



UNIVERSITY OF AMSTERDAM

UvA-DARE (Digital Academic Repository)

Essays on bargaining and strategic communication

de Groot Ruiz, A.W.

Publication date
2012

[Link to publication](#)

Citation for published version (APA):

de Groot Ruiz, A. W. (2012). *Essays on bargaining and strategic communication*. [Thesis, fully internal, Universiteit van Amsterdam].

General rights

It is not permitted to download or to forward/distribute the text or part of it without the consent of the author(s) and/or copyright holder(s), other than for strictly personal, individual use, unless the work is under an open content license (like Creative Commons).

Disclaimer/Complaints regulations

If you believe that digital publication of certain material infringes any of your rights or (privacy) interests, please let the Library know, stating your reasons. In case of a legitimate complaint, the Library will make the material inaccessible and/or remove it from the website. Please Ask the Library: <https://uba.uva.nl/en/contact>, or a letter to: Library of the University of Amsterdam, Secretariat, Singel 425, 1012 WP Amsterdam, The Netherlands. You will be contacted as soon as possible.

Samenvatting (Dutch Summary)

‘Essays over Onderhandelen en Strategische Communicatie’

Dit proefschrift omvat een reeks van vier essays over onderhandelen en communicatie vanuit een gedragseconomisch perspectief. Onderhandelen en communiceren zijn kenmerkende en nauw verweven onderdelen van sociale interactie. Zodoende kan onderzoek hierover licht werpen op intermenselijke verbanden, ons wellicht helpen om effectiever met elkaar te onderhandelen en misschien zelfs wegen duiden naar beter ingerichte sociale instituties.

De gedragseconomische aanpak van dit proefschrift verschilt van de benadering die gebruikelijk is in ‘standaard’ economisch onderzoek. De standaard economie gaat uit van rationele, egoïstische *homines economici* die in perfect evenwicht interacteren en exact weten wat zij zelf en anderen denken en doen. De gedragseconomie daarentegen probeert theorieën te ontwikkelen die wortelen in psychologisch realistische aannames om zodoende gedrag goed te kunnen voorspellen. Er zit wel overlap tussen beide aanpakken, aangezien gedragseconomische modellen regelmatig een aanpassing betreffen van de standaard modellen. Gedragseconomen vinden het daarnaast belangrijk om hun theorieën te toetsen aan de hand van laboratorium- en veldexperimenten. De vier essays in dit proefschrift (hoofdstukken 2 tot 5) beogen een bijdrage te zijn aan deze groeiende tak van wetenschap.

Dit proefschrift behoort tot het specifieke onderzoeksveld van de gedragsmatige speltheorie, de tak van de gedragseconomie die zich bezig houdt met strategische interacties. Een rode draad door dit werk is dat alle essays over situaties gaan waarin de standaard speltheoretische aanname dat gedrag rationeel en in evenwicht is niet tot een eenduidige voorspelling leidt. Door minder beperkende aannames te maken en experimenten uit te voeren, kunnen de onderzoeken in dit proefschrift toch tot gerede voorspellingen komen.

Hoofdstukken 3 en 4 bevatten methodologische bijdrages aan de literatuur: hoofdstuk 3 introduceert een nieuwe methode om voorspellingen te maken in specifieke spelsituaties en hoofdstuk 4 stelt deze methode experimenteel op de proef. Hoofdstukken 2 en 5 zijn, daarentegen, toegepaste bijdragen die gedragseconomische methodes gebruiken om openstaande vraagstukken over de economie en politiek op te lossen.

Hoofdstukken 2, 3 en 4 bestuderen *cheap talk* situaties. Cheap talk is de speltheoretische benaming voor communicatie door middel van ‘kosteloze’ boodschappen. Daar bedoelen economen niet alleen Skype mee.. Alle talige uitingen, zoals wat mensen zeggen in een gesprek of toespraak en schrijven in een email of chat, zijn vormen van cheap talk. ‘Cheap,’ omdat het bijvoorbeeld niets kost om te zeggen dat je van iemand houdt of te schrijven dat je een uitermate capabele werknemer zult zijn. (Economen onderscheiden dergelijke *kosteloze* boodschappen van *kostbare* signalen, zoals het geven van een bijzonder cadeau om je genegenheid te tonen of het volgen van een moeilijke studie om te laten zien dat je intelligent bent.) Hoofdstukken 2, 3 en 4 kijken specifiek naar elementaire cheap talk situaties waarin een *zender* met bepaalde informatie een boodschap stuurt aan een *ontvanger*. De informatie waarover de zender beschikt kan feiten of voorkeuren betreffen en is voor beiden van belang. Het wordt dan interessant wanneer zender en ontvanger deels tegengestelde en deels overeenkomende belangen hebben. We kunnen hierbij denken aan het advies dat een IT-bedrijf aan een klant geeft over de noodzaak van een lucratief IT-project of aan een onderhandeling tussen scheidende ouders wanneer de moeder niet weet hoe vaak de vader de kinderen zou willen zien.

