

民事裁判における効果的な人証尋問

前編：基調講演

～日弁連特別研修より～

2011年2月17日、弁護士会館クレオにて日弁連特別研修会主催の「民事裁判における効果的な人証尋問」という研修が開催されました。

研修の前半は日弁連民事裁判手続きに関する委員会委員の弁護士秋山幹男氏と東京地方裁判所民事第5部部総括判事畠山稔氏による基調講演、後半は畠山稔氏、秋山幹男氏及び弁護士内田実氏、同船木孝和氏、同奥宮京子氏を講師とした「民事裁判における効果的な人証尋問」と題するパネルディスカッションという構成でした。パネルディ

スカッションは、尋問場面を演じた寸劇が演じられた後、パネラーよりコメントが発せられるという形で進みました。

本号では、研修の前半部分を特集としてお届けします。後半部分は7月号にてお届けする予定です。

(町田 弘香、西岡 毅)

CONTENTS

基調講演 1：人証尋問の基礎

基調講演 2：裁判官からみた効果的な尋問とは何か

基調講演 1

人証尋問の基礎

第二東京弁護士会会員 秋山 幹男 (22期)



秋山です、よろしくお願いいたします。私は22期で、40年ちょっと法廷中心に弁護士をやってまいりました。いろいろ失敗を重ねてきた弁護士として、私なりに考えていることをお話しさせていただいて、少しでもご参考にしていただければと思います。

いつもは事例を紹介しながらお話をするのですが、今日は時間がないので、あまり事例に触れることができません。判例タイムズ社から出版されている『民事事実認定と立証活動 第2巻』の中の「立証活動としての証人尋問」「人証の証拠評価」という座談会で少しエピソードというか、私の事例をご紹介させていただいていますので、後でそれをご覧いただければありがたいと思います。

1 人証尋問の特色とその技術性

(1) 人証の不安定さ

人証の特色として、まず不安定ということがあります。場合によると何年も前のことを聞かれるわけですから、記憶自体があいまいで、どのように思い出したかによって、証言の内容が違ってきます。それから、バイアスがいろいろかかっています。人の話を聞いたりして影響されますし、尋問の打ち合わせの段階でのやりとりによっても影響されます。その人の立場、利害関係によって話を避けようとすることもあります。

それから、質問の仕方でも答えがいろいろ変わっ

てきます。あることを思い出すかどうかは、聞かれ方によっても違います。あるいは思い出していても、どのような言葉で質問されるかによって、答えが変わります。そういうことで、人証の特色として不安定性ということがあります。

(2) 人証の重要性

他方、人証というのは民事訴訟において非常に重要なわけです。裁判官に話を聞くと、争点整理をして、書証の提出をしてもらい、当事者の主張を聞けばだいたい心証が取れる、尋問でその心証が変わることは少ないとおっしゃる方もいらっしゃいます。しかし実際、書証や物証があっても、書証の成立について争いがあったり、あるいはその趣旨、意味内容について争いがあったりするわけですし、物証があっても、それと要証事実との結び付きなどについては、人の証言で認定するしかないということがあります。やはり最終的な心証というものは、人証尋問によって形成されることになると思います。

(3) 技術性

ということで、どう準備し、どう質問するかによって証言が変わってくるので、人証尋問の「技術性」が問題になります。

(4) どのように習得するか

これは経験の中で実践を重ねながら学んでいくしかないと思いますが、一定の意識を持って、どういうふうにしたらうまくできるか考えながら、あるいは、証人尋問の原則的なルールがいくつかあるわけですから、それらを念頭に行うことで、だいぶ違ってくるのではないかと思います。

尋問技術は、そういう実際の体験の中で習得する

しかありませんが、大切なのは、まず準備段階だと思います。準備段階で、その証人に何をどう聞くかについて、よく考え、質問を組み立てるということが大切です。自分1人ではなく複数の弁護士でやるような事件ですと、証人から何を引き出すのか、どう質問するのがいいのかということを相当議論します。それはかなり有用です。

それから、難しいけれども絶対に勝たなければいけない事件ですと、そういう検討をかなりやることになります。そういう事件をやるというのも尋問技術を身につけるには大切だと思います。

次は、具体的な実践です。自分でやってみるということです。それから他の人の尋問を聞いてみるということです。さらには、実践したあとで反省をする、尋問を評価してみるということが大切です。この反省とか評価というのは、我々はあまりしませんね。うまくいかなかったときには、口にも出せない、夜も眠れないということにもなり、傷口をえぐるような反省とか評価はしにくいのが実情かと思いますが、そういうことをやるのがすごく重要ではないかと思います。

2 陳述書

陳述書の機能については争点整理機能、主尋問開示機能、主尋問代用機能などがあることになっています。

争点整理機能ですが、私自身は、争点整理段階で陳述書を使った事例にぶつかったことはありません。陳述書で具体的事実を出すことによって争点整理をするということだと思いますが、あまり使われていないように思います。

一番重要なのは、主尋問の開示機能です。これによって反対尋問の準備が非常にしやすくなったことは事実です。昔は陳述書はありませんでしたから、その場で反対尋問をしなければならない場合は、主尋問をメモしながら反対尋問を考えておりましたが、これではなかなかうまくいきませんでした。主尋問の終わった後、すぐその日に反対尋問ができるようになり、集中証拠調べが定着したのも、陳述書の主尋問開示機能によるものだと思います。

それから、主尋問代用機能というのも重要です。これによって、あまり争いのない事実だとか、周辺の事実を陳述書に委ねて、争点に絞って主尋問をすることができるようになりました。

3 証人等に何を聞くか

証人に尋問で何を聞くか、これは、その事件で何を立証するのかということにかかっています。そのため、一生懸命綿密な調査あるいは事情聴取をして、その事件の全体像を把握することが大切です。そして、そういう事実関係に照らして、その事件での法律構成をするということになります。そうしますと、おのずから証人・本人によって証明しなければならない事件の争点をつかむことができます。これに合わせて、何を聞くかを考えるということになります。

4 目的のない質問はあり得ない (獲得目標)

尋問ですから、目的があるわけです。一つ一つの

質問について、目的が必ずあるはずなので、それを考えながらやるということが大切です。もちろん、争いのない事実だが、証人を落ち着かせるために最初に1つ2つ聞いてみるということもあります。これもそういう意味では目的のある質問です。

漠然とした質問は危険です。何のために聞くのか考えないで質問をしたり、何となくここを聞いておきたいというような漠然としたことでやると、獲得目標が明確ではなく、どんな答えが返ってくるかわからないですから、結果的に聞かない方がよかった質問になることがあります（前出『民事事実認定と立証活動 第2巻』44頁の「やぶへび質問」のエピソード参照）。

