

Dipartimento di

Economia e Finanza

Tesi in

Economia dell'incertezza e dell'informazione

*“Gender constellation nel punishment: analisi sulle differenze
di genere nei meccanismi sanzionatori”*

RELATORE

Prof.ssa Daniela Di Cagno

CANDIDATO

Ronci Marco

Matr. 714101

CORRELATORE

Prof. Nicola Borri

ANNO ACCADEMICO 2019/2020

Indice

Introduzione

<i>INTRODUZIONE</i>	4
---------------------------	---

CAPITOLO 1

Punizione in assenza di comportamento prosociale

<i>1.1. Punishment, ultimatum game e decadimento della contribuzione</i>	7
<i>1.2. Punizione altruista, altruismo parrocchiale e punizione antisociale</i>	18

CAPITOLO 2

Differenze di genere nel punishment, il contributo dell'economia sperimentale

<i>2.1. Studi sulle differenze di genere</i>	24
<i>2.2. Comportamenti altruistici ed avversione al rischio</i>	26
<i>2.3. Gender constellation nei punishment game</i>	31
<i>2.4. Differenze di genere nel mondo del lavoro: riflessioni e considerazioni</i>	34

CAPITOLO 3

Differenze di genere in social dilemma games

<i>3.1. Gender effects nei social dilemma games</i>	35
<i>3.1.1. Descrizione dell'esperimento</i>	36
<i>3.1.2. Risultati dell'esperimento</i>	39
<i>3.1.3. Applicazione delle sanzioni da parte del punisher</i>	42
<i>3.1.4. Considerazioni conclusive</i>	49
<i>3.2. Sanzionamento e contribuzioni: analisi sulle differenze di genere</i>	50
<i>3.2.1. Risultati ottenuti e considerazioni</i>	55

CONCLUSIONI	57
--------------------------	----

APPENDICE 1

<i>La critica del femminismo economico</i>	59
Riferimenti bibliografici	63

Introduzione

L'attuazione di comportamenti sanzionatori nei confronti degli individui è un argomento che ha da sempre riguardato le società e le culture antiche e moderne. Cercare di inquadrare ed indirizzare il comportamento della collettività verso un unico scopo o semplicemente cercare di prevedere il comportamento di una controparte durante una contrattazione sono temi che hanno a che vedere con i cosiddetti dilemmi sociali ossia situazioni in cui il benessere individuale potrebbe risultare alternativo rispetto a quello della collettività. Questi argomenti fondano le loro radici nella storia dell'uomo (basti pensare che una società "civile" viene definita tale dal momento che si fonda su delle regole volte al soddisfacimento del benessere generale) ma possono essere applicati anche nei più noti casi attuali (si pensi alle limitazioni imposte nei confronti della collettività derivanti dalla pandemia da Covid-19, ed alle conseguenti sanzioni applicabili nei confronti degli individui che non rispettino tali imposizioni). Qualsiasi epoca o società, nel perseguire il massimo grado di utilità sociale, ha ritenuto necessario applicare delle sanzioni, corrispondenti a situazioni di malessere (che possono essere pecuniarie o, nei casi peggiori, limitative della libertà personale) che gravano sui soggetti che non applicano condotte ritenute idonee al raggiungimento di tale scopo.

L'attuazione di una sanzione o la possibilità di farlo, possono limitare un certo tipo di condotte e convincere le persone a non intraprendere determinati comportamenti. Al fine di garantire il successo della punizione, sono necessarie due caratteristiche in particolare: l'applicazione di un elevato numero di controlli e l'imparzialità dei controllori. La presenza di controlli assicura che le sanzioni verranno effettuate nei confronti delle persone che condurranno comportamenti diversi da quelli previsti, mentre l'imparzialità nel giudizio fa in modo che tutti i soggetti vengano valutati esclusivamente per l'azione commessa, garantendo la massima equità e parità di condizione nei confronti di tutti gli individui. L'imparzialità del giudizio è essenziale al fine di garantire il rispetto della regola preposta: gli individui coinvolti devono essere convinti che si comporteranno in modo che il bene comune venga rispettato, che tutti gli altri faranno lo stesso e che, in caso non lo facciano, incorreranno in sanzioni in misura pari alla gravità della violazione commessa. Nel caso in cui questa imparzialità nel giudizio venga meno, essi tenderanno a non rispettare la norma ed incorreranno in un senso di ingiustizia tale da indurli a comportarsi nel modo più favorevole per loro stessi e non per la società.

L'imparzialità nel giudizio può essere causata da diversi fattori. L'aspetto culturale, le sensazioni personali, le aspettative circa il comportamento degli altri individui, sono tutti nodi essenziali nell'applicazione di un giudizio, e non essendo parametri oggettivi possono portare a decisioni diverse a seconda del giudice posto a valutare il comportamento dei soggetti coinvolti. Inoltre, il giudizio può essere influenzato da costellazioni

tra individui che, per motivi storici piuttosto che culturali, possano identificarsi in particolari minoranze e sentirsi parte di una stessa condizione sociale, che non garantisce equità di trattamento.

Lo stesso aspetto può essere altresì considerato in una contrattazione tra imprese nella quale la presenza di un regolatore (lo Stato o l'Antitrust) devono assicurare che la trattativa venga svolta in modo onesto, con l'obiettivo di massimizzare il benessere collettivo e garantire una contrattazione equa. Entrambe le parti coinvolte tenderanno a comportarsi cercando di incrementare i propri ritorni personali, adottando politiche disoneste che possano indurre la controparte ad avere una visione distorta del bene o del servizio trattato. L'applicazione di sanzioni che vadano a punire tali comportamenti disonesti, può assicurare a ciascuno non solo una più leale e sicura negoziazione, ma soprattutto che l'altro fornisca valutazioni precise e veritiere e che non tenti semplicemente di approfittare di posizioni di vantaggio derivanti dal disallineamento informativo. Il soggetto regolatore assicura pari condizioni negoziative per entrambe le imprese coinvolte e per qualunque soggetto voglia subentrare nella contrattazione.

L'imparzialità nel giudizio svolge un ruolo cruciale anche in questo caso poiché per sentirsi tutelati i soggetti necessitano di sapere che riceveranno dal regolatore parità di trattamento ed un giudizio che si astenga da qualsiasi ritorno personale.

I soggetti coinvolti in una contrattazione del genere, possono assumersi il rischio di incorrere in sanzioni che non avrebbero sostenuto andando a valutare il caso secondo la Teoria dell'Utilità Attesa, anche sulla base di aspettative che derivano dall'esperienza passata o da credenze e che possono influenzare il processo decisionale. Ciò non significa che le persone non si comportino in modo da massimizzare il proprio ritorno personale, ma che le decisioni prese possono essere assunte anche sulla base di motivazioni di carattere emotivo, che non sarebbero subentrati nel processo decisionale analizzando la situazione esclusivamente da un punto di vista meramente economico.

La rappresentazione delle situazioni applicabili nella vita reale consente agli economisti di effettuare previsioni circa il comportamento degli agenti e di elaborare teorie sulle reazioni che individui razionali avranno di fronte a situazioni di incertezza, tenendo conto anche del *frame* proposto, dell'esperienza dei e delle aspettative dei giocatori.

L'economia comportamentale e cognitiva cerca di spiegare queste situazioni di apparente allontanamento dalla razionalità tradizionale, partendo dall'osservazione del mondo reale per andare a formulare ipotesi sulla collettività e sui motivi per i quali vengono prese determinate decisioni. Esistono fattori come l'onore, la reputazione, l'invidia ed il rimpianto, che devono necessariamente essere considerati dagli economisti che vogliono interpretare le scelte reali. Usando una citazione di Robert Schiller del 2008 "...negare

l'importanza della psicologia e delle altre scienze sociali nella teoria economica, sarebbe come negare l'importanza dell'attrito per le applicazioni della meccanica newtoniana. [...] Una volta adottata la teoria dell'attrito, la meccanica newtoniana può essere applicata (non solo all'astronomia) ma anche ai problemi terrestri, e diviene uno strumento essenziale per i tecnici che stanno progettando i congegni destinati a migliorare la nostra vita quotidiana.”.

L'economia sperimentale è un utile strumento di ricerca a tale scopo esso infatti permette tramite la replica in laboratorio di situazioni di base in assenza di confounding di osservare le determinanti delle scelte e offre quindi spunti per offrire teorie più complete dal punto di vista descrittivo e previsivo e non soltanto normativo. Pur in presenza di campioni limitati, gli esperimenti sociali possono fornire un'idea del comportamento individuale ed analizzarne le determinanti di base.

Scopo di questo lavoro è analizzare il ruolo del genere nei meccanismi di punizione sociale sia con riferimento al comportamento effettivo sia alle aspettative dei partecipanti. La domanda di ricerca è interessante perché potrebbe dare indicazione nel caso fosse trovata una influenza del genere sia del punitore sia del potenziale punito su come scegliere controllori e controllati con il fine di conseguire l'obiettivo di policy prefissisi. Nel caso specifico oggetto dell'analisi è la contribuzione volontaria ad un bene pubblico.

La tesi si sviluppa come segue: nel primo capitolo si effettuerà un'analisi sul sanzionamento, nella quale si confronteranno situazioni in assenza di un sistema sanzionatorio rispetto ad altre nelle quali è previsto. In particolare, si confronteranno le contribuzioni di individui in giochi di contribuzione diversi (ultimatum game, dilemma del prigioniero e public good game), focalizzandosi sulle differenze tra situazioni nelle quali è prevista una punizione o meno. Nel secondo capitolo l'analisi si concentrerà sulle differenze di genere nelle condotte, nelle contribuzioni e nel punishment, per poi andare ad orientarsi sulla presenza o meno di costellazioni di genere nell'attribuzioni di sanzioni.

Capitolo 1 *Punizione in assenza di comportamento pro sociale*

1.1. *Punishment, ultimatum game e decadimento della contribuzione*

Al fine di assicurare una condotta socialmente ottima, il regolatore può trovarsi costretto ad applicare sanzioni in misura più o meno grave, a seconda di diversi fattori. La sanzione infatti, può dipendere dalla considerazione del soggetto che la impone (*punisher*) verso il beneficio comune, dalla gravità del comportamento violato e dalla fiducia che il *punisher* ripone nei confronti della popolazione. La cosa importante da sottolineare è che applicare delle sanzioni presuppone il sostenimento di costi più o meno elevati a seconda delle circostanze, ma che si presume vengano compensati dal maggiore *payoff* collettivo che si otterrebbe dall'adozione di un comportamento unitario e socialmente corretto da parte delle persone.

Per *punishment* si intende l'imposizione di un risultato indesiderato o spiacevole su un gruppo di individui, che vada a ledere gli stessi o che comunque arrechi un danno, effettuato da un'autorità nel tentativo di limitare o vietare un comportamento indesiderato. Il *punishment* viene effettuato in contesti legati al perseguimento di una particolare disciplina (come ad esempio nell'educazione dei bambini o nel tentativo di fermare atteggiamenti criminali o illegali) e mira ad indirizzare la condotta degli individui per il perseguimento di un obiettivo comune, identificato come socialmente adatto.

L'introduzione di sanzioni nei confronti di gruppi di individui che non rispettino determinate regole ha molteplici applicazioni nella società attuale. Dalla politica fiscale di un paese, all'entrata in vigore di norme volte alla tutela della salute degli individui, dall'applicazione delle contravvenzioni in riferimento a violazioni del codice stradale, fino alle contrattazioni effettuate tra società nei mercati finanziari e non (si pensi a comportamenti sanzionatori applicati nelle contrattazioni scorrette, come ad esempio in situazioni di *azzardo morale* o *asimmetrie informative*), sono tutti esempi di situazioni nelle quali la presenza di un soggetto esterno con potere sanzionatorio e decisionale, si rende necessaria ai fini dell'attuazione di comportamenti corretti e vantaggiosi per la collettività.

Una sanzione consiste quindi in un *payoff* negativo che viene attribuito a soggetti che si rendano protagonisti di condotte vietate o lesive del benessere altrui, al fine di indirizzare il comportamento degli stessi verso il benessere della collettività ed assicurare il rispetto delle norme proposte dal regolatore. L'assegnazione di una punizione, tuttavia, non sempre segue una logica unitaria, ma può portare a scenari diversi a seconda del contesto, dei soggetti coinvolti e delle condizioni in cui essi concorrono. Se in determinati casi, l'applicazione di sanzioni uguali per tutti i concorrenti può essere ritenuta "giusta" al fine

di attribuire un unico *payoff* negativo per tutta la popolazione, in determinati contesti tale scelta può portare ad utilità differenti a seconda dei soggetti coinvolti. Si considerino ad esempio due individui A e B con un reddito disponibile rispettivamente pari ad € 100 ed € 10. L'applicazione di una sanzione unitaria, pari ad € 5, avrà senz'altro una percezione diversa, ed il soggetto A potrebbe non essere adeguatamente disincentivato (soprattutto nel caso in cui egli ottenga un *payoff* positivo dal mancato rispetto della norma per il quale è applicata la sanzione).

Al contrario, l'emotività delle persone e l'avversione alle perdite potrebbero rivelarsi cruciali nelle scelte effettuate. È ben noto in letteratura che per la maggior parte degli individui l'avversione alle perdite sia superiore rispetto alla possibilità di ottenere un guadagno. Per tale ragione i due soggetti potrebbero essere maggiormente interessati ad evitare di ricevere una punizione piuttosto che ad accrescere le proprie dotazioni, effettuando delle scelte in contrasto con il concetto "classico" di razionalità solo per non incorrere in sanzioni, anche a costo di ottenere *payoff* minori.

Un caso diverso consiste nell'identificare, anziché la situazione economica dei soggetti coinvolti, il contesto al quale essi vengono sottoposti. In questo caso, si va ad analizzare quelle che sono le abitudini delle persone e la percezione che hanno di tale contesto. Dalla letteratura si apprende che in un particolare *frame* al quale vengono sottoposti due giocatori, con regole precise ed assenza di asimmetrie informative, si giunge ad un accordo che corrisponderà al punto di equilibrio tra le due utilità dei soggetti coinvolti, e che sarà contenuto nel prezzo di riserva di ognuno. Seppur conveniente, può accadere che una situazione non venga giudicata equa da uno dei giocatori, ed in tal caso, un accordo che sulla carta potrebbe risultare soddisfacente per entrambi, non venga accettato. *"Se sono abituato a pagare il quotidiano 1 euro, il giorno in cui un edicolante cercasse di vendermelo a 5 euro dicendomi che è l'ultima copia rimasta in tutta Milano ne sarei veramente infastidito, anche se lui avesse ragione, cioè qualora il mio prezzo di riserva fosse pari a 5,50 euro"* (M. Motterlini, F. Guala, *"Mente, Mercati e Decisioni"*, 2015). Tale percezione negativa, può essere subita anche dal *punisher* che deve applicare una sanzione per un comportamento. Se la sua aspettativa circa le scelte che verranno effettuate dagli individui è diversa da quello che accadrà in realtà, egli potrebbe applicare una sanzione maggiore rispetto a quella solitamente proposta, discostandosi dal suo punto di equilibrio.

La letteratura sperimentale offre una grande varietà di esperimenti che analizzano gli effetti della punizione in assenza di comportamento pro sociale, a partire dai numerosi esperimenti sul gioco dell'ultimatum, proposto dall'economista tedesco Werner Guth, che va ad analizzare contrattazioni di questo tipo e trova che i soggetti non si comportano in ossequio alle predizioni della teoria neoclassica appunto perché hanno aspettative sul comportamento pro sociale degli altri.

Si tratta di un gioco di tipo sequenziale, nel quale due giocatori devono dividere tra loro un certo ammontare e decidono di elaborare una strategia non solo sulla base delle proprie preferenze, ma di quelle della controparte. Le aspettative circa la condotta dell'altro giocano un ruolo essenziale, nella distribuzione del *surplus* tra i due partecipanti, poiché le decisioni iniziali possono essere modificate una volta analizzato il comportamento del soggetto con il quale si effettua la contrattazione.

In particolare, egli considera due individui, uno dei quali con un maggior potere di negoziazione rispetto all'altro. La caratteristica particolare è che il gioco è del tipo "prendere o lasciare", da cui la parola *ultimatum*. Ai due giocatori viene proposto di dividere un ammontare in due parti, che vengono decise da un solo giocatore. Se la controparte accetta l'offerta, avviene lo scambio, in caso contrario il *payoff* per entrambi è nullo. È ovvio come il venditore (il soggetto che decide la divisione della somma) è interessato a massimizzare la sua parte, effettuando allo stesso tempo un'offerta che deve essere accettata dal compratore (il soggetto che deve decidere se effettuare lo scambio), in modo da ricevere un *surplus*. Se lo scambio avviene, entrambi i giocatori ricevono il *surplus* e l'utilità generale collettiva è massima, se invece lo scambio non avviene e l'utilità collettiva è minima. Dal un punto di vista razionale, il venditore potrà offrire anche solo un'unità dell'importo da dividere, in quanto il compratore dovrebbe accettare qualsiasi offerta superiore a zero, in quanto qualsiasi valore positivo corrisponde ad un equilibrio di Nash vincente. Entra però in gioco in questo caso il concetto di reazione emotiva all'offerta proposta, in quanto egli potrebbe rifiutare offerte basse in quanto ritenute offensive ed annullare il *payoff* di entrambi i giocatori.

Il sistema sanzionatorio in questo caso risulta incorporato nell'esperimento. Non è necessaria la presenza di un *punisher* esterno, poiché in caso di comportamento opportunistico da parte del venditore (o comunque di offerte ritenute non idonee ed al di sotto delle aspettative), il compratore deciderà di rifiutare, annullando il *surplus* di entrambi. Il venditore dovrà quindi effettuare offerte soddisfacenti per la controparte, non guardando esclusivamente al proprio ritorno economico, ma anche alle aspettative del venditore circa l'offerta che riceverà.

Il vantaggio che si riceve da una strategia cooperativa porta al buon esito della trattativa con conseguente divisione dei *surplus*, contrariamente in caso di defezione, il *surplus* sarà nullo e la trattativa non si concluderà.

Il gioco dell'*ultimatum* sottolinea l'aspetto emotivo delle decisioni. Una decisione in accordo con le teorie classiche consentirebbe agli individui di accettare qualsiasi tipo di *payoff* positivo, ma subentrando fattori psicologici, i soggetti coinvolti saranno interessati ad accettare solamente le offerte che loro stessi considerano soddisfacenti. Ricevere un'offerta troppo bassa viene considerata quasi un'offesa per il ricevente, che può decidere di rifiutare ed annullare per entrambi il *surplus* della contrattazione.

Anticipando questo coloro che offrono la divisione offrono ammontari vicini alla divisione equa sulla base delle aspettative che hanno sulla probabilità che l'altro rifiuti una determinata offerta. Per spiegare questo fenomeno Guth (1988) identifica un sistema basato sull'esistenza di norme sociali che fungono da "punti focali", individuando cioè un livello di offerta che l'altro giocatore dovrebbe trovare equo o ragionevole. Un'offerta troppo bassa può essere considerata iniqua dalla controparte che potrebbe sentirsi vittima di un'ingiustizia e rifiutare anche a costo di rinunciare alla propria parte di guadagni. Altri economisti, tra cui Binmore, Shaked e Sutton (1985), suggeriscono una interpretazione simile, ritenendo che quando il costo è sufficientemente basso, cioè quando la differenza tra $x - k$ (con x corrispondente alla somma da dividere e $x - k$ pari alla quota di x proposta alla controparte) è vicina a zero, la differenza tra accettare e rifiutare l'offerta diventa insignificante da un punto di vista economico. Questo presuppone che, al fine di garantire il buon esito di una contrattazione, l'offerta proposta deve soddisfare l'aspettativa della controparte.

Isolando l'aspetto vendicativo, siamo interessati ad analizzare le motivazioni delle scelte. In particolare, capire l'aspetto comportamentale in un ultimatum game potrebbe consentire di estendere i risultati a situazioni simili sotto vari aspetti, andando a prevedere i comportamenti dei giocatori posti in situazioni diverse. Se le persone agiscono secondo un proprio senso di giustizia è naturale pensare che tale senso possa differire da individuo a individuo. Per questa ragione, le persone poste in condizioni di superiorità o comunque con un maggior potere contrattuale, possono decidere di agevolare determinate categorie di individui nel quale si identificano e discriminare altri gruppi per il quale essi nutrono rancore o particolari antipatie.

Le aspettative sui livelli di contribuzione e sulla formulazione dell'offerta diventano aspetti chiave che impattano sul buon esito di una contrattazione.

Al mero *payoff* negativo applicato nei confronti del soggetto, possono susseguirsi numerosi aspetti sociali che vanno ad influire sulle scelte prese dalla collettività, come il senso di vergogna che possono provare coloro che conducono comportamenti socialmente inadatti. Tale fenomeno accade maggiormente in contesti sociali di dimensioni ridotte, dove i soggetti si conoscono tra loro. Infatti "*... il problema della cooperazione (volontaria ad un bene pubblico) non ammette una sola soluzione, ma approcci diversi a seconda delle circostanze e degli strumenti a disposizione. L'ostracismo dei free rider è [...] utilizzato nei piccoli gruppi dove tutti si conoscono, e i comportamenti scorretti restano impressi nella memoria sociale.*" (M. Motterlini, F. Guala, "*Mente Mercati Decisioni*", 2015). Inoltre, la letteratura ha sviluppato delle ricerche e dei modelli nei quali si assume gli individui agiscano non solo in modo da perseguire comportamenti utili per loro stessi, ma che mostrino un senso di altruismo nei confronti della collettività.

I giochi cooperativi includono una serie di situazioni di dilemma sociale in cui può essere inserita la punizione per portare gli individui dall'equilibrio di Nash a quello Pareto ottimale.

Secondo Nash l'attuazione di comportamenti volti al raggiungimento di un benessere collettivo potrà avvenire solo in presenza di un regolatore esterno, in grado di far rispettare le condizioni alla base dell'accordo tra individui che effettuano contrattazioni in condizioni di incertezza. In caso contrario, gli individui vorranno massimizzare i loro payoff individuali, ed il risultato sarà di non cooperazione.

Si consideri, ad esempio, il caso di due soggetti A e B che sono chiamati alla contribuzione di un bene pubblico, in uno *one shot game*. Entrambi i soggetti ricevono i *payoff* riportati nella seguente tabella, a seconda che scelgano di "collaborare" o "defezionare" (0 significa che avranno un ritorno nullo, 3 nel caso in cui il ritorno sarà pari a tre unità).

	C	D
C	(2,2)	(0,3)
D	(3,0)	(1,1)

Tabella 1. *Caso senza sanzioni*

Questo è un tipico caso di "dilemma del prigioniero". La strategia ottimale e che porta un'utilità maggiore alla collettività si ottiene dalla collaborazione (C) di entrambi gli individui, mentre nel caso in cui nessuno dei due collaborerà (D) entrambi otterranno dei *payoff* minori. A livello personale però, la strategia ottimale risulta quella di defezionare se l'altro individuo collaborerà, così da ottenere un ritorno di 3 unità. Se da un punto di vista teorico, l'equilibrio risulterà essere non collaborativo, in quanto nessuno dei due individui vorrà contribuire senza la certezza che l'altro farà lo stesso, da un punto di vista pratico in casi del genere si verificano maggiormente situazioni collaborative rispetto a defezioni. Una spiegazione plausibile è che i soggetti sperimentali seguano norme di comportamento sociale che prescrivono di cooperare in queste situazioni. Fondamento di contrattazioni di questo tipo è la fiducia che un soggetto ripone verso il comportamento della controparte. Nel caso di *one shot game* gli individui potrebbero evitare di collaborare, preferendo un maggiore ritorno personale immediato rispetto ad un duraturo rapporto di collaborazione. Nel caso di giochi ripetuti nel tempo, la contrattazione avverrà in maniera differente, in quanto nel caso in cui un soggetto defezionerà, difficilmente potrà aspettarsi un atteggiamento collaborativo dalla controparte nelle contrattazioni successive. Aumentando all'infinito il numero di

ripetizioni, nessun avversario sarà disposto a defezionare, poiché il *payoff* derivante da una collaborazione all'infinito sarà maggiore di quello ottenibile dalla defezione effettuata per un solo round, ma che avrà come conseguenza la defezione continua della controparte per i turni successivi. Questo tipo di strategia viene effettuata dal cosiddetto cooperatore condizionale, ovvero un giocatore che al primo turno è disposto a cooperare in attesa della scelta che viene effettuata dalla controparte. Dai turni successivi al primo, la scelta intrapresa sarà speculare a quella dell'altro giocatore: se egli avrà collaborato si continuerà la collaborazione, altrimenti si defezionerà.

Anche in questo caso non si rileva necessaria la figura di una parte terza (il *punisher* appunto), che punisca comportamenti di *free riding*, poiché ripetere il gioco nel tempo assicura la ricerca di lealtà e collaborazione reciproca tra le parti, visto che la cooperazione terminerà dal momento che una delle due defezionerà la prima volta. Il rapporto tra i partecipanti si basa sulla fiducia che ciascuna parte nutre nei confronti dell'altro giocatore.

Questo aspetto può portare il gioco da una situazione di equilibrio di Nash all'ottimo paretiano, senza l'introduzione di sanzioni (e dunque senza sostenere i costi del sistema sanzionatorio).

