



国際交渉フォーマティブ集中セミナー開催報告

一般財団法人 日本ITU協会 国際協力部

標準化の人材育成はもちろんのこと、海外に出向き、国際会議に出席し、他国と交渉できる若手人材を育成していくことは大きな課題である。

日本ITU協会は、新興国向けの日本の技術を伝える研修や、日本国内向けの技術研修や標準化セミナー等人材育成活動を積極的に支援してきたが、技術のみならず、その技術を売り込むために、標準化等の国際会議にいかに参加し、交渉し、どのようにマーケットを広げていくかをテーマとした研修も数多く実施してきた。

コロナ禍での3年間はオンラインで標準化国際会議を模した研修を実施したが、2019年以来4年ぶりの対面研修が可能となった2023年度は国際交渉に的を絞り『国際交渉フォーマティブ集中セミナー in British Hills』と題した研修を実施、受講生12名にて2024年2月27-28日に実施した。

従来は1日研修だったものを、受講者にとって、より集中し、より濃密に、より経験値として記憶に残る時間を過ごしていただけるような新しい企画として、国内にいながら海外・英国にいるかのような空間を提供している施設・



■図1. British Hills 1



■図2. 講師・森 雄三氏

British Hills (図1、5、6)にご協力いただき、講師に森雄三氏を迎え、朝から晩まで国際交渉について取り組んでいく、延べ2日間の合宿型セミナーとした(図2)。

研修プログラムの目的は、国際会議への参加や交渉へのモチベーションを醸成し、実践へのイメージを身につけ、国際交渉を成功させるために重要なことが何かに自ら気付いてもらうことにある。

- 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

交渉コミュニケーションにおいて、上記に掲げた4つのポイントに焦点をあて、リアルな国際交渉シチュエーションをイマーシブに体験しながら、受講者自身の課題への理解を深めることを目指した。

目的へのアプローチとして、まず事前アンケートを実施し、受講者自身の英語力や交渉力に目を向けてもらい、弱みや課題の自己評価を書き出してもらった。それらを取り入れて、合意形成の必要な多国間交渉をベースにしたオリジナルケーススタディのドラマシナリオを作成。1日目にプロの俳優により演じられるドラマを上演した(図3)。

受講者と同じ課題をいくつも抱えるように設定された登場人物が、目の前で交渉に苦戦する。その様子を見ながら受講者は、客観的な立場からその問題点や改善点を整理していきながら検証していく。



■図3. 俳優によるドラマ

グループで、どこが良かったのか、悪かったのかを意見交換すると同時に、役のままの俳優演じる登場人物とも意見交換し、受講者は“自分ごと”として交渉の問題点を解決するにはどうしたら良いか、探っていった。

次に、受講者自身が登場人物になり代わり、実際に様々な国の会議参加者と交渉を体験。この体験の中では、講師や俳優、グループ内の他の受講者から、良かった点や改善点などのフィードバックを挙げてもらい、それを参考に何度もやり直していった。このように失敗し、第三者からどのように見えているかを知り、改善し、やり直しをしながら交渉を経験してもらうことで、その体験の記憶が体に刻まれることを目指した。夕食後にはネットワークセッションの時間をとり、他社同士の交流の機会を設けた。

2日目は、ロールプレイ体験に加えて、ブリティッシュヒルズが実施している『自社の事業紹介のトレーニング』『交渉に役立つフレーズ活用のレッスン』も組み合わせ、英語力の向上も目指した。

人材育成の成果について、ただちに定量的に語ることは難しいが、今回はブリティッシュヒルズまで出向き合宿型とすることで、都内で実施してきた1日研修と比較すると、受講者同士の交流が圧倒的に自然に活発に行われていた。本セミナーはグループディスカッションが要となることから、受講者同士の交流が活発^{かなめ}だったことは成果のうちの一つであると言える。

初回ということもあり、細かい点について改善点は多々あるものの、基本的に想定していた体験を提供する本セミナーの大原則から逸れることなく、ドラマを使用す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、交渉ノウハウを体感で理解できる場となり、各自それぞれに学びがあった様

子がアンケートからも見てとれた。

『実際に国際会議の場で同じシチュエーションに陥ったことがあり、客観的にこのように見えていたのかと理解するとともに、どう改善すれば良いのかを考え体験できて良かった』等のコメントもあり、ドラマの中の俳優の振りを客観的に観察して、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、想像をめぐらし、相手とのコミュニケーションを見直していくという点において、気付きを得るきっかけづくりの場となったと言える。

各企業・組織にとって、他国と積極的に交渉できる若手人材の動機付けや育成が重要視される中、体験型・シミュレーションのような研修セミナーは、受講者の意欲を高め、自らの課題に向けて想像をめぐらし、やる気を起こし、挑戦する意欲を醸成する貴重な場となり得る。今年度の国際交渉パフォーマンス集中セミナー in British Hillsの結果を踏まえ、今後も研修の価値をさらに高め、より有意義な研修としてつなげていく考えである。



■図5. British Hills 2



■図4. 外国人俳優からの励まし挨拶



■図6. British Hills 3