

【基本情報】

時間割コード	
開講区分(開講学期)	
曜日・時間	
開講科目名	ネゴシエーションⅠ
教室	
開講科目名(英)	Negotiation I
定員	
ナンバリング	
単位数	
年次	
担当教員	久保大作、小野木尚、大澤恒夫、ジョン・リベイロ、山口聡子
メディア授業科目	非該当

【詳細情報】

授業サブタイトル	
開講言語	日本語・英語
授業形態	演習科目
授業の目的と概要	<p>分野を問わず社会のリーダーとして仕事に取り組もうとする人々に求められるのは、「問題解決能力」である。問題解決を進めるために必要なことは、背景や意見を異にする人々と話し合いを遂行し、議論を噛み合わせ、対話を促進して、関連する情報の収集・分析を踏まえ、問題を構造的に見定めて共有し、適切な解決策を模索し、関係する人々の納得を得られる解決に導くことである。このような問題解決のための実践的な活動の核を成すのは、「交渉」、すなわちネゴシエーションである。この授業は、ネゴシエーションを通じた適切な問題解決に取り組むための基礎的な能力の育成を目的とする。</p> <p>講義は、7月20日、7月27日、7月28日の3日間に分け、それぞれ5コマ（1限～5限）を実施する。1日目及び2日目前半は交渉の基礎を学んだうえで模擬交渉の実践を行う。2日目後半は仲裁の基礎と準備書面の作成方法を学び、3日目で模擬仲裁の実践を行う。これらを通じて、交渉と仲裁の違いを体感し、生涯使える交渉力の基礎を体得していただきたい。また、幅広い人材が集い、多様な観点から授業に貢献されることを期待している。</p> <p>なお、この授業では、英語を使った実践も取り入れる予定である（受講生の英語能力については問わないが、積極的にチャレンジしてほしい）。</p> <p>※この科目はグローバルリーダーシップ・プログラムの1科目です。1学期に「リーダーシップデザイン」、「実践グローバルリーダーシップ」、「ネゴシエーション基礎」、「ネゴシエーションⅠ」、2学期に「ネゴシエーション」、「ネゴシエーションⅡ」、「経営者と語るリーダーシップ」、「リーダーシップを考える」があります。</p>
学習目標	<p>①議論を噛み合わせて問題を構造的に把握し共有するディベートの能力を身に着ける</p> <p>②多面的な問題解決策の創造と合意形成に向けた対話の能力を身に着ける</p> <p>③継続的に自己研鑽をする習慣をつける</p> <p>④英語を主体とした学習を希望する者については、上記①、②が英語でできるようになる</p>
履修条件・受講条件	<p>1. 本授業は学部や専門を問わず、また、過去に得た特別な交渉の経験、知識を必要としない。交渉初心者も歓迎する。</p> <p>2. 英語能力について特に要件を設けない（英語能力は評価の対象としない）が、英語による議論に積極的にチャレンジする受講生を望む。</p> <p>3. この授業の履修を経て、大学対抗交渉コンペティション（http://www.negocom.jp/）（以下、「INC」という）に挑戦し、多様な価値観を持つ人との交渉・ディベートを経験する（希望者のみ）。</p> <p>4. 聴講生は、歓迎するが、授業方針に従うこと。</p>

●講義日時
この授業は集中講義として、以下の日程で行う。
【日時】

- ① 7月20日（土曜日）
- ② 7月27日（土曜日）
- ③ 7月28日（日曜日）

【教室】 OSIPP棟2階 講義シアター（オンラインによる講義の場合もある）

担当教員
久保大作
小野木尚
大澤恒夫 客員教授（弁護士）
ジョン・リベイロ（弁護士（英国））
山口聡子（弁護士）

グローバルリーダーシップ・プログラム
<http://www.osipp.osaka-u.ac.jp/leader/index.html>

第1回	《日付》7月20日	<p>《内容》交渉① オリエンテーション、交渉の経験に学ぶ —受講者の交渉経験に学ぶ ※ 受講者は、フィッシャーほか（金山宣夫、浅井和子訳）『ハーバード流交渉術』（三笠書房・知的生き方文庫）を事前に読み、原則立脚型交渉法の7要素（①人と問題を切り離す、②立場ではなく利害に焦点を合わせる、③双方にとって有利な選択肢を考え出す、④客観的基準を強調する、⑤よい「BATNA」（バトナ）を用意する、⑥確約（コミットメント）の仕方を工夫する、⑦よい伝え方（コミュニケーション）を確保する）のいずれかに関連する、各自の交渉等の経験を3分でプレゼンできるように準備すること （各人の工夫を大いに歓迎する） —原則立脚型交渉法の基礎</p>
教室		
第2回	《日付》7月20日	<p>《内容》交渉② 交渉の基礎理論を学ぶ —人と問題を切り離そう —立場ではなく、利害に焦点を合わせよう —客観的基準を強調しよう —双方にとって有利な選択肢を考え出そう —最善の代替案（BATNA）を用意しよう —約束（コミットメント）の仕方を工夫しよう —よい伝え方（コミュニケーション）を工夫しよう</p>
教室		
第3回	《日付》7月20日	<p>《内容》交渉③ 交渉実践 —事例による交渉実践&ディスカッション</p>
教室		
第4回	《日付》7月20日	<p>《内容》交渉④ 交渉実践 —事例による交渉実践&ディスカッション</p>
教室		
第5回	《日付》7月20日	<p>《内容》交渉⑤ 相手を動かすプレゼンテーション&メール —第1回の受講者による交渉経験のプレゼンの向上 —メールは交渉だ！ —ディスカッション+ファシリテーション</p>

