

# 《理事長のコーナー&プレゼン最前線 2017年12月号》

## パワーネゴシエーターの要諦（その12）

### 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！

つい最近身近に体験した一例を挙げましょう。私の直ぐそば、50メートル位のところに一級建築士で防災のプロが住んでいます。その人に、私の住んでいる湊地区では、東北三陸沖程度の地震と津波が来た時はどこに逃げれば良いのか聴きに行きました。

想定されるハザードマップと鎌倉・江戸時代の災害事例まで持ち出して徹底的に説明してくれました。

「津波がきたら落ち着いてね！つい最近建てなおした市川市立七中に逃げなさい！」と・・・その中学は防災を考えて建てなおしたばかりだそうです。

外観は、正に学校とは思えない、鉄筋コンクリートの籠城用要塞ツクリなのです。実は町の誰もそれを知らないのです。市の防災担当に聞きに行けば教えてくれるでしょう。あるいは、市の広報誌をていねいに読めばどこかに書いてあるかもしれない。しかしそんな人は稀なのです。

市や町の役人は、平常時に、住民啓蒙の為のネゴシエーションをやってしかるべきなのに、マニュアルの様なものを作って、後は勝手に自分で読むなりして判断しなさいと丸投げしているのです。それが今の大方の公務員やり方です。

我が家のそばにコンクリートの要塞の様な学校が建っている事をお話ししましたが、私は長年地元の理事会の役員をしているので、早速、町中にその情報を流しました。多くの方が納得してくれて、感謝してくれました。

これは、知識や技能のある人を探り当てたら・・・、自分一人でその知識の恩恵を得るという小さな見ではなく、多くの人にその生きた情報を流してあげるという事です。これがファシリテーションの思想でありかつ、ネゴシエーターなのです。よい意味でのお節介焼きです。

正に鮮血（新しい生きた情報）を体中の末端の毛細血管にまで流すお手伝い、医学的に言えば・・・、血管の詰りを取り除いて血液の流れを良くしてあげる・・・、高脂肪血液から脂肪をとる薬がそれです！（血液をサラサラにする薬が、今やベストセラー

になっています。) その様な世の中の潤滑油役が民間ネゴシエーター(落としどころを持ってファシリテーションを行う人)なのです。

ネゴシエーションやファシリテーションの手法を身につけた係長は誰よりも早く課長に昇格するでしょう。また課長は早期に部長や役員になってゆくのです。

それは取って置きの最新のコミュニケーション(ネゴシエーションやプレゼンテーションやファシリテーション)能力を身に付ける事によって、サラリーマンならば、上司にも部下にも、同僚にもそして周りの者、もちろん顧客やすべてのステークホルダー(利害関係者)に頼られる人になれるのです。

この手法をマスターすれば目に見える結果を出せるのです。

ネゴシエーションは、決して難しいコミュニケーション手法ではありません。頑張りすぎないで、焦らず無理をせず初級・中級・上級へと登って行って下さい。

さあ! あなたも危機管理のネゴシエーションスキルを身に付けて、危機に呑みこまれる前に、小さな危機の内に自分から呑みこんでゆく、前向きで積極的な生き方で繁栄する幸せな人生を送ってください。

おわり

この続きは新春の1月号です。