

Behaviorálna ekonómia

Prednáška 6 - **Strategické interakcie**

Matej Lorko

matej.lorko@euba.sk

Materiály: www.lorko.sk

Referencie:

- Camerer, C. F. (2011). Behavioral game theory: Experiments in strategic interaction. Princeton University Press.

Hry, hry, hry...

- Aké hry hráte vo svojom živote?
 - Frajeri a frajerky hrajú hry na dobýjanie a zvädzanie.
 - Študenti a profesori hrajú hru na podvádzanie a odhalenie.
 - Firmy a zamestnanci hrajú vyjednávacie hry o plate a podmienkach.
 - Podnikatelia hrajú proti svojej konkurencii ekonomické hry o stanovení ceny, množstva, či kvality.
 - Politici hrajú hru na volebné preferencie.
 - Vojnoví generáli hrajú hru na získanie území.
 - A športovci hrajú hru na víťazstvá a porážky.
- Inými slovami, ľudia medzi sebou hrajú nejakú hru vždy, keď sú vo vzájomnom kontakte.

Strategické interakcie

- Množstvo rozhodnutí v našom každodennom živote má povahu „strategických interakcií“.
- Znamená to, že moje rozhodnutie v konkrétnej situácii ovplyvní blahobyť inej osoby (alebo skupiny ľudí) a zároveň rozhodnutie niekoho iného bude mať vplyv na môj blahobyť.
- Obdobne to platí aj pre firmy a ich partnerov alebo konkurenciu
- Tieto situácie možno považovať za „hry“, ktoré hrajú „hráči“ a možno ich analyzovať pomocou nástrojov teórie hier. Vzájomná závislosť rozhodnutí a ich následkov spôsobuje, že každý hráč pri formulovaní svojej vlastnej stratégie zvažuje možné rozhodnutia alebo stratégie druhého hráča. Hráči môžu mať podobné, protichodné alebo zmiešané záujmy. Optimálne rozhodnutia hráčov popisuje “riešenie hry”.

Teória hier

- Vyvinutá Johnom von Neumannom a Oskarom Morgensternom (1944)
- Teória hier je súbor nástrojov, ktoré pomáhajú analyzovať situácie, v ktorých najlepší postup jednotlivca závisí od toho, čo robia ostatní alebo čo sa očakáva od ostatných. Teória hier nám umožňuje pochopiť, ako ľudia konajú v situáciách, keď sú vzájomne prepojení.
- Spojenie medzi ľuďmi vzniká v najrôznejších situáciách. Niekedy spoluprácou s ostatnými dokážeme dosiahnuť viac, ako dokážeme sami. Inokedy nastáva konflikt, keď jednotlivec profituje na úkor ostatných. A v mnohých situáciách má výhody spolupráca, ale existujú aj prvky konfliktu.
- Teória hier zdôrazňuje strategické aspekty rozhodovania nad rámec náhody (rizika) a tým dopĺňa a presahuje klasickú teóriu pravdepodobnosti.

Klasifikácia hier

- Počet hráčov
 - hry jedného hráča
 - hry dvoch hráčov
 - hry n hráčov (s n väčším ako dva)
- Informácie
 - dokonalé - každý hráč vie o hre všetko (šach)
 - nedokonalé - hráči nepoznajú všetky možnosti svojich súperov (poker)
- Do akej miery sa ciele hráčov zhodujú alebo sú v rozpore
 - Hry s konštantným súčtom - hry totálneho konfliktu (čistá súťaž), hráči majú úplne protichodné záujmy
 - Hry s premenlivým súčtom – všetci hráči môžu byť víťazmi alebo porazenými (napr. spor v oblasti pracovného práva)
 - kooperatívne (hráči môžu komunikovať, a čo je najdôležitejšie, uzatvárať záväzné dohody)
 - nekooperatívne (hráči môžu komunikovať, ale nemôžu uzatvárať záväzné dohody)
- Počet možností
 - Konečný - každý hráč má konečný počet možností, počet hráčov je konečný a hra nemôže pokračovať donekonečna
 - Nekonečný

Koncepty

- Hráči: Kto interaguje?
- Stratégie: Aké sú možnosti jednotlivých hráčov? V akom poradí hráči hrajú?
- Odmeny: Ako sa stratégie premietajú do výsledkov? Aké sú preferencie hráčov pokiaľ ide o možné výsledky?
- Informácie/Presvedčenia: Čo hráči vedia o situácii a o sebe navzájom? Čo dokážu pozorovať pred prijatím rozhodnutia?
- Racionalita: Ako hráči premýšľajú?
- Koncept riešenia – „Nashova rovnováha“ = profil stratégií, kde stratégia každého hráča je „najlepšou odpoveďou“ na stratégie ostatných (t. j. dáva mu najvyššiu odmenu spomedzi jeho stratégií vzhľadom na stratégie ostatných). Nashova rovnováha vyžaduje, aby hráči mali správne presvedčenia o stratégiách ostatných. Nashova rovnováha môže byť v „čistých stratégiách“ (každý hráč si s istotou vyberie jednu stratégiu) alebo v „zmiešaných stratégiách“ (hráči si vyberajú náhodne zo súboru stratégií).

