

## 2020-21 年度六甲部 部長談話新年号

### ワイズメンの職業に関する意識について

#### 「現象に囚われず原理を追求してこそ」

職業についての実践の問題はさまざまな多岐にわたっていますので、ここではその心構え、原理についての話にしたいと思います。

まず、職業ということを理解するためにどうしても心に留めておかなければならないことは、ワイズダムは、実は倫理運動である、ということです。

ワイズメンズクラブは、寄付団体ではありません。慈善団体でもありません。ボランティア団体でもございません。ワイズメンズクラブは、社交クラブとしてワイズメンに奉仕の心を育て、YMCA に地域に国際的にワイズダムを提唱していくべき使命をもった団体なのです。

比喩的な話をすると、例えば、街角にタバコの吸い殻が落ちていたとします。ワイズメンとしては、街を美しくするためにそれを避けて通ることはできません。必ずその吸い殻を拾うでしょう。しかし、ワイズメンはそこに本願はないよ、と言います。タバコの吸い殻を拾うことは避けて通ることが出来ないにも拘わらず、それを拾うことに本願はない、という、一体どこにワイズの本願はあるのか。

ワイズの本願は、タバコの吸い殻を捨てない人を育てるところにあると言うのです。人を育てること、道徳を守る人間を作ること、その事によって世のため人のために動いて行こうとワイズは言うのです。見方を変えれば、それがまさにワイズメンズクラブが倫理運動を介する友好団体だと言うことを意味するのです。

この倫理運動であるという視点を見失いますと、ワイズメンズクラブの職業に対する考え方が判らなくなり、ひいてはワイズ自体が判らなくなるのです。

では、ワイズが倫理運動であるということが、一体どこに書いてあるのかと申しますと、国際憲法の第2条綱領と西日本区定款第2条の目的を見ますと、一目瞭然に諒解できるだろうと思うのです。

ワイズは倫理運動ですから、ワイズの職業に関することでも倫理運動ととらえるべきものです。倫理運動としては、昔から、色々な理念を持っていると思います。大雑把に言えば、マルチン・ルターの新教運動の中で、最後にスイスのジュネーブから起こったカルヴィンの思想ですが、その思想が、一つは、イギリスへ渡ってピューリタニズムとなり、それが更にアメリカのニューイングランドへ渡ったという思想の系譜です。

そしてもう一つは、ヨーロッパに残ったカルヴィン思想の系譜です。すなわち、オランダに残ってゴイセン、フランスに残ってユグノー、そしてドイツに残ってプロテスタントと呼ばれる思想の系譜です。

実は、ワイズの職業についての思想は、このアメリカに渡った思想の系譜を源流としているのですから、思想の系譜としてはマックス・ウェーバーの思想とその源流は同じなのです。したがって、その説くところも両者は同じなのです。

ただし、両者には、一点異なる所があります。それはワイズの職業に関する意識は、例会における知恵の交換、アイディアの交換を基にした血みどろの実践の裏打ちがあり、これがワイズの職業に関する考えを示すものなのですが、この頃の若い世代のワイズメンにはそのところが理解できていない。ビジネス交流は世間でも数多くある、ワイズがやるべきは例会出席によって得られる人格向上と、倫理観の蓄積、経営上のアイディアなどが培われるのです、したがって、例会出席が大前提なのです。

したがって、「私は仕事が忙しいから例会には出席できません、そのかわりビジネス交流会に出席します」というのは、これはワイズにおける職業奉仕の何たるかを全く理解していないことを物語るものです。

職業を実践するためには、まず毎回の例会に出席しなければならないのです。ワイズの例会は自己研鑽・切磋琢磨の場であるのです。「ワイズの例会は人生の道場」なのです。したがって、まず、例会において、企業経営上の知恵の交換、アイディアの交換をして、そこで得た企業経営上のノウハウを自分の企業に適用し、また立派に経営や仕事をこなしてきたメンがどれほどクラブにいるのか、それによって企業が成功したならば、そのノウハウを同業組合や商工会議所を通じて職業社会に披露すればよいのです。

ノウハウを公開すれば自由競争に負けてしまうと考える人がいますが、ここでいわゆるノウハウとは、産業秘密的なものではありません。成功することが完全に立証されたノウハウのことなのです。なぜなら、もし、成功することが立証されていないものを公開して、それを適用した人が失敗すれば、他人に迷惑をかけることになり、世のため人のためにはならないからです。

