

ふく の みつ てる
福 野 光 輝

学位の種類 博士(文学)

学位記番号 文博第92号

学位授与年月日 平成12年3月23日

学位授与の要件 学位規則第4条第1項該当

研究科・専攻 東北大学大学院文学研究科(博士課程後期3年の課程)
心理学専攻

学位論文題目 交渉と公平
——最終提案交渉パラダイムによる検討——

論文審査委員 (主査)
教授 大 淵 憲 一 教授 大 橋 英 寿
教授 畑 山 俊 輝
教授 仁 平 義 明
教授 海 野 道 郎
助教授 行 場 次 朗

論文内容の要旨

本研究の目的は、交渉行動における社会的動機の重要性を証明することである。交渉時に人々はさまざまな行動をとるが、行動の背後にある動機にはどのようなものがあり、それらは互いにどのように関連するのかという問題を、社会心理学的な観点から検討した。具体的には、最終提案交渉(ultimatum bargaining)とよばれる構造化された資源交渉場面で被験者の反応を観察し、なぜ低額の提案が拒否されるのかについて社会的動機の観点から考察した。

人々の利害関心や価値観は必ずしも同じではないため、対立の生じることは避けられない。そのとき、利害を調整する有効な方法として、当事者同士が相互作用を行い、解決策を見出し

ていくやり方がある。この方法は交渉 (negotiation [bargaining]) とよばれる。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達成することが可能である。

しかしながら、交渉の当事者はそのような機会を十分活用できず、次善の解決策に甘んじたり、しばしば決裂することが知られている (e.g., Pruitt & Carnevale, 1993 ; Thompson, 1990)。本研究の問題関心もここから出発している。互いに合意可能な交渉においても、なぜ人々はしばしば望ましい解決策に到達できないのだろうか。本研究では、交渉が合意に達するか否かの別れ目となる最終的な意思決定場面に注目し、その際の人々の反応と動機を検討することによって、この問題を明らかにしたい。

本研究の特色は、交渉行動の社会的動機の役割に焦点を当てている点にある。交渉研究のアプローチは、個人差アプローチ、認知アプローチ、動機づけアプローチの3つに大別されるが、動機づけアプローチによる研究はまだ不十分である。無論、交渉者の動機づけに注目した行動モデルはこれまでもいくつか提起されている。しかし、いずれのアプローチにおいても交渉者の動機として取り上げられている関心は、経済的利益の最大化である。交渉の大きな目的が利害の不一致を解決することである以上、争点となっている経済的資源の分配に注意が向きやすいのは当然といえる。ただ、もし人々が資源獲得の動機のみにもとづいて交渉を行うのであれば、次善策に甘んじたり、交渉が行き詰まることはないはずである。本研究では、人々の交渉行動が資源獲得の動機だけでなく、公平の回復や同一性の保護、制裁の行使といった社会的動機によっても影響を受けると仮定する。そして、交渉が不本意な結果に終わる原因のひとつは、むしろ社会的動機の重要性が軽視されていることにあると考える。

また、そもそも交渉研究におけるもっとも重要なテーマは、どのように合意を得るか、どのように互いの利害を統合するかにある。実践場面からのこのような問題関心に回答するためには、交渉を科学的かつ詳細に観察することが必要である。無論、実験的知見からただちに実践的で有効な指針を得ることは困難であろう。しかし、実験的手法を通じて交渉の「構造」を明らかにすることによって、有益な処方的示唆を得る可能性が拓けると期待される。その意味でも、交渉の基礎的過程に注目する本研究のアプローチは有益であると考えられる。

本論文の構成

本論文は全7章から構成される。第1章では、社会心理学の分野で交渉がどのように研究されてきたかを概説した。交渉の基本的定義や、現在の交渉研究において主要なアプローチとなっている個人差アプローチ、認知アプローチ、動機づけアプローチを述べ、社会心理学における交渉研究の位置づけを試みた。ついで本研究で取り上げる社会的動機として公平回復動

