

# 自主交渉援助型調停に対する弁護士の意識

—理念及びスキルを中心に—

Lawyers' Perceptions Regarding Principles and Communication Skills of the Facilitative Mediation

山口 絢\*

Aya Yamaguchi

## 1. はじめに

わが国において、弁護士は法のプロフェッショナルとして活躍してきた。他方、近年ではビジネスモデルや依頼者のニーズの変化に伴い、当事者を主役にした紛争解決の担い手としての弁護士像が提唱されるようになった（和田，1994）。同時に、相談者自身が問題点を発見し主体的な決断ができるよう、弁護士が支援していく法律相談のスタイルであるリーガル・コンサルティング（中村・和田，2006）やADR（裁判外紛争解決手続）<sup>1</sup>論を中心として、当事者を主役とした紛争解決アプローチや当事者のニーズを引き出すためのコミュニケーションスキルが当事者の自主的解決能力を高める手法として、注目されている（e.g., レビン・小林，1999）。これに対し、当事者を主役とする紛争解決アプローチは、敵対的で法的判断

を重視する弁護士の伝統的な考え方（Riskin，1982）の転換を迫るものであり（Picker，1998）、そういった考え方やスキルを弁護士が理解・習得することは難しいという指摘もある（大澤，2004：242）。しかし、日本においては、当事者を中心とした紛争解決アプローチやスキルに対する弁護士の意識や、それらの弁護士実践への影響に関する実証的検討はほとんど行われてこなかった。そこで、本稿では、ADR、特に当事者を主役とし紛争解決を促進するスタイルである自主交渉援助型調停<sup>2</sup>に焦点を当て、「自主交渉援助型調停の理念とその実現のためのスキルについての弁護士の意識、及び研修を通して学んだ理念・スキルをどのように弁護士実践に活かしているのか」をインタビュー調査によって探索的に検討する。

## 2. 先行研究と問題の所在

### 2.1 弁護士像の変化

法社会学における弁護士役割論の議論において、これまで大きく分けて在野法曹モデル、プ

ロフェッション・モデル、法サービス・モデルが提唱されてきた。本節では、これらのモデル

\*東京大学大学院学際情報学府博士課程

キーワード：紛争解決、弁護士、コミュニケーション、ADR、自主交渉援助型調停

及び当事者を主役とした紛争解決の担い手としての新たな弁護士モデルについての先行研究を整理する。

まず、在野法曹モデルは「国民の自由と人権を、権力に抗しつつ擁護する（宮川，1992：3）」のが弁護士の役割だとするモデルで、戦前から提唱された。このモデルが生まれた背景には、戦前の弁護士がおかれた厳しい状況や、弁護士が国民の側に立とうとしてきたことがある。しかし、1960年代に入り、高度経済成長が進むと、権力と戦う在野法曹モデルは弁護士の業務の一面しか捉えていないという疑問の聲があがった（宮川，1992：3-5）。

次に、1970～80年代にかけて、欧米のプロフェッション概念を組み込み、弁護士をプロフェッションと捉えるモデルが登場した。このモデルによると、弁護士は高度な学識に支えられた法的専門性に基づき、依頼者の利益の追求及び公益奉仕のために継続的に活動するプロフェッションであるとされる（石村，1977：25-30，和田，1994：215-217）。

これに対し、1970年代末頃から依頼者層が拡大する中、依頼者の立場からみたニーズを弁護士活動に組み込むことをプロフェッション・モデルが妨げているということが指摘された（棚瀬，1987：3）。また、大企業は、専門能力を用いてビジネス戦略に貢献する、米国のビジネス・ローヤーのようなモデルを弁護士に望むようになった。このような経緯から、依頼者のニーズをより重視する法サービス・モデルが提唱されるようになった。法サービス・モデルは、弁護士の仕事はサービスなので、消費者である依頼者の立場に立って活動をすべきであ

り、規制を排除し自由競争にゆだねるべきだと考える。しかし、このモデルに対しては、弁護士法第1条にあるような、基本的人権の擁護、社会正義の実現といった理念が軽視されるのではないかと、といった疑問が指摘されている（宮川，1992：7-9）。

さらに、伝統的なプロフェッション・モデルや近代法への反省を経て、紛争解決過程において依頼者、当事者の主体性を特に重視する新たなモデルが提唱された（濱野，1996：55）。代表的なものとして、関係志向弁護士役割論というモデルがある。このモデルによると、弁護士の役割は、依頼人が紛争解決の主役であることを認識し、周囲との関係回復、情緒面へのケアを含めて当事者の問題解決を支援することである。このモデルは、法的専門性も重視するが、あくまで問題解決の為の手段として利用するという位置づけになる（和田，1994：228）。同様の方向性として、米国では当事者間の関係を改善し当事者にとってのベストな解決を目指すproblem-solverとしての弁護士像も提唱されている（Menkel-Meadow，1999：792）。さらに、法律相談、交渉、ADR、訴訟等弁護士の様々な業務を通じて「対話」を重視する考え方も主張されている（大澤，2004）。大澤（2004：59-62,299,300）によると、弁護士は法の専門家として法を媒介しつつ、当事者を主役とした対話の支援を行う「対話の専門家」として位置付けられている。

以上のように、ビジネスモデル、依頼者層、及び彼らのニーズの多様化を経て、法専門家の側面を強調とした弁護士像だけでなく、当事者を主役とした紛争解決の担い手としての弁護士

