追手門学院大学教育研究所紀要
第 29 号　2011 年 3 月　pp.00–00

交渉学の学部生向け講義の実践報告

合同会社 IT 教育研究所　田上　正範

キーワード
交渉学 Negotiation Theory、実践報告 Practical Report、学生 Students、研修 Training

1. 研究目的

「交渉学」は、米国ハーバード大学の交渉学研究所の研究に基づく、交渉の成功確率を上げるための実践的な方法論である。米国では、ロースクールやビジネススクールなどで教えられている人気科目といえるが、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。交渉学研究は、国際紛争など実際に起きた交渉実例を分析し、成功確率を上げるための理論パターンを抽出した実践的なものであり、ビジネスシーンを題材にしたものが多い。そのため、大学での取り扱いは、ビジネススクールの一環として、社会人や大学院生を対象としたものが多く、学部生を対象とした授業では、慶応義塾大学の文学部で、2010 年導入（科目名：社会学特殊）が初である。

また、「交渉学」は、交渉を通じて、共通理解を確認し、信頼関係構築を目指すものである。中長期的な視点で考え、その場限りの合意や駆け引きを競うものではない。つまり、長く、良き関係を作ろうとするコミュニケーションとして、社会で必要なスキルの一つといえる。

そこで、本稿では、社会人への意識がまだ低いと想定される学部生を対象に、交渉学の教育について先端的な教材を用いて、研修（数回の講義）を試みた実践報告を記す。

2. 研究方法

交渉学の教育については、模擬交渉を中心とするものが極めて有効性の高いと報告されている（但し、定性的な把握である。定量的な把握については、米国においても十分な研究が進んでいるとはいえない）[1)]。そこで、本研究では、模擬交渉を中心とする学習内容で構成する。

次に、この教材が主に社会人を対象に開発されたものであるため、大学で使用する際の課題を挙げる。

ⅰ）1 コマ 90 分の制約がある：企業研修では、半日（3–4 h）や一日（6–8 h）が多い

ⅱ）考えうる選択の幅が狭くなりやすい：社会経験数に差がある

なお、交渉に対する関心の低さ（ミスマッチ）も考えられるが、大阪教育大学での実証研修(2009)[2)]等から、学生の関心が低いとは限らないと判断し、課題として挙げない。

また、交渉学の先端的な教材として、実績の高い一色正彦[1] 氏の協力を得、初学者向けに使用する最新教材を、その基とした。

以上から、本研究の学習を、社会人向けの最新教材（3 h）を基に、90 分に合わせ一部を省略したものを 2 回と、選択肢を拡げるトレーニング（ストレッチトレーニングという）を主にしたものを 1 回の、全 3 回×90 分で構成した。そのシラバスを Table 1、各講義の時間配分を Table 2 に示す。但し、受講者の様子を直接観察できるよう、受講者数を 10 名までの条件を付加した。なお、受講者の公募は、追手門学院大学の学習支援室の協力を通じて、在学生を対象に募集した。

Table 1　シラバス（全 3 回）

科目名	−	単位数	−
担当者	田上正範		
開講期	10/22、11/5、11/12（全 3 回）	授業形態	週間
年度	2010	コード	−
学習者	一般大学生、模擬交渉の未体験者		
講義体制	講師 1 人（ファシリテータなし）		
事前課題	特になし。受講後に推薦図書による復習を推奨		
テーマ	教育研究所、学習支援・教育開発センター共催企画 「交渉学」初級編　連続講座		
講義概要	模擬交渉を通じて、交渉の成功確率を上げるための方法論「交渉学」を体感し、その基礎力を養う		
授業計画	内容	ケース	習得目標
	第 1 回：交渉学の基礎理論を体感する 〜1 対 1 の模擬交渉から体験的になれる	時計売買（体験版）	・Misson、ZOPA、BATNA の概念を知る ・アンカリングを理解する
	第 2 回：選択肢をひろげるトレーニングを行う 〜事前準備シートを通じて、交渉の選択幅を広げる	就活面談（学生側のみ）	・マトリクス整理を試す ・目標設定の考え方を見直し、理解を深める
	第 3 回：交渉学の基礎理論を模擬実践する 〜第 1 回の類似ケースから模擬交渉を論理的に試す	時計売買	・自身の交渉力向上を実感する ・信頼関係構築の意味を理解する
関連講義	−		
評価方法	自由参加につき評価対象外 但し、全 3 回の出席を必須とする		
参考書	「ビジュアル解説　交渉学入門」田村次朗・一色正彦・隅田浩司、日経新聞出版社 「ハーバード流交渉術」ロジャー・フィッシャー他著、三笠書房 他講義内で紹介する		

