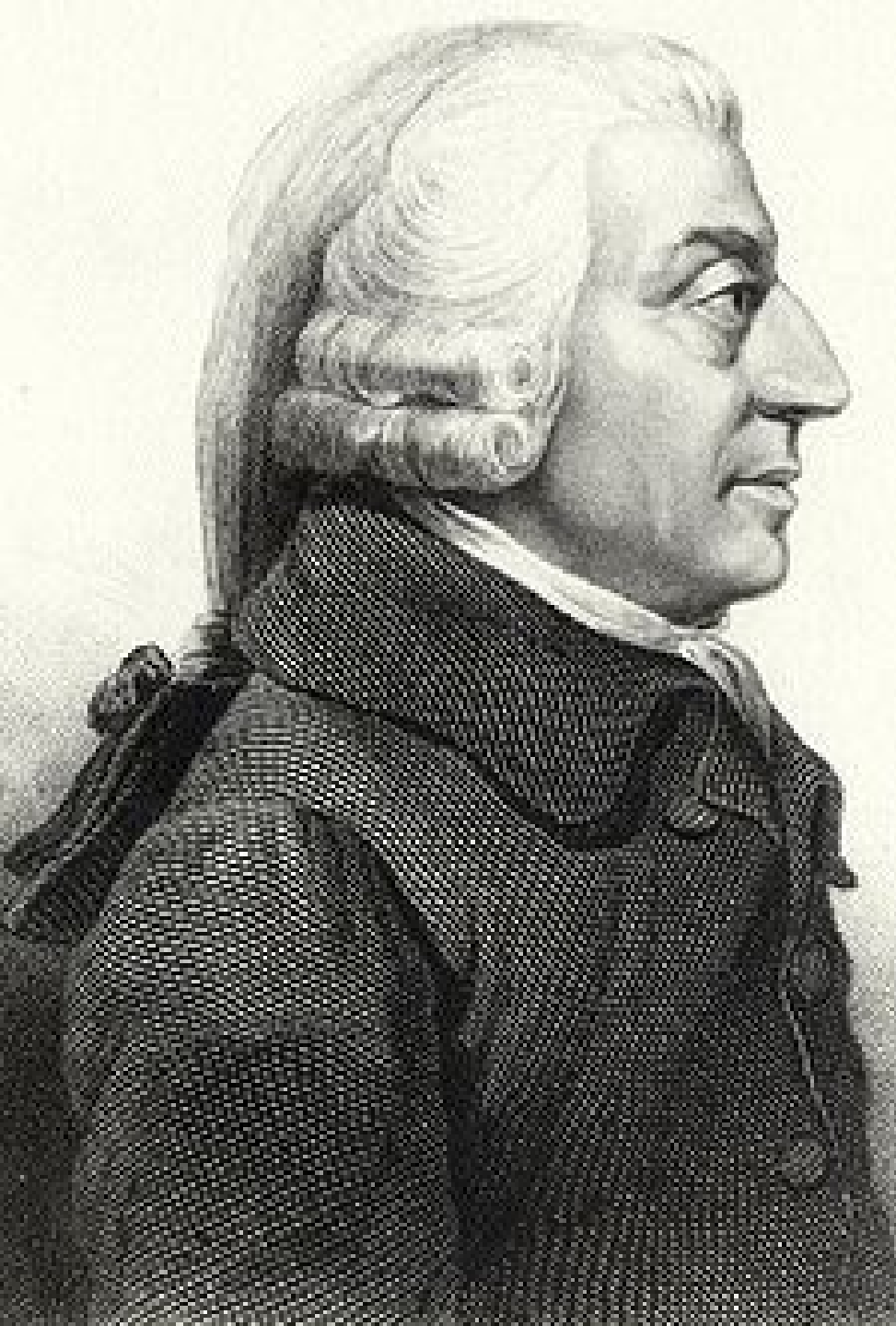


Prosociální chování, altruismus, reciprocita

POL203: 26. dubna 2018



- *„How selfish soever man may be supposed, there are evidently some principles in his nature, which interest him in fortune of others, and render their happiness necessary to him, though he derives nothing from it, except the pleasure of seeing it.“*

Jak je možné, že...

