

กฎหมายไม่ใช่แค่เครื่องมือแก้ข้อพิพาท

โดย เอกสยาม ชัยศรี ที่ปรึกษากฎหมาย
บริษัท เอกสยาม แอนด์ पार्टเนอร์ส จำกัด

เนื้อหานี้เป็นข้อมูลกฎหมายทั่วไป ไม่ใช่ความเห็นทางกฎหมายเฉพาะ กรณี การพิจารณาแต่ละ เรื่อง ต้องอาศัย
ข้อเท็จจริง และ พยานหลักฐาน ของ เรื่อง นั้น ฉบับ ออนไลน์ ที่ ปรับปรุง ล่าสุด อยู่ ที่ <https://eksiamlegal.com/articles/law-as-future-tool.html>

สาระสำคัญโดยสรุป

- สรุปสาระสำคัญ
- I. ภาพที่มักเกิดขึ้นก่อน
- II. กฎหมายเชิงป้องกัน: รากความคิดและความหมายที่ยังทรงพลัง
- III. จากการป้องกันสู่การสร้างคุณค่า: Proactive Law
- IV. เวลาสำคัญ และคุณภาพที่วัดได้จริง
- V. กฎหมายในยุคที่ผู้ใช้กำหนดเงื่อนไข
- VI. สังเคราะห์: จากเครื่องมือแก้ปัญหา สู่เครื่องมือวางอนาคต
- ปัญหาทางกฎหมายจำนวนมากอยู่ในกาลปัจจุบันและอนาคต Thomas D. Barton แห่ง California Western School of Law ชี้ว่าการจัดการปัญหามีสามมิติ คือการตัดสินโดยผู้มีอำนาจ การยุติเรื่องโดยความยินยอม และการป้องกันที่มุ่งไปข้างหน้า



- กฎหมายเชิงป้องกันมองนักกฎหมายเป็นผู้วางแผน แนวคิด Preventive Law ของ Louis M. Brown วางบทบาทนักกฎหมายไว้ที่ advisor and planner มากกว่าผู้ว่าความหลังความเสียหายเกิดขึ้นแล้ว
- กฎหมายเชิงรุกเปลี่ยนกฎหมายจากต้นทุนเป็นเครื่องมือสร้างคุณค่า Gerlinde Berger-Walliser เสนอว่ากฎหมายควรถูกใช้เพื่อ create value, strengthen relationships and manage risk ไม่ใช่เป็นเพียงข้อจำกัด
- จังหวะเวลาเป็นตัวแปรชี้ขาด หากเรียกใช้กฎหมายเมื่อปัญหาเชิงตัวแล้ว บทบาทของกฎหมายย่อมเหลือเพียงการเยียวยา แต่หากเข้ามาในช่วงวางแผน กฎหมายทำหน้าที่ออกแบบ เจรจา และกำกับได้
- คุณภาพของกฎหมายต้องวัดจากมุมมองของผู้ใช้ Gillian K. Hadfield เสนอให้มองตลาดกฎหมายกว้างกว่าตลาดของนักกฎหมาย และ Jordan Furlong สรุปไว้ว่า price is a buyer's term
- ข้อสรุปเชิงปฏิบัติ คือ เข้ามา ให้ เร็ว และ ออกแบบ ให้ ครบ การ วาง สัญญา ระบบ กำกับ ดูแล และ ความ คาดหมายระหว่างคู่กรณีตั้งแต่ต้น ย่อมลดต้นทุนของความเสียหายได้มากกว่าการแก้ปัญหาที่ปลายทาง

บทความนี้เสนอว่ากฎหมายไม่ได้เริ่มทำงานในวันที่ข้อพิพาทเกิดขึ้น แต่ทำงานตั้งแต่วันที่ยังมีโอกาสวางโครงสร้างความสัมพันธ์ วางสัญญา และจัดการความเสี่ยง โดยอ่านผ่านงานของ Barton, Brown, Berger-Walliser, Hadfield และ Furlong แล้วสรุปว่าการเข้ามาเร็วเปลี่ยนบทบาทของกฎหมายจากการเยียวยาไปเป็นการออกแบบ

