

---

## セッション3 「流域管理におけるコンフリクトの克服と合意形成」

---

### コメント・討論

---

田中(拓) 次に、コメンテーターの方々からコメントをいただこうと思います。まず井上真先生から、このセッションの中でのコメントをお願いしたいと思います。

#### 井上 真（東京大学大学院農学生命科学研究科）

井上 お二人とも大変興味深い、いい発表だったと思います。私自身もかなり勉強をさせていただきました。ありがとうございました。それで、お一人ずつ発表の順を追って、コメントと質問が混じりますが、させていただきたいと思います。

まず、ロジャー・ルインズ先生のほうからですが、5つのベーシック・リスポンシズとコンフリクトというところですが、これは通常は4つなのです。スライドの4番目ですが、真ん中のコンプロマイジングというのは普通はなくて、4つで考える。これがラビン (Rubin) という人が書いた論文に出ているのですが、ここでコンプロマイジングというのを入れられたので大分わかりやすくなったのではないかと思います。4つだけだと、実際のコンフリクト・マネージメントを考えるとときにはこのコンプロマイジングがかなり多いにもかかわらず、それが抜け落ちているような違和感が私自身はありましたので、この発表ではコンプロマイジングを入れることによって、かなり実感に合うような形の枠組みを提示されたのかなと思います。そのあたりの理由とといいますか、コンプロマイジングを入れた意図というのをもう一度明確に明示して説明していただけると私たちにもわかりやすいかなと思います。これが1点目です。

2点目ですが、スライドの6番目のところでソーシャル・キャピタルの話が出ています。ソーシャル・キャピタルをつくることで、ラスティング・ソーシャル・キャピタル・アンド・エンドジェニアス・プランズというふうに書いてあるのですが、これについては実は広瀬先生のほうの質問とちょっとダブるところがありますので、同時に後で質問させていただきたいと思います。

それと、スライドの7番目、ディベロッピング・コンセンサス・ビルディング・メソドロジーというところで、インタレスト、ポジションの話をされていました。それで、これもコンフリクト・マネージメント、あるいはコンフリクトについての論文を読みますと、どういうふうな違いでコンフリクトが起こるかというのを4つに分けているケースが典型的なパターンとして通常あるわけです。それはポジション、インタレスト、バリュー、そしてニーズの4つに分けてコンフリクトをとらえる。ここに出ているのは、そのうちの2つのインタレストと、ポジションです。通常はポジションとインタレストというのは、ラショナル・チョイス・パラダイムとされています。

それに対して、価値観とかいったものの違いによって起こるコンフリクト、そういう形でコンフリク

トの起こる原因をディスカッションする。これはノンラショナル・チョイス・パラダイムとされています。

もう1つ、ニーズ。もともとニーズの違う人同士がコンフリクトを起こすという、これについてはバイオ・ジェネティック・パラダイムなんて言われているのですが、ここで議論の対象としているのは、4つのうちの2つです。つまりラショナル・チョイス・パラダイムに絞って議論をされているわけです。実際にラショナル・チョイス・パラダイムでの議論というのは非常にやりやすいし、明確な答えといただけますか、結果が出てくると思います。

ここから先が質問なのですが、こういった活動の中で、ノンラショナル・チョイス・パラダイムに入るバリューだとか、あるいはバイオ・ジェネティック・パラダイムのニーズとか、そういったものの違いによるコンフリクト及びそのコンフリクトをどのようにマネジメントしていくかという試みはなされているのかどうか。あるいはどういうふう位置づけているのか、どういうふう考えているのか。それについて教えていただきたいと思います。

そして次ですが、スライドの11番からパーティシペトリー・アクションプラン・ディベロップメントの説明に入っているわけですが、私はカリマンタン島でパーティシペトリー・アクション・リサーチをやっています。それで、どこが違うのかなと思いながら聞いていたのですが、パーティシペトリー・アクション・リサーチというのは問題を発掘し、プランニングし、そして実施して、さらにそれをエヴァリュエーションして、結果をリフレクトして、全体をまた回していくという全プロセスを含むわけですが、恐らくこのパーティシペトリー・アクションプラン・ディベロップメントというのは、パーティシペトリー・アクション・リサーチ (PAR) のうちのプランニングのところをかなり集中的に詳しくやるものなのかなというふうな印象を受けました。そういう理解でいいのかどうかということについて教えてください。

次ですが、同様にステップ1のところ、ステークホルダー・アナリシスで、ここには例としてランドオーナー、シェアグローバルズ、ランドレス、フルタイムフィッシャーズ、あとセカンダリーというふうに5つに分かれています。そもそもこういったステークホルダーは、誰がどのようなプロセスを通じて特定していくのか、それについて説明してください。

そして、柿澤さんの質問とダブる質問が1つあったのですが、それはダブリましたので飛ばします。それと、最後のほうなのですが、これはどのスライドというのではないですが、ワークショップでコンセンサスに至らないときにはどうするのか。このPAPDのやり方の中ではどういうふうになっているのか、あるいはどういうふうに対処するのかということをお教えてください。

