

交渉学を活用したアクティブラーニング型授業の効果検証

田上正範（追手門学院大学基盤教育機構）

要旨

本稿は、アクティブラーニング型授業の効果検証プロジェクト（代表：溝上慎一）における質問紙調査（授業数 183 クラス、回答数 9691 名）の協力先の1つとして、その全体平均と当該授業（交渉学）の比較結果について考察したものである。アクティブラーニング（AL）の測定項目として注目していた「AL 尺度（外化）」と「深い学習アプローチ」の値が、当該授業において高い結果を示した。当該授業の特徴を踏まえ、定量的な比較結果から当該授業の定性的な分析を行うものである。

キーワード 交渉学、深い学習アプローチ、学習効果、アクティブラーニング、授業実践

1. 背景

アクティブラーニング（AL）は、単に「アクティブ」の意味だけで捉えるのではなく、学習を通して、何を育てたいのかを考える必要がある。溝上（2014）は、社会の急速な変化に対応して、学校教育の社会的機能を、学校から仕事・社会へのトランジションとする概念を提唱した。学卒後どのような仕事に就き（ワークキャリア）、後にどのような人生を過ごすのか（ライフキャリア）、仕事・社会に移行するまでの支援を、学校教育の機能として位置づけたのである。また、溝上（2014）は、アクティブラーニングの定義に、「認知プロセスの外化を伴う」ことを加えた。活動だけでなく、頭も働かせなければならない。アクティブラーニングのポイントを、活動と認知の協奏とすることで、社会との接続を意図したものと考えられる。そのような中、アクティブラーニング型授業の効果検証プロジェクト^{※1}が立ち上げられた。

本稿は、前記プロジェクトの質問紙調査^{※2}の協力先の1つとして、その調査結果から、当該授業^{※3}について考察したものである。特に、全体平均と比べ、「AL 尺度（外化）」の値が高かった。また、当該授業の終了期（ポスト）における「深い学習アプローチ」の結果が顕著に高かった。授業開始期（プレ）と比べ、終了期（ポスト）の値が

なぜ高くなったのか、深い学習アプローチがなぜ伸びたのか、定量的な比較結果から、定性的な検証を行う。なお、前記の効果検証プロジェクトによると、「AL 尺度（外化）」とは、授業において他者に対して自身の考えを主張する態度について測定するものであり、「深い学習アプローチ」とは、学習内容を様々な事柄と結び付けて考えることによって意味あるものとするアプローチの仕方と説明している。また、「深い学習アプローチ」を、学びを関連づける主体的な理解とする他方で、課題をただ「こなす」消極的・受動的な理解を「浅い学習アプローチ」と称している。「深い学習アプローチ」は、あることと他のことを「繋ぐこと」、あるいは「関連づけること」を測定するものであり、「外化」と同様、社会との接続を意図したものと考えられる。

<※1：効果検証プロジェクト>

大学教育学会課題研究「アクティブラーニングの効果検証」（2015-2017年）、
科学研究費基盤研究（B）（一般）「学習成果に結実するアクティブラーニング型授業のプロセスと構造の実証的検討と理論化」（2016-2018年） 課題番号 16H03075]

<※2：質問紙調査>

授業数：183 クラス (20 大学・短期大学)、2015
 年前期・後期と 2016 年前期・後期の総計
 回答数：9,691 名
 男性：女性=45:39(不明 16%)、
 1 年 64%,2 年 14%,3 年以上 8%(不明 16%)
 方法：アンケート形式 (各質問に対し、4 段階
 または 5 段階評価で回答。授業開始期(プレ)
 と終了期 (ポスト) の回答を比較

<※3：当該授業>

科目名：スタディスキルゼミ* (交渉学**入門)
 対象：全学部全学年、定員 24 名 (2016 年前期)
 1 年：2 年：3 年：4 年=16:4:3:1
 学部別内訳：法学 2,文学 9,商学 2,社会 5,政策創造
 2,外国語 4
 *スタディスキルゼミとは、関西大学全学部の共
 通教養科目の基盤科目群の 1 つであり、大学で
 の学びに必ず必要となる基礎的スキルを少人
 数ゼミ形式で総合的に訓練する授業である。
 **交渉学とは、米国ハーバード大学の交渉学研
 究所の研究に基づき、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
 れたものである。

