

黄金律と競争原理

—— 他人からされたくないことを他人にしてはならないのか ——

伊 佐 敷 隆 弘

概 要

黄金律（「他人からされたくないことを他人に対してするな、他人からされたいことを他人に対してせよ」）の根拠や限界、さらに黄金律と対立する別の規範（競争原理）について検討する。黄金律は儒教、ユダヤ教、キリスト教によって古くから提唱されてきた。黄金律の根拠は「自他の平等」と「自他の利害の連動」（情けは人のためならず）の二つである。しかし、黄金律には「人々の欲求の共通性」という暗黙の前提があり、この前提が満たされないとき黄金律は適用できない。さらに、黄金律は競争原理（「人間社会は自由な競争によって進歩できる」）と矛盾する。どちらの原理も現代社会において支持されている。人々は両原理を無自覚に使い分けしているが、使い分けの基準は人によって異なる。

I 黄金律

黄金律とは「他人からされたくないことを他人に対してするな、他人からされたいことを他人に対してせよ」という規範である。まず第 I 章で、この規範の根拠や限界について検討する。

1 情けは人のためならず

「情けは人のためならず」ということわざがある。このことわざは二通りの解釈があることで有名である。次の解釈 1 と解釈 2 である。

解釈 1：他人に同情することは自分のためになるから、同情した方がよい。

解釈 2：他人に同情することはその人のためにならないから、同情しない方がよい。

つまり、解釈 1 では、「情けは人のためならず」の文末の「ず」が「人」を否定していると読み、「他人のためではなく、自分のためになる」と解釈している。これに対し、解釈 2 では、文末の「ず」が「ため」を否定していると読み、「他人のためにならず、むしろ害になる」と解釈している。解釈 1 の結論は「同情した方がよい」で、解釈 2 の結論は「同情しない方がよい」であるから、正反対の結論である。

解釈1の背景には「他人にかけた情けは巡り巡って自分に返ってくる」という考え方があり、他方、解釈2の背景には「他人に情けをかけることは、その人の自立を妨げるからその人のためにならない」という考え方がある。

文化庁がおこなった世論調査（平成22年度実施¹⁾によると、回答者の45.8%が解釈1を支持し、45.7%が解釈2を支持した。ほとんど同数である。したがって、どちらの解釈が慣用として正しいのか断定することはできない。しかし、どちらが伝統的な解釈なのかははっきりしている。それは解釈1の方である。

鎌倉時代の仏教説話集『沙石集』^{しやせきしゅう}（13世紀）や室町時代の軍記物語『太平記』（14世紀）においても解釈1で用いられている²⁾が、ここでは、室町時代の謡曲「葵上」^{あおいのうえ}（15世紀）³⁾に出てくる生霊のせりふを例として挙げる。

この謡曲は『源氏物語』第九帖「葵」⁴⁾を題材に作られた。「生霊」とは「生きている人の怨霊」のことだが、怨霊になったのは六条御息所という30歳の女性である。御息所は『源氏物語』の主人公の光源氏（23歳）の愛人である。源氏の正妻の葵上（26歳）は源氏の子供をみごもっており、源氏は御息所の家にあまり来なくなっていた。

そんなとき、京都で祭があり、御息所も葵上もそれぞれ牛車に乗って見物に出かけたが、従者どうしが場所取りで喧嘩をし、御息所の牛車は隅の方に追いやられてしまう。源氏は家に来てくれないし、葵上の従者に恥をかかされるし、しかも、葵上は源氏の子供をみごもっている。嫉妬と悔しさに打ち震えているうちに、御息所の魂はその体から抜け出し、葵上に取り憑いてしまう。生霊は言う。

「あなたは知らないのか、『情けは人のためならず』ということ。私はあなたからつらい仕打ちを受けている。その報いがあなたに必ず来るぞ。（思い知らずや、世の中の情けは人のためならず。我、人のため、つらければ、必ず身にも報うなり。）」⁵⁾

御息所の生霊は葵上に向かって「『情けをかけることは他人のためではない』ということをお前は知らないのか。私に対してひどい仕打ちをしたあなたにはひどい報いが必ず来るぞ」と言うのである。

実は、御息所は自分が生霊になっていることを、最初は気づいていなかった。嫉妬と悔しさのあまり、いつのまにか生霊になっていたのである。御息所の生霊に苦しめられた葵上は源氏の子を出産した数日

