## 目 次

日本語版刊行にあたって

はしがき
監訳者はしがき
著者紹介
第1章 依頼者中心のローヤリング
1 はじめに 1
2 依頼者中心法の根拠 2
A 依頼者は、問題の自立的な「持ち主」である B 法律問題は非法的な結末を必然的に伴う C 判断は常にリスクを含む D 依頼者が判断を実行する
3 依頼者中心カウンセリングの特徴 5
A カウンセリングの際の会話は非法的関心を扱う B カウンセリングは、隠れた解決を浮かび上がらせる C 依頼者が重要な判断をする D 依頼者の価値観を反映したものを勧める E カウンセリングの際の会話は、依頼者の感情的反応を反映する F カウンセリングの際の会話は、異文化への配慮を反映している 4 まとめ:1つの動的な過程 12
第2章 動機付け
1 はじめに 15
2 抑制要因 16
A 自尊心からの警戒B 事件から生じる警戒C 役割期待D 社会儀礼上の障害E トラウマF 無関係だという理解

G より大きな要求

<b>3 促進要因</b> 24
A 共感的理解         B 期待の充足         C 感謝の言葉         D 利他意識への訴え
E 外的報酬
<b>4 要 約</b> 27
5 パーソナリティの違い 27
第3章 アクティブ・リスニング29
1 はじめに 29
2 実情と感情の確認 29
3 パッシブ・リスニング戦略 31
A 沈 黙 B 最低限の刺激
4 アクティブ・リスニング 34
A 概 要 B 曖昧に示された感情に対する対応 C 語られない感情に対応する D はっきりと口に出された感情への対応 E 非共感的(評価的)対応
5 アクティブ・リスニング習得の難しさ 42
A 「感情は、精神科医のためのものであって、弁護士のためのものではない」 B 「私は共感を覚えるが、よい言葉がみつからない」 C 「そんな(いまいましい)依頼者に共感できるわけがない」 D 「アクティブ・リスニングを用いることで、依頼者が感情的になりすぎる」 E 「感情について語ることで、いつもの手順に戻ることが難しくなる」 F 「依頼者がひどく混乱していて、どの感情を反射すべきかがわからない。」 G 「アクティブ・リスニングは人を巧みに操る」
6 どのくらいアクティブ・リスニングが必要か? 49
第4章 質問の形式
1 はじめに 51
2 質問の形式 52

A 一般論
B オープン・クエスチョン
C クローズド・クエスチョン
D 「イエス‐ノー」クエスチョン
E 誘導質問
3 種々の質問形態に共通する利点と欠点 56
A オープン・クエスチョン
B クローズド・クエスチョン
C 誘導質問
4 先走った見立て 58
5 まとめ 59
55章 インタビューイング:インタビューの開始61
1 はじめに 61
2 初回インタビュー前のコミュニケーション 61
3 対面、挨拶、着席 63
4 アイスブレーキング 63
5 暫定的問題確認 66
A 6つの項目 B 検討のための例
C 早期に意見を求められた場合の対応
6 事前説明 79
A 事前説明の内容 B 長くなりすぎる危険性
7 追加インタビュー 83
A 心配事や目的の変更可能性 B 「新たな重要情報
C 「行動に関する新情報
6 章 インタビューイング:時系列叙述によるストーリーの引き出し
87
1 はじめに 87
1 10.00010

第

第

2 なぜ時系列を引き出すのか? 87

3 時系列叙述の事前説明 88

5 時系列叙述を導く他の質問戦略 94

4 質問の形態 90 A オープン・クエスチョン B クローズド・クエスチョン

C 要約の技法

G 信憑性をあげる

H T型質問による理論展開のための質問の復習

А	, , , , , , , , , , , , , , , , , , ,
В	Entry Super Constitution
C	231121373
E	
_	「最初から始めてください」
6	「手早くとりまとめた」時系列叙述の展開 98
7	オデッセイアの流浪の旅 99
8	複数の人の時系列叙述 99
9	時系列の中の時系列 99
10	記録を作ること 100
11	時系列のストーリーの例と検討 100
第7章	章 インタビューイング:理論展開のための質問 105
1	はじめに 105
2	証拠候補の発見 105
А	法理論から事実主張への転換
В	証拠候補を特定するための事実主張の利用
3	T 型質問 117
Α	はじめに
В	出来事に対するT型質問
С	特定の話題に対するT型質問
D	
Е	16373773760110
	追加的女工 刑技法

