

# 職業奉仕

## 理論と実践の徹底的分析

ロータリー思想の根幹となる職業奉仕理念を、私たちは、「He profits most who serves best 最もよく奉仕する者、最も多く報いられる」というモットーで表しています。このモットーは、ロータリーの哲人と言われるアーサー・フレデリック・シェルドンが提唱し、ロータリーが1911年のポートランド大会で「ロータリー宣言」の結語として正式に採択し、1950年のデトロイト大会の決議 50-11 によってロータリー・モットーとして採択した、他の奉仕クラブにはない概念です。従って、この職業奉仕理念を提唱した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。

残念なことには、現在の RI の本部を始め、欧米系のロータリアンの多くは、職業奉仕に関する関心が極めて薄く、ほとんどの人はシェルドンの名前すら知りません。日本においては、シェルドンの名前こそ知られているものの、彼の論文を直接読んだ人は殆ど無いのが実情です。日本のロータリーで、職業奉仕を説いている人のほとんどは、シェルドンの文献を直接読んで職業奉仕を学んだのではなく、人からの伝聞に基づいて語っている人が多いのが現状です。また、文献に基づいて解説している人でも、1956年に発行された、オーレン・アーノルドのゴールデン・ストランドに基づいた解説が大部分であり、この文献にはかなりの部分に間違いがあり、それをそのまま引用するので、職業奉仕が段々、シェルドンの理念とはかけ離れたものになっていきます。

私は RI 本部の資料室に何回も足を運んで、数多くのシェルドンの文献を探し出しました。今回はその一次資料に基づいて、シェルドンが提唱した職業奉仕とはどんなものかを紹介したいと思います。

親睦を目的として出発したロータリー活動に、全く新しい理念である

田中 毅 著

職業奉仕という考え方を導入したのは、アーサー・フレデリック・シェルドンです。彼は1868年にミシガン州バーノンで生まれ、ミシガン大学の経営学部のマスターコースで、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、ビジネスのマネージメントを学問として捉えたり、更に販売学などという分野に関心を持つ人は少なく、この分野における草分け的な存在だったと考えられます。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、すぐセールス・マネージャーに抜擢されて百科事典の販売権を与えられ、1899年には出版業務まで任されるようになりましたが、彼はその仕事を辞めて、サービス理念を中核にした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・クラブに入会して、直ちに情報拡大委員長に任命されて、職業奉仕の理念をシカゴ・クラブに浸透させようと努力しますが、彼の考え方はクラブに受け入れられず、彼の実質的な活動は、1910年に全米ロータリークラブ連合会ができて、**Business Method** 委員長に就任した以降に繰り越されます。

シェルドン・ビジネス・スクールの広告の冒頭には、「人生のあらゆる面は、運ではなく、自然の法則によって定められている。成功しているセールスマンとて、例外ではない。」と記載されています。後に道徳律の起草委員として、第11条をドイツ語で書き上げたジョン・ナトソンは、「1906年、この学校の広告を偶然に見た私は、入学金10ドルと授業料月額5ドルを払って、684番目の学生として入学した。そして6ヶ月の間に40冊の教科書を受け取った。」と回想しています。

さて、シェルドンがシカゴ・クラブに入会したのには、次のような経緯がありました。当時のシカゴ・クラブは大きな転機を迎えていました。

ハリー・ラグルスを中心にした親睦互惠派は、会員同士の親睦を深め、物質的相互扶助の恩恵にどっぷり浸かることを良しとし、対社会的奉仕活動と組織拡大に方向転換したポール・ハリスとことごとく対立しました。ハリー・ラグルスは自派の勢力を伸ばすために、アーサー・シェルドンとチェスレー・ペリーをシカゴ・クラブに入会させたのですが、最終的に、この二人はハリー・ラグルスと袂を分かち、ポール・ハリスの両腕となって活躍します。

今日のロータリーの発展は、ロータリーの創始者ポール・ハリス、ロータリー組織の建設者チェスレー・ペリー、奉仕理念の提唱者アーサー・シェルドンによってもたらされたのです。

さて、私の調査によると、シェルドンは1910年、1911年、1913年、1921年の都合4回の国際大会で職業奉仕の理念を説いています。従って、この4回のスピーチ原稿を理解すれば、シェルドンが説く職業奉仕の理念を完全に理解することができます。

1921年のエジンバラ大会で発表した「ロータリー哲学」と題するスピーチ原稿は、1991年に神崎正陳パストガバナーが東京のロータリー文庫で発見し、それを小堀憲助氏が翻訳しました。1910年、1911年、1913年のスピーチ原稿は2000年と2001年に私がRI本部の資料室で見つけて、1921年のスピーチ原稿と共に私自身が翻訳して発表しました。すなわちこれ以前には、正式にシェルドンの論文が公開されていなかったために、日本のロータリアンがシェルドンの論文に直接接触して、シェルドンの職業奉仕理念を正しく理解できるようになったのは、ごく最近のことなのです。そこで今回は、これらのスピーチ原稿と、そのスピーチが行われた年次大会の議事録の内容とを詳しく説明することによって、シェルドンの職業奉仕の理念を皆さまに理解していただこうと思います。職業奉仕は色々な方が解説していますが、ほとんどの方はシェルドンの文献や大会議事録を読まずに、自分勝手な解釈によって解説しているため、シェルドンの理論とはほど遠いものになっていることもあり

ます。これから私が記載する内容は、私の主観に基づいた解釈ではなく、シェルドン本人の考えと公式な大会議事録による説明ですから、職業奉仕の絶対的な真理であることを強調しておきます。

1910年8月15日から17日まで、シカゴのコンGRESS・ホテルで、第一回全米ロータリークラブ連合会の年次大会が開催されました。大会の最終日にゴールド・ルームで開かれた晩餐会の席上、連合会の **Business Methods** 委員会の初代委員長に就任したシェルドンは、兼ねてから彼が考えていた奉仕哲学に関するスピーチを行い、**He profits most who serves his fellows best** という言葉を始めて披露しました。

