



ハーバード型交渉講義

BY PROF BORDONE OF HARVARD

LS @2005.8.12-14上智大学交渉

ワークショップDVDより

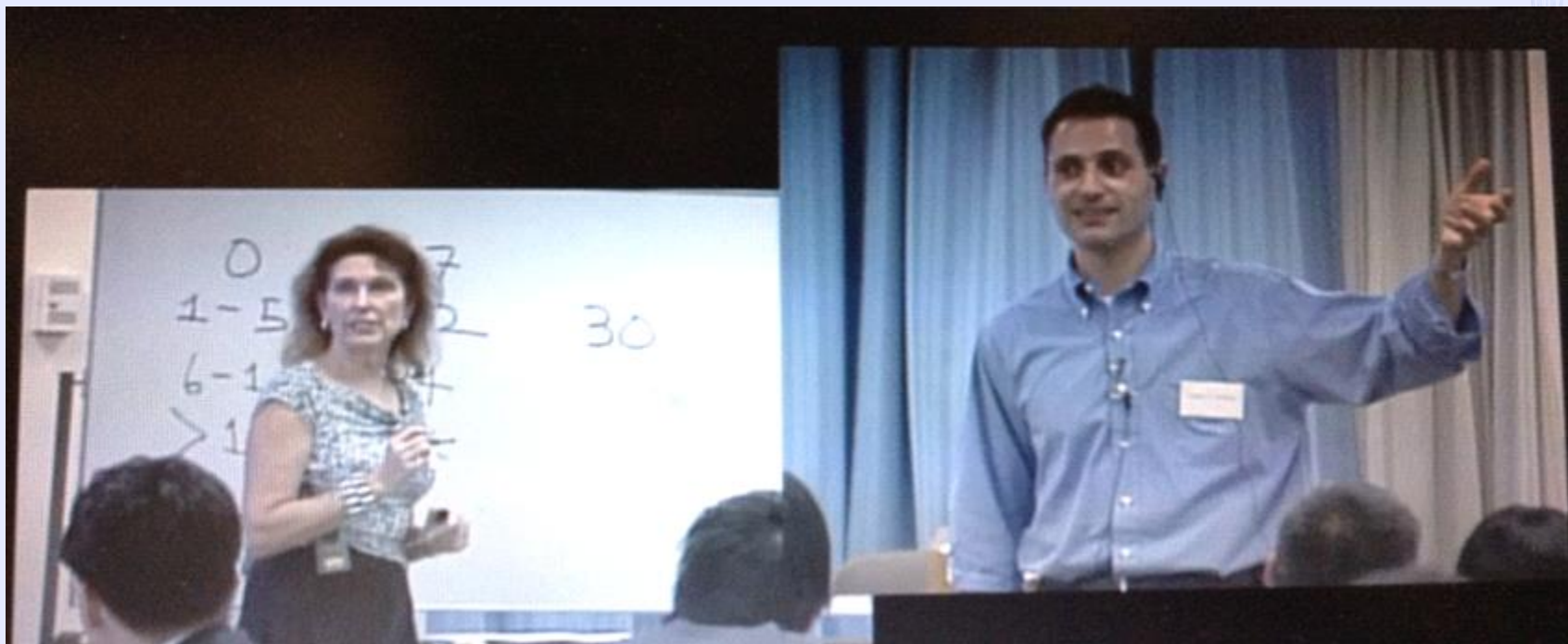
大阪大学

リーダーシップ教育研究会

2013/8/05(月)



Ms. Florrie Darwin & Robert Bordone





Robert C. Bordone氏は優れた教師

- ◆ Bordone氏は、2013年現在、Thaddeus R. Beal Clinical Professor。2007年にはロースクールのThe Albert Sacks-Paul Freund Teaching Awardを受賞。
- ◆ 2012と2013には、卒業生達に「最後の授業」をする3人の教授に選ばれた。2005年当時は講師。世界各国に招かれて交渉を教えている。
- ◆ <http://www.law.harvard.edu/faculty/directory/10095/Bordone>



交渉の定義

- ◆ 交渉は、相手に影響を与えるかまたは説得しようとする意図を持った2人以上のコミュニケーションである。



交渉をした経験がない

- ◆ ハーバードの学生が授業の最初にやってきて、交渉をした経験がないという。



弁護士は交渉ができるか

- ◆ 実証研究によれば、交渉をする当事者の一方のみに弁護士が付いた場合は有利な結果となるが、双方に弁護士がついた場合は、双方につかなかった場合と結果に差はなかった。
- ◆ 交渉当事者にとっては、自分たちだけで交渉する場合に比べて、弁護士費用を余分に支払うだけということの意味する。
- ◆ O.Ashenfelter, D.Bloom & G.Dahl, “Lawyers as Agents of the Devil”



ハーバードにおける交渉教育の目標

- ◆ パイを分ける前にパイ自体を大きくできるような能力を持った、新しい弁護士を育てること。



当事者間の関係についての交渉は結果に影響を与える

