

ビッグ・イシュー

日本代表佐野章二氏講演を聞いた学生たち

——『ビッグ・イシュー』と学生たち（Ⅱ）——

池 野 重 男

1. は じ め に

本稿は、「ビッグ・イシュー」日本代表・佐野章二氏の講演を聞いた学生たちのレポートを中心に編集したもので、『『ビッグ・イシュー』を購入する学生たちと私の講義——『ビッグ・イシュー』と学生たち（Ⅰ）——』（第56巻第4号 05年11月）の続編ともいえるものである。

「ビッグ・イシュー」日本代表の佐野章二氏の講演は、〇五年六月二八日の私の専門演習（ゼミ）と保険論講義（昼夜それぞれ）において行なわれた。翌週の演習と講義で講演テープ起こしをしてくれる人はいないかと話したら、昼間の保険論Ⅰ（16:20～17:50）受講者〇君が手を挙げてくれた。彼がテープを聞いてそのままパソコンに打ち込んでくれたものを、職員さんを煩わして私のワープロ用に変換してもらい、私が改行や若干の語句・文章の訂正をして、また、より読みやすいものにするために私が文中に小見出し入れるなどの工夫をした。機会を得てこれを紹介したい。本稿は、佐野氏の講演の一端を示すものとして佐野氏と学生たちとの講演後の質疑の模様を紹介し、そして、講演を聞いた学生たちの感想のレポートをテーマ毎に紹介する。

なお、学生たちのレポート——私にとってはそれぞれが貴重なものである——のすべてを紹介したいのだが、紙幅の制限があってここに収録しきれなかった。また、私の教育実践に反発する学生たちも、当然ながら、いる。彼（女）らとの対話をすることで私の実践の再検討・確認をもしておきたいと考えて、未収録のレポートとともに、別稿「『ビッグ・イシュー』をめぐる私の教育実践」として本誌に同時に発表しているので、併せて読みたい。

2. 講演後の質疑応答

まずは、佐野氏の講演の一端でも共有してもらいたいので、講演直後の質疑応答を再現しておこう。

佐野氏の講演終了後、私が、「これから質疑に入ります。質問をどんどんして下さい」と言ったものの、かなりの沈黙が続いた。私が、「みんな、どうしたの？ これまで十回もの講義で築いてきたと思っていた信頼なんて、無かったんかい？ 寂しいなあ」などと

ボヤくと、そばでそれを聞いていた佐野氏は、「いや、こうやって静かな時間もいいじゃないですか」などと優しく慰めてくれた。

が、やっと、前のほうに座っていたひとりの女子学生が、救世主のように手を挙げて質問してくれた——「ホームレスの人って、銀行口座を持てるんですか？」

佐野：「はい、貯蓄する場所があるかということですね。基本的にはないんです。ですから、腹巻の中に入れてたり、ポケットに分散して入れたりしてる人が多いですね。それで、そういう方々も簡単にお金を預けられるようにと、釜ヶ崎に『愛隣銀行』という団体が窓口を設けまして、お金を預かってくれます。労働金庫という労働者の金融公庫があるんですが、そこが集金に回っています。

それから、イギリスではIDカードを見せれば口座が開ける、ホームレスのための銀行をイングランド銀行などが特別に設けています。日本でも作りたくて、金融機関と話しているんですが、非常に難しいんです。

で、『ビッグイシュー』として、利子は付かないけれどお預かりするだけの機能の口座を設けたいと思っています。というのも、お金を手元に持っていたら使っちゃうんです。たとえば、『ビッグイシュー』の仕組みで最初の10冊を差し上げますとなっていて、そうして2000円儲けて、次から1冊90円で仕入れるんですね。ところが、無料で差し上げた分が売れると、おっちゃんたち、嬉しくなって、その晩、食べちゃうんですね。翌日の仕入れの分のお金まで使って。ですから、貯金の機能より預金の機能ですね、これは。彼らが自立する上で非常に大切だし、身近な預金の仕組みを作るのは大きな課題だと思っています。」

現在の同居人と引越しを十回以上してきた私とその経験を踏まえて、関連質問をした——「関西では家賃の十倍の敷金が大きな負担になっていますが、自立の際にその敷金が問題になるのではないですか？」

佐野：「ボロのアパートなどではそうした敷金の要らないところが出てくるんで、そういう物件の情報を頂いたら、こちらから必ずリザーブします。」

沈黙に困っていることを察した、心優しい男子学生が、私を助けようと質問に立ってくれた——「佐野さんは、いま、何歳ですか？」

佐野：「プライバシーだからお答えできません、と言いたいけれど、こういう場所にいるからにはプライバシーはありませんよね。僕は、1941年（昭和16年）の12月生まれで63歳です。きっと、君のお父さんより歳上ですね。」

いよいよ困っている私を救おうと、ゼミ生が質問してくれた——「販売員で、『ビッグイシュー』を売ることによってアパートを借りた人はどれくらい居るのでしょうか？」

佐野：「大阪の場合は、先ほど言いましたように、釜ヶ崎に簡易宿泊所（＝ドヤ）がありまして、一泊600円からですね、だいたい一日千円くらいの部屋を、三万円で月極

め契約するという方が圧倒的に多いです。そういうかたが20人は居ます。東京は都の政策で低家賃住宅が供給されることになりまして、月額三千元です。これは公園のブルーシートを張っている人限定で、いわゆるブルーシートをなくする一環としてそういうものを提供しているという、変わった政策なんです。それに入っている人も合わせて、110人居るうちの40~50人が住むことが出来ている状況ですね。それ以外の人は、一人前の家賃が払えないから、数人で一つの部屋をシェア（共有）しているというの也有ります。それ以外の人は、路上で暮らしていますね。」

この質問をしてくれたゼミ生は、いつも友人の分まで頼まれて何冊も同時に買うものだから販売員にすっかり顔を覚えられていて、「神様」と言われたというレポートを出していたことを私は思い出し、佐野さんにその話題を出した——「学生たちが『ビッグイシュー』を買うようになって販売員と顔見知りになり、販売員さんとよく話すようになったと言って、けっこう楽しそうにしています……」

佐野：「販売員は、ほんとに若い皆さんから買ってもらうというのが、ものすごく嬉しいみたいです。我々の販売員の年齢は50歳くらいですから、皆さんはだいたい息子とか娘の世代にあたるわけですね。ご自分が見捨ててきた娘や息子から買ってもらうというのは、どうも特別な感慨があるみたいです。それプラス、買ってもらう嬉しさがあるので、皆さんの思っている以上に、ほんとに彼らは喜んでますよ。」

私は、そういうことがあったのか！ と、人と人とのつながりの問題を感じた。この点は私が講義で佐野氏に講演をお願いした理由にも関わるので、後に詳しく展開したい。

そうこうしているうちに終了のチャイムが鳴った。「どうも佐野さん、本日はお忙しい中をほんとにありがとうございました。学生たちも、ますます『ビッグ・イシュー』を身近に感じてこれからも買い続けたり、また、友達にも勧めてくれることと思います。そして、今日の話についての学生たちの感想も、まとめて後日送らせていただきます。どうもお疲れまでした」と私は言い、学生たちの佐野氏への感謝の拍手の中で、成功裡に佐野氏の講演を終えることができた。

