

知財ビジネス交渉学（基礎）

ー交渉で 知財戦略 すべてパーー

知財ビジネスアカデミー 2005 年度プレコース「知財ビジネス交渉学（基礎）」受講生

会員 的場 成夫



目次

1. 始めに

2. 弁理士が交渉学を活かせる場

3. 交渉学を通じて学べること

4. 最後に

.....

1. 始めに

2001年6月、私は、今回の知財ビジネスアカデミー講師の一人でもある一色正彦先生と知り合いました。国際的なビジネスにおいて様々な交渉を経験された後に、法務部門に転属された一色先生は、知財と交渉術との関係を紹介してくださいました。そのときの私の中に強く残ったのが、「どんなに知財戦略が立派で、特許請求の範囲が完璧でも、交渉が下手だったら全てがパーになることもあるのか！」という、恐ろしさでした。

「交渉術を駆使できる人材が日本は欧米に比べて圧倒的に不足している。交渉学を体系的に学ぶべきだ。」という一色先生の言葉は、当時の自分にとって他人事に近い聞こえ方でした。が、一色先生にはその後も何度かお会いする機会があり、自ら学ばなくては、という気持ちが強くなりました。

戦闘用の武器は揃い、戦略も立てました。しかし、さあ戦いやすとなったら、武器を使う兵士が居ない！日本の知財業界はそういう危機に直面しているのではないか。交渉学の大切さをもっと広報したい、そのために自ら体験したい、というのが、今回の受講動機です。

2. 弁理士が交渉学を活かせる場

企業に勤務されている知財関係者の方々であれば、ライセンス交渉、契約交渉、侵害交渉など、様々な交渉場面があることが明確なので、ここでは言及しません。

一方、特許事務所の弁理士は特許明細書や商標の調査をするのが本業であって、交渉なんて関係ないよ、という皆様にご一考いただきたく、くだらない標語と

ともにつたない考察をしてみました。

(1) 付記弁を 取ったはいいが 使えない

付記弁理士としての仕事は、「交渉力」がゼロでは使えないのではないのでしょうか。知識や技能はあっても、広い意味での「実務」には交渉力が付いて回ると思われるからです。付記資格のない私が申し上げても、全く説得力がないのでしょうか……

(2) 年収は 所長やりこめ アップする

特許事務所に勤務する弁理士にとっては、所長との交渉によって年収が決定すると言っても過言ではありません。「交渉の余地なんか無いよ」という声が聞こえてきそうですが、交渉学を学んでみると、どんな交渉にも「交渉できる幅」というものが存在するということが掴めます。

さて、所長とあなたのどちらが先に、交渉学を学ぶのでしょうか？（所長の年収は、所員との交渉で間接的に決定されるとも言えるのです。）

なお、類似する標語として、『年収はクライアント様次第』というものも考えてみました（以下省略）。

(3) 特許査定 交渉学は 無関係

今回の交渉学の講座には、ゲスト受講生として企業知財部等にお勤めの非会員のほか、特許庁審査官もおひとり、受講されていました。日本弁理士会が主催している知財ビジネスアカデミーを特許庁の審査官が受講していたという事実を聞いたら、「なぜだろう」と疑問に思いますよね。そして、受講したくなりませんか？

なお、そのM審査官によれば、『特許査定か拒絶査定かの判断に、交渉の余地はありません』とのこと。一考の価値ある言葉です。

3. 交渉学を通じて学べること

交渉学は、自己研鑽、知的な遊びとしても極めて有益でした。そこで、体験から感じたことを、これまたくだらない標語とともに分析してみました。

(1) 開始前 情報分析 あと一歩

交渉が戦いであるとしたら、「情報戦」で優位に立つことが大事であることは述べるまでもありません。怠惰な私は、「わかっちゃいるけどいい加減」というレベルの準備で交渉の演習（ロールプレイ）に臨んでしまいました。そして、講師の解説や他の受講生のコメントを聞いて、「あと一歩踏み込んで情報分析をしていれば」と後悔、反省を繰り返していました。

しかし、現実の交渉も同じようなものかもしれません。時間も情報もたっぷりある、という状況で交渉に臨めることはないのでしょうか。

後悔の少ない交渉のためにも、「あと一歩」の情報分析を！

(2) さあ開始 瞬発力で 差を付けよ

最初の演習の後に一色先生が披露された技術には、大変驚きました。交渉相手の人数把握とそれぞれの役割予想、シーティング（着席する位置関係）の選び方、挨拶の切り出し方、イニシアチブを誰が取るのかという駆け引きまで、ほとんど一瞬で判断するとのこと。瞬発力というよりも爆発的な経験力の発揮、といったほうが適切かもしれません。

すぐにはとても真似できそうもありませんが、こうした瞬発力は、スポーツと違って年齢には余り関係が無く、理論を学んだ上で経験を積む方が研ぎ澄まされるのではないだろうか、と思います。

