

弁護士に依頼する前に読む本

山崎武也 著

in brief

法律絡みのトラブルが起きた時、どう対応すべきか？ その解決に不可欠な弁護士の役割、そして依頼時の心得を紹介する。

- 法的な問題を弁護士とともに解決しようとする場合、例えば、次のような点に留意する必要がある。
 - ・弁護士に依頼しても任せきりにせず、その問題について勉強し、できるだけ自分が関与して結論を導き出す。
 - ・何か承服できないことがあっても、すぐに事を荒立てない。法的な問題にするのは、他に手段のない時である。
 - ・弁護士と契約する時は、自分が「客」であるという姿勢を忘れずに、「対等」な立場で契約する。
 - ・弁護士料は弁護士によって異なるので、詳細に確認する。
 - ・依頼する弁護士の能力や品格を見定めるには、相手の事務所を訪ねてみるとよい。
 - ・弁護士でも誤ることはある。疑問に思えば、直ちに聞く。
 - ・弁護士は集めた情報をもとに戦略を立てる。よって、自分に不利なことでも、全てを包み隠さず話す方がよい。
 - ・争いは内容によっては長期化することもあるので、解決までにどれくらい時間がかかるか、見通しを聞いておく。
 - ・弁護士の作業の進め方が、自分にとって都合のよくない場合は、遠慮なく調整をしてもらう。
 - ・争いが起きた時、最初は弁護士を表に立てず、本人同士で話すのが原則だ。会って話せば、誤解が解けることもある。
 - ・弁護士との会合では記録を取り、それを保存しておく。
 - ・交渉は、はったりを利かせて有利に運ぼうとしてもボロが出る。正々堂々と誠心誠意をもって行うべきである。
 - ・争いの節目では、客観的な立場に立って状況を分析し、引いた方がよいと思えば、即座に争いを打ち切る。

主要目次

- 1 法律が身近に
- 2 「和を以て貴しと為す」社会とは
- 3 法的な問題が生じたとき
- 4 素人のほうが原点に近い
- 5 弁護士の探し方
- 6 ホームロイヤー
- 7 争うか我慢するか
- 8 依頼は契約
- 9 弁護士は「先生」
- 10 報酬と予算
- 11 弁護士業務もビジネス
- 12 品格と自分との相性
- 13 過つは人の常
- 14 自分の弁護士には全情報提供
- 15 作業のスケジュール
- 16 流れは自分でコントロールする 他

著者紹介

やまさき たけや

1935年生まれ。インタナショナル・アイ社長。59年、東京大学法学部卒。総合商社に11年間勤務した後、ビジネスコンサルタントとして独立。

弁護士に依頼する際の注意点

弁護士に仕事を頼もうとする時、心得ておきたいこと。それには、例えば次のようなものがある。

●法的な問題が生じた時

何か問題が生じ、法的に考えたり解決したりする必要が生じた時は、弁護士を探さねばならない。

だが、その前にすることがある。その問題について、自分でできる範囲でいいから勉強するのだ。本を読む、知人に聞く、インターネットを利用するなどして、予習することを怠ってはならない。

専門家の助言を得るにしても、最終的に方針を決めたり、結論を出したりするのは自分だ。

すなわち、問題を解決しようとする時は、たとえ自分がよく知らない分野のことでも、自分がある程度は理解し、納得した上でなくてはならない。

専門家に一任せず、できるだけ自分が関与して結論を導き出し、実行していく姿勢が必要だ。

●争うか我慢するか

この世は一筋縄ではいかない。どこかで譲歩をしたり、泣き寝入りをしたりすることも必要だ。それが人生のマネジメントである。

そもそもマネジメントとは、何とかして目的を達成することであり、従って、途中で折り合いをつけていく作業は不可欠である。

何か承服できないことがあっても、すぐに事を荒立てようとしないうことだ。視点を最終的には自分の幸せに定め、慎重に対処する。その時点における自分の不利や不都合だけに振り回されなくて、行く末がどうなるかを推測した上で、判断を下す。

法的な問題にするのは、他に手段が全く見当たらない時だ。

自分の権利や利益を100%確保しようと思ったら、争いは避け難い。ちょっと我慢して80%で満足するようにしたら、大体は丸く収まる。

そのような考え方は、たとえ争いが裁判沙汰になった場合でも必要だ。法律の世界でも、謙譲は美德であることには変わりない。

●依頼は契約

弁護士に業務を依頼する時、自分には法律の知

識が全くなくても、自分の権利や財産を自分で守るという意識を失ってはならない。相手が専門家だからといって、全面的に任せてはならない。

説明を聞いても理解できなかったら、納得がいくまで解説するよう頼む。詳しく説明するのを求める弁護士は、顧客の身になって考えようとしていない。すぐにその前から退散した方が賢明だ。