獲得目標の矛盾にも注意が必要です。複数の代理人でやっている、それぞれが考えている、証人から引き出したい獲得目標がずれる場合があります。例えば主任の代理人がAという事実が重要な間接事実だと考えて、それを一生懸命聞こうとして尋問するのですが、別の代理人が、そのAという事実を減殺しかねないBという事実、このBという事実が大事だと考えて、それを一生懸命引き出そうということがあります。これは私もかつては結構経験しています。何でこんなこと聞くのと思うことがあるわけですが、何をその証人から引き出すのかということについて、事前によく代理人間で協議することが大切です。

5 主尋問について

(1) 証人との打ち合わせを綿密に行い、証人の事実認識を完全に把握する

主尋問は、面接可能な証人である場合が多いわけ

で、打ち合わせを綿密に行う必要があります。証人や本人がどういう事実認識をしているのかということをしかりと把握することが大切です。

民事訴訟規則85条は「主張及び立証を尽くすため、あらかじめ、証人その他の証人について事実関係を詳細に調査しなければならない」と定めています。あまり証人と事前に打ち合わせをしてはいけないのではないかという気持ちをお持ちの方がいらっしゃるかもしれませんが、そんなことはなくて、訴訟規則も事前の打ち合わせを奨励しています。裁判官の方に聞いても、当然そうおっしゃいます。

なぜかという、いきなりある人を連れてきて1年前に起こったことについて質問しても、きちんとした証言は得られません。その人がいろいろ思い出しながら、ああ言ったり、こう言ったりということになってしまうので、間違ったことを言う可能性がかなりあります。やはり記憶は喚起しなければいけないので、その作業が必要です。そういう意味で、証人や本人との事前の打ち合わせは大切なことです。

打ち合わせでは、証人に事実を語らせることが重要です。押し付けは禁物です。聞き上手になるということです。証人や本人が認識している事実を知るためには、その人の口からその人の言葉で話してもらわなければいけないということです。証人との打ち合わせの前の段階で、弁護士は、訴状や準備書面を書いたりして、いろいろ事実を把握しているわけですが、書面に書いたことを、「こういう事実がありましたね」「間違いありませんね」と押し付ける形の打ち合わせというのは危険です。それは尋問者が、自分が話してもらいたいことをただ押し付けているだけです。その場では、証人や本人は、「そうです。その通りです」と言うかもしれませんが、いざ法廷で一つ一つ尋問していくと、普通の人には素直に自分

の記憶に従って話すわけですから、別の事実が出てきてしまうということがあります。

(2) 記憶違い、矛盾、混乱がないように

記憶違いとか矛盾とか混乱は、もともとあるものですから、そういうものがなくなるように、打ち合わせでは、よく思い出してもら必要があります。他の資料だとか、他の人の供述だとか、そういうものとの食い違いがあれば、それはどうしてなのか、どっちが本当なのかといったようなこともよく聞くべきです。客観的証拠に照らして、その人の記憶が本当に正しいのかどうかということもチェックする必要があります。

(3) 答えを予測できない質問は通常はあり得ないはず

そういうことで、綿密な打ち合わせを行い、証人や本人の事実認識を、尋問者が十分把握していれば、質問をするときに「答えが予想できない」ということははずです。

ところが、現実はそのようではありません。実際、完全ということはないので、法廷で主尋問をしている際に、証人が打ち合わせでは言っていないレベルの具体的な話をするということがあります。その場合に、そこから、じゃあこのことも聞いてみたいと思うことが出てきます。そのときには、その質問をしたらどういふ答えが出るのか、果たしてこちらに有利な事実が出てくるのか、そうでないのか、と迷うわけです。この場合は、答えが予想できないわけですが、そこはある意味では勘でやるしかない。

いくら準備をしてもそういうことはあるのですが、準備をよくすればそういうことは少なくなります。法廷で、証人や本人から尋問者が想定しない答えが返ってくるという場面に遭遇することがあります。そ

ういう場合、昔は証人を怒鳴る人がいました。「あんた、それは違うんじゃないの」と怒鳴る。怒鳴ると証人は余計混乱してしまって、どうにもならなくなってしまうということがあります。そういうときは、証人が上がっている、あるいは、質問を誤解していることがありますので、別の質問に切り替えて、その人が答えやすいような質問をして、落ち着いて答えてもらう。そうした上で元の質問に戻って、もう1度、記憶をたどりやすいように周辺事実から聞いて、それから本論にたどり着いて質問をするというような工夫をする必要があります。

そういうことで、本来は「答えを予想できない質問はない」ということになります。しかし第三者証人であったり、敵性証人であったりして、事前の打ち合わせができない、陳述書もない、そういう証人の場合は、ある程度ヤマをかけて、手探りの尋問をせざるを得ないことになります。医療過誤であったり、労災であったり、不当労働行為の謀議であったりするとそういうことがあります。最近は争点整理をしますもので、かなりその部分は少なくなっているかもしれませんが、そういう場合は、ある程度自分の方でストーリーを想定して、それに沿って聞くというのがいいのではないかと思います。

(4) 反対尋問を予想する

主尋問でいい証言をしてもらっても、反対尋問でそれが簡単にひっくり返るようなことではいけません。例えば客観的な証拠と矛盾する証言であると、そういう書証を示されて崩れてしまうということがあります。先ほど申し上げたように、客観的証拠、他の証拠との矛盾などについて、事前によくチェックした上で主尋問を組み立てることが大切です。

次に、「反対尋問を誘発する質問」に注意する必要があります。反対尋問で聞かれたくないことがある場合があります。相手方代理人にそれを気付かせてしまい、反対尋問でひっくり返されてしまうおそれがあるというのなら、そのことはあえて主尋問では触れないというようなことも考えなくてはなりません。

(5) 主尋問の尋問事項

次に、主尋問で何を聞くかということを整理してみたいと思います。

主尋問では、まず経歴とか、事件とのかかわりを聞きます。そして重要なのは、その事件の主要事実あるいはそれを推認させる間接事実について質問するということです。主要事実を推認できる間接事実、主要事実を自然に認定できるような間接事実を引き出していくということです。

それから、主尋問においても、相手方の要証事実について、それがあろうにない、あり得ないことを示すような間接事実について質問するということもあります。それから、当該証人や証言が信用できることを示す事実を引き出すということも大切です。

