

松 山 大 学 論 集  
第 20 卷 第 3 号 抜 刷  
2 0 0 8 年 8 月 発 行

ゲーム理論による常識と直感との橋渡し  
—— ドア・イン・ザ・フェースとフット・イン・ザ・ドアの事例 ——

松 本 直 樹

# ゲーム理論による常識と直感との橋渡し

—— ドア・イン・ザ・フェースとフット・イン・ザ・ドアの事例 ——

松 本 直 樹

## 序

本稿では２段階説得術として知られている２つの代表的なビジネス戦略を取り上げる。それぞれ常識から論理的に導かれる結論が直感的な理解によるものとは大きく異なりうること、またその場合、敢えてその下で整合性を得るためには、どのような条件を付加すればよいのか、更にはどのようにモデルを修正すればよいのか、といった観点から、展開形ゲームを援用しつつ、議論を進めて行く。

## １．２段階説得術

説得のための交渉は２段階に及ぶ。ここでの説得術では、第１段階において仕込み・仕掛けが第１要求として出され、第２段階において真の狙いが第２要求として明かされる。通常、このような相手に対しての迂回的な働き掛けが、なぜか真の狙いを果たす上で有効とされている。ここではその具体例として、特に以下の２つの方式を検討する<sup>1)</sup>。

ドア・イン・ザ・フェース（DITF）：

これは聞き入れられそうにない程の過度の要求をまず提示しておいて、一旦相手に拒否させた後で本当の要求を持ち出すという説得術である。要求される者がときとしてこの種の要求を飲んでしまうのは、続けて要求を断ることを申

し訳なく思う傾向を持つからである、とされる。

フット・イン・ザ・ドア (FITD) :

これはまず同意せざるを得ない程の過小な要求提示からスタートする。要求者は一旦、この同意を得ておいて、その後に要求水準を引き上げる。そうすることで本来、拒否すべき要求であっても、要求される者はこれを受け入れてしまう。このことの理由は、引き上げられたものであっても、要求を認めた後では断りにくくなるものであるから、とされる。

これらの説得方法は一見尤もらしく感じられる。しかし確かに一面の真理を含んでいるとは思えるが、それでもなぜそこでは要求者は直接的な物言いはせず、敢えて回り道をしながらも首尾よく要求を通すことができるのかが、その論旨において必ずしも明確ではない。何れの説得術も効果を齎す過程において、共に何かしら心理的な側面を重視し、結果的に要求者から見て有利に要求を押し通すことになっているが、通常の議論においては、形式的に見て、厳密に正当化される根拠に立脚したものとはなっていないことが多いのである。

そこで以下においては、2段階の説得術において得られる結果がその前提となり得る諸条件からどの程度、論理的に導かれたものであるか、特に要求される側の優柔不断さがどの程度厳密にモデルの中で説明ができるのか、を具体的に検討したい。

## 2. 2段階説得術とゲーム理論

ここでの状況では要求者は直接的な要請の仕方をせず、必ず迂回的な要求パターンを取る。そこで仮にその最初の要求が本来念頭にある水準よりも大きい場合と小さい場合に分けておこう。前者がDITFに、後者がFITDにそれぞれ該当することになる。過大な要求に対しては拒否をせざるを得ないし、過小な要求には同意するに如くはない。この違いが要求される立場にある者にそれぞれ異なった経路で影響を与える。しかしこの相違点にも拘らず、二度目の要求

には共に屈し易く作用し、結局は同意を与えることとなる。例えば DITF は明らかに当初から第 1 段階で拒否を受けることを想定した上で過大な要求を行っており、他方、FITD は要求水準には拘らず兎に角一旦同意を得ることを意図して控えめの要求水準が設定されている。これら 2 つの説得術はこの第 1 段階での方向性に関する対称的な行動にも拘らず、何れにせよ第 1 要求に対する対応の仕方が既成事実となり、その作用でその後に要求される者に不利な状況が作り出され、そこに再度要求が突き付けられることとなっている。

問題は、通常の 2 段階説得術における説明では、第 1 段階での要求が第 2 段階での同意にどのように結び付くのか、つまり最初の試みが次の段階における両者の関係にどのような影響を及ぼしているのかが、少々早分かりに安んじていないか、という嫌いが残ることである。そこでこの問題にゲーム理論の枠組みを適用することにしよう。第 1 要求と第 2 要求との関係に焦点を当て、第 1 要求が与える効果、特に要求される者に生じる心理上の変化に関する効果を選択好として明示的にゲームの樹に反映させるためである<sup>2)</sup>。但し差し当たりここでは完全情報ゲームの状況を念頭においてモデルを設定する。

