

「4 2nd ミーティングに関する報告書」(2005.2.5)

戦略研4 2nd ミーティング レポート

「交渉戦略」

2005年2月5日(土) 13:00~18:00

東京・竹橋

参加者(20名)

経営戦略コンサルタント、大学生、弁護士、税理士、経済評論家、会社員、地方議員、公認会計士、SE、ラジオパーソナリティ、IT関連、会社経営者、行政書士、司法書士、他

発言者 菊池慎一郎さん(経営戦略コンサルタント、当代表)

- 概要
- 1) 会の説明
 - 2) 参加者による近況報告
 - 3) 戦略研2005年計画発表
 - 4) 発言「交渉戦略」

内容

1) 会の説明

・会の立上げから現在までの沿革、またNPO法人など現在の各プロジェクトについて、説明

2) 参加者による近況報告

・農業ラジオをオンエア中にて、生産者履歴(トレーサビリティ)に興味あり。ICタグとの融合はおもしろそう。

・市議員になりました。おかげさまで毎月給料が入るようになりましたので、がんばっています。

・自分のビジネススキルにて、社会貢献ができないか模索しています。

・就職活動中ですが、「中食」業界に興味があります。この業界にて「食の安全」を追及してみたい。

・法律のリスクマネジメントとしての予防法務に興味があります。

3) 戦略研2005年計画発表(当代表より)

配布資料「2005戦略研活動方針案」

・「優秀なメンバーで構成され、とんでもないことを考え、かつ実践してしまう集団」との特色をさらに発展させていく。

・戦略研ミーティングについては、「少子化」を年間キーワードとして、各開催にて、これにさらにキーワードをクロスさせて進行し、2005年末には、戦略研としての社会的提言をまとめ、これを公表したい。

・戦略研ミーティング、各具体的活動(NPO法人等)のヒューマンリソース確保、拡充につき、参加者に協力を依頼。

4) 発言「交渉戦略」

配布資料「ネゴシエーション（交渉）」

- ・交渉のフレームワーク
 - ・・・利益分配型、利益交換型、創造的問題解決型
- ・交渉に関する誤解
 - ・・・誤解の例。「交渉はかけひきである」「交渉は経験で学べる」「交渉は戦術である」「普遍的な交渉戦略が存在する」など
- ・交渉の基本的スタイル
 - ・・・協調的交渉（友好的交渉など）、戦略的交渉（チキンゲーム的交渉など）
- ・交渉を行うための説得の種類
 - ・・・感情的説得、功利的説得、論理的説得
- ・説得のテクニック
 - ・・・「小さな要求から大きく」「大きな要求から小さく」「まず相手に取らせてしまう」など
 - ・・・このへん、心理学的要素ともいえる
- ・交渉の基本的プロセス
 - ・・・交渉前段階における「ボトムラインの早期認識」など
 - ・・・たとえば、弁護士による裁判官の案件に対する「和解」か「判決」かの把握の必要性
- ・戦略的活用行動
 - ・・・脅しと約束の活用。それぞれ、相手に対する信頼性または実行の確約が必要

●まとめとして。交渉は、短期の勝ち負けよりも、長期的な信頼関係の構築に寄与するかどうか重要。たとえば、一度きりのビジネスならともかく、勝ち過ぎは、相手との継続したビジネスは行かない。その点で、まさに、交渉とは、本来の目的に沿うための戦略の一つという位置づけになる。