

白鷗大学「ほんとうの交渉力コンテスト」

— 品位ある・あたたかい・フェアな交渉 —

コンテスト準備委員会委員長
白鷗大学教育学部心理学専攻

仁平義明

I コンテストの背景

高校生からの「交渉力」育成の必要性：高大接続の試み

本事業は、白鷗大学主催、白鷗大学ビジネス心理学研究会（代表仁平義明）共催により、栃木県内の高校生と大学生を対象に「交渉力コンテスト」を行い、高校生からの「交渉力」育成を目指す試みである。

平成26年12月22日、中央教育審議会は『新しい時代にふさわしい高大接続の実現に向けた高等学校教育、大学教育、大学入学者選抜の一体的改革について』の答申を行ったが、その中でこう述べている：

「大学において育成すべき力とは何かを明らかにした上で、大学入学者選抜や高等学校教育との連携の在り方を変えていかなければ、大学入学のその先を見据えた、自らの人生を切り拓くための目標を高校生に持たせることも難しい」

本事業による「交渉力」の教育は、大学生だけでなく高校生にとっても必要な力について大学側から発信し高等学校と協同する新しい「高大接続」の試みの一つである。

「交渉力」教育の重要性について、文部科学省「科学技術・イノベーション政策の展開にあたっての課題等に関する懇談会」（平成21年）は、“今後、グローバル対応を進めていくためには…交渉力やコミュニケーション能力を有する人材が必要である”と強調した。

さらに、文部科学大臣は平成26年11月、中央教育審議会初等中等教育分科会に「初等中等教育における教育課程の基準等の在り方について」諮問を行った。その中で“高等学校では、幅広い話題について発表・討議・交渉などを行う能力を高めること”として、「交渉」を高校教育の中に含める考えを示唆している。いずれ中央教育審議会が諮問に応じて実際に新しい高校教育に「交渉」を含めることを答申すれば、数年以内に高等学校でも「交渉」

の教育が公式に行われるようになるだろう。

「交渉」は協力・「ディベート」は競争

高校生を対象とした「交渉」の教育というと、想起されるのは「ディベート」の教育である。しかし「ディベート」の教育と「交渉」の教育が目指す目標は根本的に異なっている。

たとえば、「全国高校英語ディベート連盟 (HEnDA)」主催の全国高校生英語ディベート大会は2015年で10回目になるが、連盟は“ディベートで争う”“試合”という表現をしている。“試合”は、ある論題について“肯定側”と“否定側”が“アタック”と“ディフェンス”の立場を変えながら、ディベートの“総括”まで進行する。最終的な判断は、連盟自身が表現しているように「勝ち負け判定」である (<http://www.henda.jp/Pages/default.aspx>)。

これに対して、交渉は「異なるニーズ・目標を持つ立場の間で両者が自分の目標を達成しようとして調整が行われる相互作用」だといえる。

交渉では、外交でも企業の取引でも通常は相手との関係がその後も続く。交渉は、良好な関係を維持しながら、たんなる「妥協」にとどまらない、できるだけ双方にとって満足な交渉過程と結果を得ることがゴールにならなければいけない。交渉が成立するためには、ある意味でお互いの「協力」が必要になる。

ディベートが攻撃や防御による“競争”で“勝ち負け”に終わる「討論」であるのに対して、交渉は双方の“協力”を前提にした相互作用である。

公正な交渉は、相手とパートナーになりたいと感じさせる

マサチューセッツ工科大学経営学部のCurhanたち (2006) は、人が「交渉」の価値を判断する際には、数量化できる合意条項 (たとえば、金額や期限など) よりも、主観的な要因 (人間関係のよさ、公正さ、相手の話を聞くこと、道徳性、プラスの感情など) の方がときには重要度が高かったとしている。また、こうした交渉での「公正さ」などの主観的な要因は、“交渉相手とビジネス・パートナーになりたい”、“同じ会社で働いてもよい”という判断と有意な正の相関があることを報告した。

