

人を動かす—交渉と音楽（下）

- <司会> 橋本 佳苗 株式会社ドリームランチャー代表取締役・
大阪大学OSIPP博士前期課程修了（国際公共政策修士）
- <講師> 大澤 恒夫 弁護士
野村 美明 大阪大学大学院教授
南部 靖佳 フルーティスト
天野 永里加 ピアニスト

【講師紹介】

大澤恒夫

弁護士。予防法務や話し合いによる問題解決を研究、実践する。大阪大学ではOSIPPとロースクールでネゴシエーションを教える。ホームページでは、教育研究その他の活動のほかに、愛犬2匹の写真がたくさん掲載されている。

野村美明

大阪大学大学院教授 OSIPPおよび高等司法研究科併任 国際取引および国際私法が専門。ネゴシエーションとリーダーシップの講義も担当。

南部靖佳

フルーティスト。アメリカとドイツでフルートと指揮法を学ぶ。大阪フィルハーモニーと共演。平成19年度大阪文化祭賞奨励賞受賞。主に日本とドイツで演奏活動を展開。クラシックと即興を中心に幅広いジャンルを演奏する。エアドム・テ・ベア女史に師事。

天野永里加

ピアニスト。神戸女学院大学音楽学部卒業。第9, 10, 12, 13, 14回香川県音楽コンクールにて金賞・高松市長賞受賞。「ピアノ協奏曲へのアプローチ」で大阪シンフォニカーと共演他、04年フランスマスタークラス講習会、06年ニース夏期国際音楽アカデミーを終了し、D.ヨッフエ、M.ペロフの各氏に師事。これまでに合田延子、上原興隆、B.ベクテルフ各氏に、現在山上明美氏に師事。現在若手音楽家支援グループ「ミュージックメイト」にて、ソロ・アンサンブルを中心に活動している。

山本アキ

ピアノ伴奏。関西を中心に、コンサートやディナーショー等で各都市で活躍。

橋本佳苗

株式会社ドリームランチャー代表取締役 大阪大学OSIPP博士前期課程修了（国際公共政策修士） プロコーチおよび人材開発コンサルタントとして多様性を尊重するコミュニケーション能力の向上のための研修等を手がける。

第2部 参加者との対話

【参加者A】

大阪大学高等司法研究科の院生です。

お話の中で、感情や気持ちが大きなポイントになったと思うんですけども、感情といっても自分の感情と相手の感情、演奏というなら演者側と聴衆、交渉というなら交渉をする交渉者と交渉相手側とあると思うんです。音楽家の方からは自分の

感情と、そして南部さんがおっしゃいましたように相手側の感情という話だったんですが。法律家側からですと労働者側などの交渉する相手方の気持ちに対してのお話は伺いました。じゃ、交渉者である自分自身の気持ちを交渉に対してどう生かすのか。交渉においては押し殺すべきなのか、はたまた相手に対する気持ちを交渉に何か生かすことができるのかという点がよくわからなかったので、ぜひお答えいただきたいと思うんですが。

【大澤】

非常に鋭い切り込みを今受けまして、思わずひるんでしまいそうでした。そこが一番、私自身にとっても忸怩たるところでして、交渉に臨むたびに自分自身が修行が足りないなと思う点なんです。

私自身は、自分の感情をどのようにコントロールして交渉に臨もうか予め考えて、そのとおりにできたということは、胸に手を当てて考えてみるとあまりないなという感じがするんです。私自身の交渉で私の記憶の中に残っているのは、私がぶち切れてしまってどなってしまった場面ばかりなんです、思い起こされるのはね。それは、思い返してみると非常に反省をしなければいけない点かなと思うんです。ただ、ちょっと振り返って考えてみると、私自身はその交渉にすごく入れ込んでやっていたなという感じがするんです。例えば、倒産の危機においてその企業を再建しようとするれば、やっぱりたくさん人の利害が絡んでいて、特に働いている人たちが職を失ったら困るというようなことがありますので、そういうものを背負い込んでしまって、ひたすら突っ込んでいくみたいになっていたのかなと思います。

