

NPO法人グローバルリーダーシップ・アソシエーション(GLEA)のメールマガジン第154号をお届けします。ご意見・ご感想は<glea@npo-glea.org>まで。

◆今号の内容

1. トピックス
2. これからの活動情報
3. コラム『「ビジョン」を意識して交渉する』大阪大学法学部法学科4年 後藤 杏南 氏

---

1. トピックス

---

◆只今、弊法人ウェブサイト改修中につき、ページが表示されない場合がございます。皆さまにはご迷惑をおかけいたしますが、ご理解の程よろしくお願い申し上げます。

◆大学対抗交渉コンペティションの参加者向け事前説明会が、9月18日(日)オンラインで開催されました。

---

2. これからの活動情報

---

◆第21回大学対抗交渉コンペティション  
日 時:11月19日(土)・20日(日)  
場 所:上智大学及びオンライン会議

---

4. 今月のリーダーシップ情報 【コラム／column】

---

今月は交渉ワークショップ参加者の感想をご紹介します。  
(8月22日～23日(1泊2日)淡路島にて開催)

\*\*\*\*\*

大阪大学法学部法学科4年  
後藤 杏南 氏

『「ビジョン」を意識して交渉する』

淡路島の豊かな自然の中で、大学、学年の枠を越えて、多様なメンバーの考えに触れると共に、交渉の核となる「ビジョン」について学んだ2日間。なぜ交渉や社会で活躍する上でビジョンが必要なのか、野村先生のご講義、南部代表のご講和からその有用性や必要性について学ぶと共に、実際の模擬交渉の場において、単なる合意を目指すのではなく、ビジョンを基に合意を目指す「ビジョナリー型交渉」を実践することで、その重要性について身を以て体感することができました。

私はこれまで交渉の場におけるゴールを合意と認識していたため、いかに相手とスムーズに交渉を進め、いかに自社にとって良い合意を引き出せるかが交渉において最も重要な要素だと考えていました。しかし、大会における模擬交渉の場で、両社が合意を得ることに必死になり、その先にあるビジョンを見失ってしまったことが原因で、話し合いが滞った際、単に合意を目指すだけではなぜ不十分なのかに気づくことができました。

合意を目指す交渉は、一見、効率的で効果的なように思えます。しかし、ビジョンを持たず、合意を目指すだけでは、相手方をより深く理解することはできず、結果として、共通の利益を最大化し、両者の利害の差を交換する、より創造的な選択肢を導き出すことが難しくなってしまいます。また、ビジョンを持たず、合意を目指すだけでは、形式的、短期的な目標は達成できても、相手方との長期的、かつ、創造的な関係の中で、より大きな目標を達成することはできません。そのため、交渉においては、自身のビジョンを持ち、かつ、相手のビジョンも理解しながら、合意形成を目指すことが最も重要であると感じました。

私は来年から社会人になるため、今後交渉を行う機会が益々増えることとなります。そのため、残りの半年間でこの2日間で得た学びや気づきを他の学生と共有すると共に、自身の経験の中で発展させることで、社会人生活においても、より良いネゴシーターとして活躍できるようになりたいです。

---

#### 情報募集中

---

メールマガジン「グローバルリーダーシップ通信」で、  
会員の皆様に発信されたい内容や活動等がございましたら、  
毎月20日頃迄に事務局までご連絡下さい。

---

#### 本メールマガジンについて

---

配信先ご変更や配信ご不要の場合は、件名に「配信先変更」又は  
「配信不要」と明記してglea@npo-glea.org迄ご連絡下さい。

=====  
発行元: NPO法人グローバルリーダーシップ・アソシエーション  
発行責任者: 野村 美明  
編集者: 事務局 神谷 留奈  
(TEL) 070-6560-2633  
(FAX) 06-6853-3081  
(E-mail) glea@npo-glea.org