

現代経営学応用研究 交渉学

講義担当講師：松木俊明

1. 講義テーマ

口が上手い人や頭の回転が速い人が勝ち、話が下手な人、大人しい人は我慢をしなければならないと思ったことはないでしょうか？

「交渉学」は、ハーバード大学をはじめ多くの米国の大学で研究されており、『交渉力』を論理的に実証し、研究する学問」です。ここでいう「交渉力」とは、お互いの目的や意図を情報共有・共感し、当事者間の話し合いによる意思決定を基にして、長期にわたる良好な信頼関係を築くための力を指します。

この授業では、「Win-Win の関係」を構築するという、交渉学で大切にしている理念を重要視しています。相手に譲歩させる事でも無く、お互いにとって望ましいことが何かを考えるものです。永く、良い関係を作ろうとするコミュニケーションを目指すもので、その場限りの、一時的に良い関係を作ろうとするものでもありません。利害の対立する相手とより良い関係作りを目指し、中長期的に信頼を築く方法論を身に付けます。

この講義においては、導入講義を行いますが、基本的にはケースを用いたグループディスカッション、模擬交渉を中心に進めていきます。その後フィードバックを通じて交渉における意思決定過程を共有することで、交渉力の向上を目指していきます。

2. 講義の到達目標

交渉に必要な主能力として、共感による問題点の定義・合意形成の姿勢、分析力、コミュニケーション力、俯瞰的・多視点的な観点からの意思決定力が挙げられますが、特に、社会人、起業家の基礎力の礎

となるスキルとしての交渉力を中心に学んでいきます。

- ・交渉学の基本フレームワークを使い、交渉について科学することができる

- ・俯瞰的に多視点から当事者の置かれた状況を把握し、win-win な信頼関係の構築・維持ができる。

- ・win-win の信頼関係構築に向けての選択肢の創造ができる。

コミュニケーションによる信頼関係の構築ができる。

3. 講義プログラム

【第1・2回】 7月5日（土） 1・2限（8：50～12：10）

イントロダクション・本授業の趣旨説明クリティカルシンキングを活用した交渉学という考え方についてチームビルディング

導入のケースを用いて、講義の目的を共有し、交渉学を学ぶ意義、交渉学の適用範囲などを解説する。また、その後ショートケースを用いて仮説思考を学ぶ。

【第3・4回】 7月12日（土） 1・2限（8：50～12：10）

主に心理的影響に重点を置いた社内交渉能力向上に向けたミニレクチャー・チーム演習

心理的影響を考慮したアプローチの手法についての解説とショートケースを用いた模擬交渉を実施し、心理的影響を乗り越える交渉能力の向上を目指す。

【第5・6回】 7月19日（土） 1・2限（8：50～12：10）

交渉学のフレームワーク、事前準備の方法論等に重点を置いた社外交渉能力向上に向けたミニレクチャー・チーム演習

M i s s i o n, Z O P A, B A T N A といった交渉学のフレームワークを学んだうえで、ビジネスケースを用いた模擬交渉を行う。

【第7・8回】 7月26日（土） 1・2限（8：50～12：10）

**戦略的思考及び中長期的な関係性構築に重点を置いた交渉能力向上
に向けたミニレクチャー・チーム演習**

前回までに学習した内容に加え、中長期的、戦略的な視点から交渉シナリオを考えるとともに、リスクマネジメント的な視点で交渉を捉える力を身につけることを目指す。

4. 成績評価方法

定期試験を行わず、平常試験（小テスト・レポート等）で総合評価する。成績評価割合は以下の通りである。毎回の授業での学習に真摯に取り組む姿勢や態度、個人レベルの提出物や成果物、グループ活動におけるグループへの貢献度やグループ学習態度、グループ活動の活動記録、提出物及び成果物、プレゼンテーション、ふりかえり記録を総合的に評価する。

成績には、個人の学びの学習態度（20%）、チーム活動でのチーム貢献およびチームメンバー個々人の成果物等のチーム平均点（30%）を反映する。

授業中の授業に取り組む姿勢・態度（決して出席点ではない）（20%）

個人レベルの提出物や成果物、ふりかえり記録（ポートフォリオ）（20%）

個人レベルのプレゼンテーション（15%）

【担当講師】

松木 俊明（まつきとしあき）

弁護士（大阪弁護士会・瑞木総合法律事務所） パートナー弁護士）

元D a r i K株式会社社外取締役（2020年6月～2022年1月）

一般社団法人 HOME ステーション理事（2021年～現在）

株式会社チャンピオンカレー監査役（２０２４年８月～現在）

国立大学法人 大阪教育大学利益相反委員会委員

知的財産教育協会運営委員

関西大学非常勤講師（交渉学）、神戸大学大学院経営学研究科非常勤講師（交渉学）

宅地建物取引士有資格者、全国経理簿記能力検定２級、知的財産管理技能士２級、個人情報保護士

IT教育研究所主催「交渉学講師育成特別プログラム」修了（１期生）

弁護士会において開催された研修を機に交渉学に興味を持ち、交渉学関西コミュニティに参加。以後、現在大学・経営大学院での交渉学の授業を担当するとともに企業研修等を多数担当している。関西交渉学研究会顧問。

ベンチャー企業の役員を歴任し、企業法務（予防法務、戦略法務）、知的財産、交渉分野、経営支援等を中心に弁護士として活動中。その他、児童養護関連の支援活動を行い、関連団体の理事としても活動中。