そして、時としてそういうふうに感情的になりながらやってきたんですけども、大体の事は目標を達成して解決できたんです。ですから、例えば銀行（債権者）の人たちに、この会社（債務者）をつぶさないで何とか生かしてくださいという思いを必死になって、ときに感情的になりながら伝えたというのは、ある意味ではそうであったから受けとめてくれたのかなという感じもするんです。それをひょうひょうと冷静にやっていたら、もしかしたらだめですねって言われてつぶされちゃったかなという感じもするんですけども。今、ご指摘いただいた交渉者の感情の問題というのは、この「Beyond Reason」なんかもそうですが、私自身もこれからさらに勉強もしたいし、修行していきたいなと思っております。

【参加者A】

ありがとうございます。

できたら、同じ前提で音楽家の方にも伺いたい

んですが、音楽家の方は自分の感情も相手の感情もということなんですけども、それは両方同じくらい重視するという事なのか、どちらか一方が大事で、両方も一応考慮するという程度なのかという点についてお聞かせ願いたいんですが。

【南部】

音楽をやっていると、感情が3つあると思うんです。まず、作曲者の感情、作曲をしたときのその目的、引き起こしたい感情、そして演奏している者の感情、そしてもちろん聞いているお客様の感情。演奏者としては、作曲者にどれだけ感情移入できるかが一番大きな課題かなと思います。そして、聞いている側にその曲を、つまり作曲者の感情をもとにして、どういう気持ちを引き起こしていただけるか。そのつなぎの役目をするのが演奏者かなとも思います。ですので、作曲者が作曲された目的をなるべく理解し、歴史的背景、文化、作曲者の人生などを勉強し、音楽も勉強し、そして聞いている側がどのような音楽の表現があったら、聞いている側、第三者としてその作曲者が理解できるのか、それを常に考えています。自分の感情はもちろんなんですけれども、作曲者、そして聞いている側の感情をどのようにつなげられるのか、常にそれを考えています。

【司会】

いかがでしょうか。

【天野】

私も南部さんに全く同感です。クラシック音楽は、どれだけその曲を忠実にといますか、最終的にはその方がどれだけ再現できているかということになると思うんです。その曲を伝えるということが重要であり、まず作曲家が記しているあかしが楽譜なので、よく偉大な先生方の中には、この子はすごく楽譜がよく読める子だねとか、そういう表現をされる方がおられます。楽譜は、音符とあと楽語という、例えば大きくするクレシェンド、動きを急に早めるピウ・モッソであったり、そういうことが書かれているだけなんです、そ

の裏にあるものを読んでいくのが大事になってきます。それにはやはり、その曲がつくられた時代のことであったり、それに音楽とほぼ同時進行と言えるのではないかと思う小説、絵画であったり、そういうものを肌で感じて勉強して、理論的なことも身につけて、それを自分の強みにしていって、その曲をつくり上げていくのが大事だと思います。ですので、何が大事かというやはり作曲家。でも、それに自分の感情が合わない場合もありますので、やはりその演奏家に得意不得意があって、リスト弾きがいたりショパン弾きがいたりというのは、そういうことじゃないかと思えます。

【司会】

ありがとうございます。よろしいでしょうか、質問いただきました方。ありがとうございます。では、ほかに質問がある方、どうぞお願いいたします。

【参加者B】

OSIPP博士後期課程1年の留学生のBと申します。本日の講演、ありがとうございます。

交渉学では、よく勉強することというのは、準備が最も大切ということです。特に交渉学では、法律による交渉では資料を読み込むこと、相手企業を知ることとか、そういうことを勉強しますが、【Beyond Reason】の本で書かれているように、それよりも自分が思うとおりに人が動かないときには、どのような対応策を持てばいいか、どういうふうに自分の方向性を変えればいいのかということを、事前に準備しないとけないというふうに書かれています。音楽の場合では、どういうふうにそのような準備をしているのかを教えてくださいたいと思います。

【南部】

ご質問ありがとうございます。

音楽でも準備段階というと、先ほど申し上げましたとおり楽譜の勉強、歴史的な勉強、そういうものがあるんですけども、コンサートの中で観客に対して演奏する前の段階で一番大切なものとい

うのが、やはり先生であり、または別の知人であり、そういう方に演奏を聞いていただいて、ほんとうに自分が伝えたいことが音になってあらわれているのかを、第三者から聞くことを大切にしています。その時点で思いが伝わっているか、伝わっていないかを教えていただきます。実際にコンサートで伝わっていたら成功ですし、伝わっていなかったら残念ながら失敗したコンサートということになります。そういうことにならないように日々コンサートの準備段階で勉強し、いろいろな方のご意見を伺い、そしてなるべく本番では100%、120%思いを伝えられる努力をしております。