コンテストのコンセプト

交渉の教育でも、交渉のテクニックの側面を強調するものもないではない。たとえば、『武器としての交渉思考』(瀧本, 2012) が授業の章にしているのは、「自分の立場ではなく、相手の「利害」に焦点を当てる」、「「バトナ」(Best Alternative To a Negotiated Agreement) は最強の武器」、「「アンカリング」と「譲歩」を使いこなせ」などである。これらの内容は、明確には引用してはいないが、Harvard Business Schoolの交渉の考え方

(2003)のうち交渉の技術論の部分を取り出したものである。

それに対して、本コンテストは「ほんとうの交渉力コンテスト」と題して、「品位ある・あたたかい・フェアな交渉」を目標にするコンテストである(図1)。具体的には、参加者は二人一組で自分たちが自由に選定したテーマについて、想定上の交渉を行うものだった。参加者が行った交渉の台本に基づいて予選が行われ、制限時間(6分)内で実演した交渉について本審査が行われた。審査基準は、Curhanたち(2006)が、交渉で重視した「公正さ」や「人間関係の良さ」などの要素にいくつかの要素を加えたものであった。

審査基準は、具体的には「想定した交渉テーマのオリジナリティ/社会的意義、交渉結果の妥当性、共通利益への努力・相手の利益の尊重、相手の話を聞こうとする姿勢・相手の尊厳の尊重・相手への敬意、交渉に感じられる美学や品位、提案理由の説明力、提案変更の適切さ、ユーモア、表現力など」だった。

それゆえ、このコンテストが意図する交渉教育は、大学が行う高校生からの交渉教育という意味だけでなく、交渉が目指す目標についての教育という意味でも、先進的な試みだといえる。



図1 「ほんとうの交渉力」の概念図

地域連携

コンテストは、大学・高校・高専・地域の企業が連携する事業である。これまで地域の大学に文部科学省が一つの大学に求めてきた役割は「地（知）の拠点」（Center of Community; COC）であった。しかし、文部科学省は平成27年度から、それをさらに発展させた「地（知）の拠点大学による地方創生推進事業～地（知）の拠点COCプラス～」によって、地域の複数の大学と企業が連携し「大学と事業協働地域の機関が協働し、地域が求める人材を育成し、若年層の地元定着を推進」することを求めるようになった。

