



HOKKAIDO UNIVERSITY

Title	漁業交渉(1977年春)にみられる日・ソの交渉行動様式 : 非対称性と対称性
Author(s)	木村, 汎; KIMURA, Hiroshi
Citation	スラヴ研究, 26, 57-106
Issue Date	1980-08-28
Doc URL	https://hdl.handle.net/2115/5104
Type	departmental bulletin paper
File Information	KJ00002052866.pdf



漁業交渉 (1977 年春) にみられる 日・ソの交渉行動様式

——非対称性と対称性——*

木 村 汎

〔目 次〕

- はじめに
- I 交渉の経緯
- II 非 対 称 性
 - (1) 「お貰い外交」 vs. 「力の外交」
 - (2) 無策 vs. あらゆる手段の動員
 - (3) 先取的 vs. 対応的
- III 対 称 性

はじめに

1977年2月末から5月にかけて約90日間、主としてモスクワで行なわれた、日本とソ連との間の漁業交渉は、戦後の両国における諸交渉中、もっとも白熱した、困難な交渉となった。

まず、日本とソ連は、世界の1、2位を争う漁業の大国兼ライバル国である。ところが、1976年に米国、カナダ、ノルウェー、ECなどの諸国が、国連海洋法会議をまたずに、相ついで、いわゆる「200海里漁業専管水域」を採用した結果、日ソ両国は、これらの水域から閉め出されるか、少なくともこれらの水域におけるこれまで同様の操業がきわめて困難となった。そのことにより喪われることとなった魚獲量を他の漁場における水揚げによって補填し、自国の国民に少しでも多くの動物性蛋白を確保する必要性が生じたのである。かくて、日ソ両国は自国はいうまでもなく、相手国の200海里水域内において一匹でも多くの魚を獲る権利をえようと、やっきとなったのである。交渉の期間中に「昔なら戦争」¹⁾という物騒な言葉まで聞かれるほど白熱化した所以である。『200海里 サカナ戦争』、『200海里戦争』²⁾

* 本稿は、最初、ハワイの東西センター付属の文化学習研究所主催の「条約交渉における文化的問題」セミナー（1979. 3. 13-23）における筆者の口頭報告に若干手を加えた英文論文“Soviet and Japanese Negotiating Behavior: The Spring 1977 Fisheries Talks”（—これは米国の外交政策研究所の季刊誌 *ORBIS* の1980年春季号に掲載予定—）を再び改訂し、日本語に改めたものである。ハワイの上記セミナーにおける口頭報告（英語）ならびに北大スラブ研究センターにおける口頭報告（日本語）（1980年1月18日）に参加され、コメントおよび批判して下さった方々に厚くお礼を申し上げたい。と同時に、主として、筆者の力量不足のために、これらの方々からなされた有益かつ貴重な御教示ならびにアドバイスを十分生かしきれなかった嫌いがあることを、お詫びしたい。

1) 『毎日新聞』, 1977. 5. 16.

2) 毎日新聞社編『200カイリ サカナ戦争』（東京：毎日新聞社, 1977）；高田 清『200カイリ戦争—海洋分割時代で日本はどうなる—』（東京：KK ワールド フォト プレス, 1977）。

といったタイトルが冠された書物が出版されて、それほどおかしくない雰囲気醸成されたのである。

事態を悪化させた、第二の理由があった。それは、同交渉が、たんに「漁業」交渉にとどまらず、同時にまた「領土」交渉でもあったからである。いわゆる北方「領土」問題が、戦後における日ソ両国関係の最大の不和なしい砂轢の原因であることについて、いまさら改めて説くまでもない。日ソ両国の漁業専管水域としての200海里・ラインは、とうぜんそれぞれの国の領土を起点として計算される。したがって、理論的にいって、国境線を離れて、領土とは独立無関係に、漁業専管水域を定めえないわけである。かくして、領土問題は、200海里問題の解決のために避けて通りえない関門となった。「漁業」問題のために、「領土」問題にかんする自己の従来立場を少しでも弱めてはならないとする考慮から、両国の交渉姿勢は、ますます硬直し、非妥協的なものとなったのである。

本稿の筆者は、同交渉の早期妥結を困難にした、さらにもう一つの原因があるのではないかと考える。それは、両交渉国が、それぞれ独特の癖のある交渉行動様式をとり、しかも相手側のそれにほとんどといってよいほど理解や同情を示さなかったことである。日ソ両国が、このとき、いわば「ギブ・アンド・テーク」のルール等、主としてアングロ・サクソンを中心とする西欧世界で発展・工夫されてきた外交交渉のルールや慣用に従わなかったために、交渉が必要以上に長びいたりギクシャクしたりしたのではなからうか、との印象ないし感想を、筆者は禁じえないのである。

それぞれの国民のしめす交渉行動様式も、広義における「文化」(culture)の反映と、説かれる。たとえば、『日本人の国際交渉スタイル』(1976)という名著をものにしたマイケル・ブレイカー博士(米国コロロンビア大)は、「異なった文化体系は、異なった交渉のスタイルを生む」³⁾、とよくいわれる理由を、「ある特定の文化を持つ個人がどのような枠組で物事を受けとめ、いかなる信条体系を持つかは、歴史的、地理的、社会的経験を共有している」からであるとし、さらに言葉をついで、つぎのように説明している。

「ある一定の文化的な状況があると、こうした共通の経験は、物事のやり方に一定の、また決められた公式を生じさせ、その文化を持つ人びとの行動は、結果が比較的予想できる範囲に収まってくる。政治的、社会的環境に絶えず制約されて、こうした公式は物事を処理する方法として定着する。さらにこうした物事の順序という考え方は、その国を代表する外交官の態度とは別に、他の国々の行動を解釈する際に適用される」⁴⁾。

3) Louis J. Samelson, *Soviet and Chinese Negotiating Behavior: The Western View* (Beverly Hills, California: SAGE Publications, 1976); Bryant Wedge and Cyril Muromcew, "Psychological Factors in Soviet Arms Negotiation," *Journal of Conflict Resolution* (Vol. 9, No. 1, March 1965), pp. 18-36; Cyril Muromcew, "Soviet Negotiating Behavior," p. 5; Sir William Hayter, *The Diplomacy of the Great Powers* (London: MacMillan, 1961).

4) マイケル・ブレイカー/池井優訳『根まわし かきまわし あとまわし 一日本の国際交渉態度の研究一』(東京:サイマル出版会, 1976), p. 249. 1961-63年の核実験停止(ジュネーブ)条約, その他の交渉を手がけたアーサー・H・ディーンも, 同様に, 「外交スタイルは, 国民性を反映した一種の異名である」として, のべる。「外交スタイルは, たんに公的な政策を反映しているばかりか, 外交官が生まれ, 育った社会とその世界観の諸特徴をも反映した, 国民的署名である。それは, 特定の外交官の反応, ならびに彼がフォローする手続きに重大な影響を与える。」Arthur H. Dean, "Soviet Diplomatic Style and Tactics" in *The Soviet Approach to Negotiation: Selected*

このように交渉を理解すると、やや大上段にふりかざすようではあるが、1977年春の日ソ漁業交渉の紛糾の背景として、日ソ両国の「文化衝突」(conflict of culture)を挙げるのも、あながち的はずれではないのではなかろうか。仮に一步譲って、日ソ両国の「文化的刻印を捺された」⁵⁾外交交渉行動様式が1977年の日ソ漁業交渉を極度にむつかしくした元凶や事由であることを、証明しえないばあいでも⁶⁾、なお且つ、少くとも、日ソ両国が、同交渉において、他の西欧諸国ならば決してとらなかつたと思われるような、独特の交渉様式を採ったということ、依然、証明しうるのではなかろうか。

1977年の日ソ漁業交渉にかんする、第一（漁業）、第二（領土）の事由ないし側面については、すでに論じ尽され、本稿筆者としてつけ加えるべきなものもない⁸⁾。しかるに、第三の視角から1977年の日ソ漁業交渉を論じた論文は、筆者の知るところ、皆無のように思われる。したがって、本稿は、この第三の問題意識から、日ソ両国の外交交渉行動様式一般、とくに1977年の漁業交渉中に観察されたそれらの特徴を考察することを、その主たる課題とする。

I 交渉の経緯

以上のような問題意識から1977年2月-5月の日ソ漁業交渉中に看取される日ソ両国の交渉行動様式を分析・検討するにあたり、まず同交渉の経緯の荒筋をごく簡単に復習して、記憶を新たにしておこう。その程度の最少限の復習すら必要ないと考える読者は、本章をとばして、直ちに第II章から読みはじめられることをお勧めする。

1976年12月10日、ソ連は、政府機関紙『イスベスチヤ』紙上において、ソ連の200海里漁業専管水域を宣言するソ連最高会議幹部会令を布告した¹⁾。ソ連も遅かれ早かれ200海里

Writings, compiled by the Subcommittee on National Security and International Operations, Committee on Government Operations, U. S. Senate (Washington, D. C.: U. S. Government Printing Office, 1969), p. 61; Wedge and Muromcew, *op. cit.*, pp. 18-36.

5) Muromcew, *op. cit.*, p. 5.

6) 一般に、ソビエトの行動様式一般にかんする「文化的影響」(cultural influence)ないし「文化的要因」(cultural determinant)を強調したジョン・S・レシェター、ジュニア教授は、このような所謂「文化的アプローチ」(cultural approach)の限界および陥穽についても、流石に目配りを怠らないうえに、とくに、文化的ものが、果して「どのていど」(to what extent)、政治に影響を与えるかという「程度」(degree)を測ることがきわめて困難であるという同アプローチの欠陥についても、とうぜん言及している。John S. Reshetar, Jr., *Problems of Analyzing and Predicting Soviet Behavior* (Garden City, New York: Doubleday & Company, Inc., 1955), pp. 14-30; とくに、pp. 15, 16, 21, 23, 26; 同 *The Soviet Policy: Government and Politics in the U. S. S. R.* (New York: Dodd, Mead & Company, 1974), pp. 38-71.

7) 1977年春の日ソ漁業交渉にかんしては、筆者の知るかぎり、次のような論文がある。中西 治「日ソ漁業交渉と日本の世論」『国際問題』(No. 211, 1977年10月), pp. 15-29; Frank Langton, "Japan-Soviet 200-Mile Zone Confrontation," *Pacific Community* (Vol. 9, No. 1, October 1977), pp. 46-58; Dagmar Ahrens-Thiele, "Japanese-Soviet Fishing Dispute," *Radio Liberty Research Bulletin* (May 4, 1977), pp. 1-7; Japanese-Soviet Fishing Agreement, *Radio Liberty Research Bulletin* (May 27, 1977), pp. 1-5; また、講演速記録として、富永守雄『日ソ漁業交渉の内幕—ソ連の建て前と本音—』(東京: 社団法人経済懇話会, 1977), pp. 3-23; 同「日ソ漁業交渉の内幕」, 『政策』(No. 151, 1977, 6月号), pp. 2-16.

1) *Известия*, 10 декабря 1976.

水域設定に踏み切るとは予測していたものの、その時機がこのように短兵急に到来するとは思っていなかった大部分の日本人にとり、このソ連の動きは、ショック以外のなにものでもなかった。しかも、ソ連は、約2ヵ月半後の明けて1977年2月24日、上記の幹部会令の実施期日および適用水域を規定したソ連閣僚会議決定を公布した。まず、約1週間後の3月1日から上記幹部会令を実施に移すことを定めた同決定は、200ㇺ時代の到来を踏まえ日ソ漁業関係全般についてソ連漁業相イシコフと話し合うため特に訪ソしようとしていた矢先の日本代表団（主席：鈴木善幸農林大臣）の出鼻を見事にくじくものであった。日本は、従来、ソ連の200ㇺ内で、総漁獲高約1000万トン中の、約170万トンを水揚げしていた。とくに北海道漁民に限っていうと、その全漁獲高約234万トンのうち、ソ連200ㇺ内で約113万トンすなわち50%近い水揚げ成績と実績をもっていた。さらにショッキングであったのは、同閣議決定が、ソ連の200ㇺ漁業水域の適用区域を、「クナシリ海峡（=根室海峡）、および、ソビエト海峡（=歯舞群島と根室半島間のゴヨウマイ海峡）ではソ連国境²⁾と規定していたことであった。つまり、日本が返還要求しているいわゆる「北方四島」をソ連領土と前提にしていることであった。日本側がこの線引きを承認することは、とりも直さず、「北方四島」をソ連領と認め、戦後32年間続けてきた「北方領土」返還要求の立場をいちぢるしく弱めるどころか、事実上認めることを意味さえした。

鈴木農相の〔第一次〕訪ソによるソ連漁業相イシコフとの会談（1977. 2. 28—3. 3）は、たんに、ソ連200ㇺ内における日本の漁業の条件および方法を定める暫定取決めを3月31日までに締結すべく、3月15日から交渉をおこなうとの合意に到達したのみであった。ところが、3月15日に開始されたモスクワ交渉において、日ソ両国はつぎの二点をめぐって対立し、交渉は難行した。すなわち、ソ連は、(i) 日本が領海を3ㇺから12ㇺに拡大するばあい、ソ連が12ㇺ水域内で操業しうる権利、(ii) ソ連の200ㇺ水域内における主体的権利を明確にする暫定取り決めの作成、を要求したのである。これにたいし、日本側は、(i) を国際常識に反すると拒否した。また、(ii) を認めて、日本漁船民にたいするソ連の裁判管轄権を協定に盛りこむことは、日本国民の権利義務を制限することに通じ、国会の承認をうけることなしにはなしえないと述べ、国会承認を必要とする本協定でなく、行政協定の形式を採りたいと主張したのである。さらに3月29—3日、ソ連側は、第3の要求を提出した。すなわち、日ソ暫定取り決めの中に、2月24日のソ連閣僚会議決定を書きこむことを要求し、よってソ連側が、今回の「漁業」交渉を利用して北方「領土」問題にかんする日本側の立場を一挙に弱体化せしめようとしている意図が明らかとなったのである。コトの重要性を知った福田首相は、31日モスクワ交渉の打ち切りを指令するとともに、政治的打開をめざして、園田官房長官を首相特使としてモスクワに派遣することに決定した。この間、東京で同時並行的に開かれていたサケ・マス・ニシン交渉にも進展なく、ニコロフ・ソ連代表も、31日帰国した。ソ連との間に協定が存在しなくなったため、日本漁船はソ連の200ㇺ内における操業中止を余儀なくされ、3月1日午前零時までに漁場から引揚げた。

4月7日、園田特使が訪ソ、7日コスイギン首相と会談、福田親書を手渡し、日ソ友好

2) *Известия*, 24 Февраля 1977.

の大局的見地から交渉の行き詰りの打開を求めたが、鈴木・イシコフ会談の再開決定以外の効果を生まなかった。4月8日、〔第2次〕鈴木・イシコフ会談が、開始された。4月13日の会談中、適用水域を「ソ連最高会議幹部会令第6条とソ連政府の諸決定」により定められた水域とする、いわゆる“イシコフ私案”が提示されたが、日本側は、これもたんに表現を変えただけで、結局「北方領土」をソ連領土と認めることに变りないとして、修正を求めた。日本側は、「領土」に触れず、係争地域を日ソ「共同」漁業水域とする、あるいは、日ソ両政府が、「領土」区分と「漁業」水域は関係なしと宣言する声明書を出す、などの提案を考えた。だが、これらいずれの妥協案も、「領土問題は解決済み」と看なす立場を崩そうとしないクレムリン当局によって受け入れられる筈はなかった。交渉は、デッドロックに乗りあげ、4月16日、鈴木農相ら日本代表は帰国の途についた。非妥協的なソ連の出方に、日本側は、なす術もなく、悲観的なムードが漂いはじめた。「領土」の留保が、漁業暫定協定中で不可能ならば、別の協定ないし口頭でおこなうも止むを得ないという弱音が洩れはじめたのも、この時期であった。

ここまでは、ソ連ペースであった。ところが、ここで思わぬハプニングが起り、日本側に有利な動きが、生れはじめた。その転換点となったのは、4月15日のいわゆる“鳩山発言”であった。鳩山外相は、「領土のために魚を喪いえない。建前論だけでは通じない」と、あたかも日本政府が領土問題で、ソ連に妥協するかのごとき印象を与えかねない問題発言をおこなったのである³⁾。外相の発言の狙いが奈辺にあったかという主観的意図とは別に、客観的には、日本の世論を、「領土は絶対に譲るな」という対ソ強硬論へまとめる起爆剤の役割を果たしたのである。4月18日、与党と全野党の党首会談が開催され、日本の200㏫漁業水域法および12㏫領海法のいわゆる「海洋二法」の早期成立への協力が合意され、5月2日、これら二法は全会一致で国会を通過した。このことにより、日本側の200㏫体制が確立され、日本は、日本の200㏫内で、イワシ、サバ、などの魚獲を強く希望するソ連と同等の立場にたって交渉する基盤が、遅まきながらできあがったのである。またソ連側も、たとえ「魚」は犠牲にしても「島」は譲れないとする方向に固まった日本側の結束の強さに次第に気付くようになり、「領土」問題の一挙解決のために、「漁業」問題を利用しようとする戦略に余り長く固執しすぎると、日本国民の反ソ感情をいたずらに激化せしめ、かえって逆効果と自覚するようになった。かくて始まった5月3-24日の鈴木・イシコフ会談〔第3次〕の最終段階に、日ソ両国は、遂に合意に達する決意を固めた。つまり、5月19日実質的合意に達し、27日署名された『日ソ漁業暫定協定』は、その第8条において、一応、「領土」問題を棚上げにして、純然たる「漁業」問題についての協定とされる工夫がなされたのである。

II 非対称性

以上のごとき日ソ漁業交渉の過程において、日ソ交渉行動様式には、対称的 (symme-

3) 『読売新聞』の外務省詰め（当時）の平野実氏は、鳩山外相の発言の意図として、当時つぎの3つの解釈があったと紹介したのち、②と③が「当たっていない」と結論している。すなわち、①外相が、政府譲歩方針を早まってもらってしまった、②同じく政府の譲歩案の世論説得のため、意識的に流した、③逆に、政府妥協方針に反対する世論喚起の目的で意識的にもらした。平野 実『外交記者日記』第6巻（鳩山外交の1年）（東京：行政通信社 1980）、p. 97.

trical), 非対称的 (asymmetrical) な, 両側面が看取された。まず, 前者からみていくことにする。日ソ交渉行動様式における非対称性を問題にするばあい, つぎの三点が, 筆者の見解によれば, とくに極だったコントラストとして, 検討に値いするように思われる。すなわち, (1) 両国の交渉にたいする¹⁾基本的態度, (2) 両国が交渉中において用いた²⁾戦術, (3) 両国の交渉過程ないし進め方における³⁾行動パターンにみられる特徴, である。

(1) 「お貰い外交」vs. 「力の外交」

1977年春における日ソ漁業交渉中にみられる日ソ両国の交渉行動様式におけるきわだった非対称点として, 筆者は, まず両国の同交渉にたいする⁴⁾基本的態度というべきものを挙げたいと思う。日本側は, 当時, 日本人自身によって「陳情」¹⁾ないし「哀願」²⁾ベースの「お貰い」³⁾「土下座」⁴⁾外交と評されたごとく, いわば“弱者の立場”(position of weakness) から, ソ連に接したのにたいし, ソ連側は「力」, ないし「恫喝」⁵⁾の外交, つまり“強者の立場”(position of strength) の姿勢で, 日本に対したとの感が強い。だとすると, きわめて対照的なとり組み方といわねばならない。検討しよう。

まず, 日本側は200⁶⁾が問題にかんしては, 甚大なる犠牲者と自己規定することから出発したとって差支えなからう。つまり, 米国, EC, カナダ, ノルウェー, ソ連などの大国が, 77年5月に開催が予定されていた国連海洋法会議第6会期の結論をまつことなく, 1976年から春にかけ, 一方的に200⁷⁾が漁業専管水域宣言をおこなったことによる最大の被害者⁸⁾——これが, 日本のおかれた立場に他ならないと, うけとめる声が, ——少なくとも当初は——強かったのである。「200⁹⁾が水域でもっとも得をするのは長い海岸線と広い大陸だに恵まれた米国, ソ連, カナダ, ノルウェー, 英国といった先進国。…過去の海洋法の歴史をみても, 大国が力づくで海を囲い込んだら, それが新秩序として定着してきた“力の歴史”がある。…日本がいくら国際法上の原則を振りかざしても, 一顧だにされない」⁷⁾ (『朝日新聞』, 1976. 12. 18 付社説)。一般に“国力”の推定が多元的係数のゆえに困難をきわめるのと同じく, 一概にどの国をして漁業「大」, 「中」, 「小」国と規定すれば

1) 『サンケイ新聞』1977. 5. 18, 『朝日新聞』1977. 2. 26.

2) 『日本経済新聞』1977. 2. 17, 『サンケイ新聞』1977. 5. 18.

3) 76年12月10日のソ連200¹⁰⁾が漁業専管水域の布告を報じた『朝日新聞』は, 釧路機船協組の中井昭夫専務理事の「われわれの先達が, 北洋の漁場を開拓した事実をソ連に認識してもらい, これまでの実績を最大限確保してもらい……」との談話を紹介したあと, 「ソ連の200¹¹⁾が設定で, 日本は, 日ソ漁業交渉に基づくこれまでの『対等の立場』から今度は『捕らせてもらう』立場になった」と書いた。(強調点のいずれも木村)。『朝日新聞』1976. 12. 11.

4) 大沼孝司「モスクワの残雪は固かった」, 『月刊エコノミスト』(1977, 6月), p. 28, p. 33.

5) Dagmar Ahrens-Thiele, “Japanese-Soviet Fishing Dispute,” *Radio Liberty Research Bulletin* No. 106, May 4, 1977), p. 4.