【天野】

準備といいますが、私は、ステージ上は評価される対象に当たり、重要な場面だと思っているんですが、やはり準備の延長線上にあるものだとも考えます。それだけ日々の練習が大事な分野だとも思います。きっちり準備ができていないと、怖くて皆さんの前で弾くことなんて到底できませんから、それには念には念をかけてもかけられないこともあるんですけども、やはり本番の雰囲気想像して、集中して練習に取り組んでおります。

【参加者B】

ありがとうございます。

【司会】

ありがとうございます。

では、続いて質問をお願いいたします。

【参加者C】

私、大阪大学の高等司法研究科に在学しております。

これは、音楽家の先生、または法律家の先生、どちらに対しても同じ質問なのでございますけれども、今回のお話の中で交渉なり音楽を学ぶ際に、テクニックに還元されない徒弟制の重要性、1対1の関係の中で学んでいくものの重要性を教えてくださいたいんですけども、その具体的な例として、大澤先生は会社更生の際に弁護士先生から学ば

れたということをおっしゃったんですけれども、翻って見ますと1対1の中で学ぶという際に、例えば音楽の世界でも名教師というか、すぐれた音楽家の方を育てていらっしゃる先生がいると思うんです。そういったことを考えると、1対1の中で教える中でもどういう教育というか、どういう先生が理想の先生としてあるのかなというのが疑問に思われまして。野村先生も立派なモデルが重要だと強調していらっしゃいましたので、教わる立場としてどういう教育をしてくださる方を理想と考えていらっしゃるのかお伺いしたいなと思いました。お願いいたします。

【司会】

ありがとうございます。
では、どなたからでも。

【天野】

理想の先生といたしますと、私は何人かのお顔が頭に浮かぶんですけども、やはり音楽をやっていてよかったなと感じさせてくれた先生です。というのは、私の気持ちをいい方向にコントロールしてくれる先生でして、その先生は無理なことは言いませんで、自分の実力がここなのに、先生がとてもし上手で、皆さんそうなんですけれども、すごく高いレベルを要求しても私はついていけないだけで、かえって指を壊してしまうことになってしまいます。なので、今の段階よりも少しステップアップしたことを提示してくれる先生、リーダーシップといたしますか、よりよい方向に導いてくれる先生が、私は一番合います。

【南部】

私の気持ちをいい方向に持っていつてくれる先生、大変いい言葉だと思います。真髓をついていると思います。

先ほど、大澤先生が交渉とは相手の気持ちを尊重することから始まるとおっしゃいました。先生と生徒の関係も同じだと思うんです。先生と生徒であり、演奏者と観客であり、相手の気持ちを尊重する。なのでたくさんのいい演奏家を出してい

る有名な先生などは、1人1人の生徒を見て、そ相手の気持ちまたは目指す方向、人間性、そういうのを1つ1つ尊重していつて、それをどうやら1人1人、それぞれの方向にうまく伸ばしているかを考えてくださる先生かなと思います。

【司会】

ありがとうございます。

【大澤】

私自身は、何がいい先生なのかというのは、！意とは何ぞやということについて答えが出ないと同じぐらいに答えはないんだろうと思いまよ。やはり、そのときそのときに自分がどういものを求めているのかということで、いろんな会いがあるでしょうし、その出会った人々がそれぞれ、先生じゃないのかなと思うんです。その学生が、何かいい方向に直接答えをくれる人かもしれない。でもそうじゃなくて、その人の振るまいとかいろんな言説だとかが、反面教師になるかもしれない。そのことによって、あ、これはちょっとまずいよねと自分が学ぶことができれば、ごい教えを受けていることになりますし。それから、私どもですと、学生さんと私どもと一緒に勉強するわけですけど、それ自体が私にとってはすごい大きな学びの場なんです。そのことですごくきょうもいろいろご質問いただいたりコメントいただいたりすることを通じて、それから講師の皆さんからお話を伺うことによって、いろんなことが頭の中でぐるぐると回って、あ、そうだよなと思うことがいっぱいあるんです。ですから、そういうものではないのかなと私自身は思いついて、ある意味どん欲に、何事であれ、あるいは誰であれ、学びの対象だということになるんじゃないのかなって思うんですけど、どうでしょうか。

