Latin American and Caribbean Law and Economics Association

From the SelectedWorks of Hugo Alejandro Acciarri

June 2009

Social Norms and Behavior. An experiment on the influence of social norms on the choices involved in the Ultimatum Game

Contact Author

Start Your Own SelectedWorks

Notify Me of New Work

Available at: http://works.bepress.com/hugo_alejandro_acciarri/35

Social Norms and Behavior

An experiment on the influence of social norms on the choices involved in the Ultimatum Game

Hugo A. Acciarri, Fernando Tohmé y Andrea Castellano

Abstract

Change in social norms involves some peculiarities and dimensions not fully explored by conventional Law & Economics. Authors usually assume that their change is characteristically slow and incremental. However, there is not a clear consensus on the causes of those features. A possible explanation might point to computational constraints that prevent or at least hamper, taking into account, swiftly, any change.

Experimental conclusions on the Ultimatum Game suggest that socialization influences the players' behavior, making their choices differ from those predictable according usual (and simple) grounds of individual rationality.

By means of an experiment on the basis of the Ultimatum Game, the aim of this work consists in studying the type of response given by a set of participants facing a simulated pattern of others individuals' choices, which is shown to them as real. Regarding their behavior in the light of the "new" norm implicit in that pattern, we suggest some conclusions.

JEL: C72, D83

Keywords: Social Norms' Change; Adaptive Expectation; Belief; Information Acquisition; Information Transmission; Non-cooperative Game.

Normas sociales y conducta

Un experimento sobre la influencia de las normas sociales en las elecciones implicadas en el Juego del Ultimátum

Hugo A. Acciarri[*] Fernando Tohmé[♣]

Andrea Castellano[*]

En Teoría de Juegos se conoce como *"Juego del Ultimátum"* a un juego sencillo en el cual se pone a disposición del primer jugador una suma de dinero respecto de la cual debe hacer una propuesta de división al segundo. Si éste rechaza la oferta, ninguno obtiene nada. En cambio, si la acepta, cada uno de los jugadores obtiene aquello que le fuera asignado en la propuesta de división efectuada por el primer jugador.

La experimentación sobre este juego suele motivar conclusiones paradójicas con respecto a los resultados esperables según asunciones estándar (y suficientemente simples) de racionalidad. De acuerdo con estas, el segundo jugador debería estar dispuesto a aceptar cualquier oferta que le asignara alguna cantidad positiva de dinero, porque rechazarla lo dejaría en peor situación, dado que no recibiría nada. Sin embargo, la literatura da cuenta de un comportamiento bastante diferente. En una síntesis muy apretada, parece sugerir que a mayor grado de socialización de los participantes, mayor es la tendencia a ofrecer y aceptar en torno de puntos de división más igualitarios que los esperables.[1]

Hasta hace pocas décadas se asumía, como alguna vez se señaló, que la experimentación en ciencias sociales era tan improbable como en astrofísica, para dar a entender que algunos problemas de magnitudes

[*] Universidad Nacional del Sur, Bahía Blanca (Argentina)

[♣] Universidad Nacional del Sur, Bahía Blanca (Argentina) y CONICET (National Council of Research of Argentina)

[*] Universidad Nacional del Sur, Bahía Blanca (Argentina).

[1] Respecto de las conclusiones estándar ver, por ejemplo, SKYRMS, B., *Evolution of the Social Contract*. Cambridge University Press, 1996.

espaciales y temporales impedían toda intención razonable de aislar objetos y someterlos a condiciones preconcebidas, para extraer resultados que pudieran integrarse a algún marco teórico. Este pesimismo, no obstante, ha cedido terreno en los últimos años y -aunque todavía de modo incipiente- se concede valor científico a instancias experimentales que sigan ciertos protocolos convencionales.

