

交渉時の認知的バイアス：固定資源知覚と公正バイアスの規定因の検討¹⁾

福野 光輝 (東北大学文学研究科)

大 淵 憲 一 (東北大学文学部)

Cognitive biases in negotiation: The determinants of fixed-pie assumption and fairness bias

Mitsuteru FUKUNO (*Tohoku University*)Ken-ichi OHBUCHI (*Tohoku University*)

Assuming two cognitive biases, the fixed-pie assumption and the fairness bias, as interfering with an integrative agreement in negotiations, we attempted to examine the effects upon them of incompatibility of interests and amount of information of the other party's interests. In Study 1, 17 pairs of Japanese subjects negotiated with each other in a situation in which potentially integrative solutions were available. Inconsistent with the findings obtained in research using American subjects, however, our subjects perceived the situation as less incompatible than it actually was, and rated the other parties as more fair than themselves. In Study 2, another 16 Japanese subjects were given the written records of the negotiations of Study 1, and rated the perceived incompatibility of the situation and fairness of the negotiator from a neutral point of view. The results revealed that the compatibility perception found in Study 1 was an artifact produced by the task structure. That is, neither the fixed-pie assumption nor compatibility perception occurred in the present study. Discussion was conducted from a cross-cultural as well as a procedural perspective.

Key words: negotiation, fixed-pie assumption, egocentric interpretations of fairness, incompatibility of interest, the availability of information of the other party's interest

キーワード：交渉、固定資源知覚、公正の自己中心的解釈、利害の物理的対立度、交渉相手の利害に関する情報

問 題

交渉とは、利害の不一致を解決するために当事者どうしが話し合うことである (Pruitt & Carnevale, 1993)。交渉はどちらか一方の当事者に対して好ましい結果をもたらすだけではない。多くの場合、双方にとって好ましい結果をもたらす統合的合意が可能である。しかしながら、交渉の当事者はその機会を十分に生かすことができず、しばしば次善の解決策に甘んじてしまう (Bazerman & Carroll, 1987; Bazerman & Neale, 1983; Thompson, 1990a)。この非効率的な結果を引き起こす原因のひとつとして、とくに近年、明らかになってきたのは、交渉者の状況解釈や判断が交渉結果を大きく左右するということである (Thompson & Hastie, 1990a)。人が交渉時にせまられる判断は複雑であるため、人間の情報処理の制約上、不正確な判断、つまり認知的バイアスが生じるのはむしろ一般的といえる。しかし交渉研究者は、交渉者の認知的バイアスがしばしば当事者双方に望まし

くない結果をもたらすと指摘してきた。

固定資源知覚

交渉時に生じるさまざまな認知的バイアスのなかで、交渉者が陥りやすいバイアスのひとつは、相手の利害関心に対する知覚の誤りである。交渉の際、人は相手との利害が真っ向から対立していると思いがちである。人々は利害構造を、一方の得点と他方の失点を加算するとつねにゼロになる零和ゲームとみなすのである。この思い込みは、実際に交渉争点がひとつだけであれば、誤った知覚とはいえない。しかし争点が複数になり、重視する争点が双方で異なる場合、互いの利害は零和ではなくなる。そのため、「利害が完全に対立している」という思い込みは認知的なゆがみとなる。すなわち、実際には、各争点の重要性が互いに異なるのに、交渉者は双方の利害が完全に対立していると思いついでいる状態である。この思い込みは、固定資源知覚 (fixed-pie assumption) とよばれる (Bazerman, 1983; Bazerman & Carroll, 1987; Bazerman & Neale, 1983)。統合的合意が可能な場合、相手の利益と自分の損失の和はゼロではない。ところが交渉者は、最初から分配される資源は一定であると仮定し、相手が得をすればそれだけ自分が損をすると考えやすい。そのため交渉者は、固定された一定の資源からより多くを得ようと主張的行動をとりやすくなり、

1) 本研究は、第一著者が東北大学大学院文学研究科に提出した修士論文 (1994年度) に加筆・修正したものである。また、本研究の一部は、日本社会心理学会第35回大会および東北心理学会第48回大会において発表された。

統合的合意は困難になる。

公正の自己中心的評価

統合的合意を困難にするバイアスのもうひとつの例は、公正の自己中心的解釈である (Thompson & Loewenstein, 1992)。対人葛藤場面は一般に複雑、曖昧で、交渉においてもそれは同様である。そのため、人々は同じ葛藤場面に対して異なる評価を行うことがある (Hammond, Stewart, Brehmer, & Steinmann, 1975; Pinkly, 1990)。交渉の結果について、何を公正とみなすかは人によってさまざまである。交渉について多様な解釈が可能な場合、個人の判断はしばしば自益的に偏る (Thompson & Loewenstein, 1992)。とくに、交渉結果について判断するとき、自分に有利な結果を公正と評価することを公正の自己中心的評価 (egocentric interpretations of fairness) あるいは公正バイアス (fairness bias) という (Messick & Sentis, 1985)。

人々は、自分の得た交渉結果の絶対的な価値ではなく、相手の得た結果との比較による相対的な価値の方に関心をもつ (Loewenstein, Thompson, & Bazerman, 1989)。たとえ自分の利益を最大化できる解決策が提示されても、相手の利益と比較して不公正と感じられれば、その解決策の魅力は低下する。人々は互いに自分が公正だと考える解決策を主張するが、このとき、双方が自分に有利な解決策を公正だと思い込み、公正知覚が互いに自益的に偏っていると、すみやかな葛藤解決は妨害され、合意達成は困難になるであろう。

