

高井伸夫著「弁護士の営業戦略—『顧問契約』を極めることが営業の真髄」民事法研究会 2020年6月17日刊を読む

## なくしてわかるありがたさ、親と健康と顧問弁護士と言われたい

### 1. 理想像を目指した先に

- (1) 弁護士は、理想像を掲げなければなりません。
- (2) 最終的に、掲げた理想像に達しないことがほとんどだと思います。
- (3) しかし、理想像を目指して行き着かなかった先と、何気なく弁護士を続けて行き着いた先とどちらのほうが良いかといえば、理想像を目指して弁護士生活を送るほうが、自分の歩みに確かな実感を得ることができ、弁護士という職業の醍醐味を味わうことができるでしょう。

### 2. 信頼関係を築くために

- (1) 顧問契約を獲得することを旨として弁護士事務所を経営してきた私の理想は、依頼者にとってなくてはならない存在になることです。
- (2) そのためには、依頼者に、単なる金銭勘定を超えて得になる人物だと思ってもらうことが必要です。金銭勘定を超えて得になるとは、心からの信頼関係を築くということです。
- (3) そういった関係はどのようにして生まれるかといえば、まずは嘘を言わないことです。そして、誠実に相手に接することが大事です。

### 3. そのうえで、以下に挙げる事柄を常に念頭に置いて、実践するように心がけましょう。

- (1) 何はともあれ依頼者に安心感を与えなくてははいけません。依頼者に寄り添って話を聞き、依頼者の決断を後押しできるような存在になりましょう。
- (2) 依頼者には、上から目線ではなく、対等に接しましょう。法律用語を用いてわかりにくい話をするのではなく、平易な表現で誰でも理解できるように話しましょう。
- (3) 早期に問題を解決することが肝要です。依頼者の相談や依頼には敏捷に対応しなくてははいけません。
- (4) 突然のトラブルに、依頼者は焦ったり、落ち込んだりしがちです。依頼者を励まし、元気づけるよう心がけましょう。
- (5) できるだけ依頼者の意思を尊重しましょう。専門知識を持って、依頼者の意思を押さえつけるようなことはしてはいけません。
- (6) 依頼者の会社の歴史を学び、その将来に関心を持ちましょう。会社の発展を心から願うようであればはいけません。

- (7)折に触れていろいろな現場を訪問し、依頼者と積極的にコミュニケーションをとりましょう。お互いをよく知ることで信頼関係が深まります。
- (8)私心に囚われず、依頼者の利益のために行動しましょう。依頼者からの相談事が自らの専門性とかけ離れた案件であったときには、その分野で力のある弁護士を惜しまず推薦しましょう。
- (9)常に成長することを心がけましょう。依頼者の求めるサービスを提供できる弁護士であり続けるために、欠かすことなく勉強を続けましょう。
- (10)顧問料は、公平・公正・公明を旨として定めましょう。依頼者が納得できず不満に思うようなことがあってはなりません。

4. 私の究極の理想像は、依頼者に「なくしてわかるありがたさ、親と健康と顧問弁護士」と言われるような弁護士になることです。依頼者にとってそういった存在になることができれば、弁護士冥利に尽きるというものです。

P163 ~ 164

<コメント>

高井先生の御著書の中で「顧問契約」についてお書きになった唯一の本書は、すべてのサービス産業の必読書と確信します。

2020年7月7日(火)