

Referência Bibliográfica básica da **Máxima 40, 10-Jun-2024**

40 売るにも買うにも 争わず他人を尊重す

○『最高道徳の格言』を読み、以下のテーマを参考に、話し合いを進めてください。

1. 【値引きについて】「品物の購入に当たっては、少しでも安く手に入れようとして、商品をけなしたり、サービスを要求するなど、いろいろと理由をつけて値引きさせようとしがちです。」(P.96)とあります。あなたは、値引きを要求したことはありませんか。今もその品物は大事にしていますか。値引きについて話し合ってみましょう。
2. 【買う側の心づかい】「買う人は、どのような場合も売る人の人格を尊重し、むやみに商品をけなしたり値切ったりするような行為は避け、感謝の心で品物を購入するのです。」(P.97)とあります。あなたは商品を購入するときに、売る人の人格を尊重し感謝の心で品物を購入できていますか。そのために日ごろから心がけていることがありますか。もしくは、何をしたら良いのでしょうか。話し合ってみましょう。
3. 【幸せを売る】「まず品物の特性を詳しく知っていることが必要です。そして、買う人が何を求めているのかを十分に理解し、買う人を欺かず、良質な品物を適切な価格で提供することです。さらにその商品に真心を添え、売った品物が真に相手の幸せに役立つように念願するのです。」(P.96)とあります。あなたは、誰かに品物を販売したときに、相手の幸せを祈ったことはありますか。もしくは、品物を購入して幸せな気持ちになったことはありますか、それはどんなときですか。

○ 以下の資料は、学習の参考としてご活用ください。

1. 新版『道徳科学の論文』第9冊
P.358 第8章 最高道徳実行上の注意条件
(48) 「売るにも買うにも争わず他人を尊重す」
2. 新版『道徳科学の論文』第8冊
P.273 第14章 第11項 第8節 第3目
人心救済の実行は真に天爵を修めて人爵これに従うの原理に一致す
3. モラロジー研究所編『改訂 廣池千九郎語録』
P.103 「商工業者の繁栄策は、第一に自我没却して相手を思いやり、大自然の法則すなわち神の心となり、品質精良のものを作り上げて販売すれば自然にその店が繁盛するようになる。」※語録P.103～「品質について」の語録多数あり。
4. 廣池千九郎著、廣池幹堂編『「三方よし」の人間学』PHP
P.214 「お客をあざむかない」

【資料の問い合わせ先】

公益財団法人モラロジー研究所 生涯学習本部 家庭教育部
Tel:04-7173-3218 Fax:04-7176-1177 katei@moralogy.jp

Estudo do Kakuguen

格言

10

de junho

Segunda-feira
das 20:00 às 21:30

Kakuguen
nº 40

Não pechinchar maliciosamente, nem na compra nem na venda, e respeitar a outra parte.
売るに買うにも争わず他人を尊重す

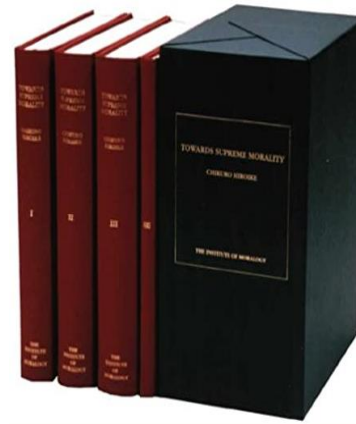
Use o link abaixo para acessar o material de estudo e para entrar na reunião:
moralogia.org.br/kakuguen

realização

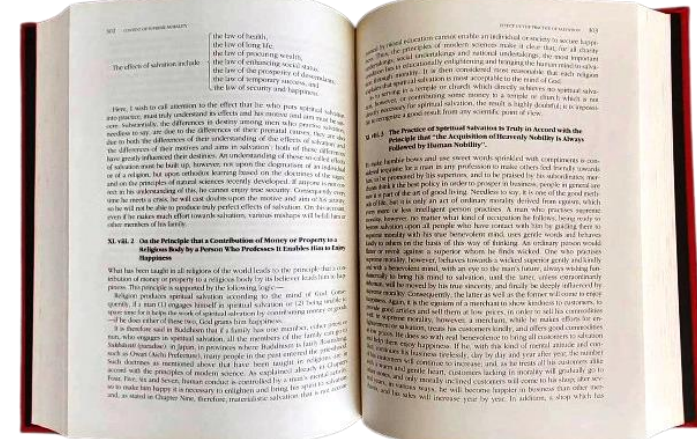




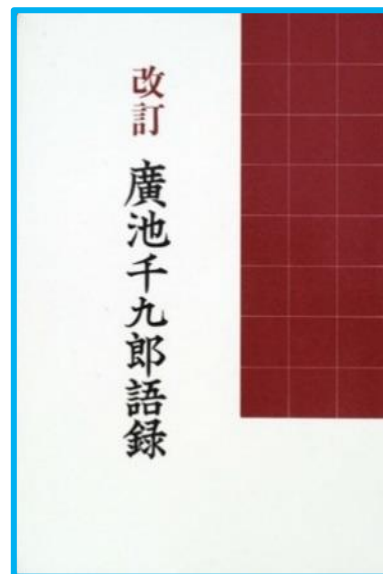
Tratado da Ciência da Moral, de Chikuro Hiroike, 1ª edição em japonês, 1926