コンテストでは、栃木県内の高校と高専、大学からの参加者を募り、県内企業である栃木トヨタ自動車株式会社に趣旨を説明し協賛を得た。

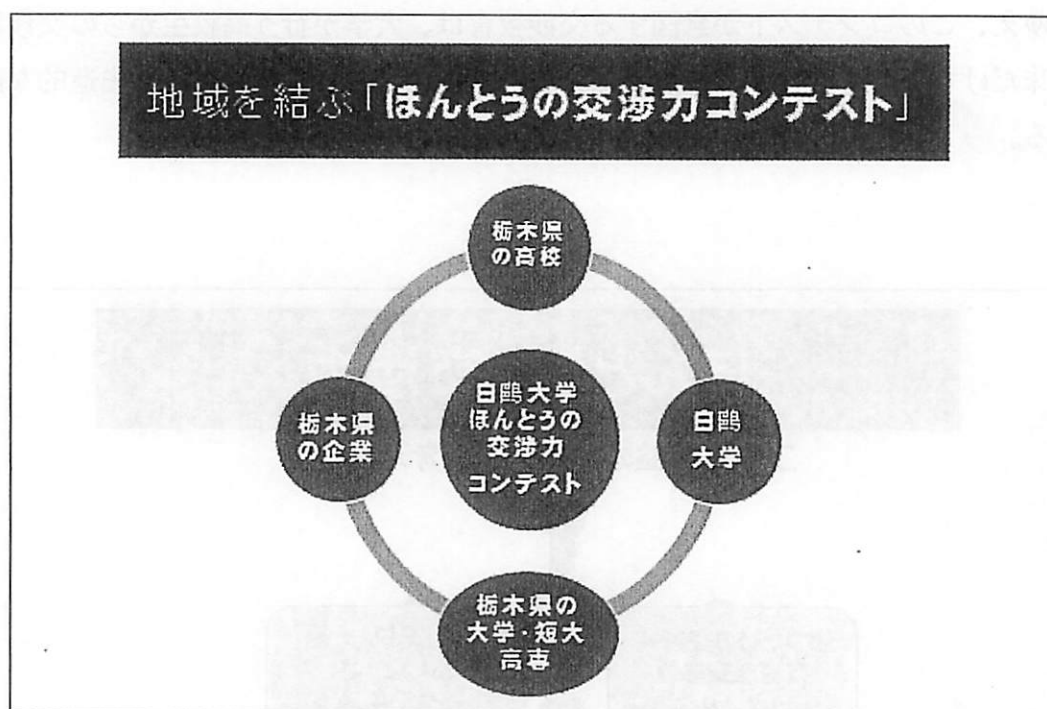


図2 コンテストの目的：地域連携と高大接続

Ⅱ コンテスト参加者の募集

栃木県内の高校・高専・大学に、次のような内容の情報を郵送し、コンテスト参加者を募った。

◆コンテスト名称

白鷗大学「ほんとうの交渉力」コンテスト
— 品位ある・あたたかい・フェアな交渉 —

【主催】 白鷗大学、白鷗大学ビジネス心理学研究会共催

【協賛】 栃木トヨタ自動車株式会社

◆開催の主旨

文部科学省は、日本のさまざまな方面でのグローバル化のためには「交渉力」を持った人材の育成が必要だとしています。科学技術のグローバル化、通商交渉、外交すべての面で、日本の未来を担う若い世代の交渉力教育が望まれます。白鷗大学の学是は、ラテン語で「PLUS ULTRA」（プルス・ウルトラ）、「さらに向こうへ」です。プルス・ウルトラの精神から、本学は「交渉力」の教育では、単に自分に有利な結果を得ることや、相手の弱点について交渉に勝つという考え方だけではない、さらにその向こうにある、交渉を通じて相手との信頼関係を築こうとする「品位・あたたかさ・フェアネス」を持った交渉力という視点が必要だと考えます。また、学生という早い時期からの交渉力の育成が望ましいと考え、本コンテストを開催することにしました。

◆開催日時

・平成26年11月9日(日) 13:00~15:30 (予定)

*本選出場者が多数になったため、実際には17:00までにいった。

◆応募資格

大学生部門	栃木県内の大学・短期大学・高専（4・5年生）学生の2人1組
高校生部門	栃木県内の高専（1～3年生）、高校生の2人1組

◆応募と選考

・二名ペアで応募し、自分たちで考えた仮想上のテーマで、模擬的な交渉を行うコンテストです。

- 学年や男女を問わず、組み合わせは自由です。ただし、異なる部門ペア（大学生と高校生の組み合わせ）は不可です。
- 予選（書類選考）により、本選（コンテスト）出場者を、部門ごとに6組（計12組）決定します。

◆応募書類

1. エントリーシートの記入（略）
2. 応募原稿の作成

テーマ設定	<ul style="list-style-type: none"> • テーマも交渉をする二人の役割も、現実的なもの・仮想上のものを自由に設定して、二人で交渉してください。オリジナリティにあふれた交渉テーマを期待します <p>例)</p> <ul style="list-style-type: none"> • 身近にありそうな「お母さんと高校生の娘のお小遣い値上げ交渉」 • 社会的な意味をもった「未承認薬が有効かもしれない致命的小児疾患患者家族会代表と厚生労働大臣の未承認薬物使用認可についての交渉」 • 国際間の交渉「パンダ貸与についての中華人民共和国駐日本国大使と日本の外務大臣の交渉」 • 空想的な「やってきた死神と若者の寿命延長交渉」、など
作成方法	<ul style="list-style-type: none"> • 大学ホームページ (http://hakuoh.jp) に掲載している交渉例を参考に、 <ol style="list-style-type: none"> ① 手書き、またはパソコン※1を使用して記入してください。 ② 所定用紙に、台本形式で、二人の交渉のやりとりを逐語的に書き起こしたもの※2を作成してください。 <p>(※1) 「Word」で作成してください。なお、白鷗大学の“かもめ”入力時は、必ず略字の「鷗」を使用してください。</p> <p>(※2) 1組あたり実演時間は6分です。</p>
交渉目標・注意点	<ul style="list-style-type: none"> • 「品位」「あたたかさ」「フェアネス（公正さ）」が感じられることを目標にしてください。 • 相手の論の弱点や欠点について、自分の論の正しさや優位さを強調するようなタイプのディベートにならないように注意してください。

