DOI: 10.18999/nujlp.283.4

論　説

ローヤリング基礎論覚書(2)法律相談･面談(承前)
―「選択肢開発の協同作業」と「相談者の自己決定への援助」を目指す法律相談・面談―

榎　本　　修

目　次

序　　ローヤリング基礎論覚書について
第1　法律相談・面談
1　法律相談とは
2　面談技術の必要性
3　法律相談の理論的基礎
4　面談を十分に行うために重要な技法（面談技術）　（以上 282 号）
5　法律相談の枠組み
（1）全体的な枠組み・考え方
（2）「選択肢開発・絞り込みの協同作業」の重要性
6　目指すべき法律相談（「法律相談」の再定義）

5　法律相談の枠組み [154)]

(1) 全体的な枠組み・考え方

一つのモデルとしては以下のようなものが考えられる [155)]。

ア　オープン・クエスチョン
↓　T 型アプローチ（T-funnels）
・事実の確認、・相談者による法援用
イ　クローズド・クエスチョン
ウ　法律専門家による法規範適用結果（法律効果）の提示
エ　相談者と法律専門家による問題点の共有
オ　選択肢の開発・絞込みと提示・再検討
（+ 問題点の再検討と事実の再確認）
カ　相談者の立場に立ってもう 1 回考える。
キ　法律相談の終了→相談者の納得
※「ア→イ」を補完する「時系列による事実の整理」

特に初回面談においては、T 型アプローチ（T-funnels：オープン・クエスチョン→クローズド・クエスチョン）の手法が有効であることは以下に述べる通りである（下記ア）。しかし、このアプローチだけでは事実を聞き洩らしたり、相談者自身の誤解や矛盾点を十分整理できなかったりする

154) 法律相談の枠組みを検討する作業は、これまで様々に行われてきた。例えば、柏木・前掲注（18）18 頁、岡田・前掲注（32）87 頁の引用するバインダーらの情報収集過程の整理、中村＝和田・前掲注（26）26 頁「図 2-2「面談の段階と技法の相関関係」」、下山・前掲注（31）20 頁「図 2　法律相談過程の段階的構造」、前川渡＝高野明「法律相談における判断形成とその伝達」、菅原＝岡田編・前掲注（8）178 頁「図 4　判断形成のプロセス」各参照。また、岡田・前掲注（32）89 頁は判断形成過程を①目的の明確化、②選択肢の確認、③結論の確認、④判断（decision making）の 4 段階に分ける。
河村寛治「ローヤリングとは」明治学院大学法律科学研究所年報（19）167 頁（2003 年）は「依頼者との面談時の初期段階で行うこと」として、「1）事実の把握、2）依頼者を良く知る、3）依頼者の感情、目的および優先事項を理解する、4）信頼の構築、5）費用および対価の説明、6）初期的な分析を説明（条件付）」と端的にまとめているが、このような整理は実践的で分かりやすい。

155) このような「モデル」を考えながら行う面接は一種の「半構造化面接」である。「半構造化面接」は、全ての設問が予め決められているのではなく面接者に一定の裁量が認められているが、一定の設問内容については定まっており、専門家向けの面接に向いているものとされる。島・前掲注（118）65 頁参照。

可能性がある[156]。そこで、T 型アプローチを補完するものとして「時系列による事実の整理」を行うのが良い[157]。この方法は、①証拠と照らし合わせて検討するにも適している（事実の先後と証拠を照らして検討すると事実が明らかになることも多い）し、②相談者としては「重要だと思うことを話してください」と言われてもいきなり上手に話せないという場合もあるので、そのような場合「あったことを順番に話してください」という方が話しやすい[158]、③記憶の喚起にも役立つ[159]、④因果関係の推論に役立つ[160]といった利点が挙げられる。

ただし、この方法は、初回面談の中でも十分信頼（ラポール）が醸成された後に行うか、2 回目以降の法律相談で行うことにするのがよい。この方法では、法律専門家側で矛盾点や疑問を確認する部分が多くなるので「訊く」（asking）尋問（上記 3（2））としての性質が強くなる。最初からこの方法を行うと、相談者との信頼関係が崩れてしまう危険性がある。具体的には、マイクロソフト・エクセル等の表計算ソフトなどを使って、下記のような表を作って埋めていくことが考えられる。

156）菅原・前掲注（41）941 頁は、時系列によって事実の意味が変わってくる例として、バインダーらの本から引用として、①家を出る→②車に乗る→③電柱にぶつかる→④飲酒するという順番なら「結局やけ酒を飲んだ」という事実経過になるが、①家を出る→②飲酒する→③車に乗る→④電柱にぶつかるとなると「酒飲み運転」という別の話になる例を挙げる。

このように時系列で話を整理すると、証拠や論理構成を落とさないで記憶を喚起させることにつながり、最終的には立証計画にまで射程に入れた聞き取りをすることができるという。

157）馬橋＝菅原＝柏木＝下山＝那須＝市原・前掲注（76）1054・1070 頁は、当該パネルディスカッションの聴衆である弁護士にアンケートしているが、以下のとおり T 字アプローチ（3）よりも時系列派（1）の方が多数となっている。

Q-12（多くの場合）相談にあたり、話をどのように聞きますか？		
1	最初から時系列を追って聞く	48％
2	新しい事情から逆に聞いていく	10％
3	依頼者の話の流れに任せる	27％
4	重要なポイントに絞って聞く	15％

これを受けて同書 1055 頁で柏木昇は「依頼者中心主義のアプローチでは、圧倒的に 3 番をやれと勧められている」が「依頼者の能力の状況によるのではないか」と指摘している。

158）馬場＝菅原＝柏木＝下山＝那須＝市原・前掲注（76）1054 頁〔菅原発言〕。

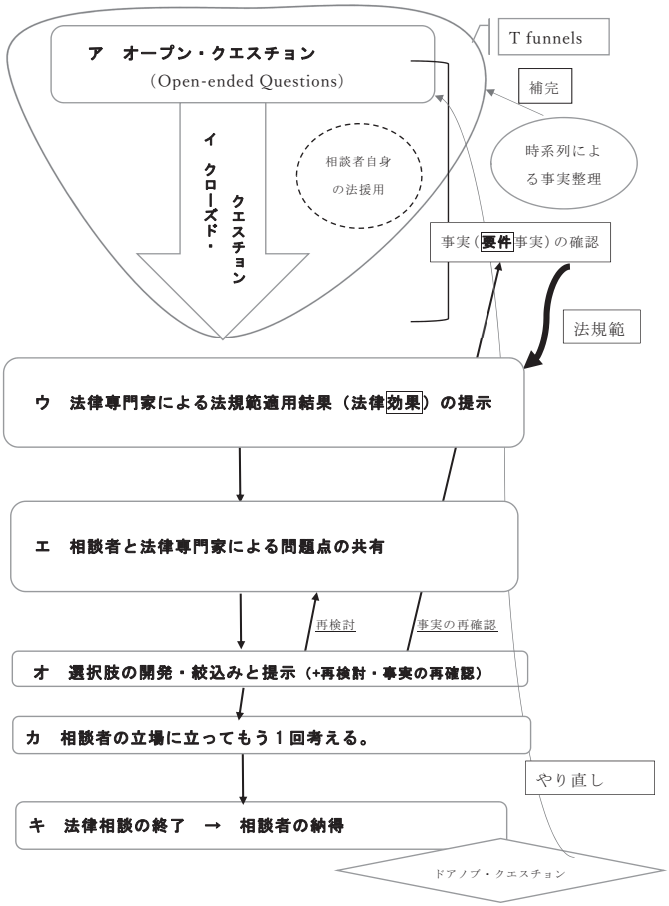
159）同頁〔菅原発言〕。

160）同頁〔菅原発言〕。他方、菅原は「少し矛盾するようなのですけれども、逆に時系列を外して後ろから聞いていくという聞き方が、思い出せないものを思い出すのにいい」という研究もあるとも指摘する（同頁）。

（時系列表の例）

時期	事実	証拠
2001 年 5 月ころ	共通の友人を通じて知り合う　その後まもなく交際。	
2003 年 4 月 5 日	結婚式	
2003 年 4 月 28 日	婚姻届出	全部事項証明書（戸籍）
2005 年 5 月 1 日	長女〇〇出生	全部事項証明書（戸籍）
2005 年 8 月 2 日	夫の不貞が発覚。口論となる。	
2005 年 9 月 4 日	別居	
2005 年 11 月 2 日	妻から名古屋家庭裁判所に夫婦関係調整調停申立	

【法律相談の全体的な枠組み】



ア　オープン・クエスチョン（Open-ended questions）

【例 1】（事前に全く何の話か聞いていない場合）
「今日は、どのようなお話しでしたか？」
【例 2】（電話・メールや法律相談票[161]で内容が分かっている場合）
「相続のお話しでしたね」

