

○講演：和解技術論

草野芳郎*

【1】和解技術論について

和解技術論とは、民事訴訟において裁判官が訴訟上の和解を試みるときの技術やノウハウについての議論です。私は昭和46年に裁判官に任官したのですが、和解の技術やノウハウについて考えるようになったのは、昭和56年ころからでした。学者の方から発表したらどうかという話があり、昭和61年1月に「和解技術論」と題して、自分の考えを発表し、同年5月に判例タイムズ589号に要旨を掲載したのです。その後、同名の単行本を信山社から出版し、現在2版となっています。今日は、この和解技術論について話をしたいと思います。

【2】民事紛争解決の手段としての和解と判決

裁判官が民事訴訟の審理をするときは、原告と被告双方の話し合いで紛争を解決するのが和解で、話が見つからないときに言い渡すのが判決です。このように、裁判官には、判決と和解の2手段があるのです。

しかし、従来は、裁判所内では、判決が原則であるという考え方が非常に強く、和解は日陰の身で、^{けんどう}権道であると言われていました。権道とは、正しくはないが、場合によっては許される方法であるという意味です。つまり、法律に従って判決をすることが正しいが、法律に従って判決をしたら、どうも結論が納得できない、座りが悪いという場合に、和解を使って妥当な解決をすることは権道として許されるが、最初から和解を目指すことはよくないというのです。

この考え方を表現したものに、当時の裁判所の中では「和解判事になるな

* 広島高等裁判所判事（部統括）を退官後、2006年4月より学習院大学法学部教授。民事訴訟担当。

かれ」という格言がありました。これは、「和解ばかりするような裁判官になるなよ」というものですが、表と裏の意味がありました。表の意味は、「判決が原則だから、和解をするより判決をしなさい」という教訓的な意味です。裏の意味は、「和解しかできない裁判官は、判決が書けない裁判官、要するに二流の裁判官だ」という意味もあったのです。つまり、「あいつはできないやつだ、判決が書けないから、和解ばかりしているのだ」と言われたのです。

今になって振り返ってみますと、「和解判事になるなかれ」という言葉は、和解をする人が増えて来たからこそ生まれたのだらうと思います。和解する人が少なければ、そういう言葉は生まれてこないはずで、和解を熱心にする人がはっきりと増えてきたので、それに対して、いわゆる古い勢力が「和解判事になるなかれ」という言葉で警告を発したのだらうと思うのです。私が任官する前にも、倉田卓次さんという有名な裁判官は、昭和30年代に東京地裁交通部で和解中心主義を唱えて、和解率が60～70%という高率の結果をあげておられました。

私以前に、和解を熱心にされた方は、「判決が原則だが、和解ができるのに越したことはない。なぜなら、民事は当事者間の事件なのだから、そこで話がついて終わったら、あえて判決する必要はない。」という、判決派に顔を立てた隠れ和解派であったと思います。つまり、判決が原則であるが、和解をするのにいちいち目くじらを立てなくても、目こぼしたらどうですかというものだったように思います。

しかし、私は、民事訴訟の解決は、判決よりも和解が原則ではないかと思いました。それは、私の裁判官としての実体験から、身体で感じたものでした。

私も、司法研修所や大学で判決が原則だと教わってきたものであり、立派な判決を書こうと思って裁判官になったのであって、和解をしようとして裁判官となったものではありません。任官後、私もそれなりの努力をして判決を書いたのですが、敗訴の当事者に全く納得してもらえませんでした。これくらい真面目に考えて書いたのだから、控訴も出ないで確定するだらうと

思ったら、たいがい控訴されるということを経験しました。一方、和解をしたら、当事者を説得して譲歩させたにもかかわらず、「ありがとうございます」という言葉を何度も聞いたのです。お世辞で言った人もいるでしょうが、本気で言っているように感じた人が多かったです。裁判官も人間ですから、喜ばれることをしたほうが、やる気が出ますので、いつしか和解を中心に訴訟運営するようになったのです。

