

Ⅳ-1 研修受講者を通じた米国コンセンサス・ビルディングの適用性に関する分析

徳島大学 学生員 ○郡 佑毅
徳島大学 正会員 山中 英生

徳島大学 学生員 村上 香奈
徳島大学 正会員 滑川 達

1. はじめに

社会資本整備における土木技術者には、科学的な処理を説明する能力だけでなく社会的合意形成のプロセスを運営する技術が必要になってきている。アメリカでは、こうした社会的合意形成に対して第三者（メディエーター）が介入してプロセスを進める、コンセンサス・ビルディング（以下CBとも記す）手法が実践されており、成功事例が生まれている。本研究では、平成16年度に土木学会四国支部で行われた「コンセンサス・ビルディング手法研修会」の受講者を対象にしたインタビュー分析をもとにして米国CB手法の日本での適用上の得失を分析する事を目的としている。

2. コンセンサス・ビルディング手法

(1) 米国コンセンサス・ビルディングの歴史

アメリカでは、1960年代都市政策に住民による反対運動が激しくなり、行政対市民の構図が出来る。しかし両者が争いに勝つことに力を注いだ結果、政策が何も実現できなるといった状況が生じる。こうした対立関係を清算するために、コンセンサス・ビルディングの考え方が生まれたとされる。1973年にワシントンでのダム建設に関する紛争で初めてメディエーションという形で利用され、以降全米に波及し、実際の事例で成果が生まれ現在では主流となりつつあるという。

(2) コンセンサス・ビルディングの概要

CBは利害関係者を特定して、全員の同意を迫るプロセスとされ、利害関係者の代表が一同に会して話し合いを行う形式が基本となっている。第三者が5段階からなるプロセスを運営し、合意形成の理論として交渉学的手法を取り入れていることが特徴となっている。

a) コンセンサス・ビルディングの基本5段階

コンセンサス・ビルディング手法には、基本5段階があり、招集、責任の明確化、審議、決定、合意事項の実現のステップを踏む。ここで、最も特徴的なのがステップ1の招集での紛争アセスメントである。これ

は、第三者が客観的立場から共通利害の整理を行うもので、重要な利害関係者の把握、審議において重要な課題を漏れなく把握すること、さらにCBを実施する事が利害関係者の役に立つのかどうかを評価するために行うものである。芋づる式で対象者を広げインタビューを行い、存在する利害を整理した報告書を製作して、一般公開を行い、参加が必要な利害関係者を招集者に対して提案するという手続きをとる。

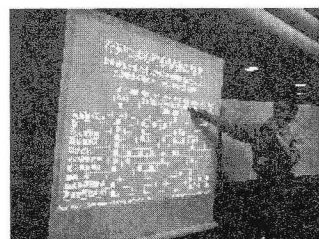
3. 分析

(1) 研修会

研修会では、コンセンサス・ビルディングの手法について、3日間で講義と体験実習を行った。日程は、平成16年8月26日～28日で、参加者は行政関係者と実務家の20名である。講師はMITの松浦正浩氏が行い、表1に示す研修プログラムになっている。

表1 研修プログラムの概要

講義：コンセンサス・ビルディングの概要	60分
講義：交渉学基礎	30分
演習：二者間模擬交渉	80分
講義：紛争アセスメント	40分
演習：紛争アセスメント	130分
講義：メディエーション、第三者介入	70分
講義：共同事実確認	30分
講義：合意形成プロセスの企画設計（その1）	85分
演習：合意形成シミュレーション	120分
演習：合意形成プロセスの企画設計（その2）	120分



講義の様子



演習の様子

(2)インタビュー調査

本研究は、研修会の参加者のインタビューを通じて、CB手法を日本の実例に適用する上での得失について明らかにすることを目的としている。このため研修受講者を対象としたインタビューを元にした質的調査法を適用した。インタビューからCB手法に対する評価と課題に関する意見を抜き出し、キーワードをKJ法でグループ分けし、分析を行った。対象者は、研修受講者のコンサルタントと実務家の7名であった。インタビューの質問は研修内容の理解及び、現場適用の課題についてで、CB手法の評価や課題を分析した。ヒアリングした7名の参加者は、研修会に参加した動機と合意形成の場への参加経験で表2に示すように分けられる。

