

最終提案交渉における受け手の拒否動機の分析:
同一性保護の観点から¹⁾福野 光輝²⁾ (日本学術振興会)

大 淵 憲 一 (東北大学文学研究科)

Respondent's rejection of unequal offer as protecting one's identity in ultimatum bargaining

Mitsuteru FUKUNO (*Research Fellow of the Japan Society for the Promotion of Science*)Ken'ichi OHBUCHI (*School of Arts and Letters, Tohoku University*)

In two studies (scenario study and laboratory experiment), we attempted to examine a hypothesis that reactions in bargaining were determined by the concern for identity. In scenario study, the other party, who was allowed to divide a certain amount of money between the two parties, presented participants with either unfavorably unequal, equal, or favorably unequal offers, while in experiment study s/he offered either unfavorably unequal or equal one. In the ultimatum condition, the participants were told that only when they accepted the offer, both parties could get their portions. In the dictator condition, however, they were told that independently of their reactions, the other party could get his or her portion. The finding that the participants rejected the unfavorably unequal offer more frequently than the other offers in the ultimatum conditions could be partly interpreted as that they wanted to restore fairness by making both parties' portion zero. However, it was also found that the participants did so even in the dictator condition, in which they were not able to restore fairness by rejecting the offer. These results suggest that they perceived the unfavorably unequal offer from the other party as an insult and, therefore, they attempted to protect their identity by rejecting it.

Key words: ultimatum bargaining, dictator bargaining, opportunity to restore distributive fairness, protection of identity

キーワード: 最終提案交渉、独裁者交渉、公平回復機会、同一性保護

問 題

交渉とは、利害の不一致を解決するために、当事者どうしが相互作用を通じて共同で意思決定を行うことである (e.g., Pruitt & Carnevale, 1993)。利害の不一致をもたらす原因は多様であるが、本稿では経済的資源を争点とする交渉に議論を限定する。経済的資源交渉において、第一に仮定される動機は経済的自己利益の最大化であり (e.g., Neale & Bazerman, 1991)、交渉者は資源獲得のため最適な行動選択を志向すると考えられる。このように人々の経済的合理性を仮定して交渉過程を理解する試みは、ゲーム理論などにもとづく経済学的な交渉研究において進められている (e.g., Roth, 1995)。

一方、交渉者は分配結果の公平性に対しても強い関心をもつ (Messick, 1993; Schelling, 1960)。資源分配に

における公平の重要性は多くの研究者によって指摘されてきた (Blount, Bazerman, & Neale, 1995; Cohen, 1991; Deutsch, 1975; Tripp, Sondak, & Bies, 1995)。資源交渉に関する研究によれば、交渉者の満足度は相手より有利な結果を得たからといって必ずしも高まらない (Bazerman, Loewenstein, & White, 1992; Loewenstein, Thompson, & Bazerman, 1989)。Loewenstein *et al.* (1989) は、被験者が自他の取り分に差のない均等な分配結果に対してもっとも高い満足を感じることを明らかにした。この結果は、交渉における人々の意思決定が、自己利益追求動機とは異なる公平達成動機によっても規定されていることを示唆する。さらに、不公平を知覚した場合、人々は不快や苦痛を感じるとともに公平を回復しようと動機づけられる (e.g., Austin & Walster, 1980; Walster, Bersheid, & Walster, 1973)。たとえば、不当に低い給与を受けた人々は公平回復のために、仕事に対する努力や生産性のレベルを落としたり (Greenberg, 1988)、たとえ以前より給与が低くなるとしても、正当な給与を支払ってくれる別の組織に移動しようとするということが知られている (Schmitt & Marwell, 1972)。

公平な結果に対する志向性のため、経済学的にみて合

1) 謝辞: 研究2の実施に協力いただいた菅川幹氏 (現・日立製作所) および中川知宏氏 (東北大学大学院文学研究科) に深く感謝いたします。

2) 本研究は平成11年度文部省科学研究費補助金 (特別研究員奨励費) の助成を受けて行われた。

福野・大淵：最終提案交渉における受け手の拒否動機の分析：同一性保護の観点から

理的な意思決定でさえ不公平と知覚されることがある。Kahneman, Knetsch, & Thaler (1986) は一般の人々に対する面接調査によって、ある商品の需要が上昇したことから販売店が商品価格を上げることは不公平であると彼らが判断していることを明らかにした。この結果は、需要と供給によって商品価格が決定されるという経済合理性が成立する状況においても、個人のもつ主観的な公平基準が経済的取引における意思決定に強く影響することを示している。

さらに、交渉者の同一性保護に注目する研究者もいる (Bach & Wyden, 1968; Fisher & Ury, 1981; Graham & Sano, 1984; Wilson, 1992; Zimmerman, 1985)。たとえば Wilson (1992) は、1990 年の湾岸危機の際、フセインがクウェートから無条件撤退する意思を示さなかったことや、ブッシュ陣営がアメリカ合衆国はイラクと交渉していないことを繰り返し主張し続けたことは、両当事者が同一性保護に強く動機づけられていたと指摘している。