2. 当該授業の特徴

当該授業は、演習形式であり、ワーク (活動)
 中心に行っている。また、学習の狙いが、他者との
 関わりや社会との関わりを図るものであり、コ
 ミュニケーションの方法論の認知と活動を繰り返
 し、展開する事が特徴的である。当該授業の概要、
 形式、到達目標、授業計画、授業計画の主な流れ
 を、以下に示す。

【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<Life-Long
 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

とを狙いとするものである。特に、交渉学で
 大切にしている「Win-Win の関係」を構築す
 るという理念を重視し、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、ロールシュミレーション
 (模擬交渉) を組み合わせた演習中心の授業。

- 【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。
 - ・問題の本質が何かについて、自分の考えを述
 べることができる。
 - ・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： 表現の仕方で意味が変わる！
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、可能性を拡げる
第7回. 選択肢の整理 :	選択を拡げ、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:	何のために交渉するか、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
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)の活用
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
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:	学習を振り返り、総合的な課題に取り組む

参考例：第5回の状況を可視化する方法の例
 (受講生の全員が習得可能なレベルの例、描画は受講生の個性に応じて自由に作成する)



協力：竹本和広 (たかお IP ワークス代表)

3. 調査結果 (全体平均と当該授業の比較)

全体 (平均) と当該授業 1 クラス (有効回答 23 名) の比較結果を図 1、図 2、図 3 に示す。

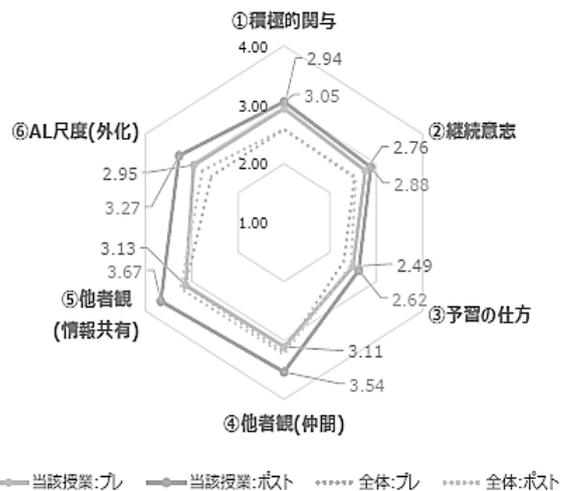


図 1:AL 尺度(外化)の全体平均と当該授業の結果
 (プレ:授業開始期、ポスト:終了期)

～「⑥AL 尺度 (外化)」は、次の質問を 4 段階で評価したもの。「議論や発表の中で自分の考えをはっきりと示す」「根拠を持ってクラスメイトに自分の意見を言う」「クラスメイトに自分の考えをうまく伝えられる方法を考える」である。なお、「④他者観_仲間」は、「授業における他者を仲間としてとらえる」ことであり、「⑤他者観_情報共有」は、「授業における他者を有益な情報の提供相手としてとらえる」ことを示す。

授業計画 (15 回) の主な流れ

第 1 回	交渉の難しさを体感する
第 2 回	(過去の経験や実感との関連づけ)
第 3 回	学習目標の正しい理解を図る
第 4 回	(交渉理論の概念図との関連づけ)
第 5 回	交渉のトレーニング①
第 6 回	(受講生の全員が習得可能なレベル)
第 7 回	交渉のトレーニング②
第 8 回	(受講生の上位理解者向けレベル)
第 9 回	交渉のトレーニング③
第 10 回	(受講生自身のレベルで試行)
第 11 回	総合演習：リアルケース
第 12 回	(実社会レベルとの関連づけ)
第 13 回	
第 14 回	最終課題：身近な問題を事例化
第 15 回	(日常生活との関連づけ)