それで、質問が多かったのですが、1つのコメントとしては、広瀬先生のほうとダブリますので、移りたいと思います。

次、広瀬先生に対するコメント及び質問ですが、私も実はエンパワーメントのことについて質問しようかなと思っていましたが、それについては既に質問がありました。私は、最初かなり違うのかなと思いました。例えば国際開発、東南アジアの開発という文脈で私の場合はエンパワーメントというのを考えておまして、そういう文脈で使われているものしか見たことがありませんので、あれっと思ったのですが、よく考えてみると、個人レベルで言えばそういうことなのかなという形でかなり勉強させてい

ただきました。

ただ1つ、連帯感という用語にちょっと違和感があるのかなという感じがします。例えば有効感というのは、自分がそれだけ発言力を持ったり、自分の発言したことが生きてくるということでもいいだろう。こういった有効感というものにつながる形で連帯感というのが位置づけられるならば違和感がないのですが、友達をつくることができる、あるいは連帯することができる、それ自体がエンパワーメントかという、ちょっと違和感を感じます。ただ、それは個人レベルでの話になればそれでもいいのかなという感じもしますし、これについては突然のことですので私もどういふふうにも評価したらいいのかわからないのですが、自分自身としても今後も考えていきたいと思っています。いずれにしても、非常におもしろい見方でした。

それに関して1つ質問があるのですが、エンパワーメントというのを個人レベルで考えるとそういうことだというのはいいとして、その前の段階で社会的利益と個人的な利益に分けて考えられた。これも非常にクリアで、いいと思います。その個人的なレベルでの話のときにエンパワーメントという要素を持ってこられたわけですが、なぜエンパワーメントなのかというところがまだよくわからないところがあります。というのは、エンパワーメントということと言わなくても、個人レベルでいけば、単にとりゃったらいけないのですが、参加することが楽しいとか、そういうことがあるのではないかと。実はそれと同じレベルで私は先ほどの連帯感というのも考えていて、みんなと一緒にやるのが楽しい。あるいは友達になるのが楽しい。だから楽しみとか連帯感というのがあって、それと別にエンパワーメントがあるのかなという感じがしています。ですから、そのあたりのことについて私はちょっと違和感があったのと、楽しみはどうなっちゃうのみたいな感想を持ちましたので、お答えいただければありがたいと思っています。

それで、ソーシャルキャピタル、日本語ではよく社会関係資本というふうにも訳されるのですが、これについて社会関係資本、ソーシャルキャピタルというのはネットワークとか信頼とかそういったものですが、それができていけば一般的に社会全体が、あるいは信頼とかネットワークというのが安定した人間関係への参加から醸成されていくのだという考えがあると思うのです。つまり、実際に自分がボランティアで参加している人々、あるいは常に接している人々とのソーシャルキャピタルというのがあって、それから一般的な意味での地域社会への信頼感というものが形成されていくというふうな考えがあると思うのです。これはまさに広瀬先生の分野なのですが、私が最近読んだ社会心理学の論文で、実はそうではないということを言っている論文があって、それはどういうことかという、まず「信頼」と「安心」を分けるということなんです。「信頼」というのは、不確実性のもとで協力してくれるというように信じる関係である。それに対して「安心」というのは、不確実性のないときに協力する。だから、自分が相手をよく知っていて、その相手は自分と協力しないことはないだろう、あるいは協力するほうが相手にとっても利益なのだろうというもとでの協力関係が「安心」であるのに対して、全然知らないが、とにかく協力してくれるというように自分は信じるのが「信頼」である。その考えからいくと、むしろ具体的に目に見える1つの関係というものができると、それは一般的な意味での信頼を阻害していくものになるのだという考えなのです。

そういうことからいくと、かなりパーソナルネットワークということを重視して調査をされています

ので、そのもととなるこういった理論的な背景といいますか、これをどのように考えておられるのかを教えてください。つまり、参加した人の目に見える具体的な関係がより広いコミュニティでの信頼関係の醸成につながるのかつながらないのかというところをどう考えているのかということ、教えていただければと思います。この分野は私自身、よくわかりませんので。これについては、ロジャーさんも同様にソーシャルキャピタルということで考えを展開されていますので、教えていただければと思います。

以上です。

田中（拓） ありがとうございます。では、脇田先生にコメントを引き続きお願いいたします。

### 脇田 健一（岩手県立大学総合政策学部）

現：龍谷大学社会学部

脇田 私は井上さんのコメントや質問と重なる部分もありますし、それから大変短いコンパクトなものですので、続けてさせていただきたいと思います。

まず、ルインズさんのほうの報告を大変興味深く伺いました。私たちのプロジェクト、特に田中拓弥さんが担当されているマイクロレベルでのコミュニティでのワークショップのやり方などでも随分参考になる刺激的なアイデアがたくさんあると思いました。

