
グローバルリーダーシップ通信 第180号

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180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. 最新の活動情報
3. コラム『国際取引交渉と気力・体力・迫力』東京大学名誉教授 柏木 昇 氏

1. トピックス

◆第23回大学対抗交渉コンペティションを開催しました。
詳細は<2. 最新の活動情報>にて。

2. 最新の活動情報

◆第23回大学対抗交渉コンペティション
11月16日(土)17日(日)上智大学(一部オンライン)で開催され、国内および海外の29チーム(国内20大学、海外8大学+1チーム)が参加しました。

<対戦の結果>

- 第1位 チーム・オーストラリア
- 第2位 上智大学
- 第3位 シンガポール国立大学
- 第4位 東京大学
- 第5位 大阪大学
- 第6位 日本大学
- 第6位 Gerge Mason University, Korea Campus

▶大会の詳細についてはウェブサイトをご覧ください。
<https://www.negocom.jp/>

▶大会結果 (Newsletter No,5)
<https://www.negocom.jp/pdf/upload/023/NL5.pdf>

3. 今月のリーダーシップ情報 【コラム／column】

東京大学名誉教授
柏木 昇 氏

『国際取引交渉と気力・体力・迫力』

私の昔の研究分野の一つは「交渉」であった。交渉を学問的に研究する場合、直面する問題の一つが交渉行為の「スキル」の部分と「科学」の部分の区別である。英語で言えば、交渉の「art」の部分と「science」の部分の問題である。学問的な交渉の研究のほとんどは、研究を「science」の部分に重点を置いている。しかし、現実には「art」の部分も交渉結果を大きく左右する。だから、交渉の「art」の部分の学問的研究も重要である。

本屋にならんでいる「交渉」題材とした本には、「art」を中心としたものの方が多い。これは、交渉経験豊かな筆者の体験を書けばいいから書きやすい、という事情もある。しかし、その多くは単なる自慢話の羅列に終わっている。「Art」の部分の理論化はむずかしい。

他方、国際取引交渉の経験から言えば、「交渉者の気力・体力・迫力」が交渉の結果を大きく左右することも事実である。私が商社にいたときの経験では、交渉の重要事項は調印式の前の1週間で決まった。特に大型プロジェクトの国際交渉においてはそうである。調印日の前日はだいたい徹夜の交渉となる。だから、私は最終段階の国際交渉のための出張では、かならず強壮ドリンク剤を1ダース持参した。ドリンク剤に助けられ、気力・体力・迫力の面で、相手方に負けずに最後まで交渉できたと思う。

「交渉」と「交渉者の気力・体力・迫力」の関係をなんとか「science」として論文をまとめたいと思っていたが、今や齢82歳、肝心の論文をまとめるだけの気力・体力・迫力がなくなってしまった。ドリンク剤もいまや効果はない。なんたる皮肉か。

=====

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

(HP) <https://npo-glea.org/>

(TEL) 070-6560-2633