

詳説 アーサー F. シェルドン



Arthur Frederick Sheldon

田中 毅 著

目 次

はじめに	1
第1章 プロローグ	3
第1節 シェルドンの生い立ち	3
第2節 シカゴ・クラブ入会	5
第2章 1910年 シカゴ	8
第1節 第1回全米ロータリークラブ連合会年次大会	8
第2節 1910年シェルドンのスピーチ原稿	13
第3章 1911年 ポートランド	16
第1節 第2回全米ロータリークラブ連合会年次大会	16
第2節 1911年シェルドンのスピーチ原稿	20
第3節 Service, not self	25
第4節 1911年コリンズのスピーチ原稿	31
第4章 1913年 バッファロー	40
第1節 第4回国際ロータリークラブ連合会年次大会	40
第2節 1913年シェルドンのスピーチ原稿	42
第5章 1915年 サンフランシスコ	67
第1節 道德律の制定	67
第2節 全分野の職業人のためのロータリー倫理訓	73
第6章 1921年 エジンバラ	75
第1節 第12回国際ロータリークラブ連合会年次大会	75
第2節 1913年シェルドンのスピーチ原稿	79
第7章 エピローグ	128

はじめに

ロータリアンならば、「He profits most who serves best」という motto がアーサー・フレデリック・シェルドンによって提唱されたこと、またこの motto が、ロータリー運動の本質ともいえるべき職業奉仕の理念であることは、よくご存知だと思います。

ロータリーが他の奉仕団体と大きく異なる点は職業奉仕であり、職業奉仕を完全に理解するためには、その根底にあるシェルドンの思考を理解しなければなりません。しかし、シェルドンに関する資料は極めて少ないため、その研究は思うに任せませんでした。

私がガバナーを勤めた 1996 年の後半から、暇を見つけては Golden Strand の翻訳に挑戦し、1 年かかって、やっと全文を翻訳することができましたが、シェルドンに関する記述は僅かしかなく、これまでの資料を超える新しい発見はありませんでした。

2001 年の夏、エバンストンのワン・ロータリー・センターを訪れた際、資料室でシェルドンの文献を探した結果、1910 年の第一回ロータリークラブ連合会年次大会議事録および、1911 年の第二回ロータリークラブ連合会年次大会議事録の中からシェルドンのスピーチ原稿を見つけることができました。この二つの文献は、いずれもまだ日本では未公開の文献だったので、すぐ翻訳をして、私のウェブ・サイトである「ロータリーの源流」で発表しました。

さらに、2002 年の正月に再びエバンストン訪れ、二日間かけて、資料室の文献を探し回った結果、1913 年のバッファロー大会でも、シェルドンがスピーチをしていることを突き止め、その原稿を入手して翻訳し、さらに 1921 年のエジンバラ大会に於ける講演「ロータリー哲学」の翻訳を加えました。

私が調査した範囲内では、それ以外の大会で、シェルドンがスピーチを

した形跡はありませんので、現時点では、1910 年、1911 年、1913 年そして 1921 年のスピーチ原稿が、彼の論文の全てだと思われます。

これらのスピーチ原稿を研究することによって、シェルドンがいかなる発想から、He profits most who serves best を提唱したかが、よく理解できます。

そこで、この機会に、シェルドンのこれらのスピーチ原稿の翻訳と共に、ロータリーの哲学とも言えるこの motto がどのようにして作られたか、更にその提唱者であるシェルドンの生涯について、できる限り詳しくご紹介してみたいと思います。

なお、この冊子は 2003 年に発行した拙書「奉仕理念の提唱者・アーサー・フレデリック・シェルドン」に、1921 年の「ロータリー哲学」の翻訳を加え、内容の一部を改定したものです。

第1章 プロローグ

第1節 シェルドンの生い立ち



1868年5月1日、ミシガン州パーノンで生まれたシェルドンは、ミシガン大学の経営学部で販売学を専攻し、修士課程をトップの成績で卒業しました。彼は1913年の国際大会のスピーチで、小学校から大学卒業までトップで通したと自ら語っていますから、これは間違いのない事実だと思います。

現在でこそ経営学はメジャーな学門ですが、当時としては極めて特殊な分野であり、更に、広告はずべて虚偽か誇大広告、口からでまかせ、ぶったくりといった商法が普通であった1880年代に、経営学、それも販売学という全く

新しい分野の学問を修めたわけですから、この分野におけるパイオニア的存在だったと言えるでしょう。

卒業後、図書の訪問販売のセールスマンとして、素晴らしい営業成績をあげ、たちまちセールス・マネージャーに抜擢され、1893年には百科事典販売の権利を与えられます。更に1899年には自分で出版社を運営する

までに成長します。

その後、大学で学んだ販売学に自らのセールスマンとしての経験を加え、1902年に、シカゴにビジネス・スクールを設立して、サービスの理念を中核にした販売学を教える道を選びます。後日、ロータリーの職業奉仕理念の中核となった「He profits most who serves best」に基づくサービス学の概念を、科学として捉え、それを体系的に教えることが、シェルドン・ビジネス・スクールの方針だったのです。その証拠に、1910年の全米ロータリークラブ連合会創立以降、「He profits most who serves best」という奉仕理念を、全国のロータリー・クラブに広める活動の中心になったシアトルやミネアポリスのロータリアンたちの多くは、シェルドン・ビジネス・スクールの卒業生でした。

ポール・ハリスの「This Rotarian Age」には、「1908年のある日の夕刻、ミネアポリスの行きつけの散髪屋の椅子から、その組んでいた長い足を解いて表に出たとき、突然浮かんできた言葉が He profits most who serves his fellows best である」と記載されています。

シェルドンがシカゴ・クラブに入ったのも、同じ1908年1月ですから、このモットーのフレーズが出来上がったのが、1908年のある日の夕刻だったとしても、その考え方は、シェルドン・ビジネス・スクールの時代、いや、自転車の荷台に本を載せて、ワイオミングの大草原の中で訪問販売をしていた時代に培われたことは間違いありません。彼自身は、「大学で学んだことは単なる知識であって、販売学の全ては、実社会に出てから学んだことだ。」と語っています。

このビジネス・スクールの塾生だったジョン・ナトソン（道徳律起草委員の一人）は、「1906年、この学校の広告を偶然に見た私は、入学金10ドル、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。」と述べています。

第2節 シカゴクラブ入会

1906年の後半、シカゴ・クラブは大きな転機を迎えます。

1905年の創立以来、会員同士の親睦と物質的相互扶助に重きを置いてきたシカゴ・クラブに、対外的な奉仕をすべきだということを持って入会してきたドナルド・カーターの考え方に同調したポール・ハリスは、1906年12月に定款を改正して社会奉仕に関する項目を追加し、更に1907年2月、会長就任と共に、運営方針を抜本的に変更し、会員増強、拡大、社会奉仕の実践を提唱します。

しかし、これまで会員に大きな利益をもたらしてきた物質的相互扶助と、突然提唱された社会奉仕の概念との乖離は大きく、これに反発する会員との間で争いが起きます。



ハリー・ラグルス

そんな状態の中で、シェルドンはハリー・ラグルスの推薦で、1908年1月にチェスレー・ペリーと共にシカゴ・クラブに入会します。

ハリー・ラグルスが互惠・親睦派の旗頭であったことから、彼ら二人も、ラグルスが自派の勢力拡大を計って入会させたことは明らかですが、その後この二人が共に、ハリー・ラグルスと袂を分かって、ポール・ハリスの片腕となり、シェルドンは奉仕理念の提唱者として、ペリーはロータリー組織の建設者として

で協力したことは皮肉なことです。

理論構築や理論提唱があまり得意でなかったポール・ハリスは、その作業を全てシェルドンに任せたのではないかと考えられます。シェルドンの奉

仕理念は既に完成の域に達していましたが、彼はビジネス・スクールを通じてその理念を広げるよりも、ロータリーという大きな組織を通じて広げることに魅力を感じたのかも知れません。ロータリーはロータリーで、シェルドンの新しい奉仕理念をそっくりそのまま導入してロータリーの奉仕理念とし、お互い持ちつ持ちたれつで、関係で、利用しあったのではないかと思います。

シェルドンの入会に関して、Golden Strand には、次のような記載があります。

シカゴ・ロータリークラブにおける活動を1908年に開始したそれらの指導者の一人が、販売学という新しい学問の専門家、アーサー・シェルドンである。アーサーは創造的な気質を持っていた。彼は如何なる現況にも永遠に不満であり、彼の父にとって充分満ち足りたことでも、彼にとっては不十分であった。従って、彼は、表面化してきたロータリーの言い訳の検討を余儀なくされることを予感していた。

彼は販売学の専門家であり、頭脳明晰で意志疎通にたけていた。そこで彼は、彼の同僚の良心を奮起させるような、微妙なまたはそれ以上のことを言ったに違いなかった。ある事柄について多弁にブレンストームすることが、アメリカのやり方である。話して、話して、いつまでも話して、挑戦し、反抗し、突っ込み、受け流し、突き返し、再び攻撃する。しばしば、人々は興奮してくる。外国人は彼らの議論を聞いて、すぐ喧嘩をしていると勘違いをする。議論を終えて、突如として微笑みながら明らかな親しみを示すのを見て、びっくりする。それがシカゴ流のやり方であった。

(田中 毅訳)

シェルドンに対するポール・ハリスの信頼がいかに厚かったかは、入会の翌月の1908年2月(当時のロータリー年度は2月から翌年1月)に、

彼を情報拡大委員長という重大な役職に任命したことから明らかです。

シェルドンも、入会僅か1ヶ月の新入会員であったにもかかわらず、多くの古参ロータリアンを前にして、彼の持論である「サービス学」を新しいロータリー理念として説くことで、それに応えたわけです。

毎回の例会毎に、ポール・ハリスとシェルドンによって繰り返される奉仕哲学と拡大の必要性を説く議論に、大多数を占める互惠・親睦派の会員たちは辟易しました。その白熱した議論の雰囲気や和らげるためにハリー・ラグルスが始めたのが「唱歌」であったことは、余りにも有名な話です。



チェスレー・ペリー

ポール・ハリスとシェルドンを迎え入れ、自らも事務総長として、その腕を振るうことになります。

しかしついに、その緊迫した状況は破局を迎え、1808年10月、ポール・ハリスは任期半ばで会長を辞任し、シェルドンも情報拡大委員長の任を解かれます。その状況を憂慮したチェスレー・ペリーは、当時16クラブまで拡大されていたロータリークラブの連合体として全米ロータリークラブ連合会を結成して、その組織にポー

第2章 1910年 シカゴ

第1節 第1回全米ロータリークラブ連合会年次大会

1910年8月15日から17日まで、シカゴのコンGRESS・ホテルで、第1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。



シェルドンやシアトルおよびミネアポリスのロータリアンたちの働きかけによって、物質的相互扶助の慣習から脱却して、職業倫理を高めるための最初の公式文書として、新たなロータリーの綱領が採択され、その第5条に「進歩的で尊敬すべき商取引の方法を推進すること」という項目が入りました。

その間の事情について、Golden Strand には次のように記載されています。

アーサー・シェルドンはそれらのクラブのうちから、彼自身と胸襟を開いて話し合える何人かの人 -- 特にシアトルとミネアポリス -- と連絡をとった。

彼らや彼らの一派は共に不満をもっていたので、この大会において職業道徳に関する最初の公式文書を作ることになった。5条からなる綱領は、全米ロータリークラブ連合会の新しい定款と細則の中で発表された。

意味ありげに、第4条が読みあげられた。「進歩的で尊敬すべき商取引の方法を促進すること」

第5条は次の通りであった。「加入するロータリークラブの個々の会員の商業上の利益を増進すること」

シェルドンはそれらの言葉にまったく反対しているわけではなく、単純にそれでは不十分であると考え、そう言い続けてきたのである。しかし、ポール・ハリス自身は、その考え方をまとめた委員会の側におり、強力な名声に満悦していた。----中略----

大勢の人たちが相互取引という平等性を強調することによって支えられてきた。そのことは、初期のシカゴ・ロータリークラブで使われた成績表によって証明されている。

その時、全国的な規模で相互取引をしようという考え方を採用して、その決済機関を設立することが、まじめに提案された。ニューヨークで営業利益をあげているセントルイスのロータリアンは、彼らの仕事をニューヨークのロータリアンに譲る。国中でそれを忠実に実行する。

その提案に、アーサー・シェルドンや彼の同僚は心底から抗議して、「それは利己的な計画だ！」と叫んだ。さらに、彼らはインパクトを与えた。その計画が代議員の前に提示された時は、あまり気のないしなない了承を受けただけで、むしろ取引の拡大に好意的でさえあったのだから、ロータリーの良心は明らかに動いたのである。

それは、その時に、平均的な市民の上に立つ人たちとしてのシカゴ・ロータリークラブが、上辺の機構だけではなく、この伸びゆく組織のための精神的な強化を成し遂げたことを意味しているのである。

連合会の綱領の第4条は、突然採択された新しい解釈として「進歩的で尊敬すべき商取引の方法を促進すること」と述べられている。それが綱領

の第5条の「加入するロータリークラブの個々の会員の商業上の利益を増進すること」に横滑りするには長い時間は不要だった。

ハリスやシェルドンや、彼らと親しい他の人々の指導によって、会員たちは、「進歩的で、尊敬すべき」という用語の新しい意味を知った。

ほとんどすべてのクラブの例会において「統計係」が相互取引の白熱した報告で会員を楽しませていた、ちょうどそんな時であった。それは、利己的な取引を押し進めることから、初めて明確に転換を決意したことを表している。

(田中 毅訳)

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、連合会の企業経営委員会 (Business Methods Committee) 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、商売とは他人に対してサービスすること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、利益を他人とシェアするというサービス学を遵守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。

彼は、悪い商習慣がはびこり、出店と廃業がめまぐるしく繰り返される過酷な自由競争の中で、持続して繁栄し発展しているいくつかの企業に共通して見られる特徴を、サービスと名づけました。価格が安いことだけがサービスではなく、店主や従業員の顧客への態度や気配り、商品や業務に

対する責任、顧客が感じる満足感と公平感、こういったもの全てがサービスであり、サービスの良い店には必ず顧客がリピーターとなって訪れたり、別の顧客を紹介してくれます。サービスこそが企業の永続的発展と成功を保障する唯一の方法であることに気づいたのです。

事業上得た利益は、決して自分一人で得た利益ではありません。従業員、取引先、下請け業者、顧客、同業者など、自分の事業と関係を持つすべての人々のおかげで得たことを感謝し、その利益を適正にシェアする心を持って事業を営めば、必ず最高の利益が得られることを自分の職場で実証し、その方法こそが正しいやり方であることを、地域全体の職業人に伝えていかなければなりません。

まず、ロータリアンの企業が職業奉仕理念に基づいた正しい事業経営をし、それによって事業が継続的発展をすることを実証すれば、必ずや他の同業者たちもその経営方法を見習うはずで、それが結果として、業界全体の職業倫理高揚につながるはずで、これが、*He profits most who serves his fellows best* の真意です。

なお、この最初のモットーに *his fellows* という言葉が加えられていたことは、非常に興味深いことです。現在のモットーが、全ての人々を奉仕の対象としているのに対して、その対象を *his fellows* と限定していることは、とりも直さず、当初は自分の事業に関連する人々だけを対象にしていたと考えられるからです。

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、この新しい奉仕理念を全国のロータリアンに伝える作業が、シェルドンやシアトル・クラブのジェームス・ピンカムたちによって積極的に進められ、やがて、第二回全米ロータリークラブ連合会の年次大会を迎えます。

第 2 節 1910 年シェルドンのスピーチ原稿

会長及びロータリアン諸君。

19 世紀における実利主義の特筆すべき点は競争である。人間は長い旅路を漂いながら進化し成長していくものだが、特に今世紀も間近に控えた 19 世紀の 4 分の 3 を迎えた頃には、毎日毎日が食うか食われるかという人間の本能をむきだしにした状態が最高潮に達した。

平均的な実業家の座右の銘は、自分がしようとすることを他の人がしないうちに、最初にすることであり、他人のために善行を行うのではなく、悪行を行う風潮であった。もちろん、例外があったとしても、それが鉄則であった。

商売の原則は、「買手の自己責任」として、買手が用心することであった。

20 世紀における人類は、あらゆる面で知性の円熟期に近づきつつある。人類は、無知という精神的な夜の帳を抜けて、知識の薄明を迎えようとしている。印刷物や出版された文献や学校教育を通じて、人類は、昇る太陽の知識の光を享受し、その光は世界中を照らしている。今や我々は、知識と知恵が満ち溢れる時代に近づきつつあるのである。

知恵の光がさし始めた、この 20 世紀の黎明の中に立っていることは、素晴らしいことである。20 世紀の実利主義の特徴は協力することであり、知恵の光に照らされた人間は、他人に利益をもたらすことこそが正しい経営学だということを理解し、販売学が人間に対するサービス学であることを理解し、同僚に対して最も奉仕した者が最も報われる He profits most who serves his fellows best ことを理解するのである。

私は、この地でシカゴ・ロータリークラブが結成されたとき、これを歓迎した。そして今、この時代を象徴する、高度な意識へ向かって人類が成長した証拠の一つとして、全米ロータリークラブ連合会ができたことを歓

迎し、サービスの救世主として、かいは桶への道を指し示す、20 世紀の空に輝く実業界のきら星の一つとして、歓迎するものである。

我々の信条の価値を少しばかり話したいと思うが、遠方から旅して来られた人々の時間を無駄にするつもりはない。しかしその話は、クラブ例会に私よりもっと定期的に出席しているあなたの方が、私以上によく知っていると思うので不必要かも知れないが、我々の可能性について言及することなしに、この話を終えるわけにはいかないのである。

この運動がどのように発展していくかは、想像することができず、今夜、委員長が語ったのは賢明である。僅か数年前、シカゴのレストランで四人の素晴らしい人たちが集まった時に、彼らが考えたものより、ずっと良いものを作り上げたのである。その時は小さな出発だと思ったに違いないし、確かにそうであった。この最初の全国大会も、ある人にとっては小さなものに見えるかもしれない。しかし、小さい出発の将来性について、少し考えてみようではないか。

15 年ほど前のある日曜日の朝、私はカリフォルニア州シッソンにいた。私の友人が、サクラメント川の源流を訪ねてみたことはないかと尋ねたので、私はそれに応えて、一緒に出発した。

町から約 3 マイルほど離れた大きな岩の下から、冷たく透き通った、泡立つ泉が湧き出していた。少し離れた所に、鉄泉が湧き出ており、更にもう少し先に、硫黄泉が湧き出していた。

それぞれは小さなせせらぎを作り、少し先では一つの流れにまとまって、楽しそうに踊ったり、笑い声をあげながら、谷を下って海に向う長い旅路を急いでいた。この流れを見ながら、その源は何処かと尋ねて右を見ると、空に向かって 14,000 フィートの高さに聳え立ったシャスタ山がそこに輝いていた。静かではあるが、その一方では雄弁な自然の女神の偉大なる力の象徴であり、自らの力を示すために、自らの鼓動と脈拍で高く山を積み上げた、創世期の記念碑でもある。

果てしなく続く常緑のシヤスタ山のスロープや、斜面の彼方に広がる山の頂きは、未来永遠に絶えることのない万年雪に覆われていた。その雪を見上げて、あの小川の源流であるこの泉の源を見つけることができた。その後、南の方に足を延ばすと、その小川が川幅を増し、広くて大きい立派な川になっていく様を目のあたりにした。そこで私は、はるか北の彼方に見た三本の小川のことを思い出し、小さい出発からの可能性についてあれこれ考えた。

今宵、我々は預言者の偉大なる才能を持っていないにもかかわらず、未来のことを予言することができる。ロータリーの全国組織はやがて国際組織になり、現在の会員に世界中の新しいクラブが加わり、恩恵を与える川となって、世界中を流れるに違いない。真実という万年雪に端を発している限り、失敗などあり得ないのである。

第3章 1911年 ポートランド

第1節 第2回全米ロータリークラブ連合会年次大会

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総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、企業経営委員会からの報告書の代わりに、アーサー・フレデリック・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、彼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。

その内容が、参加者に極めて強い印象を与えたため、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た上、He profits most

who serves best がモットーとして採択されるという結果に至りました。

Golden Strand はその情景を、次のように説明しています。

次の年の全国大会は、オレゴン州ポートランドで開催された。そこでアーサーは新しい理想主義の詳細をはっきり説明することを期待されていたが、事情があって、彼は出席することができなかった。彼の悲嘆は如何ばかりであったか。しかし、彼は自分の演説を文書にしたためて送ってきた。手紙によってでさえも、彼の熱意が伝わってきた。代議員たちは、熱心にその朗読に聞き入った。

彼は取引を推し進めることについてはまったく言及しなかった。その代わりに、その手紙は新しい概念としての、サービスの様式と質を論じていた。

サービスとは？

代議員の何人かは、直ちにその言葉の虜になった。彼らは、それが奴隷とか、我慢をすることとか、またはせいぜい教会の活動のある漠然とした特徴を意味するものと思っていた。ロータリーは楽しみ、食事、友情を、更におまけとして、物質的相互扶助を目指していたのではなかったのだろうか？ もちろん、その通りである。相互取引の報告書を見てもいい！ 大部分のロータリアンは当然のこととして、ポートランドに来ている代議員でさえ、そう感じていた。

シカゴで前の年にされた方針の変更のニュースは、すべての人の心に浸透していたわけではなかった。そこで人々は、座席からのりだすようにしながら、アーサー・シェルドンが行うはずだった 1911 年の演説の朗読に熱心に聞き入った。 ---中略---

それはまさしく古典的な美と力の宣言であった。朗読が終わったとき、しばしの間は、感極まってしわぶき一つなく座っていた聴衆の間から、突然割れんばかりの拍手が起こった。

代議員たちは、立ち上がって両手を振っている人物に気づいたが、大喝

采はやむ気配もなく、どよめきは続いていた。やっと彼は注意を促して、拍手を静ませた。彼はシアトルのジェームズ・ピンカムであり、新しいロータリーの宣言を作るための決議委員会の委員長であった。

「議長！」ジムは叫んだ。

「私は “ He profits most who serves best ” を我々の宣言の結論の言葉にするという動議を提案します。」

直ちに、議場は賛成の歓声に変わった。投票用紙など無用であった。動議は満場の拍手によって決着がつき、また、そうすることを命じていた。シカゴから 1,500 マイルも離れた場所にいたセールスの達人は、素晴らしい仕事を成し遂げたのである。

(田中 毅訳)

シェルドンの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、それは未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。

[最もよく奉仕する者、最も多く報いられる][積善の家に余慶あり][奉仕に徹する者に最大の利益あり]などの邦訳がありますが、必ずしもシェルドンのいわんとする真意を的確に表現しているとはいえません。[最もよく奉仕する者、最も多く報いられる]が公式訳文であり、[積善の家に余慶あり]は[積善の家には必ず余慶あり、積不善の家には必ず余殃あり(易経)]を当てはめたものです。

第2節 1911年シェルドンのスピーチ原稿

「私の宣言」

私は、以下のことを信じている。

我々は科学的な時代に生きている。世のために努力を重ねるすべての職業は、急速に、科学を基本とするものになりつつある。

我々は、適合する者のみが生き延びられる時代に生きている。10年前よりも、今日の方が更に適合を要求されることを意味し、今日よりも、10年後の方が更に適合を要求されることを意味するのである。

我々は商業の時代に生きており、商業や事業は科学である。

科学とは、真実についての適切な見解、把握、比較、記録に基づいた常識を簡潔に分類することである。

専門職務とは、科学を実践することである。

経営学は、「最もよく奉仕する者、最も多く報いられる He profits most who serves best」に基づくサービス学である。

実業に取り組み、実業を築いていくことは、これに関連した知識を体系づけることによって科学的なものに変えていき、専門職のように実業を高揚させることである。

いかなる団体の成功も、サービスに従事した人々の成功の集積である。

事業主よりも大きな事業所はなく、その事業所の全員と関係を持っているのが事業主である。

顧客は事業所のことを熟知している。顧客の獲得と維持の双方は、事業主の力量如何にかかっている。

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。

商売上における人生の成功は、末永く利益をもたらす顧客を確保する技

術を持って、事業を営むことによって決まる。

血の通った事業を築いていくのは、利益を得るために、品物を買うように人々を説得する原動力、すなわち販売術である。血の通った販売術の源となる心こそサービスであり、最終的に、買手と売手の双方に利益と満足を与える原動力である。

特にセールスマンに当てはまる、成功するための自然の法則は、次の四つの項目に要約される。第一に、人は自らを知ること。第二に、他の仲間を知ること。第三に、自らの仕事を知ること。第四に、この知識を活用することである。

これらの項目の詳細を述べれば、次の通りになる。

第一に、人間は自らのことをよく知らなければならない。この知識を活用すれば、すべての取引の基本となる信用を得ることができる。

第二に、顧客を最も知性的な方法で扱うためには、その人の個性、ニーズ、気心、気まぐれ度などの性格についての正確な知識を持たなければならない。

第三に、熟慮した上で、品物の最も有利な魅力や利点を示して、その要点を説明することによって、商品や仕事を分析することができるにちがいない。これは筋の通ったことである。

第四に、どのような手練手管を経て、顧客の心を誘導するかという、販売の心理原則の知識を持っていなければならない。ここでは、心理学の実用的な面が生かされてくる。

世界中の品物を作ったり、売ったりする責任を負っている以上、各人が可能な限り多くの、科学を啓発し高揚する影響力を及ぼしているのである。この啓発と高揚の影響力は、教育を通じてのみ広めることができる。

教育とは、前向きの資質や、望ましい資質を引き出し、開発する教育である。

教育とは、何であろうか。教育の二本の柱とは何であろうか。第一は育成すること、そして第二は活用することである。

知的な人は、知的な運動と知的な食物を必要とし、肉体的に成長するためには、それに相当した運動と食物が必要なことは当然である。

教育の成果は、教養だけではなく、健康、富、名誉、環境に対して調和を持って適応することであり、能力だけでなく、信頼性、持続性および行動力を持つことである。

教育の効果は、知性だけではなく、身体、感受性、感情、意思の開発にも適用することができる。

知性的な進取の気性を持つように教育した結果として、能力や知力、感受性、信頼性、身体、持続性、意志、行動力が作られる。

従って、真の教育の主な目的は、人間の守備範囲を増やすことであり、AERA(訳者注:Ability-能力、Reliability-信頼性、Endurance-持続性、Action-行動力)という言葉は、これらの四つの言葉の頭文字によって綴られている。

広い意味における人生の成功は、幸運とか機会というものではなく、心理的、道徳的、物質的な自然の法則によって支配されている。

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。自然の法則の一部を犯すことは、単なる部分的な成功を意味し、全てを犯すことは、失敗を意味する。

これらの自然の法則を教えることの方が、教育の名において現在教えられている多くの事柄を学生の頭に詰め込むより、よっぽど有益であることが判る。

すべての男女は、同じ固有の能力と資質を持っており、その格差は開発の度合いのみで生じる。

よく開発された素晴らしい資質は、前向きのものであり、未開発若しくは間違った開発は、消極的なものである。

進取の気性はこれらの自然の法則を表明する道具である。

正しい資質が作られれば、正しい人間が作られる。正しい人間が作られれば、仕事は自ずからよく管理される。

雇用者や市民としての、その人の自らの価値は、その人を管理する必要性の減少と共に増していく。

管理の必要性は怠慢による失敗と越権行為による失敗によって引き起こされる。失敗は消極性によって起こる。

消極性は積極性を開発することによって克服される。

進取の気性を開発した成果は、AREA すなわち、能力、信頼性、持続性、および行動力である。

すべての正常な人間は、肉体と知性と感情と意思を持っているので、人間は、未熟な原料からより多くの AREA を作りあげるために祈るのである。

各人に与えられたこれらの四つの因子を開発し訓練することによって、未来永劫の成功が保証されるのである。

人類は、知能の発展の見地から四つの段階をたどる。第一は、無知。第二は、知識。第三は、博学。第四は、英知である。英知への道は、進取の気性の教育によって作り出される。

すべての職業人は、能力の見地から四つのクラスに分けられる。第一は、下手。第二は、初心者。第三は、熟練者。第四は、名人である。名人への道は、進取の気性から作り出される。

実業界や歴史上の偉大な成功者とは、事務員、商人、セールスマン、役員、勇士、王にかかわらず、名人の域に到着した人々のことである。

人生には四つの段階がある。第一は、植物や無機物のような無意識。第二は、野蛮な生物のような単純な認識。第三は、知識、感覚、意思のような人間の自意識。そして、第四は、人間が仕えるべき宇宙を認識すること

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、利己主義や自らを意識するという段階から、宇宙を認識するという英知に向かう段階に至る人間のたどる道として発展したものである。言いかえれば、我々が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。

我々が靈魂と呼んでいる精神や魂の存在は、身体の寿命と同様に現実的なものである。人間は進化し、その精神面の発達は肉体的な発達よりも大であることは事実である。

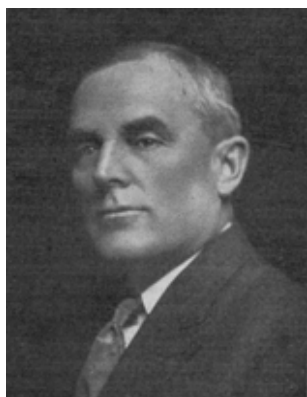
人間の精神的肉体的な発展は、正常な個々の人間が持っている進取の気性を如何に開発するかにかかっている。これらの能力は、すべて人間の肉体的な活力に含まれており、その活力は自覚し、感じとり、意図することができるのである。

真の教育は、前向きな能力を育み、強化し、開発することである。進取の気性は、熱が火によってもたらされるのと同じように、当然な結果をもたらすのである。

すべての人は、事業上および専門職務上で、もっと多く、もっと良くサービスするための潜在能力を持っている。サービスの見返りは、必ずや、あなた方にもたらされるのである。

第3節 Service, not self

さて、この大会のエクスカージョンとして開催された、コロンビア川をさかのぼる船旅の中で、多くのロータリアンが思い思いに即興演説をしました。その一つとして、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・コリンズが語った言葉が「Service, not self」でした。



フランクリン・コリンズ

実は、このスピーチ原稿も、私が、ワン・ロータリー・センターの資料室で発見したものであり、The National Rotarian 1911年1号に掲載されている「How it is done in Minneapolis」という文章です。

人道主義に基づく奉仕活動の理念を表した第一モットー「Service above self」の原型となったのが「Service, not self」であり、この言葉がモットーとして採択された過程について、Golden Strand では次のように説明しています。

ポートランドでは全国大会が開催されていた。ホストクラブは、すべての代議員に、愉快に自然に親しみたい観光客としてのスリルを味わってもらおうと、コロンビア川をさかのぼる遊覧船に乗れるように手配した。抜け目ない連合会会長から出された、大会の当日の全議事を船の上でやるように手配するという提案は、余りにも魅力的なものだったので、皆は嬉しそうな顔をして賛成した。もしも、スピーチに穴があげば(大会の講演者がしばしば見せた習慣)、いつでも、移りゆく風景のパノラマを楽しむことができるに違いない。

その日に講演者の一人が、ミネアポリス・クラブの弁護士であり会長のベンジャミン・フランクリン・コリンズであった。彼の演説は命令調で個性的であり、うるわしき8月の朝のように力強い話しぶりだった。彼が話しを締めくくったとき、人々はただうっとり彼の演説に聞き入っていた。

---中略---

二度あることは三度であった。奉仕のテーマが、再び、短い言葉で宣言された。代議員たちは直ちに、その言葉に飛びついた。

実際、この演説は、アーサー・シェルドンの有名な宣言、「He profits most serves best」を最初に聞いてから、僅か数分以内になされたものであった。

しかし、このより短い叙述は、再びロータリアンの心を打ち、各クラブは両方のモットーを採用することを決定した。---中略---

従って、この手のインパクトのあるスローガンは、販売の分野で近代的であると評価されるためには、どうしても不可欠なものであった。そこでロータリーは、そのモットーをロータリーの内外に広く売り込むことを決意した。

誰が最初に、紙に書かれたその短い標語をいじくり回そうとしたかは分からない。たぶん、それは委員会ではなく、グループだったであろう。自分で売り込んだ即席演説だったのかも知れない。

「Service, not self」

そう、何れにせよ、自己の存在を考えることが、まったく悪いわけではない。例えば、人間は自尊心を持つべきだし、自分自身を守らなければならない。もし自分自身が零落すれば、奉仕することなどできるわけではない。従って、「Not Self」が、何を意味しているかを理解することは、まったく難解である。自分自身を二の次にしておくのは良いとしても、それを完全に否定するのはどうかと思われた。

「よし、それなら "Service Above Self" にしたらどうだろうか？」

誰かが意気揚々と、適切な提案をした。

「それは良いね！」

別の人がかんだ。たぶんそれは、販売の専門家アーサー・シェルドンの興奮した声であったに違いない。

「それはよい方針であり、すべてを言い尽くしている。」

明らかに、彼の発言は正しく、その提案は満場一致をもって採択された。そこで、数カ月後には、“Service Above Self”は多くのロータリーのレターヘッドやパンフレットや演説原稿や宣言文に用いられはじめた。更にしばしば、モットーは“He Profits Most Who Serves Best”と“Service Above Self”とが組み合わせられて印刷された。

あらゆる様式で、モットーは満足感を持って、長く使われることになった。それは、単にシカゴだけではなく、約40年間にもわたって完全な公式声明とは言えないにせよ、すべてのロータリーの会員に親しまれたのである！ 1950年のデトロイト大会でこの二つの文言がロータリー・モットーとして正式に認められるまでは、このモットーは個人の自由裁量で文献やあらゆる場所で頻繁に使われていた。

(田中 毅訳)

1911年のポートランド大会議事録を見ると、「Service, not self」がロータリー・モットーとして採択されたという記述はなく、単に、「船上で、ミネアポリス・クラブ会長のベンジャミン・フランリン・コリンズが、ミネアポリス・クラブ運営方針に関する短い演説を行った」とのみ記載されており、そのスピーチ原稿は収録されておらず、「Service, not self」という言葉も、記載されていません。

すなわち、1911年のポートランド大会で、ロータリー・モットーとして「He profits most who serves best」と「Service, not self」の双方が採択されたという、今までの解釈は誤りであり、この大会で採択されたのは、シェルドンの「He profits most who serves best」だけであると訂正する

必要があります。

さて、この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、決して、自己を犠牲にして、他人に奉仕することを強いているのではなく、単に、従来は会員同士でおこなっていた相互取引を、ロータリアン以外の人にも広げていこうというものであることが判ります。コリンズの述べている「Service」は単なる商売上の取引を表す言葉であり、「自分一人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、「He profits most who serves best」に極めて近いスローガンだと考えるべきでしょう。

この「Service, not self」という言葉がロータリーの公式文献中に正式に登場するのは、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「ロータリー通解」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ることに因ります。

ダイ・ガンディカーはこの「ロータリー通解」の中で「He profits most who serves best」についてはかなりの解説を加えていますが、「Service, not self」については、フレーズの引用のみで、解説は加えていません。

当時、会員同士の取引による物質的相互扶助がいかに激しかったかは、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を見てもよくわかります。

この会員名簿には、加盟各クラブの会長、幹事、会計の名前、住所、電話番号が記載されていますが、それ以外の会員の名前は記載されておらず、それぞれのクラブ・テリトリーにおける著名な事業所の会社名、所在、電話のみが記載されている、いわば広告帳のようなものであり、もっぱら他の会員との取引に使用されていたものと思われる。

また同じく 1911年の全米ロータリークラブ連合会の委員会構成には、Local Trading; Inter-city Trading; National Trading という名前の委員会があり、それぞれ地域内、近隣都市間、全国レベルでの会員の相互取引を推奨していたことが伺えます。

ロータリーは、profits を適正にシェアすれば、結果として継続的な profits が得られるというシェルドンの理論を採用したわけですが、profits が得られる具体的な事例を表に出さない限り、誰もロータリー運動に参画しなかった時代です。従って、同じ時期に発表されたコリンズのスローガンが、物質的相互扶助に関連しているとしても、至極当然なこと

だといえます。

従って、この「Service, not self」は、元来、会員同士に限定されていた物質的相互扶助を、他の人たちにも開放しようという、現在の我々から見れば極めて当然なスローガンであったにもかかわらず、これ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」という間違った解釈をつけたものと思われます。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。

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」を作り、それがロータリー・モットーとして、1950年のデトロイト大会で承認されたと考える方が自然ではないでしょうか。

「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。

第4節 1911年 コリンズのスピーチ原稿

ミネアポリスではどのようにしたか

会長および会員諸君。

昨日の午後、シアトル・ロータリークラブのピンカム氏が私のそばに座り、私たちは、ロータリーについて語り合いました。私は、会員に利益をもたらし、ロータリーを魅力的にするために、ミネアポリスで私たちがしたことの概要を少しばかり披露しました。

彼は、「この線に添った短い話なら、多分、ここにいる他の代表議員の人たちにも了解してもらえるかもしれません。」と言いました。ハリス会長はその発言を採り入れて、私たちが、ミネアポリスで考えだして努力した方針の概略について述べるために、私の発言時間を延長すると言いました。

(コリンズ氏は、盛大な拍手によって、中央の演台にあがるように要請されました。)

ミネアポリス・ロータリークラブは、1年前の昨年1月、ハリス氏とシカゴ・クラブの10名の会員によって組織が作られました。私たちは、チャーター・メンバーの公正なリストの下に、毎月一回、例会を開催するという考えの下で出発しました。

毎月一回の例会では、私たちが望んでいるようには、会員の関心を保ち続けられないことが、この勝負の極めて早い段階で明らかになりました。そこで、会長は昼食を採りながらこの問題を入念に調べるために、理事会を開いて、全ての主だった委員会の委員長を招待しました。この問題は徹底的に議論されて、クラブを良くするために、毎週規則的に昼食会を開催

すべきであることが決められました。

当時は、7月と8月には例会を開催しない方がいいと考えていましたが、その時期がやってくると、例会に対する関心が高まってきました。出席についても、7月と8月も例会を続けた方が得策であるという考え方が、強くなってきて、それ以来、私たちは必ず金曜日に例会を開くということを守ってきました。

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。

私たちはクラブの会員自らによる例会運営で成功を収めていたので、関心を得るために、外部からのタレントを招く必要は一切ありませんでした。入会を促すための慣例的な事柄として行った一・二の例外こそあったものの、私たちの例会は、厳密に、ビジネス・ラインに沿ったものでした。

どのようにすれば結果が引き出せるかという問題については、理事会や種々の委員会の委員長が慎重に検討し、みんなが完璧な友人関係を作り上げなければならないという前提で決定されました。

友愛委員会はこの問題を担当して、クラブのすべての会員を完全な友人関係にするために、その方針に沿ったアイディアを開発して、それを最高の喜びを持たせる方法で成し遂げました。

私たちは金曜日ごとに昼食例会を開催しましたが、一部の会員が、来週

の昼食会のチケット販売係として、前の週に委員長によって任命されました。チケットはその人の事業所で販売されるので、クラブのすべての会員は、彼の事業所に行くことが重要な義務となり、そこで彼からチケットを買うことによって、その人やその人の事業を知ることができます。現在、これは、友人関係を緊密にするために私たちが用いている、最も喜ばしい方法の一つになっています。最初、それが提案された時は、いくらかの反対がありました。

皆は言いました。

「 私たちには時間がありません。 昼食会に行くために、1時間半かかります。さらに、まわり道をして切符を買うためには、余分な時間がかかってしまうでしょう。」

従って、皆が喜んで受け入れるものではありませんでした。提案は、このような方法で彼らに知らされていました。

「もしあなたが、このクラブの方針である "Service, not self" に従って行動しているならば、あなた方は、彼の事業所に行く義務があります。」

そして、それ以来、私たちは全く何の苦労もしていません。昼食会に出席する会員の90パーセントは、その人の事業所に行って、そこでチケットを買い、そこでしばしば、事業上の手腕を発揮します。少なくとも彼らは、商品を見て、事業所を見て、それを通じて友人となり、心の中に深く刻み込まれれば、ロータリーの枝葉が何であるかが判るのです。

会員が私たちのクラブの会員に選ばれた時には、右側の席に司会役によって招かれます。そして、例会の適切な時間帯に、起立を求められて、司会役によってクラブに披露され、名前や彼が関与する会社が紹介され、自分の事業についてクラブに簡単に説明するために、2分間を与えられます。

その例会が終わるとき、または休憩に入る前には、友愛委員会の委員長

が、多分、彼らを連れてみんなの前に現れて、クラブの出口のドアに案内するでしょう。例会が休憩に入ると、友愛委員会の委員長はそこに立って、新入会員とすべての会員の双方を正式に紹介します。彼らは握手をし、話をし、友人になります。それは、一人前の会員として自立するまで、新入会員を私たちのクラブと結びつけておくために、現実的に役立っているのです。

友愛委員会が行った別な活動は、クラブの様々な会員から供給されたメニューに従って、クラブのディナーを手配することでした。そらまめの献立が届けられ、会員の事業所から寄せられる全てのもの、すなわち、ロータリーに入っている肉屋からきたロースト・ビーフ、メニューに載せられている会社の名前などが書き込まれた会社に備え付けのメモにはうんざりさせられたことでしょう。

スープからのデザートまでのすべての品物は、クラブの会員から提供され、食事のメニューが発表されます。

それは、今まで私たちが開催したうちで、最も成功した会合の一つであり、全体の会員の5-6パーセントが参加したものだと思われる。

私たちは、メーカーや卸売業者やクラブ全体が、昼食会や社交的な夜の会合のために、彼らの事業所に招待されたクラブの会員のおかげで、数多くの夜の催しを行ってきましたが、これは、これまで私たちのクラブによって開かれた、夜間の会合の唯一の例です。

私たちは毎週例会を開いていますが、夜間例会を開く機会を持ったことは一度もありません。

現在、私は果物の卸売業をしていますが、クラブの会員になるために、私の友人のスレッシャー氏に会った時に、私はこう言いました。

「これは素晴らしい仲間の集いではありますが、私にとってどのような利益をもたらす考え方なのかが判りません。しかし、これに参加することはうれしいことです。」

そして、私は入会しました。ミネアポリスの通りで何十回も会ったことがあり、話し掛けるほど知っている人たちのように、知り合いになって、顔をつき合わせてあなた方と話をしたいと思っていましたが、彼らを知る以上に、ロータリーであなた方を知ることができました。そのことは、これまで私の人生で手に入れた最高の物の一つであり、今日の私の事業における最大の財産の一つでもあります。

その後まもなく、私たちはある計画をたてました。当然のことながら、私たちのクラブには、中心的に事業を営み、クラブの会員の上得意である一人の食料品商がいましたが、同時に、一軒の食料品店だけを上得意にすることは、クラブの全会員にとっては絶対に不可能なことでした。

何故ならば、あなた方の近所に食料品店があると、必要なものがすぐ手に入って便利だからです。

ある日、私の息子が私のところに来て、言いました。

「お父さん。今日、或る食料品商がきて、私たちと取引するようにロータリーの会員に勧められたという話をしました。」

私はその会員に電話して、言いました。

「顧客を私に送ってくれたことに対して、とても感謝しています。」

彼は答えました。

「何が起こったかについて、あなたにお話ししましょう。私はちょうどお金を持ちあわせていたので、請求書の支払いをしました。長い間の中で初めてのことでした。食料品商は、お金を貰ったことを大変喜んで、私が望んだことを何でもしますと言ったので、私は、彼にあなたのところに行っ

て、あなたと取引をするように話したのです。」

この時以来、私は、その人との取引が増えることを喜んでいます。もし私がそうしなかったら、それは私自身の誤りであり、そうする機会が私に与えられたのです。

もし品質や値段やサービスの点で、その人との取引が成立しなくても、その人を私のところに回してくれたロータリアンの過ちではありません。今や、近所にある別の食料品商が私を訪れて、私に話をもちかけるといったことが何度となく起こっています。

「或る人があなたのことを話して、あなたのところに行って、あなたに会いなさいと言いました。」

178人の組織のことを理解するようにあなた方に話し掛けるよりも、彼らの一人一人が、それを実行する機会があるときに、私のことを宣伝してもらう方がよっぽどいいということを、あなた方に話しておきたいと思います。

私たちは、ミネアポリスにおいて、ミネアポリスを後援するための、全てのクラブの中で最大の会員数を擁するパブリシティ・クラブを持っています。事実上、みんながそれに入り、ロータリアンの99パーセントは入っています。

数週前、ロータリー・クラブのある会員が、パブリシティ・クラブの会長をゲストとして招待しました。彼はやってきて、礼儀正しく、私たちに話し掛けながら、会場の中で自由に振舞っているのを見てうれしく感じました。

彼は言いました。

「皆さん、私は、あなた方に告白することがあります。このロータリー・クラブが創立された時、私は創立会員として署名しました。しかし、私は、

深く考えすぎたあまり、窮屈で非現実的なものに思えたのです。そこで、それには賛成するわけにはいかないと考えて、入会しませんでした。しかし、皆さん。創立以来、あなた方のクラブをずっと見守ってきて、今日、クラブがどんなものかが判り、あなた方のクラブは多くのことを実行するクラブであることを知りました。私が創立会員として署名をしながら、このクラブに入らなかったことは、私の人生における誤りであったと考えていることを、申し述べさせていただきます。」

私たちの会長は、創立総会の席上で、講演者の一人がロータリーを表明する原則について述べましたが、ロータリーの基本とは違った考え方であることを思い出しました。そして、今日のゲストは、候補者名簿に記載しておくので、その機会が訪れたときには、喜んでいつでも会員になってくださいと述べました。

私たちには、クラブから会員が退会したことを判断する規則があります。例会を三回欠席すると、原因の調査が徹底的に行われ、欠席者が理事会に呼び出されて、役員がその弁明が正当であるとみなさない限り、彼の名前は会員名簿から抹消されます。

私たちは、それを二回強行せざるを得ませんでした。共に、結果としてクラブのためになりました。私たちは、喜んで参加し、会員になり、定期的に例会に出席できる人たちの候補者名簿を持っているのです。

私たちは一緒に例会にでることは難しいとしても、部屋のあちこちから、何人かの人が立ち上がって言います。

「彼が努力して私にしてくれたことに対して、感謝したいと思います。」

クラブが創立されて以来、
「私はあなたのために、何々をしました。」と言った人のことを聞いたことはありません。

このことについては、私たちのクラブでは一度も触れられたことはありませんでしたが、何十人もの人たちが、彼らに紹介してもらった取引に対して、感謝をしているのです。

ほんの数週間前、不動産業者が言いました。

「皆さん、私と 8,000 ドルを超える金額の売買をした顧客を、或る人が私に紹介してくれたことを話しておきます。もし、このロータリーの会員がその顧客を紹介してくれなかったら、この取引が成功するめどは立たなかったでしょう。」

このような例は、ありふれたものです。

私たちは、私たちの昼食のすべての業務を完全に引き受けてくれるハウス委員会を持っています。私たちに昼食を提供する場所は、ラディソン・ホテルであり、それは疑いなく、わが国における最も素晴らしいホテルの一つです。ここにいる人すべては、アメリカ合衆国にある最も美しいホテルの一つで、私たちの例会が開催されていることを、確信していると、あなた方に言うておきたいのです。

私たちは全てのことをハウス委員会に任せています。彼らは完全に準備を整え、食物が運ばれて、私たちの前に置かれます。えり好みする必要はありませんし、無駄な時間を費やすこともありません。

私たちはこういった会員間の友愛の心を長所にしています。

話を終える前に、クラブで起こった最も喜ばしい一つの例を話しておきたいと思います。

会員なって半年に満たない人が、例会で立ち上がって言いました。

「皆さん、私は、この街にある、友愛を基盤とするすべての神秘的な組織に入っています。私はこれらの組織に何年もの間所属しています。そして、これらの組織に何年もいたからこそ、率直にあなた方に言えます。私があ

なた方のクラブの会員になった半年の間に、私が貸家業を通じて会った人よりも、より多くの人と心を通わせることができました。私は、妻に言いました。『もし私の身に何かが起こり、相談や援助やそのほかのことが必要ならば、ミネアポリス・ロータリークラブに行きなさい。』と。」

私たちのクラブを象徴する言葉こそ「Service, not self」です。（拍手。）

第4章 1913年 バッファロー

第1節 第4回国際ロータリークラブ連合会年次大会

1910年の年次大会と1911年の年次大会におけるシェルドンのスピーチ原稿を、ワン・ロータリー・センターの資料室で見つけ、その全文を翻訳して公開した経緯については、すでにお話しした通りです。しかし、1910年に、彼が、He profits most who serves his fellows best を発表し、1911年に、He profits most who serves best を発表して、それがモットーとして採択された事実に関しては、誰しもが知っていることであり、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。