まず A を要求者、B を要求を受ける者とする。この後、2 つのケースを個別に議論するが、モデルの仮定として A が抱えている本来の妥当な水準から乖離した要求であれば、それ以降もう一度、同様のゲームが両者間で繰り返されるとする。その結果、2 段階の説得構造がちょうど 2 段階交渉ゲームの構造に合致することになる。しかし一見した所、同じであっても、利得には当然、上述の通り、心理的な観点からの変更が加えられなければならない。それがここでの 2 段階説得術が有効となるための重要な論点である。

### 3. DITF のケース

まず DITF のケースから取り掛かりよう。敢えて過大な要求を提示し、拒否を得てから本来の要求への承諾を強いる。これが DITF のシナリオである。ここでは一旦過度な要求を断られた後の方が直接的に要求されるより同意を得易

い、との想定が前提とされている。なぜか。1つにはその返報性、つまり要求水準を引き下げたという相手の妥協に対して報いたいと思う気持ちを挙げることができる。また同じ効果が罪悪感、つまり第1要求を拒否したことに対して申し訳ないという思いからも生じると説明できるかもしれない。他に知覚のコントラストといって、第1要求を下回った分を儲けと取る効果や、第1要求により心理上の変化が生じ、第2要求を妥当なもの捉えてしまうフレーミング効果などの存在も指摘できよう。

さてここで図1を見られたい。Aがまず過度の要求か中程度の要求の何れかを選ぶ。中程度の要求が彼の本来の要求である。もしこの本来の要求を提示すればBの対応如何に拘らずAが再提示することはない。他方で敢えて過度の要求を行う際、もしBがこれを受け入れるのであれば、Aとしては何ら不服はない。本来の要求を超えるものに対して同意を得る限りは、それ以上の高望みはしないものとする。それで交渉は終了である。問題は過大な要求を拒否された場合である。その際においてのみ先のゲーム状況がもう一度だけここで繰り返されるものとする<sup>3)</sup>。

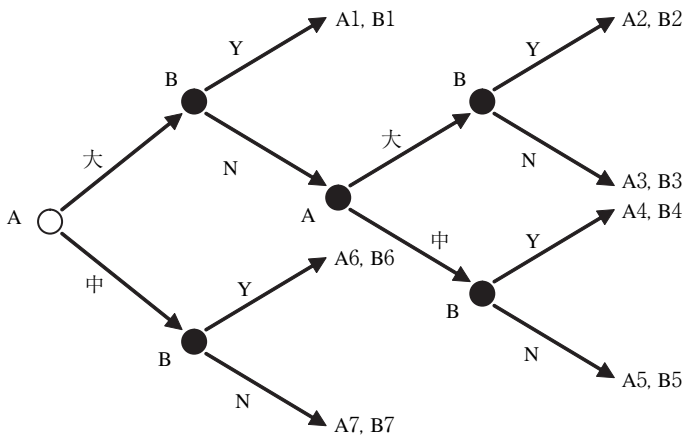


図1

このようなゲームのセッティングで、DITF が均衡経路として成立するであろうか。そして特に B の心理面に作用し、結果、両者の交渉上の力関係に影響を及ぼすことをどの程度合理的に説明できるであろうか。以下、ゲームのフレームワーク下で具体的に検討する。

そのためにはまず利得の大小関係の評価をまず定めておく必要がある。もちろんできるだけ支持を受け易いという意味での、常識的かつ最大公約数的な選好順序を前提としたい。要求者の A、要求される者の B、それぞれの選好順序として考慮すべき点は、

A：要求の実現度、要求実現の速さ、要求に伴うコスト

B：強いられる負担の程度、結果確定の速さ、要求の断り易さ

となろう。以下ではこれらに関してある想定をおき、大小関係を整理してみる。A については、まず要求実現の程度、その速さ、及び要求コストのどれを優先するか、であるが、ここでは何より増してより大きな要求が実現すればする程より望ましいものとする。そしてもし実現する要求水準が同じならば、より速く実現する方が望ましいとし、もし時間が同じならば要求に伴うコストが低いほうが望ましいものとする。同様に B については、負担の程度の軽さ、結果確定の速さ、及び要求の断り易さのどれを優先するか、であるが、強いられる負担は低ければ低い程望ましいものとする。そしてもし負担が同じならば確定までの時間が短い方が望ましいものとし、もし所要の時間が同じならば要求を断り易い方がより望ましいものとする。

このとき A の選好順序は

$$A1 > A2 > A6 > A4 > A7 > A3 \doteq A5$$

が成立することになる。但し A3 と A5 の大小関係については、本音とは言え、やや控えめの要求を断られることのショックと図々しい要求を敢えてすることとの精神的負担度の兼ね合いで決まるため、ここでは確定しないでおく<sup>4)</sup>。但し、ここでは便宜的に近似記号を用いているが、厳密には A7 を共に下回っている限りは、A3 が A5 を大きく上回っていてもよいし、下回っていてもよ

