

新刊本
プレゼント

読者アンケート

「Book Review」欄でご紹介した書籍のうち、プレゼントマークのついた書籍を、3名様にプレゼントいたします。ご応募される方は、下のアンケートにご回答いただき、貴社名、部署名、氏名、住所を明記のうえ、FAXまたはeメールにてご応募ください。

※ 応募者多数の場合は抽選とし、抽選結果発表は書籍の発送をもって代えさせていただきます。

●興味を持ってお読みいただいた記事のすべてにチェックをしてください。

<特集 変える・変えない 管理職研修>

◇特集について とてもよかった よかった ふつう よくなかった 関心がないテーマだった

① 解説1 山口和人 ③ 事例 共栄火災海上保険

② 解説2 安澤武郎 ④ 事例 トラスコ中山

・ご意見、ご感想をお書きください。

<事例レポート>

⑤ 串カツ田中ホールディングス

<調査資料>

⑥ 日本経済団体連合会「2018年人事・労務に関するトップ・マネジメント調査」

<連載>

⑦ 仕事に仏の知恵

⑧ 働く場所が人をつなぎ、働き方を変える

⑨ 多国籍な職場のつくりかた

⑩ 非言語で伝わるもの

⑪ lon1に関する上司の6つの勘違い

⑫ EAPの現場から学ぶ 職場改革のヒント

⑬ ベテラン社員が輝く教育デザイン

⑭ 組織づくりのためのタイミングマネジメント

⑮ 変化対応に向けた教育体系再構築

⑯ ちょうどいいコンプライアンス教育

⑰ 教育コンサルタントの自画像〔古新舜〕

⑱ 教育スタッフの「仕事」日誌

⑲ 溝上憲文のケンブン録 それってどうなの?!

⑳ Book Review

●取り上げてほしいテーマ、人、貴社の課題、「企業と人材」へのご意見などがありましたらお書きください。

●今月のプレゼント本

交渉学が君たちの人生を変える



会社名

部署名

氏名

() 歳

電話番号

住所 〒

FAX番号： ☎ 0120-703-641 e-mail： edt-e@sanro.co.jp

応募締切： 2019年3月29日(金)

プレゼント



印南一路著
大和書房
2018年12月30日発行
1,400円+税

交渉学が君たちの人生を変える

「交渉」と聞いてどんなイメージを抱くだろう。多くの人が「交渉＝利益の対立＝駆け引き＝ごり押し＝ウソと脅し」と連想するのだという。とくに駆け引きがもつイメージはかなり悪く、「ずるいやつ、油断のならないやつ」という先入感を与えることさえあると、著者は実体験をもって語る。同じように「交渉は経験を積みば上手くなる」、「交渉は学問や科学ではなく術である」など、5つの誤解があり、まずはこの誤解から解放されることが、実際の交渉で発揮できる能力の開発に必要なのだという。

本書ではこれらの誤解を解きながら、科学としての交渉を学んでいく。正当な交渉戦術、きわどい交渉戦術、その予防策、信頼関係を築く理論……etc。

なるほど、これは学問だ。