



GraSPP

東京大学公共政策大学院

2020年度 S1/S2ターム

交渉と合意

第13回 2020年7月7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
- 合意可能領域 (ZOPA)
- アンカリング
- 配分型交渉と統合型交渉
- パレート効率性
- 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BATNAまで追い込めば「勝ち」
- 交渉と持続可能性 (Sustainability)
 - 単発の交渉 vs. 交渉の連続としての社会
 - 移動可能性 (mobility) と交渉
 - 情報と交渉

社会的な合意形成

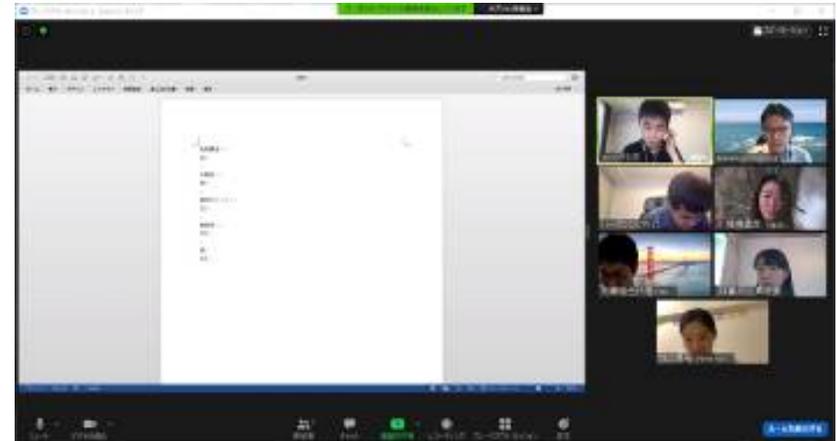
- 利害調整だと考えるなら、共存のための交渉
- ビジネス交渉との違い
 - ステークホルダーの多さ
 - 外部性
 - 持続可能性、頑強性
 - 不確実性
- 価値観(規範)の対立への対処
 - 熟議民主主義

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
- 「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

オンライン交渉

- インターフェイスの重要性
 - 映像(顔の映り込み)
 - チャット
 - 画面共有
- 技術の影響
 - インターネット回線
 - PCの能力
- メリットとデメリット
 - 移動時間の省略
 - コミュニケーションの質の変化



Housekeeping

- 最終レポート
(7月21日(火)正午×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
 - <http://www.pp.u-tokyo.ac.jp/student-bulletin/2020-06-25-25585/>
 - 【Sターム UTAS 授業アンケート入力期間(S1のみ開講科目を含む)】 2020年7月1日(水)~2020年8月17日(月)