

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11回研究大会実施報告

大会実行委員長
高田尚行
(高田尚行税理士事務所)

大会に参加して
黒田克裕

研究室だより

山川 悟
(東京富士大学)

理事会議事報告

来年度大会開催校
慶應義塾大学

学会賞発表
講演会報告

説得交渉学研究第10巻

日本説得交渉学会第11回研究大会 実施報告

大会実行委員長 高田尚行 (高田尚行税理士事務所)

去る2018年10月20日(土)神奈川県横浜市にある神奈川大学横浜キャンパスにて第11回研究大会が開催されました。神奈川大学は本学会会長の兼子良夫先生が学長を務めておられ、2018年に創立90周年を迎えました。研究大会は秋晴れのもと、伝統あるキャンパスの中でも近年完成した3号館という現代的な建物内で行われました。伝統から最新のトピックまで網羅する学際色豊かな本学会の特徴に相応しいこの会場に多数の方にお迎えすることができ、厚く感謝申し上げます。

当日は午後12時10分から理事会が開かれました。理事会では報告事項・審議事項について報告、議論が行われました。特に審議では、来年度の研究大会の開催が慶應義塾大学に決定致しました。また、会員数増加の方策についても話し合わせ、SNSの活用や過去の議論を踏まえた方策を模索していくことなどが提案、確認され、活発な議論が行われました。

続いて、午後1時から会員総会が行われました。総会では、満場一致で報告事項・審議事項についてご承認頂きました。誠にありがとうございます。

そして午後1時30分から研究大会が開催されました。以下発表タイトルと発表者、討論者のお名前を列記致します。

外国人留学生に対する交渉会話の指導の効果 - 妥協案の提示に焦点をあてて -

小竹 直子 (亜細亜大学)
討論者 柴田 純男
(柴田CSマネジメント株)

アニメ作品の受容における視聴者側の知識に関する考察 - 『鉄腕アトム』から『ポプテピピック』まで -

山川 悟 (東京富士大学)
討論者 山下 史郎
(女子栄養大学)

AI時代の説得交渉に関する一考察

小林 稔 (和光大学)
討論者 杉本 昌昭 (和光大学)

苦情対応における怒りの考察

柴田純男
(柴田CSマネジメント株)
討論者 山川 悟
(東京富士大学)

ソーシャルアクションとしての大学
学生募集広報 - SNSの活用に関する
考察 -

杉本 昌昭 (和光大学)
討論者 小林 稔 (和光大学)

ご発表頂いた研究内容は、外国人留学生の交渉会話、アニメ、AI、苦情対応、SNSなどの近年話題のテーマが網羅され、大変幅広い学際色豊かな研究大会となりました。討論も討論者の先生方的確な質問で非常



さらにどの研究発表でも会場の先生方から多くの質問がなされ、活発な質疑応答が行われました。

今回の先生方のご発表を拝見して、改めて本学会の研究領域の懐の深さを感じるとともに、あらゆる分野あらゆるシーンに説得交渉の研究の可能性を感じることができました。ご発表の先生方に改めて御礼申し上げます。

研究大会中午後3時40分から、山川悟選考委員長から学会賞（論文賞・出版賞）発表並びに表彰式が行われました。受賞者の皆様は以下の通りです（敬称略）。受賞者の皆様、誠におめでとうございます。

【論文賞】

田代直也

「文学テキストにおける説得の二つ

の型— J. D. サリンジャー『フラニー』の場合」
山川 悟
「クロスモダリティを活用したマーケティング」

【出版賞】

・専門書部門

兼子良夫編著

「財政学」税務経理協会

・普及啓蒙書部門

新井範子著 山川悟著

「応援される会社 熱いファンがつく仕組みづくり」光文社

三苫民雄著

「歴史の哲学、哲学の歴史

—ことばの創造力—」中部日本

教育文化会

・研究書部門 該当なし

今大会は研究発表後の討論が例年以上に活発に行われ、盛会のまま終了致しました。これもひとえに、会員の皆様のご支援とご協力の賜物と存じます。会員の皆様には深く感謝申し上げます。ありがとうございました。

大会に参加して

黒田克裕

（三堀功税理士事務所）

日本説得交渉学会第11回研究大会が2018年10月20日(土)に神奈川大学にて開催されました。当日は5名の研究発表があり、どれも興味深くまた「説得・交渉」の重要性を認識させられる発表でありました。

各研究では「外国人留学生への日本語教育」、「ポプテピピック」、「AI」、「モンスター・クレー

マー」、「SNS」といった旬な話題が取り上げられており、どれも身近に感じられる研究である一方、研究発表を拝聴していくうちにその研究内容の奥深さに触れて、ただただ感心するばかりでした。途中、討論時にAIが人間を追い越したときに「説得・交渉」は必要なのかという議論になり興味津々。「説得・交渉」は必要であり研究は続いていくとの結論に安心し、その重要性を益々感じられた印象深い場面もありました。

