

《理事長のコーナー&プレゼン最前線 2017年6月号》  
**パワーネゴシエーターの要諦（その6）**

**勝海舟と西郷隆盛の品川会談はパワーネゴシエーター同士だからこそなし得た偉業だった。**

江戸末期に強大な力を持った薩長同盟軍は、力の弱まった幕府軍を打ち破って国内統一を図ろうとしました。

しかし幕府軍は、互角あるいはそれ以上の軍備を有していたのです。

両者が江戸内で衝突すれば、江戸は壊滅的な打撃を受け国力も一気に弱まるはずでした。

実は、欧米列強はそれを狙っていたのです。

内戦で国力の弱まった日本を植民地にできる絶好の機会だったのです。

ところが、その両軍の代表、勝海舟と西郷隆盛は品川の薩摩屋敷で会合を持ち、いわば談合によって調停をしたのです。それが有名な品川会談です。

そこでの会談の内容は、どちらの理論が正しくてどちらの理論が間違っているというような、言わばディベートとは程遠いものであったと想像できます。

ある日、坂本龍馬は、薩摩屋敷を訪ね西郷に会いました。

そして西郷の感想を勝海舟に次のように伝えていきます。

「なるほど西郷というやつは、わからぬやつだ。少しくたたけば少しく響き、大きくたたけば大きく響く。もし馬鹿なら大きな馬鹿で、利口なら大きな利口だろう」

西郷のすごさはその大胆識と大誠意にあったといわれています。

全くのずるさがない、至誠一徹だったのでしょう。

ネゴシエーターとして高いベルを求めるなら、スキルや知識のレベルを超えた至誠や胆（はら）を練る事に価値観を置くべきだと思うのです。なぜならば、究極的には交渉力とは人間力だからです。

**誠心誠意だけでは人は動かない、人は基本的に損得勘定で動く。**

私が最も尊敬します歴史上の人物は、幕末の英雄、西郷隆盛と勝海舟です。  
私の愛読書は勝海舟の自伝「氷川清話」です。  
「氷川清和」の中には次のような下りがあります。

「交渉事は何より誠心誠意だよ、小手先のスキルなんて何にもならない・・・」

私は30年近くこの言葉を信奉し、主に営業の仕事をしてきました。  
しかし今になって思うのですが、この言葉を額面通りに受け取っては誤りではないか  
という事です。

交渉事は究極的には真剣勝負であり、勝てばお客を取れ、負ければお客を取られる  
のです。勝つか負けるかのどちらかなのです。  
そして、勝負は事前の準備でほぼ決定しており、後は本番に臨んで、如何に冷静に、  
シナリオ通りに対処できるかです。

本番でシナリオ通りに対処するとは、いかに上手にプレゼンテーションをして、相  
手を納得させられるかです。武芸者の戦いと一緒です。武芸では戦いの場こそプレゼ  
ンの場なのです。

プレゼンテーションは3つの要素で成り立っています。

1、戦略 2、シナリオ 3、デリバリーです。

この3つのうち、どれ一つ欠けても上手く行きません。  
加えて、プレゼンテーションを組み立てる段階で、3つの「P」を分析し、戦略を立て  
ねばなりません。その3つのPとは、PEOPLE（どんな相手か？）、PURPOSE（目  
的は？）、そして、PLACE（どこでやるのか？）です。

この3つのPを分析することによって、どのようにシナリオ（コンテンツと話の流れ）  
を作り、どのようにデリバリー（話し伝える）すれば良いか決まります。

剣術に代表させる事ができますが、武術の究極の目的は敵の命を取ることです。  
とれなければ自分が命を落とすのです。

一方、スポーツや、試合をする武道は、負けても何回でもやり直しが効くのです。  
私は、実に甘い考えに浸ってきたと反省しているのですが・・・、交渉事を正にスポー  
ツ的な戦いと思っていました。スポーツマンシップに則って、フェアに誠心誠意に  
やれば必ずや花開くと言う考え方でした。

サラリーマンは、商談で失敗して競合に仕事を奪われても命は取られないどころか、毎月給料も定額で振り込んでもらえます。

そして、上場企業の様な一流企業に勤めている限り、余程売上が落とすとか不祥事でも起こさない限り首にもならないのです。

“まあ、失敗してもやり直しが効くさ、取り返しはいくらでも効く”という考えだったのです。

私は、今は、それでは駄目なんだと言う事を痛感しています。

その事をこれからお話したいと思います。交渉の場では、時には、競合としてアマゾンのワニや沖縄のハブの様な強烈な相手とも戦わねばならない場合があります。

競合だけでなく、交渉相手やバイヤーにしてもしかりです。

こんな想像をしてみてください。

北海道やアラスカの深山でヒグマに出くわしたとします。

彼ら獰猛な生き物に「誠心誠意」が通じますか？ 通ずる訳がありません。

例えヒグマやワニやハブと出会っても、事前に其れなりの準備をしておけば、麻酔銃などを使って、余裕を持って生けどりにさえ出来るのです。

すなわち、どのような手ごわい交渉相手にも、事前にそれなりの準備・想定ができていれば、十分対処できるわけです。

職人の世界に上手い言葉があります。

それはすべてに通ずる言葉だと思うのですが・・・、「段取り 8分」という言葉です。

闘い以前の準備・プランの段階で勝負は決しているという事です。

しかし、段取りが完璧であっても、交渉の土壇場で準備した武器を使いきれない場合があります。

あの時、こう言うべきだった、こんな武器があるのに使い忘れた・・・と反省するのは「証文の出し遅れ」と言います。それは、無実の人が、無実である証拠を死刑になってしまった後から提示するようなものです。

実際の対人交渉はプレゼンのデリバリーと同じです。またそれは武術の真剣勝負の場と似ていると思います。

余裕を持って、持てる武器を最大に使いこなせるかは、武術と同じで、如何に場数を踏んでいるかにかかっています。

過去に真剣の刀を持って勝負をしたことがあれば、真剣での戦いにも耐えられるの

です。私も45年に及ぶ武術の稽古でそれなりに分かったのですが、それは、呼吸と間合いのスキルなのです。場や空気を読むのも同じことです。

呼吸や間合い、あるいは空気を読むと言う事は本などでは到底学べません。先生からの口伝でも無理なのです。自分の体で学ぶ、すなわち対人稽古しかないので。営業や交渉事も同じことだと思えます。場数を踏んで体得するしかないので。

この続きはまた7月号で・・・

おわり