交渉過程における状況的手掛り

——競争姿勢への抵抗に対するコミットメントと 手掛りの影響——

早稲田大学 松 本 芳 之¹・千 葉 雄 志

Situational clues in bargaining: The influence of commitment and clues on the resistance to competitive strategy

Yoshiyuki Matsumoto and Yushi Chiba (*Department of Educational Psychology, School of Education, Waseda University, Shinjuku-ku, Tokyo 160*)

In Experiment I, it was shown that in implicit bargaining, subjects, 154 college students, could coordinate their expectations independently without aids of communication, relying on clues found in the situations. In Experiment II using the same conflict situations and 48 college students, each subject engaged in explicit bargaining with a stooge who always took the competitive strategy. Either the subjects or the stooge made a "commitment" by making the first choice and announcing it before the other could make his choice. The other's choice was also communicated to the first person, so that the outcome was known to both. A high degree of resistance to the stooge's non-compromising choice was observed only when subjects could take advantage of the situational clues and could make the commitment. It was indicated that even if the first person's choice has complete control over the outcome, clues that can coordinate expectations in implicit bargaining have powerful influences in explicit one as well.

Key words: bargaining, communication, commitment, clues, coordination, conflict.

社会生活を営む中でわれわれの利害関心はしばしば対立する。しかし、手にする成果の多くが他者との係わりの中で初めて可能となる以上、結び付きを維持していかなければならない。ここに交渉 (bargaining) の必要が生ずる。交渉の中では相互の利害の調停が図られるが、合意に至るまでには、相手の状況認知を変えさせ、事態を有利に導くべくさまざまな働きかけがなされる。このような意味で、交渉過程は相互の影響行使の試み (mutual influence attempt) の連続とみることができる。しかし、通常は相手にだけ譲歩させることは困難であるため、どこまで抵抗し、どこで妥協するかが意思決定の焦点となるのである。こうした中で、当事者が注目するのは、個々の提案や決定の背後にある相手側の意図や狙いであり、全体を統括する交渉姿勢である。交渉姿勢は利害対立の処理の仕方を表すものである以上、譲歩は積極的か消極的かを問わず、事態の処理に関する相手側の主張を承認することを意味する。それ故、同じ交渉姿勢であっても、どのような文脈で呈示されるかによって当然その意味は異なり、拒否される場合も受入れられる場合もある。こうした判断の基盤をなすものは相対的な優位に関する理解であり、自らが優位に立つと見做す程、影響行

使を試みる程度は増大するであろう。実際、相手にどの程度抵抗できるかという成否の見込みは、自らどのような手段方法が利用でき、相手がそれにどう応ずるかという期待に依存するのである。

ところで、影響行使の試みはそれを伝達する機会を必要とする。それ故、コミュニケーションが可能か否かで交渉の展開は大きく異なる。しかしながら、Schelling (1960) はコミュニケーションが不可能であっても、利害の調停は可能であると主張し、これを暗黙の交渉 (tacit bargaining) と呼んだ。Fig.1 は A, B と名づけられた2人が互いに2つの選択肢を持ち、両者の選択が a, b の組合せのときに利得を確保できる事態を表している。ただし、いずれも自分が a を選んで合意することが望ましい以上、両者の利害は完全に一致する訳ではない。このときコミュニケーションが不可能であれば、互いにどうすべきかという期待を独立で一致させねばならない。それには場面の中に見出される手掛りに従うことが必要となる。手掛りとなる上で必要なことは、相手もそれに注目するであろうという共通の了解が成立する点にある。この要件を満たせば、どのような性格のものもよい。Fig.1 の例では、共に有利な結果を望んでも、また逆に相手が望むと考えて共に譲っても適切でないため、相互の呼称と選択肢のそれとが一致することを手掛

¹ 本研究の作成にあたり、ご指導、ご鞭撻下さいました早稲田大学橋本仁司教授に感謝致します。

りとして、A の立場の人は a, B の人は b を選ぶことが考えられる。直接相手に働きかけることができない以上、B の立場に立つならば妥協せざるを得ないのである。従って、手掛り上の立場は優位の了解を規定すると言えよう。互いの置かれた条件を踏まえてこうした共通了解に至るならば、合意が可能となるのである。