ただ、井上さんの質問と一緒になのですが、計画をつくる、そこでの合意形成の話はあるのですが、その後それを実行してどうなったかという、モニタリングの問題ですね。それから、情報をフィードバックしていく、それらの情報で計画を修正していく。私たちのプロジェクトの中では、それをP.D.C.Aサイクルという形で、すなわち、プラン、ドゥー、チェック、アクション、アクションの評価をして、もう一遍プランを立て直すという形で進めていこうと考えているのですが、そのあたりはどうお考えなのかというところをひとつお聞かせください。

それから、もう1つは内発的という言葉がありました。ここに住んでいる人たち自身が決定していく。でも、聞いていると、かなり外からNGOとか専門家が介入しているという印象も同時に強く持つわけです。この内発的という言葉と介入ということが現場ではどういうふうにバランスをとっているのかということも知りたいなと思いました。

3つ目ですが、バングラデシュの人たちは天然資源に対して大変近いところで暮らしている。それが生活に大変必要なものである。だから資源に対して関心が大変強い。これは比喩的な言い方なのですが、人々の意識とか欲望の上流のほうに自然環境（天然資源）がある。それに対して広瀬先生のご報告や私たちの農業廃水の問題というのは、人々の意識や欲望の下流のほうに自然環境がある。どちらかと言えば、下流の問題に対して人々はもうあんまり気にしたくない。上流と下流という比喩的な言い方で表現しましたが、そういう問題の構造によって違いが生まれてくると思うのです。バングラデシュの事例を伺っていて、やっぱりみんな自分が生きていく上で大変切実な問題だから、そこに関心を持つのですが、ゴミとか排水とかは関心を持たないというか、持ちたくないのではないのでしょうか。このような問題に対しては、どう考えていったらいいのかということ、ルインズさんのお立場から伺わせていただけた

らと思います。

次に広瀬先生への質問ですが、短いと言いながら僕も随分長くなってきました、すみません。手短かにコメントします。先ほど谷内さんのエンパワメントに関する質問の中であつたのですが、先生は心理学者でいらっしゃいますから、やっぱり個人というものが社会学者から見ると前面に出てくる。私たちは今農村でワークショップをやろうとしているのですが、農村でやると、農村の組織が人々の意思決定に大変強い影響を及ぼしているように思うのです。昨日の井上さんの田中拓弥さんへの質問とも関わってくると思うのですが、先生の心理学的なアプローチだと、その辺、人々が属しているコミュニティの影響力などというのはどのように表現されてくるのかということ、今後の私たちの愛西土地改良区での調査を進めるに当たってもアドバイスをいただけたらと思います。

それから、これも井上さんの質問と関わるのですが、参加することで得られる連帯感についてですか。広瀬先生は、それを「友達を得ることができる」というふうに書いていらっしゃいますが、それは素朴な意味で仲よし、仲のいい人ができるということなのか、それとも、社会的な目的を達成する志を同じくする人たちのことで、こういうことを考えている人が私だけじゃなくっているんだ、こういう人と一緒にいろいろな事業をできること自体、またこういう人たちと友達になれること自体が私にとっては幸福なんだという意味合いの友達なのか、ということをお伺いしたいと思います。ちょっと微妙な言い方で通訳の方は大変だと思いますが、ただの仲よしなのか、そういう社会的な目的を達成するための同志という意味での友達なのか、その辺どうなのでしょう。私の言うような意味も連帯感の中に入れてもいいのかということをお聞きしたいと思います。

## 討論

**田中（拓）** どうもありがとうございました。それでは、さらに質問も追加されたようですが、ロジャーさん、ぜひよろしくお願ひいたします。

**ルインズ** ありがとうございます。コメンテーターの皆様方、本当に示唆に富んだ非常に色々なご質問をいただきました。この問題はお互いに相互関係にあると思います。

まずは、モニタリングをしているか、そして成果をモニターしているか、そして評価をしていて、アクションプラン・ディプロップメントというような形でやっているか。それから、内発性といったことについてのコメントがありました。

評価ですが、我々がやっていることも、実際にワークショップのプロセス等を通じまして、こういったワークショップをどう思ったかということについて、フィードバックをもらうことにしています。そしてまた、我々の手法といたしまして、社会関係資本を定量化するようなメカニズムを持っています。基本的な手法によって、その村のレベルでどういった形で変わってきているかを見ています。信頼感が出てきているか、実際に自分が共有感を持つことができるか、一体感を持つことができるかということです。そして、エージェントである NGO が実行したときに、こういった形で日誌を書いて、その日誌を見ることによりまして、成果がどういう形で成功裏に実行されているか、また計画が実行されている

かということをチェックすることができています。

それから、内発的なプランですが、ちょっと問題があります。参加者は我々に依存してしまうわけです。まずは我々のほうから何か提案してくださいよというようなことを言われるわけです。小さいものでもいいのですが、もっとポジティブな形で展開してほしいと思うわけです。

