

授業科目名	ロイヤリング・法交渉 Lawyering and Legal Negotiation
授業科目群	法律実務基礎科目
標準学年	2・3年次
必修・選択の区別	選択
開講学期	後期
開講曜日・時限	金曜日・4時限
単位数	2単位
担当教員名	宇加治恭子 ( Ukaji Kyoko )
授業の目的	<p>弁護士(法曹)が現実の事件に対応する際には、法律の専門知識だけでなく、クライアントとのコミュニケーションを通じ、そのニーズを把握しながら、問題への柔軟かつ創造的な対応を模索していくことが必要です。いわゆるロイヤリング(ローヤリング)の技法は、法的理論構成に関わる部分と、クライアントとのコミュニケーションを通じた関係構築の要素との両方から構成されます。さらに、法曹に必要なコミュニケーションスキルを考えることは、法曹としていかなるスタンスでクライアントとかかわっていくべきかという問題と向き合うこととなります。</p> <p>また、弁護士業務は、法廷での活動に限定されるものではなく、法律相談から裁判外での交渉まで広範囲にわたり、今後そうした傾向はより強まっていくと考えられます。</p> <p>本授業では、3部構成で、法曹(特に弁護士)に必要なローヤリングスキルを学びます。</p> <p>第1部では、クライアントとの面談場面に即して、弁護士の役割と責務についての理解を深めます。</p> <p>第2部では、面談過程について構造的に分析し、効果的なコミュニケーション技法を体感的に習得することを通じて、弁護士に必要とされる面談技法の獲得を目指します。</p> <p>第3部では、交渉(ネゴシエーション)の過程を構造的に解析し、その戦略的技法について理解を深めることを目指します。</p> <p>こうした技法や構造理解を単なる技術的マニュアルとしてでなく、現代社会において弁護士が果たすべき役割をめぐる理念にフィードバックさせながら考えていくことを目指します。</p>
履修条件	特になし。
到達目標	カリキュラムマップ、到達目標科目対応表及び学修ロードマップを参照のこと。
授業の概要	<p>本授業では、面談技法や交渉技法をめぐるスキルプレイや、ロールプレイを活用しながら、体感的にその構造的な理解、技法習得を行っていきます。</p> <p>第1部では、面談・交渉に従事する弁護士の役割、クライアントとの関係形成のあり方に関して、技法論の基礎となる理念的な位置づけを、事例分析を通じて検討します。同時にカウンセリング論、コミュニケーション論など基礎についても検討します。</p> <p>第2部では、法律相談に典型的な面談場面を念頭に、第一部での整理を踏まえながらクライアントと向き合う上で必要なコミュニケーション・スキルや面談の準備について学習し、そのまとめとして模擬法律相談を実施します。</p> <p>第3部では、裁判外の交渉過程に関し、理論的に分析した上で、シミュレーションを通じて、法交渉の戦略構造を学習し、模擬交渉を実施します。</p> <p>段階的にスキルプレイやロールプレイを行うので、欠席しないようにしてください。</p>
	Lecture on Lawyering and Legal Negotiation
	<p><b>第1部 ロイヤリング(ローヤリング)の基礎</b></p> <p>第1回:紛争の構造と展開・法律相談及び法交渉場面において弁護士に必要な知識と技法      弁護士が法的紛争に対応する場面を検討する前提として、紛争の発生から展開の過程を検討し、ディスカッションしながら、「紛争とは何か」を考えていきます。また、弁護士は法的知識だけでは実務での役割を果たすことができないこと、専門職として求められる多様な能力・技術があることを学びます。</p> <p>第2回:リーガル・コミュニケーション      対話のスキルプレイを行い、法曹(弁護士に限らず、裁判官・検察官も含む。)が修得すべきコミュニケーション技術の基本を学び、リーガル・コミュニケーションスキルの重要性を理解していきます。</p> <p><b>第2部 リーガル・カウンセリング(クライアントとのコミュニケーション)</b></p> <p>第3回:面談コミュニケーションの構造      弁護士がクライアント(相談者・依頼者)と面談する際のコミュニケーション構造の特質を、ロールプレイ・スキルプレイを取り入れ、ディスカッションしながら理解していきます。</p>

