



ストセラーはあまり買いません。読んで考えさせられるような歴史的な

話や哲学的な話など、本質に迫るテーマが書かれている本を選びます。「スキル本」も買いません。「1時間で分かる」「1カ月ですぐ儲かる」などそういった話はあり得ないからです。楽をするために本を探すのには意味がありません。

「スキル本」の著者は、ものすごい努力と経験をして、それを集約して本を書いている。そのため本の中で書かれている内容は海面から上に出ている氷山の一角です。実際には使えないことが多いと思います。私は遠回りに見えますが、自分で考えることができる本質的なことが書かれた本を読む方がいいと思います。結果的に応用力もつき、世の中の常識に流されないようになります。

例えば夏は休みも長いので、仕事や日常の雑事に追われながらも読めない本をお薦めします。例えば『ポスト・ヒューマン誕生』（レイ・カーツワイル／NHK出版）は、人類の未来がどうなるのかを科学的に説明しています。最後の結論にすごく共感できました。ぜひ読んでみてください。

楽をするために本を読むのは意味がありません



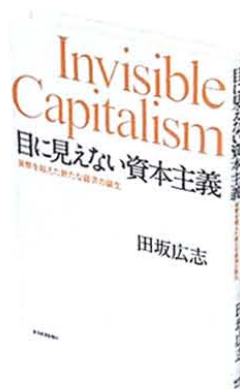
藤沢久美

シンクタンク・ソフィアバンク副代表

1967年大阪府生まれ。
89年大阪市立大学卒業後、国内外の運用会社に勤務。
96年日本初の投資信託評価会社、アイフィスを起業。
00年シンクタンク・ソフィアバンクの設立に参画、
現在同社副代表。

プレゼント (各1名様)

- 06. 「なぜ、御用聞きビジネスが伸びているのか」／ダイヤモンド社
- 07. 「投資信託主義——時間と資産の正しい法則」／角川グループパブリッシング
- 08. 「脱・家族経営の心得」／幻冬舎メディアコンサルティング
- 09. 「藤沢久美のマナーのマナー」／日本経済新聞出版社



『目に見えない資本主義
—— 貨幣を超えた新たな経済の誕生』
田坂広志／東洋経済新聞社／1680円

資本主義の新たな形を提言する

金融危機後の世の中で、混沌としている金融経済がこの後どうなるのかと皆が思いつつ、でも少し、のど元過ぎて忘れてきているように感じます。「景気も戻りそうだし、まあいいか」という感じのようです。

しかし、あれほど皆が痛い目にあつたのに、元の経済の形に戻っていいのかという疑問があります。

“せっかく”辛い目にあつたのだから、悪い所は改善して進化しなければいけないはずです。

貨幣資本主義、金融資本主義を一度総

括しなければということ考えたときに、この本はとても面白い。

貨幣資本主義から目に見えない資本主義へ。民主主義も変わり、既成概念の枠を超えた新しい資本主義の在り方を提言しています。

来年以降を考えると、本書の内容はとても興味深い。いろいろな分野の事柄を取り上げているため、本書の中でさまざまな書籍を紹介してある。この本を読み終わった後に、追加で5、6冊ぐらいたまざまな書籍を読み、勉強したくなるような本です。

読むたびに新しい発見がある

本書は哲学書です。大変面白いです。私は3回くらい読み返しましたし、何度も読んでほしい本です。自己との対話をする時の手助けになるはず。内容は難しいですが、長い休みもとれる夏には最適だと思います。

今の時代は、すごく混沌としています。「アメリカ型の資本主義がダメ」など誰かのせいになっているが、一回原点に戻った方がいいという気持ちがあります。その時に仏教学者で哲学者の西田幾多郎さんの「西田哲学」が必要だと感じました。

西田哲学は難しいですが、本書は弟子

の三木清さんが師匠の西田さんにいろいろな質問をする形式で、私の中で理解しにくかった西田哲学が理解できます。

また今の日本では師匠と弟子の関係が失われつつあります。でも、日本が持つ技術や、あうんの呼吸などは師匠と弟子の関係でなければ伝わらないものがあると思います。そういう言葉にならないものをどう引き継ぐのかを考える上で、2人の対話を読んで、師匠の西田と弟子の関係に惹かれました。人間がどうあるべきか、師匠と弟子の関係を語っています。読むたびに新しい発見がある。



『師弟問答西田哲学』
西田幾多郎、三木 清／
書肆心水／1575円

人を大切にするビジネスモデルを紹介

本書で紹介したのは、バブル崩壊後でも、赤字に転落しなかった中小企業です。何十年と黒字を維持する会社の秘密を探りました。

取材した01～05年当時は、景気が悪くデフレが長引き、明るさが見えない状況でした。業績不振などで、もがき苦しむ会社が多かった中、何十年と黒字を続け、「従業員や客が大切」という視点でビジネスを続ける会社の話は私自身すごく新鮮でした。

IT革命で、インターネットが普及してより効率性のあるビジネスが多くなりま

した。それにも関わらず、本書で紹介した会社は、そういうITを駆使して、お客さまや従業員を大切にビジネスを展開していました。

そのような会社を紹介することは、「何でも早く、とにかく楽してお金を儲けましょう」という風潮に対してのアンチテーゼでもあります。実際、本書に登場する会社は昨年の金融危機でも収益は黒字のままでした。

本書で取り上げた会社の経営の仕方は本質的であり、尊重しなければいけないと思っています。



『なぜ、御用聞きビジネスが伸びているのか
—— 顧客が自然に集まる10の発想転換』
藤沢久美／ダイヤモンド社／1575円