**基本情報**

開講区分(開講学期)　春夏学期 　　曜日・時間　　基礎編は火曜6限、実践編は集中

**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　久保大作、大澤恒夫、金美善

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、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。前半の基礎編において交渉と仲裁の基礎を学んだうえで、模擬交渉及び模擬仲裁の実践を通じて双方の違いを明確にする。後半（集中）の実践編においては、大学対抗交渉コンペティションの過去問を用いて高度の模擬交渉及び模擬仲裁を行う。実践編においては、相応の準備時間を要することとなるが、実践を通じて生涯使える交渉力の基礎を体得していただきたい。また、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固定和幻想に縛られず多元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. 本授業は学部や専門を問わず、また、過去に特別な交渉の経験、知識を必要としない。異なる背景をもつ多様性のある人材による議論や意思決定、そして問題解決のプロセスを通して交渉力の幅が広がると考えるため、交渉初心者を歓迎する。
2. 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が、必須ではない。希望者は、コンペティションへの出場できる（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等を中心に審査を行い選定する）。
3. 聴講生については、基本的に歓迎するが、参加するからには最後まで責任をもって受講することが必要である。

特記事項／Special Note

　　障がい等により本講義の受講に際し特別な配慮を要する場合は、国際公共政策研究科教務係に事前に相談するとともに、初回授業等、早期に授業担当教員に申し出てください。また、以下の点にご留意ください。

・本授業では学生同士の話し合い（ペアワーク等）を行う予定です。

・本授業では1グループ5～6名のグループワークを授業期間中及び授業時間外に複数回（計4回以上）行う予定です。

・本授業ではテーマごとに学生同士でグループ・ディスカッションを行い、グループ発表を課します。

●講義日時

この授業の基礎編は毎週火曜6限、実践編は集中講義として、土曜日に行う場合がある。

【日時】

基礎編

1. 4月13日（火曜日）6限
2. 4月20日（火曜日）6限
3. 4月27日（火曜日）6限
4. 5月11日（火曜日）6限
5. 5月18日（火曜日）6限

実践編＜集中授業＞

1. 5月25日（火曜日）6限

⑦⑧⑨　6月 5日（土曜日）1限・2限・3限

⑩⑪⑫　6月19日（土曜日）1限・2限・3限

⑬⑭⑮7月3日（土曜日）1限・2限・3限

※土曜日の集中講義は、1限9:00～10:30、2限10:40～12:10、3限12:20～13:50（通常の時間割と異なるので、留意されたい）

【教室】　OSIPP棟2階　講義シアター （オンラインによる講義の場合もある）

授業計画／Class Plan

第Ⅰ部　基礎編

（担当：久保大作、大澤恒夫・金美善；ゲスト：西嶋聡）

**■　第1回**（4月13日 火曜6限）

（テーマ）　オリエンテーション、交渉の経験に学ぶ

―受講者の交渉経験に学ぶ

※　受講者は、フィッシャーほか（金山宣夫、浅井和子訳）『ハーバード流交渉術』（三笠書房・知的生き方文庫）を事前に読み、原則立脚型交渉法の７要素（①人と問題を切り離す、②立場ではなく利害に焦点を合わせる、③双方にとって有利な選択肢を考え出す、④客観的基準を強調する、⑤よい「BATNA」（バトナ）を用意する、⑥確約（コミットメント）の仕方を工夫する、⑦よい伝え方（コミュニケーション）を確保する）のいずれかに関連する、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

（各人の工夫をおおいに歓迎する）

　―原則立脚型交渉法の基礎

　―ディスカッション＋ファシリテーション

**■　第２回**（4月20日 火曜6限）

（テーマ）　相手を動かすプレゼンテーション＆メール

―第1回の受講者による交渉経験のプレゼンの向上

　―メールは交渉だ！

―ディスカッション＋ファシリテーション

　―振り返り（エッセイ作成）

**■　第３回**（4月27日 火曜6限）

（テーマ）交渉の基礎理論①

－人と問題を切り離そう

－立場ではなく、利害に焦点を合わせよう

－客観的基準を強調しよう

－ロールプレイ

―振り返り（エッセイ作成）

**■　第４回**（5月11日 火曜6限）

（テーマ）交渉実践

－事例による交渉実践＆ディスカッション

―振り返り（エッセイ作成）

**■　第５回**（5月18日 火曜6限）

（テーマ）交渉の基礎理論③

－双方にとって有利な選択肢を考え出そう

－最善の代替案（BATNA）を用意しよう

－約束（コミットメント）の仕方を工夫しよう

－よい伝え方（コミュニケーション）を工夫しよう

－ロールプレイ

―振り返り（エッセイ作成）

第Ⅱ部　実践編

（担当教員：久保大作、大澤恒夫・金美善）

交渉を遂行する力は、目標とする明確なリーダー像やネゴシエーター像を持ち、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、授業前に受講者間にて準備を行い、授業において、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。また、受講者間でのフィードバック（反省）を重視することで、継続的な成長に不可欠な改善能力を磨く。

**■　第６回**（5月25日 火曜6限）

（テーマ）仲裁の事例から学ぶ仲裁の基礎

－仲裁の基礎について学ぶ

－仲裁と交渉の違いを把握する

－簡単な模擬仲裁を経験する

・次回（6月5日）までの宿題：配布する仲裁事例について予習を行い、準備書面作成のための分析を行い、内容を考えておくこと。

**■　第７回、第８回、第９回**（6月5日 土曜1，2，3限）＜集中＞

（テーマ）事例による仲裁準備書面の準備

―当事者グループごとに準備書面を作成する

－作成・交換した準備書面の内容を検討し、弁論を行う

―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１０回、第１１回、第１２回**（6月19日 土曜1・2・3限）＜集中＞

（テーマ）　国際商事仲裁と仲裁の本格ケース実践

－国際商事仲裁の基本について学ぶ

－過去のINC問題を用いて本格的な模擬仲裁の実施

―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

・次回（7月4日）までの宿題：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。配布された大学間交渉コンペティションの過去の問題（交渉の部）を各自読み込んで分析し、交渉方針メモの内容を考えておくこと。

**■　第１３回、第１４回、第１５回**（7月3日 土曜1・2・3限）＜集中＞

（テーマ）交渉の本格ケース実践

－過去のINC問題を用いて本格的な模擬交渉の実施

－当事者グループごとに作成した交渉方針メモの内容を検討する

－事前準備の方法について学ぶ

－振り返り：自己評価と他己評価

授業形態／Type of Class　その他

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

各回に示した宿題を行うこと。

教科書・教材／Textbooks　フィッシャーほか（金山宣夫、浅井和子訳）『ハーバード流交渉術』（三笠書房・知的生き方文庫）

参考文献／Reference

■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』（講談社2006年）

■フィッシャーほか（岩瀬大輔訳）『ハーバード流交渉術　必ず「望む結果」を引き出せる！』（三笠書房2011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。

■野村美明他『話し合いでつくる中・高「公民」の授業　交渉で実現する深い学び』（清水書院、2018年）

■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）

■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）

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。

・積極性（出席含め、発言数、50％）+　毎回振り返りシート（20％）　+　最終レポート（講義のまとめ、目指したいネゴシエーター像30％）

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

久保大作

大澤恒夫　招へい教員（弁護士）

阿部友香　招へい教員

金美善　　招へい教員