

TEORIA JOCURILOR ÎN COMUNICARE

*Prof. univ. dr. Angela Rogojanu, Lect. univ. dr. Alina Crețu,
Lect. univ. dr. Diana Hristache, Asist. univ. drd. Elena Peptan,
Prep. univ. drd. Răzvan Bărbulescu*

Teoria jocurilor este adesea caracterizată prin sintagma de “rigurozitate flexibilă” având în vedere modelele pe care le pune la dispoziția analiștilor. Plecând de la cele mai simple modele și până la cele mai complexe, concluziile ce se fundamentează în urma interpretării echilibrelor obținute și a tipurilor acestora, sunt ușor de înțeles și însușit, oferind o imagine aproape intuitivă asupra situației. Flexibilitatea interpretărilor nu se resfrânge însă și asupra modului în care se formalizează problema. Se respectă cu strictețe cele trei aspecte ale unui joc: identificarea jucătorilor, precizarea strategiilor de acțiune posibile și cuantificarea câștigurilor fiecăruia dintre aceștia. În funcție de modul în care colaborează sau nu participanții la joc, informațiile deținute de jucători (private sau nu) și de numărul de pași în care se desfășoară exprimarea deciziilor, există o clasificare a tipurilor de jocuri astfel încât din mulțimea acestor tipuri să poată fi selectat cel mai potrivit cadru de formalizare a problemei. De asemenea, rigurozitatea este impusă și de faptul că Teoria jocurilor utilizează trei ipoteze fundamentale: *jucătorii se comportă rațional; fiecare știe că ceilalți sunt raționali; toți jucătorii cunosc regulile jocului.*

Aceasta cercetare încearcă să arăte că negocierea nu este doar un schimb de oferte și nu se face la întâmplare nici măcar în cadrul unei familii, ci are la baza o serie de reguli stricte bazate pe valoarea de piață și respectiv pe cunoașterea acestei valori de către membrii familiei. Negocierea în cadrul familiei a avantajelor care se cuvin fiecărui soț a devenit o temă importantă de cercetare din momentul în care s-a observat că anumite politici economice influențează puternic atât numărul căsătoriilor și divorțurilor cât și distribuția veniturilor și a altor avantaje în rândul căminului, distribuție observată prin schimbarea coșului de consum.

Pentru a cerceta eficiența este totuși nevoie de modele care permit existența echilibrului ineficient. Modelele negocierilor necooperante, spre deosebire de cele cooperante (ca al lui Becker) permit echilibrul ineficient, și astfel oferă posibilitatea cercetării condițiilor ce permit familiilor să atingă și să susțină rezultate eficiente. Implicațiile modelului altruist asupra eficienței, deși foarte interesante din punct de vedere teoretic, nu se pretează la testări empirice. Pentru cercetarea distribuției, conform aceluiași autor (Pollak) este nevoie de modele bazate pe teoria jocurilor cooperante sau necooperante pentru a permite o gamă largă de efecte ale distribuției. Implicațiile din punct de vedere al distribuției sunt astfel și ele interesante teoretic dar imposibil de testat empiric.

Discuția lui Becker presupune ca familiile și gospodăriile alocă bunuri și timp eficient. Aceasta ipoteză, combinată cu cea a utilităților transferabile, justifică separația producției de distribuție și îi permite lui Becker să se concentreze pe mulțimea de efecte posibile și pe preferințele membrilor familiei fără a formula un model efectiv al alegerii colective, modelul altruist aflându-se de abia pe la jumătatea Tratatului.

Pentru a analiza validitatea afirmațiilor despre eficiență, distribuție și posibilitatea raționalizării funcției cererii familiei, este necesar să fie specificate nu doar preferințele și posibilitățile dar și „regulile jocului”. Altruistul atinge punctul de maximă utilitate dintre posibilități nu doar pentru că îi pasă de utilitățile celorlalți membri ai familiei, ci pentru că jocul este în favoarea sa.

În 1985, Pollak sugerează interpretarea modelului altruist al lui Becker ca pe un joc de tip ultimatum. Acest joc, deși nu respecta ipotezele lui Becker de lipsa a obligațiilor și de alegere a părinților după alegerea copiilor, respecta ipotezele referitoare la eficiența, distribuție și funcțiile cererii familiei într-un mediu foarte general. Un joc ultimatum standard este un joc din 2 persoane, secvențial, în care primul jucător, cel ce face propunerea, propune o împărțire dintr-o sumă fixă între el și celălalt jucător. Celălalt este informat de împărțirea propusă și alege între două alternative:

- Poate accepta împărțirea propusă caz în care fiecare jucător primește partea convenită
- Poate refuza împărțirea caz în care nici unul dintre jucători nu primește nimic.

