

【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Ⅱ
教室	
開講科目名(英)	Negotiation Ⅱ
定員	
ナンバリング	
単位数	
年次	
担当教員	久保大作、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>この授業は、秋冬学期に行い交渉コンペティションを対外演習の場として利用して、プロフェッショナルとしての高い仲裁・交渉能力を身につけることを目的とする。最終的には、交渉をまとめるための知識、グループワークを円滑に行うのに必要な能力（チームワーク、リーダーシップなど）および相手とよい関係をつくる力もあわせて身につくことによって、交渉による新しい価値創造の可能性を学ぶことが目標である。</p> <p>なお、希望する受講者は、英語を主体とする授業を受けることができる（詳細については、オリエンテーション時に説明の予定）。</p> <p>秋冬学期に90分15回（下記）の授業を1回120分相当×13回以上行う。</p> <p>第0回 本年度は、INCの日程の都合上、INCへの準備が2学期の授業開始前に（ネゴシエーション基礎・ネゴシエーションⅠ履修者を中心として）始まる。そのため、授業期間開始以前に集合をお願いする可能性がある。特に、INCに選手して参加を希望する者は、参加者決定のための選考に出席することが求められる。そのため、ネゴシエーション基礎・ネゴシエーションⅠを履修していない者は注意してほしい。</p> <p>なお、INCの日程が変更となった場合は、それに伴い、以下の授業日時のうち第3回以降についても日時が変更される可能性があるのご留意いただきたい。</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. 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>3. 聴講生は、歓迎するが、授業方針に従うこと。</p>

INCの日程が変更となった場合は、それに伴い、以下の授業日時のうち第3回以降についても日時が変更される可能性があるのご留意いただきたい。

第1、2回
第3、4回
第5、6回
第7、8回
第9～12回
第13、14回
第15回

担当教員
久保 大作
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）

授業計画

第1回	《日付》	《内容》・交渉コンペの選手とバックアップチームの確認 ・成績評価基準の説明 ・2ヶ月間スケジュールの確定
教室		
第2回	《日付》	《内容》・交渉コンペの選手とバックアップチームの確認 ・成績評価基準の説明 ・2ヶ月間スケジュールの確定
教室		
第3回	《日付》	《内容》・学生主体での交渉および仲裁練習。本講義時間帯（毎週月曜日6限）以降は、講義室を学生に開放する。 ※バックアップメンバー及び選手は必ずこの期間に教員及び許可を得たOG/OB等を審査員としてINC問題で模擬交渉および模擬仲裁を最低各2回行い、評価を受けること
教室		
第4回	《日付》	《内容》・学生主体での交渉および仲裁練習。本講義時間帯（毎週月曜日6限）以降は、講義室を学生に開放する。 ※バックアップメンバー及び選手は必ずこの期間に教員及び許可を得たOG/OB等を審査員としてINC問題で模擬交渉および模擬仲裁を最低各2回行い、評価を受けること
教室		
第5回	《日付》	《内容》・学生主体での交渉および仲裁練習。本講義時間帯（毎週月曜日6限）以降は、講義室を学生に開放する。 ※バックアップメンバー及び選手は必ずこの期間に教員及び許可を得たOG/OB等を審査員としてINC問題で模擬交渉および模擬仲裁を最低各2回行い、評価を受けること
教室		
第6回	《日付》	《内容》・学生主体での交渉および仲裁練習。本講義時間帯（毎週月曜日6限）以降は、講義室を学生に開放する。 ※バックアップメンバー及び選手は必ずこの期間に教員及び許可を得たOG/OB等を審査員としてINC問題で模擬交渉および模擬仲裁を最低各2回行い、評価を受けること
教室		
第7回	《日付》	《内容》・学生主体での交渉および仲裁練習。本講義時間帯（毎週月曜日6限）以降は、講義室を学生に開放する。 ※バックアップメンバー及び選手は必ずこの期間に教員及び許可を得たOG/OB等を審査員としてINC問題で模擬交渉および模擬仲裁を最低各2回行い、評価を受けること

	教室	
	第8回	《日付》 《内容》・学生主体での交渉および仲裁練習。本講義時間帯(毎週月曜日6限)以降は、講義室を学生に開放する。 ※バックアップメンバー及び選手は必ずこの期間に教員及び許可を得たOG/OB等を審査員としてINC問題で模擬交渉および模擬仲裁を最低各2回行い、評価を受けること
	教室	
	第9回	《日付》 《内容》・希望者は、交渉コンペティションに参加 ※学生は仲裁および交渉の様態を録画して、あとで教員や希望者が視聴できるようにすること。
	教室	
	第10回	《日付》 《内容》・希望者は、交渉コンペティションに参加 ※学生は仲裁および交渉の様態を録画して、あとで教員や希望者が視聴できるようにすること。
	教室	
	第11回	《日付》 《内容》・希望者は、交渉コンペティションに参加 ※学生は仲裁および交渉の様態を録画して、あとで教員や希望者が視聴できるようにすること。
	教室	
	第12回	《日付》 《内容》・希望者は、交渉コンペティションに参加 ※学生は仲裁および交渉の様態を録画して、あとで教員や希望者が視聴できるようにすること。
	教室	
	第13回	《日付》 《内容》・反省会 ・選手・バックアップメンバーによる振り返り ・教員による全体講評
	教室	
	第14回	《日付》 《内容》・今年度の失敗・成功体験を次年度に生かすためにINC虎の巻2023を作成する。 ・チームおよび分担の交渉・決定 ・作業計画の策定 ・授業最終日までにデータおよび紙で提出
	教室	
	第15回	《日付》 《内容》INC虎の巻2023の内容報告
	教室	
授業外における学習	1学期にネゴシエーションIを履修しておくことが望ましい。 各回に示した宿題を行うこと。 特に、交渉コンペティションへの出場を希望する場合には、ネゴシエーション基礎またはネゴシエーションIの履修が強く推奨される。	
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=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	<p>模擬交渉・模擬仲裁練習の評価（受講生による相互評価も含む）、INC大会における実技評価（参加者のみ）、その後の反省会、虎の巻作成（以上60%）および最終レポート（40%）の評価による。 第1回講義で評価基準を説明する。</p>
出欠席及び受講に関するルール	<p>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。</p>
特記事項	<p>●実務家や他大学教員と協力して作成した模擬事例を使って実際に交渉や仲裁を行い、その過程を反省・議論することによって、自己客観化と技術の内在化をはかる。 希望者は、大学対抗交渉コンペティション（以下「INC」）への準備・参加することができる。INCでは、仮想のビジネス問題（INC問題）を使い、各大学の代表チームが対戦する。この大会に向けて準備する上で、選抜選手以外のサポートメンバーの働きが重要である。</p> <p>●障がい等により本講義の受講に際し特別な配慮を要する場合は、国際公共政策研究科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。</p>
オフィスアワー (コメント)	<p>90分15回（下記）の授業を1回120分相当×13回以上行う。 講義は原則対面で行います。 講義教室：OSIPP棟2階 講義シアター</p> <p>授業形態：演習/実技科目 ・準備計画策定やチームによる準備など授業のプロセスすべてに交渉力とリーダーシップが必要です。 ・交渉コンペティションについての情報はこちらで参照してください。 http://www.negocom.jp/</p> <p>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</p>
実務経験のある教員による授業科目	<p>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。</p>
受講生へのメッセージ	<p>交渉初心者を迎える。 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。</p>
オフィスアワー	<p>90分15回（下記）の授業を1回120分相当×13回以上行う。</p>