彼は、どんな手段を講じようとも、富を得たものが成功者としてもてはやされた 19 世紀の利己的な経営手法を批判すると共に、単に自分だけが儲けようという商売から脱して、他人に対してサービスすることが、事業を成功させる方法であることを力説しました。20 世紀の実業人を成功に導く方法は、利益を自分の事業に関連する仲間とシェアすることであると説き、その理念を端的に表す言葉として、**He profits most who serves his fellows best** というモットーを発表したのです。現在使われている第二モットーに **his fellows** という単語が余分についており、「自分の事業に関係する人たちに、最も奉仕した人が、最も多く報いられる」という意味です。

素晴らしい奉仕理念の提唱であったにもかかわらず、このスピーチの内容を理解できた人はほとんどいなく、従って反響はゼロに等しいものでした。当時の人たちが、「奉仕・・・サービス」という言葉から思い浮かべることは、「神に対する奉仕・・・教会」「国に対する奉仕・・・兵役」「主人に対する奉仕・・・召使」といった程度であって、経営とサービスとを結びつけることに思いを馳せる人は誰もいなかったからです。

この時点から、事業上のサービスという新しい奉仕理念を全国のロー

タリアンに伝える作業が、シェルドンやかつてシェルドン・ビジネス・スクールに在学していて、いまは全米各地のロータリアンになっている人たちによって積極的に進められました。

1911年8月21日から23日まで、オレゴン州ポートランド商業クラブ会議場において第2回全米ロータリークラブ連合会の年次大会が開催されました。大会議事録によると、その最終日に欠席役員及び会員から寄せられた多くのメッセージが読み上げられ、その中に、**Business Method** 委員会からの報告書の代わりに、シェルドン委員長が用意した演説原稿が同封されており、それをチェスレー・ペリー事務総長が代読したと記載されています。実は、シェルドンは所用のためイギリスに滞在中であり、この大会には参加していませんでした。その内容が、参加者に極めて強い印象を与えたため、**He profits most who serves best** という言葉が、この大会で採択された「ロータリー宣言」の結語として採択されると共に、大会議事録として配布された報告書の中に演説の全文が印刷されるという結果に至りました。

シェルドンの「私の宣言」と題された演説は極めて哲学的な長文のスピーチですが、要約すれば次のようになります。

- 商業や事業を営むことは、経営学という科学を実践することであり、経営学とは **He profits most who serves best** に基づいたサービス学である。
- 事業の発展は事業主の力量如何にかかっており、それは末永く利益をもたらす顧客を確保する技術を持って、事業を営むことである。その技術の基になるものが販売学であり、それを会得するためには教育が必要である。教育の目的は進取の気性を作り出すことによって、能力、信頼性、持続性、行動力を引き出して、人間の守備範囲を増やすことである。
- 人生の成功は、心理的、道徳的、物質的な自然の法則によって支配

されており、これらの自然の法則のすべてを調和させる活動こそ、最高の成功を意味する。

- 人生において、絶対的な権限を持った宇宙の摂理を認識することが必要である。宇宙の摂理を認識することは、民族の連帯の理解、すべての物の単一性、人間の兄弟愛の現実などという一般的な感覚を開発することであり、磨かれた人は、ビジネスのいかなる場所においても、**He profits most who serves best** でなければならないという事実気づくのである。
- 宇宙を認識する道は、進取の気性を開発することによって作り出される。サービスをしたいという願望は、宇宙の摂理を認識できる人間のたどる道であり、利他の心を持って他人の成功を願うことは、自らが成功への道を歩んでいることである。

1910年に、シェルドンが、**He profits most who serves his fellows best** を発表し、1911年に、**He profits most who serves best** を発表した事実に関しては、周知の事実であり、ただ、そのスピーチの全文が、日本では紹介されていなかったに過ぎませんが、1913年のバッファロー大会において、シェルドンが「事業を成功させる哲学と職業倫理」と題されたスピーチをしたという事実は、私がこのたび、このスピーチ原稿を入手するまでは、ほとんど知られていませんでした。なおこの原稿は、大会議事録に収録されていたわけではなく、1913年11月に発行された「**The Rotarian**」の中に掲載されている、2段組10ページの長文です。内容は、1911年に述べた内容を更に具体的に説明すると共に、この後に発表した1921年のスピーチの原本とも言うべきものです。この1913年の論文の中で述べられている幾つかの点について、簡単に抜粋すると、次の通りです。

- 原因結果論から奉仕哲学を説いています。火という原因によって、熱という結果が生まれます。強い火によって大きな熱が得られるよ

うに、大きい **Service** を行えば、大きな **profits** が得られるのです。

- **Service** を行った人が、現世において受け取る見返りが、**profits** であると述べています。すなわち、商売上、適正な **profits** を得ることは極めて正常な行為であることを力説しています。
- 黄金律「すべて人にせられんと思うことは、他人にもその通りにせよ」をビジネスの世界に適用した言葉が、**He profits most who serves best** だと説明しています。この大会に提案された道徳律の制定を強く意識した発言だと思われます。
- 1921年のスピーチに出てくる「奉仕の三角形」は、実はシェルドンが考え出したものではなく、インドの哲学者であるバガバン・ダスの本から引用したものであることが述べられており、シェルドンの奉仕理念の中には東洋的思考が大きく影響していることが窺えます。
- どのようにして開発し、発展させ、成長させるかという原因によって、人間の能力という結果が生まれます。これが教育です。彼がビジネス・スクールを創立するきっかけとなった教育論が、かなり具体的に述べられており、教育とは知識を教えることではなくて、その人の能力を引き出し、それを成長させることであると結論付けています。

1921年、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催されました。この大会に出席したシェルドンは、6月14日の本会議で、「**Rotary Philosophy**」と題するスピーチを行い、参加者に大きな感銘を与えました。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、イギリスやヨーロッパ大陸では、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 を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」という理由がまかり通っていました。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を持って、反対運動の中心地であるイギリスで講演を行ったものと思われます。このスピーチ原稿は、国際ロータリークラブ連合会第 12 回年次大会議事録に収録されています。