（補足）第 1 回は、社会人向け研修で実施しているものをベースに、短時間化を図り、一部の条件を削除した題材を使用。第 2 回は、大学生により身近な題材として、就職活動の事例を題材に作成したものを使用。第 3 回は、理解度の進捗を確認しやすいよう、第 1 回と類似した題材を使用。

1　一色正彦：パナソニックラーニングシステムズ（株）顧問、合同会社 IT 教育研究所業務執行社員、（株）グリア顧問、他。東京大学大学院、慶応義塾大学大学院、金沢工業大学大学院等で交渉学研究と人材育成・教育を行う。著書に「ビジュアル解説　交渉学入門」（共著、日本経済新聞出版社）等。

Table 2　各講義の時間配分

講義内容（第 1 回）	時間	講義内容（第 2 回）	時間	講義内容（第 3 回）	時間
交渉ゲームの進め方	10 分	前回のおさらい	10 分	前回のおさらい	10 分
事前準備（各自）	10 分	事前準備（各自）	10 分	事前準備（各自）	10 分
作戦会議（同じ役割同士）	20 分	ディスカッション	20 分	作戦会議（同じ役割同士）	20 分
交渉ゲーム（1 対 1 対戦）	20 分	シート作成（各自）	10 分	交渉ゲーム（1 対 1 対戦）	20 分
感想戦（対戦相手）	10 分	発表・フィードバック	20 分	感想戦（対戦相手）	10 分
全体フィードバック	20 分	意識アンケート	10 分	全体フィードバック	20 分

（補足）交渉ゲームでは、ロールプレイングにより模擬交渉を体験する。売主と買主のペアを決め、それぞれに固有の情報シートを渡す。事前準備ではテンプレート用紙に各自が記入、作戦会議では同じ役割（売主または買主）同士のグループに分かれ、ディスカッションを行う。いずれも、時間を決め、内容が途中であっても終了し、次に進む。フィードバックでは講義形式の解説を行う。第 1 回と第 3 回では模擬交渉を行い、第 2 回では受講者同士のディスカッションを主にシート（テンプレート用紙）の作成を行う。

3. 結果

全 3 回の受講者数を Table 3 に示す。1 回生が全体の 5 割超を占め、社会人への意識がまだ低いと考えられる 1–2 回生の割合は、全体の約 8 割を占めており、本研究目的に即した受講者が参加しているといえる。

Table 3　受講者数（全 3 回）

（内訳）　［人］

回	実施日	受講数	1 回生	2 回生	3 回生	4 回生
第 1 回	10 月22日	9	5	2	2	0
第 2 回	11 月 5 日	8	5	2	1	0
第 3 回	11 月12日	8	6	1	1	0

※内、全 3 回参加者の数：5 名

［実施場所：追手門学院大学　学習支援室］2010 年

前述の課題に挙げた「ii）考えうる選択の幅が狭くなりやすい」について、定量的な把握がまだ研究途上にある[1)]ため、講師の主観となるが、他大学の実践経験[2)]と比べ、第 1 回はやや狭い、第 2 回は狭い、第 3 回はやや拡いと感じた。

第 1 回の模擬交渉では、自分自身の観点（私：I）の交渉が多く、自分の周りを含めた観点（私たち：We）からの選択肢は、あまり見られなかった。また、「交渉条件をふっかければよかった」など、ゲーム感覚的な声もあった。受講者 9 名中、アルバイト経験は年数回以下の回答が 5 名あり、社会経験数の少なさの影響を示唆する。しかし、意外にも、交渉終了後の感想にて、交渉相手との信頼が芽生えたと感じた者が 9 名中 5 名もあり、模擬交渉中の（浅い）対話からの（講師の）予測と逸した結果であった。

第 2 回のストレッチトレーニングでは、受講者同士のディスカッションを主に進めたが、各自が行うシート作成では、手が止まる学生が多く見られた。途中、白板を使い、マトリクス整理を進めてみたが、発言したのは特定の 2 名だけであった。しかし、講義終了後の感想にて、「なかなか思いつかず、ふがいなさを感じた」「3 日間では足りない」等があった。選択肢を先に例示し、まねることから始めるなど、トレーニングメニューの拡張と学習内容の分割が必要と感じた。

第 3 回の模擬交渉では、第 1 回と第 2 回の学習経験が活き、私（I）、私たち（We）及び、交渉の相手（You）の観点が見られた。また、交渉を通じて、信頼関係をつくる、他方、実利をどうとればよいのか、といった視点もあり、現実的なコミュニケーションについて、考える機会を与えることができたといえる。「もう 1 回チャンスがあれば、もっと上手くやれたかな」「1 回目と 3 回目の交渉での違いを体験できたのが良かった」「大人の世界を垣間見た気がする」等の感想からも、効果を確認することができる。

