

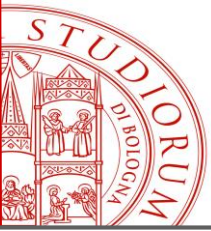


INTRODUZIONE ALL'ECONOMIA

Il comportamento economico

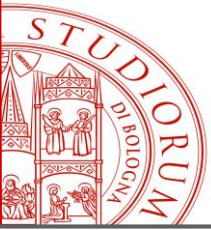
Modelli economici per interpretare e prevedere le scelte individuali

Maria Bigoni
BologNA, 13 Gennaio 2020



Sommario

- Utilità, preferenze e vincoli
 - Le ipotesi alla base della microeconomia
- Scelte che riguardano il futuro
 - Meglio un uovo oggi o una gallina domani?
- Rischi e opportunità
 - Chi vuol esser milionario?
- Noi e gli altri
 - Giochi da prendere molto sul serio
- Un approccio sperimentale?
 - Studiare il comportamento economico “in laboratorio”



Cos'è l'economia?

- *L'economia studia come le persone e le organizzazioni decidono di usare risorse scarse.*
- Le **risorse** includono
 - il denaro,
 - il tempo,
 - la terra, gli edifici, i macchinari,
 - le competenze e i talenti che le persone hanno a disposizione
- Molte sono le **decisioni** rilevanti da un punto di vista economico.
 - quanto tempo dedicare al lavoro, allo studio e al tempo libero,
 - quanti soldi spendere e quanti risparmiarne,
 - come utilizzare le risorse per produrre beni e servizi...

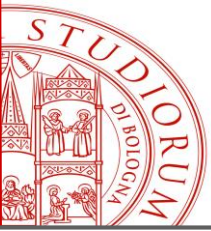
Cosa guida queste decisioni?

Quali elementi devono essere tenuti in considerazione per **prevedere le scelte economiche?**



Gli economisti partono dall'**ipotesi** che

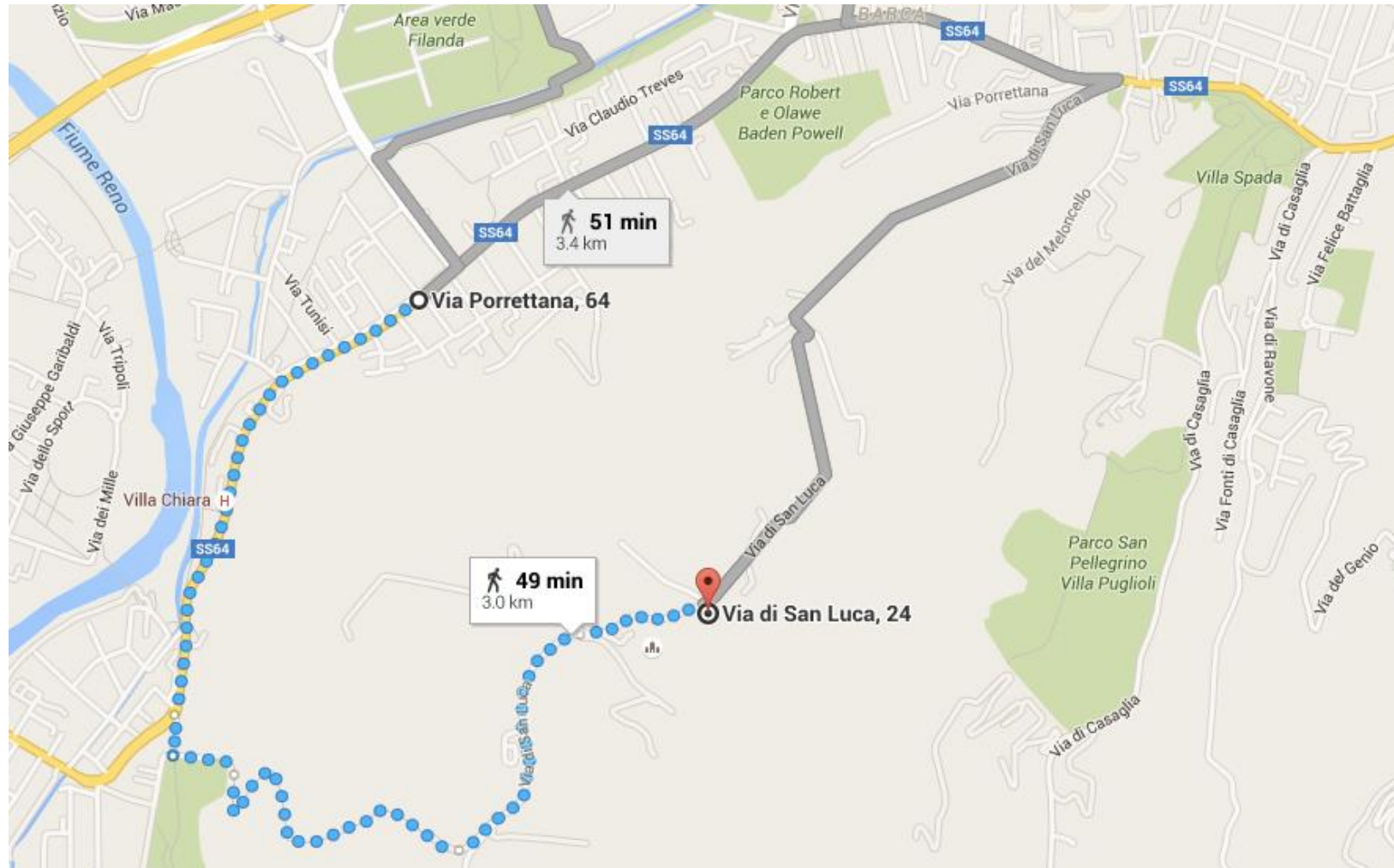
- le persone (e le organizzazioni) adottino comportamenti che permettono loro di
- ottenere la massima “soddisfazione” possibile (**utilità/profitto**)
- date le risorse a loro disposizione (**vincoli**)



I modelli in economia

- In economia, si fa ampio ricorso alla **formalizzazione matematica**.
- **Dato un set di ipotesi** il modello teorico definisce
 - quali siano le **relazioni** salienti tra le variabili di interesse (es. prezzo/quantità/profitti)
 - e permette di formulare **previsioni**
 - sugli effetti di **cambiamenti** nelle variabili (che succede se il prezzo della benzina aumenta?)
- Il modello è però una rappresentazione **semplificata** della realtà.

Semplificazioni



L'homo oeconomicus

- **Razionalità perfetta**
- **Self-interest:**
egoismo puro, disinteresse per le conseguenze delle proprie azioni sugli altri)
- **Conoscenza comune della razionalità**
 - *Io so che tu sei razionale*
 - *Tu sai che io so che tu sei razionale*
 - *E così via, all'infinito.*
- **Perfetto autocontrollo**



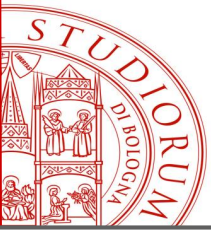


Utilità e preferenze

- Le esperienze che facciamo nella vita
 - Il tempo dedicato ad attività piacevoli (sport, amici, cinema)
 - I beni di cui disponiamo (una bella casa, un'auto sportiva)
 - I nostri consumi (buon cibo, buon vino, ...)generano in noi “soddisfazione” – la chiamiamo “**utilità**”

- Ci sono anche esperienze spiacevoli
 - Il dolore
 - La faticaassociate a sensazioni negative – o “**disutilità**”

- Se “**preferisco**” la pizza alla pasta \implies l'**utilità** che traggo dal consumo di pizza è **maggiore**.