これに比べて、1913年のバッファロー大会において、シェルドンが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、あまり知られていなかったと思われます。

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。

こ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。

- 1911年の論文は、非常に格調の高い文学的（詩的）な文章であったのに比べると、この文章はくだけたスピーチ調のものであることが特徴です。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。
- 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。

- 黄金率「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ものが、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德律の制定を強く意識した発言だと思われます。
- 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。
- 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。
- 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、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。

第2節 1913年シェルドンのスピーチ原稿

効果的な能力に関する哲学と倫理

会長、来賓の皆さま、そして紳士淑女諸君。

今宵、この壇上には、「兵隊さん」のように綺麗に勢ぞろいした一団が控えて、私を応援してくれています。私は勇気を持ってこのテーマに挑戦し、十分注意を払いながらも恐れることなくこの機会に挑戦してみたいと思います。今宵は、何も結論を出すことはできないかもしれませんが、最善を尽くすつもりです。つい先日、霧のロンドンから、太陽の燦爛と輝く「シェルドンの森」にやってきた私が、暫時証明するつもりです。

明日、お話を聞く予定になっている偉大なる人物、エルバート・ハバード氏はかつて、弁解するよりも、説明する方がいいと語りました。今夜は、めったに頼んだことのない医師からの直接の忠告を聞いているのだと、ロータリーの友人としてあなた方に言うておく方が間違いがないと思います。その上、私は親切に手を差し伸べているつもりです。私がしようとしていることは、私ができる最善のことであり、必ず私が成し遂げるつもりであることを、あなた方に約束いたします。（拍手。）

ある夜、偉大なる西洋の魔術師バーバンクとの楽しい会話で、私たちは意気投合して、こう言いました、

「バーバンクさん。もし私が、あなたが如何に素晴らしいことをしてきたか、また、あなたが如何に素晴らしい友人であるかを話すために、大切な時間を十分取らなくても、許してくれますか。」彼は言いました

「シェルドンさん。それは、ずっと前から聞き続けてきた、いい話です。多くの方がここにやって来て、その件について長時間話し込みます。」

だから、多くの素晴らしいことや、素晴らしい人々について私がお話することを許していただきたいと思います。何故ならば、私たちは全員、

ロータリー精神やロータリー・クラブの存在を認め、その考え方について議論の余地など全くありませんから、私はロータリー精神やロータリー・クラブについてうまく言うことができるからです。

今宵、私はあなた方の前に立って、詭弁やお世辞抜きで話をしているつもりです。ロータリーの活動と私の活動とは同一であることに誇りを持っていますし、常に、私の力の限りいろいろな方法で、それを支えることが私の喜びです。

今宵、「実業の哲学と倫理」というテーマでこの国際大会で演説できることは、この上ない名誉であります。

まず最初に、私は三つの言葉を使って正確な意味を定義したいと思います。私が考え付く限り最も適切な定義は、「哲学」とは「原因によって引き起こされた結果論」であり、「倫理」とは「他人に対して正しい行為をする学問」だということです。「ビジネス」については、多分「多忙」という見解から、今夜、議論することになるでしょう。マルホランド氏が述べたように、たとえ弁護士であっても、もしその人が成功している弁護士ならば多忙なはずです。

今夜、私達が議論しようとしている事業というものは、別な角度から見れば、たとえ、世界中が働く人で満ち溢れていたとしても、人間の能力に及ばないほど数多く存在します。

私は、私の責務として、「効果的」という言葉をこのテーマに勝手に付け加えて、「効果的な能力に関する哲学と倫理」にしたいと思います。従って、その詳細な討論に入る前に、「哲学と倫理。能力との関連性」と読み替えることによって完全なテーマとした上で、このテーマを更に自由に展開していくつもりです。

更にもう一つの定義が必要になってきます。それは「科学」の定義であり、私たちみんなが知っているように、「体系づけられた知識」または分

類された常識です。

物事を成し遂げる能力という素晴らしいテーマに、強い関心を抱いている全世界の人たちの数は、ロータリアンの数とは比較にならないほど多いと言っても過言ではないでしょう。

今日私たちは、能力という科学の時代に生きているというのは本当でしょうか？

能力という考え方に基づいて、体系づけられた知識の可能性を認識することが科学的なんでしょうか？

人間の能力全体に関して、すべての自然の法則を広くカバーするような、また、効果的に活動できるように、基本に忠実な論理的な整理ができているのでしょうか？

ある夜、ずっと長い間、私にとっては不可能であると思っていたことが、私のすべての人生の関わりにおいて、成功を収める能力は、運不運の問題ではなく、また、意識するか、しないかに関わらず、神との永遠の摂理に従うか否かの問題であるという事実気づいた時、すべて解明できたことを白状します。もし科学を超えたものならば、それを自然の法則と呼んでください。もし宗教ならば、神の摂理と呼んで、判りやすく述べる方が良いでしょう。

今夜、私は、自らの事業において成功を収めるとか成功を勝ち取るとかいった問題は、たとえそれがどんなことであろうとも、また、意識するか、しないかに関わらず、自然の法則に従ったか否かの問題であるという前提で、話しを進めたいと思います。

最も重大な関心を持ってあなた方に説明する次の基本的な事柄は、あなた方も私も世界中の誰でも、いかなる団体の人でもできる事柄であり、当然の事ながら、成果を収めるという自然の法則との相互関係を心の中心に置いた、この偉大なるロータリーの組織にもできることであります。

とどのつまり人生に関連するすべての事柄は、「私」と「あなた」と「私

とあなた」に共通して関係する事柄、四番目に双方の了解の下で「私とあなた」が心を通い合わせて成し遂げた事柄という、僅か四つ要素によって成り立っており、かつ分類できるという、簡単な理由に気づかなければなりません。

商売の判断やビジネスの世界でも、この考え方を採用してください。もし、世界に一人の人間しかいなければ、取引を行うことはできません。もし、二人以上の人がいいたとしても、彼らが話し合いをして関わりを持たない限り、取引は成立しないでしょう。もし今夜のように、相談することが沢山あって、世界中から多くの人々が集まっても、二人の人の心が通じ合わなければ、取引は成り立たないのです。この四つの普遍的要素によって、すべての自然の法則が成り立っているのです。

今夜は、自然の法則について気づいている比較的少数の人たちや、実在するにもかかわらず、ほとんど気づいたことがない人たちと、議論を闘わず時間があります。

私は、様々な職業を代表する実業家として、この理論的な四つの要素を備えることに、重大な関心を持って挑戦することを希望します。「心を通い合わせること」は、重力の法則が自然界を支配しているように、現実の法則として精神界を支配しているのです。

私は、このカードから手を離そうとしています、その瞬間何が起こるのか、皆、知っています。(カードは床の上に落ちます)

先日、イギリスに行ったとき、このようなカードを放したら、同じようになりました。(笑い)

ドイツでも同じでした。人間が作ったものではなく自然の法則だからこそ、普遍的なものであり、永遠に起こるのです。ちょうど自然界における法則と同じように、精神界において、まさに的確に心を一致させる普遍的な法則です。

今夜、ここに居られる大部分の人たちに説明するに当たって、皆が知っ

ているような話をする方が無難ではあると思いますが、人間の能力に関連した倫理と哲学の問題に話題を向ける方が効果的ではないかと思います。

たぶんここにいる皆さま方全員が知っているとは思いますが、一人の人から他の人に品物が受け渡しされるという事態が起こった時に、最初に行うべきことがあります。その最初のこととは、品物を納める側の当事者が好意的な配慮をすることです。この重力の法則が物質界の法則であるように、精神界の法則もそれに劣らず、好意的な配慮、適切な供給、関心の喚起、興味、適正な拡大、要望の変化、要求等がさらに強くなり、行動が変化してきます。これは理論ではなく、自然界の永遠な法則です。

商売の心理をもう少し進んで調べると、好意的な配慮や興味や欲望や反復行動 - もちろん、私たちはみんな、商売の勘定の中にリピーターが織り込まれていることは知っていますが - を取ってもらうためには、信用がすべての取引の根底であるという法則を認めなければならないことや、私たちが与えたサービスに対して、相手に満足してもらうためには、信用を得、信用に値し、信用を保つことで、結果として私たちが満足することが判るのです。

商売の心理の中には、七つの原則があります。順番にそれを列挙すれば、まず最初にあげられるのは奉仕、次いで結果として得られる満足感、結果として得られる信用、結果として得られる好意的な配慮、興味、欲望、行動です。

長い間、私の心の中では、ロータリーの理念の中心的な思考である奉仕に対する疑問が、私にとっての大きな難題でした。私はそれを分析して、答えを得ようと試みました。しかし、インドの哲学者であり作家であるバガバン・ダスの本を読む日までは、その答えを見つけることはできませんでした。ある部分を読み下っていくと、次のように書かれた、神秘的な真理の三つの言葉を見つけたのです。「量、質、状態」。多分、バガバン・ダスは、商売を懐疑の目で見ていたのでしょう。私は、彼が、むしろ、商取引を汚い物として見下しており、生き様を変えることによって職業として

は避けるべきだと考えているのではないかと推察しました。しかし、真理のささやかな三原則「量、質、状態」を見つけたとき、奉仕の分析を見つけた感じで、思わず万歳を叫びました。

それぞれの町にあるロータリークラブは、事業における職種の業界を代表していますが、その職種が何であるかにかかわらず、その業界は支払ったお金にふさわしい、正しい品質、正しい量を供給し、その管理状態 - 企業のすべての部門の管理を意味しますが - は正しくなければなりませんし、サービスも正しく、その結果威力を発揮した信用も満足感も正しいものでなければなりません。それによって、リピーターとなる顧客の問題は解決されるのです。このようにして、私達は、世界中の商売が成果を挙げる学問に、少なくともささやかな灯が点るのを見ることができるのです。

今宵、私の意見として最初に述べたように、この倫理や能力論に関連する言葉こそ、他人に対して正しく処する科学として扱うべきです。商売の心理を考えると、私たちはなぜ対価を支払うのでしょうか。「なぜ支払うのか」と、私は敢えて言います。金儲けをすることは決して悪いことではないのに、それを否定する人がたくさんいます。私はその考えに同意することはできません。

長い間、世界中の偉大なる宗教は、あの世へ行くための唯一のパスポートとして良い行いをするを説いてきました。他人に対して善行を施したことに對して、この世において今、配当をもらっているのだという事実、世界中の人々が目覚める時です。(拍手)

ロータリアンやビジターの皆さま、今宵は、私たちが死んでから行くあの世の話ではなく、今この世における幸せという立場に立って、お話をしているつもりであることを覚えておいてください。

自らの弟子に「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」と言わしめた、嘆きの人、ガリラヤの民こそ、未だかつてなかった最高のジェネラル・マネージャーであったと、私は敢えて申し上げたいと思います。

彼は、これまでの世界の歴史上、誰も考え出したことのない、最も優れたビジネスの原則を発表したのです。そして、世界の各地にその拠点を持っているのです。(拍手)

私達はその考え方に戻るべきです。「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」の教えに従って熱心に活動しようとしなさい、彼の弟子だと称する人がたくさんいることも事実です。しかし今日、キリスト教会がその信条にこの標語を適用しようという動きが熟し、キリスト教教会が世界中で力を持つようになってきてからは、未だ考えられなかったように、キリスト教の教会に属するすべての男女が、最初から最後まで、毎日のようにこの信条を守って、取引上でも、彼らが他人からして貰いたいように、他人にしているのです。

孔子は、「汝の欲せざるところを、他人に施すなかれ」と述べて、否定的な手法で同じ真実を説いています。多分、嘆きの人はそのアイデアを借りたのでしょう。

しかし、いまやロータリーは、取引における言葉として、「最もよく奉仕する者、最も多く報いられる」と言えるようになったのです。(拍手)

あなたが他人からして貰いたいように、あなたが他人にしようと思えば、どのように奉仕をしたらよいのでしょうか？

友人に対して精神的な境地に達するためには、物質的な欲望を持った人間として訴えかけるもろもろを離れて、知性を持った人間として出発する必要があります。

すべての人間には、七つの原則があります。まず最初に、宇宙が創造されて、この肉体が出現します。次いで、これら二つを活性化する磁力の原則が現れます。更に、あなたや私だけでなく、動物がもっている本能が現れます。あなた方の犬は全てを知っていますが、自分が全てを知っていることを知りません。その原則の上に、知性が現れます。そこで、私達は、考えたり、記憶したり、想像したりする人間を見つけるのです。その原則

の上に真心が現われ、結果的にその上に、心そのものが現われるのです。

あなたは、現在の若者に対して、心の最終的な要素とは甘い誘惑と決別し、自分が他人からして貰いたいことを他人にしなければならないことを、語りかけます。報酬が得られないことは、大きな関心があったとしても、あなたがよこしまな心や考え方を超越して、精神的な境地に到達し、利益を得るためには奉仕をしなければならないし、利益を得るためには公正にしなければならないことを確信し、真心が届く範囲内で、寛大な心で、仲間を助けるために、対価を支払わなければなりません。それが将来に繋がってくるのです。

私たちは誰でも、衣食住を必要とし、それら全てはお金がかかります。私は、普通の宗教家は、彼の教えの通りに実践すれば、大金を得ることは出来ない、という思い違いをしながら布教活動をしているのではないかと時々思うのですが、どうでしょうか。実際のところは、それを実践に移せば、大きなお金が得られるのです。「自分のためにいいことをしなさい。」の代わりに、「他人のためにいいことをしなさい。」と説けばどうでしょうか。(笑い)

現時点において、それは真実でしょうか。現実的な常識でしょうか、それとも理想でしょうか？

ここで、マイヤーズに関する短い話をしてみたいと思います。マイヤーズは貧しいドイツの農夫でした。彼はたいしたお金を持っているわけではありませんが、小さな畑を買うだけのお金を持っており、畑を探していました。彼はある畑に目をつけましたが、まわりの人たちは、それを買うべきではないと言いました。

彼は「どうして？」と尋ねました。

彼らは、「あなたが買おうとしている土地の近所に住んでいる人は、全くの人嫌い、うまく付き合えない人です。彼がそのような悪い隣人なので、2-3人の人たちが土地を売りに出したのです。」と言いました。

彼は、「誰でも、うまくやっていくよ。」と言いました。

彼は畑を買いました。畑を買ってから数日後に、彼が問題の男の森の近くで畑を耕していると、その森で火事が起こりました。マイヤーズは自分の馬を柵に繋いで、火を消すために駆け出しました。問題の男は煙を見て、やってきて、柵によじ登り、マイヤーズが火を消している様子を見ていましたが、彼を手伝うために立ち止まろうともせず、彼に火を消させたまま、感謝の言葉さえ述べずに引き返しました。マイヤーズは、そのことを笑われ、心貧しい仲間たちは、やっぱり間違いだったと言いました。

それから数日後、彼は町に行く途中で、問題の男とすれ違いました。彼は泥の中で立ち往生しており、一人で抜け出すことができませんでした。マイヤーズは、馬の手綱をほどいて、フックの先に引っ掛けて、彼を引き上げました。その男は「有難う」の一言も言わずに、その場を去りました。今は、残念なことには、普通の教会の信者でも、彼がこの時他人をしたように、他人にすることを避けるようです。しかし、マイヤーズは、親切な行動を取り続けました。

遂にある日、問題の男が、マイヤーズの家に来て、「あなたは、泥から私を引き上げ、火事を消してくれた人ですか？」と言いました。

彼は「そうだ」と言うと、

彼は、「私の家内が、もし私があなたのところに行って、あなたにお礼を言わなければ、私と別れるというのです。そうなったら困るので、やってきたのです。私がここきたのは、あなたと話がしたかったからです。私はあなたの友人になりたいと思っています。世の中の人々は、みな悪い人だと思っていました。だから、私は人嫌いになったと思っていましたが、少なくとも一人はよい人がいることが判りました。だから私は、友人になってほしいのです。」

そして、彼らは友人になりました。一人の友人を見つけてから、彼は他にも友人がいなか捜しはじめ、多くの友人を見つけてきました。そして、彼は幸福な人になりました。

問題は、なぜ、マイヤーズが、他の人たちがするしないにかかわらず、「最もよく奉仕する者、最も多く報いられる」という教えを文字通り実行したかにあるのではないのでしょうか？

現在、マイヤーズは、1,500万ドルの会社のトップになっています。競争相手がどうあがこうとも、彼の得意先を奪うことのできないような方法で、彼の会社の顧客や後援者の全員は、彼に好意的な関心を抱いているのです。そして、さらに、彼は、彼の会社において当然起こるべきスライキすら起こさないような方法で、従業員たちから、好意的な関心や興味や要望、再三にわたる好意的な活動を得ているのです。（拍手）

彼の従業員は彼を愛し、彼にはむかうのではなく、彼のために奮闘しているのです。私は、あなた方に友人として言います。労働者対資本家、資本家対労働者の争いごとは、双方の恥ずべきことです。神の永遠の法則を知らないことから生まれるのです。（拍手）

シェイクスピアが、私たちの唯一の犯罪は無知であると言ったのは、当を得ています。そしてそれは、無知と勤勉さの欠如であることは、誰でも知っていることです。誰かが、キリスト教は間違いを冒していると言いました。しかし、それは一度も証明されていません。（拍手）

私は、あなた方に言いたい。世界の人々の信条が、「汝が欲することを他人にもせよ」の考え方、別の言葉でいえば、「最もよく奉仕する者、最も多く報いられる」になれば、大きな進歩をするに違いないと。それは商売の道を通じ、毎日の活動の道を通じて成し遂げられなければなりません。私たちは一週間に一回お祈りするのではなく、一週間に七日間働かなければならないのです。

世界中で多くの人に会いました。そして、多くの国を訪れることが私の特権でもあります。私は、真のロータリアンの心とは、各人が自分のためではなく、他人のために奉仕するというこの教えにめぐり合って、一週間に七日間励むという純粋さであることを発見したのです。

（その通りの声：拍手）

私はそれが真実であると信じていますし、それが真実であることに、疑いを持っていません。

ここに集まっている多くのロータリアンは、国際大会のために集まっているのであって教会の信者として集まったものではありません。しかし、もし文字どおりに、「最もよく奉仕する者、最も多く報いられる」の教えを実行したのなら、あなたが意識しようとすまいと、キリストがすべての弟子に、実行するように話したことを、あなたは実行しているのです。あなたはキリスト教のまさしく本質を実行しているのです。

私は、見知らぬ国への旅人としてロンドンに訪れた日、大都会のロータリー・クラブのビッグロウ会長とスミス幹事がまず私に挨拶をして、私をくつろがせてくれたことを、決して忘れることはありません。あなたが3000マイルの海を渡り、誰も知っている人がいない場所に上陸した時、如何に大きな助けであるかを、お話ししているのです。

しかし、私たちは、純粋な商売上の見地から、このことを考えて見ましょう。自分のためにやってくれた人に対して、問題の男でさえも、マイヤーズに対して報酬を支払いましたか？ あなたや私は、他の人たちに、自分の火事を消させたり、泥から私達を助けさせますか？ そうではありませんね？ それは他人に対する奉仕です。長い目で見れば、マイヤーズは報酬を得たのでしょうか？ 報酬を得ました。何故なら、彼は問題の男を決断させたからです。

そのような人は、星の中で惑星が際立つように、ビジネスの世界の中でも一際際立って見えるのです。如何に謙虚に振舞おうとも、隠しきれものではありません。彼がその教えを実行すると、従業員も後援者もその教えを同じように実行しました。あなたは彼を止めることはできませんし、奉仕の教えを実践して、真の仕事に励んでいるロータリアンを止めることはできないのです。

私たちは機を逸しました。自分のためにそれをするように、余力を蓄えているようにも見えますが、定かではありません。しかし、私は、今や、能力論との関連性について、原因によって結果が生じるという考え方に基づいて、哲学的に議論する方がいいのではないかと思います。

倫理との関連性、他人に対する正しい行動、能力論との関連性を明確にすべきだと思います。事業における効果的な能力として、原因による結果、哲学との関係とは何でしょうか。一体どのようなものなのでしょうか？

ひとたび、世界が自然の法則の支配のもとで生きているのだという事実に気付いた時、私たちは効率のよい行動の指針の下で、力強い進歩を遂げることができるのです。今夜、そのテーマを詳細に解説する時間があればいいのですが、完全な討論は無理としても、原因の七つの普遍的な原則と、人間の能力に関連する哲学の効果について、簡単に言及することで良しとせねばなりません。

もし創造主が、ペンで本に書き込みを入れたり、今夜このホールに歩くことができるような生物であったと仮定して、私たちが創造主に対して、「原因や能力を判定する基準は何ですか？」ではなく、「能力の価値を判定する基準は何ですか？」と聞いたとしたら、創造主は、「全ての個人の能力の価値は、その仕事に必要な管理の程度によって変わります。」と答えるに違いありません。

そこで、私たちは普遍的な法則が必要になってくるのです。管理の必要が少なければ、その分野における、その人の能力の価値は大きいこととなります。その反対に、その人に非常に多くの管理が必要になれば、その人の価値はなくなります。なぜでしょうか？何故ならば、奉仕をしなければ、利益を得ることはできないからです。それが、人間の能力に関連する、原因と結果の最初の法則です。

オフィス・ボーイ、ゼネラル・マネージャー、販売マネージャー、外交セールスマンなど、多くの管理が必要な人たちほど、何も達成することはできません。

もし私たちが、本当に哲学者になって、哲学の観点から能力を研究しようとしているのなら、その原因の研究に戻る方がいいかも知れません。そして、こんな質問を創造主にします。「どんな理由で、管理の必要性があるのでしょうか？なぜ特定のゼネラル・マネージャーが他のゼネラル・マネージャーよりも、特定の販売マネージャーか他の販売マネージャーよりも、また、特定のオフィス・ボーイが他のオフィス・ボーイよりも、より多く管理する必要があるのでしょうか？」

もし、創造主がここにおいて、私たちと話すことができるなら、創造主は、多くを語らず、ただ一つの答えをしましょう。その答えとは「全ての人に管理が必要なのは、ただ一つのこと、すなわち間違いを冒すからです。そして、間違いには、過失による過ちと作為による過ちの二種類があります。」

そこで、再び、私たちは法則を見つけます。法則にはこのように書かれています。「すべての人に対する管理の必要性は仕事上犯す間違いによって異なる。」前者は逆説的な法則であり、後者は直接的な法則です。

そこで、できる限り、私たちが喜ぶやり方をすべきだとして、「はい、私達は組織を持っています」と言います。しかし、私は、後戻りすることよりも、前に進まないことを心配しています。創造主に対する次の質問は「どんな理由で間違いを犯すのですか？」というものです。そして、創造主は、すべての間違いは人間性の否定によって起こると答えるに違いありません。しかし、すべてのロータリアンは、その偉大なる原則に反対の立場をとるのではないかと思います。

私たちは、全ての自然現象には二元性があることを知っています。明るさに対して暗さがあり、暑さに対して寒さがあることは、あなた方もあなた方の従業員もそして全ての場所にいる人たちにとっても同様です。

私たちは、明るさと暗さ、暑さと寒さ、積極的または消極的な性格があることを知っています。記憶は消え去るものであり、信頼には疑惑が、愛情には嫌悪が、勇気には恐怖が、正確には不正確があるのです。そのよう

にして、あなた方は人間の心理を完全に分析することができます。

人間の全ての間違いは、個人個人の消極的な性格の幾つかが組み合わされて、描き出される罪であることが判ります。

もし私たちが間違いを減らして、能率を高めようとするならならば、あたかも明かりが闇を追放し、信頼をはぐくむことが疑惑を追放し、愛情をはぐくむことが嫌悪を追放するように、積極性を強めなければならないという結論に到達するのです。そのようにして、積極性と消極性の劇は幕を閉じるのです。

どうしようもない無力さで従業員の手を握って、「大丈夫だよ。だけど働き続けようと思うのなら、注文を取ってこなければ駄目だよ。」と言っている雇い主を可愛そうだと思います。遺伝と環境の鎖に縛られている人を、可愛そうにだと思えます。

私が先ほど触れたバーバンクは、彼が成し遂げたすべての素晴らしいことは、彼が二つの簡単な原則にのっとって成し遂げたからであると語っています。最初の原則は、実質的に変わらない物でも、最終的には変えることが可能であること。次の原則は、遺伝とは、過去におけるすべての環境の結果であることです。そして、彼は、これらの二つの簡単な原則に取り組んで、種のないプラム、とげのないサボテン、色のあせない花を作ったのです。更に彼は、梨の木の仕事に取り組んで、梨の収穫高をかつての二倍に引き上げました。「私がこの方法を作り出しました。ちょうど創造主が私を作ったように、人生を成し遂げなければなりません。」と言っている人を知っています。（笑い）

ロータリアンの、奉仕をしたいという願望と奉仕をする能力の間には大きな差があります。如何なる人の奉仕をする能力も、体と心と魂の積極性の開発に比例しているのです。

終に私たちは、原因と結果に関する次の法則にたどりつきました。すな

わち、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るということです。全ての事柄は、「教育」という短い単語の中に封じ込まれており、時々それが問題にされるように思えてなりません。私がヨーロッパに行く直前に、少し前までボストンで学んでいた人が、私に挑戦してきました。私は、教育こそが活力の鍵であると言いました。彼は「いいえ、それは間違っている。ニュー・イングランドには、生計を立てるために苦勞している、ハーバード大学やエール大学の卒業生がいっぱいいる。」と言いました。

そこで、私は、「あなたは私を誤解している。」と言いました。「ハーバード大学やエール大学を卒業したこれらの人々は、教育がないために賃金を得るのに苦勞しているのではなく、精神的な消化不良のために苦勞しているのです。」（拍手と笑い）

私を誤解しないでください。

これまで私が会ったことがある何人かの人たちは、大学に行って最高の教育を受けています。私自身でさえも、自分に対して失望しており、私が卒業した段階では、十分よい教育を受けたとは言えません。私の教育が完成されるまでには、長い道のりが残されているのです。今日の私よりも、今日から一年後の私が全く進歩していないと感じるのは、嫌なことです。しかし、これまで私が会った良い教育を受けた人たちの何人かは、大学に一度も行ったことのない人たちであり、私が会った殆どの人たちは、大学に行ったにもかかわらず、いい教育を受けていないのです。そして、私が会った殆どの人たちは、大学に行ったことがないか、いい教育を受けたことがないのです。（笑い）

従って、大学における訓練や教育は、教育の同義語ではないという結論に達します。その語源に戻って、その簡単で短い単語を見てみましょう。「能力を引き出す」ことを意味している「E」と「duco」が発展し、広がって、「教育」という簡単な単語の基になりました。大学のラテン語の教授なら誰でもそのことを知っているはずで

私は、時たま面白半分にそれを試すために、ラテン語の教授に「教育とは何ですか？」と尋ねます。普通は、「学問や教養やその他もろもろを得ること(数多くの異なった回答がされます)」という答えが返ってきます。

そこで、私は、「えーと、あなたはラテン語を教えているのでしょうか？」と尋ねます。

「そうです。」

「教育という言葉の由来は何であり、語源は何ですか？」

「e duco」です。

「それは、どういう意味ですか？」

「能力を引き出す。」ことです。

「しかし、私は、あなたが、教育は知識を得ることを意味すると言ったと思いますが？」

「技術的なことを望むのなら、それでもいいですが。」

「いいえ、違います。技術的なことではなく、言葉の本当の意味、言葉の語源に戻るべきです。」

殆どの大学の教育課程や教育システムは、まさに、知識を詰め込むことを意味する教育で組まれており、決して、本来の教育を意味するものではありません。人間の資質の開発や発展を意味し、それが、彼を勝者に導くのです。何を通じてでしょうか？

それは、奉仕を通じてです。奉仕をすることを自らに適用することによって、自らの資質を開発するのです。

単に奉仕をするだけでなく、自然の法則に従って、勝者となる義務があるのです。

そこで、問題はどのようにして引き出し、発展させるかです。それに対する答は非常に簡単であり、世界中の人たちはそれに対してほとんど完全な見解を持っていると思います。

私が、それがどんなものであるかを見るのは、非常に簡単です。例えば、腕を曲げることによって、筋肉の能力を引き出すことができます。創造主

は私たちに大きな筋肉を与えてくれませんでした。かなり良いものであり、かつ強いものです。何かをする必要があるときには、その力を利用し、興奮が鎮まっているときは、その筋肉を適切に育てて、上手に使います。

大学に通いながら、成功する資質を引き出せなかったこれらの人たちの不幸は、精神的な育成が欠如していたために、精神的な筋肉を活用すること、すなわち成功するために開発すべき資質を育むことが突然停止したことです。

今晚、バッファローの先生方を呼んで、みんなに「2+2は幾つですか？」という質問の答えを紙に書くように頼んでみてください。すべての先生の答えは、何回しても「4」です。間違えることはありません。しかし、同じように先生方を呼んで、彼らに、「教育とは何ですか？」という質問の答えを紙に書くように頼んでみてください。数多くの異なった答えが返ってきます。

「教育とは何ですか？」という質問に対する正解は、ただ一つしかありません。それは「教育」または「発展」です。この町のまたは他の町の先生方に「発展」させるための方法を、同じように質問してください。先生方の数と同じくらいの多くの答えを得ることでしょう。「2+2は幾つですか？」という質問に対する回答が一つであるのと同じように、「発展」させるための方法や、「育成+活用」の質問に対する回答も一つであるはずです。（拍手。）

私たちは体の筋肉のような対象物を見ることができます。精神的で道徳的で崇高な筋肉がバランスよく完全に備わり、それが適切に育てられ、上手に使われているという事実には、世界中の人は気がつくべきです！

ロータリー精神が好きになる、一つの例です。ロータリー・クラブの会員である仲間に、仲間が備えている奉仕の心を学んだり活用するチャンスを与えます。助けることはできないとしても、精神的な成長を引き出すことはできます。それは偉大なる離れ業です。それをしている人たちの多

くは、何をしているかを知りませんが、彼らが自覚していることよりも、もっと良いことをしているのです。私達が他の仲間に奉仕をする際には、私達がしていることをよく理解してもらうように、光を当ててください。

そして、結果はどうになりましたか？ 体を適切に育て、上手に使ってください。その結果、更に持久力が増します。頭脳の能力を高めるためにも同じ事をしてください。その結果、更に能力が高まります。人間の品性、信頼、勇気、正直、奉仕の心についても同じ事をしてください。その結果、より多くの信頼性を引き出すことができます。意志を強くするためにも同じ事をしてください。その結果、更に行動力が増します。

そして、あなたは、能力のある頭脳と、信頼性のある精神、持久力のある肉体、行動力を備えた意思を持った人になれるのです。その全てを備えているのです。

そして、あなたは公明正大で、多才な人、そして、奉仕をしたいという願望だけではなく、奉仕を実践に移す能力を持った唯一の人、真のロータリアンになれるのです。（拍手）

そろそろ、この話題を中止して、結論を述べた方がいいと思います。私は、彼らにメモを送ることを約束しました。私は、スピーチ原稿を書く時間を作ろうと努力します。そしてそれが、ザ・ロータリアンの国際大会報告にいい記事となって発表されるのです。（笑い）

政治的な混乱やそれに類すること捉われず、世の中を高めていこうとしている、ここにおられるロータリアンにとって非常に重要だと思われる、結論に関係する短い言葉を述べたいと思います。

今日、私は、僅かな時間しか、国際大会に出席することができませんでしたから、決議案を採択するための動議や、ハリー・ホイラーのレポートによって説明された幾つかのアイデアに関する討議について、重大な関心を抱きながら話を聞きました。

ドルフ氏は、私を招待する手紙の中で、「ロータリー精神の大きな役割は能率を高めるという信条を進めることだと思います。だから、何かをしようと思ったら、自らの呪縛を解き放って、能率を高めるというテーマに基づいて、あなたが望む方向に進むべきです。」と述べました。

今、私は、何人かの少年たちの考え方は、多分、幾つかの忠告をしたシェルドンによって、大きな機会が与えられ、ロータリー精神の下でその機会が広がることを喜んでいるのではないかと考えています。

しかしながら、私たち自身のためや、私たちの会社の能率を高めることだけではなく、可能な限り多くの正しい行いをするように、そして、現在のことよりも未来を考える人になるように、友人として言っておきたいと思っています。

現在のことばかり考えて、未来のことを考えない人は、精神的な盲目に等しいと、いう諺を知っているはずですが、数何年間の計画を立てる人は凡人です。生涯の計画を立てる人は天才です。世代を超えた計画を立てる人は予言者です。ロータリアンの中には多くの予言者がおり、ロータリー運動の父、ポール・ハリスはその最たるものであることは、周知の事実です。（拍手）

私たちは、私たち自身や従業員の能率を高めることは可能ですし、そうすることは素晴らしいことです。しかし、未来のことを考えましょう。精神的に盲目にならないようにしましょう。

今宵、ここに皆さんと共にいるという名誉を与えてくれたロータリアンの関心に応えるために、私がなすべきことは、現在の学校制度の欠点について述べる以外にはないでしょう。そして、私たちの教育制度を良い方向に改善するために、あなたが家に帰ってから少しでも助かるために、今夜の私の努力は、決して無駄ではないと思います。

私たちの学校制度の三つのささやかな批判を改善するために、三つの提案をします。

まず第一に、トップ・ダウンではなくて、ボトム・アップすることです。

これは、次のことを意味します。昔、最初に大学ができた時には、教育は庶民のためのものではありませんでした。マルホランド弁護士が今日言っていたように、牧師や教師や国の仕事を管理する人たちの階級のものであり、商業や農業にたずさわる人や平民階級のものではありませんでした。これらの国では、「教育はあなた方のためにあるのではない。」と言っていました。大学のカリキュラムは専門知識を学ぶために組まれていました。

高校卒業後のカリキュラムは、どのように編成されていたのでしょうか？ 学生が、大学を卒業できるように組まれていたのです。

そして、自由の日、マグナカルタ以来、義務教育が採用されて、それを望むか望まないかにかかわらず、商売の道を歩むか別の事業の道を歩むかにかかわらず、子供たちは学校に行かなければなりませんでした。

そのカリキュラムとは何だったのでしょうか？ あなたたちのうちの何人かは、私と同じ道を歩んできました。小さな赤い校舎を振り出しに、私の人生に対する大志が、高校に入学し、大学に入学するためのカリキュラムを通じて得られたのです。

小さな赤い校舎から主席で通し、専門知識を学ぶ上でも、大学でもずっと抜けた成績でトップでした。しかし、社会に出た時は、商売については何一つ知りませんでした。

「O.K.」の意味さえ知らなかったのです。（笑い）

私は商品売るために、路傍に出ました。私はいい成績をあげました。そこで、彼らは愚かにも、私をマネージャーにしました。私がマネージャーになった初日に、秘書が私の方にやってきて「シェルドンさん、これでO.K.ですか？」に言いました。

私は、「どういう意味ですか？」と言いました。

彼女は、「もし、これでいいのなら、この上にあなたのイニシャルを書いてください。そして、その下にO.K.と書いてください。」と言いました。

このようにして、私は3,00万ドルの会社の支店のマネージャーになりま

した。

私は信用とか宣伝については、何も知りませんでした。私は、人生の学校で学ぶことによって、販売術に関するすべてを知ったのです。

当初は、恐ろしいほど下手な仕事振りだったので、人は心配して「若い人よ、この仕事をいつまで続けるつもりかい？」に言いました。

私は「そんなに長くはありません。」と答えました。

仲間の一人は、「はっきり言うべきだよ。もし私があなたなら、見切りをつけるのに。」と言いました。

最初にシカゴに行ったとき、どのようにして書類をファイルするのかを知りませんでした。そこで、私がこれまでに売った沢山の本がファイルされた魅力的な書類に目を奪われました。もし私が、数多くの旧式な書類ファイルや、裏側の数珠繋ぎに並んでいるファイリング・ケースを見たのなら、それがどんな種類の本であるか、ついでに、その本のうちのどれが売れないかも含めて、マネージャーに尋ねたことでしょう。（笑い）私だって、大学の卒業生なのです！

今、ここに、国際大会が召集され、一つの巨大な集団として、地球上のすべての民族が集っています。ここにいる、皆様方です。あそこは弁護士がいます。ここには先生がいます。ここには医師がいます。ここには牧師がいます。たくさんの職業人が集まっています。

しかし、この外にはたくさんの群衆がいます。従って、残りの人たちが集まれば、数のうえでは断然勝っています。彼らとはどんな人たちでしょうか？ 彼らは、商売や事業を通じて、世界中で製品を作ったり売ったりしています。

しかしながら、私たちの教育制度は、彼ら庶民のものではなく、徹頭徹尾、ハイ・クラスの人たちのために作られています。

今こそ、商業等の分野を現在の教育制度に加えるべきですが、ビジネス・カレッジの現状はどうなっているのでしょうか？

ジョージ・ランディス・ウィルソン氏は、ある日私に、ひとつの話をしてくれました。きちんと訓練された、素晴らしい秘書の一人が結婚したのですが、彼は直前までそのことを知りませんでした。

そこで、彼はシカゴのビジネス・カレッジに電話して、よい秘書を送ってもらえないかどうかを尋ねました。「ちょうど卒業したての少女がいますよ。」

少女はやってきました。

ジョージは、「あなたはいい速記者ですか？」と尋ねました。

「そうでだと答えるべきでしょう」これが彼女の答えでした。

最初の夜、手紙をだしに行った時、彼女がそれぞれの手紙に2セントの切手を貼ったことに気づきました。何通かはとても重い手紙でした。

ジョージは、「なぜ、全部の手紙に2セントの切手を貼るのですか？」と聞きました。

彼女は、「今まで手紙を出したときには、いつも同じ郵便料金を払っています。」と言いました。彼は、送る手紙の重量によって、いくら郵便料金が決まることを彼女に話し、手紙の重さと切手の関係について説明しました。彼女は、それを計算するための数学を十分知らなかったのです。しかし、彼女はビジネス・カレッジの卒業生なのです！

私たちの教育制度に関する、ささやかな批判の二つ目は次のことです。

完全な人間の四つの部門は、肉体と頭脳と心と意思です。私たちの教育制度は、四つの部門の教育や開発に均等に向けられておらず、知識のみに向けられています。知性のみを開発をすることは嘆かわしい限りです。

商売の世界では早い段階から、最も素晴らしい能力は信頼であるという事実気づきました。子供の信頼性を教育するために、私たちの学校制度はどんなことをしているのか知っていますか？ 不十分です。

大勢の先生方の中には強い反対意見があるでしょう。学校制度に関して、今宵語ったことや宣言として述べたことは、教師に対する非難ではなく、

教師が勤務するための制度や方法についてであります。信頼性、忍耐力、行動力を教育するには、能力を開発するのと同じくらいの、体系的な努力が必要なのです。

私たちは、なぜ子供たちを学校に遣るのでしょうか？ 彼らを人生の戦いに勝つために、適合させる必要はないのでしょうか？ それが理由のほうです。

人生における人間の成功は、その人の知識によるものではなく、その人そのものに懸かっているのです。そして、その人が、人間として成功する資質は教育如何に懸かっているのです。

私は教育によって、思考力や記憶力や想像力の資質が引き出されることに関して、あまり関心を持っていません。その人が大学を卒業した後に、信頼性や忍耐力や行動力がうまく機能しないと、勝ち抜くことはできないからです。

ささやかな批判の三番目は、次のことです。私達がしている唯一の事、すなわち、知識の開発を目的とすることは、間違ったことなのです。

その意味は次の通りです。能力は、事実を頭に詰め込むだけでは、開発できません。

私は、そのテーマの教科書を書いた博学な人の下で、心理学を勉強して、大学を卒業しました。知識を開発する基本を知らなかったので、人の能力とは、考えたり、覚えたり、想像するという人間の能力が集計されたものであることを知りませんでしたし、当然のことながら、これらの三つの能力を如何にして開発するかも知りませんでした。

これらの三つのささやかな問題を取り除けば、現在の教育制度はいいものになります。

学校に対する批評が不必要になることが可能であると信じています。私は、偉大な人、クレーンは遣りすぎだったと思います。彼は、世界のすべての大学を亡くしてしまえば、もっと良くなると、過激な発言をしました

が、それは無理な話です。もっと悲惨な状態になるでしょう。

しかし、古臭い先例に捉われたり、絶望的な無力感で手をこまねいたり、改善不可能だと決め付けることは、我々にとっていいことではありません。

改善することは可能ですし、改善しなければなりません。例えば、学校に行っているすべての少女は、高校を卒業するずっと前から、もし利益を得たいのならば、社会に出た際に奉仕をしなければならないという、人生の法則があることを知るべきだと思います。

陳腐な言葉や金言ではなく、科学的の真理として理解し、さらに、どのようにすれば、奉仕をする力が開発されるのかを教えられなければなりません。私は、それが成し遂げられることを知っています。

ささやかな教育の実験として、最近私は、ロンドンのスラム街から 15 人の少年を送ってくれるように、ロンドンのジョン・カーク卿に頼みました。多分、あなたたちのうちの何人かが知っているように、彼は、浮浪児の学校連盟を作った人です。私は、15 人の小さな仲間を引き取りましたが、彼らのうちの何人かは 12 歳だというのに、発育不全のため身長が 2 フィートしかありませんでした、

そして、6 週間が経ちました。

私は少年たちを黒板の前に連れて行き、黒板を使って、判りやすく、奉仕の七つの一般的な原則や、それに関するいい話をしました。彼らは、人間の能力の自然の法則を理解することができました。学校生活は、彼らがそれを学ぶのに最もよい場所です。

私たちが共に過ごした最初の夜、私たちが採用しようとしている教育方法について、彼らに話しました。

私は、特に「あなた方は、現在あなたが得ているお金よりも、少しでも多いお金を得るためには、どうすればいいと思いますか？」と尋ねました。

一人が、「私たちはみんな、安い賃金で働きづめです。」と言いました。そこで、私は、彼らに原因と結果について説明をしました。

火が原因であり、熱が結果であることを理解することは、彼らにとって難しいことではありませんでした。そして、意外と思われるかも知れませんが、小さな火は常に小さな熱を発生し、大きな火は常に大きな熱を発生することに關して、完全に私と合意に達したのです。もちろん、それは不思議なことではありません。彼らはそれが真実であることを知っていたのです。

そして、その最初の晩が終わる前までには、奉仕が火であり、報酬が熱であること、そして僅かな奉仕には僅かな報酬が、大きな奉仕には結果として大きな報酬があることを、完全に納得させたのです。(拍手)

今や、この子供たちは、より多くの賃金を得ようと血眼で捜しているのでも、無為に時間稼ぎをしているのでも、単に時間がたつのを待っているのではなく、あなたの生き様に賭けて、雇用主に奉仕をする機会を捜しているのです。何故でしょうか。何故ならば、彼らは、ビジネスの世界、人間の努力の世界、成功する能力の世界における原因と結果の法則を、僅かではありますが理解したからです。

彼らは、「哲学と倫理」と「人間の能力論との関連」に関する片鱗を捉えたのです。(盛大な拍手)

第5章 1915年 サンフランシスコ

第1節 道徳律の制定

1911年、ポートランド大会で、アーサー・フレデリック・シェルドンが提唱した He profits most who serves best がモットーとして採択されたことによって、ロータリーの職業奉仕理念は確定しました。その後の活動は、この理念を正しく理解し、活用していく運動に変わっていきます。

この奉仕理念を遵守して、毎日の事業生活を営めば、最高の利益が得られることを、利益の追求を第一義に考える実業家に納得させるのは、並大抵なことではありませんでした。

今日我々は、その利益の意味を精神的なものを含めて解釈しがちですが、当時の実業家たちが、精神的なもので満足したとは到底考えられず、濡れ手に粟のぼろ儲けの機会に目をつぶり、客の顔を見て法外な値段を吹きかける商法から決別して、ロータリーの奉仕理念を実践に移せば、大きな金銭的な利益が得られることを実証しなければならなかったのです。

儒教的な発想から、とかく、清貧を美德と考えがちな日本人は profits を精神的なものと解釈しがちであり、同じような過ちを冒した当時の宗教関係者に、シェルドンがその考え方を明確に否定しています。

ニューヨークのロチェスターの集会で、シェルドンを紹介した牧師が全く悪気なく、シェルドンの理論を、「たとえ、金銭上の利益は得られなくとも、正しいことをしたという事実を経験した満足感によって、精神的な利益として償われる。」と、見当違いな前置きを述べてしまった。

シェルドンの理論はそうではなかったし、牧師のこの不適切な紹介が悪い効果を与えて、彼の話の値打ちを下げないようにするために、与えられ

た時間のほとんどを弁明に費す結果になった。

(This Rotarian Age 田中 毅訳)

さて、職業奉仕理念が確定し、綱領が改正されたにもかかわらず、ロータリアン同士による物質的相互扶助が一向に改善されないことに対する痛烈な批判が、ドゥルース大会に参加した良識あるロータリアンの間から出たため、この理念を具体化するために、1年後のバッファロー大会で特別な道徳律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、その具体的事項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、かつてシェルドン・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。

ヒューストン大会に、道徳律の原案が提出されるまでの状況を、Golden Strand は次のように説明しています。

新しく任命されたアイオワ州シューシティ・クラブのロバート・ハント委員長は、広範囲にわたる実業家のための道徳律として具体的に示すべき事項について、ロータリアンからの提案を要請したところ、数百にもものぼる返事が返ってきた。それぞれが、違った考えを持っているように思われた。時間はあっという間に経過し、委員長はその地位を譲って、別の街に

引越した。実際に記述をするに当たって、ほんの数週間しかその職に留ったに過ぎないという絶望感を持ちながら、彼は文書を作製する作業の大部分を、シューシティの牧師であり、そのクラブの会員であるパーキンスに譲った。

パーキンスは何人かの身近な友人を呼び集めて行動を開始した。彼らは文書の大きな山の中から、約 5,000 語にものぼる最初の草稿を書いた。この原稿は、ヒューストン行きの列車に乗り込む時に、彼らが持ち込んだ。彼らの乗っているアイオワからの客車は、カンザスシティで、シカゴからの大会特別列車に連結された。---中略---

彼らは使用済みの封筒の裏やノート・パッドやスクラップ・ペーパーに至るまで、見つけることができるものなら何にでも書いた。清書用に誰かが、列車に備え付けの、7 枚の綺麗な便箋を探してきた。燦然と輝くプロログは、ジェームズ・ピンカムが基本的な考えを策定したけれども、グループの一員であるジョン・ナトソンという人の偉大なる労作であった。最終章である第 11 章は、その作者がより精通していたという理由から、彼の母国語であるドイツ語で作られた。---中略---

彼らが最終原稿を握りしめて、ハーバート・アングスターに大声で読んで聞かせた時には、大会特別列車はヒューストン郊外のレールに沿って「ガットン、ゴットン」と走っていた。

偉大なるハーバートは思慮深く、これに裁定を下した。「素晴らしい出来映えです。私はこれが気に入ったし、シカゴの私のクラブも、すべての大会代議員も同じだと思います。あなたがたは自慢すべきです。」

ハーバートは列車のサロンを後にして大会に参加し、彼の予言が立証されるのを聞いた。その 1914 年の代議員会は、提案されたロータリー道徳律を完璧なものを見なした。それは、記念すべき圧縮の作業によって、5,000 語から約 500 語までに縮められていたのである。

ヒューストンにおいて代議員たちは、すべてのロータリアンにこの短い

道徳律を送って、研究するように命じ、1 年後にサンフランシスコにおいて、大会代議員たちは、ヒューストン行きの列車で汗だくになって走り書きをした一語一語をほとんどそのまま採用して、公式な道徳律とした。

(田中 毅訳)

その後、この道徳律を収録した「ロータリー通解 A Talking Knowledge of Rotary」がガイ・ガンディカーのよって発行され、1916 年の国際大会において、参加者全員に配られました。

この時点を持って、シェルドンによって提唱された職業奉仕の理念は、ロータリーの職業奉仕理念として完全に定着し、その後の活動として、1916 年頃から、ロータリアンが経営する事業所に「道徳律」を適用するという形でその実践が始まっていきます。

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。



ガイ・ガンディカー

一例として、ガイ・ガンディカーが作ったレストラン協会の道徳律には次のような内容が定められています。

1. 雇用主と従業員の関係

雇用、新入社員対策、昇給の機会、研修、雇用期間、労働条件、解雇、リクリエーション、福利厚生、能力の評価判定、雇用、解雇、賃金、労働時間、休暇、安全規則、省力化対策、健康、若年労働者の福祉対策、就業規則のみならず、現在の労働諸法規が網羅されており、特に若年

者の危険作業や、深夜労働が当然だとされていた 1920 年代にこれが制定されたことは脅威に値します。

2. 納入業者との関係・・・納期、支払い条件、リスク負担
3. 同業者との関係・・・公正な競争
4. 業界全体との関係
5. 一般社会・行政との関係
6. 顧客との関係

