

TUTTI A SCUOLA DI CITTADINANZA ECONOMICA.
Come educare i figli all'uso consapevole del denaro?
Milano, 12 Ottobre 2013

Associazione Famiglia e Scuola – FAES
Patti Chiari

WORKSHOP PER I GENITORI
FIGLI E DENARO: VERSO IL FUTURO

ECONOMIA E DECISIONE IN ETA' EVOLUTIVA

Antonella Marchetti

Unità di Ricerca sulla Teoria della Mente, Dipartimento di Psicologia
Università Cattolica del Sacro Cuore – Milano

antonella.marchetti@unicatt.it

IL BAMBINO E L'ECONOMIA

In passato la psicologia dello sviluppo aveva già studiato alcune abilità connesse alla presa di decisione in ambito economico, per esempio:

- l'acquisizione dei concetti economici (Berti, Bombi, 1988; Berti et al., 1986; Gobbo, 1994; Schug, 1987; Thompson, Siegler, 2000);
- la "economic socialization" (Special Issue "*Economic socialization*", Journal of Economic Psychology, vol. 11(4), 1990);
- il comportamento di risparmio (Sonuga-Barkwe, Webley, 2005);
- la prosocialità e l'altruismo all'interno dello sviluppo morale (Piaget, 1972; Kohlberg, 1981; Damon, 1980; Eisenberg, 1986).

Oggi si assiste a un crescente interesse per lo studio dello sviluppo delle competenze decisionali (Gummerum, Hanoch, Keller, 2008; Marchetti, Castelli, 2012):

"nuovi" strumenti – giochi interattivi, come l'Ultimatum Game – per "vecchi" oggetti (equità, prosocialità, altruismo)

IL BAMBINO E IL DENARO

1. APPROCCIO COGNITIVO-EVOLUTIVO:

- focus sulle concezioni economiche (vengono considerate economiche solo le attività che implicano l'uso di denaro),
- ottica individualistica (bambino come un costruttore solitario della propria conoscenza)
- ottica adultocentrica, in quanto vengono studiate le concezioni economiche del bambino relativamente a oggetti e istituzioni del mondo economico adulto (il denaro, il profitto, la banca ecc.).

COME si studiano le concezioni economiche del bambino:
intervista con domande, sollecitazioni, richieste di esempi ecc.

CONCEZIONI SU DENARO E REMUNERAZIONE

IL DENARO

Acquisizione basilare in età evolutiva: possedere denaro significa essere ricchi

Più complessa la conoscenza delle fonti del denaro:

- età prescolare: i soldi sono sempre disponibili, possono essere rubati o ottenuti da Dio;
- sette anni: i soldi sono il frutto del lavoro, pertanto chi lavora molto può arricchirsi;
- otto anni: i soldi derivano anche da attività quali il risparmio, la successione ereditaria, la vendita dei propri beni

LA REMUNERAZIONE

- Età prescolare: comprensione di singole azioni di natura economica (il capo paga i dipendenti) e successivamente comprensione della reciprocità (i dipendenti forniscono il lavoro al capo)
- Età scolare: comprensione di una rete di relazioni più ampia (il capo paga anche i fornitori delle materie prime, le spese dell'azienda/negozio ecc).

CONCEZIONI SU DENARO/COMPRAVENDITA

Età prescolare e scolare

stadio 0: attività compravendita come un rituale, assenza di comprensione del nesso denaro-beni da acquistare

stadio 1: comprensione della necessità di usare i soldi per gli acquisti, ma incapacità di attribuire valore al denaro e di differenziare tra tagli differenti

stadio 2: distinzione tra i diversi tagli

stadio 3: criterio quantitativo (se la banconota ha tanti zeri si può comprare di più)

stadio 4: comprensione del nesso tra il costo di un bene e i soldi necessari per acquistarlo

stadio 5: comprensione del concetto di resto

CONCEZIONI SULLA BANCA

LA BANCA

4 anni: luogo di deposito, dal quale attingere liberamente;

6 anni: comprensione del fatto che i soldi presenti in banca sono stati depositati in precedenza da qualcuno, o che costituiscono il pagamento per un lavoro;

8-10 anni: i soldi vengono messi in banca per ragioni di sicurezza;

11 anni: inizia la comprensione il concetto di prestito, ma manca la nozione del tasso di interesse;

12-16 anni: comprensione sempre più accurata dei concetti di prestito bancario e di tasso di interesse.

