



NEWS

[クラブ概況](#)

[クラブのあゆみ](#)

[淡路子どもの心研修会](#)

[ロータリー講座](#)

・[ロータリー概論](#)

・[職業奉仕講演集 I](#)

・[職業奉仕講演集 II](#)

・[職業奉仕講演集 III](#)

[インフォメーション](#)

[会員専用ページ](#)

[お問い合わせ](#)

[リンク](#)

職業奉仕講演集 I

職業奉仕—各論を中心に—

本日は職業奉仕の話をせよとの、松下ガバナーのご依頼であります。職業奉仕の話というのは、大変ボリュームがあります。それで本日はいろいろと実例を挙げて、いわゆる各論の話をさせていただきます。昨年の職業奉仕セミナーで、総論と各論の売買の部分の話をしておりますので、その点に関しましては、昨年度の記録を参考にさせていただきたいと思っております。

ただ、いきなり各論の話をするわけにもいきませんので、若干イントロダクション的な話から入っていくと思います。

ロータリー運動というのは、職業人の倫理運動であります。しかも、それは一業種一会員制で選ばれた非常に良質な職業人の倫理運動であります。この視点を見失うと、ロータリーの職業奉仕というのは全くわからなくなります。またロータリーの社会奉仕と他の奉仕団体の社会奉仕との区別が全くできなくなります。ロータリー本来の社会奉仕とは、いったい何か。それは倫理運動としての社会奉仕ということを考えなければ、ただ金を集めて何かをするというのでは、他の奉仕団体の社会奉仕と何ら変わりのないものとなってしまいます。要するに、倫理運動という視点を見失うと、すべてのことがわからなくなってしまいます。

それでは、ロータリーの倫理運動というのは、一体どこに書いてあるのか。それはロータリーの綱領にあります。ロータリーの綱領をよく読んでいただければ、ロータリー運動は、倫理運動以外の何ものでもないということがわかると思います。それが証拠に、古来、多くのロータリアンが倫理の提唱をしてきました。一番早かったのは、1911年ミネアポリスクラブの初代会長であったフランク・コリンズが、ポートランドで行われた第2回全米ロータリークラブ連合会の大会で、「私利私欲でもってロータリーに入りたる者はロータリアンと云うことを得ない。ロータリーというのは、“Service, not self” 自分を否定して、この宇宙を支配する神の秩序体系のもとに帰依せよ。それがロータリーのサービスだ」と言いました。これが最初の倫理の提唱であります。同じポートランドの大会で、1908年にシカゴクラブに入会したアーサー・フレデリック・シェルドン—ロータリーの哲学者と呼ばれている人でありませうが、“He profits most who serves best” 「最もよく奉仕するもの最もよく報いられる」と提唱しました。これも一つの倫理の提唱であります。それから、1954年—55年の国際ロータリー会長のハーバート・テラーが「四つのテスト」を提唱しています。これはかなり我々の日常行動に近いという意味で、やや次元の低いものでありますが、これもまた倫理の提唱であります。

このように、ロータリーというものは倫理運動であります。倫理運動であるが故に今日まで隆々と栄えてきたこともまた事実であります。

しかし、初めからロータリーは倫理運動ではありませんでした。最初のシカゴクラブは、自分たちだけが隆々と栄えていこう、楽しいクラブにしよう、とってお互いに助け合って始めた、いわばエゴイズムのクラブでありました。それがやがて、世のため人のためのクラブでなければならない、と方向を転換していきました。

そして、世のため人のためといっても、当初は、本当に素朴な弱者救済という、困っている人を助け

るものであります。しかしそれは、会員数の少ないロータリークラブのようなprivate associatoinのなすべきことなのか、弱者救済というのは行政のなすことではないか、という反省が生まれました。そこで、我々は職業人だから、職業を通じて何か世のため人のためになることをしよう、という考えが生まれてきたのであります。その延長線上に倫理運動として、世のため人のためにやっという発想がでてきました。そして、1927年に職業奉仕という概念を生み出すに至るのであります。

最もその概念が生まれる前にも、職業奉仕の実態はありました。同業者がいまから発想が異なります。彼らは例会に集まって、いろいろなアイデアを出し合って、どんな不況期にも絶対に倒産しない強靱な体質の企業を作る原理を開発して行ったのであります。そして、それを1910年から1915年、このあたりがハイライトであります、それから1927年に概念を生み出すまで、自らの企業でこの原理を実践することによって、強靱な体質の企業を作りあげていきました。そういうロータリー的な企業管理論ともいべき実態に、後から職業奉仕という名前を与えたのであります。

この関係は、夏目漱石の「吾輩は猫である、名前は未だない」と同じ関係であります。猫という実態がまずあります。そして「吾輩は猫である、名前は未だない」という状況が1927年まで続いたと理解していただければよいと思います。

どのような不況期になっても絶対に倒産しない原理、その原理の総体を職業奉仕と呼ぶのでありますが、そのことがどうして実証できるのかといえますと、職業奉仕という概念が生まれたわずか2年後の1929年に、アメリカ経済社会を襲った空前絶後の大パニックの時に、ロータリアンは誰一人として倒産しなかったのであります。それは1910年頃から営々と、その原理を自らの企業において実践して、強靱な体質の企業を作り上げていった、その職業奉仕の功德である、とされています。

しかし、ロータリアンは、自分たちだけが倒産しないで栄えればそれでいいのか。それだったら当初のエゴイズムのクラブと同じではないか。と考えがちであります、ロータリーの職業奉仕はそこどころも考えております。

ロータリアンは、職業奉仕の原理を実践することによって、この自由競争の社会で須く勝者となることができる。またならなければならない。そして勝者になったら今度は、その自由競争の敗者の代弁者となって、経済の復興に力を注いでいかなければならない、とロータリーの職業奉仕は説いているのであります。また、その通りに、大恐慌の後の経済復興にロータリアンが非常な力を発揮したことが記録に残っています。

このように職業奉仕の原理は不況期に強い哲学であります。それでは一体その中身はどうか。それが今からお話しする各論の課題であります。

ロータリアンは、すべて管理者、企業のトップでありますから、自分の企業経営に全責任をもっています。まず、その企業をどのような管理をすれば強靱な体質に育て上げることが出来るか。これが第1の企業内管理の問題であります。その次は、企業というものは、いろいろな下請関係を持ちます。今日下請を持たない企業はまずありません。下請関係についてロータリーの職業奉仕はどのように説いているのか、この下請関係が第2の問題であります。また、ロータリーには同業者がいまありません。一業一会員制であります。したがって、ロータリアンの企業と同業関係にある企業との関係において、どのような原理を開発しているのか。この同業関係が第3の問題であります。最後に、企業はいろいろな取引をします。取引をすることとは、すべて売り買い、売買契約で成り立っています。この売買契約上も、売る前にはどうするのか、売る時にはどうするのか、売った後にはどうするのかという3つの場合があります。ロータリーの職業奉仕はこの3つに分類して職業奉仕の原理を説いています。時間の都合上、この売買契約については昨年の職業奉仕セミナーレポートをお読み取りいただきたいと思っております。ここでは、倫理運動の視点から職業奉仕の原理の世界を眺めてみたいと思うのであります。

[←BACK](#)

[NEXT "企業内管理論"→](#)

Copyright (C) 2006 Awaji Chuo Rotary Club All Rights Reserved.



NEWS

[クラブ概況](#)

[クラブのあゆみ](#)

[淡路子どもの心研修会](#)

[ロータリー講座](#)

・[ロータリー概論](#)

・[職業奉仕講演集 I](#)

・[職業奉仕講演集 II](#)

・[職業奉仕講演集 III](#)

[インフォメーション](#)

[会員専用ページ](#)

[お問い合わせ](#)

[リンク](#)

職業奉仕講演集 I

企業内管理論－経理の公開と利潤の適正分配

第11に、企業内管理論であります。ロータリアン夫子自身の企業をどのように管理すればいいのか。まず従業員の関係があります。関係というのは目に見えないものであります。しかし、シェルドンは、人間というものは、みんな個体としてはバラバラだけれども、目に見えない紐でつながっているのだ、という理論を説いています。そこからロータリー理論を展開していくのであります。要するに、「他人なくして自分なし、自分なくして他人なし」、ということ、まずよく頭の中に入れておく必要があります。そういうことを頭によく入れた上で、企業というものを倫理的に見ていきます。法律論的には見ません。また企業というものを機能的に見ていきます。権限論的には見ません。

これは、どういうことかと言いますと、企業の中には社長もいれば、部長もいる。課長もいれば、電話交換手もいるし、運転手もいれば、工員もいます。しかし、それぞれの人達が、上下の関係ではなくて、それぞれの役割を完全に果たすことによって、企業というものが円満に発展していきます。どれか一つが抜けてもだめなのであります。そういう意味で機能的にみていきます。すると社長が偉いというよりも、社長は社長という役割を担当している。電話交換手は電話交換手という役割を担当している。みんな平等対等で、どちらが偉いということはありません。

これを権限論的に見ますと、また法律論的に見ますと、社長さんは会社のオーナーであって、その下に従業員がいて、従業員は、すべて雇用関係で会社とつながっています。ロータリーが企業内管理論を説くときには、このような上下関係の見方をしません。機能的に見ていくのであります。そして法律論的に見ないで、倫理的に見る。どうしても法律論的に見なければならぬときには、倫理の裏打ちのある法律論を出そう。これがロータリーの基本的な考え方であります。

企業というものは、利害の相対立する2つの人脈集団によって構成されています。一つは役員であります。もう一つは労働者であります。そしてこの二つの人脈集団は、相互に拭い難い不信感をもって、特に従業員の方から役員に対する不信感が強いのであります。アメリカあたりでは、役員から従業員に対する不信感も相当あるようで、バカンスの間に従業員の仕事を全部チェックするために長いバカンスがあるというような冗談話もあります。このような不信感があれば、企業は円満に発展していかないであります。

そこで、ロータリーの職業奉仕論は、いかにしてこの不信感を拭い去ることができるか、を考えるわけであります。そのためには、企業の所得を明らかにする、即ち、経理の公開が大前提となります。そして、経理の公開をした上で、従業員への適正な賃金がいくらであるかという適正賃金論ができきます。経理を公開していない企業があったとしても、簿記や会計というものは一般に従業員が行っており、自ずとわかるものであります。社長が、今景気が悪いから今年のベースアップは何とか低くしておいてくれ、と言ったところで、後からみても、社長の愛人が従業員に入っていたり、いろいろ出てくるとますます不信感が強くなります。

ある社長は、いろいろと良いことを言うのですが、経理を公開しない、そして自分は豪邸を建てる、ということになるとやはり従業員の方は不信感を大きくします。そういう意味で、経理の公開というもの

は、従業員の不信感を拭い去るためにどうしても必要になってきます。そしてその上で、適正な賃金を算定するという問題が出て来るのであります。

しかしながら、一定の労働に対してどれだけの賃金を支払えば適正か、ということはほとんど計算が出来ないことであります。つまり組織体の総収入から割り出さなければなりません。そうなりますと適正な賃金というものは、相対的なものとなります。そのためにも、経理の公開というものが重要になってくるのであります。

次に、利潤の適正分配ということが言われています。総売上から、税金を引き、人件費等の会社経費を引いた残りの利潤をどう分けるかの問題であります。普通は、三つに分けます。一番最初は、会社があってその利潤があるわけでありますから、法定準備金等会社に留保すべきものを取ります。その次に、役員報酬。役員の働きによってそれだけの利潤が出たのでありますから、役員報酬を取ります。そして最後に、株主配当。株主は会社のオーナーでありますから、株主に還元していく。これは、3分類法といって普通の方法であります。

しかし、ロータリーの職業奉仕論は、もう一枚、従業員に対する配当を考えるわけであります。これはどうということかと言いますと、最初に、ロータリーは企業を機能的に見ると言いました。従業員も役員も一生懸命自分の役割を果たしたために、会社の利益が出てきたわけでありますから、役員と同じく、会社の利益を生み出すもとなった従業員にもそれを還元しようということであります。

これは非常に東洋的な、仏教の因縁論的な考え方であります。最近ではマサチューセッツ工科大学のドラッカー教授が同じようなことを言っておりますが、20世紀初頭にすでにこの考えをシェルドンが提唱しているのであります。

ただ、ここで注意していただきたいのは、従業員の給与は最初に人件費として総所得から引かれております。そのために、この従業員への還元は経理上の処理が難しく存じますので、計理士の先生とご相談の上実行して下さい。

このように、経理を公開して適正賃金を支払い、利潤の適正分配を行えば、従業員の役員への信頼は高まります。

三木クラブの宮崎三郎さんのお話を紹介しておきます。宮崎さんの会社では、給与体系を作るのは従業員であります。入社後の在籍年数毎に、6段階に分けて、その中から二人ずつ給与決定委員を選ばせて、その委員会で自主的に給与体系を作ります。そして社長に答申するわけであります。毎年この方法で給与を決定しますが、その委員には毎年違う人が選ばれるそうであります。その12人の給与決定委員は、一生懸命勉強して、今年度のベースアップはこれでどうですかという答申を、社長のところにもってくるのであります。その作ってきたものを、一度プロの経営研究所に見せたところ、とても素人が作ったとは思えない素晴らしいものだとの評価を受けました。今までただ一度を除いて、すべて従業員の答申通りに給与を決定しているそうであります。そのただ一度の例外は、オイルショックの時で、従業員の答申した給与が低すぎるので、社長が少し上乗せして決定したとのことです。そういうシステムでありますから、もちろん従業員の方は会社の総所得を知っておりますし、役員に対する信頼感も100%であります。そして隆々と発展しているのであります。これも職業奉仕論における、従業員の自覚を育てるいい例だと思えます。経理の公開を前提に適正賃金を支払い、そして利潤の適正分配をする、そういうことをロータリーの職業奉仕は説いているのであります。

[↑職業奉仕講演集 I トップ](#)

[←BACK](#)

[NEXT “従業員の自主管理権の確立” →](#)



NEWS

[クラブ概況](#)

[クラブのあゆみ](#)

[淡路子どもの心研修会](#)

[ロータリー講座](#)

・[ロータリー概論](#)

・[職業奉仕講演集 I](#)

・[職業奉仕講演集 II](#)

・[職業奉仕講演集 III](#)

[インフォメーション](#)

[会員専用ページ](#)

[お問い合わせ](#)

[リンク](#)

職業奉仕講演集 I

従業員の自主管理権の確立

第11に、企業内管理論であります。ロータリアン夫子自身の企業をどのように管理すればいいのか。まず従業員の関係があります。関係というのは目に見えないものであります。しかし、シェルドンは、人間というものは、みんな個体としてはバラバラだけれども、目に見えない紐でつながっているのだ、という理論を説いています。そこからロータリー理論を展開していくのであります。要するに、「他人なくして自分なし、自分なくして他人なし」、ということ、まずよく頭の中に入れておく必要があります。そういうことを頭によく入れた上で、企業というものを倫理的に見ていきます。法律論的には見ません。また企業というものを機能的に見ていきます。権限論的には見ません。

これは、どういうことかと言いますと、企業の中には社長もいれば、部長もいる。課長もいれば、電話交換手もいるし、運転手もいれば、工員もいます。しかし、それぞれの人達が、上下の関係ではなくて、それぞれの役割を完全に果たすことによって、企業というものが円満に発展していきます。どれか一つが抜けてもだめなのであります。そういう意味で機能的にみていきます。すると社長が偉いというよりも、社長は社長という役割を担当している。電話交換手は電話交換手という役割を担当している。みんな平等対等で、どちらが偉いということはありません。

これを権限論的に見ますと、また法律論的に見ますと、社長さんは会社のオーナーであって、その下に従業員がいて、従業員は、すべて雇用関係で会社とつながっています。ロータリーが企業内管理論を説くときには、このような上下関係の見方をしません。機能的に見ていくのであります。そして法律論的に見ないで、倫理的に見る。どうしても法律論的に見なければならぬときには、倫理の裏打ちのある法律論を出そう。これがロータリーの基本的な考え方であります。

企業というものは、利害の相対立する2つの人脈集団によって構成されています。一つは役員であります。もう一つは労働者であります。そしてこの二つの人脈集団は、相互に拭い難い不信感をもって、特に従業員の方から役員に対する不信感が強いのであります。アメリカあたりでは、役員から従業員に対する不信感も相当あるようで、バカンスの間に従業員の仕事を全部チェックするために長いバカンスがあるというような冗談話もあります。このような不信感があれば、企業は円満に発展していかないであります。

そこで、ロータリーの職業奉仕論は、いかにしてこの不信感を拭い去ることができるか、を考えるわけであります。そのためには、企業の所得を明らかにする、即ち、経理の公開が大前提となります。そして、経理の公開をした上で、従業員への適正な賃金がいくらであるかという適正賃金論ができきます。経理を公開していない企業があったとしても、簿記や会計というものは一般に従業員が行っており、自ずとわかるものであります。社長が、今景気が悪いから今年のベースアップは何とか低くしておいてくれ、と言ったところで、後からみても、社長の愛人が従業員に入っていたり、いろいろ出てくるとますます不信感が強くなります。

ある社長は、いろいろと良いことを言うのですが、経理を公開しない、そして自分は豪邸を建てる、ということになるとやはり従業員の方は不信感を大きくします。そういう意味で、経理の公開というもの

は、従業員の不信感を拭い去るためにどうしても必要になってきます。そしてその上で、適正な賃金を算定するという問題が出て来るのであります。

しかしながら、一定の労働に対してどれだけの賃金を支払えば適正か、ということはほとんど計算が出来ないことであります。つまり組織体の総収入から割り出さなければなりません。そうなりますと適正な賃金というものは、相対的なものとなります。そのためにも、経理の公開というものが重要になってくるのであります。

次に、利潤の適正分配ということが言われています。総売上から、税金を引き、人件費等の会社経費を引いた残りの利潤をどう分けるかの問題であります。普通は、三つに分けます。一番最初は、会社があってその利潤があるわけでありますから、法定準備金等会社に留保すべきものを取ります。その次に、役員報酬。役員の働きによってそれだけの利潤が出たのでありますから、役員報酬を取ります。そして最後に、株主配当。株主は会社のオーナーでありますから、株主に還元していく。これは、3分類法といって普通の方法であります。

しかし、ロータリーの職業奉仕論は、もう一枚、従業員に対する配当を考えるわけであります。これはどうということかと言いますと、最初に、ロータリーは企業を機能的に見ると言いました。従業員も役員も一生懸命自分の役割を果たしたために、会社の利益が出てきたわけでありますから、役員と同じく、会社の利益を生み出すもとなった従業員にもそれを還元しようということであります。

これは非常に東洋的な、仏教の因縁論的な考え方であります。最近ではマサチューセッツ工科大学のドラッカー教授が同じようなことを言っておりますが、20世紀初頭にすでにこの考えをシェルドンが提唱しているのであります。

ただ、ここで注意していただきたいのは、従業員の給与は最初に人件費として総所得から引かれております。そのために、この従業員への還元は経理上の処理が難しくろうと存じますので、計理士の先生とご相談の上実行して下さい。

このように、経理を公開して適正賃金を支払い、利潤の適正分配を行えば、従業員の役員への信頼は高まります。

三木クラブの宮崎三郎さんのお話を紹介しておきます。宮崎さんの会社では、給与体系を作るのは従業員であります。入社後の在籍年数毎に、6段階に分けて、その中から二人ずつ給与決定委員を選ばせて、その委員会で自主的に給与体系を作ります。そして社長に答申するわけであります。毎年この方法で給与を決定しますが、その委員には毎年違う人が選ばれるそうであります。その12人の給与決定委員は、一生懸命勉強して、今年度のベースアップはこれでどうですかという答申を、社長のところにもってくるのであります。その作ってきたものを、一度プロの経営研究所に見せたところ、とても素人が作ったとは思えない素晴らしいものだとの評価を受けました。今までただ一度を除いて、すべて従業員の答申通りに給与を決定しているそうであります。そのただ一度の例外は、オイルショックの時で、従業員の答申した給与が低すぎるので、社長が少し上乗せして決定したとのことです。そういうシステムでありますから、もちろん従業員の方は会社の総所得を知っておりますし、役員に対する信頼感も100%であります。そして隆々と発展しているのであります。これも職業奉仕論における、従業員の自覚を育てるいい例だと思えます。経理の公開を前提に適正賃金を支払い、そして利潤の適正分配をする、そういうことをロータリーの職業奉仕は説いているのであります。

[↑職業奉仕講演集 I トップ](#)

[←BACK](#)

[NEXT “従業員との信頼関係”→](#)

NEWS

[クラブ概況](#)

[クラブのあゆみ](#)

[淡路子どもの心研修会](#)

[ロータリー講座](#)

・[ロータリー概論](#)

・[職業奉仕講演集 I](#)

・[職業奉仕講演集 II](#)

・[職業奉仕講演集 III](#)

[インフォメーション](#)

[会員専用ページ](#)

[お問い合わせ](#)

[リンク](#)

職業奉仕講演集 I

従業員との信頼関係

第3の柱となるものは、人間関係(human relation)であります。

従業員と会社との関係は、従業員が一定の時間の労働を会社に提供して、それに対して賃金が支払われるものであります。民法623条に、雇用契約の定義があります。雇用契約というのは、当事者の一方が相手方に対して労務に服することを約束し、相手方はそれに対して賃金を支払うことを約束することによって成立する契約であります。ここで注意していただきたいのは、労働を提供すればいいということであり、労働の質は問われていません。良質な労働か、悪質な労働か、質のところまで法律は規定できません。つまり従業員は、朝の8時から夕の5時まで会社に居れば、給与をもらうことができます。前の晩に徹夜で麻雀をしようが、飲み歩こうが、二日酔いで仕事ができる状態でも、ともかく朝8時に会社に行き、5時まで居れば給与がもらえる。労働の質は法律上規定できないのであります。

