

# 日本説得交渉学会会報

THE JAPANESE SOCIETY OF PERSUASION AND NEGOTIATION



## 目次

### 日本説得交渉学会 第13回研究大会実施報告

大会実行委員長  
田村次朗  
(慶應義塾大学)

大会に参加して  
田中康之  
(株式会社BRICOLEUR)

### 研究室紹介

杉田一真  
(産業能率大学)

### 理事会議事報告

### 学会賞

### 講演会報告

### 説得交渉学研究第12巻

## 日本説得交渉学会第13回研究大会 実施報告

大会実行委員長 田村 次朗 (慶應義塾大学法学部教授)

2020年2月頃に発生した新型コロナウイルスの影響により、第13回研究大会(2020年10月31日(土))は当学会史上初となるオンラインによる開催となりました。社会では、新様式での生活が求められています。学会もこれに適應した新しい形を求めた結果、このような形となりました。

例年、夏休み前に開催されるフォーラムは、新型コロナウイルス流行のため延期となり、今回は研究大会に簡素化した形で組み込むこととなりました。

研究大会当日は、10時30分より、ハーバード大学ケネディ・スクール上級講師のマーシャル・ガンツ氏に特別講演をして頂きました。米国第44代大統領バラク・オバマ氏もガンツ氏から学生時代に学び、大統領選挙では公人のストーリー・テリングを実践することで当選することができたと言われていました。そのようなリーダーシップを牽引する方からのご発表ということもあり、オンライン開催にも関わらず、100人以上の方々にご参加頂きました。なお、昨年度に引き続き、慶應義塾大学グローバル・グローバル・リサーチ・インスティテュートとの共催で行われました。

13時より理事会が開かれ、報告事項、審議事項を確認した後、今後の学会会員を増やしていくための対

策、学会運営に関する人事を中心に活発な議論が交わされました。それに引き続き、13時40分から総会が開かれました。

研究発表は、14時30分から行われました。以下に発表タイトルと発表者、討論者のお名前を列挙させて頂きます(敬称略)。

### 【研究発表】

・「企業現場における異文化コミュニケーション～当たり前が違う相手とどううまくやっていくか～」

田中康之(株式会社BRICOLEUR)

本発表は、延期されたフォーラムで発表予定だった内容を簡素化してご発表頂きました。

・「コロナ禍における垂直発達型リーダーシップ理論の意義」

渡邊理佐子(慶應義塾大学グローバル・リサーチ・インスティテュート特任所員)

討論者: 田村次朗(慶應義塾大学)

・「環境啓発ボードゲームの開発と次世代参加型教育の試み」

山川悟(東京富士大学)、広末守正(株式会社 花王)

討論者: 山下史郎(女子栄養大学)

・「コロナ禍で複雑化する課題に適應できるリーダーシップ力の育成～オンライン教育におけるティーチングアスタの学びと貢献～」

田村次朗（慶應義塾大学）、渡邊竜介（サンディエゴ大学）

討論者：下村正樹（三井物産）

## 大会に参加して

田中康之

(株式会社BRICOLEUR)

きっかけは大学時代の恩師である田村先生から「説得交渉力フォーラム」での講演の依頼があり、コロナ禍によって「研究大会」に統合された流れで参加させていただきました。企業において長年組織人事に携わってきた実務家の立場から、企業現場における異文化コミュニケーションについてお話をしました。“学会”ということで少し身構えての参加となりましたが、実務家に対するオープンな雰囲気はオンラインの場でも感じられ、当初の不安は杞憂に終わりました。他の発表内容も「コロナ禍におけるリーダーシップ理論」「ボードゲームを活用した参加型教育」「アクティブラーニング型授業におけるティーチング・アシスタントの経験と学び」など、企業現場にも参考になる多くのヒントを得ることができました。“説得・交渉”や“リーダーシップ”をテーマとする学会だからこそ、これからは異質な立場の方々が集い、新たな実践知が生まれる場であってほしいと思いました。

## 研究室紹介

杉田一真

(産業能率大学)

本学は、マネジメント研究の先駆者であり日本初の経営コンサルタ

ントである上野陽一が「マネジメントの思想と理念をきわめ、これを実践の場に移しうる」人材の育成のために創設しました。1942年に日本能率学校を設立して社会人教育をスタートし、その後、短期大学、通信教育課程、大学、大学院と順次、学生教育部門を発展させてきました。

現在、大学は2学部3学科で約3,900名、通信教育課程は約3,600名、大学院は約200名の学生が在籍しています。本学は社会人教育を起源としていることから社会との接続性にこだわり、企業や地域、スポーツ団体等と連携したプロジェクト学習

(Project Based Learning, PBL) を特徴としています。日本説得交渉学会とのつながりでいえば、たとえば経営学部には「説得・交渉力を高める」や「英語で交渉 ネゴシエーション」などの科目があり、経営学科には「ビジネスリーダーコース」が設置されているなど、マネジメントスキル育成の観点から説得や交渉について学習する機会を多数用意しています。

