

履修希望者は4/9（木）午前9時までに下記URLのウェブサイト登録すること。定員を超えた場合は履修許可者を抽選で決定する。

<https://goo.gl/forms/gPsbU06KFpdSxoyB2>



東京大学公共政策大学院

交渉と合意

Negotiation and Consensus Building

S セメスター（火） 14:55~16:40 国際学術総合研究棟 413 教室

担当:

松浦正浩 客員教授（明治大学ガバナンス研究科〔公共政策大学院〕教授）

mmatsuura@meiji.ac.jp

概要:

「交渉」というと何か身構えてしまう人も多いでしょうが、実際のところ誰もが毎日交渉を行っています。たとえば家庭内での会話（例えば「今夜のご飯は何にしようか？」）なども一種の交渉です。また同時に、国家間で条約を締結する際にも交渉は行われています。これら多様な「交渉」を幅広くとらえ、それらの共通点から見出された基本的な枠組みが「交渉学」です。幅広い分野の現場で適用可能であるため、現在では全米各地の専門職大学院（公共政策大学院、法科大学院、ビジネススクール、都市計画大学院など）で教えられています。

「交渉」のスキルは生まれもってのものであって、勉強や練習をしても改善は難しいと思い込んでいる人が多いと思われがちですが、実際はそうではありません。「交渉学」の枠組みを用いて反省することで、交渉に係る問題の正しい理解が可能となり、「交渉学」を念頭に実際の交渉を進めれば、適切な問題改善へとつなげることができます。また、「交渉」の最終目標は相手を打ち負かすことではありません。むしろ、自分と交渉相手が今後共存できる方法をお互い納得できる形で見つけることが交渉の目標です。ですから、今回の講義で扱う「交渉学」のことを「Win-Win 交渉」などと呼ぶ人もいます。また、今回の講義は公共政策における交渉と合意に焦点を当てます。個人間、企業間で行われる交渉と比べ、公共政策に関する交渉と合意形成は、その特性が大きく異なります。特に、ステークホルダーの特定、配分の公正性に対する要請、価値観に根ざした論争と熟議による対応、科学的不確実性への対応などについてこの講義を通じて十分理解を深めていただきたいと思います。なお、講義では環境政策や都市計画を中心とした事例を用いて議論を進めます。

本講義はスキルの体得に主眼を当て、米国の専門職大学院で長年行われている「交渉学」の授業とほぼ同じ形式で進行します。交渉スキルは自動車の運転と同じく、学習と実践を繰り返すことで始めて体得できるものです。講義では複数の交渉シミュレーション演習を用い、学習した「交渉学」の理論や方法論を実際に自分自身で試していただきます。また、現場への適用を常に念頭に置きながら講義に参加していただくため、ディスカッションへの参加を重視します。本講義は聴講の場ではなく、むしろ講師を含めた「学びあいの場」だと考えて参加してください。

教科書

松浦正浩著「実践！交渉学：いかに合意形成を図るか」、ちくま新書、2010.

フィッシャー、ユーリー著「ハーバード流交渉術」三笠書房、1990.

(参考)

松浦正浩著「おとしどころの見つけ方」、クロスメディアパブリッシング、2018.

サスカインド、クルックシャンク著「コンセンサス・ビルディング入門」有斐閣、2008.

(*PDF <http://matsuura-lab.org/submit-nego/reader/> PWD: Tz5GDir3)

イントロダクション(講義概要の説明) (4/7)

第1部 交渉分析の基礎と応用(交渉学)

第1回 交渉学序論と分析の方法論 (4/14)

交渉の戦略立案と分析(反省)に欠かすことのできない交渉の基礎理論を解説する。具体的には、立場と利害、BATNA、ZOPA 等の概念を導入する。

Readings:

- 松浦正浩. (2010). 「実践！交渉学」、筑摩書房、第1章、第2章
フィッシャー&ユーリー. (1990). 「ハーバード流交渉術」、三笠書房、第1～5章
アクセルロッド. (1998). 「つき合い方の科学」、ミネルヴァ書房、第1～2章
Lax, D. and Sebenius, J. (1987). *Manager as Negotiator*, Free Press. Chapter 2 and 3.