これに対して役員は、時間で計られた労働を提供しているわけではありません。役員はまさに労働の質が大事であります。1時間も会社に出なくても、役員報酬を受け取ることができます。しかし、会社の発展に対して、役員は全責任をもっています。ということは、役員は24時間労働と考えることができます。いつも会社のことを考えていなければならない。そして会社に行くかどうかではなくて、いかに良質な労働を会社に提供するかが問題なのであります。

適当に時間を費やすだけの従業員が多くいる企業は、当然発展しません。そこでロータリーの職業奉仕は、従業員といえども良質な労働を提供しなければならない、そのためにはいかに役員が従業員を教育するのか、ということをお説いているのであります。会社にいるときはもちろん、アフターファイブ、5時以降の時間にも、従業員に生き甲斐を与えるような労務管理を行わなければなりません。5時以降は、法律上、従業員のまったく自由な時間であり、会社が一切介入することのできない、会社の懲戒権も及ばない完全に従業員の自由な時間であり、しかし、介入することができないからといって放っておいても良いかというと、先ほどのように質の悪い労働を提供されることになる。したがって、従業員自身が自由時間を健全に過ごすべき自覚を持つように教育することが大事なのであります。即ち、5時以降の時間が、翌日の労働の再生産のエネルギーになるような過ごし方をしなければならない、ということをお各従業員が自覚するような労務管理をしていかなければなりません。そういう教育が必要なのであります。

このような論理は、法律論からは出てきません。法律が規整出来るのは、労働の量だけであります。労働の質をよくすることは、倫理の問題であります。まさにロータリーは倫理の世界でありますから、倫理の問題として処理することができるのであります。

従業員と役員とが同じ次元で心を通わせることが重要でありますから、例えば、若い従業員が夜学に通いたい時、非常に結構なことだから、また会社のためにもなることだからと言って、励ましてあげたり、時には奨学金も出してあげる。また、花嫁就業をしている女子従業員がおれば、お花やお茶を習わせてあげたりする。従業員の人生相談などもおこなって、精神衛生の問題を解決するとか、運動会や、団体旅行を計画したりして、常に役員と従業員が心を通わせるということが、人間関係形成上

必要になってきます。そういうことをやっていると、企業が危機に瀕したとき、従業員のレイ・オフをしなければならぬ時に、従業員の方から、「社長、苦しいときはしょうがないから、私がよそで働きますよ。また盛り返したら呼んで下さいね」と言って、快くレイ・オフに応じてくれる。これは普段からの人間関係の問題です。法律上の雇用関係はレイ・オフによって切れますが、従業員との心の雇用関係は切れていないのであります。

ある中小企業の社長さんの話であります。その会社では、若い従業員に一生懸命技術を教え込みます。そしてやっと一人前に育ったなと思ったら、よその会社にスカウトされて引き抜かれてしまう。何回も引き抜かれたので、もう若い子を育てるのはイヤだ、とその社長は思ったそうです。しかし、企業というものは、単に私利私欲だけを追求するのではなく、社会の教育機関としての自覚を持つべきなのであります。何回引き抜かれても社員を育てていく。引き抜かれた社員も、やっぱりもとの会社がよかったなと思うことが多いのであります。また引き抜いた会社は、さすがあの会社が育てた社員は素晴らしいと感じ、またそれが口コミで広まっていくのであります。だから引き抜かれたから育てるのはイヤだ、と目の前の現象だけにとらわれずに、ロータリアンであれば、企業の社会的責任、社会の教育機関としての自覚を持って社員を育てていく。そのこともやはり職業を通じて世のため人のためというものの一つの内容になると思うのであります。

企業内管理論を通して言えることは、すべて不信感除去論、いかにして不信感を除いていくかということでもあります。従業員を育てる要諦は、従業員の働きに感謝し、そして慰労し、激励する、ということでもあります。そして従業員は60点満点説をとります。80点の従業員に育てなければならないと考えるよりは、60点でいいんだと考え、激励する。これが企業内管理論の要諦であると考えております。

[↑ 職業奉仕講演集 I トップ](#)

[← BACK](#)

[NEXT "利益の適正分配" →](#)



District 2680

AWAJI CHUO ROTARY CLUB

あわじ中央ロータリークラブ

[トップページ](#) > [ロータリー講座](#) > [職業奉仕講演集 I](#) > 利益の適正分配

NEWS

[クラブ概況](#)

[クラブのあゆみ](#)

[淡路子どもの心研修会](#)

[ロータリー講座](#)

・[ロータリー概論](#)

・[職業奉仕講演集 I](#)

・[職業奉仕講演集 II](#)

・[職業奉仕講演集 III](#)

[インフォメーション](#)

[会員専用ページ](#)

[お問い合わせ](#)

[リンク](#)

職業奉仕講演集 I

利益の適正分配

次は下請関係であります。アダム・スミスが“Wealth of Nation”「国富論」を著しました。その第1章は、“Division of Labor”「分業」であります。人間は資本主義社会を発展させるために分業に分業を重ねてきたのであります。今日、どの企業も下請を使わない企業はまずないだろうと思います。分業に分業を重ねて沢山の下請を使う、孫請を使う。

ところで、親会社と下請の関係を見ると、力のバランスが崩れています。どうしても親会社の方が、強くなります。そういう力関係になると、一体どういうことになるのか。古代ローマの格言に、「ひとは人にとって狼である」とあります。人間ほど恐ろしいものはありません。強いものが弱いものを踏みにじっていきます。したがって、孫請、曾孫請と下の方にいくにつれて、仕事をしただけ全然儲けがない。そういう形で、どんどん下が叩かれていく。そういう現象が起こってきます。これが、マルクス・レーニン主義が出てくる一つの原因となっています。

例えば、交換価値をみてみます。1円の貨幣の交換価値は1円で、つまり1円の物と交換ができるわけでありまして。しかし1円を1万倍して、1万円にすると、1円の物を1万倍した物と交換できるかという、もっとそれ以上の物と交換することができます。交換価値というものを、交換力という考え方でみますと、100万円持っている人と、1円しか持っていない人を比べると、100万円持っている人の方が、より価値の高い商品を買うことができるわけでありまして。これが、マルクスのいう「資本の論理は力の論理」なのであります。このアンバランスをマルクス主義は、権力、すなわち政治力で解決しようとしています。

ロータリーは倫理運動でありますから、倫理運動の立場から考えますと、権力を使うことはできません。ロータリーはそれを「徳」というものを1枚入れて、そのアンバランスを調整しようとするわけでありまして。

そこで、二つの倫理原則を出すことができます。

第1は、利益の適正分配の原則であります。資本主義経済社会は自由競争が原則になっています。自由競争は、できるだけ効率的に作業をしようということから、見積を出させたり、競争入札をしたりします。その時に、力のバランスが崩れていると、強い者が弱い者に対して、値段をどんどん叩いてきます。ある一定限度を超えると、叩かれた方が裏切る権利を持ちます。叩いた方は儲かりますが、叩かれた方は泣くわけでありまして。そこで、「人を泣かせて、その上に自分の幸せを築くなよ」という原則が出てきます。自分のところだけが、儲かればいいというものではありません。相手も喜んでもらわなければならない。人を泣かせて、その上に自分の幸せを築くと言うことを、ロータリーの職業奉仕は厳に戒めているのであります。

この点について、「四つのテスト」を提唱した、ハーバート・テラーの話が残っています。彼は、倒産したアルミ食器会社の再建に乗り出し、十年後には一流の企業に育て上げたのであります。ある時、印刷会社と契約をしました。契約をした後、印刷会社の社長が家に帰ってみると、計算違いのために見積に誤りがあり、このまま契約通りに仕事をすると、かなりの赤字が出ることに気が付きまし

た。契約を交わした後なので、今さらこれを変えてくれとは言えた義理ではないのだけれど、さりとて、みすみす損をすることが判っているのにまともな仕事ができるかどうか判らない。断られてもととなのだから、損をしない程度に契約をやり直してもらおう頼んでみよう。と思ってハーバート・テラーのところへ行きます。テラーはこれを聞いて、確かにそれは気の毒なことだ、しかし私の一存では決めることはできない、と言って取締役会にこれをかけたのであります。取締役会では、法律上契約はできあがっている、われわれは一銭も値切らないで印刷会社の社長の言う通りに契約したのだから、それを守ってもらおう、という意見が出ました。これに対して、テラーは、「我々は『四つのテスト』を誓い合ったじゃないか。真実かどうか。真実はこれを履行すれば、相手の会社が損をするということだ。そしてそのことによって好意と友情を深めることができるか。みんなのためになるかどうか」と言って役員連中を説き伏せて、印刷会社の損をしない程度に契約をやり直したのであります。その話が広まって、ハーバート・テラーの会社は大したものだ。あの会社と付き合いがあれば、損をすることはないよ、という信用ができあがって、十年後には一流の企業に成長していったのであります。これは、利益の適正分配、自分のところだけが儲けるのではなく、下請、同業者すべてが共存共栄できるような経済体制を組んで行け、ということをロータリーの職業奉仕は倫理面から説いているのであります。

[↑職業奉仕講演集 I トップ](#)

[←BACK](#)

[NEXT “賄賂を贈ることなかれ”→](#)



District 2680

AWAJI CHUO ROTARY CLUB

あわじ中央ロータリークラブ

[トップページ](#) > [ロータリー講座](#) > [職業奉仕講演集 I](#) > 賄賂を贈ることなかれ

NEWS

クラブ概況

クラブのあゆみ

淡路子どもの心研修会

ロータリー講座

・ロータリー概論

・**職業奉仕講演集 I**

・職業奉仕講演集 II

・職業奉仕講演集 III

インフォメーション

会員専用ページ

お問い合わせ

リンク

職業奉仕講演集 I

賄賂を贈ることなかれ

第2の倫理原則は、賄賂の禁止であります。力のバランスが崩れていくと、どうしても弱い者が強い者に賄賂を贈ることになりがちであります。これは下請関係だけでなく、取引関係でも需要と供給のバランスが崩れると、プレミアムという形で賄賂が横行します。賄賂をロータリーは厳に戒めているのであります。

日本のロータリーでも有名な話があります。昭和6年日本の二代目のガバナーである横浜クラブの井坂孝は、ガバナー月信第1号の巻頭言に、「自分は日本全国を統括する国際ロータリー第70地区のガバナーに就任するにあたり、全国のロータリアンに拳拳服膺していただきたい3箇条がある。それは、第1、ロータリアンたる者は、約束を守るべし。第2、ロータリアンたる者は、賄賂を贈ることなかれ。第3、ロータリアンたる者は、いたずらに慈善事業に浮き身をやつすことなかれ」と提唱したのであります。

第1のロータリアンは約束を守るべし。ロータリアンはすべて職業人でありますから、これは当然、契約的正義の実現を説いております。もちろん、それ以外でも時間を守るなども含まれていますが、すべての人間関係で、信用を得ていくためには、約束を守らなければならない、ということを説いているのであります。

第2の賄賂を贈ることなかれ。ロータリーでいう賄賂は、犯罪性のある賄賂だけでなく、もっと広い意味で使われています。収賄罪や贈賄罪などの犯罪性のある賄賂は、受け取る側が、公務員という身分をもっていなければなりません。私企業の社長がいくら賄賂をもらっても、法律上は問題がありません。

ところが、ロータリーは、倫理運動の立場から、概念を広くし、正当な労働の投下によって得る賃金、ないしは正当な報酬以外の一切の金品の授受は、これを全部賄賂と看做しています。したがって、ここで問題となるのは、盆暮れの付け届け、中元歳暮であります。ロータリー的にはこれも賄賂となります。しかし、ロータリーは第2の原則を用意しております。それは公開の原則であります。それが賄賂であるかどうかを判断するために公開しなさい、と説いております。ロータリアンであれば例会に出て、「昨日こんなものをもらったんだけど、これは賄賂になるのかね」と聞いたところ、他のロータリアンが、「そんなものは社交的儀礼だからもらっとけよ」と言えば、これで賄賂性がなくなります。公開して皆の意見をきくことによって賄賂性が消えたのであります。つまりロータリーは、心にやましいことがあれば、なかなか公開できないだろう、したがって人に堂々と公開できるものは賄賂とは言えない、と説いております。

ロータリーの世界では、この賄賂を贈るなということとは、職業奉仕の一つの柱として考えられていました。井坂パストガバナーが何故このような提唱をしたのかと言いますと、4年前の1927年スイスのジュネーブで世界経済会議が行われました。その時に、ロンドンクラブのシドニー・パスコールが、業務上の不当な慣行の撲滅を提唱したのであります。井坂ガバナーの時の国際ロータリー会長がこのパスコールでありました。そのために、井坂さんがこのような提唱をしたのであります。

ついでに、井坂パストガバナーが提唱した第3の「ロータリアンはいたずらに慈善事業に浮き身をやつすことなかれ」について説明しておきます。井坂パストガバナーのロータリー観というのは独特なもので、職業奉仕を中心としたロータリー観でありました。井坂さんは、「ロータリーの神通力は、実業の世界にのみ発揮されるべきである」と言いきっておられました。これに感動されたのが、神戸クラブの直木太郎パストガバナーであります。井坂パストガバナーの思想の系譜を継がれたただ一人の人であろうと思います。その思想は、まず職業奉仕に徹して、自分の企業をどんな不況期にも潰れない強靱な体質の企業に作り上げた上で、しかる後に余裕があれば、社会奉仕、国際奉仕に手を出すべきであって、ロータリーが、ロータリー財団をはじめ、ローターアクト、インターアクト、世界社会奉仕等々あまり手を広げすぎると、ロータリーが崩壊する。自分は、ロータリーの神髓に忠実であるが故にロータリー財団に寄付しない、と言って、生涯ロータリー財団に寄付をしなかったロータリアンでありました。

「いたずらに慈善事業に浮き身をやつす事なかれ」、なにも慈善事業をやるなど言っているのではありません。しかし「いたずらに」「浮き身をやつすな」というところがポイントであって、「一番大事なのは職業奉仕ですよ」と言っているのです。

冒頭でも話しましたように、弱者救済、困っている人に援助の手を差し出す。これは大変結構なことでもあります。しかしこれはロータリークラブ以外の人でもできる。むしろこれは、ロータリー以前のことであります。人間として、地域社会に生を享け、地域社会でお世話になっている。その地域社会の一員としての義務として弱者救済は為さなければならないことでもあります。

弱者救済も世のため人のための行為ですが、ロータリーでなければ出来ない世のため人のための奉仕ということになれば、我々は職業人でありますから、職業を通じて、世のため人のためになること、つまり、賄賂の禁止の提唱など、職業を通じて、その業界を浄化していく、地域社会を浄化していく、これがロータリー的な世のため人のための奉仕であると思うのであります。

[↑職業奉仕講演集 I トップ](#)

[←BACK](#)

[NEXT "ノウハウの公開" →](#)



District 2680

AWAJI CHUO ROTARY CLUB

あわじ中央ロータリークラブ

[トップページ](#) > [ロータリー講座](#) > [職業奉仕講演集 I](#) > ノウハウの公開

NEWS

[クラブ概況](#)

[クラブのあゆみ](#)

[淡路子どもの心研修会](#)

ロータリー講座

・ロータリー概論

・**職業奉仕講演集 I**

・職業奉仕講演集 II

・職業奉仕講演集 III

[インフォメーション](#)

[会員専用ページ](#)

[お問い合わせ](#)

[リンク](#)

職業奉仕講演集 I

ノウハウの公開

次に同業関係であります。ロータリーは一業一会員制で選ばれた人達でありますから、クラブの中には原則として同業者がいないはずであります。しかしこれは今少し崩れかけておりますが、なぜ同業者を排除したのでしょうか。これは同業者というものは、同じ業界にいますから、お互いによいところも知っていますが、汚いところも、悪いところも、醜いところもお互いに知り尽くしています。アイツはオレの欠点を知っている、ということが一点ありますからどうしても心を開くことができません。また、同業者は同じ業界にいますから、食うか食われるかの関係、競争関係にあります。そのためどうしても同業者がいれば危機感を持ちます。そういうことを考えて、ポール・ハリスは、シカゴクラブを作ったときに同業者を排除したのであります。

資本主義経済社会の自由競争の世界では、同業者というものは食うか食われるかの競争関係に立ちます。そしてこの自由競争には、プラスの面もあればマイナスの面もあります。自由競争のプラス面は、お互いに競争しますから技術開発に役立ちます。販売技術、製造技術、その他諸々の技術の開発に役立ちます。

しかし反面、同業者がいるために、「オレが潰れる前にアイツが潰れてほしいな」という訳の分からない感情の虜にもなり、お互いに疑心暗鬼になります。したがって、ロータリーは、プラスの面を伸ばしながら、マイナスの面を消去していくという考え方をとります。つまり疑心暗鬼になる要素をできるだけ取り去っていかうという努力をします。

そのためにどういうことをしたのかと言いますと、ロータリーには同業者がいません。異業種の集まりでありますから、発想が皆違います。そこで、いろいろなアイデアを例会で出し合って、交換しあい、そしてどんな不況期にも潰れない強靱な体質の企業を作るアイデアを開発します。そしてそれを同業者に分かち合う、同業者共存共栄をロータリーは説いているのであります。アイデアをロータリーからもっていくためには、同業組合を作らなければならない、という同業組合結成の運動が一つの大きな柱となるのであります。そして、そのアイデアを更に、広く伝えるために、商工会議所を作らなければならない、という考えに発展していくのであります。

チェスレー・ペリーは、「ロータリーができたときのことを考えてみよう。アメリカ経済社会に商工会議所は殆どなかった。あったとしてもそれは有名無実のものであった。そして同業組合は一つもなかった。これはロータリーが作っていった。商工会議所のないところに商工会議所を作り、同業組合のないところに同業組合を作り、有名無実の商工会議所を倫理を提唱する団体として蘇らせていった。これがロータリーがアメリカ経済社会に与えた最大の功德である」と言っているのであります。まさに1910年頃から1930年頃まで、営々としてこのような運動をロータリーは展開してきたのであります。

いろいろな原理、アイデアを開発する、そして自分たちが栄えていくためにノウハウを開発する。そのノウハウを同業組合にもって行って公開する。また、同業組合で、為すべきこと、為すべからざることをお互いに誓い合う。職業倫理訓の提唱であります。

このようにアイデアの共同開発、そしてそのアイデアを公開していく。したがって、ノウハウの公開ということが大変重要な柱になります。しかし、「ノウハウを公開したら、オレの会社が潰れてしまう」と考える方があるかも知れません。しかし、そうではなくて、このノウハウというのは、産業秘密的なものを公開しろといっているわけではありません。何故ならば、それはまだ証拠立てられていないからであります。完全に証拠立てられて、これは絶対大丈夫、必ず成功するというものしか公開してはならないのであります。そうでなければ、産業秘密的なもの、未だ証拠によって立証されていないものを公開して、もしそれが失敗に終わったとすれば、自分が失敗したのは自業自得であります。それを使った他人まで失敗に巻き込むことになります。完全に証拠立てられたものでなければ公開してはならないのであります。

例えば、1954年から55年にかけて国際ロータリーの会長であったハーバート・テラーは、「四つのテスト」を開発しました。これも一つのノウハウの公開でありました。

この「四つのテスト」にしたがっていけば、必ず成功すると考えて、みんなで力を合わせて、倒産したアルミ食器会社を再建したのであります。商工会議所の人達はそれを見て言いました。「おいハーブ、君はあの倒産会社を数年のうちに一流企業に育て上げた。何か秘訣があるのだろう。ノウハウがあるのだろう。手の内を明かせよ」と言いました。かれは、「実はこの『四つのテスト』がその秘訣なのだ」と。

そこで、商工会議所の人達は、それを傘下の職業人に紹介して、ハーバート・テラーの会社はこの「四つのテスト」でもって成功したのだから、これに沿ってやればいい、と言ってそのノウハウを公開しました。ところが、それを見ていたシカゴクラブの人達が、「なんだハーブのやつ、ロータリーでは黙っていて商工会議所であんな素晴らしいことをしている。ロータリーにも公開しろよ」と言うので、ロータリーに逆輸入されたのであり、やがて1954年に彼が国際ロータリー会長になったときに、「四つのテスト」の著作権をロータリーに委譲したという経過があるのであります。これはノウハウの公開の一例であります。

このように完全に証拠立てられたノウハウを公開しなければなりません。もう一つ例を出します。この話は、伊丹クラブの荘司先生から伺った話であります。先生のお父様の兄弟弟子にあたる千葉医大の中山恒明教授の話であります。彼は食道癌の権威であります。2年間訓練を受けた外科医であれば誰にでもできる簡単な食道癌の手術のノウハウを発明しました。そしてそれを誰にでも教えたのであります。自分一人では1日に100人の患者の手術をすることはできない。しかし、その技術を100人の外科医に教えておけば、1日に100人の患者が救済できる、と言ってそれをすべて公にされました。千葉医大のみならず他の大学の先生にも公開されました。そして自分だけのものにしない、医は公のものであるという思想、すなわち中世ヨーロッパの神学に分かれとしての医学、その精神世界に生きた人であります。これもまさにノウハウの公開の好例であります。ノウハウを自分だけのものにして、自分だけ儲けようなどという思考は一切ありません。ひたすら患者を救うために、一人でも多くの外科医を育てておけば、一人でも多くの患者が救済されるという考え方であります。

このように、ノウハウを公のものとして公開していく、先ずこれが大変重要なことであります。そして、為すべきこと、為すべからざることをお互いに誓い合う、倫理訓の提唱が重要であります。

[↑職業奉仕講演集 I トップ](#)

[←BACK](#)

[NEXT "同業関係と共存共栄" →](#)

NEWS

[クラブ概況](#)

[クラブのあゆみ](#)

[淡路子どもの心研修会](#)