機、同一性保護、制裁行使について説明し、それらが交渉研究の流れのなかでどのような意味をもつのかについて考察した。第2章では、実験的な交渉研究における方法論について述べた後、最終提案交渉をはじめとしたいくつかの交渉パラダイムを紹介し、交渉研究のなかでそれらが果たす役割について論じた。第3章では、最終提案交渉研究の動向を概観した後、受け手の行動に関する基本仮説について実験的検討を行った。第4章、第5章、第6章の各章では、交渉における社会的動機の役割に関する第1章の議論を実験的に検討した。とくに第6章では受け手の行動に関する心理学的モデルを提起した。さらに、得られた知見を統合した上で、手続き的公平という新たな観点から受け手の行動分析を試み、本論文で筆者が提起したモデルとの対応を考察した。第7章では本研究の議論をまとめ、提起されたモデルの評価とその意味について論じた。

交渉とはなにか

交渉とは、利害の不一致 (divergence of interests) を解決する目的で、2者以上の当事者が相互作用を行い、共同で意思決定を行う過程を意味する (Carnevale & Pruitt, 1992 ; Carroll & Payne, 1991; Pruitt & Carnevale, 1993)。交渉当事者には個人だけでなく集団や組織も含まれるが、本研究では2者間の交渉問題に限定する。利害の不一致とは、利益や損失に対する考え方や意見の異なっている当事者が、自分の立場を主張して譲らない状態を意味する。より操作的には、利害の不一致とは、両者にとって採択可能ないくつかの選択肢があるときに、当事者によって選択肢に対する選好 (preference) が異なっている状態と定義される。

なぜ最終提案交渉パラダイムなのか

まず最終提案交渉の手続きを説明した後、本研究で設定した問題を検討するために、なぜ最終提案交渉パラダイムを採用するのかについて述べる。2人1組となった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。両者の間に事前の勢力差は仮定されず互いに対等の関係にあり、通常は初対面である。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。

最終提案交渉が注目されたのは、分け手および受け手の行動がゲーム理論の予測からは説明が困難なことからであった。すなわち、人々は自己利益の最大化をめざすという観点からすれ

ば、分け手は0以外のもっとも少ない資源を受け手に提案し（分け手は資源Sのほとんどすべてを取り分として要求する）、受け手は「何ももらえないよりはまし」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、分け手は均等額を受け手に提案する傾向があり、また受け手はあまりに少額の提案に対してはそれを拒否しやすいことが知られている。

注目の契機はプレイヤーの行動に関する合理的な予測が成立しないという理論的関心であったかもしれないが、最終提案交渉には現実の交渉がもつ重要な局面、すなわち最終的に相手の提案を受け入れて合意するか、それを拒否して交渉を決裂させるかという局面が含まれている。たとえば大抵の小売店では売り手が価格を決定するが、買い手はその価格で買うかどうかを決定しなければならない。この現実的な状況には最終提案交渉における「伸るか反るか」の構造が存在する。無論、給与に関する労使交渉や企業間の契約取引などのように、提案を交互に呈示し合意点を探る交渉も多い。しかしこうした継時的交渉においても、当事者は各提案ごとに受容か拒否かの選択を迫られる。拒否はまさに交渉決裂の危険性を含んでいるので、いずれの提案も最終提案交渉の側面をもつと考えられる。それゆえ、最終提案交渉はすべての交渉に共通する本質的局面をあらわすものといえる。

交渉研究の目標のひとつが合意形成過程の理解にあるとすれば、交渉の最終局面における人々の行動を検討することは当然必要となろう。また、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点で、交渉が生じるための基本構造はシミュレートされている。本研究で最終提案交渉パラダイムを採用するひとつの理由はこの点にある。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。また先に述べたように、最終提案交渉は現実の交渉構造を的確に反映しているので、このパラダイムを用いた実験結果を現実の交渉過程の理解に応用することが可能である。

