

## モットー「He profits most who serves best」の真意

The Business Philosopher 1920年12月号 Arthur Frederick Sheldon 著

2680地区 PDG 田中 毅 訳

あらゆる宗教や哲学には、表面的な教えと深淵な教えの双方があります。

表面的な教えの真実、世界中の人が広く理解できる教えであり、深淵な教えの真実、より深い内面的な意味があり、特定の宗教や哲学の真の研究者などの内輪の人にしか理解できない教えです。

私たちは原因結果論の領域で生活をしています。イギリス人の哲学者ハミルトンは、哲学とは原因による結果の学問であると言っています。

ロータリズムは哲学に発展しました。哲学として、ロータリズムは、世界中の人は利益を求めているという結果に関連づける、奉仕即ち正当な利益をえるための唯一の原因となる、原因による結果の学問です。

モットーを創った作者の心には、奉仕という概念は、自然界における重力や引力の概念によって表されるような、絶対的な事実として映っています。

万有引力の概念が法則であることと同様に、奉仕の概念は自然の法則です。事実上、奉仕の法則は、全ての物質に重力の概念が当てはまるように、商業、工業、専門職、その他全てに関連する全ての人間と関連します。まさしく、人間関係における引力の法則です。

以下の事実に注目してください：

支えるものを取り除けば、空気よりも重いものは地面に落ちます。周知のニュートンの万有引力の法則に従って、地球に引き寄せられるのは、至極当然のことです。

しかしながら、顧客に最も奉仕する店舗に向かって重力が傾くので、どんな職種でもどんな店でも、繁盛するわけではありません。

顧客に最もよく奉仕する店舗に対する顧客の吸引力は、正しい才能を持った雇用主に、最善の奉仕を実践する従業員が引き付けられて留まっている店舗であることは、当然のことです。

上記の事実は、多額の給料を払うという意味ではなく、その言葉の本当の意味は、このような雇い主に対して最もよく奉仕する組織の従業員は魅力を抱くということです。

科学的に理解される奉仕哲学に関して、病的な感情もひ弱な要素のかけらもありません。これこそが、最も堅実な経済学の法則です。

人間の活動における自然の法則として、奉仕について、徹底的に科学的な理解をするためには、奉仕哲学を学ぶ者が、法則と原則の違いを明確に理解することが重要です。

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。

全ての自然の法則は、原則として評価し、根本的な法則、創造的な法則、その他の広義な自然の法則などの支配的な法則の権威を高めなければなりません。

奉仕の法則は威厳の高い法則です。

奉仕の法則は奉仕の原則です。それは、原則としい位置づけられ、人間、下等動物、植物、鉱物の四つの王国を支配します。

ニュートンが万有引力の法則を作ったわけではありませんし、人間はこの法則を作ることも壊すこともできません。

法則を遵守するか違反するかはその人の意思次第です。

いかなる人、それが雇用主と従業員、男と女、少年と少女、金持ちと貧乏人でも、高い建物の頂上から足を踏み外せば、母なる大地と衝突する運命を避けられません。

法則を破ると言う言葉を安易に使います。

高い建物の頂上から足を踏み外した人は、地面に横たわっていますが、その人が重力の法則を破ったわけではありません。重力の法則は、何時までも破られずに、絶えず時空を超えて作動し続けます。このように、人は法則の条件の不一致によって、自ら敗れるのです。

まさに同じような方法で、大多数の人間が人生を歩む道中でつまずいて転倒します。

意識しているか否かに関わらず、奉仕の原則は、誰しものが、あらゆる場所で四六時中作動している、基本的で支配的な法則です。

意識しているか否かに関わらず、自然の法則は報酬や利益の価値を決める原因になります。意識しているか否かに関わらず、自然の法則は価値ある報酬を得るか失うかの必然的な原因になります。

