



座右の銘—— 聞く耳を持つものの前でしか 言葉は紡がれない

高橋 司 たかはし・つかさ

弁護士。1963年生まれ。北海道大学大学院法学研究科修了。「公事宿法律事務所」代表。

伊勢神宮を参拝したところ、私が毎日持ち歩くカバンの中には、「海をあげる」(上間陽子著)という本が入っていた。2021年の本屋大賞に輝いた素敵な書籍である。沖縄の歴史や現状だけではなく、沖縄に生きてきた、また生きている数多くの女性についても語られていて心静かに読

み進めることができた。伊勢神宮参道の砂利を踏みしめながら正宮に向かって歩く時だけではなく、素敵な書籍に出会った時にも自らの人生を振り返るきっかけをそつと与えてくれる。

50歳代半ばはどうに過ぎ、弁護士稼業も目の前に第4コーナーが見え

てきている感じなあと思つていい。以前にも何度も書き綴ってきたことであるが、私が平成6年に弁護士登録をしたころ、ある大学の先輩弁護士から助言を頂いた。それは、弁護士にとって一番大切なことは自らの感情をコントロールすることだという内容であった。しかし、この言葉はとても重たい。自らの感情をコントロールすることを表面的に捉えると、クライアントとの距離が空いてしまい、評論家のようになってしまう自分に気が付く。他方、クライアントにいる現状を真っ正面から伝えようとする、そこで語られる言葉も熱を帶び、クライアントを置き去りにしてしまう。そこは、けつして方法論などを用いない自らの人間性が問われ続ける場所である。クライアントと打ち合わせをする内容 자체のほとんどが、けつして末広がりとなる事柄ではない。従つて、クライアントも弁護士も消耗してしまうことが多いと感じている。そういう日々の中で、弁護士業界もどんどんと変化してきており、

法律事務所の大型化、「家業」から「社業」へと変遷してきている。もちろん、私も40歳代のころは「社業」であるべきだと思い描いた時期もあった。しかし、イン弁を信じ、事件対応を任せること自体が大義名分化してしまい、イン弁に任せている案件の打ち合わせに日々顔を出す程度という対応も多くなった。私にどうして苦し紛れの対応でしかなかつた。それ自体が責められることではないが、クライアントから見た風景を考えれば、それが本当に自分の目指してきた弁護士稼業の内容となつてゐるのかと疑心暗鬼になつていて。これまでの間、顧問をさせていただき始めた会社の何名かの社長からも、「若くて優秀なお弟子さんの弁護士に事件処理を任せようとしていることはわかるけれども、うちの会社は万が一優秀でなくとも高橋先生にやつて貰いたいんです」と言われたこともあり、ずっと心の中にその言葉は残つていた。

私は病院側の医療過誤案件を担当する際、長年ご指導を仰いできた医大の名譽教授がいる。私がその先生のペインクリックに行くたびに待合室には数多くの患者が待つていい。そこで、「こんなに患者さんがいるのですから、医大に相談をして若手の医師を派遣してもらうという方法もありませんか」と聞いた。すると、

50歳代半ばはどうに過ぎ、弁護士稼業も目の前に第4コーナーが見えてしまっている感じなあと思つていい。以前にも何度も書き綴ってきたことであるが、私が平成6年に弁護士登録をしたころ、ある大学の先輩弁護士から助言を頂いた。それは、弁護士にとって一番大切なことは自らの感情をコントロールすることだという内容であった。しかし、この言葉はとても重たい。自らの感情をコントロールすることを表面的に捉えると、クライアントとの距離が空いてしまい、評論家のようになってしまう自分に気が付く。他方、クライアントにいる現状を真っ正面から伝えようとする、そこで語られる言葉も熱を帶び、クライアントを置き去りにしてしまう。そこは、けつして方法論などを用いない自らの人間性が問われ続ける場所である。クライアントと打ち合わせをする内容 자체のほとんどが、けつして末広がりとなる事柄ではない。従つて、クライアントも弁護士も消耗してしまうことが多いと感じている。そういう日々の中で、弁護士業界もどんどんと変化してきており、

私は病院側の医療過誤案件を担当する際、長年ご指導を仰いできた医大の名譽教授がいる。私がその先生のペインクリックに行くたびに待合室には数多くの患者が待つていい。そこで、「こんなに患者さんがいるのですから、医大に相談をして若手の医師を派遣してもらうという方法を大切にして新たな年を迎えるとい

う。先生は、「皆さん、僕の患者さんだから私が診なければならぬ」と即答するのである。同じ質問は、高校の同級生で歯科クリニックを開設してから若手の歯科医師を紹介しても「社業」へと変遷してきている。もちろん、私も40歳代のころは「社業」であるべきだと思い描いた時期もあった。しかし、イン弁を信じ、事件対応を任せること自体が大義名分化してしまい、イン弁に任せている案件の打ち合わせに日々顔を出す程度という対応も多くなった。私にどうして苦し紛れの対応でしかなかつた。それ自体が責められることではないが、クライアントから見た風景を考えれば、それが本当に自分の目指してきた弁護士稼業の内容となつてゐるのかと疑心暗鬼になつていて。これまでの間、顧問をさせていただき始めた会社の何名かの社長からも、「若くて優秀なお弟子さんの弁護士に事件処理を任せようとしていることはわかるけれども、うちの会社は万が一優秀でなくとも高橋先生にやつて貰いたいんです」と言われたこともあり、ずっと心の中にその言葉は残つていた。

私は病院側の医療過誤案件を担当する際、長年ご指導を仰いできた医大の名譽教授がいる。私がその先生のペインクリックに行くたびに待合室には数多くの患者が待つていい。そこで、「こんなに患者さんがいるのですから、医大に相談をして若手の医師を派遣してもらうという方法を大切にして新たな年を迎えるとい