い。何れにせよ以下の結果に相違点は生じない。他方、Bの選好順序は、

$$B7 > B3 > B5 > B6 > B4 > B1 > B2 \quad (1)$$

となる。

これら不等号で表された利得の大小関係を踏まえ、図2のような均衡が導かれることになる。先に触れた理由から、第2段階でのAの決定が確定し得なくなるが、仮にここで2度目のAの出方が分からなくとも、B3, B5が共にB1を上回っているため、このこと自体は第1段階でのBの意思決定には何ら影響を及ぼさないことに注意されたい。むしろここでは第1段階でのAによる要求の程度が何れの場合であっても、Bは必ずNOを選択し、かつA7がA3, A5を共に上回っているため、均衡経路が直ちに確定する。Aが中程度の要求を提示し、Bが直ちに拒否するというものである。この経路はDITFで想定されていた結果とは大きく異なっている。以上、ここでの常識に基づいた選好順序の下では、残念ながら上手くDITFを導き得ないことが分かる。

A:  $A1 > A2 > A6 > A4 > A7 > A3 \div A5$

B:  $B7 > B3 > B5 > B6 > B4 > B1 > B2$

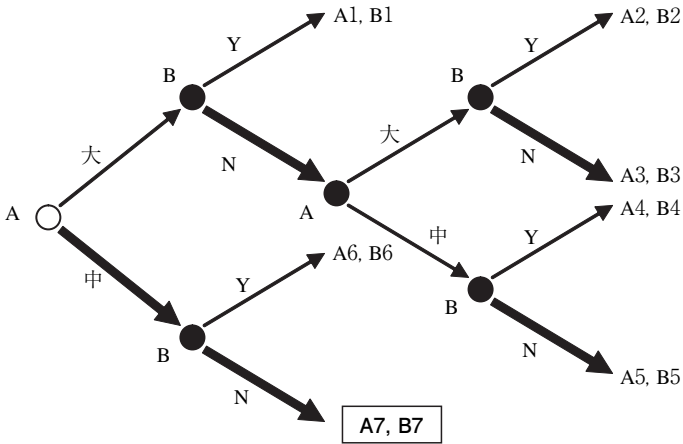


図2

DITF とは本来の要求を取り下げ、敢えて過度の要求を行い、一旦拒否させた上で本来の中程度の要求に切り替え、同意を得るというものであった。ここで確定する経路上では、明らかに第2段階で中程度の要求に対して相手の同意を得ることにはなっていない。まずこの点が両者の不一致となる理由の1つと言える。そこで常識と思えた先の想定の一部を修正したい。ここで DITF が成立しない理由は、一度 NO を言った後に A が提示した中程度の要求を断ること (B5) がそれを受け入れること (B4) よりも望ましいためであるから、これを逆転させればよいことになる。この DITF 成立を阻害する問題の要因に対する対応として、この変更がちょうど、人は続けて断ることを申し訳なく思う傾向を図1に反映させることになっている。このようにして両者の大小関係を逆転させ (B4>B5)、連結不等式(1)を(2)のように修正する。

$$B7 > B3 > B6 > B4 > B5 > B1 > B2 \quad (2)$$

果たして、DITF が成立するためのインセンティブ構造になった。図3に見ら

A: A1>A2>A6>A4>A7>A3≠A5

B: B7>B3>B6>B4>B5>B1>B2

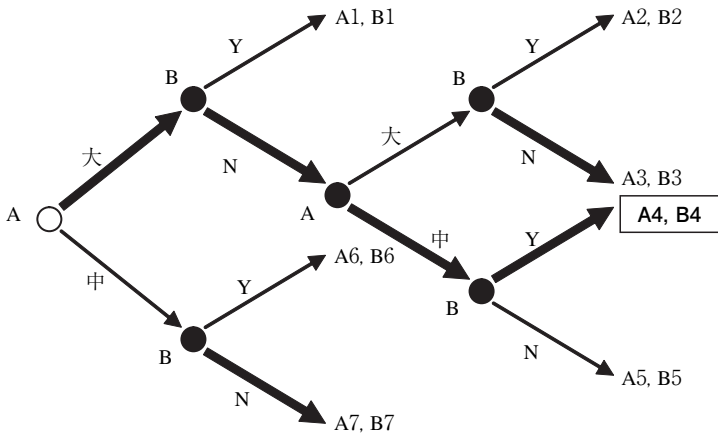


図3

れるように、ここでは修正により DITF を均衡経路として成立させることに成功している。

このようにして DITF で念頭に置かれている想定を加味することで、常識を前提とした推論と直感的理解とがうまく結び付くことが確認できた。

#### 4. FITD のケース

次に過大な要求を提示する代わりに過小な要求を提示する FITD のケースを見てみよう。過大な要求が拒否を得るためのものであったのと対照的に、ここでの過小な要求はまず一旦相手の同意を得るためのものである。このことがどのようにして最終的に中適度の要求への同意を齎すことに繋がるのか、以下、明らかにしたい。