また、契約に際して、諸条件を示してくるかもしれない。だが、無条件で従う必要はない。

1つ1つの条件をよく検討する。自分の意に反することがあれば、きちんと指摘し「交渉」する。

そのようなアプローチをすれば、弁護士としても、いい加減にはできないという心構えを植えつけられることになる。いわゆる「抑止力」が働く。

まず自分が「客」であるという姿勢を忘れないことだ。頭を下げて依頼はするものの、相手とは「対等」な立場に立って契約することが大切だ。

●報酬と予算

弁護士料の目安は、日本弁護士連合会のホームページなどに示されている。だが、実際の料金は弁護士によって異なるので、きちんと聞いた上で、納得できるまで説明を求めることだ。

まず、当の弁護士の報酬システムについて、「定額制」なのか「時間制」なのかを聞く。

その上で、依頼する時に支払う着手金があるのか、自分の有利な解決になった時に成功報酬を余分に支払う必要があるのかなども、聞いておく。

時間制の時は、1時間当たりいくらになるのかを聞くだけではなく、トータルで何時間くらいになるかについても、予測を覚えてもらっておく。

さらに、実費については別途請求されるのが普通である。通信費や旅費交通費、会食費などだ。

特に旅費交通費については、詳細に取り決めしておく。ファーストクラスに乗って超一流ホテルに宿泊したら、その金額は膨大なものになる。

いずれにしても、時間と金がかかるのかについて、詳細な見積書をもらっておくくらいでなくてはいけなない。

●品格と自分との相性

弁護士は、専門知識と経験に富む人がいいに決

まっている。だが、法律だけに凝り固まって考える人は大局的に状況を見渡すことができず、判断を誤る恐れもある。豊かな常識、物事の本質や先を見通す洞察力を備えていることも必要だ。

また、人間としての品格に欠けていたのでは、信頼をするに値しない。

人がその職業において能力を備え品格があるかどうかを知るには、働いている環境を見ればいい。

すなわち、その事務所を訪ねてみる。そうすれば、事務所全体に活気があるか、本人だけでなく、他の弁護士やスタッフの態度に余裕があり、礼儀正しく振る舞っているかなどがわかる。

自分が相手の環境の中に入って行って抵抗がなかったら、「相性」がいい証拠だ。お互いに波長が合えば、仕事もうまくいく。

●過つは人の常

弁護士は専門家で自分は素人だから、少しぐらい疑問に思うことがあってもそのままにしがちだ。

だが、弁護士は自分の代理人であるにすぎない。最終的な結果は全て自分に覆い被さってくる。常に自分自身の問題であると心得て、1つ1つのポイントをフルに理解していく必要がある。

経験を積んだ弁護士でも、法に関して間違った考え方をすることはある。おかしいと思ったら、直ちにその疑問を表明することだ。

●自分の弁護士には全情報提供

弁護士に依頼する時は、全てを包み隠さず話しておいた方がいい。特に自分にとって不利であると思えば思うほど、詳しい情報を提供しておく。

弁護士は、集めた情報の全てを整理し分析した上で、戦略を立て戦術を練っていく。欠けている情報があれば、その分だけ戦略や戦術が不備なものになり、判断を誤る危険性が増大する。

隠した情報について相手が何も言っていないから、知らないのだらうと思い、安心してると危険だ。かなり有利に解決できる流れができた頃になって、その弱みを突きつけられるかもしれない。

そうすると、形勢は逆転する。弁護士も、なぜ打ち明けておいてくれなかったのかと不信感を募らせる。さらに、まだ自分に教えてくれている

事実があるのではないかと、疑心暗鬼に陥る。

弁護士には守秘義務があり、秘密は守られる。従って、洗いざらい打ち明けておくことだ。

●作業のスケジュール

弁護士に依頼する時は、解決までにどのくらいの時間がかかるかについて、弁護士の見通しを聞いた上で、自分の希望を述べておく。

例えば、相続関係の争いの場合、その内容によっては長期化するかもしれない。その間、自分がすべき作業には何があるか、正確に聞いておく。

解決するまでの期間、悩んだり嫌な目に遭ったりすることが多々あるはずだ。それに耐えるには、並大抵ではない精神力とエネルギーが要る。

また、解決に至ったとしても、十分に満足できる結果ではない場合がほとんどだ。そうすると、争うこと自体が、自分が経験するであろう苦勞に値するかどうか問題になる。裁判に発展して長期化すれば、弁護士料もかなりの金額になる。

場合によれば、自分の権利を諦めた方がいいかもしれない。1日1日の生活が人生である。100年に満たない生涯のうちで年単位になる日々を争いに費やすのは、賢明な生き方とはいえない。