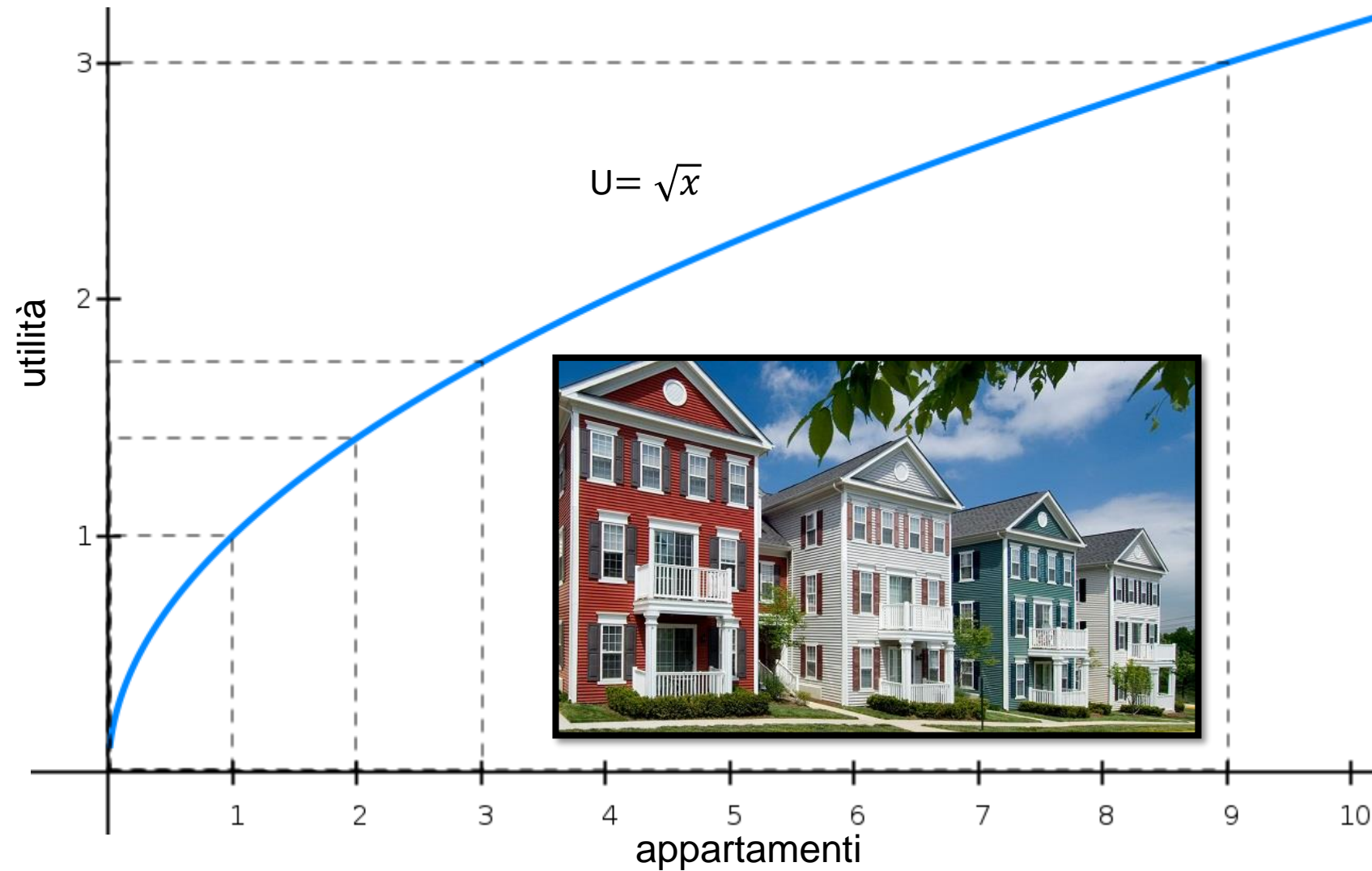


Preferenze “razionali”

Per semplicità, assumiamo che, dato un insieme di alternative (qualunque)

- L'individuo sia sempre in grado di metterle “in ordine di preferenza” (**completezza**)
 - Es. ho un buono pasto e posso scegliere tra pizza, maccheroni o zuppa.
 - So cosa scegliere: la pizza mi piace più dei maccheroni, e maccheroni e zuppa sono per me indifferenti.
- Le preferenze sono **transitive**:
 - Se mi piace più la pizza dei maccheroni, e preferisco i maccheroni al riso
 - Allora di sicuro mi piace più la pizza del riso.

La “funzione di utilità”



Le “curve di indifferenza”

Sono indifferente tra

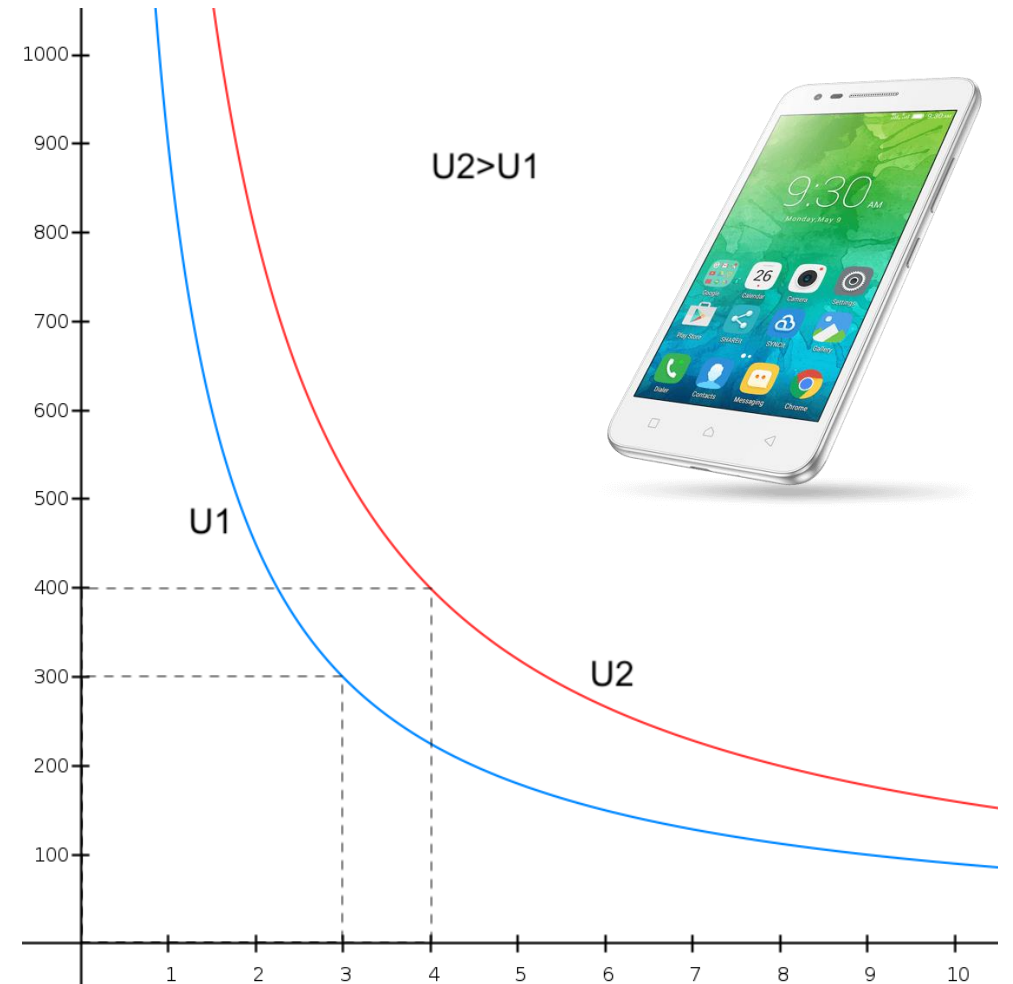
- 100 min. e 9 Gb
- 300 min. e 3 Gb

Ma preferirei:

- 400 min. e 4 Gb

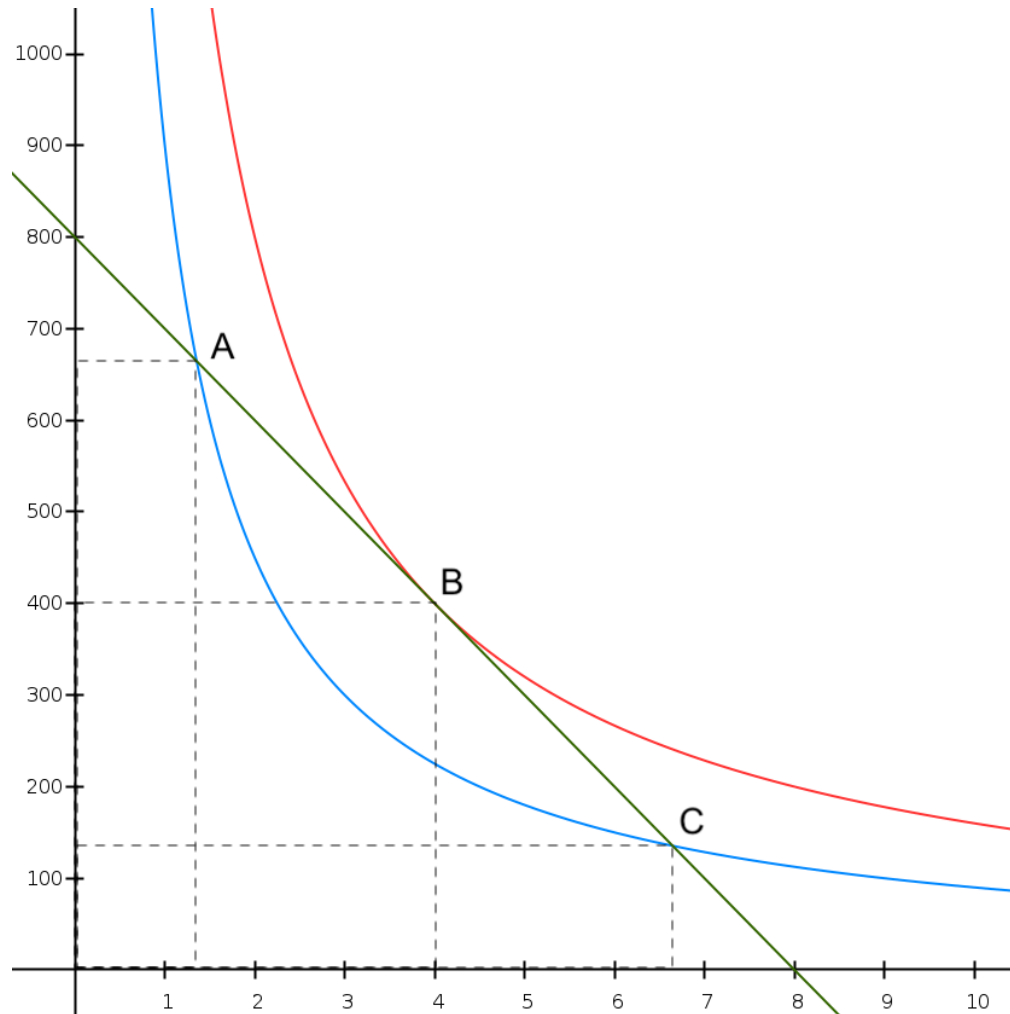
Se potessi, vorrei giga e minuti illimitati...

... ma costa troppo!





