

# 交渉学教育における授業デザインと学習成果の可視化の検討 —スタディスキルゼミ「交渉学入門」ルーブリック開発を通じて— Curriculum Design and Development for KU-Negotiation Practicum Enhanced with Assessment Strategies with Rubric

千葉美保子（関西大学教育推進部）

山本敏幸（関西大学教育推進部）

田上正範（追手門学院大学基盤教育機構）

**キーワード** 交渉学、Win-Win アプローチ、学習成果の可視化、ルーブリック／KU-Negotiation, Win-Win approach, Visualization of Learning Outcomes, Rubric

## 1. はじめに

「交渉学」とは、交渉の成功確率を高めるための実践的な方法論である。交渉学という学問分野はロジャー・フィッシャーらがハーバード大学のハーバード・ネゴシエーション・プロジェクト（1979）においてスタートさせた学問研究に端を発している。実際の国際紛争の事例を分析し、論理パターンを抽出した実践的なものであり、海外においてはロースクールやビジネススクール、ケネディスクール、メディカルスクールなどの幅広い分野の高等教育において活用されている（田上・一色 2015）。我が国においても慶応義塾大学や東京大学、金沢工業大学や追手門学院大学などにおいて交渉学を扱う科目が開講されている。これらはおもにビジネススクールの一環として社会人・大学院生を対象に展開されているが、近年では学部生を対象とした授業も開講され始めている<sup>1)</sup>。

関西大学では、文部科学省「大学教育再生加速プログラム（AP）」事業に採択された。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育成することを目的としている。2015年度より共通教養科目「スタディスキルゼミ（交渉学入門）」、2016年度より「ピアサポートのための交渉学」を開講

している。

本稿では、このうち「スタディスキルゼミ（交渉学入門）」（以下、本科目）の事例を通じ、チームベースでのPBL学習を通じた2者間・多者間の交渉における授業デザインと学生自身の学習成果の可視化の方法としてのルーブリックの開発を行った。

## 2. 「スタディスキルゼミ（交渉学入門）」

### 2.1. 授業概要

本科目は、前提科目である「スタディスキルゼミ（クリティカルシンキング）」で涵養した能力をベースとして、交渉を「交渉の対象となる相手と同一化（対立構造）、コミュニケーションにより、相手と共に問題点を定義し、その場限りではなく中長期のWin-Winの関係を意識した合意形成を行うプロセス」と定義し、グループ学習における交渉の活用に焦点をあてている。

「スタディスキルゼミ」は共通教養科目であり、初年次生を中心とした少人数ゼミ形式の科目である。本科目においても受講生の多くが初年次生である。

到達目標は「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」ことであり、具体的には以下の4点である。

- ・交渉学の基本フレームワークを使い、交渉について科学することができる
- ・俯瞰的に多視点から当事者の置かれた状況を把握し、Win-Win な信頼関係の構築・維持ができる
- ・Win-Win の信頼関係構築に向けての選択肢の創造ができる
- ・コミュニケーションによる信頼関係の構築ができる

全 15 回の授業回を個人ワーク、ペアワーク、グループディスカッション、ロールシュミレーション（模擬交渉）を組み合わせ、演習形式で上記到達目標の達成を目指す。

2017 年度の授業デザインは以下の通りである。

<2017 年度の授業デザイン例>

第1回	・オリエンテーション 本授業の主旨説明、目標設定 交渉学という考え方について チーム分け(Empathy Building)
第2回	・チームワークのためのチームビルディング(TBL) チームメンバーとの信頼関係の構築
第3回	・交渉学のためのクリティカルシンキング演習(1-1)
第4回	・交渉学のためのクリティカルシンキング演習(1-2) (ロールプレイ)
第5回	・交渉学のためのクリティカルシンキング演習(1-3) (ふりかえりセッション)
第6回	・対話型交渉学演習(2-1)
第7回	・対話型交渉学演習(2-2) (ロールプレイ)
第8回	・対話型交渉学演習(2-3) (ふりかえりセッション)
第9回	・多者間合意形成演習(3-1)
第10回	・多者間合意形成演習(3-2) (ロールプレイ)
第11回	・多者間合意形成演習(3-3) (ふりかえりセッション)
第12回	・実践(交渉相手の見極めから交渉学PBLまで)
第13回	・実践(ロールプレイ)
第14回	・実践(ふりかえりセッション)
第15回	・全体ふりかえりセッション ルーブリックによる自己の成長の可視化

