

# プロフェッショナルのための交渉教育普及戦略

日本法社会学会二〇〇三年度学術大会ミニシンポ討論の部

〔報告者〕

大阪大学大学院教授	知原信良
-----------	------

弁護士	大澤恒夫
-----	------

多摩大学大学院教授	河村幹夫
-----------	------

外国法事務弁護士	ロバート・グロンディン
----------	-------------

〔コーディネーター〕

大阪大学大学院教授 野村美明

場所・青山学院大学

日時・2003年5月17日(土)

以下はミニ・シンポの討論の部分です。繰り返しや明らかな言い間違いは野村が整理しました。報告部分については、「プロフェッショナルのための交渉技術の普及戦略 日本法社会学会二〇〇三年度学術大会ミニシンポより」NBL771号(2003年)10頁以下をご覧ください。

野村 討論の方ですけれども、全ての報告者が対話とコミュニケーションの重要性を強調されましたので、われわれが一方向的に喋って終わるとするのは許されないと思います。ただ、報告者の中でもお互いにここが聞きたいという点があるようですので、最初の二十分程度は報告者同士で討論をいたしまして、それ以降、皆様方に参加していただいて対話を進めて参りたいと思います。では知原さんどうぞ。

## 1 ビジネスとしての交渉教育とは

知原 それでは、私は二つお尋ねしたいと思うことがあります。ひとつは河村さん、もうひとつはグロンディンさん。まず河村さんにお伺いしたいのですが、さきほどご提案いただいた六つの項目の中でビジネスとしてのインセンティブを持たせつつ交渉教育を進めていける方法があるんじゃないのか、そういう方法を進めるべきだところおっしゃってますけど、具体的にどういう提案があるのか教えていただければと思います。

河村 はい、ありがとうございます。これは、物事をする時に何か特定のものをやるということじゃなくてむしろ、市場原理つまりマーケットの原理を使ったほうがよいということです。人間というのは、利潤動機、つまりお金を儲けたいという非常に根源的な欲望を持っていますから、われわれ社会ってのはそういうことで成り立ってるとすればですね、政府がインセンティブを与えてこういうことをすれば補助金を出すよとか、こういうことをすれば学生には半額で教育を受けさせるよというものが与えられるとビジネスは途端に食いついてしまう。食いつくということは実際にいくらでもあるわけです。したがって、政府コストをかけないで済む方法、特別なコストをかけなくてもそれだけのマーケットが存在するよと、こういうニーズがあるんだよということを提示さえすれば、目ざといビジネスがすぐそれをやる。具体的にいうと例えば今やってる会計でもいろいろ学校ありますね、各種学校がありますね。タックもあればなにもある。ああいうところが最近非常に範囲を広げていますね。そのひとつとして交渉術とか交渉学とかコミュニケーションとか、そういったものをそういうところがやるってことは充分にあり得る。だから、そういうことを彼らがやろうとするインセンティブを与えればいい。インセンティブとは、例えば授業料は割引よとか、それから結果的には資格を与えるよっていうことに私はつながってくると思うんですけども、そういった意味で現在ある教育のインフラストラクチャーを使えば、その上にうまくのっかるのではなからうかということです。それじゃ私が学校を作ってやろうかなとか、まあそこまではないんですけども、そういうもうすでにある教育インフラを使って目的を達成できるし、またその方が競争がありますからどんどん進歩していく、つまり、いい教育ができないところは落ちてしまう。で、そういう教育を与えるかべきかこれも知恵なんですね。ですから、そういう知恵をビジネスは出してやるということ信用していただければ、そういうビジネスとしてのインセンティブでやっていく方がいいんじゃないかとそういう考えであります。

野村 今の点について、一点だけ。河村さんは報告の一番最後の方で、先輩を見て学ぶというのはちょっと無理だから正式の学校教育で教えるべきということに触れられたんですが、その点と今のビジネスという点とはどういうふうに違うんでしょうか？

河村 私はこれは同時並行だと思っています。例えば、法科大学院でも来年からおやりになるとすれば、小学校でも当然すべきである。しかし、例えばもうビジネスに入っている人間ってというのはそれじゃどうなるかという基本的には教育の機会がないわけですね。そのような人の数が多いわけです。したがって、その人たちにはいわゆる民間の教育機関っていいですか、そういうものを活用する形で、要するにこれは待たなしのことですから、もう全ての面で同時並行でこういう教育を始めなければならないというのが私の考え方でありまして、特に社会人向けにはそういうのがいいんじ

やなかろうか。要するに毎日ビジネスをしている人ですね。そういう人にはそういった町の教育機関がそういうことになるんじゃないかと、そういう意味になります。

## 2 実務訓練はどこですか、ソクラテス・メソッドで教えられるのか

野村 ありがとうございます。それでは、知原さんどうぞ。

知原 それでは、グロンディンさんにひとつ伺いたいんですけれども、さきほどお話の中に若い弁護士さんが増えてきて実務訓練をする、教えられる訓練をする方の弁護士さんが少ないというのが心配だという話をされました。それとの関連もあるんだと思いますが、法科大学院なんかでソクラテス・メソッドというのをやらないといけなただけでも、まず教える側からやらないとみんな身につけてるのか、そこも心配だというお話をされました。私もおっしゃる通りかなと思ったんですが、ちょっと欲を言わせていただくと、そうであればグロンディンさんはどうしたらいいのかとお思いなのかというところをちょっと伺えるとありがたいんですが。

グロンディン 問題提起する人が答えをださなくていいって思ったところが・・・やられましてね。どうするんでしょうね。法科大学導入の決定も、さっき知原さんがおっしゃったみんな評決を取ってどんどん進むってそのひとつかなと思うんですけれども、もっと準備期間が必要じゃないかと思ってるんですね。このスケジュールでするとこういう問題があるという認識が必要だったので、今ごろになってどうするかってのは本当に遅いんですよ。いろんな方法があるんじゃないかと思うのは、何人かアメリカへビジティングで行ってそういう経験を見てきた人もいますから、そういう何人かのチーム組んでそういう教育を提供するっていうのもありうるし、アメリカのそういった教授を短期的に来てもらってそういうトレーニングプログラムをやったり、アメリカに行って訓練するっていう方法があるんですね。そうですから、もう全部バジェットが必要になるんです。誰がそのコストをカバーするかっていう問題があるんです。今、河村さんもおっしゃったようなものも、まさに同じ問題なんですね。社会人に関して自分のポケット・マネーでやるのもひとつなんですけれども、会社の方でこういう交渉訓練の生涯教育が会社のためと思えば、会社がバジェットを立てなきゃいけないんですね。他のところだと非常に面白いコースがしょっちゅうあるんですね。セミナー・コースとかトレーニング・コースとかそういった専門会社が沢山あり、非常に素晴らしいものを作っていますね。多くは、教授か弁護士をスカウトしてそういう人をスタッフとしてトレーニングを行うっていうのが。ただ、結構高いんですよ、こういうのは。ただ、ニューヨーク、ロンドン、香港等という場所では、会社がお金を出して教育をするのが普通なんですね。日本では全然ないんですよ、こういうのが。

