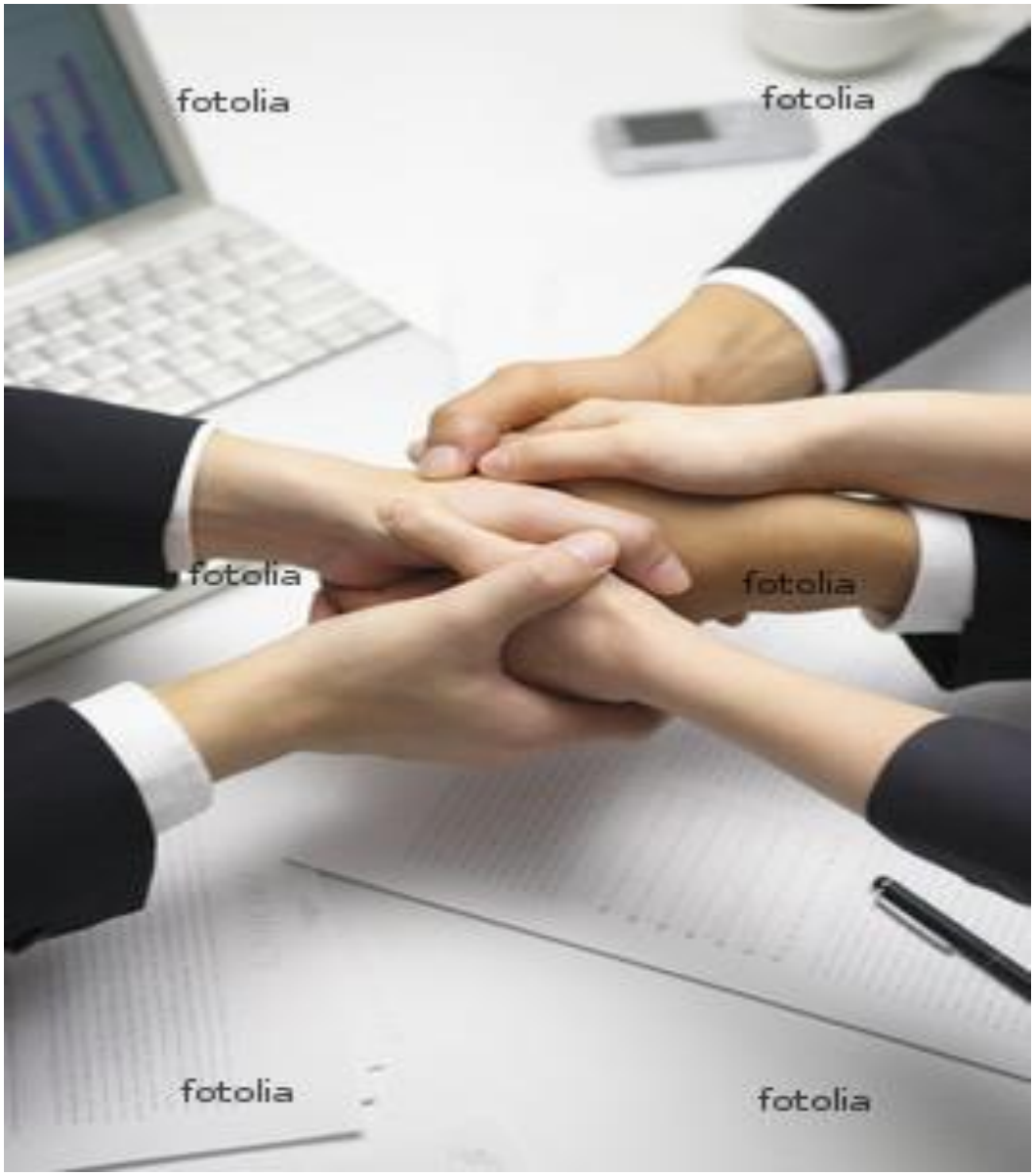
JIDM Autumn Forum2010

交渉術　Negotiator



2010 年度 JIDM プレジデント
明治大学３年　　寺元 裕太

JIDM Autumn Forum2010

今回自分は、“交渉術、Negotiator” というタイトルでレクチャーをやらせてもらいます。本レクチャーは今まで自分が 3 年間 discussion をやってきて得たものをこの JIDM Autumn Forum2010 で紹介したいと思います。

