



至善館

SHIZENKAN

大学院大学至善館

イノベーション経営学術院

2023年度科目等履修生募集要項

リーダーシップと交渉学

目的

科目等履修生制度は、至善館の専門職修士課程の開講科目の一部を、修士課程の履修生以外の方に科目単位で履修いただける制度です。科目ごとに募集・選考を行った上で若干名の方に履修を認めるもので、履修を完了された方は単位を取得することができます。

この募集要項では、日本語にて開講する「リーダーシップと交渉学」科目について記載します。科目等履修生を受け入れている他の科目については、P.6を参考にしてください。

科目の概要

本講義は、効果的な交渉によって、望ましい合意を形成する方法論である交渉学について学びます。交渉学は、ハーバード・ロー・スクールによって1970年代より本格的な研究・教育が展開され、現在、ビジネススクール、公共政策大学院の重要な科目に発展したものであり、時代を先導するリーダーの基礎教養の一つといわれています。交渉学では、交渉プロセスを適切にマネジメントし、効果的な合意形成を実現するための様々な方法論、考え方を学びます。交渉学は、座学による理解を超えた実践知の習得を重視します。本講義においても、交渉特有の心理の罭・バイアス、説得技法（詭弁への対処、修辞学）、問題解決に向けた各種のアプローチについて、受講生による実践的な模擬交渉（アクティブラーニング形式）を用いて学びます。本講義の受講によって、自らの交渉スタイルを自己認識（メタ認知）することができ、さらなる改善へとつなげることが可能となるだけでなく、最新の研究成果に基づく交渉理論を身につけることができます。

（シラバスより抜粋。詳しくは本資料の末尾にシラバスを掲載しておりますので、参照してください。）

授業開催方法・日時

至善館キャンパスにて実施することを予定しております。開講日時は以下の通りです（日本標準時間）。

セッション1：2024年1月25日（木）18:30–21:45（至善館キャンパス）

セッション2：2月1日（木）18:30–22:00（至善館キャンパス）

セッション3：2月8日（木）18:30–22:00（至善館キャンパス）

セッション4：2月15日（木）18:30–22:00（至善館キャンパス）

セッション5：2月22日（木）18:30–22:00（至善館キャンパス）

セッション6：2月29日（木）18:30–22:00（至善館キャンパス）

セッション7：3月7日（木）18:30–22:00（至善館キャンパス）

選考方法

(1) 選考内容

入学者の選考は、出願書類による一次審査の後、面接試験による二次審査を経て、判定します。面接試験では、出願書類の内容を含め、本科目へ参加いただくにあたっての問題意識や適性について、総合的な評価を行います(※1)。本科目は日本語で実施しますので、選考についても日本語で実施します。

※1 本プログラムの選考では、GMATやGREのスコア提出を求めません。

(2) 面接試験

面接は原則としてオンラインにて(Zoomを利用)実施することを予定しております。面接日時とURL等の詳細については、第一次選考結果通知時にお知らせします。

出願資格

出願時点において、次のいずれかに該当する方で、本学入学までに、原則、常勤者として満3年以上の社会人経験を有する方が出願の資格を有します。

- (1) 大学を卒業した方
- (2) 大学評価・学位授与機構から学士の学位を授与された方
- (3) 外国において学校教育における16年の課程を修了した方
- (4) 文部科学大臣の指定した方
- (5) 本学において修士課程を受けるにふさわしい学力および実務経験があると認められた方

出願及び選考プロセス

出願は、本学のウェブサイトより行なっていただきます。出願プロセスは、以下の4つのステップから構成されています。

ステップ1: 出願

- 次の出願フォームの指示に従い、出願してください。なお、出願書類の志望動機の欄は、日本語で記入いただくようお願いいたします。

<https://forms.gle/cwA5aEawFCWxRTHUA>

ステップ2:書類選考、面接審査日程のご連絡

- 提出書類をもとに、第一次の書類選考を行います。書類選考を通過した方を対象に、第二次の面接審査を行います。書類選考を通過した方に対して、出願フォームに記載頂いたE-mailアドレスに、事務局より面接審査の日程とZoom URLをお送りします。

