

## MBA ネゴシエーション（担当教員：奥村哲史，金井壽宏 TA：松下将章、藤井暢人）

### 1) テーマと目標

組織行動論の応用分野の1つであるネゴシエーションを学びます。交渉はマネジャーのスタンダード・プラクティス（N. ティシー）であり，生きる道（R. カンター）とも言われます。

講義では交渉状況における意思決定と影響行動を体感するエクササイズ（ロールプレイ）を活用します。この交渉演習で模擬体験する微妙な判断や情報の意味づけへの気づきを共有し，ご自身の思考・態度と行動を内省する機会にしてください。演習の結果をラーニング・メッセージとして、交渉の基礎概念・モデルを議論します。登場する重要項目をみなさんが明日、向き合う状況の分析・診断に活かし，マネジメントと交渉スキルのバージョンアップにつなげてください。ビジネススクールとしての **Research based Education** および **Experimental Learning** の一端を体感してください。

### 2) 講義の概要と計画

#### < Day1 >

##### Session1：組織行動論とネゴシエーション

- ・組織行動論におけるパワーとネゴシエーション

##### Session2：

- ・交渉演習#1（二者間交渉）
- ・交渉のコンセプトと基本構造
- ・交渉と合意の質

#### < Day2 >

##### Session3：

- ・交渉演習#2（二者間交渉） ※電卓をご用意ください
- ・準備と情報

##### Session4：

- ・ジョイントゲインと思い込み
- ・行動の枠づけ
- ・交渉行動の自明性を再考する

#### < Day3 >

##### Session5：

- ・交渉演習#3（三者間，紛争解決型交渉）
- ・構造的対立と問題解決へのアプローチ（IRPモデル）

##### Session6：

- ・問題解決の質（より良さ、を考える）
- ・Manager as Negotiator

#### < Day4 >

##### Session7：

- ・実績のある人と組織も陥る心理的落とし穴

- ・紛争解決型交渉の VTR 資料で認知バイアスの作用を観察する
- ・交渉演習による模擬体験から学ぶ基礎概念を具体例にリンクさせ、実践に資する。

#### Session8 :

- ・全体を通じての内省
- ・まとめと終了後の期待

#### 3) 成績評価方法と基準

- ・事前課題 (10%)

交渉の達人へのインタビューを行う。みなさんの職場の内外には交渉の達人と称される人がきつといます。探しだして、次の項目を聞き取り A4 版一枚にまとめ (文字数は受講生の皆様にお任せします) Day1 講義時に担当 TA に提出してください。

(Day 4 講義中に共有しますから、差し支えのある固有名詞や守秘性のある文言については記号など表現を変更してください)。

- i. 最も満足感・成功感の残る交渉
- ii. その理由
- iii. 最も不満感・失敗感の残る交渉
- iv. その理由
- v. 交渉でよく使うテクニックは何か
- vi. 交渉とは何か

- ・出席点 (30%)

- ・講義修了後レポート (60%)

レポート課題『講義の中で解説される 7 つの認知バイアス and/or IRP(利益型・権利型・パワー型)モデルを指定テキストで補強して活用し、具体的な事例を分析・診断する。A4 版 10 枚を上限として、教務係に提出。(事例のみの場合には採点対象になりません。認知バイアスや IRP モデルを診断ツールとしてもちいた分析を重視します)

<※Day4 の VTR からの学習は、一つの参考になるはずです>

#### 4) 履修上の注意

組織行動論と重要な関連がありますが、その履修を前提とはしません。

#### 5) オフィスアワー

講義とエクササイズ、皆さんとのやりとりの全てをクラスで行います。オフィスアワーは特に設けておりません。連絡先は以下のとおりですが、必要なことはできるだけクラス内でやりとりしましょう。(ある人の質問が皆にとって有益なことが圧倒的に多いので。)

奥村研究室 : tet418@hotmail.com

#### 6) 受講生へのメッセージ

交渉論はまだ若い学問ですが、真の実用性と向き合ってきた領域の一つです。凡人の失敗と達人の技(アート)から伝達可能な知識を抽出しようとする努力(サイエンス)の成果から、よりよい結果を導くための「わずかな差」を見つめ、学び取ってください。

世界的な交渉研究拠点で開発され、エグゼクティブ・プログラムで練り込まれてきた教材（ノースウエスタン大学ケロッグ経営大学院所有の著作権使用料として 1 ケース 3 ドル 50 セントがかかります）を 3 ケース用意しています。初回講義時に、欠席予定のない方は（9月12日の為替レートにより）1100円をお支払いください。欠席予定のある方は、参加日に370円（同）をお願いいたします。また開講までに為替レートが急変する場合には、おってお知らせいたします（講義中の変動には対応せず、変更は初日開催週通知のもので、また担当いただくTAの収受の業務が煩雑になるのを避けるため、端数を切り上げるかたちになることをご了承ください）。

#### 【テキスト】

テキスト・参考書の予習は不要ですが、各講義の終了後、該当箇所を集中的に熟読してください。特に Day4 の前には、下記『交渉の認知心理学』2~8章を熟読しておいてください。

①ベイザーマン（ハーバード）&ニール（スタンフォード）『交渉の認知心理学—戦略的思考の処方箋』（白桃書房，1997年）

※Day1, Day2, Day4

②ユーリ（ハーバード）、ブレット（ケロッグ）、ゴールドバーグ（ノースウエスタン・ロースクール）『話し合いの技術：交渉と紛争解決のデザイン』（白桃書房，2002年）

※Day3, Day4

#### 【参考書】

①ブレット（ケロッグ）『交渉のプロフェッショナル：MBAで教える理論と実践』（ダイヤモンド社，2003年）

②金井壽宏『変革型ミドルの探求—戦略・革新志向の管理者行動』（白桃書房，1991年）

③フェッファー（スタンフォード）『影響力のマネジメント：リーダーのための実行の科学』（東洋経済新報社，2008年）

④ランプルウ&コルソン『交渉のメソッド：リーダーのコア・スキル』（白桃書房，2014年）