1) 文化庁「平成22年度「国語に関する世論調査」の結果について」。文化庁のサイトで閲覧できる。

https://www.bunka.go.jp/tokei_hakusho_shuppan/tokeichosa/kokugo_yoronchosa/pdf/h22_chosa_kekka.pdf

2) 『沙石集』（上）、筑土鈴寛校訂、岩波文庫、1943年、巻三第二話、p.126。同書の底本は貞享版。

『日本古典文学大系34 太平記 一』後藤丹治・釜田喜三郎校注、岩波書店、1960年、巻第六「赤坂合戦事付人見本間拔懸事」、p.207。『日本古典文学大系36 太平記 三』後藤丹治・釜田喜三郎校注、岩波書店、1962年、巻第二十六「四条繩手合戦事付上山討死事」、p.24。底本は流布本版（慶長八年古活字本）。

3) 「葵上」『新日本古典文学大系57 謡曲百番』西野春雄校注、岩波書店、1998年、pp.149～154。

4) 「葵」『正訳 源氏物語 本文対照 第2冊』中野幸一訳、勉誠出版、2016年、pp.131～216。

5) 「葵上」『新日本古典文学大系57 謡曲百番』p.151。（引用箇所の現代語訳は伊佐敷による。）

後に死んでしまう。他方、自分が生霊になっていたことを知った御息所は京都を離れ、やがて出家する。

この話の中で使われている「情けは人のためならず」の意味は明らかに解釈1の方である。この解釈によれば、他人にしたのと同じことが巡り巡って自分に返ってくる。すなわち、他人に親切にしたら、巡り巡って自分によいことが起こり、逆に、他人にひどい仕打ちをしたら、巡り巡って自分に悪いことが起こるのである。本章第3節で後述するように、この考えは黄金律の根拠のひとつである。

2 他人からされたくないことを他人にするな、他人からされたいことを他人にせよ

孔子⁶⁾は弟子の子貢⁷⁾から「ひとこと言えて、しかも、一生おこなうべき規範がありますか（一言にして以て終身これを行なうべきものありや）」とたずねられたとき、次のように答えている。

「それは、思いやりだろうね。自分が他人からされたくないことは他人に対してしてはならない。（それ恕か。己の欲せざるところ人に施すことなかれ。）⁸⁾」

この一つの規範を一生守れば間違いないと孔子は言うのである。

また、ユダヤ教の宗教指導者は「ラビ」と呼ばれるが、紀元前1世紀にヒレル⁹⁾という有名なラビがいた。ヒレルのところに、ひとりの人がやって来て「私はユダヤ教に改宗したいのですが、私が片足で立っている間にユダヤ教の教えをすべて教えてください」と頼んだ。するとヒレルはこう答えた。

「あなたが嫌だと思うことをあなたの隣人にしてはならない。これがユダヤ教のすべてだ。それ以外のことは、これの説明にすぎない¹⁰⁾。」

儒教の孔子もユダヤ教のヒレルもまったく同じように「自分が他人からされて嫌なことを他人に対してしてはいけぬ」と言っている。孔子やヒレルの言った文は否定形だが、肯定形の似た考えがある。それはイエス・キリスト¹¹⁾の言葉である。

「何であれ他人からしてもらいたいことは、他人にしてやりなさい¹²⁾。」

6) 孔子（前551年～前479年、中国）。春秋時代の思想家。儒教の創始者。

7) 子貢（前520年～前456年、中国）。春秋時代の思想家で政治家。孔子の十大弟子の一人。

8) 『論語』金谷治訳注、岩波文庫、1963年、「巻第八 衛霊公 第十五 24」、pp. 217～218。（引用箇所現代語訳は伊佐敷による。）

9) Hillel（前70年頃～後10年頃）。バビロンに生まれ、エルサレムに移ってユダヤ教の指導者となる。

10) *The Babylonian Talmud*, translated by Michael L. Rodkinson, 1918, p. 50.（『バビロニア・タルムード』第1巻第2章。）次のサイトで全文が公開されている。