トレーニングは全部社内である。で、ほんとの教育予算っていうのはゼロに近いと思うんですね。これが、やっぱり会社の考え方として大問題だと思うんですね。

### 3 コンセンサスとスピードは両立するのが、コンセンサスを重視しているのに国際会議でコンセンサス形成が下手なのはなぜか

グロンディン マイクを握ると弁護士が放さないっていうのをひとつ使って、逆に知原さんに対してひとつふたつ。ひとつは、裁判所の迅速化にはやや反対である、そこでコンセンサスをつくるのがいいのではないかと、むしろそこに重点をおくべきであるといわれるのが、私の外からの目、また社会の目から言って非常に不満である。現状の裁判の悪いところは、コンセンサスをすごく重要視しすぎてるんですよ。裁判官がなかなか判決を出したがる。いつも、こう交渉しなさい、和解しなさいっていう。これが永遠に続く。アメリカでは議論提起の段階で、これが対象になるべきものかどうか、事実関係から見てこれは却下すべきかどうかをわりかし早い段階で行うんですね。日本ではそういう手続きがない。もうひとつ悪いのが人事異動ですね。今度一般国民が入ってくるってことはどうなのかはわからないのですが、人事異動があることによって二、三年ごとに裁判官が代わるんですね。で、裁判官が代わると同時に前にもうすでにやった議論をまた復活させちゃうんですね。永遠にこれが続くっていうのは、やっぱり迅速化は絶対必要なものであると私は思います。二つ目。マルチの中で非常に面白いのはですね、日本社会がコンセンサスの社会である、コンセンサスの社会であるにも関わらずマルチのほうに出てコンセンサスのやり方ができないっていうのがね、不思議だなと思うんです。さきほど私が「あうん」の呼吸だといったそういう要求から、やっぱり外に出るとなかなかできないっていうことで、知原さんが同じように見るかどうかってことをお聞きしたいと思います。その二つをリンクすると何が共通点かっていうと、社会制度を尊重してうまく運用するためにコンセンサスを得られる機関がどうしても必要ではあるんですが、社会が前進するためにルールにのっとってやっぱり評決を取らなきゃならない。早すぎて評決を取るのはいくつかは良くないでしょうけれども、ある一定の時期にどうしても、民主主義の見方ではあると思いますけれども、評決をとって前進しなくちゃいけない。永遠にコンセンサスを大切にするために、少人数がコントロールしちゃう。ノーだと言いつづけると物事が凍結されちゃう。今の日本がどうもそういったところにあるんじゃないか。評決を取って前進すべきではないか。そういうバランスをどういうふうにとるかを知原さんにひとつお聞きしたいと思います。

知原

裁判の迅速化すべきということはまさにおっしゃるとおりだと思います。今日は私はちょっとチャレンジなことを申し上げようとしたのです。私が考えているのは、

確かにおっしゃるように非常に小さなことで誰かが反対すると、なかなか最後にたどり着かないという問題があるんで、そこは先ほどおっしゃっていたようにどっかの段階で決断をして、そこからだんだんと収束をさせていくべきだということはおっしゃるとおりだと思います。ただ、私が常を感じるのは、日本人のいいところでもあるのかもしれませんが、問題なのは、あるものが駄目だというと全てそれを否定してしまうという傾向があるのかなと。コンセンサスをとろうとしてたのが悪く、それが問題だから迅速化を図らないといけない。こうしていつも迅速化、効率化、今は何が何でも効率化がいいんだと、こういうことになる。いきおい、まだまだコンセンサスが得られないところで切をつけてどーんと決めてしまうっていう問題がありますよという警告を私はここで発したかったということです。グロンディンさんがおっしゃるとおり皆がルールをわきまえて、少しずつ修正するっていうことが身につけてくれば、迅速化ということとコンセンサスということが両立していくのかなと思います。今日はあえて、チャレンジングにこういうことを言わせていただいたわけです。

野村 先ほどの打ち合わせの時も、知原さんとグロンディンさんのやりとりがあって、大澤さんと河村さんには話してもらえなかったんですけど、残りの時間はお二人にお渡ししたいと思います。ノートしておきたいのは、グロンディンさんがコンセンサス社会だって言いながらマルチの交渉でコンセンサスがビルドできないのはなぜと問われ、きっと「あうん」の呼吸というのに慣れているからだろうかといわれた点ですが、これは問題提起として持ち帰りたいと思います。グロンディンさんはお話の中でも日本の社会というのは「あうん」の呼吸でわかるはずだというふうに言われていました。他方で、われわれは「あうん」の呼吸でやっているというふうに日本の方が発言されることもありますけれども、グロンディンさんからみると、そういうふうな錯覚をしているというか「あうん」の呼吸でわかるというふうな前提で動いているというようなあたりにひょっとしたら解答のキーがあるのかなというところで、お二人にお渡ししたいと思います。いかがでしょうか？

#### 4 ふたたびソクラテス・メソッドについて

大澤 先ほどのソクラテスの方法なんですけれども、ひとつの方法としてはですね。教材の開発ということがあると思います。教員自身が自分の手で自分の教材を開発するというプロセスを経る中で、どういう問題を自分は学生に伝えて学生と対話したいのかというのが自然に出てくるわけですね。いい教材を自分で開発してそれで授業に臨むと対話が成立してくるという部分がありまして、それはなぜそういうかという、私二十何年か前に大学で霜島甲一教授によるソクラテス・メソッドによる倒産法の授業を受けたわけですね。それでまあ司法試験でも破産法を取ったんです

けれど、それは本当にもうその授業だけですね、全然問題なしに通っちゃったという感じなんですけれども。それは、非常にいい教材、『教材倒産法』という新堂先生、霜島先生らが作られたものでした（新堂幸司＝霜島甲一＝青山善充『教材倒産法』（有斐閣、一九七二、増補版一九七六））。それで、非常に頭の中にギューッと入ってきますし、よく頭に残るといような非常に感銘深い授業でした。その授業を受けた経験からすると、いい教材を自分で作って自分でこう授業をするとですね。対話による授業が成立してくるんじゃないのかなという感じがするんです。私、静岡大学で五年程知的財産法のソクラテス・メソッドによる授業を試みたことがあります。自分で教材作ってQ & Aでやったんですけれども、教室の前にですね、五、六人並ぶ人たちの間では対話が成立するんですけど、その後ろの方の人と対話が成立しないっていうことがあって、苦労はしましたけど、全くできないわけではないんじゃないのかなって感じを持っています。