証拠をちょっと見てみますと、ステークホルダーはこういった計画を自分でちゃんと管理するようになる。そして副次的に、例えば政府、自治体に対して自分たちでコンタクトを行うようになることが分かりました。あるところでは、労働者が15 kmぐらい離れている地元のエンジニアリングの部のほうへ行って、この地図をくださいとみずから申請するだけでなく、自分たちで計画もしているわけです。こういった証拠を見ていただきますと、コミュニティがそういった形でエンパワーされていることがわかります。ちゃんと内発的な計画が実行されているということが、証拠として出ています。

それから、先ほどのコメントですが、簡単なほうから始めます。なぜ妥協、コンプロマイズを入れたかということですが、私としては、コンセンサスは単にトレードオフであってはいけないということです。ステークホルダーがこっちはあきらめるが、こっちはいいよというようなことではいけないのです。よって、コンプロマイズですと、パイは同じサイズですから、成果物だけに価値はないという形になります。でも、コンセンサスをすることによって、それはみんなにベネフィットがもたらされるということになりますから、そうするとそこにインセンティブが生まれるということになるわけです。ただ1人のステークホルダーからほかのステークホルダーにシフトしていただくだけではいけないのです。もっとベネフィットを大きくするということです。

そしてまた、インタレスト、ポジションに関してもありました。そしてノンラショナル・チョイス・パラダイムということもおっしゃいました。大変感謝申し上げますが、私はそのことは知らないのです。

インタレスト、ポジションというふうに書きましたのは、何度も何度も出てきたことなのですが、文献でも出てきていることです。人が公で言っていることを超えて、そして一体なぜこういったことを言っているのかということを考えていかなければいけないというところから来ているのです。そして、なぜステークホルダーの中でこういった意思決定に反対する人が出てくるのか。バングラデシュにおいてはいろいろな政治的なグループがあります。現状をそのまま維持したいと思っている人たちもあるわけです。それから、ノンラショナル・チョイス・パラダイムというところで、井上先生が何をおっしゃったかわからなかったのも、また後で教えてください。

それから、井上先生はインドネシアでの活動もおっしゃいました。そういったことは我々がやっていることと関連性を持ってくることだと思います。我々はこういった活動を1つの事例といたしまして、どんな小さいことでも、どんな簡単なことでも、そして非常に短いものでも、コミュニティに対してお互いがインタラクトして関与することができる、そして地方自治体やローカルなサービスプロバイダーに関与させることができるということが必要なのです。初め私はステークホルダーにこういった自治体があるというようなことの存在すら知らなかったのです。何ができるということも知らなかったのです。そして、水関係の機関がありますし、またエンジニアリング関係の部もあります。そういったところに働きかけていって、水路をまた掘り出すということをやってきたわけです。PAPDにおきましては、まず展開するということが、スパークを上げるということをやったわけです。社会的なコミュニケーショ

ンをつくり出す、そして政治的なリンケージをこれから変えていくことができるのだという意識を持たせたということです。そしてコミュニティに対してそれらの便益をもたらすことができるというように考えました。

ステークホルダーをどうやって見つけるかということに関してですが、プロセスといたしましては社会探索的な方法というのがあります。歩き回っているいろいろなところに行きます。数日前に出かけていきまして、ファシリテーターが3~4人その地域に住んでおります。大事な人です。色々な生活の過程の活動であるとか職業グループのリーダーをしている人ですが、そういったファシリテーターとなっている人たちをインフォーマントと呼んでおります。鍵となるようなインフォーマントということにして、そういった情報提供者に対して社会的な階層などについて教えてくれるのです。例えばどのような職業グループがあるかといったことを教えてくれます。

これは典型的な例ですが、PAPDの中におきまして、特にある特定のプロジェクトに限って、あるいはある特定のアウトカムに限ってやることですが、ステークホルダーのグループをそれぞれのプロジェクトで決めていくということです。例えばフィールドにおきまして大きな対立、競合が水利用を中心に発生しているという場合などでは、ポンプであるとか、配管であるとか、湖であるとか、ダムであるとか、そういったものがあります。そのようなステークホルダーを全部巻き込んでいる。配管のオーナーなどを巻き込んでいる、あるいは井戸などのオーナーを巻き込んでいるということです。

もしコンセンサスがなかったらどうするのかという質問がありました。それもよい質問だと思います。これは琵琶湖のプロジェクトにも関わるかと思いますが、私たちは最初小さな規模で、余り大きな期待をかけずに始めました。そうすることによりまして、短期間である程度の合意に達することができるのです。そしてコミュニティは実際、一緒に仕事ができるのだという結論に達しました。

今日お見せした例ですが、例えば人工的な水路を掘削するというものですが、これもほとんどのところでバングラデシュにおいて適用可能な例だと思います。したがって、何か問題があれば、例えばトランプカードを出してそれを引くというように、ポケットから出してそれを使うのと同じような状況でそれを使っています。簡単にそういった例を挙げることができます。多くのステークホルダーに便益を与えることができるような集団的な活動はあると思っております。