Vincoli: non si può avere tutto



Budget: 8€ al mese

100 minuti=1€

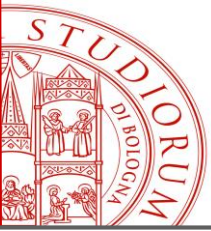
1 Gb =1€

A= 1.3 Gb e 670 minuti

B= 4 Gb e 400 minuti

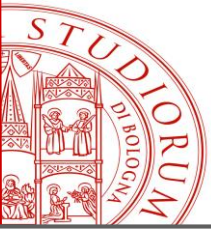
C= 6.7 Gb e 130 minuti

Scelgo B



Sommario

- Utilità, preferenze e vincoli
 - Le ipotesi alla base della microeconomia
- **Scelte che riguardano il futuro**
 - Meglio un uovo oggi o una gallina domani?
- Rischi e opportunità
 - Chi vuol esser milionario?
- Noi e gli altri
 - Giochi da prendere molto sul serio
- Un approccio sperimentale?
 - Studiare il comportamento economico “in laboratorio”

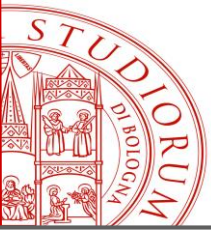


Meglio un uovo oggi?

Molte delle decisioni economiche più importanti della vita riguardano il **futuro**.

- Lavorare d'estate e non andare in vacanza, per poter comprare la macchina o la moto l'anno prossimo?
- Quanti anni dedicare allo studio, prima di cominciare a lavorare?
- Investire in un fondo pensione?
- Mettere da parte dei soldi per i figli?

Come possiamo confrontare il benessere presente e quello futuro?



Esperimento 1

Immagina che ti sia offerta la scelta tra due alternative: un pagamento oggi o un pagamento tra 12 mesi.

Ti verranno ora presentate 5 situazioni.

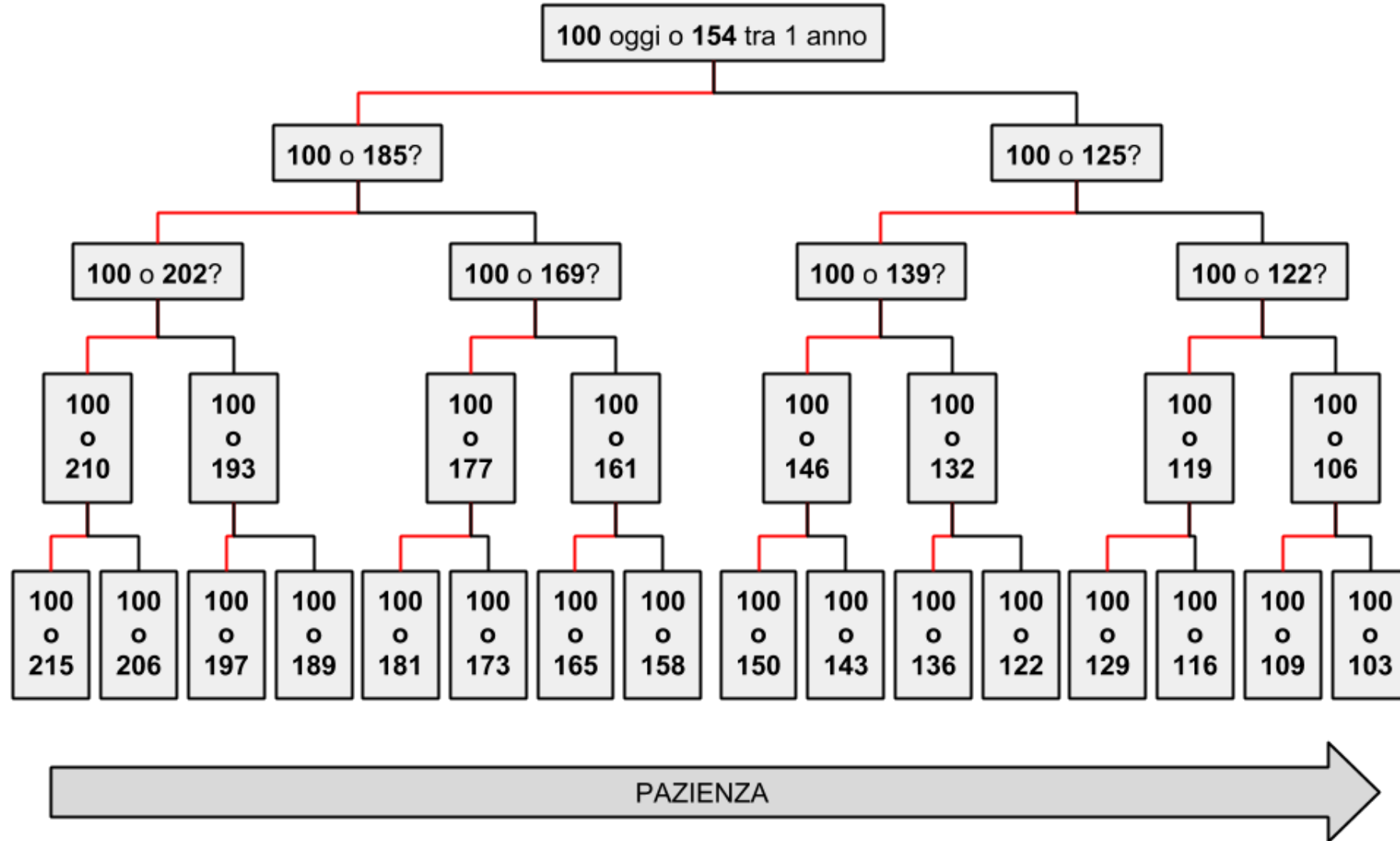
- Il pagamento oggi è lo stesso in tutte e 5 le situazioni.
- Il pagamento tra 12 mesi sarà diverso in ciascuna delle situazioni considerate.

Per ciascuna di queste situazioni, vorremmo sapere quale delle due alternative preferiresti.

Link: <https://goo.gl/forms/wpdB9Pz3hZ7zUH6H2>

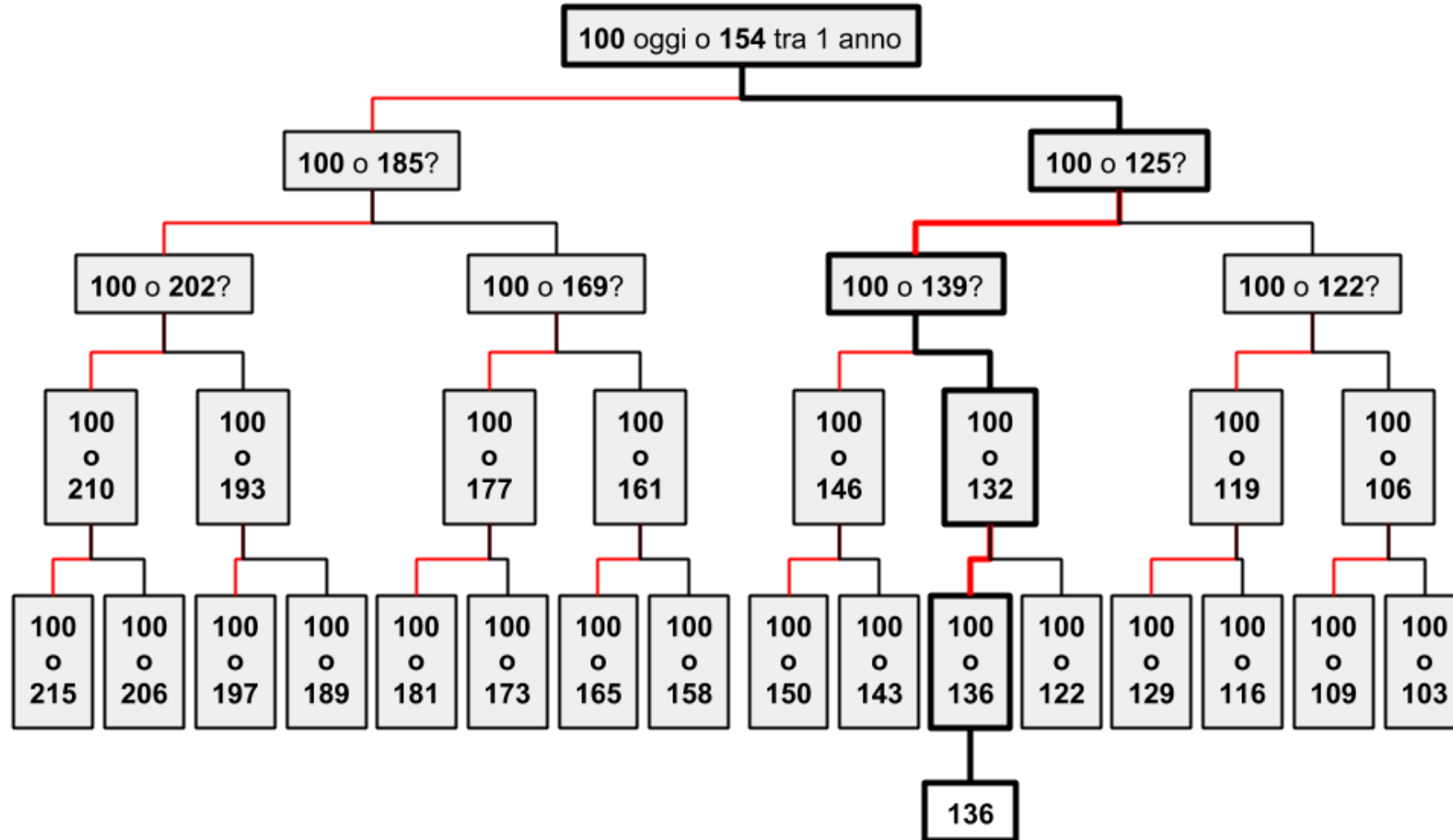


Esperimento 1





Esperimento 1





Esperimento 1

Il nostro ipotetico soggetto preferisce

- 100€ oggi piuttosto che 132€ tra un anno
- Ma se gli offriamo 136€ tra un anno preferisce aspettare

In formule, possiamo scrivere che

- $U(100) > \delta U(132)$
- $U(100) < \delta U(136)$

δ è il **fattore di sconto**:

una misura della diminuzione dell'utilità legata al passare del tempo.