法律相談の開始は、できるだけオープン・クエスチョン（Open-ended questions）で始めることが望ましい[162][163]。ここでいう「オープン・クエスチョン」とは、「今日は、どのようなお話しでしたか」「ご相談になりたいのは、どのようなことでしたか」といったように、質問の末尾が「閉じた」ものではない、「開かれた質問」を意味する。法律専門家は、相談者が示す事実について法を適用して結論を導くために要件事実及び当該事実の時的要素を少しでも早く知りたいため、①いつ、②どこで、③どのようなことが生じたのかということを聞くという「閉じた質問」（closed-ended questions）をしがちである。しかし、法律相談の主役は相談者であって法律専門家ではない。まずは、できるだけこのような「閉じた質問」を避けて「開かれた質問」から法律相談を始めるべきである。このように、オープン・クエスチョンから相談を開始してクローズド・クエスチョンに移っていくというやり方は「T-funnels」（T 字型のじょうごの方法）「T 型アプローチ」などと呼ばれる。これは、相談の進め方が最初は幅広く事実を聞き取り、徐々に検討すべき点を絞って聞いていくという形が下図のようにアルファベットの「T」の字形に似ていることから付された名称である[164]。

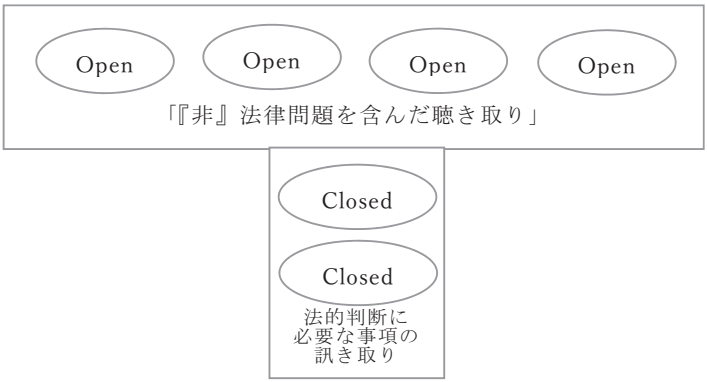
161）市役所等での無料法律相談・弁護士会法律相談センター等での有料法律相談の場合、住所・氏名・相談の概要等を相談申込時に相談者に記入してもらっている例が多い。役所では担当者が事実を聞き取り代筆している場合もある。企業・労働組合の従業員向けの法律相談でも事前に企業・組合の担当者が概要を聞いている場合もある。

162）医療面接では、「①最初の 3 分間は患者さんのために②最初の 3 分間は筆記用具を持たない」こととすべきとの主張もある（飯島・前掲注（51）44 頁）。「発散 Assertion」の概念（注 51）との関係でも、最初はまず聴くべきである（飯島・前掲注（51）13 頁）。
　小泉＝佐藤・前掲注（21）50 頁は弁護士である筆者らが「従業員に対する怒りを私たちが傾聴し、少しでも私たちに向けて心情を吐露し、解消いただくことで、無用なリスクを避けることができる」とする。

163）オープン・クエスチョンについては、中村・前掲（92）120 頁の「修了生の弁護士で漫画家の森田優子氏」作成の漫画〈資料 16〉が分かりやすい。

164）馬場＝菅原＝柏木＝下山＝那須＝市原・前掲注（76）1026 頁〔柏木発言〕はア

【図】T-funnels（T 型アプローチ）[165]



イ　クローズド・クエスチョン（Closed-ended Questions）

【例 1】なるほど、では、いくつか教えていただけますか？
【例 2】もともと、彼と籍を入れたのはいつごろですか？
【例 3】そうすると、別居されたのはいつからですか？
【例 4】最後に相手と話をしたのはいつですか？
　　そのとき、どんな話をしましたか？

オープン・クエスチョンによる質問が相当程度進んだところで、徐々に「閉じた質問」（クローズド･クエスチョン［closed-ended　questions］）に移ってゆくのがよい。ここで、何をクローズド・クエスチョンの質問項目とするかという基準は基本的には要件事実となる。なぜならば、法律相談は一定の法律効果が発生するかどうかを検討するという性質を持つところ、このような法律効果が発生するための必要十分な事実が要件事実であり[166]、その有無が当該効果を発生させるか否かを判断する上で極めて重要な事実だからである。以上の意味で､法律専門家が適切なクローズド･クエスチョンを行うためには、適用しようとする法規の要件事実の正確な理解が欠か

メリカの本で推奨されるのは「時系列による質問とＴ字質問による絨毯爆撃質問」とし、柏木・前掲注（18）46 頁は「Ｔ型法は、オープン質問で全体と問題点の所在を把握し、特定問題をクローズド質問で掘り下げる手法である」と整理する。

165）菅原＝下山編・前掲注（31）127 頁より転載したものに加筆した。

166）『増補　民事訴訟における要件事実　第 1 巻』（司法研修所､1986 年）2 頁以下。

せない。これは、弁護士以外の法律専門家についても同様である。たとえば、社会保険労務士については厚生年金保険法その他の関係諸法令の法律要件に該当する具体的事実を的確に理解して質問項目を確定してゆく必要があるし、税理士についても所得税法その他の関係諸法令の法律要件に該当する具体的事実を確定するなど租税法律要件を意識した質問が必要不可欠である。

以上のとおり、要件事実が聞き取るべき中心的な事実であるが、それ以外にも紛争解決の方針を立てる上で重要な諸情報があり得る。たとえば、①金銭支払請求の事案の場合に相手方の資力、②これまでの相手方との交渉の経緯などである。これらの情報は、今後の解決方法の選択肢を検討する上で必要な事実であるから、この点についても法律専門家は十分な聞き取りを行わなければならない。

上記の要件事実が法規を羅針盤として検討されるべきであるのに対し、このような紛争解決を図る上で必要な事実はどのような基準で聴取されるべきであろうか。この点については、結局は各法律専門家の紛争解決に関する経験や知識によって大きく左右するものと考えられる。その意味では、書物や修習、ADR や和解の手法に関する研修を積極的に受けるなどの見聞のほかは自らの体験を体系化し精緻にしてゆくということで更にこのような基準が精度を高めてゆくことになる。

ウ　法律専門家による法規範適用結果（法律効果）の提示[167)]

【例 1】では、まず、法律上の理屈を説明しますね。理屈では…となっています。

【例 2】消費者契約法という法律があるんですが…。

【例 3】これには古い判例がありましてね。こういうケースなんですが、…。

【例 4】裁判所は、銀行名と支店名を特定しないと預金の差押命令を出してくれないんです。

ア～イの過程を通じて、法律専門家によって要件事実や紛争解決の方針に関する事実についての情報が十分収集され、その点についての認識が相談者と法律専門家との間で共有されたことになる。このような事実を踏ま

167）法適用の結果の勝訴敗訴の見込みの伝達には慎重な表現が求められる（弁護士職務基本規程 29 条 2 項参照）。柏木・前掲注（18）58 頁参照。

えて、そのような情報によって確定された事実に法（ここでいう法には条約や条例、判例などを含む）を適用した結果を相談者に提示する。すなわち、ここで法律専門家側が「法援用」することになる。ここでの「法」は、単に法律や条例などの条文（例 1・例 2）だけでなく、判例（例 3）や実務上の規範（例 4）である場合もある[168]。

このモデルでは、相談者の立場に立って一緒に考えることは基本的にエ以降で行うので、まずは法適用結果（法律効果）を客観的に提示することが望ましい。他方、法律専門家が難解な言葉を振りかざすのではなく[169]、相談者に十分理解できるように相談者の反応も見ながら[170]場合によっては法の趣旨に遡って丁寧に説明してゆくことが必要である。ここで分かりやすく趣旨に遡って説明できるためには、法律専門家自身に法の趣旨自体を深く理解するという理解能力や知識力、これを分かりやすく説明できるというプレゼンテーション能力が必要である[171]。

この点、近時はインターネットの発達によって、法律相談に来る前に一定の知識を得ていることが少なくない。しかし、インターネット上の情報

168）相澤眞木＝塚原聡編『民事執行の実務－債権執行編　上』（一般社団法人金融財政事業研究会、第 4 版、2018 年）119 頁参照。

169）医療面接の例として、飯島・前掲注（51）56 頁「医学用語を患者さんにわかりやすい言葉に翻訳していますか？」では、医師の良くない説明の例として「ただいまキョウケンして調べましたら、シンキンによる皮膚のエンショウであることがわかりました。コウシンキンザイをお出ししますので、一日三回トフして下さい」という例を挙げる。