像も提唱されるようになっていく。

## 2.2 ADRと紛争解決の技法

前節で述べたような新しい弁護士像の登場の背景には、ADRの利用を促進しようとする動きがあるとされている。すなわち、ADRの一つの理念として当事者の自主的な解決を支援するという考え方が提唱され、さらにADRを推進する動きによって弁護士の活動の場が拡大したのである（大澤，2009：454-457）。そこで、本節では我が国においてADRがどのように推進されたのか、及びADRへの弁護士の関わりと紛争解決の技法について述べる。

ADRは、時間や経済的コストの低減の必要性、法以外の専門家の判断の必要性、法や専門性では満たすことのできないニーズの存在（和田，2007b：5）から、司法制度改革の際、国民の多様なニーズに応える紛争解決手続の一つとして注目された。しかし、ADRが十分に普及しているとは言えないため、ADRが裁判と並ぶ魅力的な選択肢となるよう<sup>3</sup>、民間が運営するADR機関の利用を促進する、裁判外紛争解決手続の利用の促進に関する法律（ADR法）が2004年に制定、2007年に施行された。

現在、様々な職種の専門家が手続主宰者としてADRに参加しているが、法律専門職である弁護士は、民間のADR機関において手続主宰者となることが多く<sup>4</sup>、弁護士会もADR機関を設立するなど<sup>5</sup>、手続主宰者としてADRに関わっていかうとする動きがある。

それでは、ADRの手続主宰者にはどのような能力が必要とされているのか。ADR法のガイドラインは「①法律に関する専門的能力、

②和解を行う紛争の分野（たとえば医療、建築等）に関する専門的能力、③紛争解決の技術（コミュニケーション、カウンセリング等の技術）に関する専門的能力<sup>6</sup>」を挙げている。これらのうち、とくにどの能力が重要かは事件類型や当事者のニーズによって異なるであろう。中立の第三者が話し合いを促進し、当事者自身が解決にたどりつくことを支援する自主交渉援助型調停<sup>7</sup>（Riskin，1998：23,24）では、特に③の技術が有効だとされている（山本・山田，2008：144）。具体的には、調停人は、傾聴スキル（パラフレージング<sup>8</sup>、リフレーミング<sup>9</sup>、open-ended question, close-ended questionの適切な使い分け）、非言語コミュニケーションスキルを用いて当事者の問題点を聴き、当事者のイシュー（I）、ポジション（P）、インタレスト（I）<sup>10</sup>の分析（IPI分析）を通して彼らの状況を分析し、話し合いの議題を設定する。そしてブレンストーミング<sup>11</sup>のスキルにより選択肢を造りだし、当事者の合意を目指す。これらのスキルは、ADRだけでなく、紛争解決場面で弁護士が必要なスキルとして挙げられることがある<sup>12</sup>。さらに、日弁連法務研究財団による法曹に必要な七つのスキルにおいても、コミュニケーション能力（メディエーション・カウンセリング・交渉等）が挙げられている（江森，2007：51-55）。また、ADRのトレーニングを通して、弁護士は代理人としての活動の際にも冷静な視点を保ちながら、依頼者への理解を深めることができるようになることが、米国

において指摘されている。そのため、ADRのスキルは依頼人や相手方とのコミュニケーション

### 2.3 問題の所在

前節では、ADRの手続主宰者にはコミュニケーションスキルが必要とされており、さらにはそれらは紛争解決において弁護士に必要なスキルとして挙げられていることを確認した。

他方で、ADR、とくに自主交渉援助型調停は、従来の敵対的で法的判断を重視した紛争解決アプローチに慣れている弁護士に、当事者の自主的な紛争解決を支援するアプローチという新たな視点の導入を迫るものであることが指摘されている。たとえば、米国においては、早くから弁護士と理想的な調停人の考え方が異なることが指摘されている。すなわち、弁護士は、紛争当事者間の関係を敵対的なもので、紛争は法的ルールによって解決されるものと考え、傾向があり、紛争当事者すべての合意による解決で全員が利益を得ることを目指す、理想的な調停人の考え方とは異なることが多いと

## 3. 検討の方法

本研究は「当事者を主役とした紛争解決を促進するという、自主交渉援助型調停の理念とその実現のためのスキルに対する弁護士の意識、及びそれらが弁護士実践に与える影響」を明らかにすることを目的としている。具体的には、①自主交渉援助型調停の理念への理解（RQ1）、②自主交渉援助型調停で必要とされるスキル習得の難しさへの認識（RQ2）、③研修で学んだ自主交渉援助型調停の理念・スキル

ン一般においても有効だという（Bernard, 2010：166-168）。

いう（Riskin,1982）。さらに、Picker（1999：834-836）は、紛争をできるだけ回避し様々な選択肢をもとに解決を目指すというADRのアプローチは法専門家の姿勢に大きな転換を求めるものであり、ADRに関わる際、弁護士には新しい紛争解決アプローチとスキルが必要であると主張している。日本においても、大澤（2004：242）は、弁護士は紛争について法的判断を行うことに慣れているため、調停でも同じことを行いがちになることを指摘した上で、「『対話』のあり方」や「その促進の技法」を身につけて調停を行うべきだと主張しており、米国の議論が日本にも当てはまる可能性がある。

しかし、日本では弁護士自身の自主交渉援助型調停の理念やスキルについての意識の実態、そして、それらが弁護士実践に及ぼしている影響は実証的に明らかにされていない<sup>13</sup>。

を紛争解決場面でどのように発展させ、活用しているのか（RQ3）、について、半構造化インタビュー調査を実施した。

インタビュー調査を実施することとしたのは、自主交渉援助型調停で必要とされるスキルは何かについて、関連する先行研究がほとんどなく、弁護士の間で共通認識があるのかわからなかったことからである。本調査では、法律専門職団体への研修などで幅広く用いられてい