El *Law & Economics*, por su parte, suele entenderse como un movimiento refractario a la experimentación y, al contrario, defensor de las conclusiones obtenidas por deducción a partir de un conjunto de premisas (supuestos) estándar. En este sentido, suele hablarse de un *Behavioral Law & Economics* como corriente *rival* del *Law & Economics*, sea en cuanto a la preferibilidad de sus conclusiones o como simple refutador de la aptitud de las asunciones que aquel adopta de modo convencional. Una opción diferente, sin embargo, consiste en admitir una posibilidad de integración de ambas líneas. Puede pensarse que una indagación sistemática, en la que tenga parte la experimentación, puede, por ejemplo, contribuir a escoger las asunciones más adecuadas en cada campo. Para ejemplificarlo de modo sencillo: si se pretende defender la rivalidad de perspectivas, podría argüirse que los resultados experimentales que sugieren que ciertas decisiones parten de bases diferentes a la racionalidad completa contribuyen a la refutación de la potencia teórica del *Law & Economics*. Sin embargo (por fuera del debate acerca de la conveniencia o mejora que signifique tal integración), no existe ninguna necesidad lógica ni metodológica que impida utilizar los instrumentos conceptuales característicos del *Law & Economics* para estudiar posibilidades de racionalidad muy diferentes de aquella racionalidad completa, y menos aún, para excluir del campo del *Law & Economics* a las investigaciones que operen sobre tales bases. Al contrario, precisamente ese tipo de variaciones suele ser el producto natural del refinamiento y evolución de los conocimientos en las ciencias.[2] Luego, si se admite, por ejemplo, que el estudio del comportamiento que asuma ciertos sesgos cognitivos es un objetivo posible e interesante para el *Law & Economics*, no hay obstáculo visible para estudiar también *en qué condiciones predomina algún tipo de sesgo* y en cuál, otro, o ninguno. Y a este respecto, la experimentación bien puede tomar parte de esa empresa.

El estudio del rol de las normas sociales no es nuevo en el *Law & Economics*. Al contrario, usualmente se asume que, al igual que las normas jurídicas, generan incentivos para la conducta. Sin embargo, ambos tipos de normas no son estructuralmente idénticas. Una característica diferencial interesante deriva de los diversos procedimientos

[2] JOLLS, C., "Behavioral Law and Economics", *John M. Olin Center for Studies in Law, Economics, and Public Policy,* Research Paper No. 342 (2006), sostiene "...*in Richard Thaler's view, the ultimate sign of success for behavioral economics will be that what is now behavioral economics will become simply "economics." The same observation applies to behavioral law and economics..."*

que llevan a la modificación de unas y otras: mientras las normas jurídicas se modifican por una decisión centralizada y más o menos instantánea (en los derechos nacionales, por una decisión estatal, en sus diversos niveles), las normas sociales cambian en virtud de un proceso descentralizado y que, como tal, no suele tener un "punto de corte" claramente definido. Esto ha llevado a sostener que la modificación de las normas sociales es lenta e incremental.[3] Precisamente, si esto es universalmente así, constituiría una restricción a toda propuesta normativa de las habituales en el *Law & Economics*: si el conjunto de incentivos que determina el comportamiento de los agentes se integra por ambos tipos de normas, la enmienda de sólo una clase de ellas (las normas jurídicas), podría resultar insuficiente para modificar las conductas en el sentido normativamente deseable por el decisor público *por un largo período*, dado que subsistirían los incentivos que proyectan aquellas normas que permanecen invariantes y, en ciertos campos (y en ciertas condiciones), podrían tornar irrelevante el efecto de cualquier cambio de las normas jurídicas.