Quindi sappiamo che questa persona è più o meno indifferente tra avere 100€ oggi o 134€ tra un anno.

Il futuro vale meno del presente.

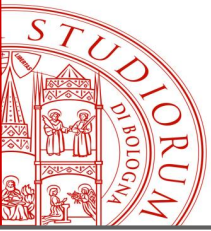


Sommario

- Utilità, preferenze e vincoli
 - Le ipotesi alla base della microeconomia
- Scelte che riguardano il futuro
 - Meglio un uovo oggi o una gallina domani?
- **Rischi e opportunità**
 - Chi vuol esser milionario?
- Noi e gli altri
 - Giochi da prendere molto sul serio
- Un approccio sperimentale?
 - Studiare il comportamento economico “in laboratorio”

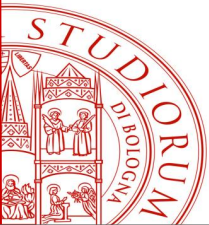
Chi vuol esser milionario?





Chi vuol esser milionario?

- In molte situazioni, l'esito delle proprie decisioni **non può essere previsto esattamente.**
- Immagina di essere uno dei concorrenti dello show televisivo "Chi vuol esser miliardario"
- Hai già ottenuto 500,000€ e la domanda cui devi rispondere riguarda un tema di cui non sai nulla.
- Ci sono due risposte possibili e non hai la minima idea di quale delle due sia giusta.
- In pratica, hai il 50% di probabilità di vincere.
- Se sbagli, guadagni 32.000€, se indovini, guadagni 1 milione
- Oppure puoi rinunciare e tenere 500.000€



Il valore di una scommessa

- Con probabilità 0.5 guadagni 32.000€
- Con probabilità 0.5 guadagni 1.000.000€

Il “**valore atteso**” di questa sorta di scommessa è

$$0.5 * 32.000 + 0.5 * 1.000.000 = 516.000€$$

Questo valore è maggiore dei 500.000€ che otterresti con certezza, se rinunciassi.

L’incremento di 16.000€ è sufficiente ad indurti a proseguire?



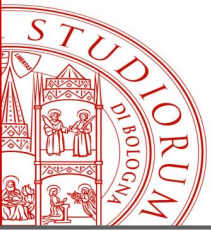
Preferenze rispetto al rischio

- Se **ami il rischio** allora non c'è problema, prosegui.
- Se hai un atteggiamento “**neutrale rispetto al rischio**” allora i 16.000€ in più attesi dal proseguire il gioco dovrebbero indurti a non rinunciare.
- In alternativa, potresti pensare che 32.000€ finiscono in fretta, invece un guadagno di 500.000€ o più è tale da cambiare il tuo stile di vita. Questo ragionamento potrebbe convincerti a rinunciare.
- In economia, una persona che rinuncia viene classificata come **avversa al rischio**, il rischio è sufficientemente “sgradevole” da farla rinunciare a 16.000€ di guadagni attesi.



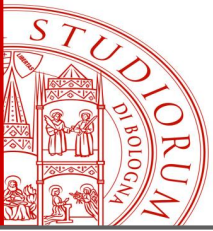
Sommario

- Utilità, preferenze e vincoli
 - Le ipotesi alla base della microeconomia
- Scelte che riguardano il futuro
 - Meglio un uovo oggi o una gallina domani?
- Rischi e opportunità
 - Chi vuol esser milionario?
- **Noi e gli altri**
 - Giochi da prendere molto sul serio
- Un approccio sperimentale?
 - Studiare il comportamento economico “in laboratorio”



La vita è un gioco?

- Finora abbiamo considerato decisioni individuali. Ma in realtà, non siamo (quasi mai) soli!
- Quello che mi accade dipende dalle mie decisioni ma anche dalle decisioni di chi mi sta “vicino” ...
... e quindi ciò che quello che decido di fare io dipende da quello che decidono di fare (o mi aspetto facciano) gli altri
... e lo stesso vale per gli altri
- E quindi come se ne esce? Come decidere?
- La **teoria dei giochi** fornisce gli strumenti per interpretare e comprendere il comportamento **in contesti “strategici”**



Esempi di interazione strategica

- Il gioco degli scacchi o il bluff nel poker
- Come calciare un rigore o da che parte battere a tennis
- Come comportarsi con i genitori e con i figli, o con la fidanzata o il fidanzato
- Competizione politica ed elezioni
- Relazioni internazionali tra paesi
- Strategie di prezzo e di prodotto delle imprese
- Strategie di entrata in un mercato
- Come partecipare ad un'asta su Ebay
- ...

Un esempio pratico



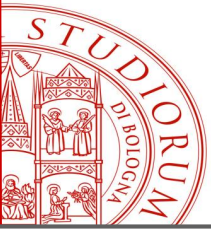
Coffee Shop A



SAME



Coffee Shop B



Concorrenza tra bar

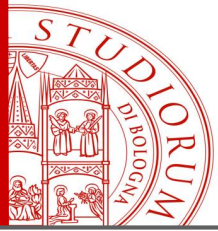
Due bar (bar A, bar B) vicini devono decidere a che prezzo vendere i loro panini

Semplifichiamo il problema:

- un solo tipo di panino lo stesso nei due bar
- solo questi prezzi possibili 2, 4, o 5 €
- fare un panino costa praticamente nulla al bar

I consumatori sono o turisti o locali (in un mese)

- I 6.000 turisti scelgono il bar a caso
- I 4.000 locali invece vanno dove il panino costa meno



Vediamo un esempio

Se per esempio:

- Bar A sceglie prezzo 4,
- Bar B prezzo 5

- Bar A ottiene:

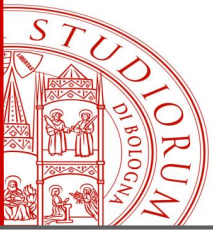
3000 turisti + 4000 locali

$$= 7000 \text{ acquirenti} \quad \times 4 \quad = 28000$$

- Bar B ottiene:

3000 turisti + 0 locali

$$= 3000 \text{ acquirenti} \quad \times 5 \quad = 15000$$



Vediamo un esempio

In ogni cella: **guadagno bar A** e **guadagno bar B**

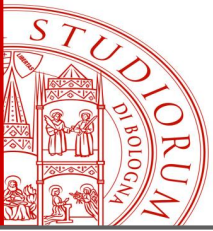
I relativi **prezzi** sono indicati dalle **righe** e dalle **colonne**

		Bar B					
		2		4		5	
Bar A	2	10 , 10	14 , 12	14 , 15			
	4	12 , 14	20 , 20	28 , 15			
	5	15 , 14	15 , 28	25 , 25			

in migliaia di euro

Immaginate di essere il proprietario del bar 1 cosa fareste?

Studiereste la teoria dei giochi, a dopo...



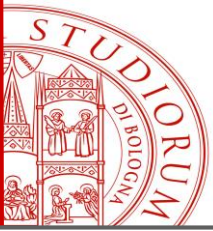
Un esperimento interessante

- *Ognuno di voi sceglie un numero da 0 a 100*
- *Poi raccogliamo tutti i numeri scelti*
- *“Vince” chi ha scritto il numero che si avvicina di più alla metà della media dei numeri scritti da tutti*
- *Il premio? La gloria...*

login <http://classex.uni-passau.de>

1. scegli: Università di Bologna
2. scegli: classroom experiments Bigoni
3. scegli: participant
4. inserisci la password: rwFi