- Lidé platí daně?
 - Přispívají na charitu?
 - Volí ve volbách strany, jež prosazují redistribucí zdrojů?
 - Pomáhají cizím lidem?
-
- V čem se to neshoduje s ekonomickou teorií **užitku**?
 - Co na to *homo economicus*?

Behaviorální teorie rozhodování

- Jak se lidé rozhodují
- Jaké podmínky vedou k určitému typu rozhodnutí
- Jaké typy lidí činí určité typy rozhodnutí?
- V čem spočívá prosociální chování?

Prosociální preference

- Překračuje teorie osobního zájmu
- Lidem záleží i na blahobytu ostatních

- Prosociální preference odvozené z výsledku
- Teorie reciprocity
- Prosociální chování založené na identitě

Prosociální preference odvozené z výsledku

- Lidem záleží na druhých lidech
- Dokonalý altruismus
 - Užitek ostatních lidí přímo ovlivňuje náš užitek
- Nedokonalý altruismus
 - Užitek ostatních ovlivňuje náš užitek jen částečně
- Averse k nerovnosti
 - Užitek závisí na rozdílu mezi naším blahobytem a blahobytem ostatních

Dokonalý altruismus

- Užitek ostatních lidí přímo se promítá do naší užitkové funkce. Lidé se chovají prosociálně, nebo přispívají na public goods
- Dárcovství, dobrovolnictví..

Nedokonalý altruismus

- Lidé jsou prosociální ne jen kvůli užitku ostatních
- Sami z toho jednání mají soukromé benefity
- Jde o tzv. **warm glow**
 - Dobrý pocit
 - Odpovídá proporcionálně nákladům
 - Externí motivace k prosociálnímu jednání vede k backclashi

Averze k nerovnosti

- Lidé nemají rádi nerovnost
- Především pokud naše výplaty jsou nižší
- Podmíněná verze altruismu
- Různé definice rovnosti

Altruismus

- Nepodmíněná dobrota
- Nezávisí na tom, jak se naše chování dotkne nás samotných
- Unikátní lidská charakteristika
- Nesobeckost vůči nespřízněným jedincům
- Schopnost obětovat vlastní zdroje ve prospěch jiných lidí
- Opozitum: závist, zlomyslnost

Altruismus

- Měření pomocí dictator game a trust game
- Nejčastější experimenty: DICTATOR GAME
- Jednoduchá hra, bez interakce
 - Autor: D. Kahneman 1986, 74 % subjektů zvolilo alokaci zdrojů 50:50 a ne pro sebe výhodnější varianty
- Tisíce replikací v experimentech
- Experiment nabízí možnosti manipulací
- Jak moc diktátoři dávají napříč různými podmínkami?

Incentivy (Engel2011)

- Standardně se hraje na kontinuu 10 USD
- Možnost pouze dvou rozhodnutí (půl na půl, nebo si nechat vše) zvyšuje pravděpodobnost rovného dělení (pro-social behavior)
- Otázka výše incentivy
 - Je-li více v sázce, ochota dělit se klesá

Sociální vzdálenost

- Co když hra není anonymní?
- Frey a Bohet 1995:
 - Manipulace míry sociální vzdálenosti
 - Anonymita, jednosměrná identifikace příjemce, identifikace příjemce s informací, dvousměrná identifikace
 - V anonymní podmínce nenabídlo nic 28 % případů
 - Jedno a dvousměrná identifikace: nulu nenabídl nikdo
 - Průměrná nabídka: anon. 26 %, one-way 35 %, one-way info 52 %, two-way 50 %
 - Čím víc víme, tím víc nám záleží na druhých
 - Příklady???

