



コンフリクト・レゾリューション

2008.07.05
土曜、3限 (13:10-14:40)

高木英至

- 今日のテーマ:交渉の研究
- 交渉過程の諸要因
- 連合 (coalition)



レポート課題

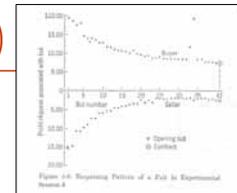
- 形式、長さ:自由
- ファイルで提出 (WordないしRTF形式)
- 送り先: etakagi@mail.saitama-u.ac.jp
- 期限:7月25日
- 課題:紛争が持つ囚人のディレンマの特質を、次の本に示される実例を参照しながら論ぜよ。同時に、紛争の回避/解決に対して囚人のディレンマの視点が何を示唆するかを論ぜよ。
 - ジョセフ・S・ナイ・ジュニア 『国際紛争:理論と歴史』、田中・村田 (訳)、有斐閣。(例えば第1章)

交渉過程への諸要因の影響

- タフネス
- 問題解決志向
- Time pressure
- 威嚇
- 他の選択肢
- 代表

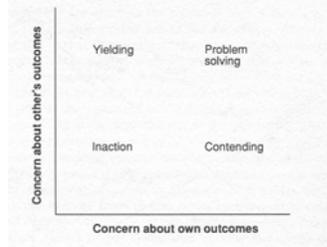
1. タフネス (toughness)

- Tough soft
- 相手に表明する最初の要求水準
 - 高い方が最終結果 (自分の利得) が高い
 - 相手の高い要求水準に接する
 - その水準を基準に考えがち (anchoring & adjustment 係留と調整)
 - 自分の要求水準を下げる
- 相手への妥協の程度の小ささ
 - 妥協する傾向が低いほど、最終結果が良い
- タフ過ぎることの問題
 - 交渉自体が成立しにくくなる可能性
- タフ同士でもうまく行かない 問題解決志向の必要性



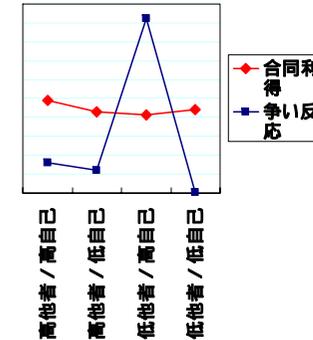
2. 問題解決志向

- Dual concern model (Pruitt)
 - 自分の利得への関心(self-concern)
 - 他者の利得への関心(other-concern)
 - 両者が高いことで、交渉を win-lose事態ではなくwin-win事態と考えるようになる(交渉を、両者が解決すべき共同の課題と考える)



Dual concern

- Ben-Yoav & Pruitt(1984)の交渉実験
- 自己と他者への関心が高いとき
 - 合同利得が高い
 - 相互利益改善への努力
 - 争い反応は少ない
- 問題解決志向 (problem-solving)
 - Win-win
 - Integrative agreements > 単純な妥協



Integrative agreementsの例

- パイを大きくする(broadening the pie)
- 包括的な補償(nonspecific compensation)
 - 一方には欲しいものを得させ、もう一方には関連のない点で補償する
- ログローリング(logrolling)
 - 相互に、優先順位が高い点で妥協を得るために優先順位の低い点で妥協する
- ブリッジング(bridging)
 - 相互に当初の要求は諦め、しかし相互の主要関心を満たすオプションを作る
- 費用削減(cost cutting)
 - 一方が欲しいものを得るが、もう一方の費用を削減させる

3. 時間圧力 (time pressure)

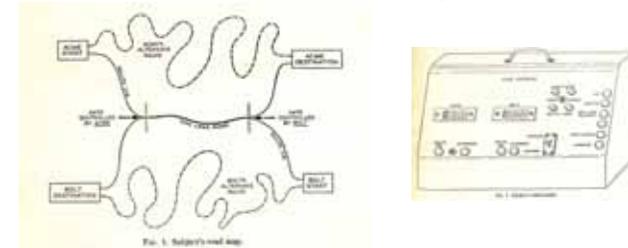
- いわば「限界費用」
 - 次の瞬間でかかる費用
 - 埋没費用(sunk cost) = 累積費用との相違
- 実験的操作
 - この回で交渉が終わる確率
 - 時間が来ているとの警告を出す
 - これ以上のofferにはペナルティがかかる
 - 回ごとの費用
- 時間圧力が高いほど妥協の程度が高い

