

Dipartimento di Politiche Pubbliche e Scelte Collettive – POLIS
Department of Public Policy and Public Choice – POLIS

Working paper n. 157

December 2009

Economia ed etica negli esperimenti

Alessandro Lanteri and Stefania Ottone

UNIVERSITA' DEL PIEMONTE ORIENTALE "Amedeo Avogadro" ALESSANDRIA

Periodico mensile on-line "POLIS Working Papers" - Iscrizione n.591 del 12/05/2006 - Tribunale di Alessandria

ECONOMIA ED ETICA NEGLI ESPERIMENTI

Alessandro Lanteri e Stefania Ottone*

Negli ultimi anni abbiamo assistito ad una sempre crescente attenzione nei confronti delle tematiche etiche in economia, fino al punto che oggi le due discipline spesso si sovrappongono e costituiscono un panorama variegato ed in rapida evoluzione, tanto nel mondo reale quanto nell'ambito accademico (Box 1).

Box 1.

ETICA ED ECONOMIA

- * Etica dei sistemi economici (Globalizzazione, Povertà...)
- * Etica dei sistemi politici (Democrazia e Libero Mercato, Diritti Umani...)
- * Etica e deontologia professionale (Codici Etici, Codici Professionali...)
- * Responsabilità sociale e cittadinanza aziendale (Portatori di Interesse, Azienda e Società...)
- * Rendicontazione (Bilancio Sociale, Bilancio di Mandato...) e Certificazioni etiche (AA1000, SA8000...)
- * Etica delle decisioni individuali (Teoria dei Giochi, Giudizi Morali...)

In questa sede, presenteremo una rassegna delle metodologie e dei principali risultati degli studi orientati alla comprensione del comportamento individuale e di come questo sia influenzato da preoccupazioni di natura morale, ovvero ci concentreremo sul solo ultimo punto dell'elenco.

La filosofia morale

La filosofia morale, o etica, è la disciplina che studia in che modo le persone si devono comportare, in modo tale da perseguire uno standard di bontà morale o di virtù. Di conseguenza, se consideriamo l'economia nel suo senso più ampio di scienza che studia le decisioni individuali, risulta evidente che quasi tutto il campo della filosofia morale riguarda direttamente anche l'economia.

Così come alcuni tipi di decisione sono particolarmente rilevanti per l'economia, ce ne sono altri che rivestono particolare interesse per la filosofia morale. Tutti noi sappiamo riconoscere quando ci troviamo oppure non ci troviamo di fronte ad una decisione di tipo morale. Per esempio, la decisione se alimentare e curare oppure lasciare morire di stenti milioni di bambini nati in paesi in via di sviluppo è una decisione morale, mentre la decisione di accompagnare un piatto di pesce con vino bianco oppure vino rosso non è una decisione morale. Benché sia molto intuitiva, questa distinzione non è facile da formalizzare in una regola che permetta di distinguere le decisioni di tipo morale oppure in un elenco di decisioni morali. Blackburn (1998), un filosofo dell'Università di Oxford, suggerisce il criterio della cosiddetta 'scala emotiva'. In tutte gli ambiti della decisione e del giudizio esistono discordie: qualcuno ritiene che una decisione

* Ringraziamo Guido Ortona per gli utili suggerimenti.

sia buona, per qualcun altro potrebbe essere stupida, indesiderabile, oscena... spesso però possiamo trovare un punto di incontro tra opinioni diverse, oppure persuadere una delle persone in disaccordo che una scelta è migliore dell'altra o quanto meno a lasciar correre e ammettere che si possono avere opinioni diverse. Nella sfera morale questo non si verifica. Torturare un bambino, ridurre in schiavitù i cittadini di una nazione, mutilare tutte le donne e gli esempi potrebbero continuare... sono azioni che danno vita a disaccordi inconciliabili o insuperabili. Siamo consapevoli del fatto che a Sparta era del tutto normale sottoporre i bambini a una rigida disciplina militare comprensiva di severissime punizioni corporali, allo stesso modo non c'era nulla di strano nel ridurre in schiavitù gli abitanti di una nazione sconfitta in guerra, e così pure esistono civiltà in cui la infibulazione è una prassi considerata abituale. Si tratta soltanto di opinioni diverse dalla nostra? No. Su un'ipotetica scala di emozioni negative, in questi casi il disaccordo passa la soglia in cui si tratta di una semplice differenza di vedute e la nostra reazione diventa viscerale e irreversibile. Le azioni e i giudizi di questo tipo sono di natura morale. A prima vista potrebbe non sembrare un criterio molto affidabile, ma ci permette di distinguere un fatto morale da uno non-morale in quasi tutti i casi¹.

1. Esperimenti sulla decisione individuale

Esistono numerosi esperimenti che consentono di investigare il comportamento umano in condizioni di incertezza e di interazione con una o più controparti (conosciute, anonime, informatiche...). Oltre all'interesse che rivestono in merito all'utilizzo delle informazioni e alla scelta razionale, alcuni di questi esperimenti consentono anche di indagare questioni di ordine morale.

La metodologia sperimentale può dare un contributo di rilievo al tentativo di determinare in che misura i principi etici influenzano il processo decisionale dei soggetti. Condurre un esperimento significa infatti riprodurre lo scenario che si vuole analizzare in condizioni controllate e in versione semplificata. Questo permette di isolare con buona precisione i molteplici fattori che incidono sulle scelte dei soggetti e che nella complessità dell'ambiente naturale sarebbero impossibili da identificare con chiarezza. Per contro, è possibile che proprio la non spontaneità del contesto influenzi il comportamento dei soggetti, soprattutto quando si parla di etica. Di fronte alla maggior parte delle scelte di interesse per l'economia, infatti, il comportamento di soggetti con principi morali è il frutto di un compromesso tra vantaggio economico e valori morali. In una situazione estemporanea, come può essere un esperimento, i partecipanti potrebbero decidere di lasciare più spazio ai valori per 'fare bella figura'. Tuttavia, si può ovviare a questo inconveniente e beneficiare dei vantaggi se l'approccio sperimentale è considerato non esclusivo, ma complementare rispetto ad altre metodologie quali gli esperimenti su campo e l'evidenza empirica.

Qual è dunque il contributo dell'approccio sperimentale allo studio della rilevanza dell'etica in contesti economici? Nell'ultimo decennio si è sviluppata una letteratura sperimentale che cerca di identificare e isolare principalmente due principi morali nel comportamento dei soggetti: l'equità e l'onestà.

¹ I problemi si verificano nei rari casi in cui per una persona una certa questione è morale, ma per un'altra no. Tuttavia anche questi problemi sono di natura eminentemente scolastica. Nella vita quotidiana, almeno per le persone che condividono i valori prevalenti nella propria cultura, problemi di questo tipo non si pongono quasi mai. Nel prosieguo del paper, questa questione verrà ignorata.

1.1. Equità

I compiti domestici vanno divisi equamente, entrambi i genitori hanno il dovere di dedicare le stesse attenzioni ai figli, la legge è uguale per tutti... L'evidenza empirica non manca di presentarci esempi di come considerazioni di equità giochino un ruolo rilevante nel processo decisionale dei soggetti, sia in microcontesti quali la famiglia o un gruppo di amici, sia in ambito di politiche pubbliche e giustizia.

Esiste una letteratura sperimentale oramai consolidata che evidenzia come scelte economiche risentano di implicazioni etiche che rimandano al principio di equità e, a testimonianza di ciò, come i soggetti reagiscono di fronte a situazioni inique. La maggior parte di questi esperimenti si basa sulla conduzione in laboratorio di attività (chiamate 'giochi'), che sono una rappresentazione semplificata di scenari reali ben più complessi. Le interazioni che si creano tra i soggetti sono semplici e controllate. Le conseguenze delle scelte fatte sono chiare, al netto di ogni altro fattore e illustrate con precisione.² Sono quindi facilmente comprensibili per i soggetti sperimentali e permettono, proprio grazie alla loro natura, di fare inferenze sulle motivazioni che spingono i soggetti ad agire in maniera più precisa.

Qui di seguito verranno quindi presentati i giochi che sono stati maggiormente utilizzati per studiare la preferenza dei soggetti per situazioni eque in contesti economicamente rilevanti.³ Un esperimento dedicato alla domanda di beni equo-solidali e un esperimento sulla rilevanza degli indici etici nelle scelte di portafoglio chiudono il paragrafo sull'equità.

1.1.1. Gioco dell'Ultimatum e Gioco dell'Appropriazione

Il gioco dell'Ultimatum e una sua versione 'vista allo specchio', il Gioco dell'Appropriazione, sono tra i più semplici giochi di contrattazione implementati in laboratorio che permettono di analizzare la sensibilità dei soggetti all'equità in contesti di asimmetria di potere.

A) IL GIOCO DELL'ULTIMATUM

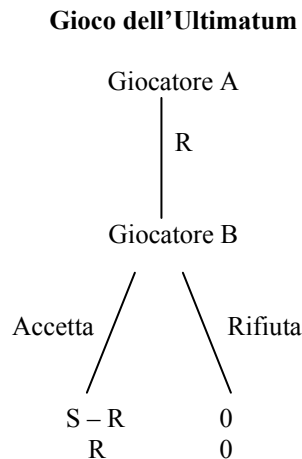
Descrizione del gioco. Disegnato da Güth, Schmittberger e Schwarze (1982), deve il suo nome alla natura 'prendere o lasciare' dell'offerta fatta dal Giocatore A al Giocatore B. Il gioco è a due fasi e prevede la partecipazione di due giocatori. Una somma di denaro (S) deve essere allocata tra due soggetti: il Giocatore A (che ha il diritto di porre al Giocatore B un ultimatum su come allocare tale somma) e il Giocatore B (che ha il diritto di veto sulla proposta del Giocatore A). Nella prima fase quindi il Giocatore A propone al Giocatore B una ripartizione di S, offrendo a B una cifra (R) compresa tra 0 e S, e tenendo per sé la differenza (S - R). Nella seconda fase, il Giocatore B deve decidere se accettare o rifiutare l'offerta. Se accetta, la proposta del Giocatore A viene implementata. In caso contrario, la somma di denaro non viene allocata ed entrambi i giocatori hanno un guadagno nullo (Box 2).

² Tali caratteristiche rendono i giochi uno strumento adatto non solo a studiare l'etica, ma anche a insegnarla (vedere ad esempio Schmidt, 2006).

³ Per una rassegna della letteratura, vedere Fehr e Schmidt, 2005.

Predizione teorica. La teoria classica, secondo la quale i soggetti sono razionali ed egoisti, ci dice che in scenari a un periodo (one-shot) o ripetuti per un orizzonte temporale finito, il Giocatore A dovrebbe offrire a B una somma irrisoria, anticipando il comportamento del Giocatore B, il quale dovrebbe sempre accettare: poco è sempre meglio di niente.

Box 2.



Dove:

S = somma da allocare

R = somma offerta dal Giocatore A al Giocatore B (compresa tra 0 e S)

Evidenza sperimentale. L'evidenza sperimentale si discosta fortemente dalle predizioni teoriche evidenziando come l'assunzione che sia l'interesse pecuniario a spingere i soggetti sia se non errata perlomeno limitativa. In particolare, i Giocatori A propongono ai Giocatori B in media il 40% di S, mentre i Giocatori B rifiutano con un'elevata probabilità le offerte inferiori o uguali al 20% di S. Tale probabilità diminuisce se il ruolo viene assegnato attraverso un quiz pre-gioco (Hoffman, McCabe, Shachat e Smith, 1994)

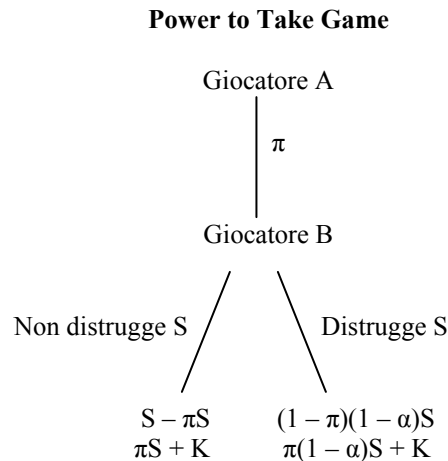
B) GIOCO DELL'APPROPRIAZIONE

Descrizione del gioco. Disegnato da Bosman e van Winden (2002) e replicato da Bosman, Setter e van Winden (2005), è un gioco a due fasi. talvolta preceduto da un pre-gioco durante il quale i partecipanti si guadagnano la dotazione iniziale piuttosto che riceverla dallo sperimentista come 'manna dal cielo'. Nella prima fase il Giocatore A dichiara quale frazione (π) della dotazione (S) del Giocatore B reclama per sé. Nella seconda fase, dopo essere stati informato riguardo la richiesta del Giocatore A, il Giocatore B decide quale frazione (α) della propria dotazione distruggere (Box 3).

Predizioni teoriche. In un contesto one-shot o ripetuto per un orizzonte temporale finito, un Giocatore A razionale ed egoista dovrebbe reclamare una frazione molto elevata di S, sapendo che un Giocatore B altrettanto razionale ed egoista non distruggerà la propria dotazione nemmeno in tal caso. Come per il Gioco dell'Ultimatum, poco è meglio di niente.

Evidenza sperimentale. In laboratorio, buona parte dei Giocatori B decide di distruggere parzialmente o totalmente la propria dotazione, a fronte di elevati valori di π (circa 0.8). Inoltre, la percentuale di dotazione distrutta è più elevata quando viene guadagnata in base alla performance ottenuta in un pre-gioco.

Box 3.



