

職業奉仕原論

職業奉仕はロータリーの根幹をなす思想であり、また活動であるということは皆さま方よくご承知の通りです。職業奉仕とは、アーサー・フレデリック・シェルドンが提唱し、それをそのまま修正を加えることなしに、ロータリーが採択した、他の奉仕クラブにはない概念です。従って、職業奉仕を理解しなかったらロータリアンとは言えません。

職業奉仕は難しいものだという先入観が皆さま方の頭の中にあるとすれば、職業奉仕を説いてきた今までのロータリーのリーダーの方々が、職業奉仕をあまりにも難しく説きすぎていたということであって、職業奉仕は決して難しいものではなく、非常に単純明快な概念であることを最初に述べておきたいと思えます。そしてこれは、フレデリック・シェルドンが提唱し、あまりにも素晴らしい考え方なので、ロータリー思想の根源として、国際大会で正式に採択されたドキュメントなのです。従って、シェルドンの理論から離れた職業奉仕の考え方は、いかに素晴らしいものであったとしても、ロータリーの職業奉仕の理念とは言えません。

現在、RIの本部を始め、欧米系のロータリアンには、シェルドンの名前を知らない人が沢山います。私はなるべく正しくシェルドンの理念を皆さん方にお伝えし、また自分自身も勉強しようと思って、何回もRIの本部へまいりまして、資料室でシェルドンの文献を探しました。しかし、資料室の専従職員ですらシェルドンの名前を知りませんでした。何回かのやり取りの末、*He profits most who serves best* を作った人と説明して、やっと、シェルドンの文献がでてきました。資料室の専従職員がその程度のことですから、ほとんどの人はシェルドンを知らないのが現実の姿です。シェルドンを知らずして、職業奉仕を語るものですから、職業奉仕が段々、シェルドンの理念とはかけ離れてたものになってしまっているというのが現状ではないかと思えます。従って今日は、シェルドンがどのようなことを考えて職業奉仕理念を構築していったのかということを中心にして、話を進めてみたいと思えます。

ロータリー活動とは

先ず最初にロータリー活動は何かということについて、触れておきたいと思えます。

ロータリー活動とは、世に有益な職業から、一人一業種で選ばれた会員が、毎週1回の例会に集まって、お互いが師となり徒となって、集団で奉仕の心を学びつつ、自己研鑽をし、例会の場で高められた奉仕の心で、それぞれの個人生活、職場、地域社会、国際社会で奉仕の実践をすることです。

ロータリーでは、世に有用な職業と世に有害な職業を分けています。麻薬の密売などという有害な職業ははっきりしていますが、時代によって有害か無害かが変わってくることもあります。例えばアメリカで禁酒法が施行されていた1920年から1930年までの10年間は、アルコール醸造業は職業分類から抹消

されてきました。これは非合法の職業だということで抹消されていたわけです。そして 1930 年に禁酒法が解除になってから、又その職業分類が復活したという経緯があります。

ロータリーの職業分類制度には、ロータリーの奉仕理念をなるべく多くの業界に広げていこうという意図があります（所謂、ロータリー大使説）。少々問題はあったとしても、その業界にはびこっている悪い商習慣を修正する為には、ロータリアンをその業界に派遣して、その業界の倫理基準を高める必要があるのです。

かつてあるクラブでパチンコ屋さんの方が推薦されたとき、その町ではパチンコ屋さんが市の条例で禁止されているという理由で入会を拒否されたというケースがありました。事業所か居住地かという問題もあり、それこそクラブの自治権の問題であって外部でとやかくいうことではありませんが、とにかく問題になる業種にこそ、ロータリアンを送り込んで、その業界の倫理基準を高めていく努力も必要ではないのかと思います。

一人一業種制度も、2001 年の規程審議会で見事に崩壊して、一業種 5 名という、とんでもない制度になってしまいました。この傾向はどんどん広がって、そのうち無制限になる可能性も否定できません。

更に、毎週 1 回の例会も、毎回の規程審議会でも 2 週間に 1 回という提案が出ています。実は 2001 年の規程審議会でも、そういう原案が RI から出ました。私たちはその情報をいち早くキャッチして、RI に対して猛烈な抗議運動をしました。RI はびっくりしてそれを取り下げて、どこかのクラブにダミー提案させました。結果的にそれは否決されましたが、その票差は僅かでした。

現在では、社会奉仕や国際奉仕活動の実践こそが、ロータリー活動の最重点課題だと考えている人が多く、つまらない例会に参加して昼飯を食べて、時間を無駄にするよりも、ボランティア活動を実践する方がよっぽど人のためになるのだという発想で、クラブの例会を大切にしない風潮になってきておりますから、毎週一回の例会もいつ破れることやらと心配です。多分 2004 年の規程審議会では再度提案されるでしょうし、ひょっとしたらこれが採択されるかも知れないと、危機感を感じています。

それはともかくとして、ロータリーの本来の姿は、毎週 1 回、例会に集まって、お互いが師となり徒となって、集団で奉仕の心を学びつつ、自己研鑽することにあります。

お互いが師となり徒となるためには、ロータリアン同士がすべて平等である必要があります。地区ガバナーとかクラブ会長は、ロータリーにおける管理運営上の職種であり、その任期が過ぎればただのロータリアンです。大企業の社長であろうと、中小企業のオーナーであろうと、ロータリークラブにおいては全く平等なのです。平等でなければ、お互いに先生になったり生徒になったりして切磋琢磨することは出来ません。同じことは会費負担の平等性でも言えるわけで、特定の人々の会費を安くすれば、その人のクラブにおける平等性は崩れてしまうこととなります。

集団で奉仕の心を学び、自己を高めていきます。そして高まった奉仕の心を

もって、例会場を出て、それぞれの個人生活、職業生活、地域社会、また国際社会で、奉仕活動を実践するのが、ロータリーの活動です。

例会内の活動とは、事業上の発想の交換を通じて自己改善をしながら、奉仕理念を研鑽することであり、それを、私たちはクラブ奉仕と定義しているわけです。そして、例会で高められた奉仕の心をもって、例会外の活動、すなわち奉仕活動の実践をするわけです。その奉仕活動の実践の場が、コミュニティすなわち、家庭生活、職場、地域社会、国際社会なのです。

コミュニティを地域社会に限定するのは間違いであり、コミュニティの最小単位は自分の家庭です。自分の職場も、自分の地域社会もそうです。以前は社会奉仕活動は、クラブのテリトリー内に限定されていましたが、今はテリトリーがなくなって、ローカリティになりましたから、クラブの周辺地区全体に拡大して実践活動をすることができます。

そのボーダーラインをどこに引くかによって、コミュニティの範囲が変わってきますから、あなたの町全体を、また、日本全体を一つのコミュニティと考えることもできます。最近では、ボーダーレス時代だと言われていていますから、地球全体を一つのコミュニティだという考え方も可能です。したがって、これから先は社会奉仕と国際奉仕を区分けすることできなくなるのではないかと思います。

ロータリーの綱領

ロータリーの目的を要約したものが、ロータリーの綱領です。英文では、Object of Rotary すなわちロータリーの目的なのですが、それをロータリーの綱領と訳したものですから、ロータリーの綱領とロータリーの目的とを別だと考えていらっしゃる方もあるのではないのでしょうか。これは大きな間違いであり、ロータリーの綱領は、即ちロータリーの目的なのです。

ロータリーの綱領は、本文と4つの付帯項目に分かれております。本文には、ロータリーの綱領は、「有益な事業への基礎として、奉仕の理念を鼓吹し、これを育成し」と書かれています。この中で注目しなければならないのは、「有益な事業の基礎」という言葉です。すなわちロータリーの綱領の本文は、職業奉仕について述べているわけです。更に本文には、「Ideal of Service 奉仕の理想」という言葉が入ってきます。

この言葉は簡単な言葉でありながら、曖昧模糊として実態の捉えようのない言葉でもあります。この言葉につきましては、後から詳しく解説してみたいと思います。

付帯条項の第一項目には「奉仕の機会として知り合いに広めること」と書かれており、これは、クラブ奉仕の定義です。ここで大切なことは、「親睦を深める Encouragement of fellowship」ではなく、「知り合いを広める Development of acquaintance」と書かれていることです。1906年から1912

