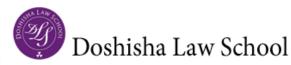
# PEPPERDINE SCHOOL OF LAW





同志社大学大学院司法研究科 2019 年 8 月

## 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て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

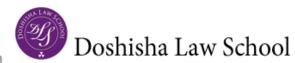
9日(土)(終日) モジュール 3: 代理人から見た調停

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)

# PEPPERDINE SCHOOL OF LAW



Straus Institute for Dispute Resolution

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	1のみ	2のみ	3のみ	1 と 2	1 と 3	2 と 3	1, 2, 3
ール							すべて
受講料	47,000	49,000	24,000	66,000	58,000	62,000	80,000
(円)(消							
費税込)							

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。<a href="https://www.doshisha.ac.jp/event/form/3671">https://www.doshisha.ac.jp/event/form/3671</a> ※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

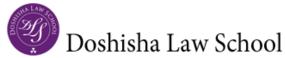
問合せ先:同志社大学司法研究科事務室(法科大学院)

〒602-0023 京都市上京区鳥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





#### FRAMING ISSUES AND CREATING AN AGENDA 12:45

Simulation and Debrief

2:00 Break

#### FACILITATING COMMUNICATION 2:15

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

Exercise and Debrief 3:45

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

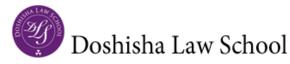
Exercise and Debrief

11:00 **FAIRNESS** AND MEDIATOR IMPARTIALITY: STANDARDS AND DISCUSSOINS

Noon: LUNCHEON BREAK

1:00 BREAKING IMPASSE ONE IN A MEDIATION SESSION





Straus Institute for Dispute Resolution

Facilitating the Negotiation Process

Staging the Settlement Negotiations

Creating Settlement Options

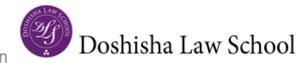
Advanced tips on Creativity and effective use of Conditional Offers

2:00 STATE	MEDIATING WITH CULTURAL DIFFERENCES: JAPAN AND UNITED S
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 5:00	CLOSING THE MEDIATION SESSION ADJOURN
<u>MODU</u>	LE 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

LUNCHEON BREAK

11:30

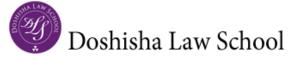




12:30	Debrief
12:45	DISTRIBUTIVE BARGAINING HOW TO BE EFFECTIVE: PART ONE  Simulation and Debrief
2:00	Break
2:15	DISTRIBUTIVE BARGAINING HOW TO BE EFFECTIVE: PART TWO Risks and Discussions
3:15	BREAK
3:30	INTERGRATIVE NEGOTIATION: HOW TO BE EFFECTIVE?  How to employ Mediator's Mind?  Employing Emotions
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





Strau	is Institute for Dispute Resolution
1:00	WORKING WITH EMPATHY AND ASSERTIVENESS
	Working with Respect and Power
2:00	MEDIATING WITH CULTURAL DIFFERENCES
2.00	COMMUNICATING MEANING IN THE WORLD OF DIFFERENCES
	COMMONICATING 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
100	
5:00	ADJOURN
MODI	JLE 3: MEDIATION FROM COUNSEL'S PERSPECTIVES
шовс	
8.45	Introductions to the Course and Faculty
9:00	MODULE GOALS
	EFFECTIVE MEDIATION ADVOCACY
0.00	CONTENENT AT 1007 IN MEDIAMION
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
11.90	DONOTIDON DIVERNIX

12:30 Debrief





## HELPING MEDIATOR FRAME ISSUES AND CREATING AN AGENDA 12:45 POWER PLAY

Simulation and Debrief

2:00 Break

## 2:15FACILITATING COMMUNICATION: BEST ADVOCACY TIPS COUNSLEL'S Role in Caucus WORKING WITH YOUR CLIENT

## ACTIVE LISTENING/VALIDATION FROM ATTORNEY'S PERSEPCTIVE CLIENT TRUST, Working with a Difficult Client MEDIATOR TRUST

3:45 Exercise and Debrief

4:30 SUMMARY OF KEY PRINCIPLES FOR EFFECIVE MEDIATION AVOCACY

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。)