6) 漁業交渉妥結後の段階の77年6月, 『朝日ジャーナル』誌上のソ連通ビジネスマン3人による漁業交渉をふりかえっての座談会の席上, 元モスクワ支局長として対ソ貿易交渉に活躍した東洋レーヨンの森本忠夫氏と目される人物は, 「日本側はちょっと被害者意識がすぎたと思いますね」との感想をのべている。「(ソ連通ビジネスマン座談会) ソ連はいわれているような国じゃない」, 『朝日ジャーナル』(19巻, 26号, 1977. 6. 24), p. 96.

7) 『朝日新聞』, 1976. 12. 18.

よいか、論議のある問題である。たとえば、200 ㇺ漁業専管区域、漁獲量、人口1人あたりの魚蛋白摂取量、輸出量...等のいずれの指数をとるかによって、漁業大国のランキングは、かなり変わってくるといわねばならない。したがって、上に引用した『朝日新聞』社説のような観方には、日本が、世界の総漁獲高の約7分の1⁸⁾(北洋では約50%)を水揚げし、その超能率的な(根こそぎ)漁法が、漁獲資源の枯渇を危惧する諸国の憂慮を招いていること、そして、この憂慮が200 ㇺ水域の設定を導いた一因でもあるということに対する十分な顧慮が欠如していたといえよう。新聞論調でみるかぎり、当時、多くの日本人は、己の欠陥には眼をつぶり、むしろ責めを他に転化する傾向をしめした、とみられるのではなからうか。76-77年にかけての世界の主要諸国による一連の200 ㇺ水域宣言で最大の被害を被ったのは、日本ではなくむしろソ連だったとさえいえるのである。日本が、その平均総漁獲高約900万トンのうち、360万トン、つまり約36.5パーセントを従来外国の漁業専管区域内で水揚げしていたのに対し、1976年を例にとると、ソ連は、約900万トンのうち600万トン、すなわち60パーセント以上を自己の水域外で水揚げしていたからである。しかし、このような全体的な数字は、日本側がさして強調するところとならなかった。その代りに専ら注目され日本人の脳中を占めたのは、日ソ二国関係における200 ㇺ法による損失の比較・対照であったといえよう。つまり、日ソ二国間関係にのみ視野を限定するならば、ソ連が、日本の200 ㇺ水域内で捕獲しているのは50-60万トンであるのに対し、日本が、ソ連の200 ㇺ水域内で捕っているのは——もし「北方領土」周辺水域を含めるならば——、その約3倍に当たる150万トンなのである⁹⁾。つぎに引用する『朝日新聞』社説(77.3.5)は、当時のこのような一方的な日本人の受けとり方を反映しているといえまいか。「遠洋漁業国ソ連には、アメリカにはない差し迫った漁業の問題がある。そのことは百も承知である」と、一応ソ連の事情にも理解をしめしたあと、同社説は、いう。「だがそのソ連以上に、日本の漁業は逃げ場を失っているのだ、ことは日本人一般の生活にかかわる」¹⁰⁾。

たしかに、対ソ関係にかんするかぎり、200 ㇺ時代の到来によって、日本が決定的に「弱者の立場」にたたされたことは厳然たる事実であり、ここから、日本がソ連の200 ㇺ水域内で魚をとらせてもらうためには、「お貴い外交」しかありえなかったのだ、と説く見解が成立しうる。しかし、このような見解は、一般に、力とか交渉とは何かにかんし、また当時の日ソ両国の交渉行動様式にかんし、やや単純直截にすぎ、多くの複雑な局面を見逃すものといわざるをえない。まず、国際場裡において、つねに強者の主張が弱者の声を圧倒して貫徹されるとは限らない¹¹⁾。弱者がキャスティング・ボートを握ったり、いわゆる「弱者の恫喝」が効を奏するなど、「弱い立場が強い立場を創りだし」、「請願者(petitioner)と施主(donor)との役割を逆転する」ことも、決して珍らしくない¹²⁾。また上のような説明

8) 榎藤 満『200カイリ漁業水域』(東京:教育社,1978),p.1103.

9) 同上,pp.110-113.

10) 『朝日新聞』,1977,35.

11) たとえば、永井陽之助「国際政治における小国の役割」,同『時間の政治学』(東京:中央公論社,1979),とくに,pp.139-143参照。その他,Annette Baker Fox,“Small State Diplomacy,” Stephen D. Kertesz and M. A. Fitzsimons, eds., *Diplomacy in a Changing World* (University of Notre Dame Press, 1959), pp. 399-364.

12) これは、むしろ、対米関係において長らく劣位にあったソ連の「歴史的交渉戦術」だという。

は、国家間の交渉ごとを、単一イシュー（このばあい、200が内の主として漁獲高の多寡）を直接めぐっての話し合いと見て、実は、交渉が、往々にして、国家内の有形・無形の複雑な諸ファクターの利害得失を全て勘案しての、いわば政治的ないし総合的な決断たる側面を軽視しているともいわねばならない。このことに関連で、交渉の参加者が用いる戦術やバーゲニング・チップも、後述する「国民感情」などを含む、複雑多岐にわたることを看過している。さらに、このような見解では、たとえば当時日本人が実際にとった行動様式の非合理的、複雑な側面を充分把握し切れない恨みがあるといえよう。たとえば、少しでもソ連と「同じ土俵にたつ」ために、いわゆる「海洋二法」の国会通過をもっと早い段階に考えなかったのか？ なぜ弱い立場にある国が素直に自己の要求を低めないのか？...等々。

さて、いかなる交渉者も、完全にフェアではありえない。否、自己に有利な結果を求めて、事実を操作し、自己の立場や論点を一方的に強調したり、逆に強調しなかったりする——これは、交渉者から期待されるごく通常の行動様式といえよう。交渉にかんするこのいわば一般的原則を容認するとき、われわれの興味を惹くのは、なぜ、1977年春の漁業交渉において日本が自らを弱者と規定したり、あるいは、弱者たることを隠そうと（——往々にしてソ連にはこの傾向がある¹³⁾——）しなかった事実である。というのも、一つには、日ソ両国とも、必ずしも常にそのような自己規定をおこなうとは限らないからである。たとえば、日本は、対東南アジア、オーストラリア、ニュージーランド等太平洋地域の中小諸国にたいする貿易交渉においては、非常にしばしば強者の立場をとり、買い叩き、買いあさるなど強引、身勝手、時としては傲慢でさえある交渉態度にでることがよく知られているからである。また、ソ連も、たとえば、より大国のアメリカにたいしては、ごく最近にいたるまで弱者の立場から交渉に臨んでいたことが知られている¹⁴⁾。したがって、上で投げかけた問にたいするとりあえずの解答は、弱者や強者それぞれの立場にたつことが、より有利な結果を齎らすという計算ないし直観にもとづく意識的、無意識的な決定の結果が、日本、ソ連をして、ある時には強者、また他の折には弱者の立場をとることを決定させる、といいうるであろう。

日本のばあい、永年の小国としての歴史から弱者の立場ないし低姿勢をとるほうが、より多くの実利を収める途であるという教訓を学びとったのではないか、と思われる。日本

Joseph G. Whelan, *Soviet Diplomacy and Negotiating Behavior: Emerging New Context For U. S. Diplomacy* (Washington, D. C.: Government Printing Office, 1979), p. 99, pp. 109-110.

13) Whelan, *op. cit.*, p. 479. ソ連外交についての最良のテキストのひとつ『膨脹と共存—ソビエト外交政策史 1971-67』(1969初版; 1974年再版)を書いた A. ウラム(ハーバード大)教授は、同書中で、スターリンをはじめソビエトの政策立案者の信条が、「弱味をみせたり、内心の懸念やおそれをあまりあらわしてはとりかえしのかぬ危険をまねく」というもので、「自己の弱味に煙幕を張りめぐらし」、「『力の立場』から交渉をしているという印象をつくりだす」ことこそが「ソビエト外交の金科玉条の徳目」である、と繰り返かえし繰り返かえし、のべている。Adam B. Ulam, *Expansion & Coexistence: The History of Soviet Foreign Policy 1917-1967* (New York: Frederick A. Praeger, 1968), p. 510; 鈴木博信訳(東京:サイマル出版会, 1979), 第3巻, p. 659, 他。

14) Whelan, *op. cit.*, p. 528.

人の手による日本人の精神構造にかんする独創的な分析として余りにも有名となった『甘えの構造』（1971）のなかで著者土井健郎氏は、日本人の「甘え」が「被害者意識」を生み出すルーツであることを、指摘されている¹⁵⁾。「甘え」とは、劣者ないし弱者の、優者ないし強者にたいする依存の態度もしくは期待である。つまり、強者が弱者にたいし世話をし、恩恵を施す義務を負う一方、後者は前者にたいし、同様のことをなす義務を、自らが弱者であるという理由により、免れるという考え方である。そして、このような他人に「甘え」をもっている弱者が、そのような恩恵を強者によって拒絶されるとき、「被害者意識」が生れる、というのである。

一般に、持てる超大国アメリカにたいする戦後日本人の「甘え」の心理構造は、顕著なものがあり、日米間交渉に決まってみられるファクターであった。たとえば、1969-71年の沖縄返還および繊維交渉が¹⁶⁾、その好例である。親米派であるとともに西欧合理主義の持主と目される宮沢通産相は、同交渉後少したって、「この際特にいたいのは、相手が米国だからといって甘えるのはもうやめるべきだということだ」¹⁷⁾、と語ったと報道された。にも拘わらず、5年後においても、日本人の米国に対する「甘え」は、さして矯正されなかった。即ち、1976-77年の日米漁業交渉においても、日本側の米国への相変らずの甘えが目立ったのである。たとえば、知性派(?)新聞紙として知られる『朝日新聞』の当時の一社説は、米国の200海里漁業専管水域宣言によって米国の同水域内でも以前のように自由には操業できなくなった日本漁民の惨めさを、アメリカ国民や大統領が理解すべきと、次のように訴えた:「世界のすべての海域で、日本は、追われる立場にある。……囲いこみの大潮流の中で、われわれは、悲しいが、孤独なのだ。……アメリカ国民は知っているだろうか。アメリカが日本に与える苦痛は、たとえそれが致命的ではなくとも、致命的な苦痛への呼び水の役割を果たすことを。……外電は報ずる。カーター次期大統領の外交基調は、日本・ECなど同盟国との関係強化にあると。もしそれが事実ならば、われわれは、カーター次期大統領に要請したい。『日本が日本の200海里内中心に漁業再編成のメドをつけるまで、急激な日本漁業規制をしないでほしい』、と。日本国民のアメリカ国民に対する信頼と友情を、つなぎとめてほしいと」¹⁸⁾。

序でながら、大きい方が小さい方に譲るべきだという日本式ロジックないし甘えのもう

15) 土井健郎『「甘え」の構造』（東京：弘文堂，1971），p. 21, 157, 200. 丸山真男氏は、『日本の思想』のなかで、日本においては、「保守勢力も進歩主義者も、自由主義も民主社会主義者も、共産主義も、それぞれ精神の奥底に少数者意識あるいは被害者意識をもっており」、「國中被害者ばかり」という「被害者意識の氾濫」現象を、指摘されている。丸山真男『日本の思想』（東京：岩波書店，1961），pp. 141-144. グレゴリー・クラーク著/村松増美訳『日本人——ユニークさの源泉——』（東京：サイマル出版会，1977），p. 82も参照のこと。

16) Hideo Sato *et al*, *Managing an Alliance: The Politics of U. S.-Japanese Relations* (Washington, D. C.: The Brookings Institutions, 1976), p. 110.

17) 土井，前掲，p. 196 から再引用。

18) 『朝日新聞』，1977，1，13. 同様のトーンで，同年2月12日付の同紙社説は、「われわれは，アメリカが，……超大国として，……世界の秩序変更に慎重であれと願った。……アメリカ国民と政府に望みたい。……他国民の死命を制するようなやり方は，絶対に避けてほしい」。『朝日新聞』，1977，2，12. 『読売新聞』社説も，「米国としても，大きな日米関係の視点から，わが国の立場に理解を示すことを期待したい」，とのべた。『読売新聞』，1976，12，12.

一つの典型例として、福田首相（当時）が、ソ連の政治家達が訪日したとき、きまって述べた、次のような科白を紹介したい。すなわち、新聞報道が正しいとするならば、同首相は、77年2月22日、ポリャンスキー駐日大使に向い、「『島』の問題といっても、ソ連にとってはツメのアカ程度のものだ。踏ん切りをつけて欲しい。……ソ連にとってはわずか4島のちっぽけな問題ではないか」¹⁹⁾、と述べた。同年10月26日、T.グジェンコ（ソ連海運相兼ソ日協会会長）に向い、「あれだけ広い領土をもつソ連が、何でちっぽけな島にこだわるのかね」²⁰⁾と述べたというのである。このような発言をするとき²¹⁾、福田首相の胸中には、北方領土が、日本のみならず²²⁾、ソ連にとっても決して小さな領土でないことが、作為的にか意識的にか、看過されていたといわねばならないであろう。たとえば、ほどなくそこに軍事基地が再び構築されたことを見ても容易に分るように、このオホーツク海の出口に位置する北方四島がもつソ連にとっての安全保障および軍事戦略上の重要性は、決して「ツメのアカ」ほどのものではないからである²³⁾。

つぎに、77年春の日ソ漁業交渉にたいするソ連側の基本的態度の検討に移ろう。

まず、一言すべきは、ソ連の公式声明と実際の行動を峻別する必要があることである。このことは、改めていわずもがなとはいえ、相手側があり機密を旨とする外交交渉においてとくに留意すべき点といえよう。もちろん、日本側の態度や戦術を分析するさいにも、同様の注意が肝要であり、たとえば新聞報道からのみ、当時の状況や雰囲気把握することは適当でないといえるであろう。しかし、当時の外交文書が未公開といえ、一応開かれた社会である日本のばあい、たとえば鈴木農林・水産相や園田特使の記者会見における発言が彼らの実際おこなっている対ソ交渉とそう大きく乖離していたとは考えにくい²⁴⁾。また、あらゆる交渉、戦術の提案などが、相手側のソ連につつ抜けになるまでに、公開のコミュニケーション・ルートを通じてなされ、それが大変な弱味とも、また逆に利点ともな

19) 『日本経済新聞』, 1977. 2. 23.

20) 『朝日新聞』, 1977. 10. 27.

21) 『朝日新聞』(1978. 1. 13)の天声人語子も曰く。「シベリア鉄道でソ連を横断すると モスクワまでゆくのに一週間はかかるという。……ちょっと見当がつかないほどの広さである。そういう広大な国土をもちながら なぜ北海に浮ぶ小さな四つの島にこだわるのか」。

22) 日本にとり、北方四島がきわめて大きな領土であることは、日本人によって、十分認識されている。ごく一例として、植木光教・総理府総務長官兼北方対策本部長（当時）は、女優の真木洋子氏との対談中において、「島の広さからいいますと、四つの島で沖繩の2倍、おおよそ東京都と神奈川県を合わせたぐらいなんです。……大きいでしょ。……日本国は非常に狭い国でしょ。ですから、日本にとってこの四つの島はたいへん貴重な領土なんです」と語っている。さらに、引続いて、「これら島々にはいろんな地下資源がありますし、それから、この島をめぐる海域は、親潮と黒潮のまじわる世界有数の漁場なんです」と述べ、「ですから、私どもにとってはどうしても必要な島であるわけです」と結論しているが、そこには北方四島の相手国ソ連にとっての意義が、福田首相や『朝日』天声人語子と同じく、まったく無邪気ないし意図的に欠落させられている。『今週の日本』, 1976. 3. 8.

23) 北方領土が、日本両国にとってもつ価値については、拙稿「日ソ関係における非対称性」、『スラブ研究』(No. 25, 1980), pp. 73-78 参照。

1) 本稿の筆者自身、1977年の漁業交渉を担当した外務省メンバーの二、三の話を、親しく聞く機会をもったが、それらのオフレコを条件に得た情報も、筆者が日本の日刊新聞紙等ですでに得ていた情報と大差なく、かえって失望したくらいである。

っているのが日本の実情なのである²⁾。ところが、他方、ソ連のばあいは、対日交渉は、ほとんど秘密裡においてなされ、今日においても当時のソ連の行動様式は、神秘のヴェールの奥ふかく閉ざされ、謎に充ち満ちている。当時の『プラウダ』、『イズベスチヤ』紙、『ノーボエ・プレーミヤ（新時代）』誌、等に掲載された記事は、すべて一貫してクレムリンの対日交渉を有利に進めるといふ至上目的遂行に奉仕するための手段の役割をはたしたとみるべきである。したがって、そこに書かれたこと¹＝ソ連の真の意図と解するのは誠に¹もって危険であり、時としてはその正反対のことをカムフラージュするための全くの宣伝文とすら疑ってかかる必要があるくらいなのである。その代りに、われわれがより多くの注意を払うべきは、ソ連が実際に行いつつあることであり、それでも不十分な時には止むなく想像力を発揮することすら惧れては、恐らくクレムリン当局の意図や戦術を正しく掴みえないであろう。長らく対ソ外交に従事した米国の元国務長官ディーン・アチソンも、のべている。「ソ連人は、討論によってではなく、行動によって交渉する（“The Soviets negotiate by acts and not by debate”）」³⁾、と。

1977年の対日漁業交渉に臨むソ連側の基本態度は、一言でいって、「力の立場」からの「高圧的な」姿勢だった、と要約して差支えないだろう。その特徴は、ソ連の200海里水域内で可能なかぎり多くの魚をとらせてもらわんとする日本側の弱味につけこんだ傲慢とも評すべき優越の態度であった。いわゆる「200海里時代」の到来によって最大の被害を受けることになったのは、既述したごとく、漁業問題にかんしては、むしろソ連だったともいえる。したがって、ソ連の国際問題週刊誌『ノーボエ・プレーミヤ』（'76.12.23号）が、ソ連邦最高会議幹部会令（'76.12.10）が、「必要やむを得ない」法令であり、他の諸国による一方的宣言への「対抗措置」にすぎない⁴⁾、と弁護したのは、そのかぎりにおいては正しい。同様に、'77年5月8日のモスクワ日本語放送は、強調する。「（日本の）反ソ・キャンペーンの組織者たちが忘れていたことは、諸国が200海里漁業専管水域を設定したことにより、ソ連が、日本を含む他のいかなる国よりも大きな被害を蒙らなければならないことである」⁵⁾。しかし、ソ連の主張するように、ソ連を、日本と同様ないしそれ以上の200海里法の一方的被害者とみるのは、まさに片手落の解釈といわねばならないであろう。

2) 当時モスクワで日ソ漁業交渉を密着取材していた富永守雄氏（現北海道新聞論説委員）は、77年5月19日、ソ連が日ソ漁業暫定協定第8条の再修正案を出し、また突然ひっこめた背景事由として、「東京のソ連大使館の敏感なアンテナに、この修正案が日本国内で非常な反発をかつていることがキャッチされ、その報告が夜のうちにクレムリンに届いた」からではないか、と推測されている。富永『日ソ漁業交渉の内幕』、pp. 13-15.

3) Dean Acheson, “On Dealing With Russia: An Inside View,” *The New York Times (Sunday Magazine)* (April 12, 1959), p. 88. したがって、ディーン・アチソンにしたがえば、「ソ連と交渉するにさいして、もっとも有効な交渉とは、言葉でなくて、行動による (by acts rather than words)」ということになる。Acheson, *Present At The Creation: My Years in the State Department* (New York: W. W. Norton & Company, 1969). p. 378.

4) И. Горин, “Мера разумная, необходимая,” *Новое время* (№ 52, 1976), стр. 22.

5) *Foreign Broadcasting Information Service (Soviet Union)* —以下、*F. B. I. S. (S. U.)* と略す—, (May 10, 1977), p. M 1. 同趣旨を繰り返し述べたものとして、*F. B. I. S. (S. U.)*, (March 31, 1977), p. M 1; (April 1, 1977), p. M 1; (April 19, 1977), p. M 3; (April 21, 1977), p. M 1; (April 28; 1977), p. M 2; (May 12, 1977), p. M 1; (May 16, 1977), p. M. 3, など参照のこと。

というのも、ソ連は、日本とならぶ漁業大国であると同時に、米国とならび、米国と共通の戦略的利益を分かち合う二大海軍国でもあり、しかも、後者の利益確保のほうが、前者の損失よりもより重要と考える点において、日本とは全く事情を異にする側面をもっているからである。すなわち、がんらい中南米の中小諸国によって強力に主張されていた筈の200 ㏎漁業水域が、米・ソ・EC らの大国によって続々と、態度を転換、率先して支持され、一方的な設定にふみ切られることになった背後事由としては、その見返りの「エサ」(小田滋)⁷⁾として、大国側がより大きな打撃を受けることになる、一部急進的な海峡沿岸国の領海の拡大要請を抑えることが、潜んでいたからであった。海峡沿岸国の意志に左右され無害航行権しか与えられぬこととなる領海を、たとえば3 ㏎から12 ㏎に拡大されては、米ソ軍艦は、マラッカ海峡をはじめ世界の多くの海峡からシャット・アウトされないまでも、艦船の行動の機密性と効果がいちぢるしく阻害され、その海洋戦略的意義の大半を喪うことになり⁸⁾、コトは「魚」よりも深刻なのである。

とはいえ、純然たる漁業の見地からみれば、日ソは、いわば共に喪う側にたったのであり、ある意味においては、ソ連側に呉越同舟となった日本にたいする同情ないし話し合いによる最悪の事態の回避の努力がみられて、不思議はないともいえる。しかし、このような期待こそが、既述の「甘え」なのであろう。なぜなら、日ソは互に協力するというよりも、競争する立場におかれたからであった。つまり、他の水域から閉めだされ喪ったものを、少しでも多く日ソ相互の水域から水揚げして補わねばならない立場に追いやられたと感じたからであった。たとえば、'77年4月24日のモスクワ日本語放送は、のべた。「他の国々による200 ㏎漁業専管水域を採用した結果、ソ連邦は、約600万トンの損失を蒙った。したがって、われわれは、自己の極東沿岸水域における漁業操業を急激に拡大することによって、ソ連が、世界の他の水域で喪った損失を補うる、と信ずるのである」⁹⁾。これにたいして、たとえば、『朝日新聞』(1977.3.29)社説は、のべる。「ソ連がなぜこれほど高圧的に出るのか。アメリカや欧州共同体(EC)水域から追われた分を、北洋で取り返そうとする焦りがあることはわかる。しかしそれ以上の大国主義を、どうにも否定できない」¹⁰⁾、と。ソ連側の日本側にたいする同情がまったく欠如していたことを示すごく一例として、裁判管轄権問題を挙げうるであろう。200 ㏎漁業水域内での日本漁船の違反行為に対する裁判管轄権が他国に帰属するとなると、日本国民の基本的権利・義務にかんする憲法上の重大な問題であり、国会承認なしに他国に認めるわけにはいかない。このような特殊事情を、加害者たる米国側は理解したが、加害者であると同時に被害者でもあるソ

6) 高林秀雄氏の言葉によれば、「ソビエト海軍は、1962年のキューバ危機以後急速に成長を遂げて、現在では米国と首位をあらそう大海軍国となり」、「それにともなって、ソビエトの海洋戦略も転換してきて、他国の領海の拡大をおさえ、海軍力の行動の自由を確保し、国際海峡における軍艦と軍用機の通過の自由を維持することに、米国と共通の戦略的利益を分かち合うようになったのである」。高林秀雄『海洋時代の国際法』(京都:有信堂,1977),p.242.

