

Economía Experimental y del Comportamiento: Normas Sociales

Francesco Bogliacino

Contenido

- **Normas sociales, hacia una definición**
- Pequeños cambios y márgenes de maniobra
- Medir normas sociales: BX y KW
- Otra ruta hacia el mismo camino: imagen social

Normas sociales

- ¿Por qué en España se saluda con tres besos, en Italia con dos y en Colombia con uno?
- ¿Por qué la propina es del 10% en Colombia y del 20% en EEUU?
- ¿Por qué es aceptada la mutilación genital femenina en Africa central pero no en Africa del norte?
- ¿Por qué casarse con un/a primo/a es aceptable en algunas comunidades y en general no?

Normas sociales

- Tiene que ver con comportamientos, cosas que muchos hacen pero son muy difíciles a definir.
- Ejemplo la “prevalencia” de un comportamiento no define la norma social porque existen normas que *prescriben acciones* (¡No botar basura en la calle!)
- La prevalencia tampoco es satisfactoria porque salir con sombrilla si llueve intuitivamente no cumple con la idea de norma social (*custom*)
- También existe algo relacionado con el “cumplimiento”. Hay idea de que las normas sociales no se quieren transgredir. Manejar a la izquierda no es socialmente sancionado sino que se cumple por una cuestión de coordinación. Pero no socorrer no tiene la misma característica

Normas Sociales

Decisiones → Expectativas ↓	Independientes	Interdependientes
Empíricas	Costumbre (llevar sombrilla)	Norma Descriptiva (manejar a la izquierda)
Normativas	Norma Moral (No matar)	Norma social (no colarse)

Definición de norma social

- Regla de comportamiento
- Contingente
- Cuya adopción es causalmente dependiente (*preferencia condicional*) en dos expectativas:
 - Empíricas (lo que creo que los demás hacen)
 - Normativas (lo que creo que los demás creen que se debe hacer)

Contenido

- Normas sociales, hacia una definición
- **Pequeños cambios y márgenes de maniobra**
- Medir normas sociales: BX y KW
- Otra ruta hacia el mismo camino: imagen social

Pequeños cambios...

- Algunos investigadores han intentado modificar la arquitectura de la elección sin cambiar los posibles resultados
- Es decir: siguen existiendo opciones A, B, C con las mismas consecuencias. Si las preferencias (predisposiciones estables) son sociales, estos factores no deberían afectar
- Notamos dos cosas:
 - Si cambian las decisiones
 - Cambia en una decisión bien precisa -> margen de maniobra moral

List (2007): Diseño experimental

- Juego del dictador con estudiantes.
- En cada sesión los participantes se asignaron aleatoriamente a uno de dos posibles grupos.
- No hubo contacto entre grupos y los individuos dentro de los grupos solo podían comunicarse con los experimentadores y ningún individuo participó en más de una sesión.