Hoofdstuk 2 geeft een speltheoretische analyse van de invloed van macht op de helderheid van communicatie. Hoewel de relatie tussen macht en communicatie in andere disciplines reeds lang onderkend wordt, is dit een grotendeels onontgonnen gebied in de economie. We richten ons op de observatie dat er aanwijzingen zijn dat personen die behoren tot een machtigere sociale, economische of politieke groep hun wensen duidelijker communiceren. Zo zal een leidinggevende eerder aangeven dat hij of zij een voorstel van een werknemer niet ziet zitten dan omgekeerd. Ook zijn er aanwijzingen dat in patriarchale samenlevingen vrouwen minder helder kunnen zijn in het uiten van hun wensen

dan mannen. In een speltheoretisch model kunnen we een precieze invulling geven aan de begrippen ‘macht’ en ‘helderheid.’ Dit stelt ons in staat om theoretische resultaten te verkrijgen over hoe macht de helderheid van communicatie beïnvloedt. Onze belangrijkste conclusie is dat als een persoon (of instantie) weinig macht heeft, hij vaag moet zijn, omdat de informatie die hij prijsgeeft (ook) tegen hem gebruikt kan worden. Dit betekent tegelijkertijd dat macht een geïnformeerd persoon in staat stelt om duidelijker te zijn, omdat macht hem minder kwetsbaar maakt voor ‘misbruik’ van de informatie die hij verstrekt. Ons model voorspelt bijvoorbeeld dat een vader tijdens onderhandelingen over bezoeksregelingen vaag zal zijn als hij juridisch zwak staat of weinig geld heeft voor advocaten. Helderheid is dus een privilege van de machtigen.

Hoofdstuk 3 pakt het probleem van *evenwichtselectie* op. Speltheorie neemt aan dat gedrag in strategische situaties uiteindelijk in een evenwicht zal geraken. Gedrag wordt in evenwicht beschouwd als niemand er baat bij heeft om zijn of haar gedrag te wijzigen als alle anderen vasthouden aan hun handelwijze. Deze benadering biedt voordelen omdat er in de praktijk maar een aantal evenwichten zijn. Met behulp van zogenoemde selectiecriteria kunnen speltheoretici vervolgens bepalen welk van deze evenwichten het meest plausibel is en een eenduidige voorspelling doen. Voorgaande pogingen om tot algemeen geldende criteria te komen in cheap talk spellen zijn echter niet bijzonder succesvol gebleken. Onze inschatting is dat dit komt omdat er werd uitgegaan van perfect rationele actoren die in een of ander stabiel evenwicht moeten verkeren. Het probleem is dat doorgaans alle cheap talk evenwichten instabiel zijn, omdat ze zogeheten geloofwaardige afwijkingen toelaten. Wij zien een uitweg uit dit probleem in de observatie dat gedrag in de praktijk toch nooit geheel in of uit evenwicht is. Dit betekent wellicht dat de stabiliteit van een evenwicht niet een zwart-wit gegeven is en dat we de *mate* van (in)stabiliteit moeten meten. Dit idee werken we uit tot het ‘Average Credible Deviation Criterion’ (ACDC). Volgens dit criterium wordt een evenwicht waarschijnlijker naarmate het minder en kleinere geloofwaardige afwijkingen toestaat. ACDC blijkt gedrag minstens zo goed te kunnen voorspellen als reeds bestaande selectiecriteria in eerder

uitgevoerde experimenten. Daarnaast kan ACDC ook voorspellingen doen in situaties waar andere criteria dat niet kunnen.

Hoofdstuk 4 beschrijft een nieuw laboratorium experiment dat we uitvoeren om ACDC te toetsen. In een economisch laboratorium experiment moeten proefpersonen in een abstracte situatie anoniem keuzes maken, waarin hun beslissingen bepalen hoeveel (cash) geld ze aan het eind mee naar huis kunnen nemen. Het voordeel van dit soort experimenten is dat we veel controle kunnen houden op de omgeving, wat ons in staat stelt onze theoretische modellen nauwkeurig te toetsen. In het experiment dat wij uitvoeren vinden we dat onze resultaten de uitkomsten van ACDC schragen. Daarnaast ondersteunen de uitkomsten van het experiment ook de belangrijkste voorspelling uit hoofdstuk 2, namelijk dat meer macht tot meer helderheid leidt.

Hoofdstuk 5 omvat het thema van de politieke besluitvorming. Vanuit een speltheoretisch oogpunt is politieke besluitvorming een groot onderhandelingsspel tussen politieke actoren met verschillende belangen. Ons onderzoek spitst zich toe op de vraag hoe de mate van formaliteit van het politieke besluitvormingsproces de uitkomst beïnvloedt. Politieke besluitvorming vindt namelijk gedeeltelijk plaats in formele situaties, zoals zittingen in de Tweede Kamer en gedeeltelijk in informele situaties, zoals in de wandelgangen, de achterkamertjes en, in Nederland, ‘het Torentje’. Dit hoofdstuk bevat een speltheoretische en experimentele vergelijking van een informeel en een formeel onderhandelingsspel. Het informele onderhandelingsspel biedt zoveel strategische mogelijkheden dat haast alle uitkomsten een evenwicht vormen. Een gevolg hiervan is dat de huidige speltheorie geen voorspelling kan maken over de invloed van formaliteit. Een experiment kan wel licht werpen op deze kwestie. Om deze reden hebben we een experiment uitgevoerd, waarin we deelnemers laten onderhandelen in een formele en een informele situatie. De belangrijkste experimentele bevinding is dat formaliteit van belang is. In het bijzonder zien we dat de speler met de beste uitgangspositie gebaat is bij informele onderhandelingen. Een verklaring hiervoor is dat informele onderhandelingen hem meer ruimte geven om deze uitgangspositie uit te buiten. Dit impliceert in concreto dat een middenpartij, zoals het CDA, liever achterkamertjes politiek bedrijft dan onderhandelt in de Tweede Kamer, omdat zij zo beter de partijen

aan de flanken tegen elkaar kan uitspelen. Een extreme partij, zoals de PVV of de SP, is juist gebaat bij formele procedures, omdat dit haar verzekert dat haar meningen en voorstellen gehoord worden.