

第 27 回 懇 会

NPO 法人日本交渉協会 1 級会員幹事(東京代表) 窪田恭史



4 月 16 日、NPO 法人日本交渉協会の第 27 回懇会が実施されました。

今回のテーマは、新作交渉ロールプレイの試行および検討会でした。使用されたシナリオは、交渉アナリスト補の資格を取得するための実技研修で使用されるものをより発展させたものです。交渉アナリスト補実技研修に於いては、いかに既存のフレームから脱却し、顧客と win-win の関係を築けるような提案を行うことができるかに主眼が置かれていましたが、今回のシナリオは顧客もプレイヤーの一人となり、最終的には獲得ポイントによる順位づけも行われました。



顧客役のチームと顧客のテナントに入店を希望する企業役の3チームに分かれ、前半はコンペに勝ち残るため、顧客とのヒアリングも重ねながら企業側が魅力ある提案を作成し、プレゼンテーションします。

ところが後半に入ると事態が急変。現実にも起こりうる不測事象の発生も要素として盛り込まれている所が、プレイヤーの緊張感を高めました。後半では、企業側同士も満足いく成果を得るために、交渉しなければならなくなりました。



最終的には顧客チームと企業チームを交えた全員での交渉で妥結を図るのですが、個々のチームにはそれぞれ特有の制約条件が課されているため、いかに価値交換を行いかにより良い結果を生むために鍵となります。後でわかったことですが、それぞれのチームの交渉スタイルの違いが際立つよう、意図的にメンバー構成されていたというのには脱帽しました。まんまと意図通りの交渉をしていたと思います。

休憩を除いて6時間に及ぶ長い研修でしたが、やるべきこと、考えるべきことが沢山あり、むしろ時間との競争でした。集中力が高まっていたのか、あっという間に終わってしまったというのが率直な感想です。最後に、今回のシナリオやプレイの進め方について意見交換がなされ、終了となりました。