

皆さん、こんにちは。私は研修講師として、北海道から南は沖縄まで年間 140 日程度、仕事で成果を創出するための交渉術、リーダーシップ&マネジメント、営業スキルなどの研修を様々なお客様に提供しております。

突然ですが、皆さんに 1 つ質問があります。
「交渉」と「折衝」の違いを正しく説明できますか。

実は、多くのビジネスパーソンがこの 2 つの言葉を頻繁に使う割には、正しい意味や定義を理解していません。

「交渉」は Win-Win 交渉、「折衝」は Win-Lose 交渉を指し、目指すゴールに大きな違いがあります。私の交渉研修では、この 2 つの意味の違いから、交渉には「五つの型」があることを学び、その中の「壺の型」である協調解決型、つまり Win-Win 交渉を目指すために何が必要かを体系的に習得していきます。また Win-Win 交渉と Win-Lose 交渉を実際の演習を通じて学ぶことで、体感しながら実践で使える交渉スキルを身に付けていただくことを目指しています。

仕事をしていきますと、交渉ごとは大なり小なり日々発生します。特に自治体の皆さんは、民間企業に比べると非常に多くの利害関係者との交渉に直面すると思います。例えば、市民課の皆さんであれば窓口で市民の方々との交渉、消防署の皆さんであれば地域の方やビルの管理者と防災に関する交渉、教育関係者であれば各教育関連団体や父兄の方々との交渉、また用地買収を担当する皆さんであれば、地主さんとの交渉・・・まさに、日々交渉ですよ。

そこで少し考えてみてください。皆さんの交渉相手である、組織団体、市民の方々、また上司や同僚が、仮にあなたのお願いに全て「YES」と答えてくれるとしたら、皆さんの仕事はどのように変化すると思いますか？

当然スムーズに仕事は進み、あなたの生産性は最高潮に達しますよね。

ところが現実には、交渉は相手があることであり、その相手にも手に入りたい目的や利益があるから、そのようなことは起こりえません。私たちは、必ず誰かとコミュニケーションを取りながら合意形成を進めていかななくてはなりません。そう、あなたの仕事の成果のカギは交渉や調整なのです。

つまり私たちが 1 人でも多くの方と、スムーズに合意形成が図れれば、皆さんのお仕事は劇的にスムーズに進み、且つ成果も上がる可能性が高まるわけです。

とはいえ、一方的に自分の利益だけを追求した Win-Lose 交渉スタイルでは、短期的に利益を手に入れられたとしても、中長期的にはハッピーにはなりません。

私の交渉研修では、交渉の基本メカニズム・戦略・準備・対話力を演習・討議・双方向講義で体系的にしっかりと学び、Win-Win 交渉を実現するためのスキルを獲得します。そして学んだ交渉術を仕事において、また実生活で実践できるようになることを狙いとします。

1 日を通して楽しく集中しながら、皆さんの交渉スキル開発を支援していきたいと思っております。お会いできるのを楽しみにしております。



大学卒業後、一部上場半導体専門商社に入社、その後、伊藤忠商事グループのシステムインテグレーション（SI）企業にて、営業、経営戦略室を経て、営業マネージャーを歴任。その後、ITベンチャー企業にて当時、国内最大規模の「ハリウッド映画配信プロジェクト」の統括部長を経て 2007 年に株式会社メンタークラフト設立。経営コンサルタントとして、また講師として年間 150 日以上の中堅、管理職クラスまでの交渉、リーダーシップ、営業研修など 20 種類以上のプログラムを手掛ける。本交渉研修は、講師の 23 年の営業経験から得られた生の交渉技術を盛り込んでおり、テレビ東京系列カンパリア宮殿の資料映像として取り上げられた事もある実践研修です。

（著書「すぐに使える！ビジネス交渉 14 のスキル」経法ビジネス新書 2016 年 10 月）