る、調停人養成教材<sup>14</sup>に基づく自主交渉援助型調停の研修を受講した経験のある弁護士、ない弁護士計12人を対象とした<sup>15</sup>。受講経験がない弁護士も調査対象としたのは、スキル習得の難しさについて両者の捉え方の違いを分析するためである。インタビュー対象は、筆者の知り合いの弁護士及び彼らから紹介された弁護士である(表1)。ランダムサンプリングではなくこのようなスノーボールサンプリングで対象を選定したのは、先行研究がほとんどなく、初期考察を目的とした調査を行うにあたり現実的な方

法であったためである。インタビューは、1回1時間程度で実施した。調査実施にあたり、調査趣旨を説明し、文面です承を得た上で発言を録音し、逐語録を作成した。調査期間は2010年5月から10月である。分析方法としては、準備をした質問に対しては回答の類似点、相違点を分析した。質問にあてはまらない回答については、その発言をもとに分類をした。類似点・相違点の整理・分類は、第三者から意見を求め、分析の客観性を高めるよう努めた。

表1 インタビュー対象者の属性

| 弁護士 | 性別 | 年代  | 弁護士歴 <sup>16</sup> | 地域 | 専門分野                  | 研修受講経験 |
|-----|----|-----|--------------------|----|-----------------------|--------|
| A   | 女性 | 30代 | 10年未満              | 関東 | 会社法務一般、労働、国際相続        | あり     |
| B   | 男性 | 50代 | 20年~29年            | 関東 | 独禁法、紛争解決              | あり     |
| C   | 女性 | 50代 | 10年~19年            | 関東 | 法人の倒産状況における再建・清算、民事一般 | あり     |
| D   | 男性 | 40代 | 20年~29年            | 関東 | 民事一般                  | あり     |
| E   | 女性 | 20代 | 10年未満              | 中国 | 民事一般                  | あり     |
| F   | 男性 | 30代 | 10年未満              | 中国 | 自治体法務、医療法務、中小企業法務     | あり     |
| G   | 男性 | 30代 | 10年未満              | 関東 | 民事一般、刑事               | あり     |
| H   | 男性 | 40代 | 10年~19年            | 中国 | 民事(損害賠償)、刑事           | あり     |
| I   | 男性 | 40代 | 20年~29年            | 関東 | 企業間訴訟(国際訴訟、仲裁)        | なし     |
| J   | 男性 | 50代 | 20年~29年            | 関西 | 民事一般                  | なし     |
| K   | 男性 | 50代 | 20年~29年            | 関東 | 民事一般、刑事               | なし     |
| L   | 男性 | 40代 | 10年未満              | 関東 | 民事一般                  | なし     |

## 4. 分析

### 4.1 インタビュー項目とカテゴリー

第一に、自主交渉援助型調停の理念と弁護士の思考との間にギャップがあるのかどうかを明らかにするため(RQ1)、新鮮だった自主交渉援助型調停の考え方は何かを研修受講経験のある弁護士に質問した。第二に、自主交渉援助型調停のスキルを弁護士が習得することの難しさを明らかにするために(RQ2)、研修受講経験のある弁護士には習得が難しいと感じたスキルを、受講経験のない弁護士にはADRの

手続主宰者に特別なコミュニケーション研修<sup>17</sup>が必要だと思うかを質問した。第三に、自主交渉援助型調停の理念とスキルを紛争解決場面でのように活用しているのかを明らかにするため(RQ3)、研修受講経験のある弁護士に、研修受講後の意識とスキルの変化について質問した。以下に質問項目と結果にもとづいて抽出したカテゴリー表を示す。

表2 質問項目とカテゴリーの一覧

| 質問項目                        | 質問対象者の<br>研修受講経験 | カテゴリー  |
|-----------------------------|------------------|--|
| 新鮮だった自主交渉援助型の<br>考え方 (RQ1)  | あり               | 1 当事者同席での話し合いの重視<br>2 自主交渉援助型のスタイル   |
| 習得が難しいと感じたスキル<br>(RQ2)      | あり               | 1 傾聴<br>2 プレーンストーミング<br>3 当事者を解決しようという気持ちにさせる  |
| ADRの手續主宰者への研修の<br>必要性 (RQ2) | なし               | 1 必要性の程度<br>2 コミュニケーションの難しさの程度   |
| 研修受講後の意識の変化<br>(RQ3)        | あり               | 1 代理人の立場でも相手方当事者の話を聴く<br>2 当事者のニーズやイシューを意識する<br>3 紛争解決においてノンゼロサムを意識する<br>4 紛争解決手段の選択 |
| 研修受講後のスキルの変化<br>(RQ3)       | あり               | 1 言い換えスキル<br>2 一方当事者の話を相手方に丁寧に伝える<br>3 選択肢の創造  |

## 4.2 インタビューの分析

本節では、リサーチクエスション (RQ1~3)

ごとに該当する質問項目を分析していく。

### 4.2.1 自主交渉援助型の理念の理解

自主交渉援助型調停の理念と弁護士の思考とのギャップを分析するため、研修受講経験のある弁護士に、新鮮だった自主交渉援助型の考え方を質問したところ、二つの要素が指摘された。第一に、発言 (1) に例示されるように、当事者が同席で話し合うというスタイルを挙げていた (B,F弁護士)。

(1) B弁護士：今の調停はほとんどあ  
一方当事者ずつ呼んでますからね。  
できるだけそういうことをその少  
な、機会を少なくして、両当事者同  
席で、その調停をしていくと。そし  
てお互いの言っていることをまあ聴  
かせる。聴いてもらう、理解しても  
らう。ということに重きを置くって  
いうのはやっぱり新鮮でしたよね。