Idem, edição em inglês, 1ª edição em 2002



Antropologia do Sampou Yoshi



Citações de Chikuro Hiroike

1. 新版『道徳科学の論文』第9冊

P.358 第8章 最高道徳実行上の注意条件

(48) 「売るにも買うにも争わず他人を尊重す」【九冊目 p.358】

日本においては、従来、物品売買のときに、先方の物品を中傷してその代価を減殺《げんさい》せんとし、さていよいよ売買の約出来れば、その物品を択《えら》び取るのであります。しかるにもし買《か》い人《て》が択び取らざるときには、売《う》り人《て》は粗悪の品を提供するのであります。かくて双方ともに不正の念に駆られておる人が多いのであります。故に、一般の売買関係はあたかも敵味方の関係のごとき有様であります。

いま、最高道徳においては、相互にその人格を尊重して、売る者は買う者を欺かず、代価を精確にし、且つ及ぶだけその代価を低廉《ていれん》にするのであります。次に買う者は売る者を軽蔑《けいべつ》せず、みだりに物品を中傷せず、代価の減殺を要求せず、且つその物品を択び取るがごとくことをせぬのであります。しこうしてその価額・受け渡しの方法、その他すべての事につきては、正義と慈悲との精神をもって、温和にこれを協定するのであります。しかるに相手方が甚だしく不正なる場合には、一時多少の困難を感じるも、やむを得ずその取り引きを中止して時を待つか、もしくは他に相手方を求むるのであります。

(Número 8.48): *Do not bargain maliciously, but respect the other party.* In Japan, it is the custom, when bargaining, for the buyer to find fault with the goods in order to reduce the price, and after the bargain has been made, to pick and choose from the goods. When he does not pick and choose, the seller offers goods of inferior quality. Both parties, therefore, can seldom feel free from a sense of fraud. Transactions usually look like relations between enemies.

In the practice of supreme morality, people respect each other, and the seller does not deceive the buyer, but keeps the price accurate and as low as possible. The buyer then neither despises the seller, nor disparages him or his goods without reason, nor demands reductions, nor picks and chooses. As to the price, the method of the sale, delivery and so forth, the seller and the buyer should negotiate mildly in a spirit of justice and benevolence. When, however, the other party is extremely unfair, one may have to terminate the negotiation, in spite of the inconvenience, and await a better opportunity or seek a better man to deal with.

1a. 最高道徳の格言 (1984年版)

40 売《う》るに買《か》うにも争《あらそ》わず他人《たにん》を尊重《そんちょう》す

1. Tratado da Ciência da Moral, vol. 9 (redação original de 1926)

(48) Não pechinchar maliciosamente, nem na compra nem na venda, e respeitar a outra parte (*)

No Japão, é costume, ao negociar, que o comprador aponte os defeitos dos produtos para reduzir o preço e, após a barganha ter sido feita, escolher as mercadorias. E, quando ele não escolhe, então é o vendedor que escolhe os produtos de qualidade inferior. Ambas as partes, portanto, raramente se livram desse jogo de fraudes. Os negócios são – geralmente – relações de inimizades.

Nas práticas da moralidade suprema, as pessoas respeitam-se umas às outras, o vendedor não engana o comprador, e o preço é justo e mantido no patamar mais baixo possível. O comprador então não menospreza o vendedor nem os seus produtos – sem razão –, não exige reduções de preço e nem fica remexendo e escolhendo os produtos. Quanto ao preço, forma de pagamento, condições de entrega e outros assuntos, o vendedor e o comprador devem combinar de forma educada, com base no sentimento de justiça e benevolência. Porém, quando a outra parte age de forma extremamente injusta, pode ser necessário cancelar a negociação, apesar da inconveniência, e aguardar uma oportunidade melhor ou procurar outra pessoa (outro estabelecimento) para negociar.

(*) Sobre a tradução do enunciado desta máxima:

Em inglês: *Do not bargain maliciously, but respect the other party.*

Em japonês: 売るにも買うにも争わず他人を尊重す – *Ao vender ou comprar, não brigue (não discuta, não entre em conflito), e respeite a outra parte*

Adotado: *Não pechinchar maliciosamente, nem na compra nem na venda, e respeitar a outra parte*

1a. Máximas da Moral Suprema (edição revisada em 1984)

40. Não pechinchar maliciosamente, nem na compra nem na venda, e respeitar a outra parte

Esta máxima explica a atitude apropriada nas negociações.

