

... E LE EMOZIONI?

Jon Elster, *Emotions and Economic Theory*, JEL, 1998.

Se da un lato ci sono preferenze (oggettive) dall'altro c'è una complessità emozionale che rileva sui nostri atteggiamenti e quindi sulle nostre scelte:

EMOZIONI POSITIVE: piacere, ammirazione, gioia, euforia, speranza...

EMOZIONI NEGATIVE: disprezzo, odio, vergogna, delusione, paura, invidia ...

Seppure sia difficile incorporare tutte queste emozioni in un modello di razionalità, sarebbe «irrazionale» non tenere conto del fatto che, quando interagisco, devo considerare l'altro soggetto come portatore di istanze emotive!

Partendo da questi presupposti assumiamo come le preferenze individuali siano **socialmente condizionate**. In particolare sono tre i fattori che più di altri influenzano le preferenze individuali:

- la reciprocità delle intenzioni;
- l'avversione alle disuguaglianze;
- l'altruismo.

EMOTIONAL COORDINATION GAME

Cameron e Thaler, 2003.

| | | Giocatore 2 | |
|-------------|---|-------------|-------|
| | | C | D |
| Giocatore 1 | C | 4 ; 4 | 0 ; 6 |
| | D | 6 ; 0 | 0 ; 0 |

In questo esempio del gioco del Dilemma del Prigioniero (DP) abbiamo per i giocatori una strategia "debolmente" dominante (D). La soluzione (0,0) conduce ad un esito Pareto-inferiore.

Trasformiamo il gioco inserendo l'ipotesi di "gentilezza" (reciprocità)

| | | Giocatore 2 | |
|-------------|---|---------------------------------------|-----------------------|
| | | C | D |
| Giocatore 1 | C | $4 + 0,75 \cdot B ; 4 + 0,75 \cdot B$ | $0 ; 6 - 0,5 \cdot B$ |
| | D | $6 - 0,5 \cdot B ; 0$ | $0 ; 0$ |

Se entrambi i giocatori si comportano con "reciprocità" al payoff egoistico si somma un altro termine di gratificazione "sociale". Al contrario, l'assenza di reciprocità genera una decurtazione nel payoff egoistico.

Se B è "abbastanza" (quanto?) grande, la cooperazione con reciprocità è un possibile equilibrio

THE CHICKEN GAME

| | | Giocatore 2 | |
|-------------|-----------|-------------|--------|
| | | Non Freno | Freno |
| Giocatore 1 | Non Freno | $-2; -2$ | $2; 0$ |
| | Freno | $0; 2$ | $1; 1$ |

In questo esempio del Gioco del Pollo (GdP) abbiamo due possibili soluzioni in cui ad ogni giocatore conviene mantenere un comportamento opposto all'avversario. Le due possibili soluzioni sono (NF;F) e (F, NF) e sono scelte di «non reciprocità».

Il GdP con reciprocità

| | | Giocatore 2 | |
|-------------|-----------|----------------------|--------------------------------------|
| | | Non Freno | Freno |
| Giocatore 1 | Non Freno | $-2; -2$ | $2; 0 - 0,5 \cdot B$ |
| | Freno | $0 - 0,5 \cdot B; 2$ | $1 + 0,75 \cdot B; 1 + 0,75 \cdot B$ |

L'introduzione di un fattore di reciprocità (B), se grande abbastanza, "sposta" le soluzioni possibili verso (F;F) e (NF,NF), quindi di reciprocità. La letteratura sperimentale suggerisce che queste ultime sono più comuni;

Nota che i due equilibri sono entrambi di reciprocità, ma uno di "ira", ed un secondo di "felicità".

MA L'IRA PUÒ ESSERE "RAZIONALE"?

ANCORA SULL'ULTIMATUM GAME

| T = TORTA | | Giocatore 2 | |
|-------------|----|-------------|-------|
| | | A | NA |
| Giocatore 1 | D | T-D ; D | 0 ; 0 |
| | ND | 0 ; 0 | 0 ; 0 |

In questo esempio dell'Ultimatum Game i due giocatori hanno una strategia «debolmente» dominante D per il giocatore 1 e A per il giocatore 2. La dominanza per il giocatore 2 è decrescente rispetto a T-D. La razionalità dovrebbe portarci alla soluzione (D,A)

Quali erano stati i risultati della simulazione in aula? Proviamo a cambiare schema dei payoff...

| 1 | | G2 | |
|----|----|-------|-------|
| | | A | NA |
| G1 | D | 5 ; 3 | 3 ; 2 |
| | ND | 4 ; 5 | 2 ; 4 |

| 2 | | G2 | |
|----|----|-------|-------|
| | | A | NA |
| G1 | D | 5 ; 1 | 3 ; 0 |
| | ND | 4 ; 3 | 2 ; 2 |

| 3 | | G2 | |
|----|----|-------|-------|
| | | A | NA |
| G1 | D | 4 ; 2 | 2 ; 1 |
| | ND | 3 ; 3 | 1 ; 4 |

G1 ha una strategia dominante (D) che ha una caratteristica: lascia al G2 sempre esiti che sono inferiori rispetto ad una possibile alternativa. G2 non ha controllo sul gioco, che è nelle mani di G1. Siamo di fronte comunque ad equilibri di Nash stabili... cosa succede se si "scatena" la frustrazione sfociando in ira?

DETERRENT THREAT GAMES

... ovvero quando l'ira è un fattore «razionale» ...

Steven Brams, *Games Theory and the Humanities, Bridging two Worlds*, MIT Press, 2011.

Questa tipologia di giochi in cui compaiono frustrazione e risentimento necessitano di alcune pre-condizioni:

- Dominanza di un giocatore;
- Equilibri di Nash associati alla dominanza;
- Mancanza di controllo degli esiti di un altro giocatore.

Se il G2 ha la possibilità (prima di "giocare") di minacciare il G1 di optare per la scelta NA in caso di decisione D, facendo leva sulla propria frustrazione, e «aprendo» ad un possibile esito "cooperativo», che per il G1 è inferiore rispetto a (D;A), ma per entrambi è superiore rispetto a quello che scaturisce dalla minaccia di G2 (D;NA), allora un equilibrio con «deterrenza» (ND,A) è possibile... come in molti casi della realtà.

| 1 | | G2 | |
|----|----|-------|-------|
| | | A | NA |
| G1 | D | 5 ; 3 | 3 ; 2 |
| | ND | 4 ; 5 | 2 ; 4 |

| 2 | | G2 | |
|----|----|-------|-------|
| | | A | NA |
| G1 | D | 5 ; 1 | 3 ; 0 |
| | ND | 4 ; 3 | 2 ; 2 |

| 3 | | G2 | |
|----|----|-------|-------|
| | | A | NA |
| G1 | D | 4 ; 2 | 2 ; 1 |
| | ND | 3 ; 3 | 1 ; 4 |