Dove:

K = dotazione iniziale del Giocatore A

S = dotazione iniziale del Giocatore B

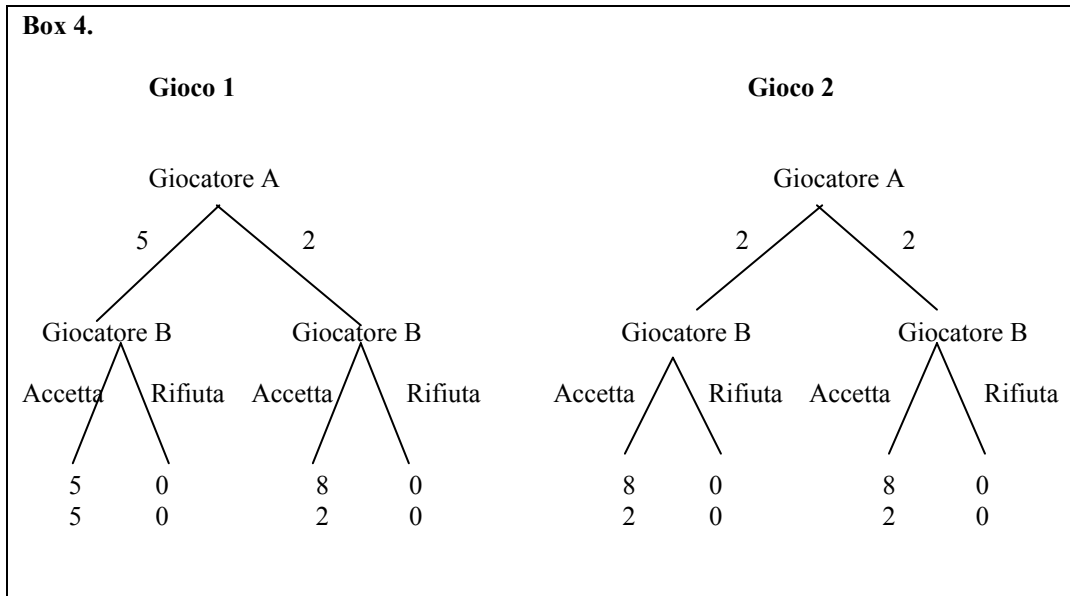
π = frazione di S richiesta dal Giocatore A

α = frazione di S distrutta dal Giocatore B

Interpretazione dei risultati. Come interpretiamo questi risultati? Nel Gioco dell'Ultimatum, il comportamento del Giocatore A che offre una ripartizione relativamente equa può essere dovuto a due motivazioni. La prima è puramente egoistica: il Giocatore A decide di offrire al Giocatore B una somma tendenzialmente equa per evitare un suo rifiuto e perdere ogni possibile guadagno. La seconda è di natura morale: il Giocatore A è spinto da altruismo o avversione all'iniquità. Per distinguere tra queste due motivazioni, si è confrontato il comportamento dei Giocatori A nel Gioco dell'Ultimatum e in una sua variante, il Gioco del Dittatore. Nel Gioco del Dittatore, il Giocatore A decide come allocare la somma S senza che il Giocatore B abbia la possibilità di replicare. Se il comportamento del Giocatore A dipende esclusivamente da considerazioni etiche, la somma offerta al Giocatore B nel Gioco dell'Ultimatum e nel Gioco del Dittatore deve essere logicamente la stessa. I dati di laboratorio dicono che mediamente l'offerta del Giocatore A passa dal 40% di S nel Gioco dell'Ultimatum al 20% nel Gioco del Dittatore. Ciò significa che il Giocatore A nel Gioco dell'Ultimatum decide strategicamente di aumentare la somma offerta al fine di evitare un probabile rifiuto del Giocatore B. Le motivazioni etiche del Giocatore A determinano solo la metà di R .

La scelta del Giocatore B di rifiutare offerte di modesta entità è inequivocabilmente determinata dall'indignazione di fronte ad una situazione iniqua. Tuttavia, può non essere chiaro se il Giocatore B percepisce il risultato delle scelte del Giocatore A come iniquo, oppure le sue stesse scelte. In altri termini, il Giocatore B ha una visione consequenzialista ed è avverso ad una distribuzione iniqua di risorse, oppure è avverso a comportamenti iniqui? Falk, Fehr e Fischbacher (2003) hanno implementato in laboratorio una serie di mini

Giochi dell'Ultimatum per identificare la motivazione preponderante (Box 4). Nel Gioco 1, il Giocatore A deve decidere come allocare 10 gettoni.⁴ Può optare per una divisione equa (5 gettoni per sé e 5 per B – offerta 5/5), oppure offrire a B 2 gettoni e tenerne 8 per sé (offerta 8/2). Nel Gioco 2, il Giocatore A può solo offrire 2 gettoni a B e tenerne per sé 8.



Se il tipo di iniquità che crea disutilità al Giocatore B è legata esclusivamente all'esito del gioco, allora la reazione di B deve essere la stessa nei due scenari. L'evidenza sperimentale suggerisce invece che una parte dei Giocatori B reagisce maggiormente di fronte a un comportamento iniquo. Infatti, nel Gioco 2 il 18% dei Giocatori B rifiuta l'offerta 8/2, mentre nel Gioco 1 tale percentuale sale al 45%. Per molti quindi è l'intenzione che conta.

I risultati sperimentali ottenuti nel Gioco dell'Appropriazione sono in linea con quelli ottenuti nel Gioco dell'Ultimatum: il Giocatore B reagisce a una situazione iniqua sanzionando il Giocatore A (distruggendo, cioè, la propria dotazione), anche se punire implica un costo e nessun beneficio in termini monetari.

In entrambi i giochi è interessante vedere come si modifica la reazione dei Giocatori B quando la modalità di assunzione della dotazione iniziale o del ruolo cambiano. Nel Gioco dell'Ultimatum, quando il ruolo viene deciso non per estrazione ma in base alla performance dei giocatori di fronte alle domande di un quiz, il rifiuto del Giocatore B di fronte a un'offerta iniqua è meno ricorrente. Questo può essere dovuto al fatto che i giocatori ritengono che lo scenario sia potenzialmente equo quando un ruolo non è affidato alla sorte, ma 'meritato'. Allo stesso modo, se i giocatori si guadagnano la dotazione iniziale, la reazione del Giocatore B nel Gioco dell'Appropriazione sarà più netta: togliere il frutto del proprio lavoro viene recepito come profondamente iniquo.

1.1.2. Dilemma del Prigioniero e Gioco del Bene Pubblico

Il Dilemma del Prigioniero e la sua generalizzazione (il Gioco del Bene Pubblico) rappresentano la forma più semplice di interazione sociale dove

⁴ I gettoni guadagnati durante il gioco vengono convertiti al termine dell'esperimento. Ogni gettone vale 0.80 franchi svizzeri.

interesse individuale e ottimo collettivo si scontrano. Strumenti alla base di molti design sperimentali, il loro contributo allo studio dell'impatto dell'etica sulle decisioni economiche è di particolare rilievo.

A) DILEMMA DEL PRIGIONIERO

Descrizione del gioco. Si tratta di un gioco simultaneo (i partecipanti dichiarano simultaneamente la strategia scelta) a due giocatori. Ogni giocatore ha a disposizione due azioni: cooperare (C) o defezionare (D). Se entrambi i giocatori decidono di cooperare, ognuno riceve un pagamento pari a β , mentre se entrambi decidono di defezionare, il pagamento è γ per ciascuno. Se invece uno dei due giocatori defeziona e l'altro coopera, il primo riceve un pagamento pari a α mentre il secondo riceve solo δ . Per il Giocatore A lo scenario migliore si verifica quando il partner coopera e subisce la sua defezione (D,C). Per simmetria, lo stesso vale per il Giocatore B. La cooperazione di gruppo (C,C) rappresenta una situazione migliore rispetto alla defezione generale (D,D). Il peggio che può accadere ad ogni giocatore è cooperare e subire la defezione del partner, ossia (C,D) per il Giocatore A e (D,C) per il Giocatore B. In sintesi, $\alpha > \beta > \gamma > \delta$ (Box 5).

		Giocatore B	
		C	D
Giocatore A	C	β, β	δ, α
	D	α, δ	γ, γ

Dove:
 $\alpha > \beta > \gamma > \delta$

Predizioni teoriche. Dalla matrice dei payoff è evidente che, in un contesto one-shot o ripetuto per un orizzonte temporale finito, per ogni giocatore la strategia D è dominante. Analizziamo il gioco secondo la prospettiva del Giocatore A. Se il Giocatore B sceglie C, giocare C rende ad A β , mentre giocare D gli rende α . Se invece B fa cadere la sua scelta sulla strategia D, giocare C rende ad A un pagamento pari a δ , più basso di quanto otterrebbe giocando D (γ). Lo stesso tipo di ragionamento vale per il Giocatore B. Ciò significa che ogni giocatore opererà per la strategia D e ognuno riceverà un pagamento pari a γ . E' da sottolineare il fatto che se entrambi scegliessero di cooperare, ognuno intascherebbe β che, come detto precedentemente, è maggiore di γ .

B) GIOCO DEL BENE PUBBLICO

Descrizione del gioco. In questa generalizzazione del Dilemma del Prigioniero, n giocatori vengono dotati ciascuno di una somma di denaro (S). Ognuno può decidere come allocare questa somma. In particolare, ogni giocatore deve

decidere se contribuire alla fornitura di un bene pubblico oppure tenere l'intera somma per sé. Ogni euro impiegato per fornire il bene pubblico viene moltiplicato per un tasso di interesse e poi diviso equamente tra tutti i giocatori. Il pagamento di ogni giocatore è quindi pari alla somma del denaro non investito nel bene pubblico e della propria 'fetta' di bene pubblico (Box 6).

Box 6.

Gioco del Bene Pubblico

$$\pi_i = S_i - g_i + \alpha \sum_{j=1}^n g_j$$

Dove

n = numero di giocatori

$\alpha < 1$

$\alpha n > 1$

S_i = dotazione del Giocatore i

g_i = contribuzione del giocatore i al bene pubblico

$\alpha \sum_{j=1}^n g_j$ = rendimento dell'investimento nel bene pubblico fatto da tutti i giocatori

Predizioni teoriche. Le peculiarità del bene pubblico definito in questo gioco sono principalmente due: 1) il rendimento privato di ogni euro investito è inferiore a 1; 2) ogni giocatore beneficia del bene pubblico anche se non contribuisce per nulla alla sua fornitura. Tali caratteristiche, in un contesto one-shot o ripetuto per un orizzonte temporale finito, sono il presupposto per la diffusione di free-riding. In altre parole, ad ogni giocatore conviene tenere tutta la somma (S) per sé, sperando di beneficiare dell'investimento nel bene pubblico fatto dagli altri giocatori. Ma poiché tutti i giocatori seguono la stessa linea di pensiero, nessuno investirà nel bene pubblico, anche se tutto potrebbero stare meglio se ogni giocatore depositasse l'intera somma (S) nel bene pubblico.

Evidenza sperimentale. Essendo il Dilemma del Prigioniero e il Gioco del Bene Pubblico tra i giochi più implementati dagli sperimentalisti, l'evidenza sperimentale è veramente sterminata e ricca di varianti. Riportiamo quindi solo quei risultati che hanno giocato un ruolo critico nello studio dell'etica in contesti economici. In particolare segnaliamo che:

- 1) i dati permettono di identificare tre tipologie di giocatori: i contributtori incondizionali (contribuiscono sempre), i free-rider incondizionali (non contribuiscono mai) e i contributtori condizionali (allineano la propria contribuzione al livello contributivo medio del periodo precedente). Questi ultimi sono la categoria più diffusa (Fischbacher, Gächter e Fehr, 2001);
- 2) permettere ai soggetti di comunicare aumenta la cooperazione;
- 3) se si aggiunge al gioco una terza fase dove un meccanismo sanzionatorio altruistico⁵ viene inserito (Fehr e Gächter, 2002), chi coopera tende ad

⁵ I soggetti, ad ogni periodo, cambiano gli n-1 giocatori ai quali sono abbinati

usufruirne per punire chi non coopera. In questo modo, la cooperazione aumenta.

Interpretazione dei risultati. Il comportamento dei giocatori nel Dilemma del Prigioniero e nel Gioco del Bene Pubblico fornisce un esempio di come le scelte di buona parte dei soggetti siano riconducibili al principio di equità. Per la maggior parte dei giocatori, infatti, è equo cooperare solo nella misura in cui gli altri lo fanno. L'aumento della cooperazione quando i giocatori possono comunicare è in linea con questa tendenza: la comunicazione permette ai cooperatori condizionali di coordinarsi. La disponibilità poi a impiegare risorse per sanzionare chi non coopera sembra indicare ancora una volta che i soggetti reagiscono alle ingiustizie: i free-rider traggono beneficio comportandosi in maniera iniqua (sfruttando, cioè, i cooperatori) e per questo vengono puniti.⁶

1.1.3. Gioco del Giudice e Gioco di Salomone

Dall'evidenza sperimentale fin qui presentata è chiaro che buona parte dei soggetti modella il proprio comportamento sulla base del principio di equità e che reagisce negativamente quando questo principio viene violato. Sia nel Gioco dell'Ultimatum che nel Gioco del Bene Pubblico, i comportamenti iniqui vengono puniti, anche se la punizione è costosa e non porta alcun beneficio monetario a chi la applica. E' però vero che, nei suddetti giochi, il diritto a sanzionare spetta a chi è stato direttamente danneggiato da un comportamento iniquo. Tuttavia, nella realtà accade molto spesso che dei terzi siano spettatori di comportamenti iniqui. Cosa accadrebbe in questo caso? Anche un terzo sfrutterebbe la possibilità di sanzionare chi si comporta male? E sarebbe disposto ad aiutare la vittima? Il Gioco del Giudice e il Gioco di Salomone cercano di trovare in laboratorio una risposta a queste domande.

A) GIOCO DEL GIUDICE

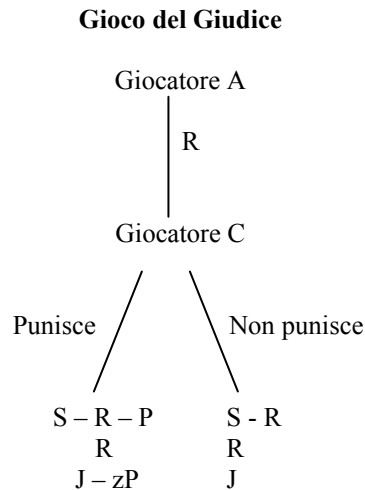
Descrizione del gioco. Disegnato da Fehr e Fischbacher (2004), si tratta di un gioco a due fasi con tre giocatori. Nella prima fase il Giocatore A e il Giocatore B partecipano a un Gioco del Dittatore. A deve quindi decidere come allocare una somma di denaro (S) tra sé e il Giocatore B. Il Giocatore B non ha potere di veto sulla decisione del Giocatore A e deve accettare passivamente la proposta distributiva del 'Dittatore'. Nella seconda fase al Giocatore C viene data una dotazione (J) e gli viene comunicata la decisione presa da A nella prima fase. C può decidere di sanzionare il Giocatore A sottraendogli del denaro, ma a un costo: ogni unità (P) sottratta al pagamento di A gli costa z unità della sua dotazione iniziale J (Box 7).

Predizioni teoriche. Secondo la teoria economica classica, il Giocatore A dovrebbe tenere per sé l'intera somma di denaro, mentre il Giocatore C non dovrebbe mai sanzionare il Giocatore A. Sanzionare è infatti un'attività costosa per C, che d'altro canto non ne ricaverebbe nulla in termini monetari. Sapendo questo, A non ha alcun incentivo a trasferire del denaro a B.

⁶ Di notevole interesse è il risultato ottenuto da Masclet et al. (2003) secondo il quale un meccanismo sanzionatorio non monetario, basato solo su messaggi di disapprovazione che i giocatori possono inviare agli altri componenti del gruppo dopo la fase contributiva, è efficace quanto le sanzioni pecuniarie. Questo indica che la disapprovazione sociale è sufficiente a generare sensi di colpa e a ridurre i comportamenti iniqui.

Evidenza sperimentale. Anche in questo caso, l'evidenza sperimentale smentisce le predizioni teoriche. Il Giocatore A viene raramente sanzionato se trasferisce a B più di $S/2$, ma se trasferisce meno del 50% di S, più della metà dei Giocatori C esercita il diritto a sanzionare. In particolare, l'entità della sanzione cresce al diminuire del trasferimento da A a B.

