



会員 吉田 名穂子

私の仕事の値段

1 講演会の報酬という問題

弁護士登録してから2ヶ月が経った頃、ある団体から「講演会で講師をしてほしい」という依頼があった。その団体が扱う分野に関する法律について、会員に向けて解説してほしいとのことだった。

私はかねてから情報発信することに興味があったため、この依頼を快諾した。

しかし、この依頼には重大な問題が隠れていた。

それは、「講演会の講師業務の報酬をいくらにするのか」という問題である。

依頼段階で報酬は決まっておらず、団体側から「先生の思う報酬を提示してください」と言われていた。

もちろん、弊事務所の報酬規程や日弁連の旧報酬規程には、講演会の報酬など載っていない。

私は困ってしまった。あまりに低額だと、資料作成等の事前準備時間を考慮すれば、採算がとれなくなるおそれがある。反対に、あまりに高額だと、団体側も難色を示して、最悪の場合には依頼自体を断られるかもしれない。

そもそも、弁護士になって2ヶ月しか経っていない私に、そのような高額に見合う講演ができるのだろうか……と弱気になった。一方で、1人のプロフェッショナルとして依頼されたのだから、それ相応の報酬をもらうべきなのかもしれない……とあれこれ考えて悩んだ。

弊事務所の所長弁護士や先輩弁護士、クラス別研修のクラス担任・副担任の当会会員からもアドバイスをいただいたものの、やはりその後も数日間悩み続けた。

結局、散々迷いながらもなんとか報酬を決め、団体側に恐る恐る提示した。

2 なぜ報酬が決められなかったのか

報酬とは、「自分の仕事の値段」である。「仕事の値段」とは、依頼者をいかに満足させられるかを反映していると思う。

たとえば、講演会の講師をする場合、話す内容が正確かつ有益であれば依頼者を満足させられるのは当然だが、聴衆を惹きつける話し方をしたり、わかりやすい資料を配布したりすれば、依頼者をより一層満足させることができる。

振り返ると、この報酬問題に悩んでいた当時の私は、依頼者を満足させる自信を圧倒的に欠いていた。

毎日の業務で「私では、この依頼者を満足させられないのではないか」「他の弁護士なら、この依頼者をもっと満足させてあげられるのではないかと落ち込んでしまうこともあった。

そのような依頼者を満足させる自信の無さ故に、今回の講演会の報酬も悩んでしまっただけでなかなか決められなかったのではないかと気付いた。

3 これからの「私の仕事の値段」

今回の報酬問題に直面して悩み考えたことで、自分自身の自信の無さを痛感した。

そこで、この一件以来、依頼者を満足させる自信をつけるための行動を続けている。

たとえば、毎日の経験や学習した条文・判例、先輩弁護士から起案で指摘されたこと等をノートに記録している（ノートといっても紙媒体ではなくクラウド上に記録している。スマートフォンと連携すれば外出先でも確認でき、非常に便利である）。一度経験した事件類型に再び出会った時にこの記録を振り返ることで、以前よりは臆することなく対応できるようになった。

また、当会のクラス別研修も、自信をつけるための絶好の機会として活用させてもらっている。頻出事件類型をテーマにした研修を受け、実務的スキルが涵養された。そのおかげで未経験の事件類型に出会った時にも、的外れな初動対応をすることが少なくなった。

これらの行動の成果なのか、弁護士登録から約半年経った本原稿執筆時には、講演会の依頼を受けた当時に比べて、少しは自信を持って仕事ができている気がする。

いきなりあらゆる仕事を自信満々にこなすのは無理があるので、日々の業務や研修、委員会活動等といった小さな行動を一つ一つ積み重ね、少しずつ自信をつけていきたい。

* * *

後日談ではあるが、結局この講演会の依頼自体が、諸事情により白紙となった。しかし、団体側からは既に「来年度の講演会は、先生に是非お願いしたい」という話をいただいている。

来年再び依頼を受けた時こそは、迷いなく「私の仕事の値段」を決められるようになっていたい。