この中には、食品の品質管理、代替品の使用禁止、規格化されたメニュー、不当表示や誇大広告の廃止、定価販売、接客態度、チップをくれる客の選り好みの禁止、商品知識、等が詳細に定められています。

当時の世界中のロータリアンが、単に職業奉仕理念の提唱をするだけでなく、自らの職場の中で適用する道徳律を作って、それを実践していったことを忘れてはなりません。そして、公正な自由競争ができる環境を整備し、ロータリアンが自らの事業を伸ばし、なおかつ、一般大衆からも尊敬の念で見られるバック・グラウンドを作っていったのです。

職業倫理高揚を全面に押し立てて、社会改良運動に取り組んだロータリーと、当時シカゴに台頭したマフィアとの関係を見逃すことはできません。世に有用な職業を前提とするロータリーと、世に有害な職業を前提とするマフィアが、ここで真正面から対立するわけです。ロータリーの古い文献を調べると、これに関する幾つかの記述を見ることが出来ますが、本書では省略いたします。

プロフィットを周りの人たちとシェアすることで自らの体質を改善して、大恐慌にも耐え得ることを実証し、さらに世に有用な職業を尊重し、自らの職業を通じて社会に貢献し、業界の職業倫理の高揚を求めてマフィアと対決しながら、みごとに勝利を勝ち取ったロータリーに対して、ロータリアンは当然のことながら、一般社会の人たちも大きな尊敬と賞賛を与

えたことは明らかです。

脱税、贈収賄、不公正取引、市場買占め、おとり商法、他国法無視、契約不履行、商標侵害、現在はそのほとんどが立法化されていますが、これらの不合理な商取引が公然とまかり通っていた時代に、これに敢然と立ち向かって、ついに立法化にまでこぎつけたのは、ロータリーの功績とも言えます。

第2節 全分野の職業人のためのロータリー倫理訓(道德律)

この職業倫理基準は、我々の共通な人間性に基づく思いやりを心に留めるものである。職業上の取引や野望や諸関係は、常に社会の一員として自分が果たす最高の義務を考慮すべきである。職業生活のあらゆる場面において、また、自分が直面するすべての責任において、先ず最初に考えなくてはならないことは、その双方を終えたときに始めて果たされる責任と義務を満たすことである。人間の理念と業績の水準を、当初よりも少しでも高めなければならないし、このことを考えることこそ、ロータリアンとしての私の義務である。この見地から、本委員会は、国際ロータリーの職業倫理訓の基本は、次の原則に従うことに同意する。

- 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よう。
- 第2条 自己改善を図り、実力を培い、奉仕を広げよう。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しよう。
- 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しよう。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しよう。
- 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よう。
- 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、自分の事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。やり方に疑いがある場合は、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、卓越した倫理にかんた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。

(田中毅 訳)

第6章 1921年 エジンバラ

第1節 第12回国際ロータリークラブ連合会年次大会

1921年、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。初めて大西洋を越えて、外国で開催されたことを記念して、「国際奉仕」に関するドキュメントが発表されました。

「奉仕というロータリーの理想に結束した職業人の世界的友好による理解、善意および国際的平和の増進」という文章は翌1922年に、ロータリーの綱領として採択され、現在の綱領第4項に引き継がれています。

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。

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。

この講演から、幾つかの論点をご紹介します。

ロータリアンの職業は利益を得るための手段ではなく、その職業を通じて社会に奉仕するための天職であると、次のような例えを述べています。「今、仮に全世界の靴屋の会合が開かれて、靴に関連する職業を持っている全世界の人が集まったと仮定します。その人たちに、なぜ靴屋をしているのかと質問すれば、殆どの人は、儲けるためと答えるに違いありません。5%くらいの方は、自分の仕事が他の人のためになるから（職業を通じて他人に奉仕するため）と答えるかも知れません。仮に、その場所に天変地異が起こって、集まった人たちが全員死んでしまったらどうなるでしょうか。当分の間は、何の影響もないかも知れませんが、やがて全世界の人たちは、靴を履くことができなくなってしまうことは確実です。そこで、初めて、5%の人たちが答えた、職業を通じて奉仕するという言葉の真意が

理解できるのです。」

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徳を持っています。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。

社会生活において我々が得るものは、同僚からの愛や尊敬を受け、自らの良心や自尊心を保ち、金銭すなわち物質的な安定があつてこそ、人生の満足や幸福が得られます。（幸福の正三角形）

また社会生活に於いて我々が与えるものは、良質なものを、必要とするだけの量を、正しい状態（人間性とか事業の管理状態）で提供してこそ、満足感のある奉仕ができます。（奉仕の正三角形）

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、絶対的な法則であるという説明をしています。

1921年のエジンバラ大会におけるシェルドンの役割について、ポール・ハリスは This Rotarian Age の中で次のように述べています。

1921年のエジンバラ大会に際して、プログラム委員会はアメリカ人が理解している奉仕理念を、イギリス人に説明する最適者としてシェルドンを招待し、彼は喜んでこれを承諾しました。この時のシェルドンのスピ

一チを聞いた人は、今なおその素晴らしさを讃えています。

英語圏の国々で、シェルドンの信奉者のいない国はありません。特に外国のロータリー指導者の中には、彼を師と仰ぐ人は極めて多く、シェルドンの信奉者はみな素晴らしいロータリアンになっています。

シェルドンが今なお、自らの理念追及に専念している様は、四分の一世紀前の彼といささかも変わっていません。現在、彼はアメリカやそれに賛同する国の小・中学校において、彼の倫理観を授業に取り入れることに望みをかけています。柔軟な若者の頭脳こそ、彼の理念を育むのに最適であると考えたからです。

シェルドンは永久に勇退しないでしょうし、満足することはありません。理念の追求は彼の生活そのものだからです。

(田中 毅訳)

早い時期から、イギリスやヨーロッパ大陸を中心にして、このモットーの「profit」という言葉を巡る論争が起きていました。

Profit = 利益という言葉が、ロータリーにはふさわしくないという意見に加えて、既に高い倫理基準を持っている国には、そのようなモットーは必要ではないという理由からです。

この批判を解くために、あえて、このスコットランドの大会で、シェルドン自らの口で、このモットーの真意を説明したとも言えるでしょう。

1927年、イギリスのピビアン・カーターが書いた、The Meaning of Rotary には次のような記載があります。

「無秩序な商売」や「ジャングル」のようなものが存在していない古い伝統をもった国では、革命を起こす必要などまったくないということが言

える。そのような国における事業は、新しいことをどんどん取り入れて、処女地を開拓すればよく、市場の微妙な問題に注意を払う必要もないほど安定したものである。事業は、主として、父から息子に引き継がれるといった世襲制度によって継続されてきたし、ロータリーが黄金律を持ち出して説教するよりずっと昔から、善意は事業を営む上で欠かすことの出来ないものだということが認識されていた。正直と公正な取引の伝統は、時代を超えて受け継がれ、正直と公正という言葉は産業界の少なからざる部分で、人々の心の中に定着していた。

(田中 毅訳)

第2節 1921年シェルドンのスピーチ原稿

ロータリー哲学

委員長、ご婦人方、ロータリアン諸君。

私は人生街道を歩んでいく中で幾たびかの榮譽を受けましたが、今日のロータリーの力強い活動が、創立当初に、私のお気に入りの お気に入りと言っても差し支えないと思うのですが - 精神的な作品が、金言のごときモットーとして採択されたという事実に起因していることに勝る榮譽はありません。その喜びが一層高まったのは、私のテーマが発表されて以来、私が受けた数多くの暖かい反応によって、私のモットーがあなた方に認められたという喜びが確実に became ことでした。

プログラムからも判る通り私のテーマは「ロータリー哲学」です。私のスピーチを文書にしたためて出版委員会に提出しましたので、私のスピーチは既に終わったも同然です。

私はスピーチ原稿を船の中で書き上げ、「フォーラム」の編集者にそれを読むように依頼すると、彼はそのことを聞くや否や「シェルドンさん。あなたはなぜ、スピーチ原稿を書かずに本を書いたのですか?」と言いました。皆さま方はすでにスピーチが済んだことを知って、さぞかし嬉しいことだと思えます。(笑い)

後ほど文書としてお読みいただくことが可能だとは思いますが、ロータリーの根幹をなす奉仕哲学の基礎を作るために全力を傾注した「ロータリー哲学」について、その一部始終をお話したいと思います。この種類のプログラムにおいて、他人の権利を侵害しないで私たちがベストを尽くすためには、基礎的な幾つかのことをする必要があります。言い換えれば、最も重要な幾つかの点に触れる必要があります。

ロータリアン・シェルドンは上記のような前置きの後、原稿無しで、前

置きで触れた演題の趣旨に沿って、45分間にわたって国際大会の注目を一身に浴びました。彼の演説は拍手のために途中何度も中断し、演説が終わると感極まった歓声があがり、そのメッセージが深い感銘を与えたことは疑いの余地はありません。聴衆は全員が総立ちになり、シェルドンが立ち上がって熱烈な歓迎に応えるまで、歓声は鳴り止みませんでした。

この論文は、全文が正式記録として議事録に挿入されています。

カリフォルニア州の北部のシッソンの近くに三つの泉が湧き出ています。シャスタ山に降る万年雪に源を発しているため、泉が枯れることはありません。三つの泉が合流して、一本の小川になり、その道すがら、他の泉や小川が合流してサクラメント川になります。それぞれの小川や泉の力を加えた力強い大河になって、最後は海に達します。

源となっている小さな三つの泉を見た旅人は、小さな出発が大きな可能性につながるという教訓を学びます。

大河はこの教訓の主人公ではなく、小さな泉の出発から力強い活動が生まれるのです。

数年前、私達の尊敬すべき創立者である名誉会長は、昼食を取るために、シカゴで3人の友人と会いました。彼らは何回も会合を重ねながら、そのグループを大きくしました。彼らは、ウィリアム・モリスの「親睦は生であり、親睦の欠如は死である」という言葉を実感しました。

昼食を取りながら友愛の喜びを味わい、「人はパンのみによって生きるものに非らず」という言葉の真意を悟ったのです。彼らは人類愛の素晴らしさを、現実のものとして感じました。彼らは例会を永久的なものとして決めて、最初のロータリー・クラブを作ったのです。その活動が始まった当初は、それが建設的な影響力を持った流れの出発点となり、結果的には世界中に広がって、人類の王国の遥かかなたにまで達することを夢見ることな

ど、ほとんど考えていませんでした。しかし、ロータリーはそれを成し遂げたのです。今日ロータリーは全世界における恒久的な善意という考え方を、人間の思考の広大な海に培いました。その影響力は、直接的にも間接的にも極めて大きいのです。

シカゴにおける例会という泉から流れだした川は、建設的な考え方という湾岸の潮流となって海を渡り、兄弟愛という絆で大陸を結びつけたのです。

組織が誕生してから僅か 12 年しか経っていない今日、アメリカから参加した 2000 人以上の人々と共に、歴史的都市エジンバラで国際大会を開催しているのです。

エジンバラとイギリスに祝福を。国王と共和国大統領のご健勝を。ロータリーがアングロサクソンの民族を融和させ、すべての国家が奉仕の精神に基づいた目的と行動でより緊密に結ばれますように。

現在力強い活動をしている開拓者が、仮に、初期の時代にこの国際大会を予言したとしたら、実現できない夢を夢想する夢追い人だと思われたことでしょうか。このようなことは国際大会の歴史上前代未聞のことです。海を越えて国際大会に代議員を運ぶために、2 隻の汽船をチャーターしたことは世界で初めてのことであり、とてつもなく大きな事業が成功裏に実施されたのです。

これは、歴史が浅いにも関わらず、ロータリーが偉大な力を持っていることを証明する最大の評価です。ロータリーは人を作り、事業を作り、地域社会を作り、さらに世界すらも作る能力を持っている、驚くべき予言なのです。

ポールや同僚の開拓者たちは、ロータリーを始めた当時認識していたよりも、もっと素晴らしいものを作ったのです。人間は、ダマスカスに向かって旅立った、もうひとりの偉大なる法律家ポールが見た偉大なる光を見たのかも知れません。ポールが健やかに繁栄し、更に光り輝き、多くの使

徒を送り続けることをお祈りします。

さて、今ここで、ロータリー哲学というテーマで講演することは、私の義務であり、特権でもあります。

皆さま方から、講演をするようにご招待されたこと、それが特にこの機会だったこと、さらに、このテーマが与えられたことは、極めて名誉なことです。この名誉を与えられたことを心から感謝しますが、この名誉を受け入れることに、いささかためらっています。まず、ロータリーの人生観をすべての人が満足するように述べることは、かなり難しいことです。人間関係学が発展段階にある現状ではなおさらのことです。

人間関係に関する全般的な自然の法則が、一般的に理解されるまでは、奉仕哲学に関する人間の意見も、ロータリー哲学に関する最終的な分析も意見が分れるところです。実態に即して、もっと謙虚に、この論文をロータリー哲学ではなく「ロータリアンの哲学」と題した方が、適切だったかも知れません。そうすれば皆は、もっと自由に考えることができ、徐々に発展していく過程にあるロータリー哲学に対する示唆に富んだ論文になったのかもしれない。しかし、その難しさは、ロータリーに対する奉仕を証明したいという私の希望を引き受けたことに対して、ためらいを感じている唯一の要因ではありません。

この根本的な重要なテーマを論ずるに当たって、「哲学」という言葉を若干疑いの目を持って見ている人がたくさんいるという事実に関心がないわけではありません。

「科学」という言葉を人間関係や、特に商工業に適用しようとすると、多くの人たちが眉をしかめ、肩をすくめた時代は、そんなに昔ではありません。そして、「哲学」という言葉は、「科学」という言葉よりも更に「知的な」言葉でした。製造や配布に関連して、「科学」という言葉を使うことに対する先入観は、ほぼなくなり、今日の経験に富んだ実業家は、「科学」という言葉は進歩をもたらす使者、質や量や経済の母として、一般的

に歓迎しています。しかし、科学の信奉者を含めて、哲学を理論的な抽象概念と結び付け、一般的に敬遠する傾向が強いのです。

ロータリーの会員は事業と職業人の階層から大部分が選ばれており、もしロータリーがすべての人たちから受け入れられる明確な哲学を持つ必要があるれば、それは実践可能なものでなければなりません。実践哲学は、毎日の生活、家庭で、職場で、市民として、政治関係の中で、ロータリアンとしてうまく適用できるものでなければならぬのです。それは実践可能で、有益な哲学でなければなりません。この事実は、ロータリー哲学を発展させるという私たちの義務と、大きな責任の両者を結びつけるものです。これは私達が現在生きている証として、特に重要なことなのです。大きな出来事が起こっています。人類のいろいろな要素を含んだ考え方は、変遷のつぼの中にあります。

現在生きている百万人もの人たち、まだ生まれてこない数百万人の人たちの幸福や苦難を大きく運命づける基本的な方針は、未だ構築の過程にあります。

第三のオルガヌムという表題の本の中で、作者は、アリストテレスを超えたアリストテレス流に、ベーコンを超えたベーコン流に、次のように述べています。

「どの瞬間においても、世界の未来はあらかじめ運命づけられています。それは条件付きで運命づけられるのです。新しい事実が起こらない限り、その瞬間に起こった出来事の進み具合によって、全く別の未来になります。新しい事実は、意識および意識から生じる意思からのみ生じます。」

世間がこの事実を認めるか否かにかかわらず、ロータリーの原点とも言える奉仕の原則は、自然界における事実を表すものです。事実、それは、調和と利益をもたらす人間関係をコントロールし管理する法則を示して

いるのです。

もし私たちが、この国際大会に集った諸会社や国家の運命を決定する人たちに、私たちのメッセージを伝えることに成功すれば、この大会が歴史的で、建設的な影響力が大きいものになることは言うまでもありません。

「奉仕の原則」というロータリーが根底としてきた基本的事実は、新たなものではありません。

事実、この原則は、他のすべての自然の法則や原則と同じように、いつも存在していました。しかし、人間性の法則として、この事実を認識することは、比較的新しいのです。

世界の実業家たちが、その法則を認識し適用すれば、人類の歴史上、今「与えられた瞬間」に為すべきことの方針を決める上で、極めて大きな可能性を秘めることになるのです。

ひとたび、「奉仕の原則」が人類の意識下に入り、その結果生じる「意思」が個人や会社や国家の方針を決定すれば、文明の保持と進歩は確実です。

「哲学」という言葉の正しい意味と重要性を十分に理解していない人たちにとって、また、「奉仕哲学」が普遍的な自然の法則としての「奉仕の原則」を理解することから発展したことを十分に理解していない人たちにとって、上の説明は、途方もない考え方かも知れません。

事実を保守的に説明するよりも、むしろ、愛国的な情緒主義性のせいにもされるかも知れません。

しかし、何れにせよ、歴史上のこの重大な時に、この説明の途方のなさや情緒主義に深入りする暇はありません。

そこで、以下のことについて、真剣に考えてみましょう。

1. 哲学とは何ですか
2. 奉仕哲学とは何ですか
3. どんな効果が、奉仕哲学の普遍的な理解と実践から自然に流れでるの

ですか

4. 私たちはなぜ奉仕哲学を確信して期待するのですか
5. 何時のことですか
6. 奉仕哲学の普遍的な理解と実践をもたらすために、私たちはロータリーアンとして、どのようにしたらいいのですか。

哲学とは何ですか

倫理学の分野における彼の貢献をよく知っており、すべての人たちから尊敬されているウィリアム・ハミルトン卿は、哲学についていくつかの定義をしています。その中の幾つかを紹介すると、次の通りです。

1. 「哲学とは、基本原則から推測される事柄に関する科学です。」
2. 「哲学とは、適切な目的に対して推論を適用することです。」
3. 「哲学とは、原因による結果の科学です」

ハミルトンと、かの著名なフィヒテは共に、「哲学は科学の中の一分野です」と語っています。すなわち、その他すべての科学の発見から得られた結論を系統的に組立てて、その結果、少なくとも一般の科学によって明らかになった真実を適用する方法を解明するのが哲学の本領なのです。

従って、ウィリアム・ハミルトン卿のような権威者によれば、哲学は、それ自身が科学、実際は科学の中の一分野であり、前にも述べたように、現在殆どの実業家は、科学(普遍的事実の系統化)として喜んで請け入れ、製造の分野においては産業の、配布の分野においては商業を含む、人間活動のすべての分野で活用しているのです。

「定義 1.」から「推測される科学」、「適切な目的に対して推論を適用する対処」、「原因による結果の科学」このような思考体系は喜んで歓迎され、熱狂的に実行に移される建設的な力であることは確かです。そして、ロータリー哲学はハミルトンの基準にすべて立脚しているのです。

ウィリアム卿の言葉を熟慮すれば、私たちは、この言葉を使うことを躊躇する理由がまったくないことが、よく判ります。

もし私たちが人間関係を本来の水準まで高めるために役立つとするなら、世界中の実業家や専門職種の人たちが、普遍的な「基本原則」によって親密さを増し「適切な目的に対して推論」を適用し、「原因と結果」の普遍的な法則を研究する絶好の機会です。

そのことを知っているか否かにかかわらず、私たちは、運ではなくて、法則の分野で生活をしているのですから、これらの法律を理解し適用するのは当然のことです。

私たちが使う「哲学」という言葉の真意は、これで十分でしょう。

奉仕哲学とは何ですか

ロータリー哲学は奉仕哲学です。当然のことながら、「超我の奉仕--最も良く奉仕するもの、最も多く報いられる」というモットーの源泉から流れでています。

「ロータリー哲学は奉仕哲学です」と述べるのは、簡単なことです。しかし、奉仕とは何でしょうか。

精密な分析をしなければ、「奉仕」という概念は抽象的で漠然としたものに過ぎません。後ほど、この言葉の精密な分析をするつもりです。

ここでは既に簡単に述べたように、ロータリーが根底としている「奉仕の原則」は自然の法則、言い換えれば、調和が取れて有益な人間関係の基本的法則であるという事実を指摘しておきたいと思います。

私たちはこの法則を「原則」と呼びます。しかし、「原則」とは何でしょうか。

「原則」とは基本的な法則です。しかし、すべての原則は法則ですが、すべての法則は原則ではありません。

自然の法則を原則の基準にまで高めるためには、基本的または支配的な法則、創造的な法則、同じような一般的な性格を持った他の自然の法則を

包含した自然の法則でなければなりません。

原則とは、自然の法則であり、自然の法則とそれに関連するその他の自然の法則は、海に注ぐ川の流れのように、最終的には出発点から到達点に流れていくのです。

そして「奉仕」の概念は人間性の法則であり、人間関係の他の自然の法則とまさしく同じ関係なのです。従って、「奉仕の原則」と呼ぶのが適切なのです。

自然は、無機物界、植物界、動物界、人間界の四つで表します。

科学は、長い間、これらの三つの低いレベルの世界における自然の法則について、数多くの仕組みをうまく解明して、人間は徐々に支配力を強めてきました。

人間はこれらの世界における自然の法則の理解と適用を深めて、支配力を得つつあるのです。

例えば、人間はずっと重力の法則や引力の原則を認めてきました。アインシュタインはその説明の正確さに疑問を唱えるかも知れませんが、その普遍的な作用をよく理解しているので、彼が自殺したいと思わない限り、ロンドン塔のてっぺんから飛び降りるべきではないことを、よく知っています。

人間は磁気の法則や数学の法則や力学の法則や化学の法則をよく知っています。人間はこれらの法則を利用して、その作用によって結果が得られることが期待できれば、これらの法則と調和を保ちながら働くべきだという事実を認めなければならないのです。

人間にも、人間界の自然の法則があるという事実を認め、それを普遍的に適用する機は熟しているのです。

「奉仕の原則」が人間関係の自然の法則であることは、まさしく、物体に対する、重力の法則や引力の原則と同様なのです。

以下の事実を指摘します。

1. 空気よりも重たい静止物体は、それを支えているものを取り除けば、地面に向かって落ちてくるのは当然のことです。
2. どんな業種でも、事業は、その生産物を通じて世界に最もよく奉仕している業種の会社に魅きつけられるのは当然のことです。
3. 概して、従業員に最善の奉仕をしている業種の会社に、良質の従業員が魅せられて、魅きつけられるのは当然のことです。
4. 会社に対して最善の奉仕をした、組織に属する個人に魅力を与えるために、昇給や希望する昇進を与えるのは、当然のことです。

このように、私たちは、奉仕の自然の法則には、いささかの病的な感情も入っていないことが判るのです。それが、健全な経済に関する基本的な法則です。

世界中の人たちは、人間界における「適者生存」の法則は、肉体的にも精神的にも最も強い者が生き残る法則であり、肉体的、精神的な力は利己的に行使すべきであるという誤った信念の下で、長い間働き続けてきました。

ここから、肉体的、精神的な力が正義であるという誤った主義主張が起こったのです。

「自己」「私」「個人」は本来、自己保存の願望を持っています。自己保存という自然な願望は、人間性の確固たる原則です。私たちが犯した過ちは、自己保存しようという自然で、唯一正しく、確実な手段を理解できなかったことです。

適者生存の法則は、肉体的、精神的な力を利己的に行使して生存する法則ではありません。それは最も奉仕する者が生き残る法則であり、精神力や正義感が、その力を作る自然的要素の一つなのです。

最も良く奉仕をした者が、最も良く利益を得、最も良く生き残れるのです。自己を保存する方法は、他人に対して奉仕をすることです。他人に対

する奉仕は、自分の利益を確立することです。利己主義は自滅への道です。他人に対する奉仕は、自己啓発と自分の利益を守る道です。

ロータリー哲学は、その考え方を死守することです。商工業関係における、奉仕の法則の適用と発展の歴史は、非常に面白いものです。ここで、その傾向を簡潔に要約してみましょう。

ごく初期の雇用主と従業員との間の雇用関係では、世界中の雇用主は、従業員から雇用主への最善の奉仕を最大限望み、期待し、要求してきました。商工業の初期の時代では、取引は物物交換であり、雇用主は従業員が顧客に奉仕することを望んだり期待していませんでした。従業員は、雇用主が顧客を増やすことを手助けすることが期待されました。

言い換えればほんの数年前に、世界中の雇用主は、雇用主と従業員の両方を含む会社全体からの、顧客に対する奉仕の素晴らしさこそが、顧客からの継続的な利益を保障する唯一の可能性を秘めた方法であるという簡単な理由から、顧客に対する良い奉仕が健全な経済学であるという事実に気がついたのです。これが、製品の購入者との取引関係の永続性を保障する唯一の方法なのです。この事実がはっきり理解されるや否や、雇用主は従業員から雇用主への奉仕の一要素として、従業員から顧客に対する奉仕を要求し始めたのです。

今や私たちは、雇用主たちが、ごく普通に、奉仕の法則が重力の法則と同じように普遍的な法則であるという事実に気付き、雇用主から従業員へだけではなく、従業員から雇用主に適用する時代に入ったのです。雇用主たちは、雇用主から従業員に対する奉仕だけではなく、顧客に対する奉仕も健全な経営であることに気付き始めています。

すべての雇用主がこの事実に気付かなければなりませんし、すべての従業員も、雇用主に対して奉仕すべきであることに気付かなければなりません。炎を弱めて、より多くの熱を期待することは、理論的に不可能です。それは自然の法則に反することであって、不可能なことです。

この簡単な、しかし、最もすばらしい事実の普遍的な適用は、商工業関係の財政的均衡と経済収支に関する傾向として、直ちに開始されるに違いありません。しかし、この法則の適用は、自然で普遍的なものとして認識されなければなりません。雇用主だけがこの法則の適用を強制することはできないし、従業員も同様です。双方が、お互いの関係に、それを適用しなければなりません。

ロータリー哲学は、財産権と政府の権利を断固として支持します。そして、世界中の雇用主のあらゆる権利、恩恵、特典を支持すると同様に、世界中の従業員のあらゆる権利を支持します。

この件に関しては、いかなる種類の「権利」であっても、ロータリー哲学は、ゆるぎなき基本的な事実に立脚しているのです。世界中のすべての個人、すべての会社、すべての国の生活は、総勘定元帳のようなものだという事実を指摘したいと思います。貸方には権利、恩恵、特典があります。

借方には、義務、約束、責任があります。

真のロータリアンならば、個人や会社や国のすべての権利や恩恵や特典は、単なる結果か、まぼろしに過ぎないものであり、これらの権利が創造された自然の方法である、自然の義務や約束や責任を欠けば、その実在性はまったくないと、主張するのです。

世界中の雇用主や資産家が、他の人たちの財産所有権と雇用に伴う彼らの完全な自然の義務、約束、責任のすべてを実現させるなら、自分たちの完全な自然の権利、恩恵、特典の取得と保全について心配する必要がなくなるのです。

まったく同じような推論で、世界中の従業員が、彼らを雇用している人たちに対する完全な自然の義務、約束、責任のすべてを実現させるなら、従業員としての完全な自然の権利、恩恵、特典の取得と保全について心配する必要がなくなるのです。

国家間相互の関係についても、同じことが言えます。なぜ、大英帝国が

植民地の主権者なのでしょうか。それは、大英帝国が植民地の主権的奉仕者だからです。大英帝国の国策は、ウェールズ皇太子のコートの腕に描かれている「私は奉仕する」というモットーに由来しています。その源泉から流れる水は純粋です。奉仕の国策は永続性のある強い力を持っています。大英帝国は日の沈むことのない植民地全体を統治しており、それは軍事力の鉄の絆ではなく、植民地に奉仕するという絹のような柔軟な規約なのです。

これと同じように、国家間には、成文化されていない自然の法則があります。国が他の国に奉仕するのに応えて、他の国がその国に奉仕するので。私たちが、他の国に与えたものを、受取るのです。世界大戦はそれを立証しました。私たちはその教訓をよく学び、そこから何かを得なければなりません。

世界の総勘定元帳は、現在、バランスが取れていませんが、これは個人、会社、国家の記帳方法が悪いという、非常に単純な理由からです。

適者生存の法則とは、最も強く最も利己的な者が生き残れる法則であるという間違った信念の下で働いてきたので、何百万もの人たちが、「略奪ゲーム」にうつつを抜かし、「取ることはいいこと」だという考え方の下で、「取ろう」としてきたのですが、とどのつまり、この方法が、あちらこちらで問題を起したのです。

コージブスキー伯爵は人間工学に関する「人間性のすばらしさ」と題する彼の著書の中で、次の通り述べています。

「可能な限り略奪するというこのモットーは、一国だけを特定としているものではなくて、文明社会全体のモットーであり、人間の特性や人生の潜在的可能性に関する愚かな哲学の必然的結果なのです。

私たちはどこで、真の原則を見つけなければならないのでしょうか。真の哲学とは、どこにあるのでしょうか。文明の歴史を遡ってみれば、すべての学問

において正しい学問が除外されて、個人的な意見や理論が私たちの信念を形成し、精神的な成熟過程を特定な色に染め、私たちの運命を支配してきたことが判ります。」

伯爵はさらに、人間の関係の問題に対して自然の法則を認識し適用することで改善できるという、極めて説得力のある方法を示しています。彼の言っていることは、正しいことです。いかなる人間も会社も国家も、人間関係の自然の法則の制定には何の関りもありません。人間はそれを創ることも破ることもできないのです。しかし、自然の法則を破ろうとする個人や会社や国は、いともたやすく自滅できるのです。

歴史の浜辺には、すべての人間関係の最も基本的な法則である、ロータリー哲学が根底としている奉仕の原則に違反して自らを滅ぼした、個人や会社や国家の残骸が散らばっているのです。このようにして、私たちは哲学奉仕がハミルトン卿の「定義 1.」に一致することが判りました。これは明らかに基本に対処する学問です。

奉仕哲学とは、適切な目的に対して推論を適用する措置

推論の正統性や自然的役割は、最終的に正当な判断をするために、正しい関係を認識し法則と原則(法則の原因)を識別することです。従ってその最終的かつ最も優れた役割は、背後にあることがらに遡って、ものの考え方の原因を見つけることです。奉仕哲学に、この基準を当てはめてみましょう。商工業として知られる人たちの事業や活動に当てはめて、少しばかり真摯にこの問題について考えて見ましょう。商工業のすべての分野が存在する、神聖で自然な理由について、純粋な理由は何なのかを問いかけてみましょう。私はなぜここにいるのですか。私はなぜ事業をしているのですか。私の事業はなぜ存在するのですか。これらの疑問は、すべての実業家が自問自答する非常に実用的な問題です。

さて、奉仕哲学は、「この惑星を生活の場にする限り、すべての人間や、商工業やその他の分野の会社として、あらゆる形で構成された人間の集団が持っている唯一の存在理由は、その人やその会社の有用性であり、奉仕を実践する程度を示すもう一つの名前なのです。」と述べています。

工業と商業は人間活動の二つの最も有用な形態ですが、重要性と必要性においては、第二位にランクされるに過ぎません。

農業が人間にとって最も有用な職業です。もしも、すべての教師や弁護士、さらに、すべての医師や歯科医師やその他の人たちが、今夜死んだとしても、しばらくの間はどうにかかりますが、もしも、すべての農民が突然あの世に行ってしまうと、私たちはたちまち大変な苦境に陥ることでしょう。農民の次に来る、奉仕の悲しい損失は、世界中の生産物の製造と配布に従事している人たちです。彼らは、まさに非常に大きな奉仕をしているのです。そして、ほとんどすべての職業に従事している多くの男女は、彼らの固有の事業の唯一の存在理由は「お金を稼ぐため」だと間違っただけで信じているのです。これが、彼らが事業に従事している唯一の理由なのです。

私たちが過去に通って、今抜け出ようとしている唯物主義の時代において、人間は、自らを単なる紙幣印刷機だと考える傾向がありました。

ロータリー哲学は財産権の敵ではありません。それどころか、財産権のチャンピオンであり筋金入りの擁護者です。ロータリー哲学は、社会が組織化されている今日、金を持つことが正当かつ必要であり、将来もずっと続くことは確かだと言っているのです。

金銭は、価値の万国共通の象徴であり、事実、物質的な富は、人間の奉仕または頭脳や心や手足などの人間の力の集積を表すのです。

私たちは、生存するための三つの基本的な必要条件、衣食住を調達する手段として、金銭を持つ必要があります。私たちは、最近はかなり自由な供給を得ています。ミルクがたたくさん手に入るので、クリームがもはやトッポの座を占めることができないと、言う人さえいます。

人間がただ生きているだけではなく、本当に生きていくためには、衣食住以上のものがが必要です。本当に生きるために、人間は文化という装いを持つ必要があります。そのためには金銭が必要です。ロータリー哲学は、交換手段としての金銭の必要性を完全に認め、財産権や正当で公正な政府を否定したり、何らかの方法で崩壊させたり破壊しようとする、如何なる哲学とも妥協しないのです。

その一方で、ロータリーは、すべての個人やすべての会社が稼ぎ出す金銭は、原因ではなくて結果であることを、大胆不敵に宣言します。公正に稼ぎ出した金銭は、奉仕の実践の対価として支払われた賃金なのです。

従って、原因に遡って推論すれば、奉仕すなわち有用性が、商工業会社の存在理由であるばかりでなく、あらゆる人間活動の存在理由であることが判るのです。

多分、以下の事例が、この基本的事実を明らかにするのに役立つでしょう。まず最初に、世界中の靴の製造に関するすべてを知っている人全員が、大会に集ったとしましょう。ブーツやシューズやその他すべての種類の靴の製造に関するすべてを知っている、老若男女全員が一堂に会したのです。

次に、靴の製造に使われるすべての機械類が、ここに集められたと考えましょう。

更に、靴の製造技術に関して書かれたあらゆるデータが、この想像の大会が開かれている都市に集められたとしましょう。大会は議事が進行し、一枚の紙がみんなに配られます。その紙には、一つの質問、「なぜ、あなたは靴の事業に携わっているのですか」と書かれています。「なぜ、あなたはその事業に携わっているのですか」

答を言うために、読心術はいらないでしょう。

大多数の人たちは、正直であり、自分の考え方に従って、正直に答えるでしょう。従って、彼らの答えは、「金儲けをするため」に違いありません。

しかし、それは正解ではありません。すなわち、その答えは全く不健全な人生哲学を反映しているのです。また、この回答は、100人中約95人が結局は失敗する根本的な理由を示しているのです。それは、彼らが事業の存在のための本当の原因に対する「推論」を適用することに失敗しているからです。

商工業の適切な目的に対して推論を適用するという立場から見た正解は、「私は奉仕の実践をするために事業をしています」なのです。純粹理性は、事業が存在する唯一の正当な理由は、奉仕であることを、真摯に考えるように彼に語りかけているのです。もしも、この仮想の大会が、今日から10年後に開かれれば、同じ質問に対して多くの正解が得られることでしょう。今から25年後ならば、ほとんどすべての解答が正解になるでしょう。ことによると、すべてが正解になるかも知れません。

そして、私たちの答えは理論上に過ぎないとか、実行不可能だとか、さらには浅薄な考えを、誰か真剣に信じたり言ったりする前に、もう一度、仮想の出来事を活用してみましょう。

この大会の会議中に、地震が起こって、すべての人間の命と、すべての機械と、そこに集ったすべての記録が破壊されたと仮定しましょう。突然、地球上には、靴の製造技術に関する知識を持った人間は、老若男女の区別なくいなくなるのです。機械も全くありませんし、記録も全くありません。

靴の製造技術は、突如として、この人間の世代から失われるのです。この出来事によって、靴の事業に携わっていない私たちが、偉大なる奉仕者を失ったという事実に気付くのに、そんなに時間はかからないでしょう。

当然のことながら、これと同じ事例は、帽子や服や住居や食物や、その他人間のニーズや快適さや贅沢のたるに提供されるすべてのものに当てはまるのです。

純粹知性は、卑しい職業だと考えられている商工業の存在について、本当の理由は、人間社会に奉仕を提供することだと、単刀直入に私たちに語

っています。もしも、これが推論の過程として真実ならば、人間の精神的概念が形成されたという考え方は、明らかに正しいのです。

人間ほどの素晴らしい創造物を作ることのできる全知全能の神が、人間を単なる金儲けの機械、物的価値の蓄積家として設計したとは、到底考えられません。

まったくその通りです。私たちの直観、私たちの精神的な鼓舞、私たち人間のすべての素晴らしい力、これらすべては、神が奉仕をするために人間を地球上に遣わしたことを語っています。

この事実が、商工業を利己主義の卑しいランクから引き上げて、ロータリアンが心から「超我の奉仕」を宣言することを可能にし、ロータリアンが「最も奉仕する者、最も報いられる」と高らかに宣言することを可能にしているのです。

私たちの事業が存在する真の理由を意識的に理解することは、私たちの事業に新しい尊厳と、より大きな栄光をもたらすことに繋がります。

この法則の中の法則と調和を保って、意識的に仕事をする人は、仕事を愛する理由を十分理解して、自分の仕事に心血を注ぎ、知識と意識を傾注して、自分の仕事を愛することができるのです。

哲学とは、原因による結果の科学

さて、私たちには、ロータリーのモットーにある(1)「奉仕」、(2)「利己」、(3)「利益」という三つの重要な概念の本質について調査する仕事が残されています。

実用的にするためには、私たちは不確実なものを取り除かなければなりませんし、正確に分析しなければ、これらの言葉の一つ一つは、曖昧で漠然としたものに過ぎません。奉仕哲学やその他の哲学が普遍的な承認を正しく受ける前に、私たちが今、考えている原因と結果の法則を、最も厳格なものとすると共に、徹底的な分析と数学のような正確さを持った基準に

しなければなりません。

科学の光が人間関係の問題に投げかけられ、適用されたときに、初めて、文明は等比級数的に進歩し、神の意図する目標である完成に向かって進むでしょう。従って、それが行われるまでは、そのような進歩はないのです。奉仕哲学が、「原因と結果の科学」として、究極に上り詰め、奉仕の原則という源泉から流れ出る時、ウィリアム・ハミルトン卿による哲学のもう一つの定義と一致する、次の定義をさらに引用しても、さほど大きな非難を受けることはないでしょう。

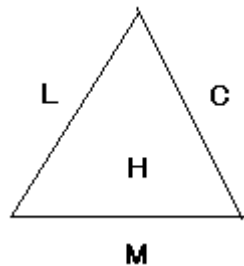
「哲学は、神と人間と両者を含んだ原因の科学です」

奉仕哲学は現実に「原因と結果の科学」であり、今示された「哲学」の定義に合致するという事実を明らかにすると共に、モットーの三つの基礎概念である自然的要素をはっきりと定義づけるために、私たちは、「人生を全体的に見れば、四つの正三角形に象徴化され、最後の三つは同次元のものです。」という説明を前もってしておかなければなりません。

これらの四つの図形を、G1、G2、G3、G4 に示します。

これらの四つの三角形を考察するに当たって、最初に G4 について考えてみたいと思います。

利益または報酬 - それ含まれる物質的および精神的要素



左記の三角形 (G4) は、「得ること」または受取ることの概念、すなわち取得の一般概念を表しています。中心にある文字「H」は、意識的にかつ科学的に努力するか、またはその方法を知らないで、無意識に探りあてようとするかにかかわらず、すべての人間が心底求めている「幸福」という概念を表しています。「L」「C」「M」の文字は、「幸福」また

は「満足」という合成物を得るために必要な要素を表しています。

三角形の左にある文字「L」は「仲間からの愛情」を表しています。もしこの言葉が、感傷的すぎて、科学的ではないと考える人がいれば、この要素を「他人からの尊敬」と読んでもかまいません。嫌われたり軽蔑されたりする仲間を持つ人は、決して幸福ではありません。

三角形の右にある文字「C」は「良心」の要素を表しています。もし「自尊心」という言葉が好きならば、そう読んでもかまいません。この「良心」は、仲間から愛情や尊敬と同様に、幸福または満足に必要な本質的要素です。

三角形の底辺にある文字「M」は、賢明に使えば、それがもたらしてくれる物質的な富や必需品や楽しみや贅沢等の象徴である「お金」を表しています。

他の人々からの愛情や尊敬、曇りのない良心、仲間との毎日の取引の結果として得られる物質的な富は、少なくとも程よい幸福と言うべきでしょう。もちろん、健康であることも含まれますが、後で述べるように、これは前提条件に過ぎません。健康は、奉仕の源となるマン・パワーを引き出す要素の一つなので、ここでは、報酬または利益だけの要素を考えたいと思います。

奉仕哲学における利益という言葉には、お金とお金もたらす恩恵が含まれているので、それよりもさらに多くのものが含まれていることがわかります。物質的な富だけでなく「仲間からの愛情」と「良心」といった、精神的な価値をも含んでいるのです。

今、將に、私達は、悪い結果を広範囲に及ぼしている間違った考え方と対峙しています。大部分の人たちが考えていることは、物質的な富や多くのお金を「儲けること」に通じる一本の道であり、精神的な価値を得るための道は、まったく別な分れ道なのです。

しかし、これは真実ではありません。実際に、「道」は、三つの何れにも通じていません。「道」は、広くて、比較的通り易い道です。

しかしながら、これら三つのすべてに通じる、一本の小径があります。その小径の名前が奉仕なのです。そうです。「最もよく奉仕する者、最も多く報いられる。」取引をする人たちに対して、最善の奉仕をすれば、精神的な価値だけでなく物質的な利益においても、最高の「利益」を得ることができるのです。商売の上で、顧客に対して優れた奉仕をすることが、持続性を保ち、従って利益を累進的に与えてくれる顧客を確保するための唯一の方法なのです。それはまた、尊敬を確かなものにし、「安眠」を可能にする気休めを確保する唯一の方法でもあります。

人生は海のようなものです。ギブ・アンド・テークの絶え間ない潮の満ち干が、物事を解決します。「与えること」が奉仕であり、「受け取ること」が利益または報酬です。しかし、種を播く時期が、収穫に先行するのと同様に、与えることが、受け取ることには先行しなければなりません。

利益を得る科学は、奉仕を与える科学です。

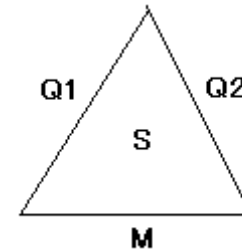
今日、全世界にわたって広範囲に広がっている経済的、社会的な混乱の原因は、人類の大部分が、人間関係の基本的な法則を破ろうとしているからです。私たちは人類として、与えるのではなく、得ようとしています。それは結局、人類すべてを破滅させるか、少なくとも文明を破滅させて、精神的な暗黒時代に逆戻りさせること無しには済まないのです。今こそ、方向転換する絶好の時期です。

しかし、奉仕、すなわち「利益」の原因とは何でしょうか？ 自然の要素は何でしょうか？ 人間関係に効果をもたらす、魅力的な一般的原则を、どのようにして作ったらよいのでしょうか？ 商売に魅力を持たせ、業界全体として、継続的に顧客に利益を保障するような奉仕をするために必要なのは何でしょうか？ 従業員が、より多くの賃金を得、「引きつけられる」または「魅力ある」ような、希望する昇進をするためには、どのような内容の奉仕をしたらいいのでしょうか？ 雇用主が、正当な従業員に魅力を与え、持続的に奉仕をしようという気を起こさせ、労働者の交代といった経費を減らすには、どうしたらいいのでしょうか？

ここで、私たちは、人生の計算式としての三角形 G3 について考えてみたいと思います。

よい奉仕の自然的要素

この「G3」の図は、人間が得るために与えなければならない贈り物を図式化したものです。



この三角形の左側の「Q1」という記号に注目してください。これは正しい質という抽象的な要素を表しています。もし「正しい質」という要素が欠けていれば、商品でも人間の労力でも、取引をするお互いの心の中に信頼

と満足という結果を引き起こすはずはありません。

炭素が砂糖に必要な不可欠な要素であるように、正しい質は、満足すべき奉仕に必要な不可欠な要素なのです。砂糖という化合物は、正しい割合の「炭素」がなければ存在しないように、満足すべき奉仕は、商品と人間の労力の双方の正しい質がなければ、存在しないのです。

奉仕の三角形の右側には「Q2」という記号がかかれており、これは「正しい量」を意味する記号です。砂糖という化合物は、「水素」という天然要素がなければ存在しません。その結果として、砂糖は、「炭素」と同様に正しい割合の「水素」も必要なのです。

地球上の誰であろうとも、自然界におけるこの簡単な事実を変えることはできません。同じように、満足すべき奉仕は、正しい質だけでなく、正しい量という要素なしでは存在しないのです。

もしも、世界中のすべての従業員がこの科学的事実を理解することができれば、どんなに幸せなことでしょうか。従業員がこのことを知れば、もっと多くのお金を稼ぐために、腰が曲がったり、視力を失うほど疲れ果て

ることも、意識的に見掛け倒しでいい加減な仕事をするということもないのです。従業員がなすべきことは、自分の仕事の質だけではなく、その量も増やすように実行することであり、これらの要素の両方が、信頼と満足を生み、人間関係の基礎となることを十分理解することです。

従業員は、正しい質と正しい量という両方の要素が、満足する奉仕という砂糖を作るために必要不可欠な要素であることを理解し、その両方の要素がより高い報酬を引き出す法的な根拠として必要不可欠な要素であることを理解するのです。

雇用主がこの単純な事実を理解すれば、従業員を食い物にするような方法は取りません。雇用主は、単に経済的な義務を果たすだけではなく、すべての道徳的な義務を果たし、その上、健全な経営の範囲内で、従業員に何ができるかを計算し始めるのです。雇用主はまた、顧客に義務を果たし更に公正な利益を得るためにはどのようにすべきかという計算をもするので、この単純な事実がはっきり判れば、不当暴利行為は止みます。不当暴利行為は割に合わないことがはっきり判るからです。

不当暴利行為は財政的酩酊状態、すなわち経済的な酔っ払いのようなものです。事業を発展させることも、長続きする顧客を得ることも、永続的な顧客の愛顧を確保することもできません。結果的に、人間関係の基本である信頼と、信頼の根底にある満足の双方を壊すのです。それは道徳的に不健全であり、道徳的に不健全なことは、経済的にも不健全なことなのです。

正しい「質」に正しい「量」を加えることは、信頼と満足を築き上げる奉仕をするための絶好の出発点であり、顧客の愛顧を受けるだけではなく、継続させるのです。最善を尽くすという目標に向かって、かなりの道を進みますが、それでは十分ではありません。

満足する奉仕という砂糖の化合物を作るためには、もう一つの要素を付け加えるという、更なる一段階を踏まなければなりません。

この第三の要素が、この図の三角形の底辺に記載されている「M」です。

「M」という文字はモード(状態)を表します。私はこれを「管理のモード」という意味で使っています。

記帳作業で一日中よく働き、その上全くエラーのない会計係が、夜には飲んだくれたり、嘘をついたり、不真面目だというのがその一例で、職業上の専門技術における「質と量」は問題ないとしても、正しい「モード」とは言えないのです。

砂糖という化合物を作るためには、「水素」と「炭素」だけではなく「酸素」も必要なのと同じように、満足と継続的な信頼をもたらす奉仕を行い、人間関係に魅力的に機能する原則を作るためには、正しい「質」と正しい「量」だけではなく、正しい「モード」も必要なのです。あらゆる種類や性質の物質的な品物に、これが当てはまるのです。

食料品の「品」が正しく、値付けとしての「量」が正しくても、事業を管理する「モード」が悪ければ、その食料品店の経営者はその事業において人の心をひきつけることができません。「質」と「量」が完璧であっても、配達遅れ、電話をする女の子の生意気さ、帳簿の不備といった数々の破壊的な事柄が、信頼と満足をぶち壊す傾向を持った「モード」の要素になるのです。しかし、この三つの要素が備わっていれば、人の心をひきつける原則が働きます。

機が熟したときに、林檎が地面に落ちるように、事業や人生におけるすべての善良なものは、「質・量・モード」を忠実に守っている人や組織にひきつけられるのです。

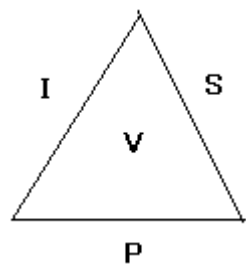
私たちが類似した分野に従事しており、商品の量や質が私たちと互角である他の業者とは、事業の管理である「モード」の要素で合法的に競争する余地があることを、ロータリアンとして心に留めておきましょう。これは純然とした人間の方程式の問題なのです。ロータリー哲学の実践を行っているのなら、金銭や工場の設備や製品は結果であり、マン・パワーこそが原因であることを忘れてはなりません。