では、以下に学生たちのレポートをいくつかのテーマに絞りながら学生たちの感想を紹介していくことにする。

3. 講演者の佐野氏をホームレスに間違えた学生たち

まずは、アッと驚く三人の学生たちの感想から——

佐野さんを初めて見たとき、「本当にこの人、ホームレス？」と思いました。それぐらい服装も口調もしっかりしていました。自分にとってホームレスのイメージは大変悪いものでしたが、佐野さんを見て聞いてそのイメージがなくなるとまではいかないものの、前よりは良い印象になりました。 (三回生)

話を聞く前に、この人は本当にホームレスなのかと思うくらい普通の人でした。僕の勝手なホームレスの印象は、70歳くらいのおじいちゃん、着ているものもボロボロという感じでした。あと、「ホームレスと若者の共通性がある。それは、共に仕事がないことだ」と言っていて、なるほどと思いました。あと、最後におっしゃっていたんですが、「本当に大変なのは、排除するためにどんどん弱っている社会で、解決困難な問題は誰かが解決しないと始まらない！」という言葉が、この授業で一番胸に残る言葉でした。このまま倒産せず頑張ってもらいたいです。本当に勉強になりました。(三回生)

6/28、佐野さんの講演からの帰りに「ビッグイシュー30号」を買いました¹⁾。その時に販売員といろいろ話しました。はじめは少し緊張してましたが、だんだん慣れてきて、いろいろなありがたいお話を聞きました。名前は◇◇◇といい、ID番号1◇5◇。梅田の阪急電車前で売っていた人との会話をここに一部始終書くことにします。

まず、第一印象は少し話しかけづらいなあ～と思っていたが、会話をすればすごく親しみやすかったし、何より笑った顔がすごく自然で柔らかかった。まず初めに話したことは、この日にゲストスピーカーとして来てくださった佐野さんのことを話した。そこでいきなり驚いた。佐野さんが社長だと聞いて本当にびっくりした。社長だと知らずにずっと話を何げに聞いてた自分は、本当にアホやと思いました。

授業中に言っていた、「ビッグイシューは若者をターゲットしている」ということを思い出し、「やっぱり客層は若い人が多いのですか？」と聞くと、「やっぱり40代、30代に比べ20代が多いかな」と言っており、まず佐野社長の“ビッグイシューは若者向けにすれば売れる”という考えは間違っていたと確認できた。

その後、佐野社長が他にも言っていたことは本当だろうか？ と思い、いろいろ質問をしていく中で、ふと自分が聞いてみたいことが頭の中に浮かんできた。「今の自分の生き甲斐は何ですか？」という質問。すると、すぐに答えてくれた。「やっぱり本が売れることやね。自分の収入源にもなってるし何ものにも縛られず、本当にこの仕事は

1) 同じく、佐野講演を聞いてから「ビッグイシュー」を買った学生のレポートより――

就職活動の帰り道、ビッグイシューを掲げている人の姿を見かけて、保険論の授業のことを思い出しました。阪急梅田につながる歩道橋の上でした。見かけた時まず一瞬、『この人が？』と正直思うくらい清潔感のある方でした。思い切って声をかけました。すると、『学生さん？ 就職活動か？ がんばってるねえ』と明るく返してくれました。『はい、1冊お願いできますか？』と言うと、『最近、学生さんがよく買いに来るよ。授業かなんかかな？』と言われ、『はい、そうです』と答えました。購入してからの帰り際、『ありがとう。就職活動、頑張ってるな！』と声をかけてくださいました。佐野さんの話を聞いてから買いに行ったので、少しでも協力できればと思っていたのですが、逆にこっちが応援されてしまいました。勝手なイメージでホームレスの方は世間を冷たい眼で見ているのかなと思っていましたが、まったくそんなことはなく、こうやって明るく頑張っている人もいるんだと感動しました。本当に話せてよかったです。そして、これから協力できることは少しでもやっていこうと思いました。(四回生)

“生きている”という実感がある仕事やねん」。続けてこう言ってくれた。「この仕事での一番いいところは、人と人との心の交流ができることや。買いに来てくれたお客さんとはよく話もするしなあ」と、このマニュアル化された時代の中で本来の人間と人間との関係がそこにはあった気がした。……

次の質問は、「なぜIDカードを付けているのですか？」という質問。「IDカードをぶら下げているのは、闇で売っている人と区別するためや。会社を辞めたのに、自分が当時持っていた在庫分を勝手に売ってお金儲けしとる奴がおるからや」と言っていた。

なるほど、と感心した。続けてSさんは言った。「辞めていく人もいれば新しく入ってくる人もいるし、辞めて再び入ってくる人もいる。いろんな人がいるし、いろんな人から応援してもらっとる。曾根崎警察からも応援してもらっとるしな。でも、その分、仕事をさぼってればすぐにバレる。仕事さぼって座ってビール飲んだり寝転がっていると、すぐに会社にクレームがくる。たとえば、なにダラダラしとんねん、働けや！ ホームレスがなにさぼとんねん！ とか、質悪いわ～、汚いわ～だとか。……ほんま、見とる人は見とるからなあ～。でも、逆のこともあって、たとえば、“今日、いつもの場所に販売員おらんやん！ どこ行ってんの？”とか、好意的な目で、興味を持っている人も中にはおるねん。せやから、気い抜かんと、これからも頑張っていこうと思える」と、この本を売ることの厳しさ、楽しさなどを熱く語ってくれた。 (四回生)

講演の初めに私は佐野氏を、「『ビッグ・イシュー』日本代表」と紹介したのだが、いかに学生たちが私の話を聞いていないかが分かるエピソードではある。

ついでに、勘違いという意味で次のようなレポートもあった――

僕が1つ不思議に思うのは、いつもアルミ缶をいっぱい集めている人たちはほんまにホームレスの人たちなのか分かりません。なかには、車を持っている人もいれば、原付きを持っている人もいます。ホームレスの中にもいろいろな人たちがいて、いろいろな暮らし方をしているなど感心しました。 (三回生)

アルミ缶を集めているホームレスがいるということは、だからといって、アルミ缶を集めている人すべてがホームレスということの意味しないのは当然のことである。

4. “見て見ぬ振りをする”ということの意味

佐野氏が講演の中で、街の中のホームレスに対して“見て見ぬ振りをするのが一種の作法”と話されたことを捉えて、見て見ぬ振りをしている今のままでいいのだと安堵した学生たちがいる。佐野氏が言いたかったのは、異質なものを排除してしまうムードが漂う今日、それに与しないための最低限の姿勢として“見て見ぬ振りをする”ことを言われたのである。そして、このことはけっしてホームレスについてだけの問題ではない。

講演の中で印象に残っているのは、「ホームレスの人をじろじろ見たりせず、かといって完全に無視するのもなく、見て見ぬふりをするのがホームレスの人に対する礼儀だ」ということでした。僕もどうなのかなと考えてみましたが、まあ、それが一番よいのかなと思いました。(三回生)

まず自分はホームレスというのはどこにでもいるものだと思っていた。僕が住んでいる◆◆[大阪府下の都市]にも地べたに座り込んだり、寝たりしている人もちらほら見かける。でも、どこにでもいるという考え方は間違っていた。イギリスではホームレスというのは日本に比べて極めて少ない。イギリスのホームレスの人口は約600人に比べ、日本は約30000人近くいる。しかも大阪は全国的に見てもホームレスの人口は多い。これは社会基盤がしっかりしているとかそういうものの差だと思う。