年までの定款にははっきりと「親睦を深める Encouragement of fellowship」と書かれており、当初のロータリーは目的は親睦を深めることでした。しかし、ロータリアン同士の物質的相互扶助に対して、内外から大きな非難を受けたため、物質的相互扶助から精神的相互扶助に転換すると共に、「親睦を深める」から「知り合いを広める」に変えたわけです。

1927年にイギリスのロータリアン、ビビアン・カーターが書いた「The meaning of Rotary」という本があります。これは四大奉仕とは何かということをもく明に書いた解説書ですが、この中に、Acquaintanceという言葉が定義されています。知り合い Acquaintance とは、友人 Friend と見知らぬ人ストレンジャー Stranger の中間にいる人のことです。顔は見たことがある、道であつたら会釈位はするけど、友達ではないし、見知らぬ人でもない人が、Acquaintance だと解説しています。

つまり、知り合い (Acquaintance) をどんどんロータリー運動に引き込んでいこうという意図をもって書かれているのが、綱領の付帯条項の第一項なのです。くどいようですが、クラブの中で親睦を深めなさいと書かれているではありません。綱領は目的(The Object of Rotary)ですから、親睦は前提であったとしても目的ではないと考えてください。

綱領の付帯条項の第2項目は、「事業及び専門職務の道徳的水準を高めること。あらゆる有用な業務は尊重されるべきであるという認識を深めること。ロータリアン各自が、業務を通じて社会に奉仕するために、その業務を品位あらしめること。」と職業奉仕に対する定義が書かれています。

この項目の前提となっているのが、先ほどから申しあげているアーサー・フレデリック・シェルドンの職業奉仕の考え方です。ところがその考え方の原点となる思考を知らずに、この文章だけを見ながら、職業奉仕を説くものですから、段々シェルドンの言っている職業奉仕の理念と現実の職業奉仕とがかけ離れたものになっていきます。最近、いろいろな業界の方がいろいろな不祥事を起こしています。ラタクル直前会長も職業倫理の高揚を唱えています。しかし、職業倫理の高揚は職業奉仕を実践した結果現れる結果ですから、結果のみを強調しても、その過程を理解しなければ無意味と言うことになります。

第3項目には、「ロータリアン全てがその個人生活、事業生活および社会生活に常に奉仕の理念を適用する」と書かれています。これは奉仕活動の実践に対する定義です。ここには、奉仕活動実践に関する具体的なことは書かれていません。何故書いてないかといいますと奉仕活動の実践は、すべてクラブの自治権の範疇、または個人の判断によって行うからです。RIの定款・細則、標準クラブ定款には奉仕活動実践については全く触れておらず、全部クラブ細則で決めることになっています。すなわち、奉仕活動の実践をクラブが行うときには、クラブ自身がクラブ細則に基づいて独自に考えながらやっていくわけですし、個人が行うときには、個人の判断に従うわけです。

さて、ここで、ロータリーの奉仕理念とは何かということを考えてみたいと思います。

決議 23-34 の冒頭の部分にロータリーの奉仕哲学は Service above self であり、実践理論は He profits most who serves best であることが、はっきりと定義されています。つまり、この二つのモットーが、ロータリーの奉仕理念だということになります。

弱者に涙して人の為に働こうという心、己を投げ捨てながら人の為に働こうという心、これが Service above Self です。殆んどボランティア活動、対外的な奉仕活動はこの理念に基づいて行われているわけです。そして実践理論である He profits most who serves best はロータリー運動の特徴でもある、職業奉仕のモットーであることは言うまでもありません。

現在、RI や西欧系のロータリアンは、この決議 23-34 や He profits most who serves best に関する関心がほとんどありません。この二つのドキュメントを廃止しようという提案が、毎回のように規定審議会に提出される現状です。He profits most who serves best の He が性差別用語だからこのモットーを廃止しようと言い出す始末です。しかし、ロータリーの奉仕理念を説明している唯一のドキュメントが決議 23-34 である以上、絶対にこれを廃止するわけにはいかないのです。

綱領の付帯事項の第 4 項目には、「奉仕の理想に結ばれた事業と専門職務に携わる人の世界的親交によって国際間の理解と親善と平和を推進する」という、国際奉仕に対する定義が書かれています。綱領に基づく国際奉仕の活動は、ロータリアン同士の親睦と相互理解によって世界平和を目指そうということであって、現在広く行われている WCS 等の国際的な人道主義による諸活動ではありませんが、これらの諸活動も結果として世界平和に結びつくのだという考え方です。

ロータリアンはそれぞれの地域社会において素晴らしい能力をもっている人で構成されていますから、国際社会に対しても大きな影響力を与えることが出来るはずで、綱領に基づいた過去の国際奉仕の最大の功績として、国連憲章の制定が挙げられると思います。二度の世界大戦を経験して、再び戦争を起してはならないという考え方から、多くのロータリアンが中核となって国連憲章を起草し、現在の国連組織を作ったことを考えますと、ロータリーの綱領の第四項がいかに素晴らしい発想かが判ると思います。現在行われている活動として、国際大会に於ける友愛の広場では、いろいろな国のロータリアンが友情を暖めあっていますし、ロータリー親睦活動 RF でも趣味や職業やボランティア活動を通じてロータリアンが親睦を深めています。

国際奉仕には二つの流があります。綱領に書かれているように、ロータリアン同士の親睦と理解によって、世界平和を目指そうという活動と、現在盛んに行われている国際的な人道援助という活動です。飢餓とか貧困、疾病、教育こういったものが障害になって地域や国の紛争が起ってきます。そして、その地域の紛争に国家が介入すれば戦争になります。その原因が飢餓とか貧困であ

ると考えた時に、これを、国際的に援助することによって紛争をなくするという活動が、結果として世界平和に通じるわけです。

職業奉仕理念の構築

職業奉仕の理念がどのように構築されていったかについて、時系列を追ってお話ししてみたいと思います。

1905年の2月の23日、マダム・ガリの店で夕食を共にしたポール・ハリスとシルベスター・シールは、ミシガン湖から吹き寄せる小雪交じりの冷たい西風に、コートの襟を立ながら、シカゴ川に架かる橋を渡って、ディアボン街北127、ユニティービル 711号室のガスターバス・ロアの事務所に向かいました。この建物は取り壊されて、現在はありません。

そして、そこに来ていた、ガスとハイラム・ショレーと合流して、最初のロータリーの例会を開いたわけです。これがロータリー創立の話ですが、詳しく話せば限がありませんし、今日の趣旨とは離れますので、割愛いたします。

どういう環境の下にロータリーができたかということ、考えておく必要があります。

ロータリーが設立された当時のシカゴは、極端な資本主義が開花した時期であり、過度の自由競争の下で、法律にさえ触れなければ、どんなことをしてでも、お金を儲けた者が勝者だと言われていた時代でもありました。大都会の中でお互いがライバル同士として、足を引っ張り合いながら死に物狂いで生きていこうと努力していった、凄まじい競争社会でした。

そんな中で生活をしているビジネスマンですから、決して、心から打ち解けあった友達など出来るはずもありません。こういう状況の中で、胸襟を開いて何でも相談し語り合える友人を得るため生まれたのがロータリー運動です。仲良くなったついでに、それを取引に利用して、物質的な相互扶助をすれば、お互いに事業が発展するだろうということで、ロータリアン同士の積極的な商取引、それも、原価による相互取引によってロータリアンが栄えていったわけです。従って、シカゴ・クラブで最初にできた定款には「会員の事業上の利益の増員」と、「親睦の充実」が謳われていました。

先ほど、綱領でお話した親睦の充実です。ロータリアンがお互いに相互扶助によって、事業の発展を図っていたわけです。その相互扶助も会員同士が原価で積極的な商取引をして、それを一般の町の人たちに売るわけですから、大きな利益をあげることができたわけです。町の零細業者が集まったロータリーのメンバーが、1-2年のうちにみんな素晴らしい金持ちになっていきました。まさしくロータリーは、自分1人では掻けない背中を、車座になりながらお互いに掻き合う、いわゆるバック・スクランピングの世界というエゴイズムに満ちた出発をしたわけです。

考えてもみて下さい。当時は商道德が皆無の時代です。例えばミネアポリスの果物屋さんが、カルフォルニアの農園からオレンジを買い付けた場合、自分

が注文した通りの量と質のオレンジが約束した日に、きっちり届くかどうか、保証は全くありません。カルフォルニアの農園も、自分が送った品物の代金が受け取れるかどうかという保障もありません。だけど、ロータリアン同士だから信頼できるということで、全国レベルでロータリアン同士が安心して商売できたのです。

