

社会的交換論の理解に基づいた紛争解決様式の理念型⁽¹⁾

名嘉 憲夫

I はじめに

社会における利害の対立したがって紛争は、個人（もしくは集団）の心理的傾向や動機、志向といった“行為者のレベル”，社会的組織構造，ルール，コミュニケーション・チャネルやシンボル・パターンの複合体である“構造（制度）のレベル”，そして行為者同士が相互行為を行い一定の社会関係を形成していく“過程のレベル”における様々な問題が，相互に影響しあつて起きる。⁽²⁾ したがって，学際的領域としての紛争解決研究においても，社会現象のどのレベル（もしくは側面）に焦点を当てるかによって，異なったアプローチが生まれてくる。

行為者間の相互作用の過程に焦点を当てて紛争を理解しようとするアプローチは，“相互作用（行為）論的紛争解決研究”と一括する事が出来る。このアプローチは，「複雑系科学論」の見方と親和性を持っている。「複雑系科学論」は，社会現象における単位（エージェント，アクター）間の相互作用の過程そのものが新しいパターン，新しい秩序を生み出していく見方を提起した。つまり，相互作用の過程は“行為者”のレベルにも“構造”のレベルにも還元されない独自の領域であり，それゆえ，そのように扱わなければならないという事である。行為者はある構造のなかで相互に作用するが，そのダイナミックな相互作用のパターンそのものが行為者の内的属性・志向を変化させ，同時に新しい外的構造を創り出していくのである。つまり，一面において“社会的構造の規定力”を実証し，他面において“行為者の内面の志向”を実現するような“相互作用の過程”そのものが，あるパターンを創発（emerge）させ，そのパターンがまた新しい外的構造と内的属性・志向を創り出していくのである。⁽³⁾

“相互作用論的紛争解決研究”は，行為者間の相互作用の過程を重視するという一般的な特徴を持っているが，従来それには大きく分けて四つのアプローチがある。一つは，「社会心理学的研究」であり，方法論的個人主義に基づいて社会組織環境における行為者の心理的属性・志向やグループ・ダイナミクス，紛争解決方略の類型の理解から紛争解決の過程を分析しようとする。次に，「コミュニケーション論」の立場があり，紛争の原因をコミュニケーションの不全に求め，したがって如何に効果的なコミュニケーションを実現するかといった点に焦点を当てる。三つ目のアプローチとして，ゲーム論を含む様々な「意思決定論的アプローチ」がある。四つ目は，広い意味での「交渉研究」であり，これは紛争解決のための交渉や調停，仲裁のための理論と実践を重視する。これらのアプローチはそれぞれにメリットがあり，研究の蓄積も既に

膨大なものになっているが、押し並べて共通の弱点がある。それは、社会的相互作用とコミュニケーションの過程は、行為者間及び集団間における“何らかの資源”の移動・交換の過程でもあるという事実が過小評価されていること、したがって、社会現象の行為者レベルの、いわばミクロ的なレベルの相互作用がいかにしてマクロレベルの構造と関係しているのかの理解がはっきりしないことである。つまり、紛争を解決しようとする個人レベルの相互作用の形態は、異なった社会的領域における“交換”の制度的枠組みによって媒介され、逆に、ある種の交換的相互行為は繰り返されることによって構造化し制度の枠組みを作っていくという視点が弱い事である。

社会的交換論の概念と理論的枠組みは、この点における従来の様々なアプローチの弱点を補うように思える。本稿の目的は、社会的交換論の理解を参考にした紛争解決様式の理念型を提起する事にある。進め方としては、まず、社会的交換論について若干延べ、次に、紛争解決の理念型及びコミュニケーションの基本形態を提起し、最後に結論を述べて終わりたい。

