

Why Can't a Woman Bid More Like a Man?*

Yan Chen[†] Peter Katusčák[‡] Emre Ozdenoren[§]

September 2005

Abstract

We find robust gender differences in bidding behavior in sealed bid auctions with independent and private valuations in a laboratory setting. In particular, we find that women bid significantly higher and earn significantly less than men do in the first-price auction, while we find no evidence of a gender difference in the likelihood of dominant strategy play in the second-price auction. At a biological level, in the first-price auction, women during menstruation, when the estrogen level is lowest, do not bid differently from men. The gender difference in the first-price auction is driven by women during other phases of the menstrual cycle when they have higher estrogen levels.

Keywords: gender, menstrual cycle, auction

JEL Classification: C91, D44, D83

*We thank David Cooper, Rachel Croson, Catherine Eckel, Uri Gneezy, Štěpán Jurajda, John Kagel, Nancy Kotzian, Laura Mentz, Muriel Niederle, Andreas Ortmann, Steve Salant, Dan Silverman, Robert Slonim, Lise Vesterlund and seminar participants at Case Western, Harvard, Michigan, Ohio State, Simon Fraser, UBC, UCSD, and the 2005 Economic Science Association Meetings (Montreal, Canada) and Stanford Institute for Theoretical Economics for helpful comments. We thank Sasha Achen, Brian Chan, David Edelman and Casey Hui for excellent research assistance, and Jim Leady for programming for the experiment. Chen gratefully acknowledges the financial support of the National Science Foundation. Any remaining errors are our own.

[†]School of Information, University of Michigan, 1075 Beal Avenue, Ann Arbor, MI 48109-2112, yanchen@umich.edu.

[‡]CERGE-EI, P.O.Box 882, Politických vězňů 7, 111 21 Praha 1, Czech Republic, Peter.Katuscak@cerge-ei.cz. CERGE-EI is a joint workplace of the Center for Economic Research and Graduate Education, Charles University, and the Economics Institute of the Academy of Sciences of the Czech Republic.

[§]Department of Economics, University of Michigan, 611 Tappan Street, Ann Arbor, MI 48109-1220, emreo@umich.edu.

Abstrakt

Táto štúdia dokumentuje výrazné rozdiely podľa pohlavia v aukciách s neverejnými ponukami a nezávislými hodnotami v prostredí laboratória. Konkrétne, výsledky ukazujú, že ženy dávajú systematicky vyššie ponuky než muži a získavajú menej než muži v prvocenových aukciách, avšak pravdepodobnosť hrania dominantnej stratégie v druhocenových aukciách nie je štatisticky odlišná u mužov a žien. Na biologickej úrovni, výsledky ukazujú že v prvocenových aukciách, počas menštruácie, keď je úroveň estrogénu najnižšia, dražobné ponuky žien sa štatisticky nelíšia od ponúk mužov. Rozdiel medzi dražobnými ponukami mužov a žien v prvocenových aukciách je spôsobený ženami v ostatných fázach menštruačného cyklu, v ktorých je úroveň estrogénu vyššia.