

学びのデザインシート

主体的・対話的で深い学びを実現する授業構想【商業／ビジネス実務】

1. 対象（実施を想定する学校・生徒の実態の概要）

対象集団は、商業科3年生、共通選択（3単位選択）「ビジネス実務」選択者39名である。1学期には秘書検定3級を受検し、ビジネスに対する基礎基本を学んできた。3年生ということで、就職・進学試験等もあることから、受験範囲を暗記するのではなく、ペア学習を取り入れ、自分の意見を相手に伝えるという事を意識して取り組んでいる。前向きな生徒が多く、まじめに取り組んでいる。

2. 単元名 「ビジネスコミュニケーション」（全11時間）

3. 単元目標 ビジネスにおけるコミュニケーションにはどのようなものがあるか理解し、その時と場に応じた注意点を身に付ける。

4. 本時の目標 模擬交渉を行うなかで、効果的な交渉の方法や話法について理解する。

5. 授業展開

解決したい課題や問い

交渉をスムーズ（有利）に進めるには、どうしたら良いだろう。

考えるための材料

<p>【資料①】 ①売り手側用の資料 （上司からの要望や商品の製造原価等が書かれている） ②買い手側用の資料 （上司からの要望や商品の予定販売価格等が書かれている） 【資料②】 ①売り手側②買い手側 共に資料①とは違う内容が書かれた資料（それぞれ書いてある内容は違う）</p>	<p>【ワークシート】 ①交渉をスムーズに進めるには？（授業前の意見） ②【活動①】の交渉について、内容や結果を記入。交渉中のメモとしても使用する。 ③【活動②】の交渉について、内容や結果を記入。交渉中のメモとしても使用する。 ④思考ツール「フィッシュボーン」を活用し、考察する。 ⑤交渉をスムーズに進めるには？（授業後の意見）</p>
想定される活動	想定される活動
<p>【活動①】 ペアで資料①を読み、希望金額等を話し合う。→1度目の交渉 【活動②】 ペアで資料②を読み、相手の情報を踏まえ、効果的な話法を取り入れながら。→2度目の交渉</p>	<p>希望金額や作戦等考える（話し合う）。交渉中にはメモとして活用する。模擬交渉終了後には、考えたこと、思ったこと等を記入する。</p>

対話と思考（対話を通じた協働的な問題解決のプロセス）

※設定する**対話の方法**（グループ形態、時間設定、留意事項など）と**思考のプロセス**を記入してください。

【ペア学習】

〈対話〉資料①を見ながら、交渉についての注意点や希望金額、作戦等を話し合う。（3分間）

〈思考〉資料①を見ながら、自分たちの希望金額と交渉がまとまる金額とを比較しながら決定していく。
金額以外に、相手より有利に進めるための方策を話し合う。（話し方や進め方等）

【模擬交渉①】 売り手・買い手で交渉を進める（5分間）

【ペア学習】

〈対話〉資料②を見ながら、交渉についての注意点や希望金額、作戦等を話し合う。1回目の交渉の反省点を生かす。(4分間)

〈思考〉資料②を見ながら、自分たちの希望金額と交渉がまとまる金額とを比較しながら決定していく。金額以外に、相手より有利に進めるための方策を話し合う。(話し方や進め方等)

【模擬交渉②】 売り手・買い手で交渉を進める (5分間)

【全体学習】 交渉の結果を発表

〈思考〉思考ツール「フィッシュボーン(特性要因図)」による分析

- ・ 模擬交渉①と模擬交渉②の違いから、情報(原価・条件等)、コミュニケーション手段について、フィッシュボーンを用いて自分の考察した過程を可視化する。

【全体学習】 思考ツールを使って考えたことや交渉で注意したこと、効果的だと思ったことを発表。(5～10分間)

交渉に効果的な話法等を確認する。

学習の成果(予想される生徒のあらわれ)

- ・ 交渉を有利に進めるには、できるだけ多くの情報が必要である。
- ・ 話し方や持って行き方が大事。
- ・ 効果的な話し方、方法がある。
- ・ 表情や相槌も大事だと思った。
- ・ 自分の立場(要求)だけを考えたのでは、交渉がまとまらないことが分かった。
- ・ 自分の思っていることを上手に相手に伝えることができなかった。(できた)
- ・ 実際の現場では、どのように進められているのか知りたい。

育成すべき資質・能力三つの柱から上記のあらわれを評価するための視点

①知識及び技能	ビジネスにおけるコミュニケーションの効果的な話法を理解している。
②思考力、判断力、表現力等	与えられた資料から自分の意見をまとめ、それをペアとの話し合いの中で思考を深め、模擬交渉の中で、他グループに分かりやすく表現することができる。
③学びに向かう力、人間性等	自分の意見を相手に伝えるためにはどうしたらよいか関心を持ち、主体的に取り組もうと努力していた。

授業実践振り返りシート（授業後）

授業開始直後と授業終了時の学習課題に対する考え（あらわれ）を比較・分析することで、生徒の学習状況を把握し、授業設計診断4項目の視点に立って授業設計を見直す。

	授業開始直後の学習課題に対する考え	授業終了時の学習課題に対する考え
Aさん	商品の推せるポイントを丁寧に説明する。 相手を焦らせすぎないように注意する。	交渉の初めは世間話をして場をなごませると話しやすい。 相手の意見を聞いてから自分たちの意見を言うと相手も話しやすい。 「～でもよろしいですか？」と聞くと、「はい」と言いやすい。
Bさん	話し方や態度に気を付けて相手に不快感を与えない。 商品の短所もしっかり伝えた上で、長所をしっかりアピールする。	話し方や表情をやわらかくして、相手をよく見て話す、聞く。 無理だと言われたら、違うもので自分に利益が出るように交渉すると良い。
Cさん	自分の話したいことを事前にまとめておく。 交渉するのに必要な情報を調べておく。	事前の準備が大切。その場で計算したりすると、相手から「これならどうですか？」と言われ押し切られてしまう。交渉をするときの態度も大切。良い態度だとこの人ならと折れてくれるからいろいろ有利になる。

授業設計の振り返り	
解決したい課題や問い	「交渉をスムーズ（有利）に進めるには、どうしたら良いだろう。」という課題は少し抽象的過ぎた。授業内容が商品の仕入れについての交渉（商談）ということで、条件なのか価格なのか、それとも交渉全般なのか明確にすべきであった。
考えるための材料	資料①と資料②をそれぞれ用意したが、立場によって様々な情報を入れ、しかけを入れることができた。この材料によって、どういう風に交渉を進めるかペアと対話を通して実践できていた。
対話と思考	最初はなかなか対話が進まないペアもあったが、1回目、2回目と進んでいくにつれ、積極的に対話をしてより有利になるよう交渉していた。また、1回目の交渉により、次はどうやって有利にしていくか、思考も深まっていった。思考ツール（フィッシュボーン）を使うことによってスムーズに考えられた生徒が多数いた。
学習の成果	商談という具体的な交渉をよりスムーズに進めるという観点では理解が深まった。しかし、こちらが想定していた内容でないことも多々あったので、さらなる授業改善の余地がある。