Popisy

- Hru možno opísať jedným z troch spôsobov – extenzívnou, normálnou alebo charakteristickou formou.
- Extenzívna forma
 - väčšina spoločenských hier, ktoré postupujú krok za krokom, jeden pohyb za druhým
 - Hru možno opísať „stromom“, pričom každá vetva označuje možné voľby hráčov
- Normálna (strategická) forma
 - používa sa predovšetkým na opis hier pre dve osoby
 - hru predstavuje výplatná matica, kde každý riadok popisuje stratégiu jedného hráča a každý stĺpec popisuje stratégiu druhého hráča.
 - bunka matice v priesečníku každého riadka a stĺpca udáva výsledok, ktorý nastane, ak si každý hráč vyberie zodpovedajúcu stratégiu
 - Výplaty pre každého hráča spojené s týmto výsledkom sú základom pre určenie, či sú stratégie „v rovnováhe“ alebo stabilné.
- Charakteristicko-funkčná forma
 - všeobecne sa používa na analýzu hier s viac ako dvoma hráčmi
 - označuje minimálnu hodnotu, ktorú si môže každá koalícia hráčov – vrátane koalície jedného hráča – zaručiť pri hre proti koalícii zloženej zo všetkých ostatných hráčov.

Hry jedného hráča










- Hry proti prírode
- Žiadni súper, hráčovi stačí zistiť dostupné možnosti a následne zvoliť optimálny ťah.
- Napríklad osoba, ktorá sa rozhoduje, či si vziať dáždnik, zvažuje náklady a výhody jeho nosenia alebo nenosenia. Aj keď táto osoba môže urobiť nesprávne rozhodnutie, neexistuje vedomý protivník.
- Predpokladá sa, že príroda je úplne ľahostajná k hráčovmu rozhodnutiu a človek teda môže svoje rozhodnutie založiť na jednoduchých pravdepodobnostiach.

Hry dvoch hráčov s konštantným súčtom

- Hry s dokonalými informáciami – šach, dáma, piškvorky...
- S využitím všetkých dostupných informácií môžu hráči odvodiť stratégie, ktoré sú optimálne, vďaka čomu je výsledok hry jasne determinovaný (resp. determinovateľný)
- Pre jednoduchú hru, akou sú piškvorky, by sa každý zápas medzi ľuďmi mal skončiť remízou
- Šach – ak sa hráči rozhodnú optimálne, musí nastať presne jeden z troch výsledkov. Šach je oveľa komplikovanejší, ale v zásade by dostatočne výkonný superpočítač mohol určiť, ktorý z troch výsledkov nastane.
- Ak však vezmeme do úvahy, koľko existuje rôznych šachových hier, zdá sa, že neexistuje žiadna možnosť, že takýto počítač bude vyvinutý v dohľadnej budúcnosti.
- Preto, zatiaľ čo teória hier má o šach len okrajový záujem, je pravdepodobné, že zostane hrou trvalého intelektuálneho záujmu.

Sedlový bod

Payoff matrix with saddlepoint

| | | party B | | |
|---------|---------|--|--|---|
| | | support | oppose | evade |
| party A | support |  A 60% B 40% |  A 20% B 80% |  A 80% B 20% |
| | oppose |  A 80% B 20% |  A 25% B 75% |  A 75% B 25% |
| | evade |  A 35% B 65% |  A 30% B 70% |  A 40% B 60% |

saddlepoint

© 2010 Encyclopædia Britannica, Inc.

- „Sedlový bod“ v hre dvoch hráčov s konštantným súčtom je výsledkom, ktorý by si zvolili racionálni hráči
- Sedlový bod vždy existuje v hrách s dokonalými informáciami, ale môže alebo nemusí existovať v hrách s nedokonalými informáciami.
- Výberom stratégie sedlového bodu každý hráč získa minimálne odmenu sedlového bodu bez ohľadu na to, čo urobí druhý hráč - táto odmena sa nazýva hodnota hry a hra je preto jasne determinovaná







Hry s konštantným súčtom vs. hry s variabilným súčtom

- Hry s konštantným súčtom sú hry v ktorých môžete buď vyhrať alebo prehrať. Čokoľvek v týchto situáciách vyhráte, druhá strana to musí prehrať. Hráči v hrách s konštantným súčtom majú diametrálne odlišné záujmy a existuje konsenzus o tom, čo predstavuje riešenie takejto hry (= každý hrá svoju dominantnú stratégiu). Teoreticky je výsledok hry (Nashova rovnováha) predvídateľný.
- Väčšina hier, ktoré vznikajú v praxi, sú však hry s premenlivým súčtom; hráči majú spoločné aj protichodné záujmy. Napríklad kupujúci a predávajúci sú zapojení do hry s premenlivým súčtom (kupujúci chce nízku cenu a predávajúci vysokú, ale obaja chcú uzavrieť dohodu).
- Niektoré „zrejmé“ vlastnosti hier dvoch hráčov s konštantným súčtom nie sú platné v hrách s premenlivým súčtom. V hrách s konštantným súčtom napríklad obaja hráči nemôžu získať (môžu alebo nemusia stratiť, ale nemôžu obaja získať), ak sa vzdajú niektorých svojich stratégií. V hrách s premenlivým súčtom však môžu hráči získať, ak niektoré z ich stratégií už nie sú dostupné.
- Rozdiel medzi hrami s konštantným a variabilným súčtom je vidno na vplyve komunikácie, ktorá je v hrách s konštantným súčtom zbytočná, pretože neexistuje možnosť vzájomného zisku zo spolupráce.
- Na druhej strane v hrách s premenlivým súčtom môže mať schopnosť komunikácie, stupeň komunikácie a dokonca aj poradie, v ktorom hráči komunikujú, významný vplyv na výsledok. Hráč môže chcieť, aby bol súper dobre informovaný. To môže byť výhodné pre obe strany (štrajky) alebo len pre niektoré (konkurencia, vydieranie)
- Vo všeobecnosti platí, že čím viac sa záujmy dvoch hráčov zhodujú, tým je komunikácia dôležitejšia a výhodnejšia.

