

授業科目名	交渉のデザインと実践スキル		科目コード	配当年次	単位
担当教員	大神 賢一郎		EJ14	3・4	2
科目の概要					
<p>近年、権利意識の高まりや価値観の多様化などを背景として、企業などの組織間のみならず個人間においても“交渉”をする必要に迫られる機会が多くなってきている。その一方でこれまでの学校教育では、相手を説得したり、相手と交渉したりするということを体系的に学ぶ機会はほとんどなかった。本科目では、相手を説得するための基本的な交渉の流れを理解するとともに、交渉に必要な説得話法や、意思決定を促す話法、そして交渉シナリオの作成方法などを学習する。</p>					
担当教員の 実務経験等	<p>[担当教員の实務経験] 大手企業勤務の後、コンサルティング会社などを経て産業能率大学総合研究所にてマーケティング、説得・交渉力等の企業コンサルティング、社員研修等に長く携わる。</p> <p>[実務経験に基づく項目] 交渉戦略の立案、事前の情報収集と現状認識、交渉構造のコントロール、着地点の判断、複数の選択肢からの意思決定、戦略ストーリーの構築、交渉のプレゼンテーション 等</p>				
科目の到達目標					
<p>①交渉に苦手意識を持たず、積極的に交渉に臨むことができる。 ②相手を説得するための話法とそれらを使い、交渉シナリオを作成することができる。</p>					
テキスト	『交渉のデザインと実践スキル』産業能率大学総合研究所交渉研究プロジェクト, 産業能率大学出版部, 2011年				
テキストの読み方					
<p>①理論編は交渉の進め方を学ぶ上で必要な、基礎的な考え方についてまとめられている。まず理論編を通読し全体の概要を理解すること。 ②理論編は内容が一般論として記述されているので、自分のこれまでの体験に照らし合わせてみて、自分であればどうするのか？などを想像しながら読み進めること。 ③実践編は、“出たところ勝負”の場当たりの交渉に陥ることのないように、相手を説得するストーリーを描く（デザインする）ための各種の手法を紹介している。キチンと精読し一つひとつの手法をしっかりと身に付けること。</p>					
単位修得の方法					
<p>①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。 または、 ②スクーリングを受講し、合格すれば2単位を修得できる。この場合、レポート課題の提出と科目修得試験の受験は不要。</p>					