第8章	
	はじめに 155
	特定の話題を話し合うことへの躊躇 155
	初回インタビューの開始時の躊躇 159
А	動機づけの言葉とクローズド・クエスチョン
В	依頼者に質問を求める
4	高齢の依頼者や機能の低下した依頼者とのコミュニケーション 161
5	要領を得ない依頼者 162
6	敵対的な依頼者、怒っている依頼者、そして興奮する依頼者 167
7	復讐心に燃える依頼者 170
8	嘘つき 174
	嘘の一般的な原因と指標
В	嘘が疑われる場合の対応
好 0 ゼ	ゴインタビューイング:初回面接時の取りまとめ
分 ソ 与	- インタヒユーイング・初回画後时の取りまとめ 
1	はじめに 183
	次に何が起こるか? 183
	弁護士と依頼者の関係を正式なものにする 184
	暫定的評価を示すように試みる 186
5	良いニュースと悪いニュース 189
<b>たっって</b>	r )、
第10章	
	はじめに 195
2	将来の商取引状況における情報収集 196
	背景
	商事契約に関する初回インタビューの実施 199
A B	初回面接の前に考慮すること 暫定的争点確認
С	事前説明
D	取引事案に関するインタビューにおける時系列質問と理論検証

	4	2番目の取引事例: NPO 団体の設立 209
		はじめに
	В	非営利活動法人設立に関する最初の面接のインタビュー段階の検討
koka .	a a ~	ヤーフェルス フェッツ、TULまたサーットファWhite
第.	11項	章 インタビューイング:刑事弁護人のための戦略 …217
	1	はじめに 217
	2	最初の会話が電話で行われる場合 218
	3	留置施設における初回インタビュー 226
		顔合わせと挨拶
	B C	
	D	理論展開:公判前の釈放のために重要な事実
	E F	派生問題の発見と対応 初回インタビューにおける事件に関する事実
		初回接見の終了
第	12章	章 カウンセリングについての概観 ······ 249
	1	はじめに 249
	2	依頼者の判断形成のための基本:法的・非法的な実質的影響 249
	3	和解の申し出 252
	4	中立性 254
	5	カウンセリング計画 255
	6	事前説明 256
	7	結 論 257
第	13章	章 カウンセリング:選択肢の特定 ······ 259
	1	はじめに 259
	2	目的の明確化とその再確認 259
	3	選択肢を明確にすることの重要性 261
	4	専門性の2つの基礎 262
		「中核的な」選択肢の明確化 263
	-	1 1 126 1.0.7 だい (はない 77 19年1日 こうっ