◆選考について

A. 予選：書類審査

1. 締切日	平成26年10月27日(月) 必着
2. 応募方法	<p>郵送またはメール添付にて、次の2つの書式を送付してください。</p> <ol style="list-style-type: none"> ① 様式1：エントリーシート ② 様式2：交渉原稿（二人で仮定上の交渉をしたやりとりを文に書き起こした原稿） <p>【郵送先】〒323-8585 栃木県小山市大行寺1,117 白鷗大学「ほんとうの交渉力」コンテスト準備委員会 委員長 仁平義明 宛 【E-mail】 negotiation@ad.hakuoh.ac.jp</p>

3. 結果発表	書類審査にて、高校生部門6組・大学生部門6組、計12組を選出します。 本選出場者は、10月31日(金)までに大学ホームページ (http://hakuoh.jp) で発表します。 *メール・郵便でもお知らせします。
---------	--

B. 本選：コンテスト

1. 開催日時	平成26年11月9日(日) 13:00~15:30 (予定)
2. 会場	白鷗大学東キャンパス 1F 白鷗ホール
3. コンテスト(実演)	<ul style="list-style-type: none"> •本選出場者には、応募した交渉の書き起こしに沿って、二人で交渉を実演していただきます。 •二人が交互に発言する交渉を実際に演じ、「6分以内」に「合意」に達するようにしてください。 •交渉の実演は、応募した書き起こしと一字一句まったく同じではなくてもかまいませんが、アドリブを付け足す程度の変更だけにしてください。(実演時の台本持込可) •なお、役柄により衣装を準備しても構いません。
4. 評価の観点	<ul style="list-style-type: none"> •想定した交渉テーマのオリジナリティ/社会的意義、交渉結果の妥当性、共通利益への努力・相手の利益の尊重、相手の話を聞こうとする姿勢・相手の尊厳の尊重・相手への敬意、交渉に感じられる美学や品位、提案理由の説明力、提案変更の適切さ、ユーモア、表現力など。合計100点で審査します。
5. 表彰	<p>大学生部門 (短期大学・高専4・5年生を含む)、高校生部門 (高専1・2・3年生を含む)、に分けて審査します。</p> <p>大学生部門</p> <ul style="list-style-type: none"> ●白鷗大学学長賞 (最優秀交渉者賞) 1組 (賞状、図書カード3万円) ●栃木トヨタ自動車株式会社賞 (優秀交渉者賞) 1組 (賞状、図書カード2万円ほか) <p>高校生部門</p> <ul style="list-style-type: none"> ●白鷗大学「ほんとうの交渉力」コンテスト奨励賞ほか (賞状・副賞) ●上岡一嘉賞 (最優秀交渉者賞) 1組 (賞状、図書カード3万円) ●白鷗大学ビジネス心理学研究会賞 (優秀交渉者賞) 1組 (賞状、図書カード2万円) ●白鷗大学「ほんとうの交渉力」コンテスト奨励賞ほか (賞状・副賞)

*注：出場者を多く選考する結果になり、表彰には「特別賞」を数名加えた。

◆応募上の注意 (略)

◆問い合わせ (略)

◆審査員

上岡條二 (白鷗大学理事長・副学長)、野畑健太郎 (白鷗大学法科大学院長・教授)、市川千秋 (白鷗大学大学院経営学研究科長・教授)、高畑昭男 (白鷗大学経営学部教授・産経新聞客員論説委員)、大瀧順朗 (下野新聞論説委員)、平田乃美 (白鷗大学教育学部心理学専攻教授)、飛田幸宏 (白鷗大学経営学部教授・進路支援センター長)、下村健一 (白鷗大学客員教授・元TBSアナウンサー・元内閣府審議官)、仁平義明 (白鷗大学教育学部教授・白鷗大学ビジネス心理学研究会会長)

◆交渉例

求められている「交渉」を高校生が理解しやすいように、案内文書と大学のウェブサイト「ほんとうの交渉力コンテスト」のページには、応募用紙と次のような「交渉の例」を添付した。

