

## 交渉学学習の学生と社会人の違いに関する一考察

### A Discussion about a difference of results of the Learning Negotiation Theory between a Student and a Business Person

佐藤裕一(株式会社グリア) 一色正彦(金沢工業大学大学院)  
田上正範(合同会社IT教育研究所)  
Yuichi SATO(\*1) Masahiko ISSHIKI(\*2) Masanori TAGAMI(\*3)

\*1: Glial inc,

\*2: Graduate School of Kanazawa Institute of Technology

\*3: Limited liability company Information Technology Institute of Education

キーワード: 交渉学、学習効果、学生と社会人

Key words ; negotiation, learning effect, a student and a business person

#### 研究目的

本研究は、交渉学の学習効果を最大化させるために、学習者の属性の違いと学習効果との関係を明らかにすることを目的としている。今回の報告では、学生と若手～中堅社会人の間の交渉学学習の違いについて幾つかの仮説を示す。なお、本稿における「交渉学学習」とは、ハーバード大学の交渉学研究所の研究に基づくものであり、日本人の特性に応じた、模擬交渉 (Role Simulation) を中心とするものを指す (田村・隅田ら (2010))。

#### 研究方法

近年、企業では、高度な専門性を身につけるための教育とともに、幅広い専門性を活かしながら実務に繋げる統合型の人材育成が重視されてきている。そのような背景の中で、2003年から2007年の間、東京大学の先端科学技術研究センターに於いて、特に知財融合領域の教育を目指した「知財ビジネス交渉学」の実証授業が実施された (隅田・一色ら (2005))。学生と社会人の交渉学学習の違いについて考察する為、学生時代に東京大学での実証授業を受講し、さらに、社会人になってからも自主的に交渉学の模擬交渉を体験している、4名の被験者にインタビューを行った。各被験者は、現在みな社会人5年目で、業種は経営コンサルティング、建築、不動産仲介など。各被験者の交渉学学習経験を表1に示す。今回の調査結果に統計的な有意性はないため、今後の研究で定量化していくための切り口の検討に役立つ。

表1 被験者の交渉学の学習経験

被験者	学生時	社会人（現在）
A	・修士1年時に実証授業を受講 ・翌年、同授業のティーチング アシスタントを経験	・単発の模擬交渉を数回受講 ・大学の授業や研修でアシスタント/ 共同講師を複数回経験
B	・修士1年時に実証授業を受講 ・翌年、同授業のティーチング アシスタントを経験	・単発の模擬交渉を数回経験
C	・修士2年時に実証授業を受講	・全5回の交渉学トレーニングを受講
D	・学士4年時に実証授業を受講	・丸の内キャンパス等で交渉学を受講

## 結果

学生時代と、社会人になってからの両方で交渉学を学習した各被験者への調査をまとめると、下記のような結果が得られた。

### 1. 学生時代と社会人である現状とでは、学習の受け入れ方が変化している

被験者の模擬交渉への取り組み方は、学生時代と現在とでは変化している。交渉を経験したことのなかった学生時代は、想像力や論理力を駆使して模擬交渉の情報を読み込み、解釈していた。しかし、実務を経験した現在では、職務上の似たような状況や経験に紐づけて交渉の設定を想起するようになったという意見が得られた。

この変化の肯定的な面として、自身の経験をもとに詳細に模擬交渉の状況をイメージすることで、より実体験に近い学習経験を積めるようになったという効果が挙げられた。一方で、リスクとして、模擬交渉時の意識が過去の経験を克服することに囚われてしまい、模擬交渉後に追究すべき重要な論点を見逃す危険性が指摘された。学生時代は、模擬交渉後に対戦相手とのレビューを夜晩くまで行っていたが、社会人になって以降は交渉後のレビューにかかる時間が短くなり、「過去の失敗の理由が腑に落ちて、すっきりした」という程度で思考を止めてしまうことも増えたという。

### 2. 交渉学を学んだ最大の便益は、問題の認知を可能にしたこと

被験者が最も根源的に感じている交渉学の恩恵は、普段のコミュニケーションやプレゼンテーションを「交渉」として認知することで、成功確率を上げる取り組みができるようになる、という点にある。訓練や実務で問題解決力は向上しているものの、特に新人の頃は、容易には情報を整理して問題を定義できない為、交渉学の学習を通じて技術を身につけていたことの有益さを被験者たちは感じている。

なお、交渉学を受講した際に実務経験のなかった被験者たちは、交渉学を「ビジネス交渉のための実務訓練」としてではなく、「問題解決のためのコミュニケーション技術」として、より汎用的に捉えていた。そのため被験者は、プロジェクトチーム内のコミュニケーション、上司との職務目標/評価の擦り合せ、顧客との雑談といった多岐に渡る領域を「交渉」として捉え、実際に準備をして臨んだ経験があった。自身が置かれている状況を「交

渉」という文脈で再定義することで、交渉学の強力なフレームワークを適用するという、応用的な適用が多くの特験者の実務経験の中でなされていた。

### 3. 学生に対する学習では、模擬交渉がより重要な役割を果たす

交渉経験がない学生が交渉学を理解するには、理論の学習に止まらずに、実際に描いた交渉プランを模擬交渉によって実証することが不可欠、という意見が複数みられた。実際に、学生時代は座学に慣れており、自分が作成した交渉プランがうまくいかない事など想像していなかった。模擬交渉で露骨に交渉がうまくいかずに、初めて交渉学の必要性を知るケースも存在した。他のコミュニケーションスキルのトレーニングと比較しても、模擬交渉の存在は特徴的である可能性もあり、大学でプレゼンテーションを学んできた同僚が、会社の実務上の議論や交渉ではなかなか結果に繋がっていないという例も挙げた。

ただし、模擬交渉の有用性は学生に限った事ではないと考えられる。被験者の一人が、MBA等のケース学習に取り組んだ際に、自分で立てた結論や戦略に対する結果を見る事が出ないので、やはり実演する場合と比べて学習効果が弱いと感じたと語っている。

## 考察

本稿では、学生時代と現在の両方で交渉学を学習している被験者にインタビューをする事で、学生と社会人では交渉学学習にどのような違いがあるのか、を理解するための切り口の提示を試みた。被験者が4名という事で一般性はないが、同一人物における過去と現在の対比をもって、ライフステージ/テニユアによる交渉学学習の捉え方を理解する糸口が見つかった。この結果をもとに、交渉学学習に対する取り組み方や、効果に対する定量化の指標を設定し、学習効果向上に向けた分析を行っていきたい。また、本調査結果は、対象者が学生か社会人かで、学習を支援するポイントが異なることを示唆している。例えば、社会人が模擬交渉の感想戦をする際は、各自の過去の体験から今回の交渉全体へと、視点を切り替える事をより強くガイドする必要があるかもしれない。今後はデータを増やして切り口を精査しながら、効果向上に向けた学習設計を検討する足掛かりとしていきたい。

本稿が、交渉学研究および教育の人材育成への活用に貢献することを期待する。

## 引用文献

- 田村次朗, 隅田浩司, 一色正彦, 山本敏幸, 田上正範「交渉学教育の現状と課題」日本説得交渉学会第3回大会、慶応大学, pp31-33. 2010
- 隅田浩司, 一色正彦, 高槻亮輔「知財ビジネス交渉のケース体験」, 日本弁理士会月刊誌パテント, 2005