例会においてはたとえばそれが仕事のことであって、企業経営上の知恵の交換・アイディアの交換によって、職業人として為すべきことを為すべからざることを誓い合い、職業の倫理を高めなければなりません。そして、その高められた職業倫理を社会に提唱し、自らもその倫理を実践しなければならないのです。これがワイズの職業に関する倫理であり、例会において交流を図るのです。他でやる意味がないのです。

ところで、以上に述べたように例会出席の重要性を、今日のワイズはどれほど理解しているのでしょうか。

多くのワイズメンは、例会では、食事をとり、報告を聞き、卓話を聞いて帰っていきます。中に卓話も聞かず、食事だけして帰っていくメンもいます。まして企業経営上の知恵の交換・アイディアの交換は全くありません。ワイズメンの自己研鑽・切磋琢磨の意識もないようです。だから、新たな交流の場を設けることになるのです。

われわれメンは謙虚に先輩の知恵に学び、例会出席の重要性を肝に銘じなければならぬと思うのです。

また、最近では、一般に、職業に対する考え方、すなわち概念自体がよく理解されていないように思われるのです。

例えば、「一生懸命に自分の仕事をするのが職業に向かう考え」と考えている人がいます。確かに、職業を実践するには、自分の仕事を一生懸命しなければなりません。しかし、その逆もまた真なのか。自分の仕事を一生懸命にすればそれがすなわち職業を实践したことになるのか、と言うとそうではないと思います。

なぜなら、一生懸命に自分の仕事をするとは、別にワイズメンに限ったことではありません。ワイズメン以外の人達もしています。極端なことを言えば、暴力団でも一生懸命仕事をしているのです。

しかし、これらを職業に奉仕するとはいいません。やはり、職業とはそもそも何ぞや、ということをお悟り徹底的に理解しておかなければなりません。

また、「物を安く売ることがサービス・職業に奉仕することである」と考える人がいます。これは安売りサービスの考え方に引きずられた考え方であり、とんでもない誤りです。

ワイズは倫理運動です。これを砕いて言えば、倫理的な商売をせよと言うことです。そして倫理的な商売をするということの一つの意味は、適正価格を守ることなのです。

そこで、倫理的な商売をするものの具体的な意味を考えてみたいのです。例えば、物を作って売る場合、原材料を仕入れ、それに加工賃その他の経費を加え、さらに、利潤を載せて、物売る値段が決まるのです。これが、販売価格です。

ところが、原材料費が値上がりするとどうなるか。その値上がり分を直ちに諸運の販売価格に転嫁できるかと言うと、お客様のことを考えると、そう簡単に商品の値上げをするわけにもいかない。そこで、値上げをしなければ、原料値上げ分だけ商人の利潤が減ることになります。

要するに、商人は、その分だけ損をすることになるのでありますが、それにも拘わらず商人が商品の値上げをしないのはなぜか。

それは、商人のお客様に対する「思いやり」です。商人は「お客様の立場に立って」元の販売価格を維持しようとするのです。これも職業奉仕の一場面です。

では、原材料費があまりに高くなって、元の販売価格を維持しようすると利潤がなくなるどころか赤字が出るような状況になったらどうするか。

その場合には、単年度だけの損益計算でなく、何年かの期間損益計算の考え方で頑張ってみるのも職業奉仕の考え方です。

しかし、それでも赤字が解消できないような状況になればどうするか。

それは構造的不況というべき状況であり、その場合には、抜本的に利潤構造を検討しなければならないと思うのです。

実は、ワイズの世界では、このような状況になるまで、すなわち、赤字を出してまで元の販売価格を維持しようとする考え方を、自己犠牲奉仕とか、自己滅却の奉仕と言われていました。中世キリスト教神学の思想以外の何ものでもない優れて宗教的な思想に基づく言葉だ

と思います。

これに対して自分を犠牲にするのは、行き過ぎである。自己犠牲、すなわち、赤字を出してまで、さらには倒産してまでサービス・奉仕に徹しようとするのは行き過ぎである。あくまでも自分を犠牲にしないで、自分を温存して、すなわち、倒産しないように、商売をしようという考え方があります。

これは自己犠牲という宗教的な考え方に対して、実業倫理的な考え方です。したがって、この両方の考え方をどうとるか、あるいはその時その時の状況でどちらを取るのかも一つの考え方であるのです。