東洋の賢者が「目的の結果がはっきり決まっている場合は、結果に到る手段のほうが、結果そのものよりも重要である。」と言ったのは当を得ています。

目的の結果がより良い生産、より良い設備、より良い販売、より大きな利益だと考える雇用主は、その結果に到る方法を見つけなければなりません。雇用主が自らの可能性の限界を実現しようと思うならば、マン・パワーを作り出すべきであり、作り出さなければなりません。しかし、奉仕の原因とは何でしょうか。今私達は、その要素を見つけはしたものの、その要素の背後にある原因を、慎重に考えたことはないのです。

ここで、私達は「提供者」を意味する三角形「G-2」に達するのです。私たちが今終えたばかりの「G-3」は、得るためには与えなければならぬ贈り物を表したのですが、贈り物を与えるためには、「提供者」が必要です。それがあなたであり、私自身なのです。たとえそれが誰でもあろうとも、私たちの仲間の一部です。たとえその事業が何であろうとも、事業を営んでいる会社です。市民が関連性を持った国家や他の国家です。この「提供者」すなわち「自分自身」という要素は、次に考える奉仕の数学、三角形「G-2」によって表されます。

自分自身、提供者、マンパワーの要素



「I」は知性、人間の知的能力を表します。これは考えたり、覚えたり、

奉仕を提供することは、報酬を受けるに値する原因ですが、マンパワーこそが奉仕を提供するバックボーンとなる原因です。人生とは、原因と結果の繰り返しに過ぎません。ある原因がある結果を生み、今度は逆に、その結果が原因を生むのです。左の図は、自然的要素としてマンパワーを分析したものです。三角形の左側の

想像する能力です。人間が偉大なる奉仕の提供者となるべきならば、そのことを自覚しなければなりません。奉仕は人間関係の一つの基本的な法則ですが、奉仕の原則に関連する四つの初歩的な法則があります。この四つの要素がすべての人間関係に関わっているという事実は、これまた当然のことです。この四つの要素は以下の通りです。

1. 当事者本人
2. 当事者の相手
3. 当事者間で話し合われた事柄や内容
4. 当事者が合意した心の一致

奉仕の「質・量・モード」を最大限に実践するためには、意識するかしないかに関らず、当事者本人である自分自身が、自らの生活を、初歩的な法則の基本となる理由、すなわち奉仕の原則に関連する四つの初歩的な法則と調和させなければなりません。これらの法則は、四つの言葉によって説明することができます。

1. あなたの「自分自身」をよく知り、あなたのマンパワーをどのようにして作り上げ、発展させるかを考えてください。
2. もう一方の当事者の人間性を知り、その人間という化学物質を作り上げ、処理する方法を理解してください。
3. あなたの事業を理解してください。
4. あなた自身、もう一方の当事者、あなたの事業を理解し、結果的にあなたの仲間と合意に達するようにしてください。

これはすべて、効果的なマンパワーの要素として「理解」を深め、「知的能力」の必要性を強調するものです。

三角形右側の「S」は、精神的な能力を表します。精神的という言葉は、「善」「真」「美」に魅せられた状態にある、マンパワーの側面のことを言っているのです。商品が「良く」、販売員が「正直で」、すべての品物が「美しく」、芸術的に並べられている商店は、買う気を起させます。商品が見掛け倒しで、販売員が嘘をいい、広告は虚偽であり、店が不潔で汚れ、醜い

ときには、買う気は起こりません。

人間性の精神的な側面を開発することは、極めて実用的なことです。言い換えれば、マンパワーの精神的な側面を開発すれば、物質的な面においてすら、恩恵を受けるのです。物質的な利益を受けるために狂奔する人は、このことに気付いていないのです。

昔は、体力が権力と所有権と生存の基準でした。次いで権力と所有権と生存のために、頭を使う時代になりました。最も奉仕をした者が生き残れる時代においては、精神的な能力が、効果的なマンパワーの決定的な要素なのです。現実には、正しさは力における最も重要な自然な要素として認識されるのです。

三角形の「G-2」底辺には「P」の文字があります。これはマンパワーにおける「肉体的」な要素を表します。肉体は知的で精神的な力を表現する手段です。肉体は知的、精神的実態、自己、真の人間が住む家です。健全な心には、健全な肉体が必要なのです。

質、量、モードを正しくしようと思うなら、三つの要素すべてが適切でなければなりません。「健康」が奉仕の原因となるのはこのためです。

三角形「G-2」の中心にある「V」は意志の力の要素を表します。意志の力は、知的な力、精神的な力、身体的な力で言い表され、ダイナミックなものです。

意志の力は、頭脳や心や手のような静的な力ですが、意思という工場を経て、量、質、モードという機能を持った言動に変化するのです。

いかなる個人の量、質、モードも、その人が持っている知的、精神的、肉体的な力よりも、すばらしいはずがありません。従って、ロータリー哲学、すなわち奉仕哲学は、自己研鑽の重要性を明確に示しているのです。人間形成の価値は、マンパワーと奉仕、および奉仕と報酬または利益に関する自然的関係に、大きな影響を与えるのです。

奉仕哲学は、自然的な能力に関して、すべての人間が平等であると主張しているわけではありません。しかし、個人が本来または潜在的に持って

いる能力を開発するために、行動に移す努力よりも、個人が本来または潜在的に持っている能力の違いの方がずっと少ないと主張しているのです。悲しいほど多くの人々に欠けている奉仕を実践したいという気持ちと、高度な奉仕を実践する能力との間には大きな違いがあります。この両者を共に開発する必要があります。この両者は、価値ある報酬の原因となる奉仕には、共に不可欠なのです。

いかなる能力や技術や資質や力の成長や発展の自然の法則も、正しい育成と正しい使い方と活用如何にかかっています。正しい使い方や活用の原理は、正しい育成の原理と同様に必要なものであり、これは肉体的なものと同様に、知的、精神的、意識的な資質に当てはまるのです。私たちは誰でも、もし、肉体的な力を強くしようと思えば、人間の肉体的な組織を正しく育成し、正しく使わなければならないことを知っています。同じ法則は、マンパワーの知的、精神的、意識的要素にも適用されるのです。手や脳を使って働くこと、労働をすること、すなわち奉仕の実践を義務付けられることは、呪いではなくて、二つの偉大なる自然の祝福の一つであることという事実は明らかです。

人生そのものは、存在と生成という精神的、知的な過程にあり、「行動を起すこと」すなわち奉仕の実践を必要とします。

私たちは「存在」が「行動を起すこと」に先行する、すなわち、エゴイズムが利他主義に先行するという誤った信念の下で働いてきました。従って、私たちの教育制度の主な努力目標は、彼がこのようにして知識を得たのだから、次は別な人もその通りするという、個人に知識を伝えることでした。人が存在することができる、つまり奉仕をすることができる前に、「知る」だけでなく、「行動」しなければならないという事実は、いつの世でも当てはまるのです。実は、人間は、生き残るために奉仕するという、重複した必要性の下で働いているのです。

1. 人間は、強い力を発揮するためには、自分の能力や力を鍛えなければ

なりません

2. 人間は、人工的に生産しなければ、飢え死にしなければなりません。

下等動物の多くは、食物を集めて、保存しますが、生産することはできません。もし、自然の供給が途絶えれば、死にますが、人間はそうではありません。自然の供給が十分でない場合は、生産します。利他主義(他人への奉仕)が、エゴイズムに先行すること、すなわち、「自己」に先立って「奉仕」があることは、単に可能なだけではなく、極めて実用的であり、必要性の高いことです。極めて実用的な「超我の奉仕-最もよく奉仕する者、最も多く報いられる」というモットーで言い表されるような、ロータリー哲学を作り出したのです。

前述の、人間工学の理論と技術書「Manhood of Humanity」の作者は、著名な数学者であり技術者なので、実業家は彼の言っていることを真剣に考えるべきでしょう。

ある人にとっては、いくつかの部分で彼の結論と異なるかも知れませんが、人間性の本質と可能性に関する科学に対する貢献に関する、彼の偉大な成果を理解しない人はいません。

過去において多くの作家が、人間を高等生物ではあるが、やはり動物だと分類しました。この作品の著者は、この主張に対して、最も効果的に、次のように反論しています。

「さて、人間について、どのように言ったらいいのでしょうか。人間の定義とは何でしょうか。他の動物と同じように、人間には空間を生活の場にする能力がありますが、その能力に加えて、人間は過去の作業や経験をまとめ、要約し、身につけるといふ恐るべき能力を持っているのです。これは、過去の作業や経験を、現在、開発すべき知的、精神的な資本として活用する能力を持っていることを意味します。これは、失敗や成功の試行錯誤を繰り返しながら、過去の世代における、すべての貴重な生活の業績

として、蓄積された力を増やす道具として使用する能力であることを意味します。これは、先祖から受け継いだ知恵を常に増やしながら、自らの生活を管理していく、人間の能力を意味します。これは、過去の時代の継承者であると同時に、後世への後継者である人間の能力を意味します。人間とは、過去の生活を現在に、現在の生活を未来に伝える、すばらしい媒体なので、私は、数学や工学の一般的な言い方で、人類とは、人生という時空の場で生活している種族だと定義します。」

倫理学では「利己は利他に優先する」という事実を認識しなければならないと説いた、ハーバート・スペンサーの文献について、この作者は、次のように書いています。

「動物には、これが当てはまります。動物は食物を人工的に生産する能力がないので、自然の供給が不十分だと、食物の不足によって死に絶えます。しかし、人間界では、そうではありません。なぜでしょうか。時空の場で生活する能力を持っている人間は、すべての創造物の中で最高のものなので、人間の数は自然の供給が不足しても影響を受けず、人間の技術的な生産性だけによって支配されるのであり、これが、時空の場で生活する能力の具体例です。

人間が持っている本質的な性格として、人間は両親や社会の人たちと共に生活していこうと思えば、まず行動しなければならず、これは動物には当てはまりません。

この単純な真実を理解できないのは、私たちの倫理および経済制度が悪いが、欠陥があるのが、大きな理由です。事実、もし、人間が動物とまったく同一なものだと考えて生活すれば、時空の場における生産、すなわち人工の生産はなくなり、人類の90パーセントは飢餓によって死ぬでしょう。人間は動物ではなく、時空の場で生活する者です。単なる食、住の発見者ではなく、食と住の創造者だからこそ、このように多数の人間が生活

することができるのです。

例えば、眼が見えなくとも、この高い次元数の効果を理解しなければなりません。そして、この効果は、今度は別な効果となって、別な物を生み出すという具合に、無限に続いていくのです。私たちは物を生産するので、生活することができます。なぜならば、私たちはただ単に、空間を場として行動しているのではなく、時空を場として行動しているからです。すなわち、人間は動物と同じ種類ではないのです。

人間性と人間の行動についての私の考え方に、少しばかりまともな理屈を当てはめれば、非常に簡単に説明がつかます。

人間の倫理が人間の尺度にあてはまるものならば、倫理の前提を変えなければなりません。人類が生きるためには、まず行動しなければならないからです。倫理の法則、正しく生きるための法則は自然の法則であり、人間に特有な、時空を場とする能力と時空を場とする行動に源を発し、それを是認する法則なのです。人間の素晴らしさは、時空を場とする素晴らしさであり、価値も、時空の場の基準で計られ、評価されなければなりません。

人類が、生きるためには創造的に生産しなければなりません。だから、応用科学や技術の指導を受けなければなりません。倫理学、法律学、心理学、経済学、社会学、政治学、行政学等の社会科学と呼ばれるものは、中世の形而上学から開放されなければなりません。科学的なものでなければなりませんし、技術的なものでなければなりません。そしてこれらの社会科学は、動物ではなく、人間の次元に適応した機能を持ち進歩しなければならないのです。」

上記の説明の中で、ロータリー哲学の唯一の相違点は、「創造する」「創造主」という言葉の使い方です。人間は製作者であって、物やエネルギーの創造主ではありません。創造された原料の合成物として、人間は意識的に技術的に物を作ります。このようにして、人間は、主の下僕の仲間にな

ることができたのです。奉仕との関係における「自我」の考え方から導き出される、現実の結論と教訓とは何でしょうか。極めて現実的な結論は、次の通りです。

世界は、その全体の歴史の中で、最大の破壊の時代を過ごしつつあります。現在、世界は、生産性を集約する時期の必要性に直面しています。もし、その時期が到来せず、破壊の時期である世界大戦が再び始まれば、ヨーロッパや多分全世界は灰塵に帰す可能性に直面します。再び世界大戦を起してはなりません。私たちが戦争を破壊するのか、戦争が私たちを破壊するかの何れかなのです。

それはさて置いても、私たちは、生産するか、飢え死にするかの何れかです。人間には、選択の自由があります、そして、私たち、世界の人々は、何れかの道を選ぶ力を持っています。良識の示すところに従えば、建設的で生産性の高い道を選ぶはずで

ロータリー哲学の予測によれば、世界は、歴史上、最も長い生産期に入ろうとしています。

この予測は、生産と分配を通じて世界に奉仕することが、すべての利益を保存する最善の道であるという事実を認識することです。

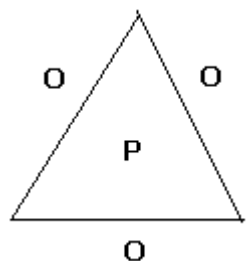
1. 自然的義務と責任の履行を通じた、従業員に対する雇用主の奉仕と、従業員に対する責任。経済的義務だけではなく、道徳的義務や教育的義務の履行。
2. 仕事の正しい質と仕事の正しい量、家庭や事業上や市民としての行動の正しいモードを通じた、雇用主に対する従業員の奉仕。
3. 雇用主と従業員の合同チームから、商工業関係者や一般購買者等の第三者に対する奉仕

これが、すべての人たちに対する平和と力と豊かさへの道なのです。奉仕の実践のバックボーンにある原因として、私たちのマンパワーを熟慮した結果得られるさらに重要な結論は、私たちの学校制度を改善することに

よってもたらされる、今の世代の男女や、来るべき世代の少年と少女に奉仕する機会だということです。人間が活動する上での自然の法則を、子供たちが大人になる前に、何らかの方法で、どうにかして、人生の学校において教えなければなりません。私たちの学校は、マンパワーのあらゆる自然的要素の開発を目指して、人間という植物を科学的に栽培しなければなりません。しかし、マンパワーの根源となる、マンパワーの原因とは何でしょうか。人間の力を含む、人間のニーズの供給源は何でしょうか。

ここで、私たちは三角形「G-1」を考えなければなりません。

原因 - 根源



すべてのものは、創造主によって作られ、すべてのものは、提供者によって配られます。

三角形 G1 は、世界の様々な宗教によって、ほとんど普遍的に述べられている、創造主である全知 Omniscience、全能 Omnipotence、普遍的存在 Omnipresence の三位一体を示すものです。

ロータリー哲学は宗教ではありません。プロテスタント、カトリック教徒、ユダヤ教徒、異教徒、儒教や道教信奉者、ヒンズー教徒、精霊信奉者、仏教徒などの何れの時代の聖者や予言者の仲間たちも、ロータリアンにとっては、同じロータリアンなのです。

ロータリアンは、信仰に関しては個人の好みに従うのは当然としても、すべての人たちを兄弟として扱うのです。

ロータリーの会員資格では、宗教的専門職務や信条の如何は問われません。

従って、ロータリー哲学の討論に当たって、この点を誤解してはなりません。原因によって結果が得られる科学として、その理論的な結論が導

き出される奉仕哲学は、ウィリアム・ハミルトン卿がいみじくも述べたように、「神と人間とそれらを含んだ原因の科学」であるという結論を否定することはできません。

原因と結果の法則は、宇宙の摂理の存在を否定することはできないのです。すべての物質やエネルギーはその原因となる根源を持っていることは、真理であって、否定しようと思っても、否定することはできません。それを神と呼んでください。それを無限の心と呼んでください。それを自然と呼んでください。ハーバート・スペンサーと共に、「絶対的なもの」と呼んでください。人間がどう呼んだとしても、その存在を否定することはできないのです。

人間の心は有限だから、無限な心をつかえることは出来ません。だから、人間は神を知ることができないと言うのは、尤もなことです。

さて、エディソンは、電気が何であるかをまだ知らない、と言っています。しかし、電気については、その現象や効果によって十分知っており、それと同じように、私たちは皆、宗教用語で神と呼ばれるものの存在を知っているのです。私たちはその多面的な現象、すなわち無限の英知や力や存在を確信することを形に表すことによって、神を知っているのです。

原因は、その原因と関係のない結果を引き起こすことはありません。そして、知性の程度に応じた本心が自然に現れるのです。

材料工学では材料となる物質の存在や、力やエネルギーの存在が重要であり、存在は創造を意味し、創造は創造主を必要とします。

もし、「神」という言葉があまりにもあいまいで漠然としており、知的理解や知的現実として容認し難いと思うのならば、「神の摂理」という言葉に置き換えて見ましょう。それでもまだ、あいまいならば、言葉の間にハイフンを入れて、「Provid-Ence」としてみましょ。

人間の知性は、すべての物は、「提供者」から与えられたという事実を

理解することができるでしょう。純粹論理は、人間が物を持ったり得ることができるのは、とどのつまり神の為せる業とか提供者がいるおかげであるという基本的事実を認めることを命じています。

人間はその有限な力を、神のなせる業によって与えられているのです。私たちが認識しているあなたや私の知性、私たちが感じるあなたや私の感情に訴える力、私たちの考え方や感じ方を言葉や行動で表す、あなたや私の肉体、私たちが決断し行動するあなたや私の意志、私たちが「私たちのもの」と呼ぶすべての力には、その根源があるのです。

事実上、人間はその力の伝達者に過ぎませんが、人間の活動の軽率さから、この事実を考えようとしないう傾向があります。

すでに述べたように、人間は一片の原料も、僅かなエネルギーも創りだすことができないという既定事実を真剣に考えてみましたか。

人間は、「時」という要素を支配し、それを「結び付け」て、利用する力を持っています。人間は創造物を有用な形に組み合わせることができる驚くべき存在なのですが、人間の生産力をすべて発揮したとしても、しよせん人間は、神が創造した物を組み合わせるだけの存在に過ぎません。

人間は羊を飼って羊毛を刈り、自分自身や仲間のために、羊毛を織って衣服を作ります。しかし、羊も羊毛もなかったらどうしたらよいのでしょうか。人間は羊や羊毛を創ることはできないのです。

人間は、綿の種を植えて、それを育て、摘み取り、布を織り、その布で衣服やその他の有用なものを作りますが、もし綿の種や、土地や太陽の光や雨がなければどうしたらよいのでしょうか。

人間は、鉱石を採り、木を切り、それをいろいろな形に組み合わせて、家を作りますが、もし木や鉱石がなければどうしたらよいのでしょうか。

人間は、土地を耕し、食物を収穫し、食べ物を調理しますが、人間が食べ物を創りだすことはできません。人間が行うことは、神が提供してくれたものを、耕したり準備したりするに過ぎないのです。私たちが呼吸する空気ですら、その根源となるのは「神の摂理」であり、空気なしには肉体

は3分とは生きられないのです。

純粹な理性は、そのような提供者に感謝の念を表すように命じているのです。正常な男女は、意識的に感謝することを忘れはしませんが、しばしばうっかり忘れるものです。ロータリアンとしての、このことを真剣に考えると共に、ロータリーの原点とも言える友情や他人への奉仕との関係についても、思いをはせようではありませんか。

兄弟愛、友愛、親睦、あなたがどのように呼んでも結構です。神の摂理は羊や、綿や、木や、鉱石や、土や、日光や、雨や、食物や空気を与えただけではなく、すべてのものを与えたのであり、その中には、人間もあなたも私も含まれているのです。そうです。私が神を認識するか否かに関らず、神は私の父なのです。子供が父親との関係を否定し続けても、その根源は父親であり、従ってあなたと私は兄弟なのです。人間の兄弟愛は科学的な事実であり、決して玉虫色に変化する夢ではないのです。

神や神の摂理が存在するという事実と、ロータリーの原点とも言える奉仕の原則との関係について、その論理的な結論に達したと考えるべきではないでしょうか。

私たちはすべての人間関係の基本的な法則である奉仕の原則の第一人者であり、結局、その原則は意識的に作られた愛の法則なのです。

他人に対する奉仕は、愛のテストであり、何物かに対して何がしかの愛がなければ、奉仕は存在しないのです。

しかし、奉仕においてしばしば現れる人間の愛は、顧客に対する愛ではなくて、顧客との取引に対する愛です。人間としての顧客に、本当の関心があるのではなく、単に顧客と取引をして、それを継続することに、関心を持っているのであり、人間が愛しているのは、明らかに取引と継続なのです。従って、人間は、「質、量、モード」の奉仕をするように努力しなければならぬのです。

このことだけが、この問題における唯一の実際的で、正直で、真実性の

ある見解だと言えるのです。しかし、奉仕の種が、人間性に対する本当の関心と愛の土壌に播かれずに、顧客との取引に関する関心と愛の土壌に播かれれば、何人であろうと、最善の奉仕の収穫をあげることができないのは、言うまでもありません。

農業では、ある特定の種子には、ある特定の土壌が必要であることが判っています。ある土壌でアルファルファを作れば、種子を無駄にし、労力も無駄にします。

これはまさしく、満足感、信頼感、魅力を与えて、有益な取引関係を継続させるという奉仕の最善の収穫をあげることと同じなのです。奉仕の種子は、神の愛、すなわち神の摂理に対する敬愛という土壌の中で、最も良く育つのです。兄弟愛や顧客を含んだ人類愛という純粋な感情というのが、論理的な結論です。従って、顧客に対する奉仕は純粋なものであり、浅薄なものでも偽善的なものでもありません。

それを欠いた奉仕は、99%不純なものです。

私たちは物質的な時代を通り過ぎようとしています。低いレベルの世界や拝金思想の下では、人間は神に背を向ける傾向があります。

低いレベルの世界を見下ろせば、鉱山を採掘し、森林を征服し、植物を栽培し、科学的に家畜を育てることに専念するあまり、最初に捜し求めるべきであった、神の世界や神の正義から顔を背けてきたのです。従って、他の事柄は、すべて付け加えに過ぎません。

正しい方向に顔を向ける時が来ました。私たちの祖先の古き良き美德に戻る潮時です。それらの美德は古臭いものだと言われているますが、基本的に普遍的な法則と調和しているという簡単な理由から、決して時代遅れのものではありません。

私たちは、今、哲学という言葉の正確な意味を考えながら、奉仕哲学を分析しました。哲学そのものが科学であり、基本的な事柄をとりあげて、推論を正しい目的に適應させて、結果の背後にある原因を明らかにするこ

とが判りました。奉仕哲学が真の哲学の、これらの一般基準に当てはまることが判ったのです。

私たちには、ロータリーの原点とも言える奉仕哲学の普遍的理解と適用から、どのような結果が得られるかについて、論理的に予想するという作業が残されています。なぜ、いつ、そして最後に最も重要なことは、どのような方法で、ロータリーがこれを手助けできるかということです。

何ですか

奉仕の原則やそれに関連すると自然の法則を、普遍的に理解することの結果は何でしょうか。その答えは、人間界に浸透している普遍的な正義の支配を通じた、普遍的な平和と豊かさです。物質主義や利己主義の悲観論者は、「理想主義」と叫ぶかもしれませんが、それでも結構です。この予言は、その性質上、実行不可能な理想主義だと広言するのなら、それでも結構です。実行できないと言う人がいれば、利己主義者がたとえ生きながらえたとしても、実行する人たちによって、はじき出されるに違いありません。

国家間の正義、会社や商工業、その他の機関間の正義、従業員から雇用主への正義、雇用主から従業員への正義、これらすべての問題であり、これが平和と豊かさにつながる唯一の道なのです。

なぜですか

人間は、生来、戦う動物であり、人間の性質は本質的に利己的なので、すべてこのようなことは解決できるはずはないと言う人がいます。しかし、それは間違っています。人間は動物の種類ではなく、人類なのです。利己主義は、自分の利益を、生き延びたいという願望、すなわち自己保存の本能と間違えたものなのです。

人間は、子供から大人になり、成長してくると、適者生存の法則が、最も多く奉仕した者が生き残れる法則であるという事実を理解することができるのです。生き残りたいと思うのならば、もはや戦いは望まず、奉仕したくなるのです。

ロータリーが根底としてきた「原則」を理解するという光のラジウムは、利己主義という癌の治療法なのです。利己主義は、人間の自然的な特徴ではなく、病気が、安らぎを欠いた状態です。治すことができますし、治すべきです。

世界大戦は、人間の幼年期の歴史を閉じました。今、私たちは、成人期の歴史を開こうとしています。

休戦記念日の夜、アメリカ中が興奮と喜びで気も狂わんばかりの歓声に、ほとんど耳の聞こえない状態で家に帰りました。しかし、次に書くような、真実の声が聞こえないほど、難聴になっていたわけではありません。

「今夜、軍神の手が止まりました。今朝臨戦態勢で整列していた軍隊も、今夜は休息しています。ハレルヤ。今宵、全世界の人たちは、手と頭の力こそが力であると言ったのが間違いであることを知ります。今宵、私たちは皆、神の万物に対する永遠不変の計画は、正義の自然的要素なしには、永遠の力は得られないことを認識すべきです。」

国も、会社も、個人も、そのような方法によって、成功を勝ち取することはできません。宗教的な力も精神的な力も肉体的な力も、それだけでは力になり得ないのです。この三つの力すべてが必要なのです。酸素が水の自然的要素であるのと同様に、正義は恒久的な力の要素です。従って、人間界が奉仕の原則によって管理される真の理由は、次のようなものです。

1. 奉仕の原則に従うべきであるということは正しいことです。
2. 奉仕の原則は、健全な経済の法則です。
3. 奉仕の原則は、人類が今や到達しようとしている、生き抜くための法則であり、人間が生き抜くためには奉仕をしなければなりません。

いつですか

奉仕の原則が、普遍的な慣行となるのはいつのことでしょうか。それは、奉仕の原則が、普遍的に理解される時です。多くの少年や少女や男女が九九を知っているように、奉仕の原則を理解するときに、その普遍的な適用が身近になるのです。それは何時のことでしょうか。それはすべて、世界の実業家如何に懸かっているのです。

禁酒法の問題の長所、短所にかかわらず(この問題は、私個人としても、ロータリーとしても、またスコットランドでも全く問題にならない事柄ですが)、アルコール飲料の製造禁止が道徳主義者の仕事として委ねられたときには、さして進展しませんでした。

しかし、事業所が飲酒癖は経済的に不健全であるという結論に達したとき、アルコール飲料の製造禁止は合衆国の理論的な既成事実となり、その販売量は徐々に下がっていきました。

商工業界は、倫理や正義や奉仕の実践は価値があるという事実に気付いたのです。その他の人たちも、徐々にこれに続くに違いありません。

世界中の人々のおよそ95パーセントは従業員であり、およそ5パーセントが雇用主です。大きな義務と責任、強力な特権が、この5パーセントに一気に集中しています。それを知っているか否かに関らず、あらゆる雇用主の重要な義務は教育者としての義務です。雇用主は基本原則と成功を治める人間活動に関する自然の法則、すなわち人生の数学の教師でなければなりません。世界中の雇用主が人間関係の自然の法則を知って、それを教える能力を持ち、それを行えば、成人の普遍的な理解は、急速に進むでしょう。

しかし、奉仕の原則とそれに関連する自然の法則が、公立の学校やその他の教育機関で教えられるまで、この歩みは遅々たるものに違いありません。しかし、その日は必ずやってきます。その日がやってきたら、自然の法則の普遍的理解とその適用は、たちまち広まることでしょう。

文明は四本の柱に支えられています。進化も同様です。四本の柱とは、家庭と、学校と、教会と、国家です。もし父母がこの原則を理解してそれを子供たちに教えれば、学校教師がそれを理解してその問題に関する教科書を配って、人生の数学を教えれば、教会がそれを理解して正義の実利的な側面を教えれば、牧師が現世だけではなく、来世の精神的、肉体的価値と精神力の関係を示せば、そして、わが国の政治家がこれを理解して、人間が作った法律を神が作った法律または自然の法則と調和させたなら、自然の法則を普遍的に理解し適用する日が、完全に到来するのです。それは、明日とか、来週とか、来年ではないでしょう。しかし、今数多くの人たちが信じているよりも、はるかに早くやってくるに違いありません。

どんな方法で

私たちは、これらすべてのことがやってくるために、どんな手助けをしようとしているのでしょうか。ロータリアンとして、何をしようとしているのでしょうか。私は真面目に、二つの提案をしたいと思います。

最初の提案は次の通りです。ロータリアンの大部分は雇用主です。実際には、全員かも知れません。私たちは、従業員に対する自然な義務、債務、責任のすべてを実現させることを、本気で試みようではありませんか。

現在、多くの雇用主がそうしています。多くの雇用主はロータリアンですが、ロータリアンでない人もたくさんいます。世界中の雇用主の大部分は、従業員に正しく対処しようと思っています。彼らは労働力を搾取することの愚かさを学びました。彼らは憎しみの地獄、利己主義の破壊性といった教訓を学びました。しかし、先祖が犯した罪は、次の世代の子供たちに引き継がれていくのです。今日の雇用主は過去の雇用主の利己主義に苦しんでいるのです。

一般的に、「資本家」と呼ばれる「管理者」は、今日「労働者」の信頼を受けていません。しかし信頼がなければ、利益を得る関係の基礎がなく

なるのです。その基礎を再構築しなければなりません。労働者との関係において、経営者が語り、書き、行動することによって、それは可能ですし、可能にすることができます。

「作用があれば反作用がある。」これは物理的な法則であると同時に、精神的な法則です。管理される側に対する管理行動が利己的だから、今日、労働者の利己主義的な行動が、押し寄せる波のようなお返しをしているのです。

「目には目を」私たちは、「播いた種を刈っている」のであり、「上がった分だけ下がる」のです。

しかし、管理者も資本家もこの教訓を学びました。建設的な作用は建設的な反作用を生み出すでしょう。躊躇しないで善行を行い、正しいことは、それをし続けましょう。法則は法則です。そして、奉仕の法則は、魅力ある法則であり、機能するのです。

雇用主は忘恩的な行為が起こっても、自らの経済的、人間的関心、教育的義務のすべてを実現させましょう。雇用主がそうするのは、そうした方が勘定に合うからでも温情主義的な方法だからでもなく、正しい方法だからです。そうすれば、建設的な反作用がすぐ、始まるでしょう。経済的義務に関しては、恐怖とか感情によって、奉仕の価値以上のものを支払うのではなく、その価値に見合う額を支払ってください。なぜならば、そうすることが正しいからです。

現在、労働者は極めて利己的です。しかし、仕事の量を減らして、同時に、多くの賃金を得ようとする個人や個々の組織は、火力を減らして、熱を増加させようとする人に似ています。それは自然の法則に合いませんし、うまく機能することもできません。自然の法則を破ろうとする組織は、個人と同様に、自らを破滅させるのです。一方、私たちは、「無知こそ私たちの唯一の罪。」であることを知るので。現在、そして過去における労働者と資本家、および資本家と労働者間の罪は、すべて自然の法則に対する無知が原因です。しかし、「労働者」は古い時代ほど無知ではありません

ん。今日では、非常に知的であり、この自然の法則の実態を理解し、時期を逸しないうちに、崇高な奉仕を開始することでしょう。

私たちの従業員が、自らを忘れていたという世界的な問題に、そんなに絶望することはないのです。すべてのロータリアンの事業は、それが存在する地域社会における道しるべとして、雇用主から従業員へ、従業員から雇用主へ、また労使双方が一体となって会社から顧客に対する、すべての自然的義務、債務、責任を遂行する光を当てなければならないのです。商工業の顧客こそが、結局のところ、「ビッグ・ボス」なのです。彼らが私たちを拒否すれば、私たちはすべて仕事を失うのです。

次の提案は公共サービスです。

ロータリアンとして、私たちは公共サービスをどのようにしたらいいのでしょうか。既にロータリーは、人づくり、企業づくり、世界づくりの大きな要素となっています。私たちは本当に、偉大な世界の建築者になれるのでしょうか。次のことを覚えておきましょう。

地域社会における各々の企業が正しければ、地域社会の問題はなくなります。各々の地域社会が正しければ、州の問題はなくなります。州が正しければ、国の問題はなくなります。国が正しければ、世界の問題はなくなります。そこで、すべての問題がなくなるのです。しかし、企業が正しくなるための秘訣は、個人が正しくなるようにすることであることを忘れてはなりません。

最終的な分析では、企業づくり、地域社会づくり、州づくり、国づくり、世界づくりの問題点は人づくりにあります。マンパワーを正しく作ってください。そうすれば、残りの問題は、おのずから解決するでしょう。この問題は、二つの事柄によって解決します。

1. 雇用主と従業員間の関係の改善
2. 公立学校やその他の教育機関に対する建設的奉仕

最初の問題に関しては、前述のとおり、家庭から始めましょう。そして、

皆が最善を尽くしましょう。

それは大きな仕事ですが、善良なロータリアンにとっては、大きすぎる仕事などはありません。

次の問題として、「私たちの学校に対する建設的な奉仕」があります。ここには、奉仕の原則と、これに関連する自然の法則を迅速かつ比較的早い時期に理解することを可能にする唯一の「方法」があるのです。そこには、ロータリアンによる、この時代の青少年、および来るべきすべての世代の青少年に対する、真の奉仕の機会があります。私たちは、ちょっと「立ち止まって」、「目を向け、耳を傾けて」、この事実に関して考えて見ましょう。

近い将来の父、母、教師、牧師、雇用主、従業員、議員のすべては、現在、世界中の学校の教室にいます。

テネシー州メンフィスのロータリアン、ジョージ・ジェームスは、何れにせよ、私たち年取った仲間は、むしろ絶望的であり、私たちの希望は、世界中の若者に懸かっているのだと述べています。彼は、奉仕の原則とこれに関連する自然の法則を、世界中の学校の生徒たちに教えることができ、今行うことができるすべてのことの中で、最も大切なことだと言っています。ロータリーは、他の類似の会社の協力を得て、この本当に大きい事柄が行われているかどうかを、くまなく調査しようではありませんか。

この国際大会をやったのけるほどの人ならば、何でもできるはずですが、それはロータリアンが総力をあげるほど価値のある奉仕です。昼食例会の各クラブが、地方の商工会議所を通じて働きかけ、この事柄について協力します。さらに、実業家は、奉仕の原則とこれに関連する自然の法則が、教科書の形に纏められ、学校で適切に教えられているかどうかを監視することによって、私たちの国の教育制度を改革することができます。このことは、次の世代のために計画を立てている先見者や預言者にとっても、価値ある奉仕となるに違いありません。

すべての国の実業家が結集して、経営学の大学を作り、その主な目的は、人づくりと自然の法則の教育にします。彼らは、先例よりも原則を優先する新しい種類の学校を創ることもできます。

そのような学校は、個人的な利益追求ではなく、慈善的なものでなければなりませんし、宗教的、政治的に中立であり、物質至上主義にならないように慎重な配慮が必要です。

そのような学校は、急速に人間関係学を発展させ、すぐに、他のすべての学校に対する奉仕の、強い味方になるでしょう。

是非、これを行いましょう。

これこそ、行う価値のある他の如何なる活動よりも、価値のある、全世界的な「青少年」活動だと言うべきです。

結論

以上の事実を考案した結果導き出される結論として、私たちは結局楽観的でいいと確信しました。真のロータリアンは、いつも楽観的です。

しかし、責任を回避する時間はありません。皆が、喜んで積極的に、大胆不敵に、この事態に直面し、法則の光が導く場所に赴き、本分を尽くすべき時です。商工業界や政界の大釜の中で起こっている、全世界的な「混乱」は、次の三つを強く示しています。

1. 自然の法則の違反による人種の破滅。
2. エジプトやローマの滅亡に見られるような、精神的な暗黒時代の再現や不況。
3. 新しい、より良い時代への人類の再生。

私は、個人的には、三番目の仮説を信じ、決して悲観論者になるまいと思っています。明日は気分が悪くなることを知っているために、気分がいい時でも、常に気分が悪いと言う老婦人のようには、決して、なりたくありません。明日は悪くなるかもしれないと、信じることはやめましよう。

明日はもっと良くなるに違いありません。

私たちは単に岐路に立っているだけで、どの道を選ぶのか少々難しいだけなのです。しかし、私たちは奉仕の道を選ばなければなりませんし、それを確信しています。現在おける問題点の多くは、自然の法則を学ぼうとする者が、自然の法則の違反から生まれる苦しみしか見えないことにあります。遅かれ早かれ、憎悪という地獄の炎に焼かれた人間は、奉仕の法則を学び、人生と奉仕の法則の調和を図るようになるのです。神は、文明の特定の流れの中で、私たちに法則の中の法則を学び、宣言し、それに生命を与えようとしているのです。

現代の苦しみは大きいのですが、私はその中に、人類誕生の産みの苦しみを感じています。そして、それは、新しく良い流れに向かっての誕生なのです。ちょうど、蝶がサナギから生まれ、厄介な体で這い回ることから開放されて、空高く舞い上がるように、人類が、利己主義と唯物主義という醜くて、ゆっくり這いまわっているサナギから開放されて、奉仕の原則の理解と適用という輝かしい光の中に姿を現し、私たちが通り過ぎた過去の時代には、夢にも考えなかった、円満で有益な人間関係の世界に舞い上がるのです。このことすべてを実証するために、共に立ち上がりましよう。これを現実のものにしましよう。私たちの生活を、私たちが愛する法則の中の法則とそれに関連する法則を、自然の法則に合致させることによって、そのことをロータリーが証明しようではありませんか。

ロータリーよ、永遠に。そして、それは、間違いありません。

基本的な法則である、神の真実のお陰で、ロータリーは決して干上がることはないのです。

人間の意識の中で、物理的な分野において最強のナイアガラより強い「光」と「力」を持った、最も優れた発電機にならなければなりません。

最後に、全世界のロータリークラブに対して、法則に関するささやかな教訓と人生との関連に関する内容の、私の好きな無韻文の作品を捧げる名誉を与えてください。

ナイアガラ

私はナイアガラの滝を見上げ、その滝音を聞き、激流が流れていくさまを見ました。どこまで流れていくのか聞くと、「どこまでも」という答が返ってきました。

その水が深くじめじめした峡谷を流れ下るのを見ながら、また、果てしなく続く流れ、間断なく早く流れていくのを見ながら、私はとりとめもなく、また、じっくりと考えました。ナイアガラは、騒がしく果てしなく動き、力強く速く流れ、平地では湖となり、ひとたび強風が吹けば、阿修羅のごとく荒れ狂い、また、静かな川となって穏やかに流れ下ります。そして、最後には、すべての水がたどり着く海に流れ込みます。私は、歩き回りながら、これらすべては、その内容が人生に似ているのではないかと考えました。

人生には、すべての事柄が、湖のように静かな時があります。これは、私たちが人間として、神の意思と調和を保っている時です。嵐に見舞われた湖のような、人生の激しく揺れ動く時があります。人間が神が創った愛の法則と衝突している時です。

人生の川が夜も昼もすべてが順調で、何の問題もなく、早く力強く流れる時があります。急流の中に、岩や早瀬が割り込んで、渦を巻き、泡立ち、苦労や困難ですべてがうまくいかなかった時には、人生のナイアガラを乗り切るために、私たちは法や規則を行使しなければならない時もあります。そうしなければ、私たちが見ている水のように、人間は流れ下って、地獄に落ちていくのです。

憎しみという精神的な谷の、悲惨という深くじめじめした峡谷に向かって流れ落ちながら、罪の意識の苦痛から自らじっと耐えている時、または、自らの運命にけじめをつける冷酷な死に直面して、何とか急がなければと七転八倒しながらも、すべてがどうにもならない時があります。人間がこれらの厄介ごとに疲れ果てた時、人間は、神が創った法則であるすべての

自然の法則に叛くことを止めようと、無限の創造主、全能の主に誓いを立てるのです。

その誓いが真面目に立てられ、すべての分野で守られれば、人生は再び、今日見たナイアガラの水のような川になります。私は、その平和な川が、流れ下って、轟音をたてて滝となっているのを見た時、また、その水が今までの混乱を全く忘れたかのように、曲がりくねりながら進んでいく様子を見た時、また、巨大な谷間を曲がりくねりながら通ったり、荒々しい岩の浅瀬の真ん中を、何ごともなくひと固まりになって通り抜けるのを見た時、私は心から、全知全能の神に対して感謝の念を捧げるのです。神の鞭は復讐の鞭ではありません。

もしも人間が、愚かにも、神が創った法則に逸脱して、自らの人生の平和な川の流れるに滝を作っても、その人がすべきことは、人間としてそれを受け止めるだけでいいのです。神は荒れ狂う奔流を鎮めてくれるのです。もしもあなたが、如何なる時でも如何なる場所でも、神の許しを乞い、神の命令に従って神の愛に値する行動を取るなら、神は、正義の荒々しい岩の壁からあなたを守り、平和な川に戻して、あなたの力を再び蘇らせてくれるでしょう。

皆さん、人生は運ではなく、法則なのです。そして、法則はすべて神が創ったものなのです。正義は力の源です。そして、過ちから脱却するには、そんなに時間はかかりません。もし、あなたの人生が困難に巻き込まれたら、あなたが行った過ちを見つけてください。決して他人のせいにはなりません。恐れてはなりません。正直で、忠誠な人間になってください。良心の声があなたにはっきり告げるところに従って、常に忠実で、真実な人間になってください。これこそが、「急流を乗り切る」方法であり、「滝」を作る方法であり、「渦」を鎮める方法なのです。神の法則に留意してください。そうすれば、あなたの人生のすべての流れは、すべての人生が最後に到達しなければならない、海への道に向かって流れていくのです。すべての海の中の海に、誰も見ることの出来ない海に、未来の海に、正義と

いう荒々しい岩の峡谷を通った、あなたの力を修復し、あなたの力を再び蘇らせて、「永遠」という海への道に向かって・・・。

第7章 エピローグ

シェルドンがロータリーを去ったのは1930年だと言われています。

He profits most who service best を廃止しようという提案が、たびたび国際大会に提案されましたが、その都度、アメリカの反対で否決されてきました。しかし、1929年のダラス国際大会で、何度目かのモットー廃止提案、決議29-7が提案され、なんとか否決されたものの、この提案をアメリカのかなり多くのクラブが支持しました。

このモットーを自らが作り、このモットーが意味する奉仕理念の正しさを、生涯を通じて説いてきたシェルドンの心の空しさは、如何ばかりだったのでしょうか。

自らが構築した奉仕理念にあくまでもこだわったシェルドンと、奉仕活動の実践に傾いていったポール・ハリスとの間の亀裂が深まり、さらに、この大会で決議された[身体障害児童の救済事業]に関連して、ポール・ハリスが、奉仕活動の実践を賛美した(ポールは病床にあり、この大会には出席していません)ことが、大きな原因だという説を唱える人や、健康を害したためという人もいますが、何が真の原因かは定かではありません。

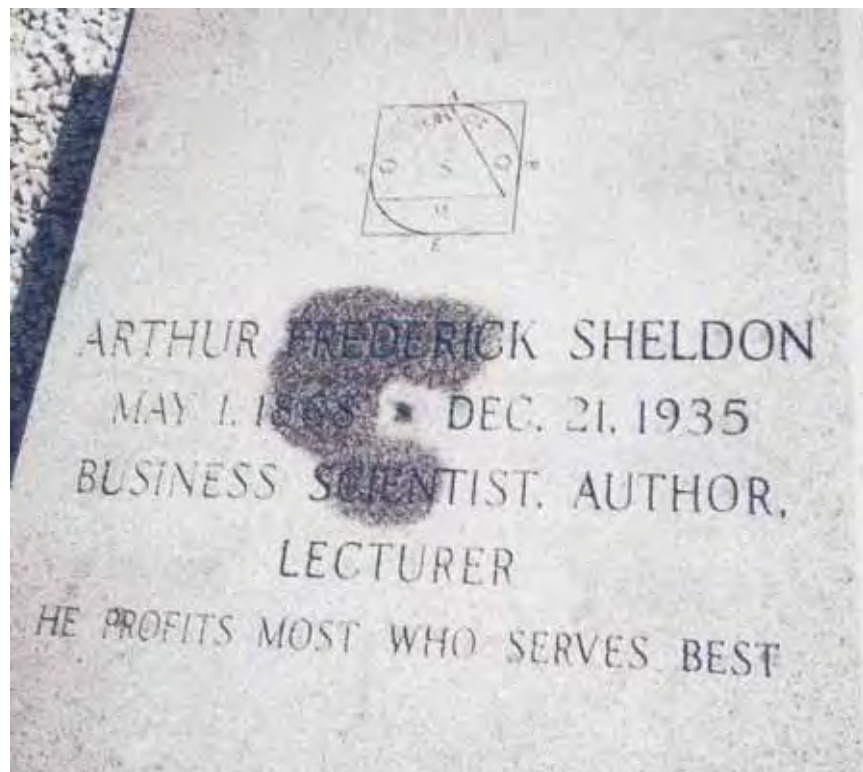
1929年から始まった世界大恐慌は、ロータリアンにも大きな打撃を与えます。更に、ロータリアンであった共和党のフーバー大統領が敗れて、民主党のルーズベルト大統領が誕生し、ニュー・ディール政策による企業の国家統制政策がとられたことも、ロータリアンに大きな影響を与えます。

また、この1930年には、ポール・ハリスの弟レギナルド・ハリスが、ロータリーからライオンズに鞍替えして、カリフォルニア州、ネバダ州のロータリー組織に大きな打撃を与えるという事件も起こります。

こんな状況の中で、シェルドンの退会によって、精神的な支えを失ったことも加えて、ロータリーは大きく会員数を減らし、その後数年間は苦難

の道を歩むわけです。

1935年12月21日、シェルドンはテキサス州ミッションで亡くなりました。



彼の遺体はアンナ・グリフィス夫人の故郷であるニューヨーク州キングストンのモントリポーズ墓地に葬られています。

墓碑には、彼がインド哲学から学び取った、S（満足感のある奉仕）、Q（良質なもの）、Q（必要とするだけの量）、M（正しい状態）を表す「奉仕の三角形」と、He profits most who serves best のモットーが刻み込

まれています。

ロータリーが他の奉仕クラブと根本的に違う点は、職業奉仕の理念を持っていることであり、その職業奉仕の考え方が、シェルドンによって提唱されたことは、誰しもが認めるところです。

生き残りを賭けた過酷な自由競争の中で、誰も知らなかった奉仕哲学に焦点を当て、正しい職業奉仕の実践が事業の発展に繋がりと、それが結果として事業の道徳的水準を高めることをシェルドンが説いてから、一世紀が過ぎようとしています。

その間に、我々を取り巻く環境は大きく変化しました。20世紀の産業構造の中では、第一次、第二次、第三次産業がバランスよく分化されていましたが、今やそのバランスも崩れ、特に第三次産業の情報や金融の部分が大きく伸びてくることが予測されます。職業の世襲制は過去のものとなり、自らの職業は天職であるという考え方は薄れ、更に、自らの企業を守るための合併や異業種への転換も盛んになるでしょう。

開発途上国における人口爆発、先進国の少子高齢化、地球の資源枯渇によって政治的・経済的な混乱が起こるのもそんなに先の話ではありません。

会員増強の錦の御旗の下に、規約上も、また実質的にも、一人一業種制度は大きく崩れ、本来ならば、どんなことでも打ち明けて事業上の発想の交換ができる場であった例会も、大きく様変わりしました。

その一方で、社会的、国際的ニーズの高まりから、その実践活動は人道的援助活動としてのボランティア活動一辺倒となり、その効果をあげるために、本来は個人的活動であるべき奉仕活動の実践が、団体的、金銭的なものになりつつあります。

このまま流されていけば、ロータリーの将来は、数あるボランティア団体の中に埋没されることは必定です。

再度、職業奉仕をロータリー活動の中心に据える必要があります。そのためには、シェルドンが、自らの一生を賭けて説いた職業奉仕理念を再確認しなければなりません。シェルドンの奉仕理念の集大成として、本書をしたためた理由もそこにあります。

21 世紀に、隆々と栄えるロータリー運動を夢見るのならば、21 世紀の職業人に通用する、新しい職業奉仕の具体的な実践方法を模索し再構築する努力も必要でしょう。

かつて、全世界のロータリアンがその知恵を持ち寄って、20 世紀の職業人のバイブルとでも言うべき「道德律」を作り、それを自らの事業に適用することで事業を発展させたように、今こそ、120 万のロータリアンの英知を結集させた 21 世紀に適應する職業奉仕の具体的な実践方法を再構築し、それを自らの事業所と業界に適用する努力が必要なのではないでしょうか。

そして、ロータリーが提唱する新しい時代に適應した具体的実践例に従えば、21 世紀の職業人が隆々と栄え、ロータリアン以外の一般の人たちにも大きなメリットを与えることを実証することこそが、ロータリーが 21 世紀に生き残れる道ではないでしょうか。

He profits most who serves best.

