

科学研究費助成事業（科学研究費補助金）研究成果報告書

平成24年 5月28日現在

機関番号：13301

研究種目：基盤研究（C）

研究期間：2009～2011

課題番号：21520571

研究課題名（和文） 交渉教育理論を適用した英語教育の教材開発研究

研究課題名（英文） Development of Effective Methods and Materials for Teaching Negotiation Skills in English Language Classes

研究代表者

数見 由紀子（KAZUMI YUKIKO）

金沢大学・外国語教育研究センター・教授

研究者番号：40283147

研究成果の概要（和文）：本研究ではコミュニケーション能力としての交渉力の養成に主眼をおき、大学の英語授業における交渉力養成に適した教授法及び教材を開発した。教授法については、関連分野の調査・研究をふまえ、交渉教育理論を英語教育に効果的に適用する方策を具体化した。教材については、本研究課題の申請前に作成した教材を用いて継続的に教育実践を行い、教育効果の高い活動の分析結果を同教材の改訂に反映させるとともに、新たなオンライン自己学習用教材を開発した。

研究成果の概要（英文）：This research has focused on development of methods and materials for teaching negotiation skills in English language classes. The study has been based mainly on an extensive investigation made by a multidisciplinary team and on in-class practice utilizing teaching materials developed prior to starting the study. The major findings are summarized as follows. First, the investigation and the practice have worked out effective ways to apply negotiation teaching theories and methods to English language education. Second, detailed analyses of students' negotiating activities have provided a basis for improvement of the teaching materials and led to further development of online self-learning materials.

交付決定額

（金額単位：円）

	直接経費	間接経費	合計
2009年度	1,300,000	390,000	1,690,000
2010年度	1,100,000	330,000	1,430,000
2011年度	400,000	120,000	520,000
年度			
年度			
総計	2,800,000	840,000	3,640,000

研究分野：外国語教育、言語学、英語学
 科研費の分科・細目：言語学・外国語教育
 キーワード：英語教育、交渉教育

1. 研究開始当初の背景

(1) 交渉教育に関する背景

交渉教育は1990年代に米国を中心に法律・経営系大学院で多くカリキュラムに取り入れられた。21世紀にはいと、「交渉スキ

ル」は、特定の職業に限らず必要な対人スキルと捉えられ、英米大学の学部レベルでも関連科目が開講されるようになった。海外では「交渉教育教授法」の研究も盛んになり、ビジネス・スクールやロースクールでの教育法

プロトタイプも作られた。

日本では、2002年より上智大学を中心として大学対抗交渉コンペティションが開催され、2004年には大阪大学に交渉教育支援センターが設立された。また2006年には英語交渉力養成を教育目標の一つとした青山学院大学の国際コミュニケーション学科や立教大学経営学部が設立されるなど、学部レベルでの交渉教育が浸透しはじめていた。

(2) 英語交渉教育に関する背景

本研究課題の申請時、一部の研究では英語教育に「交渉」の要素を取り入れる必要性が指摘され、英語による交渉が上級学習者だけでなく初級学習者にも応用できることが論じられていた。しかし、一般的には「英語交渉スキル」は高度な英語スキルと認識されがちで、「交渉」を英語教育に取り入れることの認知度や受容度も高いとは言えなかった。

(3) 本研究課題申請の動機

本研究の代表者・分担者は、「英語交渉スキル」がどのレベルでも教育可能な語学スキルであるとの前提にたち、交渉教育が、日本においても、法学や政治・ビジネスの専門家を目指す者だけでなく、大学低学年や中等教育における国際コミュニケーション教育の一環として行われるべきであると考えた。

「交渉」は特定の職種に限定されず、日常的に行われている活動であり、とくに、多様な価値観が混在する英語使用空間においては、「交渉」なしに生活することは不可能に近い。「交渉」が、立場の異なる者同士が良好な関係を保ちながら、双方が満足できる成果を探る活動であるとすれば、優れたコミュニケーション・モデルと捉えることができる。

