

Believing in Economic Theory: Sex, Lies, Evidence, Trust and Ideology

by

**D. Andrew Austin
(CERGE-EI, Prague)**

and

**Nathaniel T. Wilcox
(University of Houston)**

Abstract. People's beliefs about how well economic theory predicts outcomes may affect policy through democratic processes. Knowing what determines those beliefs is then important. We investigate how individual attitudes and characteristics correlate with those beliefs using a classroom Double Auction experiment, combined with a survey and ex-ante and ex-post elicitations of student beliefs. We find that *Sex* is a robust correlate of both ex-ante and ex-post beliefs: women are more skeptical than men in both instances. An index of "socially desirable responding" is positively related to prior belief in the theory: subjects who manage their image by telling *Lies* to please others also claim less skepticism on the ex-ante survey about the economic theory's predictive power. Subjects respond to *Evidence* in a minimally reasonable way: those who saw prediction errors in their experimental demonstration change their beliefs less between the ex-ante and ex-post surveys than those who saw none. While *Trust*—specifically, "trust of authority"—strongly correlates with *Ideology*, it is an insignificant predictor of beliefs. Finally, *Ideology* has complex effects on beliefs. As expected, the relatively liberal respondents are relatively more skeptical about economic theory in the ex-ante belief elicitation. Surprisingly, however, the relatively conservative respondents update beliefs in response to evidence much less strongly than their more liberal counterparts and, as a result, are actually relatively more skeptical than them in the ex-post belief elicitation.

Acknowledgments. We have benefited from comments and help from Sarah Austin, Thilo Bodenstein, Dirk Engelmann, Jan Kmenta, Kathleen Knight, John Matsusaka, Andreas Ortmann and Christopher Wlezien, as well as seminar participants at the Public Choice/Economic Science Association meetings in San Antonio, Economic Science Association meetings in Barcelona and Tucson, the European Economic Association meetings in Venice, the California Institute of Technology, Technische Universität Chemnitz and the Max Planck Institut Strategic Interaction Group in Jena. Of course, none of these people are responsible for remaining errors or ambiguities.

Abstrakt:

Víra (*Beliefs*) občanů o tom, jak dobře ekonomická teorie předpovídá ekonomické výsledky může demokratickým procesem ovlivnit politiku, je proto důležité vědět, na čem je tato víra založena. Zkoumáme, jak jsou individuální postoje a charakteristiky korelovány s touto vírou použitím učebního (classroom) experimentu „Dvojitá aukce“ spolu s dotazníkem a ex-ante a ex-post zjišťováním víry studentů. Zjišťujeme, že korelace mezi pohlavím a ex-ante a ex-post vírou je robustní: ženy jsou skeptičtější než muži v obou případech. Index „sociálně žádoucích reakcí“ je pozitivně korelován s apriorní vírou: subjekty, které podporují svou image říkáním *Lži*, aby potěšili ostatní, též projevují méně skepticismu v ex-ante dotazníku o schopnosti ekonomické teorie předpovídat výsledky. Subjekty reagují na *Důkazy (Evidence)* v minimálně rozumné míře: ti, kteří viděli predikční chyby v ukázkovém experimentu demonstrují menší změnu mezi ex-ante a ex-post dotazníky než ti, kteří neviděli chyby žádné. Přestože je *Důvěra* – speciálně „důvěra v autoritu“ – silně korelována s *Ideologií*, je nevýznamným prediktorem víry. Konečně *Ideologie* má složité účinky na víru. Jak lze očekávat, relativně liberální respondenti jsou relativně skeptičtější k ekonomické teorii v jejich ex-ante víře. Nicméně relativně konzervativní respondenti překvapivě mění víru v závislosti na důkazech daleko méně silně než jejich liberálnější protějšky a jsou vlastně ve výsledku relativně skeptičtější v jejich ex-post víře.