目 次

はじめに	1
第1章 プロローグ	3
第1節 シェルドンの生い立ち	3
第2節 シカゴ・クラブ入会	5
第2章 1910年 シカゴ	8
第1節 第1回全米ロータリークラブ連合会年次大会	8
第2節 1910年シェルドンのスピーチ原稿	13
第3章 1911年 ポートランド	16
第1節 第2回全米ロータリークラブ連合会年次大会	16
第2節 1911年シェルドンのスピーチ原稿	20
第3節 Service, not self	25
第4節 1911年コリンズのスピーチ原稿	31
第4章 1913年 バッファロー	40
第1節 第4回国際ロータリークラブ連合会年次大会	40
第2節 1913年シェルドンのスピーチ原稿	42
第5章 1915年 サンフランシスコ	67
第1節 道徳律の制定	67
第2節 全分野の職業人のためのロータリー倫理訓	73
第6章 1921年 エジンバラ	75
第1節 第12回国際ロータリークラブ連合会年次大会	75
第2節 1913年シェルドンのスピーチ原稿	79
第7章 エピローグ	128

はじめに

ロータリアンならば、「He profits most who serves best」という motto がアーサー・フレデリック・シェルドンによって提唱されたこと、またこの motto が、ロータリー運動の本質ともいえるべき職業奉仕の理念であることは、よくご存知だと思います。

ロータリーが他の奉仕団体と大きく異なる点は職業奉仕であり、職業奉仕を完全に理解するためには、その根底にあるシェルドンの思考を理解しなければなりません。しかし、シェルドンに関する資料は極めて少ないため、その研究は思うに任せませんでした。

私がガバナーを勤めた 1996 年の後半から、暇を見つけては Golden Strand の翻訳に挑戦し、1 年かかって、やっと全文を翻訳することができましたが、シェルドンに関する記述は僅かしかなく、これまでの資料を超える新しい発見はありませんでした。

2001 年の夏、エバンストンのワン・ロータリー・センターを訪れた際、資料室でシェルドンの文献を探した結果、1910 年の第一回ロータリークラブ連合会年次大会議事録および、1911 年の第二回ロータリークラブ連合会年次大会議事録の中からシェルドンのスピーチ原稿を見つけることができました。この二つの文献は、いずれもまだ日本では未公開の文献だったので、すぐ翻訳をして、私のウェブ・サイトである「ロータリーの源流」で発表しました。

さらに、2002 年の正月に再びエバンストン訪れ、二日間かけて、資料室の文献を探し回った結果、1913 年のバッファロー大会でも、シェルドンがスピーチをしていることを突き止め、その原稿を入手して翻訳し、さらに 1921 年のエジンバラ大会に於ける講演「ロータリー哲学」の翻訳を加えました。

私が調査した範囲内では、それ以外の大会で、シェルドンがスピーチを

した形跡はありませんので、現時点では、1910 年、1911 年、1913 年そして 1921 年のスピーチ原稿が、彼の論文の全てだと思われます。

これらのスピーチ原稿を研究することによって、シェルドンがいかなる発想から、He profits most who serves best を提唱したかが、よく理解できます。

そこで、この機会に、シェルドンのこれらのスピーチ原稿の翻訳と共に、ロータリーの哲学とも言えるこの motto がどのようにして作られたか、更にその提唱者であるシェルドンの生涯について、できる限り詳しくご紹介してみたいと思います。

なお、この冊子は 2003 年に発行した拙書「奉仕理念の提唱者・アーサー・フレデリック・シェルドン」に、1921 年の「ロータリー哲学」の翻訳を加え、内容の一部を改定したものです。

第1章 プロローグ

第1節 シェルドンの生い立ち



1868年5月1日、ミシガン州パーノンで生まれたシェルドンは、ミシガン大学の経営学部で販売学を専攻し、修士課程をトップの成績で卒業しました。彼は1913年の国際大会のスピーチで、小学校から大学卒業までトップで通したと自ら語っていますから、これは間違いのない事実だと思えます。

現在でこそ経営学はメジャーな学門ですが、当時としては極めて特殊な分野であり、更に、広告はずべて虚偽か誇大広告、口からでまかせ、ぶったくりといった商法が普通であった1880年代に、経営学、それも販売学という全く

新しい分野の学問を修めたわけですから、この分野におけるパイオニア的存在だったと言えるでしょう。

卒業後、図書の訪問販売のセールスマンとして、素晴らしい営業成績をあげ、たちまちセールス・マネージャーに抜擢され、1893年には百科事典販売の権利を与えられます。更に1899年には自分で出版社を運営する

までに成長します。

その後、大学で学んだ販売学に自らのセールスマンとしての経験を加え、1902年に、シカゴにビジネス・スクールを設立して、サービスの理念を中核にした販売学を教える道を選びます。後日、ロータリーの職業奉仕理念の中核となった「He profits most who serves best」に基づくサービス学の概念を、科学として捉え、それを体系的に教えることが、シェルドン・ビジネス・スクールの方針だったのです。その証拠に、1910年の全米ロータリークラブ連合会創立以降、「He profits most who serves best」という奉仕理念を、全国のロータリー・クラブに広める活動の中心になったシアトルやミネアポリスのロータリアンたちの多くは、シェルドン・ビジネス・スクールの卒業生でした。

ポール・ハリスの「This Rotarian Age」には、「1908年のある日の夕刻、ミネアポリスの行きつけの散髪屋の椅子から、その組んでいた長い足を解いて表に出たとき、突然浮かんできた言葉が He profits most who serves his fellows best である」と記載されています。

シェルドンがシカゴ・クラブに入ったのも、同じ1908年1月ですから、このモットーのフレーズが出来上がったのが、1908年のある日の夕刻だったとしても、その考え方は、シェルドン・ビジネス・スクールの時代、いや、自転車の荷台に本を載せて、ワイオミングの大草原の中で訪問販売をしていた時代に培われたことは間違いありません。彼自身は、「大学で学んだことは単なる知識であって、販売学の全ては、実社会に出てから学んだことだ。」と語っています。

このビジネス・スクールの塾生だったジョン・ナトソン(道徳律起草委員の一人)は、「1906年、この学校の広告を偶然に見た私は、入学金10ドル、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。」と述べています。

第2節 シカゴクラブ入会

1906年の後半、シカゴ・クラブは大きな転機を迎えます。

1905年の創立以来、会員同士の親睦と物質的相互扶助に重きを置いてきたシカゴ・クラブに、対外的な奉仕をすべきだということを持って入会してきたドナルド・カーターの考え方に同調したポール・ハリスは、1906年12月に定款を改正して社会奉仕に関する項目を追加し、更に1907年2月、会長就任と共に、運営方針を抜本的に変更し、会員増強、拡大、社会奉仕の実践を提唱します。

しかし、これまで会員に大きな利益をもたらしてきた物質的相互扶助と、突然提唱された社会奉仕の概念との乖離は大きく、これに反発する会員との間で争いが起きます。



ハリー・ラグルス

そんな状態の中で、シェルドンはハリー・ラグルスの推薦で、1908年1月にチェスレー・ペリーと共にシカゴ・クラブに入会します。

ハリー・ラグルスが互恵・親睦派の旗頭であったことから、彼ら二人も、ラグルスが自派の勢力拡大を計って入会させたことは明らかですが、その後この二人が共に、ハリー・ラグルスと袂を分かって、ポール・ハリスの片腕となり、シェルドンは奉仕理念の提唱者として、ペリーはロータリー組織の建設者として

で協力したことは皮肉なことです。

理論構築や理論提唱があまり得意でなかったポール・ハリスは、その作業を全てシェルドンに任せたのではないかと考えられます。シェルドンの奉

仕理念は既に完成の域に達していましたが、彼はビジネス・スクールを通じてその理念を広げるよりも、ロータリーという大きな組織を通じて広げることに魅力を感じたのかも知れません。ロータリーはロータリーで、シェルドンの新しい奉仕理念をそっくりそのまま導入してロータリーの奉仕理念とし、お互い持ちつ持ちたれつの関係で、利用しあったのではないかと思います。

シェルドンの入会に関して、Golden Strand には、次のような記載があります。

シカゴ・ロータリークラブにおける活動を1908年に開始したそれらの指導者の一人が、販売学という新しい学問の専門家、アーサー・シェルドンである。アーサーは創造的な気質を持っていた。彼は如何なる現況にも永遠に不満であり、彼の父にとって充分満ち足りたことでも、彼にとっては不十分であった。従って、彼は、表面化してきたロータリーの言い訳の検討を余儀なくされることを予感していた。

彼は販売学の専門家であり、頭脳明晰で意志疎通にたけていた。そこで彼は、彼の同僚の良心を奮起させるような、微妙なまたはそれ以上のことを言ったに違いなかった。ある事柄について多弁にブレンストームすることが、アメリカのやり方である。話して、話して、いつまでも話して、挑戦し、反抗し、突っ込み、受け流し、突き返し、再び攻撃する。しばしば、人々は興奮してくる。外国人は彼らの議論を聞いて、すぐ喧嘩をしていると勘違いをする。議論を終えて、突如として微笑みながら明らかな親しみを示すのを見て、びっくりする。それがシカゴ流のやり方であった。

(田中 毅訳)

シェルドンに対するポール・ハリスの信頼がいかに厚かったかは、入会の翌月の1908年2月(当時のロータリー年度は2月から翌年1月)に、

彼を情報拡大委員長という重大な役職に任命したことから明らかです。

シェルドンも、入会僅か1ヶ月の新入会員であったにもかかわらず、多くの古参ロータリアンを前にして、彼の持論である「サービス学」を新しいロータリー理念として説くことで、それに応えたわけです。

毎回の例会毎に、ポール・ハリスとシェルドンによって繰り返される奉仕哲学と拡大の必要性を説く議論に、大多数を占める互惠・親睦派の会員たちは辟易しました。その白熱した議論の雰囲気や和らげるためにハリー・ラグルスが始めたのが「唱歌」であったことは、余りにも有名な話です。



チェスレー・ペリー

ポール・ハリスとシェルドンを迎え入れ、自らも事務総長として、その腕を振るうことになります。

しかしついに、その緊迫した状況は破局を迎え、1808年10月、ポール・ハリスは任期半ばで会長を辞任し、シェルドンも情報拡大委員長の任を解かれます。その状況を憂慮したチェスレー・ペリーは、当時16クラブまで拡大されていたロータリークラブの連合体として全米ロータリークラブ連合会を結成して、その組織にポー

第2章 1910年 シカゴ

第1節 第1回全米ロータリークラブ連合会年次大会

1910年8月15日から17日まで、シカゴのコンGRESS・ホテルで、第1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。



シェルドンやシアトルおよびミネアポリスのロータリアンたちの働きかけによって、物質的相互扶助の慣習から脱却して、職業倫理を高めるための最初の公式文書として、新たなロータリーの綱領が採択され、その第5条に「進歩的で尊敬すべき商取引の方法を推進すること」という項目が入りました。

その間の事情について、Golden Strand には次のように記載されています。

アーサー・シェルドンはそれらのクラブのうちから、彼自身と胸襟を開いて話し合える何人かの人 -- 特にシアトルとミネアポリス -- と連絡をとった。

彼らや彼らの一派は共に不満をもっていたので、この大会において職業道徳に関する最初の公式文書を作ることになった。5条からなる綱領は、全米ロータリークラブ連合会の新しい定款と細則の中で発表された。

意味ありげに、第4条が読みあげられた。「進歩的で尊敬すべき商取引の方法を促進すること」

第5条は次の通りであった。「加入するロータリークラブの個々の会員の商業上の利益を増進すること」

シェルドンはそれらの言葉にまったく反対しているわけではなく、単純にそれでは不十分であると考え、そう言い続けてきたのである。しかし、ポール・ハリス自身は、その考え方をまとめた委員会の側におり、強力な名声に満悦していた。----中略----

大勢の人たちが相互取引という平等性を強調することによって支えられてきた。そのことは、初期のシカゴ・ロータリークラブで使われた成績表によって証明されている。

その時、全国的な規模で相互取引をしようという考え方を採用して、その決済機関を設立することが、まじめに提案された。ニューヨークで営業利益をあげているセントルイスのロータリアンは、彼らの仕事をニューヨークのロータリアンに譲る。国中でそれを忠実に実行する。

その提案に、アーサー・シェルドンや彼の同僚は心底から抗議して、「それは利己的な計画だ！」と叫んだ。さらに、彼らはインパクトを与えた。その計画が代議員の前に提示された時は、あまり気のないしなない了承を受けただけで、むしろ取引の拡大に好意的でさえあったのだから、ロータリーの良心は明らかに動いたのである。

それは、その時に、平均的な市民の上に立つ人たちとしてのシカゴ・ロータリークラブが、上辺の機構だけではなく、この伸びゆく組織のための精神的な強化を成し遂げたことを意味しているのである。

連合会の綱領の第4条は、突然採択された新しい解釈として「進歩的で尊敬すべき商取引の方法を促進すること」と述べられている。それが綱領

の第5条の「加入するロータリークラブの個々の会員の商業上の利益を増進すること」に横滑りするには長い時間は不要だった。

ハリスやシェルドンや、彼らと親しい他の人々の指導によって、会員たちは、「進歩的で、尊敬すべき」という用語の新しい意味を知った。

ほとんどすべてのクラブの例会において「統計係」が相互取引の白熱した報告で会員を楽しませていた、ちょうどそんな時であった。それは、利己的な取引を押し進めることから、初めて明確に転換を決意したことを表している。

(田中 毅訳)

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、連合会の企業経営委員会 (Business Methods Committee) 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、商売とは他人に対してサービスすること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、利益を他人とシェアするというサービス学を遵守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。

彼は、悪い商習慣がはびこり、出店と廃業がめまぐるしく繰り返される過酷な自由競争の中で、持続して繁栄し発展しているいくつかの企業に共通して見られる特徴を、サービスと名づけました。価格が安いことだけがサービスではなく、店主や従業員の顧客への態度や気配り、商品や業務に

対する責任、顧客が感じる満足感と公平感、こういったもの全てがサービスであり、サービスの良い店には必ず顧客がリピーターとなって訪れたり、別の顧客を紹介してくれます。サービスこそが企業の永続的発展と成功を保障する唯一の方法であることに気づいたのです。

事業上得た利益は、決して自分一人で得た利益ではありません。従業員、取引先、下請け業者、顧客、同業者など、自分の事業と関係を持つすべての人々のおかげで得たことを感謝し、その利益を適正にシェアする心を持って事業を営めば、必ず最高の利益が得られることを自分の職場で実証し、その方法こそが正しいやり方であることを、地域全体の職業人に伝えていかなければなりません。

まず、ロータリアンの企業が職業奉仕理念に基づいた正しい事業経営をし、それによって事業が継続的発展をすることを実証すれば、必ずや他の同業者たちもその経営方法を見習うはずで、それが結果として、業界全体の職業倫理高揚につながるはずで、これが、*He profits most who serves his fellows best* の真意です。

なお、この最初のモットーに *his fellows* という言葉が加えられていたことは、非常に興味深いことです。現在のモットーが、全ての人々を奉仕の対象としているのに対して、その対象を *his fellows* と限定していることは、とりも直さず、当初は自分の事業に関連する人々だけを対象にしていたと考えられるからです。

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、この新しい奉仕理念を全国のロータリアンに伝える作業が、シェルドンやシアトル・クラブのジェームス・ピンカムたちによって積極的に進められ、やがて、第二回全米ロータリークラブ連合会の年次大会を迎えます。

第 2 節 1910 年シェルドンのスピーチ原稿

会長及びロータリアン諸君。

19 世紀における実利主義の特筆すべき点は競争である。人間は長い旅路を漂いながら進化し成長していくものだが、特に今世紀も間近に控えた 19 世紀の 4 分の 3 を迎えた頃には、毎日毎日が食うか食われるかという人間の本能をむきだしにした状態が最高潮に達した。

平均的な実業家の座右の銘は、自分がしようとすることを他の人がしないうちに、最初にすることであり、他人のために善行を行うのではなく、悪行を行う風潮であった。もちろん、例外があったとしても、それが鉄則であった。

商売の原則は、「買手の自己責任」として、買手が用心することであった。

20 世紀における人類は、あらゆる面で知性の円熟期に近づきつつある。人類は、無知という精神的な夜の帳を抜けて、知識の薄明を迎えようとしている。印刷物や出版された文献や学校教育を通じて、人類は、昇る太陽の知識の光を享受し、その光は世界中を照らしている。今や我々は、知識と知恵が満ち溢れる時代に近づきつつあるのである。

知恵の光がさし始めた、この 20 世紀の黎明の中に立っていることは、素晴らしいことである。20 世紀の実利主義の特徴は協力することであり、知恵の光に照らされた人間は、他人に利益をもたらすことこそが正しい経営学だということを理解し、販売学が人間に対するサービス学であることを理解し、同僚に対して最も奉仕した者が最も報われる He profits most who serves his fellows best ことを理解するのである。

私は、この地でシカゴ・ロータリークラブが結成されたとき、これを歓迎した。そして今、この時代を象徴する、高度な意識へ向かって人類が成長した証拠の一つとして、全米ロータリークラブ連合会ができたことを歓

迎し、サービスの救世主として、かいは桶への道を指し示す、20 世紀の空に輝く実業界のきら星の一つとして、歓迎するものである。

我々の信条の価値を少しばかり話したいと思うが、遠方から旅して来られた人々の時間を無駄にするつもりはない。しかしその話は、クラブ例会に私よりもっと定期的に出席しているあなたの方が、私以上によく知っていると思うので不必要かも知れないが、我々の可能性について言及することなしに、この話を終えるわけにはいかないのである。

この運動がどのように発展していくかは、想像することができず、今夜、委員長が語ったのは賢明である。僅か数年前、シカゴのレストランで四人の素晴らしい人たちが集まった時に、彼らが考えたものより、ずっと良いものを作り上げたのである。その時は小さな出発だと思ったに違いないし、確かにそうであった。この最初の全国大会も、ある人にとっては小さなものに見えるかもしれない。しかし、小さい出発の将来性について、少し考えてみようではないか。

15 年ほど前のある日曜日の朝、私はカリフォルニア州シッソンにいた。私の友人が、サクラメント川の源流を訪ねてみたことはないかと尋ねたので、私はそれに応えて、一緒に出発した。

町から約 3 マイルほど離れた大きな岩の下から、冷たく透き通った、泡立つ泉が湧き出していた。少し離れた所に、鉄泉が湧き出しており、更にもう少し先に、硫黄泉が湧き出していた。

それぞれは小さなせせらぎを作り、少し先では一つの流れにまとまって、楽しそうに踊ったり、笑い声をあげながら、谷を下って海に向う長い旅路を急いでいた。この流れを見ながら、その源は何処かと尋ねて右を見ると、空に向かって 14,000 フィートの高さに聳え立ったシヤスタ山がそこに輝いていた。静かではあるが、その一方では雄弁な自然の女神の偉大なる力の象徴であり、自らの力を示すために、自らの鼓動と脈拍で高く山を積み上げた、創世期の記念碑でもある。

果てしなく続く常緑のシヤスタ山のスロープや、斜面の彼方に広がる山の頂きは、未来永遠に絶えることのない万年雪に覆われていた。その雪を見上げて、あの小川の源流であるこの泉の源を見つけることができた。その後、南の方に足を延ばすと、その小川が川幅を増し、広くて大きい立派な川になっていく様を目のあたりにした。そこで私は、はるか北の彼方に見た三本の小川のことを思い出し、小さい出発からの可能性についてあれこれ考えた。

今宵、我々は預言者の偉大なる才能を持っていないにもかかわらず、未来のことを予言することができる。ロータリーの全国組織はやがて国際組織になり、現在の会員に世界中の新しいクラブが加わり、恩恵を与える川となって、世界中を流れるに違いない。真実という万年雪に端を発している限り、失敗などあり得ないのである。

第3章 1911年 ポートランド

第1節 第2回全米ロータリークラブ連合会年次大会

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総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、企業経営委員会からの報告書の代わりに、アーサー・フレデリック・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、彼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。

その内容が、参加者に極めて強い印象を与えたため、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た上、He profits most

who serves best がモットーとして採択されるという結果に至りました。

Golden Strand はその情景を、次のように説明しています。

次の年の全国大会は、オレゴン州ポートランドで開催された。そこでアーサーは新しい理想主義の詳細をはっきり説明することを期待されていたが、事情があって、彼は出席することができなかった。彼の悲嘆は如何ばかりであったか。しかし、彼は自分の演説を文書にしたためて送ってきた。手紙によってでさえも、彼の熱意が伝わってきた。代議員たちは、熱心にその朗読に聞き入った。

彼は取引を推し進めることについてはまったく言及しなかった。その代わりに、その手紙は新しい概念としての、サービスの様式と質を論じていた。

サービスとは？

代議員の何人かは、直ちにその言葉の虜になった。彼らは、それが奴隷とか、我慢をすることとか、またはせいぜい教会の活動のある漠然とした特徴を意味するものと思っていた。ロータリーは楽しみ、食事、友情を、更におまけとして、物質的相互扶助を目指していたのではなかったのだろうか？ もちろん、その通りである。相互取引の報告書を見てもいい！ 大部分のロータリアンは当然のこととして、ポートランドに来ている代議員でさえ、そう感じていた。

シカゴで前の年にされた方針の変更のニュースは、すべての人の心に浸透していたわけではなかった。そこで人々は、座席からのりだすようにしながら、アーサー・シェルドンが行うはずだった 1911 年の演説の朗読に熱心に聞き入った。 ---中略---

それはまさしく古典的な美と力の宣言であった。朗読が終わったとき、しばしの間は、感極まってしわぶき一つなく座っていた聴衆の間から、突然割れんばかりの拍手が起こった。

代議員たちは、立ち上がって両手を振っている人物に気づいたが、大喝

采はやむ気配もなく、どよめきは続いていた。やっと彼は注意を促して、拍手を静ませた。彼はシアトルのジェームズ・ピンカムであり、新しいロータリーの宣言を作るための決議委員会の委員長であった。

「議長！」ジムは叫んだ。

「私は “ He profits most who serves best ” を我々の宣言の結論の言葉にするという動議を提案します。」

直ちに、議場は賛成の歓声に変った。投票用紙など無用であった。動議は満場の拍手によって決着がつき、また、そうすることを命じていた。シカゴから 1,500 マイルも離れた場所にいたセールスの達人は、素晴らしい仕事を成し遂げたのである。

(田中 毅訳)

シェルドンの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、それは未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。

[最もよく奉仕する者、最も多く報いられる][積善の家に余慶あり][奉仕に徹する者に最大の利益あり]などの邦訳がありますが、必ずしもシェルドンのいわんとする真意を的確に表現しているとはいえません。[最もよく奉仕する者、最も多く報いられる]が公式訳文であり、[積善の家に余慶あり]は[積善の家には必ず余慶あり、積不善の家には必ず余殃あり(易経)]を当てはめたものです。

第2節 1911年シェルドンのスピーチ原稿

「私の宣言」

私は、以下のことを信じている。

我々は科学的な時代に生きている。世のために努力を重ねるすべての職業は、急速に、科学を基本とするものになりつつある。

我々は、適合する者のみが生き延びられる時代に生きている。10年前よりも、今日の方が更に適合を要求されることを意味し、今日よりも、10年後の方が更に適合を要求されることを意味するのである。

我々は商業の時代に生きており、商業や事業は科学である。

科学とは、真実についての適切な見解、把握、比較、記録に基づいた常識を簡潔に分類することである。

専門職務とは、科学を実践することである。

経営学は、「最もよく奉仕する者、最も多く報いられる He profits most who serves best」に基づくサービス学である。

実業に取り組み、実業を築いていくことは、これに関連した知識を体系づけることによって科学的なものに変えていき、専門職のように実業を高揚させることである。

いかなる団体の成功も、サービスに従事した人々の成功の集積である。

事業主よりも大きな事業所はなく、その事業所の全員と関係を持っているのが事業主である。

顧客は事業所のことを熟知している。顧客の獲得と維持の双方は、事業主の力量如何にかかっている。

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。

商売上における人生の成功は、末永く利益をもたらす顧客を確保する技

術を持って、事業を営むことによって決まる。

血の通った事業を築いていくのは、利益を得るために、品物を買うように人々を説得する原動力、すなわち販売術である。血の通った販売術の源となる心こそサービスであり、最終的に、買手と売手の双方に利益と満足を与える原動力である。

特にセールスマンに当てはまる、成功するための自然の法則は、次の四つの項目に要約される。第一に、人は自らを知ること。第二に、他の仲間を知ること。第三に、自らの仕事を知ること。第四に、この知識を活用することである。

これらの項目の詳細を述べれば、次の通りになる。

第一に、人間は自らのことをよく知らなければならない。この知識を適用すれば、すべての取引の基本となる信用を得ることができる。

第二に、顧客を最も知性的な方法で扱うためには、その人の個性、ニーズ、気心、気まぐれ度などの性格についての正確な知識を持たなければならない。

第三に、熟慮した上で、品物の最も有利な魅力や利点を示して、その要点を説明することによって、商品や仕事を分析することができるにちがいない。これは筋の通ったことである。

第四に、どのような手練手管を経て、顧客の心を誘導するかという、販売の心理原則の知識を持っていなければならない。ここでは、心理学の実用的な面が生かされてくる。

世界中の品物を作ったり、売ったりする責任を負っている以上、各人が可能な限り多くの、科学を啓発し高揚する影響力を及ぼしているのである。この啓発と高揚の影響力は、教育を通じてのみ広めることができる。

教育とは、前向きの資質や、望ましい資質を引き出し、開発する教育である。

教育とは、何であろうか。教育の二本の柱とは何であろうか。第一は育成すること、そして第二は活用することである。

知的な人は、知的な運動と知的な食物を必要とし、肉体的に成長するためには、それに相当した運動と食物が必要なことは当然である。

教育の成果は、教養だけではなく、健康、富、名誉、環境に対して調和を持って適応することであり、能力だけでなく、信頼性、持続性および行動力を持つことである。

教育の効果は、知性だけではなく、身体、感受性、感情、意思の開発にも適用することができる。

知性的な進取の気性を持つように教育した結果として、能力や知力、感受性、信頼性、身体、持続性、意志、行動力が作られる。

従って、真の教育の主な目的は、人間の守備範囲を増やすことであり、AERA(訳者注:Ability-能力、Reliability-信頼性、Endurance-持続性、Action-行動力)という言葉は、これらの四つの言葉の頭文字によって綴られている。

広い意味における人生の成功は、幸運とか機会というものではなく、心理的、道徳的、物質的な自然の法則によって支配されている。

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。自然の法則の一部を犯すことは、単なる部分的な成功を意味し、全てを犯すことは、失敗を意味する。

これらの自然の法則を教えることの方が、教育の名において現在教えられている多くの事柄を学生の頭に詰め込むより、よっぽど有益であることが判る。

すべての男女は、同じ固有の能力と資質を持っており、その格差は開発の度合いのみで生じる。

よく開発された素晴らしい資質は、前向きのものであり、未開発若しくは間違った開発は、消極的なものである。

進取の気性はこれらの自然の法則を表明する道具である。

正しい資質が作られれば、正しい人間が作られる。正しい人間が作られれば、仕事は自ずからよく管理される。

雇用者や市民としての、その人の自らの価値は、その人を管理する必要性の減少と共に増していく。

管理の必要性は怠慢による失敗と越権行為による失敗によって引き起こされる。失敗は消極性によって起こる。

消極性は積極性を開発することによって克服される。

進取の気性を開発した成果は、AREA すなわち、能力、信頼性、持続性、および行動力である。

すべての正常な人間は、肉体と知性と感情と意思を持っているので、人間は、未熟な原料からより多くの AREA を作りあげるために祈るのである。

各人に与えられたこれらの四つの因子を開発し訓練することによって、未来永劫の成功が保証されるのである。

人類は、知能の発展の見地から四つの段階をたどる。第一は、無知。第二は、知識。第三は、博学。第四は、英知である。英知への道は、進取の気性の教育によって作り出される。

すべての職業人は、能力の見地から四つのクラスに分けられる。第一は、下手。第二は、初心者。第三は、熟練者。第四は、名人である。名人への道は、進取の気性から作り出される。

実業界や歴史上の偉大な成功者とは、事務員、商人、セールスマン、役員、勇士、王にかかわらず、名人の域に到着した人々のことである。

人生には四つの段階がある。第一は、植物や無機物のような無意識。第二は、野蛮な生物のような単純な認識。第三は、知識、感覚、意思のような人間の自意識。そして、第四は、人間が仕えるべき宇宙を認識すること

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、利己主義や自らを意識するという段階から、宇宙を認識するという英知に向かう段階に至る人間のたどる道として発展したものである。言いかえれば、我々が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。

我々が靈魂と呼んでいる精神や魂の存在は、身体の寿命と同様に現実的なものである。人間は進化し、その精神面の発達は肉体的な発達よりも大であることは事実である。

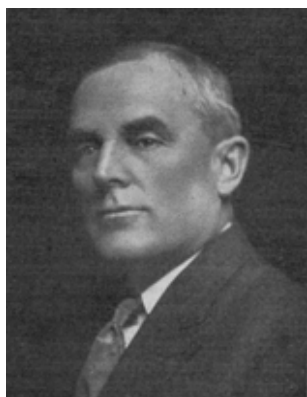
人間の精神的肉体的な発展は、正常な個々の人間が持っている進取の気性を如何に開発するかにかかっている。これらの能力は、すべて人間の肉体的な活力に含まれており、その活力は自覚し、感じとり、意図することができるのである。

真の教育は、前向きな能力を育み、強化し、開発することである。進取の気性は、熱が火によってもたらされるのと同じように、当然な結果をもたらすのである。

すべての人は、事業上および専門職務上で、もっと多く、もっと良くサービスするための潜在能力を持っている。サービスの見返りは、必ずや、あなた方にもたらされるのである。

第3節 Service, not self

さて、この大会のエクスカージョンとして開催された、コロンビア川をさかのぼる船旅の中で、多くのロータリアンが思い思いに即興演説をしました。その一つとして、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・コリンズが語った言葉が「Service, not self」でした。



フランク・コリンズ

実は、このスピーチ原稿も、私が、ワン・ロータリー・センターの資料室で発見したものであり、The National Rotarian 1911年1号に掲載されている「How it is done in Minneapolis」という文章です。

人道主義に基づく奉仕活動の理念を表した第一モットー「Service above self」の原型となったのが「Service, not self」であり、この言葉がモットーとして採択された過程について、Golden Strand では次のように説明しています。

ポートランドでは全国大会が開催されていた。ホストクラブは、すべての代議員に、愉快に自然に親しみたい観光客としてのスリルを味わってもらおうと、コロンビア川をさかのぼる遊覧船に乗れるように手配した。抜け目ない連合会会長から出された、大会の当日の全議事を船の上でやるように手配するという提案は、余りにも魅力的なものだったので、皆は嬉しそうな顔をして賛成した。もしも、スピーチに穴があげば(大会の講演者がしばしば見せた習慣)、いつでも、移りゆく風景のパノラマを楽しむことができるに違いない。

その日に講演者の一人が、ミネアポリス・クラブの弁護士であり会長のベンジャミン・フランク・コリンズであった。彼の演説は命令調で個性的であり、うるわしき8月の朝のように力強い話しぶりだった。彼が話しを締めくくったとき、人々はただうっとり彼の演説に聞き入っていた。

---中略---

二度あることは三度であった。奉仕のテーマが、再び、短い言葉で宣言された。代議員たちは直ちに、その言葉に飛びついた。

実際、この演説は、アーサー・シェルドンの有名な宣言、「He profits most serves best」を最初に聞いてから、僅か数分以内になされたものであった。

しかし、このより短い叙述は、再びロータリアンの心を打ち、各クラブは両方のモットーを採用することを決定した。---中略---

従って、この手のインパクトのあるスローガンは、販売の分野で近代的であると評価されるためには、どうしても不可欠なものであった。そこでロータリーは、そのモットーをロータリーの内外に広く売り込むことを決意した。

誰が最初に、紙に書かれたその短い標語をいじくり回そうとしたかは分からない。たぶん、それは委員会ではなく、グループだったであろう。自分で売り込んだ即席演説だったのかも知れない。

「Service, not self」

そう、何れにせよ、自己の存在を考えることが、まったく悪いわけではない。例えば、人間は自尊心を持つべきだし、自分自身を守らなければならない。もし自分自身が零落すれば、奉仕することなどできるわけではない。従って、「Not Self」が、何を意味しているかを理解することは、まったく難解である。自分自身を二の次にしておくのは良いとしても、それを完全に否定するのはどうかと思われた。

「よし、それなら "Service Above Self" にしたらどうだろうか？」

誰かが意気揚々と、適切な提案をした。

「それは良いね！」

別の人がかんだ。たぶんそれは、販売の専門家アーサー・シェルドンの興奮した声であったに違いない。

「それはよい方針であり、すべてを言い尽くしている。」

明らかに、彼の発言は正しく、その提案は満場一致をもって採択された。そこで、数カ月後には、“Service Above Self” は多くのロータリーのレターヘッドやパンフレットや演説原稿や宣言文に用いられはじめた。更にしばしば、モットーは “He Profits Most Who Serves Best” と “Service Above Self” とが組み合わせられて印刷された。

あらゆる様式で、モットーは満足感を持って、長く使われることになった。それは、単にシカゴだけではなく、約 40 年間にもわたって完全な公式声明とは言えないにせよ、すべてのロータリーの会員に親しまれたのである！ 1950 年のデトロイト大会でこの二つの文言がロータリー・モットーとして正式に認められるまでは、このモットーは個人の自由裁量で文献やあらゆる場所で頻繁に使われていた。

(田中 毅訳)

1911 年のポートランド大会議事録を見ると、「Service, not self」がロータリー・モットーとして採択されたという記述はなく、単に、「船上で、ミネアポリス・クラブ会長のベンジャミン・フランリン・コリンズが、ミネアポリス・クラブ運営方針に関する短い演説を行った」とのみ記載されており、そのスピーチ原稿は収録されておらず、「Service, not self」という言葉も、記載されていません。

すなわち、1911 年のポートランド大会で、ロータリー・モットーとして「He profits most who serves best」と「Service, not self」の双方が採択されたという、今までの解釈は誤りであり、この大会で採択されたのは、シェルドンの「He profits most who serves best」だけであると訂正する

必要があります。

さて、この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、決して、自己を犠牲にして、他人に奉仕することを強いているのではなく、単に、従来は会員同士でおこなっていた相互取引を、ロータリアン以外の人にも広げていこうというものであることが判ります。コリンズの述べている「Service」は単なる商売上の取引を表す言葉であり、「自分一人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、「He profits most who serves best」に極めて近いスローガンだと考えるべきでしょう。

この「Service, not self」という言葉がロータリーの公式文献中に正式に登場するのは、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「ロータリー通解」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ることに因ります。

ダイ・ガンディカーはこの「ロータリー通解」の中で「He profits most who serves best」についてはかなりの解説を加えていますが、「Service, not self」については、フレーズの引用のみで、解説は加えていません。

当時、会員同士の取引による物質的相互扶助がいかに激しかったかは、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を見てもよくわかります。

この会員名簿には、加盟各クラブの会長、幹事、会計の名前、住所、電話番号が記載されていますが、それ以外の会員の名前は記載されておらず、それぞれのクラブ・テリトリーにおける著名な事業所の会社名、所在、電話のみが記載されている、いわば広告帳のようなものであり、もっぱら他の会員との取引に使用されていたものと思われる。

また同じく 1911年の全米ロータリークラブ連合会の委員会構成には、Local Trading; Inter-city Trading; National Trading という名前の委員会があり、それぞれ地域内、近隣都市間、全国レベルでの会員の相互取引を推奨していたことが伺えます。

ロータリーは、profits を適正にシェアすれば、結果として継続的な profits が得られるというシェルドンの理論を採用したわけですが、profits が得られる具体的な事例を表に出さない限り、誰もロータリー運動に参画しなかった時代です。従って、同じ時期に発表されたコリンズのスローガンが、物質的相互扶助に関連しているとしても、至極当然なこと

だといえます。

従って、この「Service, not self」は、元来、会員同士に限定されていた物質的相互扶助を、他の人たちにも開放しようという、現在の我々から見れば極めて当然なスローガンであったにもかかわらず、これ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」という間違った解釈をつけたものと思われます。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。

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」を作り、それがロータリー・モットーとして、1950年のデトロイト大会で承認されたと考える方が自然ではないでしょうか。

「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。

第4節 1911年 コリンズのスピーチ原稿

ミネアポリスではどのようにしたか

会長および会員諸君。

昨日の午後、シアトル・ロータリークラブのピンカム氏が私のそばに座り、私たちは、ロータリーについて語り合いました。私は、会員に利益をもたらし、ロータリーを魅力的にするために、ミネアポリスで私たちがしたことの概要を少しばかり披露しました。

彼は、「この線に添った短い話なら、多分、ここにいる他の代表議員の人たちにも了解してもらえるかもしれません。」と言いました。ハリス会長はその発言を採り入れて、私たちが、ミネアポリスで考えだして努力した方針の概略について述べるために、私の発言時間を延長すると言いました。

(コリンズ氏は、盛大な拍手によって、中央の演台にあがるように要請されました。)

ミネアポリス・ロータリークラブは、1年前の昨年1月、ハリス氏とシカゴ・クラブの10名の会員によって組織が作られました。私たちは、チャーター・メンバーの公正なリストの下に、毎月一回、例会を開催するという考えの下で出発しました。

毎月一回の例会では、私たちが望んでいるようには、会員の関心を保ち続けられないことが、この勝負の極めて早い段階で明らかになりました。そこで、会長は昼食を採りながらこの問題を入念に調べるために、理事会を開いて、全ての主だった委員会の委員長を招待しました。この問題は徹底的に議論されて、クラブを良くするために、毎週規則的に昼食会を開催

すべきであることが決められました。

当時は、7月と8月には例会を開催しない方がいいと考えていましたが、その時期がやってくると、例会に対する関心が高まってきました。出席についても、7月と8月も例会を続けた方が得策であるという考え方が、強くなってきて、それ以来、私たちは必ず金曜日に例会を開くということを守ってきました。

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。

私たちはクラブの会員自らによる例会運営で成功を収めていたので、関心を得るために、外部からのタレントを招く必要は一切ありませんでした。入会を促すための慣例的な事柄として行った一・二の例外こそあったものの、私たちの例会は、厳密に、ビジネス・ラインに沿ったものでした。

どのようにすれば結果が引き出せるかという問題については、理事会や種々の委員会の委員長が慎重に検討し、みんなが完璧な友人関係を作り上げなければならないという前提で決定されました。

友愛委員会はこの問題を担当して、クラブのすべての会員を完全な友人関係にするために、その方針に沿ったアイディアを開発して、それを最高の喜びを持たせる方法で成し遂げました。

私たちは金曜日ごとに昼食例会を開催しましたが、一部の会員が、来週

の昼食会のチケット販売係として、前の週に委員長によって任命されました。チケットはその人の事業所で販売されるので、クラブのすべての会員は、彼の事業所に行くことが重要な義務となり、そこで彼からチケットを買うことによって、その人やその人の事業を知ることができます。現在、これは、友人関係を緊密にするために私たちが用いている、最も喜ばしい方法の一つになっています。最初、それが提案された時は、いくらかの反対がありました。

皆は言いました。

「 私たちには時間がありません。 昼食会に行くために、1時間半かかります。さらに、まわり道をして切符を買うためには、余分な時間がかかってしまうでしょう。」

従って、皆が喜んで受け入れるものではありませんでした。提案は、このような方法で彼らに知らされていました。

「もしあなたが、このクラブの方針である "Service, not self" に従って行動しているならば、あなた方は、彼の事業所に行く義務があります。」

そして、それ以来、私たちは全く何の苦労もしていません。昼食会に出席する会員の90パーセントは、その人の事業所に行って、そこでチケットを買い、そこでしばしば、事業上の手腕を発揮します。少なくとも彼らは、商品を見て、事業所を見て、それを通じて友人となり、心の中に深く刻み込まれれば、ロータリーの枝葉が何であるかが判るのです。

会員が私たちのクラブの会員に選ばれた時には、右側の席に司会役によって招かれます。そして、例会の適切な時間帯に、起立を求められて、司会役によってクラブに披露され、名前や彼が関与する会社が紹介され、自分の事業についてクラブに簡単に説明するために、2分間を与えられます。

その例会が終わるとき、または休憩に入る前には、友愛委員会の委員長

が、多分、彼らを連れてみんなの前に現れて、クラブの出口のドアに案内するでしょう。例会が休憩に入ると、友愛委員会の委員長はそこに立って、新入会員とすべての会員の双方を正式に紹介します。彼らは握手をし、話をし、友人になります。それは、一人前の会員として自立するまで、新入会員を私たちのクラブと結びつけておくために、現実的に役立っているのです。

友愛委員会が行った別な活動は、クラブの様々な会員から供給されたメニューに従って、クラブのディナーを手配することでした。そらまめの献立が届けられ、会員の事業所から寄せられる全てのもの、すなわち、ロータリーに入っている肉屋からきたロースト・ビーフ、メニューに載せられている会社の名前などが書き込まれた会社に備え付けのメモにはうんざりさせられたことでしょう。

スープからのデザートまでのすべての品物は、クラブの会員から提供され、食事のメニューが発表されます。

それは、今まで私たちが開催したうちで、最も成功した会合の一つであり、全体の会員の5-6パーセントが参加したものだと思われる。

私たちは、メーカーや卸売業者やクラブ全体が、昼食会や社交的な夜の会合のために、彼らの事業所に招待されたクラブの会員のおかげで、数多くの夜の催しを行ってきましたが、これは、これまで私たちのクラブによって開かれた、夜間の会合の唯一の例です。

私たちは毎週例会を開いていますが、夜間例会を開く機会を持ったことは一度もありません。

現在、私は果物の卸売業をしていますが、クラブの会員になるために、私の友人のスレッシャー氏に会った時に、私はこう言いました。

「これはすばらしい仲間の集いではありますが、私にとってどのような利益をもたらす考え方なのかが判りません。しかし、これに参加することはうれしいことです。」

そして、私は入会しました。ミネアポリスの通りで何十回も会ったことがあり、話し掛けるほど知っている人たちのように、知り合いになって、顔をつき合わせてあなた方と話をしたいと思っていましたが、彼らを知る以上に、ロータリーであなた方を知ることができました。そのことは、これまで私の人生で手に入れた最高の物の一つであり、今日の私の事業における最大の財産の一つでもあります。

その後まもなく、私たちはある計画をたてました。当然のことながら、私たちのクラブには、中心的に事業を営み、クラブの会員の上得意である一人の食料品商がいましたが、同時に、一軒の食料品店だけを上得意にすることは、クラブの全会員にとっては絶対的に不可能なことでした。

何故ならば、あなた方の近所に食料品店があると、必要なものがすぐ手に入って便利だからです。

ある日、私の息子が私のところに来て、言いました。

「お父さん。今日、或る食料品商がきて、私たちと取引するようにロータリーの会員に勧められたという話をしました。」

私はその会員に電話して、言いました。

「顧客を私に送ってくれたことに対して、とても感謝しています。」

彼は答えました。

「何が起こったかについて、あなたにお話ししましょう。私はちょうどお金を持ちあわせていたので、請求書の支払いをしました。長い間の中で初めてのことでした。食料品商は、お金を貰ったことを大変喜んで、私が望んだことを何でもしますと言ったので、私は、彼にあなたのところに行っ

て、あなたと取引をするように話したのです。」

この時以来、私は、その人との取引が増えることを喜んでいますが、もし私がそうしなかったら、それは私自身の誤りであり、そうする機会が私に与えられたのです。

もし品質や値段やサービスの点で、その人との取引が成立しなくても、その人を私のところに回してくれたロータリアンの過ちではありません。今や、近所にある別の食料品商が私を訪れて、私に話をもちかけるといったことが何度となく起こっています。

「或る人があなたのことを話して、あなたのところに行って、あなたに会いなさいと言いました。」

178人の組織のことを理解するようにあなた方に話し掛けるよりも、彼らの一人一人が、それを実行する機会があるときに、私のことを宣伝してもらう方がよっぽどいいということを、あなた方に話しておきたいと思えます。

私たちは、ミネアポリスにおいて、ミネアポリスを後援するための、全てのクラブの中で最大の会員数を擁するパブリシティ・クラブを持っています。事実上、みんながそれに入り、ロータリアンの99パーセントは入っています。

数週前、ロータリー・クラブのある会員が、パブリシティ・クラブの会長をゲストとして招待しました。彼はやってきて、礼儀正しく、私たちに話し掛けながら、会場の中で自由に振舞っているのを見てうれしく感じました。

彼は言いました。

「皆さん、私は、あなた方に告白することがあります。このロータリー・クラブが創立された時、私は創立会員として署名しました。しかし、私は、

深く考えすぎたあまり、窮屈で非現実的なものに思えたのです。そこで、それには賛成するわけにはいかないと考えて、入会しませんでした。しかし、皆さん。創立以来、あなた方のクラブをずっと見守ってきて、今日、クラブがどんなものかが判り、あなた方のクラブは多くのことを実行するクラブであることを知りました。私が創立会員として署名をしながら、このクラブに入らなかったことは、私の人生における誤りであったと考えていることを、申し述べさせていただきます。」

私たちの会長は、創立総会の席上で、講演者の一人がロータリーを表明する原則について述べましたが、ロータリーの基本とは違った考え方であることを思い出しました。そして、今日のゲストは、候補者名簿に記載しておくので、その機会が訪れたときには、喜んでいつでも会員になってくださいと述べました。

私たちには、クラブから会員が退会したことを判断する規則があります。例会を三回欠席すると、原因の調査が徹底的に行われ、欠席者が理事会に呼び出されて、役員がその弁明が正当であるとみなさない限り、彼の名前は会員名簿から抹消されます。

私たちは、それを二回強行せざるを得ませんでした。共に、結果としてクラブのためになりました。私たちは、喜んで参加し、会員になり、定期的に例会に出席できる人たちの候補者名簿を持っているのです。

私たちは一緒に例会にでることは難しいとしても、部屋のあちこちから、何人かの人が立ち上がって言います。

「彼が努力して私にしてくれたことに対して、感謝したいと思います。」

クラブが創立されて以来、
「私はあなたのために、何々をしました。」と言った人のことを聞いたことはありません。

このことについては、私たちのクラブでは一度も触れられたことはありませんでしたが、何十人もの人たちが、彼らに紹介してもらった取引に対して、感謝をしているのです。

ほんの数週間前、不動産業者が言いました。

「皆さん、私と 8,000 ドルを超える金額の売買をした顧客を、或る人が私に紹介してくれたことを話しておきます。もし、このロータリーの会員がその顧客を紹介してくれなかったら、この取引が成功するめどは立たなかったでしょう。」

このような例は、ありふれたものです。

私たちは、私たちの昼食のすべての業務を完全に引き受けてくれるハウス委員会を持っています。私たちに昼食を提供する場所は、ラディソン・ホテルであり、それは疑いなく、わが国における最も素晴らしいホテルの一つです。ここにいる人すべては、アメリカ合衆国にある最も美しいホテルの一つで、私たちの例会が開催されていることを、確信していると、あなた方に言っておきたいのです。

私たちは全てのことをハウス委員会に任せています。彼らは完全に準備を整え、食物が運ばれて、私たちの前に置かれます。えり好みする必要はありませんし、無駄な時間を費やすこともありません。

私たちはこういった会員間の友愛の心を長所にしています。

話を終える前に、クラブで起こった最も喜ばしい一つの例を話しておきたいと思います。

会員なって半年に満たない人が、例会で立ち上がって言いました。

「皆さん、私は、この街にある、友愛を基盤とするすべての神秘的な組織に入っています。私はこれらの組織に何年もの間所属しています。そして、これらの組織に何年もいたからこそ、率直にあなた方に言えます。私があ

なた方のクラブの会員になった半年の間に、私が貸家業を通じて会った人よりも、より多くの人と心を通わせることができました。私は、妻に言いました。『もし私の身に何かが起こり、相談や援助やそのほかのことが必要ならば、ミネアポリス・ロータリークラブに行きなさい。』と。」

私たちのクラブを象徴する言葉こそ「Service, not self」です。（拍手。）

第4章 1913年 バッファロー

第1節 第4回国際ロータリークラブ連合会年次大会

1910年の年次大会と1911年の年次大会におけるシェルドンのスピーチ原稿を、ワン・ロータリー・センターの資料室で見つけ、その全文を翻訳して公開した経緯については、すでにお話しした通りです。しかし、1910年に、彼が、He profits most who serves his fellows best を発表し、1911年に、He profits most who serves best を発表して、それがモットーとして採択された事実に関しては、誰しもが知っていることであり、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。

