

模擬国連 アドバイス

2019 年 12 月 22 日

大妻高等学校 模擬国連顧問

関 孝平

はじめに

みなさんに模擬国連をより意義のある形で参加していただくために、そして少しでも今回の会議が皆さんの成長につながるように願い、本校の生徒に指導していることを中心にアドバイスを差し上げます。以前、かえつ有明で主催した 2017 年冬会議でもアドバイスを出しましたが、その時の内容も重なるところは再掲載させていただきます。誤字脱字など多々あるかと思いますがご容赦ください。

1 外交がカギ

最近の会議を見ていて、皆さんに伝える最大の苦言は外交の不足です。私が指導するペアにはかえつ時代も大妻時代もリサーチから会議行動まで外交の質にこだわらせていただいています。私がいつも言うのは「初日をリードするのは内政の力、2 日間通して会議を引っ張るのは外交の力」ということです。どうしてもグループをまとめ、文書を作ることに集中してしまいがちですが、後半でしっかりとギアを入れるには 1 日目の終了後に WP の相違点と課題の徹底的な洗い出し、そして初日にどれだけ外交を積み重ね、それをコンバインに向けて活かせるのかということです。今回本校のペアが全日本大会で優秀賞をいただきましたが、彼女たちの初日の終わり具合は全体の中で私の見立てでは 5、6 番目でした。しょっぱなのアンモデが苦しい局面から始まったので初日の成果としては十分だったのですが、彼女たちに初日終了後「ベストポジション」と伝えました。それは初日の議場で目立たないながらおそらく一番着実に外交を重ね、各国との接点を作り、2 日目に向けて交渉の素材とエネルギーをためていたからです。特に今回の全日大会は初日に 2 つの WP を出すというスケジュールの中でどのチームも内政にエンジンをかけて初日を走っていました。初日に上位を走っているペアの多くは 2 日目に向けたエネルギーが不足していることは明らかでした。しかも厳しいスケジュールでどの WP も雑に仕上がっていたので、それらの相違点と課題の洗い出しをし、2 日目に交渉の中心に入っていくことが思い通りにできたのです。他校の先生や大使にも「2 日目から急に質が高くなった」と評していただいたのですが、それはやはり外交が機能していたからですし、それを狙って初日をベストポジションで終えていたからです。英語ができ、内政のスキルが高い生徒の中には文書作成時に外交を断ち切ってパソコンに向かう大使がいます。外交のタイミングを逸していてもったいないと思ったことも何回もあります。今回の全日大会で受賞した他校のペアの中にも、過去に何度かそこを指摘し、アドバイスを与えていたペアがいます。彼らにも「いかに外交を強化するのか」「以下に外交を切らさないか」ということをずっと伝えていました。次項から具体的なイメージとポイントを共有します。

2 外交が司令塔になる

一般的に内政がブレイン、外交がコミュニケーターという位置づけですが、私は外交がリーダーシップをとってチーム、グループの司令塔になるように指導しています。他グループとの関係を単純に直線的に考えると下のような図式になりますよね。



その際に、内政が仮に司令塔だとすると、「内政 → 外交 → 外交 → 内政」と相手の内政に届くまでに3ステップを踏まなくてははいけません。ただの伝言ゲームでも間に人が入るとうまく伝わらないのに、交渉しながらコミュニケーションをとっていくのでなるべくステップは少ない方が良いでしょう。外交が司令塔になると自分のグループも「外交 → 内政」と1ステップ、他のグループにも「外交 → 相手」と1ステップで届きます。外交同士で話すことで相手の内政と距離を感じる時はあえて外交が相手の内政の中に入っていくこともして、外交を起点に両者ともに1ステップで完結するようにできるのです。会社で考えてみましょう。商品開発部、企画部が内政に当たり、どのように良い商品を作るのかを考えていきます。外交はマーケティング部や営業部です。市場や顧客の調査をし、交渉する中で、商品の課題を共有し、こういう商品を作っていこうと指示していきます。皆さんの中には内政が開発をした商品を外交がただ営業して売り、それが売れたかどうかという結果を会社に持って帰るだけということも見受けられますが、それでは交渉をリードしていくことはできません。マーケットと相手を知っている外交が司令塔としていかに内政のデザインに入り込んでいくのかということがより良い内政を作ることになるし、無駄なステップを省き議場の外交の中心（コンバインファシリテーター）を担うことになるのです。

3 トップダウンとボトムアップのリサーチ

みなさんはリサーチとPPPの作成を二人の中でどのように進めていますか？

本校のトップペアはリサーチの在り方も内政と外交で分割します。ただ作業を分けるのではなく、両極からスタートしていきます。内政はボトムアップのリサーチと呼んでいます。自国の状況を調べ、どのような政策が良いのかを深めていくリサーチです。外交はトップダウンのリサーチと呼ぶもので、国際社会の状況と各国のポジションを確認していきます。外交は参加国の情報をエクセルにまとめていく作業から始まります。第1段階は論点の確認、方向性や諸条件の共有を一緒にしますが、第2段階からはPPPの作成、DRの作成をリードするのが内政の仕事となり、参加国のマッピング、シミュレーションを作るのが外交の仕事となります。役割とミッションに合わせて作業が分かれていくのです。トップとボトムの両極からスタートしていくので当然