このスピーチの中には、シェルドンが考えているサービス学について、そのすべてが述べられていますが、その中の幾つかをご紹介します。

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。

奉仕哲学は、原因によって結果が証明できる科学であるという前提から、「奉仕」と「自我」と「利益」の関係を明快に説明しています。すなわち奉仕の原理は継続的に利益を得るための人間関係の基本的な法則なのです。一見さんだけを相手にしていたのでは、事業の発展はありません。顧客がリピーターとなって何回も訪れ、また別の顧客を紹介してくれるから、その店は発展していくのです。職業奉仕とは、リピーターを得るための科学的かつ道徳的な経営方法なのです。リピーターが再三訪れる店は、当然のことながら高い商道德を持っています。職業奉仕の実践は結果として高い職業倫理に繋がるのです。奉仕の原理を人間関係学から説き、その結論として、He profits most who serves best というロータリーの奉仕理念こそ、宇宙の摂理にかなった、絶対的な法則な

のです。

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います。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してみましょう。「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。最近では、大分、倫理観が変わってきていますから、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し、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なければ、少しの報酬しか得られないのです。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ったらどうなるでしょうか。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。その事態になって始めて、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、靴という品物の提供を通じ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。

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。社会生活において我々が幸福と感ずるのは、金銭すなわち物質的な安定をベースにして、同僚からの愛や尊敬を受け、自らの良心や自尊心を保つことです。職業奉仕の実践によって得られる profit 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が、この幸福の三角形の説明の中で、物質的な富によって得られる精神的な価値として、同僚からの愛と尊敬および良心と自尊心をあげていますが、これとて、物質的な富によって得られると、はっきりと前置きしているのです。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、シェルドンはっきりそれを否定していますし、彼の思考の中には「清貧」などという発想はないのです。

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、正しい状態（正しい人間性・人格、正しい事業の管理状態）であることが大切で、次に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。さらに、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。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。幸福であろうと、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、宇宙の摂理によって支配されているということです。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自然の摂理によって支配されているのです。この世のすべては自然の法則によって定められているというのがシェルドンの考え方であり、それを「宇宙の摂理」と表現しています。その「宇宙の摂理」を定める本家本元を「Provider 創造主」と表現していますが、彼が敢えて「Provider 創造主」という言葉を使って、何故「God 神」という言葉を避けたのかは非常に興味あるところです。彼のすべての論文の中には God という言葉は一切使われておらず、Provider の説明文の中で「もしあなたが Provider を神と訳したければ、そう訳してもかまわない」と注釈を入れているのも非常に気になることです。

シェルドンは職業奉仕を宗教として説かず、敢えて科学として説いていることを忘れてはなりません。従って、天職論からシェルドンの職業奉仕を説くのは大きな間違いであると言わざるを得ません。ロータリー創立に向けてのポール・ハリスの動きを、マックス・ウエーバーやピューリタニズムに関連付けて考えるのは自由としても、シェルドンの職業奉仕理念は、本人が力説する通り科学であって、宗教とはまったくかけ離れたものであることは間違いのない事実です。そして、この点が、職

業天職論の発祥地であるイギリスにおいて、シェルドンの職業奉仕理念が受け入れられなかった大きな原因なのかも知れません。

シェルドンが定義したサービスとは何でしょうか。サービスとは適正な価格で品物や技術を顧客に提供することです。品薄に乗じて法外な価格を設定して大きな利益を上げて、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。ただし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、再度足を運ぼうという気が起こりますし、親しい人を紹介しようという気も起こります。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。リピーターや紹介を受けた人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。

人間関係学の面から、事業に成功する方法を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、自分で一人占めするのではなく、こういった自分の事業に関係する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、そのような経営方針を採用して事業が発展していく様を、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。

職業奉仕理念が確定したことを受けて、1913年のバッファロー大会でこの理念を具体化した道徳基準を作るためのアンケートを出すことが決定しました。アイオワ州シューシティ・クラブのロバート・ハントが中心になって、その具体的な基準を全国のロータリアンから募集したところ、数百にもものぼる提案が集まりました。しかし、彼は個人的事情のため、その役割を同じクラブの会員であるパーキンスに譲りました。パーキンスはシューシティ・クラブの友人数名を委員に任命しました。その中には、かつてシュeldon・ビジネス・スクールの学生であったジョン・ナトソンも含まれていました。

彼らは、それを 500 語に文章にまとめあげ、1914年のヒューストン大会に提出しましたが、この大会では、この道徳律をすべてのロータリアンに送って、研究することが決まり、1915年のサンフランシスコ大会においてほぼ原文のまま採択されて、公式な道徳律となりました。

第1条 自分の職業は価値あるものであり、社会に奉仕する絶好の機会を与えられたものと考えること。

第2条 自己改善を図り、実力を培い、奉仕を広げること。それによって、「最もよく奉仕する者、最も多く報いられる」というロータリーの基本原則を実証すること。

第3条 自分は企業経営者であるが故、成功したいという大志を抱いていることを自覚すること。しかし、自分は道徳を重んじる人間であり、最高の正義と道徳に基づかない成功は、まったく望まないことを自覚すること。

第4条 自分の商品、自分のサービス、自分のアイデアを金銭と交換

することは、すべての関係者がその交換によって利益を受ける場合に限って、合法的かつ道徳的であると考えること。

第5条 自分が従事している職業の倫理基準を高めるために最善を尽くすこと。そして、自分の仕事のやり方が、賢明であり、利益をもたらすものであり、自分の実例に倣うことが幸福をもたらすことを、他の同業者に悟らせること。

第6条 自分の同業者よりも同等またはそれに優る完全なサービスをすることを心がけて、事業を行うこと。やり方に疑問がある場合は、負担や義務の厳密な範囲を越えて、サービスを付け加えること。