<https://www.jewishvirtuallibrary.org/jsource/Judaism/FullTalmud.pdf>

11) イエス（前4年頃～後28年頃）。キリスト教の創始者。

12) 『新約聖書』「マタイ福音書」7:12、「ルカ福音書」6:31。

イエスのこの教えは、「最も重要な規範」という意味で、「黄金律 (the Golden Rule)」と呼ばれている¹³⁾。孔子やヒレルの教え（否定形）も黄金律に含めてよい。結局、黄金律には次の二つの形がある。

自分が他人からされたくないことを、他人に対してするな。（否定形の黄金律）

自分が他人からされたいことを、他人に対してせよ。（肯定形の黄金律）

黄金律の具体的な適用例として、次のような規範があると考えられる。

「他人から意地悪されるのが嫌なら、他人に意地悪してはならない。」（否定形の黄金律の適用）

「他人から親切にされたいなら、他人に親切にせよ。」（肯定形の黄金律の適用）

この適用例を見ると、黄金律は強い説得力を持つ原理であるように思われる。黄金律は、洋の東西を問わず広く受け入れられていると言ってよいであろう。

3 黄金律の二つの根拠

黄金律は、「されたくない」「されたい」という欲求から、「するな」「せよ」という規範を導き出している。すなわち、欲求から規範を導き出すという形式をしている。頭ごなしに「するな」「せよ」と命じるのではなく、「もし～されたくないなら」「もし～されたいなら」というように欲求にもとづく形式をしているから黄金律は多くの人に説得力を感じさせるのかもしれない。しかし、「されたくない」→「するな」、あるいは、「されたい」→「せよ」という帰結関係を導き出せる根拠はそもそも何なのか。

二つの根拠が考えられる。一つの根拠は、自分と他人の平等ということである。ある行為Aに関して「他人から行為Aをされるのは嫌だが、自分は他人に対して行為Aをする」というのを黄金律（否定形「自分が他人からされたくないことを他人に対してするな」）は禁止する。また、別の行為Bに関して「他人から行為Bをされたいが、自分は他人に対して行為Bをしない」というのを黄金律（肯定形「自分が他人からされたいことを他人に対してせよ」）は禁止する。つまり、黄金律は、自分と他人を同等に扱うことを命じている。このように、自他の平等という価値観が黄金律のひとつの根拠だと言える。

黄金律にはもう一つ根拠がある。それは本章第1節で述べた「情けは人のためならず」ということわざの伝統的な解釈¹⁾に現れている考え方である。解釈1とは「他人に同情することは、自分のためになるから、他人に同情した方がよい」という考え方だ。解釈1は「他人にしたことと同じことが自分にも返ってくるだろう」という前提にもとづいている。つまり、他人にひどい仕打ちをしたら、巡り巡って自分に悪いことが起こるし、他人に親切にしたら、巡り巡って自分によいことが起こる。このような前

¹³⁾ Jeffrey Wattles, *The Golden Rule*, Oxford University Press, 1969, p. 78 によると、17世紀のキリスト教の聖職者たちがこのように呼び始めた。

提である。

この前提によれば、他人からされたら嫌な行為Aを他人に対してした場合、巡り巡って自分が別の人から同じ行為Aをされるはずだから、「自分はAを他人にするが、Aを他人からされない」ということは不可能になる。それゆえ、「他人からAをされたくないなら、他人に対してAをしてはならない」ということ（否定形の黄金律）が帰結する。また、この前提によれば、他人からされたい行為Bを他人にしておけば、巡り巡って自分が別の人から同じ行為Bをしてもらえるはずだから、「他人からBをされたいなら、他人に対してBをすべきである」ということ（肯定形の黄金律）が帰結する。

このように、解釈1のもとの「情けは人のためならず」は、「他人を苦しめれば、自分も苦しむ」「他人の得になることをすれば、自分も得をする」、つまり、他人の利害が自分の利害と比例的に連動しているという前提のもとの一種の損得勘定である。それゆえ、「自他の平等」という価値観とは別の根拠である。

このように、黄金律の根拠には自他の平等と自他の利害の連動の二つがある。

4 好みの多様性（黄金律批判）

黄金律は昔から広く受け入れられている規範であるが、黄金律を批判する人もいる。そのひとりがバーナード・ショー¹⁴⁾である。ショーは黄金律に対して次のような批判を述べている。