裁判所で採用されることの多い、当事者を別席にして交互に話を聴く別席調停方式については、相手方と直接話すこともなく不完全な情報

のみで合意しなければならないといった問題点が従来から指摘されてきた<sup>18</sup>。これに対し、自主交渉援助型調停は、同席を基本としており (山本・山田, 2008:143)、その点を新鮮だと指摘している。

第二に、当事者の話し合いを促進するという自主交渉援助型のスタイルが新鮮だったと答えた弁護士がいた (D,E,F,H弁護士)。前述のように、弁護士は通常の業務との違いから、自主交渉援助型の理念の理解が難しいこと、法的判断で押し切ろうとしがちになることが指摘されている (大澤, 2004:242)。この点について、本調査では、弁護士歴によって意見が分かれていた。弁護士歴15年以上の弁護士 (D,H弁護士) は、(2) の発言に見られるように、違和感を感じていたという (この違和感については大澤 (2004) も指摘している)。他方で、発言 (3) にあるように、弁護士歴5年以下の弁護士 (E,F弁護士) は違和感を表明していな

かった。

- (2) H弁護士：自主交渉援助型自体もう基本的にはカルチャーショックですね。多分かなり抵抗感が最初にあったし、(中略)要件事実を聞きだして、それを法的に当てはめて、回答してあげると。で、当事者は法律のことは(中略)わからないから、自分たちが教えてあげるといふ発想でしょう。で、根本はだから、問題紛争解決能力っていうのは当事者にあつて、だから、それをプッシュしてあげるといふ180度違う考え方で、未だに多分、だから弁護士の中では抵抗してる部分、理解できないでいる人の方が多いんじゃない

#### 4.2.2 自主交渉援助型調停のスキル習得の難しさ

##### 4.2.2.a 習得が難しいと感じたスキル

習得が難しかったスキルについての発言において、3つの要素が指摘された。今回は、特に自主交渉援助型調停の理念に深く関わっている2つのスキルについて述べる。

第一に、今回の対象者の中で一番多く難しさを指摘されたのは傾聴であった。Dinerstein, Ellmann, Gunning, & Shalleck (2004: 762)によると、学生や経験の浅い弁護士は傾聴する際に適切な返答を行うのを難しくと感じているとされる。今回の調査では(4)の発言にみられるように、弁護士経験5年以下の弁護士(E,F弁護士)が難しさを認識していただくだけでなく、15年以上の弁護士経験がある弁護士(C,H弁護士)も難しいと語っていた(発言

かな。

- (3) E弁護士：違和感というほどの経験が当時、なかったのも、はい、特に違和感を感じてはいないです。

米国においては、経済状況の変化により若手弁護士が巨大ローファームで企業を顧客として仕事をするようになったために、敵対的な弁護士像が多くの若手弁護士のロールモデルとなったことが指摘されている(Macfarlane,2008: 20)。この点は日本の首都圏の若手弁護士にも当てはまる可能性があるため、経験年数が長いほど自主交渉援助型のスタイルに違和感を感じるという傾向が一般的なものであるかどうかを確認するためには、顧客層の違いなどの他の要素も考慮したさらなる調査が必要になると考えられる。

(5) )。

- (4) E弁護士：大体相談者の方というのは、自分の感情の中で一番許せないところから話を始めるので、必ずしもそこが、まあイシューとは合致しない、ところから話が入る中で、その話を傾聴して、受け止めながら、その人が本当に、抱えている問題点を聴きだすのはちょっと難しいなと、感じています。

- (5) H弁護士：相手の人に自分が聞いてるんですよ、ということ伝えることが一番難しい。

第二に、当事者を解決しようという気にさせ

ることの難しさが挙げられた。自主交渉援助型調停では、当事者自身が紛争解決の主役であることを自覚し、解決をしようという気持ちになってもらうことが重要であるとされる（レビン小林，1998：8,9）。しかし、(6)の発言のように実際にそれを行うのは難しいと受け止められる場合がある（E弁護士）。

(6) E弁護士：本人は今抱えているトラブルに精一杯で、場合によってはも

う、怒りのぶつけどころとして相談に来られている方もいるので、解決するために、双方、方法を考えましようと言ってもそこまで、心の整理ができてない方、多くいます。そういう方々を、(中略)解決しようという、気持ちにさせるのは、非常に難しい技術のいる点かなと思います。

#### 4.2.2.b ADRの手続主宰者への研修の必要性

それでは、自主交渉援助型調停の研修の受講経験がない弁護士は、スキルの習得は弁護士にとってどの程度難しいと考えているのか。

まず、(7)の発言に例示されるように、すべての弁護士は基本的には弁護士がADRの手続主宰者になる場合、コミュニケーション研修を受けた方が良いと答えている。弁護士らは自身の経験から研修の必要性を感じていた。これに対し、これまでは法律家から技法教育の効果についての疑念の声も上がっており（和田，2007a：101,102）、弁護士を対象とした体系的なADRのコミュニケーション研修は行われていなかった（中村，2007：150）。

(7) L弁護士：調停をやったときに大体、他のメンバーの人っていうのがいるんですけど(中略)調停の技法とかなんか、何にも学んでないんじゃないですかっていうような、(中略)なんとなくただ思うがままにこう、言いたいこと言ってるみたいな、(中略)あまりに場当たりのっついていうか、そういう印象を、ちょっと受

