

ワークの繰り返しによる交渉スキルを習得

プログラム内容

1. 交渉の基本

- 交渉が必要となるケース
 - ハーバード流交渉術（原則立脚型交渉）とは？
 - ハーバード流交渉術における「良い交渉、悪い交渉」とは？
 - 他の交渉術について
- 【アイスブレイク】「交渉」に関する最近気になった事例について話し合う

2. 原則1：人と問題を切り離す

- 良い交渉を生み出すための三つのポイント
 - 不利な感情を生み出す「5つの基本的利益」とは？
 - 感情的な問題にどのように対処するか？
ケースメソッドの紹介
 - 交渉の基盤となる「6つの傾聴テクニック」とは？
- 【ワーク】「人と問題」が切り離せなかったケースを振り返る

3. 原則2：条件や立場でなく双方の利益に注目する

- 本当の利益を明らかにする4つのメソッド
 - 利益にフォーカスしたハーバード流交渉メソッド
- 【ワーク】双方の利益を見つけるワーク

4. 原則3：双方の利益に配慮した複数の選択肢を考える

- 複数の選択肢を見出す4つの思考プロセス
- 複数の選択肢を見逃す4つの思考

- 複数の選択肢を生み出すための多彩な手法
- 【ワーク】ブレインストーミングを試みる

5. 原則4：意思によらず客観的基準に基づく解決にこだわる

- 客観的基準とは何か？
 - 客観的基準に重要な三つのポイントとメリット
 - 客観的基準を使うためのプロセス
- 【ワーク】客観的基準になり得る要素を洗い出す
- 【総合ワーク】ハーバード流交渉術を使って交渉してみる

6. 交渉決裂に備える

- BATNA（交渉決裂時のベストな行動）とZOPA（交渉可能領域）を理解し、作成する
 - ハーバード流「交渉の柔術+a」とは？
 - 三つの「汚い交渉戦術」とそれに対する対抗手段
- 【ワーク】BATNAを設定する

7. まとめと振り返り

- ハーバード流交渉術の総括
- 【振り返り】明日からの自分にどのように使えるか？

ご参加にあたってのお願い

- ◆グループワークを実施するため、オンライン参加の皆様は、ビデオ、マイク付きのPCでご参加ください。
※ビデオ・マイク機能のないPCでのご参加は、ご遠慮いただきます。ご了承ください。
- ◆ZOOM参加時には、お名前表示を法人・学校名+名字（例 ABC法人+山田）にご変更ください。

左記プログラムは都合により変更になる場合があります。あらかじめご了承ください。

講師プロフィール

株式会社経営芸術総合研究所 代表取締役 たしま ゆうし 田島 悠史氏

1982年東京都町田市出身。慶應義塾大学環境情報学部、東京芸術大学大学院映像研究科を経て、慶應義塾大学大学院後期博士課程政策・メディア研究科修了・中小企業診断士。一般社団法人新宿メディア地域活性化推進協会専務理事、大正大学表現学部専任講師、宝塚大学特任講師、千葉商科大学非常勤講師

- 文化芸術マネジメントの専門家：芸術団体の経営をテーマに「小規模地域アートイベントの有用性と持続性に関する研究」として博士論文を執筆。博士号を授与。芸術団体NPO法人理事長
- 話す専門家：20代から現在まで、予備校講師・大学教員として3000回以上登壇。学生評価が最上位の者に与えられる「グッドティーチャー賞」を数度授与。自治体や民間団体主催のシンポジウムのコーディネーター、基調講演の登壇経験や、商工会議所のセミナー（インボイス、広報づくり、マーケティング等）の実績も多数
- 教育団体の専門家：組織改革や大手企業との連携事業の責任者など、重要業務を歴任。学生募集の責任者として8年連続定員割れの大学を僅か1年で定員数まで充足。現在も大学コンサル業務に従事

※出張研修も承っております。表面のお申込先までお問い合わせ下さい。