

ワインを飲むことを考える

先般、この「さわやか」（一六九号）に「ワインワイン」なんか「ラッスンゴレライ」と同じだと書いたら、ある人から怒られました。それはステイブ・R・コーヴィーという立派な人が書いた「七つの習慣」と言う本に出ていることで、「ラッスンゴレライ」と同レベルのことではないとのことでした。

「む・む・コーヴィー？七つの習慣？知らん！」と言ったら、そんなことも知らんのかという顔をされてしまいました。私はここで自慢するわけでも、言い訳するつもりもありませんが、自分としてはかなりの乱読家で読書範囲は古今東西ジャンルを問わずで、読んでなくても名前くらい知っていてもよさそうです。それが名前さえ知らないとはどういうことでしょうか。

そこでインターネットで調べてみました。このコーヴィーという人はモルモン教

の人らしい。キリスト教の新旧の聖書は全て読んでいますが、さすがにモルモン教となると全く馴染みがありません。その人が二八年前にアメリカで出版し、日本では二十年前くらいに翻訳されています。そして聖書に次ぐくらい世界的ベストセラーと言います。そこで図書館で借りようと思いましたが、新潟県立図書館では置いてありません。市立図書館でやっとなりました。

なるほど、要するに自己啓発本というジャンルかもしれません。ともかく読んでみましょう。ところで思想を深めたいのなら、古典の思想書を読むべきです。古典は何世代にもわたって評価されて今あるわけで、うん十年レベルで誰も知らなくなる本は山のようにあります。何百年も多くの人に読まれていたものはそれなりの意義があります。その本を読まず、

簡単にノウハウを学び、自己を変えたいというのはどうかと思えます。

人の考え方というものは長い時間をかけて作られて来たものです。それは一朝一夕で変わるはずではありません。簡単に自己の思想が変えられる人は、ザルのようにそもそも思想のない人なのです。ザルでも水底にある時は、水を汲んでいる気分になります。

また自己啓発本とは、なぜその思想が正しいかの論証はありません。その思想に染まるためのテクニックが書いてあるのです。啓発が目的であり、思想を明らかにすることが目的ではないからです。しかし納得せずにどうしてそれが自分のものになるのでしょうか。思想とは考え方なので結論だけ聞いても身に付きません。

この「七つの習慣」がそういう本だというわけではないのですが、この本は、

「成功のためには習慣が重要である」との前提から始まっています。「おいおい、いきなりそれか」と私は思います。

「個人の成功は重要ではない」と思う人はそもそも埒外なのです。たとえその土俵（成功は重要）に乗ったとしても「習慣も大事かもしれないが、考えの方がもっと重要ではないか」などと考える人も埒外です。こうやってどんどん人を特定の考え方の枠に嵌めていくのです。ここには直接の論証はありません。だから誰もこれに反論は出来ません。外堀から埋めていくわけです。この本を読んだ多くの人が、何となく納得するように書かれています。だから面白みに欠けます。ここでは七つの習慣を上げています。第一「主体性を発揮する」第二「目的を

持つ始める」第三「重要事項を優先する」となり、第四番目にこの「ワインワインを考える」と続きます。どれももったいなく、第四だけを取り上げます。そもそも「ワインワイン」とは何でしょうか。それを考えるために「ワインワイン」でなければ何なのか考えてみます。「ワインワイン」でなければ「ワイン」です。この本で言えば「ワイン・ルウズ（Wine Loss）」ですね。つまり片方が勝って片方が負けるという事です。ビジネスでも人間関係でも勝ち負けなのです。それが普通の世の中で、「でもそんなことは言わずお互い『ワインワイン』で行こうよ」と言っています。

ちょっと、それって当たり前じゃありませんか。少なくとも我が日本では普通のことですよ。アメリカでは全ての人間関係は勝ち負けなのかもしれませんが、日本では昔から「ワインワイン」です。経済的取引関係で互いに利益を追求することは当然のことですが、一方だけが利益を上げ、相手方が不利益を被るといふ関係では、そもそも良い関係は作れません。だから長続きしません。安定した取引とはなりません。結局良い仕事はで

きません。それに対して日本では近江商人の心得、「三方よし」があるではないですか。「ワインワイン」では「二方よし」なので一つ少ないのです。「三方よし」とは「売り手よし、買い手よし、世間よし」で、取引当事者相互の利益だけではなく、そのことが社会貢献になることまで言っています。それから見ると「ワインワイン」ではレベル低すぎと違いますか。

新潟出身の大実業家、大倉喜八郎はどのように言っています。「事業をやるのは相撲を取ったり、博打を打ったりするのは違う。相撲や博打は、一方に勝つ者があれば、必ず一方に負けるものがなくてはならないが、事業は十人が十人、皆失敗せずに成功を取めることが出来るのである。」（「努力」大正五年）これならワインですね。

相手の不利益の上に、自己の利益を求めるのは事業ではありません。事業とは価値を大きくすることなので、皆に分配できるのです。それに対して、相手のマインスマインにこちらのプラスを求めるとなれば、プラスマイナスゼロで社会は発展しません。その結果はだれの利益にもならないのです。

代表取締役社長

鈴木英介