【3】和解技術論ができるまでの経緯

皆さんは意外に思われるかも知れませんが、判事補時代の大部分、私は主として刑事事件を担当していたので、民事事件の処理についてはあまり経験がありませんでした。当時の私は、将来も刑事裁判官で生きていこうと漠然と思っていたのでした。しかし、10年目の判事補最後の年に、行橋^{ゆくはし}という福岡県にある小さな支部に配転されたときに転機が来しました。そこには、地裁の裁判官が1人しか配置されない乙号支部で、しかも事件のほとんどは民事事件だったのです。私は刑事畑であったので、さてどうするかということで大変悩みました。

民事事件では、まず訴状が来る、そして答弁書が来る、口頭弁論は書面を陳述するというやり方で行われ、1件当たり2～3分の時間しかなく、弁護士中心で進行されます。何が訴訟物かというのを考えて、争点を整理して迅速に審理するということがポイントで、民事の主流の裁判官が東京・大阪でいろいろな工夫をされていることは風の噂に聞いていましたが、私は知らなかったし、行橋の裁判所には教えてくれる他の裁判官もいませんでした。

そのときに私が考えたのは、刑事だったらどうするかということでした。刑事だったら必ず被告人が出頭する、起訴状が朗読される、被告人質問が行われるということで、すべての手続に被告人の姿があります。ところが、民事の場合、本人訴訟は病理現象で、代理人の弁護士さえいればよく、本人は必要ないという雰囲気を感じました。専門家としての弁護士を本人より重要と考えていたように思われ、弁護士を中心に審理が運営されていたのです。

ところが、私が勤務した行橋は弁護士が少なく、本人訴訟が多かったこと

もあり、本人を中心に訴訟進行を考えることにしました。私の関心は、原告本人がなぜ裁判を起こしたのか、被告本人がなぜ争うのかにありました。法律家的な発想ではなく、双方の友人のような気持ちで両方の話を聞いたのです。そして、友人のような気持で、解決案を示したら、当事者双方が、「それで結構です」ということで和解が簡単に成立したという経験をしたのです。

そのようなことが2～3件続いたら、その支部の庶務課長から、そんなに簡単にできるのだったら、裁判官がやらなくても、付調停にして、最初から調停に回して、調停委員に任せ、調停委員が手に負えない難しい事件だけを裁判官がやればいいではないかとの提案があり、調停に回したことがありました。

ところが、調停委員がやると失敗したのです。難しい事件を回したのかと思ったのですが、私がやるとそれほど苦勞することなく成功しました。こういうことが3件ほど連続したので、私は、調停委員がサボっているのではないかと、調停協会の会長を呼んで注意しました。そのときの私は35歳ぐらいの若輩で、会長は60歳ぐらいの人だったのですが、会長は、「そんなこと私たちに言われても、調停委員は裁判官でないし、何にも知らないのだからできなくてもしょうがない」と居直ったのでした。それを聞いたとき、私だって司法研修所で和解については何も習ってないし、やる気があればできるのではないかと、一瞬、思いましたが、次の瞬間、調停委員は人格識見が秀れていても法律家ではないのだから、やり方が分からないというのだったら、分かるように研修会などをしてみる必要があるのではないかと考えたのです。

私自身が和解のやり方について誰からも教わったことがないので、研修といっても何を教えたら良いかが分からず、いろいろ考えました。自分がやって成功した事件の成功原因を、恐らくこういうふうな理由で、うまく行ったのではないだろうかとその原因を考えてみたのです。こういうふうに説明したからできたのではないかと、こういうアイデアを出したからできたのではないかなと、自分なりに理論を抽出してみました。失敗原因は考えず、ここが良かったのではないかと成功原因を考えたのです。

