

「交渉学」の理論的検討と その応用可能性についての研究

M1365306 大淵和憲

本論文では、「交渉学」という新しい学問を対象にする。現在「交渉学」が学問としてどのような状況にあるのか、さらにその「交渉学」は、現代社会においてどのように用いることで応用が可能であるのか、について検討を行う。

まず「交渉学」において主要な概念である「交渉」と「説得」について、これまでなされている定義や概念規定について確認を行った。「交渉」についての様々な定義の分析を通じて、本論文において提示した交渉の定義は、「交渉とは、二者かそれ以上の当事者において、共通する、または対立する利害について、合意に達するために行う、相互コミュニケーションである」というものである。この定義を念頭におきつつ、交渉の構成要素や交渉の種類、交渉のプロセスなどについて、先行研究を引用しながら分析を重ねていった。交渉のプロセスにおいては、説得という段階が含まれていることを確認した上で、交渉の理解においては、説得についての理解も必要であるという認識に至った。

そこで次に「説得」という営為について、様々な観点から分析を試みた。アリストテレス『弁論術』は、レトリックという観点から説得について書かれている。この著述において説明されているエトス・ロゴス・パトスをはじめとした、説得を理解する上で有用な概念について確認を行った。さらにこのアリストテレスの考え方をういたヴァリエーションについても提示し、検討を行っている。それらは「ゲームとしての交渉から見た説得」、「理性-非理性軸の交渉から見た説得」、「ユングの性格分類をモチーフとした説得」といったものである。

以上までにおいて「交渉」と「説得」という営為について理論的検討を行った。その上で「交渉学」の「学」としての歴史の変遷や、現代におけるその研究段階の進展の程度について把握をする。即ち、日本における藤田忠の「交渉学」と、「ハーバード流交渉学」と呼ばれる西洋の交渉分析の理論について、その「学」としての体系化の度合いなどを確認している。

さらに、「交渉学」の見地から実際にケーススタディを行った。本論文では、幕末期の日本における交渉、

とりわけ坂本龍馬が関わった交渉を例として取り上げた。即ち、「薩長同盟成立までの交渉」と「いろは丸事件における交渉」という二つの事例を研究対象として提示している。そこでは、「交渉」、「説得」の概念を念頭におきつつ、現在提示されている「交渉学」の先行研究の手法も利用することで、幕末期の日本における交渉が、西洋的な交渉分析の理論を通して解釈可能かどうか、試みに検討を行った。

なお、本論文におけるケーススタディでは、龍馬が認めた書簡をデータとして用いた。藤田忠の先行研究も参考にしながら、幕末期の日本で行われた交渉において、どのような要素が交渉を成功へと結びつかせることになったのか、その要素を抽出することを目標として分析を進めた。

このようなケーススタディを行った上で、それでは「交渉学」が現代のグローバル化社会においても通用するかどうか、へと議論を深めていく。そこでは、現代社会で行われている様々な交渉において、「交渉学」が応用可能であるかどうかを確認することを目的としている。その際「交渉学」が、グローバリゼーションと、文明、文化の衝突論と、どちらに与するかという二者択一の議論が考えられるが、議論すべき点は、むしろその間をどう埋めていくのかという点にある。その埋める方法は何か、ということをおきながら「交渉学」という学問を見つめていかなければ、「交渉学」は世界の動きから取り残され、発展も望めない。

「交渉学」の研究は歴史が浅く、これからの学問である。歴史的な研究と、地球規模的視点での研究が求められている。さらには、哲学的交渉研究、数理的交渉研究、法的交渉研究、コミュニケーションとしての交渉研究、政治としての交渉研究、ビジネスとしての交渉研究、行動科学的交渉研究、そして交渉行動の国際比較研究などが求められている。即ち、「交渉学」は交渉当事者の主体性に立った、共生の人間関係を求める。この認識を前提とした、「交渉学」の「学」としての体系化が求められているといえる。