

第1回 2017年4月11日

交渉学序論と分析の方法論

自己紹介

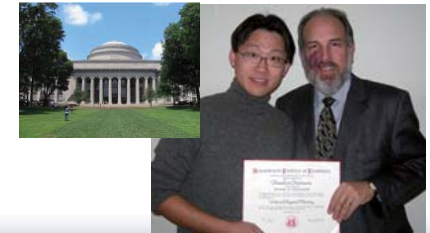
- 明治大学専門職大学院
ガバナンス研究科 教授
- 東京大学公共政策大学院
客員教授
- 政策研究大学院大学
客員研究員
- NPO法人 デモクラシー・
デザイン・ラボ 代表理事
- 佐賀県生
- 東京大学
 - 公共政策大学院 (2007-2016)
 - 土木工学科 (1992-1996)
- マサチューセッツ工科大学
 - Ph.D. in Urban and Regional
Planning (2002-2006)
 - Master in City Planning
(1996-1998)
- (株)三菱総合研究所
 - 社会・公共部門 (1998-2002)

- 合意形成論
- 都市・環境・
エネルギー政策
- 科学技術政策
- 政策研究



「実践！交渉学」
ちくま新書

「モめる前に
知っておきたい」
ちくま新書



2017年度交渉と合意 講義資料
© 2017 Masahiro Matsuura, All Rights Reserved.

2

まずは肩慣らし・・・

- 「とにかく勝つ」ゲーム
 - “Win as much as you can.”
 - 自分の得点最大化を目指してカードを出す(表裏)。
 - ✓現実の仲間意識などにひきずられないこと。
 - ✓あくまでゲーム。
 - チーム全体の得点は不問。
 - クラスの中で最大の得点を取った人が優勝。
 - 戦略的にカードを出すこと。
 - ✓10回をどう使うか、事前に考えておく。
 - コミュニケーションの機会(5, 8, 10回目の直前)があることを忘れずに。
 - ✓それ以外は私語厳禁!

囚人のジレンマ

- 協力が吉だが、騙し逃げの動機がある。
 - 騙しあいではみな損してしまうのが「正解」。
- 短期的には騙したものの勝ち。
 - 騙しあいとなり交渉取引が成立しない。
 - コミュニケーションがないと短期的にしか考えられない。
- 長期的な共存なら協力が必要。
 - 協力に向けた交渉が発生する。
 - 大きな得はないが、「持続可能」な共存が可能となる。
- 短期で考えると投機的交渉の危険性(騙しあい)。
- 長期的視点、共存の考え方がないと協力しない。
 - ネットワーク社会、「世の中せまい」

囚人のジレンマの得点構造

Aの処罰		犯人A	
		自白する	黙秘する
Bの処罰	自白する	懲役10年	無期懲役
	黙秘する	懲役10年	無期懲役
犯人B	自白する	懲役10年	釈放 +1億円
	黙秘する	無期懲役	釈放 +1億円

アクセルロッドの交渉コンテスト

- 囚人のジレンマ状態で最強の戦略を模索。
- コンピュータのプログラムを世界中から募集。
- 200回繰り返し。
- 「しっぺ返し(tit-for-tat)」戦略が最強。
- 最初は協力、以降は相手が前回出した手を反復。
- コンテストからの教訓
 - 最初から非協力行動は損をする。最初は協力行動により善意を示す。
 - 相手が非協力なら仕返しして、相手の協力を求める(メッセージの発信、脅し)。
 - 相手が改心したら、また協力してあげる。
 - 気まぐれにならない。clarity。

交渉を学ぶとは・・・

- 交渉は自動車の運転に似ている。
 - ほとんどの人は「レーサー」や「プロ」ではない。
 - ✓しかし普通自動車を運転できる人は多い。
 - 学習する人もいれば、本能的に上手な人もいる。
 - ✓アイルトン・セナ vs. 中嶋悟
 - 動かしてみはじめて能力が役に立つ。
 - 練習しないと上手にならない。
 - 失敗はつきもの。失敗から学ぶ。
 - ✓交渉のほうが「失敗」に気付きにくい

