

## 基本情報

開講区分(開講学期) 春夏学期 曜日・時間 基礎編、実践編ともに集中

### 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,小野木尚,大澤恒夫,ジョン・リベイロ,山口聡子,金美善

開講言語 日本語、英語

### 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。

講義は、8月5日、8月19日、9月2日（いずれも土曜日）の3日間に分け、それぞれ5コマ（1限～5限）を実施する。1日目は交渉の基礎を学んだうえで模擬交渉の実践を行う。2日目は仲裁の基礎と準備書面の作成方法を学び、3日目の前半で模擬仲裁の実践を行う。また3日目の後半は、実務家のゲストスピーカーからの講義を通じて、実際に行われている交渉及び仲裁について学ぶ。これらを通じて、交渉と仲裁の違いを体感し、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。

なお、希望する受講者は、英語を主体とする授業を受けることができる（詳細については、オリエンテーション時に説明の予定）。

※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。

### 学習目標／Learning Goals

- 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を身に着ける
- ②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を身に着ける
- ③継続的に自己研鑽をする習慣をつける
- ④英語を主体とした学習を希望する者については、上記①，②が英語でできるようになる

**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、過去に得た特別な交渉の経験、知識を必要としない。交渉初心者を迎える。
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/>) (以下、「INC」という) に挑戦し、多様な価値観を持つ人との交渉・ディベートを経験する(希望者のみ)。
3. 聴講生は、歓迎するが、授業方針に従うこと。

**特記事項／Special Note**

障がい等により本演習の受講に際し特別な配慮を要する場合は、法学部・法学研究科の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。

●講義日時

この授業集中講義として、土曜日に行う。

【日時】

- ① 8月5日(土曜日)
- ② 8月19日(土曜日)
- ③ 8月26日(土曜日)
- ④

【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、ジョン・リベイロ、小野木尚、山口聡子、金美善)

① ■ 第1回 (8月5日(土曜日))

《内容》交渉①

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

(各人の工夫を大いに歓迎する)

ー原則立脚型交渉法の基礎

## ■ 第2回 (8月5日 土曜日)

### 《内容》交渉②

交渉の基礎理論を学ぶ

- ー人と問題を切り離そう
- ー立場ではなく、利害に焦点を合わせよう
- ー客観的基準を強調しよう
- ー双方にとって有利な選択肢を考え出そう
- ー最善の代替案(BATNA)を用意しよう
- ー約束(コミットメント)の仕方を工夫しよう
- ーよい伝え方(コミュニケーション)を工夫しよう

## ■ 第3回 (8月5日 土曜日)

### 《内容》交渉③

交渉実践

- ー事例による交渉実践&ディスカッション

## ■ 第4回 (8月5日 土曜日)

### 《内容》交渉④

交渉実践

- ー事例による交渉実践&ディスカッション

## ■ 第5回 (8月5日 土曜日)

### 《内容》交渉⑤

相手を動かすプレゼンテーション&メール

- ー第1回の受講者による交渉経験のプレゼンの向上
- ーメールは交渉だ!
- 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6回（8月19日 土曜日）

《内容》仲裁①

紛争解決の枠組み

—紛争解決の枠組み及びその違い（仲裁、訴訟、調停）

—訴訟や仲裁の手続きの流れ

■ 第7回（8月19日 土曜日）

《内容》仲裁②

紛争解決の枠組み

—紛争解決の枠組み及びその違い（仲裁、訴訟、調停）

—訴訟や仲裁の手続きの流れ

■ 第8回（8月19日 土曜日）

《内容》仲裁③

事例による準備書面の準備

—準備書面を作成する

—作成した準備書面の内容を検討し、弁論を行う

—自己評価と他己評価

■ 第9回（8月19日 土曜日）

《内容》仲裁④

事例による準備書面の準備

—準備書面を作成する

—作成した準備書面の内容を検討し、弁論を行う

—自己評価と他己評価

■ 第10回（8月26日 土曜日）

《内容》仲裁⑤

国際商事仲裁のケース実践に向けて

—ケーススタディの実践

■ 第11回（8月26日 土曜日）

《内容》仲裁⑥

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

—自己評価と他己評価

■ **第12回** (8月26日 土曜日)

《内容》 仲裁⑦

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

—自己評価と他己評価

■ **第13回** (8月26日 土曜日)

《内容》 実務における交渉と仲裁

—ゲストスピーカーから交渉・仲裁の実務について学ぶ

—講義内での議論を通じて、実社会で行われている交渉・仲裁について具体的なイメージを持つ

■ **第14回** (8月26日 土曜日)

《内容》 実務における交渉と仲裁

—ゲストスピーカーから交渉・仲裁の実務について学ぶ

—講義内での議論を通じて、実社会で行われている交渉・仲裁について具体的なイメージを持つ

■ **第15回** (8月26日 土曜日)

《内容》 実務における交渉と仲裁

—ゲストスピーカーから交渉・仲裁の実務について学ぶ

—講義内での議論を通じて、実社会で行われている交渉・仲裁について具体的なイメージを持つ

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・指定教材／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
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(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%)

### 出欠及び受講に関するルール

原則として 10 分以上の遅刻は認めない。やむを得ない理由により遅刻する場合は、担当教員まで連絡すること。講義中は受け身にならず積極的に発言をし、主体的に関与すること

### コメント/Other Remarks

授業形態：その他

※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

小野木尚

大澤恒夫 客員教授（弁護士）

ジョン・リベイロ

山口聡子

金美善