

ビジネス交渉のイロハを習得した2日間

in Tokyo

あらゆる仕事は「交渉」の積み重ねで動いています。
交渉スキルのブラッシュアップを目的に、MBAの交渉学を実践的に学びました。

/開/催/概/要/

ビジネス交渉アナリスト認定講座

2023年度「交渉学基礎研修」 ～MBAで学ぶ交渉学～

交渉学の基礎的な理論を学び、その理論をロールプレイングで実践することで使えるスキルとして習得します。

主催：FUJITSUファミリー会 関東支部

開催日時：1日目 6月8日(木)
14:00～17:00

2日目 6月9日(金)
14:00～17:00

開催場所：1日目 オンライン研修 (Zoom)
2日目 富士通(株)
プレゼンテーションルーム

参加人数：30名

備考：終了後「交渉アナリスト3級」
資格認定証を贈呈

講師：株式会社オイコス
NPO法人 日本交渉協会
専務理事
公認会計士
(望月公認会計士事務所)
望月 明彦 氏



1日目 オンライン研修

研修1日目は、講義とグループワークにより、交渉学の基礎的な理論を紐解いていきます。

ハーバード流の交渉学理論は、「なるほど」や「あるある」の連続。交渉とは何かにはじまり、目からウロコの発見もあり、自分の交渉術を見直すきっかけにもなる貴重な学びがありました。ここでは、交渉学の入り口として、覚えておきたいキーワードをいくつかご紹介します。

交渉には2つの「型」がある

交渉において“勝ち負け”より大事なことは、何でしょうか。冒頭で示された“姉妹のオレンジ交渉”では、交渉には「分配型 (Win-Lose型) 交渉」と「統合型 (Win-Win型) 交渉」の2つの類型があること、立場を越えてお互いの利害・関心事を知ることにより、両者が満足、納得するWin-Winの合意が可能になることがわかりました。

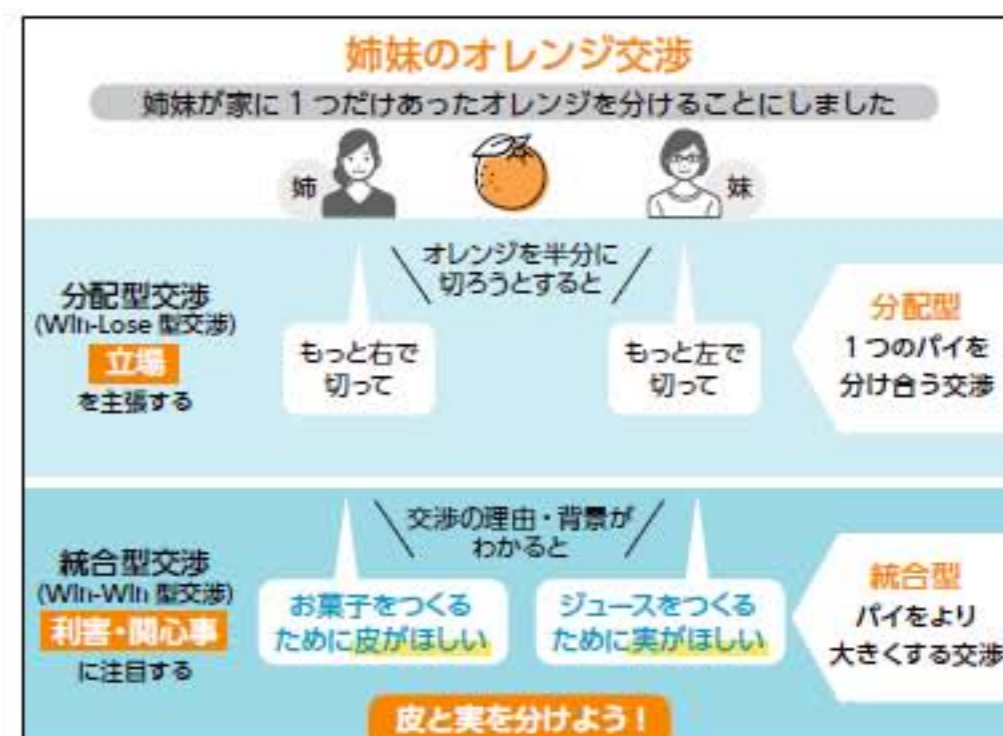
これは、営業最前線の緊迫した交渉はもちろん、日常的な社内交渉にも通用する考え方です。

