

# 【交渉テンプレートシート】

## STEP1) ゴールが最も大事

①ゴールは何か? / その目的は?

②そのゴールを達成するための具体的な目標は?いつまでに?いくら?  
(1円単位まで明確に!)

③この交渉ができなかった場合の最悪のリスクは何か?

## STEP2) 相手の認識がすべて

①相手は誰でどんな人だろう?

②ホットボタンを書き出してみよう。

③影響力のある関係者を書き出してみよう。

## STEP3) 本当の問題を探す

①問題点は何か?

②問題構造図を見る。その問題はどこに位置している?

## STEP4) 価値ある解決策を創り出す

①誰といつ交渉をするのか?

②あなたは何を提供できるのか?

あなたはなぜ、この交渉をするのですか? (もう一度目的に振り返ってみよう)

【

### 交渉ツール

1. 巨大隕石と北極星
2. 感情のお見舞い
3. 相手のルールを使う
4. フレームコントロール
5. 不等価交換
6. 段階的に進める
7. オープン・非操作

### 4つの承認

1. 価値理解: 自分や良いと思う価値を認め感謝されたい。
2. 自律性: 自分で自由に決めたい。コントロールしたい。
3. ステータス: 地位を認められたい。尊重されたい。
4. 役割: 自分の役割と活動に満足をしたい。