De aceea jocul ultimatumului este un joc necooperant în care cel care face propunerea îi oferă celuiilalt o șansă gen ceva sau nimic. Obligația este o parte esențială a acestui joc. Dacă a doua persoană refuza, jocul se sfârșește. Cel care face propunerea nu își poate îmbunătăți oferta. În jocul ultimatumului cu echilibru perfect, cel care face propunerea obține maximum preferințelor dintre variantele posibile dar distribuția care corespunde acestui maxim depinde de tipul persoanei celui care face oferta, dacă este altruist sau egoist. Spre exemplu, presupunând un joc în care trebuie împărțită o sumă de bani, iar cel ce face propunerea are preferințe egoiste, acesta va oferi o variantă de împărțire în care el primește întreaga sumă sau marea parte din sumă, iar celălaltă persoană trebuie să accepte pentru că nu are nici o variantă mai bună. De aceea, în cazul preferinței egoiste a celui ce propune, utilitatea celeilalte persoane e scăzută până la nivelul de utilitate rezervat. Dacă însă cel ce propune este altruist, lui îi va păsa de utilitatea celeilalte persoane, și astfel celălaltă persoană va

primi mai mult decât nivelul rezervat de utilitate. Observațiile empirice ale lui Camerer și Thaler apărute în „Journal of Economic Perspectives” la secțiunea „Anomalii” sunt un pic diferite în ce privește jocul ultimatumului. Mai exact, cei ce primesc oferte „negeneroase”, de obicei refuza aceste propuneri (uneori fiind jigniți de ele). Cunoscând acest lucru, cei ce fac propunerea, oferă o parte însemnată din sumă pentru împărțire, pentru a evita riscul de a nu primi nici ei nimic. Astfel, predicțiile teoretice sunt contrazise de datele empirice, modificând și comportamentul egoistului. Prin refuzul respondenților de a primi oferte negeneroase, se sugerează că funcțiile lor de utilitate au mult mai multe argumente decât veniturile obținute prin joc.

În acest joc al ultimatumului, afirmațiile lui Becker despre eficiență, distribuție și funcțiile cererii familiei se susțin. Altruistul atinge nivelul de preferință dorit din variantele posibile, luând în considerare constrângerea că ceilalți primesc destul pentru a rămâne în familie (familia lui Becker este reprezentată de persoane care locuiesc împreună, neavând neapărat constrângerile legale pentru existența familiei). Fără existența acestui joc al ultimatumului, concluziile modelului altruist și ale teoriei Rotten Kid sunt aplicabile doar în anumite medii limitate.

Pe de alta parte, jocul lui Stackelberg satisface cerințele lui Becker de lipsa a obligațiilor, dar verifică afirmațiile lui Becker doar într-o serie limitată de medii. Astfel, jocul Stackelberg este jocul pe care Bergstrom îl descrie ca „jocul jucat de copii rai” (Rotten Kid). Acest joc este un joc cu două stadii în care cel care va primi (copilul), face prima mișcare, iar altruistul face a doua mișcare. În prima fază, copilul alege dintre acțiunile ce determina venitul lui și al părintelui. În a doua fază părintele observă veniturile copilului și ale lui și poate dori să transfere o parte din veniturile sale în ale copilului, în condițiile în care se presupune că utilitatea părintelui depinde de consumul propriu și de utilitatea copilului (are preferințe altruiste sau deferentiale). În cazul în care doar părintele poate face transferuri pozitive către copil, atunci copilul este mai avantajat dacă veniturile familiei sunt mai mari, chiar dacă veniturile proprii sunt mai mici. Ca efect, veniturile familiei sunt ca un fond comun, iar utilitatea post transfer a copilului depinde mai mult de veniturile familiei decât de câștigurile personale. În cazul jocului Stackelberg, afirmațiile lui Becker despre eficiență, distribuție și raționalizarea funcției se susțin în condițiile prezentate, dar așa cum a recunoscut reputatul autor, sunt valabile doar pe o variație limitată de medii.

