

平成16年12月16日に小樽商科大学で、次のように紹介されて、学生(1部)及び教員(2部)を対象として、「商大メソッドセミナー」の講師を致しました。

商大メソッド研究会

「説得的な議論を展開する方法 - 民事事件を手がかりに - 」

を素材に

教員(第2部)

弁護士 前田 尚一

<http://www.smaedalaw.com/>

題1 裁判実務とプレゼン

1 裁判官の心理

- * 菅原郁夫「民事裁判心理学序説」(1998年,信山社)
- * 「裁判官の判断におけるスジとスワリ」:判例タイムズの連載(中断?)
- * 「裁判官アンケートー東京地方裁判所民事部裁判官109名から聞きました」
(「NIBEN Frontier 二弁フロンティア別冊「弁護士と裁判所との適切な協働関係の形成を目指して」(2004年,第二東京弁護士会))

2 事例:裁判官の心理に対する刺激が効を奏した例の一部

(1) 土地区画整理の事例

権威

(関係裁判例)

仮換地指定がなされた従前地についてその占有者に対し明け渡しを認めた事例(札幌地方裁判所平成9年6月26日判決,札幌高等裁判所平成9年10月31日判決:(社)全国土地区画整理組合連合会発行「組合区画整理」59(解説・建設省都市局区画整理課))

(2) 交通事故の事例

世間

会社の代表者の死亡による逸失利益について現実の報酬を基礎として算定された事例（札幌
地方裁判所平成9年1月10日判決：「判例タイムズ」990号228頁）

(3) 離婚の事例

衝撃・恨み

(4) 不法行為の事例

第2 LSとプレゼン

* 問題例

* 答案例

* 学生の反応

前田尚一法律事務所

弁護士 前田 尚一

札幌市中央区南1条西11丁目1番地

コンチネンタルビル9階

TEL011-261-6234 FAX011-261-6241

maeda@lawyers.or.jp

<http://www.smaedalaw.com>