ここでは図4に示されているように、まず A が過小な要求か中程度の要求

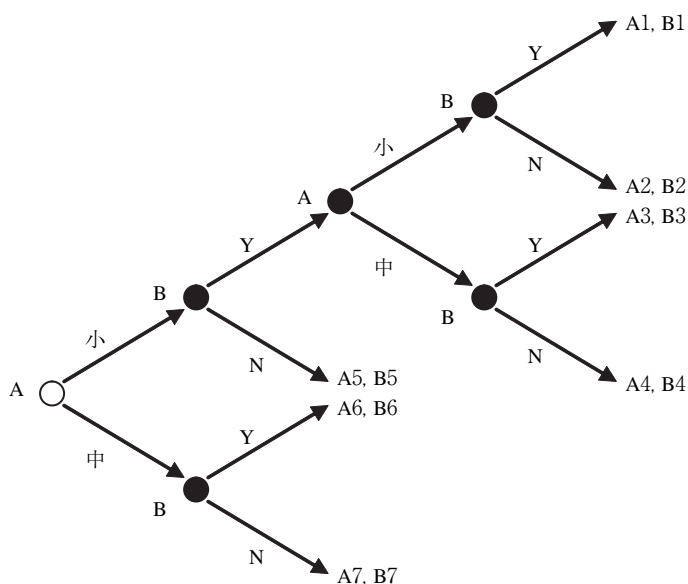


図 4

の何れかを選ぶ。やはり先の DITF と同様、中程度の要求が彼の本来の要求であり、もしこの要求を提示すれば B の対応如何に拘らず A は再提示せず、交渉はそこで終了する。また過小な要求を行う際にも、もし B がこれを拒否するのであれば A はこれ以上の提示をせず交渉を中止する。問題は B がこの過小な要求を受け入れた場合である。このときに限り A がもう一度、過小、中程度の何れかの要求を行い、先のゲーム状況がそこで繰り返されるものとする<sup>5)</sup>。

さて、ここで為すべきことは、やはり常識的かつ最大公約数的な選好順序決定である。先の DITF と同様に A を要求者、B を要求される者とするとき、彼らの選好順序として、A については、要求の実現度、要求実現の速さ、要求に伴うコストを順次適用し、B については、強いられる負担の程度、結果確定の速さ、要求の断り易さを順次適用し、優先順位を付ける。つまり A にとってはより大きな要求が実現すればより望ましいとし、実現する要求水準が同じならば、より速く実現する方が望ましい。そして時間が同じならば要求に伴うコストが低いほうが望ましいとする。他方、B にとっては、強いられる負担は低い方が望ましいし、負担が同じならば確定までの時間が短い方が望ましい。そして所要の時間が同じならば要求を断り易い方がより望ましいものとするのである。これらを考慮すると、A の選好順序は

$$A6 > A3 > A1 > A5 \div A7 > A2 \div A4 \quad (3)$$

である。但し、DITF のときと同様に考えて、A5 と A7 及び A2 と A4 のそれぞれ大小関係については、控えめの要求を断られることのショックとあからさまな本音の要求をすることの精神的負担度との兼ね合いで決まるため、(3)でも確定しないでおくが、ここでも便宜的に近似記号を用いていることには注意されたい<sup>6)</sup>。また B の選好順序は

