

Title	不快情動と社会的関心への注意が交渉に及ぼす影響
Author(s)	八田, 武俊; 小林, 正和; 大淵, 憲一 他
Citation	対人社会心理学研究. 2008, 8, p. 17-22
Version Type	VoR
URL	https://doi.org/10.18910/8694
rights	
Note	

Osaka University Knowledge Archive : OUKA

<https://ir.library.osaka-u.ac.jp/>

Osaka University

不快情動と社会的関心への注意が交渉に及ぼす影響

八田 武俊(岐阜医療科学大学保健科学部)

小林 正和(宮城県警察科学捜査研究所)

大淵 憲一(東北大学大学院文学研究科)

福野 光輝(北海学園大学経営学部)

本研究では、相手の利己的提案やそれによって生じた自己の内的状態に注意を向けることが、交渉者の心的過程に及ぼす影響について検討した。具体的には、2者間交渉場面において、相手の利己的提案は交渉者に不快情動や利益獲得以外の社会的関心を生じさせ、さらに、そうした内的状態への注意喚起は不快情動やそれに伴う社会的関心を促すと予想した。実験室実験では、注意喚起要因を自己の内的状態に注意を向ける機会がある状況とそうでない状況によって操作し、提案内容要因を相手が利己的な提案をする条件と平等な提案をする条件によって操作した。実験の結果、相手の利己的提案は交渉者に怒りや同一性脅威を喚起し、報復行使や同一性回復に対する関心を促すことが確認された。さらに、こうした内的状態への注意喚起は交渉者の報復行使に対する関心を強めることが示された。

キーワード: 交渉、利己的提案、不快情動、社会的関心、注意喚起

目的

交渉とは、利害対立状況を解決するための相互作用である。交渉者は利益獲得のため利己的な提案を行うが、相手と合意に到達しなければ、利益を得ることができない。それゆえ、相手が利己的な提案を続けた場合、交渉者はその提案を受け入れてしまいやすいが、それを拒否し続ける交渉者もいる。本研究では相手の利己的提案に対して拒否行動を継続する交渉者の心的過程について検討した。

交渉者にとって最も重要な関心は利益獲得であり、それは交渉者が利己的な提案をしたり、そうした相手の提案を拒否したりする際の主な原因となる。しかし、Siegel & Fouraker(1960)は、交渉者が相手に対して強い憤りを感じたとき、利益獲得よりも相手に不快感を与えたいと望むため、交渉が決裂しやすいことを指摘している。このことは、相手に対する強い不快情動を知覚することで、交渉者が利益獲得よりも社会的制裁に関心を向け、拒否行動に動機づけられることを意味している。

相手の利己的提案は交渉者に不快情動や社会的関心を知覚させるが、それらをさらに昂進させる要因として、自己の内的状態に対する注意が挙げられる。Rusting & Nolen-Hoeksema(1998)は、参加者に怒りを喚起させるシナリオを読ませた後、シナリオとは無関係に現在の自己の情動や思考に注意を向けさせる条件と、それらから注意を背けさせる条件を設け、この操作の前後で怒り情動を測定した。実験の結果、自己の情動や思考に注意を向けさせられた参加者は怒り

が強まっていたのに対して、注意を背けさせられた参加者は怒りの強さに差がなかった。このことは、自己の注意を不快情動に向けることで、その情動が強まることを意味する。それゆえ、交渉場面では、相手の利己的提案によって生じた不快情動に注意を向けることで、交渉者がより強い不快情動を知覚すると考えられる。さらにそうした交渉者は、社会的制裁のような利益獲得以外に対する関心が強まると考えられる。

利己的提案を受けた交渉者が相手に対して抱く不快情動として、怒りと同一性脅威が挙げられる。福野(1999)は、最終提案パラダイムを用いた実験において、不均等提案を受けた人々が相手の傲慢さに対して怒りを感じることや、不当に扱われたと知覚することで同一性を脅かされたと感じるため、相手の提案を拒否しやすいことを明らかにしている。さらに、相手の利己的提案によって同一性脅威や怒りを感じた人々は、同一性回復や制裁行使などの社会的関心を強く抱くことが示されている(福野, 1999)。怒りは相手の行動が意図的で正当性の低い行動と知覚された場合に生じるため(Averill, 1983; Baumeister, Stillwell, & Wotman, 1990)、怒りが喚起された人々は自己の正当性を顕示したい、または、相手に罰を与えたいなどの補償行動に動機づけられる。つまり、相手の利己的提案は交渉者に怒りや同一性脅威を喚起させ、制裁行使や同一性回復などの社会的関心を生じさせる。