　これでは、患者には意味が分からない。法律専門家も他山の石として自覚しなければならない。

170）同じ言葉を使っていても専門家と非専門家では違う意味を認識している場合がある。

　飯島・前掲注（51）57 頁は、Harwood が、健康問題に関する用語の用い方が医師と患者さんの間ではズレが認められるとし、ズレの生じ方を次の 5 種類に分けて説明したのを引用している。①医師と患者が同じ用語を用いていても、実際には別のことを示している場合、②医師と患者が同じ用語を用いており同じ現象を指していても、病因については別の概念を持っている場合、③医師と患者が同じ用語を同じ意味で用いていても、その分類が異なっている場合、④患者がある種の病気が恥であると考えている結果、医師と患者が同じ用語を同じ意味で用いていても、その用語に付随する感情的な意味合いが異なる場合、⑤医師と患者が同じ用語を用いないという単純なコミュニケーション障害（特に外国語、医学用語、医療用省略語などが問題となる）。

171）長瀬＝長瀬＝母壁・前掲注（21）17 頁は、法律相談は弁護士の相談者へのプレゼンテーションでもあるから、座って話を聞くだけでなく、ホワイトボードやパワーポイント等の視覚的なツールを使い相談者の法的問題点や解決方法等をわかりやすく伝えることが有効とする。

　伊藤・前掲注（72）64 頁「3　劇としての面接」も参照。

は玉石混交である。この知識には正しいものもあるし、インターネットの情報自体が誤っていたり、情報は正しくても相談者自身のケースには直接あてはまらないケースであったりすることもあり得る。この点を整理して、相談者が思っていることとの齟齬が生じないようにすることが重要である。その意味では、相談者がそのようなことを事前に調べていないか、調べた結果はどうであったかを知ることは重要である。これは、当該情報自体の正誤の問題もあるが、相談者の当該法律問題に関する理解能力や判断能力によっては、情報自体は正しくても相談者がこれを正しく受け止めきれていない場合もあり、そのようなことを判断するためにも重要である。そして、相談者がインターネット等で調べてきたことは上記の「語りとしての法援用」と強く直結する。当該調査結果が相談者にとって有利であると考えれば相談者に対してこれを確認してもらうことに大きな意味があり、不利であると考えれば何らかの理由で当該調査結果が相談者のケースにあてはまらない旨の回答を期待しているのである。とすれば、この情報の内容を十分理解して相談者が回答することは極めて重要である。そして、相談者の回答と相談者が想定している回答にズレが生じる場合がある。この場合に、両者の間を「つなぐ」作業が重要である[172]。

他方、法律専門家にとってもその場で直ちには法規範を示せない場合もあり得る[173]。その理由としては、①法律専門家にとっても初めて見るような問題で調査が必要な場合[174]（法律・判例の調査が必要な場合、外国法・医療関係その他の調査が必要な場合、損害額の算定など[175]について調査が必要な場合など）と②相談者が持ってきた資料だけでは判断を下せない

172）上記 3（4）「語りとしての法援用」中「相談者の法援用と『つなぐ』作業の重要性」参照。

173）有坂秀樹「第 4 章　自分のよくわからない問題が出たとき」菅原＝下山編・前掲注（31）184 頁、中村・前掲注（21）126 頁、128 頁、134 頁参照。

174）伊東良徳「第 7 章　その他説明が難しい場合」菅原＝下山編・前掲注（31）211 頁は、「2　調査を要する場合」として、①医療過誤の場合、②外国法の場合、③重要な書類がない場合、④団体の内部規制が問題となる場合をあげる。

175）有坂・前掲注（173）184 頁は、「損害額の評価」は「相談者からよく質問され、かつその場で答えにくい相談事項」であるという。その理由は「多くの場合、評価の根拠となる資料・情報の不足によるが、慰謝料（交通事故や離婚はさておき）のように資料がそろっていても評価しにくいものもあり、物損でも算定が難しい場合が少なくない。それでありながら、数字を回答すると、一人歩きしやすく、事件受任にあたってはそれだけは取れると依頼者に期待させることになりやすいため、弁護士にとっては回答のリスクが大きい」ことにあるとする。

場合などが考えられる。

②の場合は資料を更に一緒に集めてゆくことになる。

①の場合もその場しのぎの適当な回答や誤った回答をするよりも、きちんと「よく調べて回答します」と対応すべきである。とりわけ若手法律専門家としては、そのような回答をすると「そんなことも分からないのか」と思われることを避けたい気持ちが働くが、多くの場合は相談者は「自分の問題はそのような調査をしないと分からない難しい問題なのだな」「この法律専門家は丁寧に調査をしてくれるのだな」と考えて、そのような回答自体を誠実なものと評価してくれる場合も少なくない。そして、若手法律専門家にとっては、ここで必死に調べて回答したことが次回からの回答を自信を持って答えられる正確なものにすることにつながる。ここを適当に誤魔化して回答する法律専門家と、真摯に徹底的に調べて回答する法律専門家とでは長い間に大きな実力の差がつくことになる。

エ　相談者と法律専門家による問題点の共有

以上の作業によって、相談者と法律専門家の間で問題点を共有することができるようになる。上記**イ**で、相談者と法律専門家が共有できたのは、法適用の前提となる事実や紛争解決の方針に関わる事実といった「事実」のレベルに限られていたが、上記**ウ**において法律専門家が法適用の結果を相談者に提示したことによって相談者と法律専門家が共有できるものが「事実」のみのレベルから、「事実」を法規範に適用した結果である「法律効果」や当該法律効果から生ずる問題点のレベルにまで高まることになる[176]。この段階に至ってはじめて、相談者と法律専門家は①事実と②法適用の結果を共有することができ、そのような法適用の結果によって生じる「問題点」を共有できるようになるのである。そこでは、法律的な問題点[177]だけでなく、経済的な問題点や、時間的な問題点、人間関係上の問題点など様々な問題点を共有することができるようになるので、法律専門家と相談者の目の前には、ここで新しい地平が開ける。

176）中村＝和田・前掲注（26）15 頁は「『厚みのある問題構成』こそ、よい面談の目標なのである」という。

177）一般に弁護士は、「リスクのみに目が向き、リスクを過大視し利益を過小評価して、取引を壊す可能性（risk aversive な性向）」があり「ドクター・ノーとか、取引殺し（deal killer）と呼ばれる」ことで弁護士が批判される場合もあるので、注意を要する（柏木・前掲注（18）62 頁）。

これまでの法律相談は、相談者の「相談」に対する法律専門家の「回答」といった側面のみが強調されていた。このような一世代前の法律相談モデルでは、上記ウのところで法規範適用の結果を相談者に対して示す（それも、このモデルでは、一種の権威者として「上から」示すことが多いであろう[178]）ところで法律相談は終結してしまっていた。これに対し、現代の法律相談では、事実と法適用の結果を相談者と法律専門家で共有するところから法律相談が始まると言ってもよいかもしれない。とりわけ、インターネット上に（玉石混交とは言え）法規範の情報が氾濫している今日では、一世代前の法律相談モデルでは通用した「権威者として法律専門家が法律相談の回答を上から相談者に対して示す」（上下関係）というところでは相談者の納得は得られない。むしろ、ここで相談者と法律専門家が対等に問題点を共有し共に考えること（水平関係）[179] こそが、対面や電話といったマンツーマンの法律相談をすることの意味であり、エ以降の過程こそが現代の法律相談にとっては重要な場面であるというべきである。

そして、ア～エの過程を通じ、様々な法律相談技法を駆使して相談を行ってきた法律専門家と相談者との間には「信頼（ラポール）[180]」が醸成されていることが多い。

178）菅原・前掲注（41）929 頁以下は、Feldman & Wilson の研究を紹介し、①法的能力もコミュニケーション能力も高いグループ、②法的能力は高いが、コミュニケーション能力が低いグループ、③コミュニケーション能力は高いが、法的能力が低いグループ、④両方低い 4 グループを学生が評価したところ、①の次には②ではなく③が上位に来たことを紹介したうえで、「それまでの伝統的なそのスタイル（権威者型モデル・権威モデル『オーソリテイティブモデル』）と呼ばれるモデル、すなわち「弁護士が法の威厳を重視して依頼者から依頼された問題に対して、相談者以上にその支配権と責任（コントロールとレスポンシビリティ）を持って臨んで客観的に適切な解決を示す」というスタイルが、一見理想にかなうように思われるが、時として相談者の自立性と尊厳、自主的判断権を奪い、相談者の求めている解決を遠ざけてしまうといった批判が出た点を指摘している。

179）樫村・前掲注（25）8 頁「相談における弁護士―依頼者関係のイメージ」、飯島・前掲注（51）9 頁参照。

180）柏木・前掲注（18）34 ～ 35 頁は、「信頼」を①一般的信頼（依頼者が、弁護士との接触以前から有している「自己の事件について一定の対応をしてくれるものと期待」）、②関係的信頼（顧問弁護士等の関係にある場合の個別案件処理を超えた信頼）、③ミクロな信頼（個々の面談過程で具体的に構成される信頼関係）の 3 つに分類するが、ここでいう「信頼（ラポール）」は③の意味の信頼である。

