel Dilemma del prigioniero giocato con 2 persone. Dall'estensione di questo fenomeno all'Ultimatum Game, i gruppi sarebbero più inclini a godere dei vantaggi che spettano a colui che formula la proposta e quindi cercherebbero di ottenere per loro più di quanto sia considerato "giusto". Ad ogni modo, se la competitività fosse una caratteristica di gruppo, allora i gruppi che agiscono da ricevente condividerebbero questa situazione e sarebbero meno propensi ad accettare proposte inique più di quanto lo fosse un giocatore singolo (Roth, 1995). Pertanto,

sotto l'ipotesi "competitività di gruppo", ci si aspetterebbero offerte più basse e un più alto tasso di rifiuti nel gruppo, paragonato alla condizione individuale.

Un'altra possibilità è che i gruppi sono più razionali dei singoli nel senso che essi propongono offerte più basse però sono anche disponibili ad accettarle. Questa possibilità si basa sull'assunzione che determinati individui non riescono a cogliere immediatamente la strategia dell'Ultimatum Game e che la soluzione che viene presa in gruppo potrebbe contribuire a rendere più chiaro il lavoro. Mentre alcuni ricercatori si ostinano a credere che l'Ultimatum Game sia facile e ritengano che il suo fraintendimento non rappresenti un serio problema, altri come la pensano diversamente. Secondo questi ultimi, i singoli soggetti, nell'affrontare un nuovo problema, scelgono semplicemente la più equa di tutte le soluzioni e cioè la divisione al 50%. Comunque, considerazioni del genere sono facilmente rimpiazzate dai calcoli del vantaggio strategico una volta che il giocatore ha compreso appieno la struttura del gioco. Ci si può aspettare che i membri del gruppo abbiano una più ampia comprensione del gioco, dopo aver discusso tra di loro per qualche minuto, e che si comportino in modo coerente alle previsioni della Teoria dei giochi? Nell'ambito dell'Ultimatum Game con decisione di gruppo, una recente analisi ha dimostrato che la discussione di gruppo può attenuare, amplificare o semplicemente riprodurre quelli che sono i *bias* commessi dai singoli soggetti. La qualità relativa della performance del gruppo dipende principalmente dal grado in cui il principio normativo, inerente al compito della decisione, sia in modo dimostrabile corretto. Una volta che questo viene espresso, allora viene reso valido dal resto del gruppo. In alcuni compiti è facilmente dimostrabile come i gruppi facciano migliori prestazioni dei singoli, ciò perché i dissensi che emergono dalla discussione favoriscono l'alternativa corretta e hanno più probabilità di prevalere rispetto a quelle decisioni dove tutti sono d'accordo che conducono, spesso, ad una scelta errata.

Naturalmente, non sappiamo per certo se la tesi del perfetto equilibrio nel sottogioco (il giocatore 2 dovrebbe accettare qualunque somma positiva dal momento che è meglio di niente: quindi dovremmo offrire il minimo) si possa dimostrare da sé. Comunque, da ciò è deducibile che, se questo è il caso, i gruppi tenderebbero ad offrire di meno dei singoli: inoltre, i gruppi tenderebbero anche ad accettare di meno. In altre parole, l'ipotesi "razionalità di gruppo" predice che, nell'esperimento di gruppo, le offerte sarebbero minori di quelle coi singoli mentre il tasso di rifiuto non sarebbe più alto – cioè, il tasso di rifiuto sarebbe lo stesso o minore che nell'esperimento che vede coinvolti singoli giocatori.

Una terza ipotesi che concerne possibili differenze tra le due versioni rimanda ad un concetto di norma sociale. La spiegazione della norma sociale dei risultati relativi all'Ultimatum Game afferma che i soggetti condividono una percezione comune di quello che costituisce un'offerta ragionevole sotto determinate circostanze (oppure la sviluppano durante il corso del gioco). Di conseguenza, i proponenti faranno delle offerte che ritengono ragionevoli da far accettare ai riceventi e infatti queste offerte vengono accettate. Tale spiegazione ha ricevuto un prezioso appoggio anche da uno studio effettuato su varie culture diverse, dove si confrontavano i comportamenti dei giocatori negli Stati Uniti, in Israele, in Giappone e Jugoslavia. Si è scoperto che i risultati di tutti i paesi registravano un'offerta media che andava dal 40% al 50%, però, con significative differenze tra i soggetti che avevano preso parte al gioco. Ad esempio, i soggetti israeliani facevano offerte più basse rispetto agli americani. Il significato importante è che i primi erano più propensi ad accettare di meno e, come è risultato, il tasso di rifiuto non era più alto di quello dei secondi.

Ad ogni modo, le norme sociali non sono conosciute con certezza; le stime individuali della norma sono più appropriatamente descritti come una distribuzione casuale intorno ad un valore centrale (che, presumibilmente, è la norma sociale prevalente nella cultura). Se i gruppi hanno una più precisa nozione della norma prevalente, allora la probabilità del rifiuto nel gioco di gruppo dovrebbe essere più bassa di quella del gioco di singoli. Si ipotizza che la distribuzione di offerte ragionevoli siano identiche per tutti i giocatori, indipendentemente dal ruolo di proponente o ricevente. Ciononostante, i campioni dei proponenti e dei riceventi in un determinato esperimento, frutto di due estrazioni indipendenti, potrebbero avere norme differenti. Più è vicina la media di questi 2 campioni, più è ridotta la differenza che c'è fra la norma del proponente e quella del ricevente e più è basso il tasso di rifiuto. Come si è scritto prima, la distribuzione delle norme del gruppo è più sottile di quella dei singoli, pertanto due campioni indipendenti della stessa distribuzione di gruppo hanno meno probabilità di essere diversi gli uni con gli altri che due campioni della distribuzione dei singoli. Così, la terza ipotesi implica che, in media, i gruppi offrirebbero la stessa somma dei singoli ma il tasso di rifiuto nel gioco di gruppo sarebbe minore.

Ricapitolando, si sono considerate tre possibilità:

I gruppi sono più competitivi dei singoli.

I gruppi sono più "razionali" dei singoli.

I gruppi sono più legati alla norma dei singoli.

## Primo esperimento

80 studenti maschi hanno preso parte all'esperimento. 20 (10 coppie) hanno partecipato come singoli e i restanti 60 in gruppi (20 gruppi di 3 persone ciascuno). Per quanto riguarda i singoli soggetti, sono stati chiamati 4 alla volta ed è stato spiegato loro il meccanismo del gioco, ovviamente 2 erano i giocatori 1 (proponente) e gli altri 2 i giocatori 2 (ricevente). Per assicurare che non ci fossero stati dei contatti tra di loro, i giocatori sono stati rilasciati uno alla volta e gli è stato detto di non chiedersi con chi avrebbero giocato.

La posta in gioco era di 100 punti che corrispondeva a circa 17 dollari statunitensi.

Ai proponenti è stato chiesto di scrivere la propria offerta su un foglio che hanno consegnato allo sperimentatore, il quale, dopo averle raccolte tutte, le ha consegnate ai riceventi presenti in un'altra stanza, in attesa della loro decisione. Ognuno di essi doveva scrivere se accettava o no la proposta e, in caso positivo, i giocatori ricevevano i loro pagamenti all'esterno delle aule.