本研究では、まず、利己的提案によって交渉者が怒りや同一性脅威を感じ、同一性回復や制裁行使に対する関心を抱くことを確認する。次に、そうして生じ

た不快情動や社会的関心に注意を向けることは、それらの情動や社会的関心を昂進させ、拒否行動を促すことについて明らかにする。具体的には、自己の情動に注意を向ける機会がある交渉者は、そうでない交渉者よりも怒りや同一性脅威を強く感じ(仮説 1)、同一性回復や制裁行使などの社会的関心も強まるため(仮説 2)、相手の利己的提案を拒否し続けると予測する(仮説 3)。

方法

実験参加者

実験参加者は実験参加アンケートに承諾した大学生 40 名(男性 20 名、女性 20 名)で、各条件に男女 5 名ずつがランダムに割り当てられた。

手続き

実験参加者は、先に到着していた同性の参加者(実験協力者)とともに実験室へ案内され、簡単な計算課題を行った後、二人の合計得点に応じた報酬の分配交渉を行った。計算課題は、二桁の加算・減算が 10 問と一桁と二桁の乗算と除算の 10 問からなり、お互いの課題成績に関する情報や非言語情報などによる相手の反応を統制するため、外部の聴覚情報や視覚情報を遮断する防音室で個別に行われた。

その後、実験者は両者に合計得点に応じた報酬が 1000 円であることを告げ、分け手と受け手に分かれて、その報酬分配に関する交渉を行うよう求めた。分配交渉における分け手と受け手はくじで決めるよう求めたが、実際には必ず協力者が分け手となるように操作した。分配交渉は非言語情報による影響を排除するため、防音室内のコンピュータを介して行われた。さらに、提案内容を統制するため、協力者である分け手は、あらかじめ決められた提案と発言を行った。これに対して、参加者である受け手はその提案を受容するか拒否するかを選択し、提案を拒否する場合、その簡単な理由について返答した。これを 1 回の交渉とし、受け手が提案を拒否した場合、再度、分け手は分配額を提案した。交渉は最大で 6 回まで続けられた。受け手が 6 回目の提案を拒否した場合、分配額は実験者によって決定されることが事前に知らされた。受け手が分け手の提案を受容した場合は、その時点で交渉を終了した。

交渉が終了した後、参加者は質問紙に回答するよう求められた。質問紙への回答後、実験者はディブリーフィングとして、分配額を統制するためには協力者が分け手となる必要があったことを参加者が納得するまで説明した。最後に、実験者は実験参加の謝礼として 500 円の図書券を渡した。

実験要因

第一の要因は注意喚起要因で、分け手の提案内容やそれによって生じる情動に注意を向けさせられる機会がある注意喚起あり条件と、それが無い注意喚起なし条件を設けた。注意喚起あり条件では、分け手の 1 回目と 5 回目の提案後、受け手は相手の提案額や現在の情動、関心について尋ねる項目を含む質問紙に回答した。注意喚起なし条件では、分け手の提案後に質問紙に回答する機会はなかった。

第二の要因は提案内容要因で、不快情動を喚起させるため分け手の提案内容を操作した。報酬分配の際、分け手が自己に有利な提案を行う利己的提案条件と、分け手が平等な提案を行う平等提案条件を設けた。利己的提案条件では、1 回目から 5 回目までの提案を分け手が有利な内容にするため、分け手と受け手の分配比率を 7 対 3 とし、6 回目の提案では受け手が合意できるよう 5 対 5 とした。平等提案条件では、最初の提案における分配比率が 5 対 5 であった。これらにより、自発的な合意や獲得した利益が最終的に両条件で等しくなるよう操作した。