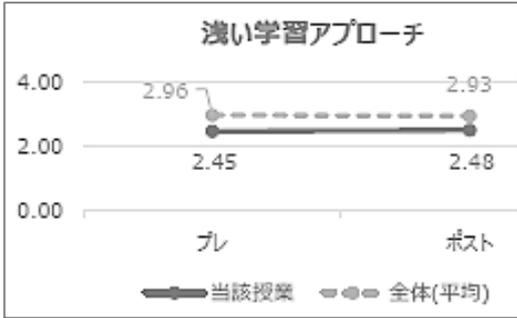


図2: 浅い学習アプローチの全体平均と当該授業の結果(プレ:授業開始期、ポスト:終了期)

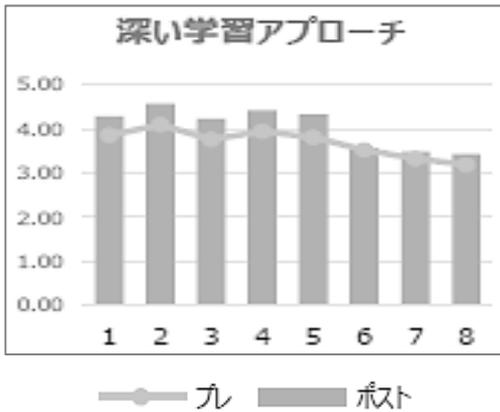
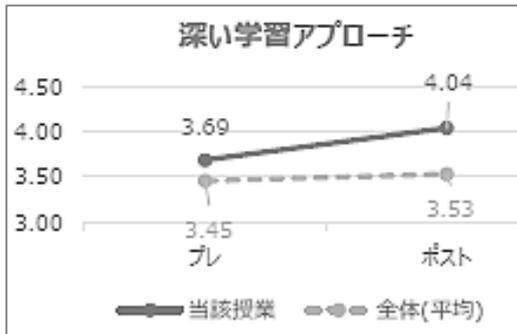


図3: 深い学習アプローチの全体平均と当該授業の結果(上図)と質問項目ごとの結果(下図)

～質問項目を以下に示す。「1.できるかぎり他のテーマや他の授業の内容と関連させようとする」「2.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」「3.私は、授業内容の意味を自分で理解しようとする」「4.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」「5.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」「6.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ってもらう」「7.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」「8.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」

図1より、当該授業のAL尺度(外化)は、全体(平均)よりも高い値を示している。AL尺度(外化)とは、授業において他者に対して自身の考えを主張する態度について測定するものである。当該授業は、到達目標にあるように、自分の考えを述べる場面や、クラス仲間との関係づくりの場面を毎授業で提供している。クラスづくり、仲間づくりを意識した授業を行っており、他者に対して主張する(話す)だけでなく、聴く姿勢・態度の育成も意識した活動を行っている。AL尺度(外化)が高い結果を示すのは、授業を通じて、クラスメイトとの関連づけに取り組むためと考えられる。

図2より、当該授業の浅い学習アプローチは、全体(平均)よりも低い。浅い学習アプローチとは、個別の用語や事実だけに着目し、表面的な内容理解を行うアプローチの仕方のことである。前述の「2. 当該授業の特徴」に示す通り、当該授業は、コミュニケーションの方法論の認知と活動を繰り返して展開している。授業では、必要な知識や情報を最小限とし、授業で取り組むワーク(活動)が活性化しているかどうかで、授業時間での追加情報の提供・変更・保留を判断している。つまり、活動と認知の協奏を、授業の進め方の判断要素としているため、用語や事実だけに着目する場面が少ないことが、結果として表されていると考えられる。

図3より、当該授業の深い学習アプローチは、全体(平均)よりも高い。深い学習アプローチとは、学習内容を様々な事柄と結びつけて考えることによって意味あるものとするアプローチの仕方のことである。前述の授業計画(15回)の主な流れに示す通り、経験や実感との関連づけ、理論との関連づけ、実社会との関連づけ、日常生活との関連づけを計画的に行っている。よって、図3(下図)に示す質問項目は、授業計画に即した内容を

測定しているといえる。つまり、授業開始期（プレ）に比べ、終了期（ポスト）の値が高くなることは、授業計画の狙い通りと考えられる。さらに、授業計画の後半で行う総合演習では、ビジネスのリアルケースを基にした教材を用い、学卒後のワークキャリアをシュミレーションする機会を設けている。また、授業の合間をみて、自身の経験や所感を不定期に話し、人生（ライフキャリア）に触れる機会を設けている。つまり、学校から仕事・社会へのトランジションを意識した授業計画を行っているのである。

