

## 大阪大学リーダーシップ教育研究会 第25回会合 議事録

【日時】 2013年8月5日(月)15:00~17:00

【場所】 大阪大学豊中キャンパス OSIPP 棟 6階 プロジェクト研究室

【内容】

1. ハーバード型授業について
2. 今後の予定

【資料】

「ハーバード型交渉講義 By Prof Bordone of Harvard LS@上智大学交渉ワークショップ DVD より」

【参加者】(五十音順・敬称略)

大澤恒夫(弁護士・桐蔭横浜大学法科大学院教授・大阪大学大学院国際公共政策研究科招聘教授)

木川田一榮(大阪大学大学院国際公共政策研究科客員教授)

金美善(大阪大学工学研究科光化学センター特任助教)

多胡圭一(大阪大学名誉教授・大阪大学大学院国際公共政策研究科特任教授)

太刀掛俊之(大阪大学キャンパスライフ支援センター准教授)

野村美明(大阪大学大学院国際公共政策研究科/法学部教授)

○Robert.C.Bordone 氏(ハーバード・ロースクール法律のタデウス R.ビール臨床教授とハーバード大学の交渉及び調停臨床プログラムの創設ディレクター)の講義 DVD(ハーバード型交渉講義 By Prof Bordone of Harvard LS@上智大学交渉ワークショップ DVD 2005年)を鑑賞(約40分)

(野村)2008年の講義は理論的、2005年のものは交渉をしていない人にも分かりやすい

(大澤)今までに交渉した経験をレポートにまとめさせる。自分自身の経験から考え、実感することが大切。交渉したことが無い人はいない。気づきを自分自身で得ることが重要。

相手からのFB大事だと思うが、自分自身が振り返り、発表、議論するようにする。

(野村)相手の良かった点などを言わせてみては。一方的に教授が知識を披露するのではなく学生・教員が双方向のスタイルがいい。(阪大は80%くらいが講義形式)

我々の授業もハーバードで通用する講義スタイルなのは。

(大澤)日本医学学会にて。医学界では、知識積み上げ型ではなく、どういう医師が求められているのか、そのためにはどういう教育が必要なのかが議論されている。人文教育にも通用するのは。

(木川田)ネゴシエーションは日常的なものだと感じさせるやり方が良かった。もう少し、ビジュアルを取り入れた方がいいのでは。

背景としての画像を入れて聴衆の興味を引くべき。

早い時期に学生同士の交流すべき(自己紹介をさせるなど)他者の視点から学ぶところがあったほうが良い。

(野村)パワポは画像がないとだめであると普段から言っている。

(木川田)スティーブ・ジョブズは最初からパワポを使わない。自分に関心を引き寄せてからパワポを使うスタイルである。

(大澤)ストーリーテリング＝物語ることが大切。授業の中で取り上げる。

全てのことを物語として考えることで大きく視点が変わる。

(木川田)物語ることで物事を自分で考えるようになる。そして、お互いにそれぞれの考え方を知るようになる。

自分のものも含めて学生が各項目についてポイントを付けさせる。参考にして成績評価する。(教授がつけたものとだいたい同じ結果になる、裏付けに)

発表風景を撮影し、受講生に送付した。

(野村)ディスカッション風景写真をパワポにするのはよい。

(多胡)気づいて変わって新しいものに結びつけることが重要。説得するという感じがした。変化が大事。新しい価値を交渉において生み出す。交渉というより、対話をする。対話には、意図や目的はもともと存在しない。自分が変わることをもともとよしとしている。

(大澤)東大法哲学者「会話」語り、相手の話を聞く。「コミュニケーション」は説得である。

(木川田)現代の学生はプレゼン能力を求めるが、伝えられるかが最も重要である。

(野村)目的的に何かをすることを避ける。対話を目的としたアプローチも可能だ。

交渉という授業としてではなく会話を重視する授業を展開する重要性。

(大澤)弁護士は説得する職業→暴力的なことをやっていることの自覚をさせる。

(多胡)ハーバードの教授「何故教授になったのか」「生徒に影響力を及ぼしたいから」パワーが見えてくる。教師と学生の対等さが希薄になっていく。

(木川田)交渉においていかにしてフラストレーションを軽くして勝つか、という授業の方が面白いのではないか。

(野村)ルールを教えるだけではなく、平和的に解決すること

(木川田)相手の立場を聞きつつ、自分の立場に持っていく。

(太刀掛)現象だけの話ではなく、社会が求める人材像の話をしてからそれに必要なことの話をしていくべき。例えば、心理学の領域では現象の話しかされていない。

(野村)今の大学教育は研究の頭で教育を考えていくという問題がある。世の中がどうなるのか、ということに関心が無い。

(太刀掛)心理学においては学問領域の流動性があって良い。

(野村)医学、理学系の先生方は人物像を作り上げたうえでの教育を嫌う。自分が楽しいから研究し、自分の関心事にしか興味を示さない。社会がどうなるかなどに興味はない。研究頭で教育を考えており、(総長を含め)素人教育がなされている。教育について、何ら方法論などが語られない。

経済学でも、院生や教員の報告は何の役に立つのかわからないものばかり。みな、問題をといたというだけのもの。

どうすれば交渉がうまくなるのかよく聞かれるが、Bordone氏は逆に、どうして交渉がうまくいかないのかを受講生に気づかせており、そのやり方がよかった。

(金)よく「どうしたら交渉が上手くいくのか」と聞かれる。DVDのように、「何故交渉が上手くいかないのか」を主眼に構成したい。

FBをどう生かせばいいのか分からないという声が多い。FBの後にもう一度同じテーマで交渉したいという要望が多いが、それに意味があるのか。

(大澤)FBの大事さを伝えるべき。自分の知らないことがたくさん広がっているという前提でFBをすることが重要。常に反省して自分を変えるというのが専門家のあるべき姿。

自分を変えるには自分自身が納得しなければ変わることができない。

(野村)第三者は自分が尊敬する人でなければ納得できない。

(金)自分がリーダーシップを発揮できないという負い目があると、間違いを指摘できない。

(大澤)企業で不祥事が生じた場合声をあげられる人材を育てたい。間違いがあっても同調してしまうことが無い様に。(ASCHの心理学実験・服従実験を例に)

声を上げることが大事。

(太刀掛) ネガティブな話になるが、大学生の迷惑行為に関しても、集団の力、影響を自覚することが大事。

(多胡)学生や企業などの集団に閉じこもるのではなく、市民のあり方など視野を広げて考えるべき。自身の発言の影響力を考えてみるべき。

(野村)9月ぐらいに集まって、大学院教授の教育効果についての話を行いたい。