

## 第 42 回 懇 会

NPO 法人日本交渉協会 1 級会員幹事(東京代表) 窪田恭史

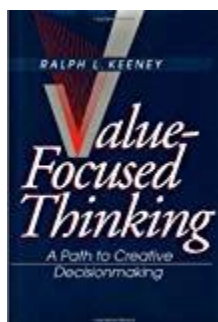


2019 年 6 月 15 日、NPO 法人日本交渉協会の第 42 回 懇(やわらぎ)会が開催されました。今回は年 1 回の横浜開催でした。

今回も二部構成。第一部は「交渉理論研究」でテーマは「決定分析」。第二部は「交渉学『超』入門」と題し、より多くの方に交渉学を知っていただくための紹介編についての議論を行いました。

第一部「交渉理論研究」は、今回からゲーム理論と並んで交渉分析の基盤をなす「決定分析」に入ります。「決定分析」とは、個人の意思決定について価値・不確実性といった事象を数学的に確定することで「最善の意思決定」を規範的に導き出し、それを現実の意思決定に具体的に応用することを言います。“Negotiation Analysis”の著者、H.ライファが開発した交渉のアプローチは、「決定分析的アプローチ」とも呼ばれています。

さて、この勉強会のテーマでもある“Negotiation Analysis”を読み解く上でも重要な考え方になるのですが、初めに R.キーニーが唱える「価値焦点思考(Value Focused Thinking)」についてお話ししました。価値焦点思考とは、代替案を中心に考える従来の意思決定アプローチに対し、意思決定者の価値に焦点を当てることで、問題や目的を見直し、より創造的な意思決定を行うアプローチを言います。



『Value-Focused Thinking: A Path to Creative Decisionmaking』

Ralph L. Keeney (著)

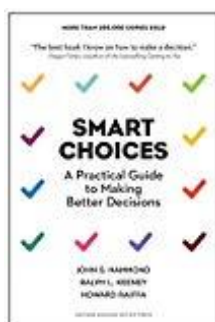
Harvard University Press

依頼事項	代替案の平均数	合計
目的を挙げずに代替案を考える	5.5	5.5
目的は挙げるが、全体的として代替案を考える	3.9	9.4
個別の目的ごとに代替案を考える	5.7	11.2

キーニーはまた、交渉において価値創造を行う上で重要な技法である「ブレインストーミング」についても、この価値焦点思考がブレインストーミングの欠点を補い、創造性を促すことを明らかにしています。キーニーが行った実験によれば、漠然とブレインストーミングを行った場合に比べ、価値に焦点を当てて特定した目的ごとにブレインストーミングを行った場合の方が二倍以上の代替案を創造することができたということです。



キーニー、ライファ、そして日本交渉協会理事長、藤田忠先生の師でもあるハモンドの三名は、価値焦点思考も踏まえた意思決定アプローチ“PrOACT”を1999年に“Smart Choices”という本で発表しました。“PrOACT”は、我々の日常生活における意思決定の多くのパターンである「確実下の意思決定」に、決定論が蓄積したより良い意思決定を行うためのノウハウを難しい数学を用いることなく応用した画期的な手法です。今回はこの“PrOACT”について、特にプロセスの最後のトレードオフで用いられる「等価交換(Even Swap)」について重点的に解説しました。



『Smart Choices: A Practical Guide to Making Better Decisions』

John S. Hammond, Ralph L. Keeney, Howard Raiffa (著)

Harvard Business Review Press



第二部は「交渉学『超』入門」。簡単な売買交渉のロールプレイと交渉学では良く知られた「1個のオレンジをめぐる姉妹の争い」を用いて、交渉学に初めて触れる方に交渉理論を学ぶ意義を感じていただけるようなエッセンスを紹介しました。懇会は交渉アナリスト1級会員の集まりですので、有意義なアドバイスを沢山いただくことができました。