

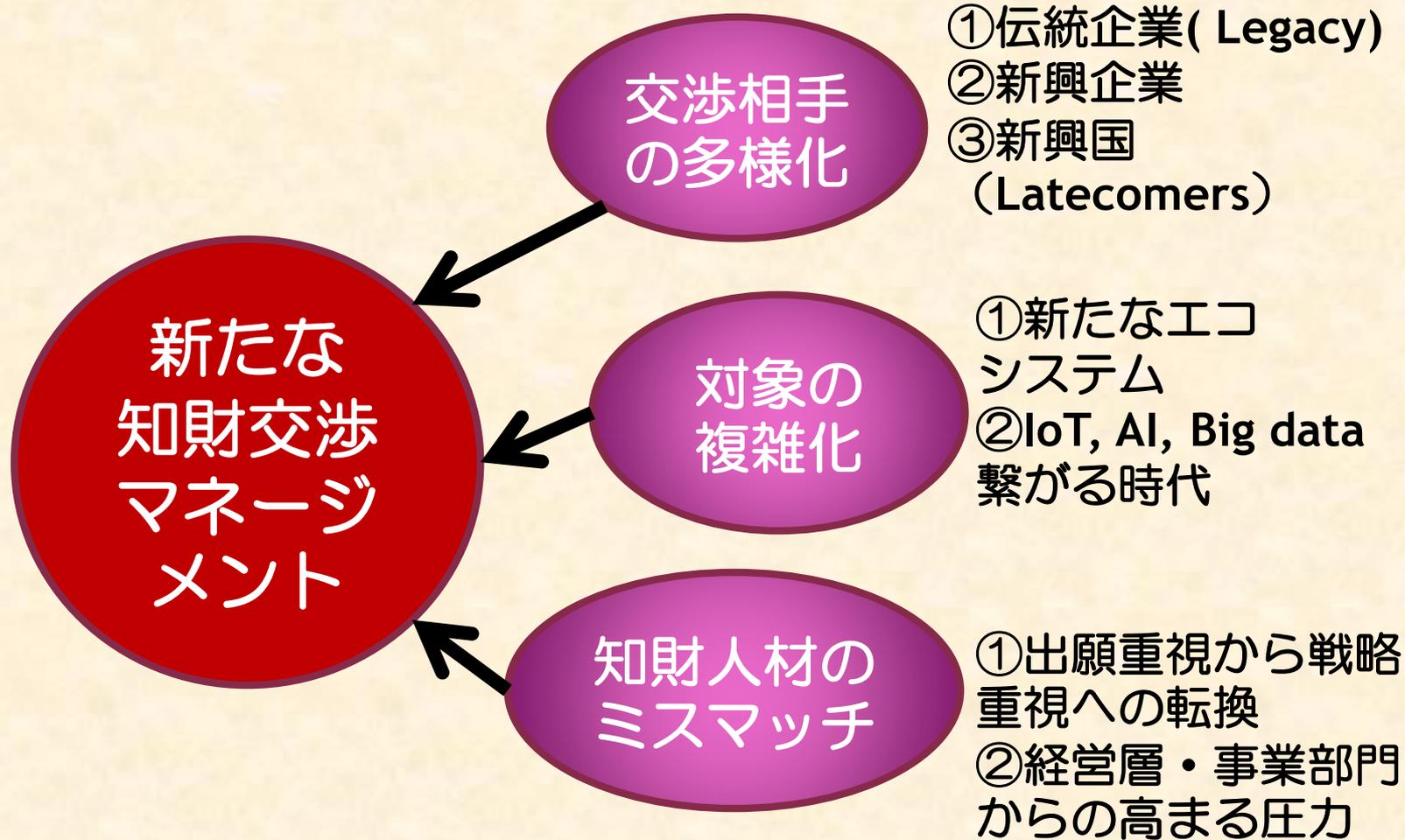
グローバル
知財戦略
フォーラム
2016

グローバル知財人材の素養 ～海外で通用する交渉能力～

「知財交渉力を考える」

2016年1月25日
東京大学政策ビジョン研究センター
二又 俊文

知財交渉をとりまく事業環境の激変 ～パラダイム・シフト～



交渉論の進化

分配型交渉

ゼロサム交渉、一方が勝者で、一方が敗者

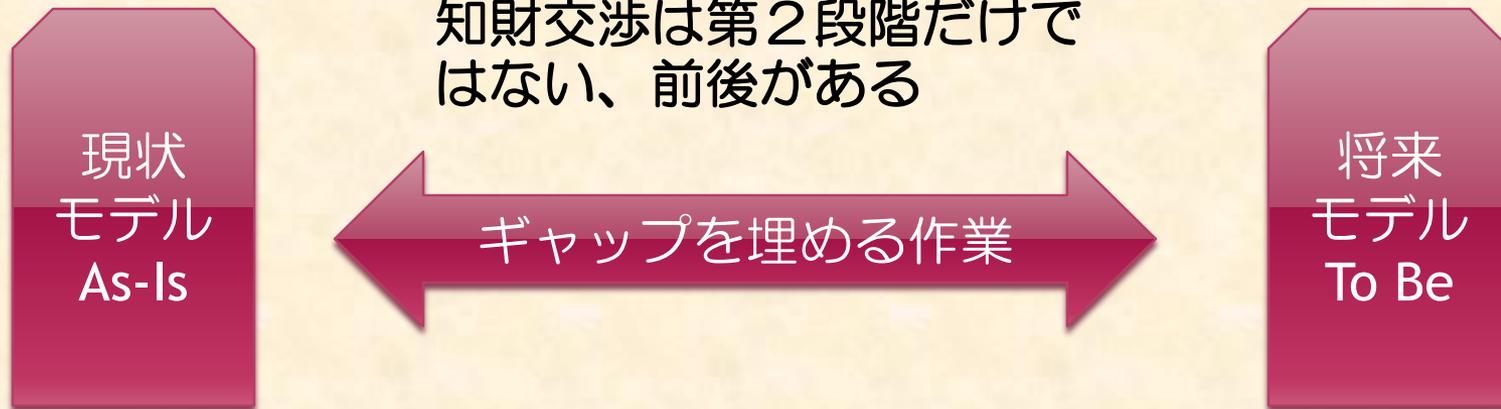
原則立脚型
交渉

ハーバードスタイル
(Fisher・Ury 1981)
①相手と問題を分ける
②互いのInterest (利害) に焦点 ③客観的規準により判断

進化型交渉

利害対立の複雑化
認知の限界
感情の及ぼす影響
協調的競合CoPetition
不等価交換でも公平

知財交渉の位置づけ



4. タスクフォース (知財交渉の場合)

交渉チームリーダー
(知財・法務・ビジネス・技術)

ビジネス部門

技術部門

知財部門

法務部門

社外弁理士

社外弁護士

特許評価会社

タスクフォースのメリット：
複雑さへの対応。チェック&レビュー

知財交渉の核心

準備段階

1. ゴール goal setting
2. DD(due diligence)
3. タスクチーム
 - 専門家を交える
 - 複眼的志向（チェック&レビュー）

交渉段階

1. Power Listening
 - Power phrasing
単に聞く(hear)ではなく相手の発言を要旨にできる
2. ヒューマン・ファクター（心理面）への理解
 - 認知の誤り（Bias）
 - 感情のコントロール

参考図書

二又俊文『進化する知財ネゴシエーション』日本知的財産協会『知財管理』誌2015年5月号

ロジャー・フィッシャー『ハーバード流交渉術』2011三笠書房

アラン・ランプルー『交渉のメソッド～リーダーのコア・スキル』2015白桃書房

ご質問 toshi.futamata@gmail.com