

課題：交渉

上手く交渉して、情報を手に入れたり相手の協力を得たりしなければなりません。

シナリオ作成時には、交渉が成功する条件を決めておきます。交渉を成功させるには、およそ次のような方法があります。それぞれの方法をとった場合に、交渉の難易度はいくつになるかを決めておきます。

代価ないしは賄賂となる一定額の金を渡す。
PCが信頼できる人物であることを示す。何らかの印や推薦状、人物の名前などが必要になるかもしれません。
後で借りを返すことを約束する。これは、交渉相手が知り合いの場合。
自分たちの窮状を訴えて、相手の厚意を期待する。
脅す。

値段交渉

< 課題 > として値段交渉を出す場合、ふつうはパーティの資金を越えた値段がついているものについて、とことこひります。パーティが楽に買える品であれば、< 課題 > にはなりません。

パーティが取る戦略としては、何とか値段を下げるか、借金をして金を工面するか、金とは別のもので支払うことで納得してもらうことです（たとえば労働や品物など）。

そこでマスターは、次のようなことを決めておきます。

交渉相手は値段を下げる気があるか。あるとすれば、いくらまで下げても良いと考えているか。

交渉相手に何か弱みはあるか。たとえば売ろうとしているものに実は小さいながら傷があるなど。パーティがそれに気づけば値段を下げるのが可能になるでしょう。

交渉相手に弱みはあるか。たとえば不正な手段で問題の品を入手したなど。パーティがそこを突けば、値段を下げるのが可能になるでしょう。

交渉相手の欲しがっているものはあるか。もしあればそれと交換ということも可能になります。

交渉相手に困っていることはあるか。もしあれば、それを解決することで値段を下げてもらうことも可能になるでしょう。

交渉相手は、売ろうとしているものの価値に気づいているか。ひょっとしたら相手は気づいていないかもしれません。もし気づいてしまえば、値段は高騰するでしょう。もしパーティが安い値段で手に入れたと考えているのであれば、何としてでもそのことに気づかれないようにしなければなりません。

援助要請

交渉相手の支援・援助を請う交渉課題です。

たとえば、

資金的な援助を求める
相手の持つ権力を利用してもらう
兵士などの軍力を借りる
避難場所を提供してもらう
政治的な後ろ盾になってもらう
などの形での援助があります。

マスターは、どうしたらパーティは援助を受けることができるのか、を決めておきます。具体的には、次のような事柄を決めます。

交渉相手にはどのような支援・援助が可能か。

見かえりとして何を要求するか。

交渉相手は、どういった人物を気に入るか。

交渉相手に弱みはあるか。

交渉相手の信頼を得るにはどのようなことが必要か。

情報入手

相手の知っている情報を引き出す交渉課題です。

他愛もない（と相手が考えている）情報であれば、簡単に聞き出すことができるでしょうが、< 課題 > になるような情報はそうはいきません。

相手も非常に苦労して手に入れた情報であったり、非常に価値のある情報（今後の市場動向など）であったり、危険な情報（権力者の秘密だとか反乱計画など）であり、狂気に口に出せない情報であったりします。