ホームレスの人々は単にお金がないからああいう生活をしていると思っていたけど、佐野さんはお金だけの問題ではないと教えてくれた。ホームレスになる本当の要因は、助けてくれる人がいなくなり、身近な人々との絆を失ってしまうことが要因だと言っていた。確かに、僕もお金がなくなってしまうことよりも、親族、友人などとの絆がなくなってしまうことのほうが怖い。

僕は今まで、正直、ホームレスを見て、「なんか汚いな」とか「かわいそうだな」とか見下している部分があった。でも、今日の話聞いて、逆に、意識するのではなく、できるだけ自然にしようと思った。佐野さんも、見て見ぬふりをしてよいと言っていた。僕は、見て見ぬふりはダメなのかなと思っていたけど、その考えは覆った。

そして、イギリスみたいに日本でもできるだけ定職に就いてホームレスというのが減っていったらいいなと思った。(三回生)

驚かされたのは、大阪市内だけでも約7000人のホームレスがいるという事実だ。確かに、大阪の街はホームレスが多いと思う。朝方や夜に大阪の駅にいと、必ずと言っていいほどホームレスを見かける。今日も、学校に来る途中にホームレスを見かけた。最近、毎日のように見かける同じ人だ。その人は駅の隅のほうでダンボールを敷いて、上半身裸で寝ていた。この時の僕は、本当に見て見ぬ振りである。周りの人ももちろんそうで、まるで目に入っていないような振りをする。この態度に僕は何か嫌な気持ちを持っていたが、考えてもどうすることもできず、見ていない振りをする。

しかし、佐野章二さんは、この人々の態度について別に悪くないと言っていた。実際に私もそうします、とまで言ったのだ。佐野さんは、見て見ぬ振りはホームレスの人達に対する一種の作法だ、と言っていた。これを聞いて、僕は今までなぜだか後ろめたいような気持ちで見て見ぬ振りをしていたが、そう考えると、それが一番良い方法だと思えた。同じ人間であるのだから、たとえホームレスを嫌がっていたとしても、どうにかできないだろうかと思っている人達は多いはずである。この前も阪急梅田駅でホームレスの人が椅子に座っており、そこに駅員の人に来て注意をしていた。駅員さんは、「困り

ます。今は人の多い時間帯ですから、この時間帯には座らないでください」と言っていた。なんだか、ホームレスの人も駅員さんも申し訳なさそうな態度だった。

「日本は働いていない人を排除していく社会だ」と佐野さんも言っていたが、その通りだと思う。今の日本で問題になっているニートも、ホームレスに似たような存在であると思う。まるで、働いていない＝悪とでも言わんばかりだと思う。

僕は、今回のゼミでホームレスの人達を取り上げ、ホームレスの人達に対するイメージがだいぶ変わった。じつは、昔からビッグイシューを知っていた。その時は僕の知っている外国のバンドが表紙であり、買おうと思ったが、売っている人がホームレスの人であったため、戸惑ってしまい、買えなかったのだ。その頃の僕のホームレスに対するイメージは、まさに3Kだった。しかし、今回の講演を通して、それを変えることができ、良かったと思います。(三回生)

5. 情報・知識として講演を聞いた学生たち

レポートには、経済学なり経営学なりの知識を披瀝したがる学生たちも多い。しかし、それらには共通して、私が講義のなかで壊したいと考えている伝統的な「(お)勉強」の姿勢・視点が根強くある。たとえば――

ホームレスがいない時代なんてないと思いますし、ホームレスが少しいるってことは、経済学面から言えば、いいことです。なぜなら、その国の経済が発展している証拠になるからです。つまり、競争力が国内にあるということだからです。その国の競争力・経済を知りたければその国のホームレスの人数を見ろ！ と誰かお偉いさんが言っていました。(四回生 傍点――池野)

私は、このレポートを返却する際に、「誰かお偉いさん」って誰か？ 曖昧なままでレポートしてはアカン、と典拠を示すというルールをまず伝え、その上で、キミが書いているように確かにホームレスとか失業者〔経済学用語で「産業予備軍」〕が多たってことは賃金引き下げに繋がるけど、でも、それって「経済学面から言えば、いいこと」なんだろうか？ 「経済学面から」というより「経営者から(見て)」と言うことじゃないのか？ 自分が、あるいは自分の身近な人が失業者なりホームレスであっても、それでもやっぱり「経済学面から言えば、いいこと」だ、とキミは言い切れるか？ と問いかけた。そうやって自分に引きつけて考えることが学ぶことなんだ、というのが私の教育である(これについて詳細は、本誌別稿「研究ノート」参照)。

同じような視点のレポートをもうひとつ――

私は経営学部なので、経営の視点から話を聞いていた。1冊200円でその中の110円はホームレスに入り、残りの90円は会社に入る。これは一種のボランティアのようにも思えた。負債が一千万を超えてしまう原因はここにあると私は思う。この収益関係を逆に

した方がよいと正直思った。

メディアのホームレス撮影により、ビッグイシューの宣伝になるという話はとても面白く、感心した。

若い人ほど明日が心配なのだとおっしゃっていたが、実際、私もものすごく不安で仕方がない。周りの友達で不安じゃない人なんて一人もいないことに気づき、自分だけではないと、少し安心した。(三回生)

そもそもビッグイシューを立ち上げた佐野氏らの志を思えば、「経営の視点から話を聞いて」「1冊200円でその中の110円を」会社に、「残りの90円」をホームレスにというように「収益関係を逆にした方がよい」と考える発想そのものが生まれようがない。それでも私がこのレポートを「面白い」と思うのは、「経営の視点」と言いつつも「実際、私もものすごく不安で仕方がない」という具体的な実感を吐露している点である。こうした実感を大事にすれば、「経営の視点」なるものの無内容さが明らかになるはずである。

こうした視点・姿勢は、当然のことだが、学生たちが独自に獲得したものではない。従来の(お)勉強・学問、そしてマスコミなどに普遍的に見られるからこそ、知らず知らずのうちに学生たちは身につけているのである(この点については、白波瀬佐和子「格差論が見過ごしていること」『世界』06年6月号が興味深い)。

6. 若者とホームレスに共通する問題

佐野氏は当日の講演のなかで、「若者とホームレスに共通する問題があるのですが、それは何だと思いますか?」という問いを学生たちに投げかけて、就職を意識している学生たちの関心を惹起させた。その中からいくつかのレポートを示す――

日本の若者で社会人でもなくフリーターでもない人間をニートと最近よく言われているが、ニートとホームレスに接点がある。若者にも職がなく、ホームレスにも職がないのである。日本社会は職の無い若者やホームレスを嫌い拒んでしまう傾向があり、それによって社会は逆に衰えてしまっている。これからの日本を日本の若者が背負っていかなければならないので、ニートやホームレスも受け入れられる活気溢れる社会にしていかなければならない。(? 回生 不明)

今回、佐野さんの話を聞いて勉強になる点がたくさんあった。まず、日本のフリーターやニートをしている若者と、ホームレスの人が抱えている問題が似ているという点である。フリーターやニートやホームレスが何故生まれてしまうのかというと、やはり働く場が無いからだと思う。それぞれに理由や考えがあってそうしているケースもあると思う。しかし、多くは満足に働くことができなくてそうなってしまっているのだと思う。このままでは日本の社会は衰弱していく一方である。これを防ぐためにも雇用促進が重要だと思う。しかし、はたして今現在、日本に自分から働きたいと思うような魅力ある

