

国際メディエーション(調停)トレーニング・プログラムのお知らせ

本研究科では、本年2月に、ストラウス紛争解決研究所(Straus Institute; ペパーダイン(Pepperdine)大学ロースクール)からインストラクターを招き、国際メディエーション・トレーニング・プログラムを実施し、大変好評をいただきました。そこで、本年11月に第二弾を実施することにいたしました。今回は、調停人の立場、紛争当事者の立場、代理人の立場の3モジュールに分けたトレーニングとなります。それぞれ2日間、2日間、1日間のプログラムになり、各受講者は、一つのモジュールを選択することも、複数のモジュールを組み合わせで受講することもできます。前回のプログラムを受講した方にも、受講していない方にも役立つ内容です(ただし、モジュール1は、前回と重なる部分が多くなります)。

本プログラムは、英語で行われ、双方向形式の講義を中心に、ケース・スタディが随所に織り込まれます。ケース・スタディでは、受講生がグループに分かれ、シミュレーションを通じて、調停人、当事者、代理人としての技能を実践的に学びます。このスキルは、契約交渉や調停によらない和解交渉の場においても役立ちます。したがって、法務部員や弁護士等、国際的な紛争解決に携わる実務家はもとより、経営者、研究者や、国際調停に関与した経験のない人にも有益な内容です。

ペパーダイン大学は、全米のロースクールのランキングを公表している U.S. News and World Report の紛争解決プログラム(Dispute Resolution Program) 部門で、過去13年間で12回(2018年も含む)、第1位の評価を得ています。本プログラムの各モジュールの受講に対しては、ストラウス紛争解決研究所の受講証明書が付与されます。

日 時: 2019年11月

5日(火)～6日(水)(終日)

モジュール1: 調停人から見た調停

7日(木)～8日(金)(終日)

モジュール2: 紛争当事者から見た調停

9日(土)(終日)

モジュール3: 代理人から見た調停

プログラム: 下記 Appendix 参照

登録上限人数: 各モジュールにつき、40名。お早目の登録をお勧めします。

場 所: 同志社大学室町キャンパス寒梅館 KMB203 教室
(京都地下鉄烏丸線今出川駅より徒歩3分)

講師(予定)： Sukhsimranjit Singh 氏または Peter Robinson 氏を含むストラウス紛争解決研究所のインストラクター2名。

受講料：

| モジュール | 1のみ | 2のみ | 3のみ | 1と2 | 1と3 | 2と3 | 1、2、3 すべて |
|------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------------|
| 受講料 (円)(消費税込) | 47,000 | 49,000 | 24,000 | 66,000 | 58,000 | 62,000 | 80,000 |

登録方法： 下記 URL より申し込みください。当日出席できなくなった場合には、代理出席をお認めします。 <https://www.doshisha.ac.jp/event/form/3671>

※受講料の入金確認をもって登録済みとさせていただきます。

振込先： 三菱 UFJ 銀行 出町支店 普通預金 9853 同志社大学

主 催：同志社大学大学院司法研究科、日本国際紛争解決センター (JIDRC)
 オーガナイザー・講師派遣者：ペパーダイン大学ストラウス紛争解決研究所
 後 援：同志社大学法学部・法学研究科、日本商事仲裁協会、日本仲裁人協会

問合せ先：同志社大学司法研究科事務室 (法科大学院)

〒602-0023 京都市上京区烏丸通上立売下ル御所八幡町 103

TEL:075 - 251 - 3518 FAX:075 - 251 - 3069

e-mail : ji-ls@mail.doshisha.ac.jp

Appendix

Pepperdine University School of Law
Straus Institute for Dispute Resolution

Mediation Training at Doshisha Law School, Kyoto, Japan
November, 2019

THREE MODULE PROGRAM

module 1: Mediation from Mediator's Perspectives (November 5-6)

module 2: Mediation from Parties' Perspectives (November 7-8)

module 3: Mediation from Counsel's Perspectives (November 9)

MODULE ONE: DAY ONE. MEDIATION FROM MEDIATORS' PERSPECTIVES

8.45 Introductions to the Course and Faculty

9:00 MODULE GOALS

Mediation in the Context of Dispute Resolution

Past Practice of Negotiation

Advent of Mediation in the Continuum

9:30 MEDIATOR STYLES & STAR SYSTEM OF MEDIATION

10:15 Break

10:30 OPENING STATEMENTS FROM MEDIATOR'S PERSPECTIVES.

Why does the Opening Matter?

Exercise for Class

11:15 Demonstration & discussions on Opening Statement

11:30 LUNCHEON BREAK

12:30 Debrief

Straus Institute for Dispute Resolution

12:45 FRAMING ISSUES AND CREATING AN AGENDA

Simulation and Debrief

2:00 Break

2:15 FACILITATING COMMUNICATION

Mediator's Role in Caucus

Five Basic Questions

Challenging Assumptions

ACTIVE LISTENING/VALIDATION FROM MEDIATOR'S PERSEPCTIVE

Questions

Learn the difference between Active Listening and Validation

Under the advanced stages of Listening

3:45 Exercise and Debrief

4:30 DEBRIEF & DISCUSSION ON EVALUATIVE VS. FACILITATIVE STYLE OF
MEDIATION

Summary of today's learning principles.

