

国際交渉パフォーマンスセミナー・レポート

実施概要

実施日：2015年9月17日(木)
実施時間：9:30～17:30
場所：新宿3丁目会議室
受講対象：将来の国際交渉を担う中堅・若手層
参加数：15名
ロールプレイヤー(俳優)：近藤強、Tania Coke、
安達雄二
ファシリテーター：森雄三(ITU協会企画部)

セミナー目的

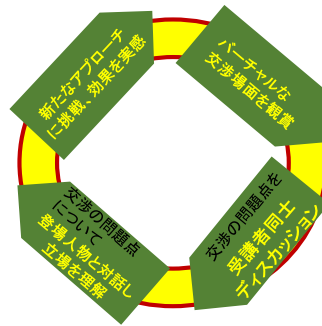
受講者に国際交渉スキルの課題を自覚し、磨いてもらうこと。
交渉コミュニケーションにおける以下4つのポイント

- 1) 相手と自分の明確な目的を知る
- 2) 立ち居振る舞い
- 3) 相互理解
- 4) 交渉ロジック

のうち、特に2)立ち居振る舞いと3)相互理解に焦点をあて自身の課題への理解を深めること。

アプローチ

受講者への事前ヒアリングで出てきた課題を取り入れて作成したオリジナルケーススタディシナリオを、プロの俳優により上演。
目の前で交渉に苦戦する登場人物の様子を見ながら、受講者は、問題点や改善点を客観的な立場から検証。グループで意見交換すると同時に、その登場人物とも意見交換し、“自分ごと”として交渉の問題点を解決していく。
最後に、受講者自身が登場人物に成り代わり、実際に交渉を体験する。



プロの俳優による交渉場面の上演。
チリ代表との交渉に苦戦する登場人物

--実施プログラム

①オリエンテーション～模擬国際会議の課題理解(課題:国際先端技術連合(架空の団体)では教育予算を計上し、途上国から3つの中学校を選び、新型AI搭載ロボット/Ms.Eva(4 million USD相当)を1体ずつ提供することを決定。その2日後、Mr. Oliveの製造メーカーであるブラジル代表が方針変更を仕掛けてきた。Ms.Evaの技術提供国である日本の代表は、それを阻止しようとするのだが...)

②ケース1...国際会議@ジュネーブでのコーヒーブレイク、日本の大手電機メーカーの通信事業部長・山下ケンが、方針変更を仕掛けてきたブラジル代表・Mr. Alex Ronaldに交渉を挑む。

③ケース2...国際会議終了後、山下は先程の交渉のやり方の反省から、今度は利害関係が一致すると考えられるチリ代表・Ms. Gloria Garcialに協力を仰ごうと声をかける。

④交渉トライアル...ロールプレイ

⑤振り返り、総括



ブラジル代表に交渉を挑む登場人物



受講者が登場人物の交渉の問題点を、細かく検証し指摘していく

研修テキスト（一部）

CASE 1

■国際交渉の準備と実践

国際交渉とは、異なる文化・価値観を持つ人々が、互いの利益を追求しながら、共通の目標を達成するためのコミュニケーションである。

交渉の成功には、以下の要素が不可欠である。

- 1) 明確な目的
- 2) 相手の目的を正確に把握すること
- 3) 相互理解
- 4) ロジック

国際交渉の大切な4つのポイント

- 1) 明確な目的 「戦場の旗」
- 2) 相手の目的を正確に把握すること 「相手の意図を正確に読み取る」
- 3) 相互理解 「相手の意図を正確に読み取る」
- 4) ロジック 「交渉の指針となる」

国際交渉力・自己評価シート

このシートは、国際交渉における自分の強みや課題を自己評価するためのツールです。以下の項目について、自分の現状を評価し、改善策を立案してください。

| 項目 | 現状 | 課題 | 改善策 |
|------------------------|----|----|-----|
| 相手の目的を正確に把握する能力 | | | |
| 交渉の準備（情報収集、交渉計画） | | | |
| 交渉の進め方（交渉の進捗管理、交渉の柔軟性） | | | |
| 交渉の結果（交渉の成果、交渉の満足度） | | | |

自分の強みや課題を自己評価してください。



受講者が登場人物の代わりに交渉を始める

〈助言シート〉

必要になる知識・スキルを
予めテキストに掲載

〈ワークシート〉

効果的な質問で受講者に
内省を促す

成果

ドラマを使用していることで、受講者は問題点を整理立てて検証することができ、それぞれの多義的な意見・発見を重ねて行き、交渉ノウハウを知識と体感で理解できる場となった。

ドラマの中の俳優の振りを見て、受講者は自分自身の立ち居振る舞いや相互理解の仕方を考え、理解し、想像をめぐらし、見直していくという点において、気づきを得るきっかけづくりの場となった。



受講者が「自分ならこうする」と提案するも
登場人物は納得しない。違う考えを求められる受講者。

受講者継続育成課題

国際交渉コミュニケーション力を身につけた技術系人材育成のために、より充実したロールプレイを含めたセミナーの継続実施。相手の目的を正しく知る力と自分の目的を正しく知ってもらう力（自分の立場をどこまでどのように伝えるか、共通点・相違点を明確にした上でいかに折り合わせるかの実践）といった交渉コミュニケーションを受講者に実践してもらい継続的な育成プログラムの展開。



ファシリテーターが交渉のポイントを指摘

受講者アンケート

“役者の演技はリアリティがあって役者に問いかけるのは、自分に置き換えて考えさせられるいい機会になった”

“人の交渉を分析する機会のはめったにないので大変参考になった”

“俳優の人から「どうしたら

良いと思う？」と聞かれ

自分だったらどうするか？

と考えられた”

“社内研修としても実施し

ていただけると嬉しい”

“今日のセミナーのような

体験型・シミュレーション

型のセミナーをぜひ続けて

欲しい。後輩同僚にも勧め

たい”

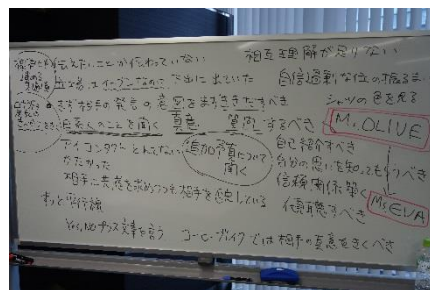
“アクターによる演出は

非常にリアルで為にな

った”



受講者からの指摘を元にリプレイ



受講者から次々とする交渉の見直し点



登場人物に成り代わり実際に交渉に挑む受講者。
他人に指摘したことをいざ自分でやろうとすると
かなり苦戦...