

地区における計画策定に向けた
コミュニケーションプロセスに関する研究

博士論文

名古屋工業大学大学院工学研究科
社会工学専攻

藤 澤 徹

— 目次 —

要旨

i

第1章 序論

1.1 研究の背景	1
1.1.1 都市計画への住民参加	1
1.1.2 地区における計画策定への参加	1
1.1.3 参加型プロセスの現状と問題点	3
1.2 コミュニティにおける合意形成プロセス	5
1.2.1 コミュニティについて	5
1.2.2 研究対象とする商店街コミュニティの現況	6
1.2.3 商店街コミュニティの合意形成プロセス	7
1.2.4 交渉の基本的な捉え方	8
1.2.5 商店街コミュニティにおける交渉過程	10
1.3 研究アプローチの概要	10
1.3.1 研究の組み立て	11
1.3.2 本論文の構成と各章の概要	15
参考文献	15

第2章 コミュニケーション充足による計画策定プロセスの合理化に関する分析

2.1 概説	17
2.2 コミュニケーションプロセスの事例	20
2.3 分析	23
2.3.1 手法	23
2.3.2 プロセスにおける諸フェーズ	24
2.4 計画策定プロセスの分析	27
2.4.1 各フェーズの分解と主体の関連	27
2.4.2 計画策定プロセスの多様なパターンの可能性	30

2.5 フェーズとパートによるプロセスの合理化	33
2.6 結語	34
参考文献	35

第3章 住民討議プロセスに関する実験的分析

3.1 概説	36
3.2 住民討議のあり方について	36
3.2.1 住民参加による討議	36
3.2.2 討議プロセスについて	38
3.3 知識共有のプロセス	40
3.3.1 合意形成プロセスのパターン	40
3.3.2 段階式パターン	43
3.3.3 回帰式パターン	44
3.4 討議プロセスの記述と分析	45
3.4.1 討議実験	45
3.4.2 プロセスのグラフ化	47
3.5 考察	54
3.5.1 発言の量と類型	54
3.5.2 討議の展開形態	57
3.5.3 知識の共有化に対する諸制約の影響	58
3.5.4 手法上の課題	58
3.6 結語	58
参考文献	60

第4章 公的討議プロセスの円滑化に向けた実験的分析

4.1 概説	61
4.2 公的討議プロセスの合理化に向けた会話時系列の評価	62
4.2.1 公的討議	62
4.2.2 討議プロセスの合理化に向けて	63
4.2.3 グラフ化による討議プロセスの評価	63
4.2.4 設定条件が討議プロセスに与える影響	64

4.3	実験と分析	64
4.3.1	討議実験について	64
4.3.2	設定条件が異なる討議プロセスの比較	66
4.3.3	グラフによる視覚化	68
4.4	分析	71
4.4.1	サブテーマが頻繁に入れ替わる展開	71
4.4.2	情報追加が頻繁に行われるサブテーマ	75
4.4.3	関連性のないサブテーマの議論が行われる展開	75
4.4.4	沈黙後の展開に着目したプロセスの評価	76
4.4.5	結論の幅と議論の展開形態の関係性	79
4.4.6	初対面討議におけるファシリータの参加の重要性	79
4.4.7	初対面同士の討議における参加者への配慮	83
4.4.8	参加者の発言への対応	84
4.5	結語	85
	参考文献	86

第5章 計画策定プロセスにおける交渉的局面的顕在化に関する分析

5.1	概説	87
5.2	交渉的局面について	87
5.3	商店街コミュニティのコミュニケーションプロセス	88
5.3.1	コミュニティ内の交渉事案	88
5.3.2	フェーズ分解	91
5.3.3	複数の利害項目による利得の分解	94
5.3.4	交渉的局面的転換要因	97
5.4	交渉的局面的転換要因によるプロセスの駆動	101
5.4.1	プロセスを進めるドライバー	101
5.4.2	交渉的局面的転換要因によるプロセスの駆動	103
5.5	結語	108
	参考文献	109

第6章 結論

6.1 商店街コミュニティにおける参与観察	110
6.2 まとめ	112
6.3 今後の展望	114

要旨

地域や地区で計画を策定するプロセスに住民が参加する機会が増え、かつ多面化してきている。しかしながら一般的に住民は計画策定やそのために行われる討議などに慣れているわけではない。また関係主体間で合意が形成されるまでに与えられる時間は一般に限定されている。参加型計画の件数が増加する一方で、ファシリテーションなどを担う専門家の人口は限られており、実際の計画策定プロセスにおいて数ある合意形成の手法が必ずしも有効に利用されているとはいえない。これらの問題を解決するには少なくとも計画策定プロセスの多段階性、多主体性に目を向ける必要があると考えられるが、地区コミュニティにおける計画策定についてこれらを考慮した研究例はほとんど見当たらない。

そこで本研究ではまず地区コミュニティにおける計画策定プロセスに筆者自らが関与することで、交渉の局面やその転換などのダイナミックな現象を捉えることとした。それらの現象は、およそこの地区コミュニティでも見られるものである。しかしそれぞれに固有な事情があり、コミュニティ外部から表面的に見るだけではそれぞれの本質的な異同を確認することが難しい。またそれぞれのコミュニティ、それぞれの出来事に対し、これらを同一条件の下で観測することは事実上不可能であり統計的に結論づけることも難しい。地区コミュニティの計画策定プロセスにはこのような特性があることから、本研究では参与観察の方法を採用し、ある商店街コミュニティに入り込むことで、計画策定ならびにそのためのコミュニケーションプロセスの本質的な理解を図ることとした。そしてまた実験的仮定の計画策定の場をつくることで、そのような場におけるコミュニケーションプロセスを検証することとした。これら大きく分けて2種類の方法に基づいて得たデータをもとに考察を行い、その成果を以下のようにまとめた。

第2章では、筆者自らがアーケード改修の計画策定に関して連続的に開催される会議に参加し、その議事録をもとに、会議に参加した住民の考えとそれらが変化する局面について整理した。さらに、主体の姿勢が変容する局面をパートと定義し、フェーズとパートの関係性をまとめた。その結果、当事者間で会議を繰り返し開催する場合に適切なシナリオを示すことができた。

第3章では、第2章で取り上げた主体の姿勢が変化する局面を捉え、そのダイナミクスを明らかにするために、実験的な討議の場を設けて複数主体で続けられる発話の可視化を試みた。具体的には会話分析のコーディングにもとづき発話を類型化するとともに時間軸上に配置した。これをもとに誰かによる発言内容の誘導や、他者への同調といった傾向、知識の共有化、冗長化など討議プロセス固有のメカニズムを明らかにした。

第4章では、第3章で提案した方法を用い、より実践的な知見を得るべく、条件設定を変えた討議実験を改めて実施した。分析結果から討議を円滑化するためのいくつかの方針として情報の付加による展開、迷走する討議への対応、議論の収束チェック機能が挙げら

れた。これらはファシリテーター経験者などにはほぼ明らかなことであるが、本研究では分析の結果から論理的に導いたものである。

第5章では、参与観察と討議実験の経験を土台にして、商店街コミュニティの住民間のコミュニケーションを通じて交渉的局面が現れ、変質するプロセスを的確に記述することを試み、最終的に計画策定プロセスの阻害要因ともなる交渉の本質を探った。さらに交渉的局面が転換する要因を明らかにし、他の計画策定の場にも本手法を応用することでプロセスを合理化することの可能性を探った。

第6章では、本研究で採用した参与観察法と考察によって得た知見を総括するとともに、今後の課題と展望を述べた。

コンサルタント、有識者等の外部者が、計画策定に関わる主体に変化を促すときに本研究で提案した方法が活きるであろう。加えて知識の共有を促すこと、様々な方途を示唆することも現場においてもっと行われるべきである。また、しがらみなど社会の複雑さに起因する交渉的局面は決して商店街に限って生じるものではない。地区あるいは地域に社会基盤整備などの課題が生まれたときに、本研究で解明してきたような主体間のプロセスを念頭において計画の策定を円滑化することが有益と考えられる。

第1章 序論

1.1 研究の背景

1.1.1 都市計画への住民参加

1969年に改正された都市計画法では、従来になかった住民の参加の手続きを取り入れ、その後も参加の機会を増やしていった。1980年に地区計画が創設され、地区レベルの計画を都市計画に定めることが可能となった。そして、計画案の作成にあたり利害関係者への意見聴取が義務付けられ、また決定手続きは市町村の条例に委任された。1992年には住民意見を反映することを義務づけた市町村の都市計画に関する基本的な方針がつけられ、旧建設省や一部都道府県から参加の方法などが示された。1992年に創設された市町村でのマスタープランでは、一般的に「全体構想」と「地域別構想」の2層になっている。この「地域別構想」を対象として、積極的な参加による計画策定が行われることが多くなっていった。2000年制定のバリアフリー法では、駅などを中心とした重点整備地区の基本構想を高齢者、障害者等も含んだ利害関係者の参加により定義することが義務づけられた。近年では、計画策定にとどまらず、エリアマネジメントに代表される、多様な主体による地域運営活動が施行されている¹⁾。表1-1は都市計画に関連して参加型の計画策定を規定している法律の主なものである²⁾。

都市計画以外でも1969年に発表された国民生活審議会報告⁽¹⁾「コミュニティ」を契機に、いわゆるコミュニティ行政がはじまり、1970年には旧自治省がコミュニティに関する対策要綱を定め、1971年よりモデルコミュニティ事業が展開された。この事業では計画策定を住民が参加する形で行い、コミュニティ醸成を目的とするコミュニティ施設を建設し、運営に参加することも想定された。1980年代には、情報公開条例や住民投票条例が制定されるようになり、2000年代に入ると自治基本条例、パブリックコメント条例、市民参加条例が各地で制定された。これらにより市町村のマスタープランがパブリックコメントの対象になることが多くなった。参加型計画の代表的な事例として、1990年代初頭に神奈川県の大和市でマスタープランだけでなく土地区画整理事業や市街地再開発事業が市民生活に大きな影響を及ぼす事業として市民参加の対象となった事例³⁾や、同県の藤沢市では市内のさまざまな事業に対する市民の議論の場としてインターネット上での会議室⁴⁾を設けた。当時としては画期的なシステムで、その後の参加型計画システムに大きな影響を与えた。

1.1.2 地区における計画策定への参加

地区レベルで社会基盤整備を行う事業として土地区画整理事業、市街地整理事業が代表的である。これらは地権者参加を前提としている。地権者自ら、あるいは地権者が関係する組織等が施行者になる場合だけでなく、他の主体、組織が施行者になる場合にも、地権者が参加する仕組みが定められている。

表 1-1 都市計画関連法における「参加」の推移

土地基本法(1989年)	・土地利用計画への住民等の意見反映(第11条第3項)
国土利用計画法(1974年)	・市町村への住民の意向反映(第8条第4項)
建築基準法(1950年)	・建築協定制度 所有者等の全員合意による認可申請(第70条第3項)
環境影響評価法(1997年)	・事業者による方法書についての広告及び縦覧(第7条)・意見書の提出(第8条) ・事業者による準備書についての説明会の開催(第17条)・意見書の提出(第18条)
景観法(2004年)	・景観計画への住民意見反映(第9条第1項),都計審への付議(第9条第2項) ・土地所有者等,まちづくりNPO等による景観計画提案制度(第11条第1・2・3項)・都市計画審議会へ付議(第13条)・理由の通知(第14条) ・景観協議会の法定化(第15条) ・景観重要建造物制度 所有者の意見聴取(第19条第2項)・所有者による提案(第20条第1項)・景観整備機構による提案(第20条第2項)・準景観地区の案の広告,縦覧(第74条第2項)・意見書提出(第74条第3項) ・景観協定制度(第81条) ・景観整備機構(第92条)
都市緑地法(2004年)	・緑化協定制度(1955年「緑地協定」へ改定,第45条) ・緑の基本計画への住民の意見反映(第4条第4項) ・緑地感い機構制度(第68条) ・市民緑地制度
都市再生特別措置法(2002年)	・都市計画提案制度(第37条)
バリアフリー法(2006年)	・移動円滑化基本構想への住民,生活者関連施設を利用する高齢者,障害者等その他利害関係者の意見反映(第25条) ・協議法定化(第26条) ・基本構想提案制度(第27条)
歴史まちづくり法(2008年)	・歴史的風致地区向上計画への住民の意見反映(第5条第6項) ・協議会の法定化(第11条) ・歴史的風致地形形成建造物制度,指定に伴う所有者への意見聴取(第12条第2項)・所有者による指定提案(第13条第1項) ・歴史的風致維持向上支援法人制度(第34条)

1950年代の東京都国立市の文教地区指定活動,1960年代の名古屋栄東地区の再開発市民運動などいわゆる初期のまちづくりは,土地に係る権利に関係なく地区に関わる人達が身近な空間・環境に関心を持つことではじまった。このような市民発意のまちづくりは戦後の高度経済成長による身近な生活空間の変化を契機とした活動からはじまったと言える。1971年には1950年建築基準法により制度化されていた建築協定制度の最初の住民発意による事例が登場した⁵⁾。1970年代にはコミュニティ事業による計画や総合計画のなかで「地

区別計画あるいはコミュニティ計画」の策定に参加を取り入れる事例が見られた⁶⁾。さらに、歴史的な街並保全の運動が契機となった1975年文化財保護法改正による伝統建造物保存地区制度、1978年神戸市都市景観条例、既成市街地における住環境整備を目的とした1978年住環境整備モデル事業など地区を単位とする制度や事業が制度化創設された。また、地区環境に大きな影響を与える個別事業を対象に近隣住民協議を求める開発指導要綱なども参加の機会を増やす方途と言える。

1970年代後半にはじまる既成市街地の住環境改善を目的とした地方自治体の各種補助事業は、事業の統廃合が進むに伴い補助項目に活動の支援が加えられて、他の補助事業にも展開していった。また2004年に創設された「まちづくり交付金」では、事前評価の基準の中に住民との協働、計画への合意形成が含まれていた。このように各種補助事業のメニューが住民の計画策定への参加を促してきた。

これら地区における計画策定に対して行政は多くの場合、業務として関与する。または建設・まちづくりコンサルタント会社等に業務を委託する。コンサルタント会社は特に1990年代以降、ワークショップに代表される様々な参加型の手法・形態を採り入れ、実施してきた。

1.1.3 参加型プロセスの現状と問題点

地区において計画策定プロセスに住民が参加しようとする動機は、地区内で特定のプロジェクトがある場合や、何らかの問題が発生した場合に生じることが多い。地区の住民は計画を策定するという行為、あるいはそのために行われる討議などに必ずしも慣れていない。また問題が突発的に現れたとしても、地区内での長年の付き合いを無視し、感情を整理して問題解決に勤しむことはなかなか難しい。

また、ゼロの状態から市民参加が図られることはほとんどなく、事業関係者や行政側ですでに計画案が準備されていたり、時間的あるいは予算的に大きな変更の余地はない場合が多い。つまるところ、住民の意見を反映させる建前は必要であるが、根本的に当初の計画案を覆すような意見が新たに出る可能性は高くない。参加型まちづくりの実態として、公募などの形をとることで住民は形式的に参加するだけに留まる場合も見受けられる。

他方、ファシリテーションを担う専門家らは、住民の意識や考え方を理解し、合意形成に向けてコミュニケーションの質や内容をいかにして高めることができるかが実際上問われるが、住民らの真意を探りだして合意形成に導くには日常会話等を介した接触がない限り地区の満足を得る結果を得ることが難しい。

このような特質をもった実際上の地区の計画策定プロセスには以下のような課題があると言える。

①合意形成に係る時間制約

住民が参加する計画策定プロセスで大切なことは、一人ひとりの個別的具体的な意見で

はなく、その背後にある生活者としてのそれぞれの思いを紡ぐことである。そのためには議論の収束を焦らず、それぞれの発言の意図を正確に理解していくことが大切である。一方で、合意形成までの時間はおよそ、行政が準備した地域会議のようなメニューに組み込まれているケースも多い。事業を受託したまちづくりコンサルタントはその事業スケールに応じたプログラムを組み、ワークショップ等を編成する。結果的に合意形成のための時間は当初計画された事業の枠組みのなかで収めざるを得なくなる。

②利用される合意形成手法の乏しさ

行政や専門のコンサルタント等から派遣される人材の質にもよるが、数ある合意形成の手法が必ずしも適切に利用されていない。地区での課題は多様化しているにもかかわらず、公園づくりなど生活関連施設向けに考え出された合意形成の技法が流用されるケースもある。参加者が現場を歩き、用意されたテーブルに各々がつきKJ法で意見をまとめしていくといった形が多用されている。行政あるいはコンサルタントによる事務担当者が全員に平等の発言機会を与えてそれらの内容を取りまとめる。最終的に報告書等に記述された内容があたかも全体の合意として進められていく。

③人材の不足

②でも指摘したように、計画策定のプロセスは、これを舵とりするファシリテーターの力量に大きく左右される。総合計画や大規模な社会基盤の整備計画などを参加型として取り組むとなると、関係主体数や会議の回数が大幅に増え、ファシリテーターの数も多く必要となり、相互調整の必要性などから責任も重くなる。ファシリテーションは専門技能であり、ファシリテーターを育成するには時間がかかる。市民参加型の計画策定プロセスがこれだけ定着してきたにもかかわらず、ファシリテーターの価値は十分に認められておらずその育成も進んでいない。

①から③の問題点に呼応し、土木計画や都市計画の研究分野では様々なアプローチから研究がなされてきている。合意形成に向けての手続き論に関する検討⁷⁾、合意形成にむけての会議の回数についての検討⁸⁾、参加の場のあり方の検討⁹⁾などがその例である。

そもそも市民が参加しての合意形成とは何かと考えた場合、様々な考え方があるにせよ、基本的には利害の異なる複数の人間が、最終的に何らかの結論を出すことを指す。そのような状況を、参加者の属性が異なる人間の中で、あるいは経年的なつきあいのあるコミュニティの構成員の中で、数回の会議を通して合意したという地点を見つけ出すことは難しいはずである。既往の研究ではこのような長期性、多段階的なプロセスが不可欠であるという視点が見当たらない。例えば、参加型の計画策定プロセスにおいて、一般の市民の参加のコンディションによって発言内容が異なることがある。仮にそのような中で形成される合意事項が計画に反映されていくとするならば、迂闊に参加型プロセスを選ぶことはできない。

1.2 コミュニティにおける合意形成プロセス

1.2.1 コミュニティについて

「コミュニティ」という概念は、1969年（昭和44年）の国民生活審議会報告⁽¹⁾「コミュニティ～生活の場における人間性の回復～」において公的に初めて登場することになる。この中で、コミュニティを「生活の場において、市民としての自主性と責任を自覚した個人 および家族を構成主体として、地域性と各種の共通目標を持った、開放的でしかも構成員相互の信頼感のある集団」と位置づけ、コミュニティの基本的な考え方として、「①都市化の時代にあつて、人々は日常生活の共同の場としてのコミュニティを能動的、積極的な姿勢において構築する必要のあること、②コミュニティはフィジカルな日常生活基盤づくりにとどまらず、人々の人間的接触、自発的集団・組織活動への参加、日常生活の場への帰属感などのノンフィジカルな面を含む多面的なものであること、③行政、とくに地域に根ざす基礎自治体においてはコミュニティ行政の比重が大きくなること、しかしコミュニティ形成はあくまでも生活者、住民の自発的意思と協働に俟つべきであり、行政はコミュニティの環境醸成の間接的役割にとどまるべきこと」等が示されている。

バブル経済が崩壊して以降、上記①②③を満たすコミュニティは少なくなっている。本研究では今でも非営利の自治会を持ち、さまざまな計画を自ら策定しつづけるコミュニティとしての典型例である商店街に目をむける。本論でとりあげるコミュニティを「商店街コミュニティ」と呼ぶこととする。

1.2.2 研究対象とする商店街コミュニティの現況

名古屋城の西方にある円頓寺地区。四間道界限は清洲越以来の商人のまちであり、多くの文化的、歴史的な資産を有している¹⁰⁾。

当該地区はかつての堀川上流橋に近く、堀川の舟運の終点であったことから、舟運に従事した人々を相手とする商売が成り立っていた。この円頓寺に商店街ができたのは明治19年(1886)の笹島の鉄道駅開業以来のことである。最盛期は1890年代(明治中期)以降で、豊田自動織機工場・日本陶器工場の建設、市電江川線の開通、瀬戸～堀川間の開通などにより、名古屋西部一帯の中心的な盛り場となった。

その後、飲食・用品・雑貨を中心とする商店街に発展し、劇場や寄席もできた。堀川に架かる五条橋からはじまり、江川(現在は江川線という道路になっている)を超え西へと拡張し、二つの幹線道路間に挟んでそれぞれ「円頓寺商店街」、「円頓寺本町商店街」、「西円頓寺商店街」と称している。栄⁽²⁾、大須⁽³⁾、そして円頓寺という名古屋三大繁華街の時代が昭和初期まで続いた。しかし、モータリゼーションの発展に伴う市電の廃止や、名鉄瀬戸線の堀川～土居下間の廃線、さらに商店街を分断する形で進められた市道江川線の拡幅により、かつての繁栄した姿を現在は見ることはできない。最近発展がめざましい名古屋駅地区からも歩いて10分少々でたどり着くところに位置するが、同じように門前町として

発達した大須商店街と比べてその町並みは見劣りがする¹¹⁾。

現在の円頓寺商店街は、全国のどこの商店街でも起こっているような空き店舗の問題や各商店の後継者問題など、様々な課題に直面している。

1.2.3 商店街コミュニティの合意形成プロセス

モデル地区に代表されるような商店街コミュニティでは歴史を経て共通認識が形成されている一方で、新たな問題への対処方針を構成員各自が持っていないことも多く、個々あるいは全体として問題の捉え方が変化することがしばしば起きる¹²⁾。商店街コミュニティ内で店主たちのそれぞれが集まり、合意形成に向けての交渉の局面をむかえる場合のプロセスは一定ではない。合意形成を考えた場合は、その前段階としてのコミュニケーションの往来から主体間のプロセスを捉えるべきであると言える¹³⁾。その理由として、商店街コミュニティでは、その地域独特の文化や歴史的背景の下でまちづくりを実践していかなければならない。その現場では、商店街振興や生活の場として生じる課題の解決に向けて様々な計画が策定される。それゆえに、コミュニケーションあるいは交渉のプロセスには、商店街コミュニティ独特の様々なしがらみや圧力等とともに前に進んでいかなければいけないという構図があるからである(図1-1)。

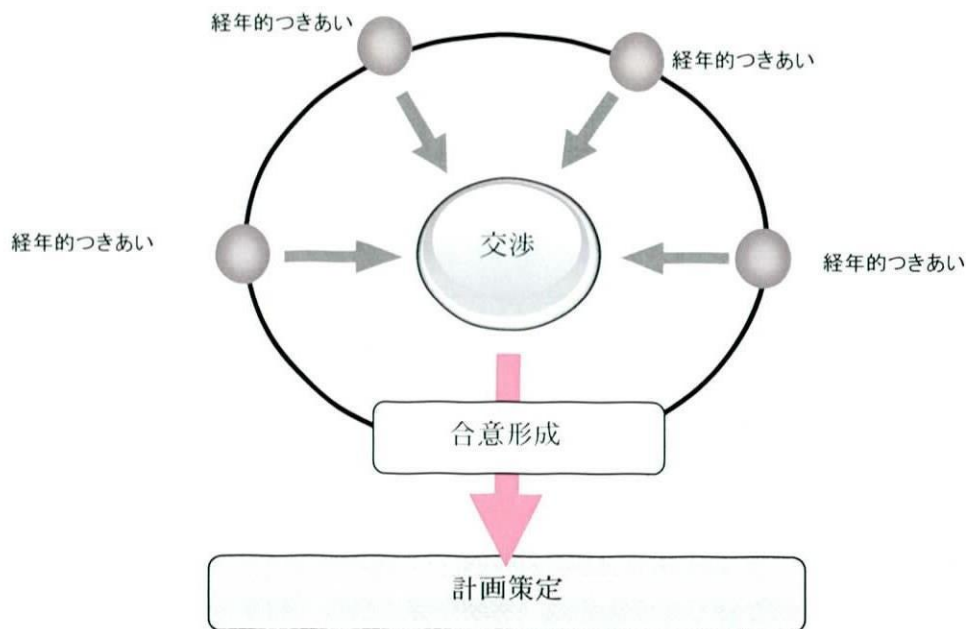


図1-1 商店街コミュニティの計画策定プロセス

筆者はかねてからモデル地区である商店街コミュニティのまちづくりに関係する色々な活動に参加してきた。特に2005年1月から2007年12月までの約2年間には新イベントの開催、空き店舗の活用、商店街の主要なインフラストラクチャーであるアーケードの改修などの計画が立ち上がり、それぞれ何らかの形で実現の方向へと進んだ。各事案の詳細は第2章以降で述べるが1番目はコミュニティの共有設備に係る事案、2番目は商店街の活性化に係り、また外部者の関与があった事案、3番目は長く続くコミュニティならではの世代間の対立と協調に直面する事案であった。それぞれに見られる交渉のプロセスは「商店主 対 女性グループ」「商店主 対 学生」「旧商店主 対 新商店主」という2主体間で生じていた。なお本論では、現役の商店主を新商店主と対称的な存在として明示するため「旧商店主」と記すこととする。いずれも多くの商店街で見いだされる典型的な人間関係のもとでの典型的な交渉の事案といえる。

1.2.4 交渉の基本的な捉え方

計画策定にむけて人々が意思決定を行い、場合によって交渉に直面するプロセスでは、一般的に交渉相手の立場や志向性を考慮しながらのゲーム的状况が生まれ、お互いの利得が最大になるよう相互作用が働く¹⁴⁾。二者間の交渉は、大きく配分型交渉と統合型交渉に分けられる。配分型交渉は、ゼロサム交渉(zero sum negotiation)であり、固定されたパイを分割する交渉である¹⁵⁾。一方、統合型交渉は、複数の論点を導入して、自分の利益を実現するために、重要でない利益を交換して相手に与えようとする交渉である。ビジネスにおいて取引価格を多少犠牲にして長期的契約をむすぶといった交渉がその典型例である。

配分型の交渉の場合、x軸、y軸に交渉者の利得をとった平面上に交渉の結果を配置すると、交渉者AとBの利得の和が一定で図1-2のように直線となる。直線とx軸、y軸に囲まれた三角形が交渉可能な領域で、交渉可能領域とよばれる¹⁶⁾。

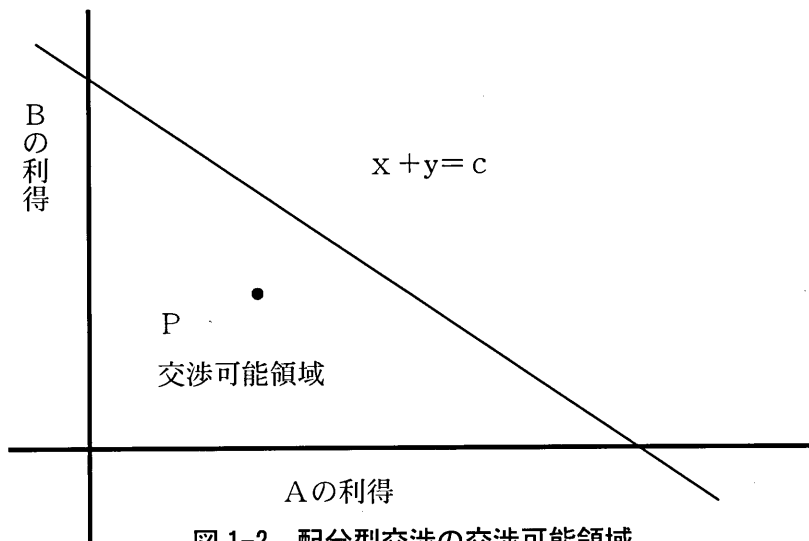


図1-2 配分型交渉の交渉可能領域

統合型交渉を、2つ以上ある論点を利得として一つの尺度にまとめた図1-4を用いて説明すると、自分と相手が異なる価値づけを行う事柄を見つけ、交渉の論点を増やすことで合意可能領域は一般的に凸型になる。交渉可能集合が凸であるということは、AとBの両者にとって共にRより利得が高くなる結果が存在する。その意味でRとWの幅は、複数の論点を導入することで生じた、統合型交渉の創発的効果といえる¹⁷⁾。統合型交渉では、誰の効用も悪化させることなく一人以上の効用を高めることができるよう資源配分を行うパレート改善を基本原理として適用できる。交渉はパレート最適な曲線上の点に向けて継続される性向を持つ。主体が戦略を変えても今よりも互いに効用が向上しないという点は均衡点となる。自分以外の全ての主体が均衡点に到る戦略をとるとき自分もそれをとらないと損失を被る状態を特にナッシュ均衡という¹⁸⁾。

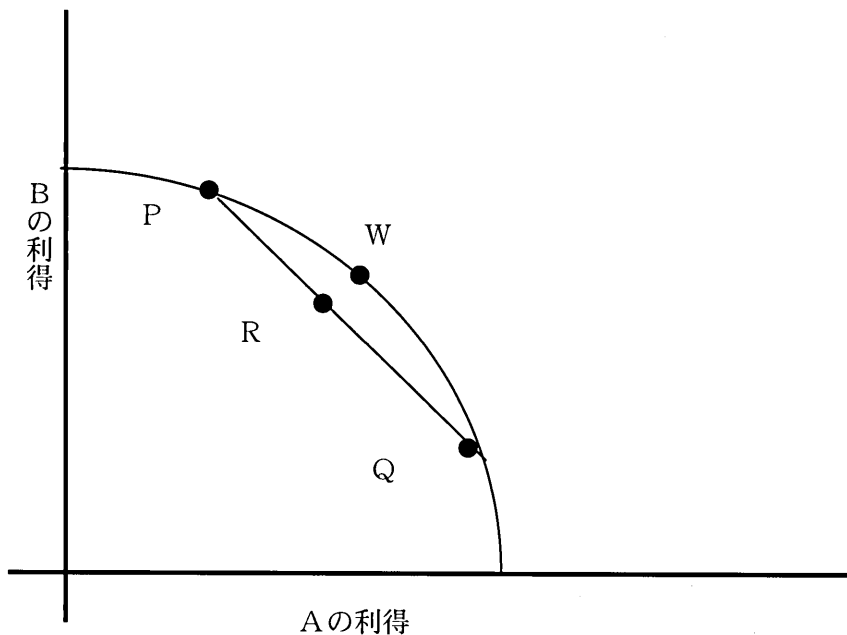


図1-3 統合型交渉の交渉可能領域

交渉術の教科書¹⁹⁾によれば、交渉には円滑な意思の疎通、つまりコミュニケーションが不可欠であるということが繰り返し強調されている。しかし現実問題としてコミュニケーションを成立させることは容易ではない。交渉者は話し合っているようで実は話し合っていないこともしばしばある²⁰⁾。一生懸命相手に耳を傾けたとしても正確に理解できているとは限らない。

1.2.5 商店街コミュニティにおける交渉過程

商店主らは、生活と業務の共通基盤として商店街コミュニティを持続させることを前提としていることからすると、多くの場合に統合型交渉のアプローチを志向するであろう。

図 1-4 のように横軸に商店主 A の効用を、縦軸に商店主 B の効用をとる。これ以上、双方の効用を同時に改善できない状態の集合は図中の太い実線で表される。交渉を行わないか、交渉が決裂した場合でも各々が得られる効用を破線で示すと、合意可能なエリアは、その破線と太い実線に囲まれたエリアで表現される。つまり、双方が単独で実現できる状態よりも望ましい状態に移行できる代替案でなければ合意に至らず、またパレート最適な曲線上の点に向けて沿って交渉は継続される性向を持つ。合意形成エリアのうち、どの部分で合意するかは、双方の戦略とその相互作用により決定される。商店街コミュニティの交渉の場においては、商店主、商店街に出入りする人々をプレイヤーとして、各自が効用を最大化させようとして戦略を選択する場面があるものと考えられる。それぞれの主体が計画策定といった一つの合意を形成すべき課題の解決を目指す。このとき、交渉過程において意思決定主体が立場をどのように変化させていくかが考察できる手法が必要となる。

交渉において合意可能な状態を探る手法としてゲーム理論が適用されるケースがある。ゲーム理論では、プレイヤー(意思決定主体)の集合と、彼らのとりうる戦略(選択肢)の集合および目的を固定し、その与えられた状況の下で意思決定主体は、どのようにしたら自らの効用を最大化できるかという問いに基本的な関心がある²¹⁾。一方で、人間どうしの交渉を取り上げるとき、合理性に基づくゲーム理論はしばしば現実世界を正しく記述できていない場合がある²²⁾。その要因は3点ほど挙げられる。1 点目は完全合理性の想定による。人間は往々にしてゲームに関係する情報や知識を十分に持たない。2 点目は一度認識されたゲームは固定化され、変更する可能性が考慮されていないことである。3 点目は、段階的な交渉であってもそれぞれを単独のゲームとして扱うことである。

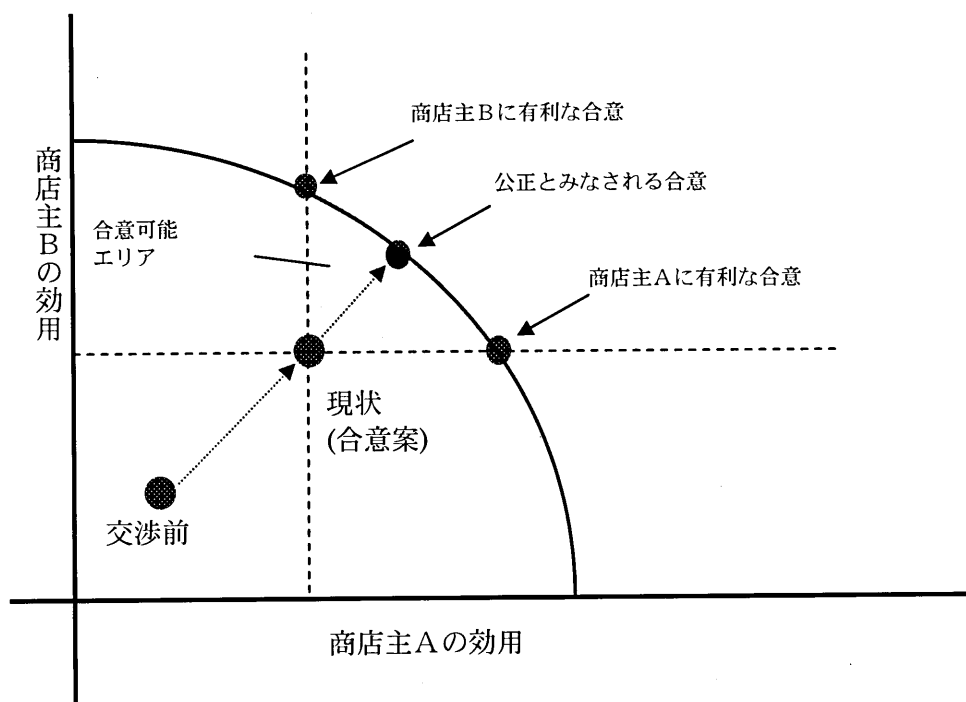


図 1-4 交渉によるパレート改善と合意形成

商店街コミュニティでは、特有の「しがらみ」や「人間関係」等を含めてお互いに一つの合意に向けて協力しあえる環境は整っておらず、ゲーム理論を当てはめていくのは困難である。まちづくりに参加している当事者たちはそれぞれの環境の下でそれぞれの戦略をたてることになる。ここで問題となるのは、交渉の成否が当事者の努力と能力に委ねられてしまうことである。全国的な事例として、閉塞しているコミュニティ内に外部の人間が参加することで、新しいまちづくりが展開され成功しているケースが多々ある²⁾。第三者が関与する機会を発生させるためにも合意形成に向けての相互作用を通してどのように意思決定が変化していくかが考察できる手法が必要となる。商店街コミュニティを分析するならば、任意の交渉過程における交渉結果や、そこで生じる感情等が合意形成に与える影響を無視できない。ゲーム理論では、このようにして連続的になされる交渉を分析する視点に欠けている。これに対して、ドラマ理論では、感情の変化や認識の変化などといった（しばしば非合理的なことも含んだ）状況の変化を扱う²²⁾。商店街コミュニティでの様々な交渉段階における、交渉時における感情の起伏などをモデル化していくためにドラマ理論の方法論に沿って進めていく。適用の一例として二宮²³⁾は、公共事業に対する住民と行政の交渉プロセスに着目し、各主体の姿勢の変化を解釈し、主体間で起こる交渉の展開について考察している。商店街のしがらみなどを理解する上で、これを記述するための方法が必要である。

1.3 研究アプローチの概要

1.3.1 研究の組み立て

本研究では、コミュニティ内で計画が持ち上がった初期段階から最終的な合意形成に向けての流れの中でコミュニケーションが始まり、交渉がどのように展開するかを合理的に理解することを目指す。このためにまず商店街コミュニティでの人々の経年的な付き合いを理解しながら、住民間で計画策定を進めていくプロセスに対し、参与観察²⁴⁾を行い、事案に関係する主体間のコミュニケーションと各主体の意思決定が入り混じりながら展開されるプロセスを事後的に見て、これを記述することを試みる。その上で、以下の3つの研究の軸を骨格に据えながら進める。

①コミュニティ内での合意形成の観察

商店街コミュニティの当事者らは、計画を具現化するために、経験と直感をもとにして計画策定の場への参加者とのコミュニケーションを手探りの状態から始め、時に交渉事となり、問題を解決するか、あるいは挫折する。そのような一連のプロセスを実際におこった事例をもとに分析する。コミュニティ内では本研究で扱うような事案から商店街運営におけるさまざまなことで住民間で交渉が日常的に起きている。参与観察を通して得た住民間の合意形成のシナリオは会話の本質を理解していくうえで重要である。

②コミュニケーションの可視化

①を受けて、コミュニティ内での事例におけるコミュニケーションプロセスの再現実験を複数回行う。実験の詳細は3章以降で述べるが、実施した討議における参加者の一つ一つの発言をその機能的側面から分類し、時間軸上に並べることで討議が結論に至るまでのプロセスをわかりやすく可視化する。発言の分類は、会話分析にもとづいて行う。会話分析とは、プロトコル分析²⁵⁾と同様、コミュニケーションプロセスを分析する方法論の一つであり、実際のコミュニケーションの場を観察して、主体間で行われる会話の展開則などを解釈するための手法²⁶⁾である。会話分析は、プロトコル分析のように、単語や文節単位で発言の意味を解釈するのではなく、発言前後における内容変化の有無や会話の流れに着目するため、比較的容易に発言を分類できる。会話分析は、日常会話から教育や医療など専門分野における会話まで幅広い範囲を対象として行われている。公的な討議を対象とした研究事例は筆者の知る限り見あたらない。また、会話の本質に迫り今後の合意形成の指針を提案する際にもっとも基本的な取り組みであると考えられる。

③ファシリテーション技術の改善

コミュニケーションプロセスの可視化手法および分析の結果をもとに、今後の合意形成に向けてのファシリテーションに関しての知見をまとめる。ファシリテーションの技術は未だ確立されたものではない。また、ワークショップなどは一般的に時間等の制約のもとで行われる。数回の討議のなかで半ば強制的な合意形成が要求される。このために早い段階で参加主体の発言の特徴や討議のシナリオを読みとり、展開させ、ときにはシナリオ展開のために必要な要素を付加していくといった技術が重要である。