目次

１．このレクチャーを読むにあたって
２．自分だけの役割って何か
３．Negotiator とはどのような存在か
４．Negotiator の役割、すべきこと
５．Negotiator がなぜ重要な存在なのか

１．このレクチャーを読むにあたって

このレクチャーを読んでいるのは 11 月 7 日で、関西遠征も一段落したころですね。レクチャーに入る前に、この時期の自分の discussion のスタイルや心境や悩みを導入部分としてほんの少し紹介します。 おそらく同じ境遇に立っている discusstant も多いかと思います。 この時期は本格的に後輩のエデュケも始まると同時に、自分自身も discusstant として一人前になりたいと考える人も多いはずです。 しかしこの時期、自分は自分だけのオリジナルな discussion のスタイルを見失っていました。 なぜなら関西遠征やこれからの春セミを迎えるためのガチなテーブルを組んだ大会では、自分と他人の discussion をする上で役割がかぶってしまうことが多いからです。 多くある役割のなかでも特に、自分は通称”ハンドラー”と呼ばれる役割をする人に絞って話したいと思います。

今、本当に自分のスタイルを確立できていますか？
他人にはできない自分だけの役割をテーブルで果たせていますか？

もちろんこれは簡単なことではありません。この時期、自分がもっとも悩んでいたことです。自分の役割をテーブルで確立するのは本当に難しいことです。ましてやテーブルに通称”ハンドラー”と言われる discusstant が 2,3 人いると、なお厳しいはずです。
なぜならハンドラーと呼ばれる存在は各テーブルに多く存在する場合が多いからです。そしてテーブル上では同じようなチャートを使ったカンファメをまるで競うかのように早くテーブルに提示します。自分の苦い思い出は「なんでこんなにも人と同じことを毎日やっているのだろう。」 「このテーブルは俺がいなくても問題がない。ほかのひとがやってくれる。」こんな悩みを持って毎回 discussion にのぞんでいました。
しかし、このレクチャーを読んでくれた子には「少しでもそういう苦しい経験をしてほしくない！！」
「テーブルで自分の役割を見つけてもらって、discussion で有意義な時間をすごしてもらいたい」と
願っています。そういう趣旨の下、今回自分が紹介したいのが
”Negotiator” という役割です。これを通じて、今までとは少し違う切り口で discussion を捉えてくれれば幸いです。

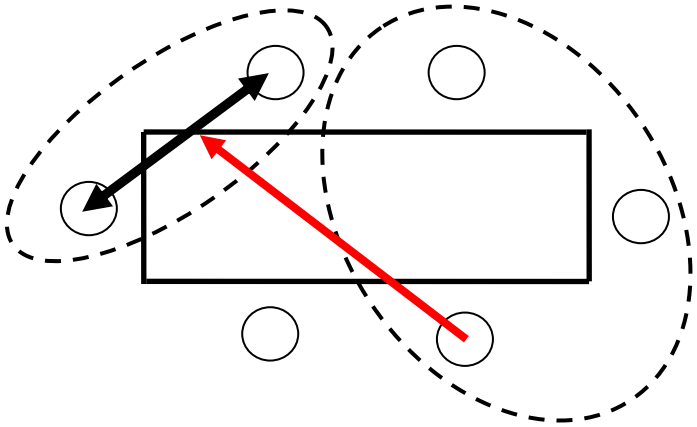
２．自分だけの役割って何か

導入部分でも言いましたが、いまテーブルの中での自分の役割を持っている人は少ないと思います。
図で書くとこのような状態だと思います。

①話の中心グループ
　しかし、ハンドリングを行う上で話がミクロに。
　ハンドリングしきれず、話を収束できない。

②話の１歩中心から外れている人
　じぞりグループ　マクロに見れる。

[possibility to be negotiator]



