

KIT虎ノ門大学院 学習支援計画書(シラバス)

※ 欠席・遅刻する場合は、事前相談/連絡を徹底してください。(連絡先: 虎ノ門事務室 [メールまたは電話])
 ※ 授業中の食事は控えてください。携帯電話はマナーモードにするなど、受講するにあたってのマナーをお守りください。

科目名		科目コード	単位数	開講期	VOD閲覧
ビジネス交渉特論 Business Negotiation		Z 145	1 単位	3 学期	学内のみ
科目分野		課程領域			
交渉		イノベーションマネジメント共通科目			
担当教員名	メールアドレス	連絡方法 / オフィスアワー			
一色正彦 隅田浩司 竹本和広	-	メールアポイントにて随時			

関連している科目(履修推奨科目)

ビジネス交渉演習

授業の概要と到達目標

授業の主題と概要

交渉学は、交渉を複数の当事者間で対立する問題の解決プロセスと考え、実際の交渉事例を分析し、問題解決の成功確率を上げる方法論を抽出した米国ハーバード大学の研究である。本科目は、交渉学研究に基づき、初めてビジネス交渉を体系的に学ぶビジネスパーソンを対象とし、交渉学の基礎理論について、講義と模擬交渉による演習を通じて学修する。本科目は、交渉学研究に基づき、東京大学および慶應義塾大学において、日本人向けに開発された人材育成プログラムを用いる。
 最初に交渉学の基礎的な理論を講義後、事前準備の方法論を学ぶために、体験ケースによる模擬交渉を行なう。その後、1ケース目は、基礎的な理論を理解するためのビジネスケースを、2ケース目は、基礎的な理論に加え、本科目の応用編である「ビジネス交渉演習」に繋がる実際の事例を素材としたビジネスケース(知財に関する論点を含む)を用いて学修する。
 いずれの交渉ケースも、模擬交渉の準備段階において、事前準備の方法論を講義し、模擬交渉の後、受講者の交渉結果について、交渉学とビジネス交渉実務の両面から、フィードバック講義を行なう。本科目は、全体総括とビジネス面のフィードバックを一色が担当し、理論講義と理論面のフィードバックを隅田が担当し、授業運営と知財面のフィードバックを竹本が担当するチームティーチングで行なう。

到達(修得)目標

5段階の事前準備(①状況把握、②ミッション、③目標設定、④選択肢検討、⑤代替選択肢検討)による論理的なアプローチと交渉中に陥り易い心理的な影響に備える心理的アプローチの両面から、ビジネス交渉のシーンにおいて、対立する問題を解決するために必要な基礎力を身に付ける。

受講対象者

業務で対内・対外交渉を行うビジネスパーソン、および、交渉学の基礎理論を学習したい社会人

履修上の注意事項やアドバイス

- ・ 授業の進行や課題について、本大学院の修了生が、LA(ラーニングアシスタント)として、受講生の学修を支援する。
- ・ 本講義は、2コマ連続で休むと2回欠席となるので要注意。

※ 欠席が、2コマ(90分=1コマ)を超える場合は、単位修得にも影響する。欠席の際は、事前連絡を徹底すること。

※ 担当する教員は実務家教員とする。

※ 授業にて配布する資料等教材や講義収録映像・音声の無断転用・転載を禁じます。

コンピテンシ修得目標

知識領域 (Y軸)		ヒューマンパワー (Z軸)		思考プロセス (X軸)	
Y1: 基盤法令・テクノロジー		Z1: 問題発見力	○	X1: 企画	○
Y2: 応用法令・実務・テクノロジー		Z2: 独創力	○	X2: 構想	○
Y3: グローバル法令・実務		Z3: 問題解決力	○	X3: 調査・分析	○
Y4: マネジメント	○	Z4: プレゼンテーション力	○	X4: 設計・開発	
Y5: 戦略立案	○	Z5: 変革推進力		X5: 変革	
Y6: 標準化	○	Z6: コミュニケーション力	○	X6: 導入・運用	
		Z7: リーダーシップ力		X7: 評価・検証	
		Z8: ネゴシエーション力	○	X8: リーガルマインド	○
		Z9: オーナーシップ力		X9: ライフサイクル	