しかし本研究で最終提案交渉パラダイムを採用するもっとも重要な理由は、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にある。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、交渉者どうしの自由な話し合いを分析する非制限的な交渉課題であった。非制限的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。

ただ、交渉構造の抽象化や当事者によって選択可能な方略が制約されることは、現実の交渉にみられる多様な方略選択過程や創造的な解決策の発見過程の分析を困難にするという欠点もある。さらに交渉手続きの単純化によって生じる他の問題は、最終提案交渉の手続きそれ自体

が交渉者の心理状態に影響を与える可能性があることである。たとえば、Murnighan & Pillutla (1995)は、分け手役は受け手役より結果に対するコントロール力があり有利だと知覚されやすいことを指摘している。しかし標準的な最終提案交渉において、分け手と受け手の役割を決定するのは実験者であるため、受け手役に割り当てられた被験者はこの手続き自体に対して不公平を知覚するかもしれない。

研究成果の概要

本研究の問題関心は、客観的には合意可能な交渉が、なぜしばしば不調に終わるのかという点にあった。筆者の行った一連の研究結果から導かれる、この問題に対するひとつの回答は、交渉時の人々の関心は、経済的利益の最大化だけでなく、公平回復をはじめとしたさまざまな社会的価値の実現に向けられており、ときに後者が前者を凌駕するというものである。客観的には合意可能な交渉が妥結しないということは、争点となっている資源をどれだけ多く獲得できるかという関心のみにもとづいて交渉当事者が行動するわけではないことを意味する。つまり、交渉行動におよぼす資源獲得動機以外の社会的動機の存在が示唆されることになる。そして、交渉行動を規定するさまざまな社会的動機の基盤となっているのは公平関心であることが示された。以下に各章の議論を要約する。

第1章では、交渉者は自己利益の最大化にのみ関心を払うという従来の交渉研究の仮定に対してその限界を指摘した。この仮定は、現在の交渉研究の主要アプローチである個人差アプローチ、認知アプローチ、動機づけアプローチすべてに反映されていることが先行研究の概観から明らかとなった。そこで、公平回復、同一性保護、勢力行使といった複数の社会的動機を仮定する研究枠組みを提案し、その有効性を考察した。

第2章では、社会的動機の影響を具体的に検討するためのパラダイムとして、最終提案交渉を取り上げ、その利点として、このパラダイムは交渉状況を極度に抽象化しているにもかかわらず現実の交渉構造を的確に反映していること、さらに交渉当事者の具体的行動から社会的動機を特定しやすいことを指摘した。

第3章では、最終提案交渉研究の動向を概観した後、基本仮説について実証的な検討を行った。最終提案交渉における低額の不均等提案は、ゲーム理論にもとづく自己利益追求仮説からすると決して拒否されることはないとされてきた (e.g., Binmore, Shaked, & Sutton, 1985)。受け手は分け手の提案を受け入れた場合にのみ利得があるので、どんな不均等な提案でも受容することが合理的選択だからである。しかし心理学的研究では、分け手が均等な提案をしたときに受け手の受容率が最大で、不均等な提案に対しては受容率が低下することが見いだされてきた (e.g., Güth, Schmittberger, & Schwarze, 1982)。この結果に対するひとつの有力な説明は、受け手

の分配的公平関心を強調するものである (e.g., Murnighan & Pillutla, 1995; Thaler, 1988)。資源分配などの社会的状況において人々が他者の行動やその結果を公平の観点から評価したり反応することは多くの研究者によって明らかにされてきた (e.g., Tyler, Boeckmann, Smith, & Huo, 1997)。研究1の結果から、受け手は分け手から出された不均等提案を不公平と知覚すると、その分配的不公平を回復しようと動機づけられることが示された。不均等提案を拒否することは、互いの利益を0にするが、利得の不均衡を是正することが可能だからである。

