

模擬国連 アドバイス

2017年12月24日

かえつ有明 模擬国連顧問

関 孝平

はじめに

本校は現高2の4名が模擬国連をゼロに近い状態からここまで作り上げてきました。その4名も今回の冬会議で2名が引退し、残りの2名もあと1, 2回の会議を残すのみとなりました。今回の会議を開催するにあたり、彼らと話をし、一貫して2つのことを大切にしています。1つ目は原点回帰。模擬国連にもう一度純粹に向き合い、取り組んで、賞や全日に関係なくみんなと一緒に有終の美を飾ること。そして、もう1つは、これまで私たちの模擬国連を支援し、教えてくれた多くの学校や参加者に感謝をし、1つでも還元してバトンをつなぐことです。ここでは、その思いも含めて、私が彼らに指導してきたことを中心に、皆さんに会議参加についての考え方や動き方を共有、助言させていただきます。彼ら4名のこと、会議行動の支障となる部分を除いて最大限共有させていただきます。実際にその動きを見ていただき、みなさんに還元し、つないでいける最後の会議となりました。これらのことがどこまで実践できるかどうかは分かりませんが、彼らなりに考え、精いっぱい頑張っております。このアドバイス、そして本校の生徒の動きが皆さんの活動の一助になるのであれば、彼らにとってもそして私にとってもこの上ない喜びです。

なお「手の内をさらした」と思えるかもしれませんが、ここで共有することは戦術ではなく、あくまでも考え方、アプローチであり、その目的は、行動の意識化、そしてその意識の見える化です（私がいろいろな用語を開発しているのも、その意識化、見える化を整理するためです）。模擬国連にしか通用しないテクニックを指導してきたつもりはありませんし、それらを突き詰め、探求することに意味があります。会議行動にはいろいろな考え方やスタイルがありますが、模擬国連だけでなく、今後の課題探求力やコミュニケーションスキル養成、異文化理解につながるものが多くあると思いますので、参考にしていただければと思います。なお、本校では戦術であろうが、非教育的なものは一切教えませんし、そのような行動は酷評されます。模擬国連は勝負的な要素があるから面白いのも事実ですが、「勝ち負け」ではなく、世界平和を考える活動です。あくまでも、真正面から課題に向き合い、大使としての行動を探求することを皆さんにも求めます。そして、皆さん一人一人の意識とスキルが高まり、模擬国連がさらに活性化し、また一人、そしてまた一人と次にバトンをつないでくれる生徒が出てくれることを心より願っております。

1 交渉 = 納得度 = 納得の量×質

模擬国連では「交渉」が1つのキーになるわけですが、なぜ交渉するのでしょうか。この質問は先日ある会議に参加した後、フィードバックの際に本校の4名に再度投げかけた質問ですが、みなさんは答えられますか。「国益が違うから」というような答えが返ってきそうですが、そもその前提として当たり前のように十分に理解されていないことがあります。それは「正解がないから、もしくは正解が1つではないから」交渉が起きるということです。じゃあ、正解の代わりに何なのか。それは「納得解」というものです。当事者が納得する答えをはじき出すのが交渉というプロセスです。ただ、「解」というと答えがあるように感じますが、納得というのは実は答えではなくて、「納得度」というようにあくまでも程度の問題だということも重要なことです。その程度をいかに高めていくのか、ということを経済行動の裏付けにするといろいろなことが見えてきます。

またもう1つの論点として、納得度というのは「量」と「質」で作りに上げられるものだということが挙げられます。後で述べますが、例えばスピーチは何のためにあるのか。DRの質を高めるとは何か。モデで何をめとめるべきなのか。なぜ多国間交渉をすべきなのか。。。自分たちのDRの妥当性を納得させるためであり、納得する当事者を増やすという思考があるとずいぶん変わってきます。自分たちの国益が守れたDRをこり押しで提出し、パワープレイで採択させることも1つの技ですが、ただし安全保障や国際協調という点から考えると、そのように出されたDRに実効性は乏しいと考えます。コンセンサスまで行かなくても、どのように納得度を高め（納得の質）、納得する当事者を増やせるのか（納得の量）、という2次元の思考が大きく会議行動に関わってきます。それぞれ「納得度を高めよう」という視点から取り組んでみると、相手のDRが採択間近でどうスピーチをするのか、最後の投票行動前のアンモデをどう過ごすのか、、、そういうところまで見えるものが変わってくるはずで

2 ペアの役割

模擬国連では「内政」「外交（外政）」という言葉を使いますよね。しかし、私は「内政とか外交といったものは自分たちが勝手に作った虚構で、その虚構に縛られるな」と言っています。「内政・外政ありき」だとそれに縛られて意外と動きの柔軟性を失ってしまいます。皆さんの中でも「どっちが内政やる？どっちが外交やる？」という話もペア内で出るかと思いますが、私たちはそこから始まるのではなく、お互いの特性を最大限活かして、議場に合わせて動いた結果「私が内政ぽかったね」という感じにしていきたいというスタンスです。

