

説得・交渉力を高める	履修年次	2	
	単位	2	
大神 賢一郎、藤井 毅彦	配当期	前・後	
	授業方法	演習/対面	
授業の内容			
<p>[授業の概要]</p> <p>近年ビジネスシーンにおいて、説得・交渉力は必須のビジネススキルとして位置づけられるようになったばかりでなく、日常生活シーンにおいても、説得・交渉力が求められる機会は飛躍的に増大しつつある。これらの場面では、理論で相手を説き伏せようとするディベートのようなスタイルでは、Win-Win の関係を築くことはできない。説得・交渉のゴールは相手を言い負かすことではなく、あくまでも相手に納得感を与え、相手が能動的に態度、考え方、行動を変容させる状況を作り出すことであると言える。その意味で説得・交渉のゴールとは、広義には”自分の思う方向に人の心を誘導する”こととも言い換えることができる。</p> <p>したがって本講座では、そうしたゴールに向け、交渉相手との人間関係の作り方、パワーバランスのコントロールの方法、会話の組み立て方、ボディランゲージの使い方などを多岐にわたり学習する。また関連周辺領域として、靈感商法、洗脳、最近注目のメンタリズムなどにも言及することになる。</p> <p>授業の進め方はグループワーク、ロールプレイング、ショートケースなどを取り入れ、実践的なスキルが身に付けられるよう構成している。</p>			
この科目の到達目標			
<ul style="list-style-type: none"> ・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。 ・交渉者に求められる人間関係構築スキルを身に付け、実践できる。 ・基本的な説得技法を身に付け、実践できる。 ・上記の知識、技能を修得し、総合的な交渉シナリオを作成することができる。 			
成績評価の方法			
定期試験、課題として作成する交渉シナリオの完成度、授業出席(受講態度、発言などの参画度等も含む)、授業外学習の成果等を下記のポイント、割合で評価する。			
週	授業項目	週	授業項目
1	説得・交渉の考え方	8	交渉のレトリック① ～情報収集の話法～
2	説得・交渉におけるラポール形成① ～外面的要素の観点～	9	交渉のレトリック② ～説得の話法～
3	説得・交渉におけるラポール形成② ～内面的要素の観点～	10	交渉のレトリック③ ～決断を促す話法～
4	パワーバランスのコントロール(対人影響力)① ～弱者の対応法～	11	総合演習 ～交渉シナリオの作成～
5	パワーバランスのコントロール(対人影響力)② ～強者の対応法～	12	交渉のプレゼンテーション① ～自分の話し方チェック～
6	納得感の高い交渉条件① ～交渉シナリオの作成～	13	交渉のプレゼンテーション② ～物理的環境要因～
7	納得感の高い交渉条件② ～交渉シナリオの振り返り～	14	授業のまとめ