企業がいくつあるのだろうか。自分から働きたいと思うような企業が多くできることが重要だと思う。雑誌ビッグイシューから現在の社会問題まで知ることができて、本当によかったと思う。
(三回生)

今回、佐野さんの話を聞かせてもらって、ホームレスと呼ばれる人たちのイメージが変わったような気がした。ゼミでビッグイシューを買い始めてからもイメージが変わってきてはいたが。

ホームレスという事情を知らなかった私は、中学生くらいまで、ホームレスのことを普通に嫌っていた。そこいらの道端で普通に寝ていてゴミ箱を平然とあさり、彼らの集団の寝床となっている道を通ると少し嫌な臭いがした。はっきり言って、良いイメージを持ってるといふ方が難しい姿だった。深く付き合うことのない人たちは第一印象でしか判断できないので、仕方がないとしといてください。他にも、ホームレスというのは単純に仕事をクビになって落ちぶれた人という先入観でしか見ていなかったのだから、その人の能力や事情などは全く知ろうとも思いませんでした。それに、住所を失ったら仕事なども就くことは困難もしくは出来ないのだから、ビッグイシューの存在を知らなかった私は、家を失った人が社会復帰する手立てがあるなど知るわけもなかったのだから、ホームレスとなったら一生ホームレスのままだと思っていました。人がホームレスになる時は家や住所を失うことはもちろんだが、身近にいる人との絆がなくなる時、希望がなくなる時だというのは考えてもいなかった。確かに、家がなくなっても何らかの絆を持っている人がいれば、それを糧に再び立ち上がることも出来たかもしれない。もし家族がいたならば、友人の住所を借りてでも仕事に就こうとするかもしれない。しかし、そのような中で販売員になった人は、まだ希望を失っていない人か、再び希望を持ち始めた人だと思う。そうでなければ、暑い中や寒い中、雨の中でやっていけない仕事だと思った。そう感じた時、佐野さんのやり始めたことは凄いことだなあと思いました。

最近の若者とホームレスには共通点があるらしい。それは、仕事がないことだという。確かに、いろいろな見方をすればそうなのかもしれない。最近フリーターが多くなってきているが、親の家に住んでいたり仕送りをしてもらっているのならば、それはホームレスとほとんど同じ状態である。それが何か目標があり、そのためにフリーターという状態になっているのならば仕方がないことだが、何の目標もなしにただすることがないだけでフリーターと名乗っているのは理解不能である。フリーターというのはただ横文字で格好良く呼んでいるだけで、所詮は職なしである。ただ何らかの形で家があり、普通に暮らしているだけのことなのだろう。

最近、ビッグイシューを買った時に話をするが、とても絶望しているようには思えません。むしろ、そこらへんの店で働いている従業員と変わらない。むしろ、金のためにアルバイトをしているそこらへんの店員よりも愛想良くしているので、とても元気に見えます。常連客もしっかり掴んでいるし、その日を暮らすだけならばほぼ問題がないようなので、これからも貯金をして、無事に再び自立して社会復帰してくれたらなあと思

っています。

なによりずっと疑問だったのは、販売員になってもその日を凌ぐだけにしかないのじゃないかということだった。しかし、実際に佐野さんの話を聞くと、ちゃんとドヤという借り部屋を借りることで屋根付きの家を確保し、少しずつ貯金をしていくことで、再び自立への道を進んでいる人たちが多くいるということだったので、驚いた。おそらく私たちよりも収入が少ない分、節約し切り詰めて生活しているのだろうなあと思い、普段から元気なビッグイシューを売っている人たち、なかでも私自身がいつも買いに行っているおばちゃんは元気に話しかけてくれているが、ものすごく苦勞しているんだろうなあと思った。

(三回生)

ホームレスと若者の共通点が仕事がないことだという佐野さんの話に反論するレポートも、いくつかある（レポート文中の傍点は池野による）――

ホームレスと若者の共通性を仕事がないことだと佐野さんはおっしゃいました。ですが、僕はそうではないと思います。競争社会から色々な事情で脱落したホームレスの方たちは年齢の制約もありなかなか社会復帰できる機会がないと思いますが、若者は違います。統計だけを見れば、失業率は高い推移をキープしていますが、求人数が減っているわけではないと思います。自分に合った「適職」や「自分らしい仕事」を模索してとりあえずフリーターで落ち着き、ズルズルと年を重ね最終的に年齢やスキルの壁で失職してしまう。そういう傾向も無きにしも非ずということです。競争や挫折、そして孤独さえ味わうことなく社会から排除されていく。これは社会問題ではありますが、それだけでなく若者の意識の問題でないかと考えています。「排除」から「包摂」へのシフトへは敗者復活のための能力開発や技能トレーニングだけでなく、若者は未来の日本を背負っていく世代ということを強く意識する必要があると考えています。そのためには社会的企業としてのビッグイシューは、ホームレスの人たちの自立への応援だけでなく、読者の若者である独立への応援をするなど、社会的責任を負わなくてはならないと考えています。

最後になりましたが、JR三宮駅の山側で「ビッグイシュー」を販売している人は、朝9時ぐらいから18時過ぎまで延々と「ビッグイシュー、いかがですかー。200円で販売しております。よろしくお願ひしますー」と言って、売り込んでいます。一日の販売数も30冊程度でけっして儲かってませんし、かっこよくはありません。ですが、そこから学ぶべきものがありました。それは、けっして格好良くない仕事ですし、夏は炎天下のなか、冬は極寒のなか、声を張り上げて売り込むことは大変ですが、こつこつ努力することの大切さを教えられます。佐野さんはお忙しいなか貴重な時間を割いていただき講演をしていただき、誠に感謝しております。販売員の苦勞や目標を友人に話してビッグイシューの購入を勧めていきたいと思います。

(四回生)

ホームレスを想像してみるとあまり良いイメージはできないが、今回ビッグイシューを買って、また佐野さんの話を聞いて、イメージが変わったというか見方が変わった。ホームレスとは働かずにいる人たち、役に立っているのかなどと最低な考えをしていたが、佐野さんの話を聞いていると、ホームレスの人たちは働かないんじゃないで働く気はあるが、そのきっかけがないんだと思った。ビッグイシューを売るというのは、本当に良いきっかけだと思う。もらえるお金も少ないが、少しずつでも働く、お金を稼ぐというのは良いことだと思う。そうして社会に慣れていき、最後は自立する、世の中にはこんな考えを持って行動している人がいると思うと、自分がどれだけ考えが狭いかという思いになる。

現在はニートが多くいるというが、働きたくても働けない人がいるし、働けるのに働かないというのは贅沢だと思う。(四回生)

学生が反論すること自体は、なんら問題ではない。問題なのは、何をやっても世の中は変わらないよと諦観してみせたり、世の中の多数派に寄り添うマスコミ論調を単に繰り返すことである。こうした風潮に対して、「弱者の声は届かない。聞こえない声は存在しないものとして、社会の中で葬り去られてゆく」という「弱者を踏みつける社会」の中で徹底的に弱者の立場に拠って頑張っている人たちをルポしている、堤未果『報道が教えてくれないアメリカ弱者革命』(海鳴社 06年)は、次のように言う――