$$B7 > B5 > B4 > B2 > B1 > B6 > B3 \quad (4)$$

となる。以上、これら不等号で表された利得の大小関係を踏まえることでゲームの均衡経路が導かれる準備が一応、整ったことになる。

そこで図 5 を見られたい。ゲームの結末からバックワード・インダクション

A:  $A6 > A3 > A1 > A7 \div A5 > A4 \div A2$

B:  $B7 > B5 > B4 > B2 > B1 > B6 > B3$

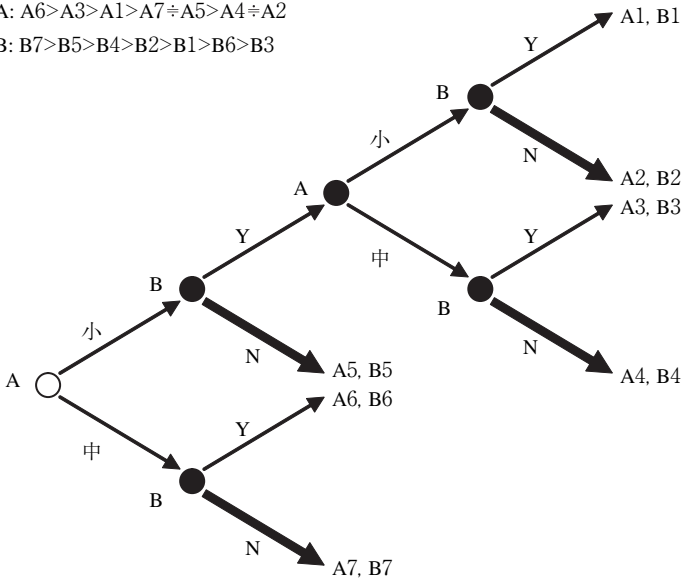


図 5

により推論すると、明らかなことは、A が再度要求を提示する際に、B は要求水準が小中の何れであっても NO を告げることである。FITD とは本来の要求に代えて、敢えて過小な要求を持ち出し、一旦同意を得た上で本来の中程度の要求に切り替え、再度同意を得るというものである。しかしながらそもそもここでは当初の単純な選好順序(4)の下で、図に示されるように、第2段階での中程度の要求に対して、相手の同意を得てはいない。つまり少なくともゲームの結末で B に FITD のためのインセンティブが適切に与えられていないことになる。そこで前提となっていた選好順序の想定を一部修正したい。ここで FITD が成立しない要因は、一度 YES を言った後に A がエスカレートさせた要求を断ること (B4) がそれを受け入れること (B3) よりも望ましい点にあるので、要はこの点を改めるのである。もともと FITD の想定では、一度要求を認めた後では断りにくくなる傾向を前提として、シナリオの正当化が説明されること

が多い。その条件がここでは、ちょうど両者を逆転させて  $B3 > B4$  とすることに、正に対応している。従って  $B$  に関する選好順序は

$$B7 > B5 > B1 > B6 > B3 > B4 > B2 \quad (5)$$

のように修正されることになる。後はこの修正をゲームの樹に反映させることである。ただその際、 $B4$  のみを  $B3$  の後方に移行させることはできない点に注意されたい。 $B2$  との比較においては、要する時間が同じである以上、要求をより断り易いのは明らかに  $B4$  の方だからである。そこでより好ましい  $B4$  とそうでない  $B2$  との間の  $B4 > B2$  の関係を維持したまま、順序を  $B3 > B4$  としている。

この選好順序の修正により、果たして FITD が均衡経路として成立するか。図6において示されているように、第2段階での  $A$  による何れの要求に対しても  $B$  は YES と答えている。そのことを織り込んで  $A$  は中程度の要求を提示

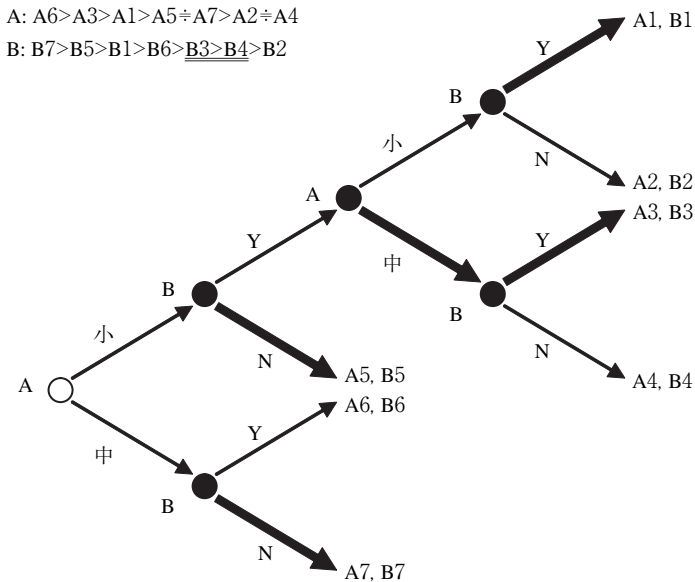


図 6

することになる。第2段階でAの目論見通りに、FITDのシナリオが成立するかに見える。しかし問題はその前のBの意思決定にある。BはAによるこの過小な要求にYESを言うであろうか。迂闊にも同意を与えた場合、その後のエスカレートされた第2要求に晒されることが自明である。しかもここでは完全情報ゲームである以上、最初に過小な要求を受け入れてしまうと、Aがその後に要求水準を引き上げてきたときに断り難くなることまでもが分かっている。その前の段階で後の災いの芽を断っておけばよいのである<sup>8)</sup>。そして実際のところ、図6ではそうになっている。しかし残念ながらそれではFITDにならない。このままではFITDは依然として成立し得ない以上、Bにとって敢えて過小な要求を受け入れることがここで妥当となるためには、更に想定を一部修正しなければならないのである。

