

1921年 エジンバラ国際大会

ロータリー哲学

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。

国際大会が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



エジンバラ

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」という文章はあ
まりにも美しく心を打
つ文章だったので、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。

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任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

ルドンのスピーチを聞いた人は、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。



兼ねてから、イギリスやヨーロッパ大陸では、シェルドンが提唱した「profits」という言葉に対する反発が非常に強く、毎年のように国際大会に於いて、このモットーを廃止しようという提案が、出されてきました。

その批判の根底にあったのは、彼の思考の中に神や宗教に関する記述が殆どないことに加えて、職業を天職として捉えず、経営学の一分野として学問的に解析していることでした。

世襲制で代々職業が受け継がれてきたこれらの国では、職業倫理を守ることは当然なことであり、「わざわざ、profits を強調する必要はないし、こんなモットーを使う必要もない。アメリカのような新興国は必要であったとしても、我々には不必要だ」という理由がまかり通っていました。従って、このモットーの真意を説明して、このモットーに対する廃止運動を、少しでも和らげようという意図を持って、反

対運動の中心地であるイギリスで講演を行ったものと思われます。

この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。



講演の内容の概要は次の通りです。

He profits most who serves best というロータリーの奉仕哲学は、自然の法則であり、宇宙の摂理にかなった法則です。

絶対的なもの、絶対不変なもの、これがロータリーの奉仕理念であると述べると共に、一般的な哲学とロータリーの奉仕哲学との関連性について、詳しく解説し、ロータリーの奉仕哲学は、継続的に利益を得るための人間関係の基本的原則であると結論付けています。

奉仕哲学は、原因によって結果が証明できる科学であるという前提から、「奉仕」と「自我」と「利益」の関係を明快に説明しています。

即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。常連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、常連客を得るための科学的かつ道徳的な経営方法なのです。常連客が再三訪れる店は、当然のことながら高い商道德を持っているはずですが、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。

シェルドンは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ことを強調しています。

お金を儲けようと思って仕事をすることが、事業を失敗する一番大

きな原因なのです。自分の職業を通じて社会に奉仕をするために仕事をすることです。

元来専門職務というのは、自分の技術を社会に提供する、即ち社会に奉仕をすることによって、生計を立てています。感謝の念を持った報酬を受け取ったとしても、自分から対価を要求することはできません。相手に金がなければ、それも仕方がないことです。相手の身分が高かろうが低かろうが、報酬が高かろうが安かろうが、自分の力を最大限尽くしながら、自分の職業上の技術を提供するのが当然の義務とされています。技術の提供を受けた人が感謝の念を持って、ある時は金銭で報酬を支払うかもしれませんし、ある時は感謝の言葉だけかもしれません。ある時は自分の肉体的な労働でお返しをしてくれるかも知れません。たとえ、何の見返りがなくても、それで良いと思うのが、専門職種の人たちの職業観のほうです。

専門職種の人と同じ職業観を、ビジネス界の人たちにも持ってもらうというのがシェルドンの考え方です。報酬を受けるために仕事をしているのではなく、職業を通じて社会に奉仕したから報酬を受けているのです。従って、社会に大きな奉仕をすれば、必ず大きな報酬が得られるし、少しか奉仕をしなければ、少しの報酬しか得られないのです。

この世のすべては自然の法則によって定められているというのがシェルドンの考え方であり、彼はそれを「宇宙の摂理」と表現しています。

シェルドンは奉仕理念の構築に当たって宗教色を排除して、完全な経営学として説明を加えていることが大きな特徴です。

なお、この本の中でシェルドンは、イギリスの皇太子が羽織るコートに描かれている ”Ich Dien” の文字について、次のような解説を加えています。



「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であるからです。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 ”Ich Dien” すなわち ”I serve” 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、それは軍事力による鋼鉄の絆ではなく、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。」



なおこの「ロータリー哲学」は私の翻訳した単行本がありますので、内容の詳細は、「源流の会・アーカイブス」を参考にしてください。



1929年 奉仕の原則と保全の法則

コンパクトで小ぶりの柘植の木にも似た、この本の発行日が世界大恐慌の年、シェルドンがロータリーを退会する一年前の1929年ということが、非常に気にかかりました。

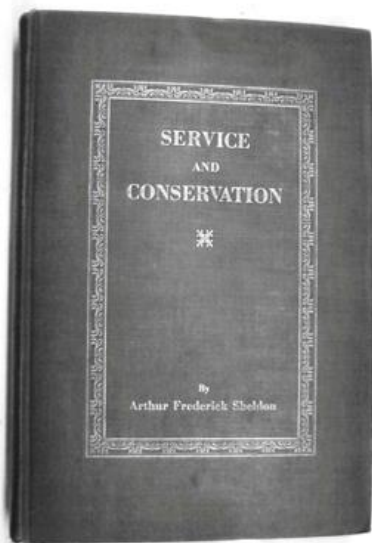
古来、**business** とは物を売買する商売であって、学問の範疇にはなく、特に販売は必要のないものをいかに上手に押し付けるかという、最も蔑まれる職業の一つでしかありませんでした。

その後、経営学は「生活費を稼ぐ学問」と定義されて、学問の仲間入りを果たしますが、人間の有用性を説き、企業人としての人生に生命を与える学問であるという認識を受けるに至ったのは、つい最近になってからです。

