

日本説得交渉学会会報

THE JAPANESE SOCIETY OF PERSUASION AND NEGOTIATION



目次

日本説得交渉学会 第15回研究大会実施報告

大会実行委員長
田村次郎
(慶應義塾大学)

大会に参加して
平田勇人
(朝日大学)

研究室紹介
田村次郎研究室
(慶應義塾大学)

説得交渉学フォーラム
SDGs/ESG、サステナブルファイナ
ンスと求められるリーダーシップ

理事会議事報

告

説得交渉学研究第14巻

日本説得交渉学会第15回研究大会 実施報告

大会実行委員長 田村 次郎 (慶應義塾大学法学部教授)

日本説得交渉学会では、コロナ禍を契機として昨年度より全てオンラインで実施しております。遠方からの参加が可能になるというメリットもあり、今年度も引き続き全ての行事をオンラインで開催いたしました。

第15回研究大会2022年11月5日(土)

◆総会 10:00~10:20

活動報告、収支報告などが行われました。

◆研究発表 10:30~11:15 「ゴミ屋敷問題における説得と交渉の分析」

平田 勇人 (朝日大学法学部兼法学研究科教授)

交渉学は、ハーバードに代表されるように心理学的なアプローチが主流ですが、報告者は工学的アプローチによって分析・解析し、事例に基づく報告が行われました。

◆対談 11:20~12:30 「世界最前線のオンライン・コーチングとリーダーシップ開発とは」

・ロン・ロドリゲス (エグゼクオンライン社製品マネジメント担当上級ディレクター兼コーチング部門長)

・渡邊 竜介 (慶應義塾大学KGRI所員・サンディエゴ大学講師)

・田村 次郎 (日本説得交渉学会会長・慶應義塾大学法学部教授)

世界では、自律型のリーダーシップを備える人材の育成が急務となっており、オンラインを活用したコー

チングやリーダーシップ開発に対するニーズが急速に高まっています。近年、米国で注目を集めている「オンライン・コーチング」について、ロドリゲス博士をお迎えして最新の動向をお話しいただきました。

当学会では、2022年度に続き、来年度も「SDGs」をテーマに、様々な側面から研究・発表を行ってまいります。

2022年は、ロシアによるウクライナ軍事侵攻という衝撃的な出来事もありました。説得・交渉による平和的解決の方法について考える機会も多かった年ではないでしょうか。

また、今年度の「説得交渉学研究」は、例年にも増して多くの方にご投稿いただきました。それぞれの専門分野から説得・交渉が論じられており、多角的な視点を提示する号になったと感じています。来年度も、学会誌への投稿、研究大会での発表など、皆様の知見をぜひ学会にご共有いただき、形にさせていただければ幸いです。

大会に参加して 平田勇人 (朝日大学)

研究仲間の三苦民雄教授から「日本説得交渉学会」での講演の依頼があり、「ゴミ屋敷問題における説得と交渉の分析～人工知能の活用可能性～」というテーマで発表させていただきました。

もう20年以上、裁判所の調停委員の仕事をしており、法学部や大学院教育にもその経験を生かしてきました。かつて、ある裁判官（高裁判事経験者）が『〇〇交渉術』という本を調停委員に勧めたとき、交渉術という言葉に少し違和感を覚えていました。法交渉とは、単なる技術的な「術」ではなく、体系的で学際的な「学問」に基づくべきではないかと。説得に関しても、古代ギリシャの哲学者アリストテレスが『弁論術』の中で、エートス（ethos人柄・信頼）、パトス（pathos感情）、ロゴス（logos論理）の3種を満たすことが大切だと述べていますが、個人的にはアリストテレスが記した大著は『弁論術』ではなく『弁論学』の方が適切なネーミングのような気がします。そうした中で、学際的な文理融合を目指して、私は大学教員をしながら、東京工業大学で人工知能の研究もさせていただき、法学と工学の2つの分野で博士号を取得して、改めて交渉や説得は単なる小手先の技術ではなく、より体系的で、学際的で、科学的な学問に基づくべきであるという確信に至りました。そして、どんなに人工知能が発達した時代になっても、エートス（人柄・信頼）を大切に、説得・交渉についてさらに学んでいきたいと思えます。今回、発表の機会を与您いただきましたことに感謝いたします。今後、学会員の方々と交流を通して、知見を深め、裁判所での

