

Title	価格交渉-限界便益-費用分析を用いたモデル構築と実験による検証-
Sub Title	
Author	御宿直樹(Mishiyuku, Naoki) 大林厚臣
Publisher	慶應義塾大学大学院経営管理研究科
Publication year	1998
Jtitle	
JaLC DOI	
Abstract	
Notes	修士学位論文. 1998年度経営学 第1474号 可能
Genre	Thesis or Dissertation
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=KO40003001-00001998-1474

慶應義塾大学学術情報リポジトリ(KOARA)に掲載されているコンテンツの著作権は、それぞれの著作者、学会または出版社/発行者に帰属し、その権利は著作権法によって保護されています。引用にあたっては、著作権法を遵守してご利用ください。

The copyrights of content available on the Keio Associated Repository of Academic resources (KOARA) belong to the respective authors, academic societies, or publishers/issuers, and these rights are protected by the Japanese Copyright Act. When quoting the content, please follow the Japanese copyright act.

所属ゼミ	大林 研究会	学籍番号	89728919	氏名	御宿 直樹
(論文題名)					
価格交渉 — 限界便益-費用分析を用いたモデル構築と実験による検証 —					
(内容の要旨)					
<p>交渉状況に関する費用構造などの変数をインプットすることにより、予測される交渉締結価格をアウトプットするモデルの構築を試みる。既存の合理的・規範的交渉モデルや記述的交渉モデルにとらわれることなく、筆者が海運会社で経験した傭船交渉を定式化しモデル構築のヒントを得た。</p> <p>交渉においては、自分の提示する額が自分にとって有利であればあるほど限界便益は増加するが、同時に、相手が受け入れを拒否し交渉が長引くことにより発生する限界費用も増加する。この二つを確率処理した期待値ベースで相殺した純便益が最大になるように、カウンターオファー計算と交渉継続に関する意思決定を行っているというルールを前提とする。「落とし所」(交渉者本人がリーズナブルであると思う締結額で、かつ、交渉相手にとってもリーズナブルであろうと思われる締結額)という概念を導入し、従来 of 規範モデルにおいては織り込まれていなかった主観的・心理的要因をモデルに組み入れた。</p> <p>仮構築したモデルのパフォーマンスを検証するため、白タク運転手との運賃交渉、および、ダフ屋との野球観戦チケット値段交渉のケースを作成し二人一組のロールプレイング形式で実験を行った。同時に、交渉者のパーソナリティ、交渉中の態度、交渉者同士の組み合わせなどの影響を考察するためアンケートも実施した。交渉結果のモデル解と実験解を比較し、その結果やアンケート回答を分析することによりモデルに修正を加え、売手と買手では異なる交渉範囲を念頭において交渉を行っていること、交渉においては落とし所が便益計測の基準点となっており強力な係留効果の源泉となっていること、などを反映させた。また、落とし所の設定基準点は交渉案件の性格によって異なり、定価が基準となる場合と交渉パイの midpoint が基準となる場合の二通りがあることを発見した。この基準点に、交渉決裂時に発生する費用または逸失利益に関する交渉者間の大小関係が加味され、落とし所が設定されると思われる。</p>					