かなりの質問に答えることができたと思うのですが、いかがでしょうか。

田中（拓） 続きまして、広瀬先生にお願いいたします。

広瀬 両先生、コメントありがとうございました。

まず、エンパワーメントの中身の問題です。実はエンパワーメントの中に何を含めるかということについてはいろいろ考えまして、先ほどコメントあったように、連帯感、ソリダリティーをエンパワーメントに含めるのはちょっと問題があるのではないかということですが、そのとおりなのです。

実は最初に考えたのは、共同行為のときになぜ人は参加するのか、こういうジレンマのときなぜ参加するのか、自分の得にならないのになぜ参加するのかということでした。それに対する1つの答えは、ある社会学者から、それはソリダリティーだと出てきました。それから、それはセルフエフィシエンシ

一のようなものだ、あるいはエフェクティブネスだとする研究者もいます。私たちは、そういうものを多分エンパワーメントするための重要な要素として、異質なものだが、一くくりにして一応今のところは考えておきましょうとしました。もちろん連帯感が一方で有能感を高めたり有効感を高めたりという関係もあると思うのですが、差し当たって今の段階で作業仮説としてはこれを1つにまとめておいて、詳しくはこれから考えていきたいと思いますというところですので、コメントをいただいたように、もう少しそのところを考えていきたいと思います。

それから、ソーシャルキャピタルとの話が出て、安心と信頼の話が出たのですが、ここは社会心理学で有名な研究があるのですが、実は最近は一方で、一定の安心の上に立たないと信頼ができないという研究もまた出ております。ですから、これはやっぱりイシューというか、どういう問題を扱うかということになると思うのです。市場経済の中での不確定な状況の中で、相手と交換しながら相手にだまされないかどうかという問題を立てて、それに対するモデルがつくられていると思うのです。

例えば連帯感の話からいきましたが、ネットワークの話をしてみると、市場の中で情報というのは非常に価値があって、自分が持っている利益になるが、広げてしまうと価値がなくなるという側面があります。でも、ソーシャルベネフィットに関わるようなもの、例えばどうやればリサイクルの仕組みがそれぞれの地域でできていくかという情報は、これは他の人に譲り渡すと自分の持っている情報の価値が減るわけではないわけです。情報ネットワークを通じていろいろなノウハウが伝えられていくことでかえって情報の価値が高まってくると考えれば、ソーシャルキャピタルの中でのネットワークの意味というのはあると思います。私たちは、ネットワークはそのような非常にリモートな間関係の中でも、人々の間を情報が伝わっていく中で社会全体にある革新的なアイデアが普及していくという情報のネットワークと、もう一方は、それぞれのローカルの中でソリダリティーに基づいてある共同のアクションを起こすときに、その相手となる人が見つかるという協働のネットワークの2つがあると考えております。そういう点から言うと、ソーシャルキャピタルの中には、そういう2つの要素のネットワークが多分含まれてくるのではないかと思います。

それから、エンパワーメントと言わなくても、例えばボランティアの人にインタビューすると、それは楽しいからやっているんだという答えが出てきます。一般的な社会的イメージでは、ボランティアは社会のためになるが、非常に大変で、苦しくて、地味で、暗いというイメージがあるのですが、ボランティアの人たちに聞くと、明るくて、楽しくて、自分のためになってという正反対のイメージが出てきて、それだけでいいんじゃないかという答えが返ってきます。そう言われると、確かにそのとおりです。

ただ、例えばボランティアがある活動をしていて、その目的を達した後に次に何か展開していくときには、その活動が楽しいだけではなくて、参加していく中で得られた楽しみの経験が次の活動の動機づけになっていくだろう。そうすると、楽しいだけというのではなくて、個人に還元すると、もう少し心の中である程度安定的に感じられている自信であるとか、有能感であるとか、そういう状態を仮定したほうが新たな活動への参加ということを考えるときには手がかりになるのではないかなという、それぐらいの違いで、実際のところはそんなに違わないのではないかと思います。

それから、組織の問題をどう考えるかについてですが、確かにおっしゃるとおりで、心理学の場合はそれを全部捨象して個人のところに持ってきております。ただ、いわゆる組織というものとネットワー



クというものが一方ではあって、いろいろな組織の制約の中で活動していくときに、その組織を超えたネットワークというものがそれに対抗的な働きをする。つまりこの場合、さきほど出た連帯感というのは、なぜ連帯感かという、一人でやる行動ではないからです。何か個人で行動をやって自分にベネフィットが返ってくるものではなくて、共同行為ですから、共同でアクションをして共同で得られるもので、エンパワーメントと言ってもいいようなものです。そうしたときに、何かをやろうとするときに、質問で「仲よしなのか」ということではなくて、ある1つの問題をやろうとするときに、それに共感し賛同してやってくれる人がいるはずだという、これは一種の信頼感にもなるのですが、そういうものがあって初めて集合的なアクションをするための集合的なエンパワーメントがあると言えるのではないかということです。余りちゃんとした答えにはなっていないのですが、今のところはそのように考えています。これからもう少しコメントを参考にさせていただいて考えていきたいと思います。