最後に事件全体の筋ということがあると思います。要証事実そのものではないのですが、その事件においてこちら側に理があることを示す事実も、主尋問の尋問事項になると思います。

(6) 詳しい尋問事項書を必ず作成する

最近ではほとんどの証人・本人について陳述書を作りますが、陳述書を作成する作業というのは、今述べたような作業をしながら行うことになります。しかし、実際に証人や本人が採用されて尋問を準備する段階になると、さらに詳しい準備が必要なことになります。ここで重要なのは、「詳しい尋問事項書（尋

問メモ)」を必ず作るということです。

その際、何をどう質問するか、どういう順序で質問したらいいのか、どういう目的で質問するのかということを考えながら書く。あるいは、どの書証をいつ、どのように示すのが効果的なのかということも考えながら作る。それから、他の証拠との矛盾がないかどうかということも、そのメモを作りながらチェック、検討することが大切です。

一番重要なのは、明快な心証を裁判官に取ってもらうためにはどうしたらいいかを意識することです。集中証拠調べですから、だいたい裁判官はその場で心証を取ろうとするわけで、分かりやすい証言、経験則に照らして自然な、要証事実を合理的に推認してもらえるような、そういう流れのある尋問をする必要があります。そのためには、まず尋問者自身が事実関係をよく整理して把握していなければなりません。複雑な事件では「年表」や「経過表」などを作り、持っているといいのではないかと思います。

陳述書が提出されている場合の主尋問の尋問事項ですが、争いのない部分は陳述書の通りですねということを一言聞くということになることもあると思います。そして、争点に重点を置いて尋問を組み立てるということになります。今申し上げたように、明快な心証を得るためにはどう聞いていくのがいいかということを考えながらやります。

その場合重要なのは、やはり証人・本人には、事実を証言してもらうわけですから、具体的な事実を分かりやすく述べてもらうことです。通常は時系列的に述べてもらった方が理解しやすいですね。それから、臨場感。確かに証人はその場にいたんだな、その場でそういうことを体験したんだな、なるほどと裁判官が思えるような、臨場感のある証言をしてもらうということが重要です。

(7) 主尋問のやり方

主尋問のやり方について少し具体的なことをお話しさせていただきます。民訴規則115条1項は「質問は、できる限り、個別的かつ具体的にしなければならない」と定めており、「一問一答」が原則です。なぜ一問一答が原則なのかというと、尋問者は、証人にこういうことを言ってもらいたい、と考えて尋問を組み立てるわけですから、その組み立てに従って話してもらうためには、一問一答ということになります。包括的な質問だと、争点とは関係ないことなどへと証言が脱線してしまうことがあるので、一問一答がいいということになっているのだと思います。

ただ場合によっては、重要な部分について、証人に「そのときどういうやりとりがあったのか説明してください」と包括的な質問をし、自らの口で経過を語ってもらえば、さらに心証を取ってもらいやすくなるということがあります。ただ、そういう場合も、その証人が必要なことをきちんとと言えるようにしておかなければいけません。その場合も、事前の準備が大切になります。

証人の動作による表現は、言葉で調書に取らなければいけませんので、尋問者が動作を言葉で説明して調書に取ってもらうということが必要です。あるいは、位置関係が問題になるような場合には、証拠に出ている図面などを使って、その図面に位置を書き込んでもらい、それを調書に添付してもらうというような工夫も必要です。これについては、民訴規則116条1項に規定があります。

それから、私が重要だと思うのは、「発問は言葉を明瞭に聞き取りやすくする必要がある」ということです。聞き苦しい尋問ってありますね。言葉が途中で切れてしまったり、「あー」とか「うー」とか、それから言い間違えて言い直すというような。聞いている

裁判官も疲れます。主尋問ですから、証人にどのような言葉で質問するかをきちんとメモに書いて準備し、その通り聞くということが必要かと思います。発声法もできれば訓練した方がいいと思います。

(8) 証人に対する助言

例えば認識は明瞭なのに、それをあいまいな言葉でしか語らないという人がたまにいます。そういう人には認識していることははっきり普通の言葉で話してもらう。また、一問一答ですから、聞かれたことに直接答えてもらう。それから結論をまず言ってもらう。理由は次に聞きますと言っておく必要がある。

善良な人は聞かれたことに何でも答えなければいけないと思って、自分が直接体験していないことでも想像で答えてしまうことがあります。そういう人には、想像で答えない、自分が実際に体験し記憶していることだけ述べればよい、分からないことは分からないと言え、と言っておく必要があります。反対尋問対策としては、相手の代理人の挑発に乗らないよう注意しておく必要があります。怒ったりすると、何が何だか分からなくなってしまう、あらぬことを口走ったりしますので、挑発に乗らない、平静でいるようアドバイスするということが必要です。

6 反対尋問（敵性証人の尋問）

(1) 反対尋問の目的

反対尋問の目的は、主尋問の歪みを正すということです。しかし、こちらが立証したいことを反対尋問で引き出したいということもあります。反対尋問ではそのようなことは狙うべきではないという説がありますが、それを狙わざるを得ない場合もあります。

(2) 主尋問での証言を予想し、反対尋問のポイントを探る

主尋問を聞いて、その場でひらめいたことを反対尋問するということでは到底よい反対尋問はできません。陳述書や、書証も事前に出ているわけですから、主尋問での証言を予想して、どこを攻撃すべきなのか、重要なポイントは何かということを事前によく検討することが大切だと思います。検討すれば必ず何か出てくると思います。

(3) 反対尋問の材料を探る。資料の入手

それから、反対尋問の材料を探る、資料を入手するということが大切です。よく言われているのは、「相手方の書証をよく読め」ということです。そこに相手方証人の証言と矛盾するものがあることがあります。それを示して、その証言を崩すことができれば効果的です。

それから、いろいろな調査活動が重要です。「探せば必ず何かある」ということを、いろいろな体験から感じています。弁護士にとって重要なのは勤勉さではないかと思います。一生懸命きちんと準備をする。相手方よりも余計に準備をする。勝つためにはそういうことが重要ではないかと思います。今はインターネットがありますが、私は、反対尋問の材料に限りませんが、最高裁の図書館にもぐり込んで、貴重な資料を見つけたことがいろいろあります。