Când Becker a susținut că în modelul altruist, ajustarea transferurilor este automată, se poate ca el să se fi referit la modelul lui Stackelberg. Afirmația că aceste ajustări se fac automat, distinge analiza sa de cea a lui Coase, ale cărei analiză a negocierilor implică eficiența dar nu implică distribuția sau raționalizarea funcției de cerere a familiei. Becker spune chiar „Teoria lui Coase arată că atunci când costurile de negociere sunt neglijabile, fiecare membru al familiei poate fi mereu îndemnat să maximizeze oportunitățile familiei prin negociere și prin plăți încrucișate cu ceilalți membri. Am demonstrat existența unor stimulente făcute de capul familiei (sau de ceilalți membri) ce au efectul primirii sau efectuării unor plăți încrucișate fără negociere cu ceilalți membri. Cuvântul automat este folosit pentru a distinge această teorie de cea a lui Coase”. Becker menționează costurile de tranzacționare doar o dată pentru presupunerea că legile îmbunătățesc eficiența când costurile de tranzacție sunt sporite. O posibilă interpretare a afirmației lui Becker că aceste ajustări se fac automat, și nu presupun negociere, este aceea că ele reprezintă strategia dominantă a altruistului și că echilibrul jocului derivă din această dominanță - presupunerea că ceilalți membri ai familiei dau cel mai bun răspuns la strategia dominantă a altruistului. Această interpretare explică noțiunea de ajustări automate dar relevanța acesteia este limitată la mediile care satisfac o listă lungă de ipoteze, limitând drastic aplicabilitatea teoriei Rotten Kid.

Conform acestor interpretări, „altruistul” lui Becker pare un „dictator”. Becker neagă însă aceste critici spunând că: „toți beneficiarii maximizează voluntar veniturile familiei și utilitatea altruistului, chiar dacă acesta nu are puteri dictatoriale asupra deciziilor lor, pentru că utilitatea lor crește alături de a lui”. Totuși Pollak descrie „altruistul” lui Becker ca pe un „soț-tată-dictator-patriarh” pentru că, spune el, „trebuie făcută distincția dacă un dictator este acela care mereu își impune punctul de vedere sau care face asta prin ‚puteri dictatoriale’...”

În jocul Stackelberg, puterea altruistului este limitată de „soluțiile limită”. De la început, Becker a recunoscut că maximizarea funcțiilor de utilitate ale altruistului și concluziile sale despre aceasta, depind de presupunerea că altruistul face transferuri pozitive către toți ceilalți membri ai familiei. Becker descrie situațiile în care nu exista aceste transferuri ca „soluții limită” dar considera transferurile pozitive de la părinte la copil ca un caz principal de urmat („părinții fac cadouri copiilor”). Totuși, în jocul Stackelberg, preferințele altruistului se impun doar dacă există aceste transferuri pozitive.

În jocul ultimatumului, puterea altruistului este limitată de posibilitatea membrilor de a părăsi familia, de a ieși din joc. De aceea, altruistul nu poate impune o împărțire care ar face ca utilitatea membrilor familiei să fie mai scăzută decât dacă nu ar face parte din familie. De aceea, altruistul este constrâns nu doar de resurse și tehnologie, ci și de utilitățile rezervate ale celorlalți membri ai familiei. Dacă această constrângere implică faptul că altruistul este sau nu un dictator, depinde în special de definiția acestui cuvânt.

Modelele de negociere a alegerilor colective ale familiei au fost introduse prin anii 1980 de Manser și Brown apoi de McElroy și Horney ca alternative la modelul altruist al lui Becker. Un model normal de negociere cooperantă în căsnicie se referă la un cuplu căsătorit și presupune că fiecare soț are o funcție de utilitate ce depinde de consumul propriu. Dacă soții nu ajung la înțelegere atât soțul cât și soția primesc un nivel de utilitate asociat cu rezultatele normale din afara căsătoriei. Acest nivel normal de utilitate este descris ca „punct critic” sau „punct de dezacord”. În unele modele acest punct este interpretat ca divorț, în altele ca echilibru necooperant în cadrul căsătoriei.

Modelul de negociere al lui Nash, ne oferă principalul concept de soluționare în modelele cu negociere cooperantă ale familiei. În soluția lui Nash, utilitățile primite de soț și soție depind de punctul de amenințare. Cu cât este mai mare utilitatea soțului în acel punct, cu atât mai mare va fi utilitatea respectivului soț în soluția lui Nash. Programul de cheltuieli ale cuplului depinde de prețuri, de veniturile totale ale cuplului dar și de determinanții punctului de amenințare.

În modelele în care acest punct înseamnă divorțul (amenințare - divorț), punctul reprezintă nivelul maxim de utilitate pe care unul dintre soți îl poate obține în afara căsătoriei. Dacă cei ce divorțează își păstrează proprietatea veniturilor câștigate de fiecare separat, atunci modelul de cheltuieli corespunzător negocierilor va depinde nu doar de venitul total al cuplului, ci și de partea din acel venit primită de fiecare soț. În aceste modele, punctul de amenințare este considerat cel mai mare punct de utilitate care poate fi obținut în afara mariajului.

Punctul de amenințare mai depinde și de ceea ce McElroy numea „parametri mediului extrafamilial”. Acești parametri afectează bunăstarea persoanelor divorțate dar nu afectează direct utilitatea căsniciei. Ei includ resursele disponibile oamenilor divorțați și condițiile de pe piața recăsătoriilor. Tiparele de cheltuieli ce rezultă în urma negocierilor bazate pe modele amenințare-divorț, vor depinde de acești parametri.