プラクティカム

イベント / ケース		教育技法	マテリアル / ツール
1	「交渉準備の方法論」: 模擬交渉の準備において、講師のガイダンスで交渉準備の方法論に基づき、各自が交渉シナリオを準備し、その後、同じ役割同士で、準備した内容をディスカッションする。この過程を通じて、交渉準備の方法論を学ぶと共に、創造的な選択肢を考える能力を育成する。	ケースメソッド ディスカッション	ケーススタディーシート
2	「模擬交渉」: 事前に準備した内容に基づき、講師のガイダンスで模擬交渉を行う。模擬交渉後、交渉相手に自分の交渉シナリオを説明して、議論する。この過程を通じて、交渉結果から何が課題であったかを学ぶ。その後、講師のガイダンスで、他のチームの交渉結果と比較し、講師から交渉学に関するフィードバックを受ける。	ケースメソッド ロールプレイング ディスカッション	ケーススタディーシート

評価の方法		
(総合評価項目と割合)	評価の要点	
出席・授業への貢献度	40%	ケース2について、模擬交渉前に、交渉シナリオを各自が作成し、メールにて講師に提出する。全てのケースの交渉後、交渉結果から学んだ内容のレポートを各自が作成し、メールにて講師に提出する。各ケースの修得目標に到達しているか、模擬交渉の段階により、交渉学の基礎理論の理解が深まっているかを中心に、提出課題に対して、評価する。 出席は、毎回、事務室より出席簿を準備する。
交渉シナリオのレポート	30%	
学修結果のレポート	30%	
合計	100%	

テキスト・参考図書など	備考
※ 追加する場合を含め、一部変更となる場合もございますので予めご了承ください	
テキスト (購入が必要) 「戦略的交渉入門」田村次朗・隅田浩司著 (日経新聞出版社)	
参考図書 (購入は任意・講師推奨) 「契約交渉のセオリー(改訂版)」一色正彦・竹下洋史 (第一法規) 「売り言葉は買うな! ビジネス交渉の必勝法」一色正彦・高槻亮輔著 (日経新聞出版社) 「話す技術・聞く技術」ダグラス・ストーン他著 (日経新聞出版社) 「キッシンジャー超交渉術」J.K.セベニウス他著 (日経BP社)	
参考URL	
適宜紹介予定	

コマ	学習内容	事前準備・課題	担当者	時間
1.2	<オリエンテーション> 講義全体のプロセス、課題の提出方法等を説明 <理論講義> 交渉学の基礎理論(対話と会話等)について、講義する <体験ケース:模擬交渉の体験> 交渉学の理論を実践するために必要な模擬交渉の体験を通じて、各自の交渉の特徴を把握し、課題を理解する	特に、なし	一色 隅田 竹本	180分
	イベント <ロールシミュレーション> 模擬交渉を行なう。			
3.4	<ケース1:理論講義> ケース1の修得目標に関する基礎理論(事前準備の方法論等)の講義を行う <ケース1:模擬交渉> 講義に基づき、各自が交渉シナリオを準備後、模擬交渉を行う。交渉後、相手に交渉シナリオを説明し、交渉結果から、何が課題であったかを学び合う <ケース1:フィードバック講義> 模擬交渉の結果を共有すると共に、ケース1の修得目標に基づき、フィードバックと解説講義を行う	特に、なし	一色 隅田 竹本	180分
	イベント <ロール・シミュレーション> 模擬交渉を行なう。			
5.6	<ケース2:理論講義> ケース2の修得目標に関する基礎理論(コンフリクトマネジメント等)の講義を行う <ケース2:事前準備> 講義に基づき、各自が事前準備後、同じ役割同士で、交渉シナリオについて議論し、事前準備の精度を高める	特に、なし	一色 隅田 竹本	180分
	イベント <ディスカッション> 同じ役割同士で、交渉シナリオについて議論する。			
7.8	<ケース2:模擬交渉> 事前に準備した交渉シナリオに基づき、模擬交渉を行なう。交渉後、相手に交渉シナリオを説明し、交渉結果から、何が課題であったかを学び合う <ケース2:フィードバック講義> 模擬交渉の結果を共有すると共に、ケース2の修得目標に基づき、フィードバックと解説講義を行う	ケース2課題提出 (交渉シナリオ) 授業後、課題提出 (講義全体の学習課題)	一色 隅田 竹本	180分
	イベント <ロール・シミュレーション> 模擬交渉を行なう			

※ 講義日程は、学事ポータル上の講義日程表をご参照ください。
 ※ 学習内容やスケジュールは、状況に応じて一部変更・改善が生じる場合があります。
 ※ 講義収録は、特別講師を招く場合など、内容によっては収録できない場合があります。