

ハッピー交渉コンテストの入賞者が決定 日常生活からビジネスシーンまで、6つの交渉体験談を選出

交渉アナリスト資格認定制度を通じて交渉学の普及啓発活動を行う特定非営利活動法人(NPO)日本交渉協会(東京都目黒区、代表理事 安藤雅旺)は、このたび「ハッピー交渉コンテスト」を開催し、6名の入賞者を決定いたしましたので報告します。

ハッピー交渉コンテストでは、誰かとうまく話し合えた“ハッピー交渉エピソード(体験談)”を募集しました。交渉はビジネスだけでなく、友人や家族の間で日常的に行われているものであり、今回の応募内容からも日常生活からビジネスシーンまで幅広い体験談が集まりました。入賞した体験談のタイトルと氏名は次のとおりです。

■ハッピー交渉コンテスト入賞者

金賞 キノコを作る・仲介する・買う みんなが幸せになるには? / 北川 航太郎

銀賞 対立を超えて、一緒に創る文化祭 / 大杉 心乃

子どもの未来をひらくために / 太田 夢

銅賞 不安から安心へ 一指定管理者制度導入をめぐる交渉の軌跡 / 橋本 英幸

気持ちはひとつ。よい商品を世に出したい気持ちはみんな同じ / 蛸原 篤史

夜9時の静寂ルール / 山本 美和

入賞したこれらの体験談は、日常生活でも役立つ内容として、公式サイトで公開するほかポッドキャストで配信します。入賞した体験談全文をまとめた小冊子は公式サイトからお申し込みいただいた方に配布予定です。

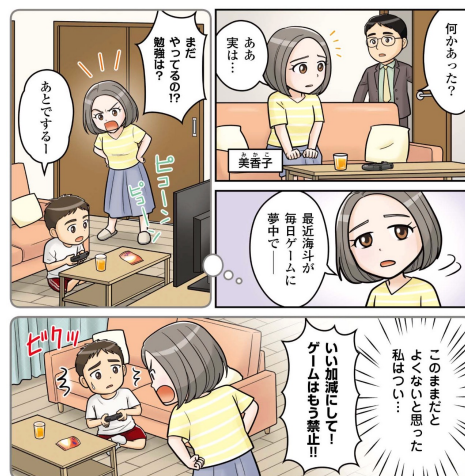
■公式サイトとポッドキャスト紹介

【公式サイト】

- ・URL: <https://happy.nego.jp>
- ・体験談小冊子申し込み先 <https://nego.jp/contact/>

交渉は、「相手と厳しい対立関係にあっても、対話を通してお互いにとってよりよい道(解決策)を見出すこと」を目的としています。公式サイトには、身近にある「交渉」について子ども編、家庭編、ビジネス編の3種類の事例をもとに、わかりやすく説明している漫画を掲載しています。

- 第1話 取り合いになったらどうする?(子ども編)
- 第2話 ゲームばかりの我が子、どう話す?(家庭編)
- 第3話 取引先とうまく付き合うには?(ビジネス編)



【ポッドキャスト】

タイトル: 人をつなぐ、未来をつなぐ。トレードオンの交渉学
詳細情報:

交渉とは、ズルいものでも怖いものでもありません。限られた資源を奪い合うのではなく、むしろ大きく育てていく創造的なスキルです。自分と交渉相手、社会とをつなぎゆたかにする、これからの時代の交渉学を知ってみませんか。この番組では、対談形式で身近な事例から交渉の真の価値を皆さまにお伝えしていきます。



トレードオンの交渉学

■ハッピー交渉コンテストが生まれた背景

米国では、交渉学は人気の高い学問です。交渉アナリスト(※)のロールモデルは、日米関係の礎を築いたエドウィン O. ライシャワー氏です。米国で交渉学を学び、日本での普及を推進した日本交渉学の父、藤田忠(日本交渉協会名誉理事長)は、ライシャワー氏の盟友でもあり、交渉は「變(やわらぎ)の交渉」が大切であると考えていました。

「交渉は人間関係である。厳しい対立の人間関係である。しかし、相手を否定する人間関係ではない。そこに人間的ぬくもりが求められる。やわらかさのある交渉である。それが「變」の交渉の交渉である。これがタフな交渉者の力なのである」。ハッピー交渉コンテストは、藤田の思いを引き継ぎ、厳しい対立を乗り越えて、双方が「力を合わせ、お互いの問題を対話を通して解決する」共創社会の実現を目指します。

金賞 キノコを作る・仲介する・買う みんなが幸せになるには？

氏名 北川 航太郎

この交渉は、高校のゼミ学習の一環として、長野県の村の高齢者が環境に配慮して栽培したキノコの菌床を、東京都内の夏祭りで販売するために、仲介企業Aと仕入れ価格交渉を行ったものです。活動の目的は、高齢者の経済支援と、菌床の栽培を通じて自然の大切さを伝えることにありました。交渉に臨むにあたり、まずステークホルダー(生産者、企業A、販売者、購入者、祭りの運営者など)を整理しました。そして、村を訪問して村の方々の“想い”を直接聞き、また企業Aが環境負荷低減や循環型農業への“想い”を持つ企業であることを確認するなど、事前調査を行いました。

