

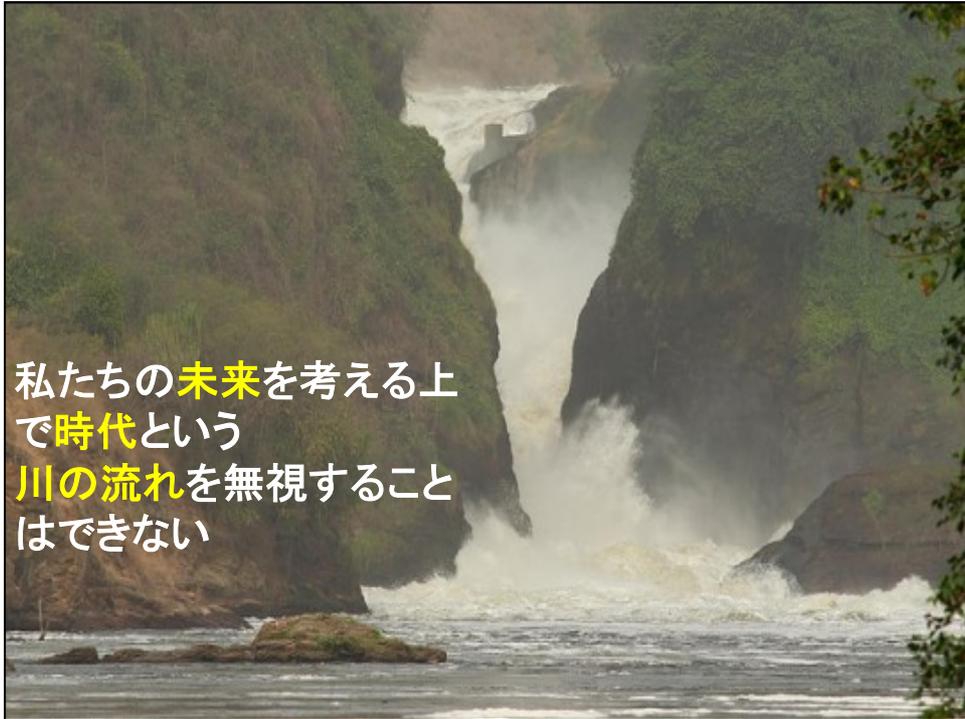


リベラルアーツ実践 ～世界標準の交渉術演習～

Institution for a Global Society 代表取締役
一橋大学大学院特任教授
東京医科歯科大学グローバル教育アドバイザー
福原正大

All right reserved.

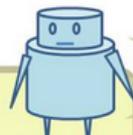




私たちの**未来**を考える上で**時代**という**川の流れ**を無視することはできない



あと5年で東大合格を予想
～現在は80%の大学に合格～



「ロボットは東大に入れるか？」

東ロボくん
全国センター
模試成績表

※総合7科目は国語・古典(100)を含む。東ロボくんのみ現代文の得点を倍にして換算

科目(満点)	得点	偏差値	全国平均点
英語(200)	52	41.0	88.3
国語・現代文(100)	42	44.7	51.5
数学IA(同)	57	51.9	52.0
数学IIB(同)	41	47.2	47.6
世界史B(同)	58	55.2	46.6
日本史B(同)	56	56.1	45.6
物理I(同)	39	48.3	42.0
総合7科目(900)	387	45.0	459.5

RIGHTS RESERVED.

1枚目/1枚中



ホワイトカラーの仕事が。。

「2011年度にアメリカの小学校に入学した子どもたちの??%は、大学卒業時(2027年頃)に今は存在していない職業に就くだろう」とあるアメリカの研究者が予測しています。理由はホワイトカラーの仕事がなくなるから。

・・・その割合は？



65%

ALL RIGHTS RESERVED.





世界標準のグローバル人材能力 リベラルアーツ

ALL RIGHTS RESERVED.



