



卓 話



「21世紀の職業奉仕」 第2680地区パストガバナー 田中 毅氏

皆さんがご存知の様にロータリーの体制を作ったのは、ファウンダーであるポール・ハリス、組織を整えたチェスレー・ペリー、理念を注入したシェルドンの3人です。この理念を注入したアーサー・フレデリック・シェルドンによって職業奉仕の概念はロータリーに導入されました。



シェルドンは1868年ミシガン州バーノンで生まれ、ミシガン大学経営学部修士課程で販売学を専攻しました。卒業後、図書販売のセールスマンとして勤務、その能力が認められ、その書店の出版部門を任せられます。1902年、彼が学校で学んだセールスマンシップを一般の人々にも教える為、「シェルドン・ビジネススクール」を開校、サービス理念を中核にした販売学を教えました。

1908年、シェルドンはロータリーのシカゴクラブに入ります。当初のロータリークラブは、ビジネス界の中でお互いに交友関係を結ぼうという発想のもとに生まれたものでした。同業者の争いを避ける為、異業種の集まりでしたが、親睦を深めるというより、お互いに商売上の利益を得る為のクラブになっていました。

1907年にハリスが会長に就任すると、この様なクラブの状態を打開してロータリーの存在を社会に示す必要性を唱え、対社会的奉仕活動の実践や、クラブの拡大の運動を行いました。しかし、当時商売上の利益の為に参加しているメンバーが多かった為、クラブ内がもめる事となります。

こうしてクラブはポール・ハリスの率いる奉仕派、ハリー・ラグルスの親睦派の二つに別れて対立し、分裂直前になってしまいます。ハリー・ラグルスは自分の派の勢力を高めようとして、チェスレー・ペリーとシェルドンをクラブに引き入れました。後にこの二人は反旗を翻し、ハリス側について将来のロータリーの中核として活動します。シェルドンがシカゴクラブへ入会すると、翌年にはクラブ情報拡大委員長に抜擢されます。しかしシカゴクラブの改革は難しく、ポール・ハリスが会長職を辞任すると、シェ

ルドンも情報拡大委員長を辞める事になります。こうしたクラブの体制を改善する為に、チェスレーは当時16クラブあったロータリーを連合させ、今のRIを作ります。そしてこの全米ロータリークラブ連合会で、ハリスはシカゴクラブを離れて全体のリーダーとなり、シェルドンも又、1910年に経営秩序委員長（Business Method）を勤める事になるのです。

日本では昭和40年位までシェルドンの存在を知っている人はいませんでした。実際私が本部で調べたところ、ほとんど資料はありませんでした。1910年、シェルドンはシカゴ大会でスピーチをしています。記録は残っていませんでした。1911年のポートランド大会で行われた「私の宣言」というスピーチも記録だけ残っていましたが内容は全く紹介されておらず、1912年のバッファロー大会のものは皆さん存在すらご存知ではありませんでした。1921年エジンバラ大会については、神崎正陳パストガバナーによる訳が残っていました。

つまりこれらの文献が翻訳されたのはここ2、3年のことで、シェルドンの事が分かってきたのはとても最近の事なのです。ですから皆さんは職業奉仕を良く理解せずに話し、間違えて伝えられている事も多いと思われるので、今回はこの職業奉仕についてご説明させて頂きたいと思えます。

職業奉仕とは何であるか・聞かれて困る方も多いのではないのでしょうか。職業奉仕とは「ローリアンが儲かる方法、合法的また倫理的に自分の事業を発展させる方法」です。社会奉仕と混同されがちですが、他人に奉仕する事ではありません。ロータリークラブで職業奉仕を学び、それを実践すれば必ず自分の事業の業績が上がります。

不況な時こそ職業奉仕は大切な事なのです。世界大恐慌の際にロータリークラブは職業奉仕を推進し、それを実践したロータリアン達の損害は最小限に食い止められました。その後ロータリーは残念な事に職業奉仕に対する勉強を怠ってしまうのですが、今日はその理念を作ったシェルドンの論文に沿って、職業奉仕について話を進めていきたいと思えます。

先程申し上げたように私が調べたところによるとシェルドンは5つの論文を残していますが、これらは全て「He profits most who serves best」とは何であるかという事を述べたものです。ですからこれらを勉強すれば職業奉仕が理解できるのです。