本稿で取り上げる同一性は、個人的同一性のことで、個人が大切にしている公的な自己イメージを意味する (Goffman, 1959; Turner, 1987)。一般に、個人は望ましい自己イメージを獲得するために、社会的に価値づけられた役割あるいは望ましいとみなされている人柄を他者に印象づけようとする。Brown & Levinson (1987) の丁寧さ理論によると、社会的行動にはほとんどつねに同一性表現が含まれており、人々はお互いの同一性を尊重しあうという暗黙のルールにしたがって社会的相互作用を維持する。そのため、他者から不当に扱われたり軽視されたと知覚すると、人々の個人的同一性は傷つけられ、それに対する怒りが喚起され同一性保護に動機づけられると考えられる。

同一性保護に動機づけられた交渉者は、資源獲得を犠牲にしても、自らが大切にしている自己イメージの保護を試みることがある。たとえば Brown (1968) のトラッキング・ゲーム実験に参加した被験者は、以前の試行で回り道を余儀なくされたことに対する報復を自分の利益を犠牲にしてまで行うことが見いだされた。この結果は、被験者の報復行動が同一性保護に動機づけられていることを示唆している。また Tjosvold & Huston (1978) は、自己の立場に対する批判 (positional criticism) が同一性保護動機を喚起しやすいことを見いだした。大学生を用いた労使交渉のシミュレーション実験において、相手から自分の主張の妥当性に対して疑念を表明されたとき、被験者は、相手の要求そのものは同じなのに、疑念を表明した相手に対しては、表明しなかった相手よりも、譲歩することが少なかった。被験者は自分の立場に対する疑念を侮辱と受け取り、同一性が脅かされた結果、これに対する報復として非譲歩を選んだと解釈される。さら

に、いったん交渉者が同一性保護の関心を強めると、体面維持を意図した行動が増加したり (Johnson & Tuller, 1972; Pruitt & Johnson, 1970)、合意内容の質が低下したり (Brown, 1968; Carnevale, Pruitt, & Britton, 1979; Pruitt, Carnevale, Forcey, & Van Slyck, 1986)、交渉が決裂しやすくなることも見いだされている (Tjosvold, 1974, 1977a, 1977b, 1978)。

以上の議論から、交渉において相手から軽視されたり粗野な対応を受けると交渉者の社会的体面が脅かされ、同一性保護動機が喚起されること、その結果、交渉者は自己利益を犠牲にした行動をとることもあると考えられる。本研究の目的は、これらの予測の検討を通して、交渉における同一性動機の役割を明らかにすることである。**最終提案交渉における受け手の行動**

交渉における社会的動機の影響を具体的に検討するためのひとつのパラダイムとして、最終提案交渉 (ultimatum bargaining) がある (Güth, Schmittberger, & Schwartz, 1982)³⁾。最終提案交渉は次のように行われる。2名の被験者は与えられた資源 S を分配するよう求められる。その資源は何らかのインプットに対する報酬といったものではない。分配に際して、一方は分け手役、他方は受け手役を割り当てられる。分け手は資源 S から自由に自分の取り分 a を決め、 $S-a$ を相手の取り分として提案する。ここで受け手はその提案を受容するか拒否するかを決定する。受け手がその提案を受け入れれば交渉は成立し、両者は分け手の提案通りの資源を得ることができる。しかし受け手がその提案を拒否すれば交渉は決裂し、両者は何も得られない。

自己利益最大化の観点からすれば、受け手は「何も得られないよりはまし」と考えて、どのような低額提案でも受容すると予想されるが、実際には、少額の不均等提案は拒否されやすいことが知られている (Güth *et al.*, 1982; Murnighan & Pillutla, 1995; Thaler, 1988)。少

3) 本研究でこのパラダイムを採用した理由は二つある。第一に、最終提案交渉は現実の交渉状況を非常に単純化しているが、当事者間で利害の不一致が生じかつ各当事者の解決策に対する選好が異なるという意味で、交渉の基本構造は的確に反映されている点である。つまり最終提案交渉は交渉状況を抽象化しているので、交渉過程を実験的に検討することに適している。第二に、交渉行動の基礎となる当事者の社会的動機を特定しやすい点が挙げられる。従来、社会心理学的交渉研究において一般的に用いられてきたパラダイムは、非制限的な交渉課題である。非制限のパラダイムは現実の交渉状況を忠実に模しているという利点はあるが、交渉行動が予想外の要因による影響を受けやすく、行動の解釈が困難になるという側面もある。そのため本研究のように交渉者の動機に注目した分析を行う場合は、行動の動機を特定しやすいパラダイムが望ましいと考えられる。

額の不均等提案を拒否するという受け手の行動に対するもっとも有力な説明は受け手の公平への関心を強調するものである。最終提案交渉では当事者のインプットがないためインプットとアウトカムの比を基準に公平評価を行うことはできないように思われる。しかし、「当事者のインプットが互いにゼロであるから、両者のインプットは等しい」と考えれば、アウトカムを等しくすること、つまり均等分配が公平であると判断される可能性は高い。こうした判断にもとづいて最終提案交渉の受け手は均等分配を期待し、あまりに不公平な提案に対しては、分配的公平の観点からそれを拒否すると考えられる (e.g., Güth *et al.*, 1982; Murnighan & Pillutla, 1995)。