II 社会的交換論，紛争処理スタイル，紛争解決様式の理念型

社会的交換論は、人間の社会的相互行為を、何らかの社会的価値が“交換”されている過程として理解する。社会的価値には、物やサービスなどの経済的財から地位、威信、権利といった社会的政治的資源、愛情、尊敬、承認のような“心理的資源”，宗教的シンボルのようなものまで含まれる。人間は、多様な相手と至る所で絶えず相互行為を行っているのであるが、その過程は、言語的・非言語的コミュニケーションを伴う何らかの価値の交換の過程でもある。別の言い方をすると、人間のコミュニケーションはシンボルを媒介とした“情報”の交換の過程でもあるが、他方普通それは何らかの物的資源の移動を伴うばかりでなく、社会的承認や好意、尊敬といった一種の心理的資源の交換の過程でもある。

たとえば乳児と母親の例を見てみよう。乳児は泣いて母親の乳を求める。母親はよしよしと言ってお乳をあげる。乳児は乳をのみ、満足して声をあげて笑う。その笑い顔を見て母親は、幸福感に浸る。ここに最も原初的な交換の姿がある。ここでは、音声的言語的シンボル、物的資源（母乳）、微笑みと幸福感が同時に交換されている。このような原初的交換から始まって、経済、政治、文化の領域における人間のあらゆる社会的相互行為を交換の視点から理解するのが、社会的交換論の立場である。

しかしながら、一口に社会的交換論といっても、様々な理論やアプローチがあり、大きく分けても三つの流れがある。まず、モース、マリノフスキー、レヴィ＝ストロース、などの「互酬」(双務的贈与返礼交換)の研究を中心にした人類学的交換論とポラニーの経済人類学の流れがある。次に、チボー&ケリー、ホームズなどの社会心理学的交換論、そしてブラウの社会学的交換論である。⁽⁴⁾ 社会的交換論の全貌については、日本における社会的交換論研究の第一

人者である久慈利武（1984, 1988）を薦める。筆者としては、ポラニーの経済人類学、ブラウの相互行為—社会構造生成論、ボールディングの贈与経済システム論に刺激を受けている。この三人の著者のいずれも、社会の個人レベルの相互作用とマクロレベルの構造を関係づけ、豊富な事例を持って理論を展開している。

社会交換論の研究範囲は広く理論も様々であるが、筆者の関心は社会的交換論の理論的枠組みや概念を紛争解決様式の研究に生かす事であった。しかしながら、社会的交換論を紛争解決様式の研究に生かすに当たっては、従来の社会的交換論を幾つかの点で補う必要があるように思えた。以下は上記三人の著作の内容に関する批判であるが、他の社会的交換論の枠組みについても当てはまる。これらの著作においては、1) 異なった交換の原理の特徴が常に明示的ではなく、2) 強制と暴力の位置づけがはっきりせず、3) 一方的もしくは“純粋な贈与”の考察が十分でない。たとえば、ポラニー（K. Polanyi, 1975）の経済システムの三つの原理—“再分配”、“（市場）交換”、“互酬”—は、一見自明のように見える。しかし、既にH.コーデル（1968, p.241）が指摘しているように、「再分配」は交換の性格を記述しているわけではなく、正確には「政治的に強制された交換」（politically enforced exchange）とすべきであろう。もしくは、単に「強制（的）交換」としてもいい。社会の政治的センターと民衆の間の貢納や税といった形での交換は、何らかの強制がそこに働いているからである。

ブラウ（P. Blau, 1964）は、彼の考察を「経済的交換」に対する「社会的交換」つまり広い意味での互酬の交換に絞り、“一方的交換”を排除している。なぜならば、彼にとって交換とはその定義からして一方的であり得ないからである。ボールディング（K. Boulding, 1973）の「恐怖の原理」と「愛の原理」については、論理的には一貫性があるが、暴力、強制、互酬といった用語を使った説明の方がいっそう明晰であろう。また、供物や祭礼などを通じた宗教的性格をもつ交換は、人類学で時折行われるように互酬とは区別し、「供与的交換」もしくは「象徴的交換」とした方が良いように思える。この問題に関しては様々な立場があり、ここではこれ以上論議を行わない。⁽⁵⁾ ただ筆者としては経験的記述と理論上の要請から、必ずしも宗教的でない“一方的交換”を「象徴的交換」として設定した。