それから、関係者に会うこと。やはり「労を惜しまないで足で稼ぐ」ということが大切です。

(4) 尋問事項書（尋問メモ）を必ず作成する

主尋問だけではなく、反対尋問についても尋問事項書（尋問メモ）を作るべきです。その場合、主尋問でどう答えるか必ずしも十分には分からないので、

いろいろな答えを予測する必要があります。また、反対尋問での質問に対しても、どういう答えが返ってくるか分からないので、主尋問のように整理した尋問メモを作るのは難しいことになります。しかし、一応主尋問での証言を予想し、それについてどう反対尋問を行うか、尋問メモを作ることになります。その場合、複数の展開を予想しなければなりません。こう証言した場合はここを攻める、こう証言した場合はこう攻める、というようにメモを作ることになります。

それから、実際に尋問を行う場合は、発問の言葉まで用意した方がいいと思います。言い逃れをさせないためにはどういう言葉で質問したらいいかということです。また、言い逃れをさせないために重要なことは、周辺の事実をまず質問し、証言を固めておくということです。周辺事実を固めておけば、証人は肝心な核心的部分について否定をしにくくなることになります。また重要なのは、イエスカノーで答えられるような質問をすることです。あれこれ言われないように、必要なことだけ答えさせることが大切です。

それから、反対尋問の場合は、主尋問のとき以上に、その事件の証拠や事実関係を自分の頭にしっかりと入れておく必要があります。証人が何を述べるか分からない、こちらの質問に対してどう答えるか分からないので、これに対応するためには、当該事件の証拠や事実関係をよく頭にに入れておくことが大切です。そして、その事件での証人の証言のポイント、突き崩す可能性のあるポイント、突き崩すために使える書証は何かということなどをよく検討し、きちんとメモに書いておく。そういうメモを見ながら臨機応変に対応するということが必要です。

(5) メモにとらわれない

どういう証言が出てくるか分からないので、反対尋問ではメモにとられることはできません。返ってきた答えについていき、からんでいくことが大切です。反対尋問に対して「Aという事実がありました」という答えがあった場合に、それを崩すために、さらにどう質問したらいいかということです。じゅうたん爆撃的に、主尋問で不確かなところをいちいち聞いていくという反対尋問があります。「Aという証言でしたけれども、それは違うんじゃないですか」「そんなことはありません」「Bと言いましたけれども、それも違うんじゃないですか」「いや、そんなことはありません」ということで、ノーと言われたら、そこで引き下がる。そういう質問を繰り返すような反対尋問になりがちですが、そういうことにならないように、「二の矢を継ぐ」反対尋問を考える必要があります。

なだいなだ著『からみ学入門』（角川文庫）という本があります。もう絶版ですが、なかなか面白い本です。著者は、精神科医ですから、いろいろな事件が起こると記者がお決まりのコメントを取りにくるようなのですが、それに辟易した彼が、記者にからんでやろうと、カラムист宣言をしたという本です。

著者は、「A」と言う人に対して、「Aじゃないでしょう、Bでしょう」とただ嘯みつくだけの議論はあまり生産的でない。「Aが正しい」という人に対して、「そうですか。でも」と言って、それと矛盾する、それを疑わしいと思わせるような、例えばb1b2といった事実はありませんかと、二の矢を継いで絡み、それを認めさせる。それによって「Aが正しい」ということが、必ずしもそうでもないと思わせるような議論が生産的だというような趣旨のことを書いています。反対尋問も、そのように「二の矢を継いで絡む」ことが重要ではないかと思います。要件事実的

に言えば、主尋問で主要事実を推認させる間接事実の証言があったときに、その推認を妨げるような間接事実を引き出していくというようなことではないかと思っています。

(6) どこまで踏み込むか

①主尋問が成功していないとき

反対尋問でどこまで踏み込むかということです。反対尋問ではあまり踏み込み過ぎないというのが一般的な考え方です。主尋問が成功していないとき、例えば、主尋問で当該要証事実について、証人が、その事実があったことを証言しなければいけないはずなのに、なぜかそれについてまったく触れないという場合に、反対尋問でそのことについて確認したくなります。反対尋問で確認して、そのような事実がなかったことが引き出せればいいですが、反対尋問でわざわざ質問した結果、その事実がありましたという証言がされてしまうことがあり、主尋問の欠陥を補ってあげる結果となってしまうことがあります（前出『民事事実認定と立証活動 第2巻』45頁の「冷暖房工事事件」のエピソード参照）。このような場合は、禁欲的に、質問をしないことを考えるべきです。反対尋問で質問しなければその主要事実が立証されなかったことになります。

②主尋問で言及されなかった事項

こちら側の証人によって有利な証言が出ている場合に、同じような事項について相手方証人がそのことについて全然触れないとき、相手方証人からもこちら側の証人が言ったような証言を引き出そうとして尋問をすることがありますが、往々にしてその証人は、こちら側の証人の証言を否定することになります（前出『民事事実認定と立証活動

第2巻』45頁の「予防接種事件」のエピソード参照）。このような場合は、わざわざ聞く必要はなかったということになります。

③主尋問が重要な点について、抽象的、断定的であるとき

主尋問が重要な点について抽象的、断定的である場合、例えば、売買契約の存否が争われている事件で、証人が主尋問で契約書を示されて、この通り契約がありました、というだけで終わるといふときには、本当はそういう契約はなかった、それに対応する事実がなかったので、具体的事実を述べられなかったということがあります。このような場合は、反対尋問で具体的事実を一つ一つ聞くことによって、その抽象的、断定的証言が崩れるということがあります（前出『民事事実認定と立証活動 第2巻』75頁の「仮登記抹消登記手続請求事件」のエピソード参照）。

④反対尋問のスタイル

反対尋問のスタイルとして、論争言い負かし型（おかしいことを強く印象づける）と材料引き出し型（あとで弁論で述べる）というのがあります。論争言い負かし型で、その場で言い負かせれば裁判官にも非常に強烈な印象を与えるのでいいのですが、論争をすると証人あるいは本人は否定します。ということで、あまり成果は挙げられないということになりがちです。材料引き出し型は、相手にあまり尋問の意図を気づかれないことになるのですが、その場で裁判官に分かってもらえない心配があります。しかし、この点は、材料を引き出して、あとで最終準備書面で材料の評価をきちんと指摘すればいいのではないかと思います。

⑤証人をして語らせるのがよい場合

証人をして語らせるのがよい場合というのがあ

ります。これは、ワンマン社長であったり、省庁の局長であったり、自由にものが言える人、その人に自由にものを語らせればこちらにかえって有利な事実が出てきそうな場合は、存分にしゃべらせるということがあります。準備書面では、得てして相手方がその主張に合わせて事実を少し強引に主張するということがあるわけですが、ワンマン社長などに自由に話してもらうと、相手の主張が崩れるということがあります。

