

Gard Insight

調停-スキルが必要とされるのか？

こちらは、英文記事「[Mediation: Is there an art to the deal?](#)」（2017年8月25日付）の和訳です。

海事紛争の解決に導く米国と英国における調停業務の共通点は何なのか？

以前の [Insight 記事](#) では、調停とは調整された示談交渉のことであると説明した。今回の記事では、調停の経験を持つ Jacob Munch 氏と Stephen Mills 氏と GARD のスタッフとに、海事紛争の調停を成功に導く秘訣について語っていただいた。米国と英国の調停業務を比較し、訴訟なしに紛争を和解に導くにあたってその共通点を明らかにする。



お金だけではない - 米国の場合

米国では、海事訴訟は人身傷害に関わるケースが多い。その申立人は、乗船中あるいは船の周辺で働いているときに傷害を負った米国人の船員、湾岸労働者、パイロット、サーベイヤー、乗客などがある。公判となる前の米国連邦裁判所においては、地域によって異なるが、調停または和解会議により事件を解決する努力が義務付けられている場合がある。

そのような努力が必要とされない場合は、調停が州裁判所により推薦される。その場合に、全当事者が合意しなければならない民間の調停が一般的だ。

GARD のニューヨーク事務所の Michael Leahy 氏が最も大事な成功要因として指摘するのは、「この日に、申立人には申し立ての結果を管理する機会が与えられるが、裁判に進むことにより、その人の運命が見知らぬ人の手に委ねられ、その機会が失われる」という調停人が開会式で述べることばである。GARD の代理人や依頼人に伝える同じく重要なメッセージとして「その日と時間に解決する機会がある」とも話す。

調停人の Jacob Munch 氏は、調停人が調停期日の目標を最初から明確に述べる必要があると主張する。彼自身は、調停日前に申立人、弁護士および他の当事者が参加する電話会議を開催することもあり、その目的は、全当事者に調停により何が期待できるかを知らせるためだという。申立人にとっては、調停が自分の「不当な扱いを受けた気持ち」を晴らす機会でもあるのだ。相手方がそれに耳を傾けることもとても大事であり、「困難や傷害を認めることが責任を負うことにあたらない」という。GARD 顧問の Jack Scalia 氏は、「誠実である限り、人の気持ちを認めるのが有利になることもある」と賛成する。

GARD North America 社長の Sandra Gluck 氏は、調停により被告人を人間化できると話す。特に、被告人が企業である場合、申立人が企業の代表者や保険会社の代表者と顔を合わせることができると有利

だという。Gluck氏は、「弁護の許容範囲内の謝罪や誠実な共感表現が、当事者間の摩擦を和らげ、解決できる問題に再度集中させるようにできる」と話した。

インタビューしたアメリカ人のすべての当事者が下調べをしなければならないと話した。それぞれの当事者を代表する弁護士が、自分の主張の弱点と同時に有利な点を理解するために十分に準備しなければならないという。調停人も、紛争の法律かつ事実上の要因を把握できる能力がなければならない。その日に合意に達さないという形で調停が「うまくいかない」かもしれないとSandraは述べるが、その過程により、調停人が継続的に仲介しなくても一週間後、一か月後、またはそれ以降に解決に至る場合もある。その理由は、立ち合いをし、相手の話を聞くことにより、当事者が互いの弱点や相手の主張の長所を把握できるからだ。

法律的な視点をとらない成功—英国の場合

英国では、調停は義務付けられていなく、海事事件に関しては、事情に通じた営利主体間の紛争を調停する解決手段となる場合が多い。したがって、両国の調停業務において当事者や請求の種類に根本的な違いがある。両当事者が営利主体なので、「米国に比べて共感することがそれほど大事ではない」と、調停人のStephen Mills氏が主張する。例えば、運送に関わる人だと契約紛争になじみがあるので、個人的なものとしてとらえないはずだ。したがって、「難しいのは、和解交渉を鎮めるのではなく、再び焦点を合わせ、交渉において当事者が持つ「成功」のイメージを再定義することかもしれない」という。