I. ภาพที่มักเกิดขึ้นก่อน

ภาพจำของกฎหมายคือวันที่ความเสียหายเกิดขึ้นแล้ว แต่ Thomas D. Barton ชี้ว่าปัญหาทางกฎหมายจำนวนมากเกิดขึ้นใน present or future tense ไม่ใช่เฉพาะในอดีตที่คำพิพากษาย้อนไปตัดสิน กฎหมายจึงมีหน้าที่วางโครงสร้างและจัดการความเสี่ยงตั้งแต่ก่อนความเสียหายจะก่อตัว

เมื่อคนส่วนใหญ่นึกถึงกฎหมาย ภาพที่มักเกิดขึ้นก่อนคือวันที่ปัญหาเกิดขึ้นแล้ว วันที่ความสัมพันธ์เริ่มแตกร้าง วันที่สัญญาถูกฝ่าฝืน วันที่ธุรกิจถูกตรวจสอบ หรือวันที่เรื่องราวเดินทางไปถึงศาล แต่หากมองให้ลึกกว่านั้น บทบาทของกฎหมายไม่ได้เริ่มต้นเมื่อทุกอย่างเสียหายแล้วเท่านั้น กฎหมายยังทำหน้าที่วางโครงสร้างความสัมพันธ์ จัดการความเสี่ยง และกำหนดเงื่อนไขของอนาคตตั้งแต่ก่อนที่ความเสียหายจะเกิดขึ้นจริงด้วย¹



Thomas D. Barton ศาสตราจารย์กิตติคุณด้านกฎหมาย (Emeritus Professor of Law) แห่ง California Western School of Law และอดีตผู้ประสานงานของ National Center for Preventive Law อธิบายไว้ อย่างชัดเจนว่า ปัญหาทางกฎหมายมิได้ถูกจัดการเพียงด้วยคำตัดสินย้อนหลัง แต่มีอย่างน้อยสามมิติ คือ การตัดสินโดยผู้มีอำนาจ การยุติเรื่องโดยความยินยอม และการป้องกันซึ่งมุ่งไปสู่อนาคต เขาใช้ถ้อยคำที่คม มากกว่า ปัญหาทางกฎหมายจำนวนมากเกิดขึ้นใน *"present or future tense"* หรือในกาลของปัจจุบันและ อนาคต ไม่ใช่เพียงในอดีตแบบที่คำพิพากษาทำให้เราคุ่นชินเท่านั้น²

"Many legal problems are resolved in the present or future tense: not only after the fact."

Thomas D. Barton: California Western School of Law / National Center for Preventive Law

ถ้อยคำนี้สำคัญมาก เพราะทำให้เราเห็นว่ากฎหมายไม่ได้มีไว้เพียงเพื่อชี้ว่าใครผิดหรือใครถูกภายหลัง แต่ยัง มีไว้เพื่อช่วยให้คนและองค์กรตัดสินใจได้ดีขึ้นก่อนที่ความเสียหายจะก่อตัวเต็มรูปแบบ

II. กฎหมายเชิงป้องกัน: รากความคิดและความหมายที่ยังทรงพลัง

แนวคิด Preventive Law ซึ่ง Louis M. Brown เป็นผู้วางราก มองนักกฎหมายในฐานะ advisor and planner คือที่ปรึกษาและผู้วางแผน ไม่ใช่เพียงผู้ว่าความภายหลัง แนวทางนี้ย้ายจุดตั้งต้นของงานกฎหมายจากห้อง พิจารณาคดีมาไว้ที่โต๊ะออกแบบข้อตกลง

หากย้อนกลับไปยังรากทางความคิด Louis M. Brown คือบุคคลสำคัญของแนวคิด Preventive Law หรือ กฎหมายเชิงป้องกัน ซึ่ง Barton อธิบายต่อไว้ว่าเป็นแนวทางที่มองนักกฎหมายในฐานะ *advisor and planner* หรือ "ที่ปรึกษา และ ผู้วางแผน" มากกว่า จะ จำกัด นักกฎหมาย ไว้ เพียง บทบาท ของ ผู้ว่าความ ภายหลังปัญหาเกิดขึ้นแล้ว³

"Facts are still hot."