第2回 交渉シミュレーション「桜井さん vs.小池さん」 (4/21)

2者間1 이슈の演習を通じ、最初の価格提示(アンカリング)、単一 이슈交渉の課題などについて、体験的に理解する。

Readings:

- 「桜井さん vs.小池さん」指示書 (電子メールで配布)
Lax, D. and Sebenius, J. (1987). *Manager as Negotiator*, Free Press. Chapter 6.
Susskind, L. et al. (1999). *Negotiating Environmental Agreements*, Island Press. Chapter 1
Fisher, R. (1985). *Art and Science of Negotiation*, Harvard. Chapter 3

第3回 複数 이슈交渉と実践上の課題 (4/28)

パレート最適を目指す相互利益型交渉の理論を解説する。また、古典的技法について概観した上で、その対応策として、交渉の7要素、相互利益型交渉(mutual gains approach)など、より実践的な方法論について解説する。

Readings:

- 松浦正浩. (2010). 「実践！交渉学」、筑摩書房、第3章
フィッシャー&ユーリー. (1990). 「ハーバード流交渉術」、三笠書房、第6～8章
チャルディーニ. 影響力の武器、誠信書房、1991. (←読んで損はない、オススメ！)
Lewicki, R., Barry, B. and Saunders, D. (Eds.) (2007) *Negotiation: Readings, Exercises, and Cases* (5th edition), McGraw-Hill. Reading 3-2. “Negotiation Techniques”

第4回 交渉シミュレーション「水無月開発」 (5/12)

2者間複数 이슈の演習を行い、パレート改善を目指す交渉の適用可能性や課題について、体験的に理解する。

Readings:

- 「水無月開発」インストラクション (電子メールで配布)
Wheeler, M. (2002). *Negotiation Analysis: An Introduction*, HBS Press.

第2部 公共政策形成過程における交渉と合意形成

第5回 公共政策における交渉と合意形成の理論 (5/19)

政策形成において必要とされる交渉と合意の理念的枠組みについて、日本国内および国際的場面における政策形成の事例等を交えて紹介する。また、民主的な政策形成の実践としてのマルチステークホルダー交渉と、対抗する概念としての熟議民主主義(deliberative democracy)の実践などについて議論する。

Readings:

- 松浦正浩. (2010). 「実践！交渉学」、筑摩書房、第4章
サスカインド&クルックシャンク(2008). コンセンサス・ビルディング入門、有斐閣、2008.
日本語版のための終章 (pp. 191-204)
サスカインド(1996). 「環境外交」、日本経済評論社、第4章。
Putnam, R. (1988). "Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of Two-Level Games." International Organization. 42, pp 427-460.

第6回 公共政策における交渉と合意形成の実践 (5/26)

公共政策形成に必要な合意形成(利害調整や紛争解決)を、マルチステークホルダー交渉として設計するためのプロセス設計の方法論としての「コンセンサス・ビルディング」とその適用事例、また科学的専門知識活用の方法論としての「共同事実確認」について紹介するほか、プロセス設計の演習を行う。

Readings:

- 松浦正浩. (2010). 「実践！交渉学」、筑摩書房、第6章
サスカインド&クルックシャンク(2008). コンセンサス・ビルディング入門、有斐閣、2008.
第Ⅱ部 (pp. 172-189)、第3章、第4章
山中、滑川. (2006). 我が国におけるコンセンサス・ビルディング手法の適用事例とその評価. PRI Review, 20, pp. 26-35.
Susskind, L. (1999). "A Short Guide to Consensus Building" (pp. 3-57) In Susskind, L., McKernan, S. and Thomas-Larmer, J. (Eds.) The Consensus-Building Handbook, Sage.

第7回 ファシリテーション手法 (6/2)

合意形成の現場で必要とされるファシリテーションの関連技法(主にラベルワーク)について、体験的にスキルを身につける。

Readings:

- サスカインド・クルックシャンク、コンセンサス・ビルディング入門、有斐閣、2008. 第5章
ドイル&ストラウス、会議が絶対うまくいく法、日本経済新聞、2003.