List (2007): Tratamientos



1. EXPERIMENTO
BASE



2. TAKE (\$1)



3. TAKE (\$5)



4. GANANCIAS

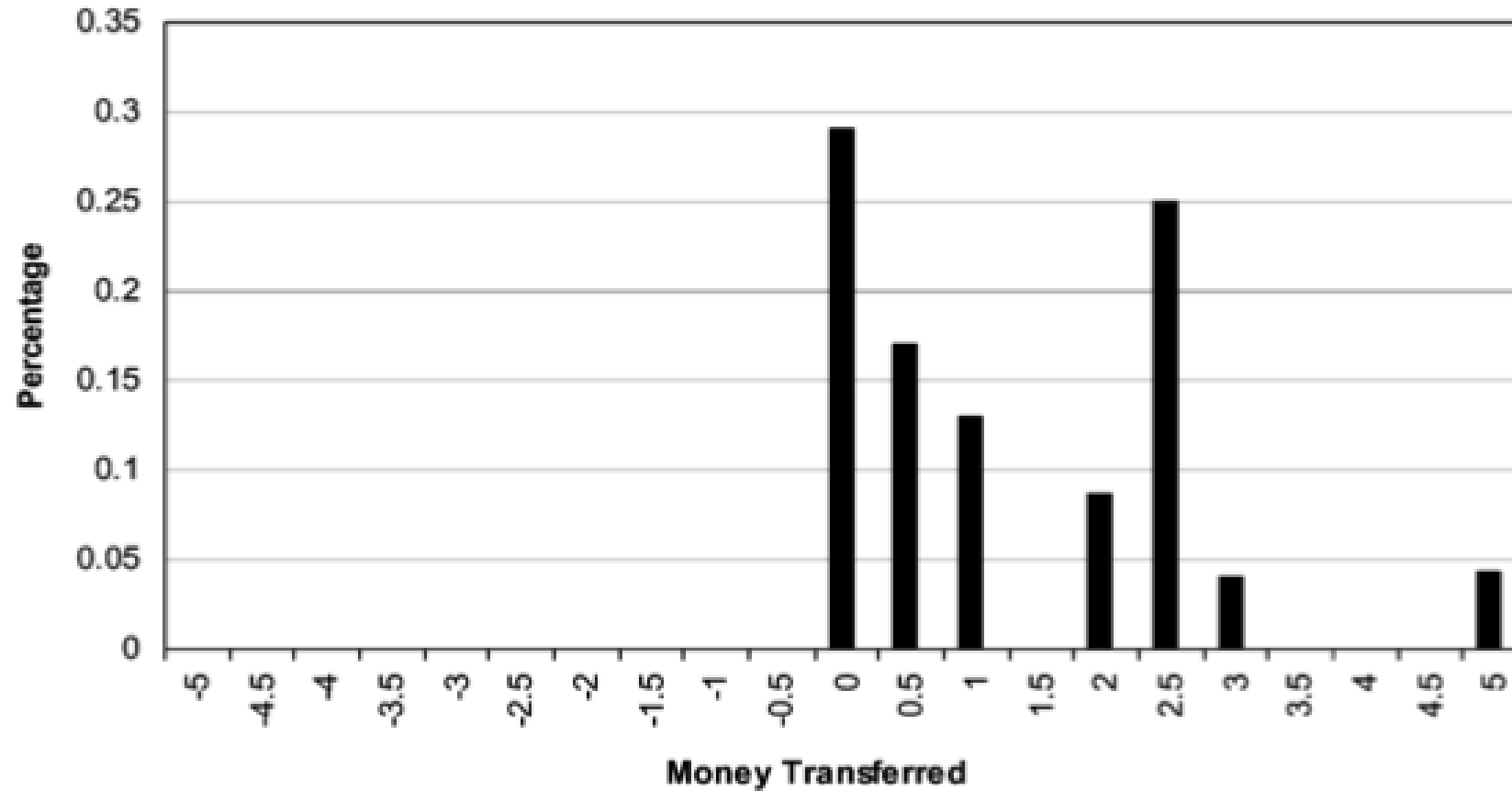
List (2007): Resultados

TABLE 1
AGGREGATE BEHAVIOR

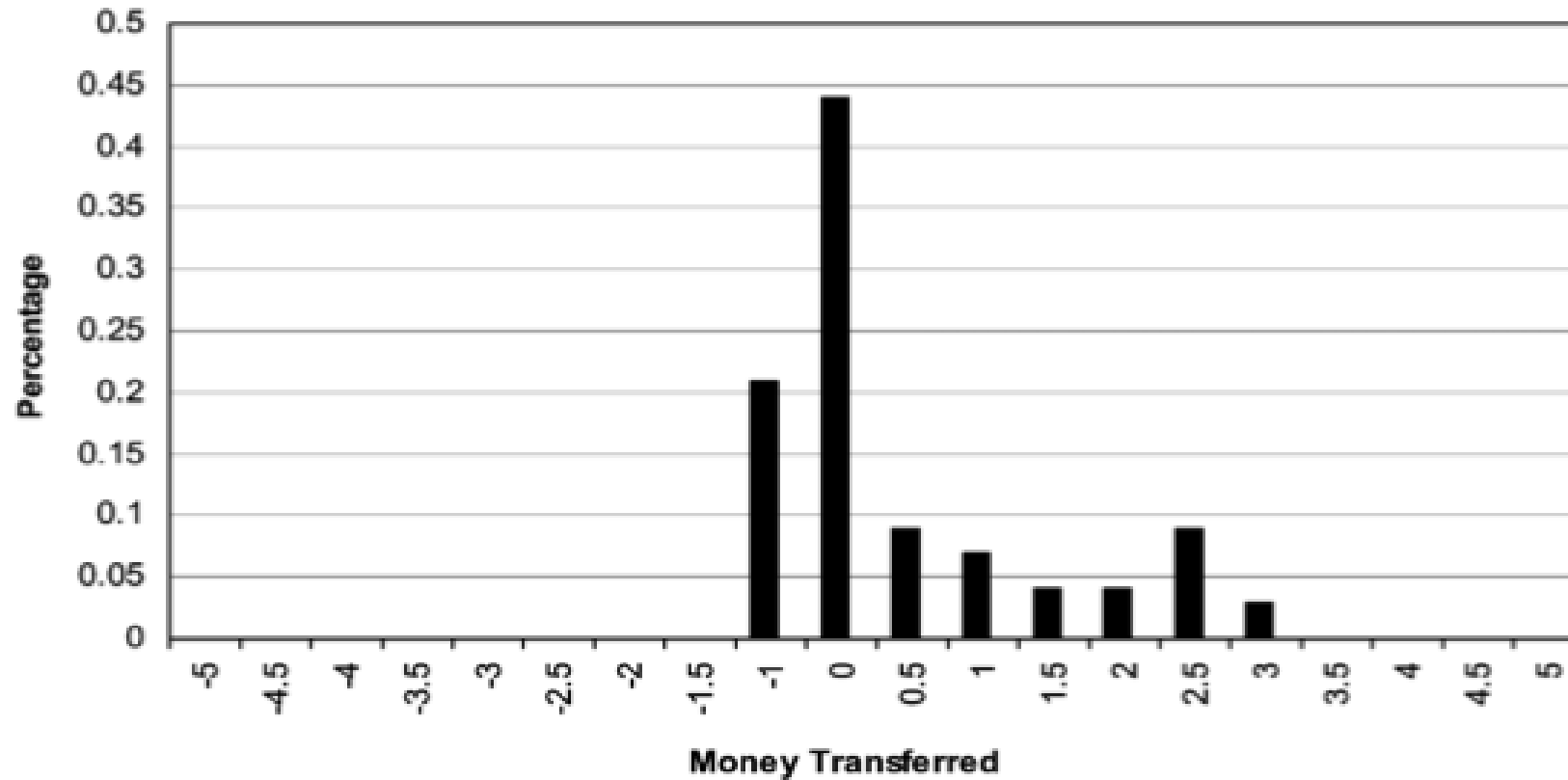
Treatment (<i>N</i>)	Rate of Positive Offers	Median Offer	Mean Offer	Average Positive Offer*
Baseline (24)	.71	\$1.00	\$1.33	.38
Take (\$1) (46)	.35	\$0.00	\$0.33	.31
Take (\$5) (50)	.10	−\$4.50	−\$2.48	.42
Earnings (47)	.06	\$0.00	−\$1.00	.40

* Reported as a percentage of the total amount available in the allocation decision (average positive offer ignores zero and negative offers).