6	関連する「業界」への理解を深める 265
7	一覧に含めることを選んだ選択肢についての簡単な説明 266
8	選択肢の中立的な説明と枠付け 267
9	依頼者が代替案を即座に拒否した場合の対応 270
10	<b>依頼者の不十分な選択肢の再構築</b> 273
11	条件の付く選択肢の特定 275
第14	<b>4章 カウンセリング:結果の明確化</b> 27
1	はじめに 277
2	法的結果についての説明 278
3	非法的結果の特定 279
4	<b>結果と認知的錯覚</b> 281
5	結果についての議論の構造化 285
6	選択肢と結果の表の作成 291
第1:	5章 カウンセリング:最終判断形成29
•	5章 カウンセリング:最終判断形成 29 はじめに 293
•	はじめに 293
1	はじめに 293 <b>あなたの意見を教えて欲しいという依頼に応える</b> 293 A 依頼者の価値感に基づいてアドバイスをする
1 2	はじめに 293 <b>あなたの意見を教えて欲しいという依頼に応える</b> 293 A 依頼者の価値感に基づいてアドバイスをする B あなたの個人的価値観に基づいてアドバイスをする
1 2	はじめに 293 あなたの意見を教えて欲しいという依頼に応える 293 A 依頼者の価値感に基づいてアドバイスをする B あなたの個人的価値観に基づいてアドバイスをする 決めることができない依頼者への対応 295
1 2	はじめに 293 <b>あなたの意見を教えて欲しいという依頼に応える</b> 293 A 依頼者の価値感に基づいてアドバイスをする B あなたの個人的価値観に基づいてアドバイスをする
1 2	はじめに 293 <b>あなたの意見を教えて欲しいという依頼に応える</b> 293         A 依頼者の価値感に基づいてアドバイスをする         B あなたの個人的価値観に基づいてアドバイスをする <b>決めることができない依頼者への対応</b> 295         A 葛藤する気持ちに理解を示す         B 結果の評定         C 判断形成に依頼者の信頼する仲間を巻き込む
1 2 3	はじめに 293 <b>あなたの意見を教えて欲しいという依頼に応える</b> 293         A 依頼者の価値感に基づいてアドバイスをする         B あなたの個人的価値観に基づいてアドバイスをする <b>決めることができない依頼者への対応</b> 295         A 葛藤する気持ちに理解を示す         B 結果の評定         C 判断形成に依頼者の信頼する仲間を巻き込む         D 頼まれていないアドバイスの提供
1 2 3	はじめに 293 <b>あなたの意見を教えて欲しいという依頼に応える</b> 293         A 依頼者の価値感に基づいてアドバイスをする         B あなたの個人的価値観に基づいてアドバイスをする <b>決めることができない依頼者への対応</b> 295         A 葛藤する気持ちに理解を示す         B 結果の評定         C 判断形成に依頼者の信頼する仲間を巻き込む
1 2 3	はじめに 293     あなたの意見を教えて欲しいという依頼に応える 293     A 依頼者の価値感に基づいてアドバイスをする    あなたの個人的価値観に基づいてアドバイスをする    決めることができない依頼者への対応 295     A 葛藤する気持ちに理解を示す
1 2 3	はじめに 293
1 2 3	はじめに 293     あなたの意見を教えて欲しいという依頼に応える 293     A 依頼者の価値感に基づいてアドバイスをする    あなたの個人的価値観に基づいてアドバイスをする    決めることができない依頼者への対応 295     A 葛藤する気持ちに理解を示す

/	CYA 又書 322
8	<b>結 論</b> 323
第16	章 カウンセリング:民事訴訟における戦略 325
1	はじめに 325
2	事例検討:ヴィティジアン対ライナス・ハウリング・カンパニー
	とインダストリアル・リソース・コーポレーション 325
3	場面 1 : 訴訟すべきか否か 327
4	場面2:証言録取を受けるべきか? 335
5	場面 3 : 和解の話をいつ始めるか 339
第17	章 カウンセリング:取引事案における戦略 347
1	はじめに 347
2	事例検討1:ラモン・ガルシアの場合 348
E () [	A カウンセリング時の準備 B 事前説明 C 選択肢の確認と説明 D 4 つの選択肢の比較と評価 E あなたの意見を述べること
3	事例検討 2: PSD コーポレーション 353
E	A 契約内容を検討するための準備 B 契約の個々の規定についてのカウンセリングで精査すべき事項 C "取引についてのカウンセリング" における分かりやすい会話
	3 取引についてのガラン ピッフラーにいいのがいでするい芸品
第18	章 カウンセリング:依頼者が団体である場合の戦略
1	本章の範囲 381
2	共同依頼者に対するカウンセリング 382
_	A 共同依頼者の代理と法人の代理の違い
E	3 共同依頼者の代理の際のインフォームドコンセント
3	制度的に構成された組織が依頼者である場合のカウンセリング 388

6 「心は決まっている」依頼者に対するカウンセリング 319

A ミランタ 書音の可能性 B 組織構成員に対し依頼者中心の関わり方をあてはめること		
4 任意団体へのカウンセリング 394		
A "任意団体"であることを確認すること B 任意団体へのカウンセリング		
第19章 カウンセリング:刑事弁護のための戦略	格	403
1 はじめに 403		
2 依頼者の方向付け:手続的で戦略的なロードマップ	404	
3 時間制限のある中でのカウンセリング:1回限りの有罪答弁	ትの提案 4	407
4 さらに発展した関係における助言:「私は公判に進むべきでしょ	:うか?」	415
5 選択肢を生み出すこと 419		
6 非法的事項についての考慮と、公判で供述するか黙秘するか	かの判断 4	424

事項索引