この格言は、品物を売買する際の心得《こころえ》を説いたものです。

私たちは、品物の購入《こうにゅう》に当たっては、少しでも安く手に入れようとして、商品をけなしたり、サービスを要求するなど、いろいろと理由をつけて値引《ねび》きさせようとしがちです。そして、いざ買う段になると、あれこれと選びとろうとします。また、売る側においても、お世辞《せじ》を言ったり、商品について偽《いつわ》りの説明をしたり、売れ残りの品などを押しつけようとしています。

良い物を必要以上に安く求め、また粗悪《そあく》な品をより高く売ろうとするのは、利己心の表われです。その結果、売る側も買う側も相手に対して不信感をもつようになり、互いの人格を損《そこ》ない、お金も品物もその価値が十分に発揮《はっき》されないことになります。

そこで、品物の売買に当たって、売る人は、まず品物の特性を詳《くわ》しく知っていることが必要です。そして、買う人が何を求めているかを十分に理解し、買う人を欺《あざむ》かず、良質な品物を適切な価値で提供することです。さらに、その商品に真心を添《そ》え、売った品物が真に相手の幸せに役立つように念願するのです。

しかし、真心を添えるにしても、売る人にその心がなければ添えようがありません。そこで、売る人は、日ごろから他人のことを思いやる心を培《つちか》うことが大切です。品物を売るには、単に販売技術だけではなく、買う人に好感を与え、信頼される人柄《ひとがら》が根本になければならないのです。

次に、買う人は、どのような場合も売る人の人格を尊重し、むやみに商品をけなしたり値切《ねぎ》ったりするような行為は避《さ》け、感謝の心で品物を購入するのです。そのためには、日ごろから信頼のおける店や取引先を選んでおくことが肝要《かんよう》です。また、相手方が非常に不正な場合には、一時的に多少の困難を感じても、やむを得ずその取引を中止して、時機を待つか、他に相手を求めるのです。

すべて売買の目的は、売って喜び、買って喜ぶことにあります。最高道徳では、互いの人格を尊重して、売る人は買う人の幸せを願い、買う人は売る人を信頼することを売買の基本とします。 最高道徳の格言 (p. 96-97)

Quando compramos algo temos sempre a tendência de utilizar diversos argumentos para pechinchar e conseguir descontos, ora depreciando ou criticando a mercadoria, ora exigindo garantias ou serviços extras. E depois, no momento de comprar, começamos a revirar os produtos para melhor escolhê-los. De outra parte, na situação de vendedor, procuramos bajular o cliente, dar explicações falsas do produto ou empurrar produtos encalhados.

Exigir preços muito baixos para bons produtos, ou então, querer vender a preço elevado um produto inferior é manifestação do sentimento de egoísmo. Como resultado, tanto a pessoa que vende quanto a que compra desconfia uma da outra, prejudicando mutuamente a personalidade, e o dinheiro, assim como a mercadoria, não conseguem manifestar plenamente os respectivos valores.

Por isso, no comércio de mercadorias o vendedor precisa, acima de tudo, **conhecer detalhadamente as características de seus produtos. E depois, precisa saber muito bem o que o cliente está procurando, oferecendo produtos de boa qualidade a preços justos, sem iludir o comprador. Além disso, o vendedor deve agregar sinceridade ao produto, desejando à mercadoria vendida a plena utilidade para a felicidade do cliente.**

Para agregar sinceridade ao produto, entretanto, é necessário que o vendedor disponha dessa qualidade, caso contrário, não há como agregá-lo. Por isso, é muito importante que o vendedor procure cultivar – no seu dia-a-dia – os sentimentos de colocar-se na situação de outros e querer bem as pessoas. Para vender o produto não basta apenas a técnica de vendas, sendo fundamental uma personalidade confiável, fornecendo ao comprador boas impressões.

Em seguida, **o comprador deve – em todas as circunstâncias – respeitar a personalidade do vendedor e evitar atitudes como depreciar o produto ou pechinchar e comprar a mercadoria com sentimento de gratidão.** Para isso é essencial termos em mente alguns fornecedores e estabelecimentos confiáveis previamente selecionados no nosso dia-a-dia. No entanto, nos casos de muita desonestidade ou irregularidade da outra parte, devemos suspender a negociação apesar de alguma inconveniência temporária de nossa parte, aguardando uma nova oportunidade ou procurando outros parceiros.

O objetivo da negociação é buscar a alegria ao comprar e a alegria ao vender. Na moral suprema, a base dos negócios é o respeito mútuo de personalidade, com o vendedor desejando a felicidade do cliente e o cliente confiando no vendedor.

