



## コンフリクト・レゾリューション

2008.06. 14  
土曜、3限(13:10-14:40)

高木英至

- 今日のテーマ:交渉:古典的な研究例
  - Siegel & Fouraker (1960)
  - Deutsch & Krauss(1960)



## 交渉研究

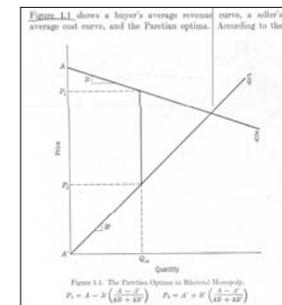
- Bargaining, Negotiation
- 社会心理学、組織心理学
- 「ゲーム実験」の1つという位置づけ
  - 囚人のディレンマ
  - 社会的ディレンマ
  - 交渉
  - 連合形成
  - 様々なゲーム
- 「シミュレーション」という側面
- 研究の深化 → 実験状況の単純化
- 本日:古典的な研究例

## 交渉の古典的な研究(社会心理学)

- Siegel, S. & Fouraker, L.E. (1960) *Bargaining and Group Decision Making*. Ner York: McGraw-Hill.
  - 交渉の原型:「双方独占」
    - 競争的な市場が無い(交換の相手は1人に限られている)
    - 通常の市場による価格決定メカニズムが無い
    - どのような結果になるか?
  - 経済学との関係
    - → 実験経済学
- Deutsch, M. & Krauss, R.M. (1960) The effect of threat upon interpersonal bargaining. *Journal of Abnormal and Social Psychology, Vol.61, No.2, 181-189.*
  - 興味ある実験ゲーム状況
  - 威嚇手段(threat)の存在の効果

## Siegel & Fouraker (1960)

- 状況
  - 売り手、買い手各1
  - 線形の需要関数、供給関数
  - パレート最適な取引量 =  $Q_m$
  - 買い手の利益は価格が低いほど高い
  - 売り手の利益は価格が高いほど高い



□ 手続き

- 参加者は価格と取引量の両方を相手に(相互に)申し出る
- 自分の有利な条件から出発するように教示
- 合意が出来るまで、相手の提案を受け入れるか、counter-offerをするかを判断
- 参加者は紙でofferを伝える
- 利得表→価格、量から自分の利益が分かる

結果(のいくつか)

- 大まかには、パレート最適(合計利益が最大)な点で合意する傾向
- 情報条件
  - 完全情報=相手の利益も分かる
  - 不完全情報=自分の利益しか分からない
  - 3条件
    - 両者完全情報
    - 完全情報-不完全情報
    - 両者不完全情報
- 情報量が多いほど、
  - パレート最適な妥結となりやすい
  - 利益の格差が小さくなる

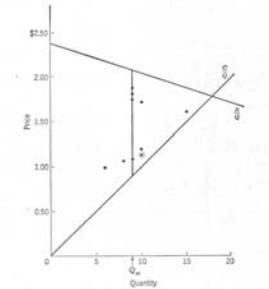


Figure 3.1. The Pareto Frontier and Contracts in Experimental Session 1. The Enclosed Dot Represents Two Horizontal Observations.

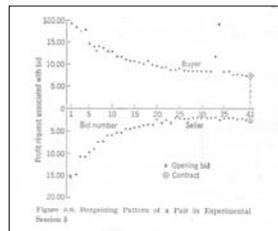


Figure A.6. Response Patterns of a Pair in Experimental Session 5

Deutsch & Krauss (1960)

□ トラックゲーム

- 状況
  - 2つの運送会社(Acme, Bolt)
  - 中央に1車線のone lane road
  - One lane road には相手への威嚇手段=gate

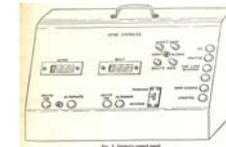
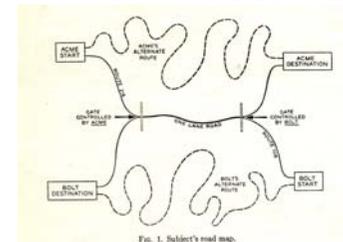


FIG. 2. Subject's control panel.

## 結果: 威嚇手段が競争性を高める

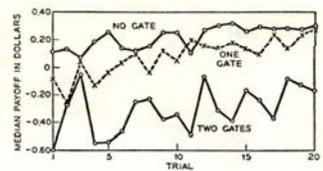


Fig. 3. Median joint payoff (Acme + Bolt) over trials.

Variable	Means			Statistical Comparisons <i>p</i> value <sup>a</sup>			
	(1) No Gates	(2) One Gate	(3) Two Gates	Overall	(1) vs (2)	(1) vs (3)	(2) vs (3)
Summed Payoffs (Acme + Bolt)	201.31	-485.88	-875.12	.01	.01	.01	.05
Acme's Payoff	122.44	-115.56	-400.56	.01	.10	.01	.05
Bolt's Payoff	80.88	-287.31	-485.56	.01	.01	.01	.20
Absolute Differences in Payoff	123.94	294.75	315.23	.05	.05	.01	ns

(*N* = 40)

<sup>a</sup> Evaluation of the significance of overall variation between conditions is based on an *F* test with 2 and 41 df. Comparisons between treatments are based on a two-tailed *t* test.

## 実験結果の解釈

- 著者らの主張
  - 利害競合があるとき、威嚇手段が存在すると威嚇が使われやすい
  - 威嚇は敵意、対抗威嚇を生む
  - 威嚇によって当事者間の競争性が高まる
- 反論あり(例: Kelley, 1965)
  - Gate は威嚇以外にも使われる
    - 罰、one lane を使うというサイン
  - Gate の使用には、いろんな解釈を実験参加者がした可能性がある
  - 競争性の指標が報告されておらず、合計利得から推論されているに過ぎない

## 以後の分析 (Kelley ら)

- Time loss in standoff では、条件間の差は無い
- Real money を用いると、gate の効果はほとんど無くなる
- Siegel & Fouraker の実験自体で罰金を科する手段を導入した実験
  - 罰金の導入は交渉結果には影響がなかった

- 質問?
- また来週 (6/21)

