

「ディベートフォーラム 2005」

特定非営利活動法人 全国教室ディベート連盟 研究開発委員会 市野敬介

2005年11月18日と19日、ディベートフォーラムが札幌市生涯学習センター「ちえりあ」で開催された。

その中の、御手洗昭治札幌大学教授・日本交渉学界副会長の講演「多文化共生時代の交渉力・ミディエーション」の内容の記録である。

＜日本の「交渉」、世界の「交渉」＞

日本では、「交渉」という場面においてはその結論は会議を行う前に決まっている。事前の根回しなどが結果を決めることが多い。

世界では、「交渉」というと、机を向き合わせて会議を行わないと結論が出てこない。

北朝鮮をめぐる6カ国会議は6カ国。なぜ2カ国間で行わないのか、という、ロシアなどの国をお目付け役としておいて置きたいからである。

外務省においては、**negotiation**の科目というのが無いため、交渉が下手である。

＜経済界における「交渉」＞

経済の世界で、最近の「交渉」問題としては、次世代DVDの問題がある。ソニー・松下陣営と、東芝陣営に分かれている。

しかし、物別れに終わっている状況で、互換性の無いシステムが作られ、遺憾である。

古くは、ソニーの開発したβ型ビデオとVHSの争いに見られる。結局困るのはユーザーである我々消費者である。

＜政治界における「交渉」＞

冷戦時代は、ソ連陣営と米国陣営の **Balance of Power** で保たれていた。そのため、ミサイルや戦力を相手が増やせばこちらが増やす、という形であった。「交渉」で平和が保たれたわけではない。

これからは、武力衝突を回避するためには「交渉」の力が必要である。

直近ではロシアとの北方領土返還交渉。4島か2島か、という交渉が必要。

日本は「お上」に委ねるといった感覚が強いため、「交渉」というものが弱くなっている。

我々は「日本から世界を見る」という視点と、「世界から日本を見る」という視点の両方を持ち合わせなければいけない。

これからはインドが力をつけてくる。交渉が大事になってくる。

中国においてはODAで造った北京空港には、「日本のお金で作った」という記念碑すらない。靖国問題などのカードですぐに交渉は水掛け論になり、平行線になる。

日本の自動車の性能が良すぎたため、米国から規制の対象に。米国人は物言いがはっきりしている。クリントン夫妻も「交渉」を勉強していた。日本は交渉理論無き「交渉」をしている。私たちは海外旅行をしたら、「民間の外交大使」となりうるので、「交渉」を学んでおくが必要である。

＜「交渉」と「ディベート」＞

交渉には「戦略」が重要。欧米諸国は、交渉の際にあらかじめ戦略を練ってくる。

そのために、事前の周到な準備が重要となる。調査や研究を行い、本交渉の前に予備交渉を行う。

交渉は「利害の調整」と「利益の現実」2つのバランスを追求するものである。

ディベートは両者が対抗的な「ゲーム」であるが、交渉は両者が協調的な「プレー」である。

ディベートはタフな議論を続けなければいけないが、交渉ではソフトに臨む面があってよい。

ディベートは第三者の審判がいるが、交渉は第三者がいないことが多い。

ディベートは譲歩することは必要ではないが、交渉は譲歩することも必要となる。

ディベートは時間制限があるが、交渉は時間制限が無い。

ディベートは相手のニーズは考えないが、交渉は相手のニーズに合わせてよい。

ディベートは科学的であるが、交渉は科学的だけでなく、人生的、芸術的な面がある。

ディベートは言葉で説得する。交渉は言語外の要素も重要である。

＜グローバル・ネゴシエーション術＞

ロバート・フィッシャーは交渉について以下のよう述べている。

- ① 論争・紛争をよく観察すること
- ② 事前準備を入念に行い、時期や場所、交渉相手をよく調整すること
- ③ 合意点を積み重ねていくこと
- ④ 目の前の問題から感情を引き離すこと
- ⑤ お互いの立場をさぐること
- ⑥ オプションとして他の方法を利用することを考える

＜ペリーと交渉術＞

浦賀に黒船に乗ってペリリがやってくる前、イギリスはアジアに目を向けていた。1840年、香港を手に入れた。いつイギリスが日本に侵略するか分からない状態。

香港を手に入れて、イギリスが一息ついていた隙をペリリは付いてきた。目的は、中国と貿易するために、日本に石炭の貯蔵庫を確保するため。

当初は浦賀に行く前に、琉球に交渉に行っていたことはあまり知られていない。

TBSと楽天の交渉のように、要求されるほうは回答を小出しにする。当時の日本と状況が良く似ている。日本はムードを重視する。脅しとお土産戦略のペリーと対抗していた。

＜ミディエーション＞

中国と日本の水掛け論は、いつまでたっても平行線。文化間の摩擦を解消するには、交渉としての調停、ミディエーションが必要である。

沖縄返還に貢献したライシャワーはミディエーターであった。インドにもアジアにも彼は目を向けていた。

今は、イラクをアメリカは問題にしているが、そういえば、オサマ=ビンラーディンはどうなったのか、彼もテロリストである前に人間である。テロリストとのミディエーションは相手の要求に容易にYesといわないこと。

ジミー・カーターは金日成にいきなりアタックした。イスラエルとエジプト問題も交渉の現場であった。

＜その他「交渉」について＞

栗山町が日韓ワールドカップの際に、メキシコチームのキャンプ地として誘致していたが、逃してしまった。交渉をあまり行わず、他の自治体が

交渉をしている動きを察知していなかったため。

子どもに物を買わせるのも交渉の一つ。交渉が上手な親は、買うために子どもに条件をつけるなどする。容易に要求に応じてしまうと、買う感動が薄くなってしまう。

どこかで接点を見つけて探っていくのが、ネゴシエーションであり、ミディエーションである。

＜質疑応答＞

Q 明治の外交官は交渉が上手かった。その話を少しして欲しい。

A 小村寿太郎は小男であったが、日露戦争後のポーツマス和平会談で、ロシアの大男ウィッテンと渡り合った。樺太の南半分を獲得。国益と平和を両立させた。

Q 6カ国協議などを見ると、外務省は国益を考えているのか、省内の理解関係を考えているのかかわからない。いかにお考えか。

A 日本は、交渉前の予備交渉や、日ごろの外交付き合いが非常に悪い。北朝鮮は国連の査察が入るのを恐れている。中国や韓国は北朝鮮がへそを曲げるので、拉致問題に触れて欲しくない。様々な利害があるのが6カ国協議である。

アメリカは2国間の協議においては、お目付け役、ジャッジ役をすぐにつけたがる傾向がある。

Q 日本以外に交渉が下手な国はあるか

A あまりない。

Q 「話し合い」と「交渉」の違いとは

A 「交渉」は必ずゴール・目標が存在する。

Q 日本人の意識としては「交渉」に持ち込むことは狡いこととされてしまいがちだが。

A 関西人などは交渉上手。必ずしもずるいわけではないと思う。

Q 松岡洋右の国連脱退事件についてはいかがか。

A 松岡は海外の大学で交渉を学んでいた。一度ぺこぺこすると、2度目、3度目と潰け込まれる。言われっぱなしにならないためにも、彼の姿勢は参考になる。

Q 交渉において、コミュニケーションの齟齬があつたり、コミュニケーションを否定されたときはどうすればよいか？

A その時は、ミディエーターを活用する。そのためにも友人は多いほうが良い。