このような状態が discussion 中は何度も見られます。その時、ハンドリングしきれない人、
話の中心から外れている人、じぞっている人は何をすべきなのか？選択肢は３つあります。

①ハンドリングを奪い返すためにカンファメをしながら議論に入る。
②ハンドリングを行っている人とは違った切り口で議論に入る。
③confusion を解決するのをハンドラーに任せる。

自分が思う答えは　②の”ハンドリングを行っている人とは違った切り口で議論に入る。”
なぜなら、①の”ハンドリングを奪い返すためにカンファメをしながら議論に入る。”　の選択肢を選んでも
自分の役割を見出すのは非常に難しいからです。　何がいいたいかというと、
そのテーブルに欠けているもの、行われてない役割を果たすことこそが大切だと考えるからです。
つまりこの場合の②の”ハンドリングを行っている人とは違った切り口で議論に入る。”
という役割を果たす人を ”Negotiator”　と呼び、また今回紹介したい役割でもあります。

３．Negotiator とはどのような存在か

本レクチャーを行う前に、まずこの聞きなれない ”Negotiator”という言葉の持つ定義やイメージを紹介します。

＜Negotiator＞

定義：　会議全体(テーブル)を俯瞰してみることができて、マクロな視点でこの話が結論にどういう風に影響してくるかを捉え、お互いが満足できるように相手と交渉する役割を持つ人。また、お互いを妥協させた上で、その土台で自分のアイデア、アーギュメントを提示して新しいテーブルの結論に導くことを理想とする存在。

イメージ：

＜Negotiator としての心構えと注意＞

そもそも、交渉する相手はいつも同じなのでしょうか？

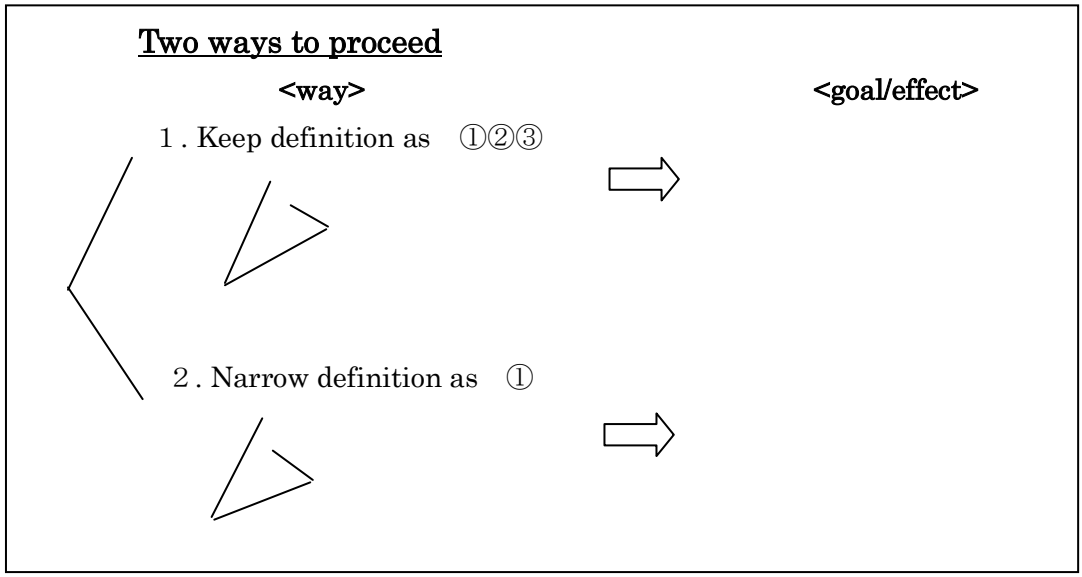
もちろん同じ人などはいません。それは discussion にも当てはまります。だからいつも同じ discussion をするのはナンセンス。