IL BAMBINO E IL DENARO

2. APPROCCIO SOCIO-EVOLUTIVO:

- non solo focus sulle concezioni economiche, ma anche sulle attività economiche
- vengono considerate economiche anche le attività che non implicano l'uso di denaro, per esempio lo scambio/baratto
- socializzazione economica: non solo comprensione di concetti economici, ma anche interiorizzazione di atteggiamenti, valori, norme tipici del contesto sociale di appartenenza.

NUOVA PROSPETTIVA: bambino come un agente economico che si muove all'interno di un proprio mondo economico autonomo rispetto a quello adulto.

COME si studiano le attività economiche del bambino: studi sulla paghetta, giochi da tavolo (tipo Monopoli) per il comportamento di risparmio/spesa (play economy).

LA PAGHETTA

Evidenze di differenze cross-culturali (Italia vs Europa vs USA), ma in linea di massima:

- inizia a essere elargita tra i 5 e gli 8 anni
- due modalità: quella "guadagnata" , che il bambino riceve come compenso per aver svolto lavoretti/incombenze domestiche, e quella "di diritto", che il bambino riceve incondizionatamente.

Implicazioni educative: educazione al risparmio, i bambini abituati a gestire la paghetta sono più attenti nell'uso della carta di credito.

Attenzione al versante dell'adulto (studi su genitori inglesi): età, genere e classe sociale comportano delle differenze negli adulti sia a livello delle credenze che essi elaborano rispetto alle regole e alle pratiche educative da adottare nell'uso del denaro con i figli, sia a livello dei comportamenti che ne discendono.

IL RISPARMIO

- 6/8 anni: i bambini sono consapevoli che risparmiare sia un'attività buona e lodevole, che necessita di pazienza e autocontrollo, ma non riescono a metterla in pratica.
- Coloro i quali risparmiano sembrano essere motivati da obblighi morali ("si deve risparmiare") piuttosto che da scelte strategiche.
- 9/12 anni: la consapevolezza si accompagna a un comportamento mirato:
la banca è usata strategicamente (deposito i soldi per proteggerli da inconvenienti esterni o dai cedimenti della mia volontà),
i soldi sono risparmiati non solo per acquistare un bene, ma anche per tenere da parte una somma di denaro per le incognite future.

Uso di strategie, non tanto per risparmiare ma per sfruttare la fonte primaria dei soldi: alcuni, per esempio, spendono tutti i soldi per poter tornare dai genitori e chiederne ancora.

PERCHÉ È IMPORTANTE LA PRESA DI DECISIONE?

Proviamo a considerare il contrario,
cioè l'INCAPACITA' DI DECIDERE (1)

Dante nella Divina Commedia denigra gli ignavi, indegni di entrare all'Inferno per la mediocrità della loro vita priva di scelte e di responsabilità:

*E io ch'avea d'orror la testa cinta,
dissi: "Maestro, che è quel ch'ì odo?
e che gent'è che par nel duol sì vinta?"
Ed elli a me: "Questo misero modo
tengon l'anime triste di coloro
che visser senza infamia e senza lodo.
(...) Fama di loro il mondo esser non lassa;
misericordia e giustizia li sdegna:
non ragioniam di lor, ma guarda e passa".*

(Inferno, Canto terzo,31-51)

LA DECISIONE: UNA DEFINIZIONE

La capacità di valutare e di scegliere, all'interno di un ventaglio di opzioni differenti, quella che possa garantirci il miglior risultato possibile.

