

基本情報

開講区分(開講学期) 1学期 曜日・時間 集中

開講科目名

大学院 (OSIPP) : 310983 (知のジムナスティックス科目)プロジェクト演習 (ネゴシエーション I) M

法学部 : 020624 特別講義 (ネゴシエーション基礎)

単位数 2

対象所属 大学院 (M) 1,2年、法学部 3,4年

担当教員 大澤恒夫、苗村 博子 開講言語 日本語

授業の目的と概要 / Course Objective

分野を問わず社会のリーダーとして仕事に取り組もうとする人々に求められるのは、「問題解決能力」である。問題解決を進めるために必要なことは、背景や意見を異にする人々と話し合いを遂行し、議論を噛み合わせ、対話を促進して、関連する情報の収集・分析を踏まえ、問題を構造的に見定めて共有し、適切な解決策を模索し、関係する人々の納得を得られる解決に導くことである。このような問題解決のための実践的な活動の核を成すのは、「交渉」、すなわちネゴシエーションである。この授業は、前半の基礎編と後半(集中)の実践編により、ネゴシエーションを通じた適切な問題解決に取り組むための基礎的な能力の育成を目的とする。幅広い人材が集い、多様な観点から授業に貢献されることを期待している。

学習目標 / Learning Goals

複雑な利害が絡み合う状況のなかで、①議論を噛み合わせて問題を構造的に把握し共有するディベートの能力、及び、②固定観念に縛られず多面的な問題解決策の創造と合意形成に向けた対話の能力の基礎を修得すること、並びに、③継続的に自己研鑽ができる問題意識を涵養することを、学習目標とする。

履修条件・受講条件 / Requirement / Prerequisite

1. この授業の履修を経て、大学対抗交渉コンペティション (<http://www.negocom.jp/>) に挑戦し、交渉力の一層の上達を目指すこととする。このことから、このコンペティションへの出場を希望することが履修条件となる(応募者多数の場合は、出場者は授業の最終段階でのロールプレイを中心に審査を行い選定する)。
2. 受講希望者は、5月2日(火曜日)までに、以下の留意点(■)を守り、次のレポートを提出すること。

(1) 自己紹介および受講の理由；及び

(2) 自分の紛争解決体験又は交渉体験

■紛争・交渉体験は、人に話して差し支えない範囲で具体的に記載すること。

■(1) および(2) はそれぞれA4版用紙1枚以内(合計2枚以内)とし、
上記(1)(2)を区別して記述すること。

■以上をまとめてe-mailアドレス<glp@osipp.osaka-u.ac.jp>に提出すること。

■E-mailの件名は「ネゴシエーション受講要件(氏名・所属・学籍番号)」とすること。

■レポートのヘッダー(右上)に次を記載すること。

・提出日付・レポートのタイトル(受講要件)・所属・氏名及び学籍番号

3. 特別の理由のない限り、講義に皆勤することが単位取得の要件となる。

特記事項/Special Note

●集中講義

この授業は集中授業であり、以下の日程(集中)で行う。

【日時】

基礎編<集中授業>

① ② 5月13日(土曜日) 1限、2限

③ 5月14日(日曜日) 1限

【教室】 OSIPP棟2階 講義シアター

実践編<集中授業>

④ ⑤ 6月3日(土曜日) 1限・2限

⑥ ⑦ 6月17日(土曜日) 1限・2限

⑧ ⑨ 7月1日(土曜日) 1限・2限

⑩ ⑪ 7月15日(土曜日) 1限・2限

⑫ ⑬ 8月5日(土曜日) 1限・2限

⑭ ⑮ 8月6日(日曜日) 1限・2限

※集中講義は、1限9:30~11:00、2限11:10~12:40(通常の時間割と異なるので、留意されたい)