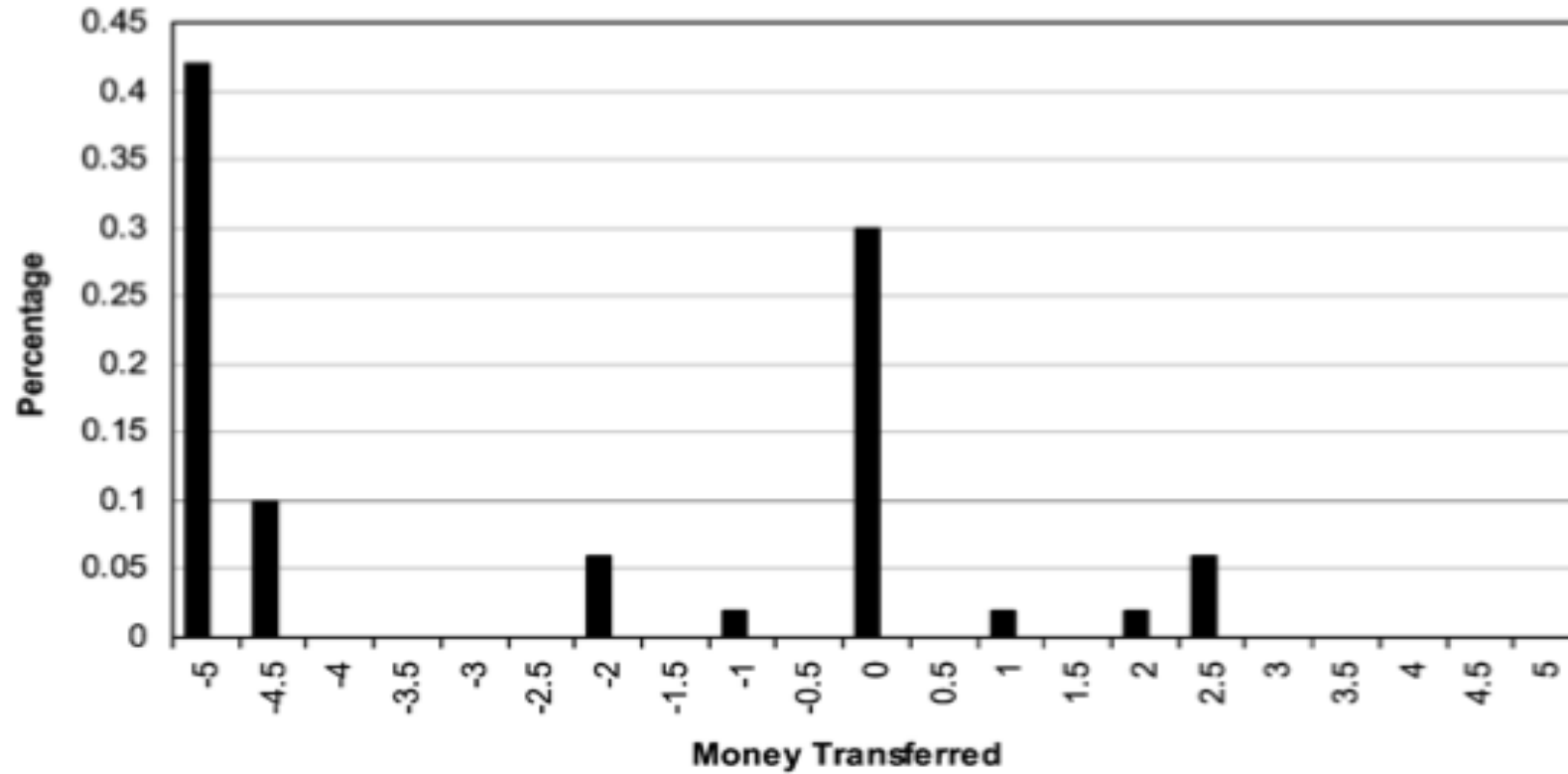
List (2007): Tratamiento Base



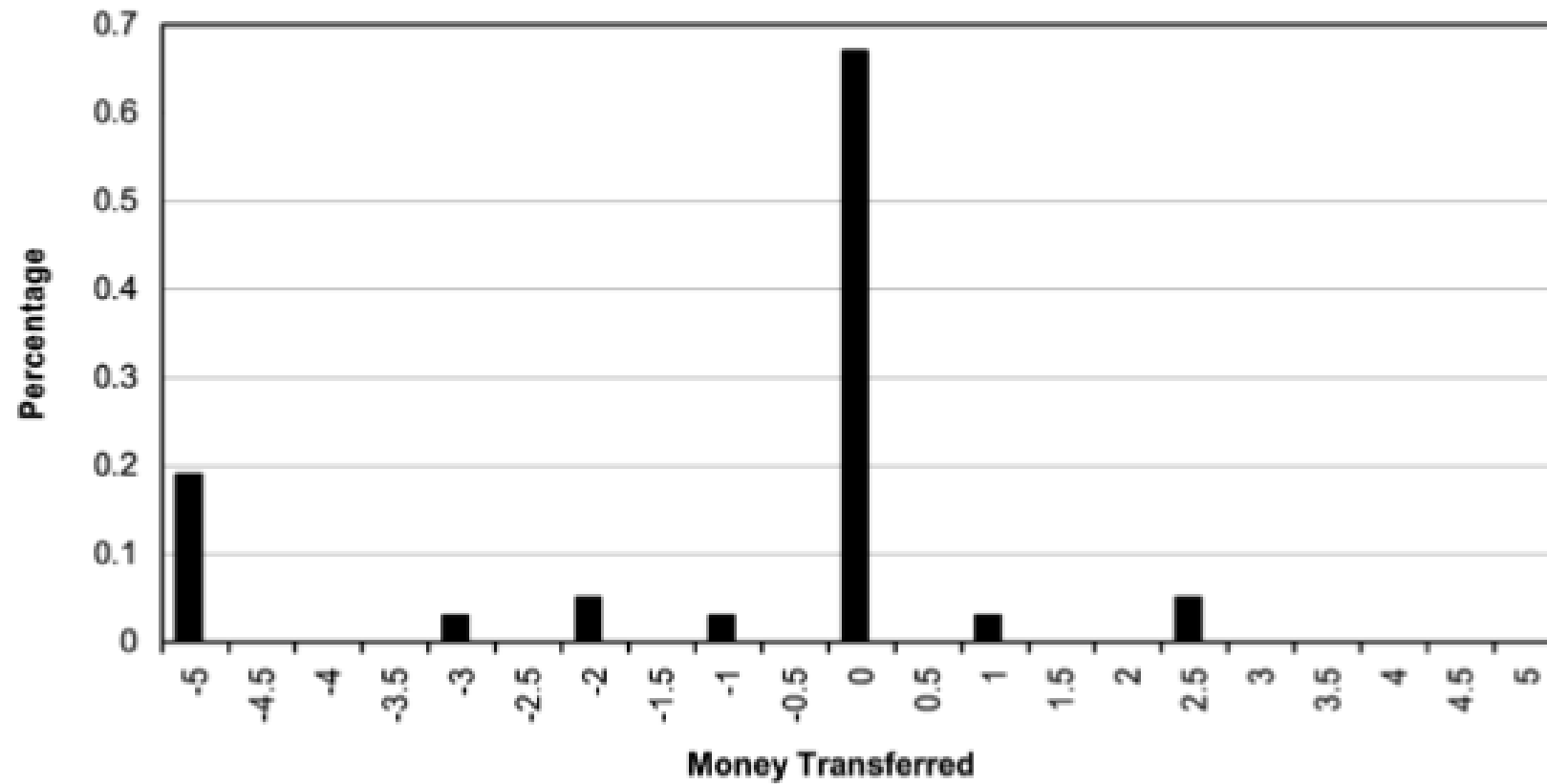
List (2007): Tratamiento take (\$1)



List (2007): Tratamiento take (\$5)

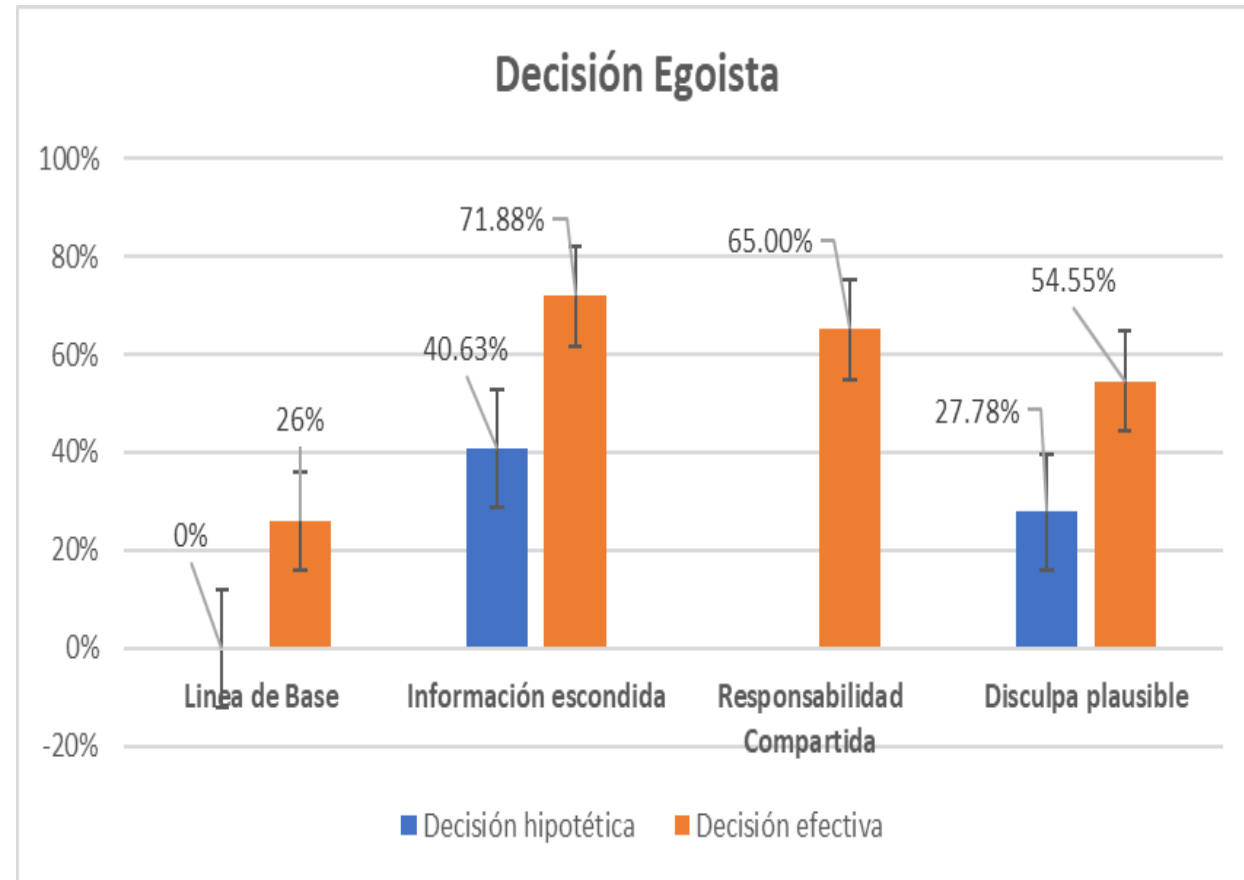


List (2007): Tratamiento ingresos



Moral Wiggle Room

- Un ejercicio similar hacen Dana et al. (2008): usan la disculpa plausible, la incertidumbre sobre las consecuencias y la responsabilidad compartida para mostrar como cambios en las situaciones pueden producir cambios en las decisiones, a paridad de consecuencias;



