

『あなたがあたえる 大富豪ピンダーの夢をかなえる5つの秘密』

ボブ・バーク+ジョン・デイビッド・マン 著 木村博江 訳 文藝春秋 1,429円(本体)

「与える」という観点から「考え方」「生き方」を提示

会員 吉川 拓威 (59 期)



法曹人口の急激な増加に伴って、事務所経営に頭を悩ませている会員の方も多いのではないかと思います(かくいう私も、比較的最近、岡山弁護士会から登録換えをしたということもあって、どうやって事務所経営をしていこうか、腐心しております)。

このような時代を反映してか、昨今では、事務所経営に関する本も多数出版されています。

しかし、今回、ご紹介する本は、事務所経営の専門技術的な情報や知識を内容としたものではなく、「考え方」「生き方の基本」を扱った本です。

もっとも、松下幸之助氏や稲盛和夫氏に代表される経営者向けのビジネス書籍にも自己啓発本といわれるものが多数ありますので、経営者としては、単に技術的な側面を超えて「考え方」や「生き方」に常に悩むものなのかもしれません。

この本の核心部分は「奪い合う、競い合うという」競争の観点ではなく、「与える」というまるで真逆の観点からの「考え方」「生き方」を提示している点です。

たとえば、「相手の期待を超えて、受け取ったもの以上のものを、どれだけの人に与えられるか」、「win-win(ウイン-ウイン)ではなくて、100%相手のために気を配る。100%相手の利益を優先させる」といったような、通常では、ちょっと疑問に感じるようなことが書かれています。

「与える」ことが、どうして「桁外れの」成功に繋がるのか、どうして「桁外れの」夢をかなえることに繋がるのか。それは、実践した人、体験した人でないと理解できない内容です。そのため、この本は、自ら実践することを求めています。

さらに同書は「実際に売っている(与えている)の

は、商品ではなく、本当は自分自身であり、^{ひと}どんな人であっても本当の自分こそが最高の贈り物(商品)である」とし、最後に「与える」という行為が、巡り巡って、自分のところにやってくるので、「これを素直に受け取る」「受け取る人がいないと与えることもできない」というある意味、逆方向からの当然といえば当然の結論で締めくくられています(二宮尊徳(金治郎)翁のいう「たらいの水」の例えに近いのかもしれません)。

以前「忙しい事務所はつぶれない」というようなお話を先輩弁護士から聞いたことがあります。聞いたときは、よく理解できなかったのですが(あまりにも当然のことなので)、今思うと、その「忙しい」というのは、必ずしも「すぐにお金になる事件で忙しい」ということではなく、そのときは、お金を目的にはしていなくても、自分という人間を発信することで、巡り巡って、利益が生じる。だからつぶれないということを書いたかったのかもしれない、とこの本を読んで思いました。

薄い本で、しかも物語形式なので、すぐに読めると思います。できるところから実践してみて、その効果が本当にあるのか、試してみるのも面白いかもしれません。

読み物としても面白いので、お薦めの本です。

※なお、この書籍は「あなたがあたえられる」という邦題で、山内あゆ子訳、海と月社(2014年)からも出版されており、こちらのほうが新しいので、手に入りやすいかもしれません。ちなみに、私は、両方、読みましたが、個人的には、木村博江訳のほうが、面白く感じました(挿入されている画もユーモラスです)。山内あゆ子訳のほうは、本の装丁や訳の内容が、少し自己啓発本としての体裁を意識しすぎているように感じました。