第6回	《日付》7月27日	《内容》交渉⑥ 交渉実践 —事例による交渉実践&ディスカッション、英語で交渉をやってみよう。
第7回	《日付》7月27日	《内容》 英語による議論の方法 —交渉やディベートの実践を通じて、英語による議論の方法について学ぶ。
教室		
第8回	《日付》7月27日	《内容》仲裁① 紛争解決の枠組み —紛争解決の枠組み及びその違い（仲裁、訴訟、調停） —訴訟や仲裁の手続きの流れ
教室		
第9回	《日付》7月27日	《内容》仲裁② 紛争解決の枠組み —紛争解決の枠組み及びその違い（仲裁、訴訟、調停） —訴訟や仲裁の手続きの流れ
教室		
第10回	《日付》7月27日	《内容》仲裁③ 事例による準備書面の準備 —準備書面を作成する —作成した準備書面の内容を検討し、弁論を行う —自己評価と他己評価
教室		
第11回	《日付》7月28日	《内容》仲裁④ 国際商事仲裁のケース実践に向けて —ケーススタディの実践
教室		
第12回	《日付》7月28日	《内容》仲裁⑤ 国際商事仲裁と仲裁の本格ケース実践 —国際商事仲裁の基本について学ぶ —過去のINC問題を用いて本格的な模擬仲裁の実施 —自己評価と他己評価
教室		
第13回	《日付》7月28日	《内容》仲裁⑥ 国際商事仲裁と仲裁の本格ケース実践 —国際商事仲裁の基本について学ぶ —過去のINC問題を用いて本格的な模擬仲裁の実施 —自己評価と他己評価
教室		
第14回	《日付》7月28日	《内容》仲裁⑦ 国際商事仲裁と仲裁の本格ケース実践 —国際商事仲裁の基本について学ぶ —過去のINC問題を用いて本格的な模擬仲裁の実施 —自己評価と他己評価
教室		
第15回	《日付》7月28日	《内容》まとめ 講義全体の振り返りを行う
教室		
授業外における学習	各回に示した宿題を行うこと。	

教科書・指定教材	フィッシャーほか（金山宣夫、浅井和子訳）『ハーバード流交渉術』（三笠書房・知的生き方文庫）
参考図書・参考教材	<ul style="list-style-type: none"> ■フィッシャーほか（印南一路訳）『新ハーバード流交渉術—論理と感情をどう生かすか』（講談社2006年） ■フィッシャーほか（岩瀬大輔訳）『ハーバード流交渉術 必ず「望む結果」を引き出せる!』（三笠書房2011年） ■野村美明・太田勝造編著『交渉ケースブック』（商事法務、2005年）、なお大学対抗交渉コンペティションのホームページ（http://www.negocom.jp/）も参照。 ■野村美明他『話し合いでつくる中・高「公民」の授業 交渉で実現する深い学び』（清水書院、2018年） ■マルホトラニベイザーマン（森下哲朗監訳）『交渉の達人』（日本経済新聞社2010年） ■大澤恒夫『法的対話論—法と対話の専門家をめざして』（信山社2004年）、大澤恒夫『対話が創る弁護士活動—交渉・ADR・司法アクセス・法教育』（信山社2011年）
成績評価	<ol style="list-style-type: none"> 1. 受講にあたっての積極性 2. 授業中の発言内容、パフォーマンス（授業後半で配布する相互評価シートに基づく他己評価を含む） 3. 毎回の振り返りの内容、質 4. その他授業への貢献度を総合的に考慮して評価する。 <ul style="list-style-type: none"> ・積極性（発言数、50%）+ 毎回振り返りシート（20%） + 最終レポート（30%）
出欠席及び受講に関するルール	原則として10分以上の遅刻は認めない。やむを得ない理由により遅刻する場合は、担当教員まで連絡すること。講義中は受け身にならず積極的に発言をし、主体的に関与すること。
特記事項	障がい等により本演習の受講に際し特別な配慮を要する場合は、法学部・法学研究科の教務係に事前に相談するとともに、初回授業等、早期に授業担当教員に申し出てください。
オフィスアワー（コメント）	講義は、7月20日、27日、28日の3日間に分け、それぞれ5コマ（1限～5限）を実施する。講義は原則対面で行う。 講義教室：OSIPP棟 2階 講義シアター
実務経験のある教員による授業科目	国内外の弁護士資格を持つ教員が、その経験を踏まえ必要に応じて実例を提示しながら授業を行う。
受講生へのメッセージ	交渉初心者歓迎します。また、英語での交渉にチャレンジしたい受講生についても大歓迎します。講義中は受け身にならず積極的に発言をし、主体的に関与してください。