従属変数

第一の変数は交渉者の情動と社会的関心で、質問紙によって測定した。本実験では、「同一性脅威」について「相手から不当な扱いを受けたと感じましたか」、「怒り」について「相手の提案に対してどれくらい怒りを感じましたか」、「同一性回復」について「相手に自分をもっと尊重させるようにしたいと思いましたか」、「制裁行使」について「相手を罰したいと思いましたか」という項目を用いた。各質問項目は“(1)まったく思わない～(7)強く思う”の 7 点尺度であった。本実験では、交渉終了後、実験参加者全員がこれらの項目に回答し、注意喚起あり条件の参加者のみ、分け手の 1 回目と 5 回目の提案後、これらの項目に回答した。

第二の従属変数は拒否回数で、分け手の提案に対する受け手の拒否回数を測定した。

結果

不快情動と社会的関心

交渉終了後に測定された「同一性脅威」、「怒り」、「同一性回復」、「制裁行使」の項目得点について、提案内容要因(2)×注意喚起要因(2)の分散分析を行った。

分析の結果、すべての項目得点について提案内容要因の主効果が有意であった。利己的な提案を受けた参加者は、平等な提案を受けた参加者よりも、相手の提案に怒りを覚え($F(1, 36) = 72.46, p < .01; M = 4.15$ vs. 1.00)、相手から不当な扱いを受けたと感じ

($F(1, 36) = 116.32, p < .01; M = 5.30$ vs. 1.05)、自分をもっと尊重させて($F(1, 36) = 104.61, p < .01; M = 4.60$ vs. 1.00)、相手を罰したいと望んでいた($F(1, 36) = 21.16, p < .01; M = 2.15$ vs. 1.00)。

「制裁行使」について、注意喚起要因の主効果が有意であった。自己の情動や社会的関心に注意を向けさせられた参加者は、そうでなかった参加者よりも相手を罰したいと望んでいた($F(1, 36) = 4.84, p < .05$)。さらに、「制裁行使」について提案内容要因と注意喚起要因の交互作用が有意であった($F(1, 36) = 4.84, p < .05$)。Figure 1 に示したように、利己的提案条件において、注意喚起あり条件の参加者は注意喚起なし条件よりも、相手を罰したいと望み($p < .05$)、注意喚起あり条件において、利己的提案条件の参加者は平等提案条件よりも、相手を罰したいと望んでいた($p < .01$)。

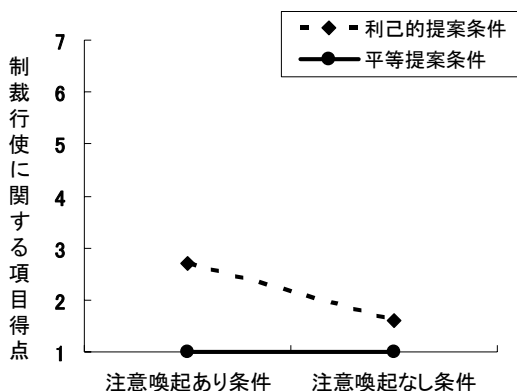


Figure 1 「制裁行使」の項目得点における提案内容要因と注意喚起要因の交互作用

注意喚起による不快情動と社会的関心の増幅

不快情動と社会的関心の増幅を検討するために、利己的提案条件における注意喚起あり条件のみ、「同一性脅威」、「怒り」、「同一性回復」、「制裁行使」の項目得点について、交渉時期(1回目と5回目)を対象者内要因とする 1 要因分散分析を行った。ただし、1名の参加者は途中で相手の提案を受容したため、分析の対象は 9 名であった。分析の結果、交渉時期の効果が「同一性脅威」、「怒り」、「同一性回復」の項目得点について有意で($F(1, 8) = 6.40, 8.00, 6.40, \text{all } ps < .05$)、「制裁行使」について有意傾向であった($p = .09$)。Table 1 に示したように、相手の利己的提案による不快情動に注意を向けさせられる機会があった参加者は、1回目より5回目の時点において、「同一性脅威」や「怒り」を強く感じており、「同一性回復」や「制裁行使」に対する関心が強まっていた。

