

1) 授業のテーマと到達目標

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。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。ある状況における自他の交渉演習からの気づきとともに、交渉論の基礎概念を、明日向き合う状況の分析・診断に活かし、マネジメント&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, Experiential 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

- ・コンフリクトマネジメント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
- ・交渉と常識と思い込み

< Day2 >

Session3 : 交渉演習 # 2 (二者間交渉) ※電卓

- ・合意の質とジョイントゲイン
- ・準備と情報

Session4 :

- ・交渉に作用する固定観念
- ・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, 連合形成)

- ・交渉の準備
- ・影響力の源泉

Session6 :

- ・社会的現実、交渉のルール
- ・Manager as Negotiator

<Day4>

Session7：実績のある人、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：「交渉の達人」からの学習

- ・経験知と交渉のリアリティ
- ・まとめと終了後の期待

* 交渉演習の教材には米ノースウエスタン大学ケロッグ・スクール DRRC(Dispute Resolution Research Center)への著作権使用料がかかります。1ケース 3ドル 50セント ×3=10.50ドルを初日に TA にお支払いください（参考：昨年度は支払い時にかかるカード会社の手数料を含め 1200円といたしました。為替に大きな変動がある場合には、変更されますが、ご了承ください）

テキスト

ランブルウ（ハーバード・プログラム・オン・ネゴシエーション&ブランダイス大）&コルソン（ESSEC）著『交渉のメソッド：リーダーのコアスキル』（白桃書房）

参考書

ベイザーマン（ハーバード・ビジネススクール）&ニール（スタンフォード・ビジネススクール）著『マネジャーのための交渉の認知心理学』（白桃書房）

ユーリ（ハーバード・プログラム・オン・ネゴシエーション）、ブレット（ノースウエスタン大ケロッグ経営大学院）&ゴールドバーグ（ノースウエスタン大ロースクール）著『「話し合い」の技術：交渉と紛争解決のデザイン』（白桃書房）

3) 成績評価と基準

事前課題（12%）「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、講義初日に持参し TA に提出してください。（Day4 に共有するので、文中の固有名詞は必要に応じ記号等に置き換えてください。提出者の学籍番号氏名も配布前に消去します。作業しやすいように最上段に横並びに記してください。）

- i. 最も失敗感・不満の残る交渉
- ii. 失敗の原因
- iii. 最も満足感・成功感の残る交渉
- iv. 成功の要因
- v. 交渉でもっともよく使うテクニックは何か
- vi. 交渉とは何か

- ・出席点 (28%)
- ・講義修了後レポート (60%)

課題「講義の中で解説される指定テキストの主要概念を活用し、具体的な事例を分析・診断せよ」。A4版8枚を上限として、教務係に提出（締切日は最終講義日に通知します）。