「品位」も完成度も必ずしも高くはないけれど、身近にありそうな例、「単純に双方の主張を足して二で割ったような妥協に終わったものではない結末」の例、高校生でも書けそうなレベルの例になるように、準備委員長が作成したものである。

【交渉の例】

役柄	セリフ
息子	ただいま。
母親	おかえり。おなか空いてるんでしょう。イモ串作っといたわよ。食べなさい。
息子	おー！ うまそう。お母さんののは、店で売っているのとは違うんだよなあ〜。料理上手で、美人だし……。じゃ、いただきます。
母親	母親にお世辞言ってどうすんの、これしか出ないわよ。ちゃんと手を洗ってから食べるのよ。
息子	おいしい！！ (イモ串をほおぼりながら) ドゴロデザー、オガーザン、バナジガアルンダゲド……。
母親	口にモノが入っていると、何言っているんだかわからないわよ。お世辞なんか言って、やっぱり何かあると思ってたわ。なあに。いい話？ それとも悪い話？
息子	するどいね。さすがお母さん。ほくは“いい話”だと思うんだけど……。今日、大山君と一緒に帰ってきたんだけどさー。
母親	大山君？ いつも一緒ね。で、どうしたの？
息子	駅前のモールに寄ってさあ、ペットショップみてたんだ。
母親	またなの。
息子	そしたら、外のサークルに出ている犬がいて。ラブラドル・レトリバーの仔犬で、かわいいんだ。首をかしげて、こっちを見るし、手をペロペロなめるんだよ。帰ろうとしたら、ぴよんぴよんはねて、クーン・クーンて鳴いて。それでさあ……。
母親	要するに、飼いたいんでしょ。でも、それは悪い話よ。
息子	どうして？ 犬いるといいと思うんだけど。勉強する気にもなるし、幼稚園のときから、ずーっと飼いたいって言ってるよね。
母親	だめよ、だめだめ。絶対だめ。 お父さん、小さいころに犬に追いかけてからずっと、犬がこわいんだって言うるじゃない。 犬がほえると、いつもビクッとしているし。
息子	お母さんに何か言われる方が、もっとビクッとするみたいだけど。
母親	お母さんは、お父さんが大事なの。だからうちでは犬は飼えないわ。そもそも犬と勉強は関係ないでしょ。

息子	<p>大山君ちのお父さんも犬好きじゃなかったけど、お母さんが犬好きで飼ってて、かわいい仔犬と仲良くしているのを見ているうちに、平気になったって。</p> <p>今じゃ、散歩にも連れて行ってって、前にもお母さんに話したよね。</p> <p>うちのお父さんだって、小さいうちから犬を飼えば平気だよ。</p> <p>それにお母さんとお父さん仲がいいから、お母さんが飼うっていえば、一発さ。</p> <p>お母さんって、いつもやさしいよね。</p> <p>ほくも、よーし、もっと勉強するぞって気にもなるからさ。成績もアップさせるよ。</p>
母親	<p>でもね。ペットショップでみたでしょ。</p> <p>犬、安くないのよ。15万円くらいするのよ。</p>
息子	<p>お母さん、金額までよく知っているね。そういえば、お母さん、ほんとうは犬が大好きだよ。散歩している犬を見ると、やさしそうに声かけてるもん。</p>
母親	<p>うーん、実はね。お母さん、小さい頃、家に犬がいたのよ。</p> <p>小太郎っていうの。柴犬で「コタ、コタ」って呼んでいたわ。14歳まで生きたの。</p> <p>お母さんが高校生のときまで……。死んだ時には、悲しく悲しくて、ボロボロ。</p> <p>そのときに、もう犬は飼わないって決めたの。「コタのアルバム」があるんだけど、悲しくて見てられないの。見せたことないわよね。</p> <p>よし、いいわ。待ってて、持ってくるから……。</p> <p>ほら、これよ。見るのは本当に久しぶりだわ。</p> <p>犬を飼うって大変なことなのよ。えさも水も一回も忘れちゃいけないし。</p> <p>翔だって、もし一回ゴハンを食べさせてもらえなかったら、大騒ぎするでしょ。</p> <p>でも、犬は言葉が話せない。普段はつながれているから、せまい範囲しか動けないのよ。</p> <p>だから、朝と夕方は、ぜったい散歩させてあげないとかわいそう。</p> <p>うんちの始末もしなきゃいけないのよ。エサ、水、散歩、うんち、全部の世話ができる？</p>
息子	絶対やる、やるから。
母親	口ばかりで、ちっとも続かないじゃない。
息子	犬は別。生き物だから。絶対約束守るよ。お金もお年玉から自分で全部、15万円出す。
母親	<p>15万円よ、いいの？ほんとに。</p> <p>病気になったら、犬は保険をかけていないと、1回何万もかかるのよ。それも出せる。</p>
息子	<p>かまわない。貯金はいらない。</p> <p>勉強も、一緒に散歩するときに、犬に教えるつもりで話しながら復習するから、かえって勉強になると思う。</p> <p>それに、お母さん。このコタと一緒にのお母さんの顔、うれしそうだね。女子高の制服で。ほくと同じくらいの頃だよ。結婚式の写真より幸せそう。</p> <p>いいなあ、仔犬を飼ってくれたら、ほくもいつもこんな顔になるんだよね、きっと。</p>
母親	<p>それ弱いなあ。負けたわ。</p> <p>いいわ、よし、飼おう！</p>
息子	ほんとうに、いいの？ ほんと？
母親	<p>お金はいいわ。決心が固いかどうか聞いてみただけ。お母さんが出す。</p> <p>でも、散歩は大変よ。雨の日もあるし、雪の日もあるし、大丈夫？</p>
息子	必ずやるよ。お金も半分出す。
母親	<p>お母さんも女よ。女の中の女。いったんいいと言ったらいいの。</p> <p>お金は、何かほんとうにやりたいことや、どうしても行ってみたいところがあったときのために</p> <p>とっておきなさい。</p>

