

交渉学 ハススメ



安藤 雅旺 日本交渉協会
常務理事

今回は価値創造型の交渉について説明した。今回は価値創造型の交渉について説明したい。価値創造型の交渉とは、互いに共通する目的・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

解決策を生み出す交渉だ。価値創造型の交渉の重要な点は3つ。

第一に互いの目先のニーズを満し、利益を得るという低い次元でのWIN-WINの状態を超え、目指すべき目的・目標・志(大義)

を共有し、実現に向けて両者が協働するという点だ。

第二は情報をオープンにして互いの信頼関係を深め、取引関係から取り組み関係へ、価値を交換する相手から同志へと関係を変え、その質を高めること。

第三に徳を高め、目的・目標・志を実現するため自己の目先のニーズや利益を手放すこと。

価値創造型交渉の実践者としては渋沢栄一が挙げられる。渋沢栄一は第一国立銀行の設立をはじめとして500に及ぶ企業の設立、発展に寄与した大実業家。渋沢栄一は

「道德経済合一」(論語と算盤の一致)を理念としていた。日本の資本主義の父、社会事業の祖と言える渋沢栄一は経営の独裁に反対し、合本主義を唱え、広げていった。

交渉では、誠心誠意を尽くし、粘り強く一人一人徹底的に話し合うスタイルが特徴だったといわれる。渋沢栄一のベースには常に社会のためという志と、道德経済合一を実践しようとする強い信念、高い道德性があった。私心なき姿勢が生み出す価値創造型の交渉により、多くの賛同者を得て日本の経済基盤を支える、極めて多くの企業を生み出したのだと考えられる。

価値創造型の 交渉について

第6回

人に対した時、偽らず、飾らざる自己の衷情を流露し、対座の瞬間においてまったく打ち込んでしまふことができるならば、それは百の交際術、千の社交法を用いたよりも、遙かに超絶した交際の結果を収得することができると思う」

あんど・まさあき
昭和42年12月7日生まれ、50歳。岐阜県出身。平成24年立教大学大学院ビジネスデザイン研究科修士課程修了。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』交渉学ノススメ(生産性出版)。