政治家や大企業には勝てっこない。

どれだけ社会が変わるように願っても、一人ができることなんかたかが知れている。

みんなそう思ってあきらめちゃうんだ。

でも、俺たちみたいな普通の市民が力を手にする方法がたったひとつある。

それは真実を知ること、そしてそれをできるだけ多くの人に手渡すことだ。

ニュースからだけじゃわからないことがたくさんある。

もし、世の中の人たちみんなが今ほんとうは何が起きているのかを知ったら、どうなると思う？

みんな立ち上がる。

まともなハートをもった人間なら、絶対に黙ってなんかいない。

そのくらいのことが、今、俺たちが住んでいるこの世界では起きてるんだからね。

『ビッグ・イシュー』をめぐる私の教育実践に対する反発については別稿で触れる²⁾と

2) 本誌「研究ノート：『ビッグ・イシュー』をめぐる私の教育実践——『ビッグ・イシュー』と学生たち(Ⅲ)——」。それとの関連で言えば、自分は変わらないぞと決意表明している学生には私も無力である。じつは、勉強するってことは何なのか？ ということから始めなければならないのだが、今日の大学「改革」はそうした議論をさえ成り立たせない状況にある。学生たちはサービスを享受すべきお客様という位置付けなのである。それでも私は、学問・勉強とは何か？ の問いかけ

して、先のレポートで言えば、私はそれらを返却するときに、「求人数が減っているわけではない」のは本当なのか？ ニートやフリーターは「働けるのに働かない」のか？——それをきっちりと調べてから書いてほしい、それがレポートなのだ、と伝える。たとえば、求人数。「大阪府の7月の有効求人倍率（季節調整値）は、前月より0.01ポイント改善して1.01倍……求人数が求職数を上回ったのは、13年6カ月ぶり……ただ、新規求人に占める非正規社員（パートや派遣社員など）の割合は約50%と依然として高く、雇用の不安定さは解消されていない」（朝日新聞05年8月30日）。また、「91年卒の大卒求人倍率は2.86倍。1人につき約3社もの求人があった計算だ。ちなみに2000年卒は0.99倍という1人以下の『狭き門』³⁾」（斎藤勉・藤井達哉「いよいよ30代がリストラの標的に」『週刊朝日』03年6月20日号）。そして、高校生への求人については「2002年三月卒と92年三月卒の求人を比べると、その数が七分の一まで減ってしまった」こと⁴⁾、「その際、減少率が大きかったのは大規模事業所で、高校生への求人は小規模の事業所からのものを中心にな

に反応してくれる学生たちの存在を信じるだけである。そうした学生の一例として、○五年度を終えたひとりの学生のゼミ新聞（ゼミ生と私とのコミュニケーションを図るとともに、文章力養成を兼ねて、毎月私がゼミ生に課している、およそ2000字程度の個人新聞・通信）を示しておく

[略] もう2回生になってしまいました。こんな風にどんどん大学生活は過ぎていってしまっ、気づけば社会人になってしまっているのだろうか、なんて思っています。まだまだ社会に出ていける能力も備わっていないのにこのままでは生き残っていけないような気がします。だから、この池野ゼミも含めた大学の授業でどんなことでもいいから色々吸収して、自分の能力の底上げを図りたいと思います。毎日の中には楽しいことも苦しいこともあるし、よかったと思うこともあれば後悔することもあります。それでも、人生に無駄というものはないのだと信じて頑張りたいです。

私のその能力底上げ計画に大きく貢献しているひとつが、池野ゼミです。毎回の授業は「気づき」の連続です。何げなく生活していたら気づかずに見過ごしてしまうような小さな疑問を、池野先生は私たちに問いかけ気づかせます。そして、池野先生の授業は物事の表面をなぞるだけの薄っぺらなものではなく、核心を衝いた授業です。様々なメディアによって上手に被せられた仮面を剥ぎ取ってその正体を暴く。僕はそんな授業が好きです。

私が今まで教えられた一番大切なことは、「見えないものを見ようとする力」。何においてもボーッと突っ立っている傍観者ではダメです。池野先生の言っていることはそんなに難しいことじゃなくて、客観的に物事を見てよく考えれば分かります。そして、「好奇心」も大切な要素。知らないことにも関心を持って、それを正しく見ようという気持です。これらは私の日常生活の中で生きています。新聞やテレビのニュースを見るときでも垂れ流された情報を鵜呑みにするのではなく、自分の「好奇心」をもってその物事の「見えないものを見よう」という姿勢ができてきました。これからもこの姿勢を崩すことなく生活していけるよう努力したいです。（二回生）

- 3) 06年春の大学新卒者のうち43万6千人が民間への就職を希望するのに対して、「求人はバブル期並みの約70万人で、求人倍率は1.6倍（リクルート調べ）の『売り手市場』。だが、1千人以上の大企業に限れば0.68倍にとどまる」（朝日新聞05年9月10日）。
- 4) 06年卒業予定で就職を希望する高校生約20万8千人に対して求人数は約18万8千人（朝日新聞05年9月9日）。

った。就職先の比率で見ると、従業員数一〇〇〇人以上規模の事業所への就職者は、九二年には二九%を占めたが二〇〇二年には一五%へと大きく減少し、一方、二九人以下の事業所への就職者は一一%から二二%と倍増した」(小杉礼子『フリーターという生き方』勁草書房 03年 p. 21)。

次に職場の問題。諸永裕司「仕事に会社に殺されるな」(『AERA』03年9月22日号)は、20代の二人の正社員の例を挙げてその凄まじさを報告している。保険会社に働く29歳の男性の場合——「病気[白血病]がわかるまでの1年間の労働時間は4947時間。……休みなく働いても、1日平均13時間を超える。売り上げが全国トップクラスの支社で、20人の新人保険営業員を統括する教育・営業担当だった。みずから自動車を運転して営業員に同行し、会社に戻れば、顧客ごとのデータ整理や報告書づくりに追われる。近くのパファミレスか吉野家で『夕食』をかきこむころには、日付が変わっている。週末も休みなく、頬がこけ、ズボンはぶかぶかで、ベルトの穴は三つほど詰めていた。」

そして、入社時刻になって発作的に自殺してしまった24歳の男性の場合——「高校時代からアルバイトをしていたファストフード企業で正社員になって4カ月。役職はアシスタント・マネジャー。正社員採用と同時に管理職になり、アルバイトの労務管理などを任されていた。折しも、値引きセール真っ最中。総人件費を抑えるようギリギリの人数で、しかもサービスの質が落ちないように、10円単位で時給が異なる数十人のアルバイトの勤務シフト作りを担当していた。タイムカードはなかった。だが、閉店後も真夜中までデスクワークをし、休日、友人が訪れても、部屋中に書類を広げて仕事をしていた。」⁵⁾

今日でもこうした実態は変わっていない——「三〇代の正社員の男性では、週六〇時間以上働く人が四分の一にのぼると言われます。つまり週休二日だと仮定すると、一日の労働時間が一二時間です。これで昼休みが一時間あり、通勤に二、三時間とられるとなると、家にいる時間は一日のうち八時間ぐらいしかない」(座談会/浅倉むつ子・神野直彦・西谷敏・野村正實「新たな労働政策が人間らしい生き方を支える」『世界』06年6月号)。

