

# ～プロの俳優演じるケーススタディ・ドラマで国際交渉スキルを磨く～ 国際交渉パフォーマンスセミナー

国際交渉で活躍する部下を育てたいとお考えの方、国際舞台で主役として腕をふるいたい方に“一味違った”スキルアップの機会をお届けします。



## ◆パフォーマンスセミナーとは？

目の前でプロの俳優が演じるケーススタディ・ドラマを楽しみながら、客観的な立場で問題点や改善点を参加者間で議論・共有することで「気づき」が得られます。これを元にあるべき筋道を考え、俳優を相手に実際に交渉してみます。模擬体験を通して、交渉相手との人間関係構築や理解、判断、交渉ロジック組立のスキルを身に付ける、リアルに“感じる”体験セミナーです。

## ◆受講者の声(前回セミナーアンケートより)

“俳優の人から「どうしたら良いと思う？」とリアルに聞かれ、自分だったらどうしよう？と自身の振るまいや話し方を考えさせられ、良い体験となった”

“場面設定が実際にありそうな設定だったこともあり、臨場感があった”

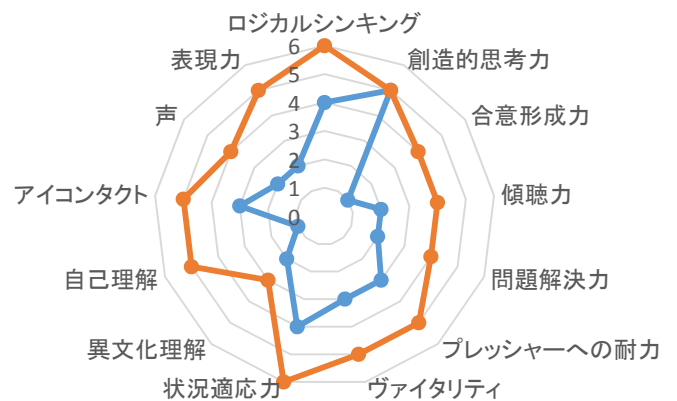
“今日のセミナーのような体験型・シミュレーション型のセミナーをぜひ続けて欲しい。後輩同僚にも勧めたい”

## ◆送り出した上司の方の声

“交渉では会議での審議は勿論、ロビーでのやりとりが重要。ロールプレイのシミュレーションに、ロジカルなやりとりを体験出来たことは有意義だったと思う”

“いきなり本番の国際会議を体験させる前に、覚悟と自信を持たせることができたように思う。国際交渉は経験がものを言う。座学ではないこのようなセミナーは非常に有効である。”

## ◆国際交渉スキルアップイメージ



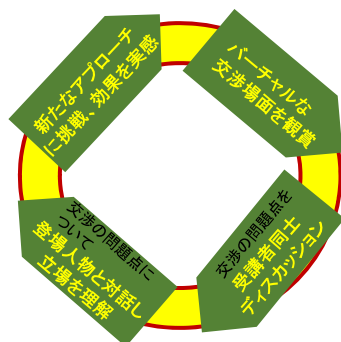
## ◆内容あらすじ(例)

国際先端技術連合(架空の団体)では教育予算を計上し、途上国から三つの中学校を選び、新型AI搭載ロボット/タイプA(400,000USD相当)を一体ずつ提供することを決定。

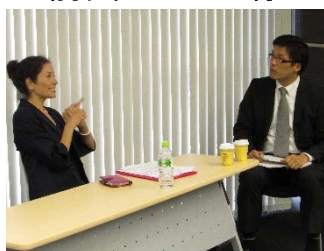
その2日後、タイプBの製造メーカーであるブラジル代表が方針変更を仕掛けてきた。タイプA技術提供国である日本の代表は、次々と展開される状況に、交渉しようとするのだが…

国際交渉ケース  
©日本ITU協会(2015)より

## ◆プログラムの流れ



## ◆前回セミナーの様子



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



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

※俳優によるケーススタディ・ドラマは英語で行われます。英会話を聞き取れる力が必要となります。

# ～プロの俳優演じるケーススタディ・ドラマで国際交渉スキルを磨く～ 国際交渉パフォーマンスセミナー

## ◆開催概要

【開催日】 2016年7月13日(水)

【場 所】 新宿三丁目貸会議室

<http://www.shinjuku-kaigi.com/access.html>

【主 催】 一般財団法人日本ITU協会

【対 象】 将来の国際交渉を担う中堅・若手層、  
色々な分野での国際交渉という舞台上  
主役を目指す方など

【募集人員】 20名(定員になり次第締めきります)

【参加費】 賛助会員 15,000円(税込)  
一般 30,000円(税込)

## ◆俳優・ロールプレイヤー



近藤 強

1994年に渡米後ニューヨークにて応用演劇の手法を使った企業研修に俳優として参加。現在までBi-Jingo、STEPS DRAMAおよびCSWなどの研修会社で俳優/ロールプレイヤーとして活動。



Tania Coke

身体表現コーポリアルマインを専門とする演劇ユニットを主宰。メディアエーター、コミュニケーショントレーナーとして企業でワークショップをデザインしたり、HR誌に寄稿。



Bob Werley

ニューヨークにて映画・舞台作品に多数出演後2002年来日。舞台、映画、テレビ、声優、モデルほか即興コメディ作品など、活動は多岐に渡る。

## ◆ファシリテーター

森 雄三 日本ITU協会(企画部)

## ◆1日の流れ (一部内容が変更される場合があります。)

時間	セッション	内容	備考
9:30	◆オリエンテーション		【グループワーク】
10:00	◆パフォーマンス・ディスカッション i ・交渉の3W+1Hについて (who, when, where and how) ・win-lose ネゴシエーション(競争)と win-win, lose-loseネゴシエーション (協力)	俳優によるケーススタディ i の 上演により、登場人物の行動の 問題点、改善点等を議論 = 気づきの共有 =	【グループ &全体ワーク】
昼休憩			
12:45	◆パフォーマンス・ディスカッション ii ・状況の見極め、判断 ・交渉のロジック ・説得力ある話し方・表現	俳優によるケーススタディ ii の 上演により、登場人物の行動の 問題点、改善点等を議論 = 気づきの共有 =	【グループ &全体ワーク】
14:15	◆交渉トライアル	グループで交渉のシナリオを創 作し、登場人物に対して実際に 交渉に挑む。	【全体ワーク】
休憩			
14:30	◆振り返り ◆総括 (アンケート記入)	ファシリテーターからの講評など	【グループ &全体ワーク】

◆申込方法 セミナ申込先URLにてお申込みください: URL [https://www.ituaj.jp/?page\\_id=10191](https://www.ituaj.jp/?page_id=10191)

◆問合せ先 (一財)日本ITU協会 平松まで e-mail: [kikaku01@ituaj.jp](mailto:kikaku01@ituaj.jp) tel: 03-5357-7622