Il problema della fiducia reciproca e della cooperazione non equivale a convincere due soggetti egoisti a collaborare, quanto piuttosto a trovare un sistema per assicurare i due soggetti che conoscono i benefici della cooperazione, che nessuna delle parti sfrutterà la mossa cooperativa dell'altro. L'aspetto fiduciario quindi, subentra in contrattazioni di tipo duraturo, che vadano a creare una sorta di legame tra le parti coinvolte. Tuttavia, la letteratura ortodossa suggerisce che, in presenza di un numero di ripetizioni elevato ma finito, la strategia dominante risulterà essere quella di defezione. Per lo studio di questa situazione si effettua un'analisi di tipo *backward*, andando a considerare i *round* partendo dall'ultimo ed andando a ritroso. Nell'ultimo turno del gioco la reputazione degli individui sulle contribuzioni effettuate viene meno, poiché gli stessi non dovranno più preservarla in vista di situazioni future, e tenderanno a defezionare. Poiché tutti i giocatori sanno che nell'ultimo *round* ci sarà una defezione di massa, saranno indotti a non collaborare anche nel penultimo turno, al fine di ottenere il *payoff* massimo nell'ultimo turno dove risulterà conveniente. Ma se tutti i giocatori ragionano in tal senso il discorso può essere ripetuto anche per il terzultimo *round* e così via per tutti i precedenti. Questo fenomeno è noto come "decadimento della contribuzione" ed è riscontrato nella pratica. Se i livelli di partecipazione registrati in laboratorio in esperimenti di tipo *one shot game* si attestano intorno al 50%, ripetendo più volte l'esperimento le contribuzioni calano con l'avanzare dei *round*, dimostrando l'apprendimento degli individui e come l'esperienza possa influire notevolmente sui livelli di *output*. Lo scenario del dilemma del prigioniero cambia radicalmente se viene considerata la possibilità di introdurre delle punizioni per i soggetti che

adottano comportamenti non cooperativi. Considerando il caso proposto in precedenza è evidente che l'applicazione di *payoff* negativi per atteggiamenti di defezione, scoraggia tale scelta, lasciando molto meno spazio alla fiducia che i soggetti nutrono l'uno per l'altro.

	C	D	P
C	(2,2)	(0,3)	
D	(3,0)	(1,1)	(0,-1)
P		(-1,0)	

Tabella 2. Dilemma del prigioniero con punizione

	C	D
C	(2,2)	(-1,0)
D	(0,-1)	(1,1)

Tabella 3. Caso trasformato in un gioco di cooperazione

La modifica proposta nelle tabelle in alto consente ad un cooperatore che adotta la strategia (P) di applicare una sanzione nei confronti del soggetto *free rider* che ha defezionato. Nel caso in cui un soggetto cooperi e l'altro defezioni, la punizione permette di spostarsi dalla casella (3,0) o (0,3) nella casella (0,-1) o (-1,0). In questo modo il soggetto che ha defezionato riceverà un *payoff* pari a zero, ma la controparte sosterrà un costo pari ad un'unità per la sua applicazione. È facile notare come l'esito del gioco (-1,0) è una strategia strettamente dominata rispetto a (0,3) (e viceversa), e dunque qualsiasi giocatore razionale non sarà disposto a pagare una sanzione per punire atteggiamenti di defezione della controparte. Tuttavia, il giocatore disposto a collaborare può convincere l'altro che giocherebbe una strategia (P) nel caso in cui l'altro non collabori, evitando di sostenere il costo ed ottenendo il risultato sperato.

La minaccia di applicare una sanzione sembra funzionare. Il caso è stato analizzato dagli economisti austriaci Ernst Fehr e Simon Gächter in un loro paper pubblicato sul giornale "American Economic Review" nel 2000. Lo scopo dell'esperimento è quello di dimostrare come gli atteggiamenti di *free riding* portano ad un importante stato di malessere tra i collaboratori e che c'è una disponibilità diffusa a punire atteggiamenti del genere. Lo scopo è anche quello di dimostrare che la sanzione verrà applicata anche se è costosa e non porta alcun beneficio personale per il *punisher*.

Al fine di rimuovere l'aspetto reputazionale la letteratura suggerisce di ripetere l'esperimento di contribuzione ad un bene pubblico formando diversi gruppi di individui, effettuando quindi il gioco tra soggetti sconosciuti tra loro. In questo caso non ha senso costruirsi una reputazione, poiché i soggetti non si conoscono tra loro e non si incontreranno più una volta concluso l'esperimento. Ha senso invece in questo caso giocare strategicamente ed indurre le controparti a credere che tutti collaboreranno, per poi

defezionare e massimizzare il *surplus*. Tale esperimento, proposto da Andreoni, non evidenzia risultati significativamente diversi tra quelli con soggetti che si conoscono.

Questo dimostra che uno *one shot game* per risultare efficace non può basarsi esclusivamente sulla fiducia che nutrono i soggetti tra di loro. Il dilemma del prigioniero ci insegna che un equilibrio collaborativo non si otterrà a meno che non intervenga un soggetto esterno che obblighi le parti a prendere delle decisioni favorevoli per la collettività (e quindi a collaborare). Al contrario, le persone tenderanno ad approfittare della contribuzione degli altri individui e ad assumere atteggiamenti di *free riding*.

I casi sopra proposti analizzano il comportamento di due giocatori che ripetono l'esperimento nel tempo. Tali interazioni vengono dette di tipo diadico, e si basano sulla stabilità delle controparti, che imparano a conoscersi e ad instaurare eventualmente rapporti fiduciari. L'estensione del dilemma del prigioniero ad un numero di individui superiore a due rappresenta il gioco di contribuzione ad un bene pubblico, nel quale la strategia di defezione risulta applicabile più facilmente, e gli individui tenderanno in misura maggiore ad approfittare delle contribuzioni della popolazione senza effettuare la propria, comportandosi da *free rider*. La difficoltà della cooperazione aumenta all'aumentare della numerosità del campione.

In un gioco di contribuzione ad un bene pubblico si ha situazione nella quale un gruppo di individui è chiamato a partecipare ad una spesa per l'acquisto di un bene di pubblica utilità, data una certa dotazione iniziale. Si tratta di un gioco simile al dilemma del prigioniero, ma con più giocatori nel quale le strategie sono sempre defezione o cooperazione. In particolare, ad ogni individuo è data una dotazione iniziale di un bene e la scelta che dovrà effettuare è quanta parte destinarla al finanziamento del bene pubblico, in grado di aumentare il benessere della collettività, e quanta parte tenerla per sé, al fine di aumentare il proprio *payoff* personale. L'importo di ogni contribuzione è moltiplicato per un parametro compreso tra 1 ed il numero dei partecipanti al gioco, e poi diviso fra tutti i membri del gruppo. Il punto cruciale è che tutti i giocatori ricevono in ugual misura i profitti del bene pubblico, a prescindere dalla contribuzione effettuata.

Anche in questo caso risulta chiaro come l'equilibrio di Nash sarà di tipo non cooperativo, poiché ogni giocatore vorrà massimizzare la propria dotazione andando ad approfittare dei benefici del bene pubblico senza effettuare alcun apporto. Dall'analisi empirica si evince che i giocatori effettueranno dei buoni livelli di contribuzione nei *round* iniziali, per poi incorrere nel fenomeno del decadimento della contribuzione precedentemente descritto. I risultati suggeriscono anche in questo caso che i giocatori nei turni iniziali non capiscono quale sia la strategia ottimale per loro ma la apprendono a poco a poco. L'esperienza e l'apprendimento suggeriscono con l'avanzare dei turni la strategia più conveniente, dando spazio alla possibilità di errori nella valutazione che devono essere considerati nei modelli. Altre teorie suggeriscono che gli agenti, al fine di massimizzare i propri guadagni, fingano di collaborare nei primi turni per

conquistare la fiducia delle controparti, e defezionino nei *round* successivi, quando si instaurano rapporti fiduciari e gli apporti risultano maggiori.

In questo caso tale discorso può essere applicato nelle decisioni di *punishment*. Il soggetto chiamato a giudicare sulle contribuzioni infatti, nutre determinate aspettative sui payoff che verranno proposti dai giocatori e deve decidere se questi siano idonei alla partecipazione al bene pubblico o se vi siano atteggiamenti di *free riding* da parte dei giocatori. Il limite tra queste condotte è fissato proprio dall'ammontare di contribuzione che il *punisher* ritiene corretto e dall'aspettativa che egli ha nella cooperazione degli individui. La delusione verso le defezioni può infatti tradursi in sanzioni maggiori, ed in tal caso il *punisher* sarà disposto a sostenere un costo (si ricorda che il sanzionamento è sempre costoso per il regolatore) pur di penalizzare i comportamenti scorretti e ridurre il surplus derivante dalla defezione.

L'introduzione di un soggetto esterno chiamato a giudicare le contribuzioni di ciascun giocatore (*punisher*), è fondamentale per elaborare una strategia cooperativa. L'applicazione di una sanzione può andare a ridurre la presenza di situazioni di *free riding*, nei quali gli individui agiscono massimizzando i loro payoff personali con comportamenti contrari al benessere collettivo, e allo stesso tempo comporta numerosi aspetti psicologici nei confronti dell'individuo che la subisce.

La sanzione infatti, coglie due aspetti: l'aspetto economico, andando a colpire i *payoff* individuali, ed andando a ridurre (se non eliminare) il vantaggio del *free riding*, e l'aspetto sociale. Ricevere una punizione infatti, può portare al giocatore un senso di vergogna e disagio, che scoraggia le defezioni a vantaggio delle cooperazioni, anche spontanee. Il giocatore infatti, provando un senso di imbarazzo nei confronti degli altri giocatori (specie nei giochi ripetuti), può effettuare contribuzioni al solo scopo di risultare in linea con le aspettative della società.

Un sistema sanzionatorio presuppone dei costi di applicazione e controllo, che gravano sul regolatore. Tuttavia, gli individui saranno favorevoli al sostenimento di costi che penalizzino comportamenti opportunistici, se consapevoli che il loro sostentamento porterà ad un aumento dell'*outcome* collettivo. Inoltre, si presuppone che il vantaggio legato all'incremento contributivo sia in grado di sostenere i costi di sanzionamento e di garantire ugualmente un *surplus*.

Ci si concentra in esperimenti di questo genere, nei quali gli individui dovranno partecipare alla realizzazione di un bene pubblico, data una dotazione iniziale a loro disposizione. I *public good game* (PGG) prevedono la presenza di un *punisher* esterno, che dovrà effettuare sanzioni a comportamenti opportunistici, pur sostenendo dei costi.

Fehr e Schmidt, nel 1999, effettuano un esperimento di contribuzione ad un bene pubblico nel quale n individui devono decidere simultaneamente i livelli di partecipazione. I giocatori vengono dotati di un ammontare iniziale, che deve essere in parte destinato alla contribuzione ed in parte tenuto per sé. L'apporto effettuato è scontato per un parametro $a < n$ in modo che ogni apporto porterà ad una perdita monetaria $(1 - a)$, motivo per il quale la strategia dominante sarà quella di non contribuire (*free riding*). Tuttavia, dal momento che $a > 1/n$ la piena contribuzione porterà al massimo *payoff* aggregato. I giocatori possono punirsi tra loro, generando perdite in misura pari alla sanzione effettuata (sostenendo però il costo della sanzione).

I risultati mostrano la presenza di un'importante interazione tra la distribuzione delle preferenze e l'ambiente strategico. Ci sono infatti, ambienti nei quali la presenza di una minorità di *free riders* può cambiare i livelli di contribuzioni dei soggetti *fair*, motivo per il quale il risultato sarà di piena defezione. In altre situazioni avviene il caso opposto, cioè un ridotto numero di soggetti cooperatori, può cambiare le strategie di contribuzione dei soggetti che abitualmente defezionano. Questo dimostra come la competizione tra le persone riesce a generare impatti differenti nelle scelte, le quali non rimangono stabili nel tempo, ma si modificano a seconda dell'esperienza e del *frame* proposto.

Keser e Van Winden (2000), introducono una caratteristica al gioco di contribuzione al bene pubblico, proponendo ai giocatori la stessa situazione sia tra sconosciuti che conoscenti al fine di testare le differenze di contribuzione e di comportamento nelle due situazioni.

Il gioco consiste in 25 ripetizioni in ognuna delle quali un gruppo di persone formato da quattro individui, ai quali è stata assegnata una dotazione iniziale da dividere fra due alternative. Le alternative proposte si riferiscono a due beni, di cui uno ha natura di bene pubblico e l'altra di bene privato. Ad ogni contribuzione al bene privato corrisponde un *payoff* individuale di 10 centesimi, mentre ogni contribuzione al bene pubblico porta 5 centesimi ad ogni membro del gruppo (che riceverebbe dei soldi anche senza contribuire).

Al fine di studiare le differenze vengono effettuate sia sessioni tra soggetti sconosciuti che sessioni tra conoscenti. I risultati dimostrano profonde differenze di contribuzione. Infatti, nelle sessioni tra sconosciuti gli individui contribuiscono meno e si riscontrano un maggior numero di soggetti *free rider* e scarsi cooperatori, rispetto alle sessioni tra conoscenti. La base nelle differenze di contribuzione è data dal primo periodo: se i soggetti decidono di cooperare nel primo periodo, continueranno a farlo nei successivi, mentre se la strategia di defezione prevale al primo *round*, si proseguirà con quella. Questi risultati richiamano alla figura del cooperatore condizionale, facilmente riscontrabile tra soggetti che si conoscono. Nelle sessioni tra sconosciuti invece, l'iniziale sfiducia tra i soggetti può portare al proseguimento della strategia di defezione, con conseguente minore *outcome* collettivo.

Entrambi i risultati sono molto importanti al fine dello studio dei comportamenti sanzionatori, e sono concordanti. Un individuo potrebbe infatti convincere gli altri soggetti ad effettuare la sua strategia, semplicemente cooperando o defezionando in gruppi che non sarebbero disposti a farlo, agendo per primo ed andando ad indirizzare la prima sessione di un gioco di contribuzione. Da quel momento in poi, se gli altri individui tenderanno a seguire la strategia dominante del primo *round*, continueranno a farlo anche nei turni successivi. Nella pratica significa che è possibile indirizzare e dettare il comportamento delle persone con una condotta esemplificativa, che se messa in atto in anticipo rispetto alle scelte della popolazione, verrà seguita e portata avanti più facilmente.

Per verificare quanto ipotizzato finora, si propone l'esperimento di Fehr e Gächter che contiene entrambe le caratteristiche testate nei due precedenti contributi. Tale lavoro infatti, andrà a verificare i risultati del lavoro di Andreoni circa la cooperazione in un gioco di contribuzione ad un bene pubblico ed eventuali differenze tra soggetti che si conoscono e sconosciuti, al fine di ottenere un riscontro in accordo con il lavoro di Kaser e Van Winden. Inoltre, viene testata la differenza tra situazioni in cui è prevista una sanzione o meno e la validità dell'introduzione di un sistema sanzionatorio al fine di accrescere le contribuzioni.

I due economisti effettuano un esperimento sociale di *Third Party Punishment*, tra soggetti sconosciuti e conoscenti. L'obiettivo dell'esperimento è dimostrare che in situazioni con incentivi al *free riding* spesso le persone non accettano passivamente questo tipo di condotte, ma che se hanno l'opportunità di punirle, lo faranno anche a costo di pagare loro stessi la sanzione. A tal proposito si effettua un esperimento di contribuzione ad un bene pubblico con e senza l'opportunità di applicare sanzioni agli individui (*punishment*). Nel caso di esperimento senza *punishment* la strategia dominante sarà rappresentata dal *free riding* e nel caso di gioco con *punishment*, applicare una sanzione comporterà il sostenimento di un costo per la controparte decisa a punire tali condotte. Ciò significa che qualora i soggetti partecipanti al gioco siano tutti egoisti, come si assume essere *l'homo economicus*, i risultati dei due esperimenti saranno identici, poiché i giocatori guarderanno esclusivamente ai propri ritorni personali.

Contrariamente alle aspettative sull'atteggiamento egoista degli uomini, i risultati dell'esperimento portano ad ampie differenze nella contribuzione nel caso in cui venga prevista una sanzione o meno. Nel caso di esperimenti senza *punishment* i soggetti che adottano una strategia di *free riding* sono tra il 53% e il 75%, e la restante parte contribuisce in maniera bassa alla causa, mentre nel caso di gioco con *punishment*, i livelli di contribuzione media crescono tra il 50% e il 95%.

Dai risultati dell'esperimento, si evince ancora una volta che prevedere un sistema sanzionatorio può portare ad *outcome* maggiori rispetto alle stesse situazioni nelle quali non è previsto. Sia nelle sessioni tra

conoscenti che tra sconosciuti infatti, le contribuzioni aumentano notevolmente, fino ad arrivare alla piena cooperazione in alcuni casi. Questo anche se applicare una sanzione non porta (almeno virtualmente) alcun vantaggio al *punisher*, che sosterrà solo il costo della punizione.

Non si riscontrano invece, differenze significative tra soggetti sconosciuti e conoscenti, anche se la contribuzione è comunque maggiore tra soggetti conoscenti. In entrambi i casi, la strategia adottata in prevalenza è vicina alla piena cooperazione con possibilità di applicare sanzioni ed alla piena defezione quando queste non sono previste. Tuttavia, nei casi senza sanzionamento, emerge ancora una volta la strategia del cooperatore condizionale, e dal momento in cui un soggetto defezionerà, si convergerà verso la piena defezione.

1.2. *Punizione altruista, altruismo parrocchiale e punizione antisociale*

La possibilità di sanzionare gli individui al fine di indirizzare i loro comportamenti è un denominatore comune di tutte le culture. Infatti, in qualsiasi popolo è possibile riscontrare un sistema di leggi e regole, che in caso di violazione porta a punizioni per i soggetti che le infrangono. M. Motterlini e F. Guala nella loro opera "Menti, Mercati e Decisioni" (2015) affermano che "Un meccanismo utilizzato in tutte le società è la punizione. La punizione riduce gli incentivi alla defezione e dunque cambia radicalmente la struttura del gioco". Tale pensiero sembra affermare che gli incentivi al *free riding* sono numerosi e coinvolgono tutte le culture, tradizioni e popoli a livello mondiale, ed i meccanismi di punizione servono ad assicurare il regolare andamento della società civile. Non solo, i due autori sottolineano come le condizioni di qualunque "gioco" o scelta nella vita quotidiana, vengono radicalmente modificate dalla presenza o meno di sanzioni punitive, e che queste sono quindi in grado di cambiare i *payoff* collettivi ed individuali, assicurando per quanto possibile, decisioni volte al raggiungimento del benessere o di un obiettivo comune.

Secondo questa teoria, le decisioni degli individui possono essere controllate e rese uniformi, grazie all'utilizzo di particolari sistemi di *punishment*, ovviamente apponendo un adeguato numero di controlli sulle scelte degli individui. Tuttavia, negli ultimi anni si fa largo una nuova tendenza atta a ridurre se non definitivamente eliminare, quelli che sono i controlli e le sanzioni nei confronti delle persone, in modo da porle in una situazione fiduciaria, nella quale il maggiore giudizio che ricevono deriva essenzialmente da loro stessi. Questo per stimolare nella popolazione, una morale che conduca il comportamento comunque verso il raggiungimento dell'obiettivo, ma a costi decisamente ridotti ed evitando il malessere intrinseco dell'applicazione di una sanzione. Un esempio di una politica del genere è stato condotto dalla società Graphistudio di Pordenone, il cui caso è stato spiegato da Dominella Trunfio, in un articolo per il sito

internet GreenMe. Questa società utilizza un sistema di autogestione che si basa sulla fiducia riposta nei dipendenti e nel personale, senza imposizione di orari di chiusura e apertura, nel quale i dipendenti sono mossi da un senso di responsabilità che consente una flessibilità sul lavoro unica. Il sistema adottato permette non solo di sviluppare i rapporti fiduciari tanto ricercati negli esperimenti di *ingroup*, ma anche di garantire ai dipendenti la possibilità di adempiere alle normali necessità post-lavorative in orario di lavoro, soluzione che rende il dipendente più felice e responsabile. La libertà di orario garantisce lavoratori più efficienti, poiché privi da vincoli di orario, e complessivamente più soddisfatti e produttivi (un dipendente contento del proprio lavoro è disposto a lavorare di più e meglio).

L'applicazione di sistemi incentivanti che possano condurre ad un equilibrio ottimale per la collettività senza l'applicazione di sanzioni è l'obiettivo di qualunque società. La normale e spontanea cooperazione tra individui si traduce non solo in un *payoff* collettivo massimizzato, ma anche in minori costi di controllo e di gestione: la cooperazione spontanea è la strategia vincente, l'obiettivo ultimo di qualsiasi tipo di contrattazione o scambio.

Nonostante ciò, l'utilizzo di sistemi disincentivanti, rimane alla base delle società attuali, poiché risulta difficile trovare il sistema di incentivi adatto all'ottenimento di una cooperazione spontanea. Per questo motivo le società ricorrono ancora ad un sistema sanzionatorio, che non sempre tuttavia, assicura parità di trattamento tra gli individui. Si è visto infatti, che questo può variare a seconda di numerosi fattori, tra cui l'emotività delle persone, il genere, l'età e la condizione economica e sociale. Comprendere l'efficacia di questi meccanismi nelle scelte degli individui è di fondamentale importanza per analizzare le decisioni quotidiane, ed in particolare l'intero sistema di incentivi/disincentivi che da sempre detta le regole comportamentali della società, in modo da poter un giorno rimuovere le sanzioni a favore della collaborazione spontanea. Lo Stato, nella figura del legislatore e del potere coercitivo, si pone da sempre come soggetto esterno alle scelte degli individui, quello che negli esperimenti di finanza comportamentale viene definito come il *punisher*, ma che è interessato come gli altri al raggiungimento del benessere comune e della massima utilità sociale. Allo stesso tempo però, non può essere identificato come l'unico ed imparziale regolatore. Tale ruolo può essere svolto da qualsiasi soggetto posto nella condizione di garantire il rispetto delle regole o di un comportamento socialmente utile, che risente come gli altri di impulsi esterni e personali, economici e morali. Comprendere le scelte degli individui, le loro reazioni di fronte a situazioni decisionali, la presenza o meno di costellazioni tra individui, consente di anticipare eventuali decisioni e trattative, evitare situazioni sleali ed assicurare la concorrenza ed il rispetto delle regole per tutti.

Le differenze di genere possono andare ad influire sugli individui posti in situazioni di scelta. Così come negli esempi precedenti l'appartenenza ad un gruppo etnico poteva spiegare la presenza di situazioni di

altruismo parrocchiale, siamo interessati a capire se le differenze di genere possano risultare determinanti nell'applicazione di sanzioni verso una controparte. Le motivazioni possono essere ricondotte a contesti discriminatori, storici e sociali, che vanno a diminuire la fiducia che gli individui ripongono nei confronti dei soggetti di genere diverso. Inoltre, è interessante capire le differenze di genere in una trattativa, a livello di fiducia riposta nella controparte.

Nei lavori proposti in precedenza ci si è focalizzati su come le decisioni di contribuzione prese dagli individui possano modificarsi introducendo un opportuno sistema sanzionatorio in grado di punire comportamenti sconvenienti per la collettività. Abbiamo altresì verificato come tali decisioni possano differire a seconda che gli stessi vengano isolati o considerati come parte di una comunità (in altre parole se operano con soggetti sconosciuti o con persone che conoscono). Anche se i *trend* contributivi sono gli stessi tra soggetti conoscenti e sconosciuti (la contribuzione aumenta con l'introduzione del *punishment* e diminuisce senza la possibilità di applicare sanzioni) si è visto che, considerare le persone individualmente o all'interno di gruppi, porta a scelte strategiche. Questo risultato è stato confermato dagli studi di R. Morese nel paper "*La punizione e la cooperazione in contesti di ingroup e outgroup*" del 2018 del quale si propone una sintesi.

Morese si sofferma dapprima sui diversi comportamenti di punizione, distinguendo tra punizione altruista, punizione di comportamenti sleali (*unfair*), altruismo parrocchiale e punizione antisociale.

La capacità degli individui di cooperare al fine di migliorare le condizioni della collettività ha da sempre riguardato la società umana. La cooperazione, secondo lo psicologo statunitense Tomasello, rappresenta una forma di morale, con la creazione di norme atte a favorire l'instaurarsi di gruppi sociali. L'adesione a questo tipo di norme risulta essere alla base della sopravvivenza di gruppi organizzati di persone, che costituiscono le fondamenta di qualsiasi società moderna. Per favorire questo tipo di relazioni e facilitare il rispetto delle regole di condotta, vengono previste delle sanzioni per i soggetti che si distolgono da tali comportamenti socialmente utili, anche nel caso in cui questi non accrescano il benessere personale di chi viola le norme di utilità collettiva. Queste sanzioni vengono definite da Fehr e Gächter *punizioni altruistiche*. Tali teorie, apparentemente irrazionali, hanno attratto numerosi studiosi ed ha reso necessaria l'introduzione di scienze psicologiche al fine di comprendere e giustificare il comportamento di questi individui. Ci si è accorti infatti, che più che a valutazioni di tipo economico, ponderate e ragionate rispetto ai guadagni individuali, le decisioni in condizioni di incertezza vengono prese in base alle emozioni. Secondo Morese "*...la punizione e la cooperazione co-evolvono: coloro che puniscono chi non rispetta le norme sociali vengono premiati dal gruppo di appartenenza, poiché considerati membri di cui potersi fidare e con cui poter collaborare e cooperare*". Applicare una sanzione corrisponde in questo caso ad un senso di

garanzia e fiducia, perché testimonia che le intenzioni del soggetto sanzionatore sono collaborative e volenterose.