Koordinácia

- Mnohé situácie v spoločenskom živote si vyžadujú koordináciu činností. Na abstraktnej úrovni je každá hra s viacerými rovnovahami koordinácnou hrou. Ktorú rovnováhu, ak nejakú, budú ľudia hrať? Dôležité otázky sa týkajú úlohy význačnosti alebo komunikácie ako koordináčnych prostriedkov.
- Hra „Lov na jeleňa“ (Stag Hunt Game), zvaná aj hra dôvery opisuje konflikt medzi bezpečnou voľbou a spoločenskou spoluprácou. Má 2 rovnováhy – jedna je dominantná z pohľadu odmeny a druhá je dominantná z pohľadu rizika.
- Popis hry: Dvaja lovcia sa musia individuálne rozhodnúť o tom, či budú loviť jeleňa alebo králika. Obaja lovcia vedia, že jeleňa je možné úspešne uloviť iba s pomocou toho druhého. Na druhej strane, lovec dokáže uloviť králika aj sám, s menšou námahou a rýchlejšie. Avšak králik má oveľa menšiu hodnotu ako jeleň.
- Ideálne by teda bolo, ak by sa obaja lovcia vzdali svojej autonómie, ktorá prináša len malú odmenu (králika). Namiesto toho by si mal každý lovec samostatne zvoliť ambicióznejší cieľ uloviť jeleňa.
- Takáto situácia je analogická pre mnohé druhy spoločenskej spolupráce, ako sú napríklad medzinárodné dohody o boji proti klimatickej zmene.
- Experimenty ukazujú, že hra sa zvyčajne dostane po pár opakovaníach do rovnováhy, avšak pokiaľ hráči nedokážu komunikovať, takmer vždy skončia v rovnováhe dominantnej z pohľadu rizika (králik-králik) namiesto rovnováhy dominantnej z pohľadu odmeny (jeleň-jeleň).

Stag Hunt Game

| | | | |
|---|-----------|---|---|
| S _h | |  | |
| | | COOPERATE | DEFECT |
|  | COOPERATE |  |  |
| | DEFECT |  |  |

Stag hunt game

| | | |
|--------|--------|--------|
| | Stag | Rabbit |
| Stag | (2, 2) | (0, 1) |
| Rabbit | (1, 0) | (1, 1) |

Figure 7.2 Example stag hunt and mini

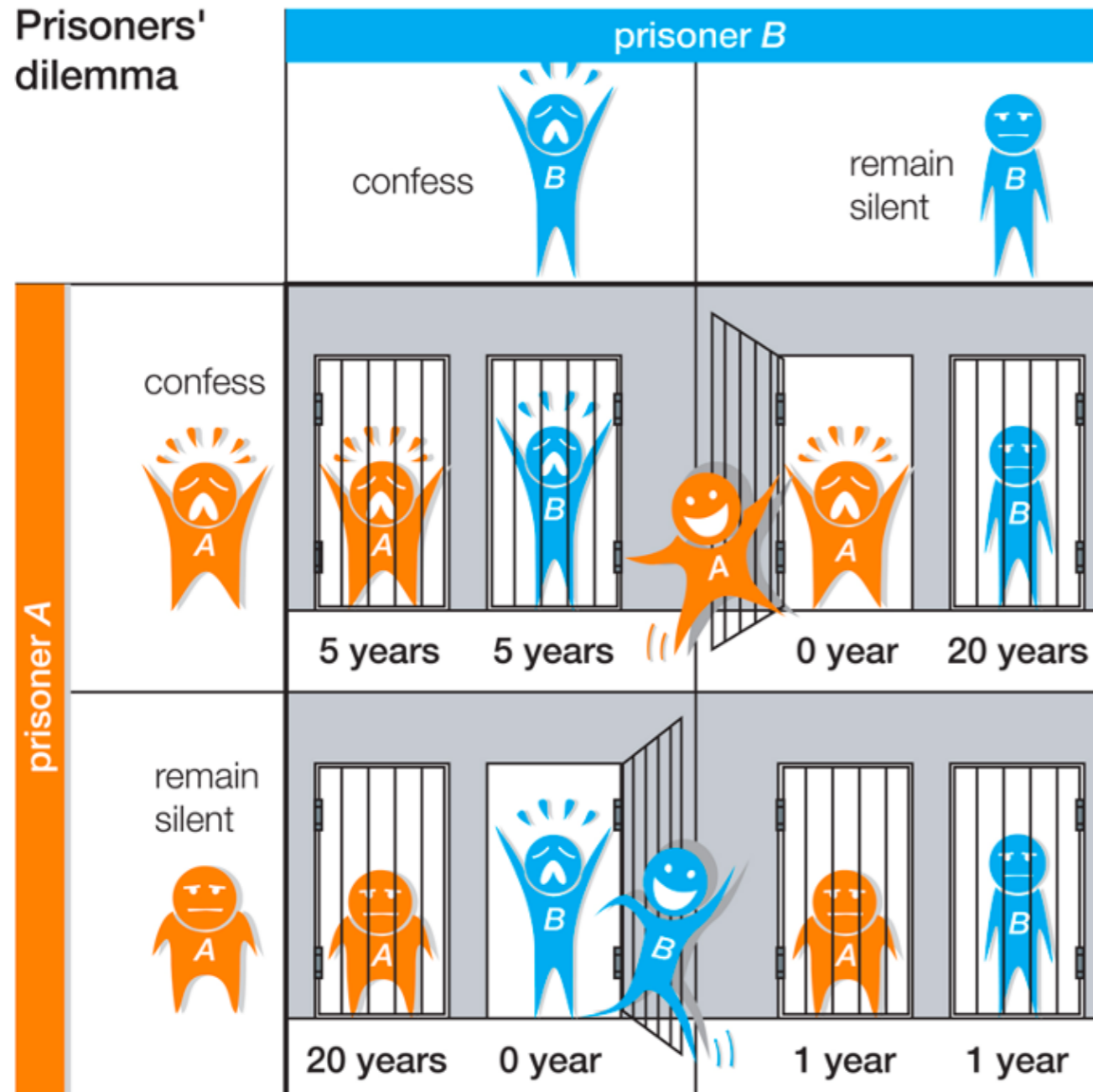
| | | |
|---------------|-------------|---------------|
| | Stag | Rabbit |
| Stag | (2, 2) | (0, 1) |
| Rabbit | (1, 0) | (1, 1) |

