

## 第1試合 午後 対オーストラリア

### 1. 結果

合意成立(合意内容は引き分け)

同一ジャッジが同日に評価した4チーム中2位の評価(1位はオーストラリア)

午前中の対戦はアメリカ対インドで、いずれも入賞していない。ジャッジのコメントに午前中の対戦の出来があまり良くなかった旨が示唆されていた。

### 2. 自己評価

#### (1) 準備

General Information(以下 GI)、Confidential Information(以下 CI)に記された範囲で情報は十分に把握し、こちらが採るべき戦略は十分に頭に入れて望むことが出来ていた。価格交渉の計算式を記した紙は効果的で、交渉締結に至るスピードを速めたと感じた。

#### (2) 相手との関係

まず、オーストラリアが当初から英語でたたみかけて主導権を取ろうとしてきた。言語的なハンデがある以上主導権をとらせることはやむを得なかったが、序盤では度々相手に圧されて思考停止する場面があった。例えば、オーストラリアが最初に品質検査に15分を要求してきたが、日本側にとってそれは長過ぎるのであり、その段階で相手方の優先順位を認識すると同時にこちらが時間をかけたい他の論点を押し出していくことは可能だったと思われる。結果的には、品質検査に時間をとられ、ワインの供給の停止、継続の論点は時間が苦しくなってしまった。逆にそれでも妥結出来たのは、事前段階の準備が効を奏したからだと思われる。

関連して、オーストラリアの特徴として、GI、CIに記載されていない情報をリサーチして提示してくることが度々あった。ワインの品質検査導入の交渉において、国際基準に触れ、達成すべき具体的な数値目標の確約を求めてきたことがその一例である。このような追加的情報は時に交渉を助けて両者の利益になることもあるかもしれないが、往々にしてそれを提示したチームのポイントに繋がるだけで、相手方にとってはほとんど時間の浪費になる場合が多いと思われる。加えて、そもそも相手方のチームにはそのような追加的情報について合意する権限がない場合が多い。今回日本がオーストラリアのそのような追加的情報に基づく要求に付き合い、当初 yes と言ってしまったことは時間配分の面からも、交渉倫理の面からも問題であった。

#### (3) 総括

オーストラリアが主導権を握り、日本がそれについて修正を加えていくという構図自体は、言語的な面からもやむを得ず、審査員の目にも両チームの特徴の違いとして好意的に映ったようである。準備も問題なかった。(2)で述べたような序盤のつまずきがなければ、さらに高得点が望めたはずである。

## 第2試合 午後 対韓国

### 1. 結果

合意成立（合意内容は引き分けかそれ以上）

4 チーム中 4 位の評価(1 位はアイルランド)

午前中は優勝したドイツとアイルランドが対戦しており、ドイツでも 1 位をとれないハイレベルな内容であった模様。アイルランドについての具体的な情報はなし。

### 2. 自己評価

#### (1) 準備

準備はオーストラリア戦と同様、GI、CI については把握し、こちらの戦略も練って臨んだ。ただし、手続き的な交渉の進め方についての準備、及び本番での準備の見せ方に問題があったので、その点は後述する。

#### (2) 相手との関係

韓国についても英語力は上手で、最初の入りで主導権を持って行かれた印象があった。特に、相手がホワイトボードに自分達の要求を全て書きだしてきた段階では、日本側も隣に同じものを書くべきであった。そうすれば韓国が提示した条件を前提にそれに修正を加えていくという構図ではなく、より対等な形で交渉が進んだはずである。

準備について点数が悪かったのは、問題に記載された具体的な数字を提示する段階で手間取ってしまったためである。数字自体は記憶していたが、それが問題のどこに書いてあるかまでは把握しきれていなかった。具体的な数字が問題のどこにあるかまで完璧に把握することは不可能に近いと思うので、相手に情報を出していく場合や、質問に答える際の間の取り方を工夫すれば、審査員には準備不足を感じさせることなく乗り切れると思われる。

もう一点第 2 試合で反省すべきは、BATNA を上手く使えなかったことである。日頃交渉の授業が充実している大学等では当てはまらないかもしれないが、慶應大学チームとしてそれまで国内大会や練習試合で BATNA を実際に使ったことがなく、他にも日本のチームだと BATNA と聞くと交渉を決裂させてしまうものとして躊躇するチームは多いと思われる。それまで BATNA を有効に使った経験がないチームであれば、準備の段階で「〇〇の条件が満たされないまま□□分が経過した段階で BATNA を出す」等を予め決めておくなどした方が、本番で中途半端な形にならず良いのではないかと感じた。

#### (3) 総括

本大会でもっとも不完全燃焼感の残る対戦であり、ジャッジの評価も辛かった。他の英語圏 2 国に比べれば英語の差は小さく、戦略次第では主導権も握れたと思われるだけに、最初の入り方、要求の出し方等をより準備できれば良かったものと考えられる。

### 第3試合 午前 対イングランド・ウェールズ

#### 1. 結果

合意成立(合意内容は引き分け)

4チーム中2位の評価(1位はイングランド・ウェールズ)

午後に対戦していたインドネシア、プエルトリコについては今大会の有力チームではなかった模様。

#### 2. 自己評価

##### (1) 準備

時間に対して論点が多かったことと、相手が英語圏で普通に喋れば主導権を持つていかれることが明らかだったことから、最初の段階で互いの要求を全てホワイトボードに列挙するように戦略を練った。

##### (2) 相手方との関係

ホワイトボードを使ったことは成功で、リスニングの助けにもなったし、ペンを主に日本側が握っていたことからオーストラリア戦ほど相手に圧されるということもなかった。

立場は売り手であったが、価格の下げ方をパターン化して、予め準備していたこともよかった。結果的に数字をどんどん相手方に提示していくことになり、試合後相手チームからも感心されることになった。

普段あまり問題にならない紛争解決条項についての読み込みが甘く、通常小さい論点と思われるところも隙がないように準備することは大切だと感じた。

自分達の優先する利益を積極的に開示し、相手方の優先順位も上手く聞き出すことが出来たため、交渉がスムーズに進んだ。

ホワイトボードで可視化したとはいえ、最後に1つ誤解が生じ、決裂の危機に陥った。ホワイトボードで合意事項だけを別の場所を書いていく等、より明確にしていく努力が必要であった。

##### (3) 総括

前2試合の反省を踏まえて戦略を緻密化したことが効奏し、良い交渉が出来たとされる。言語的に不利な場合にホワイトボードを使ったり、数字で対抗していくことは、今後参加する日本チームの戦い方のヒントになるのではないかと思う。