元来、職業というものは、私たちが生きて行くための所得を得るための手段、すなわち、金もうけの手段でから、これは自分のためのものです。一方、ワイズダムには世のため人の為になにかをすること、第一義的にはYMCAに忠誠をつくし、支え、地域に、国際的に奉仕することを基本としている、すなわち、自分以外の人のためのものです。

この頃の西日本区などは、自分たちだけを守ることに専念されているようですが。このようにエネルギーの方向が全く正反対の二つの言葉を一つに合体させて職業と言っているのですから、わかりにくいのも無理はないのかもしれませんが。

一体、自分のためのものである職業が、人のためのものである奉仕になるのでしょうか。

職業を営むこと、すなわち、金を儲けることが、何故世のため人のための奉仕となるのか。職業即ち金儲け、これを奉仕と考えるためには、一体いかなる考え方が必要なのか。この一点が判らないと、ワイズの理解はできない。これを論証していくのが、まさに今日の課題であろうかと思えます。

まず、世のため人のための「奉仕」についての最も素朴な考え方から検討してみますと、職業は、所得獲得の手段、すなわち、金儲けの手段であります。それは、あくまでも自分のためのものであって、そこには、世のため人のためという他人のための考え方は一切入る余地はありません。したがって、職業は奉仕になりません。職業と奉仕は、それぞれ別の世界に存在すると考えることになります。

この考え方からすれば、職業を営むことが同時に奉仕になるとは考えないのでありますから、世のため人のために「奉仕」しようとするれば、職業以外の方法に依らざるを得ません。

例えば、職業によって得た所得の一部を恵まれない人たちに与えろとか、自分の労力や時間の一部を割いてボランティア活動をするとかして、いわば弱者保護をもって奉仕と考えるわけです。もちろん、弱者保護については、ワイズも地域社会奉仕や国際奉仕において重視し、これを実践しています。ただ今回とりあげた、この職業＝ビジネス交流会を通して、本当にワイズダムを理解してワイズが発展していく理念の啓発の場となっているのか、単なる相互扶助の場となっているだけのEMC目当てであるならば、残念なことである。

この素朴な考え方では、職業という視点を通してワイズダムがどのように自分の職業に奉仕という影響を及ぼしているか考えることができないのです。

要するに、所得を得るために行動する時の心、すなわち金儲けの心と、世のため人のため

に奉仕する時の心とは、全く次元を異にしているわけです、しかし、ワイズダムを理解しているものは、職業を営む心も奉仕の心も共に同じ一つの心、つまり、金を儲けるために考えるエネルギーと世のため人のために考えるエネルギーとは、その向かっている方向は異なるが、日の行動を起こす元になる心は、ワイズの一つの心だと考えるのです。

創始者ポール・ウィリアム・アレキサンダーは、他の者に奉仕する人でした。彼は、人は他者に奉仕することによって自身が満たされると信じていました。奉仕する必要性は、他の同じような考えの人々と協調して働くことによって導かれていかななくてはならないと実感していました。反対に、個人的、国家的な利己主義は諸悪の根源と信じていました。彼は1937年に判事に任ぜられ、終生その職を続けました。彼は種々の社会運動にも取り組みました。トレド YMCA、トレド少年倶楽部、北トレド社会館、障がい児協会、トレド公益金庫、児童福祉協会などの役員を務めました。ポールはまた全米少年審判協議会の会長としても奉仕しました。

すなわち、一つの心をもって、職業を営みかつ奉仕すると説くのであります。金を儲けることが同時に世のため人のための奉仕になる、と考えるのです。

言い換えますと、世のため人のために奉仕する心をもって職業を営むべし、と説くのです。したがって、この考え方では、必然的に、職業を営む過程にすなわち、金を儲ける過程に世のため人のためという倫理性を要求することにならざるを得ないのです。

さて、我々は、倫理の問題を考える時、人間の行動パターンを考えてみる必要があります。

(1)「打算の世界」とは、人間が価値を求めて行動する分野です。

人間は、本来、価値のないものは相手にいたしません。例えば、一万円の商品と一万円の貨幣とが交換されるのは、その交換によって売主・買主双方にそれぞれ何らかの利益があると考える時に、この等価交換は成立するのであって、一方が交換によるメリットがないと判断した場合には、この等価交換は成立いたしません。