1b. 『最高道德の格言』を読み、以下のテーマを参考に、話し合いを進めてください。

1. 【値引きについて】「品物の購入に当たっては、少しでも安く手に入れようとして、商品をけなしたり、サービスを要求するなど、いろいろと理由をつけて値引きさせようとしがちです。」(P.96)とあります。あなたは、値引きを要求したことはありませんか。今もその品物は大事にしていますか。値引きについて話し合ってみましょう。

2. 【買う側の心づかい】「買う人は、どのような場合も売る人の人格を尊重し、むやみに商品をけなしたり値切ったりするような行為は避け、感謝の心で品物を購入するのです。」(P.97)とあります。あなたは商品を購入するときに、売る人の人格を尊重し感謝の心で品物を購入できていますか。そのために日ごろから心がけていることがありますか。もしくは、何をしたら良いのでしょうか。話し合ってみましょう。

3. 【幸せを売る】「まず品物の特性を詳しく知っていることが必要です。そして、買う人が何を求めているのかを十分に理解し、買う人を欺かず、良質な品物を適切な価格で提供することです。さらにその商品に真心を添え、売った品物が真に相手の幸せに役立つように念願するのです。」(P.96)とあります。あなたは、誰かに品物を販売したときに、相手の幸せを祈ったことはありますか。もしくは、品物を購入して幸せな気持ちになったことはありますか、それはどんなときですか。

1b. Bate-papo sugerido, após leitura da Máxima

1. [Sobre as pechinchas] “Quando compramos algo temos sempre a tendência de utilizar diversos argumentos para pechinchar e conseguir descontos, ora depreciando ou criticando a mercadoria, ora exigindo garantias ou serviços extras.”(Pág. 96). Você já exigiu algum desconto, nas compras? Você ainda cuida bem da mercadoria assim adquirida? Vamos conversar sobre as pechinchas.

2. [Pensamento dos compradores] “o comprador deve – em todas as circunstâncias – respeitar a personalidade do vendedor e evitar atitudes como depreciar o produto ou pechinchar e comprar a mercadoria com sentimento de gratidão.”(Pág. 97). Ao adquirir um produto, você respeita a personalidade de quem o vende? Consegue comprar com pensamento de gratidão ao vendedor? Está fazendo algo para conseguir praticar isso? O que deveríamos fazer?

3. [Vender a felicidade] “...conhecer detalhadamente as características de seus produtos. E depois, precisa saber muito bem o que o cliente está procurando, oferecendo produtos de boa qualidade a preços justos, sem iludir o comprador. Além disso, o vendedor deve agregar sinceridade ao produto, desejando à mercadoria vendida a plena utilidade para a felicidade do cliente.” (Pág. 96) Ao vender algo para uma pessoa, você já chegou a desejar a felicidade dessa pessoa? Ou, você já se sentiu feliz por ter comprado algo? Quando e como isso aconteceu?

2. 新版『道德科学の論文』第8 冊、

人心救済の実行は真に天爵を修めて人爵これに従うの原

理に一致す 【八冊目、第14章第11項第8節第3目p.273】

いかなる職業を執る人にてても、他人に対して頭を下げ、腰を屈して辞令を巧みにし、もって愛嬌《あいきょう》を売ることは、他人に好意を持たせて、上のものより引き立てられ、下のものより賞《ほ》められ、ことに商人は商売の繁昌《はんじょう》を来たす良法と思ひ、その他一般人はこれをもって処世の良法と心得ておるのであ

2. Tratado da Ciência da Moral, vol. 8 (redação original de 1926)

Pág. 273 Cap. XIV.XI.viii.3. A prática do 人心救済 (Jin Shin Kyusai - salvação da mente humana) está verdadeiramente de acordo com o princípio “Pratique a nobreza divina e a nobreza humana naturalmente o acompanhará”.

Cortesia, humildade, reverências e palavras doces salpicadas de elogios são considerados requisitos básicos de um homem em qualquer profissão para fazer com que as demais pessoas se sintam amigáveis com ele, ser promovido por seus superiores e ser elogiado por seus subordinados; os comerciantes em geral consideram que esta é a melhor política para prosperar nos

ります。これはもとより生活上一つの良法であれど、かかることは利己主義より来たところの普通道徳にすぎぬので、何人《なんびと》でも少しく知識に富むものはみな実行しておることでありませう。しかるに**最高道徳においては、いかなる職業の人でもその接触するすべての人に対して、真の慈悲心をもってその人の心を最高道徳に導いて、その人を救済しようと考えておって、その考えの上から、他人に対して柔らかき温かき詞《ことば》使いと親切とを尽くすのであります。**万一、自分の上の位置におる人など悪《あ》しき人であったときには、普通ならばその人に対して諂諛《てんゆ》を呈するか、もしくは反抗心を起こすのです。しかるに最高道徳では、慈悲の心をもってその人の末路を思いやり、何とかしてその人の心を根本的に救済したいと心掛けて、これに柔らかく且つ温かく接触するのです。然《しか》るときには、尋常の悪人ならば、こちらの真の誠に感服して、ついには最高道徳に化せられてしまうのであります。そこでその人も幸福となり、自分もまた幸福となるのです。その他商業家のごときも、わが店の品物を売らんがために客を親切にし、品物を良くし、且つ価《あたい》を廉《れん》にするごときは利己主義であります。しかるに**最高道徳においては、一方には、人心の開発もしくは救済に向かって尽力し、他の一方には、すべて客の心を救済して幸福を得させたいと思う真の慈悲心にて、客を好遇し、品物を良くし、且つ価を廉にするのです。**かくのごとき心使いと行動とによりて、日を積み年を累《かさ》ねて倦《う》まずんば、客の数しだいに殖《ふ》ゆるに至るのであります。且つすべての客に対してこちらが柔らかい温かな心にて接するが故に、不道徳の客はしだいに他に行き、道徳心のある客のみがこちらの店に来るようになりますから、数年の後には種々の点において他の店より幸福になり、その商品の売上額のごとき年々必ず増加するのであります。且つかくのごとくにして信用を築き立てたる商店は、たとひ市場の不況の際でも決して悲境に陥ることはありません。過去における私の永い間の実験では、人心救済に尽力する人は、工業もしくは商業を論ぜず、ほとんど奇跡的利益の増加を見つつあるのです。これはその実業家が人心救済の事

