

キャリア教育を目的とした 就業シミュレーションゲームの開発と実践

豊田 聡

要 約

本稿の目的は、わが国のキャリア教育指針と就業前学習者自身の履修便益との結節点である授業実践方法の可能性を探ることである。この目的のために産業システムと商道德を反映し内発的動機付けを方略とした就業シミュレーションゲームが開発され、高校生を対象に実施された。参与観察および実践データの結果、このゲームに参加した学習者の身体知向上と内発的動機付けが確認された。今後は、より地域的かつ属性的に広範な未就学対象者の実践研究および既学習者の経過的学習効果の追究が課題である。

キーワード：キャリア教育 (career education) 内発的動機付け (intrinsic motivation) 身体知 (embodied knowledge) 自己効力 (self-efficacy) 対人コミュニケーション (interpersonal communication) 交渉 (negotiation) カードゲーム (card game) 社会人基礎力 (basic abilities as a member of society)

1. 目的

1-1 問題の所在

本稿では、わが国のキャリア教育指針と就業前学習者の学習便益の結節点である授業実践方法の可能性を探る。経済活動の国際的自由化進展はそれに対して受容的に適応しようとする国家、組織そして個人に変容を迫ってきた (Porter, 1990) が、近年さらにその度合いを深めている (Friedman, 2004)。わが

国の雇用構造と人的資源育成方略もしかりである。上記の因果として生じた、未就業者としての大学生に対する近年の雇用情勢の厳しさ、あるいは新規学卒採用者の早期離職率上昇傾向への問題視等を背景に、わが国では文部科学省があらたな大学設置基準としてキャリア教育とキャリア支援体制を求めた。同省が教育基本法の規定に基づき省令として定める大学設置基準に新条項「大学は、当該大学及び学部等の教育上の目的に応じ、学生が卒業後自らの資質を向上させ、社会的及び職業的自立を図るために必要な能力を、教育課程の実施及び厚生補導を通じて培うことができるよう、大学内の組織間の有機的な連携を図り、適切な体制を整えるものとする。」が加わり、平成23（2011）年4月より施行のはこびとなった。これに先んじて小学校・中学校・高等学校においても中央教育審議会答申「初等中等教育と高等教育との接続の改善について」（平成11（1999）年）にてキャリア教育の推進が提言され、平成18（2006）年には「キャリア教育推進の手引き」が作成配布され、全教育活動におけるキャリア教育の展開を求めた。

わが国では大学で学ぶ学生および高校生の大多数が未就業であることを勘案し、本稿にて未就業者むけキャリア教育の一手法を開発実施検証する。授業方法の開発に際しては、データや文献にあたり、主な当事者からの要求を反映させた。

<国が求める取り組み成果>

当事者の第一は国である。前述の大学設置基準の改正趣旨に記された、大学による取り組みの必要範囲は、「『生涯を通じた』『持続的』な就業『力』の育成」とある。卒業直後の進路確保つまり新卒者の就職支援にとどまらないのと同時に勤労「観」の醸成にとどまることもない。換言すれば、大学で供された広義の「知」が、個々の学習者が卒業後に対峙する連続的ないし断続的就業にながく資することの求めを包含している。この命題を解決する主な当事者として、国に加え、雇用主体である産業界、教育主体である大学、

そして学習主体である未就業者の要求、意向ないし状況を概括する。

<産業界が求める新卒人材像>

大学生の卒業後就業先の過半を占める産業界の要望について、まず、経済産業省が提言する「社会人基礎力」に言及する。約半数の産業界出身者を含む20名の委員で構成された「社会人基礎力に関する研究会」（座長 諏訪康雄）からの「中間取りまとめ」では、従前より学校等で育成されてきた「基礎学力」および「専門知識」に加え、職場等で求められる能力の明確化方策として「社会人基礎力」というあたらしい評価軸を集約的に設定して学校を含む社会全体で育成に取り組むというものである。「社会人基礎力」を構成する主要能力として「前に踏み出す力」「考え抜く力」「チームで働く力」と3つの能力に整理し紹介している。

次に、企業調査と分析事例を挙げる。小杉（2007）は新規大卒労働市場における需給両サイドの変化に注目したなかで、「大卒採用に関する企業調査」（労働政策研究・研修機構 2006）および「大卒採用に関する企業調査」（日本労働研究機構 2000）をデータとし分析した結果、最も多くの企業が評価するのは「行動力・前に踏み出す力のある」「協調性やバランス感覚のある、チームで働く力のある」人材であるとした。これら項目の被選択率は「考え抜く力・頭の良さ」「専門性」のそれを大きく上回っている。

