

MBA ネゴシエーション（担当教員：奥村哲史・金井壽宏 TA：伊藤智明）

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）です。講義では交渉状況での意思決定と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を、スキルと思考態度を内省する機会にしてください。演習の結果を他の交渉グループと比較し、交渉の基礎概念・モデルを議論します。これらの基礎概念を、明日の交渉状況の分析、診断に活かし、日々の仕事の中で培ってこられたマネジメント&交渉スキルをさらにバージョンアップすることをめざします。ビジネススクールにおける Research based Education, Experimental Learning の一端をご体験ください。

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
- ・ 人物群像——J.コッター、R.マッカーシー、マックス・ベイザーマン、奥村さん
- ・ 短いオープニングの対談（奥村・金井）

Session2:交渉演習 # 1（二者間交渉）

- ・ 交渉のコンセプトと基本構造
- ・ 交渉をめぐる固定観念

<Day2>

Session3:

- ・ 交渉演習 # 2（二者間交渉）（電卓を持参してください）
- ・ 合意の質とジョイントゲイン
- ・ 準備の重要性と情報

Session4

- ・ 交渉の心理的落とし穴
- ・ 行動のレパトリー
- ・ 異文化間交渉調査から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

Session6:

- ・ 問題解決の質 (より良い解決とは何か)
- ・ Manager as Negotiator

<Day4>

Session7 実例にみる認知バイアス

- ・ 紛争解決型交渉の VTR 資料から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実践に活かすために。

Session8

- ・ 全体を通じての内省と受講生の皆さんとの対話 (奥村)
- ・ 短いクロージングの対談 (奥村・金井)
- ・ まとめと、終了後の期待 (金井)

3) 成績評価方法と基準

事前課題を 10% (事前課題「交渉の達人へのインタビュー：職場の内外から交渉の達人を探し、次の項目について聞き取り、A4版1枚にまとめて提出。1)最も失敗感・不満の残る交渉、2)その理由、3)最も満足感・成功感の残る交渉、4)その理由、5)交渉でもっとも良く使うテクニックは何か、6)交渉とは何か」、出席率による評価を30%、講義後のレポートを60%とします。レポートの課題は「講義の中で解説されるモデル、概念を指定テキストで補強し、具体的な事例を分析する」です。Day4のVTRからの学習は一つのサンプルになります。

4) 履修上の注意

組織行動論とかかわりがありますが、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と皆さんとのやりとりのすべてをクラスでおこないます。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 (あるひとの質問が皆にとって有益なことが圧倒的に多い

ので。)

連絡先：

金井研究室は、078-803-6904（直通）、tkanai@kobe-u.ac.jp

奥村 tet418@hotmail.com

6) 学生へのメッセージ

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。人を操り自分の都合に引き込むレベルの説得技術なら、神戸大 MBA には不要と思います。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」を尊重し、学びとってください。実証型の調査で得られた成果の一部も紹介する予定です。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こまれてきた教材を用意しています。

テキスト

テキスト・参考書の予習は不要です。各講義の終了後、集中的に活用します。ただし、DAY4の前には『交渉の認知心理学』2-8章を熟読しておいてください。

テキスト

- 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)
(第1, 3 & 4日)
- 2) ユーリ(ハーバード)、ブレット(ケロッグ) & ゴールドバーグ(ノースウエスタン大ロースクール) 『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)
(第3 & 4日)

参考書

- 1) ブレット(ケロッグ) 『交渉力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・革新指向の管理者行動』([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) ミンツバーグ(INSEAD & マッギル) 『マネジャーの仕事』(白桃書房、1994年)