図 1-5 に示すようにこれら①、②、③は相互に関係している。同時に、本論文の第2章から第5章もまた図 1-5 に示す通りの関係にある。

1.3.2 本論文の構成と各章の概要

以上を踏まえ、本稿は全6章から構成される。

1. 序論
2. コミュニケーション充足による計画策定プロセスの合理化に関する分析
3. 住民討議プロセスに関する実験的分析
4. 公的討議プロセスの円滑化に向けた実験的分析
5. 計画策定プロセスにおける交渉的局面の顕在化に関する分析
6. 結論

本章、すなわち第1章では本研究を着手するに至った背景や目的、特に都市計画への住民参加の歴史を整理したうえで、現状の参加型の計画策定プロセスの問題点や研究対象のモデル地区内での事例に触れながら、モデル地区を説明、第2章以降で取り上げる二者間

の交渉について定義し、本研究の位置づけと構成について整理した。

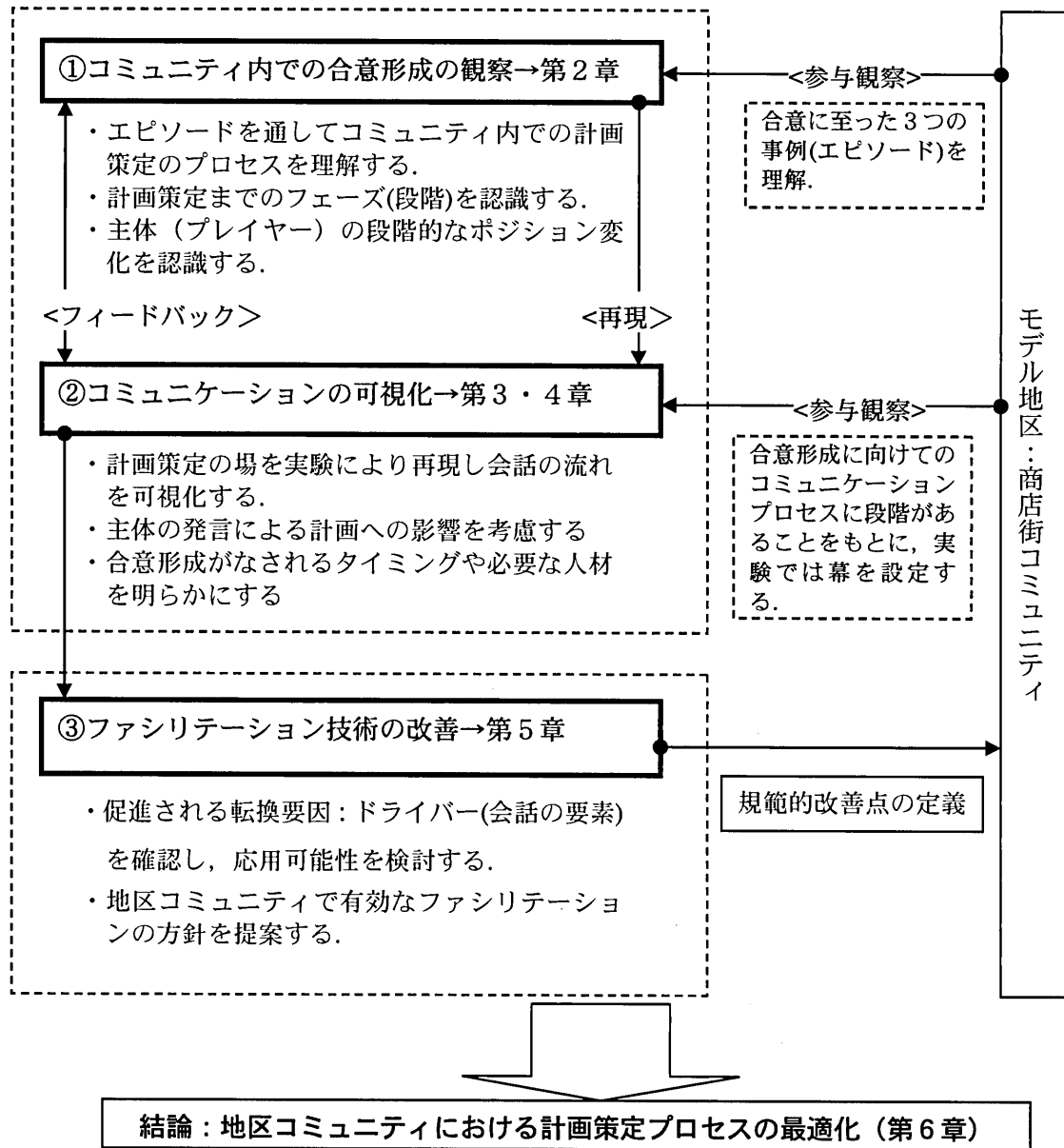


図 1-5 研究の組み立て

第2章では、本論を進めていくにあたり基本の計画策定プロセスとなる、モデル地区において会合を1年間続け、計画策定された計画をとりあげる。計画策定に向けて住民たちが話し合いを進める場所に参加して得られた結果をもとに、具体的な会話の記録がある全28回の連続した会議を通じた議論の展開に着目した。対立する二者間での会議であったが会議を重ねるごとに主体の言動に変化が見られた。結果的に28回の会議で計画が策定された。会議が進むごとに大きく議論の内容が異なる会議群をいくつかのフェーズ(段階)に整理し、それらをもとに計画策定プロセスに対するシナリオ的視点からの一般的記述法の

提案，プロセスを円滑化するための諸方策の検討を行った。第3章以降では，第2章で整理したフェーズにおける主体の姿勢の変化の要因を明らかにするために，討議実験とコミュニティ内でのエピソードをもとにした主体間で繰り返されるコミュニケーションのプロセスに焦点をあてた。

第3章，第4章では第2章で推察した主体間のコミュニケーションによる各主体の姿勢の変容の再現を試みた。まず第3章では集団討議でのコミュニケーションのプロセスを一般的に記述するため，実験的な討議の場を設けて積み重ねられる発言に着目した。記述の手法として，それぞれの発言を会話分析のコーディングにもとづき類型化した上で時間軸上に配置した。グラフ上では参加者たちの発言による会話内容の誘導や，同調傾向などを捉え，コミュニケーションにより知識が共有化されるプロセスや，議論が冗長化するプロセスを明らかにした。

第4章では，経年的な付き合いのある主体の討議と，初対面同士の討議の比較実験をおこなった。環境に応じた違いをもとに交渉的局面的な特質を明らかにするためである。第3章で提案した可視化の手法をもとに，局面をより具体的に明らかにするために討議プロセスをいくつかの幕に区切り実験を進めた。そのうえでサブテーマが増え続け議論が冗長化する場合や，論点が変更されていく場合などに討議を円滑に進めるための対処法について検討した。

第5章では，まずモデル地区での2つの計画策定プロセスの事例を対象として，計画策定プロセスにおける各フェーズでの関係主体の利得について考察し，これに基づいて局面の転換要因を明らかにした。その要因をもとに交渉的局面的な推進ドライバーについて考察し，交渉打開に向けてプロセスを駆動させられる可能性を探るとともに，ファシリテーションの新たな技術として，第4章で得た様々な局面でのドライバーによるシナリオの変更による交渉打開策について検討した。

最後に第6章では本研究で得られた知見を整理するとともに，参加型計画策定プロセスの実務上での可能性についてまとめた。

論文全体の構成を図1-6にまとめる。

第1章 序 論

コミュニティ内での合意形成の観察

第2章

計画策定プロセスとコミュニケーション充足によるプロセス合理化

モデル地区の事例で合意に至ったプロセスを観察し、合意に向かうシナリオを考察。

コミュニケーションの可視化

第3章 討議プロセスの実験

集団討議でのコミュニケーションを一般化するため、実験的な討議の場を設けて積み重ねられる発言の可視化。

第4章 計画策定プロセスにおける討議の円滑化について

コミュニティ内での計画プロセス等、ファシリテーション機能の発現、コミュニケーションが進むうえでの基本機能について一般化。

ファシリテーション技術のまとめ

第5章 交渉的局面の顕在化プロセス

交渉的局面において各主体の利得が変化している部分を割り出し、局面の転換要因を発見。

交渉の局面にドライバーとして当てはめることで交渉打開に向けてプロセスを駆動。

第6章 結 論

図 1-6 本論文の構成

参考文献

- 1)小林重敬：エリアマネジメント—地区組織による計画と管理運営,学芸出版社, 2004.
- 2)例えば,伊藤滋：「市民参加の都市計画」 早稲田大学理工総研シリーズ, 1996.
- 3)牛山久仁彦・大和市企画部・大和市自治基本条例をつくる会：「ドキュメント・市民がつくったまちの憲法—大和市自治基本条例ができるまで, 2005.
- 4)金子郁容：「e デモクラシーへの挑戦—藤沢市市民電子会議室」 藤沢市市民電子会議室運営委員会, 2004.
- 5)森村直美：「マスタープランと地区環境整備」 学芸出版社, 1998.
- 6)森村直美：コミュニティの計画技法, 彰国社, 1978.
- 7)柴田久：都市基盤整備におけるコンフリクト予防のための計画プロセスの手続的信頼性に関する考察, Vol.62, No.2, pp213-226, 2006.
- 8)原科幸彦：市民参加と合意形成—都市と環境の計画づくり, 学芸出版社, 2004.
- 9)石塚雅明：参加の「場」をデザインする—まちづくりの合意形成・壁への挑戦, 学芸出版社, 2004.
- 10)例えば, 名古屋市立大学：商店街をどうしようてんがい, 現代社会学科調査実習報告書, 2003.
- 11)名古屋商工会議所, 名古屋市西区ものづくり文化の道ガイドブック, 名古屋商工会議所, 2006.
- 12)吉野国男：タウンリゾートとしての商店街, 学芸出版社, 1994.
- 13)岡崎篤行：歴史的町並みを活かしたまちづくりのプロセスにおける合意形成に関する事例研究, 都市計画学会学術研究論文集 30 号, pp.337-342, 日本都市計画学会.
- 14)鈴木光男：ゲーム理論入門, 共立出版, 2003.
- 15)草野耕一：ゲームとしての交渉, 丸善ライブラリー, 1994.
- 16)高杉尚孝：論理的思考と交渉のスキル, 光文社, 2003.
- 17)印南一路：ビジネス交渉と意思決定, 日本経済新聞社, 2001.
- 18)中山幹夫：はじめてのゲーム理論, 有斐閣, 1997.
- 19)ロジャー・フィッシャー, ウィリアム・ユーリー/金山 宣夫・浅井 和子訳：ハーバード流交渉術, 三笠書房, 1981.
- 20)ハーバードビジネスレビュー：交渉の戦略スキル(日本語版), ダイヤモンド社, 2002.
- 21)木嶋恭一：大学講義 交渉システム学入門, 丸善, 2005.
- 22)木嶋恭一：ドラマ理論への招待—多主体複雑系モデルの新展開, オーム社, 2001.
- 23)二宮仁志：公共インフラ整備の合意形成プロセスのドラマ理論的分析, 土木学会論文集 Vol.62No.1, pp.101-116, 土木学会, 2006.
- 24)ティム・メイ/中野正大監訳：社会調査の考え方 論点と方法, 世界思想社, 2005.

25)海保博之：プロトコル分析入門—発言データから何を讀むか,新曜社,1993.

26)鈴木聡志：ワードマップ 会話分析・ディスコース分析—ことばの織りなす世界を讀み解く,2007.

<補注>

(1)詳しくは横道清孝：「日本における最近のコミュニティ政策」

http://www.clair.or.jp/j/forum/honyaku/hikaku/pdf/up-to-date_jp5.pdf

(2)名古屋随一の繁華街・商業の中心.

(3)栄地区は分断され,衰退に向かったが,電気街等の形成により復活した.

第2章 コミュニケーション充足による計画策定プロセスの合理化に関する分析

2.1 概説

まちづくりにおける利害調整や合意形成のプロセスを理解・記述し、また円滑化させる方策を導くためにこれまでに数多くの研究アプローチが採用されている。現場における意思決定に資する方法として階層的意思決定法の援用¹⁾、意思決定過程を記述し、規範解を導くためにゲーム理論を用いたコンフリクト調整方策の提案²⁾など多岐にわたる。これら計画策定プロセスを解明するための数理的アプローチ¹⁾は、複雑な人間関係や構造的な経年過程をある程度まで単純化せねばならず、コンフリクト発生から合意に至る過程の中で様々な事象、主体、それらの相互作用を必ずしも的確に説明できない。本章では商店街コミュニティで合意形成が進んだ計画策定プロセスに実際に入り込むことにより、その過程での複数回の会議に目をむけて議論の積み重ねによるシナリオの推移を検証する。

モデル地区における基本的な合意形成の過程は図 2-1 のようになっている。この仕組みは全国の商店街においても同じ様な過程である³⁾。

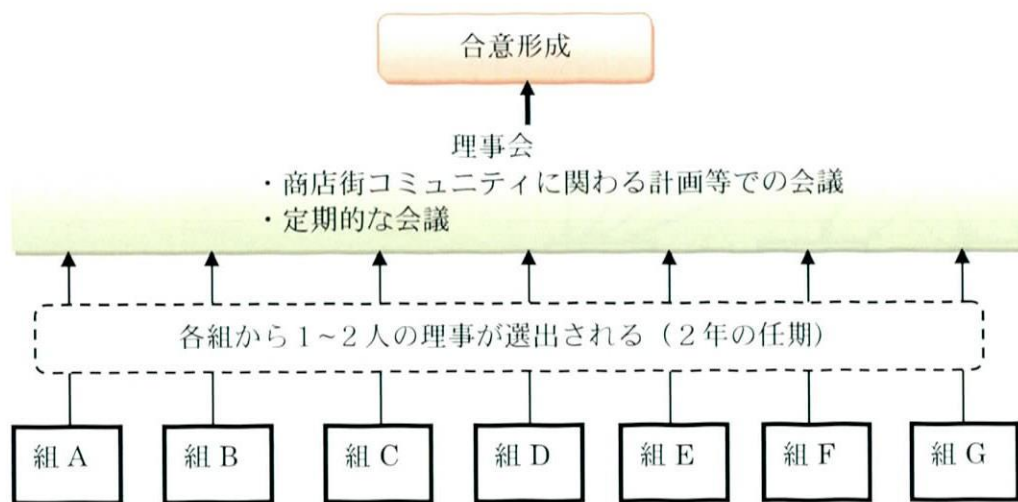


図 2-1 モデル商店街コミュニティの合意形成のシステム

図 2-1 では一つの合意形成のシステムが確立されているように見えるが、実際には長い時間をかけて形成されてきたコミュニティでは地区内に居住する住民間で情報共有が行われ、信頼関係が築かれている⁴⁾ことに注意しなければならない。信頼関係は、協力関係を生むが、競争や対立も内包している。例えば商店街では、商店街振興や生活の場として生じる課題の解決に向けて様々な計画が策定される。当事者らは、それを具現化するために、経験と直観をもとにしてコミュニティ参加者とのコミュニケーションを手探りの状態から

始め、時に交渉事となり、問題を解決するか、あるいは挫折する。つまり、どれだけシステムが確立されていても、理事会の場での会議の内容は合意形成に向けて時に感情論で進み、あるいは冗長的なやりとりを経ることになる。

図 2-1 に示すようにネットワークされた各組は理事会というシステムを構成し手居ると言える。図 2-2 は、そのシステムの実出力として計画を策定するというプロセスを表現している。各組から理事会に吸いあげられる意見はいつも同様とは限らない。例えば、理事会での話し合い以外の日常での組同士の付き合い等により、組の意見の内容が大幅に変更されたり、覆されて次の理事会に臨むことさえありえる。仮にこのような状況を外部の人間がコーディネートしていく場合、理事会を公式の場とするならば、非公式の日常空間での組や住民の間の付き合いを理解しない限り、合意形成へのシナリオは描けない。

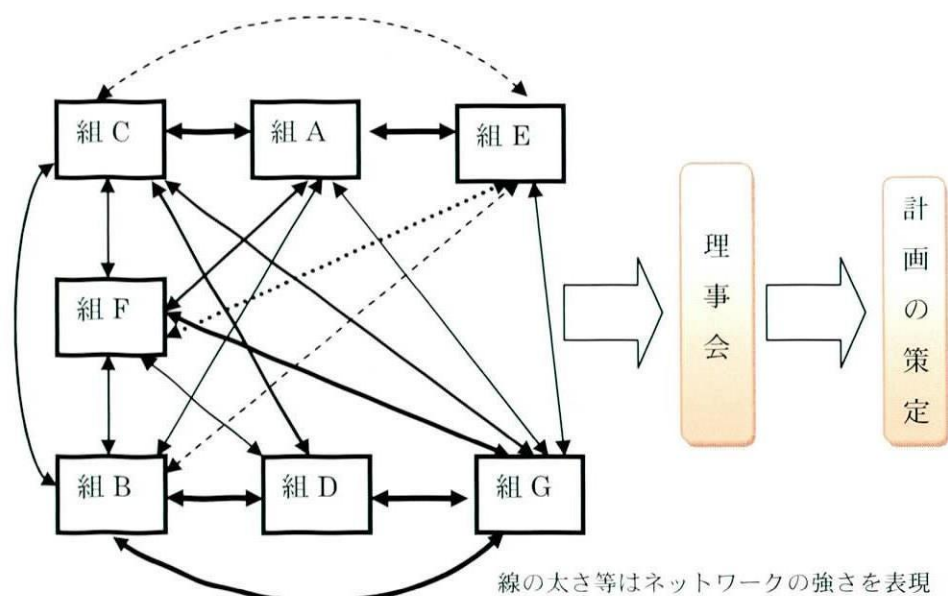


図 2-2 各組のネットワークによる計画の策定

以上に述べたように実際のまちづくりの計画策定プロセスでは関係主体はそれほど戦略的ではなく、コミュニケーションの不慣れから冗長的なプロセスをたどることも多い。そのようなコミュニティの中で合意して実りある計画を得るためには、いわゆる古典的な交渉的解決法⁵⁾だけでなく、それ以前の段階も含む計画を策定するプロセスを包括的に改善することも重要である⁶⁾。具体的には、内外のコミュニケーションが途絶え、閉塞的となる状態を未然に回避することなどが方策として重要である。仮にそのような計画策定プロセスに都市計画コンサルタントが関与するとすれば、主体間の閉塞的状态を予防あるいは解消するよう使命を持たされるであろう。ひとたび対立が生じれば合意へと至らせるのに多大な作業が要求されるだろう。計画策定のプロセス上にそういった障害が生じないよう

にすること、減じることを本研究ではプロセスの合理化と呼ぶこととしたい。

また、木島の知的ポリエージェント学習モデル⁷⁾を応用し商店街コミュニティでの交渉をモデル化すると、図 2-3 のように示すことができる。ただし、商店街コミュニティの性質上プロセスは必ずしも①～④という流れの手順を踏まない。それゆえに円環的に表現することが妥当である。このモデルへの関心はそれぞれの過程で交渉局面が発生したり消滅する可能性を表現している。木島らはこの生起表現を数学的に説明している⁸⁾。

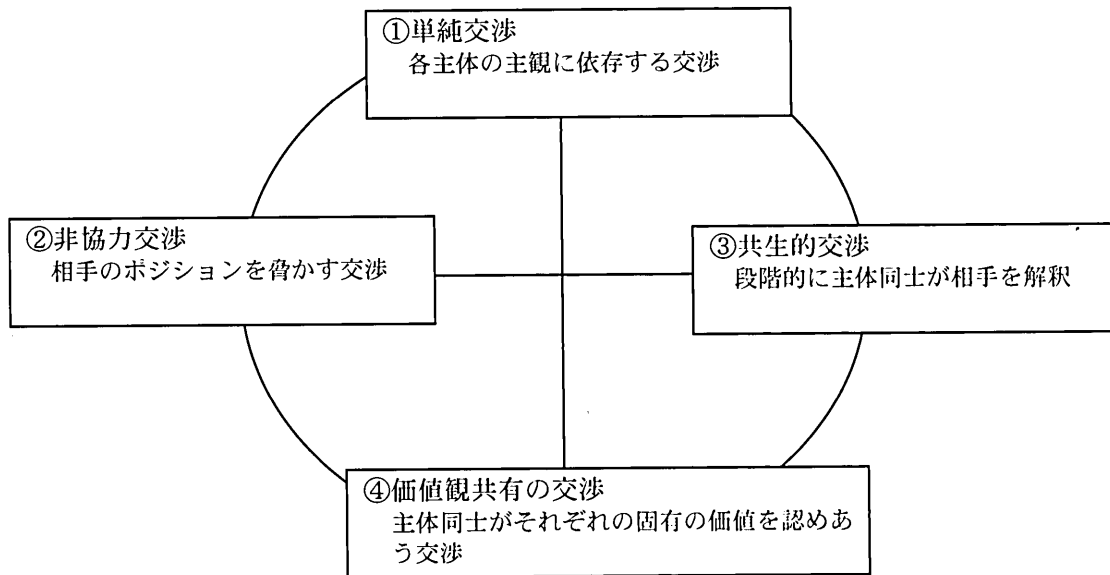


図 2-3 商店街コミュニティでの交渉

第 1 章でも述べたように情報を共有し、交渉を行うなどして合意に至るプロセスは、主に関係主体間のコミュニケーションを通じて進行する。特に商店街のように理事会を通じて組織的な意思決定が行われるコミュニティであれば議事録をもつ会合に参画することで、そのプロセスを観察することが可能となる。そこで本研究では、名古屋市内の歴史ある中心市街地商店街のコミュニティをモデル地区として、地区コミュニティの計画策定プロセスについて、プロセス的観点から合理化の可能性を探る。このためにまず同地区のアーケード改修工事に係る計画策定プロセスを対象として、後述する参与観察の方法論に則り、商店主同士が比較的合理的にコミュニケーションを行う場である商店街理事会などの会合に参加しつつそのプロセスを記録する。そして数回の会議を通じた議論の展開に着目し、計画策定プロセスに対するシナリオ的視点からの一般的記述法の提案、それをを用いることによるプロセスを円滑化するための諸方策の改善に資する検討を行うこととする。

2.2 コミュニケーションプロセスの事例

本研究で対象とする商店街コミュニティではアーケードの老朽化が進み、安全面からも好ましくない状況になっていた。これまでも幾度となく改修の話が持ち上がっては消えていた。アーケードを改修するには国の補助を含めて一億円以上の経費が必要とされた。将来的には新店主にも経済的負荷がかかってくる。新店主はそのようなりスクを負うことには否定的であった。2006年10月に具体的な改修の話が持ち上がった。図2-4にアーケード改修事業⁽¹⁾に関する内容を、表2-1に当該地区での合意形成の時間軸を示す。

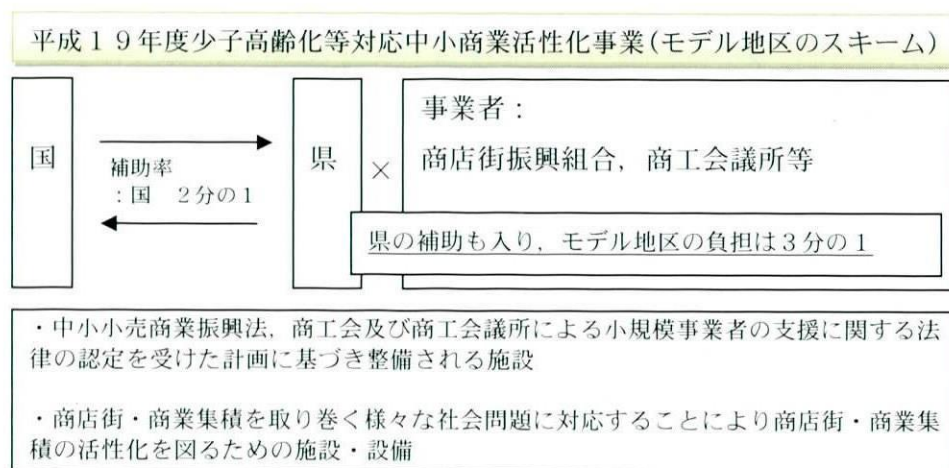


図2-4 アーケード改修事業のスキーム

この事業の主導権は旧店主が組織する理事会が握っており、新店主は当初反発を見せた。その後、新店主らは理事会に対抗すべく新しい組織（以下ではこれを「新組織会議」と呼ぶこととする）を立ち上げた。立ち上がった組織はアーケード改修計画の問題以外の諸問題に対しても様々な提案、活動を行った。新店主の活動のなかで、まちづくりコンサルタントや建築士の意見を聞くなど外部の人間と接触する機会が増えていく。一方で、活動を続けるにつれ、資金面や会員間の連携などにおいて組織運営の難しさに直面する。やがて理事会、すなわち旧店主からアドバイスや支援を得るようになり、理事会に譲歩していく面も見られた。結果としてデザイン案を新店主が担当し、店主毎に異なる負担率の設定を旧店主が担当するなどして理事会と若手組織が歩み寄る形でアーケードの改修計画が策定されていった。

アーケードは、昭和39年の竣工以来、雨天時でも客足を遠ざけないものとして商店街に一樣に利益をもたらすと信じられてきた。しかし店舗数の減少や部分的な劣化により各店舗の負担とその較差が大きくなり、近年ではアーケード存置に関して商店主間で意見が分かれている。

表 2-1 モデル地区での合意形成のフロー

期間	工事までの国・県とのフロー	商店街コミュニティの合意形成フロー
2007年 1月		・2006年 補助金申請を目指したアーケード改修の話題 が理事会で出る
2月	・2007年2月 補助金申請 県との調整が開始	
3月		・2007年1月 アーケード改修に関する会議が始まる
4月	・2007年3月 補助金対象地区に選定される ※条件として商店主全体の承認が 必要	
5月		
6月		17回の会議を通して
7月	・2007年8月 アーケードの基礎調査が開始され る	
8月		・2007年8月 改修に向けてほぼ合意がされる
9月		
10月	・2007年10月 国に承認書を提出する	
11月		計28回の会議が開催される
12月	・2007年12月 一部工事が始まる	
2008年 1月		・2008年11月 アーケード改修工事が本格化する
2月		2008年3月 関連する会議がすべて終了する

以上より本研究の事例に登場するプレイヤーを整理すると新店主、旧店主、外部者となる。以下では場面によってそれぞれを(新)(旧)(外)と表現する。計画が策定されるまでの計画が持ち上がり、合意に至る数年の間、三者が交わる場面では何らかのコンフリクトが発生したり、連携する場面があったが、それらはすべて商店街理事会と新組織会議の二種類の場で明るみになっていた。表 2-2 では、約一年間に開催されたこれら二種類の会議について、議事録をもとにまとめた概略を時系列上に並べ、それぞれの会議における(新)(旧)(外)各主体の参加の有無を示している。

表 2-2 全会議の概略と参加者

月	会議名	内容
1 2007年 1月	理事会	アーケードの改修に向けての基礎調査について話し合われる。参加者：(新)(旧)
2 2月	理事会	アーケード改修の基礎調査が旧店主たちのあいだで決定され、調査がはじまる。参加者：(新)(旧)
3 2月	新組織会議	アーケードの改修計画について反対することを表明、外部からの有識者等を交えて新しい組織づくりについて話し合う。参加者：(新)(外)
4 3月	理事会	旧店主中心によるアーケード改修に関する計画に対して新店主たちが強い反対を表明する。参加者：(新)(旧)
5 3月	新組織会議	新組織を設立し新しい商店街のあり方を議論する。参加者：(新)(外)
6 4月	理事会	アーケード改修計画をすすめるための議論がされるが、新店主の一部は依然として強い反対を表明する。参加者：(新)(旧)
7 4月	理事会	商店街の夏イベントの話が中心に進められる。アーケード改修の話はほとんどされない。参加者：(新)(旧)(外)
8 4月	新組織会議	新店主が中心になり、夏イベントへ企画の提案について話し合う。参加者：(新)(外)
9 5月	理事会	新店主からの夏イベント提案に対して、旧店主たちからアドバイス等を受ける。参加者：(新)(旧)
10 5月	理事会	アーケード改修工事に関して各商店の具体的な負担額が提示される。参加者：(新)(旧)(外)
11 5月	新組織会議	7月に開催される商店街のイベントでの人手不足に関して、旧店主側から新組織に対して応援の要請があり新店主たちはそれを承諾する。参加者：(新)(旧)(外)
12 6月	理事会	商店街のイベントの打ち合わせ等が話し合われる。アーケード改修工事に関してはほとんど話し合われない。参加者：(新)(旧)
13 7月	理事会	終始、夏イベントの話が行われる。新店主たちからのイベントへの提案は採用される。参加者：(新)(旧)
14 7月	新組織会議	夏イベントでの新組織の役割について話し合う。夏イベントでの企画等の具体的な計画が示される。参加者：(新)(外)
15 7月	理事会	夏イベントに向けて最終的な打ち合わせがされる。参加者：(新)(旧)
16 8月	理事会	アーケード改修計画にむけての負担額の議論と、今後の商店街の組織構成について議論される。参加者：(新)(旧)(外)
17 8月	新組織会議	新組織内での新店主たちの役割(空店舗対策等)が決められる。ホームページの立ち上げについて話し合われる。参加者：(新)(外)
18 9月	理事会	アーケード改修計画での各店主の負担額についての話し合いがされる。参加者：(新)(旧)(外)
19 9月	新組織会議	新組織のホームページが立ち上がる。新組織独自の商店街での定期イベントについて話し合う。参加者：(新)(外)
20 10月	理事会	アーケードの計画について、最終的なデザイン等について話し合う。参加者：(旧)(外)
21 10月	新組織会議	新組織独自のイベントについての反省会等が行われる。理事会との連携について議論される。参加者：(新)(外)
22 11月	理事会	アーケードの計画がほぼ決定する。負担額についての最終的な合意は決まらなかった。(この月、修復工事が始まる。)参加者：(新)(旧)(外)
23 11月	新組織会議	商店街の冬のイベントについて話し合う。参加者：(新)(外)
24 12月	理事会	アーケード改修費用についての各店主の負担額が最終的に決定する。(アーケードの改修工事が本格化する。)参加者：(新)(旧)(外)
25 12月	新組織会議	商店街の冬のイベントについて話し合う。参加者：(新)(外)
26 2008 1月	理事会	アーケードの完成記念イベントについて話し合う。参加者：(新)(旧)(外)
27 1月	新組織会議	アーケードの完成記念イベントについて話し合う。(この月アーケード改修工事が完了する。)参加者：(新)(外)
28 2月	新組織会議	立ち上げから一年経過したことでの成果等について話し合う。参加者：(新)(外)

2.3 分析

2.3.1 手法

前節に示したようなコミュニティでの多様な交渉の局面を含む一連のプロセスを数的に表現することは困難である。

一方、コミュニティや集団に外部者が入り込み、コミュニティの社会的営みを共同体験し、理解、分析する「参与観察」⁹⁾と言われる社会調査手法が確立されている。参与観察では、複雑に主体が相互作用しあうコミュニティ内でも一定のルールが存在することを前提にしつつ、その制約に囚われることなくコミュニティの社会構造やそのダイナミクスを抽出することに関心がある。観察者はコミュニティに参加して独特の仕来たりや文化を体得していく。そこでは、調査者の考えが正しいかどうか、いわゆる演繹的な方法で検証することはしない。むしろ、観察から調査者の考えを進展させていく、いわゆる帰納法をとる。参与観察においては、社会関係に加わり、観察をおこない、そのなかで人々の行為を理解しようとする。図 2-5 に参与観察に関わる主体間の関係を示す。

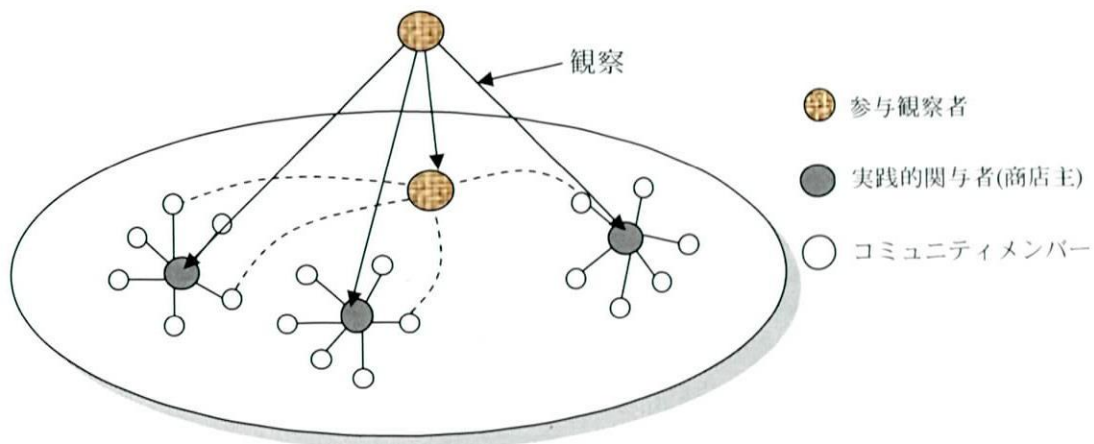


図 2-5 参与観察に関わる主体間の関係

本研究のモデル地区では、著者の一人が会議の進行や事前事後に調整などを担うコーディネーターとしてコミュニティに入りつつ、計画が策定されるプロセスにおいて、自らを含む各主体の姿勢や行動に見る変化を捉え、それが全体に及ぼす影響等を観察した。モデル地区の事例は一面では固有なものかもしれない。しかしたとえそうであれ、事実関係を観察し、整理することから、外的妥当性に欠けるとは言え、コミュニティ内の社会的営みに係る一般的知見を見いださう⁹⁾と考える。

2.3.2 プロセスにおける諸フェーズ

交渉のプロセス段階を考えた場合、原科らは交渉のスタートから協定の作成までを5段階のフェーズに分けている¹⁰⁾。また木島らは、交渉のプロセスを一つの「ドラマ」¹¹⁾としてとらえ、図2-6のように交渉プロセスのフローを五段階に定義し、表2-3のようにそれぞれの段階を説明している。

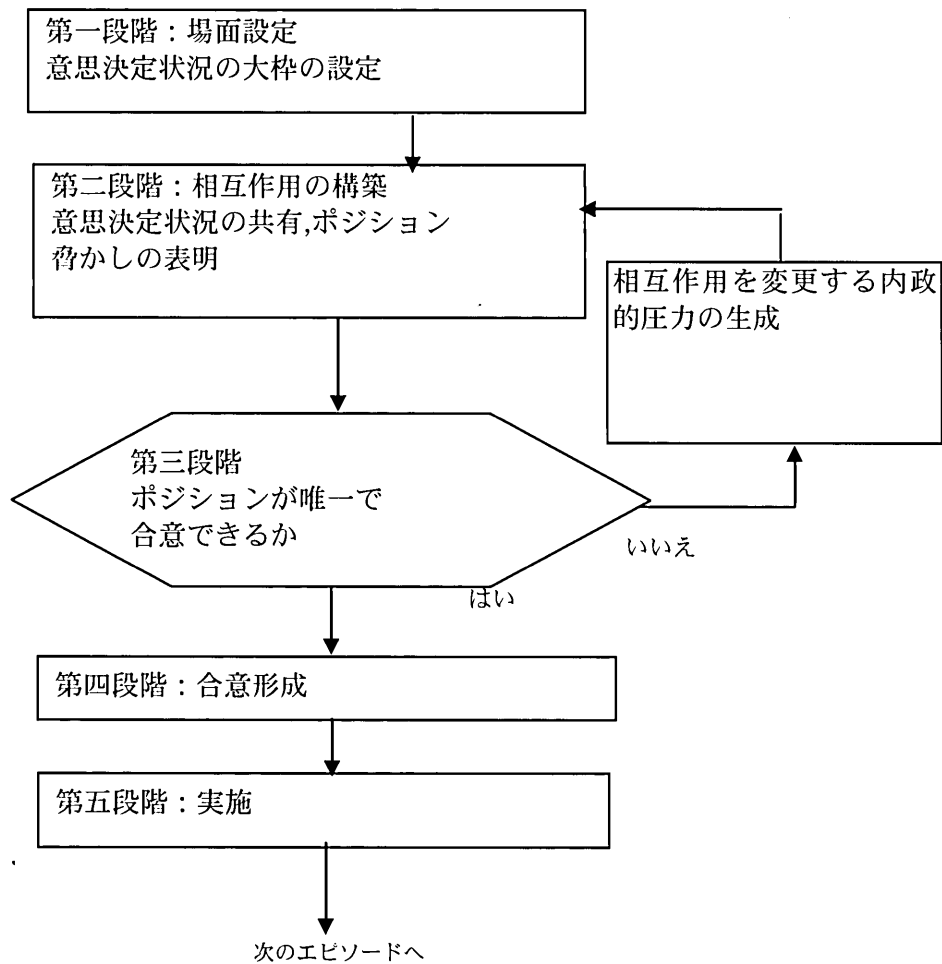


図2-6 交渉プロセスのフロー

表 2-3 交渉の五段階

第一段階
意思決定状況の大枠を主体が把握する段階である。
第二段階
キャラクターがフレームの中で相互作用することになり具体的に意思決定状況を明確化する。すなわち各キャラクターのポジションは、他のすべてのキャラクターに対して、同時に提案される。もし、唯一の満足できるポジションで全キャラクターが合意して、なおかつ、そのポジションが実施されることの信憑性があるならば、第四段階へと移行する。そうでなければ、第三段階へと移行する。
第三段階
第四段階へ進めない状況、すなわち、第二段階での意思決定状況が複数ある場合、もしくは少なくとも一人のキャラクターが提起された立場の実施に不審を抱いている場合、キャラクター内に相互作用を変化させる、内生的圧力が生じる。その場合、圧力の原因である立場や脅しと意思決定状況のパラドックスを克服するために、第二段階に戻り、新たな相互作用を構築しなければならない。
第四段階
ここで事前交渉が終了する。合意は必ずしも、ハッピーエンドのように直感的に望ましいものではあるとは限らない。交渉過程によっては、互いに相手を憎みあうようになることによって、脅かしあう結果が解決（合意形成）となるかもしれない。
第五段階
整合性のある合意にしたがって、意思決定が実施される。現実には、この段階で得られた合意は次の意思決定の場面設定となる事もある。現実には、時間が十分でないなどの理由で、交渉が決裂することも考えられる。

上記のような既往研究を参考にモデル地区の事例に目をむける。コミュニティに何らかの課題が生じ、これが計画策定の動機となる。これを受けて複数主体間で計画（案）が持ち上がる。コミュニティである以上、新店主、旧店主は互いに協力を求め、事案に対して承認を得る等の必要性を感じ、しばしば交渉を行い、展開する。表 2-1 に示した全会議によるコミュニケーションの流れを、いくつかの段階に整理しようとするならば、表 2-4 のように①～⑤のフェーズに分けられる。フェーズからフェーズに移る時点では何らかの局面を迎えている。表 2-4 の①では新店主が旧店主からの計画を拒否し、これ以上コミュニケーションが継続できない状態になった。②では新店主、旧店主の両者が主張しあい一旦交渉が中断した。③では新店主、旧店主が新たな展望を持って積極的な交渉を再スタートさせた。④では新店主、旧店主が互いに主張を軟化させて譲歩があった。⑤では新店主が旧店主の計画を受け入れる(新店主の意見を取り入れる形となった)。

