

訓練の最初の星印、基本的臨床技能に限るという条件付けがありまして、これはどういう意味なのかを教えてくださいたいという質問なんです。

というのは、シミュレーション教育というものが、何かしら全体で理論的に、部分的に学ばんじやない、実務のケースの全体というものを志向しているのか。シミュレーションをする中で指導者が分析的、分解的に指導できるということを目指しているのかということにも関わっているように思いますので、ここで基本的臨床技能に限った理由を教えてくださいたいというのが質問です。

宮下 基本的臨床技能というのが一体何なのかということだと思いますけれども、それぞれ固有のものがあると思います。規準がありまして、いくつかの段階付けがしてあります。第1段階というのは、それを患者さんに行っても、それほど大きな害がないということです。それから第2段階は、十分な注意をして行えば、それほど問題はないもの、あるいは指導者の監督の下であれば行っても許されるだろうというものですね。最後は、指導者がついていても、学生などでは絶対やってはいけないという危険度が高いものになります。

シミュレーション教育というのは、結局はそれを行うための前段階ですから、すべてものを網羅しているわけではありませんで、そういった第1段階、あるいは第2段階のうちのごく1部という領域に限ってシミュレーション教育が行われているという意味でここでは使ったのです。具体的に言いますと、薬剤を注入するのは医師でないといけません。看護師でもいけません。

ん。ライセンスが必要になるわけです。静脈から採血するのは学生にやらせてもいいだろうということになっております。その前段階としてのシミュレーション教育が必要になってきます。それから、動脈から採血しなければいけない場面もあります。その場合は、静脈ですと放っておいても血液止まってしまう、あまり被害はないのですけれども、動脈から採血したときは、ちゃんと止血をしないといけないわけです。そうすると、ちゃんと医師の監督下でないといけないということになります。それは、実際は完全なシミュレーションはできませんけれども、同じようなことはシミュレーターで訓練はできます。このように技能項目を限ってのシミュレーション教育という意味でございます。

司会 どうもありがとうございます。第2部のパネル・ディスカッションのところで、いろいろ論点というものがあろうことが甲斐先生の大変示唆深いまとめで指摘されていたと思います。倫理、論理、技術について、法学と医学でやはり共通した課題、そして共通した学問としての、あるいは実務家としての課題というものを抱えているなというふうに思いました。ここで10分間の休憩をとりたいと思います。

第2部

法曹養成における 先端的シミュレーション教育の取り組み

第1報告

模擬依頼者 (SB) の活用と バーチャル・ローラー による法実務教育

関西学院大学の勲徳的バネ・メソッド

亀井尚也

関西学院大学
法科大学院教授



からの他の報告と比べて、字ばかりだと思ひまして、これはいかんと。字のどころはできるだけ飛ばして、途中でビデオを見ていただいたり、他のものを見ていただいたり、そういうものを混ぜて進めていくようにしたいと思います。

最初のほうのシミュレーション教育の意義のあたりは、菅原先生のご報告等もありましたので、簡単に済ませたいと思ひます。ここに書いておきますように、実務科目というのは、必ずしも知識を教えることが目的ではない。むしろアウトプット型ですね。法を使うということに興味がある。法を使ひながら思考するという科目です。

司会 それでは第2部に入ります。第2部は、「法曹養成における先端的シミュレーション教育の取り組み」というテーマ設定です。まず最初に、関西学院大学の亀井先生に、「模擬依頼者、シミュレーション・ローラーの活用とバーチャル・ローラーによる法実務教育」についてお話をいただきます。

亀井 ただいまご紹介をいただきました。関西学院大学で実務家教員としております。パワーポイントのレジュメを用意しておりますけれども、私のレジュメは、先ほど

ただし、その場合にプロブレム・メソッドと言われるもの、仮想事例を使った場合でも、ペーパーの形で事例を与えて、何らかのものを起案させるとか、考えさせるといふようなことは、割と一般的に行われております。法曹倫理教育でも単なる講義をするのでなくて、事例を考えさせるということは割合よく行われていると思ひます。これはもちろん理論を深めるということには大いに意味があるわけですが、限界があることは間違いないですね。1つは、事案が次第に動いていく立体的に欠けることです。ペーパーになったものは、それに対するとりあえずの答えを考へるということに

模擬依頼者(SG)の活用と
バーチャル・ローラーゲームによる
法実務教育

～関西学院大学の創設的シミュレーション～
同法科大学院教授 舟橋士
亀井尚也

1/16

- 1 実務科目の特徴
- 1 知識を教えるインプットは目的ではない
 - 2 法規範→事実の順序＝法の理解ではなく、
事実→法規範のプロット形式＝法を使う
3 授業は法律基本科目以上に思考訓練の場である＝正解はない

2/16

- 2 実務科目の大まかな色分け
- (1) 問題解決能力を涵養するためのプロブレム・ソルビングと授業を主に用いる演習型科目
民事裁判実務、刑事裁判実務、法曹倫理など
* 意義：具体的なケースに法を使いながらスキルアップし、法的思考や法曹倫理についての問題意識を築めていく
 - * 限界：
① 実案が動いていく立体性に出ける
② リテライの不足(ケースに生の人間が出てこない) 法曹の倫理観や役割は自分で突きつける体験を通して獲得される

3/16

なってしまうわけですね。時々刻々事案が動いていくことにはならないのですね。

2番目が、何と言ってもケースに生の人間が出てこないことで、リアリティに欠けるということがあります。法曹になるというからには、法曹の役割や倫理観は、やはり自分でやってみる、自分に物事が突きつけられるという体験を通してでないと、本当には得られないのではないかと、こういうことがあるかと思えます。