″相手の状況や性格などを分析して、それによって自分のスタイルを柔軟に変えたり、話の切り口を変えて相手と交渉すること″はとても大事です。

例えば「UT のまっつんは自分のアイデアをしっかり聞いてもらえないと暴れるから、まずは話を聞いて交渉しよう！！」「後輩にはゆっくり丁寧に説明して、自分を信頼してもらおう！！」等があげられます。

４．Negotiator の役割、すべきこと

① Suggestion を打つためのディバイドチャートの型



＜ポイント＞

①NLC、CCF、マクロに議論を捉えられる。

②２つの方向性がテーブルに提示されていて、どちらの方向性で行けばよいかわからず議論が停滞している。

③Goal/Effect を載せることで印象操作をして、自分の持って行きたい方向に誘導できる。

「これを選んだらこうなる、オピメ的にはこっちがお勧めだよ。どうしてかっていうと・・・」

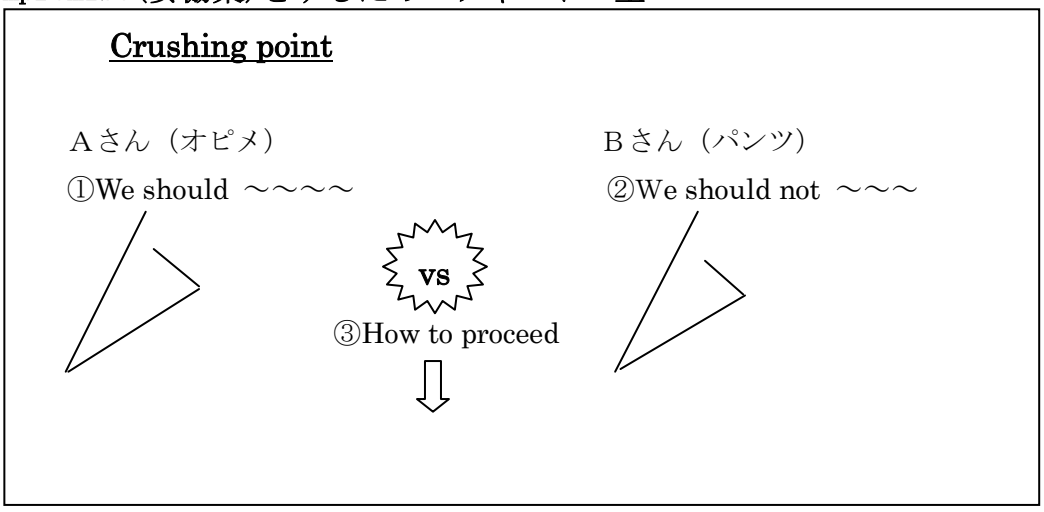
このようにプレゼンすることによって、テーブルメンバーからの信頼も得られて、自分の持っていきたい方向にこっそりと持っていける。

＜チャート上の注意点＞

かならず相手の Suggestion を上の divide に書いてプレゼンしてあげましょう！！

人は無意識のうちに上の Suggestion のほうが採用されるという風に感じます。 少しでも相手の心理抵抗を最小限にとどめるためにも気をつけましょう。

② Compromise(妥協案)をするためのチャートの型



JIDM Autumn Forum2010

＜話の Goal＞

①どちらかの意見に従う。

②完全にどちらかの意見に乗ることができないため、妥協点を提示する。(＝How to proceed)

＜ハンドラー vs アーギュメンターの場合 or プロシ争い＞

①互いの言い分を客観的に１００%で理解する。　(Question などによって)

②アーギュメンターの味方のふりをする。　(この考え方、アイデアいいね！など)