同一性保護の観点からすると、最終提案交渉において低額の提案を示された受け手は同一性に対する脅威を知覚しその保護に動機づけられると解釈される。受け手は均等提案を期待しているのに、分け手の提案が低額不均等である場合には、受け手は不当に扱われたと知覚するであろう。詳細に見ると、第一に、分け手による提案額を手がかりとして伝えられる受け手を軽視した態度や粗野な扱いは、受け手の社会的体面を傷つけると考えられる。第二に、受け手が不公平な低額提案を受け入れることは、不当な搾取に屈服するするという屈辱的印象を自他に与えることになると考えられる。こうした理由から、同一性を保護するために、受け手は不均等提案を拒否すると予想される。それは分け手の粗野な扱いを拒否し、屈辱的印象を否定し、交渉そのものを白紙にもどす唯一の方略だからである。この問題をあつかった Pillutla & Murnighan (1996) は、意図的な不均等提案は非意図的なそれよりも被験者の怒りを強く喚起し、拒否されやすいことを見だし、それは意図的な不均等提案が被験者のプライドを傷つけたためであると解釈した。この実験は最終提案交渉なので、拒否は分け手の取り分をゼロにするという意味で、報復としての機能を実際にもっていた。しかし、われわれは、たとえ報復が不可能な場合にも、分け手の粗野な扱いは受け手の同一性保護を喚起し、不均等な低額提案の拒否を促すと仮定する。最終提案交渉における提案拒否は双方の取り分をゼロにするという意味で、分配的公平にも合致する。それゆえ、最終提案交渉では、通常、提案拒否は分配的公平への関心によるものか同一性保護動機によるものか区別ができない。本研究は、交渉行動に対するこれら2種類の社会的動機の効果を区別するために最終提案交渉手続きの一部を変更し、同一性動機の重要性を検討することを試みた。

研究 1

研究1の目的は、最終提案交渉における受け手の同一性保護動機の役割を明らかにすることである。資源分配状況では公平への関心が非常に強力である (Gergen *et al.*,

1974; Greenberg, 1988)、他の社会的関心の観察が困難となりやすいため、研究1では公平への関心を低減するために次の方法をもちいた。

最終提案交渉の手続きを一部変更したゲームとして、受け手が提案を拒否しても分け手は取り分を失わない独裁者交渉 (dictator bargaining) がある (Forsythe, Horowitz, Savin, & Sefton, 1994)。この交渉では、最終提案交渉と同様に、2人の被験者が分け手と受け手に分かれ、分け手は与えられた資源から自由に自分の取り分を決め、残りを受け手に提案する。受け手はその提案を受容するか拒否するかを決定することができ、受容した場合は提案通りの結果を受け取ることができる。しかし拒否した場合、受け手の取り分はなくなるが、分け手は自分の取り分を受け取ることができる。この状況では、受け手は不均等提案を拒否しても公平を回復することができないのは明らかであるが、この状況でも受け手は不均等提案を拒否するであろうか。それとも、公正回復が不可能な独裁者交渉では、受け手は不均等提案であっても受容するのだろうか。

こうした状況においても同一性保護動機が高まるなら、不均等提案の拒否が生じると予測される。Tylerら (Lind & Tyler, 1988; Tyler, 1989; Tyler & Lind, 1992) の手続き的公正の関係モデルでは、人々は他者から公平に扱われると、自分の個人的権利と社会的地位が尊重されたと感じ、これによって自尊心が高揚したり保護されたと感じると主張した。このモデルは、同一性への関心が公平に対する関心の背後に存在することを示唆している。不公平な処遇を受け入れることは同一性や地位を傷つけることであると人々は感じる。同一性を保護するためには、たとえ経済的には不利であり、また、公平回復には役立たないとしても、その処遇を拒否すると考えられる。こうした考えに立ち、次のような仮説を立てた。第一に、不利な不均等提案に接した受け手は同一性が傷つけられたと知覚するだろう (仮説1)。第二に、提案拒否によって不均等を是正することができない状況でも、受け手は不均等提案を拒否するだろう (仮説2)。

方法

被験者 大学生42名 (男性23名、女性19名) が、心理学講義の履修要件の一部を満たすために、シナリオ実験に参加した。

手続き 実験用冊子を配布された被験者は表紙の一般的教示を読むよう求められた。一般的教示では、2人で金銭を分配する場面が出てくるが、実際にその場にいることをよく想像して回答するよう説明した。冊子のなかで、被験者は初対面の学生と2,000円を分ける最終提案交渉もしくは独裁者交渉を行った。資源の分け手は相手の学生であり、被験者はすべて受け手に割り当てられた。相手は2,000円のうちから自分の取り分を決め、

福野・大淵：最終提案交渉における受け手の拒否動機の分析：同一性保護の観点から

残りを被験者に提案した。受け手は相手の提案を受容するか、拒否するかを決断を行うことができた。最終提案交渉では、受け手が提案を受容すれば、2人は提案通りの金額がもらえるが、提案を拒否すれば、2人は何も得られずに交渉は終了する。独裁者交渉では、受け手が提案を拒否した場合、分け手は自分の取り分をもらえるが、受け手は何も得られない点のみが最終提案交渉と異なる。

