



GraSPP

東京大学公共政策大学院
2017年度 Sターム

交渉と合意

第12回 2017年7月11日

まとめ

交渉と合意のまとめ

- 囚人のジレンマから交渉へ
- 交渉学の基礎
 - 利害と立場の区別
 - BATNA、ZOPA、パレート改善・最適
- 交渉プロセス
 - アンカリング
 - パッケージ
 - 心理的な問題
- 社会的合意形成
 - マルチステークホルダー、マルチレベルガバナンス
 - 合意形成プロセス、ステークホルダー分析、共同事実確認
 - 政策形成過程との連携
 - 官僚主導→参加→協働→熟議・・・その先へ
 - ファシリテーション
- 価値観／利害／メッセージの3層構造

交渉学

- 立場と利害
- BATNA、Reservation Price
- 交渉可能領域 (ZOPA)
- アンカリング
- パレート最適
- 価値の生産と分配

1対1から多者間交渉への展開

- 多くの交渉がbilateralではない
- 利害の多様化とネットワーク社会における交渉
- ステークホルダーの重要性
 - ステークホルダー分析
 - ステークホルダーのフレーミングが交渉過程・結果に及ぼす影響

社会的責任のある交渉

- Win/Win交渉と価値の分割問題
 - BATNAより条件がよければある意味Win/Win
 - どの程度条件がよいかは不問
 - 相手のRP(BATNA)まで追い込めば「勝ち」
- 嘘、情報操作、脅迫
- 社会的評判とビジネスの持続可能性
 - Corporate Social Responsibility
 - Socially Responsible Investment

社会的な合意形成

- 基本は価値観の問題ではなく、利害調整とすれば・・・
 - 共存のための方法論模索
 - プロパガンダではない
- ビジネス交渉との違い
 - 外部性
 - 持続可能性、頑強性
 - 不確実性
 - ステークホルダーの多さ
- 強い社会的責任
- 価値観に係る対立への対処
 - Deliberative democracy、熟議

合意形成プロセス

- 4つの政策形成過程の類型
 - テクノクラート型 → 参加型 → 協働型 → 熟議型...
- プロセス・マネジメント
 - コンセンサス・ビルディングの5段階
- ステークホルダー分析、共同事実確認
- 価値観と利害調整の峻別、整理
- 感情の取り扱い
- 「ハーボコ」ゲームからの学び
- HIV/AIDS対策のファシリテーション

Housekeeping

- 最終レポート

(7月31日(月)午後23時59分×切)

- 交渉事例をひとつとりあげ、その分析を行った上で、具体的な知見(当該交渉または将来の類似の交渉機会における改善に資する知見)を提示
- 事例は何でもよい(私的なことでも可)
- A4判4ページ以内
- 提出はシステム経由で

- 授業評価

- need a volunteer!