【野村】

私も、一般的には「すべての人から学べ」というのをモットーにしておりますので、そのとおりでと思います。わたしは、研究者、教育者として、人を教えるとか研究することの訓練を受けたと思

っています。そのときの私の師匠は、とてもモデルになる人だったと思いました。

お一人は、M先生、今はT大学の学長をされていますけれども、私が助手から助教授になるとき——助手というのはもう今はないですが、何もしないで勉強だけしていればよかったんですが、助教授になったら独立の研究室をもらい、授業を持たなければなりません——そこで先生のところに行き、「先生、大学にどれくらい出てきたらいいでしょうか。」と聞きましたら、M先生が、「学生は毎日来るからね」。「教師がいないと学生がかわいそうだからね」と、私の問いには答えずそういうふうに言われたので、これは毎日来なさいということだと思って、それから30年間ぐらい、毎日出勤するようにしているんです。

私の能力の限界を知って、毎日来なさいというようなレベルのことを言ってもだめだからこの辺を言おうと思われたのでしょうか。その人に合ったようなアドバイスをさりげなくしてくれるという先生がいたというのは、私が何とか教師として給料をいただいている一番大きな理由だったのかなと思います。

【司会】

ありがとうございます。よろしいでしょうか。じゃ、次、こちらの方いきますね。

【参加者D】

私、奈良で司法書士をしています。

大澤さんにお聞きしたいんですが、交渉をやる場合に、相手がどんな人であっても一人の人間として尊重することが大事だと先ほどおっしゃいました。なるほどと思ったんですが、どうすればそういうふうに行けるか、何かお考えがあれば教えていただきたいと思うんです。もちろん、私もそうしたいと思っているんですが、今からそうしましょうと簡単にできるものじゃないと思いますので、よろしくお願いします。

【大澤】

これまた非常に重たくて鋭いご質問を、刃（や

いば）を突きつけられた感じです。私自身、相手の人を個人として尊重することができているということでは、決してないんです。私は相手の人を個人として尊重するというのがなかなかできないなどいつも反省していて、どうしたらいいんだろうと思ひ悩み続けています。交渉した後で反省する、いつも事後反省で進歩がありません。先ほど言いましたように、すごく入れ込む交渉で、非常に琴線に触れることが起こると、私もどなり机をたたいたりとか、後で考えると赤面するようなことを、すごくしているんです。ですから、「とても相手を尊重していないんじゃないの」、「おまえは何をやってるんだ」と言われちゃうと、「済みませんでした」と言わざるを得ないのが実情なんです。

ただ、相手がどんな人であれ尊重するというのは、おそらくいわゆる多様性（diversity）という議論とすごくつながるんじゃないのかなと思うんです。人それぞれ個人個人が、独自の存在価値のある別々のものなんだと。それぞれ異なる多様な存在であることを前提にして、その違いを全部認めるということがおそらく大事なんだろうなと思うんです。

そのこと自体、あまり私自身はできなくて、例えば、ごく卑近な話をすると、私も子供がいて大学に行っていたんですけども、その友達がヒッピーみたいな格好をしていたりするわけです。そうすると、私は引いちゃうんです。えっ、何だこりゃみたいな感じで。だけど、その友達の話聞いてみると、それこそ人を個人として尊重するというのを自然に身につけていて、すごく優しい人だったりするんです。格好は私の趣味には合わなくて引いちゃうような感じなんだけど、すごくいろんなことを考えているんだ、いい人じゃんという感じがしたことがあるんですけども、そういうようなことをちゃんと認めるということが大事なのかなと。でも、私、口でそう言うんですけどもなかなかできない。そこに忸怩たるものがあるんです。

私自身は、時代も育ちもそういう古い人間だからなかなかできないかもしれないけれど、少しず

つ反省しながらその場に臨みたいし、その場が終わっちゃった後でも少し反省して、また次の交渉に少しでも役立てていければいいかなど、そんな感じでやっているということなんです。済みません。何かいい案がありましたら、逆に教えていただきたいんですけど。