| Own action | Minimum action in group | | | | | | |
|------------|-------------------------|-----|-----|-----|----|----|----|
| | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 7 | 130 | 110 | 90 | 70 | 50 | 30 | 10 |
| 6 | | 120 | 100 | 80 | 60 | 40 | 20 |
| 5 | | | 110 | 90 | 70 | 50 | 30 |
| 4 | | | | 100 | 80 | 60 | 40 |
| 3 | | | | | 90 | 70 | 50 |
| 2 | | | | | | 80 | 60 |
| 1 | | | | | | | 70 |

Figure 7.2 Example stag hunt and minimum effort coordination games.

- Stag hunt game a tiež v hra “minimum effort game” (tiež známa ako hra s najslabším článkom, čo je v podstate pol'ovačka na jelene s mnohými účastníkmi) pekne zachytáva situácie vo firmách, kde všetky časti výrobného alebo servisného procesu potrebujú dokončiť svoje úlohy včas.
- Podobne aj projekt s viacerými kritickými cestami môže byť oneskorený, ak jediná cesta prekročí plán. Lietadlo môže napríklad vzlietnuť len vtedy, ak sú hotové všetky prípravy: cestujúci nastúpili, letová posádka pripravená, batožina naložená atď. Akákoľvek pracovná skupina, ktorá zaostáva, zdrží celý let. Prirodzenou otázkou potom je, aké inštitucionálne prvky najlepšie podporujú koordináciu a aké manažérske zásahy môžu viesť k zlepšeniu koordinácie.
- Veľké koordinované skupiny môžu vzniknúť tak, že sa zoberú malé skupiny, ktoré sa dobre koordinujú, a pomaly sa rozrastajú. Koordináciu môžu zlepšiť aj finančné stimuly, ale najefektívnejšia je dobrá komunikácia. Najúčinnějšía komunikačná stratégia je skutočne jednoduchá: Požiadajte o veľké úsilie, zdôraznite vzájomné výhody vysokého úsilia a uistite sa, že odmeny stoja za to.

Väzňova dilema



- Na ilustráciu problémov, ktoré vznikajú pri nekoordinovaných hrách s premenlivým súčtom sa náramne hodí hra “väzňova dilema”
- Dvaja väzni, A a B, podozriví zo spoločného lúpežného prepadnutia, sú izolovaní a tlačení k tomu, aby sa priznali.
- Každému ide len o to, aby pre seba dostal čo najmenší trest; každý sa musí rozhodnúť, či sa priznať alebo nie bez toho, aby poznal rozhodnutie svojho partnera.
- Obaja väzni však poznajú dôsledky svojich rozhodnutí:
 - (1) ak sa obaja priznajú, obaja pôjdu do väzenia na päť rokov;
 - (2) ak sa ani jeden neprizná, obaja pôjdu do väzenia na jeden rok (za nosenie nepovolených zbraní);
 - (3) ak sa jeden prizná a druhý nie, ten, ktorý sa priznal ide na slobodu a ten, ktorý mlčal ide na 20 rokov do väzenia.

Väzňova dilema

- Hoci A si nemôže byť istý, čo urobí B, vie, že ak sa B prizná, mal by sa priznať aj A (dostane päť rokov namiesto 20). Zároveň ak sa B neprizná, aj tak je pre A lepšie sa priznať (dostane 0 rokov namiesto 1 roku). Analogicky, B dospeje k rovnakému záveru.
- Zdá sa teda, že každý väzeň urobí najlepšie, keď sa prizná a pôjde na päť rokov do väzenia. Paradoxne by však títo dvaja lupiči urobili lepšie, keby obaja prijali zjavne iracionálnu stratégiu mlčania; každý by si potom odsedel len jeden rok vo väzení.
- Iróniou VD je, že keď každá z dvoch (alebo viacerých) strán koná sebecky a nespolupracuje s druhou stranou (teda keď sa prizná), budú na tom celkovo horšie ako keby konali nesebecky a spolupracovali (teda mlčali).
- VD nie je len zaujímavý hypotetický problém; takéto situácie vidíme vo svete často, napr. ak sa dvaja obchodníci zapoja do cenovej vojny, ak národy súťažia v pretekoch v zbrojení, ak farmári zvyšujú produkciu plodín (a tým znižujú cenu) a podobne.

