

交渉術入門

1. **交渉**・相互に譲歩してよりよい合意を目指すこと * **説得**・理由を納得させること
2. 交渉とは問題解決プロセスである * よい交渉者はよい問題解決者
3. 最初に“ふっかける”必要がある →こちらが譲歩する余地を残すのが重要
4. 交渉は双方の第一案の中間で合意されやすい * 最初の提案が目安になるので重要
5. 相手の最初の提案にイエスというのは不利 * 相手には譲歩の余地があることが多い
6. 手持ちの情報が少なければ最初は相手に提案させるほうがよい
7. 譲歩するときは必ず見返り（対価）を得るようにする
8. 質問は交渉を動かすコミュニケーション * 相手は自分の発言（答え）に説得される
9. 交渉決裂の際の最善策（BATNA）を決めておく * BATNA=Best Alternative to a Negotiated Agreement
10. BATNA は交渉の外にある選択肢⇔ボトムラインは交渉の中での受け入れ可能な最低条件
11. 強い BATNA があれば交渉は有利に運べる
12. 優れたストーリーを提示できれば交渉は有利に運べる
13. 自分側の条件、相手側の条件を整理する * 情報量が多いほど交渉は有利
14. 交渉では相手のメンツをつぶさないことが大事 →最後の最後で悩む相手のために小さな譲歩を用意するのは有効
15. 双方の成果がより大きくなるのが良い交渉

- ☆「Foot in the door」・ドアに足先をこじ入れるように小さな要求を通し、徐々に大きく要求する
- ☆「Door in the face」・最初に大きく要求しワザと拒絶させる。その後譲歩して当初の目的を達する
- ☆「一貫性のワナ」・人には自分の言動に一貫性を持たせようとするクセがある →自分の言動に縛られる
→応用：「Low ball」・最初に相手を取りやすい球（条件）を受け取らせ、徐々に厳しい球（条件）を投げる
- ☆「That's not all」・相手の反応を見ず一方的にこちらの要求水準を下げ、相手に強引に飲ませる
- ☆「希少性のワナ」・入手できるチャンスが失われようとする急に惜しくなる
- ☆「Good Guy/Bad Guy」・二人一組で一人が悪役を演じ、もう一人が友好的態度で相手の譲歩を引き出す
- ☆「パイの迷信」・相手の得は自分の損に思えてしまう * パイをより大きくする交渉が大事
- ☆「アンカー（錨）のしぼり」・最初の印象・条件が交渉の成果に大きく影響する * 最初の提案が大事
- ☆「自信過剰」・情報量が少ないほど結果を楽観視しやすい * 交渉プロセスでの情報収集が大事
- ☆「社会的証明」・「みんなそうしている」「当たり前」などといわれると説得されやすい
- ☆「最後のひとかじり」・交渉が成立すると気が緩む →すかさず追加の条件を提示してさらに譲歩を勝ち取る