野村　大澤さんありがとうございました。それでは、河村さんのほうから何かございますか？

## 5 「あうん」の呼吸はあるのか

河村　「あうん」の呼吸ということは今考えていたんですけれども、そうそう「あうん」の呼吸では仕事はしていないと思うんですよ。社会的な他愛もないことについては「あうん」の呼吸でいいんでしょうけども、少なくともビジネスの場においては「あうん」の呼吸ではとてもできないことが多いのです。「あうん」の呼吸のように見えるのは、結局、ファロー・ザ・リーダーつまり非常に縦社会で、しかも階級・・・まあ縦社会ですから、必ずリーダーがいるわけですね。リーダーがいるからその周りに集まれば、当然のことながらそのファロー・ザ・リーダーで、そのリーダーが言うことについて「あうん」の呼吸的な雰囲気ですのとおりお願いしますとかいうことはあります。でも、日本のビジネスの論理っていうのはきわめてはっきりしていて、いわゆる「あうん」の呼吸なんかで決まるってことは絶対にといいいほどない。今申し上げたようにくどくなりますが、ファロー・ザ・リーダー、リーダーがいなければ「あうん」の呼吸なんて絶対に成立しないんですね。ですから、それは、当然リーダーがいる場合に、かなり強い個性がいる場合には、そういうふうなひとつの雰囲気が出てくるということは事実だということしかお答えできないと思います。

野村　はい。では、知原さんどうぞ。

知原　グロンディンさんがおっしゃった「あうん」の呼吸っていうのは、確かに身近な

ところで、われわれはよく「あうん」の呼吸でわかるよなというのってあると思うんです。ビジネスの世界ではないのかと思いますけれど、おそらく日常いろんな組織で何か決定する時にもそういうのがあると思うんです。それは、おそらくかつて、五十年前なのか百年前なのか、日本が割と同質的な、周りの者のことを皆よくわかってる、隣組が何やってるのかってのはよくわかってる、そういう時代にある意味では規制社会の名残みたいな部分があって外れがなく済んだ、それでずうっと来たんではないかと思います。おそらく戦後のしばらくは良かったのかもしれないですけども、今のように、どんどん人が流動していきますと、新しい組織の中に入って誰が誰か全然わからない、どういう人がいるかわからない。しかもコミュニケーション能力の全くない人たちがそういう組織の一員になってしまっている。だけれども、「あうん」の呼吸だよね、「そうだね」って、こういう関係がずっと続いてきているわけです。だから、いざ日本の今の社会と同じようにマルチの国際機関の中で行って、相手がどういう人なのかわからないようなところへ行って交渉するとき、同じような錯覚に陥っているのかなっていうふうに私は感じていますけれども。皆さんどうでしょう？

野村 ありがとうございます。錯覚っていうのは非常に面白い視点だと思います。私もうひとつの錯覚だと思いますのは、日本っていうのは何でも話し合いで解決するんだというものです。日本と外国との交渉でも、契約書の中では友好的に話し合いで解決すると書いてあるじゃないかと、だから日本人はハーモニーが好きなんだっていうふうな議論が一時流行しましたがけれども、おそらく、黙って座ればわかるとか話せばわかるってのはひょっとしたらもうひとつの錯覚で、もうずいぶん前からそういうふうなことは本当は機能していないのかもしれない。ですから、そういうふうなところで錯覚して、話し合い話し合いと言いながら実は話し合いの訓練をやってこなかったというのも同じようなことかもしれません。じゃあ、知原さんの提案もありましたので、フロアの方にお返し致したい思います。ご意見のある方は、あとでわれわれがまた反省の材料に致しますので、所属とお名前の方を教えてください。宜しくお願いします。

## 6 もっと自由な教育を / ディベート技術だけでよいか

中村 大阪経済法科大学の中村です。皆さんに特にお聞きしたいのは、どなたも小中高の段階での交渉教育の重要性をん強調されてるんですが、ちょっと政治的になってしまうかわかりませんが、今の日本の教育の現状というのは非常に権力的な契機が強いといえます。先生が非常に不自由ですし、いろんな形の文部科学省の統制というのもありますから、まずは私はもっと教育の現場に自由を回復する必要

がまずは前提としてあるんじゃないかっていうことを強く感じております。それから、教育という場合に立法行政それ自身が教育の原理に反するようなことをおいて、教育の理想あるいは交渉教育を語ってもですね、おそらく現場の教師も生徒もそれは受け入れられないだろうと思うんですね。だからそういう意味では、国会での決定の仕方だとかあるいは文部行政なりですね。そういうものがやはり、そういう憲法を重んじるっていいですか国民の自由を重んじるようなそういうことがあって、そういう見本を示すことによって初めて納得できるわけですね。ですから、一般論として小中高で交渉教育能力をつけさせるというのは確かに必要だと思いますけれども、おそらくそれだと目的達成できないんじゃないかなということを感じますので、ちょっとそのへんを皆さんにひとつお聞きしたいんです。それから、すみません、あともうひとつ。私河村さんに非常に共感したんですが、特に示唆を受けましたのはディベートに対する疑問を提起されたことです。私も常々それを思っているんですけども。アメリカ人のメンタリティとしてですね、幼少時から自己主張、ディベートなどを通じて自己主張ををさせられると、充分その経験も能力も知識もないのにそれが要求されるという形でそういう人格が出来上がって行ってですね、結局他人をよく理解できないというふうな人間になってるんじゃないかなとさっきもちょっと思っていましたですね。ですから、討論という場合に重要なのは、ディベートともうひとつディスカッションという言葉がありますけれども、やはりその対概念として討論を理解してですね。河村さんは、自分の思想を伝え人の思想を理解するというふうに言われましたけれど、まさにのディスカッションという概念で把握されるべきものですね。ですから交渉教育という場合でもディベート能力じゃなくてディスカッション能力だということをはっきり言う必要があるんだろうと思います。それからもうひとつだけ言わせてください。知原さんに非常に共感したのはですね、多数決社会を克服しなきゃならないっていう、これ全く私ももう同感で、三十年代ずっとそれを思っておりますけれども、まあ議長の役割ですね。特に私が感銘を受けましたのは、議長の役割だけでなくその他に仲介者の役割まで勉強されてるっていうんですね。私はその問題を深める非常にいい示唆を受けました。それで知原さんにひとつお聞きしたいのは、フランス人の交渉上手ということをおっしゃっていただきましたが、そのとき念頭にアメリカ人の…なんて言いますか先ほどその迅速な裁判とか多数決が必要だとそういうアメリカ人の考え方に対する何かある一定の見方があるのかってことをお聞きしたいと。ちょっと沢山言い過ぎましたけど、すみません。

野村　ふたつご質問を頂きました。まず、一番目は小学校中学校教育というのは不自由なので、そこで自由なコミュニケーション教育とか交渉教育というのは無理なんではないかという点につきまして、まずどなたかお答えいただけますでしょうか？



知原 たしかに小学校で今それだけをやったら、うまくいかなのかなというご指摘というのはおっしゃるとおりかと思います。ただ、単純に自由にすればいいのかというと、それもうまくいかないのかなという気もしますが、したがって、やらないといけないことは他にもあるのだろうと思いますが、どこかで何かやらないといけないんですね。私のレジュメの一番最後の行の所にありましたように、上司なら若い世代にある程度任せよと、ちょっと危ないかなと思っても任せよというのと同じで、国も地方自治体にある程度任せよ、権限委譲しないといけないよということです。これと同じように、文部科学省もある程度小学校の先生方に今のようなガチガチっとうような規制で縛るのではなくて、もう少し任せていいんじゃないかということです。失敗もあるだろうし上手くいくこともあるだろうと、そういう中でいろんなことができていくのかなという気はします。ただ、単純に自由にできないから何にもできないんだという主張は、私は若干いき過ぎなのかなっていう気はします。ですから、そういう意味では、おっしゃってる話というのは、そのとおりではないかなっていうふうに思いました。

