

INTRODUZIONE

La **massimizzazione dell'utilità** e l'**avversione all'inequità** sono due fattori fondamentali per il processo di decisione in ambito economico. La crescente disparità nella distribuzione della ricchezza suggerisce un'esplorazione sistematica di come queste forze interagiscano nella presa di decisione. Il presente lavoro analizza il ruolo della membership e degli agenti economici nel determinare il **tradeoff tra utilità ed equità** (Messick & Schell, 1992), manipolandola mediante il **paradigma dei gruppi minimali** (Tajfel, Billig, Bundy & Flament, 1971). Abbiamo esaminato come la corrispondenza tra l'appartenenza sociale del decisore e del target dell'utilità possa far prevalere uno o l'altro dei fattori.

Il primo studio (N=96) disambigua l'effetto dei due fattori nella decisione. Il paradigma sperimentale utilizzato è quello dell'**Ultimatum Game (UG)** (Güth Schmittberger & Schwarze, 1982) per la condizione di controllo e del **Third Party Ultimatum Game (Third Party UG)** (Civai, Rumiati & Rustichini, 2013) per le due condizioni sperimentali dove viene **manipolata l'appartenenza di chi riceve l'utilità** (stessa appartenenza del decisore per la condizione **ingroup** e appartenenza opposta per la condizione **outgroup**) e disambiguati gli effetti di utilità ed equità. Il secondo studio (N=61) testa il ruolo dell'**identificazione con l'ingroup** nel processo di presa di decisione. I decisori altamente identificati con l'ingroup sono disposti a rinunciare a parte della propria utilità pur di respingere l'inequità favorevole per l'outgroup. Abbiamo modificato le condizioni sperimentali facendo combaciare l'utilità del decisore con quella del ricevente in modo che un rifiuto dell'inequità comporti una **diminuzione dell'utilità** sia del ricevente che del decisore stesso.

IPOSTESI

-Hp1_a il tasso di accettazione delle proposte vantaggiose sarà più basso nella condizione outgroup (tradeoff differenziale).

-Hp1_b le proposte eque richiederanno meno tempo di quelle non eque per essere accettate (euristica dell'equità).

-Hp2 l'effetto della condizione sul tasso di accettazione delle proposte vantaggiose sarà moderato dal livello di identificazione con l'ingroup: alti livelli di identificazione saranno condizione necessaria per replicare i risultati attesi dall'ipotesi Hp1.

ULTIMATUM GAME (individuale vs. third party)

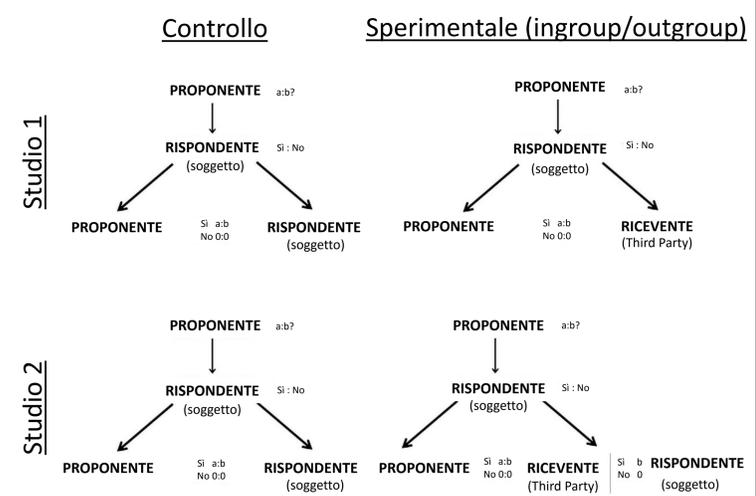
| | svantaggiose | | | eque | | | vantaggiose | | |
|------------|--------------|---|---|------|---|---|-------------|---|---|
| Ricevente | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| PropONENTE | 9 | 8 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |

Studio 1

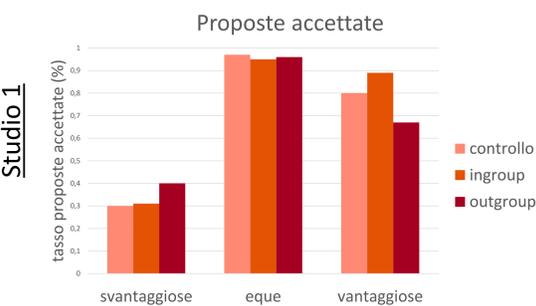
| Condizione | Membership Ricevente | Utilità Partecipante | Utilità Ricevente |
|------------|----------------------|----------------------|--------------------|
| Controllo | - | Proposte accettate | - |
| Ingroup | Stessa | 0 | Proposte accettate |
| Outgroup | Opposta | 0 | Proposte accettate |

Studio 2

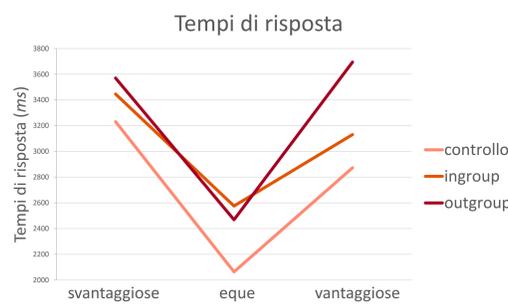
| Condizione | Membership Ricevente | Utilità Partecipante | Utilità Ricevente |
|------------|----------------------|----------------------|--------------------|
| Controllo | - | Proposte accettate | - |
| Ingroup | Stessa | Proposte accettate | Proposte accettate |
| Outgroup | Opposta | Proposte accettate | Proposte accettate |