<p>授業計画</p>	<p>第4回: 面談の準備と設定          弁護士がクライアントとの面談を始める前に、準備段階ですべきこと、確認すべきことについて検討していきます。</p> <p>第5回: 面談の開始と展開①          面談のはじめ方、話の聴き方、確認の取り方など、コミュニケーションの技法について、スキルプレイ、ロールプレイを取り入れながらディスカッションを行い、理解していきます。</p> <p>第6回: 面談の開始と展開②          スキルプレイ、ロールプレイを中心に実施し、コミュニケーションの技法について、体感的理解を深めます。</p> <p>第7回: 指示と面談収束の技法          クライアントの話聴いた上で、法律家としての指示をどのように出すか、その際クライアントによるその受容を高めるための技法はないかについてスキルプレイ、ロールプレイを中心に実施し、体感的理解を深めます。</p> <p>第8回: 面談終了後の処理          面談終了後の処理の仕方について、実例を素材にしながスキルプレイ、ロールプレイを中心に実施し、体感的理解を深めます。</p> <p>第9回: 面談に伴う諸問題          扱いにくいクライアントや、関係がうまく構築できない場合、報酬をいかに切り出すかなど、困難を伴う問題に関するコミュニケーションのありかたを、スキルプレイ、ロールプレイを中心に実施し、体感的理解を深めます。</p> <p>第10回: 模擬法律相談の実施          実務でしばしばみられるような架空事例を素材として模擬法律相談を行い、これまでの授業をまとめつつポイントを統合していきます。</p> <p><b>第3部 リーガル・ネゴシエーション(交渉相手とのコミュニケーション)</b></p> <p>第11回: 交渉のモデル(分配型交渉と統合型交渉)          交渉の社会学的、経済学的モデルについて、ディスカッションしながら、理論的理解を深めます。</p> <p>第12回: 交渉の戦略と技法①          交渉における様々な戦略やコミュニケーション技法について、スキルプレイ、ロールプレイを中心に実施し、体感的理解を深めます。</p> <p>第13回: 交渉の戦略と技法②          引き続き交渉戦略や技法について学び、さらに事件類型ごとに交渉戦略や技法がどのような有効性を持つか、持たないかについて検討します。</p> <p>第14回: 交渉ロール・プレイ・シミュレーション①          実務でしばしばみられるような架空事例を素材として、交渉のロールプレイを行い、これまでの授業の内容をまとめ、体感的理解を深めます。</p> <p>第15回: 交渉ロール・プレイ・シミュレーション②          引き続き交渉のロールプレイを行い、これまでの授業の内容をまとめ、体感的理解を深めます。</p>
<p>授業の進め方</p>	<p>「授業計画」参照</p>
<p>教科書及び参考図書等</p>	<p>教科書として、中村芳彦・和田仁孝『リーガル・コンサルティング』(法律文化社・2006)を指定します。その他は、講義内で随時紹介します。</p>
<p>試験・成績評価等</p>	<p>成績は、教室での授業参加態度、平常点に基づいて評価します。          授業参加態度の具体的な意味は、講義時に確認される予習課題への取り組み状況、授業での発言状況、グループワークの取り組み状況、欠席状況(減点の対象となる)などです。          平常点のより具体的な意味は、講義内容に沿った課題の検討や、ロールプレイ・スキルプレイ経験を記載したワーキング・メモ、グループ・ディスカッションの記録、振り返りシートなどの提出物です。          比重は、前者を50%、後者を50%程度とします。</p>
<p>事前学習</p>	<p>事前に配布するレジュメを読み、疑問点や習得したいスキル、取り組んでみたいロールプレイなどを考えて、授業に臨んでください。</p>

課題レポート等	「試験・成績評価等」参照
オフィスアワー	授業後に質問を受け付ける他、電子メール等に対応します。また、毎回作成する振り返りシートによる質問も可能です。
その他	