Box 7.



Dove:

S = somma da allocare

R = somma offerta dal Giocatore A al Giocatore B (compresa tra 0 e S)

J = dotazione del Giocatore C

P = sanzione

z = costo unitario della sanzione

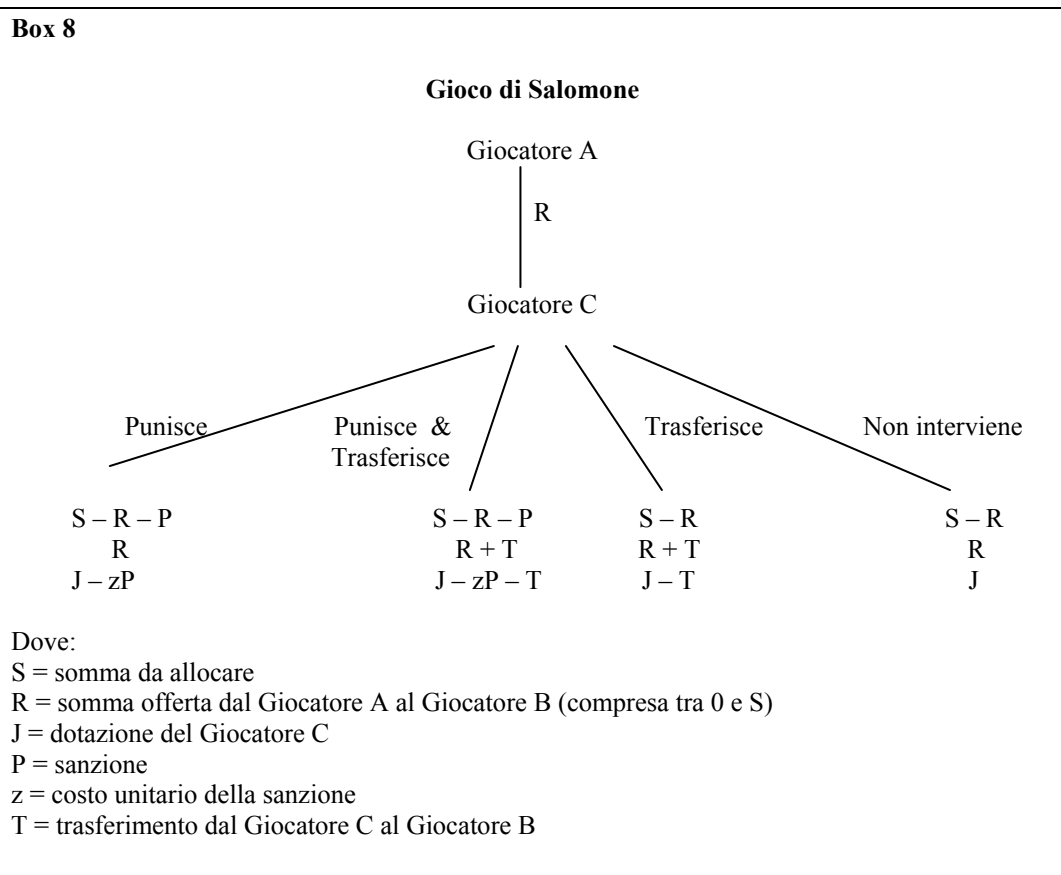
B) GIOCO DI SALOMONE

Descrizione del gioco. Si tratta di una variante del Gioco del Giudice (Ottone, 2008). E' un gioco a due fasi, identico al Gioco del Giudice nella prima fase, mentre nella seconda fase il Giocatore C, dopo aver ricevuto la propria dotazione (J) e osservato la decisione presa da A nella prima fase, può decidere di sanzionare il Giocatore A e/o di trasferire del denaro (T) a B. Entrambe le azioni hanno un costo per il Giocatore C. Più precisamente, diminuire il guadagno di A di P unità gli costa z, mentre trasferire T al Giocatore B gli costa esattamente T (Box 8).

Predizioni teoriche. Come nel Gioco del Giudice, secondo la teoria economica classica, il Giocatore A dovrebbe tenere per sé l'intera somma di denaro, sapendo che il Giocatore C non dovrebbe mai intervenire, né per sanzionare A, né per trasferire risorse a B.

Evidenza sperimentale. Ancora una volta, evidenza sperimentale e predizioni teoriche non sono in linea. Di fronte a trasferimenti del Giocatore A inferiori al $S/2$, nell'85% dei casi il Giocatore C interviene (nel 75% dei casi sia sanzionando A che trasferendo denaro a B). Come nel Gioco del Giudice, l'entità della sanzione cresce al diminuire del trasferimento da A a B. Il trasferimento da C a B segue la stessa tendenza.

Interpretazione dei risultati. Il comportamento di C dimostra inequivocabilmente che le violazioni del principio di equità comporta una reazione non solo da parte della vittima, ma anche di terze parti non direttamente coinvolte. Questi risultati sono di notevole interesse, soprattutto in un'ottica evolutiva. La sopravvivenza di una norma sociale, infatti, ha bisogno anche dell'intervento di soggetti che non sono coinvolti direttamente nell'azione. Sanzioni provenienti solo dalle parti interessate non sarebbero sufficienti a garantire la sostenibilità e la stabilità della norma stessa (si veda, ad esempio, Bendor e Swistak, 2001). Il gioco di Salomone poi, testimonia come le reazioni degli esseri umani di fronte alle ingiustizie sono molteplici: aiutare le vittime è importante quanto punire i colpevoli.



1.1.4. Gioco della Fiducia e Gioco dello Scambio dei Doni

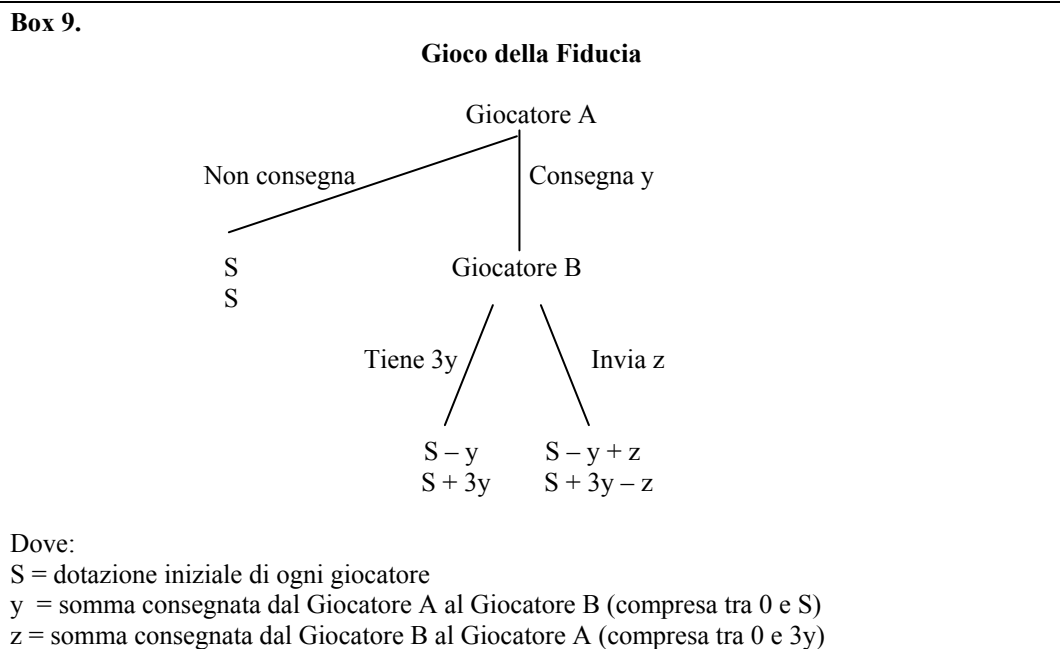
Il Gioco della Fiducia e il Gioco dello Scambio dei Doni forniscono evidenza sperimentale di come una buona parte degli esseri umani sia condizionata dal principio di equità in un contesto di fiducia.

A) GIOCO DELLA FIDUCIA

Descrizione del gioco. Il gioco (Berg, Dickhaut e McCabe, 1995) prevede due fasi e la presenza di due giocatori. Nella prima fase ciascuno dei due giocatori riceve la una dotazione iniziale (S) e il Giocatore A deve decidere se consegnare interamente o parzialmente la propria dotazione al Giocatore B. Se nessuna somma viene consegnata a B, il gioco termina e ognuno riceve la propria dotazione iniziale come pagamento. Se invece il Giocatore A consegna del

denaro (y) al Giocatore B, questi riceve tale ammontare triplicato ($3y$) e i due giocatori accedono alla seconda fase, durante la quale B deve decidere se e quanto tra 0 e $3y$ consegnare a sua volta ad A (Box 9).

Predizioni teoriche. Un Giocatore A razionale ed egoista in grado di anticipare il comportamento nella seconda fase di un Giocatore B altrettanto razionale ed egoista (tenere cioè l'intero ammontare $3y$) non consegnerà alcuna somma di denaro al Giocatore B. Il gioco quindi non entrerebbe mai nella seconda fase.



Evidenza sperimentale. Accedono invece alla seconda fase i soggetti sperimentali, che in laboratorio consegnano mediamente circa la metà della dotazione iniziale ($y = 0.5S$) quando rivestono il ruolo del Giocatore A e restituiscono circa la somma ricevuta ($z = y$) quando giocano in qualità di Giocatore B.

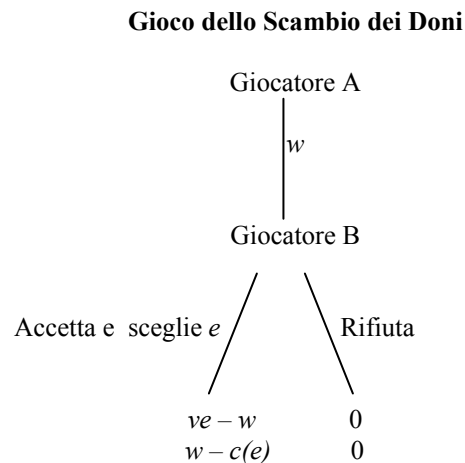
B) GIOCO DELLO SCAMBIO DEI DONI

Descrizione del gioco. Ancora un gioco a due fasi con due giocatori (Fehr, Kirchsteiger e Riedl, 1993). Nella prima fase il Giocatore A offre al Giocatore B un pagamento (w) compreso tra un minimo \underline{w} e un massimo \bar{w} . Nella seconda fase il Giocatore B può accettare o rifiutare l'offerta di A. Se rifiuta, il gioco termina ed entrambi i giocatori non ricevono alcun compenso. Se accetta, si accede alla seconda fase dove B deve decidere il livello di sforzo da esercitare (e) compreso tra il livello minimo \underline{e} e il massimo \bar{e} . Lo sforzo esercitato da B costituisce per lui un costo $c(e)$, mentre influisce positivamente sul guadagno (v) di A (Box 10).

Predizioni teoriche. Sapendo che nessun compenso w verrà rifiutato dal Giocatore B e che, avendo per lui lo sforzo un costo, nella seconda fase ne sceglierà il livello più basso \underline{e} , il Giocatore A nella prima fase offre a B il pagamento minimo \underline{w} .

Evidenza sperimentale. In laboratorio, il Giocatore A offre tendenzialmente un pagamento più elevato rispetto al minimo \underline{w} , reciprocato da circa il 50% dei Giocatori B con un livello più elevato rispetto al minimo \underline{e} . Generalmente, lo sforzo esercitato da B nella seconda fase cresce al crescere del pagamento stabilito da A nella prima fase.

Box 10.



Dove:

w = pagamento proposto dal Giocatore A

v = valore marginale per il Giocatore A del livello di sforzo esercitato dal Giocatore B

e = livello di sforzo esercitato dal Giocatore B

$c(e)$ = costo sostenuto dal Giocatore B a fronte del livello di sforzo esercitato

Interpretazione dei risultati. Il comportamento del Giocatore B in entrambi i giochi è, ancora una volta, il frutto di un braccio di ferro tra etica e interessi personali. Infatti, se il Giocatore A consegna del denaro a B nel Gioco della Fiducia od offre un pagamento w superiore al minimo \underline{w} nel Gioco dello Scambio dei Doni, motivazioni strettamente egoistiche suggerirebbero al Giocatore B di non restituire nulla ad A nel primo scenario e di esercitare lo sforzo minimo \underline{e} nel secondo. D'altro canto, il principio di equità imporrebbe l'obbligo morale di ripagare la fiducia riposta, generando sensi di colpa in caso contrario. Il risultato è che, tendenzialmente, l'etica ha il sopravvento. Si tratta di un risultato importante poiché la fiducia è un 'lubrificante' che riveste un ruolo di rilievo in molte transazioni economiche, ma solo se ben riposta. Il senso di giustizia e l'obbligo morale a ripagare un atto di fiducia sono quindi elementi fondamentali per la sua sopravvivenza. Il Gioco dello Scambio di Doni, inteso come rappresentazione semplificata di un rapporto di lavoro, chiarisce questo concetto. Il Giocatore A è il datore di lavoro mentre il Giocatore B è il lavoratore. In linea con la teoria dei salari di efficienza, il datore di lavoro offre un salario superiore a \underline{w} e il lavoratore, moralmente obbligato, reciproca ed esercita un livello di sforzo superiore a \underline{e} .

1.1.5. Il Gioco dell'Esclusione

Descrizione del Gioco. Ideato da Faillo e Sacconi (2007), viene presentato qui in una sua variante (Faillo, Ottone e Sacconi, 2008). E' una specie di Gioco del Dittatore triplo dove, in un gruppo di quattro soggetti (Giocatore A1, Giocatore

A2, Giocatore A3 e Giocatore B), tre (tutti i Giocatori A) devono decidere, ognuno indipendentemente, come allocare una somma di denaro (S) tra tutti i componenti del gruppo. Ognuno dei tre Dittatori può chiedere per sé il 25%, il 30% oppure il 33% di S. Al termine del gioco, ogni Dittatore riceve la somma richiesta per sé, mentre il giocatore 'passivo' (il Giocatore B) riceve ciò che rimane di S.

L'esperimento è composto da due trattamenti:

- 1) Trattamento 1 → il Gioco dell'Esclusione viene implementato
- 2) Trattamento 2 → prima di implementare il Gioco dell'Esclusione e prima di conoscere i ruoli, i quattro giocatori partecipano ad una votazione per scegliere all'unanimità una regola redistributiva non vincolante. Le tre opzioni sono: a) dividere equamente S tra tutti i soggetti, indipendentemente dal ruolo (25% di S a tutti); b) dividere la somma in base ai ruoli (30% a ogni Giocatore A e 10% al Giocatore B); c) dividere equamente S tra tutti Giocatori A (33% a ogni Giocatore A e nulla al Giocatore B). Durante il Gioco dell'Esclusione, i Giocatori A possono decidere se seguire o meno la regola votata

In ogni trattamento, dopo aver partecipato al Gioco dell'Esclusione, ai giocatori viene chiesto di indicare le aspettative empiriche (cosa mi aspetto che facciano gli altri e cosa penso che gli altri si aspettino da me) e normative (cosa penso sia giusto fare e cosa penso che gli altri ritengano giusto fare).