こうした手掛りはその場の利害関係に対して偶然的、外在的な関係にある。つまり、手掛りがたまたま一方に有利に作用するのであり、また、それ故に双方を拘束するのである。その影響は、相手の結果を統制できる程度として一般に定義される、相互依存関係に内在する勢力 (power) によるものではない。Fig. 1 を Thibaut & Kelley (1959), Kelley & Thibaut (1978) に従って述べれば、互いに相手を統制する程度に差はないという、あくまで同等勢力の場面である。しかしながら、外在的な手掛りは勢力に劣らず、相互の期待に影響を及ぼし、反応を制限するのである。ただし、手掛りの効果の発現は、原則として次のような制約条件に依存する。第 1 に、状況の規定因として、コミュニケーション経路が存在しないこと。第 2 に、動機の規定因として、当事者が相手との得点差を考慮しないことである。後者の場合、不利な結果をあくまで拒否するなら、手掛りの介在する余地はない。一方、前者は手掛りの作用の本質に係わる。もし自由なコミュニケーションが可能ならば、互いに影響行使を試みることで、当事者間に固有の事情を反映した合意探求の途が開けるからである。互いに相手に影響行使できないこと、逆に言えば、相手の働きかけを受けずに済むことが、手掛りへの依存を不可欠にしているのである。

それ故、コミュニケーションの機会が開かれている場合 (explicit bargaining) は、どのようなコミュニケーション手段を利用できるかが重要となる。交渉の主たる関心は、これ以上譲歩しないことを如何にして相手に納得させ、確信させるかにある。そのためには、自分が既に変更できない決定を下した以上、譲歩する外ないこと

		Person B	
		a	b
Person A	a	0, 0	10, 30
	b	30, 10	0, 0

Fig. 1. An example of interdependent-relationships used in this research.

を相手に認めさせねばならない。Schelling (1960) はこれをコミットメント (commitment) と呼んでいる。“コミットメントとは、交渉の中で最終的に結果を決める機会を、それとはっきり分るかたちで相手に委ねる手段である。相手側がこちらに有利に選ばざるを得ないように誘因を整えた上で、その後の主導権を放棄することである” (p. 37)。Deutsch & Lewicki (1970) は、決定を変更不能にする手段を任意に選択できる場合、その利用が合意を困難にすると指摘しているが、コミットメントの機会交渉を優位に進められるという期待を生じさせると考えられる。Fig. 1 を例に挙げれば、B の立場の人が先に a を選択し、それを覆させることができないならば、A の立場の人は b を選ばざるを得ない。このようにコミュニケーションが可能であり、それを通じて一方が変更不能な状態で事態を配列できるならば、いずれがその機会を利用できるかが事態を左右し、手掛り上の立場はその根拠を失うのである。

しかしながら、実際の交渉過程はあくまで、各自の状況認知に依存する以上、現実手掛り上の立場が無効となるとは限らない。例えば、Swingle (1967) は、最終的には何ら結果を統制できない、勢力としての実効性を欠く手段であっても、当事者の期待を変化させ、結果に影響を及ぼすことを示している。また、Schelling (1960) は、コミュニケーションが可能な場合でも、往々にして外在的要因が介在すると述べている。当事者は自分の置かれた立場から交渉場面を捉えざるを得ない。相互作用過程の中で各自の状況認知や出来事理解がその立場に規定されることは、帰属理論の主張するところである (例えば、Jones & Nisbett, 1972)。このとき、状況の手掛りはコミュニケーションの条件が考慮された上ではじめて、意思決定に介在するわけではない。それは互いの立場、とりわけ、相対的優位を特徴づける前提条件とされる。それ故に暗黙の交渉が成立するのである。従って、実際の交渉過程においては、手掛り上の立場はコミットメントの機会によって無効とならないと見做されるであろう。

