

負けるべき紛争には、勝ってはならない

会員 森 遼太郎

「交渉の場においても、訴訟の場においても、有利な条件を『勝ち取る』ことや、相手の弱みを突いて『言い負かす』ことが弁護士の職務ではない。当事者間で『WIN-WIN』の関係を築き、また、目の前で起きている紛争を『解決』することこそが弁護士の職務である。負けるべき紛争には、勝ってはならない」

勤務先事務所の代表から授かった言葉だ。

弁護士資格を得て1年が経ったころ、未だ手探りではあるものの、事務所での弁護士業務をひと通り覚えてきた私は、この言葉に驚きと感銘を覚えた。

私は、社会生活において様々な法的問題に悩む依頼者に寄り添い、その力になりたいという志のもと、弁護士を目指した。

弁護士は「依頼者の権利及び正当な利益を実現するように努め」なければならない（弁護士職務基本規程21条）。そして、依頼者の利益の最大化こそが「正当な利益の実現」であり、和解や交渉は互譲による解決手段であるとはいえ、依頼者にできるだけ利益のある解決を図るべきである——私はそう考えてきたし、弁護士になったらそう心掛けようと思っていた。

しかし、現実の事件や如何、当事者双方がいがみ合い憎しみ合うもの、お互いに虫のいいことばかりを主張し合うもの、法的な権利・利益はともかく事件の根本的な要因が依頼者にあるもの等々、正直なところ「どっちもどっち」と思える事件が少なくない。そのような事件では、依頼者の利益の最大化を図ったとしても、それが果たして依頼者のためになるのか、本当に紛争を解決できるのか、（私に）わだかまりが残ってしまう。

もちろんケースバイケースだろうが、依頼者の利益

の最大化と紛争の解決は両立しないのかもしれない。弁護士人生において、このわだかまりとはうまく付き合っていくしかないのだろう。

そう考えるようになったころ、勤務先事務所の代表から上記の言葉を授かった。

依頼者の利益の最大化だけが「正当な利益の実現」ではなかったようだ。

紛争の解決は、巡り巡って「正当な利益の実現」につながるのだ。

さらに代表はこう続けた——WIN-WINの関係を築き、また、紛争を解決するためには、依頼者の言い分や考え、希望を把握するだけでは足りない。相手方が何を求めているのか、絶対に譲れないことは何なのか、なぜこのような主張をするのか、なぜ感情的な言動をとるのか等々、口頭で出た言葉や書面上の文字にとらわれず、その背後にある相手方の考えや気持ちをきちんと把握しなければならない。しかしそのことは、偏見や固定観念に縛られ、狡猾で抜け目のない性格や思考であっては難しい。心の柔軟さと頭の柔軟さが必要である。

依頼者と一体になってはならないとは修習の時からよく聞いてきたが、その真髓をようやく理解したように思った。

本稿の内容は代表の言葉の受け売りになってしまったが、その言葉を読者の皆様にも共有させていただきたく、筆を執った。

異論はもちろんあるだろう。

しかし、私は、心の柔軟さと頭の柔軟さを持って、弁護士の職務を全うしようと思う。