Predizioni teoriche. Secondo il modello economico classico, ogni Giocatore A dovrebbe chiedere per sé il massimo (il 33% di S) in entrambi i trattamenti. Il partecipare alla votazione, il cui esito non è vincolante, non dovrebbe influenzare la scelta dei Giocatori A.

Evidenza sperimentale. I risultati ottenuti in laboratorio sono in linea con le predizioni teoriche standard nel Trattamento 1, ma si discostano nel Trattamento 2. Nel Trattamento 1, infatti, il 74% dei Giocatori A chiede per sé il massimo (il 33% di S) mentre nel Trattamento 2 questa percentuale scende al 37%, con il 46% che decide di chiedere il minimo (il 25% di S). Il comportamento dei soggetti risulta poi essere in linea con le aspettative empiriche di primo e secondo grado; ossia, con cosa mi aspetto che gli altri facciano e con cosa mi aspetto che gli altri si aspettino che io faccia. Per quanto riguarda la regola redistributiva votata nel Trattamento 2, 17 gruppi su 18 scelgono quella egualitaria (il 25% di S a ciascun giocatore).

Interpretazione dei risultati. La differenza del comportamento dei Giocatori A nei due trattamenti è inequivocabilmente dovuto all'accordo (anche se non vincolante) che viene preso durante il pre-gioco. Nel Trattamento 2, il processo decisionale dei soggetti risente del principio di equità a due livelli: equità nella scelta della regola redistributiva ed equità nel decidere di attenersi alla regola se si pensa che anche gli altri lo faranno. In altre parole, è equo sacrificarsi per i deboli e conformarsi alle regole se è un comportamento diffuso.

1.1.6. Esperimenti sulla domanda di beni equo-solidali

Rode, Hogarth, e Le Menestrel (2008) parlano esplicitamente di etica nel loro esperimento il cui scopo è testare in laboratorio la disponibilità dei soggetti a pagare per beni equo-solidali. I tre autori segnalano l'esistenza di sondaggi

condotti per misurare la disponibilità a pagare per prodotti equo-solidali. Tuttavia, basandosi solo su dichiarazioni fatte su scenari ipotetici, senza alcuna implicazione monetaria, questi contributi richiedono un'ulteriore analisi tramite metodologie alternative.

Design sperimentale. L'esperimento, per 15 periodi, ripropone in laboratorio un mercato triopolistico con 3 venditori e 6 compratori e domanda fissa (ogni compratore deve acquistare 3 unità di bene in ogni periodo). I tre venditori (A, B e C) hanno costi di produzione differenti. In particolare, il venditore C ha un costo di produzione più elevato in quanto produttore di beni equo-solidali. Ogni periodo si compone di due fasi. Nella prima fase i 3 venditori stabiliscono simultaneamente il prezzo del loro bene scegliendo in un intervallo compreso tra un prezzo minimo \underline{P} (ossia il costo di produzione) e un prezzo massimo \bar{P} . **Nella** seconda fase i compratori decidono simultaneamente da quale/i venditore/i acquistare le 3 unità del bene.

L'esperimento è composto da tre trattamenti:

- 1) **Trattamento 1** → i compratori sanno che il venditore C ha un costo di produzione più elevato poiché vende un bene equo-solidale. I compratori conoscono, inoltre, il valore esatto di questo extra-costo.
- 2) **Trattamento 2** → i compratori sanno che il venditore C ha un costo di produzione più elevato poiché vende un bene equo-solidale, ma non conoscono il valore esatto di questo extra-costo.
- 3) **Trattamento 3** → i compratori sanno che il venditore C ha un costo di produzione più elevato, ma non ne conoscono il motivo. I compratori conoscono però il valore esatto di questo extra-costo.

Nei trattamenti 1) e 2) l'extra-costo viene effettivamente devoluto ad un'associazione che si occupa di promuovere il commercio equo-solidale.

Il trattamento 1) costituisce un trattamento di controllo, un punto di riferimento. Il trattamento 2) rispecchia maggiormente una situazione reale: i consumatori non hanno informazione completa e sanno quindi che un bene è equo-solidale, ma non sono informati sugli extra-costi. Il trattamento 3) serve per vedere se i risultati ottenuti nel primo e nel secondo trattamento sono dovuti alle preferenze etiche dei soggetti.

Predizioni teoriche. La predizione standard è che un soggetto razionale ed egoista, di fronte a prodotti sostanzialmente equivalenti, acquisterà il bene venduto al prezzo più basso.

Evidenza sperimentale. Le predizioni teoriche standard non rispecchiano il comportamento di una buona parte dei soggetti sperimentali. Infatti, se analizziamo le scelte dei consumatori fatte nei tre trattamenti (Box 11), si vede chiaramente che una buona percentuale delle transazioni avviene a un prezzo che non è quello più basso presente sul mercato, ma che implica l'acquisto di un bene equo-solidale (Trattamento 1 e Trattamento 2). Inoltre, la disponibilità a pagare un prezzo più elevato per un prodotto equo-solidale non richiede necessariamente che i consumatori debbano essere al corrente dell'entità esatta dell'extra-costo sostenuto dalle imprese per conformarsi a valori etici (confronto Trattamento 1 e Trattamento 2). In assenza di differenziazione etica del prodotto invece, il consumatore acquista il bene meno costoso (Trattamento 3).

Interpretazione dei risultati. Una deviazione dalla predizione standard del comportamento dei compratori implica che i consumatori ricevono un beneficio di natura non pecuniaria acquistando un bene equo-solidale. Implica, cioè, che viene fatta una scelta dove sul piatto della bilancia vengono messi da un lato il guadagno monetario e dall'altro i valori etici.

Il fatto che i consumatori siano disposti a pagare di più il bene prodotto dall'impresa C nei Trattamenti 1 e 2 (quando sanno cioè che gli extra-costi sono dovuti alla conformità a valori etici nella produzione) ma non nel Trattamento 3 (quando nessuna precisazione viene data sulla natura degli extra-costi), sembra rafforzare l'ipotesi che il consumatore non paga di più un bene solo perché il produttore sostiene dei costi di produzione più elevati. Questi costi di produzione devono avere in un certo senso un'etichetta; e quando l'etichetta è 'etica', fa la differenza.

Box 11.

Sintesi dei risultati sperimentali

Trattamento 1:

- a) Le imprese A e B vendono il 79% di tutte le unità acquistate nel corso del trattamento, mentre l'impresa C ne vende il 21%.
- b) Del 79% delle unità vendute da A e B, il 98% delle transazioni avviene al prezzo più basso. Nel caso dell'impresa C, del 21% delle unità vendute, solo il 10% registra il prezzo più basso.

Trattamento 2:

- a) Le imprese A e B vendono il 69% di tutte le unità acquistate nel corso del trattamento, mentre l'impresa C ne vende il 31%.
- b) Del 69% delle unità vendute da A e B, il 99% delle transazioni avviene al prezzo più basso. Nel caso dell'impresa C, del 31% delle unità vendute, il 20% registra il prezzo più basso.

Trattamento 3:

- a) Le imprese A e B vendono l'85% di tutte le unità acquistate nel corso del trattamento, mentre l'impresa C ne vende il 15%.
- b) Dell'85% delle unità vendute da A e B, il 95% delle transazioni avviene al prezzo più basso. Nel caso dell'impresa C, del 15% delle unità vendute, ben l'87% registra il prezzo più basso.

1.1.7. Esperimenti sulla finanza etica

Consolandi, Innocenti e Vercelli (2009) studiano, per la prima volta in laboratorio, quanto informazioni inerenti gli standard etici adottati dalle imprese (tradotte in indici etici) impattino sulle scelte di portafoglio degli investitori.

Design sperimentale. Ogni giocatore ha a disposizione 100 gettoni⁷ da allocare tra 4 titoli (Alfa, Beta, Gamma e Delta). Ogni titolo costa un gettone ed è ugualmente rischioso. La differenza tra i titoli è dovuta invece a due elementi: il rendimento atteso (+0.3 per Alfa, +0.2 per Beta, +0.1 per Gamma e 0 per Delta) e per l'inserimento o meno nell'indice etico.

L'esperimento prevede 5 periodi, ognuno dei quali è diviso a sua volta in 5 sottoperiodi. Da un periodo all'altro, ciò che cambia è il titolo inserito nell'indice etico: nel primo e nell'ultimo periodo tutti i titoli sono esclusi, mentre nel secondo, nel terzo e nel quarto periodo l'unico titolo ad essere inserito è rispettivamente Beta, Gamma e Delta.

⁷Ogni 250 gettoni i partecipanti ricevono 1 euro.

Predizioni teoriche. La teoria classica suggerisce che un soggetto razionale ed egoista sceglierà di allocare la propria dotazione in modo tale da massimizzare il rendimento atteso. Poiché, a parità di rischio, il titolo Alfa è quello frutta maggiormente, ogni giocatore dovrebbe investire su di esso l'intera dotazione.

Evidenza sperimentale. La tabella riportata nel Box 12, dove per ogni titolo viene registrata la porzione di portafoglio investita (in media tra tutti i partecipanti), evidenzia come l'informazione contenuta negli indici etici influenza le decisioni dei soggetti. Infatti, quando un titolo viene inserito nell'indice etico, immediatamente la frazione di dotazione investita in quel titolo aumenta, per diminuire nuovamente non appena il titolo viene escluso dall'indice.

Box 12.

(Tabella 3 in Consolandi, Innocenti e Vercelli)

Periodo	Alfa	Beta	Gamma	Delta
1	46.0	22.1	17.8	14.2
2	39.3	38.5	11.7	10.5
3	44.5	18.6	28.0	8.9
4	45.1	22.6	11.7	20.6
5	50.3	26.2	12.5	11.0

Interpretazione dei risultati. Il comportamento dei soggetti sperimentali sottolinea, ancora una volta, come i valori etici siano fattori rilevanti nell'orientare le scelte. La decisione di aumentare la porzione di portafoglio investita in titoli meno redditizi ma che sono inseriti nell'indice etico, può solo essere dovuta al fatto che il valore etico di un titolo è di per sé un bene.

1.2. Onestà

Non si devono dire le bugie! E' la classica frase che dicono i genitori ai figli fin dalla tenera età. Ma ne seguono molte altre: bisogna mantenere le promesse, bisogna pagare le tasse, insomma, in poche parole, bisogna essere onesti. Di solito la disonestà non paga, nel senso che, se scoperti, si viene puniti (sia con sanzioni pecuniarie che con sanzioni morali). Tali meccanismi sanzionatori dovrebbero servire, nel tempo, a far internalizzare il principio di onestà, in maniera tale per cui i soggetti si comportano onestamente non perché temono la punizione, ma in nome di un principio morale che se violato genera sensi di colpa.

Come l'equità, anche l'onestà è oggetto di studio dell'economia sperimentale. Qui di seguito riportiamo 4 esperimenti che testano in laboratorio il grado di onestà dei soggetti in scenari particolarmente critici, dove considerazioni di carattere etico diventano rilevanti nel decidere il comportamento da tenere.

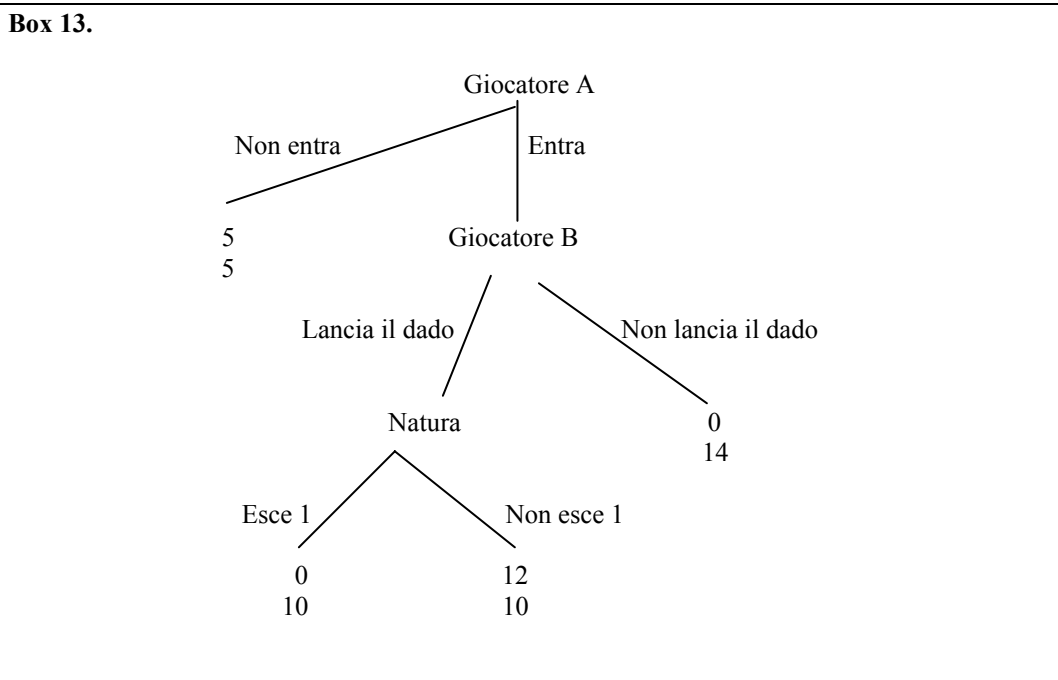
1.2.1. Le promesse

Charness e Dufwenberg (2006) studiano in laboratorio la tendenza dei soggetti a mantenere le promesse, quando rispettare la parola data implica un costo in termini monetari.

Design sperimentale. Si tratta di un gioco a due fasi con due partecipanti: Giocatore A e Giocatore B. Nella prima fase il Giocatore A deve decidere se entrare (e di conseguenza far entrare il Giocatore B) nella seconda fase. Se decide di non entrare nella seconda fase, ogni giocatore riceve 5 dollari. In caso contrario, i due giocatori entrano nella seconda fase dove il Giocatore B deve decidere se lasciare che i pagamenti siano determinati o meno dal lancio di un dado. Se decide di non lanciare il dado, il suo guadagno finale è di 14 dollari, mentre il Giocatore A non riceve nulla. Se invece decide di affidarsi alla sorte, i pagamenti finali dipendono dall'esito del lancio del dado. Il Giocatore A riceve 12 e il Giocatore B riceve 10 se e solo se esce un numero diverso da 1, nel qual caso, invece, il Giocatore A non riceve nulla mentre il Giocatore B riceve 10 dollari (Box 13).