炎には熱があるように、優れた奉仕の実践には価値のある報酬があります。小さい炎には、少ない熱。より大きな炎には、より大きな熱。

理論ではなく、事実であることを誰でも知っています。

炎の量と強さが増すにつれて、熱の量と強さは自然に増えます。

人間の事業分野においても、その事業が何であろうと、役に立つ努力を続けなければなりません。

優れた奉仕の実践が原因となり、価値ある報酬が結果です。少ない奉仕には少ない報酬。より大きい奉仕にはより大きな報酬。

これは人間の努力と価値ある報酬の分野における、原因と結果に関する自然の法則です。

学問的に解釈すれば、奉仕とは「役立つこと」の別名に過ぎません。

個人や、個人の集合体である団体は、世間の役に立たなければ、存在するための必然性はありません。

仕または役立つことは、すべての人間や、団体、商業、工業、専門職、政府その他のすべての人間の集団としての、ごく自然で神聖な役割です。

哲学を学ぶ学生に対して、賢者ビベカナンダが言った「目指す場所がいったん明確に決定すれば、終わりに達する手段の方が、終わり自体より重要になる。」という言葉覚えておくのは、良いことです。:

目的に向かう手段が原因で、終わりは結果です。原因に留意してください。そうすれば、結果はそれについてくるでしょう。終わりに至る道を慎重に旅してください。そうすれば、あなたは無事目的地に到着するでしょう。

個人や団体の生活は、三つの言葉で解決します。その言葉は ISP で表されます。

「I」は個人や個人の集合体や団体を表します。

「S」は奉仕の実践を表します。

「P」は利益を表します。

とどのつまり、人生の数学では、これらの三つの言葉は等しくなります。

何百万人もの人が、人生の途上で倒れたのは、100 人のうち 95 人が、三番目の利益に焦点を当てた

ためなのです。原因を無視して、その結果を探し求めたからです。

奉仕という出発点から、慎重に道路を旅しながら、利益と言う終着駅にたどり着くのです。

個人や団体が、三番目の言葉、即ち利益を大きくしようと思えば、奉仕と言う自然の法則を必要とします。しかし、奉仕と言う言葉は、本当に効率的な奉仕活動を実践する源となる、個人や団体という最初の言葉から流れ出した結果です。

効率的な奉仕をする願望と実践の間には大きな違いがあります。悲しいことには、何百万人もの人の心からは、貴重な奉仕を実践しようという能力が欠けています。

効率的な奉仕を行うには、奉仕に関する願望と能力の双方を必要とします。

普通の人が貴重な奉仕を実践する高度な個人的能力を開発する際の最も大きな障害は、自己正当化、知的な虚栄心やプライドです。

「失敗に耐えることはできるが、成功に耐える人はいない」というのは、賢明な言葉です。

普通の人には、奉仕をしてそれが成功し始めると、成功したと勘違いして周囲の人の思惑も無視して、その場を離れる傾向があります。

奉仕哲学を学ぶ学生は時折、次のエルバート・ハバードの教訓を思い出すべきです。

「未熟である間、私たちは成長します、そして、熟していると思うときには、既に腐りかけているのです。」

慎重に分析すれば、人間は皆、人生の数学の三番目の言葉「利益」を末永く得ようと考えます。そのためには、最初の言葉「個人」に働きかけて、それを正しく処理しなければなりません。人間が持っている四つの建設的な力や能力を正しく育み、質を高めて、効率的な奉仕を実践する力を強めなければなりません。四つ建設的な力とは、人間の知性、感性、肉体、意思です。

奉仕の哲学の浅薄な学生は経済的な意味だけで、利益という概念を解釈する傾向があります。

ロータリーのモットーのように、利益と言う概念を学問的に理解した人は、物質的利益は、利益全体の三分の一にしか過ぎないことを理解しているのです。

最初の、そして最も重要な要素は、私たち友人の愛です。個人的に会う時には、心を通わせて敬意を払ってください。

利益に関して二番目に必要な自然的な要素は良心です。心を大きく切り替えて、もう一度この自尊心を奮い立たせてください。

三番目に必要な自然な要素は物質的利益です。他人への尊敬や自尊心を犠牲にして、物質的利益を得るだけのために働いている人は、本当の意味で利益を得ているとは言えません。一時的に、物質的利益を十分に得たとしても、そのお金を安全に維持することはできません。

