

新刊

インタビュー

NPO 法人日本交渉協会 常務理事
安藤 雅旺氏

(あんどろ・まさあき)
ジェック(人材開発・組織開発コンサルティング業)を経営経験を経て独立。2001年にトランスエージェンツを設立し代表取締役社長(現を任)。2006年に上海にて中国法人を設立。「仁の循環・合一の実現」を理念として企業人向けの研修事業を展開している。著書に『心理戦に負けない極意』(共著、PHP研究所)など。

交渉を成功に導く「メソッド」とは?

NPO 法人 日本交渉協会 編
安藤雅旺 監修




意見・価値観・立場の違いを乗り越え、どう合意していくのか。
「多様化時代の交渉のあり方」
がよくわかる必読の書!

『交渉の競争軸』(著者) 野村浩将
『交渉の競争軸』(著者) 野村浩将
ビクター・D・ピーターセン 推薦
生産性出版

『交渉学ノススメ』

(NPO 法人日本交渉協会編・安藤雅旺監修、

2017年8月、生産性出版刊)

●本書発刊のねらいに

近年、政治経済、ビジネスなどあらゆる場において、対立の解消法として「交渉」がますます重視されている。ビジネス現場におい

ては、「厳しい対立を乗り越え合意形成をうまく進めたい」「案件を円満解決したい」など願うリーダー、営業パーソンが多い。相手の状況を知り、心をつかみ、動かすといった交渉の基本的な構造を理解し、解決策を探るバイブル的な本

「交渉学」の理解と実践で価値創造型の交渉を

を、というねらいから発刊した。また、これからの時代には、国家間の関係であれ、ビジネスであれ、「交渉」は避けて通れない。弱腰になっていたのでは、相手の言いなりになってしま

用まで体系的に編集したのが本書の大きな特徴である。「交渉術」に関する書籍は数多いが、理論、実践・応用として学び、その人の生き方や社会とのかわり方を学ぶ「交渉道」とレベルを高めていくことが重要になる。ちなみに、NPO法

の知恵といえる。そのためにも、腹の探り合い、画策といった「交渉術」のレベルではなく、交渉を学問として学び、その人の生き方や社会とのかわり方を学ぶ「交渉道」とレベルを高めていくことが重要になる。ちなみに、NPO法

●読者にメッセージを
交渉というと、日本では肯定的なとらえ方をされてこなかった。これは、そもそも対立を好まないという国民性があるものと思われる。

を、というねらいからの発刊した。また、これからの時代には、国家間の関係であれ、ビジネスであれ、「交渉」は避けて通れない。弱腰になっていたのでは、相手の言いなりになってしま

の目的を「奪い合い型の交渉において勝つこと」に位置付けるのではなく、「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」とした。

人日本交渉協会では、こうした認識のもと、交渉の民間資格である「交渉アナリスト」の認定機関として各種の認定試験を実施しているが、近年は会社からの指示ではなく、自発的にチャレンジする様々な職種でビジネスパーソンが増えていることと心強い。

こうした考えのもと、日本における交渉学の歴史から基礎的な信頼関係を築く基盤で

交渉学を学ぶ意義として、現実の人間社会を直視し、厳しい対立の中においても、対話を通じて双方にとってよい良い道(解決策)を見出すことができる力を身に付けて実践することにある。換言すれば、交渉とは他者との信頼関係を築く基盤で

こうした交渉の持つプラスの側面を本書から感じ取っていたら、徳を兼ね備えた「タフな交渉者」を目指す方が増えていけば幸いである。

「タフな交渉者」が理論、そして実践・応用

を身に付けて実践することにある。換言すれば、交渉とは他者との信頼関係を築く基盤で

こうした交渉の持つプラスの側面を本書から感じ取っていたら、徳を兼ね備えた「タフな交渉者」を目指す方が増えていけば幸いである。

(談)