

著者について

レイモンド・マンガ

一九六〇年代後半にベトナム反戦運動に参加。その後、農場でコミュニティ生活をおくり、日本はじめ世界中を旅する。七三年シアトルで小さな出版社兼書店「モンタナ・ブックス」をはじめ。また原子力発電に反対してワシントン州知事選に立候補。現在も放浪生活を送りながら、『マザー・ジョーンズ』誌の編集に携わる。著書に『河の旅、森の生活』などがある。

訳者について

中山容（なかやま・よう）

一九三一年東京生まれ。明治学院大学英文科卒業。国際キリスト教大学修士課程修了。現在京都平安女学院短大教授。

訳書『ボブ・ディラン全詩集』（晶文社、共訳）ジョン・オカダ『ノー・ノー・ボーイ』（晶文社）『ウィリアム・カロス・ウィリアムズ詩集』（国文社、共訳）『ローレンス・フアリンゲイ詩集』（思潮社、共訳）ほか。

就^{しゅうしよく}職^{しよく}しないで生きるには

一九八一年六月三〇日初版

一九八一年八月三〇日三刷

著者 レイモンド・マンガ

訳者 中山容

発行者 株式会社晶文社

東京都千代田区外神田二一―二一

電話東京二五五局四五〇一（代表）・四五〇三（編集）

振替東京六一〇二七九九

堀内印刷・美行製本

本書の内容の一部あるいは全部を無断で複写複製（コピー）することは、法律で認められた場合を除き、著作者および出版社の権利の侵害となりますので、その場合には予め小社あて許諾を求めてください。
〔検印廃止〕落丁・乱丁本はお取替えいたします。

就職しないで生きるには レイモンド・マンゴー

中山容記



晶文社



晶文社 定価1200円 0098-3666-3091

就職しないで生きるには レイモンド・マンゴー

中山容訳



晶文社

Raymond Mungo :

COSMIC PROFIT

—HOW TO MAKE MONEY WITHOUT DOING TIME

Original Copyright © 1979

by Raymond Mungo

Japanese Copyright © 1981

by Shobun-sha Publisher, Tokyo.

Japanese translation rights arranged

with Little Brown and Company, Inc., Boston,

through Tuttle-Mori Agency, Inc., Tokyo.

はじめに

9

小さな本屋さんをはじめた

13

法律なんかこわくない

62

したたかな友人たち

110

心をなくして客をなくす

134

愛は一軒の家から……

177

訳者あとがき

210

イラストレーション たむらしげる
ブックデザイン 平野甲賀

なみはずれた生きかたの相談者――

ボブ・カプランへ

はじめに

まずはじめに、ウォーレス・スチーブンズは保険を売っていた。それから、いくつかのすばらしい詩を書いた。ウォーレスから保険を買ったことがないものは、その詩だけをおぼえている。でも、ウォーレスの作品を読まなくても、ウォーレスの保険をありがたくおもう、保険受取人、（あるいはその後継者）がいる。これはたしかだ。デック・グレゴリは「保険ってのは、まるで負けるのがわかって賭けをするようなものだ」といった。個人的には、わたしは、じぶんの家の抵当権を買うとか、自動車を買う金をつくるとかで銀行とか代理店が入れといたわいかぎり、保険に入ったことはない。健康とか生命とかに保険をかけたためしがない。もちろん両者ともたびたび危険にさらされてきた。もし一回でもほんとうに保険の掛け金を払ってしまったら、ぜひとも事故にあうか、病気になるか、死の危険を冒しても、投資した分だけとりもどさなきゃあつて気にならんかねない。

いままでにわたしはかなりの時間とエネルギーと金を本に使ってきた。それは選択の問題だ。わたしとしては、安定ということの個人的な感覚を、保険になんか入らず、たくさんの好きな詩人の本をつみあげ、家のまわりをうろついてれば高められるってわけだ。人はそれぞれなのだ。