Nel caso del gioco dei giochi di contribuzione proposti in precedenza, gli individui applicavano una sanzione verso coloro che proponevano livelli contributivi nulli, bassi o al di sotto delle aspettative. Tale risultato portava ad un duplice *payoff* negativo, sia per il *punisher* che per il soggetto che riceveva la sanzione (poiché applicare sanzioni presuppone il sostenimento di un costo). In questo caso si ha una punizione di comportamenti sleali opportunistici. I livelli di contribuzione degli individui tuttavia, differiscono a seconda che essi siano considerati singolarmente (*outgroup*) o all'interno di un gruppo (*ingroup*). Può accadere infatti, che si vada a proteggere persone del proprio gruppo a scapito degli altri, senza ottenere alcun guadagno personale, al solo fine di evitare sanzionamenti a soggetti che si trovino nello stesso *team* (o condizione sociale, se si applica il caso alla realtà). Questo fenomeno viene definito come *altruismo parrocchiale*. Il fenomeno contrario, ovvero il sostenere personalmente un costo per punire un comportamento di cooperazione, viene invece definito *punizione antisociale*. Questo può accadere in situazioni in cui i soggetti siano stati puniti ingiustamente in altri contesti e adottino tali comportamenti come una sorta di vendetta personale.

La punizione altruista

Fehr e Gächter, nel paper presentato in precedenza dimostrano come la punizione altruistica risulti di fondamentale importanza per spiegare i meccanismi di cooperazione, poiché si tratta di una situazione in cui gli individui applicano sanzioni che risultano costose per loro stessi, senza ottenere alcun beneficio personale. Questo perché le emozioni negative legate ai disertori, diventano la chiave di lettura del fenomeno. Se un soggetto applica una sanzione, non lo fa per ottenere un beneficio immediato, ma per generare una tendenza a contribuire ed instaurare rapporti di fiducia tra i partecipanti, che facciano in modo che nei giochi futuri si riesca a convincere i soggetti a contribuire senza imporre alcun *payoff* negativo.

La punizione altruista è esattamente questo: cercare di punire un individuo oggi sostenendo un costo per educarlo ad assumere un comportamento corretto in futuro, che possa portare un beneficio collettivo.

Molto importante in questi casi è altresì l'effetto emotivo: sostenere un costo per aver applicato una sanzione ad un comportamento giudicato scorretto instaura nel *punisher* un senso di giustizia, ed un beneficio morale che non è quantificabile come *payoff* economico, ma che ha lo stesso un notevole impatto sulle preferenze delle persone.

Altruismo parrocchiale

Per altruismo parrocchiale si intende la tendenza degli individui a proteggere soggetti che si trovano nello stesso gruppo o nella stessa condizione sociale, anche in questo caso senza ottenere alcun beneficio personale. Questo contesto è definito di *ingroup* ed è fortemente presente nell'applicazione di norme sociali. Una famosa ricerca in tal senso è stata condotta da Bernhard e colleghi, che propongono un gioco di punizione *Third Party Punishment* a due diversi gruppi etnici in Papua Nuova Guinea (Wolimbka e Ngenika). I partecipanti sono stati sottoposti ad un *Dictator Game* in modalità *one-shot* anonima nel quale erano presenti tre ruoli: dittatore (A), ricevitore (B) e terzo agente (C). La prima condizione del gioco avveniva tra soggetti appartenenti allo stesso gruppo etnico (ABC), nella seconda solo il ricevente ed il terzo agente appartenevano allo stesso gruppo etnico (BC), nella terza avveniva la condizione speculare (AB) mentre nella quarta solo il dittatore ed il terzo agente appartenevano allo stesso gruppo etnico (AC). I partecipanti al gioco erano informati sul gruppo etnico di appartenenza della controparte.

I risultati mostrano che sono stati puniti comportamenti dittatoriali di *free riding* mentre per livelli di contribuzione dal 50% in su le sanzioni applicate sono state minime. Questo risultato suggerisce una regola sanzionatoria condivisa da entrambi i gruppi (entrambi punivano al di sotto di un certo livello di contribuzione). Inoltre, dai dati emerge come il giocatore C (terzo agente) tendeva a proteggere il ricevitore (B) vittima di violazione, quando apparteneva al proprio gruppo. L'esperimento sociale ha confermato che i casi in cui si favoriscono individui appartenenti allo stesso gruppo, anche a scapito del benessere collettivo, siano presenti nella realtà, in accordo con la teoria dell'altruismo parrocchiale.

La punizione antisociale

La punizione antisociale si può definire come la situazione contraria all'altruismo parrocchiale: soggetti che sostengono il costo relativo all'applicazione di una sanzione con l'obiettivo di punire e scoraggiare comportamenti cooperativi e leali (*fair*). A riguardo sono di aiuto gli studi di Hermann che riscontra il fenomeno in diversi paesi ed osserva un alto livello di punizioni antisociali in Grecia, Turchia, Russia e Medio Oriente, mentre livelli inferiori negli Stati Uniti, in Australia, nell'Estremo Oriente e nell'Europa nordoccidentale. La spiegazione di Hermann è che nei paesi con forte cooperazione civica e stato di diritto, la punizione antisociale viene interiorizzata dalle norme sociali, andando così a limitare il senso di "vendetta personale". Questo studio suggerisce che il fenomeno sarebbe osservabile solamente in determinate condizioni.

Gli studi di Götte e colleghi invece, vanno a sostenere che la punizione antisociale emerge in condizioni di competizione tra gruppi, ma che può tuttavia instaurare collaborazioni *ingroup* (si collabora solo con

membri del proprio gruppo ma si ostacola la collaborazione con altri gruppi). Rand e colleghi invece, dimostrano che l'introduzione di una punizione antisociale distrugge i rapporti collaborativi tra gli individui, così come Bortoletti e collaboratori che analizzano la stessa nel caso italiano.

Differenze tra condotte ingroup e outgroup

Questi fenomeni sopra descritti sono stati analizzati in condizioni di *ingroup* ed *outgroup*, al fine di verificare se le scelte degli individui possano essere modificate dalla presenza di altri o si mantengano le stesse indipendentemente dal gruppo di lavoro nel quale vengono coinvolti. I soggetti vengono raggruppati per nazionalità e questa scelta non è casuale, poiché significa associarli sotto il profilo culturale e linguistico, andando a definire per un gruppo una uniformità di consuetudini che facilita l'instaurazione di rapporti fiduciosi. L'identità sociale, secondo Morese, è "*...la principale motivazione che influenza il comportamento umano durante le scelte economiche e conduce a una valutazione più favorevole dei comportamenti dei membri appartenenti al proprio gruppo di appartenenza rispetto ai comportamenti dei membri degli altri individui.*".

Nel primo studio condotto da Morese nel 2018, si è analizzata la presenza dei fenomeni di punizione altruistica, altruismo parrocchiale e punizione antisociale, in un gioco di *Third Party Punishment*, simile a quello descritto separando gli individui in base al gruppo etnico di appartenenza. Il giocatore C è stato sottoposto al giudizio di tre azioni di gioco da parte del giocatore A: *fair*, *unfair* e *neutral*. I risultati convalidano la tendenza ad applicare punizioni altruistiche in entrambe le situazioni, andando però allo stesso modo a confermare l'ipotesi di protezione degli individui nei confronti di giocatori dello stesso gruppo. L'altruismo parrocchiale è emerso principalmente nelle situazioni di scelta *unfair* nei confronti del proprio gruppo di appartenenza (condizione *ingroup*) piuttosto che in condizioni di *outgroup*. Infine, relativamente alla punizione antisociale, si può affermare che si sia manifestata in entrambi i gruppi, ma maggiormente nelle culture individualiste.

I risultati di questo esperimento dimostrano quindi che il comportamento degli individui differisce a seconda che essi siano considerati individualmente o facenti parte di una collettività, preferibilmente con culture simili. Inoltre, il lavoro sopra riportato suggerisce che le sanzioni non vengono assegnate in maniera uniforme e dettate in base a parametri totalmente oggettivi, ma che nell'imposizione di punizioni subentrano numerosi aspetti psicologici ed emotivi. Il paper introduce anche la possibilità che si formino dei gruppi che presentino determinate caratteristiche comuni, nei quali gli individui tendano a proteggersi a vicenda, indipendentemente dal ritorno economico personale.

Capitolo 2

Differenze di genere nel punishment, il contributo dell'economia sperimentale

2.1. *Studi sulle differenze di genere*

L'economia sperimentale ha prodotto un supporto fondamentale nello sviluppo delle teorie economiche. Gli esperimenti effettuati in laboratorio hanno consentito agli economisti di considerare aspetti emotivi e comportamentali difficilmente prevedibili, ma che possono essere introdotti solo analizzando le risposte ricevute da un campione di una popolazione su un problema di carattere economico.

Nel capitolo precedente ci si è soffermati sul concetto di *punishment* e sulle differenze nell'applicazione di sanzioni non solo tra conoscenti e sconosciuti, ma anche tra soggetti presi singolarmente o facenti parte di un gruppo. Dall'analisi effettuata è emerso che un adeguato sistema di sanzionatorio è in grado di modificare il comportamento delle persone, aumentando la collaborazione e, nel caso proposto, i livelli di contribuzione. Il *punishment*, si rivela così uno strumento adatto ad un regolatore, per disciplinare la condotta degli individui verso il raggiungimento dell'utilità sociale, a patto però che siano assicurate sanzioni verso tutti coloro che effettuino contribuzioni minori rispetto ad un particolare *range*, anche a costo di sostenere personalmente dei costi. Inoltre, si sono analizzate le differenze negli individui presi singolarmente o all'interno di un gruppo, con risultati diversi nelle due situazioni.

Una questione che non è stata completamente affrontata è se la sensazione di equità e giustizia motiva le scelte degli uomini differentemente dalle donne. Le ricerche di sociologia e psicologia suggeriscono che i modelli economici che utilizzano le assunzioni di *homo economicus* sono più vicini agli uomini che alle donne. Secondo tali teorie, i due generi mostrano differenze sistematiche nella scelta dei fattori che sono in grado di influenzare il comportamento economico, come la cooperazione e la competizione. I risultati di questi esperimenti dipingono quindi le donne come soggetti in grado di valutare ed essere valutate con maggiore equità, e che adottano maggiormente strategie cooperative rispetto agli uomini. Inoltre, c'è una crescente letteratura femminista che suggerirebbe che nei modelli economici solitamente utilizzati, non si adattano correttamente alle donne, che sono più profondamente influenzate da fattori non economici (per maggiori approfondimenti si veda l'Appendice 1).

L'economia classica sosteneva che l'uomo economico era un buon prototipo di individuo in grado di rappresentare la realtà, ma in realtà i mercati coinvolgono un gran numero di donne che spesso non si comportano secondo i modelli tradizionali, assunti come rappresentativi della società. Cambiare questi modelli, includendo le differenze comportamentali di genere, può essere un valido tentativo per implementare modelli sempre più accurati, in grado di replicare la realtà con margini di errore sempre

minori. Ovviamente i lavori svolti non hanno la presunzione di rappresentare tutti gli individui e neanche la maggior parte di loro, ma cercare di sviluppare modelli che contengono differenze caratteriali di genere può sicuramente risultare un primo passo verso l'abbandono del concetto di unico individuo rappresentativo, che spesso conduce a modelli fuorvianti e superati.

L'esperimento condotto da Di Cagno, Guth Galliera, Pace e Panaccione nel 2015 va ad analizzare le differenze di genere nel "sospetto" in un gioco di contrattazione tra parti dello stesso genere e di genere diverso. In questo caso lo scopo dell'esperimento è quindi quello di individuare possibili situazioni di conflitto o sfiducia nella contrattazione tra generi diversi o al contrario, facilitazioni nelle contrattazioni tra individui di genere diverso. Un ruolo fondamentale nelle contrattazioni (e quindi in particolare in questo caso), viene svolto dalla fiducia che gli individui ripongono nella controparte. In caso di mancanza di fiducia, gli individui non saranno disposti ad effettuare contrattazioni, o le effettueranno al ribasso nella convinzione che la controparte non sarà disposta a collaborare per ottenere benefici comuni.

Nell'esperimento possono avvenire situazioni di "*make-up*", che deriva da quanto una valutazione veritiera sia sovrastimata, o di "sospetto", che dipende da quanto il vero valore di un bene si discosta dalla valutazione effettuata dagli individui. Sovrastimare una valutazione è sinonimo di eccessiva fiducia nei confronti della controparte durante una contrattazione, mentre il sospetto al contrario, è sinonimo di sfiducia nei confronti dell'altro soggetto.

L'esperimento si svolge come uno "*one shot game*", nel quale si andranno ad analizzare possibili effetti di genere che vadano a distorcere i risultati di una normale contrattazione. Lo scopo è verificare se durante una contrattazione tra due controparti femminili, si tenda a sovrastimare maggiormente il valore di un bene (creando situazioni di "*make-up*") rispetto a contrattazioni effettuate con controparti di genere diverso (e viceversa con controparti maschili).

Il gioco prevede una contrattazione tra due parti per l'acquisizione di un'azienda, nel quale il venditore della stessa, dopo averne conosciuto il reale valore, può fare strategia nell'invio del suo valore al potenziale acquirente. Infatti, il venditore della società rimane l'unico a conoscere il reale valore della stessa e dovrà inviare un messaggio al potenziale acquirente contenente il valore della società. Quest'ultimo, sulla base del messaggio ricevuto, dovrà formulare un'offerta al venditore. Nel formulare l'offerta, il potenziale acquirente può ritenere la valutazione ricevuta per messaggio veritiera (e quindi manifestare fiducia nei confronti della controparte) oppure sottostimare la società manifestando sospetti nei confronti del venditore e presentando un'offerta al ribasso. Allo stesso modo, il venditore durante l'invio del messaggio può decidere di inserire la

valutazione corretta della società o di proporre una valutazione più alta, in modo da massimizzare il suo *payoff*.

Durante questa fase emergono diversi aspetti. Infatti, presentando un'offerta al ribasso subentra il fattore psicologico, secondo il quale il venditore che ha inviato al compratore il reale valore della società, potrebbe sentirsi offeso da un'offerta al ribasso e quindi non avviare alcuna contrattazione, andando a minimizzare il *payoff* di entrambi. Il potenziale acquirente quindi, nel presentare l'offerta deve tener conto anche di aspetti reputazionali e psicologici che andranno ad influire nelle policy di scelta. Tali aspetti potrebbero differire, a seconda che i soggetti coinvolti siano di stesso genere o di genere diverso, non solo per quanto riguarda la sensazione di sfiducia, ma anche sulle aspettative che i soggetti nutrono nei confronti della controparte. Ci si aspetta che le donne facciano molta più strategia e risultino piuttosto restie nell'intraprendere una contrattazione con controparti maschili, piuttosto che dello stesso genere.

I risultati mostrano un sorprendente grado di valutazioni veritiere. Inoltre, in base ai risultati forniti dall'esperimento si può affermare che le donne tendono maggiormente a fare strategia rispetto agli uomini, sovrastimando il valore dell'azienda (e sorprendentemente, in misura maggiore se coinvolte in contrattazioni con individui dello stesso genere). Tali risultati vanno parzialmente in contrasto con la letteratura, che evidenzia come le donne siano più generose e altruiste degli uomini. Ciò suggerisce che i risultati siano attribuibili principalmente all'attitudine per il rischio degli individui coinvolti.

Le differenze di genere tuttavia, non si evidenziano solo nel sospetto. Diversi tipi di scelta, attitudini al rischio e altruismo diversificano le decisioni quotidiane di uomini e donne, con conseguente distorsione delle assunzioni dei modelli economici. La letteratura ha analizzato tali differenze in numerosi lavori, al fine di riportare tali risultati nella realtà, aumentando l'efficienza di contrattazioni e cercando di comprendere la predisposizione degli individui a lavorare con controparti di genere diverso (o con gruppi formati prevalentemente da un genere).

2.2. *Comportamenti altruistici ed avversione al rischio*

Le principali differenze riscontrate dagli esperimenti economici riguardano la generosità e l'avversione al rischio. Numerosi lavori hanno cercato di verificare se un genere possa essere considerato maggiormente *fair* rispetto all'altro, poiché come visto in precedenza la presenza di individui altruisti all'interno di un gruppo può indirizzare i comportamenti degli altri soggetti portando ad una massimizzazione dell'utilità collettiva.

L'avversione al rischio invece, può modificare le condotte delle persone, portandole a preferire guadagni minori ma più semplici, il certo per l'incerto e ad evitare situazioni nelle quali possa esserci incertezza e pressione nel raggiungimento di risultati.

Uno studio condotto dagli economisti Aguiar, Garza, Reyes, Jimenez e Miller, svolto presso l'Università di Granada, analizza le diverse condotte tra uomini e donne, per verificare differenze nei comportamenti altruistici, attraverso un *dictator game* modificato che consente di studiare al meglio le condotte del gioco. L'obiettivo del lavoro è capire se un genere venga considerato più generoso e altruista rispetto all'altro.

Vengono effettuate due diverse sessioni, rispettivamente con 40 e 28 partecipanti, condotte consecutivamente. Ai giocatori è richiesto prima di effettuare quattro scelte sequenziali di allocazione di una dotazione e successivamente di compilare un questionario per giustificare le decisioni prese. In seguito, le scelte di allocazione vengono riportate su dei cartoncini che verranno inseriti in due scatole diverse, una per le donne ed una per gli uomini. I partecipanti non possono parlare per confrontarsi tra di loro.

I giocatori riceveranno l'ammontare contenuto sul cartoncino pescato casualmente, ma potranno scegliere se prenderlo dalla scatola degli uomini o da quella delle donne. I risultati sono piuttosto netti. In particolare, solo un terzo dei partecipanti sceglie la scatola degli uomini, circa l'80% delle donne sceglie la scatola delle donne e solo il 52% degli uomini sceglie la scatola del proprio genere.

Dall'esperimento riportato emerge come le donne siano mediamente considerate più altruiste degli uomini. Le diverse aspettative delle persone sui livelli di divisione dell'ammontare indicano come le donne vengano considerate più eque e generose, ed allo stesso tempo meno competitive.

Dai risultati descritti emergono non solo diversi *gender beliefs* circa i livelli di allocazione che i soggetti hanno, ma anche una diversa *risk aversion* rispetto al genere. Gli uomini sembrano essere maggiormente competitivi delle donne, che invece preferiscono la cooperazione a strategie dominanti sulla controparte.

Il ruolo del genere è quindi un fattore fondamentale nell'influenza sul comportamento degli individui. Studi condotti da Croson e Gneezy nel 2009 confermano che le donne sono maggiormente avverse al rischio rispetto agli uomini e questo a causa della diversa reazione emotiva che hanno in situazioni di incertezza. Inoltre, secondo gli autori gli uomini tendono ad essere più fiduciosi rispetto alle donne in quanto i primi hanno una diversa percezione della distribuzione di probabilità sottostante ad un dato rischio. Gli uomini considerano le situazioni rischiose come delle sfide che portano ad una maggiore sopportazione delle stesse. Avere la meglio in una situazione difficile e rischiosa viene considerato da loro un traguardo personale.

Questo studio rileva quindi importanti differenze caratteriali ed emotive difficilmente sottovalutabili nella pratica: le donne sono maggiormente avverse al rischio degli uomini e analizzano le situazioni loro proposte caso per caso, evitando di seguire regole fisse. Evitano di seguire un orientamento sociale e le loro preferenze in tal senso sono molto più malleabili degli uomini. Questo risultato è molto importante poiché rileva aspetti chiave in una contrattazione o in altre situazioni di rischio. Infatti, cambiando le regole di un gioco o un esperimento, le donne tenderanno ad analizzare la situazione a priori e a sviluppare nuove teorie circa la condotta ottimale da seguire. Al contrario, il comportamento degli uomini risulterà maggiormente prevedibile e *social oriented*, per cui al cambiare del *frame* proposto, essi continueranno a seguire delle regole morali e fisse che si erano preposti, o comunque a ragionare tenendo conto di quelle.

La diversa sensibilità delle donne ha effetti anche sulle avversità al rischio. Infatti, le donne considerano maggiormente il contesto proposto, con annesse problemi e situazioni di incertezza, che innescano uno stato di nervosismo e paura maggiore rispetto alle controparti maschili e le induce ad avere maggiore coscienza dei pericoli e a prevedere risultati negativi. La loro tendenza ad analizzare maggiormente le situazioni le porta ad essere più razionali rispetto agli uomini, che nutrono una *overconfidence* maggiore rispetto a loro (si consideri che lo studio proposto dagli autori è stato condotto rispetto a decisioni di investimento).

Questo risultato è confermato da uno studio effettuato dalla Consob nel 2018 sui *gender gap* nelle conoscenze e nelle competenze finanziarie. Secondo tale rapporto, il *gap* di genere deriva da un *underconfidence* che le donne nutrono nei loro confronti circa le loro capacità in ambito finanziario. Le minori competenze delle donne si traducono, secondo l'ex presidente Consob vicario Anna Genovese, in un maggiore avversione al rischio, in portagli meno diversificati ed in una minore partecipazione ai mercati finanziari.

L'*underconfidence* non sembra essere l'unico motivo che determina la maggiore avversione al rischio delle donne. Il rapporto Consob conferma che le donne sono economicamente più vulnerabili, maggiormente esposte ai cambiamenti demografici e tecnologici, al rischio di longevità, al *pay gap* ed alla minore partecipazione al mercato del lavoro.

Aumentare l'educazione finanziaria e cercare di garantire parità di condizioni tra i due sessi, specialmente in quei campi dove il maschilismo risulta ancora predominante, potrebbe portare ad un livellamento di questa differenza comportamentale.

Altri studi di Niederle e Vesterlund del 2011 suggeriscono che le donne non siano interessate alla competizione con gli uomini e tendano spesso a sfuggirne, nonché effettuino prestazioni più scarse rispetto al solito quando sono in competizione con controparti maschili.

I risultati finora individuati sono in accordo con l'evidenza empirica secondo la quale gli uomini riescono ad ottenere (e a tenere una volta assegnato loro l'incarico) lavori per i quali è richiesto un livello di competitività maggiore. A parità di abilità, le donne hanno infatti maggiore disponibilità a collaborare rispetto agli uomini, che invece tendono a competere. Al contrario, le donne preferiscono evitare situazioni di competizione, poiché evitano le pressioni che derivano dal prevalere in una contrattazione o una sfida, preferendo la mediazione e la cooperazione. Le diverse risposte che i due generi hanno alle pressioni della competizione producono effetti sulla loro scelta di competere o meno. Ciò nonostante, emerge come le donne che possiedono una particolare abilità evitano di partecipare in competizioni che potrebbero vincere facilmente. Questo dimostra altresì che la diffidenza delle donne ad entrare in competizione deriva dallo scarso interesse che nutrono per la stessa, piuttosto che dalla paura di non riuscire a prevalere rispetto alla controparte, e che preferiscono rapporti collaborativi anche in situazioni nelle quali posseggono un vantaggio competitivo.

La volontà degli uomini di competere ed il loro desiderio di vincere le sfide a cui vengono sottoposti invece, potrebbe indurli in difficoltà nello svolgimento di contrattazioni. Allo stesso modo c'è una forte evidenza comportamentale sulle difficoltà delle donne nelle contrattazioni che deriva dal fatto che siano restie a chiedere informazioni. L'esperimento condotto dai due economisti ha evidenziato che nelle contrattazioni effettuate tra soli uomini i livelli di *outcome* sono inferiori rispetto a quelle effettuate tra uomini e donne, proprio per la tendenza degli uomini a competere e a trasformare la contrattazione in una sfida da vincere con la controparte. Inoltre, è emerso che negli esperimenti nei quali gli uomini siano chiamati a dividere un determinato ammontare con una controparte, essi distribuiscono un ammontare minore agli uomini piuttosto che alle donne.

Considerando l'applicazione di sanzioni, studi effettuati da Leibbrandt e Lopez nel 2012 trovano che le donne effettuino scelte di sanzionamento più efficienti rispetto agli uomini, mentre Balafoutas e Nikiforakis nel 2012 mostrano come esse siano maggiormente disponibili ad assegnare sanzionamenti non monetari a soggetti terzi, nel caso di violazione di norme.

Andreoni e Vesterlund, nel loro lavoro del 2001, vanno a sperimentare quale tra i due sia il genere che effettua decisioni più "eque" e se vi siano sistematiche differenze di genere nell'altruismo. Il lavoro da loro proposto si basa su un *dictator game* modificato, nel quale i giocatori devono dividere diverse somme di denaro di ammontare diversi tra loro stessi ed una controparte, scelta in maniera casuale. I risultati

dimostrano che ci sono effettivamente differenze di genere sul senso di giustizia, ma che per garantire che queste emergano, bisogna fare particolare attenzione alla composizione bilanciata dei gruppi, in modo da verificare correttamente che le differenze siano dovute a fattori economici e non alla composizione di genere del campione. In particolare, i due autori evidenziano che dai risultati dell'esperimento effettuato gli uomini sono più altruisti delle donne considerando dotazioni e prezzi bassi, mentre accade la situazione opposta con prezzi e dotazione elevati. Quindi in realtà anche se emergono differenze di genere nelle scelte degli individui non è possibile affermare che un genere sia più altruista dell'altro. Tuttavia, il loro studio conferma nuovamente la necessità di tenere conto delle differenze di genere nello studio degli esperimenti economici, poiché uomini e donne non reagiscono in maniera analoga rispetto alle situazioni che vengono loro presentate.

