

民事弁護の心構え 私の場合（上）

■ はじめに

一昨年、修習生の皆さんのために「証人尋問について」というパンフレットを作らせていただきました。

幸いにして好評を得ることができたようで、私としても時間をかけた甲斐があったと喜んでいるところです。

そうした中、昨年秋、修習生の皆さんに民事弁護全般についての心構えについてお話をする機会がありました。そして、その内容を文章にしてみようと思いついた次第です。

民事弁護のやり方一般といえば、証人尋問以上に、個々の弁護士の個性が現れます。それを一般化するのはとても難しい。

しかし、これから弁護士の数が激増してゆく。他方、実務修習の期間も短縮され、弁護士の心構えについてゆっくりと話しをする時間も余裕もなくなっていくだろう…こういう中で、修習生の皆さんの参考になるものを作るのは業界の一員としての義務だろうと考えました。

あと、正直に言えば、前回の「証人尋問について」のパンフレットで一番勉強したのは、何を隠そうこの私です（笑）。

変な話しですが、自分の理想を文章にすることによって一番勉強できるのは自分自身なのです。そういった意味で、このパンフレットは、これから激動していくであろう法曹界で生き延びて行くための私自身の模索の過程であると理解していただければ、

と思います。

なお、言うまでもなく、私自身は、それほど大した弁護士ではありません。証人尋問の場合と同じく、自分でへボとは思わないが、決して一流でもない。でも、一流になろうと必死にもがき苦しみながら、何とか10年以上やってきた…というところでしょうか。

しかし、修習生の皆さんからすれば、「伝説の弁護士」の話より、現在進行形でもがき苦しむ先輩の話の方がより身近で参考になるでしょう。

また、言うまでもなく、ここで書かせていただく内容の多くは、先輩の受け売りです。ですから、この文章について著作権などというケチなことは一切申しません。もし、参考になることがあれば、是非実践していただくとともに、後輩の方々にも伝えていただければと思います。

■ 弁護士のお仕事とは

○弁護士は「坊主」である

まず、私たち弁護士の仕事の本質とは何なのでしょうか。

この点について、かつて日弁連の会長を務められた中坊公平氏は「医者と坊主と弁護士はプロフェッションである」ということをしきりに強調しておられました。

この3つの職業に共通しているのは「他人の不幸をメシの種にしている」というこ

とです。

医者は他人の病気、坊主は他人の死、弁護士は他人のトラブルで商売をしている。だからこそ、「金儲けを目的にしてはいけない。高い見識と倫理性が求められるのだ」ということです。

これは本当にそうだと思います。

私は、後輩の皆さんにしばしば「弁護士は坊主でなきゃいけない」と言うのですが、それはこういうことです。

プロフェッションとしての自覚と気概をかなぐり捨てるとき、世間の人たちは私たちを「法律を知っているヤクザ」「事件屋」と見るようになるでしょう。それは、長い目を見たとき、私たち自身にとってもプラスにはなりません。

幸いにして、今、国民の皆さんは弁護士や弁護士会に対して、総体としてみれば、「正義の味方」という見方をしてくれています。

こういう国はそれほど多くありません。

それは、先輩達の自己犠牲的な活動を通じて培われたもので、貴重な遺産です。それを食いつぶしてしまうのか、次の世代に引き継いで行くのか、それはまさに皆さんの自覚にかかっているといえるでしょう。

○民事弁護の目標は「事件の解決」である

次に、個々の事件の処理について考えてみましょう。

民事弁護に関する限り、私たちの仕事はサービス業です。では、私たちのサービスは何を実現するためのものなのでしょうか。言い換えれば、依頼者の皆様にお金を払っていただくものは何なのでしょう？

「裁判に勝つこと」でしょうか。確かに

そういう側面はあるでしょう。しかし、「勝敗」だけが私たちの仕事の評価基準だとするといろいろ困ったことが起きます。

第一に、「負ける」事件の弁護には何の意味もないのでしょうか？

「勝率」だけで「行列のできる法律事務所」かどうかが決まるのなら、ある意味苦勞はしません。

勝率を上げるのは思うより簡単です。負けそうな事件は引き受けない、負けそうになったら依頼者に和解を薦める、依頼者がこれに応じなければ「信頼関係が維持できない」ことを理由に辞任する…これを忠実に実践すれば勝率は100%に限りなく近づきます(笑)。しかし、それでいいのでしょうか。

勝者がいれば敗者がいる。それが裁判です。50人勝訴する者がいれば50人敗訴する人がいるのです。

弁護士が勝敗だけにこだわるのなら、法律サービスを求める市民の2人に1人は誰も弁護を受けられなくなってしまいます。

それでは市民の信頼も得られないでしょうし、弁護士の側からすればビジネスチャンスを自ら狭めていることになります。

第二に、依頼者の方にとって「勝利」が非常に味気なく思えることがあります。

私自身、懸命に弁護した末に「勝利」した…それなのに、依頼者から「裁判なんかしなければよかった」と言われた事が何度かあります。

それは、詰まるところ、民事訴訟の判決が「金を払え」ということしか命じてくれないからです。

交通事故を例に取れば、いくら判決で勝利しても事故で失われた手足は戻ってこない、亡くなった家族も還ってこない。離婚事件を例に取っても、あの幸せだった日々

は戻ってこないのです。

多くの場合、裁判の過程では、依頼者の方々はそのことを余り意識していません。しかし、「勝訴」(ないしそれに準じる「勝利的和解」)をした瞬間に、その現実が突きつけられるのです。

そんなときに、弁護士から「すみません
が報酬を…」などと持ちかけると、悲惨な
ことになります。

「こんなことなら裁判なんかしなけりゃ
よかった」という人が弁護士に「ありが
とうございました」とは言いませんよね。ま
してこちらが期待していた報酬を…てな
ことにはなりません。

かくして、弁護士は「なんて恩知らずの
依頼者なんだ！」と憤慨することになるの
ですが、客観的に見たとき、果たして本当
に必要なとされていたサービスを提供して
いたのかも反省する必要もあるでしょ
う。

第三に、双方の弁護士が徹底的に「勝利」
にこだわった場合、事件がどんどん大き
くなっていきます。

法律知識や訴訟技術に長けている、ある
いは長けていると思いこんでいる(笑)弁
護士が陥りがちな失敗なのですが、相手
を力でねじふせようとして、結果として
事件を拡大させてしまうということが往々
にしています。

