

高井伸夫著「弁護士の経営戦略」民事法研究会 2017年5月21日刊を読む

①【信用は何から始まるか】信用は、約束を守り、相手に利益を与えることから始まる—お金は結果としてついてくる

1. (1)信用、信頼は何から始まるかといえば、第一には、**約束を守る**—たとえば、時間を守るということです。  
(2)二番目には、**依頼者に利益を与える**—すなわち、依頼者からの依頼に基づいて成果を挙げることです。そうすれば、依頼者が喜ぶことは言うまでもありません。依頼者が喜べば、その人は私を信用、信頼してくれることになります。  
(3)三番目には、**依頼者自身が社会貢献意識を持つように促す**ということ。弁護士は依頼者を儲けさせるだけではないのです。
2. 私の社会貢献については、第2章29で述べますが、**社会貢献したいという意識を常に持ってこそ他人にも優しくなれるし、他人をお世話しようという気持ちにもなります**。前記二つに加えて、**そういう社会貢献意識があってこそ、弁護士に対する信用は一層高まる**のです。
3. これら三つの根本は何かというと、「**自分自身の仕事によって依頼者に成果をもたらす**」ということに集約できるでしょう。この根本意義を達成するためには、**自分の腕を磨くことが大切です**。**自分の腕を磨くことによって、はじめて成果のある仕事ができ、その結果、依頼者に信用してもらえるようになる**のです。
4. この信用ということで読者諸氏が気になるであろうことは、**お金との関係**でしょうか。信用とお金のどちらを重視すべきか、というのは普遍的な命題だと思います。
5. この点、「**お金を追ってはいけない。仕事を追え**」とはビジネスシーンでよく言われる言葉ですが、我々弁護士の仕事においても、**お金よりも信用をまず重視しなければならない**と私は思っています。先にお金を得れば、仕事あるいは依頼者に対しておざなりになりがちで、**結果としてぼったくりだと思われること**になります。そして信用を失えば、誰も助けてくれません。
6. しかし、**信用を得ることを優先すれば、一生懸命仕事をしよう、依頼者のためになる仕事をしようという意識が芽生え、その結果として成果が挙がりやすくなる**のです。**成果が挙げると、依頼者からの信用を得られるようになり、それに付随してその仕事への報酬や新しい仕事の依頼などお金を得られるようになる、という好循環が生まれます**。

7. 本田宗一郎氏が著書『俺の考え』で豊臣秀吉について書いています。

豊臣秀吉は、そもそも武士でもなんでもありませんでした。彼は農民であり、庶民でした。豊臣秀吉は、まずは草履取りに始まって、織田信長の信頼を得て足軽に取り立てられ、足軽として最高の成果を挙げて、そして侍となったのです。さらに侍になったら侍としての本分を務めて織田信長の信頼を得たため、とうとう一国一城の主となった。このように本田氏は書いていますが、要するに信用こそすべての原点であると説いているのです。

8. 人は信用があってこそ、はじめて社会で活躍できるということは、弁護士として肝に銘じておくべきでしょう。

[コメント]

「人は信用があってこそ、はじめて社会で活躍できる」。この「信用」についての高井伸夫先生の基本的な考えは、弁護士だけではなくすべての仕事に通じると考える。

— 2017年5月10日(水)林明夫—