Per l'esperimento dei gruppi, i giocatori erano chiamati dodici alla volta. Essi erano divisi casualmente in 4 gruppi da tre ed erano ricevuti in aule separate. Due gruppi erano stati designati come proponente mentre gli altri due giocavano da ricevente. I gruppi proponente avevano a disposizione 10 minuti per discutere e decidere quanta parte della somma destinare all'altro gruppo. Inoltre, sapevano che il gruppo ricevente avrebbe avuto lo stesso tempo per ragionare sull'offerta e stabilire se accettare o rifiutare. I giocatori di entrambi i gruppi, se l'offerta fosse stata accettata, avrebbero ricevuto 1,7 \$ per ogni punto mantenuto dal gruppo a cui appartenevano e 5 \$ per punto, in quanto gruppo. La somma totale da dividere era di circa 51 \$ (il triplo della somma dove giocavano i singoli giocatori). Ad eccezione dei 10 minuti di conversazione, non sono state fornite ulteriori istruzioni su come la decisione di gruppo doveva essere presa.

## Risultati

La tabella mostra le offerte fatte dai 10 giocatori singoli e dai 10 gruppi (in neretto le offerte rifiutate) e l'offerta media in entrambe le versioni del gioco. Da quanto si può vedere, i gruppi hanno tenuto per loro circa il 60% del totale mentre la media per i giocatori singoli è del 51%. Solo un'offerta è stata rifiutata nella versione dei gruppi mentre nessuna, invece, nella versione dei singoli giocatori.

Fonte: Individual and Group Behavior in the Ultimatum Game:  
Are Groups More "Rational" Players? - GARY BORNSTEIN AND ILAN YANIV (Experimental Economics, 1998)

Tabella 1. Distribuzione delle offerte (in percentuale)

---

Singoli	40	50	50	50	50	50	50	50	60	64	Media = 51,4%
Gruppi	50	50	50	50	<b>60</b>	60	70	70	73	75	Media = 60,8%

## Secondo esperimento

Lo scopo del secondo esperimento è stato quello di verificare se il trend dominante dei risultati dell'esperimento precedente fosse coerente e quali aspetti fossero sensibili alla procedura sperimentale. E' proprio verso questo scopo che si è indirizzata una procedura "double-blind", volta a consentire ai partecipanti un maggiore grado di riservatezza. Già in precedenza, coi lavori di Hoffman et al, era stata utilizzata una procedura simile nell'ambito del gioco del dittatore. Essi affermarono che mentre in un classico gioco a contrattazione i partecipanti non conoscevano le identità e le decisioni degli altri, lo sperimentatore invece era perfettamente consapevole di chi aveva preso la decisione e con quale modalità. Inoltre, erano anche preoccupati del fatto che i soggetti, essendo a conoscenza di ciò, adeguavano il loro comportamento a seconda della situazione per evitare una valutazione negativa da parte dello sperimentatore. Hoffman et al dimostrarono, infatti, che proprio suddetta procedura, che garantiva ai soggetti il completo anonimato sia nei confronti dello sperimentatore sia nei confronti degli altri soggetti, condusse a dei comportamenti considerevolmente meno generosi.

## Procedura

80 studenti maschi hanno preso parte all'esperimento (come prima, 20 giocavano da singoli e gli altri 60 erano divisi in gruppi). Ai proponenti sono stati dati 50 shekel (la valuta israeliana) con cui fare l'offerta ed è stato chiesto loro di indicare quanti shekel offrire alla controparte, mettendoli in una busta, da consegnare allo sperimentatore, sigillata in modo che quest'ultimo non potesse vedere la somma all'interno. I riceventi, poi, portavano il loro responso in una busta che davano allo sperimentatore, il quale la consegnava al cassiere (un altro sperimentatore che stava all'esterno del laboratorio e non interagiva coi soggetti). Esso pagava ai partecipanti la somma che c'era dentro la busta che venivano rilasciati a turno, in modo da non avere l'opportunità di parlare tra di loro. Per quanto riguarda i gruppi, anche a loro veniva corrisposta la somma di denaro che avevano trattenuto.

## Risultati

La tabella riporta le richieste fatte dai 10 giocatori singoli e dai 10 gruppi, nonché la domanda media di entrambe le versioni (i risultati evidenziati rappresentano le richieste rifiutate). Per facilitare il paragone con il primo esperimento si è scelto di riportare i risultati su scala percentuale. Similmente all'esperimento 1, anche nel secondo i gruppi hanno avanzato richieste maggiori dei singoli. In media, la richiesta dei gruppi si aggira intorno al 66 % del totale mentre quella dei singoli si attesta sul 56 %.

Tabella 2. Distribuzione delle offerte (in percentuale) nell'esperimento 2

---

Singoli	46	50	50	50	50	50	60	60	68	80	Media = 56,4%
Gruppi	50	50	60	60	60	70	76	80	80	80	Media = 66,6%

Solo un'offerta, nel caso di soggetti singoli, è stata rifiutata (80-20) mentre nei gruppi tutte le offerte sono state accettate. La procedura "Double-blind" ha condotto a delle offerte meno generose. I proponenti che giocavano da singoli richiedevano in media il 5 % in più rispetto all'esperimento 1 mentre i gruppi hanno richiesto il 5,8 % in più.

## Discussione

Entrambi gli esperimenti hanno riscontrato che i gruppi, nel ruolo di proponenti, richiedevano più dei giocatori singoli. La differenza media delle richieste dei due gruppi, è stata abbastanza grossa: circa il 10 % della torta.

La distribuzione delle richieste mostra che il 60 % degli proponenti individuali ha offerto una divisione 50-50, mentre per i gruppi c'è stato solo il 30 %. Richieste pari al 60 % o più sono state fatte dal 30 % dei soggetti che giocavano da singoli mentre le stesse richieste sono state invece fatte dal 70 % dei gruppi. Infine, c'è stata solo una proposta del 70 % (individuale) dell'intera torta mentre, per quanto riguarda i gruppi, la percentuale è del 45 %.

Mentre i gruppi sono stati molto meno generosi rispetto ai singoli, il tasso di rifiuto nei due esperimenti è stato ugualmente basso (solo una proposta è stata rifiutata sia nel primo esperimento che nel secondo). Ciò implica che i gruppi non solo offrivano somme di denaro minori dei singoli ma erano anche disposti ad accettarne di meno. Sebbene non ci siano abbastanza osservazioni per tirare le conclusioni, è interessante notare che una proposta fatta dai singoli di 80-20 % sia stata rifiutata mentre tre proposte simili siano state accettate dai gruppi.

Il trend di questi risultati consolida l'ipotesi che i gruppi siano più razionali dei singoli. Si rammenta che se i gruppi fossero meno competitivi dei giocatori singoli, allora le offerte più basse sarebbero correlate ad un più alto tasso di rifiuto. Alternativamente, se i gruppi avessero avuto una migliore percezione della norma sociale prevalente, l'offerta media in entrambi gli esperimenti sarebbe dovuta essere sempre la stessa.

Come suggerito più sopra, una spiegazione del perché i gruppi siano disposti ad offrire di meno e ad accettare somme minori potrebbe essere che i gruppi abbiano una migliore comprensione della struttura strategica del gioco e, in particolare, del vantaggio strategico associato al ruolo di proponente (colui che fa la proposta). Il fatto che due proponenti singoli (uno in ognuno degli esperimenti) si siano offerti di "regalare" il 50 % del totale mentre nessuno dei gruppi abbia fatto una proposta così irragionevole, supporta abbastanza bene questa spiegazione. Ulteriori prove saranno ottenute nelle future ricerche monitorando le discussioni tra i gruppi di giocatori; ciò consentirà di verificare se l'elemento strategico che causa un'offerta bassa è chiaramente identificabile e, qualora lo sia, se ha un impatto determinante sulla decisione finale del gruppo.