けてしまったのでそう(筆者注：研修を受けた方がいいと)思いますね。そういうの(筆者注：場当たりのなもの)を避けるには。

しかし、この中の弁護士の1人は、発言(8)のように、基本的には受けた方が良いが、法律で必須の要件とするべきか、という点に踏み込んで、そこまでは必要ないのではないかと答えていた。

(8) I弁護士：弁護士にそれが必須かというのと、(中略)法律でそういうものを必須の要件にすべきかということになると、私はそれはそうではないと思います。ただ、そういうトレーニングは、受けたほうが良いというのは、それは明らかだと思いますけど。

次に、自主交渉援助型調停で必要とされるコミュニケーションスキル習得の難しさについては、弁護士によって捉え方が異なっていた。例えばI弁護士は、調停でのコミュニケーションに関して、弁護士としての経験を積みばさほど難しくはないと語っている(発言(9))。

(9) I弁護士：裁判官がどうやって和解をやるのかとか、あるいは調停委員がどうやって和解をやるかっていうのを見てるので、（中略）あ、こうやって振る舞えばいいんだな、とか、こういうことを、当事者が裁判官からこういうことを言われたらこういうことを思うんだなというのを、それがわかるので、その意味では立場が違うだけでね、切り替えはそんなに難しくはなかったとは思いますが。

一方で、J弁護士は、大澤（2004）、Picker（1999）の指摘にあるように、ADRの手續主宰者としてのスキルは弁護士の経験だけでは身に付かないと考えていた（発言（10））。

(10) J弁護士：話を色々聴いていくと、やはり、当事者の方の話を聴くっていうのはやっぱり特別なスキルだと思うので、あの弁護士の経験だけでは、なかなか身に付かないという風に思うので。

また、面接技法の研修を受けたことのあるK

弁護士は、経験によってヒアリング能力はある程度身に付くが、さらに向上させるために研修が効果的であるとの意見を述べていた。

「法曹の質」調査（法曹の質研究会，2008：156-158）によると、弁護士の自分自身の聞き取り能力<sup>19</sup>について『普通』ないし『どちらかと言えば高い』という自己評価の割合が高かった一方で、若手に対する評価は自己評価よりも低い結果となっていた。ヒアリング能力に関してはK弁護士の発言（11）のように経験を重視する弁護士が多いことが示唆されている。

(11) K弁護士：ヒアリングの能力ってのも結局は、その人の工夫だし（中略）、年季積んでいくしかないのかもしれないしね。また、逆にある程度やっていけばまあまあ（中略）一定の水準のところまではいきますよね。あとそこから頭一つ抜けていくかどうかは、その人の工夫っていうか努力のような気がして、そういう頭一個抜けていくときにそういう、研修っていうのは役に立つのかもしれないよね。

#### 4.2.3 自主交渉援助型調停の理念、スキルの現場での活用

Welsh（2008：59）によれば、自主交渉援助型調停（Mediation）の研修を受講した弁護士は、研修で学んだ傾聴スキル・当事者の利害に焦点を当てるアプローチを法律相談でも用いようとするようになるという。一方、技法教育への批判として、自主交渉援助型のスキルが実際の紛争解決の場面でのどの程度効果があるの

かという疑問が、かねてから挙がっている（和田，2007a：101）。そこで、ここでは、弁護士がどのように理念やスキルを活用しているのか、自主交渉援助型調停のアプローチが弁護士の実務にどのような変化をもたらしているのかを明らかにするため、研修受講後の意識、スキルの変化について質問をした。

#### 4.2.3.a 研修受講後の意識の変化

研修受講後の意識の変化についての発言において、4つの要素が指摘された。第一に、代理人の立場の場合でも相手方当事者の話を聴くことである。相手方当事者のことを敵対者ではなく、同じように利害や目標を持った当事者であると捉え、そのニーズを聴きだそうとすることは、法におけるproblem solverにとって重要なことであることが指摘されている（Menkel-Meadow, 2000: 915,916）。発言（12）にあるように、研修を通してそういった視点を意識するようになっていたことが述べられている（B,F弁護士）。

(12) F弁護士：一方当事者の側に立った場合ですよ。その場合でも、まあ、できるだけこう、相手方から、本音を聞こうというところは意識するようにしています。

第二に、法律相談において当事者のニーズやイシューを意識することである（E,H弁護士）。当事者は直接ニーズや希望を話すのに抵抗があるので、当事者の言語的および非言語的变化（表情の変化など）を見逃さずに話を聴くことが重要であるとされる（Sternlight & Robbennolt, 2008: 493,494）。H弁護士は、先行研究の指摘と同様に当事者の本音を意識しながら話を聴くようになったと述べている。

(13) H弁護士：お客さんがこう、言っても、ほんとにそれに乗っかって進んでいいか、それともその言葉の裏にはこういうことがあるんじゃないのかとか、そういうときには、ああお辛いんですねとか、大変な思いしたんですね

とかそういう言葉から聞く、聞けるようになったというか（中略）その言葉のタイミングとかから、相手の人がほんとに思っていることは何なのかなってというのはこう、意識的に、考えるようになって。

第三に、紛争解決においてノン・ゼロサムを意識することが挙げられている。弁護士はゼロサムな結果になる敵対的な交渉に慣れているが、パイを広げノンゼロサムな結果になる交渉の重要性を理解する必要があることが指摘されており（Picker,1999: 836）、発言（14）のようにこの点を意識している弁護士がいた（B,F,G弁護士）。

(14) G弁護士：和解交渉のところですね（中略）、ノンゼロサムになるように（中略）、選択肢を広げる方向にこう、話を持って行こうとするようなこととか、そういうことは色々考えるようになりましたね。

