

中国人との 実践交渉術

交渉に臨む心構え(序章)

中国的交渉と日本的交渉の違い
・結果をカツ撮るための交渉
・まとめるための交渉
主張することが評価される文化
事前準備の大切さを知る
4つの交渉パターン分類
交渉相手は敵ではない

交渉の事前準備(第4章)

<4枚の事前準備シート>
・3つのテーマ設定と論点の仕分け
・「譲れること」と「譲れないこと」の洗い出し
・「強み」と「弱み」の徹底確認メリ・デメ法
・交渉のしなり設計(交渉の基本台帳)

<交渉に臨む注意点>(第4章)
交渉の「決定権」
「交渉期限」という交渉カード
交渉者の「格」に注意
交渉は「対等な立場」で

Round 1 主張のテクニック(第1章)

「1+3の主張法」
「メリ・デメ法」
議論は「三択法」で進める
組み合わせ応用編

<禁止事項>
・執拗な責任追及
・謝罪の要求
・反論に反論する

Round 2 反論のテクニック(第2章)

<反論に反論しないテクニック>
「3つのテーマ設定」と「論点予測」
「傾聴」の姿勢と「仕分けメモ」
議論すべきポイント確認/
言い訳の逆連鎖を避ける

<反論に反論するテクニック>
・交渉の「役割分担」
・公式折衝と非公式折衝
・「ポジション」の使い分け
・「仮説」としての反論

Round 3 攻防のテクニック(第3章)

<4枚の注意すべき中国的交渉カード>
・ダメ元・ゴネ得の主張
・議論の蒸し返し
・交換条件
・論点のすり替え
・4枚の複合技

<交渉の禁止フレーズ>
・「すみません」と「わかりました」に注意
・曖昧な表現、二重否定/多重否定に注意
・「イエス」は「イエス」と「ノー」は「ノー」と言う

通訳を使うテクニック(第5章)

通訳は「最高の味方」「最強の戦力」
通訳の予算節約はダメ
避けるべき3つの通訳選び
話し手側が注意すべきこと
通訳との事前打ち合わせ
通訳を戦力として徹底活用

<まとめ> 交渉によって結果を勝ち取るために(第6章)

交渉術3つのアドバイス
「契約書」の重要性
ミーティングでは「議事録」を残す

「契約」を努力目標と考える中国人
「契約を努力目標」とさせないために
より良い信頼関係の構築を目指して