

信頼を築くコミュニケーション

高井・岡芹法律事務所 会長
弁護士 高井伸夫

「はじめに言葉ありき」—新約聖書「ヨハネによる福音書」の冒頭の記述である。解釈はさまざまあるが、神の言葉に従って人間社会ができた、すなわち、「話す」言葉があつてはじめて「聞く」ことができ、コミュニケーション、心の交流が生まれ、それによって社会の秩序が生まれたのである。

「話す」と似た言葉に「言う」という言葉がある。「言う」はただ言葉を口に出すこと。言うなれば相手に命令することだ。これに対し、「話す」は互いに言葉を交すこと。すなわち、相手の了解を得て話を続ける、という意味合いが込められている。言い合うことは、お互い一方的な意見を述べ合うこと。話し合うことは相手の了解を得ることである。話し合いのプロともいえる弁護士に求められるのは無論、後者である。それもただ漫然と「話す」のでは足りない。コミュニケーションが重要な役割を果たす弁護士にとって、「話す」ことは極めて大切な職務である。

人は、話の内容以上に話す人の雰囲気や話し方を重視しがちである。したがって、内容の正しさはもちろんのこと、話し方にも十分に気を配らねばならない。相手方弁護士や裁判官はもとより、依頼者とのやりとりにおいても安心と信頼を与える話し方が求められる。

「言霊」という言葉があるように、言葉には力がある。「はじめに言葉ありき」という言葉にはまさに力がある。言葉として「話す」ことによって、思っていること、考えていること、時には無意識までもが表出し、大

きな力となって人や世の中を動かすことができる。言葉の力を絶えず意識し、選び扱わなければ、思いも寄らない反撃に遭う。

また、「話す」と「聞く」は表裏一体であつて、どちらか一方だけではコミュニケーションにならない。話される言葉を聞いて、その本質を理解できなければ、聞いたことにならないし、話したことにもならない。

人間の言葉の習得は「聞く」ことから始まる。「聞く」ことを通じて言葉を習い、「パパ」、「ママ」と発することを覚え、初めて「話す」言葉になってくるのである。

弁護士も同じく「聞く」ことから始めなければならない。弁護士は、まず依頼者の言い分を十分に聞いて、咀嚼する。相手の話を聞き、その場での焦点を的確にとらえる。このとき、相手とは必ず同じ目線に立つこと。そうでなければ相手も本音を話せない。子どもが親に話しかけると、親は自身が屈んだり、子どもを抱き上げたりして目線を合わせるだろう。目を合わせその動きや表情を見合うことで、子どもは安心して「話す」ことができるし、親は話されることの本質をより正確に「聞く」ことができる。相互理解のうえに話し合わなければ、さらなる相互理解は構築できないし、それを前提とする信頼関係も結ばれない。今年6月に実現した米朝首脳会談を例にみても明明白白である。

相手の本音を「聞く」ための第一歩は、目線を合わせること。それができなければ何も聞かないのと同じことである。

1961年東京大学法学部卒。63年弁護士登録。73年1月「高井伸夫法律事務所」を設立。99年上海事務所も開設。2010年1月「高井・岡芹法律事務所」に事務所名変更。一貫して経営側の人事・労務専門弁護士として活動。リストラ、労働条件切下げ問題で大企業から中小企業まで多数の案件に関与。著書は『人事権の法的展開』（有斐閣、1987）、『企業経営と労務管理』（第一法規出版、1993）、『リストラの攻防』（民事法研究会、1994）、『人員削減・賃金ダウンの法律実務』（日本経団連出版、2004）、『弁護士の経営戦略』（民事法研究会、2017）他多数。