それを考えているうちに、ひらめいたのは、こういうことは調停委員だけが学ぶものというよりも、裁判官自身が互いに議論し、技術の向上を目指すべきものだということでした。それぞれの裁判官が皆、工夫して良い技術を開発しているのだろうが、いくら工夫してもその技術が個人の技術にとどまり、その人が裁判所を辞めるとともに消えてしまい、人に伝播しないという構造になっているのを感じました。こういう技術、ノウハウが裁判所の共通の資産になるためには、皆の議論が必要ではないか、どうしたらそういう議論ができるだろうかというのが、和解技術論の発生の源でした。

実際、それが和解技術論として結実するには、さらに5年くらいかかりました。小さな行橋支部から、今度は福岡地裁の本庁に転勤し、九州大学の先生（井上正三、吉村徳重教授等）と研究会などで交流し、先生方から私の考えについて、君の考えはこういうところからできているのだ、アメリカの交渉術ではこういうことが議論されているが、君と共通するものがあるなどいろいろ教示していただきました。そして、新堂幸司先生のグループ（ジャスティス イン アクション）に私のことを紹介していただき、東京で私の考えを発表しようということになり、この和解技術論ができたのです。

和解技術論と題したのには理由があります。当時は民事訴訟では判決が中心だとする考え方が主流で、あまり和解が原則だと強調すると私の考え方そのものが潰されるという危険もありました。私は和解のやり方とかいうことを議論するときに、本当は和解が判決に勝るということを強調したかったのですが、それはあまりやらずに、どんな裁判官でも、和解解決を妥当とする局面に遭遇することはある、そのときにどうしたら和解がうまくできるかは大事なことになるので、技術論を強調することとして、和解技術論という題を考えたのです。

もう1つ、考えたことは、和解に情熱を燃やすということは大事だが、いくら情熱でやろうとしても、技術がともなわなければできないという現実です。これは、いくら医者に情熱があっても患者を助けようと思っても、ヤブ医者だったら助けられないのと同じなのです。また、技術を極めようとするとしても情熱がないとできないので、技術論から入っても終着点は同じに

なる、それなら技術論で徹底したほうがいいのではないかと思って、和解技術論と名前をつけたのです。

[4] 和解技術論の基本型と応用型

和解技術についての種々の技術を整理するためには、何らかの理論や指標が必要になります。というのは、他の裁判官に和解の技術についての考えを聞くとしましょう。皆、答えることが違うのです。例えば、「人の話をよく聞いたほうがいい」と言う人もいるでしょうし、「突き放したほうがいい」という人もいるでしょう。これは、ちょうど受験技術と同じです。合格した先輩に聞くと、「基本書をしっかり読み込んだほうがいい」と言う人もいますが、「教科書なんか読まなくても、予備校の本でいい」と言う人もいます。皆、微妙に言うことが違いますから、聞けば聞くほど分からなくなるのです。このように整理することが難しかったです。

私があるときにひらめいたのが、格言、ことわざということでした。これは、私としては非常にラッキーなことでした。格言には、「2度あることは3度ある」と言いますが、「3度目の正直」と言ったりもします。「人を見たら泥棒と思え」と言いますが、「わたる世間に鬼はいない」と言ったりもします。全く正反対のことが言われながら、それが矛盾すると感じることなく共存していて、どちらが正しいという議論をしないところが素晴らしいのです。危険を避けるようなときには、「2度あることは3度ある」を使うし、将来に希望をつなぐときには、「3度目の正直」を使うようにして、状況に応じて相應しい言葉を使い分けているのです。ということは、言葉には、その局面によって使うことが相應しい局面と相應しくない局面とがあるのです。従って、言葉自体が矛盾していても、それは矛盾ではないのです。和解技術にもいろんな技術がありますが、使われるべき相應しい局面が違うのです。

和解技術を整理するには、多数の技術を並列的にあげるだけではだめで、分類する必要があります。私は、適用範囲が広いものと狭いものに分類し、前者を基本型、後者を応用型と名付けてみました。まず基本となる型があって、これでやってみる、それでだめだった場合は、応用型があるというふう