研究 1

本研究では、まずこれら2つの認知的バイアスの生起を確認することを第一の目的とした。これは、日本での先行研究がなく、バイアスの生起が日本と欧米で異なるかどうかを確認する必要があると考えたためである。加えて、認知的バイアスの生起を促し、その強度に影響すると思われる二つの要因の効果についても検討した。第一の要因は「利害の物理的対立度」で、双方の利害対立が大きいほど、交渉者は交渉状況をより競争的、分配的に知覚すると思われる。それによって、交渉者は互いに「利害が完全に対立している」と思い込みやすく、固定資源知覚が強められると予想された。また、交渉者相互の主張評価に関しても同様に、利害対立が大きいほど、被験者は相手の主張や提案を不公正と評価する傾向が強まると考えられる。利害対立をより深刻に知覚するにしたがって、交渉の分配的側面がより顕在化してくる。交渉者が説得力のある主張をするためには、自分の正当性や合理性を強く訴える必要があり、自分に有利な根拠により注意が向きやすくなると考えられる。こうした条件が自益的な公正評価を促進すると予想された。

第二の要因は、交渉状況に関する情報量である。状況

に関する具体的な情報交換が乏しければ、互いの利害関心に対する判断は不正確になりやすく (Kimmel, Pruitt, Magenau, Konar-Goldband, & Carnavale, 1980; Thompson, 1991)、固定資源知覚は強まると予想された。同様に、公正評価の手がかりとなる情報が少なくなるので、やはり自己の主張に対する自益的评价が強まると予想された。

方法

被験者 34名の女子大学生を2人1組にして実験に参加させた。ペアは初対面どうしになるよう構成した。ただし、実験後の質問紙への回答不備から、固定資源知覚の分析に関して被験者1名を除いた。

交渉課題と手続き 2人の被験者には、スケジュール調整についての交渉を行わせた。具体的には、決められた期間内に授業の課題を行うという架空の状況を設定した。

2人は「実験演習」という自由科目をとっており、2人1組で、実験を行うことになった。2人は初対面である。ペアは組むものの、実際の実験は1人で担当する。

実験期間は、明日からの4日間である。1日を午前と午後の2コマに分けると、合計8コマの時間があるが、このうち2人の責任は6コマである。つまり被験者2人で4日間、8コマのうち6コマを選ぶ。ただし、実験は1人でできるので、その6コマを2人のうちどちらかが担当すればよい。

実験可能な4日間は、偶然2人とも忙しい時期で、すでにいろいろな予定が入っていた (Table 1)。個人的な予定をできるだけキャンセルせず、実験担当を割り振りたい。そこで交渉によって実験担当を決めることになった。

各被験者には、個人的予定の入ったスケジュール表AもしくはB (Table 1) のどちらか一方を配布した。被験者は相手のスケジュール表を見ることはできない。被験者はそれぞれ別室に入り、マイクを通して非対面で交渉を行った。被験者にはスケジュール表を見ながら交渉させ、どちらの被験者が、どのコマの実験を担当するかを決定させた。スケジュール表の各コマには配点が示されており、この交渉において個人的予定を残すことができたコマの配点が被験者の得点となる。配点は予定の重要度によって、25, 15, 10点が2コマずつ、20, 0点が1コマずつ割り当てられた。各被験者には、できるだけ実験担当を避け、自分の得点を最大化するようにと教示した。

スケジュール表には「予定なし」(0点)のコマが含まれていたが、二つの理由からこれを対立度の低い争点として考えた。第一に、「予定なし」という自由時間をどのように使用するかは、一般にその個人自身に裁量権があるので、たとえ「予定なし」のコマでも実験担当を

福野・大淵：交渉時の認知的バイアス：固定資源知覚と公正バイアスの規定因の検討

Table 1 交渉得点表

得点表 A (高対立条件・低対立条件共通)			
実験期間	午前		午後
第 1 日	友達と映画に行く	(10) ¹⁾	塾のアルバイトに行く (25)
第 2 日	歯医者に行く	(15)	ガス給湯器修理の立合い (10)
第 3 日	自動車学校に行く	(15)	小学校の恩師と会う (25)
第 4 日	予定なし		サークル (テニス) の練習試合 (20)
得点表 B (高対立条件)			
実験期間	午前		午後
第 1 日	友人の引越しの手伝い	(15)	高校時代の友人が仙台に来る (25)
第 2 日	引越しを手伝った友人の引越し祝いを する	(10)	予定なし
第 3 日	歴史学レポート作成のため、図書館で 調べもの	(10)	ゼミの先輩の代理で家庭教師に行く (25)
第 4 日	英会話教室に行く	(15)	友人の結婚披露宴に出席する (20)
得点表 B (低対立条件)			
実験期間	午前		午後
第 1 日	歴史学レポート作成のため、図書館で 調べもの	(10)	友人の引越しの手伝い (15)
第 2 日	ゼミの先輩の代理で家庭教師に行く	(25)	高校時代の友人が仙台に来る (25)
第 3 日	英会話教室に行く	(15)	引越しを手伝った友人の引越し祝いを する (10)
第 4 日	友人の結婚披露宴に出席する	(20)	予定なし

¹⁾ () 内の数字は得点を表す。

承諾することは、被験者にとって負担であり、それゆえ対立度は低い交渉における争点の一部とみなすことができる。第二に、交渉者は「予定なし」のコマを争点として利用することが実際に可能である。たとえば、交渉者 A にとって第 4 日の午前は「予定なし」であるが、交渉時には譲歩したかのようにこのコマの実験担当を引き受けることができる。

実験スケジュールが完成して合意が成立したか、もしくは 15 分経過した場合、交渉を終了させた。その後、被験者は質問紙に回答し、実験要因についてのデブリーフィングを受けた。