ここでは $B5 > B3$ 、つまり最初に過少な要求を断ること(B5)が2度目に中

A:  $A6 > A3 > A1 > A5 \div A7 > A2 \div A4$

B:  $B7 > B1 > B6 > \underline{B3} > B5 > B4 > B2$

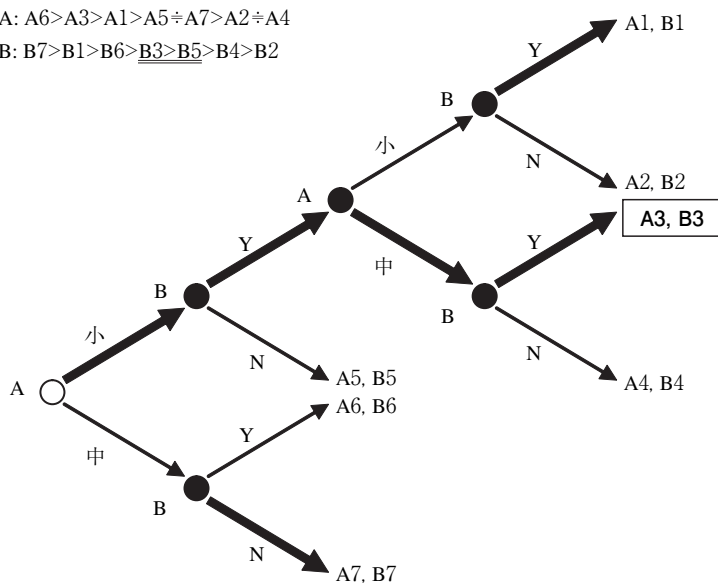


図 7

程度の要求を受け入れること (B3) よりも望ましいという点が問題となっている。そこで両者の大小関係を逆転させ ( $B3 > B5$ )、B にとっての選好順序を

$$B7 > B1 > B6 > B3 > B5 > B4 > B2 \quad (6)$$

とするとき、この下であれば図 7 において示されるように、間違いなく所望の FITD 経路が成立してはいる。しかしその代償として、(6)においては不合理と言って良い程のプレイヤーの思慮の浅さを想定しなければならない。つまり、この条件が想定している B の態度にはかなりの不合理な点が含まれてしまう。A による控えめな要求に一度同意を与えると、その後、新たなより厳しい要求を突き付けられ、そこで苦渋の選択を迫られ押し切られることが分かっているのに、なぜ事前に B は即座に毅然とした態度で拒めないのか、釈然としない。これが非合理的な点である。

## 5. 情報の非対称性導入による FITD の解釈

そこで B の心情を読み解く必要が出てくる。辻褄を合わせるには、B はお目出度い、騙されたがっている、トラブルに巻き込まれたがっている、善人振りたい、被害者面をしたい、自己欺瞞者であるなど、特別な人物像を想定しなければならない。いずれも合理的なプレイヤーとしてはかなりのこじつけと取られ兼ねない無理な想定である。そこで視点を換えよう。つまり無理な想定を置き、常識とは掛け離れた形で B の選好順序に修正を施すよりも、ここでの自然な解決策は、寧ろゲームに関する完全情報の想定を外すことである。つまりここでは最初の段階では B には知り得ないものの、A には善悪の 2 タイプがあり、仮に善人であった場合、その後、要求水準を引き上げることはなく、過少な要求の実現で十分に満足するものとする。そして悪人であった場合のみ従来の想定の通りの行動パターンが見られるものとしよう。

情報の非対称性導入の下ではゲームの樹は次のように変更される。図 8 を見られたい。第 1 段階で過少な要求が為された後、自然が両タイプの何れであるのかの確率的な選択をする。善人である確率は  $a$ 、悪人である確率は  $1-a$  と

する。

善人の場合の選好順序は

$$A6 > A8 > A7 \div A5$$

であり、悪人についてはこれまでと同様に(3)である。Bについては(4)を維持するが

$$(1-a)B3 + aB8 > B5, B8 > B5$$

をそれに追加する。

この下で均衡経路を見出してみると、Aが悪人であったためにAによる過小な要求が通った後に、再度、悪人と判明したAによる再度の提示が中程度の要求水準に引き上げられ、それに対してもBが同意する様子が示されている。