野村 あの、二点目も一緒に。

知原 フランス人に比較して、アメリカ人については、先ほどグロンディンさんがおっしゃったような、ややディベートに傾倒して戦術にあまりにも重きをおいて自己主張するという部分があるのかなという気はしています。裏側にそういうのがあるのも事実だと思います。ディベートとディスカッション、私も必ずしも定義を明確に意識してないのですけれども、私は自己主張することは重要なんじゃないかなと思うんです。ただ、自己主張とわがままを相手に押し付けるのは違うと思うんですね。したがって、自己主張は技術として、さっきグロンディンさんがおっしゃったようにディベートの術として身に付けるべきだと思います。ただ、そのときにわがままも一緒に押し付けちゃ駄目だと。ということになると、そこは先ほど河村さんがおっしゃったような人格って言うんでしょうか、倫理って言うんですか、そういうものも一緒に身に付けないといけないのかなと私は思います。それをディスカッションと呼ぶのであれば、おっしゃってるとおりかなっていう気がします。

野村 河村さん、何かありますか？

河村 はい、今の続きになりますけれども、私が申し上げたかったのは、自分の主張でもないことをあえてある立場をつくってですね、それで議論に勝とうとするというふうなことを教えるんじゃない。あくまで基本的に自分の主張なり、価値観があっ

てそれをもとにして主張するってことを教えるべきであって、ソフィストみたいな、まあそういう大袈裟なことを言うつもりはありませんけれども、やはりそういうテクニックだけを教えるようなことでは。本当のディベートとディスカッションとはどう違うかって確かに考えてみると・・・私はどちらかというと言語雰囲気としてはディベートというのは、そういうふうにその立場を与えられて、その立場で勝つために議論することというふうに思いがちなんですけれども、ディスカッションというのはやはり自分の主張があってそれを相手に説得しようとするという違いがあるのかなと、まあちょっと簡単には考えております。それから小学校中学校の教育、私も同感であります。しかし、これは日本人に共通する問題、特に最近の日本人、私を含めて共通する問題ですけれども、やっぱりわれわれは主張する勇気を持たなくてはならない。つまり、こういうことが必要なんですよもしわれわれがそう思ったなら、それをなんらかの形で、まあ今日もこういう学術大会になってるわけですが、そういう場でひとつのコンセンサスとしてそういうことをやるんだと、きちんと主張する。必要があればメディアも使って主張すると。その結果、どこにこれをおいてやるのか、それは英語教育よりも交渉教育の方が上だとか下とかそういう議論は勿論あるでしょうけども、われわれなんとなしにこう他律的で、こうなればいいのになあなんていうことは多いんですけれども、実際自分が正面切って主張するってことはあまりやってこなかったことがかなり最近のいろんな問題を起こしているなと思うんですね。ですから、私は勇気をもちたいというふうに考えて、とにかくボールをぶつきたいという気持ちには満ち満ちているわけです。それ以上の具体論は持ってなくて申し訳ないんですけれども。そういう気持ちであります。

大澤 先ほど、学校教育に関するご指摘でなんですけれども、私も中学高校大学と学校で教育すべきだというふうに申し上げているわけなんですけれども、これは何を意識して言っているかという、最近学校です、模擬裁判をやるべきだというのが結構あってですね、実際それやっているんですよ。で、私はそれに対するアンチテーゼとして、模擬裁判じゃなくて模擬対話というか模擬メデイエーションというかな、対話の練習をむしろすべきだというふうに思うんですね。裁判というのはやっぱり相手は嘘つきだという議論を戦わせる、誰が犯人だっていうのを見つけるプロセスなんですよ。ですから、そんなこと・・・そんなことって言っちゃうと叱られちゃいますけれど、むしろ相手と先ほどお話に出ているように価値観の擦り合わせをですね、全人格をもって行くと。相手の言うことを聴いて、それで自分の思いを投げ返すとそういうプロセスのあり方を勉強するような、そのようなセッションを入れることが必要なのではないかと思うのです。模擬裁判なんかやるよりはですね。そういうふうに、私は思います。

野村　　今も、価値観を擦り合わせるとか、勇気を持つべきだとかというのはまた新たなキーワードが出てきて、それから議論を発展させたいところではありますが、他にもまた違う論点があるかもしれませんから、この討論ではそのひとつを深く掘り下げるとちょっと無理だと思いますので、もう少し浅く広くというような面も取り入れて、他の論点とか議論がありましたらお願いできますでしょうか？お手を挙げていただきたいと思いますが。はい、どうぞ。

## 7 エリート教育なのか

黒山　　九州大学大学院、黒山と言いますけれども、今他の論点とおっしゃったんでちょっと恐縮なんですけれども、すごく気になったのでお伺いしたい点があるんですけど。先ほど先生の第一点目のご質問にもあったんですけども、皆さん学校教育がっていうお話があったんですけども、学校の立場から言わせて頂きますと、大澤先生は対話を通じた教育によって、荒れた学校がなくなる、なくなったっていう事例もあるというお話だったんですけども、皆さん教育のすごくなんですか理想みたいなのを追っかけていらっしゃるような気がして、学校の先生達はきっとそう取られると思うんですよね。あと、今学校はいい学校と悪い学校って事実上分けられていまして、交渉教育の実践例なんかを見ましても、きっといい学校を捉えてるんですよね。それじゃ、こういう事例をしましたと。成功してます、改善してます。ということなんですけれども。私も福岡で二番目ぐらいに悪い学校に働いていたんですけども、結局そういうものを作れないんですよね、全く。それでいい事例だけ取り出して、生ぬるい問題を交渉教育の事例として捉えて、これで成功した。で、悪い学校とか悪いクラスでは根深い問題があってこれは交渉教育ではなくて力の論理で解決されているということで、これでいい事例だけ取りだして成功したと言われても、これで学校教育で成功してるんじゃないかというのは、すごく理想的だというふうに感じたわけです。結局、正直に言って社会の上層部の人たちの交渉力を高めるような教育だといきってしまったてもよろしいのでしょうか？全員に結局交渉力を高めるということは、あくまで理想であって日本のエリート層の交渉教育というふうに言い換えてもよろしいのでしょうか？あの、テーマが戦略研究ということでしたので、教師達を納得させるための戦略みたいなのお持ちなのではないでしょうか？

大澤　　私は、エリート教育としての交渉教育なんてことは全く考えてはなくて、今そう言われて、「えー、そういう見方もあるのかなあ。」なんて思ったんですけど。大学にしてもなんていうか、一流じゃない大学というのはあるのかもしれませんが、そういうところで対話をなんとか実現しようとして努力してですね、やってる先生方もいらっしゃるわけですよね？中島先生の「対話のない社会」っていう本が