以上の議論から次のような仮説が導かれる。すなわち、コミュニケーションによらずとも手掛りを活用することで、互いの利害関心を調停することは可能である。一方、コミュニケーションの機会が開かれ、コミットメントを取り得る場合は、それを利用し相手に譲歩を求める傾向が増大する。しかし、その場合でも状況の手掛りは相対的優位の判断に影響し、優位に立つと見做す場合は劣勢のときに比べ、相手に譲歩を求め、抵抗を強めるであろう。本研究はこの仮説の検討を目的とする。そこで始めに、暗黙の交渉場面における状況の手掛りの作用を確認し、次いで、それをもとにコミットメントの機会を含む場面での手掛りの効果について、競争姿勢を取る

サクラに対する抵抗の程度から検討する。

実 験 I

目 的

暗黙の交渉場面を設定し、相互の立場を明示した場合、状況の手掛りを利用することによって、合意が成立するか否かを検討する。

方 法

実験条件と被験者 被験者は男女大学生 154 名。これを 2 群に分けた。実験条件は手掛りに関して有利な条件 (72 名) と不利な条件 (82 名) から成る。Fig. 1 に倣って以下、前者を A 条件、後者を B 条件と呼ぶ。

手続き 被験者に対しては、指示に従って質問紙に回答することを求めた。記入に先立ち、質問紙は A, B 2 種類で一組となり、その一方が与えられていること、また、対応したもう一方の質問紙に答えている相手がいる、両者の回答次第で結果が決まることを説明した。

質問紙は全部で 8 項目から成る。被験者には、与えられた条件の中でなるべく自分の得点を多くする旨を指示した。以下、A 条件を例にあげながら項目内容を略記する。

1. 7 枚のカードから 1 つを選択し、2 人が一致した場合にのみ点数を提供する。もし星印のついたカードであれば、あなたは 30 点、相手は 10 点。また三角形の書かれたカードであれば、あなたは 10 点、相手は 30 点となる。

被験者には選択肢として 7 枚のカードを配列した図を示した。星印のカードは左から 3 番目の 1 枚のみであり、他の 6 枚はすべて三角形が記入してある。なお、以下の項目では、相手が高い点数を得る場合と得点が与えられない場合の説明は括弧の中に略記する。

2. 公園で出会った場合に点数を提供。移動距離の少ない程、点数が多い。目印としては、あなたに近い中央広場と相手の人に近い南、北 2 つの池がある。もし広場で会えば、あなたは 30 点、相手は 10 点となる。(どちらかの池の場合は逆の点数、また、選択が違えば 0 点。なお、略図を併記して理解の促進を図った。)

3. あなたの紙には A が記入してあり、相手は白紙を持っている。あなたはそのままにしておくか、A を消して白紙にすることができる。相手は白紙でしておくか、A を記入することが可能。最終的に A と白紙の組合せのときだけ点数を提供。A の紙を持っている場合は 20 点、白紙の場合は 10 点となる。

4. 100 円硬貨の表か裏の一方を選択。共に表を選んだ場合、あなたが 30 点、相手は 20 点となる。(裏の場合は逆の点数、選択が違えば 0 点。)

5. 優、良、可の 3 枚のカードを順番に並べる。並べ方が同じ場合にのみ点数が与えられ、1 番目のカードに

対して 30 点、以下順に 20 点、10 点。あなたの得点は優のカードの位置で、相手は良の位置で決まる。

6. ある駅の構内で、あなたは相手が今どこにいるのか知らないのに対し、相手はあなたのいる場所が分かっている。また、この駅には K, S, G, N という 4 つの出入口がある。もし相手があなたの所へやって来て出会えれば、あなたが 30 点、相手は 20 点。(出入口の場合は逆の点数、また、選択が違えば 0 点。)

7. 最初に提供される得点から、2 人で合わせて 50 点以上を返還すること。返還分を引いた残りが今回の得点となる。提供される得点はあなたが 60 点、相手は 40 点。(負担分は 10 点単位で計算し、最低 10 点の負担は必要。合計が 50 点未満の場合は共に 0 点。)

