

紛争管理論 2019/10/18 授業レポート

〔調停と裁判〕

- ・ 調停と裁判それぞれの長所短所が思ったより思いつかなかった。短所を理解しておくのも必要なんだなと思った。
- ・ 調停と裁判の違いを分かっているつもりだったが、あまり理解できていないとわかった。
- ・ 調停のイメージがあまりついてないが、公開性がないのは確かに怖いと思った。
- ・ 調停は時間・費用等が裁判より少なく済んで良いというイメージだったが、構造上手続の適正さが保証されにくいという短所には気付かなかった。
 - 調停でさえ問題をこじらせていると非難がましく見られる場合があり、まして、裁判を忌避しようとする圧力は社会的に強いと言えます。しかし、当事者が勇気を持って紛争解決手続を使うからこそ、社会の公正さが維持できる側面があります。調停と裁判の比較で言えば、調停のメリットは認めた上で、やはり裁判でなければならない場合があると理解すること、また、裁判を選ぶ当事者を漠然と批判しないことも大切だと考えます。
- ・ 調停人の適格要件は意外と厳しいんですね。
- ・ 裁判所の調停人はどんな人がやっているのかと思ったら、法曹資格や年齢制限などが課されていて安心感がありました。
 - 裁判所の調停委員には、法曹資格を有する弁護士もいますが、それに限定はされていません。年齢制限は40歳以上70歳未満は要件ですが。歴史的には、地域の名士・徳望家が任命されていた制度でしたが、近年は専門家（医師・税理士・建築士など法曹以外も含む）が重視される傾向にはあります。しかし、調停委員の実力格差は存在する（当たり外れがある）という批判も根強いものがあります。

〔その他〕

- ・ IPI 分析の姉妹がオレンジを取り合う例は「オレンジが欲しい」という要求だけを言い合って、本音に焦点があってないよい例だと思いました。
 - Win-Win というキャッチフレーズを覚えるだけでなく、こうした事例を使って説明できるようになってほしいです。

本日の予定

- (先週の積み残し) 米国紛争管理論の発展
- 交渉の理論、用語
- 交渉ロールプレイ
- (次回) 調停デモ

質問ありますか？ 特に、グループプレゼンテーションは？

1

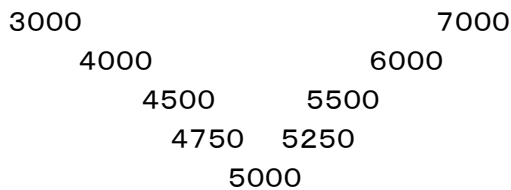
分配型交渉

定義：
限られた資源の配分をめぐる交渉

特徴：
双方の提示が合理的な範囲でなされた場合、一般的に、振幅運動をしながら(価格のダンス)合意点に至る

2

価格のダンス



タイミングを間違えた正しい提案は間違えた提案

価格のダンスを続けるべきかどうか？(時間、妥協幅)

3

分配型交渉

交渉に際して：
提示額のアンカリング効果に留意する
高すぎる要求は関係破壊リスクがある
高い要求を柔軟に⇔低い要求を確固として
調停に際して：
分配型交渉の特性を知り、「(良い)ダンスを続けさせる」
分配型交渉の限界を知り、必要に応じて統合型交渉への転換を促す

4

統合型交渉

定義：
金銭に限らず心理的なニーズも含めた
様々な利害を総合的に満足させようとする
交渉

- ⇒ 紛争
- ① 利害対立 ⇨ 焦点
 - ② 主張対立

5

統合型交渉の例



Aさんの利害	Aさんの主張	課題	Bさんの主張	Bさんの利害
風でページがめくれるのが嫌だ	窓を閉めて欲しい	図書館の窓を開けるか閉めるか？	窓を開けたい クーラーをつけたい	暑い

6

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 次善策(合意できなかった場合)を検討せよ
BATNA: Best Alternative to Negotiated Agreement
- ④ 複数の選択肢を用意せよ
- ⑤ 客観的基準を強調せよ



7

統合型交渉と3つの利害

競合する利害(ゼロサムな利害)

一方が得ると他方が得られない

例) お金、資産、地位

相違する利害(交換できる利害)

一方は重要視し、他方は問題にしていない

例) オレンジの身と皮、事件が公になること

共有する利害

双方ともに得られる

例) 解決手続の早さ、コスト

Patton, Bruce "Negotiation" in The Handbook of Dispute Resolution 2005 8

統合型交渉

交渉に際して:

自分の利害が何かを把握する。(自分のニーズに向き合う)相手の利害が何かを理解しようとする。交渉を利害と主張に分けて分析する。

調停に際して:

両当事者がそれぞれの利害に基づいた話し合いができる土俵をつくる。当事者が自らの利害に基づいて話し合っているかをモニターし、話し合いの結論というより、話し合いの仕方に介入する。

9

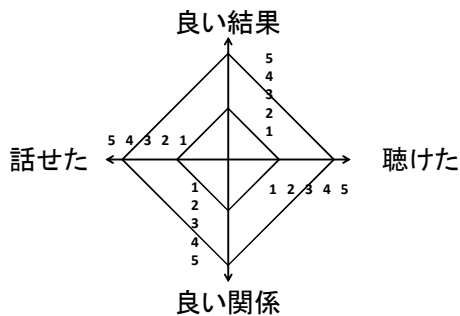
交渉ロールプレイ

準備してからロールプレイに臨んでください。

- 自分の要求(ポジション)と、利害(インタレスト)を考えてください。
- 相手の要求と利害を想像してください。
- 聞くべき質問をリストしてください。

10

よい交渉への支援



11

ロールプレイ作成に当たって

- 統合型交渉、分配型交渉を意識して作成して下さい。利害と要求のズレ、主張しづらい事情など。
- 実演しやすいように事情を書き込んでください。ただし、あまり長くなりすぎないように。

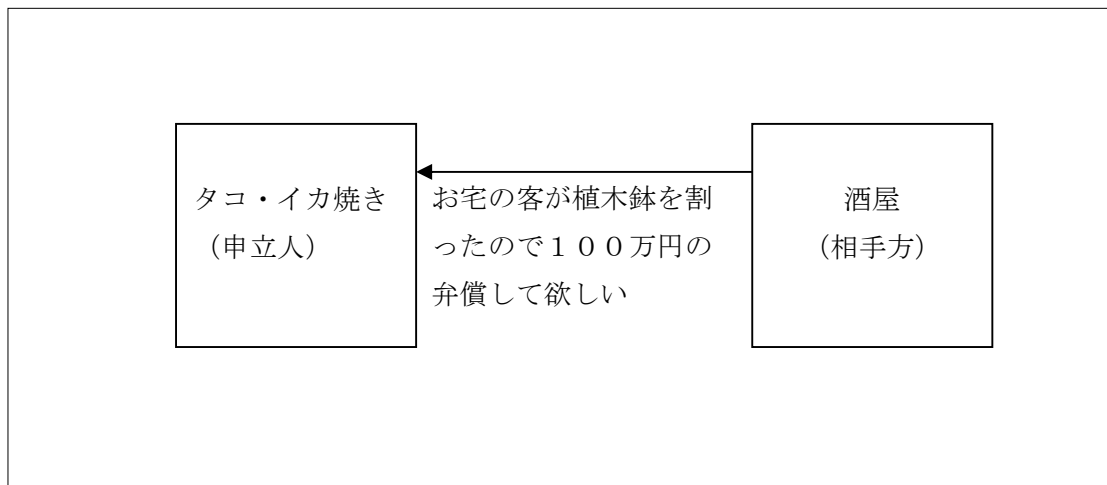
12

行列植木鉢事件

〔共通事実〕

1. 中町商店街は、にぎわいのある商店街として自治体からも表彰されたことのある、活力のある商店街です。
2. しかし、困ったことに、商店街の中でトラブルが起きてしまいました。隣り合っている「タコ・イカ焼き屋さん」と「酒屋さん」の間でもめているようです。

〔参考図〕



[申立人]

タコ・イカ焼き屋の事情

1. わたしは、中町商店街に 3 年前に店を開き、タコ・イカ焼き屋を経営しています。おかげさまで人気が出て、いつも行列が絶えません。
2. しかし、行列ができるのも良し悪しなこともあります。先日隣の酒屋さんが、うちの客が酒屋さんが大切にしていた植木鉢を割ってしまったと怒鳴り込んできました。
3. なんと 100 万円も支払えというのです。そんな値打ちのある骨董品なら、道端に出さずに家にしまっておくのが常識だと思います。
4. そもそもわたしとしては、本当にうちのお客さんがやったのかもわかりません。
5. 酒屋さんにしては、ウチばかり繁盛しているのが悔しかったのかもしれない。
6. 今回の件では、お金を支払ってもいいのですが、植木鉢代など知れていると思っています。酒屋さんは商店街組合広報部長もされていて、にらまれたくないと思っています。
7. この件では、お見舞いで最大 10 万円くらい支払ってもかまいません。しかし、これから味を占められて、なにかと難癖をつけられるようになるのは困ります。