だとすれば、先の学生たちのレポートの底の浅さは明らかとなる。

もっとも、専門家たちですらいい加減な立論なのが現実なのである。たとえば、吉崎達彦「格差論は半年で消える——構造改革叩きに反論」(『エコノミスト』06年4月25日号)は、「格差や品格といった問題が注目されるのは、日本が長きにわたった景気低迷を抜け出したお陰だ。『衣食足りて礼節を知る』ではないが、そこまで考える余裕が出てきたことの表れと考える。……だいたい景気がよくなる時には、まず暖かくなる」ところと、なか

5) ファストフード企業の労働の過酷さについては、エリック・シュローサー『ファストフードが世界を食いつくす』(楡井浩一訳 草思社 01年)が詳しい。また、最近の若者たちのファストフード企業での労働状況については、スチュアート・タノック『使い捨てられる若者たち——アメリカのフリーターと学生アルバイト——』(大石徹訳 岩波書店 06年)が興味深い。なお、最近の注目すべき動きとして、マクドナルドの高野廣志店長が「店長は時間外労働の適用除外を認めている労働基準法第41条2項の管理監督者にあたり、残業代を払わなくてもよい」とする会社を相手に残業代未払いを求めて東京地方裁判所に訴えたこと(05年12月22日)、そして「マクドナルド 初の労組発足 バイト・パートも対象」(朝日新聞06年5月30日)がある。

なか暖かくなならないところが出てくる。大企業はよくなったが、中小企業はよくない。大都市はいいが、地方はだめだとか、まだら模様になる。その過程で格差を言う人が出てくるのは、やむを得ないことかもしれない。……もうひとつ言えば、日本経済が成熟化したこともある。マラソンに例えるなら、10キロ地点ではあまり差は大きくなかった。ところが、日本経済はいま35キロ地点くらいまで来ている。すると、世界の強豪と先頭を競っている人もいれば、もう落伍してしまっている人もいる」と言うが、いったいどこまで理論として検証に耐えられるものだろうか。少なくとも、「衣食足」らない階層や「なかなか暖かくなならないところ」にいる人たちにとってこの理論は受け入れられるものではないし、マラソンに日本経済をなぞらえて「落伍してしまっている人」を自己責任として済ます問題性は明白である⁶⁾。

6. 人と人との絆が壊されている社会＝保険社会

佐野氏を私の講義に招いた理由については前掲『『ビッグ・イシュー』を購入する学生たちと私の講義』で書いているが、そのことをしっかりと理解してくれている学生たちが多くて、私は嬉しかった。というのは、そのことは佐野氏の講演に至るまでの全十回の私の講義に対する学生たちの反応であり、その手応えでもあるからである。そうしたレポートのいくつかを示す――

最前線で活躍されて、現場を熟知している方の講演会を企画してくださって、感謝いたします。ありがとうございました。

佐野氏が「プライドの高い人ほどホームレスになってしまうんだよ」とおっしゃっておられたことが一番印象に残っています。「男は妻子を養ってこそ一人前」という文化を大半のホームレスの方たちが持っておられる（た）という言葉に驚きました。同時に、正直、すごく嬉しくなりました。私は、つい最近まで、「ホームレスは心も体もきれいではない」と思っておりました。現在はともかく、「最初から（ホームレスの人は）根性がないのだ!」と思っておりました。人がホームレスになるときのきっかけは、絆がなくなったときと聞いて、池野さんのおっしゃる、「分断される社会」の意味が少なからず分かったような気がします。なるほど、そうですね。いくら仕事が辛くても、そして低賃金であっても、おもしろくなくても、それを理解し、応援してくれる絆（家族等）があるなら、男って結構ガマンできるんですよね。逆に、いくら仕事でがんばって

6) 座談会／浅倉むつ子・神野直彦・西谷敏・野村正實「新たな労働政策が人間らしい生き方を支える」（前掲）で、浅倉氏は政府の報告書の論理の不可解さを指摘している――「厚労省の『今後の労働時間制度に関する研究会』の報告書が出ましたが（[06年]一月二七日）、『週六〇時間以上働いている人が、三〇代男性では四分の一に達している』と言いつつ、そこから『自律的に働く労働者が増えているのだから、労働時間ではなく成果や能力で評価すべきだ』という結論を導いています。どこをどうつなげるとそういう結論になるのか、私にはまるでわかりません」。

なお、森永卓郎「金融資産への課税強化を」（『世界』06年5月号）は、こうしたいい加減な専門家たちに対して具体的な反論を展開している。

成果を上げて高収入になっても、それを「ありがたい……」と思ってくれない（当然や！と思う）絆であるなら、プツーンと切れるでしょう。

それから佐野氏が「ビッグイシューは Win Win 事業である」とおっしゃっておられましたが、その言葉を聞いたときとても元気が出ました。「百パーセント失敗するで!!」という逆風に向かって、佐野さんが本気で体当たりできたのは、まさにその Win Win 事業であるという一点にあると思います。ありきたりで使い古された言葉ですが、「正義は勝つ」という心意気って、なぜかとてもつよもないパワーを出させるんですよエ（超プラス思考のエネルギーっていうか……）。ビッグイシューの販売員さんが本を売って稼いだ収入は、たとえ百十円でも超プラス～のエネルギーだと思います。

（社会人聴講生）

ビッグイシューの佐野さんの話を聞いて一番印象に残ったのは、警察や行政とのやり取りの話です。行政もホームレスを何とかしないとイケないと言ってるわりには行動に移さなかった。行政はホームレスのことを真剣に考えていないと思う。むしろ、邪魔だったから何とかしたかったんだと思う。だから、ホームレスの人たちのことを考えてビッグイシューを日本で出すことを決めた佐野さんは本当にすごいと思う。そして行政は自分たちが何もできないから、佐野さんたちに頼りきってしまっている。行政も真剣にホームレスの人たちと向き合うべきだ。

また、ホームレスの人たちには家がないだけじゃないという話も印象的だった。僕はホームレスの人たちにはないものは仕事と家だけと思っていた。だから、絆と希望もないと言われて、納得してしまった。だから、佐野さんはビッグイシュー販売を通じてホームレスの人たちと若者との絆を作るきっかけの手助けしている。そしてそのできた絆から希望も生まれてくるはずである。ビッグイシューはホームレスの人に大きな影響を与えている。そして、ビッグイシューを買う僕たちにも、ホームレスの人たちのことを考えるいいきっかけになっている。ビッグイシューは薄い雑誌だが、買う側、売る側両者にとって大きな存在になってきている。

（三回生）

人がホームレスになるとき、「絆」がなくなる→「仕事」がなくなる→「希望」がなくなる→「ホームレス」、という経緯があるということをおっしゃっていました。

自分に置き換えてみると、「友達」というのはたくさんいますが、「絆」があるというほど分かり合えている、本当の意味での「友達」というと、残念ながら思い当たりません。せいぜい親との「絆」があるかな、というぐらいです。

仕事はアルバイトをしているだけで、正社員として仕事をしているわけではありません。「希望」なんてものは、正直言ってありません。こう考えると、私もホームレスの人たちと何ら変わらないなと思いました。というか、前々から「ホームレスとは違う」なんてことは思ったことはありませんが、思ったより近い存在という事実を知ることができました。しかし、私はホームレスになるつもりはないし、「絆」、「仕事」、「希望」

を得るために自分にとって何が必要かということを知っています。それは、人間が生きていく上で一番大事なモノだと確信しています。佐野さんのお話を聞いて、人間は一人では生きられないことを再確認しました。(三回生)