7) 小田 滋『海洋法』(東京:有斐閣,1979),p.179.

8) たとえば、中村 汎「12海里領海と国際海峡の3海里凍結」、『ジュリスト』(No.647,1977.9.1号),pp.31-34.

9) *F. B. I. S. (S. U.)* (April 28, 1977), p. M 2. 類似の発言として、*F. B. I. S. (S. U.)* (April 1, 1977), p. M 1; (April 21), p. M 1.

10) 『朝日新聞』, 1977. 3. 29.

連は、決して理解する態度を示そうとしなかったのである¹¹⁾。

同情どころではなかったといえよう。逆に弱者の立場に身を置くことになった日本側にたいする強者としての己れの立場の徹底的利用——これが¹²⁾、ソ連側の基本的態度だったとさえみるべきであろう。つまり、同交渉をより必要としているのは、日本であり、ソ連は、日本の要請に応ずる形で交渉に臨んでいるにすぎないといわんばかりの態度だった。事実、Ю. バンドゥーラ『イズベスチヤ』東京特派員は、'77年4月2日、「交渉は日本側の願いによって開始されたにもかかわらず、日本側は、迅速かつ稔りあるやり方で交渉を進めていないのだ」¹³⁾、と非難し、1カ月後の5月4日にも、同様に、「周知のごとく、これらの会談は、日本側の希望によって催されており、もし東京が建設的なアプローチをしめしていたならば、とっくの昔に成功裡に終わっていたものなのだ」¹⁴⁾、とのべた。ソ連側は、もし交渉が長びけば、被害を受けるのは、ソ連の漁民ではなく、日本漁民であることを明確にした。モスクワ日本語放送は、5月8日、「大多数の日本漁民は、いま大変困った立場にある。彼らが、長びいている漁業交渉を後悔し、不満を感じていて、とうぜんである」¹⁵⁾。ユーリー・アフォーニン「モスクワ・ラジオ」評論員にいたっては、5月11日、このソ連の有利な立場をさらに強調するトーンで、次のようにさえいい切った。「今日の世界において、日本には、ソ連との善隣関係を調整する以外の選択肢は、ないのだ」、と¹⁶⁾。

相手側の200㏊水域における操業にかんしては、日本側の必要性の方がソ連側より大きいことを見すかしたソ連は、ソ連の200㏊「漁業水域」内における日本漁船の操業にたいする譲歩と引き代えに日本の12㏊「領海」におけるソ連漁船の操業を要求した。つまり、イシコフ漁業相は、のべた：「ソ連は、相互性の基礎にもとづき、日本沿岸沖においてソ連が伝統的におこなってきた漁業を続ける権利を与えられるべきである」¹⁷⁾。日本側は、このような取引きは、まったく前例もなければ「国際常識に反するもの」¹⁸⁾とし、反駁した。

11) ソ連が、一般に、他国の政治システムや法律的事情に無理解、無知、無配慮なことにかんし、米国有数の対ソ交渉経験者である故モーズリー教授は、ソビエト側から「君は、君の政府がすでにサインした条約を、上院が批准することを拒否すると言っているんじゃないだろうね」といわれ、驚愕した、と記している。Philip E. Mosely, "Some Soviet Techniques of Negotiation," in his *The Kremlin and World Politics: Studies in Soviet Policy and Action* (New York: Vintage Book, 1960), p. 27; 山川雄己/木村 汎訳『ソビエトと世界政治』(東京: 論争社, 1962), p. 21. それから30年以上の歳月が経過したにもかかわらず、ソビエト側の認識がまったく改善されていないことが、1978年の米国上院議員団の訪ソによって明らかとなった。すなわち、SALT II が、カーター大統領によって調印されたにもかかわらず、米国議会の批准を得られないことを理解しえないソ連首脳は、「驚きをこめて、なぜ、君達は、そのような反対論者をせつかん (discipline) しえないのか、と尋ねた」という。Whelan, *op. cit.*, p. 423.

12) 第二次大戦中、対ソ接衝に携った J. D. ディーンは、「ソビエト指導者が、敵の甲冑の弱い点を徹底的に利用する (taking full advantage of the soft spots in the enemy's armor)」ことに秀でている、と結論している。John R. Deane, *The Strange Alliance: The Story of Our Efforts at Wartime Cooperation With Russia* (Bloomington: Indiana University Press, 1973), p. 304.

13) *Известия* (2 апреля 1977).

14) *Там же* (4 мая 1977).

15) *F. V. I. S. (S. U.)* (May 10, 1977), p. M 1.

16) *Ibid.*, (May 18, 1977), p. M 2.

17) *F. V. I. S. (S. U.)* (April 13, 1977), p. M 1.

18) 『朝日新聞』(1977. 3. 24). 同日の同紙社説も、「日本領海内でのソ連操業要求は、高圧を通りこして、非常識だとしかいいようがない」、と述べる。

しかし、ソ連側は、この交換条件を容易に断念しなかった。ソビエト行動様式で驚くべきことは、自己の要求が正当なものでないことを自認することが、必ずしもその要求をとりさげることには連らないことであった。つまり、インコフは、5月11日、訪ソ中の日本人労働者代表団に向い、いささかも憶することなく、主張した。「12が領海内でのソ連船の伝統的漁業を、日本政府が承認するつもりのないことを、われわれは、承知している。しかし、われわれが希望したいのは、ソ連交渉団が、モスクワで現在進行中の会談において示しているのは、まさに、相互の利益を考慮するという立場なのであるからして、日本沿岸付近の漁業問題解決にかんしても、もう少し友好的な態度をとって欲しいということである」¹⁹⁾。

日本側にたいするソ連の「高圧的」²⁰⁾な態度は、ソ連側の「交渉マナーが悪く」²¹⁾、一般に受け入れられている「外交慣例や交渉ルールを屢々無視」²²⁾したことにも、現れていた。たとえば、ソ連は、鈴木善幸・日本代表団の訪ソの3日前たる '77年2月24日、「一方的に」²³⁾ソ連200が水域宣言を同年3月1日から実施するとの閣僚会議決定を行ない、日本との話し合いの意義を事実上認めないという態度をしめした。これは、たんに日本の交渉代表の「出鼻をくじいて」²⁴⁾、「既成事実をつくっておきたい」²⁵⁾という「先制パンチ」²⁶⁾戦術と済まされないソ連の態度であったといわねばならない。というのも、インコフ漁業相の方から、2月8日、重光晶駐ソ大使にたいし、「ソ連としては早急にハイ・レベルの漁業交渉を開きたい」²⁷⁾と、鈴木農相の早期訪ソによる漁業首脳会談の開催を促し、同14日、重光大使による、日本政府の承諾の返事に対し、同漁業相は「鈴木農相の訪ソを歓迎する」²⁸⁾との意向を表明したことを受けての鈴木農相の訪ソという経緯が存在したからであった。ソ連は、首相特使たる園田直・官房長官およびその随員のビザを拒否、ようやく3日後に発給した。いったん双方が合意した協定や語句を、実にしばしば、しかも最後の土壇場で、変更、逆転した...等々、ソ連の bad manner の例は、1977年の漁業交渉中において、枚挙に暇がない。

このようなソ連の態度は、相手側の意を克ちとるためにはベストを尽そうとした日本側のそれと、好対照をなした^{28')}。たとえば、国会がいわゆる「海洋二法」を通過させるや否

19) *F. B. I. S. (S. U.)* (May 12, 1977), p. M 1.

20) 『朝日新聞』(社説), 1977. 3. 29.

21) 一般に、ソ連交渉者の行儀やマナーが悪いこと (bad manners) にかんし、Gordon A. Craig, "Techniques of Negotiation," in Ivo J. Lederer, ed., *Russian Foreign Policy: Essays in Historical Perspective* (New Haven: Yale University Press, 1962), pp. 354-356, p. 370; Whelan, *op. cit.*, p. 214, 480.

22) 『朝日新聞』, 1977. 5. 20. クレイクは、ロシア人が、革命前の時代から、一般に「受け容れられた外交エチケットにほとんど敬意を払わない」ことを、指摘している。Craig, *op. cit.*, p. 354.

23) 『朝日新聞』, 1977. 2. 25. 『日本経済新聞』, 1977. 2. 26. ただし、ソ連側は、自国の200が経済水域の導入を一方的行為とみなしていない。『*Правда* (4 апреля 1977).

24) 『朝日新聞』, 1977. 2. 25.

25) 『日本経済新聞』, 1977. 2. 25.

26) 『朝日新聞 (夕刊)』, 1977. 2. 25.

27) 『朝日新聞』, 1977. 2. 9; 『日本経済新聞』, 1977. 2. 9.

28) 『朝日新聞』, 1977. 2. 15.

28') たとえば、ようやくビザをうけ、訪ソすることになった園田特使は、ポリャンスキー駐日ソ連大使にたいし、「突然のことでいろいろご迷惑をかけた」とのべる低姿勢ぶりを示した。『読売新聞』, 1977. 4. 6.

や、鈴木農相は、イシヨフ漁業相との会談で「ソ連は隣組であり、漁業実績もあるので、日本の海洋二法について十分に説明する用意がある」といい、わざわざロシア語に翻訳した日本の海洋二法のテキストをソ連側に手渡した²⁹⁾。これに対し、ソ連側は、最高会議幹部会令および閣僚会議決定のいずれの内容も、ただの一度も日本政府に通知せず、日本側はこのことをソ連のタス通信の報道を通じて、間接的にはじめて知るといふ情ない有様だった³⁰⁾。G. L. スタイベル著『いかにすれば共産主義者と交渉しうるか？』（1972）には、ソ連にとり理想的な交渉モデル、つまりソ連側の狙いが完全に実現されたばあいの西側交渉者の行動様式を想定した面白い部分があるが、その第一の要件としてスタイベルがあげているのは、「交渉の相手が、ソ連が指定する時刻にソ連が選ぶ場所に来ること」³¹⁾というものである。また、英国の前駐ソ大使 W. ヘイター卿も、「西側代表団は、（ソ連の）時間表のなすがままになるべきでない」³²⁾、との忠告を記している。これら西側専門家たちによる警告にもかかわらず自らすすんでこのような意味でのソ連側にとって「理想的な交渉相手」となり「ソ連側の時間表のなすがままになろう」とした感があるのが、1977年春における日本漁業交渉代表団だったといえる。すなわち、いつもソ連側の「一方的な」連絡で³³⁾鈴木-イシヨフ会談の日にも、時刻、場所が、決定、延期、再変更させるに委されたのだった。このような日本側の態度を、当時、『サンケイ新聞』の伊藤博モスクワ特派員は、つぎのように報じている：「（5月）5日、7日、10日、12日、13日、鈴木-イシヨフ会談の日時はすべてソ連側の都合できまり、日本はソ連側の言いなりだった。第6回会談などは、当初は16日午後5時ごろに開かれることになっていた。それが同7時になり、さらに17日午前10時へと延期された。この間、鈴木農相は在モスクワ日本大使館でただソ連側からの連絡を待ち、待機していなければならなかった。

こうした場合でも、日本側は『気にしない。ソ連に都合もあることだろうから』と、こちらが気をつかってやる『いたれりつくせり』ぶりを発揮し、ソ連側の“無礼”をとがめることはいっさいしなかった³⁴⁾。

(2) 無策 vs. あらゆる手段の動員

1977年春の日ソ漁業交渉における日ソ両国の基本戦略 (strategy) は、次のようなものであったと考えられる。まず、共に他の200㏄水域から閉めだされ、著しく漁獲量が削減されることになった事態に鑑み、日ソ相互の200㏄水域において、可能なかぎり多くの漁獲量を確保し、自国民および家畜のための蛋白資源の目減りを喰いとめるといふ点において、共通の、しかし互いに——たとえ全面的とはいえないまでも——大いに競合する戦略目標をもっていた。それに加えて、各自、それぞれ真向から対立する戦略目標があった。

29) 『読売新聞』, 1977. 4. 16; 『日本経済新聞』, 1977. 5. 7; 『サンケイ新聞』, 1977. 5. 18.

30) 『サンケイ新聞』, 1977. 5. 18.

31) Gerald L. Steibel, *How Can We Negotiate With The Communists?* (New York: National Strategy Information Center, Inc., 1972), p. 21.

32) Sir William Hayter, *The Diplomacy of the Great Powers* (London: Harmish Hamilton Ltd., 1960), p. 68.

33) 『朝日新聞』, 1977. 5. 28.

34) 『サンケイ新聞』1977. 5. 18.

ソ連側のそれは、日ソ相互の200㏎水域関係においては、明らかに劣勢になった日本側を揺さぶり、できるかぎりの代償、たとえば、日本の領海内におけるソ連漁船の操業権にかんする譲歩をひきだし、さらには漁業問題に領土問題を絡めて、ソ連を戦後苦しめてきた日本の執拗な北方領土返還運動に、一気に終止符を打とうとすることにあった。日本側のそれは、当初、ソ連内の200㏎水域内における従来の漁業実績を可能なかぎり下回らぬ漁獲高を獲得するという純漁業的な権益の確保にあったが、「魚」に「島」を絡めようとするソ連の意図が次第に明らかとなるにつれ、併せて、領土返還要求の立場を決して不利にしないという項目が加わった。交渉後の今日の時点からみると、日本は、領土を漁業から切り離すという点においては辛うじてその防衛を果たしえたかにみえたものの、その代り漁獲高では著しい削減を蒙り、決して手放して喜べぬ結果であった。他方、ソ連も自国内200㏎水域からの日本漁船の閉め出しに成功したものの、領土を漁業と絡めることに失敗したうえに、いたずらに日本国民の反ソ感情を煽った点において、むしろマイナス効果が目立った。このような結果を、勝ち負けのつけにくい交渉ごとに普通のこととみるか、また両国ともその戦略が確固たるものでなかったことに由来する結果とみるか、筆者は判断を差控えたい。

むしろ、筆者が、本節で強調・指摘したいのは、日ソ両国がこのような基本戦略を達成するために用いた戦術 (tactics) についてである。筆者によれば、同交渉において日ソ両国が、意識的、無意識的、あるいは明示的、黙示的の別にかかわりなく用いた戦術のあるものは、かなり際だって対照的な類のもので、特筆に価すると思われるからである。

戦術という観点からみると、1977年春の対ソ漁業交渉のさいに日本側が採った戦術には、きわめて興味ぶかい特徴が3点ばかり見出される。

まずその第一は、日本側が日ソ漁業交渉をすすめるにあたり、ソ連側には多くのバーゲニング・カードがあるのに対し、日本側には同交渉を有利に導く決め手がまったくない、と「考えた」点である。これは、いうまでもなく、前節でのべた、日本の交渉にたいする基本的な態度、すなわち、同交渉において日本の立場は弱者のそれであると認識した点と関連している。ここで「考えた」という用語を用いたのは、主観的な認識においてそうであり、当時の日本が客観的な見地からみて果たしてまったく決め手をもたなかったか否かは別問題であるという意味をこめている。というのも、筆者には、まずおよそ交渉ごとにおいてバーゲニング・カードが皆無ということがありうるか、という素朴な疑問がある上に、外国の研究家が指摘するように、日本人間に、戦術にたいする不思議な嫌悪感があるために、一応表面的には、無カードで交渉に臨んでいるようなポーズをとり、かつ自身もそのように信じこんでいるものの、その実、客観的に判断すると、意識的、無意識的に駆け引きのカードを十分駆使しているのではないかという嫌疑をもつからである。

まず、日本人の考え方の一つを反映するものとして、『朝日新聞』の論調を、採りあげてみよう。同紙の'77年2月5日付の社説は、「出し入れするカードは、日本がゼロに近いのに対して、(ソ連には) 教え切れぬほどある。……カードを持たぬわれわれ……」³⁵⁾と

35) 『朝日新聞』, 1977. 2. 5.

書き、同じく3月15日付社説は、「わが国は交渉に当って、これといった取引材料を持っているわけではない」³⁶⁾、と嘆いてみせた。「外交上慣例のない」園田特使のビザ発給延期という屈辱的事件に遭遇したときも、4月3日付同紙は、「切り札を持たない日本としては、ソ連側の出方に応じて、当面は『対症外交』を繰り返すしかない」³⁷⁾、ときわめて悲観的なトーンであった。1977年の対ソ漁業交渉において、日本側に、これといった有効な切り札がなかったことは確かであろう。しかし、上の『朝日新聞』の説くように、まったくカードがなかったといい切ってしまうのも、また事実と反する日本側の思いこみではなかろうか。もしカードが全くなかったとするならば、なぜ日本側の惨敗の結果を導かなかったのかという間に答えられないことになる。ここにおいて、どうしても偽満的ともいべき日本的な戦術観にメスを入れなければならないように思われる。

アングロ・サクソンを中心として独自の交渉観を發展させてきた欧米流の考え方においては、交渉と戦術とは、ほぼ同義語といってよいほど、切っても切れない密接な関係と、観念されている。たとえば、対ソ交渉の超ベテランの一人ジョージ・ケナンによれば、「外交の世界において、方法 (methodology) や戦術 (tactics) が、概念 (concept) や戦略 (strategy) に決して劣らない重要性をもつことは、自明の真理である」³⁸⁾。他方、東洋の君子を自任する(?)日本人は、一般に「戦術」(tactics)、「手段」(means)、「梃子」(leverage)、そしてそれらの「操作」(manipulating)、「取り引き」(bargaining)、「駆け引き」(maneuvering)……といった用語を、マキャベリスティックな匂いがするという理由で忌避する性向がみられるようなのである。権謀術策を用い、相手側の虚や弱点に乗ずるのがフェヤーでないという道徳的な価値基準のほか、長い視点から見ると、これらの方策が、その実際的な効果においても、必ずしも有効でないどころか、時として裏目に出ることがあり、危険でさえあるという信仰が、かなり一般的に行きわたっているように見受けられる。「策子、策に溺れる」、「無策こそ最善の策」といった古諺がポピラーな所以である。日本の戦前における対外交渉の18のケースを丹念に検討・分析した結果、日本人の交渉スタイル、プロセス、テクニクに繰り返し現れる同一のパターンを発見し、而もそれらが戦後期における日本人の対外交渉にも驚くべきほど一貫している³⁹⁾、と主張する M. プレーカー博士 (コロンビア大) の研究によると、日本人間には、「マキャベリスティックな戦術を用いる——とくに素人がやる場合は——危険で失敗のもと」⁴⁰⁾、という考え方が、根づく存在している。プレーカーは、日本人には「さらに、そうした戦術が、日本よりも強力な国との交渉では、なおさら避けるべきである」⁴¹⁾、と考える傾向がみられるという。

このような人為的な策や戦術を弄することを好まないという日本人の一般的性質のいわ

36) 同上, 1977. 3. 15.

37) 同上, 1977. 4. 3.

38) George F. Kennan, *Memoirs 1925-1950* (Boston: Little, Brown and Company, 1967), p. 290.

39) Michael Blaker, *Japanese International Negotiating Style* (New York: Columbia University Press, 1977), P. x; 池井 優訳『根まわし かきまわし あとまわし』(東京: サイマル出版会, 1976), pp. 4-5.

40) *Ibid.*, p. 28; 同訳, pp. 30-31.

41) *Ibid.*, p. 28; 同訳, p. 31.