Sociální vzdálenost (Engel 2011)

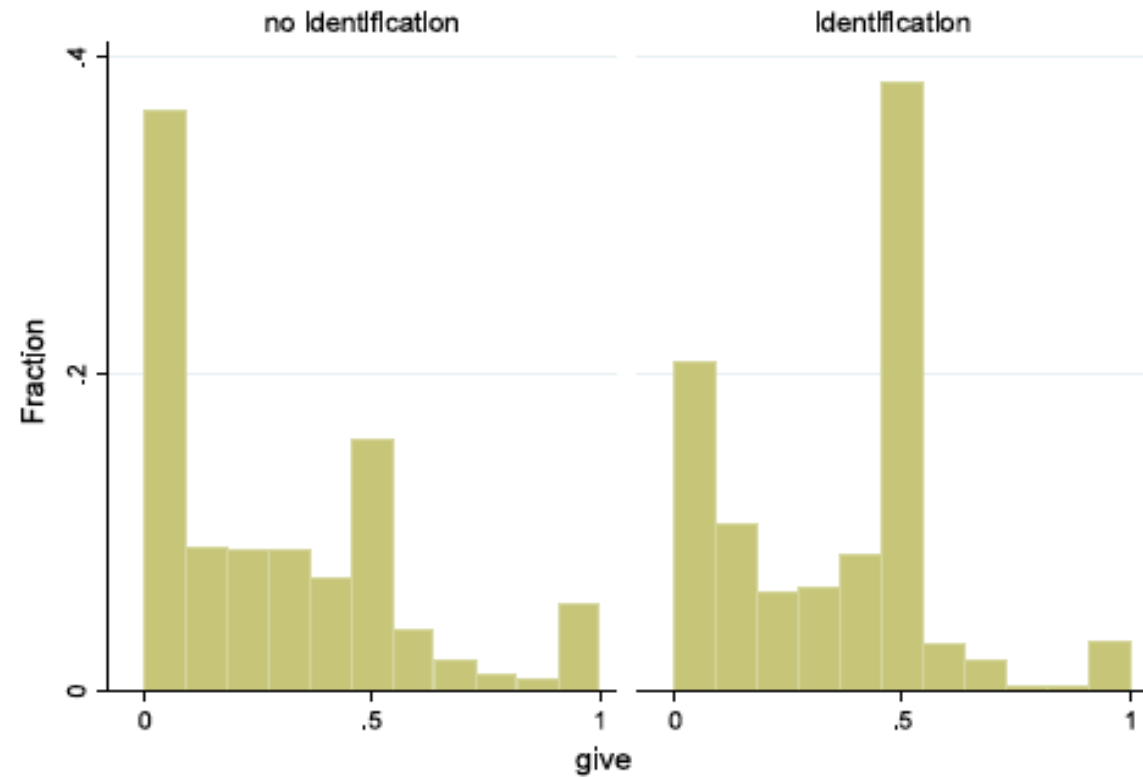


Fig. 3 Effect of dictator identification based on individual data

Způsob distribuce

- Jak se změní distribuce, když do hry vstoupí legitimita?
- Vlastnická práva
- Eichenberger a Oberholzer-Gee 1998:
 - Prosociální chování souvisí především se **společenskou NORMOU**
 - Lidé sledují normy (i při tom, když se vzdávají části svého statku, pokud to považují za normu)
 - DG a Gangster game (jeden hráč bere druhému statky)
 - Vztahují k volebnímu chování a politice

Eichenberger a Oberholzer-Gee 1998

- Role sociálních norem. Spravedlnost je základní normou
- Volby jsou morálním stanoviskem občanů.
- Ve volbách má rozhodnutí téměř nulové náklady (oproti trhu)
- Je to altruismus?
- Prosociální chování vysvětlují jako podmíněné sociální normou
- DG a GG, legitimita statků z úkolu před experimentem
- Fairness ratio (v DG procento, které bylo darováno. V GG procento, které bylo necháno)

Eichenberger a Oberholzer-Gee 1998

Table 1. Fairness ratios, initial endowment for better graded students SFr. 7

	Dictator game N = 12	Gangster game N = 8
Fairness ratio	34.6% (0.21)	24.1% (0.26)

(SD).