L'APPARTENENZA DI GRUPPO NELL'ULTIMATUM GAME



Livello $F(1,93)=169.35, p<.001, \eta^2_p=.06$
 Livello x Condizione $F(2,93)=4.03, p=.02, \eta^2_p=.08$

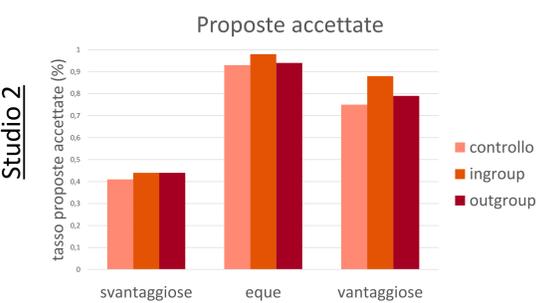


Livello $F(1,93)=30.51, p<.001, \eta^2_p=.25$

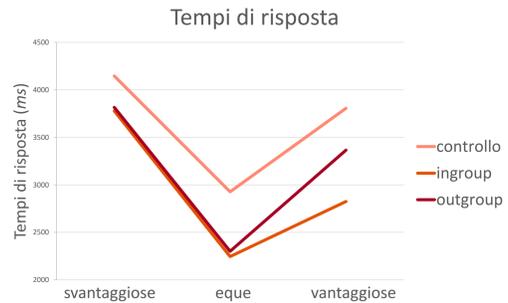
| $p < .001$ | Svantaggiose | Eque | Vantaggiose |
|------------|------------------------|------------------------|------------------------|
| Livello | .34 (.03) ^a | .96 (.02) ^b | .79 (.03) ^c |

| $p < .001$ | Svantaggiose | Eque | Vantaggiose |
|------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| Livello | 3415 (125) ^a | 2370 (121) ^b | 3233 (172) ^a |

| $p < .001$ (* $p=.06$) | Controllo | Ingroup | Outgroup |
|-------------------------|-------------------------|------------------------|-------------------------|
| Vantaggiose | .80 (.05) ^{a*} | .89 (.05) ^a | .67 (.05) ^{b*} |



Livello $F(1,58)=77.24, p<.001, \eta^2_p=.57$
 Livello x Condizione $F(2,58)=.29, p=.75, \eta^2_p=.01$

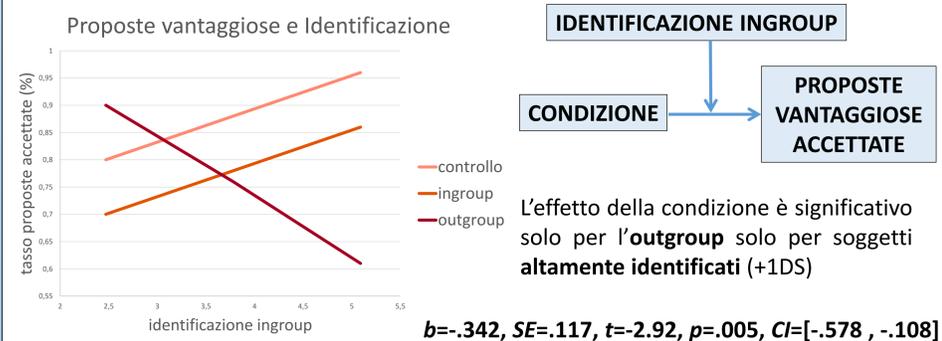


Livello $F(1,58)=32.39, p<.001, \eta^2_p=.36$

| $p < .001$ | Svantaggiose | Eque | Vantaggiose |
|------------|------------------------|------------------------|------------------------|
| Livello | .43 (.03) ^a | .95 (.02) ^b | .81 (.03) ^c |

| $p < .002$ | Svantaggiose | Eque | Vantaggiose |
|------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| Livello | 3916 (221) ^a | 2488 (178) ^b | 3325 (201) ^c |

MODERAZIONE (studio 2)



DISCUSSIONE

- ✓ L'appartenenza di gruppo di chi riceve l'utilità induce un'applicazione differenziale dell'avversione all'inequità per le proposte vantaggiose.
- ✓ Quando l'utilità va al decisore o all'ingroup, un'estensione del sé, è prioritaria rispetto all'equità. Quando va all'outgroup essa pesa meno nel guidare la scelta.
- ✓ Per le proposte svantaggiose entra in gioco la massimizzazione dell'utilità relativa mentre per le proposte eque si segue l'euristica dell'equità.
- ✓ Tenendo in considerazione l'identificazione con l'ingroup rileviamo un comportamento coerente con l'ipotesi già presente in letteratura dell'ingroup come estensione del sé.
- ✓ I soggetti sperimentali altamente identificati con l'ingroup rifiutano le proposte vantaggiose mostrando un'elevata avversione all'inequità quando tale inequità va a favore dell'outgroup arrivando a danneggiare la propria utilità.

REFERENCES

- Civai, C., Rumiati, R., & Rustichini, A. (2013). More equal than others: Equity norms as an integration of cognitive heuristics and contextual cues in bargaining games. *Acta Psychologica*, 144, 12-18.
- Güth, W., Schmittberger, R., & Schwarze, B. (1982). An experimental analysis of ultimatum bargaining. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 3(4), 367-388.
- Messick, D., & Schell, T. (1992). Evidence for an equality heuristic in social decision making. *Acta Psychologica*, 80, 311-323.
- Tajfel, H., Billig, M.G., Bundy, R.F., & Flament, C. (1971). Social categorization and intergroup behavior. *European Journal of Social Psychology*, 1, 149-177.