第7条 専門職種または企業経営者の最も大きい財産の一つこそ、友人であり、友情を通じて得られたものこそ、卓越した倫理にかなった正当なものであることを理解すること。

第8条 真の友人はお互いに何も要求するものではない。利益のために友人関係の信頼を濫用することは、ロータリーの精神に相容れず、道徳律を冒瀆するものであると考えること。

第9条 社会秩序の上で、他の人たちが絶対に否定するような機会を不正に利用することによって、非合法的または非道徳的な個人的成功を確保することを考えてはならない。物質的成功を達成するために、他の人たちが道徳的に疑わしいという理由から採らないような、有利な機会を利用しないこと。

第10条 私は人間社会の他のすべての人以上に、同僚であるロータリアンに義務を負うべきではない。ロータリーの神髄は競争ではなくて協力にあるからである。ロータリーのような機関は、決して狭い視野を持つてはならず、人権はロータリークラブのみに限定されるものではなく、人類そのものとして深く広く存在するものであることを、ロータリアンは断言する。さらに、ロータリーは、これらの高い目標に向かって、すべての人やすべて



の組織を教育するために、存在するのである。

第11条 最後に、「すべ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、我々が、すべての人にこの地球上の天然資源を機会均等に分け与えられた時に、社会が最もよく保たれることを主張するものである。

この第 11 条が、マタイ伝からの引用だという理由で、この道德律を廃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いことを、ビビアン・カーターは **The meaning of Rotary** の中で次のように述べています。

エジプト人は、「他人のために良かれと自らが望んだことを探し求め、それをしてあげなさい」と表現している。

ペルシャ人は、「あなたが人からしてもらいたいことを、人にしてあげなさい」と言っている。

仏陀は、「他人の幸せを、自ら望んで探し求めなさい」と述べている。

中国の哲学者は、「あなた自身が望まないことを、他人にしてはならない」と言っている。

モハメットは、「あなたがしてもらいたくないような方法で、あなたの兄弟たちを扱ってはならない」と命じている。

ギリシャ人は、「隣人から敵意を抱かせるようなことをしてはならない」と助言している。

ローマ人は、「すべての人が心に刻み込んでおかなければならない法律とは、あなた自身の社会の人たちを愛することである」と書いている。

モーゼの律法には、「あなたが隣人からしてもらいたくないことを、隣人にしてはならない」と書かれており、これだけが唯一の戒であって、その他のものは単なる解説に過ぎない。

そして最後に、ナザレのイエスは、「すべて人にせられんと思うことは、他人にもその通りにせよ」と勧めている。

このように、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。

次のような倫理基準を定めた文章があります。

- 職業に対する不断の努力が正しく賞賛されるように心がけ、自己の職業の尊さを確信すること
- 事業を成功させて、適正な報酬や利益は受けるべきであるが、自己の立場を不当に利用したり、人に疑われる行いをして自尊心を傷つけてまでも利益や成功を求めないこと
- 事業を遂行するにあたっては、他人の事業を妨害しないように心がけ、顧客や取引先に誠実であり、自己にも忠実であること
- 世人に対する自己の立場や行いに疑いが生じたときは、世人の立場に立って解決にあたること
- 真の友情は損得の上に築かれるものでなく、心と心の触れ合いによるものであることを自覚し、手段としてではなく目的として友情をもつこと
- 国家および地域社会に対する公民の義務を忘れず、かわらぬ忠誠を言動にあらわし、すすんで時間と労力と資力をささげること
- 不幸な人には同情を、弱い人には助力を、貧しい人には私財を惜しまないこと
- 批評は謙虚に、賞賛は惜しみなく、建設を旨として破壊をさけること

これはライオンズ道德綱領と呼ばれるものです。ロータリーが職業奉仕の理念を持っている唯一の奉仕クラブであると考えるのは身の程知らずの軽薄な考え方であって、ライオンズもこのような立派な倫理基準を持っていることを忘れてはなりません。ただし、ロータリーの職業奉仕理念は、その受益者がロータリアンであり、職業奉仕を実践した結果

得られるものが道徳基準であることです。従って、ロータリアンが受益者になる職業奉仕の実践を怠って、道徳基準そのものが職業奉仕であると誤解すると、ロータリーとライオンズの区別がつかなくなるのです。

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した。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、飲食店に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ものが、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、禁酒法の絡みで、マフィアの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からガイ・ガンディカーが定めたものです。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遜色のない規約を定め、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のです。

1929年から始まった世界大恐慌の時期に、ロータリアンがなしとげた大きな業績の一つに、四つのテストの制定があります。1931年、包装済食品戸別訪問販売の職業分類でシカゴ・クラブの会員であったハーバート・テラーは、不況のあおりを受けて、莫大な借金を抱え倒産の危機に瀕していたクラブ・アルミニウム社の経営を引き受けることになりました。もしも、会社の再建に失敗すれば、250人の従業員が仕事を失うこととなります。彼はこの状況から脱出して、会社を再建するためには、

道徳的、倫理的な指標がどうしても必要だと考えました。従業員が正しい考え方を持って正しい行動をすれば、会社全体の信用が高まるに違いありません。社員全体が簡単に憶えられて、自分を取り巻く全ての人々たちに対して、考えたり、言ったり、行動したりするときに応用できる、道徳的な指標が必要であることに気づいたのです。社長室の机の前で頭をかかえながら、思い浮かんだ24語の言葉を書き留めたのがこの四つのテストです。この四つのテストは倒産の危機に瀕した会社を立ち直らせるための純然たる経営上の指針であることに留意しなければならず、そのためにはその使用を事業上の取引に限定すると共に、邦訳や解釈を厳密にする必要があります。

#### Four-way test 四つのテスト

「事業を繁栄に導くための四通りの基準」ならば、当然Four-way testsと複数形になるはずですが、これが単数形であるのは、事業を繁栄に導くためには、四通りの基準を一つずつクリアすればいいのではなく、四つ纏めたものを一つの基準として、そのすべてをクリアしなければならぬことを意味します。ロータリーの綱領がObject of Rotaryと単数形であり、四つの項目が渾然一体となって、一つの綱領を形作っているのと同様です。