ば系として、日本人の交渉行動様式にみられるいまひとつの特徴が、ブレイカーによって指摘されている。それは、誠心誠意⁴²⁾こそ最善の交渉術と、日本人が考えがちな点である。ブレイカーが上の引用にひきつづいて書いているところによれば、「日本のバーゲニングの規準からすると、相手側を操作する戦術は、双方が『正しい気持』をもっていけば不要だとして排除される」⁴³⁾。つまり、日本人は、交渉においても、技術 (technique) よりも、精神 (spirit) がより大事だと信じている。ブレイカーの強調する日本人の交渉行動様式における誠意の重視は、たしかに、1977年の漁業交渉においても、そのまま該当する事業だった。3月6日付『朝日新聞』の天声人語は、いう。「勝海舟はかつて、『外交の極意は正心誠意にある。ごまかしなどをやりかけると、かえって向うからこちらの弱点を見抜かれるものだよ』と語っている。日ソ漁業交渉では、日本政府は誠意をこめて日本人の心を説き続けるほかはない」⁴⁴⁾。

最後に、これまで述べたことの続きとして、ブレイカー博士が指摘している日本人の交渉行動様式の一般的特色で且つ77年の対ソ漁業交渉の折の日本側交渉者にも当てはまる第三点がある。それは、相手側にたいする意志伝達法にみられる特色である。ブレイカーによると、日本人は、往々にして、自己の主張の正当性に絶対的な自信を抱いており⁴⁵⁾、そのことからなんら特別の術を弄さなくとも、誠意をこめて粘りつよく説明しさえすれば、必ずや自己の要求が相手側に理解され受け入れられるに違いないという「傲慢」⁴⁶⁾ともいうべき楽天的自信ないし思いこみがあることを⁴⁷⁾指摘している。外交交渉を、極度にデリケートな技巧を必要とする「一種のパフォーマンス・アート」(スタンリー・ホフマン)⁴⁸⁾とみなす西側の考え方とは、対照をなす考え方といわねばならない。このような意志伝達の問題にかんする「楽観論」⁴⁹⁾は、恐らく、同一言語を話す同質民族が⁵⁰⁾、地理的に極めて狭隘な地域に集中して棲息し、世界一能率的でスピーディな情報社会⁵¹⁾、をもっている事情に由来するものであろう。「意志あるところに、自ずから道は通ず (Where there's a will, there's a way)」——この恐らく全世界に流布されている金言をもっとも素直に信じている民族の一つに、日本人を数えて間違いなからう。3月5日、モスクワから一時帰国した鈴木農相は、「ソ連も漁業国、腹を割って話せばわかる」⁵²⁾と語り、一カ月後の4月5

42) *Ibid.*, p. 218; pp. 177-178; 同訳, p. 34.

43) *Ibid.*, p. 28; 同訳, p. 31.

44) 『朝日新聞』, 1977. 3. 6.

45) Blaker, *op. cit.*, pp. 21-25; pp. 50-53; p. 213; p. 218; 同訳, p. 26; p. 212.

46) *Ibid.*, p. 213; 同訳, p. 26.

47) *Ibid.*, pp. 21-26; pp. 30-53; p. 213; p. 218; 同訳, p. 26; p. 216.

48) Stanley Hoffmann, "The Hell of Good Intentions," *Foreign Policy* (No. 29, Winter 1977-78), p. 3.

49) Blaker, *op. cit.*, p. 213.

50) Edwin O. Reischauer, *The Japanese* (Cambridge, Mass: The Belknap Press of Harvard University Press, 1977), p. 8, p. 34; 国弘正雄訳 (東京: 文芸春秋社, 1979), p. 22, p. 44.

51) これが、ユニークな日本人論をものにした、オーストラリアの在日文化人類学者のグレゴリー・クラーク氏が強調する日本社会の最大特徴点である。グレゴリー・クラーク著/村松増美訳『日本人—ユニークさの源泉—』(東京: サイマル出版会, 1977), pp. 164-174.

52) 『日本経済新聞』, 1977. 3. 6. 鈴木農相は、第2次訪ソを前に、「先に訪ソした際、私はイシコフ漁業相と腹を割って話し合った」と語った。『朝日新聞 (夕刊)』, 1977. 4. 7.

日、首相特使としてモスクワに出発する直前、園田官房長官は、「こちらの言い分を卒直に話せば、ソ連もわかってくれるはず」⁵³⁾、と語ったのである。ここには、いうまでもなく、「交渉技術にかんする自己の考え方を、交渉相手も同様にもっているという誤解」（ニコルソン）⁵⁴⁾が、潜んでいる。

ところで、1977年の対ソ漁業交渉において、本当に、日本側には、手もちの切り札が全くなく、またカードを全く用いなかったのではあるか？ 筆者は、疑問なしとしない。たとえば、『朝日新聞』は、日本側にカードがないと主張しつつも、次第に日本側に利用しうるカードの存在に気付いていったようにも見受けられるのである。まず、とくにごく初期の段階において、ソ連側の「等量主義」に対し、日本側によって主張されたのは、「漁獲実績を尊重せよ」というロジックだった。⁵⁵⁾ 77年2月26日、翌日の訪ソ（第1次）を前に、鈴木農相は、「北洋における日本漁船の実績確保のため強い決意で交渉に取り組む」⁵⁶⁾ 意志を表明した。翌27日、福田首相も、鈴木農相に、「我が国の漁業権益を守り、漁業実績を勝ち取れるよう指示している」⁵⁶⁾ ことを、強調した。3月2日付『朝日新聞』は、のべる。「日本側は、『北洋は日本漁民が開発した漁場だ。漁獲実績を尊重せよ』と主張する以外に、キメ手を持たないのだ」⁵⁷⁾。しかし、ソ連の新水域内における日本の伝統的な「漁獲実績」という主張は、改めていうまでもなく、ソ連側がそれを評価しはじめて価値をもちうるカードであった。3月14日付の『朝日新聞』が、つぎのように書いたのは、まさにこの点を認識してのことであった。「“切り札”をすべてソ連に握られ、……わが国としては交渉では……ソ連の『良識』に訴えるしかない、との考えだ」⁵⁸⁾。翌日の同社説は、「ソ連は、同じ遠洋漁業国の立場からして、わが国への理解があってよい」⁵⁹⁾、と主張した。第二次鈴木訪ソによっても、この点にかんするソ連の理解が得られないことが明らかとなった4月半ば過ぎ、日本側は、漁業問題を日ソ関係という大きな枠のなかに位置づけてソ連の譲歩をひきだす戦術に出た。4月17日、モスクワから帰国後の記者会見で、ソ

53) 『朝日新聞』, 1977. 4. 5.

このような園田特使の発言および交渉態度を、『朝日新聞』は、「“あうんの呼吸”が初対面のコスイギン首相にどれだけ通じたかはよくわからない」と評し、さらに同日の同紙上の記者座談会では、「ソ連では、腹芸は通じにくい。泣きもだめだ。北方四島の線引き問題にしても、園田特使の主張は、何を言っているのかさっぱりわからない」と批判した。『朝日新聞』, 1977. 4. 8. また、『日本経済新聞』の金指正雄編集員は、自民党の外交問題関係者のなかには、今回の政府首脳対ソ外交のやり方を「余りにも日本的」と批判的に受けとめる向きが少なくないとして、「“ハラを割って話し合えばわかってもらえる”, “いのちをかけてやってくる”といったことは外交のハラ構えであって、問題はそれを踏まえてどうするかだ」という声を、紹介している。『日本経済新聞』, 1977. 4. 18.

しかるに、園田直氏は、日ソ漁業交渉妥結から半年後、今度は外相として訪ソするにあたり、78年12月30日、相も変わらず園田流外交術の神髓は、「魚心あれば水心だよ」と語り、中東特使となった80年2月も、「私は、(対話でなく)“体話”でいく」との自己の日本式外交術を、むしろ得意げに語った。『朝日新聞』, 1977. 12. 31; 『週刊ポスト』(1980. 2. 15号), p. 28.

54) Sir Harold Nicolson, *Diplomacy* (London: Oxford University Press, 1977), p. 68; 斎藤真/深谷満雄訳(東京: 東京大学出版会, 1965), p. 13.

55) 『日本経済新聞』, 1977. 2. 27.

56) 同上, 1977. 2. 28.

57) 『朝日新聞』, 1977. 3. 2.

58) 同上, 1977. 3. 14.

59) 同上, 1977. 3. 15.

連の変化が期待できるかと問われた、鈴木農相は、「ソ連の最高指導部が、日ソ関係をいかに大事とみるか、国際関係の中で日本の位置づけをどうするか、ソ連としても選択を迫られる問題だ」⁶⁰⁾と、暗にソ連側を脅迫したのである。4月25日、領海法にかんする衆院の審議中においても、同農相は、ほぼ同趣旨を、繰り返した。「(日ソ漁業協定の適用水域を定める)第一条をどうするかは、ソ連が日ソの友好関係を世界政治の中の重要な問題と考えるか、日本との関係はどうでもいいと考えるか、にかかっている」⁶¹⁾と。このような鈴木農相ら政府首脳対ソ戦術に同調して、『朝日新聞』の社説も、「ソ連政府・党首脳に要望する」と題して、ソ連首脳が対日隣人関係の重要性を考慮すべし、と説いた:「ソ連政府・党首脳に要望する。日ソ当面の漁業関係を、日ソ両国全体の関係の中で考えるべきである」⁶²⁾。2ヵ月後の同社説(1977. 5. 2)も、「漁業交渉再開でソ連に望む」と題して、のべた:

「ソ連側にはカードが多い。いろいろに操ることも可能であろう。しかし、... 今日この状況を、ソ連首脳が冷静に分析するよう求める。そのうえで、ソ連と日本の国交の基本方針を再検討すべきだ。もしソ連首脳が、対日関係の冷却も当然ないしやむなしと考えるとすれば、それは両国民の意志にまったく反するだろう。また、逆に、永続する隣人関係を求めるならば、魚で領土の既成事実化を強要する態度を変えなければならない」⁶³⁾。

にもかかわらず、5月3日から開始された第3次鈴木訪ソによる交渉がデッドロックに乗り上げたとき、福田首相は、5月16日、遂にブレジネフ、コスイギン両ソ連首脳あてに「日ソ関係全般にわたる大局的立場から」⁶⁴⁾、日ソ漁業協定締結への努力を要請する親書を電報で送ったのだった。この後さらに土壇場におけるソ連側による再修正案の提出というハプニングが起りはしたものの、この親書が一つのキッカケで、翌17日の鈴木-イソフ会談で、日ソ兩代表団は、大筋に合意し、78日間に及ぶ日ソ漁業交渉は急転直下、解決への道へと向かったのである。この首相親書は、——『サンケイ新聞』の伊藤モスクワ特派員によれば——、「どうやら交渉の初めから“切り札”として用意されており、主張すべきことを主張した上でタイミングをはかっていた」⁶⁵⁾もの、とさえ解されるのである。

日本側には「切り札」がないなどといいながら、以上のように、日本側は、ソ連首脳をして漁業問題を日ソ関係全体の中に位置づけさせることにより、辛くも、窮境を脱することに成功した。必要に迫られた苦肉の策とはいえ、見事な連繫術^{リンケージ}といつてよいだろう。このように日本側が日ソ関係の大局的判断と言うさいに、とくに意味したのは、日本国民の対ソ感情の重要性というカードであった。このことは、上に引用した、日本国首脳が発言や各紙の記事の中に、もう既に十分垣間みられ、カバーされているともいえるが、ソ連

60) 同上, 1977. 4. 18.

61) 同上, 1977. 4. 26.

62) 同上, 1977. 3. 2.

63) 同上, 1977. 5. 2.

64) 同上, 1977. 5. 17.

65) 『サンケイ新聞』, 1977. 5. 18.

の対外行動の一制約要因としての世論の役割」という視野からも、興味深い問題点を含んでいるので、独立して採りあげてみよう。

1977年の対ソ漁業交渉において、なんらさしたる切り札をもたないと考えた日本側が、ある段階から、国民感情というカードをしきりに強調しはじめたことは、紛れのない事実であった。たとえば、『朝日新聞』の'77年2月5日付社説は、「カードを持たぬわれわれが日ソ交渉に立ち向かう武器は、漁業者の団結と、それを背後から支える全国民の気構えである。ソ連の側からみた『日本の国民感情』だ」⁶⁶⁾とのべ、同じく3月25日付社説も、「力で押しまくるソ連へ、直接有効な対応策がない。『魚で得て、日本人の心を大きく失う』危険を回避するよう、説得する外にない」⁶⁷⁾、と書いた。2月26日の同紙社説は、「日本人の反ソ感情と引換えにしても、ソ連首脳は200㏊水域を強行するのか」と、脅しさえした。すなわち、

「日本には日本の国民感情がある。互いの国民感情を決定的に傷つけては、ほんとうの善隣友好は、成り立たない。……200㏊線引きは、日本国の心深くに、半永久的な傷をあたえるだろう。……ソ連政府首脳にただしい。日本国民のこの心の屈折をどう考え、どう評価するのか。日本人の反ソ感情を譲成しつつなお200㏊の細目を一方的に強行するのか」⁶⁸⁾。

同紙の3月5日⁶⁹⁾、3月14日⁷⁰⁾、4月5日⁷¹⁾付の社説も、まったく同趣旨の、センチメンタルともいえる日本人の心ないし国民感情の重要性を、繰り返し繰り返し、強調した。総評は、4月8日の三役会議でも、ポリャンスキー駐日大使に、「わが国のソ連に対する国民感情は、非常に厳しく、このままいけば覇権主義・大国主義的であるという批判が起る可能性もある」⁷²⁾、と申し入れる方針を決めた。

ところが、西側のソビエト行動様式の研究家たちによって一般論として述べられているのは、ソ連という国が決して世界の輿論や当該交渉相手国の国民感情をほとんど顧慮せず、無視さえして行動する性向である。たとえば、これまでの米ソ交渉60年の歴史およびソ連の交渉行動様式を総決算した、米国国会図書館のJ. ウェラン博士著『ソビエト外交と交渉行動——米国外交のために出現しつつある新しい文脈——』（1979）は、このことを証明する歴史的事例や西側外交官の言葉をふんだんに提供している。ウェランは、結論として、のべる。「感傷は、^{センチメンタリテイ}計算づくのばあいを除いて、ソビエト外交において、なんらの役割も演じない」⁷³⁾。というのも、ソ連の外交官や交渉者たちは、形成された見解および要求の機械的代弁者にすぎず、外国の政府および国民の見解・利害・感情の影響から意図的に隔離されなくてはならないからである⁷⁴⁾。もしも、交渉相手の国民感情に同情的理解を

66) 『朝日新聞』, 1977. 2. 5.

67) 同上, 1977. 3. 25.

68) 同上, 1977. 2. 26.

69) 同上, 1977. 3. 5.

70) 同上, 1977. 3. 14.

71) 同上, 1977. 4. 5.

72) 『読売新聞』, 1977. 4. 9.

73) Whelan, *op. cit.*, p. 522.

74) Mosely, *op. cit.*, p. 272; 同訳, p. 6.

しめすばあい、それは直ちに帝国主義的影響の捕囚となったとして、非難、更迭を覚悟せねばならない。したがって、このようなソ連を相手にするには、感情や道徳に訴えるのではなく、あくまでリアリズムや力に依拠する外交をすすめるべきと、ウェランは、忠告する⁷⁵⁾。しかし、同書でウェランが強調し損っているのは、このようなソビエト外交がもつハンディキャップである。つまり、クレムリン内の最高決定担当者が情報にかんし「裸の王様」、すなわち驚くべき程度にハードなデータには通暁する一方、国民感情、交渉している相手国のおよび国民の「性格・動機・フォーリング」⁷⁶⁾を把握し損う欠陥である。ジョージ・ケナンも、このソビエトの情報のアンバランスを、つぎのように指摘する。「当該国の工場、戦車、失業者、漁獲高の数字といったハードな事実にかんするその知識において、われわれの想像を越える完璧さを誇る一方、ソ連は、その同じ国の国民感情、ムード、雰囲気といった不可測な事柄となると驚くべき無知をさらけだす」⁷⁷⁾。端的にいえば、このようなソビエト情報活動のアンバランスのために、1977年の対日漁業交渉において、ソ連は、日本国民間の反ソ感情の高まりという思わぬ伏兵によって足をすくわれたとみることができるとも知れない⁷⁸⁾。

外交や交渉を通じて自己の戦略目標を達成しようとするさい、ソビエト交渉者は、恐らく西側諸国の外交担当者とは全く異なった類の、独特の戦術を用いるのではないか。ともすれば、我々は、こう考えがちである。しかし、西側の対ソ外交に通暁した研究者や対ソ交渉に従事した経験者たちの見解によれば、事態は必ずしもそうでない、という。つまり、ユニークで、不変の特殊ソビエト的戦術なるものは存在せず、むしろ、指導部の考えを反映して、時代や状況に適応して組みあわされる、ほぼ無限といってよい様々の戦術が存在するのみである⁷⁹⁾。ソ連外交の用いる交渉技術は、西側のそれと大差なく、ただ、西側が、非系統的、アット・ランダムに用いる同一の戦術を、より「系統的、定期的に」⁸⁰⁾使用する点に、むしろ主要な相違点がみられる。あるいは、目標達成のために役立つ全ゆる手立てにちゅうちょなく訴える点にこそ、唯一の西欧式外交との差異がある、と説かれる。ハンガリーの前外交官ステファン・D. ケルテスによれば、「共産主義の目標を促進する全ての手段が是とされ、正当とされる。最終ゴールを除くすべてのことが、便宜的なものとなる。したがって、共産主義国の代表者は、戦術と手続きに拘泥しないとなる」⁸¹⁾。端的

75) Whelan, *op. cit.*, p. 522. ウェランは、したがって、ニクソン元大統領のもつ冷徹なリアリズムが、対ソ交渉を推めるにあたっては、プラスのファクターであることを、示唆する。 *Ibid.*

76) Hayter, *op. cit.*, p. 32.

77) George F. Kennan, *Russia, The Atom, And The West* (London: Oxford University Press, 1958), p. 23.

78) 日ソ漁業暫定協定にかんする衆議院外務委員会の公聴会(1977. 6. 4)における本稿筆者の参考人発言参照。『第八十回国会・衆議院・外務委員会議録』(第22号), p. 523.

79) Whelan, *op. cit.*, p. 528; プレーカー, 池井訳, p. 265.

80) Louis J. Samelson, *Soviet and Chinese Negotiating Behavior: The Western View* (Beverly Hills, California: SAGE Publications, 1976), p. 9.

81) Stephan D. Kertesz, "American and Soviet Negotiating Behavior," in Kertesz and M. A. Fitzsimons, eds., *Diplomacy in A Changing World* (University of Notre Dame Press, 1959), p. 145.

にいて、目的は、手段を正当化する、といい換えて差支えない、というのである。そして、反覆、非難、脅し、リンケージ、引き延ばし、タイム・リミット——これらは、ソ連が愛用する戦術のほんの一例とされる。

とはいいいながら、西側のソビエト交渉術の研究者たちによって同時に指摘されているのは、ソ連交渉者が殊に好んで「頻繁に用いるソビエト式戦術」⁸³⁾が存在するということである。ブラフつまり“力”を行使するという脅しは、そのうちのひとつであろう。これは、前節で述べた、ソ連の好んでとる“力の立場”からの交渉という基本的態度に、直接由来する戦術とってさしつかえないであろう。ソ連が、1977年の対日漁業交渉の期間中、自己の強力な地位をことさら誇示し、自己に有利な結着を導こうとした例については、前節に既述したとおりであり、ここでは、つぎの一例をあげるにとどめる。すなわち、'77年4月、暗礁に乗りあげた漁業交渉を打開すべく、首相特使として訪ソした園田官房長官に（当時）向い、コスイギン首相は、「日ソ友好のモデルは、順調にしているソ連・フィンランド関係だ」⁸⁴⁾と述べ、ソ連が日本をフィンランドなみに看ていることを、日本側に思い知らせたのだった。

“力”の行使に次いで、ソ連が、得意とする戦術として一般に指摘されているのは、交渉プロセスにおける“時”の効果的利用である⁸⁵⁾。ボリシェヴィキの棟梁たるレーニンは「時を得るものが、全てを手に入れる (Выиграть время—значит выиграть все)」と教えた⁸⁶⁾。1956年以後のソ連公式的立場は、「世界の力の相互関係」が、ソ連を頭とする社会主義諸国に有利に移行しつつある、という立場をとっている。また、ソビエト政治システム下にあるには、政治家や交渉者には、定められた任期というものがないから、大統領制や議院内閣制を採る西側諸国における政権や外交担当者のように、一定期間中に一定の成果をあげようと焦る必要も、圧力もない⁸⁷⁾。さらに、苛酷な気候や全体主義の歴史に耐えることに慣れたソ連人は、ねばり強く忍耐することを、さほど苦痛と感じていないフツがある。その原因は何であれ、ソビエト交渉者の時間感覚が、西側外交官の驚異と注目の的となっていることはたしかである。ソ連人と西欧人とは、「全く異なる類の時間観念」⁸⁸⁾の持主ではないかと訝る者すらいる。ソビエト外交官は、交渉が長期にわたるのを一向に気にしないように見える。たとえなんらの結論や合意や協定にも到達しなくとも気

82) たとえば, Bryant Wedge and Cyril Muromcew, "Psychological Factors in Soviet Disarmament Negotiation," *The Journal of Conflict Resolution* (Vol. 9, No. 1, March 1965), p. 35; Samelson, *op. cit.*, p. 8 ff; Cyril Muromcew, "Soviet Negotiating Behavior," pp. 5-14; Whelan, *op. cit.*, pp. 229-239; プレーカー, 池井訳, p. 264.

83) Muromcew, *op. cit.*, p. 12, p. 15.

84) 塚本哲也『フィンランド化——ソ連外交の論理と現実——』（東京：教育社，1978），p. 19.

85) Whelan, *op. cit.*, p. 364, p. 365, 481, 483, 487, 488; Craig, "Totalitarian ...," p. 122.

86) В. И. Ленин, *Полное собрание сочинений* (издание пятое) (Москва: Политиздат, 1964), т. 44, стр. 49-50.

87) Fred Charles Iklé, *How Nations Negotiate* (New York: Kraus Reprint Co., 1976); Craig, "Totalitarian ...," p. 133.