その点からも、本校のペアは内政、外政という役割で必ずしも分けていません。それぞれが複線的かつ多角的に動き、個々の特性を活かしながら、その場の会議の流れと達成すべきビジョンに合わせて動き方を変えていくということが前提にあるからです。そうは言っても、結果として、内政と外政というように分担が別れていくことが多いのですが、本校ペアがトップレベルの大使

に対峙するにはそこを固定しすぎることは得策ではないと思っています。地頭や地力、ディベート力ではまだまだ上位者にかなわない部分があるので、私はいつも複線的な動き方を担保していくことをペアに求めています。もちろん、大使の特性によって実践するアプローチは異なります。

ここで、本校の高2の2ペアを紹介します（ウェブの共有なので、個人名を伏せてA～Dと言う名前を使いますが、知っている方は誰のことか想像してみてください）。タイプが全く異なるペアですが、両方とも面白いペアです。

A君とBさんの場合

まず一応学外でも「かえつのエース」と呼ばれているA君とBさんです。この2人についてはいろいろなところで例に出して話しているので秘密も何もありません（ガイダンスでもこの話をしましたね）。会議参加すれば数分で分かりますが、2人は全く対照的な特性を持っています。2人は内政、外交のスペシャリストを組み合わせたペアです。それでも、役割を固定しすぎないようにと、お互いの役割をどうフォローしあうのかという点から、内政、外交の在り方を探求しています。この2人は特性がはっきりしているため、うまく機能すれば怖い存在になりますが、はっきりしすぎていてある意味ワンパターンなアプローチしかありません。そのワンパターンを極めつつ、その中で柔軟性を見出していくこととなります。

A君はブレイン、Bさんはコミュニケーターという特性があります。もともとA君は深く狭く、Bさんは広く浅くというタイプです。それぞれが足りない部分をカバーしあっているように見えますが、二人が重なってダブルカバーできる範囲が狭いというのが課題でした。これまで会議参加を重ねる中で、それぞれの特性を活かしつつもそのダブルカバーの範囲を広げ、動き方を考えてきました。このペアはBさんのコミュニケーション能力がどこまで機能し、（政策という実を深めながら）幅を広げるかがうちのカギになります。A君はDRの中心に入れば強いですが、単にDRの質を高めるだけでなく、他国の意見を吸い上げながら、納得の量を増やしながらかまとめしていくということが求められます。また、彼らのDRや交渉の価値を高めるには、A君を中心にリサーチやDR作りというハード面をしっかり作り、その上で、Bさんを軸として2人で多面的交渉を実現させるということが重要になります。場合によってはA君が内政の輪でしっかり機能するにもBさんの動力や調整力、バランス力が必要になります。一方で、特にグループ間交渉やコンバインという局面でBさんが折衝を重ねる際に、彼女自身のリサーチや政策提言自体を深め、単にコミュニケーションとして成立させるだけでなく、交渉やコンバインのファシリテーター的な存在感を出し、交渉としての価値が深まるように意識をさせています。

C君とDさんの場合

もう1方のペア、裏エースという言い方がふさわしいかもしれませんが、C君とDさんは、まずC君がどの会議でもぱっと目立つと思います。彼は、もともとの存在感、伝える熱意、そして政策、それぞれがそれなりに高いレベルにあると思いますし、それは相手もすぐ分かるでしょう。それに加え、Dさんにはバランスのとれたオールラウンドプレイヤーの素質があるので、いろん

な役割を兼ねながら動けます。A 君、B さんほどお互いの特性が真逆じゃないので、その分いろいろなことができる。役割という点から言うと彼らは実に面白く、「この局面は C 君が内政、D さんが外交をしているんだな」と私が思っても、後で本人たちに聞いてみるとお互いの意識はそれぞれ逆だったりすることがあるのです。私からすると「えー!？」って感じです。どういう意識でやったらそうなるん? って。彼らは意識的に惑わせるほど器用ではないので、いろいろ動いているうちに勝手にそうなっているんですね。ある意味ごちゃごちゃ。良い言い方をすれば柔軟。でも、これはこのままやらせたほうが面白いペアになります。特に D さんが外交とも内政ともいえないような中間的な役割をうまく果たすことができ、バランスが取れているからこそ、ダブル外交も含めてアプローチがいろいろ持てます。リバーシブルペアと呼んであげましょう。

さて、そんなペアに私が言っていることとして、「C 君の動き方で D さんの質が変わる」ということです。D さんが状況と目的に応じて役割を変えながら動いて、2 人で外交を絶対的に機能させていく必要があります。

3 シングルとして動く

私は、中級までのペアには「どうペアで動くのか考えろ」という当然の課題を与え、「内政、外交」という 2 つの役割にとらわれずに、どのように自分たちが会議の中に入っていく、会議行動の価値を高めていくのか考えさせていきます。しかし、レベルが上がり、会議の中核を担えるようになってくると「役割に縛られない」ためのさらなる課題が私から与えられます。「それぞれシングルとして動く」というオーダーです。