当事者は、調停している事件を代表する弁護士の目を通して見ていると、Stephenが説明する。弁護士が知識に基づいて推測した交渉の見通しを当事者に伝えるので、当事者が弁護士の意見を重視したいケースが多いと話す。「勝つか負けるかという考え方」を変え、和解が成立したので「勝った」という形で妥協する方向に進まなければならないとも述べた。GARDの最高クレーム責任者のChristen Guddal氏もそれに賛成を唱え、「当事者が「勝つ」ために調停しているわけではない。紛争を解決しようとしているのだ。」と述べた。「当組合では、調停を承認するのであれば、その時点で調停の目的が和解であるという合理的な認識を作り出すので、誠実にやらなければならない。誠実でない当事者があれば、両当事者の関係がより悪化する可能性がある」と話した

円満な和解の可能性を高める

インタビューしたアメリカ人とイギリス人は、いくつかの円満な和解成立の要因として以下の共通点を挙げた。

- 本当の意思決定者の意見も取り入れること。調停とは正式な手続きではないので、弁護士が不在な間に交渉がうまくいく場合もある。
 - 十分な知識を持ち、相手方の話をよく聞かなければならない弁護士が大事な役割を果たす。賢明な弁護士なら、依頼人の立場の弱点や相手方の主張の長所を丁寧に説明する。
 - タイミングも大事。重要な情報がまだ不明な時点では、調停には早すぎるかもしれない。公判直前に調停してみても、当事者の意見がすでに定着している、かつ公判準備の高額な費用がすでに発生しているので、成果が出るケースが少ない。つまり、早い段階での調停が遅い段階での調停よりも効果的だ。早い方の調停がうまくいかなかったとしても、後日、また調停を試してみればうまくいくということもある。
 - 保険業者を含む当事者の考え方が最も大事だ。全当事者が紛争解決を目的として協力しなければならない。
 - 調停による和解成立は費用の節減につながる。訴訟は費用が高いだけでなく、最初の請求から解決までのプロセスに数年もかかる。全当事者にとって時間と費用が大きな問題なのだ。
- 稀にはあるが、重要な原則のあるケースが公判に進む場合もある。しかし、紛争の大半は和解で解決できることを忘れてはいけない。調停は、フレキシブルかつカジュアルに問題に取り組むことができる

ので、当事者の財務的結果や、金銭に関すること以外のニーズに対処するクリエイティブな解決策を生み出す機会でもある。しかも、交渉が難航しても、当事者の権利に影響を及ぼすことはない。

結論としては、和解が成立する見通しを左右する要因がいくつかあるが、成功への戦略はひとつではない。紛争解決は科学的なものでなく、ソフトスキルを必要とするものなのだ。GARD は、GARD のコアパース（核となる目的、すなわち我々のメンバーや依頼人がリスクやその結果を管理するのを手伝えること）を達成するために、調停を必須なツールとして引き続きサポートします。

お時間や貴重なご意見を頂いた外部の参加者様に感謝申し上げます。

フロリダ州タンパ市に在住する Jacob Munch 氏は、現在海事法弁護士として活躍している。公認仲裁人および公認調停人である。彼は複数の管轄区域において紛争調停を務める。

Stephen Mills 氏は、ロンドンにある Sea Mediation Chambers の設立者である。運送保険や海事保険の紛争調停をフルタイムで行う。

この Gard Insight 記事に関するご質問やお問い合わせは、[Gard Editorial Team](#) または [ガードジャパン](#) までメールしてください。読者の皆様からのご提案をいつでも歓迎いたします。今後の記事のアイデアなどがあれば、ご連絡いただくと幸いです。



著：Kim Jefferies 氏
GARD Insight 編集者

本情報は一般的な情報提供のみを目的としています。発行時において提供する情報の正確性および品質の保証には細心の注意を払っていますが、Gard は本情報に依拠することによって生じるいかなる種類の損失または損害に対して一切の責任を負いません。

本情報は日本のメンバー、クライアントおよびその他の利害関係者に対するサービスの一環として、ガードジャパン株式会社により英文から和文に翻訳されております。翻訳の正確性については十分な注意をしておりますが、翻訳された和文は参考上のものであり、すべての点において原文である英文の完全な翻訳であることを証するものではありません。したがって、ガードジャパン株式会社は、原文との内容の不一致については、一切責任を負いません。翻訳文についてご不明な点などありましたらガードジャパン株式会社までご連絡ください。