88) Arthur H. Dean, "Soviet Diplomatic Style and Tactics," in Subcommittee on National Security and International Operation, Committee on Government Operation, United States Senate, *The Soviet Approach to Negotiation* (Washington, D. C.: U. S. Government Printing Office, 1969), p. 63.

にかけず、同一テーブルに座り、而も相手側がすっかり暗記した科白を飽くことなく繰り返すことに⁸⁹⁾、なんらの抵抗を感じていないかのようである。英国の元駐ソ大使 W. ヘイター卿は、回顧している。

「ロシア人たちは、決して急がない。議会の時間表が彼らに至急モスクワへ戻れと要求するわけでもない。彼らは、半永久的に交渉のテーブルに坐る用意があるよう見うけられる。……ロシア人たちは、西側が受け容れることはできないと繰り返し宣言している提案を、会談の度に何度も何度ももち出しつづける用意があるようである」⁹⁰⁾。

対ソ外交交渉が長期にわたるのは、一つには、出先の交渉担当者がクレムリンの最高政策者からの「訓令」⁹¹⁾なしには何一つ行動を起こせない事情⁹²⁾にも由来するが、ソ連側が、一定期間に一定の成果を挙げないと気が済まない西側政治家や外交官の職業意識を利用して⁹³⁾、意図的に引き延ばさないし焦らし戦術を用いることにもよる⁹⁴⁾。このことから、対ソ外交の経験者、研究家がふだんに警告しているのは、ソ連人と同様に忍耐深く交渉し、このソビエト式戦術に決して陥ってはならぬということである⁹⁵⁾。

このようなアドバイスにもかかわらず、1977年の対ソ漁業交渉中において、地球上の国民の中で「最も気の短い国民」⁹⁶⁾たる日本人側が、同じく「最も気の長い国民」⁹⁷⁾たるロシア人の“時間”の利用、ことに焦らし戦術にももの見事陥ったと思われるケースが、続出した。もっとも、日本側には、十分焦る理由があったともいいえよう。というのも、「時間によって測られる犠牲（代価）の大きさで決定される紛争」（永井陽之助）において、ソ連に比べ、日本側のほうが、より不利な事情があったからである⁹⁸⁾。たとえば、日ソ漁業暫定協定が締結されない以上、77年3月1日から、日本漁船はソ連200浬漁業水域内で操業できないのであり、文字通り、陸上で固唾を飲んで交渉妥結を待っている約10万人の日本漁民が、モスクワの交渉者に無言の圧力をかけていた。いったん漁期を逃がすと魚群を全面的に喪うことに通ずる一発勝負的な漁業の特殊性が、日本漁民の焦燥感に、さらに拍車を駆けた。たとえば、3月に交渉が開始された後、妥結の見通しがたたぬ2カ月の間に、スケトウダラ、ニシンなどの漁期が次々と終わり、サケ、マスも4月末から5月にか

89) Wedge and Muromcew, *op. cit.*, p. 34; Dean, *op. cit.*, p. 63.

90) Hayter, *op. cit.*, pp. 68-69.

91) ソ連の外交官や交渉者にとっての「訓令」の重要性については、Mosely, *op. cit.*, pp. 35; 同訳, pp. 10-12, p. 27; John Deane, "Negotiating on Military Assistance, 1943-1945," in Dennett and Johnson, *op. cit.*, p. 27; Whelan, *op. cit.*, p. 264 参照。

92) J. ハザード教授によれば、「西側の交渉担当者は、(交渉の)会議は、通常、ソビエト交渉者が上司に報告する情報を与える手段にすぎない。すなわち、決定は、(早くとも)翌日になる」と理解すべきだという。John N. Hazard, "Negotiating Under Lend-Lease, 1942-1945," in Dennett and Johnson, *op. cit.*, p. 33.

93) Whelan, *op. cit.*, p. 371.

94) Admiral C. Turner Joy, *How Communists Negotiate* (New York: The Macmillan Company, 1955), pp. 39-40; Whelan, *op. cit.*, p. 364.

95) Whelan, *op. cit.*, p. 125.

96) 前掲、『朝日ジャーナル』, p. 97.

97) 同上。

98) 永井, 前掲, p. 60 ff. 富永氏は、当時、日本側が「ねばることが出来なかった」理由のひとつとして「日本の国会の会期との関係」を強調する。富永『日ソ漁業の内幕』, p. 17.

漁業交渉（1977年）春にみられる日・ソの交渉行動様式

けて1日に18キロ・メートルぐらいのスピードで北上を続けるため、この時期を失うと、日本のとくに小型漁船は採算が合わなくなってしまう⁹⁹⁾。このような事情を熟知していたソ連側は、「もし東京が建設的アプローチを始めていたら、交渉はとっくの昔に成功裡に終了していたであろう」¹⁰⁰⁾、と日本側の交渉者に揺さぶりをかけ、ソ連側の条件での交渉妥結を、日本側に促したのである。'77年5月3日から開始された第二次鈴木・イシコフ会談中、ソ連側の相も変らぬ態度に業を煮やした鈴木農相は、遂に、5日、3つの選択肢をつくって、ソ連側に提示、そのなかからソ連側に、もっとも都合のよい提案を選ぶよう迫った¹⁰¹⁾。日本側のこのようなやり方は、ギリギリ結着の提案しかありうる筈のない外交においては異例のことと批判されたのである¹⁰²⁾。

ソ連が常用する交渉術で、かつ1977年の対日漁業交渉においても遺憾なく用いられたタクテックスが、もう一つある。“分割統治” (*divide et impera*) の戦術である。元来ローマ時代に起源をもつともいわれるが、恐らく人類の起源と同時に始ったと考えられる、このテクニックは、レーニンの愛用するところとなり、レーニン主義推進の最重要キャンペーン・テクニックとなった、といて過言ではなからう。「共産主義者の政策の実際的な任務は、敵の利用、すなわち敵を互いに対立させて利用することにある」¹⁰³⁾ と喝破したレーニンは、さらに、同戦術を、つぎのように説明した。

「力のまさっている敵に打ち勝つことは、……かならず、もっとも綿密に、注意ぶかく、慎重に、たくみに、たとえどんなに小さいものであろうと、敵の間のあらゆる『ひび』 (трещины) を利用し、個々の国のいろいろなグループまたは種類の間のあらゆる利害の対立を利用し、また大衆の同盟者を、よしんば一時的な、動揺する、ふたしかな、頼りにならない、条件付の同盟者でも、手に入れる可能性を、それがどんなに小さいものであろうと、すべて利用するばあいに、はじめて可能となるのである」¹⁰⁴⁾。(強調点——原文どおり)。

このレーニンの教えは、現ソ連の外交交渉を担う人々のための教科書たる、B. A. ゴーリン著『外交勤務の基礎』(1977)のなかにそっくり引用され、「外務省、諸外国に設置した大統領のすべての活動が、このレーニンの命題に依拠せねばならない」¹⁰⁵⁾、と力説されている。

1977年の対日漁業交渉において、ソ連側は、このレーニンの教えに従った。『新時代』誌の東京特派員 C. レフチェンコ (——1979年10月に、日本経由で米国へ亡命——) は、4月4日、「(日本における) 一定のグループが、心理的な圧力を集結することによって漁

99) 『朝日新聞』, 1977. 5. 11; 『日本経済新聞 (夕刊)』, 1977. 5. 14; Ahrens-Thiele, “Japanese-Soviet Fishery Agreement,” *Radio Liberty Research Bulletin* (May 27, 1977), p. 2.

100) *Известия* (4 марта 1977).

101) 『読売新聞 (夕刊)』, 1977. 5. 6.

102) 法眼普作元外務次官のコメント。『サンケイ新聞』1977. 5. 20.

103) Ленин, *там же*. Т. 42, стр. 61: マルクス=レーニン主義研究所訳 (東京: 大月書店, 1966), 31 巻, p. 450.

104) Ленин, *там же*, Т. 41, стр. 55; 同訳, 31 巻, p. 58.

105) В. А. Зорин, *Основы дипломатической службы* (Москва: Издательство «Международные отношения», 1977), стр. 76.

業の分野におけるソ連の立場の修正を克ちとろうと決意した」と書いた¹⁰⁶⁾。イシコフ漁業相自身、5月12日、訪ソ中の日本の労働組合代表団に向い、「問題は、日本において、漁業にかんする会談に政治的な複雑さを持ちこもうとする勢力が存在することである」¹⁰⁷⁾と述べ、タス通信評論者 Ю. アフォーリンも、5月18日、「或る日本人サークルが、ヒステリックな反ソ・キャンペーンを仕掛ける口実として、現在の諸困難を利用している」¹⁰⁸⁾（強調点はともに木村）と、非難した。ソ連の分裂作戦によれば、「新聞紙上や東京の或る政治サークルにおける、ソ日漁業交渉にかんする宣伝のセンセーションは、日本の人民の真の利益も日本の世論の広範のほんとうの気分も反映していない」¹⁰⁹⁾（強調点——木村）と、力説した。そして、「日本の人民が、ソ連との真の善隣友好をもつことを欲している」¹¹⁰⁾ことが、強調された。『プラウダ』東京特派員 И. ラトウィシエフは、77年4月1日付の同紙に、書いた。

「日本の基本的なインタレストは、ソ連邦との善隣的結びつきおよび友好の一層の拡大を要請している。この智慧は、反ソ的怒号とは対照的に、日本における、相互に受けられる解決法をたゆみなく探求し、実務的な協力の雰囲気を維持しようと志向する人々や、政界、財界の代表および社会団体、によって表明されている。このような感情が会談中の日本人代表国の立場に滲透するのが早ければ早いほど、成功裡の会談締結への途も、短くなるであろう」¹¹¹⁾。

「分割統治」のお馴染みの戦術を活用するにあたって、ソビエト側は、既述したごとく、日本漁民の弱味を衝こうとした。イシコフは、『文学新聞』のインタビューに答える形で、「日本政府交渉団の非理実主義的な立場が原因で、会談が延期され、日本漁民は、ソ連の太平洋沿岸近海で操業するチャンスを喪った」¹¹²⁾と嚇した。ラトウィシエフは、いわゆる係争中の「北方領土」の一部が肉眼でみえるわざわざ北海道東端の根室まで訪れ、現地の漁民は、領土問題よりも漁業問題に関心をもっているとのルポルタージュを、作製した。すなわち、4月22日付の『プラウダ』紙上の「日本——有害な大騒ぎ——」と題するラトウィシエフ報告は、次のように書いていた。——尤も、この記事にたいして、直ちに翌日、堂垣内北海道知事やラトウィシエフ特派員に直接インタビューされた根室市の柳田光太郎市議会議長は、「間違いだらけの」、「事実を曲解し」、「色めがねで見た」報道であるとの強い抗議を表明したが¹¹³⁾。

106) Ст. Левченко, "О рыбаках, рыбе и безответственности," *Новое время* (№. 15, 7 апреля, 1977), стр. 16.

107) F. B. I. S. (S. U.), (May 12, 1977), p. M 1.

108) *Ibid.*, (May, 18, 1977), p. M 1.

109) *Правда* (1 апреля 1977). 翌日の『イズベスチャ』紙上で、東京特派員バンドゥーラ記者も、事実上「日本における一定のサークルが」、漁業交渉を、漁業とはなんら関係もない目的に利用しようと企んでいる、と非難した。*Известия* (2 апреля, 1977).

110) F. B. I. S. (May 18, 1977), p. M 1.

111) *Правда* (1 апреля 1977).

112) F. B. I. S. (S. U.), (April 13, 1977), p. M 1.

113) 『読売新聞』, 1977. 4. 23.

「ハボマイ、トモシリ、ラオス出身の漁民グループとの長い会話のなかで、彼らの誰一人として、ソ連にたいする領土欲求に触れたものはなかった。その代りに、彼ら全員は、クリル列島に居住し、太平洋とオホーツク海の水域で、彼らとともに漁業をおこなっているソ連人たちとの交際と善隣の拡大にたいする希望を表明した。『われわれの関心は、魚で、領土ではない。』——これが、自分の意見を述べた漁民たちの多くの、標準的な言葉だった」¹¹⁴⁾。

(3) 反応的 vs. 先取的パターン

1977年の日ソ漁業交渉における両国の交渉行動様式の第三の非対称点は、交渉のプロセスに関するものである。筆者には、日ソ交渉一般において、かなり頻繁に繰り返される一定の型のようなものが存在するように思えてならないのである¹¹⁵⁾。つまり、筆者の観るところによれば、ソ連は、しばしば、自らの一方的な先制的行為によって交渉の因をつくり、相手側の強い抵抗に直面して次第に退却しはじめ、最終的には予想外に大きな譲歩によって交渉を閉めくくるパターンを迎える傾向がある。日本側は、往々にして、これと正反対ともいえる交渉過程を歩むことが多い。つまり、概して、交渉の必要が生じてから立ち上り、徐々に交渉に熱心となり、結局は比較的巧みに危機を切りぬける性向がみられるようなのである。以上は、両国間のコントラストをやや恣意的に強調しすぎた嫌いがあるかも知れないが、1977年の日ソ漁業交渉において、この一般論がどのていど当てはまるかを、以下、みてみよう。

1977年、日本は、各国による200海里漁業水域宣言という事態が現実が発生するまで、意識的・無意識的に、この問題から可能なかぎり長く逃避していたと考えていた嫌疑が濃厚である。日本漁業がほどなくソ連を含む諸外国による200海里漁業水域宣言によって苦境にたつことは、たんなる時間の問題と予想、警告する声はたしかに存在していた。しかし、そのような事前の警告は、ほとんど完全に無視ないし抹殺された。まさにその故にこそ、'76年12月10日、ソ連が200海里漁業専管水域の設定を宣言する最高会議幹部会令を政府機関紙『イズベスチヤ』紙に掲載したとき、日本人の大部分は、この報せを寝耳の水のショックと受けとめたのである。ソ連の出方、とくにタイミングにかんし甘く考えていたほとんどの大部分の日本人が衝撃をうけた様子を、翌日（11日）の各紙（夕刊）は、つぎのように報じている。『読売新聞』によれば、「宣言時期が早くとも来年1月以降と見ていた」日本政府は、「大きな衝撃を受け」¹¹⁶⁾た。『朝日新聞』によれば、「ソ連は日本と並ぶ遠洋漁業国。自ら200海里を設定することは、そのはね返りを考えて、ある程度慎重に構え、まず来春以降になるだろうと予想していた」。水産庁も、200海里時代が「あまりにも急ピッチ

114) *Правда* (22 апреля 1977).

115) 類似の見解として、Muromcew, "Soviet Negotiating Behavior," p. 12.

ソ連が「弱い立場」にある時に、「繰り返えし」みられる交渉過程の「パターン (pattern)」にかんして、Rolert E. Sherwood, *Roosevelt and Hopkins: An Intimate History* (New York: Harper and Brothers, 1948), p. 395 参照。

116) 『読売新聞 (夕刊)』, 1976. 12. 11.

で現実のものとなってきたことに大きな衝撃を受け¹¹⁷⁾た。同じく『朝日新聞』は、「“北洋の味” 衝撃」の見出しの下に、北海道の水産界も、「いずれソ連が設定するのは時間の問題と覚悟はしていたものの、はかり知れない影響に衝撃を受けている¹¹⁸⁾、と報じた。3日後の『朝日新聞』は、「怠慢外交」の見出しの下に、これすべて政府の責任として、つぎのように非難した。「こうなることはだれもが予想していた。それなのに漁民の心配を踏まえた政府の対応は皆無だった。すべてを後手にまわしてきた日本外交の見通しの甘さと怠慢が、いま根室の漁民を不安のどん底に追いこんでいる¹¹⁹⁾。とはいえ、この第一波の衝撃は、未だ日本側の目を完全に醒ますにはいたらなかった。『読売新聞』社説は、12月12日、「日本とともに世界の二大遠洋漁業国の一つであるソ連が、自国の200海里から一挙にわが国を締め出すというような、天につばする行動に出るとは考えられない¹²⁰⁾と書いていた。また、日本政府は、ソ連の出方をうかがうまえに軽拳妄動は慎しむべしという態度であった。まず、日本政府が考えたのは、ソ連の漁業関係の最高責任者であるイシコフ漁業相の訪日を要請し、「ソ連の出方をつかみたい¹²¹⁾」ということであった。しかし、同漁業相が健康上の理由で訪日を断ると、ソ連の漁業視察団の'77年1月中旬の来日を、「ソ連の出方をうかがう好機¹²²⁾と期待した。'77年2月になっても、日本政府は、なお依然として慎重かつ受動的な態度を持っていた。農林水産省は、ソ連側の「意向打診¹²³⁾」のため松浦昭・海洋漁業部長を訪ソさせることにしたが、鈴木農相のモスクワ派遣の是非に判断がつかなかったのである¹²⁴⁾。ソ連の次の動きが不確定の内に、日本側が行動を起こすことは必ずしも得策でないという事由にもとづくものようであった。

ところが、このように依然として受動的かのように見えた日本側を遂に立ちあがらせることとなるショックの第2弾が、ソ連側から放たれた。'77年2月24日の閣僚会議決定がそれである。同決定は、'76年12月10日最高会議幹部会令にもとづく200海里魚業水域の実施を、約1週間後の3月1日と定めたのである。これを報じた翌2月25日『朝日新聞』は、「ソ連の200海里来月実施」、「交渉の出ばなをくじくようなソ連の先制攻撃にショック」、「驚き、怒り、不安」、「対応にとまどう業界」等の見出しを掲げ¹²⁵⁾、北海道海洋法対策¹²⁶⁾

117) 『朝日新聞(夕刊)』, 1976. 12. 11.

118) 同上。

119) 『朝日新聞』, 1976. 12. 14.

120) 『読売新聞』, 1976. 12. 12.

121) 『朝日新聞』, 1977. 12. 19.

122) 同上。

123) 同上, 1977. 2. 5; 『日本経済新聞』, 1977. 2. 5; 『北海道新聞』, 1977. 2. 5.

124) 『日本経済新聞』紙上の記者座談会によると、「鈴木訪ソは、業界内部では望む声強いが、農林省では否定的だね。イシコフの出方がまだわからないうちにヒョコヒョコ出かけていって大ケガをされては大変だ、という気持が強い。」、『日本経済新聞(夕刊)』, 1977. 2. 10。『朝日新聞』も、「農林省筋によると、…ソ連の真意が見きわめられない段階では、農相訪ソは見送った方がよい、との見方も有力だ」と報じ、さらに、鈴木農相自身、2月8日夜、「ソ連を訪問するかどうかは慎重に検討する」と語った、と報じた。『朝日新聞』1977. 2. 9.

125) 『朝日新聞』, 1977. 2. 25.

126) 「能動的・主体的でなく、受動的・依存的であることに」日本人の特徴を求めたG・クラーク氏は、これをしめす一例として、「欧米なら行動委員会と呼ぶところを、日本では対応委員会と呼ぶことを指摘している。クラーク、前掲、邦訳、p. 83.

委員会の青木専務理事の「ショックをかくさない」¹²⁷⁾感想を、紹介している。すなわち、「全く予想していなかった。……まさかという気持ちだ。……会談を前に先制攻撃をかけてきたのだと思う」¹²⁸⁾。

200 ㄱ 時代の到来を迎え、対ソ漁業交渉をおこなうにあたり、日本側には、以上のように「後手、後手にまわった」¹²⁹⁾「ドロナワ式」の行動様式が目だった。しかし、他方、同時に、興味深く見逃してならぬのは、日本人が、一般に、いったん危機に臨み、問題に遭遇すると、猛然と全力を尽す不思議な国民性の持主であることである。丸山真男氏は、かつて日本人を、「課題設定」よりも「課題解決」に秀でた国民と述べたことがある。また、ライシャワー教授も、日本人は「従来は」との但し書きをつけつつも、「いったん問題の所在が明らかになると、彼ら一流の活力と手腕とで、それを克服してきた」¹³⁰⁾、と観察している。ともあれ、1977年の漁業交渉において、このような性格は、遺憾なく発揮されたとみることができる。この国民性に、システムの特徴が加わった。いわゆる「開かれた社会」としての日本の体制の、強さと弱さである。宮沢喜一元外相も当時指摘したように、「決してマイナスばかりではない」¹³¹⁾、「開かれた社会」の強味が、次第に発揮されていったのである。つまり、日本のような開放体制では、当方の情報が相手側につつ抜けになる一方、日本国民が問題の所在を知るのも亦速い。種々の対立する諸見解が乱立する一方、お上が頼まなくても最良の提案が自然陶汰的に選別されてくる利点がある。そして、一般に、交渉が長期化すると、「開かれた社会」のメリットの方が、デメリットを上まわる傾向が指摘されている¹³²⁾。このことは、自由主義体制が電撃的にしかけられた緒戦には弱くとも、時の経過とともに、強味を増すのに似ているともいいうるであろう。この国民レベルにおける、巧まざる学習過程で、日本側のひとりよがりの立場の反省や、矯正の作業もすすめられる。たとえば、日本漁業の極度に能率的な、いわゆる根こそぎ操業法が乱獲の行き過ぎを招き、世界の諸国に漁業資源枯渇の危惧を生んでおり¹³³⁾、「日本人は一方的な被害者意識を捨てるべき」¹³⁴⁾、と反省された。200 ㄱ 時代には、「過去の実績確保主義は、通用しなくなる」¹³⁵⁾という国民的自覚や教育が徐々に浸透し、やがて積極的提案もなされるようになっていった。「交渉をスムーズに運ぶには、お互いに相手の立場に立って考えるゆとりが不可欠だ」¹³⁶⁾、「魚をとらせてもらう代わりに日本が何を与えることができるか、そろばんづくでじっくり考え直さなければ、対等の交渉にはなるまい」¹³⁷⁾、等々。

127) 『朝日新聞』1977. 2. 25.