8. 100 名で議長選挙を行った結果は、あなたが 40、相手が 30、第 3 位が 20、無効 10 票であった。全員が過半数以下のため、上位者 2 人の判断に委ねることとし、どちらかが辞退することで議長が決まる。議長には 3 位者の 20 票が、また辞退者には無効分の 10 票が提供され、これが今回の得点となる。(1 票 1 点と換算。ただし、各自の手持ちは得点としない。合意がない場合は 0 点。)

B 条件の項目内容はあなたと相手を入れ換えて、逆の立場から表記したものである。実施に際しては、予め内容全部に目を通させた後、項目ごとに説明を加えた。

以上の項目で選択肢の数は 2 から 7 までにわたるが、いずれも一定の組合せ以外は 0 点となり、得点関係を図で示せばすべて Fig. 1 と同じように表すことができる。つまり類似した得点構造の場面が、呈示の仕方と手掛りの性格を変えながら反復される。ここでの手掛りの設定は 2 つに大別され、1 つは慣例的な配列や分配の原則を当てはめる場合である。項目 3 の現状維持、4 と 5 の語の順序、7 の比例配分、8 の多数派がそれに相当する。もう一方は手掛りとして持つべき性格に由来する。手掛りは明瞭でなければならない。項目 1, 2, 6 では、A 条件にとって望ましい選択肢が 1 つしかないことが、手掛りとしての要請を満たし、有利に作用するのである。

結 果

選択肢の数は項目によって異なり、例えば項目 5 では優、良、可の順列で 6 種である。回答はこれらの選択肢について分類整理した。はじめに条件内の選択肢がどれだけ偏っているかをみるために、項目ごとに情報量から相対冗長度を求め、Table 1 に示した。相対冗長度はいずれも A 条件が大きく、特定の選択肢への集中度が高いことを示している。そこで選択に有意な偏りがみられるか否かを検討するために、情報量から尤度比法で χ^2 を求めた結果を Table 1 に記した。項目 7 の場合、条件間で回答可能な数が違うため、自由度は異なる。B 条件の

Table 1
The degree of dispersion of choices and the ratio of subjects choosing the item suggested by the situational clues (Exp. I)

Problem	Condition	% ^{a)}	Relative redundancy	χ^2	df
1	A	61.1	.364	101.94***	6
	B	42.7	.142	45.41***	6
2	A	79.2	.413	65.41***	2
	B	59.8	.134	24.16***	2
3	A	77.8	.236	23.54***	1
	B	64.6	.063	7.13**	1
4	A	70.8	.129	12.89***	1
	B	47.6	.002	0.19	1
5	A	69.4	.431	111.08***	5
	B	68.3	.418	122.73***	5
6	A	90.3	.744	172.45***	4
	B	75.6	.469	123.88***	4
7	A	65.3	.482	124.23***	5
	B	67.1	.358	81.34***	3
8	A	69.4	.112	11.18***	1
	B	59.8	.028	3.14	1

** $p < .01$ *** $p < .001$

^{a)} The ratio of subjects choosing the item suggested by the situational clues.

項目 4, 8 以外はすべて, 選択に偏りがあることが分かる。

次いで, 各項目で手掛りが指示する特定の回答が占める比率を Table 1 に示した。これは, 項目 1 の場合, 種類の異なる 3 番目のカードを選んだ者の比率を示す。以下, 項目 2 では A の側に近い広場, 3 は与えられた状態のままとする現状維持, 4 は表, 5 は優良可の順, 6 は A がそのまま待ち, B が相手の所へと向かうもの, 7 は比例配分に従い A が 30, B が 20 の負担, また 8 では A が議長, B が辞退, を意味する。この比率について, すなわち, 各項目で手掛りの指示する選択肢を選んだ群と選ばない群の 2 つに分類し, 条件間の比較を試みた。