Eichenberger a Oberholzer-Gee 1998

- Čím méně je nákladné se chovat férově, tím férovější gangsteři jsou
- GG soukromé rozhodnutí (24, %), survey rozhodnutí (hypotetické) (48,9 %), demokratické rozhodnutí (hlasování) (60,1 %), jaké je norma (jak by se měli gangsteři chovat, aby byli spravedliví? – 65,3 %)
- Soukromé rozhodnutí je nejnákladnější
- Dvě síly: vlastní zájem a norma spravedlnosti
- Normy se mění!
 - Role morálního framingu, produkce morální interpretace, agenda settingu, komunikace, role ekonomických důsledků spravedlnosti (náklady na spravedlnost)

Zasloužené peníze (Engel 2011)

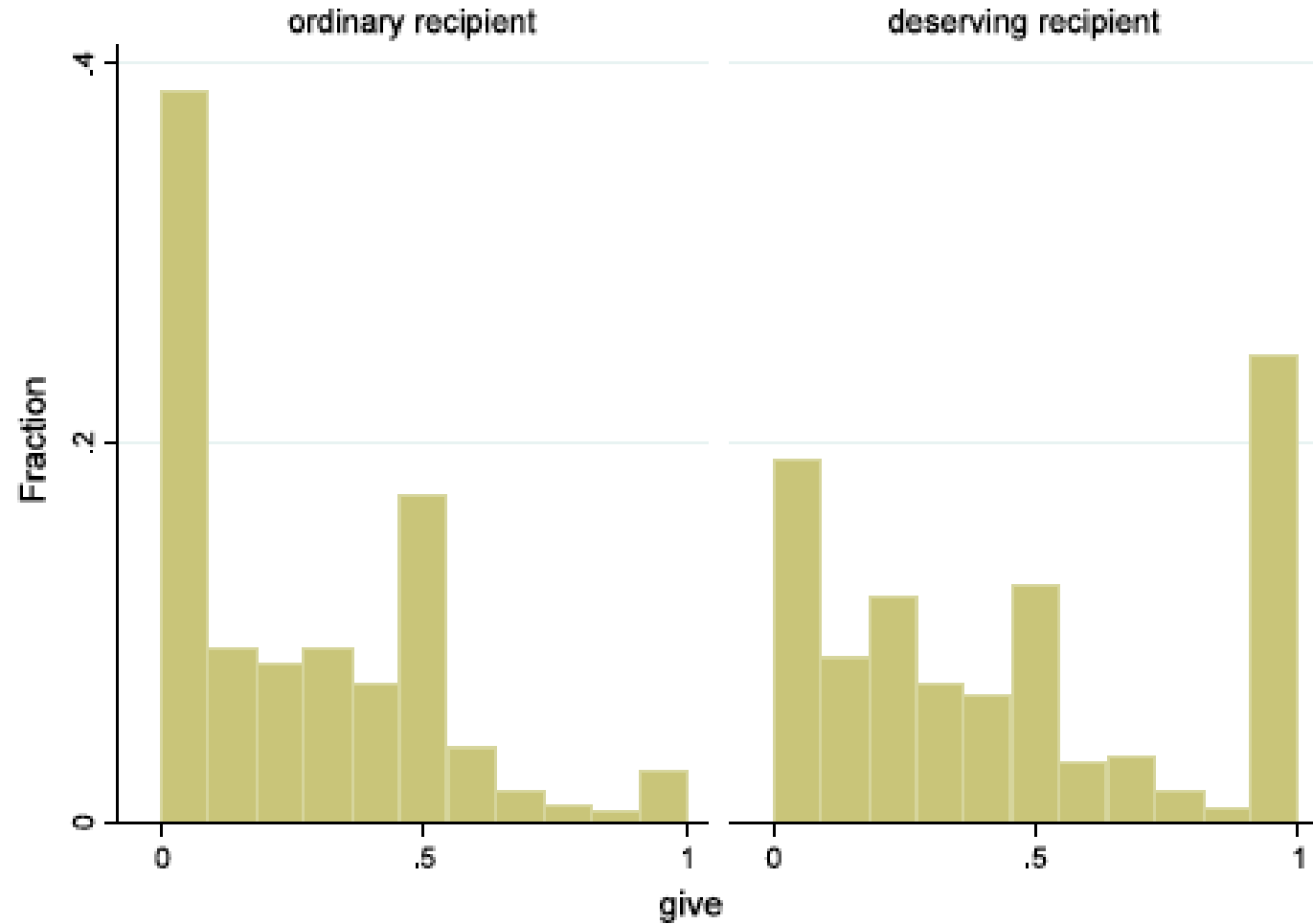


Fig. 4 Giving to a deserving recipient

Gender

- Eckel a Grossman 1998:
 - Ženy jsou orientovány více sociálně, muži individuálně
 - Dvojitá anonymita DG (eliminace jiných faktorů)