この2つの限界を克服するものとして考えられるのが、臨床教育と言われているのですが、その中で代表的なのがリテラ・クリニクですね。これは想像していただければわかりますように、事案が動いていく。事件を受任することになりますと、ますますそうですね。しばらく依頼者の方が事案と格闘しなければいけないということがあります。それから、もちろん生人間の人間が出てくるということがあります。緊張感が最大の特徴であるといっているかと思えます。そうするとシミュレーションというのは、どういう意味があるのかということになります。クリニクはこの2つが文字通り体験できるということですね。

ただし、クリニクというのは限界がある。3つぐらいあるかなと思います。ケースが限定されるということ。少数の学生でないと履修ができないという問題。それから、非常に大事なことですけれども、フィードバックというのが、もちろんクリニクでも学生が取り組んで、教員と一緒にいるいる事例について振り返ることをしますけれども、事件の当事者を入れた

フィードバックというのは、なかなか難しいということがあるわけです。生の依頼者ですの、今日の相談はどうでしたかとか、コメントを求めるわけにはいかない。それから、事例の中で動いていく中でどんなことを考えたかというのは、当事者にそんなことを求めるのはなかなかできないわけですね。

しかし、シミュレーションであればそういったことができるのです。模擬依頼者を使ったシミュレーションでは、そういうことができることにはなるわけです。それからケースのコントロールがクリニクでは不可能であるということがございます。

シミュレーションは、この限界を克服する科目となりうるのですが、もちろんリアリティという点ではリテラ・クリニクのほうが優るといえることなので、いかにしてリアリティがあつて、かつシミュレーションの特徴を生かしたことができるのかを考えてきたということです。私たち関西学院大学ではそれを追求してきたということで、市民の模擬依頼者を活用する取り組みをしてまいりました。

その辺が前置きですが、関西学院ではこの科目だけではありません。民事ローヤリシブというふうな科目以外にも、模擬裁判にも模擬依頼者を活用したりもしております。それから1年生でも基礎的なところを勉強する段階ですけれども、実験的にシミュレーションを取り入れております。

ここで紹介するのは、民事ローヤリングという授業をやったことです。ここだけが私のレジュメで給があるところですが、要するに学生が5人ずつ4つのグループに

2 実務科目の大まかな色分け

- (2) 臨床体験を主に用いる実習型科目
クリニク・ローヤリング(シミュレーション)など
* 意義：
① 実案が動いていく立体性がある
② リテライである(ケースに生の人間が出てくる)
* 限界：
① 緊張感のなかでケースを取り組むことを通じて、創設的(問題解決能力を養い、法曹の倫理観や役割を定着する)

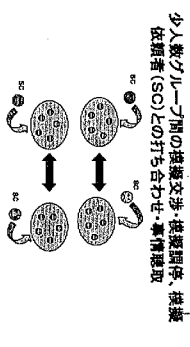
4/16

2 実務科目の大まかな色分け

- (2-1) リテラ・クリニクは、緊張感に満ちたインパクトは最も大きいですが、限界もある。
ケースの数が限定される→多くの学生の履修が困難
・ 当事者を入れたいケースが入りかねる
・ ケースのコントロールが不可能
- (2-2) ローヤリング(シミュレーション)は、この限界を克服する科目となります。
- 市民の模擬依頼者(SG)を活用する関西学院法科大学院独自の「シミュレーション」教育

5/16

3 関学の民事ローヤリングの実践例



6/16

3 関学の「ローヤリング」の実践例

- (1) 情報・資料は模擬法律事務所ごとに別々
- (2) 学生弁護士による資料収集方法
→ 書証や取寄書類は教員が持っており、求めに応じて出す。
- (3) 事情聴取から事実関係への流れ
事情聴取→受任→事実調査→法的検討→内容証明の交換→方針説明→交渉→打ち合わせ→再交渉→調停(打ち合わせと調停期日を交える)→関係条項起草

7/16

3 関学の「ローヤリング」の実践例

- (4) バイコン・ツールの導入
① ローターA内のやりとり
② ローターAと官公庁とのやりとり
③ ローターA間のやりとり
→ 以上は依頼者にはわからない
④ ローターAと依頼者とのやりとり
⑤ 教員と依頼者とのやりとり→ ローターAからはわからない
・教員はすべてのやりとりを見ることが出来る

8/16

3 関学の「ローヤリング」の実践例

2004年度の取組と反省点

- 模擬交渉専門家… 中小業者の模擬調停交渉
- 模擬調停専門家… 熟年夫婦の離婚事件
- 模擬依頼者はプロの俳優

反省点1: セロ・サ・シ型事案による温度の競争
反省点2: 模擬依頼者を交えたコーナー・イベントの不足

9/16

分かれているということですね。SCは模擬依頼者、Simulated Clientですね。模擬依頼者がそれぞれのグループに1人ずつ来るということですね。この矢印は、結局このグループとこのグループが交渉するということです。同じ事例で違うグループでやるということですね。同時並行的に2つの交渉が行われるというふうなことがシミュレーションであればできるわけですね。生の事例ではこういうことはありません。

そして、やり方として情報や資料は、もちろん模擬法律事務所ごとに別々に与えるということですね。情報を共有することは実際の事例ではありません。

それから、学生弁護士が何らかの資料を収集しようとしたときには、実際の書証とか、取り寄せ書類というようなものは、最初から与えないで教員が持っておく。例えば登記簿謄本のようなものであれば、学生が法務局に取り寄せを出してきますというのを教員に向けて出すということですね。教員が、それではということで法務局で登記簿謄本を出してあげるといふようなこともあります。あるいは、依頼者の人が持っているということもありますね。そういう場合は、依頼者の人にももちろん渡しておきまして、弁護士からこういうものがありますかと言われたら、その依頼者の人が今度持つてくるというふうにするわけです。持っていないものを、時々持っていないかと言われたりするので、当然持っていないおかしくないものを言われた場合には、慌てて教員が次の授業までにつくり直すこともございます。

