

NPO法人グローバルリーダーシップ・アソシエーション(GLEA)のメールマガジン第143号をお届けします。ご意見・ご感想は<glea@npo-glea.org>まで。

◆今号の内容

1. トピックス
2. これからの活動情報
3. コラム『大学対抗交渉コンペティションのリーダー考』 明治大学法学部 教授 太田勝造 氏

1. トピックス

◆交渉コンペティション審査員事前打合会が、10月9日(土)、10月16日(土)にオンラインにて開催されました。

◆第20回大学対抗交渉コンペティションの詳細をHPに掲載中です。詳細は<2. これからの活動情報>にて。

2. これからの活動情報

◆第20回大学対抗交渉コンペティション

日時:2021年11月6日(土)・7日(日)

場所:オンライン会議

参加校:日本19大学、海外5チーム

第20回大会のスケジュールは以下の通りです。

<https://www.negocom.jp/comp/schedule.php?tno=20>

見学の方法などについては、ニュースレター4号をご覧ください。

<https://www.negocom.jp/comp/rule.php?tno=20>

3. 今月のリーダーシップ情報 【コラム／column】

明治大学法学部

教授 太田 勝造 氏(当法人理事)

『大学対抗交渉コンペティションのリーダー考』

2002年に大学対抗交渉コンペティションが始まって以来、大学チームの指導員として、また、運営委

員として関与しております。国際ビジネスでの模擬交渉と模擬仲裁を、法曹や国際ビジネス・パーソンが審判となって採点します。

英語の部と日本語の部に各複数チームが参加できるので、大学チームには全体を統括するリーダーと、各チームを統括するサブリーダーがいることが多いようです。

これまでのリーダーたちについての私の限られた観察による印象をお話します。

粗っぽく分けると、リーダーには四つのパタンが2つの軸に沿って見られます。第一の軸は「トップ・ダウン⇔ボトム・アッパー」で、読んで字のごとく、自分で決断して引っ張ってゆくタイプか、コンセンサス・ビルディングに努めるタイプかの区別です。第二の軸は「ホワイ・パーソン⇔ホワイノット・パーソン」で、部下や同僚の提案への初頭対応が、「なぜ？」と消極的否定的なタイプか、「やってみよう！」と積極的肯定的なタイプかの区別です。

交渉コンペのリーダーの場合、やはり、ボトム・アッパーのホワイノット・パーソンが多い、ないしそうあるとするリーダーが多いようです。ただし、トップ・ダウンでホワイノット・パーソンのリーダーも総じて良い成績を上げるようです。

指導員として苦勞するのは、残る2つのパタンですが、とりわけトップ・ダウンのホワイ・パーソンだという印象があります。

このコラムの読者の皆さんが所属する組織のリーダーシップはどのパタンでしょうか？

情報募集中

メールマガジン「グローバルリーダーシップ通信」で、
会員の皆様に発信されたい内容や活動等がございましたら、
毎月20日頃迄に事務局までご連絡下さいますようお願い致します。

本メールマガジンについて

配信先ご変更や配信ご不要の場合は、件名に「配信先変更」又は
「配信不要」と明記して glea@npo-glea.org 迄ご連絡下さい。

=====
発行元：NPO法人グローバルリーダーシップ・アソシエーション

発行責任者：野村 美明

編集者：事務局 神谷 留奈

(TEL) 070-6560-2633

(FAX) 06-6853-3081

(E-mail) glea@npo-glea.org