negócios; e as pessoas em geral têm certeza de que isso faz parte da arte de bem viver. É, sem dúvida, um dos bons modos de vida, mas não deixa de ser apenas um ato de moralidade comum – derivado do egoísmo –, praticado por todas as pessoas mais ou menos sábias. **Uma pessoa de moralidade suprema, no entanto, não importa a sua ocupação profissional, deve ter sempre em mente o espírito de salvação de todas as pessoas com quem têm contato, com a intenção de orientá-las para moralidade suprema por meio de verdadeira benevolência, e por isso mesmo, usará palavras gentis e se comportará condignamente com os outros, com base nesse modo de pensar.** Se eventualmente você tem um superior de mau caráter, a tendência em geral é a de bajular essa pessoa ou contrariá-la e se rebelar. Mas, aquele que se dedica à moralidade suprema terá um comportamento gentil, educado e discreto, e com benevolência, pensará mais no futuro da pessoa, sempre desejando fundamentalmente conduzir a mente dessa pessoa para a salvação. Nessas condições, a menos que aquele seu superior seja extraordinariamente maldoso, em geral ele ficará sensibilizado com a sua verdadeira sinceridade e, no final, acabará sendo influenciado pela moralidade suprema. Como consequência, ambas as partes poderão desfrutar da felicidade. Outros, como os comerciantes por exemplo, é também egoísmo demonstrar cortesia com os seus clientes para fornecer bons artigos a preços baixos, com o propósito de vender bem as suas mercadorias. **Entretanto, na moralidade suprema, o comerciante, enquanto se dedica às atividades de iluminação e salvação, ao mesmo tempo, trata os seus clientes com verdadeira benevolência, desejando a plena felicidade e a salvação deles, e com esse sentimento, oferece boas mercadorias a preços baixos.** Se o comerciante, com este tipo de pensamento e conduta, prosseguir com o seu negócio incansavelmente, dia após dia e ano após ano, o número de clientes vai gradativamente aumentar. E, como ele trata todos os seus clientes da mesma forma, com pensamento e atitude calorosa e gentil, os clientes sem moralidade se afastam e procurarão gradualmente outras lojas, e os clientes com inclinações mais moralistas serão atraídos e procurarão o seu estabelecimento. Com isso, depois de alguns anos, ele se tornará mais feliz nos negócios do que os demais comerciantes, e suas vendas aumentarão ano após ano. Além disso, um estabelecimento que conquistou a confiança do público, desta forma, nunca encontrará dificuldades quando uma recessão atingir o mercado. De acordo com a minha vivência nesse assunto por longos anos, observei que – seja na indústria seja no comércio – aquele que se dedica na obra de salvação das pessoas terá um aumento quase milagroso de lucro,

業に尽くすところの精神作用と行動とが、いわゆる神の心に一致するために、その至誠が神の力によりおのずから社会の人心に感応《かんのう》してここに至るゆえんであるかと思えます。

たとえば、今日まで普通の工・商業家が、精良の物品を製するとか、廉価《れんか》に売り出すとかして、人を喜ばせ、もって利益を収めようとするくらいな道徳は、これを人心の開発もしくは救済に比すれば、全く利他と利己との差違があるので、従来賢明なる工・商業家の採り来たりたる方法のごときは、みな人心救済の精神及び実行の内には含まれておるのであります。

そもそも最高道徳の実行の順序を概括的にいえば、前〈本章第一項〉にいわゆる「古《いにしえ》の人はまず天爵を修めて人爵これに従う」ということになるのであります。すなわち中国にては堯《ぎょう》・舜《しゅん》・禹《う》・湯《とう》・文《ぶん》・武《ぶ》・周公《しゅうこう》・孔子《こうし》及び顔回《がんかい》等の諸聖人が、すでにみな天爵を修めて、あるいは帝王となり、あるいは摂政《せつしょう》となり、あるいは万世の師となり、且つその子孫は往々万世不易に栄えておるのであります〈第十二章孔子の条参照〉。且つ日本の皇室をはじめ奉り、藤原《ふじわら》氏及びその他幾多の人々が、天爵を修めて万世一系の幸運を開かれておところの事実は、まさに聖人の教訓を裏書きして余りあるものでありましよう〈第十二章及び第十三章全部参照〉。

