

物 流 動

交渉学 ノススメ



安藤 雅旺
日本交渉協会
常務理事

最終回として、交渉を

学ぶ目的について改めて述べたい。

日本交渉協会では交渉の目的を「奪い合い型の価値創造型へ交渉の次元を上げること」と設定している。

そのため交渉を自己利益最大化(Focus : Self Ego)から自己利益の最大化(Focus : Mutual Value)。そして共通目的・目標の実現(Focus : The Greater Good)へと高めることができる交渉者の養成を使命としている。

当協会で理事長を務めている藤田忠氏の友人で、模範的な交渉者として有名な米ハーバード大学教授のエドワイン・O・ライシャワー氏は、生涯をかけて日本と米国の関係構築に力を注いだ。当協会認定資格「交渉アナリスト」の理念となっている「イコールパートナーシップ」はライシャワー氏の提唱した精神だ。この精神は米国と日本の関係を、支配と服従の関係から、対等で尊敬し合える関係に導こうと尽力した信念が基本になつていて。

交渉を 学ぶ目的

第9回

あんどう・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)、『中国に入つ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)。

藤田理事長は交渉について「ゼロサムの相互が不信の哲学に立つ時は、両者は共倒れになる。これは過当競争の結果で、破壊的競争をもたらすものだ。共倒れを避けるため、求められるのが“變(やわらぎ)の交渉”だ。交渉は厳しい対立の人間関係だが、これは相手を否定する人間関係ではない。變の交渉とは、人間的なぬくもりと柔らかさのある交渉のことを示す。タフな交渉者はこの變の交渉ができる力を持つている」と述べている。

私たちが交渉を学ぶ目的は、現実の人間社会を直視し、厳しい対立の中でも、対話を通じて双方にとつてより良い道(解決策)を見いだす力を身に付け実践することにある。

つまり交渉とは他者と信頼を築く能力のこととで、厳しい対立を乗り越え他者と共に生き抜く知恵・力と言える。