このような場面説明を熟読した後、被験者は、提案が出された際に分け手からどれくらい軽視されたと思ったかを7点尺度で回答した(1:まったく軽視されなかった~7:非常に軽視された; 1:まったく重視しなかった~7:非常に重視した)。最後に被験者は提案を受容するか否かについて回答した。

実験デザイン 実験デザインは2×3の混合計画であった。被験者間要因として、現実的な公平回復機会の有無を交渉タイプを変えることで操作した。公平回復の機会がある条件では、被験者に標準的な最終提案交渉を行わせた(最終提案交渉条件)。公平回復の機会がない条件では、被験者に独裁者交渉を行わせた(独裁者交渉条件)。被験者内要因として、提案額の大きさを200円、1,000円、1,800円と変化させた。

結果

軽視の知覚 知覚された軽視について公平回復機会×提案額の2要因分散分析を行った。その結果、提案額の主効果が有意となり($F(2, 80)=116.45, p<.01$)、自分にとって不利となるような不均等提案200円を受けた被験者は、均等提案や自分に有利な不均等提案を受けた被験者より、提案者から軽視されたと知覚した($F_s(1, 40) \geq 127.42, p_s < .01$, 図1)。

提案の受容率 図2は各条件における受容率を表している。まず、公平回復機会の条件ごとにMcNemar検定を行い、3つの提案の間で受容率に違いがあるかど

軽視評定値

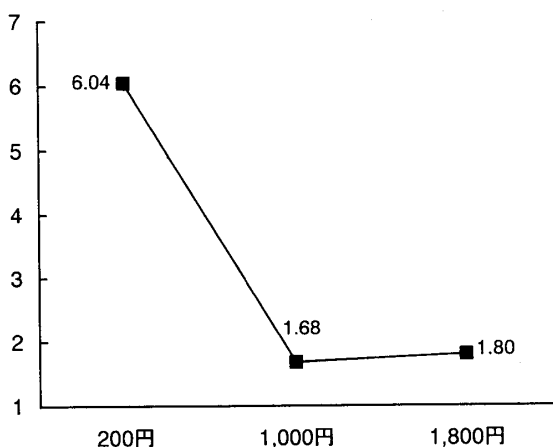


図1 軽視知覚

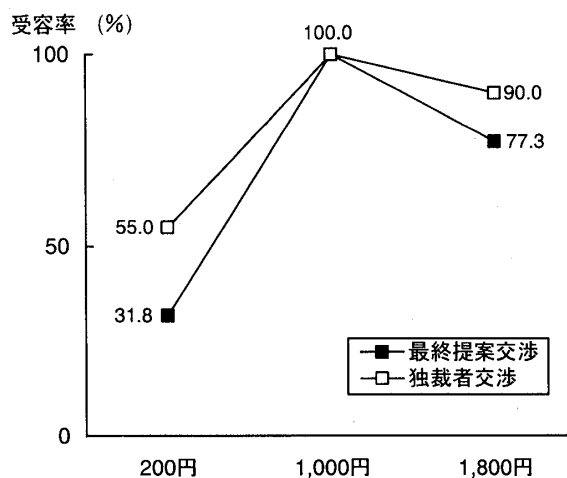


図2 提案の受容率(研究1)

うか検討した。その結果、独裁者交渉と最終提案交渉のいずれにおいても200円提案は1,000円提案および1,800円提案よりも有意に受容率が低いことが示された(最終提案交渉200円条件 vs. 1,000円条件, $Z=3.61, p<.01$; 200円条件 vs. 1,800円条件, $Z=2.12, p<.05$; 独裁者交渉200円条件 vs. 1,000円条件, $Z=2.67, p<.01$; 200円条件 vs. 1,800円条件, $Z=2.27, p<.05$)。また、各提案額について交渉タイプ間の受容率の差を χ^2 検定によって検討したが、有意差は認められなかった。

考察

不利な不均等提案(200円提案)を受けた被験者は、他の条件の被験者よりも明らかに同一性への脅威を感じていた。従って、仮説1は支持された。受け手が1,800円提案を脅威と知覚しなかったことは、受け手の同一性にとって重要なことは不公平の知覚そのものではなく、不利でかつ不公平な事態であることを示唆している。期待以上に相手から優遇されることは当惑を喚起するかもしれないが(Adams, 1965; Austin & Walster, 1980; Gergen, Morse, & Bode, 1974; Greenberg, 1988)、少なくとも同一性への脅威とはならないようである。

図2を見ると、有意ではなかったが($\chi^2(1)=2.30, p=.13$)、独裁者交渉の受け手の方が標準的な最終提案交渉の受け手より200円提案を受容する割合が高かった(55.0% vs. 31.8%)。これは、独裁者交渉では受け手の反応は分け手の利得に影響を与えないので、不均等提案を拒否しても公正回復ができないと被験者が感じたからと思われる。しかし独裁者交渉においても、最終提案交渉と同様に、被験者にとって不利な不均等提案は、均等提案や被験者に有利な不均等提案よりも拒否されやすかった。これは仮説2を支持するものである。公平回復が不可能な状況においても、被験者が不利な提案を拒否したことは、彼らの行動が資源獲得や公平回復以外に