[ロータリー講座](#)

[・ロータリー概論](#)

[・職業奉仕講演集 I](#)

[・職業奉仕講演集 II](#)

[・職業奉仕講演集 III](#)

[インフォメーション](#)

[会員専用ページ](#)

[お問い合わせ](#)

[リンク](#)

職業奉仕講演集 I

同業関係と共存共栄

1915年サンフランシスコの国際大会で採択された「全分野の職業人を対象とするロータリー倫理訓」、「道徳律」とも呼ばれていますが、これは誠に素晴らしいものであります。これは11箇条ありますが、これを5箇条の日本語に書き改めた、昭和3年の「大連クラブのロータリー宣言」があります。また戦後、東京浅草クラブが、「玩具職業人についての職業倫理訓」を発表しています。一番新しいのは、仙台青葉クラブが平成7年6月28日に、「職業宣言」をクラブとして宣言しております。そういう形で、お互いに同業者が、為すべきこと、為すべからざることを誓い合う。そして職場に帰ったら、自由競争だけは一生懸命頑張ろうよ、フェアにやろうよ、というのがロータリーの職業奉仕の考え方であります。

この同業関係、下請関係に共通して言えることは、お互いに共存共栄をいつも考えておかなければならないということであります。一例をあげてみます。小さなそして有名なお菓子屋さんで、午後3時頃になると商品が全部売り切れてなくなっているという店があります。作ればいくらでも売れるのでありますが、それ以上は作らない。自分の生産能力、管理能力の80%の商品しか作らない。100%、120%作ろうと思えば作れるけれども、一つでも質の悪い商品が出ると、自分の信用が傷つく。絶対に商品の質を落とさない。これは職業奉仕論の中核にある考え方であります。自分の納めた商品には徹底的に責任を持つ。これは昨年の職業奉仕セミナーで、売る前、売る時、売った後と三つに分けて、職業奉仕を説明いたしましたのでそれを参考にして下さい。

これと反対の例があります。親会社からどんどん下請に注文がまいります。これは儲かるぞと、下請が銀行から融資をうけて、設備投資をして、需要に応えようとする。ある時期に親会社が、商品の注文をストップします。下請は融資の返済が出来なくなって、親会社に乗っ取られる。大資本が下請を乗っ取っていく有名な図式であります。これは大資本が悪いわけではない。下請が自分一人で儲けようとするからこのようになるのであります。自分の生産能力、管理能力の80%で留めておいて、それ以上注文がきたら、同業者に分けてあげるよう、注文を断っていれば、決して乗っ取られることはなかったと思うのであります。

自分だけが儲けようとする、力の強い者が勝ちます。これは、動物の本能の支配するジャングルの法則であります。自分だけが儲けようとして、賄賂を使ったり、いろいろな手段を講じることになると、下請、同業者から恨み辛みを買うことにもなります。共存共栄ということをいつも考えておかなければなりません。

ロータリーが倫理運動として展開されるに至って、アメリカ経済社会に商工会議所が出来上がりました。そして、それまで有名無実であった商工会議所が、倫理を提唱する団体として蘇っていったのであります。それからロータリーが、倫理運動として展開されるに至って、アメリカ経済社会に同業組合が出来上がりました。食うか食われるかの対立の関係にあった同業関係を、同業組合を作ることによって、対立と協調ということを可能ならしめたのは、ロータリーの倫理運動の提唱がもとになってのことです。

今日の経済社会は、ずいぶん乱れています。賄賂の横行も目に余るものがあります。倫理の提唱

を忘れた職業人がいかに多いことか。倫理を忘れた職業人は、歌を忘れたカナリアより始末が悪いものであります。カナリアが歌わなくなっても静かになるだけであります、倫理を忘れた職業人が増えてくると、国家を滅ぼし、果ては民族までも滅ぼしてしまいます。昨今の業界の乱れは、まさにロータリーの責任でもあります。倫理の提唱をおろそかにしてきたからであります。今後21世紀の扉を開くためには、職業奉仕に腹を据えて、倫理運動としてのロータリー運動を展開する以外に、この不況を脱却する道はないのではないかと思うのであります。

[↑職業奉仕講演集 I トップ](#)

[←BACK](#)



District 2680

AWAJI CHUO ROTARY CLUB

あわじ中央ロータリークラブ

[トップページ](#) > [ロータリー講座](#) > [職業奉仕講演集 II](#) > 導入部

NEWS

[クラブ概況](#)

[クラブのあゆみ](#)

[淡路子どもの心研修会](#)

[ロータリー講座](#)

- ・ロータリー概論
- ・職業奉仕講演集 I
- ・**職業奉仕講演集 II**
- ・職業奉仕講演集 III

[インフォメーション](#)

[会員専用ページ](#)

[お問い合わせ](#)

[リンク](#)

職業奉仕講演集 II

いかに職業倫理を昂揚できるかー哲学的な意味の集大成ー

ロータリーの本質はなにかと問われたとき、これを手短かに答えるのは非常に難しいことです。世の中には奉仕クラブと称する団体がたくさんあります。「ロータリーとライオンズはどこがちがうの?」という簡単な質問にも、両者の違いを詳しく1時間くらいお話しすれば、ある程度ご理解いただけるとしても、それを5分か10分で説明することは非常に難しいことです。

「ライオンズはお金がかかりすぎるからロータリーに入った」「社会的にロータリーの方が有名だからに入った」と冗談めいて言っているのを聞くことがあります。ライオンズ、キワニス、女性のクラブでは、ソロプチミスト、ゾンタ、いろいろな奉仕クラブがありますが、ロータリーはこれらのクラブとは本質的にちがった哲学を持っている団体なのです。

これは決して、どちらが良いとか悪いとか言う問題ではありません。ロータリーは何がちがうのかという本質的な違い、すなわちロータリー哲学の特徴を、述べたいと思います。

結論を最初に申し上げると、ロータリークラブとは一人一業種で選ばれた職業人の団体であり、職業を通じて各の会員が奉仕をする、いわゆる職業奉仕を主な目的としていることが大きな特徴であります。

ロータリーはどんな奉仕活動をしているのか。皆さんがクラブレベルや個人レベルで実践している奉仕活動を思い浮かべて下さい。ロータリー財団に寄付をし、それによってたくさんの留学生の方々に勉強するチャンスを与えています。勉強するチャンスを与えるだけでなく、世界親睦、国際親善という機能も併せ持っています。

しかし、そういった活動はロータリーのみが行っている独特な活動とは言えません。皆さん方の町でも、姉妹都市協会とか、国際交流協会があると思います。また、いろいろな団体が国際親善の活動や、留学生を送り出したり受け入れたりする活動をしています。だからこの活動はロータリー独特の奉仕活動ではないと言うことがわかると思います。

また、いわゆる発展途上国に対する人道的な援助ーこれもロータリーが力を入れている活動の一つですがーをやっている団体は他にも沢山あります。NGOやNPOの団体などその目的のために設立されている団体が沢山あります。したがって、この分野の活動もロータリーの特徴とは言えないということになります。

地域社会に対する奉仕活動も同じことが言えます。阪神・淡路大震災の際、ロータリーは地域社会に対する奉仕活動の機会としてとらえて、いろいろな素晴らしい活動を展開しました。これは非常に素晴らしいことだけれど、これとてロータリーだけの専売特許の活動ではなく、沢山の団体がいろいろな活動を展開しています。むしろロータリーのやっていることなど、ささやかなことに過ぎません。そう考えていったときに、ロータリーは他の団体と根本的に違う点はなにか、ロータリーの主な使命は何なのか、ロータリーは何をなすべきなのかという命題が浮かび上がってきます。

1949年にRI会長をつとめたパーシー・ホジソンが、Service is my business「奉仕こそわがつとめ」という本を書いています。その冒頭でモリエールの喜劇「にわか紳士に変わった商人」という話を引用して、職業奉仕の説明をしています。

無学な商人が、さる高貴な美しい女性に恋をしました。ラブレターを書きたいのですが、無学なので字を書くことができません。だから町の代書屋さんに頼みにきました。そのとき彼はどこかで聞きか

じたことを口に出します。その女性に強いインパクトを与えるラブレターを書いてもらうために、韻文でも散文でもない文章を書いてほしいと頼んだのです。

皆さんには、もうこの話の落ちはお分かりになったと思いますが、韻文というのは韻を踏んだ文章なのです。文法的には正しい配列にはなっていませんが、例えば最後の言葉をすべて「n」で結ぶという形で、きれいな響きにする、いわゆる「詩」の文章です。そしてもう一つは私たちが日常使っている文章、これは散文です。世の中の言葉には韻文と散文しかないわけです。彼はそれを知らなかったために、このような注文を出したわけです。すなわち、彼は自分が使っている言葉を散文だと自覚せずに、上手に散文を使いこなしていたという寓話です。

これはまさしく私たちロータリアンにも当てはまることです。職業奉仕だと自覚せずに、立派な職業奉仕活動をしているロータリアンが沢山いる一方で、職業奉仕とはほど遠い次元で昼食会を楽しんでいるロータリークラブの会員も存在します。さらに、職業奉仕の定義を知らないロータリアン以外の方が、ロータリアン顔負けの職業奉仕をしている事実も忘れてはなりません。

沢山ある奉仕クラブの中で、唯一職業奉仕を錦の御旗としているのはロータリー以外にはありません。職業奉仕こそがロータリーの特徴であることを是非理解していただきたいと思います。ロータリークラブ方の奉仕クラブと根本的に異なる点が職業奉仕にあるとするならば、職業奉仕とは何かという定義を理解しないことには、ロータリアンになった値打ちはないということになります。

いろいろなボランティアであるとか、人道的援助であるとか、国際親善であるとかは、素晴らしい活動であることは間違いありません。しかし、それらの活動は他の奉仕クラブや専門の団体がやっている活動です。他の団体の考えの及ばない奉仕活動の分野、これが職業奉仕であるとロータリーは考えたわけです。それならば職業奉仕とは何か、職業奉仕を全面に押し立てたロータリー・アクティビティとはどんなものか。これをロータリーの歴史の中から探り出していきたいと思います。

ボランタリズムに基づいたいろいろな奉仕活動も素晴らしいことです。しかし職業人である私たちにしかできない奉仕活動とは何か。私たちが毎日の職業生活の中で、いかにすれば職業倫理を昂揚できるかを考え、こういう態度で職業生活を営めば、世のため人のために一番役に立つのだという職業生活を、自分の職場で考えながら実践していく。ロータリアンは、それぞれのテリトリーにおける職業を代表した人で構成されているわけですから、自分の職場において高められた職業モラルを、ロータリアンでない同業者に広めていただく。それによってその業界全体の職業モラルが上がっていく。そういう日常的な職業生活を、ロータリーでは職業奉仕と呼んでいるのです。

職業奉仕という言葉は、単に職業と奉仕とを結びつけた熟語ではありません。ロータリーが考え出した哲学的な意味を持つ言葉であり、その概念も一朝一夕に出てきたものではありません。ロータリーの創立時から、数々の議論を重ね、経験を積み上げ、お互いに理解しながら会得していった集大成が、ロータリーの基本理念とも言える職業奉仕なのです。

そして何よりも重要なことは、その考え方で毎日の職業生活を営んでいけば、必ずその事業は永続的な発展が約束されるということなのです。どんな不況にも耐え抜く強靱な企業体質を作る経営戦略こそ、ロータリーの職業奉仕であり、そのための適正な profits とは何かを考えていく。そういう理論構築を昔のロータリアンは行い、さらに1929年から起こった世界大恐慌の時に実証したのです。その辺の所をロータリーの歴史を遡りながら検証してみたいと思います。

[↑ 職業奉仕講演集Ⅱトップ](#)

[←BACK](#)

[NEXT “ロータリーの歴史を遡る”→](#)



District 2680

AWAJI CHUO ROTARY CLUB

あわじ中央ロータリークラブ

[トップページ](#) > [ロータリー講座](#) > [職業奉仕講演集 II](#) > [ロータリーの歴史を遡る](#)

NEWS

クラブ概況

クラブのあゆみ

淡路子どもの心研修会

ロータリー講座

- ・ロータリー概論
- ・職業奉仕講演集 I
- ・**職業奉仕講演集 II**
- ・職業奉仕講演集 III

インフォメーション

会員専用ページ

お問い合わせ

リンク

職業奉仕講演集 II

ロータリーの歴史を遡る

1905年にポール・ハリスは3人の仲間とともにロータリークラブを創立しました。各クラブにおきまして、彼の没後50年を記念する行事が行われて、彼のとなりや考え方については、皆さま方は十分理解されていることと思いますが、その話の前提として、ポール・ハリスの生い立ちを簡単に紹介しておきます。彼は決して人に誇れるような素晴らしい家系に生まれたわけではないし、素晴らしい経歴を持った人でもありません。むしろ破産による一家離散とか、粗暴な性格から2回も学校を退学させられるという人生経験を送った人なのです。だから、その逆境の中からいろいろなことを学び、あの人格を自らの手で作り上げていった人でもあるのです。

彼は大学を卒業してから5年間の放浪の旅に出かけます。「Five years of folly 5年間の愚行」といって有名な話です。たまたま卒業式の席上で、先輩の弁護士がスピーチをしました。こういう町の大学を出た法律家の卵は、すぐ目的の場所に行って開業するのではなくて、どこか小さな町にでも行って5年間位は、のんびりといろいろなことを勉強した方がいい。そして充分社会経験を積んだ上で、最終的な場所を決めて弁護士事務所を開業する方が、人生にとってプラスになると演説したのです。

彼はその言葉を彼なりに解釈して、5年間いろいろなところを放浪するのです。一文無しで、その日の糧はその日の自分の労働で賄うという5年間を過ごすわけです。筋肉労働から、旅役者、ジャーナリスト、カウボーイといろいろな仕事を体験したあげく、ジャクソンビルで、ジョージ・クラークという人に知遇を得て、セールスマンとしてアメリカ南部の各州やヨーロッパの各地を回るようになります。

彼はそこで豊かな人生経験を積み重ねるわけですが、今日は時間の関係でその話は省略いたします。ヨーロッパのいろいろな国を回ることによって、いろいろな人種があることを知り、いろいろな宗教があることを知り、またいろいろな考え方を知ったわけです。頭の片隅にこういういろいろな世界の人達といっしょに親睦を深めればどんな素晴らしいことだろうという発想が浮かんだのは、このヨーロッパの旅であったと、後に彼は述懐しています。

こういった貴重な経験を積んだ後に、彼はシカゴに定住します。1986年頃のシカゴは殺伐たる状態の町でした。アメリカに沢山の移民が渡ってきました。アメリカすべてが自由の国とあこがれて集まってきたのです。宗教も毎日の生活も何の規制もなく自由である。能力のある者が巨万の富を得られる。その裏を返せば、何の規制もない自由競争の社会ですから、生き馬の眼を抜く凄まじい競争社会であったことが容易に想像できます。

さらに1893年にシカゴで万国博覧会があったということで、ある程度のインフラが整っており、そのためいろいろな人が集まってきました。そしてこの町で一攫千金を夢見ながら、それぞれが商業活動に精を出していったのです。彼らはお互いに容赦することはなかったし、ちょっとでも弱みを見せようものなら、すぐに足を引っ張った。そういう激烈な競争社会の真ん中に、彼は放り出されたわけです。

知る人もいない殺伐とした大都会の中で、彼は弁護士の仕事に精を出したのですが、残念なことには、彼の元を訪れるクライアントは誰一人としていないという生活が続くわけです。もっとも町の中では、詐欺が横行し、盗?E???人が徘徊し、倒産が相次ぐという状態ですから、だんだん仕事も増えていったと述懐していますが、精神的なフラストレーションの高まりは相当なものであったことは、容易に想像がつかます。

そんなある日、彼は郊外に住んでいる知り合いの弁護士の元を訪ねて食事をした後、夜道を散歩します。その弁護士はその土地に古くから住んでいる弁護士ですから、近所に商店主やら、実業家など

の沢山の知り合いがいます。その人たちが散歩をしている二人の姿を見て、「やあ、こんばんは」「こんばんは」と挨拶してくれる。ポールはシカゴにきて、はじめてそんな風景を目にしたわけです。

「ああ、こんな殺伐とした町でも、付き合う人を考えていけばこれだけ親しい付き合いができるのだなあ」と、彼は考えたのです。「そういえば、あの弁護士に挨拶してくれた人はみんな店主や実業家などその地域の名士ばかりだった。こういう質の高い人達と付き合いがいたらどんなにいいことだろう」と、彼はそのとき思いついたわけです。

その後まもなく、彼は自分の育った田舎であるバーモンド州のウォーリングフォードを訪れます。ウォーリングフォードは彼が3歳のとき、父親が破産して、祖父母の所に預けられて、少年時代を過ごした村です。そこに里帰りをしたのですが、そこには彼の幼なじみや、彼を育ててくれた村人たちが沢山います。みんな彼の姿を見ると、「おお、ポール、ポール」と言いながら手を差し伸べてくれるし、笑みを浮かべて近寄ってきます。彼が多感な少年時代を過ごしたこのウォーリングフォードのような素朴で親切で善意に満ち溢れた地域社会、そんなつながりや友情を殺伐とした競争社会のシカゴで作ることができたらどんなに幸せだろうかと彼は考えます。そしてロータリークラブという組織を作り出すのです。

彼は以前からのクライアントであるシルベスター・シールと一緒に、マダム・ガリの店に行きます。イタリアからの移民なのです。カルーソーなどが立ち寄ったおいしいイタリア料理を食べさせてくれる有名な店です。1905年2月23日の木曜日、非常に寒い日で粉雪がばらつく夜だったという記録があります。そこで二人はロータリーの基本構想について話し合います。

最初に話し合ったことは、奉仕などという高尚なものではありません。「この殺伐とした町の中で、もしもお互いに心底打ち解けあってどんなことでも相談できる友達ができたらどんなに幸せだろう」そんな話をしたわけです。そしてついでに話したことは、「君は石炭商だろ、私は弁護士だ。いろいろな職業を持った人が集まって、お互いに自分の足りないところを補えば、便利に違いない」ということでした。

それから二人は、運河を渡ってその向かいにあるノース・ディアボーン街711番地のガスターバス・ロアの事務所に行きました。ロアとハイラム・ショーレーがそこに集まっていて、4人で会合を開きました。それが最初のロータリーの例会だと言われています。お互いに自分の足りないところを補い合い、融通し合おう。そしてお互いに仲良くしながら儲けていこう。エゴイズムに満ちた発想で、ロータリーは発足したわけでありませぬ。

1966年に出版されたThe Golden Strandという本があります。シカゴクラブの元会員オーレン・アーノルドという人が書いた本です。冒頭に「ロータリーは国際的友情という糸で織られた金の織物である」と書かれています。Strandというの織物のことですよ。これにはさらに「シカゴクラブの非公式歴史」という副題がついています。1966年というと、今から30年前で、古いと言えば古いけれど、新しいと言えば新しい本です。その本の中にロータリー創立の頃の話が詳しく、また生々しく書かれています。著者はロータリアンであったけれど、ロータリーを退会した人で、翻訳することが認められていないのです。コピーライト、著作権をしっかりと握っていて、誰にも翻訳を許可しないので日本語版は出版されていません(ちなみに、ロータリーには著作権なるものは存在しません)。全部で28章から成り300ページを越す大作です。真偽は別として、その本の中では、シカゴクラブに対して辛辣な批判が書かれていますし、ポール・ハリスの個人像も相当厳しい表現があります。その内容は錯誤が多いという批判もありますが、ポール・ハリスの自伝を除いては、唯一のロータリーの創世記を記した本であることは間違いありません。

このほんの第3章のタイトルが「You scratch my back背中を搔いて」なのです。ロータリー? E???—はお互いに背中を搔き合うクラブとして出発したのです。ポールの背中はシールが搔く。シールの背中はロアが搔く、ラアの背中はショーレーが搔く。ショーレーの背中はポールが搔く。お互いに自分の商品を原価で提供しながら、利用し合う。ハリー・ラグラスは印刷屋だから、すべての印刷は彼のところに頼む。ついでに用紙や便箋も彼のところで調達する。家の管理や売買は当然のこととして、ジェンセンに頼むし、石炭は全部シールのところから買う。そのかわり何かトラブルが起こればポールに出番が回ってくるというように、お互いに利用しながら助け合うクラブとして、ロータリーは出発したわけです。

そのような形で初期のロータリアン達は、お互いに助け合いながら太っていきます。ポール・ハリスもシルベスター・シールもこの物質的相互扶助を非常に奨励します。助け合う人のいない町で、お互

いに助け合うことのどこが悪いのかという言葉に、反論の余地はなく、アメリカの商習慣の中に新しく芽生えたニュー・アイデアとして、その恩恵を受けるために我も我もと争ってシカゴクラブに入会を希望したわけです。

1905-6年の週報があります。当時は2週間に1回の例会ですから、週報も2週間毎に発行されていました。その週報に書かれていることは、前回の例会から次の例会までの間に会員間で行われた商取引や紹介のレポートなのです。それと次の例会に出席するか否かのチェック、これは食事の数を確認するための手段で、こういった週報をシカゴクラブは2-3年続けているのです。その報告をするために統計係という役職を設けて、その人が例会毎に報告しているのです。成績が良かったときはみんな拍手をして「良かった、良かった」と喜び合ったし、取引が少ないときは、頑張ってもっと取り引きなさいと勧めました。ゴールデン・ストランドにはそんなことが書かれています。いろいろな形で、積極的にお互いの背中を搔き合う作業を進めていった。それが当時のロータリーの姿だったのです。そしてロータリアンはどんどん金持ちになっていくのです。