なお、同書 37 頁は「ミクロな信頼」（③）が「関係的信頼」（②）を支え、それが「一般的信頼」（①）の形成にもつながるというが、顧問弁護士契約を締結することが必ずしも一般ではない現在の日本の企業や個人依頼者の現状を鑑みれば③→①の直接的な形成がより通常の信頼形成過程であるように思われる。

法律専門家はこのような「信頼（ラポール）」の醸成を目指してこそ作業をすべきである[181]。

そのような信頼を前提とするからこそ、エの問題点の提示を相談者がスムーズに理解することができ、オの選択肢の開発作業等に円滑に移って行けるのである。

オ　選択肢の開発・絞込みと提示・再検討

（+ 問題点の再検討と事実の再確認）

【例】そうすると、考えられる方法としては3つですね。

1つは、まず訴訟を起こす方法です。その場合には訴訟提起から判決まで大体1年くらいはかかります。費用は、弁護士費用として〇円くらい、印紙代として〇円くらいかかります。また、勝った後、強制執行することになりますが、おそらく相手方名義の財産はないので、判決を取っても実効性がない、ということも考えられます。

2つ目は、弁護士が代理人として内容証明郵便を出して交渉する方法です。これは、強制力はないですが、ある程度早期に、一定の目途はつくと思います。この場合の費用は〇円くらいです。

3つ目の方法は、まずあなた自身でもう一度「弁護士に相談したけれども、訴訟にすると時間も費用もかかる。そうなる前に払ってくれないか」と最後通牒を発する方法です。この方法は、相手は「弁護士に相談した」って言っているけれど本当はそんなことはないだろうなどと考えて、結局無駄に終わる可能性もあります。ただ、弁護士に依頼する費用などを考えると、まずは、この方法を取った方がいいかもしれませんね。

（ア）選択肢の開発・絞込みと提示

「クライエント中心」で「カウンセラーとしての法律専門家」として、水平関係の人間関係を基に相談者の納得を得る法律相談を行うためには、「このようにするしかない」「これが唯一の解決である」という回答よりも、ここで更に法律専門家が解決策を複数提示することができることが望まし

181）柏木・前掲注（18）40頁、ラポール形成の重要性を指摘する一方「ラポールがいきすぎると、獲得できる情報量がかえって少なくなってしまう」ことの指摘も引用している。医療面接におけるラポールにつき飯島・前掲注（51）209頁参照。

い[182]。一見それが到底現実味の無い解決案であるとしても、複数の解決案を提示することによって、相談者が主体的に一つの解決案を選択してゆくことになるし、自己が選択した解決案の相対的な意味を相談者自身が主体的に位置づけることに資するからである。

例えば、ある勝訴判決があるにもかかわらず先方が支払いをしてくれないという場合、強制執行の申立をするという解決案が一つあり得る。しかし、費用・効果・実効性の点で相談者が満足できないかもしれない。そこで、以下のような他の選択肢を提示する。各選択肢には（　）内に記載したような【問題点】がある。しかし、そうであっても「法律専門家の見地から見ても他にはこの程度の解決案しかないという事実」について相談者と法律専門家とが共通の認識を持ち、一緒に（水平関係で）考えることこそが重要なのである。

① 債権者による破産の申立て(債権者破産。破産法 18 条 1 項)をする(【問題点】：高額の予納金が必要。最終的には按分配当という結論を目指すことになり、「自分が優先して弁済を受けたい」という目的に反する)。

② 「相手方は元々支払う気がなかったのに契約をした」という認識のもとに詐欺罪（刑法 246 条）で刑事告訴するか被害届を出す（【問題点】：契約当初の故意の存否、警察・検察が告訴状を受理するか（民事不介入云々)、本当に逮捕等されてしまったら先方が示談を申し出てくる可能性もあるが、相手方が本当に職を失って収入も途絶え弁済が得られなくなるリスクもある)。

③ 相談者自身が手紙を書いてみる（【問題点】：先方は痛くもかゆくもないので放置される可能性)。

④ 法律専門家が委任を受けて督促の内容証明郵便を送付する(【問題点】：先方が留守等で受け取らなかったら意味がない、受け取ったとしてもどれだけの効果があるか疑問)。

---

182) 馬橋＝菅原＝柏木＝下山＝那須＝市原・前掲注（76）1070 頁の弁護士アンケート Q-13「あなたは法律相談で結論を出し、その方向へ積極的に導くタイプ？」では、

1	一つの結論を出し積極的に方策を授ける	10%
2	一つの結論を出すが、強いてすすめることはしない	42%
3	様々な考え方を示し、判断を相談者に任せる	48%

との回答であり、選択肢を複数示す考え方（3）は半数にとどまっている。

⑤　相談者自身が何度も電話したりメールやLINEで連絡をとってみる（【問題点】：先方は電話に出なくなったり、メールを放置したり、LINEをブロックするだけかもしれない）。

⑥　相談者自身が何度も相手方の自宅に行って交渉してみる（【問題点】：相手方がいつも自宅にいるとは限らないし、居留守等を使われるかもしれない。交渉したからと言って何か無理やりにできるわけではないし、相談者自身も何度も何度も時間をとられるのは困る）。

以上のように沢山の選択を提示することによって、最初の「判決を取得して強制執行の申立をする」ということの意味･位置づけが明確になってくる。強制執行は確かに費用がかかるが、先方が無視したり留守であったりしても進められるという点では相談者自身の交渉（③・⑤・⑥）の手続きよりは優れている。申立てをすれば必ず執行官が強制執行には行ってくれるという点では、動いてくれるかどうかわからない刑事手続（②）よりも優れている。また、優先回収を図れる可能性があるという点でも債権者破産の申立（①）･刑事告訴や被害届（②）よりも優れている。しかし､強制執行したからといって財産を隠されていればなかなか見つけることができないし、費用倒れに終わればあんなに腹の立つ債務者に対して更に金をかけることになる。

このようなことを考える中で、それでも強制執行の申立をしようと考えるか、他の選択肢を選ぶか、全部やめてしまうことが合理的な決断だと考えるか、それを相談者自身が自己決定してゆくべきであり[183]、法律専門家としてはこのような自己決定が豊かなものとなるように十分な情報提供をしてゆくことが重要なのである。

以上のように考えると､このような「選択肢の開発[184]」をする能力が法

183）馬場＝菅原＝柏木＝下山＝那須＝市原･前掲注（79）1032頁〔下山発言〕は､「専門家の中にある『私に任せなさい』という気持ちを問題にしたい」といい、弁護士のような法律専門家だけでなく、医師、牧師、神父、看護師といった専門家の中には、少なからずこのような気持ちがあるという。

184）伊藤・前掲注（72）134頁は、「依頼者の目的を達するための法律的手段を創出する､プランニングと呼ばれる作業」が「最も難しく､高度の技術が要求される」という（山本晃夫『《講座現代の弁護士4》民事紛争予防の技術』〔日本評論社、1970年〕38頁を引用）。「考察すべき法律関係が広範で複雑、多岐にわたるのみならず､これまでの判例を超えて新しい法律関係を作り出す必要もあるからであ」り「これらの作業では､特に集中力と想像力が問われるものと思われる」という。上記は予防法学を論ずる場面でのコメントであるが、既発生の事件についてもこれからの対処を考えるという点では一種の「プランニング」が必要であり、その結果、法律専門家は様々な「選択肢の開発」を行うこととなる。

律専門家にとって極めて重要なことがわかる。より沢山の優れた選択肢を提案し[185]、その長短[186]を説明できればできるほど、相談者の自己決定はより豊かなものとなるからである。柏木昇が「よき選択肢の開発が助言（カウンセリング）作業の中心的仕事である」と述べる[187]のはこのような趣旨から十分に理解できる。

このような相談者と協同して行う「選択肢を開発する」作業こそ現代の法律相談にとって最も重要な要素の一つである[188]。

この点は別の角度から更に別に詳述する（下記5（2））。

（イ）問題点の再検討・事実の再確認[189]

このように選択肢を提示して一緒に考えていく中で、最初の問題点の把握が不十分であることが分かったり、当初の事実確認時には考えてもみなかったような問題点があることを発見したりする場合もある。また、ここまで来た時点で、そもそもの事実確認が不十分であったり間違いが含まれていたりすることが明らかになる場合もある[190]。

185）中村＝和田・前掲注（26）112頁は「リーガル・カウンセリングの観点からは、弁護士がクライアントに対してどれだけ様々な選択肢を提示することができるかということが重要な課題となる。法律的選択肢の有無しか考えず、その範囲内でだけ対応していたのでは十分とは言えない。クライアントのニーズを分析しながら、それにふさわしい選択肢を法律的選択肢だけに限定せずに、また法律的選択肢の利害得失も検討しながら、ほかの可能性をクライアントとともに考えていくという姿勢が必要である」とする。

186）柏木・前掲注（18）71頁は、法律的結果だけでなく非法律的結果も含めて「各選択肢について、その利点とマイナス点を」「箇条書きに書き出して整理してみると依頼者に理解されやすい」という。

