

専門教育科目

講義科目

基本/OCR

授業科目名	説得・交渉力を高める	科目コード	配当年次	単位
担当教員	松本 潔	FD42	2	2

#### 科目の概要

本科目では、「論理的に思考し、表現する力」を基本にした説得力と交渉力を、さまざまなケーススタディを通して学習する。説得・交渉力の必要性、ロジカル・ネゴシエーションの手法、交渉の基本パターンと合理的な説得の技法、説得・交渉における戦略と戦術、交渉力を高める情報収集と意思決定の方法について、理解を深める。

#### 科目の到達目標

- ①合理的な説得や交渉の方法と同時に交渉の基本形としての3つの基本パターンを理解し、交渉をより有利に進める戦略と戦術を身につけることができる。
- ②自分の交渉戦略を決める際の意思決定の方法として、科学的な手法が活用できる。

テキスト 『説得・交渉力を高める』 茂木 秀昭, 産業能率大学

#### テキストの読み方

- ①合理的な説得や交渉の方法と同時に感情に訴え、人間性を発揮した説得の方法も理解する。
- ②交渉の基本形としての3つの基本パターンを理解する。
- ③交渉をより有利に進めるゲーム・プランとしての4つの戦略を理解する。
- ④交渉における説得のための戦術を理解する。
- ⑤自分の交渉戦略を決める際の意思決定の方法として科学的な手法が活用できる。

#### 単位修得の方法

レポート課題を提出し、60点以上であれば合格となり、科目修得試験を受験できる。科目修得試験の得点が60点以上であれば合格となり、評価が確定し、2単位を修得できる。