



コンフリクト・レゾリューション

2008.06. 28
土曜、3限(13:10-14:40)
高木英至

- 今日のテーマ:交渉の研究
 - 基本事項
 - 交渉のゲーム状況
 - 泥沼化



1. 交渉研究

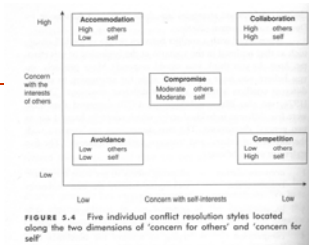
□ Bargaining, Negotiation

□ 交渉

- 利害対立の存在(の認知)
- 利害を調整する過程

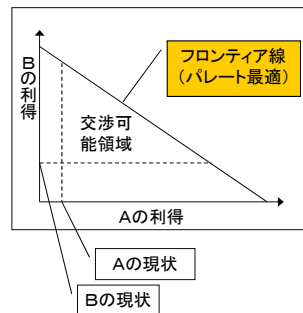
□ 対立があるときの反応

- 宥和(accommodation):相手に得たいものを得させる
- 協力(collaboration):全当事者にbestな結果を得ようとする
- 妥協(compromise)
- 競争(competition):自分の利益だけを達成しようとする
- 回避(avoidance):対立の存在を否認する



交渉の概念図

- 達成可能なA、Bの利得は、一般に、制約されている(フロンティア線)
- A、Bの現状以上の点で交渉は成立可能(交渉可能領域)
- 通常は次の点で妥結すると想定される
 - 交渉可能領域に含まれる点
 - パレート最適なフロンティア線上の点



実験状況:Seigel & Fouraker(1960)

□ 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

Results of the Seigel & Fouraker (1960) experiment

より簡易な実験状況

□ 売り手-買い手の交渉

Table 1.1 Buyer and seller profit sheets employed in some studies of negotiation

Buyer						Seller					
Television sets			Vacuum cleaners			Television sets			Vacuum cleaners		
Price	Profit		Price	Profit		Price	Profit		Price	Profit	
A \$1000			A \$1200			A \$800			A \$ 000		
B \$1750			B \$1050			B \$700			B \$ 150		
C \$1500			C \$ 900			C \$600			C \$ 300		
D \$1250			D \$ 750			D \$500			D \$ 450		
E \$1000			E \$ 600			E \$400			E \$ 600		
F \$ 750			F \$ 450			F \$300			F \$ 750		
G \$ 500			G \$ 300			G \$200			G \$ 900		
H \$ 250			H \$ 150			H \$100			H \$1050		
I \$ 000			I \$ 000			I \$800			I \$1200		

Source: Pruitt (1981)

交渉過程への諸要因の影響

□ 次回に回します

□ 今日

■ 交渉のゲーム形式

- 囚人のディレンマ・ゲーム、チキン・ゲームとしての側面

■ 泥沼化

- 1ドル・オークション・ゲームの続き

2. 交渉のゲーム形式

囚人のディレンマ・ゲームとしての交渉

□ 相互協力(双方が問題解決志向を持つこと)の困難

□ 2つの志向

- 問題解決(problem solving)→C
- 闘争(contending)→D

□ 囚人のディレンマの形式

- Negotiator's dilemma

		Party 2	
		Contending	Problem solving
Party 1	Problem solving	Poor, Great	Good, Good
	Contending	Mediocre, Mediocre	Great, Poor

Figure 2.4 Negotiation as a prisoner's dilemma – the so-called "negotiator's dilemma." The adjectives refer to the outcomes of each pair of choices. Based on Lax and Sebenius (1986: 39)

チキン・ゲームとしての交渉

□ 先に positional commitment を表明した方が強い

□ デイラーと客

- 双方とも取引はしたい
- デイラー
 - \$10,500でないと売れない、というか?
- 客
 - \$9,500でないと買わない、というか?

□ 双方とも譲らなければ双方がterrible

- 弱虫が折れる
- 先に自分のpositionを言う方が勝ち
- しかし危険

		Customer	
		\$9,500	\$10,500
Dealer	\$9,500	Poor, Great	(Uncertain)
	\$10,500	Terrible, Terrible (No agreement)	Great, Poor

Figure 2.5 Negotiation as a game of chicken

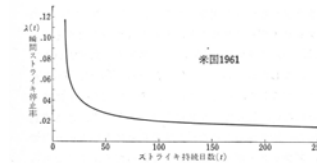
If the dealer can commit herself to \$10,500, the customer will concede from \$9,500 to \$10,500, because the alternative (no agreement) is terrible rather than just poor.

3. 泥沼化(entrapment)

- escalation
- 例: 1ドル・オークション・ゲーム(The Dollar Auction Game)
- 協力ゲームとしての解(Shubik, 1971)
 - オークション参加者集団(胴元は含まず)の利益を最大化するのは
 - 1人が最低額を提示
 - 他は何も提示せず
 - 得られた金額(マイナス最低提示額)をオークショナー間で分配
- 実験例(Teger, 1980)
 - 半数近くの実験参加者(42%)は1ドル以上を賭ける
 - エスカレート
- 埋没費用(sunk cost)
 - Too Much Invested to Quit

埋没費用(sunk cost)

- 紛争の経過とともに、埋没費用が高くなるほど、紛争は終結しにくくなる
- 例: ストライキの停止
 - 時間が経過するほど終わりにくくなる



- 例: リチャードソン・データ: 17世紀-20世紀前半の死者の出た戦争
 - 次の時点で戦争が終結する率は、死者数とともに低下する

エスカレーションを回避する方法

- Brockner ら
- 継続の判断をactiveに行う状況が必要
 - 当事者の受動的選択で事態が進展するとエスカレートしやすくなる
- 当事者に費用への注目を促す
 - Heat of battle の中で費用への注目が低下する
- 潜在的な当事者には、注意深い見方をすることを促す

GRIT戦略

- Graduated and reciprocated initiative tension reduction strategy
- Charles Osgood
- 方法(AB間)
 - Aが最初の小さな譲歩を一方的に行う
 - Bが同様の譲歩をする圧力→同様の譲歩
 - Aが追加の小さい譲歩をする
 - Bが返す
 - 次第に、緊張と対立は低下する
- キューバ・ミサイル危機(1963.6.10)以後の状況
 - ケネディーフルシチョフ間の交渉
 - 1963.8.5 核実験禁止条約締結
- 実験的研究: 有効であると示される、ただし
 - 両当事者が同等のPOWERを持つか、開始する側が強いPOWERを持つ場合に有効
 - イニシアティヴは強い側にある

□質問？

□また来週(7/5)