In generale tutte queste teorie sembrano dimostrare il ruolo cruciale del genere nelle decisioni comportamentali degli individui ed in particolare nei sanzionamenti. Le differenze possono essere attribuite a motivazioni storiche, discriminatorie, culturali o semplicemente a diverse attitudini che uomini e donne hanno nel risolvere un problema o nel prendere una decisione, specie se in condizioni di incertezza.

Il lavoro condotto da Sent nel 2015 va ad analizzare i *gender beliefs* nei *Public Good Game* e studia il loro impatto nella cooperazione. I *beliefs* degli individui dettano le linee di condotta, motivo per il quale ottenere evidenze empiriche sui comportamenti delle persone, consente di prevederne le scelte future. Le differenze di genere in questo caso emergono in maniera considerevole: le diverse condotte tra uomini e donne portano ad aspettative diverse sulle decisioni che verranno prese, solamente per il genere di appartenenza.

Nei giochi di contribuzione ad un bene pubblico il cooperatore condizionale è la figura che emerge in prevalenza: se egli coopera, allora anche gli altri soggetti vorranno cooperare, al contrario la defezione porterà a defezioni successive. I *gender beliefs* influenzano notevolmente i comportamenti delle persone, se ci si aspetta che gruppi composti da un genere in prevalenza contribuiranno maggiormente. Quindi, la figura del cooperatore condizionale si evolve all'interno di un gruppo: l'aspettativa non ricade più su un singolo giocatore, ma si allarga ad un genere.

L'esperimento consiste nella classica contribuzione ad un bene pubblico, nel quale individui randomicamente selezionati devono decidere la quantità di dotazione iniziale da allocare per un bene che darà utilità per sé stessi e per gli altri, ma che viene scontato per un fattore compreso tra 0 ed 1. Vengono però testate due tesi:

- *Gender beliefs* e cooperazione, ovvero si verifica se le donne sono maggiormente cooperative degli uomini, come riportano diversi esperimenti in letteratura. Conseguentemente si verifica se gruppi a prevalenza femminile contribuiscano in misura maggiore rispetto a gruppi a prevalenza maschile.
- Differenze di genere nei *gender beliefs*, ovvero si verifica se i *beliefs* degli uomini siano più forti di quelle delle donne.

Dai risultati emerge che i *beliefs* dei soggetti sono influenzati dal genere, condizionatamente alla prevalenza del genere del gruppo. In altre parole, se un gruppo è a prevalenza maschile, le aspettative degli individui sui livelli di contribuzione sono inferiori rispetto ai gruppi a prevalenza femminile. Inoltre, i *beliefs* di genere degli uomini sono maggiormente uniformi rispetto alle donne, e si aspettano che le donne siano più cooperative rispetto a loro. A differenza degli uomini, le aspettative delle donne circa i livelli di contribuzione non dipendono dal genere. A livello individuale, vengono influenzate dal genere, ma mostrano una varianza importante che non le identifica in un'unica linea di condotta. I livelli di contribuzione dell'esperimento infine, risultano influenzati dalle aspettative di contribuzione degli individui, che dipendono dal genere prevalente nel gruppo, ma non direttamente dal genere delle persone. Questo significa che le differenze di genere nella partecipazione ad un bene pubblico si riscontrano non individualmente, ma come gruppo di persone (ci si aspetta che un gruppo composto maggiormente da donne, contribuisca di più, anche se gli apporti maggiori all'interno dello stesso vengono effettuati da uomini).

Le strategie degli uomini risultano quindi più prevedibili. Le donne invece, sviluppano modelli strategici diversi, risultano più riflessive, e prendono decisioni frammentate tra loro, preferendo cooperare in misura maggiore ma non seguendo mai una linea fissa. Rimangono tuttavia sconosciuti i motivi della cooperazione e la presenza di effetti di genere che avvantaggino trattative e livelli di contribuzione. Una contrattazione tra soggetti dello stesso genere potrebbe risultare vantaggiosa per le donne, abituate a cooperare tra loro piuttosto che a prevalere, e difficoltosa nel caso di genere misto, poiché se le aspettative degli uomini sulle proposte della controparte si rivelano errate, le offerte verranno rifiutate.

2.3. *Gender constellation nei punishment game*

I risultati finora osservati hanno mostrato le differenze tra uomini e donne relativamente alle decisioni di contribuzione, all'equità ed alla generosità. Si è osservato inoltre che le decisioni delle persone derivano in larga parte dai *gender beliefs*, ovvero dalle aspettative che essi nutrono sul comportamento di un genere. Ci si aspetta che le donne siano più altruiste e cooperative degli uomini, i quali risultano essere più competitivi, e cercano mediamente di prevalere sulla controparte, piuttosto che cooperare. Tuttavia, non si

è verificato se le differenze di genere possono portare alla nascita di costellazioni tra individui, che risultano solidali con il genere di appartenenza ed ostili con l'altro.

Il lavoro proposto di seguito ha come obiettivo quello di esaminare la presenza di favoritismi ed agevolazioni tra individui dello stesso genere, piuttosto che di genere diverso. La ragione di questi particolari tipi di condotta può essere attribuita anche a fenomeni storici. Se ad esempio determinate persone appartenenti a minoranze hanno subito discriminazioni da parte di altre, queste tendono a formare delle comunità ristrette nelle quali si supportano e si aiutano. Nel tempo, una volta che le discriminazioni vengono meno, può accadere che il senso di solidarietà tra queste persone rimanga immutato, e nella pratica continueranno ad aiutarsi tra loro se possibile. Questo fenomeno riguarda tutti i tipi di discriminazione. La parità di sessi ad esempio, nonostante possa essere considerata naturale nei tempi moderni, è una conquista recente da parte delle donne, e sotto certi aspetti, non ancora completamente raggiunta. Per tale motivo, nella pratica il giudizio di donne nei confronti di altri uomini (e viceversa) potrebbe non essere imparziale, ma dettato da una solidarietà (anche inconsapevole) verso individui dello stesso sesso. Tuttavia, potrebbe accadere che nelle contrattazioni tra individui di sesso opposto, vi sia una facilità di discussione dovuta proprio alla diversità di genere, che potrebbe facilitare le trattative, riconducibile a culture maschiliste che tendevano ad aiutare le donne per situazioni di galanteria (o semplicemente a particolari attinenze caratteriali).

Capire queste attinenze può risultare cruciale nelle contrattazioni. Se in una trattativa tra persone di genere diverso, viene a mancare il rapporto fiduciario a causa di queste particolari situazioni sopra descritte, l'accordo tra le parti sarà più difficile e costoso, con conseguente aumento delle inefficienze. Evitare questo tipo di situazioni invece, può risultare indispensabile per la buona riuscita del negoziato e raccogliere molteplici interessi. Infatti, non solo un'impresa può essere interessata al buon esito di una trattativa, ma anche uno Stato, per voler garantire la massima equità a livello sanzionatorio, può trovare di grande importanza la comprensione di questo tipo di comportamenti. Inoltre, risultati dell'esperimento potrebbero riguardare numerosi aspetti della vita reale e lavorativa, quali ad esempio i *teamwork* aziendali e la scelta dei leader di settore che possano guidare dei gruppi di lavoratori. Le collaborazioni tra individui dello stesso genere o di genere diverso possono essere ricondotte a comportamenti che gli individui attuano in situazioni quotidiane. I risultati degli esperimenti effettuati in laboratorio vengono infatti spesso riportati in contesti reali ed applicati dalle aziende in situazioni pratiche. Le differenze di genere, così come tutti gli esperimenti di finanza comportamentale, giocano un ruolo cruciale nell'individuazione delle scelte degli individui, specialmente in condizioni di incertezza, quando le scelte razionali dettate da leggi matematiche possono venire meno, perché influenzate da motivazioni sociali, morali o sentimentali.

L'esperimento andrà non solo a verificare la presenza di costellazioni di genere tra i gruppi partecipanti, ma anche ad analizzare quelle che sono le sanzioni applicate verso persone dello stesso genere e del genere opposto. La possibile presenza di altruismo parrocchiale potrebbe rendere un sistema sanzionatorio iniquo, rendendolo inutile ed inefficiente, ed andando a diminuire i vantaggi dell'applicazione di sanzioni in una società. Il gioco è neutrale, poiché pone entrambi i generi nella stessa situazione di giudice prima e di giudicato poi, dando quindi ad ognuno la possibilità di sanzionare e di essere sanzionato, in modo da misurare a pieno le differenze di condotta.

Eckel e Grossman, nel 1995, studiano le differenze di genere in un *punishment game*, per discutere di come le differenze di genere influenzino un sistema sanzionatorio, e verificare se l'ideale di giustizia nei comportamenti economici differisce in base al genere.

Il gioco riportato è un "*dictator game*" sul modello proposto da Roth nel 1995, nel quale viene introdotta la possibilità di *punishment* in modo indiretto. Un soggetto può effettuare esclusivamente due scelte: dividere in modo uniforme la dotazione tenendo per sé una quota maggiore ed assegnando la restante parte al *partner* di tipo A o ottenerne una più piccola ma dividendo con il *partner* di tipo B. Quindi, i giocatori scelgono simultaneamente un *partner* ed un *payoff* per loro stessi e per il *partner*. Il *partner* di tipo A è identificato in colui che sceglie di dividere in maniera iniqua un certo ammontare a lui assegnato, mentre il *partner* di tipo B è colui che sceglie di dividere in maniera equa la dotazione a lui assegnata. Nell'ottica di premiare un comportamento giusto o sanzionarne uno sbagliato, un soggetto coinvolto nell'esperimento deve sacrificare parte dei suoi guadagni.

I risultati indicano che la disponibilità a premiare un *partner* con un comportamento corretto dipende dal prezzo relativo delle due alternative. Questo risultato risulta coerente con gli studi di Andreoni e Vesterlund citati in precedenza, e conferma che le decisioni vengono assunte sulla base di preferenze individuali, ma tenendo comunque in considerazione fattori economici. La domanda di comportamenti corretti è inclinata verso il basso. Si osservano inoltre, differenze di genere rispetto all'elasticità. Le donne premiano circa il doppio comportamenti corretti nei casi in cui la dotazione iniziale è elevata (avvantaggiano quindi condotte eque in misura crescente rispetto all'ammontare iniziale). Il comportamento degli uomini non appare invece influenzato dal prezzo relativo, poiché tra il range di prezzi considerato, la domanda di comportamenti corretti da parte degli uomini appare altamente inelastica.

Gli studiosi nelle scienze economiche e psicologiche raffrontano differenze nei comportamenti di uomini e donne in parecchi tipi di esperimenti. Alcuni ricercatori affermano che le donne siano più collaborative rispetto agli uomini, altri ancora non trovano differenze statisticamente significative nei comportamenti tra

i due generi. I risultati raggiunti dai vari esperimenti potrebbero essere dovuti alle circostanze proposte. Se è vero che le donne tendono ad essere più collaborative rispetto agli uomini, esse risultano allo stesso modo più sensibili al giudizio altrui. In tal senso, porre gli individui in una condizione di essere giudicati gli uni dagli altri, potrebbe indurre le donne ad avere un senso di timore nel ricevere un giudizio negativo, che le identifichi come “egoiste”, persuadendole ad effettuare scelte collaborative.

2.4. *Differenze di genere nel mondo del lavoro: riflessioni e considerazioni*

Gli studi economici volti ad individuare le differenze comportamentali tra uomini e donne mirano ad ottenere evidenze che possano essere applicate nella pratica. Pensando alle numerose implicazioni che ne derivano, uniformare un genere con una condotta può sicuramente apparire fuorviante, in quanto le decisioni non vengono prese esclusivamente in base ai parametri analizzati e testati finora, ma sono in risultato di valutazioni personali ed emotive, derivanti da differenze caratteriali ed ambienti di scelta che le rendono troppo omogenee per essere raggruppate.

Tuttavia, non si può sottovalutare come l'avversione al rischio delle donne e la maggiore competitività degli uomini siano evidenze empiriche che, in linea di massima, possono contribuire nella maggioranza dei casi a formulare le decisioni di scelta degli individui. Le differenze non vanno intese come limitazioni a particolari mansioni o ruoli, ma come vantaggi che possano essere sfruttati nella pratica dalle aziende e dagli Stati. Numerosi studi in ambito economico ipotizzano come la crisi finanziaria del 2008 non sarebbe avvenuta, o più verosimilmente avrebbe avuto un impatto meno catastrofico, se le donne avessero partecipato in misura maggiore al mondo della finanza. Le diverse attitudini al rischio rappresentano infatti un vantaggio, un punto di vista nuovo e diverso che rende i risultati di *team* più efficienti ed innovativi.

Non esiste quindi un campo dove un genere risulta migliore dell'altro, ma questi si dimostrano complementari ed in grado di offrire un valore aggiunto in termini di crescita. Inoltre, se è vero che il comportamento degli individui può essere influenzato dalle scelte degli altri partecipanti, la formazione di gruppi di lavoro misti può portare ad un accrescimento delle competenze sia degli uomini che delle donne, che otterrebbero una maturazione completa, ampliando la propria visione ed acquisendo qualità diverse dal punto di vista del *problem solving*.

Capitolo 3

Differenze di genere in social dilemma games

Nel terzo capitolo si riportano i risultati di un esperimento condotto presso l'università di Birmingham da ricercatori della LUISS e di tale università. L'esperimento sottopone i giocatori a diversi *frame* durante i quali dovranno effettuare le loro scelte sia sulla base delle proprie convinzioni personali che sulle emozioni individuali, al fine di verificare le differenze tra uomini e donne nell'applicazione di sanzioni verso soggetti terzi. Lo studio effettuato permette di analizzare nel dettaglio le differenze di condotta, di contribuzione ed emotive, cercando di individuare le ragioni che dettano le scelte dei soggetti e se emergono caratteristiche comuni rispetto al genere. Inoltre, siamo interessati a vedere come la fiducia verso la controparte cambia nel caso di uomini e donne e come cambiano le aspettative di ognuno circa il livello di partecipazione al bene pubblico.

A livello sanzionatorio, si analizzano le differenze di genere nell'attribuzione delle sanzioni. I *gender beliefs* analizzati in precedenza possono determinare un ruolo fondamentale nell'assegnazione di punizioni, poiché se ci si aspetta che un soggetto contribuisca in base al genere e l'aspettativa viene delusa, il *punisher* sarà indotto a punire il giocatore che non ha rispettato le sue aspettative. Inoltre, egli potrebbe voler agevolare persone dello stesso genere e penalizzare generi diversi, confermando le teorie sull'altruismo parrocchiale.

Le evidenze empiriche hanno dimostrato come le donne contribuiscano maggiormente ad un *Public Goods Game*, ma in questo caso oltre ad analizzare gli apporti dei giocatori ci si focalizzerà sulle scelte effettuate, sulla fiducia nella controparte e su eventuali costellazioni di genere tra persone appartenenti allo stesso sesso. La scelta di uno *one shot game* evita situazioni vendicative, nelle quali un soggetto si comporta in risposta ad un torto subito: si è interessati alle risposte che gli individui daranno senza considerare episodi ed emozioni esterne a quelle analizzate finora.

Il lavoro riportato analizzerà le tesi riportate nelle pagine precedenti e verificherà la presenza empirica nell'esperimento delle suddette teorie.

3.1. *Gender effects nei social dilemma games*

Il gioco proposto è un *one shot game*, con punizioni applicate da parti terze nei confronti di individui sconosciuti ma di genere noto, in modo da testare le differenze di genere applicate nelle sanzioni. In

questo modo, l'unica informazione che gli individui avranno nei confronti dei partecipanti al gioco sarà il genere, escludendo a priori simpatie, amicizie, rapporti familiari e personali.

Lo scopo del paper è quello di verificare la presenza di differenze di genere, ed in particolare se le differenze di genere all'interno di gruppi possano influenzare la scelta di punizioni rendendole più o meno altruistiche. I soggetti coinvolti nell'esperimento verranno informati sul genere della controparte. Nel nostro caso siamo in particolar modo interessati a come le terze parti maschili e femminili applicano comportamenti sanzionatori nel caso di violazione di norme cooperative. Questi *one shot game* evitano possibili disturbi reputazionali, che possono sorgere se il gioco viene riproposto alle stesse persone. Il *framework* consiste in un *social dilemma* al quale partecipano tre giocatori, con un *punishment* effettuato da una parte terza. In particolare, due persone devono decidere se contribuire ad una causa pubblica che vada ad aumentare il benessere della collettività, ed in che misura farlo. Il non contribuire alla causa andrà a massimizzare il benessere individuale, mentre la massima utilità si avrà nel caso in cui entrambi i giocatori contribuiscano. I parametri sono scelti in modo che la scelta di collaborare entrambi rappresenti la massima utilità collettiva possibile. La loro decisione di contribuire o meno non influenzerà il guadagno della terza parte (il *punisher*), che infatti agisce come giudice imparziale. Infatti, una volta stabilita la quantità di apporto da parte di ciascun contribuente, il *punisher* deve decidere, in base agli apporti effettuati da parte dei due giocatori, se effettuare delle sanzioni, ed eventualmente in che misura. La sanzione andrà a ridurre il beneficio dei due contribuenti, ma non porterà guadagno alcuno al *punisher*, il quale si limita ad imporre la sanzione secondo i propri principi morali.

L'esperimento consiste in diverse ripetizioni tra soggetti di genere diverso, mischiati in diversi ruoli (concorrenti e *punisher*), in modo che per ogni ruolo possono esserci soggetti dello stesso genere o di genere diverso, ponendo però ogni genere nella condizione di essere *punisher* e di applicare sanzioni sia a soggetti dello stesso genere che a soggetti di genere diverso. In questo modo è possibile analizzare come persone di diverso genere applicano sanzioni a soggetti sia dello stesso genere, sia a soggetti di genere diverso.

3.1.1. Descrizione dell'esperimento

Il gioco viene effettuato per far luce su come gli effetti di genere possano avere forti conseguenze negative reciproche, se considerate in uno *one-shot game* con la possibilità di applicare sanzioni (*punishment*).

Per l'esperimento sociale proposto verrà adottato il framework sviluppato da Fehr e Fischbacher nel 2004, che consiste nella suddivisione dei soggetti in un gioco a due stage. I partecipanti all'esperimento vengono suddivisi in maniera casuale in gruppi da tre persone. Le decisioni di contribuzione di entrambi gli individui

vengono prese individualmente e sottoposte successivamente al giudizio del *punisher*, che non può influenzarle, ma si limita a giudicarle ed eventualmente sanzionarle.

L' 'esperimento proposto consiste in dei round, in ognuno dei quali il genere dei contribuenti può essere lo stesso, può essere diverso o può essere misto. Questo implica che il genere del *punisher* sia ogni volta abbinato sia con giocatori maschili che femminili, o con entrambi in caso di contribuenti misti, a seconda del round. In questo modo emergono le differenze di contribuzione, le differenze sanzionatorie e se ci siano diversità nell'infliggerle a gruppi di soli uomini, donne o nei gruppi misti. I risultati indicano che gli uomini tendono a sanzionare maggiormente tutti i tipi di gruppo, senza distinzioni di genere. Non emergono infatti differenze rispetto al tipo di gruppo sanzionato, che risulta maggiormente punito rispetto ai casi di *punisher* donna.

Nel primo step dell'esperimento, i soggetti vengono dotati di 10 token che svolgono la funzione di moneta, e devono decidere se, ed in che misura, contribuire al finanziamento del bene comune. Ogni token dà diritto ad un ritorno di 1 ECU per ogni membro del gruppo, ed ogni token investito nel progetto di gruppo darà diritto ad un ritorno di 1,5 ECU per gruppo, che verrà ripartito tra gli altri due soggetti del gruppo (0,75 ECU per soggetto). Praticamente ogni soggetto coinvolto può decidere di contribuire non ricevendo in cambio alcun ritorno, basandosi però sui ritorni che avverranno dalle contribuzioni degli altri soggetti del gruppo. Nella seconda fase, dopo le decisioni di contribuzione prese dai due gruppi, il terzo membro del gruppo è informato delle scelte effettuate e deve decidere se, ed eventualmente in che misura, apportare sanzioni assegnando punti negativi. In particolare, il *punisher* che deciderà sulle sanzioni è dotato di 20 token che attribuiscono agli altri membri del gruppo punteggi negativi. Effettuare una sanzione risulta costoso per entrambe le parti, in quanto la ricevente riceverà dei token che attribuiscono punteggi negativi, mentre il *punisher* che effettua le sanzioni avrà una riduzione dei token disponibili. L'impatto del costo è proporzionale nella misura 1:3, cioè l'assegnazione di una punizione costa al *punisher* 1 ECU, contro una sanzione ricevuta dal gruppo pari a 3 ECU.

Dal momento che l'esperimento vuole verificare le differenze di genere nel sanzionamento, i partecipanti al gioco vengono subito informati circa il genere degli altri membri del gruppo. Gli scenari variano tra contribuenti dello stesso genere e di genere diverso, così come il *punisher* che si trova a giudicare gli individui sotto tutte le circostanze possibili. In questo modo si realizzano tutti i contesti e si studiano le differenze emerse in ogni situazione. Quindi, il *design* dell'esperimento consiste in quattro possibili scenari:

- "*All Males*", nel quale entrambi i contribuenti sono uomini così come il *punisher*;
- "*All Female*", che propone lo stesso scenario in chiave femminile;
- "*Two Males – One Female*", nel quale i contribuenti sono uomini ed il *punisher* donna;

- “Two Female – One Male”, con contribuenti femminili e *punisher* maschile.

La Tabella 19 riassume i possibili vari round.

Tabella 19. Scenari possibili.

Contributors' gender	Third-party punisher's gender		
		Male	Female
	Males	All Males	Two Males – One Female
Females	Two Females – One Male	All Females	

Fonte: Di Cagno, Drouvelis, Paiardini, “Gender effects and third-party punishment in social dilemma games”

La tipologia di gioco proposto consente di analizzare le differenze di genere nell’attribuzione di sanzioni, non solo considerando le controparti, ma anche guardando le differenze di sanzionamento e se emergono significative diversità nell’attribuzione di punizioni, anche a costo di veder ridotto il proprio ritorno personale. I risultati inoltre, mostreranno se l’assegnazione delle sanzioni da parte degli individui presenta atteggiamenti di solidarietà verso soggetti dello stesso genere o di genere diverso. Un aspetto molto importante dell’esperimento è il *Beliefs elicitation*, che riguarda l’aspettativa delle contribuzioni che hanno i soggetti del gruppo *punisher* in media. Un effetto negativo potrebbe avvenire nel caso in cui l’aspettativa che i soggetti hanno sulle contribuzioni possa intaccare la loro reale valutazione della prestazione effettuata dai soggetti partecipanti, creando effetti di reddito che non rispettino i loro reali giudizi. L’esperimento deve essere condotto in modo che i reali *payoff* negativi derivanti dall’applicazione di sanzioni rispecchino esattamente il livello di delusione che i *punisher* manifestano nel vedere apportare bassi livelli di contribuzione.

I partecipanti all’esperimento sono stati 486 e di seguito vengono riportati i raggruppamenti.

Tabella 20. Overview del design dell’esperimento.

Round	N. dei soggetti	N. dei contribuenti	N. dei punisher
Tutti Uomini	75	50	25
Tutte Donne	87	58	29
Due Uomini - Una Donna	72	48	24
Due Donne - Un Uomo	72	48	24
Un Uomo, Una Donna - Un Uomo	90	60	30
Un Uomo, Una Donna - Una Donna	90	60	30

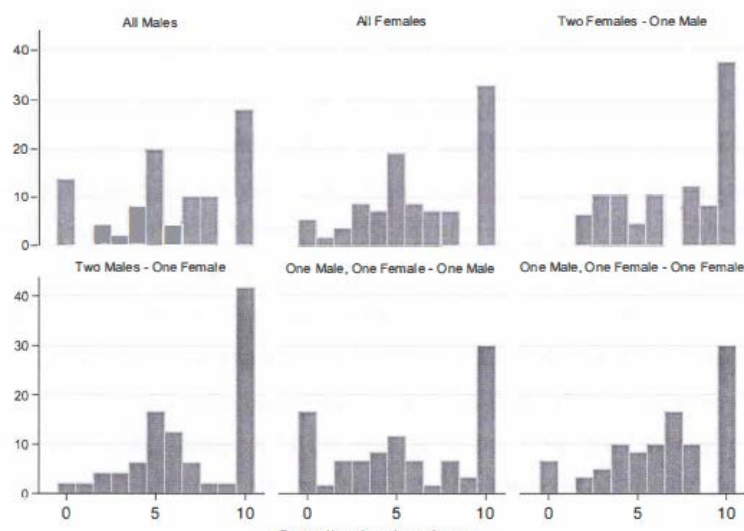
L’esperimento è stato effettuato da soggetti reclutati all’Università di Birmingham, usando il software ORSEE, mentre il lavoro è stato computerizzato e programmato utilizzando il software z-Tree. I versamenti

ai partecipanti sono avvenuti alla fine del gioco, in maniera privata e rispetto alla somma totale degli ECU accumulati da ciascun partecipante, utilizzando un tasso di cambio di £ 0,40 per ECU. I guadagni medi sono stati di £ 10,04, inclusa una quota di partecipazione di £ 2,50. La durata delle sessioni è stata di 50 minuti in media. Prima dell'inizio dell'esperimento, i partecipanti hanno ricevuto un paper illustrativo delle regole ed esplicativo dei payoff che avrebbero ricevuto e dei tassi di cambio applicati. I partecipanti sono stati sottoposti a delle domande di controllo e non è stata effettuata alcuna fase dell'esperimento finché ognuno di essi non avesse risposto correttamente alle domande.

