

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) ※電卓を持参ください

・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)

・Coalitionから交渉を見つめ直す

Session6:

・交渉における社会的現実

・公正、ルール、チームでの意思決定

< 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
- ・まとめと明日の実践への期待

* 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(支払いに用いるカード会社の手数料を含め 1200 円を予定しています。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

ペイザーマン(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)

ランブルゥ(ブランダイス大 & ハーバード・プログラム・オン・ネゴシエーション) & 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

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。職場内あるいは外から交渉の達人を探し、次の項目を聞き取り、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。提出者の学籍番号と氏名は配布時に隠します。消しやすいように最上段に横並びに記してください。)

- 最も満足感・成功感の残る交渉
- 成功の原因
- 最も失敗感・不満の残る交渉
- 失敗の要因
- 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%)

・講義終了後レポート(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、TA にメール送付で提出。

※ 提出方法および締切日などの詳細は、別途 TA を通じて通知します。

※ 事前課題と同じく、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。

※ Day4 の VTR からの学習は、一つの参考サンプルになります。