私は2002年のお正月にRI本部に行った時、資料室で、1911年の全米ロータリークラブ連合会の会員名簿を発見しました。それを見ますと、当時創立されていた23クラブの会長・幹事の名前と住所、電話番号、職業分類が書いてあります。それ以外は各都市の代表的な事業所名と所在地と電話番号が十ほど抜粋して載せられているのです。会員名簿がどういう目的で使われたかは察しがつくと思います。

1911年の全米ロータリークラブ連合会の大会の議事録には、連合会の組織表が掲載されています。その組織表の中には、ローカル・トレーディング・コミッティ、インターシティー・トレーディング・コミッティ、ナショナル・トレーディング・コミッティという委員会があります。ローカル・トレーディング・コミッティはクラブのテリトリーの中で、相互取引を活発化する委員会です。インターシティーは近隣都市間の、ナショナルはアメリカ全体の相互取引に便宜を与える委員会です。こういった委員会をRIの本部に作って、会員同士がお互いに物質的相互扶助をしながら事業の発展を図っていったのです。

しかし、このロータリーのバック・スクラッチングは、内外からいろいろな批判を浴びます。1906年にシカゴクラブに入会したドナルド・カーターは、物質的な相互扶助に対して大きく批判をしました。「もしもロータリークラブという組織が、永続的に発展していこうと思うのなら、我々の存在を正当化することを世間に証明しなければなりません。自分たちだけでいいことをしていたのでは、世間の人たちの共感を得ることはできません」と、彼ははっきり言ったわけです。彼の意見を取り入れて、シカゴ・クラブはすぐ定款を変更して、「シカゴ市の利益と振興を図り、市民としての義務を果たす」という項目を付け加えました。この時点から、物質的な相互扶助は、徐々に精神的なものに変わっていくのです。

1907年にポール・ハリスがシカゴ・クラブの会長になった時に、大きく方針を変えます。ロータリークラブは素晴らしい組織だから、会員増強を積極的に進めていく。さらに、この素晴らしい組織を全米に広げていく。そして、自分たちだけでいいことをするのではなくて、地域社会全体の奉仕活動を展開することを決めたわけです。

その最初の実践例としてやった活動が、公衆便所の設置運動です。これはシカゴ・クラブがお金を集めて作ったわけではなく、公衆便所を必要とする地域社会のニーズに従って、地域社会の団体を集めて、公衆便所設立委員会を作って、行政と折衝したわけです。

当時のシカゴのループ地区の人たちは、男の人だったら、バーに入って、ピ

ールの1杯でも飲んでトイレを借り、女性なら、百貨店に行って口紅の1本でも買ってトイレを借りるのが普通でしたから、公衆便所設置に反対したのは、百貨店組合とバーのチェーン組織で、場所が決まって、起工式をするまでに2年間もかかり、1909年に、市役所と公立図書館の横に2つのトイレを作ることに成功したのです。ロータリークラブがやった最初の社会奉仕活動が、決して単なる寄付行為でなかったということは、非常に印象的なことです。

アーサー・フレデリック・シェルドン

そういうことで対社会的な奉仕活動には成功したものの、ロータリアンに対する求心力となる理念を確定するのは難しい作業でした。当時のロータリアンの大分分は、親睦と事業の発展のためにロータリーに入ってきたわけで、そのための具体的手段である物質的相互扶助を廃止したら、ロータリアンになったメリットはなくなるわけです。ポール・ハリスは創始者としての才能はありましたが、残念ながら、理念の提唱には非常に疎かったので、ポスト物質的相互扶助となる新しい考え方の提唱者をスカウトする必要がありました。それが今日の話の主人公であるアーサー・フレデリック・シェルドンです。

シェルドンは1868年の生まれで、ミシガン大学の経営学部のマスターコースを首席で卒業した秀才です。彼はそこで販売学を専攻しました。今でこそ、経営学はメジャーな学問ですが、当時は、経営学はマイナーな存在であり、更に、販売学などに関心を持つ人もなく、多分この分野における草分け的な存在だったと思います。その学究生活の中で、彼は19世紀における商売と、20世紀における企業経営は全く違うことを学んだわけです。卒業後、彼は自転車の後ろに本を積んで、ワイオミングの田舎を回りながら図書の訪問販売をしました。その販売成績があまりにも良かったために、百科事典の販売権を得て、最終的には出版業務まで任されるようになりましたが、彼はその仕事を止めて、販売学を教えるために、1902年にシェルドン・ビジネス・スクールをシカゴに開校します。そして1908年にシカゴ・クラブに入会するわけです。

当時のシカゴ・クラブは、会員の親睦を優先するハリー・ラグラスの一派と、ロータリーの奉仕理念を大切に考えていこうというポール・ハリスの一派が、喧々諤々の議論を闘わせおり、親睦派のハリー・ラグラスが、自分の派を拡張しようと思って入会させたのが、このアーサー・フレデリック・シェルドンと、チェスレーペリーだったわけですが、この二人が揃って自分の紹介者であるハリー・ラグラスに逆らってポール・ハリスに付いたというのは興味深い話です。

チェスも、その後ロータリークラブ連合会が出来た時の初代幹事として、ポールを支えました。この二人が入会したのは12月で、当時のロータリー年度は、2月から始まって1月で終わっていましたが、シェルドンは12月に入会して、翌年2月早々に、情報拡大委員長という重要なポストに就いて、彼の持論である職業奉仕について説くわけです。

今日の本題である、シェルドンの職業奉仕理論について話を進めたいと思います。

19世紀の職業感とは、先ほどから言っているように、機会を捉えた一攫千金の大儲けをすることでした。法さえ犯さなければ、大金を儲けた者が成功者ともてはやされ、道義的責任は問われません。もしも自分の心の中で後ろめたい気持ちがあったら、なにがしかのチャリティーのお金でも投じれば、誰も文句を言わない。そういった時代背景ですから、誇大広告も虚偽広告も当たり前で、騙すよりも騙された方が悪く、消費者の権利は自分で守るとというのが19世紀のビジネスの常識でもあったわけです。

シェルドンはこれをはっきりと否定して、20世紀のビジネスは科学であると言っているのです。Scienceという言葉を使っているのですが、この言葉は科学と訳した方がいいのか、学問と訳した方がいいのか分かりませんが、科学と訳す人の方が多いので、一応、科学としておきましょう。

「ビジネスとは、販売学という科学である。私は、販売学の中のサービス学について、皆さんにお話をしたい」と、彼は述べています。科学には、必ず法則があります。つまり販売学は科学だから必ず一定の法則があり、その法則を守れば、必ずいい結果が得られる。即ち、原因結果論を説いたわけです。全ての結果は原因があって生まれ、原因があれば必ず結果が得られるということです。そして1913年の論文の中で、「小さなサービスをすれば、小さな利益しか得られないが、大きなサービスをすれば、大きな profits 利益が得られる」と、はっきり言っています。

このシェルドンが言っている profits は、あくまでも金銭的な利益のことであり、精神的なものは全く含まれていません。何故ならば、如何なる手段を弄しても大金を儲けることを夢見ている当時の人たちに対して、幾ら精神論を説いても聞き入れられるはずもなく、シェルドンは従来の方法に代わって、経営学の立場から、科学的かつ合理的に事業を発展させる方法、すなわち金を儲ける方法として、職業奉仕の重要性を説いたわけです。

日本人は、儒教や東洋的な発想から、profits を精神的なものと解釈する傾向がありますが、シェルドンは決してそうは言っていないのです。シェルドンが説く科学的な販売学を実践すれば、必ず事業の継続的發展が約束される。その根底となる考え方を私たちは職業奉仕と呼んでいるのです。

当然の事ながら、このシェルドンが提唱した職業奉仕の理念は、21世紀のビジネスにも充分通用します。ただ問題は、派出的な奉仕活動である国際奉仕や社会奉仕の活動に専念するあまり、ロータリー運動の本質である職業奉仕を忘れたり、勝手な解釈をしていることにあるのです。職業奉仕を基本問題だとすれば、社会奉仕や国際奉仕は応用問題みたいなものです。たしかに応用問題は発展性や意外性もあって面白いので、そればかりやって、基本を忘れてしまい、それがロータリーの魅力を失わせる大きな原因になっているのではないのでしょうか。

