

## Ciencia política II Clase 5

Jorge M. Streb  
UCEMA

Septiembre 2008

## Temas

- I. Thomas Schelling (1960): *The strategy of conflict*, caps. 1 a 5
- II. Equilibrio Nash perfecto en subjugos: ver notas de clase

## I. Schelling

- cap. 1: La teoría de la estrategia internacional
- cap. 2: Un ensayo sobre la negociación
- cap. 3: Negociación y comunicación
- cap. 4: Una teoría de decisiones interdependientes
- cap. 5: cumplimiento acuerdos/anuncios, comunicación y jugadas estratégicas

## cap. 1: La teoría de la estrategia internacional

- estudio del conflicto como una competencia donde los participantes tratan de ganar
- estudio de comportamiento exitoso es buscar reglas de comportamiento correcto (desde punto de vista de competir exitosamente)
- en términos de teoría de juegos, esto es el campo de la estrategia del conflicto (contrasta con juegos de habilidad o de azar)

## cap. 1

- premisa de comportamiento racional es potente y puede ayudar a vislumbrar comportamiento real
- ganar no es ganar más que contrincante, sino ganar en términos de nuestros objetivos
- la estrategia involucra explotar la amenaza de la fuerza (más que el uso de la fuerza)
- mayoría conflictos involucran la negociación
- es teoría de decisiones interdependientes: supone cálculo desapasionado de ventajas propias

## cap. 1

- teoría de disuasión es teoría de la habilidad para no usar la fuerza militar: se ocupa de influenciar las decisiones de contraparte, influyendo en sus expectativas
- disuasión se usa en campo penal y para criar hijos: no se aplica a conflicto puro ni a interés común completo, sino a casos intermedios
- ni locos ni chicos pueden ser detenidos por amenazas; eficacia amenazas depende de alternativas abiertas al adversario

## cap. 1

- “irracionalidad” puede ser táctica: locos y chicos
- “racionalidad” puede ser desventaja: secuestros o negociadores flexibles
- confianza, buena fe y respeto mutuo no siempre existen: ¿Cómo llegar a acuerdos cuando eso falta? Aprender de criminales y viejos despotismos sobre cómo llegar a acuerdos (intercambio de rehenes, beber de misma copa)

## cap. 2: Un ensayo sobre la negociación

- Negociación implícita y explícita
- aspectos de eficiencia y aspectos distributivos
- rasgo común de tácticas en el capítulo: sacrificio de libertad de acción irreversible (quemar los puentes)

## El poder de comprometerse

- Poder negociación a veces viene de limitaciones
- amenaza de destrucción mutua no sirve para adversario muy obtuso o débil para controlar a representados
- es más fácil hacer creer al otro algo verdadero (se puede probar)
- perder flexibilidad puede dar ventaja: \$16 mil por casa, o pierdo \$5 mil (para no pagar \$20 mil)
- si decir “lo juro” alcanza, el primero gana

## El poder de comprometerse

- problemas de comunicación: puede haber impasse
- asimetría comunicación: puede favorecer al que está incomunicado
- sindicalistas y compromisos ante bases, poder ejecutivo bajo instrucciones congreso, declaraciones públicas antes de negociaciones internacionales: buscan crear compromiso y comunicarlo a la contraparte

## Características de la negociación para crear compromisos

- Uso de un agente con instrucciones rígidas, o con otra estructura incentivos
- secreto versus publico: poner en juego reputación
- restringir la agenda para no ser presionado
- compromisos en general tienen que ser cualitativos o tener justificativo

## La amenaza

- Amenaza es comunicación incentivos que uno tiene
- ¿Como hacerlo creíble? Es problema compromiso
- ejemplos: “última chance clara” de evitar accidente y política hechos consumados
- si amenaza falla en disuadir, puede convenir a ambos deshacer compromiso
- mejor si amenaza es gradual (exámenes)

## La promesa

- corporación tiene privilegio legal de demandar y de ser demandado: esto le permite hacer promesa de pago
- promesa es compromiso a la contraparte cuando hay incentivo a hacer trampa
- descomponer para crear confianza mutua en oportunidades futuras (reputación)

## Juegos ilustrativos

- Ver páginas 46 a 52 para ejemplos de diferentes situaciones de negociación
- gráfico 1: compromiso como mover primero
- gráficos 2, 3 y 4: amenaza y promesa condicional
- gráficos 5 y 6: vincular juegos con amenazas

## cap. 3: Negociación y comunicación

- negociación tácita: cuando no se puede negociar explícitamente
- puede ayudar a entender negociación explícita con comunicación plena y fuerza legal