表 2-4 フェーズへの分解

<p>フェーズ①：アーケード改修案の立ち上がり</p> <p>商店街のアーケードの改修案が旧店主を中心に理事会で立ち上がる。現在のアーケードは、商店街を主導する旧店主たちの父親の世代が結束して建てたもので、旧店主らは既に建造と改修を経験している。改修等で必要となる経費を自分たちで借金として受け継いできている。新店主は現段階での将来への負担(借金)を持つことには不安がある。</p>
<p>フェーズ②：新店主の提案</p> <p>新店主たちは、将来自分たちが背負うことになるリスクに対して、負担の軽減を提案する。一方、旧店主からすると、新店主たちがリスクを負うことは商店街にとって当然であると考え(商店街組合に加盟していることで共同負担者になることは暗黙の了解)。ここで一旦、交渉は中断される。しかし、アーケード改修費には一部行政の補助があり、計画をまとめなければならない期日が近づいてくる。</p>
<p>フェーズ③：新たな組織の立上げ</p> <p>新組織は若い世代で商店街のまちづくりを考える会として活動を始める。当初、新組織と理事会はアーケードの計画に対して対立する。新組織はアーケード改修計画の問題以外に、商店街コミュニティの問題に対して様々な提案をし、活動を実践していく。活動のなかで、外部(商店街以外)と接触する機会が増えいく。一方で、活動を続けていくごとに組織運営の難しさに直面する。旧店主は、新店主たちの活動を見守りながら、局面において、組織運営等のアドバイス等を通してコミュニケーションを図る。ここでは組織運営など共感が持てる問題について公式にも非公式にも会話を交わすことなどから、次第にお互いに歩み寄りを見せた。</p>
<p>フェーズ④：共同での計画策定</p> <p>③で得たお互いの信頼をもとに新店主と旧店主は再びアーケード改修の問題での交渉の場につく。ここでは、新店主は旧店主に対して、商店街としての組織の結束の必要性和運営の難しさを感じている。一方で旧店主は新店主に対して、新組織での活動の実績を考慮し、できるだけ彼らの意見を聞き入れようと慎重な姿勢をとることになる。ここで新店主は反対の姿勢をみせているが、反対することでの自身へのメリットはほとんど感じていない。</p>
<p>フェーズ⑤：理事会での承認</p> <p>新店主と旧店主で議論は続けられる。新店主が立ち上げた新組織は旧店主たちが主体となっている理事会内の「青年部」として位置づけられ、理事会が経済的・人的に支援することについてお互いが同意する。これに平行してアーケード改修の問題は、旧店主たちが中心になって作った計画案に、新店主が提案したデザイン上の要素を加味した形となり、未来の経済的負担は当初計画のままとして合意に到った。</p>

2.4 計画策定プロセスの分析

2.4.1 各フェーズの分解と主体の関連

計画策定におけるフェーズ①～⑤で登場するプレイヤー(新)・(旧)・(外) それぞれの会議への参加の推移をみると図2-7のようになっている。

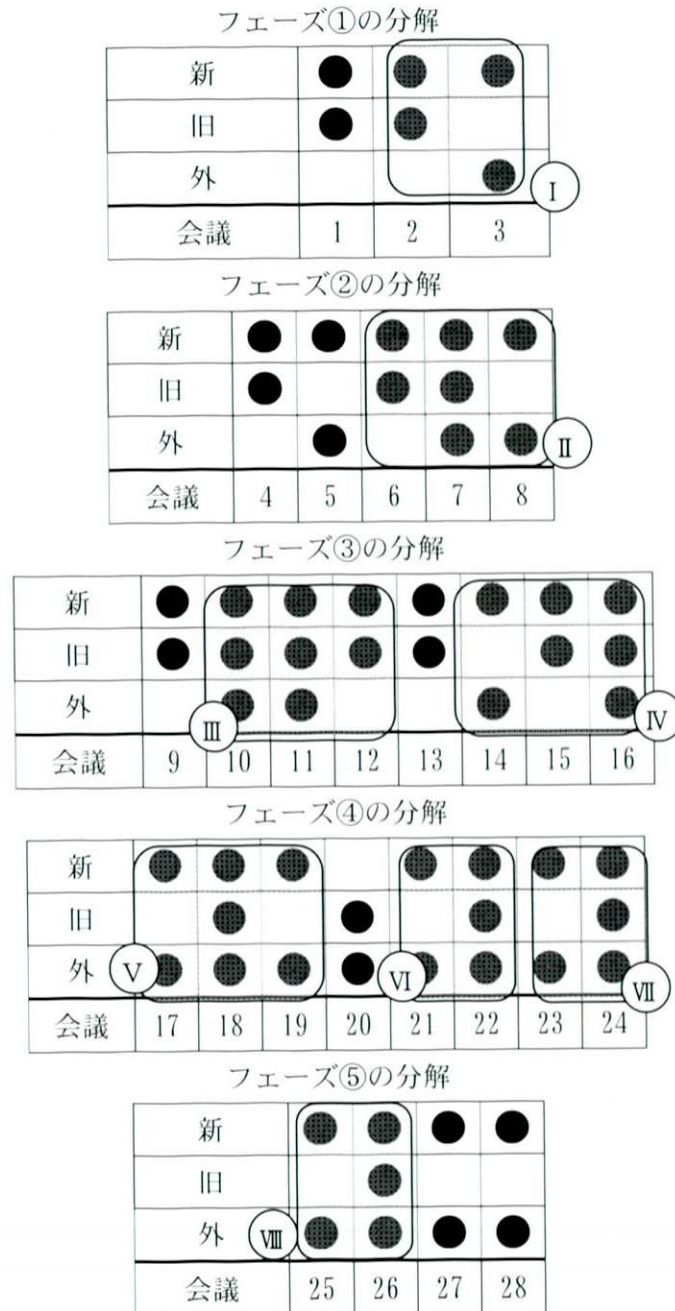


図2-7 各フェーズの分解

上記のようにフェーズ①からフェーズ⑤に分解するなかで、Ⅰ～Ⅷで表現した網掛け部分(以下ではパートと呼ぶこととする)は、新店主、旧店主それぞれが何らかの形で事に臨む姿勢が変化すると推察できる部分である。後述するように各主体の参加状況と姿勢の変化には関連があることが読み取れる。

表 2-5 パートの意味合いと前後の関連性

パート	パートの意味合いと前後の関連性	フェーズ	会議
Ⅰ	新店主と旧店主の意見の違いが明らかになり、対立構図へと発展する。新店主たちは会議3で外部の人間たちとの意見交換を通して以前とは違うポジションをとることを考えるようになる。	①	2
			3
Ⅱ	新店主たちはフェーズ①で対立構図だけが顕著になっていたが、会議6, 7, 8を通して新しい組織を立ち上げそれを運営していくということに関心をもつことになる。特に会議8ではこれまで旧店主たちだけで決められていたイベントを提案することになる。	②	6
			7
			8
Ⅲ	アーケード修復工事に関しては話されないものの、それ以外の商店街内での関係について議論が深まっている、具体的には新店主たちの新組織に対しての運営支援等についての話し合い等が行われている。お互いがそれぞれの立場を認め合うポジションに変化してきている。	③	10
			11
			12
			14
Ⅳ	商店街内のイベントでの協働作業についての議論を通して信頼を高めながら、会議16ではアーケード修復の際に必要なとする各店舗の負担額について具体的な数字をもとに議論が始まっている。		15
			16
			17
Ⅴ	新店主たちの新組織の運営の議論に加えてアーケード修復に関する議論が活発になる。		18
			19
Ⅵ	パートⅤからの流れを受けて、これまで話されなかった負担金、デザインの話まで及ぶ。当パートが計画策定に向けて強い影響を与えることになる。	④	21
			22
Ⅶ	アーケード修復の計画策定に向けての「協働体制がとられることになる。		23
			24
Ⅷ	新店主が単独で行う予定だった冬のイベントでも旧店主たちが参加を表明する。またアーケード修復工事の終了に向けての話し合いも始まる	⑤	25
			26

表 2-5 にパート I～VIII についてそれぞれの意味合いと前後の関連性を整理している。直前のパートでは議論に上がらなかった会議の内容が、次のパートでは発展的な話題として取り上げられたケース、そのパートを発端にフェーズが次に移ったケースに注目すると、それぞれのフェーズ内で各主体の姿勢が変化しつつある時期を特定することができる。表 2-2、図 2-7 に示すように、これらのパートは、新商店主と旧商店主が公式の場でコーディネーター等の外部の人間と接触した部分と重なっている。

一般的な交渉の理論⁵⁾では、それぞれの主体には利得があり、それらの値が変化することで交渉に向かう姿勢の変化が表現される。例えば、アーケード改修に関する合意形成の交渉のプロセスを、2人のゲームとして捉えた場合¹²⁾。キャラクター（登場人物）は「新商店主」と「商店主」となる。各自に期待される収入を正の効用、労力や支出を負の効用（損失）とすると各自の利得は式(2-1)のように定式化され、各キャラクターは表 2-6 のフレームの下で均衡点を探そうとする。

$$G = (N, \{S_i\}_{i \in N}, \{b_i\}_{i \in N}) \quad (2-1)$$

N : キャラクターの集合

$N = \{1, 2\}$

S_i : 戦略集合 ($i=1, 2$)

b_i : キャラクター i の利得関数

直積 $S = \prod_{i \in N} S_i$ は未来の状態の集合を表す。

表 2-6 キャラクター間のオプション（戦略）と未来

キャラクター		2	
		オプション	オプション
1	オプション	S_{21}	S_{22}
	S_{11}	$f(S_{11}, S_{21})$	$f(S_{11}, S_{22})$
S_{12}	$f(S_{12}, S_{21})$	$f(S_{12}, S_{22})$	

注： S_{mn} の m はキャラクター（1 または 2）、 n は戦略。 f は未来のポジション。

このような交渉の構造があるとしても、実際にそれぞれの利得値を特定することは極めて困難である。本研究では実在するコミュニティの公式な会議の場での議論の推移を記述し、会議ごとに各主体の姿勢が変化していることのみを捉えている。例えばフェーズ③の分解においてⅢからⅣへ推移する際に、会議 11、12 のなかでは話されなかったアーケード改修について会議 16 では非常に前向きな議論に発展している。また、ⅤからⅥに移行する際も特に会議 19 から会議 21 などアーケード改修の負担金についての具体的な意見や、アーケードのデザインについての工事の根幹にかかわる議論等が話されている。

2.4.2 計画策定プロセスの多様なパターンの可能性

モデル地区の事例では約2年間に計28回の会議を経て計画策定に至っている。この種の計画策定プロセスでは結論を出すまでの期限が決められていることが多い。特に、計画策定プロセスにコーディネーター等が介在する場合、時間や予算の制約の下で計画を策定することが要求される。コーディネーターにとってはそのコミュニティに關与した経験や局所的な知識を持っていなければ、コミュニティにとって満足な計画案の立案を手助けすることが難しくなる。例えば、歴史ある商店街コミュニティでは、商店主らの意識の変化や、策定に必要とされる時間をコーディネーターが予測でき、およその計画策定のシナリオが具体化できるのであれば、効率的で満足度の高い合意に到りやすくなるだろう。本事例をもとにフェーズおよびパートの移行での各主体の姿勢の変化に注目しながら、会議から次の会議への影響、フェーズ内での影響、各パートへの影響を考察する。

図2-8では、合意に至った場合の計画策定プロセスをいくつかのフェーズに分割したものを図式化している。表2-5、図2-7を考慮すると(新)(旧)(外)の三者での会議が新・旧それぞれの意識の変化につながっている。このケースを基本として、合意に至るまでのシナリオをいくつかのパターンとして図式化することとする。

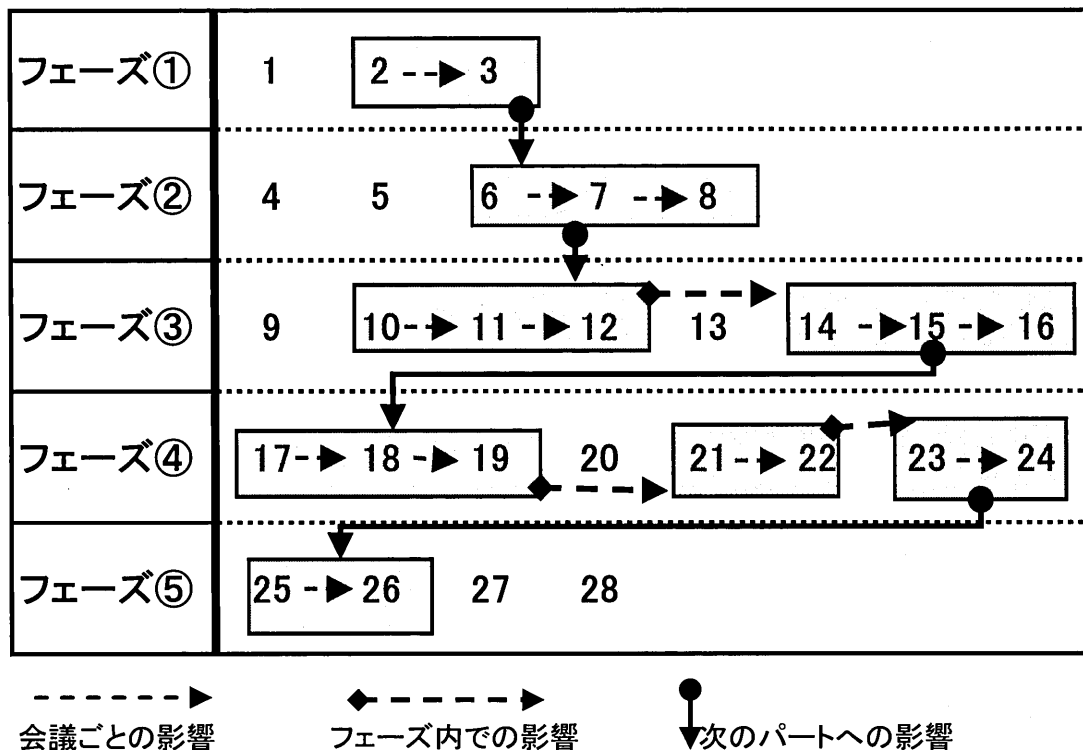


図2-8 基本パターン

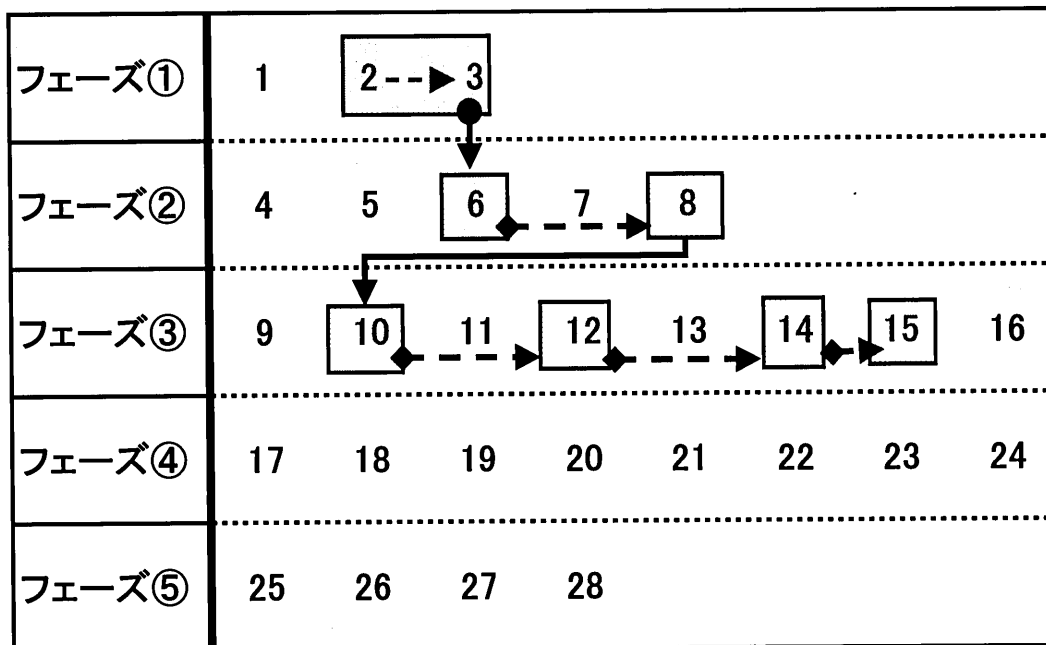


図 2-11 破綻パターン

2.5 フェーズとパートによるプロセスの合理化

2.3 および 2.4 では、新店主、旧店主、コーディネーター等の外部者によって継続的に開催された会議での議論の推移を図式化し、プロセス全体の諸フェーズへの分解、およびフェーズ内での変化を示すパートを提案し、これをもとに計画策定プロセスに「基本パターン」「最短パターン」「破綻パターン」などがあり得ることを示した。

主体間のコミュニケーションの質の問題により、プロセス全体が滞っていき、シナリオが変化していくことは、地区コミュニティの計画策定プロセスに限らず一般的によく見られる。個々のプレイヤーは合理的に最短時間でプロセスを進行させようとしていても結果的に交渉が決裂する場合もある。歴史ある商店街のようなコミュニティでは、本事例で言う旧店主と新店主のような複数主体間で交渉が決裂した場合、関係修復に要する期間を予測することは難しい。なぜならば、つきあいが長期にわたる場合、悪化した関係を必ずしも急いで修復しようとはしないからである。さらにこのような事例が重なることが、コミュニティ内のあらゆる計画策定に影響を及ぼすこととなり、それが交渉主体間の利害構造をさらに複雑化させる。コミュニティに関わるコーディネーターの視点に立てば、コーディネーターは、計画策定プロセスを円滑化させるためにコミュニティの経緯、特に経年的な人間関係をできるだけ把握しておくことが望ましいだろう。現実問題としてコミュニティが何らかの計画策定に直面するときには、複雑化した人間関係、問題をはらむ中で、本研究で提示した「フェーズ」、フェーズが変化する局面である「パート」、それらにより構成される「パターン」を意識することで、計画策定プロセスは円滑化するものとする。

2.6 結語

本章では、歴史ある商店街のアーケード改修計画における新旧店主の交渉そして合意に到る計画策定プロセスについて考察した。本研究を通して得られた知見を以下にまとめる。

- 1) 計画策定の当事者の意識の変化を読み取る手法として参与観察を実践し、その上で連続する会議の議事録に対する検証を重ねることで交渉がどこで決裂し、またどこでどのように円滑に進んだかを把握することができた。
- 2) コミュニティの公式の場としての会議の議事を記述し、計画策定までのプロセスを考察した場合、プロセスをフェーズとして複数段階に分けることができた。さらに、フェーズ内で各主体の意識の変化が明らかとなるパートを見出すことができた。これらフェーズ、パートの視点をもつことにより最短パターン、破綻パターンなどプロセスの合理性を考察することができた。
- 3) コンフリクトから合意形成までのシナリオは誰もが予知できるものではない。計画策定に関与する当事者も含め、計画策定までのフェーズを意識することで、良好な結果を得られる可能性がある。

停滞あるいは頓挫しかけている計画策定プロセスの事例において、当事者がそれを解決することができない場合、実務者や専門家が上記の知見を踏まえつつ関与することで、限界はあるにせよプロセスをより合理化させることができると考えられる。

本研究では各主体がどのような根拠をもってそれぞれの判断を下したかは明らかにしていない。主体の内面まで探ることも重要ではあるが、本研究では主体間の相互作用を含む計画策定プロセスの全体像に焦点を当てた。

参考文献

- 1)木下栄蔵・高野伸栄,参加型社会の決め方,近代科学社,1999.
- 2)榊原弘之,不完備情報化でのプロジェクト選択を巡るコンフリクトの調整メカニズムに関する研究,土木学会論文集 No674,pp.3-15,土木学会,2001.
- 3)ケーススタディ この商店街に学べ!—全国 30 商店街の活性化策 坂本光司研究室,商店街問題等研究会,2009.
- 4)山崎武夫,地域コミュニティ論,自治体研究社,2009.
- 5)ロジャー・フィッシャー・ウィリアム・ユーリー/金山宣夫・浅井和子訳,ハーバード流交渉,三笠書房,1989.
- 6)岡崎篤行・原科幸彦,歴史的町並みを活かしたまちづくりのプロセスにおける合意形成に関する事例研究,都市計画学会学術研究論文集 30 号, pp.337-342,日本都市計画学会,1995.
- 7)木嶋恭一,大学講義 交渉システム学入門,丸善, 2005.
- 8)木嶋恭一,交渉とアコモデーション(シリーズ・社会科学のフロンティア),日科技連出版社,1996.
- 9)山北輝裕,はじめての参与観察—現場と私をつなぐ社会学,ナカニシヤ出版,2011.
- 10)原科幸彦,公共計画と合意形成,建築雑誌,Vol.104,No.1293,1989.
- 11)木嶋恭一,ドラマ理論への招待—多主体複雑系モデルの新展開,オーム社, 2001.
- 12)武藤滋夫,ゲーム理論入門,日本経済新聞社, 2001.

<補注>

- (1) 中小企業庁 <http://www.chusho.meti.go.jp/>

第3章 住民討議プロセスに関する実験的分析

3.1 概説

地域住民の行政に対する理解の促進、地域への参加などを意図したワークショップ等の取り組みが多く行われるようになった。このような場で住民が地域的な課題の解決に向けて議論し、何らかの意思決定を進めるプロセスを観察すると、課題に関係する技術的あるいは専門的な知識、ローカルナレッジ¹⁾の扱い方、討議の進め方などに関して主体間で非常に大きな違いが見られる。参加者は必ずしもそういった違いを認識しておらず、討議を進めるうちにそのようなギャップが障害になり、討議がゴールへと到らないことの要因になる場合がある。

本研究では、仮想的な住居地区で防災情報技術の導入に関する討議の場を設け、参加者に係る費用の分担比率を求めるために話し合ってもらう。このような実験を通じ、討議のプロセスを観察し、図式化する。そしてこの図式を用いた分析の結果から住民討議をできるかぎり効率的・機能的にするために配慮すべき事項、参加者が行うべき事項などを明確化することを研究の目的とする。

3.2 住民討議のあり方について

3.2.1 住民参加による討議

近年、政府、地方自治体等は恒常的に取り組むべき行政マネジメントのシステム改革の一環として行政運営に住民を参加させようと力を注いでいる。政策決定とそのプロセスを住民に公開する透明性向上が要求されていること、福祉や環境、防災といった多元的かつ総合的視点を以て対処すべき課題が増え、住民の考えやニーズを直接把握し、また住民に意思決定の一部を委ねることが適切な結果を生む可能性が高いこと等の背景から参加の機会を増やしているものと推察する。

施策の立案については従来より行政主体とシンクタンクあるいはコンサルタントが事務局を担い、関係機関・法人の担当者、各専門分野の学識経験者、住民代表などが出席して行う、いわゆる「行政委員会」方式を採ることが一般的である。近年は行政委員会に公募市民を参加させる、行政委員会の下で住民主体のワーキンググループを設置する、行政委員会とパブリックコメントやワークショップを交互に開催するという形で住民参加を組み込んでいることが多い。最終的に行政が地域住民の代理人として施策実現に向けて行動することには変わりがなく、テーマに応じた利害関係者や専門家の参加が望ましいことも従来と変わらない。住民参加を考慮して大きく変わるのの一つには透明性の実現であり、また一つにはローカルナレッジの集積・活用である。それらを踏まえることでプロセス論的な視点からも新たな課題が生じることに本研究では焦点を当てたい。

住民が意思決定を行う場面に参加するか、行政側から提示された原案に意見を加える程度にとどまるか、というように参加の「質」には違いがある。前者の方が、意識や行動を

より深く根付かせるが、意思決定を行うために必要な知識、すなわち対象としている課題の内容だけでなく施策に係る費用、財源、手続き、法制度等に関する知識なども伴わなければ実際には責任を伴って意思決定に関与することは難しい。

住民が参加しやすい、発言しやすいことも重要である。そのためにはまず誰が参加すべきなのか、誰を参加させたいのかをはっきりとさせるべきであろう。一般に参加者は自分に課せられた役割などを前提として発言するものである。どちらかといえば発言したい人よりも発言させるべき人を参加させることが難しい。参加し難い人を参加させる工夫についても配慮が必要となる。ワークショップや住民会議等の名称が付されるような、討議が行われる行事では座長あるいは（座長とは別の）ファシリテーターが発言をうまく引き出し、論点の矛盾や漏れが無いように討議の流れを作り、全員が集まっている限られた時間の中でゴールを目指さなければならない。ロールプレイングゲームなどの教材を通じて理解を深めた上で討議に入ることも有用であり、その実施例も増えている。佐藤ら²⁾、矢守ら³⁾などはソフトの提供とともに具体的な実施方法を紹介している。

参加者の関心はそれぞれ異なる。各参加者の関心に対応して討議のシナリオも変化しうる。事前に各自の関心を確認できないまま討議等を行うとすれば、座長あるいはファシリテーターがその場で対応することになる。その際に個々の発言に含まれる真意や価値をその都度判断できなければならない。座長あるいはファシリテーターが地域的な背景・経緯などを知らない場合はそういった判断を必ずしも的確にできないことになる。

また社会ネットワークが希薄な地域では、参加する可能性が低い無関心層にどう対応するかも課題である。ある取り組みについてその重要性を強く訴えてもなかなか参加が増えないまま終わることもある。その一方で一部の人のみで決定されたものとなることが手続き的に許されない場合もある。例えばマンションの耐震改修に多数の合意が得られるか否かなど無関心層を放置できない課題もある。無関心層の意向を探るための方法の開発⁴⁾も必要である。近年は特に防災の分野で公助・共助・自助の区別が言われ、自助・共助の具体化に向けて住民の積極的な参加が重視されている。災害発生時に参加があれば十分ともいえるが、住民がその内容と重要性について理解を深め、主体的に行動するようにするためには日頃から地域や地区の防災施策の策定に何らかの形で関わってもらうことが効果的である。環境改善、景観向上についても同様の面があるといえるが、本章では以下一貫して防災整備を例に取り上げていくこととする。

ところで住民という用語について断っておく。市民、納税者などと重なり合いを持ちつつ意味合いが異なり、また研究者や分野によっても定義が異なる。本研究ではある対象とする地区・地域に居住する市民を住民と呼ぶこととする。この住民は機会の多寡はあれ公共計画に対し、自由に意見を述べることを権利として持たされている状況を想定する。

以上に述べた地区や地域における住民討議の特質を前提として次章では討議のプロセスに焦点を当てて論じる。

3.2.2 討議プロセスについて

意思決定が進むプロセスは住民討議であれ行政委員会であれその一部が「討議」に依っている。この種の討議は、文法的に不完全な「会話」によって進められている面もあるが、基本的に参加者は論理的な解決を目指そうとしている。住民討議では、行政委員会に比べると参加者が必ずしも討議に慣れないことなどから論理性が低くならざるをえない。討議を行うと参加者間で平行線を辿ることがある。そのようにして討議が停滞するのは、利害が対立していることによる場合もあれば、依って立つ前提の隔たり、主観や偏見による場合もある。それに加え、討議の前提や価値判断を行うのに必要となる知識あるいは情報と呼ぶべきものが参加者の全部または一部に揃っていないことが実際の場合では案外と多い。解決すべき課題の事実関係や施策の帰結について理解する機会が十分持てないまま判断を求められる場合もある。

そのような問題点を抱えつつも実際には住民参加を多用しようとしている。このために住民討議のプロセスの論理性を担保するため、プロセスの進め方について引き続き改良が必要であると考えられる。その具体的方法としてファシリテーターを養成したり、参加者がディベートなどの進め方を学ぶことは有益であろう。ただし、改良を個人に求めることには限界がある。実際に住民討議を行う地域や地区に、養成されたファシリテーターや討議の進め方を学んだ参加者が揃っているとは限らない。この意味で、討議の進め方を定型的に捉え、定型となるものを知見として広めていくことも重要と考えられる。本研究では討議が進行するプロセスをできるかぎり一般化して捉える形で知見を導き出すことを目指す。もちろんファシリテーションの専門家が経験に基づいて知見を示唆すること^{5) 6)}も有益であると考えられる。

人々の話のやりとりを対象とした研究の試みは多くある⁷⁾。対象テーマも極めて広い。本研究では地域社会の課題を解決するために施策を立案するという、目的的で論理的に進めるべき会話としての討議プロセスを対象とする。この意味で会話の非定型的側面はさほど重要でなくテーマに関連する文脈を取り出して分析してよい。

特に時間の経過とともに、討議する人たちはどのように「知識」を学習、忘却、あるいは取捨選択し、また、どのような場面で「知識」を共有しているかに焦点を当てる。討議している人たちの「知識の共有」は時折うまく機能していないときがある。「知識の共有」は、会話の中での発言者の意図が相手に伝わるか否かに影響する。討議の中で、すべての人がその討議の中で出てくる「知識」をその都度共有していくことは難しい。実際、時間の制約や、人数が多いために発言する機会を失う場合がある。断続的に知識を学習しながら討議を続けることもあるし、学習しないまま討議が続くこともある。

Winograd は、言葉を産出する過程および理解する過程を、知識を適用する過程として捉えている⁸⁾。図 3-1⁹⁾に示すように話し手(産出者)はその時点で心内に抱えている意図や目

標を「話し言葉」あるいは「書き言葉」で表出するために認知的処理を行う。そして認知的処理においては自身の知識データベースに記憶されている各種の知識を利用する。一方、聞き手(理解者)は与えられた言語表現に対して、自身の知識データベースを利用した認識処理を施し、そこから相手の意図した意味を引き出す。このようにして討議に参加する参加者の言語使用能力は「知識」に依存する。人間がもつ、言語を産出したり理解したりできる能力は、他の多くの高次心的機能と同様に「知識」に大きく依存している。われわれは語彙をかなり増やした後でなければ言葉を自由に操ることはできない。また文法的な規則も身につけていなければならないし、その言葉の背後にある社会や文化についての一般常識なども備えていなければならない、とされる。上述の考え方によれば「認識」とはその場で「知識」が獲得される行為と捉えられる。本研究でも「認識する」と記される状況を「知識を獲得する」「知識を共有する」などと記述することとする。

言語学的関心から人々のコミュニケーションプロセスを分析する方法論として「談話分析」¹⁰⁾、「会話分析」¹¹⁾がある。前者は、日常会話から契約書や調書に到るまでの広い範囲を対象として文法論の方法を用いて記述・説明をしようとする。後者は、実際のデータを観察して会話の全体構造などを(再)解釈する。本研究は会話分析の方法に則った応用研究の一つとなろう。この分野で施策立案という対象あるいはそのための目的的な討議について考察を加えた研究事例は筆者の知る限り見当たらない。

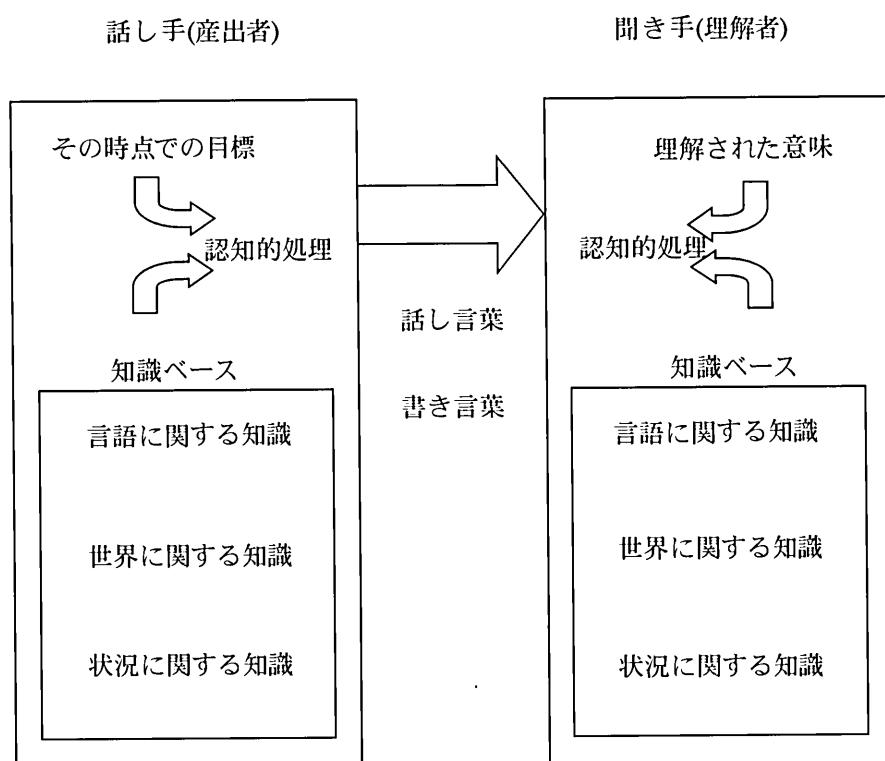


図 3-1 言語コミュニケーションの基本的概念図

談話分析、会話分析では一般的に話された、または書かれた言葉を超える文脈、いわゆる

るコンテキストを取り上げる場合、定量化が難しく、分析者による的確な解釈が重要となる。村田ら¹²⁾はまちづくりのワークショップを題材に事例で行われた討議を概略的に構造化し、コンテキストに対する考察を加えている。須永ら¹³⁾は住民参加を伴う公的討議をビデオで撮影し、やはり討議プロセスの概略をまとめている。村田らは討議の内容に焦点を当てているのに対し、須永らは住民参加を伴う公的討議は最少4回の開催が適当であると結論づけているようにプロセスのあり方を論じている。本研究でも既述のように討議のこのようなプロセス、すなわち時間的な推移に着目する。

プロトコル分析¹⁴⁾のように単語あるいはもう少し長い句や文節を定量的に捉えることで会話を解析する方法もある。ただし、短く発した「ああ」といった単語が深い意味を持つ場合や、相づち程度でしかない場合などその解釈に熟慮が必要な場面もある。羽鳥ら¹⁵⁾は社会的事案に関する公的討議を題材としてプロトコル分析を行い、参加主体間の認識の不一致や対立を明瞭化する方法論を提示している。また谷本ら¹⁶⁾はゲーム論の枠組みで同様に討議プロセスを捉えている。いずれも定量的な結果を導いている一方で、その理論的制約から討議内容を二者択一的なものに絞り込んでいる。

討議プロセスは参加者の特性にも依存して多様な展開の可能性を持つ。施策立案のためにも住民討議が今後も多種多様に行われるであろうことから、討議が展開するプロセスをできるだけ一般化して捉える方法を確立し、対応を検討することが住民討議という社会的な仕組みの改善に繋がると考える。以下ではこのために一つの実験を試みる。

3.3 知識共有のプロセス

3.3.1 合意形成プロセスのパターン

日岡ら¹⁷⁾は、計画策定の場の議論において、議論の中でどのような状況認識に基づいて、どのような意思決定を行うかというプロセスを理解することを目的として実験を行った。この実験では討議参加者全員(A,B,C,D,E)が仮想的なある地区の住民であると仮定してもらい、次項に示すような地区防災計画に関するテーマを提示する。テーマについて各自の初見を表明し、それから自由に話し合いをしてもらう。そして全員で一つの結論を得て議論は終了とする。テーマは一つの費用配分問題となっており、全員で一つの結論を出さなくてはならない。当事者としての外国人居住者はこの議論の場には出席していないと想定してもらった。実験経過は録画保存し、すべて文字情報に直した。そして、合意形成のプロセスに焦点を当て、「合意形成のプロセスには一定のパターンがあり、そのパターンは何らかの方法で記述できる」という仮説を構築し、仮説の検証が行われた。

方法として議論のプロセスを図3-2に示すような図にまとめる。すなわち、各参加者の発言を矢印で繋げていく。実験ではファシリテーターは選出せず議論の中で自然に発生することを想定する。ファシリテーターが現れた場合にはファシリテーターが各参加者に対してどのような作用を及ぼしているか、その触媒的役割も書き込んでいく。さらに後日、

参加者にインタビューを行い、各々の見解の変遷はどの段階であったかなどを聞き、必要に応じて図を修正する。修正した図と最初の図から分析者の考えと参加者の考え（議論の場において感じたこと）の違いを調べる。参加者の発言と対応から分析者が「反対」の意見だと判断しても、本人としては「反対」ではなく中立的な意見として発言したつもりであったというような可能性も考えられる。そのような真相と分析者の判断の違いも図に書き込んでいく。

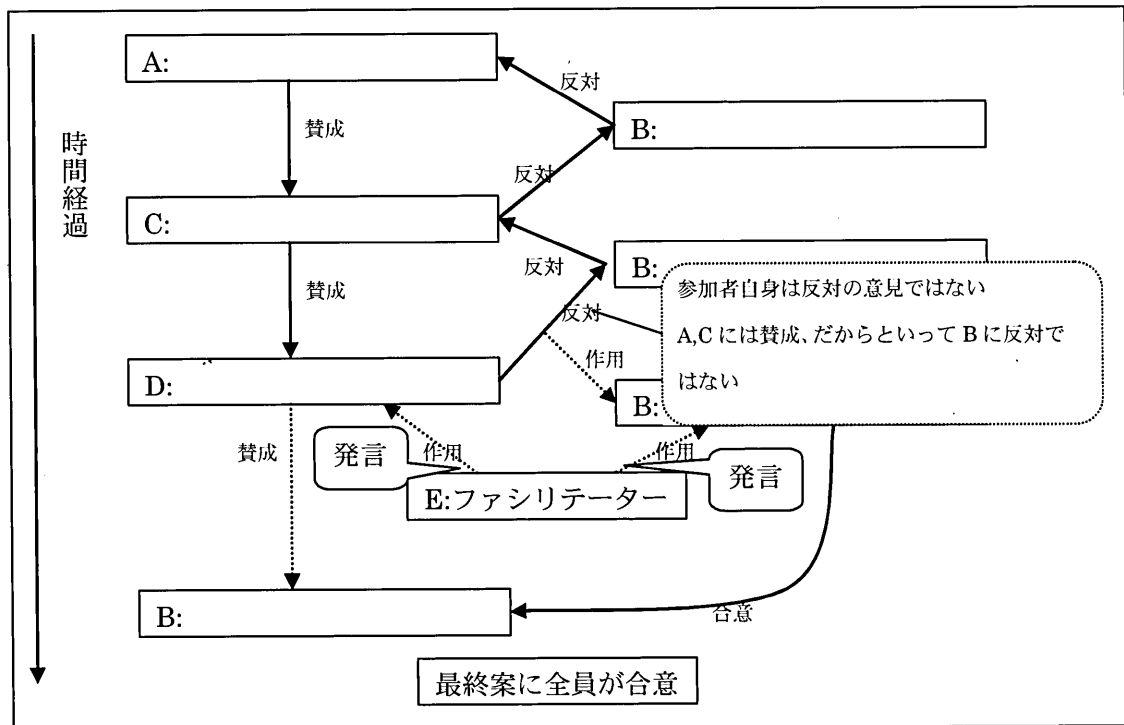


図 3-2 議論の流れと参加者の発言と対応

議論の場において会話の中で小さな目標ができ、その目標について議論していき意見がまとまる。そしてまた、その小さな目標の上に新たな目標ができ議論していく。その繰り返しによりテーマの最終目標（結論）に収斂していくのではないかと想定した。プロセスの詳細としては、ステップ1として議論のテーマの初見についての理由から発言が始まり、そこでいろいろな発言が交わされる。そして議論しやすい目標1を決める。ステップ2として、その目標1について議論する。結論が出れば次に移り、目標1と同じように目標2を決めて議論する（ステップ3）。そして目標3へと随時議論していく流れになり、最後に最終目標へと合意していく流れ（ステップ4）を表している。ここでは最終目標が合意されれば、それがテーマについての結論となる。その流れの概略は図3-3のとおりである。