さて、シェルドンの考え方の詳細について話を進めたいと思います。

当時、アメリカにきた移民たちが、アメリカン・ドリームを求めて西へ西へと旅立って行った、その交通の要所にあった町がシカゴです。その中にはシカゴで一旗揚げようという人や、西へ行けずにここに留まった人も沢山おり、いわば流れ者が集まって、無法がまかり通った町でもあったわけです。そういった町での商売は上手くいくはずもなく、雨後の筍の如く、店ができては潰れていくという状態が繰り返されていきました。

しかし、そういう町の中をじっと見ていると、潰れることなしに継続的に利益をあげながら業績を伸ばしていく幾つかの事業所があること発見し、これらの事業所に共通した営業態度を総称して、シェルドンはサービスと定義したのです。

彼が定義したサービスとは何でしょうか。サービスとはタダで商品を渡したり技術を提供することではなく、適正な価格で品物や技術を顧客に提供することです。オイルショックの時に、品薄に乗じて法外な価格を設定し、マーケットが正常に戻ったとき、誰からも相手にされなくなった例などは、記憶に新しいと思います。いつでも、どの場所でも、顧客がリーズナブルだと感じる価格を設定することが必要です。付加価値の高い商品には高い価格がつくことは当然です。

事業所における経営者、従業員の接客態度もサービスです。つっけんどんな態度をとられると、二度と行きたくなくなるものです。十分な品揃えもサービスです。公正な広告もサービスです。当時の広告の殆どは虚偽広告か誇大広告でしたから、これを公正な広告に改善する必要があったのです。それから、取り扱いの商品に対する知識も大切です。最近のように、異業種への転向が盛んな時代では、商品知識も不十分のまま、単に売りっぱなしにする店がかなりあるようです。商品のアフター・フォローも大切です。いっぺん自分の店で売った品物に対して責任を持つことが大切です。こういったものを総称して、彼はサービスという言葉を使ったのです。

こういうことが守られている店には、もう一度行ってみようという気が起こります。一現さんだけを相手にしていたのでは、事業の発展は望めません。リピーターが再三訪れるからこそ、事業が発展するのです。たとえ一時的に客が集ったとしても、その客が一回来ただけで愛想を尽かし、二度と訪れなかったら、その店は必ず衰退します。これは製造業であらうと、小売業であらうと、医者であらうと同じです。

これは現在でも立派に通用する真理です。シェルドンの職業奉仕理念は、このことを理詰めに説いているのです。

20世紀初頭のロータリアンたちは、シェルドンの職業奉仕理念をよく理解し、当時の産業構造にマッチするようにアレンジしながら、自らの事業や業界に適用する努力をしたのです。いろいろな職業奉仕の事例を研究しながら、リピーターを確保する方法を研究してきたのです。リピーターを確保するためには、全面的な信頼を確保しなければなりません。そのためには高い倫理基準を持つ

ことが必要になってきます。すなわち、高い倫理基準は、職業奉仕を実践したことによって得られる結果なのです。

しかし、20世紀から21世紀に移行しようとしている現在のロータリアンは、職業奉仕の原点を忘れて、ボランティア活動にのみうつつを抜かしているものですから、ロータリーに入っても何のメリットも得られません。メリットがないからどんどん辞めていくという悪循環を繰り返しているのではないのでしょうか。何十万円も会費をとって開催する経営セミナーだって、所詮、リピーターを獲得するための戦略戦術を教えているに過ぎないのですから、ロータリーの職業奉仕の哲学を学ぶ方がよっぽど効果的だと思います。

そういう職業奉仕の理念を表す言葉として、シェルドンが1910年に開かれた第1回ロータリークラブ連合会、シカゴ大会で述べた言葉が、**He profits most who serves his fellows best**です。今、私たちが使っているモットーに、**his fellows**が余分についています。これは私たちの取引相手という意味で、自分の取引相手に対して最も奉仕した者が最も見返りを受ける、儲かるということです。しかし、奉仕する対象をもっと広げる必要があるということで、1911年の第2回全米ロータリークラブ連合会、ポートランド大会で採択され、現在、私たちが使っている**He profits most who serves best**に変更されたわけです。

そこで、**He profits most who serves best**はどういう意味なのかを、具体的に考えてみたいと思います。

私たちがロータリアンの身分を保っているのも、こうしたロータリーの会合に出られるのも、ひとえに自分の事業が上手くいっているからです。これは、経営者である皆さま方の力量によるところが大ですが、皆さま方の会社で働いてくれている沢山の従業員、事業所に色々な品物を納めてくれている沢山の取引業者や下請け業者、事業所から品物を買ってくれる顧客、さらに、私たちの事業が、その町の中で普遍的に営んでいけるのは同業者がいるおかげであることを忘れてはなりません。私たちを取り巻く全ての人たちのおかげで自分の事業が成り立っているのだと考えるならば、自分が得た利益を、自分で一人じめするのではなく、こういった人たちと適正にシェアをしながら、事業を進めていけば、必ずあなたの事業は発展していくはずですよ。そのような経営方針として事業が発展していく様子を、あなたの事業所をサンプルとして実証すれば、あなたの同業者の人たちは、あなたの事業態度を真似るに違いありません。そうすれば、あなたの所属する業界全体の職業倫理が上がっていくというのが、**He profits most who serves best**の本来の意味です。この考え方は今も昔も変わらない真理です。

具体的にはいろいろな例があげられます。例えば、現在、約束手形を使っているのは、世界中で日本と韓国だけで、それ以外の国では使っておりません。この約束手形は零細な下請業者を泣かさず大きな原因になります。弱い業者ほど、高い割引料を払って現金化しなければなりません。看板方式も同じです。もしも、すべてのリスクを下請業者にかぶせる看板方式ならば、ロータリーの職業

奉仕の理念に反する方法だと言わなければなりません。

下請業者を系列化にして、親会社以外の顧客との取引を禁止する行為もフェアな取引とは言えません。現在当然だとされている商習慣でも、ロータリーの職業奉仕の観点から考え直す必要があるのです。

余談になりますが、1911年のポートランド大会で、**He profits most who serves best** がモットーとして採択された時、ミネアポリス・クラブの2代目の会長であるベンジャミン・フランクリン・コリンズが述べた **Service, Not Self** という言葉も同時にモットーとして採択されたとお聞きになっている方もいらっしゃるのではないかと思います。しかし、これは間違いであり、大会議事録をみても、**Service, Not Self** に関する記載は一切ありません。

また、この **Service, Not Self** は、現在使っている **Service above self** よりも精神性の高く、自分を犠牲にして社会に奉仕することだと考えている方もいらっしゃるかも知れません。これはガイ・ガンディカーが「ロータリー通解」の中で、**Service, Not Self** について、己を犠牲にしながら、崇高な犠牲的な奉仕活をすることと、間違った解説をしていることに起因すると思われる。

フランク・コリンズが、この言葉を述べた真意は、従来から行っていたロータリアン同士に限定された相互取引はアンフェアであるから、これを止めて、一般社会の人たちにも拡大しようという意味で述べた言葉なのです。これは、フランク・コリンズのスピーチ原稿を見て確認した事ですから、間違いありません。

従って、**Service, Not Self** と私たちが現在親しんでいるモットー **Service above self** とは、その文形はよく似てはいるものの、内容についての関連性はなく、むしろ、**He profits most who serves best** と同じ意味であると考えた方がいいと思います。

なお、この二つのモットーは、1950年のデトロイト国際大会で、ロータリーの正式なモットーとして採択されました。

ロータリー道徳律

それに次いで、このモットーに基づいて、どのような具体的な活動を進めるかを定めた職業倫理訓を作る運動が始まりました。まず、先ほどシェルドンが述べた素晴らしい職業奉仕理念を事業所で実践するためにはどうしたらいいかというアンケートを取ることが、1913年のバッファロー大会で決定しました。1年かけて、いろいろなクラブからの出された提案をまとめたものが、1914年のヒューストン大会に提出され、さらに一年かけて、その全文が、1915年のサンフランシスコ大会で正式承認されました。これは、「全分野の職業人のためのロータリー道徳律」としてその全文が「ロータリー通解」に収録されて、翌16年に、全ロータリアンに配布されたわけです。

これは、どうすれば、私たちが正しい職業奉仕ができるかということが、11条から成るドキュメントに具体的に述べたものです。今日は職業奉仕のセミナーですから、その全文をご紹介しますと思います。