これに比べて、1913年のバッファロー大会において、シェルドンが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、あまり知られていなかったと思われます。

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。

こ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。

- 1911年の論文は、非常に格調の高い文学的（詩的）な文章であったのに比べると、この文章はくだけたスピーチ調のものであることが特徴です。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。
- 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。

- 黄金率「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ものが、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德律の制定を強く意識した発言だと思われます。
- 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。
- 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。
- 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、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。

第2節 1913年シェルドンのスピーチ原稿

効果的な能力に関する哲学と倫理

会長、来賓の皆さま、そして紳士淑女諸君。

今宵、この壇上には、「兵隊さん」のように綺麗に勢ぞろいした一団が控えて、私を応援してくれています。私は勇気を持ってこのテーマに挑戦し、十分注意を払いながらも恐れることなくこの機会に挑戦してみたいと思います。今宵は、何も結論を出すことはできないかもしれませんが、最善を尽くすつもりです。つい先日、霧のロンドンから、太陽の燦爛と輝く「シェルドンの森」にやってきた私が、暫時証明するつもりです。

明日、お話を聞く予定になっている偉大なる人物、エルバート・ハバード氏はかつて、弁解するよりも、説明する方がいいと語りました。今夜は、めったに頼んだことのない医師からの直接の忠告を聞いているのだと、ロータリーの友人としてあなた方に言うておく方が間違いがないと思います。その上、私は親切に手を差し伸べているつもりです。私がしようとしていることは、私ができる最善のことであり、必ず私が成し遂げるつもりであることを、あなた方に約束いたします。（拍手。）

ある夜、偉大なる西洋の魔術師バーバンクとの楽しい会話で、私たちは意気投合して、こう言いました、

「バーバンクさん。もし私が、あなたが如何に素晴らしいことをしてきたか、また、あなたが如何に素晴らしい友人であるかを話すために、大切な時間を十分取らなくても、許してくれますか。」彼は言いました

「シェルドンさん。それは、ずっと前から聞き続けてきた、いい話です。多くの方がここにやって来て、その件について長時間話し込みます。」

だから、多くの素晴らしいことや、素晴らしい人々について私がお話することを許していただきたいと思います。何故ならば、私たちは全員、

ロータリー精神やロータリー・クラブの存在を認め、その考え方について議論の余地など全くありませんから、私はロータリー精神やロータリー・クラブについてうまく言うことができるからです。

今宵、私はあなた方の前に立って、詭弁やお世辞抜きで話をしているつもりです。ロータリーの活動と私の活動とは同一であることに誇りを持っていますし、常に、私の力の限りいろいろな方法で、それを支えることが私の喜びです。

今宵、「実業の哲学と倫理」というテーマでこの国際大会で演説できることは、この上ない名誉であります。

まず最初に、私は三つの言葉を使って正確な意味を定義したいと思います。私が考え付く限り最も適切な定義は、「哲学」とは「原因によって引き起こされた結果論」であり、「倫理」とは「他人に対して正しい行為をする学問」だということです。「ビジネス」については、多分「多忙」という見解から、今夜、議論することになるでしょう。マルホランド氏が述べたように、たとえ弁護士であっても、もしその人が成功している弁護士ならば多忙なはずです。

今夜、私達が議論しようとしている事業というものは、別な角度から見れば、たとえ、世界中が働く人で満ち溢れていたとしても、人間の能力に及ばないほど数多く存在します。

私は、私の責務として、「効果的」という言葉をこのテーマに勝手に付け加えて、「効果的な能力に関する哲学と倫理」にしたいと思います。従って、その詳細な討論に入る前に、「哲学と倫理。能力との関連性」と読み替えることによって完全なテーマとした上で、このテーマを更に自由に展開していくつもりです。

更にもう一つの定義が必要になってきます。それは「科学」の定義であり、私たちみんなが知っているように、「体系づけられた知識」または分

類された常識です。

物事を成し遂げる能力という素晴らしいテーマに、強い関心を抱いている全世界の人たちの数は、ロータリアンの数とは比較にならないほど多いと言っても過言ではないでしょう。

今日私たちは、能力という科学の時代に生きているというのは本当でしょうか？

能力という考え方に基づいて、体系づけられた知識の可能性を認識することが科学的なんでしょうか？

人間の能力全体に関して、すべての自然の法則を広くカバーするような、また、効果的に活動できるように、基本に忠実な論理的な整理ができているのでしょうか？

ある夜、ずっと長い間、私にとっては不可能であると思っていたことが、私のすべての人生の関わりにおいて、成功を収める能力は、運不運の問題ではなく、また、意識するか、しないかに関わらず、神との永遠の摂理に従うか否かの問題であるという事実気づいた時、すべて解明できたことを白状します。もし科学を超えたものならば、それを自然の法則と呼んでください。もし宗教ならば、神の摂理と呼んで、判りやすく述べる方が良いでしょう。

今夜、私は、自らの事業において成功を収めるとか成功を勝ち取るとかといった問題は、たとえそれがどんなことであろうとも、また、意識するか、しないかに関わらず、自然の法則に従ったか否かの問題であるという前提で、話しを進めたいと思います。

最も重大な関心を持ってあなた方に説明する次の基本的な事柄は、あなた方も私も世界中の誰でも、いかなる団体の人でもできる事柄であり、当然の事ながら、成果を収めるという自然の法則との相互関係を心の中心に置いた、この偉大なるロータリーの組織にもできることであります。

とどのつまり人生に関連するすべての事柄は、「私」と「あなた」と「私

とあなた」に共通して関係する事柄、四番目に双方の了解の下で「私とあなた」が心を通い合わせて成し遂げた事柄という、僅か四つ要素によって成り立っており、かつ分類できるという、簡単な理由に気づかなければなりません。

商売の判断やビジネスの世界でも、この考え方を採用してください。もし、世界に一人の人間しかいなければ、取引を行うことはできません。もし、二人以上の人がいいたとしても、彼らが話し合いをして関わりを持たない限り、取引は成立しないでしょう。もし今夜のように、相談することが沢山あって、世界中から多くの人々が集まっても、二人の人の心が通じ合わなければ、取引は成り立たないのです。この四つの普遍的要素によって、すべての自然の法則が成り立っているのです。

今夜は、自然の法則について気づいている比較的少数の人たちや、実在するにもかかわらず、ほとんど気づいたことがない人たちと、議論を闘わず時間があります。

私は、様々な職業を代表する実業家として、この理論的な四つの要素を備えることに、重大な関心を持って挑戦することを希望します。「心を通い合わせること」は、重力の法則が自然界を支配しているように、現実の法則として精神界を支配しているのです。

私は、このカードから手を離そうとしています、その瞬間何が起こるのか、皆、知っています。(カードは床の上に落ちます)

先日、イギリスに行ったとき、このようなカードを放したら、同じようになりました。(笑い)

ドイツでも同じでした。人間が作ったものではなく自然の法則だからこそ、普遍的なものであり、永遠に起こるのです。ちょうど自然界における法則と同じように、精神界において、まさに的確に心を一致させる普遍的な法則です。

今夜、ここに居られる大部分の人たちに説明するに当たって、皆が知っ

ているような話をする方が無難ではあると思いますが、人間の能力に関連した倫理と哲学の問題に話題を向ける方が効果的ではないかと思います。

たぶんここにいる皆さま方全員が知っているとは思いますが、一人の人から他の人に品物が受け渡しされるという事態が起こった時に、最初に行うべきことがあります。その最初のこととは、品物を納める側の当事者が好意的な配慮をすることです。この重力の法則が物質界の法則であるように、精神界の法則もそれに劣らず、好意的な配慮、適切な供給、関心の喚起、興味、適正な拡大、要望の変化、要求等がさらに強くなり、行動が変化してきます。これは理論ではなく、自然界の永遠な法則です。

商売の心理をもう少し進んで調べると、好意的な配慮や興味や欲望や反復行動 - もちろん、私たちはみんな、商売の勘定の中にリピーターが織り込まれていることは知っていますが - を取ってもらうためには、信用がすべての取引の根底であるという法則を認めなければならないことや、私たちが与えたサービスに対して、相手に満足してもらうためには、信用を得、信用に値し、信用を保つことで、結果として私たちが満足することが判るのです。

商売の心理の中には、七つの原則があります。順番にそれを列挙すれば、まず最初にあげられるのは奉仕、次いで結果として得られる満足感、結果として得られる信用、結果として得られる好意的な配慮、興味、欲望、行動です。

長い間、私の心の中では、ロータリーの理念の中心的な思考である奉仕に対する疑問が、私にとっての大きな難題でした。私はそれを分析して、答えを得ようと試みました。しかし、インドの哲学者であり作家であるバガバン・ダスの本を読む日までは、その答えを見つけることはできませんでした。ある部分を読み下っていくと、次のように書かれた、神秘的な真理の三つの言葉を見つけたのです。「量、質、状態」。多分、バガバン・ダスは、商売を懐疑の目で見ていたのでしょう。私は、彼が、むしろ、商取引を汚い物として見下しており、生き様を変えることによって職業として

は避けるべきだと考えているのではないかと推察しました。しかし、真理のささやかな三原則「量、質、状態」を見つけたとき、奉仕の分析を見つけた感じで、思わず万歳を叫びました。

それぞれの町にあるロータリークラブは、事業における職種の業界を代表していますが、その職種が何であるかにかかわらず、その業界は支払ったお金にふさわしい、正しい品質、正しい量を供給し、その管理状態 - 企業のすべての部門の管理を意味しますが - は正しくなければなりませんし、サービスも正しく、その結果威力を発揮した信用も満足感も正しいものでなければなりません。それによって、リピーターとなる顧客の問題は解決されるのです。このようにして、私達は、世界中の商売が成果を挙げる学問に、少なくともささやかな灯が点るのを見ることができるのです。

今宵、私の意見として最初に述べたように、この倫理や能力論に関連する言葉こそ、他人に対して正しく処する科学として扱うべきです。商売の心理を考えると、私たちはなぜ対価を支払うのでしょうか。「なぜ支払うのか」と、私は敢えて言います。金儲けをすることは決して悪いことではないのに、それを否定する人がたくさんいます。私はその考えに同意することはできません。

長い間、世界中の偉大なる宗教は、あの世へ行くための唯一のパスポートとして良い行いをするを説いてきました。他人に対して善行を施したことに對して、この世において今、配当をもらっているのだという事実、世界中の人々が目覚める時です。(拍手)

ロータリアンやビジターの皆さま、今宵は、私たちが死んでから行くあの世の話ではなく、今この世における幸せという立場に立って、お話をしているつもりであることを覚えておいてください。

自らの弟子に「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」と言わしめた、嘆きの人、ガリラヤの民こそ、未だかつてなかった最高のジェネラル・マネージャーであったと、私は敢えて申し上げたいと思います。

彼は、これまでの世界の歴史上、誰も考え出したことのない、最も優れたビジネスの原則を発表したのです。そして、世界の各地にその拠点を持っているのです。(拍手)

私達はその考え方に戻るべきです。「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」の教えに従って熱心に活動しようとしなさい、彼の弟子だと称する人がたくさんいることも事実です。しかし今日、キリスト教会がその信条にこの標語を適用しようという動きが熟し、キリスト教教会が世界中で力を持つようになってきてからは、未だ考えられなかったように、キリスト教の教会に属するすべての男女が、最初から最後まで、毎日のようにこの信条を守って、取引上でも、彼らが他人からして貰いたいように、他人にしているのです。

孔子は、「汝の欲せざるところを、他人に施すなかれ」と述べて、否定的な手法で同じ真実を説いています。多分、嘆きの人はそのアイデアを借りたのでしょう。

しかし、いまやロータリーは、取引における言葉として、「最もよく奉仕する者、最も多く報いられる」と言えるようになったのです。(拍手)

あなたが他人からして貰いたいように、あなたが他人にしようと思えば、どのように奉仕をしたらよいのでしょうか？

友人に対して精神的な境地に達するためには、物質的な欲望を持った人間として訴えかけるもろもろを離れて、知性を持った人間として出発する必要があります。

すべての人間には、七つの原則があります。まず最初に、宇宙が創造されて、この肉体が出現します。次いで、これら二つを活性化する磁力の原則が現れます。更に、あなたや私だけでなく、動物がもっている本能が現れます。あなた方の犬は全てを知っていますが、自分が全てを知っていることを知りません。その原則の上に、知性が現れます。そこで、私達は、考えたり、記憶したり、想像したりする人間を見つけるのです。その原則

の上に真心が現われ、結果的にその上に、心そのものが現われるのです。

あなたは、現在の若者に対して、心の最終的な要素とは甘い誘惑と決別し、自分が他人からして貰いたいことを他人にしなければならないことを、語りかけます。報酬が得られないことは、大きな関心があったとしても、あなたがよこしまな心や考え方を超越して、精神的な境地に到達し、利益を得るためには奉仕をしなければならないし、利益を得るためには公正にしなければならないことを確信し、真心が届く範囲内で、寛大な心で、仲間を助けるために、対価を支払わなければなりません。それが将来に繋がってくるのです。

私たちは誰でも、衣食住を必要とし、それら全てはお金がかかります。私は、普通の宗教家は、彼の教えの通りに実践すれば、大金を得ることは出来ない、という思い違いをしながら布教活動をしているのではないかと時々思うのですが、どうでしょうか。実際のところは、それを実践に移せば、大きなお金が得られるのです。「自分のためにいいことをしなさい。」の代わりに、「他人のためにいいことをしなさい。」と説けばどうでしょうか。(笑い)

現時点において、それは真実でしょうか。現実的な常識でしょうか、それとも理想でしょうか？

ここで、マイヤーズに関する短い話をしてみたいと思います。マイヤーズは貧しいドイツの農夫でした。彼はたいしたお金を持っているわけではありませんが、小さな畑を買うだけのお金を持っており、畑を探していました。彼はある畑に目をつけましたが、まわりの人たちは、それを買うべきではないと言いました。

彼は「どうして？」と尋ねました。

彼らは、「あなたが買おうとしている土地の近所に住んでいる人は、全くの人嫌い、うまく付き合えない人です。彼がそのような悪い隣人なので、2-3人の人たちが土地を売りに出したのです。」と言いました。

彼は、「誰でも、うまくやっていくよ。」と言いました。

彼は畑を買いました。畑を買ってから数日後に、彼が問題の男の森の近くで畑を耕していると、その森で火事が起こりました。マイヤーズは自分の馬を柵に繋いで、火を消すために駆け出しました。問題の男は煙を見て、やってきて、柵によじ登り、マイヤーズが火を消している様子を見ていましたが、彼を手伝うために立ち止まろうともせず、彼に火を消させたまま、感謝の言葉さえ述べずに引き返しました。マイヤーズは、そのことを笑われ、心貧しい仲間たちは、やっぱり間違いだったと言いました。

それから数日後、彼は町に行く途中で、問題の男とすれ違いました。彼は泥の中で立ち往生しており、一人で抜け出すことができませんでした。マイヤーズは、馬の手綱をほどいて、フックの先に引っ掛けて、彼を引き上げました。その男は「有難う」の一言も言わずに、その場を去りました。今は、残念なことには、普通の教会の信者でも、彼がこの時他人をしたように、他人にすることを避けるようです。しかし、マイヤーズは、親切な行動を取り続けました。

遂にある日、問題の男が、マイヤーズの家に来て、「あなたは、泥から私を引き上げ、火事を消してくれた人ですか？」と言いました。

彼は「そうだ」と言うと、

彼は、「私の家内が、もし私があなたのところに行って、あなたにお礼を言わなければ、私と別れるというのです。そうなったら困るので、やってきたのです。私がここきたのは、あなたと話がしたかったからです。私はあなたの友人になりたいと思っています。世の中の人々は、みな悪い人だと思っていました。だから、私は人嫌いになったと思っていましたが、少なくとも一人はよい人がいることが判りました。だから私は、友人になってほしいのです。」

そして、彼らは友人になりました。一人の友人を見つけてから、彼は他にも友人がいなか捜しはじめ、多くの友人を見つけてきました。そして、彼は幸福な人になりました。

問題は、なぜ、マイヤーズが、他の人たちがするしないにかかわらず、「最もよく奉仕する者、最も多く報いられる」という教えを文字通り実行したかにあるのではないのでしょうか？

現在、マイヤーズは、1,500万ドルの会社のトップになっています。競争相手がどうあがこうとも、彼の得意先を奪うことのできないような方法で、彼の会社の顧客や後援者の全員は、彼に好意的な関心を抱いているのです。そして、さらに、彼は、彼の会社において当然起こるべきスライキすら起こさないような方法で、従業員たちから、好意的な関心や興味や要望、再三にわたる好意的な活動を得ているのです。（拍手）

彼の従業員は彼を愛し、彼にはむかうのではなく、彼のために奮闘しているのです。私は、あなた方に友人として言います。労働者対資本家、資本家対労働者の争いごとは、双方の恥ずべきことです。神の永遠の法則を知らないことから生まれるのです。（拍手）

シェイクスピアが、私たちの唯一の犯罪は無知であると言ったのは、当を得ています。そしてそれは、無知と勤勉さの欠如であることは、誰でも知っていることです。誰かが、キリスト教は間違いを冒していると言いました。しかし、それは一度も証明されていません。（拍手）

私は、あなた方に言いたい。世界の人々の信条が、「汝が欲することを他人にもせよ」の考え方、別の言葉でいえば、「最もよく奉仕する者、最も多く報いられる」になれば、大きな進歩をするに違いないと。それは商売の道を通じ、毎日の活動の道を通じて成し遂げられなければなりません。私たちは一週間に一回お祈りするのではなく、一週間に七日間働かなければならないのです。

世界中で多くの人に会いました。そして、多くの国を訪れることが私の特権でもあります。私は、真のロータリアンの心とは、各人が自分のためではなく、他人のために奉仕するというこの教えにめぐり合って、一週間に七日間励むという純粋さであることを発見したのです。

（その通りの声：拍手）

私はそれが真実であると信じていますし、それが真実であることに、疑いを持っていません。

ここに集まっている多くのロータリアンは、国際大会のために集まっているのであって教会の信者として集まったものではありません。しかし、もし文字どおりに、「最もよく奉仕する者、最も多く報いられる」の教えを実行したのなら、あなたが意識しようとすまいと、キリストがすべての弟子に、実行するように話したことを、あなたは実行しているのです。あなたはキリスト教のまさしく本質を実行しているのです。

私は、見知らぬ国への旅人としてロンドンに訪れた日、大都会のロータリー・クラブのビッグロウ会長とスミス幹事がまず私に挨拶をして、私をくつろがせてくれたことを、決して忘れることはありません。あなたが3000マイルの海を渡り、誰も知っている人がいない場所に上陸した時、如何に大きな助けであるかを、お話ししているのです。

しかし、私たちは、純粋な商売上の見地から、このことを考えて見ましょう。自分のためにやってくれた人に対して、問題の男でさえも、マイヤーズに対して報酬を支払いましたか？ あなたや私は、他の人たちに、自分の火事を消させたり、泥から私達を助けさせますか？ そうではありませんね？ それは他人に対する奉仕です。長い目で見れば、マイヤーズは報酬を得たのでしょうか？ 報酬を得ました。何故なら、彼は問題の男を決断させたからです。

そのような人は、星の中で惑星が際立つように、ビジネスの世界の中でも一際際立って見えるのです。如何に謙虚に振舞おうとも、隠しきれものではありません。彼がその教えを実行すると、従業員も後援者もその教えを同じように実行しました。あなたは彼を止めることはできませんし、奉仕の教えを実践して、真の仕事に励んでいるロータリアンを止めることはできないのです。

私たちは機を逸しました。自分のためにそれをするように、余力を蓄えているようにも見えますが、定かではありません。しかし、私は、今や、能力論との関連性について、原因によって結果が生じるという考え方に基づいて、哲学的に議論する方がいいのではないかと思います。

倫理との関連性、他人に対する正しい行動、能力論との関連性を明確にすべきだと思います。事業における効果的な能力として、原因による結果、哲学との関係とは何でしょうか。一体どのようなものなのでしょうか？

ひとたび、世界が自然の法則の支配のもとで生きているのだという事実に気付いた時、私たちは効率のよい行動の指針の下で、力強い進歩を遂げることができるのです。今夜、そのテーマを詳細に解説する時間があればいいのですが、完全な討論は無理としても、原因の七つの普遍的な原則と、人間の能力に関連する哲学の効果について、簡単に言及することで良しとせねばなりません。

もし創造主が、ペンで本に書き込みを入れたり、今夜このホールに歩くことができるような生物であったと仮定して、私たちが創造主に対して、「原因や能力を判定する基準は何ですか？」ではなく、「能力の価値を判定する基準は何ですか？」と聞いたとしたら、創造主は、「全ての個人の能力の価値は、その仕事に必要な管理の程度によって変わります。」と答えるに違いありません。

そこで、私たちは普遍的な法則が必要になってくるのです。管理の必要が少なければ、その分野における、その人の能力の価値は大きいこととなります。その反対に、その人に非常に多くの管理が必要になれば、その人の価値はなくなります。なぜでしょうか？何故ならば、奉仕をしなければ、利益を得ることはできないからです。それが、人間の能力に関連する、原因と結果の最初の法則です。

オフィス・ボーイ、ゼネラル・マネージャー、販売マネージャー、外交セールスマンなど、多くの管理が必要な人たちほど、何も達成することはできません。

もし私たちが、本当に哲学者になって、哲学の観点から能力を研究しようとしているのなら、その原因の研究に戻る方がいいかも知れません。そして、こんな質問を創造主にします。「どんな理由で、管理の必要性があるのでしょうか？なぜ特定のゼネラル・マネージャーが他のゼネラル・マネージャーよりも、特定の販売マネージャーか他の販売マネージャーよりも、また、特定のオフィス・ボーイが他のオフィス・ボーイよりも、より多く管理する必要があるのでしょうか？」

もし、創造主がここにおいて、私たちと話すことができるなら、創造主は、多くを語らず、ただ一つの答えをしましょう。その答えとは「全ての人に管理が必要なのは、ただ一つのこと、すなわち間違いを冒すからです。そして、間違いには、過失による過ちと作為による過ちの二種類があります。」

そこで、再び、私たちは法則を見つけます。法則にはこのように書かれています。「すべての人に対する管理の必要性は仕事上犯す間違いによって異なる。」前者は逆説的な法則であり、後者は直接的な法則です。

そこで、できる限り、私たちが喜ぶやり方をすべきだとして、「はい、私達は組織を持っています」と言います。しかし、私は、後戻りすることよりも、前に進まないことを心配しています。創造主に対する次の質問は「どんな理由で間違いを犯すのですか？」というものです。そして、創造主は、すべての間違いは人間性の否定によって起こると答えるに違いありません。しかし、すべてのロータリアンは、その偉大なる原則に反対の立場をとるのではないかと思います。

私たちは、全ての自然現象には二元性があることを知っています。明るさに対して暗さがあり、暑さに対して寒さがあることは、あなた方もあなた方の従業員もそして全ての場所にいる人たちにとっても同様です。

私たちは、明るさと暗さ、暑さと寒さ、積極的または消極的な性格があることを知っています。記憶は消え去るものであり、信頼には疑惑が、愛情には嫌悪が、勇気には恐怖が、正確には不正確があるのです。そのよう

にして、あなた方は人間の心理を完全に分析することができます。

人間の全ての間違いは、個人個人の消極的な性格の幾つかが組み合わさって、描き出される罪であることが判ります。

もし私たちが間違いを減らして、能率を高めようとするならならば、あたかも明かりが闇を追放し、信頼をはぐくむことが疑惑を追放し、愛情をはぐくむことが嫌悪を追放するように、積極性を強めなければならないという結論に到達するのです。そのようにして、積極性と消極性の劇は幕を閉じるのです。

どうしようもない無力さで従業員の手を握って、「大丈夫だよ。だけど働き続けようと思うのなら、注文を取ってこなければ駄目だよ。」と言っている雇い主を可愛そうだと思います。遺伝と環境の鎖に縛られている人を、可愛そうにだと思いません。

私が先ほど触れたバーバンクは、彼が成し遂げたすべての素晴らしいことは、彼が二つの簡単な原則にのっとって成し遂げたからであると語っています。最初の原則は、実質的に変わらない物でも、最終的には変えることが可能であること。次の原則は、遺伝とは、過去におけるすべての環境の結果であることです。そして、彼は、これらの二つの簡単な原則に取り組んで、種のないプラム、とげのないサボテン、色のあせない花を作ったのです。更に彼は、梨の木の仕事に取り組んで、梨の収穫高をかつての二倍に引き上げました。「私がこの方法を作り出しました。ちょうど創造主が私を作ったように、人生を成し遂げなければなりません。」と言っている人を知っています。（笑い）

ロータリアンの、奉仕をしたいという願望と奉仕をする能力の間には大きな差があります。如何なる人の奉仕をする能力も、体と心と魂の積極性の開発に比例しているのです。

終に私たちは、原因と結果に関する次の法則にたどりつきました。すな

わち、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るということです。全ての事柄は、「教育」という短い単語の中に封じ込まれており、時々それが問題にされるように思えてなりません。私がヨーロッパに行く直前に、少し前までボストンで学んでいた人が、私に挑戦してきました。私は、教育こそが活力の鍵であると言いました。彼は「いいえ、それは間違っている。ニュー・イングランドには、生計を立てるために苦勞している、ハーバード大学やエール大学の卒業生がいっぱいいる。」と言いました。

そこで、私は、「あなたは私を誤解している。」と言いました。「ハーバード大学やエール大学を卒業したこれらの人々は、教育がないために賃金を得るのに苦勞しているのではなく、精神的な消化不良のために苦勞しているのです。」（拍手と笑い）

私を誤解しないでください。

これまで私が会ったことがある何人かの人たちは、大学に行って最高の教育を受けています。私自身でさえも、自分に対して失望しており、私が卒業した段階では、十分よい教育を受けたとは言えません。私の教育が完成されるまでには、長い道のりが残されているのです。今日の私よりも、今日から一年後の私が全く進歩していないと感じるのは、嫌なことです。しかし、これまで私が会った良い教育を受けた人たちの何人かは、大学に一度も行ったことのない人たちであり、私が会った殆どの人たちは、大学に行ったにもかかわらず、いい教育を受けていないのです。そして、私が会った殆どの人たちは、大学に行ったことがないか、いい教育を受けたことがないのです。（笑い）

従って、大学における訓練や教育は、教育の同義語ではないという結論に達します。その語源に戻って、その簡単で短い単語を見てみましょう。「能力を引き出す」ことを意味している「E」と「duco」が発展し、広がって、「教育」という簡単な単語の基になりました。大学のラテン語の教授なら誰でもそのことを知っているはずで

私は、時たま面白半分にそれを試すために、ラテン語の教授に「教育とは何ですか?」と尋ねます。普通は、「学問や教養やその他もろもろを得ること(数多くの異なった回答がされます)」という答えが返ってきます。

そこで、私は、「えーと、あなたはラテン語を教えているのでしょうか?」と尋ねます。

「そうです。」

「教育という言葉の由来は何であり、語源は何ですか?」

「e duco」です。

「それは、どういう意味ですか?」

「能力を引き出す。」ことです。

「しかし、私は、あなたが、教育は知識を得ることを意味すると言ったと思いますが?」

「技術的なことを望むのなら、それでもいいですが。」

「いいえ、違います。技術的なことではなく、言葉の本当の意味、言葉の語源に戻るべきです。」

殆どの大学の教育課程や教育システムは、まさに、知識を詰め込むことを意味する教育で組まれており、決して、本来の教育を意味するものではありません。人間の資質の開発や発展を意味し、それが、彼を勝者に導くのです。何を通じてでしょうか?

それは、奉仕を通じてです。奉仕をすることを自らに適用することによって、自らの資質を開発するのです。

単に奉仕をするだけでなく、自然の法則に従って、勝者となる義務があるのです。

そこで、問題はどのようにして引き出し、発展させるかです。それに対する答は非常に簡単であり、世界中の人たちはそれに対してほとんど完全な見解を持っていると思います。

私が、それがどんなものであるかを見るのは、非常に簡単です。例えば、腕を曲げることによって、筋肉の能力を引き出すことができます。創造主

は私たちに大きな筋肉を与えてくれませんでした。かなり良いものであり、かつ強いものです。何かをする必要があるときには、その力を利用し、興奮が鎮まっているときは、その筋肉を適切に育てて、上手に使います。

大学に通いながら、成功する資質を引き出せなかったこれらの人たちの不幸は、精神的な育成が欠如していたために、精神的な筋肉を活用すること、すなわち成功するために開発すべき資質を育むことが突然停止したことです。

今晚、バッファローの先生方を呼んで、みんなに「2+2は幾つですか?」という質問の答えを紙に書くように頼んでみてください。すべての先生の答えは、何回しても「4」です。間違えることはありません。しかし、同じように先生方を呼んで、彼らに、「教育とは何ですか?」という質問の答えを紙に書くように頼んでみてください。数多くの異なった答えが返ってきます。

「教育とは何ですか?」という質問に対する正解は、ただ一つしかありません。それは「教育」または「発展」です。この町のまたは他の町の先生方に「発展」させるための方法を、同じように質問してください。先生方の数と同じくらいの多くの答えを得ることでしょう。「2+2は幾つですか?」という質問に対する回答が一つであるのと同じように、「発展」させるための方法や、「育成+活用」の質問に対する回答も一つであるはずです。(拍手。)

私たちは体の筋肉のような対象物を見ることができます。精神的で道徳的で崇高な筋肉がバランスよく完全に備わり、それが適切に育てられ、上手に使われているという事実、世界中の人は気がつくべきです!

ロータリー精神が好きになる、一つの例です。ロータリー・クラブの会員である仲間に、仲間が備えている奉仕の心を学んだり活用するチャンスを与えます。助けることはできないとしても、精神的な成長を引き出すことはできます。それは偉大なる離れ業です。それをしている人たちの多

くは、何をしているかを知りませんが、彼らが自覚していることよりも、もっと良いことをしているのです。私達が他の仲間に奉仕をする際には、私達がしていることをよく理解してもらうように、光を当ててください。

そして、結果はどうになりましたか？ 体を適切に育て、上手に使ってください。その結果、更に持久力が増します。頭脳的能力を高めるためにも同じ事をしてください。その結果、更に能力が高まります。人間の品性、信頼、勇気、正直、奉仕の心についても同じ事をしてください。その結果、より多くの信頼性を引き出すことができます。意志を強くするためにも同じ事をしてください。その結果、更に行動力が増します。

そして、あなたは、能力のある頭脳と、信頼性のある精神、持久力のある肉体、行動力を備えた意思を持った人になれるのです。その全てを備えているのです。

そして、あなたは公明正大で、多才な人、そして、奉仕をしたいという願望だけではなく、奉仕を実践に移す能力を持った唯一の人、真のロータリアンになれるのです。（拍手）

そろそろ、この話題を中止して、結論を述べた方がいいと思います。私は、彼らにメモを送ることを約束しました。私は、スピーチ原稿を書く時間を作ろうと努力します。そしてそれが、ザ・ロータリアンの国際大会報告にいい記事となって発表されるのです。（笑い）

政治的な混乱やそれに類すること捉われず、世の中を高めていこうとしている、ここにおられるロータリアンにとって非常に重要だと思われる、結論に関係する短い言葉を述べたいと思います。

今日、私は、僅かな時間しか、国際大会に出席することができませんでしたから、決議案を採択するための動議や、ハリー・ホイラーのレポートによって説明された幾つかのアイデアに関する討議について、重大な関心を抱きながら話を聞きました。

ドルフ氏は、私を招待する手紙の中で、「ロータリー精神の大きな役割は能率を高めるといふ信条を進めることだと思います。だから、何かをしようと思ったら、自らの呪縛を解き放って、能率を高めるといふテーマに基づいて、あなたが望む方向に進むべきです。」と述べました。

今、私は、何人かの少年たちの考え方は、多分、幾つかの忠告をしたシェルドンによって、大きな機会が与えられ、ロータリー精神の下でその機会が広がることを喜んでいるのではないかと考えています。

しかしながら、私たち自身のためや、私たちの会社の能率を高めることだけではなく、可能な限り多くの正しい行いをするように、そして、現在のことよりも未来を考える人になるように、友人として言っておきたいと思っています。

現在のことばかり考えて、未来のことを考えない人は、精神的な盲目に等しいと、いう諺を知っているはずで、数何年間の計画を立てる人は凡人です。生涯の計画を立てる人は天才です。世代を超えた計画を立てる人は予言者です。ロータリアンの中には多くの予言者がおり、ロータリー運動の父、ポール・ハリスはその最たるものであることは、周知の事実です。（拍手）

私たちは、私たち自身や従業員の能率を高めることは可能ですし、そうすることは素晴らしいことです。しかし、未来のことを考えましょう。精神的に盲目にならないようにしましょう。

今宵、ここに皆さんと共にいるという名誉を与えてくれたロータリアンの関心に応えるために、私がなすべきことは、現在の学校制度の欠点について述べる以外にはないでしょう。そして、私たちの教育制度を良い方向に改善するために、あなたが家に帰ってから少しでも助かるために、今夜の私の努力は、決して無駄ではないと思います。

私たちの学校制度の三つのささやかな批判を改善するために、三つの提案をします。

まず第一に、トップ・ダウンではなくて、ボトム・アップすることです。

これは、次のことを意味します。昔、最初に大学ができた時には、教育は庶民のためのものではありませんでした。マルホランド弁護士が今日言っていたように、牧師や教師や国の仕事を管理する人たちの階級のものであり、商業や農業にたずさわる人や平民階級のものではありませんでした。これらの国では、「教育はあなた方のためにあるのではない。」と言っていました。大学のカリキュラムは専門知識を学ぶために組まれていました。

高校卒業後のカリキュラムは、どのように編成されていたのでしょうか？ 学生が、大学を卒業できるように組まれていたのです。

そして、自由の日、マグナカルタ以来、義務教育が採用されて、それを望むか望まないかにかかわらず、商売の道を歩むか別の事業の道を歩むかにかかわらず、子供たちは学校に行かなければなりませんでした。

そのカリキュラムとは何だったのでしょうか？ あなたたちのうちの何人かは、私と同じ道を歩んできました。小さな赤い校舎を振り出しに、私の人生に対する大志が、高校に入学し、大学に入学するためのカリキュラムを通じて得られたのです。

小さな赤い校舎から主席で通し、専門知識を学ぶ上でも、大学でもずっと抜けた成績でトップでした。しかし、社会に出た時は、商売については何一つ知りませんでした。

「O.K.」の意味さえ知らなかったのです。（笑い）

私は商品売るために、路傍に出ました。私はいい成績をあげました。そこで、彼らは愚かにも、私をマネージャーにしました。私がマネージャーになった初日に、秘書が私の方にやってきて「シェルドンさん、これでO.K.ですか？」に言いました。

私は、「どういう意味ですか？」と言いました。

彼女は、「もし、これでいいのなら、この上にあなたのイニシャルを書いてください。そして、その下にO.K.と書いてください。」と言いました。

このようにして、私は3,00万ドルの会社の支店のマネージャーになりま

した。

私は信用とか宣伝については、何も知りませんでした。私は、人生の学校で学ぶことによって、販売術に関するすべてを知ったのです。

当初は、恐ろしいほど下手な仕事振りだったので、人は心配して「若い人よ、この仕事をいつまで続けるつもりかい？」に言いました。

私は「そんなに長くはありません。」と答えました。

仲間の一人は、「はっきり言うべきだよ。もし私があなたなら、見切りをつけるのに。」と言いました。

最初にシカゴに行ったとき、どのようにして書類をファイルするのかを知りませんでした。そこで、私がこれまでに売った沢山の本がファイルされた魅力的な書類に目を奪われました。もし私が、数多くの旧式な書類ファイルや、裏側の数珠繋ぎに並んでいるファイリング・ケースを見たのなら、それがどんな種類の本であるか、ついでに、その本のうちのどれが売れないかも含めて、マネージャーに尋ねたことでしょう。（笑い）私だって、大学の卒業生なのです！

今、ここに、国際大会が召集され、一つの巨大な集団として、地球上のすべての民族が集っています。ここにいる、皆様方です。あそこは弁護士がいます。ここには先生がいます。ここには医師がいます。ここには牧師がいます。たくさんの職業人が集まっています。

しかし、この外にはたくさんの群衆がいます。従って、残りの人たちが集まれば、数のうえでは断然勝っています。彼らとはどんな人たちでしょうか？ 彼らは、商売や事業を通じて、世界中で製品を作ったり売ったりしています。

しかしながら、私たちの教育制度は、彼ら庶民のものではなく、徹頭徹尾、ハイ・クラスの人たちのために作られています。

今こそ、商業等の分野を現在の教育制度に加えるべきですが、ビジネス・カレッジの現状はどうなっているのでしょうか？

ジョージ・ランディス・ウィルソン氏は、ある日私に、ひとつの話をしてくれました。きちんと訓練された、素晴らしい秘書の一人が結婚したのですが、彼は直前までそのことを知りませんでした。

そこで、彼はシカゴのビジネス・カレッジに電話して、よい秘書を送ってもらえないかどうかを尋ねました。「ちょうど卒業したての少女がいますよ。」

少女はやってきました。

ジョージは、「あなたはいい速記者ですか？」と尋ねました。

「そうでだと答えるべきでしょう」これが彼女の答えでした。

最初の夜、手紙をだしに行った時、彼女がそれぞれの手紙に2セントの切手を貼ったことに気づきました。何通かはとても重い手紙でした。

ジョージは、「なぜ、全部の手紙に2セントの切手を貼るのですか？」と聞きました。

彼女は、「今まで手紙を出したときには、いつも同じ郵便料金を払っています。」と言いました。彼は、送る手紙の重量によって、いくら郵便料金が決まることを彼女に話し、手紙の重さと切手の関係について説明しました。彼女は、それを計算するための数学を十分知らなかったのです。しかし、彼女はビジネス・カレッジの卒業生なのです！

私たちの教育制度に関する、ささやかな批判の二つ目は次のことです。

完全な人間の四つの部門は、肉体と頭脳と心と意思です。私たちの教育制度は、四つの部門の教育や開発に均等に向けられておらず、知識のみに向けられています。知性のみを開発をすることは嘆かわしい限りです。

商売の世界では早い段階から、最も素晴らしい能力は信頼であるという事実気づきました。子供の信頼性を教育するために、私たちの学校制度はどんなことをしているのか知っていますか？ 不十分です。

大勢の先生方の中には強い反対意見があるでしょう。学校制度に関して、今宵語ったことや宣言として述べたことは、教師に対する非難ではなく、

教師が勤務するための制度や方法についてであります。信頼性、忍耐力、行動力を教育するには、能力を開発するのと同じくらいの、体系的な努力が必要なのです。

私たちは、なぜ子供たちを学校に遣るのでしょうか？ 彼らを人生の戦いに勝つために、適合させる必要はないでしょうか？ それが理由のほうです。

人生における人間の成功は、その人の知識によるものではなく、その人そのものに懸かっているのです。そして、その人が、人間として成功する資質は教育如何に懸かっているのです。

私は教育によって、思考力や記憶力や想像力の資質が引き出されることに関して、あまり関心を持っていません。その人が大学を卒業した後に、信頼性や忍耐力や行動力がうまく機能しないと、勝ち抜くことはできないからです。

ささやかな批判の三番目は、次のことです。私達がしている唯一の事、すなわち、知識の開発を目的とすることは、間違ったことなのです。

その意味は次の通りです。能力は、事実を頭に詰め込むだけでは、開発できません。

私は、そのテーマの教科書を書いた博学な人の下で、心理学を勉強して、大学を卒業しました。知識を開発する基本を知らなかったので、人の能力とは、考えたり、覚えたり、想像するという人間の能力が集計されたものであることを知りませんでしたし、当然のことながら、これらの三つの能力を如何にして開発するかも知りませんでした。

これらの三つのささやかな問題を取り除けば、現在の教育制度はいいものになります。

学校に対する批評が不必要になることが可能であると信じています。私は、偉大な人、クレーンは遣りすぎだったと思います。彼は、世界のすべての大学を亡くしてしまえば、もっと良くなると、過激な発言をしました

が、それは無理な話です。もっと悲惨な状態になるでしょう。

しかし、古臭い先例に捉われたり、絶望的な無力感で手をこまねいたり、改善不可能だと決め付けることは、我々にとっていいことではありません。

改善することは可能ですし、改善しなければなりません。例えば、学校に行っているすべての少女は、高校を卒業するずっと前から、もし利益を得たいのならば、社会に出た際に奉仕をしなければならないという、人生の法則があることを知るべきだと思います。

陳腐な言葉や金言ではなく、科学的の真理として理解し、さらに、どのようにすれば、奉仕をする力が開発されるのかを教えられなければなりません。私は、それが成し遂げられることを知っています。

ささやかな教育の実験として、最近私は、ロンドンのスラム街から 15 人の少年を送ってくれるように、ロンドンのジョン・カーク卿に頼みました。多分、あなたたちのうちの何人かが知っているように、彼は、浮浪児の学校連盟を作った人です。私は、15 人の小さな仲間を引き取りましたが、彼らのうちの何人かは 12 歳だというのに、発育不全のため身長が 2 フィートしかありませんでした、

そして、6 週間が経ちました。

私は少年たちを黒板の前に連れて行き、黒板を使って、判りやすく、奉仕の七つの一般的な原則や、それに関するいい話をしました。彼らは、人間の能力の自然の法則を理解することができました。学校生活は、彼らがそれを学ぶのに最もよい場所です。

私たちが共に過ごした最初の夜、私たちが採用しようとしている教育方法について、彼らに話しました。

私は、特に「あなた方は、現在あなたが得ているお金よりも、少しでも多いお金を得るためには、どうすればいいと思いますか？」と尋ねました。

一人が、「私たちはみんな、安い賃金で働きづめです。」と言いました。そこで、私は、彼らに原因と結果について説明をしました。

火が原因であり、熱が結果であることを理解することは、彼らにとって難しいことではありませんでした。そして、意外と思われるかも知れませんが、小さな火は常に小さな熱を発生し、大きな火は常に大きな熱を発生することに関して、完全に私と合意に達したのです。もちろん、それは不思議なことではありません。彼らはそれが真実であることを知っていたのです。

そして、その最初の晩が終わる前までには、奉仕が火であり、報酬が熱であること、そして僅かな奉仕には僅かな報酬が、大きな奉仕には結果として大きな報酬があることを、完全に納得させたのです。(拍手)

今や、この子供たちは、より多くの賃金を得ようと血眼で捜しているのでも、無為に時間稼ぎをしているのでも、単に時間がたつのを待っているのではなく、あなたの生き様に賭けて、雇用主に奉仕をする機会を捜しているのです。何故でしょうか。何故ならば、彼らは、ビジネスの世界、人間の努力の世界、成功する能力の世界における原因と結果の法則を、僅かではありますが理解したからです。

彼らは、「哲学と倫理」と「人間の能力論との関連」に関する片鱗を捉えたのです。(盛大な拍手)

第5章 1915年 サンフランシスコ

第1節 道徳律の制定

1911年、ポートランド大会で、アーサー・フレデリック・シェルドンが提唱した He profits most who serves best がモットーとして採択されたことによって、ロータリーの職業奉仕理念は確定しました。その後の活動は、この理念を正しく理解し、活用していく運動に変わっていきます。

この奉仕理念を遵守して、毎日の事業生活を営めば、最高の利益が得られることを、利益の追求を第一義に考える実業家に納得させるのは、並大抵なことではありませんでした。

今日我々は、その利益の意味を精神的なものを含めて解釈しがちですが、当時の実業家たちが、精神的なもので満足したとは到底考えられず、濡れ手に粟のぼろ儲けの機会に目をつぶり、客の顔を見て法外な値段を吹きかける商法から決別して、ロータリーの奉仕理念を実践に移せば、大きな金銭的な利益が得られることを実証しなければならなかったのです。

儒教的な発想から、とかく、清貧を美德と考えがちな日本人は profits を精神的なものと解釈しがちであり、同じような過ちを冒した当時の宗教関係者に、シェルドンがその考え方を明確に否定しています。

ニューヨークのロチェスターの集会で、シェルドンを紹介した牧師が全く悪気なく、シェルドンの理論を、「たとえ、金銭上の利益は得られなくとも、正しいことをしたという事実を経験した満足感によって、精神的な利益として償われる。」と、見当違いな前置きを述べてしまった。

シェルドンの理論はそうではなかったし、牧師のこの不適切な紹介が悪い効果を与えて、彼の話の値打ちを下げないようにするために、与えられ

た時間のほとんどを弁明に費す結果になった。

(This Rotarian Age 田中 毅訳)

さて、職業奉仕理念が確定し、綱領が改正されたにもかかわらず、ロータリアン同士による物質的相互扶助が一向に改善されないことに対する痛烈な批判が、ドゥルース大会に参加した良識あるロータリアンの間から出たため、この理念を具体化するために、1年後のバッファロー大会で特別な道徳律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、その具体的事項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、かつてシェルドン・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。

ヒューストン大会に、道徳律の原案が提出されるまでの状況を、Golden Strand は次のように説明しています。

新しく任命されたアイオワ州シューシティ・クラブのロバート・ハント委員長は、広範囲にわたる実業家のための道徳律として具体的に示すべき事項について、ロータリアンからの提案を要請したところ、数百にもものぼる返事が返ってきた。それぞれが、違った考えを持っているように思われた。時間はあっという間に経過し、委員長はその地位を譲って、別の街に

引越した。実際に記述をするに当たって、ほんの数週間しかその職に留ったに過ぎないという絶望感を持ちながら、彼は文書を作製する作業の大部分を、シューシティの牧師であり、そのクラブの会員であるパーキンスに譲った。

パーキンスは何人かの身近な友人を呼び集めて行動を開始した。彼らは文書の大きな山の中から、約 5,000 語にものぼる最初の草稿を書いた。この原稿は、ヒューストン行きの列車に乗り込む時に、彼らが持ち込んだ。彼らの乗っているアイオワからの客車は、カンザスシティで、シカゴからの大会特別列車に連結された。---中略---

彼らは使用済みの封筒の裏やノート・パッドやスクラップ・ペーパーに至るまで、見つけることができるものなら何にでも書いた。清書用に誰かが、列車に備え付けの、7 枚の綺麗な便箋を探してきた。燦然と輝くプロログは、ジェームズ・ピンカムが基本的な考えを策定したけれども、グループの一員であるジョン・ナトソンという人の偉大なる労作であった。最終章である第 11 章は、その作者がより精通していたという理由から、彼の母国語であるドイツ語で作られた。---中略---

彼らが最終原稿を握りしめて、ハーバート・アングスターに大声で読んで聞かせた時には、大会特別列車はヒューストン郊外のレールに沿って「ガットン、ゴットン」と走っていた。

偉大なるハーバートは思慮深く、これに裁定を下した。「素晴らしい出来映えです。私はこれが気に入ったし、シカゴの私のクラブも、すべての大会代議員も同じだと思います。あなたがたは自慢すべきです。」

ハーバートは列車のサロンを後にして大会に参加し、彼の予言が立証されるのを聞いた。その 1914 年の代議員会は、提案されたロータリー道徳律を完璧なものを見なした。それは、記念すべき圧縮の作業によって、5,000 語から約 500 語までに縮められていたのである。

ヒューストンにおいて代議員たちは、すべてのロータリアンにこの短い

道徳律を送って、研究するように命じ、1 年後にサンフランシスコにおいて、大会代議員たちは、ヒューストン行きの列車で汗だくになって走り書きをした一語一語をほとんどそのまま採用して、公式な道徳律とした。

(田中 毅訳)

その後、この道徳律を収録した「ロータリー通解 A Talking Knowledge of Rotary」がガイ・ガンディカーのよって発行され、1916 年の国際大会において、参加者全員に配られました。

この時点を持って、シェルドンによって提唱された職業奉仕の理念は、ロータリーの職業奉仕理念として完全に定着し、その後の活動として、1916 年頃から、ロータリアンが経営する事業所に「道徳律」を適用するという形でその実践が始まっていきます。

1925 年の RI の発表によると、ロータリアンが自ら制定に關与して、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。



ガイ・ガンディカー

一例として、ガイ・ガンディカーが作ったレストラン協会の道徳律には次のような内容が定められています。

1. 雇用主と従業員の関係

雇用、新入社員対策、昇給の機会、研修、雇用期間、労働条件、解雇、リクリエーション、福利厚生、能力の評価判定、雇用、解雇、賃金、労働時間、休暇、安全規則、省力化対策、健康、若年労働者の福祉対策、就業規則のみならず、現在の労働諸法規が網羅されており、特に若年

者の危険作業や、深夜労働が当然だとされていた 1920 年代にこれが制定されたことは脅威に値します。

2. 納入業者との関係・・・納期、支払い条件、リスク負担
3. 同業者との関係・・・公正な競争
4. 業界全体との関係
5. 一般社会・行政との関係
6. 顧客との関係