3.1.2. Risultati dell'esperimento

La Figura 8 mostra la distribuzione assoluta dei livelli di contribuzione in ognuno dei quattro round. La percentuale di soggetti che contribuisce con la piena dotazione al bene pubblico varia nei vari round. In particolare, si osserva che nei casi di "All Males" tale percentuale si assesta intorno al 28% mentre nei round tra "All Female" la stessa è pari al 32,76%. Nei round misti la percentuale aumenta al 41,67% dei casi nei round tra "Two Males – One Female" ed al 37,50% dei casi nei round tra "Two Female s– One Male". Al contrario, le situazioni di completo *free riding* sono rare. Il test non parametrico di Kruskal-Wallis rivela differenze non significative nelle distribuzioni delle contribuzioni tra i diversi *round* ($p = 0,245$).

Figura 8. Distribuzione delle contribuzioni nei vari round.



Fonte: Di Cagno, Drouvelis, Paiardini, "Gender effects and third-party punishment in social dilemma games"

La Figura 9 mostra invece la media delle contribuzioni. Dai dati si può affermare che non emergono importanti differenze circa la media tra i diversi gruppi, che variano dai 5,62 *token* (nel caso di round "All Males") ai 7,19 (nei round tra "Two Females – One Male). Effettuando il test non parametrico di Wilcoxon, si può notare che le contribuzioni non sono statisticamente significative tra loro, per ogni coppia

comparata ($p = 0,122$). Questo mostra che le contribuzioni medie sono simili tra i vari gruppi, indipendentemente dal genere dei contribuenti e del *punisher*.

Figura 9. Contribuzioni medie nei vari round.

Treatments	No. of subjects	Mean	Std. Dev.
All Males	50	6.00	3.40
All Females	58	6.40	3.11
Two Females – One Male	48	7.19	2.90
Two Males – One Female	48	7.02	2.98

Fonte: Di Cagno, Drouvelis, Paiardini, "Gender effects and third-party punishment in social dilemma games"

L'obiettivo ora è comprendere se il comportamento degli individui differisce a seconda delle controparti coinvolte, sia considerando i contribuenti che il *punisher*. Abbiamo analizzato i risultati con il test di Tobin. Tale test permette di escludere i valori 0 e 10, corrispondenti all'apporto nullo e massimo, in modo da evitare distorsioni nei dati che potrebbero sopravvenire nel calcolo della media e della deviazione standard. Volendo stimare la seguente test per contribuzioni diverse tra i vari gruppi, otteniamo la seguente equazione:

$$C_{ij} = \alpha + \beta GC_{ij,k} + \delta_k GP_{ij} GC_{ij,k} + \varepsilon_{ij} \quad (1)$$

C_{ij} = somma delle contribuzioni individuali i nel gruppo j per una data sessione e gruppo coinvolto.

GP = variabile dummy che ha valore 1 se il *punisher* è uomo e 0 se è donna.

GC = indice dei contribuenti con $k \in \{FM, MM, FF\}$. FM indica genere misto, MM indica solo uomini e FF indica solo donne.

Il coefficiente β cattura le differenze di genere nella contribuzione quando il *punisher* è maschile rispetto a quando il genere è femminile. I coefficienti $\beta + \delta_{FF}$ e $\beta + \delta_{MM}$ rappresentano la stessa cosa, quando i soggetti in un gruppo sono tutti uomini o tutte donne. Le differenze nelle contribuzioni rispetto al genere sono catturate da γ_{FF} e γ_{MM} , che misurano le differenze nelle contribuzioni tra uomini e donne. $(\gamma_{MM} + \delta_{MM})$, $(\gamma_{FF} + \delta_{FF})$, rappresentano la stessa cosa quando il *punisher* è maschio, mentre $(\gamma_{FF} + \delta_{MM})$, $(\gamma_{FF} + \delta_{FF} + \gamma_{MM} + \delta_{MM})$ mostra le differenze nella contribuzione tra contribuenti tutti uomini e tutte donne quando il *punisher* è di genere femminile o rispettivamente maschile.

I coefficienti δ_{FF} , δ_{MM} rappresentano la differenza tra le differenze (DD) nella media delle contribuzioni tutte femminili e rispettivamente nelle contribuzioni tutte maschili quando il *punisher* è maschio rispetto a quando è femmina. Infine, $(\beta + \delta_{FF} + \delta_{MM})$ rappresenta la differenza tra le differenze nelle differenze

(DDD) nelle contribuzioni tra tutte le possibili combinazioni di genere tra i contribuenti, quando la sanzione è assegnata da un uomo e quando la sanzione è assegnata da una donna. In pratica cattura se le differenze di genere nella contribuzione, quando il contribuente è uomo o donna, dipendono dalla composizione del genere dei contribuenti.

Tabella 21, Regressione effettuata

	<i>Variabile dipendente: contribuzione</i>
Male punisher (β)	-1.340 (1.000)
Contribuenti maschili (γ_{MM})	1.018 (0.942)
Contribuenti Donne (γ_{FF})	-0.091 (0.886)
Punisher Uomo x Contribuente Donna (δ_{FF})	2.522* (1.312)
Punisher Uomo x Contribuente Uomo (δ_{MM})	-0.589 (1.515)
Costante	7.410*** (0.632)
Numero di Osservazioni	324
($\delta_{FF} - \delta_{MM}$)	3.111** (1.424)
($\beta + \delta_{FF}$)	1.182 (0.850)
($\beta + \delta_{MM}$)	-1.929* (1.138)
($\beta + \delta_{MM} + \delta_{MM}$)	0.593 (1.734)

Fonte: Di Cagno, Drouvelis, Paiardini, "Gender effects and third-party punishment in social dilemma games"

Il coefficiente δ_{FF} essendo sia positivo che staticamente significativo al 10%, cattura l'impatto differenziale dei *punisher* maschili rispetto a quelli femminili, rispetto a quando il genere dei contribuenti è diverso. Ciò significa che se i contribuenti sono entrambi donne ed il *punisher* è uomo contribuiscono di più rispetto a quando il genere dei contribuenti è diverso. $(\delta_{FF} - \delta_{MM})$ mostra come ci siano 3,11 punti differenza tra differenze tra contribuenti uomini e donne quando il *punisher* è uomo e quando il *punisher* è donna. Il coefficiente DDD indica che le differenze nella contribuzione quando il *punisher* è uomo o donna non dipendono dalle composizioni di genere dei contribuenti, e per tale motivo non è significativamente rilevante. Dai dati ottenuti possiamo notare come non vi siano differenze di genere significative nel *punishment* applicato da una terza parte maschile, relativamente all'apporto di contribuzioni per il finanziamento di un bene pubblico nel caso in cui vi siano contribuenti maschili o contribuenti misti. La stessa cosa non si può dire nel caso in cui i contribuenti siano entrambi donne, le quali in tal caso tendono a contribuire in maniera maggiore e vi sono differenze nel caso in cui il *punisher* sia di genere maschile o femminile. In tutti gli altri casi, non risultano differenze significative nella contribuzione media, indipendentemente dal genere del *punisher*.

3.1.3. Applicazione delle sanzioni da parte del *punisher*

Se la scorsa sezione ha trattato le differenze nella contribuzione, si andrà adesso ad analizzare quelle che sono le differenze di genere nell'applicazione delle sanzioni, nel caso di contribuenti di genere diverso o dello stesso genere. Se infatti, il comportamento dei contribuenti può variare a seconda del genere del *punisher* o dell'altro contribuente, siamo interessati a comprendere se vi siano "gender effects" anche nell'applicazione di sanzioni da parte della parte sanzionatrice, che può avvantaggiare situazioni di stesso genere e svantaggiare il genere opposto o viceversa. Per farlo andiamo ad analizzare quella che è l'applicazione di sanzioni per contribuzioni ritenute insufficienti (o in alcuni casi inesistenti) da parte della parte terza, che deve analizzare e valutare l'apporto al bene pubblico da parte dei partecipanti all'esperimento. Si ricorda che l'applicazione delle sanzioni comporta un duplice effetto negativo, sia per il contribuente che la riceve, che per la parte che decide la sanzione.

Nella maggior parte dei casi e considerando ogni tipo di gruppo, il *punisher* decide di non applicare sanzioni. Nei casi in cui questo sia assegnato, il range di applicazione va da una scala da 1 a 5 punti (con rarissime eccezioni nelle quali vengono applicate sanzioni con punteggi superiori a 5). I risultati dell'esperimento risultano in linea con gli esperimenti effettuati da Fehr e Fischbacher nel paper proposto in precedenza, che riguardavano un *punishment* altruistico. In termini di sanzioni medie, abbiamo che il maggior numero di punteggi negativi è assegnato nei casi di gruppi formati da "Uomo, Donna – Donna" con

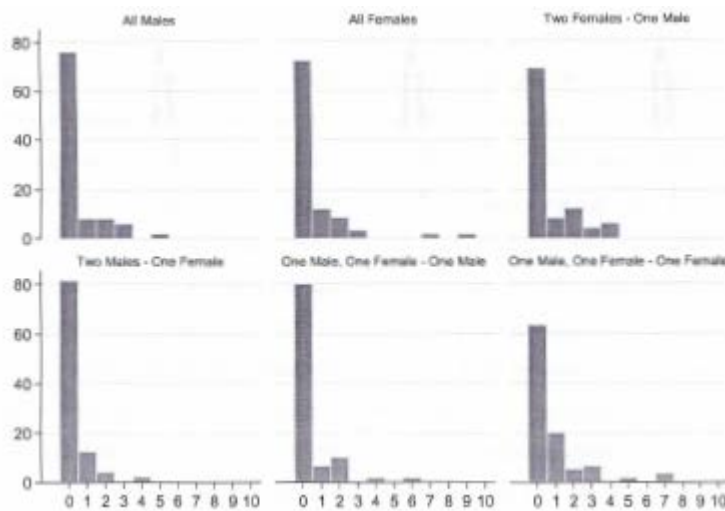
0,82 punti, mentre in media il gruppo nel quale vengono effettuati sanzionamenti minori risulta composto da “Due Uomini – Una Donna” con 0,29. Di seguito vengono esposti i risultati complessivi in media:

Tabella 22, Sanzioni applicate.

Composizione del gruppo	Sanzione media applicata
Un Uomo, Un Donna - Una Donna	0,82
Due Donne - Un Uomo	0,71
Due Uomini - Una Donna	0,29
Un Uomo, Un Donna - Un Uomo	0,43
Tutti Uomini	0,52
Tutte Donne	0,67
Sanzione media totale	0,57

Fonte: Di Cagno, Drouvelis, Paiardini, “Gender effects and third-party punishment in social dilemma games”

Figura 11, Distribuzione delle sanzioni assegnate da un soggetto terzo nei vari round



Fonte: Di Cagno, Drouvelis, Paiardini, “Gender effects and third-party punishment in social dilemma games”

Per analizzare se il comportamento dei *punisher* sia diverso nell’applicare sanzioni a gruppi dello stesso genere o di genere diverso, facciamo riferimento alla seguente equazione:

$$P_{ij} = \alpha + \beta GP_{ij} + \gamma_k GC_{ij,k} + \delta_k GP_{ij} GC_{ij,k} + \eta'_k X_{ij,k} + \varepsilon_{ij}$$

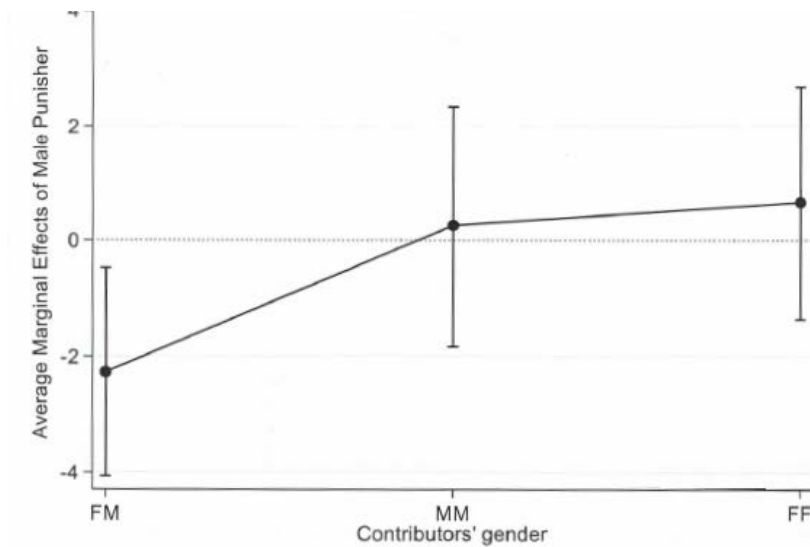
dove P_{ij} Indica il numero di punti di sanzione assegnati dai contribuenti dal soggetto i nel gruppo j per una data sessione ed un dato gruppo. GP è una variabile dummy che indica ha valore 0 se il *punisher* è donna e 1 se il *punisher* è uomo. GC indica il genere del contribuente dove l’indice k può avere tre valori ($k \in \{FM, MM, FF\}$) designanti la composizione di genere sulla coppia di contribuenti. Infine, η'_{ij} è il vettore

dei coefficienti e X è un vettore di controllo delle variabili addizionale, in accordo con le specificazioni usate nel modello.

Anche in questo caso abbiamo effettuato una regressione di Tobit in modo da escludere dalla regressione nelle nostre variabili dipendenti i valori 0 e 10, rispettivamente i punteggi minimi e massimi applicabili dal *punisher*. In tutti i modelli, la variabile dipendente è il numero dei punti di sanzione che il *punisher* assegna ai contribuenti. La differenza rispetto al modello precedente, volto ad analizzare le differenze di genere nella contribuzione, è l'aggiunta di una variabile, "Differenze nella contribuzione", che va a testare se potenziali differenze nella contribuzione tra i due contribuenti influenzino la somma della sanzione applicata. Infine, il Modello 3 include due ulteriori variabili indipendenti, relative al numero di token che i *punisher* si aspettano vengano pagati dai contribuenti. La variabile chiamata "Deviazione negativa" consiste nel valore assoluto della deviazione delle decisioni dei contribuenti rispetto alle aspettative del *punisher* sulle contribuzioni che saranno effettuate (solo se le aspettative sono inferiori a quanto i contribuenti hanno effettivamente versato). In pratica rappresenta lo scostamento tra quanto il *punisher* si aspetta che i contribuenti verseranno e quanto effettivamente hanno versato, solo nel caso in cui questo valore sia negativo, altrimenti viene assunto pari a zero. Nel caso di "Deviazione positiva" è costruita in maniera analoga, qualora le aspettative siano superiori ai reali versamenti dei contribuenti,

Nel modello 1, il coefficiente di contribuzione è negativo ed è altamente significativo, ciò significa che ad aumenti nelle contribuzioni effettuate da parte degli individui corrispondono riduzioni nell'applicazione delle sanzioni da parte dei *punisher*. Il coefficiente β è negativo e statisticamente significativo ad un livello del 5%, ciò significa che gli uomini effettuano sanzioni minori rispetto alle donne, nei gruppi in cui vi siano differenze di genere. Invece non sembrano esserci differenze nelle sanzioni per gli altri gruppi di contribuenti, risultato fornito dai coefficienti $(\beta + \delta_{FF})$ e $(\beta + \delta_{MM})$ che risultano non significativi ai livelli convenzionali. I coefficienti DD δ_{FF} e δ_{MM} catturano il differente impatto che hanno *punisher* maschili rispetto a *punisher* femminili, quando i contribuenti sono rispettivamente entrambi donne o entrambi uomini, rispetto ai casi in cui il genere dei contribuenti è diverso. Se sono entrambi positivi e statisticamente significativi, ciò significa che la sanzione nei confronti di contribuenti tutti uomini o tutte donne è alta quando il *punisher* è di genere maschile (o viceversa quando è di genere femminile). Inoltre, l'altro coefficiente DD $(\delta_{FF} - \delta_{MM})$ non è statisticamente significativo ai livelli convenzionali, per cui gli uomini puniscono maggiormente rispetto alle donne, gruppi di genere omogeneo rispetto a gruppi di genere eterogeneo, anche se in modo non significativo. Infine, il coefficiente DDD $(\beta + \delta_{FF} + \delta_{MM})$ è positivo e statisticamente significativo, il che indica che le differenze nell'applicazione di sanzioni da parte di uomini e donne sono sensibili al genere dei contribuenti.

Figura 12: Effetti marginali medi relativi al genere del punisher sul sanzionamento degli individui



Fonte: Di Cagno, Drouvelis, Paiardini, "Gender effects and third-party punishment in social dilemma games"

Nel modello 2 aggiungiamo la variabile esplicativa addizionale "Differenze nella contribuzione" che non è significativa ai livelli convenzionali. Questo significa che potenziali differenze nella somma delle contribuzioni tra i due contribuenti non ha effetti sulla somma delle punizioni assegnate. I risultati delle altre variabili sono coerenti con i risultati del Modello 1. Infine, nel Modello 3 si analizzano le differenze tra le aspettative dei *punisher* circa i livelli di contribuzione effettuati dai contribuenti ed i livelli di contribuzione effettivamente versati da quest'ultimi. Tuttavia, si può notare come queste differenze non influenzano la somma delle sanzioni effettuate, per cui sia i "Feedback Positivi" che i "Feedback Negativi" sono statisticamente significativi ai livelli convenzionali. I risultati per le altre variabili sono coerenti con quelli del Modello 1.

Tabella 23: Assegnazione delle sanzioni nei vari round.

	Model (1)	Model (2)	Model (3)
Male punisher (β)	-2.267** (0.913)	-2.367** (0.922)	-2.389** (0.946)
Contribuenti maschili (γ_{MM})	-1.763* (1.065)	-1.874* (1.038)	-1.888* (1.103)
Contribuenti Donne (γ_{FF})	-0.795 (1.019)	-0.889 (1.038)	-0.840 (0.983)

<i>Punisher Uomo x Contribuente Uomo (δ_{MM})</i>	2.522*	2.736*	2.685
	(1.428)	(1.423)	(1.458)
<i>Punisher Uomo x Contribuente Donna (δ_{FF})</i>	2.921**	3.014**	3.055**
	(1.319)	(1.301)	(1.297)
<i>Contribuenti</i>	-0.417***	-0.400***	-0.321
	(0.069)	(0.065)	(0.105)
<i>Differenze nella contribuzione</i>		0.108	
		(0.119)	
<i>Deviazione positiva</i>			0.186
			(0.135)
<i>Deviazione negativa</i>			-0.007
			(0.123)
<i>Costante</i>	1.513**	1.083	0.740
	(0.688)	(0.854)	(0.903)
<i>Osservazioni</i>	324	324	324
<i>($\delta_{FF} - \delta_{MM}$)</i>	0.399	0.278	0.370
	(1.478)	(1.487)	(1.450)
<i>($\beta + \delta_{FF}$)</i>	0.654	0.647	0.666
	(1.024)	(1.031)	(0.973)
<i>($\beta + \delta_{MM}$)</i>	0.255	0.369	0.297
	(1.058)	(1.028)	(1.055)
<i>($\beta + \delta_{MM} + \delta_{MM}$)</i>	3.176*	3.383**	3.352*
	(1.711)	(1.666)	(1.695)

* $p < 0,1$ ** $p < 0,05$ *** $p < 0,01$

Fonte: Di Cagno, Drouvelis, Paiardini, "Gender effects and third-party punishment in social dilemma games"

Si può concludere la parte analitica dell'esperimento affermando che la presenza di un soggetto esterno *punisher*, incaricato di applicare sanzioni volte a ridurre la presenza di comportamenti di *free riding* tra contribuenti chiamati ad effettuare versamenti per la realizzazione o la prestazione di un bene comune, è influenzata dalla composizione di genere del gruppo, indicata dal coefficiente DDD ($\beta + \delta_{MM} + \delta_{MM}$). Inoltre, si può notare come gli uomini tendano a punire maggiormente rispetto alle donne, gruppi di genere omogeneo (sia composti da soli uomini che da sole donne), rispetto a gruppi composti da genere eterogeneo. Tuttavia, in maniera non significativa, la sanzione sarà più dura nel caso in cui il *punisher* si aspetterà solidarietà di genere tra i contribuenti appartenenti allo stesso gruppo, indipendentemente se il genere del gruppo sia lo stesso del *punisher* o se il loro genere differisce.

Analisi della robustezza

Dal momento che i risultati della sezione precedente indicano che gli uomini puniscono in maniera tendenzialmente maggiore rispetto alle donne, gruppi dello stesso genere, ma che tale differenza non risulta significativa nelle punizioni assegnate quando vengono comparate a contribuenti tutti uomini o tutte donne, andiamo a focalizzare l'attenzione solamente sulle differenze di genere dei contribuenti. Lo scopo dell'analisi di cui di seguito sarà quello di verificare se gli uomini puniscono in maniera diversa il loro stesso genere rispetto al genere opposto.

Per effettuare tale *check* andiamo ad impostare la seguente equazione:

$$P_{ij} = \alpha + \beta GP_{ij} + \gamma GC_{ij} + \delta GP_{ij}GC_{ij} + \eta' X_{ij} + \varepsilon_{ij}$$

dove P_{ij} indica il numero dei punti negativi applicati come sanzione dal soggetto i al gruppo j per una data sessione e un dato gruppo. Così come nelle precedenti equazioni GP è una variabile dummy che indica ha valore 0 se il *punisher* è donna e 1 se il *punisher* è uomo. GC indica il genere del contribuente, che è ora una variabile dummy che ha valore 0 se il contribuente è donna e 1 se il contribuente è un uomo. Infine, η'_{ij} è il vettore dei coefficienti e X è un vettore di controllo delle variabili addizionale, in accordo con le specificazioni usate nel modello e spiegate nella precedente equazione.

Di seguito la tabella riepilogativa dei risultati di ogni modello.

Tabella 24, Riepilogo dei risultati dei vari modelli.

	Model (1)	Model (2)	Model (3)
<i>Punisher Uomini (β)</i>	-2.137*	-2.151*	-2.252*
	(1.087)	(1.088)	(1.139)
<i>Contribuenti maschili (γ)</i>	0.132	0.129	-0.107
	(0.572)	(0.571)	(0.599)
<i>Punisher Uomini x Contribuenti Uomini (δ)</i>	-0.534	-0.529	-0.587
	(1.099)	(1.103)	(1.069)
<i>Contribuzioni</i>	-0.475***	-0.474***	-0.588***
	(0.124)	(0.119)	(0.173)
<i>Differenze nella contribuzione</i>		0.0121	
		(0.144)	
<i>Deviazione positiva</i>			0.163
			(0.202)
<i>Deviazione negativa</i>			0.364**
			(0.163)
<i>Costante</i>	1.839**	1.793*	1.597
	(0.899)	(1.041)	(1.226)
<i>Osservazioni</i>	120	120	120
$\beta + \delta$	-2.671**	-2.680**	-2.839**
	(1.132)	(1.120)	(1.184)

Regressione OLS. Significatività *0,1, **0,05, ***0,01

Fonte: Di Cagno, Drouvelis, Paiardini, "Gender effects and third-party punishment in social dilemma games"

Per questo tipo di modelli le contribuzioni sono negative e statisticamente significative, cioè se la contribuzione cresce, la somma delle sanzioni assegnate tende a decrescere. Il risultato che si può derivare da tale Tabella è che quando il genere dei contribuenti è diverso, gli uomini applicano sanzioni in maniera

inferiore rispetto alle donne, a contribuenti sia maschili che femminili, dal momento che entrambi i coefficienti β e $(\beta + \delta)$ sono negativi e statisticamente significativi. Inoltre, il coefficiente δ non è significativo, ciò significa che non ci sono differenze importanti tra quanto gli uomini sanzionano contribuenti uomini o donne e le sanzioni effettuate da *punisher* donne verso gli stessi contribuenti.

3.1.4. Considerazioni conclusive

Il lavoro proposto in questo paper mira a verificare la presenza di differenze di genere nell'applicazione di sanzioni e nella contribuzione ad un bene comune, in grado di ampliare l'utilità degli individui. I risultati possono essere estesi ai più diversi ambiti applicativi, e vanno a constatare la presenza di situazioni di solidarietà di genere tra persone dello stesso sesso, o viceversa applicazione di maggiore severità nelle sanzioni. Un aspetto importante nell'esperimento, lo giocano quelle che sono le aspettative di contribuzione che il *punisher*, soggetto terzo ed esterno alla causa e dal quale non trae alcun beneficio personale, nutre nei confronti dei contribuenti. La sanzione applicata sarà tanto maggiore quanto maggiori saranno le aspettative del *punisher* nei confronti delle contribuzioni dei soggetti. Se infatti, egli non si aspetta un'elevata contribuzione, sarà meno indotto ad attribuire sanzioni pesanti, in caso contrario tenderà a punire i contribuenti anche a costo di veder ridotto il proprio *payoff* personale.

