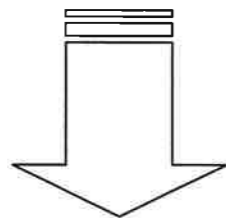


—交渉術—

取引交渉場面



「契約締結に向けては、お見積りから、100万円ディスカウントをお願いできれば、一気に話が進むのですがね？」



二分法の罠



二分法の罠とは！

左記の取引の会話はよくあるケースです。
会話の中で、知らず知らずの内に「二分法の罠」にはまっています。

下記のように分析して、対処する方法を考えましょう。

- ① 二分法の罠は、相手の提案を受け入れるか、拒否するかどうかだけで考える発想になってしまう。



そのためどちらの選択肢をとっても自分の不利に陥る

Yes. 単なる譲歩

No. 拒絶の理由の説明を求められる

- ② 二分法は、思考停止を促す戦術である。
 - ・ 古くからのプロパガンダ
 - ・ 敵か味方か, 善か悪か (思考停止のラベリング)

—対向策—

- ③ 二分法に応じなければならないというルールはない
 - ・ 交渉では、相手の要求に質問で切り返してはいけないというルールはない
 - ・ 相手からの二分法には乗らない

※ 最近の隣国からの交渉の言い方も、二分法と思われまます。
郵政民営化選挙も二分法であったと思います。
自らが思考停止にならないよう自覚しましょう。