

Writing Skills for Negotiation Seminar シラバス

講師：鈴木武生

Negotiation とは何か？

よく英語の交渉術というと何か柔道のように、巨漢をもひとひねりしてしまうような技があるかのように主張する人もいます。また日本人はいつも欧米のタフニゴシエーターにやられっぱなしであるかのような記事も目にします。交渉技術とは、こうした騙しテクニックの集大成なののでしょうか？

Power balance を変えるのは小さなおもり

実は、現実のビジネス交渉には一発逆転や相手をギャフンと言わせるような痛快な技は存在しません。この形勢不利を天秤の傾きにたとえるなら、そのおもりを一つ皿に載せるだけで、一方に寄った傾きを大逆転させるような、そんなおもりは存在しないのです。存在するのは 1 グラムの小さなおもりで、これらを一つ一つ丹念に積み重ねていくことがパワーバランスの逆転につながるのです。

交渉の実際

交渉力は主に次のような四つの要素で構成されます。

- (1) 強い意志とメンタリティー
- (2) 周到的な準備と情報整理
- (3) ロジック
- (4) コミュニケーション力

言うなれば、交渉力を磨くということは、上記の 4 つの要素について、先述の 1g のおもりを丹念に積み重ねていく必要があるということです。

交渉というと、交渉チームを編成して海外に出かけ、テーブルを挟んで丁々発止でやりあう、そんな場面を想像するかもしれません。もちろんそういった交渉もありますが、こうしたプロセスは毎日行われるものではありません。こうした交渉は、大きな契約締結プロセスにおける「フィナーレ」であり、むしろそのフィナーレの前に存在する、数多くの地味な依頼要求、主張、またやり取りこそが、交渉プロセスが大半を占めるのです。

Writing Skills for Negotiation Seminar の特徴

本セミナーでは、ライティングによる交渉を行う上で必要となるスキルを、1) 準備と情報整理、2) ロジック、3) コミュニケーション力という三領域にわたって強化します。前半はさまざまな作文課題を通じて、交渉力で役立つ個別スキルを学び、後半では具体的

な場面においてどのようなライティングのアプローチを用いればよいのかについてディスカッションを行います。

Writing Skills for Negotiation Seminar 講義内容

*内容は受講生のレベルにより若干変更する場合があります。

Day 1

1) 9:00-9:50 交渉とライティング

ライティングによる交渉を行う上で重要となる要素について説明します。

- ・有効な議論を展開する基礎（あいまい性と無効な議論）
- ・読んで貰える文を書く（情報欠落や情報過多の情報整理）
- ・パワーバランス
- ・視点の転換
- ・ポライトネスストラテジー
- ・アサーティブコミュニケーション
- ・ロジックによる説得

2) 10:00-12:00 クリアーなパラグラフ構成：情報欠落の弊害

- ・クリアーな文を書くキーポイント
- ・ケーススタディー

3) 1:00-2:50 情報の整理法

- ・情報を整理する技術
- ・ケーススタディー

4) 3:00-5:00 交渉とパワーバランス

- ・パワーバランスに従ったライティングの方法
- ・ケーススタディー

Day 2

1) 9:00-9:50 視点転換による丁寧さの表現

- ・ケーススタディー

2) 10:00-1:50 ポライトネスストラテジー

- ・相手を動かすためにはどう書けばよいか？
- ・ケーススタディー

3) 2:00-2:50 情報収集とアサーティブコミュニケーション

- ・視点や立場をめぐる誤解を防ぐための情報収集・確認の技術
- ・ケーススタディー

4) 3:00-4:20 ロジックによる説得技術

- ・合理性を主張する説得技術
- ・ケーススタディー

5) 4:30-5:00 Q&A