Table 1
*Percent of Decisions for Each
Amount Donated*

Amount donated	Women	Men
\$ 0	46.67	60.00
\$ 1	10.00	26.67
\$ 2	13.33	3.33
\$ 3	11.67	5.00
\$ 4	3.33	0.00
\$ 5	15.00	3.33
\$ 6	0.00	0.00
\$ 7	0.00	0.00
\$ 8	0.00	0.00
\$ 9	0.00	0.00
\$10	0.00	1.67
Average donation	\$1.60	\$0.82
Observations	60	60

Gender

- Eckel a Grossman 1998:
 - Ženy jsou orientovány více sociálně, muži individuálně
 - Dvojitá anonymita DG (eliminace jiných faktorů)

Table 1
*Percent of Decisions for Each
Amount Donated*

Amount donated	Women	Men
\$ 0	46.67	60.00
\$ 1	10.00	26.67
\$ 2	13.33	3.33
\$ 3	11.67	5.00
\$ 4	3.33	0.00
\$ 5	15.00	3.33
\$ 6	0.00	0.00
\$ 7	0.00	0.00
\$ 8	0.00	0.00
\$ 9	0.00	0.00
\$10	0.00	1.67
Average donation	\$1.60	\$0.82
Observations	60	60

Dispozice nebo norma?

- Altruismus jako evolučně daná biologická dispozice
 - Vyskytuje se ve všech kulturách
 - Existuje hormonální základ altruismu
- Altruismus jako sociální norma
 - V různých kulturách různé normy altruismu
 - Sledování sociálních norem nese odměny, porušování sociálních norem nese tresty

Altruismus u dětí?

- Jsou děti sobecké?
- Benenson, Pascoe a Radmore 2007:
 - DG s dětmi různého socioekonomického statusu, výměna žetonů (4, 6 a 9 let)
 - Alokace nálepek
 - Altruismus i VŠECH věkových kategorií, s věkem se zvyšuje!
 - Altruismus vyšší u dětí s vyšší socioekonomickým statusem
 - Děti nejsou sobecké, míra altruismu ovlivněna socializací
 - Vliv SES na socializaci