よって規定されたことを示している。不均等提案が受け手の同一性に脅威を与えたことが確認されたので、このことから不公平な処遇の拒否には同一性保護動機が含まれていると解釈することができる。不利な不均等提案を受容することは惨めな印象を自他に与え、屈辱的であると受け手被験者は感じたと考えられる。その惨めな印象を払拭し、傷つけられた同一性を回復するために彼らは不均等提案の拒否を選択したといえよう。以上の結果から、第一に、最終提案交渉の受け手は、自らのおかれた状況を、提案額の均等性だけでなく分け手による処遇の点からも評価していることが示された。第二に、処遇に対する不公平知覚から喚起される同一性保護動機は、受け手が不均等提案を拒否する強力な動機となっていることが確認された。しかし研究1は、実際に金銭分配を行っているわけではないため、被験者の実際の行動とは一致しない可能性がある。この点を確認するために、研究2では、より現実的な交渉状況のもとで研究1の知見を再検討する。

研究 2

研究2の目的は、現実的な資源分配のもとで最終提案交渉における受け手の同一性保護動機の役割を再検討し、研究1で得られた知見を再確認することである。そのため研究2の実験デザインは研究1のそれとほぼ同様にした。

方法

被験者 大学生52名(男性25名, 女性27名)が実験に参加した。実験は初対面の同性被験者を2人1組にして行うか、同性の実験協力者と行わせた。

手続き 実験室に2人の被験者が到着した後、実験者は実験の概要について説明を行った。その後、被験者はそれぞれ別々にコンピュータ端末のある別室に入り、最終提案交渉もしくは独裁者交渉の具体的な手続きに関して説明を受けた。被験者は、2人1組の相手と総額2,000円を分配するよう求められ、実験後、分配結果に応じた現金報酬が支払われると教示された。実験教示では、2人の被験者がコンピュータによってランダムに分け手が受け手のいずれかの役割に割り当てられると説明したが、実際には両者とも受け手役に割り当てられた。被験者は分け手の提案を端末画面上で知らされた。最終提案交渉を行う被験者は、分け手の提案を受け入れれば提案通りの金額が得られるが、提案を拒否した場合には両者は何も得られない。独裁者交渉において受け手が提案を拒否した場合、分け手は自分の取り分をもらえるが、受け手は何も得られない。提案額が端末画面に提示された後、被験者はその提案に対する満足度と公平評価を7点尺度で行った(1「まったく不満である」~7「非常に満足である」、1「まったく不公平である」~7「非常に公

平である」)。

提案に対する意思決定に関しては2つの項目によって測定した。ひとつは提案に対する受容可能性で、被験者は「まったくない(1)」から「非常にある(7)」まで7段階で評価した。もうひとつは提案を受容するか拒否するかを意思決定であった。意思決定後、被験者はさらにその決定によって各目標がどの程度達成されたか7段階(1「まったく達成されなかった」~7「非常に達成された」)で評価した。すべての回答が終了した後、実験者は被験者に対して、交渉結果に応じた実験報酬を支払うとともにディブリーフィングを行い、実験は終了した。

実験要因 研究1と同様、現実的な公平回復機会の有無と提案額の大きさを操作した、被験者間2×2要因計画を用いた。公平回復の機会がある条件では、被験者に標準的な最終提案交渉を行わせた(最終提案交渉条件)。公平回復の機会がない条件では、被験者に独裁者交渉を行わせた(独裁者交渉条件)。提案額の大きさは200円と1,000円の2条件を設定した。

仮説

提案拒否によって分配的不公平を是正することができない状況においても、不均等提案の受容率は、均等提案のそれより低くなるだろう。

結果

提案に対する不満度と公正評価 まず公平回復機会の有無によって不均等提案に対する不満度が変化するかどうかを調べるために、提案への不満度に関して公平回復機会および提案額を独立変数とする2要因分散分析を行った。その結果、提案額の主効果のみが認められた(200円条件 $M=1.49$ vs. 1,000円条件 $M=5.75$; $F(1, 48)=287.04$, $p<.01$)。交互作用は有意とはならず($F(1, 48)=.58$, *n.s.*)、不均等提案に対する不満は交渉タイプにかかわらず高かったことが示された(最終提案交渉条件 $M=1.60$ vs. 独裁者交渉条件 $M=1.38$)。

次に提案に対する公平評価についても同様の分析を行った結果、提案額の主効果のみが有意となった(200円条件 $M=1.53$ vs. 1,000円条件 $M=6.50$; $F(1, 48)=540.92$, $p<.01$)。交互作用は有意とはならず($F(1, 48)=.02$, *n.s.*)、被験者は交渉タイプの違いにかかわらず、不均等提案提案を非常に不公平であると評価した(最終提案交渉条件 $M=1.60$ vs. 独裁者交渉条件 $M=1.46$)。これらの結果から、公平回復機会の有無は提案の評価自体には影響していないことが確認された。

提案の受容可能性 提案に対する受容可能性評価が条件ごとに異なるかどうか、公平回復機会×提案額の2要因分散分析によって検討した結果、提案額の主効果のみが有意となった(200円条件 $M=3.18$ vs. 1,000円条件 $M=6.71$; $F(1, 48)=83.80$, $p<.01$)。提案に対する受容可能性評価は、最終提案交渉と独裁者交渉のいずれに