私はこういう同業者を「マッチ・ポン
プ弁護士」と呼んでいるのですが、こ
んな弁護士が当事者双方についたら悲
惨ですよ。

では、答えはどこにあるのでしょうか。
私は、民事弁護の目標は「解決」なので
あって「勝敗」ではないと考えています。

えっ、「解決」と「勝利」がどう違
うのですかって？ その違いを理解する
上でも「弁護士は坊主でなければなら
ない」とい

う言葉が意味を持ちます。

私たちは、家族を亡くしたとき、耐
え難い悲しみに襲われます。それが配
偶者であったり子供であったりしたら、
なおのことです。しかし、悲しみに
くれている暇はない。まずはお通夜
とお葬式を上げなければならぬ。そ
して、そのとき、お坊さんと呼ば
しますよね。お経を上げてもらい、
戒名を付けてもらう。で、大きな
声ではいえませんが、このときにお
支払いするお金は、ハンパじゃあ
りません。弁護士の報酬よりもた
ぶん高い。じゃあ、亡くなった人
が生き返るか？ そりゃあ、無理
というものです(笑)

しかし、私たちは、通夜、葬式、
四十九日そして百箇日法要までの
一連の儀式とお坊さんの言葉で確
かに救われています。そのために
何十万、何百万というお金がか
かるにしてもです。

もちろん、そんなことに頼らな
くても悲しみを乗り越えられる人
もいるでしょう。しかし、私を含
めて、多くの人はずうではない。

このとき、お坊さんと葬儀社の人
たちは、遺族の方々にとって「
親しい人を亡くした悲しみ」を
乗り越える手助けをしている、
そして、私たちはそれに対して決
して安くはないお金を払っている
のです。

これは、お医者さんも一緒でしょ
う。現代医学でも直せない病
気や怪我はあります。そういう
患者にどう接するのか。ある
いは直る病気であったとしても、
患者さんの悩みは病気だけでは
ありません。入院中の家族の
こと、仕事のこと、治療費の
こと…いろいろな悩みを抱
えているのです。

そうしたとき、お医者さん、
看護婦さんの笑顔や一言が、
高価な薬よりも有り難いこと
がある。そして、お医者さん
達が取る、これまた安くは
ない費用の中には、そ

ったものに対する対価が含まれていると思うのです。

そして、同じくプロフェッションたる私たち弁護士も一緒だと思うのです。

法律事務所の敷居をまたぐ相談者・依頼者の方々は、皆「不幸」を抱えている。

私はよく冗談で「一度くらい『アンタと結婚したい』という縁結びの調停を申し立ててみたいもんやねえ」と言いますが、実際に来られるのは婚約不履行や離婚の悩みを抱えた方々ばかりです。

そういった人たちにとって必要なことは、不幸にしてふりかかった「事件」を「解決」してあげること、つまり「過去」のものにしてあげることです。

苦しくて苦しくて仕方がない不幸をわかちあい、やがて「昔はそんなこともあったねえ」と笑い飛ばせる様にして差し上げる。それが「解決」であり、私たちの仕事の本質だと思います。「勝ち負け」はその過程に過ぎないのですね。

もちろん、事件の解決のためには絶対に勝たなければいけない事件というのもあります。たとえば、かつての公害訴訟などはそうだったのでしょね。そういう事件は例え血を吐く思いをしてでも勝たなければならぬ。しかし、それはあくまで例外ではないでしょうか。

たとえ裁判に負けても、依頼者の不幸を過去にしてあげることができます。私がかつて在籍していた事務所のY先生の仕事を見ていて驚嘆したのは、彼は敗訴事件でも報酬がもらえるのです。もちろん、Y先生から請求するのではなく、依頼者の方から「ここまでしてもらったのだから」と自主的に報酬を置いていくのです。これはある

意味弁護士の勲章といえましょう。

○負けるべき事件に勝ってはいけない

ここで、奈良弁護士会の中で先輩から後輩に言い伝えられている言葉を皆さんにもお教えしましょう。

それは「勝つべき事件を負けるのは恥であり、負けるべき事件を勝つのは不正義である。」という言葉です。

勝つべき事件を負けるのが恥なのは誰でもわかります。ですから、この言葉の核心は、「負けるべき事件を勝つのは不正義」という点にあります。

これは非常に含蓄が深い言葉ですよ。わかりやすいところから説明すれば、まずは、偽証。「証人尋問について」でも書きましたが、弁護士は常に偽証教唆の誘惑にかられます。しかし、偽証をさせて、あるいはそれを黙認して勝訴するというのは、弁護士の風上にも置けぬ行為です。

だが、それだけではない。

より根本的なところで考えれば、負けるべき事件を勝ってしまうと、解決すべき事件が解決しなくなってしまう。それは、長い目で見れば、自分の依頼者にとってもマイナスだということです。

「江戸の恨みを長崎で晴らす」ということわざがありますが、理不尽な負け方をした相手の恨みは極限に達し、そのしっぺ返しがいつかやってくる。あるいは、依頼者自身が勘違いをして、同じ過ちを繰り返し、トラブルに巻き込まれるかもしれないのです。

もちろん引き受けた事件が「勝つべき」なのか「負けるべき」なのか、あるいは「和解」すべきなのか…これを見極めるのは非

常に難しい。単に法律がどうなっているかとか、証拠がそろっているかどうかといった問題ではないからです。

その判断には幅広い教養、知識、人生経験そして最後には「人徳」としかいいようのない力量が必要になります。

そして、私の見るところ、最近の若い先生方に一番欠けているのはこの力です。

小さいころからエリートの道を歩み、司法試験もストレートで合格してきた…そんな人たちに一番欠けている能力こそ、大所高所から「勝つべき」「負けるべき」の見極めをし、それを依頼者に納得させ、苦しみをわかちあい、不幸を過去のものにしてあげる能力なのです。

しかし、皆さん、弁護士にはこういう力が必要なのだという事実から逃げてはいけません。

むしろ、今日、その事実気づいたことを幸運に思いましょう。

そうすれば、明日からの修習で出会う一つ一つの相談、打ち合わせがどれ一つとしておろそかに出来ないことがわかるでしょう。

そしてまた、こういう視点を持てば、最高裁あたりが持っている「若くて優秀な人材」などという価値観がいかに薄っぺらなものかがよくわかるはずです。

合格が遅くなった人も何も気にすることはありません。あなたが合格するまでにした「苦労」や「回り道」は、この仕事をやる上では絶対にプラスになるはずです。

あるいはまた、研修所の起案やテストでこういう能力を測ることなどできるはずがありません。最近の若い修習生、特に裁判官志望の人たちの中には「起案」に血道を上げ、研修所の卒業試験で少しでもよい成績を上げることだけに腐心している人が多いのですが、それが「優秀」な人だとい