「あなたが他人からされたいことを他人にしてはならない。他人の好みはあなたの好みと違うかもしれないから¹⁵⁾。」

他人の好みが自分の好みと違う場合、自分がされたいことを他人はされたくないだろう、というのがショーの批判のポイントである。たとえば、人にプレゼントするとき、「自分が贈られたらうれしい品物を他人に贈る」という方法で選んだ場合、自分と相手の好みがまったく違っていただけなら、相手は全然喜ばないだろう。人の好みはさまざまであるから、どんなプレゼントを相手が喜ぶのか正しく判断するのはむずかしい。あるいは、自分のアイデアを改善するために他人から批判をもらうことをあなたが好むとしよう。他人も同じだと思って、あなたが相手のアイデアを批判したところ、実は相手は自分のアイデアを批判されることを好まない人だった。その場合、あなたの行為は「余計なおせっかい」「有難迷惑」であり相手の怒りを引き起こすだろう。

ショーの批判は肯定形の黄金律（「他人からされたいことを他人に対してせよ」）に向けられたものだが、否定形の黄金律（「他人からされたくないことを他人に対してするな」）に対しても同様の批判が可

¹⁴⁾ George Bernard Shaw (1856年～1950年、イギリス)。劇作家。1925年にノーベル文学賞を受賞。

¹⁵⁾ *Maxims for Revolutionists* (『革命家のための金言』)。全文が次のサイトで公開されている。引用した文は同書の冒頭に登場する。

<https://www.gutenberg.org/ebooks/26107>

能である。すなわち、次のような批判である。

「あなたが他人からされたくないことを、他人に対してしてよい場合もある。他人の好みはあなたの好みと違うかもしれないから。」

たとえば、(前述の想定とは逆に)あなたは自分のアイデアを他人から批判されることを好まない人だとして、あなたは他人も同じだと思い、友人のアイデアにまずい点があっても、何も言わない。ところが、実はその友人は自分のアイデアを改善するために他人から批判をもらうことを好む人だった。それゆえ、あなたの振る舞いはその友人から「薄情」「鈍感」「冷たい」と思われるだろう。つまり、この場合、「他人からされたくないことを他人に対してするな」(否定形の黄金律)は成り立たないのである。

5 何が共通な欲求か(黄金律の限界)

本章第3節で述べたように、黄金律は欲求から規範を導き出すが、ショーの批判から分かるのは、黄金律には「自分と他人は同じ欲求を持っている」という暗黙の前提があるということである。黄金律は、「されたくない」「されたい」という欲求から「するな」「せよ」という規範を導き出すのだが、この「されたくない」ことや「されたい」ことが自分と他人で共通だという暗黙の前提が黄金律には隠れているのである。

本章第2節で挙げた黄金律の具体的な適用例は次のような規範であった。

「他人から意地悪されるのが嫌なら、他人に意地悪してはならない。」(否定形の黄金律の適用)

「他人から親切にされたいなら、他人に親切にせよ。」(肯定形の黄金律の適用)

他人から意地悪されるのは皆嫌がるであろうし、他人から親切にされるのは皆好むであろう。このように、「誰もが嫌がること、誰もが好むこと」に関して黄金律は説得力を持つ。つまり、黄金律は次のような推論の帰結として考えることができるのである。

(前提1) 自分も他人も同じような欲求を持っている。

(前提2) 自他は平等である。あるいは、自他の利害は連動する。

(結論) したがって、他人からされたくないことを他人に対してするな。他人からされたいことを他人に対してせよ。

このように、黄金律(結論)は欲求の共通性(前提1)と自他の平等または自他の利害の連動(前提2)から帰結すると考えられる。

しかし、ショーの言うように、前提1の「自分も他人も同じような欲求を持っている」ということが

成り立たないケースがある。したがって、黄金律は、「意地悪されたくない」とか「親切にされたい」という、人々が共通の欲求を持つ場合にのみ成り立つ。

しかし、どんな欲求が共通で、どんな欲求が人によって違うのだろうか。このことに関する判断自体が人によって異なるかもしれない。私が「この行為（たとえばアイデアの欠点の指摘）をされることを人は皆、望むだろう」と判断して、他人に対してその行為をしたところ、実はこの判断が間違っており、その人はその行為をされるのが嫌いだったかもしれない。この場合、私のしたことは相手にとって「余計なおせっかい」「有難迷惑」である。あるいは、逆に「この行為をされることを人は皆、望まないだろう」と私が判断して、他人に対してその行為を控えていたところ、実はこの判断が間違っており、相手はその行為を望んでいたかもしれない。この場合、相手は私のことを「薄情」「鈍感」「冷たい」と感じるだろう。