Benenson, Pascoe a Radmore 2007

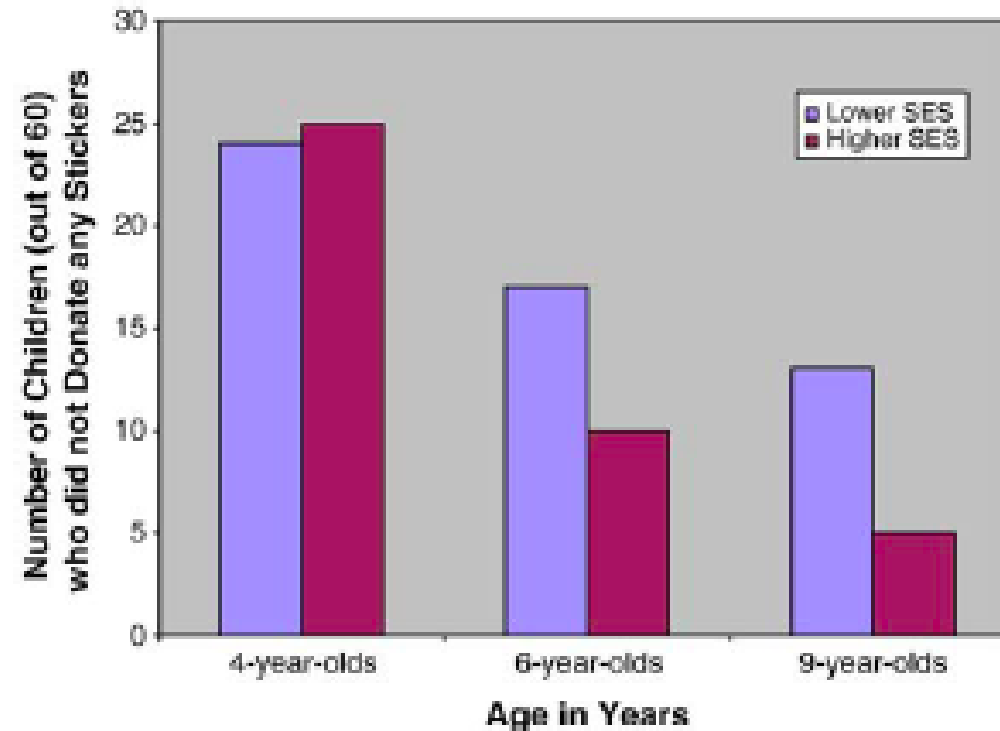


Fig. 2. Number of children who did not donate any stickers, by age level and SES.

Beyond the Self: Altruismus nebo Identita? (Fowler a Kam 2007)

- Politická participace se neřídí pouze self-interestem
- Souvisí s altruismem? Nebo se sociální identitou?
- Sociální identita posiluje ohled k druhým lidem z vlastní skupiny
- Ohled k lide z nečlenské skupiny je nižší
- Altruismus i sociální identita zvyšují míru politické participace
- Politická participace je tzv. other-regarding behavior

Donor	Anonymous Recipient	Democrat Recipient	Republican Recipient	N
All	29.9%	30.1	27.3	306
Democrat	29.6	31.5	26.0	173
Republican	29.2	29.6	32.7	78
Difference	.4	1.9	-6.7	
<i>p</i> -value	.41	.23	.02	

Note: *p*-values reflect probability that true relationship is opposite to the sign of the difference (Wilcoxon signed rank test).

Reciproční altruismus

- 1) Jednání jednoho aktéra je výhodné pro druhého aktéra. Zároveň je nákladné pro prvního aktéra.
- 2) Mezi dáváním (náklady) a dostáváním (benefity) je časový odstup
- 3) Aktér který dává (obětuje část svého užitku), očekává, že dostane zpátky minimálně stejnou nebo vyšší částku

Normy reciprocity

- Existuje několik norem reciprocity
- Různí lidé mají jiné normy
- Společné rysy: jedinci mají tendenci reagovat na pozitivní chování pozitivně a na negativní chování negativně
- Nejčastější reciproční norma: **oko za oko** (tit-for-tat)
 - Vítěz Axelrodova turnaje (1984)
- Pokud reciprocity rozšířená, je ve společnosti pobídka k budování **REPUTACE**
- Reputace – konsistentní chování, dodržování závazků (ve smyslu obětování nákladů)
- Reputací v reciproční interakci je **důvěryhodnost** (umožňuje efektivní sociální kooperaci)

Důvěryhodnost

- Lidé se učí o tom, jak ostatní reaguji
- Role zkušeností a paměti
- Kooperace s těmi důvěryhodnými jedinci (Reputace)
- Vyhýbání se spolupráce s nedůvěryhodnými lidmi
- Ochota trestat
- Ne všichni mají internalizované normy
- Ne všichni se chovají stejně

Normy reciprocity (Elinor Ostrom)

- 1. Vždy kooperuj první; přestaň kooperovat, když ostatní nejsou reciproční; trestej ty, co nekooperují.
- 2. Kooperuj jen v případě, že považuješ ostatní za důvěryhodné; přestaň kooperovat, když ostatní nejsou reciproční; trestej ty, co nekooperují.
- 3. Pokud bude kooperace zavedena ostatními, připoj se; přestaň kooperovat, když ostatní nejsou reciproční; trestej ty, co nekooperují.

