

《理事長のコーナー&プレゼン最前線 2017年2月号》
パワーネゴシエーターの要諦（その3）

この交渉術の特集でお伝えしたい事

交渉術を体系的にとらえた場合の3つのポイントについてご理解頂きたいのです。
先ずは、交渉上最も大切な**論理**と**感情**の使い分けについてご説明します。

①論理（Logic）と感情（Passion）の使い分け

人を説得しようとする場合、ロジックだけではだめで、またパッションだけでは浪花節になってしまい、片手落ちだという事実をご説明します。

②交渉には3つの基本戦略があると言う事です。

交渉においては、Purpose（目的）、Proposal（提案）、Reason（理由）の「PPR」を押さえる事が大切です。

まずゴールとなる目的（Purpose）を定めます。

次に、その目的を実現するための提案（Proposal）を行います。

そして提案を受け入れた方が得をする理由（Reasons）を、相手にきちんと説明することが必須なのです。

理由を説明するときには、Merit（メリット）、Emotion（感情）、Threat（脅し）の「MET」なる3つの戦術を用いることが得策です。

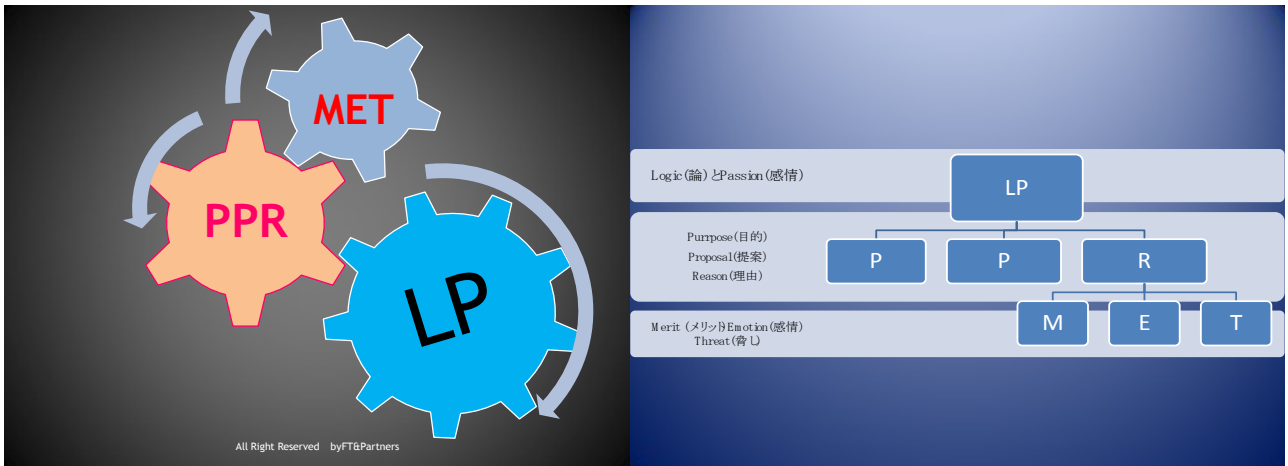
METとは、

(1)論理的に相手にメリットを知らしめる（Merit）

(2)情でくすぐる（Emotion）

(3)弱みをつかんで脅すこと（Threat）

以上の3つです。



図；LPとPPRとMETの関係図

③交渉に使われる4つのトリック（汚い手）への対処の仕方です。

交渉の場面で使われるトリック(汚い手)を整理してみますと全部で20種類位あります。よく使われ、特に日本人が引かかり易いものを4つに絞らせて頂きます。もちろんその対処法もご説明します。

これが私の提唱します2、3、4理論です。LPが2、PPRが3、おさえるべきトリックが4です。

引っ掛かちゃあいけない4つのトリック



来月号に続きます。