この中には、食品の品質管理、代替品の使用禁止、規格化されたメニュー、不当表示や誇大広告の廃止、定価販売、接客態度、チップをくれる客の選り好みの禁止、商品知識、等が詳細に定められています。

当時の世界中のロータリアンが、単に職業奉仕理念の提唱をするだけでなく、自らの職場の中で適用する道徳律を作って、それを実践していったことを忘れてはなりません。そして、公正な自由競争ができる環境を整備し、ロータリアンが自らの事業を伸ばし、なおかつ、一般大衆からも尊敬の念で見られるバック・グラウンドを作っていったのです。

職業倫理高揚を全面に押し立てて、社会改良運動に取り組んだロータリーと、当時シカゴに台頭したマフィアとの関係を見逃すことはできません。世に有用な職業を前提とするロータリーと、世に有害な職業を前提とするマフィアが、ここで真正面から対立するわけです。ロータリーの古い文献を調べると、これに関する幾つかの記述を見ることが出来ますが、本書では省略いたします。

プロフィットを周りの人たちとシェアすることで自らの体質を改善して、大恐慌にも耐え得ることを実証し、さらに世に有用な職業を尊重し、自らの職業を通じて社会に貢献し、業界の職業倫理の高揚を求めてマフィアと対決しながら、みごとに勝利を勝ち取ったロータリーに対して、ロータリアンは当然のことながら、一般社会の人たちも大きな尊敬と賞賛を与

えたことは明らかです。

脱税、贈収賄、不公正取引、市場買占め、おとり商法、他国法無視、契約不履行、商標侵害、現在はそのほとんどが立法化されていますが、これらの不合理な商取引が公然とまかり通っていた時代に、これに敢然と立ち向かって、ついに立法化にまでこぎつけたのは、ロータリーの功績とも言えます。

第2節 全分野の職業人のためのロータリー倫理訓(道徳律)

この職業倫理基準は、我々の共通な人間性に基づく思いやりを心に留めるものである。職業上の取引や野望や諸関係は、常に社会の一員として自分が果たす最高の義務を考慮すべきである。職業生活のあらゆる場面において、また、自分が直面するすべての責任において、先ず最初に考えなくてはならないことは、その双方を終えたときに始めて果たされる責任と義務を満たすことである。人間の理念と業績の水準を、当初よりも少しでも高めなければならないし、このことを考えることこそ、ロータリアンとしての私の義務である。この見地から、本委員会は、国際ロータリーの職業倫理訓の基本は、次の原則に従うことに同意する。

- 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よう。
- 第2条 自己改善を図り、実力を培い、奉仕を広げよう。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しよう。
- 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しよう。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しよう。
- 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よう。
- 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、自分の事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。やり方に疑いがある場合は、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。

(田中毅 訳)

第6章 1921年 エジンバラ

第1節 第12回国際ロータリークラブ連合会年次大会

1921年、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。初めて大西洋を越えて、外国で開催されたことを記念して、「国際奉仕」に関するドキュメントが発表されました。

「奉仕というロータリーの理想に結束した職業人の世界的友好による理解、善意および国際的平和の増進」という文章は翌1922年に、ロータリーの綱領として採択され、現在の綱領第4項に引き継がれています。

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。

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。

この講演から、幾つかの論点をご紹介します。

ロータリアンの職業は利益を得るための手段ではなく、その職業を通じて社会に奉仕するための天職であると、次のような例えを述べています。「今、仮に全世界の靴屋の会合が開かれて、靴に関連する職業を持っている全世界の人が集まったと仮定します。その人たちに、なぜ靴屋をしているのかと質問すれば、殆どの人は、儲けるためと答えるに違いありません。5%くらいの方は、自分の仕事が他の人のためになるから（職業を通じて他人に奉仕するため）と答えるかも知れません。仮に、その場所に天変地異が起こって、集まった人たちが全員死んでしまったらどうなるでしょうか。当分の間は、何の影響もないかも知れませんが、やがて全世界の人たちは、靴を履くことができなくなってしまうことは確実です。そこで、初めて、5%の人たちが答えた、職業を通じて奉仕するという言葉の真意が

理解できるのです。」

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徳を持っています。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。

社会生活において我々が得るものは、同僚からの愛や尊敬を受け、自らの良心や自尊心を保ち、金銭すなわち物質的な安定があつてこそ、人生の満足や幸福が得られます。（幸福の正三角形）

また社会生活に於いて我々が与えるものは、良質なものを、必要とするだけの量を、正しい状態（人間性とか事業の管理状態）で提供してこそ、満足感のある奉仕ができます。（奉仕の正三角形）

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、絶対的な法則であるという説明をしています。

1921年のエジンバラ大会におけるシェルドンの役割について、ポール・ハリスは This Rotarian Age の中で次のように述べています。

1921年のエジンバラ大会に際して、プログラム委員会はアメリカ人が理解している奉仕理念を、イギリス人に説明する最適者としてシェルドンを招待し、彼は喜んでこれを承諾しました。この時のシェルドンのスピ

一チを聞いた人は、今なおその素晴らしさを讃えています。

英語圏の国々で、シェルドンの信奉者のいない国はありません。特に外国のロータリー指導者の中には、彼を師と仰ぐ人は極めて多く、シェルドンの信奉者はみな素晴らしいロータリアンになっています。

シェルドンが今なお、自らの理念追及に専念している様は、四分の一世紀前の彼といささかも変わっていません。現在、彼はアメリカやそれに賛同する国の小・中学校において、彼の倫理観を授業に取り入れることに望みをかけています。柔軟な若者の頭脳こそ、彼の理念を育むのに最適であると考えたからです。

シェルドンは永久に勇退しないでしょうし、満足することもあります。理念の追求は彼の生活そのものだからです。

(田中 毅訳)

える。そのような国における事業は、新しいことをどんどん取り入れて、処女地を開拓すればよく、市場の微妙な問題に注意を払う必要もないほど安定したものである。事業は、主として、父から息子に引き継がれるといった世襲制度によって継続されてきたし、ロータリーが黄金律を持ち出して説教するよりずっと昔から、善意は事業を営む上で欠かすことの出来ないものだということが認識されていた。正直と公正な取引の伝統は、時代を超えて受け継がれ、正直と公正という言葉は産業界の少なからざる部分で、人々の心の中に定着していた。

(田中 毅訳)

早い時期から、イギリスやヨーロッパ大陸を中心にして、このモットーの「profit」という言葉を巡る論争が起こっていました。

Profit = 利益という言葉が、ロータリーにはふさわしくないという意見に加えて、既に高い倫理基準を持っている国には、そのようなモットーは必要ではないという理由からです。

この批判を解くために、あえて、このスコットランドの大会で、シェルドン自らの口で、このモットーの真意を説明したとも言えるでしょう。

1927年、イギリスのピビアン・カーターが書いた、The Meaning of Rotary には次のような記載があります。

「無秩序な商売」や「ジャングル」のようなものが存在していない古い伝統をもった国では、革命を起こす必要などまったくないということが言

第2節 1921年シェルドンのスピーチ原稿

ロータリー哲学

委員長、ご婦人方、ロータリアン諸君。

私は人生街道を歩んでいく中で幾たびかの榮譽を受けましたが、今日のロータリーの力強い活動が、創立当初に、私のお気に入りの お気に入りと言っても差し支えないと思うのですが - 精神的な作品が、金言のごときモットーとして採択されたという事実に起因していることに勝る榮譽はありません。その喜びが一層高まったのは、私のテーマが発表されて以来、私が受けた数多くの暖かい反応によって、私のモットーがあなた方に認められたという喜びが確実に became ことでした。

プログラムからも判る通り私のテーマは「ロータリー哲学」です。私のスピーチを文書にしたためて出版委員会に提出しましたので、私のスピーチは既に終わったも同然です。

私はスピーチ原稿を船の中で書き上げ、「フォーラム」の編集者にそれを読むように依頼すると、彼はそのことを聞くや否や「シェルドンさん。あなたはなぜ、スピーチ原稿を書かずに本を書いたのですか?」と言いました。皆さま方はすでにスピーチが済んだことを知って、さぞかし嬉しいことだと思えます。(笑い)

後ほど文書としてお読みいただくことが可能だとは思いますが、ロータリーの根幹をなす奉仕哲学の基礎を作るために全力を傾注した「ロータリー哲学」について、その一部始終をお話したいと思います。この種類のプログラムにおいて、他人の権利を侵害しないで私たちがベストを尽くすためには、基礎的な幾つかのことはする必要があります。言い換えれば、最も重要な幾つかの点に触れる必要があります。

ロータリアン・シェルドンは上記のような前置きの後、原稿無しで、前

置きで触れた演題の趣旨に沿って、45分間にわたって国際大会の注目を一身に浴びました。彼の演説は拍手のために途中何度も中断し、演説が終わると感極まった歓声があがり、そのメッセージが深い感銘を与えたことは疑いの余地はありません。聴衆は全員が総立ちになり、シェルドンが立ち上がって熱烈な歓迎に応えるまで、歓声は鳴り止みませんでした。

この論文は、全文が正式記録として議事録に挿入されています。

カリフォルニア州の北部のシッソンの近くに三つの泉が湧き出ています。シャスタ山に降る万年雪に源を発しているため、泉が枯れることはありません。三つの泉が合流して、一本の小川になり、その道すがら、他の泉や小川が合流してサクラメント川になります。それぞれの小川や泉の力を加えた力強い大河になって、最後は海に達します。

源となっている小さな三つの泉を見た旅人は、小さな出発が大きな可能性につながるという教訓を学びます。

大河はこの教訓の主人公ではなく、小さな泉の出発から力強い活動が生まれるのです。

数年前、私達の尊敬すべき創立者である名誉会長は、昼食を取るために、シカゴで3人の友人と会いました。彼らは何回も会合を重ねながら、そのグループを大きくしました。彼らは、ウィリアム・モリスの「親睦は生であり、親睦の欠如は死である」という言葉を実感しました。

昼食を取りながら友愛の喜びを味わい、「人はパンのみによって生きるものに非らず」という言葉の真意を悟ったのです。彼らは人類愛の素晴らしさを、現実のものとして感じました。彼らは例会を永久的なものとして決めて、最初のロータリー・クラブを作ったのです。その活動が始まった当初は、それが建設的な影響力を持った流れの出発点となり、結果的には世界中に広がって、人類の王国の遥かかなたにまで達することを夢見ることな

ど、ほとんど考えていませんでした。しかし、ロータリーはそれを成し遂げたのです。今日ロータリーは全世界における恒久的な善意という考え方を、人間の思考の広大な海に培いました。その影響力は、直接的にも間接的にも極めて大きいのです。

シカゴにおける例会という泉から流れだした川は、建設的な考え方という湾岸の潮流となって海を渡り、兄弟愛という絆で大陸を結びつけたのです。

組織が誕生してから僅か 12 年しか経っていない今日、アメリカから参加した 2000 人以上の人々と共に、歴史的都市エジンバラで国際大会を開催しているのです。

エジンバラとイギリスに祝福を。国王と共和国大統領のご健勝を。ロータリーがアングロサクソンの民族を融和させ、すべての国家が奉仕の精神に基づいた目的と行動でより緊密に結ばれますように。

現在力強い活動をしている開拓者が、仮に、初期の時代にこの国際大会を予言したとしたら、実現できない夢を夢想する夢追い人だと思われたことでしょうか。このようなことは国際大会の歴史上前代未聞のことです。海を越えて国際大会に代議員を運ぶために、2 隻の汽船をチャーターしたことは世界で初めてのことであり、とてつもなく大きな事業が成功裏に実施されたのです。

これは、歴史が浅いにも関わらず、ロータリーが偉大な力を持っていることを証明する最大の評価です。ロータリーは人を作り、事業を作り、地域社会を作り、さらに世界すらも作る能力を持っている、驚くべき予言なのです。

ポールや同僚の開拓者たちは、ロータリーを始めた当時認識していたよりも、もっと素晴らしいものを作ったのです。人間は、ダマスカスに向かって旅立った、もうひとりの偉大なる法律家ポールが見た偉大なる光を見たのかも知れません。ポールが健やかに繁栄し、更に光り輝き、多くの使

徒を送り続けることをお祈りします。

さて、今ここで、ロータリー哲学というテーマで講演することは、私の義務であり、特権でもあります。

皆さま方から、講演をするようにご招待されたこと、それが特にこの機会だったこと、さらに、このテーマが与えられたことは、極めて名誉なことです。この名誉を与えられたことを心から感謝しますが、この名誉を受け入れることに、いささかためらっています。まず、ロータリーの人生観をすべての人が満足するように述べることは、かなり難しいことです。人間関係学が発展段階にある現状ではなおさらのことです。

人間関係に関する全般的な自然の法則が、一般的に理解されるまでは、奉仕哲学に関する人間の意見も、ロータリー哲学に関する最終的な分析も意見が分れるところです。実態に即して、もっと謙虚に、この論文をロータリー哲学ではなく「ロータリアンの哲学」と題した方が、適切だったかも知れません。そうすれば皆は、もっと自由に考えることができ、徐々に発展していく過程にあるロータリー哲学に対する示唆に富んだ論文になったのかもしれない。しかし、その難しさは、ロータリーに対する奉仕を証明したいという私の希望を引き受けたことに対して、ためらいを感じている唯一の要因ではありません。

この根本的な重要なテーマを論ずるに当たって、「哲学」という言葉を若干疑いの目を持って見ている人がたくさんいるという事実全く気づいていないわけではありません。

「科学」という言葉を人間関係や、特に商工業に適用しようとすると、多くの人たちが眉をしかめ、肩をすくめた時代は、そんなに昔ではありません。そして、「哲学」という言葉は、「科学」という言葉よりも更に「知的な」言葉でした。製造や配布に関連して、「科学」という言葉を使うことに対する先入観は、ほぼなくなり、今日の経験に富んだ実業家は、「科学」という言葉は進歩をもたらす使者、質や量や経済の母として、一般的

に歓迎しています。しかし、科学の信奉者を含めて、哲学を理論的な抽象概念と結び付け、一般的に敬遠する傾向が強いのです。

ロータリーの会員は事業と職業人の階層から大部分が選ばれており、もしロータリーがすべての人たちから受け入れられる明確な哲学を持つ必要があるれば、それは実践可能なものでなければなりません。実践哲学は、毎日の生活、家庭で、職場で、市民として、政治関係の中で、ロータリアンとしてうまく適用できるものでなければなりません。それは実践可能で、有益な哲学でなければなりません。この事実は、ロータリー哲学を発展させるという私たちの義務と、大きな責任の両者を結びつけるものです。これは私達が現在生きている証として、特に重要なことなのです。大きな出来事が起こっています。人類のいろいろな要素を含んだ考え方は、変遷のつぼの中にあります。

現在生きている百万人もの人たち、まだ生まれてこない数百万人の人たちの幸福や苦難を大きく運命づける基本的な方針は、未だ構築の過程にあります。

第三のオルガヌムという表題の本の中で、作者は、アリストテレスを超えたアリストテレス流に、ベーコンを超えたベーコン流に、次のように述べています。

「どの瞬間においても、世界の未来はあらかじめ運命づけられています。それは条件付きで運命づけられるのです。新しい事実が起こらない限り、その瞬間に起こった出来事の進み具合によって、全く別の未来になります。新しい事実は、意識および意識から生じる意思からのみ生じます。」

世間がこの事実を認めるか否かにかかわらず、ロータリーの原点とも言える奉仕の原則は、自然界における事実を表すものです。事実、それは、調和と利益をもたらす人間関係をコントロールし管理する法則を示して

いるのです。

もし私たちが、この国際大会に集った諸会社や国家の運命を決定する人たちに、私たちのメッセージを伝えることに成功すれば、この大会が歴史的で、建設的な影響力が大きいものになることは言うまでもありません。

「奉仕の原則」というロータリーが根底としてきた基本的事実は、新たなものではありません。

事実、この原則は、他のすべての自然の法則や原則と同じように、いつも存在していました。しかし、人間性の法則として、この事実を認識することは、比較的新しいのです。

世界の実業家たちが、その法則を認識し適用すれば、人類の歴史上、今「与えられた瞬間」に為すべきことの方針を決める上で、極めて大きな可能性を秘めることになるのです。

ひとたび、「奉仕の原則」が人類の意識下に入り、その結果生じる「意思」が個人や会社や国家の方針を決定すれば、文明の保持と進歩は確実です。

「哲学」という言葉の正しい意味と重要性を十分に理解していない人たちにとって、また、「奉仕哲学」が普遍的な自然の法則としての「奉仕の原則」を理解することから発展したことを十分に理解していない人たちにとって、上の説明は、途方もない考え方かも知れません。

事実を保守的に説明するよりも、むしろ、愛国的な情緒主義性のせいにもされるかも知れません。

しかし、何れにせよ、歴史上のこの重大な時に、この説明の途方のなさや情緒主義に深入りする暇はありません。

そこで、以下のことについて、真剣に考えてみましょう。

1. 哲学とは何ですか
2. 奉仕哲学とは何ですか
3. どんな効果が、奉仕哲学の普遍的な理解と実践から自然に流れでるの

ですか

4. 私たちはなぜ奉仕哲学を確信して期待するのですか
5. 何時のことですか
6. 奉仕哲学の普遍的な理解と実践をもたらすために、私たちはロータリーアンとして、どのようにしたらいいのですか。

哲学とは何ですか

倫理学の分野における彼の貢献をよく知っており、すべての人たちから尊敬されているウィリアム・ハミルトン卿は、哲学についていくつかの定義をしています。その中の幾つかを紹介すると、次の通りです。

1. 「哲学とは、基本原則から推測される事柄に関する科学です。」
2. 「哲学とは、適切な目的に対して推論を適用することです。」
3. 「哲学とは、原因による結果の科学です」

ハミルトンと、かの著名なフィヒテは共に、「哲学は科学の中の一分野です」と語っています。すなわち、その他すべての科学の発見から得られた結論を系統的に組立てて、その結果、少なくとも一般の科学によって明らかになった真実を適用する方法を解明するのが哲学の本領なのです。

従って、ウィリアム・ハミルトン卿のような権威者によれば、哲学は、それ自身が科学、実際は科学の中の一分野であり、前にも述べたように、現在殆どの実業家は、科学(普遍的事実の系統化)として喜んで請け入れ、製造の分野においては産業の、配布の分野においては商業を含む、人間活動のすべての分野で活用しているのです。

「定義 1.」から「推測される科学」、「適切な目的に対して推論を適用する対処」、「原因による結果の科学」このような思考体系は喜んで歓迎され、熱狂的に実行に移される建設的な力であることは確かです。そして、ロータリー哲学はハミルトンの基準にすべて立脚しているのです。

ウィリアム卿の言葉を熟慮すれば、私たちは、この言葉を使うことを躊躇

する理由がまったくないことが、よく判ります。

もし私たちが人間関係を本来の水準まで高めるために役立つとするなら、世界中の実業家や専門職種の人たちが、普遍的な「基本原則」によって親密さを増し「適切な目的に対して推論」を適用し、「原因と結果」の普遍的な法則を研究する絶好の機会です。

そのことを知っているか否かにかかわらず、私たちは、運ではなくて、法則の分野で生活をしているのですから、これらの法律を理解し適用するのは当然のことです。

私たちが使う「哲学」という言葉の真意は、これで十分でしょう。

奉仕哲学とは何ですか

ロータリー哲学は奉仕哲学です。当然のことながら、「超我の奉仕--最も良く奉仕するもの、最も多く報いられる」というモットーの源泉から流れでています。

「ロータリー哲学は奉仕哲学です」と述べるのは、簡単なことです。しかし、奉仕とは何でしょうか。

精密な分析をしなければ、「奉仕」という概念は抽象的で漠然としたものに過ぎません。後ほど、この言葉の精密な分析をするつもりです。

ここでは既に簡単に述べたように、ロータリーが根底としている「奉仕の原則」は自然の法則、言い換えれば、調和が取れて有益な人間関係の基本的法則であるという事実を指摘しておきたいと思います。

私たちはこの法則を「原則」と呼びます。しかし、「原則」とは何でしょうか。

「原則」とは基本的な法則です。しかし、すべての原則は法則ですが、すべての法則は原則ではありません。

自然の法則を原則の基準にまで高めるためには、基本的または支配的な法則、創造的な法則、同じような一般的な性格を持った他の自然の法則を

包含した自然の法則でなければなりません。

原則とは、自然の法則であり、自然の法則とそれに関連するその他の自然の法則は、海に注ぐ川の流れのように、最終的には出発点から到達点に流れていくのです。

そして「奉仕」の概念は人間性の法則であり、人間関係の他の自然の法則とまさしく同じ関係なのです。従って、「奉仕の原則」と呼ぶのが適切なのです。

自然は、無機物界、植物界、動物界、人間界の四つで表します。

科学は、長い間、これらの三つの低いレベルの世界における自然の法則について、数多くの仕組みをうまく解明して、人間は徐々に支配力を強めてきました。

人間はこれらの世界における自然の法則の理解と適用を深めて、支配力を得つつあるのです。

例えば、人間はずっと重力の法則や引力の原則を認めてきました。アインシュタインはその説明の正確さに疑問を唱えるかも知れませんが、その普遍的な作用をよく理解しているので、彼が自殺したいと思わない限り、ロンドン塔のてっぺんから飛び降りるべきではないことを、よく知っています。

人間は磁気の法則や数学の法則や力学の法則や化学の法則をよく知っています。人間はこれらの法則を利用して、その作用によって結果が得られることが期待できれば、これらの法則と調和を保ちながら働くべきだという事実を認めなければならないのです。

人間にも、人間界の自然の法則があるという事実を認め、それを普遍的に適用する機は熟しているのです。

「奉仕の原則」が人間関係の自然の法則であることは、まさしく、物体に対する、重力の法則や引力の原則と同様なのです。

以下の事実を指摘します。

1. 空気よりも重たい静止物体は、それを支えているものを取り除けば、地面に向かって落ちてくるのは当然のことです。
2. どんな業種でも、事業は、その生産物を通じて世界に最もよく奉仕している業種の会社に魅きつけられるのは当然のことです。
3. 概して、従業員に最善の奉仕をしている業種の会社に、良質の従業員が魅せられて、魅きつけられるのは当然のことです。
4. 会社に対して最善の奉仕をした、組織に属する個人に魅力を与えるために、昇給や希望する昇進を与えるのは、当然のことです。

このように、私たちは、奉仕の自然の法則には、いささかの病的な感情も入っていないことが判るのです。それが、健全な経済に関する基本的な法則です。

世界中の人たちは、人間界における「適者生存」の法則は、肉体的にも精神的にも最も強い者が生き残る法則であり、肉体的、精神的な力は利己的に行使すべきであるという誤った信念の下で、長い間働き続けてきました。

ここから、肉体的、精神的な力が正義であるという誤った主義主張が起こったのです。

「自己」「私」「個人」は本来、自己保存の願望を持っています。自己保存という自然な願望は、人間性の確固たる原則です。私たちが犯した過ちは、自己保存しようという自然で、唯一正しく、確実な手段を理解できなかったことです。

適者生存の法則は、肉体的、精神的な力を利己的に行使して生存する法則ではありません。それは最も奉仕する者が生き残る法則であり、精神力や正義感が、その力を作る自然的要素の一つなのです。

最も良く奉仕をした者が、最も良く利益を得、最も良く生き残れるのです。自己を保存する方法は、他人に対して奉仕をすることです。他人に対

する奉仕は、自分の利益を確立することです。利己主義は自滅への道です。他人に対する奉仕は、自己啓発と自分の利益を守る道です。

ロータリー哲学は、その考え方を死守することです。商工業関係における、奉仕の法則の適用と発展の歴史は、非常に面白いものです。ここで、その傾向を簡潔に要約してみましょう。

ごく初期の雇用主と従業員との間の雇用関係では、世界中の雇用主は、従業員から雇用主への最善の奉仕を最大限望み、期待し、要求してきました。商工業の初期の時代では、取引は物物交換であり、雇用主は従業員が顧客に奉仕することを望んだり期待していませんでした。従業員は、雇用主が顧客を増やすことを手助けすることが期待されました。

言い換えればほんの数年前に、世界中の雇用主は、雇用主と従業員の両方を含む会社全体からの、顧客に対する奉仕の素晴らしさこそが、顧客からの継続的な利益を保障する唯一の可能性を秘めた方法であるという簡単な理由から、顧客に対する良い奉仕が健全な経済学であるという事実に気がついたのです。これが、製品の購入者との取引関係の永続性を保障する唯一の方法なのです。この事実がはっきり理解されるや否や、雇用主は従業員から雇用主への奉仕の一要素として、従業員から顧客に対する奉仕を要求し始めたのです。

今や私たちは、雇用主たちが、ごく普通に、奉仕の法則が重力の法則と同じように普遍的な法則であるという事実に気付き、雇用主から従業員へだけではなく、従業員から雇用主に適用する時代に入ったのです。雇用主たちは、雇用主から従業員に対する奉仕だけではなく、顧客に対する奉仕も健全な経営であることに気付き始めています。

すべての雇用主がこの事実に気付かなければなりませんし、すべての従業員も、雇用主に対して奉仕すべきであることに気付かなければなりません。炎を弱めて、より多くの熱を期待することは、理論的に不可能です。それは自然の法則に反することであって、不可能なことです。

この簡単な、しかし、最もすばらしい事実の普遍的な適用は、商工業関係の財政的均衡と経済収支に関する傾向として、直ちに開始されるに違いありません。しかし、この法則の適用は、自然で普遍的なものとして認識されなければなりません。雇用主だけがこの法則の適用を強制することはできないし、従業員も同様です。双方が、お互いの関係に、それを適用しなければなりません。

ロータリー哲学は、財産権と政府の権利を断固として支持します。そして、世界中の雇用主のあらゆる権利、恩恵、特典を支持すると同様に、世界中の従業員のあらゆる権利を支持します。

この件に関しては、いかなる種類の「権利」であっても、ロータリー哲学は、ゆるぎなき基本的な事実に立脚しているのです。世界中のすべての個人、すべての会社、すべての国の生活は、総勘定元帳のようなものだという事実を指摘したいと思います。貸方には権利、恩恵、特典があります。

借方には、義務、約束、責任があります。

真のロータリアンならば、個人や会社や国のすべての権利や恩恵や特典は、単なる結果か、まぼろしに過ぎないものであり、これらの権利が創造された自然の方法である、自然の義務や約束や責任を欠けば、その実在性はまったくないと、主張するのです。

世界中の雇用主や資産家が、他の人たちの財産所有権と雇用に伴う彼らの完全な自然の義務、約束、責任のすべてを実現させるなら、自分たちの完全な自然の権利、恩恵、特典の取得と保全について心配する必要がなくなるのです。

まったく同じような推論で、世界中の従業員が、彼らを雇用している人たちに対する完全な自然の義務、約束、責任のすべてを実現させるなら、従業員としての完全な自然の権利、恩恵、特典の取得と保全について心配する必要がなくなるのです。

国家間相互の関係についても、同じことが言えます。なぜ、大英帝国が

植民地の主権者なのでしょうか。それは、大英帝国が植民地の主権的奉仕者だからです。大英帝国の国策は、ウェールズ皇太子のコートの腕に描かれている「私は奉仕する」というモットーに由来しています。その源泉から流れる水は純粋です。奉仕の国策は永続性のある強い力を持っています。大英帝国は日の沈むことのない植民地全体を統治しており、それは軍事力の鉄の絆ではなく、植民地に奉仕するという絹のような柔軟な規約なのです。

これと同じように、国家間には、成文化されていない自然の法則があります。国が他の国に奉仕するのに応えて、他の国がその国に奉仕するので。私たちが、他の国に与えたものを、受取るのです。世界大戦はそれを立証しました。私たちはその教訓をよく学び、そこから何かを得なければなりません。

世界の総勘定元帳は、現在、バランスが取れていませんが、これは個人、会社、国家の記帳方法が悪いという、非常に単純な理由からです。

適者生存の法則とは、最も強く最も利己的な者が生き残れる法則であるという間違った信念の下で働いてきたので、何百万もの人たちが、「略奪ゲーム」にうつつを抜かし、「取ることはいいこと」だという考え方の下で、「取ろう」としてきたのですが、とどのつまり、この方法が、あちらこちらで問題を起したのです。

コージブスキー伯爵は人間工学に関する「人間性のすばらしさ」と題する彼の著書の中で、次の通り述べています。

「可能な限り略奪するというこのモットーは、一国だけを特定としているものではなくて、文明社会全体のモットーであり、人間の特性や人生の潜在的可能性に関する愚かな哲学の必然的結果なのです。

私たちはどこで、真の原則を見つけなければならないのでしょうか。真の哲学とは、どこにあるのでしょうか。文明の歴史を遡ってみれば、すべての学問

において正しい学問が除外されて、個人的な意見や理論が私たちの信念を形成し、精神的な成熟過程を特定な色に染め、私たちの運命を支配してきたことが判ります。」

伯爵はさらに、人間の関係の問題に対して自然の法則を認識し適用することで改善できるという、極めて説得力のある方法を示しています。彼の言っていることは、正しいことです。いかなる人間も会社も国家も、人間関係の自然の法則の制定には何の関りもありません。人間はそれを創ることも破ることもできないのです。しかし、自然の法則を破ろうとする個人や会社や国は、いともたやすく自滅できるのです。

歴史の浜辺には、すべての人間関係の最も基本的な法則である、ロータリー哲学が根底としている奉仕の原則に違反して自らを滅ぼした、個人や会社や国家の残骸が散らばっているのです。このようにして、私たちは哲学奉仕がハミルトン卿の「定義 1.」に一致することが判りました。これは明らかに基本に対処する学問です。

奉仕哲学とは、適切な目的に対して推論を適用する措置

推論の正統性や自然的役割は、最終的に正当な判断をするために、正しい関係を認識し法則と原則(法則の原因)を識別することです。従ってその最終的かつ最も優れた役割は、背後にあることがらに遡って、ものの考え方の原因を見つけることです。奉仕哲学に、この基準を当てはめてみましょう。商工業として知られる人たちの事業や活動に当てはめて、少しばかり真摯にこの問題について考えて見ましょう。商工業のすべての分野が存在する、神聖で自然な理由について、純粋な理由は何なのかを問いかけてみましょう。私はなぜここにいるのですか。私はなぜ事業をしているのですか。私の事業はなぜ存在するのですか。これらの疑問は、すべての実業家が自問自答する非常に実用的な問題です。

さて、奉仕哲学は、「この惑星を生活の場にする限り、すべての人間や、商工業やその他の分野の会社として、あらゆる形で構成された人間の集団が持っている唯一の存在理由は、その人やその会社の有用性であり、奉仕を実践する程度を示すもう一つの名前なのです。」と述べています。

工業と商業は人間活動の二つの最も有用な形態ですが、重要性と必要性においては、第二位にランクされるに過ぎません。

農業が人間にとって最も有用な職業です。もしも、すべての教師や弁護士、さらに、すべての医師や歯科医師やその他の人たちが、今夜死んだとしても、しばらくの間はどうにかかりますが、もしも、すべての農民が突然あの世に行ってしまうと、私たちはたちまち大変な苦境に陥ることでしょう。農民の次に来る、奉仕の悲しい損失は、世界中の生産物の製造と配布に従事している人たちです。彼らは、まさに非常に大きな奉仕をしているのです。そして、ほとんどすべての職業に従事している多くの男女は、彼らの固有の事業の唯一の存在理由は「お金を稼ぐため」だと間違っただと聞いているのです。これが、彼らが事業に従事している唯一の理由なのです。

私たちが過去に通る過ぎ、今抜け出ようとしている唯物主義の時代において、人間は、自らを単なる紙幣印刷機だと考える傾向がありました。

ロータリー哲学は財産権の敵ではありません。それどころか、財産権のチャンピオンであり筋金入りの擁護者です。ロータリー哲学は、社会が組織化されている今日、金を持つことが正当かつ必要であり、将来もずっと続くことは確かだと言っているのです。

金銭は、価値の万国共通の象徴であり、事実、物質的な富は、人間の奉仕または頭脳や心や手足などの人間の力の集積を表すのです。

私たちは、生存するための三つの基本的な必要条件、衣食住を調達する手段として、金銭を持つ必要があります。私たちは、最近はかなり自由な供給を得ています。ミルクがたくさん手に入るので、クリームがもはやトッポの座を占めることができないと、言う人さえいます。

人間がただ生きているだけではなく、本当に生きていくためには、衣食住以上のものがが必要です。本当に生きるために、人間は文化という装いを持つ必要があります。そのためには金銭が必要です。ロータリー哲学は、交換手段としての金銭の必要性を完全に認め、財産権や正当で公正な政府を否定したり、何らかの方法で崩壊させたり破壊しようとする、如何なる哲学とも妥協しないのです。

その一方で、ロータリーは、すべての個人やすべての会社が稼ぎ出す金銭は、原因ではなくて結果であることを、大胆不敵に宣言します。公正に稼ぎ出した金銭は、奉仕の実践の対価として支払われた賃金なのです。

従って、原因に遡って推論すれば、奉仕すなわち有用性が、商工業会社の存在理由であるばかりでなく、あらゆる人間活動の存在理由であることが判るのです。

多分、以下の事例が、この基本的事実を明らかにするのに役立つでしょう。まず最初に、世界中の靴の製造に関するすべてを知っている人全員が、大会に集ったとしましょう。ブーツやシューズやその他すべての種類の靴の製造に関するすべてを知っている、老若男女全員が一堂に会したのです。

次に、靴の製造に使われるすべての機械類が、ここに集められたと考えましょう。

更に、靴の製造技術に関して書かれたあらゆるデータが、この想像の大会が開かれている都市に集められたとしましょう。大会は議事が進行し、一枚の紙がみんなに配られます。その紙には、一つの質問、「なぜ、あなたは靴の事業に携わっているのですか」と書かれています。「なぜ、あなたはその事業に携わっているのですか」

答を言うために、読心術はいらないでしょう。

大多数の人たちは、正直であり、自分の考え方に従って、正直に答えるでしょう。従って、彼らの答えは、「金儲けをするため」に違いありません。

しかし、それは正解ではありません。すなわち、その答えは全く不健全な人生哲学を反映しているのです。また、この回答は、100人中約95人が結局は失敗する根本的な理由を示しているのです。それは、彼らが事業の存在のための本当の原因に対する「推論」を適用することに失敗しているからです。

商工業の適切な目的に対して推論を適用するという立場から見た正解は、「私は奉仕の実践をするために事業をしています」なのです。純粹理性は、事業が存在する唯一の正当な理由は、奉仕であることを、真摯に考えるように彼に語りかけているのです。もしも、この仮想の大会が、今日から10年後に開かれれば、同じ質問に対して多くの正解が得られることでしょう。今から25年後ならば、ほとんどすべての解答が正解になるでしょう。ことによると、すべてが正解になるかも知れません。

そして、私たちの答えは理論上に過ぎないとか、実行不可能だとか、さらには浅薄な考えを、誰か真剣に信じたり言ったりする前に、もう一度、仮想の出来事を活用してみましょう。

この大会の会議中に、地震が起こって、すべての人間の命と、すべての機械と、そこに集ったすべての記録が破壊されたと仮定しましょう。突然、地球上には、靴の製造技術に関する知識を持った人間は、老若男女の区別なくいなくなるのです。機械も全くありませんし、記録も全くありません。

靴の製造技術は、突如として、この人間の世代から失われるのです。この出来事によって、靴の事業に携わっていない私たちが、偉大なる奉仕者を失ったという事実に気付くのに、そんなに時間はかからないでしょう。

当然のことながら、これと同じ事例は、帽子や服や住居や食物や、その他人間のニーズや快適さや贅沢のたるに提供されるすべてのものに当てはまるのです。

純粹知性は、卑しい職業だと考えられている商工業の存在について、本当の理由は、人間社会に奉仕を提供することだと、単刀直入に私たちに語

っています。もしも、これが推論の過程として真実ならば、人間の精神的概念が形成されたという考え方は、明らかに正しいのです。

人間ほどの素晴らしい創造物を作ることのできる全知全能の神が、人間を単なる金儲けの機械、物的価値の蓄積家として設計したとは、到底考えられません。

まったくその通りです。私たちの直観、私たちの精神的な鼓舞、私たち人間のすべての素晴らしい力、これらすべては、神が奉仕をするために人間を地球上に遣わしたことを語っています。

この事実が、商工業を利己主義の卑しいランクから引き上げて、ロータリアンが心から「超我の奉仕」を宣言することを可能にし、ロータリアンが「最も奉仕する者、最も報いられる」と高らかに宣言することを可能にしているのです。

私たちの事業が存在する真の理由を意識的に理解することは、私たちの事業に新しい尊厳と、より大きな栄光をもたらすことに繋がります。

この法則の中の法則と調和を保って、意識的に仕事をする人は、仕事を愛する理由を十分理解して、自分の仕事に心血を注ぎ、知識と意識を傾注して、自分の仕事を愛することができるのです。

哲学とは、原因による結果の科学

さて、私たちには、ロータリーのモットーにある(1)「奉仕」、(2)「利己」、(3)「利益」という三つの重要な概念の本質について調査する仕事が残されています。

実用的にするためには、私たちは不確実なものを取り除かなければなりませんし、正確に分析しなければ、これらの言葉の一つ一つは、曖昧で漠然としたものに過ぎません。奉仕哲学やその他の哲学が普遍的な承認を正しく受ける前に、私たちが今、考えている原因と結果の法則を、最も厳格なものとすると共に、徹底的な分析と数学のような正確さを持った基準に

しなければなりません。

科学の光が人間関係の問題に投げかけられ、適用されたときに、初めて、文明は等比級数的に進歩し、神の意図する目標である完成に向かって進むでしょう。従って、それが行われるまでは、そのような進歩はないのです。奉仕哲学が、「原因と結果の科学」として、究極に上り詰め、奉仕の原則という源泉から流れ出る時、ウィリアム・ハミルトン卿による哲学のもう一つの定義と一致する、次の定義をさらに引用しても、さほど大きな非難を受けることはないでしょう。

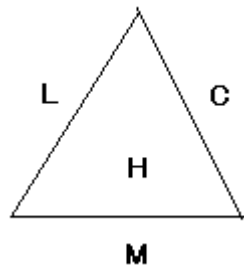
「哲学は、神と人間と両者を含んだ原因の科学です」

奉仕哲学は現実に「原因と結果の科学」であり、今示された「哲学」の定義に合致するという事実を明らかにすると共に、モットーの三つの基礎概念である自然的要素をはっきりと定義づけるために、私たちは、「人生を全体的に見れば、四つの正三角形に象徴化され、最後の三つは同次元のものです。」という説明を前もってしておかなければなりません。

これらの四つの図形を、G1、G2、G3、G4 に示します。

これらの四つの三角形を考察するに当たって、最初に G4 について考えてみたいと思います。

利益または報酬 - それ含まれる物質的および精神的要素



左記の三角形 (G4) は、「得ること」または受取ることの概念、すなわち取得の一般概念を表しています。中心にある文字「H」は、意識的にかつ科学的に努力するか、またはその方法を知らないのか、無意識に探りあてようとするかにかかわらず、すべての人間が心底求めている「幸福」という概念を表しています。「L」「C」「M」の文字は、「幸福」また

は「満足」という合成物を得るために必要な要素を表しています。

三角形の左にある文字「L」は「仲間からの愛情」を表しています。もしこの言葉が、感傷的すぎて、科学的ではないと考える人がいれば、この要素を「他人からの尊敬」と読んでもかまいません。嫌われたり軽蔑されたりする仲間を持つ人は、決して幸福ではありません。

三角形の右にある文字「C」は「良心」の要素を表しています。もし「自尊心」という言葉が好きならば、そう読んでもかまいません。この「良心」は、仲間から愛情や尊敬と同様に、幸福または満足に必要な本質的要素です。

三角形の底辺にある文字「M」は、賢明に使えば、それがもたらしてくれる物質的な富や必需品や楽しみや贅沢等の象徴である「お金」を表しています。

他の人々からの愛情や尊敬、曇りのない良心、仲間との毎日の取引の結果として得られる物質的な富は、少なくとも程よい幸福と言うべきでしょう。もちろん、健康であることも含まれますが、後で述べるように、これは前提条件に過ぎません。健康は、奉仕の源となるマン・パワーを引き出す要素の一つなので、ここでは、報酬または利益だけの要素を考えたいと思います。

奉仕哲学における利益という言葉には、お金とお金もたらす恩恵が含まれているので、それよりもさらに多くのものが含まれていることがわかります。物質的な富だけでなく「仲間からの愛情」と「良心」といった、精神的な価値をも含んでいるのです。

今、將に、私達は、悪い結果を広範囲に及ぼしている間違った考え方と対峙しています。大部分の人たちが考えていることは、物質的な富や多くのお金を「儲けること」に通じる一本の道であり、精神的な価値を得るための道は、まったく別な分れ道なのです。

しかし、これは真実ではありません。実際に、「道」は、三つの何れにも通じていません。「道」は、広くて、比較的通り易い道です。

しかしながら、これら三つのすべてに通じる、一本の小径があります。その小径の名前が奉仕なのです。そうです。「最もよく奉仕する者、最も多く報いられる。」取引をする人たちに対して、最善の奉仕をすれば、精神的な価値だけでなく物質的な利益においても、最高の「利益」を得ることができるのです。商売の上で、顧客に対して優れた奉仕をすることが、持続性を保ち、従って利益を累進的に与えてくれる顧客を確保するための唯一の方法なのです。それはまた、尊敬を確かなものにし、「安眠」を可能にする気休めを確保する唯一の方法でもあります。

人生は海のようなものです。ギブ・アンド・テークの絶え間ない潮の満ち干が、物事を解決します。「与えること」が奉仕であり、「受け取ること」が利益または報酬です。しかし、種を播く時期が、収穫に先行するのと同様に、与えることが、受け取ることには先行しなければなりません。

利益を得る科学は、奉仕を与える科学です。

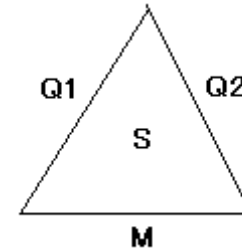
今日、全世界にわたって広範囲に広がっている経済的、社会的な混乱の原因は、人類の大部分が、人間関係の基本的な法則を破ろうとしているからです。私たちは人類として、与えるのではなく、得ようとしています。それは結局、人類すべてを破滅させるか、少なくとも文明を破滅させて、精神的な暗黒時代に逆戻りさせること無しには済まないのです。今こそ、方向転換する絶好の時期です。

しかし、奉仕、すなわち「利益」の原因とは何でしょうか？ 自然の要素は何でしょうか？ 人間関係に効果をもたらす、魅力的な一般的原则を、どのようにして作ったらよいのでしょうか？ 商売に魅力を持たせ、業界全体として、継続的に顧客に利益を保障するような奉仕をするために必要なのは何でしょうか？ 従業員が、より多くの賃金を得、「引きつけられる」または「魅力ある」ような、希望する昇進をするためには、どのような内容の奉仕をしたらいいのでしょうか？ 雇用主が、正当な従業員に魅力を与え、持続的に奉仕をしようという気を起こさせ、労働者の交代といった経費を減らすには、どうしたらいいのでしょうか？

ここで、私たちは、人生の計算式としての三角形 G3 について考えてみたいと思います。

よい奉仕の自然的要素

この「G3」の図は、人間が得るために与えなければならない贈り物を図式化したものです。



この三角形の左側の「Q1」という記号に注目してください。これは正しい質という抽象的な要素を表しています。もし「正しい質」という要素が欠けていれば、商品でも人間の労力でも、取引をするお互いの心の中に信頼

と満足という結果を引き起こすはずはありません。

炭素が砂糖に必要な不可欠な要素であるように、正しい質は、満足すべき奉仕に必要な不可欠な要素なのです。砂糖という化合物は、正しい割合の「炭素」がなければ存在しないように、満足すべき奉仕は、商品と人間の労力の双方の正しい質がなければ、存在しないのです。

奉仕の三角形の右側には「Q2」という記号がかかれており、これは「正しい量」を意味する記号です。砂糖という化合物は、「水素」という天然要素がなければ存在しません。その結果として、砂糖は、「炭素」と同様に正しい割合の「水素」も必要なのです。

地球上の誰であろうとも、自然界におけるこの簡単な事実を変えることはできません。同じように、満足すべき奉仕は、正しい質だけでなく、正しい量という要素なしでは存在しないのです。

もしも、世界中のすべての従業員がこの科学的事実を理解することができれば、どんなに幸せなことでしょうか。従業員がこのことを知れば、もっと多くのお金を稼ぐために、腰が曲がったり、視力を失うほど疲れ果て

ることも、意識的に見掛け倒しでいい加減な仕事をするということもないのです。従業員がなすべきことは、自分の仕事の質だけではなく、その量も増やすように実行することであり、これらの要素の両方が、信頼と満足を生み、人間関係の基礎となることを十分理解することです。

従業員は、正しい質と正しい量という両方の要素が、満足する奉仕という砂糖を作るために必要不可欠な要素であることを理解し、その両方の要素がより高い報酬を引き出す法的な根拠として必要不可欠な要素であることを理解するのです。

雇用主がこの単純な事実を理解すれば、従業員を食い物にするような方法は取りません。雇用主は、単に経済的な義務を果たすだけではなく、すべての道徳的な義務を果たし、その上、健全な経営の範囲内で、従業員に何ができるかを計算し始めるのです。雇用主はまた、顧客に義務を果たし更に公正な利益を得るためにはどのようにすべきかという計算をもするので、この単純な事実がはっきり判れば、不当暴利行為は止みます。不当暴利行為は割に合わないことがはっきり判るからです。

不当暴利行為は財政的酩酊状態、すなわち経済的な酔っ払いのようなものです。事業を発展させることも、長続きする顧客を得ることも、永続的な顧客の愛顧を確保することもできません。結果的に、人間関係の基本である信頼と、信頼の根底にある満足の双方を壊すのです。それは道徳的に不健全であり、道徳的に不健全なことは、経済的にも不健全なことなのです。

正しい「質」に正しい「量」を加えることは、信頼と満足を築き上げる奉仕をするための絶好の出発点であり、顧客の愛顧を受けるだけではなく、継続させるのです。最善を尽くすという目標に向かって、かなりの道を進みますが、それでは十分ではありません。

満足する奉仕という砂糖の化合物を作るためには、もう一つの要素を付け加えるという、更なる一段階を踏まなければなりません。

この第三の要素が、この図の三角形の底辺に記載されている「M」です。

「M」という文字はモード(状態)を表します。私はこれを「管理のモード」という意味で使っています。

記帳作業で一日中よく働き、その上全くエラーのない会計係が、夜には飲んだり、嘘をついたり、不真面目だというのがその一例で、職業上の専門技術における「質と量」は問題ないとしても、正しい「モード」とは言えないのです。

砂糖という化合物を作るためには、「水素」と「炭素」だけではなく「酸素」も必要なのと同じように、満足と継続的な信頼をもたらす奉仕を行い、人間関係に魅力的に機能する原則を作るためには、正しい「質」と正しい「量」だけではなく、正しい「モード」も必要なのです。あらゆる種類や性質の物質的な品物に、これが当てはまるのです。

食料品の「品」が正しく、値付けとしての「量」が正しくても、事業を管理する「モード」が悪ければ、その食料品店の経営者はその事業において人の心をひきつけることができません。「質」と「量」が完璧であっても、配達遅れ、電話をする女の子の生意気さ、帳簿の不備といった数々の破壊的な事柄が、信頼と満足をぶち壊す傾向を持った「モード」の要素になるのです。しかし、この三つの要素が備わっていれば、人の心をひきつける原則が働きます。

機が熟したときに、林檎が地面に落ちるように、事業や人生におけるすべての善良なものは、「質・量・モード」を忠実に守っている人や組織にひきつけられるのです。

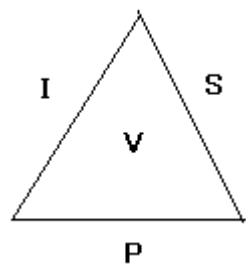
私たちが類似した分野に従事しており、商品の量や質が私たちと互角である他の業者とは、事業の管理である「モード」の要素で合法的に競争する余地があることを、ロータリアンとして心に留めておきましょう。これは純然とした人間の方程式の問題なのです。ロータリー哲学の實踐を行っているのなら、金銭や工場の設備や製品は結果であり、マン・パワーこそが原因であることを忘れてはなりません。