Louis M. Brown: แก่นความคิดของ Preventive Law: นักกฎหมายช่วยได้มากที่สุดเมื่อข้อเท็จจริงยังอยู่ในสภาพ ที่จัดการได้

วลีที่ยังทรงพลังมาจนถึงปัจจุบันคือ *facts are still "hot"* ซึ่งอาจแปลอย่างเป็นธรรมชาติว่า "ข้อเท็จจริงยัง อยู่ในสภาพที่จัดการได้" นั่นคือช่วงเวลาที่ยกกฎหมายยังช่วยป้องกันไม่ให้ความเสี่ยงลุกลามกลายเป็นความเสียหายเต็มรูปแบบได้⁴



นี่เองคือเหตุผลที่กฎหมายเชิงป้องกันมีความสำคัญอย่างยิ่งในโลกธุรกิจและการตัดสินใจสมัยใหม่ เพราะเมื่อกฎหมายเข้ามาเร็วพอ มันสามารถช่วยออกแบบสัญญา วางความรับผิดชอบ กำหนดขั้นตอนภายใน จัดระบบการสื่อสาร และสร้างกลไกกำกับดูแลเพื่อไม่ให้ความเสี่ยงทางกฎหมายเติบโตจนควบคุมยาก Barton อธิบายว่าโหมดของการป้องกันไม่ใช่แค่การ "กันคดี" แต่เป็นการออกแบบสัญญา การจัดวางทางกฎหมาย ระบบกำกับดูแล การศึกษา การฝึกอบรม และโครงสร้างองค์กรเพื่อไม่ให้ความเสี่ยงลุกลามไปเป็นความเสียหายหรือความรับผิดชอบในภายหลัง⁵

แก่นของ Preventive Law

กฎหมายทำหน้าที่ได้ดีที่สุดไม่ใช่ในวันที่ทุกอย่างพังแล้ว แต่ในวันที่ยังมีโอกาสวางระบบ วางสัญญา และวางความคาดหวังให้ถูกต้อง นักกฎหมายในแนวคิดนี้จึงทำงานในฐานะผู้วางแผน ไม่ใช่เพียงผู้แก้ปัญหาปลายทาง

III. จากการป้องกันสู่การสร้างคุณค่า: Proactive Law

Gerlinde Berger-Walliser ขยายกรอบจากการป้องกันไปสู่ Proactive Law โดยเสนอว่ากฎหมายไม่ใช่ข้อจำกัดหรือต้นทุน แต่เป็น an enabling instrument to create success and foster sustainable relationships กล่าวคือ กฎหมาย ควร ถูก ใช้ เพื่อ สร้าง คุณค่า เสริม ความสัมพันธ์ และ บริหาร ความเสี่ยง ไป พร้อมกัน

อย่างไรก็ดี ถ้าหยุดเพียงคำว่า "ป้องกัน" เราอาจยังมองบทบาทของกฎหมายไม่กว้างพอ Gerlinde Berger-Walliser นักวิชาการ ด้าน กฎหมาย ธุรกิจ ซึ่ง เคย เป็น Associate Professor แห่ง ICN Business School Nancy-Metz และ ปัจจุบัน เป็น Associate Professor of Business Law แห่ง University of Connecticut School of Business ช่วยขยายกรอบคิดนี้ไปอีกขั้นผ่านแนวคิด Proactive Law หรือกฎหมายเชิงรุก เธอเสนอว่า กฎหมายไม่ควรถูกมองเป็นเพียงข้อจำกัด ต้นทุน หรือภาระในการปฏิบัติตาม แต่ควรถูกมองเป็น "an enabling instrument to create success and foster sustainable relationships" หรือ "เครื่องมือที่เอื้อให้เกิดความสำเร็จและส่งเสริมความสัมพันธ์ที่ยั่งยืน"⁶

"Law should be used to create value, strengthen relationships and manage risk."