当時のロータリーの会費は結構高かったようです。その高い会費に文句を言う会員に、ポールは「君たちは会費が高いと言うけれど、お互いに融通し合うことによって儲けている額の方がよっぽど大きいから、高い会費を払うのは当然のことだ」と文章で反論しているのです。そういった状況が1-2年続きます。ところが一部の会員の中から、「自分たちだけがそんなにいいことばかりしていいのだろうか」という反省の念が出てきます。さらに外部からの批判が強くなってきます。「あいつらはけしからん。2週間に1回集まって、旨いものを食って、お互いに儲けて丸々と太っている。けしからんクラブだ」というような批判が集中したのです。

ポール・ハリスも非常に困りまして、何とかこの辺でクラブの運営方針を変えなければと考えたのですが、ほとんどの会員は現状に満足しています。「こんな素晴らしいクラブはない。おかげさまでうちの店は売り上げも上がって大きく伸びたし、親しい友人も沢山できた。良かった、良かった」ということで、1年半経ったときには、シカゴクラブの会員は200名を超えるまでに増えてきました。

1906年4月に、ドナルド・カーターの入会を巡って一騒動が起きます。ガラス看板メーカーのフレデリック・ツイードが彼を紹介して入会を勧めます。ツイードは彼に刷り上がったばかりの定款を見せて、このクラブに入ったらこんな特権があるんだ、特典が得られるのだといわゆる物質的相互扶助のメリットを誇らしげに話したというのです。沢山の入会希望者がいたのです。誰でもというわけにはいかなから、資格審査を厳重にしていました。だから入会を勧めてこれを断るなんて予想もしていなかったのです。それを彼は断ったのです。「会員以外の人に、何か利益になることをするクラブには将来性があるが、このクラブはそうではない」彼はそう言って、入会を拒否したのです。

非常にショックを受けたツイードは、「君の言うことはもっともだ。クラブの運営方針を変えるから君も考え直してほしい。そのためにも、ぜひクラブに入って起爆剤として活躍してもらいたい」と彼を説得します。ポール・ハリスもそのことを聞いて、最近考え出したこと、すなわち、自分たちだけが得をするようなクラブ、このクラブから脱却する時期が来たことを悟ったのです。そこでカーターは、彼の言葉を信じて、1906年8月(5月という説もある)に入会し、彼を中心にしてロータリークラブの今後の方針を一大転換する作業が進んでいきました。

?E??? 当時のロータリー年度は2月から始まって1月に終わっていました。そこで1907年2月にポール・ハリスは3代目のシカゴクラブ会長に就任し、カーターとの約束を果たすために定款を改正するとともに、ロータリークラブの運営方針を大幅に変更します。3つの方針を立てたのです。まず同じ志を持つ人を増やしたいということから、大幅な会員増強を考えます。2番目にこれと同じスタンスから、この組織をアメリカ全土に広げたいという意味で拡大を考えます。さらに3番目に、カーターとの約束を果たすために地域社会に対する奉仕を考えます。この3つを新しいスローガンとして会員に発表しました。

何人かの人はこれを受け入れたのですが、ほとんどの人は反対でした。「なぜそんなことをしなくてはならないのか。高い会費を払ってシカゴクラブに入っているのは、儲けるからと勧められたからじゃないか。それなのに、なぜ見ず知らずの他人のために働く必要があるのか」ということで、シカゴクラブの中では大きな論争が起こります。反対側の旗頭はハリー・ラグラスでした。唱歌を始めた人として皆さんご存じですね。ポール・ハリスの意見は真っ向から対立し、ポールが死ぬまで二人は和解することとはなかったと文献には書かれています。深い確執ができて、さすがに寛容の精神を説いたポールも

二人の関係については理想通りにはいかなかったのでしょう。そのため毎回の例会は親睦どころか、針のむしろの状態でした。ポールを支持する一派は奉仕理念の大切さを主張し、他方は親睦と会員の利益を主張するということで激論がつづきます。興奮したポールは、しばしばテーブルのうえに上がって、拳をたたきながら奉仕の必要性を声高に説いたと言われています。みんな緊張して興奮しながら議論をしているのを見たラグラスが、「みんなそうカッカせずに、歌でも歌って頭を冷やそうよ」といつて始まったのが唱歌の起源なのです。

ポール・ハリスは理論家としてはそんなに優れた方ではなかったようです。だから自分が主張する奉仕哲学をみんなに理解し納得させる手段をいろいろと模索しますが、なかなかうまくいきません。なんと言っても彼はロータリークラブを作った創始者ですからその責任があったわけです。そのまま放置しておけば、再びエゴイズムのクラブに戻ってしまう。さりとてみんなを説得する力は自分にはない。そこで理論構築に優れ、また行動力のある二人の人をシカゴクラブにスカウトすることを考えついたわけです。1908年1月に二人の素晴らしい人が入会します。一人はチェスレー・ペリー、もう一人はアーサー・フレデリック・シェルドンであります。

ロータリーには3人の偉大なる先達がいると言われています。ロータリーのファウンダー、すなわち創立者、ポール・ハリス。そしてロータリーのビルダー、ロータリーの組織を現在の形に作り上げた人、チェスレー・ペリーです。彼は全米ロータリークラブの初代幹事に就任して以来、1942年までの32年間その職にとどまって、現在のRIの基盤を作った素晴らしい人です。そして3番目の人がロータリーに哲学をもたらした人、すなわち職業奉仕を基盤とした奉仕の精神を植え付けた人、アーサー・フレデリック・シェルドンであります。

シェルドンはミシガン大学の経営学部の出身で、ここで販売学を専攻しました。現在でこそ、経営学はメジャーな分野ですが、当時のメジャーはなんと言っても経済学だったのです。彼が経営学というマイナーな学問、それも販売学という特殊な分野を専攻したが故に、サービスとは何かが解明できたわけです。

ポール・ハリスは彼の自叙伝であるThis Rotarian Ageの中で、次のようにシェルドンのことを紹介しています。「1908年のある日の夕方、行きつけのミネアポリスの散髪屋で頭を刈ってもらいながら、彼がまとめ上げた言葉がHe profits most who serves his fellows bestである」

このようにポール・ハリスが紹介しているのですが、このへんの時代考証がはっきりしないのです。シカゴクラブに入会したあとなら、行きつけのミネアポリスの散髪屋に行けるわけではないから、この言葉を思いついたのはロータリーにはいる前だったということになります。彼がシカゴクラブに入ったのは1908年1月ですから、その直前ということが推測できると思います。

この文章が完成したのが、ロータリーに入る前か後かの議論はさておくとしても、これだけの内容のある文章が一朝一夕作れるわけではありません。す?E???なわち、彼はロータリー運動にはいる前からこの理念、哲学を持っていたことは確かです。販売学を勉強することによって、それまではなかったサービスという概念を作り上げ、その必要性をみんなに説いて回っていた。しかし個人でその運動をしてもなかなか浸透しない。その限界を感じて、ロータリーという組織を利用してそれを発表する機会を増やそうとしたのでしょう。

ロータリーもちょうどその運動に限界を感じている時期であり、理論構築を迫られている時期でもあったので、シェルドンの考え方をロータリーの哲学に置き換えることによって、新境地を切り開いていった。そういういい関係で、新しい哲学を得たロータリーは、これから大きく飛躍するわけです。そんなふうにはロータリーの創世記を見ていくと、先達の大きなロマンがよみがえってくるのを感じます。

私たちが今使っているモットーはHe profits who serves bestであり、シェルドンが最初に考えた言葉はこれにhis fellowsが入っています。his fellowsとは自分を取り巻く人達に限られていたことになります。シカゴクラブで当時は会員同士が物質的相互扶助をしていたことを考えれば、fellowsである会員同士の中で奉仕をすれば儲かりますよということにもつながり、その辺の行動とも一致するのです。ただ偉かったのは、his fellowsの世界から1年間で脱却して、その対象を地域社会すべての人に拡大したことなのです。そこに初期ロータリアンの英知を感じます。

シェルドンはシカゴクラブに入ることによって、発言の機会を得て、いろいろな場を通じてサービスとは何かを説いて回ります。でもはじめてサービスという言葉聞いた人達はその概念はおろか、その意味すら理解できませんでした。シェルドンの入会によって力をつけてきたポール一派は、例会毎

に奉仕を説き、それをラグラスを中心とする親睦互惠派が迎え撃つ。こんな状態がますます激しくなっていく過程で、2期目の会長に就任したポールは、シェルドンを広報拡大委員長に任命します。

広報委員長とは現在のロータリー情報委員長にあたる役職で、ロータリーの理想を会員に説得する役目、それと拡大委員長を兼ね合わせた大役を、入会後1ヶ月のシェルドンにやらせたわけですから、親睦派の不満が一気に爆発しました。特にラグラスの反発は強く、二人の中は修復不可能な状態にまでなり、例会は激論の場と化しました。こんな状態に嫌気がさしたポールは、任期を残して1908年10月に会長を辞任します。会長辞任とともにラグラスはシェルドンを広報拡大委員長から罷免します。

シカゴクラブはまさに分裂の危機を迎えたわけです。それを案じて、今までどちらかといえばラグラスよりだったチェスレー・ペリーが間に入ります。将来ロータリーを伸ばしていくためには、今までの会員間の物質的相互扶助に頼ってはいだめで、奉仕の考え方を導入する必要があることを自覚したチェス派、当時16クラブまで拡大されていたアメリカのロータリークラブの連合体を作ることを思いついたわけです。

シカゴクラブの中でいくら奉仕理念を唱えても無駄なことだ。それならいっそのこと、奉仕理念の提唱とか拡大を専門にやる組織を作ろうという発想で1910年に作られたのが、この全米ロータリークラブ連合会、現在のRIのオリジナルとなる組織です。

初代会長にはポール・ハリス、幹事にはチェスレー・ペリーが就任し、それにフレデリック・シェルドンが加わって、3人は水を得た魚のように生き生きと活動を開始します。シカゴクラブは結果的に見放されてしまうわけです。そしてこれから先は、個人的には活躍した人はいるものの、シカゴクラブの存在はかすんでしまいます。

このように連合会を中心にして、奉仕理念に関する理論構築が進められていき、1910年にシカゴで最初の大会が開催されました。その席上で、シェルドンが述べた言葉が、彼が以前散髪屋でまとめ上げた言葉、He profits most who serves his fellows bestなのです。でもその話を聞いたほとんどの人は、serviceとかprofitsの意味が理解できませんでした。

「何をしゃべっているの?」「サービスって何?」「サービスって奴隷の仕事をする事?それともメイドの仕事のこと?あつ、そういえば教?E??会々でやっているのがサービスかな?」ほとんどの人はserviceをこんなふうに捉えたと言われています。今私たちが理解しているサービスという言葉に、シェルドンが述べたサービスを結びつけた人は一人もいなかったということなのです。当然の結果としてそのスピーチは大向こうの喝采を受けることもなかったし、それを聞いて感激する人もいませんでした。「あいつ、いったい何をしゃべっているんだ?」そんな感じで彼の演説は聞き流されたのです。

ポール・ハリスだけは別でした。シェルドンの理論に大いに賛同して、何とかこのサービスの考え方をロータリーの旗印にしていきたいと考えます。そこで早速シェルドンを委員長にした委員会を作って、シェルドンはその作業と平行して、シアトルクラブやポートランドクラブやミネアポリスクラブなどを回って、サービスとは何か、プロフィッツとは何かについて説きます。

翌1911年、第2回の連合会大会がポートランドで開かれました。シェルドンにとってはサービスを説く絶好の機会が巡ってきたわけですが、どうしてもイギリスへ行かなくてはならない用事ができたため、手紙形式の演説原稿を書いて、それをチェスレー・ペリーが読み上げたわけです。はじめてサービスを説いてから1年が経っており、その間の説得の努力もあって、多くのロータリアンにサービスとは何かという予備知識を持っていました。

チェスレー・ペリーがこのスピーチの中核をなす言葉、すなわちHe profits most who serves bestで演説を締めくくると、みんな感激しました。全員が立ち上がり、いわゆるスタンディング・オベーションで彼のスピーチに対して拍手を送ったのです。そして、「こんな素晴らしい考え方を今までしたことにはなかった。ぜひこれを我々ロータリアンの座右の銘として努力していこう」ということで、全員の賛成を得てロータリーのモットーとして採択されたわけです。その原稿のさわりを紹介したいと思います。

「ビジネス学はHe profits most who serves bestに基づくサービス学である。いかなる団体の成功も、サービスに従事した成功の集積である。広い意味ですべての人はセールスマンである。それぞれの人にはそれがサービスか商品かにかかわらず、売るべきものを持っている。広い意味における人生の成功は、幸運とか機会のみではなく、道徳的、物質的、精神的な自然の法則によって支配される。これらの法則のすべてを調和させる作業こそ、最高の成功を意味する。宇宙を認識するということは、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

ことである。

磨かれた人はビジネスのいかなる場所でも、He profits mosy whoserves bestでなければならない。
その実態に、事実の実態に気づくべきである」(田中パストガバナー訳)

[↑職業奉仕講演集 II トップ](#)

[←BACK](#)

[NEXT “企業発展がサービスに”→](#)



NEWS

[クラブ概況](#)

[クラブのあゆみ](#)

[淡路子どもの心研修会](#)

[ロータリー講座](#)

- ・[ロータリー概論](#)
- ・[職業奉仕講演集 I](#)
- ・[職業奉仕講演集 II](#)
- ・[職業奉仕講演集 III](#)

[インフォメーション](#)

[会員専用ページ](#)

[お問い合わせ](#)

[リンク](#)

職業奉仕講演集 II

企業発展がサービスに

シェルドンが定義したサービスとは何か、それを今から解説してみたいと思います。無償で品物を提供してもらえば、誰でも喜ぶのは当たり前のこと。しかし自分の企業で作った物を無償で渡していたら、必ずその企業はつぶれてしまいます。当たり前のことです。それならばサービスとは何か。日常の企業活動の中で利益が得られるからこそサービスができるのだという次元から、シェルドンはサービスを説いています。

いかにして継続的な利益を確保するのかを極めるのがロータリーの職業奉仕なのです。こう言うと、新しい会員の方は「えっ」と思われるでしょうが、何もただ安い価格でサービスすることではなく、自分の企業を防衛し発展させることが一番大切なことだと言っているのです。ロータリーの説いている職業奉仕の理念を実践すれば、必ずあなたの事業は伸びますよと言っているのです。それがロータリーの職業奉仕なのです。経営者の力量が第一には違いない。しかし企業を支えてくれる沢山の従業員の力に負うところは大きいはずです。事業所に品物を納めてくれる下請け業者や問屋さんのおかげでもあるし、なんと言っても品物を買ってくれる顧客がいなければ事業は成り立っていきません。またその地域において普遍的にその事業を営めるのは、同業者がいるおかげでもあるのです。

したがって自分が事業上得られる幸せや利益は、自分を取り巻くすべての関係ある人々のおかげであることを自覚して、自分が得たprofitsをそういう人達とshareしていくという考え方で毎日の職業生活を営んでいけば、必ずその見返りとして、あなたの企業は適正な利益が確保できるはず。適正な利益が確保できれば、その企業は必ず永続的な発展が期待できる。これがシェルドンの説く職業奉仕なのです。その見地から考えれば、どんな不況にも耐えうる企業体質を作る理論とも言えましょう。

不正な手段を弄したり、一攫千金のチャンスを利用して大金を得ることは決してフェアなことではありません。職業奉仕の理念を実践すれば必ず信用がついてくる。ロータリアンはそのことを自分の事業所で実証することによって、広く同業者に知らしめて、業界全体の職業倫理を高める責任があるのです。

ただで品物をくれること、安く品物を提供することがサービスではありません。その店に入って、店員が示す接客態度、陳列の状態、品物に対する満足度、アフター・フォローの内容、そういったものを全部含めたサービスなのです。シカゴの町の中でどんどん新しい店ができては消えていく。その中でずっと継続的に営業を続け、さらに伸びていく幾つかの店がある。シェルドンはそれらの発展していく店の共通点は何かを調べて、そこにサービスがあることに気づき、学問的に解析して職業奉仕の理論構築をしたのです。そして後世のロータリアンがそれに数々の事例を加えて、膨大な職業奉仕の事例を作り上げていったわけです。

ロータリーの職業奉仕の理念が哲学と言われるような完成度の高いものなのか、またそんな古い考え方が現代に通用するのかと疑念を抱かれる方も多いと思います。しかしこの職業奉仕の理念を身を持って実践していたシカゴのロータリアンは、1929年から起こった世界大恐慌に際して、誰一人として倒産する人はいなかったという記録が残っています。

ロータリーではよくshareという言葉が使われます。「ロータリーをシェアしよう」というふうに。このシェアという言葉はもともとシェルドンが奉仕とは何かを説明したときに使った言葉なのです。profitsをshareすることが、ロータリーの職業奉仕の出発点であることをよく覚えておいて下さい。

さて、その大会の最終日にコロンビア川を遡るクルージングが用意されていました。今でいう大会の

エクスカッションです。それに皆さんが参加したわけです。ほとんど全員の参加者がこれに加わったものですから、ついでに本会議にしようということで急遽、船上の本会議が始まったわけです。次々といろいろなロータリアンが立ち上がって、スピーチをしたり動議を出したり始めます。その中で創立間もないミネアポリスクラブの会長ベンジャミン・フランクリン・コリンズがスピーチを始めます。そのスピーチの中で出てきた言葉がService, not selfという言葉なのです。

先ほど述べたように、大会の席上でチェスレー・ペリーがシェルドンの手紙を読みました。その中でHe profits most who serves bestという言葉が出てきました。これは自分たちの事業所における企業経営に奉仕を取り入れることによって事業の発展や企業防衛をしていこうという非常に泥臭い考え方と奉仕とを結びつけた実践哲学です。「ああ、すごいな」ということで皆これに感動したのです。そして引き続いて次の船の中で聞いた言葉はService, not self全然違ったインパクトなのです。「これもまたすごいな」と皆が喜んで、直ちにモットーに採択するのです。一日の時間差で二つの素晴らしい、サービスに対する定義ができた。「ゴールデン・ストランド」ではこのところを非常にオーバーに書いています。

Service, not selfについてはいろいろな訳がありますが、私はあまり訳にこだわらない方がいいと思います。こだわりすぎると無理に言葉を押しつけるから、本当の意味がかすんでしまいます。シェルドンのモットーとは全く違うスタンスから奉仕を説いているんです。not selfすなわち自己犠牲のもとでサービスするということですね。非常にキリスト教的な色彩が強い表現だということはわかりますが、果たして自己犠牲のもとでサービスが可能かという疑問が浮かんできます。

大会の席上ではとっさに良いと判断して採択したものの、家に帰ってよくよく考えてみると、自己がないことに気づいたのです。自己が全く見えないのです。日本では「自己滅却の奉仕」なんて訳していますね。また「奉仕第一、自己第二」とかいろいろな訳がありますが、自己を滅却して奉仕することは難しい。やっぱり自己が大切だという意味から、誰言うともなくService above selfの方がいいのではないかということになったと書かれています。シェルドンが言ったという説もありますが、でもフランク・コリンズが生きている間にこれを勝手に変えるわけにもいかず、彼が亡くなった1921年に正式にService above selfに変えられて現在に至っています。

above selfと言っても決して上にあるんだというふうには考えない方がよいと思います。onとかaboveとかunderとかの前置詞ではなくて、serviceもselfも同じ次元にあるのだから、それを結びつけるための接続詞と考えた方が理解しやすいと思います。自己の存在の上に奉仕があるわけではなく、自分の下に奉仕があるわけでもありません。自分と奉仕の心は全く対等の関係なのです。たとえ上にあつたとしても、すぐ上にくっついているのです。太陽と月のように天高く離れた存在ではなく、自己の存在も見えているのです。そう考えた方が奉仕が身近になると思います。

[↑職業奉仕講演集Ⅱトップ](#)

[←BACK](#)

[NEXT “親睦と相互扶助を見直す”→](#)

NEWS

[クラブ概況](#)

[クラブのあゆみ](#)

[淡路子どもの心研修会](#)

[ロータリー講座](#)

・[ロータリー概論](#)

・[職業奉仕講演集 I](#)

・[職業奉仕講演集 II](#)

・[職業奉仕講演集 III](#)

[インフォメーション](#)

[会員専用ページ](#)

[お問い合わせ](#)

[リンク](#)

職業奉仕講演集 II

親睦と相互扶助を見直す

さて話を前に戻して、ポートランドの第2回全米ロータリー連合会で、He profits most who serves bestというシェルドンの奉仕理念が、チェスレー・ペリーによって読み上げられました。スピーチが済むと会場は興奮の嵐に包まれます。大会委員長を務めたシアトルクラブのジェームス・ピンカムが立ち上がり、これをロータリーのモットーとして採用しようと動議を提案すると、参加者は皆これに賛成したという記録が残っています。この時点から、今までの親睦と相互扶助中心の綱領を見直す作業が始まります。

1906年にシカゴクラブで最初に制定された綱領は、

①会員の事業上の利益の増進

お互いにご褒めし合ひましょう。

②社交クラブの性質上通常付随する親睦その他の望ましい事項の増進

クラブの親睦を最優先に考えましょう

というものでした。それがドナルド・カーターの入会拒否の問題を経て、1907年2月にポール・ハリスが会長に就任したときに、

③シカゴ市の振興を図り、会員間に市民としての誇りと忠誠の精神を培う

という項目が入って、地域社会に対して奉仕活動しようという考えが加わります。それから後にできたアメリカの各地のクラブは、この定款をそのまま採用して、シカゴ市という部分をシアトル市とかポートランド市とかに置き換えて使ったわけです。

1910年の連合会結成以後、何回かの定款改正が試みられ、事業上の利益の増進の表現が徐々に薄められてきます。1912年の第3回大会は、その年にカナダに新しくロータリークラブができたために、国際ロータリークラブ連合会と改組されて、デュルースで開かれて、ここで綱領の抜本的改正が行われることとなります。

