

基本情報

開講区分(開講学期) 2 学期 曜日・時間 火 6 集中

開講科目名

大学院 (OSIPP) : 310984 (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 II) M

法学部 : 026202 ネゴシエーション

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 Virgil Hawkins 開講言語 日本語

授業の目的と概要／Course Objective

他の国家あるいは他人との関係を結び、そこから生じる紛争を処理するのは、人と人の交渉すなわちネゴシエーションである。この演習は、12 月の交渉コンペティションを対外演習の場として利用して、プロフェッショナルとしての高い交渉能力を身につけることを目的とする。

交渉過程では、ウィンウィンを目指しながらも議論を戦わせて白黒をつけるディベートの方法も用いられる。この授業では、仲裁を学んで実践的なディベートも練習する。

最終的には、交渉をまとめるための知識、グループワークを円滑に行うのに必要な能力（チームワーク、リーダーシップなど）および相手とよい関係をつくる力もあわせて身につくことによって、交渉による新しい価値創造の可能性を学ぶことが目標である。

学習目標／Learning Goals

- ・交渉において相手とよりよく合意することができる。
- ・仲裁においてルールに基づいた議論をすることができる。
- ・グループワークを円滑に行うための力を身につけることができる。

履修条件・受講条件／Requirement / Prerequisite

- 1.春・夏学期に、ネゴシエーション基礎またはネゴシエーション I を履修しておくことが望ましい。特に、交渉コンペティションへの出場を希望する場合には、ネゴシエーション基礎またはネゴシエーション I の履修が強く推奨される。
- 2.授業にも授業の準備（少なくとも通常の講義の 2 倍以上の時間と体力を要すると推定される）にも継続的・精力的に参加できる者に限る。
- 3.交渉コンペティションへの参加準備（特に交渉コンペティションに出場する者の決定）の都合上、ネゴシエーション基礎・ネゴシエーション I を履修しないで本授業の履修を希望する場合には、2017 年 7 月末までに（なるべく早く）担当教員にメール等で連絡をするこ

と（なお、授業計画の「第 0 回」も参照のこと）。

特記事項／Special Note

実務家や他大学教員と協力して作成した模擬事例を使って実際に交渉や仲裁を行ない、その過程を反省・議論することによって、自己客観化と技術の内在化をはかる。

具体的には、11 月 18-19 日に上智大学で行われる交渉コンペティション（以下「INC」）への準備・参加を通して、交渉力・仲裁力を養う。INC では、仮想のビジネス問題（INC 問題）を使い、各大学の代表チームが対戦する。この大会に向けて準備する上で、選抜選手以外のサポートメンバーの働きが重要である。

授業計画／Class Plan

90 分 15 回（下記）の授業を 1 回 120 分相当×13 回以上行う。

第 0 回 本年度は、INC の日程の都合上、INC への準備が秋学期の授業開始前に（ネゴシエーション基礎・ネゴシエーション I 履修者を中心として）始まる。そのため、授業期間開始以前に集合をお願いする可能性がある。特に、INC にプレーヤーとして参加を希望する者は、参加者決定のための選考に出席することが求められる。そのため、ネゴシエーション基礎・ネゴシエーション I を履修していない者は注意してほしい（なお、履修条件・受講条件の 3.も参照のこと）。

第 1 回～2 回（10 月 3 日予定）

- ・ネゴシエーション基礎またはネゴシエーション I の復習
- ・交渉コンペの選手とバックアップチームの確認
- ・成績評価基準の説明
- ・2 ヶ月間スケジュールの確定

第 3 回～8 回（10 月 10 日～11 月 14 日を予定）

・学生主体での交渉および仲裁練習。本講義時間帯(毎週火曜日 6 限)以降は、講義室を学生に開放する。

※バックアップメンバー及び選手は必ずこの期間に教員・卒業生等を審査員として INC 問題で模擬交渉および模擬仲裁を最低各 2 回行い、評価を受けること。

第 9 回～12 回（集中）

- ・交渉コンペティション(11 月 18-19 日於上智大学四谷キャンパス)に参加

※学生は仲裁および交渉の様様を録画して、あとで教員や希望者が視聴できるようにすること。

第 13 回 (11 月 21 日を予定)

- ・交渉コンペティション反省会
- ・選手・バックアップメンバーによる振り返り
- ・教員による全体講評

第 14 回～15 回 (11 月 28 日・12 月 12 日を予定)

- ・今年度の失敗・成功体験を次年度に生かすために INC 虎の巻 2018 を作成する。
- ・チームおよび分担の交渉・決定
- ・作業計画の策定
- ・授業最終日までにデータおよび紙で提出

授業形態／Type of Class その他

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

- ・1 学期にネゴシエーション基礎またはネゴシエーション I を履修しておくことが望ましい。

教科書・教材／Textbooks

1. 太田勝造・野村美明編『交渉ケースブック』（商事法務、2005 年）
2. 交渉コンペの問題

従来の問題は以下参照。(例：第 14 回問題)

http://www.negocom.jp/pdf/upload/problem14_1105j.pdf

参考文献／Reference

フィッシャー&ユーリー著、金山宣夫・浅井和子訳『新版ハーバード流交渉術』（知的生き方文庫、三笠書房）または岩瀬大輔訳『ハーバード流交渉術』（三笠書房）。後者は原著の 2010 年版を反映して最新の情報が盛り込まれているが、学問的には不正確な点が多い。

大澤恒夫著『法的対話論』（信山社）

※ 受講者は講義開始までに上記文献を一読することを勧める。

成績評価／Grading Policy

模擬交渉・模擬仲裁練習の評価（受講生による相互評価も含む）、INC 大会における実技評価、その後の反省会、虎の巻作成（以上 60%）および最終レポート（40%）の評価による。第 1 回講義で評価基準を説明する。

オフィスアワー／Office Hour

コメント／Other Remarks

授業形態: 演習/実技科目

・準備計画策定やチームによる準備など授業のプロセスすべてに交渉力とリーダーシップが必要です。

・交渉コンペティションについての情報はこちらで参照してください。

<http://www.negocom.jp/>

※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>

・上記「履修条件・受講条件」3. にもあるとおり、ネゴシエーション基礎またはネゴシエーションⅠを履修しないで本授業の履修を希望する場合には、2017年7月末までに（なるべく早く）担当教員にメール等で連絡してください。

担当教員

Virgil Hawkins

大澤 恒夫