

教宣 せぶん

3回を終わって

6月12日に第3回口頭弁論が行われました。今までの口頭弁論を通して、原告と被告の情熱の違いのようなものを肌で感じます。投稿欄にもありますが、原告である私たちには、「ボランティア」で参加して頂いている弁護士の先生方が多数ついてくれています。原告もそのほとんどが毎回列席していますし、傍聴席も原告以外の応援団で埋め尽くされています。「我田引水」かもしれませんが、私たちの背中には、生活や雇用が脅かされている、負けられないという強い意識や、社前行動やビラ配り・署名集めで培った組織としての団結が、「オーラ」となって漂っていると感じます。一方、被告である経営側は一人の弁護士と2 - 3名ほどの人企の人間です。その人企の者たちも公用なのか私用なのかわかりませんが、お馴染みの顔があったり、なかったりで「毎回欠かさず傍聴している者はいるのかな？」という感じです。

口頭弁論自体は書面でのやり取りが多く、テレビドラマで見るような言葉のやり取りは一切ありません。逆に言えば、口頭弁論までの「書面づくり」が大きなポイントと言え、他の裁判も抱えた中での弁護士の先生方の「重労働」には頭が下がります。

経営側には、「受けて立っている」という意識が強いのか、「取るに足らない裁判」という意識が強いのか、「負けられない」という切迫感や悲壮感をまったく感じません。自信があるという感じでもなく、単に業務を遂行しているという感じです。「その程度の熱の入れようでいいの？」と正直感じてしまいます。

スポーツの世界では、こういった当事者のその勝負にかける意識の違いというのは「決定的」です。多少の実力の違いは吹き飛ばしてしまいます。ウサギとカメの話してはありますが、その勝負をなめていると、コツコツと地道に努力してきた相手に足をすくわれるというケースはいくらでもあります。今回の私たちの訴訟が、始まる前にどちらにどれだけのアドバンテージがあったのかはわかりませんが、このたたかいかける意気込みの違い、悲壮感の違い、流した汗の量の違い、注いでいるエネルギーの違いは歴然として感じます。スポーツの世界で言うところの「モチベーション」と「練習量」が私たちと経営では全然違うと感じます。

過信になってはいけませんが自信を持つことは大切です。3回を終わってあらためて感じます。「このたたかいは負けるはずがない」と。