物質的利益、簡単に言えばお金は、一つ一つの取引に自尊心を持ち敬意を払って、自動的に調達しなければ、安定した利益を得ることはできないのです。

現実の問題として、物質的利益を可能な限り大きくしようと思えば、他人に対して自尊心と敬意を払って、顧客を増やしていかなければなりません。

利益をもたらす顧客が、再三訪れるように努力することが、唯一の方法です。その結果、顧客が永続的に来ることが保障されます。

「最もよく奉仕するもの最も多く報いられる」というモットーで使われている profit という概念は、正三角形によって象徴されています。一边は他人に対する愛や敬意、もう一边は自尊心や良心、底辺は物

質的利益になります。

多くの方は、自尊心を持ち、他人に敬意を払う一本の道が、物質的利益を得る要素だという誤った信念を持っています。これは全く誤った信念です。

利益に通じる三つの要素に通じている道は全くないのです。道路は広くて、簡単な旅だと思われませんが、三つの要素に通じる広くて簡単な道はなく、更に近道など全くないのです。

しかしながら、幸いなことに、三つの要素に全てに通じる唯一の道があるのです。その道の名前は奉仕です。他の仲間に奉仕すれば、その人はあなたに魅力を感じます。

ロータリーのモットーに表される奉仕概念は正三角形によって象徴されています。

正三角形の左側は、**Q** 正しい品質という自然な要素を表します。

正三角形の右側は、**Q** 正しい量という自然な要素を表します。

正三角形の底辺は、**M** 正しい管理状態を表します。

$1+1+1=3$ と同様に、商品や努力の正しい質と、商品や努力の正しい量と、個人や企業の正しい管理状態は、正しい奉仕になります。

満足できる奉仕こそ、他の仲間を満足させ、信頼を得て、永続性のある有益な人間の基礎となる関係を作るのです。奉仕哲学を学ぶ者は、仲間の愛、良心、物質的利益は結局、**QQM**に尽きることを覚えておくべきです。一つのは、他のものの反映です。

仲間への愛、良心、物質的利益は、正しい品質、正しい量、正しい管理状態という原因から流れる結果なのです。従って、利益とは、私たちが「得る」ことなのです。

奉仕を実践することは贈り物であり、得るためには与えなければならぬという法則を学ばなければなりません。利益や報酬を得るためには、奉仕という贈り物を与えなければなりません。贈り物を期待する人は、まず、贈り物を与えなければなりません。

贈り物を与える人の形を実体化すれば、人間の力は三角形になります。

精神の崇高さに関する個人的なバランスの良さを表す正三角形の左側は、全てのものの美しさや真実や価値を愛でる人間の要素を表します。

生来の知性の要素を表す正三角形の右側は、知識を所有していることを示します。

生来の身体的能力や潜在的な能力を表す正三角形の底辺は、精神的、知的な能力を表します。

文字を書いたり、語ったり、行動したりして表現するのは、すでに示したように **Q.Q.M** としての自然な要素である奉仕の結果なのです。

正しい質、正しい量、正しい管理状態は、個人の精神力、知力、体力の開発が必要です。**QQM** は結果であり、精神力、知力、体力は原因です。原因に配慮すれば、結果はそれに付いてきます。

「ロータリズム」という哲学を学ぶ人にとって忘れてはならないことは、個々の人の後ろには、全知、全能、普遍的な原因である、最終的に「**G**」と呼ばれるものの存在です。

唯物論的に考える人は、すばらしい自然の力と呼んでください。

大切なことは、事実を認識することです。

全ての創造物には創造者がいます。宗教家と唯物論者の双方にとつても当然な理論です。実在しない原因によって、結果を引き起こすことはできません。

著しく多様な生活を営んでいる人間には知性があります。人間が創られたという事実を認識することを含めて、唯物論という純粹理論でさえ、人知をこえた偉大な未知なものの存在を考えざるを得ません。

