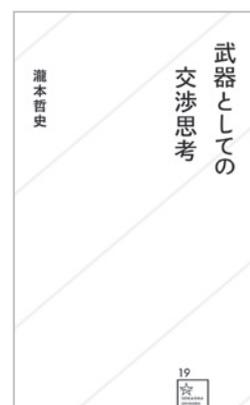


### 『武器としての交渉思考』

瀧本哲史 著 星海社新書 946円(税込)

### 弁護士業務と交渉

会員 國井 友和 (64期)



この本は私の高校の大先輩でもある瀧本哲史氏の著書であり、同氏が京都大学で20歳前後の学生に教えている「交渉の授業」を1冊に凝縮したものである。弁護士として年次も上がっていき、今一度「交渉」というものを学び直してみようと思ひ、この本を手にとったのがきっかけである。

弁護士として仕事をしていく上で、「交渉」は避けては通れない。専門分野が企業法務であれ、一般民事であれ、合意を作り出す手段として「交渉」は必要になる。しかし、その「交渉」技法を体系立てて学んだことのある人は少ないのではないだろうか。私の出身ロースクールの授業でも「交渉学」という授業はなかった。本書は、交渉こそが今を生きる「武器」であるとして、交渉に関する基本的な用語（パトナ、アンカリング、譲歩など）についても具体例を織り交ぜて、交渉技法を分かりやすく明快に解説している。

本書の内容の中で、私が他の交渉学について解説した本にはあまり記載されていないのではないかと感じた部分をピックアップしてご紹介したい。

それは、「非合理的な人間」とどう向き合うか、というテーマでそういった人間への対処法を解説している箇所だ。合理的な人間との交渉であれば、ある程度交渉の基本的な技法を用いて交渉し合意形成を行うことが可能かも知れないが、世の中には感情的でそのときの気分によって大きく判断を

変えてしまう人も多くいるのが実情だ。弁護士として交渉を行っていく中でそのような「非合理的な人間」に出くわすことも少なくないはずである。どういう交渉が非合理的であるのかパターン化して理解することで、個別に有効な対策を取ることができるようになる、と本書は語っている。また、パターン化して理解をすることで、自分の行動が非合理的になっていないか、それによって大きな損をしていないかを客観的に分析できるようになるとのことである。

ちなみに、本書では6タイプの「非合理的交渉者」を

- ①「価値理解と共感」を求め人
- ②「ラポール」を重視する人
- ③「自律的決定」にこだわる人
- ④「重要感」を重んじる人
- ⑤「ランク主義者」の人
- ⑥「動物的な反応」をする人

と整理している。6タイプの「非合理的交渉者」の具体的な内容、対処法を知りたいと思った方がいたら、是非本書を手にとってもらいたい。

本書は、弁護士登録をしたばかりの方はもとより、いわゆる中堅と呼ばれる世代の方が読んでも学びがある本だと思うので是非お薦めしたい。今一度、業務を行う中で自分の交渉のやり方・進め方などを見直すきっかけになれば幸いである。