

示化せずに省略して、①から③への直接の推論も行われ（すなわち、天文学は宗教に有害なので、最初の導入時には非難された。それ故、地質学は非難されるだろう、という推論）、このパターンが「もっとも普通に例からの論証と呼ばれる」（EL, p. 70）としている。もちろんその場合にも、②の存在は前提にされている。

この例証から知られるような「例からの論証」の分類のひとつに「経験」が含まれるとウェイトリが述べていたことは、上に見た通りである。しかし経験概念をじっさいに厳密に検討するくんだりでは、この概念にウェイトリはつよい限定を加えている。彼は言う。「そのもともとの正確な意味で経験があてはまるのは、そこから論証する前提 premises にであって、引き出す推理 inference にではない。厳密に言うと、われわれは経験によって過去のみ、そしてわれわれ自身の観察下で経過したことのみを知るのである」（EL, p. 73）。つまりウェイトリによれば、経験はあくまで各個人に限られた、しかも過去の事柄に過ぎず、それ以上の倫理的有効性はもたないと言ふことになる。「われわれ自身の観察下」、「経験によって過去のみ」を知るという彼の言葉がそれを示しており、論証における経験の有効性は基本的に否定されている。このように経験概念をきわめて限定的に捉えるのが『修辞学綱要』における大きな特徴である。

これまで『修辞学綱要』の第1部のとくに経験概念に焦点をあててウェイトリの立場を検討してきたが、それは第2部において経験概念との関連で本稿のテーマである経済学における実務家という問題に彼がちよくせつ論及しているからである。そこでじっさいに実務家を問題にしている第2部の該当部分の分析が次の課題だが、その前に第2部全体の特徴について簡単に見ておくことにしよう。

第2部の内容は上に確認した通り、「厳密な意味での説得、すなわち意思への影響」と要約されているが、これを第1部との関係で整理すれば次のようになる。ここで言う「意思への影響」とは、他者への説得によってその人がじっさいに行動を起こすことになるように、他者の意思に影響を与えることを意味している。そういう趣旨で第2部が「厳密な意味での説得」と形容されているのだが、ウェイトリが言うには、「意思が影響を受けうるためにはふたつの事柄が必要とされる。すなわち1. 提案された目的が望ましいと思われること、2. 提起された手段がその目的の達成に寄与することが証明されることである」（EL, p. 153）。見られるように、説得の一般的な舞台設定として、ウェイトリは一定の目的とその手段を提案するという状況を想定している。そして、「……説得は第一に、（提案された手段の適正を証明する）論証に依存し、第二にいわゆる勧告 Exhortation、すなわち、目標がじゅうぶん望ましいと表現することによってそれら手段を採用するよう人を喚起させることに依存する」（EL, p. 154）と説明されており、「手段」と「論証」、「目的」と「勧告」がそれぞれ照応する関係にあることが理解できる。言い換えると、第1部で主題とされた論証はある目的のための手段に関する論証という位置づけになる。それに

対して第2部は勝義の意味での説得として、目的の「勧告」が主題とされ、説得のより具体的な場面での修辞が問題とされる。したがって、第1部での議論のように「ただ知性の確信を目的とする」理性的な「論証」のみならず、「なんらかの情念を喚起することによって意思に影響を与える」(EL, p. 174) 諸要因が主要な考察対象とされるのである。第2部は三つの章から構成されており、第1章は「序論的考察」と一般的な表題が付されているが、第2章は「感情一般への訴えの行動について」、第3章は「話者または著者とその論敵にとっての、聴者または読者の好意的な性向、非好意的な性向について」と題されており、このような表題から、第2部が説得を行う著者(話者)とその対象である読者(聴者)との間のきわめて具体的な事柄を題材にしていることが想像できよう。

このような全体的特色をもつ第2部のなかで、経済学における実務家論が取り上げられるのは第3章である。この章では、説得を行う側の話者(著者)が、説得される側の聴者(読者)から好意的な印象をうるためにはどうすべきかを主にして、それに加えて聴者(読者)がどのような判断基準で話者(著者)に応ずべきかが、いくつかの論点を摘出しながら説明されている。例えば、話者(著者)は、聴者(読者)に教育があるかないかによって語り口を変える必要があると言った点や、演説家が成功するには、演説家らしく見せないこと(わざとらしい説得の技法を用いないこと)が肝要である点等が述べられている。

そのような文脈で、ウェイトリは言う。「経験による権威に関することにおいてほど、……人々が、助言者の好意的または非好意的判断によって誤らせられがちなことではない」。ここでは、聴者(読者)の立場から「経験による権威 the authority derived from Experience」に惑わされないよう説いているものと思われる。すなわち、一定の事柄に経験を有するとみなされる他者のその事柄にかんする主張を人は安易に信じることへの疑念を呈しているものと思われる。ウェイトリがこのように経験にかんして消極的な姿勢を示すのは、「経験がひじょうに重要であると認められるべきでないというのではなくて、人々が、各論点において何が経験を構成するかをじゅうぶん注意深く考察をしていなさそうであるからだ」(EL, p. 210)。それ故、経験とはそもそも何であるかを検討する必要があるということであろう。