どうもありがとうございました。

**田中(拓)** ありがとうございました。

コメンテーターの井上先生と脇田先生、今お答えいただいた内容について、脇田先生、何かさらに再コメントはありますか。

**脇田** ちょっとルインズさんにお聞きしたいことがあります。さっき比喩的に言った上流と下流の問題についてです。人々の意識の上流にあるのは、自分たちのサブシステムに不可欠なナチュラルリソースです。それに対してゴミとか排水というのは意識の下流にあって、余り見たくないし、関心もない。そういうものにあえて人々に関心に向かわせるために、田中拓弥さんは滋賀県の農村でワークショップをやっているわけですね。そこを乗り越えて、広瀬先生のキーワードでは私益を乗り越えて、公益を何とか達成しようということでした。そのための方法を何か考えようと思っているのですが、何かアドバイスなどがあれば欲しいと思うのです。

**ルインズ** 脇田先生ありがとうございます。これは古典的な謎でして、いつも問題になるのはこの点だと思います。特に我々は漁業管理ということをやっていますので、特に関係のある問題だと思います。すなわち、この2つ、上流と下流との間には共通の利益がない、共通のこれだというものがない場合です。これに対して簡単な答えというのは全くありません。マクロ、メゾ、ミクロ、すべてを包含するものだからです。したがって、何らかのメゾレベルの、マクロレベルのインセンティブが必要になります。議論に参加してもらうためのインセンティブが必要になるということですから、もっと目を大きく開かないといけないということです。目に見えるような形で大変明らかな公害の問題であるとか、あるいは農業からの流域汚水であるとかいった問題の利害関係に目を向けるためには、創造力を働かせて、クリエイティブに上流と下流のステークホルダーを引きつけていかななくてはならない。解決策はないのですが、こういった問題を考える際にはクリエイティブに考えて、何か上流と下流の共通の利益というのはないのか、きっと何か共通のインタレストがあるのではないかということを考えるわけです。その両方を代表するようなインタレストに対して着目するのです。お互いに敵対しているとか反対して

いるということばかりに目を向けるのではなく、何か共通のものがあるかもしれないというように考えてみるわけです。何か共通の利用であるとか、ある資源に対して共通の需要が両サイドであるかもしれない。そういった観点からマネジメントができるかもしれないと、クリエイティビティを働かせて考えることができると思います。何か創造的な事件があればいいのですが。

私たちが示した解決策というのは、まず小さな活動から始めよう、大変控えめなところからやっつけていこうというものでありました。しかしながら、スケールをどのように明らかにしていくのか、どこに境界線を引くのか、誰がステークホルダーなのかということに関して、明確な方法はまだありません。住民、住宅だけなのか、あるいは地理的にやるのか、あるいは資源で区切るのか、そのステークホルダーの区分の仕方、どこに境界線を引くのかということについては今すぐにお答えすることはできません。

**田中（拓）** ありがとうございます。

琵琶湖の愛西土地改良区というところでやろうとしていることと非常に関連があるだろうということでしたが、一番気になったことは、ステークホルダーが非常に整理された形であらわれてくる。その部分が最も似ているようで違う。例えば私たちのフィールドで言いますと、農家と非農家であるとか、新しい住民と古くからの住民であるとか、そういう分け方というのは比較的簡単にできそうですし、実際聞き取り調査をしていく中で、そういった対比の中で地元の方が語って、もう既にその対立構造自体を地元の方も自分たちで物語として共有しています。「これは何々の業者だからね」とか、「これはあの企業が来たから」といったようなある意味固定化されたステークホルダー、登場人物での物語ができ上がっている。それを聞いて「ああそうですか」と言ってしまうと、もうそれでなかなか乗り越えられない部分がある。それは1つには、すごくマクロなレベルでの大きな開発が来ているときには否応なしに、例えば水の資源量が全体として減ってしまっている中で、分け前自体が格段にガクッと減ってしまったところで、極めて小さくなったケーキをさらに妥協して分けるというような、その取り組み自体がすごく悲しいものといえますか、それに対してのやる気というのがなかなか出ないなというのがすごく僕自身、土地改良区のプロジェクトの中で困ったところです。

例えば水の資源というときに、彼らは今まで水の争いがあった、その紛争の調整の仕事を一気に解決する方法として、半ば無尽蔵にある琵琶湖の水をくみ上げることで紛争はなくなるというのが表立った理由として出てくるのです。それは理由としてもっともな部分もあるのですが、もうひとつその理由に反論できないといえますか、何か違うなど言う人も大勢いたのですが、やっぱりそういう人たちを押し切れるだけの理由だったのだらうと思います。

つまり何を言いたいかといえますと、僕らが美しさであるとか、残したいとか、楽しいという一見漠然としたものを研究しても、生産性の向上に役立たないじゃないかといった指摘なども県庁の森井さんからありましたが、それはつまり固まったストーリーといえますか、ステークホルダーの固定化したようなところを何とか揺さぶっていく話といえますか、横のつながりをつくっていきたいと考えているわけです。

