

令和3年1月16日

北関東フォーラム

於：シムックス

## 中斎塾 北関東フォーラム

### 令和3年度 第1回

おはようございます。

今日は感染防止対策のため会場の人数を25名までとし、ソーシャルディスタンスを十分にとりましたので普段と雰囲気違います。別の部屋でズームを使いこの講話を見ている方もおられますし、御自宅で見ている方もおられます。コロナによって中斎塾フォーラムの進め方も一変したと感じます。

本日の講話は休憩なしで講話時間も70分ということですから、早速素読に参ります。素読は私が読みますので、皆さんは声を出して唱和されても結構ですし、聞くだけでも結構です。

本日の論語は、子張篇の三です。少しずつ区切って解説致します。

#### 【三】しか もんじん まじわり しちょう と子夏の門人、交を子張に問う。

子夏のお弟子さんが、人との付き合い方はどうすればよいかと子張に質問しました。同じ質問に対しても、先生によって当然答え方が違うわけです。ここでは、自分の師匠である子夏と同じくらいのレベルの子張の答えも聞いてみたのでしょうか。

これは孔子が亡くなった後の話です。子夏は孔子より44歳若く、子張は48歳若いお弟子さんです。論語に、孔子が二人を評価している文章があります。子貢という口八丁手八丁の門人が孔子に、「子夏と子張ではどちらが優秀ですかと聞いたところ、孔子が「師や過ぎたり。商や及ばず」（子張はやり過ぎで、子夏は及ばない）と答えています。続けて子貢が、では子張の方が優秀ですかと聞いたところ、皆さんもよくご存知の「過ぎたるは猶及ばざるが如し」（やり過ぎよりは控えめの方が良い）という答え方をしています。

また別の場面では、孔子が子張について「才能があり、志を持っている。自分を大きく見せるのが好きで風貌にも氣を使うが、誠実さが少し足りない」と評価しています。こう聞くと、私は佐久間象山が頭に浮かびました。佐久間象山は胸を張って、堂々とした態度の人物でした。黒船がやって来た時、船から降りて来た外人が象山の前で立ち止まってお辞儀をしたという逸話があります。象山の態度が堂々としていたので、偉い人だと見えたのでしょうか。孔子から見ると、子張は風采が出過ぎていると思ったのでしょうか。出しゃば

っているということでしょうが、これはこれで結構なことではないかと私は感じます。一方、子夏に対しては、「少々引っ込み思案だけれども、謙遜だから悪くはない」という評価をしています。

孔子はそれぞれの弟子に対して、お前は出しゃばりだから少し抑え目にしなさいとか、引っ込み思案の弟子には、胸を張って堂々を自分の意見を言いなさいというように、相手によって色々な教え方をしています。

子張 曰く、子夏は何とか云えと。対えて曰く、子夏 曰く、可なる者には之に与し、其の不可なる者をば之を拒めと。

子張が言いました。「子夏は何と言っているのかね。」

門人がかしまって答えました。「子夏が言うには、良いと思う人間とは付き合いなさい。駄目だと思う者とは付き合い合ってはいけない。私はそう聞いています。」

子張 曰く、吾が聞ける所に異なり。君子は賢を尊びて衆を容れ、善を嘉して不能を矜れむと。我にして之大賢ならんか、人に於て何の容れざる所あらん。我にして之不賢ならんか、人將に我を拒まんとす。之を如何ぞ、其れ人を拒まんと。

子張からすれば、同門の子夏がどう答えたのか気になるわけです。それを聞いた上で、子張が答えています。

「私が先生から聞いている話とは違うねえ。君子は優秀な人物を尊びながら、普通の人を受け入れる。善人を褒めながら、善を実行できない者にも同情するものだ。子夏は自分が優秀だと思っているのかね。もし自分が優秀な人物であれば、誰でも受け入れるだろう。もし優秀でないならば、人々から拒否されるだろう。どうして自分から人を拒むようなことが出来るものかね。」

・・・お前から見て、私は才能がないように見えるかね。もし私が平凡な人間で役に立たないと思うのなら、誰も寄って来るわけがないだろう。役に立つと思って寄って来る人たちを、私は拒んだりしないよ・・・と解釈します。

