

2021年度
関西学院大学ロースクール
C日程

一般入試（法学未修者）

論文問題

《10:00～11:30》

○開始の指示があるまで内容を見てはいけません。

【論文問題】

次の文章を読んで、〔設問1〕および〔設問2〕に答えなさい。

〔設問1〕

筆者は、交渉と社会運動の違いをどのように捉えているかを明らかにしたうえで、社会的合意形成を交渉と社会運動との関係でどのように位置づけているかを、論旨に即してまとめなさい（400字程度）。

〔設問2〕

現在の社会において解決の方向を見い出していくべき具体的なテーマを挙げたうえで、社会的合意形成によって問題解決するにあたり、交渉的な手法と社会運動的な手法のそれぞれの有用性と限界性について、あなたなりに論じなさい。

なお、適当なテーマが浮かばない人のために、CO₂排出量削減の問題（先進国と開発途上国間の対立）、核軍縮・廃絶の問題（核保有国と非保有国間の対立）、年金制度の問題（高齢者と若者間の対立）、といった例を挙げておくが、他のテーマを挙げてもらってももちろん差し支えない（400字程度）。

問題文

あなたはオニギリを持って山の中を歩いていました。すると、ある子供が「パンをください」と話しかけてきました。あなたは「パンは持っていないよ。ゴメンね」と答えて、通り過ぎました。その子はお腹が空いているようでしたが、あいにくパンは持っていないので、どうしようもありませんでした。

歩き続けていると、また別の子供がやってきました。「どうしたんだい」と問いかけると、その子は「昨日から何も食べていなくて、お腹がペコペコなんです」と答えました。そこであなたは「オニギリをあげよう」と持っていたオニギリを差し出しました。その子は喜んでオニギリを食べました。

最初の子供はお腹が空いていたのに、「パンがほしい」と言ってしまったがために、何も貰うことができませんでした。二番目の子供は、「お腹が空いている」と言ったがために、オニギリを貰って、空腹を満たすことができました。

交渉学を世に広めることになったフィッシャーとユーリーのベストセラー、『ハーバード流交渉術』に示されている重要な教訓の一つとして、立場（position）と利害（interest）の区別が挙げられます。立場とは、それぞれ交渉当事者が望んでいる結論、利害とはその主張の背景にある理由です。先ほどの例で言えば、「パンがほしい」が立場で、「お腹が空いている」が利害です。当たり前のことですが、「お腹が空いている」から「パンがほしい」のです。なぜこのような区別が重要な示唆だと言えるのでしょうか。

一人目の子供にオニギリを与えられなかったのは、その子が言った「パン」という発言に気を取られ、「自分はパンを持っているか？どこかにパンはないか？」という形で、「パン」にとらわれた思考をしてしまい、「オニギリ」のことを忘れてしまったからです。「お腹を満たすために何か食べ物がほしい」という子供の利害を理解できてはじめて、「パンはないけど、オニギリをあげよう」という発想が起きるのです。

（中略）

ここまでの話で、交渉とは何か、なんとなく理解していただけたかと思います。ひとことで言うてしまうと、本書で扱う交渉とは、利害調整です。つまり、お互いが主張している表面的な立場はともかく、その背後にある利害に着目して、それぞれの利害を満足させる取り決めを模索する行為が、交渉なのです。交渉のための話し合いでは、いろいろなメッセージが交わされるかもしれませんが、交渉学で究極的に重要視されるポイントは、状況に応じてどのような言葉を選ぶかで

はなく、交渉の結果が当事者の利害を満足させるかどうかです。もちろん、言葉の選び方といったコミュニケーションの問題についても、交渉学で全く扱わないわけではないのですが、関心の主眼ではありません。

ここで、交渉ではないものを明確にすることで、交渉学で扱う交渉について、より具体的に定義してみましょ。まず、人と人の間のありとあらゆるコミュニケーションについてまで、交渉学では扱いきれません。

たとえば、挨拶の仕方、名刺交換、服装、説明の仕方、しぐさといったポイントも、交渉の結果にある程度は影響するでしょう。しかし、これらのコミュニケーションに関わる問題は、利害を満足させる取り決めを交わそうという交渉に限らず、テレビ報道のように事実を説明するという一方的な情報の伝達や、政治的プロパガンダや宗教のように特定の行動へと大衆を誘導しようとする行為にも関係しています。ですから、コミュニケーションに関する学問は、交渉学よりも応用範囲が広いと言えます。