拒否行動

拒否回数について提案内容要因(2)×注意喚起要因(2)の分散分析を行ったところ、提案内容要因の主効果が有意であった($F(1, 36) = 452.57, p < .01$)。利己的提案を受けた参加者は、平等提案を受けた参加者よりも拒否回数が多かった($M = 4.45$ vs. 0.05)。また、注意喚起要因と提案内容要因の交互作用が有意傾向であった($F(1, 36) = 3.74, p = .061$)。しかし、下位検定の結果、提案内容要因の効果($ps < .01$)しか確認されなかった。ただし、統計的に有意ではなかったものの、利己的提案条件において、注意喚起あり条件は注意喚起なし条件よりも拒否回数が多かった($M = 4.8$ vs. 4.1)。

同一性回復動機、制裁行使動機と拒否行動

交渉者の拒否行動と社会的関心との関連について検討するため、拒否回数を基準変数とし、交渉後に測定された「同一性回復」と「制裁行使」の項目得点を説明変数として、重回帰分析を行った。「同一性回復」($t = 6.31, p < .01, \beta = .67$)と「制裁行使」($t = 2.52, p < .05, \beta = .27$)は拒否行動を有意に説明しており、このことは、これらの社会的関心が高いほど拒否行動を継続しやすいことを示している。

考察

本研究では、相手の利己的提案によって生じた不快情動や社会的関心に注意を向けさせることで、交渉者の不快情動や社会的関心が昂進されることについて検討した。

まず、相手の利己的提案によって交渉者の不快情動やそれに伴う社会的関心が生じることを確認した。交渉後の質問紙に関する結果は、相手の利己的提案がそのような提案を受けた交渉者に怒り情動や同一性脅威といった不快情動を喚起させ、制裁行使や同一性回復のような社会的関心を生じさせることを示している。このことから、福野(1999)が主張する利己的提案による交渉者への影響が確認された。

次に、不快情動や社会的関心への注意喚起がこれらの増幅に及ぼす影響を検討した。本研究では、利己的な提案によって生じた不快情動や社会的関心に注意を向けさせられる機会があった交渉者について、1回目と5回目の利己的提案を受けた直後の不快情動と社会的関心の強さを比較した。その結果、交渉者は1回目の提案後よりも5回目の提案後において、同一性脅威や怒りを強く感じており、同一性回復や制裁行使に対する関心が強まっていた(仮説1と2を支持)。また、交渉後の質問紙では、不快情動や社会的関心に注意を向けさせられた交渉者は、そうでなかった交

Table 1 交渉時期における不快情動と社会的関心の強さ

交渉時期	同一性脅威		怒り		同一性回復動機		制裁行使動機	
	M	SD	M	SD	M	SD	M	SD
1回目	5.89	0.60	4.33	1.73	4.56	1.74	2.67	1.00
5回目	6.33	0.87	5.33	1.22	5.44	1.59	3.44	1.24

交渉者よりも相手を罰したいと望んでいた。これらのことは、利己的提案によって生じた不快情動や社会的関心に注意を向けることで、それらが強まることを意味する。

しかし、交渉後に測定された注意喚起要因による効果は制裁行使に限定されていた。その原因として、最終提案となる6回目の提案内容は平等分配であったことが挙げられる。交渉者は拒否行動を続けたことによって、交渉相手から平等な提案を引き出すことができたことと知覚したため、怒り情動が鎮静化し、同一性も回復したと考えられる。一方、制裁行使に対する関心が解消されていなかった理由として、利己的提案を拒否するという行動は、相手に一方的な損失を迫る理不尽な提案や行動ではないことが挙げられる。それゆえ、交渉者は利己的提案に対して拒否行動を続けることで、自己が体験した不快情動を相手に仕返してきたことと知覚しなかったため、交渉後も制裁行使に対する関心は解消されなかったと思われる。

本研究では、拒否行動と社会的関心の関連について検討した。重回帰分析の結果から、拒否行動は同一性回復や制裁行使によって促進されることが示された。これらの社会的関心は注意喚起によって強まることから、交渉において相手が利己的提案を続ける中、自己の不快情動や社会的関心に注意を向ける交渉者は、そうでない交渉者よりも相手の提案を拒否しやすと思われる。拒否行動に対する注意喚起要因の効果について、統計的な有意差は見られなかったが(仮説3を不支持)、平均値のパターンは仮説と合致するものであった。これらのことから、相手が一方的に自己利益を主張する状況において、交渉者は自己の情動に注意を向けることで不当な損失を免れることができるだろう。