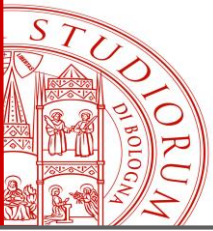




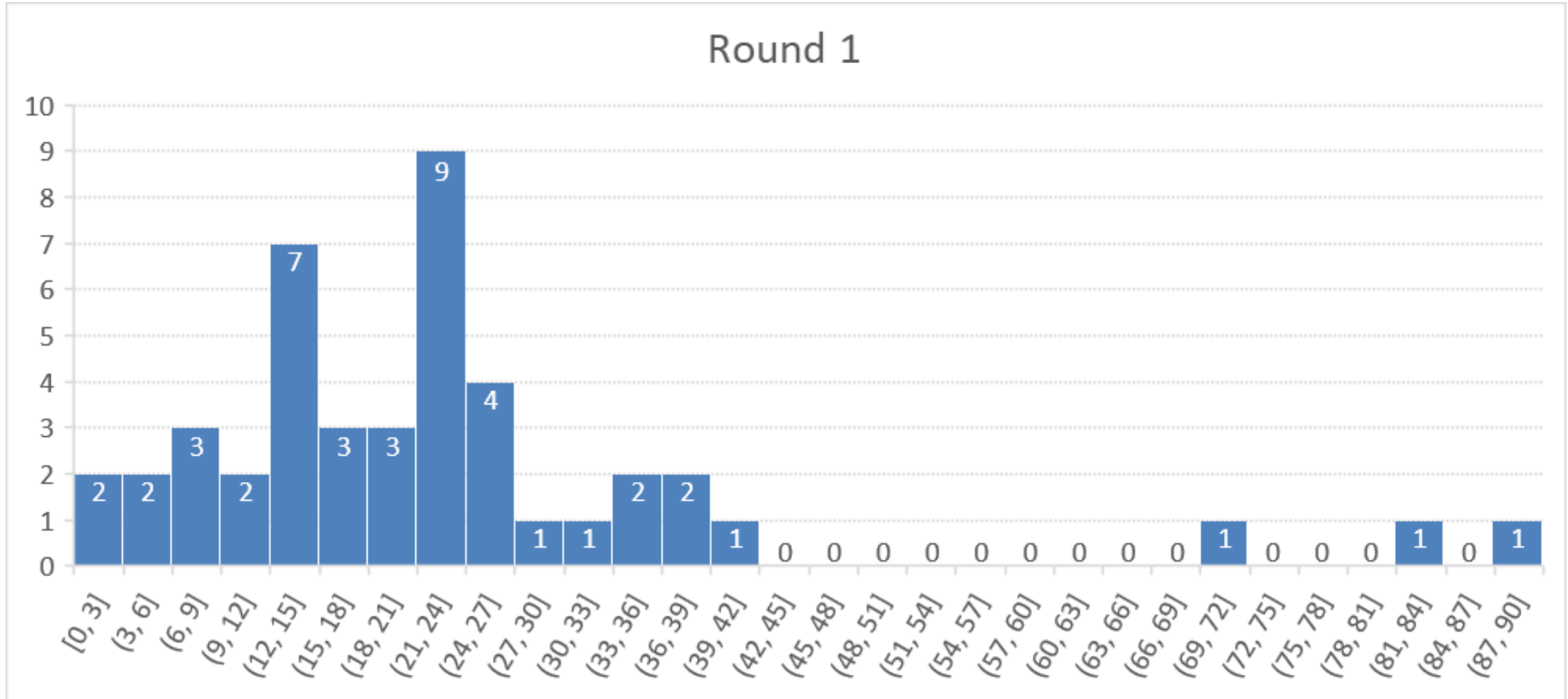
Un esperimento interessante

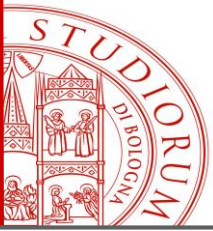
- Ragionamento: se tutti fossimo razionali e avessimo voglia di fare i calcoli:
 - Al massimo la media dei numeri potrà essere 100 e la sua metà è 50, quindi non ha senso scrivere numeri maggiori di 50 (si riduce la probabilità di vincere)
 - Quindi dobbiamo aspettarci che nessuno scriva un numero maggiore di 50, ma allora la media non potrà essere maggiore di 50 e quindi la sua metà non potrà essere maggiore di 25
 - Quindi ci dobbiamo aspettare che nessuno scriva un numero maggiore di 25, e la media non potrà essere maggiore di 25 la cui metà non sarà maggiore di 12,5
 - ...
 - Nessuno dovrebbe scrivere più di 0!
- Cosa è successo nella realtà?

Cosa è successo veramente?



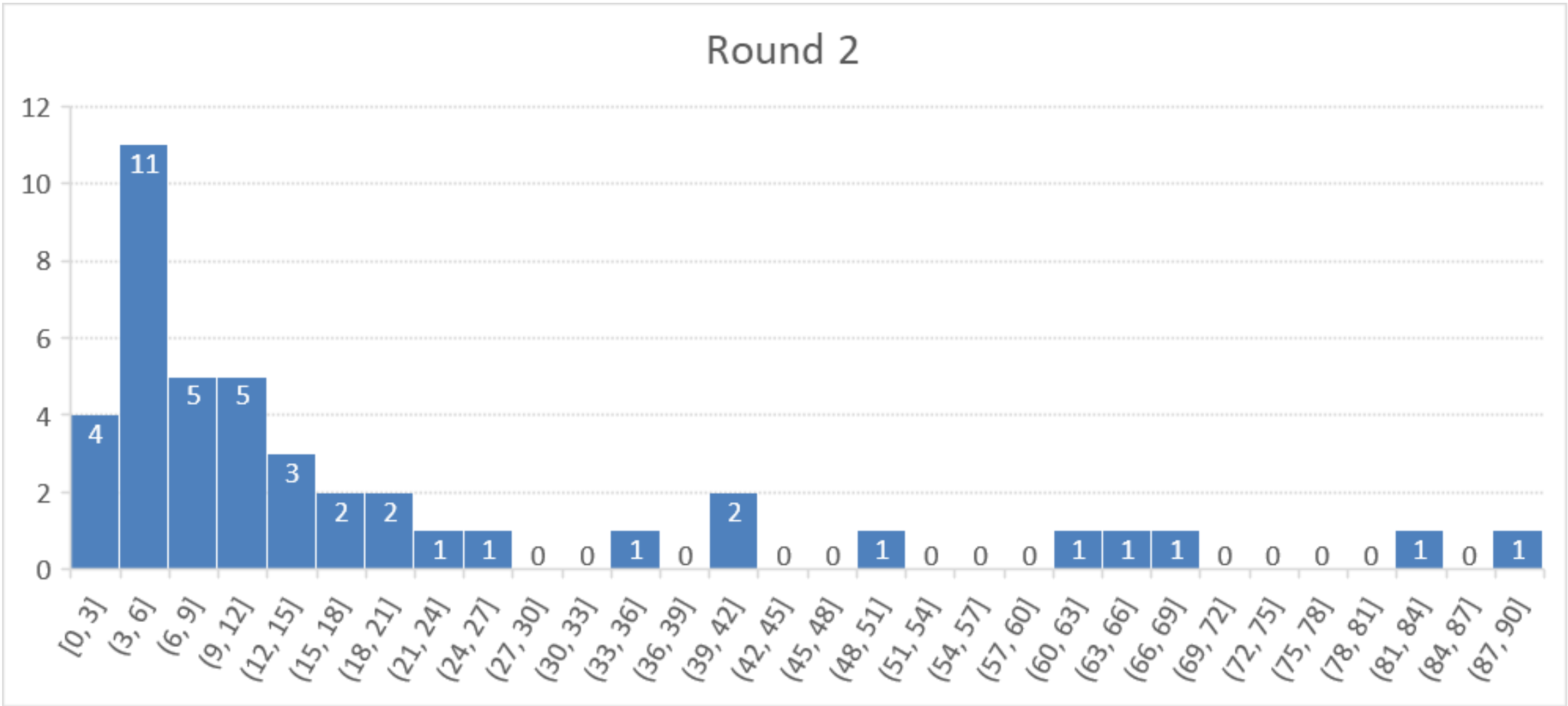
Round 1

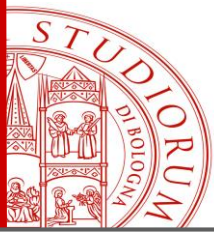




Cosa è successo veramente?

Round 2





Un esperimento interessante

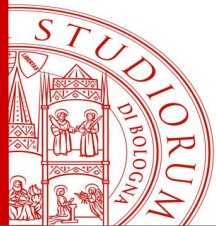
Scrivere 0 è il comportamento “corretto” (che aumenta la probabilità di vincere)

MA solo se ci aspettiamo che:

- Tutti abbiano capito il gioco
- Tutti abbiano voglia di percorrere il ragionamento di prima sufficientemente a lungo
- Non si facciano errori

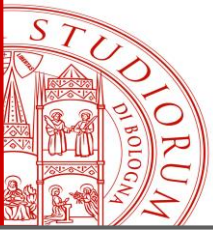
Ma se qualcuno non ha voglia di fare i calcoli o “non ci arriva”...

- è **sempre fondamentale mettersi nei “panni degli altri”** e ragionare su come potrebbero pensare



Un esperimento interessante?

- John Maynard Keynes uno dei più famosi economisti nel 1936 ha usato contesto simile per spiegare le fluttuazioni del prezzo delle azioni
- Il valore di un'impresa non è soltanto dato dal reddito che può generare effettivamente, ma anche da ciò che le persone "immaginano" valga l'impresa stessa
- Quindi quando volete acquistare o vendere un'azione dovete anche pensare a quello che pensano o che penseranno gli altri!
[Keynes *"we devote our intelligences to anticipating what average opinion expects the average opinion to be"*]
E questo è difficile, esattamente come nel nostro Esperimento 2
- Se si comincia ad immaginare che gli altri pensino che l'impresa valga molto, ci si convince che sarà così ed effettivamente il prezzo sale anche se in realtà l'impresa non vale nulla!
Questo è ciò che accade con le **"BOLLE"** nei mercati finanziari.



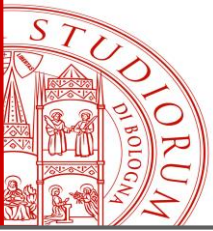
E i due bar, che fine faranno?

In ogni cella: **guadagno bar A** e **guadagno bar B**

I relativi **prezzi** sono indicati dalle **righe** e dalle **colonne**

		Bar B					
		2		4		5	
Bar A	2	10 , 10	14 , 12	14 , 15			
	4	12 , 14	20 , 20	28 , 15			
	5	15 , 14	15 , 28	25 , 25			
		<i>in migliaia di euro</i>					

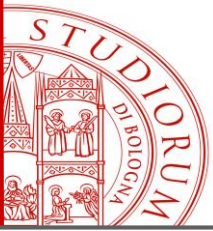
Immaginate di essere il proprietario del bar 1 cosa fareste?



Elimino le scelte irrazionali

		Bar B					
		2		4		5	
Bar A	2	10	10	14	12	14	15
	4	12	14	20	20	28	15
	5	15	14	15	28	25	25

		Bar B			
		4		5	
Bar A	4	20	20	28	15
	5	15	28	25	25



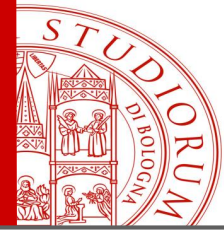
Resta un'unica possibilità

- L'esito ragionevole del gioco (o "Equilibrio") è: Bar 1 fissa prezzo di 4 e Bar 2 fissa prezzo di 4!

		Bar B		
		2	4	5
Bar A	2	10 , 10	14 , 12	14 , 15
	4	12 , 14	20 , 20	28 , 15
	5	15 , 14	15 , 28	25 , 25

in migliaia di euro

- Se ci pensate, la logica è la stessa del nostro esperimento.



Cosa abbiamo fatto?