しかし、ここで誤解しないでほしいことは、交渉とコミュニケーションという行為は全く同じではないという点です。交渉の本質は利害調整ですが、コミュニケーションは情報の伝達こそがその本質です。コミュニケーションは交渉の一つの要素でしかありません。交渉が本当に上手な人は、コミュニケーションも上手でしょうが、コミュニケーションが上手な人は交渉が上手かといえば、そうとは限りません。

なぜここまでくどく説明するかといえば、世に出回っている交渉術の書籍の多くが、コミュニケーションの問題にしか触れておらず、利害調整についてまで十分に言及していないことを、私が問題視しているからです。コミュニケーションに関する小手先のテクニックだけで、あなたの交渉が劇的に改善することはまずはないでしょう。

コミュニケーションが情報の伝達によって交渉を下支えしているとすれば、対極的に、よりメタな（上位の）レベルで交渉を定義しているのが、社会運動、宗教活動、マーケティングなどの、価値観や社会のルールを形成する多様な活動です。利害の背後には何らかの価値観があります。

たとえば、あるOLさんが、「ルイ・ヴィトンのバッグがほしい（他社のバッグでは不満）」という利害を持っているとすれば、街中の広告、女性誌、クチコミといったコミュニケーションを通じて得た情報によって、彼女の中に形成された「ルイ・ヴィトン」に関する価値観が、その利害を突き動かしていると考えられます。法や社会的な規範が特定の行動を禁じたり、勧奨したりすることも、人々の利害に影響を与えます。

交渉は、異なる利害を所与の条件として、それぞれの利害を満足させる合理的な共存策を導き出す行為であって、交渉当事者の利害そのものは不変という想定

で行います。しかし実際には、ブランドの流行りすたりがあることでわかるように、利害を定義する価値観やルールは、多様な活動の影響を受けながら、時代とともに、次第に変化していくものです。……社会運動は、特に社会的合意形成において影響力を持つ、特定の価値観を広めようとする活動です。しかし、そのような活動は、交渉ではありません。

(中略)

私が社会運動と呼ぶような活動は、それぞれの利害を尊重するよりはむしろ、自分の考え方や主張を、他人にも賛同してもらうことで、同じ利害関心を持つ人たちを増やそうとする活動です。たとえば、ゴミを路上に捨てないようにしよう、という活動は、いま路上にゴミを捨ててしまっている人たちに、ゴミを捨てるのはよくないことだという認識を持ってもらい、その結果として道路などにゴミがたまることを防ごうとしているのでしょ。あるいは、大多数の人々が路上にゴミを捨てることはよくないと思っているという事実を顕在化させることで、国や地域として、ゴミを捨てる人たちに対してより強い取締りや、罰則を課すことについて、大多数の人が賛成する見通しを明確化する（すなわち世論を形成する）ことでもあります。

たとえばここ数年、薬害事件や労働問題、犯罪被害者保護、飲酒運転などの社会問題に関して、さまざまな社会運動が行われていますが、あのような活動も、国民の大多数が同じ意見を持っている（であろう）ことを可視化することによって、政治家を動かしたり、新しい法律や政策をつくらせたりする圧力となっているのでしょ。

このように、自らの主張を推進するために、同じ意見を持っている人々が多いことを世に示したり、人々の意識を変えさせたりする行為は、交渉ではありません。また、それは「合意形成」ではないと私は思います。

たとえば、ゴミの問題について「交渉」するのであれば、いまゴミを捨ててしまうような人たちと、美観を守りたいと思う人たちが対等な立場で話し合っ、なにが解決策なのかを模索する必要があります。そんなことをしてしまっは、ゴミを捨てるような人たちがまるで悪くないように思われてしまうではないか、彼らに正当性を与えてしまうではないか、と思われるかもしれません。私も、そんな交渉はなんか変だぞ、と直感的に思います。

しかし、交渉をするのであれば、交渉相手の正当性を認めなければなりません。ゴミを捨てる人たちも、「悪」ではなくて、何か理由や欲望があってそのような行為に走るのであらうから、彼らの正当性も認めた上で、問題解決の方法を模索するのが交渉となります。

もちろん私も、ゴミを道路に捨てることはよくないと思いますし、また薬害の被害者の方々や「派遣切り」に遭った労働者のみなさんへの支援は必要だと思います。よって、そのような社会運動が悪いことだとは決して思いません。むしろ、社会として絶対に必要な活動ではないかと思います。そのような社会運動があるからこそ、国民の大多数の意思というものがはじめて顕在化し、政策へとつながるわけです。社会運動がなければ、国が解決すべき社会的問題を設定することができません。また、官僚が一方的に問題を決め付け、人々のニーズにマッチしない政策をつくってしまうかもしれません。市民社会の側から議会や行政の役割を決定する上で、社会運動には大きな意味があります。

