

紛争管理論 2019/10/24 授業レポート

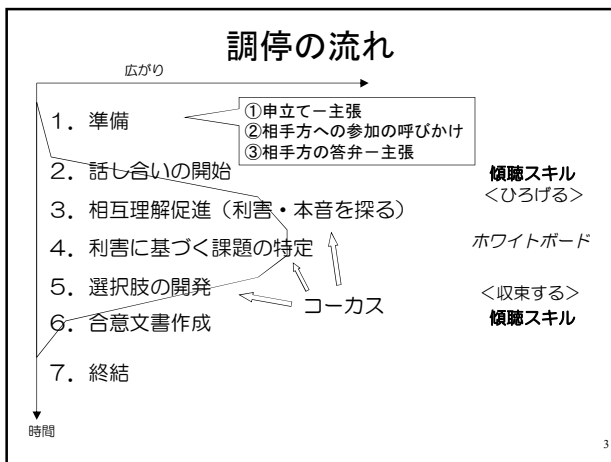
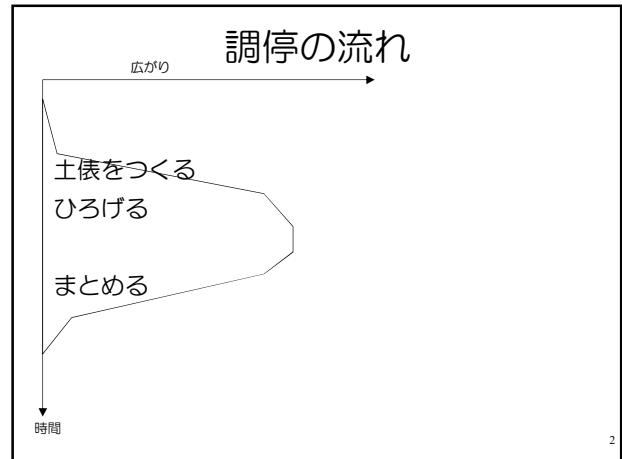
[交渉ロールプレイ：行列植木鉢]

1. 今回のシナリオで冷静で相手の事情を察している申立人と感情的になって自分のことしか考えられてない相手方とで交渉に違いが出たと思う。
2. 価格の交渉が思ったようにうまくいかなかった。また、相手が地位が高く、関係性も重視するのが難しかった。
3. お互いの利害が面子の問題等で本質が見えづらくなるのを明らかにしていくのは難しいと思いました。
4. 交渉ロールプレイでは、酒屋さんは本当はお金を求めているのではないことをいかに配慮するかが重要だったなと思いました。
5. 両者の要望を客観的に把握できる人が必要であると強く感じました。
6. 事実を詰めていくことは必要だが、相手への配慮は不可欠。「植木鉢はもっと安いのでは？」と等ことは、相手の思い出をおとしめかねない。
 - 話の持って行き方次第では、両方に合意する意思や、合意できる領域があったとしても、それを見つけることが難しくなりますね。
7. あっさり交渉が成立してしまったので、次回からはもっとじっくり話し合いができるよう考えて進めたいと思いました。
 - 必ずしも短い時間での交渉成立が悪いわけではないですが、ロールプレイからの学びを得るためには、あまり簡単に妥協しすぎないことは大事だと思います。また、合意できた後にも、合意条件を文書化するなどの交渉継続も大事です。
8. 頭にきて言ってしまった金額には根拠がなく、交渉がやりにくかった。
 - 法律を学んでいる立場だと、酒屋さん側の請求が通りづらいと理解できてしまうため、やりづらさを感じるひとがいたと思います。しかし、常識論で考えてみると、酒屋さんが被害者意識を大きくして腹を立ててしまうのももっともな事情があるので、そうした状況を演じるという意識で取り組んでいただければと思っています。
9. 行列をなんとかしてほしいという本音を言えたので良かった。犯人を探してタコ・イカ焼き屋さんと共に弁償してもらうことになり、謝罪してもらえたので良かったと思う。
10. 割った本人を探して、その人にも弁償してもらうという話になったが、その人が見つからなかった場合も想定した合意を結ぶべきだったと思った。
 - 交渉機会を持つこと自身がなかなか大変ですから、せっかくの交渉機会をできるだけ起こりそうな事態に備えることは重要ですね。割った人が弁償する「べき」ですが、それだけで終わると、詰め切れていないというのはそのとおりだとも思います。

[交渉理論]

11. 交渉の際に自分の欲しい額よりも高い額を出してすり合わせていくことは知っていたが、アンカリング効果は初めて知った。

調停技法概論



対話型調停の流れ・構造

挨拶/契約 :話し合いの開始	安心・安全な場を保証 手続への期待を醸成 話し合い方への合意
声 (Voice) :相互理解促進	参加者が対等に語れる時間を持つ
選択 (Choice) :選択肢の開発	現実的に取り得る選択肢をはっきりさせる 当事者が自分で決める

4

調停デモを見る

1. 調停デモを、できるだけ詳しく観察してください。
2. **よかった**と感じたところ、どうかたと**ひっかかった**ところをメモして下さい。デモの後に共有します。
3. 調停人がどのような**発言**をしているか注意して下さい。
4. 調停人がどのような**態度**（ボディーランゲージ）をしているか注意して下さい。

よかったところ	ひっかかったところ