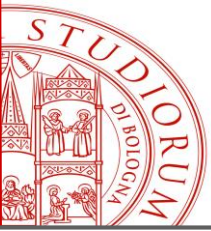
“Semplicemente” abbiamo immaginato

- che i giocatori siano “**razionali**” in modo piuttosto «profondo»:
 - che non si lascino sfuggire occasioni
- Ma anche che ciascuno immagini che **l'altro sia razionale**
 - E che ciascuno sappia che l'altro sappia che ciascuno è razionale
 - E che ciascuno sappia che l'altro sappia...
- Semplice no? No... ma si impara velocemente:
 - quando il nostro esperimento viene ripetuto le persone imparano rapidamente che l'unica risposta *ragionevole* è 0.
 - Allo stesso modo possiamo aspettarci che i due bar imparino che l'unico prezzo *ragionevole* è 4.

L'homo oeconomicus

- **Razionalità perfetta**
- **Self-interest**
(egoismo puro, disinteresse per le conseguenze delle proprie azioni sugli altri)
- **Conoscenza comune della razionalità**
 - *Io so che tu sei razionale*
 - *Tu sai che io so che tu sei razionale*
 - *E così via, all'infinito.*
- **Perfetto autocontrollo**





Esperimento 3

- Coppie di 2 giocatori, interazione anonima.
- Il giocatore 1 riceve **10 monete** da un Euro,
 - e deve formulare una proposta al giocatore 2 su **come spartirle** tra loro.
- Il giocatore 2 deve decidere se accettare o meno la proposta del giocatore 1.
 - Se il giocatore 2 **accetta**, la proposta viene implementata, e ciascuno dei due giocatori riceve l'ammontare di denaro corrispondente.
 - Se il giocatore 2 **rifiuta**, entrambi i giocatori non guadagnano nulla.

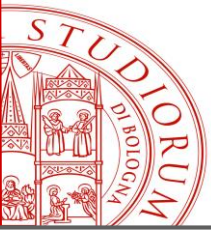


Esperimento 3

Come prima, se avete uno smartphone o un tablet, collegatevi al sito: <http://classex.uni-passau.de> compilate i campi poi fate “Login”

1. scegli: Università di Bologna
2. scegli: classroom experiments Bigoni
3. scegli: participant
4. inserisci la password: rwFi





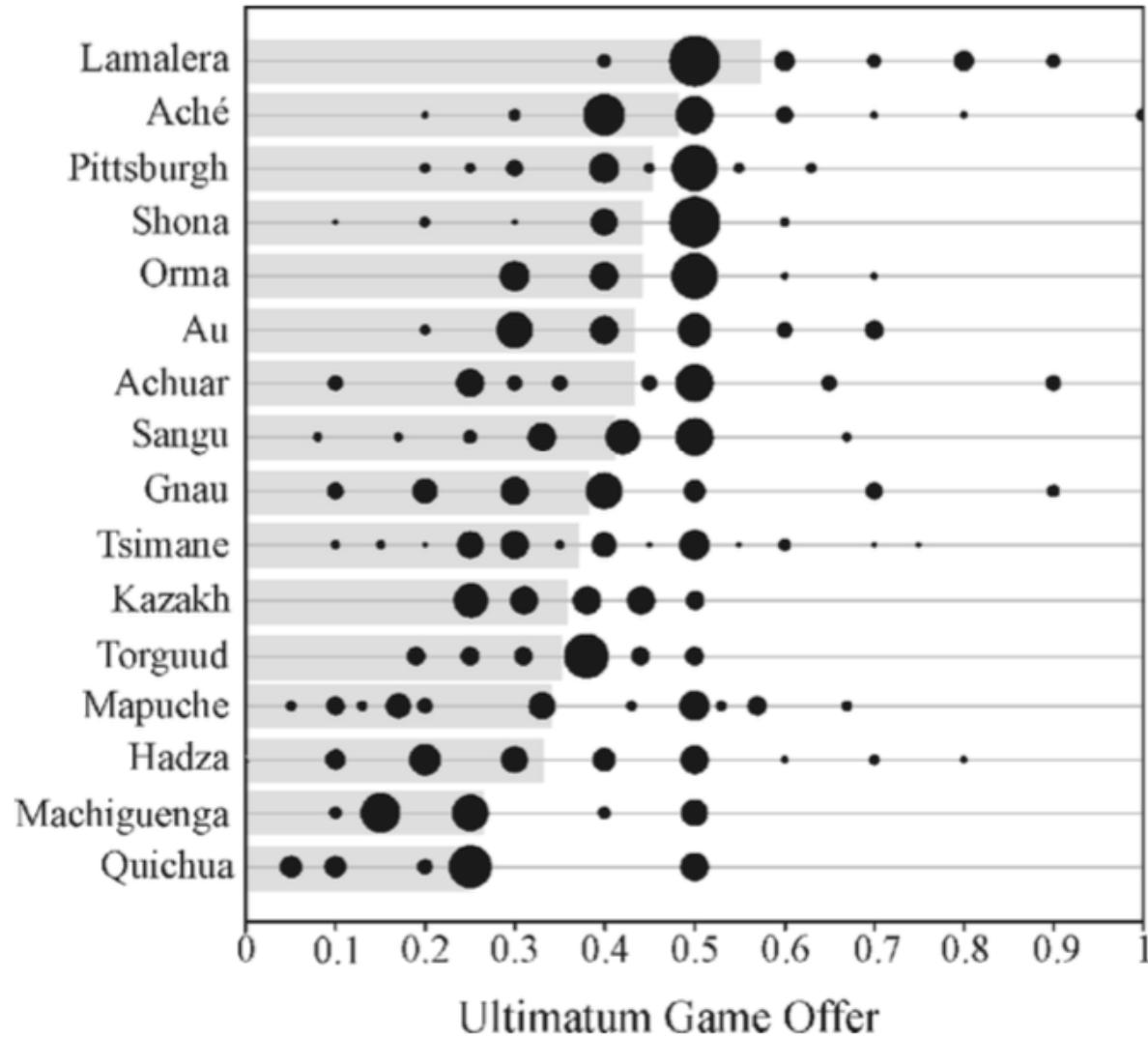
“Egoismo puro”

- Il giocatore 2 dovrebbe **accettare qualunque proposta** che gli garantisca un guadagno maggiore di 0.
- Il giocatore 1, sapendo che il giocatore 2 accetterà, dovrebbe **offrire il minimo possibile**:
 - 1 Euro al giocatore 1
 - 9 Euro per sè
- Quali altri elementi dovremmo tenere in considerazione?
- Vi aspettate davvero che questo sia [l'esito del gioco?](#)

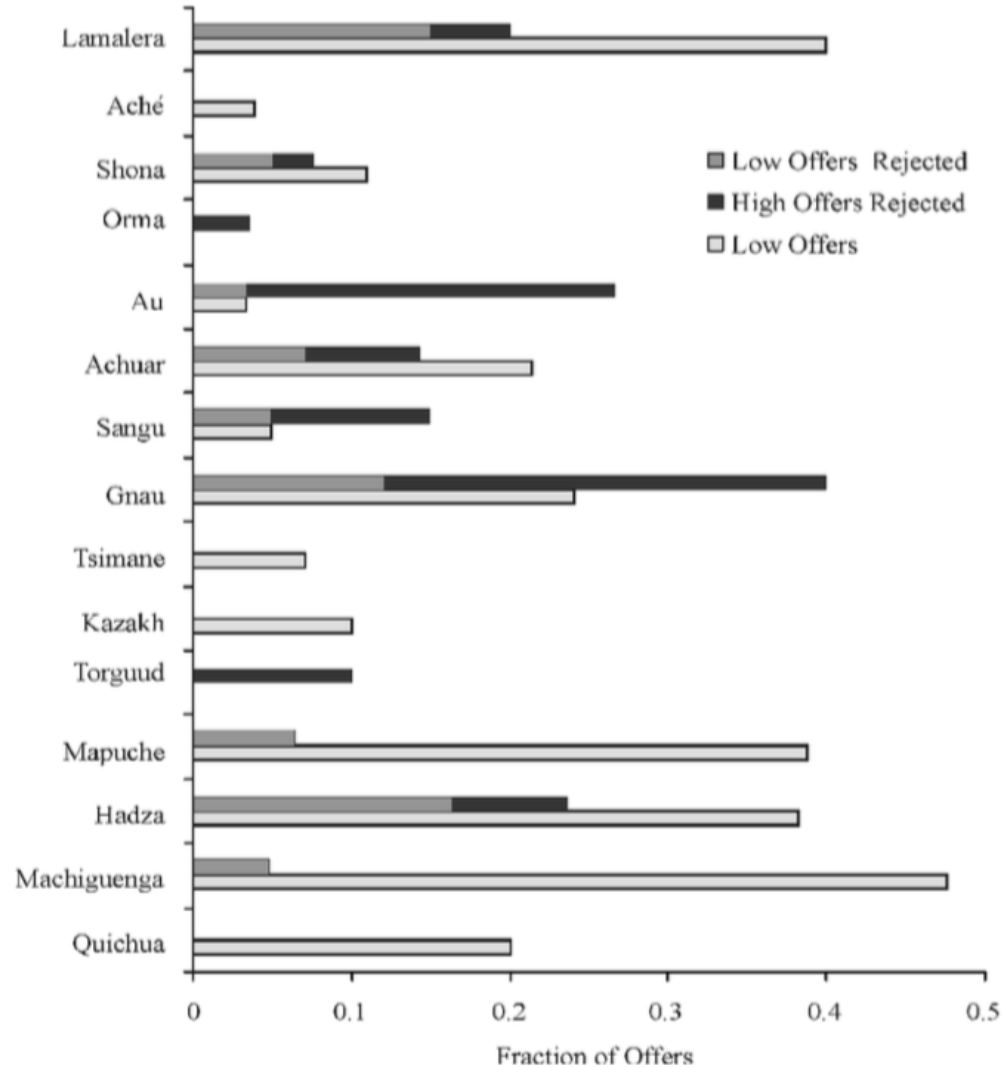
In prospettiva “antropologica”



Risultati empirici – giocatore 1



Risultati empirici – giocatore 2



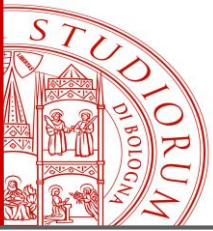
Fonte:
McElreath et al., 2005.