途中で線がずれてしまうので、そこを議論し、それぞれのリサーチを修正しながら一本の線になるように進めていきます。先ほどの会社で言えば、内政は自社商品の研究や開発から始め、外交は市場調査、マーケティング戦略から始め、お互いの立場で戦略会議を開いていく形です。どうしても PPP 作りに時間がかかってしまい、他国の状況やシミュレーションが間に合わないということが皆さんの中でもあるかと思いますが、このやり方は最初から内政と外交という 2 つの視点に分かれてリサーチを詰めていくので、時間とコストという点からも効果があると思います。

「相手が作業してくれないで私ばかりリサーチして PPP を作っている」なんてことも模擬国連にはつきものですね。そういうくだらないこと言うな、と言っています。あえて言うなら「相手がちゃんとリサーチしないから PPP ができていない」とか「私がしっかりやらないとシミュレーションができていない」ということだ、と言っています。お互いが責任を持って、そしてお互いに責任を持たせて進めていく。そして、その中で最も重要なことは「相手を信じる」ということです。相手が満足のいく仕事をしてくれる、自分は相手を満足させる仕事をしないとイケない、ということです。全日本大会の準備の時、「リサーチの仕方や考え方が合わない」「やり方が違うのであえてお互い干渉しない」ということがペア内で問題になったのですが、「一見自分には必要ないと思ったこともパートナーにとってはミッションを完成させるために必要なものなんだと信じて任せろ」という話をしました。ちなみにスピーチは英語や話す技術にもよりますが、内政は最後まで DR の調整が必要になりますし、広報戦略＝マーケティングというような趣旨で外交が担うことが多いです。

以下は具体的なトップダウン、ボトムアップのリサーチ分担です。完全に分ける必要はなく、ともに戦略会議をしながら、手伝い合いながら進めます。「狭く深く」と「広く浅く」を組み合わせるリサーチ範囲を広げていきます。

	ボトムアップ (担当国から全体へ、狭く深く)	トップダウン (全体から担当国へ、広く浅く)
第 1 段階	議題の勉強、論点の確認、方向性と諸条件の確認	
第 2 段階	自国・属性の似た国のリサーチ	国際社会全体、参加国のエクセル一覧
第 3 段階	PPP 作成	議場シミュレーション作成
第 4 段階	DR 作成	スピーチ作成
第 5 段階	最終調整、動き方の確認	

今回の定例大会については、すでに PPP 提出が終わっていますし、あえてこの段階でこれを共有しますが、残り数日間、お互いの役割として埋めていく部分を確認してください。

3 ペアの役割

模擬国連では「内政」「外交（外政）」という言葉を使いますよね。私自身、このアドバイスで

も内政と外交に役割を分けていますし、外交を強化するという言葉を使っています。しかし、矛盾するように思えるかもしれませんが、私は「内政とか外交といったものは自分たちが勝手に作った虚構で、その虚構に縛られるな」と言っています。「内政・外交ありき」だとそれに縛られて意外と動きの柔軟性を失ってしまいます。皆さんの中でも「どちらが内政やる？どちらが外交やる？」という話もペア内で出るかと思いますが、私たちはそこから始まるのではなく、お互いの特性を最大限活かして、議場に合わせて動いた結果「私が内政ぽかったね」という感じにしていきたいというスタンスです。

その点からも、特性がはっきり分かれているペアの場合は内政、外交と分けますが、そうでない場合、特に個々のレベルが高い大使については内政、外交という役割で必ずしも分けないペアもあります。それぞれが複線的かつ多角的に動き、個々の特性を活かしながら、その場の会議の流れと達成すべきビジョンに合わせて動き方を変えていくということが前提にあるからです。そうは言っても、結果として、内政と外政というように分担が別れていくことが多いですし、どちらかに重点を置いた動きは必要になってくるのですが、複線的な動き方を担保していくことをペアに求めています。

そのことも含めて、基本方針となるのは以下の3つのうちのどれかです。あくまでもバランスの問題なので実際の動きははっきり区別がつけられない時もあります。

① 最初は二人で内政に入り、内政が固まるタイミングで1人が外交に特化する。

「初日をリードするのは内政の力、2日間通して会議を引っ張るのは外交の力」と先ほど述べましたが、やはり内政がしっかりしていないとそもそも会議の中核には入れません。外交で後れを取るのを承知で、序盤は2人で内政に入り、2人分の力と発言力を使って2日間会議行動をとれる土壌を内政の中に作るようにしています。そして内政で居場所がある程度できると、一人が外交に特化していきます。出遅れた外交を挽回するために、第2アンモデ中には外交がスタートできるようにタイムラインを意識しておきます。一番リスクが少ない動き方であり、ハイレベルな会議で内政のリスク回避をしたい場合、もしくは経験の少ない大使で1人で内政グループに入っていくには心もとない場合にはこの動き方を取ることが多いです。