われわれは先に、『修辞学綱要』の第1部でウェイトリが、経験によって知りうるのは特定の個人に限られた事柄でしかも過去についてのみであると述べていたのを確認した。そこでは、第1部の主題に即して、論証という基本的に理性的な文脈における経験という用語の純論理的な意味が説明されていたが、いま検討している部分では、現実人が説得し、説得されるより具体的な場面で経験の意味するところが問われている。第1部と第2部とで当然のことながら基本的な論旨に変更はないが、第2部では例証をまじえながら経験についてより具象的な記述がなされている。

ウェイトリは経験をめぐり、三点にわたって注意を促している。「あらゆる身分のなかで民衆

vulgar が警戒する必要がある第一は、時間のみが経験を構成するのではないということである。これは、馬齢を重ねるという表現から知られるような、時間がたてば——そういう意味での経験によって——自然に何物かが身につくわけではないことを説明している。「第二に、何らかの仕事を一つの仕方で行うもっとも長い実践は、他の仕方で行うどんな経験も必ずしも与えはしないことである」。ペルシャでどんなに経験を積んだ農民も、ヨーロッパでの農業では必ずしもうまくいかないという例がこれに相当する。「第三に、たんにある部類の対象に精通していることは、持ち出された事業と目的が違っている場合には、経験を与えないということである」。これは、穀物の取引（商業）に精通している——そういう意味で経験を有する——商人も穀物の生産には途方に暮れるという例で説明されている（EL, pp. 210-211）。

このように、その当事者が「民衆」であることを明示的に示すことを通じて、社会における多くの人々が慣習的に使用している経験のあいまいな語義を正している。それによって、民衆としての大多数の人々が安易に依存しがちな「経験による権威」の実体を批判的にえぐり出しているのであるが、経済学における実務家についての記述を見出すのは、このような文脈においてである。彼は言う。「経済学に関連する事柄では理論家と呼ばれる人々とは反対に、実務家の経験がしばしば頼りにされる。たとえ、理論家は事実の広範な帰納から結論をおそらく導出し、しかるに他方、実務家の経験は、業務の詳細にただながく精通しているだけにすぎず、そこから外れるのをけっして試みず、目撃せず、想像すらしないひとつのある踏みならされた道を、その間ずっと進み続けるにすぎない [にしてもそうである]」（ILPE, p. 212）。

比喩的な表現をまじえて述べられているので必ずしも真意を捉えにくい面があるが、上に見た民衆が警戒すべきことにかんする叙述と合わせて考えると、次のように言えよう。それは、ウェイトリが経験の惰性的な性格を強調しているということである。経験は過去が惰性的に凝固したものに過ぎず、多様性をもつ未来にかんする認識に何の示唆もあたえないというのが、彼の立場であった。

5 『経済学入門講義』における実務家論

a) 『入門講義』における実務家論の重要性

本稿の冒頭に記したように、『入門講義』においてウェイトリが実務家論を主題的に論じているのはその第3講においてである。そこでは、われわれがすでに見た『修辞学綱要』第2部で実務家に関してウェイトリが論じていた内容がほとんどすべて字句通りに引用されて再現している。やや異例とも解釈できるこの興味ある事実は、『修辞学綱要』がそれ自体では経済学の手書ではないにもかかわらず、実務家論という固有の論点にかんしては『入門講義』とのつながりをもっていることを明白に物語っている。

さらに『入門講義』に限定して言うと、実務家に関する考察は第3講のみにとどまらず第9講においても行われている。ひとつの書物で同一の論点に複数の箇所でも論及されていること自体、ウェイトリにおける、経済学と実務家の問題の関心の高さを示す証左と思われるが、『入門講義』の掉尾をなす第9講は本書全体の総括の部分となし、ひとつのディスプリンとしての経済学の「特質」と「方法」をめぐる著者による「いくつかの一般的所見」(ILPE, p. 222)が、そこでは述べられている。そのような文脈のなかで、実務家の問題が本書中では第3講にかさねて再論されているのである。第9講では、いわばウェイトリの経済学観をうかがい知ることができ、それとの関連で実務家についても論じられている。そこで以下では、そのように広いパースペクティブの下で分析されている第9講における実務家論を最初に検討したのちに、第3講について考察を加えることにしたい。

