

# 《理事長のコーナー&プレゼン最前線 2017年10月号》 パワーネゴシエーターの要諦（その10）

## 日本人が引っ掛かり易いトリック

### その① トリック名；最終新幹線

これは外国人がよく使う手だと言われています。

今は、日本人でも使う人が増えました。

商談が締結しますと大概の営業マンはホットし、心が緩むものです。

お客様との別れ際、エレベーターのドアが閉まりそうになった時、「・・・さん！  
物流費はお家で持って下さいね、」という具合に追加条件を呑まされるのです。

ほとんどの日本人は、良い商談が締結出来たので気が緩んでいて、「は！ッと無言  
で」

立ちすくんでしまうのです。その様な場合は、「笑いを浮かべて胸の前に両手を出して  
××のジェスチャー」、そしてすかさず言います。「いやぁー、それは勘弁してくださ  
い！有難うございました。」ドアがガチャン。一件落着です。

この様に瞬時に明るくノーのサインを送れる人はパワーネゴシエーターです。その  
様な瞬時の対応ができる人には、二度とそのようなテクニックを使わなくなります。

### 引っ掛かっちゃあいけない4つのトリック



### その② トリック名；島流し

上司が東京在住にこだわる部下を、どうしても行きたくないであろう仙台支店や福岡  
支店に転勤させる場合、もっともっと遠くの営業所への転勤を言い渡します。

例えば、網走営業所とか沖縄営業所です。

そんな遠くへの転勤ですか？今子供が生まれたばかりだし、網走のような寒い場所  
は

家族がかわいそうです、なんとかして頂けませんか？

それなら、仙台支店で掛けあってみよう！という事になります。

「仙台支店にして下さい、ありがとうございました」という事で感謝しながらお受けするのです。

もし網走や沖縄営業所がトリック臭かったとします。

その場合は質問をすることです。

日本人は質問をしないで分かったつもりを装う人が多いのです。

「お上の言う事ややる事には質問してはいけない」という侍時代の文化が残っています。

「網走営業所のなんという部所で私を必要としているのですか？出来れば網走の所長と電話でお話ししていいでしょうか？」という具合に尋ねるのです。

「大事な事ですから、疑問を残したくないので、申し訳ないですが教えてもらえませんか？」とう具合に普段から「WHY?」を発信でき真実を自分の目や耳で確認する習慣のある人にはこの様なトリックを使ってきません。

要は、自分の将来や重要な事までも他人任せで、必要以上に真面目で、人を疑えない人がこの手のトリックにかかるのです。

人というものは、素直さの度が過ぎると馬鹿にされ、いい様に使いまわされてしまいます。パワーネゴエーターになって何時でも WHY?を発信できる度胸を培うべきです。

### その③ トリック名；美河島の火事

これは有名な実話です。ある殺人犯を追い詰めた劇的な最後の一言の威力です。

刑事が最後の尋問を終えてこう言いました。

「君を疑って悪かったな、申し訳無かった。今日から君は釈放だ、無実だよ。」と

容疑者を放免したのです。そしてこう付け加えたのです。

「ところで〇月〇日の美河島の火事は凄かったな！」

気を緩めていた容疑者はすかさず応えてしまったのです。

「私もあの火事には驚きました」

刑事はすかさず、「なに！お前は東京にいたのか！」

これでアリバイが判明し、殺人犯だという事が決定したのです。

東京にいたという事が犯人である決め手になったのです。

交渉の場では、商談が締結した最後の一瞬を気をつけろ！という事です。

言っではいけない機密事項などを、誘導質問でポロッとってしまう場合があるからです。その一言で折角決まった商談が吹っ飛んでしまう事もあるからです。

パワーネゴエーターは、最後の残心を忘れません。

残心とは、剣客が相手を倒した瞬間こそ気をつけろ！という戒めです。相手は斬られたふりをして一気に反撃する可能性があるからです。日本にはこんなことわざがあります。「勝って兜の緒を締めよ」です。

#### その④ トリック名；権限移譲で逃げる

最終決断を迫られ、このままでは60万円で買わされてしまいそうになったとします。

どうしても60万円では買いたくないと思っているバイヤーは、こう言います。50万円以上の決済件は私にはなく、上司の課長に許可を求めねばなりません。ですから、50万円に値下げして頂くか、今回は時間を頂きたい。上司の権限を利用して逃げているのです。

そのような場合、パワーネゴシエーターはこう切り返します。50万円で手を打ちましょう。その替わり、10万円は他のこちらの製品を買って下さい。それでも断るようでしたら、根っから買いたくないのです。断りだと思って引き下がる事でしょう。

## まとめ

何度も申し上げて恐縮ですが・・・、繰り返させてください。今や交渉力勝負の時代に入りました。例え、セールススキルがあっても、人間的に魅力に満ちていても、売れなければプロとは言えません。

今や製品にしても、サービスにしても、優劣付け難いほど差別化が出来なくなってきました。となると、交渉力のある、パワー・ネゴシエーターしか生き残れなくなったのです。納得して何らかの行動につなげて頂く為には、分かり易いロジックを持って語ることのみならず、感動を与えなければなりません。すなわち、ロジカル性だけでは片手落ちなのです。

「頭では納得したけれど、身体が動かない」ということがあります。相手の身体を動かすには、エンジンに火をつけるパッションが必要なのです。人はロジックで納得し、パッションで動くものなのです。

そして、人を動かすには相手の欲を満たしてあげる訳ですが、加えて脅威も大いに利用しなければなりません。「欲や脅威だなんて、なんてはしたない！」なんておっしゃる方は、もはや負け組に入るしかないのです。

でもこれだけは言えます。

人を信じられる、誠心誠意の人が結局は皆に支えられて成功するのです！  
これからも、パワー・ネゴシエーターになるべく、「明るく、楽しく、元気よく」楽しみながら学びましょう！

おわり

この続きは最終の11月号です。