

第 74 回 變会

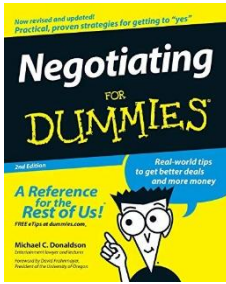


第 74 回變(やわらぎ)会を、6 月 13 日(土)に横浜にて開催いたしました。今回で横浜大会は通算 10 回目の開催となります。今年の横浜大会は 3 部構成で行われました。

第 1 部 「第 28 回交渉理論研究」



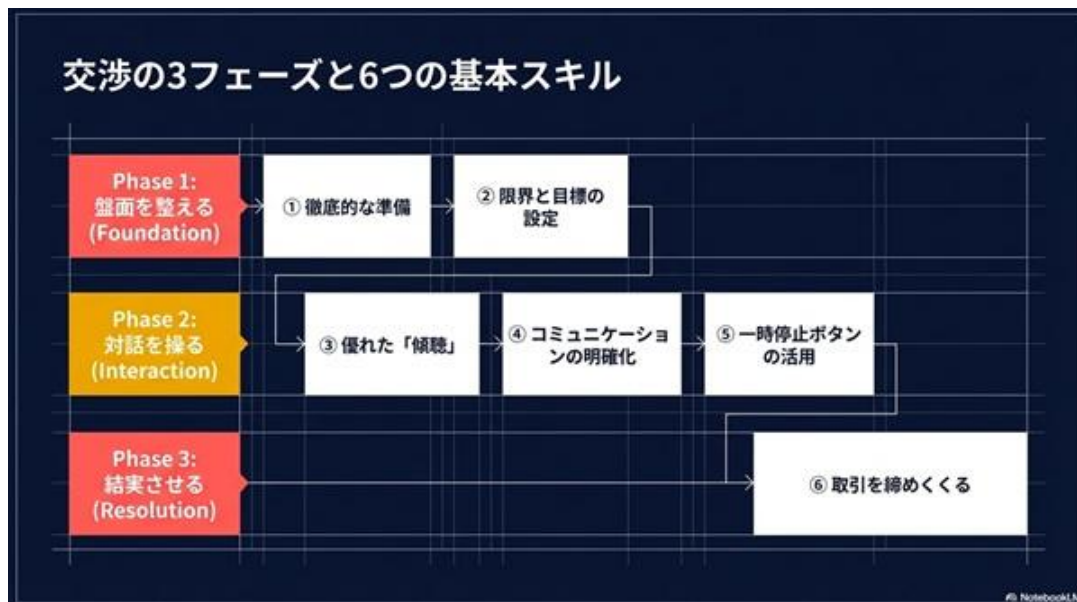
最初は私から定例の「第 28 回交渉理論研究」。2018 年 3 月の第 1 回から前回までは、H.ライファ著『Negotiation Analysis: The Science and Art of Collaborative Decision Making』をテキストとして読み進めてきましたが、今回からは新たに『Negotiating for Dummies』を取り上げるようになりました。『For dummies』シリーズと言えば入門書として名高いですが、実際にはかなり内容が充実しています。今回は第 1 回として、まず同書の全体像を紹介しました。



Negotiating For Dummies, 2nd Edition (Foreword by David Frohnmayer, President, University of Oregon)

作者: Donaldson, Michael C.
For Dummies

多くの人は、交渉を「相手を打ち負かす勝ち負けのゼロサムゲーム」や、特別な会議室で行われるビジネススキルだと考えがちです。しかし実際には、夫婦間の家事分担、子どもの門限、上司への昇給交渉など、私たちは日常生活の中で絶えず交渉を行っています。本書では、交渉を「人生で望むものを手に入れるための手段」であり、「双方が納得できる Win-Win の解決策を見出すか、あるいは合意できない場合にはその場を立ち去るためのプロセス」と定義しています。



著者は、あらゆる交渉に共通する6つの基本スキルを、3つのフェーズに分けて説明しています。

フェーズ1: 盤面を整える

① 徹底的な準備

交渉は席に着く前に勝負の大半が決まっています。自分のニーズや強みだけでなく、相手の価値観や市場環境まで把握することが重要です。

② 限界と目標の設定

理想的な着地点である「目標」と、これ以上は譲れない「限界」を明確に区別して設定します。

フェーズ2: 対話を操る

③ 優れた傾聴

傾聴とは単に話を聞くことではなく、相手から価値ある情報を引き出すための積極的な情報収集活動です。

④ コミュニケーションの明確化

言葉、声のトーン、表情、行動を一致させ、一貫性のあるメッセージを伝えます。

⑤ 「一時停止ボタン」の活用

感情的な発言で交渉を壊してしまう前に、意図的に議論を中断し、冷静さを取り戻す時間をつくれます。

フェーズ3: 結実させる

⑥ 取引を締めくくる

一気に大きな合意を目指すのではなく、小さな合意を積み重ねながら最終的な成果へと結び付けます。行き詰まった際には感情を切り離し、創造的な代替案によって膠着状態を打破します。