調停や法学部・大学院教育に生かしていきたいと思えます。

研究室紹介

田村次朗研究室 (慶應義塾大学)

筆者は、慶應義塾大学法学部に奉職後、「教育」と「研究」の両輪で活動を行いたいと考え、それを実践してきた。本稿では、そのことについて少し紹介したい。

本大学法学部では、3年生から2年間、ゼミナール（研究会）に所属することが基本となっており、私の研究・教育はこのゼミを中心に展開してきた。そしてこれまでに、法学部で33期、総合政策学部で4期、合計1200名以上の卒業生を送り出した。

私の研究会の特徴は、法学の研究では珍しく、ディベートに力を入れていることである。これは、知識があるだけでは不十分で、それをもとに相手を説得・納得させる力が必要である、という理念に基づいている。私の元々の専門は、経済法（独占禁止法）、国際経済法（GATT/WTO）であり、これらをテーマにゼミ生はディベートを行う。1987年に最初のゼミ生を迎え入れ、昭和、平成、令和と3つの時代をまたぎながらも基本的なスタイルは変わることなく続いている。

しかしこの間、経済法では、日本に競争政策が浸透したことで審判決はかなり蓄積されてきた。国際経済法においても、当

時はまだWTOは存在せず、その設立は1995年である。唯一まともに機能する国際ルールと言われたこの通商ルールの中で、近年は米中の体制間競争により、機能不全な状況が生まれるという大きな変化が起きている。時代の影響を受けやすいこれら法分野に、今も昔も学生たちは積極果敢に挑んでくれている。

次に、研究会以外の活動に触れたい。ハーバード・ロー・スクールへ経済法を学ぶため留学した際に、交渉学という学問に出会い、白熱した議論が飛び交う講義に感銘を受けた。この経験が、研究会でディベートを実施し、実践的な学びの場とするという方式につながった。

同時に研究面でも、日本において交渉学を展開したいと思い、日本版交渉学の研究・教育に力を入れてきた。2000年代からは、交渉学を授業化できないかと考え、ゼミの中でディベートに加えて、交渉学を教えることとした。その後、周囲からも徐々に理解を得ることができ、「交渉学」として大学の正式なクラスとして認められ、現在に至っている。その間、慶應義塾創立150年とも重なり、記念事業として「福澤諭吉記念文明塾」という、一般社会人も参加するプログラムで、福澤の言う「実学」的学びを展開することができた。

さらに、2022年4月からは「リーダーシップセンター」(<https://keioleadershipcenter.com>)を



設立し、交渉学を中心としたリーダーシップ基礎力研究の成果をより広く一般に普及しようと努めている。退官まで残り1年となったが、先日、研究会最後の代となる35期生を選考した。2023年は、彼・彼女らに対する教育とともに、リーダーシップ研究の集大成の年としていきたい。

説得交渉学フォーラム

2022年7月2日(土)

◆講演 15:00~16:30

「SDGs/ESG、サステナブルファイナンスと求められるリーダーシップ」

森下 麻衣子 (公財) 地球環境戦略研究機関 (IGES) ファイナンスタスクフォース プログラムマネージャー

長田 州之介 (BofA証券株式会社 資本市場部門長)

現場の最前線の動きについて貴重なお話をいただきました。内容の詳細につきましては、「説得交渉学研究」第14巻に記載されていますので、ぜひあわせてご覧ください。

理事会議事報告

報告事項

1. オンライン (zoom) において第14回大会 (2021年11月06日 田村次朗大会委員長) は無事終了した。
2. 第16回大会が、慶應義塾大学 (田村次朗大会委員長) で開催されることが決定した。
3. 学会誌第13巻が刊行された。
4. 会報第13号が発行された。
5. 説得交渉学フォーラム2022は、7月にオンラインにて開催した。

6. 2022年度学会賞の選考について

- ・学会賞選定 該当なし
- ・来年度に向けて、会員の学会誌以外での業績を評価する仕組みなども検討していく方向で一致した。

7. 2021年度学会収支報告 (別紙)

