

Multiple Advisors with Reputation*

Junghun Cho[†]

CERGE-EI[‡]

Abstract

This paper examines reputation, the belief of a decision maker about types of advisors, in a two period cheap talk model where the decision maker obtains messages from two advisors. The decision maker believes that an advisor can be one of two types - an advisor who is biased towards suggesting any particular advice (bad advisor) or an advisor who has the same preferences as the decision maker (good advisor). I assume that each advisor perfectly knows the type of the other advisor, but his signal about the state of the world is imperfect. Strong reputational concern makes the good advisor sometimes tell a lie in the first period regardless of the type of the other advisor. It is shown that the presence of the other advisor does affect the message sent by an advisor. The good advisor has a greater incentive to tell a lie when he knows that the other advisor is bad rather than good. If each type of advisor considers his second period sufficiently important, it is better for the decision maker to have a single advisor.

Keywords: Reputation; Cheap talk

JEL Classification: D82; D83

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

[†] Email: cho@cerge-ei.cz

[‡] A joint workplace of the Center for Economic Research and Graduate Education, Charles University, Prague, and the Economics Institute of the Academy of Sciences of the Czech Republic.

Address: CERGE-EI, P.O. Box 882, Politických vězňů 7, Prague 1, 111 21, Czech Republic.

Abstrakt

Tento článek zkoumá reputaci a předpoklady rozhodovatele o typech poradců v dvoufázovém modelu, kde komunikace před vlastní hrou je bez nákladů (tzv. cheap talk), a kde rozhodovatel obdrží návrhy od dvou poradců. Rozhodovatel věří, že poradce může být jedním ze dvou typů – buď poradce, jenž má tendenci navrhnout jakýkoli typ řešení (špatný poradce), nebo poradce, který má stejné preference jako rozhodovatel (dobrý poradce). Předpokládám, že každý poradce zná dokonale typ zbývajícího poradce, ale jeho signál o stavu světa je nedokonalý. Silný zájem uchovat si dobrou reputaci nutí dobrého poradce, aby někdy v prvním období lhal bez ohledu na typ druhého poradce. Je prokázáno, že přítomnost dalšího poradce ovlivňuje zprávu vyslanou poradcem. Dobrý poradce má silnější motivaci lhát jakmile ví, že druhý poradce je spíše špatný než dobrý poradce. Když každý typ poradce vnímá druhé období jako dostatečně vysoce důležité, je pro rozhodovatele lepší mít jen jednoho poradce.