人は、泣き寝入りだということかもしれないが、泣きながらであっても、早く寝てしまった方がいい。「寝るが法楽」といわれているように、寝ている間は世間的なことに煩わされることもなく、心安らかで楽しい時間を過ごすことができる。

●流れは自分でコントロールする

弁護士に対しては、敬意を表して「お願いする」という姿勢を崩してはならない。だが、自分自身が解決する意欲と気迫を失わないことだ。

そのためには、心の奥底では自分が弁護士を「雇い入れて」使うのだという意識を持ち続ける。そうすれば、自分が弁護士をコントロールできる。

弁護士は、相手方との交渉や裁判の進み具合の都合を考えて作業を進めていこうとする。だが、それが自分にとって都合のよくない時は、遠慮なく調整をしてもらうことだ。

争いの相手側や自分の弁護士のペースに巻き込まれてはならない。自分にとって抵抗のない流れ

の速さや方向性を形作っていく必要がある。

人に言われるままに流されたのでは、自分を見失ってしまう。それでは、自分に有利な結果を招来させる可能性は限りなく低くなる。

●最初は弁護士を表に立てない

人と何か深刻な争いが起こった時、まずは当事人同士で話し合っ解決するのが原則である。会って、考えていることを相手に言ってみれば、誤解をしていたのがわかる場合もある。

法的な問題が絡んでいると思った時、弁護士に相談してから交渉するのは慎重な姿勢として評価できる。だが、最初から弁護士が相手側に接していくのは、賢明な方策とはいえない。当事人同士が膝を交えて話し合う可能性をぶち壊してしまう。

相手側としては、弁護士というプロが乗り込んできたので身構える。お互いが満足することを目指して交渉しようとする雰囲気は失せ、どちらが勝ち、どちらが負けるかという考え方になる。もしかしたら当事人同士の話し合いで円満解決したかもしれないことが、面倒な様相を呈してくるのだ。

法律や弁護士は、オブラートに包んでおき、人間の「情」の部分交換し合うところから話し合いを始めるのが、賢明な人のすることであろう。

●記録を取り保存する

弁護士との会合では、一言一句とまではいわないが、かなりの程度詳細にメモを取るようにする。弁護士に相談しているのは、自分の権利や財産に関わる重要度の高い内容だから、当然のことだ。

また、自分が弁護士に提出した書類については、必ずコピーを取っておくと同時に、その余白に提出日も記しておく。もちろん弁護士からもらった書類などにも、受け取った日付を書いておく。

このように日付を入れることは、話が錯綜してきた時に頭を整理するためにも、極めて有用だ。

交渉の相手方や裁判所から送られてきた書類や通信文については、1枚残らず必ずコピーを取ってもらっておく。自分が押印した書類は必ずコピーをもらっておくことも忘れてはならない。

単なる形式上の書類だからといわれても、自分の印鑑は、自分が関係しているという証である。

従って、いい加減に扱ってはならない。

●交渉は誠心誠意行う

交渉とは話し合いをすることである。自分の言い分を主張するだけでなく、相手の言い分にも十分に耳を傾ける。

人は、自分の主張を率直に聞いてくれる人に好感を抱く。その相手に対しては、自分も真摯に対応しようとする。そのようなやり取りが繰り返されると、お互いの理解が深まっていく。

交渉の目的は合意にある。合意とは意思や考え方が一致することで、それは少なくともその点に関して仲間同士、すなわち味方同士になることに他ならない。その点を片時も忘れてはならない。

さもないと、所期の目的の達成には程遠く、時間とエネルギーを無駄にした結果になってしまう。

主張や譲歩は交渉する時の経過であり、その目指すところは妥協だ。妥協＝負けと考える人がいるが、この世で勝つてばかりいることはできない。

交渉を有利に進めるために、最初の主張にはったりを利かせようとする人がいる。交渉をするうちに、その条件を徐々に下げていって、結果的に自分が目指す「落とし所」へと誘導していくのだ。

巧妙な手法だが、そのような権謀術数的な企みはどこかでボロを出してしまう。そうすると、互いの信頼関係にひびが入る。やはり、交渉事は正々堂々と誠心誠意をもってする必要がある。

●争いを打ち切る潮時

自分の方が有利だと思って始めた争いでも、相手が反論したり相異なる証拠を突きつけてきたために、自分の考え方が変わることもある。

そのような時は意地を張らないことだ。客観的な立場に立って状況を分析した上で、引いた方がいいと思ったら、即座に矛を収める。柔軟に対応していかななくてはならない。

金銭的な損得や感情的なしこり、それに自分の体面や名誉など、あらゆる要素を書き出し、それぞれについて冷静な分析を行い見通しを立てる。

それらを比較検討してから、争いを続行するかどうかの判断をする。その作業を争いの節目節目でしていくのが、賢明な方法であろう。