I risultati sono quindi in linea con le ipotesi effettuate all'inizio. I *gender beliefs* risultano essenziali per la valutazione di una contribuzione o in generale di un comportamento e la delusione che il *punisher* riceve rispetto all'aspettativa che nutriva verso la condotta degli individui porta all'attribuzione di sanzioni. Applicare una punizione in questo caso non è visto come indirizzare il comportamento degli individui verso una condotta che soddisfi l'utilità sociale, ma verso le aspettative che il *punisher* nutriva nei confronti delle contribuzioni. La delusione inoltre, dovrà essere tale da giustificare il sostenimento di costi per il *punisher*, che non ricevendo alcun vantaggio personale dalla sanzione, l'applicherà esclusivamente per ottenere una soddisfazione a livello personale ed un senso di giustizia. Questo conferma che gli individui non seguono esclusivamente ritorni economici, ma che le motivazioni personali, morali ed etiche giocano un ruolo essenziale nella scelta delle preferenze e vanno considerate nell'implementazione di modelli economici e nei casi pratici.

Nell'osservazione della realtà si può notare come le differenze di genere abbiano impatti reali sulle persone. Si pensi al mondo del lavoro ma anche alle semplici strategie di marketing: uomini e donne effettuano scelte diverse e se considerati come consumatori, fanno parte di due settori di mercato diversi. Considerarli come un singolo individuo di genere indefinito porta ad errori nelle strategie di aziende e stati, e conduce a risultati fuorvianti.

La corrente del femminismo economico suggerisce che gli studi finora riportati non solo abbiano applicazioni pratiche e reali, ma possano impattare ed essere considerati come nuove chiavi di sviluppo. Questo tipo di economia è vista come un'alternativa a quella capitalista. L'aumento della parità di genere, dell'attività e del ruolo delle donne nell'economia, può portare ad uno sviluppo a livello globale che faccia da traino in tutti i settori.

Uno sviluppo in tal senso non può considerare le persone senza distinguere il genere. Si è visto come, secondo le teorie del femminismo economico, uomini e donne non diano risposte omogenee di fronte a problemi di carattere economico e a situazioni di incertezza. Le assunzioni capitalistiche dell'economia classica quindi, non possono essere estese a tutta la popolazione.

Per verificare queste differenze e se le assunzioni dell'economia femminista possano essere estese alla realtà, si analizzano i livelli di contribuzione e sanzionamento e le variabili che impattano alla formazione di tali valori.

3.2. *Sanzionamento e contribuzioni: analisi sulle differenze di genere*

Per lo studio dei comportamenti di genere e delle variabili che impattano al sanzionamento ed alla contribuzione, si effettuano due analisi separate. Nella prima si sono verificate le variabili che incidono sulle contribuzioni, e una volta individuate, si verifica se le contribuzioni ed il genere influiscono sulle sanzioni applicate, per verificare la tesi proposta da Galligan, secondo la quale gli uomini prendono le proprie decisioni seguendo una morale piuttosto fissa e generale, mentre le donne analizzano maggiormente i singoli casi, cambiando le proprie decisioni a seconda del *frame* loro proposto.

Al fine della prima verifica, si considerano trentasei giocatori scelti casualmente fra quelli che hanno partecipato all'esperimento, composto da dodici uomini e ventiquattro donne, e si effettua un test tramite una regressione i diversi parametri che incidono sulle contribuzioni effettuate da individui di genere diverso. In particolare, vengono considerate le seguenti variabili indipendenti:

- Sex (Genere dell'individuo);
- Age (Età);
- *Rely*, (quanto gli individui fanno affidamento sulle altre persone);
- Risk (*Rischio*);
- C_miste (se gli individui frequentano classi miste oppure no);
- Coniug (individui sposati oppure no);
- Facoltà (economia oppure altra facoltà);
- Fiducia (grado di fiducia riposta nelle persone);
- Nazionalità Inglese (se gli individui sono inglesi oppure no);
- Istr (se hanno compreso le istruzioni);
- Max_g (Massimo guadagno, importante o no);

- Sessione (Numero di sessione alla quale si partecipa);
- Sum_contribution (aggiunta nella seconda regressione, indica il totale delle contribuzioni).

La numerosità elevata dei regressori è giustificata dalla bassa numerosità del campione proposto. *Sex* indica una variabile *dummy* che rappresenta il genere dell'individuo, ed assume valore 1 se la persona è un uomo e 0 se è donna. *Age* rappresenta l'età, che potrebbe influenzare i livelli di contribuzione se associata a livelli di rischio maggiori per i giovani, mentre *Rely* indica quanto i partecipanti al gioco fanno affidamento sulle altre persone. Al fine di identificare l'approccio dei partecipanti con il genere opposto, si è inserita la variabile *C_miste*, che si riferisce al fatto che gli individui abbiano studiato o stiano studiando in istituzioni che prevedano classi miste o scuole ad unico genere. *Coniug* considera lo stato civile delle persone, cioè se sono sposati o meno, mentre *facoltà* considera il campo di studi delle stesse. Tale variabile viene inclusa come *dummy* in modo da considerare separatamente gli individui che studiano materie economiche rispetto agli altri. Lo stesso discorso vale per la nazionalità, per la quale vengono separati gli inglesi dal resto del mondo, essendo lo studio proveniente dall'Inghilterra. *Istr* si riferisce alle istruzioni dettate ai partecipanti al gioco nella fase iniziale dello stesso, ed indica il livello di comprensione delle informazioni loro assegnate. Un basso grado di comprensione infatti, può portare a livelli di contribuzione errati che non sarebbero stati effettuati avendo adeguatamente compreso le regole dell'esperimento. Per *max_g* si intende il grado di considerazione degli individui circa il *payoff* potenziale, e se sono interessati ad ottenere un guadagno massimo o a seguire altri scopi a livello personale. La variabile *Sessione* invece fa riferimento al numero della sessione a cui i giocatori hanno partecipato, inserita come variabile indipendente per evidenziare l'impatto dell'esperienza nel gioco e se i livelli di contribuzione cambiano ripetendo l'esperimento.

La Figura 13 mostra i risultati della matrice di correlazione tra i vari regressori, utile a fornire un'idea dell'incidenza dei vari fattori sulla contribuzione totale ed a presentare i relativi coefficienti di correlazione. In particolare, la Figura 1 mostra come la variabile *rely* sia correlata negativamente con la variabile *sex*, ad indicare che gli uomini tendono a fare maggiore affidamento sulle altre persone rispetto alle donne, che risultano più restie sotto tale aspetto. Inoltre, la variabile *Rely* risulta correlata positivamente con *Risk*, secondo la logica che le persone che assumono una maggiore propensione al rischio tendono a fidarsi maggiormente degli altri. La correlazione negativa tra *coniug* e *sumcontribution* mostra come le persone sposate tendano a contribuire meno, mentre la correlazione negativa tra la stessa e la variabile *Age* indica che al crescere dell'età gli individui si sposano maggiormente (e quindi un campione di persone con età maggiore potrebbe produrre risultati diversi).

La correlazione negativa tra *istr* e *sumcontribution* va ad indicare che le persone che non hanno compreso al meglio le informazioni loro assegnate al momento della spiegazione dell'esperimento, effettuano contribuzioni minori rispetto a coloro che hanno capito in pieno le caratteristiche del gioco (può risultare utile ai fini di assicurare contribuzioni maggiori, garantire maggiore chiarezza e semplicità di esecuzione).

Inoltre, la Figura 13 mostra come le persone alle quali importa ricevere dall'esperimento il maggiore guadagno possibile, tendano a fidarsi maggiormente delle altre persone. La correlazione leggermente positiva con l'attitudine al rischio conferma le teorie economiche secondo le quali a maggiori livelli di rischio vengono garantiti rendimenti più alti. Tale correlazione è altresì presente con la variabile *istr*, secondo la quale le persone che hanno compreso meglio le istruzioni sono quelle che vogliono massimizzare i guadagni (forse perché presentano un grado di attenzione maggiore in virtù proprio di tale fattore), mentre lo stesso è correlato negativamente con l'età, ad indicare che le persone più giovani vogliono ottenere un *payoff* individuale maggiore.

Infine, la correlazione positiva tra la variabile *Sessione* e *sumcontribution* indica che gli individui effettuano contribuzioni maggiori nella seconda sessione rispetto alla prima. Subentra così il fattore esperienza, che potrebbe in altri tipi di esperimenti, non essere stato considerato come variabile esplicativa del comportamento degli individui.

Figura 13, Matrice di correlazione dei regressori sulle contribuzioni.

	sumcon~n	sex	age	rely	risk	C_miste	coniug	Facoltà	Fiducia	Inglese	istr	max_g	Sessione
sumcontribution	1.0000												
sex	0.0000	1.0000											
age	-0.2190	-0.0052	1.0000										
rely	-0.0323	-0.4086**	-0.2956*	1.0000									
risk	0.1654	-0.2396	0.1766	0.3512**	1.0000								
C_miste	-0.3514**	-0.0472	0.1802	0.2096	0.0744	1.0000							
coniug	-0.5531***	-0.0625	0.6505***	-0.0730	-0.1070	0.1890	1.0000						
Facoltà	0.1180	0.0993	-0.1796	0.0550	0.0195	0.0938	-0.1737	1.0000					
Fiducia	-0.1646	-0.1890	-0.0490	0.1103	0.1035	-0.1250	0.1890	0.0938	1.0000				
Inglese	0.2385	0.0000	-0.4178**	0.0413	-0.1573	-0.2673	-0.3536**	-0.0702	-0.0000	1.0000			
istr	-0.3944**	0.0000	0.0229	0.3138*	0.2327	0.4781***	0.1581	-0.1569	-0.0598	-0.1491	1.0000		
max_g	0.0765	-0.3125*	-0.3473**	0.4670***	0.2995*	0.2362	-0.1563	0.1737	0.2362	0.0000	0.3162*	1.0000	
Sessione	0.3495**	0.0000	0.1246	-0.1238	0.0121	-0.1336	0.0000	-0.0702	0.0000	0.0000	-0.2981*	0.0000	1.0000

Spiegate le possibili correlazioni tra i regressori, e come ognuno possa essere influenzato dalla presenza di altre variabili indipendenti, si procede ad analizzare come queste vadano ad incidere sul livello di contribuzione totale, e sulle eventuali differenze di genere nella partecipazione.

I risultati della regressione effettuata sono mostrati nella Figura 14. Molte variabili riportate presentano un *p-value* superiore alla statistica *t*, per cui non si può sostenere che i regressori considerati siano statisticamente significativi per il livello di contribuzione totale.

La scarsa significatività dei regressori proposti è comunque parzialmente attribuibile alla bassa numerosità del campione. In generale, si può analizzare come i vari fattori incidano sui livelli di contribuzione.

Figura 14, Output della regression sulle contribuzioni.

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	36
Model	506.37282	12	42.197735	F(12, 23)	=	2.45
Residual	396.37718	23	17.2337904	Prob > F	=	0.0314
				R-squared	=	0.5609
				Adj R-squared	=	0.3318
Total	902.75	35	25.7928571	Root MSE	=	4.1514

sumcontrib~n	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
sex	.2412262	1.752219	0.14	0.892	-3.383515	3.865967
age	.2846568	.3431203	0.83	0.415	-.4251415	.9944552
rely	.2990703	1.422114	0.21	0.835	-2.642796	3.240937
risk	.2277941	.4117611	0.55	0.585	-.6239986	1.079587
C_miste	-2.587194	2.114843	-1.22	0.234	-6.96208	1.787692
coniug	-8.072765	3.605891	-2.24	0.035	-15.53212	-.6134118
Inglesì	.7586827	1.6034	0.47	0.641	-2.558203	4.075568
Facoltà	.6415419	1.963596	0.33	0.747	-3.420467	4.70355
Fiducia	-1.898329	1.895533	-1.00	0.327	-5.819538	2.02288
istr	-3.116554	2.574053	-1.21	0.238	-8.441389	2.208281
max_g	2.895182	3.060356	0.95	0.354	-3.435646	9.226011
Sessione	2.323955	1.510629	1.54	0.138	-.8010201	5.44893
_cons	4.85128	15.97349	0.30	0.764	-28.19241	37.89497

Il coefficiente del genere sembra comunque non influenzare particolarmente l'apporto della dotazione iniziale al bene pubblico. Infatti, la contribuzione media tra uomini e donne risulta la stessa, pari a \$12 per entrambi i generi. Anche i casi nei quali gli individui scelgono di contribuire risultano in media gli stessi, con un rapporto pari a 1:12 sia per gli uomini che nel caso di contribuente donna. Tuttavia, le donne tendono ad assumere un profilo di rischio maggiore, con una media pari a 6, a differenza degli uomini che mantengono un livello pari a 4. Questo dato va parzialmente a favore della teoria proposta, anche se essendo il dato non statisticamente significativo il risultato non può essere considerato attendibile, né estendibile ad un numero di individui superiore.

Ciò che sembra invece rilevante è la sessione, con gli individui che presentano livelli di contribuzione che cambia tra le due sessioni, dimostrando che l'esperienza ha un ruolo importante nelle scelte prese dagli individui circa gli apporti effettuati, i quali tendono a calare nella seconda sessione.

Assume un ruolo importante l'età. Gli individui più giovani tendono infatti a contribuire meno e gli apporti sembrano essere correlati positivamente con l'età. Anche la variabile *Fiducia* va ad influire notevolmente sui *payoff* individuali, così come *istr* e *max_g*. Tali variabili risultano coerenti con le scelte degli individui, i quali tenderanno ad effettuare contribuzioni basse se interessati a massimizzare il proprio guadagno o nel caso in cui si fidino poco degli altri partecipanti, nel caso contrario vorranno partecipare al bene comune. Ovviamente, i soggetti che non hanno compreso adeguatamente le istruzioni, presentano *payoff* ridotti.

Relativamente al sanzionamento la situazione è diversa. Dal momento che i regressori non risultano correlati tra loro, non si può sostenere che le variabili incidono sul sanzionamento in maniera opposta. Inoltre, il fatto che non vi siano correlazioni assicura l'indipendenza della variabile dipendente, quindi l'analisi risulta ripulita da eventuali distorsioni dovute alla scelta dei regressori. Il livello di sanzionamento non risulta influenzato particolarmente da nessuna variabile indipendente. Inoltre, se il coefficiente negativo di *sum_contribution*, dimostra come l'assegnazione di una punizione in realtà non dipenda dall'apporto effettuato dal *punisher* nei turni precedenti. L'applicazione di una sanzione risponde a caratteri emotivi e personali dei giocatori, piuttosto che dai *payoff* economici o dalle assunzioni dell'economia classica, e dipende altresì dai *gender beliefs* illustrati in precedenza: le aspettative di contribuzione su un individuo non possono essere separate dal suo genere.

Figura 15, Matrice di correlazione dei regressori sul totale delle sanzioni applicati.

	totalpun	sumcon~n	sex	age	risk	rely
totalpun	1.0000					
sumcontrib~n	-0.1381	1.0000				
sex	0.2075	0.0000	1.0000			
age	0.0997	-0.2190	-0.0052	1.0000		
risk	0.0555	0.1654	-0.2396	0.1766	1.0000	
rely	0.0867	-0.0323	-0.4086	-0.2956	0.3512	1.0000

Le variabili che influenzano il sistema sanzionatorio, come mostrato dalla Figura 16, non risultano significative. Ciò significa che le sanzioni degli individui non dipendono dal livello di contribuzione che hanno effettuato nei *round* precedenti, né tantomeno dal genere delle controparti. Le aspettative di contribuzione assunte dal *punisher* sono il vero fattore che incide nell'applicazione di sanzioni e dettano i comportamenti e le strategie di condotta di ciascun partecipante al gioco, al punto che egli sarà disposto a ricevere un *payoff* negativo, sostenendo il costo della sanzione, pur di punire comportamenti che giudica al di sotto delle sue aspettative.

Figura 16, Output della regressione sul totale delle sanzioni applicate.

. regress totalpun sumcontribution sex age risk rely

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	36
Model	23.6727621	5	4.73455242	F(5, 30)	=	0.80
Residual	177.966127	30	5.93220423	Prob > F	=	0.5598
				R-squared	=	0.1174
				Adj R-squared	=	-0.0297
Total	201.638889	35	5.76111111	Root MSE	=	2.4356

totalpun	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
sumcontribution	-.0498771	.0872232	-0.57	0.572	-.2280108	.1282565
sex	1.586352	.9564078	1.66	0.108	-.3668936	3.539597
age	.0890403	.1255488	0.71	0.484	-.1673645	.3454451
risk	.0401458	.2079766	0.19	0.848	-.3845991	.4648906
rely	.8470942	.7711612	1.10	0.281	-.727827	2.422015
_cons	-10.06387	8.254929	-1.22	0.232	-26.92269	6.79494

I risultati della regressione mostrano come il sanzionamento non sia influenzato da variabili oggettive, quantificabili a priori, ma sia piuttosto da ricercare nell'emozionalità del *punisher*. Questo a livello pratico significa che la contribuzione ideale non è data dalla media dei partecipanti o dal livello di partecipazione effettuato dagli altri giocatori, ma dalle aspettative che il *punisher* avrà sui soggetti. Se infatti, le contribuzioni saranno minori del livello medio, ma superiori alla media del proprio genere, la percezione circa l'apporto al bene pubblico risulterà maggiore rispetto ad una contribuzione più significativa, effettuata però da un giocatore del genere opposto che ha un apporto medio di genere superiore.

Le teorie sui *gender beliefs* riportate in precedenza risultano confermate, così come le aspettative sul femminismo economico: uomini e donne si comportano in maniera diversa sui livelli di contribuzione, ma le aspettative sulle condotte di genere determinano l'assegnazione di sanzioni o meno.

3.2.1 Risultati ottenuti e considerazioni

I risultati del campione proposto si rilevano in accordo con la teoria di Galligan, che può essere parzialmente accettata. Infatti, i livelli di contribuzione sono in media gli stessi, ma le donne cambiano le partecipazioni medie tra i due periodi, mentre gli uomini contribuiscono mediamente alla stessa maniera. Non si può tuttavia generalizzare che un genere segua determinate regole o condotte morali maggiormente rispetto all'altro, e che l'altro tenda ad analizzare i casi proposti come a sé stanti, cambiando le proprie decisioni a seconda del *frame* e dell'ambiente proposto, a causa della ridotta

numerosità del campione, ma si possono notare differenze di tipo comportamentale. Le diverse contribuzioni sono in parte riconducibili a fattori diversi dal genere, quali ad esempio motivazioni personali, profili di rischio individuali ed età dei soggetti partecipanti. Gli individui effettuano le loro scelte in base a variabili come l'età e la generica fiducia che gli stessi propongono negli altri giocatori, piuttosto che da scelte legate al genere della controparte o del contribuente.

Anche in questo caso però emergono delle differenze di condotta tra uomini e donne. In accordo con il lavoro di Andreoni e Vesterlund del 2001, non si può sostenere che vi siano differenze sistematiche nei livelli di contribuzione e nelle condotte di genere, ma è evidente che uomini e donne si comportino in maniera diversa. Per tale motivo, considerare un esperimento economico con individui omogenei senza specificarne il genere può portare a distorsioni circa i risultati raggiunti.

Nel caso analizzato le differenze riguardano specialmente l'attitudine al rischio, poiché le donne sembrano intenzionate ad assumere condotte strategiche maggiormente rispetto agli uomini. All'aumentare dei profili di rischio individuali calano i livelli di contribuzione, quindi individui con una propensione al rischio maggiore saranno interessati a contribuire meno per aumentare i propri *payoff*.

Le differenze di genere non sembrano giocare quindi un importante ruolo nelle contribuzioni ad un bene pubblico, quanto piuttosto i profili di rischio. Confermando le teorie del femminismo economico, le donne sembrano adottare valutazioni profonde e cambiare le regole di condotta anche durante il gioco, a differenza degli uomini che adottano maggiormente regole fisse.

Dal punto di vista sanzionatorio si è osservato come il *punishment* non risente delle variabili di regressione considerate, quanto piuttosto delle aspettative che il sanzionatore ha sulle contribuzioni effettuate dai giocatori. Questo significa che, a livello pratico, identificare l'aspettativa del *punisher* risulta essere la strategia migliore nelle decisioni contributive. In altre parole, se il *punisher* è donna, le aspettative che avrà sui giocatori uomini saranno diverse rispetto a quelle che ricadono sulle donne, per tale motivo la contribuzione ottimale dipenderà dal genere con cui si concorre e da quello del *punisher*. Il discorso vale ovviamente, anche nel caso di *punisher* uomini. Si è visto inoltre che gli uomini tendono a punire maggiormente coppie dello stesso genere che di genere diverso, mentre le donne puniscono maggiormente giocatori femminili. Questo può derivare dalla reputazione di genere: le donne si aspettano che gli uomini contribuiscano meno, quindi non risentono di delusione nelle basse decisioni di contribuzione degli uomini. Al contrario in caso di basso apporto effettuato da un giocatore donna, l'aspettativa del *punisher* viene delusa e verrà applicata la sanzione. Il discorso degli uomini invece, è in linea con la logica di applicazione di una regola unitaria, e tendono infatti a seguire la stessa regola per tutto l'esperimento.

CONCLUSIONE

Il lavoro svolto ha studiato le differenze di genere nel *punishment*. Partendo da giochi di contribuzione ad un bene pubblico fino ad arrivare ad *ultimatum game*, si è verificato che prevedere o meno l'applicazione di una sanzione a comportamenti scorretti e di *free riding* incide notevolmente sulle scelte di partecipazione degli individui. Infatti, inserendo i sanzionamenti le contribuzioni aumentano vistosamente, anche se queste si traducono in costi maggiori per gli individui e la società nel suo complesso. I giocatori si dimostrano propensi a sostenere dei costi per punire comportamenti di *free riding* da parte degli altri individui, il che implica a livello pratico che le persone sono disposte a sostenere dei costi (ad esempio tramite tassazione) in cambio di ottenere un sistema contributivo più giusto ed equo.

Gli esperimenti proposti dimostrano che l'esperienza si rileva fondamentale in tal senso: le persone reagiscono e non adottano continuamente le stesse condotte, ma in base alle scelte effettuate dagli altri, modificano le proprie contribuzioni nei turni successivi. Questo implica che nei modelli economici va considerato l'apprendimento delle situazioni e dei contesti da parte degli individui, che si comporteranno di conseguenza.

Il sanzionamento scoraggia atteggiamenti di *free riding* e riesce quindi ad indirizzare le persone verso condotte socialmente ottime. Utilizzare sistemi sanzionatori o far credere agli individui che in caso di comportamenti scorretti verranno sanzionati riesce a modificare le preferenze e le scelte nelle contribuzioni. A livello pratico implica che il sanzionamento risulta un sistema idoneo per garantire il rispetto delle regole e può essere utilizzato indipendentemente dal genere o dalle persone che compongono la popolazione di riferimento.

Tuttavia, emergono differenze comportamentali tra uomini e donne che, se considerate in un esperimento di tipo economico nel quale non viene specificato il genere degli individui portano a risultati fuorvianti, che non possono essere estesi a tutta la popolazione. Per tale motivo si sono analizzate queste differenze e come uomini e donne adottino comportamenti diversi di fronte a situazioni di incertezza, al fine di identificarle e considerarle nei modelli economici. La diversa attitudine e moralità dei due generi implica che avranno condotte diverse rispetto alle situazioni loro proposte. È ben noto come nell'economia comportamentale identificare il giocatore come un uomo o una donna, consente di giudicare l'*outcome* dell'esperimento in maniera diversa e di considerarne diverse applicazioni.

I vari autori e lavori citati in precedenza, propongono differenze sostanziali circa l'attitudine al rischio, la competitività e la gestione delle emozioni nell'effettuazione di scelte in condizioni di incertezza. L'ipotesi di considerare diversamente uomini e donne nei *paper* economici e non, portata avanti dalla corrente

dell'economia femminista, sembra essere corretta non solo da un punto di vista logico, ma anche dalle evidenze empiriche.

Infatti, le donne sembrano essere in grado di modificare le loro condotte a seconda delle situazioni loro proposte, senza seguire una regola fissa ma andando a giudicare caso per caso. Gli uomini al contrario sembrano seguire delle regole morali da loro preposte ed effettuano decisioni coerenti con queste.

Relativamente al sanzionamento si è verificato che non esiste un genere più "giusto" rispetto ad un altro, ma che comunque le differenze di genere incidono notevolmente sui risultati. La maggiore competitività degli uomini può portare a trattative più difficoltose, nelle quali le controparti scelgono di prevalere l'una sull'altra, piuttosto che impostare contrattazioni sulla base di mediazioni. Si possono quindi rigettare le teorie che prevedono difficoltà a trattare tra uomini e donne, la cui tendenza a collaborare con una controparte piuttosto che competere facilita le trattative. Anche a livello sanzionatorio non si rilevano costellazioni di genere tra uomini e donne, ma le punizioni vengono assegnate secondo le preferenze del *punisher*, evitando discriminazioni in base al genere. Appare piuttosto fondamentale l'aspettativa degli individui sui livelli di contribuzione e sulle decisioni effettuate, al punto che effettueranno sanzioni solo se le decisioni prese dai soggetti deluderanno tali aspettative.

