

国際ネゴシエーション大会レポート

Chapman University 7/1~7/5

細田めぐみ

Overall View

今回の大会を終えて、いくつか思った事がある。まず、言語の壁、そして日本のネゴシ大会の交渉との根本的な違いである。今回の3戦において合意条件はすべて BATNA よりも上であったし、こちら側の意思をほぼ伝える事は出来ていたので、点数が低かったことには驚いた。特に第2と第3ラウンドは個人的には合意内容もよくできていたと思ったので意外であった。どうしてこうなったのか考えてみたい。

第1に、言語の壁に関しては言わずともハッキリしていた事だったが、ここまで審査結果が不利になるものとは思わなかった。ある程度英語に自信はあり、日常会話や仕事上でも英会話に不便を感じたことはないが、交渉大会となると明白に不利だった。

自分の意思を伝えるだけならば特に問題はなかったのだが、レトリック（修辞）に関しては私も宮原君もほぼできないに等しく、お互いの弁論を聞くとやはりイングリッシュネイティブの相手チームの方が力強く聞こえてしまう。

今後の大会で少しでもこの不利を覆すためには、英語チームは理路整然として面白くないシンプルな主張だけでなく、レトリックの面でも練習が必要なのではないかと感じた。発音と同じで短期間で身につくものではなく、ましてや本番で咄嗟に言えるようになるには長期間の練習が必要だと思われる。12月に国内で優勝校が決定次第少しずつそういった勉強も始めておけば（私の場合は7月の大会1か月前に準備を始めた程度だったので）レトリック部分を強化できるのではないかと思った。

第2に、日本の交渉部門との違いだが、特に点数の部分で違和感があった。たとえば第4位だったオーストラリアは2nd Round を合意できなかったという。もちろん合意を結ばずとも高い点数を出すことは不可能ではないが、日本大会での感覚で見ると有利な合意を結ぶ事が高得点を出す際に必要不可欠な要素なのではないかと思っている。また対戦相手が好敵手ならばお互いを高め合う形で両チームに高得点が科せられる事が多いと考えているが、国際大会だとそれが一様に当てはまらないということが分かった。Win-Win といいつつも結局は両者ともに高得点ということではなく、Win-Lose がもっとハッキリしていると思う。

そういった日本での交渉との差をもっとちゃんと分析し、意識して取り組むべきだったと思っている。Judge Pack を読み込む時間がなかった故にどこで得点を稼げるのかといった事が疎かになってしまったので、次回からは先にルールを熟知して臨むべきではないかと思う。

1st round VS Australia 『安易に数字に頷いてはいけない』

1 戦目という事でとても緊張していたが、準備はきちんとできていた。相手側のオーストラリア訛りの英語を聞きとるのが大変だった。オーストラリア訛りについては審査員の方も聞き取りにくいとコメントしていたので、聞き返したことによる悪い印象などは受けなかったと思う。

問題は相手側がこちらの予期していなかった情報を提示してきたときだった。ワインのクオリティーについてのスコアをつける条項を入れたいとのことだった。こちら側は聞くときに相槌の意味で頷いたりしていたのだが、相手の提案に対しても条件反射的にうなづいてしまった事と、頷いて OK をしてからそれが **authority** 違反になりかねない事に気がついて焦った。オリジナル要素の強すぎるスコアの付け方を入れてきた相手チームの戦略に疑問を感じざるを得ないが、安易に頷いてしまっただけではいけなかった。

2nd round VS South Korea 『前準備で数字を読み込む』

最初に **Procedures** を決めるという **Pre-Negotiation** は効果的だったと思う。しかし審査員にマイナスポイントをつけられた読み込みの甘さはもっと気をつけるべきであった。あの場合一人が捜してもう一人は喋り続けるか、もしくは **Let me show you the page** とでも言って相手に見せる体で探せばよかったと思う。

気になったのは審査員が最後に「韓国側が **Pre-Negotiation** で **Let's hire DeLuca** とポジティブだったのがよかった」とコメントしていたが、本当にクライアントの **interest** を思うのならばそこはあくまで「クライアントの利益になるならば雇いたい」程度にいうのが正しいと思うので、そこに高得点をつける審査員に違和感を覚えた。どこまでも国内のコンペとは違うと感じた。

3rd round VS England/Wales 『レトリック』

おそらく日本国内での交渉だったのならばお互い健闘してよい結果を生み出したという事で高得点をとれていたのではないだろうか。正直な感想を言うと英語の流暢さやレトリックを抜きにすればそんなに相手に引けを取ってはいなかったのではないだろうかと思う。

1st Round で、ネイティブ側に主導権を握りながらもちゃんと言い返すところは言い返すといった点が評価されていたので 3rd もそうしたつもりだったのだが、やはり優勝を狙いに行くならば主導権がとれるくらいの英語力が必要なのかと思った。

内容としては最後の 10 分でお互いの理解する条件に相違があった事が発覚したので、もっとこまめに「**In this condition**」「**We are talking under this condition**」など確認を入れるべきだったと反省している。相手の最後の **idea** がなければおそらく契約締結に至らなかった。また、**arbitration** の場所や準拠法に関しても、1st2nd でそこまで重要視されていなかったため考えも準備も疎かだったと思う。