交渉=せめぎ合いの基本構造を分解する

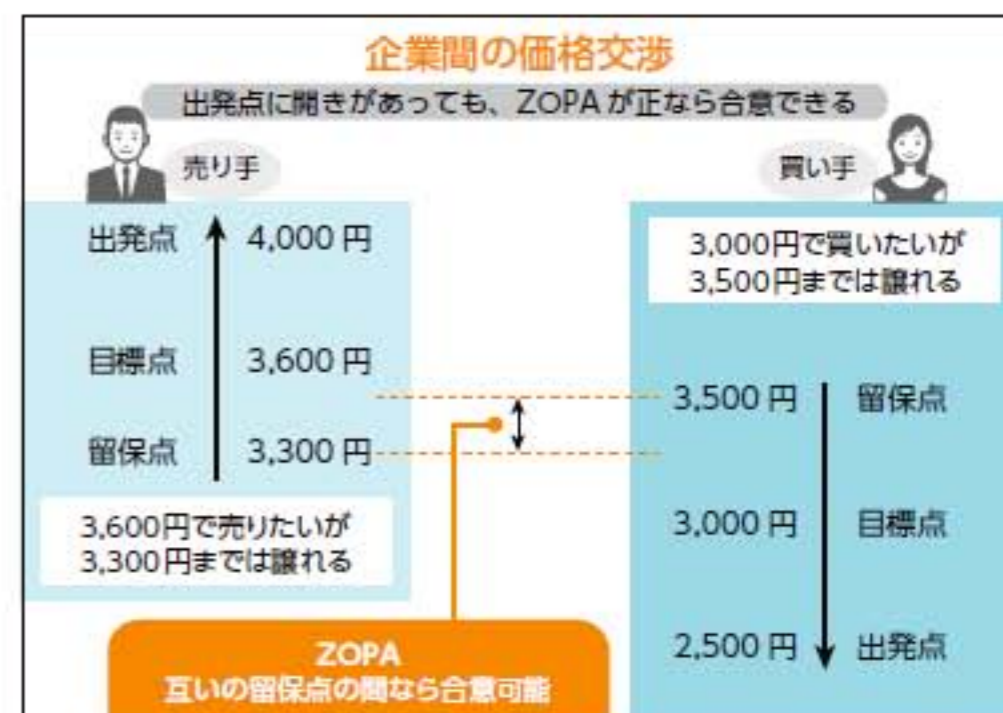
典型的な分配型交渉である“売り手と買い手が対峙する価格交渉”を合意に導くには、「出発点」「目標点」「留保点」の3つの価格と、合意可能な範囲「ZOPA^{*1}」を知る必要があります。さらに、合意に至らなかった場合の切り札として、取り得る選択肢の中で最も満足度の高い代替案「BATNA^{*2}」を用意しておくことも重要です。

*1 ZOPA: Zone Of Possible Agreement

*2 BATNA: Best Alternative To A Negotiated Agreement



分配型交渉と統合型交渉



価格交渉のポイント



研修終了後、受講者に「交渉アナリスト3級」資格認定証と参考書籍を贈呈

1日目 オンライン研修

交渉戦術の効果的な使い方とは

分配型交渉の基本戦略は、相手の「留保点」を探ること、その留保点を自分にとって有利な方向へ持ち込むこと、この2つです。いわば腹の探り合いのため、戦術は多種多様、講義では10に及ぶテクニックが紹介されました。例えば、「譲歩戦術」で小刻みな譲歩をしながら有利な妥結に持ち込むテクニックなど、日々の業務の中にある“思い当たる節”が、合理的な解説によって「そうだったのか」と腹に落ちました。

「自分の得意な戦術を見つけて、“望月スペシャル”のようにご自分の名前を付けてみては」という望月氏の言葉に、スキルアップに挑戦する勇気が湧いた受講者は多かったのではないのでしょうか。

Win-Winを目指すための極意とは

交渉戦術に続いて、分配型交渉と統合型交渉を比較しながら、統合型交渉の本質とWin-Winに持ち込むための実践術を学び、最後に、心理戦への備えとして、交渉時に陥りやすい心理的なワナを押さえて1日目の研修は終了。

具体的なエピソードを交えながらの講義とグループワークでの復習で、非常に納得感のある研修でした。明日は、いよいよ実践編です。

2日目 集合研修

2日目は、まず昨日学んだ交渉学理論を復習するミニテストを行いました。続くロールプレイングは、本日のメインイベント。それぞれの立場を交換しながら、マンツーマンで交渉を演習します。

交渉をしながら良い関係を築くトレーニングを

ロールプレイングは、ケースを分析し戦術を考える事前準備、交渉、答え合わせというプロセスで進みます。

ケース1は価格交渉。対話を重ねるうちに談笑する姿も見られ、交渉者の間に不思議な連帯感が生まれているように感じました。合意に至らなかったペアもありましたが、結果を踏まえての交渉の満足度評価では、お互いに満点を付けるペアも。

ケース2の交渉前に、講師からいくつかの留意点が挙げられました。想定問答を用意すること、できれば普段やらない戦術を試してみること、さらには「PNN^{*3}」という視点が印象に残りました。「交渉が合意に至った時も、まだパイを広げる余地は残されていないか、もうひと踏ん張り条件を検討して満足度を高める努力をしてみましょう」。

どきどきのロールプレイング、この体験を持ち帰って、自分の業務にどのように応用できるのでしょうか。

締め括りは、自分なりの「交渉の心得」の作成です。交渉の達人を目指して、スキルアップするための振り返りを書き留め、「交渉学基礎研修」修了です。

*3 PNN:ポスト・ネゴシエーション・ネゴシエーション

みんなの感想

- *ロールプレイングに参加し、他の方の交渉内容を共有できて参考になった。ビジネス設定の交渉だけではなく、日常の中で行っている交渉を例に出してくれるので、幅広い職種の人が自分ごととして参加できると思う。(女性/50歳代)
- *日頃から営業職として活動しており、交渉は欠かせません。同僚、部下には、自己啓発として受講することを勧めたいと思います。(男性/50歳代)
- *実際の商談では交渉の振り返りがしにくいですが、このようなアクティブラーニングであれば振り返りができるので、相手と成り立たせる交渉について理解が深まった。(男性/40歳代)
- *普段の生活や業務を通して、身近に「交渉」を経験していることを認識できました。また、様々な交渉戦術について学べたことは大変興味深かったです。(女性/50歳代)
- *普段、意識することなく経験を頼りに実施している「交渉」を、体系的に整理して説明いただいたことで、意識して実施できるようになったと考えています。それにより、より統合的(Win-Winの)交渉ができるようになると思います。欲を言えば、社内交渉(上司に承認を得るための交渉など)も事例に加えていただけると、より実践的かつ効果的な学びになったのではないかと思います。(男性/40歳代)
- *交渉技術を学ぶ中で多くの気づきがあった。また、他社の方とグループディスカッションすることにより、色々な考え方を聞くことができた。相手の立場に立って考えること、アンカリング技術、創造型交渉などを心掛けていきたいと思った。(男性/40歳代)