に考えるのです。では、「人を見たら泥棒と思え」というのと、「わたる世間に鬼はいない」というのは、どちらが基本型でしょうか？

裁判所に来て裁判官に、何かを訴えようとする人には、大体良い人が多いですね。悪い人は普通裁判所に来ないのです。ヤクザなんかも、刑事事件で呼び出されたときは別ですが、民事事件で裁判所に呼び出されても、出て来ません。民事事件というのは、騙された人と、騙した人を信頼した第三者との争いのように、両方とも善人で、両方とも被害者に当たる人との間で起きるのが非常に多いのです。だから、基本型は、本来、原告も被告も良い人なのだ、「わたる世間に鬼はいない」のだと、私は考えるようにしています。もっとも、世の中には例外があります。私も痛い目にあったことがあります。モンスターのような当事者もいます。そのときは、「人を見たら泥棒と思え」という応用型で対応することです。

基本型は、「わたる世間に鬼はいない」ですから、人の話はよく聞くということが基本型の第1になります。もっとも、ただ聞けばいいというのではなく、中には聞いているうちに裁判官に依存してきて、非常に困るケースもあります。そういう場合は、いったん突き放さないとだめです。そういうときは、応用型としては、突き放すということが必要になるのです。

このように基本と応用ということで整理しますと、自画自賛ではありますが、私なりにはうまくできたということで、和解技術論を発表する自信ができました。また、この考え方は、私の人生観に大きく影響する非常に大事なことになりました。判断に迷う局面に遭遇した場合、そのときに、攻めるか受けるか、積極か消極かとかいうときに、どちらが基本型なのかいつも考えるようにしています。そして、基本型でやってみて、うまく行かなかったら、応用型に変えるようにしています。

基本型は、副作用が少なく、最初に使うべき型です。応用型は、時と場合によっては非常に効果があるのですが、副作用の危険が大きいので、最初には使うべき型ではありません。普通には、原則と例外に分けて考えることが多いのですが、原則と例外では同じ平面にあるような感じがしますが、基本と応用と言うほうが、立体感があって、何となくレベルが高いような感じ

がするので、私は基本と応用という言葉を使うようにしています。

私の和解技術論によりますと、説得技術の基本型は、「当事者の話を聞く」、「誠意を持って接する」、「熱意を持ってやる」、ということになります。私が、「当事者の言い分をよく聞く」ことが大事だと言いますと、「そんなことは聞かなくても分かっている」と思う人が多いと思います。しかし、ここが大事なところでは。頭で分かることと、体で分かることとは違うのです。頭では理解していても、本当に話が聞けているかというのは、違うのです。そのためには基本型の第一に、「当事者の話をよく聞く」ということを置いておくことが大事なのです。これを見て、しっかり確認し、改めて意識するということが非常に大事です。そうすることにより、少しずつ人の話を聞くことが可能になるのです。基本的な説得術は、誠意が大事で、私は、D・カーネギーの『人を動かす』（創元社）という本を推薦します。その他の基本型の例としては、「当事者の相互不信をうまく解消できる」こと、「その人の身になって考えることができる」こと、「本当の紛争原因をつかめる」こと、「うまい話し方ができる」ことなどとなって来ます。

応用型は、依存してくる当事者を突き放したり、相手が強く出て来た場合に、軽くかわしたり、負けずに強く出たり、間を置いたり、発想を転換したりするということです。応用型は、普通の説得術の本を見ても似たようなことが書いてあることが多いですね。交渉術では、ロジャー・フィッシャーの『ハーバード流交渉術』（TBSブリタニカ）という本を推薦します。この本の中に、「オレンジの分配」という例があります。これは、1つのオレンジを妹と姉が争って喧嘩をしたが、結局、半分に分けることで解決したという話です。面白いのは、分けた後の結末で、姉は実を食べて皮を捨てたのですが、妹は実を捨てて皮でケーキを作ったというものです。交渉の結果は、こうなることが多いが、それはなぜかというのです。