第四に、紛争解決手段の選択の変化が挙げられた。Macfarlane（2008: 16）によると、弁護士の紛争解決手続への考え方は、依頼者の判断に影響を与える可能性がある。本調査においても、発言（15）のように弁護士が交渉など裁判以外の紛争解決手続に対しても肯定的であることは、依頼者の選択肢を広げることにつながることを示唆されている（D弁護士）。

(15) D弁護士：紛争の問題を持ちこまれても、できるだけ訴訟にしないようになりました。だから、まずは当事者同士の交渉の、影武者として、ど

れだけのことができるかっていうことを一生懸命考えるようになりまし

たね。

#### 4.2.3.b 研修受講後のスキルの変化

研修受講後のスキルの変化については3つの要素が指摘された。第一に、パラフレージング、リフレーミングといった言い換えのスキルである(C,F,G,H弁護士)。発言(16)のようにパラフレージングを適切に使わなければ当事者を怒らせることがあるということが指摘されていることに加え、発言(17)のように言い換えを使うと依頼者の満足度を高めるという指摘もあった。

(16) C弁護士：調停ではないんです。ただ、相対立する当事者をおいて真中に入って両方の話を聞いていたことがあるんですけども、パラフレーズを間違えると、大喧嘩始まるなっていうことは、実感しましたね。

(17) G弁護士：リフレーミングというのが、想像以上に、効果が高いということを発見して、で、これは非常にあの色んなところで、多用しているというか、相手への説得力にもなるし、自分の依頼者の満足度を高めるっていうのにもなりますんで。

第二に、調停において一方当事者の話を相手方に丁寧に伝えることが挙げられた(D弁護士)。このことは、当事者が相手のニーズを誤解なく理解するために、調停人が双方のニーズを相手に丁寧に伝えることが重要だとい

う指摘と整合的である(レビン小林, 1998: 113-118)。

(18) D弁護士：当事者の人たちの話を聴いて、それを相手方当事者に返していくっていうプロセスを丁寧にやるようになったっていうのが1つ。

第三に、選択肢の創造を挙げた弁護士がいた(G弁護士)。Riskin, Westbrook, Guthrie, Reuben, Robbennolt, & Welsh (2009: 241)によると、選択肢の創造とは当事者のポジションではなくインタレストに焦点を当てて、解決に向かって選択肢を創り出していくプロセスのことである。発言(19)によると、和解交渉の際に選択肢の創造という進め方が当事者に理解されやすい一方で、現実に行うのはなかなか難しいと述べられている。

(19) G弁護士：お互いの問題点はこことここですって、そうすると、あのお互いが満足するにはこういう選択肢をしたらどうですかと(中略)、法律でどうこうじゃなくって、まあお互いの争点と、それに従ったこの、お互いのニーズを満たす選択肢の創造、っていう考えが意外とこう、ご本人の前とかでは理解されやすいことが多い。ただまあ、そうですね、現実にはなかなか難しい。

### 4.3 分析結果のまとめ

今回のインタビュー調査の分析結果を整理すると、以下ようになる。

第一に、自主交渉援助型調停の理念について、弁護士歴15年以上の弁護士は、当事者間の話し合いを援助するという考え方をはじめ抵抗感があったというが、弁護士歴5年以下の弁護士は、さほど抵抗感がなかったという。したがって、自主交渉援助型の理念を理解することが難しいという大澤（2004）らの指摘については、経験年数や教育の影響等によりその度合いが異なる可能性がある。

第二に、スキル習得の難しさについて、研修受講経験のある弁護士は、Dinerstein et al.（2004）の指摘とは異なり、経験年数にかかわらず傾聴スキルなどの難しさを述べてい

た。他方で、受講経験のない弁護士の間では経験によってスキルをある程度身につけることができるという意見と経験だけでは身に付かないという意見があった。

第三に、Welsh（2008）の指摘通り、研修受講経験のある弁護士は、傾聴スキルや選択肢の創造の手法を調停の場面だけでなく法律相談の場面でも取り入れており、当事者の満足度が高まるなど一定の効果があるようである。また、自主交渉援助型のアプローチを学んだことで、ノンゼロサムを意識する、代理人の立場でも相手方の話を聴くなど、幅広い場面における弁護士実践に変化が生じる可能性が示唆された。

## 5. 結論

今回の調査によって、自主交渉援助型調停の理念への違和感やスキルの難しさを感じながらも、紛争解決の担い手としての思考・スキルを幅広い場面で活用しようとしている弁護士の意識が明らかになった。本論文の調査対象は代表的な標本ではないが、調査で得られた知見は、従来の研究から得られた知見と基本的に整合的であり、弁護士や法科大学院生への紛争解決教

育の発展、及び弁護士役割論における紛争解決の担い手としての弁護士モデルの議論の活性化に貢献することが期待される。今後の課題としては、とくに当事者を中心とした紛争解決の担い手としての弁護士活動と、伝統的な弁護士実践、すなわちゼロサムの紛争解決との対立をどう捉えるかを検討することが挙げられる。

### 註

<sup>1</sup> ADRとはAlternative Dispute Resolutionの頭文字を取った略語であり、裁判外紛争解決手続の利用の促進に関する法律（以下ADR法）では裁判外紛争解決手続と訳されている。ADR法によると、ADRは「訴訟手続によらずに民事上の紛争の解決をしようとする紛争の当事者のため、公正な第三者が関与して、その解決を図る手続」（ADR法1条）と定義される。ADRという用語は多義的に使われており、ADRを裁判以外の紛争解決全般と捉え、相談や交渉を含んで使われることもあるが、ADR法の定義によると第三者が関わることを想定しているため、ADRは斡旋、調停、仲裁に限定される（山本・山田, 2008: 7-10）。本研究