要するに、黄金律は「意地悪されたくない」「親切にされたい」のように人々が共通に持っている欲求については当てはまるが、人々が異なる欲求を持つ場合には当てはまらない。黄金律にはこのような限界がある。

II 競争原理

さらに、黄金律と正面から対立する考えがある。それは競争原理（principle of competition）である。競争原理とは、「人間社会は自由な競争によって進歩できる」という考えである。18世紀から19世紀にかけて、各国で産業革命がおこり、資本主義経済が確立した。その時期に強く主張された考えで、現代でも多くの人に支持されている。

1 アダム・スミスとダーウィンの競争原理

競争原理は経済学者アダム・スミス¹⁶⁾が『国富論』（1776年出版）¹⁷⁾の中で主張した。スミスは「各人が自分の利益だけを追求して自由競争していくうちに、結果として、各人が意図していなかったこと、すなわち、社会の繁栄がもたらされる」と主張している。

「彼は自分自身の利益だけを意図している。そして、他の多くのケースと同様に、見えざる手（invisible hand）によって、彼の意図とは無関係の目的を促進するように導かれる。[...] 自分自身の利益を追求することによって、社会の利益を促進しようと意図するときよりも一層効果的に、

¹⁶⁾ Adam Smith (1723年～1790年, イギリス). 古典派経済学の創始者.

¹⁷⁾ *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (『諸国民の富の性質と原因に関する研究』). 全文が次のサイトで公開されている.

<https://www.adamsmithworks.org/documents/cannan-edition>

社会の利益を促進することがよくある¹⁸⁾。」

スミスは、市場のメカニズムが見えざる手として作用することによって、各人が自分の利益を追求する自由競争から、社会全体の利益の増大がもたらされると主張しているのである。

企業が高収益をめざし、他のライバル企業に勝つために、全力で新製品の開発に取り組めば、製品の質はよくなっていくと考えられる。たとえば、現代ではコンピュータ関連企業の栄枯盛衰と技術革新の速さを多くの人が実感しているであろう。スミスが現在のコンピュータ業界のようすを見たら、「私の言ったとおりだ。小さな企業が斬新なアイデアをたずさえて業界に入ってくる。そして、成功した企業だけが生き残る。その結果、コンピュータは急速に進歩して社会の役に立っているではないか」と言うかもしれない。

また、スミスからおおよそ百年後に生物学者ダーウィン¹⁹⁾は『人間の由来』（1871年出版）において、競争が人間社会の進歩にとって重要であると主張した。

「間違いなく、人間は他のすべての動物と同様、生存競争（struggle for existence）を通して現在の高い地位まで進歩してきた。この生存競争は個体数の急速な増加の結果生じたものである。〔…〕すべての人間が自由に参加できる競争（competition）が存在するべきである。最も有能な人間が成功し最も多数の子孫を育てることが、法や習慣によって妨げられてはならない²⁰⁾。」

ダーウィンは「人間は生存競争の結果、進歩した。人間社会に進歩をもたらすのは自由な競争だ」と主張しているのである。ダーウィンの競争原理は進化論にもとづいているが、彼の進化論は『種の起源』（1859年出版）²¹⁾で述べられている。

当時多くの人は、「『聖書』に書いてあるように、人間も動物もこの世のはじめから現在と同じ姿で神によって造られた」と信じていた。これに対し、ダーウィンは、「人間は最初からこのような姿をしていたのではなく、猿と人間の共通の先祖から進化してきたのだ」と主張した。

18) アダム・スミス『国富論』（上）、高哲男訳、講談社学術文庫、講談社、2020年、第4編第2章、p. 654。（ただし、引用箇所は原文から伊佐敷が訳した。）

19) Charles Robert Darwin（1809年～1882年、イギリス）、進化論を提唱した。

20) *The Descent of Man, and Selection in Relation to Sex*（『人間の由来と雌雄選択』）。全文が次のサイトで公開されている。引用した文は同書の最後の章である第21章「GENERAL A SUMMARY AND CONCLUSION（全体のまとめと結論）」の末尾付近に登場する。

