



## 二針三針の奉仕

『ロータリーの友』委員会  
顧問 佐古 亮尊 (大村北)

アメリカのニューヨークにジョン・ハンネーという靴屋がありました。ハンネーは同じ徒弟仲間の人とほとんど同時に、しかも軒を並べて靴屋を開業しました。1年ほど後、隣の靴屋は叔父さんから思いもよらぬ遺産を譲られてにわか金持ちとなり、ハンネーの店に幾倍する大きな店になりました。ハンネーはあせりました。しかし、彼はいらだつ心をおさえて、

「何もそう隣をうらやむことはない。一生懸命やれば、やがて自分も大きな店を持つことができるに違いない」

と、ハンネーはまず自分の方針を決めました。「靴を作るとき、手間を省くようなことは一切しない。のみならず、さらに二針三針の手間を靴ごとに添えていこう。その少しの加減で、履き心地もよく、靴の持ちも良くなる。これが自分の靴だというものを作るのだ。最初は気付かなくても、やがてお客が分かってくれば、自然に客の信用も増し、お客もふえてくるはずだ」と。

こうしてハンネーはあらゆる点に注意を加え、屈せず、たゆまず、努力を続けました。

2～3年たったが隣の大きな店の方は相変わらず客の出入りも多いのに、自分の方は閑古鳥が鳴いていました。それでもハンネーはくじけないで、最初の方針を守り通しました。こうして5～6年もすると、いつか客は隣の店を通り過ぎてハンネーの店に来るようになり、十数年すると隣の店に倍する大きな店となり、ついに後にはアメリカ一番の靴店となるに至ったのです。

自分の職業における二針三針の奉仕が信用という大きな財産を得て大を成した例でしょう。

このような職業的・社会生活における奉仕の実践のことをロータリーでは職業奉仕と言うのです。本来職業というのは私利私欲の追求ということで動いている行為ですが、もうけの金で一喜一憂するのではなく、もうけを生み出す元になる考え方をロータリーは問題にしています。

ハンネーは二針三針の奉仕で客に靴と同時にお客の満足をつけて売ったのです。だから彼は靴の代価を受け取るとき、お金と同時にお客の感謝を受け取ったのです。そのプラスアルファが信用という積み立て貯金になったのです。

ポール・ハリスは「ロータリーの職業奉仕のことを一言で言えば、金銭に集中しないことである」と言っています。人間関係において金銭はその終末処理の問題として、避けられないものでありますが、その前に自分が世のため人のため、そして自分のためにどういった倫理的な義務を投下しようと努力したかを考えよということでしょう。そして、金銭を得る前に相手を納得させ、自分も納得し、社会も納得するような種の労働の提供を心掛けるならば、私利私欲の追求がそのまま世のため人のためになるとポール・ハリスは言うのです。

かように、現象面にとらわれず、その本質を見る目と心を磨く場所がロータリーの毎週1回の定例会なのであります。

第2740地区 (長崎・佐賀) PG