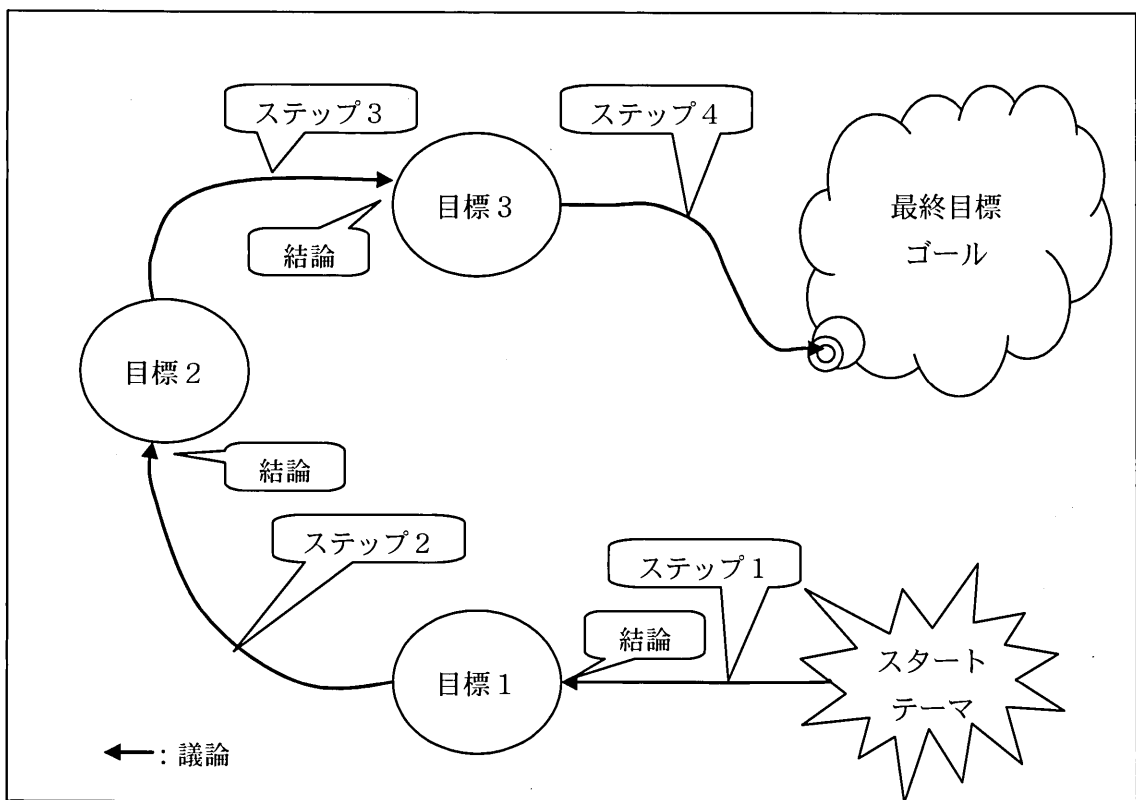


図 3-3 目標の収斂

このような議論の観察から、結果として合意形成のプロセスは「段階式パターン」「回帰式パターン」の2種類のパターンで構成されうることを見出した。

3.3.2 段階式パターン

図3-4に示す段階式パターンは、最終目標の前に小さな目標を設定し順次結論を出していくパターンである。このパターンの特徴は、参加者が最終目標を明確に理解していなくても、小さな目標ごとに順次議論していくことで明確に認識できることである。また、一つ一つ議論していくことで話が頓挫することが防がれ、議論の流れがスムーズになると考えられる。

ファシリテーターはテーマから予め小さい目標を想定することで、議論の流れをコントロールし、また段階を踏みながら各主体がどの程度理解を深めたかなどを推測することが容易になるだろう。結果として主体の理解度に合わせて議論を進行でき、合意を形成していきやすいと考えられる。

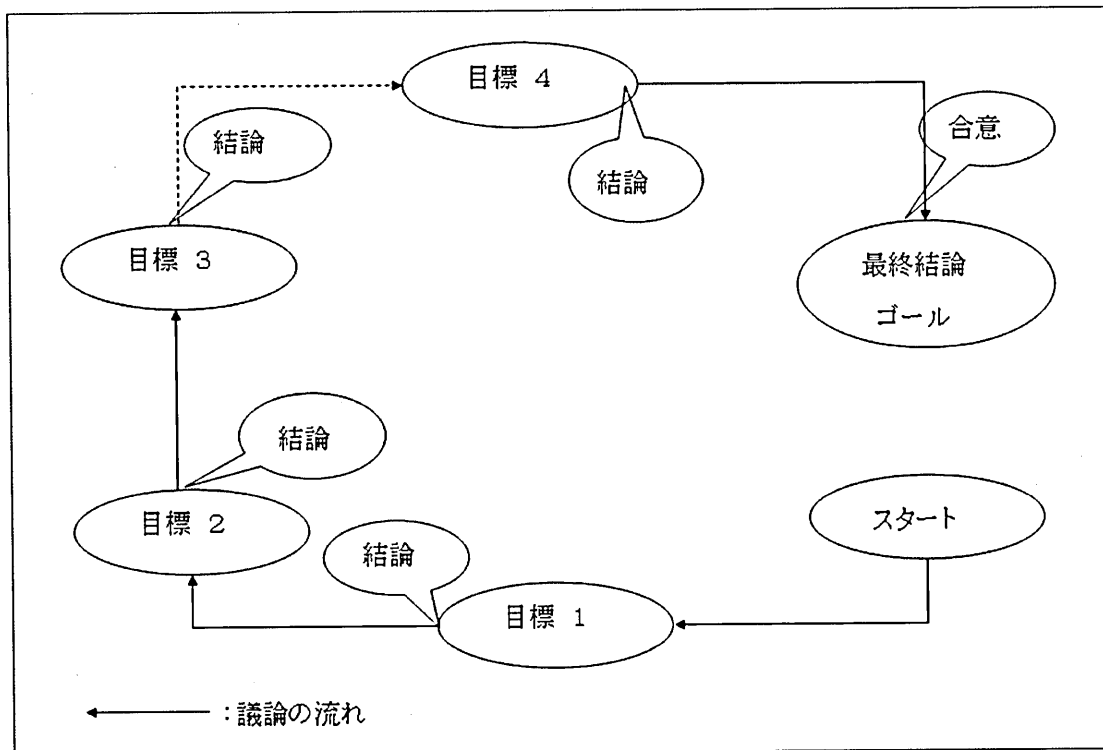


図3-4 段階式パターン

3.3.3 回帰式パターン

図 3-5 に示す回帰式パターンは、目標 1 の結論に至らなくても次の目標 (2, 3) へと移行する。目標 (2, 3) の議論の順番は決まっていない。そして、その目標の結論を経て目標 1 に戻る。仮に目標 2 で結論に至らない場合は、次の目標 4 へと移行する。そこでも結論に至らない時は、また目標 5 へと移行する。そして結論を出し、目標 4 に戻り結論を出す。そして目標 2、目標 1 へと戻る。このようなプロセスを図 4-2 に示す。

回帰式パターンは段階式パターンとは違い、一つの小さな目標の結論が出なくても次に進めていくことができるのが特徴である。回帰式パターンは、この小さな目標の結論は出していないがとりあえず次に進み議論をすることで主体に気分転換のような効果をもたらすのではないかと、そして議論が先に進まないという主体の苛立ちや不満などを和らぐことができるのではないかと考える。

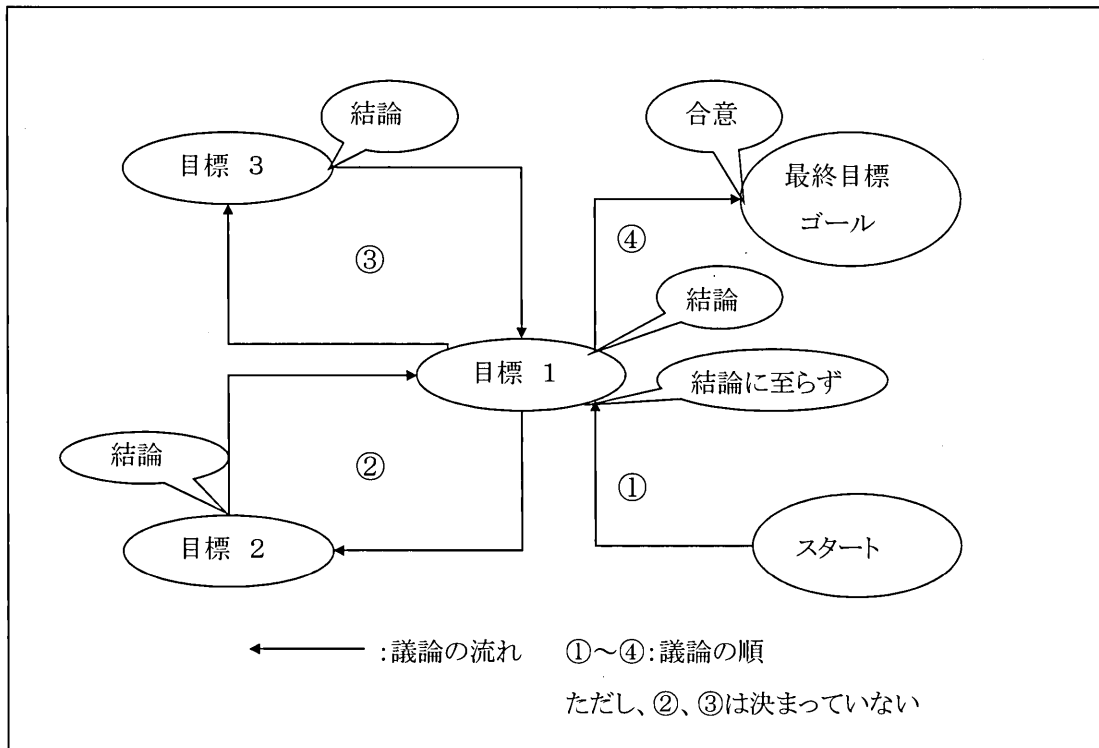


図 3-5 回帰式パターン

3.4 討議プロセスの記述と分析

3.4.1 討議実験

参加者間の意見のやりとりを時間軸上に視覚的に記述することを試みる。このために筆者らは学生7人（社会人学生1人を含む）を集めて以下に示すような実験を行った。それぞれA～Gと名付ける。

参加者全員に仮想的な地区の住民であると想定してもらい、表3-1に示すように防災情報技術を導入するに際し、その費用の分担比率を決めるというテーマを提示し、全員で一つの結論を出すように求めた。当事者への配慮から発言を躊躇することがないよう外国人居住者は参加しないこととした。テーマ提示後、各自に初見の表明を求め、それから自由に討議をしてもらう。全員で結論を得て討議は終了とする。事前に時間制限は設けず、結果的に約40分を要した。途中で質問があれば討議の前提となる情報のみ分析者（筆者ら）が提供した。実験の経過を録画し、すべて文字情報に直し、全発言の開始時刻、時間を記録した。膨大であるため一部だけを表3-2に示す。本テーマは、参加した人々がおよそ「知識」を共有しあえる、専門性の低いものであり、個人の認識の差は少ない。一つの費用配分問題であり各自の分担比率を結論として求める形で基本的に討議が終了するようにした。

表 3-1 討議テーマ

災害情報システムの日本人住民と外国人住民の費用分担について
あなたの住んでいる町が新たに地震危険区域に指定されました。そこで防災対策を住民で話し合います。いまここでは、現在開発中の地震災害情報システム（地域の避難情報、損壊情報等を加入者の携帯電話に自動配信する/ここでは災害時でも携帯電話が使えるものと仮定します）を地域で保有することとし、必要となる経費をどのように分担するかを考えます。特に災害弱者（高齢者、障害者、子供、外国人居住者など）への配慮が必要です。また本システムの場合、緊急時に発信される情報が基本的に日本語となることから外国人には十分使いこなせないかもしれないという問題点があります。このシステム購入のためにかかる経費500万円を住民から集めます。どのような割合で分担するかを決めます。日本語を普通に話す住民が10世帯、外国人居住者5世帯、合計で15世帯とします。1世帯あたりいくら分担するべきかを考えて、合計金額を出してください。（以上）

表 3-2 討議の文字記録 (抜粋)

(討議開始)

1 : F : 一世帯あたりは一般住民も外国人住民も一緒に、500 万を 15 で割ったお金です。合計金額はそれに人数 (世帯) をかけたもので僕はそれが一番妥当だと思いました。理由としては、災害弱者とか配慮が必要とかあるんですけど災害になったらみんな同じ状況になると思うし、外国人住民、子供とか、障害者とか老人とかあまり関係なくみんな均等して割るのが一番いいんじゃないかと思います。一般住民と外国人住民と分けるのが、何で分けるのか理由が僕には思い浮かばないので同じにしました。

2 : E : 私は一世帯あたりの一般住民と外国人住民の分担比率は 40 万と 20 万、2 : 1 にしました。合計金額にすると 400 万と 100 万とちょっと差がでてしまうんですけど、日本語しかだされないというのでちょっと配慮が足りなくなるというのは間違いないとでてるので、それならば本当は均等にして 35 万、30 万にしたかったけど、それはちょっと差がなさ過ぎるのでちょっと開いて 40 万、20 万ということにしました。以上です。

(途中略)

5 2 : A : この場に外国人がいればいいんだけど・・・

5 3 : F : 外国人がいればなんて、こっちがもし外国に行って住んだ時は、そういう・・・アメリカに行った時はアメリカのルールに従うのが当然で。

(以下略)

(討議終了)

表 3-3 には 7 人の参加者の性別、世代、それぞれの初見 (討議前の意見) と、討議を経て得た全員による結論としての分担比率案を示す。

表 3-3 参加者の特性、初見と結論

	性別	世代	初見(世帯あたり負担額) 一般住民:外国住民	結論
A	男	20	45:10(万円)	33:33
B	男	50	45:10	
C	男	20	33:33	
D	男	20	40:20	
E	男	20	33:33	
F	女	20	35:30	
G	男	20	33:33	

3.4.2. プロセスのグラフ化

録画した画像と文字記録で討議プロセスを改めて見渡し、分析する。図 3-6 は 3.3 の知識共有のプロセスをもとに参加者による会話の流れを表したものである。以下これを「モデリンググラフ」と呼ぶこととする。時間を横軸にとり、縦軸には各参加者を並べ、一つ一つの発言を円形の図形で表す。円内の数字については後で説明する。発言間に関係性のあるものや影響性のあるものは矢印で繋ぐ。ある大きな範囲の目標を目指す中で、幾度も小さな範囲の目標について討議していく場面がみられる。その際、話し合われたテーマやキーワードを「サブテーマ」とし、グラフの下方に記載する。本実験では約 40 分の会話の中でサブテーマは合計 38 個となった。各参加者が討議上の着眼点や意見、討議に対して同じ認識を持っていると言える場合に、各参加者から発する時間軸と平行する線を同じ色とする。平行線の色彩の変化をたどることにより討議プロセスの内容的変化を把握する。これにより参加者の間で意見や解釈、認識などの差が埋められていく推移などが明らかとなる。例えばサブテーマ「妥協の境界線」における第 49 番目の E による発言「どこのラインで、あの、外国人も日本人も・・・一般住民も妥協するかっていうラインを求めたいってこと？」に対して C, D がそれぞれ「そうそうそう。」「そうですね。」という賛同的な発言をした場合、このサブテーマ内での C, D の線の色彩は、E の色彩と同色にする、というような作業を施していく。

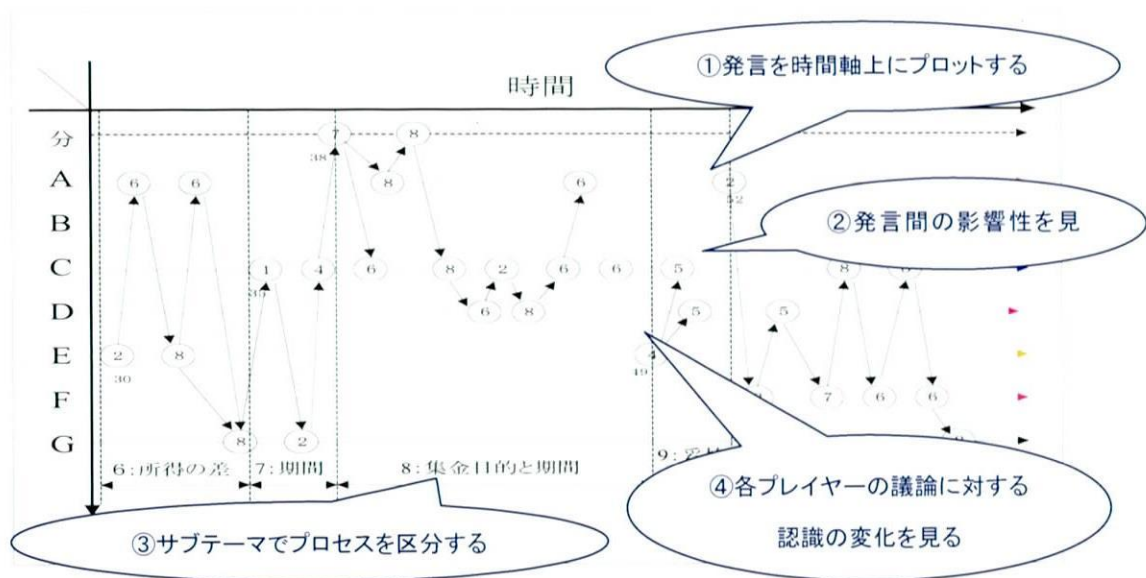


図 3-6 会話プロセスのグラフ

モデリンググラフでは議論に影響を与えと考えられる各プレイヤーの発言に焦点をあて、発言の量的検討、質的検討も行う。発言の量的側面は各々のプレイヤーの当事者意識と関係があると考えられる。議論におけるプレイヤーの当事者意識の推移を観察していく。

また、発言の質的側面はプレイヤーの役割や議論の展開に関係があると考えられる。そして、さらに議論全体を通して見受けられるサブテーマの存在の観点から、先行研究¹⁷⁾で示された「段階式プロセス」「回帰式プロセス」などのような議論展開の形態の実態も観察・考察していく。また、議論の進行における制約条件として「議論の制限時間」、「議論に参加するプレイヤーの数」などが考えられる。以上のような制約条件が討議に与える影響がモデリンググラフ上にどのように表現できるかを検討する。以上の着目点をふまえ、作成したモデリンググラフを図3-7（Part1～Part11）に示す。