1910年の全米ロータリークラブのシカゴの大会でシェルドンは「He profits most who service his fellows best」という文章を発表しています。「19世紀の商売は、タイミングをとらえて他人がしない事をする事であったが、20世紀はお互いに協力する事で発展してきた。これからの経営学は、いかに他人に対するサービスを行うか、そしてその見返りとして自分に利益が返ってくる事である」という内容です。

1911年の第2回連合会のポートランド大会で彼は「He profits most who service his fellows best」からhis fellows bestを除いた「He profits most who serves best」を提唱した「私の宣言」を発表します。「事業を営む事は経営学という学問を実践する事であり、事業の発展は末永く利益をもたらす顧客、つまりリピーターを確保する事である。そしてそれを学ぶ術が販売学である」。当時、事業や商売は学問として捉えられていなかったのですが、彼はそれらを学問とはっきり述べています。また哲学者であるシェルドンは「人生の成功は自然の法則を調和させる事で得られる。利他の心をもって他人の成功を願う事が成功する秘訣である」と東洋の発想によく似た利己利他を説いています。

1913年のバッファロー大会では「事業を成功する哲学と職業倫理」というスピーチを行います。ここで大きなserviceを行えばより大きなprofitが得られると原因結果論を説いています。宗教では奉仕をすればその見返りは来世でくるものですが、ロータリーの職業奉仕に於いてはserviceを行えば必ず現世でprofitが得られるのだと極めて現世的に説いています。又ここでシェルドンは、自分が他人にしてもらいたい事を他人に対してするという黄金律を宗教ではなく哲学として捉えました。私達はマタイ伝により黄金律を宗教と思いがちですが、黄金律は儒教やマホメット教など全ての哲学にあてはまるものです。つまり黄金律を実業界に適用した言葉が「He profits most who serves best」であるとシェルドンは説明しています。

1921年のエジンバラ大会のスピーチでシェルドンは職業奉仕理念の締めくくりをしているので、これを理解すれば職業奉仕が分かって頂けると思います。

◆奉仕は継続的な利益を得る為の人間関係の基本的な法則である。

ロータリークラブの職業奉仕に徹すれば継続的に利益が得られ、それが事業をのばす為に必要だとしています。

◆職業は利益を得る為の手段ではなく社会に奉仕する為に存在する。

例えばある時何かのはずみで靴に関する職業をもつ人々、靴に関する資料が一切なくなってしまうらどうなるでしょうか。人々は裸足で歩かねばなりません。ここで職業は利益を得る為だけではなく、他人に対して奉仕する為にあるのだという事がお分かりになるとと思います。

◆事業願倫理基準を専門職種倫理基準に引き上げる。

医師や弁護士といった専門職であると分かりやすいのです

が、ビジネスマンはprofitを得る為に仕事をします。これをあえて専門職と同じ様な考え方でビジネスを考えるとという事が職業奉仕では大切なのです。

◆職業奉仕はリピーターを得る為の社会的かつ道徳的な経営方法である。

事業の継続的な発展の為にはリピーターが必要です。

ではリピーターを得る為にどうしたらよいか。ここでシェルドンは具体的な経営方法を述べています。

【適正な価格】不正な価格で商売をすると必ず後から糾弾されます。適正な価格で売る事により継続的に商売が出来るのです。

【品揃え】その職業で社会への奉仕をしているのだから、顧客の望むサービスが必要です。近年色々な方面で専門的なニーズが高まっていますが、それに対応するのが大切だという事です。

【公正な広告】ロータリークラブが努力した事により現在の広告が法制化され、誇大広告が大分なくなりました。こういった事も継続して考えていく事が必要です。

【取扱商品に関する知識】これもあたりまえの事ですが大変重要な事です。

【アフターサービス】自分たちの技術・商品に関して、どこにでも責任を持つということです。いわゆるPL法ですが、これ等はロータリークラブが最初に手がけた事です。

以上、これらが全て整っているものをサービスと定義しています。サービスが良いところには必ず人が集まり、リピーターが増えます。さらに従業員、取引先、卸先、顧客そして同業者等事業に於ける人々と、利益を適正にシェアすれば事業は継続して発展します。そしてそれらを自らの事業所で実証してみれば必ず同業者もその経営方針を見習い、業界全体の職業倫理も上がっていくのです。これがシェルドンの職業奉仕の結論です。一部の方々がかきりに高い職業倫理を持つことが職業奉仕であると言っていますが、これは間違いであって、高い職業倫理とは職業奉仕を実践することにより、結果的に得られるものだと考えて欲しいと思います。ロータリークラブの職業奉仕が教えてくれる事は哲学です。先人の知恵であるこれらの哲学を、一つ一つ探っていくのも必要ではないでしょうか。この様にしてロータリークラブは哲学を得て、1913年バッファロー大会で事業上適用できる実践例の収集が全世界レベルで進み、1914年のヒューストン大会でパーキンスによりその成果が発表される事となります。