② 最初から内政、外交に分かれて動く。

一番オーソドックスな形ですね。ペア内の特性が分かれていますし個々で動けるレベルの大使は動き方としても役割としてもこの形が分かりやすいですね。外交が最初からフルに動けるのが利点ですが、同時にそれを可能にするだけの内政の存在感が必要です。内政がプラットフォームを1つに固めてそこを起点に外交が交渉をつなげていくというイメージです。

③ ダブルシングルで動く。

次の項目で詳しく話します。各自がそれぞれプラットフォームを作り、それらを大き

く1つにまとめていくというイメージです。内政も外交もどちらも高いレベルでできる大使同士ならこの動き方はとても有効ですが、逆にそれだけの力がないと機能しません。また、これができると後半は内政と外交を局面と目的に合わせてペア内で入れ替えるという柔軟な動きができ、どんなシナリオにも広く可能性を担保できます（私はリバーシブルペアと呼んでいます）。しかし、かえつ有明の卒業生で小林というエース大使がいて（名前を出すのは本人公認）、コミュニケーションの天才と言えるほどの外交の超スペシャリストだったのですが、彼女がダブルシングルにトライしたことがありました。最後は結果的にとてもうまくいったのですが、シングルで動く分、彼女の足が止まり、外交の武器は活かせませんでした。②のスペシャリスト型でペアを組んでいる場合は、あえて③で動く必要はないと思っています。ただ、ダブルシングルで動けるレベルの2人だと、例え②のように内政と外交に分けても、2人ともお互いの動き方やその意図が理解しあえて相乗効果があると思っています（なので、いずれにしても高いレベルの大使には1度はダブルシングルをトライさせたいと思っています）。

4 シングルとして動く

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

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

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

グループ形成の例としてはインナーグループ（コアグループ）、アウターグループと呼んでいるものがあります（後で説明します）。例えば、片方がインナーグループに入り、もう片方がアウターグループに入っていくのですが、この「インナー」「アウター」という2つのグループは、それぞれ国益は近いけどもしかしたら最初の段階から一緒にまとめることはできないグループかもしれない。その2つにそれぞれが入り、X-1国とX-2国がそれぞれまとめ、自国内で2人が

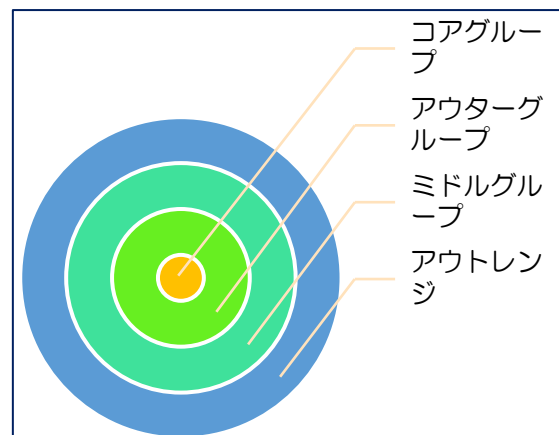
外交折衝をしあうという奇妙プロセスを経て、コンバインするという感じです。なので、二人とも内政ですし、二人とも外交です。そして、最初からコンバインという局面が仮想としてあるのです。

ダブルシングルには課題もあります。先ほど述べた通り、それぞれが内政に入っているため、議場把握や多面的交渉は鈍ってしまうということです。ダブル内政は外交の足を奪われるため、最初は時間や労力が必要となり、動きも鈍くなるのですが、苦しいところを乗り越えペア内コンバインの段階まで持ち込めれば、その後に一気に存在感と馬力が増します。ただ、小林のような外交のスペシャリストがいるペアでは、ダブル内政というのは長所も薄めてしまうので考えものだな、と思ったのも事実です。

2つ目の課題はまさにペア内の調整、そして仮想2グループのペア内コンバインです。つまり、2人が別々にまとめた仮想2グループを、どのタイミングでどのように1つにまとめていくのかということです。ダブルシングルは、別々に動いてもお互いが1つの国として同じ方向性で動かないといけいないので、事前のシミュレーションやアンモデ終了後の確認、ペア内での相違点の洗い出しが通常よりも圧倒的に大切になります。2人の間ではある程度意見の一致はできていても、それが早期に双方のグループをしっかりと合意させるところまでもっていけるかがダブルシングルのカギになります。

5 グループ設定とシミュレーション

まずはどこの国とグループ組もうか、というのは皆さんも考えますよね。答えは「国益が似た国」ですよね。それを1つ超えて、ペアが役割を決めて動く際、自分の国益を中心にして、右図のようなコア（インナー）グループ、アウターグループ、ミドルグループというものを想定していきます。コア、アウター、ミドルはそれぞれ自分たちの国益やポジション&ポリシーの距離で分けていきます。もちろん論点によって複雑に交差するので簡単には線引きできないところもあるので、図でははっきり分か



