

Do people intervene to make others behave prosocially?

Autores: Viola Ackfeld, Axel Ockenfels

Mayson e Rafaela

Motivação

■ Principais questões abordadas no artigo:

- As pessoas estão dispostas a intervir no comportamento de outras para promover escolhas pró-sociais?
- Quais as motivações por trás dessa disposição?

■ Relevância:

Ao explorar os limites entre autonomia individual e incentivos sociais, avaliando a eficácia e aceitabilidade de intervenções para alcançar objetivos socialmente desejáveis, o estudo se mostra essencial para a formulação de políticas públicas e desenho de mecanismos econômicos voltados ao bem-estar coletivo.

Design

Papéis e decisões

Ator: Realizam uma tarefa de esforço real, que aumenta a percepção dos sujeitos de que tem direito a uma recompensa.

Depois escolhem entre:

- receber 10\$ e não doar nada (opção egoísta);
- receber 3\$ e doar 10\$ pra cirurgias oculares na Etiópia (opção pró-social).

Juiz: Pode intervir:

- Eliminando (ou não) a opção egoísta(ou a pró-social);
- Aplicando a escolha pré ou pós decisão do ator;
- Oferecendo 3\$ a mais para o ator que escolheu de forma egoísta mudar sua decisão, ou 3\$ como prêmio ao que escolheu doar previamente;
- Ao final realizam um questionário que permitiu construir variáveis demográficas de de altruísmo;

Hipóteses:

Os juízes podem ser divididos em dois casos hipotéticos:

■ **Motivação centrada em resultados:**

- impõe doações se eles próprios doarem;
- Proíbem com igual frequência com tratamento pré e pós escolha;
- intervem com mais frequência através de incentivos opostos o que alinhados.

■ **Motivação centrada no procedimento:**

- Não usam proibições mesmo se eles próprios doem;
- Usam motivações com menos frequência no tratamento pré escolha;
- Intervem com menos frequência através de incentivos opostos o que alinhados.

Resultados

- 57% dos juízes optaram por deixar ambas as opções disponíveis, 37% apenas a opção com doação e 6% escolheu deixar apenas a opção egoísta;
- Restrições aplicadas após os indivíduos já terem a oportunidade de tomar suas decisões livremente são preferidas 10% a mais que às restrições impostas anteriormente à decisão do ator;
- Considerando apenas os juízes que doariam, apenas 1% retiraria a opção de doação, e há um aumento nas decisões intervencionistas;
- 96% dos juízes estão dispostos a aplicar incentivo subjacente àqueles que escolheram doar de qualquer maneira;
- 73% é favorável a incentivos financeiros para alterar uma decisão egoísta;
- Indivíduos buscam equilibrar a promoção do bem coletivo com o respeito à liberdade individual.

Replicação

- Base dos dados em dataset do Stata (.dta);
- Uso da linguagem Python:
 - pandas;
 - numpy;
 - matplotlib.
- Número de observações: 216;
- Número de variáveis: 111;
- Tipos de dados: Principalmente variáveis numéricas e categóricas.

Replicação

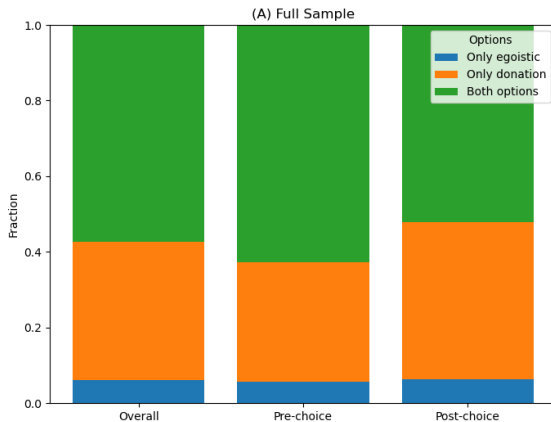
■ Maiores dificuldades:

- Muitas variáveis categóricas;
- Não consegui identificar o que significavam algumas variáveis categóricas;
- Não consegui replicar os modelos empíricos (modelo multinomial logit).

■ O que deu certo:

- Estatísticas descritivas.

Uso de incentivos: Painel A



Uso de incentivos: Painel B

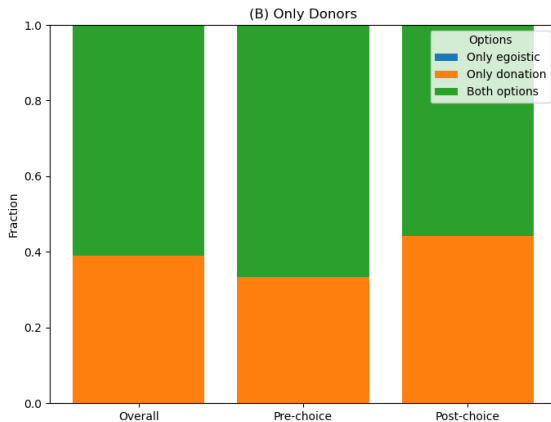


Tabela A.1

Table: Estatísticas descritivas: Características da amostra.

	Juízes		Decisores	
	Média	Desv. Padrão	Média	Desv. Padrão
Feminino	0,593	0,492	0,590	0,496
Idade	25,7	5,2	26,1	8,5
Formação em Negócios/Economia	0,375	0,484	0,295	0,444
Doaria por conta própria	0,704	0,458		
Doação como escolha delegada	0,792	0,407		
Altruísta com relação ao decisor	0,579	0,495		
Altruísta com relação à caridade	0,745	0,437		
N	216		61	

Notas: Exceto idade, todas as variáveis são apresentadas como frações.

Sugestão de Ampliação

■ Construções Alternativas:

- Replicar o experimento em diferentes contextos culturais;
- Incluir dinâmicas de grupos;
- Utilizar um alvo identificado e próximo geograficamente;
- Expandir o menu de escolhas.

■ Variáveis adicionais:

- Custo relativo que o interventor está disposto a assumir;
- Tempo gasto pelos participantes para realizar as decisões;
- Mudanças no comportamento;
- Respostas subjetivas, como emoções relatadas após as decisões para criar variáveis que capturem aceitação, desconforto ou satisfação.

■ Direções Futuras:

- Estudos longitudinais;
- Aplicações em cenários reais;
- Integração de novas tecnologias.