

# アカデミックスキルとしての交渉学

## -学部生に必要な実務教育の提言-

### Proposal about Curriculum design Essential for Undergraduate Students

山本敏幸(関西大学) 田上正範(合同会社IT教育研究所)  
Toshiyuki YAMAMOTO(Kansai Univ.) Masanori TAGAMI(\*1)

\*1: Limited liability company Information Technology Institute of Education

キーワード: 交渉学、学部生、カリキュラム・デザイン、基礎力

Keywords: negotiation, undergraduate program, curriculum design, academic basic skills

### 研究目的

本研究は、交渉学教育を通して育成される能力に注目し、大学の全学共通科目のカリキュラム・デザインについて提言するものである。言い換えると、大学の長期ビジョンに合わせた社会人基礎力<sup>1</sup>の領域に深く関わっている交渉学を、カリキュラム・デザインに組み込み、教育に実践していくことである。

### 研究方法

「交渉学」は、コミュニケーションスキルを習得しながら交渉力を身につけることで、問題解決能力を育成し、社会人に必要となるチームワーク力、リーダーシップ力をも育成する学問領域といえる。一方、ディベートは対立する立場を取り、論理展開で優劣を競うが、社会人になって使う機会は、必ずしも多いとは言えず、実践的な活用機会があまりない。「交渉学」はこれから良い関係を長く保とうとするコミュニケーションに活用できる実践的スキルであり、日々の生活の場で役に立つスキルといえる。

「交渉学」の学習により育成される能力を、表1に示す。これらは、すべて交渉力の重要な要素であり、社会人基礎力の中核をなす能力と考えられる。

表1 交渉学の育成能力(例)

a.	フレームワーク(ミッション、ゾーパ、バトナ)を理解し、活用できる能力
b.	相手に効果的に質問し、情報を引き出せるコミュニケーション
c.	準備した交渉シナリオに基づき、交渉を推進するマネジメント力
d.	問題発見・解決力
e.	グループ活動を通じたチームワーク・リーダーシップ力

<sup>1</sup> 経済産業省は、「社会人基礎力」として、「職場や地域社会で多様な人々と仕事をしていくために必要な基礎的な力」と定義づけた(平成18年)。

ところで、学生にとっての大学を考えた場合、大学はただの知識を頭に蓄えるための場所ではないといえる。大学は、社会人になる前の4年間を費やすところである。人生を100cmのものさしで例えると、大学在籍4年間(4cm)がその後の社会人としての約40年(40cm)を決定しているのである。よって、大学4年間で身に付けるべきことは、「社会人が持つ知識・知恵・能力・スキル」に、「専門分野の知識・経験」を付与した位置関係と考えられる。

また、大学には、どういう人材を社会に輩出すべきかを理念化した「大学のミッション」がある。そのミッションをどう実現していくかを明記したビジョンが掲げられている。これらのミッションやビジョンは「学部のミッション」、「学科のミッション」、に反映され、各学科のカリキュラムに反映されている。そして、カリキュラムは授業科目により構成され、それぞれの授業科目にはミッションを反映した学習目標がある。しかし、それぞれのレベルでのミッションやビジョンの設定が、一貫していなければ、大学教育はうまく機能しないのである。