Gerlinde Berger-Walliser: University of Connecticut (เดิม ICN Business School Nancy-Metz): แก่นของแนวคิด Proactive Law



ถ้าจะย่อความหมายของกฎหมายเชิงรุกให้คมที่สุด วลีที่เหมาะสมมากคือ *"create value, strengthen relationships and manage risk"* นั่นคือ กฎหมายที่ดีไม่ควรมีหน้าที่เพียงหลีกเลี่ยงข้อพิพาท แต่ควรช่วยสร้างคุณค่า ทำให้ความสัมพันธ์มั่นคงขึ้น และบริหารความเสี่ยงอย่างเป็นระบบไปพร้อมกัน⁷

กรอบคิดนี้ทำให้สัญญาไม่ใช่เพียงเครื่องมือไว้ใช้เมื่อเกิดการผิดสัญญา แต่เป็นส่วนหนึ่งของการออกแบบความร่วมมือและอนาคตของความสัมพันธ์ทางธุรกิจด้วย ในมุมนี้ การร่างสัญญาจึงไม่ใช่เพียงการสร้าง "เกราะ" หากเป็นการวาง "โครง" ของความร่วมมือที่ดีด้วย⁸

แก่นของ Proactive Law

กฎหมายไม่ใช่ภาระที่ต้องแบก แต่เป็นเครื่องมือที่ช่วยสร้างคุณค่า ทำให้ความสัมพันธ์มั่นคงขึ้น และบริหารความเสี่ยงได้อย่างเป็นระบบ สัญญาในแนวคิดนี้คือแผนที่ของความร่วมมือ ไม่ใช่เพียงหลักประกันความเสียหาย

IV. เวลาสำคัญ และคุณภาพที่วัดได้จริง

จังหวะที่นักกฎหมายเข้ามาเป็นตัวกำหนดว่ากฎหมายจะทำหน้าที่ออกแบบหรือเพียงเยียวยา Gillian K. Hadfield เสนอให้วัดคุณภาพของกฎหมายจากการที่ผู้ใช้บรรลุ *legal objectives* ได้จริง ไม่ใช่จากปริมาณงานของวิชาชีพ ซึ่งเปลี่ยนคำถามจากคำตอบแทนต่อชั่วโมงไปเป็นผลลัพธ์ที่วัดได้

อีกจุดหนึ่งที่ลูกค้ายกมองข้ามก็คือ นักกฎหมายต้องถูกดึงเข้ามา **เร็วพอ** เพราะหากองค์กรเรียกหากฎหมายในวันที่ปัญหาแข็งตัวแล้ว บทบาทของกฎหมายย่อมถูกบีบให้เหลือเพียงการเยียวยา แต่หากเข้ามาในช่วงวางแผน กฎหมายจะทำหน้าที่เป็นเครื่องมือของการออกแบบ การเจรจา การกำกับ และการลดต้นทุนของความเสียหายในระยะยาวได้มากกว่าเดิมอย่างมีนัยสำคัญ งานในสาย Preventive/Proactive Law ชี้ไปทางเดียวกันว่า การทำงานร่วมกันตั้งแต่ต้น ช่วยให้การบริหารความเสี่ยงทางกฎหมายมีประสิทธิภาพกว่าการแก้ปัญหาเฉพาะหน้าในปลายทาง⁹

หากต้องการยกบทสนทนานี้ขึ้นไปอีกระดับ งานของ Gillian K. Hadfield จะช่วยให้เห็นภาพใหญ่ชัดขึ้น เธอเคยทำงานอยู่ทั้งใน University of Toronto Faculty of Law, Rotman School of Management และ Schwartz Reisman Institute for Technology and Society ปัจจุบันเป็น Bloomberg Distinguished Professor of AI Alignment and Governance แห่ง Johns Hopkins University และเสนอให้มอง "ตลาดกฎหมาย" ให่กว้างกว่าตลาดของนักกฎหมาย โดยวัดคุณภาพจากการที่ผู้ใช้สามารถบรรลุ *legal objectives* หรือ "วัตถุประสงค์ทางกฎหมาย" ของตนได้จริง เช่น การทำสัญญา การปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ หรือการจัดการความรับผิด¹⁰



"We can't define quality in terms of lawyers because lawyers are not the only means of achieving legal objectives."

