

## 交渉と音楽序曲要旨

野村美明

JCA ジャーナル 2007年10月 54巻10号 48頁から 51頁(2007)

交渉に強い人材を養成するためには、交渉理論の教育と交渉技術の訓練が不可欠だ。さらに、合理的な交渉方法だけでは合意形成が円滑に進まない場合に備えて、感情の活用方法も教育すべきである。交渉の理性面と感情面の双方に配慮した総合的な交渉教育は、メンターのような第三者の継続的な援助があればもっと効果的に行うことができるだろう。

交渉教育において第三者が気づきと変容を促す重要な役割を果たしうるということは、実際の紛争解決や困難な局面での仲介者・調停者の果たす役割を思い出させる。したがって、仲介者・メンターとしての第三者の役割を教育することは、教育者としての訓練と実務家教育の両面を持っているのである。

筆者は、第三者の果たすべき役割で最も重要なのはリーダーシップだと考えている。たとえば訴訟上の和解や裁判所付置の調停では、裁判官や調停人には、当事者から信頼され（**authority**）、当事者に困難な状況への最適な適応（**adaptation**）を促すようなリーダーシップが求められる。交渉においても、お互いの自己変容（適応）をうながすようなリーダーシップを当事者のそれぞれが発揮することができれば、合意形成が容易になるから、リーダーシップの教育は有用である。

もちろん、大規模訴訟の遂行や運営、大規模弁護士事務所の運営など、時代は優れたリーダーシップを有する法律家を求めている。そしてリーダーシップ教育においても音楽との比較が有用となるのであるが、このテーマについては別の機会に挑戦したい。