Jednorázové vs. opakované hry

- Ľudia často interagujú v pretrvávajúcich vzťahoch. Napríklad väčšina pracovných pomerov trvá pomerne dlhú dobu. Krajiny, ktoré diskutujú o clách, vedia, že sa budú vzájomne politicky ovplyvňovať aj v ďalekej budúcnosti. Firmy v rovnakom odvetví vedia, že nehrajú statickú hru, ale hru, v ktorej súťažia každý deň.
- Vo všetkých týchto dynamických situáciách je spôsob, akým sa hráč v danom čase správa, ovplyvnený tým, čo tento hráč a iní hráči urobili v minulosti. Inými slovami, hráči „podmieňujú“ svoje rozhodnutia históriou ich vzťahu. Zamestnanec sa napríklad môže rozhodnúť tvrdo pracovať len v prípade, ak mu zamestnávateľ v predchádzajúcom mesiaci udelil dobrú odmenu. Jedna krajina môže stanoviť nízke dovozné clo len vtedy, ak jej obchodní partneri v minulosti zachovávali nízke clá. Opakované hry pomáhajú vysvetliť, prečo prebiehajúce ekonomické javy generujú správanie veľmi odlišné od správania pozorovaného pri jednorázovej interakcii.
- Ak hráči veria, že budúce správanie bude ovplyvnené povahou súčasnej interakcie, môžu sa správať tak, ako by sa inak nechovali. Vyhládka na reciprocitu, či už vo forme odmien alebo trestov, je to, čo oddeľuje opakovanú hru od jednorázovej hry. Ak hráč verí, že
 - „žiadny dnešný dobrý skutok nezostane zajtra bez odmeny“, potom bude mať väčší dôvod urobiť dobrý skutok
 - „žiadny dnešný zlý skutok nezostane zajtra nepotrestaný“, môže byť menej naklonený urobiť zlý skutok dnes.

Oligopolná trhová štruktúra

- Štruktúra trhu čerpacích staníc je zvyčajne oligopolná. Oligopol má malý počet firiem zásobujúcich trh, takže existuje určitá konkurencia. V oligopole sa firma zaujíma o to, ako budú jej konkurenti reagovať na akúkoľvek akciu, ktorú podnikne.
- Predpokladajme nasledovné: Monopolná cena je 2 doláre a obchodované množstvo je 50 000 litrov. Cena dokonalej konkurencie je 1 dolár a obchodované množstvo je 100 000 litrov. Ak by existovala iba jedna čerpacia stanica (monopol) tvorila by pozitívny ekonomický zisk 50 000 dolárov.
- Čo sa stane, ak na trh vstúpi iná čerpacia stanica? Buď sa dohodnú na monopolnej cene, alebo sa začne cenová vojna...

| Station 1 Output | Station 2 Output | Total Output | Price | Station 1 Profit | Station 2 Profit |
|------------------|------------------|--------------|--------|------------------|------------------|
| 25000 | 25000 | 50000 | \$2 | 25000 | 25000 |
| 25000 | 35000 | 60000 | \$1.80 | 20000 | 28000 |
| 35000 | 35000 | 70000 | \$1.60 | 21000 | 21000 |
| 35000 | 45000 | 80000 | \$1.40 | 14000 | 18000 |

Oligopolná trhová štruktúra

- Pri monopolnom výsledku v duopolnej trhovej štruktúre má každá firma motiváciu zvyšovať svoju produkciu s cieľom získať väčší podiel na celkovom zisku.
- Keď sa však celková trhová produkcia zvýši, cena musí klesnúť. Tento proces pokračuje, kým zvýšenie produkcie nepreváži pokles cien, čím začne klesať zisk. Preto firmy, ktoré konajú vo svojom vlastnom záujme, produkujú výsledok, kde je výstup nad úrovňou monopolu, ale pod úrovňou dokonalej konkurencie.
- Obe čerpace stanice by na tom boli lepšie, ak by spolupracovali. Ak by (dohromady) prešli na monopolnú produkciu, celkovo by zarobili viac peňazí. Existuje však napätie, ktoré vedie k porušeniu dohody a zisku z väčšej produkcie (ak druhá strana dohodu dodrži). To je dôvod, prečo sú tieto druhy dohôd – známe ako kartely – zvyčajne nestabilné. Vo všeobecnosti sú tiež nezákonné.
- Pre firmy, ktoré sa rozhodnú dohodnúť sa, zvyčajne musí existovať nejaký spôsob, ako potrestať tých, ktorí podvádžajú. Takéto vyhrážky musia byť dôveryhodné.
- Ak sa na trh pripojí ďalšia čerpacia stanica, stimuly zostanú rovnaké, ale posúvajú výsledok trhu ďalej smerom ku konkurenčnému výsledku. Pridanie mnohých čerpacích staníc posúva trh až k výsledku dokonalej konkurencie. Dohody (kolúzie) sú oveľa zložitejšie a ešte nestabilnejšie.

