

具体的な事例を通じて、  
契約交渉を実践的に身に付けることができる！

法務・知財パーソンのための

契約交渉の

セオリー

交渉準備から  
契約終了後までのナレッジ

第一法規

交渉準備から契約終了後までのナレッジ

セオリー

法務・知財パーソンのための  
契約交渉の

本書の構成 第1部 契約交渉の理論 第1章 契約交渉の概念 第2章 契約交渉と法的アプローチ 第3章 契約交渉と交渉のアプローチ 第4章 契約交渉とリスクマネジメントのアプローチ 第5章 契約交渉と法的アプローチ 第6章 契約交渉と法的アプローチ 第7章 契約交渉と法的アプローチ 第8章 契約交渉と法的アプローチ 第9章 契約交渉と法的アプローチ 第10章 契約交渉と法的アプローチ 第11章 契約交渉と法的アプローチ 第12章 契約交渉と法的アプローチ 第13章 契約交渉と法的アプローチ 第14章 契約交渉と法的アプローチ 第15章 契約交渉と法的アプローチ 第16章 契約交渉と法的アプローチ 第17章 契約交渉と法的アプローチ 第18章 契約交渉と法的アプローチ 第19章 契約交渉と法的アプローチ 第20章 契約交渉と法的アプローチ 第21章 契約交渉と法的アプローチ 第22章 契約交渉と法的アプローチ 第23章 契約交渉と法的アプローチ 第24章 契約交渉と法的アプローチ 第25章 契約交渉と法的アプローチ 第26章 契約交渉と法的アプローチ 第27章 契約交渉と法的アプローチ 第28章 契約交渉と法的アプローチ 第29章 契約交渉と法的アプローチ 第30章 契約交渉と法的アプローチ 第31章 契約交渉と法的アプローチ 第32章 契約交渉と法的アプローチ 第33章 契約交渉と法的アプローチ 第34章 契約交渉と法的アプローチ 第35章 契約交渉と法的アプローチ 第36章 契約交渉と法的アプローチ 第37章 契約交渉と法的アプローチ 第38章 契約交渉と法的アプローチ 第39章 契約交渉と法的アプローチ 第40章 契約交渉と法的アプローチ 第41章 契約交渉と法的アプローチ 第42章 契約交渉と法的アプローチ 第43章 契約交渉と法的アプローチ 第44章 契約交渉と法的アプローチ 第45章 契約交渉と法的アプローチ 第46章 契約交渉と法的アプローチ 第47章 契約交渉と法的アプローチ 第48章 契約交渉と法的アプローチ 第49章 契約交渉と法的アプローチ 第50章 契約交渉と法的アプローチ 第51章 契約交渉と法的アプローチ 第52章 契約交渉と法的アプローチ 第53章 契約交渉と法的アプローチ 第54章 契約交渉と法的アプローチ 第55章 契約交渉と法的アプローチ 第56章 契約交渉と法的アプローチ 第57章 契約交渉と法的アプローチ 第58章 契約交渉と法的アプローチ 第59章 契約交渉と法的アプローチ 第60章 契約交渉と法的アプローチ 第61章 契約交渉と法的アプローチ 第62章 契約交渉と法的アプローチ 第63章 契約交渉と法的アプローチ 第64章 契約交渉と法的アプローチ 第65章 契約交渉と法的アプローチ 第66章 契約交渉と法的アプローチ 第67章 契約交渉と法的アプローチ 第68章 契約交渉と法的アプローチ 第69章 契約交渉と法的アプローチ 第70章 契約交渉と法的アプローチ 第71章 契約交渉と法的アプローチ 第72章 契約交渉と法的アプローチ 第73章 契約交渉と法的アプローチ 第74章 契約交渉と法的アプローチ 第75章 契約交渉と法的アプローチ 第76章 契約交渉と法的アプローチ 第77章 契約交渉と法的アプローチ 第78章 契約交渉と法的アプローチ 第79章 契約交渉と法的アプローチ 第80章 契約交渉と法的アプローチ 第81章 契約交渉と法的アプローチ 第82章 契約交渉と法的アプローチ 第83章 契約交渉と法的アプローチ 第84章 契約交渉と法的アプローチ 第85章 契約交渉と法的アプローチ 第86章 契約交渉と法的アプローチ 第87章 契約交渉と法的アプローチ 第88章 契約交渉と法的アプローチ 第89章 契約交渉と法的アプローチ 第90章 契約交渉と法的アプローチ 第91章 契約交渉と法的アプローチ 第92章 契約交渉と法的アプローチ 第93章 契約交渉と法的アプローチ 第94章 契約交渉と法的アプローチ 第95章 契約交渉と法的アプローチ 第96章 契約交渉と法的アプローチ 第97章 契約交渉と法的アプローチ 第98章 契約交渉と法的アプローチ 第99章 契約交渉と法的アプローチ 第100章 契約交渉と法的アプローチ

