

授業案②① 労働組合の意義について～団体交渉をやってみよう～

1 対象

高校生

2 獲得目標

- ・労働組合の存在、意義について知ってもらう。
- ・労働者と会社それぞれの立場に立って物事を整理してもらうことで、自分とは異なる立場に立って物事を考える大切さを学んでもらう。
- ・交渉・説得の難しさを体感してもらう。

3 授業の流れ

	学習活動	指導上の留意点
導入 3分	今日の授業の目的と流れを説明。	時間短縮のため、各班5～6人の班に別れておいてもらう。 当日の議論の充実を図るため、事例とワークシートは事前に配布し、各自事前課題の検討をしておいてもらう。
講義 5分	・労働三権の説明 ・労働組合の誕生 ・労働組合の意義	模擬団交をやってもらうに当たって、最低限の知識の提供。 適宜生徒に当てたり、問いかけたりして進める。一方的に話し続けることはないように注意。 弁護士でないとできない説明を心がける。
模擬 団交 37分	・流れの説明（3分） 生徒は組合側。 会社側は弁護士が担当すると説明。 ・作戦タイム①（7分） 事例をもとに各班で検討してもらう。 ・交渉タイム①（5分） 代表して1つの班に実演してもらう。 ・作戦タイム②（7分） 交渉タイム①を踏まえて、次はどのように交渉すればいいか検討してもらう。 ・交渉タイム②（8分） 代表して1つの班に実演してもらう。 ・振り返り（7分）	・生徒からの質問に対しては弁護士のアドリブで対応して問題ないが、会社の業績の関係上、整理解雇の必要性があるといった新情報を交渉タイム①で出してあげるのが望ましい。 ・交渉タイム①と②は別のグループに担当してもらうのが望ましい。まずはやりたい班に手を挙げさせ、特に手が挙がらなかったら担任の先生に選んでもらうのがよい（やる気のない班が実演すると盛り上がらないのでランダムに当てるのは危険）。 ・交渉スキルの話については、振り返りの時に簡単に触れる。適宜実演しなかった班の生徒に意見を求めてもよい。
まとめ 5分	労働組合の意義について	自分とは異なる立場に立って物事を考える大切さについても軽く触れる。

※人員が許すなら各班に1人、Aさん役の弁護士を設置するのが望ましい。

【事例】

- 1 Aさん（37歳、男性）はX社で働くサラリーマン。今年で働き始めてちょうど15年目になります。月給は70万円（手取りは53万円）で、年に2回ボーナス（給料1ヶ月分）があります。
- 2 X社は主に自動車販売を行なっている会社で、Aさんは入社当初から営業マンとして仕事をしてきました。Aさんの接客はとても丁寧なので、お客さんからの評判はとても良く、社内の売り上げランキングでもいつも上位にいます。
- 3 もともと自動車が好きでX社に就職したAさんは、自分が接客したお客さんが望みどおりの車を買えて嬉しそうに帰っていくことにやりがいを感じており、この仕事に誇りを持っています。定年（65歳）までこの会社で働きたいと思っていました。
- 4 ある時、Aさんが部下のBさんに強く指導したことが原因で、Bさんはうつ病になり、仕事を辞めることになってしまいました。Aさんの上司であるCさんが事実調査をしたところ、確かにBさんの接客態度に問題はあったものの、Aさんの指導の仕方が厳しすぎた面もあったので、CさんはAさんの指導方法に対して嚴重注意をしました。
- 5 その約1ヶ月後、またAさんに厳しく指導されたとパワハラを訴えてDさんが会社を辞めました。AさんはCさんから注意されたことについて全く納得がいていなかったもので、特に指導方法を変えなかった結果、Dさんも辞めてしまったのです。
- 6 Dさんが辞めた2週間後、Aさんは突如会社から解雇通告を受けました（同じタイミングでE～Gさんも解雇通告を受けたようです）。
- 7 突然解雇されたAさんは到底納得がいかなかったですし、何よりも大好きなこの仕事を辞めたくなかったので加入している労働組合に相談に行きました。Aさんは仕事に戻ることを第一に考えていますが、どうしてもそれが難しいのであれば相応の解決金の支払いを望んでいます。
- 8 労働組合は、Aさんの解雇には正当な理由がないとして解雇撤回を求めてX社に対して団体交渉を申し入れました。

ワークシート

【組合側の目標】

- ・ Aさんの解雇撤回（＝職場復帰）
- ・ （仮に職場復帰が難しい場合は）相応の解決金の支払い（できる限り高い金額）

【団体交渉をするにあたってのポイント】

- ・ まずはAさんが解雇撤回を希望していることときちんと会社に伝えましょう。
- ・ ただ、ひたすら解雇撤回だけを言い続けても交渉にはなりません。きちんと言社の言い分を聞いた上で、適切な反論を考えましょう。
- ・ どうすれば相手を説得できるのか、こちらの言い分が通るのかというのを考えてみると良いでしょう。
- ・ また、Aさんの立場だけでなく、会社の立場に立って事例を整理してみると交渉のヒントが見えてくるはずです。

【事前課題】

あなたが団体交渉をしたら、どのように交渉をしますか。

会社に何か確認すべきことはありますか？ 自由に考えてみてください。

【作戦タイム①】

交渉の前提としてX社に聞きたいことはあるでしょうか。

それを踏まえてどういう流れで交渉をすれば良いでしょうか。

【作戦タイム②】

交渉タイム①を踏まえて、追加でX社に聞きたいことはあるでしょうか。

解決金を請求する場合、どうすれば要求が通りやすくなるでしょうか？