



# 一般社団法人 日本なりきりマネジメント協会

## 合意形成術を世に広め 優れた人材を育成する



人材紹介会社、塾の講師を経て不動産の賃貸交渉を請け負う企業へ。2009年に㈱ギブ・スパイラル・ジャパンを設立。企業のM&A交渉や労使交渉、社員の年俸などの交渉を成功報酬で請け負う。2017年に、(一社)日本なりきりマネジメント協会を立ち上げた。

代表理事  
**鷹尾 豪**

**狩野 恵輔**  
野球解説者



高校3年生の夏、群馬大会で大会新記録となる4本塁打を放った打撃センスを買われ、2000年のドラフトで3位指名されて阪神タイガースへ入団。2006年にはウエスタン・リーグでチーム史上3人目となる首位打者に輝いた。2017年に引退し、現在は解説者として活躍中。

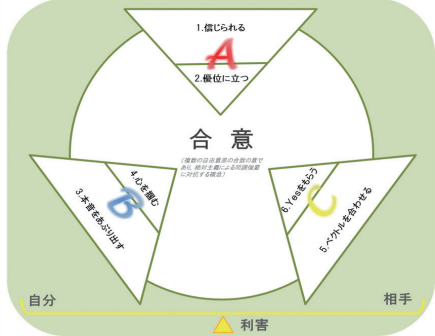
**狩野** 一般社団法人日本なりきりマネジメント協会さんは、母体である株式会社ギブ・スパイラル・ジャパンさんのノウハウを世に広めるため立ち上げられたそうですね。  
**鷹尾** ええ。企業のM&A交渉や労使交渉、社員の年俸などの交渉を成功報酬でお受けする中で、蓄積した利害関係下における交渉術や合意形成のノウハウをお伝えしようと思ったのです。  
**狩野** 交渉術や合意形成のノウハウとは、具体的にどのように教えていただけるのでしょうか。  
**鷹尾** とにかく実践形式で研修を行っています。仮想状況を細かく設定し、参加者にはお互いにとつ

て良い結果を導くため交渉を進めてもらうんです。中でもおもしろいのは、原始人になりきるシチュエーションでしょうか(笑)。村同士でマンモスの肉を巡る争いが起き、その状況を上手に収めるため話し合いを続けるんです。当協会の研修の一番の肝は、後半でお互いの立場を入れ替えること。すると、あつという間に交渉がまとまり合意を形成できるんですよ。  
**狩野** それはおもしろい！つまり合意形成とは、敵対するのではなくお互いを理解することなのですね。実践形式というのは素晴らしい選択だと思いますよ。  
**鷹尾** ありがとうございます。当協会は合意形成術に6つのスキル

を定義し、これらを身に付け現場で活かすことを目指しています。  
**狩野** そのスキルをまさに「なりきって」研修し身につけるんですね。原始人以外にも、さまざまなシチュエーションで合意形成術を磨くことができるのでしょうか。  
**鷹尾** はい。お客様の状況に応じて交渉空間を自由に設定できる。これも弊社の特長です。「原始人や「大奥」など、さまざまな「Case」をご用意し、お客様がどのような問題に直面したときでも応用できるようにしています。  
**狩野** 素晴らしいですね！これからも、数多くの方を生き生きとした人生に導いてください。

### ▼合意形成の要素と6つのスキル

#### □ なりきりマネジメントのスキルセット



- 合意形成 6 SKILL**
1. 傾けられる
  2. 職位に立つ
  3. 本音を伝言する
  4. 心を奪われる
  5. 交渉を終わらせる
  6. クローズアップ
- 合意形成要素**
- A. 相手の意見と対峙し、自分の意見と対峙する
  - B. 相手の意見から譲歩する
  - C. 相手の意見を決めるのは自分です

〒530-0047 大阪府大阪市北区西天満2-6-8  
堂島ビルディング9F  
[事業内容]  
合意形成能力判定事業／合意形成の研修・教育事業／合意形成習得・普及向上研究・事業助成事業  
[設立] 平成29年10月  
[ホームページ]  
<http://narikiri.or.jp/>  
<http://www.give-spiral.co.jp>  
(株式会社ギブ・スパイラル・ジャパン)

詳しくは、ビープラス「経営者インタビュー」にて

**B+ B-plus** ビープラス **仕事を楽しむ 鷹尾豪** **検索**