Gillian K. Hadfield: Johns Hopkins University (เดิม University of Toronto / Schwartz Reisman Institute)

วลีที่ทรงพลังที่สุดของ Hadfield คือ *"We can't define quality in terms of lawyers"* หรือ "เราไม่อาจนิยามคุณภาพโดยดูจากตัวนักกฎหมายเพียงอย่างเดียว"¹¹ ประโยคนี้นี้ลึกกว่าที่ดูเผิน ๆ เพราะกำลังเตือนว่าคุณภาพของระบบกฎหมายหรือบริการทางกฎหมายต้องวัดจากผลที่ผู้ใช้ได้รับจริง ไม่ใช่วัดจากความสามารถเชิงเทคนิคของผู้ให้บริการเพียงด้านเดียว

เธอยังใช้คำว่า *legal infrastructure* เพื่ออธิบาย "โครงสร้างพื้นฐานทางกฎหมาย" ซึ่งรวมถึง กฎเกณฑ์บรรทัดฐาน แบบฟอร์ม เอกสาร และแนวปฏิบัติที่ทำให้ชีวิตทางเศรษฐกิจและสังคมเดินหน้าได้อย่างมั่นคง¹² หากมองแบบนี้ กฎหมาย ย่อมไม่ใช่แค่บริการ ปลายทาง เมื่อมีคดี แต่เป็นส่วนหนึ่งของสภาพแวดล้อมที่ทำให้การตัดสินใจทางธุรกิจ การกำกับดูแล และความเชื่อมั่นในระบบเกิดขึ้นได้ตั้งแต่ต้น

V. กฎหมายในยุคที่ผู้ใช้กำหนดเงื่อนไข

Jordan Furlong เสนอว่าตลาดกฎหมายยุคใหม่เป็นตลาดของผู้ซื้อ ดังชื่อหนังสือ *Law Is a Buyer's Market: Building a Client-First Law Firm* วลี *price is a buyer's term* ของเขาเตือนว่าคุณค่าของงานกฎหมายต้องเริ่มวัดจากมุมมองของลูกค้าก่อน ไม่ใช่จากมุมมองของวิชาชีพฝ่ายเดียว

ในอีกมุมหนึ่ง Jordan Furlong ช่วยทำให้ประเด็นนี้กลับมาเชื่อมกับโลกของลูกค้าโดยตรง เขาอธิบายตัวเองไว้ว่าเป็น a leading analyst of the global legal market and forecaster of its future development และทำหน้าที่เป็น Strategic Advisor in Residence ที่ Suffolk University Law School หนังสือของเขาใช้ชื่อชัดเจนว่า *Law Is a Buyer's Market: Building a Client-First Law Firm* ซึ่งสะท้อนแนวคิดของเขาได้ดีมาก นั่นคือโลกกฎหมายยุคใหม่ต้องเริ่มจากมุมมองของผู้ใช้ ไม่ใช่เริ่มจากมุมมองของวิชาชีพฝ่ายเดียว¹³

"Price is a buyer's term."

Jordan Furlong: *Law Is a Buyer's Market* / Suffolk University Law School: คุณค่าของกฎหมายต้องเริ่มวัดจากมุมมองของผู้ใช้



Furlong มีวลีที่เฉียบและใช้ได้ดีมากกับธุรกิจกฎหมายยุคใหม่คือ *"price is a buyer's term"* หรือ "คำว่า 'ราคา' เป็นคำจากมุมมองของผู้ซื้อ"¹⁴ ความหมายของมันไม่ได้จำกัดอยู่แค่ค่าบริการ แต่สะท้อนหลักใหญ่กว่านั้นว่า ผู้ใช้บริการไม่ได้ถามเพียงว่าคุณคิดค่าบริการอย่างไร เขากำลังถามว่าคุณเข้าใจเป้าหมายของเขาหรือไม่ คุณช่วยลดความเสี่ยงอะไรให้เขาได้บ้าง และคุณสร้างคุณค่าอะไรให้กับการตัดสินใจของเขาได้จริงแค่ไหน

VI. สังเคราะห์: จากเครื่องมือแก้ปัญหา สู่เครื่องมือวางอนาคต

เมื่ออ่าน Barton, Brown, Berger-Walliser, Hadfield และ Furlong พร้อมกัน ข้อสรุปตรงกันคือกฎหมายควรถูกใช้ตั้งแต่วันที่ยังวางโครงสร้างได้ ทั้งการวางสัญญา ระบบกำกับดูแล การสื่อสาร และความคาดหวังระหว่างคู่กรณี เพราะนั่นคือช่วงที่ต้นทุนของการป้องกันต่ำที่สุด