“A fine is a Price”

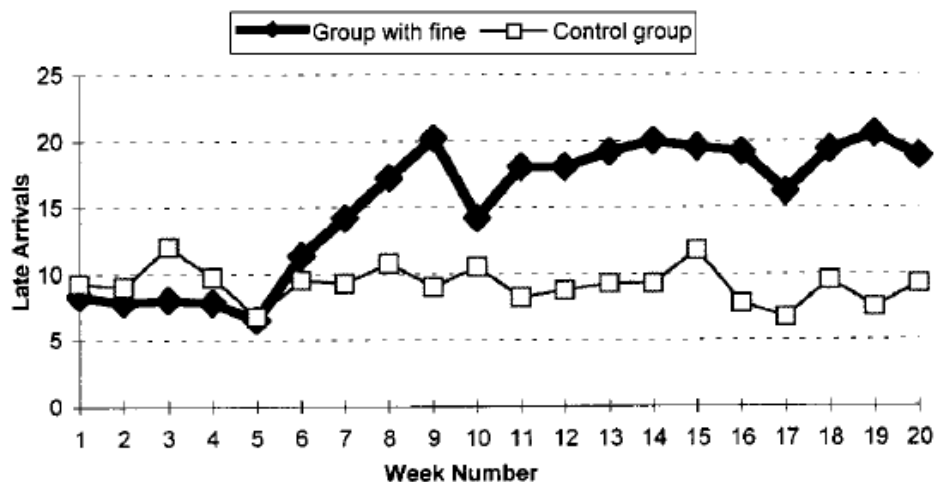


FIGURE 1.—Average number of late-coming parents, per week

- Gneezy and Rustichini (2000) muestran como introducir sanciones en las guarderías aumenta los retrasos
- La interpretación es que eso transforma el guion asociado a la situación;
- Si hablo de mercado las personas piensan en términos de precios

Contenido

- Normas sociales, hacia una definición
- Pequeños cambios y márgenes de maniobra
- **Medir normas sociales: BX y KW**
- Otra ruta hacia el mismo camino: imagen social

Normas sociales: medición

- La medición de las normas sociales requiere medir las expectativas de las personas en ciertas situaciones;
- La medición de expectativas empírica es complejo (ver Tópico Especial I) pero Estándar, porque sabemos como hacerlo *compatible con incentivos*;
- La medición de expectativa normativa es más complejo:
 - Son expectativas de segundo orden (creencias sobre creencias, diferente de las PNB: las creencias normativas personales);
 - No existe un “observable” directo al cual hacer referencia para incentivar las respuestas.

Medir normas sociales

- Existen dos rutas para medir expectativas normativas, ambas hacen referencias los autores de trabajos publicados, BX (sigla de Bicchieri y Xiao) and KW (sigla de Krupka and Weber)
- BX usan una doble elicitación, KW transforman el problema de elicitación en un juego de coordinación
- Ambos trabajos usan como base el juego del dictador, porque controla por creencias estratégicas

BX

- Primero miden las creencias normativas personales (PNB)
- Segundo piden predecir las respuestas a las PNB

- (d) Do you think that dividers should split the money approximately equally (choose C or D)?
- (e) Do you think that dividers should approximately maximize their payoff (choose A or B)?
- (f) How many dividers in this room do you think answered “Yes” to question (d)? (If your answer is the same as the actual number, you will receive an additional \$1).
- (g) How many dividers in this room do you think answered “Yes” to question (e)? (If your answer is the same as the actual number, you will receive an additional \$1).

KW

- En una situación A hay n posibles acciones. Las expectativas normativas tienen que ver con cuáles son consideradas apropiadas por la comunidad de referencia;
- En vez de pedirle los juicios les piden “coordinarse” (contestar los mismo). Nosotros estudiamos los juegos de coordinación: todos tienen equilibrios múltiples, y cualquier elemento “prominente” ayuda a coordinarse. Son fáciles a incentivar (coordinación=dinero, no coordinación=0);
- Pidiéndole de coordinarse aprovechan el hecho que si existe una norma social entonces tendrá prominencia

KW

Juego del dictador

■ Tradicional:

- *Se cuenta con 10 unidades experimentales (dólares)*
- *El dictador decide cuánto enviar al otro jugador (11 opciones).*

■ Bully:

- *Tanto el dictador como el receptor cuentan con 5 unidades experimentales (dólares).*
- *El dictador decide cuánto 'quitarle' o 'darle' al otro jugador (11 opciones).*

Protocolo

- Los jugadores nunca realizaron el juego del Dictador.
- Se les daba la situación de un individuo A como dictador, y uno B como receptor.
- Para cada acción (de las 11 posibles) debían clasificarlas:
 - 'Very socially inappropriate'
 - 'Somewhat socially inappropriate'
 - 'Somewhat socially appropriate'
 - Very socially appropriate
- Luego, los individuos veían la descripción de 4 o 5 variantes del juego del dictador y clasificarlas.
- Finalmente se elegía de forma aleatoria alguna acción para contrastar con la moda. Si eran iguales, los jugadores ganaban \$5 o \$10.

Krupka and Weber (2013)

Resultados

TABLE 1. Elicited norms ($N(a_k)$) for bully versus standard dictator environments (data from Experiment 1).