交渉学とは・・・

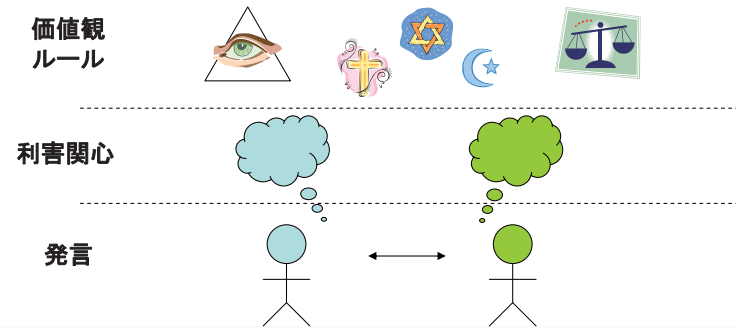
- あらゆる「交渉ごと」について検討する学問
 - 外交交渉: 北朝鮮問題、パレスチナ／中東問題
 - 環境問題: 企業・迷惑施設立地(NIMBY)、公害対策、環境規制、自然保護、気候変動
 - 契約交渉: 会社員、スポーツ選手、芸能人
企業間契約(業務委託、調達)
 - 企業経営: 職員・顧客の苦情処理、CSR
 - 家庭問題: 離婚、親権、遺産分割

交渉学とは・・・

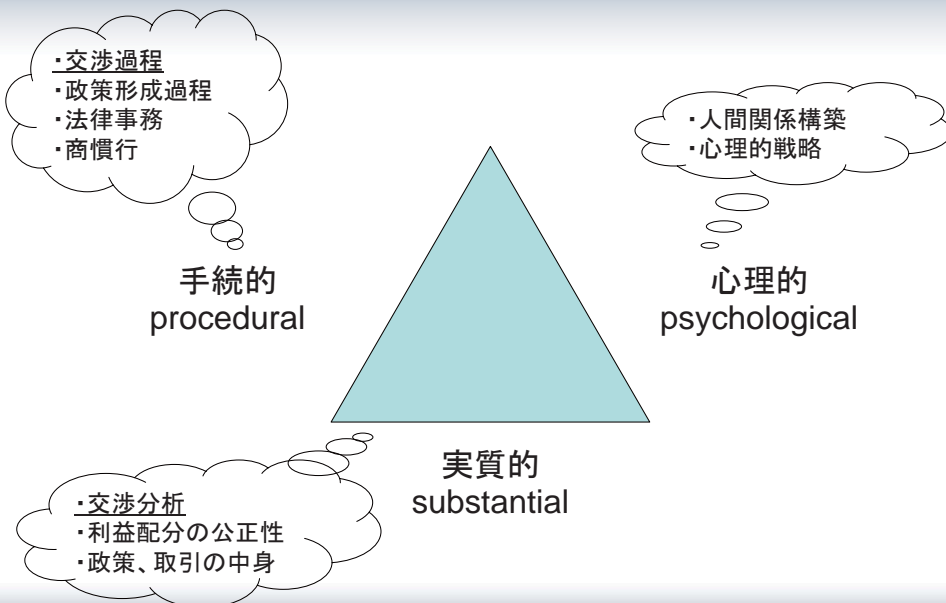
- 交渉 = negotiation、ネゴシエーション
- ハーバード大学ロースクール交渉学プログラムなどが中心に活動
 - Program on Negotiation (PON) at Harvard Law School
 - 教材等の作成・頒布、教育研究会議の開催など
- (古典的には)合理的な判断について検討するための枠組みとして発展
 - ゲーム理論
- (近年は)感情、認知、文化なども考慮
 - 「新ハーバード流交渉術」
("Beyond reason" by Fisher and Shapiro)
- ロースクール、ビジネススクール、公共政策大学院、都市計画大学院などの専門教育機関にて導入

交渉 = 利害調整

- 究極的な目的は共存のための利害調整
 - 異なる利害関心(効用関数)を有する者の中での調整
- 相手の利害関心や価値観・ルールを変えようとする事は「交渉」ではない(社会運動・マーケティングetc.)



交渉の3つの側面



(公共性の高い)交渉の4つの評価基準

- 公正性 - fairness
- 効率性 - efficiency
- 実効性 - stability
- 熟慮 - wisdom