

# ネゴシエーション 全6回 (講師:高杉尚孝事務所代表 高杉尚孝)



## 【コンセプト】

異なる組織・個人が仕事を進めるうえでは、「論理的思考を基本とした明瞭なコミュニケーションスキル」が必要不可欠です。この必要不可欠なスキルを交渉との関係という視点で考えると、「双方の問題を同時解決することによってお互いの満足度を高めるコミュニケーションの過程」と捉えることができます。

また、企業の活動が多様化・複雑化・グローバル化する現代であるからこそ、平等を確保するため手段としても「交渉力」は極めて重要な要素です。

本講座では、「交渉とは何か」という本質的な問題を考えることに始まり、「交渉力の源泉」を体系的に学習します。さらに、自身の持てる力を交渉の場で十分に発揮するために必要な「平常心」の保ち方についても解説します。

(講義時間 合計6時間)

## 【テーマ】

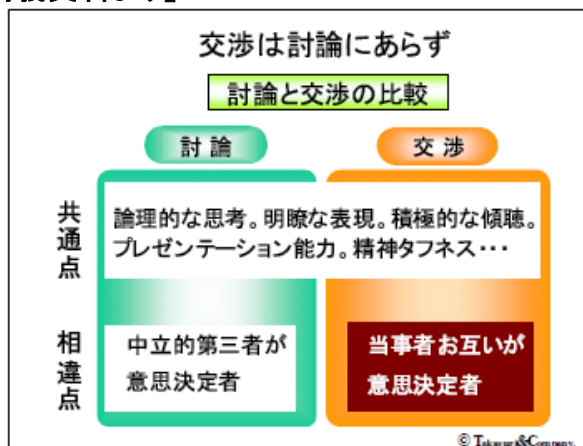
- 第1回 交渉の本質と交渉力
- 第2回 交渉過程の重点項目
- 第3回 非生産的な交渉の対応方法(1)
- 第4回 非生産的な交渉の対応方法(2)
- 第5回 非生産的な交渉の対応方法(3)
- 第6回 平常心の保ち方

## 【参考図書】

問題解決のセオリー  
—論理的思考・分析から  
シナリオプランニングまで  
高杉 尚孝【著】  
日本経済新聞社  
(2006-08-24出版)  
¥2,310(税別)



## 【講義資料より】



小さな要求の承諾を得た上で、大きな要求を迫る「フット・イン・ザ・ドア」

### フット・イン・ザ・ドア

「5分ほどお時間いただけますでしょうか。(承諾を得た後に)すみませんが、やはり15分ほどお願いします」

「先日は、お試し版をご利用頂きありがとうございました。今回、そのフルバージョンをご提案いたします」