では、特に断りのない限りはこの定義に従う。なお、ADR 機関には運営主体別に司法型・行政型・民間型があり、利用状況や対象となる紛争類型は機関により異なる。詳しくは(山本・山田, 2008)を参照。

- 2 調停のアプローチ方法としては他に評価型モデル、変容型モデルなどがある。評価型モデルは、調停人が規範に基づいて当事者の主張を評価し解決案を提示するものであり、調停人が黒子となる自主交渉援助型とは異なる。一方、変容型モデルは対話を重視する点で自主交渉援助型と共通するが、このモデルではたとえ解決できなくても当事者の紛争に関する認識が変容すれば理念に合う成果だとしている。ただし、モデルが混合することもあり、実務では混合型が有用であるという(山本・山田, 2008: 141-147)。
- 3 首相官邸.(2011.6.12). 司法制度改革審議会意見書. (<http://www.kantei.go.jp/jp/sihouseido/report/ikensyo/iken-2.html>).
- 4 民間型 ADR 機関を対象としたアンケート調査によると、調停、仲裁を実施している機関の90%以上が弁護士を手続主宰者としていた(複数回答、回収率77.8%)。首相官邸. 平成14年司法制度改革推進本部事務局『民間ADRに対するアンケート調査』(<http://www.kantei.go.jp/jp/sihouseido/kentoukai/adr/anketo/index.html>).
- 5 2011年12月現在、30弁護士会に35センターが設置されており、全国で年間合計約1000件程度の申立てがある。事件別では順に不法行為事件、その他契約事件、家族間紛争が多い。日本弁護士連合会. ([http://www.nichibenren.or.jp/contact/consultation/bengoshikai\\_consultation/conflict.html](http://www.nichibenren.or.jp/contact/consultation/bengoshikai_consultation/conflict.html)).
- 6 法務省. 裁判外紛争解決手続の利用の促進に関する法律の実施に関するガイドライン. (<http://www.moj.go.jp/content/000004651.pdf>).
- 7 自主交渉援助型調停は、「当事者間の水平的なコミュニケーションを再生・維持」(山本・山田, 2008: 143)しながら、法以外の規範も盛り込んでwin-winの合意形成を行うことを目指しており、そのために当事者の同席や協働的な合意形成を促進するスキルが重要だとされている(山本・山田, 2008: 143,144)。
- 8 聞いた話の要旨をまとめて、内容を変えずに言い換えるスキル(レビン小林, 1998: 69)。
- 9 当事者が伝えたい意味を的確に、ポジティブな表現に言い換えるスキル(レビン小林, 1998: 72,73)。
- 10 イシューは当事者が話し合うべき課題、ポジションは、当事者の主張のことである。インタレストは当事者の要求、背景的利害のことで、「ニーズ」とほぼ同義である。当事者のポジションのみで話を進めると、しばしばwin-loseの結果になってしまうので、自主交渉援助型調停では、双方のインタレストを満たす方向でイシューを設定するようにする(和田, 2007a: 110,111)。
- 11 ある問題に対し、複数の参加者が様々なアイデア、選択肢を生み出す方法(Moore, 2003: 283,284)。
- 12 たとえばリーガル・カウンセリングの技法として質問のスキル、傾聴スキル、問題の再構成等が挙げられている(中村・和田, 2006: 158,159)。
- 13 関連する先行研究として、岡山弁護士会所属の弁護士を対象にした、法律相談でのアドバイスにおける弁護士と依頼者のコミュニケーションに関する質問紙調査(木下, 2002)がある。この調査は、依頼者とのコミュニケーションで重視している点に基づき、弁護士のタイプ分けを行っており、弁護士のコミュニケーションへの態度について有益な知見を提供している。しかし、自主交渉援助型調停やそのスキルについての項目はなく、今回はタイプ分けを目的としていないため、本研究で利用するには限界がある。
- 14 経済産業省の委託事業として日本商事仲裁協会・日本仲裁人協会の調停人養成教材作成委員会が作成した。詳細な教材のため、講師や受講時期による研修内容の大きな差異があるとは考えにくい。一般社団法人日本商事仲裁協会. 調停人養成教材2006年度版. (<http://www.jcaa.or.jp/training2006/2006top.html>).
- 15 なお、C,D 弁護士については外国で自主交渉援助型調停のトレーニングを受講した上で、調停人養成教材を使った講師を担当している。受講経験者8名すべて同じ教材に接しており、理念・スキルに関する大きな認識の違いがあるとは考えにくい。
- 16 弁護士歴の区分は木下(2002)にならった。
- 17 ADR 機関に関わっている I, J, L 弁護士に対しては、注14の教材による研修あるいはレビン小林久子教授によるメディアエーション研修を想定して回答してもらった。ADR 機関に関わっていない K 弁護士には、自主交渉援助型調停やその研修について筆者が簡単に説明したうえで回答してもらった。
- 18 別席調停の問題点を挙げているものとして、たとえば山本・山田(2008: 147,148)、井垣(1999, 176-180)。
- 19 この調査における聞き取り能力は、カウンセリングと関連があるとされている(法曹の質研研究会, 2008: 4)ため、傾聴に近い能力を指していると思われる。