เมื่อมองผ่าน Barton, Brown, Berger-Walliser, Hadfield และ Furlong พร้อมกัน ภาพที่ได้จึงชัดเจนมาก กฎหมายที่ดีไม่ควรถูกเรียกหาเฉพาะในวันที่ข้อพิพาทเกิดขึ้นเต็มรูปแบบแล้ว แต่ควรถูกใช้ตั้งแต่วันที่ยังมีโอกาสวางโครงสร้าง วางสัญญา วางระบบกำกับดูแล วางการสื่อสาร และวาง ความคาดหวัง ระหว่างผู้เกี่ยวข้องให้ดีพอที่จะลดความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นในวันหน้าได้ หากใช้ภาษาของ Barton กฎหมายต้องทำงานใน *"present or future tense"*; หากใช้ภาษาของ Brown ต้องเข้ามาในวันที่ *"facts are still hot"*; หากใช้ ภาษา ของ Berger-Walliser กฎหมาย ต้อง ช่วย *"create value, strengthen relationships and manage risk"*; หาก ใช้ ภาษา ของ Hadfield คุณภาพ ของ กฎหมาย ต้อง วัด จาก การ ที่ ผู้ใช้ บรรลุ *legal objectives* ได้จริง; และหากใช้ภาษาของ Furlong กฎหมายที่ดีต้องเริ่มจากมุมมองของลูกค้าก่อนเสมอ¹⁵

สำหรับ Eksiam & Partners Co., Ltd. มุมมองเช่นนี้ไม่ใช่เพียงกรอบคิดทางวิชาการ แต่เป็นหลักการทำงานจริงขององค์กร เอกสาร แบรินด์ ของ Eksiam วาง แกนไว้ชัดใน เรื่อง Multidisciplinary Legal Thinking, Preventive Law, Law for the Future และ Human-Centered Legal Communication กล่าวคือ ไม่มอง ปัญหา กฎหมาย แยกขาด จาก ชีวิตจริง หรือ การ ดำเนิน ธุรกิจ ไม่รอให้ เรื่อง ลุกลาม จึง ค่อย เริ่ม ต้น มอง ไป ข้าง หน้า มาก กว่า ตอบ เฉพาะ หน้า และ อธิบาย เรื่อง ยาก ให้ คน เข้าใจ ได้ โดย ไม่ ลด ทอน ความ จริง¹⁶

เพราะฉะนั้น eksiamlegal.com จึงควรเป็นพื้นที่ที่คนอ่านแล้วรับรู้ได้ถึงวิธีคิดนี้อย่างชัดเจน ไม่ว่าจะเป็นเจ้าของกิจการ ผู้บริหาร นักลงทุน ครอบครัว หรือบุคคลทั่วไปที่กำลังเผชิญเรื่องซับซ้อนทางกฎหมาย เว็บไซต์นี้ควรทำหน้าที่ทำให้เรื่องที่ยังไม่ชัดเริ่มชัดขึ้น ทำให้ความเสี่ยงที่ยังมองไม่เห็นเริ่มถูกมองเห็นเร็วขึ้น และทำให้ผู้อ่านรู้สึกได้ว่า เรื่องของตนจะถูกมองอย่างจริงจัง ไม่ถูกเร่ง ไม่ถูกทำให้สับสน และไม่ถูกลดให้กลายเป็นเพียง "เคส" หนึ่งในระบบ¹⁷