Action (final wealth)	Standard ($n = 107$) (Initial wealth: \$10, \$0)						Bully ($n = 92$) (Initial wealth: \$5, \$5)						Rank-sum test (z)
	Action	Mean	--	-	+	++	Action	Mean	--	-	+	++	
\$10, \$0	"Give \$0"	-0.80	82%	10%	3%	5%	"Take \$5"	-0.90	91%	5%	0%	3%	1.85*
\$9, \$1	"Give \$1"	-0.64	61%	31%	3%	6%	"Take \$4"	-0.83	82%	14%	1%	3%	3.13***
\$8, \$2	"Give \$2"	-0.44	35%	51%	10%	4%	"Take \$3"	-0.67	55%	40%	3%	1%	3.27***
\$7, \$3	"Give \$3"	-0.16	8%	62%	26%	4%	"Take \$2"	-0.38	28%	53%	16%	2%	3.34***
\$6, \$4	"Give \$4"	0.14	3%	30%	61%	7%	"Take \$1"	-0.09	12%	46%	36%	7%	3.42***
\$5, \$5	"Give \$5"	0.87	0%	3%	14%	83%	"Give \$0" / "Take \$0"	0.93	0%	0%	11%	89%	1.26
\$4, \$6	"Give \$6"	0.57	0%	7%	50%	43%	"Give \$1"	0.48	4%	12%	40%	43%	0.72
\$3, \$7	"Give \$7"	0.42	1%	22%	39%	37%	"Give \$2"	0.31	7%	23%	38%	33%	1.12
\$2, \$8	"Give \$8"	0.32	6%	31%	23%	40%	"Give \$3"	0.20	14%	27%	23%	36%	1.08
\$1, \$9	"Give \$9"	0.22	17%	24%	19%	40%	"Give \$4"	0.10	27%	16%	21%	31%	0.99
\$0, \$10	"Give \$10"	0.18	26%	13%	18%	43%	"Give \$5"	0.04	36%	10%	16%	38%	1.13

* $p < 0.1$; ** $p < 0.05$; *** $p < 0.01$; all two-tailed.

Responses are: "very socially inappropriate" (--), "somewhat socially inappropriate" (-), "somewhat socially appropriate" (+), "very socially appropriate" (++); modal response are shaded. To construct the mean ratings, we converted responses into numerical scores ("very socially inappropriate" = -1, "somewhat socially inappropriate" = -1/3, "somewhat socially appropriate" = 1/3, "very socially appropriate" = 1).

Contenido

- Normas sociales, hacia una definición
- Pequeños cambios y márgenes de maniobra
- Medir normas sociales: BX y KW
- **Otra ruta hacia el mismo camino: imagen social**

Intrínsecos vs extrínsecos

- Agentes reaccionan a incentivos pero tienen motivaciones a hacer ciertas cosas
- Además, quieren APARECER con motivaciones intrínsecas
- Ejemplo piensen en un banquero de Wall Street o en CR7 que hagan voluntariado, uno podría decir que una “donación” es más efectiva porque por grande que sea es menor al costo oportunidad del tiempo;
- Otro ejemplo: hay casos donde incentivando la donación de sangre y eso
- El mismo debate se dio en las PSA en Colombia y los posibles efectos negativos sobre las comunidades (pero no hay evidencia de eso)

Imagen Social

- Donaciones responden de manera sensible a incentivos de imagen social
- Museos en EEUU y las grandes colecciones privadas como una manera de asumir el estatus

RECKONING WITH A RECKONING | MAY 26, 2021

Doing the Work at Work What are companies desperate for diversity consultants actually buying?