やはり学外講師といっても、誘われる相手によっては、そんな教授の講義なんかに行くか！ って思うのが普通だと思う。僕は、講義の中で池野先生の言っていることが納得のいく時と、それは屁理屈だろ～と思う時があるので、いまだにこの講義での物事の捉え方はどうなんだろ……と置いていたけど、今回の講義で、これだけ筋の通って熱い思いを持っている人が学外講師で来てくれるということが意味するのは、池野先生の言っていることはこういう人達の根底にある共通の考え方なんだろうな、と思いました。だから、あらためて池野先生の講義って、講義のなかだけで語るとけっこう机上の空論じゃないけど理想や愚痴に近くなってしまいが、その考えを行動に移すと、熱い気持を持った筋の通った仕事ができるのではないだろうかと思った。(一回生)

私はゼミで聞くまで、ビッグイシューの存在を知りませんでした。また、ゼミでテキストの一つとして使うと言われなければ、ビッグイシューを購入することはなかったように思う。ビッグイシューを読んでもみると、内容は有名な映画スターや歌手の記事が掲載されていて私たちのような学生も読みやすいような感じで、また、難民問題、労働者問題など現代の社会的な問題を載せられていてかなり勉強になることも多く、読む前のイメージとは違って読んでみると、僕たちの興味のある記事も多いし、面白くてためになるなあという感じでした。

現在の日本は、仕事がなくなり、家がなくなり、親類との絆もなくなり、希望がなくなってしまったというホームレスが多くいて、私も街中でよく見かけます。私のホームレスのイメージというのは、仕事もする気もなく、汚くて、路上で平気で寝ていたり、あまりいいイメージはなかった。でも、ビッグイシューを買うにあたって、ホームレスと触れてみて、愛想の良さや買っていく人たちへの感謝の気持がはっきりと伝わってきて、私の中にあつたイメージが変わった。

このような人たちが増えているのは日本政府に少しは原因があるのに、日本政府は何も対策を打たない中で、佐野さんたちはホームレスを一人でも減らして社会復帰させようという気持でビッグイシューの販売の仕事を与えるという、賭けとも言っているようなことに挑戦したことに、スゴイと思った。以前の私のように、ホームレスに対していいイメージを持っていない人のほうが世間には多いと思う。そのホームレスの人たちに販売という接客の仕事を与えるというのは、かなりの挑戦だっただろう。政府も何も対策を打っていない問題を解決しようと、一人でも多くのホームレスを救おうという信念で行動に移したことがスゴいなあと思った。思うだけではできるが、行動に移すことはそう簡単ではない。実際、多くのホームレスを救い出しているというだけで、価値のあることだと思った。(三回生)

ビッグイシューの編集者の人の話を聞いて印象に残ったのが、「ビッグイシューを売ることによってホームレスの人が人として接してもらえる（＝人同士のコミュニケーション）」という話だ。私はあらためて考えてみると、自分よりも一段下において見ていたのだと思った。しかし、ビッグイシューを購入する時には、買い手と売り手といった人間同士当たり前のコミュニケーションがあったように思う。ビッグイシューを暑い日や寒い日も一日中立って販売して3000円。正直言って、割に合わない仕事であると思う。しかし、ホームレスの人が人に感謝し、人から感謝される、数少ない仕事であるように思う。

（四回生）

今回は、ビッグイシューの方が来られて話をしてくれました。今の社会は、「できる人」・「使える人」を使い、そうでない人は物のようにポイ捨てしてしまう世の中になってしまっているとあらためて感じた。上の人を使って伸ばすのではなく、下の人を伸ばして底上げしていけば、日本は素晴らしい国になるだろうに……アホですね、本当に。

僕が通っていた高校も県でトップクラスの進学校だったのですが、夏休みの補講が四百人中二百位以上の人しか受けることができなかったのだ。普通は、逆じゃないだろうか！？ まさに、今の世の中を象徴している、おかしなことだ。

弱者という言い方は悪いかもしれないが、弱者の方が強者より下の人の気持も分かるし、人間的に大きい人が多いと思う。小さい人間だからこそ、できない人を排除したりするのではないだろうか！？

（四回生）

佐野章二さんを見る前は、雑誌を発行している人なのでスーツを着ているサラリーマン風の男性だと思っていた。しかし実際は気さくな人だった（池野先生と似ていると思った）。教科書・ニュース・新聞など与えられる情報をなんの抵抗もなく受け止めている人間では、このようなことは出来ないと思った。自分をしっかり持っていて、やりたことがある人が社会を変えるのかなと思った。

（二回生）

私は全くその存在を知らなかった雑誌でしたが、保険論の授業で興味を持った。今日の佐野さんの話は、とても価値のある話でした。雑誌を作ったり細かな運営をするのが仕事とのことで、雑誌を立ち上げるときの信念のようなものはもちろん、熱意が籠もった話しぶりで、人を納得させる話し方だなと思いました。羨ましいです。

販売員がホームレスであるということがデメリットではなくメリットであるという話でしたが、確かに生活がかかっている人の懸命な「ありがとう」という言葉は重いと思います。私はアルバイトをしていますが、お客さんが来なくなつてつぶれないうような所で働いているので、給料はもらえるからクビにならない程度に接客したらいい。自分がどんな接客をしようが、お客さんはこの店に来るのが目的なんだしと思いながらやっているの、必死さも心からの感謝もないマニュアル口調になっていると痛感しました。ビッグイシューは、その人の印象が悪かったらもう買わないというようなお客さんが多

い、厳しい商売だと思えます。天気にも左右されるし辛いでしょうが、だからこそ心の籠もった「ありがとう」が言えるのでしょうか。

人との関わりを失ったというイメージのホームレスの方に、人との関わりについて考えさせられたり、教えられたりします。なにげなく使っているホームレスという言葉も、家庭がないという意味であると考えると重いです。ホームレスが少なくなればいいとか簡単に言えないと思えます。今の時代は無関心で無干渉でいるので、なかなか道端で本を売っても立ち止まりにくいでしょうが、意図や信念を知れば、もっと話題になると確信しています。本当は、みんな人と関わりたいと思っているはずです。私が近い将来裕福になったら、パトロンになりたいと思えます。(四回生)

7. おわりに——私が学生に『ビッグ・イシュー』を買うことを勧めるわけ

前回まで、なぜ先生が私たちにずっと BIG ISSUE を買ってきて欲しいのかが理解できていなかった。ただ、ホームレスさんへの施しをあげて欲しいのかなと思っていた。しかし先週の佐野さんのお話を聞いてから、すごく感動した。ようやく先生が、なぜ“BIG ISSUE”を買ってきて欲しいのかが理解できた。(留学生)

日頃の講義において私はこの学生の日本語力にいささかの不安があったのだが、しかしこのレポートにあるようにしっかりと佐野氏の講演を深いところで捉えていてくれたのは嬉しかった。

あるいはまた、私の狙いを次のようにしっかりと受け止めてくれている学生もいる（だから、私も元気になれる）——

障害児や老人への支援やボランティアはたくさんあるが、ホームレスの人を支援する仕事をはたして自分は選ぶだろうかと考えさせられた。

社会に参加できない人を排除していく「衰弱する社会」から、「助け合い、敗者復活が可能な社会」になってほしいと言っておられたのを聞いて、そのためにはまずわたしたち一人ひとりがしっかり「衰弱する社会」について知ることが大切だと感じた。特にホームレスの人に対して、私達の無関心や見て見ぬ振りという意識の問題が最初の大きな難関だと思った。