L'esperimento prevede due trattamenti:

- 1) Trattamento 1: il gioco viene implementato
- 2) Trattamento 2: prima del gioco, ai partecipanti viene data la possibilità di mandare dei messaggi al partner. E' quindi possibile fare delle promesse sul modo in cui si giocherà.



Predizioni teoriche. Un Giocatore B razionale ed egoista non lancerà mai il dado nella seconda fase. Anticipando il comportamento di B, il Giocatore A non entrerà mai nella seconda fase.

Evidenza sperimentale. I risultati sottolineano una certa propensione dei soggetti a mantenere le promesse, riconoscendole non ufficialmente, ma moralmente vincolanti. Nel Trattamento 2 il 75% delle promesse dei Giocatori B di lanciare

il dado nel caso in cui il Giocatore A decidesse di entrare nella seconda fase del gioco vengono mantenute; inoltre, il 92% dei Giocatori A che hanno ricevuto tali promesse decide di accedere alla seconda fase. Se confrontiamo il Trattamento 1 con il Trattamento 2 vediamo come la possibilità di comunicare e fare promesse impatti sulle scelte. Nel Trattamento 2 il 44% dei Giocatori B decide di tirare il dado, contro il 67% nel Trattamento 1. I Giocatori A tendono a scegliere maggiormente l'opzione di accesso alla seconda fase nel Trattamento 2 (74% contro 56%). Lo scenario cooperativo (A entra e B lancia il dado) si verifica nel 50% dei casi nel Trattamento 2 contro il 20% nel Trattamento 1.

1.2.2. Le bugie (degli adulti)

Gneezy (2005) analizza in laboratorio come le conseguenze di una bugia giochino un ruolo importante nella decisione di mentire o meno.

Design sperimentale. Gneezy implementa in laboratorio un gioco a due fasi con due giocatori. Il Giocatore 1 possiede un'informazione privata mentre il Giocatore 2 deve prendere una decisione. In particolare, il gioco prevede che il Giocatore 2 possa scegliere tra due possibili distribuzioni di denaro (A e B) mentre solo il Giocatore 1 ne conosce le conseguenze monetarie. Nella prima fase, dopo aver osservato i guadagni monetari abbinati alle due opzioni, il Giocatore 1 invia al Giocatore 2 uno dei seguenti messaggi:

- 1) L'opzione A ti farà guadagnare più soldi dell'opzione B
- 2) L'opzione B ti farà guadagnare più soldi dell'opzione A

Ovviamente uno dei due messaggi è una menzogna.

Nella seconda fase il Giocatore 2, dopo aver letto il messaggio inviato dal Giocatore 1, sceglie l'opzione che vuole implementare.

Tre trattamenti vengono realizzati in modo tale da poter controllare il variare della propensione a mentire al variare del guadagno personale e del danno arrecato dalla menzogna (Box 14).

Box 14.

(Tabella 1 in Gneezy)

Trattamento	Opzione	Giocatore B	
		Guadagno del Giocatore 1	Guadagno del Giocatore 2
1	A	5	6
	B	6	5
2	A	5	15
	B	6	5
3	A	5	15
	B	15	5

Predizioni teoriche. Ipotizziamo due giocatori razionali ed egoisti. Il Giocatore A, avrà interesse a far sì che il Giocatore B scelga l'opzione a lui più vantaggiosa, indipendentemente dalle conseguenze. Tuttavia, mentire sempre non è una strategia vincente. Se, infatti, il Giocatore B anticipasse che ciò che il Giocatore A dice è sempre falso, allora gli converrebbe scegliere sempre

l'opzione opposta. Ma a questo punto, per A sarebbe come dire la verità. Il meglio che può fare A è rendere l'informazione irrilevante, randomizzando bugia e menzogna. Se il Giocatore B anticipa questa strategia, il contenuto del messaggio di A non influenza le sue scelte.

Evidenza sperimentale. Nel Trattamento 1, dove il guadagno personale derivante dalla menzogna è uguale al danno arrecato al partner (1 dollaro), il 36% dei Giocatori 1 mente. Nel Trattamento 2, dove il guadagno personale derivante dalla menzogna è ancora pari a 1 dollaro, ma il danno arrecato al partner è di 10 dollari, la percentuale dei Giocatori 1 che mente scende al 17%. L'opposto accade quando sia il guadagno personale derivante dalla menzogna che il danno arrecato al partner sono di 10 dollari: la percentuale dei Giocatori 1 che mente sale al 52%.

1.2.3. Le bugie (dei bambini)

Anche Bucciol e Piovesan (2008) conducono un esperimento per vedere se le persone mentono. La peculiarità di questo esperimento è nella rarità di alcuni aspetti metodologici: si tratta infatti di un esperimento 'sul campo'⁸, e i giocatori sono i bambini (di età compresa tra i 5 e i 15 anni) di un centro estivo di Padova.

Design sperimentale. Il gioco al quale i bambini del centro estivo partecipano è molto semplice. A ogni bambino viene chiesto di appartarsi, lanciare una moneta e di segnare su un foglio l'esito del lancio (bianco o nero). Solo i lanci che hanno come esito il lato bianco della moneta vengono remunerati. L'esperimento consiste in due trattamenti che differiscono per la presenza o meno di un messaggio dello sperimentatore sul foglio dove deve venire riportato l'esito del lancio. Nel Trattamento 1, il foglio non contiene alcun messaggio, mentre nel Trattamento 2 in cima al foglio il monito 'Non imbrogliare' viene inserito.

Predizioni teoriche. Gli sperimentatori non hanno alcuna possibilità di osservare l'esito del lancio. Ciò implica che ad ogni bambino, razionale ed egoista, che lancia la moneta e ottiene il lato nero, conviene dichiarare che l'esito è quello remunerativo del lato bianco. La presenza o meno del messaggio 'Non imbrogliare' non modifica la scelta ottima.

Evidenza sperimentale. Se i soggetti fossero onesti, la percentuale di esiti 'bianchi' riportati dovrebbe essere circa del 50%. Quello che si ottiene, invece è che il 77% dei soggetti ha dichiarato 'bianco', con una percentuale più alta nel Trattamento 1 (85%) che nel Trattamento 2 (69%).

1.2.4. I furti

Come Bucciol e Piovesan, anche Pruckner e Sausgruber (2008) analizzano l'onestà dei soggetti in un esperimento 'sul campo'⁹, ma il loro target sono gli adulti.

⁸ In un esperimento su campo viene implementato uno scenario sperimentale inserito nel mondo reale ma controllato.

⁹ In questo caso, il laboratorio viene sostituito dalla strada.

Design sperimentale. In Austria è molto comune acquistare i quotidiani da distributori allocati lungo i marciapiedi. La peculiarità di questi distributori è che è materialmente possibile estrarre il giornale anche senza averlo pagato. Infatti, il giornale si trova in questi contenitori aperti sopra o di fianco i quali viene posizionato una sorta di salvadanaio dentro il quale i lettori dovrebbero inserire il pagamento per la copia prelevata. Gli sperimentatori hanno trovato in questo scenario il setting ideale per studiare l'onestà dei soggetti, osservando se ad ogni prelievo di giornale corrisponde il pagamento.

L'esperimento comprende tre trattamenti che differiscono per il messaggio scritto dagli sperimentatori sul distributore:

- 1) Trattamento 1: 'Il giornale costa 60 centesimi'
- 2) Trattamento 2: 'Il giornale costa 60 centesimi. Rubare un giornale è illegale'
- 3) Trattamento 3: 'Il giornale costa 60 centesimi. Grazie per la vostra onestà'

Predizioni teoriche. La struttura di questo esperimento è molto simile a quella utilizzata da Bucciol e Piovesan. Ancora una volta i partecipanti devono compiere un'azione ritenendo di non essere osservati; e ancora una volta i trattamenti differiscono solo per il tentativo di richiamare l'attenzione su principi etici e/o legali attraverso un messaggio che i soggetti sperimentali ricevono dagli sperimentalisti. La predizione teorica è quindi identica: ai soggetti conviene sempre essere disonesti e rubare il giornale.

Evidenza sperimentale. A differenza dei risultati ottenuti in laboratorio da Gneezy, Pruckner e Sausgruber si trovano di fronte a un basso livello di onestà: ben 2/3 dei giornali sono stati presi senza essere pagati. Inoltre, i messaggi lasciati dagli sperimentatori sul distributore hanno effetto solo sull'entità del pagamento e non sulla probabilità che il pagamento stesso venga effettuato. In particolare, appellarsi al principio di onestà aumenta l'ammontare pagato.

Interpretazione dei risultati. La figura di uomo economico che si delinea testando sperimentalmente la presenza di comportamenti onesti, è decisamente più complessa di quella che emerge in un contesto dove è l'avversione alla disuguaglianza ad essere studiata. Infatti, mentre è appurato che per buona parte dei esseri umani l'equità ha un valore positivo, l'attitudine dei soggetti di fronte alla scelta se essere onesti o meno sembra più confusa. I soggetti mantengono le promesse, ma dicono le bugie se le conseguenze non sono troppo gravi; se non osservati mentono, ma se una semplice frase scritta su un foglio ricorda loro che si deve essere onesti, allora i valori riaffiorano e orientano le scelte. L'interpretazione di tali risultati non è quindi semplice. Charness e Dufwenberg ritengono che i soggetti mantengono le promesse per non provare il senso di colpa che deriverebbe dal disattendere le aspettative create prendendosi un impegno. Questo spiegherebbe, ad esempio, l'aumento di soggetti cooperativi nel Trattamento 2 del primo esperimento; o perché in Gneezy la percentuale di soggetti che mentono a loro favore diminuisce quando aumenta il danno creato al partner dalla loro bugia. Meno evidente è il collegamento con i risultati ottenuti nei due esperimenti sul campo, quando i soggetti pensano di non essere osservati. In questo caso infatti, l'essere onesti pare essere un valore di per sé, la cui rilevanza viene solo rafforzata dalle aspettative degli altri (vedere, ad esempio, Lopez-Peres, 2008 e Benabou e Tirole, 2006).

1.3. Modelli ed ipotesi comportamentali alternativi alla massimizzazione egoistica

I risultati sperimentali presentati nelle sezioni precedenti evidenziano come il paradigma economico classico sia limitato. Secondo la teoria standard, infatti, l'unico fattore rilevante per il benessere di un soggetto è la soddisfazione del proprio interesse personale. In altri termini, l'*Homo Oeconomicus* è egoista. L'evidenza sperimentale dimostra, invece, che il processo decisionale dei soggetti è influenzato da motivazioni sociali. Una revisione dell'apparato teorico è inevitabile. Per questo, alcuni modelli sviluppatasi negli ultimi anni aggiornano l'immagine dell'uomo economico, tenendo conto della natura composita delle motivazioni che lo spingono ad agire. Le considerazioni etiche sono tra queste.

Qui di seguito verranno elencati quei modelli, basati su una versione più realistica degli esseri umani, che hanno maggiormente contribuito ad approfondire il ruolo dell'etica nelle scelte compiute dagli individui.

1.3.1. Avversione all'Ineguaglianza

Si basano sul principio che i soggetti, da un lato traggono beneficio dal proprio guadagno personale, ma dall'altro soffrono le disuguaglianze. In altre parole, l'utilità di chi è avverso alle disuguaglianze diminuisce all'aumentare della differenza tra i redditi ed è disposto a sacrificare risorse pur di riequilibrare la situazione.

Due sono i principali modelli appartenenti a questa categoria: quello proposto da Fehr e Schmidt (1999) e quello presentato da Bolton e Ockenfels (2000).

L'uomo economico di Fehr e Schmidt gode del proprio reddito e confronta il proprio guadagno monetario con quello degli altri soggetti, invidiando chi ha di più e sentendosi in colpa nei confronti di chi ha di meno (Box 15).

Box 15.

Fehr e Schmidt

(Versione semplificata come presentata in Eber e Willinger, 2005)

Immaginiamo un gioco con 2 soggetti: il Giocatore A e il Giocatore B. Il guadagno monetario di A e di B sono rispettivamente x_A e x_B . Il benessere del Giocatore A (ma lo stesso vale per il Giocatore B, la cui funzione di utilità è speculare) dipende sia da x_A che da x_B nel modo seguente:

$$U_A(x_A, x_B) = x_A - \alpha_A \max(x_B - x_A, 0) - \beta_A \max(x_A - x_B, 0)$$

Dove:

$U_A(x_A, x_B)$ = funzione di utilità (intesa come misura di benessere) del Giocatore A

α_A = parametro che misura l'invidia

β_A = parametro che misura l'altruismo e il senso di colpa

$0 \leq \beta_A < 1$

$\alpha_A \geq \beta_A$

In altre parole, Fehr e Schmidt sostengono che un soggetto avverso all'ineguaglianza, invidia chi ha di più e si sente in colpa nei confronti di chi sta peggio. Invidia e senso di colpa riducono il suo benessere anche se, a parità di differenza tra x_A e x_B , l'invidia è un sentimento che si fa sentire con più forza rispetto al senso di colpa ($\alpha_A \geq \beta_A$)

Bolton e Ockenfels sostengono, invece, che ogni individuo confronta il proprio reddito con il reddito medio di tutti gli altri soggetti. Per chiarire la differenza tra questi due modelli, consideriamo il seguente esempio: secondo Fehr e Schmidt la

classe media desidera togliere risorse ai ricchi per aumentare il benessere dei poveri, mentre secondo l'approccio di Bolton e Ockenfels la classe media non ha motivo per intervenire.

1.3.2. Reciprocità

Secondo questa classe di modelli, non è tanto l'equità della distribuzione finale delle risorse che conta, quanto il tipo di azione intrapresa. I soggetti reciprocano cioè la natura delle intenzioni e non l'esito di un comportamento. Rabin (1993) è il primo a modellizzare questo concetto (BOX 16), ipotizzando che il benessere di un soggetto reciprocante dipenda sia dal proprio interesse monetario che da quello degli altri. Tuttavia, il modo in cui il guadagno degli altri soggetti influenza il benessere di ogni individuo dipende dalle loro intenzioni: è un valore aggiunto quando i soggetti si comportano bene, mentre è fonte di sofferenza quando sono malintenzionati. Il comportamento di ognuno diventa così una reazione alla natura degli intenti dell'altro: ci si comporta bene con chi fa altrettanto.

Box 16.

Rabin

(Versione semplificata come presentata in Eber e Willinger, 2005)

Immaginiamo un gioco con 2 soggetti: il Giocatore A e il Giocatore B. Il guadagno monetario di A e di B sono rispettivamente x_A e x_B . Il benessere del Giocatore A (ma lo stesso vale per il Giocatore B, la cui funzione di utilità è speculare) dipende sia da x_A che da x_B nel modo seguente:

$$U_A(x_A, x_B) = v(x_A) + \alpha v(x_B)$$

Dove:

$U_A(x_A, x_B)$ = funzione di utilità (intesa come misura di benessere) del Giocatore A

α = parametro che misura la simpatia che A prova per B

α può essere sia positivo che negativo. Il segno dipende da come il Giocatore A percepisce e prevede il comportamento del Giocatore B: positivo se benintenzionato, negativo in caso contrario.