「説得・交渉」の研究は、コンピュータを利用した高度の技術革新にも常に対応を迫られ、将来の日本においても幅広い分野でさらなる発展が望まれると思います。今後の様々な分野での研究発表及び研究論文報告が楽しみとなる大会となりました。





研究室紹介

山川 悟(東京富士大学)

本学のキャンパスは、新宿区・高田馬場駅から徒歩3分の場所にあります。「さかえ通り」なる雑然とした居酒屋街を抜けると、神田川を挟んで瀟洒な学舎が現れ、中には豊富な樹木や池、芝生のある静かな庭園が広がっています。『ザ！鉄腕！DASH！！』（日本テレビ系）において、都心に生態系を取り戻すというテーマによる新宿DASHの基地として本学の屋上が使用されているのも、そうした理由からです。

経営学単科の大学で、経営学科に加えてイベントプロデュース学科も設立しました。ここ数年、「実務IQを高める教育」を信条に、より実践的な経営学のカリキュラムを志向し、新宿区内の地域企業や信用金庫、中小企業家同友会などとの提携を強めています。

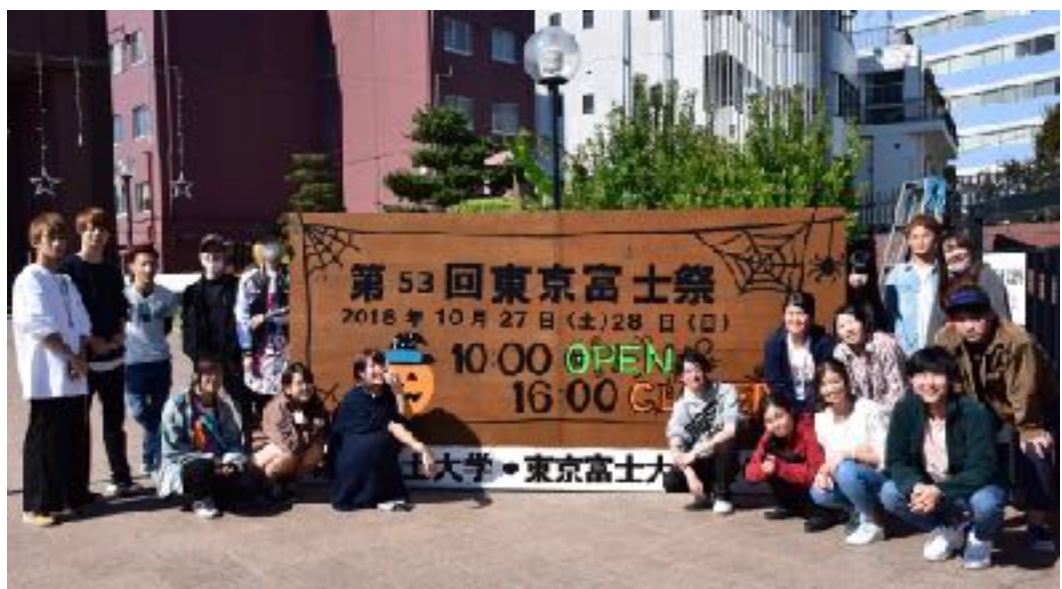
私は広告会社勤務を経て、10年ほどマーケティング系の講義を担当してきました。ただマーケティング

を経営管理的な立場から教える、実に味気ない、つまらない講義になってしまいます。また「4P」「STP」などの専門用語やケーススタディの知識をいくら持っていたとしても、それが単なる「教養」にしかならない人を何人も見てきました。そこで創造性開発をベースに、コンセプト開発やプランニング、企画書作成、プレゼンテーションなどができるようになるカリキュラムを組み、「仕事としてのマーケティング」を意識してもらうように努めました。もちろん学生たちはそれらに取り組む過程で、統計学、社会心理学、地理や歴史、外国語、情報系の科目…などの基礎が大切なこともわかってきます。

一昨年、こうした講義の中で楽しみながらブレインストーミングのできるツール「手塚キャラクター発想支援カード」を開発しました。これは、近隣企業である株式会社手塚プロダクションとのコラボによって生まれたもの

ですが、開発にあたっては本学の学生も参加しています。カード一枚一枚には「鉄腕アトム」「ユニコ」「レオ」など、お馴染みの手塚キャラクターとともに、それぞれの特徴に沿ったキーワード（「耐久性を10倍にする」「人と人とをつなげる」「特化領域でNO.1になる」など）が記されています。そのワードをヒントにアイデアを産み出す強制型発想支援ツールとして、プレストやハッカソン、ワークショップなどの場で活用することができます。