ただ単にバラバラに動くというのではなく、簡単に言うと、同じ X 国大使であっても、それぞれ「X-1 国、X-2 国」という別の国の大使として動くということです。もちろん個人のスキルやフットワークがないとできませんが、もしこれができるればそのペアは事実上議場で 2 か国担当させてもらっているのと同じです。これも「1 つの国として動かなくてはいけない」という自分たちの作った虚構に縛られていてはできない発想です。

具体的な動きとしては、特に序盤の動きがとても大切なのですが、それぞれが別の国として独立してグループ形成をしていきます。どのような 2 つのグループを形成していくのかということは状況と国の立場によってペアでシミュレーションをいくつか出し、その中で本番の状況に合わせて判断していきます。別々に動いたからといって、お互いの意見や判断が大きくずれてはいけないので、このシミュレーションとその場ごとの状況判断がとても大切になります。

グループ形成の例としてはインナーグループ（コアグループ）、アウターグループと呼んでいるものがあります（後で説明します）。例えば、片方がインナーグループに入り、もう片方がアウターグループに入っていくのですが、この「インナー」「アウター」という 2 つのグループは、それぞれ国益は近いけどもしかしたら最初の段階から一緒にまとめることはできないグループかもしれません。その 2 つにそれぞれが入り、X-1 国と X-2 国がそれぞれまとめ、自国内で 2 人が外交折衝をしあうという奇妙プロセスを経て、コンバインするという感じです。なので、二人とも

内政ですし、二人とも外交です。そして、最初からコンバインという局面が仮想としてあるのです。

この「シングルで動く」ということも上述の2つのペアではイメージがずいぶん変わってきます。A君、Bさんのペアは、特性がはっきりしていますので、内政に特化する国、外交に特化する国という形になり、それぞれの立ち場から1つの大きなプラットフォームにつなげていくという感じです。一方、C君、Dさんのようなペアはまさにここで述べたような感じが理想で、2つのプラットフォームを作っていく作業から始めます。その2つのプラットフォームを1つにした段階からはどのように2人が動くのか、…。後半の動きは状況に合わせて複数のシミュレーションがありますが、ここからが彼らの力の見せ所なので、今回は残念ながら共有はここまでです。

ちなみに、この「シングルで動く」ということは最近取り組み始めたことです。Bさん、Dさんがシングルの会議で出場しないといけない可能性があって、そのシミュレーションを兼ねて、シングルを想定して会議前半に取り組みせたのがきっかけです。もちろんまだまだ理想的な実現は程遠いのですが、これが機能していけば幅が広がって面白いなと思いました。

4 スモールベースボール

前提として、まず、本校より知識があり、地頭も良く、弁が立つ相手は腐るほどいます。その中で、本校ペアがトップレベルの大使に対等に対峙する際、真正面からのディベート勝負、カブクの交渉といったパワープレイで勝負を仕掛けてもかないません。もちろん、そういうことも勉強しており、そのスキルを高めることは大切ですが、外国のパワーベースボールに対抗するには、私たちは日本のスモールベースボールです。「大きいグループを形成しよう」という数の原理は求めず、小さいグループでもいいからトップラインを守って確実にDRの質を上げることを大切にしていきます。そして、外交は最初からトップギアで足がパンパンになるぐらい動けと言っています。でも、これは戦術に見えて、模擬国連の本質だと思います。自分たちの国益を担保し、交渉でつないでいくということですよ。グループを大きくして、国益を精査するのに労を費やし鈍くなっていくよりは、しっかりとパートナーを組める国を見つけてフットワーク良く動くというのは何事においても常套手段だと思います。ある意味スタートは3、4か国集まれば十分です。少ないからといって焦ってはいけないし、無駄に「雑多なグループ」を形成してはいけません。内政に取り組む大使は国民のために意味のあるDRを作成し、「あとは外交が何とでもする」と信頼することです。A君、Bさんのペアはまさにその動きです。A君が良い商品を開発し、Bさんというスーパーセールレディが何とでもしてくるのです。また、前項で述べたシングルとしての動きがレベルアップすれば、このスモールベースボールはますます効果を発揮していきます。このスモールベースボールは地道さが求められますが、足と技を使う分、交渉相手には中盤から後半にかけてボディーブローのように効いてきます。

5 議場の把握

私の指導で徹底しているのがこの議場の把握です。議場の把握にもマクロ、マイクロという2つのレベルがあります。マクロは全体の把握ですね。どこにどういうグループがあって、どういう国が入っていて、、、というような全体のマッピングを把握することです。マイクロとは個別の国の把握です。もちろん、個々を把握するには全体を把握していないといけませんので両方大切ですが、マクロのレベルで議場把握をできるようにすることが外交の大事な仕事です。イメージとしては、外交がドラゴンボールのスカウターを身につけていて、そのスカウター越しに国益や立ち位置などをピピピと判断していく感じです。