<https://www.gutenberg.org/ebooks/2300>

チャールズ・ダーウィン『人間の由来』（下）、長谷川真理子訳、講談社学術文庫、2016年、pp. 490～491。（ただし、引用箇所は原文から伊佐敷が訳した。）

21) *On the Origin of Species by Means of Natural Selection*（『自然選択による種の起源について』）。全文が次のサイトで公開されている。

<https://www.gutenberg.org/ebooks/1228>

チャールズ・ダーウィン『種の起源』（上・下）、渡辺政隆訳、光文社古典新訳文庫、2009年。

進化のメカニズムは変異と自然選択である。なんらかの原因で、親とは違う姿や性質を持った子供が生まれる。これが変異である。変異は生存に不利な場合が多いが、自然環境が変化した場合は、新しい環境に適した変異を起こしていた個体だけが生き残って子孫を残し、従来のままの他の個体は環境の変化に耐えられず滅んでいく。また、変異を起こした子供は、親世代が住んでいた場所とは環境が異なる場所に移動して生き残ることも可能になる。これらの結果、環境に適した生物種の個体数は増えていき、適さない生物種の個体数は減っていく。これが自然選択である。

ダーウィンによれば、生き残りをかけたこの競争（生存競争）を通して、新しいいろいろな生物種が現れてきた。人間も進化の結果、現在の姿になった。つまり、私たち現在の人間は生存競争に勝ち残った生物種である。環境に適応できる生物種だけが生き残ることができる。要するに、生物界は優勝劣敗の世界である。そして、ダーウィンは『人間の由来』において、進化論を人間社会に適用し競争原理を提唱しているのである²²⁾。同書においてダーウィンは優生学的な発言もしている。

「自分の子供の貧困を避けることができない者は、結婚を控えるべきである。というのは、貧困はそれ自体が悪であるだけでなく、無分別な結婚を引き起こすことによって貧困の程度をさらにひどいものにしがちだからである。ゴルトン氏が言ったように、分別のある者が結婚を避け、無分別な者が結婚するならば、劣った者が社会の優れた者に取って代わることになるだろう²³⁾。」

この発言には「富者すなわち優者、貧者すなわち劣者」という前提が現れている。引用文中の「ゴルトン氏」²⁴⁾とはダーウィンの従兄弟で、優生学の創始者である。ダーウィンは「貧乏な者は子孫を残すべきでない」と主張しているのである。「貧乏な者が子孫を残すと、劣者が社会の多数を占めることになるから」というのがその理由である。

ここまで極端でないにせよ、現代社会において競争原理は広く支持されている。たとえば、国鉄（日本国有鉄道、今のJR）、電電公社（日本電信電話公社、今のNTT）、日本専売公社（今のJT）、郵便局（今のJP）が国営から民営に変わった背景には競争原理があった。「民間にまかせ、自由な競争をさせることによって、もっと効率的に仕事がおこなわれるはずだ」と考えられたのである。さらに、最近では、教育に関しても、「学校どうしを競争させることによって、教育を改善できる」と考える人もいる。たとえば、「全国学力テストの学校別平均点を公表して、互いに競わせれば、全体の学力を上げることができる」という考えである。この考えも競争原理にもとづいている。

社会において個人どうし企業どうしが自由に競争すれば、優れた個人や優れた企業だけが生き残り、

²²⁾ 進化論を人間社会に適用した思想は「社会ダーウィニズム（Social Darwinism）」と呼ばれ、ハーバート・スペンサー（Herbert Spencer, 1820年～1903年、イギリス）が提唱者として有名である。しかし、ダーウィン自身にそのような発想が既にあるのである。

²³⁾ 注20と同じ箇所。（ただし、原文から伊佐敷が訳した。）

²⁴⁾ Francis Galton（1822年～1911年、イギリス）。

社会全体が進歩していくはずだ。これが競争原理の考えである。このように、競争原理は現代社会において多くの人から支持されている。他方で、本論文第I章で述べたように、黄金律も多くの人から支持されている。ところが、実は競争原理と黄金律は正面から対立するのである。