Economic man in cross-cultural perspective:
Behavioural experiments in 15 small-scale societies.

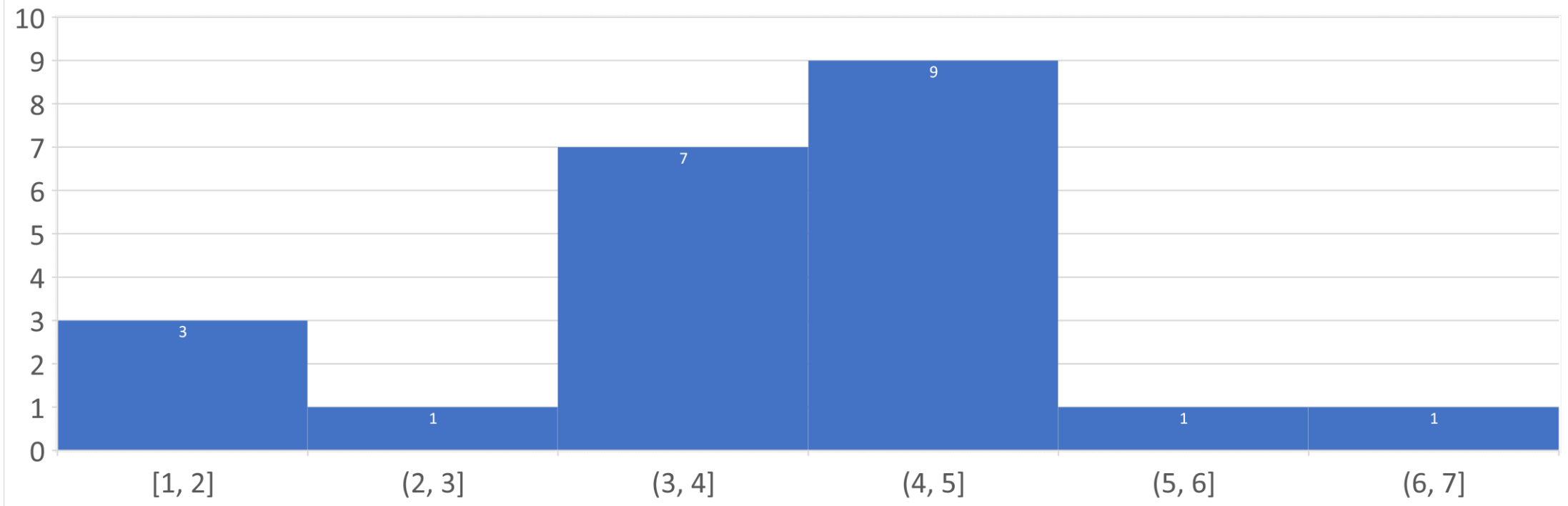
Behavioral and Brain Sciences 28 (6), 795-815.

[Link all'articolo](#)

Risultati in aula (2020)



Ultimatum game: istribuzione delle offerte



L'homo oeconomicus

- **Razionalità perfetta**
- **Self-interest**
(egoismo puro, disinteresse per le conseguenze delle proprie azioni sugli altri)
- **Conoscenza comune della razionalità**
 - *Io so che tu sei razionale*
 - *Tu sai che io so che tu sei razionale*
 - *E così via, all'infinito.*
- **Perfetto autocontrollo**



Perfetto autocontrollo?



Perfetto autocontrollo?



Perfetto autocontrollo?



L'homo oeconomicus

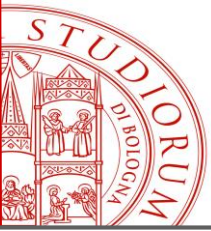
- **Razionalità perfetta**
- **Self-interest**
(egoismo puro, disinteresse per le conseguenze delle proprie azioni sugli altri)
- **Conoscenza comune della razionalità**
 - *Io so che tu sei razionale*
 - *Tu sai che io so che tu sei razionale*
 - *E così via, all'infinito.*
- **Perfetto autocontrollo**





Quali implicazioni?

- Sembra che le ipotesi alla base dell'approccio tradizionale all'analisi del comportamento economico a volte vacillino.
- Questo cosa implica?
- In quali contesti queste deviazioni dalle ipotesi standard sono più importanti, e in quali sono trascurabili?
- Dovremmo ampliare/modificare i modelli teorici, per renderli più "realistici"?



L'economia sperimentale

Approccio empirico complementare all'econometria tradizionale:

- Dati generati in situazioni caratterizzate da elevato "**controllo**";
- **Intervento diretto** dello sperimentatore nella definizione del contesto e dei “trattamenti”;
- Possibilità di verificare le relazioni di **causa-effetto**;
- **Replicabilità** dei risultati.



Cenni storici

1944: von Neumann e Morgenstern: Theory of Games and Economic Behavior

- Anni '30 e '40: Esperimenti sulle **scelte individuali**: violazioni sistematiche delle ipotesi di razionalità
- Esperimenti sulle **interazioni strategiche**
 - 1948, RAND Corporation: applicazioni della matematica ad un ampio spettro di problematiche, a partire da quelle legate alla guerra fredda.
 - 1950, primo esperimento sul dilemma del prigioniero
- Esperimenti di **economia industriale**
 - 1948, primo test dell'equilibrio competitivo
 - 1959-60, primi esperimenti su duopoli e oligopoli

La diffusione degli esperimenti

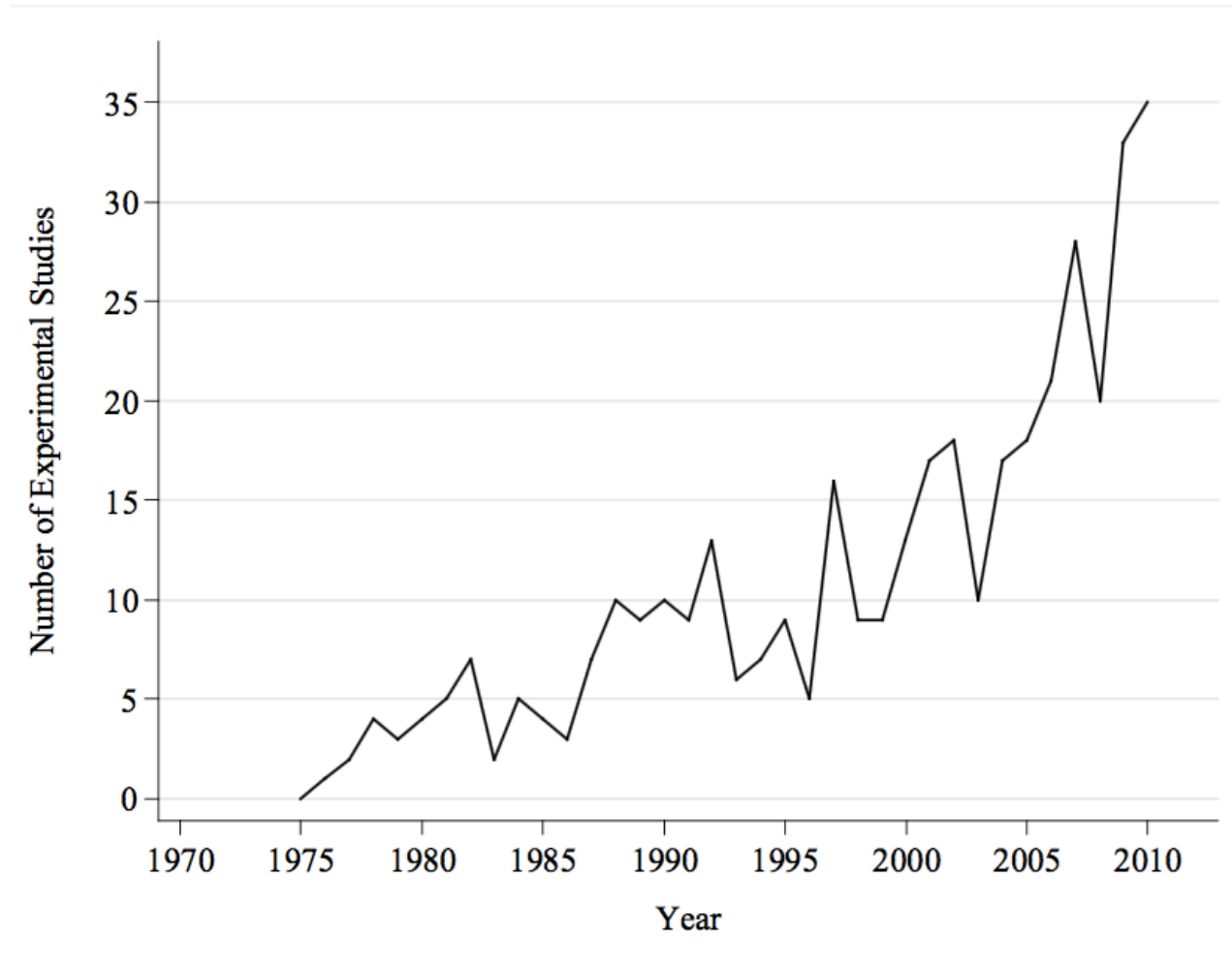
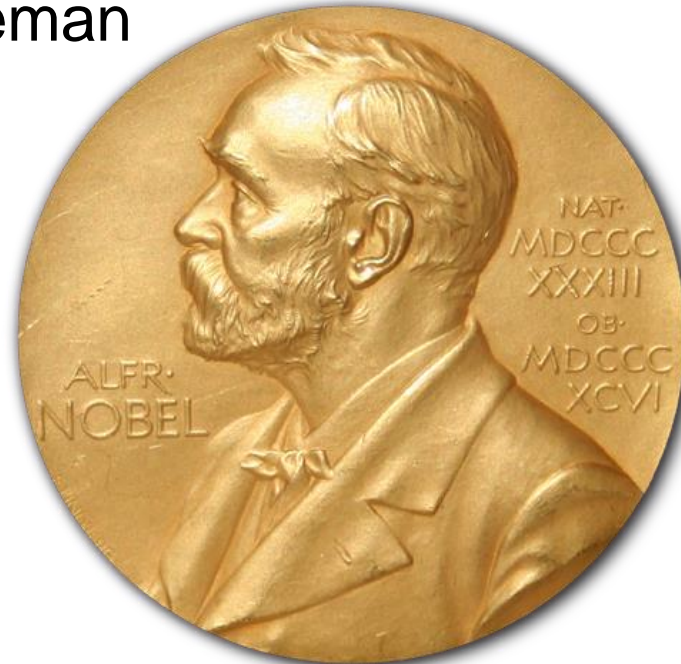


