

あっせん人列伝

第5回 鈴木 仁志 会員 (49期)

連載企画第5回は、脳科学等の知見を参考にした和解技術の提言を行っているあっせん人の鈴木仁志会員です。（聞き手：紛争解決センター運営委員会研修員 若井 恵太、同委員 新井 美穂）

Q1 本センターのあっせん手続の優れている点は何ですか。

あっせん人を選べることです。利用者は、あっせん人の得意分野やあっせん技術などから、担当して欲しいあっせん人を指名することができます。私も本センターを利用するときは、あっせん人を指名するようにしています。あっせん人の方は、熱意のある方が多く、両当事者の公平に配慮しながら、過去の事実や法的評価ばかりに拘泥せず、両当事者の将来を見据えて手続を進めてくれます。

Q2 あっせん手続の利用が適している事案を教えてください。

私は、あらゆる事案であっせんの利用を検討する価値があると考えています。法的紛争になるような事案では、たいていどちらにもそれなりの理がありますが、判決だとしても100対0の硬直的な解決になってしまいます。この点、あっせん手続なら、感情に配慮したり、双方の利益を調整したりして、実情に即した柔軟な解決ができます。

私があっせんに担当した事案で、契約書の微妙な解釈が問題となったものがありました。契約書上、一方にあまりに有利な条項があり、法的に無効とまでは言えないかもしれないが、それをそのまま適用することにも躊躇があり、利益調整による中間的な解決のほうが100対0の法的解決よりも適合する事案でした。また、あっせん手続では、対立的だった当事者の態度が、話を聞くうちに次第に柔軟になり、最終的にあっせん人側の調整した提案に両当事者が合意する形で解決することができました。

Q3 あっせん人としてどんなことを心がけていますか。

当事者の「相対的な快」を積み上げることを心がけています。手続開始当初は、当事者は怒っていて不快感に満ちているため、傾聴することに徹します。人間は他人に話を聞いてもらうことで受容欲求や自尊

心が回復し、次第に冷静さを取り戻して合理的な判断ができるようになると同時に、聞き手にも信頼感を抱くようになるからです。

もっとも、当事者の気持ちが穏やかになっただけで法的紛争が解決するというものでもありません。紛争解決のプロではない当事者から自発的に解決案が出てくるのを待つだけでは、現実問題として早期に紛争を解決することは困難です。そこで、紛争解決の専門家であるあっせん人の側で、両当事者の相互利益につながるような現実的な解決案を当事者と共に考える必要があります。そのために、別席手続を活用して、個別に当事者の本音を聞き出し、双方の利益を最大限調和・融合させるように努め、合意案を模索し、提案します。信頼関係が構築されていれば、中立なあっせん人の提案ということで、相手方当事者から提案されるより心理的にも受け容れやすくなります。このように、当事者にとって合意案を受け容れやすい「快」の状況を積み上げることで、当事者は納得し、合意に近づくことができると思っています。

Q4 利用者の方へ一言お願いします。

私自身も代理人として東弁のあっせんで効果的に解決していただいた経験があります。選択肢としてこのような解決方法があることを多くの会員に知っていただきたいと思っています。

また、手続に同席してあっせん人を補助する「あっせん人補」の活動は、和解技術の修練（OJT）になるほか、平和的解決に携わる弁護士としてのやりがいを実感できる格好の機会になると思いますので、特に若手の会員の方々にはこれにも積極的にご参加いただければと思います。

鈴木仁志会員プロフィール

東京弁護士会司法研究基金対象者として、アメリカの調停事務所でもADRを研究。東海大学法科大学院教授としてADRの講義を担当（2015年退任）。当会でも長年あっせん技術の研修講師を務めている。著書に「和解する脳」（2010年、講談社）等。