

会社員から弁護士になって

会員 古賀 聡



1 登録から1年

弁護士として働き始めて、約1年が経過しようとしている。日々の仕事に忙殺され、本当にあっという間に過ぎた1年であった。

私は弁護士になる前は一般企業に勤めていたため、弁護士になったのは、言わば「転職」であった。もっとも、以前は企業の経営支援を行う会社等に在籍し、弁護士業界とは全くの畑違いの分野にいたことからすると、「転職」というより、弁護士業界という会社に「新入社員として入社した」という表現の方が正確かもしれない。

以前勤めていた会社の上司から「新人の1年目がその後の会社員生活の9割を決める」と言われたことがあった。今回執筆の依頼を受けたことをきっかけに、私が過ごした弁護士1年目は果たしてどのような1年だったのか、今後の弁護士人生を占う意味でも、会社員時代との相違点という視点で振り返りたいと思う。

2 会社員時代との相違点

(1) 「先生」と呼ばれることへの違和感

弁護士になって以来なかなか慣れることができないのが、裁判官、他の弁護士、事務員、そして何より顧客から、「先生」という敬称を付けて呼ばれることである。私は、弁護士はサービス業であり、顧客からお金を頂戴し、仕事をさせていただくという関係で取引が成り立っている、と考えている。お金を支払う側が上位に立ち、お金を頂く側がそれに対して奉仕をするというのが経済社会の基本的な仕組みであることからすると、なぜお金を頂く弁護士がお金を支払う顧客から「先生」という敬称を付けて呼ばれるのか、修習時代から、違和感を覚えずにはいられなかった。

しかし、たった1年弱という短い期間であるが、弁護士として働いてみて、違和感を覚えつつ、「先生」と呼ばれることの裏にある意味を自覚するようになった。それは、プロフェッショナルでなければならないということである。すなわち、弁護士になった以上、登録1日目

から顧客からは一人前の弁護士として扱われ、「先生」と呼ばれるにふさわしい仕事、対応、振る舞いをしなければならぬのである。一般企業でも、同じことがいえるが、実情は、大半の新入社員は先輩社員の庇護の下、顧客に接することが多く、弁護士のケースとは大きく異なる。

(2) 提供するサービスの質の違い

弁護士が顧客に提供するサービス（特に個人を顧客とする案件の場合）は、その顧客を人生の窮地から救い、事件前の生活に少しでも近付けるといふ、言わばマイナスの状態からプラスマイナスゼロの状態に戻すという性質を持つ。これは、一般企業が顧客（特に個人の顧客）に提供するサービスの多くが、生活をより快適なものにするという、言わばプラスマイナスゼロの状態からより多くのプラスを積み重ねるといふ性質を持つことと、根本的に異なる。

マイナスの状態にあるということは、その顧客にとって、肉体的、精神的、経済的に過酷な状態にあることを指す。そのため、顧客から依頼を受けた弁護士は、迅速かつ確実に顧客をその状態から離脱させ、プラスマイナスゼロの状態に戻すお手伝いをしなければならない。したがって、弁護士は、失敗が許されず、結果を求められるのである（一般企業の社員が失敗してよいというわけでは決してなく、あくまで相対的な話である）。

3 今後について

私自身が、この1年間で「先生」と呼ばれるにふさわしい仕事をするのができたのかどうかは甚だ疑問であるし、また全く失敗をせず、常に結果を出してきたというわけでは決してない。

しかし、今後は、「先生」という呼びかけに何らの違和感を覚えることなく応じ、また、顧客が置かれている過酷な状況を迅速かつ確実に打破できるよう、日々研鑽を積み、一日でも早く名実ともに一人前の弁護士になりたいと思う。