

「法律家としての交渉力を高めるために - 経験から学べるか」要約
月刊司法書士平成16(2004)年7月号(No.389)2頁以下

この論文では、(ア)交渉は直感と経験だけでは上達しないこと、(イ)自分の持っている資源の棚卸しをしてこそ、効果的な学習が可能なこと、(ウ)実際の交渉の問題点を発見し、問題を分析し、戦略を立てて、これを実施するためには、理論を学ぶ意味があること、(エ)交渉力を強化するためには、交渉に使える資源と資源の使い方を区別して考えることが必要なこと、(オ)交渉の資源を有効に用いるためには、具体的な戦略が重要なことを述べた。

交渉力を高めるためにだれでもが強調するのが、準備の大切さである。そうはいうものの、なかなかうまく準備できないのが通常である。フィシャーは、この原因として経験から学ばないことをあげるⁱ。そして、交渉の度に反省することを勧める。もう一つの原因は、練習をしないことだという。大きな交渉の時だけ準備したのでは、交渉力は向上しない。そこで、機会を捉えてよりよい準備をする練習をすることを勧める。それでも、一人で準備して一人で考えこんでしまう人がいるので、そういう場合には友達や同僚を誘って練習すればよいという。

ハーバード流交渉術の著者達は、スポーツがうまくなりたい人は練習するのに、交渉がうまくなりたい人はどうして練習しないのかと問う。Learn from doing(やってみて学ぼう)というわけである。日本においても、未来に向けて交渉に強い人材を育てるために、他流試合のためのプロジェクトが効果をあげ始めているⁱⁱ。この試みによっても、交渉力は練習によって向上するものだということが示されているのである。

ⁱ Roger Fisher & Danny Ertel, Getting Ready To Negotiate—The Getting To Yes Workbook (Penguin, 1995)、一一二頁以下参照。

ⁱⁱ インターカレッジ・ネゴシエーション・コンペティション(大学対抗交渉コンペ)のホームページ参照。

<http://www2.osipp.osaka-u.ac.jp/~nomura/project/inter/index.html>