れていますが、ある程度ファジーでいいのです（というよりファジーであることが重要です）。注意してほしいのは「ミドル」グループは「国益が似ているとも離れているともつかない中間的グループ」で、この外にまだアウトレンジ（範囲外）というグループがあります。

コアグループは「間違いなく組める国」で、ほっといてもくつつく国なのですが、模擬国連ではこちらのシミュレーション通りに動かない国もあるので、とりあえず最初にインナーグループも一緒に動けるように確認をします。外交はコアグループと交渉をする必要はありません。そもそも利害ががっちり一致しているはずの国なので、その場に連れてきてさえすれば二つ返事で自

動的にタッグが組めるはずですし、そこは内政の仕事です。アウターグループは、国益に近いけれどもコア（軸）を作るほどではないグループです。これはぜひ一緒に組みたいですけど、すり合わせをしないとイケないグループです。「シングルで動く」というシミュレーションで出した例は、X-1 国がコアに入り、X-2 がアウターに入るというシミュレーションですね。それぞれのグループは似ているようで対立点や相違点もあるので、そこは別々に小さいグループですり合わせでいったほうが最終的にはそれぞれの国益も守りながら、強固なグループが形成できるという考えです。また、いつも内政に「スタートは 3 か国が集まればいい」と言っていますが、コアがしっかり 3 か国いればよいという意味だと思ってください。

グルーピングのシミュレーション 例1：

6 複数のシナリオを描く

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

私が生徒と会議シミュレーションをする際に、2つのことを説明させます。1つ目は「議場全体がどのようなグループ形成をし、どのようなDRを出すと思うのか」という全体シミュレーションです。そして次に、その中で描く「自分たちの複数のシナリオ」と、どのような会議行動をペアの中で考えているのかということの説明させます。前項のシミュレーションもそのようなことが意識されていることが分かります（とくに1つ目の例が分かりやすいですね）。

7 議場のベクトルと持ち点

これは最近頻繁に指導していることです。先ほどのシミュレーション図は各国のスタンスなり、ポジションなりが示されていますが、これはあくまでも会議スタート地点のマッピングです。議場はここから2日間動いていくわけですが、そこには議場のベクトル（議論と課題解決の力学）があります。要は、議場はどのベクトルに動こうとしているのかということをしっかり読み、会議の中で把握していくということです。川の流れのようにこのシミュレーションの水面下を、もしくは偏西風のように議場の上空を流れるベクトルがあるのです。

今年の全日本大会の死刑モラトリアムはベクトルがとても分かりやすい会議でした。実際に前ページの生徒のシミュレーション図の一番下を見て下さい。死刑の存置派と廃止派がぶつかるというのが大半の大使の理解だと思いたいますが、そうではなくてこの会議は死刑存置から廃止に矢印が一方向に流れています。ベクトルの基本はまずこの方向性をしっかり把握しておくということです。2つのベクトルがある場合は、どの条件でどこからベクトルが分かれるのかを把握します。そして、ベクトルとセットになるものとして「持ち点/点数」という概念を私は使います。議題の特性を理解し、点数の把握と加算をベクトルに合わせてどのようにしていくのかを考えてみましょう。これらについては、やはり死刑モラトリアムの解説が分かりやすいので、私が今回の全日本大会に際して議題について生徒に論じたことを以下に抜粋して以下にまとめます（全日本大会では、本校の生徒はこのベクトルと点数という概念をもとに点数に合わせた段階的な政策アプローチを提案しました）。議題特性という観点も含めて参考にしていただければと思います。

なお、食料安全保障でも議場のベクトルがあります。それは議場全体のベクトルもあるし、論点ごとのベクトルもあります。そして、それが今どのぐらいの点数で動こうとしていて、どのタイミングで自分たちがそのベクトルに沿った政策と交渉を出すのかを見極めていくのです。

第 13 回全日本高校模擬国連大会 ベクトルと点数についての考え方

議題の特性として死刑モラトリアムは、エネルギー安全保障や移民問題、児童労働などと対立点の性質上異なる点が 1 つあります。例えば移民であれば送出国と受け入れ国がいきなり話し合いをすることはできます。食料安全保障も消費側と供給側の話し合いができます。それは送出と受け入れ、供給と消費は表裏一体だからです。ある意味二項対立ではなく、逆に消費と供給は片方だけでは存在しえないわけで、片方がもう一方を排除することはできません。両者が一緒になって解決しないといけない問題です。つまり対立しているように見えて共存関係、相互関係にあるのです。一方、死刑の問題はどうでしょうか。死刑廃止と死刑存置は完全な二項対立で、片方を成立させればもう片方は成り立ちません。さらに、もう 1 つ重要な点として不可逆性を秘めているということです。死刑存置国は死刑廃止国の存在を容認することはできるし廃止国に対して死刑を設置することを求めることはありません。しかし、廃止国は存置派に廃止を求めます。オセロの黒と白がお互い戦っているように見えて、今回の議題は黒（存置）→白（廃止）という方向性はあっても、白（廃止）→黒（存置）という方向性は成り立たず、一方的なオセロゲームとも言えます。

