

意見の違う相手との折り合いの付け方

子どもの権利擁護委員 沼田 徹



人間は、一人一人異なる存在です。ですから、具体的な問題を突きつけられた時、人それぞれに異なる意見を持つことは当たり前です。

ところで、好きな食べ物は何かというように百人百様の意見があっても何ら不都合のない問題もあれば、意見が対立する中で、どうにかして一つの方向性を決めなければならない問題もあります。例えば、部活動において、レギュラー中心で厳しい練習をして対外試合で勝利することを最大の目的とするのか、勝ち負けにこだわらずに仲良く楽しい時間を過ごすことを目的とするのか、部員の意見が対立したような場合です。

このような場合に、どのように対立する意見の折り合いを付けたら良いのでしょうか。私は、弁護士業務の中で、日々このような問題を取り扱っておりますので、その経験から大切と考られることを幾つか述べたいと思います。

第1に、意見の対立が激しければ激しいほど、感情的になりがちです。そこで、対立が激しい場合には、意識してできる限り感情を抑制する努力が必要です。感情が先に立つと、合理的に物事の利害得失を判断することができなくなりますし、相手方の感情をも刺激し、收拾がつかなくなります。

第2に、自分がなぜそう考えるのか、意見の根拠を事実と証拠に基づいて組み立てて、分かりやすく相手に伝えることが必要です。

事実の認識に食い違いがある場合でも、一致する事実認識の範囲はどこなのかを常に意識して協議を進めることが有益です。

事実の認識が一致すれば、その事実からどんな効果が発生するのかという話に進むことができます。事実を当てはめる基準が、法律や何らかのルールによって示されていれば、論理的に一定の効果、結論を導くことが可能となります。法律やルールがない場合には、経験則（日常生活等で実際に経験された事柄から見出される法則）から、結論を導き出せます。

第3に、意見が対立しても、相手方を説得によって意見が変わり得る対象として見るべき

です。また、相手方の主張が合理的で説得的であれば、自分の意見に固執することなく、説得される柔軟性を持つことも必要です。つまり、説得する能力だけでなく、説得される能力も物事を解決するためには大事な要素です。

第 4 に、相手方の立場からみて、相手方が妥協できる点はないか、自分が譲歩できる点はないかと検討することです。相手方から見える景色を頭に入れながら、自分が相手方だったらと立場を置き換えて交渉をすることは、紛争の解決にあたり、極めて有用です。