第1条。自分の職業に誇りを持ち、職業を通じて社会に奉仕すること。これは綱領上の職業奉仕の項目と一致します。

第2条。例会は自己改善の場であることが述べられています。ロータリーの例会を通じて、お互いに職業上の発想の交換をしながら、他人の事業上の取り組み方を参考にする必要があります。もしも自分の職業態度に間違っていることがあれば、それを正さなければなりません。その結果、経営能力が高まって、He profits most who serves bestの成果を、自分の事業所で実証することができるのです。

第3条。経営者として、自分の事業を成功させようと思えることは当然のことですが、正義と道徳に基づかない事業の発展を望んではなりません。

第4条。商取引の原点は等価による物々交換であり、それが貨幣を介した交換に変わった時点で、利益という概念が入ったわけです。従って、買った者も売った者も、共に利益があつと考えなければ商売は成立しないはずで

第5条。自らの職業倫理基準を高めながら、日々の事業活動をすることが、最高の利益をもたらす一番の原動力であるということ、自分の事業所によって証明することによって、その結果を同業者の人たちに実証しなければなりません。

第6条。自分が提供した商品や技術は、商法上の期限や民法上の期限を越えて、一生責任を持ちなさいということで、現在のPL法を先取りしたものです。これは、私たちの職業はVocationすなわち天から授かった天職であるという発想から生まれたものです。クレーム期間2年間と決めるのは、人間と人間との約束であって、神と人間との約束である天職には期限はありません。だから一生面倒みる必要があるという考え方です。

しかし、これを忠実に守れば、会社は潰れる可能性があるということで猛反発が出て、その後この道徳律が廃止される一つの原因になりました。現在、一番新しいとされているPL法(製造物責任法)を先取りしたものであって、この道徳律は決して古いものではなく、現在も立派に通用するものなのです。現実にこの第6条を実践している企業は沢山あります。スナッポンという会社があります。プライヤーとかペンチとかニッパーを作っているメーカーです。高品質ですが高いことでも有名です。しかし、買った物でも、もらった物でも、捨てたものでも、壊れた場合は一生責任を持って新品と交換してくれます。同じような考え方でアフター・サービスをしているロータリアンの企業は沢山あります。でも決して、その会社は潰れていないのです。計算上は、潰れるぐらいの損金ができるはずですが、その態度に共感した顧客が、リピーターとして訪れたり、他の顧客を紹介するものですから、決して潰れないのです。不良部品が出たから、いやいや交換するという今のリコール制度ではなくて、自発的にやるのが大切です。

こういう素晴らしい発想が 1915 年にできていたのです。

第 7 条。ロータリアンの最も大きな財産は友達です。友情を通じて得られたものに、一番大きな価値があることを理解しなければなりません。

第 8 条。自分が利益を得るために、友人との信頼関係を利用してはなりません。

第 9 条。道義的に疑義のあるような条件や、機会を利用した取引はしてはなりません。何かの機会に、チケットの安売屋さんの講演を聞いたことがあります。仕入れ方法についての質問には、企業秘密という答えが返ってきました。回数券のばら売りとか、アメリカの Tickets のように、当日券の売残りを安く売るのなら許せるとしても、横流しや不正ルートからのチケットを安売りしているとすれば、ロータリーの職業奉仕とは程遠い行為と言わざるを得ません。

第 10 条。ロータリアンだという理由で特別な配慮をしてはならないし、期待してはなりません。ロータリーの創立当初は、物質的相互扶助として、これが行われていましたが、1913 年を以って決別したはずです。ロータリアンだから原価で提供せよとは、口が裂けても要求してはなりませんし、期待してもなりません。しかし相手が自発的に配慮してくれた場合には、これを拒否せよとまでは言っていないから、有難く受けてもいいのではないかと思います。

第 11 条。「全て人にせられんと思うことは、他人にもその通りにせよ」という黄金律の普遍性を信じて、地球上の資源を平等に分配しなければならないことが、謳われています。これが、マタイ伝からの引用だという理由で、この道徳律を廃止しようという原因の一つになりましたが、これはキリスト教に特有な教義ではなく、同じ意味の教えが論語にも、イスラム教にも、仏教にも書かれています。全ての哲学的な教えの中には、この言葉が入っており、世界共通の教えとも言えます。シェルドンも、「自分が人からしてもらいたいなと思っていることを、先ず人にしてあげなさい」という教義と *He profits most who serves best* は全く同義語であると述べています。

職業奉仕の理念が完成し、ロータリーの職業奉仕のモットーが確定し、具体的な活動指針となる道徳律が完成しました。そしてそれから後のロータリー運動は、その道徳律をいかに自分の事業所や所属する業界に適用するかという運動に変わっていきます。そのためには、先ず、ロータリアン自身が同業組合に入って、すなわち医者には医師会に、飲食店は食品関係の業界団体に入って、その業界の指導的立場になって、その業界に道徳律を広める活動に発展します。1925 年の RI の発表によると、ロータリアンが自ら制定に関与して、正しく実行されている、全世界の企業の道徳律は 145 に上ることが報告されています。

業界が採用した道徳律の中で有名なのが、ガイ・ガンディカーが作ったレストラン協会の道徳律です。レストラン業界は、マフィアや禁酒法の絡みで、一番ターゲットになった業界だったので、それを正そうという意図だと思います。若年労働者の深夜労働が当たり前だった時代に、現在の労働基準関係諸法や就

業規則とまったく引けを取らないような規約を定め、更に職業倫理基準、接客態度、サービス、取引関係、同業者対策、行政との関係、こういったものを、こと細かく決めて、それを守っていったわけです。

そういう活動を通じて、ロータリアンの企業はどんどん実業界において実力をつけてきました。その過程の1920年代に、マフィアが進出してきた時期と重なってくるわけです。世の中の悪い代表であるマフィアと、正しい代表であるロータリーが真っ向から対決します。そして、当時はほとんど立法化されていなかった商取引に関係する法律を立法化すると共に、どんな危機にも耐えうる強靱な体質に企業を育てていったわけです。

そこで起こったのが世界大恐慌です。この危機に瀕して、当然ロータリアン企業にもダメージはありましたが、その率は少なかったし、彼らが業績を回復する時間は短かったということで、職業奉仕理念の正当性を身をもって実証したのです。

1921年に、始めて海を渡って、スコットランドのエジンバラで国際大会が開かれました。その時に、アーサー・フレデリック・シェルドンは「ロータリー哲学」と題したスピーチをしています。彼がライフ・ワークとして取り組んできた「奉仕哲学」の集大成とも言える45分間のスピーチです。かねてから、イギリスやコンチネンタルでは、シェルドンの唱えた「profits」を巡って非常に反発が強く、毎年のように国際大会に於いて、このモットーを廃止しようという提案が、これらの国から出されていました。世襲制で代々職業が受け継がれてきたこれらの国では、職業倫理を守ことは当然なことであり、「わざわざ、profits 強調する必要はないし、こんなモットーを使う必要もない。アメリカのような新興国は必要であったとしても、我々には不必要だ」という理由です。従って、このモットーの真意を説明して、このモットーに対する廃止運動を、少しでも和らげようという意図があったものと思われる。

この本の中には、シェルドンが考えているサービス学について、そのすべてが書かれていますが、その中の幾つかをご紹介しますと思います。

He profits most who serves best というロータリーの奉仕哲学は、自然の法則であり、宇宙の摂理にかなった法則です。絶対的なもの、絶対不変なもの、これがロータリーの職業奉仕理念であるということを述べると共に、一般的な哲学とロータリーの奉仕哲学との関連性について、詳しく解説し、ロータリーの奉仕哲学は、継続的に利益を得るための人間関係の基本的原則であると結論付けています。

シェルドンはエジンバラの大会で、「あなたは何のために仕事をしているか」という質問をしています。95%の人はお金を儲けるために仕事をしていると答えています。皆さま方も、内心そう思っている方が大部分ではないかと思えます。お金を儲けると直接的にいうのは、品がないから、自分の事業を守っていくためというような表現をする方もあるでしょうが、ほとんどの方は金儲けをするために自分は事業をしているんだと考えています。それが事業を失敗