そのマイクロの議場把握という点から、私が議場把握に関してうるさく言うのが「グループを見るな、個々の国を見ろ」ということです。グループという概念も、少なくともDRが提出されスポンサーの縛りが生じるまでは、自分たちが作った虚構です。その虚構を見ていると「グループ」と思ってしまいましたが、その先入観にとらわれずに、個々の国を見ていけば、交渉する相手はいくらでも定められますし、いくらでも仕掛けられます。「この国は国益が合わないグループに巻き込まれようとしている」とか、そういうことを具体的に、かつ個別に判断していくということです。でも、特に初心者は国益の判断が鈍く、不利益に巻き込まれていることが分かっていないかもしれない。そこで大事なのが「納得度」です。自分たちの立場の説明をするだけでなく、相手の立場やDRとの関係性を含めて、納得度を高めていく交渉をしていきます。ちなみに、序盤のモデで「グループごとに議場整理をするモデ」を私は個人的に好きではありません。そこではまだグループ形成は流動的で、判断をしかねている大使にグループという先入観と枠を与えていくことになるからです。

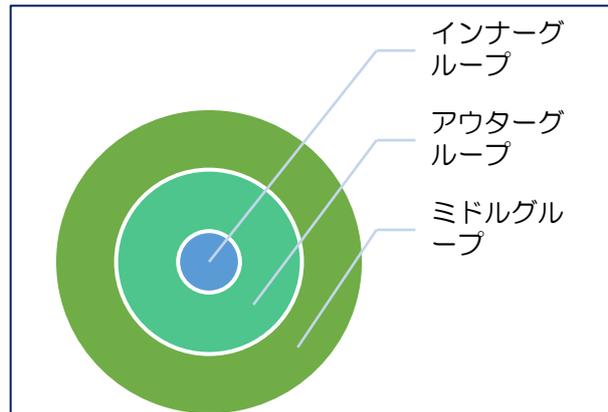
さて、もう1つ、議場把握には余裕が必要です。特にリーダーになったり、焦ったりすると、必然的に視界が狭くなっていきます。本校の生徒もある会議で議場のリーダーになることがあったのですが、「視界が1メートルか？」と酷評したほど、全体が見えなくなってしまった会議がありました。議場把握という基本を忘れて、自分のグループと交渉したい相手しか目に入っていないような様子でした（後で聞いたのですが、自分のグループすら把握していない局面もあったぐらい視野が狭くなっていたようです）。スカウターをつけ忘れて、ひたすら会議に参加していたんですね。とにかく落ち着いて議場を見ろ、ということに尽きます。外交には「焦らずに、アンモデの最中に30秒ぐらい水飲みながらゆっくり議場を見渡す時間を作るように」と言っています。もし本校のペアがアンモデで水飲んでいたら、議場を見ている可能性が7割、本当にのどが渇いている可能性が3割です。

さて、ここまで議場把握というテーマで説明しましたが、これって基本ですよ。でも、マイクロの把握はちょっとやさっとじゃ絶対にマネができません。なぜか。自国だけでなく、全ての国のことが分かっていないといけないし、それぞれのグループの主張もしっかり理解していないといけないからです。「この国は国益に合わないグループに巻き込まれている」、言葉で言う

のは簡単ですが、それを言えるようになるには個々の立場や国益の把握を中心に、相当なりサーチが必要です。足を使って外交をしろ、と言いますが、それを実現するにはまずは基盤となる政策理解がなくてはならず、外交こそ広く理解していることが求められるのです。

6 グループ設定とシミュレーション

まずはどこの国とグループ組もうか、というのは皆さんも考えますよね。答えは「国益が似た国」ですよね。それを1つ超えて、ペアが役割を決めて動く際、自分の国益を中心にして、右図のようなインナーグループ、アウターグループ、ミドルグループというものを想定していきます。インナー、アウター、ミドルはそれぞれ自分たちの国益との距離で分けていきます。



もちろん論点によって複雑に交差するので簡単には線引きできないところもあるので、図でははっきり分かれています、ある程度ファジーでいいのです（というよりファジーであることが重要です）。注意してほしいのは図の一番外のグループはあくまでも「ミドル」グループ、つまり「国益が似ているとも離れているともつかない中間的グループ」です。と言うことは、この外にまだグループがあるわけですね。それをアウトレンジ（範囲外）ととりあえず定めます。

インナーグループは「間違いなく組める国」で、ほっといてもくっつく国なのですが、模擬国連ではこちらのシミュレーション通りに動かない国もあるので、とりあえず最初にインナーグループも一緒に動けるように確認をします。外交はインナーグループと交渉をする必要はありません。そもそも利害ががちり一致しているはずの国なので、その場に連れてきてさえすれば二つ返事で自動的にタッグが組めるはずですし、そこは内政の仕事です。アウターグループは、国益は近いけれどもコア（軸）を作るほどではないグループです。これはぜひ一緒に組みたいですけど、すり合わせをしないとイケないグループです。「シングルで動く」というシミュレーションで出した例は、X-1 国がインナーに入り、X-2 がアウターに入るというシミュレーションですね。それぞれのグループは似ているようで対立点や相違点もあるので、そこは別々に小さいグループですり合わせていったほうが最終的にはそれぞれの国益も守りながら、強固なグループが形成できるという考えです。また、「スタートは3か国が集まればいい」というのは、インナーがしっかり3か国いればよいという意味だと思ってください。