FIGURE 1. NUMBER OF EXPERIMENTS PUBLISHED IN FIVE TOP JOURNALS FROM 1975 TO 2010

Premi Nobel

- 1988: Maurice Allais
- 1994: John Nash e Reinhard Selten
- 2002: Vernon Smith e Daniel Kahneman
- 2005: Thomas Schelling
- 2009: Elinor Ostrom
- 2012: Alvin Roth
- 2017: Richard Thaler





A che cosa serve?

1. Dialogo con la teoria:

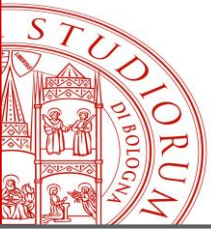
- testare **modelli teorici** le cui predizioni dipendano da caratteristiche individuali non sempre osservabili
- controllare le differenze individuali nelle dimensioni rilevanti (genere, esperienza, istruzione, ecc.)
- misurare direttamente gli attributi rilevanti degli agenti

2. Ricerca di fatti:

- Scoperta di **regolarità impreviste** che possono emergere quando – in un esperimento – si varino i fattori rilevanti uno alla volta

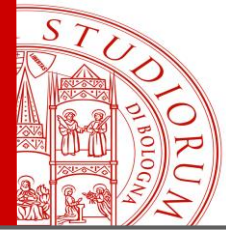
3. "Sussurri nelle orecchie dei principi":

- Esperimenti disegnati per risolvere **questioni di policy**



Economia in laboratorio





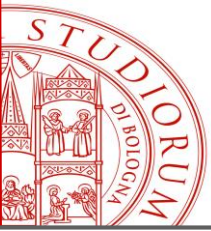
Esperimenti “sul campo”

- Partecipanti: generalmente **non studenti**
- Contesto: più **realistico**, più vicino al vissuto quotidiano dei partecipanti
 - i partecipanti non sono consapevoli di essere parte di un esperimento.
- **Esempi:**
 - come cambiano le *prestazioni dei lavoratori* al variare delle condizioni di pagamento?
 - *incentivi allo studio*: quali effetti sul rendimento degli studenti?
 - come si può promuovere l'adozione di *comportamenti "salutari"*?
 - quali elementi inducono le persone a comportarsi in modo *corretto/scorretto*?

Esempio: discriminazione



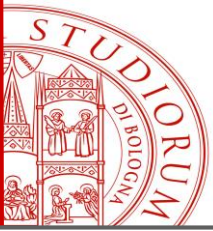
- Invio di curricula falsi ad aziende di Boston e Chicago.
- I candidati con nome tipicamente “bianco” (Emily, Greg...) hanno una probabilità del 50% più alta di essere invitati a un colloquio di lavoro, rispetto a candidati identici, con nome afroamericano (Lakisha, Jamal...)
- [Link all'articolo](#)



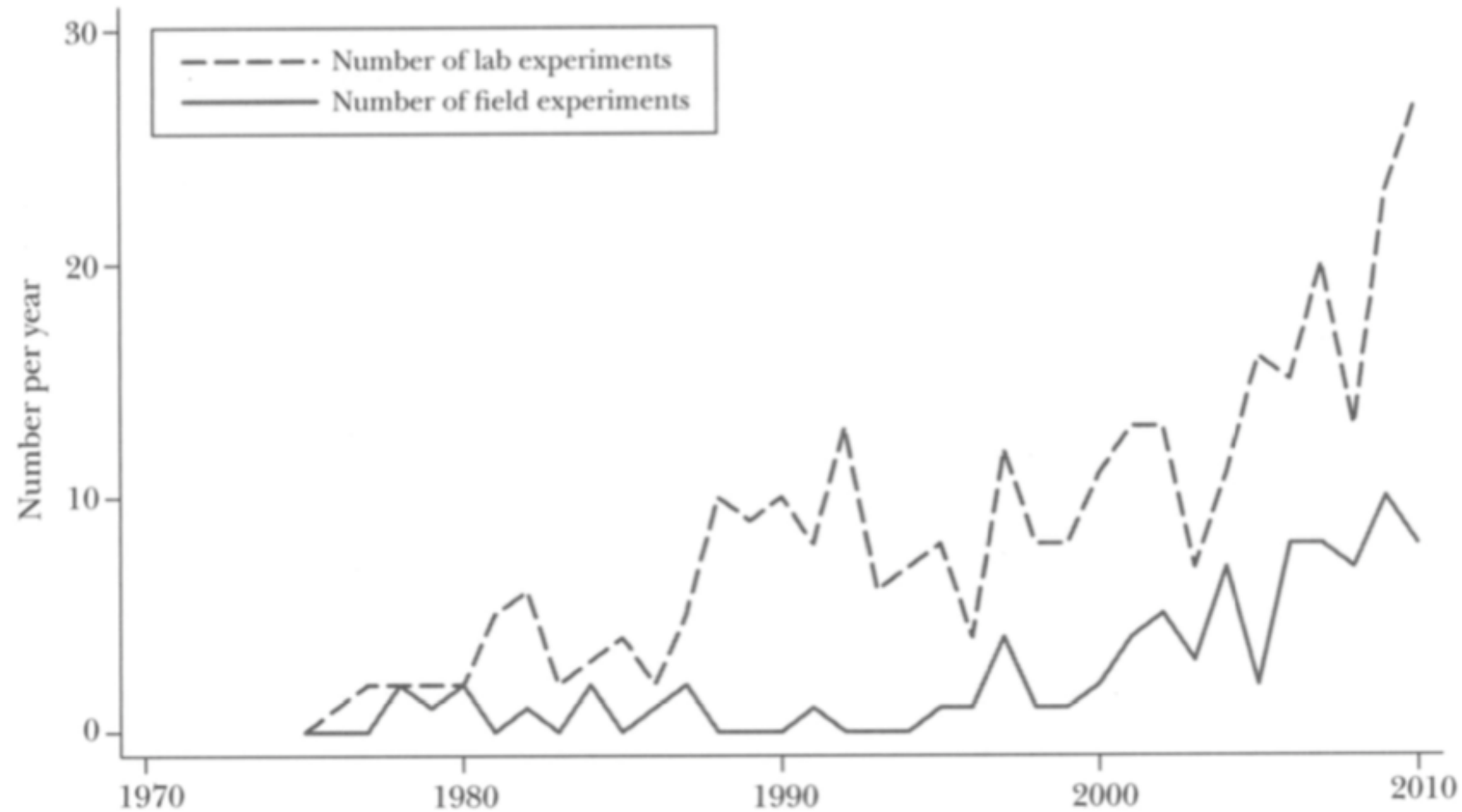
Esempio: beneficenza

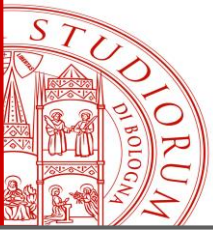
- Perchè le persone donano denaro in beneficenza?
 - Altruismo?
 - Pressione sociale?
- In una campagna di raccolta fondi porta-a-porta,
 - alcuni donatori potenziali hanno ricevuto un foglio che li avvertiva dell'orario in cui i volontari sarebbero passati,
 - Altri donatori potevano anche barrare una casella “non disturbare”,
 - Altri donatori non hanno ricevuto alcuna informazione preventiva.
- L'informazione sull'orario ha ridotto le donazioni (9%-25%)
- La casella “non disturbare” ha ulteriormente ridotto le donazioni (28%-42%)

[Link all'articolo](#)



Diffusione degli esperimenti sul campo

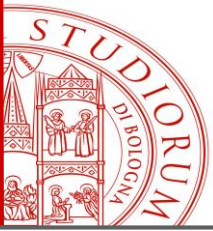




Grazie per l'attenzione!

Per chiarimenti, dubbi, approfondimenti:

maria.bigoni@unibo.it



Bibliografia

- Bertrand, M., and S. Mullainathan.
"Are Emily and Greg More Employable Than Lakisha and Jamal? A Field Experiment on Labor Market Discrimination." *American Economic Review* 94, no. 4 (2004): 991-1013.
- DellaVigna, S., J. A. List, and U. Malmendier.
"Testing for altruism and social pressure in charitable giving." *The quarterly journal of economics* 127, no. 1 (2012): 1.
- Falk, A., Becker, A., Dohmen, T. J. and Enke, B., Huffman, D., The Nature and Predictive Power of Preferences: Global Evidence. IZA Discussion Paper No. 9504. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2696302>