**基本情報**

開講区分(開講学期)　２学期 　　曜日・時間　月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　久保大作、Virgil　Hawkins、河浪潤　　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、2018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、12月1-2日（予定）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。

　●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1グループ5名以上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。

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）。

なお、INCの日程が12月1-2日から変更となった場合は、それに伴い、以下の授業日時のうち第3回以降についても日時が変更される可能性があるのでご留意いただきたい。

第１回～2回（10月1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15日～11月26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(毎週月曜日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(12月1-2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模様を録画して、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（12月3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（12月10日・12月17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2019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1990年）またはフィッシャーほか（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）。

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）

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）

※　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、2018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

久保　大作

Virgil　Hawkins

河浪　潤