独立変数 スケジュール表 A と B の同一コマに優先度の高い (高得点の) 予定を配置するかどうかで物理的対立度の高低を操作した。同じ時間枠に優先度の高い予定が配置されていると、どちらの被験者も譲歩しようとならないので、対立度が高まると仮定された。同一コマに

配置された二人のスケジュールの得点差の絶対値の合計を物理的対立度と定義し、高対立条件では、それが 40、低対立条件では 90 となるよう二つのスケジュール表を作成した。その数値は小さいほど、対立度は大きくなる。

また情報量は次のように操作した。交渉時においては、Ohbuchi, Chiba, & Fukushima (1996) によってカテゴリー化された主張、統合、間接、攻撃の 4 方略と同意を表すようあらかじめ作成した発言リストを各被験者に渡し、そのなかから選択して発言するよう被験者に教示した (Table 2)。合計 47 個の発言例が含まれた多情報条件では、個々の発言のなかに自分のスケジュール内容を示す情報が含まれているため、被験者は相手の発言を通して、相手の利害関心を具体的に知ることができると思われた。一方、合計 21 個の発言例のみの少情報条件では、発言のなかにスケジュールに関する具体的情報が含まれていないため、被験者は相手の利害関心を理解す

Table 2 交渉時の発言の一例

主張

少情報条件

- ・実験1日目の午後は、あなたが担当してもらえませんか。
- ・実験1日目の午後はできません。

多情報条件

- ・1日目の午後は、塾のアルバイトがあるのでできません。
- ・この日のバイトは、他に頼める人もいないので、私が行くしかないのです。ですから1日目の午後はできません。
- ・3日目の午前は自動車学校に行くことになっているのでできません。

統合

少情報条件

- ・実験4日目の午前は私が担当するかわりに、1日目の午後はあなたが担当してくれませんか。

多情報条件

- ・1日目の午後は、塾のアルバイトがあるのでできません。1日目の午後はあなたが担当してくれるのであれば、実験2日目の午後はわたしが担当します。

間接 (+主張)

少情報条件

- ・そうしたい気持ちはあるんですけど、実験1日目の午後はあなたがやってもらえませんか。
- ・あなたが忙しいのはよくわかるのですが、実験1日目の午後はあなたがやってもらえませんか。

多情報条件

- ・そうしたい気持ちはあるんですけど、実験3日目の午後は小学校時代にお世話になった先生と久しぶりに会うことになっているのでできません。実験3日目の午後はあなたがやってもらえませんか。
- ・あなたが忙しいのはよくわかるのですが、実験3日目の午後は小学校時代にお世話になった先生と久しぶりに会うことになっているのでできません。実験3日目の午後はあなたがやってもらえませんか。

攻撃

- ・それで、もし実験がうまくいかなかったら、あなた責任を取ってくれますか。
- ・あなたもしつこい人ですね。

ることはより困難と仮定された。

従属変数 (1) 知覚された対立度 交渉後、被験者に「相手のもっているスケジュール表の得点配置」を推測させた。具体的には、被験者に空白のスケジュール表を与え、相手側の得点配置を数字で書込むよう求めた。その推測値と被験者のスケジュール表の得点との差の絶対値の合計を知覚された対立度とした。値が小さいほど、知覚された対立度が大きいと解釈される。この知覚された対立度が物理的対立度 (40 もしくは 90) よりも有意に大きければ、固定資源知覚が生起したとみなすことができる。

従属変数 (2) 自他の主張評価 交渉後、交渉中の自他の主張の公平さを 11 段階 (0: 非常に不公平—10: 非常に公平) で評価させた。

結果と考察

情報量要因の操作チェック 多情報条件における交渉者は平均 5.81 回の方略発言を行い、このうち、47.3% が交渉状況に関する情報を含んだ発言であった。一方、少情報条件の交渉者は平均 4.94 回の方略発言を行ったが、そこにはこのような情報はまったく含まれていな

かった。

知覚された対立度 知覚された対立度について 2 要因 (物理的対立度 × 情報量) 分散分析を行ったところ、物理的対立度の主効果のみが有意となった ($F(1, 29) = 51.66, p < .01$)。Figure 1 に示したように、高対立条件の被験者 ($M = 52.35$) は、低対立条件の被験者 ($M = 88.44$) よりも、利害対立を強く知覚していた。

知覚された対立度と物理的対立度の差 物理的対立度から知覚された対立度を引いた差の平均値は -5.61 と負の値をとり、被験者は物理的対立度より利害対立を弱く知覚していた。また物理的対立度 × 情報量の 4 条件において、知覚された対立度と物理的対立度とを t 検定で比較したところ、高対立・少情報条件でのみ有意差がみられた ($t(6) = 2.61, p < .05$)。この場合も被験者は、実際よりも弱く利害対立を知覚していた (Fig. 1)。また高対立・多情報条件においても傾向差がみられ、被験者は利害対立を実際よりも弱く知覚する傾向がみられた ($t(9) = 2.02, p = .07$)。

自他の主張評価 主張の公平さに関して自益的評価が生じているかどうか検討するために、評価対象 (自己の

福野・大淵：交渉時の認知的バイアス：固定資源知覚と公正バイアスの規定因の検討

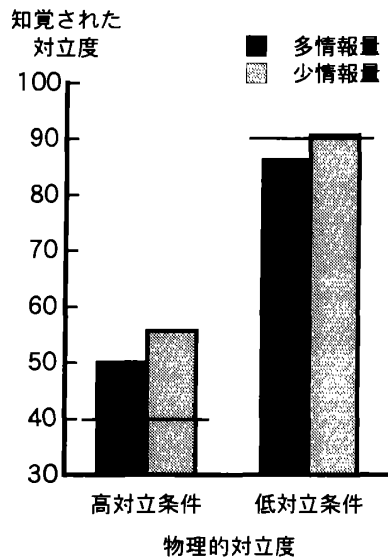


Fig. 1 知覚された対立度の平均値
数値が低いほど、対立度が強く知覚されていることを示す。
横線は物理的対立度の値（高対立条件：40，低対立条件：90）を示す。