(中略)

ビジネス交渉というのは、自分にとって有利な合意を導こうという駆け引きはありますが、やはりWin/Winとなるために、利害関心を考慮して、お互いにメリットをもたらすような解決策を模索する取り組みです。その中で、先ほど出てきたような「社会運動」的な側面はきわめて限られています。企業間の取引であれば、それぞれのミッションは明確に定められているので、相手の価値観を変えようとするのは、取引上ほとんど無意味なことでしょう。お互いの価値観、利害関心は所与の条件であって、その条件を満足させる解決策を見つけることが交渉という作業なわけです。

さて、ここで対照的に、社会的な合意形成について考えてみましょう。たとえば、年金制度はどうすべきか、国の安全保障はどのように確保すべきか、地球温暖化を抑えるために何をすべきか、といった課題です。このような課題について検討して、政策を決めて、政府が実行するためには、通常、社会的合意形成が必要とされます。もちろん、完全に非民主的な国家であれば合意形成は必要ないでしょうが、これら社会的な課題への対応について、国民の大部分が強い不安を持つようなことがあれば、そのような政府は民衆蜂起やクーデターなどで強制終了させられるでしょうから、やはりある程度の社会的合意形成というものは、どんな国であっても必要となります。

(中略)

ビジネス交渉との大きな違いとして、社会的合意形成には、交渉だけでなく、社会運動のような側面も少し含まれるという点が挙げられます。ここで、言っていることが矛盾していると思われるかもしれませんが、注意していただきたいのは、社会運動をしているだけではその行為が合意形成だとは言えませんが、社会的合

意形成には（交渉に加えて）社会運動的側面も含まれる、ということです。

第一に、そもそも何について社会的合意形成が図られるのか、という点で、社会運動的側面を孕んでいます。ビジネス交渉であれば通常、交渉の題材はある程度決まっています。しかし社会的合意形成の場合、題材となる社会問題は、規模が大きくなればなるほど、流動的で不安定です。いま注目されている社会問題も、数年前にはあまり着目されていなかった社会問題でしょうし、逆に数年前、社会を騒がせた大問題でも、今となっては忘れ去られてしまっているものも少なくありません。

たとえば、二〇〇八年には、原油価格が高騰、レギュラーガソリンの価格がリッター一八〇円を超え、石油依存からの脱却、自動車から公共交通機関への転換、その他環境全般への関心の高まりなど、まるで石油ショックのときのような大騒ぎになりました。「オイルピーク」という専門用語も、ニュースで報道されるようになりました。しかし一年後には、あっという間にガソリン価格も低下し、しかも休日の高速道路料金上限一〇〇〇円制も相まって、連休には高速道路は大渋滞。石油がなくなるかもしれないという社会不安はどこへ吹っ飛んでしまったのでしょうか。

なぜそのようなことが起きるかという点、結局、大多数の国民が同時に関心を持てる課題の数には限りがあるからでしょう。誰もが百も二百もの課題を同時に考えることなどできません。結局は、印象に残る事件の発生や、マスコミなどを通じた「世論」形成の結果、限られた数の課題が、社会的合意形成の対象として選択されるのです。このような、論点の浮き沈みを、政治学では「イシュー・アテンション・サイクル (issue attention cycle)」などとも言います。

ここで、どのような課題が注目されるのかという点、国民一人一人への影響が大きい課題がそうだ、というわけでは必ずしもありません。もちろん本当に影響が大きい課題は注目を集めますが、それだけでなく、どのような形で報道されるのかも重要な要素です。そうすると、なにか特定の課題に強い関心を持っている人々は、「この課題は重要だ」と数多くの人々に認識してもらうために、社会運動を行います。たとえば、地球環境に関心のある人々が中心となってアースデーというイベントが毎年行われますが、あれも、地球環境問題をより多くの人に認識してもらうための社会運動の一例です。

(中略)

最後に、現実の社会的合意形成の中で、価値観や利害の変化は十分に起こりえるということも認めなければなりません。交渉では、各当事者の価値観や利害関心は不変であることを前提に、それぞれの利害関心を満足させる最適解が模索さ