本研究で示された結果は、反芻の効果と類似している。反芻とは自己の注意がネガティブな情動やそれに関する原因と結果などに対して反復的に向けられることと定義される(Lyubomirsky & Nolen-Hoeksema, 1993, 1994; Nolen-Hoeksema, 1991)。これまで、反芻は抑うつや怒りなどのネガティブ情動を強めたり、持続させたりすることが示されている(Lyubomirsky, Caldwell, & Nolen-Hoeksema, 1998; Rusting & Nolen-Hoeksema, 1998)。本実験では、相手の利己

的提案やそれによって喚起される情動への注意を操作したが、これは相手の利己的提案が原因で生じた不快情動の反芻を操作したと捉えることができる。それゆえ、本研究の結果は相手の利己的提案やそれによって生じる不快情動の反芻が、不快情動とそれに伴う社会的関心を昂進させ、利己的提案に対する拒否行動を促すと解釈できる。

本研究は、反芻が不快情動を強めるだけでなく、社会的関心も強めることを示した点で反芻研究にとって有意義である。これによって、些細な出来事によって極端な行動が生じる心的メカニズムを説明できるかもしれない。たとえば、些細な諍いであっても、当事者がそれによって生じた怒りを反芻することで、報復に対する関心は強まり、過剰な攻撃行動が生じると考えられる。これまで、対人相互作用場面における反芻の影響を検討した研究は少ない。今後は、反芻が対人行動や対人認知に及ぼす影響やそのメカニズムについてさらに詳しく検討する必要があるだろう。

引用文献

- Averill, J. R. (1983). Studies on anger and aggression: Implications for theories of emotion. *American Psychologist*, 38, 1145-1160.
- Baumeister, R. F., Stillwell, A., & Wotman, S. R. (1990). Victim and perpetrator accounts of interpersonal conflict: Autobiographical narratives about anger. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 994-1005.
- 福野光輝 (1999). 交渉と公平 —最終提案交渉パラダイムによる検討— 東北大学大学院文学研究科博士論文 (未刊行).
- Lyubomirsky, S., Caldwell, N. D., & Nolen-Hoeksema, S. (1998). Effects of ruminative and distracting responses to depressed mood on retrieval of autobiographical memories. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 166-177.
- Lyubomirsky, S., & Nolen-Hoeksema, S. (1993). Self-perpetuating properties of dysphoric rumination. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 339-349.
- Lyubomirsky, S., & Nolen-Hoeksema, S. (1994). Effects of self-focused rumination on negative thinking and interpersonal problem-solving. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 176-190.

- Nolen-Hoeksema, S. (1991). Responses to depression and their effects on the duration of depressive episodes. *Journal of Abnormal Psychology*, 100, 569-582.
- Rusting, C. L., & Nolen-Hoeksema, S. (1998). Regulating responses to anger: Effects of rumination and distraction on angry mood. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 790-803.
- Siegel, S., & Fouraker, L. (1960). *Bargaining and group decision making: Experiments in bilateral monopoly*. New York: McGraw-Hill.

The influence of self-focus to negative emotion and social concern on negotiation

Taketoshi HATTA (*Gifu University of Medical Science*)

Masakazu KOBAYASHI (*Forensic Science Laboratory, Miyagi Pref. Police H.Q.*)

Ken-ichi OHBUCHI (*Tohoku University*)

Mitsuteru FUKUNO (*Hokkai Gakuen University*)

Present study examined negotiator's mental processes induced by focusing toward negative emotion and concern of him/her that was evoked by egocentric offer of other party of negotiation. In distributive situation, we predicted that the others' egocentric offer induces negative emotion such as anger and threat of identity, and invites motivation of retaliation and retrieval of identity. In addition, we predicted focusing towards such internal process facilitates negative emotion and motivation by the others' egocentric offer. In the laboratory experiment, the factor of egocentricity of the other was manipulated whether egocentric or equivalent offers and the factor of self-focusing was manipulated whether participants had the opportunity to focus self-state or did not. The results indicated first that the egocentric offer evoked anger and threat of identity, motivation of retaliation and retrieval of identity, second that the focusing towards internal process intensified motivation of retaliation.

Keywords: negotiation, egocentric offer, negative emotion, social concern, self-focus.