ในทางปฏิบัติ เมื่อประเด็นต้องลงลึกในมิติใดโดยเฉพาะ ผู้ใช้ย่อมอาจต้องการคำแนะนำเฉพาะทางมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นด้านภาษี ธุรกิจ สัญญา การลงทุนระหว่างประเทศ กฎหมายครอบครัว กฎหมายอาญา ทรัพย์สินทางปัญญา หรือ การคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล และในเครือ Eksiam เองก็มีเว็บไซต์เฉพาะทางสำหรับรองรับบางประเด็น ได้แก่ eksiamtax.com (ภาษีอากร) eksiamcorporatelaw.com (หุ้นส่วน บริษัท และสัญญาธุรกิจ) eksiamtradeinvestlaw.com (การค้าและการลงทุนระหว่างประเทศ) eksiamdefamationlaw.com (คดีหมิ่นประมาท) และ retireinthailandadvisory.com (ชาวต่างชาติที่เกษียณอายุในประเทศไทย)¹⁸ แต่สำหรับผู้อ่านบนหน้า eksiamlegal.com สิ่งสำคัญที่สุดไม่ใช่การเริ่มจากการเลือกหมวดกฎหมายให้ถูกต้องตั้งแต่วันที่แรก หากคือการได้เริ่มต้นกับคนหรือทีมที่ช่วยจัดกรอบเรื่องให้ถูกต้องก่อน

ในโลกที่ความเสี่ยงทางกฎหมาย ภาษี การกำกับดูแล ข้อมูล เอกสาร และความสัมพันธ์ทางธุรกิจเชื่อมกันแน่นขึ้นเรื่อย ๆ การรอให้ปัญหาเดินมาถึงจุดแตกหักก่อนแล้วจึงค่อยเรียกหากฎหมาย อาจไม่ใช่วิธีที่รอบคอบที่สุดอีกต่อไป สิ่งที่สำคัญกว่าในหลายกรณี คือการใช้กฎหมายตั้งแต่ช่วงที่ยังมองเห็นความเสี่ยงวางโครงสร้างได้ จัดความคาดหวังได้ และออกแบบเงื่อนไขของความร่วมมือได้อยู่ นั่นคือจุดที่กฎหมายเปลี่ยนจากเครื่องมือแก้ปัญหา ไปเป็นเครื่องมือวางอนาคตอย่างแท้จริง¹⁹

เชิงอรรถ

1. Thomas D. Barton อธิบายว่า ปัญหาทางกฎหมายถูกจัดการได้อย่างน้อยสามลักษณะ คือ *judgment*, *consent* และ *prevention* จึงทำให้กฎหมายไม่ควรถูกมองเฉพาะมิติของคำตัดสินย้อนหลังเท่านั้น
2. Barton ระบุสถานะ ของ ตน ใน งาน ดังกล่าว เป็น Professor of Law, California Western School of Law และ Coordinator, National Center for Preventive Law (ปัจจุบันเป็น Emeritus Professor of Law) พร้อมอธิบายว่า *legal problems are addressed in at least three basic ways* และ *many legal processes are resolved in the present or future tense*
3. Barton อธิบายว่า "Preventive Law" ในฐานะ approach to lawyering ถูกวางโดย Louis M. Brown และพัฒนาต่อโดย Edward A. Dauer โดยเน้นบทบาทของนักกฎหมายในฐานะ *advisor and planner rather than advocate*
4. Barton อธิบายต่อว่า Brown เสนอว่านักกฎหมายช่วยได้มากที่สุดเมื่อ *facts are still "hot"*; หากลูกความมาช้า ข้อเท็จจริงจะกลายเป็น "cold" และนักกฎหมายจะถูกลดบทบาทเหลือ *curative rather than preventive law*
5. Barton อธิบาย prevention ว่าเป็น *future-oriented process* ที่ออกแบบ *contracts, legal arrangements, compliance regimes, education and training programs* และ *organizational structures* เพื่อกันไม่ให้ *legal risks erupt into injuries or liability*
6. Gerlinde Berger-Walliser ดำรงตำแหน่ง Associate Professor แห่ง ICN Business School Nancy-Metz ระหว่าง ค.ศ. 2003-2012 ก่อนย้ายไป University of Connecticut School of Business และอธิบายว่า *proactive law considers law as an enabling instrument to create success and foster sustainable relationships*