では、現代に置き換えて考えましょう。

孔子が亡くなった後、先生からこう聞いたという話は、弟子から孫弟子と時代が下るにつれて解説の仕方も変わって来るし、他の人の話も入って来るので、最初に孔子が語った

ものとは似ても似つかないものになってきます。

これは現代も同じです。自民党の派閥で考えれば、今まで自民党のトップは、派閥を作った人間が自民党の中で政敵とやりあって、相反する者が次々に登場するという状況でした。派閥を作った時とは内容も変わってきているし、派閥の運営の仕方も変わって来ました。抜きん出た人間がいて、その人間の話はずっと継承していくはずが、自民党の中は大分ばらばらになったと感じます。

もっと卑近な話でいけば最近駄目になった大塚家具や、創業者一族が追い出され、そして復活した大戸屋、それからポーラ化粧品も似たような感じがします。

### 一気に落ちていく人・駆け上がる人

今日は時間を短縮していますので、先にテーマを申し上げてから論語の視点に戻ります。

本日のテーマは「令和3年を考える」です。レジュメに

#### ・一気に落ちていく人々と、一気に駆け上がる人々が生まれる

と書きました。

今、この会場は換気のために窓を開けているので風が入って来て寒いですが、例えば空気をコントロールする技術を開発して売り出す会社は、一気に駆け上がる会社になるでしょう。飲食店であれば、メディアが伝えるのは売り上げが七割減になったとか、このままでは潰れるしかないという話ばかりです。なぜ、駆け上がっていく人たちのことをもっと伝えないのかと思います。というのは、世の中は今、こぞってテイクアウトです。テイクアウトだけに絞れば、これはまたどんどん伸びていく業態になります。一年経ったらテイクアウト専門の店が雨後の筍のように沢山生まれていて、その中でやり方が上手な所は一気に駆け上がっていくと見えます。

昨日は健康管理懇談会でシムックスのビル管理部門に行きました。社員から、光触媒の施工の資格を取得したと報告がありました。病院や介護施設、スーパーなどに行って、多くの人に触る机や椅子、ドアノブや壁に光触媒でコーキングすると、付着しているウィルスが死滅するというわけです。これからどんどん営業をかけていくと張り切っていました。コロナによって、シムックスも新たな商売が始まったのだと感じました。ですから、コロナに対して新しい仕事を切り開く会社はどんどん伸びていく、そういうご時世になったと思っています。

一方の、一気に落ちる人々を判断の三原則で考えます。本質から申し上げると、コロナは一過性ではないということです。ウィルスと人間の戦いはずっと繰り返されてきています。未知のウィルスが、今までは百年に一度の頻度で現れたものが、これからはごく当た

り前に毎年変異をして現れるようになるでしょう。そうすると、例えば店に入って食事をするなど、今まで当たり前のように思っていることが変わったわけです。それを昔のまま、いつか元に戻るだろうと思って頑張っている人は、或る日を境に一気に商売がやっっていけなくなりますね。政府がいつまでもお金を出せる訳がありません。現時点では商売が繁盛している人も、一気に落ちる危険性があります。

歴史で見た場合、人類の最大の発明と言われる通貨は、もう終わりです。通貨の革命が起きて、時代はデジタル通貨に移っています。キャッシュレスが当たり前になりました。今朝のテレビでスーパーのイオンが、陳列棚から商品をとって買い物かごに入れる際にスマホでバーコードを読み取ると決済が終わるという仕組みを、今年から傘下の1000店舗で始めると言っていました。そうするとレジが要らなくなります。どんどんキャッシュレスが進み出したと思っています。

今の世界経済の仕組みは、アメリカが始めたグローバル経済です。これは儲かる人がもの凄く儲かる、儲からない人はどんどん貧乏になる仕組みです。ここ数年は加速がついて、中間層がごそとなくなって、世の中は富裕層と貧困層の二つに分かれてしまいました。若干、中間と言われる人が残っているくらいです。日本の場合、貧困層は年収200万がボーダーラインだと以前から申し上げていますが、これから年収200万円以下にどんどん取れんされていくだろうと感じます。