神という言葉が嫌いな人は、それを摂理と呼んでください。摂理という言葉が気に入らないなら、用語にハイフンを入れて、提供者と呼んでください。

全てのものは提供者によって生み出されます。

すべての結果には、原因があります。人間は、木、鳥、野菜、馬、石と同様に結果なのです。

世界中で最も優れた主婦でも料理人でも、食事を提供することはできません。彼女たちができることは、食物を料理することです。

家族に対して、食料や衣類や住居を提供する最も気前のいい提供者でも、結局、すでに作られたものを加工するだけであり、原料を作ったり、供給することはできませんでした。お金は価値の象徴に過ぎません。

世界中の労働者は、金属やゴムや木を使いますが、どんな形の材料も、無限に物を提供する提供者によって作られたものを加工しているに過ぎません。

提供者によって供給された原料を、人間の心と手によって加工することが、人類に対する役に立つ奉仕として機能します。

しかし、奉仕哲学を真剣に考えている学生は、奉仕の実践によって偉大になれたとしても、無限の存在、すばらしい未知、神秘的な父母である創造者の恩義がなければ、無力な存在であることに気づき、謙虚にならざるを得ないでしょう。

多くの人は考えないか、考えていることだけを考えます。ある人は自分が考えていることのみを考えていると言われていました。

唯物論が盛んな昨今、奉仕哲学を理解していない学生は、著名なイギリス人作家ギルバート・チェスタトンが言及したように、神の存在を拒否する人は、自分自身の父親を創ったのは自分だと言い張る子供と同じだという、理屈に合わないことを言っているのかもしれませんが。

他人に対する明白な奉仕とは何ですか。その答えは、奉仕とは愛を客観的に明白にすることです。仲間に対する愛を立証できる唯一の方法は、仲間に対する奉仕です。

愛という言葉を経験的に説明すれば、宇宙における最も建設的な力です。その反対は嫌悪であり、嫉妬、恐怖、妬みなどのような宇宙で最も破壊的な力です。愛の建設的であり、嫌悪は崩壊と破壊をもたらします。

別の金言があります。

「仕事が好きでなければ、心配することはない。別の人があるから・・・」

前の世界大戦で、アメリカ人としての我が国を愛さなかったら、私たちは自滅していたでしょう。

もし、雇用主が従業員を愛さずに、また奉仕しなかったら、心配する必要はありません。他の雇用主が彼らを雇うでしょう。もし、従業員が雇用主や仕事を愛さなければ、順調に歩んでいる未来を壊すことになるでしょう。

すべては、人生の歩みに沿って進んでいくのです。

モットーの深淵な意味を理解した学生は、奉仕と隷属との間には、大きな違いがあることが分かるでしょう。

悪はしばしば、善を装います。

仲間への本当の奉仕の精神は隷属には繋がりません。

奉仕哲学を本当に理解している学生は、常に金色に輝く心をもっています。

奉仕の原則を適用する世界一良い方法は、黄金律を実践することです。成功するための法則として、奉仕の原則を口ずさむことは、決して新しいことではありません。

大昔、奉仕の原則の専門家は、「法則を行うためには実践に移せ」と言いました。

自分自身が強く輝かなければ、仲間の目の曇りを取り払うことはできないという、一定の標的を定めた後に、次のような結論を述べました。「従って、万物は、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。」

そして、彼は哲学の解説者らしからぬ批判を述べて、次の非常に重要な単語を加えました。

「**The Low**」。

彼は「**A Low**」とは言いませんでした。「**The Low**」と言ったのです。

定冠詞を使ったのは、稀なことでしょうか。いいえ、声明が非常に明確であり、特定なので、それは稀なことではありませんし、人間の関係には一つの根本的な法則しかないからです。