上記の諸点およびその他の検討を通じて、最終的に次の五つの社会的交換の原理と内容が検出された。それは、蹂躪的交換（無交換）、強制的交換（否等価交換）、市場的交換（等価交換）、互酬的交換（非等価交換）、供与的交換（象徴的交換）の五つである。これらの社会的交換の原理によって紛争解決の様式を基礎づけたのが、「表1 紛争解決の様式の理念型」である。これは、既に発表した「紛争解決の視点から見た交渉の位置づけ」（1998）の表1（p.40）を、その後の研究に従って修正したもので、各項目の説明についてはここでは省略する。この表の中の「闘争的（暴力的）解決」以外の五類型は、ブレイク&ムートン（R. Blake & J. Mouton, 1964）が、個人間の紛争解決の様式（modes for handing interpersonal conflicts）の五類型として発

表したものと整合性をもっている。その五類型は、その後多数の社会心理学者によって因子分析やクラスター分析を使い繰り返し検証され、定着したものとなっている。

彼らの五類型は、強制 (forcing), 共有 (sharing), 円滑化 (smoothing), 退却 (withdraw), 問題解決 (problem-solving) である。その後トーマス (K.Thomas, 1976) が紛争処理性向 (conflict-handling orientations) の五類型として再定式化した。トーマスは、紛争処理性向の五類型として競合 (competition), 妥協 (compromise), 譲歩 (accommodation), 回避 (avoidance), 協働 (collaboration) を提起している。この分類は、たとえばレイヒム (M. Rahim, 1983) においては、支配 (dominating), 妥協 (compromising), 受容 (obliging), 逃避 (avoiding), 統合 (integrating) の五つの conflict-handling styles となるが、その意味するところはほぼ似ていることが分かる。

表1 紛争解決の様式の理念型 (Ideal Types of Modes of Conflict Resolution)

| 解決の様式 mode of solution | 主要なコミュ ニケーション の形態 major form of communi- cation | 目標獲得の機 能的性格 functional character of gaining goals | 主要な契機 defining moment | 相手の規定 defining term of the other party | 社会的交換 の原理 principle of exchange | 社会的交換 の内容 content of exchange |
|---|--|---|---------------------------------|---|--|--|
| 闘争的解決 combating solution | 罵倒 abuse 暴力 violence | 奴隷化 enslave 抹殺 exterminate | 生存的 survival | 敵 enemy | 蹂躪的交換 ravaging exchange | 無交換 null- exchange |
| 抗争的解決 contending solution | 論争 dispute 論戦 debate | 排除 exclude | 分配的 distributive zero-sum | 反対者 対立者 opposition | 強制的交換 coercive exchange | 否等価交換 un-equal exchange |
| 競争的解決 competitive solution | 交渉 negotiation | 卓越 excel | 変動和的 variable- sum | 競争者 business partner | 市場的交換 market exchange | 等価交換 equal exchange |
| 協調的解決 cooperative solution | 対話 dialogue | 受容 include | 変動和的 variable- sum | 協力者 cooperator | 互酬的交換 reciprocal exchange | 非等価交換 non-equal exchange |
| 仮想的解決 virtual solution | 独話／観念 monologue imagination | 回避 evade 表現 express | 仮想的 virtual | 仮想者 imaginary partner | 供与的交換 offering exchange | 象徴的交換 symbolic exchange |
| 協働的問題解決 collaborative problem-solving | 討議・討論 discussion | 開放 extricate | 統合的 plus-sum | 協働パートナー collaborative partner | “創造的交換” “creative exchange” | “超等価交換” “supra- exchange” |

表 2 相互作用過程の機能的性格 (Functional Character of Process of Interactions)

| 解決の様式 | 相互作用過程 | 相互作用の結果 |
|--------------------------------|----------------------------------|---------------------|
| 闘争的解決 (combating solution) | 略奪 plunder | (depose 廃絶) |
| 抗争的解決 (contending solution) | 応報 tit for tat | (impose 押し付け) |
| 競争的解決 (competitive solution) | 与え取る give and take | (dispose 適所配置・用途当て) |
| 協調的解決 (cooperative solution) | 贈与返礼 give and return | (expose 開示) |
| 仮想的解決 (virtual solution) | 供与 offer | (suppose 想定・仮定) |
| 協働的解決 (collaborative solution) | 創造的問題解決 creative problem-solving | (propose 提案) |