出てますけれども、お読みになりましたかね（中島 義道『「対話」のない社会 思いやりと優しさが圧殺するもの』（PHP 新書））あれなんかは、哲学者として自分がそれを実践するというので、非常に苦労された話も出ていてですね。で、理想論というのは十分条件じゃないけれど必要条件だと思うんですよね。さっき、知原さんがおっしゃいましたけど、やっぱりこうやるべきだということがあれば、それはやるべきだと言ってですね、少しでも一歩でも前に出ることをしなければ私はいけないんじゃないかなと思います。これから法科大学院もですね、先ほどグロンディンさんもおっしゃいましたけれども、社会人とか法学部出身者でないもうあらゆる人たちに門戸を広げて、できるだけ来てもらってそこでいろんなものをぶつけ合せてですね、いいものをつくっていきましょうという。これも理想論だよと言われてしまうと、「あー、まあ、そうかな」ということもあるかもしれませんが、でも、少しでも一歩でも前に進もうということやってるわけですから、決して十分条件じゃないけど必要条件として前に進めていくってことは、私は必要んじゃないかなというふうに思います。

野村　　また新たなキーワードで、理想論は十分条件ではないけれども必要条件だといういろ出てくるので、ちょっと面白そうなんですけど、もしどうしてもということであれば同じテーマで、もし他に論点があればそれを優先させるということ。なにもこの議論を封じるつもりはございませんので。はい、じゃ次手を挙げられた方どうぞ。

## 8 対話による授業、ソクラテス・メソッドは実現できるか

廣田　　他の論点じゃなきゃいけないですか？他の論点になるのかどうかわかりませんが、弁護士の廣田です。大澤さんの相手方の私が入会権の事件の当の代理人です。あの時、大澤さんが私の事務所に見えて、さてどうしますかというようなことでじっと私の目を見られたものですから、私は交渉のほうが裁判よりいいなんて本を書いている手前、ここでまとまらないとどうしたらいいのかということで、かなり真剣に長い交渉をやりまして、それで結論が出たんです。それから、先ほど知原さんがおっしゃった多数決に対する批判というのは私も確かにそのとおりだと思うのですが、少数意見の取り扱いをどうするかという問題がひとつ大事なポイントになってくるんじゃないでしょうか。それに対話をどう構成してかという問題もひとつテーマになってくかなというふうに思いました。それがひとつと、それから交渉とか交渉教育の重要性というのは、確かに最近認識はされてきましたけれども、やはり充分ではないと思うんですよね。そういう意味では交渉自体を取りあげる、あるいはわれわれが弁護士として紛争解決にそれをやろうということは、それ自体

がまだ少数意見だという認識でいいのではないのでしょうか。それから、もうひとつは、交渉を研究したり関心をもってる弁護士なり、弁護士以外の人もだんだん出てきたとは思いますが、どうも全体像が見えてないっていうか、今の状況が私は飲み込めないところがあるんです。それから、もうひとつは交渉に関して今日大変いろんな示唆を受けまして、今日のお話大変豊富な話でしたから、それもひとつひとつ勉強になるんですけれども、現実には大学でやってみても、例えばソクラテス・メソッドを使いたいと思いつつ途中でやっても、学生から言葉が出てこないといことを実際経験しています。また、先ほど黒山さんから発言ありましたディベート、あのとき九大の大学院でやったんですが、それはおっしゃるとおり、先ほど河村先生からもありましたとおり、あれがいいのかどうかという問題がひとつあるんです。今の今まで九州弁で喋ってた人がディベートが始まった途端に標準語になってかしまってしまった、やはり言葉がそこから先あんまり出てこないというような感じになってですね。それはなぜかという、やはり河村さんが指摘されたように、自分の意見と違う人はなかなか元気が出ないんですね。で、だいたい進んでくるとそれを自白したりなんかして、そこでディベートがおしまいになってしまうというようなことがありましたので、それならば、私が喋ってしまった方がいいかなんて、今年はもうほとんど全部私が喋ってしまった、その方がなんとなく充実感があるような気持ちはこちらもあるし、学生さんの方もなんかそのほうが盛り上がってんじゃないかなという印象があったんで。なかなかこれは難しい問題ですね。何を言いたいのかという、先ほどグロンディン先生が言われたように運び方がわからないんですね。私のほうもわからないし、いざ運んでみようと思ったら、おっしゃるとおり自然にできないということが大変問題なので、どこからとっかかったらいいのかなと。で、先ほど大澤さんが言われた教材をひとついいのを作ればいいというのがひとつの答えだと思うんですが、何かどうもうまく掴み取れなくてうまくいかない。とっかかりをなんかひとつ具体的に教えていただければありがたいと思っているんです。以上です。

野村 はい、ありがとうございます。ソクラティック・メソッドだけに集中すると交渉というところで止まってしまうんですけれども、全員のお名前挙げられましたので、どなたかリスポンスお願いできますでしょうか？はい、グロンディンさん。

グロンディン ソクラティックメソッドをどうやって全体的に運んでいくかは、法科大学院のあり方にかかっています。法学部の方でまず基礎教育をやっているものとして、法科大学に入るためのGPA、点数また試験があつて、今までの教育を受けてきた学生でも全然問題なく通れる。就職や司法試験でも、法科大学院で取った点数がどこにも利かないし、使えない、競争がない、必要性がないということで終わっ

てしまう。反対に、法科大学院に入るためにソクラティックメソッドでよい点数を取らないと入れない、重要性が上がってくるとなると学生に対するプレッシャーが変わってくるのではないのでしょうか。今までのやり方、あり方、対応しなくても応答しなくても簡単に通れるということが一番問題だと思います。

野村 他の方、今の点については何かございますか？よろしいですか？今のソクラティック・メソッドですけれども、私二回ほどアメリカに留学した時に経験したんですけれども、私の専門は国際取引法と国際私法でして、ご存知のとおり両方とも必修科目じゃなくってですね、二年三年の選択科目なんです。そうすると本当に条約交渉なんかで必ず出てくるような先生が講義してるのに、先生が当てても生徒が全然答えない、全くソクラティック・メソッドは機能していませんでした。中には、本当に国際私法大好き人間というのがおりましたですね、図書館でもケース・ブックだけじゃなくて他のケースとかも事実関係を全部頭の中に入れて、そいつが当てられたらもう「これは、どんなケースですか？」って言ったらベラベラベラベラ喋るという、オタクみたいな人が一人二人おるだけでした。反対に契約法の授業でしたら、ご存知のようにシーティング・チャートを使って、例えば三回答えないと試験の点数が悪くなるというようなメソッドを取りましたので、みんな「はいっ！はいっ！」って小学校の一年生みたいに手を挙げて答える。ですから必ずしもアメリカ人がとか日本の学生がどうのこうのとか、教え方がどうのこうのというよりも、やはりグロンディンさんが言われたように、ちゃんとした応答をすることが評価されるかどうかというのは、かなり大きいんじゃないかというふうに私は感じました。

今のソクラティック・メソッドなどの点について、もし、どうしてもというご意見がありましたら、お伺いしても結構ですが、他に論点がありましたらご自由にお手を挙げていただきたいんですが。じゃ、どうぞ。