著者は、これら6つのスキルは単なるビジネス技術ではなく、より良い人間関係を築き、納得できる合意を生み出し、充実した人生を送るための「最強の武器」と述べています。

第2部 中沢則夫さん「忍者について」



第2部は、中沢則夫さんによる「忍者について」の発表でした。中沢さんには2年前の横浜大会(第64回変会)で「コミュニケーションと広報・報道」についてご講演いただきましたが、今回はその続編ともいえる内容です。

前回は情報を正しく伝える「広報」の世界であったのに対し、今回は情報を秘匿しながら活用する「情報戦(インテリジェンス)」の担い手としての忍者を取り上げました。

1. 広報と忍者の表裏一体の関係

広報も忍者も、突き詰めれば「情報を扱うプロフェッショナル」です。情報収集、精査、分析、蓄積、検索、戦略立案という基本プロセスは共通しています。しかし、広報が情報開示と共有を目的とするのに対し、忍者は情報の秘匿と限定的な共有を重視する点で対照的です。

2. 高度なインテリジェンス活動

忍者は「戦わずして勝つ」という『孫子』の思想を体現した存在でした。現代でいう HUMINT (人的情報源) や OSINT (公開情報) に相当する手法を駆使しながら、

- 情報源を混同しない
- 情報伝達による劣化を見積もる
- 偽情報を見抜く
- 未分析の情報を拡散しない

といった高度な情報管理を実践していました。

3. 忍者に求められた知識と人格

忍者はフィクションのような超人ではなく、天文学、薬学、化学、心理学、言語学などに通じた知識人であり技術者でした。そのため、知識や技能だけでなく、

- 誠実さ
- 義理と恩義を重んじる心
- 私利私欲に流されない姿勢
- 学び続ける姿勢
- 人間の欲望への深い理解

といった人格的資質も不可欠だったといいます。

発表の最後では、「知的活動は予測力と伝達力から成り立つ」という興味深い総括が示されました。広報がコミュニケーションによる伝達力を担う存在であるならば、忍者は情報収集と分析によって未来を予測する力の象徴であると言えます。そして、その両者を支えるのが上記のような「知識と人格」、経済学者アルフレッド・マーシャルの名言を借りて言うなら「Cool head and Warm heart」なのです。

第3部 佐藤敬さん「つかみは OK? ~アイスブレイクをみんなで磨く座談会~」



第3部は、佐藤敬さんによる「つかみは OK? ~アイスブレイクをみんなで磨く座談会~」でした。

1. アイスブレイクの基本と重要性

アイスブレイクとは、参加者の緊張をほぐし、場の雰囲気や和らげるための雑談やゲームのことです。心理的安全性の向上や相互理解の促進、さらには会議や研修の生産性向上にもつながります。ワンワード自己紹介、挙手クイズ、バディトークなど、状況や人数に応じて様々な手法を使い分けることができます。

2. 場面別の活用法

- 講義・授業：自己紹介や質問タイムを設けることで、参加者の緊張を和らげ、学習意欲を高めます。
- 社内会議：社内だからこそ、役職や立場の違いによる発言の偏りが生じやすくなります。アイスブレイクはそうした壁を取り払い、活発な議論を促します。特に重要なのは、ファシリテーター自身が先に自己開示することです。
- 他社との交渉：交渉の進展段階によってアイスブレイクの役割も変化します。
 - 初対面：共通点を探し関係の土台を築く
 - 数回目：近況確認や前回の振り返りで信頼を深める
 - 合意形成段階：ユーモアや休憩によって緊張を緩和する
 - 最終契約：契約締結を祝い、今後の協力関係への期待を共有する

3. 応用編(関西スペシャル)

地域性を活かした手法として、大阪流の挨拶や「オチ」のある自己紹介、食べ物トーク、適度な自虐やツッコミなども紹介されました。相手を笑わせるだけでなく、自分を笑ってもらうことで対立を和らげる効果があるという指摘は印象的でした。



最後は参加者全員による座談会が行われました。「効果があったアイスブレイク」、「思わず滑ってしまったアイスブレイク」など、それぞれの実体験を共有しながら活発な意見交換が行われました。

今回の變会を通じて改めて感じたのは、アイスブレイクも交渉も広報も忍者のインテリジェンス活動も、その本質はすべて「人と人をつなぐ情報の扱い方」にあるということです。情報を集め、分析し、伝

え、信頼関係を築く。その積み重ねこそが、良い合意や良い組織、そして良い人間関係につながっていくのだと感じました。



終了後は、今や恒例となった「仙や」さんで懇親会が行われました。今回も充実した内容が盛りだくさんでしたので、ここでも話が大いに盛り上がりました。

以上