

講演風景



日時

平成27年9月11日(金) 13:00~17:00

懇親会 17:30~18:30 (@人材育成本部 会議室)

場所

北海道大学 百年記念会館 大会議室

対象者

北海道大学 大学院博士後期課程学生(DC)、博士研究員(PD) 優先
前期課程学生(MC)も可

定員

40名(講義室と演習の都合)

講師

東京富士大学 大学院経営学研究科 教授
慶應義塾大学 グローバルセキュリティ研究所 上席客員研究員
隅田 浩司 氏

専門は、経済法、国際経済法、交渉学。東京大学先端科学技術研究センターMOT(技術経営)プログラム開発委員、東京大学先端科学技術研究センター特任研究員、大宮法科大学院大学非常勤講師等を経て、現職。金沢工業大学虎ノ門大学院客員教授、日本経団連グリーンフォーラム講師及び、慶應丸の内シティキャンパス客員ファカルティなどを兼任。著書として『プロフェッショナルの戦略交渉術』(日本経団連出版)、『ビジュアル解説 交渉学入門』(日本経済新聞出版社、共著)、『戦略的交渉入門』(日経文庫、共著)、その他、経済法、交渉学関係論文など。

概要

1. 交渉学の概要

交渉学は、1980年代初頭に、アメリカのハーバード・ロー・スクールにて、本格的な研究と教育プログラム

が開始されました。最近では、法曹養成だけでなく、幅広くプロフェッショナル教育、リーダーシップ教育や研修に取り入れられるようになってきました。このハーバード大学の交渉学研究・教育プログラムが現在、『交渉学』のグローバル・スタンダードとして広く受け入れられているものです。今回、ご紹介する交渉力強化プログラムは、この交渉学の研究成果を踏まえ、さらに、隣接領域である社会心理学や、意思決定論、そして組織論の研究成果を取り入れた最先端の研究成果にもものづくものとなります。特に、日本人がグローバルな日本人が効果的・効率的に身につけるにはどのようにすべきかを検証し、交渉学、を踏まえ、日本人が陥りやすい罠や心理バイアスなどを乗り越える技法を紹介します。

2. プログラムの進め方

プログラムでは、交渉学の理論やフレームワークについて講義を行います。その後、簡単な交渉事例を使用した模擬交渉演習（Role Simulation）を行う予定です。模擬交渉演習では、資料に基づいて、①事前に交渉戦略を立案する事前準備のセッション、②実際に参加者同士で交渉のシミュレーションを行う模擬交渉セッションそして、最後に③模擬交渉を踏まえた上でのディスカッションとフィードバックのセッションという3つのセッションを行います。

■ プログラム

13:00 【講義】

- 1 心理のわなと交渉力（二分法のわな、アンカリングなど）
- 2 「対話」としての交渉（パワープレイの問題点、対話を促す交渉学の枠組み）
- 3 交渉における事前準備の方法論
- 4 戦略的交渉を実現する方法論（基礎編）

14:30 【演習】

- 1 オリエンテーション
- 2 Unit 1 事前準備のセッション
- 3 Unit 2 模擬交渉セッション
- 4 Unit 3 ディスカッションとフィードバックのセッション
- 5 質疑応答

17:00 終了

17:30～18:30 **懇親会**（無料・自由参加） @人材育成本部 会議室

■ 参加者の声

- ・ 前回は交渉学に参加しましたが、より実践的な内容ですぐ使えそうだった。自分の弱味に気づけたのも良かったです。
- ・ 自分の癖が分かった。すぐに、探り合い、値段の交渉になってしまったけれど、やはり信頼関係を築くということが、大切だと思った。
- ・ 今迄の自分の中での短所のように思っていたところが、言葉で表され、さらにどうふるまえば良いのが教えて頂けて、意識改革をすることができた。
- ・ 楽しかった！！予想以上に。今後使えそうなところでしっかり考えて使って鍛えていきたい。

■ 参加人数

PD	2名
DC	14名
MC	15名
その他	3名
計	34名

■ アンケート

皆様からのご意見・ご感想を掲載しておりますので、ぜひご覧ください。

- ・ [キャリアパス多様化支援セミナーⅡアンケート](#)

▶ [ウィンドウを閉じる](#)