そのような特性を踏まえて言えることが 2 つあります。1 つは、過去に移民の会議でギリシャを担当したペアがダブルシングルとして、一気に送出と受け入れをまとめたことがあります。共存関係の会議ではそれができても、排他的論点を取る「死刑モラトリアム」のような会議ではそれはできません。一気に大きくまとめることは不可能であり、自分のポジションと近接する国・グループから徐々に広げていくしかないでしょう。コンバインも他の議題と異なり近接グループとくっついていく、それを広げていく以外にやりようがないと思います。

しかも、先ほどオセロで例えたように、高い点数を低い点数に変えるのはできない（50 点を 30 点に変えることはできない）不可逆的な議題なので、50 点の自分が 40 点に妥協することはできませんし、相手も同様です。例えば自分が 50 点の立場だとしたら、30 点の国と組むには彼らが 40 点～50 点ぐらいのベースを議論として求め、10～20 点でも加算させる。それによって自国の 50 点を譲らずに低い点数の国と折衝できるようにしていく。70 点の国には自分たちが到達可能な 60 点のベースでの議論を求め、自分たちの 50 点を守りつつも、自分たちも 10 点ずつ加算できるように努力するというイメージです。下の国が 10 点高くしてくれるなら、自分たちは点数を下げずに交渉できるし、自分たちも 10 点高くする姿勢を見せれば上の点数とも話ができます。このように前提としてどの国も自分の持ち点より低いポジションは取れない議題なので、みんなで点数を挙げていくことしか最終的な交渉の方向性はありません。そう考えるとやはり前後に点数の幅を持っているほうが交渉が進むのは事実です。一番わかりやすい Win-Win ができる。

では 100 点の国はどうするのか。100 点はこれ以上点数あがらないので相手に点数を上げさせる交渉をします。ただ点数上げると言ってもそれは一方的な意見にしかならない。そこでキャパビルや何らかの支援などをして相手の点数を上げられる土台を作ってあげることになるでしょ

う。しかし、その時に、今回の議題に深く根付く、宗教、文化の価値観を覆すようなことは提案として意味がないので、何が有効なのかというのが考えるべきでしょう。0 点の国は 0 点でもいいのです。上記の点数は死刑廃止を 100 点としたスケールに過ぎず、死刑存置の 0 点は落第でもなければ、評価点でもありません。しかもアメリカや日本が死刑存置国であるように、死刑を残すことは本質的には経済発展や国力に直接関係しません。そこが例えば独裁 0 点、民主化 100 点というスケールとは異なります。もちろん死刑でも国際世論の大半は 100 点を目指したいし、今回の会議ゴールはそれを前提に国際社会全体で点数の底上げをしようということなので、0 点の国も点数を少しは上げる努力はしたいし、0 点のままだとしても点数を上げるための条件整理だけはしなくてはならないでしょう。いくつかの国は「0 点で何が悪い！」と開き直るかもしれませんが、それだけでは結局何もできないので、どのように点数を上げる条件を整備し、また一方でどのように 0 点という自国の正当性を確保するのかということになります。

そして、改めて大切なのは、今回は死刑廃止がゴールではないです。あくまでも死刑モラトリウムです。存置派、廃止派という 2 つのくくりは前者（死刑廃止論）になりますし、100 点のみを目指す議論になり、これだとコンセンサスは全く無理です。しかし、今回は死刑制度は維持してもよいのです。とりあえず一度モラトリウムしましょう、ということです。なので、それぞれが 10 点～20 点ずつ加算できれば合意可能なのです。とりあえず一度モラトリウムしましょう、というぐらいなら存置国も合意できる可能性があります。

ただし、とても重要なこととして、実はこのモラトリウムというのがとても厄介です。死刑執行国がモラトリウムに合意した場合、先ほどの点数で言うと 20 点から 50 点になったとします。ここに罠がある。不可逆性を有している議題なので 50 点になってしまったときに 20 点に戻せないのです。そうすると 50 点というものが合意できないものになります。なので、存置国からするとモラトリウムしたことで現存する死刑制度が否定されたり、将来的に無効になることは認められません。モラトリウム議論に賛同しながらも、死刑に関する議論が尽くされ、正統性を有すると判断した時には死刑を肯定できる素地が必要です。不可逆性を有するからこそ、両足で前に進むことはできず、片方の足を 20 点に残しつつ、もう 1 方の足を 50 点に突っ込むようなポジションを取って、「うちは 20 点の国です」と言えるようにしたい。でも、20 点に両足揃えていた国が 50 点に片足だけでもかけてくれるなら実質 35 点ぐらいとなる、そんな感じでしょうか。

なので、存置国と廃止国の溝があり、排他的論点であるからこそ議論が真っ向からぶつかるし、そのようなハード交渉は様々な局面で戦略としても必要ですが、課題の本質をしっかりとらえると 0 点对 100 点で考えずに、モラトリウムという国の点数とその底上げというのが必要な考え方です。