【参加者D】

別にそんな名案があるわけじゃないんですけども、今、違いを認めるとおっしゃったことで、ヒッピーみたいなのというのはよくわかるんです。大学の先生、何とか先生、あるいは社長とかいう人でしたら、それなりにちゃんと尊重してしまうような気がするんです。ところが、そうでない人に対しては、やはり私らでも知らん間に見下げたような態度をとってしまいがちです。何で自分がそういうことをやってしまうのかを考えたら、多分、自分の中にある権威性のようなものじゃないかなと思うんです。そこでやっぱり私は対等性じゃないかなと思うんです。対話というようなものは、対等でなかったら、いろんなことが始まらないんじゃないかなと。

それで、先ほど私、「大澤さん」と言わせていただきました。大澤先生って、この場所では言わないと失礼かなと思ったんですが、あえて大澤さんの考えを聞きたいと言ったんです。それは、私と大澤さんとの対等性を私は求めたつもりなんです。そういうものも関係あるかなと思ったんですけど、いかがでしょうか。

【大澤】

まさにそのとおりだと思うんです。やっぱり相手の人と話をして、上下の関係だとか、そういうことを出発点にしたら話が始まらないですね。出発点は、やっぱり対等の関係だということを自覚して臨むのがすごく大事だと思うんです。

私、今「大澤さん」と呼ばれて何ら違和感を持たなかったのは、私の経歴にも関係するのですが、私が最初弁護士になったのは、日本IBMの法務部の職員としてだったんです。IBMという会社は、社内では社長であろうが平社員であろうが、何で

あろうが、みんなお互いに「さん」なんですよ。私の当時は、権名さんという人が社長だったんですけども、私とその権名さんに話しかけるときも、「権名さん」って話すんですよ。権名さんが私に話しかけるときも「大澤さん」って言うんです。これはびっくりしました。びっくりしたけれど、そういう世界で仕事をしていると当たり前のことで、何の違和感も持たないんですよ。ですから、アメリカなんかではすごくそういうことは当たり前になっているのかなと想像します。偉い人でも「ハイ！ジャック」とかって言うわけです。だけど、それを日本の中で実践していくというのはなかなか難しいものがあるんじゃないかなと思うんです。ただ、先ほどご紹介した私が「あ、これが法律家なんだ」と思った弁護士さんは、ほんとうに誰と話をしてもきちんと相手の人と向き合っていて、その人の話を聴くんです。逃げようとしません。逃げようとしませんし、ばかにしようとしません。すごく尊重して、「どういうことなんですか」って真顔でちゃんと聞いて、それに対して応え、レスポンスをするんです。応答することです⁽¹⁰⁾。聴いて応答することを経営にやっていくということなのかなと思っているんですけども。

アメリカの状況はどうか。南部さん。

【南部】

少し過激かもしれませんが、ほんとうに「ハイ！ジャック」の世界だと思えます。敬語という段階のある話し方というのが存在しないので、その分親しみを持てるんですけども、それだけに相手がどのような立場であるとか、そういうのを常に考え尊重して、社長も平社員も対等でありながらも人間性を認める社会だと思えます。

【大澤】

ちなみに、この「Beyond Reason」という本はそのことを書いてあるんです、いろいろな例を使って。今コメントをいただいた課題について、同じような視点で書かれています。日本語版もありまして、「新ハーバード流交渉術」という書名にな

っていますが、これは講談社から去年(2006年)⁽¹⁾出たばかりですが、今ご指摘いただいたことについて、いろいろな示唆が得られるのではないかと思います。

【参加者D】

読ませていただきます。

【大澤】

お願いします。

【司会】

よろしいでしょうか。ありがとうございました。

では、最後の質問にさせていただきたいと思うのですが、どなたかまだ手を挙げていらっしゃる方で、よろしくお願いいいたします。

お2人、質問していただくことにいたしましょう。

【参加者E】

貴重なお話をどうもありがとうございました。人間科学部に所属しております。

私自身の専門に近い例で、心理的な部分にすごく興味を持ってお話を聞かせていただいたんですけども、先ほどの質問で、ご自身の感情をどのように扱うかというお話も出ていたと思います。みなさんプロフェSSIONナルで、1回限りの場で実力を発揮するということが多分に求められるお仕事だと思うんですけども、実際にプライベートではどのようにされているのかに興味を持ちました。長くお仕事をされていると、プライベートな部分でちょっとうまくいかなかったりとか落ち込んでしまったりとか、いろんな葛藤を抱えられているのが人間というものだと思うんですけども、そのようなときにプロフェSSIONナルとして成功されているということで、どのようにご自身の葛藤など、感情を扱われてきているかという話を伺えたらと思います。