リベラルアーツ

- 『すべてを忘れた時に残るもので、すべてを習った時に足りないもの』

エドゥアール・エリオ (Édouard Herriot, 1872年– 1957年)

ALL RIGHTS RESERVED.



決断の難しさ～リベラルアーツ勝負

- 考えX行動～リベラルアーツ
- 『アレキサンダーの勝利の裏に、常にアリストテレスがついている』

シャルル・ド・ゴール(Charles de Gaulle、1890年- 970年)
フランスの陸軍軍人、政治家。

- 考えと行動の間に大きな溝がある
- →決断をすること=跳ぶこと
- 勇気と意志力が必要

ALL RIGHTS RESERVED.



世界標準の交渉術演習

ALL RIGHTS RESERVED.



これから行うこと

- 15分間で情報を読み、15分間で交渉を行う
- 15分間の交渉で決着がつかなければ交渉不成立
- この交渉での焦点は「交渉成功/不成功」及び「値段」
- この交渉過程で、各人は何を言ってもいいが(紙に書いていないことでも)、渡した情報を決して相手に見せてはいけない
- 交渉が終わったら、シートに記入すること
- 終わった後、結果発表があるまで周りの方と決して値段のことや交渉の結果を話さないこと

ALL RIGHTS RESERVED.



終わった感想は？

ALL RIGHTS RESERVED.



なぜこのような結果に？

- リベラルアーツをものにしてしているか？
⇒交渉は『思考×行動』プロセスで軸が問われる
- 世界標準の交渉術の力が培われているか否か？

ALL RIGHTS RESERVED.

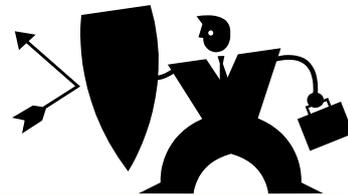


効果的な交渉とは、「準備」をすること

ALL RIGHTS RESERVED.

ケース分析

- 2主体による1焦点の交渉
 - 基本的にゼロサムゲーム
- 現実を反映した情報の非対称性
- 人はそれぞれ異なる存在で同じ情報でも解釈が異なる
 - 目的が同じでない
 - 期待が異なる



ALL RIGHTS RESERVED.

反対サイドの情報を読んでみよう！
～情報の非対称を考慮にいれる～

ALL RIGHTS RESERVED.



①あなたのBATNA(Best Alternative To Negotiated Agreement)を明らかにする

- あなたのWalk-Away価格を明らかにする
- 1. 交渉が成立しない場合に考えられるあらゆる選択肢を考える
- 2. 1の各選択肢の価値を考える
- 3. 最も有効な選択肢を選ぶ。これがBATNA

ALL RIGHTS RESERVED.



②あなたの交渉における最低価値を計算する

- ①でBATNAがあるので、その他の選択肢で最高の価値と同額が最低価格になる
- 今回のケースでは
 - 買手1,000,000円：高野川を呼ぶ～健康食品会社「明石産業(株)」マーケティング課長の中原
 - 売手1,000,000円：月給～芸能プロダクション社長佐藤

ALL RIGHTS RESERVED.



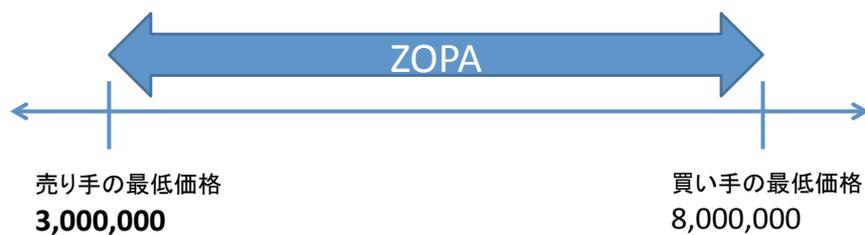
③相手のBATNAと最低価値を予測する

- 情報は非対称であることを前提に、持っている情報を利用して、計算する
- 交渉においては、この準備しているBATNAと最低価格が正しいかどうかを考え、修正するプロセスとなる
 - 買手: マーケティング課長は最低価格は8,000,000円と推測するであろう
 - 売手: 芸能事務所社長は最低価値を3,000,000円と推測するであろう

ALL RIGHTS RESERVED.



