

Sequential Cheap Talk from Advisors with Reputation*

Junghun Cho[†]

CERGE-EI[‡]

Abstract

I examine two-period sequential cheap talk in situations where the decision maker seeks advice from two advisors, each of whom knows the type of the other advisor. By considering the current payoff (which is determined by the message of each advisor) and the future payoff (which is connected with the reputation of each advisor), I examine conditions which guarantee the existence of both good and bad reputation effects. Compared to situations of simultaneous cheap talk, the decision maker loses information more easily if he seeks advice sequentially.

Abstrakt

Zkoumám dvoukolovou postupnou nezávaznou komunikaci v situaci, kdy rozhodující se subjekt hledá radu od dvou poradců, kde každý z nich zná typ toho druhého. Na základě současného zisku (který je vypočítán na základě zprávy od obou poradců) a zisku budoucího (který je spojen s reputací každého z nich) zkoumám podmínky, které zaručují existenci efektu dobré a špatné pověsti. Porovnáním situací, kdy nezávazná komunikace je vedena současně, zjišťuji, že rozhodující se ztrácí informaci spíše v případě, kdy získává radu od poradců postupně.

Keywords: Cheap Talk, Reputation

JEL classification: D82, D83

* I am grateful to Rajiv Sarin for many valuable comments and helpful discussions. I would like to thank Andreas Ortmann, Peter Katuscak and Avner Shaked for comments and suggestions.

[†] E-mail: Junghun.Cho@cerge-ei.cz

[‡] CERGE-EI is a joint workplace of the Center for Economic Research and Graduate Education, Charles University in Prague, and the Economics Institute of Academy of Sciences of the Czech Republic