

## 第 63 回 變会



3月22日に、2024年最初の第63回變(やわらぎ)会を3部構成・オンラインで開催いたしました。

第1部:「行動心理を用いた営業の実務」(19:00-20:00)

ファシリテータ:松浦 敬史さん

第1部は、「行動心理を用いた営業実務」というタイトルで、松浦敬史さんにお話していただきました。

- ① 観点から営業職から見た建設業の特徴について
- ② 新規開拓営業(飛び込み営業)からの始まり(行動心理との出会い)
- ③ 人脈営業との出会いと発展(個人顧客から、組織顧客へのアプローチへ)
- ④ キーマンの条件について



松浦さんは、新卒で入社された大手住宅メーカーで、行動心理による営業ノウハウを学ばれ、実績を挙げられました。その後この経験から、自信をもって山梨県の建設会社に転職されます。しかし、山梨県の建設会社ではこれまでの営業経験で培ったノウハウを思うように活かすことができず、カルチャーショックを受けられたそうです。その後、建設業で求められる人脈営業を一から学び、実践し、建設業界の営業として大きな業績を上げられました。

松浦さんは、建設業界での営業活動の経験から、特に法人営業で大切なこととして、キーマンの選定を挙げられました。ここではキーマンの条件として4つ示されています。

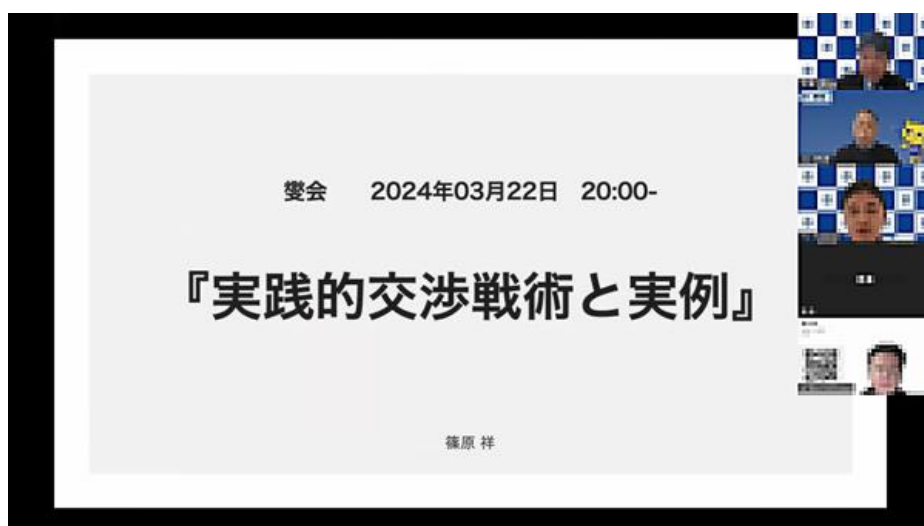
- ① 本心で会社を良くしようと思っている人かどうか
- ② チームで一目置かれている人(発言力がある人)かどうか
- ③ 技術的に詳しい人かどうか
- ④ 慎重な人かどうか(財務、法務担当者に慎重な人が多い)

の4つです。ここでポイントとなるのは、話しやすい人や決定権があると装う人が必ずしもキーマンではない場合があるということです。こうした人につかまると自分では深く営業をかけていると誤解することにつながり、思わぬ時間を浪費することになりかねないため注意が必要ということです。キーマンではない人につかまらないことが重要なポイントである点も強調されていました。

最後に、松浦氏の考える「営業」とは、「状況と展開を読みながら、キーマンの心を動かし、自社が顧客の役に立つ方法を、提案・採用いただくこと」と定義され、まとめられました。

## 第2部:「実践的交渉戦術と実例」(20:00-20:15)

ファシリテータ:篠原 祥さん/日本交渉協会幹事



今回篠原さんが取り上げられた参考書籍は、『交渉の武器』(ライアン・ゴールドスティン著/ダイヤモンド社)です。その中に掲載されている日本の古典落語の演目の一つである「三方一両損」をご紹介いただきました。これは当事者間で互いに損をすることで紛争を治めるという考え方です。三方一両損のポイントとして、

- ① 事例は三者での話だが、二者でも通じる考え方である点
  - ② お互いに確実に損をするが、最悪の事態は避け、最終目的を達成することができる取引である点(お互いに損をすることで相互の合意に納得感がある点)
- について、実例を挙げて解説していただきました。

### 第3部「夫婦と交渉」(20:15-21:00)

ファシリテータ: 谷口則彦さん／日本交渉協会幹事・谷口陽子さん ご夫婦



谷口夫妻が交渉学を学んで印象に残っているキーワードとして「イコールパートナーシップ」「WinWin」「関心事」を挙げられました。「私たち夫婦に交渉はあるのか？」という問いに対しては、当然交渉はあるが「やり方・Doing」よりも「あり方・Being」を大切にされている点と、特にお互いの「関心事」にフォーカスして、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を意識されているとのことでした。

「夫婦と交渉」の事例としては、ライシャワー夫妻を取り上げ、妻であるハル・ライシャワーさんの視点からライシャワー夫妻の関心事についての考察をお話いただきました。

結論としては、ライシャワー夫妻の共通の関心事は「志」であり、その志とは「日本とアメリカの架け橋になること」である点をご紹介いただきました。

夫婦間の交渉においては、共通する関心事を軸として、より良い道とともに探究する、共通する関心事を共に育てることが大切であることを、ライシャワー夫妻の事例をまじえて学ぶことができました。