A livello pratico questo implica che contrattazioni tra controparti maschili e femminili sono facilitate piuttosto che ostacolate, e non ci sono penalizzazioni in base al genere di una controparte. I risultati, nonostante non possono essere estesi all'intera popolazione, offrono uno spunto di riflessione importante, in una società ancora troppo maschilista come quella attuale. Le differenze di genere emerse infatti, aiutano nelle contribuzioni ad un bene pubblico ed in generale servono a garantire una maggiore accuratezza degli esperimenti, cercando di prevedere il più possibile il comportamento delle persone. Differenziando un *team*, si può garantire allo stesso diversità di ragionamento e di idee, necessarie a superare al meglio situazioni di incertezza e complessità che quotidianamente si presentano.

L'assenza di discriminazioni di genere, anche a livello sanzionatorio, indica la strada per la realizzazione di un'economia imparziale, più giusta ed equa, per le generazioni presenti e per quelle future.

Appendice 1

1.1 La critica del femminismo economico

Il superamento del concetto di razionalità assoluta dell'uomo, largamente utilizzato nei modelli economici, ha subito numerose critiche negli ultimi anni. Sono nate ampie discussioni in letteratura circa l'effettiva risposta degli agenti a situazioni valutative. Secondo le teorie normalmente proposte nei modelli economici l'individuo razionale sarebbe perfettamente in grado di prendere delle decisioni sulla base di valutazioni oggettive e ragionate, in grado di garantirgli il massimo *payoff* in termini di risorse. Inoltre, le scelte da lui effettuate verterebbero sempre in questo senso, poiché ad un accrescimento dei guadagni individuali è associata un'utilità maggiore per l'individuo, le cui scelte sarebbero quindi sempre ragionate in tal senso.

L'origine di questi studi risale al lavoro di C. Gilligan, psicologa statunitense che nel 1982 pubblicò il suo libro più noto "In a Different Voice" che tratta di problemi etici legati al genere delle persone. Nell'opera proposta l'autrice discute di problemi etici, proponendoli non dal punto di vista di interpreti maschili, ma andando a proporre situazioni e concetti con visione femminile. Questo perché riconosce alle donne una moralità diversa, che le renderebbe in grado di superare l'analisi di una situazione in quanto fine a sé stessa, collocandola in contesti che studino la morale e l'ambiente proposto. Ad esempio, le donne sarebbero maggiormente in grado di distinguere situazioni in cui si renda necessario applicare una legge da altre in cui l'analisi di un caso particolare o specifico porterebbe a risultati diversi, in grado di garantire maggiore equità e giustizia sociale. In un contesto economico, esse riuscirebbero a superare la presa di decisioni in base ai *payoff* individuali, andando a considerare fattori che garantirebbero un guadagno sociale e collettivo maggiore.

La critica svolta dall'economia femminista, ed in particolare dalle economiste statunitensi Marianne A. Ferber e Julie A. Nelson, riguarderebbe le scelte degli individui, in particolar modo di genere femminile in tal senso. Lo sviluppo, il benessere e la felicità degli individui, non possono essere valutate sulla base di meri *payoff* individuali, ma vanno analizzati in altri aspetti. Secondo queste teorie, garantire un senso di giustizia e di equità porterebbe le persone ad una soddisfazione maggiore, e per tale motivo le loro scelte non sarebbero indirizzate da soli fattori economici.

Le economiste sopra citate, propongono una modifica alle assunzioni dell'economia classica, considerata dalle stesse troppo *gender oriented*. Quest'ultima sarebbe "... poco attenta ai valori femminili e al ruolo delle donne, entrambi ritenuti dalla *mainstream economy* troppo spesso di marginale importanza. L'economia femminista, infatti, richiama l'attenzione sul fatto che i modelli e i metodi utilizzati

dall'economia neoclassica, ritenuta da sempre positivista e oggettiva, troppo spesso, esprimono in realtà orientamenti del tutto maschili (Ferber, Nelson, 2003, Nelson, 1985).

La visione dell'economia neoclassica è finalizzata al mantenimento di uno *status quo* secondo il quale le scelte effettuate dagli uomini rispecchiano quelle della società, essendo la società di tipo maschilista, e riflettono quindi conseguenze e comportamenti che male si adattano al genere femminile. Le economiste statunitensi propongono un genere umano che effettui scelte diverse, da cui il titolo "*Beyond economic man*". Per proporre l'idea di una nuova scienza economica debbono essere superati i concetti di società patriarcale e maschilista, secondo la quale gli uomini tendono ad avere il ruolo predominante all'interno del nucleo familiare, a guadagnare di più, a prendere le decisioni strategiche all'interno della società e del sistema economico. Nonostante i progressi raggiunti negli ultimi anni, molti di questi concetti faticano ancora ad affermarsi pienamente nella società attuale e sono visti ancora come difficili da raggiungere.

Superare il concetto di società maschilista significa andare ad infrangere meccanismi economici che compongono le basi della nostra quotidianità. La Ferber, nei suoi studi, ha infatti sottolineato come le donne abbiano fatto fatica ad esprimere correttamente il potere acquisito una volta raggiunto, a causa dei meccanismi economici che compongono la società attuale, che prevedono valori riconosciuti come "maschili" quali ad esempio autonomia, pensiero critico e astrazione logica. Modificare la società sotto tale aspetto significa cambiare la struttura dei modelli economici e delle istituzioni, andando ad esaltare qualità quali connessione, empatia, pensiero divergente e cura, considerati dall'economista americana valori prettamente femminili.

Modificare aspetti della società lavorativa e non come *segregazione occupazionale* e *glass ceiling*, porterebbe al reale cambiamento del "gioco economico" e di conseguenza dei modelli applicati e delle regole di condotta finora considerate come universalmente riconosciute. L'economia femminista va a combattere questi *tabù* andando a criticare le attuali teorie economiche e riconoscendo alle donne una sensibilità completamente diversa, in grado di prendere decisioni opposte rispetto all'*homo economicus* considerato come individuo razionale. Nonostante non esista una lista esaustiva dei principi generali su cui si fonda l'economia femminista (come indicato nel primo punto), si propone di seguito un elenco dei principi generali su cui si fonda, elaborati nel 2001 da Schneider e Shackelford:

- Non può esservi una lista definitiva dei principi dell'economia femminista;
- I valori entrano nell'analisi economica attraverso molteplici livelli;
- Le attività familiari sono un punto centrale per quelle economiche;

- Le attività al di fuori del mercato sono economicamente rilevanti;
- Le relazioni di potere sono importanti per l'economia;
- Una prospettiva di genere è centrale per lo studio economico;
- Gli esseri umani sono creature complesse e sono pertanto influenzati da molti fattori, non solo quelli materiali;
- Le persone competono, cooperano e si curano l'uno dell'altro;
- Le azioni di governo possono migliorare le condizioni del mercato;
- Lo scopo dell'economia deve essere interdisciplinare (*passim*).

Queste regole vanno in netto contrasto con le basi delle assunzioni poste dall'economia neoclassica secondo le quali i confronti interpersonali di utilità non sono possibili, le preferenze degli individui sono una variabile esogena rispetto all'ambiente esterno e rimangono stabili nel tempo e gli individui sono egoisti. Le economiste femministe vanno a criticare proprio i modelli costruiti su questi aspetti, in quanto ritenuti inadeguati a rappresentare la realtà, fatta di rapporti interpersonali, scambi e collaborazioni che vanno a massimizzare la ricchezza collettiva. I modelli utilizzati nel passato non sarebbero più applicabili in un contesto come quello attuale, fatto di lavoro in *team*, situazioni di rapida e continua evoluzione, dove è richiesto un rinnovamento continuo ed un aggiornamento costante delle proprie idee, informazioni e capacità. Utilizzare come indicatore di felicità la ricchezza degli individui si è rivelato un errore madornale, che non può quindi continuare ad essere usata come la base delle teorie economiche moderne. I nuovi modelli economici dovranno essere improntati sul benessere sociale, in grado di rappresentare al meglio e maggiormente le preferenze delle persone e della società attuale, improntata sempre più verso il cambiamento e la reciproca collaborazione.

Nuove prospettive e modelli

La necessità di sostituire i modelli precedenti e le assunzioni di *homo economicus* con caratteristiche più attuali, volte alla ricerca di un senso di cooperazione tra le persone, ha portato alla nascita di nuove teorie. Alcuni economisti, tra cui Becchetti, Bruni e Zamagni (2012), hanno cercato di promuovere l'idea secondo la quale gli esseri umani non siano rappresentati come individui in contrasto tra loro per ottenere la supremazia su qualcosa, ma come soggetti in grado di instaurare rapporti fiduciosi di stima e sostegno tra loro. Secondo questo nuovo filone, gli individui vanno alla ricerca non solo di *payoff* individuali, ma anche dei cosiddetti *relational goods*, ovvero i beni relazionali che possono essere usufruiti solo in relazione agli altri e che rivestono un ruolo positivo nella ricerca della soddisfazione e della felicità. Il filone dell'economia

femminista ha portato allo sviluppo di nuove teorie, che possono essere applicate nei campi più recenti a favore di problematiche quali il cambiamento climatico o la pandemia da Covid-19. Secondo L. Beneria, nella sua opera *“Economic Rationality and Globalization”* afferma che *“...l’obiettivo è quello di porre le attività economiche al servizio dei cittadini e non l’opposto; sforzarsi di ottenere produttività ed efficienza che non siano finalizzati a sé stessi, ma mezzi per incrementare il benessere sociale. [...] Tutto ciò implica porre concetti di distribuzione, uguaglianza, etica, ambiente, felicità, benessere collettivo e cambiamenti sociali al centro del nostro programma”*.

In tal senso, gli economisti Mahbub ul Haq e Amartya Sen (1990) aggiungono alle tradizionali misure basate sul reddito altri indicatori come l’aspettativa di vita e l’educazione per misurare il livello di sviluppo di un Paese (*Human Development Index*). A queste vengono aggiunte altre *capabilities*, in collaborazione con Marta Nussbaum, riguardanti la capacità degli individui di ottenere ciò che vogliono e la libertà che viene loro concessa di realizzare i propri desideri. Altre proposte in tal senso sono quelle di adottare l’indice FIL (felicità interna lorda) in sostituzione del PIL, per dimostrare che lo sviluppo di un Paese ed il suo grado di civiltà non possano essere indicati essenzialmente nella ricchezza prodotta, ma da numerosi altri fattori, come benessere economico, ambientale, fisico, mentale, sul luogo di lavoro, sociale e politico. L’adozione di questi modelli e indicatori risulta di vitale importanza nell’affrontare le sfide proposte dalla società moderna, che porteranno ad un cambiamento radicale della disciplina e dei risultati ottenuti. L’impegno delle istituzioni in tal senso è sempre maggiore, ma deve essere sostenuto da uno sviluppo coerente degli studi, che risulti aperto al cambiamento ed incline al dialogo, in grado di rappresentare la realtà con chiarezza crescente e nel rispetto delle persone e della società. L’economia femminista rappresenta il trampolino di lancio in tal senso, ed ha consentito per prima l’abbandono di modelli arcaici, che si adottavano ad una società maschilista ed incentrata sulla figura della ricchezza e dei *payoff* personali, a scapito di collaborazioni proficue e positive. La prospettiva femminista e i suoi principi devono costituire i principi base per valutare le scelte economiche e la ricerca del benessere sia da un punto di vista individuale che collettivo e sociale, ponendo le premesse per realizzare ideali di equità e giustizia, aumentando conseguentemente la felicità degli individui.

Riferimenti Bibliografici

- Aguiar F., Garza P., Reyes R., Jimenez N., Miller, L. M., *"Are woman expected to be more generous?"*, 2008, Economic Science Association.
- Andreoni J., Vesterlund L., *"Which is the fair sex? Gender differences in altruism"*, 2001, The Quarterly Journal of Economics.
- Arcidiacono C., Di Martino S., *"Feminist Economic Today, Beyond Economic Man"*, 2011, La Camera Blu, Rivista di studi di genere.
- Arcidiacono, C., Di Martino, S., *"Psicologia della liberazione e psicologia critica di comunità come conquista di felicità, libertà ed equità"*, 2012, Rivista di psicologia di comunità, Franco Angeli, 1.
- Becchetti, L., Bruni, L., Zamagni, S., *"Dall'Homo oeconomicus all'Homo reciprocans"*. 2012, Bologna, Il Mulino.
- Beneria, L. *"Economic Rationality and Globalization. In: M. Ferber, J. A. Nelson (Eds.), Feminist Economics Today, Beyond Economic Man"*, 2003, Chicago: The University of Chicago Press, pagg. 115-133.
- Bernhard H., Fischbacher U., Fehr E., *"Parochial Altruism in Humans"*, 2006, Nature, vol. CDXLII, n. 7105, pagg. 912-915.
- Bolton Gary E., *"A comparative model of bargaining: Theory and evidence"*, 1991, American Economic Review, pagg. 1096-1136.
- Croson R., Gneezy U., *"Gender Differences in Preferences"*, 2011, Journal of Economic Literature.
- Di Cagno D., Drouvelis M., Paiardini P., *"Gender effects and third-party punishment in social dilemma games"*, 2020, Birmingham Business School, University of Birmingham.
- Di Cagno D., Galliera A., Guth W., Pace N., Panaccione L., *"Make-Up and Suspicion in bargaining with cheap talk. An experiment controlling for gender and gender constellation"*, 2015, Theory and Decision.
- Eckel Catherine C., Grossman Philip J., *"Are Woman Less Selfish Than Man?: Evidence From Dictator Experiments"*, 1998, The Economic Journal.
- Eckel Catherine C., Grossman Philip J., *"The relative price of fairness: gender differences in a punishment game"*, 1995, Journal of Economic Behavior & Organization.
- Fehr E., Fischbacher U., *"Third Party Punishment and social norms"*, Evolution and Human Behavior, 2004, pagg. 63-87.

Fehr E., Fischbacher U., *“Third Party Punishment and Social Norms”*, Gennaio 2004, pubblicato in *“Evolution and Human Behavior 25”*, Institute for Empirical Research in Economics.

Fehr E., Gächter S., *“Cooperation and punishment in public goods experiments”*, 2000, *American Economic Review*, pagg. 980-994.

Fehr E., Gächter S., *“Fairness and Retaliation: The Economics and Reciprocity”*, 2000, *Journal of Economic Perspectives*, pagg. 159-181.

Fehr E., Schmidt K., *“A Theory of Fairness, Competition e Cooperation”*, 1999, *The Quarterly Journal of Economics*, pagg. 817-868.

Ferber, M., Nelson, J. A., *“Feminist Economics Today, Beyond Economic Man”*, 2003, Chicago: The University of Chicago Press.

Ferber Marianne A., Julie A. Nelson, *“Beyond Economic man: Feminist theory and economics”*, 1993, University of Chicago.

Forsythe R., Joel L. Horowitz, N.E. Savin, Sefton M., *“Fairness in simple bargaining experiments”*, 1994 *Games and Economic Behavior*, pagg. 347-369.

Fischbacher, U., Gächter S., Fehr E., *“Anomalous Behavior in Public Goods Experiments: The Role of Conditional Cooperation”*, 1998, Discussion Paper, University of Zurich.

Güth W., Tietz R., *“Ultimatum Bargaining Behavior - A Survey and Comparison of Experimental Results”*, 1990, *Journal of Economic Psychology* 11, pagg. 417 - 449.

Gächter S., Renner E., Sefton M., *“The Long-Run Benefits of Punishment”*, 2008, *Science*.

García-Gallego, A., Georgantzís, N., Jaramillo-Gutiérrez, A., *“Gender differences in ultimatum games: Despite rather than due to risk attitudes”* 2012, *Journal of Economic Behavior & Organization*, pagg. 42-49.

Gilligan C., *“In a difference voice: Psychological theory and woman’s development”* 1982, Harvard University Press, Cambridge, MA.

Graham, C. *“The Pursuit of Happiness, An Economy of Well-Being”*, 2011, Washington D.C., Brookings Institution Press.

Herrmann B., Thoni C., Gächter S., *“Antisocial Punishment Across Societies”*, 2008, in: *«Science»*, vol. CCCXIX, n. 5868, pagg. 1362-1367.

Kahneman, D., *“Thinking fast and slow”*,(2011), Penguin Press.

- Kahneman D., Jack L. Knetsch, Richard H. Thaler, *"Fairness and the assumptions of economics"*, 1986, Journal of Business, pagg. 285-300.
- Keser C., Van Winden F., *"Conditional Cooperation and Voluntary Contributions to Public Goods"*, 2000, Journal of Economics, 102.
- Linciano M., *"Gender gap nelle conoscenze e nelle competenze finanziarie: ricerca economica, formazione e divulgazione"*, 2018, Consob, Auditorium.
- Morese R., *"La punizione e la cooperazione in contesti di ingroup e outgroup"*, 2018, Rivista Internazionale in Filosofia e Psicologia.
- Motterlini M., F. Guala, *"Menti, Mercati e Decisioni"*, 2015 EGEA S.p.A., Università Bocconi Editori.
- Niederle M., Vesterlund L., *"Gender and Competition"*, 2011, The Annual Review of Economic.
- Niederle M., Vesterlund L., *"Do woman shy away from competition? Do man compete so much?"*, 2007, The Quarterly Journal of Economics.
- Nussbaum, M. C., Sen, A. (1993). *The Quality of Life*. Oxford: Clarendon Press.
- Roth Alvin E., *"Bargaining experiments"*, 1995, In: John Kagel and Alvin E. Roth, Eds., Handbook of Experimental Economics, forthcoming, (Princeton University Press, Princeton, NJ).
- Schiller R. J., *"The Supreme Solution"*, 2008, Princeton University Press, Princeton.
- Schneider, G., Shackelford, J. (2001). "Economics Standards and Lists: Proposed Antidotes for Feminist Economists", *Feminist Economics*, 7(2), pagg. 77-89.
- Sen, A., *"The Idea of Justice"*, 2010, London, Penguin Press.
- Sent E. M., Van Staveran I., Vyrastekova J., *"Gender Beliefs and Cooperation in a Public Goods Game"*, 2015, Economic Bulletin, AccessEcon, vol. 35.
- Trunfio D., *"L'azienda italiana con l'orario di lavoro libero e autogestito"*, 2018 disponibile presso il sito <https://www.greenme.it/vivere/lavoro-e-ufficio/azienda-senza-orari/>.
- Tversky, A., Kahneman, D., *"Judgment under uncertainty: Heuristics and biases"*, 1974, Science.
- Yunus, M., *"Creating a World Without Poverty: Social Business and the Future of Capitalism"*, 2009, New York: PublicAffairs.

Yunus, M., *“Building Social Business: The New Kind of Capitalism that Serves Humanity's Most Pressing Needs”*, 2011, New York: PublicAffairs.

RIASSUNTO

Capitolo 1

Punizione in assenza di comportamento prosociale

La sanzione o punizione viene da sempre applicata nelle civiltà come strumento per convincere gli individui ad assumere un comportamento. Essa consiste in un payoff negativo che viene attribuito al soggetto che commette un'azione vietata o lesiva del benessere altrui, con lo scopo di contrastare tali condotte o atteggiamenti, cercando quindi di indirizzare le persone appartenenti ad una società verso comportamenti in grado di massimizzare l'utilità collettiva.

Le condizioni di libero mercato tendono a scoraggiare alte contribuzioni. Il bisogno di massimizzare i propri guadagni, tipico dei soggetti economici, induce spesso gli individui ad effettuare scelte orientate all'accrescimento dei ritorni personali, piuttosto che al benessere collettivo. Questa assunzione non consente alle società di raggiungere situazioni di equilibrio in grado di aumentare l'utilità dei soggetti coinvolti. Per raggiungere lo scopo è necessaria la presenza di un regolatore, un soggetto esterno che riesca a dettare ad indurre gli individui ad effettuare scelte indirizzate all'accrescimento del benessere pubblico, del quale possono beneficiare tutti i partecipanti.

Per indirizzare il comportamento degli individui possono essere utilizzati diversi metodi, a seconda del frame in cui essi operano. In condizioni di libero mercato, le persone tenderanno ad effettuare scelte volte all'accrescimento dell'utilità personale, che possono andare in contrasto con la pubblica utilità. Si analizzano in particolare tre situazioni nella quali gli individui sono chiamati a prendere delle decisioni in ambienti diversi.

L'economista tedesco Werner Guth propone il cosiddetto ultimatum game, che è un gioco di tipo sequenziale nel quale due persone devono dividere un certo ammontare. Tuttavia, uno dei due possiede un potere di contrattazione maggiore rispetto all'altro, poiché può proporre l'offerta di divisione alla controparte, che deciderà di accettare o rifiutare. Nel caso di rifiuto, il payoff di entrambi i giocatori sarà pari a zero, con conseguente surplus della contrattazione.

È evidente come in questo caso la sanzione sia di tipo implicito, in quanto al fine di ottenere un guadagno, l'offerente dovrà effettuare un'offerta congrua alle aspettative del ricevente, che in caso contrario rifiuterà andando ad annullare i payoff di tutti e due. Secondo la teoria classica, qualsiasi valore offerto maggiore di zero, dovrebbe essere accettato, in quanto porta ad un risultato positivo per entrambi. Tuttavia, emerge nella contrattazione l'aspetto emotivo, secondo il quale ricevere un'offerta troppo bassa può offendere il ricevente, che rifiuterà anche a costo di non ricevere alcun guadagno.

In questo caso, la sanzione non si rende necessaria per il raggiungimento di strategie cooperative, in quanto il comportamento delle persone verrà indirizzato automaticamente verso una condotta socialmente ottima.

Nel caso di giochi cooperativi invece, la cooperazione risulta più difficile e spesso è necessaria la presenza di un punisher per indurre comportamenti socialmente ottimi.

La Teoria dei Giochi ed in particolare, il dilemma del prigioniero, analizza situazioni di scambio tra soggetti in condizioni di incertezza, dove gli individui devono decidere la strategia da adottare al fine di massimizzare i propri guadagni. Entrambi possono scegliere se defezionare o partecipare allo scambio. La strategia ottimale per entrambi risulta essere la seconda, che garantisce ad entrambi un payoff positivo, ma ognuno di loro sceglierà di defezionare sperando che l'altro contribuisca, in modo da massimizzare la sua utilità. Tale atteggiamento viene definito in letteratura da free rider (soggetto che gode di un bene o un servizio facendo sopportare agli altri il suo costo). L'equilibrio raggiunto annulla i payoff di entrambi e gli individui rimarranno con la loro dotazione iniziale.

La soluzione al dilemma del prigioniero può essere la ripetizione delle sessioni di scambio. Se infatti i partecipanti dovranno effettuare un numero infinito di contrattazioni, saranno più propensi a contribuire, poiché nel caso che la controparte si renda inadempiente, essi non parteciperanno più alla causa nei turni successivi. Poiché nessun giocatore vorrà avere la certezza che l'altro non contribuisca, entrambi saranno più propensi ad evitare atteggiamenti di free riding.

Può accadere tuttavia, che in situazioni di ripetizioni finite, gli individui tendano a non contribuire, o ad effettuare contribuzioni decrescenti. Il "decadimento della contribuzione" studia un gioco ripetuto nel tempo, nel quale le persone dispongono di un livello di dotazione iniziale con la quale contribuire alla realizzazione di un bene pubblico. È facilmente intuibile come dalla teoria del dilemma del prigioniero, l'unico equilibrio di Nash raggiungibile è quello di defezione. Infatti, tutti i giocatori saranno incentivati a defezionare per massimizzare i guadagni individuali e, ragionando in tal senso, nessuno di loro contribuirà al bene pubblico.

Esperimenti pratici differiscono dalla teoria in questo senso. Sottoponendo i giocatori ad uno one shot game si osservano livelli di contribuzione pari in media al 50%, mentre ripetendo il gioco nel tempo, si osserva un progressivo decadimento delle partecipazioni da parte degli individui.

La teoria ortodossa suggerirebbe che ripetendo il gioco per un numero finito di volte, tutti giocatori dovrebbero contribuire in misura pari a zero dal primo turno. Per spiegare tale punto si effettua un'analisi del gioco backward. Partendo dall'ultimo turno, nessun giocatore sarà interessato a partecipare al bene

pubblico, considerando che il gioco finirà proprio in quel momento e per tale motivo nell'ultimo turno la strategia di contribuzione ottimale risulta pari a zero. Ma poiché gli altri giocatori lo sanno, nel penultimo turno non ha senso mantenere alto il proprio livello reputazionale, visto che tutti sanno che nessuno coopererà nel turno successivo, quindi anche in questo caso la migliore strategia risulta la defezione. Lo stesso ragionamento si applica al terz'ultimo round e di conseguenza al quart'ultimo, motivo per il quale non risulta mai efficiente collaborare.

Questo fenomeno non è immediato. Infatti, nella pratica gli individui sottoposti a questo esperimento, effettuano dei livelli di contribuzione via via decrescenti, a testimoniare che l'esperienza risulta fondamentale nello svolgimento di giochi ripetuti nel tempo.

Nel caso di contribuzioni ad un bene pubblico invece, gli individui dovranno contribuire alla realizzazione di un bene in grado di aumentare l'utilità collettiva di entrambi. Si tratta di un dilemma del prigioniero nel quale sono presenti un numero maggiore di individui. Infatti, la strategia ottimale risulterà sempre la defezione, poiché ciascun individuo sarà interessato a ricevere il payoff positivo del bene pubblico, senza tuttavia partecipare alla sua realizzazione.