れます。端的に言ってしまえば、人間は自分の考え方を変えることはない、という前提です。

しかし本当にそうかといえば、人間は、特に長い時間が経てば、新しい事実が発見されるなどして、いくらでも考え方を变えることはあるわけです。たとえば、二〇世紀初頭まで、世界の多くの地域で人種差別が当然のように行われていました。現在では（全く消滅したとは言えませんが）人種差別は一般的に受け入れられるものではありません。自然や景観といったものの相対的な価値も、ここ五十年程度でかなり高くなったのではないのでしょうか。もう少し短いタイムスパンで考えてみれば、地球温暖化に関連して「エコ」に対する関心は急激に高まっているような印象を受けます。

（以下略）

松浦正浩「実践！交渉学—いかに合意形成を図るか」（筑摩書房、2010年）より抜粋。出題との関係に必要な補足、省略、変更を施している。

2021 年度入学試験 出題趣旨・解説・講評

【C 日程：論文】

《出題趣旨》

本問は、松浦正浩「実践！交渉学—いかに合意形成を図るか」（ちくま新書、2010年）の中から、交渉と社会運動の違いや、その両方の要素を併せ持つ社会的合意形成について論じた部分を題材としています。交渉学の視点をベースにして、社会的合意形成の意義を捉えるとともに、ビジネス交渉とは違い「社会的」合意形成であるという点で、価値観そのものへの働きかけをする社会運動との接点を持っていることを、筆者の文脈に沿って的確に理解できているかどうかと、その理解を前提として、解答者の問題関心のある現実の社会的課題を例に挙げて、本文の記述を参考にして、交渉的な手法と社会運動的な手法の具体的適用の有用性と限界性について、自分なりに考えて適切に（当然ながら一方的な言い方でなくよくわかるように）表現できるかどうかを、試したいというのが出題趣旨です。これらを通じて、概念相互の関係を正確に捉えて、それを社会の直面する具体的なテーマにどのようにあてはめるかという、法律家に求められる資質を測る意図に基づいています。

〔設問 1〕

（解答例）

筆者によれば、交渉は当事者の主張する立場の背後にある利害に着目して、それぞれの利害を満足させる共存策を模索する調整活動であり、利害や利害の背後にある価値観は不変という想定で行われるのに対し、社会運動は特定の社会的な価値観そのものへの賛同者を増やし、人々の意識を変えようとする活動である。社会的合意形成は、社会的課題の解決策を見つけるために利害調整をする点では交渉的な側面があるが、それに加えて、ビジネス交渉とは異なり、合意形成の対象を選択する際に、社会運動が多くの人に課題の重要性を認識させることを通じて対象選択に影響を及ぼしているという点や、現実の社会的合意形成の中で社会運動の影響によって価値観や利害自体の変化が起こり得るという点などにおいて、社会運動的な側面も含まれており、社会運動が社会的問題の設定や政策の決定に果たしている役割は大きいと考えている。

（約 380 字）

設問では、まず筆者が交渉と社会運動との違いをどのように捉えているかを明らかにすることが求められています。問題文から拾い出すべき不可欠の要素としては、交渉の本質は利害調整であり、利害や利害の背後にある価値観は不変という想定で行われるのに対して、社会運動は特定の価値観そのものを増やし、人々の意識を変えようとする活動である、という点です。この対比が明確かどうか、採点評価のポイントとなります。

次に、設問は、筆者が、社会的合意形成を交渉と社会運動との関係でどのように位置づけているかをまとめることを求めています。まず、社会的合意形成の交渉的な側面としては、社会的課題の解決のために利害調整をするということの指摘が不可欠です。他方で、社会的合意形成の社会運動的側面としては、問題文の中では、社会運動が世論を形成する活動を行うことにより、人々に課題の重要性を認識させることを通じて合意形成の対象選択に影響を及ぼしているという側面と、社会的合意形成の中で社会運動の影響によって価値観や利害自体の変化が起こり得るという側面が指摘されています。つまり、交渉というのは、前述したように、利害の背後にある価値観は不変という想定に立ったうえで利害の調整が行われる点に本質があり、社会的合意形成も交渉的な手法を使って問題解決を図っていくのが基本ですが、社会的な課題を扱うという面があるために、現実には、利害の背後にあるところの、問題解決を図るべきテーマの選び出し方や、利害を規定する価値観自体が、社会運動によって影響を受けるということを指摘しているわけです。この点も、概念を区別しつつそれらの相互の関係を明快にまとめることがきているかどうか、採点評価のポイントとなります。

