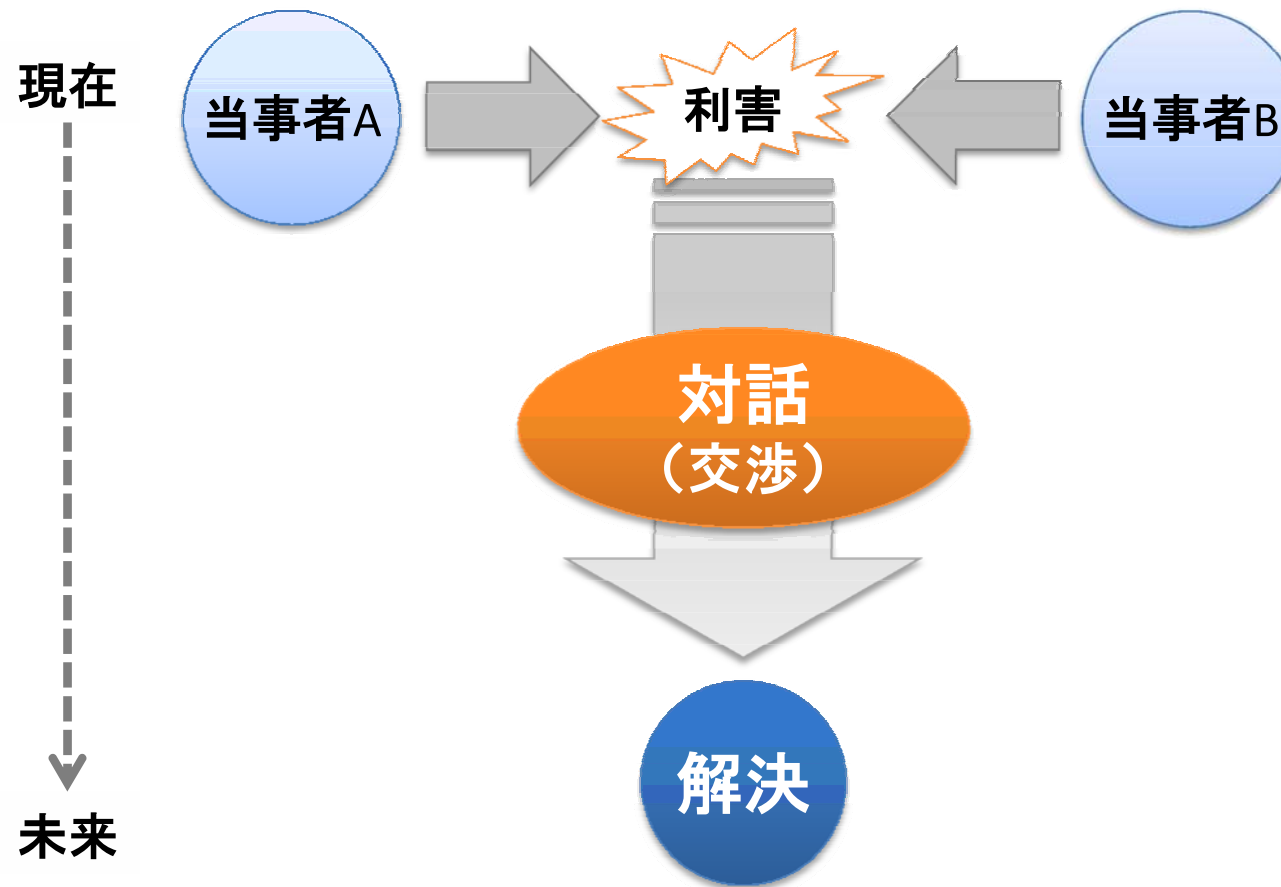


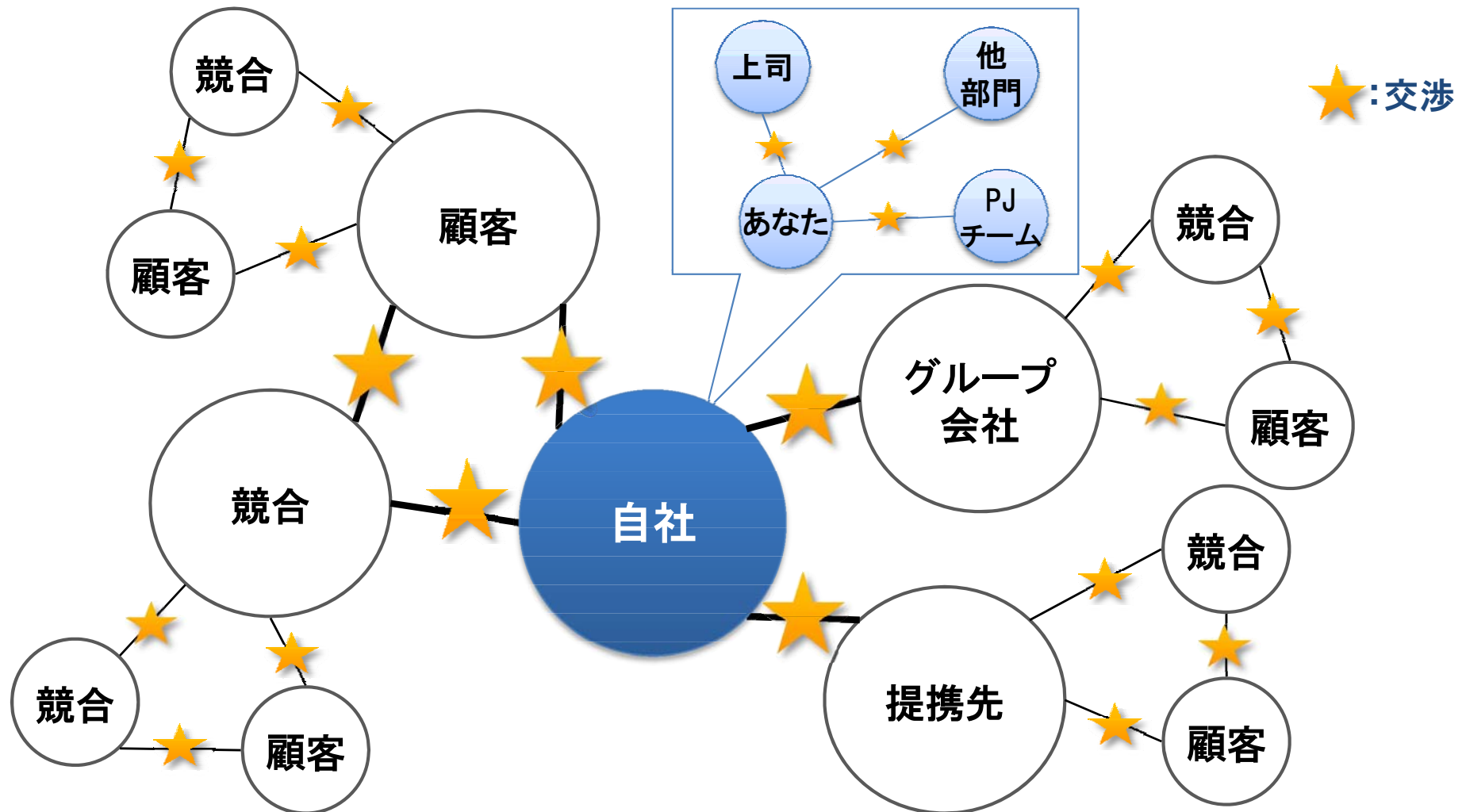
1-1 交渉とは

- 交渉とは、「相互に有益な成果を獲得しようとする、または対立する利害を解決しようとする関係者間の対話」です。



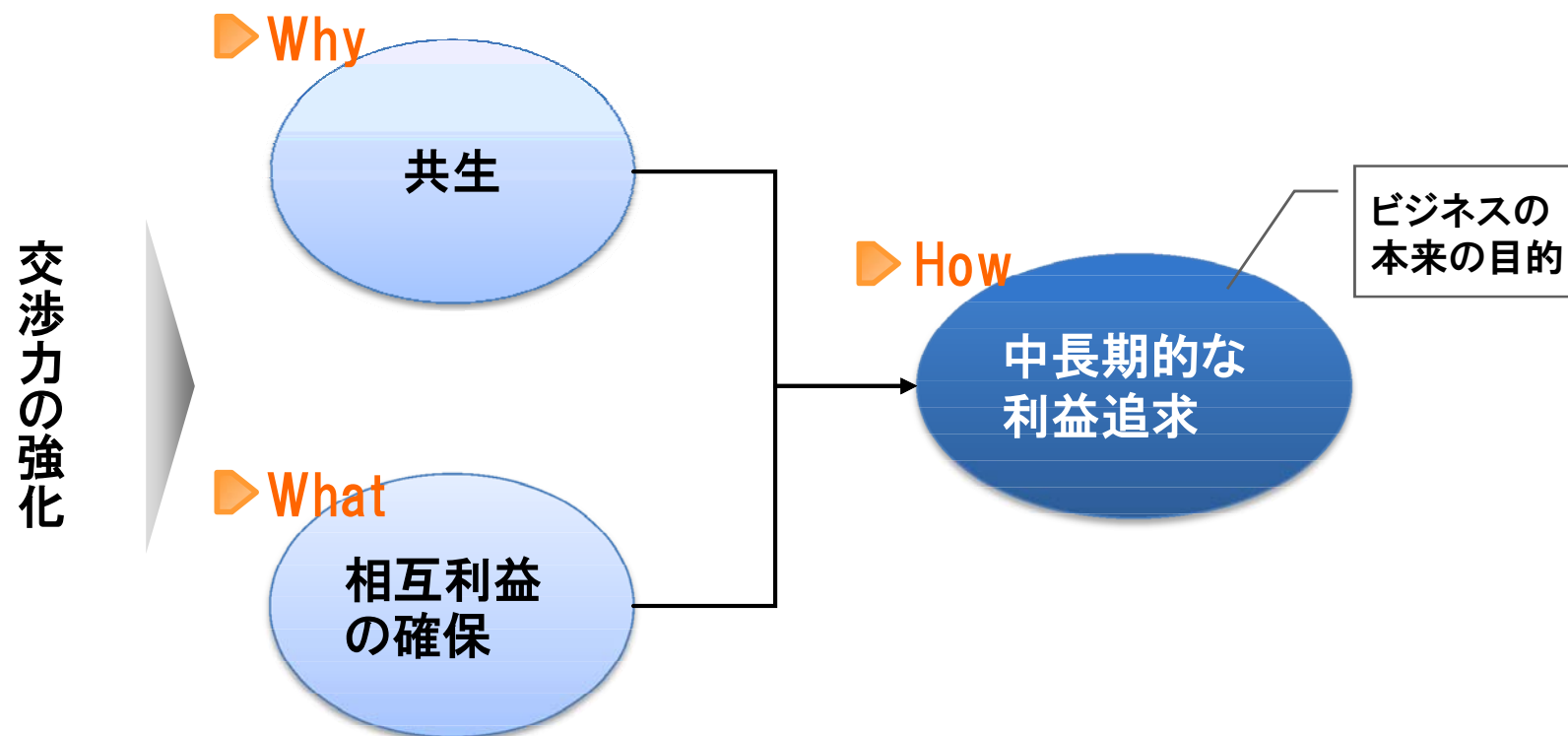
1-2 交渉の広がり

- ビジネスの世界では、あらゆる当事者が利害関係で結ばれているため、あらゆるシーンで交渉が必要となります。



1-3 ビジネスと交渉力