③ハンドラー的なやつの言い分も聞くようにアーギュメンターに促す。

④それをチャートでテーブルに提示。　(中立的な立場で) ＝negotiator の役割

⑤水掛け論になっていることの不毛さ、非効率さ、不必要さを示す。

⑥How to proceed において自分の Suggestion を出す。

⑦しっかりとテーブルに浸透させて、Suggestion にのらせる。

＜ポイント＞

①ＮＬＣ，ＣＣＦの徹底。

②お互いの主張が対立しており、自分の主張を曲げない状態で議論が停滞している。

③経験上、アーギュメンター vs ハンドラーがぶつかってミクロになっているときはアーギュメントをしている人に対して、すぐに流そうとするスタンスをみせるとその先なかなか話を聞いてくれない。相手は必ず反論したくなる。流すインテを見せずに純粋に「君の話を聞いているんだよ」という気持ちでやる。

＜注意＞

あまりにもスタンスが中立的すぎると、「お前は結局、何がしたいんだ」などと、インテが伝わりづらい場合があり、ゴチャらせてしまう可能性があるので気をつけてください！！

＜Negotiator としての話の介入の仕方＞

①ある議論でもめている。

②みんなの注目をひきつける。

way)「ねぇみんな！！」　手を挙げる、新しいチャートの提示、プレゼンに抑揚・ポーズをとりいれる。

③みんなが、「え・・・？？ん？　なに？」とみんなが自分に目を向けて"注目"する。

④プレゼンをはじめる。

＜べた書き＞

I’m sorry to interrupt the talking!! May I say something? I think actually we are confusing now. This is because, there are two ideas (assumption, suggestion) in this table. I want to finish this confusion and discuss more and more.

So firstly, May I confirm each person’s idea?

③ 他の柔軟な Suggestion の具体例

＜セオリーに沿わないユニークな Suggestion＞

３時間という制限の中で discussion をしているため、時間切れで今日の discussion を終わりにしなければならない状況にしばしば直面していると思います。その場合、みなさんはどのように今日１日の discussion を結論付けていますか。

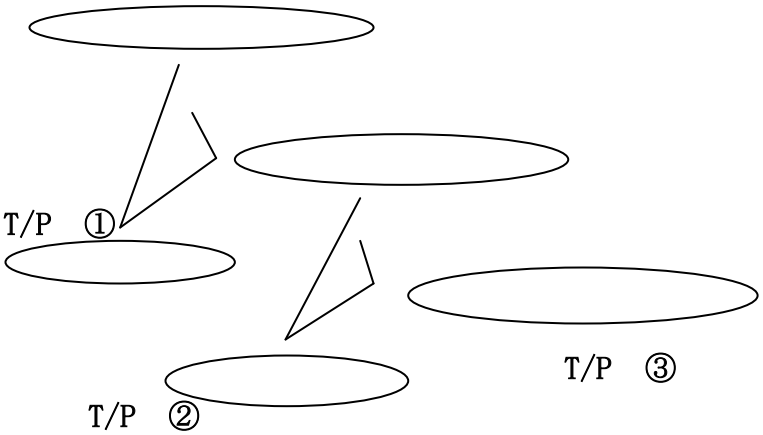
①例え、中途半端な area で終わることが分かっていても進めるところまで進む。
②３時間で結論を出すことを最優先にして、area やプロシを新しくして今日出た話をもとにこのテーブルでの結論を考える。

もちろんどちらも正しく、ここでどちらが正解なのかということを話すつもりはありません。
しかし重要なのは　**どちらがいいかという自分なりの意見を持ち、テーブルに提示することです。そして自分の意見が通るように”交渉”すること**　が大切だと思います。
このように限られて時間の中でどのようにテーブルを結論付けるかというのも、Negotiator の果たすべき役割だと思います。なぜなら、先ほど説明したように、会社員が限られた会議の時間で話を結論付けないというのはおかしいと思うからです。
しかし、「そんな簡単にいいまとめ方が思いつかないよ」、「どういう Suggestion を打てばいいかわからない」という人はやっぱりプレパの段階である程度いろいろな状況を想定して、事前に考えて置くべきだと思います。また、セオリーがあるなかでユニークな Suggestion を提示するのは難しいことだと思います。また、交渉するにも様々な土台が必要だと思います。
その必要な土台は **①エトス ②パトス ③ロゴス ④time management**　だと思います。
※これについては法政大学市ヶ谷キャンパス、チーフのひろが詳しく書いてくれると思います。
　そしてその土台を使ってできることを次章で紹介したいと思います。