第4章および第5章では、受け手の行動を規定する他の社会的動機の可能性について検討した。すなわち、不均等提案によって喚起される受け手の動機には、分配的公平回復だけでなく同一性保護や制裁行使といった社会的関心が含まれるという点である。第4章では、同一性損傷知覚から喚起される同一性保護動機を検討した。分配的公平回復の不可能な交渉状況においても受け手はしばしば提案を拒否することが筆者の行った実験で観察され、これは受け手が分け手の意思決定を拒否することで望ましくない自己イメージを否定しようとするものであると解釈された。同一性損傷知覚から喚起されるもうひとつの社会的動機は制裁行使であり、第5章で検討された。受け手は資源の均等性をたんに回復する選択よりも、分け手の利得を低くする選択を行う傾向が示された。これは、受け手が自己に対する否定的評価を払拭しようとするだけでなく、不当な処遇を与えた分け手の利得を低くすることによって、積極的に制裁しようと動機づけられていることを示唆する。これら2つの社会的動機はいずれも受け手と分け手の地位の均衡回復を目指すという共通点をもつことから概念的に統合可能だと考えられる。受け手の地位均衡に対する関心は同一性に対する脅威や損傷の知覚によって喚起されると述べた。では同一性損傷知覚はどこから生じるのだろうか。最終提案交渉における直接的な評価対象が分け手の提案のみである以上、基本的には提案に対する不公平評価が公平回復動機とともに同一性損傷知覚を生起させると考えられる。しかしその不公平評価の影響が分配的観点からの評価にのみもついで生じているかどうかは議論が必要である。手がかりのひとつは第5章で示されたように、不均等提案に対する公平評価が分け手の意図性の有無で異なっていたことに求めることができる¹。受け手はルーレットによって確率的に決定された不均等提案より分け手自身によって意図的に決定された不均等提案の公平性を低く評価した。このことは公平の意味に関して2つの可能性を示唆する。ひとつは、従来から指摘されてきた結果の公平性にもつづいた分配的公平関心であり、もうひとつは交渉のルールや提案過程の公平性にもつづいた手続き的公平関心である。通常、人々は2つの公平関心をとともにもつと考えられるが、最終提案交渉においてこれらの公平関心がどのような影響を与えるかという問題はこれまで十分には分析さ

¹第5章の研究6における提案の公平評価は必ずしも分配的公平に限定したものではなかった。

れてこなかった。

第6章では、低額の不均等提案に対する受け手の拒否は、自己利益や単純な分配的公平関心だけでなく、交渉状況に含まれる手続き的公平評価に規定されることが示された。受け手は利得の相対的比較だけでなく、分け手によってどのように扱われたかという観点からも交渉過程を評価しており、不当に扱われたという知覚は強い否定的反応を引き起こした。これらの研究全体を通して、構造化された資源交渉においても被験者はさまざまな社会的関心にもとづいて行動しており、交渉行動における社会心理学的要因を考慮することの重要性が確認された。

最終提案交渉における受け手の行動モデル

第6章で示された受け手の行動モデルでは、大きく分けて交渉状況、認知評価、動機の3つの心理過程が受け手の行動を規定すると仮定された。交渉状況はさらに提案と交渉手続きに分けられる。最終提案交渉の受け手は、まず分け手から示される提案額とその分配過程に注目する。交渉手続きには役割の決定手続きや分け手の中立性などが含まれる。