2.2. 教材

本科目では『戦略的交渉入門』（日経文庫、2014）と『理系のための交渉学入門』（東京大学出版会、2013）をテキストとして採用し、演習では、後述

するラーニングアシスタントが考案した身近な事例をもとにしたケーススタディを用いた。

2.3. ラーニングアシスタントによる支援

本科目は、グループ学習を主体としており、学生スタッフであるラーニングアシスタント（Learning Assistant）がグループワークのサポートにあたっている。上述の通り、本科目は初年次生を中心とした少人数ゼミ形式の科目である。受講生の多くが初年次生である。

ラーニングアシスタントはグループワークにおけるファシリテーションだけでなく、モデル・プレゼンテーションを通じて学びの支援を行う。本科目においても、チームによる模擬交渉のファシリテーションやモデル・プレゼンテーションなどにより、グループ学習の経験のない初年次生でも円滑に議論に加わるようにサポートをしている。



図1 授業風景(模擬交渉の準備の様子)

3. 評価方法の検討

3.1. 交渉学における評価

交渉学教育における評価に関しては、例えば田上・田村ら（2011）は、交渉学に対する自信度を可視化する測定尺度（山本・田上 2010）を用い、尺度の有効性を検証している。

本科目では、学生自身の交渉学への理解度を可視化するためのツールとしてルーブリックを開発し、学習成果を可視化するため、形成的評価としてルーブリック評価の導入を試みた。

定義

交渉とは、交渉の対象となる相手を同定し（対立構造）、コミュニケーションにより、相手と共に問題点を定義し、その場限りではなく中長期のwin-winの関係を意識した合意形成を行うプロセスである。

評価の観点	評価の観点の説明	4+	4	3	2	1
A 状況の把握	設定された状況を把握し、当事者についての事実情報と感情情報とを区別することができる。		設定された状況を多面的に把握し、当事者の意図や立場を正確に把握している。当事者間の事実情報と感情情報とを明確に区別している。	設定された状況を多面的に把握し、当事者の意図や立場を把握している。当事者についての事実情報と感情情報とを区別している。	設定された状況を多面的に把握しようとしているが、当事者の意図や立場について十分把握ができていない。当事者についての事実情報と感情情報を一部混同している。	設定された状況を把握しようとしているが、当事者についての事実情報と感情情報の整理がまだできない。状況の把握も断片的で状況の全体像を見ていない。
B 全体像の整理	チームで協力的な関係を築きながら、シンキングツールを利用して状況を分析し、当事者の利害関係を整理できる。全体像を把握して設定された状況の対立構造を整理することができる。		チームで協力しながら、シンキングツールを利用して当事者の置かれた状況と利害関係をわかりやすく整理している。全体像を把握し、状況から交渉の相手を同定し、対立構造を明確に理解している。	チームで協力しながら、シンキングツールを利用して当事者の置かれた状況と利害関係を整理している。全体像を把握し、状況から交渉の相手を同定し、対立構造を理解している。	チームで協力しながらも、シンキングツールによる当事者の置かれた状況や利害関係が明確に可視化できず、偏りのある利害関係しか整理できていない。全体像を把握しようとするが、交渉の相手が十分に同定できず、対立構造が明確に把握できていない。	チームで協力的な関係を築こうと努力し、シンキングツールを利用しようとするも、可視化のための根拠に対する理解が不十分で、利害関係が整理できない。状況から交渉の相手も同定できず、対立構造が把握できない。
C 交渉の準備・実践	自分側のミッション（目指すゴール）を設定し、相手側のミッションをチームで協力しながら想定した上で交渉のシナリオを準備し、ロールプレイシミュレーションによる交渉ができる。		自分側のミッション（目指すゴール）をチームで協力しながら設定し、相手側のミッションを想定した上で、交渉の展開を予測しながら交渉のシナリオを準備し、ロールプレイシミュレーションによる交渉をしている。	自分側のミッション（目指すゴール）をチームで協力しながら設定し、相手側のミッションを想定した上で、交渉のシナリオを準備し、ロールプレイシミュレーションによる交渉をしている。	自分側のミッション（目指すゴール）をチームで協力しながら設定し、相手側のミッションを想定しているが、交渉の準備が不十分のまま、状況に翻弄されながらロールプレイシミュレーションによる交渉を行っている。	ミッション（目指すゴール）の意味については理解しているが、ミッションをチームの話合いを通して明確に設定できない。そのため、ロールプレイシミュレーションでも、ミッションを反映した交渉にまで至らない。
D 交渉の振り返り	交渉のロールプレイシミュレーション後の感想セッションで、俯瞰的に交渉のプロセスを振り返り、時間軸に沿って、相手の言動と、相手の言動に自分がどう対応し、なぜそうしたのか説明ができる。		交渉のプロセスを俯瞰的に振り返り、シミュレーションの展開時間軸に沿って、相手の言動と、相手の言動に自分がどう対応し、なぜそうしたのか客観的に相拠を示しながら説明できる。	交渉のプロセスを俯瞰的に振り返り、時間軸に沿って、相手の言動と、相手の言動に自分がどう対応し、なぜそうしたのか説明できる。	交渉のプロセスを俯瞰的に振り返り、時間軸に沿って、相手の言動と、相手の言動に自分がどう対応し、なぜそうしたのか説明できるが、不十分部分がある。	交渉のプロセスを振り返りろうと試みるが、相手の言動と、相手の言動に自分がどう対応し、なぜそうしたのかをうまく説明できない。