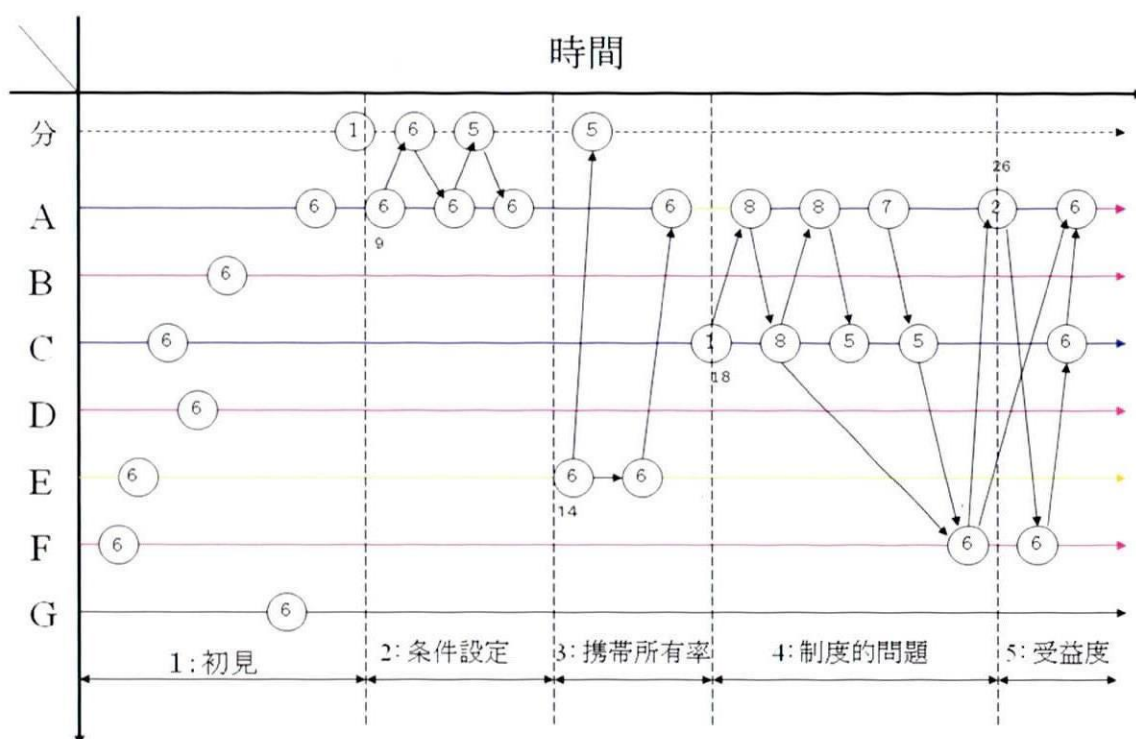


図3-7 モデリンググラフ Part 1

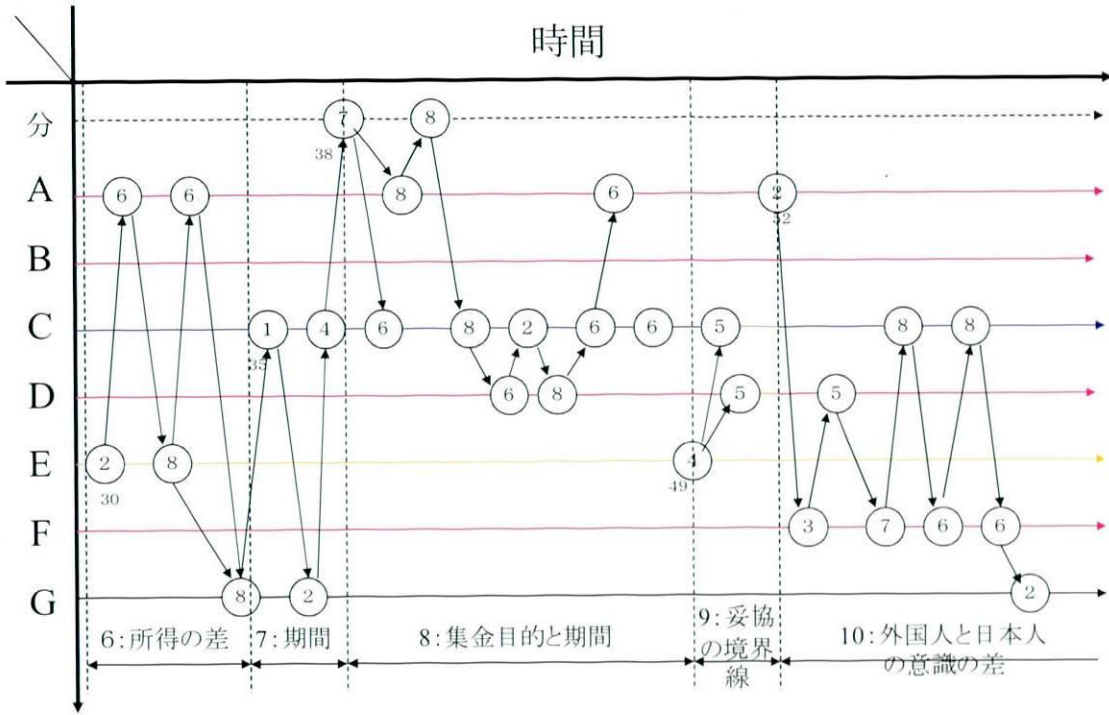


図 3-7 モデリンググラフ Part 2

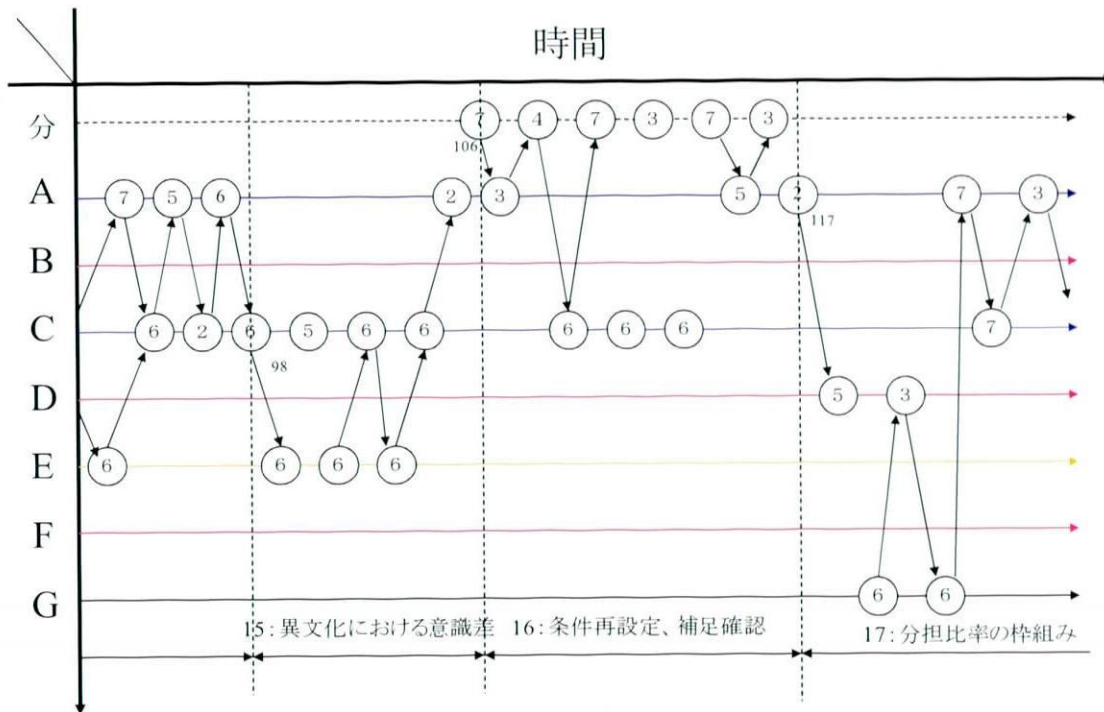


図 3-7 モデリンググラフ Part 3

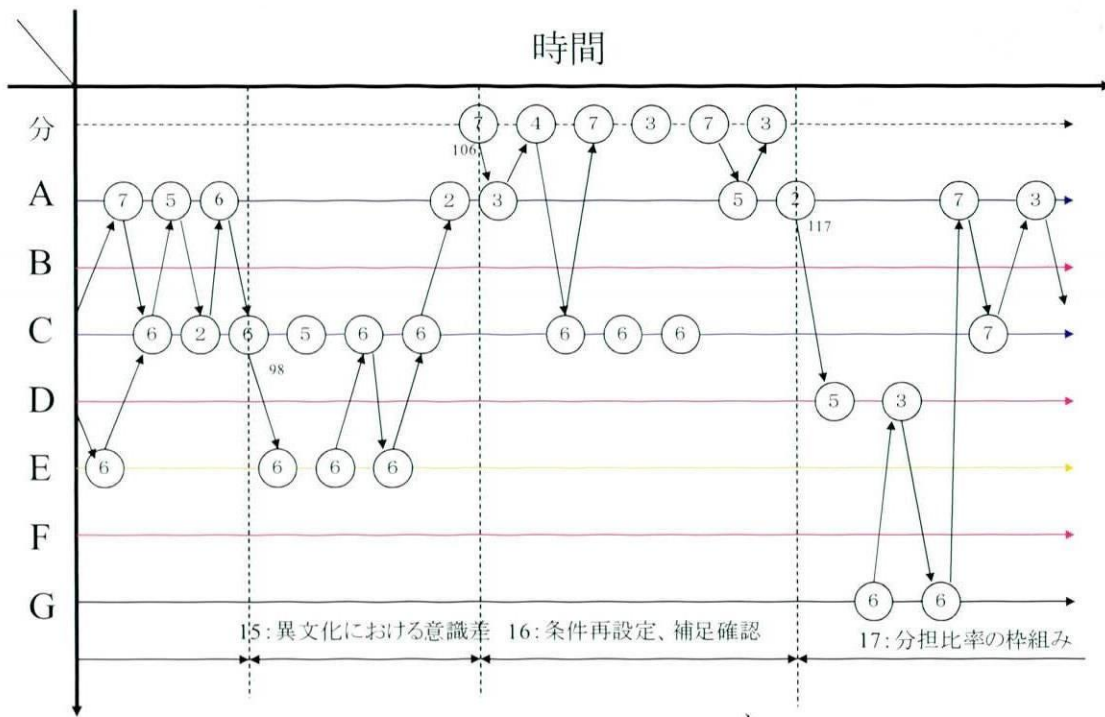


図 3-7 モデリンググラフ Part 4

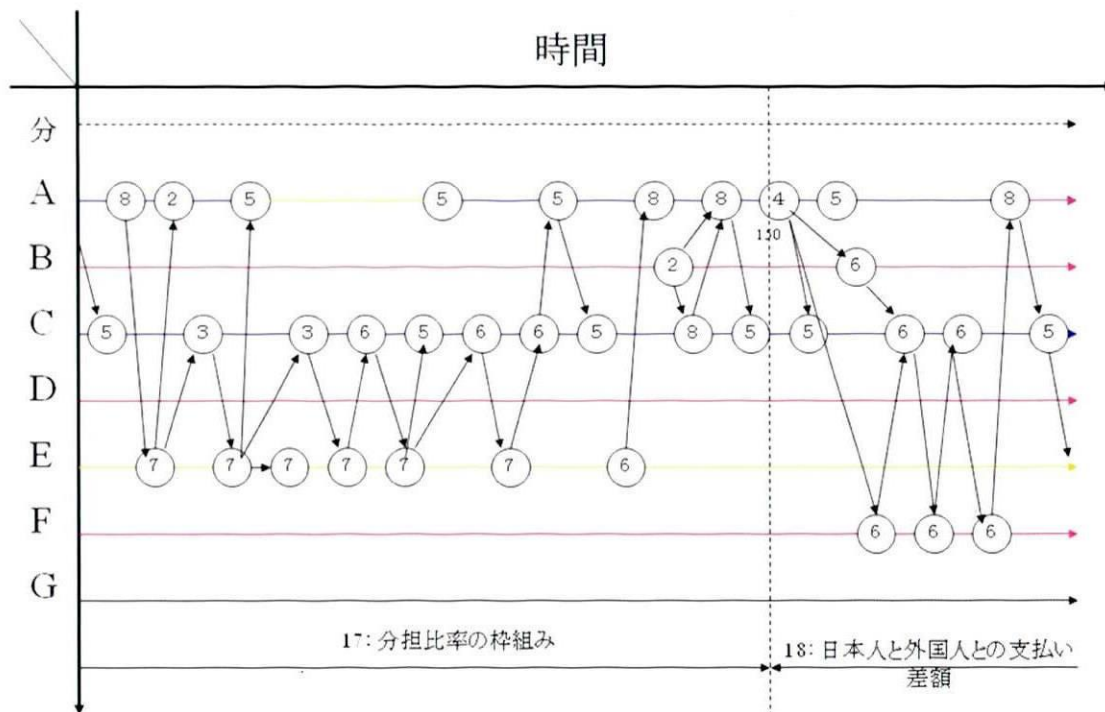


図 3-7 モデリンググラフ Part 5

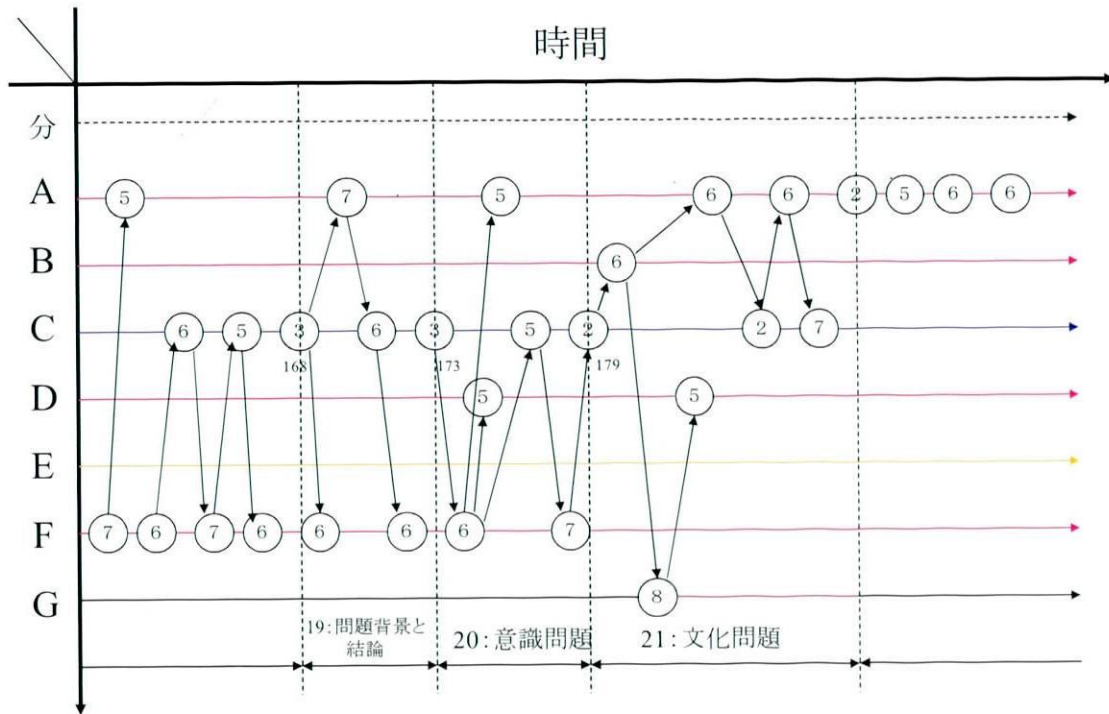


図 3-7 モデリンググラフ Part 6

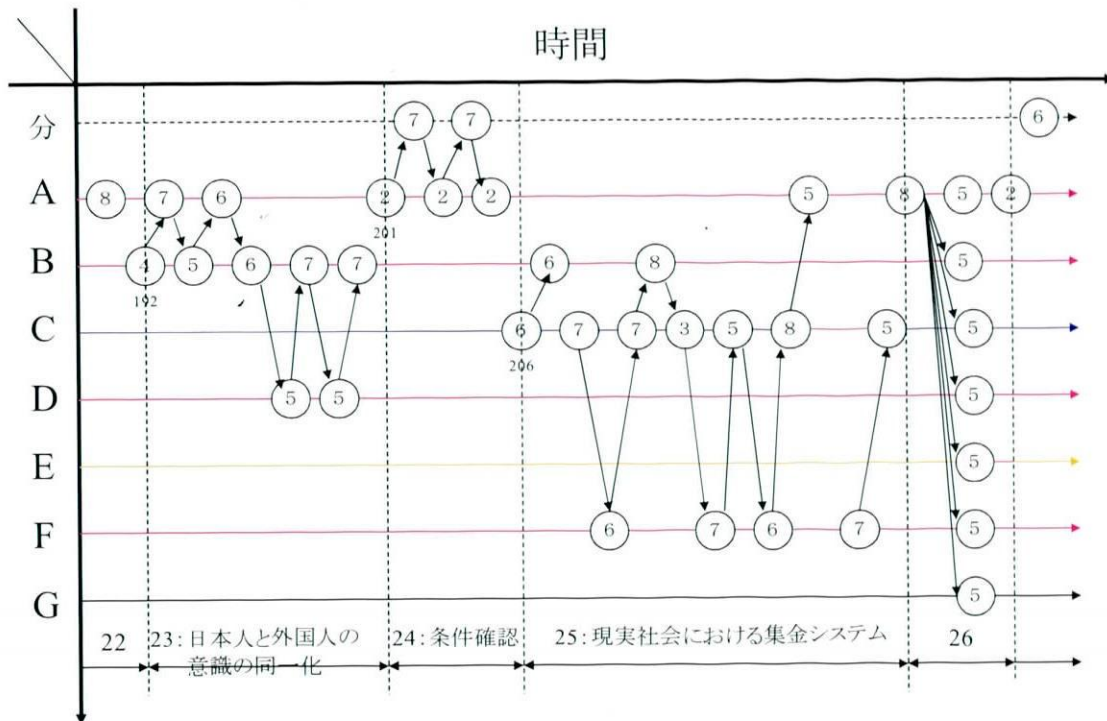


図 3-7 モデリンググラフ Part 7

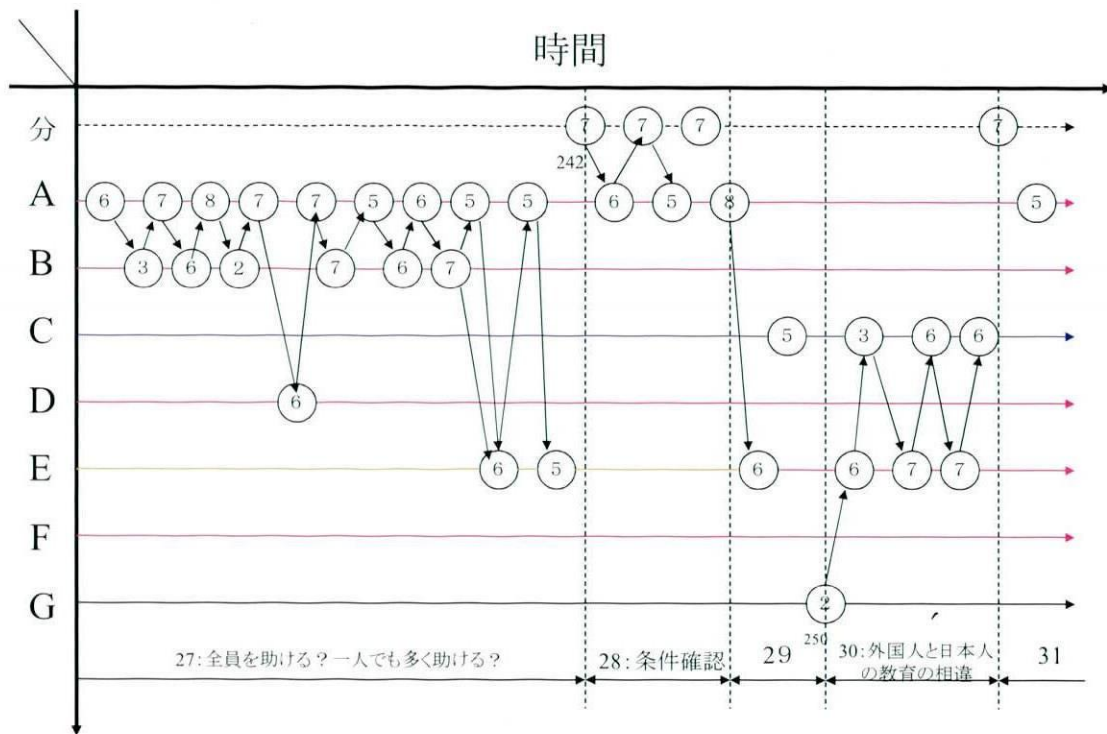


図 3-7 モデリンググラフ Part 8

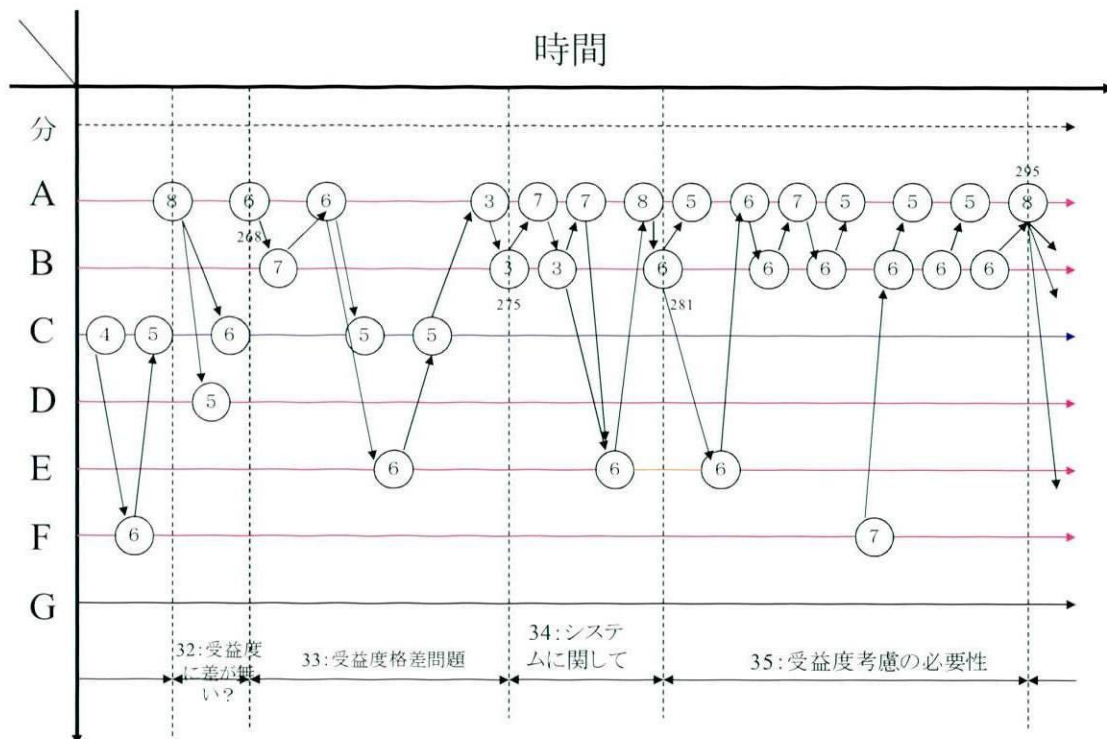


図 3-7 モデリンググラフ Part 9

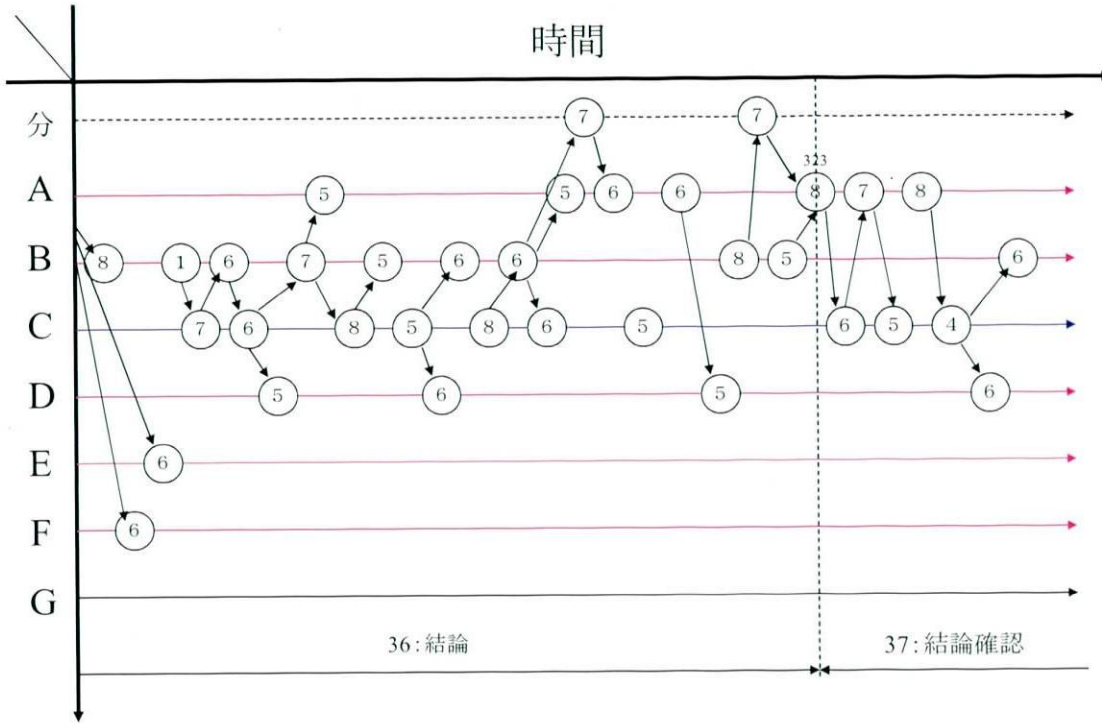


図 3-7 モデリンググラフ Part 10

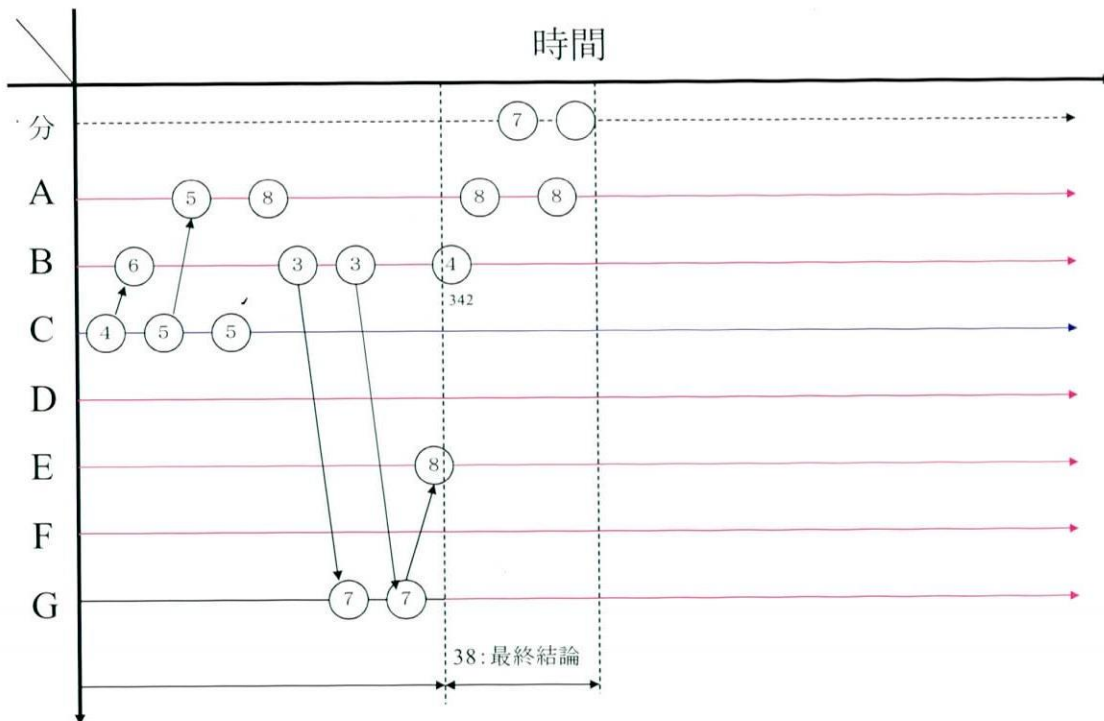


図 3-7 モデリンググラフ Part 11

3.5 考察

3.5.1 発言の量と類型

発言の量は直接的に討議の質に影響を与える要因の一つとして考えられる。参加者は、集団として結論に達することに伴わせて自分の意見をできるだけ反映させようとする場合がある。討議を進めるにつれ、一部の意見が際立って主張され、それが結論となる場合もある。このようにして討議の中にいるという参加者の意識の強さは変化することがある。討議を効率的かつ機能的にするにはこのような当事者意識を高めるべきであると考えられる。そこで「発言機会と参加者の討議への当事者意識の変化」が討議に与える影響を観察するため、まず討議全体を通しての発言回数の割合を調べる。次に「各参加者発言回数／サブテーマ内の総発言数」の推移を調べた。結果を図 3-8 に示す。これらより「各参加者の討議に対する当事者意識」を考察する。

一連の討議を通じてAとCの発言が多かった。彼らは討議への当事者意識が強いと考えられる。特にAは各サブテーマ内で絶えず発言量が多く、実際に参加者の代表的存在として分析者と前提条件の再設定を行うなど積極的に参加していた。Eは、サブテーマによっては発言が多い場合もあったが全体としては発言回数は多くない。しかし結論はEの発言に依るところが大きかった。Cは終始討議に参加して積極的に発言をしていた。しかし結論の後押しに寄与していない。つまり、発言数の多いことが必ずしも結論の導出に寄与しているとは限らない。また結論に導いた参加者の発言量が多いとは限らないことがわかった。

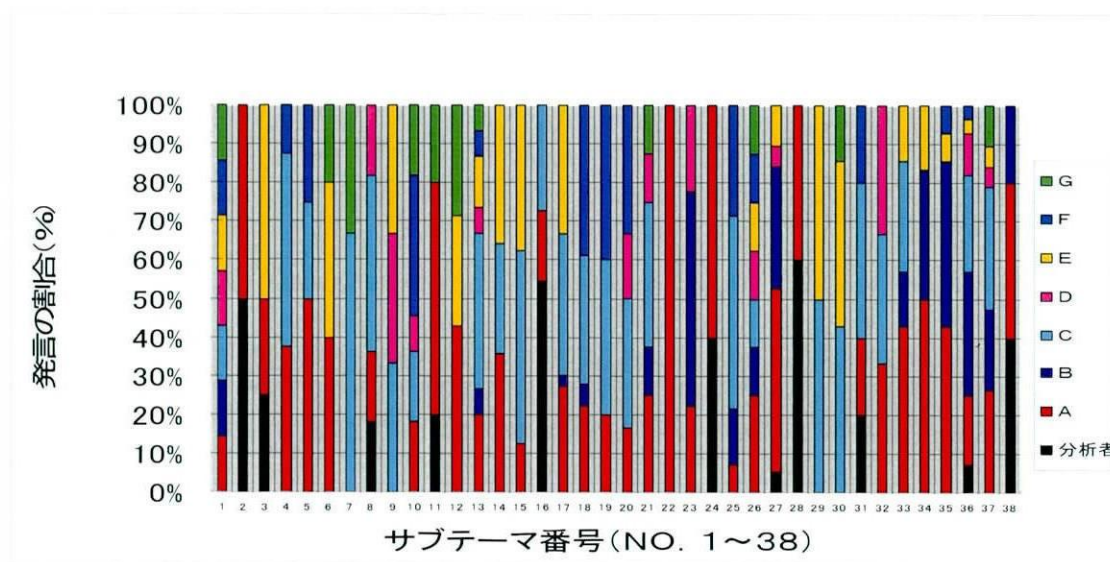


図 3-8 会話プロセスのグラフ

一連の討議を通じてAとCの発言が多かった。彼らは討議への当事者意識が強いと考えられる。特にAは各サブテーマ内で絶えず発言量が多く、実際に参加者の代表的存在として分析者と前提条件の再設定を行うなど積極的に参加していた。Eは、サブテーマによっては発言が多い場合もあったが全体としては発言回数は多くない。しかし結論はEの発言に依るところが大きかった。Cは終始討議に参加して積極的に発言をしていた。しかし結論の後押しに寄与していない。つまり、発言数の多いことが必ずしも結論の導出に寄与しているとは限らない。また結論に導いた参加者の発言量が多いとは限らないことがわかった。次に一つ一つの発言を、表 3-4 に示すような会話分析のコーディング⁹⁾に基づいて分類した。図 3-9 に示すようにグラフ上の各発言に表 3-3 の類型番号を付けた。表 3-5 には各参加者の類型ごとの発言回数を示す。前半・後半それぞれ約 20 分に分けて回数を示している。これより全体として Code6「情報追加」に類する発言が非常に多いことがわかる。どの参加者においても多く見られた。各参加者が論点を強く主張する際、情報を追加することによって討議に対する認識や主張を共有させようとする傾向があると考えられる。参加者Aは、他者に比して Code8「抽象化・要約」に類する発言が極端に多かった。実際にそのような発言によりファシリテーターの機能を果たしていたと言える。また、Aの初見はCと同じで、最初はCに同調する発言が多かったが、討議が進むにつれて各参加者の考えや討議に対する認識を、自らが発言するという方法で明らかにさせるとともに、討議をさらに深化させようとする発言も見られた。

表 3-4 発言のコーディング

内容の変化が有るもの		
Code1	無関係内容変化	これまでと関係の無い内容に関する発言
Code2	情報追加的内容変化	新情報を加えた内容に変える発言
Code3	具体化・詳細的変更	具体的、詳細な内容に変える発言
Code4	抽象化・要約的変更	抽象的、要約的内容に変える発言
内容の変化が無いもの		
Code5	無展開	会話の展開に何も貢献しない発言
Code6	情報追加	新情報、解釈、考えを付加する発言
Code7	具体・詳細化	具体化や詳しい説明を加える発言
Code8	抽象化・要約	抽象化や今までの話を要約する発言

このように討議プロセスを観察することで各自の発言から参加者の特徴が見いだされる。そして討議プロセス自体もまた参加者の特徴、特徴をもった参加者間の相互関係によって特徴づけられる面がある。表 3-6 には、実際に現場を見て掴んだ各参加者の発言の傾向を、表 3-5 に示した各類型の出現回数と照らし合わせながらまとめた。

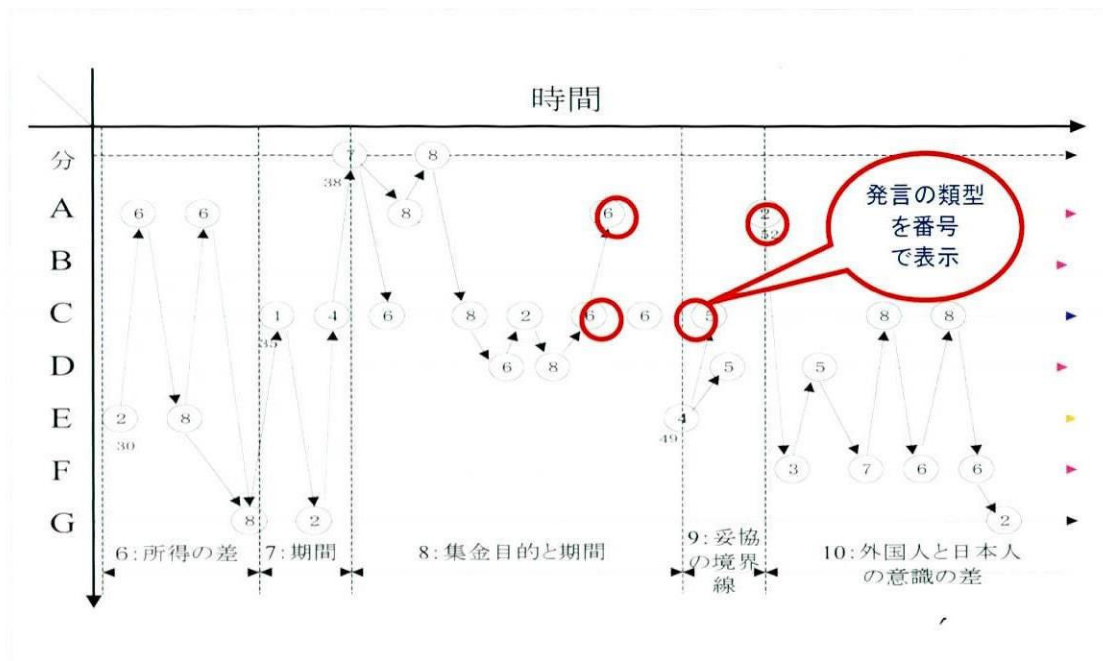


図 3-9 プロセスグラフ上の発言の種類の表示

表 3-5 各発言種類の出現回数

Code	1	2	3	4	5	6	7	8	計
参加者 A	1	7	2	0	9	12	5	10	46
	0	5	1	0	16	13	9	12	56
参加者 B	0	2	0	1	0	2	0	0	5
	1	1	5	1	4	16	6	3	37
参加者 C	3	3	3	1	11	21	2	7	51
	0	2	3	3	12	8	4	3	35
参加者 D	0	1	1	0	3	2	0	1	8
	0	0	0	0	8	3	0	0	11
参加者 E	1	2	2	1	1	9	8	1	25
	0	0	0	0	2	7	2	1	12
参加者 F	0	1	1	0	0	10	3	0	15
	0	0	0	0	1	8	3	0	12
参加者 G	0	3	0	0	1	7	4	2	17
	0	1	0	0	1	0	2	0	4
計	6	28	18	7	69	118	48	40	334

表 3-6 各発言類型の出現回数

参加者 A	持論を言いつつも他者の意見も汲み取る。バランスをとりつつ討議をリードしていた。Code8「抽象化・要約」に類する発言が多かった。(本文中でも言及)
参加者 B	倫理的考えが強い。たとえ話を多用する。冗長な発言が見られる。目的に対する誤解があり、結論に納得していない様子だった。発言回数の中で Code6「情報追加」、Code8「抽象化・要約」が占める割合が高く、実際に主張が多かった。
参加者 C	持論を貫く。発言を強調することで相手には攻撃的な印象を与えている様に見える。Code5「無展開」が多く、実際に会話の流れから反れることがあった。
参加者 D	持論を言いつつも他者の意見を汲み取り柔軟に対応していた。発言回数が非常に少なかった。
参加者 E	前半は様子を窺う。後半に討議をリードしていった。他者に比して様々な種類の発言を行っており、場面に合わせた発言を行っていたといえる。
参加者 F	終始他者に同調する傾向にあるが反論も少なからずあった。発言が少なかったが Code6「情報追加」の占める割合が高く、実際に主張は多かったといえる。
参加者 G	終始他者に同調する傾向があった。発言が少なく、また様々な種類の発言により場面に合わせていたといえる。

3.5.2 討議の展開形態

費用分担比率について4種類の初見が出された。初見は、各自がそれまでに持ち合わせた知識に基づいている。その後の討議ではいくつものサブテーマ内で討議が進められた。サブテーマ内で意見や知識、討議に対する認識の差があったが、次第にその差が埋められる場面が幾度もあった。グラフ上で各々の参加者から出ている時間軸と平行する線の色とその変化から、各参加者が重要と考える討議の切り口の違い、重要と考えるサブテーマ以外でその場の共感や同調にしか過ぎない発言、サブテーマを切り替えようとする場面がしばしばあることが読みとれる。また、参加者BはCode6に類する発言が他者と比べて多かった。実際にサブテーマを提案する機会が多かったが、討議を進展させる一方で抽象的な発言、一般論を強く主張することで討議を滞らせる場面も見られた。その結果として、当初一つの結論に円滑に収斂すると考えていたが、全参加者が納得する結論になっていないことが、グラフ上の線の色より推察できる。

3.5.3. 知識の共有化に対する諸制約の影響

討議を経るうちに参加者は様々な知識を共有化していくが、時間や参加人数などがそれに対し制約的な影響を与えるものと考えられる。終了近くに至るまで知識の共有化が図られない場面が何度か見受けられた。また参加人数が多いほどより多角的に討議を捉えることが可能になる可能性もあるが、その一方で討議すべきサブテーマが増える可能性も高まる。その結果、討議すべき優先順位が曖昧になり、結論への接近が遠ざかってしまう。本実験においても様々なサブテーマが提案され、そのたびに同じ討議が繰り返される場面があり、またサブテーマ内で結論が完全に出ないまま次のサブテーマに転換していることがしばしば起きていた。

3.5.4. 手法上の課題

本研究の手法には二つの大きな課題がある。一つはデータの量が参加者数に依存して限られていることである。もう一つは文脈を読みとる上で解釈に自由度があることである。今回は実験に立ち会った者が分析を行っているが、録画と文字のデータを見るだけで同様な分析結果となるかは明らかでない。また、実際的な課題をテーマとすれば事実関係を背景とした解釈を行うことができるようになるだろう。本研究では実験の成立可能性、結果の公開可能性を担保するために想定上の課題を討議の題材とした。これらについて今後改善の余地がある。

3.6 結語

本研究では実験的に行った討議を対象として、そのプロセスを可視化し、発言量や会話分析のコーディングをもとに分析し、その結果に対して考察を加えた。以下に結論をまとめる。

討議事例を対象として発言に見る参加者の特徴、展開の様子、参加者間で知識を共有化するプロセスを理解した。これは対象事例のプロセス的な適切性あるいは不具合を評価することに繋がる。すなわち討議の目的あるいはゴールに向けて討議が冗長だったか円滑だったか、各参加者の実質的な参加があったか否か等を評価することができる。また個々の場面状況に応じて討議の進め方が適切であったか否かを評価することが出来る。

様々な内容、場面において知識の共有化が討議を推進させる重要な要素となっていることを明らかにした。ここでいう知識には討議のテーマに係るものもあれば、他者の発言や討議が行われること自体の背景など一般に討議が始まってから明らかとなるものも含まれる。討議を通じてそれらの知識は積み上げられていく。本研究の実験では、自発的にファシリテーションの役割を担っていた参加者が、そのような知識の積み上げを着実に進めていた。

さらに多数の事例データを集積することで討議プロセスの一般的な展開則が見いだされ

るものとする。これは実際に行われている住民討議のプロセス的な改善・検討に寄与するであろう。具体的には、様々な場面や参加のあり方が想定される住民討議に対し、参加者の特徴や構成、事例が置かれた状況に応じた討議のルールを設定することに、また、一つの発言から後続する発言への展開における適切な進め方を検討することに対して知見を得ることである。経験に根ざしたファシリテーションのノウハウの裏付けにもなると考えられる。さらに参加者の属性、実験の設定、テーマなどを変えて繰り返し実験・分析を行うことにより、住民討議のあり方についてより多くの知見を得ることができるだろう。

参考文献

- 1)藤垣裕子,専門知と公共性,東京大学出版会,2003.
- 2)佐藤滋ほか,まちづくりデザインゲーム,学芸出版社,2005.
- 3)矢守克也,吉川肇子,網代剛,防災ゲームで学ぶリスク・コミュニケーション,ナカニシヤ出版,2005.
- 4)秀島栄三,新田博之:都市河川の水質改善に係る技術的代替案の参画型選択プロセスに関する考察,土木計画学研究・論文集 No.22,pp.279-286,2005.
- 5)堀公俊:問題解決ファシリテーター・ファシリテーション能力養成講座,東洋経済新報社,2003.
- 6)釘山健一:もっとすごい!非常識な会議,ソフトバンククリエイティブ,2007.
- 7)山崎敬一:実践エスノメソドロジー入門,有斐閣,2004.
- 8)Winograd, T: Language as a cognitive process, Volume 1, syntax, Addison-Wesley, 1983.
- 9)阿部純一,桃内佳雄,金子康朗,李光五;人間の言語情報能力,言語理解の認知科学,サイエンス社,2004.
- 10)橋内武:ディスコース 談話の織りなす世界,くろしお出版,1999.
- 11)泉子・K・メイナード:会話分析,くろしお出版,1993.
- 12)村田義郎,延藤安弘:参加型計画づくりにおける住民と行政の意識及び計画内容の変容過程についての考察—ワークショップによる都市計画道路及び水辺空間整備計画策定(柳井市)を事例として,日本都市計画学会学術論文集 No.145,pp.865-890,2000.
- 13)須永洋平,原科幸彦:廃棄物処理施設建設における政策・計画レベルの合意形成プロセス—長野県中信地区の事例研究,日本計画行政学会第28回全国大会研究報告要旨集,pp.206-209,2005.
- 14)海保博之,原田悦子:プロトコル分析入門,新曜社,1995.
- 15)羽鳥剛史,川除隆広,小林潔司,夏目卓生,藤崎英司:ファセット理論に基づく公的討論過程のプロトコル分析,土木計画学研究・論文集 No.23,pp.91-102,2006.
- 16)谷本圭志,喜多秀行,三ツ国篤志:合意形成の場における雰囲気形成とその下での住民の発言行動に関するゲーム論的考察,土木計画学研究・論文集 No.18,pp.89-96,2001.
- 17)日岡崇:参加型防災計画の合意形成過程に関する実験的研究,名古屋工業大学卒業論文,2007.

第4章 公的討議プロセスの円滑化に向けた実験的分析

4.1 概説

複数の主体が何らかの意思決定を行うには、多数決などの決定方法を予め決めておくこと、意思決定の判断材料として相互に意見表明を行い合う機会を持つこと、議論を一つの方向へと収斂させる機会を持つことが民主主義的な計画の手順として重要である。計画策定のための討議には関係主体による意見の表明と議論の収斂の両方の目的が含まれている。他方、集合可能な回数、所要時間、会場等の現実的な制約を免れることができない。そのような制約の下で関係主体が如何に十分に意見を表明し、議論を収斂させられるかについては何らかの合理性が求められるはずである。計画による社会改善の可能性、実現可能性など計画の内容に係る合理性もあるだろうが、合意に到る速やかさ、討議の進め方の望ましさといった手続き的な合理性もあると言える。

会合が繰り返して開催される場合には、会合それぞれに役割を与えるなどしてプロセス全体を通じた効率化を図ることが可能である¹⁾。一方、個々の会合において討議を円滑化させることも現場では強く要請される場所である。討議の円滑化を図る、いわゆるファシリテーションの技能は標準化されつつあるが²⁾、個人の資質によるところも大きい。地区レベルではファシリテーターを担える人的資源は限られていることを踏まえると、一般的に討議プロセスの改善を図ることも必要と考えられる。計画策定のための討議では最終的にできる限り多くの参加者に依って内容的にもできるかぎり合意された結論を得ることがゴールと言えるが、始める時点で何らかの結論に必ず到るものとそうでないものがある。例えば費用分担率を決める討議であれば何らかの“比率”が結論として導かれるべきである。熟議せずとも結論が導かれる可能性もある。町並み景観のあり方などの悪定義問題では当初から結論を想定することはできず、参加者は試行錯誤を繰り返しながら、ときに新たな知識を入手しながら結論へと近づいていくと言える。

言語学における談話分析³⁾は、様々な種類の会話を捉え、それぞれの特徴を明らかにしている。本章では、第3章に続き、談話分析の方法論を応用し、数人の被験者を集めての実験を行い、計画策定のための討議の円滑化に関して考察する。

都市計画、土木計画の分野においても討議に関する研究は増えつつあり、また例えば経営工学の方面でも展開されている⁴⁾。羽鳥ら⁵⁾は公的討議のプロセスに対し、プロトコル分析を行っている。榊原ら⁶⁾は言語をテキストに分解した上で参加型計画の特質を明らかにしている。難波ら⁷⁾は膨大な発言データの分析処理のあり方に着目している。これらに対し、本章では特に発言の連なりを重視する。これによって複数者の発言の順序、発言者らが置かれた状況の発言への影響、発言者らによるファシリテーション機能の発現などに目を向ける。一般の会話には情動的、交話的な側面が含まれることも多い。計画策定を目的とする討議では情動性などは努めて排除される。実際には発言者の熱意ゆえに情動が混

じることもあるが、これに対する分析上の対処法の検討については今後の機会に譲ることとする。

4.2 公的討議プロセスの合理化に向けた会話時系列の評価

4.2.1 公的討議

公共プロジェクトの計画・実施に向けて、関係主体が参加して討議が行われる。これによって意思決定が進む。例えば、公共プロジェクトの計画立案において実施される「行政委員会」方式の討議では、行政主体とシンクタンクあるいはコンサルタントが事務局を担い、関係機関・法人の担当者、各専門分野の有識者、住民代表などが出席する。このような公共プロジェクトを対象とした関係主体のコミュニケーションの場を本稿では「公的討議」と呼ぶことにする。公的討議には、公聴会やワークショップなども含まれ、実施形態は様々である。地方自治体などの公共団体が質の高いサービスを提供するためには、公的討議で合理的な議論が行われることが重要である。

公的討議では、多くの場合、何人もの人で議論を行い、限られた時間内で一つの結論を導かなければならない。結論を導くために、参加者によって論点が幾つも提示され、提示された論点について議論が行われる。その過程の中で、参加者間で考えや知識を共有していき、議題に対する一つの結論が導かれる。しかし、公的討議が結論に至るまでのプロセスを観察すると、そのプロセスは参加者間の相互関係や参加する主体の特徴によって様々な展開を見せ、討議によっては合理的ではない議論が行われる場合がある。

例えば、討議中に議題とは関連性のない議論が行われる場合がある。ある参加者が議題とは関連性のない論点を提示し、それをきっかけに議論が議題から離れてしまう。そのような議論が原因で、時間内に結論に至らない場合がある。

また、ある参加者が結論を導く上で重要な論点を提示したものの、その論点について議論をしている最中に論点が変わってしまう場合がある。話し合われていた重要な論点は再び提示されなければ、解決すべき論点が残されたまま結論に至ってしまう。このような展開を辿った討議から導かれた結論は合理的であるとは言いがたい。ある参加者が提示した重要な論点に対して、参加者間で考えが対立関係にあり、一向に考えが共有されず、平行線を辿る場合もある。話し合われている論点についての議論が行き詰まり、沈黙してしまう場合もある。このように公的討議プロセスの展開形態は様々で、合理的とはいえない議論の展開もある。

4.2.2 討議プロセスの合理化に向けて

公的討議プロセスの合理性を保つために、プロセスの進め方の改良が必要である。討議プロセスの合理性を保つための方法として、ファシリテーターの参加が挙げられる。ファシリテーションとは、「促進する」「容易にする」「円滑にする」「スムーズに運ばせる」ということが原意であり、公的討議におけるファシリテーターとは、討議参加者の参加を促進し、プロセスを調整する役を言う¹⁾。ファシリテーターは、中立的な立場で参加者の意見を聞き、かつ参加者間の意見の合意に向けて深い議論が行われるように討議プロセスを調整していく。ファシリテーターが討議に参加することで、合理的な議論が行われることが期待される。ただし、ファシリテーターのスキルは経験的に得られる面が強く個人差があり、公的討議に有能なファシリテーターが常に参加するとは限らない。討議プロセスの進め方の改良を個人に求めることには限界がある。そこで、ガイドラインといった形で討議プロセスの進め方を標準化したものを知見として広めていくことも考えられる。

ガイドラインを通じて、討議が合理的に進むための知見をファシリテーターに提示することで、ファシリテーターは合理的ではない展開になった際に適切な判断をすることができよう。また、そのような知見を討議参加者に事前に提示することも有益である。参加者はあらかじめ合理的ではない議論の展開形態を理解することができ、議論の展開に注意して発言をするようになる。参加者に協調的な行動を促し、議論が円滑に進めることができるだろう。

4.2.3 グラフ化による討議プロセスの評価

討議プロセスの標準化に向けて、合理的ではない議論の展開形態を理解し、その対処の仕方などといった知見を得る必要がある。しかし、討議は参加者間で交わされる発言により構成されているため、その発言一つ一つが議論の展開にどのような影響を与えているのか判断が難しい。討議プロセスを評価する手法を確立する必要がある。

人々のコミュニケーションプロセスを分析する方法として、プロトコル分析³⁾がある。プロトコル分析は、単語あるいはもう少し長い句や文節を定量的に捉えることで会話を解析する方法である。ただし、短く発言した「ああ」といった単語が深い意味を持つ場合や、相づち程度でしかない場合などその解釈に熟慮が必要な場面がある。羽鳥ら⁴⁾は公的討議を題材にしてプロトコル分析を行い、討議参加者間の認識の不一致や対立を明瞭化する方法論を提示している。ただし、定量的な結果を導いている一方で、その理論的制約から討議内容を二者択一なものに絞り込んでいる。

本章では、第2章の方法に従い、実験的討議を行い、討議プロセスのグラフを作成する。グラフ化により討議プロセスをできる限り客観的に捉える。具体的には、実施した討議における参加者の発言一つ一つを発言の機能的側面から分類し、時間軸上に並べることで討議が結論に至るまでのプロセスを可視化する。発言の分類は、会話分析にもとづいて行う。

会話分析とは、プロトコル分析と同様、コミュニケーションプロセスを分析する方法論の一つであり、実際のコミュニケーションの場を観察して、主体間で行われる会話の展開などを解釈するための手法⁵⁾である。会話分析は、プロトコル分析のように、単語や文節単位で発言の意味を解釈するのではなく、発言前後における内容変化の有無や会話の流れに着目するため、比較的容易に発言を分類できる。会話分析は、日常会話から教育や医療など専門分野における会話まで幅広い範囲を対象として行われている。公的討議を対象とした研究事例は筆者の知る限り見あたらない。本研究は会話分析の方法に則った応用研究の一つとなるだろう。

4.2.4 設定条件が討議プロセスに与える影響

討議プロセスは参加者間の相互関係や参加する主体の特徴によって様々な展開を見せる。この他に、討議の設定条件がプロセスに影響を与える。公的討議を行う上で、討議を主催する側により討議参加者の構成や討議時間、参加者人数など様々な設定がされる。例えば、討議参加人数が多くなることにより、参加意識の低下、緊張の高まりなどが生じ、発言機会が少なくなる場合がある。発言機会が少なくなることで参加者間での考えや知識の共有がうまく機能しないことが考えられる。このように、討議の設定条件は、参加者の発言行為に影響を与え、討議プロセスが合理的ではない展開となる要因となりうる。そこで、本章では、設定条件を変えた実験的討議を行い、討議プロセスを比較する。

4.3 実験と分析

4.3.1 討議実験について

2008年12月に実験的討議を実施した。討議参加者には商店街の店主になったと想定してもらい、商店街の整備に関して討議してもらった。分析者は、想定する商店街の現状など、討議を行う上で必要な情報を参加者にあらかじめ提供した上で、いくつかの議題を順に投げかけていく。議題提示後、参加者間で自由に討議をしてもらう。事前に制限時間は設けず、グループとして結論が出たら終了とする。途中で質問があれば討議の前提となる情報のみ分析者が提供する。

上述の討議を、以下の条件で実施する。

- ・対面討議(1)：初対面同士の参加者が対面して行う
- ・対面討議(2)：顔見知り同士の参加者が対面して行う
- ・非対面討議：初対面同士の参加者がテレビ電話を用いて行う

12人の学生に参加してもらい、各討議に4人ずつを割り当てた。各討議の参加者をそれぞれA～Dと名付ける。対面討議(1)、非対面討議ではそれぞれ参加者が互いに初対面同

士になるように、対面討議(2)では顔見知り同士になるように人選を行った。また、非対面討議にはテレビ電話の使用経験がない人を選んだ。

図 4-1 に実験的討議の会場を示す。対面討議(1)、(2)では、参加者は一つの部屋に集まり討議を行う。非対面討議では、参加者は2つの部屋に分かれ、テレビ電話を介したパソコンのモニター越しで意見のやり取りを行う。

討議プロセスのグラフ化は、参加者の発言を文字情報に置き換えたデータをもとに行うため、ICレコーダーで討議中の発言を記録する。討議中の参加者の様子を撮影するため、ビデオカメラを設置する。以下に議題と非対面式の討議の実施方法について詳細を示す。

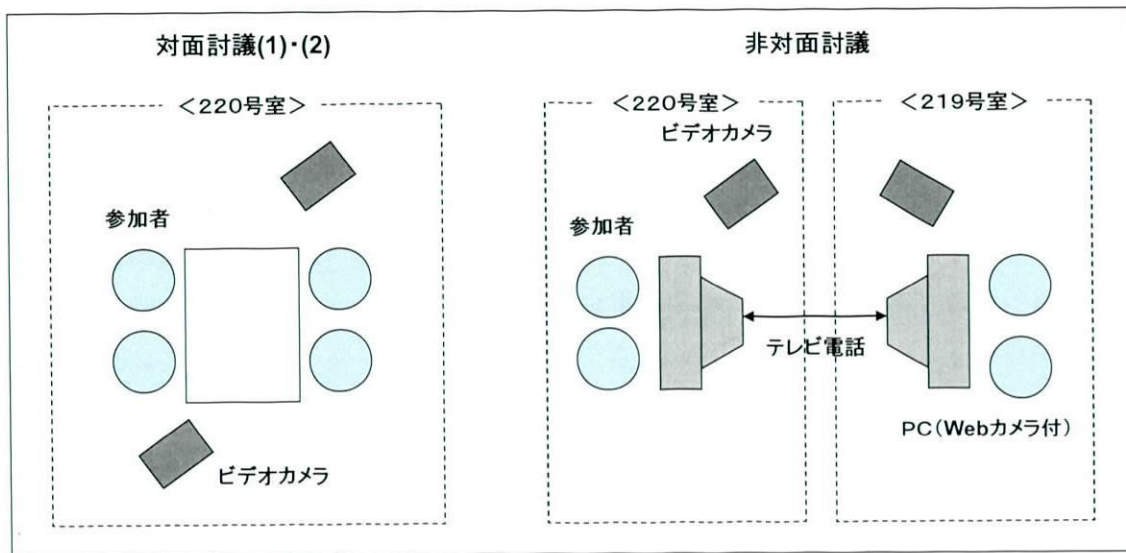


図 4-1 討議会場の配置図

・議題について

表 4-1 に示すように、討議は全5幕によって構成される。各幕では議題が1つずつ用意されている。第1幕では、図 4-2 に示す「A:ファサードも含めてパズル的なデザイン」、「B:歩道幅を広く秩序に沿ったデザイン」の2つの商店街のイラストを参加者に提示し、事前の説明を踏まえた上で、想定する商店街が整備後にどちらのイメージになってほしいかを議論し、結論としてグループでイラストを1つ選んでもらう。第2幕では、第1幕で選んだ商店街のイラストの中で改良すべき点を挙げてもらう。第3幕では、想定する商店街が整備後に第1・2幕で話し合われた商店街のようになったとして、期待される効果について議論してもらう。第4幕では、商店主としてその商店街で商売する際に生じる問題について議論してもらう。第5幕では、想定する商店街が第1・2幕で話し合われた商店街を目指すべく、老朽化が進むアーケードの改修工事を行うという状況を想定してもらい、その際の商店街と行政の費用負担比率をグループで提示してもらう。

・非対面式の討議の実施方法について

テレビ電話には、インターネット電話サービスの Skype⁶⁾を使用する。Skype は3つ以上のモニターを用いてテレビ電話を行うことが不可能であるため、図 4-1 の非対面討議に示すように、参加者は2つの部屋に分かれ、2人で一つのモニターを使うようにした。



図4-2 第1幕で提示した商店街のイラスト

4.3.2 設定条件が異なる討議プロセスの比較

討議の設定条件がプロセスに与える影響を観察するため、対面討議(1)、対面討議(2)、非対面討議の設定条件が異なる討議を実施する。

図 4-3 に示すように対面討議(1)と対面討議(2)で、対面討議(1)と非対面討議で2種類の討議の間で比較を行う。以下にそれぞれの比較の意図を述べる。

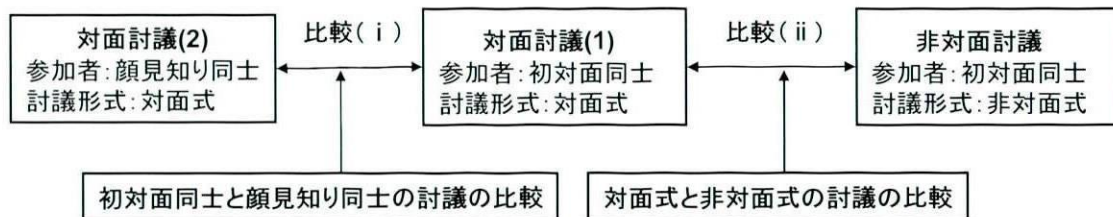


図4-3 実験的討議の概略

表 4-1 討議の幕と議題

幕	議題
1	商店街整備後のイメージを決定(二つのイラストを提示)
2	1幕で選んだイラストの改良したい点について
3	1・2幕で決まった商店街に整備されることでの効果について
4	整備後の商店街で商売する上での問題点について
5	アーケード改修費の行政と商店街の分担比率について