第1条は、すべての合法的職業の価値に対する認識を深め、社会に対する奉仕の機会を与えるものとして、会員の職業を神聖化するということなので、ここではじめて職業奉仕の概念が成文化されるとともに、自分の職業を大切に考えていこうという考え方が盛んに盛り込まれます。

第2条には職業倫理の向上が成文化され、職業上の高き道徳的基準を奨励するという項目が入ります。そして第3条では、今までの職業上のお互いの利益増進の項目が消されて、そのかわりに意見や商取引の方法をお互いに話し合い、各会員の能率を増進するという形で職業情報を交換していこうと改正されます。さらに第4条は、従来の親睦からさらに一歩踏み出した形で、奉仕の機会および成功への道として、親密の度合いを深めるための知識を普及するという条文に変わります。この時点で、今までのべたべたした親睦や物質的相互扶助から脱皮して、奉仕理念を前面に押し出して、積極的な情報交換による精神的相互扶助に変える作業が終了したわけです。

1906年の最初の定款からもわかるように、ロータリーは会員の事業の発展と親睦を目的に出発したわけですから、決してこの二つの目的を捨てたわけではありません。事業を進展させる手段として、世間のひんしゆくを買うような物質的相互扶助をしなくてもロータリーが考える奉仕理念で事業を営んでいけば、それ以上の利益がそれも永続的に得られるのだという確信が得られたからこそ、この一大転換を決意したわけです。そしてその利益を享受するのはロータリアンのみにとどまらず、すべての職業人に拡大したいという発想から、業界全体のモラル向上運動にまで発展させていくのです。

この綱領改正によって奉仕理念を確定させたロータリーは、その啓蒙運動とともに急ピッチでその具体的作業が進められていきます。まず1913年の大会に、全世界に拡大されていったクラブに職業倫理とは何かについてアンケートを出して、それをまとめたものを作りたいと提案が出されます。

そこでシュウシティクラブのロバート・ハントが委員長となって、全世界のクラブからロータリアンが守るべき職業倫理についてのアンケートを集めるのです。そしてその作業を引き継いだシュウシティクラブのピンカム他5名の起草委員が、1914年の国際大会が開かれたヒューストン行きの特別列車の中で最後のまとめをしたのです。

当時は優雅でした。クラブが集まって国際大会が開かれるヒューストンまで一緒に行こうと特別列車を一本仕立てるわけです。ヒューストン行きのロータリー号という列車を作って、お祭り気分でおしかけたわけです。その列車の中に起草委員の人達が集まって、アンケートの集計や報告書の作成等をしたわけです。一生懸命作業をしてやっと全部終わったときに、列車はヒューストンに着いていたという話が残っています。

ヒューストン大会に提出されたこの文案は、1年間かけて完璧な形に練り上げられ、1915年のサンフランシスコ大会で出席者全員の同意を受けて承認されます。これがかの有名な、「全分野の職業人を対象とするロータリー倫理訓」俗に「道德律」と呼ばれるドキュメントです。これを守れば職業倫理は向上していく、いや職業人はこうしなければならないのだということがすべて網羅されている。言い換えれば、これを守っていけば必ずや自分の企業を防衛し発展していけるエキスが詰まった文章なのです。

そんな素晴らしいドキュメントなのに、現在のロータリーの社会から消え去った原因は、その内容の厳しさと宗教性にあるのです。自分の行ったサービスの限界に疑義を感じたら、自分の考えている範囲を超えたサービスをしなさいと書かれている。第6条にそういう文章がある。これを厳格に適用すると、自分が売った品物のフォローを最後までする必要がでてきます。一生面倒は見きれないと反論がでてきました。それから一番最後の第11条に黄金律というマタイ伝からの引用がでてきます。ロータリーは宗教にそぐわないという理由から、これが問題になってきます。

RIもその取り扱いに苦勞しまして、1927年に改正委員会を設置してその改正を試みたのですが、1931年には宣伝したり頒布することが禁じられ、ついに1951年にはロータリーのあらゆる文書からその姿を消してしまいます。つい最近までRIの細則第16条に「道德律」という名前だけがかるうじて残っていたのですが、1980年からはそれも消えてしまって、今では公には存在しない文章となってしまいました。非常に残念なことだと思います。

「道德律」は1915年のサンフランシスコ大会で採択された後、後のRI会長を務めたガイ・ガンディガーが翌1916年に発行されたA talking knowledge of Rotaryロータリー通解という本に掲載して、当時の全会員に配りました。

《全分野の職業人を対象とするロータリー倫理訓》

1. わが職業は価値あるものであり、世に奉仕する絶好の機会が与えられていると考えるべきこと。
2. わが身を修め、わが能率を向上し、わが奉仕を拡大すべきこと、そうすることによって、最も奉仕するもの最も多く報いられるというロータリーの基本原則に対して忠実なることを立証すべきこと。
3. われは実業人であり成功の野心を抱いていることを認める。同時に道徳を重んずる人間であり、最高の正義と道徳に基づかざる成功はこれを欲するものではないと自覚すべきこと。
4. わが商品、わがサービス、わが創意工夫を、利益を目的として他と交換するのは合法にして道徳に基づくとの信念をもつべきこと。ただし、全ての当事者がこの交換によって利益を受けることを前提とする。
5. わが職業の標準を向上させるため最大の努力をいたし、その結果わが業務の進め方は賢明にして利益をもたらし、この実例にならえば幸福への道が開かれることを同業の者に悟らしむよう実践すべきこと。
6. わが競争者と同等ないし、それ以上の完全なサービスをなし得るような方法をもって業務を運営すべきこと。もし疑わしい際には厳格な意味の責任義務を越えて一層のサービスをおこなうこと。
7. 専門家あるいは実業人の最大の資産のひとつはその友人であることを理解すべきこと。そして友情を通じて得られたものこそ妥当なものであることを理解すべきである。

8. 本当の友人は互いに強要するものではなく、利益のためにみだりに友人の信頼を用いることはロータリーの精神に一致せず倫理訓を汚すものである。
9. 他のおこなわないような不正な方法によって機会を利用して得た成功は合法的でなく道徳にも反する。また道徳的に疑わしいため他の人が採らない機会に乗じて得る成功などは欲しないこと。
10. われは一般の人以上にロータリアンたる友人を拘束することはしない。ロータリーの原則は競争ではなく協力であるからである。党派心はロータリーのごとき制度においてはあってはならない。人格はロータリーの内に限られるものではなく、広く人類一般に深く根ざすものであることを確認し、全ての人や社会制度をこの高遠な理想に向かわしめるためにロータリーは存在するものである。
11. 最後に「すべての人にせられんと思うことは人にもその通りせよ」という(マタイ伝第7章)黄金律の普遍性を信じ、地上の天然資源に対して全ての人に均等な機会を与えられてこそ人類社会は最良の状態となるということを主張するものである。

少し堅い訳文ですが、素晴らしい内容であることがお分かりいただけることと思います。ここで特に申し上げておきたいことは、この道徳律がロータリアンの手によって、多くの企業で活用されたという事実です。1922年にワシントンで開催された全米レストラン組合の大会で、この道徳律をモデルとした業界の倫理基準が採用されたのをきっかけにして、百以上もの同業者や専門職団体がロータリーの道徳律を雛形とした倫理基準を採用しましたし、イギリスの自動車販売者協会が発表した「自動車販売業者の道徳律」は、ノッチングムクラブの元会長ベネットが起草したものです。ロータリーが作り出したこの素晴らしいドキュメントが、ロータリーの世界から消え去って、ロータリー以外の世界で活用されているということは皮肉なことですが、今一度この精神を思い起こしてみたいものです。

私が特に興味を持っているのはこの第6条です。もしも自分のサービスの限界に疑問を感じたら、とことんまでサービスしなさい。自分が造ったもの、自分が売ったものを最後まで面倒見なさいという、これは今の製造物責任法、いわゆるPL法なのです。今日本で一番新しい法律が、1915年にロータリーが作ったとは驚きだし、ロータリーの理論が古すぎるとは言えないのです。

これを守っている企業は沢山あります。例えばスナップオンという会社、レンチとかプライヤーとかそんな工具のメーカーです。このメーカーで作った工具は、たとえそれがもらったものでも拾ったものでも、いつであろうとどこであろうと壊れたら無償で新品と交換してくれます。値段は高いけれど皆満足して使っている。決して安くすることがサービスではないのです。

伊勢湾台風の時、木曾川や長良川の流域での浸水の被害に対する、あるミシンメーカーの対応もよく例に出されます。たとえ天災であったとしても自分の会社の製品は責任を持つべきだとして、洪水で浸かったミシンを全部無償で修理しました。ついでにどのメーカーのものでも持っていらっしやい、ということになって全部ただで修理してしまっただけです。これはロータリアンの企業です。今、隆々と栄える企業になっています。

とことんまでアフターフォローすれば、赤字になって倒産してしまう。大部分の会社はそれが怖くて口をつぐんでいるんです。しかし計算上ではそうなったとしても、あえてこれに挑戦した企業は1軒も倒産していないという結果が出ているのも皮肉なものですね。消費者やユーザーは決して馬鹿ではありません。その真摯な態度が人の心を打って、前にも増して注文が殺到したために、計算通りにならなかったのです。

第10条に一般の人とロータリアンに取引上の差をつけてはならないと書かれています。いまだにロータリアン同士だから安くしろと言われたという話を聞きます。これは禁じられています。友情は大切だ。しかし不公平な取引をすることと友情とは別次元のことです。「全くの好意から、自発的に値引きをしてくれたらどうするのか？」と問われたらちょっと返答に困るのですが、「おまえ、ロータリアンだろう。原価で売ってくれよ」これは絶対にだめなのです。1912年にロータリーはこの世界から脱却したのですから。サービスとはそんな安っぽい次元のものではないことをこの道徳律から学び取っていく必要があると思います。

[↑職業奉仕講演集Ⅱトップ](#)

[←BACK](#)

[NEXT "創世記の記録はあまりない"→](#)



District 2680

AWAJI CHUO ROTARY CLUB

あわじ中央ロータリークラブ

[トップページ](#) > [ロータリー講座](#) > [職業奉仕講演集 II](#) > [創世記の記録はあまりない](#)

NEWS

[クラブ概況](#)

[クラブのあゆみ](#)

[淡路子どもの心研修会](#)

ロータリー講座

・ロータリー概論

・職業奉仕講演集 I

・職業奉仕講演集 II

・職業奉仕講演集 III

[インフォメーション](#)

[会員専用ページ](#)

[お問い合わせ](#)

[リンク](#)

職業奉仕講演集 II

創世記の記録はあまりない

シェルドンのサービス学を中核とした一般奉仕概念を確定したロータリーは、ロータリーのモットー、綱領の改正、道徳律などの理論武装をしながら、全世界にその勢いを伸ばしていきませんが、ポール・ハリスは1910～11年に連合会の会長を務め、1912年に名誉会長に就任したものの、その後1926年までは、公式の場にも理論構築の場にも姿を見せていません。この期間に事業を拡張していますから、それに忙しかったとも言えますが、その行動は謎であることだけは確かです。それとこれだけ親密で信用していたシェルドンとの関係、1911年以降は二人の接点は全くないのです。シェルドンが晩年どうなったのかこれも大きな謎です。

ポール・ハリスの生涯を含めてロータリーの創世記のことを記した文献は非常に少ないのです。ポール・ハリスの少年期だって、彼が書いた3冊の自叙伝を信用するしか方法がありません。父親は倒産を繰り返しているし、彼自身も放校や退学を繰り返すという生活を送っている。それもずっと晩年になって書いた自叙伝だから、惨めな生活も見事に美化して書かれています。ほんとに彼が悩んだことや、都合の悪い部分は見事に抜けている、いや抜かしていると言った感じなのです。

ロータリーの創世記についても同じことが言えます。記録が全く残っていないのです。後から人が想像した文章ばかりで、それもその出所にほとんどはポールの自叙伝からなのです。公式記録が残っていないばかりに、ロータリーの創立は1904年か1905年かなどという論争がまだまだくすぶっている始末です。

もっともガイ・ガンディガーの「ロータリー通解」によって、初期のロータリーの定義や考え方の一端を知ることができますし、パーシー・ホジソンの「奉仕こそわがつとめ」、ハロルド・トーマスの「ロータリー・モザイク」などからもロータリーの思想の流れを学ぶことができますが、全体的なロータリーの歴史とでも言いましょうか、ロータリーの巡ってきた経過を書いた本はないのです。

シカゴ大学から出版された「ロータリー？」という本があります。これは第3者の眼からロータリーを見たおもしろい本です。それと先ほど紹介した「ゴールデン・ストランド」がわりと詳しくシカゴクラブの歴史を書いているのですけれど、新しい発見があるかと思えば、一見ただでしか史実とは明らかに異なる部分もいくつか見つかって、すべてを信用してよいかどうか何とも言えません。ただ初期のロータリーの歴史をこれほど詳しく書いてある本はありませんから、ぜひお読みになることを勧めます。

ポール・ハリスは連合会会長を2期務めた後、名誉会長に就任したことを機会に、カムリー・バンクと名付けた家に蟄居して、ロータリーの第一線から引退した生活を送ります。彼が生まれた町のラシーヌクラブや育った町ウォーリングフォードクラブからのチャーターナイトの招待もすべて断っているし、1921年に初めて海を渡ってスコットランドのエジンバラで世界大会が開かれたときも、このエジンバラが妻のジーン・トムソンの生まれ故郷であるにもかかわらず、彼は行っていないのです。

さて、今まで沈黙を守っていたシェルドンは、このエジンバラの大会でロータリー哲学という論文を発表するのです。この演説の原稿が最近見つかりまして、日本語の翻訳ができましたが、その内容がものすごく難しいのです。人間関係学からロータリーを説いているのですが、我々が何度読んでも理解できないほどで、その演説を最後にロータリーの世界からシェルドンの名前は消え去ります。

[↑職業奉仕講演集 II トップ](#)

[←BACK](#)

[NEXT "1927年 四大奉仕の考え方"→](#)



District 2680

AWAJI CHUO ROTARY CLUB

あわじ中央ロータリークラブ

[トップページ](#) > [ロータリー講座](#) > [職業奉仕講演集 II](#) > 1927年 四大奉仕の考え方

NEWS

[クラブ概況](#)

[クラブのあゆみ](#)

[淡路子どもの心研修会](#)

[ロータリー講座](#)

- ・ロータリー概論
- ・職業奉仕講演集 I
- ・**職業奉仕講演集 II**
- ・職業奉仕講演集 III

[インフォメーション](#)

[会員専用ページ](#)

[お問い合わせ](#)

[リンク](#)

職業奉仕講演集 II

1927年 四大奉仕の考え方

1927年にベルギーのオステンドで開かれた国際大会で、四大奉仕の考え方が決められました。私たちは今、クラブ奉仕、職業奉仕、社会奉仕、国際奉仕の四つの部門に分けて、その活動がロータリーライフのすべてだと考えています。それではそれまではどのように考えられていたのでしょうか。ロータリークラブの例会で何をするのかということ、例会を出たコミュニティで何をするのかという二つに分けて考えていたのです。まず例会で何をするのか。ロータリーの原点、必要条件とでも言いましょうか、これが一人一業種の職業分類と定例の会合なのです。一人一業種で選ばれた裁量権のある会員が、毎週1回定例に場所で開催される例会に集まります。その話題はそれぞれが職業人ですから、当然のこととしてお互いの職業上の発想の交換であり、その結果として導き出されるものはいかにして職業倫理を高めていくか、いかにして企業を防衛するかという職業奉仕の心を磨く作業になるでしょう。

例会を通じて高められた奉仕の心を持ったロータリアンは、それぞれの家庭に帰り、職場に帰り、ある人は地域社会や国際社会で例会で学んだ奉仕の心を実践に移すのです。これが理想とされるロータリアンの姿だと考えられていたわけです。

この例会で学ぶ心を巡って1910年から1916年までの間に、主に現在の職業奉仕に相当する数々のドキュメントが作られるわけです。当時は職業奉仕という言葉はありませんでしたから、これを一般奉仕概念と呼んでいました。すなわち親睦と互惠から出発したロータリーは、この時点において今の職業奉仕に相当する一般奉仕概念を得てその研究と実践に邁進していたわけです。

ところがここにもう一つの奉仕活動があることに気がついたのです。それは何か。ロータリアンは恵まれた環境の中で昼食を摂りながら、いろいろなことを話し合いながら自分の事業を発展させることを考えていればよい。しかし町の片隅には、病気や貧困にあえいでいる人が沢山いるではないか。私たちロータリアンはそんな人達を見過ごしていいのだろうか。というチャリティとかボランティアの考え方がもう一つの奉仕活動という形で生まれてきたのです。当然のことと思います。自分のことだけ考えるのではなくて、恵まれない人達に何が出来るかを考える生き方。

でも一方では、職業人であるロータリアンとして一番大切なことは、職業を通じて奉仕することである。そのためには自分の職業倫理を向上させ、それを業界全体の倫理向上に発展させるとともに、自分の企業を発展させ、適正な利潤を得て、それを取り巻く人々にshareしていくことである。倫理構築を積み重ねてきた職業奉仕こそロータリーの生き方だという考え。これはもう哲学ですから、今さら変えるわけにはいきません。この二つの考えがまともにぶつかり合って大きな葛藤が生じてくるのです。社会奉仕の実践を中心に考える一派は、「理屈ばかり言って、何の行動も起こさない連中」と映ったでしょうし、職業奉仕を重視する一派は、「社会奉仕はロータリーの本命ではない。もしもどうしてもそれが必要なら自分が得た利潤から個人的に行ったらよい」と反論したわけです。

1915年頃から、アメリカの中小クラブが挙って実施した社会奉仕の実践活動に身体障害児に対する援助活動があります。よく例としてあげられるエドガー・アレン、彼は親しみをこめてダディ・アレンと呼ばれていますが、ロータリークラブの入会に際して、彼がライフワークとして行っていた身体障害児に対する援助活動を、クラブ全体としてバックアップすることを条件にして、エリリアクラブに入会しました。後に彼はこの活動をオハイオ州全体に拡げ、さらに全米身体障害児協会、最終的には国際レベルまで発展させた素晴らしい人です。

エリリアクラブ、トレドクラブに代表されるこの時期のアメリカの中小クラブは、挙って団体的、金銭的および直接参加型の奉仕活動の実践として身体障害児対策に取り組んだのです。だから当時のことを述懐して、「一般の人達はロータリークラブを身体障害児の援助団体だと誤解していた」という記録さえ残っています。

奉仕理念の提唱や研究はもっぱら連合会を中心に行われていたとはいえ、クラブ内でも、この活動が本来ロータリークラブがやるべき仕事だろうかという職業奉仕を中心に考える人達との軋轢が生じてきました。もっとも大きな問題は金銭的に行き詰まったことです。身体障害児対策は、ものすごくお金のかかる事業ですから、いくら会員に寄付を呼びかけて集めたとしても焼け石に水の状態です。

クラブも困ったし、連合会も困った。理念派と実践派の対立がいつそう強くなってきて、このまま放置しておけばロータリーが分裂する可能性すらでてきました。それを何とか打開しなければならないということで行動が開始されました。シカゴクラブのウィリアム・ウエストバーグとナッシュビルクラブのウィル・メーニアがその役をかってでて、特に起草委員を務めたウィル・メーニアによって、ロータリー分裂を防ぐための妥協策として作成されたものが、かの有名な決議23-34なのです。

[↑職業奉仕講演集Ⅱトップ](#)

[←BACK](#)

[NEXT "決議23-34の作成"→](#)



District 2680

AWAJI CHUO ROTARY CLUB

あわじ中央ロータリークラブ

[トップページ](#) > [ロータリー講座](#) > [職業奉仕講演集 II](#) > 決議23-34の作成

NEWS

[クラブ概況](#)

[クラブのあゆみ](#)

[淡路子どもの心研修会](#)

[ロータリー講座](#)

- ・ロータリー概論
- ・職業奉仕講演集 I
- ・**職業奉仕講演集 II**
- ・職業奉仕講演集 III

[インフォメーション](#)

[会員専用ページ](#)

[お問い合わせ](#)

[リンク](#)

職業奉仕講演集 II

決議23-34の作成

その辺の事情をもう少し詳しく述べてみたいと思います。この論争に苦慮した連合会は、その態度を二転三転させます。まず1922年に決議22-17を出しています。これは身体障害児対策ほどロータリークラブにとってふさわしい社会活動はないから、クラブはこぞってこれに参加すべし、という決議です。

その翌年の1923年には、これと全く反対の決議を出します。ロータリーの使命は奉仕の理想の追求にある。したがって身体障害児対策のみにうつつを抜かすことなかれ、という内容です。同じとしに決議23-8というすさまじいドキュメントが出ます。もっともこれは決議23-34の承認の代償として引込まれる運命となるので、現存していません。この内容は、身体障害児対策はロータリーにとって非常にふさわしい事業であるから、各ロータリアンは人頭分担当の中から毎年1ドルずつを別枠でプールして、それを身体障害児対策に使うというものです。これが承認されたら大変なことになっていました。決議23-34をのむならこの決議23-8を撤回しようという、もっぱら職業奉仕遵守派を牽制するための連合会の苦肉の策とも言えましょう。

決議23-34はロータリーの本質をはずれて、団体的、金銭的な社会奉仕活動がロータリークラブの活動だと信じ切った人達に警鐘を鳴らすと同時に、一定の条件の下で、そうした社会奉仕活動もロータリークラブの正規な活動として認めようというドキュメントです。現在の四大奉仕という分類は1927年にできたわけですから、ここで述べられているCommunity Serviceという言葉は現在の狭義の社会奉仕ではなく、家庭、職場、地域、国際社会すべてに対する奉仕が網羅されたものです。したがってこの決議は、原名が「綱領に基づく諸活動に関するロータリーの方針」であることからわかるように、単に社会奉仕に対するものではなくロータリーアクティビティすべてを対象とした、非常に重要なドキュメントとも言えましょう。