【天野】

私は、ここでは音楽をやっている者としてご紹介いただいているんですが、ふだんは民間企業で

OLをやっております。というのも、私が一生音楽を続けていくために選択した道なんですけれども、そこでプライベートとといいますと、遊びであったりその他の生活部分をご想像されるかと思うのですが、やはりその部分も私にとっては音楽が十分にかかわってきています。調子が悪い日だと、そのほかのこともほんとうにブルーな毎日になってしまいますし、そういう意味で音楽が結構日常的に入り込んでいます。それを遮断してくれる時間が働く時間というので、私はそれを上手にこれからも使いこなしていきたいなと思っております。

【南部】

私は、今は音楽だけを仕事にしているんですけども、日々の感情の扱いは皆様と同じだと思います。山あり谷ありの日々を送っていますけれども、後であるときはあであったなと考えたときによく思い浮かべるのが、そういえばこの曲、同じような感情を表現したかったんだとか。後ほど演奏させていただきます「カルメン幻想曲」、オペラをもとにした曲なんですけれども、愛、情熱、嫉妬ありの大変情熱的なオペラのストーリーで、そういう中でも、あ、このときの経験は私の経験と似ている、こういう感情だったのかなというふうに結びつけたりもします。

【司会】

よろしいでしょうか。ありがとうございます。
では、お隣の方にマイクを回していただけますか。

【参加者F】

どうもはじめまして。龍谷大学の英語英米文学科に所属しております。

今回、交渉について興味があって参加させていただきましたが、交渉は思いを人に伝えて動かす技術、artとありますが、これはとても共感できます。形がない何かを形のある何かに変える一連の動作や、その終点のことをartと呼ぶように感じますけども。ですから交渉の上手な人は、頭の中にある言いたいことやイメージをある形にする、例えば活字や言葉でもよろしいですし、こう

ということが正確に俊敏にできる人のことを交渉が上手な人というものだと思います。

音楽家の方の2人に質問したいんですが、音楽を演奏するときに頭や体の中にある音楽のイメージや感情というのは、形、音として100%出し切ることができるのでしょうか。お願いします。

【天野】

100%出し切りたいとは思っています。日々そのように励んでいるんですけども、やはり先ほど何分か前に申し上げましたとおり、その曲を演奏するというに限っては自分だけでは成り立つものではないのですべて、作曲家の気持ち、自分の気持ち、能力的なことであったり、あと、客席から聞いているお客様がどのように聞いているかをすべて含めて総合的に演奏しています。自分の気持ちだけ押しつけて、それで舞台からおりとあまりいい評価を受けたことはなくて、それは私のまだまだ未熟な面かもしれませんが、やはり主観的な演奏ばかりではなく、客観的であり、その場面、その場面で自分が一体何をしたいのかをはっきりさせてから演奏するようにしています。

【南部】

私も同感です。私だけでなく、作曲家の感情、そして観客の感情があって初めて音楽は成り立つものだと思います。100%出し切っているかどうかは多分、お客様、聞いてくださっている方1人1人が出してくださる答えだとも思います。

【司会】

ありがとうございました。

では、そろそろQ&Aの時間をこれで終了したいと思うのですが、最後に野村先生、まとめの言葉などございましたら、ぜひお願いします。

【野村】

まとめの言葉はないんですけども、まだ流れとして続いておりますのでこれで切らないで、このムードでティータイムにいて、いいムードで

本番の演奏を聞いていただきたいと考えています。私自身、いろいろ刺激的なもの、アドバイをいただいたと思っております。パネリスト方々、ありがとうございました。

【司会】

ありがとうございました。大きな拍手をお願いいたします。(拍手)

♪♪ 演奏会 ♪♪

演奏会を紙上で再現することができないのは、念だが、「交渉と音楽」の主題に関係の深い選がされているので、曲目紹介の部分を再現して、く。きっと新しい発見があるだろう。演奏会でアノ伴奏をしてくださった山本アキさんに感謝の意を表したい。