私自身の経験から、マーケティングの仕事の持つ「大変だけど楽しい」という側面を、少しでも学生たちに伝えていけたらと思っています。



理事会議事報告

1. 開催年月日
平成30年10月20日
2. 開催日時及び場所
平成30年10月20日
午後1時00分
神奈川大学横浜キャンパス
3号館308教室
3. 理事・監事の数及び出席理事・監事の数並びにその出席方法
理事6名 監事1名 7名 出席理事・監事 本人出席 7名 委任 6名
4. 出席理事の氏名
兼子良夫、榊博文、小林稔、山下史郎、山川 悟、高田尚行
5. 出席監事の氏名
黒田克裕
6. 議長 兼子良夫
7. 報告事項1号から11号までが議長から報告され、承認された。
報告事項
1) 慶應義塾大学において第10回大会（2017年10月21日田村次朗大会委員長）は無事終了した。
2) 第11回大会が、神奈川大学（高田尚行大会委員長）で開催されることが決定した。
3) 学会誌第9巻が刊行された。
4) 投稿規定第5条（論文の種類）の頁数の部分が改定された。
5) 会報第9号が発行された。
6) 学会誌編集体制が変更された。
編集委員長 山川悟
副編集委員長兼編集幹事 高田尚行
編集幹事 黒田克裕
編集委員 兼子良夫

7) 2018年度講演会が6月30日慶應義塾大学で開催された。

①「交渉におけるコーチングの意義と活用」松枝修氏(プリンシプル・エグゼクティブ・コーチング研究所所長)

②「応援されるブランドの条件」山川悟先生(東京富士大学経営学部教授)

8) 2018年度学会賞の選考

9) 2017年度学会収支報告

10) 新規入会者 7名

11) 退会者 2名z

8. 審議事項議案

1) 2019年度第12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

9. 議案別の審議の要旨

1) 来年度大会について、開催校 慶應義塾大学 大会実行委員長 田村次朗先生が確認承認された。開催日など詳細は後日承認決定することが確認された。

2) ①榊理事からSNSを活用していくよう提案がされた。会員増加について榊理事は日本学術会議の認定を念頭にしていることが説明された。

②兼子議長からこれまでの山下理事、山川理事からの提案、それを基にした議論を再確認し、これを踏まえ今後も会員数増加を図っていくことが提案された。

(議長 兼子良夫)

2018年度学会賞

[論文賞]

田代直也

「文学テキストにおける説得の二つの型—J. D. サリンジャー『フラーニー』の場合」

山川 悟

「クロスモダリティを活用したマーケティング」

[出版賞専門書部門]

該当なし

[出版賞普及啓蒙書部門]

新井範子著 山川悟著

「応援される会社 熱いファンがつく仕組みづくり」 光文社

三苫民雄著

「歴史の哲学、哲学の歴史 —ことばの創造力—」 中部日本教育文化会





説得交渉学研究第10巻

「説得交渉学研究第10巻」が2018年11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。

ISSN 1861-4310

講演会報告

説得交渉学研究

日本説得交渉学会2018年度講演会

第10巻 2018年11月

「2018年度説得交渉力フォーラム」

日時 6/30 (土) 16時~18時
会場 慶應義塾大学
三田キャンパス南校舎443教室

原稿論文	
山田 哲	アニメ作品の交渉における言葉表現の知識に関する考察 —「鉄腕アトム」から「ロボデビッド」まで—
三苫民雄	ケルモン史理論の反省性
小竹直子	異国入国学生の日本語による交渉力への影響要因
実例論文	
杉本晶司	ノンチャット・アクションとしての大学生卒業生広報 —SNSの活用に関する考察—
論 理	
編 譯文	バランスがとれているものは美しい
学会主催講演会抄録	
山田 哲	定着されるブランドの条件
松枝 修	異文化力から始める交渉—交渉におけるコーチングの意義と活用—

- ・松枝 修氏(プリンシプル・エグゼクティブ・コーチング研究所所長)
「交渉におけるコーチングの意義と活用」
- ・山川 悟先生
(東京富士大学経営学部教授)
「応援されるブランドの条件」

日本説得交渉学会

両講演とも大変啓発的かつ刺激的な内容でした。

役員名簿

名誉会長 榊 博文
会長 兼子 良夫 会務の統括 学会誌編集
副会長 柴田 純男
副会長 田村 次朗
副会長 三苫 民雄
理事 小林 稔 普及啓蒙専任
理事 滋野 英憲 学会事務局
理事 高田 尚行 学会誌編集事務局・学会事務局
理事 平野 英一 普及啓蒙専任(会員勧誘)
理事 山川 悟 学会誌編集事務局
理事 山下 史郎 普及啓蒙専任
(五十音順)

監事 黒田 克裕 学会事務局
会計監査 武井 涼子

日本説得交渉学会

The Japanese Society of Persuasion and
Negotiation

会長 兼子 良夫



連絡先 学会事務局 高田尚行

E-mail: settokukousyougakkai@gmail.comURL: <http://settoku-kousyou.world.coocan.jp/>

年会費の払込先

みずほ銀行（銀行コード0001）

横浜駅前支店（店番号292）

口座番号（普通）2750613

名義：日本説得交渉学会

ニホンセツトクコウシヨウガツカイ

