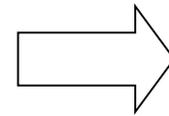
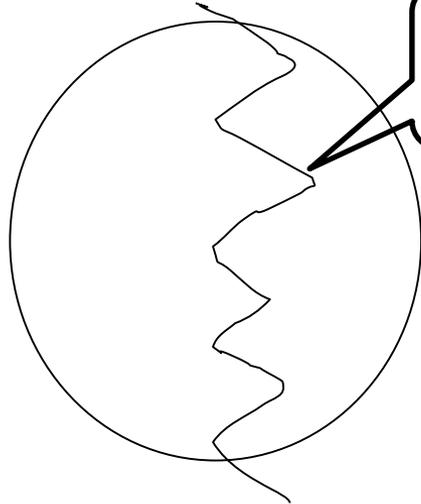
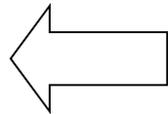
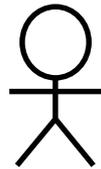


交渉2

分配型交渉と統合型交渉

ゼロサムの交渉

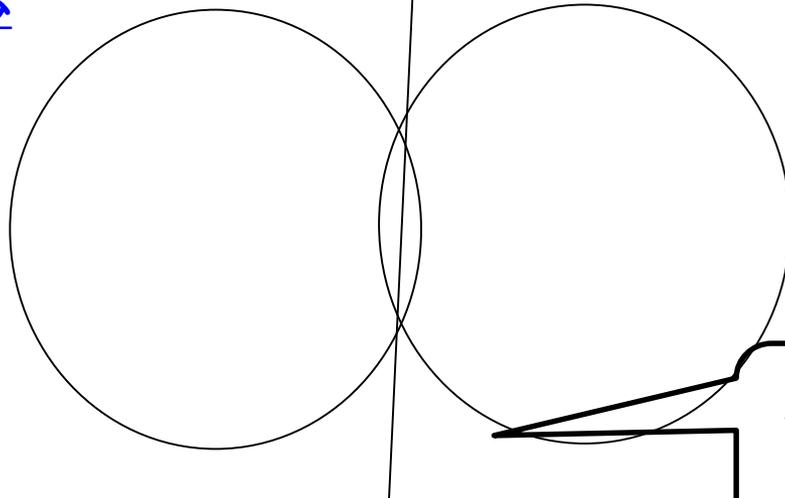
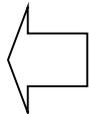
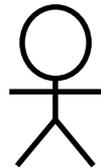


分配型交渉

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。

統合型交渉

定義:

金銭に限らず心理的なニーズも含めた
様々な利害を総合的に満足させようとする
交渉

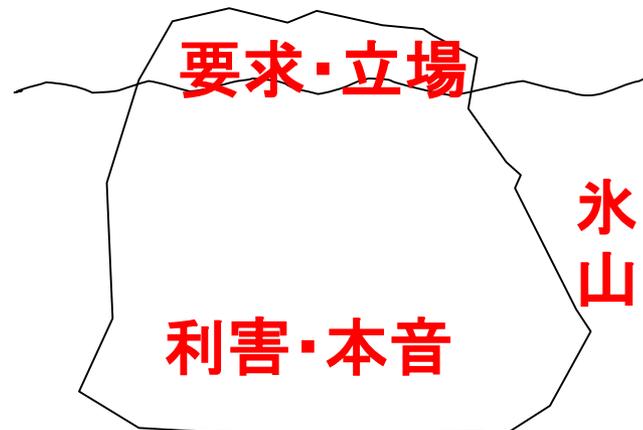
⇒紛争

- ① 利害対立  焦点
- ② 主張対立

統合型交渉＝ハーバード流交渉術

交渉に際して:

- ① 人と問題を切り離せ
- ② 要求でなく**利害**(本音)に焦点を合わせよ
- ③ 複数の選択肢を用意せよ
- ④ 客観的基準を強調せよ
- ⑤ 次善策(合意できなかった場合)を検討せよ



統合型交渉と3つの利害

競合する利害(ゼロサムな利害)

一方が得ると他方が得られない

例) お金、資産、地位

相違する利害(交換できる利害)

一方は重要視し、他方は問題にしていない

例) オレンジの身と皮、事件が公になること

共有する利害

双方ともに得られる

例) 解決手続の早さ、コスト

よい交渉への支援