息子	ありがとう！お母さん。ほんとうにいいんだね。
母親	いいのっ。じゃ、今度の日曜に見に行きましょう。
息子	お父さん、大丈夫かなあ。
母親	お母さんが言えば一発よ。大丈夫。
息子	名前はぼくがつける。
母親	何言っているの。今は命名権を売りに出している時代なんだから。 一番高い金額を出す人がつけるのよ。
息子	えー！？

Ⅲ コンテストの結果

応募者は、高校生部門・大学生部門併せて70名（35組）があった。このうち、書類審査により本選コンテストには高校生部門18組・大学生部門6組、計24組が出場した。

審査により、本選出場者に対して次の授賞が決定された。

【高校生部門】

上岡一嘉賞	(最優秀交渉賞)	1組
白鷗大学ビジネス心理学研究会賞	(優秀交渉賞)	1組
審査員特別賞	(優良交渉賞)	3組
栃木トヨタ自動車(株)特別賞	(優良交渉賞)	1組
	(奨励賞)	12組

【大学生部門】

白鷗大学学長賞	(最優秀交渉賞)	1組
栃木トヨタ自動車(株)賞	(優秀交渉賞)	1組
審査員特別賞	(優良交渉賞)	1組
	(奨励賞)	3組

「交渉の成立」にとって大事だったこと

— 「演技力」でも「ほろりとさせる一言」でもなく
「新しい視点・考え方」が出されること —

大学生の部では、結果的に演劇部の学生が最優秀賞に選ばれた。審査項目には「表現力」が含まれているし、演技の力が無関係だったとはいえない。しかし、参加者たちが実際に行った交渉の台本をみていくと、高い評価を受けたいくつかの交渉には、一つの共通点がある。

それは「相互譲歩による妥協」や「論理」「批判的思考」、感情にアピールする「ほろりとさせる一言」でもない。双方の利害だけではない「それまでなかった視点や考え方」が交渉に導入されたとき交渉が成立していることである。

交渉でも、「そこまで言ってくれるのなら、いいでしょう」「なるほど」と相手の考えを受け入れる場合がある。相手の「琴線に触れる」一言というのは、感情の琴線ではない。そうかと思える視点の転換という琴線なのである。

賞に選ばれた交渉には、それがあった。

IV 反響

コンテストは、とちぎテレビ、下野新聞、毎日新聞（地方版）、大学プレスセンター、大学コンソーシアムとちぎのウェブサイト、学研進学サイト、リクナビ進学関連サイト、47写真ニュース等で予告あるいは事後のニュースとして報道された。参加者の高等学校（例・小山南高等学校）の公式サイトでも、生徒の受賞を報じている例がみられる。