Tale capacità non opera isolatamente e non si esaurisce in un singolo atto; piuttosto, essa richiede l'apporto di competenze psicologiche di vario tipo (cognitive ed emotive) e si snoda lungo un arco di tempo.

Pertanto, è più corretto parlare di presa di decisione o di processo decisionale (*decision-making*) per indicare la complessità di questo oggetto.

LA PRESA DI DECISIONE

Oggetto di studio interdisciplinare:

- Economia: il modello dell'Homo Oeconomicus, *Expected Utility Theory* (EUT) o Teoria dell'Utilità Attesa (von Neumann, Morgenstern, 1947) → decisore massimizza sempre il proprio profitto, seguendo calcoli matematici (per es. valore atteso) e logiche razionali.
- Psicologia: il modello dell'uomo dalla "*bounded-rationality*", *Prospect Theory* (PT) o Teoria del Prospetto (Kahneman, Tversky, 1979; 2000) → decisore non massimizza sempre il proprio profitto perché segue percorsi di pensiero non sempre logici e razionali (per es. euristiche).
- Neuroeconomia: le basi neurali sottostanti ai processi psicologici del comportamento decisionale (Sanfey, 2007).

| Confronto fra teorie economiche e psicologiche dello studio della decisione.

	Economia	Psicologia
Tipo di approccio	Normativo	Descrittivo
Presupposti fondamentali	<ol style="list-style-type: none">1. La "razionalità ideale" dell'individuo2. La trasparenza delle opzioni di scelta disponibili3. La "scelta razionale"	<ol style="list-style-type: none">1. La "razionalità limitata" dell'individuo2. I vincoli delle capacità cognitive dell'individuo3. La "scelta sufficientemente buona"
Principale teoria di riferimento	<i>Expected Utility Theory (EUT)</i> Teoria dell'Utilità Attesa, von Neumann e Morgenstern (1944)	<i>Prospect Theory (PT)</i> Teoria del Prospetto, Kahneman e Tversky (1979; 2000)
Modello di individuo decisore	<i>Homo oeconomicus</i>	Uomo dalla <i>bounded-rationality</i> (razionalità limitata)
Impostazione	<i>Top-down</i>	<i>Bottom-Up</i>

LA PRESA DI DECISIONE: CONCEZIONE ATTUALE

Decision-making come PROCESSO PSICOLOGICO COMPLESSO, che oltre agli aspetti valutativi e deliberativi, richiede anche componenti psicologiche di vario tipo, quali:

emozioni, mentalizzazione, sensibilità a norme sociali e morali ecc. (cfr. per es. Bicchieri, 2006; Fehr, Schmidt, 1999; Pillutla, Murnighan, 1996; Sanfey, 2007; Sanfey et al., 2003; van't Wout et al., 2006).

Implicazioni:

- abilità con alto valore adattivo
- collaborazioni tra psicologi, economisti, neuroscienziati
- ottica life-span: dall'età evolutiva all'età adulta (Marchetti, Castelli, 2012)

ASPETTI METODOLOGICI DELLA RICERCA SULLA DECISIONE

- Modalità classica: osservazione del comportamento in giochi interattivi, richiesta di giustificare il proprio comportamento
- Scoperta delle basi neurali attraverso fMRI, TMS mentre i soggetti sono impegnati nei giochi interattivi

QUALI GIOCHI?

- Semplici giochi interattivi tra due individui, per operationalizzare una situazione di scambio sociale in cui è in palio la vincita/perdita di un bene
- Esempio paradigmatico: l'Ultimatum Game (UG)

Per una panoramica dei giochi cfr. Camerer, 2003.

L'ULTIMATUM GAME (Güth, Schmittberger, Schwarze, 1982)*

Questo gioco è molto semplice.