以上、産業界が求める新卒人材像は、身体的行動としての対人コミュニケーション能力が中心的要素であることが顕在化している。

<大学によるキャリア教育の取り組み>

つづいて、キャリア教育の実施者としての大学の取組みと課題に注目する。キャリア教育という概念が普及する以前には、各大学は比較的小規模の就職支援部署を設置し、求人情報の提供やカウンセリングを行っていた。理工系諸学部においては研究室の担任教授が就業先を推薦するならわしが現在より強い形で存在した。では現在のキャリア教育概念に相当する教育機能は大学

に存在しなかったのだろうか。阿部（1997）は「自分が社会の中でどのような位置にあり、社会のために何ができるかを知っている状態、あるいはそれを知ろうとしている」ことを以て「教養」があることとした。これとキャリア教育の使命との近似性を指摘したい。阿部は「教養」と「読書」を結びつけて考えられてきたありかたを批判し、読書以外の手段の重要視を説いた。ひろく大学にも「教養」科目群があるのは、少なくともかつてはそれが時代に合致し学習者自らの職歴を切り拓く糧となりえてきたものと類推する。「教養」のもつ文脈が、時代を経て変容していったことに関して門田（2007）は「教養」と「読書」との間にあった強い結びつきの揺らぎを指摘する。それはかつて「完成」や「普遍性」を表彰していた印刷本が随時の改訂発行を得意とする電子テキストの発達によって意味合いの再考を迫られたからとしている。

さて国立大学協会は「大学におけるキャリア教育のありかた」（2005）のなかで学生の就職支援を「キャリア形成支援」という枠組みに発展させ、その中核にキャリア教育（カリキュラム化されたもの）を位置づけようという提言を行った。専門作業委員会は討議を経てキャリア形成やキャリア発達に関わる大学の取り組みを（1）学生のキャリア・職業観の形成や将来設計能力の育成を意図した、計画的、集団的な教育課程上のキャリア教育の取り組み、（2）個々の学生の進路・職業選択に関するキャリア支援・学生指導の活動、（3）さらに、結果として、学生のキャリア発達・形成に資する、彼らによる自発的学習活動や課外活動等に対する支援に3大別した。そのキャリア教育の中で<1> インターンシップ、<2> 一般教育科目や専門科目におけるキャリア志向学習ならびに<3> キャリア教育独自の講義科目（一般教育科目）へと実施形態別にカテゴリー化を行っている（表1）。この提言の中で、運営場面の現状について、大学自身が問題意識をもって挙げている課題がいくつもあり、以下のキャリア教育遂行上の項目を含んでいる。

- 「キャリア教育」の目的や目標に迷いがあり、教育内容の軸が曖昧である
- 「気づき」を促進するための教育内容・場面づくりの工夫が不十分である

表1：国立大学協会 「大学におけるキャリア教育のありかた～キャリア教育科目を中心に～」報告書

平成17（2005）年12月 財団法人国立大学協会 教育・学生委員会

	領域・形態
＜学生全体に対する キャリア教育＞	<ul style="list-style-type: none"> ・インターンシップ ・一般教育科目や専門科目におけるキャリア志向学習 ・キャリア教育独自の講義科目（一般教育科目）
＜個別的キャリア支援・学生指導＞	<ul style="list-style-type: none"> ・就職・キャリア相談 ・企業説明会のアレンジ
＜自発的学習活動・課外活動等への支援＞	<ul style="list-style-type: none"> ・進学・就職準備支援 ・資格取得支援

＜学習者（未就業者）＞

経済産業省委託調査である「進路選択に関する振り返り調査」（2005）によると、職業を選択した時期はいつかとの質問に、まだ考えていないと答えた人が調査対象である大学生の19.1%に達した。専攻学問系統によって差はあるものの、この現実をふまえて、特定の職業分野ないし働くこと自体への関心をひきつける目的と方略を持ったキャリア授業の効果は高校生・大学生を問わず需要があると考えられる。