1.3.3. Conformità alle Norme Sociali

Si tratta di una classe di modelli piuttosto recente, dove i principali contributi sono da attribuire a Bicchieri (2006) e a Sacconi e Grimalda (2007). L'idea di base è che, una volta stabilita una norma sociale, i soggetti con preferenze conformiste traggono beneficio non solo dal proprio guadagno monetario, ma anche dal conformarsi a tale norma se tale comportamento è diffuso e atteso dagli altri.

Bicchieri sostiene che i soggetti si conformano a una norma sociale se: a) sono consci dell'esistenza della norma; b) ritengono che un numero sufficientemente elevato di individui si conformerà; c) un numero sufficientemente elevato di individui pensa che ci si debba conformare e/o è disposto a sanzionare chi non si conforma.

Per Sacconi e Grimalda, un soggetto con preferenze conformiste segue la norma se: a) partecipa alla definizione della norma stessa; b) si aspetta che gli altri si conformino; c) prevede che gli altri si aspettino conformità da lui.

1.3.4. Avversione al Senso di Colpa

Charness e Dufwenberg (2006) propongono un modello dove ipotizzano, basandosi su una ricca letteratura psicologica inerente l'argomento, che il comportamento dei soggetti sia orientato ad evitare il senso di colpa. In particolare, secondo Charness e Dufwenberg, i soggetti si sentono in colpa se disattendono le aspettative della controparte. Chiariamo questo concetto con un esempio. Ipotizziamo, in un contesto a 2 giocatori, che il Giocatore A ritenga che il Giocatore B si aspetti da lui un'azione che gli possa garantire una certa somma di denaro. Adottare un comportamento che rende al Giocatore B una somma inferiore rispetto a quella attesa, genera nel Giocatore A un senso di colpa.

2. La Filosofia Sperimentale

Abbiamo visto in che modo gli economisti conducono esperimenti per comprendere il comportamento umano. Nelle facoltà di filosofia, invece, i metodi sperimentali non si sono ancora affermati. La maggior parte dei filosofi si accontenta di affermare che "la maggior parte delle persone la pensa in un certo modo" e condivide certe opinioni, comuni e generalmente accettate. Sono ben pochi, invece, i filosofi che si preoccupano di verificare se la maggior parte delle persone condivide ciò che *secondo loro* la maggior parte delle persone pensa.

Negli anni recenti, tuttavia, le più grandi novità nel metodo filosofico sono emerse precisamente nell'ambito di quella che ora viene chiamata filosofia sperimentale (Nadelhoffer & Nahmias 2007, Knobe & Nichols 2008, Prinz 2008). In altre parole, anziché riflettere sulle questioni filosofiche da una torre d'avorio, alcuni filosofi sono scesi per strada ed hanno iniziato a chiedere alle persone cosa pensano e, di conseguenza, a scoprire delle vere e proprie teorie di filosofia popolare.

Per i puristi del metodo sperimentale, naturalmente, chiedere delle opinioni non è esattamente la stessa cosa che sottoporre ad un esercizio con chiare e prevedibili conseguenze di rilevanza pratica. Questo potrebbe essere un metodo transitorio, dovuto al fatto che la filosofia sperimentale è ancora agli albori. Dal momento che gli esperimenti filosofici spesso includono decisioni e giudizi drammatici che riguardano la vita o la morte di diverse persone, oltretutto, mettere realmente in scena delle situazioni di questo tipo non sarebbe pensabile. Per questa ragione, ciò che la filosofia sperimentale può concretamente investigare sono le opinioni più diffuse ed il modo in cui queste possono essere ricondotte a filosofie popolari. Simili filosofie popolari sono spesso implicite nel giudizio delle persone ed è spesso impossibile chiedere alle persone di rivelare la loro filosofia in senso astratto, mentre è più facile evincerla dalle risposte a domande specifiche ed accessibili.

Benché sia davvero una disciplina appena nata, la filosofia sperimentale non ha un approccio unitario e coerente. Si possono già delineare tre filoni distinti (Nadelhoffer & Nahmias 2007):

- * analisi sperimentale o filosofia sperimentale vera e propria;
- * descrittivismo sperimentale o filosofia empirica;
- * restrittivismo sperimentale.

Il primo approccio, quello che seguiremo nel dettaglio, consiste nell'utilizzo di una metodologia empirica, principalmente mutuata dalla psicologia sociale, per investigare le opinioni filosofiche delle persone comuni e confrontarle con le teorie filosofiche consolidate. Si tratta per lo più di domande abbastanza specifiche (es. in che modo le persone decidono se un'azione è stata intenzionale

oppure no) e non di ampie indagini sui processi psicologici (es. come si formano i giudizi morali?). Queste investigazioni più ampie sono l'oggetto del filone della filosofia empirica, che spesso utilizza i risultati della ricerca psicologica o neurobiologica per mettere alla prova le teorie filosofiche tradizionali. Infine, anche per un filone così recente, esiste già una nemesis: il restrittivismo sperimentale, ovvero un insieme di critiche che mettono in dubbio l'utilità della metodologia sperimentale e la sua capacità di rivelare informazioni utili alla filosofia nel suo complesso. Resta il fatto, incontrovertibile, che la filosofia sperimentale deve ancora dimostrare le sue reali potenzialità, ma già oggi ha portato una ventata di novità nelle facoltà di filosofia. Benché i metodi sperimentali abbiano già coperto moltissimi ambiti di indagine filosofica, in questa sede ci occuperemo soltanto sugli esperimenti che rivestono un interesse per la filosofia morale.

2.1. L'Effetto di Knobe e l'Intenzionalità

Se una persona fa ciò che intende fare, lo fa intenzionalmente. Per esempio: io intendo scrivere questo esempio e lo scrivo. Quindi scrivo questo esempio intenzionalmente¹⁰. Tuttavia, sarebbe possibile per me fare qualcosa intenzionalmente anche se non intendo farlo?

La maggior parte delle persone direbbe... qualcosa che nessun filosofo può sapere finché non ha provato a chiedere! Tutto quello che possiamo dire è che, secondo una teoria filosofica chiamata 'visione semplice', perché qualcuno faccia qualcosa intenzionalmente, deve anche avere l'intenzione di farlo. Secondo un'altra teoria, quella del 'fenomeno singolo', è possibile compiere intenzionalmente un'azione anche senza averne l'intenzione. Vediamo come rispondono le persone comuni.

Il filosofo americano Joshua Knobe (2003, p.191) ha proposto questa situazione:

Il vicepresidente di un'azienda andò dall'amministratore delegato e gli disse: "Stiamo pensando di avviare un nuovo programma, che ci aiuterà ad aumentare i profitti, ma che provocherà anche un danno all'ambiente". L'amministratore delegato rispose: "Non me ne importa nulla dell'ambiente. Voglio soltanto fare più profitti che posso. Avviamo il nuovo programma". L'azienda avviò il programma. Come previsto, l'ambiente subì un danno.

L'amministratore delegato ha intenzionalmente causato il danno all'ambiente? Sì, secondo l'82% delle persone, anche se l'amministratore delegato non ha l'intenzione di arrecare un danno all'ambiente. Questo risultato non ci dice che la visione semplice è sbagliata, ma soltanto che le persone comuni non la condividono.

Knobe ha proposto ad altre persone una variante del suo scenario, in cui la parola "danno" era sostituita dalla parola "beneficio". Questa volta soltanto il 23% delle persone ha dichiarato che il beneficio era intenzionale. Eppure, in entrambi i casi, l'amministratore vuole soltanto aumentare i profitti, disinteressandosi del

¹⁰ Un giudizio di intenzionalità può essere, tuttavia, soggetto a correzioni alla luce di fortuna e capacità. Un contro-esempio ci può chiarire: io intendo scrivere questo esempio, però non conosco la lingua italiana. Schiaccio dei tasti a caso sulla mia tastiera e, per puro caso, riesco a comporre esattamente la sequenza di lettere e spazi necessari a scrivere proprio questo esempio. Sarebbe plausibile affermare che *non* ho scritto l'esempio intenzionalmente, anche se l'ho scritto esattamente come intendevo. Torneremo in seguito su questo tema. Tuttavia, è utile già da ora precisare che le domande di maggior interesse riguardano l'intenzionalità degli effetti collaterali di un'azione.

dell'ambiente: com'è possibile che in un caso l'effetto collaterale sia intenzionale, ma nell'altro caso non lo sia? Questa asimmetria, nota come "effetto di Knobe", è stata confermata anche in molti altri casi (Knobe 2004a, 2004b; Nadelhoffer 2004, 2005; Mele & Cushman 2007; Cushman & Mele 2008).

Per rendere la prova più rigorosa, è stato anche condotto un esperimento in cui l'amministratore delegato non conosce in anticipo se l'effetto collaterale del nuovo programma sarà un beneficio oppure un danno all'ambiente, ma decide di avviare ugualmente il nuovo programma perché, come nel caso precedente, desidera aumentare i profitti e si disinteressa completamente dell'ambiente (Lanteri 2009a). Il 58% delle persone a cui viene detto che, alla luce dei fatti, l'ambiente è stato danneggiato ritiene il danno intenzionale. Soltanto il 7% di quelli a cui viene detto che l'ambiente ha ricevuto un beneficio dicono che tale beneficio è stato provocato intenzionalmente.

Sono state proposte numerose spiegazioni per l'effetto di Knobe, che si possono ricondurre a tre tipologie di filosofia popolare: semplici, quasi-filosofiche e multiple (Feltz 2007, Lanteri 2009b). Le prime comprendono anche la spiegazione originariamente proposta da Knobe, ovvero che le attribuzioni di intenzionalità sono influenzate dal giudizio morale sull'azione. In altre parole, un'azione immorale sarà più probabilmente giudicata intenzionale di un'azione strutturalmente equivalente, ma di valore morale positivo. Un simile giudizio è inaspettato: sembrerebbe logico aspettarsi che un'azione intenzionale sia giudicata più immorale di un'azione con lo stesso esito, ma condotta non intenzionalmente. Per esempio, se io avessi incluso in questo capitolo delle informazioni errate o addirittura false, potrei essere perdonato se non l'avessi fatto intenzionalmente, ma se l'avessi fatto intenzionalmente, sarei soggetto ad un giudizio più severo. Se le persone utilizzano teorie filosofiche semplici, tuttavia, sembra che il legame tra intenzionalità e biasimo non soltanto non venga rispettato, ma sia addirittura invertito: ovvero, se ho fatto qualcosa di male, devo sicuramente averlo fatto apposta!

Una visione più sofisticata, quella del fenomeno singolo, propone invece che un'azione è intenzionale, se viene compiuta nonostante l'agente abbia una ragione morale per non compierla. Nella versione modificata dell'esperimento, la medesima decisione di lanciare il nuovo programma pur ignorandone gli effetti collaterali viene giudicata in maniera differente a seconda della natura di questi effetti. Eppure, se esiste una ragione morale per non esporsi al rischio di effetti collaterali, essa dovrebbe essere presente in entrambi gli scenari.

Infine, quella che sembra emergere come l'interpretazione più plausibile è l'idea che diverse persone pensano in maniera diversa, proposta da Fiery Cushman e Alfred Mele. Molte persone ritengono che sia sufficiente avere un'intenzione per agire intenzionalmente, ma qualcuno ritiene che l'intenzione sia necessaria, come previsto dalla visione semplice. Qualcun altro ritiene che sia sufficiente avere conoscenza di un effetto collaterale per l'intenzionalità, ma qualcuno ritiene che tale effetto collaterale debba anche essere immorale, come nella visione del fenomeno singolo, ma c'è anche chi, se questo effetto collaterale è immorale, ritiene l'azione intenzionale anche senza conoscenze o intenzioni. Quasi sicuramente, infine, c'è qualcuno che semplicemente commette errori di valutazione.

2.2. La Fortuna Morale

L'effetto di Knobe in realtà non riguarda soltanto l'assegnazione di intenzionalità, ma anche il giudizio morale (vedere sotto). Su una scala da 0 a 6, dove 0 è il valore più basso e 6 il più alto, le persone ritengono che l'amministratore delegato che ha procurato un danno all'ambiente è biasimevole (biasimo medio = 4,8), mentre l'amministratore delegato che ha procurato un beneficio all'ambiente merita ben poco elogio (elogio medio = 1,4). Nella versione modificata dell'esperimento, in cui non c'erano scale di valori, ma era possibile biasimare oppure elogiare l'amministratore delegato, il 79% dei partecipanti lo biasima quando l'ambiente subisce un danno e, quando l'ambiente riceve benefici, nessuno elogia l'amministratore delegato: il 43% delle persone continua a biasimarlo.

Tutto ciò è molto strano per la vera e propria legione di filosofi, ed in particolare Kant e i suoi sostenitori, che hanno affermato che le intenzioni sono più importanti del risultato vero e proprio delle nostre azioni. Anche quando una 'natura matrigna' ci impedisce di realizzare i nostri buoni propositi, le nostre intenzioni continueranno a 'brillare come un gioiello', afferma Kant (1784, p.394). Ma le persone comuni non sembrano essere buoni interpreti di questa filosofia.

Sembrirebbe che i nostri giudizi morali riflettano quella che Bernard Williams (1981) e Thomas Nagel (1993) chiamano "fortuna morale". Intuitivamente molti di noi pensano che la moralità di una decisione dovrebbe essere immune dalla fortuna. Per esempio, potrei rubare un portafoglio senza sapere a chi appartiene o cosa contiene. Tuttavia, se subito il mio furto dopo si venisse a sapere che il portafoglio conteneva un biglietto con il codice segreto per scatenare un attacco nucleare contro la mia nazione, o se invece conteneva gli ultimi averi di una povera donna che non ha potuto nutrire il suo bambino affamato, il giudizio che riceverei sarebbe assai diverso. Eppure, quando io ho deciso di commettere il furto non avevo nessuna intenzione di salvare la mia nazione, né di provocare la morte di un bambino per fame... in realtà non sapevo neppure che cosa sarebbe successo. In altre parole, vengo giudicato sulla base di eventi fortuiti, al di fuori del mio controllo: vengo elogiato se ho avuto fortuna e biasimato in caso di sfortuna.

Per un ulteriore esempio, quando una persona commette uno sbaglio, come parcheggiare la macchina in discesa senza aver fatto revisionare i freni, Walster (1996) ha mostrato che le persone sono più inclini a dichiarare che una persona è responsabile per un danno grave, come una grave ferita ad un bambino, che per un danno lieve, come un danneggiamento del parafranghi di un altro veicolo. Se due azioni identiche ricevono giudizi così diversi, però, è lecito domandarsi se questi giudizi siano affidabili e significativi.

2.3. Ragionamento ed Intuizione

Com'è possibile che non ci si renda conto di queste incoerenze al momento di esprimere un giudizio? Le persone comuni non saranno dei filosofi esperti, ma neppure sono del tutto ingenui. Se provassero a ragionare a fondo sulle situazioni, darebbero risposte meno incoerenti?