Si ha a disposizione una somma di denaro, per esempio 10 euro.

Vi sono due partecipanti: uno gioca nel ruolo del proponente, l'altro nel ruolo del ricevente.

I ruoli dei giocatori sono estratti casualmente.

- Il proponente (P) può decidere quale spartizione offrire.
- Il ricevente (R) può decidere se accettare o rifiutare l'offerta.

Il gioco mette in atto una interazione definita "*single-shot interaction*", poiché non sono previste contrattazioni:

P effettua l'offerta, R decide, e il gioco termina con la decisione di R.

* Güth, W., Schmittberger, R., Schwarze, B. (1982). An experimental analysis of ultimatum bargaining. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 3, 367-388.

L'ULTIMATUM GAME: RISULTATI DELLA LETTERATURA

Evidenze consolidate su adulti (Camerer, 2003):

- Proposer: offre il 50%
- Responder: rifiuta nel 50% dei casi offerte inferiori al 20%



Questi comportamenti contraddicono le previsioni della EUT
sull'homo oeconomicus: perchè?

ULTIMATUM GAME: PERCHE' GLI INDIVIDUI **NON** SI COMPORTANO SEMPRE DA HOMO OECONOMICUS?

Gli individui sono forse illogici e irrazionali?

Nelle interazioni sociali non conta solo l'outcome, ma entrano in gioco anche componenti quali:

- la sensibilità alla *fairness* o a una norma sociale della fairness
- il desiderio di punire l'altro per la sua *unfairness*
- la percezione dell'altro come attrattivo/a fisicamente
- l'attribuzione di intenzionalità e mentalizzazione all'altro
- le emozioni
- il genere del partner

...

DECISIONE E FAIRNESS

1. Età prescolare, scolare, adolescenza

2. Ultimatum Game con caramelle o figurine o gettoni da convertire poi in caramelle/figurine

3. Risultati principali:

- ❖ sensibilità alla fairness cresce con l'età (homo oeconomicus quando bambino è piccolo, crescendo si orienta alla fairness)
- ❖ sensibilità alle intenzioni dell'altro dipende da entità dell'offerta
- ❖ sensibilità alla fairness si lega anche a sviluppo mentalizzazione, cioè alla capacità di mettersi nei panni dell'altro

DECISIONE E PROSOCIALITA'/ALTRUISMO

1. Età prescolare, scolare, adolescenza

2. Dictator Game con caramelle o figurine o gettoni da convertire poi in caramelle/figurine

3. Risultati principali:

- ❖ sensibilità alla prosocialità cresce con l'età

- ❖ si lega a:

parrocchialismo, status socio-economico, livello di giudizio morale, decisione presa in gruppo

SCELTA INTERTEMPORALE

1. Età prescolare e scolare

2. Compito del «delay of gratification» o ritardo della gratificazione con caramelle/figurine: rinunciare a un *outcome* (caramelle, figurine) immediato per ottenerne uno maggiore ma distante nel tempo

3. Risultati principali:

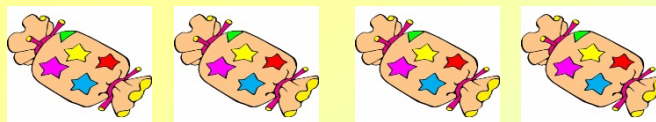
- ✓ in età prescolare i bambini preferiscono un *outcome* piccolo e immediato, negli anni successivi optano per uno più grande e posticipato
- ✓ la capacità di ritardare la gratificazione si lega allo sviluppo della capacità di mentalizzazione e al legame di attaccamento.

SCELTA INTERTEMPORALE: ASPETTI EDUCATIVI

Meno subito



oppure



Di più dopo?