なおグループ形成では、総論をまずすり合わせて合意をし、その後に各論を詰めていくという合意形成を重視します。これは合意形成の定石であるのと同時に、大枠を先に固めることで、外交が次のグループにフットワーク良く、交渉していけるようにするのです。

核軍縮を例に — アメリカの立場から

さて、インナー、アウターとか言われても具体的なイメージは沸かないと思いますので、核軍縮のケースで1つ具体的な例を出します。これは、実際にBさんが昨年の核軍縮の会議でアメリカを担当したときに考えていたことです。私自身は国際情勢をかじる程度しかわからない英語科教員なのでこの想定が国際社会に合っているかどうかは自信ありませんが、現実的かどうかはにおいておいて、あくまでも交渉におけるアプローチとして参考にしてください。

アメリカは最大の核保有国ですよね。さて、みなさんならどこと組みますか。国益を共にするのは同じ核保有国です。そうなるとイギリス、フランス、中国、ロシアなどが挙がります。米ロは二国間交渉もしており、ロシアとアメリカが対話していくことは国際ルール作りでも求められることですが、一方で、そもそも米ロの核はお互いに向けて作っていたものであり、また中国、北朝鮮のこともあり、安全保障全体の枠組みから考えると、ロシアと是々非々で最初から組むのはハードルもあるかと思います。もちろん国連会議は二国間会議ではないですし、国際社会全体の合意を形成していくものなので、ある程度の立場の対立は乗り越えられるものもありますが、それでもアメリカとしてはロシアをいきなりインナーグループとして設定することは想像しがたい。ロシア、中国と組むと、核を減らす、NPTを守るということはいけそうですが、結局、北朝鮮のことがあるのと、お互いの緊張関係があり、それ以上は何もできない。消極的に現状維持はできるかもしれないけど、安全保障上はアメリカにとってマイナスが出るリスクもあると個人的には考えています。つまり、アメリカにとっては、ロシアは論点やその他の状況によってはアウターグループにもなれば、アウトレンジ（相違点のほうが大きい）グループにもなりえます。では、アメリカにとってのインナーグループはどこになるかと言えば、それは安保理の盟友イギリスとフランスです（ただし、この2か国は2017年10月の核廃絶法案で賛成に回ったので、今は別シナリオを書き直さなくてははいけません）。まずはイギリス、フランスという保有国に米英仏の総論合意が取れるように提案をしていきます。その2か国が「ロシア、中国も含めた保有国と話そう」と思っているなら、そう動く前にアメリカ、イギリス、フランスを中心とした西側諸国で話を進めるように先手を打って展開させていかななくてははいけません。そこはアンモデに入る前にメモでどんどん交渉していきます。それと同時に、北朝鮮、中国、ロシア、イスラムということで利益の近い日本、韓国、EU諸国、トルコあたりをアウターグループとして設定して、交渉を重ねていきます。そして核廃絶決議で棄権やあいまいな態度をとる国の中で、現在のNPTの枠組みを守る国をミドルグループに設定して、なるべくアメリカに賛同してもらおうと交渉を重ねていきます。

・・・といった感じで、実はまだまだ中東やアフリカ、ロシアなどの観点からもシミュレーションが続いていきます。そして、このようなシミュレーションを他国の立場に立っても設定していき、どのようなグループ形成や会議行動をしていくのか考えていきます。

また「アンモデの前にメモで交渉」ということを書きましたが、インナーグループで総論の合意形成をいち早く確保したい場合は、最初のメモからかなり具体的な交渉をする場合もあります。

7 複数のシナリオを描く

本校で重視していることの1つとして「常に複数のシナリオを保持し、それを書き換えながら行動する」ということがあります。特に強豪と対峙するときに、すべてが自分たちのシナリオ通りにいくわけではありません。その時に、片方が想定と異なる動きになっても、複数のシナリオを用意していて、その状況に合わせて選択していくとすることができるように意識しています。ペアが時にシングルのように分かれて動くのもこの複数のシナリオを分担して確認しに行っているという意味合いもあります。

私が生徒と会議シミュレーションをする際に、2つのことを説明させます。1つ目は「議場全体がどのようなグループ形成をし、どのようなDRを出すと思うのか」という全体シミュレーションです。そして次に、その中で描く「自分たちの複数のシナリオ」と、どのような会議行動をペアの中で考えているのかということの説明させます。

エジプトの例

1つの成功例を共有します。9月にA君とBさんが「テロリズムの根絶」を議題とした会議に参加しました。彼らの担当国はエジプトです。そのペアは「複数のシナリオを描く」ということを1つの課題としてその会議に臨んだのですが、このエジプトという国が抜群でした。エジプトはテロという議題においてもいろいろな立ち位置が取れるし、地理的にもアフリカ、中東、ヨーロッパという3つの地域に挟まれており、宗教的にもイスラムが関わってきますので、複数の可能性を担保するのに最適でした。そして、その複数のアプローチが取れることで、Bさんがグループ間交渉とコンバイン交渉の段階で大きな存在感を示してくれました。実は、彼らがその会議でとった行動は私に事前に説明していた3つのプランのうちの第2プランだったのです。会議を進める中で、自分たちの一番進めたい行動プランを途中で切り替えて動くタイミングがあり、そこからBさんのコミュニケーションが格段に機能していったのです。なお、その時は、DRを出すことに重点を置いておらず、実は「提出国にならなくてよい」と伝えていて、小さいグループを形成するというスモールベースボールと、中間的な立場を最大限利用して、とにかく複線的に多面的に交渉をつなぐことを最重要課題としていました。結果的には、上級者も集まる中で終始フットワーク軽く、最後まで中核として動くことができ、優秀賞をいただくこともできました。