187）柏木・前掲注（18）69頁は「Binder,Bergman,Price は、選択肢の開発ほど創造的でおもしろく、かつロースクールでまったく教えていない法実務はないといっている」という。

188）岡田・前掲注（32）89頁は「選択肢を提供するうえでは、依頼者の目的に応じて選択肢を発展させることができるかどうかが重要である」とする。

柏木・前掲注（18）20頁は、(1)「面接」の目的が「法律上重要な事実情報の収集　問題の本質の理解のための情報の収集」であるのに対し、(2) 助言（カウンセリング）」の目的は、Shaffer and Elkins によると、「①問題の性質を法的に分析し、説明する。②問題解決のための法律的行動の選択肢（alternatives）を発見し、その法律効果（と非法律的効果）を説明すること」。Bastress and Harbaugh によると、「①事実情報の収集、②さまざまな問題解決のための選択肢の発見、③意思決定である」とする（下線は筆者）。

189）柏木・前掲注（18）59頁は事実確認の方法として「相手のいったことを確認する際に、パラフレーズする、比喩を使う、ことわざをつかうといった技術もある」という。このような方法を駆使して、しつこく感じられないように上手に工夫しながら事実の再確認ができると良い。

190）菅原・前掲注（31）105頁は「実際の相談では、初期に十分な聴き取りがなされない結果、相談の終盤に至ってから相談者の真の問題意識が明らかになったり、

このような場合、元の所へ戻るのは特に法律専門家にとっては苦痛な場合もあるが、ここで躊躇せず問題点を再検討したり、事実の再確認を丹念に行ったりすることが重要である[191]。このような事実確認や問題点の共有は、その先の手続を進めるための基礎的な部分であり、ここがグラグラしているようでは、その先を急いでも豊かな結論には至らず、結局は納得の得られる法律相談とはならないからである。

カ　相談者の立場に立ってもう１回一緒に考える。

【例 1】「・・・というのが法律上の理屈なんですが、さて、あなたの場合、どういう風にするのがいいですかね」

【例 2】「私があなたの立場だったら、○○します。ただ、最終的に決めるのはあなた自身ですからね。あなたの△△という気持ちを大切にすると、××という結論になると思います」

【例 3】（弁護士）「あなたの□という状況も考えてみると、・・・という方法はどうでしょうか」

（相談者）「いや、更に☆☆ということもあるから、＊＊という方法がいいかもしれません。どうでしょうか？」

ここが法律相談にとって最も重要な場面である。法律専門家が相談者の立場に立ったとしたら、どのように考えるか。もともと相談者が相談に来たのはどういう問題を解決するためだったのか。

相談者が法律専門家と協同して作業（具体的には「選択肢を開発する」という作業）を行うという最も重要な場面である。

相談の最初では、法律専門家は相談者の直面している事案（事実）が分からず、他方、相談者は、法規範（条文や判例、実際の実務の取扱いなど）が分からなかった。しかし、この数十分のやり取りの中で、相談者と法律専門家は「事実」と「法規範」を共有することができたはずである。

そこで、法律専門家が相談者の立場になって考えてみると、思わぬ解決

新たな事実が出てきて、はじめから事案の聴きなおしを迫られる場合」を「ループ現象」と呼ぶ。

191）岡田･前掲注（32）89 頁も、判断形成過程が①目的の明確化、②選択肢の確認、③結論の確認、④判断の 4 段階に分かれるが「各段階は、円滑に 1 から 4 へと流れるわけではなく、例えば第 3 段階から第 2 段階に戻って考え直すことも必要となる」と指摘する。同様に判断過程の行き来が生じることについては、柏木・前掲注（18）18 頁も参照。

策が浮かんだり、相談者の気持ちが分かり「この問題が解決しないことが、いかに苦しいことか」ということが分かったりする。そこで、法律専門家が「何とかこの相談者の役に立ちたい[192]」「どうしたら、何かすることができるだろうか」と一緒に考えてゆく。相談者は、そのような法律相談を望んでいるのではなかろうか[193]。

そして、そのような選択肢の開発をしている中で、事実の確認が不十分だったり、法規範の適用や解釈に工夫の余地がないかを再確認し、行ったり来たりする[194]ことを経て、最終的な法律相談の終了へと向かっていく[195]ことになる。

192）伊藤・前掲注（72）64 頁は「1　利他の姿勢」として「援助者としての面接者は、『何とかこの人の役に立ちたい』という気持ちで被面接者に接」すれば「被面接者との『意味のある共通空間』を作り出し、被面接者がその場の意味に与って自分を取り戻すことができるようになる」とし「これは母親の、ほとんど洪水のような積極的関心が赤ん坊を包み込み、赤ん坊がいるだけで世界が喜びに包まれ、そこに意味のある空間ができあがるのと同じである（氏家寛『カウンセリングはなぜ効くのか』〔創元社・1995〕9 頁）」という。他方、「面接者の過度の思い入れは、被面接者の主体性をそこない、過指導や一方的介入の弊をもたらすことに注意しなければならない」とも指摘する。

193）若松敏幸『私の法律事務所経営体験記』（新日本教育図書、1995 年）310 頁では、相談者がプラスに評価する弁護士の姿勢として「面倒がらず親切」「親切なアドバイスをしてくれる」などがあげられている。

194）馬場＝菅原＝柏木＝下山＝那須＝市原・前掲注（76）1015 頁〔菅原発言〕は、相談者は物事を始めから体験しているから、当初からずっと発展的、蓄積的にものを見ているのに対し、法律専門家は法律相談を通じて事件を「懐古的・固定的」に「既に起こってしまったこと、動かすことのできないこと」といった形で評価しがちであるが、法社会学者のフェルスティナーがいう「紛争の展開モデル」（紛争に展開するためには①ネーミング（他者からの権利侵害であるということを特定すること）を行うことが必要であり、このネーミングを行うためには、科学的知識・法律的知識が必要になってくる。その後も、②誰が一体そういうものを作ったのか、相手方は誰なのかというブレーミングという行為が重なり、③さらにそのブレーミングで特定された相手方にクレーミング（苦情を申し立てて反発されて初めて紛争として社会に認識されるのだ、というもの）を行うという構造である、とするモデル）を考えると、法律相談のときには、実はこうこうこういうことがあってというふうに相談者が相談事を持ってくる場合、結論的な状況を提示して一見固定的に見えるが、実はその紛争というのはネーミング、ブレーミング、クレーミングの積み重ねであり、固定された部分以外の要素も含んだ流動的なものである可能性があると指摘し、上記のような流動的な考え直しの基礎について示唆する。

195）柏木・前掲注（18）57-58 頁は「紛争に関する助言の形成も、弁護士と依頼者の双方向の作業である。次の作業に分解される。(イ) 依頼者の目的・意図の確認、(ロ) 解決方法のいくつかのアイディアを提示する、(ハ) それぞれの案がもたらす結果を予測する、(ニ) 依頼者の心配と疑問を聞き出し、これに答える。この作業は単純作業ではなく、(ロ) から (ニ) の作業は何度も繰り返され依頼者にとってベストの解決方法が選択される。訴訟、交渉、契約書、意見書作成等ワンステップ上の段階に進むべきであると判断した場合には、積極的にこれを助言する」という（下線は筆者）。

キ　法律相談の終了→相談者の納得

（ア）法律相談の終了

このような手順を経て最終的に法律相談の終了に至る。以上のようなプロセスを適切な手順を追って進めてゆけば、基本的には相談者の納得が得られる状態に至ることが通常である。ここでいう相談者の納得とは、相談者の満足とは異なる。たとえば債権を回収したいという相談者の相談である場合、様々な解決策を検討しどれかを選ぶということになったとしても、直ちに当該債権を回収できるという満足に至るわけではなく、「このような手続きがあるのだな」「手続を進める上ではこのような費用がかかり、時間もかかるし実際に回収できるかどうかわからないという問題点があるが、他の手続きとの比較ではこの方法がよいのではないか」というようなこと[196]を相談者として納得できるということが重要なのである。

（イ）相談終了時に確認すべきこと

柏木昇は「面接の終了の際には少なくとも①弁護士が何をいつまでにするか。②依頼者が何をいつまでにするか。③残っている問題の確認[197]をすべきである」とする。しかしこれは、相談が継続する場合やその後の訴訟等の事件を受任することが前提の場合であって、1回きりの相談についてはあてあまらない。

（ウ）さまよえる依頼者（rambling client）

柏木昇は、「放っておくと何時間でも話をしてしまう依頼者」について、バインダーらが「このような依頼者を『さまよえる依頼者（rambling client）』として、もし弁護士が聞きたいことを十分に聞いたと思ったら、話を止める必要があるかもしれない」と指摘する点を引用している。「そのような依頼者は、何か特定の問題について、法律専門家に話を聞いてもらいたい場合があり、そのような場合には、その問題に法律専門家が同情（empathy）を示すことで、依頼者のもやもやが吹っ切れる場合がある」というのである。このような場合、柏木がその続きで説明している「一応の法的判断が出せそうなところ、話の筋がみえてくるところまでは、時折質