第1曲 C.W.グルック「精霊の踊り」

【南部】

まず最初の曲、これはギリシア神話をもとにしたオペラからの曲です。グルックが作曲しました「オルフェオとエウリディーチェ」、ご存じかと思えます。オルフェオが愛する妻を亡くし、どうしようと嘆き悲しんでいたところを、ギリシア神話ですので、ある神様があなたの持っているハーブを弾いてごらん。それであなたの愛する妻を取り戻すことができるよと、そういうお話です。なぜこの曲を選んだかということ、まさに音楽で交渉しているオペラだと思うからです。ハーブの音色を使って、天才ハーピストであるオルフェオが音楽を奏でて、いろいろな神様に「お願いだ、私の妻を返してくれ」と音楽を通じて奏でて語っているオペラです。悲劇に終わるんですけども、そんな音楽の力をあらわしているのだなと思ってこの曲を選びました。フルートのソロが出てきます「精霊の踊り」は、天国と地獄のようなところに分かれている死者の世界で、いい死者、いい人が行くところで精霊が踊っているシーンがあり、その伴奏の音楽です。

第2曲 F.ショパン「バラード 第1番 短調 作品23」

【天野】

ショパンは生涯をかけて4曲の「バラード」を残しており、この1番は技術的にも、あと精力的にも充実した25歳前の時代に書かれました。私と年齢が近いということもあり、共感いたします。ポーランドの詩人の書いた日記——名前を忘れてしまいました——をもとに、ドイツ軍とポーランド軍が戦闘をするという、少し残酷的な場面もあり、また情緒豊かな部分も表現されています。その詩だけではなく、やはりショパンの心情のあらわれではないかと思えます。ごゆっくりお聞きください。

第3曲 G.ビゼー / F.ボルヌ「カルメン幻想曲」

【南部】

フランスの19世紀に作曲されましたビゼーのオペラ「カルメン」です。とても正当な人生を生きてきた兵士の物語です。田舎、故郷に美しい恋人がいて、自分は兵隊としていろいろなところを回っていったり。それで田舎の彼女に手紙を書いたり、とても正当な人生なんですけれども、あるときジプシーの大変魅力的、情熱的な女性、カルメンに会います。カルメンのほうがジプシーとして故郷もなく自由気ままに生きてきて、男性を魅了するのが自分の楽しみでもあるような、少し変わった女性です。そんな女性に恋をしてしまったこの兵士さん、その日を境に人生が全く違ってしまいます。自分も兵隊を抜け出して、ジプシーのカルメンと危ない人生を送ったり、そして闘牛士と出会ってまた不倫の恋をしたりと情熱的な、情熱、恋、嫉妬あり、殺人もありのオペラです。

そんなオペラの中から有名なメロディーを幾つか取り上げたのが、この「フルートのためのカルメン幻想曲」です。いろいろなシーンをご想像いただきながら聞いていただきたいと思えます。

第4曲 第5曲 C.ドビュッシー「亜麻色の髪の乙女」および「喜びの島」

【天野】

次は、1900年前後に活躍したドビュッシーの作

品2曲です。どちらとも、今回、絵画にゆかりのある作品を選んでみました。1曲目の「亜麻色の髪の乙女」はメロディー的にもすごく有名なんですけれども、洗練された端正な響きはスコットランドの少女を描いていると言われていません。2曲目の「喜びの島」なんですけれども、ルーブル美術館所蔵のヴァトーの「シテール島への船出」という作品に靈感を受けて作曲されたと言われていいます。シテールはビーナスが初めており立った島でして、そのときの西洋人の抱く理想郷に近いところを描かれたと言われていいます。

第6曲 貴志康一「竹取物語」

【南部】

続きまして演奏します曲、貴志康一さんは大阪の人ですが、まだ留学する人が全然いないころにシベリア鉄道で17歳のときにドイツへ行きました。そこでバイオリンと指揮の勉強をされるんですけれども、そのときの目的が西洋の音楽、そして西洋の楽器、バイオリンを使って日本の文化を伝えたいという思いで音楽をつくり、そして作曲をされました。その中の1曲、彼が二十ぐらいのときに書いた曲が、この「竹取物語」です。ちょうど偶然なんですけれども、あすからこの大阪大学で湯川秀樹の展覧会が開催されるそうですが、この曲は1949年、ノーベル賞を受賞したときに弾かれた曲です。まだ戦後、日本が大混乱の中にある中ノーベル賞を受賞して、日本はこれで立ち上がることができるというときに、この「竹取物語」が選曲されて演奏されたそうです。お楽しみくださいませ。

