

『イシューからはじめよ 知的生産の「シンプルな本質」』

安宅和人 著 英治出版 1,800 円 (本体)

弁護士と仮説について

会員 鈴木 啓太 (64 期)



昨年からは弁護士業は中断し、コンサルティングファームにて経営コンサルタントとして勤務している。畑違いの業界に臨むにあたって、これまで見向きもしていなかった分野の書物、いわゆる「ビジネス書」の乱読を試みた。ビジネス・経営の類をあつかった書物は、法律業界に負けず劣らず、百家争鳴である。その中で、最も印象に残った本を紹介したい。

本書の著者の経歴は、外資系コンサルティングファームに勤務した後、科学者としてイェール大学で脳神経科学の研究を行い、再度ビジネスの世界に復帰、というものである。

「分野がビジネスであろうとサイエンスであろうと、本当に優れた知的生産には共通の手法がある」

冒頭このように始まる本書は、弁護士を直接のターゲットにしたものではないが、知的生産業である弁護士にとっても示唆に富むものであると思われることから、内容を一部紹介する。

多くの成果を生み出す仕事のことを、コンサルティング業界では「バリューのある仕事」ということがある。

では、バリューのある仕事とは何か。本書では、「イシュー度」と「解の質」の両方が高いことを要件としている。「イシュー度」とは耳慣れないが、「自分のおかれた局面でこの問題に答えを出す必要性の高さ」と定義されている。同じく「解の質」とは、「そのイシュー（問題）に対してどこまで明確に答えを出せているかの度合い」とする。

本書では、仕事に取り組むにあたっては、まず本当に取り組むべき問題（「イシュー度」の高い問題）を絞り込み、その後、その問題について「解の質」を高める、という順序で行うべきとしている。反対に、長い労働時間を武器にして、様々な問題に手当たり次第に手を付ける（「根性に逃げる」）仕事の取り組み方では、バリューのある仕事は成し得ないとしている。

そして、「イシュー度」の高い問題を絞り込むにあたっては、常に「仮説」（その時点での結論）を持つことが有用とする。

私が本書を最も印象に残る本としたのは、この記述が原因である。「仮説」という用語は、弁護士業界で用いられることはあまりないと思われるが、弁護士も、いわゆる「見通し」を立てて事件処理に臨んでいる。私が司法修習生時代や法律事務所勤務時代に、ベテラン弁護士の仕事ぶりを見て感じたことは、新しい法律・判例の知識については十分に調査をした私の方が詳しいことはあったとしても、事件の「見通し」の正確さ、スピードではとても敵わないというものである。弁護士業においては、この「見通し」こそが、知的生産の中核をなすと今は確信している。

本書の紹介は以上だが、弁護士とコンサルタントの共通点について記載したので、相違点についても記載しておきたい。日々勤務する中で、両者の資料作成の目的の違いから、資料作成に関する発想に大きな違いを感じる。弁護士が資料を作成する場合には、とにかく全てを書いておくものである。民事裁判であれば弁論主義であるから勿論のこと、契約書作成その他文書作成であっても、「読んでいない方が悪い」という発想をもって、様々な可能性を想定して記載を尽くしておく。一方で、コンサルタントは、「読まなければ自分が悪い」という発想をもって、シンプルで読みやすい資料作成を行おうとする。かくいう私も、パワーポイントで依頼者向けの資料を作成する際に、「〇〇すべきである」と冒頭に大書した後、「ただし、～の場合は除く」などと延々追記し、先輩コンサルタントから「そういうのはいいから」とよく怒られる。法曹界とビジネス界の両者の末席を経験した私には、どちらの言い分もよく理解でき、異なる価値観を楽しむ日々である。