一色正彦 著  
竹下洋史

世界的な大手総合家電メーカーにて国内外企業との交渉経験豊富な交渉学のプロと、産官学それぞれの業務に携わる弁護士・弁理士が活用している方法論

法律、交渉、リスクマネジメントの  
3つの視点から、交渉学を活かし、  
契約交渉の  
「成功確率」を上げる

法務・知財部  
弁護士  
弁理士  
必読。  
第一法規

著者

一色 正彦  
竹下 洋史

正彦  
洋史

(金沢工業大学大学院客員教授 イノベーションマネジメント研究科)

(竹下総合法律事務所 弁護士・弁理士)

A5判・304頁

定価：本体3,200円＋税

法律

交渉

リスク  
マネジメント

3つの視点で **ビジネス契約の交渉を分かりやすく解説**

- 契約交渉の「成功確率」を上げる知識・情報が身に付きます！
- 契約書作成における契約条項の問題点と注意点、意義と目的を意識するポイントをつかむことができます！
- 提携、クレーム、国際交渉などの契約段階別に方法論を学ぶことができます！
- ケーススタディ演習では、契約条文や交渉シナリオのマップ化を紹介し、事例を通じて、交渉の具体的なプロセスを学ぶことができます！



第一法規

東京都港区南青山2-11-17 〒107-8560  
<http://www.daiichihoki.co.jp>

Tel. 0120-203-694  
Fax. 0120-302-640

### はじめに

#### 第1部 契約交渉の理論

- 第1章 契約交渉の概念
- 第2章 契約交渉と法的アプローチ
- 第3章 契約交渉と交渉的アプローチ
- 第4章 契約交渉とリスクマネジメント的アプローチ
- Column 1 交渉学と大学教育
- Column 2 交渉学と企業の人材育成
- Column 3 企業の法務部と知財部
- Column 4 交渉学と交渉術
- Column 5 交渉学研究①「論理的思考」
- Column 6 交渉学研究②「行動心理学」

#### 第2部 段階別の方法論

- 第1章 法的アプローチの5段階プロセス
- 第2章 交渉的アプローチの5段階プロセス
- 第3章 リスクマネジメント的アプローチの5段階プロセス
- Column 7 成功確率の高い交渉法①「プレスト交渉」
- Column 8 成功確率の高い交渉法②「肯定的フレーミング」
- Column 9 成功確率の高い交渉法③「例示シミュレーション」
- Column 10 成功確率の高い交渉法④「影響者交渉」
- Column 11 成功確率の高い交渉法⑤「非言語コミュニケーション」
- Column 12 成功確率の高い交渉法⑥「ブレイク」
- Column 13 成功確率の高い交渉法⑦「シーティング」
- Column 14 成功確率の高い交渉法⑧「メールコミュニケーション」
- Column 15 注意すべき交渉法①「グッドコップ・バッドコップ」
- Column 16 注意すべき交渉法②「二分法の罠」
- Column 17 注意すべき交渉法③「アンカリングの罠」
- Column 18 注意すべき交渉法④「ドア・イン・ザ・フェイス」
- Column 19 注意すべき交渉法⑤「フット・イン・ザ・ドア」
- Column 20 注意すべき交渉法⑥「タイムプレッシャー」
- Column 21 注意すべき交渉法⑦「シングル・ネゴシエーション・テキスト」
- Column 22 注意すべき交渉法⑧「過去の支出の罠」