コンセンサスが可能かどうかと言われれば、正直難しいと思いますし、コンセンサスありきで話で妥協を進めても意味がないと思います。しかし、「モラトリウムに片足乗っける」ことをゴールとして意識させることが各国の状況に合わせて提案できるのならコンセンサスを訴える態度は取れるでしょう。そんな視点も少し持つと柔軟かつ確実な交渉ができます。

8 スモールベースボール

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

9 モデ 論点整理の目的と意図を明確に

今回では最初に議長から「1 か国 30 秒で各国の主張を述べる」というモデが提案されます。このような論点整理のモデは最近多くとられるようになり、全体で議論をしていこうという姿勢は歓迎しますが、その実体は質が高いものとは言えません。私はフィードバックをするさいに「モデをやった意義は何か？」と尋ねます。20 分のモデを取ったとしてその価値があったのか？モデをやらなかった場合と比べて議場の質は上がったのか？ということです。大半は、それぞれの国が主張パフォーマンスをして終わり、結局モデをやる前と何も議場の状況は変わらないというケースではないでしょうか。だったら 20 分間は無駄だし、いっそモデをやらないでアンモデに入ればよかったのに、と思うわけです。

今回は細則であえて「各グループが「集まる場所」を言及・指定することはできない」ということにしています。細則に書いてある通り、地域や、先進国・後進国、生産国・非生産国などの表面的な属性だけで安易にグルーピングをせず、何をどう解決していきたいのか、解決手順の優先順位は何か、という課題解決アプローチをしっかりと考えてほしいという趣旨です。自国の説明をして、表面的な属性だけをもとに「この地域は／先進国はどこどこに集まってください」な

んてくだらないことを言い合うモデなら、質は上がらないし、思考停止のグルーピングを招くだけなのでむしろやらないほうがましです。それを止めさせたいというのが今回の細則の意図です。

一方で「なぜ、どのようなグルーピングを求めるのか」ということを必ず言及してください、と指定しています。属性で集まるのは良いとして、なぜその属性で集まるのか、その属性で集まることでなぜ課題解決ができるようになるのか、ということをはっきりと考えてほしいのです。その際、論点の優先順位、つまり課題解決アプローチの優先順位ということも考えて下さい。論点の優先順位は国益に絡む順番ということもあるかもしれませんが、一方で課題解決のアプローチの順番でもあるのです。今回で言えば4つ論点があるわけですが、全ての論点が大切です。しかし、ある論点が他の論点よりも根本的な問題だとした場合、その最優先論点を解決させない限り、他の論点を解決できても本質的な解決にならないということもあります。もしくはこの論点を先に解決させないと次の論点には移れない、ということもあるかもしれません。なので、そのグループで集まる意義、その論点を話す意義を明確にし、共通理解を得ていこうというプロセスが必要で、最初のモデがその観点からなされることが重要です。そのモデが意味を持って終わり、「なぜ、どのようなグルーピングを求めるのか」を各国が整理してアンモデに入ることができれば、集まる場所などは問題ではなく、本質的なグルーピングにつながるわけです。

私が会議を見る時、その観点から訴えている国はどこかを見ています。おおよそ全体の1割、惜しいのも入れても2割というところです。つまり8~9割の大使は思考停止のモデになっているのです。見学生徒を連れている場合は、「どの国が有意義な発言をできているのか、どうしてそう思うのか」という問いを与えておいて、生徒たちに説明をさせます。少しずつそのようなことを積み重ねていけば、論点の優先順位やグルーピングの意味が分かるようになりますし、自分たちがモデで何をしたいのか、どのような発言をするのか、ということも分かり、スキルアップしていきます。

10 アンモデのゴールとアウトカム

毎回のアンモデに際して、40分（延長入れれば50分）の中でそれぞれが何を達成するのかをペア内で共有しましょう。簡単に言えば目的意識を持ってアンモデに入ることです。「40分で私はこういうことを目的に交渉を行い、こういうアウトカム（成果）を持って帰ってくる」ということをお互いが確認し、そのゴールを達成するために40分の中で何をするのか、ということを確認にするのです。そしてアンモデ中やアンモデが終了後（スピーチが始まるまでのわずかな時間、モーションを挙げている時間、モデの時間）に、それぞれのフィードバックやアウトカムを随時共有し、また次の行動について、ゴールとアウトカムを決めていきます。ダブルシングルの箇所で「事前のシミュレーションやアンモデ終了後の確認、ペア内での相違点の洗い出しが通常よりも圧倒的に大切になります」と述べましたが、まさにこのことです。お互いがゴールとアウトカムを事前に共有し、そして別々に動いても調整できるだけ事前シミュレーションをしていること、そして相手を信じて動くことが重要なカギです。

11 クリップ型交渉 vs 輪ゴム型交渉

交渉の機能と価値を高めるためのカギは「多国間交渉」と「多面的交渉」です。この2つは言葉は似ていますが、別のことを表しています。しかし、2つの交渉は表裏一体でもあり、それらがうまく回るといろいろなことが実現できます。これにはテクニックもあるし、動き方もシミュレーションがあるのですが、それらは次項に具体的に述べます。