流れがその下に書いてありますが、特徴は交渉とか調停という場合に、学生同士

交渉は1つの場面ですけれども、その前後があるということですね。事情聴取、それから引き受けるということもあります。それから、学生自身ももちろん検討する、調査をするということもあります。間には内容証明の交換とか、あるいはいろんな起案のようなものも実際に取り交わすということですね。適宜その間に打ち合わせをしながら進めていく。例えばこういうふうな交渉を経て調停をやった調停が成立するというふうな授業ですと、その間に何度も何度も模擬依頼者と学生が打ち合わせをいたします。ですから、本日の事件のようにはやるわけですね。単に事実を聴き取るだけでなくて、学生が状況を報告して、場合によっては説得をするということですね。本日は調停まで行って成立するかどうかかわからない。生の事案と同じように進みますので、非常にコメントロールは難しいですね。授業としては、大体これだけのことをたくさんやりますと、5、6回ぐらいかけてやるということですから、事件が2か月ぐらいかけて解決していくという感じですね。

それで、いまのような例えば依頼者と弁護士との間のやりとりとか、ローテーム内で弁護士同士がやりとりをするというふうなことについて、情報をコメントロールしないといけないわけですね。実際の事例でもそうですけれども、例えばローテーム内のやりとりは、依頼者にはわからないわけですね。弁護士事務所内ではいろいろな検討をし、今度依頼者をどう説得しようとか、そんなことを依頼者がわかってはいかないわけですので、そういうやりとりを、もちろん集まってやることもありますが、

3 関学の「ローヤリング」の実践例

2005年度以降

- 依頼者から交渉・調停へと進んでいく連続事案
- 事案は「バイコン」型… 親族間の土地・建物の共有関係と遺産分割からなる事案
- 模擬依頼者には「バイコン」のノウハウを持つ「Simulated Patient」をSCとして活用
- SCが加わることによる緊張感と高い教育効果

10/16

4 SCの入るシミュレーションの特徴

- (1) 医学教育での経験(SP=医療面接実習における模擬患者が「バイコン」にシフト)
- (2) 特徴:
 - ① リテラリイの高い経験一貫感を生む
 - ② 市民の立場からの「バイコン」が構築される
 - (3) ローターA学生にとっての意義
 - ① 親での知識でない「アウトプット」型教育
 - ② コミュニケーション能力の涵養、専門職の責任の自覚をリアルに伝える

11/16

4 SCの入るシミュレーションの特徴

- (4) SCの養成
市民によるSCの養成講座の中で、模擬依頼者を演じる心構え、学生への「バイコン」の方法の実践訓練

*SCの2つの重要な役割

- ① ケースの人物役を演じ、その中で反応する。
・「バイコン」をしながら具体的な指導する。
・事実がはっきりバイコンにわかる。
・詳細しない

12/16

5 1年生でのシミュレーション教育

- ▼民事事業を使った未婚者1年次のシミュレーション教育の実例
- ・食費1…ウララのホステスによる担当顧客の飲食代金の立替払い
- ・事業2…「寛げ人の借債不還と買貸借解除・明け渡し」の自力救済

13/16



学生ですから、ネット上でやりとりをすることができたらということで、ツールを開発しているということです。

ローフレームと官公庁とのやりとり、法務局、裁判所とのやりとりもあります。それからローフレーム同士の内容証明をやりとりするとか、そちらのほうはこういうものを持っていないのか明らかになってほしいといった要求をすることもあります。そういったことは依頼者にはわからないようにしてやるということです。

14/16

5 1年生でのシミュレーション教育

- ・結果の総括
- (1) 働き取り、法情報リサーチ、資料、法的説明とも2年生以上に決まらせない
- (2) 法律初学者への有効性の確認
- 法的知識→法的思考力→実務的訓練との段階論に対する生きた反論
- (3) 法律知識の段階に合った教材作成の工夫



相手のほうの依頼者とかローフレームには絶対わからないようにしておかなければいけない。ローフレームが依頼者に報告をするのも、会って報告するのがありますけれども、メールのように、要するにパソコン上で報告書を送るということもやらせたりしています。それから、その下の教員と依頼者とのやりとりというのがありまして、教育上そういうルールをつくっているということができます。

6 実務科目をめぐる現状と展望

- ★臨床科目を法科大学院で大きく発展させるために
- ・理論と実務を架橋する教育機関で行う意味の確認
- ・臨床教育は単なる実務訓練ではない。実務の理論化とあるべき実務家像の探求である
- ・様々な臨床教育の実践と成果の交流の必要性
- ・法曹の継続教育とのつながり



15/16

つまり、教員はオールマイティでありまして、ローフレーム内の協議の様子とか、あるいはローフレームと依頼者とのやりとりは、全部見ておられます。双方の当事者の全部のものを見ておまして、教員は大体こういうふうなところのグループはなっているというのかわかるようにしてあるわけですね。依頼者にはもちろん、最初からこういうところをこだわって役割というふうなことを言っておくわけですから、学生の力量によって進行が違ったりいたしますので、そこは教員がそこそこの裏で依頼者に、学生の言うことをここで聞いてやっってくださいとは言いませんけれども、

少し軌道修正をして、この点のこだわりを、場合によっては学生の言い方によっては少し柔軟に切り替えるということも対応してくださいとか、そういうことを裏でやるというふうなことをしています。