主張・相手の主張)を被験者内要因としてとりあげ、2(物理的対立度)×2(情報量)×2(評価対象)の3要因分散分析を行った。その結果、評価対象の主効果が有意となったが($F(1, 30)=10.20, p<.01$)、その傾向は予想とは異なり、被験者は自己の主張($M=4.85$)より相手の主張($M=6.06$)をより公平だと評価していた。また物理的対立度の主効果も有意となり($F(1, 30)=4.72, p<.05$)、高対立条件よりも低対立条件において、被験者は双方の主張をより公平だと評価した(Fig. 2)。

研究1の結果からは情報要因の効果が得られなかった。固定資源知覚に関して、ひとつには情報の質の影響が考えられる。交渉者間で交換された情報は、確かに交渉状況に関するものであり各コマに対する関心の強さを暗示したかもしれない。しかしその情報交換が交渉相手の利害構造に対する理解を非常に促進することは少なかったかもしれない。Thompson (1991)も交渉者の知覚におよぼす情報交換の効果を検討しているが、争点間の優先順位といった利害構造の理解に役立つ情報が交換された場合には、交渉者の固定資源知覚は低減することを報告している。このことから、交換される情報の質が交渉者の知覚を左右するひとつの要因であることが示唆される。互いの利害構造の理解に関係しない情報であれば、情報量の多少が交渉者の知覚に与える影響はそれほど強くないかもしれない。むしろ、情報量の多さが交渉者の判断を不正確にする可能性さえあるかもしれない。公正バイアスでも同様に、情報の質が影響していたのではないか。多情報条件で交換された情報が互いの利害構

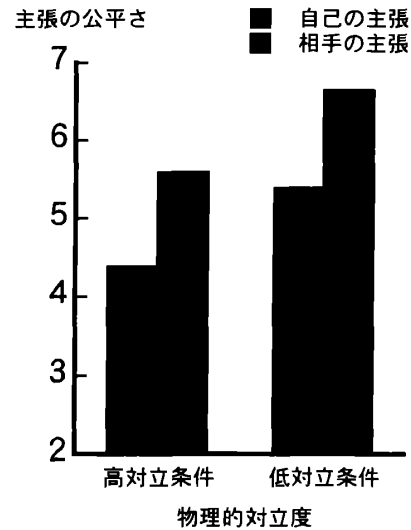


Fig. 2 自他双方の主張に対する公平評価
評価は11段階(0:非常に不公平—10:非常に公平)で行われた。

造を直接示唆する内容ではなかったため、公平評価の手がかりとはなりにくく、少情報条件との間に差がみだされなかったのかもしれない。

いずれにしても、研究1の結果は先行研究の結果とは一致せず、日本人被験者は利害対立を実際よりも弱く知覚し、また自己の主張よりも相手の主張をより公平だと知覚した。本実験結果からは、先行研究でみられるような認知的バイアスの生起は確認できなかった。この説明として、日米の文化差を挙げることも可能かもしれない。しかしそう結論づける前に、研究1に含まれる手続き上の問題を検討する必要がある。

研究 2

研究1では、交渉課題から得られる「物理的対立度」と交渉者によって知覚された対立度をもちいて固定資源知覚を測定した。その結果、固定資源知覚の生起は確認されなかった。しかしこの結果は課題構造に依存して決定される「物理的対立度」の特性によるものかもしれない。物理的対立度の基準値はスケジュール表の得点配置によって決定される。固定資源知覚を測定するため、本研究ではスケジュール表の得点配置により決定された物理的対立度の値と被験者が知覚した対立度を比較した。このことから知覚された対立度は、固定資源知覚以外にスケジュール表の特性、つまりコマ数や配点の幅といった課題のもつ構造的な特性に影響を受けたかもしれない。そのため高対立条件の物理的対立度は40であったが、知覚された対立度の測定値が課題特性の影響で床効果を示し、40以下とならなかったのかもしれない。そのため、課題構造に依存しない客観的な対立度を設定して再

検討する必要がある。

そこで研究2では、この客観的対立度として、交渉者とは利害関係のない中立的第三者に交渉を観察させ、その中立的第三者に対立度を推測させることにした。この場合、「客観的」とは「中立的第三者によって知覚された」という意味である。従来、固定資源知覚を測定する際の基準値は物理的対立度であった（たとえば、Thompson & Hastie, 1990b）。しかし現実の紛争解決で客観的判断・裁定を求める場合、そのよりどころとなるのは第三者である仲裁者や調停者の下す判断となることが多い。その意味で、客観的対立度は、現実に即した概念である。固定資源知覚を考える際には、物理的対立度だけでなく客観的対立度も考慮する必要がある。

研究2の目的は、第一に、この客観的対立度（第三者によって知覚された対立度）が物理的対立度と同じ値をとるかどうかを検討することである。もし両者が同じものであれば、研究1の結果、すなわち被験者が利害対立を実際よりも弱く知覚し、また自己の主張よりも相手の主張をより公平だと知覚する傾向は、課題構造上の特性によるものではなく、交渉による社会的産物と解釈することができる。しかし推測された客観的対立度の値が物理的対立度の値と異なり、研究1の結果は課題特性によるものとなれば、客観的対立度と、研究1における交渉者の知覚した対立度とを再度比較する必要がある。研究2の第二の目的は、客観的対立度と知覚された対立度との比較において固定資源知覚の生起を再検討することである。

