

交渉力強化研修

— 不毛な“勝ちか” “負けか” の交渉 —

連日、国会の場における「103万円の壁」や「高校授業料無償化」等、与野党の交渉状況がニュースになっています。

ともすると、与野党どちらが“勝つか負けるか”で話題になっているようです。願わくは、与野党のどちらが勝つかではなく、「長期的な国民の勝ち」になって欲しいものです。

さて、交渉というと大きく2つのタイプがあります。それは、

1. **ゼロ・サム交渉：分け前獲得交渉。限られたパイの中で、両者の取り分を争う交渉。どちらか一方が得をすれば、もう一方は損をする交渉。勝ち「100か」、負け「0か」になりやすい**
2. **プラス・サム交渉：問題解決交渉。交渉当事者がお互いに相手の問題点（交渉要件）を理解した上で、双方に利益になる条件を積極的に見つけ、妥協点を探し出す交渉。中途半端な妥協で終わりやすい。**

いずれにしても、**どちらか一方、もしくは両者に不満が残ります**。さらに、国会での交渉状況を見ていると、一方が「ゼロ・サム交渉」で、もう一方が「プラス・サム交渉」という異なるタイプで行おうとしているケースもあるようです。これでは、食い違いは解消できず、「交渉決裂」になりかねないでしょう。

また、「**押しの強い人=交渉力がある人**」と捉える傾向もあります。その根底には、**交渉は勝ち負けを決めるもの**という発想があるからです。結局、力関係だけが交渉の決め手なのでしょう。

さて、ビジネスにおいても多くの交渉があります。例えば「値引き（値上げ）交渉」「納期交渉」「他部門との様々な交渉」等があります。しかし、取引先や他部門との交渉は、勝ち負けを決めるものでよいのでしょうか。たとえ、どちらが勝ったとしても、それが双方の長期的な業績向上に繋がらないでしょう。結局、共倒れになつては、“一時的な勝ち”など意味がありません。

先行き不透明な厳しい経済状況の中で生き残るためには、取引先、部門間の協同が不可欠です。そこで必要とされる交渉は「ゼロ・サム交渉」でもなければ、「プラス・サム交渉」でもありません。**これから必要になるのは、第3の交渉タイプ「ウィン・ウィン交渉」**です。

この「ウィン・ウィン交渉」とは、「**お互いにとって『勝ち』を得られるように、お互いの一致点ではなく、相違点に目を向け、真の利益（価値）を長期的に創出しようとする交渉**」です。

弊社の「交渉力強化研修」では、この「ウィン・ウィン交渉」を身につけていただきます。具体的なテーマでの実技訓練もいたします。また、貴社の状況に合わせたオリジナルのカリキュラムをご提案いたします。

興味・関心のある方は、まず下記からは是非ご相談下さい。ご相談・仮提案は無料でさせていただきます。

> お問い合わせはこちら