8. 入会者 2名 (敬称略)
崔 智恩、諏訪園 貞明
9. 退会者 1名 (敬称略)
高倉 隆司
10. その他

審議事項

1. 2023年度第16回大会主催校 及び 大会委員長の確認
2. 来年度の学会テーマの検討
3. 投稿規程修正の件
4. 紀要送付方法の検討

審議内容

1. 2023年度第16回大会主催校 及び 大会委員長の確認について
→第16回大会主催校は慶應義塾大学、大会委員長は田村次朗
2. 来年度の学会テーマの検討について
→来年度も引き続き「SDGs」をテーマとする。サブテーマは状況にもよるが、「ポストコロナ社会を見据えて」など、メールでの持ち回り審議を実施して決定することで承認された。
3. 投稿規程修正の件
→第5条 「論文の種類は」を「原稿の種類は」に変更、
「原著論文」を「論文 (査読付き)」に変更することで決定した。
(※その他新旧対照表は別紙参照)
学際的な分野を扱う当学会だからこそ、チャレンジングな論文や新し

い切り口の論文を多く出していくことが大切である、査読はなくても、引用、参照される学術論文は世に多く存在するなどの意見が出され、全員一致で承認された。

4. 紀要送付方法の検討

→研究成果は学会内にとどめず幅広く世に出していきたい、また、学会の財務状況的にも印刷部数を減らす方向が妥当という観点から、紀要のデジタル化を進める方向で決議された。

5. その他

→学会の活動内容を広くPRしていくために、研究発表や対談など、本人の承諾が取れる範囲で動画発信も行っていくことが決議された。まずは今年度の研究大会で実施される対談「世界最前線のオンライン・コーチングとリーダーシップ開発とは」を発信することで決定した。

(1)開催年月日 2022年10月29日 (土) 11時~

(2)開催方法 ZOOMによるオンライン会議

(3)議長 田村次朗

(4)報告事項1号から9号までが議長から報告され、承認された。

〈報告事項〉

1. オンライン (zoom) において第14回大会 (2021年11月06日 田村次朗大会委員長) は無事終了した。

2. 第16回大会が、慶應義塾大学 (田村次朗大会委員長) で開催されることが決定した。

3. 学会誌第13巻が刊行された。

4. 会報第13号が発行された。

5. 説得交渉学フォーラム2022は、7月にオンラインにて開催した。

6. 2022年度学会賞の選考について

- ・学会賞選定 該当なし

・来年度に向けて、会員の学会誌以外での業績を評価する仕組みなども検討していく方向で一致した。

7. 2021年度学会収支報告

8. 入会者 2名（敬称略） 崔智恩、 諏訪園 貞明

9. 退会者 1名（敬称略） 高倉 隆司

(5) 審議事項議案

1. 2023年度第16回大会主催校 及び 大会委員長の確認

2. 来年度の学会テーマの検討

3. 投稿規程修正の件

4. 紀要送付方法の検討

5. その他

(6) 議案別の審議要旨

1. 第16回大会主催校は慶應義塾大学、大会委員長は田村次朗

2. 来年度も引き続き「SDGs」をテーマとする。

3. 第5条 「論文の種類は」を「原稿の種類は」に変更、

「原著論文」を「論文（査読付き）」に変更することで決定した。

学際的な分野を扱う当学会だからこそ、チャレンジングな論文や新しい切り口の論文を多く出していくことが大切である、査読はなくても、引用、参照される学術論文は世に多く存在するなどの意見が出され、全員一致で承認された。

4. 研究成果は学会内にとどめず幅広く世に出していきたい、また、学会の財務状況的にも印刷部数を減らす方向が妥当という観点から、紀要のデジタル化を進める方向で決議された。

5. 学会の活動内容を広くPRしていくために、研究発表や対談など、本人の承諾が取れる範囲で動画発信も行っていくことが決議された。

（議長 田村次朗）

説得交渉学研究第14巻

「説得交渉学研究第14巻」が2022年11月に無事刊行されました。ご寄稿いただいた皆様、まことにありがとうございました。



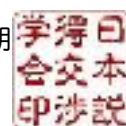
役員名簿

会 長	田村 次朗
理 事	池田 正弘
理 事	小林 稔
理 事	柴田 純男
理 事	下村 正樹
理 事	杉田 一真
理 事	隅田 浩司
理 事	三苫 民雄
理 事	山川 悟
理 事	山下 史郎
理 事	渡邊 竜介
監 事	武井 涼子

日本説得交渉学会

The Japanese Society of Persuasion and Negotiation

会長 田村 次朗



連絡先 学会事務局 田上 由紀子／高田香代子

E-mail: settokukousyougakkai@gmail.com

URL: <http://settoku-kousyou.world.coocan.jp/>