## Coordinación tácita (intereses comunes)

- pareja que se pierde en shopping: ¿dónde encontrarse?
- mapa en gráfico 7: puente sobre río
- Casos 1 a 9 en las páginas 56 y 57
- puntos focales: cosas salientes (cosas únicas pueden serlo, evitan ambigüedad)

## Negociación tácita (intereses divergentes)

- paracaidistas que no quieren caminar
- mapa en gráfico 7: puente sobre río
- Casos 1 a 8 en las páginas 60 y 63
- pocas opciones ayudan a coordinar: un cartel en la pared

## Negociación explícita

- detalles afectan también acá: redondeos o dividir la diferencia
- precedentes, propuestas de mediadores o cosas conspicuas
- dentro rango admisible, punto focal: ¿si no aquí, dónde?
- sirve para coordinar expectativas

## Negociación explícita

- puede ser poder de sugestión que hace que la opinión pública o los precedentes o estándares éticos sean tan efectivos
- funcionan como señales: es importante la comunicación que se da en la negociación
- se necesita convergencia de expectativas y señales que coordinan expectativas

## Negociación tácita y guerra limitada

- análisis sugiere que se pueden encontrar límites a guerra, pero no cuán probable es
- se requieren cosas cualitativamente distinguibles (si/no) y dadas por contexto
- es mundo discreto, no continuo (ejemplo Corea o de uso gas venenoso)

## Arreglos previos (a guerra)

- dados problemas de acuerdos tácitos, importante mantener comunicación abierta
- importancia de tener mediadores
- pero adversario puede no estar dispuesto a eso, para usar amenazas
- a veces alcanza comunicación unilateral

## Cap. 4: Teoría de decisiones interdependientes

- juegos suma cero: conflicto puro, importa secreto y ser impredecible
- juegos suma positiva: hay necesidad de señalar intenciones para coordinar
- este capítulo se centra en formación de expectativas mutuamente consistentes (el capítulo 5 mira compromisos y amenazas)

## Cap. 4

- juegos de suma positiva son de dos tipos
- Juegos coordinación puros: problema de comunicación puede ser no trivial (por eso no tratar como un solo individuo)
- Juegos de negociación o juegos mixtos representan casos intermedios

## Juegos coordinación

- puntos focales cap. 3 servían para coordinación
- polarización excesiva puede ser resultado de coordinación tácita (segregación)
- juego coordinación ayuda a explicar estabilidad instituciones y tradiciones, liderazgo y modas, espíritu de cuerpo

## Juegos coordinación

- proceso de querer estar donde todos quieren
- el dar nombres a estrategias puede ayudar a proceso (adivinar misma carta)
- no es lo mismo juego en forma abstracta que en forma particular por esto de nombrar estrategias (que hace algunas más obvias para coordinar)

## Juego negociación

- juego coordinación deja de ser interesante si no hay problema de comunicación (sin incertidumbre, dificultad ni costos)
- hay veces que no se puede negociar explícitamente por grandes números participantes o necesidad de secreto (diplomacia, criminalidad)

## Juego negociación

- además puede ser conveniente mover antes, cuando significado no sólo es simbólico
- comunicación no siempre cambia cosas porque puede no ser creído ("talk is cheap")
- si no es suma cero, nombres puede afectar coordinación juego
- problema de comunicar información subjetiva (prisionero que no sabe secretos)

## C. 5: Cumplimiento, comunicación, jugadas estratégicas

- importante mirar situaciones típicas, no solo juego genérico y abstracto
- una jugada es establecer compromiso: depende de eficacia comunicación y de posibilidad de obligarse a cumplir compromiso (cap. 3), es primer jugada
- amenazas: es segunda jugada, acción condicional

## Cap. 5

- cumplimiento (enforcement) depende de autoridad con poder y posibilidad discernir si hay que aplicar poder
- promesas: en actividades ilegales se impide respaldo legal de contratos
- perder la iniciativa
- problema de identificación
- delegación
- mediación

## Cap. 5

- comunicación y su destrucción (Little Rock)
- incorporación de jugadas en matriz normal (jugadas que llevan a establecer compromisos): gráficos 15 y 16
- la paradoja de la ventaja estratégica
- jugadas estratégicas: al revés de juegos suma cero donde se quiere guardar secreto, en juegos con motivos mixtos se quiere comunicar a otra parte lo que se va a hacer sin resquicio de duda

## **II. Juegos**

- **problema del pistolero y del arquero con flecha envenenada: formalizar los juegos**
- **equilibrio Nash perfecto en subjuegos: ver notas**
- **ver en forma normal el problema del juego extensivo con amenazas no creíbles**