既記のごとく天爵を修むるということは、いわゆる神の心に一致するところの人間の最高品性を形造ることでもあります。しこうしてかくのごとき品性を形成する方法はいかにするか、それはすなわち最高道徳を体得し且つ実行することによって出来るのであります。しかしながら、その実行の帰着点は人心の開発もしくは救済に力を尽くすにあるのです。すなわち古代の聖人はみな義務先行の原理に基づき、無我の努力を重ねて、人心の開発もしくは救済をなしたる結果が、前記のごとくに偉大なる幸福を生み出しておるのであります。しかしながら、ソクラテスのごとき、キリストのごとき、もしくは釈迦《しゃか》のごときは、自己の終身の苦勞に対する結果の一つをも自己に享受せなかつたのであります。


em seus negócios. Isso se deve à atividade mental e conduta da pessoa dedicada à obra de salvação – que estão em conformidade com o espírito de Deus –, e por isso, o poder de Deus se manifestará na sua sinceridade e que vai naturalmente sensibilizar o coração do público consumidor.


Até os dias de hoje, os industriais e comerciantes comuns tentaram produzir boas mercadorias, vendê-las a preços baixos e obter lucros satisfazendo os seus clientes. A moralidade dos industriais e comerciantes, todavia, quando comparada com a moralidade necessária na atividade de iluminação e salvação das pessoas, é como a diferença entre o egoísmo da primeira (NT: industriais e comerciantes) e o altruísmo da segunda (atividade de iluminação e salvação). Os métodos adotados pelos industriais e comerciantes mais virtuosos (iluminados), no entanto, estão todos eles incluídos no espírito e nas práticas de salvação das pessoas. **(NT: parágrafo de difícil compreensão....)**

Há, de forma geral, certa sequência nas práticas da moralidade suprema. É o que se diz na máxima, de que “Os povos antigos alcançaram primeiro a nobreza divina, e a nobreza humana naturalmente os acompanharam⁴¹⁷”. Por exemplo, na China, os mestres como Yao (堯《ぎょう》), Shun(舜《しゅん》), Yu (禹《う》), Tang (湯《とう》), Wen (文《ぶん》), Wu (武《ぶ》), Zhou Gong (周公《しゅうこう》), Confúcio (孔子《こうし》) e Yan Hui (顔回《がんかい》) conquistaram primeiro a nobreza divina, e como resultado alguns chegaram ao trono imperial, outros tornaram-se regentes (tutores dos príncipes regentes) ou estiveram entre os mais renomados mestres de todos os tempos, sendo que alguns de seus descendentes até hoje desfrutam de longa prosperidade.⁴¹⁸ Além disso, a realidade da Casa Imperial do Japão, dos clãs *Fujiwara* e de muitas outras famílias, que primeiro alcançaram a nobreza divina e conquistaram a boa sorte em linhagens familiares eternas, comprova exatamente as doutrinas dos grandes mestres.⁴¹⁹

Como explicado acima, “alcançar a nobreza divina” significa construir um caráter supremo, em conformidade com o espírito de Deus. E como construir esse caráter? Esse caráter somente pode ser formado por meio da moralidade suprema, colocando-a em prática. Entretanto, o propósito final dessa prática, é a dedicação para a obra de iluminação e a salvação espiritual das pessoas. Todos os grandes mestres da antiguidade seguiram o princípio da precedência do dever e isento de egoísmo, se dedicaram para a obra altruísta de iluminação e salvação das pessoas e, como resultado disso, obtiveram a grande felicidade, como já mencionado

これはすなわち聖人が人間の義務に対する極致を示したものであって、いわゆる身を殺して仁を成したのであります。しこうして私のごときも、年来人心の開発及び救済の事業に従事し、その間しばしば困難の極度に陥ったことがあります、その場合にはかかる聖人の苦勞を回想して、自らその心を慰安しつつ今日を致しておるのであります。故に、聖人の事跡は積極と消極との二道あることを示しております。その一は、われら一般人類が自己品性の完成の結果は積極的に幸運を得ることを開示し、その二は、われら人類の先天もしくは後天の運命はあるいは消極的に身を殺して仁を成さねばならぬことがあるということを開示しております。ここをもって、われら人類は深くその聖人の教訓に鑑み、真に至誠をもって人心の開発もしくは救済を勉め、もって天爵を享受せねばならぬことと考えられます。

anteriormente. Alguns, contudo, como *Sócrates*, *Jesus Cristo* e *Buda*, não chegaram a desfrutar de qualquer resultado de esforços ao longo de suas vidas. Isso é uma demonstração sublime destes mestres, do seu senso de cumprimento primeiro de seus deveres: eles se sacrificaram em prol da benevolência, assim como “uma vela que ilumina outras pessoas e se consome”. Eu mesmo (*Chikuro Hiroike*) muitas vezes caí no extremo das dificuldades enquanto estava empenhado na obra de iluminação mental e salvação espiritual das pessoas; nessas horas, ao lembrar e refletir sobre as dificuldades vividas pelos grandes mestres, acalmei minha mente e consegui superar as minhas dificuldades. A história da vida dos grandes mestres indica então que há dois caminhos – ativo (positivo) e passivo (não positivo). O primeiro (positivo) indica que nós, seres humanos, podemos obter o sucesso e felicidade como resultado da melhoria e perfeição de nosso caráter. O segundo (não positivo) indica que às vezes devemos nos sacrificar negativamente, em prol da benevolência, em conformidade com o **destino de vida decorrente de fatores exógenos**  ou não. Por esse motivo, nós – os seres humanos –, deveríamos refletir profundamente sobre as lições dos grandes mestres, e dedicarmo-nos com sinceridade para as atividades de iluminação e salvação das pessoas para alcançar a nobreza divina. (Tratado da Ciência da Moral (inglês), Vol. 3, págs. 303~305)

