

本体験記の目的：

本体験記を読むことで、半年後の本大会へ向けどのような準備を行っていけば良いか具体的なイメージが持てていない状態から、大会まで行うべき準備について時系列で具体的なイメージを持てている状態になる。

メインターゲットとしている読者： INC 出場が決定した英語チームの学生

読んで欲しい時期： INC 出場決定時点（例年 12 月初旬～中旬）

読了までの時間： 10 分

《目次》

1. はじめに
2. 準備段階における国内大会と International Negotiation Competition の違い
3. 時系列でみる INC までの準備と改善点
4. おわりに

1. はじめに

2015 年 12 月、東北大学英語チームは、2016 年度 International Negotiation Competition（以下、INC）への出場が決定しました。東北大学として過去に INC へ出場したことがなく、また過去の INC 参加者がどのような準備を行ってきたのか参考にできるものが限られていたことから、INC 本番までの半年間手探りの中で準備を進めてきました。今回、体験記執筆というまたとないチャンスをいただいたので、大会期間中の熱戦の様子は山村の体験記に任せるとして、私は半年に渡る準備の様子を、反省も踏まえて書き記したいと思っております。そして、来年以降 INC に挑戦する方々に使っていただける参考資料として、上位入賞を目指す際の一助になればと思います。

2. 準備段階における国内大会と International Negotiation Competition の違い

INC までの準備を振り返るにあたって、まずは INC がどれほど国内大会と異なっていたのか分析してみました。国内大会と INC の違いを挙げれば切りが無いですが、準備段階に大きく影響を与えるものに絞ってみると、大きな違いとして以下の 3 つが挙げられます。

① 問題発表のタイミング

国内大会では例年、大会の2ヶ月前に問題が発表されます。しかし、INCでは大会の2~3週間前に問題が発表されるため、国内大会ほどの時間的余裕を持って準備を行うことはできません。

② 大会期間中のラウンド数

INCでは5日間で合計3ラウンドもの交渉に臨みます。上記の問題が発表されてから大会までの時間がさほどないという状況も相俟って、各ラウンドの準備にかけることができる時間はさらに少なくなります。

③ 提出書面/交渉中の参考資料

国内大会とは異なり、ジャッジに対する交渉準備メモの提出はありません。そのため、書面作成に多くの時間を割く必要はありません。しかし、国内大会のように交渉相手に対する資料配布やPowerPoint等のプレゼンテーションソフトを持ち込んだ提案などは認められていないため、交渉相手と対話ベースの的確なコミュニケーションを行い、かつコミュニケーションが有効であることをジャッジに対してアピールする能力が国内大会以上に求められます。

上記3つの点から、INCに向けた事前準備における考察として次のことが言えると思います。

- A) 時間的余裕がない中で複数のラウンドについて準備する必要があるため、問題発表前の時点で明確な準備方針が確立されており、問題発表以降はそれに従って効率的に準備をしていくことが求められる。
- B) 紙面によるアウトプットができないため、戦略におけるクオリティよりもむしろ、実際のプレイングによるアウトプットに重きを置いた準備が大切である。

ここで述べたINCに向けた事前準備における考察は、2016年度INCを終えた段階で言語化したものです。A)については、2016年度の準備段階ですでにその重要性を認識していましたが、B)についてはINC期間中に実際のラウンド内でその重要性に気付かされました。次章では、これらの考察をもとに、私たちが半年間どのような準備を行ってきたか時系列で説明し、回顧した時に「こうしておけばよかった」と思う点を改善点としてさらに補足していきます。

3. 時系列でみる INC までの準備と改善点

東北大学英語チームは、大会出場メンバー2名とサポーター1名の3名が中心となって INC に向けて準備を行ってきました。いずれも INC 出場決定時点で学部4年生であり、卒業後は民間企業で働くことが決定していたため、引越や大会参加に関わる諸々の調整作業に追われ、3月から本腰を入れて準備を開始しました。以下3月以降に行った具体的な準備の内容です。

【3月】

大会に出場するメンバーが確定し、過去問題文・ジャッジパック・大会規則などの資料を分析して7月までの大まかな計画を立てました。また、抜粋した過去問題文を使って戦略策定、模擬交渉を実際に行ってみたのもこの時期です。

【4月～5月】

6月からの準備方針を確立するべく、4月と5月に1回ずつ、問題発表からINC当日までの2～3週間にわたる直前準備を過去の問題文を用いて実際に体感してみるという模擬準備を行いました。具体的には、①担当者を決めて問題文を分析→②担当者が戦略を策定する→③ピアレビューを行い戦略ブラッシュアップ→④サポーターを交渉相手として模擬交渉→⑤フィードバックをもらって戦略ブラッシュアップ、という①～⑤のサイクルを1週間で1回ずつ回していく方法を試行していました。

