

《理事長のコーナー&プレゼン最前線 2017年8月号》

パワーネゴシエーターの要諦（その8）

今主流の交渉術は、ハーバード大学で開発された「新・ハーバード流交渉術」です。ほぼ20年前の初期の「ハーバード流交渉術」は、一切の感情を抜きにしてロジックで戦えば必ず勝てるという主張でした。

しかし、いくら正しいロジックを振りかざしても、感情的にノーなものは受け入れられないのです。

今のハーバード流は、「新・ハーバード流」と名前を変えていますが、むしろ感情優位だと言いきっているのです。それは、彼らが相当な実験を経てたどり着いた結論なのです。世界一の学問の殿堂の学者たちが、恥を忍んでそう言い切っておられるのです。

「人はロジックではなく、感情優位で物事を決めている。」という主張です。

私は、それを聞いて喜びで小躍りをしました。正に、日本式交渉術の時代の到来を実感したのです！私が提唱します、交渉術は「新・ハーバード流交渉術」に日本古来の武士道の心を入れ込んで醸成させたようなものです。

それは、「武蔵」が巖流島の決闘で体現して見せてくれたような、勝って生き残る、徹底的な「Win（自分）-Absolutely Loose（相手）」の交渉術です。

でも、誤解しないでください！Loose とは、セラー対バイヤーの交渉をイメージした場合・・・、バイヤーにとんでもない物をつかませて損を与えるという事ではありません。バイヤーとは永続的な Win-Win の関係を築かねばなりません。その意味するところは、競合各社を徹底的にやっつけるという事です。追従を許さない程、絶対的な勝ちを意味します。

嘗て有名になった言葉ですが・・・、民主党の目玉政策となった「事業仕分け作業」で、かの有名な「連蓬議員」が言いましたね。「なんで2番ではいけないのですか？」と・・・。

それは、交渉を「楽しいゲーム事」、交渉術を「簡単に楽しく学べるスキル」と考

えておられる大多数の交渉術の本の著者や研修講師と一緒にです。

スポーツと武道の違いに似ています。

スポーツでは、何回でも再起を凶れますが、武術の戦いでは一回負ければ死しか無いのです。究極的な研究もしかりでしょう。

世におびたらしい数の交渉術の本が出ています。

大概が「簡単に楽しく学べて、貴方も一流の交渉術が身につけられます。」と謳われています。それでは本を読んだだけで相撲取りやゴルフの一流プレイヤーになれるですか？

そんなに簡単なら世の中は名ネゴシエーターだらけのはずです。

そんな私が言うのは、とてもおこがましいかも知れませんが・・・、研究開発の世界では、二番手にまわるという事は、巖流島の佐々木小次郎になるという事ではありませんか？ ある日本人のノーベル賞受賞者が、事業仕分け作業の議員に向かって、テレビで叫んでいるのが印象的でした。

「二番手の研究なんてビリと同じだ！ 究極的な技術競争では一番になるか、死しかないのだと！」

そのことは、ヤマダ電機に行って、並んでいる最新技術に裏付けられた電気製品をみれば、中学生でも分かる現実なのです。

売り場は、すべてトップの技術製品に席卷されています。

これからの研究者は、頭でも口でも勝って一位になるしか生き残る道はないのです。勝つ研究者に求められる、技術者としての売り込み術、それこそが、パワー・ネゴシエーションなのです。

おわり

この続きは9月号に続きます。