Una possibile spiegazione in qualche modo diversa da attribuire allo stesso trend di risultati potrebbe essere che nell'effettuare la proposta, i gruppi proponenti prendano in considerazione la

regola di decisione probabilmente utilizzata dai gruppi che ricevono la proposta. In particolare, è possibile che i membri del gruppo operino assumendo che, affinché la loro proposta venga accettata, c'è bisogno che essa risulti accettabile alla maggioranza dei membri dell'altro gruppo e quindi potrebbero cavarsela con offerte più basse (benché non meno di quanto prescrivano le considerazioni teoriche del gioco). Se così fosse, infatti, i gruppi dovrebbero proporre somme più alte quando si trovano di fronte ad un giocatore singolo piuttosto che ad un gruppo. Per questa possibilità, tuttavia, si ha bisogno di ulteriori indagini più specifiche.

## Capitolo 3 - Attrazione fisica e differenze di sesso nell'Ultimatum Game

E' risaputo che l'aspetto fisico influenza il comportamento umano in svariati ambienti (di gioco, di lavoro, nel quotidiano) ma, sorprendentemente, davvero poco si sa dell'influenza che può avere l'attrazione fisica per quanto concerne la presa di decisioni. Sono stati condotti degli esperimenti per analizzare l'influenza che potrebbero avere l'aspetto fisico e le differenze di sesso nel prendere decisioni nel contesto dell'Ultimatum Game. Quello che è emerso non ha rivelato nessuna differenza significativa circa le offerte presentate sia dai soggetti attraenti che da quelli meno attraenti. Ad ogni modo, le persone considerate attraenti e gli uomini sono stati trattati in modo diverso dagli altri; coerentemente con la teoria del "premio per la bellezza", ai soggetti attraenti è stato offerto di più, ma, allo stesso tempo, di più è stato anche richiesto da loro. Anche agli uomini è stata offerta una somma maggiore e di meno gli è stato richiesto. Di seguito, si discutono le implicazioni di questi risultati per quanto riguarda i processi di negoziazione e il mercato del lavoro.

### Premessa

Per tanti beni e servizi, i prezzi che pongono in equilibrio il mercato sono caratterizzati da una "zona di indeterminazione". In questi casi, quello che ne deriva viene influenzato sia dalle forze di mercato sia dalle negoziazioni effettuate. Di conseguenza, alcune persone pagheranno di più o riceveranno di meno per la stessa quantità di beni e servizi. Per esempio, a dei candidati che si offrono per lo stesso lavoro saranno corrisposti dei salari differenti per fare le stesse cose ed



alcune di queste divergenze potrebbero essere il frutto di differenze individuali nelle abilità di negoziazione. A tal proposito, si è scelto di analizzare l'influsso che potrebbero avere l'attrazione fisica e le differenze di sesso nei diversi contesti decisionali e sui differenti comportamenti adottati dagli individui in negoziazioni e trattative. I lavori effettuati in precedenza hanno identificato un "premio per la bellezza", una "penalizzazione per l'ordinarietà" ed una persistente lacuna tra i due sessi per quanto concerne i salari, però la causa di queste differenze non è stata pienamente compresa; infatti, questi lavori non sono stati sufficienti per determinare se le donne e le persone meno attraenti richiedano di meno, siano trattati diversamente o entrambe le opzioni. Con la presente indagine si è cercato di sciogliere alcuni nodi relativi ai suddetti interrogativi ed analizzare l'impatto dell'attrazione fisica con un'impostazione sperimentale dell'Ultimatum Game.

Di seguito, vengono riportati i risultati di un esperimento a cui hanno preso parte soggetti attraenti e meno attraenti, maschili e femminili. Nel primo stadio dell'esperimento, 70 soggetti hanno formulato le loro offerte e sono stati fotografati. Nel secondo, un drappello di giudici ha valutato l'attrattiva dei soggetti fotografati; sono stati così selezionati i più attraenti e i meno attraenti e le loro foto ordinate casualmente in alcuni book. Nel terzo stadio, 108 soggetti hanno visualizzato le fotografie e preso le loro decisioni che sono state così accostate a quelle dei soggetti fotografati. Queste condizioni sperimentali hanno consentito di rivelare alcuni aspetti importanti del processo di negoziazione ma, al contempo, ha limitato l'indagine. Ad esempio, si è scelto di usare delle fotografie piuttosto che degli incontri faccia a faccia e questo aspetto ha permesso di creare importanti stimoli tra i soggetti ed ha eliminato la comunicazione così come ha limitato la ricchezza di ogni interazione. Le fotografie spesso sono state usate per studiare gli effetti dell'attrattiva fisica sebbene potrebbero amplificarne o ridurne i suoi effetti.

I risultati emersi da questo studio non hanno rivelato particolari differenze sulle decisioni che sia i soggetti attraenti sia quelli meno attraenti hanno preso; però si sono scoperte alcune differenze per quanto riguarda il modo con il quale alcuni gruppi sono stati trattati dagli altri giocatori. Agli uomini e ai soggetti più attraenti è stato offerto di più mentre a quelli meno attraenti e agli uomini è stato richiesto di meno.

### Differenze di sesso nella negoziazione.

I risultati dei precedenti studi che esaminavano gli effetti delle differenze di sesso non sono stati coerenti. Ad esempio, in uno di questi, sia gli uomini sia le donne hanno trattato con lo stesso grado di aggressività ottenendo simili risultati, mentre in un altro gli uomini hanno negoziato in modo più efficace delle donne. In uno studio che coinvolgeva alcuni soggetti nel prepararsi per un ipotetico colloquio, gli uomini hanno pianificato di proporre delle offerte più alte, di rifiutare un salario più alto e di accontentarsi di salari più alti rispetto alle donne.

Uno dei difetti di questi studi è l'assenza di controlli di alcuni aspetti come il capitale umano. Anche quando i soggetti coinvolti sono degli studenti di Economia, possono esistere delle divergenze concernenti le differenze di sesso nella realizzazione e nella specializzazione che conducono a diversi risultati nel mercato del lavoro. Le minori offerte iniziali proposte dalle donne e il salario finale negoziato potrebbero essere state causate da una loro fondata convinzione di essere meno qualificate per un determinato ruolo oppure dalla convinzione degli uomini che loro avrebbero lavorato più intensamente per giustificare un salario più alto. Per di più, i soggetti potrebbero fissare degli obiettivi basati sulla loro conoscenza dei salari di quel settore o sapendo quanto guadagnano i lavoratori dello stesso sesso. Se fosse così, queste ricerche rifletterebero, invece che spiegare, meramente la discrepanza tra i due sessi.

### Attrazione fisica nel mercato del lavoro

Diversi studi hanno identificato dei chiari vantaggi economici nell'essere attraenti. In particolare, i soggetti attraenti generalmente se la cavano meglio nel mercato del lavoro. Parecchie ricerche hanno dimostrato come le persone attraenti hanno più probabilità di essere assunti ed ottenere una promozione. In uno studio che esplorava i diversi modi di approcciarsi di candidati e reclutatori, Rynes e Gerhart in uno studio risalente al 1990 hanno scoperto che l'aspetto fisico incideva significativamente nelle valutazioni che i reclutatori facevano, in particolare per capire quanto la persona fosse adatta per una specifica posizione all'interno dell'azienda.

