

Abstrakt

V první kapitole ukážeme, že zaujatý principál může mít prospěch z najmutí agenta s neshodnými preferencemi nebo přesvědčením. Zkoumáme problém „delegované expertízy“, ve kterém má agent oproti principálovi výhodu při získávání informací. Ukazujeme, že pro principála, který je ex ante zaujatý vůči jedné akci, je optimální vybrat agenta, který je méně zaujatý. Takový agent je ex ante více nejistý ohledně toho, jaký postup je nejlepší, a získá tak více informací. Přínos z lépe informovaného rozhodnutí pro principála vždy převáží náklady na malou neshodu v preferencích.

Ve druhé kapitole studuji hru mezi agentem a principálem v rámci dynamického informačního designu. Principál financuje vícefázový projekt a ponechává si právo omezit financování, pokud v určitém okamžiku začne projekt stagnovat. Agent chce přemluvit principála, aby financoval projekt tak dlouho, jak je to možné, a může navrhnout tok informací o průběhu projektu, aby principála přesvědčil. Pokud je projekt dostatečně slibný ex ante, pak se agent zavazuje poskytovat pouze dobré zprávy, že projekt je dokončen. Pokud projekt není dostatečně slibný ex ante, agent přesvědčí principála, aby zahájil financování tím, že se zaváže poskytovat nejen dobré, ale i špatné zprávy ohledně nedosažení milníku projektu v prozatímním termínu.

Ve třetí kapitole, se zabýváme modelem Bayesiánského přesvědčování s konečně mnoha stavy a kvadratickými ztrátovými funkcemi odesílatele a příjemce závisujícími na stavu. Nesouhlas mezi odesílatelem a příjemcem ohledně optimální akce může mít libovolný tvar. Tento model umožňuje zaměřit se na relativně neprozkoumaný kompromis mezi informativností signálu a utajením nesouhlasu ohledně optimální akce. Konkrétně se zaměřujeme na to, jak odesílatel sdružuje stavy v posteriorech optimálního signálu.