審査委員の一人、下村健一（元TBSアナウンサー・内閣府審議官）は、自身のツイッターでこう書いている（2014.11/09.18：01）：

白鷗大主催「ほんとの交渉力コンテスト」、先程終了。相手を打倒し短期的利益を追求するディベート術ではなく、相手と共存していく長期的利益を追求する、《品位ある・あたたかい・フェアな交渉》力を、高校・大学生たちが競い合った。ヤジ皆無、拍手のみ。審査員をしていて、実に気持ち良かった。

1分後のツイッターには、「ゴールは勝ち負けではなく、合意形成。その道筋を評価するという、審査する側にもとても新鮮でポジティブな経験。特に高校生達が爽快だった！」とも書いている。

交渉が下村に気持ちの良いものとして爽快な印象を与えるものになったのには、交渉のゴールが「品位・あたたかさ・フェアネス」だったからにほかならない。

今後、日本の中で「交渉教育」が成功し進展していくかどうかは、交渉の「目標」に何を設定して教育を行うかに大きく依存するだろう。

それは、学校教育の世界に限らない。

文献

- Curhan, J.R., Elfenbein, H.A., & Xu, H. (2006). What do people value when they negotiate?: Mapping the domain of subjective value in negotiation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 91, 493-512.
- Harvard Business School (2003). *Negotiation*. Harvard Business School Press.
- 文部科学省 (平成21年6月)「科学技術・イノベーション政策の展開にあたっての課題等に関する懇談会：これまでの議論の取りまとめ」.
- 文部科学大臣下村博文 (平成26年11月20日)「初等中等教育における教育課程の基準等の在り方について (諮問)」, 26文科初第852号, 中央教育審議会.
- 瀧本哲史 (2012)『武器としての交渉思考』星海社.

【謝辞】

「品位ある・あたたかい・フェアな交渉」というコンセプトは、「背景」で述べたCurhanたち (2006) の交渉研究に負うところが大きい。「ビジネス心理学」という授業を2013年度から開始し、その中で「交渉」の演習を行ってきたが、学生たちに交渉の実習を行わせる前には、つねにこの研究について詳細に説明している。授業の中で行ってきた「交渉」教育を、大学主催という規模に拡大し、高校生からの教育として高等学校に呼びかけるかたちに発展した基礎には、Curhanたちの「公正な」「人間関係を大事にする」交渉というアイデアがあることを明記しておきたい。

コンテストは、計画から参加者募集の呼びかけ、準備と当日の設営・運営、事後の事務処理に至るまで煩瑣な実務を担当した多くの白鷗大学事務局諸氏の協力によって実施できた。江頭信弘事務局長、島村志津夫事務局次長はじめ、経営企画室、広報係、入試部、総務部、学務部、経理部、東キャンパス事務部の皆様には謝意を表したい。とくに、入試部の沼尾千夏子課長、橋本京子さんの協力は、コンテストの成功には不可欠なものだった。

参加者募集には、教育学部奥澤信行教授、伊東孝郎教授、平田乃美教授、伊崎純子准教授、経営学部小笠原伸教授、小山工業高等専門学校大久保恵校長、同柴田美由紀図書館情報教育センター長、栃木県内各高校長その他多くの先生方から支援をいただいた。また、準備と当日運営には白鷗大学ビジネス心理学研究会会員、心理学専攻の学生諸君の協力を得た。

栃木トヨタ自動車株式会社からは、「社の宣伝をしたかったのではなく、高校生の時期から「品位ある・あたたかい・フェアな交渉力を育てる」という趣旨に賛同した」としてコンテストへの協賛をいただいた。新井将能社長、松本立総務部長、板橋孝典人材開発室係長には謝意を表したい。

産経新聞社、下野新聞社、栃木県経済同友会、とちぎテレビ、大学コンソーシアムとちぎ、NHK宇都宮放送局には、後援をいただいた。

なお、本事業は大学主催・白鷗大学ビジネス心理学研究会共催であるとともに、白鷗大学教育科学研究所事業助成を受けている。