5:00 Adjourn

MODULE ONE DAY TWO

8:30 HOW TO MANAGE OPENING OFFERS AND A SUMMARY OF INTEGRATIVE
BARGAINING AS A MEDIATOR

10:00 GETTING REAL: GETTING PAST NO AND DISTINGUISHING BETWEEN
ISSUES AND INTERESTS

Exercise and Debrief

11:00 FAIRNESS AND MEDIATOR IMPARTIALITY: STANDARDS AND
DISCUSOINS

Noon: LUNCHEON BREAK

1:00 BREAKING IMPASSE ONE IN A MEDIATION SESSION

Facilitating the Negotiation Process

Staging the Settlement Negotiations

Creating Settlement Options

Advanced tips on Creativity and effective use of Conditional Offers

2:00 MEDIATING WITH CULTURAL DIFFERENCES: JAPAN AND UNITED STATES

3:00 Break

3:15 MEDIATION SIMULATION AND DEBRIEF

Learn the Skills learned in breaking impasse session one

Apply the theory to practice of practice

4:00 CLOSING THE MEDIATION SESSION

5:00 ADJOURN

MODULE TWO: DAY ONE. MEDIATION FROM PARTIES PERSPECTIVES

8:45 Introductions to the Course and Faculty

9:00 MODULE GOALS

HOW TO NEGOTIATE AS A PARTY

USE OF EMOTIONS AND EMPATHY

9:30 WORKING WITH DIFFERENT MEDIATOR STYLES AND SELECTION OF A GOOD MEDIATOR

10:15 Break

10:30 OPENING STATEMENTS FROM PARTY'S PERSPECTIVES

Exercise for Class

11:15 Demonstration & Discussions on Opening Statement

11:30 LUNCHEON BREAK

12:30 Debrief

12:45 DISTRIBUTIVE BARGAINING HOW TO BE EFFECTIVE: PART ONE
Simulation and Debrief

2:00 Break

2:15 DISTRIBUTIVE BARGAINING HOW TO BE EFFECTIVE: PART TWO
Risks and Discussions

3:15 BREAK

3:30 INTERGRATIVE NEGOTIATION: HOW TO BE EFFECTIVE?
How to employ Mediator's Mind?
Employing Emotions

3:45 Exercise and Debrief

4:30 DEBRIEF & DISCUSSIONS ON DISTRIBUTIVE AND FACILITATIVE
BARGAINING

5:00 Adjourn

MODULE TWO DAY TWO

8:30 EFFECTIVELY PREPARING YOUR ATTORNEY TO ADVOCATE YOUR
INTERESTS

10:00 HOW TO SHARE FACTS AND STORIES OF PAST WHILE MOVING
TOWARDS FUTURE

Exercise

Noon: LUNCHEON BREAK

Straus Institute for Dispute Resolution

1:00 WORKING WITH EMPATHY AND ASSERTIVENESS
Working with Respect and Power

2:00 MEDIATING WITH CULTURAL DIFFERENCES
COMMUNICATING MEANING IN THE WORLD OF DIFFERENCES

3:00 Break

3:15 MEDIATION SIMULATION AND DEBRIEF
Apply the Skills learned in Day 3 and 4
Apply the theory to practice of practice

4:00 CLOSING THE MEDIATION SESSION

5:00 ADJOURN

MODULE 3: MEDIATION FROM COUNSEL'S PERSPECTIVES

8.45 Introductions to the Course and Faculty

9:00 MODULE GOALS
EFFECTIVE MEDIATION ADVOCACY

9:30 CONFIDENTIALITY IN MEDIATION
Understanding the nuances from all perspectives

10:15 Break

10:30 ATTORNEY'S PERSPECTIVES ON OPENING AND CONTROL

11:15 Demonstration & discussions on Opening Statement

11:30 LUNCHEON BREAK

12:30 Debrief

12:45 HELPING MEDIATOR FRAME ISSUES AND CREATING AN AGENDA

POWER PLAY

Simulation and Debrief

2:00 Break

2:15 FACILITATING COMMUNICATION: BEST ADVOCACY TIPS

COUNSELOR'S Role in Caucus

WORKING WITH YOUR CLIENT

ACTIVE LISTENING/VALIDATION FROM ATTORNEY'S PERSPECTIVE

CLIENT TRUST, Working with a Difficult Client

MEDIATOR TRUST

3:45 *Exercise and Debrief*

4:30 SUMMARY OF KEY PRINCIPLES FOR EFFECTIVE MEDIATION ADVOCACY

5:00 Adjourn

(Note: The details of this program are subject to changes and revisions.)

(注: プログラムは、細部につき、変更の可能性があります。)