これは保険の本じゃあない。ビジネスの本だ。はじめにウォーレス・スチーブンスをもちだしたのは、ビジネスとか金とかはまったく個人的で複雑怪奇なテーマ——精神的ですらある——だからほかの人のビジネスを客観的に判断することのむずかしさをはっきりさせたからだ。この本の材料あつめをやっていくなかで、わたしはなん週間も、種々さまざまなつわ者に出会った。でもたいていはその人たちを動機づけているほんとうのものがなにかをさぐる戸口に近づいただけで終りになってしまふことが多かった。純粹に金が好きだというケースもあった。金は「あらゆる悪の根元」——だが、金そのものは表面的で退屈きわまりない。とはいっても、金の威力に無関心な人には一度もお目にかからなかった。最高に舞い上った宗教的リーダーもご多分にもれない。わたしたちはみんなビジネスにまきこまれていて、金はわたしたちに共通なものさしだ。共通の情熱だ。

はじめわたしは新しい種類のビジネス、新しいアイデアのビジネス、だれもが本で読んで知り、自力で夢みてきた、あのまちがいなくインスタントな成功物語を求めた。もっと上等なネズミとりはないものか。いま市場には、数年前まで消費者として、わたしたちが想像しなかった製品があふれている。自然食品、天然石鹼、奇妙なはきもの、形而上学的思考、新しいゲーム、あ

やしげな心理学的自己救済法、エセ東洋宗教、いんちき医薬補助剤、「コミューン風」で「集团的」企業、かつてはなかったような特殊な分野の新しい雑誌や新聞、レクリエーション用品、美術や手芸、丸太小屋産業、その他無数のものが金になる。

これらの新しいビジネスのどれも背後に、新奇なアイディアにとびつき、需要を生み出した人や集団がある。ところが、好みというのは、新聞の記事が印刷されるよりも急速に変ってしまい、いまままた——いや、いつだって——新製品は過去になってしまい、さらに新しい考えが生まれつづける。だから、わたしたちはあやまっても、製品自体をけっこうがったりするようなまねをしてはなるまい。新製品はいずれもゴミになってしまう。予想以上に短命なのだ。わたしが関心があるのは、そういうビジネスをつくりだす人たち、その仕事にたいする彼らの姿勢なのだ。「労働力」がきめられた仕事をうめる。でもわたしたちはたがいに自立した男あるいは女になる夢をみる。当然わたしたちは自分の時間、自分の暮らしをわがものにしたいがる。最悪の場合でも、世俗的な利益つまり現なまがあれば、それが可能になることぐらいは想像できる。

それにちがいないが、金について昔ながらの決り文句もまた真実だ。いくら現金があっても人の心は満たされないし、自由な時間が保証されるわけでもなさそうだ。おそらく、なにかがった種類の利益があるにちがいない、いやあっていいはずだ、とわたしは思っていたのである。人びとが、やって楽しいことをやりつつ、心の奥底で自由に生きていられるようにしてくれるのか。そんなことをやりながら、なおかつ生計がたつ道をひらいてくれるのか。それは稀少な

利益、生命のおくりもの、活動のエネルギー、根源からの利益——人に回復感、興奮、エネルギーの活性化を感じさせる一日の労働。涸渇につながる労働とはべつのもの。

すくなくとも、わたしたちは、ウォーレス・スチーブンスが保険を売りながら楽しみを感じていたとおもいたい。たしかにそれはわたしたちの想像からはほど遠いような気がする。だがわたしたちはなにかを売っている。だからそれを誇りに感じてもらうくない。この本は諸君に自力でビジネスをはじめするためのメカニズムすべてを教えるものではないが、ある人たちの物語を伝えてくれるだろう。彼らは成功の度合はそれぞれがうが、そういう試みにいどんなものたちだ。諸君のビジネスはおそらく、諸君の皮膚の内側ほどに個人的で、指紋ほどに個別になるはずだ。どうやればいいかなんて諸君に指図できるものはいないし、成功を約束する公式なんてありはない。

わたしがまだ二十代で、一九六〇年代を炎のようにすごし、明日なんてないという気になっていたころ、仕事ジョブというのは憎悪すべき単語だった。わたしは終日遊びまわり、自由を求めて暮らしたがっていた。だがわたしたちはいま一九八〇年代に突入する。わたしも中年の三十路をむかえる。そして「仕事」は美しいことばになり、それこそが最良の「あそび」になった。仕事こそいのちだ。それ自身が報酬だ。その仕事がいいものなら、それを感じることができ、充実感がある。わたしたちは根源的利益をつかむ。(でも、むりをしないこと、これは忘れるべからずだ。追い求めれば、それだけ、逃げていってしまう。なんであれ)

