

授業科目名	国際交渉			科目コード	G5503L04
英文名	International Negotiation				
科目区分	英語国際キャリア専攻科目 - 国際キャリア				
職名	教授	担当教員名	堀川 真理子		
学部	現代社会学部	学科	現代社会学科		
曜日	木曜日	時限	2限目		
開講時期	3年後期	授業の方法	講義		
必修・選択	選択	単位数	2単位		
授業の概要	Understand the negotiation process and its fundamental elements in order to address the increasing need for cooperative negotiation at home, at work, and in the larger world.				
キーワード	Negotiation	BATNA	Agreement	Breakthrough	Culture
到達目標	Learn the five-step strategy “ Breakthrough Negotiation. ”				
	Understand the influence of culture on negotiations in an international context.				
ディプロマポリシー	4.社会人としての能力（社会性の向上）				
カリキュラムポリシー	キャリア・実務能力の向上				
キー・コンピテンシー（重視する能力）					
コミュニケーション力	協働力	課題解決力	人間理解力	教育支援力	
教授方法（授業方法）					
知識教授型	対話型授業	演習・反復型授業	グループ演習	地域フィールドワーク	授業外学修指導・自主活動

授業計画

回数	授業内容 詳細	標準時間
第1回	Introduction to International Negotiations	
	【予習】	
	【復習】	
第2回	Overview: Breaking through barriers to cooperation	
	【予習】 Read assignment and make a written summary to hand in at the beginning of class.	1分
	【復習】	
第3回	Prologue: Prepare, prepare, prepare	
	【予習】 Read assignment and make a written summary to hand in at the beginning of class.	1分
	【復習】 Summarize learning	
第4回	The Breakthrough Strategy: Don ' t react -1	
	【予習】 Read assignment and make a written summary to hand in at the beginning of class.	1分
	【復習】 Summarize learning	
第5回	The Breakthrough Strategy: Don ' t react -2	
	【予習】 Read assignment and make a written summary to hand in at the beginning of class.	1分
	【復習】 Summarize learning	
第6回	The Breakthrough Strategy: Don ' t argue -1	
	【予習】 Read assignment and make a written summary to hand in at the beginning of class.	1分
	【復習】 Summarize learning	
第7回	The Breakthrough Strategy: Don ' t argue -2	
	【予習】 Read assignment and make a written summary to hand in at the beginning of class.	1分
	【復習】 Summarize learning	
第8回	The Breakthrough Strategy: Don ' t reject -1	
	【予習】 Read assignment and make a written summary to hand in at the beginning of class.	1分
	【復習】 Summarize learning	
第9回	The Breakthrough Strategy: Don ' t reject -2	
	【予習】 Read assignment and make a written summary to hand in at the beginning of class.	1分
	【復習】 Summarize learning	

第10回	The Breakthrough Strategy: Don ' t push	
	【予習】 Read assignment and make a written summary to hand in at the beginning of class.	1分
	【復習】 Summarize learning	
第11回	The Breakthrough Strategy: Don ' t escalate	
	【予習】 Read assignment and make a written summary to hand in at the beginning of class.	1分
	【復習】 Summarize learning	
第12回	The art of negotiation in diplomacy	
	【予習】 Read assignment and make a written summary to hand in at the beginning of class.	
	【復習】 Summarize learning	
第13回	The art of negotiation in diplomacy	
	【予習】 Read assignment and make a written summary to hand in at the beginning of class.	
	【復習】 Summarize learning	
第14回	Negotiations in hostage crisis	
	【予習】 Read assignment and make a written summary to hand in at the beginning of class.	
	【復習】 Summarize learning	
第15回	Conclusion: Turning adversaries into partners	
	【予習】 Read assignment and make a written summary to hand in at the beginning of class.	1分
	【復習】 Summarize learning	
第16回		
	【予習】	
	【復習】	

評価方法	Writing assignments 40%, Class attendance, preparation and participation in class discussions and learning activities 50%, Quizzes 10%		
使用資料 <テキスト>	"Getting Past NO -- Negotiating in Difficult Situations" by William Ury	使用資料 <参考図書>	「ハーバード流 “NO” と言わせない交渉術」(ウィリアム・ユーリー/著
授業外学修等			
授業外質問方法	The next period after class is suitable. Otherwise, please make an appointment.		
オフィス・アワー	On the second period, every Tuesday.		