#### ● Is it the truth? 真実かどうか

商取引において、商品の品質、納期、契約条件などに嘘偽りがないかどうかは、非常に大切な基準です。真実というのは、「80%の真実」という言葉が示すように、人間の心を通じたアナログ的な判定であるのに対して、事実とはその事実があったのか、無かったのかの二者択一を迫るデジタル的判定ですから、ここでは「事実かどうか」「嘘偽りがないかどうか」という言葉を用いるべきでしょう。

#### ● Is it fair to all concerned? みんなに公平か

fairとall concernedという言葉の翻訳に問題があります。fairは公平

ではなく公正と訳すべきでしょう。公平とは平等分配を意味するので、例え贈収賄で得た **unfair** 不正なお金でも平等に分ければ、それでよいこととなります。 **all concerned** は **all** だけが訳されており、肝心の **concerned** が省略されています。冒頭に述べたように四つのテストは「商取引」の基準として定めた文章ですから、この **concerned** (関わりのある人) は「取引先」のことを意味することは明白です。従ってこのフレーズは「すべての取引先に対して公正かどうか」ということを意味します。

- **Will it build goodwill and better friendship?** 好意と友情を深めるか

**goodwill** は単なる好意とか善意を表す言葉ではなく、商売上の信用とか評判を表すと共に、店ののれんや取引先を表します。すなわち、その商取引が店の信用を高めると同時に、よりよい人間関係を築き上げて、取引先を増やすかどうかを問うものです。「信用を高め、取引先をふやすかどうか」という意味です。

- **Will it be beneficial to all concerned?** みんなのためになるかどうか

**Benefit** は「儲け」そのものを表す言葉です。商取引において適正な利潤を追求することは当然なことであり、決して恥ずべきことではありません。ただし、売り手だけが儲かった、また買い手だけが儲かったのでは公正な取引とは言えません。その商取引によって、すべての取引先が適正な利潤を得るかどうかの問題なのです。「すべての取引先に利益をもたらすかどうか」という意味です。

ロータリーのもう一つの奉仕理念は、**Service above self** であり、弱者に涙して人道的な奉仕活動を実践する社会奉仕や国際奉仕の活動です。チェスレー・ペリーは「奉仕の理想」とは「他人のことを思い遣り、他人のために尽くすこと」だと定義しています。

この **Service above self** の原型となった言葉が、1911年8月22日に開かれた第2回全米ロータリークラブ連合会の年次大会のエクスカージョンである、コロンビア川をさかのぼる船旅の中で、1910年に創立されたミネアポリス・ロータリークラブ会長のベンジャミン・フランクリン・コリンズが即興演説の中で語った言葉 **Service, not self** でした。

コリンズのスピーチ原稿を概要すると次の通りです。

- 「ロータリークラブの組織では、なすべきことはただ一つであり、それを正しく始めなければなりません。正しく始めるためには、ただ一つの方法しかありません。自らの利益が得られるかもしれないと思ってロータリーに入ってくる人たちは、間違った部類の人たちです。それはロータリーではありません。ミネアポリス・クラブによって採用され、当初から定着している原則は、[ **Service, not self** ] です。」
- 昼食例会のチケットを毎週異なった会員の事業所で販売することによって、その会員との親睦を図り、その会員との取引を拡大することができます。
- 会員同士が相互取引によって大きな利益をあげてきましたが、これには物理的な限界があります。従って今後はその対象をロータリアン以外にも広げる必要があります。

このスピーチの内容を分析すれば、**Service, not self** という言葉は、決して、自己を滅却して他人に奉仕することを強いている言葉ではなく、今までは会員同士でおこなっていた相互取引をさらに強めると共に、その取引をロータリアン以外の人にも広げていこうということです。コリンズのスピーチの中には宗教的な色彩を持った言葉はまったく含まれておらず、「ロータリアンだけで商取引を独占するのではなく、他の人たちにも分け与える必要がある」という、シェルドンの「**He profits most who serves best**」を補填するスローガンだと考えるべきでしょう。

この「**Service, not self**」を、宗教的または人類愛に基づいた高次元の

スローガンと誤解した後の人たちが、「Service, not self」に「自己犠牲に基づく他人への奉仕」とか「無私の奉仕」という間違った解釈を見つけました。いつごろの年代に解釈上の誤解や混乱が生じたのかは判りませんが、その解釈を信じた人たちが、「それでは困る、自己の存在を認めた上で、他人のために奉仕する」に変えてもらいたいということで、現在我々が慣れ親しんでいる全く別なスローガン「Service above self」を作ったものと思われます。

この間違いを犯した大きな原因の一つにオーレン・アーノルドが書いた「ゴールデン・ストランド」があります。この本に書かれた Service, not self に関する誤った記述があたかも真実の如く伝えられてきたことも否定できません。この本にはコリンズの職業を弁護士と記載していますが、正しくは果物卸売商です。

1911年に発行された全米ロータリークラブ連合会の会員名簿には、その左側のページには、当時 24 クラブ創立されていたロータリークラブの役員の名前と住所が記載されており、右側のページには、その街における有名な事業所の名称や住所や電話番号などが、抜粋されて記載されています。遠く離れた町の間で取引が行われる際、この名簿が活用されたものと思われます。

ミネアポリスの果物商が、カリフォルニアのオレンジを買い付けるとき、どこに注文したら、自分が望む品物が送られてくるのかはわかりません。また、カリフォルニアのオレンジの農園主も、その代金が無事に回収できるかどうか、全くわからないのが、当時の状況でした。もしも、その双方が、ロータリアン同士ならば、何も心配もなく取引ができるわけです。

同じく 1911年の全米ロータリークラブ連合会の組織表を見ると、Local trading committee、Intercity trading committee、National trading committee という委員会名が記載されています。これは、市内や近郊や国内の商取引を円滑にするために作られた委員会です。当時は

このようにして、ロータリアン同士の物質的相互扶助がさかんに行われていたのです。こういった会員同士の相互扶助が全盛の時代に、自己を犠牲にして他人のために奉仕するという発想が浮かぶ道理もありません。