福野・大淵：最終提案交渉における受け手の拒否動機の分析：同一性保護の観点から

表1 提案の受容率（研究2）

公平回復機会の有無	提案額	
	200 円	1,000 円
最終提案交渉	33.3%	100.0%
独裁者交渉	69.2%	100.0%

においても、1,000 円条件より 200 円条件において低く評価された。

提案の受容 不均等提案に対する受容率を表1に示した。1,000 円提案より 200 円提案の方が拒否されやすいといえるかどうか検討するために、公平回復機会の条件ごとに χ^2 検定を行った。その結果、公平回復機会の有無にかかわらず、200 円提案は 1,000 円提案より拒否されやすいことが示された（最終提案交渉 $\chi^2(1)=12.71, p<.01$; 独裁者交渉 $\chi^2(1)=4.40, p<.05$ ）。とくに公平回復機会のない独裁者交渉条件においても不均等提案を提示された 30.8%の被験者がそれを拒否しており、公平回復動機だけでなく同一性保護動機が提案拒否を導く可能性が示唆された。

また、200 円の不均等提案に対する受容率が公平回復機会の有無によって異なるかどうか χ^2 検定を行った結果、最終提案交渉より独裁者交渉において不均等提案が受容されやすいことが示された（ $\chi^2(1)=3.59, p<.06$ ）。

考察

研究2では現金報酬をもちいて不均等提案に対する受け手の反応を検討した。まず不均等提案に対する受容率の分析から、分配的公平回復機会のある場合は、ない場合より、不均等提案の受容率が低下することが示された。この知見は、不均等提案が拒否されるひとつの大きな動機が分配的公平の回復であることを再度示唆するものである。研究1の結果と同様に、独裁者交渉における不均等提案の受容率の高さは、無論公平回復機会が与えられなかったためと考えられる。ただ独裁者交渉において 30.8%の被験者が不均等提案を拒否したことも注目し得る。この拒否率は、均等提案では拒否がまったく生じなかったことと比較して明らかに高く、仮説は支持された。受け手は自身の同一性を保護するために、不均等提案を拒否することによって分け手の意思決定を否定し、不満を表明し、批判を伝達しようとしたと考えられる。

また独裁者交渉における不均等提案の受容率は研究1のそれより高いことが示された（69.2% vs. 55.0%）。ただ、研究1と研究2においてこれらの受容率に統計的な差は認められなかった（ $\chi^2(1)=.67, n.s.$ ）。このことは、本研究の結果を見る限りでは、仮説的な状況と現実的な状況の違いによって被験者の反応はそれほど影響を受けなかったことを示しており、研究1で得られた結果の

信頼性もある程度保証されると考えられる。

総合的考察

本研究では、最終提案交渉および独裁者交渉という2つの交渉パラダイムをもちいて受け手の反応に含まれる同一性保護動機の影響を検討した。その結果、提案拒否が分配的公平回復をもたらさない独裁者交渉においても、被験者は不均等提案を拒否する場面があることを見いだした。この結果は、最終提案交渉の受け手の反応においても、分配的公平回復とは独立に同一性保護への関心が強く含まれていることを示している。従来、最終提案交渉における低額提案は受け手の分配的不公平を知覚させ、それによって喚起された公平回復動機が提案拒否を生むと仮定されてきた。しかし本研究における2つの実験結果からわれわれは、公平回復動機とともに同一性保護動機が不均等提案に対する拒否を導く重要な動機であると考えられる。

このことは、最終提案交渉における不均等提案が、受け手にとってたんなる資源的不均等以上の意味をもつことを示唆する。研究1の受け手は、不均等提案によって、自分の地位が軽視されたと知覚していた。つまり、受け手は、不均等提案を手がかりにして、自分自身の処遇に対する不公平を知覚していたと推察される。

Brown & Levinson (1987) は、人々の相互作用が互いに互いの社会的存在を尊重しあうという暗黙のルールにしたがっていると主張した。尊重とは、対人場面においては、相手の体裁や体面、面子、プライドといった社会的自己表現を保護することである。尊重は、行為者が他者に対してもつ内的な姿勢や態度を反映する背景要素とみられている。そのため人々は、他者が自分に対してとったすべての行動から自分に対する尊重の程度を知覚する。そして不当に軽視されたと知覚すると、傷つけられた同一性を保護しようとする動機づけが生じる。最終提案交渉において、不均等提案によって生じた自己への軽視を解消するひとつの方法は、受け手に対する粗野な扱いを決めた分け手の意思決定を否定することである。それゆえ、本研究の受け手は、分配的公平回復が期待できない条件でも不均等提案を拒否したと考えられる。

すでに述べたように、Pillutla & Murnighan (1996) の研究は、意図的不均等提案が強い報復をもたらすことを見だし、同一性損傷による怒りが原因であると主張した。本研究では、報復が不可能な場合でも意図的不均等提案に対する強い拒否が起こることを示したが、このことは、同一性保護のもつ表出的機能を示唆している。Pillutla & Murnighan と本研究を比較すると、意図的不均等提案は受け手に2種類の提案拒否動機を生み出したと推論することができる。ひとつは報復的動機すなわち怒りであり、もうひとつは同一性保護動機である。