## 9 理論は教育や実践に役に立つか

和田 九州大学の和田と申します。企画委員長という名前の末端労働者でさっきからやってるんです。交渉に関しましては、われわれ法社会学者の仲間の中にも理論的な観点からこれまで関心を持って研究をしているものが何名かあります。例えば、ゲーム理論からのアプローチですとかエスノメソドロロジーのアプローチですとか、確かに**示受諾のモデル**を使ってとかやっております。そこで今日はプレゼンターの先生方、野村先生を除いて皆さん実務で交渉に携わってこられた先生方で、われわれは経験がないままその理論的な研究をやっているわけですが、そういう方の目から見られると、交渉に関する理論的な研究のようなものあるいは理論モデルのよう

なもの、これはアメリカに目を移すともっと沢山あると思うんですがそういうのはどうなんでしょうか？さっきから提言されているような教育、ネゴシエーション教育の中でどれくらい役に立つものなのかっていう、そのあたりあのリップサービスでなく本音で聞かせていただきたいのですが。

知原　どれくらいというのにお答えできるかどうかわかりせん。おそらくわれわれみたいな者がやっていることを理論的なもので裏付けてもらえれば、もっと明確になると思うんですけれども。これまでいろいろと築いてられるものが役に立つかどうかというの、実際当てはめてみないわからないだろうと思うんですね。ですから、やっぱり結果を出してみないと、良かったとか悪かったとか言えないんじゃないのかなと思います。ただ両方ともやっていかないといけない。現場からだけの声だと特定のものに流されていきますし、理論だけだときわめて精緻なものではできているけどなんの役にも立たないというふうになります。そういう意味では何度も出てきたこの分野での対話が必要になってくるんだろうと思いますね。

大澤　今、和田先生がおっしゃったことは、私が非常にまさに今日言いたかった点なんです。理論と実務を結びつける仕事をされたのは廣田先生だともうんですね（廣田尚久『紛争解決学』信山社、1993年、同書新版、2002年）。一方で理論があるんですけれども、和田先生の本にしても、太田先生の本にしても、樫村先生の本にしても、私は一生懸命理解しようと思って読むんですけど、難しいんですね、すごい、本当にはっきり言って。しかし、その中にはすごくこう「あー自分達はこういうことを考えてやっていかなきゃいけないんだな」という目標設定っていうか、あるいは理念というかですね。あれを導きの星にして行くべきなんだと思える部分があるんですよ。すごくこうビビーンとくると言いますか。ですから、そこをもっと明らかにして、そして私どもがこう這いつくばってやってる実務をですね、這いつくばりをもう少し立って話をできるぐらいに引き上げてもらって、わかりやすく統合していくということをぜひ、やっていただきたいし、私どもは這いつくばった立場からそれを目指してやりたいなと思うんですね。で、私今日、正義の総合システムと法的交渉なんて言ったんですけども、私なりに全体像を自分なりの理念っていうものをつくり上げてその中で自分はこういう位置付けにあってこういうふうに行きたいなということを、自分が交渉ベタなんで自分なりのものをつくり上げたいという問題関心があるんです。ですから、本当に研究者の先生方にはそういうものを導いていただくものを、わかり易くぜひ教えていただきたいなというふうに希望しております。

知原　今、おっしゃったことと同じようなことなんですけれども、これは座標軸だと思

うんですね。われわれのやってる交渉ってのは実務的なことを言えば、それは全く常にロジカルなことでも何でもないわけですけども、例えばゲーム理論のひとつとってみても、ああいう理論展開が背後になれば全く無重力状態の議論をしているようなことになるかもしれないし、それはおそらく共通の理解になかなか達しないということなんですね。何かもし戻るとすれば、そういう座標軸があると助かります。自分達は別のところで議論しているけれども、本当は原点はここなんだよという意味での理論っていうのは、やっぱり座標軸として必要であると、こういう理解です。ですから座標軸は座標軸できちんと固めなければならない。つまり座標軸が現実合うように座標軸を移動させることは全くないんであって、座標軸は座標軸できちんと固めていただきたいと思いますし、われわれも当然勉強するべきだろうと思っています。私はそういう理解ですけども。

グロンディン　われわれアメリカの経験者から見れば、法学校を出る段階で一人前になっていないのはみんなそういうつもりなんですね。まあ、田舎の方に行って独立して弁護士になったばかりで自分でオフィス開いてやってる人はいますけれども、わりかし小さい事件を扱ったり、そこから訓練するってのは当然なんですね。トレーニングそのものは、法学で何するかっていうのは考え方と分析力をつける。そういう戦術って言えばそうなんですけれども、また別途に倫理を科目として受けなくちゃならない。そういうテストもあるっていう、そういう基礎をつくっていく。弁護士の世界でもそうなんです、他の世界でも同じだと思うんですが、一人前になるのはやっぱり教育課程が長いっていうその認識から考えなくちゃいけないですね。ですから、大学でもそうですし、今度の法科大学でもそうなんです、いくつかやっぱり選択性があるいろんなものを取りますけれども、それが自分の身を磨くためにやってるんであって、そこから出て実務を付け加えて上がっていくっていうそのパッケージじゃないと意味がないんですね。ですからそのパッケージの措置としては意味があるかどうかという考え方として見なくちゃいけないっていうふうに思うんですね。で、その中でやはり、交渉を中心的にやりたい人はそれを選べばいいし、全員が全員っていうことではないと思うんですね。ですから、大学側としてはそのカリキュラムの中にいろんなものを提供しなくちゃいけない。そのひとつとしては絶対必要じゃないかと思うんですね。全員が受けなくちゃいけないかどうかっていうのは別問題で。本来全員が受けるべくだと私は思うんですけども。全員が必要とはしないかもしれない。ただ、やはりカリキュラムのひとつとして絶対必要である。卒業して社会に出て一人前になるためにそういったバックラウンドが必要である。基礎がその部分が抜けているとどっかで補充しなくちゃならないことになりまますから、できれば大学の方で法科大学でもどっちでもいいんですけども、それを提供すべきじゃないかと思います。



## 10 よい交渉、悪い交渉の教材

野村       あと、お一方手を挙げておられたんですが、お願いします。

徳田       劉草書房編集部の徳田と申します。やや不適格かもしれませんが、一応対話がテーマということなので発言お許しください。大澤先生とグロンディン先生によるしければ質問をと思います。今のお話の中では、さまざまなキーワードという形で、野村先生の方でも先ほどからまとめていらっしゃると思いますが、教育のことですとか社会論ですとか倫理のお話ですとかあるいは討論や対話というものの性格付けですとか、そういうところについては各報告者の先生ならびにここにいらっしゃる各先生の間でもある程度コンセンサスというか目指すべき方向性っていうのはこう話していく中で探すことは多分できるんだと思うのです。そこからもう少し具体的にどういうところでそういうお話が活用できるかってことについて考えてみたいと思うんですが。その場合には、良い交渉とか良い対話っていうのはどうやって学ぶかということになると思うんですね。で、その場合には、つまり良い交渉プロセスを作った文章みたいなものが誰でも閲覧できるだとか誰でも解読できるようになっているだとか、そういうことが必要なのではないかと考えるわけなんです。それで、例えばソクラテス・メソッドというお話がありましたけれども、ソクラテスは例えば対話編というのも一種の文学と言いますか、例えばテープに取った対話をそのまま起こせば良い交渉とか良い対話ができるっていうことでは必ずしもないのではないかという気もするわけです。で、大澤先生のレジュメですと、後ろに資料としてある事例の形ですとかそういう提供のさせ方、文章の作り方のことについて述べてらっしゃると思うんですが、こういうふうになんを記録してどれを残していくのかということについて、何か必要条件ですとかどういう要素が例えば文章の中には残ってなければならないのかとか、どういうことにポイントをおいてこういうようなまとめを作られるのかとか、そういうことについてコメントがあればいいのではないかと思ったのですが、いかがでしょうか？