比較(i) : 初対面同士である討議プロセスと顔見知り同士である討議プロセスの比較

比較(i)では、「参加者が初対面同士で討議を行う」ことが討議プロセスに与える影響を観察する。公的討議は、行政などの事業者や学識者、住民代表など所属する組織が異なる参加者により行われるため、参加者が初対面同士であるケースが多い。その場合、自分以外の参加者の発言の傾向や考え、知識など参加者の特徴が分からないため、討議開始直後、参加者は自分がどのような役割で討議に参加すべきか戸惑うかもしれない。例えば、顔見知り同士の討議の場合は、誰がファシリテーターを担うことが適当であるかがこれまでの経験より判断できる。しかし、初対面同士の討議の場合、参加者の特徴を事前に知らないため適切なファシリテーターを決めることができないかもしれない。ファシリテーターが自然には決まらないことも考えられる。ファシリテーターが自然に発生したとしても各参加者の特徴を把握しないまま討議を進めなければならない。また、初対面であることが参加者に緊張感を与え、発言を消極的にさせることも考えられる。

以上のように「参加者が初対面同士で討議を行う」ことが、討議プロセスに影響を与えると考え、その影響を明らかにする。

比較(ii) : 対面式の討議プロセスと非対面式の討議プロセスの比較

比較(ii)では、テレビ会議といった非対面式の討議を行うことで、対面式の討議では見られない参加者間の意見のやり取りを観察する。公的討議は、参加者が一堂に会して行うのが一般的である。一方で近年では、民間企業などで離れた場所にいる社員間でテレビ会議が行われるなど、主体が同じ空間に居ない状態で討議が行われることもある。テレビ会議といった非対面式の討議を初めて経験する参加者は、討議を進めていく上で何らかの困難を感じると考えられる。例えば、意見を述べる際にモニター越しにいる相手に聞こえているか不安に思い、確認の発言をするかもしれない。または意見を述べたがモニター越しの相手の反応が読み取れずに、相手に発言を求めるかもしれない。非対面式という慣れない討議形式から議論が活発に行われないことが予想される。

以上より、テレビ会議などの非対面式の討議では、慣れていないが故に対面式の討議では見られない意見のやり取りが行われることを期待する。そのような意見のやり取りは、

慣れている対面式の討議では不要なやり取りであると言える。そこで、対面式の討議と非対面式の討議を比較することで、対面式の討議を進める上でどのようなやり取りが暗に前提となっているのかを明らかにし、ファシリテーターが参加者にすべき配慮などについて考える。

4.3.3 グラフによる可視化

上述のようにして、本実験で実施した討議を対象にグラフを作成した。対面討議(1)、対面討議(2)、非対面討議の討議プロセスのグラフを付録に示す。

作成したグラフは、発言を意味する青いセルを時間軸上に並べる際には、ICレコーダーで記録した参加者の発言を文字情報に置き換えたデータ(表4-2)をもとに行い、各参加者の発言箇所や各発言の所要時間、沈黙時間などを時間の経過に沿って正確に可視化し、先述のように会話分析のコーディング表にもとづいて一つ一つの発言を機能的側面から分類している。第3章の実験では、議論を観察し、発言を時間軸上に並べ、参加者間で知識の共有が行われるプロセスの可視化を試みている。その際に、発言間に関係性のあるものを矢印でつないでいる。この発言間に関係性の記述は、作成者の主観により行われていた。本章では、グラフ作成者の主観を排除するため、録画した画像データや参加者の発言を文字情報に置き換えたデータから判断できない点はグラフ上に記述せず、より客観的に討議プロセスを捉えたグラフになるように作成した。

以下では、このグラフをもとに討議プロセスを分析し、各討議がどこで合理的ではない展開になったのかを評価し、その展開形態を理解する。そして、ファシリテーターが対処すべきことについて考察していく。

表 4-2 各発言のテキストデータの一部

分析者：次一人の商店主になって考えてもらいたいんですが、実際に何かお店を開いて商売をする上でどのような問題が生じると思いますか？今度は自分が商店主としては入った場合とした前提としてお願いします。 (考える時間)
分析者：それではそろそろ始めてもらってもいいですか？お願いします。
参加者B：自分が商店主になったときか…
参加者C：仕事増えるとか、お金がかかるとか…。お金かかりそうじゃないですか？今言ってきたことをやろうと思ったら、商店街に対して商店街の人もお金を出そうって、今ファサードがない店だったら「どうやってやろう」って考えなくちゃならないし…
参加者B：それで売れなかったらやる気がなくなりますよね。

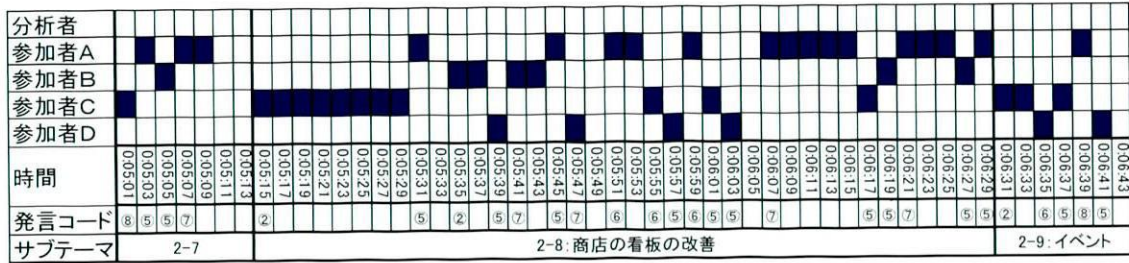


図 4-4 討議プロセスのグラフ化の一例

図 4-4 の下方には参加者間で話し合われたテーマやキーワードを記載する。これを本研究ではサブテーマと呼ぶ。円内の数字は、第 3 章でも触れたように言語学の見地から「会話の流れ」と「内容変化」に着目して発言を分類したコードである（表 4-3 参照）⁸⁾。

図 4-4 のグラフにより結論に至るまでの討議プロセスが評価できる。例えば討議が冗長的であれ、やがて物事が決定されていく展開や、合意形成にかかる時間などを把握することができる。図 4-5 に音声データを文字情報に置き換えた一例を示す。

討議プロセスをいくつかの区切り、表 4-1 に示すように議題を順次変えていく。区切られた一つずつを幕と呼ぶこととする。幕ごとに結論の出方が異なるように議題を設定した。例えば、第 1 幕では商店街の将来像 A・将来像 B のどちらかを選ぶことが結論となる。第 5 幕ではアーケード改修費の商店街と行政の分担比率が結論となる。この種の議題では導かれる結論に限られる。一方、第 2、3、4 幕では、出た意見を参加者間で整理したものが結論となり、導かれる結論には幅がある。結論の幅が限定的な議題の方が収斂しやすいと考えられる。

表 4-3 発言のコーディング（表 3-3 再掲出）

内容の変化が有るもの		
Code1	無関係内容変化	これまでと関係の無い内容に関する発言
Code2	情報追加的内容変化	新情報を加えた内容に変える発言
Code3	具体化・詳細的変更	具体的、詳細な内容に変える発言
Code4	抽象化・要約的変更	抽象的、要約的内容に変える発言
内容の変化が無いもの		
Code5	無展開	会話の展開に何も貢献しない発言
Code6	情報追加	新情報、解釈、考えを付加する発言
Code7	具体・詳細化	具体化や詳しい説明を加える発言
Code8	抽象化・要約	抽象化や今までの話を要約する発言

1 分析者：店主たちは現在の状況を打破しようとする動きを見せています。そこで商店街を整備しようという話に進んでいます。そこで商店街の整備後に描く理想像は何かということでもイラストを用意したので見てもいいですか。この(A)・(B)二つのデザインのうち皆さんなら商店街整備後どちらを理想像として描きますか？(00:55)
(00:55)

2 参加者A：どちらか一つじゃなきゃダメなの？(00:59)
(00:59)

3 分析者：そう。どっちか一つ。まず各自考える時間を設けますので(A)・(B)どちらがいいのか、理由も踏まえて考えてもらいます。その後皆さんで議論してもらい、最終的には皆さんで(A)・(B)一つ選んでもらいます。では少し時間を設けるので各自考えてもらってもいいですか？(01:23)
(01:27)

4 参加者B：質問いいですか？ファサードって何ですか？(01:31)
(01:31)

5 分析者：言ってなかったですね。建物の前のお店とかが出ている部分がファサードです。(01:37)
(01:43)

6 参加者C：整備するってことは一日中こういう風に進めていく感じですか？(01:47)
(01:47)

7 分析者：うん。先ほどの説明を踏まえて。(01:53)
(02:19)

8 分析者：でははじめてください。(02:21)
(討議開始)
(02:23)

9 参加者A：時間とかは？(02:25)
(02:25)

10 分析者：おおよそ10分程度で。こちらでちょっと設定しませんがおおよそ10分程度で。遅くても早くてもどちらでもいいです。(02:39)
(02:39)

11 参加者B：まとめる係が一人必要になると思うのですが…。(02:43)
(02:43)

12 参加者A・C：お願いします。(02:45)
(02:51)

13 参加者B：だいたいこれを見て感じたいところと悪いところを出していくのもありかなと思つて…。(02:59)
(03:03)

14 参加者C：そうですね。じゃあ(A)から。(A)についていいところは、これは…いいところか…。悪いところについてですけど、まずこの通路が、商店街が通勤・通学目的なので朝と夕方にこういう風にされると、特に朝にこういう状態にされると

第4章 整備後の商店街で働く商店員になったと仮定して、販売する上で起る問題		4-7:注目度を増やすために		4-8:議題の追記	
分析者			00:27		00:27
参加者A			00:25		00:46
参加者B			00:23		00:43
参加者C			00:21		00:41
参加者D			00:19		00:39
時間			00:17		00:37
発言コード			00:15		00:35
サブテーマ			00:13		00:33
			00:11		00:31
			00:08		00:29
			00:07		00:27
			00:06		00:25
			00:03		00:23
			00:01		00:21
			00:59		00:19
			00:57		00:17
			00:55		00:15
			00:53		00:13
			00:51		00:11
			00:49		00:09
			00:47		00:07
			00:46		00:06
			00:43		00:03
			00:41		00:01
			00:39		00:59
			00:37		00:57
			00:35		00:55
			00:33		00:53
			00:31		00:51
			00:29		00:49
			00:27		00:47
			00:25		00:46
			00:23		00:43
			00:21		00:41
			00:19		00:39
			00:17		00:37
			00:15		00:35
			00:13		00:33
			00:11		00:31
			00:08		00:29
分析者					00:47
参加者A					00:46
参加者B					00:43
参加者C					00:41
参加者D					00:39
時間					00:37
発言コード					00:35
サブテーマ					00:33
					00:31
					00:29

図 4-5 音声データを文字情報に置き換えた例

4.4 分析

4.4.1 サブテーマが頻繁に入れ替わる展開

4.3.3 で作成した討議プロセスのグラフにおいて結論に至るまでに現われたテーマやキーワードを「サブテーマ」とし、サブテーマごとに討議プロセスを区切ることとする。

参加者間で発言が十分交わされる前に、ある参加者の発言をきっかけに、違うサブテーマについて議論が始まる場合がある。一方、サブテーマによっては参加者間で十分に発言が交わされたが、考えが共有されず平行線を辿る議論になる場合もある。また、特定の参加者のみで話し合われるサブテーマもある。そこで、各サブテーマの議論を構成する発言を機能別、参加者別に集計し、議論の合理的ではない展開形態とその対処について考察する。発言の機能別による集計は、会話分析のコーディングにより発言を分類した8つのコードに従う。実施した対面討議(1)、対面討議(2)、非対面討議について、各サブテーマの議論を構成する発言を機能別に集計したものを図4-6～4-8に、参加者別に集計したものを図4-9～図4-11に示す。

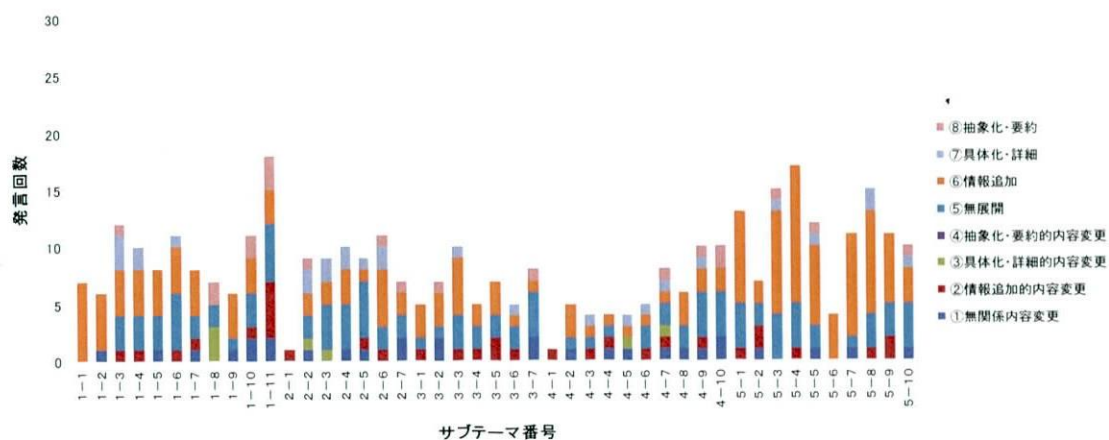


図4-6 対面討議(1)におけるサブテーマ別発言回数(機能別表示)

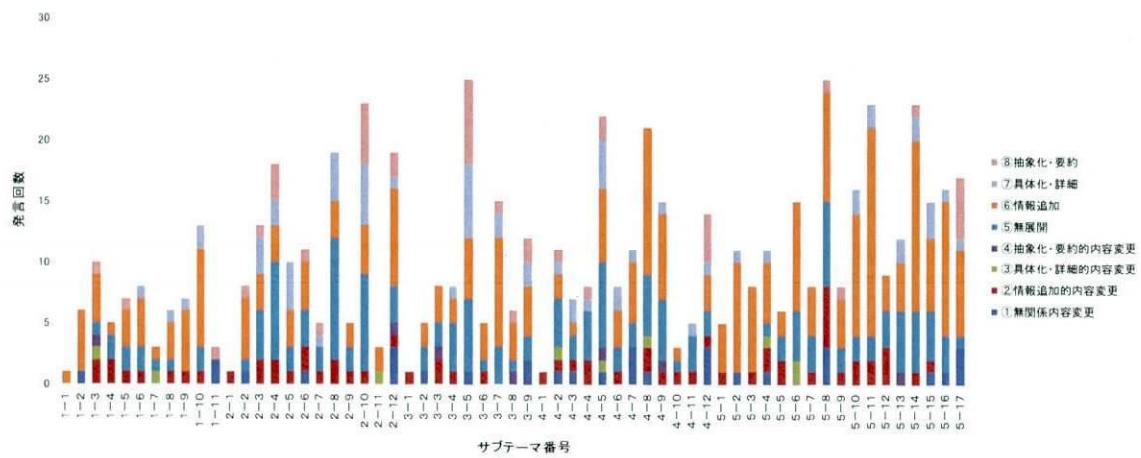


図4-7 対面討議②におけるサブテーマ別発言回数 (機別別表示)

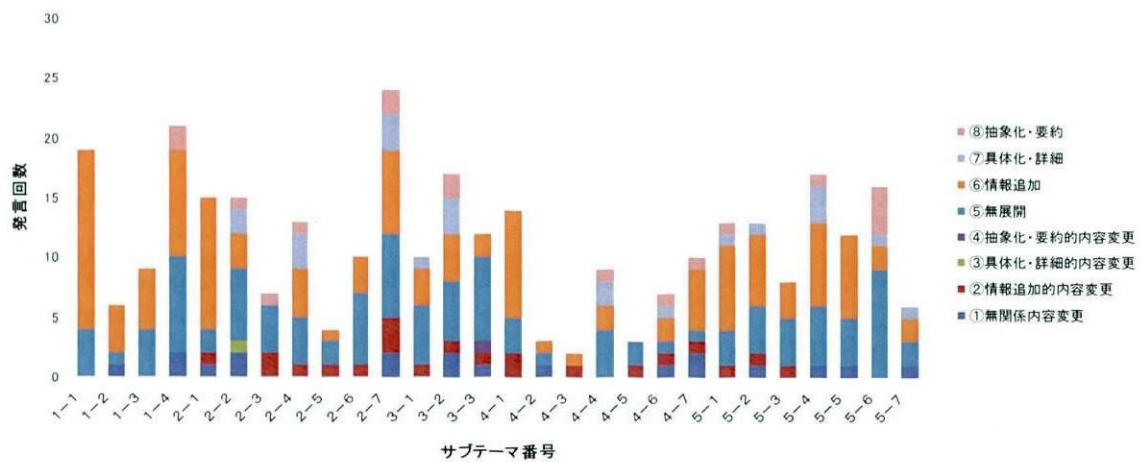


図4-8 非対面討議におけるサブテーマ別発言回数 (機別別表示)

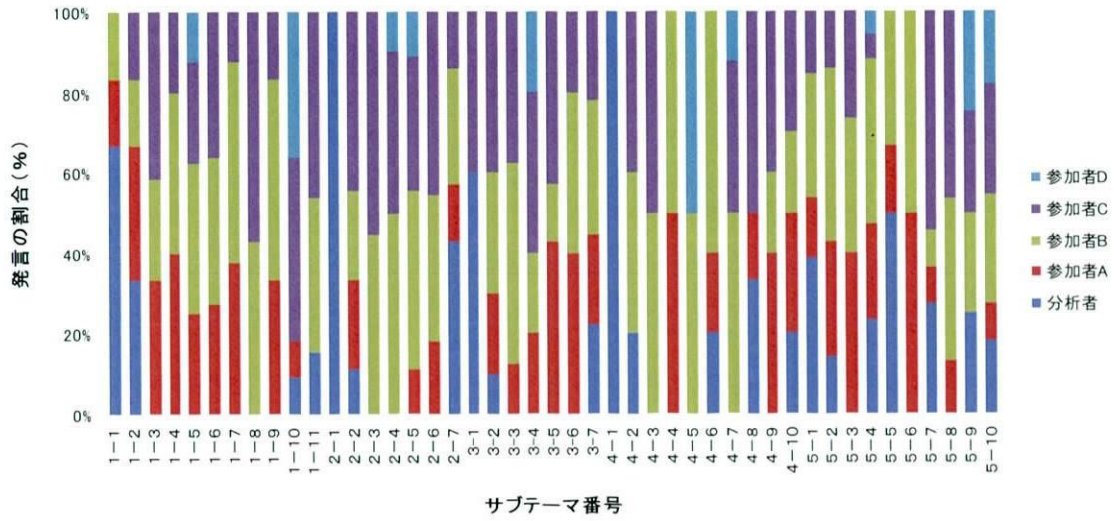


図4-9 対面討議(1)におけるサブテーマ別発言回数(参加者別表示)

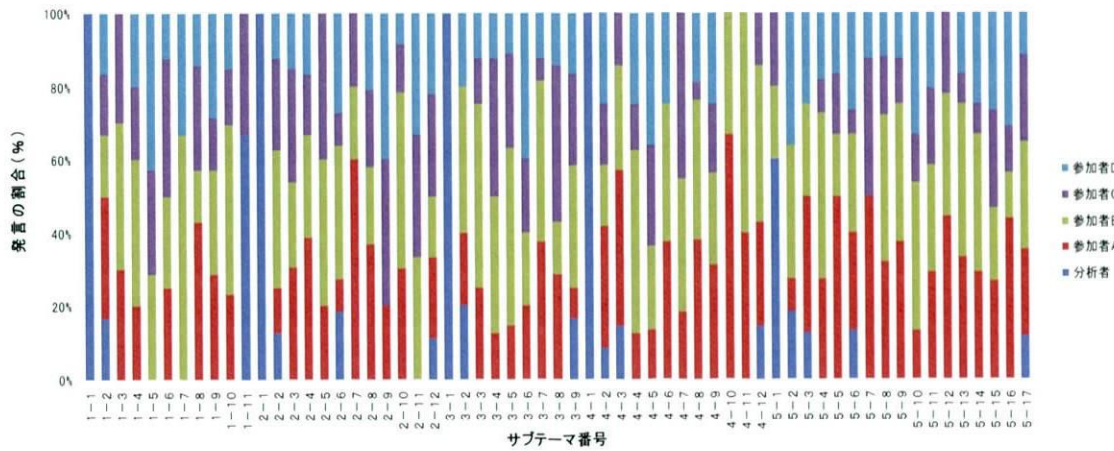


図4-10 対面討議(2)におけるサブテーマ別発言回数(参加者別表示)

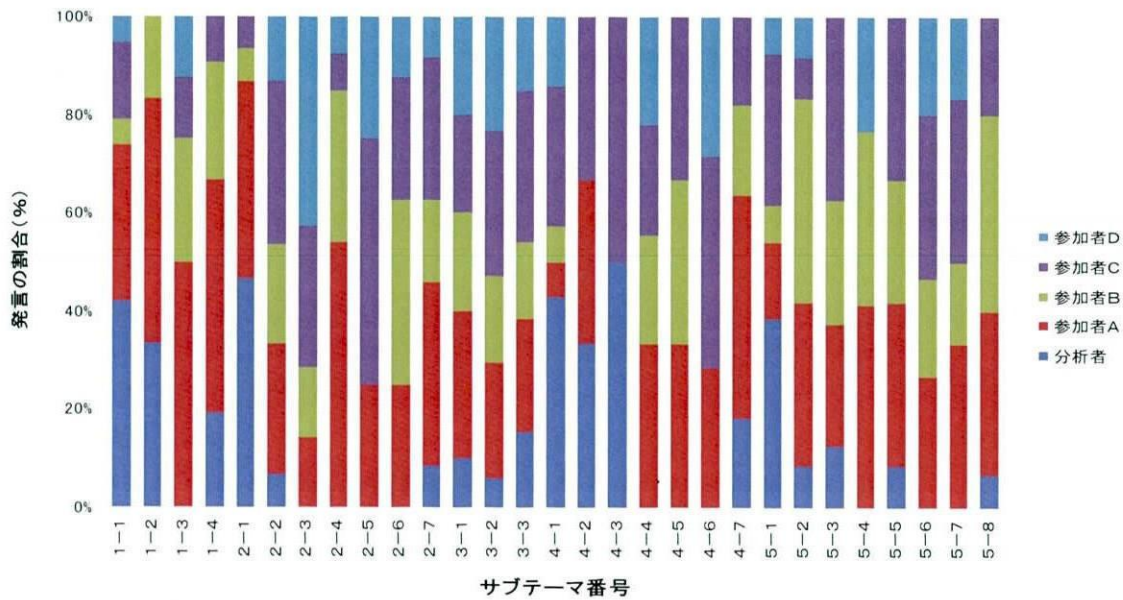


図4-11 非対面討議におけるサブテーマ別発言回数（参加者別表示）

対面討議(1)の第4幕「整備後の商店街で商売する上で生じる問題点を挙げよ」で行われた議論に着目する。図4-6より、サブテーマ4-2から4-6についての議論は、「6：情報追加」の発言が他のサブテーマよりも少なく、発言回数が少ないことが分かる。また、図4-9より、サブテーマ4-2についての議論は、参加者Bと参加者Cにより行われているように、サブテーマ4-2から4-6についての議論は、分析者を除いた二者によって行われている。サブテーマについて各参加者は自分の考えや知識を付加して共通の考えや知識を増やしていく。しかし、サブテーマ4-2から4-6についての議論は、参加者が情報を付加する前にサブテーマが次々に入れ替わる展開になっている。

このような展開になる原因としては、参加者間で最終結論を導く上で重要視するサブテーマが異なることが考えられる。各参加者がそれぞれ重要とするサブテーマについて議論を行う展開にしようとするため、サブテーマが頻繁に入れ替わり、各サブテーマとも情報の付加が十分に行われない。情報の付加が十分に行われていないサブテーマが最終の結論に反映された場合、そのような結論は合理的であるとは言いがたい。したがって、ファシリテーターは、サブテーマが頻繁に入れ替わる展開にならないように、話し合われているサブテーマについて参加者に発言を求め、参加者間で考えや知識を付加し合う展開にするべきである。

4.4.2 情報追加が頻繁に行われるサブテーマ

対面討議(2)の第5幕「アーケード改修工事を行う際の行政と商店街の費用負担比率を提示せよ」で行われた議論に着目する。図4-7より、サブテーマ5-11「一店舗が負担できる費用の検討」についての議論は、発言回数が多く、「6：情報追加」の発言が他のサブテーマに比べて多い傾向にあることが分かる。「6：情報追加」の発言は、参加者間で考えや知識を共有する上で重要である。ただし、サブテーマ5-11と5-14は同一のテーマであり、サブテーマ5-11についての議論が後で再び行われていることから、各参加者が積極的に自分の考えや知識を付加したサブテーマでも、参加者間で考えが共有されない場合がある。

各参加者が積極的に情報を追加したサブテーマについて参加者間で考えが共有されない原因の一つとして、そのサブテーマについて出た意見を参加者間で確認し合う展開にならなかったことが考えられる。図4-7に示すように、対面討議(2)におけるサブテーマ2-1や3-5についての議論は、サブテーマ5-11についての議論と同様、発言回数が多い。しかし、「7：具体化・詳細化」や「8：要約・抽象化」の発言が多い。ある参加者の情報追加の発言に対して、他の参加者が要約した発言や、喩えの表現を使った発言で返すといったやり取りが行われており、参加者間で考えを確認し合う展開になっていたと言える。以上より、一つのサブテーマについて参加者が積極的に情報を追加する展開を辿った場合、ファシリテーターはこれまでに出了意見を要約し、そのサブテーマに対する考えを参加者間で共有する機会を設けるべきである。

また、サブテーマに対する考えが参加者間で対立し、そのサブテーマについて各参加者が積極的に情報を付加しても考えが共有されず、議論が平行線を辿っている場合が考えられる。その際、ファシリテーターがとるべき方法としては、新たなサブテーマについて議論を行う展開にすることが考えられる。

4.4.3 関連性のないサブテーマの議論が行われる展開

作成したグラフより、議論したサブテーマが最終結論を導く上で必要なテーマであったかどうかを評価し、議題に関連性のないサブテーマが議論される要因について考察する。

図4-5は、対面討議(1)の第4幕「整備後の商店街で商売を行う際に生じる問題を挙げよ」における討議のグラフの一部である。サブテーマ4-5、4-7についての議論は、「1：無関係」の発言により始まっている。サブテーマ4-5「商店街に客を呼び込むための方法」についての議論は、参加者Dの発言をきっかけに始まり、参加者Bの二者により行われている。本来、第4幕では、整備された商店街で商売を行う上での問題について議論すべきであるが、サブテーマ4-5についての議論では、想定する商店街の改善策を検討していることから、議論が議題から離れていることがうかがえる。サブテーマ4-7についての議論も同様に、参加者Bの「1：無関係」の発言をきっかけに、参加者C、参加者

Dの三者により議題とは関連性のない議論が行われている。

討議中、議題とは関連性のない発言をする参加者がいる。そして、その発言に対して他の参加者が「6：情報追加」などの発言をすることで、議論が議題から離れていく。議論が議題から離れないようにするためには、討議中に関連性のない発言をなくすことが必要である。しかし、実際そのような発言をなくすことは難しい。関連性のない発言をできる限り減らすための対処として、参加者に議題を常に頭において討議に参加してもらうことが重要である。具体的には、討議中にファシリテーターが議題を確認する機会を設けるべきである。それにより、参加者は議題を念頭に置きながら発言するようになり、議題とは関連性のない発言が減るだろう。また、ある参加者が関連性のない発言をした際に、他の参加者がつられて発言をしないようにすることも重要である。その上でも議題を確認する機会を設けることは重要である。

4.4.4 沈黙後の展開に着目したプロセスの評価

討議中、全参加者が発言をしない沈黙状態になることがある。沈黙は、議論が行き詰った場合に生じることもあれば、ある参加者が提示した論点について、他の参加者が考えている場合に生じることもある。沈黙は様々な要因により生じる。議論が行き詰まり、沈黙が長時間続くのは合理的な議論とは言い難い。討議では、参加者が発言することで再び議論が始まり、沈黙は終了する。ここでは、参加者が沈黙をどのように対処するのかを明らかにするために、沈黙時間の長さや沈黙が終わるきっかけとなった発言の機能に着目し、関係性を明らかにする。その結果を対面討議(1)は表 4-4 に、対面討議(2)は表 4-5 に、非対面討議は表 4-6 に示す。

どの討議においても、「1：無関係」や「2：内容変化的情報追加」などの内容を変化させる発言は、沈黙が生じた後に発生することが多い傾向にある。特に沈黙が長い間続いた場合、参加者は10秒以上の沈黙が長く続いた場合、参加者は「1：無関係」や「2：内容変化的情報追加」沈黙を対処していることが分かる。このことから、参加者は新しい論点を提示することで、もしくは「どうしようね?」といった発言をすることで沈黙を対処することが多く、沈黙をきっかけに議論の内容が変化する傾向にある。

話し合われていた論点が十分に検討された上で沈黙した場合、新しい論点を提示するのは望ましい。しかし、話し合われていた論点が解決されないまま行き詰り、沈黙した場合、そこで新しい論点が提示されると、行き詰った論点は再び提示されなければ解決されずに結論に至ってしまう。特に行き詰った論点が重要な論点であるならば、その論点が解決されずに至った結論は適切なものとは言い難い。

以上、参加者には沈黙の前後で議論の内容を変化させる傾向があり、沈黙の対処の仕方によっては合理的ではない展開になる場合がある。そのため、ファシリテーターは、重要な論点が解決されないまま沈黙した場合、誰かの発言によって論点が変わる前に、その重

要な論点について参加者に意見を求めるべきである。また、重要な論点について議論していたが、沈黙をきっかけに論点が変わってしまった場合、その重要な論点を後で再び提示し、議論する機会を設けることが重要である。

表4-4 沈黙状態とその後の発言の関係（対面討議(1)）

沈黙時間	沈黙回数	沈黙後の発言のコード							
		内容変化あり				内容変化なし			
		①無関係	②情報追加	③具体・詳細化	④抽象化・要約	⑤無展開	⑥情報追加	⑦具体・詳細化	⑧抽象化・要約
2	30	7	6	0	0	4	13	0	0
4	20	3	1	0	0	0	12	2	2
6	12	3	0	1	0	0	7	1	0
8	8	0	4	0	0	0	4	0	0
10	4	1	2	0	0	0	0	0	1
12	5	1	2	0	0	0	2	0	0
14	2	0	2	0	0	0	0	0	0
16	1	0	0	0	0	0	1	0	0
18	2	0	2	0	0	0	0	0	0
20	1	0	0	0	0	0	1	0	0
22	0	0	0	0	0	0	0	0	0
24	0	0	0	0	0	0	0	0	0
26	1	1	0	0	0	0	0	0	0
28	0	0	0	0	0	0	0	0	0
30	0	0	0	0	0	0	0	0	0
32	0	0	0	0	0	0	0	0	0
34	0	0	0	0	0	0	0	0	0
36	0	0	0	0	0	0	0	0	0
38	0	0	0	0	0	0	0	0	0
40	1	1	0	0	0	0	0	0	0
42	0	0	0	0	0	0	0	0	0
44	0	0	0	0	0	0	0	0	0
46	0	0	0	0	0	0	0	0	0
48	0	0	0	0	0	0	0	0	0
50	0	0	0	0	0	0	0	0	0
計	87	17	19	1	0	4	40	3	3

表4-5 沈黙状態とその後の発言の関係 (対面討議(2))

沈黙時間	沈黙回数	沈黙後の発言コード								
		内容変化あり				内容変化なし				
		①無関係	②情報追加	③詳細・具体化	④要約・抽象化	⑤無展開	⑥情報追加	⑦詳細・具体化	⑧要約・抽象化	
2	65	10	9	1	0	4	28	5	8	
4	31	2	10	2	0	0	10	4	9	
6	10	1	3	0	1	1	1	2	1	
8	6	0	4	0	1	1	0	0	0	
10	1	0	0	0	0	0	1	0	0	
12	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
14	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
16	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
18	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
20	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
22	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
24	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
26	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
28	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
30	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
32	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
34	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
36	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
38	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
40	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
42	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
44	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
46	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
48	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
50	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
計	113	13	26	3	2	6	40	11	12	

表4-6 沈黙状態とその後の発言の関係 (非対面討議)

沈黙時間	沈黙回数	沈黙後の発言コード								
		内容変化あり				内容変化なし				
		①無関係	②情報追加	③具体・詳細化	④要約・抽象化	⑤無展開	⑥情報追加	⑦具体・詳細化	⑧要約・抽象化	
2	23	3	4	0	0	6	8	0	2	
4	14	2	4	0	0	1	5	1	1	
6	6	0	0	0	0	0	6	0	0	
8	8	0	0	0	1	0	7	0	0	
10	5	1	3	0	0	0	1	0	0	
12	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
14	1	1	1	0	0	0	0	0	0	
16	2	0	0	0	0	0	2	0	0	
18	1	0	0	0	0	0	1	0	0	
20	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
22	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
24	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
26	1	1	0	0	0	0	0	0	0	
28	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
30	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
32	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
34	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
36	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
38	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
40	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
42	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
44	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
46	1	1	0	0	0	0	0	0	0	
48	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
50	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
計	62	9	12	0	1	7	30	1	3	

4.4.5 結論の幅と議論の展開形態の関係性

前節では、実施した実験的討議における合理的ではない展開形態とその対処について考察した。本節では、議論の結果として導かれる結論の幅が討議プロセスに与える影響について考察する。

第4幕「整備後の商店街で商売する上で生じる問題点を挙げよ」の討議は、各参加者が問題点を述べ、出た意見を整理したものが結論になり、議論から導かれる結論には幅がある。対面討議(1)の第4幕における議論では、各参加者がそれぞれの観点から問題点を挙げているが、その問題点について参加者間で十分検討されることなく結論に至っている。このように、導かれる結論に幅があることで、参加者はそれぞれが重要だと考えるサブテーマについて意見を述べることに重きを置く。そのため「サブテーマが頻繁に入れ替わる展開」を辿りやすい。

第5幕「アーケード改修工事を行う際の行政と商店街の費用負担比率を提示せよ」の討議は、負担比率の決定が結論となり、議論から導かれる結論が限られている。実施した3つの討議のグラフを見ると、第5幕における議論では、サブテーマ「商店主にかかる負担」など3つの討議で共通したサブテーマが現れていることが分かる。そのサブテーマについての議論は、発言回数が多い傾向にある。導かれる結論が限られていることで、話し合われるサブテーマも限られ、一つのサブテーマについて参加者間で積極的に発言を交わす展開になりやすい。そのため、結論に幅がある議題に比べて、収斂しやすいと言える。しかし、一つのサブテーマについての発言が多く交わされることから「サブテーマについて情報が付加されるが考えが共有されない展開」を辿りやすい。

以上、議論の結果として導かれる結論の幅は、討議プロセスに影響を与える。そして、結論が限られている議論と結論に幅がある議論では、合理的ではなくなる展開の傾向が異なっている。

4.4.6 初対面討議におけるファシリテータの参加の重要性

顔見知り同士で行う討議では、誰がファシリテーターを担うことが適当であるかがこれまでの経験より判断できる。一方、公的討議のように初対面同士で行う討議では、参加者の特徴が分からず、判断が難しい。ファシリテーターが自然には決まらないことも考えられる。そこで、対面討議(1)と対面討議(2)において、ファシリテーターの役割が自然に発生したかどうかを発言の機能的側面から評価する。

各参加者の発言を会話分析のコーディングをもとに機能別に集計した結果を図4-12、図4-13に示す。図4-12は対面討議(1)の参加者について、図4-13は対面討議(2)の参加者についてである。図4-13より、対面討議(2)の参加者Cは、「8：要約・抽象化」の発言が占める割合が他の参加者に比べて高い。一方、「6：情報追加」の発言回数が51回と他の参加者に比べて少ない。同討議の参加者Cは、他の参加者に比べて議題に対して自分の考えや

知識を付加することよりも、これまでに出た意見を整理する役割を担っていたと言える。また、参加者Bが議題とは関係がない発言をした際にも、その発言に対して「話を戻そう」といった発言をし、議題から離れた議論を引き戻していた。このことから、参加者Cはファシリテーターを担っていたと言える。

一方、対面討議(1)では、「8：要約・抽象化」の発言の割合が特別高い参加者がいないことが図4-12より分かる。対面討議(2)のように意見を整理する役が発生しなかったことがうかがえる。このように、ファシリテーターの役割を担う参加者が発生しない場合がある。対面討議(1)におけるサブテーマ1-2「討議の進め方」についての議論では、意見をまとめる役を決める展開になり、参加者Bが担うことになった。しかし、参加者Bの発言は「6：情報追加」の発言回数が60回と他の参加者よりも多く、意見を整理することよりも自分の考えや知識を付加することに重きを置いていた。参加者間で意見を整理する役を決めたが、実際はそのような役が発生していないことが分かる。

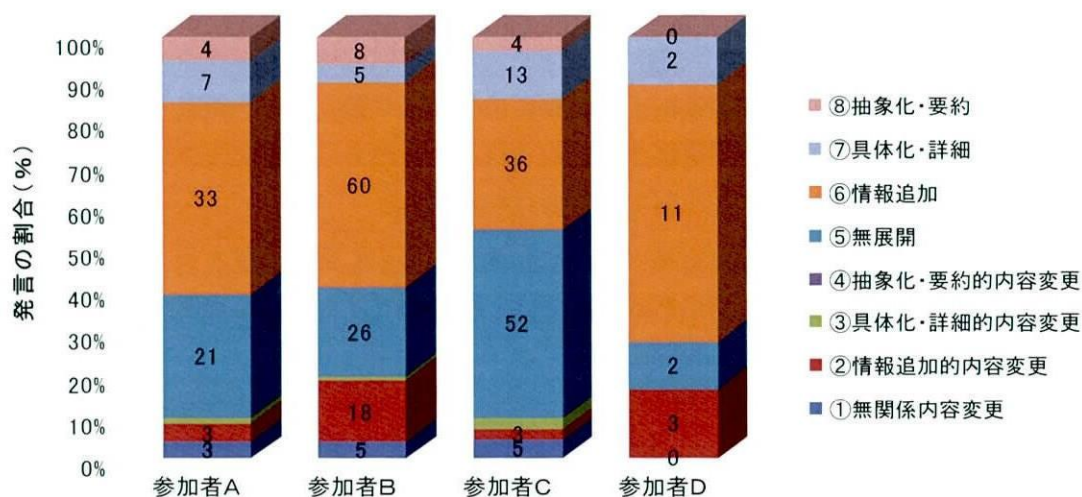


図4-12 対面討議(1) 参加者別の発言の構成 (機別表示)

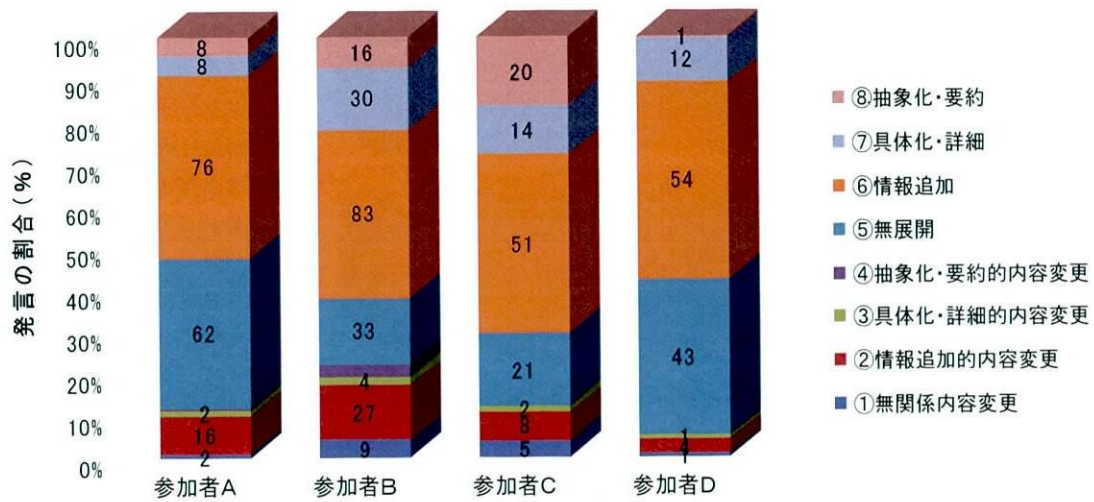


図4-13 対面討議(2) 参加者の発言の構成 (機能別表示)