これらの事は1915年、サンフランシスコ大会で「職業人のためのロータリー道徳律」として正式承認され、1916年「A Talking Knowledge of Rotary」にまとめられ配布されます。すばらしいドキュメントですが現在のRIの公文書から消えてしまっているのこの文章について少し触れたいと思います。

(1) 自らの職業に誇りを持ち職業を通じて社会に奉仕すること。

(2) 自らの改善によって実力を培い、「He profits most

who serves best」の成果を実践すること。

これが例会です。例会に出席する事により職業奉仕の事例を交換して、生き様を変えていくという教育効果をもっています。

(3) 経営者が自分の事業の成功を夢見るのは当然の事である。しかし、最高の正義と道徳に基づかない成功は望むてはならないこと。

不法な事は儲かることが分かっているとしてもしないことです。最近こういった事に関係なく儲け話に飛びつくような社会傾向がありますが、これは大変問題だと思えます。

(4) 商行為による対価の授受は関係者全員に利益をもたらさなければならないこと。

お互いが納得する価格を設定し、関係者全体が利益になる事を考えなくてはならないということです。

(5) 自らの職業倫理の倫理基準を高め、そのことが最高の利益をもたらすものであることを同業者に実証すること。不正な事をして罰金を取られ、世間の信用を失ってしまえば元も子もないことをよく考えなくてははいけません。

(6) 自分が扱った商品に関して最後まで責任をもつこと。いわゆるPL法です。

(7) ロータリアンの最も大きい財産は友人であり友情を通じて得られたものに大きな価値があることを理解すること。

(8) 利益の為に友人の信頼関係を利用してはならない。つまり商売関係でロータリアンを利用してはいけません。

(9) 道徳的に疑義のあるような条件や機会を利用した取引をしてはならない。

不正としか思えない商品を扱っているような場合は取引をするべきではないということです。

(10) ロータリアンだからという理由で特別な配慮を期待してはならない。

ロータリアン同士、特別な待遇を強要してはならないということです。

(11) すべて人にせられんと思うことは他にもその通りにせよという黄金律の普遍性を通じ、地球上の資源をシェアしなくてはならない。

自分がしてほしいという事をまず他人にしてあげなさいという「He profits most who serves best」を言っています。

素晴らしい文章で実践可能であると思われませんが、実際律は黄金律が宗教と取り違えられた上に、(6)があまりにも厳しいという事で廃止になります。しかし今の世の中こそ、こういうものは大切にしていなければならないのではなかろうか。

さて、世界大恐慌の影響の大きかった1932年、倒産寸前のクラブアルミニウムを救ったハーバード・テイラーがロータリー再建の為に24文字からなる「四つのテスト」を打ち出します。皆さんも日本語訳をご存知かと思えますが、これはそもそも商売人が自分の会社を再建する為に考

えられたものなので、この訳はもう少しシビアに考えるべきかと思えます。

THE 4 WAY TEST 四つのテスト

Is it the TRUTH (真実かどうか)

Is it FAIR to all concerned (みんなに公平か)

Will it build GOODWILL and BETTER FRIENDSHIPS? (好意と友情を深めるか)

Will it be BENEFICIAL to all concerned (みんなのためになるかどうか)

4WAYは複数形ではなくあえて単数形を使い、4つはすべて守らねばならないということを表しています。

1、TRUTH、“真実”は色々な意味があります。80%の真実というのがあります。ここでいう真実というものは100%ではなくてはなりません

2、FAIRは“公平”でしょうか？贈収賄で等分に分けたら公平でしょう。ここでいうFAIRは公正と言う意味に訳されなくてはならないのです。全ての取引先に関して公正かどうかというシビアな意味があります。

3、GOODWILL、“好意”で商売は成り立ちません。GOODWILLはのれん、つまり信用という意味があります。BETTER FRIENDSHIPSは単なる“友情”ではなく信用を高めて取引先を増やすかどうかということをお説いているのです。