128) 同上。

129) 同上, 1977. 4. 16.

130) Reischauer, *op. cit.*, p. 379; 同訳, p. 378.

131) 交渉がほぼ妥結をみた5月18日、宮沢元外相は、「開かれた社会」は、「決して、マイナスばかりではなく」、「毎日の問題点が国民に知らされ、超党派的な国論の一致という『交渉力』を得ることができる」という強味があることを指摘した。『日本経済新聞（夕刊）』, 1977. 5. 18.

132) 米国の前駐ソ大使 F・コーラーは、「開かれた社会 (open society)」としての西側民主主義国の脆弱性のソ連による利用が「短期的価値」しかもたず、「開かれた社会」は、「長期的には」タフで長つづきする抵抗力をもつ、と説く。Whelan, *op. cit.*, から再引用。

133) 『読売新聞』, 1977. 2. 11; 『朝日新聞』, 1977. 2. 26; 2. 28.

134) 『日本経済新聞』, 1977. 5. 30.

135) 『日本経済新聞』, 1977. 2. 7; 『毎日新聞』, 1977. 3. 25; 『サンケイ新聞』, 1977. 3. 26.

136) 『北海道新聞』, 1977. 4. 7.

137) 『朝日新聞』, 1977. 2. 28.

とくに交渉が長期化するばあい「開かれた社会」の方が次第に優勢にたつのは、上のような学習過程の結果、往々にして、世論の統一や国民の結束が、「上から命令されるのではなく交渉を通じて」¹³⁸⁾自発的に達成されることにも由来する。そして改めていうまでもなく、国内における結束、団結、連帯こそ、小国のもちうる最大の武器なのである¹³⁹⁾。1977年の日ソ漁業交渉においても、日本側は、さして意識することなく、この目に見えない団結という武器によってソ連側に対峙することとなった¹⁴⁰⁾。第二節で既述のごとく、ソ連側の対日戦術の最たるものが、分割作戦であることを思いおこすならば、日本側の団結は¹⁴¹⁾、巧まずして最良の戦術を採用したこととなる。つまり、漁民の利害を顧慮せねばならない農林水産省と領土を含む国益全体の利益を勘案するのが使命の外務省との間の見解の食い違いも、いつの間にか解決され、第三次鈴木訪ソ（5月3日）あたりから、「両省の足並みは、完全にそろった」¹⁴²⁾。日本漁民も、自らの利益ばかりをふりかざして非国民ないし国賊呼ばわりされてはかなわないと悟るようになった。4月18日、共産党を含む全政党の党首会談が開催され、「海洋二法」の国会審議協力が約束され¹⁴³⁾、その結果、同法案が5月2日、全会一致で可決されるという「異例のスピード成立」¹⁴⁴⁾となった。かくて「画期的な」、「国益最優先の」、「国難意識」¹⁴⁵⁾、あるいは「戦後32年の歴史でも異例の“国論統一”」¹⁴⁶⁾が、1977年の日本に現出し、初期の立ち上りの遅れによる損失をあるていど補ったのである。交渉妥結後、『サンケイ新聞』（5月8日）は、「大国と堂々四つ相撲、世論がソ連制す」¹⁴⁷⁾と評し、『日本経済新聞』（5.9）は、「交渉上最大の“力”は五党首会談に象徴される対ソ国論の統一であった」¹⁴⁸⁾、と記した。

最後に、交渉過程における日本人の行動様式の特徴として、もう一点、指摘してよいことがある。それは、いったん交渉が妥結するや、日本人が往々にして、それまで散々苦勞した交渉の全過程のなかで、しかも高価な代価を支払って得られた貴重な教訓を惜しげもなく忘れ¹⁴⁹⁾、次の課題へと突進しがちなことである¹⁵⁰⁾。「台風メンタリティー」（ライシ

138) Whelan *op. cit.* p. 391.

139) Fox, *op. cit.*, p. 355.

140) 『サンケイ新聞』, 1977. 5. 18.

141) 実は、敵を分裂させる戦術と表裏をなすものとして、味方の団結こそ、レーニンの教えの最たるものだった。レーニン主義者ならぬ日本側が、1977年、このレーニンの教えに従い、レーニン主義にたつ(?)ソ連側に一杯喰わせたのも、歴史の皮肉であろうか? Ленин, там же, Т. 24, стр. 192.

142) 『サンケイ新聞』, 1977. 5. 18.

143) 『日本経済新聞』, 1977. 4. 19.

144) 『朝日新聞』, 1977. 5. 3.

145) 『読売新聞』, 1977. 4. 19.

146) 『読売新聞』, 1977. 4. 23.

147) 『日本経済新聞』, 1977. 5. 19.

148) 『サンケイ新聞』, 1977. 5. 18.

149) 元ソ連大使の法眼晋作氏は、77年5月19日、「今度の交渉でわが国は貴重な体験をしたと思うが」という記者の問にたいして、つぎのようにのべた。「貴重な体験は常にしているんだが、全部忘れてしまうのでは何もならない。あの国はこういう国だという記憶力を持たなくては外交はできません」。『サンケイ新聞』, 1977. 5. 20.

150) 日本側の無責任な「場あたり主義」の例として、「シベリア開発が必要で、貴国が望むならいかようにも協力する。経済閣僚会議を開催することも考慮している」という福田（首相）親書『読売新聞』（1977. 4. 8）の言葉を履行しようとする努力が、その後、さしてなされなかったことが、挙げられるであろう。

漁業交渉（1977年春）にみられる日・ソの交渉行動様式

ャワー)¹⁵¹⁾のために、同種の交渉が再びめぐりきたったとき、往々にして、再び同様の無防備で対処しがちな点である。それが証拠に、'77年5月の日ソ漁業暫定協定の妥結後、ひきつづいておこなわれた、同協定とペアとして考えられるべきソ日漁業暫定協定（'77年8月4日調印）の交渉にたいし、もはや報道陣も日本人のほとんどもさしたる関心を示さなかったのである。ましてや、'77年以後単年度毎に繰り返され、日ソ間にわずか10万トンの漁獲高の差しか存在しないまでにソ連によって圧迫されてきている今日の漁業交渉に、関心をしめそうとする日本人は、ほぼ皆無とってよい。このような、日本人の〈無準備——団結——忘却〉のサイクルを目のあたりにすると、米国のアジア専門家 B. K. ゴードン教授の指摘を、まことに的確な日本人観察として甘受せねばならなくなるであろう。同教授は、日本人が、「直前の問題にたいする即決の反応をしめず技能に秀でている」一方、「長期的な戦略的デザインを展開すること」¹⁵²⁾には、伝統的に余り成功していない、と指摘しているのである。

1976-77年の対日漁業交渉プロセスにおけるソ連の行動様式は、本節冒頭に要約したようなパターンを辿った。つまり、まず一方的な先制攻撃によって既成事実をつくり、それが日本側の頑強な抵抗に遭遇するときのみ、渋々日本側の要請を入れる形で交渉に応じて退却し、交渉決裂を目前にした最終段階においてはじめて思い切った譲歩をする、というパターンである。この交渉の「過程」にみられるソ連の行動様式上の特色は、ソ連が愛用する「戦術」の一つである「バザール戦術」(bazaar tactic)¹⁵³⁾と、その基本的考え方において、まったく軌を一にする。バザール戦術とは、いうまでもなく値切られることを見越して値段をつけている露店市に由来する。すなわち、当初は法外で途方もない要求を提出し¹⁵⁴⁾、その要求から撤退する代償として相手側にも譲歩を強いる戦法である。欧米の研究者たちが、往々にしてソビエト外交・交渉行動様式の特色として、ソ連はイニシアティブをなかなかとせよとせず、むしろ西側の提案に反応する行動様式をしめすと述べるのは¹⁵⁵⁾、いったん大きな先制攻撃をかけて既成事実を造ってからソ連がとる行動様式、すなわち上のパターンでいえば、第二段階に入ってからソ連の行動様式に注目して、その特徴を指摘しているにすぎないのであり、ソ連が一貫してイニシアティブをとらない、と言っているのではないことに注意せねばならない。

ともあれ、1976-77年、ソ連は、一方的な先制攻撃で、一再ならず、日本を驚かせた。既述のごとく、76年の最高会議幹部会令の発表もその好例であったが、77年2月24日の閣僚会議決定もそうであった。鈴木農相を首席とする日本代表団のモスクワ到着の4日前

151) Reischauer, *op. cit.*, p. 15; 同訳, p. 28.

152) Bernard K. Gordon, "Japanese Security Policies," *ORBIS* (Winter 1979), p. 971.

153) Whelan, *op. cit.*, p. 494; Arthur Upham Pope, *Maxim Litvinoff* (New York: L. B. Fischer, 1943), p. 189.

154) Pope, *op. cit.*, p. 189; 後に米軍備コントロール・軍縮局長官となったフレッド・イクレは、出世作『国家はいかに交渉するか』のなかで、「ソ連の交渉者たちは、しばしば半分しか得られないときでも、全部を要求する」ことを、指摘している。Iklé, *op. cit.*, p. 234.

155) Whelan, *op. cit.*, pp. 140-141; John R. Deane, "Negotiating on Military Assistance, 1943-1954," in Dennett and Johnson (eds), *op. cit.*, p. 8.

に発表された後者の決定は交渉前に既成事実を造ることを意図した、巧みに計算された先制攻撃以外のなにものでもなかった、といえよう。

序でながら、このような先制攻撃にたいする最も有効な対抗手段は、いうまでもなく、充分なる事前の予防的措置ないし準備ということになるが、これは、言うは易く行うに難い。そこで、次善の策となるのは、西側専門家の説くとおり¹⁵⁶⁾、そのような先制攻撃によってつくられた状態を既成事実と認めてしまわないこと、つまり屈伏のサインを示さないこととなる。そのような反撃に遭遇してはじめて、ソ連は、自己の要求を低め、次第に真剣な交渉態度へと移行してゆくからである。ソ連側の最初の提案は、いかなる譲歩も許容しない、堅牢無比の最終的なもののように見えようとも、そのように途方もない提案により、ソ連が実際におこなおうとしているのは、相手側の決意や忍耐の度合を測定し、正確にどの時点で真の交渉が不可避なのかを確認すること、にあるケースが実に多い。したがって、相手側が強い抵抗を直ちにしめさなければ、ソ連は、最大限目標の達成が可能だと解釈しがちなのである。

厳密な理論的レベルでは、ソビエトの辞書に、本来、「妥協」ないし「譲歩」の用語を見出せないはずといわれる¹⁵⁷⁾。というのも、「妥協」は、“力”をもつ者の声が支配し、“力”のない者はそれに服従する他ない、という伝統的思想の持主たるロシア人に、本来馴染まない概念とというるからである。70年代初頭に『ニューヨーク・タイムズ』のモスクワ特派員として名ルポータージュ『ロシア人』(1978)をものにした H. スミスは、書いている：「ソ連の交渉者たちは、ほぼ同等の地位を前提とするアングロ・サクソンの概念であると考え。妥協という考えは、ロシア的な役人根性の本能には、起ってこない。というのも、ロシア人にとって、本能的に起こる問は、誰がより強く、誰がより弱いか、ということだからである。本来、いかなる関係も、力のテストなのである」¹⁵⁸⁾。マルクス・レーニン主義の階級闘争のドクトリンが、このようなロシア的伝統的思考をさらに強化する方向に貢献したに違いないとみて、差支えなからう。ソビエト式ドクトリンは、「妥協を嫌う」¹⁵⁹⁾。故モーズリー教授も指摘しているように、「妥協」の言葉自体が、「ポリシェヴィキ思考法に無縁な」¹⁶⁰⁾概念であり、つねに、「墮落した」とか「腐敗した」という修飾語を伴って使用される傾向にある¹⁶¹⁾。同様に、ソ連の政治指導者や交渉者は、譲歩という言葉を嫌う。譲歩は、「弱さの表明」¹⁶²⁾に他ならず、「譲歩は、……資本主義への貢献を意味する」¹⁶³⁾(レーニン)からである。あるいは、そもそも「われわれの提案は、取りひき用に作られているのではないがゆえに、譲歩してはならない」¹⁶⁴⁾(フルシチョフ)からである。

もちろん、実際問題としては、なによりも歴史が証明するように、ソ連の交渉者たちも、

156) Muromcew, "Soviet Negotiating Behavior," p. 12.

157) Mosely, *op. cit.*, p. 32.

158) Smith, *op. cit.*, p. 264.

159) Samelson, *op. cit.*, p. 27.

160) Mosely, *op. cit.*, p. 32; 同訳, p. 24.

161) *Ibid.*; 同上.

162) Kertesz, *op. cit.*, p. 143.

163) Ленин, *там же*, Т. 44, стр. 49.

164) Craig, "Techniques of Negotiation," p. 368 から, 再引用.

自己の立場を著しく変更し、妥協や譲歩を行った例に枚挙に暇がないことも亦たしかな事実である¹⁶⁵⁾。そうでなければ、対ソ交渉というものには、永遠に妥結というものがないことになる。とはいえ、そのばあいですら、ソ連式妥協法の特徴というものが見出されるのである。すなわち、妥協ないし譲歩をする以外、他にまったく選択肢がないどころか、かえってソ連の立場や国益を著しく損ねるという判断に到達した最終のギリギリ結着の瞬間に遭遇してのみ、渋々妥協ないし譲歩に応ずる習癖である。ヘイター卿も、ソ連人が、「一貫性のないことにたいするこだわりが全くない」¹⁶⁶⁾ ために、急転直下「長い討論のあと、自らの立場を平然と変更」して恥じないことを、指摘している¹⁶⁷⁾。戦後の米ソ軍縮交渉を詳細に研究・検討した L. ジェンセンの発見の一つは、全交渉段階を7区分するばあい、米国側の譲歩の82パーセントが最初の第 I, II, III 区分内におこなわれているのに比し、ソ連の譲歩の実に75パーセントが最後の三区分、すなわち V, VI, VII 区分でおこなわれている事実だった¹⁶⁸⁾。日ソの漁業交渉に永年従事している本稿筆者の知人も、ソ連が、しばしば、交渉決裂の前夜にかなり思い切った譲歩をする習性があると、洩らしている。

77年の日ソ漁業交渉において、ソ連側は、この調子で自己の立場を固執しつづけるならば、恐らく、日本国民全体にとり返しのつかない反ソ感情を植えつける結果を導くかもしれない、とクレムリン最高指導部が判断したと思われる時に、妥協に応ずる気になった模様である。たとえば、ソ連は、日本の12都府県新領海内でのソ連漁船操業の要求を軟化させた。また、ソ連は、日ソ漁業暫定協定がたんなる「漁業」にかんする協定であって、日ソ間のその他のつまり日本側の解釈では「領土」問題には影響をおよぼさないことを明記する条項（第8条）挿入に同意さえする、意外に大きな譲歩をして日本側を喜ばせたのである。

ソ連式交渉行動様式パターンの最後の特色として指摘する必要のあるのは、交渉妥結後の既述した日本側の忘れっぽさとは違い、協定や条約の締結をもってして必ずしも闘いや交渉の終了と看なさない点である。ましてやたとえ口頭で実質的に合意に到達しようとも正式書類に調印する時点迄は交渉は依然として継続中と考えるソ連が、鈴木-イシコフ会談における最終的合意事項を強引にひっくり返す「常識ではとても考えられない」（園田官房長官¹⁶⁹⁾修正案を、最後の土壇場の5月18日、再提出することなど¹⁷⁰⁾、朝食前の芸当だったにちがいない。ソビエト式思考法によれば、そもそも資本主義諸国との条約や協定

165) Samelson, *op. cit.*, p. 27. 戦略兵器制限交渉などにおいて、妥協が、ソビエト交渉者にとって「もはやタブーとなくなった」と説く見解もある。Whelan, *op. cit.*, p. 485.

166) Hayter, *op. cit.*, pp. 29-30.

167) コーラー元駐ソ大使は、「ソ連と長く……希望のない交渉を続け、何カ月も何年もならんら進歩の兆候をみることなく話し合いを続けているうちに、ソ連が、突如として、二時間以内に合意する用意があるといってくることもある」ことを、回顧している。Foy D. Kohler, "Negotiation as an Effective Instrument of American Foreign Policy," *U. S. Department of State Bulletin* (Vol. 38, June 2, 1958), p. 910.

168) Lloyd Jensen, "Soviet-American Bargaining Behavior in the Postwar Disarmament Negotiations," *Journal of Conflict Resolution* (Vol. 7, No. 3, September 1973), p. 529.

169) 『日本経済新聞』, 1977. 2. 20.

170) Kertesz, *op. cit.*, p. 146.

は、ソ連の力をより増大する時間を稼ぐための「一時的な」¹⁷¹⁾合意以外のなにものでもないのである。換言して、ソ連は、時として、「退却しはするが、けっして屈伏はしない」¹⁷²⁾といってもよいかもしれない。彼らは協定を変更するか、「実践の過程で」¹⁷³⁾事実上死文化するためのあらゆる機会を、鵜の目鷹の目で狙いつづける。

III 対 称 性

以上のべてきた非対称的側面とならんで、'76-77年の日ソ漁業交渉中における日ソ両国の交渉行動様式には、対称的側面も大いに観察された。それは、結論を先に一言でのべるならば、日ソ両国ともに、アングロ・サクソン流の西側の交渉行動様式に、必ずしも未だ充分習熟していないという意味において、全く軌を一にしているところが多いということである。といっても、断っておくべきことが、二つある。

まず第一に、筆者が、つぎのような価値判断を、前提としているわけではないことである。すなわち、欧米流の交渉のスタイル、戦術、パターンの方が、日本、ソ連、その他の諸国のそれらよりも、より秀れた形式であり、その他の諸国もフォローすべき模範と考えているわけではない。改めていうまでもなく、西欧型の交渉は、飽くまで一つの交渉方法にしすぎない。よりベターな紛争や係争問題の解決方法が他にも存在するだろうし、また将来出現するであろう。とはいえ、現在のところ、それが、もっとも一般的な形で発達せしめられ、他の諸国もフォローする傾向にある、普遍的な要素を相対的により多く含んだ交渉という意味において、一応の標準型を形成していることは、事実であろう。本稿では、そのようなスタンダードな、いわば物差しとして、アングロ・サクソン流の交渉を一応の標準と看なすことにしよう。

西欧型の交渉をこのようなものとして理解するばあいでも、もう一つ断っておくべきことは、日本の交渉行動様式もソ連のそれも、部分的にのみ、それぞれ特殊日本的、特殊ソ連的、すなわち非西欧的な交渉であるということである。換言すれば、それらは、或る部分においては紛れもなく西欧流のスタンダード型交渉以外のなにものでもなく、そこに格別新奇なものは見当らないのである。しかし、と同時に、日本流の交渉やソ連式の交渉のその他の或る部分において、西欧型の交渉には通常見出せない独特の性格が発見されることも確かといえる。要するに、日ソの交渉行動様式にみられる特色といっても、所詮、相対的なものにすぎないことを、まず念頭においておくことが肝要である。

さて、上記の二点を断ったうえで、最初に検討すべきは、では、西欧流の交渉の特徴とは、一体なにか、ということであろう。物差しがはっきりしないことには、そこから日、

171) このいわゆる「幻の修正案」の提出および撤回の背後には、イソコフをはじめとする実務派とタカ派との間の見解の対立があると説く興味ある見解として、富永守雄『日ソ漁業交渉の内幕』、pp. 8-9 参照。

172) Steibel, *op. cit.*, p. 13.

173) モーズリーは、「原則」においてようやく合意に到達したと喜んだのちになって、往々にして、「実際には」(in practice) ソ連側が、自己の当初の目的を追求しつづけていることを発見するようにならない様、警告している。Mosely, *op. cit.*, p. 25; 同訳, p. 20.

ソそれぞれの交渉行動様式がどのていど、逸脱した^{ヴァリエーション}変形であるかということが、明らかとなつてこないであろう。

まず、西側で用いられている「交渉」(negotiation)の定義を紹介せねばならない。交渉概念は、西側の学者によって様々に定義されているが¹⁾、その最大公約数的なものにしたがえば、交渉とは、要するに、「外交の主要な手段」であり、「対立する利害を、駆けひきを駆使しつつも、相互調整しようとする過程」²⁾、といえよう。ここで重要なのは、相互性(mutuality)³⁾という考え方である。相互に譲歩し、妥協することを通じて、対立する利害の調整を図るといふ点である。むろん、これは、言うは易しくて、行ふに難い。自己の利益を可能なかぎり保持して、なおかつ相手側にも満足を与える——この二つのことは、決して容易に両立しうるものではない。交渉者は、相互に、自己の譲歩部分を少くし、逆に相手側のそれを多くしようとするから、両者の利益調整は、至難の技となる。自己の立場や主張を、いかにして、相手側に理解、納得、受け入れさせるか——このことが、まずむづかしい。異なった価値、文化体系の束である相手側の交渉者にたいしては、たんなるコミュニケーションでさえも一苦勞であるのに、さらに説得するとなると、もう絶望的とさえいってよい。逆に、「相手方の見解」⁴⁾を虚心担懐に認識することも、簡単なようで、仲々むづかしい。他人の主張に耳を傾け、他者の立場にたつて理解し、他から啓蒙されることは、自己の要求を主張し、他を啓蒙すること以上にむづかしい。とうぜん、相手側も、宣伝や駆けひきを用い、いやがうえにも、当方の猜疑心は倍加する。交渉者は、往々にして、自己の鏡に照らして、他を判ずる弊から抜け出しえず⁵⁾、極端なばあい、一人相撲をとる(self-negotiating)ことがままある⁶⁾。理想的にいえば、当初交渉者がもっていた価値やイメージが、交渉の過程を通じて次第に変形を遂げてゆき、最終的には、相手側のそれらと、完全に収斂しないまでも、少くとも両立しうる⁷⁾までに変革される必要がある。しかし、このような自己変革や学習は、厳しい自己抑制を要求する苦しい作業であり、交

1) Steibel, *op. cit.*, p. 1; Nicolson, *op. cit.*, pp. 4-5; I. William Zartman, "The Political Analysis of Negotiation: How Who Gets What and When," *World Politics* (26, No. 3, April 1974), pp. 386-389; Iklé, *op. cit.*, pp. 3-4; Daniel Druckman, *Human Factors in International Negotiations: Social-Psychological Aspects of International Conflict*, (Beverly Hills, Cal.: SAGE Publications, 1973), p. 6; Edwin M. Fedder, "Communication and American-Soviet Negotiating Behavior," *Background*, (Vol. 8, No. 2, August 1964), p. 106.