1-2 本研究の意義

本節では、従来の実践研究をあたることにより、本研究の意義を明らかにする。先例研究および開発に際しての観点は「実施汎用性を保持した、内

発的動機付けによる身体知習得と自己効力の獲得機会を学習者に提供する」キャリア教育の方術である。

まず「実施汎用性」であるが、場所や設備、授業者、時期を選ばず、さらに学習者の人数や学年をひろく設定できる授業方術である。これにより、キャリア教育における高校・大学連携の進捗の齟齬をカバーし、あるいは実施環境の違いにも対応しうる。具体的には、(1) 通常の教室において、(2) 授業者の専門分野を問わず (3) およそ 60 分以内に学習者の準備・実施・振り返りの繰り返し学習が可能な (4) 高校生および大学生 4～40 名程度までを対象とするプログラムをさす。

次に、「内発的動機付け」の論拠であるが、伊藤・神藤 (2003) が動機付け側面と学習の持続性その他の因果モデル検証において、内発的調整方略の使用が、学習の持続性の欠如と負の関係を示し、外発的調整方略の使用が学習の持続性の欠如と正の関連を示した。内発的動機付けを主軸にした教育プログラムは国等が目指す教育効果の持続性に合致し、また限られた授業時間を越えた将来への自発的な学びにつながりやすい。

大崎 (2009) は人間が習得する「内面的知識」をその習得過程における経験の有無で「情報知」と「身体知」(body knowledge または embodied knowledge) とに分類している。前者はメディアや文献、人の話などで情報として仕入れた知であり、後者は実際に試して身体が覚えた知識である。

例として自転車の乗り方を「知っている」という知にも双方のアプローチからなされたものが存在するとしている。「身体知」は産業界から求められる人材像の筆頭項目群である「行動力」「前に踏み出す力」「協調性」「バランス感覚」「チームで働く力」などの求めそのものである。これは「情報知」を否定するものではなく、静的ともいえる文字化伝達された入力知識を内面的に咀嚼し、最終的には職域において発話、作業、移動といった身体的、行動的出力つまり表現力が求められると考えれば相互の重要性、共生性につい

ては容易に推量できる。

この概念に基づき、学習者の知の習得場所、授業者にとっては提供場所の観点からキャリア教育方法を分類した（表2）。まず情報知の学習方法であるが、教室内で提供される主たるものはキャリア理論の講義である。教室外では、学習者は独自に文献にあたる、働くとはなにかをメディアで知る、あるいは職域に赴き取材を行うなどの手法が考えられる。そして身体知については、教室では就業者を招聘した実習、教室外ではインターンシップ実習が挙げられる。この4つの分類のなかで、取組みが最も活発といえないのが教室内での身体知獲得である。テーマとなる身体知に長けた就業者を教室に招聘できればよいが、教授法や設備環境、時間や空間の制限を勘案すると実現は遠ざかる。キャリア教育手法開発の試みにあたってはここに着目し、教室内の就業シミュレーションを導入し、授業時間内にすべての学習者が一定の身体知を獲得できることを目論んだ。

表2：キャリア教育手法

－習得場所および習得知の性質ごとの分類－（大崎(2009)をもとに筆者）

		習得知の性質	
		情報知	身体知
		体験はしないものの主として視覚または聴覚を通して言語などの記号を介して習得する知識	自分の感覚を通じ実際に体験して習得する知識
習得場所	教室内	キャリア理論講義 オンラインシミュレーション	就業シミュレーションゲーム 就業者を招聘した実習
	教室外、 学外	文献 職域取材	インターンシップ実習

「自己効力」とは自身の将来を肯定的に受け止める力である。伊藤・神藤(2004)によれば自己効力感の高いものほど、認知的側面の自己調整学習方略と内発的調整方略をよく用い、外発的方略はもちいていない。ゲームでいえば、自己効力の高いプレーヤーはそうでないプレーヤーに比べ賞罰の多寡や授業者からの褒賞に結果が左右されにくいことをさす。

先行する実践研究事例は以下のとおりである。本稿における実践研究との共通点および相違点をそれぞれ示す。

(1) 市瀬(2006)は所属する国立情報学研究所にて、IT研究者にとり将来のキャリアデザインが可能なボードゲーム型学習教材を、人生を楽しむ会および人工知能学会と共同で開発し発表した。

擬似マネーを導入し、ゲームプレイを楽しむうちにキャリアに資する技能を習得するというねらいと目的は本稿と共通である。本稿の教材との相違点としては、同教材が特定職種の長期キャリアコンピテンシーを解析し詳細に開発されていること、着席のまま参加すること、プレーヤー範囲が3-5名であること、本稿のプログラムではプレイングカードを用いるのに比べゲームが有償であること等である。