ちょっと見にくいかもしれませんが、もう少し図のようにしたものがこんなようなものです。これは業者が頼んでパソコン上の1つのネットワークのツールみたいなものをつくっているわけですが、事務所にはそれぞれページを開けるようにして、他のグループのマイページを開けられないようにすることですね。システムそれぞれが独立したページになっているようにすることですね。クライアントと事務所との対話というのが1つあると。事務所内の共有施設とかそういうものがあるとか、それ以外に起案の提出というものがありますので、それは実際に使うのであれば、1人ひとりに全部起案をさせて、教員に提出させるというふうな課題を提出させて、教員が添削して返すというルールもつくったりしています。ちょっと工夫をしているということです。

どんな事業をやったのかというのを詳しくは紹介できませんが、最初のうちは、要するに事業とか教材をどうするか1番大きな問題として、最初のあたりは私たちも試行錯誤がありました。プロの俳優を使ったりしておりました。お金をたくさん払っていたのですが、いつまでもプロの俳優は使えないということで、だんだんと市民の模擬依頼者をお願いするようになってきたということが1つあります。

それから、交渉の事業というのを、これは仲介業者を飛ばして不動産の取引をした

参考文献(抜粋)

- ・「シミュレーション教育の意義と実践」(自由と正義) 2005年6月号
- ・「法科大学院におけるシミュレーション教育の成果と課題」(ローエスケーレ研究) 2006年
- ・「法科大学院における臨床法学教育の意義と課題～実務家の立場から～」(法律時報2007年2月号)
- ・「シミュレーション教育の手本と教材の開発について」(民事法曹を育てる関西法学城大学出版会、2007年)

16/16

と。みなし報酬請求というようなケースをやったのですが、お金の請求の事業をやりますと、学生はとにかく論争して相手に勝とうとするのです。いかに判例に自分のほうの考えが合っているかとか、相手の考えが間違っているとか、そういう論争をしていつまでも解決をしないということがあるものですから、反省をしまして、もう少し内容をゼロサム型ではなくて、ウインウイン型にしようという工夫をしたり、それからフナードバックというのが置初はできない。プロの俳優ですから、フナードバックなんていうのは全然できないわけですね。ものを演じるプロではあっても、あとの振り返りとか、そんなことはできないということです。

それ以外の年からは、事例を簡単に、先ほどの宮下先生の報告にありましたような模擬患者のグループに私たちも接触をしまして、今度は模擬患者ではなくて模擬依頼者をやらせませんかと言ったら、やりやすさというところでやってくれまして、そこから始めたということです。しかし、

その人たちも模擬患者が本業ですから、今度では自前の模擬依頼者を私たちの手で人を集めて、養成講座をやって、そういう人たちをブールするという事になってきました。

少しだけビデオを見ていただくということでもよろしいでしょうか。このウイメンズ型の事例で、親族間の事例ですが、弟と兄の共有の土地の上に兄名義の家が建っていて、兄名義の家に弟が住んでいるという事例で明け渡しを求めると。土地の共有はどうするとか、そういうような感じの事例です。

—ビデオ上映—

時間の関係もありますので、本当に走りだけを見ていただいたぐらいですけれども、最初は聴き取りをして、だんだんと打ち合わせっぽくなっていると、そんなような感じですね。もう少し取得するような場面も見ただければよかったのかもしれないね。

このSC、模擬依頼者の入ったシミュレーションの特徴は、もちろん医学部教育のSPにヒントを得たのですが、リアリティが非常に高いとことがあります。私たちがお願いしているSCの皆さん非常にやる気まんまんで、どんなシナリオもすぐに覚えてくるといふ感じの人たちばかりです。早く授業で活躍したくて仕方がない、待ちに待っていると。とにかく空でいくらでもいろんなことを言ってくれるという感じなので、学生も本当の人が来ているように思われますね。終わってから、あの人は何者ですかと、そんな感じですよ。

それからフイードバックですね。終わってから必ず今日の相談の中でどういふふうなやりとりの中で自分はこんなことを思いましたということを言ってくれるということがあります。学生にとってはやはり非常にアクトブット型の教育、緊張感のある教育の中で、やはりコミュニケーション能力も増しますし、専門職の責任というものも非常に考える機会になるということがあるかと思えます。

それから、いまSCの養成ということを言いましたが、単に役割をやってくださるということだけではなくて、学生へのフイードバック方法の養成講座を開きまして、訓練のようなことをやっています。つまり、2つの役割がありまして、ケースでの人物役を演じるのですが、その中で学生のパフォーマンスに従った反応をするということが1つです。それから、フイードバックですが、これはなかなか難しいのですね。3つほど気をつけてもらおうと言っています。あれもこれも言っても学生にはわからないので、ポイントを絞るといふことと、それから事実に沿ってフイードバックするということですね。つまり、教員の代わりをするわけではないので、弁護士はこうあるべきだというようにことを言ってもらっては困るということですね。今日の打ち合わせの中でこういうやりとりをされたときに、自分はこういうふうな心が動いたとか、そういうことを言ってもらうことに意味があるわけですね。これは教員には言えないことなので、そういう役割を果たしてもらおう。

したがってSCは評価をしない。学生の評価をする役割ではありません。評価をす

るのは学生が自分で評価をするし、教員がまたそれ以外のこと、あるいは法律的なこととはコメントをするというふうな役割を分けているということですね。極めてくださるということはいつも言います。まず最初にこういうところで自分は心が動いた、これはよかったということと、それからもう1つ、強いて言えばこんなこともやってもらえる、自分としてはもつとホッとしたとか、そういうコメントをしてくださいというふうに言っています。