表 3 社会的交換の原理と言説の基本形式 (Principles of Social Exchange and Basic Forms of Utterance)

| | |
|------|--|
| 1 蹂躪 | ravage (violence) 殴られて、言うことを聞け。 By [you] being beaten, [you will] do what I want. 言う通りにせよ、さもなくば殴られるぞ。 [You] Do what I want, or you will be beaten. |
| 2 強制 | coercion もし (あなたが) これをしないと、(私は) あれをするぞ。 If you do not do this for me, I will do that to you. もし (あなたが) これをやったら、(私は) あれをしないぞ。 If you do this to me, I will not do that for you. |
| 3 交換 | exchange もし (あなたが) これをしてくれたら、(私は) あれをしてあげる。 If you do this for me, I will do that for you. もし (私が) これをしたら、(あなたは) あれをして。 If I do this for you, you will do that for me. |
| 4 互酬 | reciprocity 私はこれをしてあげるし、そのうちあなたはあれをしてくれるでしょう。 I will do this for you, and you will do that for me sometime. 私はこれをしてあげる。というのも、あなたがあれを私にしてくれたから。 I will do this for you, for you did that for me before. |
| 5 供与 | offer こうする事によって、私は私を満足させる。 By doing this, I satisfy myself. 私はこれをし、それで私は満足である。 I will do this, and I will satisfy myself. |

今井芳昭(1997)や久保真人(1997)は、紛争解決方略の類型に関する過去の研究のレビューを行い、研究者によって名称は異なるものの、紛争解決方略を二つの次元に基いた五つの類型に分類する事も可能であるとしている。ルービン、プルーイト、キム(J. Rubin, D. Pruitt, & S. Kim, 1994)なども、ブレイク&ムートンの基本的枠組みを参照しつつ、追加的研究に基づいて修正モデルを提起している。ルービンその他に依れば(p.29)、紛争解決の類型の区別は重要である。なぜなら、各々の解決様式(彼らの表現では、conflict resolution strategy)は、異なった心理的志向(psychological orientation)に基いているからである。

しかしながら、行為者の社会的相互作用を「心理の側」からではなく、「社会の側」から見たとき、そこに社会的交換の原理が働いている事がわかる。なぜなら、人間の行為は孤立した“社会的真空”のなかで行われるのではなく、歴史的に作られてきた文化を媒介にし、それによって特徴づけられた“社会的場”において行われるのであるから。従ってたとえば、人間がお互いに便宜を図り与え合う“互酬”は、実際には、ある時代のそれぞれの地域社会や国に特有の文化的規範に従う形で行われる。つまり、“互酬的交換”は、一方では個々の行為者レベルにおいて、市場的な“共時的”等価交換によらない非市場的・人格的な“通時的”非等価交換行為であり、未来における不確実性を低減する一種の“保険”として主体的合理的に選ばれたものであるが、他方それは、「相互扶助」という制度的規範の規定力が、社会的相互作用の過程において個々人の非市場的交換行為として実証されたものである。逆に言えば、互酬に関する制度的・義務的拘束は、個々の行為者がそれを規範として認知し、利害調整の方法として実際に選ばれ行動する限りにおいて実証されるが、他方、個々人の便宜を図る扶助的行為も、それを受けた相手との間で“認知され繰り返される過程”においてのみ、「互酬的交換」の秩序として構造化されていくのである。

ただし、「協働的問題解決」の様式に関しては、社会的交換の原理を特定できない。というのも筆者の見解では、「協働的問題解決」は我々の日常生活においてみられる“自然的交換行為”というよりも、意識的な教育と訓練の結果得られる紛争解決の様式のように思えるからである。したがって、「協働的問題解決」の様式における交換の原理をとりあえず“創造的交換”とし、その内容を“超等価交換”としておいた。

表2は、それぞれの解決様式における「相互作用過程の機能的性格」を、それを最もよく表現していると思える“常套句”でもって示したものである。また、相互作用の結果を特徴づける言葉を右端に加えている。表3は、それぞれの社会的交換における言説の基本的形式である。社会的相互作用において人々が実際にこのように言う言わないにかかわらず、そこにあるロジックはこのようなものであろう。