大澤       すみません、私の説明が非常に不足していて申し訳なかったんですが、今ご指摘の資料はこの横長の二枚目のものをおっしゃっているんですね。すみません、これは私が大学のゼミでやっている模擬メディアーションの材料なんです。これを当事者Aと当事者B、それからメディアーターという役割を決めてですね、当事者AにはA用の資料しか見せません、それからBにはB用の資料しか見せません。メディアーターにはメディアーター用の資料しか見せません。そ

れで、それを前提にしてメディアーションの始まりから終わりまで、そこで実際にメディアーションをやるという、そして、それをテープにとったりしてやるんですよね。で、それが終わってからみんなでその評価をしあうと。で、あの場面の言い方はこうでしたかねとかね、そういうふうなことをお互いに評価しあう。で、それがいいとか悪いとかっていうことはあまりやらないんですけれども、そういうプロセスを通じてやっぱり、対話の難しさだとか自分の反省点だとかあるいはいい面というものを自分達で見つけ出していくというプロセスをやってみるということをしているんですね。ですから、この資料についてはそういうことでちょっと今のご質問とはうまくマッチしていなくて申し訳ありません。お話のありました、良い交渉の例の交渉プロセスがわかるようなものを残していくということが重要じゃないかというご指摘だったと思うんですけれども、例えば先ほどの廣田先生の『紛争解決学』、ぜひ一読いただくとありがたいと思うんですけれども、それには本当に交渉のプロセスが全部資料として出ております。特に、旧版の方が出てるんですけれども、ああいう形で本当に残していただくと非常にいいという気がします。ただ、逆にいい交渉プロセスだけでなく悪い交渉プロセスもやっぱりあってですね、それを見て自分達はどう思うのかということもすごく重要なんじゃないのかなと思います。それから、交渉プロセスにおける言葉の問題ってというのは榎村先生のご専門ですから、榎村先生にちょっと振らしていただいでですね、あの何かコメントをいただければありがたいなと思います。

## 1 1 日本の交渉の特徴は何か / まとめ

榎村 特にとられた交渉の事例というのは、段階的に発展してきたものだと思うんですね。ですから、あるところまで発展して、そして分かれ道がこっち行ったり向こう行ったりするんです。ですから、本来はひとつに現実にはこう発展したけれども、いくつか分かれ道のあったようなプロセスとして全体がわかるようないろんなバリエーションのある交渉の事例教材というのがとても役に立つものではないかというふうに思っています。

ひとつ余計に言っているいいですか？今日のお話とても本当に意を強くして伺っていたんですけれども、別の論点ってことを言わしていただければ、今日のお話の中では日本の現在の交渉のやり方というのはあまり価値がないんだと、あるいは有効じゃないんだというトーンが強かったかなと思うんですが、しかし実際はそうではないと皆さん思ってらっしゃるんじゃないかと思うんですね。既にわれわれが身に付けている日本の、日本のっていうのもちょっとあれですけども、既にわれわれが身に付けている、ときには上手く活用している交渉の技法というものを正面から研究することも必要じゃないかというふうに思います。それは二つの理由がありま

す。ひとつは、この日本にある交渉の技法というのはひょっとしたら外国にはないものであるかもしれない。そういう部分があるかもしれない。そういうものがあるかどうか、まさに実務やっている方にお伺いしたいんですけども、もし、そういうものがあるとすれば、それは日本で交渉を研究することが世界にも起用できるひとつの交渉のやり方を提案できるということになるかもしれないというのがひとつです。それから、もうひとつはわれわれの交渉のやり方を改善していくにしても、やっぱりわれわれが自分が身に付けたところから出発せざるを得ないと思うんですね。生徒としていえば、教師としては、もっと違う訓練が必要になると思うんですけども。ですから、交渉教育の戦略を考える上でわれわれが今どんな交渉をしているのかということ、ある程度正面から見て、これは廣田先生の質問の中で答えの出なかったものですが、交渉についてのモデルですね、全体的な考え方をわれわれは、交渉に興味を持つ者はまさに勇気をもって提案していかなくちゃならないんじゃないかなと感じました。意見です。でも、もし、日本的な交渉っていうのはこんなものがあるということがあれば、お教えいただければと思います。

野村 はい。日本的な特別な日本特有の交渉のやり方というのがあれば研究すべき価値があるという点にしぼってコメントを貰いたいと思いますが、始まる時は自由主義で、終わる時は帝国主義の圧力がかかってきておりますのでですね。今の日本の交渉のやり方ということ、プラス報告者の最後のファイナル・リマークをごくごく簡単にトータルでも二分ぐらいで各報告者お願いしたいと思うのですが。じゃ、知原さんから出発しましょうか、それとも公平のためにグロンディンさんからいきますか？

グロンディン 今のコメントの中でですね、私の先輩の弁護士から言われた面白い例があるんですけども。彼が税務関係から金融関係に入っていくって、いろんな大大会社の代理をしていた中でですね。同じ問題を同じ議論を違う場所にすることを結果が違う。やっぱり交渉環境や事実環境の違いによって結果の行方が違うっていうのは、よく身につけなくちゃいけないんですね。ある一定の時に大大会社の代理して、銀行相手に議論している中に「会社のためにこうだ」という議論を出して、みんなが「あーそうさそうさ」ってそれを受け入れて通って行って大成功したんですけども、翌週にまったく同じような場所だったのだけれど、自分のお客さんが大大会社ではなくて大会社だったということで、結局銀行サイドが、同じ議論なのに、「いやーそうは通らない」とこう釘さされて終わっちゃったって。結局、必ずしも議論じゃない。やっぱり、全体の環境の中でどういうふうにとまるかっていうのは運びの問題もあるし、全体予想がきまるもので、こういうのはやはりよく現れると思います。アメリカが強い時代はアメリカが勝つ。日本が強かった時代には日本が勝った。これには議論の戦術交渉術が上手だったからっていうことは必ずしもない。で、よく見られるんですが、へ