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

多面的交渉は複線の可能性を担保しながら、国と国を結ぶ交渉をいくつも仕掛けていくという



ことです。私は交渉や外交を「輪ゴム型交渉」とか「クリップ型交渉」というように名づけています（私が勝手に作ったコンセプトと言葉です、言葉だけで大それたものではありません）。輪ゴムはグループを1つにまとめるときに使います。グループが大きくなればなるほど輪ゴムを広げる力も必要になります。相当力がないとできないし、その交渉スタイルだとどこかで他国と主導権争いをバチバチでしていかななくてははいけません。一方、クリップは個々をつなげる道具です。図のようなクリップです。みなさんもこういう風につないで遊んだことがありませんか。

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

12 多国間交渉と多面的交渉にむけて

多国間&多面的交渉は生命線です。多面的交渉、多国間交渉には様々な戦術やアプローチがあります。テクニックも含めて、基本をいくつか紹介します。

1対1の交渉時間を短くして、複数の関係諸国を集める

初期のアンモデで、特定の国と1対1で話し込んでしまうことは避けなくてははいけません。そ

のために、交渉が難航しそうな場合は、重要視する論点や国益を簡単にヒアリングし、すぐに第3者を入れた多国間の議論に引き込みます。例えば、「それならこの国も似ていると思うから、一緒に話してみよう」とその中間点に立てる第3者のところに連れて行き、一緒に交渉を始めます。クリップ型交渉はグループを1つにまとめるのではなく、国と国をどんどんつなげていくことが重要です。そのために、なるべく多くの国とコンタクトを取り、できるだけ多くの関係性を築いていくために多国間交渉を行います。また、時に2対1といった数的優位をうまく利用するという目的があります（つまり第三者といっても、なるべく自国に都合の良い議論になる相手を加えていくのがベストです）。1対1の交渉時間はファーストコンタクトにとどめて、そのあとは常に複数の国を巻き込んでの話し合いを仕掛けていくとよいでしょう。いつの間にかほかの国が入っていたなんて場面も作っていきます。

交渉のテーブルに載らない相手には、お互いの国益整理をしてクリップだけを付けておく

交渉はうまくいなくても、相手にとりあえずクリップだけはくっつけておきます。グループに入れ込めない国、交渉が折り合わない国とも積極的に話をして、どこが合うのか、どこが合わないのかを判断をしていき、相手に整理して提示します。「ここここを整理すれば、コンバインのときにすり合わせていけるかもね」という形で、接点を積み重ね、後の交渉につなげていきます。これを地道にやることで、コンバインファシリテーターとして圧倒的な役割を後々果たすことができます。

外交は総論だけで勝負。各論は内政もしくはパートナー国に任せる

外交は大枠合意だけにとどめ、なるべく各論の議論はしないようにします。どんなに近い立場にあっても細かい各論は必ずぶつかります。特にアウター、ミドル、アウトレンジのグループに仕掛けていかなくはいけない外交はそれだけ交渉も難航します。そこで各論にまで入り込んでしまうと足止めされてしまいますよね。本小さい交渉を積み重ねていくことに意味があるので、コストパフォーマンスを落とさずに回していくことが重要になります。ですので、外交は、特に前半は総論ベースの交渉で、コンバイン局面からどんどん細かい議論を入れていくことになります。

グループ内でパートナー国を作り、「納得させる」側の役割を増やしていく

例えば自分がDRの中心にいるときに、他の国が途中から加わったとします。途中から入った国にも説明や交渉をしないとイケない、でも自分は今DRを仕切っている、、、そういう状況ならどうしますか。（もちろん総論合意はできるだけ外交が取り付け、説明しながらグループに引き込んでいきます）。自分はDRを仕切っていて、手いっぱいなので「パートナー国に途中参加の説明をお願いする」ということが普通は答えとして挙がってくると思います。もちろんそれでいいでしょう。しかし、本校でシミュレーションしているもう1つの動きは「あえてDRの中心を他国にスイッチしてもらい、自分がアウターグループをまとめに行く」というものです。「常にDRの中心にいないといけない」、「DRの中心は譲りたくない」という虚構と自分中心精神を捨て去り、

信頼してパートナーに任せるということです。

この行動を納得度という観点から考えてみましょう。交渉のゴールは納得の質と量を高め、納得度を高めていくことです。「納得する当事者」を増やしていきたいわけですね。でも、「納得する側」ではなくて、自分たちと協力して「納得させる側の当事者」が増えるともっと強いグループになれると思いませんか。自分一人が納得させて、周りが納得していくより、自分以外にも「納得させる側」を担ってくれる国がどんどん増えていけば、より主体的に、より拡散的に交渉ができます（そこは役割の振り方ということも練習しています）。そして「納得する側」よりも「納得させる側」の方がより責任感を持って会議行動を遂行してくれますし、がっちりタッグを組めるはず。ここで言いたいことは、「DR の中心にいる」というのは、実は必ずしも「グループの真ん中に立っていること」ではなくて、「グループの交渉力の輪を波及させ、納得度を高めるプロセスの真ん中にあること」だということです。