表2 研修受講者の属性

合意形成の場への参加経験 研修会に参加した動機	有	無
個人のスキルアップのため	A, E, G	—
業務のため	B, C	D, F

(3)分析結果

KJ法で、意見を分類した結果を、図1に示す。

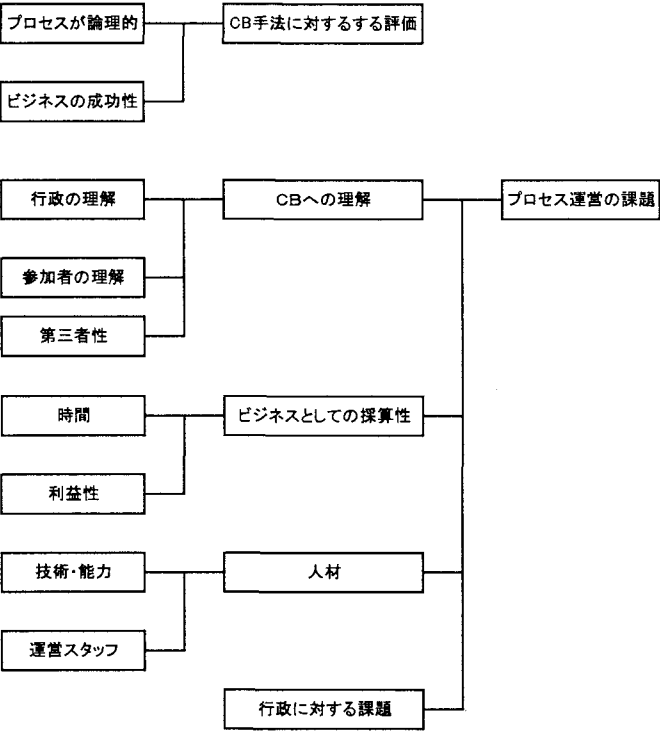


図1 コンセンサス・ビルディング手法の評価と課題

CB手法に関する評価については、手法そのものの論理性に対する評価と、ビジネスとしての成立性に対する評価が得られた。CB手法は、合意までのプロセスが論理的であり、利害関係者が互いに納得のいく交渉ができる手法であるとの可能性も評価された。また、プロセスが具体的で、業務として成立する可能性があることも評価された。

一方、プロセス運営の課題として、我が国への適用に関しての課題が指摘された。手法のプロセスが複雑で行政や一般者にとって理解しづらく、また、第三者についても新しい概念で受け入れづらいとの指摘や、中立者の役割や信頼を築くには、アメリカのように実践の蓄積が必要とされた。ビジネスとしての採算性では、私企業としてCB手法を運営していく上で、利益性や期限内で結果を出せるかどうかについての関心がみられた。人材に関しての課題では、CB手法を運営していく上で、チームと高度な技術が必要としている人が多く、教育プログラムの充実が必要といえる。行政に対する課題では、従来の行政主体の事業感覚からの移行が必要で、行政担当者への研修なども必要と考えられる。

4. まとめ

コンセンサス・ビルディング手法は論理的であり、ビジネスとして成立する可能性があると考えられる。しかし、日本で適用していくには、コンセンサス・ビルディング手法のプロセスを運営していくためのコンセンサス・ビルディングへの理解、ビジネスとしての採算性、人材、行政に対する課題を改善していく必要がある。

今後は、第三者の実践、実務者の教育プログラムの充実、行政担当者への研修などコンセンサス・ビルディング手法のプロセス運営の課題について分析を深めて、日本版のコンセンサス・ビルディング手法を成立させるための要素を分析していきたいと考えている。