なら、少なくとも私の事務所には要らない人材です。

いずれにせよ、あなた方は、こういう仕事を選んでしまった。今さら進路を変えるわけにはいかないでしょう（苦笑）。

ですから、早速、今日から修行に励んで下さい。悩んでください。少しでも立派な坊主、もとい弁護士になれるよう、人格を磨いてください。

えっ、何かいい教科書はないですか？ そんなものはありません。

でも、もしその修行が実り、「あの先生の所へ行けば、とにかく気持ちが楽になるよ」「すごく助かったよ」という噂が立ち始めればしめたものです。雑誌に取り上げてもらわなくても、あなたの事務所の前には「行列」ができていくことでしょう。

えっ、私の事務所の前に行列ができていくかですって？ それは「秘密」。まだまだ修行の途中であるとお答えしておきましょう（苦笑）。

○天才弁護士などいない

ただ、こういうことだけは言えるでしょう。「弁護士は坊主だ」という視点を持ったとき、私は非常に気が楽になりました。

なぜかというと、「天才弁護士」など、この世にはいないのだということに気づいたからです。

テレビ番組や映画には「白を黒にしてしまふ凄腕弁護士」とか「勝訴率 100%」の天才弁護士などというのが登場しますよね。また、それが男前だったり、足が長かったり、いい車に乗ってたりするんだ（笑）。

そして、どうも自分がそんな弁護士にな

れそうにもないと気づいたとき、正直私も落ち込みました。

しかし、弁護士の仕事はそんな薄っぺらなものではない。人間そのものと向き合わなければならない仕事だと気が付いたとき、実は「いい弁護士」「悪い弁護士」を判定する画一的な基準などないことに気づいたのです。

ある依頼者にとって最高の弁護士でも、他の依頼者にとってはそうではない。同じ依頼者でも、事件の中身によって、最高になったり最低になったりするのです。そこがわかれば、比較など無意味です。いかにあなたの個性を生かしながらベストを尽くすか。それしかありません。

弁護士会の先輩のT先生は「弁護士は飲み屋の女将さんと一緒だ」と言っていました。まさに弁護士は「個性」を売る商売なのです。

だから。周囲の声に一喜一憂する必要はありません。しかし、自分の声には常に謙虚でなければなりません。

私が一番恐れる自分の声とはこうです。「お前は本当にお前の仕事をしているのか。ベストの仕事をしているのか。」これがまたしつこくて厳しいんですわ。だから、ワタシ、ついついお酒を飲み過ぎてしまうのですね（笑）。

そしてまた、民事弁護の目的が勝敗にとどまるものではないと理解したときから、仕事がぐっと奥深く、おもしろくなってきました。

アグネス・チャンという俳優（歌手？）が新聞のインタビューで「人は他人を幸せにしてはじめて自分も幸せになれる。他人の不幸をわかちあってはじめて自分の不幸を乗り越えることができる」と言っていました。まさに、その通り。

依頼者の事件を「解決」して差し上げる

ことができたとき、それは私にとって単に報酬をもらえるということだけではなく、私自身の喜びにもなることに気づいたので。

この瞬間、私もプロフェッションの仲間入りをしたのかもしれないね。

■ 若手弁護士へのアドバイス

さて、皆さんも間もなくバッジをつけて実務につくことになります。

そのときに役立つであろうアドバイスをいくつか差し上げましょう。

○事件を選ぶな

私は司法試験に合格するまで京都の某法律事務所です務局員のアルバイトをしていました。

そして、ようやく試験に合格して事務所を卒業させていただくとき、それまで上司だった先生がこう言ってくれました。

「宮尾君、合格おめでとう。ようやく弁護士になれるんだね。では、私から一つだけアドバイスをあげよう。弁護士が事件を選ぶのではなく、事件が弁護士を選んだ。事件から逃げちゃいけないよ」と。

これは非常に大事なことだと思えます。以来、これを座右の銘としてきました。

しかし、あえて苦言を呈すれば、最近の若い先生方は事件を選んでいる。これは問題です。

まず、先輩が「勉強になるから一緒にやらない？」と声をかけているのに「忙しいから」とかなんとかいって断る。

それから、これは前にいた事務所で本当にあった話。ある若い先生が、医療過誤の

法律相談を受けたとき「自分はやったことがないので、別な先生が担当している相談日にもう一度来てください」と言った。それで私の担当する相談日にお鉢が回ってきた。このときには、当然、厳しく注意しましたが、こんな調子でやっていたら、いつまでたっても医療過誤訴訟を担当できないじゃないですか。

私は、この傾向の背景には、過度のマニュアル依存主義があると思っています。

司法試験にまで予備校とマニュアルがはびこっているご時世、若い先生方には、とにかく事件に飛び込んでから、自分で調べ、自分の頭で考え、先輩に相談を求める…という能力が欠けているように思えます。

しかし、弁護士の世界に完全なマニュアルなどありません。1件1件の事件処理を通じて勉強をしていくしかないのです。

事件があなたを選んできたのに、それから逃げるということは、あなたが一人前の弁護士になるチャンスを1つ逃すことになります。逆にその事件をものにすれば、あなたは弁護士として一皮むける。

その差は大きいといえましょう。

幸か不幸かこれからは弁護士の中の競争も激しくなります。マニュアルがなければ仕事ができない弁護士になるか、むしろマニュアルを作る側になるのか…その差は決定的なものになるのではないのでしょうか。

〇ラクするための弁護団なら組むな

とはいえ、何の裏付けもなく猪突猛進で事件処理をするのも考え物。そういうタイプの人も最近はあるからコワイ。でも、それでは弁護過誤一直線ということになりかねません。

では、法律相談で自分が経験したことのないタイプの事件、たとえば医療過誤や欠陥住宅事件などが来たらどうするか。

そのときは、まず依頼者に「大変な事件ですね。でも、これは私一人では処理できません。」と正直に言うことです。

次に、先輩に「私も一生懸命やりますから、先輩、手伝ってもらえないでしょうか」とお願いすることです。

まともな先輩なら断りはしないでしょう。だって、自分自身がそうやって仕事を覚えてきたんですから。

ところが、最近、そういうパターンで先輩と仕事を一緒にするようになったとき、「オンブにダッコ」を求めてくる先生方が増えてきたような気がします。

伸びる先生は、先輩に意見を求める前に自分で調べて自分なりの答えを出してきます。もちろん、多くの場合それは間違っているのですが、どこを勘違いしているのかを指摘してあげれば、「一を聞いて十を知る」状態になることが多い。

そしてまた、会議・打ち合わせのたびに一生懸命のものを outsourced されれば、こちらも軽々に批判することなどできません。ときどき、向こうの方が正しかったりしますからね（苦笑）。

こういう雰囲気になると、事件処理が非常に充実してきます。1 + 1 = 3 の現象が起きます。正直、先輩一人で処理するよりもはるかにいい結果になることが多い。実は、「事件から逃げてはいけない」のは先輩もそうで、優秀な先輩と一緒に仕事をすることで得るものは多いのです。

