

経済社会の資源制約が強まる中で、従来の縦割りに分断された視点では、共通の解決点が見出せない場面も多くなっている。この困難な状況において、多様なステークホルダー間で創造的解決を図るためのプロセスマネジメントが、「社会的交渉合意形成」である。そして、この社会的交渉合意形成の重要性を高めているのが、大衆情報化社会の深化である。大衆情報化社会の深化は、細分化されたさまざまな情報を、誰もが自由に発信し、情報として流通させ、受け止めることができる構図をつくり上げている。分断された個々人の価値観、利己的な批判・評論を自由に発信・展開できる社会となり、特定の価値観を一方向的に押しつける批判やその批判に対して意見表明する評論が氾濫しやすくなる。また、利己的・主観的な意見等を無秩序に受け止める構図にも陥りがちである。こうした構図では、仮に一時的な解決が図られたとしても、地域に大きな溝を残すのみならず、すぐに別の課題を掘り起こす不安定な社会を生み出すこととなる。

社会的交渉合意形成は、構造的対立の性格をもつジレンマが増大するほど重要なものとなる。社会的ジレンマとは、自らの利害に基づいて行動するか、あるいは一定の集団全体の利害に基づいて行動するかのジレンマである。社会的交渉合意形成は、一つの解を求めて競争的に勝ち負けを決めるのではなく、白黒の中間領域にある選択肢を抽出し、そこからより望ましい新たな結論を生み出していく創造的取り組みである。併せて、合意することではなく、合意した内容を着実に実現していくことをゴールとする。そこで、地域やコミュニティに決定的なダメージを生じさせないことが不可欠となる。そのため、社会的交渉合意形成では、「異議なし」、すなわち全会一致をめざす努力が基本となり、その前提として課題に関連するさまざまな情報を徹底して共有することが求められることとなる。

合意の実現を担保する上では、情報共有と並んで

ステークホルダーの把握が重要である。ステークホルダーとは、「自分の行動に影響を与える者」と「自分の行動によって影響を受ける者」をいう。社会的交渉合意形成では、何らかの社会的課題を解決するための行動に影響を与える者、そして社会的課題の解決に向けた行動により影響を受ける者をさす。このステークホルダーを適切に把握することが、社会的合意内容を実現に結び付けていく上での大前提となる。

ステークホルダー分析は、コンフリクト・アセスメントの一環としてインタレスト分析とセットで行うことが基本である。多数者間で社会的交渉合意形成を行うには、ステークホルダーの存在を的確に把握するのみならず、各ステークホルダーが有する利害とそれに向き合う姿勢を認識する必要がある。ステークホルダー分析が十分行われず、プロセスの途中で新たなステークホルダーが突然加わることになれば、それまでの取り組みに対する信頼は失墜し、その社会的交渉合意形成の取り組み自体が破綻しかねない。

そして、ステークホルダーがどのような考えや意見をいかなる背景で抱いているのか、意見の背後にある利害たるインタレストを認識するのが「インタレスト分析」である。個々のステークホルダーが有する利害や意識を共有し、交渉に結び付けていくのである。但し、前述の通り、今日の社会的交渉合意形成は複雑の度を増している。それは、裁判や制度改正により権利としてのステークホルダーが拡大していること、またインターネットや SNS 等さまざまな媒体が情報仲介する中で権利や制度と関係のない流動的ステークホルダーが大きな瞬発力を発揮する構図となっていること、などによる。

政策や事業展開に対する説明責任、また行政組織における内部統制の強化が求められる中で、社会的交渉合意形成をめぐる情報を共有するとともにステークホルダーへの認識を高めることが、自治体経営の耐久力を長期的に高めていく上での大きな要因となる。