私は、経営コンサルタントとして大手企業の経営管理制度の構築、マーケティング戦略の策定などに従事した後、慶應義塾丸の内シ

ティキャンパスや福澤諭吉記念文明塾などで社会人教育に携わり、嘉悦大学経営経済学部、慶應義塾大学院政策・メディア研究科での教育研究活動を経て、産業能率大学に着任しました。奇しくも経営コンサルティング、社会人教育、学生教育、研究という4本柱でキャリアを重ねてきた私が、現在、社会人教育と学生教育、研究、そして企業コンサルティングを行っている産業能率大学に縁をいただいたことは偶然ではないような気がしています。

近時は、理論と実務をつなげる研究に注力しています。たとえば、交渉学理論に基づいた研修の効果を計測するために、企業の協力のもと、研修を受講する実験群と研修を受講しない対照群を設定して交渉力の変化、営業成績との関係等を調査する試みを行っています。研修前の交渉力の程度にかかわらず交渉研修が一定の効果を発揮することや、研修を受けていない非受講者のスコアは事前・事後でほとんど変化せず、営業担当者として営業経験を積み重ねただけでは必ずしも交渉力は向上しないことなど、興味深い示唆が得られつつあります。また大学人としては、2016年から学長補佐を務



めており、文科省の補助金事業や第三者評価などにおいて、日々、対内的・対外的な説得交渉に追われています。

これからも、研究と実務、理論とスキルの間を行ったり来たりしながら、両者の接続性を高める活動に尽力していきたいと思っています。



## 理事会議事報告

開催年月日 2020年10月31日  
(土) 13時00分～

開催方法 ZOOMによるオンライン会議

議長 田村次朗

報告事項1号から9号までが議長から報告され、承認された。

〈報告事項〉

慶應義塾大学において

1. 第12回大会（2019年10月21日 田村次朗大会委員長）は無事終了した。
2. 第13回大会が、慶應義塾大学（田村次朗大会委員長）で開催されることが決定した。
3. 学会誌第11巻が刊行された。
4. 会報第11号が発行された。
5. 例年開催されるフォーラムは、新型コロナウイルス流行のため延期となり、研究大会（オンライン開

催）に簡素化した形で組み込むこととなった。

6. 役職・役員異動

- ・新理事就任 杉田一真
- ・新事務局スタッフ 廣瀬翔太郎

7. 2020年度学会賞の選考について

- ・該当者なし
- ・来年度以降へ向けて、選考へのご協力をお願い

8. 2019年度学会収支報告

9. 入会者 2名（入会順、敬称略） 廣瀬翔太郎、緒方 義人

10. 退会者 1名（敬称略） 天野紗緒里（休会）

〈審議事項議案〉

1. 2021年度第14回大会主催校及び大会委員長の確認
2. 会員数の増加のための方策について
3. 会費納入方法の変更について：オンライン決済システムの導入

〈議案別の審議要旨〉

コロナウィルスの影響次第で開催方法は別途検討するものの、第14回大会の主催校は、慶應義塾大学。大会実行委員長は、田村次朗

田村会長から、渡邊理事には国際化、杉田理事には学会改革等のご活躍が期待されるとの発言。また、榊理事から小委員会を設置し、学会員数及び理事の人数等に関する議論の場を設けるべきだとの発言。これに対して、田村会長から今後検討する旨の発言。

今後もオンライン決済システムを継続使用する旨、承認。

(議長 田村次朗)

## 2018年度学会賞

[論文賞]

該当者なし

[出版賞専門書部門]

該当者なし

[出版賞普及啓蒙書部門]

該当者なし

## 講演会報告

マーシャル・ガンツ氏講演会  
2020年10月31日(土)  
Zoom開催

「パブリック・ナラティブ：リーダーシップ、ストーリーテリング、アクション」  
ハーバードケネディスクール  
(公共政策大学院) 上級講師 マーシャル・ガンツ氏

## 説得交渉学研究第12巻

「説得交渉学研究第12巻」が2020年12月に無事刊行されました。ご寄稿いただいた皆様、まことにありがとうございました。



## 役員名簿

名誉会長	榊 博文
名誉会長	兼子 良夫
会 長	田村 次朗
理 事	池田 正弘
理 事	小林 稔
理 事	柴田 純男
理 事	下村 正樹
理 事	杉田 一真
理 事	三苫 民雄
理 事	山川 悟
理 事	山下 史郎
理 事	渡邊 竜介
監 事	武井 涼子

## 日本説得交渉学会

The Japanese Society of Persuasion and Negotiation

会長 田村 次朗



連絡先 学会事務局 田上 由紀子／廣瀬翔太郎

E-mail: [settokousyougakkai@gmail.com](mailto:settokousyougakkai@gmail.com)URL: <http://settoku-kousyou.world.cocan.jp/>