Trh s “Citrónmi”

- Keď si chcete kúpiť jazdené auto, môže byť pre vás komplikované určiť, či ide o kvalitné auto, alebo o “citrón”. Na druhej strane, predávajúci toho vie o kvalite auta pomerne dosť.
- Takáto informačná asymetria môže spôsobiť značné problémy s efektívnosťou trhu
- Predpokladajme, že na trhu je 100 ľudí, ktorí chcú predať svoje auto a 100 ľudí, ktorí chcú jazdené auto kúpiť. Každý z nich vie, že 50 áut je kvalitných a 50 nekvalitných. Súčasný majiteľ pozná kvalitu svojho auta, ale nakupujúci kvalitu odlíšiť nevedia
- Majiteľ nekvalitného auta požaduje aspoň 1000 EUR, majiteľ kvalitného aspoň 2000. Kupujúci sú ochotní za kvalitné auto zaplatiť maximálne 2400, za nekvalitné 1200. V tejto situácii musia kupujúci odhadnúť, akú má auto kvalitu (hodnotu). Ak je rovnaká pravdepodobnosť že auto je kvalitné/nekvalitné, potom typický kupujúci bude ochotný zaplatiť maximálne očakávanú hodnotu auta = 1800.
- Kto ale bude ochotný za 1800 auto predať? Iba tí, ktorí vlastnia nekvalitné auto! Preto nakupujúci správne očakávajú, že im bude predaný “citrón”. Na takomto trhu sa nepredá žiadne kvalitné auto a to aj napriek tomu, že za kvalitné auto sú kupujúci ochotní zaplatiť viac, ako požadujú predávajúci.
- Problémom je externalita medzi predajcami - keď sa predajca rozhodne predať nekvalitné auto, toto rozhodnutie ovplyvní vnímanie kvality áut na trhu na strane kupujúcich. To vedie k zníženiu ceny, ktorú sú ochotní zaplatiť za priemerné auto, a to zase škodí tým, ktorí predávajú kvalitné autá. Takáto externalita teda vedie k zlyhaniu trhu.

Informačná asymetria

- Základné ekonomické teórie predpokladajú, že predávajúci a kupujúci sú dokonale informovaní o kvalite tovarov na trhu. Tento predpoklad je akceptovateľný v prípade, že je jednoduché kvalitu si overiť. Ak s overením kvality nie sú spojené priveľké náklady, potom sa ceny prispôbia tak, že budú reflektovať kvalitu produktov.
- Ak je však získanie informácií o kvalite nákladné, potom sa nebude dať predpokladať, že predávajúci a kupujúci majú o tovaroch rovnaké informácie. Dôležitou vlastnosťou skutočného trhu je preto informačná asymetria.
- V ekonómii o informačnej asymetrii hovoríme v prípade, kedy dve strany trhu majú rozdielne informácie o tovaroch a službách. Konkrétne, predajcovia zvyčajne vedia viac ako kupujúci.
- Hoci sa informačným asymetriám nedá úplne vyhnúť, ich dopad závisí od organizácie trhu a od ich vplyvu na správanie.

Skryté vedomosti vs. skryté činy

- Dve základné formy informačnej asymetrie sú:
 - Skryté vedomosti - jedna strana má viac informácií ako druhá strana o kvalite (alebo “type”) tovaru či služby. Skryté vedomosti vedú k problému adverznej selekcie. Tá sa dá zmierniť prenosom informácií od informovanejšej k menej informovanej strane (signály) alebo od menej informovanej k informovanejšej strane (screening)
 - Skryté činy - jedna strana môže ovplyvniť “kvalitu” tovaru alebo služby svojimi činmi, pričom druhá strana nemôže tieto činy odhaliť/pozorovať. Zo skrytých činov vzniká problém morálneho hazardu. Napríklad cena účtovaná za poistenie musí brať do úvahy skutočnosť, že poistenec sa môže stať neopatrnejším, keďže ho kryje poisťka.

Skryté vedomosti

- Príklady
 - Pracovníci vedia viac o svojich schopnostiach ako ich zamestnávateľia
 - Doktori vedia viac o svojich vedomostiach, efektívnosti liekov a potreby liečby, ako vedia pacienti a poisťovne
 - Osoba kupujúca si životné poistenie vie viac o svojom zdraví ako poisťovňa
 - Majiteľ auta vie viac o jeho kvalite ako potenciálni kupujúci
 - Majiteľ firmy o nej vie viac ako potenciálny investor
 - Ten, kto si berie pôžičku vie viac o riskantnosti svojho projektu ako ten, kto pôžičku dáva
 - ...
- Skryté vedomosti vedú k problému adverznej selekcie