ちよっと時間もきましたので、この辺は飛ばしになりますが、いまのビデオは2年生でしたが、1年生でも基本的な法律はある程度学んでおられますので、法律相談の実践のようなことはやっておりまして、やらせてみると1年生も2年生も3年生も別に変わりません。1年生のほうがしつかりしている人がいたり、それはグループによります。法律的な力も1年生は劣っているからだめだとか、それは全然ないですね。本当にリアルな体験をすれば、学生は必死で物事を調べてきて説明しようとしています。そういう点では学年を問わないというのが実感です。ですから、初学者にはこういうことはできないということはないというのが私の実感です。

最後に、こういうことをやる意味、法科大学院における意味ですが、単なる実務訓練をしているのではないということですね。つまり、市民の人がフイードバックをしてくれることによって、私たちが勝手にこういうものが弁護士の姿としていいんだというふうな思っているのが正しいのかどうかわからないわけですね。依頼者の人が実際にどう受け止めているのかを言っても

らうことによつて、こういうことを法律家は気をつけていかなければいけない、考えていかなければいけないのだなど。自分が言っていることが通じているつもりでも、意外と通じていないとか、こういうことは意外と通じるんだとか、そういう法律家のあるべき姿を探求するのに、こういうシミュレーションのやり方は、それはそれで大いに意味があるのではないかと思えます。これは1つの例にすぎませんので、いろいろなやり方、局面があると思いますので、意見交流をどんどんしていければと思います。

これは別に法科大学院の教育に限らず、弁護士になつてからの新人弁護士の教育にも全部使えることになるのではないかなと。こういったことがむしろいままでの弁護士の研修にも欠けていたのではないかなという気がしております。

この画面は参考文献で、私がいろいろ書いてきたものを挙げさせていただいたというところでございます。時間長くなって恐縮ですが、以上です。ありがとうございました。

司会 亀井先生、どうもありがとうございます。

いまの亀井先生のご報告に対しまして、法政大学の中村芳彦先生にコメントをいただきます。

中村 法政大学で実務家教員をしております弁護士の中村と申します。

私は、ちょうど2000年のときに司法研修所で民事弁護教官をやっています、研修所では、その年にはじめて法律相談のロールプレイをカリキュラムで取り上げて修習生にやってもらうことになりました。

いわばコミュニケーション教育の初年度にたまたまあたり、それから7年という歳月を経て、今日の菅原先生のデータベースの活用のお話、それから亀井先生の模擬法律事務所のお話、といういずれも先端的な動向をお聞きして、非常に感慨深いものがあります。コメントは、個人的なものになってしまいかも知れませんが、お許しいただいて、そもそもコミュニケーション教育の意義みたいなところから、取っかかりとしてお話をさせていただきたいと思えます。

今日のお話ではコミュニケーション教育というのは、臨床場面での本格的な教育に対する導入、あるいは橋渡しという位置付けがされている、いまの亀井先生の報告でもリアリテニを持たせるため、緊張感を持たせるために、模擬法律事務所というものをとお考えになったというお話でした。そういう流れの中で、データベースといった最新のIT技術を駆使した教育、あるいは多元的な方向性を持った模擬法律事務所という構想は、非常に新しい画期的な試みな訳ですが、その基本コンセプトがどこにあるのかという点を詰めて考えておく必要があるのだからと思います。例えば、それは単にリアリテニを持たせるためだけにどまるとは、あるいは少し違和感を感じる次第であります。むしろ、もっとコミュニケーション教育というのは独自の積極的な意義があるのではないかと思いますし、そういう位置付けの中でデータベースや模擬法律事務所の活用という工夫もはつきりとした意味を持つてくるのではないかと思います。

そのような前提で、亀井先生のご報告に

関して若干コメントさせていただくと、リアリテニを持たせるという以上に、いまのお話で特に感じさせられたのは、やはり相談とか交渉とかADRというふうな一連の手續の流れに即して、学生が学べる世界があり、そういう多様性を持った手續の展開のあり方を習得できる機会がある。それから、Simulated Clientを使うことによって、いろいろな感情的な問題にも対峙する機会が提供されることで、法的な規範だけではなくて、多元的な視点を持った形で学生が事実にあたることのできる。さらにそこから、交渉とかADRとかへと展開していく。あるいは役所に問い合わせたり、内容証明を出したりというような多方向的に、いろんな人がそこに関わるといふことで、様々な人との間で対立や協働が起こってくる。場が動いていく。そういう機会というのはなかなか単線的な、例えば法律相談のロールプレイとかでは得られない、非常に大きな教育的意義があるのではないかと感じました。

それから、Simulated Clientの活用に関しては、やはりこれはどここの法科大学院でもというか、私も自分の授業でロールプレイをやっています、なかなかクライアント役を探してやるのに苦労しているのが実情です。学生同士でやらせるとか、あるいは若手の弁護士を頼むと、どうしても思考が法的なものですから、法律用語を使ってもあまり違和感なく、そのまま通り過ぎてしまう。そうではなくて、あくまで市民の感覚、利用者の視点に立った相談や交渉や調停を実施するために、こういうSimulated Client、前提としては医療における Simulated Patient があるのだと思

いますが、そういう存在が非常に大きいのではないかと思います。予算の問題を含めて、そういう役割を担う方をどうやってこれから育て、また広めていくかが、各法科大学院にとつての共通の課題であるように思います。

以上のような感想を持ちまして、そもそも、それではなぜコミュニケーション教育なのかということですが、これはまさに Simulated Client の存在に端的に表れていますように、最初俳優さんをお願いしていたということですが、結局そこで行われているのは1つの演技なわけです。そして、演技だからこそできること、演技だからこそ気づくことがあるのではないかと、うらうらと考えています。これは劇作家の平田オリザさんが、俳優というのは台本家が書いた言葉をあたかも自分が話す如くに話をしなければいけない職業だといふふうにおっしゃっています。例えば、そこではアクターナルトと言言葉が例として挙げられています。女子高生はアクターナルトなんて言わない。ワックとか、関西ではワクトとい

