

『交渉学ノススメ——交渉を成功に導く「メソッド」とは?』

■ NPO 法人 日本交渉協会 編／安藤雅旺 監修

■ 生産性出版

あなたが会議中に「その交渉におけるBATNAは何か」と発言すれば、周囲の人から一目置かれる存在になるかもしれない。BATNAとはBest Alternative to Negotiated Agreementの略。つまり代替案の中でも最も満足度の高いものすることで、交渉の際に相手から良い条件を引き出すための最大の武器となる。本書は交渉を「奪い合い型」から「価値交換型」、そして「価値創造型」へと次元を上げることを提唱している。本来の「交渉」とは話し合いを通じて「対立を乗り越える」こと。本書を読めば、あなたも相手との「ウィン・ウィン」の関係を築ける「タフな交渉者」になれるかもしれない。(文) (19cm、320 ページ、1600 円＋税、2017 年 8 月刊)