(2) 高橋(2008)と眞壁・石原・島田・早坂・由井(2008)はキャリア教育の試みとして、それぞれ生涯生計費策定とマンション購入の疑似体験演習を授業で実施し、内容を整理分析した。

これらと本稿の研究とは、経済活動シミュレーションゲームという共通点を持つ。ローンを組み住宅を購入するシナリオは生活者視点において比較的イメージしやすく、またスキルだけでなく夢と将来生活設計といった現実を同時に扱う過程で気付きの多い、また社会人への備えを促す題材として、さらなる普及を求めたい分野である。主な相違点としては、上記2研究で疑似体験するのは生活経済、家政の範疇であるのに対し本稿の研究では職業者の範疇であること、そしてコンピュータ(表計算ソフト)の利用の有無の違いである。

(3) 深町 (2006) はキャリアシミュレーションの教育的効果に関する先行事例の整理紹介と実験的検討を行った。まず先行事例類型であるが、形態によって「紙筆形式 (ワークシートも含む) および教室内のゲーム」と「コンピュータ化されたツール」に2分類し、双方の存続発展の可能性を論じた。また内容的観点で「人生選択」「意思決定支援」「職種体験」の3つの型に大別されるとした。深町自身の新規開発をともなう実験的検討はコンピュータ型かつ人生選択型で行われた。

学習者主導型の学習の実践を意図していることと、授業者側の「教室での単方向の教授法とは異なる教育効果」への期待という点が、本稿との一致点である。本稿の取組みとの主な相違点は、グループによる対人コミュニケーションゲームでない点と、身体知の発揮を意図していない点である。

(4) 岡村・荒木・笠永 (2005) は、体験学習法を応用した体育授業が学習者の内発的動機付けに及ぼす効果を体育授業の場で実践研究した。ここでは実験群の学習者の学習 (バドミントン) 段階に自らが練習課題を考案、実践、検証する内発的動機付け過程を組み入れ、運動有能感、自己決定感、楽しさとの因果関係を統計分析している。これは、Dewey らが推進してきた進歩主義教育思想に基づく体験学習主体の教育プログラムの概念を研究かつ導入した取り組みである。

当先行研究と本稿とは、身体知を豊かにし、自己決定感などを中心に学習者が自ら学ぶ意欲を育む授業手法を模索している点で共通している。そもそも高校ならびに大学において体育授業は学習者にとってはまさに身体知を遺憾なく習得および発揮できる点において主軸の教育課程となっている。既存体育課程と、比較的新しい動きであるキャリア教育課程との顕著な協業実践研究例を国内に観取することはできていないが、学際上の大きな可能性を内包している。

以上のことから、本稿の実践プログラムが試みる汎用性、即ち (1) 通常の教室において、(2) 授業者の専門分野を問わず (3) およそ 60 分以内に学習者の準備・実施・振り返り学習が可能な (4) 高校生および大学生 4～40 名程度まで対象とするプログラムの形態に符合する実践研究例は観取されなかった。さらに、実践の教育上の目的として、自発的動機付けにもとづく能動的対人コミュニケーション力伸長、勤労への身体知確保を包含するものとしても存在意義がある。意義をもうひとつ加えると、商活動規範 (町野, 2009) の織り込みである。この教材は非協力型ゲームであり、他者を利することをルールや規範で強いていない。しかし各プレーヤが「利己」的に判断、行動をとることがひいては利他行動につながるしくみのルールを設定している。例えば利他に至らぬよう交渉を渋る、あるいは手元資源を秘匿するという行動を取れなくもないがその時間帯においては自身の生産性も犠牲にすることになる。プレーヤは時間という有限資源をいかに有効活用するかが価値であるかを知り、また能動的に動き、働きかけることで判断や交渉のための情報が豊かになる。プレーヤにとっては、配牌の価値には蓋然的格差が生じるものの、不断の努力によってはそれを解消しうる、という Smith の労働価値説を環境としてのルール設定における源流思考とした。ホモ・エコノミクス (経済人) 的合理行動を批判することは比較的容易だが、しかし自然資源が限られるという条件下で労働価値総量を低下させたくない国、よく働く人材を歓迎する産業界、就職率や卒業生の活躍に意を注ぐ大学、そして生活や自己実現の場を確保したい学習者自身にとって、この設定への意義と学習で生じる「利己」心かつ「同感 (sympathy)」醸成への教育的期待には少なからず賛意を得るものと推し量る。