În modelul negocierii din „sfere separate” al lui Lundberg și Pollak, punctul de amenințare corespunde unui echilibru ineficient în cadrul căsătoriei. Sotii își tratează nemulțumirile prin negociere Nash iar divorțul nu este tratat ca singurul determinant al punctului de amenințare pentru negocierea cooperantă pentru că, în unele cazuri, divorțurile nu sunt posibile din diverse motive. În unele situații, o căsnicie „necooperantă” în care soții au beneficii în urma consumului comun în special al bunurilor publice ale familiei poate fi o amenințare în negocierile maritale obișnuite. Bergstrom caracterizează mariajul necooperant numindu-l „cuvinte urate și mâncare arsă” dar violența și amenințările pot și ele juca un rol mai mult sau mai puțin important în acest mariaj. În acest caz putem spune că avem un echilibru ineficient și necooperativ în cadrul mariajului. Deși aparent o greșeală, modelul sferelor separate poate aduce beneficii soților datorită beneficiilor consumului în comun a bunurilor publice ale familiei.

Modelul sferelor separate cu punctul de amenințare, implică faptul că, în anumite condiții, tipul de cheltuieli al cuplului va depinde nu doar de cine primește venituri după divorț ci și de cine primește venituri sau deține controlul asupra lor în cadrul mariajului (în special cazul în care soții nu constituie un fond comun). Normele sociale, rolurile sexelor și „bunurile publice ale familiei” joacă roluri cruciale în modelul de negociere al „sferelor separate”. Bunurile publice ale familiei sunt acele bunuri de care membrii familiei se bucură în comun și de la care nici unul dintre membrii familiei nu poate fi exclus.

Singura aptitudine deosebită a negociatorului într-o astfel de negociere este aceea de a putea schimba părerea celuilalt despre probabilitatea cu care se dorește un anumit lucru sau despre utilitatea acelui lucru. Schimbarea probabilității sau a utilității privită prin prisma partenerului este modalitatea prin care pot fi schimbate așteptările și strategia celuilalt într-un astfel de joc, fiind punctul central în orice negociere.

Modelele prezentate pot prezenta doar o imagine incompletă a negocierii dintre soți din cauza presupunerilor conform cărora funcționează diferite modele. Piața casatoriilor este cea care ar trebui să completeze tabloul. Piața casatoriilor este cea unde se decide cine cu cine se căsătorește, se fac uneori aranjamentele (premaritale) în privința distribuirii bugetului și a caluzelor de divorț și tot aici în cazul divorțului se găsește un nou partener, în felul acesta stabilindu-se și punctul de amenințare al căsătoriei.

Scopul și intensitatea negocierilor în familie depinde destul de mult de alternativele disponibile fiecărui partener pe piața casatoriilor. Dacă pe piața casatoriilor se găsesc „casatorii substituibile”, atunci orice căsătorie este în pericol de a se destrăma deoarece punctul de amenințare este undeva foarte sus. În acest caz investițiile făcute în căsătorie pe termen scurt, acele investiții în capitalul uman al căsătoriei, sunt reduse pe termen scurt și doar existența copiilor le pot crește. Totuși în cazul divorțului există anumite bariere reprezentate prin diverse costuri materiale și spirituale care scad punctul de amenințare.

Un alt factor ce conditionează punctul de amenințare în cazul modelelor bazate pe negociere în familie este format din normele sociale care afectează atât preferințele membrilor familiei cât și șansele ulterioare pe piața casatoriilor.

Modelele bazate pe negociere pun distribuția resurselor într-un cadru teoretic care e în concordanță cu analizele existente și care presupun doi purtători ai deciziei, cu preferințe bine definite, care aleg o strategie dintr-un set de alternative. Prin aceste modele se reușește să se integreze analiza distribuției în cadrul familiei cu un model al cauzării pe piața maritală. În acest fel se pot observa efectele diferitelor politici asupra distribuției în cadrul căsătoriei și de asemenea asupra persoanelor de pe piața casatoriilor. Deși suntem încă departe de un model serios în privința căsătoriei, divorțului și al altor comportamente din cadrul căsătoriei, se fac pași mari în acest sens.

Negocierea în familie este o latură importantă a vieții care deși aparent nu este guvernată de nici o teorie, poate fi înscrisă în diferite modele. Scopul declarat al negocierii din aceste modele este distribuirea veniturilor între membrii familiei pe baze științifice, în funcție de diferiți factori precum costul de oportunitate al căsătoriei și avantajele deținute de fiecare partener.