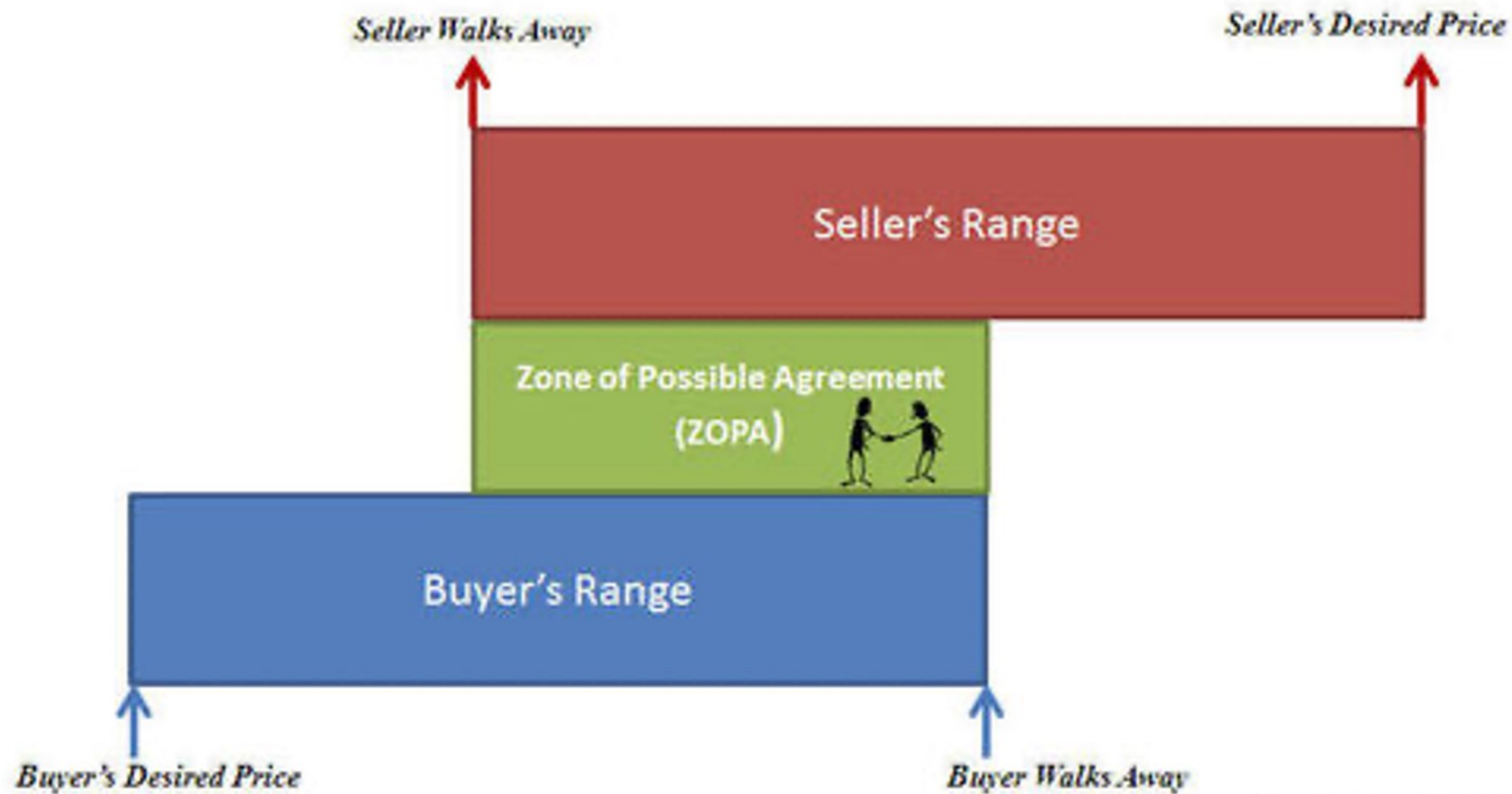
Skryté činy

- Druhou formou informačnej asymetrie sú teda skryté činy. Príklady:
 - Manažér firmy nehľadá spôsoby ako maximalizovať dividendy akcionárov, ale namiesto toho pracuje iba tak, aby dosiahol svoju odmenu. Ak ju už nevie zvýšiť, prestane sa snažiť.
 - Pre firmy môže byť ziskovejšie vyrábať nedostatočne bezpečné produkty, ak nie je možné pozorovať ich kvalitu
 - Zamestnávateľia chcú vedieť, či sa zamestnanci dostatočne snažia podávať dobrý pracovný výkon.
 - Poistovne by chceli vedieť, či ľudia venujú dostatočnú snahu predchádzaniu úrazom.
 - Banky by chceli vedieť ako veľmi firmy, ktorým požičiavajú, riskujú.
 - Pacienti by chceli vedieť, či doktori robia to, čo je najlepšie pre ich zdravie, alebo sa iba chránia pred následkami z prípadnej neúspešnej liečby (defenzívna medicína) tým, že ich posielajú na zbytočné a príliš drahé vyšetrenia.
 - Daňový úrad by chcel vedieť, či väčšie zdanenie vedie k menším výkonom alebo väčšiemu schovávaní príjmov.
 - Vláda by chcela vedieť, či štedrejšie dôchodky vedú k skoršiemu odchodu do dôchodku.

Morálny hazard

- Zo skrytých činov vzniká problém morálneho hazardu. Ide o neefektívnosť spôsobenú ťažkosťami v nadizajnovaní stimulov tak, aby zaručili tie správne rozhodnutia a správne činy. Napríklad, cena poistky musí brať do úvahy fakt, že poistená osoba sa môže správať “bezstarostne”, keďže je chránená poistkou.
- Inými slovami, morálny hazard vzniká vtedy, ak jednotlivec môže ovplyvniť “kvalitu” tovaru alebo služby svojim správaním, ktoré však iní agenti nemôžu dostatočne dobre pozorovať. Napríklad, zamestnanec sa nemusí dostatočne snažiť a tento nedostatok snahy môže byť v rámci produkcie firmy nedetekovateľný (skrytý). Možnosť existencie morálneho hazardu dáva motív k tomu, aby boli vytvorené stimuly, ktoré budú riziko morálneho hazardu znižovať.
- V prípade zamestnanca jeho zmluva môže obsahovať výkonnostnú zložku mzdy. Ideálne by mala extrahovať jeho produktivitu, avšak tá sa niekedy meria veľmi ťažko, napríklad pri tímových prácach, kde je zložité priradiť výsledky jednotlivcom. Problémy tiež spôsobujú určité (relatívne) náhodné udalosti, napríklad vplyv počasia, kvalita zariadenia, kvalita vstupov...
- Shakespeare, Act III, Scene 5 of Timon of Athens, “Nothing emboldens sin so much as mercy.” (Nič nedodáva hriechu takú odvahu ako milosť.)