(7) 反対尋問の尋問事項

①証言の信用性（証明力の減殺）

証言の信用性を減殺するために何を聞くかということです。証人の認識の誤りを示すために、見えにくい場所にいたことを認めさせるとか。記憶の誤りを示すために、ほかのものと混同している可能性があることを示すとか。あるいは表現の誤りを正すために、言葉で表現されていることについて、それはこういう意味ではないですかと質問することなどがあります。それから、証人の偏見や利害関係を示すということもあります。

重要なのは他の証言や書証との矛盾を引き出すことです。特に客観的証拠との矛盾を引き出すことです。それから、経験則に反する証言を引き出す。ありそうにないこと、非常識なことを言わせるということです。

②当方の主張に沿った事実を引き出す

当方の主張に沿った事実を引き出す。これはできれば、ということです。こういうことは狙わない方がいいと言われていますが、実際には代理人としては狙いたくなりますね。狙いが的中すれば効果は大きいわけですが、逆の結果もありえます。ただ、私の経験でも、反対尋問で、相手方が申請

した証人に、こちらが証明すべき事実、非常に重要な事実を肯定してもらったということがあります（前出『民事事実認定と立証活動 第2巻』30頁の「死因贈与事件」のエピソード参照）。

(8) 反対尋問の原則のいくつかについて

①証人を疑うことと、証言を疑うことの区別を（意図的偽証か否か）

証人を疑うことと証言を疑うことの区別をした方がいいということです。意図的な偽証なのか、その人が記憶違いをしているのかは区別した方がいいです。それによって質問の仕方が違ってくるからです。

②尋問は丁寧に、紳士的に。敵対心、警戒心を取り除く

通常は、意図的な偽証というよりも、記憶違いとかバイアスをかけられているという場合が多いので、尋問は丁寧に、紳士的に、敵対心や警戒心を取り除いてやるのがいいのではないかと思います。できれば証人に、反対尋問者に対する信頼感を持ってもらうのが大切なと思います。公平でなければいけないという良心を呼び起こして、冷静に記憶を喚起してもらうとよいです。客観的な証拠と矛盾してはいけないんだと思ってもらうということです。

これと正反対の尋問のスタイルは、カミツキスト的、脅迫的尋問で、これは、まれに非常にうまい方がいらっしゃいます。とことん脅かして、もういいです、あなたの言う通りでいいですと、証人に言わせることができればいいのですが、これは私にはとてもできません。

③しかし、ここぞという場合は気合いを入れて迫る 尋問は丁寧に、紳士的に行うということです、

証人を追い込んだときには、最後は有無を言わせない気合で迫ることも必要です。

④質問は明快に、短く、誤解・混乱のないように

反対尋問では、質問のテンポを速くし、証人にあまり考えさせないで、質問したことにストレートに答えてもらうことが必要です。そのためには、イエスかノーで答えられるような質問をしなければいけません。そして、質問の枠内で答えてもらう必要があります。そのために重要なのは、質問を分かりやすくしなければいけない。証人が何を質問されているのか分かるように質問をしなければいけません。

⑤一般に理由の説明は求めるべきではない（言い訳をさせない）

「あなたはこう言ったけど、どうしてそういうことが言えるんですか」というような理由の説明を求める質問をしますと、証人は主尋問で説明したこと以上にもっといろいろなことを言います。主尋問に協力した結果になるので、そういう質問はあまりよくありません。しかし、理由を説明させることによって相手の証言がより非常識なものになる、あり得ないようなことを言っているように持っていけるのであれば、あえて理由説明を言わせることも考えられます。

⑥客観的事実、経験則に反する証言をさせる

リンカーンの反対尋問の例が、ウェルマンの『反対尋問の技術(上)』（青甲社）64頁以下に出ています。被告人が林の中で被害者をピストルで撃ったところを目撃したという証人が出てきたときに、リンカーンがそこは暗い森の中であって、近くに明かりは何もなかったということを前提に、「あなたはなぜそれが分かったんですか」とたずねて、証人に「月が出ていました」「月の明かりで

分かりました」ということを言わせた上で、おもむろに暦を取り出して、その日のその時間帯には月は出ていなかったということを証明して、主尋問での証言を崩したといえます。そういうことで、証言が客観的事実に反していることがあれば、あえてそれを克明に言わせたうえで、証拠を突きつけて、証人がいかに嘘つきであるかを印象づけることができます。

⑦周辺の具体的事実を一つ一つ認めさせた上で、核心的事実迫る

これは、周辺事実を一つ一つ聞いていくことによって、証人がそれを認めていくと、核心的なことについて嘘が言えなくなるということです（前出「仮登記抹消登記手続請求事件」のエピソード参照）。

⑧成果を挙げたら深追いは禁物。手短かに切り上げる

成果を挙げたら深追いは禁物。これもよく言われていることです。あまり突っ込むと証人は自己矛盾に気が付いて訂正してしまうので、突っ込み過ぎない方がいい。あとは最終準備書面で述べればいいということです。

⑨意図的偽証に対し、どう対処するか

作り事というのは、対応する事実が存在しないので、事実を具体的に、詳細に質問し証言させると、嘘に嘘を重ねなければいけないということになります。なかなか難しいかもしれませんが、それによって矛盾を露呈させる可能性があるということです。

以上、とりとめのものも含め恐縮でした。時間の関係でレジュメの最後の部分は少し省略させていただきましたが、私の体験に基づいたお話をさせていただきました。失礼いたしました。

基調講演 2

裁判官からみた効果的な尋問とは何か

東京地方裁判所民事第5部 部総括判事 畠山 稔 (36期)



ただ今ご紹介にあずかりました東京地裁の畠山です。民事第5部、通常部の総括をしております。裁判所の側から、効果的な尋問とはどういうものと考えているかをお話しさせていただきます。

1 集中証拠調べの理念と実務

(1) 争点整理手続と集中証拠調べ

尋問は、民事訴訟のひとつです。民事裁判は、訴えが提起され、争点整理手続で争点を絞り込み、その争点について必要な人証を採用し、集中的に証拠調べをするという枠組みになっています。集中証拠調べをしますと、終結して判決が可能な状態になります。

現行民訴法でこうした規定が設けられて、現在ではプラクティスも定着していますが、歴史的にはそうではありませんでした。旧民訴法の下で五月雨式審理が長く続いており、民事裁判は時間がかかると常々批判されてきたわけですが、20年ほど前から民事裁判の実務の改善運動が展開されてきました。