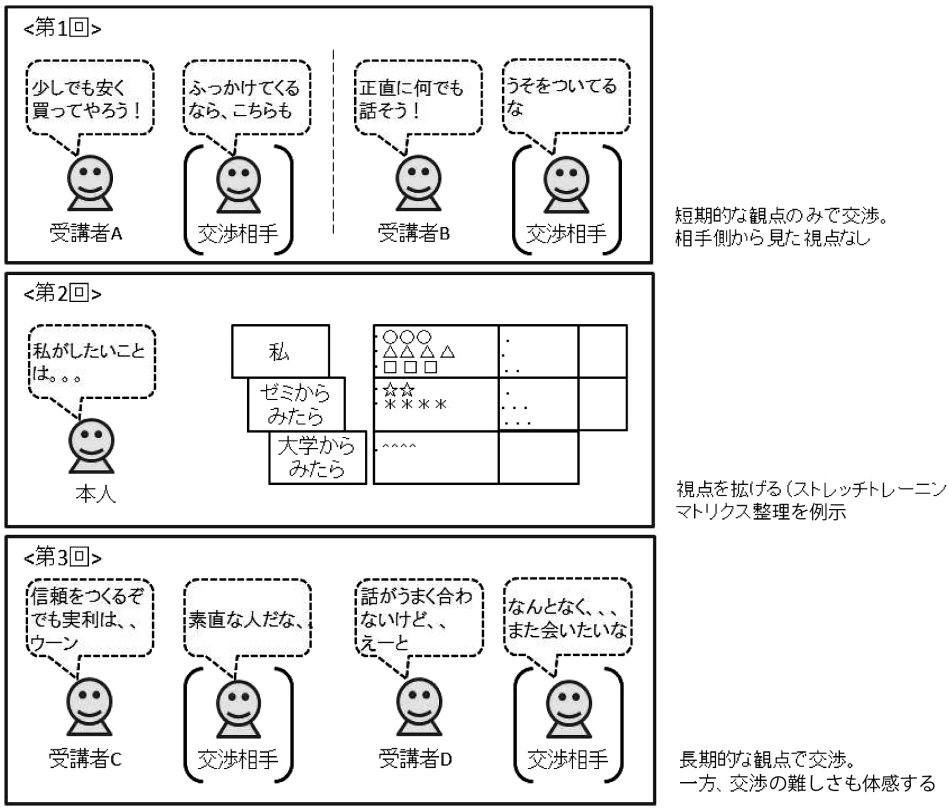

Fig. 1　講義の様子（上段：第 1 日、中段：第 2 日、下段：第 3 日）

次に、教育効果の定量的な把握について記す。先行研究として、Bandura のセルフ・エフィカシー（self-efficacy：自己効力感）を用いた、学習者の達成度・自信度の可視化の研究がある[1, 3)]。本

研究では、サンプル数（受講者数）が少ないため、自信度の可視化については割愛する。

定量化の研究の一端として、学習者のタイプ分けが挙げられ、現在、交渉学の習得度に影響する要素として、判断の仕方やものの見方といった日常の観点に着眼し、研究を進めている。そこで、本研究では、サンプル数（受講者数）を考慮し、調査方法、つまりアンケートの質問の仕方について検証する。

定量化のためには、サンプル数の確保が必要である。そのため、その調査となる質問は、できるだけ少なく、かつ精度よく行うことが望まれる。今回、日常の観点について、複数質問（複問）と単数質問（単問）とを比較するデータを取得した。日常の観点として、判断の仕方とものの見方の 2 つについて、実施した。その質問文を Table 4、その回答結果を Table 5 に示す

Table 4　複数質問と単数質問の質問文

項目	判断の仕方
複数質問	Q. どの程度同意できるかを 6 段階で自己評価してください。 1．私は、筋の通った主張に心を動かされる。 2．私は、感情を表に出さない。 3．私は、お世辞をよく使う。 4．私は、要点から話すよりも、世間話から入る。 5．私は、たとえ誰かの感情を傷つけても、倫理を守るために正直に話すことを優先する。 6．私は、議論や討論が好きである。 7．私は、社交的である。 8．私は、断定的な言い方をする。 9．私は、相手の都合よりも、自分の都合から先に話す。 10. 私は、誰かの感情に傷をつけるのであれば、ウソはしかたないと思う。 11. 私は、感情に訴えかけられると、心を動かされる。 12. 私は、喜怒哀楽を顔に出す（出る）。 13. 私は、聞きたいことが残っていても、対立しそうな時は、話を途中で止める。
単数質問	Q. 日常活動に対する捉え方に近い方をどちらか 1 つ選択ください。 1）論理的（客観的）に考える方である 2）感情的に考える（感情移入しやすい）方である
項目	ものの見方
複数質問	Q. どの程度同意できるかを 6 段階で自己評価してください。 1．私は、どちらかというと、森をみるより、木をみるタイプである。 2．私は、どちらかとうと、直観よりも、自分の実体験を信用する方である。 3．私は、どちらかというと、創造的な仕事より、実用的な仕事に関心がある。 4．私は、想像力が豊かで、創造的な方だと思う。 5．私は、どちらかというと、新しい方法を試すより、慣れ親しんだ方法を好む方である。 6．私は、細かくなっても、事実を正確に話そうとする。 7．私は、まず長期的なことや、全体的なことから話す方である。 8．私は、たとえ話などの比喩をよく使う方である。
単数質問	Q. 日常活動に対する捉え方に近い方をどちらか 1 つ選択ください。 1）細かくなっても、事実・現実を重視 2）大局的でも、全体像や本質を重視

