

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186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①】『「交渉」に生徒が関心を持った理由と受験のための勉強との相違について』東京都立蒲田高等学校 高橋航慈 氏
【コラム②】『中・高等学校交渉コンペティションに参加して』東京都立蒲田高等学校3年 大谷眞央 氏、東京都立蒲田高等学校3年 小島凜子 氏

1. トピックス

◆第17回通常理事会・第16回通常総会
<2. これからの活動情報>をご覧ください

◆年会費のお願い

会費納入ご協力のお願いをお送りしております。
会員の皆様には、本年度もご協力のお力添えをいただけますと幸いです。

2. これからの活動情報

◆第17回通常理事会・第16回通常総会
日時:6月18日(水)(理事会13:00~13:50、総会14:00~14:30)
場所:オンライン

◆Visionary World Cup 2025

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
日時:9月5日(金)~6日(土)
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)

◆第24回大学対抗交渉コンペティション

日時:11月15日(土)・16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】

【コラム①】

『「交渉」に生徒が関心を持った理由と受験のための勉強との相違について』

東京都立蒲田高等学校 3学年担任(国語科) 高橋航慈 氏

本校は小・中学校で十分能力を発揮できなかった生徒のやる気を育て、頑張りを励まし、応援しながら、勉強や学校行事・部活動などを通して学校生活を充実させることを目的としたエンカレッジスクールです。中・高等学校交渉コンペティションに参加させていただくのは今回で2回目となりますが、その中で私が感じた生徒が関心を持った理由と受験のための勉強との相違について、浅学ではありますがお話しさせていただきます。

生徒が交渉に関心を持った理由として、同年代の中学生・高校生を相手に行うものであるということが大きかったと考えています。受験のための勉強は、筆記や面接といった受験形態にかかわらず基本的に対大人の勉強になることが多いです。出題・採点を行うのは大人で、答えるのは生徒、という図式です。大人とのやり取りを通じて、評価されていくのが受験のための勉強になります。

一方、交渉コンペティションにおいては、生徒同士の活動が大切になります。確かに、作問は大人が行いますし、採点者も大人であるということは受験のための勉強と同じです。しかし、交渉という場においては、交渉の7つの指針を活用し、合意を形成することが大目的になります。採点者として関わる大人がどう思うか、ということよりも、目の前にいる同年代の対戦相手がどうやったら納得してくれるのかということを第一に考える必要があります。本校の生徒たちも、資料の作成などの事前準備や、相手に納得してもらうための作戦立案などには苦勞していましたが、同年代が相手だったからこそ、合意形成を目指していっそう真剣に取り組んでいたのだと思います。

学校の勉強においては、テストの点数や評価・評定といった大人からの評価にどうしても目が行きがちになってしまいます。受験のための勉強となると、なおさらのことです。生徒たちが互いに工夫を凝らし対話を重ねていき、合意形成を目指すという交渉コンペティションは、主体的・対話的で深い学びを実現する場であり、生徒の学ぶ意欲を掻き立てる場であると感じています。

最後に、中・高等学校交渉コンペティションの企画・運営だけでなくご指導にご協力賜りました実行委員会の先生方に、この場をお借りして厚く御礼申し上げます。

【コラム②】

『中・高等学校交渉コンペティションに参加して』

東京都立蒲田高等学校3年 大谷眞央 氏

中・高等学校交渉コンペティションに参加させていただきありがとうございました。今回のテーマはまちづくり、再開発についてで、土地の権利や移設という不確定な要素が多い中で相手との合意を目指すことに加え、セッションに参加した仲間とも細かく意見をすり合わせ一つの形にしなければなりません。何度も案を出しては意見をまとめ直しと試行錯誤を繰り返し、結果として三位入賞という順位を残せたことを大変嬉しく思います。そしてこの結果は自分一

人では成し遂げられなかったと思います。ご指導いただいた先生方や支えてくれた仲間には心より感謝しています。貴重な経験をさせていただき、ありがとうございました。

東京都立蒲田高等学校3年 小島凜子 氏

私は友人に誘われ、初めて交渉コンペティションに参加をしました。初めての交渉にとっても不安だったのですが、先生が講義をしてくださったり、励ましてくださったりしたおかげで大会に臨むことが出来ました。当日まで、どうしたらより良い交渉ができるかを考え、大会直前まで話し合いました。

本番は緊張であまりしゃべることが出来ずチームメイトには本当に助けられました。2人で良い方向にまとめられるように話しあったり、状況に応じて案を考えたりするのはとても大変でしたが、双方の合意が得られたときは達成感がありました。

その結果、3位をいただくことができ、とても嬉しかったです。本大会では先生方からの講評、チームメイトや対戦相手とのやり取りを通じて、協力することの大切さや、相手に伝える力の重要性を学ぶことができました。このような貴重な経験と成長の機会をくださり、本当にありがとうございました。

=====

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

(HP) <https://npo-glea.org/>

(TEL)070-6560-2633