


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

科目の概要

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。

履修の前提となる科目 あり なし 科目名:

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。

テキスト 『交渉のデザインと実践スキル』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,2011年

成績評価の方法

客観問題	記述問題
10問出題します。客観問題の評価割合は40%です。	2～3問出題します。記述問題の評価割合は60%です。

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。

さらに学習を深めるための参考文献

『影響力の武器』ロバート・B・チャルディーニ,誠信書房,2014年
『アリストテレス 無敵の弁論術』高橋 健太郎,朝日新聞出版,2015年