ステップ3:面接審査

- 面接審査は、オンライン(Zoom)にて行います。所要時間は10分程度です。

ステップ4:合否連絡と入学手続

- 書類・面接審査の結果を踏まえて合否判断を行い、合否結果をご連絡します。
- 合格された方は、入学金と授業料の振り込みをいただきます。入学金と授業料の振り込みの完了をもって、科目等履修生としての受講を正式に認めます。

応募締め切り

- 2023年12月18日(月)12:00

面接審査日程(予定)

面接日時は、次の日程で一人10分を予定しています。時間は事務局で指定させていただきます。

2023年12月26日(火)18:30-21:00

合否結果のご連絡日程(予定)

出願フォームに記載頂いたE-mailアドレスに、事務局よりお送りします。

2023年12月28日(木)

入学手続および履修手続

手続きは、合格通知と併せてお知らせする指示にしたがって行ってください。

手続き期限は2024年1月24日(水)です。

出願にあたり入力いただく項目

出願にあたって入力いただく項目は以下の通りです。すべての項目が揃った時点で正式な出願受付となります。締め切りまでに全ての項目が提出されなかった場合、出願は受け付けられません。

1. 氏名
2. 性別
3. 国籍
4. 生年月日
5. 住所
6. 電話番号
7. E-mailアドレス
8. 現在の勤務先
9. 学習歴
10. 志望動機および本科目での学びへのコミットメント
11. パスポートの写し(日本国籍以外の方)
12. 在留カードの写し(日本国籍以外の方)

入学検定料について

入学検定料は2023年度に関しては不要です。

学費等について

履修にかかる費用は次のとおりです。

科目等履修生 登録料	30,000円
授業料	200,000円
合 計	230,000円

- (1) 授業料には、コースにて用いるケース教材の費用(使用する場合)を含みますが、教科書や参考図書の費用は含みません。

- (2) 前年度または同年度に科目等履修生として他の科目を履修しており、その履修にあたり科目等履修生登録料(以下、登録料という)を支払い済みであった場合、2科目目以降の登録料の支払は免除されます。

個人情報の取り扱いについて

本学では、提出された出願書類等は、入試関連業務及び入学後の学籍管理関係業務以外には使用しません。本学のプライバシーポリシーについては、本学ホームページをご覧ください。応募した方々は、本学のプライバシーポリシーに同意されたものとみなします。



留意事項

- (1) 履修した科目の単位取得要件を満たした者については、単位を与え、本人の請求により単位習得証明書を発行します。
- (2) 科目等履修生には、通学証明書(通学定期用)及び学割証は発行されません。
- (3) 本学の科目等履修生であることを根拠とする在留資格は、取得できません。
- (4) 授業が未開講になった場合、受講許可を取り消す可能性がありますのでご了承ください。
- (5) 科目等履修生が単位の取得後5年以内に至善館の修士課程に入学した場合、単位取得科目について、4単位を上限に、取得済みとして認められる場合があります。この場合、当該科目の履修に際して支払い済みの授業料の金額を修士課程の授業料より差し引きます。

科目等履修生を募集する他の科目

至善館では、本科目以外にも、科目等履修生の受け入れを予定しています。以下が、2024年1月から2024年3月の期間における対象科目一覧です。

科目名	言語	開講時期	案内時期
社会的インパクトの創出とマネジメントの本質	日本語	2024年 1月-3月	2023年11月
Creating and Managing Social Impact	英語	2024年 1月-3月	2023年11月
Leadership and Negotiation	英語	2024年 1月-3月	2023年11月



科目名: リーダーシップと交渉学

実施年度/学期: 二年次後期

単位数: 2単位(選択科目)

担当教員: 田村 次郎 特任教授

授業実施形態: 対面

科目の目的:

