

《理事長のコーナー&プレゼン最前線 2017年9月号》  
パワーネゴシエーターの要諦（その9）

## 1、上級ネゴシエーションテクニックとは？

私の交渉術の研修プログラムは、「パワー・ネゴシエーター」と銘打っています。そのプログラムの基本原理は、交渉術のいわば世界の主流になっています「ハーバード流交渉術」に大きく影響を受けています。

ハーバード流を日本伝来の交渉術とミックスさせ、（自分で言うのもなんですが・・・）、世界のどこでも通用する交渉術に仕立て直しています。

ハーバード流交渉術といえば、正に欧米式、アングロサクソン流と言えるかも知れませんが、よくよく勉強してみますと古くからの日本人の叡智「近江商人の考え方」や「富山の菓売りの“七楽の教え”」に酷似しています。

そして、NHK の日曜の大河ドラマに登場する幕末の英雄「勝海舟」や「坂本龍馬」の交渉術と極めてよく似ています。

という事は、日本人はそもそも昔から交渉に長けていたといえるのです。今や交渉力では、中国や韓国やアジアの各国はもとより欧米列強に水を空けられている感もありますが、何の事はない、ちょっと学び直せば負けるわけは無いと思っています。

## 2、4つのトリック

日本人は村社会で何時までも隣人が変わらないという文化にどっぷりと浸かっています。ですから、これからご紹介するような汚い手を使う人は、自然と嫌われ村八分になってゆきます。しかし、外国人は違います。そのようなトリックを交渉の技として汎用する事を良しとします。

周りから蔑まされるどころか上手くやったもんだと褒められるのです。そして、この日本も既にグローバル化され多くの外国人が入ってきています。日本人そのものも、そのようなトリックを使うようになってきているのです。

貴方もオチオチしていると、すっかりそのトリックにはまってしまっても限りません。

率先して使う事はお勧めしませんが、ここで理解して知っておくことは大切です。なぜなら、そらきたぞ！と自信を持って、「いわば地震への対処」ができるからです。防災訓練だと思って、ちょっと勉強してみる価値はあるでしょう。

交渉の場面で使われるトリック（汚い手）は、世界的にもわずか20通りくらいしかありません。

ここでは、特に日本人が引っ掛かり易いものを4つ取り上げ、対処法を含めて御説明しましょう。

### 3、交渉でよくある失敗

日本には「損して得とれ」という言葉があります。商談などで「今回は泣いてくれないか？」という要求です。この条件では今回は到底もうけは出ないだろうが、次回の注文では必ずもうけさせるからというやり方です。

そして日本では口約束がとても重みをもって存在しています。伝統的に「武士に二言はない」という美学です。

しかし既に日本がグローバル化されています。「次回は必ず儲けさせるから、今回はこれで吞んでくれ！」と言われたら、簡単な覚書にサインさせる事です。

交渉力のある人なら、次回分の購入数と金額を書き込んだ上での今回の販売契約書なりを交わすでしょう。

そうすれば、次回の新たな交渉の手間が省けるし、相手は騙そうにも騙せなくなるのです。覚書を要求するとはなんて水くさい奴だと言われたら、忘れない為に、双方の整理の為でもあります。

おわり

この続きは 10月号に続きます。