本研究課題の申請時、「交渉力」を高める英語教授法についてのコンセンサスはなかったが、本研究の代表者・数見と分担者・大藪は、ハーバード大学やMITの交渉教育の授業で用いられた考え方を適用し、申請に先立ち、平成20年3月に教材集『教室で使えるネゴシエーション活動』を作成していた。この教材集には、「英語交渉スキル」養成の具体的な方策として、教室で使えるゲーム、ロール・プレイ、シミュレーションなどが含まれる。交渉力を高めるためには論理的な話し方の養成が不可欠であるが、これに加えて、人間関係の構築や協働的なことばの使い方にも重点をおいている。

本研究では、同教材集の授業における運用やその教育効果を検証するために、研究分担者に、ハワイ大学ロースクールで交渉教育を研究した東川と金沢大学共通教育英語コミュニケーション授業コーディネーターのार्टルを加え、学際的な観点から分析を行い、大学における英語交渉の教授法と教材の開発について研究を進めることとした。

2. 研究の目的

本研究では、「交渉」を論理的かつ協働的な言語活動と捉え、優れたコミュニケーション・モデルの一つとして英語教育への導入を試みている。当初の具体的な研究目的としては、次の2点が挙げられる。

(1) 教材の改善・開発

研究目的の一つは、本研究課題の申請に先立ち作成した、英語交渉力養成のための教材集『教室で使えるネゴシエーション活動』を、実際の教室使用に耐えうる、より教育効果の高い教材へと改善することであった。

(2) 交渉の英語教育への導入・教授法の解明

二つ目の目的は、教材開発と並行して、幅広く文献研究及び実地調査を行うことで、交渉教育理論を英語教育へ効果的に導入する方法と、より教育効果の高い教授法を解明することであった。

3. 研究の方法

本研究は、研究代表者・数見と3名の研究分担者（大藪、東川、ार्टル）の計4名で行った。各メンバーの専門分野を生かして調査研究を進め、随時情報を共有した。

主な分担は以下のとおりである。

代表者の数見は、英語教育と交渉教育に関する調査研究のほか、教育実践によって得られたデータを言語学的観点から分析した。また、社会人を主な対象とする学外のセミナーを分担者の大藪とともに実施した。

分担者の大藪は、英語教育・交渉教育について広く調査研究を進めるとともに、平成21、22、23年度に、金沢大学共通教育科目の英語授業で交渉教育を実践した。

分担者の東川は、早くから交渉教育が取り入れられた法教育の分野において、国内外の大学等できめこまかく調査を行うとともに、平成22、23年度に金沢大学法学類の専門科目で交渉学の授業を開講した。

分担者のार्टルは、英語母語話者の視点を生かした調査研究と、米国の大学における交渉教育の調査を重点的に行った。

次に、調査研究の具体的な方法について述べる。

(1) 教材の改善・開発

教材集『教室で使えるネゴシエーション活動』の改訂にあたっては、授業での教育実践をふまえて、教材の使用状況の分析や、効果の数値化などの研究を行った。その際、研究メンバーの専門分野を生かし、学生のネゴシエーション活動を複数の観点から分析・評価した。

本研究期間の3年間にわたり、金沢大学共通教育科目の英語授業で同教材集を使用し、学期末試験として学生が行った英語交渉活動を録画してDVDを作成した。使用された言語表現や視線・ジェスチャーなどを詳細に分

析し、複数の要素と交渉の成否の関連についても考察した。分析結果は教材に随時反映させるとともに、各年度の比較・対照も行った。

交渉教材では、素材の選定や条件設定のわずかな違いによって、交渉活動のしやすさに大きな違いが生じることが多い。そこで、同じ素材で複数回の実践を行うなどして、細部の設定についても丁寧な調整を行った。

主な分析対象は、金沢大学の英語授業における交渉活動であるが、このほかに、社会人を対象とした学外のセミナーでの交渉活動と比較・対照することで、大学での一般英語の授業に最適な教材として内容を絞り込んだ。

(2) 交渉の英語教育への導入・教授法の解明

「交渉」を英語教育へ効果的に導入する方策や教育効果の高い教授法を解明するために、交渉教育や英語教育、さらに早くから交渉教育が取り入れられた法教育の分野においても広く文献研究及び実地調査を進め、得られた情報を統合する方法をとった。