1916年にサンフランシスコで開催された国際ロータリークラブ連合会年次総会で、ガイ・ガンデカーが書いた「The talking knowledge of Rotary」が全会員に配布され、この文献中にロータリー・スローガンとして「He profits most who serves best」と「Service, not self」のフレーズが引用されています。すなわち 1916年当時は依然として Service, not self が使われていたことを意味します。1921年のコリンズの追悼文の中では Service above self が使われています。更に 1921年の国際大会に提案された決議案の中には、現在使われている Service, not self、Service above self、Service before self を廃止して、He profits most who serves best に一本化すべきである。」という提案があります。この提案は取り下げとなりましたが、当時はいろいろなフレーズのモットーが共存していたと考えられます。私たちが現在親しんでいる「Service above self」というモットーは誰によって、何時作られたかについては不明です。一部にはシェルドンの作だという人もいますが定かではありません。

対社会的な奉仕が、ロータリー運動の中で市民権を得るようになった一方で、今度はその[奉仕]のあり方をめぐって再び熾烈な論争が起りました。ロータリアンの心に[奉仕の心を形成]することがロータリー運動の本質だとする理論派と、[奉仕活動の実践]こそロータリアンの使命だとする実践派との論争です。

ロータリー運動を[奉仕の心の形成]として捉えた理論派は、ロータリークラブの使命は、ロータリアンに[奉仕の心]を形成させることであり、ロータリアン個人個人が奉仕の心を持って、自分の職場や地域社会の人々の幸せを考えながら、職業人としての生活を歩むことであると

考えました。すなわち、クラブ例会で会得した高いモラルに基づく「奉仕の心」で事業を行い、その考えを業界全体に広げていくことが、全ての人々に幸せをもたらす、それが地域社会の人々への奉仕につながることを確信していたのです。もし、職業奉仕以外の分野で、奉仕に関する社会的ニーズがあれば、夫々の会員が個人の奉仕活動として実施するか、自分が属している職域や地域社会の団体活動として実施すればよいのであって、クラブはあくまでも、どのような社会的ニーズがあるのかを提唱するだけに止めるべきであり、社会奉仕活動の実践は、ロータリークラブが実施母体になるのではなく、そのニーズを世に訴え、それに対処する運動が盛り上がるような触媒として機能すべきである。どうしても、地域社会に何かしたいのならば、職業上得られた Profits から個人的に行ったらよい、という考え方でした。

これに対して、「奉仕活動の実践」に重きをおく社会奉仕派の人たちは、現実に身体障害者や貧困などの深刻な社会問題が山積し、これまでにロータリークラブが実施した社会奉仕活動が実効をあげていることを根拠に、職業奉仕派とことごとく対立しました。社会奉仕派から見れば、奉仕の機会を見出して、それを実践することこそロータリー運動の真髄であり、単に、奉仕の心を説き奉仕の提唱に止まる職業奉仕派の態度は、責任回避としか写らなかったのです。「奉仕の心の形成」と「奉仕の実践」の論争は、個人奉仕と団体奉仕、さらに金銭的奉仕の是非にまで発展して、綱領から社会奉仕の項目を外せという極論まで飛び出すほどの、激しい対立が続きました。

1922年、RI理事会はエリリア、トレド、クリーブランド各クラブより共同提案を受けて、決議 22-17 を採択して、身体障害児に対する対策を奨励しました。しかし、この決議を行った直後に開催された理事会では、身体障害児救済の事業に狂奔することを戒める理事会決定を行っています。理事会の態度は更に二転三転し、1923年のセントルイス大会において「決議 23-8 障害児並びにその救助活動に従事する国際的組

織を支援せんとする障害児救済に関する方針採択の件」という、とんでもない決議を提案する姿勢を示しました。これは積極的に身体障害児対策を推奨するために、国際身体障害児協会の仕事をロータリーが代行し、その費用を援助するために、RI が年間1ドルの特別人頭分担金を徴収することを定めたものであり、もしも、これが決議されれば、職業奉仕派の反対はもちろん、クラブ自治権の問題までもが加わって、收拾がつかない状態になることは必至でした。

これに反対したシカゴ・クラブの会長ポール・ウェストバークたちは、「駱駝がやってくる」と称する一大反対キャンペーンをはり、これに対抗する決議 23-29 を提出する動きを見せました。このままでは大混乱になることを心配した RI 理事会は、決議 23-34 の成立と引き替えに、決議 23-8 を撤回することを提案して、この論争に終止符が打たれることになりました。決議委員長の指名を受けたウイル・メーニャは4名の委員とともに決議 23-34 を書き上げ、この1,000語からなる決議は直ちに大会で採択されました。

決議 23-34 はロータリーの綱領に基づくすべての実践活動に対する指針であると同時に、ロータリーの二つの奉仕理念をロータリー哲学として確定したドキュメントで、「ロータリーは、基本的には、一つの人生哲学であり、それは利己的な欲求と義務およびこれに伴う他人のために奉仕したいという感情とのあいだに常に存在する矛盾を和らげようとするものである。この哲学は Service above self という奉仕哲学であり、He profits most who serve best という実践理論の原則に基づくものである」と、結論付けています。そしてこの二つの奉仕理念は、1950年のデトロイト大会に於いて提案された決議 50-11 で、ロータリー・モットーとして正式に採択されました。

ロータリーの二つの奉仕理念、He profits most who serves best と Service above self、すなわち職業奉仕と社会奉仕の二つの理念が共存

していることがロータリーの特徴であり、その何れを欠いても、ロータリーへ運動は成立しなくなります。

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した。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。何故職業奉仕が衰退していったのかという理由は判りません。ひょっとしたら、職業奉仕はその理念の開発も実践も完成したという驕りがあったのかも知れません。

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たと言われています。敢えてあいまいな表現にしているのは、シェルドンの退会を証明する資料を確認していないからです。退会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が、何れの原因が定かであるか不明です。