2) Whelan, *op. cit.*, p. 5.

3) Fedder, *op. cit.*, p. 106.

4) "Observation on Negotiating: Informal Views of W. Averell Harriman," *Journal of International Affairs* (Vol. 29, No. 1, Spring 1975), p. 1.

5) ニコルソンは、「およそ外交官は（素人にもほとんど劣らず玄人も）、交渉技術に関する彼ら自身の考え方を、交渉相手たる外国人もまた多かれ少なかれ同様にもっていると考えられる傾きがある」とのべ、「この誤った考えは誤解を導くものである」と結論する。Nicolson, *op. cit.*, p. 68, 同訳, p. 123. 一般に、国際政治のアクターが自己のパシーブしたく思っているところのものをパシーブしがちなこと」にかんし、Robert Jervis, *The Logic of Images in International Relations*, (Princeton, New Jersey: Princeton University Press, 1970), p. 132.

6) Craig, ウェラン博士が one-sided bargaining ないし self-bargaining という表現を用いているところから示唆をうけた, Whelan, *op. cit.*, p. 108. Frederick Osborn, "Negotiation on Atomic Energy," in Dennett and Johnson, (eds) *op. cit.*, pp. 235-236.

7) Karl W. Deutsch, *The Analysis of International Relations* (Second Edition) (Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall, Inc., 1978), p. 163, p. 166.

渉者の誰しものが、自己偽瞞や責任転嫁などの方法により、できうるかぎり回避しようとするものである。要するに、交渉とは、厳しい自己抑制と高度の技巧により、究め難い他者を測り、自己をも他者をも満足させる、いわば不可能を可能とするアート (art)⁸⁾ とさえ看なしうるであろう。

つぎに、いよいよソ連人による交渉の特徴とはなにか、を問題にしよう。西側の対ソ外交経験者の多くは、ソ連式交渉が上にのべた「通常の意味における」⁹⁾ 交渉でない、と看する。米国のそれぞれ国連原子力エネルギー委員、国務長官として、対ソ外交の修羅場をくぐり抜けてきた経験の持主たる F. オズボーン、D. アチソンの結論が、そうである¹⁰⁾。ベルリン問題をめぐる対ソ交渉に従事した P. モーズリーも、同様に、ソビエト外交官を「通常の意味における」¹¹⁾ (強調点——木村) 交渉者とは、みなしえないと述べ、クレイクも、ソビエト外交官が、「西側世界における外交交渉を伝統的に嚮導してきたルール」¹²⁾ から逸脱しがちであることを指摘する。

では、ソ連の交渉観や実際の交渉行動様式は、いかに西側の伝統的なそれと異なるのか？ 本稿筆者には、つぎの相互に関連する四点が指摘されうるように思われる。第一は、ソ連が、交渉を闘争の一形態とみている点である。

A. A. グロムイコ現外相ら編の『外交辞典』(全三巻, 1971) は、「交渉」(переговор) を、「外交」の最も重要な方法のひとつで、「係争問題を平和的に調整するために用いられる」¹³⁾ もの、と定義している。ところが、その「外交」の基礎となるのは、『外交勤務の基礎』(1977) の著者 B. A. ゴーリンによれば、「国際情勢のマルクス・レーニン主義的理解、社会の発展法則、階級闘争の法則、力の相関関係」¹⁴⁾ (強調点——木村) に他ならないのである。したがって、「平和的調整」とはいっても、きわめて闘争的な性格を帯びるのである。

否、ソビエト的思考は、外交ないし交渉を平時における一種の戦争として観念していると説く者すらいる。実際、約 10 年間にわたりソ連外相の地位にあった M. リトビノフは、自己の伝記執筆者コーネフに向い、「ソビエト外交官は、平時において、赤軍が戦時において果す仕事を試みる。——すなわち、“戦争とは、他の手段による政治の継続である”というクラウゼヴッツの有名な言葉の逆転である」と語ったと伝えられる¹⁵⁾。冷戦期に大

8) フランソワ・ド・カリエールは、「交渉技術 (art) は非常に重要なもので、超大国の運命ですら、しばしば交渉者たちの上手下手によって左右される」とのべる。Fransois de Callières', *On the Manner of Negotiation With Princes*, translated by A. F. Whyte (University of Notre Dame Press, 1963), p. 7.

9) F・オズボーンは「これが (=対ソ外交) が、はたして交渉であろうか」と自問し、「たしかに、言葉のふつうの意味での交渉ではない。三年後に私が到達した結論は、われわれは交渉していたのではないということだった」と答えた。Osborn, *op. cit.*, pp. 235-236.

10) *loc. cit.*; Acheson, *op. cit.*, pp. 378-379.

11) Mosely, *op. cit.*, p. 5.

12) Craig, "Totalitarian Approaches to Diplomatic Negotiation," p. 120.

13) A. A. Громыко *et al* (ред.), *Дипломатический словарь* (Москва: Политиздат, 1971), Т. 2, стр. 485.

14) В. А. Зорин, *Основы дипломатической службы* (Москва: Издательство «Международные отношения», 1977, стр. 74.

15) Pope, *op. cit.*, p. 190.

著『ボリシェヴィズムの研究』（1953）をものにした西側の研究者 N. ライツは、「交渉による闘争」（struggle by negotiation）¹⁶⁾ ないし「交渉による戦争」（war by negotiation）¹⁷⁾ という、ソ連の基本的理解を、西側が決して忘れぬよう忠告した。

上の第一点と密接に関連する、ソ連の交渉観の第二の特色として、交渉を政治的武器¹⁸⁾ とみなす点が、あげられるであろう。

もちろん、西側的思考方においても、交渉とは、自国のナショナル・インタレストや外交目標を達成するための主要手段とみなされていることに変わりない。とはいえ、ソビエト交渉概念のほうが、つぎのような意味で、手段的性格がより強いといえるであろう。つまり、既述したように、西側の交渉概念においては、当事者相互に受け入れられる協定に到達するために、両者は、初期の目的の部分的修正をとる許容する。交渉の前後には目標が変わってくるとさえいえる。これに比し、ソビエト式思考においては、交渉者当事者間の「目的は、互いに排他的」¹⁹⁾ な性質のものであるから、一時的後退は許されるものの、交渉中に目標の修正ないし変化などが起るべきでもないし、また起りうるものでもない。換言すれば、交渉という手段的性格なものによって、本来のゴールが影響を蒙るべき筋合のものではない。このように、目的と手段は明瞭に分離され、交渉前後に、ソビエトのポジションは、なんらの変更も蒙らないとさえいって差支えない。

第三は、ソ連の本来の交渉概念のなかに、所謂“ギブ・アンド・テイク”の考え方が欠落している点である。

むしろ、ときとして、とくに最近では、ソ連交渉者たちとて、ギブ・アンド・テイクのルールに従いはするようになってきた。とはいえ、彼らは、万止むをえない事態に遭遇してはじめて渋々そうするのであって²⁰⁾、飽くまで自己の立場を100パーセント貫徹することが、彼らの本来的な目標および任務なのである。ブレイカーは、このことを、つぎのように説明している。

「ソ連外交官は、……放棄してよいような利益というものをほとんど認めないので、譲歩する場合には、いやいやながらまたじっくりと行う。そして、それは、すべてほかの手段が失敗した時においてである」²¹⁾。

西側の対ソ交渉の実務経験者達の発言も、このことを裏づける。たとえば、ヘイター英国元駐ソ大使は、書きのこしている。「ロシア人たちは、つねに勝利を目ざして交渉する。交渉の正しい目的が、相手側を打ち負かすことではなくて、互恵的な協定に到達することにある、という考えは、彼らに決して思いつかないように見える」²²⁾。また、二次大戦終結

16) Nathan Leites, *A Study of Bolshevism* (Glencoe, Illinois: The Free Press, 1953), p. 60.

17) *Ibid.*

18) Whelan, *op. cit.*, p. XXXV; p. 524; Ulam, *op. cit.*, p. 510.

19) Acheson, *op. cit.*, p. 378.

20) G・クレイクは、ソ連は、西側の外交コミュニティの事柄の参加者となったが、それは、そうすることが、彼らの利益だったため渋々そうしたのであり、言葉の真の意味で、西側の外交コミュニティのメンバーとなったことは決してなかった」と記している。Craig, “Techniques of Negotiation,” p. 365.

21) 池井訳, p. 265.

22) Hayter, *op. cit.*, p. 28.

時、ルーズベルト大統領を助け対ソ交渉の衝にあたった W. ハリマンは、ソ連人の「交渉基準がなんのお返しの期待も与えず、なんらかの代償物の考えを伴わないギブ・アンド・ギブ・アンド・ギブ(Give and give and give)²³⁾であった、とのべた。戦後ベルリン問題などで対ソ交渉に従事したモーズリーも、「ソビエト代表たちは、非常にしばしば、協定への到達が、交渉当事者のいずれの側も、自己の立場全部を貫徹せず、各々が自己の立場の一部を獲得するという見解のギブ・アンド・テイクによって可能となると説明されても、信じようとししないのだ」²⁴⁾、と書き残している。モスクワ大使館勤務を含む長い外交官生活を送った L. ヘンダーソンも、共産主義指導者たちは、「西側の交渉にとって当りまえのバーゲニング過程におけるギブ・アンド・テイクに関心をしめさなかった」²⁵⁾、と述懐している。また、故ケネディ大統領も、「交渉は、勝利ないし敗北に導く闘いではない」²⁶⁾、と語ったが、同大統領の下で働き、対ソ交渉の現場にも居あわせた、A. シュレンジャー教授は、フルシチョフが「君たちがあれを呉れば、我々はこれをやろうという商業的なバーゲニングの用語を拒否した」²⁷⁾、と回想録中に記した。

第四は、ソ連交渉者が、交渉を有利に推進する手段として、雄弁や理屈などよりも、その背後にある“力”関係を重視する点である。

ヘイター卿は、「ロシア人は、雄弁や理性的な議論によって説得されない」²⁸⁾、とのべている。また、米国の元政策形成スタッフ C. B. マーシャルが、つぎに引用するように、対ソ交渉において、ディベート（討論）の演ずる役割を西側が過大評価しないよう戒めているのも、その根底には、ソビエト交渉者が、論争の勝ち負けにはさして重きをおかないとの観察が、前提とされている。

「最近、交渉についていわれていることは、インター・カレッジ間の討論のようなものだという見方である。すなわち、歴史的、論理的に議論を展開し、うまく発言したほうに良い点をつけるという決定がなされる。これは、テーブルをはさんで討議を行い、ある点で、フルシチョフが、ダレスに向い、『もうたくさんだ、まいった。それには答えられない。で、君の要求は何だね。』ときくようなものである」²⁹⁾。

ソ連人が、雄弁やロジックよりも重視するのは、その言葉の背後にあるもの、とくに“力”関係である。名ルポルタージュ『ロシア人』（1978）の著者 H. スミスは、『ニューヨーク・タイムズ』のモスクワ特派員時代（1971-74）に、或るスウェーデンの外交官が洩らした、

23) Whelan, *op. cit.*, p. 108.

24) Mosely, *op. cit.*, p. 11.

25) Foy O. Kohler and Mose L. Harvey, eds., *The Soviet Union: Yesteraay, Today, Tomorrow: A Colloquy of Americam Long Timers in Moscow* (Washington, D. C.: Center for Advanced International Studies, University of Miami, 1975), p. 196.

26) Whelan, *op. cit.*, p. 327.

27) Arthur M. Schlesinger, Jr., *A Thousand Days: Tohn F. Kennedy in the White House* (Boston: Houghton Mifflin Company, 1965), p. 362.

28) Dean Acheson, *Present at the Creation: My Years in the State Department* (New York: W. W. Norton & Company, Inc., 1969), p. 275 から再引用。

29) Charles Burton Marshall, “The Problem of Incompatible Purposes,” in Ivo Duchacek, ed., *Conflict and Cooperation Among Nations* (New York: Holt, Reinhart, and Winston Inc., 1960), p. 5.

漁業交渉（1977年春）にみられる日・ソの交渉行動様式

つぎのような言葉を紹介している：

「ロシア人は、アメリカ人とは尊敬して交渉しますが、それは、アメリカ人が権力^{パワー}をもち、言葉の背後になにかをもっているからです。ところが、ロシア人は、われわれとそのようには交渉しはしません。われわれには力がなく、小さい国だからです」³⁰⁾。

“力” 関係にかんする冷厳なる認識が、ソ連の外交交渉の基礎とならねばならぬことは、先に引用したソビエトの外交教科書にも、明言されている。すなわち、ゾーリン著『外交勤務の基礎』は、要求している。「ソビエト外交活動の理論的基礎は、各々の国、そのグループ、各大陸の発展の民族的、歴史的特殊性を考慮に入れた、国内的および国際的な社会的力の相関関係 (соотношения сил) である」³¹⁾、と。

以上を、西側のそれからことさら際だたせられたソ連の一般的な交渉観ならびに交渉行動様式上の特色とみるのがまずまず正しいとするならば、日本人による交渉観や交渉行動様式の中には、西側のそれよりもむしろソ連のそれに近似するものが見出される点も存在するのである。つまり、日本人も亦、主として西側の外交コミュニティーのなかで発展せしめられた、交渉をゲームと見る見方に、すっかり習熟しているとはいいい切れないのである。’77年の日ソ漁業交渉中における日本側のビヘイビヤールを例にとり、このことを説明してみよう。

まず、気づかざるをえないのは、日本人の少なからざる部分が、77年の日ソ漁業交渉を、まるで一種の戦争であるかのごとく受けとめた点である³²⁾。たとえば、76年12月10日のソ連による200㏎水域宣言を、翌々日の『朝日新聞』社説は、「太平洋戦争最終期のソ連参戦に酷似する」³⁴⁾、と書いた。『読売新聞』モスクワ特派員は、交渉の最中、モスクワから、つぎのように報じさせた。「200㏎時代は武力を使わない海洋戦争である。“戦争”の前に、“伝統的な漁業権益の確保”という筋論は無力である」³⁵⁾。自民党両院総会では、現職の衆院議員から「昔なら戦争」³⁶⁾という発言すらも、飛びだした³⁷⁾。同交渉を論じた数少ない書物のうち二冊までもが、商業主義にはつきもののセンセーショナルリズムとはいえ、「戦争」なるタイトルを冠しているのも（毎日新聞社編『200㏎サカナ戦争』、1977、高田清『200㏎戦争』、1977）、当時のわが国の雰囲気³⁸⁾を代弁しているといえる。

日本の交渉者は、「出撃を前にした神風特別攻撃隊の飛行士にも似ている」³⁸⁾——日本交渉行動スタイルを研究したブレイカー博士のこの言葉は、上にのべた交渉をゲームとしてよりも戦争を捉える国民性を表していると同時に、日本国民世論の期待がほんの少しの譲

30) Smith, *op. cit.*, p. 264.

31) Зорин, *там же*, стр. 74.

32) この局面を指摘したものに、中西 治「日ソ漁業交渉と日本の世論」、『国際問題』(No. 41, 1977, 10月), pp. 15-29がある。

34) 『朝日新聞』1976. 12. 12.

35) 『読売新聞』1977. 4. 16.

36) 『毎日新聞』1977. 5. 16.

37) 前掲, 中西, p. 16; 高田 清『200カイリ戦争』(東京: KKワールドフォトプレス: 1977), p. 272, 参照。

38) *Ibid.*, p. 32; 同訳, p. 34 から再引用。

歩や妥協さえも許さない重圧となって、日本の交渉者にのしかかっていることを表している。1921-2年開催のワシントン軍縮会議の最中の日本全権加藤友三郎は、「われわれが帰国するときは、譲歩しすぎたといって皆から非難されるだろうなあ」³⁹⁾と洩らしたと伝えられ、77年の日ソ漁業交渉においても全権鈴木善幸農相は、同様に最後はオレが責めを負わなきゃならんだろうな⁴⁰⁾、と語ったといわれる。要するに、半世紀におよぶ時間を経ても、日本人は、交渉に“ギブ・アンド・テイク”はつきものという考えに未だ習熟していないように見受けられるのである。否、自らは、容易に譲歩しないにもかかわらず、他者は譲歩して当然という考えすら日本人には見うけられるのである。つまり、初代駐日米領事タウンゼント・ハリスが一世紀前に日記に記したという、「こちらが譲歩したり黙認したりすればするほど、日本人はのしかかってくる」⁴¹⁾という評言が、未だ日本人に該当するようなのである。

第三に、交渉において必ずしも雄弁を重じない点においても、日本人は、ソ連と似かよっている。日本人が自らの言語的才能に自信がない⁴²⁾のみならず、「言語的才能にたいするハッキリとした不信感をもち」⁴³⁾、誠意、腹芸といった非言語的 (non-verbal) コミュニケーションを重視する一般的傾向がある⁴⁴⁾ことを、ライシャワー教授は、つぎのように説明している。

「日本人は“腹芸”という表現を用意している。つまり、はっきりとした形での口頭による相互関係にかかわって、“腹と腹”がぶつかりあうというのである。彼らは、口舌の才を明白に卑しめる。人間の内なる、いわくいいがたい思いは、非言語的手段ないしはお互いにならずきあう関係の中ではじめて交しあえるので、言語による意志疎通など、しょせんは薄ぺらなものにすぎない、というのが彼らの考え方なのである」⁴⁵⁾。

77年の対ソ漁業交渉において、鈴木全権や園田特使が、誠心誠意あるいは「魚心あれば、水心」の意心伝心スタイルの腹芸外交を展開したことは、既述した (74~75ページ)。

最後に、交渉妥結方式にみられる日ソの対称性を考察したい。上にのべたとおり、日ソ両国民が、交渉を“ギブ・アンド・テイク”の精神にもとづく相互利益の調整と捉える習慣に未だ十分慣れ親しまず、自己の正当なる利益の貫徹を目ざす闘争ないし戦争とがちであるとすると、日ソ交渉は、最後まで、妥結しないこととなる。事実、両国の非妥協的な態度のために、日ソ間には、戦争状態が終結して30年を経ても、未だ平和条約が締結されていず、漁業交渉は、しばしば「百日交渉」⁴⁶⁾となる。にもかかわらず、日ソ両国とて、終局的には、なんらかの妥協により交渉を終結する必要がある。妥協をしたことを

39) *Ibid.*, p. 33; 同訳, p. 35.

40) 『夕刊フジ』1977. 3. 1.

41) Blaker, p. xii; 同訳, p. 3 から再引用。

42) Reichauer, *op. cit.*, p. 386; 同訳, p. 385.

43) *Ibid.*, p. 226; 同訳, p. 231.

44) *Ibid.*, p. 136, p. 226. p. 386; 同訳, p. 139, 231, 385.

45) *Ibid.*, p. 136; 同訳, pp. 139-140.

46) たとえば、1957年—56日間、1958年—99日間、1959年—122日間、1960年—113日間続いた日ソ漁業は、ふつう「百日交渉」といわれ、長期化する。『世界週報』(Vol. 42, No. 3, 1961. 1. 17号) p. 43 参照。

漁業交渉（1977年春）にみられる日・ソの交渉行動様式

見せることなく妥協するために日ソがしばしば訴える解決法のひとつが、いわゆる“玉虫色”的解決法である。つまり、意図的に模然とした複数の解釈を許す協定条文をつくり、双方が主観的満足をうる方法である。もちろん、これに全く同様なし類似したテクニックは、日ソ両国以外の間にも用いられる⁴⁷⁾。グレイ・ゾーンの許容は、その好例である。しかし、上にのべてきたことから、日ソ間には、“玉虫色”式解決がもっとも愛用される特別の事由があるといわねばならない。

“玉虫色”的解決法のもっとも古典的な例は、1973年10月の田中角栄首相（当時）の訪ソのさいに締結された日ソ共同コミュニケ中の次の一節とされている。「双方は、第二次大戦の時から未解決の諸問題を解決して平和条約を締結することが、両国間の真の善隣友好関係の確立に寄与するということを認識し、平和条約の内容に関する諸問題について交渉した⁴⁸⁾。このくだりにおける「未解決の諸問題」のなかに、日本側は、「領土」問題がとうぜん含まれると解する⁴⁹⁾のに対し、ソ連側は含まれないと解釈している⁵⁰⁾のである。1977年の漁業交渉においても結局、日ソ両国は、一種“玉虫色”的解決に訴える方法を選んだと考えてよいだろう⁵¹⁾。1977年5月24日に締結された日ソ漁業暫定協定の第八条がそうである。

「この協定のいかなる規定も、……相互の関係における諸問題にかんする、いずれの立場又は見解を害するものとみなしてはならない。」⁵²⁾

つまり、同条文中の「相互関係における種々の諸問題」という漠然たる表現は、日本側には、「領土」問題を含包すると解釈され、日ソ間には「領土問題」なるものが、そもそも存在しないという立場のソ連側には、含まないと理解されたのである。このように同協定の適用範囲を漁業問題に限定することによって、日ソ両国は、90日間も両国を振りまわし

47) たとえば、1955年のジュネーブ声明、1973年のSALT I、1977年の日米漁業交渉、1978年の米中正常化、1978年の日中平和友好条約締結、1978年の日米通商交渉において、異なる解釈を可能とする模然たる規定が含まれていた。*Khrushchev Remembers* (Boston: Little, Brown and Company, 1970), p. 400; Whelan, *op. cit.*, p. 489; 『朝日新聞』1977. 3. 3; *The Washington Post* (January 14, 1978); 『APN ニュース』(1977. 9. 28); *Time* (December 25).