この例は、交渉技術というより、人の話をよく聞くということの重要性を示しているように思います。もし、仲介に入った第三者が、姉は実が欲しい、妹は皮が欲しいということが分かっていたら、誰も、姉に実を全部、妹に皮を全部という案を示したと思います。それができないのは、人は、みんな実

を食べるものだという思い込みがあり、そのオレンジが欲しいというところで思考が止まっているからだと思います。もし、第三者が「このオレンジをどうするの」と姉妹に尋ねたとしたら、実と皮とを分ける案に容易に気が付くのです。

このことは判決と和解の関係に似ているところがあります。裁判官の心証に基づいて和解を試みますと、双方とも五分五分だったら、半分ずつに分けたり、姉が有利だったら、姉を6割にして、妹のほうを4割にしたりという案になると思います。しかし、このときに姉は実を食べたい、妹は皮を使いたいたということが分かっているならば、姉に実を全部、妹に皮を全部という、両方とも10割取れるという案が可能になるのです。

【5】一部完済後免除型について

普通の事件の和解は、だいたい最後はお金の問題となります。慰謝料を支払うにしても、売買代金を支払うにしても、和解が成立するためには金額が一致しなければなりません。この金額を一致させるテクニックが非常に大事になります。

原告が100万円を要求し、被告が50万円しか応じないために話がつかないという典型的な事例を考えてみましょう。普通は、原告に「少しでも減額することはできませんか」、被告に「もう少し増額できませんか」と、お互いに譲歩するように説得します。いろんなケースがありますが、双方の希望額を調整していくうちに金額が一致することが理想です。しかし、裁判にまで発展したケースでは、これが大変難しいのです。私も双方の金額を一致させるのに大変苦労しました。

あるとき、「こういう苦労はもうやめにしよう、双方の金額を採用する方法はないか」と思ったのです。例えば、原告が80万円まで譲歩し、被告が70万円まで譲歩したが、それ以上は、両者ともに譲歩しなかった場合に、80万円でもあり、70万円でもある案はないかと考えたのです。それで私が考えたのは、被告に80万円の支払義務を認めてもらい、その中の70万円については、10万円ずつ7回に分割して支払うという合意をする、70万円を遅

滞なく支払い終わったら、残りの10万円を免除する、不履行した場合は80万円の額を基準とし、既払い額を控除した残額に遅延損害金を加算して支払う、というものでした。要するに、先に免除するのではなく、ちゃんと支払ったことを確認した後に免除するというものです

この場合、原告の心理を考えてみますと、被告に対する不信感があり、少しでも回収できたならもういいという気持ちにもなっているのですが、金額を下げながら不履行されたら、ますます腹が立つという気持ちがあるのです。だからちゃんと支払った後に減額するのは構わないということになります。ところが、被告の方に見てみますと、本当に支払おうと思っているので、もし支払えなかったら責任を取るという条項が付いても恐くないということになるのです。お互いの不信感と不信感をうまく組み合わせるのですが、そうすると、これでだいたい苦勞しないのでできるのです。

【ロースクール交渉学】(白桃書房)を一緒に書いた、東大法学部の法社会学の太田勝造教授が、最近の裁判所の和解調書の調査をしているのですが、調査してみると、この一部完済後免除型の和解が非常に多いとの感想を持たれたそうです。そして、ある弁護士会の講演で、私(草野)の和解がそれだけ普及しているという言い方をしたところ、後で数人の弁護士に取り囲まれて、「そんなことは、私らは昔から知っているし、やってきた。この型の和解は草野判事の専売特許じゃない。」と抗議されたことがあったそうです。

私が皆さんによく分かってほしいのは、私はこの型を説明しましたが、「私が作った」という趣旨では言っていないということです。私は、この型を知らなかったのに、自分で思いつくのに、すごく苦勞したという趣旨で言っているのです。先輩方から教えてもらっていたら、そんな苦勞をすることなく、ほかの型に、早く行きつけたじゃないかと、言いたいのです。ゼロからスタートするのは大変なので、私は、和解技術論を普及することが大事だと言っているのです。ともあれ、現在は、この一部完済後免除型が普及しているということ、それは、非常に喜ばしいことだと思います。