いずれにしろ、1930年頃、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。

以上が数々の資料を基にしてシェルドンの生涯をご紹介しましたが、シェルドンの死後、職業奉仕理念は衰退の一途をたどります。

1931年に、道德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だといわれています。

1948年にはRIの職業奉仕委員会が廃止になります。

1951年には道德律が廃止され、1980年にはRI細則に細々と残っていた道德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」という文章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、疑問の残るところです。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必ず出てくる疑問です。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。

もう一つの間違いは、ボランティア活動を職業奉仕の範疇に入れることです。医者という立場で外国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、その医者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だけは確かです。

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** という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、2001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、理事会が勝手に使用停止にすることはできないはずだということで、私たちにほんのロータリアン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、結果的にこの第二モットーが **They profit most who serve best** に変更されました。しかし、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提案を提出してこれが可決されましたので、私たちが従来どおり、**He profits most who serves best** を使用することは可能であると解釈しています。

職業奉仕理念が衰退する一方で、社会奉仕活動が盛んになり、国際奉仕活動を含めたボランティア活動全般に広がってきました。社会奉仕とはコミュニティ・サービスの翻訳ですから、このコミュニティ範囲をどこにするかによって、活動範囲が変わってきます。21世紀はボーダーレス社会だと言われています。ボーダーレス社会ということは、ボーダー

(境界)が無いわけですから、コミュニティの範囲も地球全体に広がってくるわけです。従って、今後は社会奉仕という概念が拡大されて、現在の国際奉仕と社会奉仕を包括したようなものになり、それにロータリー財団の活動が加わって、これらが渾然一体となって機能していくのではないかと考えられます。なお、この人道的奉仕活動を端的に表現したモットーが **service above self** であることは、今後のロータリーの歩む道が人道的奉仕活動であることを示唆するものではないでしょうか。

さて、現在RIが推奨している職業奉仕活動は、シェルドンが提唱した職業奉仕とは大きく乖離しています。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はずです。私たちは事業家であろうと専門職種であろうと、提供する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。

ロータリーの奉仕哲学とは、原因結果論であって、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。ロータリアンが職業奉仕活動を実践した結果得られるメリットは、そのサービスに満足した顧客がリピーターとなって何回も訪れたり、新しい顧客を紹介してくれることです。その結果、そのロータリアンの事業所は繁盛し、永続的にその事業は発展します。

顧客に満足感を与え、繁盛している事業所は、当然のことながら、高い職業倫理基準を持っています。低い倫理基準の店は顧客に満足感を与えるはずはないからです。このような事業所には、また顧客が訪れ、その関係は良い方向に循環を繰り返していくのです。

最近のRIの指導者たちは、高い道德基準を守ることが、職業奉仕の実践であるかのように説いていますが、決してそうではなく、職業奉仕を実践しているから、結果として高い道德基準に達することができるの

です。

ロータリアンはまず自らの職場で、正しい職業奉仕の実践を行わなければなりません。

一昨年春に、鶏インフルエンザを巡って、浅田農産という会社の倒産と社長の自殺という痛ましい事件がありました。近畿圏の生協に広く鶏卵を納入していたことからこの会社が堅実な事業経営をしていたことが判ります。平常は10羽単位だった鶏の死亡率が、100羽、1000羽単位と対数曲線を描いて増えていったことに、もしや、鶏インフルエンザに罹ったのではないかと疑ったことは容易に想像できます。一瞬の判断のミスが致命的な結末に繋がります。もし、彼がロータリアンであり、四つのテストを知っていたならば、きっと正直に届け出たのではないのでしょうか。当然、会社にとっては一次的に大きなダメージがあったとしても、自ら命を絶つような事態には陥らなかったに違いありません。同じ時期に、同様な事態に陥った近所の養鶏場が、いち早く届出をしたために、一次的には大きな損失を被ったものの、行政から感謝状まで貰って、事業を継続していることから考えても、この四つのテストを拳々服膺しながら事業生活に適用することの大切さをしみじみ感じた事件でした。

企業内の不祥事が表ざたになるのは、ほとんど内部告発によるものと言われています。自分の事業所が利益を得ているのは、従業員や関連業者の協力のお陰であることを忘れて、利潤の適正な再配分をしないことから、内部や関連業者の不満が高まって、これが内部告発という手段となって、屋台骨を揺るがすこととなります。特許料を巡って数々の裁判沙汰が起こっていますが、これも従業員の技術に対する公正な評価が行われないことに対する不満ではないのでしょうか。

エンロンがカリフォルニアへの電力の供給を抑えることで意図的に電力不足の状態を作り出すことで大きな利益を得る一方で、キャッシ

ュ・フロー会計を利用して、見かけ上の利益を水増しするという方法や、取引損失を連結決算対象外の子会社に付け替える簿外損失による見かけ上の会計を確保する手法を積極的に利用して、粉飾会計を行ったものの、内部告発によってそのすべてが明らかになりました。

2006年初頭から世間を賑わしたライブドア事件は、エンロン社の手口をそっくり真似て、投資事業組合と外国に設立したペーパー・カンパニーを通じて、不正経理を行ったものです。これらの二つの会社の共通点は、株価至上主義に走ったあまり、本来は会社の業績を示す指標であるはずの株価を、利益のかさ上げや、損失のとばし、デリバティブによって人為的に上げようとしたことにあります。

私たちは何のために働いているのでしょうか。お金を儲けるため、それとも・・・。

ロータリーに職業奉仕の概念を導入したアーサー・フレデリック・シェルドンは、1921年に行った「ロータリー哲学」という表題のスピーチの中で、われわれの職業は、金儲けをする手段ではなく、その職業を通じて社会に奉仕するために存在すると述べています。現実にはありえないとしても、パン屋、洋服屋、米屋、銀行と、どんな職業であっても、ある日突然その職業を営む人がいなくなったとら、社会の人々は大いに困るに違いありません。そういう事態を迎えて初めて、すべての職業は社会に奉仕するために存在することが、判るのかも知れません。