逆に、「ああ、こいつはダメだ」という先輩の場合、先輩が手伝ってくれるということになっただけで安心して、あとは「具体

的にどうしたらいいか、指示してください」と来る。自分なりに調べるとか考えるという作業をしないのです。

おそらくこれもマニュアル世代の弊害なのでしょう。どうせ教えてもらうのなら、調べるだけ損だ。あるいは間違えて恥をかく必要はない…ということなのでしょう。

こうなると、先輩の方も力が湧きません。かくして、 $1 + 1 = 0.5$ という悲惨なことになる。集団無責任というか、野球でいえば外野手と内野手がお見合いをする「ポテンヒット」を許すことになる。私自身、危うく弁護過誤をしかかったのはこういうパターンのときです。

だから、大事なことは、弁護団を組むときはそれで「ラク」をしようと思わないことです。

一見効率的でないようだけれども同じ事を2人がやる。それでいいんです。準備書面でも、後輩が真剣勝負の原案を作ってくるけれども、先輩も実はこっそり案を考えている。先輩が担当する証人尋問についても、後輩はこっそり自分なりの尋問メモを作っている。そして、新旧二つの考えが激突する…それでこそお互いに「一緒にやってよかった」と思えるでしょうし、その事件にとどまらぬノウハウ・知識、そして人脈を得ることができるのです。

逆に、「手抜き弁護団」現象が起きたときはどうでしょうか。

たとえ、弁護過誤が起きなかったとしても、あなたには何も財産が残りません。先輩が期待するのは、次からはあなた自身が弁護団長として働けるようになることです。しかし、先輩から言われたことしかなかったのであれば、次からも先輩に助けを求めるしかないですよ。

しかし。これが大事なことですが、先輩

も阿呆ではありません。あなたからの2度目の依頼は断るでしょう。しかも、狭い弁護士会のこと、あなたの仕事ぶりは既に噂として広がっている。他の先輩が快く引き受けてくれるとは限らないのです。

まして、このような噂が立てば、先輩の方からあなたに声をかけてくることもなくなるでしょう。

○弁護士の評価は3年で決まる

私は、よく、修習生の皆さんに「弁護士の評価は3年で固まる。有望かどうかは3ヶ月でわかる」と言いますが、それはこういうことなのです。

3ヶ月もすれば1件くらいはホネのある事件にぶつかるでしょう。そのとき、どんな態度で事件に臨むか。それだけで、その弁護士が将来有望かどうかは8割方わかるのです。

まして、3年も経てば、先輩から見て、その後輩と一緒に仕事をしたい弁護士かわからない方がおかしい。

そして、一度固まった評価は、よほどのことがないかぎり変わりません。

どうです、怖いでしょう。

「一期一会」という言葉がありますが、本当にその心構えでかからないと手遅れになります。

「俺は人より5年早く司法試験に合格したから、その分のんびりしていよう」などと考えていたのなら、大間違いです。

逆に、人より5年遅く試験に合格したからといって全然気にする必要はありません。そんな差は、バッジをつけてしまえば誤差でしかないのです。

○先輩の顔色を見て仕事するな

さて、このように書くと、まるで若い先生方が皆不真面目に仕事しているように聞こえるかもしれません。

事実は逆です。

むしろ、私が修習生や駆け出しの弁護士だった頃に較べて、一面では「まじめ」だとすらいえるでしょう。

しかし、私に言わせれば「まじめ」の中身が問題なのです。

最近の若い先生方と一緒に仕事をしていて痛感するのは、最近の若手の先生方は、先輩の顔色ばかり見ている。事件の解決に自分で直接責任を負おうとしない。それが、問題なのです。

一例を挙げましょう。裁判所に準備書面を出すことになった。原案を先輩が起案することになり、今日がそれを検討する会議。

さて、会議に提出された書面を見てみましょう。分量はそれなりにあります。しかし、中身は書き散らしたもので、そのまま法廷に出せる代物ではないのは一目瞭然。

先輩「ここでこういう事が書かれているのはどういう意図かね？」

後輩「…いや、まあ適当に。」

先輩「適当にというが、まさか君、これをそのまま法廷に出せると思っているんじゃないだろうね？」

後輩「…」

先輩「どっちなんだ？」

後輩「出せないと思います。でも、まあ、原稿ということで。」

先輩「原稿というが、今日あらかた骨格を決めなければ提出期限には間に合わない。どうするんだ!？」

後輩「…」

先輩「バカモノ！ あれほど完成稿を出せと言っただろう」

私が一番激怒するパターンはこれです。

つまり、この先輩は、会議で「先輩に見せるため」だけの書面を書いてきたのです。最初からこのままで裁判所に提出すると思っていない。後は先輩が何とか手を入れてくれると思っているのです。そんな書面、使い物になるはずがありません。はっきり言ってゴミです。

この先輩君、「自分が一人で事件をやっていたらこういう書面を裁判所に提出します」という代物を出さなければいけないのです。

そうであれば、たとえそのまま使えなくても、基本的な視点のズレや勘違いさえ指摘すれば、一気によくなります。そして、彼が一生懸命考えた内容の中には、必ず、先輩も考えたことがない新しい視点が入っている。それがあわさってすばらしい書面ができあがるのです。

ところが、最近、そういう書面に出あうことがない。

不思議なのは、これを書いてくる人たちが、自分でもゴミだとわかっているフシがあるところ。そんな書面を書く暇があったらパチンコでも行っていた方がいいと思うのですが、変な所では妙に「まじめ」で、ゴミとわかりつつ分量だけはしっかり書いてくるのです。

しかし、あえて厳しいことを言えば、それは先輩に怒られないようにするための「逃げ」に過ぎません。「こんなに沢山書いてきたのだから、さぼっていたのではありません」という言い訳をするためだけの書面です。そんなものは、先輩からすれば、読むのに時間がかかるだけのゴミ以下の書面です。

私が駆け出しのころ、必死でいろいろ調べ、考えぬいて書いた書面に先輩からケチをつけられたとき、「原案のどこがおかしいんですか!？」思いつきでいいかげんなことを言わないでください」と嘯みついたもの

です。今から考えると冷や汗ものものこともあったのですが、それぐらいの気合いがなければいかんと思うのです。

さらに嫌われることを覚悟でいえば、最近の若い先生、「無駄な徹夜」をしていくことまであります。「分量だけじゃありませんよ、先輩。昨晚寝ないで書いたんです。」という訳です。

しかし、徹夜すればゴミがゴミでなくなるのなら誰も苦勞しません。要は、姿勢なのです。最初から先輩の顔色しか見ないで書いた書面と、裁判の結果に責任を持って書いた書面とでは、その差は一目瞭然なのです。