2 研究の概要

2-1 実践の内容と方法

プレイングカードを用いたゲーム“The International Negotiators”(詳細:資料)
実施内容:企業英語(K大英語科目)シラバスより“Business Negotiation Game”*を抜粋し実施。

*Playing Cards(トランプ)を宝石素材に見立てた国際トレーディングゲーム。ひとりあたり4枚配られたカードをトレーダー(すべてのプレーヤ)どうしで有償または無償の同枚数交換を繰り返し、4枚の数字(rank)を揃えることで協会に一定金額で売却できる。その際あらたなカード4枚と交換されトレードを再開する。3分間を5セット行い、残金の多さを競う。ゲーム中の使用言語は英語に限定する。

備品:トランプ2組 擬似マネー(ボードゲームの代用で可) タイマー
トレーディング表(ホワイトボード可) 名札(初対面のときのみ)
進行役:1名ないし2名で行う。おもな役割は(1)ルール説明と計時(2)
トレーダーへの配牌および(3)スコア集計である。使用する言語
に関してはゲーム参加者にあわせた柔軟なものでよいが、ゲーム中は英語のみ(中学校英語程度)が望ましい。

2-2 対象者の属性

関東地方の高等学校12校に在籍する高校生12名(1年生1名、2年生8名、3年生8名、不明2名)が、同じく関東地方に所在するK大学の模擬授業参加および学園見学を目的として集合した。

2-3 実践の期日および場所

平成22(2010)年7月、上述した大学の一般授業教室で実施された。

2-4 実践の経過

【進行上の時間配分（結果）】

- ・ 受講者の名札準備指示、アイスブレーキング 4分
- ・ 設置学科の説明 6分
- ・ 当科目の位置づけ説明 10分
- ・ ビジネスゲーム主旨説明と最重要単語練習 12分
- ・ ビジネスゲーム実施 交渉実習 20分（3分 x 5本、休憩 5分）
- ・ ビジネスゲーム結果集計・講評・振り返り 7分

過去にビジネス英語を話した経験:24名中1名(授業中アンケートの結果)であった。

* 今回の実践研究対象である午後授業では所要 59 分。午前授業では 65 分を要した。

なお、記録は全体集計用紙1枚および、学習者12名各自が記入提出したゲームスコア集計表をかねたアンケートである。授業者1名が参与観察を行った。

3 結果

3-1 結果の考察

単位：回

ゲーム参加者	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	学習者計
話した数 (a)	21	20	24	27	25	39	27	40	23	39	27	35	347
通じた数 (b)	7	20	24	27	17	7	27	40	7	39	27	35	277
交渉成立数 (c)	6	5	10	12	9	7	12	8	3	7	7	14	100

意思疎通率 = (b) / (a) x 100% = 79.8% [平均] 分布 (17.9) 30.4-100.0%

総活動交渉成立率 = (c) / (a) x 100% = 28.8% [平均] 分布 13.0-40.0%

結果考察

ゲームで与えられた実質交渉時間は3分 x 5セットの計15分であったが、5セット合計で学習者ひとりあたり平均28.0のべ人と交渉のための会話に挑

み、うち 79.8% の確率で交渉の会話が通じた。交渉回数は平均 22.5 回である。最終的な成果としての「交渉成立」は、平均 8.3 回であり、これは話した数の 28.8%、交渉した数の 36.1% に相当する。

全員が「はじめての英語ネゴシエーション経験」のなかでの実践であったので事前事後の効果分析は相当でないもののこの数値は相当の生産性を表すと解釈できる。

15 分間でのべ 22 人強（3 分あたり 4.5 人）と交渉の会話を行う集中力と生産性は、外発的に強いられて可能なものとは考えにくく、学習者の爾後アンケートへの記載例である「気づかないうちに自然と英語を話していました。こんな経験をしたのは初めてです」などのコメントにあるように自発的動機付けでなかば無意識の状態自身を行動に移していたものと考察する。成果数値が最も低めに出た学習者に言及すると 23 回の会話で 3 回の交渉成立成果（13.3%）を体験する結果となった。このケースへの参加で達成感を得ることができたか、あるいは有能感の減失に繋がらなかったかどうかは本論において追跡していない。