Dodatečné normy

- 4. Vždy kooperuj v některých kontextech
 - 5. Nikdy nekooperuj
 - 6. Napodobuj normy 1 a 2, přestaň kooperovat, když dokážeš úspěšně využít černého pasažérství
-
- Různí lidé mají různé strategie.
 - Součástí strategie je snaha odhadnout typ ostatních hráčů
 - Jaký je podíl hráčů 1??

Pellicaan a ven der Veen 2002

- Environmentální dilemata
- Holandsko
- Velká část respondentů ochotná k významným úsporám ve spotřebě energie
- Velká část podporovala nákladné opatření v problému toxického odpadu z domácností
- Malá část ochotna omezovat cestování
- **Různé strategie v různých tématech**
- Kontext!

Jak měřit důvěru a reciprocitu?????

Trust Game

- aka Investment game
- První hra: Berg, Dickhaut a McCabe 1995
 - First movers průměrně poslali: 5,16 USD
 - Second movers průměrně poslali: 4.66 USD
- Social history podmínka
 - Pozitivní efekt na míru reciprocity
 - First movers: 5, 36 USD
 - Second movers: 6, 46 USD

Jak odlišit důvěru a reciprocitu od tzv. *other-regarding* preferencí

- Co jsou other regarding preference? Opakování z minula
- James Cox 2001 to řeší experimentem
 - Klasická trust game (podmínka A)
 - Klasická dictator game (podmínka B)
 - Upravená trust game, hráč 2 dostane to, co dostali hráči 2 v podmínce A plus 1, hráč 1 nezačíná (podmínka C)
 - Co je důvěra a co altruismus u hráče 1? Srovnání A a B
 - Co je reciprocita a co altruismus u hráče 2? Srovnání A a C

