

HNS

ロベタ、弱気な人でもできる
ハーバード流交渉術入門研修
「主張力」や「強気」に頼る必要がない、臨機応変的な交渉術

ミルラーニングメディア株式会社

■本研修が想定する交渉ケース

- 臨機応変さが求められる
 - 事前の交渉準備が役に立たないことがある
 - 交渉相手に合った瞬間から始まる交渉がある(事前準備が使えない)
 - どのような交渉コミュニケーションをしていいのかわからない
 - そもそもコミュニケーション下手である
- 弱気になってしまう
 - 事前準備と異なる場合、何から始めていいのかわからない
 - 交渉時に冷静さを失いパニックになる
 - 相手にうまく丸めこまれる(交渉で負けてしまったと思う)
- その結果、交渉がうまくいかない
 - 自分の主張が伝わらない(主張が思いつかない/主張できない)
 - 駆け引きにうまくひきこまれてしまい、相手にコントロールされてしまう
 - 言いなりになる
 - 交渉にならない(あなたでは話にならないと言われてしまう)

■本研修を受けるとできるようになるコト(目的と効果)

- 臨機応変さを考えた柔軟性のある交渉準備ができる
 - 交渉時に使えないガチガチな準備ではなく、どのような交渉になっても役立つ柔軟な準備をすることができる
 - 準備ができれば、交渉すべきことが考えられ、冷静になれる
- 交渉時のやり取り
 - 交渉のプロセスがわかる(交渉の原理原則がわかる)
 - プロセス毎に何をすれば(何を言ったり訊いたりすれば)いいのかわかる
- 主張に持っていく交渉に必要な「問いかけ能力」
 - 交渉プロセス毎に、何を言えば良いか、何を訊けば良いかがわかる
 - 主張しないで、交渉する「問いかけ(質問)」能力が向上する
 - 的確で的を射た主張が相手に伝わるようになる
- 冷静になり、相手と同じ土俵に立てる
 - 臨機応変で柔軟な準備ができるので、パニックになりにくい
 - 交渉計画シートを用いて、交渉のプロセスを実行できる
 - 相手に丸めこまれなくなる
 - 相手に信頼される(相手に一目置かれるようになる)
 - 交渉ができる

3

■本研修の理論背景

従来の「駆け引き型交渉」

	ソフト型	ハード型
目標	『同意』を目指す	『勝利』を目指す
役割	仲間 友人	競合者 敵
特徴	立場を簡単に『変える』	立場を『変えない』
	人や問題に『柔軟に』対処する	人や問題に『厳しく』対処する
	意志のぶつかり合いを『避ける』	意志をぶつけ合い、『勝とうとする』
	圧力に『屈する』	圧力を『かける』

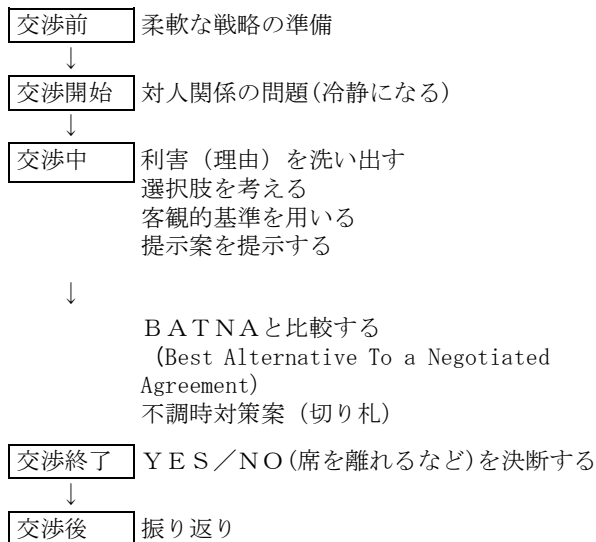


本研修での「ハーバード流(利益満足型)交渉」

目標	『ウイン・ウイン』を目指す(双方がメリットを得る関係) ゼロサムゲームからの脱却(13頭の羊を2人で分ける方法から)
役割	『問題解決者』として交渉に臨む
特徴	立場ではなく、『利害』に焦点を合わせる
	人に対して『柔軟』に、問題に対して『毅然』と対処する
	意図とは無関係な『客観的基準』に基づいて交渉する
	圧力ではなく、『原則』に基づく
	効果的な協調を目指す

4

■ハーバード流利益満足型交渉のプロセス



左記プロセスの
交渉計画シート
あり

5

■手強い相手に使える強化テクニック

交渉フロー	利益満足型交渉(基本)	『強化』テクニック
友好的に交渉を始め る	⇒「人」と「問題」を切り離す	⇒「バルコニーに上がる」 「相手の立場に立つ」 「武装解除」
利害と選択肢を探る	⇒立場の背後にある利害に焦点を合わせる お互いに有益な選択肢を考える	⇒「ゲームのやり方を変える」 「柔道型交渉術」
選択肢を絞り込む	⇒客観的基準を用いる 提示案を作成する	⇒「金の橋をかける」 (イエスと言いつつ)
肯定的な雰囲気です る	⇒BATNAと照らし合わせる	⇒「教育パワーの利用」 (ノーと言いつつ)

6

■ 研修カリキュラム2日版の例 (お客様のニーズでカスタマイズします)

	1日目	2日目
午前	イントロダクション ・研修の目的／進め方／効果／自己紹介 ・アイスブレイク 日常の交渉の棚卸(G討論、全体発表) ・最高の交渉と、最低の交渉 ・これまでの交渉の反省と課題抽出 従来の交渉について(解説とG討論) ・交渉スタイルの自己分析(7分間ロールプレイ) ・駆け引き型交渉の特徴 ・ハード型とソフト型の研究	昨日の復習 想定外のケースに対するロールプレイ ・計画シートに記入しないで実施してみる ・日常への適用する際の課題討論 手強い相手へのテクニック ・交渉プロセス ・バルコニーに上がる ・柔道型交渉 ・YESと言いやすくする ・NOと言いにくくする
午後	ハーバード流交渉術について(解説とG討論) ・ゼロサムゲームの脱却(13頭の羊とパイ拡大) ・交渉のモデルとプロセス ・「人」と「問題」を切り離す ・利害(理由)にフォーカスして訊き出す ・お互いにメリットある選択肢を考える ・客観的基準を用いる ・BATNAを作成する ロールプレイ ・交渉計画シートの作成 ・交渉のロールプレイ ・現場での適用についての討論とアドバイス	ロールプレイ ・交渉計画シートの作成 ・交渉ロールプレイ ・業務上のケースでのロールプレイ まとめ ・現場での適用に向けて ・質疑応答/G討論による全体まとめ

※1日版研修の場合、2日目の内容を削除します。