今後の課題

今回の効果検証方法には主流である項目反応式質問表調査を採用していない。しかし結果における数値は個々の学習者が交渉を行使した実績として恣意性を排除した教育成果と解釈することは可能であり、英語ビジネス交渉の「身体知」が備わり発揮できたことの動かしがたい証左である。

今後の課題を数点記す。第一に、分析手法の再検討である。今回の実践研究では対象数が 12 名と少数であるため解析にはおのずと限界があり、結果を未就業者全般に汎化するのには困難である。今後、普遍化するためには同一クラスでの反復実施や大規模実施など、多面的な調査を加える必要がある。

第二に、実施対象範囲の再検討である。本稿は高校生が対象であったが、

本稿に先行して大学生の授業内でもあらかじめ実施され、学習者から内発的動機付けと自己効力に結びつくフィードバックを得ている。ゲームの性格上、高校生、大学生を中心に、英語学習に組み入れるかたちでのキャリア教育の具現化はさらなる実施促進の検討に値する。英語に関心がある学習者、という被験者バイアスがかかりにくい対象へも実践範囲を広げることが肝要となろう。またさらに、中学生、ひいてはビジネス従事者にも属性横断的かつ縦断的に実施をし、楽しいビジネススキル交流のなかで他階層からも学びを得る可能性を検討したい。第三に、実施言語拡大の検討である。本論では英語を用いる職業のシミュレーションを検証したが、例えば商用言語として英語に次いで有力視されつつある中国語など諸外国語の授業、あるいは日本語で行われている社会科学系授業などでの教育効果検証に意味があるのではないか。第四に、派生カードゲーム開発の検討である。前述の大学生向け先行実施授業では個人対抗から発展したカンパニー制度を設け、リーダーシップ、フォロワーシップ、分業効果を体験させうる試みが行われている。産業活動の縮図とも言うべき会社運営シミュレーションゲームの研究実績をかさねて教室で実施可能な実習型キャリア教育に資する必要があるだろう。

参考文献

阿部謹也 1997 『教養とは何か』 講談社

岡村泰斗・荒木恵理・笠永恵里 2005 「体験学習法を応用した体育授業が学習者の内発的動機付けに及ぼす効果」 『奈良教育大学紀要・人文・社会科学』 Vol54(1), pp93-101

大崎正瑠 2009 「暗黙知を理解する」 東京経済大学人文自然科学論集 Vol127. pp21-39

門田久美子 2007 「現代における『教養』の意味転換」 『京都大学高等教育研究』 Vol13 pp35-44

- 国立情報学研究所 2006 報道発表 『ゲームで学ぶIT研究者のキャリアデザイン』
- 国立大学協会教育・学生委員会 2005 『大学におけるキャリア教育のありかた — キャリア教育科目を中心に —』
- 桜井茂男 1997 「学習意欲の心理学—自ら学ぶ子どもを育てる—」 誠信書房
- 中央教育審議会答申 1999 初等中等教育と高校教育との接続改善について
- 眞壁哲夫・石原孝臣・島田薫・早坂明彦・由井真人 2008 「キャリア教育」の試みⅡ …… マンション購入疑似体験 『聖徳大学紀要「聖徳の教え育む技法」』 pp59-69
- 町野和夫 2009 「平等主義の進化的起源と規範形成のゲーム・モデル」『経済学研究』 Vol58(4), pp199-215
- 松本浩司 2008 「高校生の職業観の構造と形成要因 — 職業モデルとの関連を中心に —」 キャリア教育研究, Vol28, pp57-67
- 文部科学省 1999 『高等学校学習指導要領』
- 山崎裕正 2006 「キャリア教育における高大連携の実践とその課題」『RIHE』 広島大学高等教育研究開発センター, Vol101(6), pp69-85
- リクルート 2006 2006年高校の進路指導に関する調査報告書

資料 1 (学習者に配布するルール 配布および口頭説明付加 約 5 分)

□ 交渉ゲーム演習 - The International Business Negotiators -

2010.07



このゲームの目的: ネゴシエーション力を養成します。交渉は英語で行います。ビジネスのスピード感や、トレーダーとコレクターの違いも体験学習できます。

参加者のゴール: 参加者=Trader(s)は 借り受けた\$300+原材料 4 個をもとに「ゲーム終了時に最も残高 year-end balance の多い人」をめざしてください。