\* ホームページの最終アクセス日はいずれも2012年1月14日である。

## 参考文献

- Bernard, P. E. (2010) The Lawyer's Mind : Why a Twenty-First Century Legal Practice Will Not Thrive Using Nineteenth Century Thinking (With Thanks to George Lakoff) , *Ohio State Journal on Dispute Resolution*, 25 (1) , 165-200.
- Dinerstein, R., Ellmann, S., Gunning, I. & Shalleck, A. (2004) Connection, Capacity & Morality in Lawyer-Client Relationships : Dialogues and Commentary, *Clinical Law Review*, 10, 755-804.
- Macfarlane, J. (2008) The Evolution of the New Lawyer : How Lawyers are Reshaping the Practice of Law, *Journal of Dispute Resolution*, 2008, 1-22.
- Menkel-Meadow, C. (1999) The Lawyer as Problem Solver and Third-Party Neutral : Creativity and Non-Partisanship in Lawyering, *Temple Law Review*, 72 (4) , 785-809.
- Menkel-Meadow, C. (2000) When Winning Isn't Everything : The Lawyer As Problem Solver, *Hofstra Law Review*, 28, pp. 905-924.
- Moore, C. W. (2003) *The Mediation Process : Practical Strategies for Resolving Conflict (3rd Ed)* . (JOSSEY-BASS) .
- Picker, B. G. (1999) ADR : New Challenges, New Roles, and New Opportunities, *Temple Law Review*, 72 (4) , 833-838.
- Riskin, L. L. (1982) Mediation and Lawyers, *Ohio State Law Journal*, 43, 29-60.
- Riskin, L. L. (1998) Understanding Mediator's Orientations, Strategies, and Techniques : A Grid for the Perplexed, *Harvard Negotiation Law Review*, 1, 7-51.
- Riskin, L. L., Westbrook, J. E., Guthrie, C., Reuben, R. C., Robbenolt, J. K. & Welsh, N. A. (ed.) (2009) *Dispute Resolution and Lawyers (4th Ed.)* (West Group) .
- Sternlight, J. R. & Robbenolt, J. (2008) Good Lawyers Should Be Good Psychologists : Insights for Interviewing and Counseling Clients, *Ohio State Journal on Dispute Resolution*, 23, 437-548.
- Welsh, N. A. (2008) Looking Down the Road Less Traveled : Challenges To Persuading the Legal Profession to Define Problems More Humanistically, *Journal of Dispute Resolution*, 2008 (1) , 45-59.
- 井垣康弘 (1999) 同席調停の狙いと条件, 井上治典・佐藤彰一 (編), 現代調停の技法, pp. 172-191 (判例タイムズ社) .
- 石村善助 (1977) 現代のプロフェッション, 第2版, 至誠堂.
- 江森史麻子 (2007) 『法曹養成教育』という評価基準, 法曹養成対策室報, 2, 51-55.
- 大澤恒夫 (2004) 法的対話論, 信山社.
- 大澤恒夫 (2009) ADR法後の法律家の職域, 阪大法学, 59, 449-461.
- 木下麻奈子 (2002) 弁護士と依頼者間のコミュニケーション構造, 判例タイムズ, 1011, 25-31.
- 棚瀬孝雄 (1987) 現代社会と弁護士, 日本評論社.
- 中村芳彦・和田仁孝 (2006) リーガル・カウンセリングの技法, 法律文化社.
- 中村芳彦 (2007) 弁護士仲裁センターの現状, 和田仁孝 (編), ADR理論と実践, pp. 144-156 (有斐閣) .
- 濱野亮 (1996) 法化社会における弁護士役割論 (1), 自由と正義, 47 (1) , 50-57.
- 「法曹の質」研究会編 (2008) 「法曹の質」の検証—弁護士に求められるもの—, 商事法務.
- 宮川光治 (1992) あすの弁護士—その理念・人口・養成のシステム—, 宮川光治・小山稔・那須弘平・久保利英明 (編), 変革の中の弁護士—その理念と実践・上, pp. 1-37 (有斐閣) .
- 山本和彦・山田文 (2008) ADR仲裁法, 日本評論社.
- レビン小林久子 (1998) 調停者ハンドブック, 信山社.
- 和田仁孝 (1994) 民事紛争処理論, 信山社.
- 和田仁孝 (2007a) 紛争解決の技法とはなに—ナラティブに埋め込まれた知, 山本顕治 (編), 紛争と対話, pp.99-115 (法律文化社) .
- 和田仁孝 (2007b) ADRの理念と構造, 和田仁孝 (編), ADR理論と実践, pp. 2-10 (有斐閣) .



山口 絢 (やまぐち あや)

[生年月] 1987年1月30日

[出身大学又は最終学歴] 東京大学大学院学際情報学府修士課程

[専攻領域] 法社会学

[所属] 東京大学大学院学際情報学府博士課程

[所属学会] 法社会学会 仲裁 ADR 法学会 コミュニケーション学会

# Lawyers' Perceptions Regarding Principles and Communication Skills of the Facilitative Mediation

Aya Yamaguchi\*

## Abstract

This article explores lawyers' perceptions regarding the facilitative mediation principles and skills. Lawyers have recently paid attention to mediation with the development of the Alternative Dispute Resolution movement in Japan. However, previous studies have argued that it is difficult for lawyers to understand the facilitative mediation principles and acquire related skills because they are totally different from lawyers' traditional principles and skills. Twelve lawyers were interviewed about their perceptions of this issue. The result of these interviews revealed that although lawyers do feel some difficulties in understanding the facilitative mediation principles and acquiring mediation skills, they are willing to utilize skills in dispute resolution. The results presented in this research will contribute to the development of training programs for lawyers and law students and also facilitate discussions about the social role of lawyers.

---

\*The Graduate School of Interdisciplinary Information Studies, the University of Tokyo

Key Words : Dispute Resolution, Lawyer, Communication, ADR, Facilitative Mediation.