

論破より合意目指す

上智、東大など16校 交渉力磨く学生大会

(2006年(平成18年)12月28日(木) 読売新聞 21面)

大学生らが交渉の技術を競う大会「インターカレッジ・ネゴシエーション・コンペティション」への注目が高まっている。

(中略)

運営委員を務める上智大の森下哲朗・助教授は、「社会で実際に起きるトラブルを解決するための交渉(ネゴシエーション)や仲介を模擬的に試合形式にしたもの」と説明する。

背景には「理屈や理論だけではなく、物事の本質や人間関係にまで考えが及ぶような人材を育てたい」との意識があるという。

(中略)

今年度の大会では、電子機器・部品メーカーの役員や社員になったとの想定で、携帯電話事業の交渉を行うという問題が出された。

学生たちは、論理的に説得したり、時には懐柔したりしながら、与えられた3時間半という時間を自由に使って合意を目指した。

「実社会では、相手を法律や理屈で批判しても、よい結果にならないことの方が多い。いかに、双方が納得できる形、いわゆる”WIN-WIN”の関係を築けるかがカギ」と森下助教授は語る。

(中略)

大会を支援する住友グループの野村浩治さん(住友生命)は言う。

「あらかじめ決まった正解がないところが実践的であり、魅力。一体どのような結論になるのか、現役のビジネスマンとして思わず試合に見入ってしまった」

(中略)

日本人はディベートのような議論は苦手とされる。しかし、交渉ごとならば、〈和を以って貴しと為す〉の伝統がある日本に向いているとして、競技の盛り上がりが期待されている。