専門教育科目 講義科目

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	矢島　正	HJ04	1	2

科目の概要

本科目は、ビジネスにおける商談などの場面において必要とされる、コミュニケーションとしての交渉および説得の基本的な知識・思考と方法論を習得し、それを実際のビジネスの場面で活かすための実践的な取り組み方について学習する。そして、説得・交渉を実践に移すためのスキルを身につけることを目指す。具体的には、テキストにおいて、さまざまな場面におけるケースを通して学習するとともに、説得・交渉力の実践的な場面についてトレーニングブックを活用することで、より具体的なスキルを体得することが期待される。

科目の到達目標

①テキストから、ビジネスにおけるコミュニケーションとして、説得や交渉の方法について、その基本的な知識・思考を身につけ、実践的な説得・交渉力のスキルを理解することができる。
②トレーニングブックにより、実際の説得・交渉の場面について、どのように対応すればよいかを、交渉力として身につけることができる。

テキスト	『説得・交渉力を高める』大神 賢一郎,産業能率大学,2015年 『説得・交渉トレーニングブック』大神 賢一郎,産業能率大学,2015年

テキストの読み方

①テキストの第１章ではビジネスの場における説得や交渉の意味、またその必要性を検討し、それらの基本的な方法と類型化について理解を深める。②第２章では交渉の準備を検討し、交渉の戦略的なスキルについて理解を深める。③第３章では説得と交渉のための対人関係として必要な能力とともに、交渉時に相手を効果的に説得するための戦略的な構築スキルを理解する。④第４章では商談などの場面に臨む心構えにおいて、相手との説得と交渉を上手く運ぶための知識を検討し、そのための意思決定の合理的な側面とともに非合理的側面についても理解を深める。⑤テキスト学習の進捗に応じてトレーニングブックを活用し、説得および交渉における話法の練習により、実践的な対人関係能力を身につける。また、さらに実践的な場面に応じた説得と交渉のエクササイズに取り組む。

単位修得の方法

リ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。

＊本科目を学習する前提として、HH20（考える力をつける）および HH21（伝える力を伸ばす）を学習していることが望ましい。