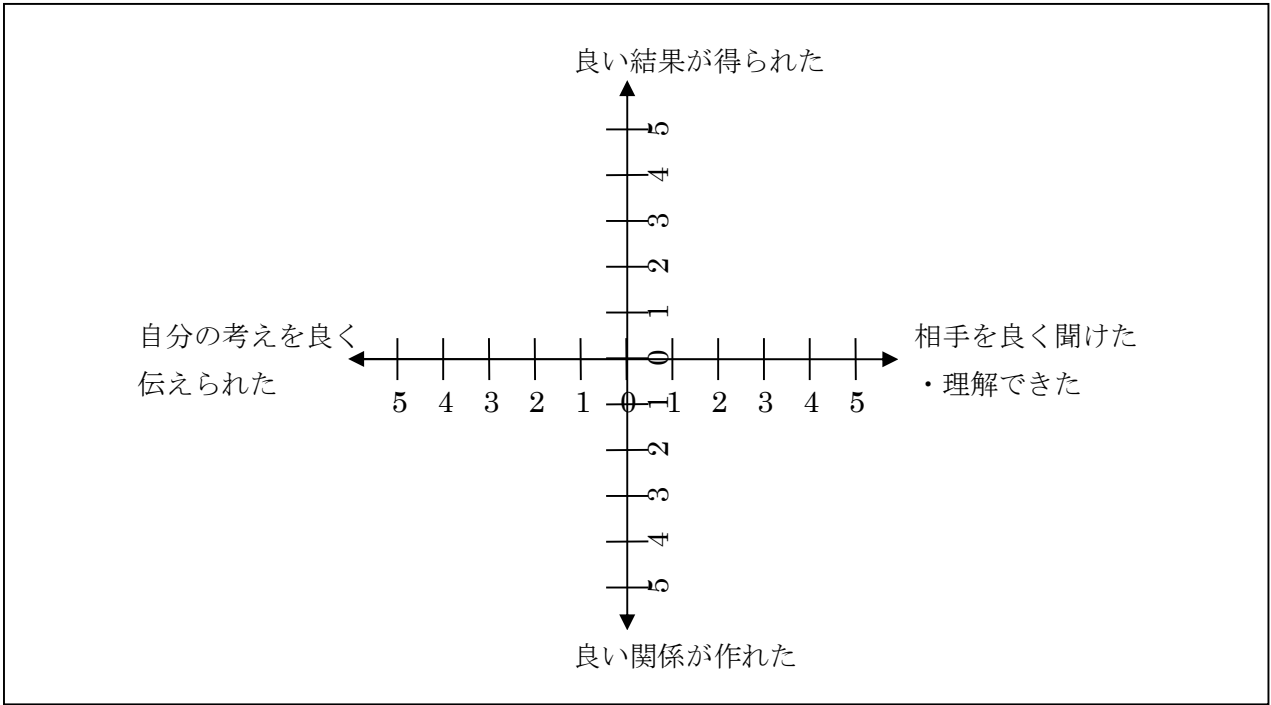
[相手方]

酒屋さんの事情

1. 私は、中町商店街で生まれ育ち、成人してから家業の酒屋を継ぎました。家業をついでからもうかれこれ 25 年になります。
2. 五年前から商店街組合の広報部長になりました。おかげさまで、わが中町商店街は、にぎわいのある商店街として自治体からも表彰されています。
3. 隣のタコ・イカ焼き屋が入ってきたのは三年前のことです。わたしは、商店街の活性化のためには、新しい店が入るのは良いことだと思い、応援していました。
4. しかし、問題はこのタコ・イカ焼き屋で、流行っているのはよいのですが、いつも行列が私の店の前をふさぎます。これでは商売に影響が出ます。
5. 先日、わたしが大切にしていた植木鉢が割られました。あのタコ・イカ焼き屋の客のしわざにちがいません。それなのに、ろくな謝罪もありません。頭にきたので 100 万円支払えと言ってやりました。
6. あの植木鉢はちょうど結婚 25 周年にあたる 7 年前に中国に旅行に行って買って来た記念です。植木鉢自身は 2 万円ほどしました。知り合いに見てもらったところ日本なら 20 万円ほどするものだと言われたこともあります。旅行には 30 万円弱かかりました。
7. 最近はどここのコンビニエンスストアでもお酒が買えるようになって、商売は思うように行っていません。しかし、わたしにも面子があります。お金お金と言いたくありません。

交渉ロールプレイふりかえり

1. 交渉プロセスをふりかえって、下記の4項目について自己評価を行って下さい。



2. むずかしかったところ、同じ交渉をもう一度行うとしたらどのように行うかを考え、簡単にメモして下さい。

3. 交渉相手とふりかえり内容を話しあって、気づいた点をメモしてください。