私も、若い頃、五月雨式審理を経験しました。その当時は集中証拠調べが全く実現できない。人証1人を聞くと、2人目は別の期日となって、人証と一緒に調べることができませんでした。それどころか、主尋問をやっても、その場では反対尋問はできませんから別期日をお願いしますと言われると、2人調べるのに4期日かかる。こういう事態が少なからずあって、非常にやりにくいことがありました。そんなに間が空いてしまうと、裁判官は多数の事件を持っていますから忘れてしまい、心証が取りにくいのです。

また、そのうちに裁判官が転勤になってしまい、

結局、終結時の裁判官が人証の調書を読んで判決を書くこともしばしばあったわけです。このように、人証の調べをしても、裁判官がリアルな心証を持ちにくいという状況が長く続きました。こういう事態を打開しなければいけないということで、実務の改善運動を経て、現行民訴法が制定され、争点整理手続を経た集中証拠調べが実現するようになったわけです。

(2) 現在の実務

現行民訴法が制定され、争点整理手続と集中証拠調べの運用が始まってから既に十数年の歴史があります。この制度は実務で完全に定着しており、大きな成果が上がっています。

1つは、審理期間が劇的に短くなっています。

もう1つは、裁判の適正にも貢献しています。これが現場の裁判官の実感です。この方式は、争点整理手続で十分に議論を重ねて、その中で争いのない事実や証拠上容易に認定できる事実をまず確認します。そして、真の争点は何かを吟味して、争点を絞り込みます。その絞り込まれた争点について、原・被告双方がそれぞれ自己に有利な人証を申し出て、争点解明に必要な限りで人証から集中的に話を聞くことになっています。裁判官からすると、同一期日あるいは近接した期日に、対立する人証からそれぞれ話が聞けることになります。このやり方は非常に心証が取りやすいですね。しかも、尋問を聞いた以上は判決を書かなければいけませんので、真剣さも違います。以前では、異動期が近くなると先に延ばすこともなくはなかったのですが、今は逃げられないから真剣さも違う。こんなことを言っているのでしょうか（笑）。

限られた時間内で話を聞くというのは、聞く側に

は極めて聞きやすいのです。正直にいえば、昔は、無駄な尋問が結構ありまして、何でそんなことを聞かなければいけないのかと思うことまでだらだら聞かされることがありました。今は、争点というフレームをきっちり決めて、同一期日で原告側と被告側の人証をぶつけ合いますから、裁判官も緊張感があり、双方の供述を比較できる。これが非常に大事です。どちらがよりもっともらしいかという形で聞けるので、これは大変優れたやり方です。

(3) 当事者にとっての尋問の意義

当事者にとっての尋問の意義についてですが、民事訴訟法は当事者主義的な訴訟運営を原則としております。当事者の側からすれば、尋問は、裁判所に對して直接自己に有利な供述を提供し、あるいは自己に不利な供述を弾劾する、そういう場です。しかも、集中証拠調べが終われば結審が目前に来ておりますので、ミッションの最後の機会になります。このように、当事者にとって尋問は重要な意味を持っております。

(4) 裁判官にとっての尋問の意義

ア 他方、裁判官にとっての尋問の意義は、一言で言うと、争点の解明のために行うものです。争点には事実上の争点と法律上の争点の2つがありますが、そのうちの事実上の争点について心証を形成する場です。

ただ、争点整理手続を経て集中証拠調べを行いますので、裁判官は、争点整理手続の中でさまざまな書証や陳述書を既に見ております。その過程で裁判官は事件について暫定的な心証を持っているのが通常です。裁判官は、その暫定的な心証を集中証拠調べの中で吟味することが多いわけです。

イ 陳述書を事前に出していただいているのが通例ですから、主尋問はだいたい予想ができますけれども、主尋問では、その人証が、争点について具体的な事実をどれだけ迫力を持って裁判官に訴えられるかという形で見ております。

ウ もう1つ重要なのは、その人の人間性というか人柄というか、それを見ています。争点整理手続の中で本人と会っていれば別ですけれども、そうでない場合には、初めて法廷で本人とお会いすることになります。陳述書を読むだけでは、人物のイメージはわかりません。陳述書には陳述者の年齢などが書いていないことが少なくなく、いったいおいくつぐらいの方で、どんな経験を持っているのかというイメージがわからないことがあります。ところが、本人とお会いすると、年齢も分かりますし、どんな感じの人かというイメージもわいて、リアルに見えてきます。

陳述書は非常に有用なものですけれども、裁判官は若干平板に読んでいます。ところが、尋問の場では、生身の人間が目の前にいますから、どんな人が、どんなふう話すのかが分かり、それが心証を取るときにそれなりに役に立ちます。もちろん一番重要なのは供述の中身ですが、中身だけではなく、人も見ているというふうにご理解いただいたらよいと思います。

エ 他方、反対尋問についてですが、人証が主尋問で言ったことが、反対尋問に果たして耐えられるかという観点でみています。反対尋問をされて崩れるようだったら、その程度のものと受け止めますし、逆に、厳しい反対尋問を受けても、耐えて崩れないとなると、供述の信用性が増す方向に一般には作用します。こうしたところを中心に裁判官は反対尋問を見ているといえます。

オ 集中証拠調べは非常に優れたやり方です。原・被告双方の代表選手が出てきて言い合うわけですから、集中証拠調べは対質に近い機能があります。今はなかなか対質をしません、しなくてもいい。なぜかという、同じ期日に原告側の人証が自分に有利なことを言うと、被告の側でも代表選手が自分に有利なことを言います。裁判官は双方の言い分のぶつけ合いを比較して心証を取りますから、集中証拠調べのやり方自体に非常に意味があります。

カ 主尋問と反対尋問のどちらが重要か。同僚に聞くと、どちらも重要だという話になることもありますが、私は個人的には主尋問の方が重要だと考えています。主尋問できちんと自己に有利な証言を引き出しておくことが決定的に重要で、相手方の尋問に対する最大の弾効というのは、実は自分の側の主尋問であるというふうに私は理解しています。極論すると、反対尋問はそんなにいらない。もちろん、反対尋問は独自の意味があり、やはり必要ですが、それぞれがまず主尋問をきちんとやるのが非常に重要です。裁判所は各人証の主尋問の供述内容を比較しながら心証を取っていくことが少なくないように思います。