ロジャーさんの取り組みの中で、そういった役割といえますか、例えば最初はもしかして3つのステ

ークホルダーが挙がっていたところで、さらにこのステークホルダーも入れるべきであるといったような提案というのはどういう状況の中で生まれてくるのかというのを教えていただけたらと思います。

**ルインズ** このようなステークホルダーというのは参加的な形で見つけることも可能なわけでありまして、ある程度コミュニティの代表者というのがいて、その人たちが決める、あるいは助けるのを決めてくれるということです。誰が一番主たるプレーヤーであるかということ、あるいは一番主たる登場人物は誰だということをコミュニティで参加的に決めていきます。参加的にやるということです。

ときには、もう少しトップダウンなやり方をとることもあります。先ほどポンプの例を挙げましたが、これは私有地の地主です。ディーゼルポンプです。そして、自らくみ上げて空っぽにしてしまうということなのですが、そういった異なったポンプのオーナーを代表者としていろいろなところから呼んできました。水資源のバングラデシュでのアプローチではそのような形をとっております。すべてのステークホルダーを呼んでこようとしたわけですが、それはかなりトップダウンのプロセスで行った例かと思えます。そして、我々もかなりファシリテーションということで、促進役を務めました。

先ほど示した例ですが、このようなステークホルダーのグループというのは、コミュニティが明らかに「この人だ」という選択を行った場合にはそれで決まるのですが、日本での先ほどの例のように、このようなステークホルダーの境界線があいまいになりがちだという状況はバングラデシュでもあります。ただ、プレゼンテーションのときは簡単にしたほうがよいということで、例えば労働者とか、そういうふうにグループに分けました。しかしながら、労働者といっても多様な活動をすることがあります。例えば一年中漁業に従事している人ばかりではないということもあります。ですから、コミュニティをこのような形で境界線を引いたほうがワークショップをやるときに簡単にグループ分けをすることができるだろうということです。関連する利害を持っている、あるいは共通の体験を共有している人たちのグループになる。ただ、これは大ざっぱに言ってということです。

もっと個人的レベルのことは個人的なディスカッションをすることができると思いますが、人前の公的な場で議論するのであれば、グループのマネジメントのためにはコミュニティをもうちょっとシンプルに取り扱わなくてはなりません。粗雑だと思われるかもしれませんが、我々のプロセスの管理のためには、ちょっと単純化されたような形のグループ分けが必要になってくると思います。余りにも単純に割り切り過ぎだ、あるいは非生産的だというようなものであれば、別にそのステークホルダーのグループを孤立させるのではなくて、お互いに関連づけることもできると思います。基本的な利害であるとか資源についてのインタレストが共有されている人々です。例えばボートのオーナーであるとか、農業をやっている人とか、それぞれ関わってはいるが、それぞれの利害が異なっているというように考えられます。

**田中（拓）** ありがとうございます。

**原 広瀬**先生の調査の中で、住民参加の必要性は非常に一般的に認められるが、いざ自分が参加するか

どうかになると非常にそれはネガティブな答えが返ってくるというような話があったわけですが、私が考えるのは、それは一体なぜかということです。9割方は一般論では賛成するのだが、実際の行動には移らない。

河川法が日本は1997年（平成9年）に改正されて、この中にも住民参加という言葉が盛り込まれたわけです。そして河川の管理とか、あるいは流域の管理の中で、どのようにして住民参加を促して実質的に高めていくかということ、それ以前からも考えられてきたわけですが、法的な枠の中でこれを考えようということになったわけです。それで、今みたいな一般論的には賛成だが自分はなかなか動かないということを考えてきたときに、日本の文部省の以前の標語に「よい子は川で遊ばない」というのがあって、この標語でもって、川で遊ぶ子どもは水ガキという、英語でアクアキッズと水フォーラムでは紹介されたようですが、これがいわゆる絶滅危惧種になって、今その復活運動をやっているという状態なんです。それで、そういった標語を見て成人になった人に対して「さあみんな川を守ろう」と言っても、どれだけの効果があるのかどうか非常に疑わしい。

1つの作業仮説ですが、まさに自分の行動につながるというのは、そういった河川とか流域の場で自分がどういった時間や空間を共にしたかとか、あるいはそこで何かいろいろ苦労したといった記憶が過去にあって、何年かたってから、そういったものがいざというときには行動に結びつくのではないかと思います。今の高齢者の方とか中高年の方々の過去の体験とか記憶を本当に全面的に出していかないと、今の若い方はそういう記憶がほとんどなくなってしまっているというようなことを色々議論していたわけです。それで、先ほど広瀬先生の一般論では非常に参加したい、参加するべきだ、でも実際には行動に結びつかない、なぜかという部分については広瀬先生の調査の後どういうふうな分析をされたのか、ちょっとそのあたりを伺いたいというように考えております。