＜Logic の examine をしている時の柔軟な Suggestion＞

みなさんも Logic を examine をしているときに Talking Point １で大きなゴチャリを生んでしまって、時間を多く費やしてしまったり、解決できなくなってしまった場面に遭遇したことがあると思います。
そんなときの１つの解決方法を少し紹介したいと思います！！
もちろん Logic に関する基礎知識は持っているということ前提で！！

[参考例]

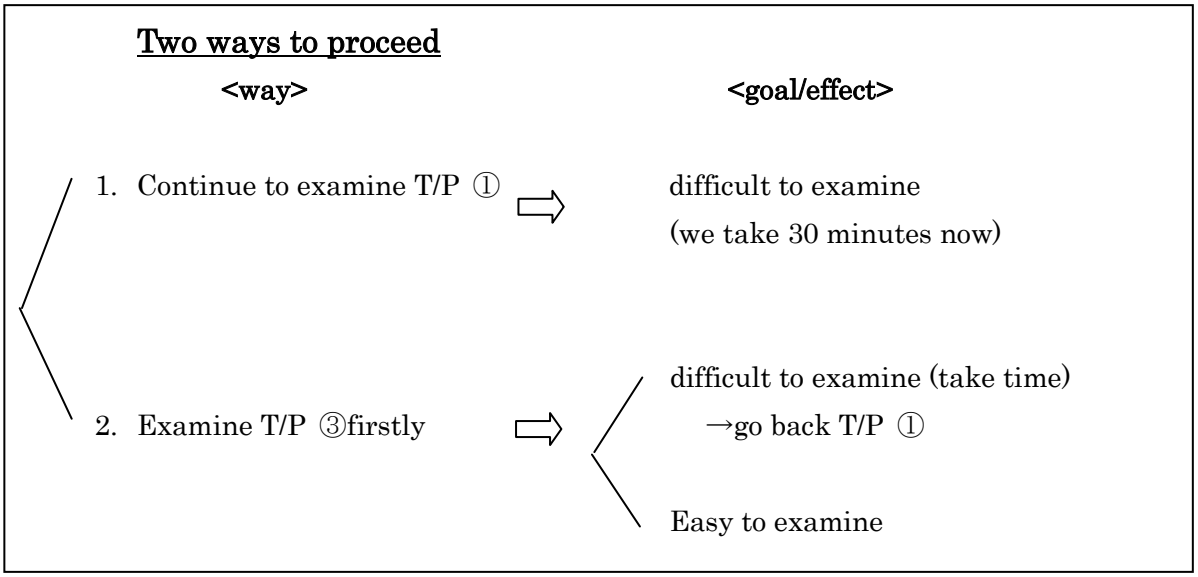


Logic というのはご存じのとおり、すべての論点を確認しないと証明することはできません。つまりどの論点から examine を始めてもいいということです。しかし、なぜ毎回 T/P ①から始めるかの理由には最低 2 つの理由があると思います。
①大体の場合、論点が時系列に沿って並んでいて理解しやすいから。
②アーギュメントを出した人がこの順番で論点を examine していこうという Procedure を張るから。

しかし上でも述べたようにいつもこの順番がLogicをexamineする上で一番効率的ではない場合もあります。そして、ここで言いたいのは単純に「あー。他の論点から examine してもいいんだ。」と考えてほしいというわけではありません。