8 多国間交渉と多面的交渉 — クリップ型の交渉 VS 輪ゴム型の交渉

交渉の機能と価値を高めるためのカギは「多国間交渉」と「多面的交渉」です。この2つは言葉は似ていますが、別のことを表しています。しかし、2つの交渉は表裏一体でもあり、それらがうまく回るといろいろなことが実現できます。

まず多国間交渉は、複数の当事者を関わらせていく作業です。納得する当事者を増やすということもあれば、チームとして役割と責任を共有してグループダイナミズムを高めていきます。こ

れにはテクニックもあるし、動き方もシミュレーションがあるのですが、今回の会議行動に支障が出る部分なので非公開です。

多面的交渉では、複数の可能性を担保することともつながるのですが、多国間交渉も含めて複線的な交渉をしていくということです。私は交渉や外交を「輪ゴム型交渉」とか「クリップ型交渉」というように名づけています（私が勝手に作ったコンセプトと言葉です、言葉だけで大それたものではありません）。輪ゴムはグループを1つにまとめるときに使います。グループが大きくなればなるほど輪ゴムを広げる力も必要になります。相当力がないとできないし、その交渉スタイルだとどこかで他国と主導権争いをバチバチでしていかなくてはいけません。一方、クリップは個々をつなげる道具です。



図のようなクリップです。みなさんもこういう風につないで遊んだことがありませんか。

両方とも必要な交渉スタイルですが、私が本校のペアに今求めているのは後者のクリップ型交渉の実現です。こういうクリップって、枝分かれさせることもできるし、自分の好きなようにつながられますよね。簡単に言えば縦横ナナメ、ウラオモテを選ばずに1対1、1対2、2対2といった小さい交渉を積み重ねて、議場全体をつないでいくということです。そのためにも、「グループではなく個々の国を見る」といった議場把握ができないといけません。それぞれの国を点として見て、自分たちの思い描くように線を入れていくといった感じの交渉です。輪ゴム型ほど派手じゃないし、小さい動きかもしれず、外から見ているとあまり目立ちませんが、とにかくコミュニケーション能力、機動力、柔軟性、地道さが必要とされますし、全体の流れを細かく把握していなくてはなりません。本校のペアはそれを実現する適性がありますし、そこにもスモールベースボールで勝負するという良さがあります。

9 スピーチの順番

これもガイダンスで少し話しましたが、スピーチの順番は皆さんが選べるとしたらいつが良いですか。大半は最初のスピーチが良いと答えます。特に初心者や英語に自信がない場合は、先に回ってくると用意しているものを読めるからいいですね。ただ、ある特定の状況では、そのスキルと英語力があるという前提ですが、後ろでスピーチを仕掛けさせることもあります。先にスピーチできるかどうかは議長に選んでもらえるかという運もありますが、後ろでスピーチするのは遅れてプラカードを挙げるとかスピーカーズリストの登録が終わった後にフロントにメモを回すとか、実はコントロールのしようがあります。

では、どういうときか。極端な立場の国、特に国際社会から反発を食らい、もしかしたら自分たちの不利益なDRが採択され、自分たちの利益となるDRが通過しないような国の場合です。核軍縮の北朝鮮を例にとってみましょう。極端な話、北朝鮮はスピーチする必要ないですね。北朝鮮の主張や立場なんて誰でも分かります。そんなところで最初に訴えたって、相手は「そりゃ、

そう言うわなー」「はいはい、北朝鮮でしょ」というようにしか受け取らず、自分たちの声明の価値がそこまでありません。ただ、後ろになって自分たちの不利な状況が明確になってきたときこそ、「このDRでは国際平和を実現できない、不平等だ」と国際社会への反発を改めて大きな声で表明する価値が出てきます。トランプが「小さなロケットマン」と揶揄したからこそ、そのあとの北朝鮮の反応が注目されるし、その反発が意味あるものになるのです。もしあの順番が逆だったら、北朝鮮のスピーチのインパクトはトランプに持っていかれ、スポットはよりトランプに当たっていたでしょう。DRを採択させることだけがゴールではなく、自分たちのDRが通らないならそれなりに筋を通して国際社会にメッセージを届ける必要があります。

そのほかはどこでもいっちゃいいのですが、あえて選べるとしたら、中間的な立場でグループ間交渉で存在感を発揮したいときはできれば中間がいいし、一方で、極端な立場でも賛同が得られやすい立場の国は最初に大きくメッセージを出すことが1つのアプローチですが、まあ、どこでもいいと思っています。序盤にスピーチが回ってくるためには、念力を送れと言っています。さて、戦術と呼べるのでしょうか。

