

海外ビジネス成功の鍵を握る「交渉力」

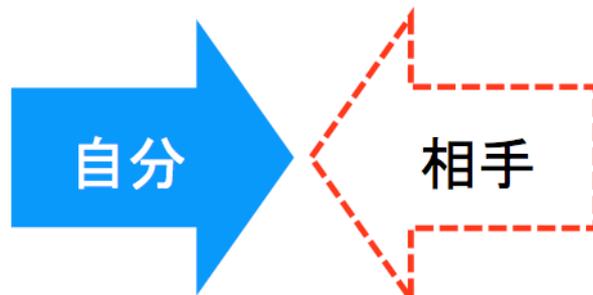
第5弾

グローバル IQ から見る交渉力

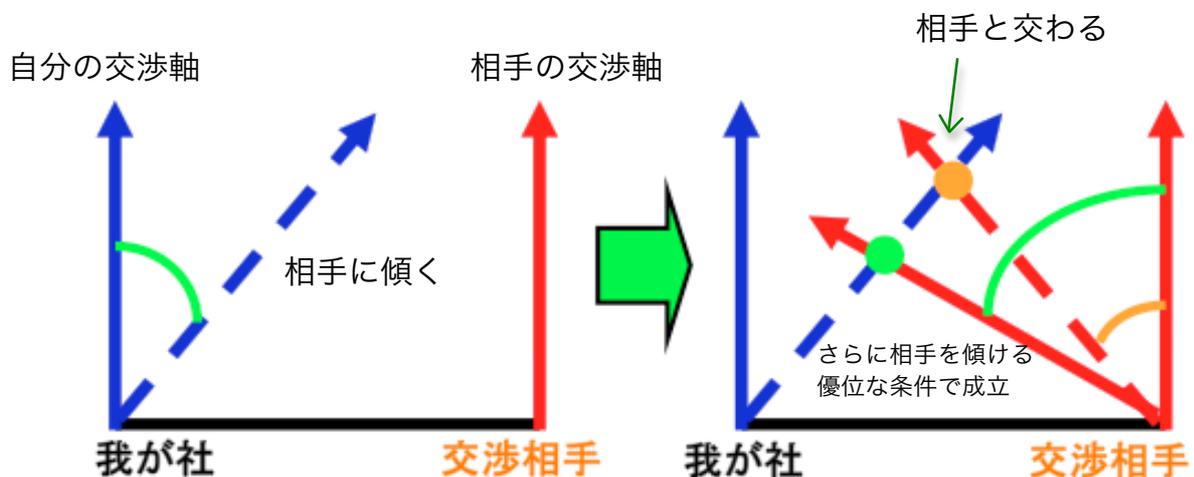
交渉力とは何か。あなたなら何と答えるだろう。

我々は、交渉力を、合意形成+合意達成、言い換えれば、“お互いの要求の落としどころに確実に達する能力”と捉えている。

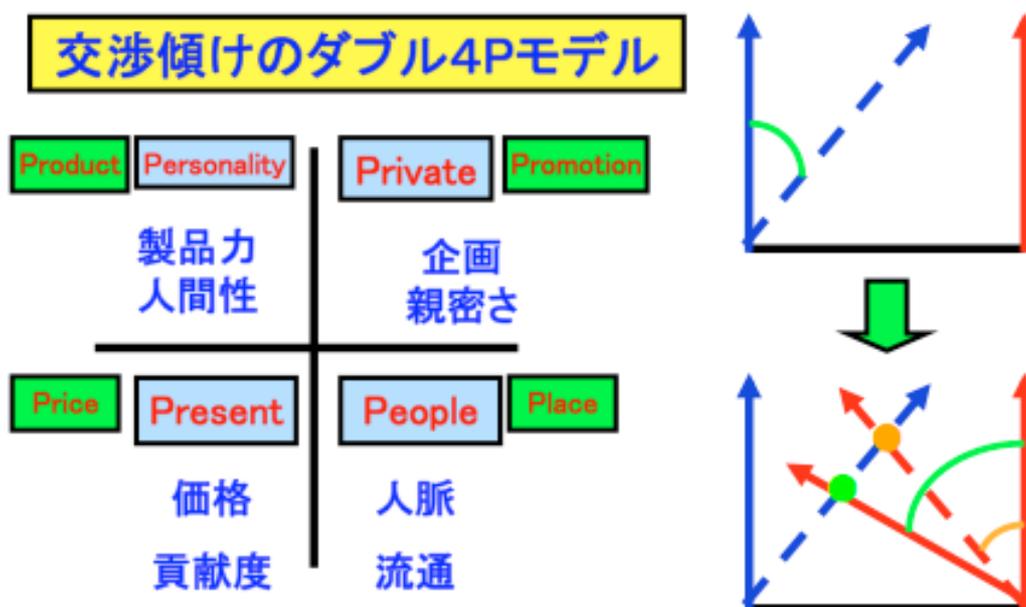
交渉には必ず「相手」が必要で、交渉のテーブルについてもらうことから、交渉力はスタートする。



自分と相手の交渉軸を明確にし、相手に近づき、相手をこちらに傾けるという努力が必要だ。



前ページ図と下図の交渉モデルは**グローバル IQ の開発にも参加してくれた**某化学系企業 S さんが我々に教えてくれた交渉モデルだ。
マーケティングの4Pを改良してたモデルだという。



相手に応じて、様々なPをミックスし、組み立て、段階的に提供するのだという。
様々な国のビジネスマンと交渉を繰り返している S さん曰く、

交渉力には、

- ◆思考力（論理的かつ柔軟的な思考）
- ◆達成力（数字を必ずあげる）
- ◆人間的魅力（誰とでも仲良く、人脈豊富）
- ◆メンタルタフネス（粘り強さ、感情安定性）

この4つの力が必要だという。

S さんに限らず、**グローバル IQ のハイパーフォーマーのモデルになった人たちに共通してみられる特徴**でもある。交渉力は小手先の付け焼き刃的な「テクニック」ではなく、まさに**バランスのよいパーソナリティそのもの**ではないだろうか。

それが交渉力を育て、交渉を成功に導く。

グローバル IQ の結果を見ると、交渉力のポテンシャルがわかる。交渉は交渉するその人に依存する面が大きい。この指標からビジネスの未来も覗けるかもしれない。

海外勤務適性検査 グローバル IQ はこちらをご覧ください。



<http://www.md-net.co.jp/service/giq.html>

<http://www.md-net.co.jp> お問い合わせ 03-5563-5151