第7曲 L.リーバーマン「ソナタ 作品23」

【南部】

それでは、次が最後の曲となります。今、四十何歳かの、現代のアメリカのニューヨークの作曲家です。彼が25歳のときに書いたフルートのための作品、ソナタをお届けしたいと思いますけれども、彼自身は曲を書いたことについて何も残してはいないんです。ただ、この曲を聞いて私の気持ち、あるいは観客からのコメントをいただいたり

して、この曲は例えば戦争をあらわした曲、戦争の激しさ、醜さ、悲しさ、またほんの少しの希望、あるいは人間性かもしれない、人間の感情、山あり谷ありの情熱だとか希望、また醜さ、嫉妬をあらわしたのものかもしれない、そんな思いをさせながら演奏させていただきたいと思いますので、どうぞ皆様もいろいろとご想像ください。

♪♪♪♪♪♪♪♪♪♪♪♪

明日の交渉者の育成に向けて

野村と大澤は、Artとしての交渉をいかに教えるかという問いをきっかけに、法律家と音楽家との対話といういささか無謀とも思われる試みに挑戦してみた。本誌の読者の多くは法律家だと思われるが、「対話」の難しさと楽しさを味わっていただけたらどうか。

われわれふたりの法律家は、「対話」の核心部分は次のようなものだと考えている。すなわち、対話とは意見や利害を異にする人同士が、お互いの変容を受容しつつ行なうコミュニケーションの往復である⁽¹⁰⁾。われわれは、音楽家との対話を通じて、交渉においても、理論と技術の習得は当然の前提であって、そこから修練を重ねることによって交渉者として成長していくのだということが「腑に落ちた」感じがした。いかに技術的に優れた音楽家であっても、作曲者が楽譜に記した音楽を解釈して表現して聴衆に伝えるために、師について修練を続けるという事実は、法律家の教育と訓練についても反省を迫るものではないだろうか。継続的な法曹教育において、自ら範を示してくれる、気づかせてくれる師匠の存在をどのように考えたらよいのだろうか。

今回の対話はわれわれ法律家に様々な気づきと新たな視点をもたらしてくれた。交渉において感情をどのように利用できるかは、さらに考えてみたい⁽¹¹⁾。また、困難な問題に直面した当事者に変化と自主的解決をうながす最近のリーダーシップ教育理論⁽¹²⁾は、調停や和解の仲介者に適用できるが、この理論は音楽との譬喩であるべきリーダーシップを語る。たとえば、人が創造するのはなに

かまたは誰かとの関係のなかであること、したがって聴衆（大衆）は受け身の存在ではなく、直接間接に作曲家や演奏家と結びついていること、音楽は頭ではなく心で考え、学ぶことを教えてくれることである。これらは、今回の音楽家との対話でも気がつかされた点であるが、つぎはリーダーシップと音楽というテーマに挑戦してみたい。【

（野村美明・大澤恒夫

[注]

- (9) 前掲注 (5) 茅野公開講義も参照。
- (10) 弁護士の仕事と応答ということについては、大澤恒夫「応答的社会における対話の支援としての弁護士業務」を律時報78巻12号、2006年、29頁以下。
- (11) 前掲注 (4) 日本語訳参照。
- (12) 野村美明「紛争解決過程における交渉概念と討論・討論・対話の概念」『仲裁とADR』2号16頁以下、26頁(2007年)参照。
- (13) 前掲注 (5) 茅野公開講義参照。
- (14) ロナルド・A・ハイフェッツ／幸田シャーマン訳「リーダーシップとは何か！」(産能大学出版部1996年)；Ronald A. Heifetz, *Leadership Without Easy Answer* (Belknap Press of Harvard U. Press, 1996)。野村美明「交渉と音楽序曲」本誌54巻10号50頁以下(2007年)参照。

【後記】

本稿の原稿整理と校正は、大阪大学交渉教育支援センターの富岡伸太氏にお願いした。感謝の意を表したい。

【訂正とお詫び】

2007年10月号掲載「交渉と音楽序曲」(48頁～51頁)の中で以下の誤りがございましたので、お詫びして訂正いたします。

- ▼p.48 左段下から1行目「このように、」
→削除
- ▼p.50 左段上から18行目「本誌29頁」
→「本誌52頁」
- ▼p.50 左段下から1行目「本誌33頁」
→「本誌55頁」
- ▼p.51 注 (17)「前掲注 (2) 参照。」
→削除