重要なのは、どのように（プレゼン)、またはどのような reasoning で
“うまく相手と交渉してその議論を効率よく結論付けるか”です。

★そこで少し簡単なチャートを紹介したいと思います。



＜ポイント＞
①ＮＬＣ，ＣＣＦの徹底。
②先ほど述べたとおり、この Suggestion はもともとテーブルに提示されていた Procedure とは異なるものなのため、Logic 全体の内容を全員が理解していること、議論をマクロな視点で捉えることが必須となります。その上で、この議論をいかに
効率的に話すかについての提案を行うものなので、一定以上のプレゼンスキルなどが求められます。
しかし、もしうまくテーブルを次の議論へと進めることができればテーブルからの信頼を得られると思うので、ぜひ**“相手と交渉すること”**を実践できるように練習してみてください！！
そして、このような類の Suggestion を考える、または提示する上で大事なことは
“常にテーブルに対する有益性、貢献度を考える”ことだと思います。

＜べた書き＞

Now we are examine his logic.

But unfortunately, we take much time to examine T/P ①.

However we have other aspects to examine his logic like T/P ②,③. And actually at least I have some ideas to examine efficiently his logic at T/P③. And may be other person also have and It is easy to examine I think. So firstly, May I confirm so far?（上のチャート提示）

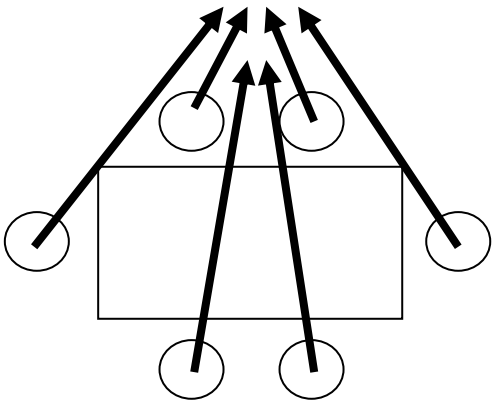
If every Ok ,Let’s examine from T/P ③！！

５．なぜ Negotiator がなぜ重要な存在なのか

みなさん discussion と debate の違いについて考えたことがありますか？

自分が思う discussion と debate の違いをまず紹介したいと思います。

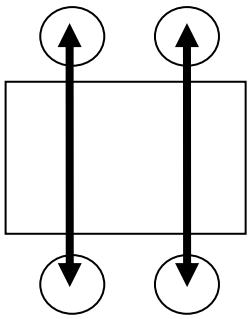
＜Discussion＞



＊目標：1 つの結論をみんなで作り上げる。

＊キーワード：persuade （説得する）

＜debate＞



＊目標：自分もしくは相手の意見に対して優劣をつける。

＊キーワード：defeat （打ち負かす）

そしてこの“persuade”こそが discussion の本質であり debate にはないものではないでしょうか。そしてこの“persuade”を“人を動かす力”、または“他人を議論に巻き込む”というのだと思います。

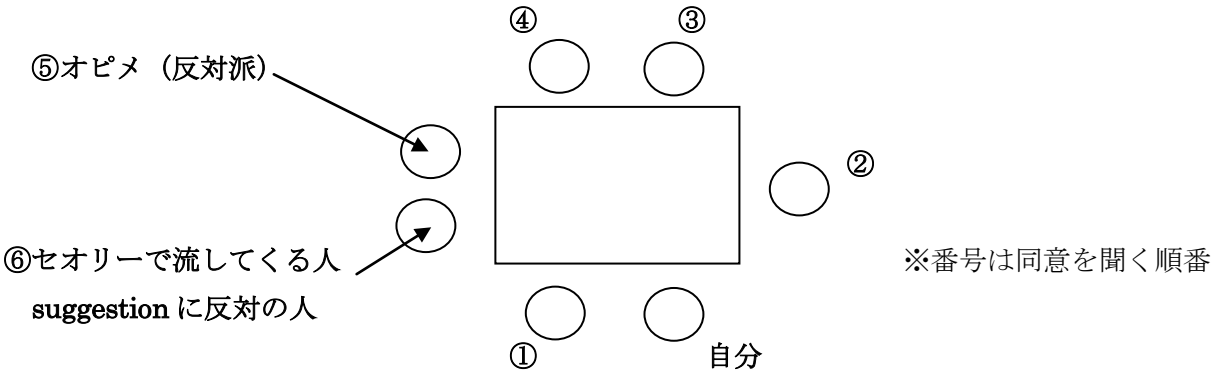
だから discussion の目標である、1 つの結論をみんなで作り上げる。を大切にすべきだと思うし、discussion の特徴を使った discussion をできるようになってほしいです。