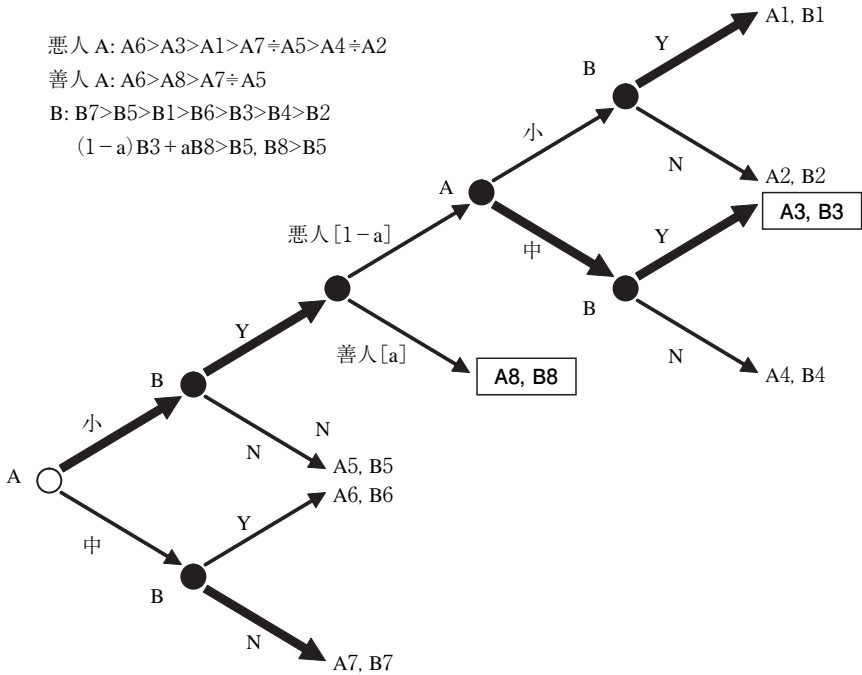


図 8

る。その結果を踏まえると、当初 A のタイプを知り得なかったため、最悪、過小な要求への同意が苦渋の決断を迫られる結果を視野に入れつつも、十分に善人の可能性を高く見込んでいた場合には、

$$(1-a) B3+aB8>B5, \text{つまり } a>(B5-B3)/(B8-B3)$$

の成立する限り、敢えて B は最初に YES を選び、その結果として FITD の現象が見て取れることになる。またここではこの不等式と  $B5>B3$  は矛盾せず、両立し得ることも併せて確かめられる。従って先の解決策とは異なり、ここでは必ずしも  $B5$  と  $B3$  の大小関係を逆転させなくてもよいのである。このようにして A が善人であれば最初の段階においてそもそも過小な要求で十分なはずであるし、また悪人であればその後要求水準をエスカレートさせる目的で、やはり一旦は過小な要求を試みる。もちろん残念ながらこの後者の場合には、B は要求を受け入れてしまったことを後に後悔することになる。しかし事前には十分に大きな  $a$  の確率がこの行動を正当化することになっていて、シナリオとして論理的には矛盾しない。

このようにして常識に沿った形でモデルの抜本的な変更を施すことにより、FITD が均衡経路として成立し、論理的に正当化し得ることが確かめられた。このことから、ゲーム理論を通して、常識を反映した選好順序と交渉の帰結に関する直感的理解とがうまく結び付けられた、といえよう。

## 6. 両説得術に関する解決策間の程度の相違

さて最後に残ったのは、なぜ FITD が DITF に比べてその成立のハードルが高くなってしまったのか、を明らかにすることである。DITF においてはそこの直感的理解と整合的な形で、一度過大な要求を拒否した後に A が修正して提示した中程度の要求を再度断ることがそれを受け入れることよりも辛い、という想定をモデルに追加することが、ちょうど必要とされる均衡成立要件となっていた。しかしながら FITD の成立要件としては、一度過小な要求に同意を与えた後に A が引き上げた要求を断ることがそれを受け入れることよりも

望ましいというように、FITDのシナリオで想定されている前提をただ単純に加味するだけでは、依然不十分となっているのである。そのため合理性を欠く想定を無理にでも更に追加するか、あるいは不完全情報ゲームに修正するかしなければならなかった。この差はどこに起因するのであろうか。最後にここで、この種の疑問に答えよう。

これまでの説明でも一部触れてはいるが、それには、Aが当初の狙いである中程度の要求とは異なる要求水準を提示したときに、それを受けてBがそれぞれの戦略のシナリオ通りの経路を選ぶか、それともそれに反した選択をするのか、そのインセンティブの程度を比較してみると良い。DITFの場合、Aがまず過大な要求を提示する。DITFの経路としてはBはNOを選択し、その利得は最終的にB4となるが、敢えてそれに反した選択をすれば利得はB1である。このB1が選好順序として相対的に魅力に乏しいため、ここでのゲームの枠組みの中でのDITFのシナリオ成立を比較的容易なものにしている。

他方、FITDの場合では、Aの本来の要求の程度を下回る過小の要求に対して、シナリオ通りではYESとなり、そのため利得はB3となるが、それに反したNOの際には利得がB5である。これは選好順序としてかなり高く、有利な選択肢として位置付けられている。これこそがここでのゲームの枠組み内でのFITDの成立のために、かなり無理で不合理な想定を置くか、完全情報ゲームを離れるかしなければならなくなった要因である。

## お わ り に

本稿では、2段階説得術の内の代表的なものとしてドア・イン・ザ・フェースとフット・イン・ザ・ドアをそれぞれ取り上げ、共に意味のあるビジネス戦略となりうることを理論的に明らかとした。一見した所、常識から引き出された結論が直感的理解と合致しなくとも、そこでは常識的な判断が必ずしも誤っているわけではなく、むしろ感性に沿った形でモデルに適宜変更を施すことにより、DITFとFITDが共に均衡経路として成立し、論理的にも正当化し得る