そういうとき、私はこう説教します。「バカモノ。お前が徹夜しようが何しようがそんなもの知るか。それより、3日後には裁判所に書面を提出しなければいけないんだぞ。どうするんだ？」と。

こういう場合、後輩は何も考えていません。だまりこくり、あるいは泣きながら、「先輩、私は徹夜しても書けませんでした。後は先輩お願いします」というわけです。しかし、この後輩、一晩かけて自分が無能だと証明したことに気づいていないのでしょうか？ 仕方ないからこの先輩、たった3日で予定していなかった書面を仕上げなければいけない。内心、「二度とこいつとなんか仕事するもんか」と思いながら…。

この後輩、もし本当に何を書いていいかわからなかったのなら、何が分からないのかを整理した上で、会議の前に先輩に相談すべきだったのです。そうすれば先輩としても的確なアドバイスができたかもしれないし、自分で書くとしても段取りを整えることが出来たでしょう。

あるいはこの後輩、何かの事情で前日に初めて起案に着手して顔が青くなったのか

もしれません。だとすれば、会議の場で罵倒されることを覚悟で、あえてその晩は寝てしまうのも一つの考えです。そうすれば、会議で指示された内容を踏まえて、「意味のある徹夜」をすることができるでしょう。

重ねて言いますが、「こんなに書きましたが大げました。」「徹夜したけど大げました。」「もう力残ってません。」…これは、結果に責任を持つという視点からすると最低のやりかただと言わなければなりません。自分に能力が足りないなら、どうすればいいのか。そこを自分で考えることができないような人間が、他人の不幸事を解決できるとは思えません。

しかし、そういう弁護士が増えてきた。これは本当に困ったことです。

○成功につながる「失敗」をするコツ

さて、「失敗は成功の元」と言いますよね。しかし、先輩の顔色だけ見ていると、「失敗」すらすることができません。

私は、毎年、自分が担当した修習生に対して最後にこういいます。「右に行くべきか、左に行くべきか、迷うこともあるだろう。そういうときは、必ず『理由』をつけて自分なりに『決断』をすることだ。そうすれば、判断を間違えてもすぐ気がつくし、なぜ間違えたのかについて教訓が残る。漫然と仕事をするな」と。

依頼者なり先輩なりに、「なぜそうするのですか？」と聞かれたとき、「いや、何となく…」と答えるようでは、もはや有望な新人とは言えません。

弁護士の行動には常に「理由」と「決断」がなければならない。

たとえ、質問を受けるまで意識していなくても、聞かれた瞬間に「いやあ、あれは〇〇ということですよ」と切り返す事が出来るぐらいでなければ、有望な新人とはいえないな。

○失敗は素直に認めよ

とはいえ、その「決断」が常に正しいとはいえません。正直言うと「決断」すべきところをしないままに忘れていたということすらあります。

それを指摘されたときにどうすればいいか。先輩ならともかく、依頼者あるいは事件の相手方から指摘されたときどうするか。

私は、そういうとき、まず自分の胸に手を当てます。そして、指摘が「凶星」なら、即座にそれを認め、場合によっては謝ります。

なぜなら、失敗を成功に転じるためには、それが失敗であることを認めることが大前提だからです。

そして…実は、除名や業務停止につながる「致命傷」的大チョンボは、「凶星」の指摘を受けたとき、それをごまかそうとした時に起きるのです。ウソにウソを重ねてどんどん傷口を拡げてしまうのです。

最近、依頼者から頼まれた事件の処理が遅れていることをごまかすために、判決書を多数偽造していたという事件がありました。それがなかなかバレなかったのは偽造された判決書の出来が良かったからだといいますが、これは笑うに笑えません。出来のいい偽造判決書を作るだけの能力と時間があれば、もっと他に取る方法もあったろうに…とも思いますが、きっとまじめな人だったのでしょう。しかし、その弁護士は別な意味では極めて不誠実だった。

人間だれでも失敗はあります。弁護士だ

ってそうです。「俺は失敗しない」という弁護士はどこかおかしい。むしろ、悪いと思った時は素直にそれを認める。それが基本だと思います。

それは、先輩との関係でも一緒です。どんなに一生懸命準備した書面でも、クエッションに酷評されることがあります。

問題は、その批評が腹に落ちるかどうかです。「もつともだ」と思ったら、すぐに考えを変える。なぜなら結果に責任があるからです。自分の考えより優れたアイデアを持っている人がいるのなら、ケンカするより先に教えてもらった方がいいにきまっているじゃあないですか。

○悪くないのに謝るな

逆に、自分は間違っていると思っていないのにすぐ謝ったり訂正したりする人もいます。これもおかしい。

えっ、そりゃ人柄がいいからだろうですか？ なるほど、私生活ではそういうこともあるでしょう。しかし、今は仕事の話しをしています。

間違っていないのに間違っていると認めるということは、事件処理を変な方向に向かわせることになるのですよ。プロとしてとても許せる話しではありません。

返す返すもいいますが、たとえ新人でもプロである以上、直接結果に責任を負っているのです。相手が依頼者であろうと、先輩であろうと、納得できないのに妥協してはいけません。納得できないのなら、納得するまで議論する。それが鉄則です。

それに、「とりあえず謝る」「悪くなくても訂正」することを繰り返していると、自分が何を考えているのかわかんなくなって

きます。それが一番コワイ。

しかし、残念ながら、そういう人も増えてきた。なぜか？ これも司法試験受験予備校の弊害の一つだと思います。

司法試験に限らず、今の受験予備校が強調するのは「暗記」です。「論証パターン」とか言って、たとえ内容がわかっていなくても、丸暗記した内容を答案に書くことを推奨している。大学受験予備校では数学まで暗記物だと言っているところがあるようですが、こうなると生徒の方も何がわかっていて何がわかっていないか分からなくなりますよね。

昔、孔子は「知るを知り、知らざるを知らざると為す。これ、知るなり。」と言いましたが、2500年前も一緒だったんですね。つまり、わかってんのかわかってないのかわからんようでは、話しにならんということです。

重ねて言いますが、腹に落ちているのかいないのか。それが全てです。

そういうシンプルな精神構造にしないと、とてもじゃないが、このハードな仕事を続けることはできません。それを器用にこなそうとして潰れていった先輩達の愚を繰り返してはいけません。

