

2014年10月29日

宮川流交渉術 5 か条

大阪市立大学商学部
宮川壽夫研究室

1. 交渉の相手がライトパーソンであることを確認する
 - － 交渉するに値する相手か
 - － 相手側の決定権者か、利害の代表者として正確か

2. 最初に相手の言い分をすべて吐き出させる
 - － 相手が話している途中でこちらの言い分をかぶせない
 - － 相槌を打つ箇所を考える
 - － 相手の言い分は受け容れるのではなく受け止める
 - － 感情的になった相手に反駁をしない、黙って冷静に相手の目を見つめる

3. 事実関係を客観的に評価して共有する
 - － 事実を時系列に整理する
 - － 現在の状況に至った因果関係について客観的な確認を行う
 - － 事実と意見を混同しない
 - － 早口でしゃべらない

4. 事実に対する双方の理解と考え方を整理する
 - － 見解の対立は事実にあるのではない、事実に対する双方の理解と考えにある
 - － 双方の理解の仕方と考え方のどこに対立点があるかを考える
 - － 相手の主張が何を根拠にしているのかを確認する
 - － その際は科学的思考論で教えた主張と根拠のミスマッチを参考に

5. 決着は対立意見の二者択一のみではなく第三の選択肢を検討する
 - － 双方にとって最終的に譲れない利害はなにかを凝縮する
 - － その上で落としどころを模索する
 - － その検討に際して相手に当事者意識を持って参加させ、結果に責任を取らせる
 - － 決裂が相応しい場合もある、そのときは冷静に席を立て