調査対象とする分野については、各メンバーの専門分野を生かし、交渉教育はメンバー全員、英語教育は代表者と分担者の大藪とアートル、法教育は東川が担当し、文献研究及び実地調査を進めた。各メンバーが得た情報は随時共有することで、その後の各自の研究に活用した。

文献研究・実地調査とも、大学に限らず、前出の大学対抗交渉コンペティションをはじめ、民間の一般向けのセミナー及び教材も対象に含めることで、大学の授業に適した要素を相対的に抽出できるようにした。

4. 研究成果

(1) 研究の主な成果

①当初計画の教材集の改訂

研究申請時に改訂を計画していた『教室で使えるネゴシエーション活動』は、英語運用能力や背景知識の異なる学習者にも使いやすく、教育効果の期待できる内容へ改善できた。これには、大学の英語授業に加えて、専門科目や学外のセミナーにおける教育実践が可能になったことと、それらの比較・対照により、きめこまかい調整・修正が可能になったことが大きい。交渉教育を実践できる機会は限られており、申請時の計画で予定していたのは、大藪が担当する金沢大学の英語科目のみであった。実際には、研究期間中にさらに2種類の教育実践が実現し、教材開発と教授法の解明のために多くの貴重なフィードバックが得られた。

新たに実現した教育実践の一つは、研究初年度から担当したNPO法人グローバルリーダーシップ・アソシエーション主催「英語で交渉」セミナーであり、最終年度まで継続した。(数見・大藪、2010年3月、2011年3月、2012

年3月) これにより、教材作成や教育実践の貴重な機会が得られただけでなく、大学生と社会人の交渉活動における違いを考察することもできた。

さらに、東川が金沢大学法学類の専門科目として、研究初年度に交渉学の授業を試行し、これをふまえて2年目には正式開講し、最終年度も継続した。専門分野の教育効果に加え、受講者のなかに、「交渉」をコミュニケーションとして捉え、日常生活に必要なスキルであるとの認識が生まれていることは重要な点である。

②新たなオンライン自己学習用教材の開発

『教室で使えるネゴシエーション活動』には、アクティブ・リスニングや確認のための質問、提案などの表現が含まれているが、授業時の交渉活動をスムーズに行い、より高い効果が得られるよう、表現を取り出してまとめ、新たな教材を作製した。この教材は、学生が授業時間外に自己学習に活用できるオンライン教材として開発した。([その他]ホームページ等の項目にURLを記載)

各表現は、英語の母語話者と非母語話者による自然な場面設定の会話のなかに組み込んであり、表現の機能を把握しやすいことが大きな特長である。また、表現の定着が容易になるよう、トランスクリプトに加えて音声データを収録している。

この自己学習用教材は、平成24年度以降の英語授業の受講者を対象に、時間外学習における運用を予定している。授業時の交渉活動において、より高い教育効果を得る基礎固めとなることが期待される。今後、その効果について考察していきたい。

③交渉の成否とかわる要因の分析

授業における学生の交渉活動を分析した結果、交渉成功につながる一つの要因として、情報の提示が一方向的な説明ではなく、相手からの質問への応答の形をとることが重要であることが示唆された。この成果を「交渉力養成のための英語授業の可能性」として、口頭発表及び論文として公表した。

④交渉活動における言語表現の傾向の特定

英語授業における学生の交渉活動で用いられた言語表現を分析した結果、使われやすい表現に一定の傾向が見られ、また、シンプルな表現でも十分に機能を果たしていることがわかった。これらの成果を「ネゴシエーションにおける英語表現」として口頭発表及び論文として公表した。

⑤コミュニケーション・モデルとしての「交渉」の浸透

英語交渉の力を高めるためには論理的な話し方の養成が不可欠であるが、本研究では一貫して、コミュニケーション・モデルとしての「交渉」を中心に据え、論理的な話し方だけでなく、人間関係の構築や協働的なこと