By Bridget Read

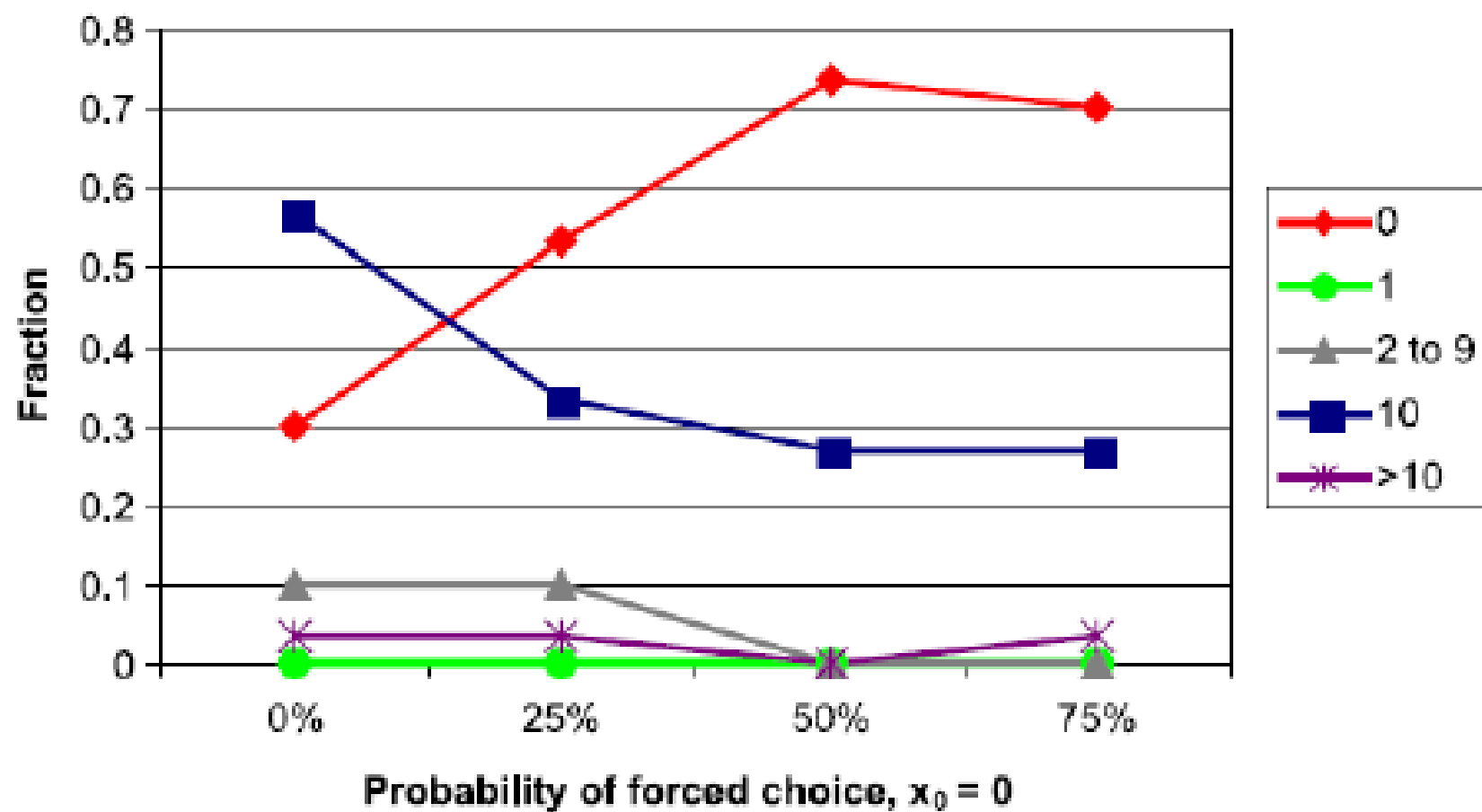
It went on like that for a week, with Wagner in back-to-back-to-back intake calls. Another rush occurred on June 2, [#BlackoutTuesday](#), when two Black entertainment executives called on companies, celebrities, and influencers to post a black square on their Instagram feeds to show solidarity with Black Lives Matter. Brands wanted Wagner's advice on how best to participate in the campaign — and then, when many of them were excoriated for the low stakes of the gesture, they wanted her advice on how to apologize for it. “They were calling and saying, ‘Well, the black square didn’t work,’ ” Wagner says. “But when you make external statements and you haven’t cleaned up your own house, it’s so inauthentic. You’re asking to be dragged.”

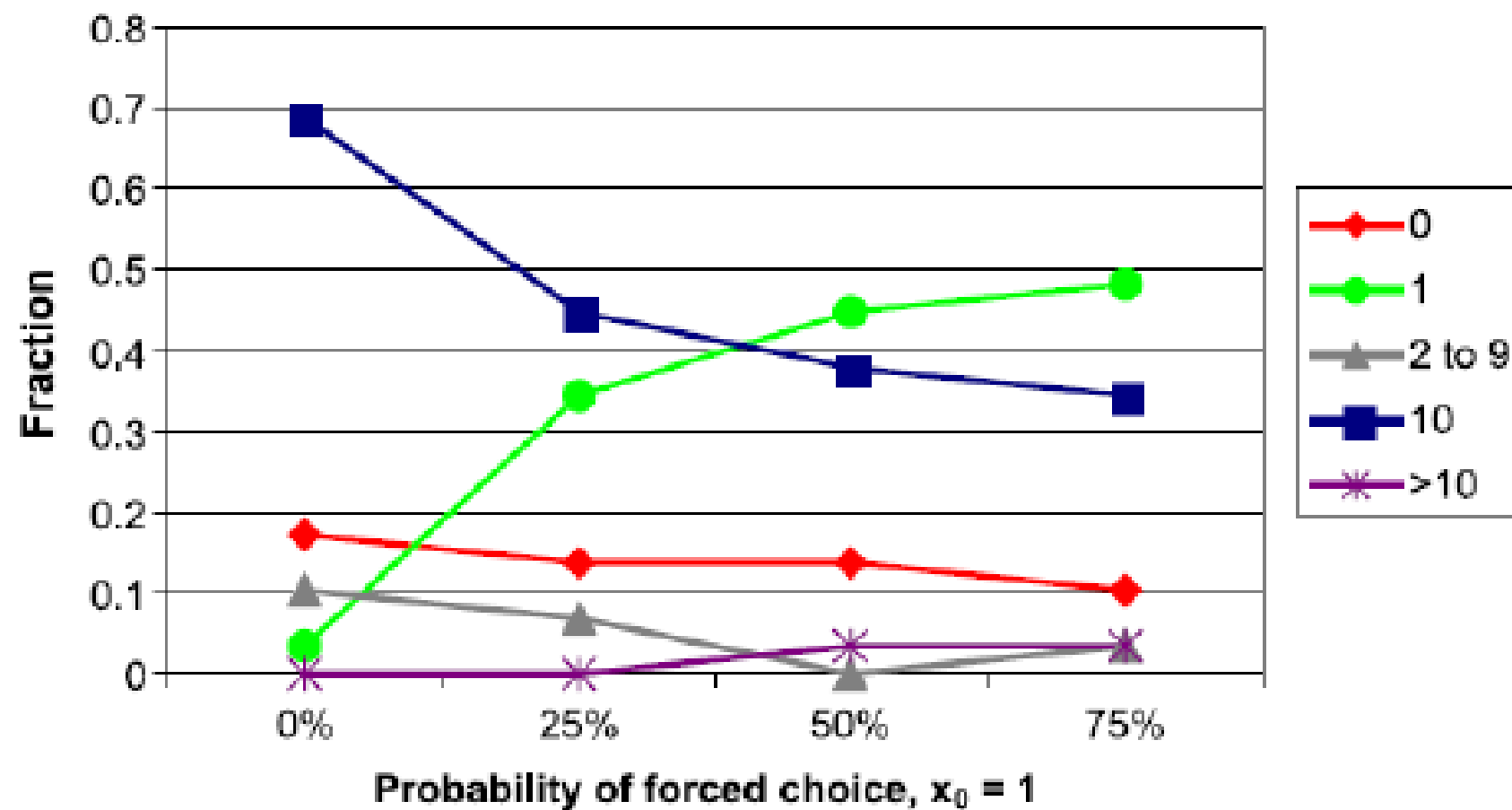
- 120 estudiantes de pregrado de la Universidad de Wiconsin-Madison. Asignados aleatoriamente a cada condición y rol.
- 20 dolares a dividir.