La scelta intertemporale: una ricerca in bambini di età scolare

Obiettivi

- Esaminare la scelta intertemporale in una fascia d'età trascurata in letteratura
- Indagare due differenti aspetti della scelta intertemporale (aumento del tempo di attesa e aumento dell'entità dell'*outcome*)
- Esplorare il nesso tra la scelta intertemporale, la competenza mentalistica e l'attaccamento

Partecipanti - 91 bambini:

6 anni (N = **30**, 18 M, età media 6.4 anni, d.s.= .309);

8 anni (N = **29**, 17 M, età media 8.3 anni, d.s.= .308);

10 anni (N = **32**, 20 M, età media 10.4 anni, d.s.= .260)

COMPITI

Scelta intertemporale:

- Procedura A (basata sulla variazione del tempo) e Procedura B (basata sulla variazione dell' *outcome*) (Marchetti, Massaro, Sanvito, 2010)

Teoria della Mente:

- Compito classico di falsa credenza di primo ordine (Wimmer, Perner, 1983, Spostamento inatteso)
- Compito classico di falsa credenza di secondo ordine (Perner, Wimmer, 1985, Il gelataio)
- Vocabolario metacognitivo (Astington, Pelletier, 1998)

Attaccamento:

- SAT famiglia e SAT scuola (Liverta Sempio, Marchetti, Lecciso, 2001)

Controllo linguistico:

- Peabody Picture Vocabulary Test-Revised (PPVT-R) (Dunn, Dunn, 1981; adattamento italiano di Stella, Pizzoli, Tressoldi, 2000)

COMPITO SCELTA INTERTEMPORALE

Lo sperimentatore dice: *“Sai, qualche volta si può scegliere tra ricevere un regalo piccolo subito o uno più grande dopo. Ora ti presenterò qualche esempio e ti chiederò di scegliere.”*

PROCEDURA A – VARIAZIONE TEMPO

Lo sperimentatore dice: *“Vorrei sapere quanti giorni puoi aspettare perché io ti dia due caramelle”*

- Oggi è MARTEDI' , posso darti 1 caramella **adesso** oppure 2 caramelle **tra 7 giorni**. Tra 7 giorni sarà MARTEDI' allora potrò darti 2 caramelle.
Preferisci che ti dia 1 caramella adesso o 2 caramelle tra 6 giorni, cioè MARTEDI' ?
 - Oggi è MARTEDI' , posso darti 1 caramella **adesso** oppure 2 caramelle **tra 6 giorni**. Tra 6 giorni sarà LUNEDI, allora potrò darti 2 caramelle.
Preferisci che ti dia 1 caramella adesso o 2 caramelle tra 6 giorni, cioè LUNEDI' ?
- ... e via di seguito.*

Lo sperimentatore si ferma nel momento in cui il bambino dice “2 caramelle”, se lo dice.

PROCEDURA B – VARIAZIONE *OUTCOME*

Lo sperimentatore dice: *“Vorrei sapere quante caramelle devo darti perché tu aspetti una settimana”*

- Oggi è LUNEDI', posso darti **1 caramella** adesso o LUNEDI' prossimo, cioè tra 7 giorni, potrò darti **2 caramelle**.

Preferisci che ti dia **1 caramella adesso o 2 caramelle tra 7 giorni**, cioè LUNEDI' prossimo (*lo sperimentatore dice che giorno sarà tra 7 giorni*)?

- Oggi è LUNEDI', posso darti **1 caramella** adesso o LUNEDI' prossimo, cioè tra 7 giorni, potrò darti **3 caramelle**.

Preferisci che ti dia **1 caramella adesso o 3 caramelle tra 7 giorni**, cioè LUNEDI' prossimo (*lo sperimentatore dice che giorno sarà tra 7 giorni*)?

... e via di seguito.

Lo sperimentatore si ferma nel momento in cui il bambino dice “tra 7 giorni”, se lo dice.

.