このように、打算の世界とは、人間が等価交換の原則の下に常に何らかの価値を求めて打算によって行動する分野のことです。

(2)「愛情の世界」とは、貨幣価値などでは計ることのできないほど価値のある世界、そこには、打算や等価交換の原則などは、一切存在しない世界です。しかし、限りなき愛情はあります。まさにワイズダムなのです。この価値は、計り知れないものと言わざるを得ません。

ところで、打算の世界では、等価交換が終了するまでは、人と人とが関係づけられていますが、一旦、交換が終了すると、その人間関係は貸し借りなしに清算されてしまいます。ところが、愛情の世界では、打算思考の圏外にある思考なのです。一切の打算を求めない限りなき愛情で許す世界です。

私たちの職業の中にも、この愛情の世界にのみ生きてきた職業があります。例えば、宗教家の世界も愛情の世界です。ただし、この頃の宗教家は愛情の世界にいて、打算の世界

にばかり住んでいます。

僧侶は、ただ仏の道を説きます。それは、お布施を求めて仏の道をわけではありません。人々に対する限りなき愛情をもって、人々の悩みを救うために、ひたすら仏の道を説くのです。その結果、人々が感謝の気持ちをもってお布施を差し出せば、感謝の気持ちをもってそれを受け取るのであって、それはあくまでも結果の問題です。

したがって、人々が貧しくて、お布施を差し出すことが出来なければ、出さなくともよいのであり、それを僧侶の方から請求すべき筋合いのものではないのです。したがってまた、この関係は清算されないままに、僧侶の生活は、その分だけ社会に対して貸し方になっているのです。その故にこそ僧侶は、世の中から尊敬と信頼をもって報いられるのです。

これは何も宗教に限ったことではありません。中世ヨーロッパにおいて宗教、神学から派生した学問である法学、医学、哲学、教育学しかりです。

実は職業に向かい合うということは、この愛情の世界の考え方をもち、打算の世界をコントロールしていこうという考え方、すなわち、愛情をもって職業をコントロールしていこうという考え方です。これが職業に対する考え方の根本原理です。

こんなことは、すでに承知していると思われるでしょうが、はたしてビジネス交流会でこのような原理的なことを確認したのでしょうか。単なる自分の仕事のプレゼンで利益を、相互扶助をあわよくば取ろう、そして会員増強になればという趣旨なら、本末転倒と言わざるを得ない。

愛情の世界は、先に述べたように、人間関係が清算されないで、常に人と人があるものによって因縁づけられている世界、色々な出会いがいつまでも尊重されていく世界です。そのような関係の中から尊敬と信頼が生まれてくるのです。これがワイズダムということです。

そして実業家の場合には、さらに信用が生まれるのです。尊敬と信頼そして信用があるからこそ実業家は、長期的に安定した経営をすることができるのであり、個々の取引が常に貸し借りなしに精算されていく。打算の世界からは、尊敬も信頼も信用も生まれないのです。世の中の大成した実業家は、必ず愛情の世界の原理をもって自分の企業をマネージしているのです。先ほどの一万円の商品の売買の例で言えば、売主と買主の間に商品と貨幣の交換(目に見える世界)と同時に、感謝と満足の交換(目に見えない世界)がなければならない、とワイズは説くのです。

何故、ワイズダムは倫理を大切にそれを職業にまで適用するのかということ。それはまず歴史的なものから考えてみないといけないと思います。

職業を二つの範疇に分けて考えます。一つはプロフェッション、専門職業です。僧侶、医師、弁護士、大学教授などがこれに当たります。他の一つはビジネス、実業家です。

中央大学の小堀憲助先生によりますと、発生史的にみて、中世ヨーロッパの13世紀時点においてはビジネス・実業家は全く存在しません。当時は、完全な身分社会であり、奴隷を除いて社会を構成する人間を機能的に三つの階層に分けたのです。一つは、外敵と闘う階級として武士、貴族であり、他の一つは、ひたすら神に祈る階級としての聖職者であり、最後

に、働く階級としての農民がいました。

当時の人びとは、農耕とそれに付随する自給自足体制、いわゆる荘園制度の枠組みの中で位置づけられていましたので、職種もこの三種類で十分でした。実業家・商人は影も形もなかったのです。

したがって、この時代の職業の主流は、聖職者を中心として学問の分野に従事するプロフェッション・専門職業であり、これらの職業は、神様から与えられたのであり、それで人々を救うことをもって職業の第一義とするものでした。