この決議を撤廃しようという動きが強まり、毎回のように規定審議会に提案されたことは皆さんもご存じの通りです。日本と韓国のロータリアンの努力で、決議95-286とともに有効という付帯条件付きでかろうじて残っているものの、その間に1984年の手続要覧から忽然とその姿を消すという大事件がありました。RIの意図的な行動なのか、このパートを担当するRI事務局員の越権行為なのか、単純なミスなのかは別として、ロータリーの分裂を回避した歴史的な重要性と、団体的金銭的奉仕活動に傾きつつある現在のロータリー・アクティビティに警鐘を鳴らす意味を含めて、これは金科玉条としていた心あるロータリアンにとって、ショッキングな出来事でした。

決議23-34の第1条にはロータリー哲学が述べられています。人の心には自分が益しようという利己の心と、世のため人のために何かをなさねばならないという利他の心があり、両者が常に葛藤を繰り返しています。この相反する二つの心を調和する哲学が、ロータリーの奉仕理念であるHe profits most who serves bestとService above selfなのです。第2条にはロータリークラブとは何かが定義され、さらに第3条ではRIの役割が定義されています。

冒頭でお話し申し上げましたように、RI派決してロータリーの上部組織ではなく、対等な関係にある組織です。クラブ内で奉仕理念や拡大について、喧々囂々議論を戦わせれば親睦を阻害するおそれがあるという理由から、クラブ間の合意に基づいて作られた組織であり、RIが直接監督権によってクラブを監督するのは、クラブがRI定款・細則およびクラブ定款に違反した場合だけに限られているのです。

第4条はロータリー運動は理論のみでなく、奉仕活動の実践が伴わなければならないことが明記され、第5条にはクラブの自治権に関する権利と義務が述べられていて、奉仕活動の実践はすべてがクラブの自主性に任されており、RIはこれに一切干渉できないことが明記されています。そして第6条にはクラブが団体的な奉仕活動を実践する場合の種々の制限が7項目にわたって述べられています。この決議を精読して初めてロータリアンの仲間入りができるといわれるほど、重要なドキュメントと言えましょう。

1927年、ベルギーのオステンドで開かれた国際大会で、奉仕部門を現在の四大奉仕に分けることが決定され、初めて職業奉仕という言葉が正式に出現しました。その後のロータリーの歴史の中から、職業奉仕に関連ある事項をピックアップしてみると、1932年にシカゴクラブのハーバート・テラーが考え出した「四つのテスト」、1948年にハージー・ホジソンが書いた「奉仕こそわがつとめ」などの素晴らしい文献の発行があげられますが、時間の都合上割愛させていただきます。

[↑職業奉仕講演集Ⅱトップ](#)

[←BACK](#)

[NEXT “未来への道筋の構築へ”→](#)



District 2680

AWAJI CHUO ROTARY CLUB

あわじ中央ロータリークラブ

[トップページ](#) > [ロータリー講座](#) > [職業奉仕講演集 II](#) > [未来への道筋の構築へ](#)

NEWS

[クラブ概況](#)

[クラブのあゆみ](#)

[淡路子どもの心研修会](#)

[ロータリー講座](#)

・[ロータリー概論](#)

・[職業奉仕講演集 I](#)

・[職業奉仕講演集 II](#)

・[職業奉仕講演集 III](#)

[インフォメーション](#)

[会員専用ページ](#)

[お問い合わせ](#)

[リンク](#)

職業奉仕講演集 II

未来への道筋の構築へ

職業奉仕の前提となるものは、それぞれのロータリアンが持っている職業です。私たちがVocationと呼んでいる神聖なる職業。ロータリーが発生した頃の職業は世襲制のものも多かったし、第一次、第二次産業が主流でもありました。また自分の事業を発展させ、さらに子ども達に引き継ぐのが普通でした。しかし昨今では産業構造が大きく変わって第一次、第二次産業は衰退し、第三次産業が、それも情報とか金融とかいった特殊な部門が大きなウエイトを占めるようになってきました。さらに自分の企業を守るためにも、ますます職種の転換や変更が日常的になってくるでしょう。

職業の定義が変わるという視点から将来を展望するとき、今までの職業奉仕の哲学をそのまま守っていけるのか、それとも再構築する必要があるのかを真剣に考える時期にきているといっても過言ではありません。もう後わずかで21世紀を迎えようとしている今日、21世紀に向かって正しいロータリー運動を継続していくためにも、過去の職業奉仕の歴史を検証しながら未来へ道筋を構築していく必要があると思います。

[↑職業奉仕講演集 II トップ](#)

[←BACK](#)



District 2680

AWAJI CHUO ROTARY CLUB

あわじ中央ロータリークラブ

[トップページ](#) > [ロータリー講座](#) > [職業奉仕講演集 III](#) > 導入部

NEWS

[クラブ概況](#)

[クラブのあゆみ](#)

[淡路子どもの心研修会](#)

[ロータリー講座](#)

- ・ロータリー概論
- ・職業奉仕講演集 I
- ・職業奉仕講演集 II
- ・**職業奉仕講演集 III**

[インフォメーション](#)

[会員専用ページ](#)

[お問い合わせ](#)

[リンク](#)

職業奉仕講演集 III

未来のために —個人倫理確立の運動—

本日はロータリアンとしてどうしても知っていなければならないロータリーの素養に関する話を織り込みながら、職業奉仕の原理の世界を眺めてみたいと思います。

まずロータリーを運動体の視点から見ますと、ロータリー運動と申しますものは、人類文化史が、この20世紀の時代に刻印を打った職業人のもっとも優れた倫理運動であります。これは慈善運動でも、寄付運動でもないのであります。この視点を見失いますと全くわからなくなります。

これが倫理運動であるが故に、次第次第に力を蓄えてまいりまして、今日世界的な組織になっております。今全世界155カ国に28,284クラブあり。ロータリアンの数が、1,193,681名です。日本だけでも、2,218クラブ、190,952名であります(1997年2月号ロータリーの友より)。まさに巨大な組織になったわけですが、「ローマは一日にしてならず」と言います。ロータリーもまた一朝一夕にして成ったものではありません。

20世紀に生きた私たちの先達が、幾多の試練に耐え、そしてさまざまな試行錯誤を重ねながら、原理開発をしてきた知恵の結晶が現在のロータリーです。したがって私どもはただ漫然とロータリーライフを過ごすこと、すなわち、例会に出て、食事をして、卓話を聞いて、さようならと帰っていく。最近ひどいのはご飯を食べて卓話の寸前に帰っていく。そのようなロータリーの生活を続けているということは、20世紀初頭に生きた先輩達に大変失礼なことになるかと思えます。

実は今、このロータリー運動というものは、このように大変衰退しはじめております。その点を1996-97年度RI会長ルイス・ビセンテ・ジアイが心配して「未来を築こう」と言うテーマを掲げられました。

その具体的な行動の指針のまず第1は、「先達の歩みに敬意を払うことによって未来を築こう」と呼びかけています。先達の歩みに敬意を払うためには、まず先達の歩みがそも何ぞやということを知らなければなりません。端的に言えば、歴史を学ぶことであります。

それからもう一つ、「職業奉仕の質を高めることによって未来を築こう」とも呼びかけています。近年職業奉仕という言葉はあまり聞かれなくなりました。今から20年くらい前までは、「ロータリーのロータリーたるゆえんは職業奉仕の実践にあり」と言うことを耳にタコができるほど聞かされたものであります。ところが最近はそのような言葉をほとんど聞きません。

もっとも人によっては職業奉仕よりも世界社会奉仕、あるいはロータリー財団の支援、あるいは弱者救済、そういうことの方がロータリーにとって大事だという人もおられます。それはその人が一生懸命勉強されて、一つのロータリー観を持った上で言ってるのですから、それはそれで結構です。私はそののととやかく言う気持ちはありません。

しかし私は、ロータリアンたる以上、職業奉仕を忘れたら、これは歌を忘れたカナリアと同じようなものでありまして、ロータリー運動の未来を築くためには大変な阻害要因になるのではないかと考えています。特に最近、バブル経済の崩壊後、経済が不況になってきました。加えて阪神・淡路大震災によって底知れぬ不況に陥っていく現在、この日本の経済の窮状を救うためには、ロータリー運動なくしてこれを成し遂げることはできないのであります。

その意味でロータリアンに課せられた使命は大変大きいのです。職業人であるロータリアンが、職業倫理を提唱し、そして自由競争に敗れていった敗者の代弁者になって、経済の復興に力を尽くさなければなりません。その事例は、1929年から始まったアメリカ経済社会を襲った空前絶後のパニック、

あときロータリアンは一人も倒産しなかったのであります。しかし、ロータリアンだけが生き残ったというのであれば、エゴイズムの出発であった原始ロータリーと全く変わらない。それではロータリーの職業奉仕になりません。ロータリーの職業奉仕は、その原理を実践することによって、ロータリアンはすべからず自由競争の勝者にならなければならない。また必ず勝者になることができる。そして勝者になったら、今度は自由競争に敗れて倒産した敗者の代弁者になれ、と言うことを説いております。ではどのようにして代弁者になるのかということは各論の課題でありますから、後に申し上げますが、このようにしてアメリカのロータリアンが、あのパニック後に7年以上かかって経済の立て直しに尽力したという記録が残っています。その根底に流れる思考は、実は職業奉仕の原理であったのであります。

[↑ 職業奉仕講演集Ⅲトップ](#)

[←BACK](#)

[NEXT “個人の奉仕が主役である” →](#)



District 2680

AWAJI CHUO ROTARY CLUB

あわじ中央ロータリークラブ

[トップページ](#) > [ロータリー講座](#) > [職業奉仕講演集 III](#) > 個人の奉仕が主役である

NEWS

[クラブ概況](#)

[クラブのあゆみ](#)

[淡路子どもの心研修会](#)

[ロータリー講座](#)

- ・[ロータリー概論](#)
- ・[職業奉仕講演集 I](#)
- ・[職業奉仕講演集 II](#)
- ・[職業奉仕講演集 III](#)

[インフォメーション](#)

[会員専用ページ](#)

[お問い合わせ](#)

[リンク](#)

職業奉仕講演集 III

個人の奉仕が主役である

職業奉仕は運動体管理の視点から見れば、ロータリー運動が基本になっております。そして、国際ロータリーというのは一つの補足的な役割しかありません。ところがロータリアンの奉仕の実践という視点から見ると、これはロータリアン個人の奉仕が主役であって、ロータリークラブの奉仕というものは補足的であります。そしてこの視点から見れば国際ロータリーは全くその位置を見ないのです。

職業奉仕という言葉は大変奇妙な言葉です。これはロータリー専門用語です。どこの辞書にも載っていません。なぜ奇妙かと言いますと、職業奉仕の「職業」というのは私たちが生きていくための所得を得る手段に過ぎません。したがって、これは自分のものであります。これに対して「奉仕」は、自分以外の人達のために何かをすることです。これは他人のものであります。「職業」は自分のためのもの、「奉仕」は他人のためのもの、このエネルギーの方向が全く違う二つの言葉をドッキングさせて、「職業奉仕」といったわけですから、概念自体が非常に不明確であり、わかりにくいのです。

実はこの自分のための職業が、どうして他人のための奉仕になるのか。もっと砕いて言いますと、どういう考え方を持てば、自分の職業を営む、すなわち金儲けが同時に世のため人のための奉仕になるのか。この一点がわからないと、職業奉仕は永久にわからない。これを論証していくのが本日の私に与えられた課題であろうと思うのであります。

ではどのような考え方を採ればいいのか。まず奉仕についての最も素朴な考え方から紹介していきたいと思います。これは職業を営むことが奉仕になるのではないかという考え方であり、職業を営むと言うことは、あくまで自分のためのものであり、お金を儲けることであると考えます。したがってその心は奉仕、すなわち世のため人のための心とは全く別の心です。そういう考え方からいきますと、お金を儲ける心と奉仕する心とは全く別の心でありまして、沢山儲けた中からいくらかのお金を、例えば養老院に100万円持って行って奉仕するわけであり、したがって職業を営む心はお金を儲ける心、奉仕の心は弱者救済の心であり、二つの心があって、両者は全く別の心であります。

ところがロータリーは職業を営む心、すなわちお金を儲ける心は、同時に世のため人のための心だということです。職業を営む心と奉仕する心とは全く別の心だという考え方を、講学上二元論と呼んでいます。実はロータリークラブ以外のアメリカ系奉仕クラブはすべて二元論です。ライオンズクラブ然り、エクスタングクラブ、キニワスクラブ皆然りです。職業を営む心はあくまでお金を儲ける心であって、それは世のため人のための心ではないとはっきり割り切っています。したがって職業がどうして奉仕のテーマになるのか、それに答えることができないのです。

[↑職業奉仕講演集IIIトップ](#)

[←BACK](#)

[NEXT“倫理的な商売”をする→](#)



District 2680

AWAJI CHUO ROTARY CLUB

あわじ中央ロータリークラブ

[トップページ](#) > [ロータリー講座](#) > [職業奉仕講演集 III](#) > “倫理的な商売”をする

NEWS

[クラブ概況](#)

[クラブのあゆみ](#)

[淡路子どもの心研修会](#)

[ロータリー講座](#)

- ・ロータリー概論
- ・職業奉仕講演集 I
- ・職業奉仕講演集 II
- ・**職業奉仕講演集 III**

[インフォメーション](#)

[会員専用ページ](#)

[お問い合わせ](#)

[リンク](#)

職業奉仕講演集 III

“倫理的な商売”をする

ところがロータリーは、この職業を営む心が同時に世のため人のための心でなければならない、逆に言うと、世のため人のための心を持って職業を営みなさい、というわけです。そうすると、職業を営む過程に必然的に倫理の問題が入ってきます。倫理的な商売をしなければならない。すなわち職業に倫理性を要求してきます。

私たちは倫理の問題を考えるときには人間の行動パターンを分析してみなければなりません。私たち人間の行動パターンは大きく分けて二つに分かれます。

一つは「打算の世界」であります。そろばんを弾く世界。人間は常に価値のあるものを求めて行動します。価値のないものは一切相手にしない。したがって商人が100円の商品を持っている。お客がその商品を買いたい。そして100円の貨幣を持っている。客は商品をほしい、商人は売りたい、双方にその交換についてメリットがあるときに、100円の賞品が客のところへ渡り、100円の貨幣が商人のところへわたる。そのことによって等価交換は成立するわけです。

一方にでもそのメリットがなければ、等価交換は成立しません。等価交換が成立すると取引はきれいに生産されて、後には何も残りません。これが打算の世界です。

ところが人間の行動はすべて打算で動いているかというと、そうではありません。打算とは全く関係のない世界があります。それが「愛情の世界」です。例えば夫婦の関係のように、「私のものはあなたのもの、あなたのものは私のもの」と言える関係。

具体的な例を出すと、例えば、ご主人が会社の経営がうまくいかなくなってきた。銀行で手形を割ろうと思っても、その枠がもうなくなって困っているときに、奥様が「あなた、これ使って」と言って、実家から持参金で持ってきた500万円の金を渡す。ご主人が「ありがとう」といって、急場を切り抜けていく。しかしいったん切り抜けたがまた行き詰まってくる。いつまでたってもご主人はその500万円を返すことができない。そういう状況になったときに、奥様の方からご主人を相手にとって貸金請求の訴訟を起こすことはまずありません。もし提訴すればそれは夫婦ではありません。したがって奥様の立場に立ちますと、500万円貸したがそれがいつまでたっても返してもらえないということは、生産されないでいつまでもその因縁が残っている。奥様の立場からすればまさに損をした関係になるわけですが、それを損と考えない世界、すなわち愛情の世界。損を損と考えないから、打算は一切存在しない。しかしそこには限りなき愛情があるのです。

なぜこのような話をしたかというと、実はロータリーは職業人の集まりですが、その職業を分析すると大きく二つに分かれます。一つは僧侶、弁護士、医者、教育者のようにprofession専門職業と呼ばれる人達、他の一つは、businessと呼ばれる実業家達であります。この二つを含めてロータリーは、職業occupationという言葉で集約しています。したがってロータリアンの中には、professionの身分の方とbusinessmanの身分の方と二通りあるのです。

実はこのprofessionの身分の人達は、中世ヨーロッパにおける歴史的背景を顧みると、この「愛情の世界」に満ち満ちていた職業なのです。中世ヨーロッパでは、すべての身分によって社会が管理されていました。最高位にいるのが王で、これは治める階級。その下に武士とか貴族がいます。これは外敵と戦う階級。その下に聖職者という階級があって、これは祈る階級すなわち神父さんです。その下に働く階級として農民がいたわけです。農民の下には奴隷がいます。これが全国民の65%を占めていました。奴隷というのは、人の形をした物です。人格は一切ありません。残りの35%の中で、王、貴

族、聖職者がだいたい7%くらいしかいません。そのあとはすべて農民です。

奴隷と農民が働いて、その収穫によってわずか7%の王、貴族、聖職者を養っていたのです。したがって聖職者である神父さんは、働かなくても、土地からの収穫でもって食っていけますから、報酬を請求する必要もなく、したがって報酬請求権はありませんでした。

中世ヨーロッパでは、神父さんが法律家の仕事も、医者の仕事もしていたのです。したがって医者は、中世ヨーロッパの神学の別れとしての職業です。弁護士のような法律家も神学の別れとしての職業です。したがって、沿革的には報酬請求権がありません。いや報酬請求権など必要としなかったのです。完全に身分が保障されていますから。

したがってその職業の第一義は何かというと、例えば神父さんは神様から与えられた客観原理をもって、ひたすら神の道を説きます。そのことによって人の悩みを救うことを職業の第一義とするのです。それは報酬をもらうために神の道を説くではありません。ただひたすらに人々の悩みを救うために神の道を説く。お坊さんは仏の道を説きますが、それはお布施をもらうためではなく、人々の悩みを救済するために説くのです。

このように人々を救済することを持って第一義とする職業をprofessionというのです。医者は、神様から与えられた客観原理をもって、病気を治すことによって病人を救うことをもって自らの職業の第一義としているのです。したがって沿革的には報酬請求権はありません。

しかし病気を治してもらった人が感謝の気持ちをもってなにがしかの物をもってくれば、それは感謝の気持ちをもって受け取ってよろしい。そういうものをhonorariumと言います。honorの語尾変化でhonorarium。自ら請求することはできません。しかし相手もってくれば感謝の気持ちをもって受け取ることができます。これは報酬ではありません。honorariumと言います。弁護士も同じです。

このようなものの考え方の残骸が、現在の国家の制度にも残っています。例えば報酬を受け取ると領収書には収入印紙を貼ります。ところが僧侶、弁護士、医者などは、領収書に収入印紙を貼らなくていいのです。なぜかという、これらの職業は元来businessmanと違って、営業に関しない職業、神学の別れとしての職業であると考えられているので収入印紙を貼る必要はないのです。

したがって、僧侶が仏の道を説き、それを聞いた人が貧乏でお布施を持ってこることができなくても、「こん畜生」と思う筋合いのことではないのです。貧乏で金がなければ持ってこなくてよい。僧侶とはそのようなこととは関係なく、ひたすらその人の悩みを救うために仏の道を説く、それが僧侶の職業の第一義なのです。

このようにprofessionと呼ばれる人達は、元来中世ヨーロッパでは、「愛情の世界」にのみ生きてきた人達で、そこでは報酬請求権はありませんし、打算という生き方もありません。これに対して、businessmanはお金を儲けることを恥ずかしいとは思ってはいけません。儲けることが職業の第一義になっているからです。ただbusinessmanも「愛情の世界」の倫理をもって、「打算の世界」たる企業をコントロールしていく人は、businessmanとして大成しています。

なぜかという、愛情背世界で、例えば僧侶が一生懸命仏の道を説いて人々の悩みを救済しています。しかし、人々が貧乏でお布施を持ってこることができなければそれでよし。しかしそのかぎりにおいて、僧侶は社会に対して貸方になっています。貸方になっているからこそ、社会から尊敬と信頼をもって報いられることになります。これが完全に精算される「打算の世界」みたいに、100円の商品が客の手に渡り、100円の貨幣が商人の手に渡ることによって、両者の関係が清算されたら尊敬も信頼も生まれる余地はありません。businessmanも社会に対して貸方になるようなことをしていると、尊敬と信頼をもって報いられる。そしていつもお客さんのことを考えて商売をしている、すなわちその行動に愛情を込めた商売をしていると、尊敬と信頼をもって報いられると同時に、商人にあっては信用という厚い保護膜でもって保護されていくのです。

これがどのような不況になっても倒産しない非常に大切な要素だということが言えるだろうと思います。大成した実業家は、すべて「愛情の世界」の論理をもって、自分の企業をマネージしています。「愛情の世界」の論理をもって「打算の世界」をコントロールしていく、これが実は職業奉仕の根本原理なのです。

[↑ 職業奉仕講演集Ⅲトップ](#)

[←BACK](#)

[NEXT“韋駄天は職業奉仕の心”→](#)

District 2680
AWAJI CHUO ROTARY CLUB

あわじ中央ロータリークラブ

[トップページ](#) > [ロータリー講座](#) > [職業奉仕講演集 III](#) > 韋駄天は職業奉仕の心

NEWS

クラブ概況

クラブのあゆみ

淡路子どもの心研修会

ロータリー講座

・ロータリー概論

・職業奉仕講演集 I

・職業奉仕講演集 II

・**職業奉仕講演集 III**

インフォメーション

会員専用ページ

お問い合わせ

リンク

職業奉仕講演集 III

韋駄天は職業奉仕の心

それではいったいどういう心構えが必要なのか。職業奉仕の基本的な心構え、一番広いところから紹介します。

韋駄天という仏様の話です。韋駄天という言葉は非常に速いことの形容詞に使われます。仏様にもいろいろな位がありまして、最も高いのは如来と言う言葉のついた仏様、すなわち阿弥陀如来、大日如来など。その次の位は、菩薩という言葉のついた仏様、すなわち勢至菩薩、普賢菩薩など。そしてその下の位は、天という言葉のついた仏様、すなわち帝釈天、毘沙門天など。

