

チャンピオン牛

先日、年末年始の食材を買いにスーパーや精肉店を回ってみた。市内のある精肉店のショーケースに「米沢牛」と「山形牛」のそれぞれのチャンピオン牛の精肉が並んで鎮座し、他を圧倒する値段で売られていた。

お客さまの中から、「見て、あの超霜降り牛、美味しそう。でも値段もすごいよね」、「1回は食べてみたいね。でも高い」などのひそひそ声が聞こえた。女房は私の方を見て、「パパはこういうのは駄目でしょ」と言って苦笑いした。私は、「ただであげると言われても要らない」と答えた。

私は、すき焼きは大好きだが、チャンピオン牛に関しては苦い経験がある。何年も前の話だが、裁判に勝った祝いにと、ある社長さんからすき焼きをご馳走になった時のこと。店長さんがわざわざ席においでになり、「社長から、先生には本当にお世話になったから、最高の肉を出してくれ、とのことだったので、私も思いきって米沢牛のチャンピオン牛を仕入れてみました」。

テーブルに並べられたのは、いわゆる超霜降り牛。色は、赤というより肌色。すき焼き鍋に入れるとすぐに溶けてしまう。すき焼きを付きっきりで作ってくれた仲居さんも、「今日は、社長さんもうちの店長も、先生に喜んでもらおうと最高の肉にしましたからね。先生、どうぞ一杯召し上がってください」と。肉を一切れ食べた瞬間から、「これはもたれそう」という嫌な予感。そこで、これも社長と店長とで準備してくれた超高級赤ワインをがぶがぶ飲んで、ようやく肉を流し込むことをくり返した。

その夜のこと、ベッドに横になった瞬間から、強烈な胸やけが始まった。途中で起きて胃薬を何度か飲むも、まったく駄目。結局、胃や胸の辺りが苦しくて朝まで一睡もできず。その時以来、チャンピオン牛（というより、霜降り牛肉）は私にとって単なる罰ゲームとなった。

ふと考えてみた。相手を喜ばせるために一生懸命尽くすことが商売のコツであり、それが職業奉仕の一つではなかったのか。私を喜ばせるために、社長さんも店長さんも、仲居さんも一生懸命尽くしてくれたのに、肝心の私は、そのお気持ちはありがたく思ったものの、結局、喜んでいない、正直に言えば、苦しんでいる。これってどういうことか。

相手方の、つまりこのケースで言えば「私」の本当の望みを、本当の需要を見誤っているということか。つまり、相手方のためにと行って行うことが、自分の基準での押しつけではいけないということなのか。

自分の弁護士業の中で、そのようなことはなかったか自問した。相談したいことがあると連絡をもらったとき、「まずは関係する書類を送ってください。それをこちらでいろいろ冷静に分析検討してみますから。それから打合せ日時を決めましょう」なんていうことが多いが、本当は、相手方としては一刻も早く弁護士の顔を見ながら話をすることこそが望みだったではなかったのか、とかかな。

自分に照らし合わせて考えたらあまり良く分からない。灯台、もと暗し。