48) *Правда* (11 октября 1973); 『われらの北方領土』(東京: 外務省, 情報文化局, 国内広報課, 1978), p. 44.

49) (日本) 外務省の同会見にたち会った者の証言によれば、ブレジネフ書記長は、田中首相（当時）との会談中、領土問題が「未解決の問題」に含まれることについての、二度にわたる日本側の確認にたいし、肯定的に答えたことは、間違いないという。

50) ブレジネフは、1977年6月7日、秦正流朝日新聞専務のインタビュー中で、「両国間の関係に、なにか『未解決の領土問題』があるというのは一方的で正しくない解釈である」と述べた。*Правда* (7 июня, 1977).

51) 鈴木農相は、「(4月)11日の第2次会談に臨むにあたって、わざわざ“玉虫色”のネクタイに替え、「ネクタイを胸のところでヒラヒラさせながら『なんとか(水域の線引き問題を)領土のにおいをかくしながら、玉虫色の決着をつける願いをこめた』と語った」と語った、大沼、前掲『エコノミスト』誌上、論文、pp. 29-30.

『読売新聞』袴田モスクワ特派員によれば、「同農相は、交渉大詰め(4月)13、14日の会談に、縁起をかついで、玉虫色のネクタイを結んで、外渉に臨んだ」という。『読売新聞』, 1977. 4. 16.

52) 『毎日新聞』1977. 5. 20; 『朝日新聞』1977. 5. 26.

53) 『日ソ漁業暫定協定』(東京: 外務省, 情報文化局, 国際広報課, 1977), p. 33

た領土問題をなんとか「すり抜け」⁵⁴⁾、交渉の妥結に到達したのであった。

Soviet and Japanese Negotiating Behavior: The Spring 1977 Fisheries Talks*

Hiroshi Kimura

The spring 1977 Soviet-Japanese fisheries negotiations, conducted mainly in Moscow from February to May, turned out to be one of the most protracted (ninety days), heated, and difficult bilateral talks in the postwar history of the two participating states. It was above all an economic battle for fisheries rights between the world's two top-ranking fishing nations. The two rivals found it necessary to make up for the fish catch, that each had suddenly lost in other fishing areas when several maritime countries adopted a 200-nautical-mile exclusive fishing zone. To make matters worse, there was also the dispute — under the surface, yet ever present — over the “Northern Territories” question, helping to make both sides inflexible and uncompromising. It seemed impossible to draw a demarcation line for fishing without creating problems related to territorial boundaries. In fact, the Soviet and the Japanese 200-mile zones both include waters surrounding the four islands north of Hokkaido, whose ownership is hotly contested. Moreover, differences and similarities in “national character” — culturally conditioned patterns of behavior and thought — played a large role in making the negotiations an unnecessarily prolonged and exasperating affair. The first and second factors are rather well known and easily understood, but this last element has received much less publicity and emphasis. Consequently, it is the cultural aspect that shall be analyzed here.

I Asymmetries

Throughout the Soviet-Japanese negotiations, one can isolate three sharply contrasting aspects of the two parties' behavior: (1) their *basic attitude* toward the talks, (2) the *tactics* and *instruments* employed, and (3) the *behavioral pattern* during the entire negotiation process.

54) 米国、西独の日ソ専門家は、ともに日ソ両国が、日ソ漁業暫定協定で領土問題を、「妥協」により (compromise) 「すり抜けた」 (sidestep) としている。Peggy L. Falkenheim, “Some Determining Factors in Soviet-Japanese Relations,” *Pacific Affairs* (Vol. 50, No. 4, Winter 1977-78), p. 614; Ahrens-Thiele, “Japanese-Soviet Fishery Agreement,” *Radio Liberty Research Bulletin* (No. 127/177, May 27, 1977), p. 4.

* The original version in English language of this paper will appear in the forthcoming issue (vol. 24, No. 1, Spring, 1980) of *ORBIS: Journal of World Affairs*.

(1) “Negotiation from Weakness” vs. “Negotiation from Strength”

In 1977, the Japanese side negotiated from a peculiar position of weakness, whereas the Soviets constantly pursued their objectives from a position of strength. Tokyo's method of negotiating, in fact, was labeled by the Japanese press at that time “a petition or beggar diplomacy,” while the Soviets pursued “diplomacy by intimidation.”

It should be noted here that Japan perceived itself as a victim of selfishness on the part of maritime superpowers (the United States, the USSR, and Canada) that wanted to gain exclusive control of waters in their proximity by unilaterally establishing 200-mile fishing zones — without waiting for the conclusion of the Third United Nations Conference on the Law of the Sea. The Japanese perception of the Soviet position on fishing was not completely fair or well-balanced. It was not Japan, but rather the USSR, that was most severely hit by the wave of 200-mile zone claimed by various countries in late 1976 and early 1977. While in 1976 the Japanese catch within those 200-mile zones constituted some 36.5 per cent of its total (9.6 million tons), more than 60 per cent of the Soviet total (9 million tons) was affected. This fact received little attention in Japan and, indeed, was almost totally disregarded. What was stressed was that on the bilateral (Soviet-Japanese) level, it was not the Soviet Union, but Japan, that would suffer the most serious damage from the imposition of 200-mile zones. It was pointed out that, while the USSR had been taking 500–600 thousand tons of fish within Japan's 200-mile zone, Japan's catch within the Soviet zone was twice that amount (i. e., 1.22 million tons) — or nearly three times as much if the waters around the disputed islands were included.

No negotiator can be perfectly fair. It is natural for a negotiator to manipulate the facts to his own advantage, stressing certain aspects and neglecting others. Granted this general principle of negotiations, it is still of interest to know why the Japanese side tended to, or pretended to, perceive of itself as the weaker partner, while the Soviets insisted on regarding themselves as the stronger one. One reason the Japanese so behaved, consciously or otherwise, seems to be a Japanese conviction that the “low profile” (posing as victim) might work to their advantage.

As Professor T. Doi has pointed out most elegantly, the concept of *higaiisha-ishiki* (“sense of being victimized”) clearly derives from the unique psychology of *amae* (“dependence upon the leniency of others”) in the Japanese mentality. More specifically, those who are totally engrossed in *amae* develop an attitude of *higaiisha-ishiki* when they feel rejected. In essence, *amae* refers to the attitude and expectation of the inferior or weaker party in a relationship with, or a dependence upon, a superior party. It involves an assumption that the stronger party will be indulgent toward the weaker party, that he will recognize an obligation to act well toward

the weaker party, and favor him without demanding a reciprocal obligation, since the strong can afford to be generous, while the weak cannot.

What attitudes did the Soviets display in the 1977 negotiations? The foremost feature of Soviet negotiating behavior in 1977 was an arrogant attitude of superiority toward Japan. Though the Soviet Union, second only to Japan in distant-water fishing, must have been aware that the new restrictions on fishing hurt Japanese just as they hurt the USSR, the Soviet negotiators nonetheless showed absolutely no sympathy toward the Japanese. They showed no sign of understanding, for example, the Japanese position that since the questions of licenses, fees, and legal jurisdiction could not be dissociated from the question of Japan's sovereignty, Japanese negotiators would require the approval of the Diet. (The American negotiators had understood this point fully and decided not to press the Japanese.) Indeed, the Soviets constantly reminded the Japanese side of Soviet strength vis-à-vis Japan and sought to take full advantage of this purported superiority.

Basically, the Soviets took the position that the fishing negotiations were more necessary to the Japanese than to them—indeed, that the talks came about at the request of Japan. Using the same logic, the Soviets threatened the Japanese negotiators: if the talks were to become protracted, it would be the Japanese fishermen, not Soviets, that would suffer most.

Taking full advantage of the fact that Japan's need to operate a fishing fleet within the Soviet 200-mile zone was greater than the Soviet need to fish within the Japanese zone, Soviet representatives demanded that fishing vessels of the Soviet Union be allowed to fish even closer—within Japan's 12-mile *territorial* zone. Tokyo rejected the demand, calling it totally unreasonable and without precedent.

Soviet high-handedness toward the Japanese is illustrated, also, by their bad manners, which ignored generally accepted diplomatic rules and customs. The Soviets unilaterally promulgated their two decrees on the 200-nautical-mile fishing zones: they at first refused and then delayed issuing visas to Sunao Sonoda, the special envoy designated by Prime Minister Fukuda, and to other members of the Japanese delegation; They frequently, very often at the last minute, went back on mutually accepted agreements and wordings. Other examples abound.

(2) “Non-tactics” vs. “Every Available Means”

Also significant during the 1977 negotiations was the difference in tactics used by each side. Whereas the Japanese rejected manipulative tactics as unnecessary or even counterproductive, the Soviets made full use of every possible device that might help to achieve their goal.

Generally speaking, the Japanese are sensitive to a certain Machiavellian conno-

tation attached to the term “tactics” and to other terminology, familiar in the West, such as “maneuvering,” “leverage,” “manipulation,” “bargaining.” This does not mean, of course, that the Japanese completely reject the concept of tactics in itself or deny their usefulness as a means to achieve objectives, as we shall see. It does imply, though, that Japanese are quite skeptical of the effectiveness of tactics employed in negotiation, especially those of a manipulative kind, which are perceived as risky, dangerous, or even self-defeating. During the Soviet-Japanese fisheries talks of 1977, the voice was frequently heard on the Japanese side that Japan did not have any card to play against the Soviet Union.

The Japanese prejudice against the use of tactics is at least partially derived from a conviction that when their demands are proper and reasonable, they should be accepted by the other side without any need to resort to tactics. In other words, few Japanese understand very well that diplomacy and negotiation are not matter of good will or good intentions. The Japanese negotiator’s concern, then, is to let the other party in the negotiations know exactly where the Japanese stand; it boils down simply to a technical matter of accurate translation and transmission.

Japanese are also quite optimistic (or naive) on the matter of communication, holding the view that one’s true intentions can eventually be correctly conveyed if one is ready to make every possible effort to explain one’s position sincerely, patiently, and persistently. The Japanese do not perceive language and other cross-cultural differences as very serious obstacles. Many Japanese believe that such barriers must be scaled, and will be scaled, if the negotiators try hard enough and talk frankly with their counterparts. In interviews given before their departure from Tokyo, Messers Suzuki and Sonoda: “Ishkov and I are old friends. He will surely understand Japan’s position if we talk to each other straight from the shoulder.”

In practice, though, whether consciously or unwittingly, the Japanese undoubtedly do employ tactics. Otherwise they could not ever win. Tactics are necessary in negotiations; and if one is attempting to carry out a specific policy or strategic objective, the choice of tactics may be the critical variable. Yet, even here one discerns a uniqueness in the kind of tactics favored by the Japanese, compared with those preferred by other nations. The favorite “tactics” employed by the Japanese are national solidarity and national sentiment. Even the fishermen, reluctantly or not, agreed to follow the general policy, considering the territories more important to the national interest. Japan’s political parties were also united on this issue. Even the J. C. P. (Japanese Communist Party) supported the ruling LDP in its move to establish quickly both a 200-mile economic zone and a 12-mile territorial sea limit.

The Japanese negotiators in 1977, striving to cope with strong Soviet pressure, also made a very interesting appeal to “national sentiment,” summed up well by

Asahi Shimbun: "There exists a Japanese national feeling in Japan, as there exists a Soviet national feeling in the USSR. If we badly hurt each other's national feeling, we cannot possibly establish genuine good-neighborly and friendly relations. The Soviet decision on a 200-mile exclusive fishing zone would inflict a long-lasting injury to the heart of the Japanese people ... We wonder what the Soviets think of, and how they evaluate, this spiritual damage brought to bear on the Japanese?"

One might expect Soviet negotiators to apply their own peculiar kind of tactics, quite different from those employed by their Western counterparts. This is not the case. The Soviets use more or less the same methods as those practiced by Western diplomats, the real difference being that the former employ these techniques methodically and regularly, while the latter use them unsystematically and infrequently. To put it another way, the Soviets are ready to utilize every possible means available of achieving their goal, whereas their counterparts in the West are not.

Still, there are certain tactics and gambits for which the Soviets seem to have a special fondness and which they use with greater frequency than they use others. *Bluffing* — that is, the threat or display of force — is one of these. The Soviets seem to be fascinated by this tactic, even in its brutal form, untouched by shame or remorse, simply because it appears to them to be the most successful means of achieving their ends. The Soviets, in fact, made full use of that tactic throughout the 1977 fisheries negotiations with Japan. It was also during those negotiations that Kosygin suggested to Sonoda that Soviet relations with Finland were a quite appropriate example for Japan. The implication was blunt and clear: the Soviets expected Japan to follow a neutral policy and to defer to the USSR, both in foreign and domestic affairs, in the same way the Finland has been doing since the end of World War II.

Another favorite Soviet tactical weapon has been the efficient use of *time* during the negotiation process. Observers sometimes wonder whether the Russians have a different concept of time from that prevailing in Japan and the West. During the 1977 fisheries talks, the Soviets tried hard to exploit the characteristic impatience of the Japanese people with completing a task once it has been identified. In the third round of the Suzuki-Ishkov talks, in April 1977, the Japanese side, in the face of interminable Soviet reiterations of the selfsame inflexible positions, finally submitted three proposals to the Soviets and asked the Soviets to choose the one that pleased them most. This impatience was criticized even in Japan as plying into hands of the Soviets. Yet, it cannot be denied that the Japanese side was then greatly pressed for time — if by May Japan had failed to reach agreement on the catch quota for salmon, Japanese fishermen would have lost their opportunity for that kind of fish altogether, for by then the salmon would have migrated into the Soviets' 200-mile

zone.

Another tactical instrument that the Soviets have almost never failed to apply in their negotiations is that of *divide and conquer*. This Soviet tactic of divide and conquer may be profitably contrasted with the Japanese notion of national solidarity. The Soviets have stressed that “the propagandist ballyhoo in the press and in *certain Tokyo political circles* over the Soviet-Japanese fisheries talks naturally reflects neither the true interests of *the Japanese people* nor the real feeling of *broad strata of the Japanese public*.”

(3) Reactive vs. Initiatory Behavior

There is a great difference between the Soviets and the Japanese in the way they proceed with negotiations once under way. The Soviets often start by launching a strong offensive action; then they tend to retreat gradually in the face of strong resistance by the other side, frequently ending up with what amounts to being a substantial compromise. The Japanese, on the other hand, follow almost the opposite behavioral pattern. They start reactively, unite themselves slowly, and then manage the crisis fairly well.

When the USSR declared its zone in December 1976, the Japanese were shocked by the news. The Japanese, however, are a nation that does its utmost to solve a problem, once that problem is faced. Masao Maruyama was quite right when he described the Japanese as a “goal-achieving nation” rather than a “goal-setting nation.” As an “open society,” Japan enjoys an advantage that the Soviet Union does not have. The Japanese public, for instance, can apprehend quickly and correctly the situation facing them. This kind of gradual and free learning process among the Japanese culminates not infrequently in national unanimity and unity. It would be remiss, however, if I did not add one final Japanese characteristic: Once negotiations are over, the Japanese tend to forget quickly those valuable lessons that they were paid for at such high cost. Instead, they tend to become preoccupied with the newest tasks immediately at hand, once again leaving themselves unprepared for the next round.

In contrast to the Japanese tendency to see harmony as the norm, the Soviets seem to perceive constant struggle as a basic fact of life. It is not difficult to carry this logic a little further to suggest that the Russian *Weltanschauung* teaches the Soviets that a good offense is the best defense. Indeed, the Soviets tend to initiate unilateral surprise attacks against competing states, especially weaker ones. The purpose of such an offensive is to disorient the opponent, to intimidate him, and, through *fait accompli*, to extract the maximum advantage at the lowest possible price. In 1977 the USSR surprised Japan several times with its unilateral offensive actions.

What better example than the abrupt announcement on February 24, 1977, of the Council of Ministers resolution? Announced only four days before the scheduled arrival in Moscow of the Suzuki delegation, the resolution was a calculated Soviet move, intended to strengthen the Soviet position vis-à-vis Japan and to force Tokyo to negotiate with Moscow on the basis of this *fait accompli*.

Without a doubt, the best possible protection in such instances is sound preparedness. Easier said than done. The next best defense is to show no sign of yielding. True, the initial stance appears very firm — even final — but it must be realized that the Soviets are trying to measure the opponent's determination and patience and to ascertain the exact point at which a real fight becomes inevitable. Practically speaking, the concepts of "compromise" or "concessions" do not exist in the Soviet vocabulary. Yet, Soviet history and writings also reveal many cases in which Soviet negotiators have substantially altered their original positions and have entered into the adjustive and accommodatory process of compromise. The important thing to remember here is that the Soviets make compromises or concessions, *only at the last moment*, when forced to conclude that there is no alternative to compromise. In 1977, the Soviets decided to accept a compromise only when the top political leader in the Kremlin realized that, otherwise, they might create such a difficult situation that the entire Japanese nation would adopt an irreversible anti-Soviet stance. Consequently, the USSR gave ground on their earlier demand that Soviet fishing fleets be allowed to operate within Japan's 12-mile territorial waters. They also yielded, somewhat to the surprise of the Japanese representatives, to Japan's request for a special provision to the effect that the treaty is only a fishing agreement and would have no bearing on other issues between the Soviet Union and Japan. To the Japanese, the amendment was a significant concession. Finally, in contrast to Japanese "forgetfulness" after the event, the Soviets did not by any means think that the agreement with which the 1977 negotiations culminated meant an end to the struggle for their best interests. They will continue to fight by searching for opportunities to alter the agreement or to make it a dead letter.

II Symmetries: Non-Western "Rule of the Game"

Japan and the Soviet Union also share similar attitudes and behavior with respect to negotiations. I will limit myself to just a few of them.

First of all, neither Soviet nor Japanese negotiators are necessarily inclined to perceive the other party as an equal. Yet, to negotiate as equals is a fundamental starting point in the Western concept of negotiation. As has been most clearly shown by Japanese Professor Chie Nakane in her book *Japanese Society*, Japanese are most accustomed to rank other people as either seniors or juniors, and only very

rarely as equals. When it comes to dealing with other nations in the international arena, the Japanese seem to find it difficult to free themselves of this “ranking consciousness,” to use Nakane’s phrase. Projecting their national structure of human relations onto the international stage, the Japanese tend to regard themselves either as inferior, and thus weaker (e. g., vis-à-vis the Western nations and the USSR), or as superior and stronger (e. g., vis-à-vis the small Asian countries). The Russians are also extremely conscious of rank and hierarchy, tending to regard others, individuals and nations, as either inferior or superior to them.

Secondly, neither the Soviets nor the Japanese show much interest in the give-and-take bargaining so common in Western, primarily European-American, negotiating practice. The Soviets and Japanese tend to let their demands or concessions escalate almost without limit, depending upon the leniency or toughness of the opposition. Philip Mosely, relying on his personal experience with Soviet negotiators, tells us that Soviet representatives are incredulous when told that “an agreement is reached through give-and-take of views, by which no side gets its full position and each gets a part of it.” Similarly, Sir William Hayter, observing that “the Russians always negotiate for victory,” adds that it never seems to occur to them that “the proper objective of a negotiation is not to defeat your opposite side but to arrive at an agreement with it which will be mutually beneficial.” Nor do the Japanese seem to have become accustomed to the rules of a game that were developed mainly in the Western diplomatic world. They tend to perceive negotiations as a sort of war, which they must either win or lose. Therefore, it does not seem without significance that two of the few Japanese books published in 1977 on the subject of the Soviet-Japanese negotiations are entitled “The 200-Mile Fishing *War*,” and “The 200-Mile *War*.”

Thirdly, the Soviet and Japanese approaches toward compromise are similar. Since each is firmly convinced of the righteousness of his own position, neither party is disposed to compromise at all. In practice, however, they have no choice but to make a compromise; and a favorite technique employed by both in order to save face is what the Japanese call *tamamushi-iro*, which literally means an insect, *chrysochroa elegans*, whose color changes depending on the angle of the observer. By analogy, *tamamushi-iro* is a diplomatic solution reached through a vague, ambiguous, and generalized agreement that can be interpreted quite differently by each side. The Western expression that comes closest in meaning to *tamamushi-iro* is the notion of a “grey area.” In 1977, Moscow and Tokyo agreed to a *tamamushi-iro* solution. The article inserted into the Soviet-Japanese Interim Fishing Agreement, finally concluded on May 24, 1977, is worth quoting:

No provisions of this agreement can be construed so as to prejudice the positions ... of either Government ... in regard to various problems in mutual

relations.

Thus by limiting application of the agreement to fishery problems, both sides side-stepped differences over the disputed islands.

To sum up, neither the Japanese nor the Russian people have yet adopted the Western notion of negotiation, the rationale of which is "accommodation of conflicting interests through realization of a common interest" based on the principle of "mutuality at any level." This, of course, does not mean that the Japanese or the Russian way of negotiating is necessarily inferior to the Western approach. Such a conclusion would be premature. Instead, it must be stressed that not a few countries in the world have been negotiating, and will continue to do so for quite some time, in a different way from Western nations. It is important that these non-Western socio-cultural patterns be further studied and better understood.