I soggetti attraenti hanno anche una discreta probabilità di guadagnare salari più elevati. Frieze, Olson e Russell nel 1991 hanno valutato l'attrattività di alcuni laureandi dalle loro foto dell'università e hanno scoperto che la loro attrattività era correlata al reddito. Gli uomini attraenti percepivano salari, iniziali e successivi, più elevati degli uomini considerati meno attraenti e mentre le donne (attraenti e non) guadagnavano lo stesso salario iniziale, quelle più attraenti ne

percepivano uno maggiore nelle fasi successive della carriera. Due studi correlati hanno preso in esame la relazione tra attrattività e reddito di soggetti che facevano parte della popolazione (cioè non studenti di economia); nello studiare i Canadesi, Kennedy e Grab hanno scoperto che gli uomini più attraenti guadagnavano di più rispetto a quelli meno attraenti ma tale attrattività non influenzava i salari delle donne.

In uno studio sugli Americani e i Canadesi, Hamermesh e Biddle, durante il 1994) hanno diviso il campione della popolazione in attraente, nella media e meno attraente. Le ricerche hanno dimostrato che le persone ritenute attraenti guadagnavano circa il 4% in più rispetto alla media e che le persone considerate meno attraenti percepivano circa il 7% in meno della media.

Coerentemente a quanto esplorato in precedenza, hanno riscontrato una relazione più forte tra l'attrattività degli uomini e il loro reddito. Ci sono, tuttavia, dei casi in cui l'aspetto fisico potrebbe rappresentare un "ostacolo": Heilman e Saruwatari, con il loro studio del 1979, hanno scoperto che le donne ritenute meno attraenti delle altri erano considerate più adatte a ricoprire ruoli (da stereotipo) maschili.

## Ultimatum Game

Alcuni studi hanno rilevato delle differenze di sesso nella presa di decisioni nell'Ultimatum Game. In uno studio effettuato sui bambini nel 1994, Murnighan e Saxon hanno scoperto che le bambine proponevano offerte più generose rispetto ai bambini mentre tra gli adulti, in un Ultimatum Game con una somma molta elevata da dividere, gli uomini erano meno propensi a rifiutare le offerte.

Alcune differenze sono emerse anche dagli studi creati apposta per indagare su questo tema: nei vari esperimenti condotti, gli uomini e le donne tendevano a formulare simili offerte e agli uomini veniva offerto un po' di più, gli uomini erano più inclini a rifiutare più di quanto lo fossero le donne e sia le donne che gli uomini accettavano verosimilmente gran parte delle offerte presentate dalle donne. Gli autori degli esperimenti hanno interpretato questi risultati in termini di norme e regole di correttezza.

L'attrazione fisica, ad ogni modo, sembra essere un importante strumento moderatore delle differenze individuali nella presa di decisione nell'Ultimatum Game. Lavori condotti in precedenza dimostrano che l'aspetto fisico ha un impatto sui mercati economici ma ancora non si sa tanto sul come l'aspetto fisico riesca ad incidere sul processo di negoziazione.

## Ipotesi.

Si è già detto che le persone ritenute più attraenti riescono ad avere la meglio nel mercato del lavoro: tendono ad essere assunti prima, guadagnare salari più elevati ed ottenere promozioni in un minor tempo. In parte, i maggiori livelli di produttività potrebbero spiegare queste scoperte. In alcune professioni, come le vendite, i soggetti più attraenti hanno più successo e sono più favoriti anche quando i loro livelli di produttività coincidono con quelli dei loro colleghi considerati meno attraenti. Da questo esperimento ci si aspetta che agli individui attraenti venga offerto di più rispetto a quelli meno attraenti anche se non ci sono problemi legati alla produttività, non ci sono aspettative né contatto fisico tra di loro.

### Ipotesi 1: Offerte maggiori ai soggetti attraenti, minori a quelli meno attraenti.

Gli individui ritenuti attraenti godono di un gran numero di vantaggi e potrebbero abituarsi a ricevere offerte più sostanziose degli altri. Di conseguenza, potrebbero aspettarsi e richiedere somme più elevate rispetto ai loro colleghi meno attraenti.

### Ipotesi 2: I soggetti attraenti richiederanno di più rispetto agli altri.

Per ragioni simili, le offerte che saranno fatte agli uomini tenderanno ad essere maggiori rispetto a quelle fatte alle donne e, probabilmente, gli uomini avranno degli standard di richiesta più alti. In molti casi, si è visto, grazie a degli studi effettuati, come gli uomini guadagnano di più e fissano degli obiettivi più alti, durante le trattative, rispetto alle donne. Anche mediante l'Ultimatum Game si è assistito a delle offerte più generose proposte agli uomini.

### Ipotesi 3: Somme più alte offerte agli uomini.

### Ipotesi 4: Gli uomini richiedono di più delle donne.

Si prevede, inoltre, una stretta relazione tra l'attrattività e il sesso. Nel mercato del lavoro, gli uomini beneficiano del fatto di essere attrattivi più delle donne. Queste "norme" potrebbero incidere sul comportamento adottato all'interno dell'Ultimatum Game e le offerte fatte agli uomini così come le loro richieste potrebbero rivelarsi estreme.

Ipotesi 5: La differenza tra le offerte agli uomini più attraenti rispetto a quelli meno attraenti sarà maggiore della differenza tra le offerte delle donne attraenti rispetto a quelle meno attraenti.

Ipotesi 6: La differenza delle richieste fatte dagli uomini più attraenti rispetto a quelli meno attraenti sarà maggiore della differenza delle richieste fatte dalle donne attraenti rispetto a quelle meno attraenti.

Accostando le offerte con un minimo livello di accettabilità, è possibile calcolare il tasso di rifiuto e i guadagni attesi. Questi numeri, però, potrebbero variare come una funzione di entrambi i set di decisione conducendo così a dei risultati complicati. Per fare un esempio, offerte basse così come richieste alte contribuiranno ad un più alto tasso di rifiuto e minori guadagni ma offerte basse e richieste anch'esse basse porteranno ad un tasso di rifiuto più contenuto e più alti guadagni.

La relazione esatta coinvolge un set di interazioni abbastanza difficile da prevedere e, di conseguenza, si è scelto di non fare delle previsioni riguardo al tasso di rifiuto delle offerte e ai guadagni attesi.

## Modalità dell'esperimento

L'esperimento è stato svolto in 3 fasi. Nella prima, sono stati scelti 70 ragazzi di cui il 60 % di sesso femminile con età media 23 anni. Tali soggetti hanno preso delle decisioni dove la somma in gioco ammontava a 10 \$, sia in qualità di Proponente (Giocatore 1) che di Rispondente (Giocatore 2). Gli è stato detto che una delle loro decisioni sarebbe stata scelta ed abbinata ad una decisione di un soggetto di un precedente esperimento.

In seguito alla loro decisione, ma prima di scoprirne i risultati, tutti i soggetti sono stati fotografati; alla fine, essi sono stati pagati secondo un abbinamento casuale tra le loro decisioni e quelle prese da un altro soggetto in un precedente esperimento: 21 di loro non ha ricevuto nulla mentre i restanti 49 hanno guadagnato una cifra media di 5,02 \$.