この型の逆の型も知っておくとよいでしょう。それは、世の中には、いろいろな人がいて、免除されるという言葉は恩恵的だとして嫌う人もいます

す。そういう場合には、少しも慌てず、「分かった、じゃあ、70万円にしよう。もしあなたが途中で不履行をしたら、そのときは、違約金10万円をつけて80万円にして返すのですよ。」と言うのです。すると、「結構です、約束違反したときの違約金ならば10万円を加算した80万円が基準となってもいいです。」と言って、OKが出るのです。このような相手や状況に応じて変化する幅を持つことが実戦では特に大事なのです。

和解技術には、1つは、理屈は分かってもそれを会得するには地道な努力が必要なものと、他は、一度聞けばすぐに使えるものの2種類があります。人の話をよく聞くということは、一生かかっても会得できるか分からないような技術ですから、前者の例です。これに対して、一部完済後免除型は、一度聞けば、誰でもすぐに使うことができるというもので、後者の例になります。

私がオリジナルで考えた投票型を紹介しましょう。ある家が、家の人の旅行中に火事になって丸焼けになってしまいました。いろいろ調べてみたら、冷蔵庫の下が一番燃えていて、原因は冷蔵庫らしいということになったのですが、現場検証に行ったら冷蔵庫を見ましたら、コンプレッサーがなくなっていることが分かりました。これでは、鑑定もできないので、困ってしまったのですが、困ったときはチャンスで、和解を勧告したのです。ところが、一流の会社や金融機関は簡単に和解に応じないのです。それは、事件をたくさん抱えているので、1つを和解すると、他の事件も和解しろとの圧力が強くなるのを嫌うからだと思います。

この事件の被告の弁護士は、「和解してもいいが、和解の交渉には応じない。」と言いました。要するに、自分から金額を提示することもしないし、向こうから提示される金額に対しても返事をしないと言うのです。普通は、原告側が5,000万円ぐらいを要求すると、被告側は、損害賠償としては認めないが、見舞金の300万円なら考えてもいいなどと言うところから始まるのです。被告の弁護士の狙いは、少ない金額でも、一旦提示してしまうと、その限度で責任を認めたと解釈されて、それを端緒に更なる要求をされてしまうので、それを防止し、駆け引きをしたくないのだと思いました。

そこで、被告の弁護士が嫌う駆け引きを防ぐ方法を担保できれば和解ができるのではないかと思い、乗り越える方法を考えました。被告は、裁判所の和解案に対する諾否の意思を相手に知られたくないので、諾否の意思が相手に分かる方法では、たとえ被告が受入可能な案であっても、断る可能性があるなど思いました。そのためには、裁判所が確定した和解案を一発で提示し、それを当事者双方が一発で受諾する以外に和解が成立する方法はないと直感しました。私には、この金額だったら、双方がギリギリ応じるのではないかという金額が浮かんでいましたので、自分が裁判所案を受諾したことが相手に知られないような意思表示のやり方を開発すればよいとの発想のもとにひらめいたのが投票型でした。

こういったことは儀式性が必要です。まず1回やり方を考えさせてくれと、一度手間を取らせて、次の期日に投票型の説明をしました。「私が書面で和解案を出し、これを持ち帰って検討してもらって、返事は次回お聞きします。そのやりかたは投票する方法で行います。私が投票用紙を差し上げますので、それに受諾する場合は○、拒否する場合は×を書いて、投票箱に投票してください。開票の結果、両方とも○だったら和解を成立させますが、×が1つでもあったら、不成立にします。」と言ったのでした。

この方法では、○をつけても、相手側には知られないだけでなく、和解が成立したと聞かされたときに相手が○だったことが分かるし、不成立だったときには相手側が×だったことが分かるのです。ところが×をつけた場合は、自分の×だけで和解が不成立になりますから、相手方が○だったか、×だったか分からないのです。これだったら、思わず○をつけたくなるなど思っていましたら、両方とも○が出ました。