方法

被験者 大学生女子16名。

課題と手続き 研究1で録音された交渉時の対話を文章にした交渉記録とその記録に登場する一方の交渉者のもっていたスケジュール表を被験者に配布した。

被験者には、一方の交渉者のスケジュール表を参考にしながら交渉記録を5分間読ませた後、客観的対立度として、自分のもっていない方のスケジュール表の得点配置を推測させた。さらに、交渉記録に登場する交渉者双方の主張評価も行わせた。その際、もっとも大切なこととして、話し合いの当事者になったつもりで相手の予定を推定するのではなく、あくまで中立的な第三者の立場からできるだけ客観的に推定するように教示した。

研究1からは17の交渉記録が得られたが、被験者1名につき2つの交渉記録を読ませることにしたため、使用した交渉記録は16であった。そのため被験者は、上の手続きを2回繰り返した。

独立変数 研究1と同様、物理的対立度と情報量を操作したが、情報量は被験者内要因とした。

従属変数 (1) 客観的対立度 他方の交渉者のもっていたスケジュール表の得点配置を研究1と同様の方法

で推測させた。

従属変数 (2) 交渉者双方に対する主張評価 交渉記録中の交渉者双方の主張の公平さを11段階で評価させた。

結果と考察

客観的対立度と物理的対立度の比較 得られた客観的対立度と物理的対立度との異同を検討するために、各条件ごとにt検定を行った。その結果、高対立条件において、被験者は物理的対立度よりも客観的対立度を弱く知覚していた（高対立・多情報条件 $M=52.50$, $t(7)=3.42$, $p<.05$; 高対立・少情報条件 $M=57.50$, $t(7)=2.08$, $p=.08$ ）。このことから中立的な第三者が知覚した対立度は物理的対立度とは異なる傾向がみられた。

客観的対立度と知覚された対立度の比較 次に研究1で測定した知覚された対立度から客観的対立度を引いてその差を求めたところ、平均値は2.96だったが、統計的に有意とはならず、固定資源知覚は確認されなかった ($t(32)=0.74$, *n.s.*)。この結果から、研究1の結果は課題構造上の特性によるものと判断された。

交渉者双方の主張に対する公平さ 交渉者の主張に対する第三者の公平さ評価に差があるかどうか3要因分散分析を行ったが、有意な効果はみられなかった。したがって、第三者の立場から研究1の交渉を観察した場合、両交渉者の主張の公平さ評価に差がないことがあきらかとなった。このことから、研究1で得られた公平さの他益的評価は課題構造上の特性によるものではないことが示唆された。

交渉者と第三者では主張の公平さ評価は異なるか 次に、交渉者と第三者で主張の公平さ評価に差があるかどうかを検討した。研究1と研究2で実験デザインが異なるため、4条件における第三者の評価値をそれぞれ定数とし、研究1で得られた交渉者の評価との差をt検定で比較した。まず交渉者と第三者で「相手の主張」（第三者にとっては、交渉記録を読む際にスケジュール表の内容を知らされなかった側の交渉者の主張）についての公平さ評価が異なるかどうか検討したところ、低対立・少情報条件 (3.75 *vs.* 6.50)、低対立・多情報条件 (4.13 *vs.* 6.75) において評価差がみられた ($t(7) \geq 3.64$, $ps < .01$)。このことから「相手の主張」に対する交渉者と第三者の評価は異なることが認められた。交渉者は、中立的な第三者よりも、相手の主張をより公平と評価することが示唆された。また統計的には支持されなかったものの、高対立・低情報条件 (5.13 *vs.* 5.88)、高対立・高情報条件 (4.63 *vs.* 5.30) においても、交渉者の方が相手の主張をより公平と評価する傾向がみられている。

さらに、交渉者と第三者で「自己の主張」（第三者にとっては、交渉記録を読む際にスケジュール表の内容を知らされた側の交渉者の主張）についての公平さ評価が

福野・大淵：交渉時の認知的バイアス：固定資源知覚と公正バイアスの規定因の検討

異なるかどうか *t* 検定を行った。その結果、低対立・少情報条件においてのみ評価差がみられた ($M=3.50$ vs. 5.88 , $t(7)=4.95$, $p<.01$)。交渉者は第三者よりも自己の主張を公平としていたことが示された。以上のことから、全体として交渉者による自他双方の主張の公平評価は、第三者と同等かもしくは第三者よりも高くなる傾向がみられた。研究 1 から、交渉者は自己よりも相手の主張を公平と評価する傾向が示されていたが、その傾向は交渉を客観的に観察した第三者の評価以上に他益になることがいくつかの条件で示された。本研究の結果から、交渉時の日本人の認知はアメリカ人のそれとかなり異なることが示唆された。

総合的考察

固定資源知覚

研究 1 では、交渉課題から得られる「物理的対立度」と交渉者によって知覚された対立度とを用いて固定資源知覚を測定しようとした。研究 1 の結果、「物理的対立度」よりも「知覚された対立度」は大きくなり、固定資源知覚の生起は確認されなかった。逆に被験者は、利害対立の程度を実際の対立度より弱く知覚していた。この傾向は、「物理的対立度」の大きい条件でより顕著であった。しかしこれは、課題構造の特性によるものかもしれないと考え、研究 2 では中立的第三者からみた対立度（客観的な対立度）を基準として固定資源知覚を再検討した。結果として、当事者と中立的第三者の対立知覚には有意差は見いだされず、したがって、本研究では固定資源知覚は起こらなかったと結論することができる。また、客観的対立度は物理的対立度とは一致せず、課題構造のなかに、対立度の知覚を歪める要素が含まれていることが推論された。