Nella seconda fase, 20 giudici di un'altra università hanno giudicato ognuna delle fotografie degli studenti. Il criterio utilizzato è stata una scala di 11 punti che andava da -5 (Molto non Attraente) a +5 (molto Attraente). Dei 20 giudici 9 erano delle donne, ognuno dei quali ha visto le foto in modo casuale; inoltre, metà dei giudici ha prima visualizzato le foto dei ragazzi mentre l'altra metà ha

visto le foto delle ragazze. Tutto ciò per assicurare imparzialità da parte loro ed evitare così influenze da parte di altri giudici. Dopo ciò, sono stati selezionati i 6 soggetti più attraenti e i 6 meno attraenti, sia maschili che femminili.

Nella terza ed ultima fase, si sono ordinate casualmente e differentemente le 24 fotografie degli studenti. Si è poi preso un campione di 108 studenti di una seconda università e chiesto a 78 di loro di assumere il ruolo di Proponente mentre gli altri 30 giocavano da Rispondente; gli è stato anche riferito che 24 studenti di un'altra università avevano già preso la loro decisione nel ruolo opposto. Dopo di ciò, ai soggetti della terza fase sono state mostrate le fotografie e gli è stato richiesto di registrare la loro decisione su un foglio dopo averle esaminate. I proponenti hanno così formulato delle proposte a ciascuna fotografia, mentre gli rispondenti hanno fissato una soglia minima di accettabilità per ogni fotografia. Entrambi i set dei soggetti della terza fase hanno ricevuto un feedback dei risultati dopo i 24 round. I proponenti hanno saputo se la loro offerta era stata accettata mentre i rispondenti sapevano solo quanto gli era stato offerto. A conclusione dell'esperimento, uno dei 24 round è stato scelto a caso e così i soggetti sono stati pagati a seconda di quanto avevano ottenuto in quel determinato round. In media, i soggetti hanno ricevuto 3,84 \$.

## Risultati

Si presentano i risultati di questo studio in tre parti. Per primo, si descrive l'affidabilità dei giudici. Per secondo, vengono evidenziate le decisioni dell'Ultimatum Game relative ai soggetti fotografati ed infine si discutono i risultati delle decisioni degli studenti abbinati alle fotografie in termini di tasso di rifiuto e guadagni attesi.

## Classificazione dell'attrattività

Venti giudici hanno valutato ognuna delle 70 fotografie. Non è stata riscontrata nessuna significativa differenza tra l'aver valutato le fotografie secondo un preciso ordine o a seconda del genere del giudice. Dopo queste valutazioni, si sono selezionate 24 fotografie, che rappresentavano gli uomini e le donne considerati più e meno attraenti.

## Decisioni in merito all'Ultimatum Game

Non sono state rilevate eclatanti differenze tra le decisioni prese dai soggetti fotografati. Uomini e donne, attraenti e non, hanno formulato proposte simili e fissato un livello minimo di accettabilità abbastanza conforme. Si è proceduto così al calcolo composto della misura di attrattività normalizzando e facendo la media delle valutazioni dell'attrattività da parte dei giudici. Dopo di che, tale misura è stata utilizzata in due modelli di regressione. Nel primo, l'offerta di ogni studente fotografato era la variabile dipendente mentre il sesso e il punteggio di attrattività sono state considerate variabili indipendenti. Nel secondo modello, invece, la soglia minima di accettazione di ogni studente rappresentava la variabile dipendente mentre sesso e punteggio di attrattività fungevano da variabile indipendente. In entrambi i casi, le stime dei parametri, i modelli e le caratteristiche del modello si sono rivelate non significative e così i risultati non hanno verificato le ipotesi 2,4 e 6.

Si sono poi considerate le decisioni prese nell'Ultimatum Game dei 108 studenti della terza fase. 78 di loro giocavano da proponente e 30 da rispondente; vengono riportate di seguito le offerte medie e il livello minimo di accettazione nelle tabelle 1 e 2.

Fonte: Sara J. Solnick & Maurice E. Schweitzer - The Influence of Physical Attractiveness and Gender on Ultimatum Game Decisions (1999)

<b>Tabella 1. Offerte medie dei proponenti ai soggetti fotografati</b>			
<b>Proponenti fase 3</b>			
<b>Studenti fotografati selezionati</b>	<b>Uomini</b>	<b>Donne</b>	<b>Entrambi</b>
<b>Uomini non attraenti</b>	<b>\$ 4,72</b>	<b>\$ 4,70</b>	<b>\$ 4,71</b>
<b>Uomini attraenti</b>	<b>\$ 4,79</b>	<b>\$ 5,07</b>	<b>\$ 4,92</b>
<b>Tutti gli uomini</b>	<b>\$ 4,76</b>	<b>\$ 4,88</b>	<b>\$ 4,81</b>
<b>Donne non attraenti</b>	<b>\$ 4,44</b>	<b>\$ 4,60</b>	<b>\$ 4,51</b>
<b>Donne attraenti</b>	<b>\$ 4,48</b>	<b>\$ 4,60</b>	<b>\$ 4,53</b>
<b>Tutte le donne</b>	<b>\$ 4,46</b>	<b>\$ 4,60</b>	<b>\$ 4,52</b>
<b>Soggetti non attraenti</b>	<b>\$ 4,58</b>	<b>\$ 4,65</b>	<b>\$ 4,61</b>
<b>Soggetti attraenti</b>	<b>\$ 4,63</b>	<b>\$ 4,83</b>	<b>\$ 4,72</b>
<b>Tutti i soggetti</b>	<b>\$ 4,61</b>	<b>\$ 4,74</b>	<b>\$ 4,67</b>

Tabella 2. Livello minimo medio di accettazione dei Rispondenti per i soggetti fotografati.  
Rispondenti fase 3

<b>Studenti fotografati selezionati</b>	<b>Uomini (n=20)</b>	<b>Donne (n=10)</b>	<b>Entrambi (n=30)</b>
<b>Uomini non attraenti</b>	<b>\$ 3,14</b>	<b>\$ 3,52</b>	<b>\$ 3,26</b>
<b>Uomini attraenti</b>	<b>\$ 3,17</b>	<b>\$ 3,77</b>	<b>\$ 3,37</b>
<b>Tutti gli uomini</b>	<b>\$ 3,15</b>	<b>\$ 3,64</b>	<b>\$ 3,32</b>
<b>Donne non attraenti</b>	<b>\$ 3,28</b>	<b>\$ 3,53</b>	<b>\$ 3,37</b>
<b>Donne attraenti</b>	<b>\$ 3,57</b>	<b>\$ 3,92</b>	<b>\$ 3,69</b>
<b>Tutte le donne</b>	<b>\$ 3,43</b>	<b>\$ 3,72</b>	<b>\$ 3,52</b>
<b>Soggetti non attraenti</b>	<b>\$ 3,21</b>	<b>\$ 3,52</b>	<b>\$ 3,32</b>
<b>Soggetti attraenti</b>	<b>\$ 3,37</b>	<b>\$ 3,84</b>	<b>\$ 3,53</b>
<b>Tutti i soggetti</b>	<b>\$ 3,29</b>	<b>\$ 3,68</b>	<b>\$ 3,42</b>

Sono state esaminate le differenze tra i quattro tipi dei soggetti fotografati selezionati: uomini attraenti, uomini non attraenti, donne attraenti, donne non attraenti. In più, sono state messe a confronto le decisioni prese dagli uomini e dalle donne nella fase 3.



