

研修のねらい

- 対立関係にある相手との交渉術が向上します。
- 感情的な対立を招かないようになります。
- 相手とのWIN-WINの関係を模索するようになります。

今、地方自治体は、地域の独自性を生かした実効性の高い事業へと、事業のスクラップ&ビルドを推進していかなければなりません。そのため、利害関係者との間に信頼関係を構築しながら、地域住民としての共通の方向性や協働の土台を形成していかなければなりません。

したがって、複雑に絡み合う利害関係や価値観の相違への認知と理解を深め、双方が満足する結果を効果的に導く、コンフリクトマネジメント(対立関係を統合させる)の考え方を基にした折衝力や交渉力の向上が必須となります。

この研修では、折衝や交渉時に必要な論理的思考とその表現スキルについて、演習を通して学び、自信を持って交渉場に臨めるようになることをめざします。

※ 下記の内容は一例です。ご要望にあわせてカリキュラムをご提案いたします。

	1日目	2日目
午前	1. コンフリクトマネジメント (1) コンフリクトマネジメントとは (2) コンフリクトの必要性 ※ コンフリクト=葛藤や対立のある状態 2. 統合の5つのスキル (1) 意思疎通力 (2) 表現力 (3) 調整力 (4) 企画力 (5) 問題解決力	5. 説得力を鍛える (1) 説得の要諦 (2) PREPで組み立てる (※ 右参照) (3) ソーシャルスタイルの理解 ※ ソーシャルスタイル=対人関係における社会性 ◇ グループ討議 ◇ 「ソーシャルスタイル確認」 ◇ 演習 ◇ 「PREPで説得する」
午後	3. 論理的思考を鍛える (1) システムで考える (2) 言語表現・図形表現 ◇ グループ演習 ◇ 「図形で表現する」 4. 交渉のいろいろ (1) ゼロサム交渉=分け前獲得型 (2) プラスサム交渉=問題解決型 (3) WIN-WIN交渉=課題設定型 ◇ グループ演習 ◇ 「聞き取る・聞き出す」	6. 交渉戦略の構築と交渉の実際 (1) 交渉のステップ (2) トレードオフの優先順位 (3) 交渉プランの作成 ◇ 演習 ◇ 「ゼロサム交渉を体験する」 (4) 戦術の振り返り (5) 自己の特性を知る 7. まとめ