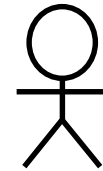
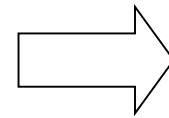
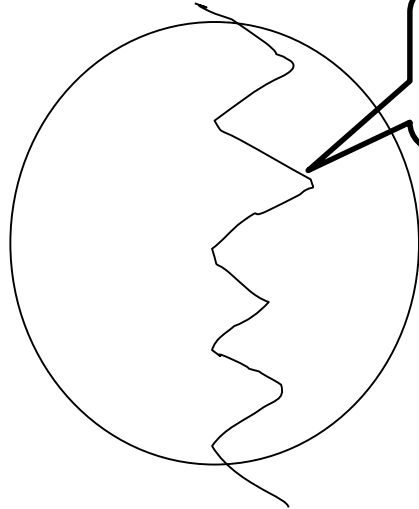
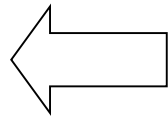


# 交渉1

Aさんは、Bさんに10万円相当の植木鉢を割られてかんかんに怒っています。

# 分配型交渉と統合型交渉

## ゼロサムの交渉

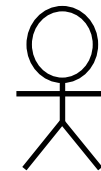
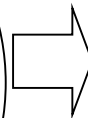
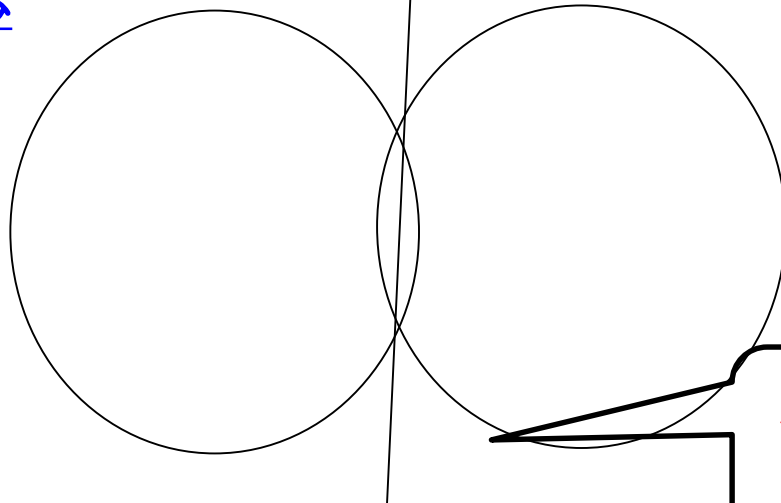
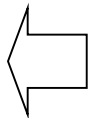


分配型交渉

例：10万円の請求にいくら払うか？

パイの大きさ？  
価値観？

## Win-Winの交渉



統合型交渉

例：謝罪。代替品を探す。

# 分配型交渉

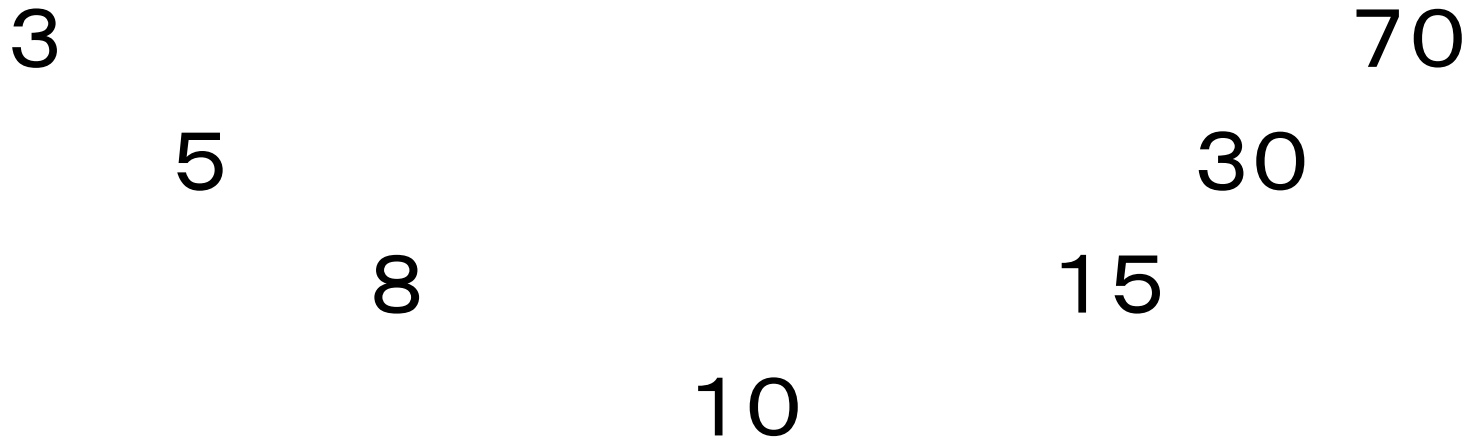
定義:

限られた資源の配分をめぐる交渉

特徴:

双方の提示が合理的な範囲でなされた場合、一般的に、振幅運動をしながら(価格のダンス)合意点に至る

# 価格のダンス



タイミングを間違えた正しい提案は間違えた提案

価格のダンスを続けるべきかどうか？（時間、妥協幅）