

## 携帯電話を利用した、交渉学の事前学習の実践報告

### A Report on Learning Advance through Mobile Phones for the student learned for Negotiation Theory

田上 正範(合同会社 IT 教育研究所) 一色 正彦(金沢工業大学大学院)  
Masanori TAGAMI(\*1) Masahiko ISSHIKI(\*2)

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

\*2; Graduate School of Kanazawa Institute of Technology

キーワード：交渉学、事前学習、携帯電話、実践報告

Key words ; Negotiation Theory, Learning Advance, Mobile Phones, Practical Report

#### 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。しかし、交渉学の学習機会（研修や書籍等）の提供については、まだ十分な状況とはいえず、また社会的な認知も十分とはいえない。そこで、交渉学の学習者を一般から募集する取組みは、交渉学の普及を図る上で有益な情報になると考えた。本報告では、大学生を対象に、交渉学の研修を一般募集について記す。なお、一般募集とは、単位取得に関与しない、自由参加によるものを示す。

また、一般に、研修の事前学習の重要性は言うまでもない。近年、学習者が教室等に集まって行う研修（集合研修）において、集合研修の良さを残しつつ、より高い学習効果を図るために、eラーニングを組み合わせたハイブリッド型研修の実践報告は数多い。中でも、集合研修の事前学習としてeラーニングを利用するものがある。しかし、事前学習の実施は、学習者の自主的な行動に依存するため、特に、単位取得や業務命令といった拘束性のない一般募集において、事前学習の実施率を確保することは難しい。そこで、本報告では、一般募集という学習者への拘束性のない課題を、学習者の利便性向上が改善策の1つと考え、その普及率が9割に達する携帯電話を利用した、交渉学の事前学習の実施について記す。

#### 研究方法

**被験者の選定** 「交渉学」がビジネス上で役立つものが多いことから、大学生活の中で、社会人を意識し始める時期に注目し、就職活動を始める3回生をターゲットとした。

**募集方法** 大学の就職課の協力を得て、大学のホームページと学内チラシを媒体に告知（10月中旬）し、受講者を募集した。また、研修名について、流行語の「就活」を表題に入れ、さらに大学生が馴染みやすい言葉と考え、「交渉ゲーム」と表した。また、気軽な参加を促せるよう、研修時間を2時間に設定した。



図1 募集案内の例 (左図は大学ホームページ※上の画面例、右図はチラシの表裏)

※<http://www.bur.osaka-kyoiku.ac.jp/gakusei/gakusei-s/job/e-learning/c/e-learning-kokuchi.html>

表1 開催概要

開催日時	第1回 2009年10月28日(水) 13:10~15:10 (2時間) 第2回 2009年11月26日(木) 16:30~18:30 (2時間)
開催場所	大阪教育大学 柏原キャンパス (第1回、第2回共通)
開催名	コミュニケーションと交渉ゲーム (第1回、第2回共通)
事前学習の期間	第1回 2009年10月14日(水)~10月29日(木) 第2回 2009年11月12日(木)~11月27日(金)

注：教員養成課程をもつ大学であるが、本対象者は一般教養を専攻する学生である

**携帯電話による事前学習** パソコンと比べ、携帯電話の画面サイズの制約を回避するため、質問等の構成を統一的な設計とした。また、学習者の関心を引きやすい題材が適切と考え、知識系ではなく、事例系コンテンツを9問、作成した。

**長文の負担** 携帯電話の画面サイズの大きさから、テキストの長文表記 (~350文字) が学習者にとって、負担となると仮定し、事例シーンを漫画表示したもの (イラスト3枚で表現) とテキスト表示のものとの比較できるようにした。



図2 学習画面の例 (左から事例、解答、解説画面、及び事例の漫画表示の3例を示す)

## 結果

**受講率** 受講者数は開催2回の合算で74名（内、3回生は45名）であった。当該大学の総学生数は4500名超であるが、ターゲットとして設定した教養学科の3回生の人数は約500名であることから、受講率は約9%（ $\sim 45/500$ ）といえる。

**事前学習の実施率** 受講者の事前学習の実施率は72.6%あり、学習者への拘束性のない点を考慮すると予想以上に高かった。また、実施者（ $n=53$ ）から、事前学習に関するアンケート評価（質問数5）を行ったところ、肯定的な回答の割合が高かった（62.3%～82.7%）。

**長文の負担** 漫画表示で学習したもの（ $n=31$ ）と文字表示で学習したもの（ $n=32$ ）との間で、事前学習にある確認問題（9問）の正解数の差（9問中、最も大きなものを例示すると、 $\chi^2=2.82$ ,  $df=1$ ,  $p<0.10$ ）及び、アンケート評価による差（5質問中、最も大きなものを例示すると、 $t=0.52$ ,  $df=51$ 、有意水準5%）は見られなかった。

## 考察

**告知が重要** 受講率9%という結果は、他の比較データがないため、判断が難しいが、当該大学の就職課の担当者からは、類似する他の就職活動関連セミナーと比べ、受講者数が多いとの所見があった。また、事前学習の実施率の高さ、アンケート評価の高さ（肯定的な回答割合）からも、受講者の要望に合った学習環境であったと想定される。やはり、ターゲットをどのように絞り、どのように告知するかが重要である。「交渉学」が社会一般に認知されるまで、こういった実践事例が期待される。

**対象レベル** 長文の負担は今回見られなかった。これは、受講者の要望を満たす学習環境であったからとも想定されるが、本実施が初級レベルであったことも想定される。今後の追跡研究を期待する。

最後に、本稿が、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

- 一色正彦, 2006 Feb, 「人材教育」, P39-41  
大阪教育大学, 2009, 「現代的な学生キャリア形成 実証研修・報告書」