196）こういった点を相談者と詰めてゆくと、相談者を相手とするものであるのに一種交渉のような感を呈することがある。菅原郁夫「交渉としての法律相談」菅原＝岡田編・前掲注（8）202頁参照。
197）柏木・前掲注（18）55頁。

問を差し挟む程度で、依頼者に自由に語らせ、法律専門家は詳細なメモを作成することに注力し、その後一問一答方式で依頼者が語りのこしたと思われる部分、確認しておきたい部分を質問する」という「中間的な方法」は極めて効果的であると思われる[198]。

（エ）ドアノブ・クエスチョン～最後に何か聴き忘れたことは？

ここまでが一連の流れであるが、相談者にとって法律相談は非日常の世界であり、必ずしも当初思い描いていた通りの相談を十分できずここまで来てしまうということもないわけではない。ここで重要な概念が「ドアノブ・クエスチョン」の概念である。元々は、医療面接の世界で強調されているものである[199]が、法律相談における面談でも同種の問題がある。「最後に何か聞き忘れたことや気になっていることはないですか？」と尋ねてみることが大切である。ドアノブ・クエスチョンによって、これまでの法律専門家の説明が全く無駄となってこれまでのプロセスが全て覆され、事実確認の最初にもどって、一からもう一度話をしなければならない場合もないわけではない。その意味で、この「ドアノブ・クエスチョン」に対応することは法律専門家にとって大変な苦痛である場合もある。しかし、ここにこそ相談者の「納得」の鍵があるともいえ、この点を重く受け止めて相談にあたることが肝要である。

法律専門家の説明が悪く（または当然の前提だと考えて説明を省略してしまうなどして）相談者が誤解して思い込みがあった場合、相談者が思っていたことを前提とすると、相談で話していたことが全く逆の意味を持ってくる場合もある[200]。

「法律専門家としては、色々話をしてきたけれど、実は何もわかってもらえていなかった」ことがこの時点で判明する場合もある。それは、説明

198）以上につき、柏木・前掲注（18）47頁。

199）「ドアノブ　コメント」ともいう。飯島・前掲注（51）236頁「3　ドア・ノブコメントに注意！」では、アメリカでは普通、診察室に患者さんが待っていて、そこに医師が入ってくる。診察が終わると、先に医師が診察室から出ていく（日本と逆である）。医師が診察室から出ようとしてドアのノブに手をかけたときに、患者さんが追加の発言をすることがドア・ノブ　コメント（door knob comment）と呼ばれ「患者のその日の本当の受診理由は、ドア・ノブ　コメントの中に込められていることが多いので重視する必要がある」という。患者のうち21％が診療の終了間際に新規の問題を提示したという調査を紹介している（同書237頁）。

200）馬場＝菅原＝柏木＝下山＝那須＝市原・前掲注（76）1059頁〔菅原発言〕は、「相談者というのは『分からない』ということがなかなか言えない」と指摘する。

の仕方が悪かった場合もあり得るので、他の方法で再度説明することが必要だ。また、法律専門家が全く思いもつかなかった観点からの質問もある。「実は、この人がそういったことが気になっていたのか」とこの段階で判明することもある。この質問を逃さず、真摯に対応することが非常に重要である。

そして、法律専門家はこの経験を他の法律相談に活かすことができる。相談者の本心や本当の関心がこのドアノブ・クエスチョンに集約されているからである。次回の他の相談時には、そのようなドアノブ・クエスチョンがあり得ることも想定して相談にあたることができる。その意味で、この「何か他にはありませんか？」という質問は、法律専門家が成長するうえで非常に重要な質問ということになる。

(2)「選択肢開発・絞り込みの協同作業」の重要性

このように考えてみると、この相談者と協同して行う**選択肢開発・絞り込みの「協同作業」**を通じた相談者の自己決定への援助こそが、現代の法律相談では最も重要な要素である。法律相談に対する「回答が抽象的」との相談者の不満は、この**オ**の前の段階（とりわけ**ウ**）で法律相談が終了していることに起因しているものと考えられる。

ア　選択肢の開発

これまではむしろ、「定型的な選択肢」と「それによる結論」が少数に限られ、法律専門家はこれを権威的に「上から」提示することで法律相談は完結していた[201]。しかし、現代は、インターネットとITの爆発的普及により、相談者は個々の法律専門家に直接アクセスすることなく容易に「定型的な選択肢」を多数集めることができる時代である。むしろ、情報の洪水により「どの選択肢を選ぶべきか」にこそ困難が生じている。また、「定型的な選択肢」は個々の相談者の具体的な状況に応じたものではないため、必ずしも相談者の状況にフィットしたものではないことも少なくない。そこで、法律専門家と相談者が協同して選択肢を「開発」することが非常に重要である[202]。

201）岡田・前掲注（32）89頁参照。
202）岡田・前掲注（32）89頁も「依頼者の目的に応じて選択肢を発展させることができるかどうかが重要」「発展させるうえでは、個々の関心に応じたその分野の知識に精通していなければならない」とする。

このような意味において、相談者と法律専門家が事実と法を共有した上で（上記（1）ア～エ）、相談者の置かれた具体的状況に適した選択肢を「相談者と法律専門家の協同作業によって」開発することには大きな意味がある。

イ　選択肢の「絞り込み」

そして、このように個々の相談者の状況に応じて開発した具体的な選択肢を、詳細に検討していく過程で法律専門家と一緒に「絞り込んでゆく」ことに相談者は大きな意味を見出すことになる。

相談者と法律専門家が「一緒に」選択肢を「開発し」「絞り込む」のであるが、その開発過程においては、第1案（たたき台）を法律専門家が示すことが通常であろう。法律専門家の方が相談者より法的紛争に接した経験が多いことが普通であり、モデルとなる選択肢に関する知識が豊富であるからである。

シーナ・アイエンガーは、著書「選択の科学」の第1章をアーチボールド・マクリーシュの言を引用することで始める。

「自由とは何か？自由とは選択する権利、つまり自分のための選択肢を作り出す権利のことだ。選択の自由を持たない人間は、人間とは言えず、ただの手足、道具、ものに過ぎない」[203]。

考えてみれば、「選択」にこそ、私たちがこの世に生きている大きな意味がある。「ある選択をする」ということは、「他の選択をしない」ということであり、選択をできるということは人間が「自己の意思に基づいて自由に生きる」ことができることの具体的意味であり、人にはそのような権利がある。憲法の考え方で言えば自己決定権（日本国憲法13条）であろう[204]が、そのような人権でさえある「選択の権利」を十分な情報と自分自身の考えに基づいて、できるだけ他の人的・物的制約を排除し、自分自身の意思に基づいて、制限されることなく十分に行使できるように援助する。それが法律専門家の重要な仕事である。そして、その第1案（たたき台）を示すことに法的紛争に多数接してきた法律専門家は長けている。この情報化社会において個々の人間が置かれた具体的状況に応じた選択肢を

203）シーナ・アイエンガー（桜井祐子訳）『選択の科学』（文藝春秋、2010年）16頁。
204）芦部信喜（高橋和之補訂）『憲法』（岩波書店、第6版、2015年）126頁。高橋和之『立憲主義と日本国憲法』（有斐閣、第4版、2017年）153頁。

相談者自身と一緒に開発する方法により相談者の自己決定を援助してゆく法律専門家の仕事の重要性は益々高まっている。

法律専門家が最初に示す選択肢案の数は3つ程度が適切であると考える。示す選択肢の数が少な過ぎれば法律専門家がパターナリスティックに案を押し付けたのに近くなり、多すぎれば相談者は選択に困難を来す。「選択肢は多ければ多いほど良い」とは必ずしも言えない。選択肢が多くなると選べなくなり、思い悩む時間が増え、選択後にも選ばなかった選択肢を後悔する時間が増えるから「選択肢の多さが逆に私たちの幸福度を下げる」という「選択肢のパラドックス[205)]」と呼ばれる問題にも法律専門家は配慮すべきである。とりわけ、インターネット上に様々な質問と回答などの法的情報が氾濫していて容易にアクセス可能である現代において、相談者が敢えて法律相談を訪れるのは「知識の切り売り・一般的教示や他のリソース（税理士など他の専門職、行政、ADR機関など）の一般的紹介を求めてではなく、法的知識のより統合的・多面的な適用に基づく、紛争解決への具体的道筋を期待してのことと考えられる[206)]」。このような時代背景と上記の「選択のパラドックス」を考えるならば、むしろ現代の法律専門家は「選択肢を多数開発する」ことを当然として、その先にある更に「適切な選択肢に絞り込んでゆく」ことにこそ力を注ぐべき[207)]であり、それによってこそ相談者の納得が得られることにつながることを銘記すべきである。