4. 威嚇

- Threats、脅し 約束 (promises)
 - もし...すれば / しなければ罰をかける / 利益を与えない、というメッセージを伝えること
 - 実際の科罰との相違
- 古典的研究: Deutsch & Krauss (1960)
 - 威嚇手段 = ゲートの保持が合同利得を低下させた
 - しかし、この研究は威嚇と科罰を区別していない (純粋な威嚇ではない)
- 威嚇の研究 (その後)
 - 結論: 威嚇は相手の妥協を引き出す
 - 前提
 - 罰が十分大きい
 - 科罰の確実性が高い
- 威嚇が逆効果になる場合
 - 体面保持 (face-saving) の問題: 妥協が弱さの表示になってしまう
 - 不当な要求の威嚇 公正 (fairness) の問題

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



5. 他の選択肢

- 交渉には潜在的に別の交渉相手がいる
- 別の交渉相手がいると、現在の交渉から離脱することが容易
 - 交渉力を高める
- Komorita らの研究
 - 別の交渉相手がいるほど交渉結果が良くなる
- 最小利害関心の原則 (the principle of least interest) Blau
 - 関係の継続に最も関心が低い者が関係を支配する
- The 'big-lie' technique
 - 自分の break-even point が実際より高いと相手に伝える

6. 代表 (representatives)

- Representative constituents
- 多くの交渉で、当事者は代表
 - 背後に constituents を抱える
- 実験結果
 - 代表間の交渉は純粋な個人間の交渉より、しばしば競争的な展開になる (妥協しない)
 - 正確には、constituents による代表へのコントロール、監視が強い場合

連合 (coalition)

- 紛争はしばしば、連合形成 (coalition formation) の状況
- 連合、提携
- 元来は「協力ゲーム」の用語

協力ゲーム (cooperative games)

- プレイヤー: A、B、C、...
- 利得
 - $v(A)$: Aだけで得られる利得 (の最大値)
 - $v(AB)$: AとBの協力で得られる利得
 - $v(ABC)$: AとBとCの協力で得られる利得
 - ...
- v : 特性関数
- 特性関数を前提に、どのような coalition が生じるか?

Coalition 研究の状況設定

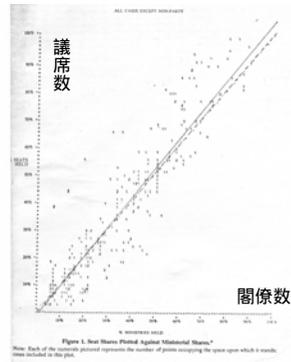
- 複イヤー
- 各プレイヤー: 資源を持つ
- プレイヤーは協力できる (coalitionを作れる)
 - 合わせた資源が大きいほど、強い
- どのプレイヤーも単独では勝てない
- 資源が一定量に達成すれば勝てる
 - 過半数
- 勝者 (勝利連合) は一定の配分資源を独占できる
- 例: 連立内閣
 - プレイヤー: (3つ以上の) 政党
 - 資源: 議席数
 - 配分資源: 閣僚ポスト

実験的研究

- 過半数で勝てる
- 表記
 - 50-40-30 : 3プレイヤー (A、B、C)
 - 61以上の議席を集めると勝利連合
- プレイヤーは相互に、勝った場合の資源配分を交渉する
- A: 50-B: 40-C: 30なら誰と誰が連合するか?
- 実験結果 BC連合
 - 最小資源連合 (minimum resource coalition)

最小資源連合

- 配分額が所有資源に比例する、とする
- 最小資源のとき、弱者B、Cは獲得資源が大きい
- BとCは強者Aを排除して連合形成(弱者連合)
- 実際、配分の比例原則(公平原則)は生じやすい
 - 欧州の連立政権
- では最小資源連合は常に成り立つのか？ 来週



- 質問？
- また来週
(7/12)

