

## ◆図表2-5 自分たちの交渉力を測る（チェックリスト）

1. 自身の交渉力について分析することは重要である。
  - パートナーは、どれくらいアライアンスを望んでいるか？
  - 彼らには強力なチャンピオンがいるか？
  - どのようなリソースがお互いの会社から拠出されるか？
  - 両者にとって相対的に緊急のものは何か？
  - リソースが有効に活用されない要因がないか？
  - 両者にとって他にどのような代案があるか？
  - 我々の戦略、実務上の強み・弱みを交渉相手はどれくらい尊重するか？
  - 交渉相手は我々の参加が成功のために必要と思っているか？
  - パートナーの業績期待は現実的か？
  - 自分たちは自分たちの義務を果たすことができるのか？一方、交渉相手はどうか？
  - 自分たちと将来のパートナーは、どれくらい率直に隠さずにお互いの会社のそれぞれの強みと弱みを査定したいと思っているか？
  - 上記は、他の企業関係にどのような影響を与えるか？
2. 初期の交渉期間中にアライアンスが成功する前提条件があるかどうかに注意  
注意してみるべき前提要件：これらのポイントでのパフォーマンスがよければ、成功の見込みが高い。一方、交渉が長引いたり、締切りが過ぎたり、会議は継続的に延期されているなら、これ以上先には進まない可能性が高い。
  - 自分たちのパートナーは達成する能力をもっているか？
  - 活力と勢いを保持するため、的確に即応するか？
  - パートナー候補のリソースはどれくらい使えるのか？
  - 物事を実行する際に、誰がボールをもつのか？
  - 問題点はどのように処理されるか？解決方法を探すのか、それとも非難するのか？
  - コミュニケーションの質はどれくらい良いか？
  - 両組織間の相性はどうか？
  - 組織において複数レベルで融合できる能力はあるか？
  - 責任のレベルはその事業の要求に見合うものか？
  - チームとして働くことを本当に快く思っているか？