

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: 虎ノ門事務局[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 Business Negotiation	Z 145	1 単位	3 学期	ハイフレックス
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 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

主題と目的 本科目は、交渉を「複数の当事者間のズレや対立を乗り越えるための問題解決プロセス」として捉える。米国ハーバード大学の交渉研究をベースに、日本人向けに開発されたプログラムを用い、「Good for you, Great for me(相手にとって悪くなく、自分にとって最高)」という結果を目指す実践的な交渉力の養成を目的とする。

授業の進め方 交渉力の向上を目指し、以下のステップで学習を進める。

基礎理論の学習: 交渉学の基本的なフレームワークを体系的に学ぶ。

実践的な訓練: 緊張感と臨場感のある模擬交渉に集中的に取り組む。

フィードバックと振り返り: 交渉学と実務の両面からフィードバックを受け、自己の強みと課題に対する「気づきと学び」を得る。

これらを通じて、理論の業務実践と継続的なスキル改善を図る。

講師体制(チームティーチング) 授業は、知識の多様な側面をカバーするため、チームティーチングで実施される。

契約交渉の実務: 一色 知的財産および情報の可視化: 竹本 基礎理論(テキスト著者): 隅田教授(東京富士大学)

到達(修得)目標

- ・ 交渉学の基礎理論を体系的に理解し、成功確率を上げるための分析的・論理的なフレームワークを、実際のビジネス交渉に応用できる。
- ・ 交渉において、対話を通じて他者視点を取り入れながら相互に利益のある意思決定(Good for you, Great for me)を導出できる。

受講対象者

対内・対外交渉に課題意識を持つビジネスパーソン。交渉経験の少ない人および交渉を苦手と感じている人、同僚・部下の交渉力向上を図りたいマネージャ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日程を全てハイフレックス(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、本科目の修了生が、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	

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	「交渉準備のフレームワーク」: 模擬交渉の準備において、講義した方法論に基づき各自が交渉準備を行う。その後、受講者同士で準備内容を議論する。この過程を通じて、交渉準備のフレームワークの理解を深めると共に、創造的な選択肢を考える能力や他者視点を育成する。	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」：講師のガイダンス下で模擬交渉を行う。模擬交渉後、交渉相手と交渉のプロセスを振り返る。この過程を通じて、交渉に及ぼす心理の影響および交渉のマネジメントにおける課題を明確化する。その後、他チームの交渉経過も参照しながら、講師から交渉学と実務の両面の観点から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%	以下の2種類のレポート提出を必須とする。	
交渉準備のレポート	30%	①交渉準備レポート: 模擬交渉の前に、各自が作成した準備資料を提出。	
学修結果のレポート	30%	②学修結果レポート: 3つの交渉ケースを通じた学びをまとめた事後レポートを提出。	
合計	100%	提出された課題に対し、下記2点に着目して交渉学の基礎理論の理解度を評価する。 ①論理的・分析的観点: フレームワークを適切に活用できているか。 ②心理的観点: 交渉時の心理的な動きを客観的に捉え、適切な対応を考察できているか。	

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が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 (日本経済新聞出版社) 「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 (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) 「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) 「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><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する。</p> <p><交渉のトレンド講義> 大企業とベンチャー企業との提携交渉など、契約交渉のトレンドと、交渉を学ぶ意義について講義する。</p> <p><契約交渉を題材とした討議> 講義に基づき、契約交渉の場面について討議する。</p> <p><フィードバック講義> 討議の結果を共有すると共に、ビジネス交渉で求められる要素や目指すべきゴールについて解説講義を行う。</p>	<p>(事前準備)</p> <p>テキスト「戦略的交渉入門」を読んでおく</p> <p>(課題)</p> <p>講義および討議での気づきを言語化する</p>	一色 竹本	180分
	イベント	<ディスカッション> グループ討議を行う。		
3.4	<p><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(心理の畏、事前準備のフレームワーク、交渉のマネジメント)の講義を行う。</p> <p><ケース1:売買交渉> 講義に基づき、各自が交渉準備後、1対1の模擬交渉を行う。</p> <p><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。</p>	<p>(課題)</p> <p>ケース1の模擬交渉での気づきと、ケース2で取り組む課題を言語化する</p>	一色 竹本 (隅田教授)	180分
	イベント	<ロール・シミュレーション> 模擬交渉を行う。		
5.6	<p><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、修辞(レトリック))の講義を行う。</p> <p><ケース2:調達交渉> 講義に基づき、各自が交渉準備後、1対1の模擬交渉を行う。</p> <p><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3の修得目標に基づき、フィードバックと解説講義を行う。</p>	<p>(課題)</p> <p>ケース2の模擬交渉での気づきと、ケース3で取り組む課題を言語化する</p>	一色 竹本 (隅田教授)	180分
	イベント	<ロール・シミュレーション> 模擬交渉を行う。		
7.8	<p><ケース3:ビジネスシミュレーションを含む提携交渉> フレームワークに沿った交渉準備に基づき、各自が1対1の模擬交渉を行う。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><ケース3: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4の修得目標に基づき、フィードバックと解説講義を行う。</p>	<p>(事前準備)</p> <p>フレームワークに沿ったケース3の交渉準備(レポート提出)</p> <p>(課題)</p> <p>3つの交渉ケースを通じた学びと業務への適用(レポート提出)</p>	一色 竹本	180分
	イベント	<ロール・シミュレーション> 模擬交渉を行う。		

2026.05

※ 講義日程は、学事ポータル内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。