10 スピーチで納得度を高める

スピーチでは「メッセージを送れ」というように指導していますが、本校でダメ出しをするスピーチを具体的に2点共有いたします。会議で皆さんのスピーチを聞いていても、半分から8割以上のスピーチがこの2点でひっかかってしまうぐらいで、皆さんの中にも当てはまるものが多いはず。1つ目は、特に初心者や中級者によくあるケースですが、「自国の国会で話せよ」という趣旨のもの。PPPの要点を英語に直しているからそうなるのでしょうか、自国の課題、自国の状況、自国の課題解決に終始しているものは相手からすると「他人事」です。次に、なぜ国際社会で協力して解決する必要があるのか、なぜ国連で協力して解決に当たらないといけないのかを訴えておらず、その点で納得度の低いもの。ある会議で「国連主導で解決すべき」というメッセージを訴えた大使がいて、中身だけをとると70点を与えられるものだったのですが、「国連主導」と言いながら、なぜ「国連主導」なのか、なぜ「世界全体の課題なのか」を説明していないから、その言葉だけ浮いてしまったというケースがあります。

スピーチの意義は、メッセージを世界に届け、自分たちの解決策の納得度を上げ、価値を高めるように訴えかけることです。次の11も参考にして、上の2点について考えてみましょう。

11 解決策の納得度

納得度を上げるということを冒頭で述べましたが、私が指導していることは「自分自身の課題解決がみんなの課題解決になる」ようにメッセージを発して、「いかに自分たちの解決策が全員の利益になるのか」ということを提示するということです。そのために、自分の課題（もしくは相

手の課題)と社会全体の課題のつながりを構築しなくてはなりません。これはあらゆる課題解決において共通します。自分ことだけ本当はやってほしいというのが本音ですし、逆に自分事であれば真剣になります。だから、「自分事=全体のこと」「私たちの DR=みんなに利益のある DR」という提示ができればいいのです。そしてもう1つは「なぜ国際協力が必要なのか」ということをしっかり伝えるということです。「これは内政マターではないんだ、支援する・されるという関係性でもないんだ。みんなで国際協力して、こういう解決をしていくことで自国の問題も解決できるし、世界の問題も解決できるんだ」としたいわけですね。

12 解決策のタイムライン

課題解決の重要な点として、「課題解決は短期的、中期的、長期的な政策を考え、それを同時にスタートする」ということです。短期的政策は「目の前の問題に対処することで、モグラたたきの解決策」、中期的政策は「社会と制度、環境を変えることであり、ハード面の整備」、長期的政策は「人の意識とマインドといったソフト面の変容」です。

どんな課題解決においても、政策を詰めるときに論点とこの3つのタイムラインをクロスさせて考えることがとても重要です。論点別に、今すぐやるべきことは何か、中期的に取り組むこと(社会制度として取り組むこと)は何か、そして意識とマインドを変えるために長期的視野に立ってやるべきことは何か」と分析していくのです。ただし、重要なこととして、この3つは分析的な手法として切り分けることはあっても、課題解決としては三位一体であり、どれかを切り離すことはできず、全てがそろって機能して初めて解決につながるということです。簡単に言うと、3つで1セットということです。

模擬国連の DR を見ると、大体、中期政策は非常に上手に組んでいます。DR の中心は国際ルール作り、つまり社会制度や法的整備にあたるからです。しかし、持続可能な解決策を考えるときに、単にその後の政策というだけでなく、「マインド、意識の変容」という観点から長期政策も議論する必要があります。

ちなみに SDGs の設立はまさにこの長期政策にあたると思っています。単に法や社会を変えるだけであればここまで SDGs という言葉は流行していません。ゴールの意識化という目的とともに、今や SDGs が一種のプロパガンダのように出てきているのは、明らかに私たち個人個人に意識とマインドの変容を求め、持続可能な解決策が実現できるようにということだと私自身はとらえています。この前朝日新聞社のフォーラムで SDGs に関わったジェフリー・サックス氏の講演を聴いてきました(皆さんの中にも参加した方がいるかもしれません)。そこで配られた資料の1つに、ファシリテーターの国谷さんがいろいろなところに行って、SDGs に関わる取り組みを紹介しているものがありました。国の取り組みは全くなく、企業や個人というレベルで SDGs に対して何ができるかというものを集約しているものでした。これこそ、SDGs は私たち個人個人の問題であり、私たちが個人でできるアクションがあるというメッセージですよ。あの分かりやすい17個のロゴも「言語や教養を超えて世界の誰もが分かるアイコン」という理由以外に、一

般の人に分かりやすく訴えかけるためのものだと思っています。これこそ、隠れた長期政策の一例だと言えるわけです。

さて、その中期、長期というタイムラインは具体的に言うといつのことか。これはあくまでも私の考え方ですが、1つとしてSDGsに合わせて「2030年を中期政策の完了」としています。2030年前に国際社会のフレームワークを完成させようということです。短期は2、3年ぐらいのスパンですかね。即時対応と言っても、DRを実行に移すのは法的手続きも含めるとそれぐらいはかかってくることが多いと思います。長期はもちろん、2030年まで、そしてそれ以降まで持続可能な社会を作るための政策です。このようにタイムラインという視点から解決策を見ると、いろいろなことが分かってきます。