 Fatores que influenciam na formação da nossa vida: Fatores exógenos, ou os fatores que condicionaram a sua vida, mas que ocorreram antes de seu nascimento: São as “características hereditárias, o meio ambiente natural e o meio ambiente social, cultural e familiar de cada um”. O fator não exógeno é “a atitude mental e conduta de cada um até os dias de hoje”.

⁴¹⁷ Ver primeira seção deste capítulo.

⁴¹⁸ Ver Capítulo 12, a seção sobre *Confúcio*.

⁴¹⁹ Ver Capítulos 12 e 13.

XI.viii.3 The Practice of Spiritual Salvation Is Truly in Accord with the Principle that “the Acquisition of Heavenly Nobility Is Always Followed by Human Nobility”.

To make humble bows and use sweet words sprinkled with compliments is considered requisite for a man in any profession to make others feel friendly towards him, to be promoted by his superiors, and to be praised by his subordinates; merchants think it the best policy in order to prosper in business; people in general are sure it is part of the art of good living. Needless to say, it is one of the good methods of life, but it is only an act of ordinary morality derived from egoism, which every more or less intelligent person practises. A man who practises supreme morality, however, no matter what kind of occupation he follows, being ready to bestow salvation upon all people who have contact with him by guiding them to supreme morality with his true benevolent mind, uses gentle words and behaves kindly to others on the basis of this way of thinking. An ordinary person would flatter or revolt against a superior whom he finds wicked. One who practises supreme morality, however, behaves towards a wicked superior gently and kindly and with a benevolent mind, with an eye to the man's future, always wishing fundamentally to bring his mind to salvation, until the latter, unless extraordinarily inhuman, will be moved by his true sincerity, and finally be deeply influenced by supreme morality. Consequently, the latter as well as the former will come to enjoy happiness. Again, it is the egoism of a merchant to show kindness to customers, to provide good articles and sell them at low prices, in order to sell his commodities well. In supreme morality, however, a merchant, while he makes efforts for enlightenment or salvation, treats his customers kindly, and offers good commodities at low prices. He does so with real benevolence to bring all customers to salvation and help them enjoy happiness. If he, with this kind of mental attitude and conduct, continues his business tirelessly, day by day and year after year, the

number of his customers will continue to increase; and, as he treats all his customers alike with a warm and gentle heart, customers lacking in morality will gradually go to other stores, and only morally inclined customers will come to his shop; after several years, in various ways, he will become happier in business than other merchants, and his sales will increase year by year. In addition, a shop which has gained public confidence in this way will never encounter difficulties when a recession comes to the market. According to my experimentation over many years, he who strives for salvation will experience an almost miraculous increase of profit in his own business, irrespective of the condition of industry or commerce. It is because that businessman's mental activity and conduct are devoted to undertakings of salvation, are in agreement with the mind of God, and his sincerity cannot but move the mind of the public through the power of God.

Until today, ordinary industrialists or commercialists have tried to produce fine commodities, to sell them at low prices, and to make profits by pleasing their customers. Such morality, when compared with enlightenment or salvation, emphasizes the difference between the egoism of the former and the altruism of the latter. The methods, however, as adopted by wise industrialists or commercialists are all included in the spirit and practice of salvation.

Generally speaking, there is order in the practice of supreme morality. It is truly said that “Ancient people first acquired Heavenly Nobility which was followed by Human Nobility⁴¹⁷.” For instance, in *China*, the sages, such as Yao, Shun, Yu, Tang, Wen, Wu, Zhou Gong, Confucius and Yan Hui acquired heavenly nobility, and some of them ascended the imperial throne, others became regents or were among the greatest teachers of all ages, and some of their descendants are enjoying everlasting prosperity.⁴¹⁸ Moreover, the fact that the imperial house of Japan, *Fujiwara* and many other families have acquired heavenly nobility and hewed out good fortune in everlasting family lines has exactly proved the doctrines of the sages.⁴¹⁹