従って自由度はすべて 1 である。項目 3 ($\chi^2 = 3.21$), 5 ($\chi^2 = .03$), 7 ($\chi^2 = .06$), 8 ($\chi^2 = 1.58$) では差がなく, 手掛りが作用する強さに違いはない。しかし, 項目 1 ($\chi^2 = 5.23$, $p < .05$), 2 ($\chi^2 = 6.87$, $p < .01$), 4 ($\chi^2 = 8.67$, $p < .005$), 6 ($\chi^2 = 5.95$, $p < .05$) には条件差がみられ, いずれも A 条件の方が手掛りと一致した選択が多いことを示している。ただし, B 条件にも全般に偏りがみられ, 一様でない。実際, 最も比率の低い項目 1 であっても, 最も多く選ばれたものは A 条件と同じく, 3 番目のカード

であり, 第 2 位の比率は 16% にとどまる。むしろ項目 4 で裏を選択した者が約半数あり, ここには手掛りの効果はない。ただし, この場合も有意な逆転があるわけではなく, 手掛りに反する選択傾向は見られないと言えよう。

最後に, 各被験者について, 相手に譲歩しない項目数を求めた。この場合の値は, 相手の選択次第で自分に有利な結果をもたらす可能性のある選択数と解することもできる。その分布を条件別に示したものが Fig. 2 である。両条件の平均値を求めると, A 条件は 6.03 ($SD = 1.47$), 一方 B 条件は 2.81 ($SD = 2.02$) であり, A 条件の方が明らかに大きい ($t = 10.86$, $df = 152$, $p < .001$)。

考 察

全般的にみて, A 条件の方が手掛りに従って選択する傾向は顕著である。これは, 手掛りが自分に有利に働く場合は積極的にそれに従う, と解釈できる。しかしながら, A 条件では相手に有利な結果を拒否したり, 単に相手よりも多い点数を求める場合でも, その選択が手掛りの指示と一致するのに対し, B 条件では手掛りに反することになるという違いがある。換言すれば, A 条件においては, 手掛りが関与するという事情を無視して選択した場合と合意について配慮した場合とが, 実際上区別できないのである。これらの点は Fig. 2 に窺われる。図は B 条件が低得点群と 5 を中心とした群に分かれる傾向を示唆している。前者は合意の可能性を推察しながら手掛りに従い選択を進めた群であり, 後者は競争志向の強い群とみることができる。一方, A 条件は 6 から 7 を中心に分布している。両条件の違いにはこうした点も反映されていると言えよう。

ともあれ, 与えられた事態の中で, 両条件とも判断の一致がみられ, ここで用いた交渉場面全体を通じ, 暗黙の交渉は十分成立するとみることができる。これは, 各場面の手掛りが判断選択を方向づける拘束力を持つことを意味する。互いに相手側の個人的事情が分からず, ま

Fig. 2. Distributions of subjects as a function of the degree of no-compromise in tacit bargaining (Exp. I).

た自分自身についても相手に伝達できないならば、共通の了解や類推を生じさせるような手掛りが結果を左右する。影響行使の試みが不可能である以上、B条件では改善の結果を受け入れざるを得ないのである。実際、結果は人々がそうした事情を踏まえて選択行動し得ることを示している。

実 験 II

目 的

実験Iで用いた交渉場面において、選択内容のコミュニケーションによって継続的な選択事態を設定する。利害関係の構造から、先行選択で自分に有利なものを選ぶならば、その選択はコミットメントの要件を満たす。統制上、当事者の一方をサクラとし、競争姿勢に対する抵抗の大きさを通して、状況の手掛りとコミットメントの機会とがどのように関係するかを検討する。

方 法

被験者 男女大学生 48 名。これを各群 12 名の 4 群に分けた。実験は 4 名ないし 6 名を 1 グループとして実施した。

手続き 1. 実験はブースを使用し、被験者は入室後簡単な説明を受けた。すなわち、2 人一組で判断選択を行い、2 人の回答で結果が決まること、その際なるべく自分の得点が多くなるように図ることを指示した。半数の被験者には実験Iで用いたA条件、また残りの半数にはB条件の項目内容を配布し、予めよく目を通すことを求めた。読了後、改めて説明を加え、内容の違いを理解させた。