シェルドンは1902年から文筆活動を始め、1929年にこの本を最後に筆を折っています。従って、この本には彼の思いの丈が詰まっているものと考えます。

シェルドンは1921年のロータリー哲学を発表後は、**The Rotarian**への投稿はもちろん、国際大会にもその存在を示すような発表はなく、完全にロータリーの世界からは姿を消しています。

改めて、この本を見ると、彼の奉



奉仕の原則と保全の法則

仕理念は全くと言って良いほど変わっていませんが、従来から好んで使っていた「He profits most who serves best」の代わりに「He profits most who serves and conserves best」という新しいフレーズが使われており、1929年の世界大恐慌の影響を受けてか、奉仕の必要性和共に財産を保全する必要性が説かれていることに気づきます。

従来は、最初に「与え」、次に「受け取る」ことが必要だという前提の下で、その順番を間違わずに事業を営むことが、健全な事業経営であることが結論付けられていましたが、それに三番目の要素として、新しい概念である「保全」することが加わったのが大きな違いです。

シェルドンの経営学は、オーストリア学派の流れを汲むもので、その根底にある考え方は時代を30数年先取りした、修正資本主義に極めて近いものです。

継続的な事業の発展を得るためには、自分の儲けを優先するのではなく自分の職業を通じて社会に貢献するという意図を持って事業を営む、即ち事業経営を経営学の実践だと捉えて、原理原則に基づいた事業経営をすべきだと考えました。

さらに良好な労働環境を提供するのは資本家の責務であると考えて、適正な報酬を支払うこと。安全、福利厚生、社会保障、快適な生活を保証すること。教育の機会を与えることを述べています。

資本家が利益を独占するのではなくて、従業員や取引に関係する人たちと適正に再配分することが継続的に利益を得る方法だと考えたのです。

その代わりに、従業員には、最善を尽くして働くこと。過失を最小限におさえること。会社の管理運営に協力することを要請しました。

この考え方は1935年にケインズによって提唱されたものですから、当時からすれば、来るべき修正資本主義を先取りしたこの考え方は、極めて斬新なものであったと言えましょう。

この本の冒頭で奉仕とは何か定義されています。

奉仕とは

- 1.仕事を管理する人たち(企業主)を管理すること。
- 2.管理される人たち(従業員)を管理すること。
- 3.この両者に顧客を加えた集団を管理すること。

さらに、これに時間やエネルギーやお金や材料を無駄遣いせず有効に活用して保全することを付け加えることです。これはすべて安心と豊かな実りを獲得するための道です。と定義しています。

この本が他の著作と根本的に違う点は、シェルド・スクールの教科書ではなく、一冊の単行本としてまとまっていることです。そして、この一冊の中に、今まで繰り返し述べてきた経営学なり販売学なりの奉仕理念が、簡潔にまとめられており、最後に「保全」という全く新しい概念が付け加えられています。

ただ、気になることは、巻末に「51 マイルの地点」という奉仕理念とは全く関連性のない章が唐突に出てくることです。

計算すると、この本を書いた時のシェルドンの年齢が 51 歳ですから、それを意味したサブ・タイトルであることは容易に想像がつかます。



- 私の人生がどれほど長い間続くか知りませんし、気にかけていません。そのマイル数が 51 マイルならば、これが私の人生の旅行の終わりだということが分かるはずです。私は喜んで年老いた父親がくれた時間にチップを払って「さよなら」を言うでしょう。
- 大きく深い濃い雲のような物質がある向こう側で目覚めます。暗くて大きいものしか見えません。地球から遠ざかる、そのうれしい日に、私は死ぬ訳ではありません。その日から、本当に

生き始めるのです。

- 私は現生でどれくらい上手に義務を果たしてでしょうか。創造主、神、すべてをもたらす宇宙の源流、私の仲間たちへの義務です。上手にそれを果たしてでしょうか。そうだとすれば、私は地獄に落ちる心配をする必要はないと思います。
- 私はこの世とあの世の双方における、地獄と天国を信じます。私たちは天国を作りますし、地獄も作ります。それらはすべての人間に共通な精神と心の状態に過ぎません。



このように死後の世界についてかなりのページ数を費やして言及しており、まるで死期を間近に迎えた人が残す遺言のような感じがします。

この年に 30 歳という若さでこの世を去った息子を悼む心からか、彼自身の体調についてかなり不安があったからか、何れの理由かは分かりませんが、厭世感の漂う文章であることには間違いありません。

この本を執筆した翌年、彼はロータリーを去り、その 5 年後、57 歳の若さでこの世を去っています。



本書の内容は次の通りです。

奉仕の原則の適用 人生ゲームの得点

炎には熱があるように、奉仕には報酬を受ける価値がある

人生の三つの方針

あなたは自ら事業を営んでいる

人間関係の基本と根底の双方を支持する力

人生の元帳

正しい質 + 正しい量 + 正しい管理状態 = 満足すべき奉仕

事業とは多忙なこと

開発された能力の適用

現実に行われた奉仕の正当な報酬の収集

保全

浪費しない 欲しがらない

エネルギーの保全

お金の保全と賢明な使い方

保全か節約か

家庭における浪費

51 マイルの地点

奉仕と保全の4つの戒律



なおこの「奉仕の原則と保全の法則」は私の翻訳した単行本がありますので、内容の詳細は、「源流の会・アーカイブス」を参考にしてください。