私が、和解成立と告げましたら、双方が立ち上がって、互いに「迷惑をかけました」と言って、挨拶しあいました。それを見て、対立が厳しいように見えたけれども、両方ともに和解を望んでいたということがよく分かりました。

この投票型は私のオリジナルですが、実際にはもう1回やったことがあるぐらいで、ほとんど使っていません。ただ、この型は、私に力と勇気を与え

てくれるのです。なぜなら、もう他に方法はない、和解を打ち切るしかないときとあきらめかけたときに、まだ何か方法があるのではないかと、努力してみようという自分への励ましと力を与えてくれるのです。そういう意味で、非常に思い出深い型なので、一部完済後免除型とともに、講演するときには、必ず紹介する型なのです。

他にも、いろいろ工夫した型がありますから、興味を持たれた方は、ぜひ、和解技術論をご一読ください。

【6】将来の法曹に向けての和解技術上達のアドバイス

和解技術上達のコツの第1は、できると信じてやることです。いろいろ作戦を考えることはよいことですが、和解室に入ったら、きっぱりと作戦を忘れることが大事です。ああ言おう、こう言おうと事前に考えていて、記憶に頼るのが一番よくありません。その場で、相手の言っていることに無心に対応し、臨機応変に反応することがよいのです。

相手との意思疎通ができないと話し合いはできません。このときに大事なものは、当事者の心情を理解することです。ポイントは、当事者が送ってくる隠れたメッセージを読み取れるかどうかです。和解するとかしないとか、いろいろなことを当事者は言いますが、心裡留保という言葉があるように、だいたい自分で言っていることが真意と違うことを知っていることが、和解のケースではほとんどです。

たとえば最低1,000万円だと主張している人が、本音は500万円でも300万円でもいいということも多いのです。「絶対に別れます」と離婚裁判を起こしている人が、本音は別れたくないという人もいます。なかなか本当のことを言わないのです。しかし、和解したい人は密かにシグナルを送って来ていることが多いのです。言っている言葉に捉われず、本音をうまくキャッチすることが非常に大事なことです。

【7】和解技術論の課題

和解技術論は、裁判所内に「和解判事になるなかれ」という格言が支配し

ている時代に、挑戦者として登場したために、最初は少数派でしたが、今では多数派になっていると思います。熱心に和解する裁判官のほうが普通で、司法研修所でも和解の教育をしています。そのため、今では、逆に和解技術論に対する反発も出て来ています。

弁護士出身の那須弘平最高裁判事は謙抑的和解論を主張され、和解を持って囁さずに、判決を尊重しなさいと言われていています。学者（山本和彦、垣内秀介教授）からは、和解手続論が主張され、いくら和解に有効だからといって、やってはいけないことがある、和解について手続的規制をすべきであると言われていています。これらの意見は、このまま和解技術論を放置すると暴走してしまうという危機感から来ているものと思われる。

私が思うには、和解技術論が無視されているのではなく、叩かれるぐらいまでになったかと感慨深いものがあります。訴訟上の和解は、裁判という権力装置の中で行われているものですから、裁判外の当事者間の話し合いと違って、裁判官に和解案が適正妥当であることを説明するという手続配慮義務はあると考えています。

【8】実務を離れて大学での新しい目標

今、私は、学習院大学に勤務して4年で、来月から5年目に入ります。現在は、裁判官ではありませんから、現実には和解をすることはありません。和解をしなくなった私の新しい目標は、私の和解の経験から学生に役立つものを伝えたいというものです。私の和解の特色は、判決の結論に支配されたものではなく、当事者との話し合いを中心として交渉の原理を取り入れたものでしたから、大学では、交渉を柱にして和解に対する私の心などを加味した教育をしたいと考えていました。

