

紛争管理論 2019/10/15 授業レポート

[交渉ロールプレイ]

- 交渉 RP は……情報を聞き出したりお互いの意に沿う案を出したりするのがやはり難しかった。
- 交渉を行う際に自分のゆずれない所を守る方法は分かったが相手の立場に対してどこまで強く出てよいか難しかった。
 - シミュレーションとは言え、交渉にはストレスがかかりますね。建設的に、しかし、伝えるべきはしっかり伝える「アサーションスキル」についても重要だと考えられます。考えるきっかけにしていきたいです。
- 岡田玩具店側だったが、満足のいく合意が得られてよかった。玩具店側が実は遊び場の撤去を望んでいないという本音がわかったのがよかった。
- 秘密情報から自分の役割であった岡田玩具店が何をどこまで守るべきか読み取るのが難しかった。
- 初めてのロールプレイングをしたが、見えない本音を探るのが難しかった。また、経営の経験がないため、具体的なコスト・損失等をイメージするのも難しく思ったがやりがいがあった。
 - 不確定なことが多い中で演じる難しさはあると思います。しかし、現実の交渉でも、すべての情報を得てから交渉に望むケースはむしろ少ないかもしれません。シミュレーションロールプレイは欠点もある手法ですが、「やりがい」を感じて、楽しく行っていただけてよかったと思います。
- ロールプレイングのときに話し合うとお互い知らなかった事実が出てきてそれをもとに解決策を提案しあえたのでよかったです。
- 提示できない秘密事情を1つでも抱えていたら、お互いの建前で最も合意できる終着点を見つけるしかないのだなと実感しました。
- 自分の主張と利益の確保に必死で代替案を出すことが出来なかった。譲歩と必要な情報だけを提示する難しさを味わった。
- 子供の安全と店員のストレス軽減を軸にしている、金銭的な損害についての駆引きみたいなのができず、一瞬で百貨店に手の内を曝しました。
 - 自分の手の内を正直に開示することで双方に利益をもたらす Win-Win の解決を見つけるきっかけになる可能性もあります。他方で、その情報につけこまれて、相手にメリットの多い結論を持って行かれる可能性もあります。交渉のジレンマはここにありますね。

本日の構成／当面の予定

- | | |
|--|--|
| <p>本日の構成</p> <ul style="list-style-type: none"> 交渉の理論 交渉・調停・裁判 | <p>当面の予定</p> <ul style="list-style-type: none"> 10月24日(木) 交渉ルールプレイ2 10月25日(金) 調停デモ 11月8日(金)課題提出 〆切 11月12日(火)小テスト 疑問・質問？ |
|--|--|

1

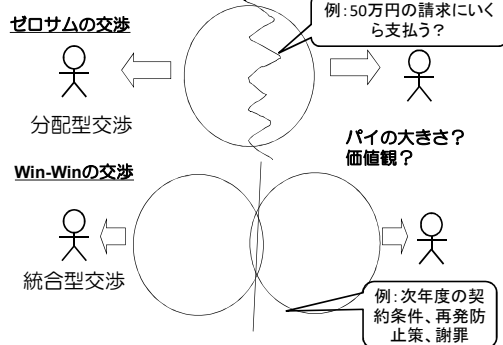
岡田玩具店 vs G百貨店

- | | |
|--|--|
| <p>岡田玩具店</p> <ul style="list-style-type: none"> 負担を押しつけられるのは困る。しかも、リスクがある。 しかし、業績はよいし、遊び場ゾーンさえメリットもある。 | <p>G百貨店</p> <ul style="list-style-type: none"> フロア業績が悪いのに新たなコストはかけられない。テナントの言い分にいちいち対応できない。 百貨店としてのリスクはあるし、他フロアのメリットもある。岡田玩具店の貢献もある。 |
|--|--|

それぞれの当事者にジレンマがある

2

分配型交渉と統合型交渉



3

統合型交渉：ハーバード流交渉術

- 交渉に際して：
- ① 人と問題を切り離せ
 - ② 要求でなく利害（本音）に焦点を合わせよ
 - ③ 複数の選択肢を用意せよ
 - ④ 客観的基準を強調せよ
 - ⑤ 次善策（合意できなかった場合）を検討せよ