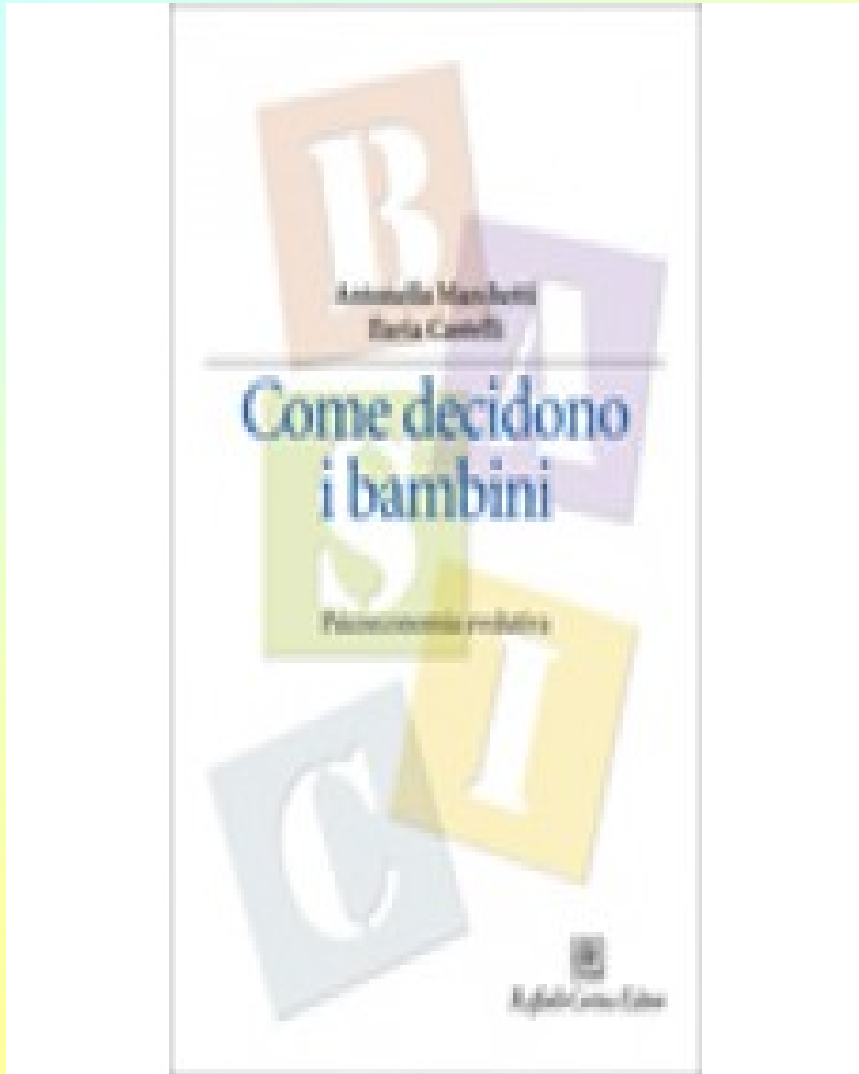
RISULTATI

- La capacità di tollerare la frustrazione dell'attesa migliora significativamente tra i bambini di 6 e quelli di 10 anni quando è l'entità dell'*outcome* a variare.
- I bambini con un buon livello di Teoria della Mente sono più propensi ad attendere al fine di ricevere un *outcome* maggiore al variare sia del tempo di attesa sia dell'entità dell'*outcome* conseguito.
- L'attaccamento sicuro al *caregiver* familiare è cruciale per tollerare l'attesa unicamente in relazione alla variazione del tempo (maggiore la sicurezza, maggiore il tempo di attesa), trasversalmente all'età.

Prefazione di A.G. Sanfey

INDICE

1. La presa di decisione. Una panoramica delle teorie economiche e psicologiche
2. Il bambino e l'economia
3. La sensibilità alla *fairness*
4. La prosocialità e l'altruismo
5. La fiducia e la cooperazione
6. Il fattore tempo nella presa di decisione



Grazie per la vostra attenzione!

antonella.marchetti@unicatt.it