

商店街コミュニティの住民間交渉過程に関する分析

名古屋工業大学大学院 学生員○藤澤 徹
 名古屋工業大学大学院 非会員 高木 愛香
 名古屋工業大学大学院 正会員 秀島 栄三

1. はじめに

商店街コミュニティでは、その地区独特の文化や歴史的背景のなかでまちづくりを実践していかなければならない。現場での適切なコミュニケーションはまちづくりに参加している当事者の努力と能力に委ねられている。計画策定にむけての交渉プロセスでは交渉相手の立場や思考を考慮しながらのゲームが生まれ、お互いの利得が最大になるよう相互作用が働いている。交渉プロセスにおいて最適な合意可能な部分を見つける手法として「ゲーム理論」が適用される場合があるが、商店街コミュニティでは、人対人との交渉の場において、お互いのさまざまな気持ちの変化、環境の一変による利得構成の変化などがあり、これにゲーム理論を用いることは実際の交渉過程と乖離しているという見方もある。

本研究では商店街コミュニティでのさまざまな交渉段階における、交渉時における感情の起伏などを説明していくためにドラマ理論を適用する。ドラマ理論が焦点を当てるものは、事前交渉の過程でのゲームの変化であり、そのプロセスを理論的に記述することである。与えられた環境下で、主体が計画策定にむけての事前交渉の過程でジレンマに遭遇し、内生的圧力によりフレーム（ゲーム理論のゲームに相当する）が変更され、整合性のある合意を目指す一連のプロセスをドラマとして捉える。任意のエピソードがどのような形で因果関係をもち、交渉プロセスの主体間に影響を及ぼすか、主体のいかなる選好により、合意形成がなされるかなど、商店街コミュニティでのストーリー(物語)と照らしあわせながら分析していく。

2. ドラマ理論を用いた交渉分析の方法

ドラマ理論では、決定が実行される前での相互作用を通してどのように意思決定主体が変化していくかが考察される。(図1 ドラマの流れ)

①第一段階：場面設定

②第二段階：相互作用の構築

この段階はドラマ理論の最重要部分である。

③第三段階：クライマックス

第四段階へ進めない状況、すなわち、第二段階での意思決定状況が複数ある場合、もしくは少なくとも一人のキャラクターが提起された立場の実施に不審を抱

いている場合、キャラクター内に相互作用を変化させる、内生的圧力が生じる。その場合、圧力の原因である立場や脅しと意思決定状況のパラドックスを克服するために、第二段階に戻り、新たな相互作用を構築しなければならない。

④第四段階：合意形成（解決）

ここで事前交渉が終了する。

⑤第五段階：実施（大団円）

整合性のある合意にしたがって、意思決定が実施される。現実には、この段階で得られた合意は次の意思決定の場面設定となる事もある。

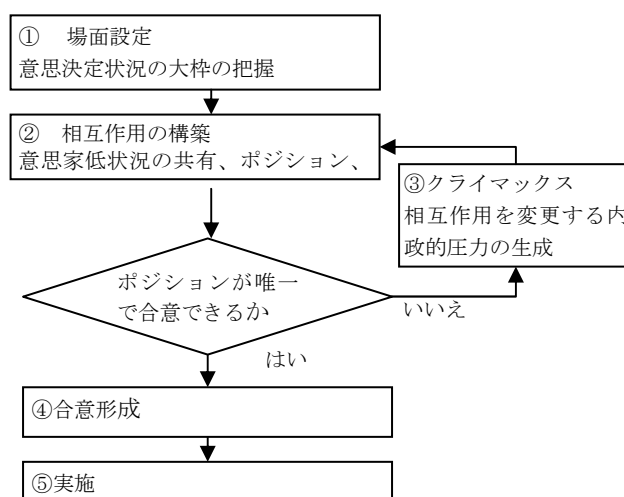


図1 ドラマの流れ

3. 事例

商店街コミュニティ内で特定の人物が地域内でコアプレーヤー(商店街を引張り新しい流れを持ち込む人物)として成長していくストーリーを取り上げる。商店街では外部からの意見を柔軟に取り込むことができる女性が育ってきている。「かつては栄えていた」という言葉を聞かされながら、衰退していく中心市街地商店街に対して思いを馳せている。彼女たちは商店街の全盛期を知らない。むしろ、現状のシャッターどおり商店街の姿が、彼女たちが知っている商店街である。商店街には理事会が存在している。

