

平成30年度 生涯学習・社会教育関係職員研修講座

「第4回センター研修」

平成30年7月26日(木) 会場(青森県総合社会教育センター 第1研修室)
受講者数 26名

平成30年度生涯学習・社会教育関係職員研修講座における「第4回センター研修」を7月26日(木)に青森県総合社会教育センターで実施しました。

講師に、NPO法人日本プレゼンテーション協会理事長・国立大学法人東京農工大学特任講師 ^{たかの} ^{ふみお} 高野 文夫氏をお招きし、「**プレスリリースと交渉**」をテーマに「ネットワークを構築するための調整力と交渉力・パワーネゴシエーター養成研修」と題し、これまでの様々な企業での経験を生かした御講義をいただきました。

講義では、まず冒頭に受講者から「交渉術」について自分の事業にどう生かしていきたいのかを聞き、どのようなニーズがあるのかを確認するところから始まりました。受講者からは「講師を依頼する際に交渉術を使ってみたい。」や「広報担当なので、展示会等の情報発信やチラシ・ポスターの作成・発送、報道機関への取材のお願いに使いたい。」などの意見が寄せられました。

次に、交渉について話され、語彙が多くない子どもは、全ての交渉術を駆使して親に何かを求めて主張しているとのことで、その時、**次の5つの交渉の技**を使っていると話されました。

①情に訴える

②理屈で説明する

③脅して困らせる

④駆け引き・交渉条件を出す

⑤譲歩する

【講師：高野 文夫 氏】



次に、この5つの交渉を普段我々大人はどのように使っているのかブレインストーミング形式で考えていきました。そして、どのような交渉においても、

①論理 (Logic)

②感情 (Passion)

③脅し (Threat)

④駆け引き (Bargaining)

⑤譲歩 (Compromise)

【研修の様子】



「この5つの区別の切り札の組み合わせをできるだけ多く用意し、相手の様子に合わせて切り出していくこと」が交渉を上手く進めていく上で大事なポイントとなることを話されました。

午後の演習では、受講者が日頃使っている言葉が、5つの交渉技のどの分類にあたるのかを考えることで、相手に対してどう接しているのかを客観的に分析するケースワークを行いました。プレスリリースにも触れ、普段から記者との交流、交渉術を駆使することで人間関係を築いていくことが大切であると話されました。今後の事業展開の中で外部へ依頼する際、対人関係を構築していく上でも、すぐに実践できる内容の充実した研修講座となりました。

1. 講義 「ネットワークを構築するための調整力と交渉力・パワーネゴシエーター養成研修」

NPO法人日本プレゼンテーション協会理事長

国立大学法人東京農工大学特任講師

高野 文夫 氏

【概要】

(1) 交渉とは

・交渉は大きく分けて3種類

- ①1回きりで終わる方法…… (例) 一度買ったら、二度と来ない高級なセールス
- ②いつまでも永遠と続く方法…… (例) 自動車や家など、リピートやメンテナンスなどで永遠と続くもの
- ③交渉が終わったら二度と会わない、逃げ切る方法…… (例) 借金の取り立て

(2) 交渉の基本

まず、**ゴールとなる目的を定める**。次に**その目的を実現するための提案を行う**。そして、**提案を受け入れた方が得をする理由を相手にきちんと説明することが必須**である。理由を説明する時は「MET」なる3つの側面から説得する。「MET」とは、①論理的に相手にメリットを知らせる (Merit) ②情でくすぐる (Emotion) ③弱みをつかんで脅す (Threat) の頭文字を取ったもの。

(3) 交渉は5つの組み合わせで行われている

①論理 (Logic) ②感情 (Passion) ③脅し (Threat) ④駆け引き (Bargaining) ⑤譲歩 (Compromise)

交渉の上手い人はこの5つの区分の切り札をできるだけ多く用意し、切り出す順序をあらかじめ書き物にして整理している。切り札は多く持てば持つほど有利になるが、相手の様子に合わせて切り出すことも大事である。

(4) 5つのコミュニケーション技術

- ①ファシリテーションの定義…グループによる活動が円滑に行われるように支援すること。
- ②プレゼンテーションの定義…複数人数の聴衆の前に立ち、時にはプロジェクターとスクリーンなどを使いながら、自分の意見や情報を伝える。
- ③ネゴシエーションの定義……交渉力は、営業交渉から始まり、社内交渉、上司や部下との交渉もある。また、家庭においても何かを決定していく際には、必ず交渉が必要になってくる。
- ④ディベートの定義……ディベートとは、特定のテーマについて立場の違う二者がルールに従って討論し、第三者によって勝敗が判定される議論のこと。
- ⑤根回しの定義……根回しとは、樹木を移植するに先立ち準備する一連の作業のこと。転じて物事を行う際に事前に関係者からの了承を得ておくこと。

2. 演習 「生涯学習・社会教育に対して、どのような『問題意識』を持っているか。」

演習では、チョコレートが欲しくて駄々をこねる子どもになりきって、なかなか買ってくれない母親に対して、「どのような交渉をするか」という内容のケースワークを行いました。各グループでは、「ママと一緒に食べよう。」や、「どうしてだめなの?」、「カカオは美容にいいんだよ」、「宿題ちゃんとやるから。」など様々な交渉の言葉を付箋に書き出してそれを発表しあいました。その発表に対し、高野氏が交渉術における5つの区分に区分けし、交渉を有効に進めるためのレクチャーを行いました。

【演習の様子】



3. 受講者の感想

・グローバルに活躍されている著名な先生の話聞いて、とても勉強になりました。公務員はそもそも交渉するという意識が欠けているなと気づきました。

・「交渉＝相手をうまく説得する」というイメージしかなかったが、複数のパターンに分類されることが勉強になった。上手い交渉術とは、相手や状況に応じてパターンを組み合わせていくことだと思った。