第8回 交渉シミュレーション「ハーボコ」 (6/9)

港湾整備に関する6者間の交渉シミュレーションを行い、公共政策における交渉の特徴について理解を深める。

Readings:

- 「ハーボコ」指示書 (電子メール配布)【まわりに迷惑をかけるので絶対に読んでくること！】
Sebenius, J. (1994). "Sequencing to Build Coalitions: With whom should I talk first?" (pp. 324-348) In Zeckerhauser, R., Keeney, R. and Sebenius, J. (Eds.) Wise Choices: Decisions, Games, and Negotiations, HBS Press.

第9回 「ハーボコ」のふりかえり、中間テスト (6/16)

ハーボコで各自が得た体験を全員でふりかえり、公共政策形成過程で行われる交渉の特徴を整理する。また文献等をもとに、外交問題、環境政策、まちづくりに関する公共的な交渉の特徴について理解を深める。また、これまでの理解を確認するためにマークシート形式の中間テストを行う。

第10回 交渉シミュレーション(科学に係る交渉) (6/23)

科学的不確実性の高い状況下でファシリテーターが参加する公共政策に関する交渉のシミュレーションを体験し、その課題について多様な立場に基づく視点から、体験的に

理解を深める。(※ふりかえりレポートなし)

Readings:

交渉シミュレーション演習指示書(電子メールで配布)

松浦正浩. (2010). 「実践！交渉学」、筑摩書房、第3章(再掲)

Forester, J. & Stitzel, D. (1989). "Beyond Neutrality: The Possibilities of Activist Mediation in Public Sector Conflicts." *Negotiation Journal*, 5(3), pp. 251-64.

第 11 回 価値観に基づく公共紛争とその解決 (6/30)

交渉による利害の取引だけでは解決が難しい価値観(value)に基づく公共紛争の存在について理解し、その解決や議論の方法について、実際のケースをもとに学生中心にディスカッションする。熟議(deliberation)の実践についても検討する。

Readings:

【当日配布】 Forester, J. Mike Hughes の Profile (コロラド州 AIDS/HIV 事例)

松浦正浩. (2010). 「実践！交渉学」、筑摩書房、第5章

Sandel, M. (2012). *What Money Can't Buy: The Moral Limits of Markets*. Penguin. Chapter 2;

Forester, J. (1999). "Dealing With Deep Value Differences." In Susskind, L., McKernan, S. and Thomas-Larmer, J. (Eds.) *The Consensus-Building Handbook*, Sage.;

LeBaron, M. and Carstarphen, N. (1999). "Finding Common Ground on Abortion." In Susskind, L., McKernan, S. and Thomas-Larmer, J. (Eds.) *The Consensus-Building Handbook*, Sage.

第3部 まとめ (7/7)

最後に、「交渉と合意」で学んだことがらについて全員でふりかえる。

評価:

平常点（出席等）30%、ふりかえりレポート（3回）計30%、

中間テスト15%、最終レポート25%

※出席について：初回を除く3回以上の無断欠席（やむを得ぬ事情による欠席で教官の了承を得た場合はこのカウントに含まない）は単位取得の意思がないものと判断する。

課題：

1) ふりかえりレポート

交渉シミュレーション（4/21, 5/12, 6/9）を踏まえ、a) 事前に考えた戦略、b) 実際の交渉過程、c) 反省・学習点（戦略がなぜ成功・失敗したかの分析と、将来の交渉における具体的な改善策）について A4 判 1 枚にまとめ、交渉シミュレーションの翌週（6/9 については翌々週）火曜日正午までに別途連絡するウェブサイトを用いて提出すること。なお、特に c) の内容を評価するほか、教科書等への参照、論述のわかりやすさについても評価する。

2) 最終レポート

実在する何らかの交渉過程について、本講義で扱った交渉分析や合意形成の方法論を用いて、その課題を分析し、改善策を提案すること。A4 判 4 枚以内。評価の視点はふりかえりレポートと同じ。〆切は7月21日（火）正午。

以上