

※2011年5月27日更新 成績評価方法欄

科目名	交渉学
担当者	奥村哲史
配当学期	夏季集中
単位	2単位
授業概要	<p>さまざまな境界の変化は、過去には見られなかった問題や紛争を招き、社会的な諸価値の変容は、これまでなら抑制されていたようなコンフリクトを顕在化させています。成田空港の滑走路問題が象徴するように、拙劣な交渉は当事者に痛みを残すだけでなく、通常の数学的な計算を無意味にするほどの経済的損失を与えます。交渉学は紛争やコンフリクトの状況を分析する知識と解決技術に向き合う科目です。この講義では、多彩な学術領域から多角的なアプローチで研究が進められてきた知見をベースに、対立を調整し、可能性を掘り起こす機能としての交渉を主軸にします。</p> <p>交渉は外部との取引だけでなく、対内的な折衝の比重も高く、合理的にデザインされているはずの組織や制度は、なかなか設計された通りには動かないものです。使える資源は限られ、相互依存のなかで仕事を進めなければならず、利害関係の解釈にかかわる当事者には、感情や心理が作用します。</p> <p>コンフリクト状況の分析診断能力と紛争や対立を解決するための交渉遂行能力の改善から、紛争予防のための制度策定も含めて検討します。欧米の代表的研究機関で錬り込まれてきた交渉シミュレーションでの模擬交渉を中心に、明日の実務に応用する主要概念を習得してください。</p>
授業の到達目標	コンセプトとモデルの習得から交渉状況の分析能力を培い、具体的な行動にリンクさせる
授業計画	<p>授業計画</p> <p>実践性が問われる領域のため、交渉演習と理論講義で進めます。</p> <p>第1日</p> <p>①交渉学イントロダクション(交渉の構造と思い込み)</p> <p>交渉プロセスの基礎概念、交渉をめぐる迷信、交渉演習(A)二者間交渉</p> <p>②取引型交渉(ジョイントゲインと認知バイアス①)</p> <p>希少資源と相互依存関係、意思決定と相互作用、交渉演習(B)二者間交渉</p> <p>第2日</p> <p>①紛争解決型交渉(構造的対立と創造的問題解決)</p> <p>紛争診断、問題解決アプローチ、交渉演習(C)三者間交渉</p> <p>②映像資料「トップの判断に学ぶ」(認知バイアス②)</p> <p>第3日</p> <p>①社会的ジレンマ(間接的影響と直接的影響)</p> <p>環境問題と意思決定、アクションによる交渉、交渉演習(D)四者間交渉</p> <p>②競争と協調(連合形成)</p>

	公正基準と権力と倫理、交渉演習(E)三者間交渉、まとめ	
教科書	①M. ベイザーマン(ハーバード大学ビジネススクール) & M. ニール(スタンフォード大学ビジネススクール) 著『交渉の認知心理学: 戦略的思考の処方箋』 ②W. ユーリ(ハーバード大学)、J. ブレット(ノースウエスタン大学ケロッグ経営大学院) & S. ゴールドバーグ(ノースウエスタン大学ロースクール) 著『「話し合い」の技術: 交渉と紛争解決のデザイン』(いずれも白桃書房)	
参考文献	参考文献 H. ミンツバーグ『マネジャーの仕事』(白桃書房 1994)、R. フィッシャー & W. ユーリ『ハーバード流交渉術』、J. ブレット『交渉力のプロフェッショナル: MBAで教える理論と実践』(ダイヤモンド社 2003)、J. フェファー『影響力のマネジメント: リーダーのための実行の科学』(東洋経済新報社 2008)	
成績評価方法		評価基準
	試験 0%	(事例分析のレポートで成績を評価するので、試験は行わない。)
	レポート 80%	講義で解説される概念やモデルを活用し、具体的事例を分析、診断する。正確な概念把握と事例検索の深さ、分析、診断の精確さを評価基準とする。
	平常点評価 20%	講義への積極的建設的参加 講義中の提出課題
	その他 %	
関連 URL		
備考		