In realtà ogni partecipante si trova davanti ad un solo scenario e non anche a quello alternativo. Soltanto se provasse a ragionare su esempi e contro-esempi giungerebbe a dare risposte molto coerenti, ma questo non è il modo abituale di esprimere giudizi morali. Al contrario: appena viene informata di una certa

scelta, la maggior parte delle persone conosce già la risposta intuitivamente, senza bisogno di riflettere troppo a lungo sulle motivazioni. Per dimostrare come questo sia il caso, Haidt e i suoi colleghi (1993) usano diversi esempi assai convincenti, in cui quasi tutti dicono che certe azioni sono immorali, anche se non sanno spiegare per quale ragione, dal momento che queste azioni riguardano soltanto chi le mette in atto senza danneggiare nessun altro. Alcuni esempi possono essere davvero disgustosi: pulire la toilette con la bandiera della propria nazione, cucinare e mangiare il cane di famiglia che è stato investito da un pirata della strada, consumare un rapporto sessuale con un pollo morto prima di cucinarlo e mangiarlo.... Sono tutti casi in cui si supera la soglia emotiva di cui abbiamo detto e quindi ricadono nella sfera morale. Tuttavia, proprio perché non siamo in grado di giustificare le nostre opinioni in maniera ragionevole e motivata i nostri giudizi sembrano provenire da una forte reazione impulsiva ed intuitiva che ha origine nelle nostre emozioni morali.

Lanteri, Chelini e Rizzello (2008) hanno condotto un studio finalizzato a studiare il rapporto tra emozioni e ragionamento in decisioni dal forte coinvolgimento morale, sottoponendo ad un gruppo di studenti il seguente scenario ispirato al dilemma del trolley (Foot 1978):

Un trolley senza passeggeri e senza controllore sta viaggiando a piena velocità lungo un binario. Sul binario ci sono cinque persone che saranno sicuramente uccise, se il trolley continua a correre lungo la traiettoria attuale. C'è anche un binario laterale, su cui si trova una persona. Un passante potrebbe tirare una leva posta accanto al binario principale e, in questo modo, deviare il trolley sul binario laterale. Il passante è consapevole che, se non tira la leva, le cinque persone saranno uccise. Se invece tira la leva, le cinque persone saranno salve. Il passante è però consapevole che, se tira la leva, la persona sul binario laterale sarà uccisa.

In queste circostanze, che cosa bisogna fare? Il 34% dei partecipanti ha dichiarato che tirare la leva costituisce un obbligo morale e più del 94% ha detto che, quanto meno, tirare la leva è moralmente accettabile. Meno del 29% ritiene che, tirando la leva, il passante provoca intenzionalmente la morte della persona sul binario laterale e meno del 15% ritiene che provochi intenzionalmente la morte delle cinque persone, se non fa nulla.

Immediatamente dopo, è stata proposta una versione differente della situazione, in cui nuovamente c'era la possibilità di salvare le cinque persone sul binario, ma era necessario compiere un'azione diversa.

Come nello scenario precedente, un trolley senza passeggeri e senza controllore sta viaggiando a piena velocità lungo un binario. Sul binario ci sono cinque persone che saranno sicuramente uccise, se il trolley continua a correre lungo la traiettoria attuale. Un passante si trova accanto al binario principale e potrebbe spingere uno sconosciuto molto grasso sul percorso del trolley, fermandone la corsa. Il passante è consapevole che, se non spinge lo sconosciuto, le cinque persone saranno uccise. Se invece spinge lo sconosciuto, le cinque persone saranno salve. Il passante è però consapevole che, spingendolo sul binario, lo sconosciuto sarà ucciso.

In questa nuova situazione, le risposte cambiano: meno del 3% delle persone ritiene che sia moralmente obbligatorio spingere lo sconosciuto e solo il 45% ritiene che sia ammissibile. Spingere lo sconosciuto, oltretutto, costituisce un

omicidio intenzionale per oltre il 90% delle persone, mentre non fare nulla significa far morire intenzionalmente le cinque persone soltanto per l'8% dei partecipanti.

La differenza tra i due scenari, a prima vista potrebbe non essere chiara. In entrambe le situazioni, il passante deve decidere se agire oppure no ed in entrambi i casi, l'azione permette di salvare cinque vite, ma impone il sacrificio di una persona. La differenza è che, nel caso della leva, il passante commette quella che Greene e Haidt (2002) definiscono una violazione morale personale, ovvero (i) un danno fisico, (ii) ad una persona specifica, (iii) causato direttamente e non da una condizione preesistente. Secondo Greene e Haidt, la specie umana ha sviluppato un'euristica per le situazioni di questo tipo. Una forte reazione emotiva, quindi, che ci dissuade dal commettere violazioni morali personali. D'altro canto, in assenza di violazioni morali personali, ovvero quando una simile reazione emotiva non si verifica, possiamo prendere una decisione più fredda e ragionata – e questo è il caso della leva.

Per meglio comprendere l'interazione tra ragionamento ed emozioni nelle decisioni morali, abbiamo poi condotto una variante dell'esperimento. Abbiamo proposto prima lo scenario dello sconosciuto e solo in un secondo momento quello della leva. Le risposte dello scenario con lo sconosciuto, quelle più emotive, non erano diverse da quelle già osservate in precedenza. Al contrario, nel caso della leva, le risposte sono cambiate molto: soltanto l'11% ritiene ora obbligatorio tirarla e soltanto il 77% ritiene ammissibile farlo. La nostra spiegazione è che i processi di valutazione razionale sono influenzati dalla forte reazione emotiva appena provata. Si può quindi concludere che entrambi i processi, quello razionale e quello emotivo, rivestono un ruolo rilevante nelle decisioni e nel giudizio morali, ma in situazioni diverse, di cui le violazioni morali personali costituiscono un esempio probabilmente non esaustivo. Anche l'interazione tra ragionamento ed emozione è ancora poco compresa.

2.4. Elogio e Biasimo

Non soltanto prendiamo delle decisioni ed esprimiamo giudizi in maniera emotiva e non ragionata, ma addirittura esprimiamo giudizi diversi a seconda che le decisioni degli altri siano emotive oppure ragionate. Pizarro ed alcuni colleghi (2003) hanno proposto una serie di scenari in cui Jack compie azioni buone o **cattive**, in maniera impulsiva oppure ponderata. Per esempio, “a causa del suo incontrollabile senso di compassione, Jack ha donato impulsivamente ad un senzatetto la sua unica giacca, anche se faceva freddissimo”. Oppure a causa della sua ira incontrollabile, “Jack ha impulsivamente sfasciato il finestrino della macchina parcheggiata davanti alla sua, perché era parcheggiata troppo vicino”. Negli altri esempi, Jack compie le stesse azioni, ma “con calma e deliberatamente”. Jack merita meno biasimo per le cattive azioni fatte impulsivamente rispetto a quelle deliberate, mentre per le azioni buone non c'è una vera differenza di elogi a seconda che siano ragionate o impulsive.

2.5. Tratti Caratteriali e Fattori Situazionali

C'è un ultimo problema che vale la pena prendere in considerazione: quello dei tratti caratteriali. È piuttosto normale giudicare, spiegare e prevedere il comportamento delle persone sulla base delle loro caratteristiche individuali. Per esempio, un comportamento disumano come lo sterminio di Ebrei, omosessuali e zingari nei campi di concentramento deve essere stato portato a termine da

persone crudeli e malvagie. Alcuni soldati tedeschi, però, erano tutt'altro che crudeli e malvagi ed anzi, quando erano a casa propria, erano genitori affettuosi e consorti pieni di premure. Ma questa osservazione sembra contraddire il giudizio espresso prima. La ragione è che quel giudizio sembra sottovalutare l'influenza che le circostanze esterne esercitano sul comportamento degli individui (Allport 1966, Bowers 1973, Ross 1977, Miller 2003).

Darley e Batson (1973), per esempio, hanno condotto uno studio per comprendere i tratti caratteriali che spiegano il comportamento di un Buon Samaritano, come nella parabola Biblica (Luca 10: 29-37). I partecipanti (inconsapevoli) dello studio erano studenti al Seminario teologico dell'Università di Princeton, che prima compilavano un questionario sulle loro opinioni morali e religiose e poi venivano mandati a tenere un discorso in un altro edificio dell'università. Metà dei partecipanti doveva parlare della vocazione religiosa e della carriera ecclesiastica che aveva intrapreso, mentre l'altra metà doveva parlare proprio della parabola del Buon Samaritano. Ad ogni studente veniva inoltre stato spiegato che 1) era in ritardo e doveva affrettarsi, 2) che era in perfetto orario, oppure 3) che era in anticipo e poteva fare con calma. A questo punto iniziava l'esperimento.

Nel percorso tra il Seminario e l'edificio in cui avrebbero tenuto il discorso, i partecipanti incontravano una 'vittima', ovvero una persona d'accordo con gli sperimentatori che stava riversa a terra in chiara difficoltà. Non tutti i partecipanti all'esperimento, però, si fermarono ad aiutare la vittima.

Di solito elogiama il Samaritano e lo consideriamo un esempio ammirevole di persona buona e piena di virtù. Sarebbe logico aspettarsi, quindi, che siano le persone buone a fermarsi per assistere la vittima. I dati di Darley e Batson, tuttavia, rivelano una storia assai diversa. Per esempio, i partecipanti che avevano dichiarato di aver preso i voti allo scopo di aiutare gli altri non si comportarono diversamente dagli altri. Neppure il dover parlare del Buon Samaritano spinse i partecipanti a fermarsi. La fretta è invece stata la variabile che più di tutte ha determinato la decisione di prestare aiuto alla persona in difficoltà. I partecipanti in anticipo si fermarono molto di più (63%) di quelli in orario (45%) e di quelli in ritardo (10%). La fretta, tuttavia, non è una caratteristica personale, ma della situazione in cui ci si trova.

Una conclusione simile è stata proposta da Milgram (1974), il cui famoso studio sull'ubbidienza dimostra come la situazione in cui ci si trova può addirittura condurre una persona a uccidere uno sconosciuto senza ragione. L'esperimento si svolgeva in una stanza, in cui i partecipanti dovevano leggere numerose liste di quattro parole (es. foglia, bicchiere, finestra, nuvola) ciascuna a beneficio di uno 'studente' che si trovava in un'altra stanza. Al termine di questa fase, il partecipante doveva rileggere le stesse liste, con le parole disposte secondo un ordine diverso (es. nuvola, finestra, foglia, bicchiere) e poi interrogare lo studente, il quale doveva rispondere con la parola che durante la prima lettura era al secondo posto (bicchiere). Quando lo studente sbagliava o non rispondeva, il partecipante doveva punirlo, somministrandogli una scossa elettrica di intensità che cresceva di 15 volts per volta, fino ad un massimo di 450 volts. Ad ogni livello di intensità si accompagnavano etichette come 'scossa leggera', 'scossa moderata', 'pericolo: scossa molto forte' ed infine 'XXX'.

Anche in questo caso, lo studente era d'accordo con Milgram e sbagliava deliberatamente le risposte. La scossa elettrica, naturalmente, era fasulla e lo studente simulava una reazione alla scossa, per esempio urlando in preda al

dolore o supplicando il partecipante all'esperimento di smetterla. Quando la scossa arrivava a 300 volts ('scossa estremamente forte'), lo studente smetteva di rispondere, dando l'impressione di essere svenuto o addirittura morto. Milgram ed i suoi colleghi avevano previsto che i partecipanti smettessero di somministrare le scosse ben prima di questo livello.

Ogni volta che i partecipanti cercavano di sottrarsi all'esperimento, tuttavia, lo sperimentatore aveva una lista di quattro frasi da pronunciare, soltanto se necessario e in questo ordine: 'per cortesia, continui' oppure 'per favore, vada avanti'; 'l'esperimento richiede che lei continui'; 'è assolutamente fondamentale che lei continui'; ed infine 'non ha altra scelta, deve andare avanti'. Se il partecipante continuava a rifiutarsi, gli veniva consentito di interrompere l'esperimento. Soltanto 5 partecipanti su 40 si fermarono a 300 volts, altri 4 si fermarono a 315 volts, 2 si fermarono a 330 volts 1 a 345 volts e 1 a 360 volts. Gli altri 26, ovvero il 65% dei partecipanti, proseguì fino a dare la scossa di intensità più alta che sembrò essere letale. Un partecipante in uno degli studi di Milgram addirittura commentò: "Allora è morto. Ho fatto il mio dovere!"

Escluso quel partecipante, gli altri rimasero profondamente turbati dalla scoperta di aver ucciso uno sconosciuto perché non aveva saputo dire 'bicchiere'. La situazione in cui si trovavano, infatti, li aveva per così dire spinti ad un comportamento del tutto inaspettato. Non è quindi vero che soltanto una persona crudele e malvagia può ammazzare uno sconosciuto senza ragione. Nelle giuste circostanze, anche le persone comuni possono essere spinte a diventare aguzzini ed assassini. È la stessa conclusione a cui era giunta la filosofa politica Hannah Arendt (1963) nel suo reportage sul processo contro Adolf Eichmann ed intitolato *La Banalità del Male*. Milgram stesso, anche lui ebreo come la Arendt, aveva voluto dimostrare che l'Olocausto avrebbe potuto verificarsi ovunque, anche in America negli anni '70.

2.6. Responsabilità e Colpevolezza

Se è vero che, in un modo o nell'altro, tutte le decisioni sono fortemente influenzate e perfino provocate da fattori presenti nel mondo che ci circonda e che questi fattori sono, a loro volta, il risultato di fattori ancora precedenti e così via, ne risulta che tutte le decisioni riflettono delle situazioni pre-esistenti che sono al di fuori del nostro controllo. Questa visione, chiamata "determinismo", sembra abbastanza plausibile, ma solleva delicate questioni di responsabilità morale. Se davvero tutto è il risultato di ciò che già è esistito, anche le decisioni di ognuno di noi sono in realtà il riflesso di ciò che ci circonda. Ma allora, esiste davvero il libero arbitrio?

In altre parole, se tutto ciò che facciamo è il risultato di situazioni su cui non abbiamo controllo, non è facile stabilire se noi siamo comunque responsabili per le nostre azioni. Chi pensa che non possiamo essere ritenuti responsabili viene chiamato "incompatibilista", mentre "compatibilista" è chi ritiene che, nonostante il determinismo del mondo, la responsabilità morale sia possibile. Le persone comuni, però, cosa pensano?

Eddy Nahmias ed i suoi colleghi (2006) hanno studiato questa domanda, utilizzando il seguente scenario:

Immagina che nel prossimo secolo l'umanità scopra tutte le leggi di natura e che inoltre costruisca un supercomputer che, a partire da queste leggi di natura e dallo stato di ogni cosa nel mondo in un certo momento, può dedurre con esattezza che cosa accadrà in un

qualsiasi momento futuro. Il supercomputer può rilevare lo stato di ogni cosa nel mondo e prevedere come sarà ogni cosa con un'accuratezza del 100%.