なお、一般に「基本的なカウンセリング理念として、中立性が重要とされる。これは効果的なカウンセリングに重要であり、関連情報は中立性に

205）バリー・シュワルツ著（瑞穂のりこ訳）「なぜ選ぶたびに後悔するのか―『選択の自由』の落とし穴」（武田ランダムハウスジャパン、新装版、2012年）。シーナ・アイエンガー・前掲注（45）218頁以下の「ジャムの研究」（24種類のジャムの品揃えの場合より、6種類のジャムの品揃えの場合の方が、売上が多いという実験（試食客のうち前者は3%、後者は30%が購入した）に基づく。
「選択肢が多数であるほど幸福であるとは限らない」例として引用される。

206）山田・前掲注（120）74頁。

207）菅原・前掲注（42）944頁は、Cochranの Binderらのリーガルカウンセリングに対する批判として、①相談者中心主義を徹底していくと弁護士は単なる雇われガンマンになってしまい、弁護士の社会的な位置づけと相反しないか、②十分に了解しあってなお、当事者に自分の問題解決をさせようとする必要があるのか。よく了解した場合には、一定範囲において弁護士が当事者に代わって、問題の解決をするという側面もあっていいのではないか、と述べるのを引用し、弁護士とクライエント（依頼者）との間の共同（協同）意思決定というモデルが良いと述べる。

よってさらに開示される」とされている[208]。しかし、山田文が正当に指摘するとおり「カウンセリングが人間のコミュニケーション過程である限り、全く価値中立的に進めることは困難」であり、「カウンセリングと操作（manipulation）が紙一重となる危険性がある」。弁護士などの法律専門家によるこのような選択肢の提示の過程で、カウンセリングの「中立性」の脆さやカウンセリングによる相談者操作・誘導の可能性があることについて、弁護士などの法律専門家は十分自覚しなければならない[209]。

この点、柏木昇は、バインダーらが「counseling（相談）と advice-giving（助言）を区別する」ことについて「Counseling と Advise-giving をこのように区別して定義する理論的または実際的実益はよくわからない[210]」という。しかし、柏木自身が「Counseling は、依頼者が問題を解決するためにどの行動選択肢を選ぶべきかということに関して、弁護士が協力する過程」であり、「それぞれの選択肢をとることから発生するであろうプラスまたはマイナスの結果を予測すること」であるのに対し、「Advice-giving は、弁護士の意見である。行為選択肢から発生すると思われる結果、または、依頼者がどの選択肢を取るべきかを告げることである」と述べている[211]ように、情報提供や協力に留まる Counseling と意思決定に関する助言である Advice-giving はその性質を大きく異にする。そして、情報化社会・情報の洪水である現代では選ぶべき選択肢を情報提供する “Counseling” の段階で相談者は「選択肢の迷路」に迷い込んでしまうから、その Advice-giving の段階で適切な数の適切な内容により構成される選択肢に絞り込むことが専門家に求められているというべきである。

ウ　選択肢の評価基準

このような選択肢をどのような基準で評価すべきかについては、様々な考え方があり得るが、筆者としては①スピード（速さ）、②内容（「おいしい」解決であること）、③費用（安さ）の 3 点が重要であると考える。標語的に言えば「早くて安くておいしい」解決ができる選択肢が良い選択肢である[212]と考える。

208）岡田・前掲（32）89 頁。
209）山田・前掲注（120）77 頁。
210）柏木・前掲注（18）19 頁。
211）Binder ら・前掲注（43）269-260 を引用している。
212）柏木・前掲注（18）74 頁は、助言技術を評価し向上させるための指標として「①結論の適正さ、②速さ、安さ、③依頼者の満足度」を挙げている。

エ　法律以外の点についても検討すべきか

以上のような選択肢の開発作業にあたっては、法律以外の要素（例えば、経済的な判断、税務上の判断や人間関係など）も関わってくる。法律の専門家である法律専門家はこのような法律以外の点についても検討すべきであろうか。

伝統的には弁護士などの法律専門家は、法律の専門家であって経済や人間関係の専門家ではないから、必要以上に法律以外の事柄について助言しないという考え方が支配的であった[213]。しかし、リーガルカウンセリングの考え方の中では非法律的問題の重視が強調されている[214]。

そもそも法律的な問題は社会に独立して存在しているのではなく、様々な問題と複合した形で存在している[215]。法律相談はその一部を切り取ったものに過ぎない。

とりわけ、情報の洪水である情報化社会、複雑な人間関係を前提とする現代の社会において弁護士などの法律専門家に求められる役割はもう少し広く考えて良いのではないか[216]。もちろん、専門外の事柄に対する謙虚さ

213）柏木・前掲注（18）26 頁参照。

214）菅原・前掲注（42）932 頁は、「㈡　リーガルカウンセリングの基本姿勢として「2　非法律的問題の重視」を挙げて、ここが「従来の法律相談の考え方と一番異なるところではないかと思われ」るという。そのメリットは、①非法律問題を重要視することによって相談者の問題解決の専門性、その人は中心だということを、強く自覚させることができること、②そういう相談者の感情を重視することによって、相談者の相談への積極的参加をもたらすこと、③非法律的な問題も聞くことによって、相談者の側からの問題の認識を確認することができるし、弁護士（法律専門家）の気付かない潜在的な問題点の発見にもつながること、④相談者の問題解決の意識の高まりが生じて、相談者の価値観に基づく相談者への助言・相談者の感情の理解が可能になるといった点が挙げられている。

215）下山・前掲注（28）52 頁は、Ohbuch, K. & Tedeschi, J. T. 1997 Multiple goals and tactical behabiors in social conflicts. Journal of Applied Social Psychology, 27（24）, 2177-2199.」Ohbuch & Tedeschi（1997）の紛争解決の多目的論によれば、人間の紛争解決は多様で、複数目的を有していると説明される。つまり、現実の紛争解決では、多くの場合、金銭や利益回収などの資源目的の視点から解決が図られるが、往々にして名誉やアイデンティティの回復要求といった心理的側面も、その目的に含まれており、前者の強調が後者の要素をみえにくくし、紛争解決が困難になる場合があるとする。

　馬場＝菅原＝柏木＝下山＝那須＝市原・前掲注（76）1018 頁〔菅原発言〕もこの「紛争の多目的理論」を引用して「図式化すると、相談者が求めてきているものというのは、一見 500 万円を返して欲しいということ」だが「実際には謝らせたいとか、認めてもらいたいといったものが強かったりする」との例を挙げる。

216）柏木・前掲注（18）24 頁は、バブル期の借地紛争で借地権を買い取って紛争を早期解決することを勧めたことが「当時としては、まったく常識的な助言であった」が、その後バブルがはじけて地主は損失をこうむった例につき「これは、経

は必要である。しかし、それを意識しながらも相談者と「一緒に（協同的に）悩む」「考える」姿勢が必要ではないだろうか[217]。なぜなら、相談者が置かれている現実は、法律問題だけで構成されているのではなく社会経済的、人間的な様々な側面も切り離せない状態で存在しており、弁護士などの法律専門家はそのような相談者を援助すべき立場にあるものだからである[218]。

オ　様々な選択肢を開発する能力を身につける方法

このような選択肢を沢山開発･提供できるような能力を身につけるには、どのようにしたらよいか。

まず、単純に多種多様な事件に触れた者が有利である。それは法律的観点から多様というだけでなく、紛争には必ず人間が関係しており、その関係した人物の人間性が紛争解決のあり方には大きく影響を与えているので、そのような人間関係についての経験も多種多様であればあるほど、より多数の現実性のある選択肢を開発して提供することができる。専門家と

済分析を含む相談事項であり、微妙である」としながら、「依頼者は、ほとんどの場合に弁護士に対して、依頼者がかかえる生の問題を相談にくるのであって、純化された法律問題を相談に来るのではない」ことを指摘し、「法律問題についても､それぞれの弁護士の専門分野以外の事項に関しては､回答の必要はない」「まして、法律以外の問題に対しては回答の必要はない」。しかし、「回答するように努力しないと依頼者は満足しないだろうし、依頼者の問題解決に貢献できない。何よりも、依頼者の多くは、生の問題の解決を弁護士に求めているのである。（原文改行）法律問題を説明して、いくつかの選択肢を示し、その各選択肢の法的効果を説明して、その選択を依頼者に任せる、というのでは依頼者は満足しない。たとえば、『A案だと法律的にこういう利点と欠点があります。B案であれば、こういう利点と欠点があります。どうぞ依頼者のほうで選んで下さい。』という助言の仕方である。依頼者は、依頼者の立場にたってA案とB案とどちらがよい選択なのかについての弁護士の助言を求めている」とする（下線は筆者）。