7. เอกสารในสาย Proactive Law สรุปแกนแนวคิดไว้ว่า proactive law seeks ways to use the law to *create value, strengthen relationships and manage risk*
8. งานในสายเดียวกันอธิบายว่า ภายใต้กรอบ Proactive/Preventive Law สัญญาไม่ควรถูกมองเพียงเป็นเครื่องมือรองรับ failure แต่ต้องช่วยให้เกิด *performance, quality and success* และวางเสถียรภาพของความสัมพันธ์ในทางธุรกิจด้วย
9. งานในสาย Preventive/Proactive Law อธิบายร่วมกันว่า proactive law คือการจัดการความเสี่ยงโดย *identifying, anticipating and planning in advance* และเตือนว่าการแก้แบบ quick fix เมื่อเรื่องปลายทางมักด้อยกว่าการตั้งกฎหมายเข้ามาตั้งแต่ระยะป้องกัน
10. Gillian K. Hadfield ขณะดำรงตำแหน่งที่ University of Toronto Faculty of Law, Rotman School of Management และ Schwartz Reisman Institute for Technology and Society (ปัจจุบันอยู่ที่ Johns Hopkins University) เสนอให้มอง *legal markets* กว้างกว่าตลาดของนักกฎหมาย โดยเน้น *legal objectives* ของผู้ใช้
11. Hadfield เขียนชัดว่า "We can't define quality in terms of lawyers because lawyers are not the only means of achieving legal objectives." ความหมายคือคุณภาพต้องวัดจากผลลัพธ์ที่ผู้ใช้ได้รับ ไม่ใช่จากตัวนักกฎหมายเพียงอย่างเดียว
12. Hadfield อธิบาย *legal infrastructure* ว่าเป็น *constellation of rules, norms, practices, document templates* และ องค์ประกอบอื่นที่กำหนดสภาพแวดล้อมที่ทำให้ *legal objectives* บรรลุได้จริง
13. ส่วน About the Author ของ Furlong ระบุว่าเขาเป็น *leading analyst of the global legal market*, เป็น Strategic Advisor in Residence at Suffolk University Law School และหนังสือของเขาใช้ชื่อ *Law Is a Buyer's Market: Building a Client-First Law Firm*
14. Furlong เขียนว่า "*price is a buyer's term*" และอธิบายว่าการพิจารณาราคาและคุณค่าต้องเริ่มจากมุมของผู้ซื้อหรือผู้ใช้บริการ ไม่ใช่เริ่มจากต้นทุนของผู้ขายเพียงด้านเดียว
15. ข้อสรุปเชิงสังเคราะห์ของบทความนี้ตั้งอยู่บนการอ่านร่วมกันของ Barton, Brown, Berger-Walliser, Hadfield และ Furlong ซึ่งชี้ตรงกันว่ากฎหมายมีมิติของการป้องกัน การออกแบบ และการช่วยให้ผู้ใช้บรรลุเป้าหมายได้ดีกว่าการรอแก้ข้อพิพาทปลายทางเพียงอย่างเดียว
16. Brand Paper ของ Eksiam วางแกนแบรนด์ไว้ที่ Multidisciplinary Legal Thinking, Preventive Law, Law for the Future และ Human-Centered Legal Communication ซึ่งสะท้อนวิธีคิดแบบมองปัญหาอย่างเป็นระบบ ไม่รอให้เรื่องลุกลาม และอธิบายเรื่องยากให้เข้าใจได้
17. เอกสารแบรนด์ของ Eksiam อธิบายว่าความสัมพันธ์ที่ถูกต้องระหว่างแบรนด์กับผู้ใช้คือ "มีอาชีพที่มีหลัก และอยู่ใกล้พอให้รู้สึกอุ่นใจ" ผู้ใช้ไม่จำเป็นต้องรู้คำตอบก่อนจึงคุยได้ และไม่ควรถูกเร่งให้ซื้อบริการ แต่ควรได้รับความช่วยเหลือในการเริ่มเห็นภาพของเรื่องตัวเอง
18. เว็บไซต์เฉพาะทางในเครือที่เปิดให้บริการอยู่ ได้แก่ eksiamtax.com, eksiamcorporatelaw.com, eksiamtradeinvestlaw.com, eksiamdefamationlaw.com และ retireinthailandadvisory.com
19. งานของ Barton, Berger-Walliser และ Hadfield รองรับร่วมกันว่า กฎหมายควรถูกใช้ตั้งแต่ช่วงที่ยังมองเห็นความเสี่ยง ออกแบบระบบได้ และวางเงื่อนไขของอนาคตได้อยู่ ไม่ใช่รอให้เหลือเพียงการเยียวยาภายหลัง

