

交渉学の学習者に対する、継続学習意欲の分析報告

A Report on continuous desire of the people learned for the Negotiation Theory.

一色 正彦(金沢工業大学大学院)
Masahiko ISSHIKI(*1)

田上 正範(合同会社 IT 教育研究所)
Masanori TAGAMI(*2)

*1; Graduate School of Kanazawa Institute of Technology

*2; Limited liability company Information Technology Institute of Education

キーワード：交渉学、学習意欲、知的財産、分析報告、

Key words ; Negotiation Theory, Desire to Learn, Intellectual Property, Analysis Report,

研究目的

本稿における「交渉」とは、2以上の当事者間に利害関係の対立や条件の相違等の問題があり、その問題を解決するための交渉とする。交渉については、ハーバード大学交渉学研究所におけるロジャー・フィッシャー教授らの研究が著名である。交渉学は、米国のロースクール、ビジネススクール等で弁護士候補やビジネスパーソンに教えられてきたが、昨今、日本の大学でも、慶応義塾大学、東京大学、金沢工業大学大学院等で教えられるようになってきている。問題解決能力の育成やマネージャーの育成の一環として、交渉学を用いた研修プログラムが実施されるようになってきている。特に、企業の法務社員や知財社員のように法律や権利を取り扱い、対外の折衝を行う専門社員にとっては、交渉力は欠かせない能力となっている。

交渉学を用いた研修を学習した企業の知財社員に対して、継続学習意欲について、簡易アンケートを取ったところ、90%前後の高い結果が出ていた。そのため、本稿では、対象者の継続学習意欲について、アンケートを実施し、学習希望の内容を分析した。

研究方法

対象者 パナソニックグループのある知財部門（100名）

実施時期 2009年8月

実施方法 無記名式ネットアンケート、複数選択

実施内容 以下のAからHコースについて、継続学習希望を調査。有効回答数53。

- 1. Aコース** 初めて模擬交渉を行なう者が対象。交渉相手から情報を引出すために必要なコミュニケーション（基礎）の演習（話の聞き方、質問方法の演習）後、学習内容を活用した1対1の模擬交渉を実施。
- 2. Bコース** Aコースの修了を基本とし、特に、Aコースで、幅広い選択肢を考えることに苦労した者が対象。選択肢を考えるためのストレッチトレーニング（選択肢の広

げ方、短時間で選択肢を考える方法の演習) 後、学習内容を活用した1対1の模擬交渉を実施。

3. **Cコース** Aコース、もしくは、Bコースの修了を基本とし、特に、プレスト型交渉の能力を重点的に身に付けたい者が対象。プレスト型交渉に必要なマッピングトレーニング(相関関係図の整理法、時間軸の切り方の演習等) 後、学習内容を活用した1対1の模擬交渉を実施。
4. **Dコース** AからCコースのいずれかの修了を基本とし、同等レベルで他のケースを学習したい者が対象。過去に学習したケースと異なる事例によるケースによる1対1の模擬交渉を実施。
5. **Eコース** AからDコースのいずれかの修了を基本とし、同等レベルで他のケースを学習したい者が対象。過去に学習したケースと異なる事例によるケースによる1対1の模擬交渉を実施。
6. **Fコース** AからDコースのいずれかの修了を基本とし、より複雑なケースを学習したい者が対象。1名毎に、それぞれ1つの役割を持ち、3名1組で1つのテーマを巡り交渉する多数当事者間の模擬交渉を実施。
7. **Gコース** AからFコースのいずれかの修了を基本とし、対外・対内の交渉実務担当者が対象。自部門の実例を素材に開発したオリジナルケースによる1対1の模擬交渉を実施。実際の交渉者からのフィードバックを組み込む。
8. **Hコース** AからFコースのいずれかの修了を基本とし、対外・対内の交渉実務担当者が対象。自部門の実例を素材に開発したオリジナルケースによるチーム間の模擬交渉を行う。実際の交渉者からのフィードバックを組み込む。

結果

アンケート結果を、A~Dを基礎、E~Hを応用とし、知財部門での経歴年数を0~20年以上まで、5年単位で区分して、分析した。(図1)

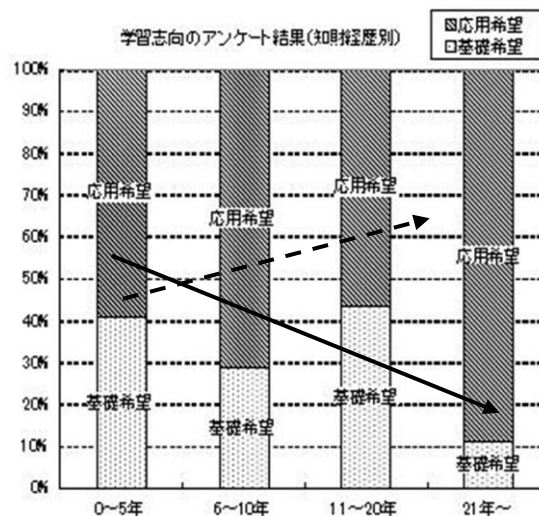


図1. 学習志向のアンケート結果 (知財経歴別)

基礎と応用のいずれを希望するかの学習志向において、知財経歴11年～20年を除くと知財経歴が短いほど基礎を希望する傾向があり、長いほど応用を希望する傾向があった。ただし、知財経歴11年～20年においては、逆の傾向（破線で表示）もみられた。

そこで、「知財経歴の他に学習志向に関連する要因がある」と仮説し、特に、その傾向が顕著である知財経歴11年～20年の対象者にヒヤリングを実施した。その結果を、以下に示す。

1. どのレベルのコースを希望するか

- ① 応用を希望 34.8%
- ② 基礎を希望 43.5%
- ③ 両方を希望 21.7%

2. なぜ、そのレベルのコースを選択したかの選択例

- ① 応用を希望 いろいろなケースを経験したい。実際の知財交渉は、チーム交渉なので、実際に近いケースを経験したい。
- ② 基礎を希望 実際の社内業務では、1対1で交渉を行うことが多いので、基礎的なコースで、違うケースを学習したい。
- ③ 両方を希望 最近、技術の標準化、外国メーカーとの交渉などの場面が増えている。基礎をしっかりと学んだ上で、多くのケースで学習したい。実際にあった過去の交渉事例のレビューもしてほしい。

考察

実例に近いケースを希望 知財経歴が0～10年については、基礎レベルのコースを選択する傾向があり、知財経歴が20年以上については、応用レベルのコースを選択する傾向が見られた。ただし、知財経歴が11年～20年については、応用、基礎レベルと両方の希望が分岐している。対象者のヒヤリングにより、現在の業務を基準として、実際に近いケースを素材とした模擬交渉を希望する傾向が見られた。対象数が少ないので、一般化はできないが、基礎を希望する者は、対内業務の担当者が多く、応用を希望する者は、対外業務の担当者が多かった。交渉学の学習は、対内・対外に関わらず必要性を感じるが、担当業務に近い事例のケースの学習を希望する傾向があり、学習者は、実務に活用できる実践的な学習であると認識していると推察する。

本稿が、交渉学の継続的な学習者の増加に貢献することを期待する。

引用文献

田村次朗,一色正彦,隅田浩司,2010,「交渉学入門」,日本経済新聞出版社