Dopo aver analizzato le offerte dei Proponenti, si è registrata, in media, un'offerta maggiore rivolta agli uomini considerati più attraenti di quelli non attraenti (4,72 \$ contro 4,61) ed anche una proposta più generosa presentata agli uomini in generale rispetto alle donne. Dall'analisi della varianza, si è scoperto che le proposte più alte sono state fatte ai rispondenti considerati più attraenti e agli uomini. Questi risultati supportano le ipotesi 1 e 3 del modello. Invece, l'interazione tra i due sessi non è stata abbastanza significativa per cui la restante ipotesi 5 non ha trovato verifica. Il passo successivo è stato quello di sottoporre ad indagine l'influenza del sesso sul proponente: le donne offrivano somme più consistenti degli uomini.

Una simile analisi è stata condotta per esaminare le decisioni dei rispondenti della fase 3, permettendo così di rilevare il livello minimo di accettazione delle offerte. In media, i rispondenti hanno indicato un livello minimo più alto per le donne che per gli uomini (3,52 \$ contro 3,32\$) e un livello minimo più alto per i soggetti ritenuti attraenti rispetto a quelli non attraenti (3,53 \$ contro 3,32 \$).

Questi dati lasciano intendere, inoltre, che i soggetti imparavano attraverso i vari round e a ciò è riconducibile la costante diminuzione del livello minimo di accettazione: confrontando le prime 5 decisioni con le ultime 5 e le prime 12 con le ultime 12 si assiste ad un "crollo" del livello medio: da 3,86 \$ a 3,15 \$. Anche nell'ultimo round, comunque, le soglie minime di accettazione sono rimaste abbastanza sopra lo zero, vale a dire la strategia dominante che ha a disposizione il Rispondente.

### Tasso di rifiuto e guadagni attesi

E' stato possibile calcolare il tasso di rifiuto e i guadagni attesi mediante l'accostamento delle decisioni prese dai soggetti della terza fase con quelle dei soggetti fotografati. Ad esempio, un soggetto fotografato ha indicato 2,50 \$ come soglia minima di accettazione; per calcolare il relativo guadagno atteso, questa somma è stata messa a confronto con le offerte che ha ricevuto dai soggetti della terza fase. In questo caso, il soggetto ha "automaticamente" rifiutato tre proposte che erano minori della cifra indicata, guadagnando 0 \$ per quei 3 round, e accettato 75 offerte che oscillavano tra i 3 e gli 8 \$. In totale, il suo tasso di rifiuto è stato del 3,8 % mentre il guadagno atteso medio circa 4,60 \$. La tabella 3 riporta tutti i guadagni attesi medi dei soggetti fotografati.

Tabella 3. Guadagni attesi medi relativi ai soggetti fotografati.

### Soggetti della fase 3

Studenti fotografati selezionati	Nel ruolo di Proponente (30 round)	Nel ruolo di Rispondente (78 round)
<b>Uomini non attraenti</b>	<b>\$ 4,28</b>	<b>\$ 3,85</b>
<b>Uomini attraenti</b>	<b>\$ 4,79</b>	<b>\$ 4,25</b>
<b>Tutti gli uomini</b>	<b>\$ 4,54</b>	<b>\$ 4,05</b>
<b>Donne non attraenti</b>	<b>\$ 3,96</b>	<b>\$ 3,23</b>
<b>Donne attraenti</b>	<b>\$ 4,08</b>	<b>\$ 3,70</b>
<b>Tutte le donne</b>	<b>\$ 4,02</b>	<b>\$ 3,46</b>
<b>Soggetti attraenti</b>	<b>\$ 4,12</b>	<b>\$ 3,54</b>
<b>Soggetti non attraenti</b>	<b>\$ 4,44</b>	<b>\$ 3,97</b>
<b>Tutti i soggetti</b>	<b>\$ 4,28</b>	<b>\$ 3,75</b>

Le differenze, per quanto riguarda il tasso di rifiuto, riflettono gli stessi trend evidenziati nelle decisioni prese nell'Ultimatum Game. Per esempio, i soggetti Proponenti della terza fase hanno offerto cifre più alte ai soggetti attraenti e ai soggetti maschili fotografati, di conseguenza i tassi di rifiuto sono stati particolarmente bassi per queste offerte; il tasso di rifiuto è stato del 22 % per i soggetti attraenti fotografati contro il 30,5 % di quelli non attraenti e del 21,5 % per gli uomini fotografati contro il 31 % delle donne.

Similmente, dal momento che i rispondenti della fase 3 avevano indicato dei livelli di accettazione più bassi, essi hanno ricevuto delle offerte minori del loro livello meno spesso delle donne Rispondenti della fase 3, ottenendo, così, meno spesso dei rifiuti (18 % contro 24 %). Inoltre, i rispondenti della fase 3 erano meno propensi a rifiutare delle proposte provenienti dagli uomini fotografati piuttosto che dalle donne; ancora, questi ultimi erano più propensi a rifiutare le offerte provenienti dai soggetti non attraenti piuttosto che da quelli attraenti. Tale differenza è stata particolarmente accentuata quando l'offerta è stata presentata da una donna fotografata.

Queste differenze tra le proposte, il tasso di rifiuto e il livello di accettazione sono risultate particolarmente pronunciate nel caso dei guadagni attesi da parte dei soggetti fotografati. Se i soggetti fotografati fossero stati pagati a seconda delle offerte fatte dai Proponenti della fase 3, i soggetti considerati attraenti avrebbero guadagnato molto di più rispetto a quegli altri (in media, 3,97 \$ contro 3,54 \$). Per di più, i soggetti di sesso maschile avrebbero guadagnato di più dei

soggetti di sesso femminile (4,05 \$ contro 3,46 \$). Se, invece, i soggetti fotografati fossero stati pagati a seconda delle offerte fatte dai Rispondenti della fase 3, i soggetti attraenti avrebbero guadagnato leggermente di più di quelli non attraenti (4,44 \$ contro 4,12 \$) e gli uomini avrebbero guadagnato di più rispetto alle donne (4,54 \$ contro 4,02 \$). In entrambi i casi, quale che fosse il ruolo dei soggetti fotografati (Proponente o Rispondente), gli uomini attraenti avrebbero guadagnato di più mentre le donne non attraenti avrebbero ottenuto di meno.

## Discussione

L'Ultimatum Game è un contesto decisionale astratto con ampie applicazioni ed espansioni. È un gioco privo dell'influenza di qualsiasi relazione passata, qualifiche o aspettative future ed è stato progettato per cercare di scoprire e spiegare le dinamiche presenti nel processo di negoziazione.

Con queste ricerche si è provato ad esaminare l'impatto che potrebbe avere l'aspetto fisico sul processo negoziativo e si sono scoperti interessanti schemi per quanto concerne la formulazione di proposte ed offerte basate sul proprio aspetto fisico e quello degli altri.

In questo studio, si è scoperto che l'attrattività del soggetto non influenza la propria attività decisionale bensì quella degli altri; dal contesto, è emerso, in particolare, che venivano offerte delle somme maggiori ai soggetti ritenuti attraenti e agli uomini anche se questi ultimi non richiedevano di più. I guadagni attesi delle persone attraenti erano dall' 8 al 12 % più grande dei guadagni attesi dei soggetti non attraenti mentre i guadagni attesi dagli uomini erano circa il 15 % in più di quelli delle donne.

