

# 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  | 講義形式    |
|----------------------|---------|-------------------|------|------|---------|
| ビジネス交渉特論             |         | Z 145             | 1 単位 | 3 学期 | ハイフレックス |
| Business Negotiation |         |                   |      |      |         |
| 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<br>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) |  |  |
|------------------|--|--|
|                  |  |  |

## 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、基本的な交渉シーン(Case1:売買交渉、Case2:原料調達交渉)の2ケースによる模擬交渉を行なう。その後、3ケース目は、基礎的な理論に加え、独占販売権を含む将来の提携条件を含めた交渉シーン(Case3:独占販売権交渉)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ついて、事前準備の方法論を講義し、模擬交渉後、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中心に一色が担当し、授業運営と知財面のフィードバックを中心に竹本が担当するチームティーチングにより授業を行なう。Case1とCase2について、テキスト著者の隅田教授が交渉学の理論について、講義を行なう。

### 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やす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。交渉経験の少ない人および交渉を苦手と感じている人にもぜひ受講してほしい。

### 履修上の注意事項やアドバイス

- ・ 本講義は、4日程を全てハイブリッド(対面とオンライン)で実施するが、**オンライン参加者の模擬交渉(学習内容はイベント欄参照)での学習効果は著しく低いので、対面参加を強く推奨する。**  
 ※ Day 1(1,2コマ)・Day 2(3,4コマ)・Day 3(5,6コマ) : Day 4(7,8コマ)
  - ・ 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、受講生の学習を支援する。
  - ・ 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  |   |

### ブラクティカム

| 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、各自が交渉準備を行いその後、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<br>ディスカッション             | ケーススタディー<br>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準備の内容を説明して、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<br>ロールプレイング<br>ディスカッション | ケーススタディー<br>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%  | (交渉シナリオのレポート) ケース3について、模擬交渉前に、交渉準備資料を各自が作成し、メールにて講師に提出する。(学修結果のレポート) 3つの交渉ケース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。論理的アプローチおよび心理的アプローチの両面において、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<br>(購入が必要)                        | 「戦略的交渉入門」田村次朗・隅田浩司著 (日本経済新聞出版社)<br>「リーダーシップを鍛える「対話学」のすすめ」田村次朗・隅田浩司著 (東京書籍)                                  |    |
| 参考図書<br>(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)<br>「話す技術・聞く技術」ダグラス・ストーン他著 (日本経済新聞出版社)<br>「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 | <p>&lt;オリエンテーション&gt;<br/>講義全体のプロセス、課題の提出方法等を説明</p> <p>&lt;ケース1:理論講義&gt;<br/>交渉学の基礎理論(対話と会話の違い、二分法の罠、アンカリング効果等)について、講義する。</p> <p>&lt;ケース1:売買交渉&gt;<br/>講義に基づき、各自が交渉準備後、1対1の模擬交渉を行なう。</p> <p>&lt;ケース1:フィードバック講義&gt;<br/>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なう。</p> | 特に、なし                                                        | 一色<br>竹本<br>(隅田教授) | 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 | <p>&lt;ケース2:理論講義&gt;<br/>ケース2の修得目標に関する基礎理論(事前準備の方法論)の講義を行なう。</p> <p>&lt;ケース2:原料調達交渉&gt;<br/>講義に基づき、各自が交渉準備後、1対1の模擬交渉を行なう。</p> <p>&lt;ケース2:フィードバック講義&gt; 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なう。</p>                                                               | 特に、なし                                                        | 一色<br>竹本<br>(隅田教授) | 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 | <p>&lt;ケース3:理論講義&gt;<br/>ケース3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)の講義を行なう。</p> <p>&lt;ケース3:事前準備&gt;<br/>講義に基づき、各自が事前準備後、同じ役割同士で、交渉準備の内容を議論し、事前準備の精度を高める。</p>                                                                                                                        | 特に、なし                                                        | 一色<br>竹本           | 180分 |
|     | イベント <ディスカッション> 同じ役割同士で、交渉準備の内容について議論する。                                                                                                                                                                                                                                  |                                                              |                    |      |
| 7.8 | <p>&lt;ケース3:模擬交渉&gt;<br/>事前に準備した交渉準備に基づき、1対1の模擬交渉を行なう。交渉後、相手に交渉準備の内容を説明し、交渉結果から、何が課題であったかを学ぶ。</p> <p>&lt;ケース3:フィードバック講義&gt;<br/>模擬交渉の結果を共有すると共に、ケース3の修得目標に基づき、フィードバックと解説講義を行なう。</p>                                                                                       | <p>ケース3課題提出<br/>(交渉準備資料)</p> <p>授業後、課題提出<br/>(講義全体の学習課題)</p> | 一色<br>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。