

第 47 回 變会

NPO 法人日本交渉協会 理事 窪田恭史



2021 年 4 月 22 日、初めての完全オンラインによる變(やわらぎ)会が開催されました。場所を選ばず参加できることもあり、8 名の新規 1 級会員の皆さんを含む、大変大勢の方にご参加いただくことができました。1 級会員は全国にいらっしゃるの、場所に制約されないというのはオンラインの大きなメリットと言えます。

4 月 22 日、初めての完全オンラインによる變会が開催されました。變会は交渉アナリスト 1 級会員のための交渉勉強会です。場所を選ばず参加できることもあり、8 名の新規 1 級会員の皆さんを含む、大変大勢の方にご参加いただくことができました。1 級会員は全国にいらっしゃるの、場所に制約されないというのはオンラインの大きなメリットと言えます。

さて、いつものように第一部は交渉理論研究。第 12 回は「行動意思決定論」。過去数回は、期待効用理論、アレやエルスバーグのパラドックス、プロスペクト理論、ベイズの定理などやや難しい理論を取り上げましたが、今回は一息つき、2 級テキストでも学習した「認知バイアス」のお話しです。人間が持つ様々なバイアスと、それによって犯すエラーについては、M.ベイズマンと D.ムーアの『行動意思決定論－バイアスの罠』が詳しいですが、今回は”Negotiation Analysis”より、以下の 5 つを取り上げました。

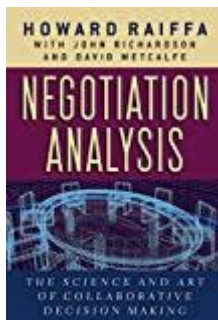
1. アンカー効果－第一印象
2. 現状維持バイアス－過去に固執する
3. サンクコスト(埋没費用)－損失を取り戻そうとする
4. 確証バイアス－見たいものだけを見る
5. フレーミング－間違っただけの問題を解決する

人の直感はしばしば合理性を逸脱し、誤りを犯します。それを認識した上で、より良い意思決定を行うためにはどうすればよいか？先の D.ムーアは、客観的な合理性が不十分な状態で意思決定を下してしまうという欠陥を是正するための方法を『行動意思決定論—バイアスの罠』の中で6つ挙げています。

1. 決定分析ツールの使用
2. 専門知識の習得
3. 判断バイアスの補正(ディバイアシング)
4. 類比的推論(ある物事の特徴ともう一方の物事の特徴の類似性に注目して推論する方法のこと)
5. 外部者の視点(客観的視点)に立つ(第三者の視点を借りることも有効)
6. 他者のバイアスを理解する



行動意思決定論—バイアスの罠
ベイザーマン,マックス・H.
白桃書房



『Negotiation Analysis: The Science and Art of Collaborative Decision Making (English Edition)』
Raiffa, Howard
Harvard University Press

続いて第二部ですが、今回は夔会加藤幹事と谷口幹事が担当されました。大勢の1級会員が集まった貴重な機会でもあり、テーマは「『交渉の継続的な学習方法について』みんなで考えましょう!」。参加者の簡単な自己紹介の後、ZOOMのブレイクアウトルーム機能を使って、1級取得後どんな継続的学習をしているか?、お勧めの図書は何か?などを忌憚なく話し合いました。

グループセッション終了後、各グループで出た話を全体で共有したのですが、

1. カードゲーム(ポーナンザ)をやっている(※)
2. 知識と身近な体験のフィードバックループ
3. 準備と予測(デシジョン・ツリー)の活用
4. マインドセットに注目する
5. Win-Winを意識する

など、皆さん1級を取得された後も様々な形で交渉学を生活の中に織り込んでいらっしゃる事が分かりました。実際、交渉学の扱う範囲は非常に広く、交渉テーブルに着いている時の相互作用だけが交渉ではありません。広い意味では、交渉と無関係という方はいらっしゃらないのではないかと思います。恐らく皆さん、まだまだ聞きたいことがおありだったと思いますので、今後もこのような機会があると良いと思いました。(※実は、4年前の第32回懇話会は「ボーンザ」大会を開催しました。)

最後に、今回参加された皆さんから挙げられた推薦図書の一部抜粋してご紹介させていただきます。



スタンフォード&ノースウエスタン大学教授の交渉戦略教室 あなたが望む以上の成果が得られる!
マーガレット.アン・ニール
講談社



望み通りの返事を引き出す ドイツ式交渉術
ジャック ナシャー
早川書房



交渉術の基本
グロービス
ダイヤモンド社



ライシャワー自伝
エドウィン・O. ライシャワー
文藝春秋



影響力の武器[第三版] なぜ、人は動かされるのか
ロバート・B・チャルディーニ
誠信書房



FBI捜査官が教える「しぐさ」の心理学（河出文庫）
ジョー ナヴァロ
河出書房新社



紛争管理論
ドイッチ,モートン
日本加除出版



うまくいく人はいつも交渉上手（講談社+α文庫）
齋藤孝
講談社



交渉上手になる“秘訣”
藤原敬行