

ビジネスも生活も外交も交渉次第！

すべては 交渉で決まる

交渉学入門

[編著] 日本交渉学会

[編集委員] 小林秀之(弁護士・一橋大学名誉教授)・射手矢好雄(弁護士)・
平澤 敦(中央大学教授)・田代耕平(弁護士)

A5判 376ページ 定価 2,970円(税込) ISBN 978-4-335-36072-5

世界は交渉で溢れています。

私たちの人生そのものが、交渉の連続ともいえます。

トランプ大統領による世界各国への関税交渉は、世界を震撼させました。
「交渉」をキーワードに、世界情勢を読み解くことが可能になります。

アメリカをはじめ海外では当たり前の交渉に関する教育を日本に根付かせるため、
日本交渉学会が総力をあげて作り上げたテキストです。
交渉学の全体像と基準をわかりやすく提示した、
法律実務・ビジネスシーンでも活用できる交渉学の入門書。

主要目次

- 第1章 交渉の基本概念——交渉とは何かわかる
 - 第2章 交渉学の理論と実践——交渉理論に基づく交渉テクニック
 - 第3章 交渉の教育——何をどのように教えるべきか
 - 第4章 交渉のモデル——交渉学と経済学の交渉モデルを合理性を手がかりに比較する
 - 第5章 国際ビジネス交渉における言葉と文化
 - 第6章 交渉と感情
 - 第7章 交渉テクニックの実践——効果的な交渉のための具体的なテクニックと方法
 - 第8章 効果的な交渉方法——対面・非対面交渉のメリット・デメリット
 - 第9章 コンフリクト・ネゴシエーション——基礎理論とケーススタディによる理解
 - 第10章 集団間交渉——合理的な集団間の交渉が行き詰まる3つの条件とその打開策
 - 第11章 交通事故における交渉と不正請求——ゼロ・サムゲームの交渉(分配型交渉)とモラルハザード
 - 第12章 交渉から民事訴訟へ
 - 第13章 ODRにおける交渉学の実践
- 演習編 一橋大学法科大学院での交渉演習

2026年
4月30日
刊行