2. 実際の回答はブース内のボタン装置によって行い、選択肢に割当てた番号で回答することを求めた。その際、コミュニケーションの可能性について次のような主旨の説明を加えた。“今回の実験では、一方が先に選び、それを相手に伝え、もう一方の人はそれを見てから選択を行う。また、その最終的な結果についても再度、先に選んだ人に知らせるという方法を取る。つまり一方が先行選択権、もう一方が最終決定権を持つ。各自の回答は実験者が記録し、相手に配布伝達する。”説明では、互いに何を選び、どのような点数であったかが毎回確認できることを強調した。この後、ブースの番号に従って半数の被験者に先行選択権、すなわちコミットメントの機会を、残りの半数に最終決定権を割当てた。なお、自分の相手が誰であるかは明らかにしないことを告げた。

以上のように、実験条件は A・B×コミットメントの機会（以下、先行権と略）の有無による 4 条件となる。

3. 実際には被験者は独立でサクラを相手に選択を行う。サクラは競争姿勢を取り、全項目で一切譲歩を示さない。B条件ではサクラがAの項目内容を持つことになり、実験IのA条件の多数派に準じた回答を配布した。

A条件の場合、サクラの側に高い得点をもたらす任意の 1 つを配布した。ただし、先行権有の条件で被験者が先に譲歩した場合は、譲歩したことで相対的に低い得点は確保できたことを示すように、被験者の回答に対応した内容のものを配布した。また、先行権無の条件ではサクラが先に選択するため、配布内容は被験者の回答に依存することはない。

4. すべての項目が完了後、質問紙を配布し記入を求めた。質問紙は動機上の方針 (motivational orientation) に関する質問を中心に構成されたものである。Deutsch (1960) の研究に代表されるように、従来、交渉者の動機上の方針は、協力、競争、個人の 3 つに大別されることが主張されてきた。そこで、各動機がどの程度強かったかを、被験者自身とサクラの両方について判断を求めた。すなわち、協力動機では 2 人の総得点を多くすることに、競争動機では相手との得点差を多くすることに、また個人動機では自分自身の得点を多くすることに、どの程度関心を持っていたかを 7 点尺度によって尋ねた。最後に、実験目的と操作内容を説明し、理解を求め、実験を終了した。

結 果

各被験者について譲歩を拒否した項目数を求めた。ただし、項目ごとに相手の選択結果を確認しながら判断を行うため、実験Iとは幾分性格を異にする。先行権無の条件では、実際上被験者に残されている選択は、譲歩するか共に 0 点を取るかに限られ、その項目で相手より多い得点を期待した選択は生じ得ない。また先行権有条件においても、通告される相手の選択を通じてサクラの姿勢は確認可能であり、それを踏まえた判断がなされると考えられる。このように、求めた項目数は、以後の展開を考慮した影響行使の試みとしての性格も含め、サクラに対する抵抗の程度を示すものである。この項目数を抵抗得点と見做し、各条件の平均値とその分散分析の結果を Table 2 に示した。表から明らかなように、両要因の主効果と交互作用効果が共に有意である。そこで単純効果を求めると、先行権有条件の手掛りの効果 ($F=15.35$, $df=1/44$, $p<.001$) と A 条件下の先行権の効果 ($F=23.49$, $df=1/44$, $p<.001$) が確認された。すなわち、先行権のある場合手掛り上優位に立つと抵抗を強め、また、手掛り上優位に立つ場合先行権を持つならば抵抗を強めることを示している。これに対し、先行権無条件では手掛りの違いによる差はなく ($F=.10$, $df=1/44$)、また B 条件下での先行権の効果もみられない ($F=.38$, $df=1/44$)。

一方、被験者自身とサクラの動機上の方針に関する評価結果について、方針別に平均値を示したものが Table 3 の (1) から (3) である。それぞれ分散分析を試みると、評価対象間の違いが、協力動機 ($F=13.74$, $df=$

Table 2
Mean scores of resistance and analyses of
variance for them (Exp. II)

Condition	A	B
Commitment	6.42 (1.08)	3.25 (2.18)
No-commitment	2.50 (2.43)	2.75 (1.96)

Notes. Possible range=0—8. ()=SD.
The higher the score, the greater the resistance
to the competitive stooge.

