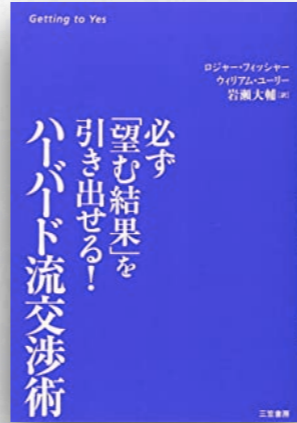


目的: 相手を満足させながら、相手の一歩上を行くセツプを知りたい! @sanada3730



交渉する理由

P177

しなかつた場合も、結果を得るため

交渉が決裂した場合にとれるベストな行動

を考へておく

P23 交渉手法のよし悪しを判断する客観的基準

- ① 合意が可能な場合にそれが優れた合意になるか
- ② プロセスが効率的であるか
- ③ 交渉後に関係が改善しているか

P33 戦わずして勝つ、これを「ハーバード流」

- ポイント 「馬鹿引き型から抜け出すこと」
- 人-人との問題を切り離す
- 利益-条件や立場ではなく「利益」に注目する
- 選択肢-お互いの利益に配慮した複数の選択肢を考へる
- 基準-客観的基準にもとづく解決にこだわる

必ず「望む結果」を引き出せる!

ハーバード流交渉術  
ロジャー・フィッシャー  
ウィリアム・ユリー 著

P127

どんな選択肢があるか  
4つのステップ

P97

相手に「重大さ」をわからせる方法

具体的に説明すること

「間違っている部分があったらご指摘ください」と断っておく  
相手の言い分に向く耳を持つ

P77

フランクリンの「どんな人でも心を肉かせる法」

たとえ難しい関係であつたとしても「一歩に解決していかねばならない共通の問題」というのが「できれば」、利害の折り合いをつけ、友好的に合意に到達できる可能性が高まる

P104

かぎになるのは「条件」ではなく「利益」

条件にこだわるのは問題だが、利益にはとことん

こだわるべき  
強長な姿勢と相手への配慮の組み合わせが、交渉を成功させるカギ

	現実	理論
何か問題があるか	ステップ1 問題	ステップ2 分析
どんな対策があるか	ステップ4 行動	ステップ3 フォローアップ