


目的: 交渉のスキルをアップさせるヒントを知りたい!

@sanada3730 



人を動かすということ P105

アリストテレス説得の三要素

論理・感情・信頼

人は論理より感情で動く

P22 交渉の7つの戦略要素

- ① 提案
- ② 説得
- ③ 反論
- ④ 条件
- ⑤ 駆け引き
- ⑥ 譲歩
- ⑦ 合意

対人コミュニケーションを通じて互いに合意に達するまでの障害物やクリアしなければならない... 問題を見つけ出し、その問題処理したり、解決したりすること

ハーバード流  
交渉戦略  
秋沢伸哉 著

1. ガッツ・ノット・オール

2. ドア・イン・ザ・フェイス

3. フット・イン・ザ・ドア

4. ローボール

5. これらの技法への  
反撃方法

交渉技法

P26 交渉の目的とは?

端的に言えば... 『合意すること』

交渉の意思決定の6つの  
重要ポイント

- ① 相手の話にも耳を傾けているか
- ② オープンであることと相手に伝えているか
- ③ 情報の伝達が明確でわかりやすいか
- ④ 要領を得た説明や説得をしているか
- ⑤ 相手の行動や非言語メッセージをキャッチしているか
- ⑥ 自分のボトムラインは何か、相手のボトムラインは何かを探しているか

P59  
フィッシャーの対立問題解消とドラッカーの問題処理の  
戦略 4つのステップ

	フィッシャー	ドラッカー
ステップ1	症状把握	問題は何かを明らかにする
ステップ2	原因を診断(検証)する	なぜ問題が起きたかを吟味し検証する
ステップ3	治療法(解決策)を検討	多くの「判断材料」として検討
ステップ4	具体的な行動計画	決断した後には実践・実行