4. 今後の展望

「AL 尺度（外化）」と「深い学習アプローチ」の値が、当該授業において高い結果を示したもう1つの要因として、人的な側面が挙げられる。関西大学では、ラーニング・アシスタント（LA）と称する、アクティブラーニングを支援するシステムがある。大学院生ではなく、学生に身近な学部学生が、グループワーク等のファシリテーションや、プレゼンテーションの掲示など、専門知識や技術を要しない質疑への対応をする学生アシスタントのことである。当該授業では、全15回の授業にて3名の支援があった。その意義を唱えるモデルとして、レナードら（2005）のディープスマートにある考え方の1つを図4に挙げる。また、図4のモデルを、学生アシスタントに置き換えた著者提案モデルを図5に示す。

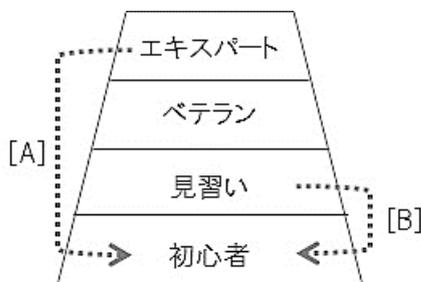


図4：“企業”における知識移転の連鎖

～専門知識のレベルを「初心者」「見習い」「ベテラン」「エキスパート」の段階にわけた場合、初心者より上の段階にいる人はだれでも、自分より低い

段階にいる人に教えられる知識を必ずもっている。しかし、[A]エキスパートは、知識のギャップがあまりに大きくて、どこから教えはじめればいいのか見当がつかない。一方、[B]見習いは、つい最近まで初心者だったので、初心者のことがよくわかり、しかるべく背中を押してやることことができる。初心者にとっては、見習いの方がコーチに向いている場合もある。*引用元「『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.223-230. 一部著者改編して掲載

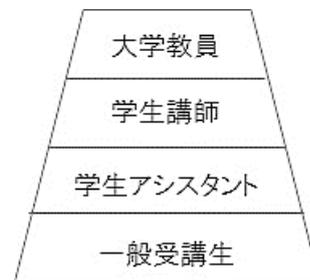


図5：“大学”における知識移転の連鎖

～著者提案モデル：JSPS 科研費 26350294

田上・山本（2017）参照

図5の通り、図4の知識移転の連鎖を、大学に置き換えると、大学教員、学生講師、学生アシスタント、一般学生の段階にわけることができる。学生講師とは、学びを目的として、企画から運営までの全てを主体的に行い、教員と同じように、教壇に立ち、学習者の学びを育む活動を行う者である。また、学生アシスタントとは、これらの活動を部分的に補助する者のことである。学生アシスタントは、同じ大学生であり、一般受講生の気持ちがよくわかるため、なぜわからないかを共感し、自らの経験から、しかるべく背中を押すことができる。学生同士の関係性の中に、目前のロールモデルを設けること、つまり、人的関連づけによって、「深い学習アプローチ」を導くと考えられる。さらに、学生アシスタントにとって、学生講師はロールモデルとなり、より「深い学習アプローチ」を導く連鎖につながるのである。人的な関連づけの階層化が、「深い学習アプローチ」の連

鎖となり、学生全体、大学全体、社会全体に展開することを期待したい。

謝辞

本稿における質問紙調査結果は、JSPS 科研費 16H03075（代表：溝上慎一）の助成を受けた研究成果を活用させて頂きました。感謝を申し上げます。

参考文献

溝上慎一(2014)「アクティブラーニングと教授学習パラダイムの転換」東信堂

溝上慎一ホームページ、2018年1月末参照

<http://smizok.net/education/>

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

ドロシー・レナード、ウォルター・スワップ(2005)

「「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, pp.223-230.

田上正範,山本敏幸(2017)「交渉学を活用した学生-社会人ギャップを乗り越える育成モデルの構築」追手門学院大学基盤教育論集, (4), pp.7-15.

田上正範（追手門学院大学基盤教育機構）