東洋の賢者が「目的の結果がはっきり決まっている場合は、結果に到る手段のほうが、結果そのものよりも重要である。」と言ったのは当を得ています。

目的の結果がより良い生産、より良い設備、より良い販売、より大きな利益だと考える雇用主は、その結果に到る方法を見つけなければなりません。雇用主が自らの可能性の限界を実現しようと思うならば、マン・パワーを作り出すべきであり、作り出さなければなりません。しかし、奉仕の原因とは何でしょうか。今私達は、その要素を見つけはしたものの、その要素の背後にある原因を、慎重に考えたことはないのです。

ここで、私達は「提供者」を意味する三角形「G-2」に達するのです。私たちが今終えたばかりの「G-3」は、得るためには与えなければならぬ贈り物を表したのですが、贈り物を与えるためには、「提供者」が必要です。それがあなたであり、私自身なのです。たとえそれが誰でもあろうとも、私たちの仲間の一部です。たとえその事業が何であろうとも、事業を営んでいる会社です。市民が関連性を持った国家や他の国家です。この「提供者」すなわち「自分自身」という要素は、次に考える奉仕の数学、三角形「G-2」によって表されます。

自分自身、提供者、マンパワーの要素



「I」は知性、人間の知的能力を表します。これは考えたり、覚えたり、

奉仕を提供することは、報酬を受けるに値する原因ですが、マンパワーこそが奉仕を提供するバックボーンとなる原因です。人生とは、原因と結果の繰り返しに過ぎません。ある原因がある結果を生み、今度は逆に、その結果が原因を生むのです。左の図は、自然的要素としてマンパワーを分析したものです。三角形の左側の

想像する能力です。人間が偉大なる奉仕の提供者となるべきならば、そのことを自覚しなければなりません。奉仕は人間関係の一つの基本的な法則ですが、奉仕の原則に関連する四つの初歩的な法則があります。この四つの要素がすべての人間関係に関わっているという事実は、これまた当然のことです。この四つの要素は以下の通りです。

1. 当事者本人
2. 当事者の相手
3. 当事者間で話し合われた事柄や内容
4. 当事者が合意した心の一致

奉仕の「質・量・モード」を最大限に実践するためには、意識するかしないかに関らず、当事者本人である自分自身が、自らの生活を、初歩的な法則の基本となる理由、すなわち奉仕の原則に関連する四つの初歩的な法則と調和させなければなりません。これらの法則は、四つの言葉によって説明することができます。

1. あなたの「自分自身」をよく知り、あなたのマンパワーをどのようにして作り上げ、発展させるかを考えてください。
2. もう一方の当事者の人間性を知り、その人間という化学物質を作り上げ、処理する方法を理解してください。
3. あなたの事業を理解してください。
4. あなた自身、もう一方の当事者、あなたの事業を理解し、結果的にあなたの仲間と合意に達するようにしてください。

これはすべて、効果的なマンパワーの要素として「理解」を深め、「知的能力」の必要性を強調するものです。

三角形右側の「S」は、精神的な能力を表します。精神的という言葉は、「善」「真」「美」に魅せられた状態にある、マンパワーの側面のことを言っているのです。商品が「良く」、販売員が「正直で」、すべての品物が「美しく」、芸術的に並べられている商店は、買う気を起させます。商品が見掛け倒しで、販売員が嘘をいい、広告は虚偽であり、店が不潔で汚れ、醜い

ときには、買う気は起こりません。

人間性の精神的な側面を開発することは、極めて実用的なことです。言い換えれば、マンパワーの精神的な側面を開発すれば、物質的な面においてすら、恩恵を受けるのです。物質的な利益を受けるために狂奔する人は、このことに気付いていないのです。

昔は、体力が権力と所有権と生存の基準でした。次いで権力と所有権と生存のために、頭を使う時代になりました。最も奉仕をした者が生き残れる時代においては、精神的な能力が、効果的なマンパワーの決定的な要素なのです。現実には、正しさは力における最も重要な自然な要素として認識されるのです。

三角形の「G-2」底辺には「P」の文字があります。これはマンパワーにおける「肉体的」な要素を表します。肉体は知的で精神的な力を表現する手段です。肉体は知的、精神的実態、自己、真の人間が住む家です。健全な心には、健全な肉体が必要なのです。

質、量、モードを正しくしようと思うなら、三つの要素すべてが適切でなければなりません。「健康」が奉仕の原因となるのはこのためです。

三角形「G-2」の中心にある「V」は意志の力の要素を表します。意志の力は、知的な力、精神的な力、身体的な力で言い表され、ダイナミックなものです。

意志の力は、頭脳や心や手のような静的な力ですが、意思という工場を経て、量、質、モードという機能を持った言動に変化するのです。

いかなる個人の量、質、モードも、その人が持っている知的、精神的、肉体的な力よりも、すばらしいはずがありません。従って、ロータリー哲学、すなわち奉仕哲学は、自己研鑽の重要性を明確に示しているのです。人間形成の価値は、マンパワーと奉仕、および奉仕と報酬または利益に関する自然的関係に、大きな影響を与えるのです。

奉仕哲学は、自然的な能力に関して、すべての人間が平等であると主張しているわけではありません。しかし、個人が本来または潜在的に持って

いる能力を開発するために、行動に移す努力よりも、個人が本来または潜在的に持っている能力の違いの方がずっと少ないと主張しているのです。悲しいほど多くの人々に欠けている奉仕を実践したいという気持ちと、高度な奉仕を実践する能力との間には大きな違いがあります。この両者を共に開発する必要があります。この両者は、価値ある報酬の原因となる奉仕には、共に不可欠なのです。

いかなる能力や技術や資質や力の成長や発展の自然の法則も、正しい育成と正しい使い方と活用如何にかかっています。正しい使い方や活用の原理は、正しい育成の原理と同様に必要なものであり、これは肉体的なものと同様に、知的、精神的、意識的な資質に当てはまるのです。私たちは誰でも、もし、肉体的な力を強くしようと思えば、人間の肉体的な組織を正しく育成し、正しく使わなければならないことを知っています。同じ法則は、マンパワーの知的、精神的、意識的要素にも適用されるのです。手や脳を使って働くこと、労働をすること、すなわち奉仕の実践を義務付けられることは、呪いではなくて、二つの偉大なる自然の祝福の一つであることという事実は明らかです。

人生そのものは、存在と生成という精神的、知的な過程にあり、「行動を起すこと」すなわち奉仕の実践を必要とします。

私たちは「存在」が「行動を起すこと」に先行する、すなわち、エゴイズムが利他主義に先行するという誤った信念の下で働いてきました。従って、私たちの教育制度の主な努力目標は、彼がこのようにして知識を得たのだから、次は別な人もその通りするという、個人に知識を伝えることでした。人が存在することができる、つまり奉仕をすることができる前に、「知る」だけでなく、「行動」しなければならないという事実は、いつの世でも当てはまるのです。実は、人間は、生き残るために奉仕するという、重複した必要性の下で働いているのです。

1. 人間は、強い力を発揮するためには、自分の能力や力を鍛えなければ

なりません

2. 人間は、人工的に生産しなければ、飢え死にしなければなりません。

下等動物の多くは、食物を集めて、保存しますが、生産することはできません。もし、自然の供給が途絶えれば、死にますが、人間はそうではありません。自然の供給が十分でない場合は、生産します。利他主義(他人への奉仕)が、エゴイズムに先行すること、すなわち、「自己」に先立って「奉仕」があることは、単に可能なだけでなく、極めて実用的であり、必要性の高いことです。極めて実用的な「超我の奉仕-最もよく奉仕する者、最も多く報いられる」というモットーで言い表されるような、ロータリー哲学を作り出したのです。

前述の、人間工学の理論と技術書「Manhood of Humanity」の作者は、著名な数学者であり技術者なので、実業家は彼の言っていることを真剣に考えるべきでしょう。

ある人にとっては、いくつかの部分で彼の結論と異なるかも知れませんが、人間性の本質と可能性に関する科学に対する貢献に関する、彼の偉大な成果を理解しない人はいません。

過去において多くの作家が、人間を高等生物ではあるが、やはり動物だと分類しました。この作品の著者は、この主張に対して、最も効果的に、次のように反論しています。

「さて、人間について、どのように言ったらいいのでしょうか。人間の定義とは何でしょうか。他の動物と同じように、人間には空間を生活の場にする能力がありますが、その能力に加えて、人間は過去の作業や経験をまとめ、要約し、身につけるといふ恐るべき能力を持っているのです。これは、過去の作業や経験を、現在、開発すべき知的、精神的な資本として活用する能力を持っていることを意味します。これは、失敗や成功の試行錯誤を繰り返しながら、過去の世代における、すべての貴重な生活の業績

として、蓄積された力を増やす道具として使用する能力であることを意味します。これは、先祖から受け継いだ知恵を常に増やしながら、自らの生活を管理していく、人間の能力を意味します。これは、過去の時代の継承者であると同時に、後世への後継者である人間の能力を意味します。人間とは、過去の生活を現在に、現在の生活を未来に伝える、すばらしい媒体なので、私は、数学や工学の一般的な言い方で、人類とは、人生という時空の場で生活している種族だと定義します。」

倫理学では「利己は利他に優先する」という事実を認識しなければならないと説いた、ハーバート・スペンサーの文献について、この作者は、次のように書いています。

「動物には、これが当てはまります。動物は食物を人工的に生産する能力がないので、自然の供給が不十分だと、食物の不足によって死に絶えます。しかし、人間界では、そうではありません。なぜでしょうか。時空の場で生活する能力を持っている人間は、すべての創造物の中で最高のものなので、人間の数は自然の供給が不足しても影響を受けず、人間の技術的な生産性だけによって支配されるのであり、これが、時空の場で生活する能力の具体例です。

人間が持っている本質的な性格として、人間は両親や社会の人たちと共に生活していこうと思えば、まず行動しなければならず、これは動物には当てはまりません。

この単純な真実を理解できないのは、私たちの倫理および経済制度が悪いが、欠陥があるのが、大きな理由です。事実、もし、人間が動物とまったく同一なものだと考えて生活すれば、時空の場における生産、すなわち人工の生産はなくなり、人類の90パーセントは飢餓によって死ぬでしょう。人間は動物ではなく、時空の場で生活する者です。単なる食、住の発見者ではなく、食と住の創造者だからこそ、このように多数の人間が生活

することができるのです。

例えば、眼が見えなくとも、この高い次元数の効果を理解しなければなりません。そして、この効果は、今度は別な効果となって、別な物を生み出すという具合に、無限に続いていくのです。私たちは物を生産するので、生活することができます。なぜならば、私たちはただ単に、空間を場として行動しているのではなく、時空を場として行動しているからです。すなわち、人間は動物と同じ種類ではないのです。

人間性と人間の行動についての私の考え方に、少しばかりまともな理屈を当てはめれば、非常に簡単に説明がつかます。

人間の倫理が人間の尺度にあてはまるものならば、倫理の前提を変えなければなりません。人類が生きるためには、まず行動しなければならないからです。倫理の法則、正しく生きるための法則は自然の法則であり、人間に特有な、時空を場とする能力と時空を場とする行動に源を発し、それを是認する法則なのです。人間の素晴らしさは、時空を場とする素晴らしさであり、価値も、時空の場の基準で計られ、評価されなければなりません。

人類が、生きるためには創造的に生産しなければなりません。だから、応用科学や技術の指導を受けなければなりません。倫理学、法律学、心理学、経済学、社会学、政治学、行政学等の社会科学と呼ばれるものは、中世の形而上学から開放されなければなりません。科学的なものでなければなりませんし、技術的なものでなければなりません。そしてこれらの社会科学は、動物ではなく、人間の次元に適応した機能を持ち進歩しなければならないのです。」

上記の説明の中で、ロータリー哲学の唯一の相違点は、「創造する」「創造主」という言葉の使い方です。人間は製作者であって、物やエネルギーの創造主ではありません。創造された原料の合成物として、人間は意識的に技術的に物を作ります。このようにして、人間は、主の下僕の仲間にな

ることができたのです。奉仕との関係における「自我」の考え方から導き出される、現実の結論と教訓とは何でしょうか。極めて現実的な結論は、次の通りです。

世界は、その全体の歴史の中で、最大の破壊の時代を過ごしつつあります。現在、世界は、生産性を集約する時期の必要性に直面しています。もし、その時期が到来せず、破壊の時期である世界大戦が再び始まれば、ヨーロッパや多分全世界は灰塵に帰す可能性に直面します。再び世界大戦を起してはなりません。私たちが戦争を破壊するのか、戦争が私たちを破壊するかの何れかなのです。

それはさて置いても、私たちは、生産するか、飢え死にするかの何れかです。人間には、選択の自由があります、そして、私たち、世界の人々は、何れかの道を選ぶ力を持っています。良識の示すところに従えば、建設的で生産性の高い道を選ぶはずで

ロータリー哲学の予測によれば、世界は、歴史上、最も長い生産期に入ろうとしています。

この予測は、生産と分配を通じて世界に奉仕することが、すべての利益を保存する最善の道であるという事実を認識することです。

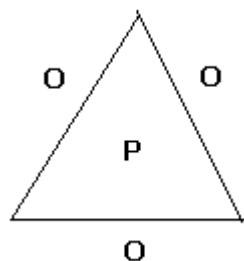
1. 自然的義務と責任の履行を通じた、従業員に対する雇用主の奉仕と、従業員に対する責任。経済的義務だけではなく、道徳的義務や教育的義務の履行。
2. 仕事の正しい質と仕事の正しい量、家庭や事業上や市民としての行動の正しいモードを通じた、雇用主に対する従業員の奉仕。
3. 雇用主と従業員の合同チームから、商工業関係者や一般購買者等の第三者に対する奉仕

これが、すべての人たちに対する平和と力と豊かさへの道なのです。奉仕の実践のバックボーンにある原因として、私たちのマンパワーを熟慮した結果得られるさらに重要な結論は、私たちの学校制度を改善することに

よってもたらされる、今の世代の男女や、来るべき世代の少年と少女に奉仕する機会だということです。人間が活動する上での自然の法則を、子供たちが大人になる前に、何らかの方法で、どうにかして、人生の学校において教えなければなりません。私たちの学校は、マンパワーのあらゆる自然的要素の開発を目指して、人間という植物を科学的に栽培しなければなりません。しかし、マンパワーの根源となる、マンパワーの原因とは何でしょうか。人間の力を含む、人間のニーズの供給源は何でしょうか。

ここで、私たちは三角形「G-1」を考えなければなりません。

原因 - 根源



すべてのものは、創造主によって作られ、すべてのものは、提供者によって配られます。

三角形 G1 は、世界の様々な宗教によって、ほとんど普遍的に述べられている、創造主である全知 Omniscience、全能 Omnipotence、普遍的存在 Omnipresence の三位一体を示すものです。

ロータリー哲学は宗教ではありません。プロテスタント、カトリック教徒、ユダヤ教徒、異教徒、儒教や道教信奉者、ヒンズー教徒、精霊信奉者、仏教徒などの何れの時代の聖者や予言者の仲間たちも、ロータリアンにとっては、同じロータリアンなのです。

ロータリアンは、信仰に関しては個人の好みに従うのは当然としても、すべての人たちを兄弟として扱うのです。

ロータリーの会員資格では、宗教的専門職務や信条の如何は問われません。

従って、ロータリー哲学の討論に当たって、この点を誤解してはなりません。原因によって結果が得られる科学として、その理論的な結論が導

き出される奉仕哲学は、ウィリアム・ハミルトン卿がいみじくも述べたように、「神と人間とそれらを含んだ原因の科学」であるという結論を否定することはできません。

原因と結果の法則は、宇宙の摂理の存在を否定することはできないのです。すべての物質やエネルギーはその原因となる根源を持っていることは、真理であって、否定しようと思っても、否定することはできません。それを神と呼んでください。それを無限の心と呼んでください。それを自然と呼んでください。ハーバート・スペンサーと共に、「絶対的なもの」と呼んでください。人間がどう呼んだとしても、その存在を否定することはできないのです。

人間の心は有限だから、無限な心を捉えることは出来ません。だから、人間は神を知ることができないと言うのは、尤もなことです。

さて、エディソンは、電気が何であるかをまだ知らない、と言っています。しかし、電気の実在については、その現象や効果によって十分知っており、それと同じように、私たちは皆、宗教用語で神と呼ばれるものの存在を知っているのです。私たちはその多面的な現象、すなわち無限の英知や力や存在を確信することを形に表すことによって、神を知っているのです。

原因は、その原因と関係のない結果を引き起こすことはありません。そして、知性の程度に応じた本心が自然に現れるのです。

材料工学では材料となる物質の存在や、力やエネルギーの存在が重要であり、存在は創造を意味し、創造は創造主を必要とします。

もし、「神」という言葉があまりにもあいまいで漠然としており、知的理解や知的現実として容認し難いと思うのなら、「神の摂理」という言葉に置き換えて見ましょう。それでもまだ、あいまいならば、言葉の間にハイフを入れて、「Provid-Ence」としてみましょ。

人間の知性は、すべての物は、「提供者」から与えられたという事実を

理解することができるでしょう。純粹論理は、人間が物を持ったり得ることができるのは、とどのつまり神の為せる業とか提供者がいるおかげであるという基本的事実を認めることを命じています。

人間はその有限な力を、神のなせる業によって与えられているのです。私たちが認識しているあなたや私の知性、私たちが感じるあなたや私の感情に訴える力、私たちの考え方や感じ方を言葉や行動で表す、あなたや私の肉体、私たちが決断し行動するあなたや私の意志、私たちが「私たちのもの」と呼ぶすべての力には、その根源があるのです。

事実上、人間はその力の伝達者に過ぎませんが、人間の活動の軽率さから、この事実を考えようとしないう傾向があります。

すでに述べたように、人間は一片の原料も、僅かなエネルギーも創りだすことができないという既定事実を真剣に考えてみましたか。

人間は、「時」という要素を支配し、それを「結び付け」て、利用する力を持っています。人間は創造物を有用な形に組み合わせることができる驚くべき存在なのですが、人間の生産力をすべて発揮したとしても、しよせん人間は、神が創造した物を組み合わせるだけの存在に過ぎません。

人間は羊を飼って羊毛を刈り、自分自身や仲間のために、羊毛を織って衣服を作ります。しかし、羊毛も羊毛もなかったらどうしたらよいのでしょうか。人間は羊や羊毛を創ることはできないのです。

人間は、綿の種を植えて、それを育て、摘み取り、布を織り、その布で衣服やその他の有用なものを作りますが、もし綿の種や、土地や太陽の光や雨がなければどうしたらよいのでしょうか。

人間は、鉱石を採り、木を切り、それをいろいろな形に組み合わせて、家を作りますが、もし木や鉱石がなければどうしたらよいのでしょうか。

人間は、土地を耕し、食物を収穫し、食べ物を調理しますが、人間が食べ物を創りだすことはできません。人間が行うことは、神が提供してくれたものを、耕したり準備したりするに過ぎないのです。私たちが呼吸する空気ですら、その根源となるのは「神の摂理」であり、空気なしには肉体

は3分とは生きられないのです。

純粹な理性は、そのような提供者に感謝の念を表すように命じているのです。正常な男女は、意識的に感謝することを忘れはしませんが、しばしばうっかり忘れるものです。ロータリアンとしての、このことを真剣に考えると共に、ロータリーの原点とも言える友情や他人への奉仕との関係についても、思いをはせようではありませんか。

兄弟愛、友愛、親睦、あなたがどのように呼んでも結構です。神の摂理は羊や、綿や、木や、鉱石や、土や、日光や、雨や、食物や空気を与えただけではなく、すべてのものを与えたのであり、その中には、人間もあなたも私も含まれているのです。そうです。私が神を認識するか否かに関らず、神は私の父なのです。子供が父親との関係を否定し続けても、その根源は父親であり、従ってあなたと私は兄弟なのです。人間の兄弟愛は科学的な事実であり、決して玉虫色に変化する夢ではないのです。

神や神の摂理が存在するという事実と、ロータリーの原点とも言える奉仕の原則との関係について、その論理的な結論に達したと考えるべきではないでしょうか。

私たちはすべての人間関係の基本的な法則である奉仕の原則の第一人者であり、結局、その原則は意識的に作られた愛の法則なのです。

他人に対する奉仕は、愛のテストであり、何物かに対して何がしかの愛がなければ、奉仕は存在しないのです。

しかし、奉仕においてしばしば現れる人間の愛は、顧客に対する愛ではなくて、顧客との取引に対する愛です。人間としての顧客に、本当の関心があるのではなく、単に顧客と取引をして、それを継続することに、関心を持っているのであり、人間が愛しているのは、明らかに取引と継続なのです。従って、人間は、「質、量、モード」の奉仕をするように努力しなければならぬのです。

このことだけが、この問題における唯一の実際的で、正直で、真実性の

ある見解だと言えるのです。しかし、奉仕の種が、人間性に対する本当の関心と愛の土壌に播かれずに、顧客との取引に関する関心と愛の土壌に播かれれば、何人であろうと、最善の奉仕の収穫をあげることができないのは、言うまでもありません。

農業では、ある特定の種子には、ある特定の土壌が必要であることが判っています。ある土壌でアルファルファを作れば、種子を無駄にし、労力も無駄にします。

これはまさしく、満足感、信頼感、魅力を与えて、有益な取引関係を継続させるという奉仕の最善の収穫をあげることと同じなのです。奉仕の種子は、神の愛、すなわち神の摂理に対する敬愛という土壌の中で、最も良く育つのです。兄弟愛や顧客を含んだ人類愛という純粋な感情というのが、論理的な結論です。従って、顧客に対する奉仕は純粋なものであり、浅薄なものでも偽善的なものでもありません。

それを欠いた奉仕は、99%不純なものです。

私たちは物質的な時代を通り過ぎようとしています。低いレベルの世界や拝金思想の下では、人間は神に背を向ける傾向があります。

低いレベルの世界を見下ろせば、鉱山を採掘し、森林を征服し、植物を栽培し、科学的に家畜を育てることに専念するあまり、最初に捜し求めるべきであった、神の世界や神の正義から顔を背けてきたのです。従って、他の事柄は、すべて付け加えに過ぎません。

正しい方向に顔を向ける時が来ました。私たちの祖先の古き良き美德に戻る潮時です。それらの美德は古臭いものだと言われているますが、基本的に普遍的な法則と調和しているという簡単な理由から、決して時代遅れのものではありません。

私たちは、今、哲学という言葉の正確な意味を考えながら、奉仕哲学を分析しました。哲学そのものが科学であり、基本的な事柄をとりあげて、推論を正しい目的に適應させて、結果の背後にある原因を明らかにするこ

とが判りました。奉仕哲学が真の哲学の、これらの一般基準に当てはまることが判ったのです。

私たちには、ロータリーの原点とも言える奉仕哲学の普遍的理解と適用から、どのような結果が得られるかについて、論理的に予想するという作業が残されています。なぜ、いつ、そして最後に最も重要なことは、どのような方法で、ロータリーがこれを手助けできるかということです。

何ですか

奉仕の原則やそれに関連すると自然の法則を、普遍的に理解することの結果は何でしょうか。その答えは、人間界に浸透している普遍的な正義の支配を通じた、普遍的な平和と豊かさです。物質主義や利己主義の悲観論者は、「理想主義」と叫ぶかもしれませんが、それでも結構です。この予言は、その性質上、実行不可能な理想主義だと広言するのなら、それでも結構です。実行できないと言う人がいれば、利己主義者がたとえ生きながらえたとしても、実行する人たちによって、はじき出されるに違いありません。

国家間の正義、会社や商工業、その他の機関間の正義、従業員から雇用主への正義、雇用主から従業員への正義、これらすべての問題であり、これが平和と豊かさにつながる唯一の道なのです。

なぜですか

人間は、生来、戦う動物であり、人間の性質は本質的に利己的なので、すべてこのようなことは解決できるはずはないと言う人がいます。しかし、それは間違っています。人間は動物の種類ではなく、人類なのです。利己主義は、自分の利益を、生き延びたいという願望、すなわち自己保存の本能と間違えたものなのです。

人間は、子供から大人になり、成長してくると、適者生存の法則が、最も多く奉仕した者が生き残れる法則であるという事実を理解することができるのです。生き残りたいと思うのならば、もはや戦いは望まず、奉仕したくなるのです。

ロータリーが根底としてきた「原則」を理解するという光のラジウムは、利己主義という癌の治療法なのです。利己主義は、人間の自然的な特徴ではなく、病気が、安らぎを欠いた状態です。治すことができますし、治すべきです。

世界大戦は、人間の幼年期の歴史を閉じました。今、私たちは、成人期の歴史を開こうとしています。

休戦記念日の夜、アメリカ中が興奮と喜びで気も狂わんばかりの歓声に、ほとんど耳の聞こえない状態で家に帰りました。しかし、次に書くような、真実の声が聞こえないほど、難聴になっていたわけではありません。

「今夜、軍神の手が止まりました。今朝臨戦態勢で整列していた軍隊も、今夜は休息しています。ハレルヤ。今宵、全世界の人たちは、手と頭の力こそが力であると言ったのが間違いであることを知ります。今宵、私たちは皆、神の万物に対する永遠不変の計画は、正義の自然的要素なしには、永遠の力は得られないことを認識すべきです。」

国も、会社も、個人も、そのような方法によって、成功を勝ち取することはできません。宗教的な力も精神的な力も肉体的な力も、それだけでは力になり得ないのです。この三つの力すべてが必要なのです。酸素が水の自然的要素であるのと同様に、正義は恒久的な力の要素です。従って、人間界が奉仕の原則によって管理される真の理由は、次のようなものです。

1. 奉仕の原則に従うべきであるということは正しいことです。
2. 奉仕の原則は、健全な経済の法則です。
3. 奉仕の原則は、人類が今や到達しようとしている、生き抜くための法則であり、人間が生き抜くためには奉仕をしなければなりません。

いつですか

奉仕の原則が、普遍的な慣行となるのはいつのことでしょうか。それは、奉仕の原則が、普遍的に理解される時です。多くの少年や少女や男女が九九を知っているように、奉仕の原則を理解するときに、その普遍的な適用が身近になるのです。それは何時のことでしょうか。それはすべて、世界の実業家如何に懸かっているのです。

禁酒法の問題の長所、短所にかかわらず(この問題は、私個人としても、ロータリーとしても、またスコットランドでも全く問題にならない事柄ですが)、アルコール飲料の製造禁止が道徳主義者の仕事として委ねられたときには、さして進展しませんでした。

しかし、事業所が飲酒癖は経済的に不健全であるという結論に達したとき、アルコール飲料の製造禁止は合衆国の理論的な既成事実となり、その販売量は徐々に下がっていきました。

商工業界は、倫理や正義や奉仕の実践は価値があるという事実に気付いたのです。その他の人たちも、徐々にこれに続くに違いありません。

世界中の人々のおよそ95パーセントは従業員であり、およそ5パーセントが雇用主です。大きな義務と責任、強力な特権が、この5パーセントに一気に集中しています。それを知っているか否かに関らず、あらゆる雇用主の重要な義務は教育者としての義務です。雇用主は基本原則と成功を治める人間活動に関する自然の法則、すなわち人生の数学の教師でなければなりません。世界中の雇用主が人間関係の自然の法則を知って、それを教える能力を持ち、それを行えば、成人の普遍的な理解は、急速に進むでしょう。

しかし、奉仕の原則とそれに関連する自然の法則が、公立の学校やその他の教育機関で教えられるまで、この歩みは遅々たるものに違いありません。しかし、その日は必ずやってきます。その日がやってきたら、自然の法則の普遍的な理解とその適用は、たちまち広まることでしょう。

文明は四本の柱に支えられています。進化も同様です。四本の柱とは、家庭と、学校と、教会と、国家です。もし父母がこの原則を理解してそれを子供たちに教えれば、学校教師がそれを理解してその問題に関する教科書を配って、人生の数学を教えれば、教会がそれを理解して正義の実利的な側面を教えれば、牧師が現世だけではなく、来世の精神的、肉体的価値と精神力の関係を示せば、そして、わが国の政治家がこれを理解して、人間が作った法律を神が作った法律または自然の法則と調和させたなら、自然の法則を普遍的に理解し適用する日が、完全に到来するのです。それは、明日とか、来週とか、来年ではないでしょう。しかし、今数多くの人たちが信じているよりも、はるかに早くやってくるに違いありません。

どんな方法で

私たちは、これらすべてのことがやってくるために、どんな手助けをしようとしているのでしょうか。ロータリアンとして、何をしようとしているのでしょうか。私は真面目に、二つの提案をしたいと思います。

最初の提案は次の通りです。ロータリアンの大部分は雇用主です。実際には、全員かも知れません。私たちは、従業員に対する自然な義務、債務、責任のすべてを実現させることを、本気で試みようではありませんか。

現在、多くの雇用主がそうしています。多くの雇用主はロータリアンですが、ロータリアンでない人もたくさんいます。世界中の雇用主の大部分は、従業員に正しく対処しようと思っています。彼らは労働力を搾取することの愚かさを学びました。彼らは憎しみの地獄、利己主義の破壊性といった教訓を学びました。しかし、先祖が犯した罪は、次の世代の子供たちに引き継がれていくのです。今日の雇用主は過去の雇用主の利己主義に苦しんでいるのです。

一般的に、「資本家」と呼ばれる「管理者」は、今日「労働者」の信頼を受けていません。しかし信頼がなければ、利益を得る関係の基礎がなく

なるのです。その基礎を再構築しなければなりません。労働者との関係において、経営者が語り、書き、行動することによって、それは可能ですし、可能にすることができます。

「作用があれば反作用がある。」これは物理的な法則であると同時に、精神的な法則です。管理される側に対する管理行動が利己的だから、今日、労働者の利己主義的な行動が、押し寄せる波のようなお返しをしているのです。

「目には目を」私たちは、「播いた種を刈っている」のであり、「上がった分だけ下がる」のです。

しかし、管理者も資本家もこの教訓を学びました。建設的な作用は建設的な反作用を生み出すでしょう。躊躇しないで善行を行い、正しいことは、それをし続けましょう。法則は法則です。そして、奉仕の法則は、魅力ある法則であり、機能するのです。

雇用主は忘恩的な行為が起こっても、自らの経済的、人間的関心、教育的義務のすべてを実現させましょう。雇用主がそうするのは、そうした方が勘定に合うからでも温情主義的な方法だからでもなく、正しい方法だからです。そうすれば、建設的な反作用がすぐ、始まるでしょう。経済的義務に関しては、恐怖とか感情によって、奉仕の価値以上のものを支払うのではなく、その価値に見合う額を支払ってください。なぜならば、そうすることが正しいからです。

現在、労働者は極めて利己的です。しかし、仕事の量を減らして、同時に、多くの賃金を得ようとする個人や個々の組織は、火力を減らして、熱を増加させようとする人に似ています。それは自然の法則に合いませんし、うまく機能することもできません。自然の法則を破ろうとする組織は、個人と同様に、自らを破滅させるのです。一方、私たちは、「無知こそ私たちの唯一の罪。」であることを知るのです。現在、そして過去における労働者と資本家、および資本家と労働者間の罪は、すべて自然の法則に対する無知が原因です。しかし、「労働者」は古い時代ほど無知ではありません

ん。今日では、非常に知的であり、この自然の法則の実態を理解し、時期を逸しないうちに、崇高な奉仕を開始することでしょう。

私たちの従業員が、自らを忘れていているという世界的な問題に、そんなに絶望することはないのです。すべてのロータリアンの事業は、それが存在する地域社会における道しるべとして、雇用主から従業員へ、従業員から雇用主へ、また労使双方が一体となって会社から顧客に対する、すべての自然的義務、債務、責任を遂行する光を当てなければならないのです。商工業の顧客こそが、結局のところ、「ビッグ・ボス」なのです。彼らが私たちを拒否すれば、私たちはすべて仕事を失うのです。

次の提案は公共サービスです。

ロータリアンとして、私たちは公共サービスをどのようにしたらいいのでしょうか。既にロータリーは、人づくり、企業づくり、世界づくりの大きな要素となっています。私たちは本当に、偉大な世界の建築者になれるのでしょうか。次のことを覚えておきましょう。

地域社会における各々の企業が正しければ、地域社会の問題はなくなります。各々の地域社会が正しければ、州の問題はなくなります。州が正しければ、国の問題はなくなります。国が正しければ、世界の問題はなくなります。そこで、すべての問題がなくなるのです。しかし、企業が正しくなるための秘訣は、個人が正しくなるようにすることであることを忘れてはなりません。

最終的な分析では、企業づくり、地域社会づくり、州づくり、国づくり、世界づくりの問題点は人づくりにあります。マンパワーを正しく作ってください。そうすれば、残りの問題は、おのずから解決するでしょう。この問題は、二つの事柄によって解決します。

1. 雇用主と従業員間の関係の改善
2. 公立学校やその他の教育機関に対する建設的奉仕

最初の問題に関しては、前述のとおり、家庭から始めましょう。そして、

皆が最善を尽くしましょう。

それは大きな仕事ですが、善良なロータリアンにとっては、大きすぎる仕事などはありません。

次の問題として、「私たちの学校に対する建設的な奉仕」があります。ここには、奉仕の原則と、これに関連する自然の法則を迅速かつ比較的早い時期に理解することを可能にする唯一の「方法」があるのです。そこには、ロータリアンによる、この時代の青少年、および来るべきすべての世代の青少年に対する、真の奉仕の機会があるのです。私たちは、ちょっと「立ち止まって」、「目を向け、耳を傾けて」、この事実に関して考えて見ましょう。

近い将来の父、母、教師、牧師、雇用主、従業員、議員のすべては、現在、世界中の学校の教室にいます。

テネシー州メンフィスのロータリアン、ジョージ・ジェームスは、何れにせよ、私たち年取った仲間は、むしろ絶望的であり、私たちの希望は、世界中の若者に懸かっているのだと述べています。彼は、奉仕の原則とこれに関連する自然の法則を、世界中の学校の生徒たちに教えることができ、今行うことができるすべてのことの中で、最も大切なことだと言っています。ロータリーは、他の類似の会社の協力を得て、この本当に大きい事柄が行われているかどうかを、くまなく調査しようではありませんか。

この国際大会をやったのけるほどの人ならば、何でもできるはずですが、それはロータリアンが総力をあげるほど価値のある奉仕です。昼食例会の各クラブが、地方の商工会議所を通じて働きかけ、この事柄について協力します。さらに、実業家は、奉仕の原則とこれに関連する自然の法則が、教科書の形に纏められ、学校で適切に教えられているかどうかを監視することによって、私たちの国の教育制度を改革することができます。このことは、次の世代のために計画を立てている先見者や預言者にとっても、価値ある奉仕となるに違いありません。

すべての国の実業家が結集して、経営学の大学を作り、その主な目的は、人づくりと自然の法則の教育にします。彼らは、先例よりも原則を優先する新しい種類の学校を創ることもできます。

そのような学校は、個人的な利益追求ではなく、慈善的なものでなければなりませんし、宗教的、政治的に中立であり、物質至上主義にならないように慎重な配慮が必要です。

そのような学校は、急速に人間関係学を発展させ、すぐに、他のすべての学校に対する奉仕の、強い味方になるでしょう。

是非、これを行いましょう。

これこそ、行う価値のある他の如何なる活動よりも、価値のある、全世界的な「青少年」活動だと言うべきです。

結論

以上の事実を考案した結果導き出される結論として、私たちは結局楽観的でいいと確信しました。真のロータリアンは、いつも楽観的です。

しかし、責任を回避する時間はありません。皆が、喜んで積極的に、大胆不敵に、この事態に直面し、法則の光が導く場所に赴き、本分を尽くすべき時です。商工業界や政界の大釜の中で起こっている、全世界的な「混乱」は、次の三つを強く示しています。

1. 自然の法則の違反による人種の破滅。
2. エジプトやローマの滅亡に見られるような、精神的な暗黒時代の再現や不況。
3. 新しい、より良い時代への人類の再生。

私は、個人的には、三番目の仮説を信じ、決して悲観論者になるまいと思っています。明日は気分が悪くなることを知っているために、気分がいい時でも、常に気分が悪いと言う老婦人のようには、決して、なりたくありません。明日は悪くなるかもしれないと、信じることはやめましよう。

明日はもっと良くなるに違いありません。

私たちは単に岐路に立っているだけで、どの道を選ぶのか少々難しいだけなのです。しかし、私たちは奉仕の道を選ばなければなりませんし、それを確信しています。現在おける問題点の多くは、自然の法則を学ぼうとする者が、自然の法則の違反から生まれる苦しみしか見えないことにあります。遅かれ早かれ、憎悪という地獄の炎に焼かれた人間は、奉仕の法則を学び、人生と奉仕の法則の調和を図るようになるのです。神は、文明の特定の流れの中で、私たちに法則の中の法則を学び、宣言し、それに生命を与えようとしているのです。

現代の苦しみは大きいのですが、私はその中に、人類誕生の産みの苦しみを感じています。そして、それは、新しく良い流れに向かったの誕生なのです。ちょうど、蝶がサナギから生まれ、厄介な体で這い回ることから開放されて、空高く舞い上がるように、人類が、利己主義と唯物主義という醜くて、ゆっくり這いまわっているサナギから開放されて、奉仕の原則の理解と適用という輝かしい光の中に姿を現し、私たちが通り過ぎた過去の時代には、夢にも考えなかった、円満で有益な人間関係の世界に舞い上がるのです。このことすべてを実証するために、共に立ち上がりましよう。これを現実のものにしましよう。私たちの生活を、私たちが愛する法則の中の法則とそれに関連する法則を、自然の法則に合致させることによって、そのことをロータリーが証明しようではありませんか。

ロータリーよ、永遠に。そして、それは、間違いありません。

基本的な法則である、神の真実のお陰で、ロータリーは決して干上がることはないのです。

人間の意識の中で、物理的な分野において最強のナイアガラより強い「光」と「力」を持った、最も優れた発電機にならなければなりません。

最後に、全世界のロータリークラブに対して、法則に関するささやかな教訓と人生との関連に関する内容の、私の好きな無韻文の作品を捧げる名誉を与えてください。

ナイアガラ

私はナイアガラの滝を見上げ、その滝音を聞き、激流が流れていくさまを見ました。どこまで流れていくのか聞くと、「どこまでも」という答が返ってきました。

その水が深くじめじめした峡谷を流れ下るのを見ながら、また、果てしなく続く流れ、間断なく早く流れていくのを見ながら、私はとりとめもなく、また、じっくりと考えました。ナイアガラは、騒がしく果てしなく動き、力強く速く流れ、平地では湖となり、ひとたび強風が吹けば、阿修羅のごとく荒れ狂い、また、静かな川となって穏やかに流れ下ります。そして、最後には、すべての水がたどり着く海に流れ込みます。私は、歩き回りながら、これらすべては、その内容が人生に似ているのではないかと考えました。

人生には、すべての事柄が、湖のように静かな時があります。これは、私たちが人間として、神の意思と調和を保っている時です。嵐に見舞われた湖のような、人生の激しく揺れ動く時があります。人間が神が創った愛の法則と衝突している時です。

人生の川が夜も昼もすべてが順調で、何の問題もなく、早く力強く流れる時があります。急流の中に、岩や早瀬が割り込んで、渦を巻き、泡立ち、苦労や困難ですべてがうまくいかなかった時には、人生のナイアガラを乗り切るために、私たちは法や規則を行使しなければならない時もあります。そうしなければ、私たちが見ている水のように、人間は流れ下って、地獄に落ちていくのです。

憎しみという精神的な谷の、悲惨という深くじめじめした峡谷に向かって流れ落ちながら、罪の意識の苦痛から自らじっと耐えている時、または、自らの運命にけじめをつける冷酷な死に直面して、何とか急がなければと七転八倒しながらも、すべてがどうにもならない時があります。人間がこれらの厄介ごとに疲れ果てた時、人間は、神が創った法則であるすべての

自然の法則に叛くことを止めようと、無限の創造主、全能の主に誓いを立てるのです。

その誓いが真面目に立てられ、すべての分野で守られれば、人生は再び、今日見たナイアガラの水のような川になります。私は、その平和な川が、流れ下って、轟音をたてて滝となっているのを見た時、また、その水が今までの混乱を全く忘れたかのように、曲がりくねりながら進んでいく様子を見た時、また、巨大な谷間を曲がりくねりながら通ったり、荒々しい岩の浅瀬の真ん中を、何ごともなくひと固まりになって通り抜けるのを見た時、私は心から、全知全能の神に対して感謝の念を捧げるのです。神の鞭は復讐の鞭ではありません。

もしも人間が、愚かにも、神が創った法則に逸脱して、自らの人生の平和な川の流れに滝を作っても、その人がすべきことは、人間としてそれを受け止めるだけでいいのです。神は荒れ狂う奔流を鎮めてくれるのです。もしもあなたが、如何なる時でも如何なる場所でも、神の許しを乞い、神の命令に従って神の愛に値する行動を取るなら、神は、正義の荒々しい岩の壁からあなたを守り、平和な川に戻して、あなたの力を再び蘇らせてくれるでしょう。

皆さん、人生は運ではなく、法則なのです。そして、法則はすべて神が創ったものなのです。正義は力の源です。そして、過ちから脱却するには、そんなに時間はかかりません。もし、あなたの人生が困難に巻き込まれたら、あなたが行った過ちを見つけてください。決して他人のせいにはなりません。恐れてはなりません。正直で、忠誠な人間になってください。良心の声があなたにはっきり告げるところに従って、常に忠実で、真実な人間になってください。これこそが、「急流を乗り切る」方法であり、「滝」を作る方法であり、「渦」を鎮める方法なのです。神の法則に留意してください。そうすれば、あなたの人生のすべての流れは、すべての人生が最後に到達しなければならない、海への道に向かって流れていくのです。すべての海の中の海に、誰も見ることの出来ない海に、未来の海に、正義と

いう荒々しい岩の峡谷を通った、あなたの力を修復し、あなたの力を再び蘇らせて、「永遠」という海への道に向かって・・・。

第7章 エピローグ

シェルドンがロータリーを去ったのは1930年だと言われています。

He profits most who service best を廃止しようという提案が、たびたび国際大会に提案されましたが、その都度、アメリカの反対で否決されてきました。しかし、1929年のダラス国際大会で、何度目かのモットー廃止提案、決議29-7が提案され、なんとか否決されたものの、この提案をアメリカのかなり多くのクラブが支持しました。

このモットーを自らが作り、このモットーが意味する奉仕理念の正しさを、生涯を通じて説いてきたシェルドンの心の空しさは、如何ばかりだったのでしょうか。

自らが構築した奉仕理念にあくまでもこだわったシェルドンと、奉仕活動の実践に傾いていったポール・ハリスとの間の亀裂が深まり、さらに、この大会で決議された[身体障害児童の救済事業]に関連して、ポール・ハリスが、奉仕活動の実践を賛美した(ポールは病床にあり、この大会には出席していません)ことが、大きな原因だという説を唱える人や、健康を害したためという人もいますが、何が真の原因かは定かではありません。

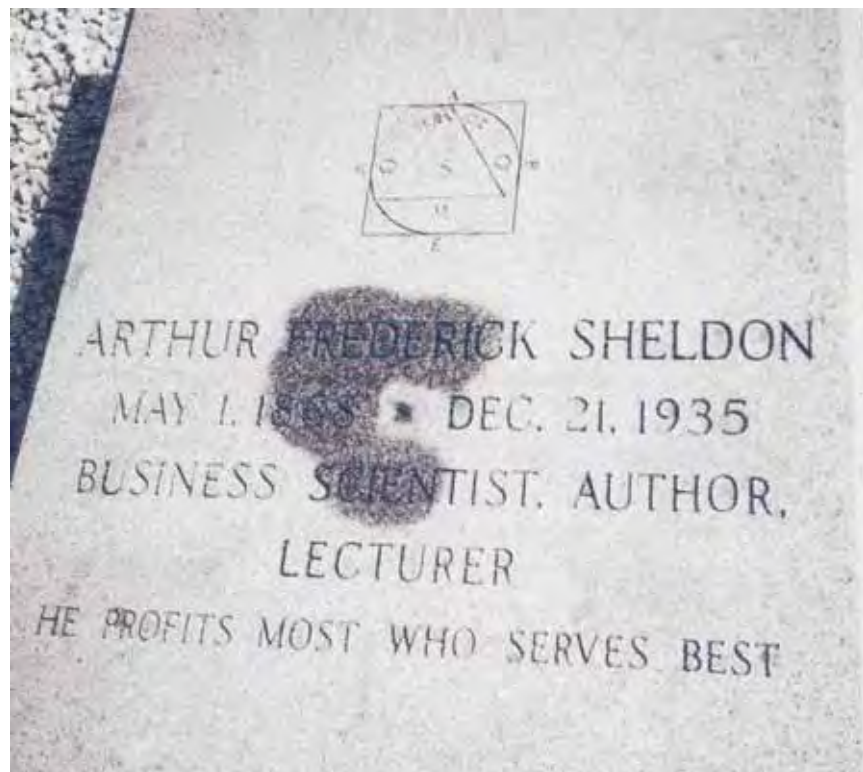
1929年から始まった世界大恐慌は、ロータリアンにも大きな打撃を与えます。更に、ロータリアンであった共和党のフーバー大統領が敗れて、民主党のルーズベルト大統領が誕生し、ニュー・ディール政策による企業の国家統制政策がとられたことも、ロータリアンに大きな影響を与えます。

また、この1930年には、ポール・ハリスの弟レギナルド・ハリスが、ロータリーからライオンズに鞍替えして、カリフォルニア州、ネバダ州のロータリー組織に大きな打撃を与えるという事件も起こります。

こんな状況の中で、シェルドンの退会によって、精神的な支えを失ったことも加えて、ロータリーは大きく会員数を減らし、その後数年間は苦難

の道を歩むわけです。

1935年12月21日、シェルドンはテキサス州ミッションで亡くなりました。



彼の遺体はアンナ・グリフィス夫人の故郷であるニューヨーク州キングストンのモントリポーズ墓地に葬られています。

墓碑には、彼がインド哲学から学び取った、S（満足感のある奉仕）、Q（良質なもの）、Q（必要とするだけの量）、M（正しい状態）を表す「奉仕の三角形」と、He profits most who serves best の motto が刻み込

まれています。

ロータリーが他の奉仕クラブと根本的に違う点は、職業奉仕の理念を持っていることであり、その職業奉仕の考え方が、シェルドンによって提唱されたことは、誰しもが認めるところです。

生き残りを賭けた過酷な自由競争の中で、誰も知らなかった奉仕哲学に焦点を当て、正しい職業奉仕の実践が事業の発展に繋がりと、それが結果として事業の道徳的水準を高めることをシェルドンが説いてから、一世紀が過ぎようとしています。

その間に、我々を取り巻く環境は大きく変化しました。20世紀の産業構造の中では、第一次、第二次、第三次産業がバランスよく分化されていましたが、今やそのバランスも崩れ、特に第三次産業の情報や金融の部分が大きく伸びてくることが予測されます。職業の世襲制は過去のものとなり、自らの職業は天職であるという考え方は薄れ、更に、自らの企業を守るための合併や異業種への転換も盛んになるでしょう。

開発途上国における人口爆発、先進国の少子高齢化、地球の資源枯渇によって政治的・経済的な混乱が起こるのもそんなに先の話ではありません。

会員増強の錦の御旗の下に、規約上も、また実質的にも、一人一業種制度は大きく崩れ、本来ならば、どんなことでも打ち明けて事業上の発想の交換ができる場であった例会も、大きく様変わりしました。

その一方で、社会的、国際的ニーズの高まりから、その実践活動は人道的援助活動としてのボランティア活動一辺倒となり、その効果をあげるために、本来は個人的活動であるべき奉仕活動の実践が、団体的、金銭的なものに変わりつつあります。

このまま流されていけば、ロータリーの将来は、数あるボランティア団体の中に埋没されることは必定です。

再度、職業奉仕をロータリー活動の中心に据える必要があります。そのためには、シェルドンが、自らの一生を賭けて説いた職業奉仕理念を再確認しなければなりません。シェルドンの奉仕理念の集大成として、本書をしたためた理由もそこにあります。

21世紀に、隆々と栄えるロータリー運動を夢見るのならば、21世紀の職業人に通用する、新しい職業奉仕の具体的な実践方法を模索し再構築する努力も必要でしょう。

かつて、全世界のロータリアンがその知恵を持ち寄って、20世紀の職業人のバイブルとでも言うべき「道德律」を作り、それを自らの事業に適用することで事業を発展させたように、今こそ、120万のロータリアンの英知を結集させた21世紀に適應する職業奉仕の具体的な実践方法を再構築し、それを自らの事業所と業界に適用する努力が必要なのではないでしょうか。

そして、ロータリーが提唱する新しい時代に適應した具体的実践例に従えば、21世紀の職業人が隆々と栄え、ロータリアン以外の一般の人たちにも大きなメリットを与えることを実証することこそが、ロータリーが21世紀に生き残れる道ではないでしょうか。

He profits most who serves best.