んですか、そういう用語で言う。無理にアクターナルトと言わずと、なかなかそういうふうにはセリフは言えない。結局そこにコンテクストとのズレといふのを実感するといふことだそうなんです。大事なことはいくつか、コンテクストのズレをまずは認めて、そこからコンテクストの接点を見つけていくことが、判話の成立のためには必要だと言っています。それは逆に言うと、そういう演技だからこそできる、違和感に気づくことが可能になってくるということではないかと思えます。

最近、面接技法とかが言われ、あるいは

ADRの技法トレーニングといったものが盛んに行われるようになっていきました。そういった技法教育の意義というものが、おそらく臨床教育やこういったコミュニケーション教育でも問われていくのだからと思います。その場合の技法の意味ということに関しては、これは早稲田の法科大学院の和田仁孝先生が最近言っちゃっしやることですが、技法教育というのは、技法の限界とその背後にある果たすべき理念の体得を目標としていることだそうなんです。

私なりに解釈して、具体的に言いますと、たとえば、アクター・リスニングの技法で要約というのがありますけれども、相談者の方がお話しされたことを一定程度お話しされたところで要約してあげる。これは調停でも使われる技法ですが、同じ要約という技法を使っても、それがクライアントにとつて、非常にこの人はよく話を聞いてくれているといふふうには感じられる要約と、非常にぎこちなく、わざとらしく感じられる要約があります。つまり要約という技法を使えばいいのではなくて、その居心地の良さ、悪さを体感できるかどうかというところにその技法の意義が問われてくるように思います。

それは逆に言うと、おそらくコミュニケーションだからそういう機会がある訳です。実験的に試みることができるといふことだからです。そして、事態の不自然さに気がつけるかどうかということが、実は1番技法教育の核心なのではないかと思えます。そして、その観点では、先ほど亀井先生が指摘された振り返りという手法が、非常に重要な意味を持つてくると思えます。まさに、コミュニケーションであるから振り返り

はできるので、なかなか実際の臨床の場面で振り返るというのは、先ほど亀井先生が指摘されたように、難しいものです。そして、そうした振り返りが行われることによって、学生だけではなくて、実は教員そのものも自分の思い込みみたいなものに気がつく機会として、コミュニケーション教育は積極的に意義付けることができるのではないかと思います。

法科大学院はよく理論と実務の架橋の場と言われますけれども、私はもう一歩踏み込んで、理論と実務の土台そのものを問い直す試みをしていく必要があるし、それができる場がコミュニケーション教育ではないかと日々考えています。

つまり、例えば面接とかADRというものをご想定したときに、どういう面接やADRのあり方を望ましいと考えるのか。それをやはりコミュニケーションの中から導きだしていくことも、一つの可能性としてあるのではないかと思います。これは先ほど亀井先生が最後に指摘されたところであり、もちろん、既存の実務を単に再現したり、あるいは実務の蓄積を所与のものとしてそれを学生に提供するのが、決して臨床教育やコミュニケーション教育ではないだろうということです。これまでの法学教育では、基本的に法規範、あるいは判例や法解釈という形で、あくまで他者の問題として自分と切り離された形でそこに存在し、それが個々の人に適用されるものという前提で学んできたわけです。そして、従来の弁護士は、やはり法律相談でも調停でも、そういう形での法の使い方を、知らず知らずのうちに当然と考えてきたのではないかと思います。しかし、そうしたやり方

には問題があることが、いま問われているわけで、そこを問い直す試みがやはりコミュニケーション教育には求められているのではないのでしょうか。例えば、先ほどの模擬法律事務所のような様々な人々との関わりの中に身を置き、その関わりの中でしかもかきされない事実、しかも複雑な感情や様々な動きがあるわけで、そういうものをしっかりと見つめ、臨床法学ならではのあり方を生み出していく場として、コミュニケーション教育を積極的に位置付けていくことが大事なのではないかと思っています。

最後に、少しだけお時間をいただいで、医療と法学との違いというお話が出ましたので、そのところだけ、感想をお話させていただきます。法律家は、医療と違い、当たり前のことですけれど、薬を使うわけではないし、手術をしたりするわけでもない。それは法規範であるとうと、あるいは社会常識であるとうと、あるいはいるなコミュニケーションスキルであるとうと、すべて言葉を媒介としながら、他者と関わる仕事であるわけで、そういう言葉の持つ意味は医療の場合以上に決定的に大きく、かつ重たいわけです。

しかし、残念ながらこれまでの法学教育、あるいは訴訟実務教育、いわゆる要件事実教育では、なかなかその中のごく一部しか扱うことができない、あるいはそもそも扱ってこなかった訳です。そういうあり方をもう一度考え直し、捉え直していく試みの場が必要です。コミュニケーションの中で様々なケースに学生が遭遇することによって、反省的に事態を捉えていく機会となり、また教員自身にとっても、そうし

た役割や機能があるのではないかと思えます。そして、その場合 Simulated Client や Simulated Patient との共通性、即ち利用者の視点みたいなところを基盤にすることも重要な意味があると思います。具体的には、医療の世界の方が、実は面接技法の研究や教育は、先ほどの OSCE のお話しのように進んでいるわけですし、より言葉の重要性が大きい等の法学における臨床教育の方が立ち遅れているように思われます。もともと内容面に関しては、即興的な要素が大きいのので、試験とかにはあまりなじまないように思いますが、既存の法学や実務のあり方に対して、コミュニケーション教育の観点から、その成果をもっと積極的に提言していく必要性があるのではないかと思います。長くなりまして申し訳ありません。以上です。