④ZOPA (Zone Of Possible Agreement)を探せ！



ALL RIGHTS RESERVED.



効果的な交渉には「先手必勝(アンカリング)」

ALL RIGHTS RESERVED.



強い交渉者になるために！



- アンカリング
 - どこまで最初のオファーで強気になれるか
 - 相手の最初のオファーを無視し、強烈なカウンターオファーをする
 - 但し、ZOPAから大きく離れすぎるのは問題になる可能性
 - オファーを正当化できるか
 - 相手の理由を徹底的に聞く
 - 全く情報がない場合は、アンカリングができるようになるまで情報を収集する
 - 現実的になることも大切
 - 関係とその環境も考慮に入れること
 - 相手の立場をしっかりと考える

ALL RIGHTS RESERVED.



強い交渉者になるために！

- アンカリングへの対処法
 - 無視してカウンターオファーをし、その後のお互いの譲歩をはかる
 - 相手の体裁も考える
 - オファーの正当性を徹底的に聞く
 - 仮に相手のオファーがいい時であっても、なぜそのようなオファーをしたのか情報を集めることを忘れない。どんなにいいオファーでも相手の意見をそのまま飲むのではなく、**考えよう！**

ALL RIGHTS RESERVED.



強い交渉者になるために！

- 相手が聞いてくると考えられる最も厳しい質問に備えよ！
 - 準備をしていなければ決して対応できない



ALL RIGHTS RESERVED.



強い交渉者になるために！

- 情報の非対称性～情報の重要性
 - 買い手と売り手のどちらに情報優位性があるかを考えること
 - 情報の非対称性がうまれるポイントをあらかじめ認識し、交渉ではそのポイントの情報集めを行うこと
 - 交渉は情報収集ゲームだと思ひましよう！話す最中に相手の情報を取り続ける。
 - 相手に情報を渡し過ぎてはいけない

ALL RIGHTS RESERVED.



綺麗な解になっていないか？

ALL RIGHTS RESERVED.



交渉術の最後に

ゼロサムゲームであっても、

1. 両者の価値について常に考える
2. 情報をお互い取り続ければお互いに価値を生み出す議論は可能
3. いい関係を続ける努力
4. でも、自らの価値を失わない！

ALL RIGHTS RESERVED.



欧米リーダーの 考え方を知らための必読書

- 人はささいな侮辱には仕返ししようとするが、大いなる侮辱に対しては報復しえないのである。したがって、人に危害を加える時は、復讐のおそれがないようにしないとイケない。
- 人間というものは、**危害を加えられると信じた人から恩恵を受けると、恩恵をいつも与えてくれる人以上の恩義を感じるものだ。**
- **愛されるより恐れられるほうがはるかに安全である。**
- 人は慎重であるよりは、むしろ果敢に進む方がいい。なぜなら、**運命は女神だから、彼女を征服しようとするれば、打ちのめし、突き飛ばす必要がある。**

君主論

マキアヴェッリ著

河島英昭訳



ルネサンス期イタリアの政治的混乱を築くも生きたマキアヴェッリ(1469 - 1527)は外交軍事の実経験と思索のすべてを續けて、君主たるものが権力をいかに維持

・伸張すべきかを説いた。人間と組織に切りこむその犀利な観察と分析は今日なお恐るべき有効性を保っている。カゼラ版を基に譯本を参照し、厳しい原典註明をへた画期的な新訳。



白 3-1
岩波文庫

岩波文庫刊

ALL RIGHTS RESERVED.