



至善館

SHIZENKAN

大学院大学至善館
イノベーション経営学術院

2024年度科目等履修生募集要項

＜対象科目＞
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。参加者には、この科目全体を通じて「Win-Winな交渉」という問いを探求することを期待する。

（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

至善館キャンパスもしくはZoomを利用したオンライン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1：2025年1月6日（月）18:30–21:45（至善館キャンパス）

セッション2：1月13日（月）18:30–22:00（オンライン：Zoom）

セッション3：1月27日（月）18:30–22:00（オンライン：Zoom）

セッション4：2月3日（月）18:30–22:00（至善館キャンパス）

セッション5：2月10日（月）18:30–22:00（至善館キャンパス）

セッション6：2月17日（月）18:30–22:00（至善館キャンパス）

セッション7：3月3日（月）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。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。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。面接日は出願時に候補の中から選択していただきます。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。ただし、受講を希望する科目を過去に受講・または単位を取得された場合は、出願資格がない場合があります。出願資格を満たしているか不明な方は事務局までお問い合わせ下さい。

- (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。第二次の面接審査の希望日程も同時に伺います。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/5cGNCYc1Pi7bjTmH6>

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30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、科目等履修生登録料と授業料の振り込みをいただきます。科目等履修生登録料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

- 2024年12月13日(金)12:00

面接審査日程(予定)

出願フォームに入力いただいた希望をもとに次の日程で30分を予定しています。

2024年12月17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。

2024年12月20日(金)

入学手続きおよび履修手続き

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2025年1月5日(日)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. 面接日程の希望
12. パスポートの写し(日本国籍以外の方)
13. 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2024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方に、単位を授与し、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) 科目等履修生として単位を取得後、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、2025年1月から2025年3月の期間における対象科目一覧です。科目により、2言語で提供(日本語・英語)、英語のみで提供しているものがある点にご留意ください。

| 科目名 | 言語 | 開講時期 | 募集開始 |
|--|----|----------------|------|
| Global Management: Strategy, Organization and Leadership | 英語 | 2025年 1月-3月 | 11月 |
| Leadership and Negotiation | 英語 | 1月-2月 | 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
科目コード: A404EL-24JP
単位数: 2単位(選択科目)
実施期間: 2025年1月6日(月)~3月3日(月)
担当教員: 田村 次郎 教授、下川 祐佳 特任講師
授業実施形態 : 対面とオンラインで行う

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。参加者には、この科目全体を通じて「Win-Winな交渉」という問いを探求することを期待する。

学修の到達目標:

1. 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。
2. 説得技法、交渉相手の詭弁の見抜き方、適切な対処法などについて学ぶことができる。
3. 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。
4. 創造的な問題解決策を立案し、交渉相手と共同的に課題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。
5. 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。

科目の位置づけ:

本科目は、全人格経営リーダーシップのコンピテンシーモデルにおける「実現する力」に対応している。本科目に先立って開講された必修科目「思いとビジョンを伝える技法」と並び、他者と対峙するスキルを学ぶ科目である。同科目が、リーダーとして多様なオーディエンス



を想定したスピーチやプレゼンテーションの技術を学ぶ機会であったのに対して、本科目では、異なる利害を持つ他者と、どのようにして合意を築きうるのか、効果的な合意形成を行うにあたってリーダーに求められるものとは何かについて探求する。

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:

購入すること

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)

参考書:

- ロバート・チャルディーニ『影響力の武器 人を動かす7つの原理[新版]』(誠信書房、2023)
- 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)
- 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)
- 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＝隅田浩司『戦略的交渉入門』(日本経済新聞出版社、2014)

成績評価:

この科目の成績評価は、以下のように行う。

- 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%)

*出席(5回以上)はもとより、「最終個人レポート」は単位取得の必須要件となる。未提出の場合は、単位の取得はできないものとする。

剽窃について:

本学の方針に従い、グループ発表や試験レポートにおけるリファレンス(引用元・参照元の明記)のないカット&ペーストやカンニング(剽窃(ひょうせつ)、第三者による代筆等)、各種不正が発覚した場合、当該科目の成績をFとする。不正行為が二度にわたった場合は、内容の如何を問わず、退学処分とする。

レポートの提出遅延について:

提出期限を過ぎて提出されたレポートは減点対象とし、場合によっては評価対象外となるので注意されたい。

クラス貢献について:

貢献の評価においては、クラスメイトの気づきや学びに貢献しているかどうか基準となる。そのため、発言回数が主眼ではなく、発言内容の質を問う。クラス全体の気づきと学びを促す質問であれば、クラス貢献となるが、そうでない質問については、クラス貢献にカウントされないので留意されたい。

各セッションの概要:

セッション1:対話の基本[3時間]

セッション2:対話と意思決定(SPICEアプローチ)[3.25時間]

セッション3:交渉における論理[3.25時間]

セッション4:交渉の準備[3.25時間]

セッション5:交渉時の現場力[3.25時間]

セッション6:協議事項の交渉[3.25時間]

セッション7:キューバ危機に学ぶ対立を協調に導くリーダーシップ[3.25時間]



至善館

Graduate School of
Leadership and Innovation
Shizenkan University

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