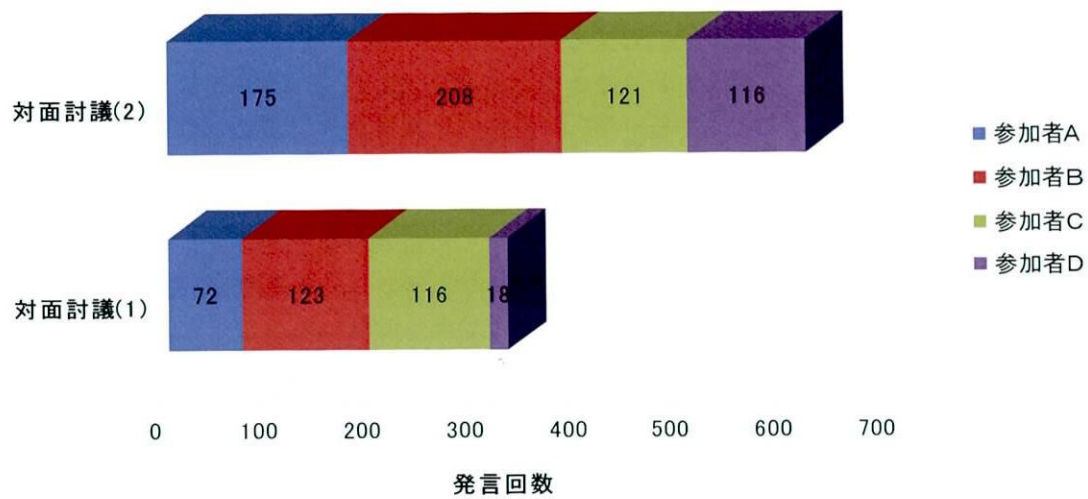


図4-14 対面討議(1)と対面討議(2)の発言回数 (参加者別表示)

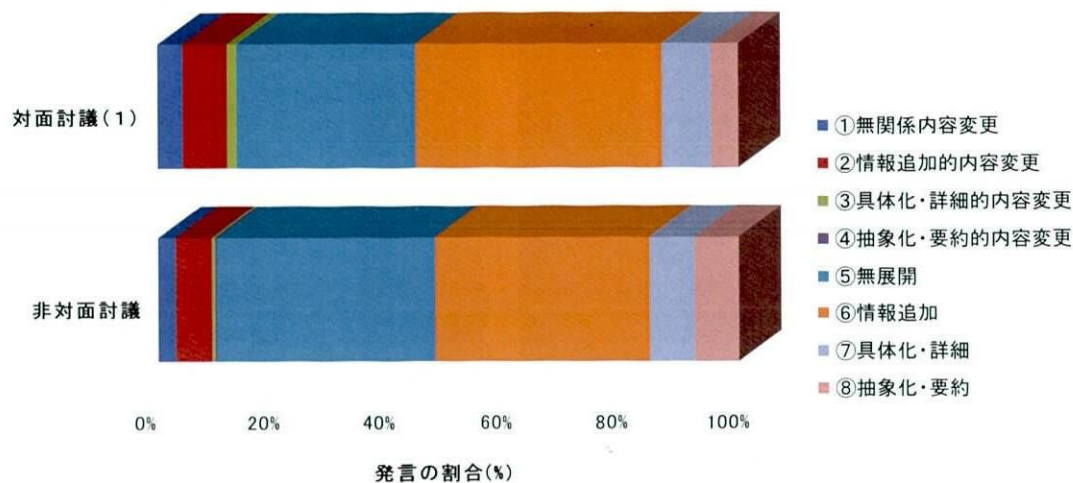


図4-15 対面討議(1)と非対面討議の発言回数(機別表示)

以上、参加者が初対面同士で行う討議でファシリテーターが自然には発生しない場合がある。もちろん、ファシリテーションのスキルを持った人が参加して、ファシリテーターとして討議を進めていく場合もあるだろう。ただし、そのような人がいつでも参加するとは限らない。初対面同士で討議を行う場合、ファシリテーターは参加者の中から決めるのではなく、事前に決定しておくことが重要である。

また、対面討議(1)において、討議開始直後に参加者間で意見を整理する役を決める展開が見られたように、初対面同士である討議では、議題について議論する以前にやり取りが増えることが考えられる。意見を整理する役を決める展開になるのは、参加者が初対面同士であり、意見を整理する役を誰にすべきかがこれまでの経験から判断できないためである。ファシリテーターがあらかじめ決まっていることで、そのようなやり取りをなくすことができ、早く議題について議論を始めることができる。その意味でも、初対面同士で行う討議においてファシリテーターを事前に決定しておくことが重要である。

4.4.7 初対面同士の討議における参加者への配慮

初対面同士の討議に参加する人は、緊張感の高まりなどといった要因により、顔見知り同士の討議に比べて発言機会が少なくなる場合がある。そこで、初対面同士の討議と顔見知り同士の討議の発言回数を比較することで、「初対面同士で討議を行う」ことが参加者の発言行為に与える影響について考察する。

図 4-14 は、初対面同士で行った対面討議(1)と顔見知り同士で行った対面討議(2)における発言を参加者別に集計したものである。全発言回数を比較すると、対面討議(2)の 620 回に対して、対面討議(1)は 326 回と少なくなった。参加者別でみると、対面討議(1)の参加者の発言回数は対面討議(2)に比べて少ない傾向にある。また、表 4-7 より、各幕で出題した議題が結論に至るまでの討議時間は、二つの討議で大きな違いはないことがわかる。このことから、初対面同士で討議を行うことで、各参加者は発言に慎重になり、討議中に発言する機会が少なくなる。

表 4-7 対面討議 (1) と対面討議 (2) の討議時間

	第1幕	第2幕	第3幕	第4幕	第5幕	計
対面討議(1)	11:16	8:00	8:34	9:28	12:40	49:58
対面討議(2)	7:34	8:16	6:02	10:04	16:16	48:12

発言回数が少なくなることで討議プロセスに与える影響について考察する。表 4-8 に示すように、対面討議(1)の討議中に設定されたサブテーマ総数は 40 と、対面討議(2)の 56 に比べて少なくなった。発言回数が減ることで、話し合われるサブテーマ数も減り、議題を多角的な視点から検討することができなくなる可能性がある。多角的な視点からの議題を検討することは、質の高い結論を導く上で重要である。そのためにも、初対面同士で討議を行う場合、ファシリテーターは各参加者が発言をしやすい工夫をすべきである。具体的には、会議開始直後に、参加者の緊張感をほぐすために参加者間で自己紹介をするアイスブレイクの手法などが挙げられる。

一方で、話し合うサブテーマが増えることで、議論すべき論点が増え、優先順位が曖昧になり、結論への接近が遠ざかってしまう場合がある。また、結論を導く上で不要なサブテーマについて議論が行われる可能性も高くなる。その意味で、議論を調整する役を担うファシリテーターが参加することは重要である。

表 4-8 対面討議 (1) と対面討議 (2) のサブテーマ数

	第1幕	第2幕	第3幕	第4幕	第5幕	計
対面討議(1)	10	6	6	9	9	40
対面討議(2)	10	11	8	11	16	56

4.4.8 参加者の発言への対応

公的討議は参加者が一堂に会して行うのが一般的であるが、慣れていない非対面式の討議を比較対象とすることで、慣れている対面式の討議では見られない不要なやり取りを明らかにする。そして、対面式の討議を進める上でどのようなやり取りが暗に前提になっているかを明らかにし、改めてファシリテーターが参加者にすべき配慮について考察する。

図 4-15 は、対面討議(1)と非対面討議全発言を機能別に分類したものである。図 4-15 より、非対面討議は、対面討議(1)に比べて「5：無展開」の発言の割合が高いことが分かる。その理由として、非対面討議では、ある参加者の意見に対して、モニター越しにいる参加者が「うんうん.」、「確かに.」といった発言をするというやり取りが頻繁に行われていたことが考えられる。テレビ電話に慣れていない参加者は、意見を述べた際にモニター越しの相手が何も反応しなければ、自分の意見が聞こえているか不安に感じるかもしれない。そこで、モニター越しで意見を聞く参加者は、「5：無展開」の発言をすることで、意見を聞いていることを発言者に示していたと言える。

図 4-16 は、非対面討議における第1幕「商店街整備後のイメージはどちらか（2つのイラストを提示）」で行われた討議プロセスのグラフの一部である。サブテーマ1-3についての議論に着目する。まず参加者Aが初見を述べ、10秒の沈黙の後に参加者Aが「あれ？ どうぞ皆さん」と再び発言した。しかし、誰も発言をしないままの状態が続き、18秒後に参加者Cが初見を述べた。参加者Aの「あれ？ どうぞ皆さん」という発言は、参加者Aが初見を述べた際、誰も反応を示さなかったために不安になり、自分から他の参加者に発言を催促したと捉えることができる。

発言者は、意見を聞く側が反応を示さなければ不安になる。対面式の討議においても、ある参加者が意見を述べたが、他の参加者が何も反応を示さず沈黙するという展開はよく見られる。意見を述べた参加者はそのような展開を経験することで、他の参加者の考えが読み取れず不安になり、その後発言に消極的になる可能性がある。各参加者が意見を述べやすい状況にするためにも、ファシリテーターは参加者が意見を述べた際に何らかの反応を示すべきである。例えば、ある参加者が意見を述べた際に、その意見が結論を導く上で必要な論点であるかは関係なく、まずその発言に対して同調を示す発言をすることは重要である。

第1幕 商店街整備後のイメージについて(イメージ(A)・(B)どちらか選べ)	
分析者a	
参加者A	■
参加者B	
分析者b	
参加者C	
参加者D	■
時間	0:03:31 0:03:35 0:03:37 0:03:39 0:03:41 0:03:43 0:03:45 0:03:47 0:03:49 0:03:51 0:03:53 0:03:55 0:03:57 0:04:01 0:04:05 0:04:07 0:04:09 0:04:11 0:04:13 0:04:15 0:04:17 0:04:19 0:04:21 0:04:23 0:04:25 0:04:27 0:04:29 0:04:31 0:04:33 0:04:35 0:04:37 0:04:39 0:04:41 0:04:43 0:04:45 0:04:47 0:04:49 0:04:51 0:04:53 0:04:55 0:04:57
発言コード	⑤
サブテーマ	1-3:初見

図 4-16 非対面討議（第1幕）のグラフの一部

4.5 結語

住民が行政委員として参加するなど多様な主体が議論しながら計画を策定することが増えている。しかしながら、討議プロセスが円滑に進んでいないケースも見受けられる。このような背景を受け、討議が合理的な展開を辿るための知見を得ることを目的として研究を進めた。具体的には実験を行い、その討議プロセスを評価し、考察を行った。結果として以下の知見が得られた。

- ・現れたサブテーマについて参加者間で考えを共有するためにファシリテーターなどが参加者に発言を促し、情報を付加し合う展開にするべきである。
- ・現れたサブテーマについて各参加者が積極的に情報を追加した場合、出た意見を要約し、参加者間で意見を確認し合う展開にするべきである。
- ・議題とは関係のない議論が行われないよう議題を確認する機会を設けるべきである。
- ・沈黙をきっかけに論点が入れ替わる場合、論点を再度提示し、議論を展開させるべきである。
- ・初対面による討議を行う場合、多角的な議論が行われるよう参加者が発言しやすい工夫をするべきである。

なお本研究で提示したグラフでは討議の内容を読み取ることはできない。討議の円滑化を考察する上で内容に踏み込まなければ明らかにならない課題もある。参加人数や予定時間など、討議が置かれた条件が討議の円滑化に与える影響を明らかにすることも有効と考えられる。これらの検討については今後に譲ることとする。

参考文献

- 1)藤澤徹,秀島栄三：コミュニティ内の計画策定プロセスとコミュニケーション充足によるプロセス合理化に関する考察～中心市街地商店街をモデル地区として～,都市計画学会学術研究論文集 45 号, pp.307-312,日本都市計画学会,2010.
- 2)佐藤滋ほか：まちづくりデザインゲーム, 学芸出版社,2005.
- 3)鈴木聡志：会話分析・ディスコース分析,新曜社,2007.
- 4)平野健次：意見の性質に着目した議論の可視化とその分析に関する研究, 日本経営工学会論文誌 Vol.61, No.3, pp.85-96,日本経営工学会,2010.
- 5)羽鳥剛史, 川除隆広, 小林潔司, 夏目卓生, 藤崎英司：ファセットアプローチに基づく公的討論過程のプロトコル分析, 土木計画学・論文集 No.23,pp.91-102,土木学会,2006.
- 6)榊原弘之,長曾我部まどか, 宮地岳志, 西村智明：市民参加型計画策定における協議過程のテキスト分析,土木計画学研究・講演集 Vol.41,CD-ROM,土木学会,2010.
- 7)難波雄二,塚井誠人,桑野将司：文脈マイニングモデルによる討議の検討,土木計画学研究講演集 No.41,CD-ROM,土木学会,2010.
- 8)阿部純一,桃内佳雄,金子康朗,李光五：人間の言語情報能力, 言語理解の認知科学,サイエンス社,2004.

補注

(1)特定非営利活動法人日本ファシリテーション協会

<https://www.faj.or.jp/> 2011年7月現在

第5章 計画策定プロセスにおける交渉的局面的顕在化に関する分析

5.1 概説

何らかの有限な資源を複数の主体の間で配分しなければならないとき、いわゆる「交渉」という事象が生じる。交渉においてどのような配分結果に至るかはしばしば経済学やゲーム理論の均衡解によって説明される。しかしながら実際の地域や地区のコミュニティにおける交渉に目を向けると、均衡解を議論するために必要となる各主体の利得値さえほとんど特定できない。また、交渉に臨む各主体の利得値は直前にあった交渉の結果や、すでに築かれている人間関係によって変化しうる状況が見受けられる。実際の交渉を理解するには規範的議論に加え、現象として何をどのように記述すべきか、記述できるかを考えることも必要である。

商店街のような地区コミュニティでは商店街振興や生活の場として生じる課題の解決に向けて様々な計画が策定される。当事者らは、課題解決を具現化するために、経験と直観をもとにしてコミュニティ参加者とのコミュニケーションを手探りの状態から始め、時に交渉となり、結果的に問題を解決するか、あるいは挫折する。典型的な中心市街地商店街では歴史的、文化的背景の下、様々な「しがらみ」の中で提案、主張などが内部から発せられ、あるいは外部から持ち込まれる。結果として跳ね返されることもあれば受け入れられることもある¹⁾。

このような場면을踏まえると交渉的局面に直面してからコンフリクトを解決するだけでなく、交渉的局面的顕在化するプロセスを正しく捉え、予め用意した方途で交渉を打開させることも、地区コミュニティで計画を策定するプロセスを改善する上で重要である²⁾。

そこで本研究では、ある商店街コミュニティにおいて、コミュニティで共有する課題に関する計画が芽生え、そのうちに交渉が繰り返されていくプロセスを、実在するコミュニティへの取材をもとに記述する。主体間のコミュニケーションを通じて交渉的局面的顕在化し、幾度かにわたり変化する。このような交渉的局面的転換とそれをもたらした要因を、各主体の利害得失を複数の項目に分解することで明らかにする。さらに他のコミュニケーションプロセスにそれらを当てはめることで交渉打開に向けてプロセスを駆動させられる可能性について考察する。このようにして参加型の計画策定プロセスに対する理解を深めることを目的とする。

5.2 交渉的局面について

土木計画学分野では、利害調整や合意形成のプロセスを理解、記述、また円滑化させる方策を導くために数多くの研究アプローチが採用されている。現場における意思決定に資する階層的意思決定法の援用、意思決定過程を記述し、規範解を導くためにゲーム理論を用いたコンフリクト調整方策の提案など多岐に渡っている³⁾。これら計画策定プロセスを

解明するための数理的アプローチは、複雑な人間関係や構造的な経年過程をある程度まで単純化せねばならず、コンフリクト発生から合意に至る過程の中での様々な事象、主体、それらの相互作用を必ずしも的確に説明できない。

一方、都市計画分野では、交渉的局面とそれに到るまでの段階を含むプロセスについて包括的に言及した研究²⁾や、定性的な分析から利害調整を考慮した都市施設整備の合意形成方法について論じたもの⁴⁾が見られる。しかしながら、コミュニティに見られる当事者らによる付き合いを考慮したうえでの多段階にわたって交渉が繰り返されるプロセスを取り上げているものは見当たらない。

本研究における交渉的局面とは、複数の主体が双方の利害に関して認識している、していないを問わず、自己の利得の増進または減退を決定しようとする局面を指す。交渉的局面は双方または一方の行動あるいは発言、あるいは外的環境の変化によって変質する。これを交渉的局面の転換と呼ぶこととする。

5.3 商店街コミュニティのコミュニケーションプロセス

5.3.1 コミュニティ内の交渉事案

名古屋市内の歴史ある中心市街地商店街⁵⁾のコミュニティをモデル地区として取り上げ、地区コミュニティの計画策定プロセスについて参与観察⁶⁾の方法論に則って観察する。コミュニティや集団に外部者が入り込み、コミュニティの社会的営みを共同体験し、理解、分析する、参与観察と言われる社会調査手法が確立されている。参与観察では、複雑に主体が相互作用しあうコミュニティ内でも一定のルールが存在することを前提にしつつ、その制約に囚われることなくコミュニティの社会構造やそのダイナミクスを抽出することに関心がある。観察者はコミュニティに参加して独特の仕来たりや文化を体得していく。以下ではモデル地区とする商店街コミュニティで過去2年間に起きた2つの計画策定に向けたコミュニケーションプロセスを紹介する。その記述に際してはケース・メソッド⁷⁾に従うこととする。著者の一人はそれぞれのプロセスに関与しており、例えば会議の進行や事前事後に調整などを担うコーディネーターとしてコミュニティに入りつつ、計画が策定されるプロセスにおいて、各主体の姿勢や行動に見る変化を捉え、それが全体に及ぼす影響等を観察した。

a) 空き店舗活用をめぐる商店主と学生の交流

閉鎖的な商店街コミュニティにて、2004年4月からある大学の建築系の学生らが中心となり、空き店舗を利用したギャラリーづくりがはじまった。学生たちは計画を推進していく一方で、商店主たちは、これまでになかった新しい刺激に対応しきれない。学生たちの新しい動きに対して商店街から賛否両論の声があがる。活動の前半は、学生と商店主たちが様々な場面でミスコミュニケーションを引き起こす。しかし学生たちのひたむきな姿勢

に、活動に反対していた一部の店主たちもいつしか賛同しはじめる。商店街に学生がいることが日常化していく毎日に、店主たちも安心感を持ち、新たな空間が生まれることになる。平日の昼間はほとんど人通りがなかった通りも学生が通う空間に変わり、ギャラリーが完成するまで暫し賑わいを見せることになる。学生に声をかける店主、店主と積極的にコミュニケーションを図る学生たち両者の間には新たな絆が生まれる。両者の日常的な関わりにより店主と学生の間が生じていたミスコミュニケーションも次第に解消されていく。かくして、2005年3月ギャラリーは完成する。

b) 特定人物のキーパーソンとしての成長

「かつては栄えていた」という枕詞を聞かされながら衰退していく中心市街地商店街に対して熱い思いを馳せる女性がいる。彼女たちは商店街の全盛期を知らない。むしろ、現状のシャッター街の姿が、彼女たちが知っている商店街である。商店街には理事会がある。理事会の主導役を担う世代は50代前半である。彼ら旧店主は基本的に商店街に住み家族との生活を送っている。息子や娘たちは店主になることを断念し、商店街の外に新たな生活の場を見つけていることが多い。理事会の議論はもっぱら商店街の発展が中心的課題であるが、旧態依然とした組織はマンネリ化が進み出席者も会議によってはまばらである。一方で、新たに理事会に参加することになった彼女たちは商店街の新たな展開に思いを馳せる。彼女たちは商店街を主導する旧店主より10歳ほど若い。商店街の活動に参加するまでにサラリーマンを経験している彼女たちの機動力と柔軟性は、旧店主たちのそれを圧倒する。外部の団体との交渉、新たなイベントの持ち込みなど数々の実績を積み上げていく。女性たちの提案は、理事会にとっては斬新なものであった。新たに商店街のフリーペーパーを創刊させるなど店主たちには想像を超えるものがあった。一方で、彼女たちは店主として責任を背負ってきていたわけではない。よって商業を営むという視点からは旧店主たちの思いとは方向性がずれることがある。しかし、商店街にかつての賑わいを取り戻したいという思いは一致している。次第に理事会における共通認識として、彼女たちのアイデアこそが商店街の起爆剤という新しい考えが生まれることになる。

これらの事例は一面では固有なものである。それゆえに外的妥当性に欠けるとはいえ、事実関係を観察し、整理することから、コミュニティ内の社会的営みに係る一般的知見を見いださう⁶⁾と考える。

また、2.3.2で説明した交渉プロセスのフローを使用するとa)の事例は図5-1によって、b)の事例は図5-2によって説明できる。



図 5-1 a) の交渉プロセスフロー

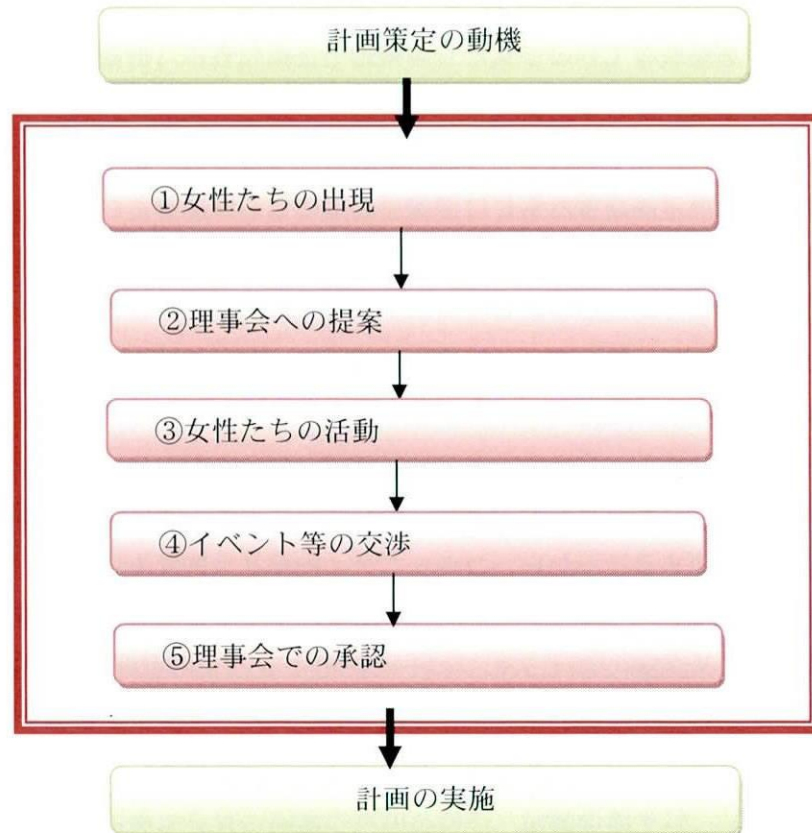


図 5-2 b) の交渉プロセスフロー

5.3.2 フェーズ分解

a), b)いずれの事例についても交渉が2者間の対立に基づいており, 多数の主体を束にして実質的に2人のプレイヤーがいるものと捉える. 表5-1にこの交渉に関係する全ての主体についてまとめる. 5.2でも触れたように, 一方または両方の行動あるいは外的な要因により交渉的局面が違う交渉的局面へと転換することがある.

表 5-1 事例内の交渉プレイヤー

事例 a)	
学生 コミュニティ外の人間	空き店舗活用の事業をもとに商店街内に新しいギャラリーのオープンを目指す.
周辺住民 コミュニティ内の人間	空き店舗の周辺に住む, 商店街内の店主たち.
事例 b)	
女性グループ コミュニティ内の人間	新しいイベントや事業を提案し商店街の活性化を目指す.
商店街理事会 コミュニティ内の人間	これまでの商店街内でのイベント等を管理する組織.

一つの交渉的局面が顕在化するプロセスを以下ではフェーズと呼ぶこととし, 事例 a), b)それぞれについてプロセス全体をいくつかのフェーズに分解すると表 5-2 および表 5-3 のようになる. フェーズに分解する方法については2.3.2で述べている.

表 5-2 a) についてのフェーズ分解

<p>フェーズ a)-①：学生から商店街への提案</p>
<p>学生が、自治体の補助金を利用して、商店街の一角の空きスペースにギャラリースペースへのコンバージョンの計画を持ち込む。この段階で、計画内容については理事会に参加している一部の店主しか情報を持っておらず、計画が地元住民にどのように受け入れられていくか未知数であった。学生は自分たちの主張を曲げることなく、ひたすらギャラリーの計画・製作を推進する。店主は商店街の活性化方策として学生の商店街での活動に期待はしているものの、彼らにとっては初めての経験である。また、空き店舗を開放する一方で、もとの状態に戻す、すなわち改装以前の状態に修復することができるのか、あるいは商店街コミュニティ内での他の住民たちと学生の間で争いが発生しないかといった不安がある。初期段階では店主は学生の動きを拒否することによりコンフリクトが発生する。</p>
<p>2004年3月・・・県の補助金申請のために商店街理事会で説明会を行う、反対の住民もいたが学生たちの熱意をくみ取り申請を認める。 2004年4月・・・補助申請が県から認められる</p>
<p>フェーズ a)-②：学生たちの活動</p>
<p>学生たちの計画・製作は店主たちに受け入れられないまま推進されることになる。その後、商店街コミュニティで活動が進むにつれてさまざまな問題が発生する。理事会に参加していない周辺住民たちは彼らの計画を知らない。解体に伴う騒音・内装の特殊な建築技法による土壁の異臭など、日常でさまざまな問題が発生してしまう。その結果、学生たちは計画を止めなければいけない状況に陥る。周辺住民たちは学生たちの活動をこの段階でも理解できておらず、両者の交渉はほぼ決裂する。</p>
<p>2004年5月～7月・・・現場でのさまざまなコンフリクト発生の結果、周辺住民からの陳情を受けて、商店街理事会から工事の中断を学生側に依頼する。</p>
<p>フェーズ a)-③：日常での折衝</p>
<p>学生たちの活動は停滞気味になる。一方でギャラリー制作の補助金がある限りなんらかの成果を残さなければならないという気持ちが学生側にはある。このために学生たちは停滞させていた活動に再び積極さを取り戻すこととした。 周辺住民は、計画の主旨は理解できないものの、毎日作業をする学生のひたむきさや、商店街の日常に学生が存在することに対して(モデル商店街では通勤・通学での往来はあったが日常的に学生が出入りするようなことはなかった)、心を動かされ、次第に学生たちの計画を理解しようとしていく。</p>
<p>2004年7月～10月・・・学生側は工事を続けながら、活動の趣旨や、工事後の商店街のメリットについて商店街側に商店街事会を通して訴えつづける。</p>

フェーズ a)-④：共同での計画策定
<p>学生はギャラリーを完成させることが商店街の活性化につながると信じ活動を続ける。商店主たちも彼らの活動が商店街のプラスとなることを期待するようになり、初めて計画の推進について話し合うようになる。しかし、ここで問題となったことは、ギャラリーの完成後の運営についてである。学生側は制作のプロセスと完成自体を目的としており、その後の運営についての計画は持ち合わせていなかった。商店主たちは商店街コミュニティに住み続ける以上なんらかの形で管理に参加しなければいけないことに気づく。学生側は一度盛り上がった計画を中断したくない。改めて完成後の運営計画について議論するようになる。</p>
<p>2004年11月～2005年1月・・・商店街理事会にてそれぞれが商店街の未来について議論をはじめ。また完成後の運営についても具体的な話し合が始まる。</p>

表 5-3 b) についてのフェーズ分解

フェーズ b)-①：女性たちによる理事会への提案
<p>最初は女性たちと商店街理事会の考え方は明白に異なっており、女性たちはフリーペーパー創刊の計画を提案する一方で商店街理事会は反発するという構図が見いだされた。</p>
<p>2004年10月・・・フリーペーパー創刊に向けて経済的な援助を申し出る。</p>
フェーズ b)-②：それぞれの思惑
<p>女性たちが主張を通したとしても、商店街理事会のみならず女性たち自身も将来の生活の見通しを確定できない状況から、商店街理事会はフリーペーパー創刊の計画中止という提案を表明することになる。女性たちは商店街理事会との連携を断念する。</p>
<p>2004年11～2005年2月・・・商店街側から支援等のすべてに関して拒否をされる。</p>
フェーズ b)-③：女性たちの活動
<p>女性たちは、商店街理事会の承認を得ないまま、自ら商店街内で計画を遂行するための活動をはじめ。そのままリスクを受け入れてフリーペーパーのテスト版を自費出版というかたちでスタートさせる。商店街理事会は女性たちの活動が意図することが理解できず、活動に賛同せずとも反対することもなく活動を見守ることを続ける。</p>
<p>2005年4月・・・創刊号ができあがり、商店街理事会にて発表する</p>

フェーズ b)-④：再交渉
商店街理事会では、女性たちの一連の活動の実績を踏まえ、改めて女性たちと旧店主の間で交渉がはじまり、旧店主たちは女性たちの主張を受け入れた。女性たちの活動を通して、フリーペーパーの創刊と運用で商店街内へ利益を生むと考えるようになる。
2005年5月～7月・・・商店街理事会でフリーペーパーのメリット等が話し合われ、店舗への広告寄付等の呼び掛けがなされる。
フェーズ b)-⑤：理事会での承認
女性たちは、両者の合意が見えつつも活動を自分たちだけで進めることにやや限界を感じ始める。女性たちは自分たちだけでの活動のリスクを感じ、やや消極的になっていた。その結果として、女性たちも自らの主張を表明しながらも、商店街理事会らが主導で運営する理事会に女性グループも参加して運営の責任の一端を担うことを約束することで合意を得る。
2005年9月～・・・フリーペーパーの活動を理事会内の議題としてが上げ今後話し合われていくことで合意する。

5.3.3 複数の利害項目による利得の分解

ゲーム論的に見れば、各プレイヤーはフェーズごとに各自の利得の大小を勘案し、交渉に臨んでいると捉えられる。しかしながら利得の大小を第三者が特定することは難しい。個々の主体の利得を把握する方法として、社会資本整備における便益計測⁸⁾にて作成される便益帰着構成表がある。室田ら⁴⁾は都市整備における利害調整過程を対象として関係主体の利得の定性的傾向を表にまとめて分析を行っている。これらを参考にして利得がいくつかの要素によって構成されるものと想定し、事例 a)と事例 b)において各要素の増減傾向のみを推定することを考える。表 5-4、表 5-5 は、便益帰着構成表の既存項目のもとで各プレイヤーの利得を複数の利害項目に分解している。さらに、商店街コミュニティで適用される項目を作成し、分解したものが表 5-6、表 5-7 である。

利益を得ると判断する項目にはプラスの記号を、損失と判断するものにはマイナスの記号を付している。どちらともいえない場合はプラスマイナス (±) とする。このように利得を複数の要素に構成することにより交渉的局面を転換させた要因が推定しやすくなる。換言すれば単一値として総合化された利得値では交渉に臨む主体の様々な反応が埋没することが容易に想像される。

表 5-4 a) に関する利害主体別利害内容の連関表

フェーズ(P)		Pa-①		Pa-②		Pa-③		Pa-④		Pa-⑤	
利害項目		学生	周辺 住民	学生	周辺 住民	学生	周辺 住民	学生	周辺 住民	学生	周辺 住民
施設 利用	住生活の獲得	±	-	±	-	±	±	±	±	±	±
	情報収集活動の 向上	±	-	-	-	+	+	+	+	+	+
生活 環境	風紀安心感	+	-	+	-	+	+	+	+	+	+
	都市空間の創出	+	-	-	-	+	+	+	+	+	+
	騒音	±	-	±	-	±	-	±	-	±	-
	地域公共サービ スの向上	+	±	±	±	+	+	+	+	+	+
地域 社会	学習・交流機会 の拡大	+	±	+	±	+	+	+	+	+	+
	行政との協力関 係	+	±	+	±	+	±	+	±	+	±
地域 経済	生産・サービスの 増加	±	±	±	±	±	±	±	±	±	±
	雇用・所得増大	±	±	±	±	±	±	±	±	±	±
事業 収支	資産価値の向上	±	-	±	-	±	+	±	+	±	+
	土地条件向上・ 利用	±	±	±	±	±	±	±	±	±	±
	利用料収入	±	±	±	±	±	±	±	+	±	±

表 5-5 b) に関する利害主体別利害内容の連関表

フェーズ(P)		Pa-①		Pa-②		Pa-③		Pa-④		Pa-⑤	
利害項目		女性 グル ープ	商店街 理事会	女性 グル ープ	商店街 理事会	女性 グル ープ	商店街 理事会	女性 グル ープ	商店街 理事会	女性 グル ープ	商店街 理事会
施設 利用	住生活の獲得	-	±	±	-	±	±	±	±	±	±
	情報収集活動の向上	±	±	-	-	+	-	+	+	+	+
生活 環境	風紀安心感	±	±	-	-	±	±	±	±	±	±
	都市空間の創出	±	±	+	-	+	±	+	±	+	±
	騒音	±	±	±	±	±	±	±	±	±	±
地域 社会	地域公共サービスの向上	+	±	±	-	±	±	+	+	+	+
	学習・交流機会の拡大	+	±	±	-	+	±	±	+	±	+
地域 経済	行政との協力関係	+	±	±	±	±	±	±	±	±	±
	生産・サービスの増加	±	-	-	-	±	±	±	±	±	±
事業 収支	雇用・所得増大	±	-	-	-	±	+	±	+	±	+
	資産価値の向上	±	-	±	-	±	±	+	+	+	+
	土地条件向上・利用	±	±	±	±	±	+	±	+	±	+
	利用料収入	±	±	±	±	±	±	±	±	±	±

表 5-6 利害項目ごとの各主体の利得の変化 事例 a) について

フェーズ(Phase)	Pa-①		Pa-②		Pa-③		Pa-④	
	学 生	周 辺 住 民	学 生	周 辺 住 民	学 生	周 辺 住 民	学 生	周 辺 住 民
i) 商店街を活性化	+	±	±	±	±	±	+	±
ii) 空き店舗	+	±	+	-	+	±	+	+
iii) 相手と交流	+	±	±	-	±	+	+	+
iv) 風紀を維持	±	+	±	+	±	±	+	+

表 5-7 利害項目ごとの各主体の利得の変化 事例 b) について

フェーズ(Phase)	Pb-①		Pb-②		Pb-③		Pb-④		Pb-⑤	
	女 性 グ ル ー プ	商 店 街 理 事 会	女 性 グ ル ー プ	商 店 街 理 事 会	女 性 グ ル ー プ	商 店 街 理 事 会	女 性 グ ル ー プ	商 店 街 理 事 会	女 性 グ ル ー プ	商 店 街 理 事 会
i) 商店街の 活性化	+	+	±	+	±	+	+	+	+	+
ii) 情報発信	+	±	+	-	+	±	+	+	+	+
iii) 既存の状況 の維持	-	+	-	+	±	+	±	±	+	±

5.3.4 交渉的局面の転換要因

あるフェーズから次のフェーズに移動するには何らかの要因がある。利得を複数の項目に分割することで要因が見いだしやすくなる。あるフェーズから次のフェーズに移動した要因と考えられるものを表 5-8～表 5-14 にまとめる。

表 5-8 Pa-①から Pa-②への移動について

<p>・学生</p> <p>i) 周辺住民からの反発を受けて主張を取り下げる.</p> <p>ii) 活動は続ける.</p> <p>iii) 周辺住民の反発から主張を取り下げる.</p> <p>iv) 当初から認識はない.</p>
<p>・周辺住民</p> <p>i) 商店街全体についてはあまり考えていない.</p> <p>ii) 学生たちに反発してマイナスを主張する.</p> <p>iii) 学生たちに反発してマイナスを主張する.</p> <p>iv) 当初から強く主張する.</p>

表 5-9 Pa-②から Pa-③への移動について

<p>・学生</p> <p>i) 周辺住民の態度を受けて態度を明らかにしない.</p> <p>ii) 活動は続ける.</p> <p>iii) 周辺住民の態度を受けて態度を明らかにしない.</p> <p>iv) 当初から認識はない.</p>
<p>・周辺住民</p> <p>i) 商店街全体についてはあまり考えていない.</p> <p>ii) 活動を見守る.</p> <p>iii) 学生の活動に共感しはじめる.</p> <p>iv) 当初から強く主張する.</p>

表 5-10 Pa-③から Pa-④への移動について

<p>・学生</p> <p>i) 商店街全体について考えるようになる。</p> <p>ii) 活動は続ける。</p> <p>iii) 周辺住民態度の変容に対してプラスを主張する。</p> <p>iv) 周辺住民の考えを理解しプラスを主張する。</p>
<p>・周辺住民</p> <p>i) 商店街全体についてはあまり考えていない。</p> <p>ii) 学生の考えを理解してプラスを主張する。</p> <p>iii) 学生たちとの交流を求める。</p> <p>iv) 当初から強く主張する。</p>

表 5-11 Pb-①から Pb-②への移動について

<p>・女性グループ</p> <p>i) 商店街理事会の反発から主張をやめる。</p> <p>ii) 活動は続ける。</p> <p>iii) 反対をつづける。</p>
<p>・商店街理事会</p> <p>i) 商店街全体についての発展を主張する。</p> <p>ii) 強い必要性を感じていない。</p> <p>iii) 新しいことには否定的である。</p>

表 5-12 Pb-②から Pb-③への移動について

<p>・女性グループ</p> <p>i) 商店街理事会の態度を主張はやめている。</p> <p>ii) 活動は続ける。</p> <p>iii) 反対を主張することをやめる。</p>
<p>・商店街理事会</p> <p>i) 商店街全体についての発展を主張する。</p> <p>ii) 活動を見守る。</p> <p>iii) 新しいことには否定的である。</p>

表 5-13 Pb-③から Pb-④への移動について

・女性グループ
i)再びプラスを主張する. ii)活動は続ける. iii)反対を主張することをやめる
・商店街理事会
i)商店街全体についての発展を主張する. ii)活動に賛成する. iii)新しいことを受け入れる姿勢をとる.

表 5-14 Pb-④から Pb-⑤への移動について

・女性グループ
i) プラスを主張する. ii)活動は続ける. iii)商店街理事会の考え方を理解する.
・商店街理事会
i) 商店街全体についての発展を主張する. ii) 活動に賛成する. iii)これまでの主張を軟化させる.

