

～ タイムリーな情報を、いち早く皆様にお知らせします ～

## ◆「交渉」は得々の関係を最大化するもの

### ① “交渉”の本質

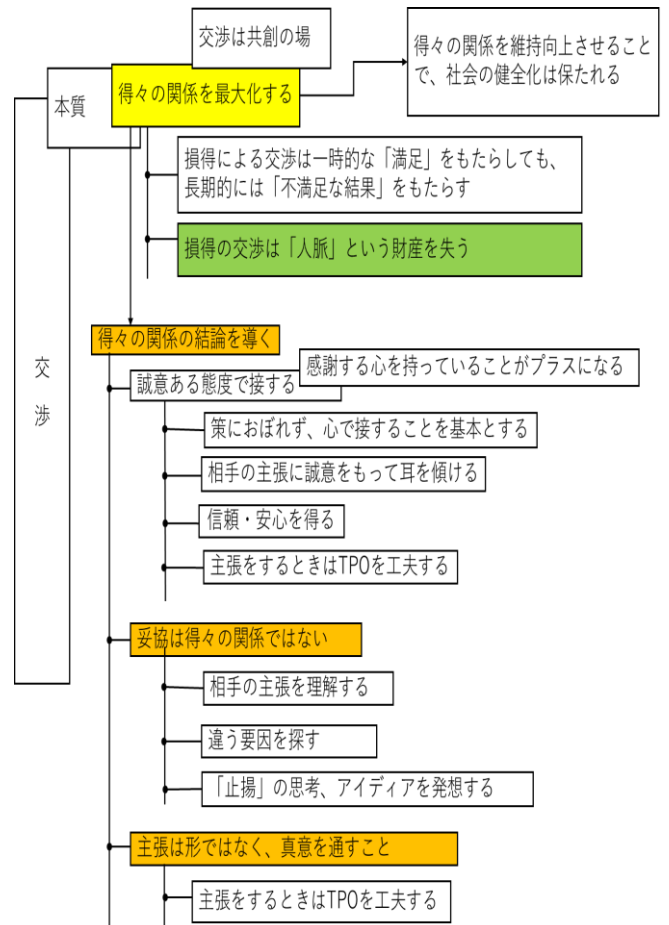
交渉とは、得々の関係をいかに実現するかを模索し、自分が結果として望むものを相手から引き出す、または近づけるための取り組みをいう。得々の関係とはお互いが利益を享受し、満足感を共有している関係であり、その結論を導くことが交渉の本質といえる。交渉を単なる取引ではなく、“共創の場”として捉えることが重要である。

### ② “妥協”は得々の関係ではない

妥協は決して得々の関係ではない。表面的な譲歩や一方的な譲歩によるものは真の合意とはいえない。妥協は長期的にみると潜在的な不満を引き起こすことになる。「損得」による交渉は「一時的な満足」をもたらすことはあっても、結果として信頼を損ない、人脈という重要な財産を失ってしまう。得々の関係を最大化しない交渉は失敗とみなされる。

### ③ 社内における“調整”の役割

一方、社内においては基本的に「交渉」は存在しない。社内で行われるのは「調整」であり、調整とは双方の言い分を統合し、より良い意見へ発展させていくことである。調整は妥協ではなく、お互いの価値観を尊重しつつ、新たな視点を生み出すプロセスである。



## ◆ハイフォン視察～ハイフォンの産業センター化と課題～

これまで、ハイフォンは釜山や仁川に次ぐアジアのトランジット都市として発展していくとみていたが、今回の現地視察を通じて、ハイフォンはもはや単なる物流拠点ではなく、アジアの産業センターを目指していることを感じた。現地で目にした工場の数々、次々と広がるモノづくりの現場は確かに目覚ましいものがある。しかし、その一方で、都市と産業、そして教育・研究などとの連携ができておらず、国際的産業としての都市全体の基盤づくりに懸念が残るように思う。現地では必要な施設やインフラが目先のニーズに応える形で建設されているが、将来的な都市のバランスや成長が無計画に進んでいる印象を受けた。日本でもバブル期には急速な開発が都市の一極化やバランスの欠如を引き起こしたように、ハイフォンもこのままの方向で進むのであれば、やがてその発展に限界が来る可能性がある。(BSO西山)



詳しい記事やその他の情報は、BSOのホームページ <http://www.bso.co.jp> へ

情報てんこもりは、弊社の協働活動(受託事業・企画事業・出版事業)のタイムリーな情報をいち早く多くの方々に知っていただく為に発信しております。(お問い合わせはshienkikaku@bso.co.jpまで)