本研究で固定資源知覚が認められなかった原因については、文化的要因の介在が考えられるが、そのことを論ずる前に、このバイアスの生起を報告してきた他の研究 (Thompson, 1990a, 1990b, 1991; Thompson & DeHarpport, 1994; Thompson & Hastie, 1990b) と本研究の違いを手続き上から検討する必要がある。第一に、本研究では被験者に対して交渉結果に応じた経済的報酬が支払われておらず、課題に対する動機づけが比較的弱かったことがあげられる。一般に、交渉時の認知的バイアスは当事者が分配される資源に対して利己的に動機づけられているときに強く生じると考えられる (Bazerman & Carroll, 1987; Bazerman & Neale, 1983)。そのため他の研究においては、被験者の利己的動機づけを高めるために、しばしば金銭が報酬として支払われた (Thompson & Hastie, 1990b など)。たとえば、Thompson & Hastie (1990b) は、「実験後、抽選で被験者のなかから当選者を選び、賞金を与えるが、当選確率は

交渉得点の高さに依存する」と教示した。これらの実験では、すべての被験者が金銭的報酬を得るわけではないが、当選確率と交渉得点の連動によって、被験者の利己的動機は高められたとみなすことができる。本研究においても、被験者には「自己の得点を最大にするように」と教示して、利己的動機の喚起を図ったが、経済的報酬を連動させてはいなかったため、他の研究にくらべるとやや弱かったかもしれない。この点が固定資源知覚を生じにくくさせた一因かもしれない。しかしアメリカで行われた研究のなかにも、金銭的報酬を用いず本研究と同様に教示によって被験者の動機づけを操作したものがあるが (Pinsky, Griffith, & Northcraft, 1995)、固定資源知覚は生起していた。それゆえ金銭的報酬を用いなかったことが最大の理由とは思われない。

手続き上の第二の問題点は、本研究では交渉が非対面で行われたことである。Lewis & Fry (1977) によれば、顔への注視や身体的近接性 (physical proximity) といった、交渉行動の非言語的側面は、とくに利己的動機づけが高まりやすい状況において、敵対的であると知覚されやすく、そのため双方の主張的行動が促進されやすく、結果的に合意形成の可能性も低まるという。本研究では、交渉者はそれぞれ別室に入り、マイクを通して交渉を行った。そのため、利害対立の知覚を強める非言語的情報が不足し、認知的バイアスが起こりにくかったのかもしれない。しかし、Arunachalam & Dilla (1995) は、対面的な交渉場面よりもコンピュータを介した非対面的な交渉場面において固定資源知覚が強まるという結果を報告しており、非対面的な交渉がバイアスを起こりにくくした原因であるとも考えにくい。

第三の手続きの問題は、使用された課題の内容である。本研究では、当事者相互の 4 日間のスケジュールを調整するという交渉課題をもちいた。交渉研究では一般に、自動車や鉱物の売買など経済的資源に関する課題がもちいられてきた (Pruitt & Lewis, 1975; Thompson & Hastie, 1990b など)。一方、本研究では、対人関係においてより日常的に経験しやすい交渉場面を検討するという理由から、スケジュール調整という課題をもちいた。この方法は、物品の売買交渉にくらべて、交渉相手との関係など多様な社会的要因を導入できるという利点がある。しかし反面、相手の利害に対する関心が喚起されやすく、被験者は利己的解決ではなく、より統合的解決を目指す傾向が生じた可能性があるかもしれない。実際、本実験ではすべてのペアが 15 分の制限時間内に合意に到達していた。さらに統合的合意の指標である二人の得点合計においても統合的解決の傾向が認められた ($M=79.00$, $SD=20.45$, 合計得点の範囲が高対立条件と低対立条件とで異なったため、0 から 100 までとなるように修正した。合計得点が高くなるほど統合的合意が得ら

れたことになる)。このように本研究では、スケジュール調整という課題内容が被験者の利他的関心を喚起し、そのことが認知的バイアスを抑制したという解釈が可能かもしれない。この点は、他の資源交渉課題をもちいて再検討されなければならない。

また、研究1における物理的対立度の要因操作上の問題として次のことが考えられる。スケジュール表の各コマに対する配点の割り当ては、各予定の現実的重要度を配慮したものの、実験者側で任意に行ったものである。交渉課題はスケジュールの内容よりも人工的に付与されたこれら得点の獲得を目指すものであるし、また「知覚された対立度」の推測においても、予定内容の重要さというよりも、交渉を通して相手が各予定をどれほど重視していたかを推測させるものであった。しかし、被験者は実際には予定内容から影響を受けていた可能性もあり、このことが物理的対立度の条件間の差を不明確にした可能性がある。

主張の公平評価

研究1では、交渉者は自己の主張より相手の主張を公平だと評価する他益的傾向がみられ、公正に関する自己中心的解釈は生じなかった。また研究2では、中立的な第三者に研究1で得られた交渉記録を読ませ、両交渉者の主張を評価させたところ、両者の間に統計的な有意差はみられなかった。このことから交渉者の主張に対する他益的評価は実際に交渉を行うことによって生じる認知バイアスであることがわかった。

このような逆公正バイアスは、欧米で行われた過去の交渉研究では見いだされておらず、本研究の被験者が日本人であるということに強く関連した結果のように思われる。しかし、比較文化的分析の前に、ここでも手続き上の問題を検討してみたい。第一に、固定資源知覚の場合と同様、本研究では経済的報酬がなく、交渉者の利己的動機づけが弱かったと推測される点があげられる。Ohbuchi, Fukushima, & Fukuno (1995) が対人葛藤経験を日本人被験者に想起させ、それについて自他それぞれの目標と方略を評定させたところ、被験者は葛藤相手よりも自分の目標や方略がより公正で合理的であると評定した。彼らがとりあげた葛藤経験とは個人的欲求が現実的に阻害されている事態であり、実験場面にくらべて当事者はより利己的に動機づけられていたと推測することができる。したがって、利己的動機づけが高い場合には、日本人においても公正バイアスが起ることを彼らの研究は示しているように思われる。