ロースクールでの目標は、法曹になろうと目指している院生に紛争解決の局面で有効な和解技術について私の考え方を伝えたいということです。そのために民事手続法演習「和解と交渉」を開設しているのですが、新司法試験に合格しなければならない立場にあるロースクール生のことを思いますと、新司法試験にも有効な発想法も合わせて伝授できないかを模索しているところ

ろです。

もともと、私自身は、ロースクールの専任ではなく、学部の専任教授なので、学部生対しても責任を負っています。学部生のほとんどは、企業に就職しますので、社会に出た後に、対人関係や交渉に役立つようにとの願いから、「交渉と法」演習というゼミを学部で開設しています。交渉の分野も紛争解決交渉だけでなく取引交渉などの交渉も視野に入れ、大きな裾野でやろうということを考えています。

大学教育以外では、裁判所内のADR（和解や調停）や裁判所外のADR（弁護士会、司法書士会、行政型のADRなど）を観察、研究し、それぞれのADRの質の向上に役立つ役割を果たせたらと考えています。

私の最後の目標は、日本式ADR（和解と調停）の外国への発信です。私は、インドネシアの最高裁からの依頼ということで、独立行政法人日本国際協力機構（JICA）の「インドネシア和解・調停強化支援プロジェクト」に関わりました。インドネシアでは2003年にオーストラリア政府の支援によりアメリカ型のメディエーションを導入した最高裁規則ができたのですが、全く普及しないので、日本型の長所を取り入れた最高裁規則の改正と裁判官等への技術指導をお願いしたいとの依頼があったのです。私は、JICAから依頼され、最高裁規則の改正と裁判官や書記官の研修開始まで漕ぎつけたところで、2年のプロジェクト期間が終了しました。JICAによると、立派に成果が出たので、継続の必要性がないということで、支援は去年打ち切りになってしまいました。

私は、いくらなんでも芽が出ただけの状態、手を引くというのは無責任であるし、アメリカ型の二の舞となって枯れてしまうと思いました。インドネシア側からも継続の強い希望がありました。このうへは、私は独力でも1年に1回はインドネシアに訪問し、支援をしようと決意しました。幸い、3年間分の科学研究費が認められたことと、JICAの依頼を受け、実際に支援を担当していた法務省法務総合研究所国際協力部（ICD）も協力していただけることになり、今年の8月には、大学教授4人（うち3人は学習院）とICDの教官等2人の計6人で、インドネシアに訪問し、裁判所や大学へ行き、日

本のADRや法制度についてセミナーをすることになりました。

私の和解技術論をJICAが英訳したのですが、これを基にインドネシア語に訳したものを『WAKAI』という題でインドネシアで出版しました。このインドネシア語訳をしてくれたLuthfi弁護士は今年の6月から学習院大学の東洋文化研究所の客員研究員として来日し、日本の和解、調停を研究する予定です。

日本の裁判所内ADRは、世界から見ると、異色中の異色の存在ですが、非常に細やかで配慮があり、良いものを持っています。この日本式の良さを確認するとともに、外国からも学ぶべきことは学びたいと思っています。私は、現実には和解という実務はしないのですが、こういったところだけで貢献したいと思っています。

【9】最も大事なことは制度の利用者からの信頼

私が外国に行って分かった一番大事なことは、どんな良い制度も利用者からの信頼がないと、だめだということでした。日本の制度が外国よりうまく行っているのは、日本の国民に裁判所に対する信頼があるからだと思います。インドネシアでは、国民が裁判所を信頼していないということがあります。それは、インドネシアでは裁判所でも賄賂が効くという現実があるからです。でもさらに驚いたのは、インドネシアだけでなく、他の国も賄賂が効く国の方が多いということです。

日本の裁判所の廉潔なことが、裁判、和解、調停を支えているということをご皆さんによく分かっていたいただきたいと思います。ロースクールができたということは、これまでの法曹が国民の期待に応えていないということも原因にあると思いますが、我々が伝えて来た司法の廉潔ということをごロースクール生も守り伝えてほしいと願っています。

参考

草野芳郎『和解技術論』第2版 信山社 2003年