コメント欄：

図2 「交渉学入門」ルーブリック試案

ルーブリックとは、「成功の度合いを示す数値的な尺度と、それぞれの尺度に見られるパフォーマンスの特徴を示した記述語からなる評価基準表」（田中 2003）であり、パフォーマンスを評価する評価方法として有用であるとされている。

2012年8月の質的転換答申においても、学修成果の評価方法として、学修行動調査、学修ポートフォリオ評価とともに、ルーブリックの活用が推奨され、大学教育においても浸透し始めている。

ルーブリックには、学生が目標を意識し、学習活動に取り組むといった効果が明らかにされている（寺嶋・林 2006、遠海ほか 2012 など）。本科目においても、学生の主体的な学びを促すこと

を目的として、科目ルーブリックの開発に着手した。

3.2. ルーブリックの開発

第2章で述べた到達目標・授業デザインをもとに、その到達度を測る4つの観点（「状況の把握」「全体像の整理」「交渉の準備・実践」「交渉の振り返り」）を評価の観点とし、ルーブリック（試案）を作成した（図2）。

まず、「状況の把握」は、模擬交渉において設定された状況を把握し、当事者についての事実情報と感情情報とを客観的に区別することができるかを評価する観点である。次に「全体像の整理」は、

チーム内で協働を行いながら、交渉の全体像を把握し、設定された状況の対立構造を整理することができるだけでなく、シンキングツールを利用して状況を分析し、当事者の利害関係を整理できるかを評価する観点である。

そして、「交渉の準備・実践」は、模擬交渉時に、自分側のチームのミッション（目指すゴール）を設定し、相手側のミッションをチームで協力しながら想定した上で交渉のシナリオを準備し、模擬交渉による交渉ができるかを評価する観点として設定した。最後に「交渉の振り返り」では、模擬交渉後に、チーム単位だけでなく、個人単位でも俯瞰的に交渉のプロセスを振り返り、時間軸に沿って、相手の言動と、相手の言動に自分がどう対応し、なぜそうしたのかの説明ができるかを評価する観点として設定した。

以上の4観点を1～4つのレベルで測定し、レベル4を超えるパフォーマンスがある場合は、レベル4の左側の空欄に記入できるようにした。さらに、観点で評価がしきれない場合のために、コメント欄を設けた。

ルーブリックは、科目担当者である第2著者、第3著者がシラバスの到達目標などをもとに項目を検討し、大学教育センター教員である第1著者が素案を作成、さらにその試案を3者で検討し修正を重ねるプロセスで開発を行い、2016年度後期に試案をとりまとめた。そして2017年度において、ルーブリックの試行的導入を行った。具体的には、授業開始時にルーブリックを受講生に提示し、その後、授業前半（第2～3回）および後半（第14～15回）のプレーポスト形式でのルーブリックの自己評価を実施し、集計結果を受講生および担当教員へフィードバックする形での運用を行った。

### 3.3. ルーブリックの試行結果

#### 3.3.1 ルーブリックの項目検討

2017年度においては、前期・後期計7クラス（ $N = 150$ ）においてルーブリックの試行を行った。（うち、プレーポストでの実施は前期1クラス後

期3クラス（ $N = 82$ ）、他3クラス（ $N = 63$ ）はポストのみ）。

各観点の相関をポスト調査の結果（ $N = 149$ ）で比較してみると、C-D間をのぞくいずれの観点間でも正の相関が見られた（表1）。

観点Bおよび観点Cはチームでの活動について書かれている一方、観点Aおよび観点Dは個人の活動の評価を中心としているため、正の相関が見られたと考えられる。C「交渉の準備・実践」、D「交渉の振り返り」の無相関に関しては、模擬交渉の準備段階の評価と実施後の評価に乖離があることを示唆している。今後、再度各項目の内容に関して検討する必要があることが明らかになった。