本講義は、効果的な交渉によって、望ましい合意を形成する方法論である交渉学について学びます。交渉学は、ハーバード・ロー・スクールによって1970年代より本格的な研究・教育が展開され、現在、ビジネススクール、公共政策大学院の重要な科目に発展したものであり、時代を先導するリーダーの基礎教養の一つといわれています。交渉学では、交渉プロセスを適切にマネジメントし、効果的な合意形成を実現するための様々な方法論、考え方を学びます。交渉学は、座学による理解を超えた実践知の習得を重視します。本講義においても、交渉特有の心理の罨・バイアス、説得技法(詭弁への対処、修辞学)、問題解決に向けた各種のアプローチについて、受講生による実践的な模擬交渉(アクティブラーニング形式)を用いて学びます。本講義の受講によって、自らの交渉スタイルを自己認識(メタ認知)することができ、さらなる改善へとつなげることが可能となるだけでなく、最新の研究成果に基づく交渉理論を身につけることができます。

学修の到達目標:

交渉における心理の罨・バイアスを理解し、適切に対応することができる

説得技法、交渉相手の詭弁の見抜き方、適切な対処法など、「言葉で戦う技術」(ビジネス修辞学)について学ぶことができる

交渉の主導権を確保し、効果的な合意形成を導くための適切な交渉プロセスのマネジメント手法を身につけることができる

創造的な問題解決策を立案し、交渉相手と共同的に過大を解決するための合意形成へのアプローチを学ぶことができる

紛争・対立を解決する「コンフリクト・マネジメント」の基本的な考え方を身につけることができる

学修アプローチ:

交渉学に関する講義及び交渉事例に関するケーススタディ及び、模擬交渉の実践による体験的学習(アクティブ・ラーニング形式)

教科書:

2冊とも購入すること

田村次朗『ハーバード×慶應流交渉学入門』中央公論新社(2014)

田村次朗『「リーダーシップ基礎」入門 傾聴力・対話力・交渉力・説得力を鍛える!』(東京書籍 2023)

参考図書:

ロバート・チャルディーニ『PRE-SUASION 影響力と説得のための革命的瞬間』(誠信書房 2017)

ロジャー・フィッシャー(著), ウィリアム・ユリー(著)『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)

田村次朗、隅田浩司『戦略的交渉入門』日本経済新聞出版社(2014)

ウィリアム・ユリー(著)『ハーバード流 最後までブレない交渉術 —自分を見失わず、本当の望みをかなえる』(日本経済新聞出版社(2015)

ローレンス・サスキント『ハーバード×MIT流 世界最強の交渉術——信頼関係を壊さずに最大の成果を得る6原則』(ダイヤモンド社 2015)

ディーバック・マルホトラ『交渉の達人 ——ハーバード流を学ぶ(フェニックスシリーズ)』(パンローリング 2016)

マックス・ベイザーマン『ハーバード流「気づく」技術』(KADOKAWA 2015)

田村次朗、隅田浩司『リーダーシップを鍛える「対話学」のすゝめ』(東京書籍 2021)

成績評価:

各回の模擬交渉終了後に提出するレポート(40%)

最終レポート(40%)

クラスにおける発言、積極的な参加姿勢(20%)

各セッションの概要:

対話の基本(田村)[3時間]

対話と意思決定(SPICEアプローチ)(田村)[3時間15分]

交渉における論理(田村)[3時間15分]

交渉の準備(田村)[3時間15分]

交渉時の現場力(田村)[3時間15分]

協議事項の交渉(田村)[3時間15分]



至善館

Graduate School of
Leadership and Innovation,
Shizenkan University

キューバ危機に学ぶ対立を協調に導くリーダーシップ(田村)[3時間15分]

以上

お問い合わせ



大学院大学至善館 事務局

住所: 〒103-6117 東京都中央区日本橋2-5-1 日本橋高島屋三井ビルディング17F

電話: 03-6281-9011

E-mail: admissions-non-degree@shizenkan.ac.jp