説得術であることが確かめられるのである。

このようにして極めて心理的な要素を含むビジネス戦略であっても、ゲーム理論のシンプルなフレームワークの論理の中で、常識を反映した選好順序から議論を始め、最終的に所望の結論へと導くことができた。更にその過程で、FITDの方がDITFよりその成立要件が厳しく、通常の議論で為される以上の「何か」が新たに必要となることを示した。

(付記)

本稿は2006年8月よりカナダ Simon Fraser 大学において成された研究成果の一部をまとめたものである。

#### 注

- 1) ドア・イン・ザ・フェースとフット・イン・ザ・ドアのそれぞれの説得術については、Cialdini et al. (1975), Freedman and Fraser (1966) がそれぞれ嚆矢となっている。後者に関しては Burger (1999) も示唆に富む。関連した他の説得術についても併せて知りたい向きには、例えば Cialdini and Goldstein (2004) を参照されたい。また邦文のものとしては Cialdini (2001) の訳本が利用可能である。また印南 (2001) も分かりやすい。
- 2) 意思決定の際に合理性を考慮しながらも認知科学、特に認知心理学の影響を加味したものとしては、よく知られるように行動経済学がある。本稿もその種の取り組みの1つとして位置付けることもできよう。この種の先行研究については Wilkinson (2008), 中込 (2008) を参照されたい。また特にゲーム理論との関わりについては Camerer (2003) を参照されたい。
- 3) このとき一度断られているにも拘らず、依然としてこの段階においても過大な要求を選択肢に含めている点は、以下のようにして正当化されうる。1つにはそのまま再度図々しく同じ要求を繰り返すと取ることである。他には、本当に拒否でよいのかどうかを念のため確認してきていると取るというものである。最後に、多少は要求水準を引き下げているが、事実上過大な要求と同一と見なせる程度の下げでしかないとするというものである。ここではこれらの内の何れかであると解釈されたい。
- 4) 後に明らかとなるように、このこと自体は選好順序の修正前後の何れにおいても、均衡経路の確定には何ら影響を及ぼさない。
- 5) ここで注意すべき点は、一旦過小な要求に同意を与えていても、中程度に引き上げた後に拒否された場合には、先の合意の内容も御破算となってしまうことである。また過小な

要求に同意を与えているにも拘らず、この段階において依然として過小な要求が選択肢として含められているのは、念のため合意内容を再確認しているからというもの、ここでは多少、要求水準を引き上げてはいるものの、事実上過小な要求と同一と見なせる程度の上げに留まっているから、との何れかであると解釈して頂きたい。

- 6) ここでも以下取り組まれる選好順序の修正の際の何れの場合にも均衡経路の確定には影響を与えないことになる。
- 7) しかしながらこの修正はあまり均衡経路の確定に影響を及ぼし得ない。第2段階でのAの要求水準が何れであろうと、その前の段階でAの過小な要求をBは拒否するからである。つまりAによる過小な申し出をBが受け入れた後でのAの出方がどうであろうと、その後のBの利得は全てB5を下回っている、ここでのBの意思決定に際して特に問題にはならない。
- 8) ホールド・アップされる状況が分かっているなら、それを避けるために事前に他の安全策を選ばばよい。そのためここでは、Aによる中程度の要求への切り替えに対する洪々の同意という決定は、均衡経路外で為されることとなっている。

### 参 考 文 献

- 印南一路 (2001) 『ビジネス交渉と意思決定』 日本経済新聞社。
- 中込正樹 (2008) 『経済学の新しい認知科学的基礎』 創文社。
- Burger, J. M. (1999) "Foot-in-the-Door Compliance Procedure: A Multiple-Process Analysis and Review," *Personality and Social Psychology Review*, Vol. 3, pp. 302-325.
- Camerer, C. F. (2003) *Behavioral Game Theory*, Princeton: Princeton University Press.
- Cialdini, R. B., J. E. Vincent, S. K. Lewis, J. Catalan, D. Wheeler and B. L. Darby (1975) "Reciprocal Concessions Procedure for Inducing Compliance: The Door-in-the-Face Technique," *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 31, pp. 206-215.
- (2001) *Influence: Science and Practice*, 4th ed., Boston: Allyn and Bacon. 社会行動研究会訳『影響力の武器』第二版 誠信書房, 2007年。
- and N. J. Goldstein (2004) "Social Influence: Compliance and Conformity," *Annual Review of Psychology*, Vol. 55, pp. 591-621.
- Freedman, J. L. and S. C. Fraser (1966) "Compliance without Pressure: The Foot-in-the-Door Technique," *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 4, pp. 195-202.
- Wilkinson, N (2008) *An Introduction to Behavioral Economics*, Princeton: Palgrave Macmillan.