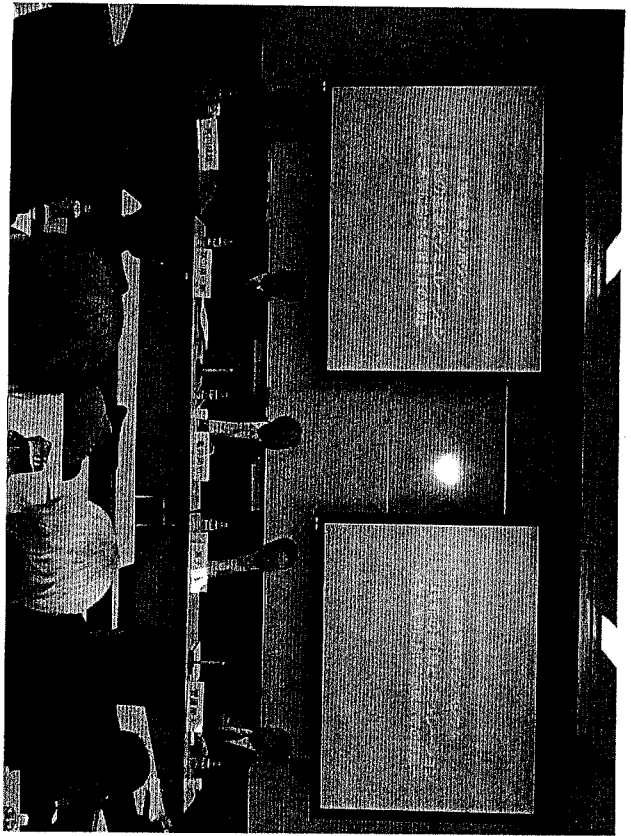
司会 どうもありがとうございます。コミュニケーション独自の意義という大変興味深いご指摘だったと思います。皆さんのほうから、1つあるいは2つの質問を受けたいと思います。いかがでしょうか。

参加者 亀井先生への質問です。私も先生が担当しておられる民事ローヤリングというのと似たような科目を担当している関係で、先生のやっておられるイメージももう少し伺いたいと思います。先ほどのSCを使った授業では、一通りやるのに先生も5、6回、2か月ぐらいかかるというお話だったのですけれども、15回の授業の中でSCを使ったケースというものを大体何コペぐらいやられていますか。それから、その中でSCの人というのは、どのぐらいの登場回数と時間を費やされているのでしょうか。それから、授業と授業の間で学

生が行う交渉というものに、大体学生が、いわゆる予習・復習の時間に相当するものだと思いますけれども、どのぐらいの時間を使っていると想定されているのか。そのあたりを教えてくださいませんか。

亀井 まず、第1点目のSCを使った授業の回数ですけれども、ちよつと年度によっても違います。先ほどのような長い事例というのは、5、6回連続というのがありましたが、そういうことばかりではなくて、授業の最初のほうの段階では、1回だけの法律相談を入れたり、法律相談を2回に分けてやるとか、あるいは1つの事例についてX側の法律相談で1度やってみて、全く同じ事例で今度はY側の法律相談を受けてみると。そういうことは実際の実務ではないわけですが、利益相反ですのであり得ないのですが、例えばそういうふうに着いてみることによって、両方側から見ると違うものが見えるというふうなことをやりたり、そうすると1回、1回というふうなこともございます。ですから、全体の中で10回もないくらいかもしれませんが、しかし、大半の授業でSCに来てもらうロールプレイというのをメインに置いていることは事実です。その間に1回講義というか、デイスカッションだけのを入れたりとか、そんなふうになっています。

ちよつと私ども関西学院では、間に入れる、今回はデイスカッションとか講義だというときは、学生はむしろだからけておりまして、もうSCの来的时候はみんな本当に緊張感いっぱい、目も輝いているのですが、教員だけの授業になりますとポーッとしています。君ら、今日はどうしたんだよ。今日はSCの方が来ませんとか言っていて、やっ



ぱりそうかと、そういう感じなんですよね。それで、ちよつと脱線してしまいました。ですが、SCの方も、そういうふうに授業でいくつもの事例をやるものですから、それぞれで違うSCの方をお願いしているということがあります。全体でいま関学では20数人ぐらゐの人のグループがありまして、その人たちがいろいろな事例のいろいろなグループに取っ替え引っ替え交替で出てもらうという態勢をとっています。

それから最後のご質問の学生の予習ですが、相当かかっているのではないかと思います。何時間というのを考えたことはありませんが、必ず1回交渉が終わると、次のときまでに報告書を書いて送りなさい、次に向けての方針を、こんなことで今度臨みたいと思つているというような方針案をつ

くらせたりして、そしてそれを依頼者にあらかじめ渡しておくとか、そんなこともあつたり、起案をさせたりすることもありますので、おそろく学生は1時間や2時間の予習ということはあり得ないのではないかと。数時間ぐらゐかけているか、個人差によるかもしれませんが、そんな感じがいたします。

しかし、私たちはグループの中で誰か特定の学生だけが負担が重くて、ほかの人はその人に任せているというふうなことにすると、グループ内のチームワークにも影響しますので、必ず全員が何らかの分担をするように、そういうことはいつも気をつけている、ちよつと負担を平均化することとは気をつけています。

司会 どうもありがとうございました。

もうお1人からご質問をいただきます。

参加者 確認したいことが2、3点と、少しご意見をいただきたいところが1点ございます。確認させていただきたいことは、科目の位置付けとして必修科目なのか、あるいは選択科目なのか、また、単位は何単位なのかということです。そして、担当者は先生だけなのか、担当者のご負担はどうなのかということです。