交渉当日、私は最初に……

銀賞 対立を超えて、一緒に創る文化祭

氏名 大杉 心乃

この交渉は、大学の映像制作サークルにおける文化祭企画をめぐり、企画責任者の私と上映会編集責任者のKさんとの間に生じた対立を解決した事例です。私は従来の映画上映に加えて「撮影体験イベント」を新企画として提案しましたが、Kさんは「まずは今ある企画を確実に完成させるべき」と強く反対し、サークル内に対立が生まれました。私は、これを単なる「意見の衝突」で終わらせず、交渉を通じて、サークル全体が協力できる方向へと導く必要があると考えました。

私は感情的な衝突を避けるため……

銀賞 子どもの未来をひらくために

氏名 太田 夢

この交渉は、小学校入学直後に自閉スペクトラム症により不登校となったわが子に、学びの機会を確保するため、学校と行った取り組みです。子どもは「本当は学校で勉強したい」と願いながらも、できない自分を責め、「最低な人間だ」と自らを否定する状態でした。私は「どんな形であれ、学びの機会を持たせてあげたい」と思い、学校側に別室登校やオンライン授業の提案をしました。しかし、「人手不足」「前例がない」「個人情報」といった制約から、すべて断られました。

私は「わが子の未来をかけた交渉」と心に決め……

銅賞 不安から安心へ ―指定管理者制度導入をめぐる交渉の軌跡―

氏名 橋本 英幸

この交渉は、市民病院の職員組合が、病院への指定管理者制度導入をめぐり、病院当局と行ったものです。制度導入は職員にとって「働き方や生活が一変するかもしれない」という大きな不安を伴い、組合には雇用や退職金、収入の安定性など、将来への懸念が次々と寄せられました。当初、病院当局から示された雇用計画や処遇案は、従来の勤務年数や経験の扱いが不透明で、職員の不安をさらに増大させるものでした。そこで組合の役割として、単に反対するのではなく……

銅賞 気持ちはひとつ。よい商品を世に出したい気持ちはみんな同じ

氏名 蛭原 篤史

この交渉は、東南アジア市場向けの発売直前新商品に関し、日本本社から騒音値基準の変更指示があり、市場性との衝突が生じた際の交渉です。この商品は、東南アジアの顧客ニーズを満たすため業務用を家庭用に転用するアイデアから生まれたものでしたが、本社基準(業務用)を適用すると、市場が求める騒音値(28dB)を超えてしまう問題がありました。私は過去、感情的な衝突により商品開発を頓挫させた苦い経験から、「怒りは誰の得にもならない」という教訓を胸に、今回は冷静な対応を心がけました。まず、開発部門内の評価グループと設計グループ双方の意見を聴取し……

銅賞 夜9時の静寂ルール

氏名 山本 美和

この交渉は、分譲マンション住む住民間で、生活騒音に関する問題解決のための交渉です。Cさん一家は、階上住民Dさん一家の子どもの生活音に悩み、ストレスを感じ始めており、管理組合への相談では改善せず、穏便にDさんと話し合いの場を設けることにしました。交渉の目的は、「音をゼロにする」ことではなく、「音の発生時間と場所のルール化」を図り、双方の生活様式を尊重できる現実的な妥協点を見出すことでした。交渉に際し、Cさんは「子育ては大変」と共感を示しつつ……

●“交渉アナリスト”の名称由来

ハーバード・ビジネススクール名誉教授、ハワード・ライファ氏の著書『Negotiation Analysis』（2002年刊）を基に名付けました。この書籍は、交渉学の理論的支柱ともいえる名著です。

交渉アナリストは、実際の交渉を理論的な目で分析できる人という意味で使っています。目的とするのは「相手と厳しい対立関係にあっても、対話を通してお互いにとってよりよい道(解決策)を見出すこと」にあります。

今後も当協会は交渉学の普及啓発活動を通して、共創社会の実現を支援してまいります。

（補足情報）

当協会は、日本国内における交渉学の普及啓発を目指し発足しました。協会が認定する「交渉アナリスト資格」は1～3級までの資格取得者が3,000人となり、2024年3月末時点で交渉研修受講者がのべ3万人を超えています。2023年に実施した独自調査では、今後交渉術を学びたいと思うかどうかという点に関して、20代が78.8%と最も高く、30代が64.1% 40代は57.3%となりました。

【ハッピー交渉コンテスト概要】

- 期 間:2025年7月1日(火)～9月30日(火)
- 対 象:どなたでも可
- 応 募:書類(図表添付可)
- 審査員:ピーター D. ピーダーセン当協会相談役、安藤雅旺 同代表理事、望月明彦 同専務理事
窪田恭史 同常務理事、加藤有祐 同理事
- 主 催:NPO法人日本交渉協会
- 協 力:株式会社トランスエージェント、株式会社オイコス

（組織概要）

名称:特定非営利活動(NPO)法人日本交渉協会 URL: <https://nego.jp/>
所在地 東京都目黒区碑文谷5-14-13 グレースビル2F 株式会社トランスエージェント内
電話:0800-111-8715 メール:info@nego.jp
代表理事 安藤雅旺
設立 2003年
事業内容:交渉アナリスト資格認定制度の実施
目的: 仁の循環・合一の実現
理念: イコールパートナーシップ「變」の交渉、協創(統合)型交渉の実践