状況設定: あなたはプロの宝石加工商として、ロンドン宝石商協会(LJA)東京支部[BM: Roberto Toyoda]に、欧州市場での人気ジュエリーセットである「Picture Four Card」と「Regular four Card」(same rank, different suit)を Product(商品)として 1 セットあたり各 \$300、\$100 の単価(Unit Price)で売却できます。

トレーダーどうしでの交換の末 1 セットが揃ったら、LJAを訪問し、自分の名前を名乗り、カードを 4 枚セットで売却してください。LJAは代金を払ったうえ、あたらしい 4 枚のカードを原料として渡しますのでトレーダーとの取引を再開してください。

・期間: Trading は月単位で行います。1 か月=3 分です(LJA との取引時間含む)。

1 ゲーム=5 か月間。(=July, (August(vacation)), September, October, November & December)

[毎月(=3 分間)に行うこと]

・Trader 間で、時間を有効に使って、手もとの Materials(原材料=カード 4 枚)交換の「交渉」をします。相互の交換枚数は必ず同じであり、また交渉価格は自由です(つまり平等、均等である必要はありません)。
・この 3 分以内に、各トレーダーは何回でも、LJA(英語のみを話す)に商品の販売(Product sales)ができます。LJA は欧州での需要変化に対応するため、毎月の仕入数量を事前に決めて公表します。

・LJA はビジネスの「信用」と「条件」とを重んじます。買い取りの優先(Priority)は

【第 1 優先】前月に「予約(Booking)」した通りの取引実行。予約取引は手元のカードが揃っていても予約行為が可能ですが約束不履行(Default)の場合の Penalty は\$100 です。

【第 2 優先】「当月取引(Current Trade / Day Trade)」これは LJA が予定している各月の仕入数量から予約取引セット数を引いた数の買い取りに応じるものです。

* このゲームの全ての交渉・取引最低単位 minimum unit は\$10 です。

* ゲーム終了時に残ったカードには換金価値はありません。

* 需要変化に対応するため、LJA は Traders に価格変更のリクエストをすることがあります。

各トレーダーの資産、経費:

経費(1): トレーダー間の仕入れ Cash(現金)です。貸し借りをする場合はお互いに記録してください。

経費(2): LJA 会費 \$20x5 か月= \$100(ゲーム終了時に、借り受けた \$300 と同時に支払います)

経費(3): 【選択】日英バイリンガルスタッフを雇う費用: 半年間= \$100(ゲーム終了時に支払い)

♠♥♦♣KQJ1098765432A♠♥♦♣

キャリア教育を目的とした
 就業シミュレーションゲームの開発と実践

資料2 (交渉のしくみ、コツ集、単語集 配布および口頭説明付加 約5分)

◆ Negotiation のしくみ (「英語ビジネス交渉の基礎知識」(宮野)より豊田改)

合意可能領域に、双方が成立を喜べる'Happy Medium'がある

◆ Flow chart of commerce 商業のしくみ

Material(原材料) by \$ → Manufacturing(製造) → Stock(在庫) → Selling(販売)/Product(製品) for \$ →

◆ 基本、そしてコツ: 戦略をもった時間・情報・カネのつかいかたで業績に差が出る

交渉の背景 — 事業者の一般的行動特性(「条件」および「備用」)

[単価] 安く買い、高く売ることを好む。
 [商品の買い付け量] 売れ残らず、かつビジネスチャンスを通さない量を好む。
 [期間利益] 一定期間内での、より多くの利益を好む。
 [決済] 現金受取はなるべく早く、支払はなるべく遅く、を好む。
 [備用] 相手が常に条件(価格・数量・時期・品質)を守ることを好む。

◆ Glossary (用語集):

★Material(材料)の呼びかた★
 Suit(s) : Spade, Heart, Diamond and Club
 Rank : King(13), Queen(12), Jack(11) --- Picture card(s)
 10, 9, 8, 7, 6, 5, 4, 3, 2, Ace(1) --- Regular card(s)

<例> ♥9 - "heart nine"

★取引行動★ Buy Sell Exchange(Trade) Negotiate Stop(Wait) Book
 ★意思表示★ (Yes.) Thanks. No(, thanks). Higher (price, please). Lower (price, please).
 I (don't) agree. I (don't) think so. (It's)expensive/cheap/(not)acceptable. DONE!
 《意思決定の先送り》 Not now. It depends. Later (on). Well, Let's see.