217）柏木・前掲注（18）は「弁護士は法律の専門家であると同時に紛争解決の専門家でもあることが期待されて」おり（60頁）、日本では特に隣人訴訟提起に対する嫌がらせ等の予測のような非法律的な問題が特に重要であり、「どのような選択肢を選ぶかという問題に関しては決定的な要素となる」「非法律的結果の予測に関しては、社会的結果、関係者の心理に及ぼす影響、政治的結果、経済的結果、倫理問題等が関連してくる」ので「この予測のためには、経済学、心理学等の法律以外の周辺学問の知識や社会学的知識経験が大きくものをいう」という（71頁）。

218）中村＝和田・前掲注（26）116頁は「法律的選択肢以外の開発スキル」として、①クライエントのニーズの延長線上で考える。②クライエントのこだわりを別の視点で捉え直してみる。③法律的ではないが、クライエントにとって納得･満足･不満の軽減につながる方策を考える。④交渉・調停といったプロセスやその果たす役割に期待する。⑤クライエント自身の知識・経験を利用する。⑥第三者の手を借りて選択肢を探す。⑦暫定的な提案をする。⑧クライエントに相手方、第三者の視点に立って考えてもらう。⑨クライエントの問題を外在化する。⑩タイミングをねらう。⑪代償的な満足が得られる方法を考える。の11点を挙げる。

しての経験が浅い者は、この点は鍛錬を積むしかないという面はあるが、情報を積極的に収集する下記のような姿勢を持てば一層有利になり得るし、無為に法律専門家としての経験を重ねているよりも、そのような姿勢を強く持った経験少ない法律専門家がより良い選択肢を開発提供することができる場合もあり得る。

何よりも大切なのは、「目の前にいるこの相談者のために役に立ちたい」という気持ちである。この気持ちが強ければ経験の少なさを補って余りある場合がある。他方、どれだけ経験があっても、このような相談者のためになりたいという気持ちが持てない相談者は決して十分な法律相談を行うことはできないであろう。

カ　経験が少ない者[219]が補う方法

（ア）判例を沢山かつ多角的に学ぶ

単に判例を法規範や事実認定の参考例として見るだけでなく、紛争解決の手段・方法として当事者がどのような選択をし、どのような解決に至ったのか（訴訟に至った経緯や別訴も含めて和解や取下げに至った経緯等も含む）を強く意識して判例を多数学ぶことで経験不足を補うことができる。

（イ）先輩法曹の例に学ぶ

言い伝え的に先輩法曹から学ぶチャンスがある。酒席の場合もあるし、「弁護始末記」[220]のような出版物に記載されているものもある。「老人の自慢話」と最初から遠ざけるのでなく、聞いてみる中に様々な紛争解決の選択肢の開発方法を学ぶことができる。

（ウ）契約書の条文に学ぶ

弁護士などの法律専門家は様々な契約書の書式や例文に触れる機会が多い。このような書式や例文は、契約自由の原則のもと、どのように活かすかは法律専門家の取捨選択にかかっている部分も大きいが、広く考えてみれば、このような契約書の個々の条文･条項は過去の法曹や法律関係者が、実際に直面した事例（もしくは実際には直面していないとしても、直面を想定した事例）についての対処方法が沢山並んでいるものと考えることも

219）柏木・前掲注（18）28頁は、「経験の少ない若い弁護士は、法律知識に頼りがちで、法律分析をストレートな形で提示しがち」で「助言も、法律用語を多用しがち」と指摘する。

220）「時の法令」の連載を単行本にまとめたもの。大蔵省（財務省）印刷局発行。

できる。特に新人弁護士などの経験の浅い法律専門家の場合、このような条文の個々の事例を想定して対処を学ぶということも考えられる。

（エ）相談者に学ぶ

法律専門家は法律の専門家であっても、世の中を生きていく上ですべての面で相談者より知識があるというわけではない。むしろ、相談者とより深く話し合う中で解決策が生まれてくるという場合もある。たとえば、「こういう場合、これまではどうやって解決していたのですか」「同業者でも同じような目にあっている人がいると思うのですが、どうやって解決しているのでしょうか」と聞くことは決して恥ずかしいことではないし、そのような質問から得た回答は選択肢を開発するのに役立つことが十分あり得る[221]。

6　目指すべき法律相談（「法律相談」の再定義）

以上を踏まえて「法律相談」の再定義を試みたい。

まず、現象面で言えば、「『相談者が法律問題であると考える事柄』について法律専門家が相談者とやり取りして協同作業する手続の総体」であると考えるべきである。「相談者」が法律問題であると考える事柄を対象とするのであって、弁護士などの法律専門家が考えるそれとは必ずしも一致しない。

この点、「相談者が抱える問題事案を理解し、その事実に法規を当てはめて権利義務に関する判断をなすとともに、問題解決のための法的手続を教示し、必要に応じて代理人として受任する」とする考え方もある[222]。しかし、上記のとおり相談者と「協同して」選択肢を開発し、絞り込むことを要素とする考え方からすれば、「権利義務に関する判断をなす」「法的手

221）柏木・前掲注（18）70 頁。同書では「選択肢の開発作業は、本来は依頼者と弁護士の共同（協同）作業であり、場合によっては依頼者のほうがその開発には適している場合もある」「困った従業員の雇用対策問題であれば、依頼者のほうがよりよいアイディアあるいは選択肢をたくさん思いつくかもしれない」「Binder,Bergman,Price は、この選択肢の説明のときに、弁護士は法律用語をちりばめた蘊蓄を傾けがちであることを指摘している。依頼者が望まないかぎり、延々と法律理論を述べることは避けなければならない。また、選択肢をなるべく法律用語を使わないで説明することも依頼者の理解を助けブレーンストーミングを活発にするためにも重要である。」とする。

222）下山・前掲注（31）14 頁。なお、この定義は長岡壽一「法律相談の現状と課題」菅原＝下山編・前掲注（18）41 頁が一部修正されたものである。

続を教示」することは、弁護士などの法律専門家が「権威者として判断」し「教示する」側面が強調され過ぎているようにも思われる[223]。そのような判断や教示の場面もあるであろうが、それを踏まえて更に「やりとり」をしていき、最終的には相談者が結論を自己決定していくことにこそ意味がある。

そして、目指すべき法律相談、すなわち法律相談が目指すべき機能面から定義すれば、法律相談は「相談者と法律専門家が『相談者が法律問題であると考える事柄』について事実と法規範に関する認識を共有し、協同して選択可能な選択肢を考案・検討することを通じて、法律専門家が相談者の選択を援助（エンパワーメント）[224] する作業」であるべきと考える[225]。

※　本稿の参考文献の整理にあたって名古屋大学法科大学院修了生の田中秀作さん（72 期司法修習生）の助力を得た。記して謝意を表する。

223）萩原金美『新しい法律相談のあり方』自由と正義 32 巻 12 号 27 頁は、「新しい法律相談のあり方」に関連して、「閉じられた型」（あなたの問題を解決するにはＡ、Ｂ、Ｃ 3 つの方法があります。そのなかでＢが最適でしょう）から「開かれた型」へという提案をされている。柏木・前掲注（18）27 頁は、ここでいう「開かれた相談」を更に一歩進めて、「依頼者のもつ法律事項と生活や取引等の非法律事項が複合した問題に対して、依頼者の満足を最大にするような意思決定ができるように依頼人に助言を与えること」（依頼者中心の法律相談）が新しい法律相談の形であると指摘する。

そして、「いままでの法学教育は、この形の法律相談に適合するような教育であり」「法律事項と非法律事項の複合問題の問題発見、分析、依頼人の満足を最大にする選択肢の開発という視点や手法はまったく無視されてきた」とする柏木の指摘は、法科大学院での教育や新司法試験のあるべき方向性を示唆している。

224）医療面接における飯島・前掲注（51）211 頁「3　保証―先生に診てもらうと安心して元気が出る」213 頁「4　孤独感の解消―私には先生がついている」は一種のエンパワーメントであり、小泉＝佐藤・前掲注（21）44 頁「経営者の方にリスクを冷静にお伝えするだけではなく、寄り添い、ときに、一緒に悩み、一緒に感情を共有することで、その経営者の方、その会社の理念にしたがった、よりよい対処をできるよう、ともに考えていくのが重要だと考えています」との記載は弁護士による相談者へのエンパワーメントである。馬場＝菅原＝柏木＝下山＝那須＝市原・前掲注（76）1036 頁〔下山発言〕もエンパワーメントについて言及する。

225）岡田悦典「第 5 章　法律相談を評価するポイント」菅原＝下山編・前掲注（31）96 頁の「事例検討会における重要なポイント」参照。

なお、脱稿後、北村隆憲「法律相談のコミュニケーションを分析する―全体構造組織と相互理解の技法」東海 56 号 56 頁（2019 年）に接した。エスノメソドロジー（ethnomethodology）とそこから派生した会話分析に着目するアプローチは重要な示唆を与えるものであり、筆者もこれらの業績に学んでゆきたい。