ところが、14世紀初頭、それまでの固定化された閉鎖的な身分社会に、あたかも線香花火のように異質な職業の光が走ったのです。それが実は商人でした。

それはどういうことかと言うと、荘園内部の生産技術の発達によって、余剰物資が出来るようになり、これを他の荘園の余剰物資と物々交換する必要ができましたが、その仕事を誰にやらせるかという問題が出てきました。

武士や貴族や聖職者は、土地を貰ってそこからの収入、俸禄によって完全に身分が保障されていますから、物々交換のような仕事はする必要がありませんでした。かといって、農民は、土地に縛り付けられていてひたすら働かなければならないから、他の土地へ行くことができません。そこで、当時のプロフェッション・専門職業がこの物々交換の仕事を任せました、これが商人でありました。このようにして商人階級が生まれ、職人技術的生産の必要から職人階級が生まれ出るに至ったのです。

この商人階級は、当初は、物々交換するとコミッションとして綿を何キロもらうとか、魚を何匹もらうとかしていたのですが、やがて、貨幣が出来るようになると、コミッションを金銭でとるようになって、商人はだんだんと力を蓄えるようになっていったのです。

その後、商人階級は、貨幣経済が発達するにつれて、次第に財産を蓄積し、金融、保険、株式などの制度の発達とともに経済的、社会的、政治的実力を養い、今日の物流機構の中でリーダーシップを発揮するに至ったのです。そして現在ではビジネスが主流となっているのですが、その発展の過程において、職業の倫理を確立していったのも事実です。そしてそれが実は、プロフェッション・専門職業の倫理と共通のものだったのです。

例えば、物を売る時暴利を貪ったり、悪質なものを良質なものと偽って売ったりすると、客は商品を買わなくなります。このような体験を積みながら、長期的に安定した営業をするために、商人として為すべきこと、為すべからざることを誓い合い、これを一つの倫理として確立するに至ったのです。

したがって、大成した実業家・商人は皆、この職業倫理を身に着けているのです。それはワイズのモットーである「強い義務感を持つ、義務は全ての権利に伴う」その義務の一つが倫理観なのです。

ある紙製造業者の話です。紙の製造卸業は、忙しいばかりで利益は少なく、自分は悪い星のもとに生まれたと絶望的にこの世の中を見ていたひとりのワイズがいます。その男がある日忽然として悟りを開いたのです。

それは、毎朝のパンを清潔な状態で食卓に運ぶことができるのは、自分が造っている紙あればこそできることに気づきました。

そして、食事は、単に食欲を満たすだけのものではない。神様の司る宇宙の秩序体系の下に帰依するための生命を維持するものであると考えれば、食事をとることは、宗教儀式となります。アメリカ東部にはこの考え方があり、ミシガン大学の食堂は、ケンブリッジ大学のキングスカレッジのチャペルを模して造られていて、ここでは食事は儀式と考えられています。この儀式に用いられるパンは清潔でなければなりません。それを清潔な状態で食卓に届けられるのは、自分の造った紙あればこそであると思いついたのです。

要するに、紙を造って商っていることは、悟る前も悟った後も同じです。現象的には何も変わりません。それをどの視点で捉えるかによって覚悟が違ってくるのです。職業に対する考え方も、まさにこの考え方なのです。

職業を奉仕と考える、などというのは、元来ワイズでも意識していなでしようが、まさにこれもワイズダムなのです。ゆえにワイズは運動なのです。現象に密着して物事を考えていたら、このような概念は理解できません。このような概念を理解するには、現象にこだわらないで本質を見ることです。どの角度から見るとかということをしつかりと意識しなければならないのです。このことをしつかり教え確認できないから、表層的な会員増強しか策は出てこないのです。

慈善事業はワイズでなくてもできることです。しかしワイズの第一義はワイズメンの心の開発であり、それに基づき職業に関する考え方と実践によって自分の職業を安定させ、しかる後に慈善事業を実践してもよいと言うのです。また、それまで経験を積まれた先輩方に心を伝授してもらうのが例会というものです。

ワイズは利益享受や定款遵守の世界ではなく、それよりも上位にあるのは倫理の世界です。倫理の立場からすると、私人間への利益を禁止しているのです。ゆえに、身内を助けることは厳に慎まなければならない。

以上年初にあたって、ワイズ談義の第四弾といたします。