

# 対話通じて絆深めて

「旅行はどこにしよう」「外食は何を食べようか」「進路はどうする？」。家庭生活を送る中で、親子や夫婦、きょうだい間で意見が対立する場面はよくある。そんな時、ビジネスや

訴訟などで互いの利害を調整する際に使われる「交渉術」を取り入れてはどうだろう。大切なのは対話を通じて信頼関係をつくり、協力して問題解決に向かうことという。(砂本紅年)

## 家庭でも交渉術取り入れ活用

### 三つの交渉タイプ

- レベル3** **価値創造型** **志中心(共通目的・目標の達成)**  
 お互いの共通目的、目標を軸にして、双方が情報をオープンにして資源を持ち寄り「協働」し、問題解決に向けて新たな解決策を生み出す
- レベル2** **価値交換型** **互惠中心(自他利益の最大化)**  
 お互いのニーズや重要性の違いなどの差を利用し、交渉項目を増やすことで戦略的な交換を実現し、双方が満足できる合意を形成する
- レベル1** **奪い合い型** **自己中心(自己利益の最大化)**  
 限られたパイを奪い合う勝つか負けるかの交渉。脅しやはったりが有効な戦術。相手からいかに譲歩を引き出すか、自分に有利な展開をつくるかが重要なポイント



「交渉は相手と信頼を築く力であり、他者とともに生きる知恵。お互いの問題解決を図る質の高い合意『ウィンウィン』が理想です」。交渉力を高める知識や技術の普及を目指すNPO法人日本交渉協会代表理事の安藤雅旺さん(金邑)は説明する。早速、家庭で起きそうな場面を想定し、具体的な方法を見てみよう。

共働き夫婦と小学五、二年の兄弟の四大家族を例に考える。かつては一緒にスポーツを楽しむなど仲が良かった夫婦だが、最近はその帰宅が遅く、会話も少ない。長男は宿題もろくにせず、次男は「最近、家では誰も遊んでくれない」と寂しく感じている。そうした中、長男が両親に「ゲームを買って」とせがんだら？

安藤さんによると、交渉には段階を追って「奪い合い型」「価値交換型」「価値創造型」の三つのタイプがある。表。

「奪い合い型」は、限られたパイを奪い合う、勝つか負けるかの交渉。自分の要求をいかに相手にのませるかを目指す。「遊んでばかりで勉強しなくなるからゲームなんてダメ」と、親が頭ごなしに言うのは奪い合い型だ。「力の差を利用して相手を屈服させる交渉術」と安藤さんは言う。この方法を使うリーダーは多いが、服従させられた側には不満が残る、信頼が低下する。「こうした交渉によって成り立つ共同体は、いづれ弱体化していきます」

家庭でゲームを買うか買

わないかを交渉する際は、なぜ欲しいのかなど、まずはその背景を互いにしっかりと聞くことが大事だ。たとえ奪い合い型の交渉であっても、親として譲れない合理的な理由があるのなら、それをしっかりと伝えよう。

「毎日一時間勉強するのなら、買ってもいいよ」などと子どもに言う「価値交換型」だ。長男はゲームを手に入れ、親は長男に勉強を習慣化させるきっかけをつくることのできる。互いの利害の違いを利用して、上手に価値を交換する方法だ。

最も質の高い「価値創造型」は新たな解決策を生み出すことを目指す。立場や価値観の違いを乗り越え、共通の目的という「志」を軸に交渉する方法だ。例えば、夫婦間の会話が減っている、誰も遊んでくれないと感じている次男の不満も、基に「家族だんらんの場を

つくり、絆を深める」という志を軸にする？

親は「家族みんなでスポーツができるゲームを買ってやらない？」と提案。実現するには、夕食後に長男は一時間勉強、父親と次男は母親がやっていた後片付けなどを一緒にする。それが終わったら四人で毎日一時間ゲームを楽しむという具合だ。妻は「子どもたちにもスポーツの腕前を見せられるチャンス。早く帰ってきて」と夫に帰宅を促すこともできる。家族の一体感を強めるだけでなく、四人それぞれがメリットを感じられる解決策だ。

とはいえ、人間はどうしても「奪い合い型」に陥りがちだ。安藤さんは「『名交渉者』になるには訓練が必要。どうすれば問題を一緒に解決し、合意に至るか、家庭にも訓練の場面はたくさんあります」と呼び掛ける。

## みんなが解決し合意を