

白熱の議論が“国際交渉力”を育む

— Intercollegiate Negotiation Competition

「住友グループ広報委員会」の活動は、1958年「住友」をルーツとする企業グループへの信頼と好感を得るための広告活動の研究を目的とした「住友PR研究会」（8社）でスタートし、現在の参加企業は36社にまで増えている。

主要な活動は、「一筆啓上手紙コンクール」、「全国盲学校弁論大会」、英文季刊広報誌『Sumitomo Quarterly』の発行、そして「インターカレッジ・ネゴシエーション・コンペティション（INC：Intercollegiate Negotiation Competition）」などが、本稿では、大学対抗戦というユニークな手法によって開催される“INC”の活動状況について紹介したい。

“仲裁”と“交渉”で舌戦

第9回大会は、2010年12月4日（土）、5日（日）の2日間上智大学で開催され、17大学16チーム（海外1チーム）が参加して白熱した舌戦が繰り広げられた。

本年の問題設定は、「アジア発展途上国・ネゴランド王国の電力会社レッド社と、アジア先進国の発電会社ブルー社との間において起こった2つ

の事件における“仲裁と交渉”で、参加大学がレッド社とブルー社に分かれて、4～6名のチームで対戦する。初日は“ラウンドA：仲裁”がおこなわれたが、2日目の“ラウンドB：交渉”の対戦がおこなわれている国内の大学対抗戦（日本語と英語の2対戦）、国内の大学と海外の大学の対抗戦（日本語）の3会場をのぞいてみた。

学生たちは、レッド社、ブルー社の副社長、国際部長、技術開発部長、環境部長、法務部長などになりきって対戦するのだが、自社の利益に有利な条件を引き出すために見ごたえのある応酬が続く。状況に応じて刻々と変化する相手側の主張へも、瞬時の対応が必要だ。本社にお伺いを立てたりする時間などない。バイオマス発電、CDM、CO₂排出権など、学生にとって馴染みのない内容も多い。公務員の贈り物（賄賂）に関する問題もある。しかしこれらは、グローバルビジネスにおける交渉を進める場合において発生する内容でもある。

対戦を見て思ったことは、周到な準備や練習を重ねているにしても瞬時の判断を必要とされる場面もあり、こういう訓練を積み重ねれば、相当の交渉力が身に付くのではないかということである。



運営委員会・野村教授（大阪大学）のごあいさつ（開会式・写真はすべて第9回大会）

英語での対戦風景



上智大学食堂での懇親会

海外から参加したオーストラリアチームの日本語力にも感服した。英語での対戦も同様だが、相当の語学力がなければ交渉相手を納得させることはできないし、審査員も外国人が多い。そういう意味でも、実践的な語学力の訓練にもなるであろう。



住友グループ広報委員会
事務局長 鈴木久和氏から
優勝カップ授与

実践的な交渉力を鍛える

INC を始めたのは 2002 年、「各大学で交渉などについて教えている教員はいましたが、実際に相手を説得する能力は、クラスの中で見知った人とやるより、他流試合をする方が学べるものが多いし、力も付くのではないかと考えました。そういう問題意識を持った教員が何人かいたことから、スタートすることができました」(上智大学法科大学院 森下哲朗教授)。

大阪大学の野村美明教授と森下教授が中心となって奔走し実施にこぎ着けた最初の大会の参加校は、大阪大学、名古屋大学、東京大学そして上智大学の 4 校。住友グループ広報委員会は趣旨に賛同し、第 1 回からずっと後援を続けている。大会の運営面でも多くの人的支援をし、法務部門や広報部門などから審査員も出している。プログラムの審査員欄を見ると法曹界が多いが、企業は商社を中心としてメーカーもあり、日本在外企業協会の会員企業も結構多い。

大会の参加者の進路については「会社員や弁護士などさまざま。留学生も国へ帰る人もいれば日本に残って仕事している人もいる。比較的ビジネスの世界の人が多い」(森下教授) そうである。過去の問題も、国際的なビジネスを題材にしてきており、実践的な交渉力を身に付けた学生が増えることは、産業界にとっても歓迎すべきことだ。

“ビジネス”を体験できた！

参加学生のアンケートによると、参加の動機はさまざまだが、参加した学生のほぼ全員が参加して良かったと回答している。

参加学生の感想を以下に抜粋する。「仲裁、交



3連覇を果たした東京大学の皆さん

渉で学んだことをこれから社会人になるにあたって活かすことができます。ビジネスにおいて注意しなければならないことや、人とのコミュニケーションの取り方が少し身に付いたと感じます」、「学部の学習では経験できない実際のビジネスに近い体験ができ、社会に出るのに大変役立つと感じました」、「僕にとって本当に人生の最大の転換点になりました!」、「物事をここまで深く考えることが初めての経験だったので、しんどいと感じながらもすごく達成感を感じました」。

人生を変に達観し無気力だと言われる学生とは異なり、しゃにむに頑張り自分を高めようとする違った側面が見えてくる。学校教育にディベートという習慣もあまりなく交渉が苦手だとされる日本人だが、グローバル化がますます進展し、国家間、企業間の交渉の機会が増加する現代においては、森下教授が言うように、ビジネスや外交、政治の世界でも、交渉力がますます重要になるのは間違いない。INC の参加者が増え、日本の未来を支えてくれる力になることを強く願ってやまない。

(本誌編集部 間島輝利)

*写真提供：住友グループ広報委員会

◆住友グループ広報委員会：

<http://www.sumitomo.gr.jp/index.html>

◆INC：

<http://www.osipp.osaka-u.ac.jp/inc/index.html>