(3) 騙されまい 念じていると 騙される

相手の罠（アンカリングなど）に引掛からないぞ、と念じていたり、相手の最初の罠を見破って得意になり切り返したりしていると、二つ目の罠に引掛かったりしやすい、ということを実感しました。交渉学を学び、演習を経験するなどによって実感することで、詐欺に引っ掛かりにくくなることは間違いなさそうです。

(4) プレッシャー ブレイクかけて 先送り

演習の前にはコーヒーブレイクの重要性が説かれ、

演習後のフィードバック講義では「どういう意図でブレイクしたのか」と何度もチェックされました。最初は「単に両者が疲れたから、阿吽の呼吸でブレイクを取りました。」といった状態でしたが、最後の演習（立場の異なる四者による交渉ロールプレイ）では自分がブレイクの欲しいタイミングを切り出してみよう、という気持ちを持つことができました。自分が他の三者からプレッシャーをかけられ、すぐに打開できなかったらブレイクしよう、と考えておいたのです。実際の演習での進行は予想が外れたのですが、ブレイクの意義のひとつを感じ取れたような気がしました。

(5) 粘り腰 負けるな相手も 辛いはず

演習において、相手が譲らない、こちらも譲らない、という膠着状態となったとき、どうしても自分から安易な選択肢に流れがちでした。駄々っ子のように単に粘ればよいというものではないのですが、沈黙に弱い、気が小さいなどの自分の性格と向き合わなければならぬ場面も何度かありました。

しかし、粘らなければならない場面では相手も辛いはずだ、ということに気づけたことは収穫でした。こうした「気づき」は、本からは学べないであろう貴重な体験です。

(6) 相手より 手強いかもね 先入観

一度目の演習で「先入観」に縛られたという反省の下、二度目の演習では「先入観に縛られるな、先入観を捨てよ、今考えていることも先入観ではないか？」と自問しようと思っていました。しかし、交渉が佳境に入ると、そんなことを忘れてしまい、またもや先入観によって損をした、ということ、演習が終わってから知るのでした。

相手に切り込める隙があったのに、それほど手強い相手ではなかったのに、自分の先入観に縛られて後悔する。先入観は時に、交渉相手より強いのかもかもしれません。

(7) Win-Win 創意工夫で 可能です

交渉に正解があるとしたら、Win & Win という結果でしょうか。そうした結果はたやすいものではないでしょう。しかし、「Win-Win という交渉結果を得るには創意工夫が必要である」という趣旨の言葉を、隅田浩司先生や高槻良輔先生から何度か聞いているうち

に、「交渉にはクリエイティビリティが大切なのだ」と感じる瞬間がありました。「創造」をメインテーマに持ち続ける私にとっては、この瞬間が交渉学受講の最大の収穫でした。

(8) 負けたって 命取られる ことはなし

受講中、受講生同士に「たかが仮想事例、たかが演習」という雰囲気はほとんど感じられませんでしたし、上手くいかなかったことは悔しい思いもしました（きっと他の受講生の皆様も同じでしょう）。たかが演習でもこれだけのリアリティがあるのですから、現実社会での交渉においては、失敗して思い詰めてしまう方もいらっしゃるのでしょうか。私にも今後、交渉が上手くいかずに大きく後悔する場面があるのかもしれない。

しかし、負けると命を取られる交渉には直面しないでしょから、明るく次を目指せばいいのだな、と思いたいと考えています。

(9) 人脈は アカデミーで 育てよう

隅田先生が「こんな興味深い回答は初めてです。」

と発言される場面がありました。知財ビジネスアカデミーのコンセプトである「互学互修」の一場面だったのだと思います。自分たちが教わるだけでなく、講師の皆様に対しても学習機会を提供している、という素晴らしい「場」でした。

互いに学び合うという場面は、上記以外にも何度もありました。おかげで受講生同士は非常に親密になり、修了後の歓談はもとより、メーリングリストなどを通じて有益な意見交換をしています。こうした「人脈」を作り育てる機会を得たことは、大きな成果です。人脈は知財と同じで無形ですが、知財と異なり(?)お金では買えません。

4. 最後に

交渉学の受講は、事前の準備、受講中の柔軟さなどタフさが要求されますので、お金や時間を言い訳にしない意欲や、自分のやり方に固執しない精神的若さが無い方にはお薦めできません。

(原稿受領 2006.3.1)

新パンフレット

「地域ブランドの保護 ～商標法の改正について～」 の完成について

日本弁理士会 広報センター

今年度の商標法一部改正により、平成18年4月1日から地域団体商標制度が施行されることになりました。この制度が施行されることにより、地域ブランドをより適切に保護し、競争力の強化と地域経済の活性化を支援するという観点から、従来商標登録を取得するのが困難であった「地域名+商品名」から構成されている商標について、地域団体商標として商標登録を受けることができるようになります。

当パンフレットでは、改正内容について図解し、皆様にご理解頂けるよう、わかりやすく記載しておりますので、パンフレットをご希望の方は下記までご連絡下さい。

＜お問合わせ先＞

日本弁理士会 広報課

TEL : 03-3519-2361 (直) FAX : 03-3581-9188

E-mail : panf@jpaa.or.jp