b) ウェイトリの経済学観

経済学に関して実務家の述べるところを重視すべきだという論の大きな根拠は、経済学が対象とする事象に、他の人々よりも実務家が密接に関与、精通しているという点にありよう。そうした実務家擁護論を『修辞学綱要』においてウェイトリがすでに批判していたことは確認したところだが、『入門講義』においても彼は経済学により則して、彼のオクスフォードにおける先任教授シーニアの言を引きながら、次のように言っている。「大学組織 *academic body* は少しも商業的ではないが、毎週20回の「商品」交換をしない人はおそらく存在しない。もし、この経験が彼に、売買において人間の諸感情がどのように作用するかを理解を可能にするのに十分でないとしたら、彼の商取引がベアリングやロートシルト²⁹⁾のそれと数と量において同一であっても、彼がそれを判ることはできないであろう」(ILPE, p. 229)。シーニアに倣って、大学という——現に彼が行っている経済学の講義にとってもっとも身近で、しかも経済活動とは縁遠いと衆目が一致する——場面を例として提起しながら、ウェイトリは上に述べたような実務家擁護論に反論している。つまりウェイトリの見解では、経済学が考察対象とする経済的諸事象は基本的に、製造業者、商人、銀行家のような実務家のみならず、「ほとんどすべての人がなんらか関与する」(ILPE, p. 224)「日常的な *ordinary*」(ILPE, p. 230)「周知の *common*」(ILPE, p. 224) 事柄なのである。であるからこそ別の見方をすれば、自然科学の諸分野とは異なって、専門の経済学者以外の実務家たちが経済的問題に容喙できることをルイスが観察していたのは、すでにわれわれの知るところである。

そのような経済学の対象的特性を考慮にいれると、経済学の実務家がそこに含まれうる特定の

29) ベアリングは Alexander Baring (1774-1848)、ロートシルトは Nathan Rothschild (1777-1836) と思われる。いずれも銀行家。

人々にのみ入手可能な、珍しい経験的データを集めることは必要ではない。歴史家や旅行者は、歴史の上で「一般原則に対する例外」（ILPE, p. 230）を求めるのが通例であり、そのような情報を持ちえることは、歴史学にとっては大きな利点かもしれない。しかし歴史の研究にとっては（特定の人々のみが接近しうる）「もっとも重要な」情報であっても、「経済学者にとっては一番つまらない」（ILPE, p. 234）それということが往々ありうる。なぜなら経済学では、「人間生活の日常的な商取引」（ILPE, p. 230）が主題であって、「奇抜な新事実を明るみにだす」のは斯学の課題ではないからである。むしろ経済学にも、歴史学にとって重要な事実の珍奇さに照応する「新奇性」があるとすれば、「よく知られた事実の配列」にそれは存している（ILPE, p. 3）。すなわち、既知の諸事実を平板に並びたてて惰性化した常識を確認するのではなく、平凡な諸事実があらたな論理的編成を通じて経済学にのみ可能な概念的理解を産み出す、そういう意味での新奇性が経済学において担われるべき課題とされるのである。たんなるより多くの事実の発見ではなく、「新しい哲学体系の結果としての新しい事実の発見」（ILPE, p. 238）という表現が彼の真意を示していよう。

c) 経済学的主体への着目

ウエイトリが、『論理学綱要』の概念装置を使用して、どんな学問にも方法面から見て、①事実の収集と、②その事実に基づく論理的演繹との双方が要求されるが、①、②の比重は個別の科学によって違うこと（例えば数学は②の比重が圧倒的に高く、地質学は①のそれが高い）、その中の経済学は②の比重が高いと主張していることは別稿で明らかにした³⁰⁾。その理由は本稿のすぐ上に見た経済学の対象世界の個性にあると言えるが、こうした経済学の特性をわきまえずに、事実的知識を増やすことによって経済学に熟達できると考えるのは誤りである。彼は比喻を用いながら次のように言う。「経験から学ぶ能力のない人々に、より広い経験をするとする強みを与えるのは、近眼の人を小山の頂に連れて行ってその視界を広めようと試みることである」（ILPE, p. 236）。近眼の人が、モノがよく見えるようになるためには、見る対象の範囲を広げることではなく、近眼を矯正することが第一に必要とされる。同様に、真の経済学を身につけるのに第一に重要なのは、経済事象に関する経験を広めて経験的知識を蓄積することではなく、「経験から学ぶ能力」を培うことである。ウエイトリがあげている近眼の人の例に異論を唱える人はおそらくいまい。近眼の矯正は、見る対象、言い換えれば客体ではなく、主体の問題であるというのが、彼の主張である。同様に、（少なくともウエイトリの段階の）経済学に要請されるのは、主体の側が「経験から学ぶ能力」を習得し陶冶することであって、経験的知識を増やすことではない。ここでウエイトリは経済学的認識における主客関係を問題にしているのであり、その上でその時点で

30) 前掲拙稿, 37ページ。