In questo caso la presenza di una figura in grado di assicurare l'attribuzione di sanzioni a coloro che si comportino in maniera non ottimale per la collettività assume importanza rilevante sia un punto di vista regolamentare, in quanto figura in grado di dettare la condotta migliore per gli individui, ma anche fiduciario. Un soggetto chiamato ad assumere un comportamento favorevole per la società, ma che non massimizzi esclusivamente i propri guadagni, sarà maggiormente propenso a farlo se sicuro del fatto che tutti gli individui condivideranno la scelta da lui presa. In caso contrario, il regolatore o punisher dovrà effettuare delle sanzioni che vadano a ridurre il payoff di coloro che contrastino la condotta ottima. Il giudizio del punisher deve essere, al fine di ottenere i risultati migliori, il più imparziale possibile. In tal caso infatti, la fiducia delle persone nei suoi confronti tenderà ad aumentare al punto che gli stessi contribuiranno anche in caso di minori controlli effettuati, garantendo un risparmio al punisher. Dal momento che un giocatore riuscirà ad ottenere un payoff maggiore grazie ad atteggiamenti di free riding, la fiducia degli altri partecipanti ridurrà notevolmente, e sarà necessario implementare nuovamente il sistema di controlli necessario a garantire il rispetto delle regole.

Un ruolo fondamentale nell'attribuzione delle sanzioni viene attribuito non solo al livello di contribuzione effettuata che i partecipanti, ma anche dall'aspettativa che il punisher nutre nei confronti degli individui. Infatti, se le aspettative dello stesso sono alte, tenderà ad attribuire punizioni maggiori ai contribuenti, poiché la delusione circa i livelli da lui attesi va ad influenzare il giudizio effettuato. Al contrario, in caso di aspettative basse, il payoff negativo corrisposto ai free rider sarà di importo minore.

Ostracismo dei free rider

Osservando le partecipazioni di un gruppo di giocatori ad un meccanismo di contribuzione ad un bene pubblico, si notano diverse categorie di individui. Alcuni giocatori infatti, presentano livelli di contribuzione immediatamente alti, altri nulli o bassi ed altri ancora si attestano ad un livello medio. Nei turni successivi, le scelte vengono prese non solo sulla base delle proprie convinzioni personali, ma anche considerando le scelte effettuate dal resto della popolazione. Si è notato come individui disposti a collaborare, defezionino se considerati all'interno di un gruppo nel quale la strategia principalmente adottata è il free riding, in risposta quindi al comportamento degli altri giocatori. Isolando i free riders, quindi, si otterrebbero livelli di contribuzione diversi in gruppi diversi, "disaggregando" il fenomeno del decadimento della contribuzione. Isolando questi individui, si è notato come i livelli di partecipazione tra persone disposte a collaborare risultino sempre maggiori rispetto ai casi di popolazione eterogenea, mentre considerando gruppi composti esclusivamente da free riders, i livelli di partecipazione rimangono invariati o calano leggermente. L'esclusione di soggetti non disposti a collaborare risulta quindi essere una soluzione al problema.

Considerando piccole entità o gruppi di giocatori poco numerosi, l'ostracismo verso i free riders è una soluzione facile e poco costosa, facilmente attuabile dagli individui stessi. Allargando il campione fino ad arrivare alle società moderne, diventa sempre più difficile ostacolare comportamenti opportunistici, e la defezione risulta di più facile attuazione. In questi casi subentrano quindi altri tipi di strategie, tra cui il punishment, per ostacolare il fenomeno.

La sanzione è uno strumento efficace per ostacolare comportamenti opportunistici, in quanto riduce gli incentivi proposti dalla defezione. Considerando nuovamente un gioco di contribuzione ad un bene pubblico, i livelli di partecipazione risultano sensibilmente maggiori nel caso in cui sia previsto un sistema sanzionatorio in grado di penalizzare con payoff negativi, condotte di free riding.

Le persone sembrano interessate a sostenere dei costi per punire tali comportamenti. Infatti, un esperimento condotto da Fehr e Gächter dimostra come gli individui siano disposti a ricevere un payoff negativo pur di reprimere tali condotte ed aumentare il benessere della collettività. Nel lavoro proposto dai due economisti non si prevede la possibilità di ottenere benefici futuri dal sanzionamento, sostenendo un costo oggi, ma infliggere tali punizioni porta esclusivamente ad un beneficio morale. I risultati dimostrano che le persone vorranno infliggere sanzioni nei confronti di coloro che adottano comportamenti opportunistici anche se non risulta conveniente da un punto di vista economico. Le implicazioni pratiche sono numerose: la sanzione non è identificata come una semplice riduzione dei benefici derivanti da atteggiamenti di free riding, ma comporta una sensazione di giustizia, che non si può tradurre semplicemente con outcome economici.

Il gioco consiste è di tipo contribuzione ad un bene pubblico con possibilità di punishment, diviso in quattro turni nei quali, ognuna con condizioni diverse: con punishment e senza punishment, tra conoscenti e sconosciuti. Questo permette agli economisti di osservare tutte le condizioni possibili ed analizzare le differenze al cambiare del frame proposto agli agenti. Nonostante si rilevino delle lievi differenze di contribuzione tra soggetti conoscenti e sconosciuti, l'equilibrio porta a livelli contributivi alti in condizioni di punishment e bassi in assenza di un sistema sanzionatorio. Inoltre, in entrambi i casi, un soggetto viene maggiormente punito nel caso in cui la sua partecipazione al bene pubblico si discosta di molto al di sotto della media degli apporti degli altri membri del gruppo. In entrambi i casi, le opportunità di punishment causano inizialmente delle perdite, che vengono però compensate dai guadagni ottenuti nei periodi futuri.

Inoltre, la letteratura ha analizzato diversi modelli contributivi, affermando che le decisioni di contribuire o meno non siano dettate esclusivamente dai ritorni sui payoff, ma che la funzione di utilità degli individui includa dei fattori addizionali. Le teorie basate sull'utilità e sull'equità offrono dei payoff minori rispetto a quanto previsto dai modelli economici basati esclusivamente sull'utilità, e spesso rifiutano offerte positive. Questo offre importanti spunti di riflessione sull'implementazione dei modelli economici ed implica che al classico payoff contenente il valore che riceverà l'individuo va sostituito un vettore che comprenda, oltre che l'aspetto economico, anche valori affettivi, emotivi ed etici che influenzano le scelte.

Il free riding assume un ruolo importantissimo nella società attuale. Esempi in cui gli individui approfittano delle contribuzioni altrui per massimizzare i propri guadagni possono essere osservati quotidianamente, ed ignorare tali fenomeni risulterebbe fuorviante e sbagliato nella formulazione dei modelli economici.

Tuttavia, sapere che gli individui sono interessati ad adottare procedure di sanzionamento per questo tipo di condotte, offre importanti spunti di riflessione. In particolare, nelle contribuzioni ad un bene pubblico, bisognerebbe sviluppare modelli nei quali il free riding risulti di difficile attuazione e sia penalizzato da una parte terza imparziale. Così facendo gli individui non solo effettueranno strategie cooperative, ma ostacoleranno anche comportamenti opportunistici da parte degli altri giocatori. Sviluppando questi modelli si può arrivare a raggiungere livelli di piena cooperazione da parte dei giocatori. Nonostante ciò, se gli individui si rendono conto le sanzioni non verranno applicate, modificano le loro decisioni verso la piena defezione.

Nel lavoro precedente si sono verificate le differenze non solo tra situazioni nelle quali sono previste sanzioni oppure no, ma anche tra persone sconosciute e conoscenti. Ci sono infatti, numerosi altri aspetti in grado di influenzare le scelte degli individui che possono riguardare sia le conoscenze tra gli stessi, che caratteristiche etniche, culturali e di genere. Capire queste situazioni risulta essenziale per gli economisti

che vogliono implementare dei modelli, perché consente di prevedere le reazioni che i soggetti avranno a seconda del frame proposto.

Diversi lavori hanno verificato come ci siano delle differenze tra gli individui a seconda che si tratti di persone tra loro conoscenti o sconosciute, che abbiano un legame o meno. Queste differenze si applicano non solo a livello contributivo o di facilità nelle contrattazioni, ma anche a livello sanzionatorio. Il punisher infatti, potrebbe non assumere l'atteggiamento imparziale richiesto alla sua mansione, ma applicare punizioni diverse ad individui in base a caratteristiche che egli identifica come vicine a sé stesso.

Pensando alle discriminazioni, si possono ad esempio verificare situazioni nelle quali un individuo sia giudicato non solo per il proprio apporto o per le azioni commesse, ma anche per tratti somatici, colore della pelle e genere. Questo aspetto è tristemente riscontrabile nella realtà.

Morese distingue tre situazioni diverse: punizione altruista, altruismo parrocchiale e punizione antisociale. La punizione altruista riassume i risultati ottenuti dall'esperimento precedente: riguarda gli individui che sono disposti ad applicare una sanzione anche se risulta costosa per loro stessi. Questo tipo di sanzioni vengono applicate al fine di generare tendenze contributive, instaurare rapporti di fiducia ed aumentare la cooperazione nel lungo periodo. Si tratta di un investimento, effettuato al fine di evitare di sostenere tali costi nei turni futuri.

Per altruismo parrocchiale invece, si intende la tendenza degli individui a proteggere le persone che si trovino nella stessa condizione sociale, anche in questo caso senza ottenere alcun ritorno personale. Questo contesto viene definito di ingroup cioè di persone che fanno parte di uno stesso gruppo o contesto. Dai risultati emersi in un esperimento in tal senso si è verificato che i comportamenti di free riding sono stati puniti per il 50% da soggetti appartenenti allo stesso gruppo sociale. Inoltre, l'esperimento ha evidenziato che in alcuni casi si protegge persone dello stesso gruppo anche a scapito del benessere collettivo.

La punizione antisociale si può invece definire come il costo che i soggetti vogliono sostenere con l'obiettivo di punire e scoraggiare comportamenti leali (fair). Tale fenomeno è studiato da Hermann, che sostiene che la punizione antisociale viene interiorizzata dalle norme sociali, andando così a limitare il senso di "vendetta personale". Gli studi di Götte e colleghi a riguardo, vanno a sostenere che la punizione antisociale emerge in condizioni di competizione tra gruppi, ma che può tuttavia instaurare collaborazioni ingroup (si collabora solo con membri del proprio gruppo ma si ostacola la collaborazione con altri gruppi). Rand e colleghi invece, dimostrano che l'introduzione di una punizione antisociale distrugge i rapporti collaborativi tra gli individui, così come Bortoletti e collaboratori che analizzano la stessa nel caso italiano.

Queste condotte sopra descritte possono causare assenza di imparzialità da parte del punisher, con la conseguente perdita di fiducia negli individui nel sistema sanzionatorio, che come si è visto in precedenza risulta essenziale per stabilire legami cooperativi duraturi. Al fine di verificarne la presenza si riporta il lavoro di Motterlini che analizza questo tipo di condotte in contesti di ingroup e outgroup. I risultati evidenziano differenze tra i comportamenti degli individui presi singolarmente o considerati all'interno di un gruppo che li accomuni per caratteristiche simili. Inoltre, emerge che le sanzioni non vengono assegnate in maniera uniforme e dettate in base a parametri totalmente oggettivi, ma che nell'imposizione di punizioni subentrano numerosi aspetti psicologici ed emotivi.

Capitolo 2

Differenze di genere nel punishment, il contributo dell'economia sperimentale

L'economia sperimentale ha prodotto un supporto fondamentale nello sviluppo delle teorie economiche. Nel capitolo precedente si è osservata la presenza di situazioni di altruismo parrocchiale e differenze tra comportamenti effettuati in ingroup o outgroup. Si è notato come le condotte degli individui possono differire se confrontate singolarmente o all'interno di gruppi che abbiano caratteristiche simili, per le quali si crea un senso di tutela e protezione che modifica l'imparzialità del punisher nell'attribuzione delle sanzioni.

Nel capitolo seguente si andrà a verificare se tali situazioni coinvolgono anche le differenze di genere, il cui ruolo è fondamentale nell'influenza sul comportamento degli individui.

Inoltre, le assunzioni effettuate dall'economia classica, identificano un unico individuo rappresentativo della società. La Teoria del femminismo economico suggerisce che identificare il comportamento di uomini e donne come unitario conduce a risultati fuorvianti, poiché le condotte dei due generi sono diverse. Nello studio e nell'implementazione dei modelli economici individui di genere maschile e femminile non vanno considerati come omogenei, ma distinti a seconda delle preferenze di ognuno.

Uomini e donne differiscono non solo nelle scelte in condizioni di incertezza e contrattazione, ma anche nella fiducia. L'esperimento condotto da Di Cagno, Guth Galliera, Pace e Panaccione nel 2015 va ad analizzare le differenze di genere nel "sospetto" in un gioco di contrattazione tra parti dello stesso genere e di genere diverso. In questo caso lo scopo dell'esperimento è quindi quello di individuare possibili situazioni di conflitto o sfiducia nella contrattazione tra generi diversi o al contrario, facilitazioni nelle contrattazioni tra individui di genere diverso. Da tale lavoro emerge come le donne tendano ad effettuare maggiore strategia rispetto agli uomini, e sorprendentemente in misura maggiore nelle contrattazioni con controparti femminili.

Le differenze di genere vengono riscontrate anche nell'avversione al rischio. Uno studio condotto dagli economisti Aguiar, Garza, Reyes, Jimenez e Miller, svolto presso l'Università di Granada, analizza le diverse condotte tra uomini e donne, per verificare differenze nei comportamenti altruistici, attraverso un dictator game modificato che consente di studiare al meglio le condotte del gioco. Dall'esperimento riportato emerge come le donne siano mediamente considerate più altruiste degli uomini. I giocatori infatti, tendono a credere che le donne effettuino contribuzioni maggiori rispetto agli uomini, e ciò genera importanti gender beliefs circa i livelli di allocazione di una dotazione data ai partecipanti al gioco.

Il ruolo del genere è quindi un fattore fondamentale nell'influenza sul comportamento degli individui. Studi condotti da Croson e Gneezy nel 2009 confermano che le donne siano maggiormente avverse al rischio rispetto agli uomini e questo a causa della diversa reazione emotiva che hanno in situazioni di incertezza. Le donne infatti, effettuano valutazioni sistematiche sui casi loro proposti, valutando le circostanze piuttosto che seguendo regole fisse di condotta. Ciò significa che, posti in situazioni di incertezza, uomini e donne daranno sistematicamente risposte diverse, motivo per il quale non ha senso considerare il genere degli individui come unitario e maschile nei modelli economici.

Emergono altresì ulteriori differenze comportamentali. Un altro studio di Croson e Gneezy suggerisce che gli uomini sono più competitivi delle controparti femminili, che in una situazione di contrattazione preferiscono collaborare e cercare un accordo, piuttosto che prevalere sull'altro. La contrattazione risulta quindi più semplice e l'outcome prodotto maggiore.

Altri studi di Niederle e Vesterlund del 2011 evidenziano come le donne non siano interessate alla competizione con gli uomini e tendano spesso a sfuggirne, nonché effettuino prestazioni più scarse rispetto al solito quando sono in competizione con controparti maschili. I due studi presentano risultati concordanti: se le donne competono meno rispetto agli uomini, saranno poco interessate a situazioni del genere e vorranno sviluppare collaborazioni con la controparte in modo da trovare accordi strategici. La scarsa propensione al rischio fa sì che, in situazioni di pressione o competizione, reagiscano negativamente. Inoltre, emerge come le donne che possiedono una particolare abilità evitano di partecipare in competizioni che potrebbero vincere facilmente. Questo dimostra altresì come la diffidenza delle donne ad entrare in competizione deriva dallo scarso interesse che nutrono per la stessa, e che al contrario preferiscono rapporti collaborativi.

Considerando l'applicazione di sanzioni, studi effettuati da Leibbrandt e Lopez nel 2012 trovano che le donne effettuino scelte di sanzionamento più efficienti rispetto agli uomini, mentre Balafoutas e Nikiforakis nel 2012 mostrano come esse siano maggiormente disponibili ad assegnare sanzionamenti non monetari a soggetti terzi, nel caso di violazione di norme. Le differenze di genere fin qui spiegate tuttavia, evidenziano

attitudini e comportamenti differenti, ma non rilevano la presenza di un genere più fair nelle scelte. Il lavoro di Eckel e Grossman, "The relative price of fairness: gender differences in a punishment game" si propone come obiettivo quello di verificare se un genere sia maggiormente equo rispetto all'altro. L'esperimento sociale considera un dictator game nel quale viene richiesto ad un giocatore di dividere un bene in misura maggiore con un partner di tipo A, cioè con un soggetto che nel turno precedente ha effettuato una divisione iniqua, o con un partner di tipo B, che al contrario ha effettuato una regolare divisione del bene nel turno precedente. I risultati indicano che la disponibilità a premiare un partner con un comportamento corretto dipende dal prezzo relativo delle due alternative.

I risultati dell'esperimento non hanno identificato differenze di equità sul genere. Nonostante ciò, anche in questo caso emergono comportamenti diversi tra i soggetti, ed in particolare gli uomini sembrano orientare le loro decisioni sulla base di una morale prefissata. Al contrario, le donne valutano ed analizzano a seconda del contesto e dell'ambiente proposto, in accordo con i lavori precedenti.

Si è verificato che non esiste un genere più equo dell'altro, ma che ci sono importanti differenze nelle scelte prese. Durante una contrattazione, la presenza di gender constellation potrebbe alterare la percezione della controparte, instaurando un senso di sfiducia che potrebbe portare a valutazioni errate. Il sanzionamento potrebbe quindi non risultare uno strumento in grado di aumentare il benessere collettivo, quanto piuttosto una punizione assegnata al fine di arrecare un danno ad una controparte per puri interessi personali.

Il capitolo successivo propone un'analisi sul sanzionamento ed in particolare sulle motivazioni che portano il punisher ad attribuire una punizione, al fine di capire le condotte degli individui e la presenza di costellazioni di genere che contrastino contrattazioni fra uomini e donne.

Capitolo 3

Differenze di genere in social dilemma games

Per testare le differenze di genere nel sanzionamento, e se le differenze di genere all'interno di gruppi possano influenzare la scelta di punizioni rendendole più o meno altruistiche, si propone il lavoro di Di Cagno, Drouvelis e Paiardini. L'esperimento consiste in diverse ripetizioni tra soggetti di genere diverso, mischiati nei ruoli di concorrente e punisher, in modo che per ogni ruolo possono esserci soggetti dello stesso genere o di genere diverso, ponendo però ognuno nella condizione di essere punisher e di applicare sanzioni sia a soggetti dello stesso genere che a soggetti di genere diverso. Le differenze riscontrate riguardano l'ammontare delle sanzioni: gli uomini infatti, tendono a punire maggiormente rispetto alle donne gruppi di genere omogeneo (sia composti da soli uomini che da soli donne). Le donne invece,

contrariamente alle ipotesi di solidarietà di genere, tendono (anche se in misura non significativa) a sanzionare maggiormente controparti dello stesso genere. La sanzione in generale, sarà maggiore se il punisher si aspetta solidarietà di genere tra le parti.

Si effettua ora un'analisi dei dati dell'esperimento appena descritto per verificare la teoria proposta da Gilligan secondo la quale gli uomini prendono le proprie decisioni seguendo una morale piuttosto fissa e generale, mentre le donne analizzano maggiormente i singoli casi, cambiando le proprie decisioni a seconda del frame loro proposto.

I risultati dell'analisi dei dati sotto questo aspetto si rilevano in accordo con la teoria di Gilligan. Le donne infatti, cambiano le contribuzioni nei due periodi considerati, mentre gli uomini tendono a partecipare al bene pubblico allo stesso modo nei periodi successivi, non effettuando modificazioni significative.

Per verificare le differenze a livello sanzionatorio e quali sono le variabili che maggiormente incidono in tal senso, si effettua una regressione impostando come variabile dipendente la punizione totale attribuita. Dai dati emerge come il livello di sanzionamento non sia influenzato da alcuna variabile in particolare, ma dalle aspettative sul livello di contribuzione degli individui e dai gender beliefs. Infatti, le persone saranno indotte ad applicare sanzioni a quei soggetti che deludano le loro aspettative contributive, che possono variare a seconda del genere, piuttosto che dal genere stesso. In altre parole, non è il livello di contribuzione, ma l'aspettativa che si ha su di esso, a determinare l'ammontare di una sanzione.

Conclusioni

Il lavoro svolto ha studiato le differenze di genere nel punishment. Partendo da un ultimatum game fino ai giochi di contribuzione ad un bene pubblico, si è verificato che prevedere o meno l'applicazione di una sanzione a comportamenti scorretti e di free riding incide notevolmente sulle scelte di partecipazione degli individui. Infatti, inserendo i sanzionamenti le contribuzioni aumentano vistosamente, anche se queste si traducono in costi maggiori per gli individui e la società nel suo complesso. I giocatori si dimostrano propensi a sostenere dei costi per punire comportamenti di free riding da parte degli altri individui, il che implica a livello pratico che le persone sono disposte a sostenere dei costi (ad esempio tramite tassazione) in cambio di ottenere un sistema contributivo più giusto ed equo.

Il sanzionamento scoraggia atteggiamenti di free riding e riesce quindi ad indirizzare le persone verso condotte socialmente ottime. Utilizzare sistemi sanzionatori o far credere agli individui che in caso di comportamenti scorretti verranno sanzionati riesce a modificare le preferenze e le scelte nelle contribuzioni. A livello pratico implica che il sanzionamento risulta un sistema idoneo per garantire il rispetto delle regole e può essere utilizzato indipendentemente dal genere o dalle persone che

compongono la popolazione di riferimento. Relativamente al sanzionamento si è verificato che non esiste un genere più “giusto” rispetto ad un altro, ma che comunque le differenze di genere incidono notevolmente sui risultati. La maggiore competitività degli uomini può portare a trattative più difficoltose, nelle quali le controparti scelgono di prevalere l’una sull’altra, piuttosto che impostare contrattazioni sulla base di mediazioni. Si possono quindi rigettare le teorie che prevedono difficoltà a trattare tra uomini e donne, la cui tendenza a collaborare con una controparte piuttosto che competere facilita le trattative. Anche a livello sanzionatorio non si rilevano costellazioni di genere tra uomini e donne, ma le punizioni vengono assegnate secondo le preferenze del punisher, evitando discriminazioni in base al genere.

Le contrattazioni e le collaborazioni risultano quindi facilitate piuttosto che ostacolate a dimostrazione che i modelli economici dovranno necessariamente tenere conto di comportamenti diversi, ma allo stesso tempo sfruttare le diversità per trarne un vantaggio costruttivo e cooperativo. L’assenza di discriminazioni di genere, anche a livello sanzionatorio, indica la strada per la realizzazione di un’economia imparziale, più giusta ed equa, per le generazioni presenti e per quelle future.

La critica del femminismo economico

Negli anni Ottanta, una corrente di studi capeggiata da Gilligan, dà il via a degli studi sulle differenze di genere a livello economico e non, che prendono il nome di femminismo economico. Secondo queste teorie, considerare le scelte degli individui senza distinguere in base al genere, può portare a valutazioni errate, in quanto le decisioni di uomini e donne di fronte a delle situazioni non sono uniformi. Nel 1982 Gilligan pubblicò il suo libro più noto “In a Different Voice” che tratta di problemi etici legati al genere delle persone. Nell’opera, l’autrice discute di problemi etici, proponendoli non dal punto di vista di interpreti maschili, ma andando a proporre situazioni e concetti con visione femminile. Questo perché riconosce alle donne una moralità diversa, che le renderebbe in grado di superare l’analisi di una situazione in quanto fine a sé stessa, collocandola in contesti che studino la morale e l’ambiente proposto.

La critica svolta dall’economia femminista, ed in particolare dalle economiste statunitensi Marianne A. Ferber e Julie A. Nelson, riguarderebbe le scelte degli individui, in particolar modo di genere femminile in tal senso. L’economia classica tradizionale sarebbe troppo gender oriented e poco attenta ai valori femminili ed al ruolo delle donne, con una visione orientata al mantenimento dello status quo secondo il quale le decisioni degli uomini rispettino le scelte della società, la quale essendo maschilista riflette comportamenti che male si adattano ai comportamenti delle donne.

Questa corrente ha portato a numerosi lavori e modelli che cercano di analizzare le differenze ed includerle nel contesto economico, andando a combattere dei tabù e delle regole assunte come valide dall’economia

classica. Nel 2001 Schneider e Shackelford propongono una serie di principi generali su cui si fonda l'economia femminista che vanno in netto contrasto con le assunzioni dell'economia neoclassica, secondo la quale i confronti interpersonali di utilità non sono possibili, le preferenze degli individui sono una variabile esogena rispetto all'ambiente esterno e rimangono stabili nel tempo e gli individui sono egoisti. Le economiste femministe vanno a criticare proprio i modelli costruiti su questi aspetti, in quanto ritenuti inadeguati a rappresentare la realtà, fatta di rapporti interpersonali, scambi e collaborazioni che vanno a massimizzare la ricchezza collettiva.

Questi nuovi principi rappresentano un'economia innovativa, in grado di superare tali concetti e identificare al meglio le motivazioni che portano gli individui a prendere una decisione, ed i loro cambiamenti al variare del sistema economico e del contesto di riferimento. La prospettiva femminista e i suoi principi devono costituire i principi base per valutare le scelte economiche e la ricerca del benessere sia da un punto di vista individuale che collettivo e sociale, ponendo le premesse per realizzare ideali di equità e giustizia, aumentando conseguentemente la felicità degli individui.