最終提案交渉では拒否はこれら2種類の動機を同時に満足させるものであるが、独裁者交渉では後者のみである。したがって、本研究の独裁者交渉条件で不均等な低額提案を拒否した被験者は、同一性保護に関してはある程度満足できても、怒りは和らがなかったのではないかと推察される。

このように純粋に資源を巡って行われる交渉において、なぜ社会的動機が喚起され、それが人々にとって重要な意味をもつようになるのだろうか。本研究の結果から直接この問いに答えることはできないが、ひとつの可能性として次のようなことが考えられるかもしれない。交渉過程においては、経済的な資源調整が資格や地位といった社会的な資源分配を同時に反映するというものである。同一性に関わる他者からの承認や尊重は社会的資源のひとつと考えることができる(Buss, 1986; Foa, Converse, Tornblom, & Foa, 1993)。このように、経済的なものから心理学的なものへと交渉者の関心を転換させる働きを担うのが公平評価なのかもしれない。経済的資源を不公平に分配することは相手を不当に扱うことを意味する。資源分配の受け手は相手による不当な扱いに敏感に反応する。交渉者は、その過程において物質的資源を分配しているだけでなく、同時に資格や地位といった社会的資源の分配も行っていると仮定される。逆にいえば、人々が公平な結果や手続きに対して強いこだわりをもつのは、経済的資源の獲得だけでなく、社会的地位の達成と維持に関心を抱いているからだと思われる。その意味で、交渉における公平評価は、人々の経済的関心を社会的関心に変換する役割を果たすと考えられる。

本研究では、最終提案交渉における不均等提案拒否が分配的公平回復動機とともに、同一性保護動機によっても強く規定されていることを明らかにした。不均等提案を拒否することは、提案そのものを拒否すると同時に、分け手によって付与された受け手にとっては望ましくないイメージを拒否する機能を果たすという点が強調された。

引用文献

- Adams, J. S. (1965) Inequity in social change. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 2, pp. 267-299). New York: Academic Press.
- Austin, W. & Walster, E. (1980) Reactions to confirmations and disconfirmations of expectancies of equity and inequity. *Journal of Personality and Social Psychology*, **30**, 208-216.
- Bach, G. R. & Wyden, P. (1968) *The intimate enemy: How to fight fair in love and marriage*. New York: Avon Books.
- Bazerman, M. H., Loewenstein, G. F., & White, S. B. (1992) Psychological determinants of utility in competitive contexts: The impact of elicitation procedure. *Administrative Science Quarterly*, **37**, 220-240.
- Blount, S., Bazerman, M. H., & Neale, M. A. (1995) Alternative models of negotiated outcomes and the nontraditional utility concerns that limit their predictability. In R. J. Bies, R. J. Lewicki, & B. H. Sheppard (Eds.), *Research on negotiation in organizations* (Vol. 5, pp. 95-116). Greenwich CT: JAI.
- Brown, B. R. (1968) The effects of need to maintain face in interpersonal bargaining. *Journal of Experimental Social Psychology*, **4**, 107-122.
- Brown, P. & Levinson, S. C. (1987) *Politeness: Some universals in language usage*. London: Cambridge University Press.
- Buss, A. H. (1986) *Social behavior and personality*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum. (大淵憲一(監訳) 1991 対人行動とパーソナリティ 北大路書房)
- Carnevale, P. J., Pruitt, D. G., & Britton, S. D. (1979) Looking tough: The negotiator under constituent surveillance. *Personality and Social Psychology Bulletin*, **5**, 118-121.
- Cohen, R. L. (1991) Justice and negotiation. In M. H. Bazerman, R. J. Lewicki, & B. H. Sheppard (Eds.), *Research on negotiation in organizations* (Vol. 3, pp. 259-282). Greenwich CT: JAI.
- Deutsch, M. (1975) Equity, equality, and need: What determines which value will be used as the basis of distributive justice? *Journal of Social Issues*, **31**, 137-149.
- Fisher, R. & Ury, W. (1981) *Getting to YES: Negotiating agreement without giving in*. Boston: Houghton Mifflin. (金山宣夫・浅井和子(訳) 1982 ハーバード流交渉術 TBSブリタニカ)
- Foa, U. G., Converse, J. Jr., Tornblom, K. Y., & Foa, E. B. (1993) *Resource theory: Explorations and applications*. New York: Academic Press.
- Forsythe, R., Horowitz, J. L., Savin, N. E., & Sefton, M. (1994) Fairness in simple bargain-