2 黄金律と競争原理の矛盾

競争は、参加者が勝利をめざすことによって初めて成り立つ。競争原理が「人間社会は自由な競争によって進歩できる」と言うとき、「参加者が勝利をめざして必死に努力すること」が前提されている。参加者みな在必死にがんばるから、結果として、全体の質が上がるのだと考えられている。ほとんどの参加者にやる気がなく、勝利をめざす人が少数しかいなかった場合、たいした苦勞もなく競争に勝てるから、全体の質の向上は期待できない。したがって、競争原理は参加者に「勝利をめざす」ことを要求する規範でもある。

しかし、「勝利をめざす」とは、言い直せば、「他人に勝ちたい」すなわち「他人に負けたくない」と欲することである。つまり、「他人から負かされるのは嫌だ。他人を負かしたい」と欲することである。しかし、ここに黄金律を当てはめると、どうなるだろうか。

黄金律（否定形）とは「他人からされたくないことを他人に対してするな」という規範である。あなたが競争に参加しているとき、あなたは勝利をめざしているから、他人から負かされたくないはずだ。しかし、黄金律にしたがえば、「他人からされたくないこと（すなわち、負かされること）」を他人にはいけない。したがって、あなたは「他人を負かしてはいけない」ということが帰結する。要するに、「他人から負かされるのが嫌なら、他人を負かしてはいけない」というのが黄金律からの帰結である。

この帰結は、第I章第2節および第5節で述べた「他人から意地悪されるのが嫌なら、他人に意地悪してはならない」の「意地悪する」を「負かす」に置き換えたものになっている。次のように並べれば、明らかである。

他人から意地悪されたくない→他人に意地悪するな（否定形の黄金律の適用）

他人から負かされたくない→他人を負かすな（否定形の黄金律の適用）

要するに、黄金律は競争原理と矛盾するのである。これは否定形の黄金律だが、肯定形の黄金律も競争原理と矛盾する。「他人からされたいことを、他人にせよ」が肯定形の黄金律であるが、競争に参加したあなたは、「他人に勝ちたい」すなわち「相手に負けてもらいたい」であろう。したがって、黄金律に従うなら、「他人に負けてもらいたければ、自分が他人に対して負ける」ということが帰結する。

この帰結は、第I章第2節および第5節で述べた「他人から親切にしてもらいたければ、他人に対して親切にせよ」の「親切にする」を「負ける」に置き換えたものになっている。

他人から親切にされたい→他人に対して親切にせよ（肯定形の黄金律の適用）

他人に負けてもらいたい→他人に対して負ける（肯定形の黄金律の適用）

しかし、「自分が他人に対して親切にしたら、巡り巡って、誰かが自分に親切にしてくれる」ということはあるかもしれないが、「自分が他人に対して負けたら、巡り巡って、誰かが自分に負けてくれる」ということは競争の場面ではありえない。あったとしたら、それは八百長の場合である。そして、前述のように、競争原理は参加者に「勝利をめざす」ことを要求する規範でもあるから、八百長は競争原理の否定である。このように、競争原理は黄金律と矛盾する。あらゆる場面で黄金律を貫きたいなら、競争に参加してはならないのである。

第1章第1節で「情けは人のためならず」の二つの解釈を紹介した。「他人に同情することは自分のためになるから、同情した方がよい」という伝統的解釈（解釈1）と、「他人に同情することはその人の自立を妨げてその人のためにならないから、同情しない方がよい」という新しい解釈（解釈2）である。第1章第3節で述べたように、伝統的解釈（解釈1）は「自他の利害の連動」を主張しており、黄金律の根拠の一つである。他方、新しい解釈（解釈2）は「競争の参加者は『他人を負かしたい。他人に負かされたくない』という態度を貫くべきだ」という競争原理になじむ考え方である。同情と競争は両立しないからである。

3 黄金律と競争原理の使い分けの難しさ

このように競争原理と黄金律は矛盾するから、あえて両方に従おうとするとジレンマに陥る。ただし、場面に応じてこれらの原理を使い分けることができれば、ジレンマは回避できる。すなわち、「ある場面では競争原理を使い、別の場面では黄金律を使う」という使い分けができればジレンマは回避できる。実際、これら両原理が現代社会で支持されているのは、それぞれに支持者がいるというより、各人が両原理を場面によって使い分けしている結果であろう。しかし、使い分けにも問題がある。

