

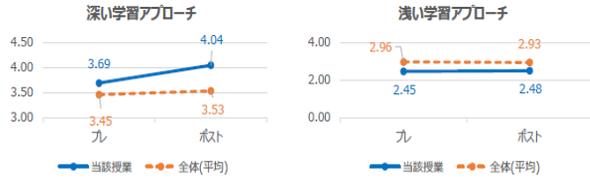
発表者: 田上正範 (追手門学院大学 基盤教育機構)
 題目: 交渉学を活用した社会との関わり方を育む授業実践
 キーワード: Win-Winアプローチ、少人数参加体験型授業、全学共通科目、ライフキャリア教育

統合結果

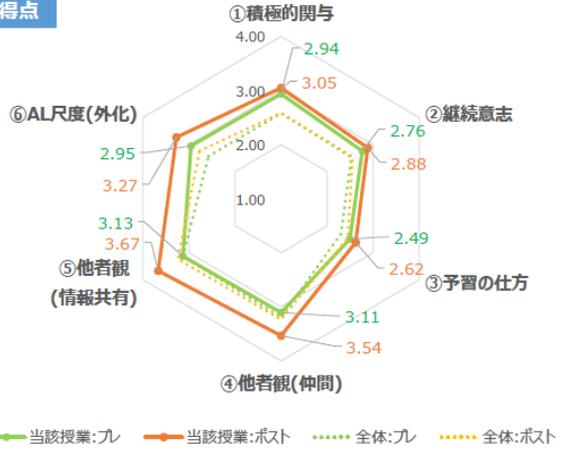
科目名: 交渉学入門
 (Class Code: 62 / プレ23名, ポスト22名)

各変数の尺度得点

学習アプローチの推移



- アンケート項目(河井・辻上2012)
- 「できるだけ他のテーマや他の授業の内容と関連させようとする」
 - 「自分がすでに知っていることと結びつけて、授業内容の意味を理解しようとする」
 - 「私は、授業内容の意味を自分で理解しようとする」
 - 「様々な見方を考慮して、問題の背後にあることを理解することが、私にとって重要だ」
 - 「新しい考えを理解するとき、それらを現実生活と結びつけようとする」
 - 「授業のための読書の際、著者の意味することを自分から正確にわかるようとする」
 - 「学術的な読書の中で新しい考えに出会ったときは、じっくり考え抜く」
 - 「授業で学んでいることについて、自分なりの結論を導くための根拠を注意深く調べる」



【深い学習アプローチがなぜ伸びたか?】

「交渉学」とは、「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方法論であり、日本人の特性に応じた「交渉学」の教育のあり方について研究(2003年～、東京大学先端科学技術研究センター)されてきたものです。

< 当科目の紹介 >
 【履修対象】

全学部全学年、定員24名 (2016年春学期履修実績24名 * 学部内訳: 法学2, 文学9, 商学2, 社会学5, 政策2, 国策1, 外国3 / 1年: 2年: 3年: 4年 = 16: 4: 3: 1)

【授業概要】

- ・生涯に亘って創造的な思考と責任ある行動を実践し続ける考動人<LifeLong Active Learner>の基礎となるスキルを、「交渉学」の理念や実践を通して、身につけることを狙いとする
- ・「Win-Winの関係」を構築するという、交渉学で大切にしている理念を重要視し、相手に譲歩させる事でも無く、お互いにとって望ましいことが何かを考える授業である
- ・長く、良い関係を作ろうとするコミュニケーションを目指し、その場限りの、一時的に良い関係を作ろうとするものではない。中長期的に信頼を築く方法論を身に付けるものである。

【授業形式】

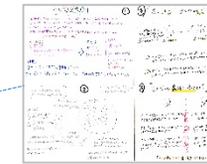
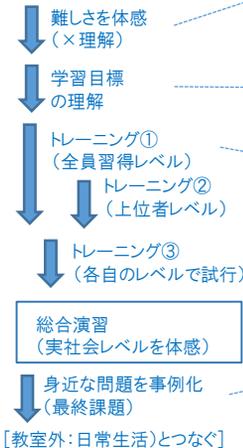
個人ワーク、ペアワーク、グループディスカッション、ロールシミュレーション(模擬交渉)を組み合わせた演習中心

【到達目標】

- 交渉に必要な主能力として、分析力、コミュニケーション力、意思決定力がある。その中の、分析力とコミュニケーション力に注力し、交渉学の基本を身につける
- ・交渉学の基本フレームワークを使い、交渉の準備をすることができる
 - ・相手の背景にあるコンテキスト(状況、前後関係)を含めて、状況を可視化することができる。 } 個人を評価
 - ・問題の本質が何かについて、自分の考えを述べる事ができる。 }
 - ・チームのメンバーと協力して、交渉の成功確率を上げるための準備ができる。 }
 - ・クラスの仲間と共に、Win-Winとなる関係づくりに取り組むことができる。 }

< 授業計画 >

第1回. ガイダンスー授業概要、自己紹介
第2回. 交渉(1対1)体験 : 交渉が成立も、不成立も正解はない!
第3回. 事前準備1 : 交渉する前に考えることがある!
第4回. 事前準備2 : 表現の仕方によって意味が変わる!
第5回. 状況把握 : 関係性を整理し、状況を可視化する方法を学ぶ
第6回. 選択肢の検討 : 自分事として状況を捉え、可能性を広げる
第7回. 選択肢の整理 : 選択を広げ、ロジックツリーを用いて整理する
第8回. 実力を試す1: 身近な事例から、状況を可視化する
第9回. ミッションの理解1: 何のために交渉をするのか、交渉の目的を設定する
第10回. ミッションの理解2: 交渉の先にあるもの、短期/中期/長期の視点で考える
第11回. 実力を試す2: リアルケースを用いて、状況を可視化する
第12回. 交渉の準備: フレームワーク(Mission/ZOPA/BATNA)を活用する
第13回. 模擬交渉 : 長期的な信頼関係づくりを目指すための方法を考える
第14回. 総合演習1: チームで協力して、身近な事例を可視化する
第15回. 総合演習2: これまでの学習を振り返り、総合的な課題に取り組む

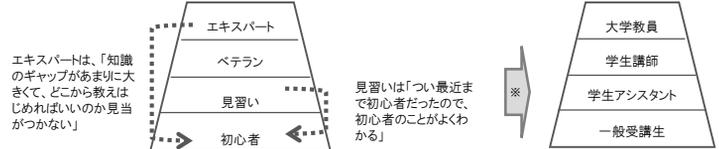


実践ポイント

- ① スモールステップの「積み重ね」(授業設計)
- ② 目の前のモデリング: お兄さん、お姉さん役の存在
- ③ 毎時のルーティン: 受講姿勢の安定化・15回の蓄積化



(参考となる考え方) 将来のベテランより、明日の見習い!



「企業」における知識移転の連鎖

※出所: ドロシー・レナード、ウォルター・スワップ「経験知」を伝える技術-ディープスマートの本質」ランダムハウス講談社、2005、pp.15-16, pp.226-229 改

※著者研究成果: JSPS科研費26350294