表1 ルーブリック各観点の相関係数

観点	A	B	C	D
A 状況の把握	1			
B 全体像の整理	.288**	1		
C 交渉の準備・実践	.253**	.221**	1	
D 交渉の振り返り	.301**	.276**	.154	1

\*\*  $p < .01$

#### 3.3.2 プレーポスト調査結果

プレーポストで対応しているデータを用い、各観点に関して対応のあるt検定を行ったところ（ $N = 82$ ）、4観点ともに0.1%水準で有意であった（表2）。そのため、いずれの観点においても、ポストにおける得点の向上がみられた。

表2 プレーポストにおける各観点の  
平均値・標準偏差・t値

観点	Pre	Post	t値	有意の判断	効果量
A 状況の把握	2.37 0.53	3.11 0.54	9.88	***	.74
B 全体像の整理	2.43 0.65	3.20 0.48	10.13	***	.75
C 交渉の準備・実践	2.00 0.68	2.99 0.69	10.31	***	.75
D 交渉の振り返り	1.99 0.68	2.84 0.62	11.56	***	.79

下段の数値は標準偏差，\*\*\*  $p < .001$

#### 4. 今後の課題

以上、本研究では、共通教養科目におけるアカデミックスキルとしての交渉学教育の授業デザインおよび、学習者の到達度を可視化する評価ツールとしてのルーブリックの開発と試行を報告した。

本科目は本年度で3年目に入り、実践知を積み重ねている段階ではあるが、授業を通じ、受講生たちが、分析力、コミュニケーション力、意思決定力を身に付けていることが明らかになった。また、今回開発したルーブリックを用いることで、複数開講クラス科目としての教育の質が担保されていることも明らかになった。

一方で、ルーブリックの各観点の関連性や記述語を検討する必要があることが明らかになった。今後改訂作業を進めながら、本科目に適したルーブリックの開発を進めていきたい。

#### 註

- 1 学部生を対象とした科目として、慶応義塾大学の「交渉学Ⅰ・Ⅱ」や追手門学院大学の「オープンゼミ (Win-Win アプローチの実践)」などがある。
- 2 関西大学におけるラーニングアシスタント (Learning Assistant) の取り組みに関しては、関西大学教育推進部 (2017) アクティブ・ラーニング読本シリーズ2「これからはラーニング・アシスタント」を参照されたい。

#### 参考文献

文部科学省 (2012) 「新たな未来を築くための大学教育の質的転換に向けて～生涯学び続け、主体的に考える力を育成する大学へ～ (答申)」 ([http://www.mext.go.jp/b\\_menu/shingi/chukyo/chukyo0/toushin/1325047.htm](http://www.mext.go.jp/b_menu/shingi/chukyo/chukyo0/toushin/1325047.htm) 2018年1月31日閲覧)

林透・星野晋 (2015) 「ルーブリック開発に関する実践的研究：初年次教育科目『山口と世界』を中心に」『大学教育』第12号、pp.10-21.

一色正彦・田上正範・佐藤裕一 (2013) 『理系のための交渉学入門』東京大学出版会

遠海友紀・岸磨貴子・久保田賢一 (2012) 「初年

次教育における自律的な学習を促すルーブリックの活用」『日本教育工学会論文誌』第36号、pp.209-212.

関西大学 (2018) 『21世紀を生き抜く考動人< Lifelong Active Learner >の育成 平成29年度成果報告書』

田上正範・田村次朗・隅田浩司・山本敏幸・一色正彦 (2011) 「交渉学の学習効果を可視化する分析報告」『日本説得交渉学会第4回大会発表論文集』pp.7-9.

田上正範 (2012) 「模擬交渉を利用した学部生向けコミュニケーション演習」『追手門学院大学教育研究所紀要』第30号、pp.116-122.

田上正範・一色正彦 (2015) 「交渉学教育の定性的評価を関連づける定量指標の一考察」『関西大学高等教育研究』第6号、pp.101-103.

田中耕治 (2003) 『教育評価の未来を拓く』ミネルヴァ書房

田村次朗・隅田浩司 (2014) 『戦略的交渉入門』日経文庫、日本経済新聞出版社

寺嶋浩介・林朋美 (2006) 「ルーブリック構築により自己評価を促す問題解決学習の開発」『京都大学高等教育研究』第12号、pp.63-71.

山本敏幸・田上正範 (2011) 「アカデミックスキルとしての交渉学—学部生に必要な実務教育の提言—」『日本説得交渉学会第4回大会発表論文集』pp.13-15

千葉美保子 (関西大学教育推進部)

山本敏幸 (関西大学教育推進部)

田上正範 (追手門学院大学基盤教育機構)