○ベテラン相手に臆するな

さてさて、こういうことを言っていると、「そうはいつでも相手はベテラン。先輩相手にやりあうことなどできるはずないじゃないですか」という声も聞こえてきそうです。

大きな声では言えませんが、確かに、先輩にもいろいろいますよね。こちらが正しい指摘をしているのに逆恨みする先生もいないわけじゃあない。

私もそういう事で悩んだことがあります。そのとき、違う事務所の先生でしたが、N先生という方がこう言ってはげましてくれました。

「あのね、先輩だからといって遠慮することないよ。僕もね、とにかく20年間頑張ろうと。20年間頑張れば一人前になれるだろうと思ってずっとやってきたんだよ。そして20年経ったらね、確かに一人前になったかも知れない。でもね、そのときには時代遅れになってたよ。」

これは半分冗談でしょうけども、半分本音だったと思います。

私も弁護士登録後10年以上たちました。それなりに一人前になったという自負もあります。でも、正直、既に時代遅れになったところもあります。なんせ、法律自体がこれだけコロコロ変わってはねえ…(苦笑)。

それに、先ほど述べたように「坊主」の視点で弁護士の仕事をしているとき、若い人にしか見えないもの、わからないことというのは、悔しいけれども、確かにある。私もいつの間にか40歳を過ぎてしまった。少年の刑事事件や20歳代の夫婦の離婚事件など、宇宙人の世界なのです。

そういったとき、自分の頭で考え、一生懸命事件にとりくむ若手弁護士がまぶしく見えることがあります。そういった人たちと仕事ができるというのは、先輩達にとっても喜ぶべきことなのですよ。

○聞くは一時の恥。知らぬは弁護過誤

これは読んだそのまま(笑)。チョンボというのは全く不意打ちにやってくるものではありません。

何か変だな…と思っているのに、曖昧にしているうちに話しが大きくなってしまっ

たというのが実に多い。

だから、先輩にどんどん質問しましょう。

ただし、最近の人たちは先輩が忙しそうにしているときに限って聞いてくるんですよ。

そのくせ、先輩から「飲みに行こうぜ」と誘われたときには「今忙しいから」とか言って平気で断る。こりゃあ、ちょっとちぐはぐです。

だから、弁護士会の委員会の後の飲み会などには、たとえ下戸でも参加することです。多少忙しくてでもです。

酒で口が軽くなった大先生達、飲み代をこちらが払ってもオツリが出るほどの話をしてくれますよ！ もっともそのうち3割くらいはホラですけどね（大笑）。

○人間が好きでナンボ

それから、若い先生方の中では、人間関係の処理に苦しんで居られる方がとても多い。それがもとで、ノイローゼ、今風に言えば「うつ病」になってダウンしてしまう先生が増えてきました。

もっとも、依頼者やその家族とのトラブルをいかに処理するかは弁護士の永遠の課題です。

この問題に苦しんでいるのは今の若い先生方だけではない。私も胃に穴が開きかかったことがありますし、正直、今でも頭を抱えることはしばしばです。

しかし、昔に比べて今の人たちが「もろく」なったなあ…という気はします。それはなぜでしょうか？

これは私の仮説なのですが、たぶん、皆さんの世代は、人間関係が希薄なまま育っ

ているのです。だから、人間が好きじゃない。人間に興味がない。人間に対する見方が浅い…。

たとえば、こういう人たちが事件を処理するときには、事件当事者をAさん、Bさんといった抽象的・無機的な存在として捉えようとする。そして、実際に顔がある「田中さん」や「鈴木さん」達が、法律や常識通りに行動しないことに苛立ち、腹を立てる。

しかも、依頼者の方々には強い事は言えない。その方々から「理不尽」な要求をされたり叱責されたりしたら、大変なストレスになる…という訳です。

その結果、ある人は倒れ、ある人は思考停止して依頼者の言うがままに行動しようとし、またある人は辞任を繰り返す…。まあ、いずれにせよ、ご苦労さんとしかないようがありませんなあ（苦笑）。

では、どうすればいいのでしょうか。

ここでも、「弁護士は坊主だ」という言葉がヒントになります。

私は、常々、「汝の敵を愛せよ」というキリストの言葉を思い浮かべるようにしています。私は無神論者なのですが、これは人間関係の真理を言いあてた言葉だと思うからです。

腹が立つ相手であればあるほど、理解不能な相手であればあるほど、「好き」になるように努力する。そして、怒りを「哀しみ」と「同情」に昇華させるようにする。これが極意だと思います。

よくよく考えてみれば、世の中聖人君子ばかりであれば、弁護士はメシが食べません。事件を起こす人がいるから仕事がある。それだけでも、目の前にいるその人に感謝すべきではありませんか（笑）。

ま、それは冗談だとしても、どんなに非

常識な行動を取る人であっても、自分と同じ人間なのだという認識を持ち、同じ目線に立つよう努力することです。なぜ同じ人間なのにこのような理不尽な行動を取るのか？ …多くの場合、それは心の痛みから来ています。通常の状態ではないのです。また、その背景には、無知や貧困があることもあります。

そうしたものをトータルにとらえて、喧嘩をするのではなく、受け止めてあげる。その上で、必要なアドバイスをします。

それができることは希ですが、そういう意識を持つことによって、少なくともあなたは平常心を保つことができると思うのです。

そして、そのような行動を取れるようになるためには、まず、何よりも人間が好きにならなければなりません。人間に興味を持ち、人間から学ぶ…依頼者の方々から学ばせていただくのです。

その積み重ねで、みなさんは立派な坊主、もとい弁護士になれるのだと思います。

■ 健康維持の方法

さて、ここからは少し視点を変えて、弁護士全員が悩んでいることについてお話ししましょう。

まずは、なんと言っても健康です。

私たちは自営業ですから、健康を害しても何の保障もありません。まさに体こそ資本。しかし、健康を害していく同業者が後を絶ちません。

かくいう私も、3年前に糖尿病を発病して毎月1度の病院通いです。

では、健康を維持する極意とは何でしょうか。それは「休むのも仕事のうち」ということを理解することです。

これからはどうなるかわかりませんが、少なくとも今の奈良では、弁護士は慢性的に事件処理に追われています。「休む」ということに罪悪感を抱きがちです。

私もそうでした。特に事務所独立前は共同事務所の中間管理職的な立場にあってストレスが集中したこともあったのでしょうか、「一日4時間寝れば大丈夫」などという本を読み、実践しようとしたこともありました。

だが、今から考えると、これは悪循環でした。人間、疲れがたまるとイライラします。当然依頼者との関係もうまくいきません。いい書面も書けません。10分ですむはずの仕事が1時間かかるようになります。家族との関係もギクシャクしてきます。かくして気が付けば体が動かなくなっていた。病院に行って、「本来なら即入院」の宣告を受けたのです。また、このころには、鬱病にもなりかかっていたと思います。

