

言い手と受け手 (Offer と Acceptance) の関係の挿話

1. 言い手と受け手 (Offer と Acceptance) の関係の例 (その1)

ギザのピラミッドに行った時のことだった。ラクダを引いた男たちが寄ってきて盛んに「乗れ」と言う。初めは「三分で十ポンド」と言った。「乗る気はない」と断ると「一分一ポンドで良いから」と食い下がられた。日本円に換算して五十円。熱心さにほだされ、仲間の一人も同調した。

ラクダは後ろ足だけでまず立ち上がり、それから前足を伸ばして立つ。その際、極端に前傾し転げ落ちそうになるので、鞍(くら)の前の取っ手に必死でつかまっていなければならない。

しかも立ちあがったラクダの背は以外に高くスリルがあった。ラクダ引きはその有り様をみて取ったのだろう。「降りる値段はまだ決めていない。二十ドル出せ。」と言い出した。雲助さながらである。身軽な友人は黙って飛び降りたが、自分には無理だ。面倒だと思い「二十ドル払うからすぐに降ろせ」と言った。

意外なことにそれがラクダ引きを怯(おび)えさせた。降りた後で「これは男と男の契約だ。警察へ行かないと約束してくれ」と心配そうに繰り返し、紙幣を受け取ろうとしない。はたと気づいた。大幅に掛け直しをし、気長に交渉をするのはこの地では常識である。しかし、法外な金を払わねばラクダから降ろしてやらぬ、というのは強要であり商談ではない。「これがエジプト流なのかガイドに聞いてみる」と言うで一転して、三ポンドで良いと引き下がった。

ラクダの鞍の上にいる間は交渉の主導権はらくだ引きの手中にあった。その状態でネゴに応ずればかれらのペースにはまり、余分な時間と金を失うことになっただろう。言い値を払うと言って降りた瞬間、主導権はこちらの手に移った。不当なやり方で法外な値段をふっかけたために彼はいつそう弱い立場になってしまったわけだ。

イニシアチブを確保することが常に交渉を有利にする。友人も私もそれぞれのやり

方でイニシアチブを取ったわけだ。「怪我(けが)の功名」のような教訓だった。

(日本経済新聞・夕刊 2000年8月25日「あすへの話題：ギザのラクダ引き」東海旅客鉄道社長・葛西敬之氏より引用)

2. 大切な言い手と受け手 (Offer と Acceptance) の関係の例 (その2)

土地の売り買いの値段の例：

買主が、借地人に向かって、その貸している土地を買ってくれないかという申し入れをしたとしよう。

たいていの場合、その売買価格は、通常の更地価格の50%の価格、ひどい場合は20%の価格になってしまう。たとえその土地が、先代の時代に、借地権代に相当するお金を、貸主が借主から受け取っていない場合においてもある。

また、今度はその土地を、借主が貸主に対して、売ってくれないかと申し入れた場合のことを言うと、立場はまったく逆転するのである。即ち、この場合の売買価格は、更地価格になるのである。

更には、どうしても売ってくれという場合は、更地の価格より高くなる場合さえあるのである。

これを、offer と acceptance の逆転という。

この例から、学ぶことができるように、どちらが先に、そのことを言い出すかによりこの offer と acceptance の関係は大きく変わるのである。

結論：社会的正義を成立させるための、Offer と Acceptance の関係を形成するためのタイミングの判断と、同じ内容のことでも、どちらが、それを言うかによって、成立、不成立が決まってくる Offer と Acceptance の関係の2つの説明が、上記の2つの例話で、説明されている。

この適正な手順を作る手順として、ステップリストがあり <http://dten-wisdom.jp/00001-R3.pdf> の中に書いてあります