現在、理事会の中心で商店街に台頭している世代は、50代前半である。台頭している彼らは基本的には妻子をもち商店街に住み生活を送っている。彼らの息子や

娘たちは商店主になることを断念し、商店街の外に新たな生活の場をみつけている。一方で、新たに理事会に参加することになった彼女たちには、商店街の新たな展開に思いを馳せる。彼女らの機動力と柔軟性は、他の商店主のそれを圧倒する。外部の団体との交渉、新たなイベントの持ち込みなど数々のコンテンツを形成していくことになる。彼女たちが新しい「顔」として成長していくまでに時間はかからない。新しいコアプレーヤーとして成長していくことになる。

4. 分析

4-1 場面設定と相互作用

本研究事例を、 $N=1,2$ の2人ゲームとして捉える。

登場人物は、前述の女性たちと、商店主たちである。以下、それぞれ「女性」、「商店主」と記すことにする。女性をキャラクター1、商店主をキャラクター2とする。ここでは、各自に期待される収入を正の効用、労力や支出を負の効用（損失）として各自の利得を定式化する。

女性には、新たな展開がうまく行くという信念にもとづく主張がある。商店主には、従来からのやり方が正しいという主張がある。各キャラクターの戦略は、それぞれ自分の主張を押し通すか、相手に迎合するか2つである。

$$G = (N, \{S_i\}_{i \in N}, \{f_i\}_{i \in N}) \quad (1)$$

N : キャラクターの集合

$$N = \{1, 2\}$$

(1 = 女性, 2 = 商店主)

S_i : 戦略集合 ($i=1,2$)

S_1 = (迎合, 主張)

S_2 = (迎合, 主張)

f_i : キャラクター i の利得関数

その直積 $S = \prod_{i \in N} S_i$ は未来の状態の集合を表す。

初期段階での利得行列は表-1 のようにあらわされる

表-1 2主体間におけるオプション(戦略)と未来の定義

キャラクター	2		
	オプション	S_{21}	S_{22}
1	S_{11}	$f(S_{11}S_{21})$	$f(S_{11}S_{22})$
	S_{12}	$f(S_{12}S_{21})$	$f(S_{12}S_{22})$

利得の値は表-2 のよう仮定される。ともに主張しあえば禍根が残る。片方の主張だけ聞き入れると、もう片方は労力、立場や精神的苦痛などの損失を被ることになる。互いに迎合すれば、干渉は少ないが大した利

益も生まれない。

表-2 利得行列

キャラクター	2		
	オプション	S_{21}	S_{22}
1	S_{11}	3,3	1,4
	S_{12}	4,1	2,2

このフレームでは、強い均衡点もなく、さまざまなパラドックスに直面するため合意形成に至らない。そのため、第三段階であるクライマックスへと移行する。

4-2 意思決定状況の外的変更

クライマックスではジレンマ解消へと内生的圧力が発生し相互作用の変更が行われる。事例のケースにおいては意思決定状況の外的変更がおこった。変更後の利得行列は表-3 のように仮定される。

表-3 クライマックス後の利得行列

キャラクター	2		
	オプション	S_{21}	S_{22}
1	S_{11}	3,3	1,4
	S_{12}	4,3	2,2

利得行列の変更は、商店主が女性の発想力と行動力を受け入れ、主張を聞き入れること（主張、迎合）により、現状よりも良い結果が出ることを認識する。相手の主張を聞くことにより、自らの労力や多少の出費があっても、彼女たち若い世代の力により商店街の外部とのつながりが生まれること、彼女たちの宣伝効果やコミュニティの活性化にもたらす効果を、利得として得ることができると認識するのである。

5. おわりに

このような一連のプロセスを分析することで商店街に関係する主体間の交渉プロセスを合理的に捉えることができた。より实际的に主体間関係を捉える場合、「しがらみ」や「代々の人間関係」など、換言すれば関与主体の不完全な合理性、認識された状況の変更可能性を無視することができない。住民間交渉が内包する問題やその発生メカニズムを分析するツールとしてドラマ理論が有効であると考えられる。

参考文献

- 1) 吉野国男: タウンリポートとしての商店街, 学芸出版社, 1994.
- 2) 二宮仁志: 公共インフラ整備の合意形成プロセスのドラマ理論的分析, 土木学会論文集 F Vol62.No.1, p.101-116, 2006.