第二に、主張の他益的評価が交渉者の印象操作によるものであるという可能性がある。被験者は、実験者や交渉相手に対して社会的に望ましい自己呈示をしようとするため、自己卑下の傾向に傾いてしまったことが考えられる。しかしこの点を検討した福野・大淵(1995)は、

印象動機がより弱い状況においても、交渉者は他益的評価を行ったことを報告している。低印象動機条件では、被験者に「相手のことを気にせずできるだけ正直に回答するように」と教示し、さらに回答済みの質問紙を封筒に入れ密封させた。一方、高印象動機条件では、このような操作を行わず、本研究と同じ条件下で互いの主張を評価させた。その結果、本研究と同様に、被験者は自己よりも相手の主張を公正だと評価していたが、その傾向は印象動機の高低による影響を受けなかった。したがって、印象動機が他益的評価の強い原因であるとは考えにくい。

以上の議論から、本研究において固定資源知覚や公正バイアスが認められなかったのは、利己的動機づけの弱さが一因であろうと推測されるが、しかしこれら手続きの問題だけで本研究の結果を完全に説明することが可能であろうか。近年、葛藤や交渉に関する比較文化的研究が盛んに行われており、日本人と欧米人の反応や方略の違いが強調されている(Cushman & King, 1985; Graham, 1993; Graham & Sato, 1984; Prunty, Klopff, & Ishii, 1990; Graham, 1981; Moran, 1985)。また囚人のジレンマ研究においても、集団主義者は個人主義者にくらべて協力反応をより多く示すことがみだされている(Cox, Lobel, & McLeod, 1991)。それらの知見は本研究でとりあげられた認知的バイアスと深い関係をもつように思われる。そこで最後に、本研究の結果とアメリカでの先行研究の結果との違いを比較文化的側面から考察してみたい。ここではとくに個人主義・集団主義という文化次元にもとづいて、交渉における日本人の文化的特徴が固定資源知覚を抑制し、逆公正バイアスを生じさせたのではないかという解釈について考察を試みる。

一般に、日本人は社会的調和や秩序の維持を重視し、葛藤を顕在化させまいとする行動スタイルをもつと考えられる(Ohbuchi & Takahashi, 1994)。そのため本研究の日本人被験者たちも、交渉において、できるだけ対立を避け社会的調和を維持しようと強く動機づけられたと考えられる。被験者たちは統合的解決を得るために相手の利害関心を正確に理解しようと努めた結果、固定資源知覚が顕著にならなかったのではないだろうか。

主張評価に関しても同様に、日本人の協調的傾向をもとに解釈することができる。被験者は、相手の主張を否定的に評価することが社会的調和を乱す対決的行動となることを恐れたのかもしれない。自己自身が重要な一部分を占めるような依存・協調的社會関係をみだし、他者と密接に結びついた自己を確認したいという自己観をもつとされる日本人において(北山・高木・松本, 1995; Markus & Kitayama, 1991)、こうした対決的な行動は抑制されるであろう。

また、資源分配時に集団主義者は均等性を重視するこ

福野・大淵：交渉時の認知的バイアス：固定資源知覚と公正バイアスの規定因の検討

とが知られている (Bond, Leung, & Wan, 1982; Leung & Bond, 1984; Leung & Iwasaki, 1988)。均等な資源配分も、協調的関係の維持という観点から説明される。研究1では交渉が統合的に決着した場合が多かったが、その際、被験者は自分より相手の方が損をしている(低い得点をとった)と知覚する傾向があった(自分 $M=4.32$ vs. 相手 $M=5.47$, $t(33)=2.98$, $p<.01$)。交渉結果の不均等を招くような行動は公正とは知覚されにくいので、交渉において被験者は、自分の方が得をしたという知覚から、自己の行動に対する公正評価が低くなった可能性が考えられる。

本研究の結果は、アメリカでの先行研究の知見とは異なるものであった。この原因として、まず実験手続き上の問題をいくつか検討した。固定資源知覚が顕著とならなかった点に関しては、金銭的報酬を連動させていなかったこと、交渉が非対面で行われたこと、交渉課題の内容がより相手の利害に対する関心を喚起しやすかったことを指摘したが、いずれも決定的な原因と考えることは困難であった。また逆公正バイアスについても、金銭的報酬がなかったこと、交渉者の印象動機をこのバイアスの原因として推察したが、やはり十分ではなかった。次に比較文化的側面から本研究の結果を考察し、日本人の集団主義的傾向が固定資源知覚の抑制と逆公正バイアスを生み出す可能性を示唆した。