する一番大きな原因であるとシェルドンは言っているのです。

彼が述べた正解は、職業を通じて社会の奉仕をするためです。そのように考えながら自分の職業を営んでいる人は何人いるのでしょうか。

それでは、同じ質問を医者や弁護士などの専門職の方に行ってみましょう。

「あなたは何のために仕事をしているのですか」と聞いた時、金儲けのためと答える方は多分いないと思います。最近、大分、倫理観が変わってきていますから、金儲けのために医者になったのだと言う方もいるかもしれませんが、内心そう思っているとしても、はっきりとそうは言えない立場にあるのが専門職務の人たちです。

元来専門職務というのは、自分の技術を社会に提供する、すなわち社会に奉仕をすることによって、生計を立てています。感謝の念を持った報酬を受け取ったとしても、自分から対価を要求することはできません。相手に金がなければ、それも仕方がないことです。相手の身分が高かろうが低かろうが、報酬が高かろうが安かろうが、自分のもてる力を最大限尽くしながら、自分の職業上の技術を提供するのが当然の義務とされています。技術の提供を受けた人が感謝の念を持って、ある時は金銭で報酬を支払うかもしれませんが、ある時は感謝の言葉だけかもしれません。ある時は自分の肉体的な労働でお返しをしてくれるかも知れません。たとえ、何の見返りがなくても、それを良しとするのが、専門職種の人たちの職業観のはずです。

専門職種の人と同じ職業観を、ビジネス界の人たちにも持ってもらおうというのがシェルドンの言っている職業奉仕なのです。報酬を受けるために仕事をしているのではなく、職業を通じて社会に奉仕したから報酬を受けているのです。従って、社会に大きな奉仕をすれば、必ず大きな報酬が得られのだし、少ししか奉仕をしなければ、少しの報酬しか得られないのです。今日は、そのことを再確認していただきたいと思います。

彼はそのことを納得させるために面白い例をあげています。今この会場に、世界中の靴屋さん全員が集まったと仮定します。靴製造の技術を持っている人、その商売をやっている人、それから靴技術のノウハウ、機械、そういったもの全てがこの会場に集まると仮定します。

そこに大きな地震が起こって、全てがなくなってしまうたらどうなるでしょう。世界中から靴に関する人材も技術も全部消えてしまえば、皆、非常に困るに違いありません。その事態を見て始めて、靴屋さんという職業は、儲けるためにだけあるのではなくて、社会に奉仕するためにあることが分かるのです。これと同じことが、全ての職業に言えると、シェルドンは述べています。

自分がやっている毎日の職業は、決して儲けるためだけではなく、実は、社会に奉仕するためにあるのだということを考えていただきたいと思います。

即ち、ビジネスマンの職業倫理に対する基準を、専門職種の人たちの倫理基準に引き上げていかなければなりません。そしてまた、利益を得ることに先走

って本来の姿を失った専門職種の人たちは、本来の姿に戻るべきであるということ、是非考えていただきたいと思います。

シェルドンはロータリー哲学を4つの三角形によって説明しています。最初の説明は幸福の三角形です。幸福とか満足は、人間にとって非常に嬉しいことです。これを得るためには、先ず、友人や同僚から得られる愛と尊敬です。次いで自分の良心とか自尊心を発揮できることです。それに物質的な富が得られれば、幸福な人生が送れます。友達、同僚からの愛と尊敬の念を受けながら、自分の自尊心、自分の自我を確立して、その上でなおかつ、十分な収入が得られれば、こんな幸せな人生はないということです。

次に、奉仕の三角形を説明しています。満足感のある奉仕をするためには、先ず、正しい質が必要です。私が医者ならば、正しい技術を持って高度な医療活動をすることです。次に、正しい量が必要です。これは多くの患者に医療活動をすることです。三番目に私の状態(モード)が正しいことです。これは、私の日常生活に瑕疵がないことを意味します。その三者がそろえば、満足できる奉仕活動ができます。

三番目の三角形は、意思の三角形です。幸せであろうと、正しい奉仕活動であろうと、それを左右するのは意思の力如何にかかっています。自らの強い意思の力を発揮しようと思えば、先ずその人が持っている認識能力がしっかりしたものでなければなりません。更に精神的な能力と肉体的な能力がしっかりしている必要があります。この三つの能力が一体となって始めて素晴らしい意思の力ができるのです。

そして最後の三角形は、全てのことがらは、全知全能の神すなわち宇宙の摂理によって支配されるということです。私たちが意識する、しないに関わらず、全てことがらは、全知全能で普遍的存在である創造主、すなわち、全ての物質の提供者でもある神の摂理、自然の摂理によって支配されているのです。

このように、シェルドンはロータリーの奉仕哲学について述べていますが、今ここでその全部をご紹介することは不可能です。ぜひ、私の翻訳した文書か、ウェブを通じてご覧になってください。

決議 23 - 34

ロータリーの素晴らしい考え方を、現実の社会で実践するために、私たちは、二つのロータリー・モットーを持っています。その一つが、先ほどから何回も申しあげているように、適正な利益を適正に配分することによって、事業の発展と倫理高揚が得られるという職業奉仕のモットー、これが **He profits most who serves best** です。そして私たちが人間として、弱者に涙しながら、人道的奉仕活動をすべきだという **Service above self**、これが社会奉仕のモットーなのです。

この二つの考え方について、1920年頃からいろいろな議論が起こってきました。職業奉仕を中心に考える人たちは、ロータリー運動は、正しく得た利益を適正に配分し、結果として職業倫理を高揚すること、例会を通じて自己改善を図っていくこと、奉仕の理念を提唱し研鑽すること、職業奉仕の実践によって得たお金で個人的に奉仕すべきであると主張しました。

これに対して、人道主義的な活動を中心に考える人たちは、人間として生まれてきたからには、弱者に涙する人道主義活動をするのが当然のこと、これは、単に口先だけの問題ではなくて、実践活動を伴う必要があること、更に、金銭的な奉仕活動が必要だし、団体的な奉仕活動も必要だと主張し、この二つの意見が入り乱れて、どうにもならない状況になりました。

これを仲裁するためにできたドキュメントが決議 23-34 で、職業奉仕と社会奉仕の理念を調和する素晴らしい文章です。この条文の中には、先ほど申し上げたように、ロータリーの奉仕理念を、広義な意味のコミュニティ、すなわち、個人生活、社会生活、事業生活に適用しなければならないことが明記されています。

第1条。ロータリーは人生哲学です。私たちの心の中には自分を最優先しようという利己の心と、他人のために奉仕しなければならないという利他の心が、常に葛藤を繰り返しています。その葛藤を和らげるのがロータリーの哲学、即ち奉仕哲学である *Service above self* と、実践理論の原理である *He profits most who serves best* という二つのモットーであることが明記されています。

第2条。ロータリークラブの役割が書かれています。ロータリークラブは、奉仕理念を団体で学び、その実践例を団体で示さなければなりません。決議 23-34 は団体奉仕を否定しているのではなく、奉仕活動の実践は個人で行うのが原則であるが、サンプルとしての団体例をクラブで示さなければならないことを示しているのです。さらに、ロータリーの奉仕理念と実践を一般の人に受け入れてもらわなければなりませんし、奉仕活動の実践は社会のニーズに従う必要があり、自分たちだけで満足するような奉仕活動をしてはなりません。

第3条。RIの役割が明記されています。RIは決してロータリークラブの上部機関ではなく、奉仕理念の育成と普及、ロータリークラブの拡大、援助、管理、情報の相互伝達、そしてクラブ運営の標準化が主な役割です。奉仕活動の実践例を提案することがあっても、それを押し付けることはできません。奉仕活動の実践は、クラブ自治権の範疇にありますから、RIが提示したものを必ず実践しなくてはならないという義務はありません。ガバナーはRIの役員ですから、RIの言ったことをクラブに伝達する義務があります。でも、それを受けるか否かはクラブの自由です。しかし、RIが要請する奉仕活動の実践は、全世界のニーズを考えながら、真剣に考えたものですから、なるべく受けるべきでしょう。しかし、クラブとして、RIの提示したプロジェクトよりも、優先すべき重要なものがあれば、当然、

クラブ・プロジェクトの方を優先すべきでしょう。RIの要請も受けない、クラブ独自のプロジェクトもしないでは、クラブの存在価値は全くないわけです。

第4条。ロータリー哲学は実践哲学であり、実践哲学には行動が伴わなければなりません。さらにこの項には、ロータリークラブが団体奉仕活動をするための条件が幾つか書かれています。

