

国際交渉パフォーマンスティブセミナ・レポート

実施概要

実施日：2016年7月13日(水) 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：14名

ロールプレイヤー(俳優)：近藤強、Tania Coke、Bob Werley

ファシリテーター：森雄三(ITU協会企画部)

セミナ目的

リアルな国際交渉シチュエーションを体験しながら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づいてもらうこと。

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

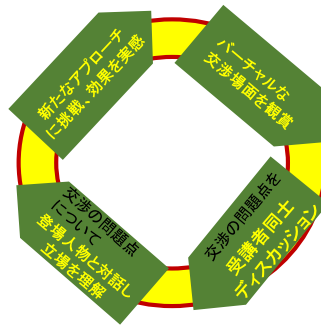
のうち、特に2)立ち居振る舞いと3)相互理解に焦点をあて自身の課題への理解を深めること。

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

--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...)



ブラジル代表に交渉を挑み苦戦する登場人物

②ケース1...国際会議@ジュネーブでのコーヒープレイク、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 Garcia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



ファシリテーターが交渉のポイントを指摘し、受講者に登場人物の交渉の問題点を整理立てて検証できるよう導く

研修テキスト（一部）

CASE 1

国際交渉の準備

【目的】国際交渉の準備として、交渉の目的、交渉の相手、交渉の場、交渉の手段、交渉の結果を整理し、交渉の準備を整える。

【交渉の準備】

1) 交渉の目的
2) 交渉の相手
3) 交渉の場
4) 交渉の手段
5) 交渉の結果

国際交渉の大切なポイント

- 1) 明確な目的 「結果の裏」
- 2) 互恵関係 「Win-Win」
- 3) 相互理解 「相手の立場と見据えてみる」
- 4) ロジック 「交渉」 「交渉」 「交渉」

国際交渉・自己評価シート

このシートは、国際交渉の準備として、交渉の目的、交渉の相手、交渉の場、交渉の手段、交渉の結果を整理し、交渉の準備を整えるためのものです。

【交渉の準備】

交渉の目的	交渉の相手
交渉の目的を明確にする	交渉の相手を確認する
交渉の手段を整理する	交渉の結果を整理する

【交渉の結果】

交渉の結果を整理し、交渉の準備を整える。



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たち。

〈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



受講者が登場人物の代わりに交渉を始める

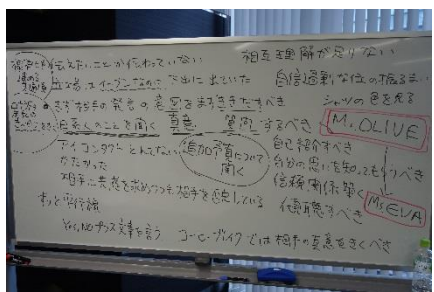
成果

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。

アンケートでは軒並み高評価を得ることが出来、体験ならではの緊張感を持って交渉に挑まざるを得ない状況の下、自らの課題を発見し成長のきっかけとなったとコメントした受講者が多かった。

また『俳優の受け答えレベルが高いので良い議論が出来る』『他者のロールプレイを見て気づくことが多かった』『経験のある自分にとっても発見がありとても有意義』『他分野の方と話ができる』といった意見が寄せられ、研修の最後に受講者から「国際交渉は英語力だけでなく、人間力が問われるということを感じた」との意見が出ていた。このことから、各受講者それぞれがそれぞれにとって学びがあった事が示されている。

体験型・シミュレーションという手法による本セミナーは、受講者の参加意欲を高め、自らの課題に向けて想像をめぐらし、挑戦していくという点において、目的を達成し気づきを得るきっかけづくりの場となった。



受講者から次々とする交渉の見直し点

受講者アンケートより抜粋

- “人間力が問われるセミナーだった”
- “俳優の演技力がすごく、レベルの高い議論ができる”
- “実際に交渉しなければならないので、自分の課題が浮き彫りに”
- “国際交渉を経験しているけれど、新たな発見がある”
- “国際会議の再現が緻密で上手く再現されている”
- “経験者や他者のロールプレイを見て気づく部分が沢山ある”
- “1日のセミナーがあっという間”
- “参加者たちが皆んな自ずとやる気が高まる”
- “自身を客観的に見直せるので、成長の切っ掛けになりそう”
- “英語力以外の学びも多い”
- “体験ならではの緊張感がある”



登場人物に成り代わり、順番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する受講者。