

ラウンド B の審査票のためのグローサリー

アジェンダ：議題、議事進行手順書。どの争点から交渉を始め、どの順序で争点を採り上げ、どの争点とどの争点を組み合わせ、どのように交渉を進めてゆくかの予定表。

イニシアティヴ：主導権。交渉におけるリーダーシップ。

ワーキング・リレーション：交渉や問題解決、集合的意思決定などで、実効的・機能的に作業を進めて有効な結果を出すことができるようなお互いの関係性。機能的関係。

ウィン・ウィン・ソリューション：交渉の当事者全員がより有利となるような交渉結果。

似て非なるものに「足して2で割る」だけの合意がある。たとえば二名の間での100万円の取り合いの交渉で、50万ずつに分けるのは「足して2で割る」合意であるがウィン・ウィン・ソリューションではない。交渉のパイ（係争利益）が100万円のままで増えていないからであり、このような「足して2で割る」だけの解決は単なるゼロサム解決の一つにすぎず、交渉理論としては「10万円と90万円」や「90万円と10万円」などの分割と大差はない。

ウィン・ウィン・ソリューションとは、パイ（係争利益）自体が増加するような解決策である。たとえば上記の例でパイ（係争利益）が、（たとえば共同で投資するとか共同でベンチャーを設立するとかで）150万円に増加するような解決策の合意である。この場合は、同じ「足して2で割る」タイプの合意でも各自75万円ずつ取ることができ、ゼロサム解決の「足して2で割る」だけの合意の50万円よりも両者ともに25万円取分が増加している。

Win-win solution: This notion is the same as (strict) Pareto improvement, i.e., everybody gets more.

A "split-the-difference" type of agreement is completely different notion and should never be confused with a win-win solution. E.g., a dispute over how to divide \$100 is a zero-sum conflict and a 50-50 division is a split-the-difference solution, but not a win-win solution. In the former solution the pie (stake) remains the same while in the latter case the pie (stake) should be larger, e.g., from \$100 to \$150. In other words, a split-the-difference solution is no better than any zero-sum solutions except that it appears to be fairer in the sense of income distribution.

A win-win solution makes the pie (stake) itself bigger. E.g., in the case of \$100 above, an agreement can be called a win-win solution if somehow (e.g., by joint investment to a stock market or by establishing a joint venture enterprise) the pie (stake) increases to, say, \$150. In this case both parties may be able to get \$75 each with the split-the-difference method, which yields \$25 bucks more for each.

BATNA：Best Alternative to a Negotiated Agreement の頭文字（「バトナ」と読む）。交渉が決裂した場合にとりうる最善の代替策。BATNA より不利な合意なら結ばない方が合理的である。たとえば、近くで第三者が1万円で売っていることを知っているとき、交渉相手から1万円より高い値段で買うことは非合理である。あるいは、1万円で買いたまおうという申出を第三者から受けているとき、交渉相手に1万円より安く売るのは非合理である。BATNA より不利な合意をする者は交渉者として失格である。