

Juego de la negociación airada

En la próxima clase jugaremos al juego de la negociación airada. A modo de preparación, reflexione sobre el juego, responda las preguntas de la página siguiente y **entregue esta hoja al profesor adjunto (TA) al inicio de la próxima clase.**

Descripción del juego de la negociación airada:

Hay dos jugadores, sindicato (U) y dirección (M), en una negociación incondicional sobre un tema específico. (No hay compromiso posible). La negociación continúa hasta que una de las partes “Cede” o se “Enfada”, tras lo cual no hay posibilidad de acuerdo. Más específicamente: **pagos del juego:** ambas partes prefieren alcanzar un acuerdo haciendo que la otra persona ceda, pero antes preferirían Ceder ellas mismas que no llegar a un acuerdo. Concretamente,

	Pago de la dirección	Pago del sindicato
Se enfadan	0	0
Sindicato cede, dirección no	M+100	U
Dirección cede, sindicato no	M	U+100
Ambos ceden	M	U

M y U son inicialmente variables desconocidas, cada una vale por 100, 200 ó 400 con probabilidad de 1/3. Antes de que comience el juego, la dirección y el sindicato conocen sus propias variables (pero la dirección no conoce las de U y el sindicato no conoce las de M).

Negociación en múltiples rondas: en cada ronda, ambas partes deciden simultáneamente si ceder o no. Si alguna o ambas ceden, el juego finaliza. En caso contrario existe la posibilidad de que se enfaden. Tras la primera ronda, la posibilidad de que se enfaden es del 10%, tras la segunda del 20%, tras la tercera del 30%, y así sucesivamente. Por otro lado, si las partes no se enfaden tras una ronda determinada, el juego continúa hasta la siguiente ronda en la que cada parte decide de nuevo si ceder o no.

Ejemplo de juego. (La intención de este ejemplo no es enseñar la manera correcta o incorrecta de jugar). El sindicato sabe que $U = 400$ y la dirección que $M = 200$. En la ronda 1, ambos escogen no ceder. Continuamos, ya que la probabilidad del 10% de enfadarse no ha sucedido. En la ronda 2, ambos escogen no ceder. Continuamos, ya que la probabilidad del 20% de enfadarse no ha sucedido. Por último, en la ronda 3, el sindicato cede pero la dirección no. El juego finaliza y el sindicato obtiene un pago de 400 mientras que la dirección de 300 ($200+100$).

¿Cómo jugaría usted?

Imagine que su contrincante, antes de comenzar el juego, realiza una de las siguientes afirmaciones. En primer lugar, ¿tiene razón su oponente? En segundo lugar, ¿qué le respondería o que haría durante el juego?

1. “Aunque obtenga usted el valor más alto por evitar el fracaso (400), la posibilidad de ganar 100 extra compensa el 10% de riesgo de perder 400 en la ronda 1. Por tanto, nunca nadie debería ceder en la ronda 1.”

2. “La mejor manera de jugar es decir al contrincante que nunca vas a ceder. Así se les fuerza a ceder (y a ceder inmediatamente). ¿Tiene sentido, no? Bien, para su información, yo nunca voy a ceder”.

3. Imagine que su oponente es el Profesor McAdams y usted le comunica una de las afirmaciones precedentes, pero él tiene prohibido responderle. ¿Cuál escogería (no es necesario que crea en lo que dice)?

Su nombre: _____