専門教育科目　講義科目

科目名：	交渉のデザインと実践スキル	科目コード	EJ14
		単位	2
科目主査：	大神 賢一郎　　担当講師： 大神 賢一郎	配当年次	3・4

授業の目的と概要	グループワーク： ☑ あり ☐ なし	個人ワーク： ☑ あり ☐ なし

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ます。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ありませんでした。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します。

担当教員の実務経験等	［担当教員の実務経験］ 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。 ［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。	
履修の前提となる科目	☐ あり ☑ なし	科目名：
履修の前提となる知識 その他特記事項	特になし	
テキスト	『交渉のデザインと実践スキルー合理的な結論を得るためのシナリオとはー』 学校法人産業能率大学総合研究所交渉研究プロジェクト編著, 産業能率大学出版部, 最新版	

この科目の 到達目標	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。
成績評価 の 方 法	授業態度を重視し、授業内で提示された課題の成果物を評価対象とします。また最終試験は単に知識を問うだけではなく、講義内容の理解度を問う問題もあるので、講義をしっかり聞き、重要な点はノートにまとめておいてください。 ※スクーリング全日の出席、課題、最終試験の提出（白紙提出不可）をもって、採点対象とする。
事後学習	交渉のレトリック、プレゼンテーションなど学習した内容を実践の場で繰り返し試行し、自分なりの表現方法を見つけていくことが実践的な交渉力を身につけるポイントとなります。
事後学習の 参考文献	『影響力の武器(新版)』ロバート・B・チャルディーニ, 誠信書房, 2023年

スクーリング受講時に用意するもの

☑テキスト ☑筆記用具 ☑カメラ・マイクは必須となります。