Vyjednávanie



Vyjednávanie

- Tri kľúčové informácie:
 - Alternatíva každej zo strán k vyjednávanej dohode.
 - Záujmy každej strany. Zatiaľ čo pozície sú to, čo strany od seba požadujú, záujmy sú motívmi týchto pozícií.
 - Relatívna dôležitosť záujmov každej strany. Niekedy môže hlbšie zameranie sa na záujmy viesť ku kreatívnym riešeniam, ktoré pomôžu obom stranám získať viac.
- Rezervačná hranica je bod, v ktorom je vyjednávač ľahostajný medzi dohodou a nedohodou. Ak sa dve rezervačné hranice prekrývajú, existuje vyjednávací zóna. Ak existuje pozitívna vyjednávací zóna, je pre vyjednávačov optimálne dosiahnuť dohodu. Ak sa rezervačné hranice oboch strán neprekrývajú, nemalo by dôjsť k dohode, pretože neexistuje riešenie (vyrovnanie), ktoré by bolo prijateľné pre obe strany.
- Vytvorenie hodnoty: Ak jedna strana prikladá niečomu väčšiu váhu ako tá druhá, existuje príležitosť nájsť trade-offy, vďaka ktorým sú na tom obe strany lepšie, než by boli, ak by jednoducho urobili vo všetkých otázkach kompromis.

Vyjednávanie - behaviorálne tendencie

- Jedným z dôvodov nedosiahnutia dohôd je predstava fixného “koláča”, teda predpoklad, že vlastné záujmy sú priamo v rozpore so záujmami druhej strany. Ľudia v takom prípade veria tomu, že bojujú o čo najväčší kus koláča pevnej veľkosti. To vedie k tomu, že väčšinu riešení interpretujeme ako výhra – prehra.
- Rámcovanie: Kúpili ste si byt za 250 tisíc eur. Práve ste ho dali na trh za 300 tisíc, s reálnym cieľom predať ho za 290 tisíc, čo je váš odhad skutočnej trhovej hodnoty bytu. Prišla ponuka na 280 tisíc. Predstavuje táto ponuka zisk 30 tisíc v porovnaní s pôvodnou cenou alebo stratu 10 tisíc v porovnaní s vašou cieľovou hodnotou? Odpoveď na túto otázku je „oboje“. Rámcovanie je dôležitým prvkom každej vyjednávacjej taktiky. Na to, aby ste vyvolali u protistrany ústupok, je dobré snažiť sa situáciu rámcovať ziskovo.
- Pri vyjednávaní je užitočné vedieť, kedy si počkať na lepšiu ponuku. Avšak v určitom okamihu prichádza čas prijať dohodu, ktorá je na stole. Preceňovanie pravdepodobnosti, že vám druhá strana dá to, čo chcete, môže viesť k tomu, že nedostanete nič.
- Efekt ukotvenia pri vyjednávaní – výhoda prvého ťahu (cena). Ak si myslíte, že druhá strana predložila neakceptovateľný návrh, nemali by ste prísť s rovnako neakceptovateľnou protiponukou, pretože by ste vytvorili medzeru, ktorú bude ťažké preklenúť. Namiesto toho je lepšie dať jasne najavo, že s týmto číslom na stole nebudete vo vyjednávaní pokračovať.

Princípy ovplyvňovania

- Reciprocita: Ľudia sa vo všeobecnosti cítia povinní odvdáčiť sa za láskavosť. Predajcovia často hrajú na túto tendenciu tým, že potenciálnym zákazníkom ponúkajú malý darček. Štúdie ukázali, že darček ovplyvní príjemcu aj keď je nechcený. Podobne funguje aj technika „door-in-the-face“, teda požiadanie o obzvlášť veľkú láskavosť. Ak je odmietnutá, požiadava sa o menšiu láskavosť. Je pravdepodobné, že táto už bude prijatá, pretože ústupok na jednej strane (zníženie požiadavky) bude oplatený ústupkom druhej strany (súhlas s menšou požiadavkou).
- Závazok a konzistencia – Ľudia chcú byť vo svojom správaní konzistentní a oceňujú konzistentnosť aj u iných. Túto tendenciu je možné využiť tak, že pred svojou “veľkou požiadavkou” požiadate o malý záväzok - technika foot-in-the-door, postavená na eskalácii záväzku.
- Spoločenské uistenie – Ľudia sa pri rozhodovaní často pozerajú na to, čo robia iní (hlavne podobní) ľudia, hlavne v situáciách neistoty alebo nejednoznačnosti.
- Obl'uba – Ľudia s väčšou pravdepodobnosťou súhlasia s ponukami od ľudí, ktorých majú radi, alebo sú pre nich atraktívni. Fyzická príťažlivosť môže u ľudí vyvolať “halo” efekt, vďaka ktorému im ostatní budú viac dôverovať a považovať ich za múdrejších a talentovanejších.
- Autorita – Ľudia často automaticky reagujú na požiadacky authority a dokonca aj na symboly authority (napr. akademické tituly, uniformy, drahé autá atď.).
- Vzácnosť – Ľudia majú tendenciu chcieť veci, keď sú menej dostupné. To vedie marketérov k heslám ako „obmedzená dostupnosť“ alebo „len krátkodobá ponuka“.
- Jednota – Ľudia si cenia byť súčasťou tímu alebo skupiny.