

# ビジネスでの交渉力を 高めるためにも欠かせない日本語力



NPO法人日本交渉協会常務理事  
安藤雅旺氏

米国のビジネススクールでは「交渉学」講座の人気の高いということですが、「交渉学」を学ぶ意義についてお聞かせください。

「交渉学」を学ぶ意義は、現実の人間社会にある厳しい対立の中で、対話を通じて双方にとってより良い道（解決策）を見出すことができる力を身につけて実践することにあります。交渉とは他者と信頼関係を築く力であり、共に生きるための知恵といえます。

「交渉学」とは「交渉術」ではなく、その人の生き方、他者や社会への関わり方を学ぶ「交渉道」といってもよい学問です。術のレベルであれば、そこに哲学はなく、単なる道具の一つに過ぎません。己の利益のみを考え、権謀術数の限りを尽くして繰り出す交渉術は、社会にとって百害あって一利なしの代物といえます。

厳しい対立状況下であっても、多くの困難をともなっても、共通の志を見出し、協働し、必死で知恵を巡らして、「自利利他」円満の道を歩む。そうし

た知と徳を兼ね備えたタフな交渉者を目指す人が増え、学びを共に実践し、拡げていければ望ましいと考えています。

最近、『交渉学ノススメ（生産性出版）』を上梓されましたが、どのような内容なのでしょうか。

この本では、交渉の定義を「自らの目的達成、問題解決、その他何らかのニーズを満たすために他者とのかわりを持つ一連のプロセス」と位置づけています。また、交渉の目的は「奪い合い型の交渉において勝つこと」ではなく、「奪い合い型から価値交換型、そして価値創造型へと交渉の次元を上げること」であるとしています。

こうした考えのもと、日本における交渉学の歴史を振り返りながら、基礎的な理論、そして実践・応用までを体系的に編集したのが本書の大きな特徴です。「交渉術」に関する書籍は数多くありますが、理論、実践・応用まで包括して体系的にまとめたものは少なく、この点に本書の価値があると思います。



『交渉学ノススメ』は、どのような方に読んでほしいですか。

次のような方におすすめです。

- ・理不尽な要求をのまされて困っている方
- ・考え方の違う他者と合意形成がうまくできず悩んでいる方
- ・多様性を活かしたリーダーシップのあり方を学びたい方
- ・仕事の仲間との関係性の質を高めたい方
- ・異文化環境の中で協働関係構築を模索している方
- ・会議の効率化など働き方改革のヒントを知りたい方



### 『交渉学ノススメ』

NPO法人日本交渉協会【編】／安藤雅旺【監修】

生産性出版

安藤常務理事は、私どもの日本語検定を応援してくださっていますが、交渉のプロフェッショナルの立場から、交渉と日本語力の関係性について教えていただけますか。

私も実際に日本語検定を受検しましたが、日本語の総合力を測ることができ、自分の弱点もわかり大変有意義でした。

さて、交渉とは何かというと、第一に情報交換なのですが、それは価値の交換ということなのです。正しい情報を得る、与えるには、日本語力が当然必要です。そして相手がオープンに情報を開示してくれるような信頼関係を築くにも、日本語力が絶対に必要です。例えば、言葉の意味を正確に把握していないと相手の話を理解することはできません。同様にこちらの話も相手に理解してもらえません。文法、漢字、語彙などを適切に使用できていないと誤解が生じることもあるでしょう。また、敬語を正しく使えないことが印象を悪くし、うまく交渉を進められないことに繋がることもあります。表記を間違えることも自分の信頼度を低くしてしまう引き金になることが実際にあります。その点、日本語検定は、敬語、文法、語彙、言葉の意味、表記、漢字の6領域をカバーしているのがいいですね。

今は英語ばかりが注目されていますが、実は、外国人との交渉においても基本となる日本語力があれば応用が効きますし、むしろ日本語がないと外国人とも交渉できないと言っても言い過ぎではありません。

また、何よりも日本人にとって日本語を学び直すことは、自国の文化を理解する、自らを知ることにも繋がり、言葉を理解する以上の副次的なメリットがあると思います。

## プロフィール

### 安藤雅旺氏（あんどうまさあき）

NPO法人日本交渉協会常務理事

株式会社トランスエージェント代表取締役 株式会社オイコス代表取締役

二松学舎大学大学院国際政治経済学研究科修士課程修了。立教大学大学院ビジネスデザイン研究科修士課程修了（経営管理学修士）。株式会社ジェック（人材開発・組織開発コンサルティング業）での営業経験を経て独立。2001年株式会社トランスエージェントを設立。2006年上海に中国法人上海創志企業管理諮詢公司を設立。「仁の循環・合一の実現」を理念に、マネジメントイノベーション支援事業、交渉力・協働力向上支援事業、BtoB営業・マーケティング支援事業を展開している。

著書：『心理戦に負けない極意』（共著、PHP研究所）、『中国に入っては中国式交渉術に従え！』（共著、日刊工業新聞社）

論文：「中国進出日系企業の産業財市場における顧客インターフェイスの研究」（立教大学大学院MBAプログラム 2011年度優秀論文賞受賞）

NPO法人日本交渉協会ホームページ <http://www.nego.jp/>