富裕層はどうか。これまた経済革命が起これば一気に落ちます。わずか数十人で一つの国の富を抱え込むようなことはもう出来ない、そういう時代になるはずです。例えば共産主義を考えれば、100年持ちませんでした。木内信胤先生が「国民を100年間だまし続けることは出来ない。だから共産主義は終わるよ」と言われた通りでした。今の中国は共産主義ではありません。中国はもともと中華思想が根っこにあって、一党独裁が出来るように共産主義の衣をまとっているわけですが、それがもう終わり、新しいものに脱ぎ替えようとしている所です。これから十年くらいで、着替え終るだろうと私は思っています。そうなった時は、習近平さんは完全に失脚しているでしょう。それに伴って富裕層は隠していたお金が明るみに出て、経済革命、或いは社会革命が起きて、一気に落ちていくと思います。

アメリカの富裕層は今、「我々にもっと税金をかけてくれ」と盛んに主張しています。ということは、自分達が落ちていくことが目に見えるからだと思います。歴史を振り返っても、革命が起きるとギロチンで首をはねられましたので、お金が減るだけで済むのであればそれに超したことはないということでしょう。大きく時代が移り変わろうとしている。それが読める人は予防線を張って、「我々にもっと税金をかけろ」というスローガンを出

してきたのだと思って戴ければよいでしょう。

### アンテナを張る

今年は、一気に落ちていく人々と一気に駆け上がる人々が生まれるという話を申しあげました。ちなみに、そういうことを感じるにはどうすればよいか。それはアンテナを張ることです。自分の友人知人で、この人は凄い！と思ったら、仲良くすることです。この人は駄目だなと思っても、自分の聞きたい情報を持っていると思ったら、連絡をとり続けることです。

私のアンテナの張り方は、何度も御紹介していますが、年に4回の「春夏秋冬だより」を出しています。そうすると、10年ぶりに連絡をとった方にも、「やあ深澤さん、久しぶり。お元気な様子は存じています・・・」という具合に、四季だよりを通じて覚えていて貰えます。アンテナを張るのは目先の1、2年ではなく、5年、10年、15年というスパンで、ずっと連絡をとっていけば良いと思います。

蜘蛛の巣のようにアンテナを張り巡らして、その中でピリピリと波動が伝わって来た時には、すぐに動くことです。私は高輪ゲートウェイ駅に無人のコンビニが出来たと報道された時、すぐ見に行きました。実際に行ってみると、これから日本全国のコンビニがこうなるだろうと強く感じました。普通のお店でも、チェーン化している所は同じような形態を始めるでしょうね。これは一気に駆け上がる方の部類です。肝心なのは、ピリピリと来たなら直ぐに出かけて行って、その現場に身を置く。すると、おや？と感じることになります。

もう一つ事例を申します。最近、「家族信託」という言葉を聞きました。家族信託なるものを私は知りませんでした。調べてみると、認知症になる前に家族信託で手を打っておけば、相続の時に大変役に立つと分かりました。ご存知のように、遺言状を書いておけば自分が死んだ後の相続がスムーズになるわけですが、遺言状が古く見えてきました。後見人制度も、あまりに煩わしい制度なので私の母親の時も使いませんでした。これも頼む人が減るだろうと感じました。家族信託という言葉聞き、これは何だろうと思った時、すぐネットで調べ、本を読み、詳しい方に話を聞いて、腑に落ちたわけです。家族信託は本当に心の底から信頼できる人がいれば信託を頼めばよい、ただし相手が腹黒だった場合は悲惨な目に遭う制度だと思っています。ですからよく頭を研ぎ澄まして使う制度だと感じました。これもあちこちにアンテナを張ってピリッと来たものです。ピリッと来た時に、すかさず手を打つ方法があるかどうか肝心だと思っています。

続けて申しますと、私がアンテナを張っている中に二松学舎の図書館があります。夏か

らとりかかっていた中江藤樹の原稿がようやく出来上がって、先日、出版社にデータを送りました。原稿を書いている中で、分からないところを調べてくれるように頼んだところ、大学間でお互いに必要な資料を交換する制度があるそうで、関西の大学から資料を取り寄せて戴きました。ただ、FAXで気になっている資料を貰っただけでは足りないのです。そこで二松学舎の図書館に直接行って来ました。そうしましたら、図書館の資料を色々と探してくれた時、藤樹の掛け軸を見つけたというのです。そこで出版する本に掛け軸の写真を掲載したいと思い、早速、理事長の了解も得て来ました。