この仏様の中に韋駄天という仏様がいらっしゃいます。韋駄天という仏様はどういう仏様かといいますと、夜のとばりに終わりがきて、東の空が白んできます。やがて太陽が山野はしに昇ってきてチラッとのおぞみます。太陽の光がサーッと大地にさしてくる。その一瞬を捉えて、仏様の懐からでて、仏様のお使いとして、「今日1日、この田中家に仏の幸せがありますように」とお祈りをします。そして扉を閉じて、隣の家に行って扉を開け、同じようにお祈りします。このように太陽の光が射し込んだ一瞬の間に全世界の家庭を訪れて、祈り、再び一瞬のうちに仏様の懐に帰って、「ただいま、全世界の家庭に仏のメッセージを届けてまいりました」と言うことを復命する役目をもった仏様です。

宇治の万福寺の鈴木江慈という和尚さんが、今の天皇陛下が皇太子殿下であられましたときにこの話をされました。鈴木和尚は皇太子殿下に対して、「あなたはやがて天子様になられるお方であります。今日の老僧との出会いを大切になさって、毎朝、すべての人の幸せを祈る韋駄天という仏のいることを心に留めておいていただきたい」と申されたそうです。

この話は帝王学の根底に流れる思想を説いております。すなわち。人間ですから好きな人もあれば嫌いな人も、憎い人もいます。そのすべての人の幸せを毎朝祈る、ということは天子様には欠くことの出来ない心構えということが出来るだろうと思います。

これをロータリーの職業奉仕の心として引用したのは、これは天皇陛下だけの心ではなくロータリアンも一国一城の主です。毎朝、ロータリアンである社長が会社に出勤してくるときに、うちの社員お給料などはできるだけ抑えて、自分の所得が沢山取れればいい、と思っている社長と、すべての社員の幸せを祈りながら出勤してくる社長とは会社のあり方が違います。

韋駄天の心をもった社長の会社はどんな不況期になっても滅多に倒産はしないでしょう。社長の心は自ずと社員に伝わってきます。社長と社員の心の雇用関係がしっかりすれば、強靱な体質の企業に作り上げていくことができる。これが職業奉仕の原理の一つなのです。このように韋駄天の心は、職業奉仕の根底にある心と申してよいと思います。

ロータリーの職業奉仕の実践、物を売ったり買ったりする取引関係、同業者関係、下請関係、そして自分の企業を管理する企業内管理関係など、その行動すべてに愛情を込める。「打算の世界」ではなく「愛情の世界」の論理ですから、行動に愛を込める。これが大切なことです。

韋駄天の心はかなり抽象的・観念的な例え話でありますから、ここの具体的な行動に愛を込めるといっことはいったいどういうことなのか、もう少し例を挙げて説明いたします。

昭和初期に2.26事件が起こりました。この事件の時に、教育総監の渡辺大将が暗殺されました。そのお嬢様がライラセミナーの講師をお願いした渡辺和子先生です。一昨年まで岡山の聖心ノートルダム女子大学の学長で、現在日本カトリック教会の会長を務めておられます。

渡辺先生は、反乱軍が渡辺大将のところへ侵入してきたとき、父親と二人でおられたそうです。父は

とっさにまだ小学生だった和子先生を机の下に押し込んだそうです。そして和子先生の1メートルと離れない目の前で、自分の父親が43発の軽機関銃を撃ち込まれて、銃剣でメッタ突きにされて惨殺されました。顔中ぐるぐる包帯巻きにして二目と見られない姿でお葬式を出したとおっしゃっていました。そのことが動機となって修道女になられたのかと思っていましたが、そうではないとおっしゃっていました。修道女になれるのは29歳までであり、30歳になるともうなれないそうです。先生は29歳まで娑婆にいて、エリート社員として外資系の会社に勤めておられたのですが、思い切って29歳の時に修道女になられ、アメリカに修行に発たれたのです。

8月の暑い日に、先生は修道女の閉鎖的な服を着て、150人くらい入る食堂で、やがて夕食にお世話になるお客様のために、ナイフとフォークと皿を並べておられました。そのときに、先輩のシスターが渡辺先生に、「シスター、あなたは今何を考えていますか」と聞いたそうです。「Nothing. 何も考えていません」と答えると、先輩のシスターが、「あなたは時間を無駄にしています」と言いました。渡辺先生は自分の耳を疑ったそうです。意味が分からなくて、「どうして」と聞き返したところ、同じお皿を並べるのならば、やがてそこにお座りになる人のために、なぜ心の中でお幸せにと祈りながら、お皿とフォークとナイフを置かないのですか。何も考えないでただ漫然とお皿とフォークとナイフを並べていく。それは時間を無駄にしていることであると同時に、仕事に愛がこもっていないですよ」と。

渡辺先生は、「それは私には救いになりました。私はそれまでいかに効率的に仕事をするか、ということも教え込まれましたが、一つ一つの仕事に愛を込める。時間に愛を込めるということは、初めて教わりました。祈ることによって、やがてその席に座る人が果たして幸せになったかどうかかわからないけれど、私はその人が幸せになると信じました。これは私にとって一つの信仰になりました」とおっしゃっています。

心の中で祈りながらお皿を置き始めたときと、それまで漫然とお皿を置いていたときと、お皿を置く行動自体は、傍らから見るかぎりには全く同じ行動ですが、心の中で祈っているか否かが大事なのです。この目に見えないところが大変大事なのです。

渡辺先生はそのことがあってから、「私にとっては雑用というものはなくなりました。雑用というものは、人間が仕事を雑にしたときに雑用になるのであって、どんなつまらない仕事であっても、その仕事に愛を込めるならばそれは雑用ではありません」とおっしゃっていました。

また、昭和天皇がある時侍従に、「この草は何という名ですか」とお聞きになりましたところ、侍従が「それは雑草です」と答えました。天皇は「雑草という名の草はありませんよ」とおっしゃったそうです。生きとし生けるもの、皆それぞれ存在意義をもっているものであって、雑草というものはない。物事すべてそのように考えていかなければならないと思います。

もう一つ例を出しておきます。紙を作って売っているロータリアンの話です。その人は、紙を作る仕事は忙しいばかりで利潤も少ない。朝から晩まで働きづめに働いても、あまり儲からない。自分は悪い星の下に生まれたと思って絶望的にこの世を過ごしていたわけです。ところがある日翻然として悟りました。人々が毎朝食卓にのせるパン、これを清潔な状態で食卓にのせることができるのは、自分が作っている紙あればこそできる。そして食事というものは、単に食欲を満たすためのものではない。アメリカ東部には、食事は宇宙を支配する神の秩序体系の下に帰依する、という考え方があり、食事の一つの宗教的な儀式になります。その儀式に出されるパンを清潔な状態に保つことができる紙は、自分が作ったものであると悟ってから、自分の職業に対する心構えが変わってきました。

同じように紙を作って売っている、その行動は悟る前と全く同じですが、自分の仕事に愛を込めるというように心構えが変わってから、彼の仕事は職業奉仕の世界に入っていくのです。彼はそれから隆々と栄えたと言われています。

このように職業奉仕というのは、目に見えないところが大切であり、精神的な奉仕であります。そこでもう少し焦点を絞ります。今一般的な話として、行動に愛を込めるということを申しました。例えば物を売る場合に、お客様のことを考えて仕事に愛を込める。同業者の関係においても、いろいろな取引についてその行動に愛を込める。下請業者との関係においても、常に相手のことを考えて自分の行動に愛を込める。これが職業奉仕の根本原理です。これが愛情の世界の論理をもって打算の世界をコントロールしていくということになるわけです。

[←BACK](#)

[NEXT“誇大広告は禁止が原則”→](#)

Copyright (C) 2006 Awaji Chuo Rotary Club All Rights Reserved.



District 2680

AWAJI CHUO ROTARY CLUB

あわじ中央ロータリークラブ

[トップページ](#) > [ロータリー講座](#) > [職業奉仕講演集 III](#) > 誇大広告が禁止が原則

NEWS

クラブ概況

クラブのあゆみ

淡路子どもの心研修会

ロータリー講座

- ・ロータリー概論
- ・職業奉仕講演集 I
- ・職業奉仕講演集 II
- ・職業奉仕講演集 III

インフォメーション

会員専用ページ

お問い合わせ

リンク

職業奉仕講演集 III

誇大広告は禁止が原則

ではそれは具体的にはいったいということなのか。これは各論の課題になりますが、具体的な事例を申し上げていきます。私たちは物を買って売ります。ほとんどすべての取引は、売買という形で集約されます。日本の民法典には13種類もの契約が列挙されております。契約自由の原則がありますから、さまざまな契約があるのですが、特に13種類の典型的な契約だけを規定しています。

その中で中心になるのは売買契約です。条文の数も多いのです。まさに売買というものは、Master Contractすなわちすべての中心になる契約です。労働を売って賃金を受け取る労働契約は、労働力の売買であり、講演をして報酬を得るのは知識の売買です。物を借りる賃貸借は、使用価値の売買です。このようにほとんどのことは売買に集約されます。したがって売買という契約はすべての中心ですが、物を買ったり売ったりするときに、職業奉仕はどのような原則をたてているのかということを検討してみます。

まず物を買う前にはどのような原則があるのか。物を買う前の原則としてロータリーは「誇大広告の禁止」を掲げています。真実のみを語れということです。自分の物を買いたいために、どうしても誇大に広告します。広告の行き過ぎはよくない。誇大広告はしてはならない。1949-50年のRI会長パーシ・ホジソンが、「奉仕こそ我が勤め、Service is my business」という有名な本の中で、次のような事例が出ています。

あるデパートでレインコートが沢山売れ残り残りました。社長はその売れ残りのレインコートを早く処分して、その後に新しい商品を入れたいわけです。そこで販売課長を呼んで、これを早く処分して新しい商品を入れるよう、土曜日に命令して帰りました。販売課長は日曜日に広告を出しました。

「当社の倉庫には売れ残りのレインコートが沢山あります。中にはまだ新品同様のものもございませうが、中にはもうほとんど使いものにならないものもあります。しかしいずれにいたしましても、それ相応の値段を付けておやすくしております。月曜日を特売日と決めますので、お求めになりたいお客様はできるだけ早くお越し下さい」

その社長は日曜日の広告を見て激怒しました。「売れ残りのレインコートがあるとは何事か。しかも中には使いものにならないものもあるといっている。何という広告だ」カンカンに怒って月曜日に出勤しました。社員が「社長どうしてそんなに怒っているのですか」とたずねると、「あの広告を見たかね。あの広告はいったいなんだ」と叱りつけたのでありますが、「社長、レインコートはもう全部売れちゃって、何もありません」と。客は何を買ったか。真実を買ったのです。ほとんど役に立たないレインコートでも野良着に使えます。ただ同然の値段で買えば役に立つわけですから、客のニーズに合わせて、真実そのまま述べたために、客が殺到して、一気に全部売れてしまったのであります。したがって、物を買う前には真実のみを述べよ。誇大広告の禁止ということを職業奉仕は説いているのであります。

それからこれと関連した原則があります。それは同業者を誹謗してはならない。同業者の商品を悪くいって、自分の商品を買いたくなるのは人情ですが、これも誇大広告の側面面でありませう。昔あった広告で、「となりの車が小さく見えます」というのは、職業奉仕の原理からみると、望ましい広告ではありません。

それから売る前の心構えとして、商売以外のことによって客に自分の誠意を印象づけるという作業も必要です。例えば、訪問販売の時に、買って欲なくても退出するときに、靴が乱れていたならそっとその靴をそろえて出てくるとか、いつもお客さんのため、お客さんのためと思って行動するとかです。

すなわち行動に愛を込めることが必要であります。

それからもう一つ売る前の問題の事例を紹介します。薬問屋の番頭の話です。北海道のある病院に新しい薬をもって、売り込もうとしたのですが、その病院には以前からの薬屋が入っていて、新たに食い込むのは至難の業です。どうしても売り込むことができない。そこで彼は考えました。毎朝院長の家の前の雪を一生懸命掻きだしました。雪掻きというのはたいへんな重労働です。山形の方では毎年1人か2人が死ぬのだそうです。そして雪を掻くために毎年30万円から40万円のお金がかかるそうです。我々の想像のつかない世界です。札幌あたりも雪が多い。その雪を一生懸命掻きはじめてのです。

院長の奥さんが気味悪くなって、頼みもしないのに雪を掻いてくれる。「あなた、あれちょっと見て」院長が見ると、「あれは、この間病院に来た薬屋だ」呼び入れて、「どうして雪を掻いてくれるのか」と尋ねたところ、「いや私は薬屋ですから、雪は掻いていません。私の店の商品が絶対に信用できる商品であるということを、先生にわかってもらうためには、まず自分が誠意ある人間であるということを見せなければなりません。自分の商品を取り上げて、これはいい商品ですと言って自分でほめても、これはサマになりません。自分の誠意をどのように披瀝したらいいか、それを示すために雪を掻いているのです。したがって現象として見えるのは、雪を掻いていますけど、私か薬を売っているのです」と答えたそうです。おもしろいやつだということで、それからその病院と取引が成立しました。

これなんかも、物を売ること以外の行動によって、相手にアピールしていく、そのことが一つ大事なことだろうと思います。

[↑職業奉仕講演集Ⅲトップ](#)

[←BACK](#)

[NEXT“適正価格を守れ”→](#)

District 2680 AWAJI CHUO ROTARY CLUB

あわじ中央ロータリークラブ

[トップページ](#) > [ロータリー講座](#) > [職業奉仕講演集 III](#) > [適正価格を守れ](#)

NEWS

[クラブ概況](#)

[クラブのあゆみ](#)

[淡路子どもの心研修会](#)

[ロータリー講座](#)

・[ロータリー概論](#)

・[職業奉仕講演集 I](#)

・[職業奉仕講演集 II](#)

・[職業奉仕講演集 III](#)

[インフォメーション](#)

[会員専用ページ](#)

[お問い合わせ](#)

[リンク](#)

職業奉仕講演集 III

適正価格を守れ

それから次に、売るときにはどのような原則があるのか。これは「適正価格」を守らなければならない。適正価格を守るといことは簡単なようですが、実は簡単ではありません。特にオイルショックのような価格の変動期には、誘惑が強いのです。いくら値上げしても、どんどん売れるのですから、誰でも値上げしたくなります。そのときに適正価格を守ることは、まさに至難の業です。

2世の社長が、浅草で高級スリッパの製造卸売業を営んでいます。オイルショック時に、卸売業者が一斉に値上げし出しました。例えば100円のスリッパが1000円、2000円で売れるのです。2代目の社長ですから、先代からの番頭が、「社長、うちも値上げしましょう」と言ったのですが、社長は頑として聞き入れませんでした。「いや、うちの商売は、例えば50円で原料を仕入れて、20円の加工賃を加えて、それに30円の利益をのせて、100円で売って商売が成り立つようになっている。よそがいくら値上げしても、うちは100円で売って、先祖代々商売ができるようになっている。これがうちの商業道德、職業倫理です」と言って応じなかったのです。

これは取締役会で大問題になりまして、「社長、あなたはまだ嘴が黄色い。商売はいつ倒産するかわからないから、儲かるときに思い切って儲けておかないとだめです。しかもうちは卸売業者です。仮に100円で卸しても、小売業者が2000円、3000円で売れば何にもならないではないですか」と言ったのです。しかし社長は、「いや、それは小売業者の職業倫理の問題であって、そのためにうちの職業倫理を曲げるわけにはいかない」といって頑として聞かなかったのです。これは打算の世界の論理からいきますと、まさに大損をしたことになっています。しかし彼は、お客様の足元を見て値上げすることをしなかった。ひたすらお客様のことを考えて、まさに愛情の世界の倫理をもって自分の企業をマネージしたわけです。

あのような価格の変動期というものは、必ず揺り戻しがあります。やがて不況がやってきました。卸売業者がどんどん倒産する中、その会社の注文だけは前にもまして増えるのです。小売業者が、「社長、あの価格の変動期に、我々の足元を見ないで、従来の価格を守ってくれたのはあなたのところだけでした。我々はあなたに対して借りがある。したがって、どんなことがあっても、あなたのところだけは注文を出します。そしてあなたのとこで注文を背負いきれない場合は、あのときの値上げの幅の少なかった業者に注文を出すことにしたのです」と言ったそうです。その会社は永続的に安定した利潤を獲得しながら隆々と栄えています。

これは、売るときには適正価格を守れという職業奉仕の原理の一つの例証です。

[↑職業奉仕講演集IIIトップ](#)

[←BACK](#)

[NEXT“ロータリーは行動哲学”→](#)

District 2680
AWAJI CHUO ROTARY CLUB

あわじ中央ロータリークラブ

[トップページ](#) > [ロータリー講座](#) > [職業奉仕講演集 III](#) > [ロータリーは行動哲学](#)

NEWS

[クラブ概況](#)

[クラブのあゆみ](#)

[淡路子どもの心研修会](#)

[ロータリー講座](#)

・[ロータリー概論](#)

・[職業奉仕講演集 I](#)

・[職業奉仕講演集 II](#)

・[職業奉仕講演集 III](#)

[インフォメーション](#)

[会員専用ページ](#)

[お問い合わせ](#)

[リンク](#)

職業奉仕講演集 III

ロータリーは行動哲学

では次に、売った後にはどのような原則があるのか。アフターサービスです。

1915年のロータリー道徳律第6条には、ロータリアンは自分がお客様に売った商品については絶対の責任を負わなければならない、という趣旨のことが規定されています。例えば、時計を売ります。その時計には保証契約が付いていて、1年以内の故障には無償で修理することになっています。では1年と3日たって故障してもってきたらどうするのか。ロータリアンであれば3日過ぎても無償で修理しましょうとって修理するでしょう。では、1年6ヶ月ではどうか、3年たってたらどうか。そうなるべくと人によっていろいろ考え方に差が出てきます。保証契約というのは法律の世界のものでありますが、ロータリーの世界は倫理の世界です。ロータリアンは物を売るという人と人との契約を結びますが、それと同時に、ロータリアンは神様と契約を結んでいます。したがって、お客様に納めた商品については、絶対の責任を負いなさいということを道徳律第6条は言っているのです。

ではお客様が自然の故障でなくて、重大な過失で壊して持ってきた場合にはどうするか。そのことはお客様自身が一番知っていることであり、しかも時計屋であれば、その壊れ方を見れば、これが自然の故障かどうかは一目瞭然です。にもかかわらず黙って修理をしてあげると、お客様の方が恥ずかしい気持ちになります。この商人にはかなわない。今度またこの店で買おう。友達も紹介しよう。ということになって信用が生まれます。

そして実はお客様の方に恥ずかしい気持ち、こういうことをしてはいけないと反省させるということには、ロータリアンが無償で黙って修理するという行動を通じて、地域社会の人達を教育していることになるのです。すなわち、ロータリー精神を持ってロータリーの功德を及ぼしていることになるのです。

したがってロータリーの奉仕というのは、例えばタバコの吸い殻を拾う、そして拾った吸い殻を入れる灰皿を寄付する。それも結構なことですが、ロータリーの奉仕の一番大事なところは、そもそも吸い殻を捨てない人を育てていくこと、これがロータリーの奉仕の眼目なのです。

お金を出して奉仕することは、基本的に考えておりません。ただ、弱者救済、これをさけて通ることはできませんが、それをしたからといって、ロータリーの奉仕が終わったと考えてもらっては困るのです。先ほどの時計を無償で修理する場合についても、客が重大な過失で壊した時計を、悪いなと思いがら持ってきたときに、これを黙って修理することによって、客は恥ずかしい思いをする。二度とこういうことをしてはいけないという気持ちを起こさせる。これがロータリアンの地域社会に対する教育奉仕です。このように奉仕の実践を一つ一つ積み重ねていって世の中全体を明るくしていく。これがロータリーの奉仕の本来の眼目だということを申し上げておきます。

[↑職業奉仕講演集IIIトップ](#)

[←BACK](#)

[NEXT“Service,not self の思想”→](#)



District 2680

AWAJI CHUO ROTARY CLUB

あわじ中央ロータリークラブ

[トップページ](#) > [ロータリー講座](#) > [職業奉仕講演集 III](#) > Service,not self の思想

NEWS

[クラブ概況](#)

[クラブのあゆみ](#)

[淡路子どもの心研修会](#)

ロータリー講座

- ・ロータリー概論
- ・職業奉仕講演集 I
- ・職業奉仕講演集 II
- ・**職業奉仕講演集 III**

[インフォメーション](#)

[会員専用ページ](#)

[お問い合わせ](#)

[リンク](#)

職業奉仕講演集 III

Service,not self の思想

ここまではまだわかりやすいのです。問題は、自分が納めた商品に欠陥が出たので、それを全部回収して、完全な商品に修理してお客様のもとへ納めるという作業をすれば、会社が計算上倒産することが明らかになった場合にかどうするかです。

ロータリー道徳律第6条では、それでもあえて実行しなさいというのです。これは厳しい言葉です。自由競争の社会に生きていて、計算上倒産することが明らかになっているのに、それをあえて実行して倒産すれば奉仕も何も無いではないか。もし本当に倒産すれば、社員も家族も路頭に迷う。さらに場合によっては商法上の刑事責任を問われるかもしれない。株主に対する配当責任を果たすこともできない。そんなことはとてもできない。これが現場のロータリアンの声です。

