

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。これらの基礎概念を、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

- ・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
- ・交渉と常識と思い込み

< Day2 >

Session3 : 交渉演習 # 2 (二者間交渉) ※電卓が役に立ちます

- ・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, 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、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（恐縮ながら、支払いに用いるカード会社の手数料を含め 1200 円とさせていただきます。為替に大きな変動がある場合には、変更されますので、ご了承ください）

テキスト

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（ケロッグ・スクール・オブ・マネジメント） & ゴールドバーグ（ノースウエスタン・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を行う。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。また提出者の学籍番号氏名も配布時に消しやすいように最上段に横並びに記してください。）

- 最も失敗感・不満の残る交渉
 - 失敗の原因
 - 最も満足感・成功感の残る交渉
 - 成功の要因
 - 交渉でもっともよく使うテクニックは何か
 - 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 認知バイアス and/or IRP モデルを指定テキストで補

強し、具体的な事例を分析・診断せよ」。A4版10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）。

※Day4のVTRからの学習は、一つの参考サンプルになります。