

『ビジョンを掲げて交渉するVisionary World Cup』

当法人理事長・大阪大学特任教授
野村 美明

当法人の主催事業は、大学対抗交渉コンペティション(以下「INC」)(<https://www.negocom.jp/>)と Visionary World Cup(以下「Visionary」)(https://www.pasonagroup.co.jp/visionary_worldcup2023.html)である。VisionaryはINCに向けた練習の場を提供する役割を担っているが、INCにはない重要な目標を掲げている。それは、ビジョンを示して交渉することである。

INCの対戦をみていると、多くのチームが最初に論点ごとの時間配分を決め、つぎに論点ごとの相互の利害の確認をしている。この結果、複数の論点を組み合わせた選択肢の提示が難しくなり、双方にとって最適の選択肢にたどり着かないことが多いと思われる。

論点ごとに分断された交渉が多い理由は、時間内に合意しなければ減点されるというプレッシャーや仲裁や訴訟の争点中心の思考方法に影響を受けているからかもしれない。参加者の多くはハーバード型交渉法を学んでいるので、「双方にとって有利な選択肢を創造する」ことの重要性も理解していると思われる。しかし、魅力的な選択肢は、交渉すべき問題の部分ではなく全体の最適を求めないと実現できないのである。

2019年に東京で開催された国際交渉コンペティション(<https://law-competitions.com/>)(<https://law-competitions.com/2019-comp-results/>)を見学していて印象的だったことがある。それは、評価の高いチームは最初に論点を主張するのではなく、交渉の目的を広い視野から捉え直(リフレーミング reframing)して、いかにこの交渉が双方にとって意義のあるものかを魅力的な物語として語っていたことである。

ハーバード型交渉法の出発点は、世界は“win or lose”のゼロサムゲームではなく利得の交換によってウィンウィンとなりうるのだと捉え直したところにある。多くの学生たちはハーバード型交渉法を学び、そこで取り上げられた「グラス半分の水」を例にリフレーミングの重要性も学んでいるはずだ。それでも魅力的な物語へのリフレーミングがなかなかできない。

Visionaryでは、ビジョンを語らずして良い評価が得られないような工夫をしている。評価に敏感な学生達の心理に着目して、いわば無理やり視野を広げてもらおうというのである。

第1に、チームの評価基準として、「交渉後の将来ビジョンも考慮し、相手方の状況を踏まえた合理的な提案や説得ある主張を柔軟かつ効果的に行ったか」を設定した。第2に、参加大学の対抗戦ではなく、所属大学の異なる学生からなるチームの対抗戦(INCに招へいされていない大学の学生にも機会を与える趣旨もある)とし、参加大学のOBOGを含めた「優勝」へのこだわりを薄めようとしている。第3に、個人として「ビジョンの提示」や「リーダーシップ」の発揮を行ったかどうかを評価して、評価の高い個人も表彰することとしている。

Visionary World Cupは今年で3回目となる。今のやりかたで参加者に交渉におけるビジョンの力や論点を越えたオプション創造の重要性をどのくらい学んでもらえるかは、今後検証の必要がある。Visionaryの目指すところを未来の参加者にも理解してもらうために、問題や評価基準の一般公開も重要だと考えている。