ただ研究8で示されたように、役割決定手続きの公平性によって受け手の最終的な意思決定は影響を受けなかった。最終提案交渉におけるこのような交渉以前の手続きはそもそも交渉結果に大きな影響をおよぼさないのかもしれない。現実場面では、通常、当事者はどのようなリスクのもとで交渉するか承知した上で、実際の交渉に入ることが多いと考えられる。たとえば中古自動車を売買する場合、中古車に関する情報が不均衡である以上、買い手は欠陥車を高く買わされるリスクを承知の上で交渉に臨むことになる。最終提案交渉においても、交渉参加を決定した時点で、被験者は役割決定などの前交渉段階の手続きに含まれるリスクを受け入れる必要がある。そのようなリスクを回避するには、交渉参加それ自体をあきらめるしかない。ただHoffman, McCabe, Shachat, Smith (1994)は、役割決定の際に被験者どうしにゲームを行わせ、その結果によって分け手役を割り当てた結果、役割を勝ち取った分け手は自分に有利な提案を行いやすく、また受け手はそれを受容しやすかったことを報告している。本論文の研究8とは異なり、被験者自身が役割決定に関与することで資源分配に対する権利意識が生じ、役割を勝ち取った分け手は不均等な分配を正当化しようとしたのかもしれない。役割決定手続きと、その手続きによってしばしば生じる資源に対する正当性の知覚に関してはまだ一貫した知見が得られておらず今後の検討を要する問題といえる。Hoffman et al. (1994)の研究に限っても、論理的には役割獲得ゲームによって正当化されるのは役割の割り当てだけであるにもかかわらず、役割を勝ち取った参加者が自分に有利な取り分を得ることまでも正当化してしまう心理的メカニズムを明らかにする必要がある。

不均等提案の拒否モデルにおいて仮定される心理過程は、交渉状況に対する評価と動機過程

である。提案に対しては分配的公平評価、交渉手続きに対しては手続き的公平評価が行われる。低い分配的公平評価は公平回復動機を喚起させるとともに、同一性損傷知覚を生起させる。一方、手続き的不公平評価は地位の不均衡を意味し、やはり同一性損傷知覚を強める。同一性損傷知覚は同一性保護動機を強く喚起し、自己の地位を向上させるか相手の地位を低下させることによって、交渉者は自他間の地位均衡の回復を試みると考えられる。その結果、資源と地位の不均衡を解消するために、受け手は低額提案を拒否すると考えられる。

経済的資源から社会的資源の分配へ：価値変換装置としての公平関心

このように純粹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。ひとつの可能性は、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, Törnblom, & 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である。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。筆者が行った一連の研究からも、不均等提案に対する受け手の拒否は、たんに結果が不公平であったことだけでなく、むしろ分け手が不公平に分けようとしたことによって引き起こされたことが繰り返し示唆された。当事者は、交渉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を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。

合意可能な交渉がしばしば不調に終わるのはなぜか。序章で提起したこの問いに対する社会的動機論アプローチからのひとつの答えは、相手の行動によって、交渉者の関心が社会的なものへ変換されたことに交渉者自身が気づかないためというものである。交渉初期の争点であった経済的な利害調整にのみ注意が向けられ、新たに期待される社会的資源分配が効果的に行われないことがその原因と考えられる。

論文審査結果の要旨

交渉とは利害の不一致を解決する目的で人々が相互作用を行い、共同で意思決定を行う過程

である。社会心理学においては、従来、交渉者の情報処理に焦点を当てた認知的アプローチが優勢だったが、論者は社会的動機変数を導入することによって交渉行動のより精緻な解明を試みた。客観的には含意可能な交渉がしばしば不調に終わることについて、論者は、経済的利益の最大化だけでなく、公平回復など種々の社会的価値の実現に交渉者が動機づけられ、これが彼らの行動を規定するためであると仮定した（第1章）。

先行研究の批判的検討を通して、公平回復、同一性保護、勢力行使といった複数の社会的動機が基本的研究枠組みとして提示されるが、これに基づく諸仮説を検証するために論者が用いた方法は最終提案交渉パラダイムという実験方法である。これは、2者間において資源分配をただ1回の提案で決するものである。分け手は全資源から任意に自己の取り分を決め、残りを受け手の取り分として提案する。受け手が受諾すれば両者は提案通りの資源を得るが、拒否すれば交渉は決裂し、両者とも何も得られない。これは妥結か決裂かという現実の交渉の最終局面をシミュレートしたものだが、含まれる要素が少なく場面制御が容易であることから、交渉行動に関する上記の仮説検証に適しているとして論者が採用したものである（第2章）。