【6月】

4～5月で試行してきた、サイクルを回しながら戦略をブラッシュアップさせていく方法で6月も準備を行いました。6月は森下先生をはじめとする国内INC運営委員の先生方やOBOGの方々との練習試合や戦略検討会を行う機会を毎週末設けていただいたこともあり、週末の指導会をペースメーカーとして設定し準備を進めていきました。

上述した通りの準備をINC当日まで行って行っていました。INCを終えた現時点で振り返ってみても、6月の大会準備前に、実際の準備を想定して準備の予行演習を行うのは妥当だったと思います。しかし、「こうしておくべきだった」という反省点・改善点はもちろんあるので、以下に挙げておこうと思います。

➤ **戦略のクオリティアップは程々に、プレイングのアウトプット練習にもっと時間を！**

私たちが行っていた準備は戦略のクオリティを高めることに主眼を置いていました。

しかし、INCでは戦略を紙面でアウトプットする機会はありません。つまり、

プレイングによるアウトプットができなければ、どれだけ戦略が優れていても高得点

は期待できないのです。私たちの場合、実際に交渉を行う機会が週末だけとなってしまい、プレイングの面において練習量が足りていなかったのは反省すべき点です。改善するとすれば、担当者が1人で行っていた戦略策定にかかる時間を短くし、チーム内での簡易模擬交渉をベースに戦略を練り上げるなどプレイングの要素を普段の準備から取り入れていくことが肝要だと思います。

➤ チームとして戦うための準備を忘れない！

戦略策定をスムーズに行うために、私たちは各ラウンドの担当者を決めて戦略策定およびブラッシュアップを行っていました。しかし、やはり担当者とそうでないメンバー間の戦略理解度には差が生まれてしまい、「チームワーク」は審査項目の1つであるにもかかわらず、実際の交渉の場面でうまくチームワークを活かせない場面が多くありました。改善するとすれば、ピアレビューを书面のやり取りで終わらせない・アウトプットの練習量を日頃増やしていくなど、戦略理解の機会をチーム内で多く設けることが重要だと思っています。

(参考：INC 出場決定から 2016 年度 INC までの準備内容)

Time	Event(Date)	具体的な準備内容
12月	・INC出場決定	・過去INC参加者や過去INC資料などから情報収集
1月		・INC大会規則の読み合わせ ・INC過去問題文を用いた模擬交渉
2月		・INC過去問題文を用いた模擬交渉
3月		・INC大会規則の読み合わせ ・INC過去問題文を用いた模擬交渉
4月		<u>《2014年度過去問題文を用いた模擬準備》</u> ・発表された問題の分析 ・戦略の策定 ・担当者が作成した戦略のピアレビュー ・模擬交渉
5月		<u>《2015年度過去問題文を用いた模擬準備》</u> ・発表された問題の分析 ・戦略の策定 ・担当者が作成した戦略のピアレビュー ・模擬交渉
6月	・問題文発表(6/11) ・国内INC運営委員の先生方およびOBOGによる指導会(6月毎週末)	<u>【2016年度問題文を用いた本番準備】</u> ・発表された問題の分析 ・戦略の策定 ・担当者が作成した戦略のピアレビュー ・模擬交渉
7月	・国内INC運営委員の先生方およびOBOGによる指導会(7月初週末) ・INC(7/5-9)	<u>【2016年度問題文を用いた本番準備(続)】</u> ・戦略の策定 ・担当者が作成した戦略のピアレビュー ・模擬交渉

4. おわりに

INC 本番までの準備について、「これが正解」というものはもちろんありません。むしろ、チーム事情に応じて準備の仕方を変えていかなければならないことを、私たちは身をもって体感しました。私たちの場合、チームメンバー全員が社会人 1 年目で、かつそれぞれの拠点が仙台、東京、長崎と離れていたため、大会直前まで遠隔のコミュニケーションを余儀なくされていました。

しかし、実際に INC での全ラウンドを終えた今思うのは、そういった環境的な制約があっても、準備の仕方次第ではどんな国とも対等に戦えますし、なんとでもなるということです。むしろ、そんな逆境をはねのけるために思いっきり準備して臨んだ本番だからこそ、挑む価値があり、経験が財産になると私は信じています。

なので、これから INC に挑戦する方には、せっかく手にした機会ですから綿密な準備をして臨んでいただければと思っています。この体験記が、これから世界に打って出ようとするそんな皆さんにとって少しでも参考になれば幸いです。

～追記～

この度の International Negotiation Competition 参加に際して、たくさんの方々から多大なご支援をいただきました。

特に、大学対抗交渉コンペティション運営委員である森下先生、柏木先生、そして、東京大学 OB 小沢様をはじめとする大学対抗交渉コンペティション OBOG の方々にはお忙しいところご指導ご鞭撻を賜り、国際大会に大きな弾みをつけて臨むことができました。

略儀ではございますが、深く御礼申し上げます。

2016 年度東北大学英語チーム

菅原、山村、大崎