というように、単なる連絡だけだったら、私が頼んだものに対する答えが返って来るだけです。掛け軸までは見つからなかったと感じます。相手が伝えたいものはオンラインでは伝わって来ません。やはりフェイス・ツー・フェイスは重要だと思います。

今日ご紹介する本は、『ここまでわかった 新型コロナ』（上久保靖彦・小川榮太郎共著 ワック出版）と『本当はこわくない新型コロナウイルス』（井上正康著 方丈社）です。どちらも、コロナは怖くない、風邪と似たようなものだを書いてありました。季節性のインフルエンザでも日本の場合、年間一万人は亡くなっているわけです。コロナウィルスの感染者が出て、昨日でちょうど一年だそうですが、4420人が亡くなって31万3697人が感染したという数字が出ています。確かに亡くなっている人の数が少ないというのが、どちらも共通した根拠です。とはいえ死亡者が出ているわけですから、かかりたくないのは当たり前のことです。ただ、世の中と反対の意見があると思ったなら、それも意識して取り上げた方が良くと思ってご紹介しました。自分と反対の意見は、できる限り聞いた方が良いでしょうね。新たな視点が見つかりますから。聞いた瞬間にNOと言うのではなく、一晩二晩考えてから、良い・悪いを言えばよいと感じています。

では、論語を今の時代に置き換えて考えるところに戻ります。レジュメに

- ・縁尋機妙の意義を考えたことがあるか？
- ・人と定期的に連絡をとる習慣や仕組みを作っているか？

と書きました。縁尋機妙とは、良い縁は次々に良い縁を生み、繋がっていくということです。良い友達がまた良い友達を紹介し、良い友人関係が次々に広がって素晴らしい人生が送れる。今儲かる、今利益があるからという目先の利益だけのお付き合いにしないで、人間的にこの人と一生涯付き合いたいと思うような人を見つけて、ずっと繋がってゆけば良いとお考え下さい。

その上で、定期的に連絡をとる習慣がある、又は仕組みを作っているか、これが今の時

代肝心なことです。情報が多すぎますから、何処かでセレクトしなければならない。多い情報をどのように活用するか、自分で分からないものは連絡をすれば答えが返って来る、そういう人間関係を構築しておく必要があります。

先ほど私は四季だよりで常に情報を発信し続けていると申しましたが、戴いた年賀状の活用法をお話します。私は年賀状を戴くと一通りさっと見て、決まりきった文句だけのものと、近況や感想などが書いてあるものとに分けます。近況などが書いてあるものはよく読んで、その中で今年中に会いたい・連絡をしたいと思った人をチェックして一覧表にしておき、出来る限り会うようにしています。そうすることによってアンテナが更に磨かれるし、必要な時にはすぐ連絡がとれ、尚且つ先方からも連絡が来るような人間関係が深まります。これは私が何十年も続けている習慣で、仕組みとして作っているものです。

### 恒例の質問

では最後に、恒例の質問を致します。

- 今年になってから、良い日が比較的続いている方
- 今年になってから、ほとんど嘘をついていない方
- 今年になってから、有難うと言うことが多かったし、有難うと言われることが多かった方
- 身体の手入りを今年によくやっているという方
  - ・・・若い方が手を挙げませんでした。若い時に身体の手入れをしないと、年をとってからが困ります。
- 今年は自分磨きを一所懸命やっているという方
- 昨晚寝る時に、これが出来て良かったと過去形でイメージして眠れた方

では、本日のまとめを申します。レジュメに、令和3年を考えるとというテーマで、

- ・辛い・苦しい・むごい年回り
- ・コロナは一步一步人間社会に入り込み、しっかり地歩を固める年回り

と書きました。

今年は、人間にとって、辛くて・苦しくて・酷い年回りです。しかし私は面白い年回りだと思っています。面白いと思っていると、辛いことも面白くなる。苦しいと思うことも面白くなる。そして酷いこと思うことも面白くなると、明るくて前向きに進めるものが沢山あります。今年は嫌なことが沢山増えるけれども、同時に楽しい・面白いものもどんどん増えてくる。ですから出来るだけ楽しくて・面白くて・役に立つ、そういう年回りにお

互い努力して進めて参りましょう。

お時間が参りました。以上で本日の講話を終了致します。有難うございました。