【集合場所】 OSIPP棟2階 講義シアター

第Ⅰ部 基礎編（担当教員：大澤恒夫・苗村博子）

■ 第1回（5月13日 土曜1限）

（テーマ） オリエンテーション、交渉の経験に学ぶ

・交渉は実践 ・実践とはどのようなことか ・専門家とは何か ・仕事とはどのようなことか ・受講者の交渉経験に学ぶ

※受講者は各自の交渉等の経験を3分でプレゼンできるように準備すること

（各人の工夫を歓迎する）

ープレゼンテーション

ーディスカッション＋ファシリテーション

■ 第2回（5月13日 土曜2限）

（テーマ） 交渉者の生きざまと交渉論に学ぶ

ーDVD視聴ーある交渉プロフェッショナルの生きざま（メモを取りながら）

ー交渉論を学ぶ

ーディスカッション＋ファシリテーション

ー振り返り（エッセイ作成）

■ 第3回（5月14日）日曜1限

（テーマ） 聴くことの意義を問う、ケンカの仲裁事例から学ぶ

ー聴くことの意義を問う

ーロールプレイと分析ディスカッション＋ファシリテーション

ー実演と振り返り＋ファシリテーション

ー振り返り（エッセイ作成）

・次回（6月3日）以降の実践編に備えて、受講者をレッド社役とブルー社役に組み分けし、大学対抗交渉コンペティションの過去の問題を配布する。

・次回（6月3日）までの宿題：配布された大学間交渉コンペティションの過去の問題（仲裁の部）を各自詳細に読み込み、分析してくること。

第Ⅱ部 実践編（担当教員：大澤恒夫・苗村博子）

交渉を遂行する力は、常に自分自身の日常の取り組みを振り返り、実践の中に埋め込まれ

た自分自身の活きた知恵（実践知）を磨くことによって、はじめて自分自身のなかに育まれる（日常の各自の細部にこそ、本当の力が宿っている）。後半の実践編では受講者間のディスカッション・ホワイトボーディング・プレゼンテーションやロールプレイ（模擬仲裁弁論、模擬交渉）を通じて、実践を支える知恵を見出し、磨く練習を行いたい。

■ 第4回、第5回（6月3日 土曜1・2限）＜集中＞

（テーマ） 問題の分析と争点の整理

大学間交渉コンペティションの過去の問題（仲裁の部）を使い、仲裁弁論（ディベート）のための争点整理の議論をする。その際、受講者に、ファシリテータ（議論を促進し、噛み合わせ、メンバー間での共有を図る役）、ホワイトボード（議論の内容を構造的に把握し、できるだけビジュアルに、分かりやすくホワイトボードに記載する役）を務めていただく（以下、同じ）。受講者は各自、基礎編であらかじめ配布される問題文を詳細に読み込み、問題を構造的に把握し分析してくる。基礎編の最後にレッド社、ブルー社の配役も決定されるので、その配役に応じた検討をする。

- ・ 次回（6月17日）までの宿題：6月3日の議論を踏まえて、①当事者グループごとに主張書面（準備書面）を作成し相互に交換し、相手方からの書面に対する反論書も作成・交換しておくこと（ここまでを6月15日（木）までに行うこと）、並びに、②6月15日（木）までに、各書面を e-mail アドレス <glp@osipp.osaka-u.ac.jp>に提出すること。
- ・ 振り返り：自己評価と他己評価（授業の残り15分）—振り返りシートに当日の議論（ファシリテータ、ホワイトボードのパフォーマンスを含む）の振り返り、並びに、自己評価と他己評価を記載する。

■ 第6回、第7回（6月17日 土曜1・2限）＜集中＞

（テーマ） 主張書面の検討

当事者グループごとに作成・交換した準備書面及び反論書面（前回宿題）の内容を検討する。

- ・ 振り返り：自己評価と他己評価（授業の残り15分）—振り返りシートに当日の議論（ファシリテータ、ホワイトボードのパフォーマンスを含む）の振り返り、並びに、自己評価と他己評価を記載する。
- ・ 次回（7月1日）までの宿題：大学間交渉コンペティションの過去の問題（交渉の部）を各自詳細に読み込んで検討してくる。