第5条。クラブ自治権について述べられています。クラブは、RIの定款、細則、綱領、クラブ定款に違反しない限り、独立した自治権をもっており、特に奉仕活動の実践に関しては、それが例え間違っただのもであっても、RIが干渉することはできません。

第6条。クラブとして実際に社会奉仕活動をする場合の守るべき事柄が幾つか書かれています。他の機関との重複活動は禁じられています。もしも、貴方の町の中に身体福祉事業をする団体があって、独自の活動をしている場合、ロータリーが併せて活動することは違反になります。ですから、誰も手を付けていない新しい奉仕活動の実践をロータリーが開拓しながら、先鞭をつけていかなければなりません。さらに、その活動に従事する専門団体を、ロータリーが育成して、なるべく早い段階でその活動をその団体に委譲すべきです。そして、ロータリーは、次の新しい奉仕活動を見つけなければなりません。

1927年に開かれオステンドの大会において、現在、私たちが使っている四大奉仕に分化しました。これによって、奉仕活動の実践に対応したクラブの管理ができるようになったので、奉仕活動の実践は非常に楽になりましたが、クラブの親睦とか、奉仕理念の研鑽の場が特定できなくなったため、後々問題を残すことになります。

ハーバート・テラーが、1932年に、世界大恐慌の余波を受けて倒産寸前になっていた、クラブ・アルミニウム社の再建を引き受けることになりました。その再建のために考えたスローガンが四つのテストです。彼が1954年にRIの会長になった時に、その版權をRIに無償で寄付して、現在使われているわけです。

この言葉は、全世界の言葉に翻訳されて、いろいろなところで使われています。この言葉は、ロータリーソングにもなっており、皆さま方はよくお分かりだと思います。

ロータリーの職業奉仕に限らず、人生全般の判断基準として、これに従って行動すれば、間違いを犯すことはないと言っている人もいる位です。門司クラブが独特な訳をしていますので、ご紹介しておきます。

ロータリーの職業奉仕理念が衰退の兆しを見せる中で、彗星の如く現れた最後の職業奉仕理念の提唱者が1949年にRIの会長を務めたパーシー・ホジソンです。彼は職業奉仕の実践例をまとめた、「奉仕こそわがつとめ」という本を発行しました。真実を語る宣伝によって、売れ残った雨具を全部売った百貨店

の話とか、色んな話が出てきて、大いに参考になると思います。

この本には、職業倫理の高揚、同業者との協力、職場の人間関係、職人魂、公正な商習慣、公正な宣伝広告の基準、顧客との関係、労使関係、マンパワーの開発等について非常に詳しく解説しています。ただし、翻訳が非常に悪いので、現代風に誰か訳せばいいと思いますが、今でも十分に通用する非常に参考になる文献ですので、ぜひお読みください。

職業奉仕理念の衰退

1930年頃を境にして、職業奉仕の理念が徐々に衰退し、国際奉仕や社会奉仕の実践活動が活発になっていきます。国際奉仕や社会奉仕という応用問題が主流になって、本家本元の職業奉仕がおろそかになっていくわけです。

1929年に世界大恐慌が起こり、1930年には職業奉仕理念の提唱者であるアーサー・フレデリック・シェルドンがロータリーを退会します。その理由は定かではありませんが、相変わらず続いていた *He profits most who serves best* を廃止しようという提案が、1929年のダラス大会で決議 29-7 として提案され、賛成と反対が伯仲して、危うく通過しそうになったことや、同じ国際大会で、身体障害児童の救済事業をロータリーの最優先課題として実践することが決定したためとか、ポール・ハリスとの意見の対立が決定的になったとか、単に病気のためとかいろいろの説があります。

いずれにしろ、1930年、シェルドンはシカゴ・クラブを辞め、1935年に亡くなります。現在、彼のお墓は、ニューヨーク州のキングストーンにあります。彼のお墓には質・量・モードを表す奉仕の三角形と、*He profits most who serves best* の文字がはっきりと刻み込まれています

1931年に、道徳律が頒布禁止になります。これは、第6条にある責任の限界と、第11条の宗教的な記載がその理由といわれています。

1948年にはRIの職業奉仕委員会が廃止になります。

1951年には道徳律が廃止され、1980年にはRI細則に細々と残っていた道徳律という言葉も抹消されます。

1987年に40年ぶりに復活されたRI職業奉仕委員会が、「職業奉仕に関する声明」を発表します。実はこの中に書かれている、「クラブが職業奉仕を実践する」について疑義が生まれてくるのです。何故ならば、シェルドンの職業奉仕理論の中からは、クラブが職業奉仕の実践を行うという発想は出てこないからです。職業を持っている個人だから職業奉仕の実践ができるのであって、職業を持たないロータリー・クラブがどうやって職業奉仕の実践をするのかということです。さらにRIはその具体例としても職場訪問、優良従業員の表彰、ボランティア活動をあげていますが、これが職業奉仕活動かどうか、疑問が残るところです。素晴らしい職業奉仕の実践をしているクラブの会員の事業所を訪問するのならばともかく、ほとんどの職場訪問は、ビール工場へ行って一杯よばれて帰るのが定石ですし、優良従業員の表彰は、その人の地域社会におけ

る職業上の功績を表彰するのですから、厳密には社会奉仕であって職業奉仕とは言えないのではないのでしょうか。

シェルドンの職業奉仕理論をあまり知らない人たちが集まって作ったのが、この「職業奉仕に関する声明」ではないかと 勘ぐりたくなります。この疑問は、どこの地区やどこのクラブの職業奉仕セミナーでも出てくる疑問です。私は、決して職場訪問や優良従業員の表彰をしてはいけないと言っているわけではなく、大いに推奨しています。ただし、これがクラブが行う職業奉仕活動だという点に疑問を感じるだけです。

もう一つの間違ひは、ボランティア活動を職業奉仕の範疇に入れることです。医者という立場でフィリピンに行って白内障の手術をするのは職業奉仕ではありません。何故ならば、私はこの活動の受益者ではないからです。国内でボランティア活動をすれば社会奉仕、外国ですれば国際奉仕です。ボランティア活動をする活動の場所がどこであるかによって、社会奉仕か国際奉仕に分かれてくるとしても、これが、職業奉仕活動ではないことは確かです。

職業奉仕理念の衰退、職業奉仕活動の混乱に引き続いて、今度はその矛先が **He profits most who serves best** のモットーに向けられてきました。

1989年の規定審議会で、このモットーは第二モットーに格下げになり、**Service above self** が優先されることになりました。

2001年の規程審議会で、あらゆるロータリーの文書や声明には、性限定用語を使わないという決議案が採択されたのを理由に、6001年6月のRI理事会は、**He profits most who serves best** を使用停止にする決定をしました。これはとんでもない話であり、このモットーは1950年の国際大会で採択された正式なモットーであると共に、決議23-34に明記されている文章でもあります。従って、規程審議会の議を経ずして使用停止にすることはできないはずだということで、私たちは猛反対のキャンペーンをしました。その結果、日本がこれだけやかましく言うのなら止めておこうということで、RIは急遽、使用停止を撤回しました。しかしながら、2004年の規程審議会には、HeをOneに変えるという改正案がRIから提出されます。

私は、歴史上、理念上重要な文書や声明は原文を尊重すべきであるという理由から、この修正案には絶対反対です。シェクスピアやディッケンスの文章にHeという文字が含まれているという理由で、後世の人が勝手に変更してもいいのでしょうか。He profits most who serves best はシェルドンが作り、これをロータリーの奉仕理念として採択し、ロータリアンの心に定着している大切なフレーズです。性限定用語がどうこうという次元の問題で議論されること自体が情けないことです。

最近RIが推奨している職業奉仕活動の一つに、青少年に対する職業指導があります。アメリカでは非常に盛んに行われている活動で、ロータリアンが自分の事業所を開放して、問題のある青少年に就労の場を与えるという活動です。素晴らしい活動ですが、日本では、労働基準法の関係から難しいのではないかと思います。更に、先ほどから述べているように、優良従業員表彰や、優良事

業所の職場訪問や、ロータリー・ボランティア活動に対する積極的な参加も、RI が推奨している職業奉仕の実践例です。

最近の職業奉仕の考え方は、最初にシェルドンが提唱した職業奉仕論と大きく乖離していることがお判りになったと思います。シェルドンの職業奉仕とは、継続的に利益を得るための科学的、倫理的な基本的原則であり、これが本来のロータリーの職業奉仕のほうです。私たちは事業家であろうとも専門職種であろうと、その品物や技術を通じて社会に奉仕するために、職業を営んでいるのです。そして社会に対して奉仕をした見返りとして、profits を得ているのです。