しかし道徳律第6条は、あえてそれを実行せよといった。その心は、“Service,not self”この思想が第6条の根底に流れているのです。これはミネアポリスクラブの初代会長フランク・B・コリンズが1911年に提唱した標語です。コリンズは、「ロータリアンよ、自分の為すべきことを為して、美しく散れ」と言っているのです。現場のロータリアンは散ってしまったらどうしようもないではないか、と言うのですが、道徳律第6条はこのような思想に立脚するものなのです。

具体的な例を申し上げます。ロータリーというのは行動哲学でありますから、計算上倒産するというのは机上の空論と言います。行動哲学であれば、「まずやってみろ」。銀行の融資を受けながら、何とかしてそれを成し遂げたときに、何を持って報いられるか。絶大な信用を持って報いられるであろう、とロータリーは言うのです。

金沢のロータリアンで、ドーナツを作る機械を造っている人がいました。ある時その機械に欠陥が見つかって、その機械を全部回収して、そしてまたお客様のところへ戻す作業を実行すれば、完全に計算上倒産することが明らかになりました。しかしそのロータリアンはあえてそれを実行したのです。銀行から融資を受け、四苦八苦して何とかそれをやり遂げた後に何が待っていたか。その会社は世界的な企業にのし上がっていったのです。

したがって日本のことわざにもあります。「振り下ろす太刀の下こそ地獄なれ、身を捨てて浮かぶ瀬もあれ」あるいは、「虎穴に入らずんば虎兇を得ず」。ロータリーはまずやってみろ。それを成し遂げた後に何が待っているか。これがロータリーの奉仕だということです。自己犠牲の奉仕です。そういうことはとてもできない、と言うロータリアンは沢山います。それはその人のロータリー観によって行動されることであって、それはそれで結構ですが、ロータリーの先達は、企業であれば、自己犠牲の奉仕に徹しなれば企業は生きていけないよ、と言うことを説いているのです。

この道徳律第6条というのは、Service,not selfすなわち自己犠牲の奉仕の思想によって掻かれたものです。初期のロータリー運動の指導者は、概ねこの自己犠牲の奉仕を持ってロータリーの奉仕と考えておりました。ただしポール・ハリスはこの考えを採りませんでした。もう一人、ロータリーの哲学者といわれたアーサー・フレデリック・シェルドンもこれを採りません。この二人は、Service,above selfすなわち実業倫理の世界でロータリーの奉仕を理解しています。

Service,not selfというのは、自己を犠牲にしてこの宇宙を支配する神の秩序体系の下に帰依すること、それすなわち、ロータリーの奉仕であるというのですから、これは中世キリスト教神学の思想以外の何ものでもない、宗教的な思想を根底においた提唱です。コリンズはこのような提唱奉仕を持ってロータリーの奉仕を定義づけたのです。ポール・ハリスはこの考え方を採りませんでした。1912年の

国際ロータリークラブ連合会会長グレン・C・ミード(フィラデルフィアクラブ)、そしてこの道德律を作ろうと提案した1913年の二代目会長ラッセル・F・グレイナー、さらに1915年の四代目会長アレン・アルバートら皆 Service,not selfに生きた人です。アレン・アルバートは、ロータリーの奉仕というのは、ロータリークラブ例会における「実力の涵養、人格の形成」それこそがロータリーの奉仕であると言いきっています。ロータリアン自身が毎週の例会に出て、ひたすら心を磨き、人格を高めていく。そしてロータリアン以外の人を感化し、人のためには自らを犠牲にして奉仕に身を捧げる。これがロータリーの奉仕だと言っているのです。

しかしポール・ハリスは、「ロータリーは宗教ではない。もう少しレベルを下げて宗教の世界ではなく、実業倫理の世界で奉仕というものを理解しなければならない」と説いたわけですから。

日本のロータリーの始祖、米山梅吉先生はService,not self自己犠牲に生きた人でした。米山先生は大実業家でしたが、湯水の如く入ってくる金を湯水の如くすべて世のため人のために使っていったのであります。そして最後は破産寸前にまでなつたと言われています。誠に米山先生はService,not selfの世界に生きた人であり、偉大な先達でした。また一方、Service above selfの思想の系譜に属する人は米山先生の次のガバナー、昭和6年横浜クラブからでました井坂孝ガバナーであり、この方は実業倫理の世界でロータリーを理解しました。

このようにロータリーの思想の世界というのは、さまざまな思想が混在しています。ロータリー道德律は、1915年のサンフランシスコの国際大会で採択されましたが、それは1922年に国際ロータリーが形成されたときに、国際ロータリー細則第16条によって、この自己犠牲の奉仕の精神で書かれた道德律をもって、ロータリーの現行法則たるべきものと定める、と規定されたのです。したがって自己犠牲の奉仕の精神によって書かれたこの道德律は、全世界のロータリークラブに対して規範としての効力を持つに至ったのです。

[↑職業奉仕講演集Ⅲトップ](#)

[←BACK](#)

[NEXT“異なる思想を排除しない”→](#)



District 2680 AWAJI CHUO ROTARY CLUB

あわじ中央ロータリークラブ

[トップページ](#) > [ロータリー講座](#) > [職業奉仕講演集 III](#) > [異なる思想を排除しない](#)

NEWS

[クラブ概況](#)

[クラブのあゆみ](#)

[淡路子どもの心研修会](#)

[ロータリー講座](#)

- ・[ロータリー概論](#)
- ・[職業奉仕講演集 I](#)
- ・[職業奉仕講演集 II](#)
- ・[職業奉仕講演集 III](#)

[インフォメーション](#)

[会員専用ページ](#)

[お問い合わせ](#)

[リンク](#)

職業奉仕講演集 III

異なる思想を排除しない

ではロータリーの思想の世界がすべて自己犠牲の奉仕の思想になったかということ、そうではありません。一方には、Service above self 実業倫理に基づく標語も同時に並存しています。そしてこれは、1923年のセントルイスの国際大会で採択されました34号決議の冒頭第1項に規定され、Service above selfの思想がその位置をみることになるのです。

ロータリーの思想の世界には、「歴史の流れの何時の時点も切っても、さまざまな思想が混在しています。そしてお互いに自分の思想と異なる思想を一切排除しない。お互いに寛容の心をもって、自分と異なる考え方に謙虚に学ぶ姿勢を持つ」。これが実は1910年にポール・ハリスが「ロータリーは寛容の中に宿る」と大悟したことの内容です。

彼は、ロータリーというものは合理的に考えればどのような考え方なのか、ということを書きました。名付けて“National Rotarianism”。これを1911年1月26日に、チェスレー・ペリーがその論文を巻頭論文にして、ロータリーの機関誌“The National Rotarian”（現在の“The Rotarian”誌）を創刊したのです。そして後年ロータリーがこの1月26日を含む1週間を「雑誌週間」として記念して、20世紀初頭に生きた先達の心に思いを馳せてほしいということになっていたのです。

ところが1983年から、この雑誌週間を廃止して、現在は4月が雑誌月間になっています。国際ロータリー事務局に「どういう理由で4月に変更になったのですか」と問い合わせますと、「特別な理由はない。単なる事務上の都合である」という返事がきました。大変残念なことと思います。私はいつも1月26日が来ると「雑誌週間」、処して翌日の1月27日はポール・ハリスの命日だと思い出していたのです。

このようにロータリーにはいろいろな思想があります。ニュージーランドのオークランドクラブから出ましたハロルド・トーマス(1959-60年度RI会長)が「ロータリー・モザイク」という本を出しました。なぜモザイクという名前を付けたかということ、モザイクというのはガラスの破片です。黄色い破片、緑の破片、赤い破片、青い破片、いろいろなガラスの破片が集まって美しいモザイク模様を形作っています。それと同じように、ロータリーの思想の世界というのは、Service above self、service,not self、その他、いろいろなニュアンスを持った思想が沢山あります。そしてそれぞれの思想がお互いに排斥し合わないうで、お互いがお互いに学び合う。さながら美しいモザイク模様のように、ロータリーの思想の世界を形作っている。そしてロータリーの90年の歴史のどの時点も切ってみても、ロータリーは一枚岩ではなく、いろいろな思想が混在しています。

この美しいモザイク模様のようなロータリーの思想の世界、そういうものに万感の思いを込めて、「ロータリー・モザイク」という題名をその本に与えたわけであります。ロータリーは、90年の歳月を経まして、沢山の支流を集めて滔々と流れる大河の如く今日に至っている思想の潮流であります。この話は職業奉仕から少しはずれておりますが、ロータリーというものはいったいどのような世界なのかということを知っていただくために紹介したものです。

[↑職業奉仕講演集IIIトップ](#)

[←BACK](#)

[NEXT“細則第16条削除のこと”→](#)



District 2680

AWAJI CHUO ROTARY CLUB

あわじ中央ロータリークラブ

[トップページ](#) > [ロータリー講座](#) > [職業奉仕講演集 III](#) > [細則第16条削除のこと](#)

NEWS

[クラブ概況](#)

[クラブのあゆみ](#)

[淡路子どもの心研修会](#)

[ロータリー講座](#)

- ・ [ロータリー概論](#)
- ・ [職業奉仕講演集 I](#)
- ・ [職業奉仕講演集 II](#)
- ・ [職業奉仕講演集 III](#)

[インフォメーション](#)

[会員専用ページ](#)

[お問い合わせ](#)

[リンク](#)

職業奉仕講演集 III

細則第16条削除のこと

話を元に戻します。いま物売る前、売るとき、売った後の話をしました。アフターサービスに徹しろというのは、道徳律第6条、1922年に国際ロータリーの細則第16条に規定されまして、これをもってロータリーの現行法則たるべきものと定めると規定され、全世界のロータリアンに対する規範としての効力を持ちましたが、1980年に廃止になりました。あまりに内容が厳しすぎる、そしてあまりにキリスト教的色彩が強すぎるというのが廃止の理由でした。

キリスト教的色彩が強いのは当然であって、1915年というのは、ロータリーはキリスト教国にしかなかったのです。当然キリスト教的色彩が強く、キリスト教の黄金律が第11条にそのまま文言で掲げられていたのです。しかしロータリーは、1920年にヨーロッパ大陸に上陸、スペインのマドリッドクラブが創立されました。東京クラブは同年の10月20日、さらに同年フィリピンでマニラクラブが創立され、1920年を契機に全世界に広がっていきました。

したがってキリスト教以外の国にもロータリーが拡大されました。そのためあまりにもキリスト教的色彩の強い道徳律は、全世界の道徳律としてそぐわないから廃止しようという声が強くなってきました。特にインドが中心となって何度も規定審議会に提案していたのですが、それにもかかわらずやはりこの道徳律は素晴らしいという理由で、なかなか廃止しなかったのです。

しかし、1980年について細則第16条が削除されて、国際ロータリーレベルでは廃止になりました。しかしロータリークラブレベル、個人レベルではまだ生きています。皆さん方のクラブフォーラムで議論なさると大変おもしろいと思う次第です。

[↑職業奉仕講演集IIIトップ](#)

[←BACK](#)

[NEXT“同業者との関係をどうする”→](#)



District 2680

AWAJI CHUO ROTARY CLUB

あわじ中央ロータリークラブ

[トップページ](#) > [ロータリー講座](#) > [職業奉仕講演集 III](#) > 同業者との関係をどうする

NEWS

[クラブ概況](#)

[クラブのあゆみ](#)

[淡路子どもの心研修会](#)

[ロータリー講座](#)

・[ロータリー概論](#)

・[職業奉仕講演集 I](#)

・[職業奉仕講演集 II](#)

・[職業奉仕講演集 III](#)

[インフォメーション](#)

[会員専用ページ](#)

[お問い合わせ](#)

[リンク](#)

職業奉仕講演集 III

同業者との関係をどうする

次の問題は、同業関係です。ロータリーは一業一会員制ですので、一つの職種から一人だけ入会できる。同業者はクラブに入れません。その同業との関係をどうするかということです。

これはまず、同業組合を結成するということです。資本主義経済社会の自由競争の世界では、同業者というものは食うか食われるかの競争関係に立ちます。そしてこの自由競争には、プラスの面もあればマイナスの面もあります。資本主義社会のプラス面は、お互いに競争しますから技術開発に役立ちます。販売技術も製造技術も、技術革新によって進歩します。

しかし反面、同業者がいるために、「オレが潰れる前にアイツが潰れてほしいな」という訳の分からない感情のとりこにもなり、お互いに疑心暗鬼になります。したがってこの同業関係を正常化するには、マイナス面の疑心暗鬼を取り除いて、プラスの面を伸ばしていけばいいわけですから、同業関係でロータリアンがなすべき仕事というのは、同業組合を作り、同業者同士がいろいろなアイデアを共同して開発していく、そして自由競争だけはフェアにやろうと、提唱し実践することです。

アイデアの共同開発、そしてそのアイデアを公開していく、ノウハウの公開ということが大変重要な柱になります。しかし、「ノウハウを公開したら、オレの会社は生きていけない。秘密が全部ばれてしまうのではないか」と考える方がいるかもしれません。それは、そのような産業秘密的なものを公開しろといっているわけではありません。なぜならば、それはまだ証拠立てられておりません。完全に証拠立てられて、これは絶対大丈夫、必ず成功するというものしか公開してはなりません。そうでなければ、産業秘密的なもの、いまだ証拠によって立証されていないものを公開して、もしそれが失敗に終わったとすれば、自分が失敗したのは自業自得ですが、全然関係のない人まで失敗に巻き込むこととなります。それはできません。完全に証拠立てられたものでなければ公開してはならないのです。これがノウハウの公開です。

例えば、1954年から55年にかけて国際ロータリーの会長であったハーバート・テラーは、「四つのテスト」を開発しました。彼は倒産したアルミ食器会社の社長を引き受けたのです。そしてこの会社を数年のうちに一流企業に育て上げていったのですが、その秘密はこの「四つのテスト」を考え出したことにあります。

この「四つのテスト」にしたがっていけば、必ず成功すると考えて、みんなで力を合わせて、アルミ食器会社を隆々と栄えさせました。商工会議所の人達はそれをみていました。「おいハーブ、君はあの倒産会社を数年のうちに一流企業に育て上げた。何か秘訣があるのだろう。ノウハウがあるのだろう。手の内を明かせよ」と言いました。「実はこの『四つのテスト』がその秘訣なのだ」と。

そこで、商工会議所の人達は、それを傘下の職業人に公開して、ハーバート・テラーの会社はこの「四つのテスト」でもって成功したのだから、これに沿ってやればいい、と言ってそのノウハウを公開しました。それをみていたシカゴクラブの人達が、「なんだハーブのやつ、ロータリーでは黙っていて商工会議所であんな素晴らしいことをしている。ロータリーにも公開しろよ」と言うので、1954年に彼が国際ロータリー会長になったときに、「四つのテスト」の版權をロータリーに委譲したという経過があるのです。これはノウハウの公開の一例です。

このように完全に証拠立てられたものを公開しなければなりません。もう一つ例を出します。この話は伊丹クラブの荘司先生から伺った話です。先生のお父様の兄弟弟子にあたる千葉医大の中山恒明教授の話です。彼は食道癌の権威であります。2年間訓練を受けた外科医であれば誰にでもで

きる簡単な食道癌の手術の方法を発明しました。そしてそれを誰にでも教えたのです。自分一人では1日に100人の患者の手術をすることができない。しかし、その技術を100人の外科医に教えておけば、1日に100人の患者が救済できる、と言ってそれをすべて公にされました。千葉医大のみならず他の大学の先生にも公開されました。そして自分だけのものにしない、医は公のものであるという思想、すなわち中世ヨーロッパの神学の分かれとしての医学、その精神世界に生きた人だと思えます。これもまさにノウハウの公開の好例です。ノウハウを自分だけのものにして、自分だけ儲けようなどという思考は一切ない。ひたすら患者を救うために、一人でも多くの外科医を育てておけば、一人でも多くの患者が救済されるという考え方です。

次に、ロータリークラブの中でどのような不況期にも倒産しない強靱な体質を作り上げるためにはどうすればよいのか。そしてこの自由競争をフェアにする業界を作り上げるためにはどうすればよいのか。そのためには、職業人として、為すべきこと為すべからざることをお互いに誓い合って、その職業倫理を業界に宣言しなければなりません。その職業倫理は、商工会議所や同業組合を通じて宣言することによって業界を浄化していく。これがロータリーの奉仕の眼目の一つなのです。したがってロータリーの奉仕は、金を集めて世のため人のためのことを考えるのではなく、同業関係においては、商工会議所や同業組合を育成し、倫理を提唱することによって業界や地域社会を浄化していく点に奉仕の第一眼目があるのです。

商工会議所というものは、もともと14世紀頃に、イタリアにその発祥をみるものであり、商人だけの利益を守るギルド、すなわち組合です。やがてそれがアメリカの社会に移し植えられまして、20世紀初頭にはすでにロサンゼルスやニューヨークには商工会議所がありました。

チェスレー・ペリーは、「ロータリーができたときのことを考えてみよう。アメリカ経済社会に商工会議所は所々あったが、何を為すべきかを見失っていた。そして同業組合は一つもなかった。このようなアメリカ経済社会に、ロータリーが同業組合や商工会議所を作り、そして商工会議所や同業組合を、倫理を提唱する団体として育てていった。これがロータリーがアメリカ経済社会に与えた最大の功德である」と言っているのです。

[↑職業奉仕講演集Ⅲトップ](#)

[←BACK](#)

[NEXT“弱者救済は本来ではない”→](#)



NEWS

クラブ概況

クラブのあゆみ

淡路子どもの心研修会

ロータリー講座

- ・ロータリー概論
- ・職業奉仕講演集 I
- ・職業奉仕講演集 II
- ・**職業奉仕講演集 III**

インフォメーション

会員専用ページ

お問い合わせ

リンク

職業奉仕講演集 III

弱者救済は本来ではない

以上を要約するに、ロータリーの奉仕と言うことを考えるときに、弱者救済、それも結構ですが、それはロータリーでなくてもできる。元来弱者を救済することは、国家または地方自治体の責務です。「ロータリーは奉仕という美名のもとに、行政の仕事を請け負うのか」と言う意見もあったのです。

弱者救済は悪いことではない。行政の手の届かないところはロータリアンが善意をもって、助けなければならぬのですが、それをもってロータリーの奉仕だと考えてはなりません。ロータリアンでないといけない奉仕というものがある。それは職業を通じて、職業人として、世のため人のために役立っていく。その抽象的なあり方を示すものが、実は職業奉仕であるということを、我々の先達は説いていたわけです。

このようにロータリーが、同業組合育成運動や商工会議所の復興運動によって、アメリカ経済社会を復興させていったということを、我々は忘れることができません。

次の問題は、下請関係です。アダム・スミスが“Wealth of Nation”「国富論」を著しました。その第1章は、“Division of Labor”「分業」です。人間は資本主義社会を発展させるために分業に分業を重ねてきたのです。今日どの業界も下請を使わない企業はまずないだろうと思います。分業に分業を重ねて、沢山の下請を使う、孫請を使う。そのときにロータリアンは、下請の関係、孫請の関係をいかに処理するか、どのようにして自分の行動に愛情を込めていくのか、と言う問題です。

結論だけ申し上げます。まず第1は、利潤の適正分配です。それから第2は、賄賂の禁止です。力の弱いものはどうしても力の強いものに対して賄賂を使うことになります。先ほどの日本の二代目ガバナー井坂孝は、「ロータリアンたるもの賄賂を贈ることなかれ」と説いています。

贈ってはならないものであれば、貰うのはいいのかというと、貰う方もいけないのであります。自分だけが賄賂を使って、取引を成功させようとする。これはエゴイズムの世界でして、世のため人のためにならない。したがってロータリアンは、賄賂を絶対に使ってはならない。それは資本主義社会の自由競争の公正さを害することになり、ひいては、世のため人のためにはならないからであります。これは下請関係の問題です。

それから最後にロータリアン夫子自身の企業をどのように管理するかの問題があります。ロータリーは、どのような不況期にも絶対に倒産しない強靱な体質の企業を作り上げるには、どのようにすればよいのか、という原理を説いています。結論だけ申し上げます。

第1に、経理の公開。第2に、適正賃金。第3に、従業員の自主管理権の確立。第4に、人間関係(human relation)。この四つの項目について、ロータリーはこと細かく分析しています。

以上がロータリーの職業奉仕論のあらかたのところですよ。いずれにいたしましても、このようなロータリーの職業奉仕の原理というものをロータリアン夫子自身が、ひたすらに実践していくことによって、強靱な体質の企業に作り上げていくことはまず間違いありません。そしてどのような不況期になっても絶対に倒産しないであろうといわれています。そんな証拠がどこにあるのか。職業奉仕という言葉ができたのは1927年です。そのわずか2年後にアメリカ経済社会を襲った空前絶後のパニック、あのときロータリアンは一人も倒産していないのです。

それは1910年頃からロータリークラブにおける発想の交換、アイディアの交換の場で、いろいろなアイディアを交換しながら、ロータリーの企業管理論ともいべき(まだ当時は職業奉仕という言葉はありません)原理を開発し、それをロータリアン夫子自身の企業に実践しながら強靱な体質の企業を作

り上げていった、その功德、職業奉仕実践の功德によって、あのパニックを切り抜けることができたのです。しかも自分たちだけが生き延びたのではなく、パニックに敗れていった敗者の代弁者になって、経済復興に尽力したということが、ロータリーの奉仕の一つの眼目であるということを申し上げたいのです。

今ロータリーの世界を職業奉仕理解の視点から見るかぎり、あまりにも暗すぎると思います。あの文豪ゲーテがこの世を去る臨終の言葉に、「暗すぎる。もっと光を」と言ったそうです。私は、「ロータリーにもっとロータリーを」と言いたいのです。私の意のあるところをお汲み取りいただければ幸いです。

[↑職業奉仕講演集Ⅲトップ](#)

[←BACK](#)