福野・大淵：最終提案交渉における受け手の拒否動機分析：同一性保護の観点から

- ing experiments. *Games and Economic Behavior*, **6**, 347-369.
- Gergen, K. J., Morse, S. J., & Bode, K. (1974) Overpaid or overworked?: Cognitive and behavioral reactions to inequitable rewards. *Journal of Applied Psychology*, **4**, 259-274.
- Goffman, E. (1959) *The presentation of self in everyday life*. New York: Doubleday Anchor. (石黒 毅 (訳) 1974 行為と演技 誠信書房)
- Graham, J. L. & Sano, Y. (1984) *Smart bargaining: Doing business with the Japanese*. Cambridge, MA: Ballinger.
- Greenberg, J. (1988) Equity and workplace status: A field experiment. *Journal of Applied Psychology*, **73**, 606-613.
- Güth, W., Schmittberger, R., & Schwarze, B. (1982) An experimental analysis of ultimatum bargaining. *Journal of Economic Behavior and Organization*, **3**, 367-388.
- Johnson, D. F. & Tuller, W. L. (1972) Style of third party intervention, face-saving, and bargaining behavior. *Journal of Experimental Social Psychology*, **8**, 319-330.
- Kahneman, D., Knetsch, J., & Thaler, R. H. (1986) Fairness and the assumption of economics. *Journal of Business*, **59**, S285-S300.
- Lind, E. A. & Tyler, T. R. (1988) *The social psychology of procedural justice*. New York: Plenum. (菅原郁夫・大淵憲一 (訳) 1995 フェアネスと手続きの社会心理学 プレーン出版)
- Loewenstein, G. F., Thompson, L., & Bazerman, M. H. (1989) Social utility and decision making in interpersonal contexts. *Journal of Personality and Social Psychology*, **57**, 426-441.
- Messick, D. M. (1993) Equality as decision heuristics. In B. A. Mellers & J. Baron (Eds.), *Psychological perspectives on justice* (pp. 11-31). New York: Cambridge University Press.
- Murnighan, J. K. & Pillutla, M. M. (1995) Fairness versus self-interest: Asymmetric moral imperatives in ultimatum bargaining. In R. M. Kramer & D. M. Messick (Eds.), *Negotiation as social process* (pp. 240-267). Beverly Hills, CA: Sage.
- Neale, M. A. & Bazerman, M. H. (1991) *Negotiating rationally*. New York: Free Press. (奥村 哲史 (訳) 1997 交渉の認知心理学: 戦略的思考の処方箋 白桃書房)
- Pillutla, M. M. & Murnighan, J. K. (1996) Unfairness, anger, and spite: Emotional rejections of ultimatum offers. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, **68**, 208-224.
- Pruitt, D. G. & Carnevale, P. J. D. (1993) *Negotiation in social conflict*. Buckingham: Open University Press.
- Pruitt, D. G., Carnevale, P. J., Forcey, B., & Slyck, M. V. (1986) Gender effects in negotiation: Constituent surveillance and contentious behavior. *Journal of Experimental Social Psychology*, **22**, 264-275.
- Pruitt, D. G. & Johnson, D. F. (1970) Mediation as an aid to face saving in negotiation. *Journal of Personality and Social Psychology*, **14**, 239-246.
- Roth, A. E. (1995) Bargaining experiments. In J. H. Kagel & A. E. Roth (Eds.), *The handbook of experimental economics* (pp. 253-348). Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Schelling, T. (1960) *The strategy of conflict*. Cambridge: Harvard University Press.
- Schmitt, D. R. & Marwell, G. (1972) Withdrawal and reward reallocation as responses to inequity. *Journal of Experimental Social Psychology*, **8**, 207-221.
- Thaler, R. H. (1988) Anomalies: The ultimatum game. *Journal of Economic Perspectives*, **2**, 195-206.
- Tjosvold, D. (1974) Threat as a lower person's strategy in bargaining: Social face and tangible outcomes. *International Journal of Group Tensions*, **4**, 494-510.
- Tjosvold, D. (1977a) The effects of the constituent's affirmation and the opposing negotiator's self-presentation on bargaining. *Organizational Behavior & Human Performance*, **18**, 146-157.
- Tjosvold, D. (1977b) Low-power person's strategies in bargaining: Negotiability of demand, maintaining face, and race. *International Journal of Group Tensions*, **7**, 29-42.
- Tjosvold, D. (1978) Affirmation of the high-power person and his position: Ingratiation in conflict. *Journal of Applied Social Psychology*

- ogy, 8, 230-242.
- Tjosvold, D. & Huston, T. L. (1978) Social face and resistance to compromise in bargaining. *Journal of Social Psychology*, 104, 57-68.
- Tripp, T. M., Sondak, H., & Bies, R. J. (1995) Justice as rationality: A relational perspective on fairness in negotiations. In R. J. Bies, R. J. Lewicki, & B.H. Sheppard (Eds.), *Research on negotiation in organizations* (Vol. 5, pp. 45-64). Greenwich CT: JAI.
- Turner, J. C. (1987) *Rediscovering the social group: A self-categorization theory*. Oxford: Basil Blackwell. (蘭 千壽・磯崎三喜年・内藤哲雄・遠藤由美 (訳) 1995 社会集団の再発見: 自己カテゴリー化理論 誠信書房)
- Tyler, T. R. & Lind, E. A. (1992) A relational model of authority in groups. In M. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 25, pp. 115-191). New York: Academic Press.
- Tyler, T. R. (1989) The psychology of procedural justice: A test of the group-value model. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 850-863.
- Walster, E., Bersheid, E., & Walster, G. W. (1973) New directions in equity research. *Journal of Personality and Social Psychology*, 25, 151-176.
- Wilson, S. R. (1992) Face and facework in negotiation. In L. L. Putnam & M. E. Roloff (Eds.), *Communication and negotiation* (pp. 176-208). Beverly Hills: Sage.
- Zimmerman, M. (1985) *How to do business with the Japanese*. New York: Random House.

(2000年8月18日受稿, 2001年2月14日掲載決定)