

第 71 回 變会 小松大会(石川県)

NPO 法人日本交渉協会 常務理事 窪田恭史



発表者 谷口則彦 氏

第 71 回 變(やわらぎ)会を、11 月 22 日(土)に石川県小松市で開催いたしました。石川県での開催は 2018 年の金沢以来 7 年ぶり、地方開催は昨年 10 月の小倉以来となります。



小松駅に到着し、開場までの間、駅前にある「こまつの木」で、鉱山採掘に使う巨大なパワーショベルとダンプカーを見てきました。子供の頃、図鑑で見て知ってはいましたが、実物を見ると物凄い迫力で、逆に自分が小さくなったように感じます。

さて、勉強会のテーマは「AI と交渉」。すっかり身近になり、日進月歩の著しい発展を見せる AI エージェントですが、これを我々が日本交渉協会の中で行っている、交渉の学びにどう活用できるかを検討しました。

6 月に開催した第 69 回 變会において、私は ChatGPT と音声で対話することによる交渉ロールプレイの可能性を示唆しましたが、正直その時点では到底満足できる水準ではありませんでした。しかしながら、お話し

を伺うと、プロンプトの書き方やハルシネーションを防ぐ工夫をすることにより、実用に近づけることができそうでした。

また、既に AI エージェントで提供されている様々な機能を使うことにより、交渉理論の学習もより分かりやすいものにすることができると思いますし、何より論文など大量のデータの読み込み、さらにはすでに蓄積したデータの活用が格段に効率的になります。たった数年前と比べ、信じられないような進歩です。

なお、実際の交渉で AI エージェントをどう活用するかについては、既にいくつかの研究論文が出ています。膨大な情報処理能力と迅速な分析力を持つ AI は、交渉を支援するツールとして期待されています。既にウォルマートでは、AI 交渉プラットフォームを活用し、膨大な契約更新を自動処理しているそうです。

MIT(マサチューセッツ工科大学)で今年行われた国際 AI 交渉コンペティションでは、AI の人間と同じく、より温かみのある AI エージェントほどより多くの合意に達し、相手にも良い印象を与えることが分かっています。一方、これもまた人間と同じですが、より支配的な AI エージェントほど、自己利益を最大化させようとする傾向がありました。とはいうものの、AI は交渉に欠かすことのできない感情や文化的配慮の理解は苦手であることが指摘されています。例えば、マーらの 2024 年の研究は、LLM(大規模言語モデル)が「面子を立てる」といった文化的コンテキストを把握することができないと指摘しています。

さらに、いわゆる「ポチョムキン理解」の問題もしばしば指摘されます。ポチョムキン理解とは、AI が言葉の定義など表面的な理解については正しい回答を生成できても、その概念を深く理解して応用するという段になると失敗してしまうという現象のことを言います。普段、生成 AI を活用されている方は、身近に感じておられるのではないのでしょうか？そして、LLM は外部のサーバーを介するため、情報漏洩のリスクもあります。

これらの課題も近い将来改善されていくのかもしれませんが、現時点の交渉場面では、AI は人間の意思決定を支援するツールであり、人間に代替する段階にないと言えそうです。しかしながら、ウェスターマンらの 2024 年の研究は、AI を中立的な仲介者として活用する ODR(オンライン紛争解決)の有効性を示唆しています。



勉強会終了後、日本一の保有台数を誇るという「日本自動車博物館」へ行ってきました。11 年前、「トヨタ博物館」へ行ったことがあります。そこよりも展示されている車の数は多いそうです。訪問した理由は、ここに元駐日大使のエドウィン・O・ライシャワー博士が愛用したキャデラックの実物が展示されているためです。日本に初めて交渉理論を紹介した、日本交渉協会の設立者、藤田忠先生にハーバード大学で交渉学を学

ぶよう勧めたのはライシャワー博士であり、その交渉姿勢は協会が掲げる「統合型交渉」のロールモデルとなっています。