哲学とは、原因結果論であって、これはロータリーの奉仕哲学にも当てはまります。奉仕という原因によって、事業の発展という結果が得られるのです。事業を発展させるためには、リピーターを得ることが、絶対的条件であり、リピーターを未来永劫に得るための実践哲学が *He profits most who serves best* なのです。その成果を自分の事業場で証明することで、自分が所属する業界全体の職業倫理が高揚することを再確認する必要があるのではないのでしょうか。

21 世紀の職業奉仕

21 世紀の職業奉仕を考える上で最も大切なことは、シェルドンの職業奉仕理念を再確認することです。そのためには、彼の論文を熟読研究して、彼の考え方を再度確認する必要があります。残念なことには、欧米系ロータリアンの中には、彼の名前さえ知らない人が多く、日本人でも、彼の論文を直接読んだ人は殆ど無いのが実情です。原文読まないで、口伝えに職業奉仕が語り継がれるので、だんだん間違った解釈になってきます。Profits に精神性を持たせる解釈はその典型です。

私は RI 本部の資料室に何回も足を運んで、シェルドンの文献を探しました。現在判明している論文は 1910 年シカゴ大会、1911 年ポートランド大会、1913 年バッファロー大会、1921 年のエジンバラ大会におけるスピーチ原稿がありますが、日本でこの論文を全部読まれた方は皆無です。

日本のロータリーで、シェルドンを説いている方のほとんどは、1956 年に発行された、オーレン・アーノルドのゴールデン・ストランドが出典となっています。ただし、このゴールデン・ストランドの中にはかなりの部分に間違いがあり、それをそのまま、お話になるので、間違った話が伝わるといった結果になります。

次に必要なことは、21 世紀に通用する職業奉仕の実践方法を再構築することです。

20 世紀に移行した段階において、当時のロータリアンは、ロータリー・モットーによって職業奉仕の理念を確定し、道徳律によって、当時の産業構造に適応した職業奉仕の実践方法を確定し、それを自分の事業や業界全体に適用するという偉業をなしとげました。しかし、その後 50 年間はその努力を怠ってき

たのです。だから、職業奉仕の理念も実践方法も何も判らなくなってしまったのです。

21世紀の産業構造は大きく変化しています。20世紀には、第一次産業、第二次産業、第三次産業も上手い具合に均整がとれていましたし、職業も、親から譲り受けた職業、すなわち天職観の下にやっていたら良かったのです。しかし、21世紀の現在、第一次産業、第二次産業、第三次産業の枠が大きく崩れています。自分の職業も、自分の事業を防衛するためには、職種を変更する必要すら出てくる時代です。そのためには、ロータリアンにメリットを与える職業奉仕の実践方法を抜本から再構築する必要があります。今こそ職業奉仕活動の受益者はロータリアン自身であることを実証しなければなりません。

現在のロータリー・ライフの中で、私たちはどんなメリットを感じているでしょうか。例会が楽しいとか、沢山の友人ができたというメリットはあるかもしれませんが。また社会奉仕や国際奉仕を実践して、満足感とか達成感といったメリットを感じているかもしれませんが。しかし、物質的相互扶助とは違った次元において、自分の事業の発展に結びつく職業奉仕上のメリットは何もありません。これが、今徐々にロータリーが衰退していく原因ではないでしょうか。

IT化時代の到来によって、コンピューター一台あれば、注文から決済まで全てが済む時代になりました。インターネットを使えば、居ながらにして、世界で一番安い製品を見つけることができる時代なのです。そんな中で、自分の事業の業績を伸ばしていこうと思えば、それが可能になるような職業奉仕の実践例を考えて行く必要があるのです。

シェルドンの職業奉仕理念は、事業を発展させる原理原則ですから、それを実証するような職業奉仕の実践方法を開発しなければ、職業奉仕は空論に終わってしまうのです。本来ならばRIがその作業をすべきですが、RIがしないとすれば、それに気付いたロータリアンが始めなければなりません。

日本のロータリアンには優れた技術を持っている零細企業や中小企業のオーナーが沢山います。大阪の堺とか、長野県の諏訪にはきら星のように輝く町工場が沢山あります。

電子レンジの技術として開発され、結果としてステルス戦闘機に取り入れられた電磁波吸収塗料、あらゆる物質に可能なメッキ技術、1000分の1ミクロンの単位の金属加工技術、こういったものは、全て日本の小さな町工場が開発された技術です。また、目を閉じていても、リンスかシャンプーかが判るように、キャップの形を変えた洗剤メーカーも立派な職業奉仕の実践者です。

ロータリアンはその業種の代表者ですから、ロータリアンだけではなく、地域社会のこういった優れた技術を国際的に紹介したり、仲介する責任を持っているはずで

す。WCSの交換プロジェクトのような技術登録バンクを作って、お互いに利用できるようなシステムを作り、クラブ・レベル、地区レベル、世界レベルに拡げていくことも、新しい観点からの職業奉仕になるのではないのでしょうか。

ロータリーの職業奉仕は、近い将来予測される地球規模の経済不況によって起こる職業倫理の低下に対する抑止力としても、機能しなければなりません。1990年のユネスコの統計によりますと、1900年、ロータリー創立ごろの推定人口は16億でしたが、現在は63億、2050年には89億と予測しています。先進国人口は現在も50年後も、約11億であり変化はありません。50年後には、今の発展途上国の大部分が先進国の仲間入りをしますから、先進国の人工激減と途上国の人口爆発が起こることを意味しています。いずれにしても、地球のキャパシティは80億しかありませんから、絶対的な資源不足による地球規模の不況が来ることは必至です。

日本の出生率1.3人は特別としても先進国の出生率は2.0人以下ですから、これらの国には福祉とか社会保障を支える力がなくなると同時に、労働力がなくなります。発展途上国や開発途上国では人工爆発のために飢餓、貧困、騒乱の状態になることが容易に予測できます。

途上国に対する抜本的な産児制限と科学技術を駆使した食糧生産が可能にならない限り、10年か20年先の近未来には、経済の右肩上がりであるとか、給料が増えるとかは、過去の夢だった時代がやって来るのかもしれない。

そういった時代に対処するために、すでにイギリスでは、「ゆりかごから墓場まで」というサッチャーの社会保障制度に代わって、すべてのことをNPOに委ねようというブレアの政策に転換しています。従って将来は、世界最大のNPOであるロータリーへの依存度が高まってくることが予測されます。

更に不幸にも、世界レベルで飢餓、貧困を伴った不況が襲ってきて、弱肉強食の生きるがための生存競争が起こった場合、高い倫理基準を守る牽引力として、ロータリーはその役割を果たさなければなりません。

再三申し上げるように、職業奉仕活動の受益者はロータリアンです。他の奉仕活動の受益者はロータリアンであってはならないと定められているのに反して、職業奉仕活動によって大きな恩恵を受けるのはロータリアンなのです。もし、現在のロータリー活動にメリットを感じないとすれば、それは職業奉仕活動が充分行われていないことを意味します。ロータリーに入ったメリットがなければ、高い会費を払って在籍する必要もなく、それが退会に繋がっていきま。ボランティア活動をしたければ、それを専門にしている組織は星の数ほどあるので、ロータリーに入った理由とはなりません。

他の奉仕団体にはない特徴が、ロータリーの職業奉仕ならば、その職業奉仕を充分理解し、実践していききたいものです。

ロータリアンとして、ロータリー運動の最も重要な目的は職業奉仕にあることを自覚しなければなりません。職業奉仕の実践こそが、自らの事業を発展させる最大の要素であり、その結果として現れるのが自らの事業と業界全体の職業倫理高揚なのです。

クラブとして、すべきことは、正しい職業奉仕の理念を、全ての会員に周知徹底することであり、その中には、職業奉仕の具体的事例を集めて、それを研究することも含まれます。さらに、例会において、職業上の発想が自由に交換

できるように、クラブ内の親睦を深めることも大切です。手始めに、21世紀に通用する職業奉仕の実践方法をクラブ内で話し合うことから始めてください。

(2760・2740 地区職業奉仕セミナー講演)