4、to all concerned、“みんなのため”つまり取引先です。すべての取引先に対してBENEFIT“利益”をもたらすかどうかをはっきり言っています。

このような誤解から完全に職業奉仕の理解が変わってしまい、職業奉仕の理念は次のように衰退の一途を辿っていくのです。

1931年道徳律の頒布禁止、1948年RI職業奉仕委員会廃止、1951年道徳律の廃止、1980年RI細則により道徳律の文字削除。1987年には「職業奉仕に関する声明」が発表されRI職業奉仕委員会が一年間だけ復活しますが、ここで職業奉仕の理念が以下のものにすり替わります。

1. クラブが行う職業奉仕の実践（ロータリアンは職業を持っているので職業奉仕ができる。職業を持っていないロータリークラブ自体が何の職業奉仕ができるのでしょうか。）

2. ボランティア活動の定義（ボランティア活動を職業奉仕の中に含めてしまいました。）

そしてまた翌年から職業奉仕委員会が廃止され、現在に至っています。

1989年、「He profits most who serves best」が順位格下げになり第二モットーとなります。そして2001年6月RI理事会は「He profits most who serves best」の文章中にheが使われていることから第二モットーの使用を停止します。そして2001年11月RI理事会は使用停止を撤回しますが、2004年「He profits most who serves best」の文章中のheをtheyに置き換えてしまいます。こうして現在ある社会奉仕の理念が台頭してくるのです。

社会奉仕の言葉そのものの始まりは1911年ポートランド大

会でミネアポリスの会長であったB・フランク・コリンズが、ロータリーは自分達だけの利益を得る為でなく、会員同士で行っていた従来の取引をロータリアン以外の人にも広げていくべきだとして「Service-not self」という言葉を表した事からです。ところが「自分を犠牲にして奉仕せよ」と「Service not self」が誤って解釈された為に、自己の存在を認めた上で他人に奉仕するという意味を含めて「Service above self」という言葉が1920年頃から公式に使われるようになりました。そして「Service above self」は「He profits most who serves best」とともに1950年のロイド大会でロータリーモットーとして採択されます。二つともロータリーの奉仕理念として遵守しなくてはならないのですが、現在「He profits most who serves his fellows best」の理念喪失の危機を迎えており、私はとても心配しています。

次に奉仕活動の実践をめぐる論争について話したいと思います。職業奉仕の理念を真に大切にし職業奉仕を実践する事により、利益の適正配分をして職業倫理を高めることがロータリアンの役割です。しかしロータリークラブというものはあくまでも理念提唱作業であり、もし実践活動しようと思えば個人で、いわゆる個人奉仕でやるというのが職業奉仕の考え方ではないでしょうか。これとは逆に身障者の支援を始めとする、世の中の困っている人を助けるといふ人道的な活動を唱える人々がいます。口先だけではなく金銭的に、時には団体的な活動も必要であるという社会奉仕の実践を行うグループが出てきた事により、1922年より大きな論争が起こってきます。

RIの理事会の対応は以下の通りでした。

【決議22-17】

身体障害児対策を推奨します。しかしこれは職業奉仕派の猛反対にあい、ロータリアンが必要以上に身体障害児対策に狂騒する事を戒めるよう理事会で発表します。

【決議23-8】

RI委員会は身体障害児対策を大切な活動として身体障害児対策協会を支援する為、人頭1ドルを徴収する事を提案します。しかしシカゴクラブを始めとする理論派はこの決定に激しい反対運動を起こし、RIが指導する活動に団体奉仕活動は一切禁止するという決議23-29を提案して対抗します。この様な争いを打開する為、「決議23-34」を提唱することにより事態の收拾を図ります。

【決議23-34】

「ロータリーは人生哲学である。心の中には利己的な欲求と他人への奉仕を持っており相反する二つの心の葛藤が人生である。それを和らげるのがロータリーの本質的な性格である」という文章からはじまり、奉仕哲学は「Service above self」であり実践理論の原理は「He profits most who serves best」であるという事がここで確認されるのです。ここで「ideal service」という言葉がいわゆる奉仕理念として初めて出てきて、これがロータリーの原理となります。これはロータリーにとって非常に大切な事ではないかと思っています。

まだまだ残っておりますが、時間ですので今日はここで終わらせて頂きたいと存じます。