#### 第3部 契約別の方法論

- 第1章 秘密保持契約
- 第2章 売買契約
- 第3章 取引基本契約
- 第4章 業務委託契約
- 第5章 共同研究開発契約
- 第6章 提携契約
- 第7章 システム開発契約
- 第8章 特許ライセンス契約
- 第9章 代理店契約

#### 第4部 タイプ別の方法論

- 第1章 提携交渉
- 第2章 クレーム交渉
- 第3章 代理人交渉
- 第4章 国際交渉
- 第5章 多数当事者間交渉
- Column 23 交渉力の育成方法①「ディベートとロール・シミュレーション」
- Column 24 交渉力の育成方法②「ロール・シミュレーション(模擬交渉)」
- Column 25 交渉力の育成方法③「リフレクション(感想戦)」
- Column 26 交渉力の育成方法④「ショートケース演習」
- Column 27 交渉力の育成方法⑤「ストレッチ演習」
- Column 28 交渉力の育成方法⑥「マップ化演習」
- Column 29 交渉学の活用方法①「リーダー人材の育成」
- Column 30 交渉学の活用方法②「ナレッジの伝承」
- Column 31 交渉学の活用方法③「組織内の共通言語化」
- Column 32 交渉学の活用方法④「部門間の連携強化」
- Column 33 交渉学の活用方法⑤「チームコンサルティング」
- Column 34 交渉学の活用方法⑥「模擬記者会見」

#### 第5部 ストーリーで学ぶ逆引き理論解説

- 演習 1 秘密保持から始める提携交渉
- 演習 2 共同開発契約の価値とリスク
- 演習 3 第三者からのクレーム交渉

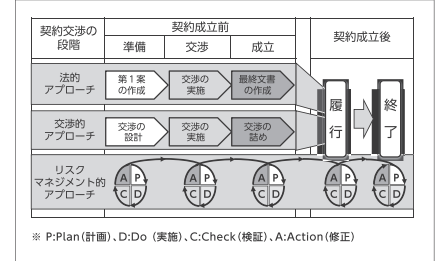
### おわりに

事項索引

#### 第1章 契約交渉の概念

ビジネス契約の交渉に必要な三つのアプローチの関係を、契約交渉の段階に合わせて考えてみよう。

【図1】契約交渉の概念図



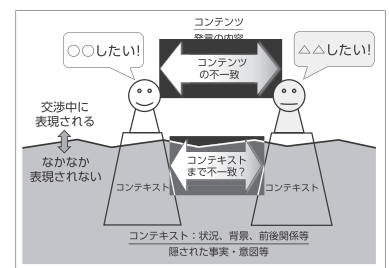
契約交渉の段階を、契約成立前と契約成立後に区分した。また、契約成立前には、交渉の準備、交渉の実施、交渉の成立の段階がある。契約成立後には、契約の履行と終結の段階がある。契約交渉が発生してから、契約が終結するまでのトータルフローである。

【図2】段階別の方法論

図を使って、  
わかりやすく解説。

選択可能性に限界がある。そこに応じて、双方の利益の総和を拡大する。交渉学研究では、いずれかの当事者がアプローチよりも、双方が価値ある関係を構築できることを推奨している。Win-Winアプローチを実現するには、クリエイティブ・オプションが欠かせない。双方の利益の総和を拡大するためには、交渉相手の背景にあるコンテキストを共有できることが重要である。交渉におけるコンテンツとコンテキストの関係を考えてみよう。

【図3】コンテンツとコンテキストの概念図



コンテンツとは、交渉中に表現される発言や情報の内容であるが、コンテキストは、背景、前後関係、文脈などであり、交渉中に表現されにくい特徴がある。「コンテンツ」は物理的に視認可能な(目に見える)ため、特に、意識しなくても誰でも同様に客観的に、そして、普遍的に理解できるのが特

詳細・お申し込みはコチラ  
＜クレジットカードでもお支払いいただけます＞



第一法規

検索

CLICK!