あと、コミュニケーションは対等であるというのが印象に残りました。(四回生)

最後に、今年（〇六）度の新しいゼミ生のレポートを紹介して本稿を終える。私のゼミでは、毎回のゼミ記録をアト・ランダムな数字で当たった学生に書いてもらっているが、その最初のゼミ記録には次のように書かれていた——

4月13日、去 [05] 年の11月に予備登録した授業が今日初めてゼミの授業で、新し好きだから、うれしかった！ 授業が始まるまでは……

[昨年秋にあったゼミの] 見学に来てなかったの、先生がこんなに変わった人だとは思わなかった……

先生、入ってきてからテンションが高い

[ひとりが履いていたのを見て] 迷彩ズボンは何殺しの服だ！

そんなこと聞いたことがない！

訳が分からん……

「めいさい」を漢字で書け！

書けなかった

自己紹介

私を含めみんな慣れていない感じが青々しかった。

世界地図を描け

日本を中心に描く

偏見だ

怒られた

ホームレスから本 [[→雑誌『ビッグイシュー』] を買ってこい！

正直、抵抗があるが、面白そうだ

とりあえず今日の初対面で分かったことは、この先生は自分とは違う時間の流れで生きていて、普通の人ではないことだ。なんか先生に興味があるので、これから探っていきたい！

そんな偶然に集まった先生含め仲間13人、一年間どんな感じになるのか、先々が不安だ！

この記録 [ゼミのまとめと感想] も、偶然なんか知らないけど、自分に当たってしまった……正直パニックやわ

このようにして始まったこのゼミ学生たちによる「ビッグ・イシュー」購入記を以下に記しておく――

～初めてのビッグイシュー～

[06年] 4月16日(日)、今日『ビッグイシュー』を初めて買いに行きました。前の日にバイト先の人に「淀屋橋でいつも売ってるで～」と聞いたので行ったのですが、雨だったのでホームレスのおじさんがいませんでした。そして今日、梅田まで『ビッグイシュー』を探しに行きました。今日は天気が良かったので、ホームレスのおじさんがいました。今まで気に止めなかったからだと思いますが、けっこういろんな所でホームレスのおじさんが街中で『ビッグイシュー』を売っていることに気づきました⁷⁾。緊張しましたが、ついに『ビッグイシュー』を買いました！ 話しかけな……と思い、「けっ

7) 「おじさん」ばかりではありません。女性の販売員もいます。

こう皆さん買ってはるんですか？」と話しかけました。おじさんは40代くらいの黒髪で、わりと若かったです。おじさんは、「そうですねえ、けっこう買っていきますよ」と返してくれました。普通の会話でしたが、初めはこんなものでしょう……。あのホームレスのおじさんは、こんな子が買うの、と少し驚いた表情をしていた気がしました。

大阪経大論集の『ビッグ・イシューと学生たち』をみたので、僕もビッグ・イシューを初めて買ったときのことを書きたいと思います。

最初は、天王寺にビッグ・イシューを買いに行きました。売っている場所が何処にあるか分らずに天王寺公園の方をフラフラ探し回りました。売っているらしき人が見付からなかったので警察の人に聞くことにしました。

僕「この辺でホームレスの人が雑誌売っている所、知りませんか？」

警察「知らんな〜。難波の辺りやったら見たことあるけど……。」

次に仕方ないので近くのホームレスに聞きました。

僕「すいません。ちょっとお尋ねしたいのですが……」

ホームレス「……。」

僕「この辺にビッグ・イシューって本売ってる所、知りませんか？」

ホームレス「知らんなあ……。本屋に売ってるんちゃうか〜？ 本屋あそこにあんでえ。」本屋を紹介されました。その後も探し歩きましたが、結局、この日は何処に売っているかわからず、買うことが出来ませんでした。同じゼミの子に二冊買って来てもらい、売っている場所を聞きました。次の週、今度は違う場所に行きました。ゼミの子から聞いた、梅田の阪急の横断歩道の前の歩道橋に、販売員がいました。少し疲れたような感じでした。買う時に会話をしろと言われていましたが、何を話していいのか分からなかった。とりあえず

僕「前のビッグ・イシューあります？」

販売員「ありますよ。ちょっと待ってください。」

僕「はい……。」

販売員「これで良いですか？」

僕「あっ、これです。」

お金を渡して……

僕「ありがとうございます。がんばってくださいね!!」

販売員「ありがとうございます！」

とこんな感じでした。

後から大阪経大論集を読んでビッグ・イシューを買うことに抵抗があったと書いている人が多かったのですが、僕は全然抵抗無く買えました。次はもっと会話をしてみようと思いました。

〔略〕 実家の仕事の手伝いへの帰りの6月5日の朝、たまたま三宮のダイエー前で『ビ

『ビッグイシュー』売っているのを見て、大阪の梅田であればもうほぼ顔見知りになっているのだが、初めてその人から購入した。その人はあまり販売活動をしていなくて、ただ立っただけだった。私が声をかけると、驚いたようなシグサをした。「これ、授業で教科書に使っているんですよ」と言うと、「ありがとう」と言ってくれた。

その後、私が歩き出すと、その人は大声で、『『ビッグイシュー』いかがですか?』と声を出して本を宣伝するようになった。私がよいことをしたような気分になった反面、その人は自分がこのような商売をしているのだが売れないと思いつつと立っただけでいたように見えたので、もっと頑張りたいという変な同情心が湧いた。笑っていれば自然と人が集まり会話ができるようになっていく、と私は親に教えられた。この本を売っている人々はなんだか理由でこのような生活を強いられているはずで、この本を売りながら、何かのきっかけになったらよいのに、と心から思った。

実家からの帰りである程度汗をかいて労働をしてきたので、今後自分が就職するとき何になりたいのか? を考えることのきっかけにもなった。どんな仕事であれ成果が上がらないものは面白くなく、もっと欲を出してもよいと思う。

【追記】校正中に、昨春の保険論Ⅰ受講生のひとり（社会人聴講生）から次のような便りをもらった。ビッグ・イシューに関わることを紹介しておく。――

[略]

ときおり、街中で労組系のチラシをもらったりすると、2005年春学期の保険論講義の時に見せてもらったビデオ（JR『人らしく生きよう』と郵政局『郵政クビ切り物語』）のことがとても強くよみがえって参ります。

今日（六月四日）はJR元町Stにてビッグ・イシュー No. 51 を◆◆販売員さんから買いました。昨年末頃から千円で最新号を五冊買う → 次の週までにその五冊を親しいお客様にPresentする → 週末にまた千円で五冊買う……を繰り返しています。

私の心の奥底にはいまだ保険論がデーンと居座っている……ということかもしれませんね。

[略]

ビッグ・イシューの販売員の◆◆氏はちょっとした友人(?) のようになって、たまに「これあげるワ」と、ビッグ・イシューのバックナンバーをPresentされたりします。[同封の] A4コピー [芝口育子 「ぐーたら雑誌中毒 読みごたえ十分 ホームレス支援雑誌」(『本の雑誌』06年6月号)] も彼がくださったものです。

[略]

K.