As has been explained above, to acquire heavenly nobility means to form supreme character in a man in accord with the mind of God. Such a character is to be formed only by acquiring supreme morality and putting it into practice. The final destination of that practice, however, lies in exerting one's efforts for mental enlightenment or spiritual salvation. All the ancient sages, according to the principle of the precedence of duty, continued their selfless efforts for enlightenment or salvation, and as a result of this, they procured great happiness, as stated earlier. Neither *Socrates* nor *Christ*, however, nor even *Sakyamuni*, enjoyed any fruit of his life-long struggle. This indicates that the sages have demonstrated the sublime culmination of human duty: they sacrificed themselves for the sake of benevolence, just as “A candle lights others and consumes itself.” I myself often fell into the extremity of difficulties while I was engaged in the undertaking of mental enlightenment and spiritual salvation; in those cases, by reflecting on the difficulties experienced by the sages, I soothed my mind and overcame my difficulties. From this we know that the achievements of the sages show two ways — positive and non-positive. The one indicates that we human beings generally can positively obtain good fortune as a result of the perfection of our characters; the other indicates that we sometimes must negatively sacrifice ourselves for the sake of benevolence according to our pre-natal or post-natal destiny. Consequently, so it seems to me, we human beings, reflecting deeply upon the lessons of the sages, should sincerely do our best for enlightenment and salvation and pursue heavenly nobility. (Towards Supreme Morality, Vol. 3, págs. 303~305)

⁴¹⁷ See the first section of this chapter.

⁴¹⁸ See Chapter 12, the section on *Confucius*.

⁴¹⁹ See Chapters 12 and 13.

3. モラロジー研究所編『改訂 廣池千九郎語録』

P.103 商工業者の繁栄策は、第一に自我没却して相手を思いやり、大自然の法則すなわち神の心となり、品質精良のものを作り上げて販売すれば自然にその店が繁盛するようになる。

畑 壽郎、昭和12年5月15日、広島県教育会館において

3. Citações de *Chikuro Hiroike*

P.103 O caminho da prosperidade dos empresários do setor de comércio e indústria é, em primeiro lugar, pensar no próximo (*omoiyari*) renunciando ao seu egoísmo, e produzir e vender mercadorias de excelente qualidade, seguindo as leis da natureza, ou seja, com o sentimento de Deus, e com isso, o seu comércio vai prosperar – naturalmente.

Hisao Hata, 15-mai-1937, Auditório Educacional da Prefeitura de Hiroshima

4. 廣池千九郎著、廣池幹堂編『「三方よし」の人間学』PHP

P.214 「お客をあざむかない」 商売をする人の心得について考えてみましょう。まず、物を売るにあたって、商売をする人はお客をあざむいてはいけません。道徳を旨として商売をするなら、必ずきちんとした商品を取りそろえます。もちろん価格も良心的に設定します。さらに商品の受け渡し方や接客態度、そのほかお客への種々の心づかいなど、すべてにおいて正義と慈悲の心を持って行います。

あまりにも理不尽なことを要求してくるお客とは、やむを得ず取引を中止しなければいけない場合もあるかもしれません。それが大口の取引先だと、一時的に経営状態が悪化する可能性もあります。そんなときには新規顧客の開拓に努力します。あくまでも誠実な商売を貫けば、必ず業績は回復するでしょう。

反対に、お客をあざむくような商売をしていると、どうなるでしょうか。例えば相手は素人だと思って値段をふっかけたり、古くて傷んだ商品をこっそり混ぜておいたりすると、目の肥えたお客は、値段と品質が合っていないことに気づくものです。

当然、商品に文句をつけられたり、値切られたりするでしょう。値切られたうえに、いくつかの商品の中から少しでもよいものを選ぼうとされたりします。このような敵対関係ではなく、お客とはお互いに尊重し合える商売をしなければいけません。

4. Livro: *Antropologia do Sampou Yoshi* (editora PHP)

P.214 “Não enganar os clientes” – Vamos pensar um pouco sobre o estado de espírito, o sentimento de quem lida com negócios. Em primeiro lugar, ao vender mercadorias, o comerciante não deve enganar ou iludir os seus clientes. Se você tem princípios morais em mente, certamente, ao fechar negócios, fará a seleção cuidadosa e decente de mercadorias. É claro que definirá também os preços de forma justa. Além disso, conduzirá tudo com justiça e benevolência, desde o modo de atender os clientes, a forma de entregar as mercadorias, até a atenção e consideração para com os clientes.

Mas, para um eventual cliente que faz exigências insensatas ou contraditórias, pode ser que não tenha outra escolha a não ser cancelar a transação. Se for um cliente grande, pode ser que a situação do seu negócio fique temporariamente afetado. Nessa situação deve-se esforçar para buscar novos clientes. Persistindo com a integridade moral na condução de seus negócios, com certeza a sua empresa encontrará a recuperação.

Por outro lado, o que poderá acontecer se você conduzir os negócios enganando ou iludindo os clientes? Por exemplo, aumentando abusivamente o preço achando que o cliente não vai perceber, ou misturando discretamente produtos velhos ou estragados... Certamente um cliente mais esperto vai perceber que o preço e a qualidade não correspondem.

É natural que haverá pessoas que reclamarão do produto e discutirão o preço. E, além de pechinchar, ficarão ainda escolhendo a melhor mercadoria na cesta de produtos. Em vez de termos uma relação de hostilidade com os clientes, deveríamos conduzir os negócios com base no respeito mútuo.

- Fim -