■ 第8回、第9回（7月1日 土曜1・2限）＜集中＞

（テーマ） 交渉戦略の議論

大学間交渉コンペティションの過去の問題（交渉の部）を使い、交渉のための戦略について議論する。

- ・ 振り返り：自己評価と他己評価（授業の残り 15 分）—振り返りシートに当日の議論（ファシリテータ、ホワイトボードのパフォーマンスを含む）の振り返り、並びに、自己評価と他己評価を記載する。
- ・ 次回（7月15日）までの宿題：7月1日の議論を踏まえて、7月13日（木）までに、当事者グループごとに交渉の基本方針を記載したメモを作成し、e-mail アドレス<glp@osipp.osaka-u.ac.jp>に提出すること

■ 第10回、第11回（7月15日 土曜1・2限）＜集中＞

（テーマ） 交渉方針メモの検討

当事者グループ毎に作成した交渉方針メモの内容を検討する。

- ・ 振り返り：自己評価と他己評価（授業の残り 15 分）—振り返りシートに当日の議論（ファシリテータ、ホワイトボードのパフォーマンスを含む）の振り返り、並びに、自己評価と他己評価を記載する。

■ 第12回、第13回（8月5日 土曜1・2限）＜集中＞

（テーマ） 模擬仲裁弁論の実施

- ・ 振り返り：自己評価と他己評価（授業の残り 15 分）—振り返りシートに当日の模擬仲裁弁論のパフォーマンスの振り返り、並びに、自己評価と他己評価を記載する。

■ 第14回、第15回（8月6日 日曜1・2限）＜集中＞

（テーマ） 模擬交渉の実施

- ・ 振り返り：自己評価と他己評価（授業の残り 15 分）—振り返りシートに当日の模擬交渉のパフォーマンスの振り返り、並びに、自己評価と他己評価を記載する。

授業形態／Type of Class その他

授業外における学習／Independent Study Outside of Class

各回の■に示した宿題を行うこと。

教科書・教材／Textbooks なし 当日配布

参考文献／Reference

■フィッシャーほか（金山宣夫、浅井和子訳）『新版ハーバード流交渉術』（三笠書房・知的生き方文庫）、フィッシャーほか（印南一路訳）『新ハーバード流交渉術—論理と感情を

どう生かすか』

■福澤一吉『議論のレッスン』（生活人新書、2002年）

■野村美明・太田勝造編著『交渉ケースブック』（商事法務、2005年）、なお大学対抗交渉コンペティションのホームページ（<http://www.negocom.jp/>）も参照。

■マルホトラ＝ベイザーマン（森下哲朗監訳）『交渉の達人』（日本経済新聞社 2010年）

■レビン小林久子『調停者ハンドブック』（信山社 1998年）

■大澤恒夫『法的対話論—法と対話の専門家をめざして』（信山社 2004年）、大澤恒夫『対話が創る弁護士活動—交渉・ADR・司法アクセス・法教育』（信山社 2011年）

■一色正彦＝田上正範＝佐藤裕一『理系のための交渉学入門』（東京大学出版会 2013年）

成績評価／Grading Policy

1. 受講にあたっての積極性（出席回数を含む）
2. 授業中の発言内容、パフォーマンス（授業後半で配布する相互評価シートに基づく他己評価を含む）
3. 受講要件の課題エッセイ、毎回の振り返りの内容、質
4. その他授業への貢献度を総合的に考慮して評価する。

コメント／Other Remarks

授業形態：講義、演習、実技科目

※この科目はグローバルリーダーシップ・プログラムの1科目です。1学期に「リーダーシップデザイン」、「実践グローバルリーダーシップ」、「ネゴシエーション基礎」、「ネゴシエーションⅠ」、2学期に「ネゴシエーション」、「ネゴシエーションⅡ」、「経営者と語るリーダーシップ」、「リーダーシップを考える」があります。

グローバルリーダーシップ・プログラム

<http://www.osipp.osaka-u.ac.jp/leader/index.html>

担当教員

大澤恒夫 招へい教員（弁護士）

苗村博子 非常勤講師（弁護士）