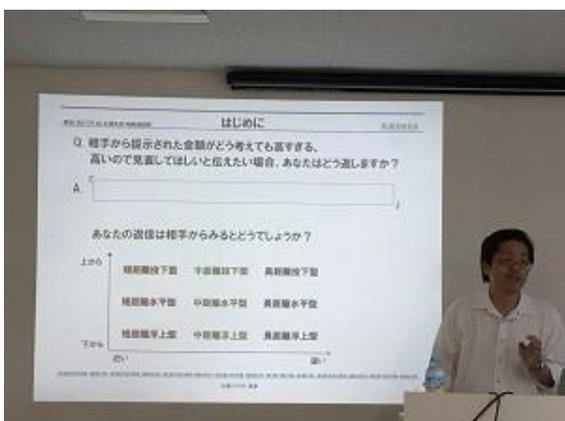


第 33 回 變会

NPO 法人日本交渉協会 1 級会員幹事(東京代表) 窪田恭史



9 月 16 日、NPO 法人日本交渉協会の第 33 回變(やわらぎ)会が、九州(福岡市)で開催されました。



今回は発表2つとロールプレー一つの構成。初めに九州在住で、1 級会員の幹事長である、末永正司様より「交渉における親密度について～物理的距離と心理的距離～」と題して発表がありました。變会における発表は、個々の経験や関心事に基づく自主的な研究発表や問題提起になります。

末永さんの問題提起は、「個人が何気なく使っている言葉遣い一つをとっても、それが相手との親密度に影響を与え、ひいては交渉の行方にも影響を与えているのではないか？」というものでした。逆にどのような交渉姿勢を持っているかによって言葉遣いに影響が出る可能性もあると言え、まずは交渉の初期段階において言葉遣いの高低差(高圧的-低姿勢)や距離感(敬語・丁寧語・謙譲語など)は現状把握の手掛かりとなりそうです。

以上は言語が両者の親密度に与える心理的影響と言えますが、言語以外の心理的影響として、

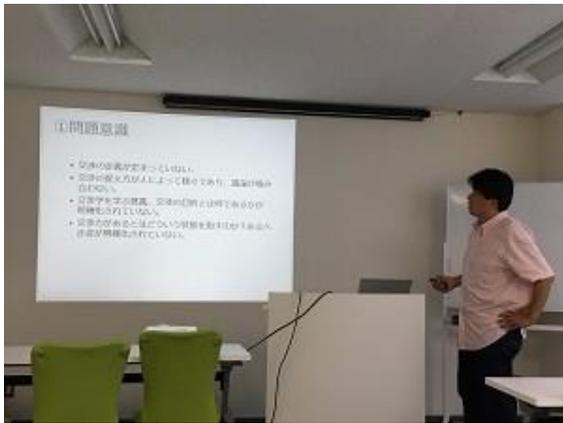
- ・類似性の法則
- ・単純接触効果
- ・ウィンザー効果
- ・ハロー効果

- ・恐怖アピール
- ・ピグマリオン効果

などが知られています。

一方、親密度に与える物理的影響として代表的なのが文化人類学者エドワード・ホールの唱えた「パーソナルスペース」です。その他、目線の位置、座席の位置、入室のタイミングなども影響を与えると言われており、これらなどは販売に携わる営業職の方などは意識的・無意識的を問わず実感されているところではないかと思えます。

こうした心理的・物理的に影響を受けた親密度が、交渉に入る以前に影響を与えているのであれば、当然交渉者はこうした影響についても無関心ではいられないということになります。



続いて日本交渉協会・常務理事の安藤雅旺様からの発表。この度、日本における交渉学の生い立ちから、我が国にとって交渉理論を学ぶことの今日的意義について述べた『交渉学のススメ』が出版されたことを受け、今一度日本交渉協会が考える「交渉の定義と交渉進化モデルについて」確認の発表でした。

日本交渉協会では、現在交渉を「自らの目的達成、問題解決、何らかのニーズを満たすために他者との関わりを持つ一連のプロセス」と定義しています。まず「奪い合い型」交渉（分配型交渉）が主流を占める現実をあくまで受け止めた上で、その防衛として分配型交渉理論を学ぶことの重要性を説きます。その上で、互惠中心の「価値交換型」交渉（統合型交渉）へと自らの交渉を進化させ、さらには志中心の「価値創造型」交渉へと発展させる、これが定義のいう「一連のプロセス」になります。

現在、システム思考、U理論、成人発達理論、第8の習慣、NLPなど、個人および組織の変革と成長を説く多くの理論が、一様に表面的なアクティビティ（活動）からリレーションシップ（関係）、そしてコンテキスト（メンタルモデル・世界観）にまで行動の源泉を掘り下げることの重要性を強調しています。交渉理論も同じで、「奪い合い型」（アクティビティ）から「価値交換型」（リレーションシップ）、そして「価値創造型」（コンテキスト）へと交渉モデルを進化（深化）させていくことが求められています。



後半は日本交渉協会・理事の望月明彦様による交渉ロールプレイ。今回は短時間でできる二者間交渉を二例、三者間交渉を一例、3名で行いました。短時間ではありますが、逆にそれが交渉の制約条件となり、瞬時の判断力と高い集中力、想像力が求められました。また、二者間交渉では第三者が交渉を客観的に観察できたことも非常に勉強になりました。ロールプレイは当事者だから分かること、当事者でないからこそ分かることがあります。シナリオも売買交渉だけでなく、日常起こり得る身近なテーマが採り入れられていた点も興味深かったです。



初めての九州大会。台風の心配はありましたが、終電を気にする必要がなかったこともあり、懇親会はいつにも増して話を深めることができたように思います。



九州の一級会員はまだまだ人数が少ないですが、これから少しでも志を共有できる仲間が増えていくことを楽しみにしています。