自己利益最大化仮説によれば、最終提案交渉では受け手は取り分ゼロ以外のどんな提案も受け入れるはずであるが、実際には、均等提案をしたときに受け手の受容率は最大で、不利な提案に対しては受容率が低下することが過去の研究で見いだされてきた。これを再確認した研究1では、不利な提案の拒否は受け手がこれを不公平と知覚したせいであり、拒否は公平回復に動機づけられていることを示した。提案拒否は互いの利益をゼロにすることによって利得の不均衡を是正する選択であると解釈された（第3章）。

論者は更に、受け手の行動を規定する他の社会的動機として同一性保護と制裁行使に注目した。公平回復が事実上不可能な状況においても不利な提案は拒否されることを研究2、研究3において確認し、これは不利な提案が含意する否定的同一性を受け手が拒否しようとするためであると論じた（第4章）。研究4、研究5では、受け手が不利な提案をした分け手に対して公平回復に加えて罰を望むことを明らかにし、交渉状況において制裁もまた交渉者の行動を規定する重要な動機であることを示した。これら2種類の社会的動機はいずれも受け手の地位回復という共通点があり、これらは同一性損傷知覚に由来する。そうした知覚をもたらす第1の要因は提案の不公平さ（分配的不公平）であるが、第2の要因として、交渉のルール自体や提案が行われる手続きに関する不公平感（手続き的不公平）があると論者は主張し、これが交渉研究では従来まったく無視されてきたことを指摘した（第5章）。これらの議論を踏まえて、論者は最終提案交渉における受け手の行動に関する心理学的モデルを提案する。これは、交渉状況（提案内容と提案手続き）、認知的評価（分配的公平、手続き的公平、同一性損傷など）、動機（公平回復、同一性保護、制裁行使など）などから成る意志決定モデルである。研究7、

研究8は、このモデルを構成する諸変数のうち、これまで検討されることのなかった手続き的公平に焦点を当てたものである。回帰分析の結果はモデルに一致して、提案額の均等性は分配的公平評価を高め、分け手の中立性と役割決定の適切さは手続き的公平評価を高めた。さらに、これら2種類の公平評価はそれぞれ提案の受容を独立に規定することが見いだされた。これらの結果は、提案内容の評価だけでなく、手続きに対する公平評価も交渉時における人々の行動を規定することを示すものである(第6章)。

最終第7章では、最終提案交渉パラダイムのような純粋に資源交渉の場においても、なぜ社会的動機が喚起され、それが交渉者にとって重要な意味をもつようになるのか、その心理学的仕組みを考察した。論者は、提案を通して試みられる経済的資源調整は、当事者の資格・権利・地位といった社会的資源の分配を同時に反映すると主張する。同一性知覚に示される他者からの承認や尊重はこうした社会的資源の一面である。そして、経済的価値から社会的価値へと交渉者の関心を転換させるのが公平評価であろうと論ずる。不公平な資源分配は相手を不当に扱うという象徴的意味を持っている。書き換えると、人々は交渉において物質的資源を分配するだけでなく、社会的資源の分配をも行っている。そして後者はしばしば交渉者自身によって明確に自覚されないことが、交渉を困難にする一因である。合意可能な交渉がしばしば不調に終わるのはなぜかという当初の問いに対する社会的動機論アプローチからのひとつの答えがこれである。

本論文は、最終提案交渉という特殊なパラダイムを用いて交渉行動とその心理過程を実験的に検討した。パラダイムの固定は知見の多義性を排し、仮説検証の積み重ねを可能にしたが、反面、成果の適用範囲は限定される。しかし、堅実な仮説検証の手法を用い、交渉の最終局面を切り取ってその心理学的構造を解明したことは高く評価されるもので、その成果は、社会心理学だけでなく、交渉研究に携わる他の隣接社会科学にとっても有益なものである。よって、本論文の提出者は、博士(文学)の学位を授与されるに十分な資格を有するものと認められる。