

《理事長のコーナー&プレゼン最前線 2016年12月号》

パワーネゴシエーターの要諦について

はじめに

交渉力勝負の時代に入りました。製品のみならず自分を社会に売り込むのです。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。今や製品にしても人にしても、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ています。

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。

ところで皆さんは感動と感激の違いをきちっと使い分けておられますか？感動ですが・・・、映画を見たりして涙を流して感動する、そんな使い方をしますね。一方感激は、当事者になって何らかの行動に打って出るほど影響を受ける事です。

私はコミュニケーションの先生をしています。ファシリテーション、プレゼンテーション、交渉術が私の3つの十八番（おはこ）と言えます。幾ら感動を与えるプレゼンや交渉をしても、相手が何も行動を起してくれなければ徒労に終わると言うか、意味がないのです。極論すれば、百万回感動してもらっても一回も行動に移してもらえなければ何にもならないのです。

要は、感動レベルではダメ！ 感激させて行動させねばならないのです。よく営業マンが、今日のプレゼンは感動してくれたと思いますとか・・・、今日の私の交渉は感動してくれたに違いないと上司の貴方に報告して来たら、すかさず怒らねばなりません。映画を見せてんじゃない！ お前は役者か？！ プレゼンやネゴシエーションでは相手に如何に行動させたか、営業なら買う行動を起してくれたか・・・、結

果が伴わなければ意味が無いのです。

感動させるばかりで感激に結びつけられない営業マンばかり揃っている会社は・・・、給料泥棒を喰わせているようなものでいずれ倒産しなければならないのです。感動と感激の違いは以下の図が示しています。

感動レベルは一時大脳皮質に・・・、『良かった、良かった、感動した』なる、自己満足のポストイットが貼られたただけなんです！

4週間と持たずに剥がれます。

一方感激レベルは、相手の間脳にくさびを打ち込むから、行動を起さずにはいられなくなるのです。



そのレベルを狙ってやらせて頂いているのが私のコミュニケーションの16種類のプログラムです。私の研修を受けたら変わらずにはいられない、

行動を起さない事には病気になっちゃう！・・・という人が多いのです。

そして、人を動かすには、相手の欲を満たし、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よね。

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！

さあ！このシリーズで、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！

話は飛躍しますが・・・、

私の父は、伊豆大島でアワビやサザエを採る漁師でした。夜、囲炉裏端で焼酎を呑みながら、子どもの私にこんな事を語って聞かせてくれました。

“ふみなあ！アワビはな、アワビ仲間と連絡を取り合ってな、天敵のウツボや石鯛やタコが攻めてくると、集団で脱出するらしいのだよ。まだ誰も見たことあねーけどな、奴らには何らかの連絡網があるらしいのだよ。”

“その逃げ足の速さはただ事ではないらしい！一晩で数キロも移動しているアワビもいるらしいんだ。”

“ところがだ！サザエはな、仲間を信じずに孤立しているから、危険の情報を誰も教えてくれない。そして危険を感じると岩場の割れ目の奥へ奥へと入って行ってな、しまいには殻が引っ掛かって岩場から抜けられなくなって自滅してゆくんだよ。”



お前も仲間を大切に、お互いに仲良く話し合っただけじゃあだめだぞ！

海の底をしてみろ！死んで殻だけになったサザエの残骸だらけだが、そんなアワビは見たことねえー。”

私は、集団で団結し連携して生きてゆくことの大切さを、漁師で無学の親父から学んだのです。

今やIT技術の進歩と社会のインフラが進み、電話（携帯）、ファックス、メール、ブログ、Face Book、ツイッターで誰とでもいくらでも連携を深める事ができます。

ところが実際はどうでしょう！ただ一方的にメールを飛ばし、電話や直接対面交渉が出来ないサザエ的な人間が異常に増えていないだろうか？

10人に一人の割合でコミュニケーションに難のある交渉力の無い人が出てきているのです。東北の大震災後の津波でも、いち早く情報を得て高台に避難した人は助かっている。アワビ型の人間が生き延びてサザエ型の人間が犠牲になっているのです。

我々現代人は、サザエになってはいけない、アワビにならなくては！アワビ型の人間とは、すなわちパワー・ネゴシエーター（交渉力のある人）になる事です。それは決して難しいスキルではありません。これからのこのシリーズでしっかりその交渉の極意（要諦）を学んで下さい。

シリーズの1の終わり