ばの使い方を強調してきた。この考えは、大学の授業や学外のセミナーの受講者に浸透している。

授業やセミナーの受講者からは、「交渉スキルがふだんの生活のなかで、良好な人間関係の構築と快適な社会生活につながった」という趣旨の声を多く得ている。法学類専門科目の受講者からも、「コミュニケーション能力不足が問題視されている現代において、これからはこうした講義がより一層充実すれば良い」（同授業の平成 24 年度シラバスより引用）との感想が寄せられている。語学の授業以外であっても、「交渉」のコミュニケーションとしての側面が実感されていることは重要である。

(2) 研究成果の位置づけ

交渉教育は国内外で広く行われているが、英語教育の分野で「交渉」をコミュニケーション・モデルとして導入している研究は今も多くない。本研究は、この点で今後の交渉教育研究の重要な基盤の一つを提供するものと言える。

また、交渉に必要な論理的な話し方やアクティブ・リスニング、双方が満足できる成果を探る考え方は、学生が将来活用できる重要な対人スキルであることから、学士力やキャリア教育が重視される今日、大学教育全般においても、交渉力養成研究の意義は大きい。

(3) 今後の展望

本研究には、今後も継続的に展開可能な要素が多く含まれている。以下で主な点について述べる。

① 今後の教育実践の継続と教授法・教材の開発

研究期間中に本研究の分担者が担当した交渉力養成の授業は、英語科目・法学類専門科目とも、今後も開講予定である。3年間で得られた成果に、新たに得られるデータを加えることで、教授法・教材ともさらに改善できることは確実である。

学外のセミナーについても、これまでの参加者からおおむね高い評価を得ており、今後も実施の可能性がある。

② 本研究期間に行った教育実践から発展的に得られる研究成果

本研究の最終年度に行った授業やセミナーについては、今後分析を継続する予定であり、その成果を将来的に得ることができる。

③ 本研究で得られた成果の還元

本研究の成果は、今後の授業やセミナーにおける教育実践をとおして、受講者に還元されていくことが見込まれる。数見・大藪は、石川県の小・中・高の教員を対象とする「英語指導力開発ワークショップ」を平成 19 年度から継続的に実施しており、このなかで、今後「英語交渉スキル」教育を取り入れることも検討している。

5. 主な発表論文等

(研究代表者、研究分担者及び連携研究者には下線)

[雑誌論文] (計 2 件)

- ① 数見由紀子・大藪加奈, 交渉力養成のための英語授業の可能性, JACET 中部支部紀要, 査読有, 9 号, 2011, 169-185
- ② 数見由紀子, ネゴシエーションにおける英語表現, 言語文化論叢 (金沢大学外国語教育研究センター紀要), 査読無, 15 号, 2011, 53-68

[学会発表] (計 2 件)

- ① 数見由紀子・大藪加奈, 交渉力養成のための英語授業の可能性, 大学英語教育学会 (JACET) 第 28 回中部支部大会, 2011 年 6 月 4 日, 名城大学 (愛知県)
- ② 数見由紀子, ネゴシエーションにおける英語表現, 日本英文学会中部支部第 62 回大会, 2010 年 10 月 16 日, 金沢大学 (石川県)

[その他]

ホームページ等

本研究で作製したオンライン自己学習用教材「Negotiating Expressions」の URL : <http://etest2011.imc.kanazawa-u.ac.jp/ne/>

(英語交渉で用いられる基本表現とその音声データを収録、平成 24 年度以降の授業で使用予定)

6. 研究組織

(1) 研究代表者

数見 由紀子 (KAZUMI YUKIKO)

金沢大学・外国語教育研究センター・教授
研究者番号 : 40283147

(2) 研究分担者

大藪 加奈 (OYABU KANA)

金沢大学・外国語教育研究センター・教授
研究者番号 : 30283146

東川 浩二 (HIGASHIKAWA KOJI)

金沢大学・法学系・教授
研究者番号 : 60334744

アートル ジョン ジョセフ (ERTL JOHN JOSEF)

金沢大学・外国語教育研究センター・准教授
研究者番号 : 30507380