それに絡めてご意見をお伺いしたいのは、将来展望とありますが、先ほどの中村先生のコメントにもございましたけれども、関西学院では、この科目というのはどういう位置付けを考えていらっしゃるのか。それから私自身が、実は先生が言われたことにまさに同感でございます。知識から始まるのではなくて、応用から始まつて思考して、知識は最後に来るといふようなことが言われております。そういう意味で言うと、コミュニケーション教育というのとはちよつと下の学年、1年生の段階から始めて、理論教育のあり方というのを見直していかなければいけないのではないかと、いふふうに考えているものですから、ご意見を伺えればと思います。

亀井 先ほどの民事ローヤリングは2単位でありまして、2年生の秋に開講しております。必修ではありませんで、選択必修の中の1つです。選択必修というのは、ほかにはちよつと科目名は別の名前が付いているのですが、わかりやすく言いますと、民事の模擬裁判、あるいは刑事の模擬裁判、それからクリニク、エクスターンシップ、それから先ほどの民事ローヤリング、この5つのうちからどれかを選択すればいいということにしておりますので、現実にはあ

あいうコミュニケーションの科目を履修した上でクリニクとか、それが本当はいいのですね、でも、あるいはそれと模擬裁判を両方やるとか、そうしてほしいところですが、学生の負担もあります。現実には民事ローヤリングだけを取って卒業する、あるいは取らないでクリニクだけを取って卒業するというふうな学生がいるというのが現状であります。

それから、担当教員は私と池田教授です。科目によつてちよつと違うのですけれども、この民事ローヤリングの関係は、1人ないし2人と組んでやっているということです。負担はかなり重いものにして、1つのクラスの中に、さっきのように4つもグループがありますと、教員は囲碁や将棋の何面打ちというのをしなければいけない。1人ではなかなかできないので、できるだけ助っ人を、研究者の教員に來てもらつてもありますし、実務家の教員にちよつと來てもらつたりして、こつちのグループをこの間ちよつと見てほしいとか、そんなことを頼んだりもしながらしているということです。

最後の1年生の点ですが、私は1年生といふのは、どうしても基本科目の勉強というのがやっぱり中心ですので、1年生で民事ローヤリングのこういう授業のように、先ほどのように10回ほどSCが來て、それで2単位の授業を1学期間かけてやるというのには、1年生でやるのはちよつときつかないかと。1年生の後期ぐらゐなら、やってやれなくはないと思うのですけれども、かなりきついのではないかなという気がしておりますので、むしろ私がいまやっておりますのは、うちでは基礎演習という法学

人間的な1年生の少人数のゼミのようなものですね。教員がいろいろなことをやっていいわけですが、そういう中で2コマぐらいを使って、こういう体験してみると。そういうことによつて、普段やっている勉強というのが違って見えてくるはずだというふうな契機にする位置付けを主にしております。1年生で全面的にやるというのは、ちよつとまだいまのところはやっていない。そのほうがいいかどうかというのも、私自身もまだ試行錯誤というような状況でございます。

ただし、2年生であっても、これはものすごく学生にとつてはいい刺激になるようです。要するに、法律というのは使わなければいけないんだということを実感するとか、実際の事例では絵に描いたようなことにはならないので、その中から問題を見つけていかなければいけない。答えを言わなければいけない。人の力にならなければいけない。そういうことはやっぱりすぐ実感してくるという気はしております。

第2報告
国際M&Aをめぐる模擬契約
交渉のシミュレーション
早稲田大学外国語学部の
連携と先端型活用の活用



浜辺陽一郎
早稲田大学大学院
法務研究科教授

司会 どうもありがとうございました。それでは第2部の第2報告に入らせていただきますと思います。早稲田大学の浜辺陽一郎先生から、シミュレーションを活用して行われております「国際契約交渉」の授業実践についてご報告いただきます。

浜辺 早稲田大学では、国際性豊かな法曹の養成、そして高度先端の講座ということで、「国際契約交渉」という名前の講座を開いております。早稲田大学としてそういう講座を置いているのですが、なぜそういうのを置いているか、またなぜ必要かという点ですが、私がいいますには、私が弁護士になった20年ぐらいい前は、いまほど弁護士が、それほど新人から厳しい競争にさらされていないかと思っております。現代においてこうした国際的な実務に携わる弁護士というのは、かなり新人の頃から結構な仕事をいろいろしている状況であります。

そういう中で、端的に言えば即戦力を身

につけることのできるような教育といいますが、技法というものが教育できればいいのではないかと、ロースキールにはそういったような要請もあったかと理解しています。そういうようなことで国際契約交渉という講座が3年生の前期に設置されております。これはワシントン大学ロースクールとインターネットによるテレビ会議システムを利用いたしまして契約交渉のシミュレーションを行っております。

したがって、シミュレーションで行う交渉の部分は、もちろん全部英語で行われま。ここで取り扱っている題材は、国際M&Aということなのですが、具体的には日本の上場会社をアメリカの企業が買収する。そういう状況における当初の交渉から交渉の終局のところまでを全体的に学習するというカリキュラムです。

後で具体的にご覧いただきますけれども、こうした教材の背景を説明します。

実はしばらく前までは日本の企業がアメリカの企業を買うことが多かったのですが、最近では日本の企業が安いということで、日本の会社を買われるケースが多いんですね。したがって、パターンのにも日本の会社が外国のアメリカの会社を買われるという状況というのは非常に多くなっているため、それを題材にして授業をするというわけです。

それからもう1つの背景について補足しますと、早稲田の側は4月から授業が始まります。実際には4月、5月、6月まで開講していましたが、一方、ワシントン大学の側は3月から開講しまして、3月、4月、5月で終わってしまうのです。したがって、実際に学生たちが交渉できるのは4月