Los procesos de modificación de las normas sociales, sin embargo, presentan características complejas y dimensiones aún no suficientemente estudiadas por esta literatura. Una de estas dimensiones se relaciona con la respuesta de los agentes individuales a la modificación de las normas sociales que los implican. Un modo de entender la presunta lentitud e incrementalidad que caracterizarían el cambio de esas normas sociales es pensar que los agentes *se enfrentan a algún tipo de problema cognitivo o computacional* a ese respecto. Esto sucedería si el agente, aunque advierta que la norma social cambió (que la norma que esté en vigencia al momento de enfrentarse a una decisión es diferente a la que regía en un período anterior) no pudiera integrar esa nueva norma a las bases de su decisión. Si, en otras palabras, existiera alguna restricción para aceptar *rápidamente* ese cambio y obrar en consecuencia (por dificultades para *computarlo*, es decir, para calcular racionalmente sobre la base de su existencia), sería razonable entender que esa restricción es, al menos, *una de las causas de la lentitud del cambio de las normas sociales*.[4] Los agentes, aunque advirtieran el surgimiento de una nueva norma, seguirían actuando (en alguna medida) como si nada se hubiera modificado. Y dado que el modo usual de advertir la existencia de una norma social es indirecto y se basa en la conducta de los agentes que la cumplen (que resulta explicada por una norma no explicitada que se da, entonces, por vigente), podríamos decir que esa reticencia a

[3] NORTH, D., *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, 1990, p. 45.

[4] Más técnicamente, quizás, podría pensarse en una *restricción a la difusión de la vigencia de la nueva norma* y consiguiente subsistencia -obviamente parcial- del ámbito de vigencia de la norma "vieja". A los efectos que nos ocupan, sin perjuicio de las cuestiones de detalle que procuraremos explicar, esa restricción será considerada como una resistencia al cambio y un factor causal de la *lentitud* del cambio.

aceptar la vigencia de la nueva norma sería una “causa” de la lentitud e incrementalidad antes postuladas.

Esta posibilidad, este hipotético sesgo computacional, o más bien, sus derivaciones, bien pueden estudiarse mediante los instrumentos convencionales del *Law & Economics*. Resulta interesante, por tanto, intentar establecer si efectivamente se verifica tal sesgo de modo universal o al menos, dominante, o si existen elementos para pensar lo contrario. La investigación experimental, en este sentido, puede coadyuvar a esa finalidad.

El Juego del Ultimátum, precisamente, planteado de modo anónimo, permite simular las condiciones de una norma social extravagante y por tanto, diferente de las que la literatura considera vigentes en el mundo real. Luego, la respuesta de los agentes a esa norma “nueva”, puede sugerir indicadores para medir la velocidad de adaptación a ese cambio simulado y aportar a los objetivos antes planteados.

El contenido de este trabajo, sucintamente expuesto, consiste en describir las condiciones y resultados de un conjunto de experimentos que diseñamos al efecto, en los cuales *la única conducta estudiada es la de uno de los jugadores*, que se enfrenta -sin conocerlo- a otro simulado, en un entorno de otros “jugadores” igualmente ficticios que, jugando de a pares, ofrecen y aceptan modalidades de división diferentes de las usuales (que se asumen el efecto de una norma social). El empleo de un programa informático diseñado al efecto, a su vez, asegura las condiciones de anonimato que se entienden convenientes al respecto.

Los resultados de este experimento, finalmente, nos permiten sugerir ciertas conclusiones sobre el objetivo de este trabajo.

Datos de los autores e información de contacto:

Hugo A. Acciarri

Profesor Titular Ordinario (Jerarquía equivalente a la española “Catedrático”) de Derecho de Daños.
Departamento de Derecho, Universidad Nacional del Sur. Bahía Blanca, Argentina.

Fernando Tohmé

Profesor Titular Ordinario (Jerarquía equivalente a la española “Catedrático”) de Economía.
Departamento de Economía, Universidad Nacional del Sur. Bahía Blanca, Argentina.

Andrea Castellano

Directora-Decana, Departamento de Economía, Universidad Nacional del Sur. Bahía Blanca, Argentina.

Contacto:

Moreno 11, 3er Piso, B8000FWA, Bahía Blanca, Argentina

Tels/fax: (54-291) 455-3150/7988

E-mail: acciarri@satlink.com