でも、これは、先ほどの「言い訳のための徹夜」と同じことです。私は、自分や依頼者に対する言い訳のために、休まずにいた。結果に責任を持つのなら、私たちは倒れることも許されないのです。

だから、休む。

ノーベル賞を取った利根川進さんは「研究していても、寝食だけは忘れたことはなかった」と述べていますが、本当にいい仕事をしている人は、きちんと休み、きちんと食べている。休まなければそれだけ仕事ができるというのは幻想に過ぎません。

その幻想を排した上で、何とか仕事をこなしていく方法はないかと考えるところから、全ては始まるのです。

■ おカネの問題

次は、お金の問題です。

弁護士は金儲けをしてはいけないと言いましたが、「弁護士はプロフェッションたれ」と強調していた中坊先生自身、私から見れば十分に大金持ちです(笑)。実のところ、「武士は食わねど高楊枝」では済まないのですね。

事実、私の事務所でも、年間の損益分岐点は年商 3000 万円程度です。このうち 2000 万円以上が人件費や賃料などの経費に消える。年間 3000 万円売り上げて、ようやく同年代のサラリーマンと同程度の年収を得ることができるのです。

だがしかし、年商 3000 万円というのは簡単ではありません。年間 300 日も仕事できませんし、仕事できる日の多くも、弁護士会の仕事などボランティアに力を割かれます。そうすると、毎日 10 時間働くとしても、1 時間 1 万円の水揚げでは事務所は維持できないのです。

これは非常にシビアな現実です。これから私たちの業界も競争が厳しくなると言われていますが、うかつな「安売り」は自分の首を絞めることになりかねません。

実際のところ、依頼者とのトラブルは、安く引き受けてあげた方との間で起きる事が多いのです。安く引き受けてあげた依頼者は「手を抜かれているのではないか」と神経質になっています。こちらも決して手を抜いているつもりはないのですが、他の事件以上に手間暇かけることはできません。そうすると、何かの拍子に感情的なもつれに発展してしまうのです。

そうすると、答えはただ一つ。

少なくとも、私の事務所のような零細法律事務所が生き残っていくためには、「しっかり取って、損はさせない」ということを心がけるしかありません。つまり、報酬はしっかりいただくけれども、それ以上の仕事をするとということです。

もともと、弁護士の報酬というのは決して安くはありません。自分が払う側になったらきっとハラが立つでしょう。では、それを納得していただくだけの付加価値をどうやってつけるか？

その答えを見つけるためにも、私は、私たちのサービスの目標を、単なる「勝利」ではなく「事件の解決」におくべきだと思うのです。

単にお金を取ってきてあげたというだけでなく、その人の人生にとって有意義な仕事をして差し上げたという実感があれば、葬式と同じくらいの費用を請求させていただいてもご納得いただけるのではないだろうか、と思うのです。

ただ、それは言うほど簡単なことではありません。事務局員の応対を含めたトータルな意味でもサービスというものを考えなければいけないでしょう。

そのあり方については、現在、私自身いろいろ悩んでいるところです。今後、皆さんと議論できればと思います。

なお、若い皆さんに是非強調しておきたいことは、生活の水準を上げてはいけないということです。

私も、大先輩の T 先生からそのアドバイスを受けて、今でも住居は公団の団地(当然賃借)、車はオンボロのマーチです。服は「はるやま」の吊しですし、クツは 5000 円のウオーキングシューズ。鞆はリュックサック。ネクタイも普段はしていません。

ゴルフも行きません。

でも、そのおかげで、多少売り上げが落ちても家族が路頭に迷うことはありません。

それに、今時の依頼者の方々は、ロレックスの時計をはめたり、ベンツに乗ってなくても、仕事さえきちんとすれば、評価してくれますからね。

■ 事務所の問題

皆さんはこれから就職する事務所を決められるのですね。ですから、どんな事務所がいいのかについても私の考えをお話しておいた方がいいでしょう。

○都市か田舎か

まずは、都会がいいのか田舎がいいのかという問題です。

正直言うと、東京の弁護士がどんなスタイルで仕事しているのか、私には見当もつきません。なんせ、単独で京都弁護士会より大きな法律事務所があるというのですからねえ。

ただ、私自身は、奈良で仕事していてハンディを感じたことはありません。

弁護士登録 10 年目に熱海で開かれる研修所の同窓会に参加していろいろ話をしてきましたたが、都会で仕事してきた同期の弁護士の仕事と比べて遜色ないぞという自信が持てました。いや、むしろ3倍くらいいろいろな仕事をしてきたな…という気がします。ま、それだけこき使われたという言い方もできますが（苦笑）。

情報についても、これだけインターネットが発達していれば、奈良ですら過剰なくらいです。一番ハンディだった資料入手の

点でも、アマゾンなどを利用すれば、どんな本でも簡単に手に入りますからね。

また、変な話しですが、東京で仕事をするよりも、奈良で仕事をしている方が、日弁連は近いのです。私は、たまたま4年間日弁連の人権擁護委員会副委員長の仕事をさせていただきましたが、東京や大阪などの大きな会からはそうはいきません。派閥の中の序列があるからです。田舎からスタートしたからこそ、登録10年そこそこで、日弁連の中核で仕事ができるようになったということができるとのことです。

もともと、奈良のような田舎で仕事をしようとするならば、依頼者との関係でも相手方との関係でも、非常に「濃い」人間関係を処理しなければならないことは覚悟しておいてください。

そのことは奈良に転勤してきた裁判官が、「いやー、京都の裁判は日本一難しいと聞いていましたが、奈良はそれ以上ですね！」と悲鳴を上げていたことから明らかです。ただ、それが、東京や大阪の弁護士が奈良に流れ込んでこないバリアにもなっているのも事実です。そして、こういう土地柄で仕事してきたからこそ、「弁護士の仕事は坊主だ」という視点を持つことができたのかもしれない。

あと、もう一つ言えば、今や奈良市を含めた北和地域は都会に分類していいと思います。

本当の「都市 vs 地方」の問題は、たとえば五條支部管内に事務所を構えるかという問題なのです。

これは、我が問題として突きつけられた課題であり、今後、皆さんと一緒に解決しなければいけないと考えています。

○共同事務所か個人事務所か

次に、共同事務所か個人事務所かという問題があります。

まあ、共同事務所の中にも何百人もの弁護士を抱えた事務所もあれば、数名の弁護士しかいないところもあってまちまちなのですが、結論からいえば、どっちだっていいと思います。

私は、9年間弁護士7人の共同事務所で行き先をいただいた後、独立して1人で3年間やってきました。

最初は1人事務所というのはすごく効率が悪いと思っていたのですが、やってみれば1人事務所ならではの効率のよさというのもあって、一概には比較できないというのが実感です。