短期、中期、長期課題解決の例

分かりやすい例として保育園の待機児童の問題を挙げてみましょう。まず今すべきこと、それはあふれている待機児童の数を減らすという即時対応です。保育園の新規設営、特に認可外保育園を増やすというのが一番直接的な対策です。しかし、これは待機児童を減らすという目の前のことに対応しているだけで、社会制度の変化なども起きていません。水があふれるから、容器を増やしているだけで根本は何も解決しません。中期的対策としては、1つに育児休暇の延長や企業の育児休暇の在り方の見直し、社会復帰制度の法的整備、保育士の処遇の改善です。社会と法的な整備をして、待機児童の問題にあたるわけです。皆さんが模擬国連で対応しているのはこのレベルの話がメインです。確かに十分に育児休暇をとれ、保育園も保育士も増えれば待機児童はゼロにでき、それが続いていけば課題解決したように感じます。しかし、これはシステムの問題であり、システムに不備ができた場合、例えば保育士が足りなくなってしまった場合にはまた問題を繰り返すだけになります。では、どうしたらよいのか。この問題のもっとも根本的な課題は何でしょうか。実は待機児童を減らすということが課題ではないんですね。本質を考えると「子どもを育てながらも生き生きとみんなが働ける社会の創造」、それこそが本当の課題ですよ（これを私の課題解決プロセスの用語を使うと「課題の書き換え」と言います）。待機児童を減らすことはあくまでも目の前の問題処理であって、その先には「生き生きと仕事と家庭を誰もが両立できる社会を作る」、そして「仕事をしながらも安心して子供を産み、育てられる社会を作る」という本質的課題があるのです。長期政策はこの本質につなげなくてははいけません。だからこそ「働き方改革」という言葉に象徴されるような労働や生活に対する価値観の変容、ブラック企業の淘汰、労働基本法のコンプライアンス遵守と労働者の意識改革が必要になり、また働き方だけではなく、その働きを支えるための女性社会参画の在り方と家事と育児の男女協働参画という私たち個人の課題にもつながっていくのです。これをSDGsに当てはめてみてください。SDGsは単に社会制度や法的整備ではありません。わざわざ「Sustainable」という言葉を使う以上は、課題の本質を追求して、私たち一人一人の行動、価値観を変容していくことが求められ、その結果「誰一人取りこぼさない社会」が創造できるのです、、、と私は思っています。

13 解決策の評価

解決策の評価についてはまたまた長く説明したいところなのですが、それは私のガイドブックを読んでいただくとして、ここではDRを評価する、そしてDRの質疑応答でどこをつのかという点を共有します。

DRやアmendが配布されてからたった5分程度でそれを理解し、疑問点を洗うというのはなかなか簡単にはできません。全部を読み、それを全ての評価項目から分析している時間がありません。そこで、やはりポイントを絞って読んでいきたいわけです。これはテクニックであり、意識ですが、私が生徒に着目するように伝えている点が3つあります。具体性、実現可能性、透明性の3点です。それを2人ペアなら、自分のDRと相手のDRの相違点をあらかじめ意識して、分担して見つけていくのです。

ちなみに本校でDRを読み、質疑応答につなげるためのトレーニング方を1つ紹介します。同じ議題、もしくは似た議題のDR（過去の全日のDRがあればそれでよい）の中で、自分の担当国以外から提出されたDRを制限時間の中で読み、上記の3ポイントに絞って相違点や質疑を1つ、2つでも出すというやり方です。まあ、言っているほど効果的ではないかもしれませんが、DRを読むシミュレーションにはなりません。

最後に

ずいぶん手の内をさらして大丈夫か、と思われるかもしれませんが、高いレベルで模擬国連を行うには小手先の技術程度では対応できません。みなさんがここまでの内容をどう読んで、どう考え、どう活かし、成長していくかが大切です。また、ここでイメージ共有したぐらいで真似できることでもないし、それで自分たちの大使像が買けないのであれば私が思いをもって何度も指導し、彼らが試行錯誤を続けてきた意味はありません。

そして、本校の生徒もそうですが、模擬国連がゴールではなく、今後の人生の中で可能性を広げてもらうことが最も大切なことです。彼らもまだまだ未熟で、コミュニケーション戦術や課題解決の浅いアプローチが少し身についた程度です。これからも確固たる能力やスキル、マインドを養っていかなくてははいけませんし、もっともっと成長してもらいたいし、成長できると見込んでいます。同時に皆さんもこれからまだまだ伸びていくと思いますし、これからもお互い切磋琢磨しあえるように頑張りましょう。最初は本当に何もできなかった本校の4人が、今では賞をいただき、他校の皆さんにも認知していただけるまでに成長したのもみなさんとの出会いがあり、刺激をいただいたからです。もし今回の本校ペアの会議参加や私のアドバイスが皆さんの刺激になり、さらなる成長に繋がれば幸いです。

Merry Christmas.