Tali scoperte sono coerenti col "premio per la bellezza" e il persistente divario che si verifica nel mercato del lavoro. Sul fatto che i soggetti attraenti e gli uomini guadagnassero di più non c'erano dubbi (grazie ai lavori fatti in precedenza) ma poco si sapeva sul perché e se queste categorie di soggetti chiedevano di più, si aspettavano offerte maggiori o entrambe. Grazie ai risultati ottenuti con queste indagini, si è fatta luce su questi interrogativi: gli uomini e i soggetti reputati più attraenti degli altri ricevono di più perché, principalmente, gli viene offerto di più.

La relazione che intercorre tra l'attrattività e l'attività decisionale è complicata dalla scoperta che i soggetti richiedono anche di più dalle persone attraenti. Questi risultati asseriscono che i benefici legati all'aspetto fisico dipenderebbero dal contesto: gli individui potrebbero essere sia più generosi verso i soggetti attraenti così come potrebbero essere molto esigenti da loro. Questa

implicazione è coerente con le ricerche effettuate nel 1983 da Heilman dalle quali emerge che l'attrattività potrebbe rappresentare un ostacolo per certi tipi di mestieri.

Ulteriori lavori permangono nell'esplorazione della relazione che lega l'aspetto fisico alle attività decisionali. Tale relazione è incline ad essere smorzata sia da fattori contestuali, sia da fattori individuali. Una differenza importante tra gli Ultimatum Game, che si sono fatti in queste indagini, e i più complessi contesti decisionali reali è il ruolo della comunicazione: il processo comunicativo inciderà sul tipo di domande e di offerte che i negoziatori faranno e, di conseguenza, andrà a ridurre l'impatto che potrebbe avere l'aspetto fisico sul comportamento decisionale. Anche altri aspetti della negoziazione potrebbero mitigare l'effetto dell'aspetto fisico, come le negoziazioni effettuate insieme ad un team o anche la ripetizione di queste ultime. Ad esempio, quando le negoziazioni avvengono più di una volta, i contraenti sviluppano delle relazioni che potrebbero condurli a concentrarsi più sulle caratteristiche individuali di ognuno piuttosto che sul loro aspetto fisico.

Alcuni fattori individuali hanno anche una buona probabilità di influenzare l'entità dell'aspetto fisico sul comportamento. Ad un livello individuale, alcuni fattori quali l'età o l'orientamento culturale potrebbero esacerbare gli effetti dell'aspetto fisico sul comportamento: per esempio, gli individui di una società dominata dal sesso maschile potrebbero essere più sensibili alle differenze di sesso più di quanto i risultati raccolti sopra suggeriscano. D'altra parte, l'esperienza ottenuta dopo una serie di negoziazioni potrebbe limitare queste differenze.

Inoltre, si è anche dedotto che l'aspetto fisico ha giocato un ruolo significativo sul tipo di offerte e richieste che i soggetti hanno fatto. Questi risultati hanno delle importanti implicazioni per le negoziazioni e suggeriscono diverse direzioni che i lavori futuri potranno prendere. Per fare un esempio, l'apparenza, intesa come aspetto fisico e attrattività, potrebbe essere un fattore determinante da tenere in considerazione nella selezione di agenti negoziatori e team di negoziazione. In ogni caso, rimangono aperte importanti questioni con rispetto all'influenza che sia i fattori individuali che quelli contestuali potrebbero esercitare nel moderare la relazione tra l'aspetto fisico e l'attività decisionale.

## Intervista a Werner Guth – autore del gioco

**Domanda:** “Gli economisti sperimentali hanno da sempre importato metodi e conoscenze dalla Psicologia ma solo alcuni di loro sarebbero disposti ad ammettere che l’economia sperimentale è una sotto-disciplina della Psicologia. Quanto è lunga la linea di confine tra queste due discipline?”

Risposta: “Entrambe le discipline sono sempre più intrecciate; in certi casi, si occupano degli stessi problemi. Tra l’altro, molti dei paradigmi presenti nella Psicologia derivano da strutture presenti anche nella teoria dei Giochi. C’è davvero tanto da imparare: ad esempio, ultimamente ho condotto degli esperimenti dove venivano prese in considerazione le strategie miste. Uno psicologo ha fatto notare che non è facile, per gli individui, scegliere delle soluzioni casuali; infatti, essi tendono eccessivamente a scegliere a casaccio, il che comporta cambiare spesso decisione. Quando le persone scelgono in questo modo, ci sono troppo poche lunghe sequenze, come testa-testa-testa; la sua idea è che noi possediamo una memoria a breve termine di circa sette tentativi e gli individui cercano di bilanciare testa e croce all’interno di quelle brevi sequenze. Secondo me, non esiste una linea di confine, credo che la Teoria dei Giochi sia una scienza sociale; quella che chiamiamo Economia Sperimentale potrebbe essere tranquillamente chiamata scienza sociale. Io mi considero uno scienziato sociale, infatti.”

**Domanda:** “Lei ha più volte affermato che ci sono tanti incroci fra Psicologia ed Economia Sperimentale. C’è qualcosa che tali incroci non contengono?”

Risposta: “Personalmente, non mi piace il sistema degli esperimenti col questionario. Se raccolgo dei dati, fornirò sempre degli incentivi monetari; sono soddisfatto solo se tali incentivi monetari riescono a supportare i risultati. Un’altra grande differenza è che nell’Economia Sperimentale c’è anche la questione dell’etica: per esempio, si è molto riluttanti ad essere bugiardi nei confronti di chi sostiene l’esperimento mentre in Psicologia dicono semplicemente: - Devi dirglielo ad esperimento concluso. Comunque, ci sono tanti psicologi che seguono le stesse pratiche che seguo io e non vedo assolutamente una linea divisoria tra queste due discipline, mi piace attraversarli i confini, non tracciarli.”

**Domanda:** “Anche le più piccole differenze nel design di un esperimento potrebbero condurre a risultati diversi e non è poi così infrequente che molti sperimentatori usino frasi quali “il diavolo sta nei dettagli” ... cosa ne pensa lei di questo? Crede che sia possibile generalizzare a seguito dei risultati di un esperimento?”

Risposta: “Lascia che ti dia un’idea di quanto avviene: nessuno tradurrebbe i numeri ottenuti dagli esperimenti nella vita quotidiana; è possibile inferire a livello di qualità perché agli individui non viene fatto il lavaggio del cervello durante l’esperimento. Dopo che stanno dentro al laboratorio per due o tre ore, potrebbero uscirne con 50 o 100 dollari. Un’artificialità è, sicuramente, che alcuni esperimenti non si prestano a sintetizzare il pensiero dell’uomo comune, dal momento che richiedono un’enorme struttura analitica. In generale, nessuno è così ingenuo da credere che i risultati del laboratorio possano comprendere l’intero pensiero collettivo però, per quanto riguarda i parametri e gli indici qualitativi, si può imparare molto.”

**Domanda:** “Se dovesse menzionare tre scoperte molto rilevanti provenienti dalla ricerca sperimentale, quali sarebbero?”