それより、大事なものは、なぜ複数でやるのかという事だと思います。単に規模を大きくしただけでは効率はよくなりません。

大事なものは、同僚に対する尊敬の念を持てるかどうかだと思います。

相棒を信頼するとともに、相棒の信頼を損ねたくないという気持ちを互いに持つことができるか。それが、共同事務所を構えるべきか否かのポイントだと思います。

ま、要するに、そこの先生とあなたの人間関係いかんということですね（笑）。

○事務員さん達のおそれよ

ただ、これから就職しようとする事務所の先生の「正体」を見極めるのはなかなか難しいですね。

「ええー!?!、入所する前と全然違うじゃん」ということが、…どことは言いませんが、多分……あるかも知れません（苦笑）。

ちなみに、弁護士の仲間内で評価の高い

先生だって安心はできません。

むしろ、「大先生」の事務所ほど若手の弁護士が伸びないという説があるほどです。つまり、先輩が偉すぎて若手弁護士の個性が発揮できなくなっちゃう。「帽子と親分は軽い方がいい」という言い伝えもあるくらいですから（←出所は秘密）。

では、どうすればいいか？

私個人の経験から言うと、その先生の仕事ぶりを知りたければ、その事務所の事務員さんたちを観察すればいい。それで、かなりのことがわかります。

私自身、京都で3年半事務局員のアルバイトをしていました。

驚いたのは、いろいろな事務所の事務局員同士のネットワークが、予想以上に発達していること。出張で弁護士不在の事務所に、いろいろな事務所の事務局員さん達が「外回り」のついでに集まってくる。そこで、いろいろな話しが繰り広げられるわけです。

その話に加わってわかったのは、事務員さん達、本当に弁護士の仕事ぶりをよく見ている。

笑い話ですが、後に修習生・弁護士になって京都の先生とお会いすることもありました。そのとき、事務員時代に得ていた情報がいかに正確だったか、よくわかりましたね（笑）。

考えてみれば、これは当たり前のことです。

私自身経験がありますが、依頼者の方々は、不満があるとき、まず、事務員さん達に苦情を言うのです。

ところが、その苦情が弁護士にも向けられるかというと、違う。事務員さんには「おたくの先生ときたら、●×△&# \$!」と

ブリブリ言っていたのに、弁護士が来たとなん、態度を豹変させる依頼者はいくらでもいる。

あと、裁判所の書記官の方々もそうです。私が勤務していた事務所は起訴前弁護に力を入れていたのですが、京都地裁の令状部の書記官の皆様方には、書類を持って行くたび、いろいろ「教えて」いただきました。

かくして、事務員さん達には、弁護士についてのいろいろな「苦情」が集中するわけです。

それに、弁護士の仕事がいいかげんだと一番被害を受けるのも事務員さん達です。

ちなみに、私が事務員時代に一番困ったのは、「適当にやっとして」という指示でした。「好きなようにやっとして」ではなくて「適当に」というところが困るのです。

それがうまくいかなかったとき、「〇〇すればよかったのに、なぜしなかったのか？」と叱られると、「じゃあ、最初からそう言えよな！」と腹が立ったものです。

ちなみに、先ほど、「何についても理由をつけて決断せよ」と述べたことには、実はこういう意味もあります。

指示は具体的でなければならない。また、なぜそうするのかという理由についても説明しておけば、指示を受けた側も臨機応変に対応できるわけです。

逆に、任せるのなら任せきる。それも一つの決断です。ただし、それで失敗したのなら、任せたアナタの責任です。依頼者や裁判所に「いやあ、事務員がミスしまして」と言っただけではいけない。ミスした事務員さんは、目の前で弁護士が叱られているのを見て「次は失敗しないでおこう」と思うでしょう。それで十分なのです。

話しがそれでしたが、その弁護士と一緒に

に仕事をしている事務員さん達こそその弁護士の仕事ぶりを一番客観的に評価できる立場にある。

だから、事務員さん達の弁護士に対する態度…尊敬のまなざしを持っているか、意思疎通がうまくいっているか etc…ここを見れば、その弁護士の真価がわかります。

ちなみに、それは裁判所や同業弁護士、あるいは依頼者の方々との評価とズレていることがあります。

外では「偉い先生」と言われている方が、事務員さんからソッポを向かれていることもある。逆に「無能」の烙印を押されていても、事務員さん達には慕われていることもある。

さて、あなたならどちらの事務所に就職しますか。私なら、迷わず、後者の事務所を選びますね。

そして。実は私が一番言いたかったことは、あなた方自身が弁護士になったとき、あなたの仕事ぶりに対する一番辛辣かつ的確な批評家は、あなたの下で働く事務員さんだということです。

事務員さんに媚びればいいというものでもありません。厳しくあたればいいというものでもありません。仕事ぶりを通じていかに信頼と尊敬を勝ち取るか。いかに能力を育て、引き出していくか…。

「事業の基は徳なり」という言葉がありますが、それは裏返せば「事務員さん達の目をおそれよ」ということです。

そしてまた、事務所の外で依頼者や同業者に「おたくの事務員さんはほんとうに感じがいい方ですねえ」と誉めてもらったときは、心から誇りに思っている。

いい弁護士の下でなければ、いい事務員さんは育たないのですから。

さて、民事弁護の総論的なところは一通りお話しました。ここで一区切りつけることにしましょう。

なお、法律相談から執行までの各論については、いずれ「下」として別にまとめるつもりですから、あてにしないで（笑）お待ち下さい。

なお、目次だけはできてますから、ま、ご参考までに。

■ 法律相談

- ・ 何より「早く」相談日を入れる
- ・ 法律相談本は格好の問題集
- ・ 30分 5000円に見合った中身を。ダメでも納得する相談を
- ・ 相談者から距離を置く必要性
- ・ 執行まで見据えたアドバイスを

■ 証拠、資料収集

- ・ 「現場主義」の鉄則。若手の特権
- ・ 人脈は財産
- ・ 証人尋問に頼らない証拠収集

■ 示談交渉と調停

- ・ 若手は示談が苦手？
- ・ 家事調停を潰したがる弁護士は×
- ・ とりあえず調停する弁護士も×
- ・ 「裁判でやっつけてください」には要注意

■ 仮処分

- ・ 仮処分はノウハウの宝庫

■ 依頼者との距離

- ・ 弁護士は「山登りのガイド」
- ・ 親戚や友達の依頼は受けない方がいい

- ・ 頑張っているところは依頼者に見せるべし

■ 訴状、準備書面

- ・ チョンボは根本的なところで起きがち
- ・ 「明白」は禁句
- ・ 事件を遠くから見てみる
- ・ 弁護団と議論の重要性

■ 証人尋問 別紙

■ 強制執行 私も苦手なんです（笑）