

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165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『「交渉」との出会い』金沢大学国際基幹教育院 教授 数見 由紀子 氏

1. トピックス

- ◆オンラインセミナー「法令翻訳のポイント」を開催します。
お申込受付中です。詳しくは<2.これからの活動情報>をご覧ください。

2. これからの活動情報

◆法令翻訳セミナー

日時:9月7日(木)10:30~12:00

場所:オンライン

講師:野村 美明 氏

セミナー詳細:https://npo-glea.org/?page_id=558

◆Visionary World Cup 2023

内容:大学生、大学院生に交渉のスキルと考え方を学ぶ機会を提供。

一泊二日の合宿形式で開催。

日時:9月12日(火)~13日(水)

場所:望楼 青海波(淡路島)

共催:株式会社パソナグループ(法人会員)

◆INC オンライン・プレ・ミーティング

(参加者向け事前説明会)

日時:10月1日(日)

場所:オンライン

◆第22回大学対抗交渉コンペティション

日時:12月9日(土)・10日(日)

場所:上智大学及びオンライン

3. 今月のリーダーシップ情報【コラム／column】

金沢大学国際基幹教育院 教授

数見 由紀子 会員

『「交渉」との出会い』

かれこれ15年ほど前になりますが、同じ所属先の教員から共同研究プロジェクトの提案がありました。その案は、英語教育に交渉教育理論を取り入れる、というものでしたが、私は思わず、「え、交渉ですか？」と聞き返しました。頭のなかで「交渉」と英語教育がまったく結びつかなかったからです。

その後、研究プロジェクトをとおして、「交渉」に対する意識や見方が変わってきました。このコラムでは、二つの変化についてお伝えしたいと思います。

一つは、「交渉」の捉え方の変化です。以前は、「交渉」と聞くと、国際関係やビジネスなどの限られた分野で行われる活動を思い浮かべましたが、今は、「交渉」は誰もが(ときに意識せずに)行っている日常的な活動であると考えています。また、当時はwin-winという表現になじみがなく、「交渉」という言葉には、利害関係の対立する者同士の(相手を顧みない)自己利益の追求、といったイメージも伴いました。研究を進めるなかで、「交渉」が一方的な発信・主張ではなく、背景や立場、要望などが異なる者同士が相手と良い関係を築きながら、双方にとって望ましい形を目指す協働的な活動であることを実感し、言語使用やコミュニケーションの観点からも重視しています。

もう一つは、「違い」に対する考え方の変化です。以前は、「違い」から不協和音や対立が生じるように感じていましたが、交渉を学ぶことで、「違い」こそ、相手との合意に近づくための重要な要素であると考えられるようになりました。交渉では、相手方と価値観や優先順位が違っていても、交換できるものを探るbargainingの可能性が大きく広がります。「違い」を探すには相手をよく知る必要があります。自分と比較することで自身の求めるものや優先事項を見直し、整理できるメリットもあります。「違い」を恐れず、活用できるようになったことは、多様性を大事にすることにもつながると感じています。