グループ内で複数の核を作り、グループ内コンバインをする

グループの仕切り方は1極集中である必要がありません。パートナー国と分担して、2つ、3つの小グループに切り分けていてもいいわけですね。前に「シングルで動く」の箇所で「自国内でコンバインをする」という考えを書きましたが、同じようにグループ内で小コンバインをしていくこともできます。雑多に全体で一気に議論を行うよりは、むしろその方が効率的に各国の国益を整理していくことができるでしょう。グループをまとめることはあくまでも DR の価値を高める手段であって、ゴールではありません。「1 つのグループとして議論しなきゃいけない」という虚構は捨て去りましょう。クリップ型交渉、スモールベースボールというのは「グループという固定概念」を破り、ゴールとビジョンに合わせて小さい交渉を積み上げていくことです。状況に合わせて、グループの在り方も柔軟に考えていけばよいのです。

より良い大使として

昨年の全日大会で最優秀賞を取った他校の生徒に、過去にアドバイスを求められたときに最後に送った言葉です。

「心は熱く、頭は冷静に、態度と言葉は柔らかく、交渉は強気に、そして判断はドライにロジカルに」。

13 スピーチ

「話す」ではなく「伝える」 相手に届くスピーチを

スピーチの基本にして最重要の原則、「分かりやすく、堂々と情熱をもってメッセージを伝える」です。とにかく「話す」という意識ではなく「みんなに聞いてほしい」「これを伝えたいんだ」というメッセンジャーとしての思いで、語りかけてください。スピーチの中身を考える最重要のバ

ースは「どんな内容を入れるのかではなく、どんなメッセージを伝えたいのか」という視点です。模擬国連は議論の日数もスピーチの時間も限られているので、スピーチにもどうしても戦略的な内容ばかりが目立ってしまいますが、会議場の演題で何を話し、どう伝えるのか、それぞれ大使の品格と手腕が問われる場面です。

ダメ出しをするスピーチ

私がダメ出しするスピーチが2つあります。8割以上のスピーチがこの2点でひっかかってしまうぐらいで、皆さんの中にも当てはまるものが多いはずです。

1つ目は、特に初心者や中級者によくあるケースですが、「自国の国会演説で話せよ」という趣旨のものです。PPPの要点を英語に直しているからそうなるのでしょうか、自国の課題、自国の状況、自国の課題解決に終始しているものです。相手からすると「他人事」です。

次に、なぜ国際社会で協力して解決する必要があるのか、なぜ国連で協力して解決に当たらないといけないのかを訴えておらず、その点で納得度の低いものです。ある会議で「この問題は国連主導で解決すべき」というメッセージを訴えた大使がいて、中身だけをとると70点を与えられるものだったのですが、「国連主導」と言いながら、なぜ「国連主導」なのか、なぜ「世界全体の課題なのか」を説明していないためにその言葉だけ浮いてしまったというケースがあります。スピーチの意義は、メッセージを世界に届け、自分たちの解決策の納得度を上げ、価値を高めるように訴えかけることです。その観点から、「国際社会に訴えかけるべきメッセージ」を発しましょう。

どのようにメッセージの価値を高めていくのか

上記のダメ出しから考えてみましょう。ポイントは「自分自身の課題解決がみんなの課題解決になる」ようにメッセージを発し、「いかに自分たちの解決策が全員の利益になるのか」ということを提示するということです。そのために、自分の課題（もしくは相手の課題）と社会全体の課題のつながりを構築しなくてははいけません。これはあらゆる課題解決において共通します。自分のことだけ本当はやっていたいというのが本音ですし、逆に自分事であれば真剣になります。だから、「自分事＝全体のこと」「私たちのDR＝みんなに利益のあるDR」という提示ができればいいのです。

そしてもう1つは「なぜ国際協力が必要なのか」ということをしっかり伝えるということです。「これは内政マターではないんだ、支援する・されるという関係性でもないんだ。みんなで国際協力して、こういう解決をしていくことで自国の問題も解決できるし、世界の問題も解決できるんだ」としたいわけですね。

最後に

ずいぶん手の内をさらして大丈夫か、と思われるかもしれませんが、皆さん一人一人がここまでの内容をどう読んで、どう考え、どう活かし、成長していくかが大切です。また、ここでイメージ共有したぐらいで真似できることでもないし、自分なりのアプローチを試行錯誤の中で見つけていってください。

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

最後の最後ですが、私がいつも進路講演やグローバル講演、そして今や学校説明会でも合言葉のように伝える言葉を送ります。

想像以上に君は変わる。

君たちの可能性は本当に無限大です。心からそう信じています。自分の可能性にフタをしたり、枠に押し込めるのはやめよう。今想像する未来の自分をはるかに超える成長と変化が君たちには待っています。可能性を爆発させよう。ただし、それを爆発させるのは君たち自身です。がんばってください。

Merry Christmas.