表 5-8～表 5-14 より、あるフェーズから別のフェーズに移動する場面（以下フェーズ移動と呼ぶこととする）に着目し、交渉的局面の転換要因を挙げ出す。

・Pa-①から Pa-②への移動の要因・・・反発

フェーズ Pa-①において学生らの動きを認めない雰囲気や学生が学生の反発を招き、学生と周辺住民という二者がさらに深刻な対立関係になった。

・Pa-②から Pa-③への移動の要因・・・迎合

学生は助成を受けているため成果を出す必要があることから相手の主張を受け入れる。周辺住民も学生の情熱に心を動かされ、相手を認める。相手に合わせる形で当初の反発を引き下げている。

・Pa-③から Pa-④への移動の要因・・・主張

学生らと周辺住民は両者ともに主張を押し通そうとするが、それは結果的に建設的な議論となった。

・Pb-①から Pb-②への移動の要因・・・主張

女性グループの主張に商店街理事会が反発する形で両者が主張を押し通そうと次のフェーズに進んだ。

・ Pb-②から Pb-③への移動の要因・・・譲歩

商店街としてのフリーペーパー刊行は商店街理事会の反対があるので譲歩することとして、商店街とは独立にフリーペーパー刊行を目指すこととなった。

・ Pb-③から Pb-④への移動の要因・・・交換

女性グループによるフリーペーパーが商店街にもたらす効果を認める代わりに商店街理事会は女性グループによる刊行を承認することで受け入れる。

・ Pb-④から Pb-⑤への移動の要因・・・迎合

女性グループは独自の限界を感じ、従来からの強い主張を引き下げて商店街理事会への責任ある参加を果たすこととなる。

以上のようにして計7個のフェーズ移動から反発、迎合、主張、譲歩、交換といった計5個の転換要因を見いだした。本研究では転換要因を探り出した事例が2件に過ぎないが、他の転換要因を探ることは他の機会に譲ることとして、本研究ではこのようにして転換要因を探り出すことが可能であることを示すにとどめたい。

5.4 交渉的局面的転換要因によるプロセスの駆動

5.4.1 プロセスを進めるドライバー

5.3 ではプロセスを進めるドライバー、ときに違う局面へと転換することを記述し、説明してきた。転換には両者にとって好ましい結果をもたらすものもあれば、そうでないものもある。特定したいくつかの転換要因を他の交渉事案に適用することで、交渉に好ましい結果をもたらす、すなわち計画プロセスを推進させるドライバーとなることが考えられる。具体的には、別の交渉事案において、あるフェーズから他のフェーズに移動する際に、実際上の転換要因とは別の転換要因をあえて想定する。これにより新たなシナリオが生まれる。事例におけるフェーズ移動の回数を S ($=I, II, III, \dots$)、取りうる転換要因の数を k とすると $S^{(k+1)}$ 個のシナリオがあり得ることとなる。シナリオの多様性は図 5-3 のような樹形図で表現される。

以下では事例 a, b と同じ商店街コミュニティで、後に起きた交渉事案においてドライバーとしての転換要因の適用を試みる。この交渉事案を事例 c として以下に説明する。さらに交渉的局面对応するフェーズに分解すると表 5-15 のようになる。

c) アーケードの改修をめぐる新旧店主の攻防

現在のアーケードは商店街が全盛期を迎えていたときに建てられ、完成してからすでに30年以上が経過している、老朽化がすすみ安全面からも好ましくない状況になっている。これまでも幾度となく改修の話が持ち上がっては消えていた。一方で、アーケードを更新するには、国の補助を含めて一億円以上の経費が必要とされた。旧店主、そして新店主にも経済的負荷がかかってくる。新店主は将来にリスクを負うことには否定的であ

る。2005年3月に具体的な改修の話が持ち上がったが、当事業の主導権は旧店主が組織する理事会が握っており、新店主は当初反発を見せ、理事会に対抗すべく新しい組織を立ち上げた。立ち上がった組織はアーケード改修計画の問題以外に、商店街コミュニティの問題に対して様々な提案をし、活動を実践していく。活動のなかで、外部（商店街以外）の人間の意見を聞いたり、まちづくりの専門家と接触する機会が増えていく。一方で、活動を続けていくごとに資金面や会員間の連携などにおいて組織運営の難しさに直面する。やがて、まちづくりの難しさを実感し、理事会、すなわち旧店主からアドバイスや補助を得るようになり、理事会組織に譲歩していく。結果、理事会と若手組織が互いに歩みよった形で2007年5月にアーケードの改修計画が策定された。

表5-15 事例Cのフェーズ分解

フェーズ c) -①: アーケード改修案の立ち上がり
<p>商店街のアーケードの改修案が旧店主を中心に理事会で立ち上がる。現在のアーケードは、商店街を主導する旧店主たちの父親の世代が結束して建てたもので、旧店主らは既に建造と改修を経験している。改修等で必要となる経費を自分たちで借金として受け継いできている。新店主は現段階での将来への負担(借金)を持つことには不安がある。</p>
<p>2006年10月・・・国・県への補助金申請の議題が初めてでる。補助金が承認される条件は店主全員の同意書である。 2007年1月～2月・・・商店街理事会で両者が対立する。</p>
フェーズ c) -②: 新店主の提案
<p>新店主たちは、将来自分たちが背負うことになるリスクに対して、負担の軽減を提案する。一方、旧店主からすると、新店主たちがリスクを負うことは商店街にとって当然であると考え(商店街組合に加盟していることで共同負担者になることは暗黙の了解)。ここで一旦、交渉は中断される。しかし、アーケード改修費には一部行政の補助があり、計画をまとめなければならない期日が近づいてくる。</p>
<p>2007年4月～5月・・・補助金を申請するが商店街理事会ではアーケード改修での対立構図が続く。</p>
フェーズ c) -③: 新たな組織の立上げ
<p>新組織は若い世代で商店街のまちづくりを考える会として活動を始める。当初、新組織と理事会はアーケードの計画に対して対立する。新組織はアーケード改修計画の問題以外に、商店街コミュニティの問題に対して様々な提案をし、活動を実践していく。活動のなかで、外部(商店街以外)と接触する機会が増えいく。一方で、活動を続けていくごとに組織運営の難しさに直面する。旧店主は、新店主たちの活動を見守りながら、局面において、組織運営等のアドバイス等を通してコミュニケーションを図る。</p>

2007年8月～10月・・・両者の話し合いは並行しながら、商店街内の別案件の話し合い等も進む。
フェーズc)-④：共同での計画策定
③で得たお互いの信頼をもとに新店主と旧店主は再びアーケード改修の問題での交渉の場につく。ここでは、新店主は旧店主に対して、商店街としての組織の結束の必要性と運営の難しさを感じている。一方で旧店主は新店主に対して、新組織での活動の実績を考慮し、できるだけ彼らの意見を聞き入れようと慎重な姿勢をとることになる。ここで新店主は反対の姿勢をみせているが、反対することでの自身へのメリットはほとんど感じていない。
2007年10月後半～11月・・・商店街理事会で店主全員の同意を得る。
フェーズc)-⑤：理事会での承認
新店主と旧店主で議論は続けられる。新店主が立ち上げた新組織は旧店主たちが主体となっている理事会内の「青年部」として位置づけられ、理事会が経済的・人的に支援することについてお互いが同意する。これに平行してアーケード改修の問題は、旧店主たちが中心になって作った計画案に、新店主が提案したデザイン上の要素を加味した形となり、未来の経済的負担は当初計画のままとして合意に到った。
2008年1月～2月・・・店主それぞれの負担額が決定される。

5.4.2 交渉的局面の転換要因によるプロセスの駆動

事例c)では4回のフェーズ移動がある。先に導いた転換要因が5個あることから、シナリオの数は少なくとも $1,296(=6^4)$ と膨大になる。以下ではこの中から5つの想定されるシナリオを取り上げ、抽出した転換要因を活用した交渉の打開策など計画策定プロセスの改善について検討を行う。具体的な方法は次の通りである。

フェーズPc①からフェーズPc②への移動Iで異なるドライバーを用いることで図5-4に示すように違うシナリオ展開が想定される。フェーズ移動IIでドライバーを用いる場合も図5-5のような展開が想定される。以下では図5-3のシナリオ展開に対応してPc①<0>:Pc②<1>:Pc③<2>or Pc③<3>と表記し、図5-4のシナリオ展開に対してPc①<0>:Pc②<0>:Pc③<1>:Pc④<2>or Pc④<3>と表記する。なお、ドライバーの番号はそれぞれ<0>は現実の転換要因、<1>は反発、<2>は迎合、<3>は主張、<4>は譲歩、<5>は交換を指している。

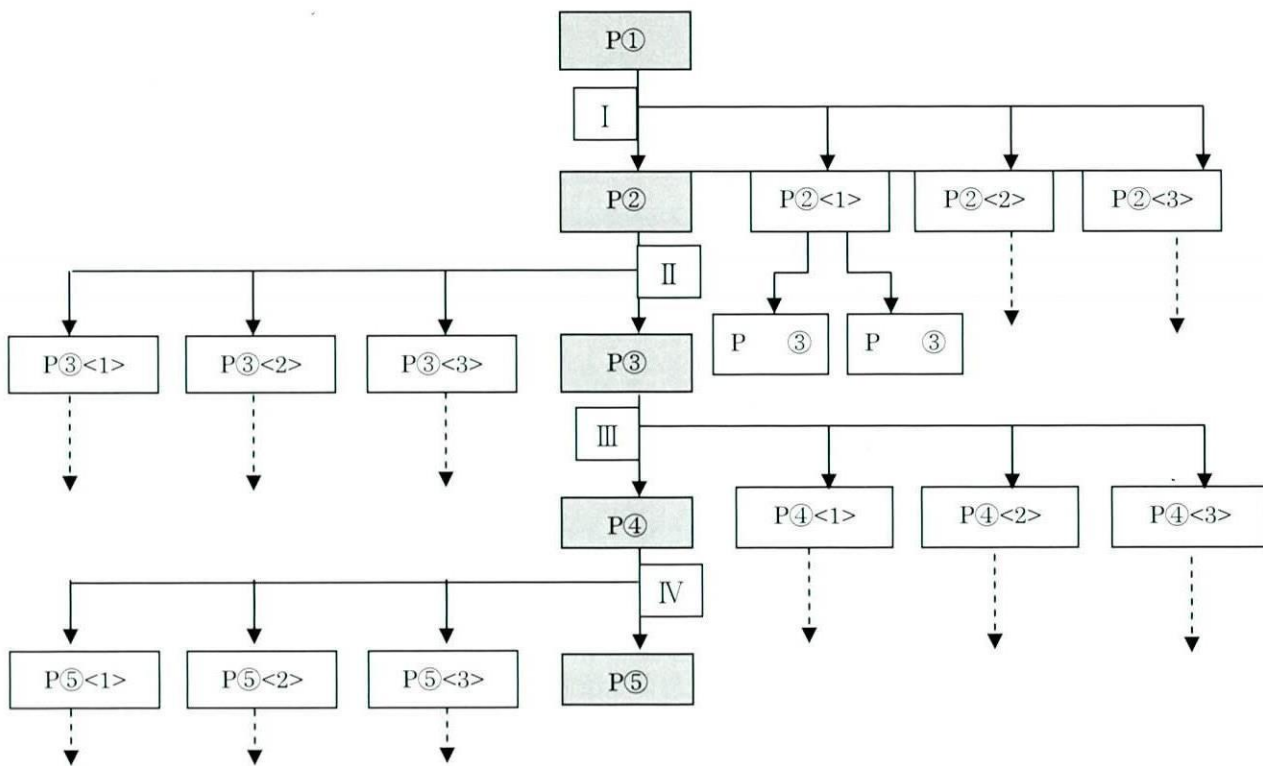


図 5-3 シナリオの展開例

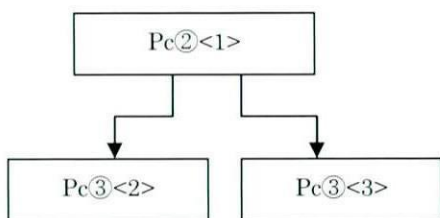


図 5-4 シナリオ展開例 1

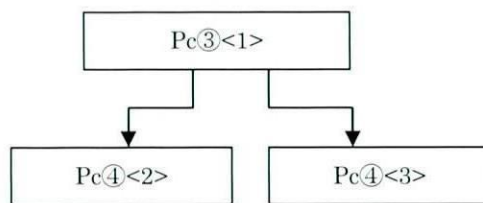
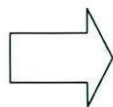


図 5-5 シナリオ展開例 2

・想定シナリオ 1

Pc①において、新店主は旧店主に対して反対をすることになるが、この時点(I)で<譲歩>や<迎合>等のドライバーを適用した場合は図5-6のように転換されていく。

Pc②では<主張>が受け入れられた新店主はその後<主張>を続ける。

Pc③では旧店主は強い<主張>の新店主の勢いを止めることは難しくこの時点で反対を示すと恐らく計画は頓挫していた可能性もある。

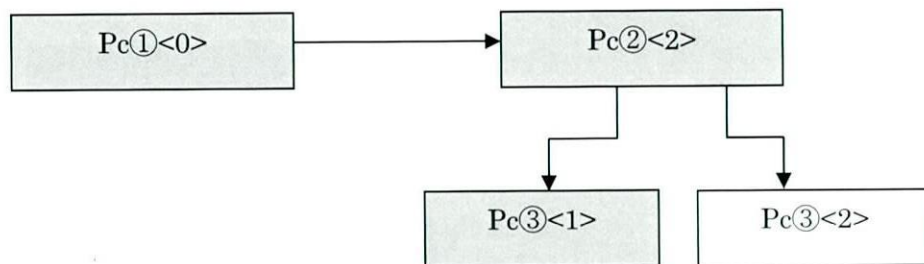


図5-6 Pc①<0>:Pc②<2>:Pc③<1>の場合

・想定シナリオ 2

Pc②では新店主が計画について新しい提案をいくつかするが、この時点(II)で旧店主が<迎合>、<交換>等のドライバーを使用した場合(図5-7)を考える。

Pc③では、Pc①、Pc②で旧店主が反対していた問題を受け入れたことで、新店主が<交換>に応じることができる。Pc④ではPc③で得られた合意をもとに計画が策定される可能性がある。

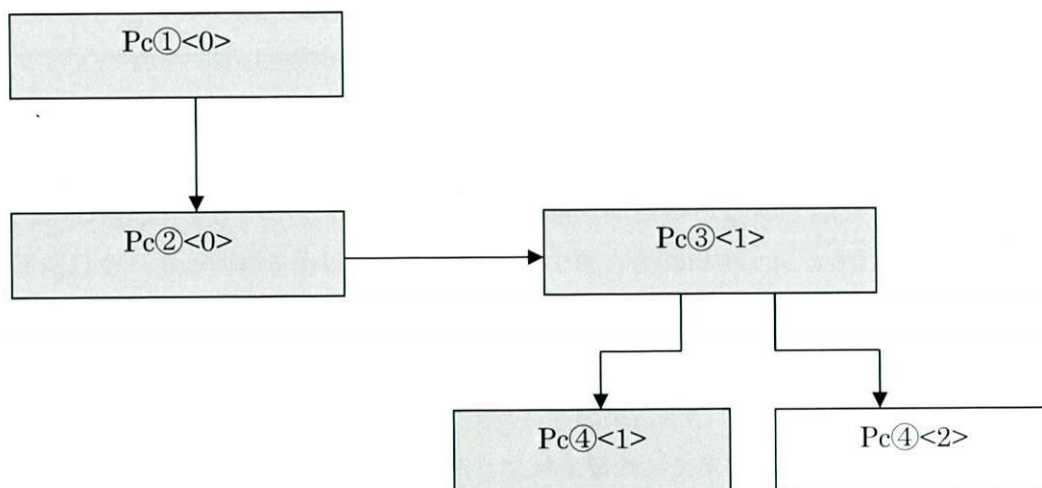


図5-7 Pc①<0>:Pc②<0>:Pc③<1>:Pc④<1>の場合

・想定シナリオ3

Pc③では新店主が新しい組織運営をはじめるこの時点(Ⅲ)で<主張>や<反対>等のドライバーを適用した場合の図5-8を考える。

Pc④では合意しかけていたプロセスが再びお互いを反発しあうシナリオが生まれる。Pc⑤で計画策定プロセスが終了することなく計画を頓挫させるか、Pc③までの信頼をもとに改めてプロセスを組み直す作業が必要となり、新たなフェーズが形成されなければ合意への道は閉ざされる。この場合再び新たなフェーズへと移動することで改めて合意形成への可能性が生まれる。

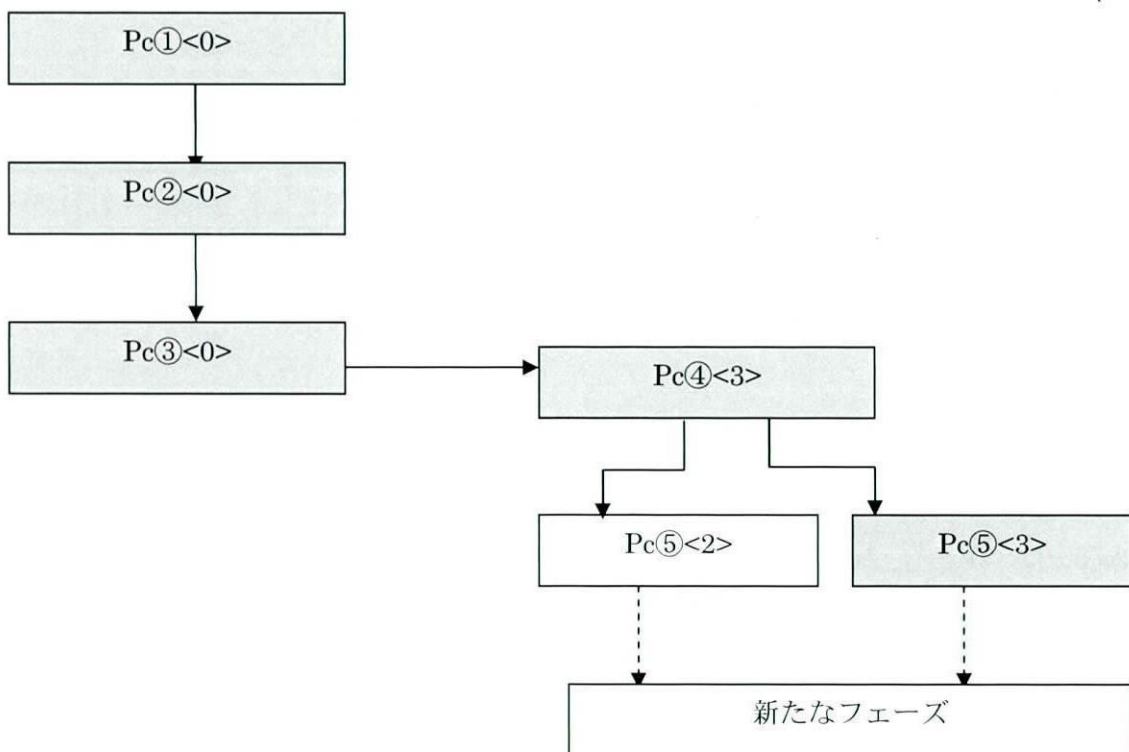


図5-8 Pc①<0>:Pc②<0>:Pc③<0>:Pc④<3>の場合

・ 想定シナリオ 4

事例CではPc④でほぼ合意がかたまり計画が策定されつつある。図5-9に示すようにこの時点(IV)でいくつかのドライバーが適用されたとしても計画全体への影響はみられないものと考えられる。

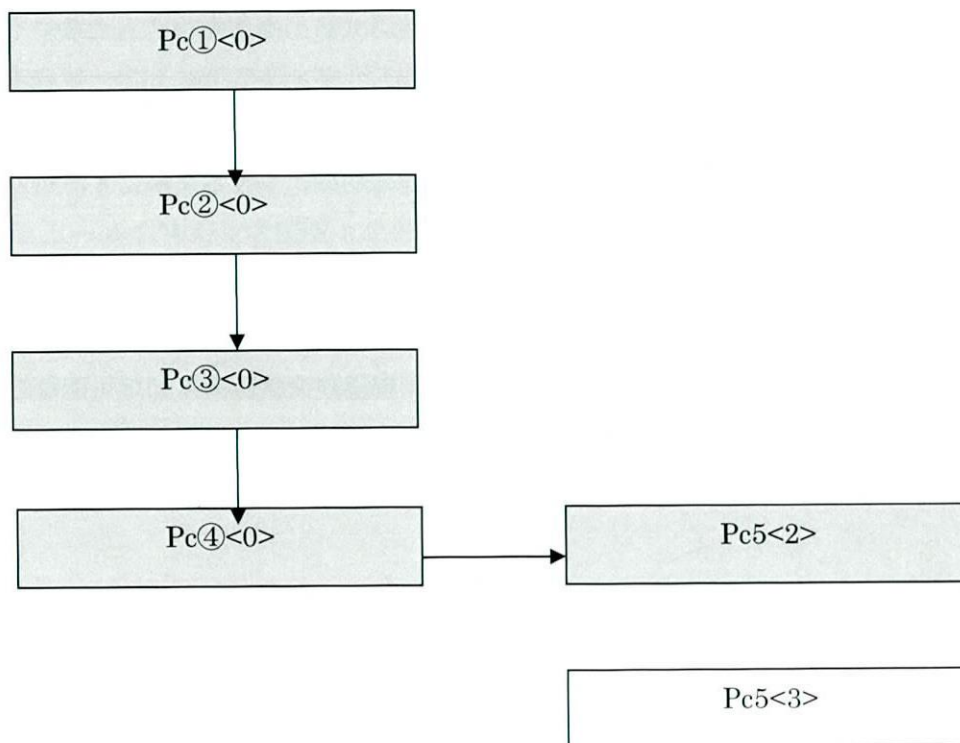


図5-9 Pc①<0>:Pc②<0>:Pc③<0>:Pc④<0>:Pc⑤<2>の場合

以上の想定シナリオより次のような知見を得た。

想定シナリオ1では、ドライバーを適用する時期が早いことによって結果的に次のフェーズでプレイヤー間の交渉が途絶える。このことは一面では早期決着に見えるがかえってコミュニケーションが途切れることのリスクも生じると言える。

想定シナリオ2では相手と〈交換〉をすることで結果的に早くに合意が形成されうる。〈交換〉の他のドライバーとの違いは、単一の利害項目のみで決着するのではなく、一つの利害項目で一方が利得を上げ、他の利害項目で他方が利得を上げるという形（ギブアンドテイク）で合意に向けさせるという点である。いわゆる原則に基づく交渉（principled negotiation⁹⁾）における「相互利益型交渉」に相当する。

適切なドライバーを選択しなければ望ましい結果は得られない。想定シナリオ3では合意しかけていたフェーズPc-③内にて新たな対立構造が生まれる。

5.5 結語

地区コミュニティで計画を策定するプロセスを改善することを目的として、商店街コミュニティを事例として主体間のコミュニケーションを通じて交渉的局面が現れ、変質するプロセスを的確に記述することを試み、交渉の本質を探った。さらに交渉的局面の転換要因を他の計画策定プロセスに活用することの可能性を探った。

本章で取り上げたような交渉が繰り返されるプロセスはいずれの商店街コミュニティでも見られるものである。展開が予想されるプロセスを推察し、予め当事者の利得に影響を与える方途を検討すること、当事者以外の主体、例えばまちづくりプランナーが状況を打開できるようコミュニケーションプロセスをこのようにして明確化できるようにすることは実務面からも重要である。

交渉の本質を探る研究として緒についたばかりである。計画策定プロセスを前進させるものとして「努力」というドライバー、「期限」というドライバーも考えられるが、これらは本章に示す方法論では説明できない。このことも含め、現実の交渉解決に利用可能な方法論として、具体的には地区内の計画策定に向け行われるワークショップ等の進め方において実務の面でさらに一般化を進めることが課題として残されている。

参考文献

- 1)吉野国男：タウンリゾートとしての商店街,学芸出版社,1994.
- 2)岡崎篤行・原科幸彦：歴史的町並みを活かしたまちづくりのプロセスにおける合意形成に関する事例研究,都市計画学会学術研究論文集 30 号,pp.337-342,日本都市計画学会 1995.
- 3)木下栄蔵・高野伸栄ほか：参加型社会の決め方,近代科学社,1999.
- 4)室田昌子：都市施設整備における利害調整に着目した合意形成方法に関する考察,都市計画論文集,NO.38-2,pp.10-15,2003.
- 5)名古屋商工会議所：ものづくり文化の道ガイドブック,2003.
- 6)ティム・メイ/中野正大監訳：社会調査の考え方 論点と方法,世界思想社,2005.
- 7)石田英夫,星野裕志,大久保隆弘：ケース・ブック I ケース・メソッド入門,慶応義塾大学出版会,2007.
- 8)森杉壽芳：社会資本整備の便益評価～一般均衡理論によるアプローチ,勁草書房,1997.
- 9)ロジャー・フィッシャー・ウィリアム・ユーリー/金山宣夫・浅井和子訳,ハーバード流交渉,三笠書房,1989.

第6章 結論

6.1 商店街コミュニティにおける参与観察

中心市街地商店街の商業集積機能は低下の一途をたどっている。経済産業省中小企業庁が行う近年の商店街実態調査結果によると最近の景況感について「停滞している」「衰退する恐れがある」と回答した商店街が7割を占めるなど厳しい状況にあり「停滞しているが上向きの兆しがある」「繁栄している」と回答した商店街は全体の一割にも満たない。主要な問題点として「後継者難」や「魅力のある店舗が少ない」という項目を挙げる商店街が多く、今後強化する取り組みについては「個店の改善・活性化を」という回答が最も多い。そのような環境の中で商店街コミュニティの住民たちは新たな展開を模索している。

本研究では、商店街の一メンバー“女性”がキーパーソンとして成長する過程、外部者としての学生の参画による商店街活性化の過程、アーケードの改修をめぐる新旧店主の攻防の過程など、商店街コミュニティ内で住民が参加して計画を策定しようとするプロセスに筆者自らが関与することで、交渉の局面やその転換などのダイナミックな現象を捉えることができた。これらのプロセスは、およそこの商店街コミュニティでも見られるものである。しかしそれぞれに固有な事情があり、コミュニティ外部から表面的に見るだけではそれぞれの本質的な異同を確認することは難しい。またそれぞれの商店街、それぞれの出来事に対し、これらを同一条件の下で観測することは事実上不可能であり、統計的に結論づけることも難しい。地区コミュニティの計画策定プロセスにはこのような特性があることから、本研究では参与観察の方法を採用することとした。

参与観察を通して上述の3つのプロセスに図6-1に示すような共通性があることがわかった。コミュニティに何らかの課題が生じ、これが計画策定の動機となる。これを受けて複数主体間で計画（案）が立ち上がる。コミュニティであるゆえに互いに協力を求める、承認を得る等の要請が生じ、交渉が始まる。もちろん交渉は即座に終わることもあれば逆に計画案を見直さざるをえなくなる場合もある。見直しは1回で済むとは限らず、合意が得られるか不幸にして交渉が決裂し、課題の解決ができなくなるかのいずれかへと到る。本研究の事案ではいずれも結果的に合意が得られているが、途中では合意が得られない場面があった。交渉が決裂するような事案に対しても同様の方法でプロセスを記述することは可能と言える。最終的に当該事案に係る交渉プロセスが終わり、別の事案が生じるときには、商店街コミュニティとしては当該事案の経験が土台となって新たな交渉が始まる。図6-1の網掛け部分は要するに商店街コミュニティにおける様々な交渉を含む計画策定プロセスの中で特に合意形成プロセスを切り取った部分と言える。

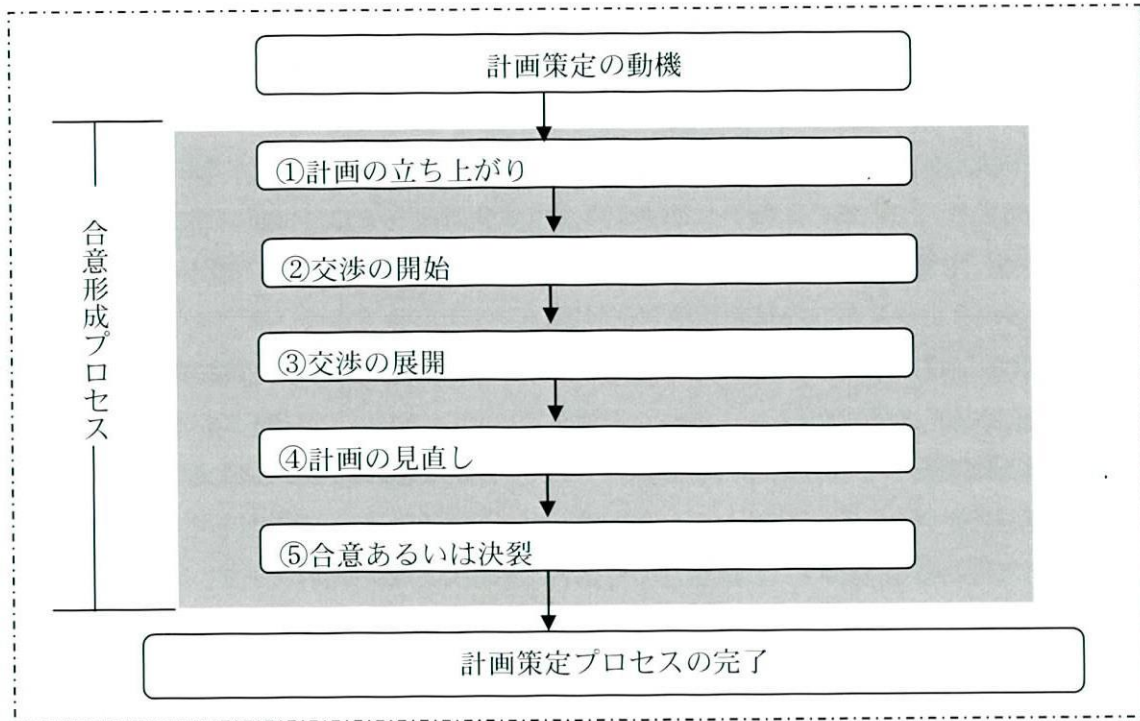


図 6-1 計画策定と合意形成プロセス

利害調整や合意形成に関する既往研究では様々なアプローチが採られているが、一般的に交渉が行われるプロセスの記述がリアリティに乏しい。本研究では参与観察を通じて把握した主体間の交渉に係る現象をできるかぎりわかりやすい形で可視化することに努めた。

6.2 まとめ

上述のように商店街コミュニティにおける計画策定プロセスに目を向け、参加者たちの合意が形成するに至るまでのコミュニケーションプロセスを観察するとともに、本研究では仮想の計画策定の場をつくることで実験的にコミュニケーションプロセスを検証することも行った。

これら大きく2種類の方法に基づいて得たデータをもとに考察を行い、以下のように本論文をまとめた。

第2章では、自らも計画の策定に参加したアーケードの改修に関する会議の議事録をもとに、会議に参加した住民の考えとそれらが変化する局面について整理した。時間軸に沿って整理した結果として繰り返される会議のプロセスは5段階のフェーズに分けられた。主体が姿勢を変化させるときには何らかの背景となる要因がある。一例としては、まちづくりの専門家等と接触する等、会議以外で外部者との接点がある場合である。さらに、主体の姿勢が変容する局面をパートと定義し、フェーズとパートの関係をまとめた。その結果、当事者間で会議を繰り返し開催する場合に最適なシナリオとはどのようなかを示すことができた。

第3章では、第2章で推察した主体の姿勢が変化する局面を捉え、そのダイナミクスを明らかにするために、実験的な討議の場を設けて複数主体で続けられる発言の可視化を試みた。具体的には仮想的な計画を策定することとして被験者を集め、会議を行ってもらい、会話分析のコーディングにもとづき発言を類型化するとともに時間軸上に各発言を配置した。これをモデリンググラフと呼ぶこととし、誰かによる発言内容の誘導や、他者への同調といった傾向、知識の共有化、冗長化などのメカニズムを明らかにした。

第4章では、第3章で提案した方法に基づきつつ、より実践的な知見を得るべく、条件設定を変えた討議実験を改めて実施した。分析結果から討議を円滑化するためのいくつかの方針を提示した。

- ・情報の付加による展開
- ・迷走する討議への対応
- ・議論の収束チェック機能
- ・沈黙を利用した展開

これらはファシリテーターの経験者などにはほぼ明らかなことであるが、分析結果から論理的に導かれたものである。

第5章では、参与観察と討議実験の経験を土台にして、商店街コミュニティの住民間のコミュニケーションを通じて交渉的局面が現れ、変質するプロセスを的確に記述することを試み、最終的に計画策定プロセスの阻害要因ともなる交渉の本質を探った。さらに交渉的局面が転換する要因を明らかにし、他の計画策定の場に応用してプロセスを合理化することの可能性を探った。

本研究は、地区で計画を立案する際にしばしば開催されるワークショップ等の合意形成システムに対する疑問からはじまった。具体的には、参加型の計画策定に係る時間や専門性を持つ資源などの制約や、例えばファシリテーション次第で参加者の意見が計画に適切に反映されない懸念という問題である。参加する住民は必ずしも討議を得意とせず、また日常の業務、生活に追われながら参加を要求されている。そのような中で、住民間の討議は議論が止まったり迷走したりと“話しているようで話されていない”，いわば不安定なコミュニケーションが繰り返される。それにも関わらず半ば強制的に結果を出さなければならぬことが実に多い。このような問題の解決策として、本研究で提案した記述方法に則り、討議あるいは計画策定のプロセスを予め想定し、加えてインセンティブ付与などによって主体の姿勢を変化させる方途を検討すること、まちづくりプランナー等の外部者が状況を打開するために知識の共有を促すこと、様々な方途を示唆すること等が現場においてもっと行われるべきであると考え。また、しがらみなど社会の複雑さを背景にした交渉的局面は決して商店街に限って生じるものではない。地区あるいは地域に社会基盤整備などの課題が生まれたときに本研究で解明してきたような主体間のプロセスを念頭において計画の策定を円滑化することが望ましい。

6.3 今後の展望

参与観察は文化人類学で確立した手法であるが、そもそも文化人類学は、社会を客観的に外から眺める理論的ないしは価値中立的アプローチと、参与観察を是とする社会に積極的に介入支援する応用的ないしは実践的アプローチに二分され、かつ相互補完的に展開してきた。本研究のように地区における計画策定の場を考察するにしても同様なことになるであろう。都市計画という大きな枠組みを以て理論化あるいは価値中立化を図るアプローチも存在可能であるし、現実に実践されている様々な地区レベルの計画策定にも相応のセンス、知識もまた不可欠のようである。商店街コミュニティの住民の生活の有り様や感情の起伏に触れることもあった。両者を俯瞰し、マネージメントする人材とそのためのシステムが必要とされてきている。これらに対し、本研究では図 6-2 に示すような提案を行う。すなわち地区の計画策定に関与する都市計画コンサルタント、有識者らが「参与実践家」となり、その役割の転換を図る。参与実践者は、自らも分析の対象となりつつ、分析結果を地区の計画に還元すると同時に、当事者間の調整役も含め、計画策定プロセスの円滑化を図る。これらを再帰的に発揮させることで地区というローカルレベルでの計画策定プロセスの質を向上させることができるのではないかと考える。

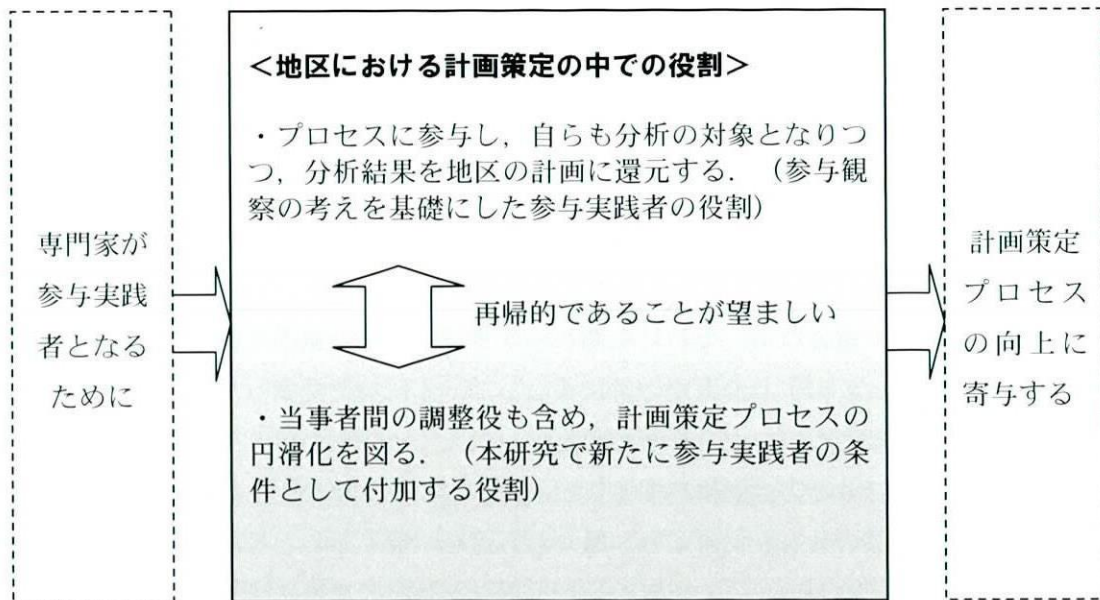


図 6-2 地区における計画策定の中での参与実践者の役割

本研究は様々な計画が策定される場としての地区あるいはコミュニティの複雑さを理解する研究として緒についたばかりで、実践に応用するまでに多くの検討の余地がある。また、計画策定時に変化する主体の利得をどのようにすれば正確に観測し、同定できるか等技術的改善の余地もある。これらを解決することで交渉解決、計画策定の実際に資する方法論を体系化していくことが課題として残されている。

謝辞

本研究を結ぶにあたり、多くの方々からご指導いただいたことに、感謝の意を表するとともに深く御礼申し上げます。

まず、大学院入学以来、本研究の遂行および本論文の作成を通じて、常に献身的かつ的確なご指導を頂きました秀島栄三准教授に深く感謝の意を示します。秀島先生とは今後も研究面でも実務面でもお世話になることと思います。さらなるご指導ご鞭撻をよろしくお願いいたします。また、筆者の都市計画コンサルタント人生の入口に出会い、その後は様々な面でご指導をいただき、大学院への進学の見守りとともに研究をあたたく見守っていただいた(株)都市研究所スペース取締役会長の井澤知旦氏に心より感謝いたします。

博士論文をとりまとめるにあたっては、山本幸司教授、水谷章夫教授、兼田敏之教授からも適切なアドバイスをいただきました。深く感謝いたします。

名古屋工業大学都市基盤計画分野研究室の一同には日ごろの研究室活動を含めてお世話になりました。特に実験や現場での活動に際しては、当時学生であった(株)パシフィックコンサルタンツ 新田博之氏、(株)NTT 西日本 鈴木亮平氏、(株)中央復建コンサルタンツ 山崎雄一氏との協働なくしては成り立ちませんでした。厚くお礼申し上げます。

私と同時期に研究室に入り、ともに切磋琢磨し、現在、函館工業高等専門学校准教授である山崎俊夫氏にはさまざまな形で研究のお手本を見せていただきました。日本福祉大学准教授の吉村輝彦氏には随所に的確なアドバイスをいただきました。深く感謝いたします。

研究対象のモデル地区であり、まちづくり活動の拠点であった円頓寺商店街連盟の皆さまには度重なるデータの提供やヒアリング実施でのご協力に対して深く感謝の意を表します。また、名古屋西区役所区民生活部まちづくり推進室、ならびに名古屋市市民経済局にはさまざまなデータをご提供いただきました。厚くお礼を申し上げます。

かくして研究は一つの論文としてまとまりましたが、都市基盤計画分野研究室の約束ごとである、研究を通して足跡を残すという命題を自分自身が果たせたかどうか現時点では明らかになっておりません。その答えは、今後続くまちづくり活動・研究活動を通し、社会に貢献していくことで具体化されていくものと信じております。