

《理事長のコーナー&プレゼン最前線 2017年11月号》

パワーネゴシエーターの要諦（その11）

ネゴシエーションスキルを以て危機管理に立ち向かおう！

ネゴシエーション力はリーダーシップの素養そのものなのですが、そのスキルを磨くことで日頃の危機管理にも備えられます。

日本には怖いもの、そして避けられないものとして「地震・津波・火事・（親父）」があります。しかし、いずれも事前にリスクとして対処すれば災害は最小限に抑える事ができるのです。もちろん親父（上司や難しいお客）にも対処できます。

それをあたかも与件（自分の力では如何ともしがたい対処不可能なもの）にしてしまい

後は野となれ山となれ！と開き直ってしまうのです。

オーストラリアには穴の中に頭を突っ込んでしまうダチョウがいるそうです。

怖い敵に襲われると、頭を土の中に突っ込んで相手を見ないようにしてその場しのぎをするのだそうです。我々日本人はそのダチョウを笑えないのです。

正に日本人の性格に似ているからです。

リスクに対して真正面から対峙しない、そう！リスクヘッジをしないのです。

今日のようにそこら中にリスクが隠れている時代では、事が起こる前に関係者としてしっかりとコミュニケーションをとり、リスクヘッジ（危険を回避する）をする事が必須なのです。

大切なのは、地震や津波などの災害のリスク管理だけではありません。

サラリーマンならば勤めている会社がいつ潰れるか知れないのです。

たとえ会社が健全に経営されていても、いつ何時貴方だけリストラされるかもわかりません。

私は外資系を3社転職しましたが、ある会社で部長職をしていた時、

部の人件費を5,000万円削減するように、そして削減プランを一週間以内に提出せよとされました。

私の属します事業部の業績は、対前年130%と言う好業績だったにも関わらず、何人かの部下の首を切れというのです。それが企業と言うものの実態なのです。

そして、もう一社では業績は申し分なかったのに、会社が売り飛ばされるという災難に遭いました。事業部のトップでしたが、買収に伴って退社を余儀なくされました。その会社は、世界中に展開している多国籍企業でしたから、自分達の会社が無くなるなんて全く予想もつかなかったのです。

業績が良い内は高く売れるので、今のうちに売ってしまおうというアメリカ本社の考えだったのです。

その様な体験をするなかで、私は常にヘッドハンターと良い関係を維持するようにしました。自分の仕事と人生に関するリスクマネジメントです。

その甲斐もあって、たいして長く浪人をする事なしに次の会社に入れました。これからのサラリーマンは、外資系に限らず、たとえ東芝やNTTの様な大会社に勤めていてもいつ首になるか知れません。大会社に勤めていても安心はしてられない、いつ何時何事が起こるか分からないのです。

優良企業の代表格だった東京電力が、一回の津波の被害でガタガタになってしまいましたね。そのことを見ても、会社のみならず、正に自分や守るべき家族の為にリスクマネジメントをしなければならない時代になったという事が歴然としています。

私は、リスクマネジメントで最も必要なのは、ネゴシエーションスキルだと申し上げたいのです。それがどういう事なのかがこの本でお分かり頂けるでしょう。ネゴシエーションスキルとは、企業活動は勿論のこと、普段の生活全般でお互いの領域に踏み込み介入するのですが、角を立てない！そんな取って置きのコミュニケーション術であり、問題解決の最新のスキルなのです。

おわり

この続きは最終の12月号です。