Cox 2011

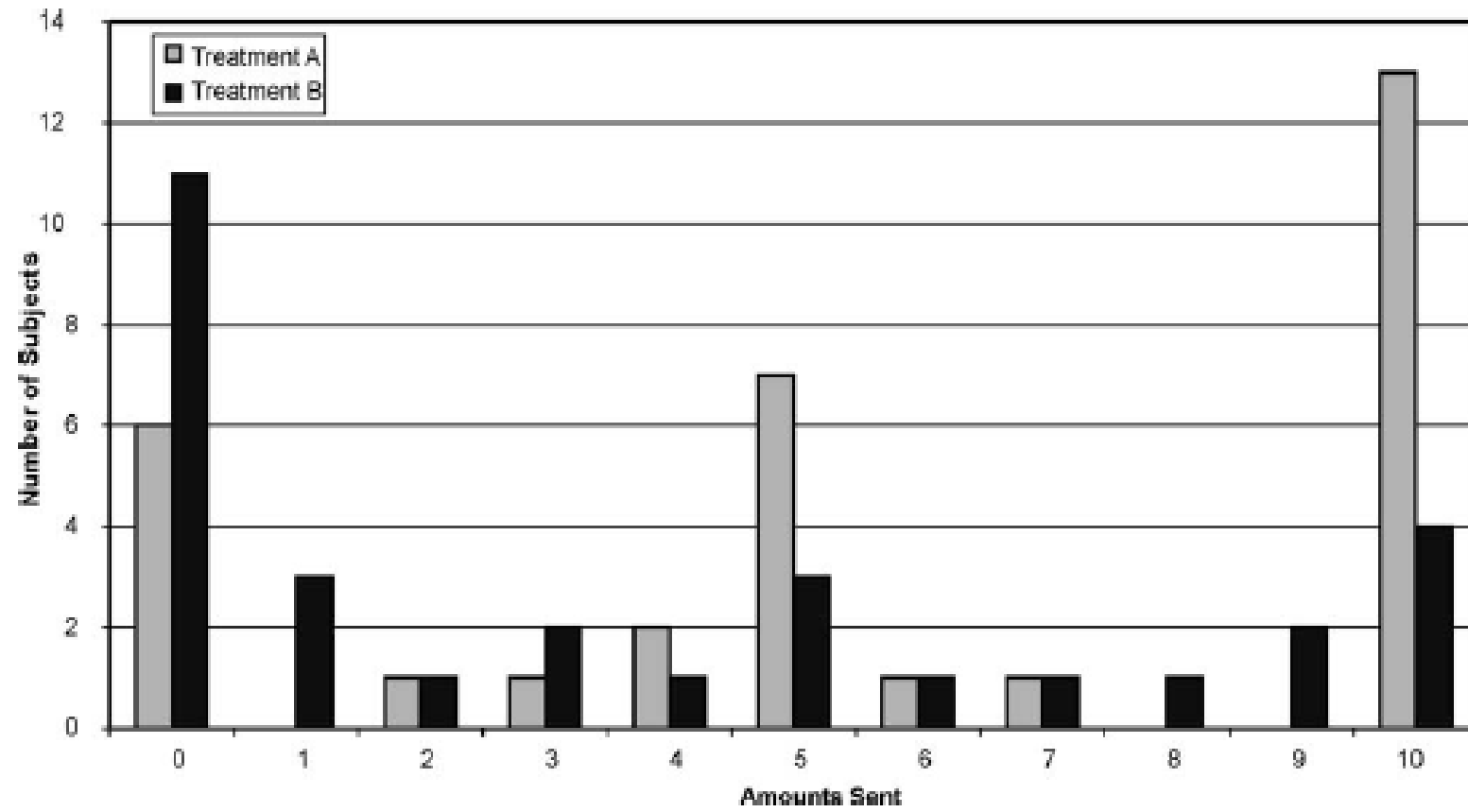


Fig. 2.

Cox 2011

- Průměrná výše poslaná hráči 2
 - A = 5,97 USD
 - B = 3,63 USD
- Průměrná výše vrácená hráčem 2
 - A = 4,94 USD
 - C = 2,06 USD

Reciprocita: silná nebo slabá?

- Reciprocita slabá: reciproční strategie jsou výhodné pro aktéry
- Reciprocita silná: aktéři volí sub-optimální strategie, nesledují vlastní zájem. Pracují s ní evoluční biologové

Jak je silná reciprocita neoptimální?

- 1) lidé se silnou reciprocitou hrají kooperačně s ostatním, co kooperují bez ohledu na výhodnost (pozitivní reciprocita)
- 2) ochota trestat, i když to není výhodné (negativní reciprocita)
- Obě dimenze nutné k udržení kooperace
- I malá část free-riderů může snížit celkovou úroveň kooperace

Přírodní výběr?

- Biologický altruismus vede k tomu, že se člověk snaží o zvýšení šancí jiného organismu na přežití či reprodukci na úkor vlastního fitness
- Je to jako v situaci sociálního dilematu
- V kontextu přírodního výběru by neměli být preferováni altruisté
- Naopak: člověk, který nepomáhá ostatním, ale ostatní pomáhají jemu, by měl mít výhodu, šíření sobeckého genu
- ALE JE TO TAK?

Skupinová spolupráce dlouhodobě funguje. Jakto????

- Např. Alxerod ukazuje, že reciprocita je výhodný
- Tit-for-tat
- Reciprocita je tedy self-serving??
- Jde o nepřímou maximalizaci užitku?
- FOLK TEORÉM: V případě, kdy je kooperace výhodná (například v PD) se hráči snaží dojít ke kooperaci, pokud někdo nekooperuje = trigger strategy – protihráč stáhne svoji kooperaci (trest)
- V nekonečné hře je kooperaci udržitelná pomocí trigger startgery

Strong reciprocity?

- Slabá reciprocita jako např Folk teorém nevyžaduje vlastní náklady
- Podobný koncept je Tiversův reciproční altruismus 1971: ztracená příležitost musí být kompenzovaná příležitostí budoucí spolupráce

- Limity:
 - A) lidé mají tendenci nebrat vážně budoucnost
 - B) Počet hráčů by musel být velmi malý
 - C) Dokonalá informace

Nákladný trest (costly punishment)

- Neurovědní výzkum:
- Souvisí s více motivacemi
- Negativní reakce na sociální nespravedlnost (Sanfey et al. 2003)
- Radost z trestání sociálních deviantů (de Quervain 2004)

- Jak interpretovat nákladné trestání???
- Pozor na validitu experimentálních výsledků
- Existuje spontánní kooperace (F. Guala)