		p=0	p=0.25	p=0.5	p=0.75
Ubicación del low pool	Condición 0 ($x_0 = 0$)				
	Condición 1 ($x_0 = 1$)				

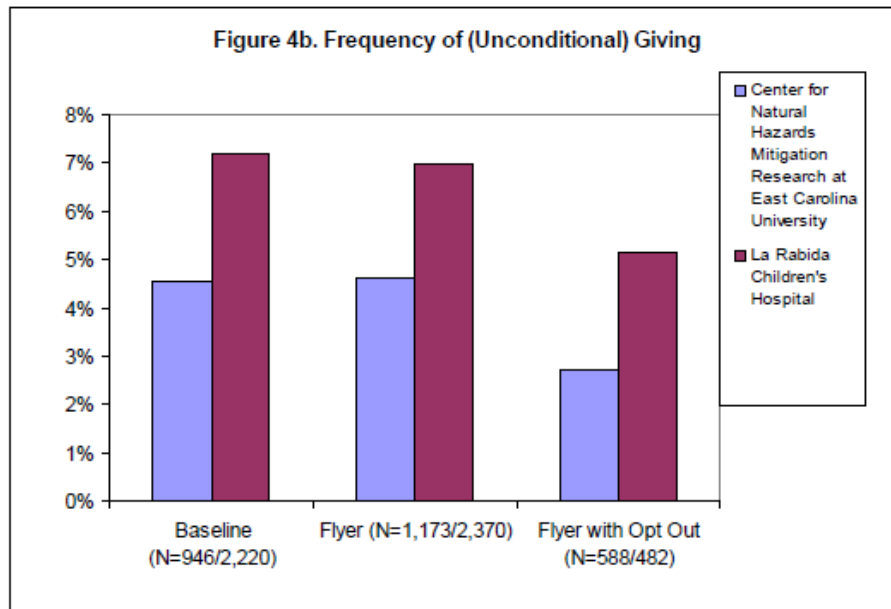
Tamaño de los pools

Existencia del low pool





Donaciones y presión social



Note: Figure 4a presents the percent of households that answer the door in different treatment groups. In the Flyer Opt-Out treatment (third set of bars), the graph also shows the percent of households checking the opt-out option. Figure 4b displays the percent of households that give to the charity out of all the households in the treatment group (including those that do not answer the door). The estimates are obtained from regressions that control for randomization fixed effects.

- Della Vigna et al. (2012) muestran que la presión social explica parte significativa de la decisión de donar
- Manipulan la posibilidad de “evitar” la entrevista

Manipulando percepción de norma social

2X2 design

- In the 2016 US Presidential Election, Donald Trump won Pittsburgh's metropolitan area.
- In the 2016 US Presidential Election, Hillary Clinton won Pittsburgh's county.
- All of the participants were told that the results of the survey would be posted online.
- Importantly, however, one-half of the participants were assured that their individual responses would be kept completely anonymous

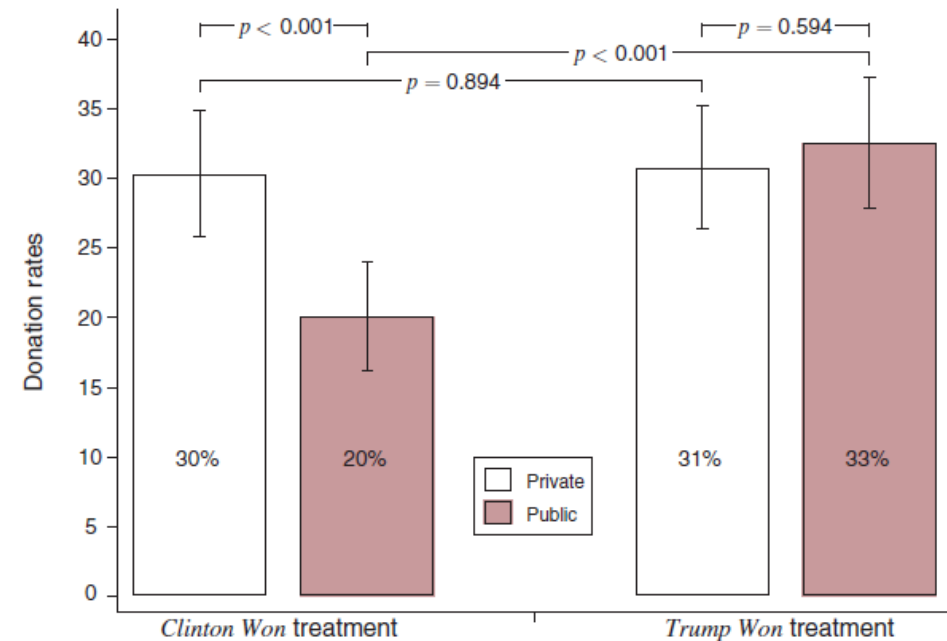


FIGURE 1. EXPERIMENT 1: DONATION RATES