伝票の操作だけで金を儲けるこれらの事業を果たして実業と呼べるのでしょうか。M&Aと書くと格好よく聞こえますが、自分の利益だけのために行う会社合併ならば、それは「会社乗取屋」に過ぎません。「会社乗取屋」は社会に奉仕する職業なのでしょうか。ライブドアのやり口をみると、エンロン社のやり方をそっくりそのまま真似て、世間の誰もがやらないような方法で法律の抜け道を潜って、会社の実態の伴わない株式分割をしたり、時間外取引や投資事業組合やペーパー・カンパニーを使って、株の買占めや粉飾決算をしたことが明るみにでています。



「会社乗取屋」を含めた世間の人達が疑義を抱くような方法で巨万の富を築くような事業が、果たしてロータリーが定義する世に有用な職業の範疇に入れるのかどうかを再定義する必要があるのではないのでしょうか。ロータリーは、こういった事業をまともな職業だと判断して入会を許した経済団体の轍を踏むようなことがあってはならないのです。

さらに、事業の経営者は、顧客のニーズに応えるような新しい商品やサービスを常に開発していく努力が、その会社の永続的な発展に結びつくことを忘れてはなりません。

天下りをした元官僚による構造的な談合やそれに伴う贈収賄が新聞紙上を賑わしています。業界の慣習だから、自分の会社だけでは是正できないと言い訳をする人もいます。しかし、ロータリアンは業界全体の代表者として、ロータリーの提唱する職業奉仕理念をその業界に広める義務があるのですから、敢えてその困難に立ち向かわなければなりません。

最も大切なことは、構造的な犯罪とも言われる不公正競争を是正することです。贈収賄や談合を業界の慣習として是認するのではなく、これを恥ずべき犯罪として肅清する勇気と努力が必要です。

ロータリーは自由主義経済を前提として生まれた組織です。自分の会社で作った素晴らしい製品を、それを必要とするすべての顧客に届けるのが生業であり、その意味からは、日本ではごく当たり前になっている系列化とか、一社に帰属した下請制度は、ロータリーには馴染みません。親会社の指示によって、生産ラインを増強しても、その製品を必ず親会社が引き取ってくれるという保障はありません。一社に頼らず、どこの会社にも納入できる素晴らしい製品を常に開発することが、企業を生き残らせる大きな要素なのです。

一世を風靡した「看板方式」も、自社で作った部品を能率よく製造ラインに届けるのならばともかく、下請け会社のリスクで行うのならば、

ロータリーの職業奉仕とはかけ離れた行為と言わざるを得ません。

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す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。支払元が倒産でもすれば、ただの紙切れにしか過ぎません。ロータリアンの取引は双方が満足する取引であることが原則ですから、相手にリスクを負わせる手形決済はロータリーには馴染みません。

事業を発展していくためには、世間から受け入れられる経営態度が必要です。業界の代表であるロータリアンは、同業者を競争者としてライバル視するのではなく、自分たちの仲間として協力しながら、業界全体の繁栄を図る必要があるのです。

ロータリアンが地域社会で生活をしていく以上、地域社会に密着した職業活動を支援していくシステムを考える必要があります。ロータリアンは、まず自分の事業の繁栄を考え、次に自分が属する業界全体の繁栄を考え、究極的には地域社会全体の繁栄を図らなければならないからです。

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。電子レンジの技術として開発され、結果として携帯電話やコンピューターの電波漏れ対策やステルス戦闘機にまで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で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、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、世界レベルに広げていくことも、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。

最近インターネットを通じた情報が入り乱れています。特に青少年に大きな影響を与えている不良サイトが問題になっています。ロータリアンが経営しているプロバイダーも数多くあると思いますので、これらの人が中心になってこの業界から青少年に悪い影響を与えている不良サイトをなくする運動を進めることも可能だと思います。同様にインターネットを経由して取引される麻薬や銃などの禁制品も、物流に携わるロータリアンの世界的な結びつきを利用して防止することも決して不可能なことではありません。また、ロータリー親睦活動のネットワークを通じて、数々のボランティア活動を同業者に呼びかける活動も必要です。

顧客に対する職業奉仕活動は、既に述べたように、顧客に対して学問的裏づけのあるサービスに徹することです。適切な価格で商品やサービスを提供すること。バラエティーに富んだサービスや品揃え。豊富な商品知識。適切な従業員教育。いったん売った商品や、行ったサービスに対するアフター・フォロー。適正な広告。顧客のニーズに基づいたサービスや商品開発。こういったことが顧客に満足感を与え、何回も足を運んだり、新規の顧客を紹介しようという気を起こさせ、これが結果として事業の発展に繋がっていくのです。

職業を持っているロータリアンは、自らの職業を通じて奉仕活動の実践をすることができます。しかし、ロータリークラブは職業を持っていませんから、直接職業奉仕活動を実践することは不可能です。しかし、職業奉仕とは何かをロータリアンに情報提供することは可能です。クラ

ブの職業奉仕委員会が中心になって、正しい職業奉仕の理念を会員に周知徹底してください。また、クラブ内外のロータリアンが行っている職業奉仕活動の事例を集めたり、各種の職業情報の詳細を伝えることも有意義な活動の一つです。

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正しく理解してそれを再確認することです。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すとげました。しかし、その後 50 年間は、RI もロータリークラブもロータリアンもその努力を怠ってきたのです。だから、職業奉仕の理念は風化し、どのように実践したらよいのかが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、世襲制が当然だと思われたのです。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。次の世代に引き継ぐはずの自分の職業も、自分自身や従業員を守るためには、職種を変更する必要すら出てくる時代です。不況期にある今こそ、職業奉仕の理念を再確認し、実践方法を再構築しながら、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。

日本の出生率 1.25 人、韓国の出生率 1.11 人は特別としても、先進国では福祉とか社会保障を支える力がなくなると同時に、労働力人口が減少します。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。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。

再三述べたように、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るれば、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。ぜひ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て、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であることを自覚して、魅力あるロータリー・ライフを送ってください。