

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184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「ハーバード流交渉術」研修 参加者アンケートのご紹介

1. トピックス

◆ウェブサイト更新のお知らせ

活動写真のアップロードや「Visionary World Cup」専用ページの作成、メニューバーの見直し等、当法人の活動内容が分かりやすくなるよう工夫をいたしました。是非ご覧いただけますと幸いです。

GLEAウェブサイト <https://npo-glea.org/>

◆年会費のお願い

会費のお知らせをメールでお送りさせていただく予定です。

会員の皆様には、本年度もご協力のお力添えをいただけますと幸いです。

2. これからの活動情報

◆理事会・総会

6月に開催予定です。日程が決まり次第、ご連絡させていただきます。

◆Visionary World Cup 2025

内容: 大学生、大学院生に交渉のスキルと考え方を学ぶ機会を提供
一泊二日の合宿形式

日時: 9月5日(金)～6日(土)

場所: 望楼 青海波(淡路島)

共催: 株式会社パソナグループ(法人会員)

◆第24回大学対抗交渉コンペティション

日時: 11月15日(土)・16日(日)

場所: 上智大学及びオンライン

3. 今月のリーダーシップ情報 【コラム／column】

今月のコラムは、セミナーの参加者アンケートに寄せられた感想を紹介します。

◆「ハーバード流交渉術」研修 (https://npo-glea.org/?page_id=1435)

日時:2025年2月14日(金)

内容:法人会員向け研修(若手社員向け)

講義とロールプレイングにて交渉の基礎を学ぶ

講師:野村 美明

【参加者のご感想】

・他者利益の供与と配慮が自らの利益につながることを体感させていただきました。自利利他公私一如はまさにハーバード流。

・ゼロサム以外の交渉、選択肢、互いの要求の真意、これらは日々業務は交渉の連続ですのでお客様をはじめ、業者様との交渉、社内交渉、どのような場面でも応用が効くと感じました。研修自体は机上論である部分もあるとは思いますが、どうしたら活かせるか考えることで可能性が非常に広がりそうです。

・異なる利害の組み合わせで双方が満足する選択肢を創造できれば、交渉当事者のWinWinの合意を実現することができるという話は得心しました。

・話を聞く時異なる視点でとらえることが、コミュニケーションの幅の広がりにつながると感じたので、実践しようと思いました。

・なんとなく実施してきたことではありましたが、理論や文字で改めて学ぶことが出来て良かったです。

・お客様との交渉時に言葉の真意を見極める感覚を継続して持つようにしていきたい。

・事業内容やイベントについて相手に説明する際、ハーバード交渉法7指針を満たしているかひとつひとつ確認することで、より相手に伝わる説明ができると思いました。

・物事の見方、できる方法を考えるには、いろいろなアプローチがあることが学びました。

=====

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