ンリー・キッシンジャーが言った、だいたい交渉の方法って言うのは二つに分かれる。サラミ方式か戦略方式か。サラミ方式っていうのは、全体を見た中で少しずつスライスを切って、狭く硬くあんまり妥協しない。少しずつできるだけ自分が妥協しなくちゃならないものを最小限にとどめるために、本来は真中で落ち着いて妥協していいんだけど、そこまでいくのは嫌だから、もう時間をかけて少しずつしっかりやらなきゃと。これはどっちかっていうと日本人には多いんですね、これが。で、逆に戦略的な交渉っていうのは、全体的を見てどこか防御できる線を選ぶと、真中に近い、やや自分に有利なんだけどやや真中に近いものを選んで、最初からそこにいくと、で、相手をそこに連れてくるというのが戦略的で、細かくあれするんじゃないかっていうのが戦略的方式なんですね。で、サラミ方式っていうのは、上手くいった場合は自分が勝った時、妥協しないで済むものがあるんですけども。多くの場合は日本このサラミ方式でやるんで、結局サラミ方式っていうのは、一枚一枚でしか防御できないんですよね。同じなんですから。どうして百円なのか、百五十円なのか、二百円なのかっていうのはこう違いがあまりですから、防御できなくなってしまうんです。危険性としては、最後にコロッと、防御できないから行ってしまおうって、向こうへ行ってしまおうっていう。世界的に日本がそういうやり方じゃないかっていうふうに、だから、あまり強く見られてないんですね。で、強かった時代は日本が非常に経済的に強かった時代だったから、自分のお金だった。メーカーさんもいくらでも言いなりで、自分の技術で勝ってたものですから、交渉術が高まらなかったっていう見方もありうると思うんですね。そういったところで、やはり分析力で、こういう場でなんでこれが通ったかっていうのは後になって分析しなくちゃいけないこともあるんじゃないかと、そういうことも取り入れてテープをとったり、どうしてこういうふうになったっていう分析も教育のひとつじゃないかと。

知原 あ、先ほどの日本的なモデルということかもしれませんが、私は日本の昔と書いてもいいと思いますけれども、日本が立派な国だった時代の交渉には必ず徳性性っていいですか、そういったものがあったというふうに理解しております。それは、例えば渋沢栄一が論語とそろばんって言葉を使っておりますけれども、必ず商売をする時には特性ってのはやっぱり論語とそろばん、論語でなくてはならない。で、私はもしかしたらとひそかに期待していることは、やはりそういう日本の交渉術のルーツを探っていく過程において、何か日本モデルとして、それも世界に誇れるような、本来交渉というのはこうあるべきだというようなジャパン・モデルが、今適用されるかどうかは別として、そういうものがありえたんじゃないかなと思っています。そうでなければこんなに大国にはならなかったんじゃないかという気もしているわけです。そのことに関連しまして、第二点ではグローバル経済化っていうのは、日本がどう思おうと避けられないことであるし、地球上のより多くの人々により多くのウェルネス

を与えるという意味では、それは避けられないというか、望ましい方向であると思います。こう考えますと日本だけがグローバル経済にドアを閉ざすということは決して得策ではないし、また、それはできない。そうなりますと、今度は日本のスタンダードではなくて、グローバル・スタンダードで交渉も行わなければならないような立場にわれわれは追い込まれてしまいます。これは、ひとつの粹組みだと思うんです。三番目に、これは廣田先生の言葉かと思いましたが、私は日本の大学のゼミってのは、今になって改めて感心しているんですけども、ああいう少ない人数で、部屋に閉じ込められて、先生の人格その他剥き出しにした議論があるわけですね。あれは、かなり俗人的な部分はあるわけですけども、先生方が自分の人格や教養をまるまるお出しになった形でのああいった密度の濃い教育っていうのは、言ってみれば昔の英国の大学なんかのカレッジなんかにもそんなことがままあったんではないかなとも思います。そこからひとつの有益なパターンが浮かぶのかなというふうなことを感じました。ありがとうございました。

大澤 今、日本では対話をめぐるムーブメントって言いますか、対話をどうやって促進して対話を実現していったらいいだろうということを民間でですね、自分たちがいろんな人が寄り集まってそういうことを考えていこうというその機運がありまして、私の身の回りにもすごく一生懸命にされている方がおられます。先ほどもちょっとご紹介しましたけれども、例えば、日本メディアエイションセンターというのはまさにそういう集まりで、それは法律家だけではなくて、むしろ法律家のほうが少なく、それ以外の人たちが寄り集まってそういうことを考えて、動かしていこうというふうになっているんです。大阪大学でも今年、早春に文学部のプログラムとして「対話の場の構築」というシンポジウムが大規模に行われたわけです。そういうふうな学祭的にあるいは市民との間も隔たりなく全員が参加してその対話の問題を考えようというムーブメントがあるものですから、それを大切にしながら、かつ理論面と私どもが関与してきたいろんな実際面、それらを総合してよりよいものを作っていくということができないかなと。で、そこにおいてまさに日本的交渉という事も出てくると思いますし、その成果というのは廣田先生の『紛争解決学』なんかまさにその成果だと思えますし、そういうものに立って色々考えながら検討していきたいと思えます。今日は本当にいろいろ皆さんからのお話、それからコメントを頂き大変刺激になりまして、これからも勉強していきたいというふうに思っております。ありがとうございます。

河村 私は今日、他の三人のパネリストの方の話、それから先ほどご質問のあった色々…私の話もよく存じ上げない社会でもいろんな試みがなされているということをお知らせして頂いたという意味で、実際交渉してきたという人間にとっては非常に貴重な機会を頂いたというふうに思います。それで、今日いろんな議論の中で戦略、分析、そ

れを常に磨いていくという中に教育というものがあるんだろうと思います。それで、初めからみんながきちんと能力をつけて上手い具合にっていうのはないだろうと思いますし、先ほどから法科大学院でどうだとか、あるいは交渉というのをいきなり求められて上手くいかないとかということが出てたように、おそらく全てが始めから期待通りに成果っていうのは出てこないだろうと思います。けれども、やっぱり前に進んでいかなければならないというふうに思います。したがって、やってみてやっぱり失敗を恐れなくて、これはどうかということをしつづ実践していくというのが大事なのかなということで、ぜひとも皆さん方の成果といものをわれわれの方に投げかけていただいて、実践させていただきたいというふうに思います。ありがとうございました。

野村　　まだまだ対話が続きそうではございますが、もしわれわれのシンポについて更なるご意見などお持ちの方おられましたら、私のレジュメの一番最後に私のメールアドレスを書いておきますので、ぜひ、お寄せください(<nomura@osipp.osaka-u.ac.jp>)。それから、私が交渉普及戦略の一貫として実験をしております「大学対抗交渉コンペティション」というホーム・ページもありますので、ぜひご覧頂いてご参加いただけたらと思います。

(<<http://www2.osipp.osaka-u.ac.jp/~nomura/project/inter/index.html>>)今日の皆様方から頂いたご意見とかを、またわれわれの中で考えてみまして、また機会を見て公表することも考えたいと思います。本当に今日は討論のお時間が限られておりましたにも関わらず、沢山の人がご意見を頂きまして、答えはまだ出たとは申せませんが、一応はその対話が続いているというところで今日のシンポジウムを閉じさせていただきますことができるということを大変感謝いたしたいと思います。いろいろとご協力ありがとうございました。

以上