

第 54 回 變会

NPO 法人日本交渉協会 理事 窪田恭史



2022 年 5 月 12 日に、オンラインによる第 54 回變(やわらぎ)会が開催されました。今回は「交渉の男女差研究から見える、交渉力アップのポイント」について、10 月に第 2 回が行われる予定ですので、今回は理論編。ここ 25 年程の研究から、交渉行動や結果にどのような男女差が分かっているのかについてお話ししました。

初めにアイスブレイクを兼ね、「交渉系資格はなぜ女性が少ないのか？」について、みなさんにブレイクアウトセッションで話し合っていました。これについてハッキリとした答えはありませんが、僕が以前から抱いていた疑問の一つでもあります。

2. 男女差を生じさせる要因 (4/7)

6. 交渉での扱われ方の違い

- イアン・エアズとピーター・シーゲルマンが1995年に行った、自動車販売交渉の有名な実験

実験前	最初のオファー		最終のオファー	
	利益	利幅	利益	利幅
白人男性	\$1,019	9.2%	\$564	5.2%
白人女性	1,127	10.3	657	6.0
黒人男性	1,954	17.3	1,665	14.6
黒人女性	1,337	12.2	975	7.2

- シカゴ地区153件のカーディーラーで白人男性、白人女性、黒人男性、黒人女性に新車購入の交渉を行わせた結果、白人男性が最も望ましいオファーを受け、続いて白人女性、黒人女性、黒人男性の順となった。検証の結果、最初のオファーの差が、最終オファーの差の大部分を説明していることが分かった。つまり、どれだけ譲歩したかや、交渉の長さによって性別と人種による有意差はなかった。また、ディーラーの性別と人種も結果に影響を与えなかった。
- これを含む複数の実験結果から推測されることは、女性が多くを要求せず、より譲歩するという期待を相手の交渉者（性別は無関係）が抱いており、それに基づいて行動することが多いのではないかと推測される。交渉者、とりわけ女性は、このような疑わしい仮定（ステレオタイプ）があることを認識し、そのようなものに交渉を邪魔させないようにする必要がある。

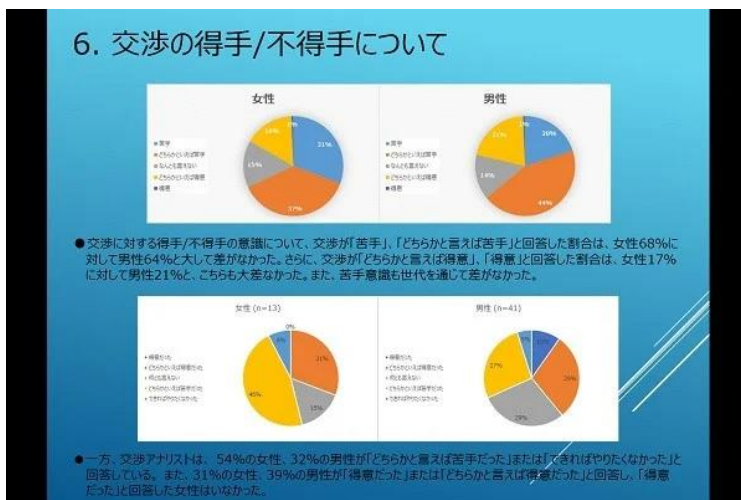
続いて今回の中心テーマである、交渉の男女差研究について。初めにお断りしておきますと、交渉というものを総じて捉えた時、交渉結果の男女差は有意ではあるものの、差は小さいという結論が出ています。しかし、ある特定の状況によっては交渉行動や結果に男女差がみられる場合があり、それがどういう状況なのか 8 つ特定したのが今回のお話です。また、これらの研究はアメリカを中心とする西洋文化圏で行われたものがほとんどであり、例えば日本のような他の文化圏でそのまま当てはまるかの検証はなされていません

(一部はなされているものもあります)。また、当然ですがここで「男女」という場合、それは全ての男女に当てはまるものではなく、過度な一般化は禁物であるという点に注意が必要です。

特定の状況とは、おおよそ以下のようなものです。

1. 交渉の捉え方
2. 人間関係における位置づけ
3. 統制の所在
4. 力の使途
5. コミュニケーションの仕方
6. 交渉中の扱われ方
7. 交渉戦術が及ぼす影響
8. ステレオタイプ

これらの状況で発生する男女差(この場合、男性の方が良い結果であるという結論が多い)から、差を埋めるための幾つかのポイントが見えてきました。広範囲に及ぶ交渉学の中で、これらのポイントを抑えることにより、効果的に女性の交渉力をアップさせることができるのではないかと思います。具体的なアプローチについては、第2回でお話したいと思います。



第二部は、今年3月に日本交渉協会で実施したアンケート結果について。結果からは、第一部でお話しした西洋文化圏での研究結果とは異なる、日本人の交渉に対する捉え方、意識のようなものが見えてきました。結論だけお話しすると、第一部から見てきた「交渉力アップのポイント」は、わが国の男性にとっても大いに有用なのではないかという仮説です。

最後に、メディエーターのロバート・ベンジャミンが「人は何故交渉を避けるのか」について、その要因を幾つか自身のHPで紹介しています。これが興味深かったので、ご紹介させていただきました。