

講演名：合意形成の技法 ―交渉学―
日時：平成20年11月28日（金）11:30～13:30
会場：KKR札幌
講師：東京大学公共政策大学院 特任准教授
（非営利法人（NPO）PI-Forum）
松浦 正浩 氏

参加者：25名

講演概要：

青年技術士交流委員会では、非営利法人（NPO）PI-Forum（ピー・アイ・フォーラム）より講師をお招きし、“合意形成の技法”に関するセミナー形式のテクニカルスクールを開催しました。

今年4月からはじまったテクニカルスクールも今回で最後となりました。

今回は、マサチューセッツ工科大学で合意形成論・交渉学、組織・制度論等を研究し、現在は、東京大学公共政策大学院「海洋アライアンス」研究教育ユニットで特任准教授（常勤）をされている松浦正浩氏を招きしての開催となりました。

今回は、当委員会初となるランチセミナー（ランチを食べながらの受講）であり、昼食時間を挟んだ約2時間で実施していただきました。

前半は、交渉学に関する基礎的な考え方を中心とした講義、後半はランチをとりながら2人1組での実践的な交渉シミュレーションを行いました。

前半の講義では、「囚人のジレンマ」からはじまり、交渉における利害と立場の関係、BATNA（不調時対策案）、第1オファーとアンカリング、合意におけるパレート最適など、普段なにげなく交渉していることが、理論として体系化されており、参加者は目からうろこだったのではないのでしょうか。



【講演される松浦氏】

後半のシミュレーションは、仮想の水無月マンション開発事業に関して対立関係にある建設企業側とまちづくり協会側に分かれて、マンション建設数と低所得者向け住宅戸数について疑似交渉しました。それぞれ建設企業側の経営部長として、まちづくり協会側の代表として交渉を行うというシチュエーションで、当初はかなり抵抗感があったようですが、時間が経つにつれ、すこしずつ本気モードに入ったのか、なかなかの白熱したバトル？が繰り広げられました。



【白熱した疑似交渉】

その後、それぞれの交渉結果を踏まえ、パレート最適にならなかった理由、一方に極端に有利になった理由等を検証、評価し、セミナーを終了いたしました。

今回のセミナーを受講された方は、さぞかし交渉上手になったことと思います。それぞれの職場・家庭等々様々な場でこの研修がお役に立てばと思います。

（文責：青年技術士交流委員会 奈良照一）