いかに他人を議論に巻き込むか。
いかに人を自分の発言によって周りを動かすのか。
いかに自分の周りにいる人を味方につけるか。
いかにうまく他人を利用するか。

あなたは周りの人をどのように捉えていますか。　不必要な存在、議論には関係ない人と捉えていますか。ほんの少し自分の周りの人とどのように接するかを考えるだけで、自分のできること、自分の discussion の style は変わるはずです。

その方法はやさしく接してあげるか,その人に重点的にカンファメしてあげるとか､みんなが意見を出せるような雰囲気作りをするなど、方法はいくらでもあると思います。
ずるい話をすれば、なかなかうまくテーブルで意見を言えない子や理解が追いつけない子は、ちょっと気にかけてあげるだけで、自分の味方になってくれます。重要なのはそういう子を自分で見抜いて、自覚して接することができるどうかだと思います。

＜他人を味方につけることによってできること＞



これはどういうことかというと、いくつかの段階にわけて説明すると・・・
①自分の suggestion に同意してくれそうな人を顔や今までの言動などを見て見つける。
②同意してくれる確率の高い人の順番に自分の suggestion に同意してくれるかを聞く。
③１人、２人と次々と同意していくと”人は自分の前の人の意見に賛同しやすい”という
習性を利用してテーブル内での味方を増やす。
④最後に自分の suggestion に反対するものに「君の考えはこのテーブルの中で少数派なんだよ」ということを暗に示す。
⑤あとはいかに自分の suggestion の論理性、おもしろさを伝えて自分の Suggestion に乗らせる。

この”**周りを味方につける方法**”はすぐに身につけるのは難しいかもしれませんが、
自分はディスカッションにおいて楽しいと感じるテクニックの１つです。（相手を説得させるテクニック）
ぜひ練習して習得してみてください。

交渉術・Negotiator とは……

お互いが最大限、満足できるように
導く方法また、その役割を担う存在。

JIDM Autumn Forum2010

別紙

交渉術・Negotiator としての役割を果たすためにどのように練習していけばいいかを紹介します。

＜具体的な練習方法＞

方法）自分の様々な議論に対する Suggestion の引き出しを増やす練習をする。

Ex）プレパやテーブルで相手のアーギュメントや Suggestion に対して以下の３つを常に考えて、議論の先を読みそのテーブルごとの状況にあった最善の選択をする。

①手のアイデアに乗る reasoning とその Suggestion の中身。
②相手のアイデアを完全に流す reasoning（task やセオリー）とその Suggestion の中身。
③対立している者（パンツ vs オピメ、ハンドラーvs アーギュメンター）のどちらともが妥協しつつ、満足できる Suggestion の中身とその reasoning。

＜実践編　交渉術・compromise の Suggestion＞

①solution におけるフリップアーギュメント

概要：オピメのＡＤの定義である
”Mandate から発生するＴＧに対するメリット”を
”**総合的**に見て TGに対してよりよい状況をつくれているか”
として、コンパリで話すべき内容を solution で行うべきと主張するもの。

②Harm2 のアーギュメント

概要：１つのトピックに対して、複数の serious な状況にいる character をどのように救うべきかを
オピメの Mandate、direction に限定せず、よりＴＧを救う上で合理的、効果的なものを議論する。

②経験則アーギュメント

概要：オピメの設定している TG ではいつもの議論の結果からわかるように、take plan することができないからＴＧを変えたり、Mandate を変えよう。