引用文献

- Arunachalam, V. & Dilla, W. N., 1995, Judgment accuracy and outcomes in negotiation: A causal modeling analysis of decision-aiding effects. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, **61**, 289-304.
- Bazerman, M. H., 1983, Negotiator judgment: A critical look at the rationality assumption. *American Behavioral Scientist*, **27**, 211-228.
- Bazerman, M. H. & Carroll, J. S., 1987, Negotiator cognition. In B. Staw & L. L. Cummings (Eds.), *Research in organizational behavior*, **9**. JAI Press, pp. 247-288.
- Bazerman, M. H. & Neale, M. A., 1983, Heuristics in negotiation: Limitations to effective dispute resolution. In M. H. Bazerman & R. J. Lewicki (Eds.), *Negotiating in organizations*. Sage, pp. 51-67.
- Bond, M. H., Leung, K., & Wan, K. C., 1982, How does cultural collectivism operate? The impact of task and maintenance contributions on reward distribution. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, **13**, 186-200.
- Cox, T. H., Lobel, S. A., & McLeod, P. L., 1991, Effects of ethnic group cultural differences on cooperative and competitive behavior on a group task. *Academy of Management Journal*, **34**, 827-847.
- Cushman, D. & King, S., 1985, National and organizational cultures in conflict resolution: Japan, the United States, and Yugoslavia. In W. Gudykunst, L. Stewart, & S. Ting-Toomey (Eds.), *Communication, culture, and organizational processes*. Sage, pp. 114-133.
- 福野光輝・大淵憲一, 1995, 交渉時の認知的バイアス研究: オリエンテーションと交渉経験が固定資源知覚に及ぼす効果. 日本社会心理学会第36回大会発表論文集, 398-399.
- Graham, J. L., 1981, A hidden cause of America's trade deficit with Japan. *Columbia Journal of World Business*, **16**, 5-13.
- Graham, J. L., 1993, The Japanese negotiation style: Characteristics of a distinct approach. *Negotiation Journal*, **9**, 123-140.
- Graham, J. L. & Sato, Y., 1984, *Smart bargaining: Doing business with the Japanese*. Balingier.
- Hammond, K., Stewart, T., Brehmer, B., & Steinmann, D., 1975, Social judgment theory. In M. Kaplan & S. Shwartz (Eds.), *Human judgment and decision processes*. Academic Press, pp. 271-312.
- Kimmel, M. J., Pruitt, D. G., Magenau, J. M., Konar-Goldband, E., & Carnavale, P. J. D., 1980, Effects of trust, aspiration, and gender on negotiation tactics. *Journal of Personality and Social Psychology*, **38**, 9-22.
- 北山 忍・高木浩人・松本寿弥, 1995, 成功と失敗の帰因: 日本的自己の文化心理学. 心理学評論, **38**, 247-280.
- Leung, K. & Bond, M., 1984, The impact of cultural collectivism on reward allocation. *Journal of Personality and Social Psychology*, **47**, 793-804.
- Leung, K. & Iwasaki, S., 1988, Cultural collectivism and distributive behavior. *Journal of Cross-cultural Psychology*, **19**, 35-49.
- Lewis, S. A. & Fry, W. R., 1977, Effects of visual access and orientation on the discovery of integrative bargaining alternatives.

- Organizational Behavior and Human Performance*, **20**, 75-92.
- Loewenstein, G., Thompson, L. L., & Bazerman, M. H., 1989, Social utility and decision making in interpersonal contexts. *Journal of Personality and Social Psychology*, **57**, 426-441.
- Markus, H. R. & Kitayama, S., 1991, Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation. *Psychological Review*, **98**, 224-253.
- Messick, D. M. & Sentis, K. P., 1985, Estimating social and nonsocial utility functions from ordinal data. *European Journal of Social Psychology*, **15**, 389-399.
- Moran, R. T., 1985, *Getting your yen's worth: How to negotiate with Japanese*. Gulf.
- Ohbuchi, K., Chiba, S., & Fukushima, O., 1996, Mitigation of interpersonal conflicts: Politeness and time pressure. *Personality and Social Psychology Bulletin*, **22**, 1035-1042.
- Ohbuchi, K., Fukushima, O., & Fukuno, M., 1995, Reciprocity and cognitive bias in reactions to interpersonal conflict. *Tohoku Psychologica Folia*, **54**, 53-60.
- Ohbuchi, K. & Takahashi, Y., 1994, Cultural styles of conflict management in Japanese and Americans: Passivity, covertness, and effectiveness of strategies. *Journal of Applied Social Psychology*, **24**, 1345-1366.
- Pinkly, R., 1990, Dimensions of conflict frame. *Journal of Applied Psychology*, **75**, 117-126.
- Pinkly, R., Griffith, T. L., & Northcraft, G. B., 1995, "Fixed Pie" a la mode: Information availability, information processing, and the negotiation of suboptimal agreements. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, **62**, 101-112.
- Pruitt, D. G. & Carnevale, P. J. D., 1993, *Negotiation in social conflict*. Open University Press.
- Pruitt, D. G. & Lewis, S. A., 1975, Development of integrative solutions in bilateral negotiation. *Journal of Personality and Social Psychology*, **31**, 621-630.
- Prunty, A. M., Klopff, D. W., & Ishii, S., 1990, Argumentativeness: Japanese and American tendencies to approach and avoid conflict. *Communication Research Reports*, **7**, 75-79.
- Thompson, L. L., 1990a, Negotiation behavior and outcomes; Empirical evidence and theoretical issues. *Psychological Bulletin*, **108**, 515-532.
- Thompson, L. L., 1990b, An examination of naive and experienced negotiators. *Journal of Personality and Social Psychology*, **59**, 82-90.
- Thompson, L. L., 1991, Information exchange in negotiation. *Journal Experimental Social Psychology*, **27**, 161-179.
- Thompson, L. L. & DeHarpport, T., 1994, Social judgment, feedback, and interpersonal learning in negotiation. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, **58**, 327-345.
- Thompson, L. L. & Hastie, R., 1990a, Judgment tasks and bias in negotiation. In B. H. Sheppard, M. H. Bazerman, & R. Lewicki (Eds.), *Research on Negotiation in Organizations*, **2**. JAI Press, pp. 31-54.
- Thompson, L. L. & Hastie, R., 1990b, Social perception in negotiation. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, **47**, 98-123.
- Thompson, L. L. & Loewenstein, G., 1992, Egocentric interpretations of fairness and interpersonal conflict. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, **51**, 176-197.

(1996年5月24日受稿, 1997年2月19日掲載決定)