Source of variance	df	MS	F
Clues (A,B)	1	25.52	6.51*
Commitment	1	58.52	14.93***
Interaction	1	35.02	8.94**
Error	44	3.92	

* $p < .05$ ** $p < .005$ *** $p < .001$

1/44, $p < .001$) と競争動機 ($F=6.05$, $df=1/44$, $p < .05$) で示された。個人的動機には差がなく、また、いずれの場合も実験条件による相違はみられない。各条件とも、サクラの方が協力的でなく、かつ競争方針も強いと評価している。これはサクラの一貫した競争姿勢を反映している。また、方針間の違いをみると、先行権有・A条件のサクラに対する評価を除いて、自他共に個人的動機が最も強いとされているが、これは教示の指示に沿ったものである。逆に言えば、被験者はあくまでこの枠組から状況を把握しているのであり、サクラの行動も得点差よりは自身の得点への関心から生じたと見做される傾向にある。

考 察

結果から明らかなように、相互にコミュニケーションが可能な交渉においても、場面の手掛りは大きな影響を及ぼす。しかしながら、競争姿勢への抵抗において、手掛り上の立場とコミットメントの機会とは独立な関係になんことが示された。サクラに対して明確な抵抗を示したのは、コミットメントの機会が利用可能なだけでなく、手掛り上でも優位に立つA・先行権有条件のみである。

相手がコミットメントを利用して譲歩を求めてきた場合は、手掛り上の立場に係わりなく妥協する傾向にある。暗黙の交渉を左右する状況の手掛りは、抵抗の大きさに何ら影響を及ぼさないものである。Schelling (1960) の主張するように、相手にコミットメントを認めさせる可能性は、どのような手掛りを活用できるかに規定されるであろう。しかしながら、本実験においては、変更不能な決定は規則上保証されており、信憑性の問題は直接介在しない。この点が、サクラの競争姿勢の明白さと相

Table 3
Mean ratings of motivational orientations (MO)
for self and the stooge (Exp. II)

	Self		Stooge	
	A	B	A	B
(1) Cooperative MO				
Commitment	2.83 (1.85)	4.42 (2.31)	2.08 (1.73)	2.67 (1.97)
No-commitment	3.92 (2.43)	3.75 (2.01)	2.92 (1.83)	2.83 (1.53)
(2) Competitive MO				
Commitment	4.08 (2.23)	3.08 (1.98)	4.83 (2.44)	4.50 (2.07)
No-commitment	3.25 (2.34)	3.92 (2.23)	3.92 (2.23)	4.83 (2.29)
(3) Individualistic MO				
Commitment	4.75 (1.66)	5.25 (2.18)	4.58 (2.43)	5.08 (2.11)
No-commitment	5.00 (2.37)	5.33 (1.50)	6.17 (1.85)	6.08 (1.56)

Notes. Based on 7-point (1—7) scale. ()=SD.
The higher the score, the greater the rated
MO.

まって、先行権を持たない場合の対応を同じようにしたものと考えられる。実際、最も抵抗の少ない条件はA・先行権無条件である。従って、相手の選択を覆すことができなければ、そのことが結果を決定づけ、手掛り上の優位は意味を持たないという事情は、十分理解されたものとみることができる。

しかし、その一方で、手掛り上不利な立場に立つならば、少ない得点で納得するか共済の結果を選ぶかの最終決定を相手に委ねるといふ実質的な統制手段を持つ場合でも、それを利用して譲歩を求めようとする試みは必ずしも生じないのである。B・先行権無条件の示すように、行動選択について一般的な期待が成立するような手掛り上の優位を背景に競争姿勢が呈示されるならば、相手は対立事態の処理方策としてそれを受入れ、抵抗を放棄するのである。利害対立には唯一の調停方式しか存在しないわけではない。同じ場面でも複数の原則が適用可能であり、あくまで手掛り上の立場如何で結果が決定されるべきだとする主張も意味を持つ。交渉における影響行使の試みはさまざまな手段方法に訴えながら、相手の状況認知や期待を歪曲させ、事態を有利に導くことを目的とするが、状況の手掛りを利用した競争姿勢は、コミットメントが結果を左右するという了解を歪曲させたと言え