**田中（拓）** 広瀬先生お願いいたします。

**広瀬** 今の点について、その後分析したのかですが、まだちょっと分析しておりません。ただ、別のプロジェクトで、つまり共益という点では確かにそれは大事だと考えるが自分で参加しないときに、どうやってその参加を高めていくのかというときにとる参加の手法としては、原先生が言われましたように、さっき出てきたビジネス・アズ・ユージュアルが挙げられますが、現状がやっぱり問題だ。過去に川を通じて、川が全体として守られていることで自分たち一人一人がそこで得られてきた貴重な体験とか、あるいは楽しい思い出を一人だけが思い出すのではなく、それをどこかで共有化して、将来のビジョンではないですが、過去の望ましいビジョンをみんなで共有する。そして現状と比較した後に、過去の状態まで戻すことができるのかどうかという最初の目標やビジョンを設定するという点が非常に大事なことです。しかしそういう働きかけのアクションが実際にとられている、あるいは私どもがとっていることがあります。

例えば一番有名なのは、最近亡くなられた広松伝さんが柳川の堀川をもとに戻そうとしたときに、それぞれの地域のコミュニティで、そこに集まった人たちがかつて堀川でどういう経験をしてきたのかということと現状とを比較しています。そしてもう一度もとに戻そうではないかというところからプロジ

エクトが始まっていったという点が大事ではないでしょうか。

働きかけのアクションについては、私は心理学者ですので非常にプラクティカルなのです。例えば、いいと思っているができない人にやってもらうときの1つの働きかけの方法は、その行動と態度との不一致が起きていますから、その間をつなぐための1つのきっかけとしてコミットメントという機会を与える。例えば住民にその問題についてワークショップなりアンケートで答えてもらうという機会を与えれば、人はその問題について考える、熟慮する、振り返る。なおかつポジションのところ、さっきルインズさんから出ましたが、パブリックにディクレアする。私はそういうことは賛成だし、そうしたいと思います、機会があれば参加したいと思うということをディクレアすることで、正しい、望ましいと思っていることに対して、第一歩を踏み出すことができるように促すアクションは非常に効果的だというように、心理学の場合には落とししていきます。

ちょっと雑駁でまとまりのない答えになりましたが、そんなところを今考えていて、まだ完全にこういうふうになればいい、こういうふうにやればいいという解答は得られていません。

**田中(拓)** ありがとうございます。もう時間が来ているんですが、最後に大野さん質問があるそうなので、お願いいたします。

**大野** 京都大学の田中と申します。ロジャーさんへの質問です。

ロジャーさんのご報告の中でちょっと気になったのは、ローカルガバメントだとか、NGOだとか、あるいはテクニカルエキスパートというのをセカンダリー・ステークホルダーズと整理されていたのです。ところが、私の見解では、彼らというのは非常に政治的な権力も持っているし、あるいはお金も持っているし、これはケース・バイ・ケースだと思っておりまして、非常にプライマリーなステークホルダーになり得る可能性が高いと思うんです。そういう中でなぜロジャーさんは彼らをセカンダリーに位置づけたのでしょうかという点を教えていただけますでしょうか。

**ルインズ** どうもありがとうございます。

なぜセカンダリー・ステークホルダーにしたかといいますと、ドナー、つまり我々のプロジェクトの主催者であります、貧困にフォーカスを当てているわけでありまして、このプロジェクトを管理している者はすべて最貧の人たちに焦点を当てているのです。バングラデシュで失敗しているプロジェクトはたくさんあります。というのは、裕福な人たちにフォーカスを当てているがゆえに失敗しているプロジェクトがたくさんあることから、我々のプロジェクトは最貧の人たちに焦点を当てているのです。したがって、こういった人たちをセカンダリーのステークホルダーにしています。

我々がプライマリーのステークホルダーと呼んでいるのは資源に直接依存している人たちであります。ですから、農業に従事していたり、漁師であったりする人たちがプライマリーなステークホルダーで、二次的なステークホルダーというのは、もちろん関心はあるが、そういった資源に直接的に大きく依存していない人たちをセカンダリー・ステークホルダーと呼んでいるのです。ですから、政府の役人や、NGO、ほかの収入源を持っている人たちはセカンダリー・ステークホルダーとなるので

す。

もちろん彼らは重要なグループです。そして介入者としても重要です。また、すぐれた結果を出すためにも非常に重要なグループです。そして、地方の自治体、あるいはバングラデシュの様々な省庁を見逃すと、プロジェクトはできないわけです。こういった人々も非常に重要です。専門知識も豊かであり、行動の実行においても重要であると評価しております。

**田中（拓）** ありがとうございました。もう時間を過ぎておりまして、私に皆さんの議論を短くまとめるという力はまずないなという感じなのですが、少なくともコンセンサスビルディングの手法、方法論に関しては、フィールドですごく生かせるたくさんの素材をいただいたと思います。そして、実際に現場での流域管理を実施していく上での市民参加を促していくところでは必ず広瀬先生のお話に関係してくるというふうに、個人的には大変勉強になりました、ということでまとめさせていただきたいと思っています。

これで午前のセッション3は終了いたします。