

『調停と交渉』

同志社大学教授
高杉 直

本務校の大学院において、社会人向けに「調停の理論と実践」をテーマに授業を行っています。私自身、30年間ほど、家庭裁判所の調停委員として調停の実務に携わってきましたが、調停を実際に経験すればするほど調停理論・技法が重要であると感じております。当事者の満足度が高い調停の実現につながるからです。

大学院の授業では、受講者が実際に調停を体験できるよう模擬調停の時間を多く取っていますが、その前に、まずは「交渉」の理論・技法を学びます。というのは、調停は、当事者間の交渉を第三者である調停人が手助けするものですので、調停理論を理解するためには、交渉理論を学ぶ必要があるからです。とくにBATNA、ZOPAなどの概念や分配型・統合型交渉などの考え方は、調停においても重要となります。たとえば、直接・相対の交渉では相手方に明らかにしたくない秘密情報（自らのBATNAなど）であっても、各当事者は第三者である調停人には自らの秘密情報を伝えることができるため、秘密情報から調停人がZOPAを見出すことができれば、当事者双方が受け入れ可能な解決策を提案することができることとなります。また、各当事者の主張・立場(position)の背景にある真の関心事・利害(interest)が分かれば、当事者双方にとってwin-winとなる解決策を見出すことができるかもしれません。

このように、調停人としては、各当事者から秘密情報を得ることや、各当事者の真の関心事が何かを理解することがきわめて重要となります。調停人にとってとくに難しいのが家事事件です。当事者自身が自分にとっての真の関心事が何かを自覚していなかったり、真の関心事を正確に表現できなかつたりすることがあるためです。このような場合には、調停人としては、当事者から情報を得るほかにいわけですので、とにかく当事者が安心して話をすることができるような雰囲気をつくることが重要となります。たとえば、イエス・ノーで回答できる質問形式では尋問的な感じのコミュニケーションになりますので、「どのようなことがあったのですか」などのオープンな質問形式で当事者が自ら語るのを促すのが通常です。また、当事者の話が要領を得ない場合でも、できる限り途中で話を遮るのを避けながら忍耐強く当事者の話に耳を傾け（傾聴）、当事者が何を言いたいのかを適切に要約しつつ肯定的な言葉を選んで言語化するよう努めます。これにより、当事者自身が、自らの関心事が何かを自覚することができます。その上で、当事者が過去に止まるのではなく将来志向の見方ができるように話を進めることとなります。

ただ、当事者や紛争は千差万別ですので、理論どおりに調停が進まないことも多く、日々反省しつつ受講生と一緒に学んでいます。