Risposta: “Questa è una domanda difficile. Ci sono parecchi aspetti legati all’equità e alla correttezza in svariate situazioni, così come ci sono circostanze in cui tali aspetti non sono contemplati, ad esempio in alcuni contesti legati ai mercati. Credo che sarebbe giusto difendere la teoria restringendo il suo campo di applicazione. La teoria dell’equità è qualcosa che riguarda le *joint ventures* e credo che sia abbastanza coerente con quanto avviene. Ma l’equità, come ho già detto, non è l’unica motivazione. A volte si ritrova ad essere la forza dominatrice mentre altre volte viene dominata da altre forze competitive. Una seconda questione molto rilevante è che le decisioni, così come le valutazioni, devono essere derivate, non sono facilmente e subito disponibili. Anche alcune teorie psicologiche, come la Prospect Theory, non ci istruiscono su come prendere una decisione. Se quest’ultima è difficile, cos’è che è davvero importante? Cosa e quanto conta? Nella teoria economica, la presa di decisioni non ha nessun senso, è soltanto esercizio. Ciò conduce alla necessità di sviluppare il concetto di una razionalità allargata. Un’altra ricerca molto importante è stata quella dei guadagni che contano molto più delle perdite: andare in bancarotta è qualcosa che non ci piace per niente. Ne saremmo capaci ma è talmente doloroso e cerchiamo di evitarlo a tutti i costi.”

**Domanda:** “Credo che molti economisti associno il suo nome all’Ultimatum Game, dal momento che lei ne ha condotti parecchi a partire dagli anni ’80 e tutt’ora continua a praticarli...quali conclusioni possiamo trarne?”

Risposta: “Sì, è vero, è stato uno dei primi esperimenti che ho praticato. Una ragione per cui continuo a farli è perché ho una mole di dati riguardo a questo paradigma, anche con alcuni dettagli che variano. Ad esempio, recentemente mi è stata chiesta una consulenza sulla vendita del potere di veto. E’ chiaro che sono interessato a tanti aspetti, anche al perché dovrebbe esserci il potere di veto. E lo faccio spesso accostando le varie questioni all’Ultimatum Game perché ho una quantità di dati sufficiente per confrontare: questo perché è un mio cavallo di battaglia che si presta a diverse interpretazioni delle diverse questioni. Le motivazioni alla base della forma primitiva dell’Ultimatum Game erano studiare la più semplice situazione di trattativa fra 2 parti, in realtà volevo sviluppare una sorta di teoria della negoziazione e volevo che ci fosse una specie di situazione strategica con delle regole esatte. Nell’esperimento del 1982, c’è un gioco ancora più complicato ma nessuno legge la seconda parte; quindi, si rimane bloccati alla situazione di partenza perché dal punto di vista teorico è semplice, ma dal punto di vista psicologico è molto articolato...ed è quello che dobbiamo imparare. Alcune persone, da ciò, ricavano altre cose: ad esempio, dicono: - Va bene, era un esempio abbastanza semplice per dimostrare che la teoria dei giochi non effettua previsioni in modo corretto. Ma questa non era mia intenzione perché sapevo benissimo che la teoria dei giochi non era abbastanza sufficiente a spiegare il comportamento umano. Però, naturalmente, è stata la prima ragione per cui il gioco ha acquisito notorietà.”

## Conclusioni

E’ difficile trarre delle conclusioni: da un lato, tanto è stato già fatto, appurato, testato e verificato. Dall’altro, è pur vero che, essendo la Teoria dei Giochi una base di partenza per comprendere il comportamento dell’individuo ed essendo quest’ultimo un concentrato delle più svariate caratteristiche in costante mutamento, ancora c’è e ci sarà tanto da scrivere, analizzare, approfondire ed ispirare.

Tra i numerosi interrogativi, ancora senza risposta, figurano il perché gli uomini obbediscono al loro istinto piuttosto che usare la ragione per analizzare e risolvere delle situazioni (è più costoso giocare contro l'istinto in termini di tempo e sforzi richiesti per calcolare la migliore strategia o in termini emozionali, cioè soffrire per un'emozione negativa?); fin quanto si possono modellare i tratti evolutivi secondo le interazioni culturali? Si potrebbero ottenere migliori risultati con l'apprendimento oppure, nei giochi ripetuti solo una volta, sarebbe più conveniente affidarsi all'istinto?

Giorno dopo giorno, si assiste al continuo sviluppo delle capacità dell'uomo: una nuova tecnologia, un nuovo processo produttivo, un nuovo modo di vedere le cose; in un mondo dove il mutamento è all'ordine del giorno, risulta difficile mantenerne il passo. Da qui la necessità di ripetere l'esperimento, di riconsiderare quanto fatto anni prima, di mettersi di nuovo in gioco. Si sa che l'uomo è testimone della propria epoca e va analizzato per quello che è, considerate le variabili di quel determinato periodo. Forse l'uomo preistorico o quello medievale non erano così attenti o coinvolti, i mercati erano più chiusi e l'informazione viaggiava a bassissima velocità, nulla si può dire sui risultati che sarebbero emersi.

Ma, dopo tutto, il futuro è ciò che diverte e, allo stesso tempo, preoccupa più di tutti. E' possibile fare delle previsioni, effettuare dei pronostici così come scommettere su quello che verrà.

Prendete la vostra decisione.



## Bibliografia di riferimento

- Anomalies: The Ultimatum Game - Richard Thaler - The Journal of Economic Perspectives, Volume 2, N. 4 (1988)
- Microeconomia (2008) – H. Varian
- Fairness vs Reason in the Ultimatum Game - Martin Nowak, Karen Page, Karl Sigmund  
SCIENCE volume 289 Settembre 2000
- Costa G., Mori P.A. (1994), Introduzione alla teoria dei giochi, Il Mulino.
- Messick, D.M., Moore, D.A., and Bazerman, M.H. (1997). "Ultimatum Bargaining with a Group: Underestimating the Importance of the Decision Rule."
- A comparative Model of Bargaining: Theory and Evidence di Gary Bolton
- Henrich J. (1998), Does culture matter in economic behavior? Ultimatum Game Bargaining among the Machiguenga of the Peruvian Amazon, The American Economic Review.
- Individual and Group Behavior in the Ultimatum Game: Are Groups More "Rational" Players? - Gary Bornstein e Ilan Yaniv (1998)
- Ultimatum bargaining behaviour - W.Güth and R.Tiertz (1990)

- Hot-cold empathy gaps and medical decision making – George Lowenstein (Health Psychology, 2005)
- Camerer, C. & Thaler, R. (1995). Anomalies: Ultimatums, dictators, and manners. *Journal of Economic Perspectives*,
- Kahneman, D., Knetsch, J. L., & Thaler, R. H. (1986a). Fairness and the assumptions of economics. *Journal of Business*
- Morrow, P. (1990). Physical attractiveness and selection decision making. *Journal of Management*,
- Trope, Y., & Liberman, N.. Construal-level theory of psychological distance. *Psychological Review* (2010)
- Sara J. Solnick & Maurice E. Schweitzer - The Influence of Physical Attractiveness and Gender on Ultimatum Game Decisions (1999)
- Heilman, M., & Saruwatari, L. (1979). When beauty is beastly: The effects of appearance and sex on evaluations of job applicants for managerial and nonmanagerial jobs. *Organizational Behavior and Human Performance*
- Hamermesh, D. S., & Biddle, J. E. (1994). Beauty and the labor market. *American Economic Review*,
- Intervista a Werner Guth liberamente tradotta presente sul sito [http://www.econ.mpg.de/english/research/ESI/gueth\\_interview.php](http://www.econ.mpg.de/english/research/ESI/gueth_interview.php)