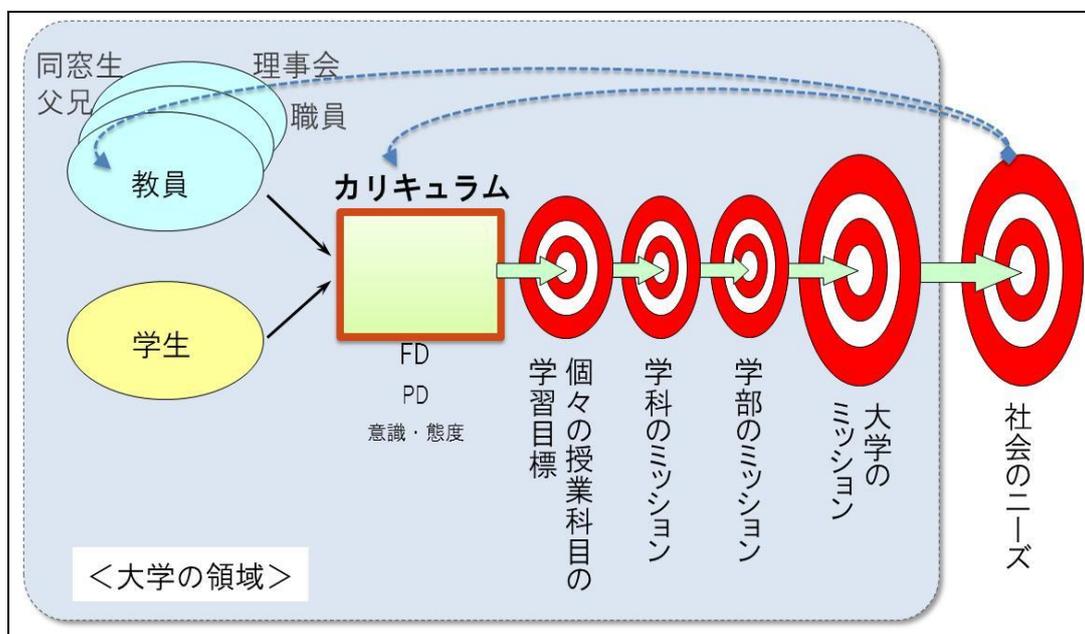


図1 大学におけるミッションの関係  
それぞれの的の中心を一貫していないと、大学教育はうまく機能しない

ここで、関西大学のスタディスキルゼミという全学共通科目群を例に記す。その科目群を表2に示す。しかし、現行の科目群では、社会人基礎力の能力要素<sup>2</sup>を含め、ディベートによる論理思考までしかカバーできておらず、判断を行う場面が欠けている。社会人として生活を営む中で、自分が正しいのか、他のメンバーが正しいのかといった、判断を行う場面は少ない。一方、コミュニケーションによる交渉は、毎日とっていいほど行い、それは、長くいい関係を維持するために行うものである。つまり、大学の全学共通科目群に

<sup>2</sup> 社会人基礎力は3つの能力(12の能力要素)から成る。「前に踏み出す力」: 主体性, 働きかけ力, 実行力, 「考え抜く力」: 課題発見力, 計画力, 創造力, 「チームで働く力」: 発信力, 傾聴力, 柔軟性, 状況把握力, 規律性, ストレスコントロール力

は、学生が社会人となって日々の生活を営むために必須のスキル、コミュニケーションスキルを育成する部分が欠けていると考えられる。

表2 全学共通科目群の例：スタディスキルゼミ（関西大学）

A	プレゼンテーション	F	ディベート
B	パソコンで学ぶ	G	文章力をみがく
C	課題探求	H	ノートをまとめる
D	レポートを作成する	I	スタディスキルを身につける
E	論理的に考える	J	新聞で学ぶ

※社会人基礎力や論理思考等はカバーできているが、判断を行う場面が欠けている。さまざまな判断基準がうまれると、視点に幅ができる

「交渉力」は、“交渉の場面に必要なあらゆる情報収集力およびその情報に基づく判断能力”のことである。例えば、今までのグループ討議では、説得のためのプレゼンテーションを行うため、賛成・反対の二極化した視点からの論理構成が中心となっていた。そこに、交渉学の ZOPA の考え方を、問題解決の演習時に、マイクロインサージョンとして導入することで、賛成か反対かというだけの一方向的な視点・考え方から、さまざまな条件による判断基準が生まれ、視点に幅ができ、いろいろな角度から物事を考えられるようになると考えられる。現にちょっとした ZOPA の考え方を導入するだけで、グループディスカッションの成果に多視点からの考察や解決案の幅が出てくることが観察されている。

### 考察

大学は社会人になる前の大事な 4 年間で過ごすところである。大学では社会人にとって必要なコミュニケーションによる交渉スキルを身につけることは必須であると思われる。この課題に最適な解決策を求めることが研究課題である。今回、解決案の 1 つとして、全額共通科目に対して、従来の社会人基礎力を反映した科目群に加え、交渉学の考え方を提案してみた。関西大学では既に交渉学の考え方をマイクロインサージョンで全学共通科目群に導入を始めている。今後はその効果や成果について報告をしていきたい。

### 引用文献

社会人基礎力（経済産業省）[http://www.meti.go.jp/policy/kisoryoku/kisoryoku\\_image.pdf](http://www.meti.go.jp/policy/kisoryoku/kisoryoku_image.pdf)  
シーナ・アイエンガー「選択の科学-コロンビア大学ビジネススクール特別講義」文藝春秋(2010)