確かに、各人が自分の行動方針として使い分けの基準を立てることは可能である。たとえば、「経済活動に関しては競争原理に従うが、友達づきあいは黄金律に従う」という基準を自分の方針にすることは可能である。しかし、問題は他人も同じ基準で使い分けをしてくれる保証がないという点にある。あなたが黄金律を適用したい場面で、他人は競争原理を適用してくるかもしれない。使い分けの基準は人によって異なりうる。しかも、多くの人は自分の使い分けの基準を自覚していない。

たとえば、あなたと友人とが同じ業界で仕事をしているとしよう。あなたは友人との間に「勝ち負け」など無いつもりでいたのに、相手は「勝ち負け」をつけようとしてくるかもしれない。というのは、あなたは「友達関係の方が経済活動より優先すべきだ」という考えなのだが、相手は「友達であっても、経済活動の場面では競争相手として対応すべきだ」という考えなのである。

黄金律を優先したあなたからすれば、相手の行為は「悪い」行為である。こちらが譲ったのに、それに応じるどころか、逆に、こちらの譲歩に乗じて、優位に立とうとしてきたからだ。しかし、競争原理を優先した相手からすれば、あなたの行為が「悪い」行為である。勝負すべき場面で、あなたは八百長

を期待するような態度をとったからだ。相手からすれば、競争原理に従うべき場面なのに、あなたは従っていないのである。

このように使い分けの基準が人によって異なりうるから、実際には、両原理を使い分けるのは難しい。したがって、両原理の対立が生じた場合、まず、どちらの原理に従っているかを自覚するよう互いに努め、次に、当該状況下でどちらの原理を優先すべきかに関して合意形成を図ることが必要になる。このような擦り合わせをその都度繰り返していくしかないであろう。

もうひとつ例をあげれば、福祉政策をどのようにして決めるかという場面においても、両原理の対立は生じうる。「福祉政策とは相互扶助である」という考え方は黄金律にもとづいている。「介護が必要な老人や障がい者になる可能性を誰もが持っている」という前提²⁵⁾のもとで、「そうなったときに自分がどのように扱われたいか」を基準に福祉政策のあり方を決めるなら、それは「他人からされたくないことを他人にするな。他人からされたいことを他人にせよ」という黄金律にもとづいていることになる。他方、「介護が必要な老人や障がい者は競争の敗者である。しかし、最低限の生活を彼らに保障した方が社会秩序の維持のためによい」という基準で福祉政策のあり方を決めるなら、それは競争原理にもとづいていることになる。福祉政策に関して、どちらの原理を優先しているかを自覚化した上で、当該状況下でどちらの原理を優先すべきかに関して合意形成を図るしかあるまい²⁶⁾。

本論文第Ⅱ章の考察より明らかになったことは、(1) 競争原理と黄金律は矛盾する。(2) どちらの原理も現代社会において支持されている。(3) 多くの人々は両原理を無自覚に使い分けており、使い分けの基準も人によって異なる。(4) 両原理が対立した場合、自分が従っている原理を自覚化した上で合意形成を図るしかない。これら4点である。

25) この前提は、黄金律の「人々の欲求の共通性」という暗黙の前提を満たすために必要である。

26) なお、福祉政策には生存権という人権が関わるが、哲学的には「人権の根拠は何か」という問題がある。社会契約論者ジョン・ロック (John Locke, 1632年～1704年, イギリス) は「理性こそ自然法だ。理性にたずねれば、すべての人間は平等だから、誰も他人の生命・健康・自由・財産を侵害すべきでないことが分かる」(*Two Treatises of Government* 『統治二論』1689年, 第2論第2章)と主張し、人権(自然権)の根拠を理性に求めた。他方、功利主義者ベンサム (Jeremy Bentham, 1748年～1832年, イギリス) は、人権思想を「根拠なきフィクションだ」(*Anarchical Fallacies* 『無政府主義的誤謬』1795年執筆)と批判し、それに替えて、功利性の原理(最大多数の最大幸福の原理)を主張した(*An Introduction to the Principles of Morals and Legislation* 『道徳および立法の諸原理序説』1789年, 第1章)。人権の根拠については稿を改めて論じる必要がある。