小さな本屋さんをはじめた

きみの活動のほんとうのサイクルは「自身」というサイクルだ——ロバート・M・バーシグ



わたしたちはじめて本屋を開いてちょうど二ヵ月目に息子が生まれた。一九七三年シアトルのことで、それまでわたしは子どもにも、ビジネスにもまったく興味がなかった。なのに一気に自分がその両方とつきあうことになってしまった。しかも情熱的にだ。結婚そして子どもというのは、どんな若者にでも神をおそれる気持ちをもたせるらしい。どうやらこれ以上スッテンテンになることも許されないという感じになる。思惑に反して、店つまり書籍販売業は、最初の二年は、ほとんど利益があがらなかった。それでも、きつとわが子がおやじは不動産屋の従業員（わたしは四週間だけやったことがある）ではなく、自営の物書きでビジネスマンだったとみてくれるに

ちがないという気持ちで自己満足した。その自営業のおかげでわたしは幼児期の息子と過ごす時間がたっぷりとれた。現金はなく、払うあてもないクレジットカードで食事をするようなしかなかったけれど、子どもたちはすくなくとも本になっている子ども向けのものならどんなものでも自由にみることができた。

わたしは、パートナーふたりとこのビジネスをはじめた。ピーター・ミラーとジュディ・トムソンだ。三人とも二十七歳で、ともにビジネスが大きらいでいい本をこよなく愛していた。その年のシアトルはほとんど毎日雨が降っていた。失業率は人心をゆさぶり、この市でもなん千という家庭が、月賦が払えなくて、差し押えをくい、つぶされていた。どうみても、シアトルに落着くいい時期ではなかった。ましてそこで商売をはじめるとおもってもついていた。でも実は、この本屋をやるのが狂うのをふせぐための努力だったのだ。あたりには「いい」仕事はなかった。「いやな」仕事ですら、「学歴が高すぎる」という理由でまわってこなかった。

ピーター・ミラーは、ハーバードをでてマサチューセッツ州ロクスベリーに街頭学校をつくったやつで、いまは大工の半端仕事をやり、風雨にさらされていたんだシアトルの古い家の修復をやっていた。ジュディ・トムソンはキャピトル・ヒルにあるガスライトという名のファンキーなバーに身売りしていた。（そこはもうなくなつて、エセ中世風をねらったソワサンレストランにかわつてゐる——ソワサンはシックという意味だ）わたし自身「生活費」という怪物のけだる

げな口に印税の大部分がきえていくのをアレヨアレヨとみてるばかりだった。あまりのひどさで、結局は、悪徳で名をはせる不動産屋の奥の部屋から家主に電話をする仕事をやりはじめることになった。

この不動産屋も、この商売敵とおなじことで、主に市内に借家をさがしている連中から金をまきあげることになりたっていた。この地区が経済危機に見舞われ、どのブロックにもバーゲンかくごの売家がならんでいるのに、借家のほうは前代未聞の競争だった。シアトルの新聞に毎日の物件でも新しいものはめったになく、あればまちがいなく二十四時間以内に借り手がついた——ひどいときには新聞が街頭にでると数分後にはきまっていた。不動産屋は一晩で、あいている店先に事務所をでっちあげ、一週間もしないうち新聞の「貸します」欄に借家やアパートがまばゆくならび、びっくりするような安い値で広告されることになる。

家さがして頭の痛い連中は、こんな広告をよんで、指定された電話番号に電話をかけてくる。月だって売りかねない早口のセールスマンが登場。客は二十五ドル（いまでは、この前納金は五十ドルかそれ以上だ）払わされる。それで一定期間中、毎日その「極秘リスト」をみる権利をもらうわけだ。家がもてますとあなたは「保証される」という次第だ。

なん千の人がこいつにヒッカかってきた、いやいまでもそうだ。もちろんわたしがいた店とはまったくなくなってしまった。もちろん「極秘リスト」なんてありっこない。それがわたしの仕事だった。給料も最低で、客に直接サービスを売ったり、その契約でコミッションをとってなかった