4

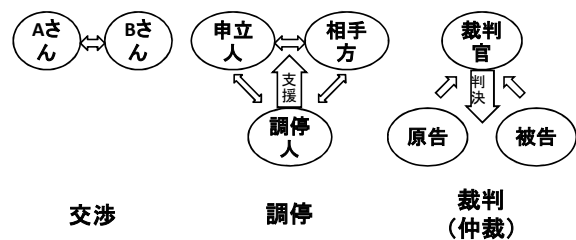
統合型交渉の例 1



借家人さんの利害	借家人さんの主張	課題	大家さんの主張	大家さんの利害
昔からの家に住み続けたい	出て行く気はない	立ち退き	エレベーターをつけたいので出て行け 階段付設置昇降機を建物外に設置	歳を取ったので安全に2階に行けるように

5

交渉、調停、裁判



6

80年代：Win-Win指向

競争

⇔

協働

客観的な分配が公正
統合型の交渉に価値

**分配型より統合型
対話型調停への評価**

Fisher/Ury(1982)"Getting to yes"(ハーバード流交渉術)
Menkel-Meadow (1984)"Toward Another View of Legal Negotiation: The Structure of Problem Solving"

7

Fissの批判

貧しいものがより大きな影響を受け、公正な解決を得られない。

1. 情報がなく結果が予想できない
2. 目先のお金が欲しいので少ない額で合意する
3. 裁判に行く費用の問題で仕方なく合意する

Fiss, Owen M. (1984) "Against Settlement", *Yale Law Journal*, 93(6), 1073-1090.

8

調停が持つ構造的弱点

- 非公開・秘密性
 - 判例形成を妨げる
 - 当事者を分断し、社会的問題を顕在化させない
 - 現場が説明責任を果たさない
 - 硬直化しやすい
- 解決圧力
 - 協調を押しつけられる
 - 易きに流れやすい

9

90年代：調停の再評価

調停は
二流の正義

⇔

調停は満足度が高い

調停は社会正義のための運動

調停は当事者を成長させ、関係を変容させる

Bush&Folger(1994)
4つのストーリー
"Promise of Mediation"

「満足度」への信奉を反省

10

2000年代：調停の再々評価

無視

⇔

紛争を噛み合わせる

•ADRは影響力がない

•当事者それぞれに合った手続を作る“紛争専門家”
•分配型、権利アプローチを組み合わせる
•中立性を超えて

Mayer(2005)
"Beyond Neutrality"

当事者支援方法の再検討

11

米国での調停評価の成熟

古典的議論(1980年代頃)	現代的議論(2000年以降)
• 分配型交渉から統合型交渉への転換	• 分配型交渉と統合型交渉の並存
• 競争から協調への転換	• 協調を目指しつつも競争を否定しない
• 問題解決指向(problem solving)	• 関係改善というより噛み合わせ(engagement)の専門家
• 関係改善指向(amicable solution)	• 制度的透明性、ステークホルダへの説明責任
• 非公開秘密手続のメリットの強調	

12

裁判と調停の一般的比較（参考例）

	調停	裁判
長所	<ul style="list-style-type: none"> 費用が安い 迅速・短期 利用しやすい 非公開 必ずしも弁護士の援助が要らない 当事者間の関係を保てる可能性が高い 手続の主導権を当事者がとれる 柔軟な合意が図れる 	<ul style="list-style-type: none"> 強制力がある 公開性 白黒はっきりする 客観性が高い 控訴できる 判例形成
短所	<ul style="list-style-type: none"> 強制力がない 相手が調停に応じない場合がある まとまらない可能性がある 事実認定が甘い 調停人により差が出る 手続きが不透明になりやすい 	<ul style="list-style-type: none"> 費用が高い 時間がかかる 素人には理解できない 秘密情報が漏れる 当事者の対立が残る 事実上弁護士の援助が要る

なお、例えば、裁判にも、少額訴訟など弁護士援助を必ずしも要しない手続きもあり、上記の分類は必ずしも常に当てはまるものではない。