Immagina che un simile supercomputer esista e che rilevasse lo stato di ogni cosa nel mondo in un certo momento del 25 Marzo 2150, vent'anni prima della nascita di Jeremy Hall.

Il computer poi deduce da queste informazioni e dalle leggi di natura che Jeremy sicuramente svaligerà la Fidelity Bank alle ore 18 del 26 Gennaio 2195. Come al solito, le previsioni del supercomputer sono corrette: Jeremy svaligia la Fidelity Bank alle 18 del 26 Gennaio 2195.

Il 76% delle persone ritiene che Jeremy ha esercitato il proprio libero arbitrio nella decisione di svaligiare la banca e l'83% pensa che sia biasimevole. In una variante moralmente neutrale, il 79% ha dichiarato che Jeremy fa jogging volontariamente ed in una variante moralmente positiva, il 68% ha dichiarato che Jeremy salva la vita di un bambino volontariamente e, per questo, l'88% dei partecipanti lo considera lodevole. Da questo esperimento, si può quindi concludere che la maggior parte delle persone è compatibilista e ritiene quindi che sia corretto esprimere giudizi morali anche su azioni in gran parte influenzate da circostanze al di fuori del controllo dell'agente.

Bibliografia

- Allport, G. (1966). Traits Revisited. *American Psychologist*, 21
- Arendt, H. (1963). *Eichmann in Jerusalem: A report on the banality of evil*. New York: Viking.
- Bénabou, R. Tirole, J. (2006). 'Incentives and Prosocial Behavior'. *American Economic Review* 96, 1652-1678.
- Bendor, J., Swistak, P. (2001). 'The evolution of norms'. *American Journal of Sociology*, 106, 1493–1545.
- Berg, J., Dickhaut, J., McCabe, K. (1995). 'Trust, reciprocity and social history'. *Games and Economic Behavior*, 10, 122–142.
- Bicchieri, C. (2006), *The Grammar of Society: The Nature and Dynamics of Social Norms*, Cambridge University Press.
- Blackburn, S. (1998), *Ruling Passions*, Oxford University Press.
- Bolton, G.E., Ockenfels, A. (2000). 'A theory of equity, reciprocity and competition'. *American Economic Review*, 100, 166–193.
- Bosman, R., Sutter, M., van Winden, F. (2005). 'The impact of real effort and emotions in the power-to-take game'. *Journal of Economic Psychology*, 26, 407–429.
- Bosman, R., van Winden, F. (2002). 'Emotional hazard in a power-to-take-experiment'. *Economic Journal*, 112, 147–169.
- Bowers, K. (1973). Situationism in Psychology: An Analysis and a Critique. *Psychological Review*, 80
- Buccioli A., Piovesan M. (2008). 'Luck or Cheating? A Field Experiment on Honesty with Children'. Discussion Paper 08-28, Department of Economics, University of Copenhagen.
- Charness, G., Dufwenberg, M. (2006). 'Promises and Partnership'. *Econometrica*, 74, 1579-601.
- Consolandi, C., Innocenti, A., Vercelli, A. (2009). 'CSR, rationality and the ethical preferences of investors in a laboratory experiment'. Forthcoming in *Research in Economics*.
- Cushman, F., & A. Mele (2008). Intentional action: Two-and-a-half folk concepts? In: J. Knobe & S. Nichols (Eds.), *Experimental philosophy* (pp. 171-188). Oxford, UK: Oxford University Press.
- Darley, J. and C. Batson (1973). 'From Jerusalem to Jericho:' A Study of Situational and Dispositional Variables in Helping Behaviour. *Journal of Personality and Social Psychology*. 27
- Eber, N., Willinger, M. (2005). *L'économie expérimentale*. Collection Repères, la Découverte.
- Faillo, M., Ottone, S., Sacconi, L. (2008). 'Compliance by believing: an experimental exploration on social norms and impartial agreements'. Discussion Paper 10, Dipartimento di Economia, Università di Trento.
- Faillo, M., Sacconi L. (2007). 'Norm Compliance: The Contribution of Behavioral Economics Theories', in Innocenti, A. and Sbriglia, P. (eds.), *Games, Rationality and Behaviour, Essays in Behavioural Game Theory and Experiments*, New York, Palgrave-MacMillan.
- Falk, A., Fehr, E., Fischbacher, U. (2003). 'On the nature of fair behavior'. *Economic Inquiry*, 41, 20–26.
- Fehr, E., Fischbacher, U. (2004). 'Third party punishment and social norms'. *Evolution and Human Behavior*, 25, 63–87.

- Fehr, E., Gächter, S. (2002). 'Altruistic punishment in humans'. *Nature*, 415, 137–140.
- Fehr, E., Kirchsteiger, G., Riedl, A. (1993). 'Does fairness prevent market clearing? An experimental investigation'. *Quarterly Journal of Economics*, 108, 437–460.
- Fehr, E., Schmidt, K. (1999). 'A theory of fairness, competition and cooperation'. *Quarterly Journal of Economics*, 114, 817–868.
- Fehr, E., Schmidt, K.M. (2005). 'The Economics of Fairness, Reciprocity and Altruism – Experimental Evidence and New Theories'. Discussion Paper 66, SFB/TR 15 Governance and the Efficiency of Economic Systems.
- Feltz, A. (2007). The Knobe effect: A brief overview. *Journal of Mind and Behavior*, 28(4), 265-277.
- Fischbacher, U., Gächter, S., Fehr, E. (2001). 'Are people conditionally cooperative?—Evidence from a public goods experiment'. *Economic Letters*, 71, 397–404.
- Foot, P. (1978). 'The Problem of Abortion and the Doctrine of the Double Effect' in: *Virtues and Vices*, Oxford: Basil Blackwell.
- Gneezy, U. (2005). 'Deception: The Role of Consequences'. *The American Economic Review*, 95, 384-94.
- Greene, J., and J. Haidt: 2002, "How (and Where) Does Moral Judgement Work?", *Trends in Cognitive Sciences*, 6, 517-523.
- Güth, W., Schmittberger, R., Schwarze, B. (1982). 'An experimental analysis of ultimatum bargaining'. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 3, 367–388.
- Haidt, J., S. Koller, and M. Dias (1993). Affect, Culture, and Morality, or is it Wrong to Eat your Dog? *Journal of Personality and Social Psychology*, 65
- Hoffman, E., McCabe, K., Shachat, K., Smith, V. (1994). 'Preferences, property right, and anonymity in bargaining games'. *Games and Economic Behavior*, 7, 346–380.
- Kant, I.: 1784, *Groundwork of the Metaphysics of Morals*, M. Gregor (ed. & trans.) (Cambridge University Press, Cambridge).
- Knobe, J. (2003). Intentional action and side-effects in ordinary language. *Analysis*, 63, 190-193.
- Knobe, J.: 2004a, 'Folk Psychology and Folk Morality: Response to Critics', *Journal of Theoretical and Philosophical Psychology* 24 (2), 270-279.
- Knobe, J.: 2004b, 'Intention, Intentional Action, and Moral Considerations', *Analysis* 64, 181-187.
- Knobe, J., & Nichols, S. (2008). An experimental philosophy manifesto. In: J. Knobe & S. Nichols (Eds.), *Experimental philosophy* (pp. 3-14). Oxford, UK: Oxford University Press.
- Lanteri, A. (2009a). Judgments of Intentionality and Moral Worth: Experimental Challenges to Hindriks. *Philosophical Quarterly*, 59, 713-720.
- Lanteri, A. (2009b). 'Unaware Intentionality and the Knobe Effect'. *mimeo*.
- Lanteri, A., Chelini, C., & Rizzello, S. (2008). An Experimental Investigation of Emotions and Reasoning in the Trolley Problem. *Journal of Business Ethics*, 83, 789-804.
- López Pérez R. (2008). 'Aversion to Norm-Breaking: A Model'. *Games and Economic Behavior*. Forthcoming.

- Masclet, D., Noussair, C., Tucker, S., Villeval, M. (2003). 'Monetary and nonmonetary punishment in the voluntary contributions mechanism'. *American Economic Review*, 93, 366–380.
- Milgram, S. (1974). *Obedience to Authority*. Harper and Row
- Miller, C. (2003). Social Psychology and Virtue Ethics. *The Journal of Ethics*, 7
- Nadelhoffer, T.: 2004, 'Praise, Side Effects, and Intentional Action', *Journal of Theoretical and Philosophical Psychology* 24 (2), 196-213.
- Nadelhoffer, T.: 2005, 'Skill, Luck, Control, and Intentional Action', *Philosophical Psychology* 18 (3), 343-354.
- Nadelhoffer, T., & Nahmias, E. (2007). The past and future of experimental philosophy. *Philosophical Explorations*, 10, 123-149.
- Nagel, T.: 1993, "Chapter 3" from *Mortal Questions* (Cambridge University Press), reprinted in D. Statman (ed.), *Moral Luck* (State University of New York Press, New York, NY).
- Ottone, S. (2008). 'Are People Samaritans or Avengers?'. *Economics Bulletin*, 3, 1-8.
- Pizarro, D., E. Uhlmann, and P. Bloom. (2003). Causal deviance and the attribution of moral responsibility. *Journal of Experimental Social Psychology* 39 (6): 653–60.
- Prinz, J.: 2008, "Empirical Philosophy and Experimental Philosophy" in: J. Knobe and S. Nichols (eds.), *Experimental Philosophy* (Oxford University Press, Oxford).
- Pruckner, G., Sausgruber, R. (2008). 'Honesty on the Streets. A Natural Field Experiment on Newspaper Purchasing', mimeo.
- Rabin, M. (1993). 'Incorporating fairness into game theory and economics'. *American Economic Review*, 83, 1281–1302.
- Rode J., Hogarth R.M., Le Menestrel M. (2008). 'Ethical Differentiation and Market Behavior: An Experimental Approach'. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 66, 265-280.
- Ross, L. (1977). The Intuitive Psychologist and His Shortcomings, in: L. Berkowitz (ed.) *Advances in Experimental Social Psychology*. Academic Press
- Sacconi L., Grimalda, G. (2007). 'Ideals, conformism and reciprocity: A model of Individual Choice with Conformist Motivations, and an Application to the Not-for-Profit Case' in (L.Bruni and P.L.Porta eds.) *Handbook of Happiness in Economics*, Edward Elgar, London (in print).
- Schmidt, S. (2006). 'Towards Teaching A Normative Ethics: Or, Ethics Even an Economist Can Accept', mimeo.
- Williams, B.: 1981, *Moral Luck: Philosophical Papers 1973-1980* (Cambridge University Press, Cambridge).

Recent working papers

The complete list of working papers is can be found at <http://polis.unipmn.it/pubbl>

*Economics Series

**Political Theory Series

⁶ Al.Ex Series

^TTerritories Series

^tTransitions Series

- 2009 n.157* Alessandro Lanteri and Stefania Ottone: *Economia ed etica negli esperimenti*
- 2009 n.156* Cinzia Di Novi: *Sample selection correction in panel data models when selectivity is due to two sources*
- 2009 n.155* Michela Martinoia: *European integration, labour market dynamics and migration flows*
- 2009 n.154* Massimo Pasquariello and GianMarco Chiesi: *Valore aggiunto e tipologia di spesa in Piemonte. Un confronto tra Alessandria e gli altri capoluoghi di provincia*
- 2009 n.153* Massimo Pasquariello: *Produttività, sistemi locali del lavoro, specializzazione produttiva e scenari futuri. Studio preliminare in preparazione del Piano strategico per il comune di Alessandria*
- 2009 n.152* Massimo Pasquariello and GianMarco Chiesi: *L'analisi dei determinanti di un'area territoriale. Studio preliminare in preparazione del Piano strategico per il comune di Alessandria*
- 2009 n.151* Cristina Elisa Orso: *Formal and informal sectors: Interactions between moneylenders and traditional banks in the rural Indian credit market*
- 2009 n.150* Michele Giuranno: *The logic of party coalitions with political activism and public financing*
- 2009 n.149* Matteo Migheli: *Sharing the pie: the Lutheran is neither opportunistic nor generous*
- 2009 n.148* Amedeo Fossati and Marcello Montefiori: *Migrants and mafia as global public goods*
- 2009 n.147* Alberto Cassone: *L'impatto economico dell'Universita' del Piemonte Orientale "Amedeo Avogadro": un aggiornamento al 2008*
- 2009 n.146* Daron Acemoglu, Davide Ticchi and Andrea Vindigni: *Persistence of civil wars*
- 2009 n.145* Daniele Bondonio: *Impact identification strategies for evaluating business incentive programs*
- 2009 n.144* Barry Eichengreen, Rachita Gullapalli and Ugo Panizza: *Capital account liberalization, financial development and industry growth: a synthetic view*

- 2009 n.143* Emma Galli and Roberto Ricciuti: *Sulla political economy del deficit pubblico nell'Italia liberale*
- 2009 n.142* Matteo Migheli: *Religiosity and happiness: an ever-winning couple? An answer from India*
- 2009 n.141** Stefano Parodi: *I media dell'Alessandrino e l'Unione Europea*
- 2009 n.140* Matteo Migheli: *The two sides of a ghost: Twenty years without the wall*
- 2009 n.139^ε Matteo Migheli and Francesco Scacciati: *How does labor supply react to different tax rates? A field enquiry*
- 2009 n.138^ε Matteo Migheli and Guido Ortona: *Majority, proportionality, governability and factions*
- 2009 n.137** Noemi Podestà: *Strumenti di mediazione per la risoluzione di conflitti. L'esperienza dell'Osservatorio per il collegamento ferroviario Torino-Lione*
- 2009 n.136** Noemi Podestà and Alberto Chiari: *Esperimenti di democrazia deliberativa. Informazioni, preferenze e stili di conduzione in tre giurie di cittadini.*
- 2009 n.135** Andrea Lanza: *1848 comme reconfiguration des discours politiques.*
- 2009 n.134* Rongili Biswas, Nicolas Gravel and Rémy Oddou: *The segregative properties of endogenous jurisdictions formation with a welfarist central government*
- 2009 n.133^ε Matteo Migheli: *Assessing trust through social capital? A possible experimental answer*
- 2009 n.132* Piero Cavaleri, Michael Keren, Giovanni B. Ramello and Vittorio Valli: *Publishing an E-journal on a shoe string: is it a sustainable project?*
- 2009 n.131* Alberto Cassone: *L'impatto economico e sociale dell'Università del Piemonte Orientale Amedeo Avogadro*
- 2009 n.130* Alberto Cassone and Pietro Zaccarella: *Il bilancio sociale delle università. Inventario dei problemi e analisi comparata delle esperienze italiane*
- 2009 n.129^ε Matteo Migheli, Guido Ortona and Ferruccio Ponzano: *A preliminary simulative assessment of disproportionality indices*
- 2008 n.128* Fabio Privileggi: *On the transition dynamics in endogenous recombinant growth models*
- 2008 n.127* Roberto Zanola: *Who likes circus animals?*