Table 5　回答結果（上表：判断の仕方、下表：ものの見方）

回答 No.	複問平均	仮判定	単問回答	短複問一致
11	3.00	感情	感情的	○
12	3.31	感情	感情的	○
13	3.54	論理	論理的	○
14	3.69	論理	感情的	×
15	3.62	論理	感情的	×
16	3.31	感情	論理的	×
17	3.92	論理	論理的	○

複問平均：回答者別の複数質問（全問分）の平均（逆説文は反転処理後の値で算出）
仮 判 定：複問平均の値から、中央値 3.5（＝(1＋6)/2）を境界として、大きい場合を「論理」的、小さい場合を「感情」的なタイプとした
単問回答：単数質問の回答が、選択肢 1 の場合「論理的」、選択肢 2 の場合「感情的」とした
短複問一致：複問平均の仮判定と単問回答が、一致する場合○、不一致の場合×

回答 No.	複問平均	仮判定	単問回答	短複問一致
21	2.75	大局	大局的	○
22	3.50	大局	大局的	○
23	3.63	現実	現実的	○
24	3.25	大局	現実的	×
25	3.75	現実	現実的	○
26	4.00	現実	現実的	○

複問平均：（同上）
仮 判 定：複問平均の値から、中央値 3.5（＝(1＋6)/2）を境界として、大きい場合を「現実」的、小さい場合を「大局」的なタイプとした
単問回答：単数質問の回答が、選択肢 1 の場合「現実的」、選択肢 2 の場合「大局的」とした
短複問一致：（同上）

Table 5 より、複問の回答を真と仮定するなら、単問でも一定の傾向を把握していることが伺える。しかし、回答者数（サンプル数）が十分とはいえず、ある側面の傾向を表したにすぎない。また、タイプ分けは環境や心理状態等によって変動するため、今後の追跡調査が必要である。

4. 考察

今回、交渉学の教育について先端的な教材を用い、社会人への意識がまだ低いと想定される学部生を対象に、研修（3 回講義）を試みた。その結果、講師の主観的判断となるが、交渉学の導入として、一定の成果を得たといえる。しかし、課題として想定した「ⅱ）考えうる選択の幅が狭くなりやすい」については、一定の成果を得たものも、不十分感も残した。

学部生を対象に、大学で講義を行う場合について、提言をまとめる。

Ⅰ）講義数について

・本実施の「90 分×3 回」では、交渉学とは何かを知る、導入編として適している。

・しかし、深い理解と習得を目標とする場合は、今回以上の構成にて、再検証が望まれる。

Ⅱ）ファシリテーターの育成について

・本実施では、受講者数を 10 名に限定したが、数十名の受講が望まれる。しかし、本実施の課題に残したように、選択の幅を拡げる補助が必要である。

・そのための手段として、ファシリテーターの参加が有効である。会議全般で通用するスキルが

望まれるが、交渉学の講義補助に限るため、交渉学の基礎トレーニングを経ることにより、面交渉学講義のファシリテーターを育成することが可能である。また、継続的な学習を想定し、在学生を育成することが期待される。

Ⅲ）教材開発について

・特にストレッチトレーニングの強化が必要である。

・模擬交渉については、大学生活で身近に感じる題材の事例開発が望まれる。

・模擬交渉前の作戦会議には、互いの声が聞こえないよう、2 部屋の会場が最適であるが、継続的な講義への展開を意図し、1 会場で実施可能な教材開発が期待される。複数の事例を同時に扱えるような実証が望まれる。

最後に、本稿が、学生の成長と交渉学の学習機会の促進に貢献することを期待する。

引用文献

1）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（2010）

2）大阪教育大学「現代的学生キャリア形成　実証研修・報告書」（2009）

3）山本敏幸、田上正範「交渉学の授業・ワークショップの成果を可視化する手法の研究」日本説得交渉学会第 3 回大会（2010）