Ⅲ 結論

社会的交換論の理論的枠組みと概念は、従来の社会心理学的研究に基づいた紛争解決の様式を、いわば「社会の側」から基礎付けるのに役立つ。それはまた、行為者間のミクロレベルの相互作用とマクロレベルの社会的構造の生成を統一的に理解することを可能にする。たとえば、暴力の原理は軍事の領域、強制の原理は政治の領域、交換の原理は市場の領域、互酬の原理は狭義の社会の領域（「市民社会」と呼ばれる場合もある）、供与は象徴的社会の領域（宗教や仮想社会）において、主要に用いられる原理である事が分かる。もちろん、現実の人間の相互作用はミクロのレベルにおいてもマクロのレベルにおいてもそれらの五つの原理の組み合わせによって進められるのであるが。

この小論においては、社会的交換論に基づいた紛争解決の理念型を概略的に示したに止まる。それらを使った実際の事例研究の報告は、別の機会に行いたい。

-
- (1) 本稿を審査していただいた二名の匿名のレフェリーに心からお礼を申し上げたい。両レフェリーの丁寧なコメント・提案にしたがって、適宜修正を行ったが、贈与交換に関する幾つかの疑問や指摘は当を得たものであり、かなりの理論的考察を必要とする。また、参照を提起された文献も入手できなかった。したがって、編集者の了承を得て、今回は研究ノートの範囲内に留め、むしろ別の機会にまとめて検討し発表することにしたので、ぜひご了解いただきたい。
 - (2) 社会的資源の集団間における長期にわたる偏向や不平等といった“状況”は、その程度に応じて“準構造”と呼ぶことも可能であろう。
 - (3) 複雑系科学論については、筆者が参考にしたのは、これまでのところワールドロップ（1996）、吉永（1996）、ブリゴジン&スタンジェール（1987）の三つだけであるが、興味のある読者はいくらでも参考文献を探す事が出来よう。複雑系科学論の経済学への適用の一つに、塩沢（1990）があり、刺激的で面白い。
 - (4) 久慈（1988）は、ダウنزやオルソン、ブキャナン&タロックなどの公共選択理論を経済学的交換理論として交換論の第四の潮流としている。彼の交換理論の論者のリスト（pp. 40-41）には、ジンメル以来44人の名が挙げられている。富永（1997, pp. 5-6）は、パーソンズ、ホーマンズ、ブラウの社会的交換理論を社会学における合理的選択理論の先駆としている。
 - (5) 伊藤（1995）がこの問題を、第四部で詳細に論じている。

参考文献

- Blau, Peter M. (1964). *Exchange and Power in Social Life*. New York : John Wiley & Sons, Inc.
- Blake, Robert R. and Jane S. Mouton (1964). *The Managerial Grid*. Houston : Gulf Publishing.
- Boulding, Kenneth E. (1973). *The Economy of Love and Fear : A Preface to Grants Economics*.
Belmont, CA : Wadsworth Publishing Company.
- Codere, Helen (1968). " Exchange and Display " In *International Encyclopedia of the Social Sciences*. The Macmillan Company & The Free Press, pp. 239 - 245.
- Coser, Lewis (1956) . *The Functions of Social Conflict*. New York : The Free Press.
- 『現代思想：特集＝贈与と交換』(1983)，4号，青土社。
- Gergen, Kenneth J., Martin S. Greenberg, and Richard H. Wills (1980). *Social Exchange: Advances in Theory and Research*. New York : Plenum Press.
- Homans, George Caspar (1961). *Social Behavior : Its Elementary Forms*. New York : Harcourt, Brace & World, Inc.
- 今井芳昭 (1997) 「社会的勢力と紛争解決」大淵憲一編著『紛争解決の社会心理学』ナカニシヤ出版，pp. 12 - 31.
- 伊藤幹治 (1995) 『贈与交換の人類学』筑摩書房。
- 川北稔責任編集 (1994) 『歴史学辞典1 交換と消費』弘文堂。
- 久慈利武 (1984) 『交換論理と社会学の方法』新泉社。
- (1988) 『現代の交換理論』新泉社。
- 久保真人 (1997) 「職場の人間関係葛藤」大淵憲一編著『紛争解決の社会心理学』ナカニシヤ出版，pp. 207 - 223.
- Laue, James H. (1992). "Contributions of the Emerging Field of Conflict Resolution" In W. Scott Thompson et al. eds. *Approaches to Peace : An Intellectual Map*. Washington, D. C. : United States Institute of Peace.
- Malinowski, B. (1980) 「西太平洋の遠洋航海者」(*Argonauts of the Western Pacific*, 1922)
泉靖一編集『マリノフスキー／レヴィ＝ストロース』中央公論社，pp. 55 - 342。
- Mauss, Marcel (1962) 『増与論』(1925) 頸草書房。
- 名嘉憲夫 (1998) 「紛争解決の視点から見た交渉行動の位置づけ」『Japan Negotiation Journal』
9号，pp. 37 - 57。
- (1999) 「社会現象の三つの側面を分析するための概念図式」『異文化コミュニケーション』(3) (印刷中)。
- Polanyi, Karl (1975) 『大転換：市場社会の形成と崩壊』(*The Great Transformation : The Political and Economic Origins of Our Time*, 1957) 東洋経済新報社。