答案を見た限りでは、前半の部分は、問題文自体にほとんど解答に近い記述がなされていましたので、比較的よくできていました。これに対し、後半の部分のうち、社会的合意形成の交渉的な側面は指摘できている人が多かったですが、社会運動による影響については、問題文の記述をきっちり咀嚼できずに、問題文の末尾に書かれている価値観や利害の変化ということを簡単に指摘して終わっているような答案もかなり見受けられました。社会問題の例として、原油価格の上昇問題や地球環境問題が挙げられ、多くのテーマのうちから何を課題として選び出すのかどうかについて、社会運動が世論形成の上で大きな役割を果たしている、ということが具体的な比重を置いて書かれているのですから、字数の限りのある中でも、是非折り込んで欲しい点です。

〔設問 2〕

(解答例)

核軍縮・廃絶の問題については、核兵器の保有国が軍事力を背景にして外交や経済政策を有利に進めてきたという面があり、その利害は容易に否定し難いが、他方で、軍事費の増大が財政を圧迫している等の面もあることから、核保有国の間で均衡を図りつつ核軍縮の交渉を進める方法には一定の有用性がある。しかし、国際的な影響力の低下を避けたいという思惑や力の不均衡を一切なくすことの困難性などから、核軍縮交渉には限界があり、核廃絶には程遠いという現実がある。ここに、核兵器自体の残虐性を訴え、核兵器の使用のみならず保有自体を悪とする国際世論を広げる社会運動の有用性が認められるが、他方で、核廃絶の国際世論が強くなっていったとしても、現に存在している核兵器を一気に無くすことの難しさや、各国政府の政治体制や政策体系が複雑多様に存在することなどの問題がある。これらの点の限界を克服するには、国際的な政策の調整を行う交渉的な手法も組み合わせる必要があると思われる。

(約 420 字)

《解説・講評》

設問では、社会的合意形成によって問題解決を図っていくテーマを具体的に挙げたうえで、①交渉的な手法の有用性、②交渉的な手法の限界性 ③社会運動的な手法の有用性 ④ 社会運動的な手法の限界性という4つの側面を挙げて論じることを求めています。なお、その際に、設問に例示したテーマには、合意形成を図っていくべきステークホルダーがそれぞれ括弧書きで示されていることからしても、誰がステークホルダーとして観念できるかを視点に入れることや、交渉的な手法や社会運動的な手法について、当該テーマに沿った中味を具体的に説明することも必要であり、それらを示さずに単に抽象的に論じても、何のことかわかりません。

したがって、それらの点に留意しながら字数の制限内で論じることが求められるという点では、それなりの難問であったかもしれませんが、設問で求めていることは設問文の中にメッセージとして示されていますので、まずはそれをよく読んだうえで考察や答案作成を行ってほしいと思います。

解答例は、核軍縮・廃絶の問題を例に挙げて論じていますが、現実の答案では、CO₂排出量削減ないし地球温暖化の問題を挙げている人が多かったようです。テーマの設定は自由なのですが、どのようなテーマを挙げるにしても、例えば CO₂排出量削減の問題を例に取れば、先進国と発達途上国との間でどのような交渉が行われ、また行われているのか、他方で CO₂排出量削減の社会運動においてはどのようなスローガンが打ち出されているのか（例えば消費生活や企業活動のエ

コ化、省エネ製品の開発、エネルギー政策の転換、地球危機の警告など) といったことを、具体的に挙げたうえで、それぞれの有用性と限界性を、現実を踏まえて論じることが必要です。解答例は、核軍縮・廃絶をテーマにしていますが、可能な限りそのような論述にしようとしています。

答案では、具体的に突っ込んだ論述をしているものは少なく、テーマを挙げて交渉や社会運動の有用性を抽象的に書いて終わっているだけ、というようなものがかなり見受けられました。限界性も指摘する必要がありますので、どういうやり方にどういう限界があるのかを、ステークホルダーの置かれている状況にも触れながら考察することが必要ですが、残念ながらそのような答案はありませんでした。

本問のような設問に有効に答えるためには、問題文と設問のメッセージをよく読み込んで、何を解答に折り込むべきかをしっかり見据えることが大事ですが、同時に、社会的な問題関心を平素から旺盛に持ち、問題の何をどう解決していくのが効果的かつ説得的か、また解決を阻んでいるのはどのような要因か、といったことを自分なりに考え、また他の人とも議論するといった素地を養っていくことが必要と言えるでしょう。法律家は、単に条文の字づらを追って理屈を述べるというのではなく、現実に存在する社会的な問題をどう解決していくかを、具体的に考え行動していくことが求められているのだということを、忘れないようにしてほしいと思います。