2 効果的な尋問の準備とは

(1) 争点整理手続の成果を踏まえた尋問の準備

尋問の成功、不成功、あるいは効果的な尋問とは何かをどういう視点で整理したらよいのか。私なりに整理すると、まず目的と手段に分けるべきです。

尋問には当然目的があります。目的との関係で、その尋問は効果があるのか、ないのか、これが1つ

の視点です。また、尋問は技術の側面が相当ありまして、その技術としてちゃんと効果を上げているのか、これがもう1つの視点です。

実務家であれば尋問技術に関心を持つのは当たり前前で、だからこそこういう講習会が開かれるのだと思います。ただ、私自身の経験からいっても、尋問技術に関心が行き過ぎるのは危険です。尋問技術をきちんと身につけさえすればいい尋問ができるかという、決してそうではない。尋問の目的を外してしまったら、どんなに素晴らしい尋問技術であっても無意味です。

何のために尋問をやるかという先ほどの話に戻りますが、裁判所からすると、争点を解明するためにやる。したがって、一番重要なのは争点を外さないことです。争点中心に尋問をすること、これは当たり前のことですが、何がこの事件の争点となっているかを正しく把握して、それに焦点を当てて尋問を組み立てることが決定的に重要です。ここを外してしまうと、いかに尋問技術がお上手であっても、裁判所からしたら無意味な尋問だということになりかねません。常に尋問の目的に立ち返って、自分は何のために尋問をやるのかを再確認することが大事ではないかと思います。

(2) 裁判官の説得という視点からの準備

もう1つ、尋問は裁判官を意識してやってほしい。最終的な判断者は裁判官ですから、当事者からみたら、民事訴訟は裁判官を説得するためのプロセスです。裁判官が、人証に何を期待して採用し、何を聞いてほしいと考えているのかを正しくつかんで、そこそ聞いてほしいのです。

技術的な問題に関していえば、発語は手短かにとか、さまざまなテクニックがあります。しかし、そのテク

ニックはすべて裁判官に正しく分かってもらうためのテクニックであり、それ自体に意味はありません。裁判官に自分に有利な心証を持ってもらうための場であるという意識を持たないと、一生懸命やっているけれども裁判官に届かないことがありますので、この点を頭に入れていただきたいと思います。

(3) 陳述書を効果的に活用した尋問

今日の民事訴訟では、陳述書を出すのが通例になっております。陳述書については、歴史的には批判も相当ありました。しかし、今日、陳述書は定着しております。それはなぜかというと、陳述書は民事裁判において極めて重要な機能を果たしているからです。そこで、まず陳述書をどういうふうにするか、また、尋問において陳述書をどのように利用するかということをよく考えた上で尋問に臨んでいただきたいと思います。

いずれにしても、良い尋問をするにはぶっつけ本番ではだめなのは当然です。事前の準備を十分にする必要があります。ベテランの先生が勘どころを押さえてやればうまくいくかという、必ずしもそうではなくて、十分な準備をしなければ、ベテランの先生でも失敗します。他方、新人で経験がない先生でも、十分な準備をしさえすれば、水準のレベルには到達できます。その準備の1つとして、陳述書が挙げられます。

3 効果的な陳述書とは

(1) 内容

陳述書は報告文書ですが、どういう陳述書が効果的なのかをお考えいただく必要があります。内容か

らすると、その陳述書の作成者が体験した、争点を中心とした事実関係を時系列で記述することが重要です。基本的には体験した事実を書くのですが、伝聞も入ることがあります。その場合には、これは伝聞である旨をはっきり書いておく必要があります。

体験したことではっきりした記憶があるものはそのとおり記述すればいいのですが、すでに記憶があいまいだという部分も当然あり得ます。そういう部分は、むしろここはもう記憶がはっきりしませんが正直に書いていただいた方が、裁判所としてはよりリアルでいいのです。何でもかんでも明快に、断定調で書けばいいというものではありません。記憶を喚起しても、それ以上明らかにならないところは、ここは今となってはよく分からない、思い出せないと正直に書いていただいた方がいいです。

(2) 形式—本人作成方式と弁護士関与方式

陳述書は本人に作成させるのがいいのか、弁護士が作成に関与した方がいいのかという問題があります。いろいろ議論はありますが、裁判所は弁護士が作成に関与する方式を望みます。なぜかという、本人が好き勝手に言い分を書いたものは読みづらいです。心情はあふれてはいるけれども、整理がされていなくて、争点とは関係ないことが一生懸命書いてあって、肝心の争点はどうなっているのかが読み取れなかったり、あるいは、そもそも文章の体をなしていないものがあつたりなど、さまざまな問題がありまして、それを証拠として裁判所に提出されても困ります。裁判所がそれから読み取れるのは、この人はちょっと厄介だなということぐらいになりかねないです(笑)。それでは意味がないので、プロである弁護士の先生方が本人から事実関係をヒアリングし、その成果を裁判官に理解しやすい形で再構成してい

ただくことが望ましいです。

ただ、そのときに作為が混入するのは困ります。書いているうちに筆が走って、これはこうあるべきだ、こういうはずだというように、弁護士が憶測で創作してしまったら、それはアウトです。あくまでもヒアリングの成果で分かった限りのことをきちんと書く。

どうしても本人の記憶がはっきりしないところは、先ほど言った通り、今となってははっきりしませんと書くことです。裁判所としてはむしろ誠実さを感じられるので、そういう書き方が望ましいです。

(3) 通数—1 通が原則

通数は1通が望ましいです。たまに、五月雨式にぼつぼつと出てくることがありますが、これでは困るのです。というのは、それでは証拠の順番が飛んでしまい、甲何号証の次はこっちだと、記録をめくるのが大変になって、まず見にくいということが1つございます。

また、次々と出てきたものは、その都度少しずつ書きぶりが変わってきて、中身までが変わっているのではないかとかと思えて、使いにくく、整理になりません。

望ましいのは、本人の言い分をきちんと整理してまとめてあるものです。2通なり3通なりと分かれて出てくるのは、すでに整理として不十分であり、原則として好ましくありません。ただし、例外的に、膨大な事件で、例えば責任論と損害論を分けるというように、分けがでるところで陳述書を分けて書くのであればかまいません。しかし、そうでないのに、陳述書が複数出てくるのは好ましくありません。

(4) 分量

分量は、もちろん事案によるので一概に決めつけ

るのはそれこそ危険です。ただ、何の目安もないと議論しにくいので、あえて通常の事件を想定して言うと、5枚ないし10枚を目処にすべきでしょう。

裁判官が集まった際に陳述書について嘆くことは2つあります。1つは、短過ぎて、要件事実に近いことが抽象的に書いてあるだけのものは使い物にならない。これでは主尋問開示機能を果たしていないし、心証も取りにくい。