るのである。

こうした事情が、先行権を持たない条件、およびB条件で譲歩傾向を生じさせ、交互作用効果を示されたものと考えられる。

しかし一貫した競争姿勢が相手の了解を変えるには一定の背景を必要とすることは、A・先行権有条件から明らかである。手掛り上の優位も、コミットメントの機会も欠く場合は、明確な拒否に会うのである。ただし、動機上の評価をみる限り、こうした拒否が相手の妥協を楽観視した結果とは認め難い。選択を通してのコミュニケーションは、直接言葉を用いる場合に比べしばしば曖昧さを含む。しかし一貫した競争姿勢は単純であるが故に誤解の余地は少なく、譲歩可能性が著しく過小評価されたとは考え難い。その一方で、評価結果は他の条件に比べサクラの競争姿勢を一段と強いものと見做し、それへの反発が生じたわけではないことも示唆している。この点は、被験者自身の評価に違いがないことから窺える。それ故むしろ、明白な競争姿勢自体が受入れ難いものとして、拒絶されたとみるべきであろう。確かに交渉の展開にとって互いにどういった関心、動機を持つかが重要なことは言うまでもない。しかし相手の譲歩が期待できないことがただちに自分の妥協へと結びつかないのと同様、相手に対する動機上の評価だけで対応が決定されることはないのである。妥協するか拒否するか決定は、どういう立場から何が主張されているかに影響される。同じ競争的な交渉姿勢であっても、呈示される文脈によって対応の仕方は異なるのである。影響行使の試みは、単に自己の要求や願望の強さを相手に伝えるだけでは十分とは言えない。より重要なことは、この場で互いに何が値するか、また、どう判断、行動すべきかという期待を変えることにある。相対的な優位の了解に係わる状況認知の歪曲とは、こうした点を含んでのことである。諸々の事情に照らせば相手が現在期待する結果は過大にすぎるということを理解させるべく、働きかけを行

うのである。これらは結局のところ、何が適切であるかの判断に係わる。状況的な手掛りは、利害対立にとって外在的であるが故に、取るべき、或いは一般に取ると期待される行動選択を示唆するとすれば、一種の規範としての性格を有することになる。こうした規範的拘束力が手掛り上の優位やそれを背景とした競争姿勢に妥当性を賦与し、抵抗を減ずる実効作用をもたらしたのと考えられる。交渉過程における妥当性の了解が果たす役割については、今後更に検討を要するところである。

引用文献

- Deutsch, M. 1960 The effect of motivational orientation upon trust and suspicion. *Human Relations*, 13, 123-139.
- Deutsch, M., & Lewicki, R. J. 1970 "Locking-in" effects during a game of chicken. *Journal of Conflict Resolution*, 14, 367-378.
- Jones, E. E., & Nisbett, R. E. 1972 The actor and the observer: Divergent perceptions of the causes of behavior. In E. E. Jones, D. E. Kanouse, H. H. Kelley, R. E. Nisbett, S. Valins, & B. Weiner (Eds.), *Attribution: Perceiving the causes of behavior*. Morristown, N. J.: General Learning. Pp. 79-94.
- Kelley, H. H., & Thibaut, J. 1978 *Interpersonal relations: A theory of interdependence*. New York: Wiley.
- Schelling, T. C. 1960 *The strategy of conflict*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Swingle, P. G. 1967 The effects of the win-lose difference upon cooperative responding in "dangerous" game. *Journal of Conflict Resolution*, 11, 214-222.
- Thibaut, J., & Kelley, H. H. 1959 *The social psychology of groups*. New York: Wiley.

—1985. 4. 22. 受稿, 1985. 9. 14. 受理—