- 相手との共生や相互利益の確保は、ビジネス上の中長期的な利益追求につながることから、交渉力の強化は、ビジネスを成功に導くために重要な意味を持っています。



1-4 交渉で鍛えられるスキル

- 交渉のトレーニングと実践により鍛えられるスキルは、応用性が高く、ビジネスの様々なシーンで役立ちます。

交渉のプロセス	交渉学の要素	能力
■ 事前準備	■ Mission(ミッション)	・自分の果たすべき役割を考える習慣
	■ BATNA(バトナ)	・オプション思考(プランBを考える習慣)
	■ ZOPA(ゾーパ)	・高い目標を設定する習慣
	■ 相関関係図	・情報収集し分析する習慣、仮説思考
■ 実践	■ コミュニケーション	・円滑な業務遂行をする力 ・相手の情報を引き出す力 ・自分の考えを正確に伝える力
	■ マッピング	・図式化する習慣、意見をまとめる力 ・共通認識を作り出す力
	■ Win-Win アプローチ	・相手の立場に立って考える習慣
	■ 論理性	・論理的思考
	■ クリエイティブオプション	・思考をストレッチする習慣 ・「バルコニーから見る」習慣(鳥瞰)
■ 振り返り	■ 事実把握	・客観的に捉える力
	■ 本質分析	・本質を究める力、真因を見極める力
	■ モデル化	・一般化、標準化する力、横展開する力