

「論理」をクリエイティブしていく能力こそが、自分の個人的な武器である。
弁護士の腕に左右される訴訟は、3割しかない。平均点では納得しない。
「攻めの情報収集」と「守りの情報収集」
自己管理のできない人間はプロとは言えない。

論理的交渉力を高める七つの掟

情報収集

戦況判断のため、まず徹底した「情報収集」を行う。

実現可能な明確な目標

情報収集に基づき、実現可能な明確な目標を設定する。

自分でコントロールできる要素に集中

「自分でコントロールできること」と「コントロールできないこと」とを峻別し、「自分でコントロールできる」要素に集中する。

条件列挙と、個別解決

目標達成に必要な「条件を列挙」し、一つずつ「潰して」いく。

「こちらから行動を起こす」

「入念な準備」をした上で、「こちらから行動を起こす」ことで、交渉の主導権を握る。

「説得」ではなく「納得」を！

交渉相手に「感動」を与えて、「説得」ではなく「納得」してもらうことを心がける。

決して「感情的」にはならない！

Memo