もう1つ問題なのは、長過ぎるものです。最近これが増えています。職務熱心のあまりかもしれませんが、長過ぎる陳述書は裁判所を困らせます。裁判官は事件を数百件持っており、どの事件であっても1件として大事に扱いますけれども、1件当たりにかかる時間はさほど長くはありません。持ち時間を効率的に使いながら事件処理しなければいけない立場からしますと、分厚い陳述書は読む時間がなかなか確保できません。後回しになる可能性がある(笑)。その場で読まなくなる可能性があります。

5枚ないし10枚なら一気に読めます。裁判官は読み慣れていますから、それぐらいなら一気に読めるのですが、それを越すようになると、ちょっとまとまった時間があるときに読もうかな、と後回しになるかもしれない。あるいは、急いで読むことになって、目次をさっと見て、だいたいこんな感じかなという程度を押さえるにとどまり、一生懸命お作りいただいたわりには、読み方が浅くなるかもしれない。つまり、分量というのはおのずと適量があるはずで、詳細であればあるほどいいというものでもないです。

重ねて申し上げますと、民事訴訟は裁判官を説得するプロセスです。裁判官が理解しやすい書き方や分量はあるはずです。それを意識して作成していただくと、ありがたいですし、ひいては良い裁判を実現することにつながると思います。

4 効果的な主尋問とは

(1) 争点を中心とした時系列での事実関係の尋問が基本

主尋問はどのようにやるのか。争点を中心とした事実関係を時系列で順に聞くことです。十分な準備をしさえすれば、主尋問は基本的にミスがないはずです。主尋問は手堅くやるべきものだと思います。華々しくやることに意味があるのではなく、その人証の言いたいことのエッセンスを、裁判官の面前で率直に、自らの言葉で語らせる。そのことをきちんとやるのが良い主尋問なのです。パフォーマンスとしては地味です。だけど、裁判官に対する説得という観点からしたら、それでいいのです。そういう尋問を目指していただきたいと思います。

(2) 陳述書を活用した効果的な主尋問とは

主尋問の際に、陳述書をどう使うかという問題があります。陳述書は主尋問の代替機能があります。人証の身上や経歴、争点と関係が薄い事実、細部にわたる事実は陳述書に譲っていただいていいのです。しかし、その事件の核心部分、つまり争点を中心とした事実関係については、本人の言葉で直接語らせるべきです。

まれにですが、その一番肝心なところを、代理人が誘導してしまって、本人に「はい」とだけ言わせてしまうことがあります。あれはまったく意味がないです。何のために裁判官の面前でしゃべらせるのか。「はい」と言わせるために連れて来たのですかと思わず言いたくなってしまいますが、これは効果がないばかりでなく、裁判官からすると腹が立つ事態です。

また、裁判官も人の子で、集中力に限界があります。長ければ長いほどいいということではない。合

理的な時間内で原告側、被告側それぞれの人証を聞いて、聞き分けているわけです。そういうことからすると、全部をその場で聞くということはなかなか難しいし、またその必要もありません。

ただ、この核心部分をその人にぜひしゃべらせて裁判官に聞いてほしいという部分は、思い切り本人にしゃべらせてください。そうすると一番迫力があります。中には、陳述書の言葉を暗記していて、その暗記した通りにしゃべらなければならないと思っている人がいますが、あれは見ていて切ないですね。そんなことではなくて、自分でしゃべってよと。妙な縛りを取り払いさえすれば、もっとリアルに裁判官に伝わるのにつながると思います。何回も打ち合わせをしたためだと思いますが、そんなことになってはだめです。

法廷という場合は、裁判官にとっても、証言する者にとっても、大変厳しいところですね。緊張もするし、上がる。そのときに、暗記したことを再現することにエネルギーを使わせてはだめなので、自分の言葉で、あのときはこうでしたと言わせることです。そうすると、結構すらすらとリアルにしゃべりだす人も中にはおりますので、準備の段階で、そういう方向で打ち合わせをしていただければと思います。

5 効果的な反対尋問とは

(1) 反対尋問の材料がある場合

反対尋問についてですが、反対尋問は材料がある、なしでやり方が全く変わります。主尋問を崩すべき有力な材料があれば、それを使って1ポイント、2ポイントをぎゅっと押し込むのがいいです。あれもこれも反対尋問する必要はない。反対尋問は点で勝負で

す。1点、2点でぐっと勝負すればいいのです。ただ、それも反対尋問の材料があるときです。

(2) 反対尋問の材料がない場合

材料がないときはどうするか。ないときでも、すぐに断念する必要はありません。この場合には、ある程度探索的な質問を折り込みながら聞かざるを得ないことがあると思います。それで、これはしめたという供述を引き出せたら、更に聞いていくという手もあります。しかし、それが見つからないまま、聞き続けていくと、主尋問を塗り固めることになり、中には主尋問の時よりもリアルにしゃべりだす人も出てきます。そうなったら、反対尋問は打ち切った方がいいです。裁判所としては、主尋問の足りないところを、反対尋問でちゃんと補ってくれるので心証が取りやすくいいのですが、反対尋問をやる側からすると、あまりうまくないのではないかと思います。反対尋問については、どこで打ち切るかを考えていただくのが大事なことです。

6 介入尋問と補充尋問

(1) 裁判官の介入尋問へのスタンス

今は、大方の裁判官には、介入尋問はあまりしないという方向でコンセンサスがあるように思います。

弁護士の先生が尋問の組み立てを考えていらっしゃるから、それを妨げるような介入尋問は基本的にしないという方向で考えています。

例外的に、介入尋問をする場合があります。それは、質問の前提が食い違うなどの理由から、問いと答えが合わなくなっていて、そこを是正しないと尋問の流れが戻らない場合や、何らかの理由により、答える側が警戒心を持って素直に答えなくなる場合などです。そのような場合に、裁判所が介入して人証が答えやすくすることはしますが、基本的には当事者主義的な構造の中で尋問をやっていただくわけですから、尋問にはあまり介入しないように今の裁判官は考えているのではないかと思います。

(2) 裁判官が補充尋問をするときは

補充尋問の方は、裁判官によって考え方はいろいろです。当事者主義だから補充尋問はあまりやらないと考える裁判官もいます。他方、判決を書く身からすると、判決を書きやすいように聞いておきたいという要望があります。そうすると、主尋問、反対尋問を経ても、確認が取れていない部分を聞く裁判官が少なからずいるのも事実だと思います。

まだいくつかお話ししたいことはございますが、次のテーマの中で各論的にお話しさせていただきたいと思っています。私の話は以上とさせていただきます。