- Prigogine, Ilya and Isabelle Stengers (1987). 『混沌からの秩序』 (*Order out of Chaos : Man's New Dialogue with Nature*, 1984) みすず書房。
- Rahim, M. Afzalur (1983). "A measure of Styles of Handling Interpersonal Conflict" *Academy of Management Journal* 26 (2), pp. 368 - 376.
- Rubin, Jeffrey Z., Dean G. Pruitt, and Sung Hee Kim (1994). *Social Conflict : Escalation, Stalemate, and Settlement* 2nd ed. New York : McGraw - Hill, Inc.
- Sandole, Dennis J. D. and Ingrid Sandole - Staroste ed. (1987). *Conflict Management and Problem Solving*. New York : New York State University Press.
- Schellenberg, James A. (1996). *Conflict Resolution : Theory, Research, and Practice*. Albany : State University of New York Press.
- 塩沢由典 (1990) 『市場の秩序学：反均衡から複雑系へ』 筑摩書房。
- Thomas, Kenneth (1976). "Conflict and Conflict Management" In M. D. Dunnette (ed.) , *Handbook of industrial and organizational psychology*. Chicago : Rand McNally, pp. 889 - 935.
- 富永健一 (1997) 『経済と組織の社会学理論』 東京大学出版会。
- Waldrop, M. Mitchell (1996). 『複雑系』 (*Complexity ; The Emerging Science at the Edge of Order and Chaos*, 1992) 新潮社。
- 吉永良正 (1996) 『「複雑系」とは何か』 講談社。

Ideal Types of Modes of Conflict Resolution based on the Understanding of Social Exchange Theories

Norio Naka

The traditional "interactionist conflict resolution" approaches in the field of conflict resolution studies, such as social psychological, communication, decision making, and negotiation studies, have common weakness. They all underestimate the fact that social interaction process between individuals (and groups) are also the process of exchanging some kind of "resources" (physical, social, and psychological) between them.

To deal with that weakness, the framework and concepts of social exchange theories need to be introduced to base "conflict resolution modes" upon the principles of social exchange. These principles are ravage, coercion, exchange, reciprocity, and offer. Although people use somewhat mixed forms and ways of conflict resolution modes or styles in their life, six ideal types of conflict resolution modes can be identified. They are combating solution, contending solution, competitive solution, cooperative solution, virtual solution, and collaborative solution.

Each conflict resolution mode has a different principle of social exchange, major form of communication, functional character of gaining goals, defining moment, and different terms to designate the other party. In relation to this, principles of social exchange and the basic forms of utterance are also examined.

Suggested conflict resolution modes being based on social exchange principles greatly help our understanding about how micro individual-level conflict resolution behavior is related to emergence of new patterns in the social interaction process, which in turn would result in developing macro social-level structure (institutions).