今までに、**A law of attraction** 引力の法則、または **A law of gravity** 重力の法則に **A** 不定冠詞をつけたことを聞いたことがありますか。重力の法則は唯一の法則なので、定冠詞をつけるという簡単な理由なのです。まさしく同じ方法で、奉仕の原則の専門家は、「金を儲けるための法則」は定冠詞のついた「法則」だと明白に述べています。

そして、次に、「予言者」という非常に重要な単語を加えました。

翻訳者はその締め括りの言葉を **prophets** と綴りました。しかし、私たちはたぶんそれを **profits** と綴るでしょう。

誰であろうと、何処であろうと、世界のどんな仕事であろうとも、大きなことでも小さなことでも、「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」の精神を持っている人なら、やろうとしていることの質も量も管理状態も正しいことは明白です。

従って、彼の奉仕は正しく、自尊心と他人に対する敬意と物質的利益が増すことは、純粹に自然的な結果なのです。

どのような形であれ、利己主義は破壊的であり、奉仕は建設的です。他人に対する奉仕は賢明な利己心であり、利己主義は自滅に通じます。従って、「最もよく奉仕するもの最も多く報いられる」となるのです。

## まとめ

1904年から1923年まで、シェルドン出版社から発行された月刊誌 *The Business Philosopher* の1920年12月号に掲載された、Arthur Frederick Sheldon 著 「モットー ”He profits most who serves best”の真意」をご紹介します。

シェルドン本人の解釈ですから、このモットーに関するあらゆる議論は終結するものと思われま

---

奉仕とは、正当な利益を得るための唯一の原因である。奉仕が原因であり、利益は結果である。  
原因結果論。

---

人生の成功は、次の三者が順番通りに作動しなければならない。

「I」は個人や個人の集合体や団体を表す。individual or aggregation of individuals

「S」は奉仕の実践を表す。service rendered

「P」は利益を表す。profit.

失敗は利益のみを追求することで起こる

---

万有引力は自然の法則である。

顧客に最も奉仕する店舗に向かって重力が傾き、その結果繁盛する。

正しい才能を持った雇用主と、最善の奉仕を実践する従業員がいる店舗に顧客は集まる。

このような雇い主に対して、従業員は魅力を抱く。

---

小さい炎には、少ない熱。より大きな炎には、より大きな熱。

炎の量と強さが増すにつれて、熱の量と強さは自然に増える。

少ない奉仕には少ない報酬。より大きい奉仕にはより大きな報酬。

これは人間の努力と価値ある報酬の分野における、原因と結果に関する自然の法則である。

---

奉仕とは「役立つこと」の別名に過ぎない。

---

効率的な奉仕を行うには、奉仕に関する願望と能力の双方を必要とする。効率的な奉仕を実践する力を強めるには、知性、感性、肉体、意思の四つの力が必要である。

---

profit という概念は、正三角形によって象徴される。一辺は他人に対する愛や敬意、もう一辺は自尊心や良心、底辺は物質的利益になる。

---

奉仕概念は正三角形によって象徴される。一辺は、Q 正しい品質、もう一辺は、Q 正しい量、底辺は、M 正しい管理状態を表す。

---

個々の人の背後には、全知、全能、普遍的な原因である、最終的に「g」と呼ばれるものが存在する。

唯物論的に考える人は、「G」のことを、すばらしい自然の力と呼んでもよい。

「神 God」という言葉を使うことを拒否して、敢えて「Provider 提供者・創造者」という言葉を使っている。GOD と書かずに、G を使っていることに留意。

---

全てのものは提供者によって生み出される。我々は、無限に物を提供する提供者によって作られたものを加工しているに過ぎない。

---

他人に対する明白な奉仕とは、他人に対する愛を客観的に明白にすること。

仲間に対する愛を立証できる唯一の方法は、仲間に対する奉仕である。

「Love 愛」は宇宙における最も建設的な力であり、「Hate 嫌悪」は最も破壊的な力である。

---

奉仕の原則を適用する世界一良い方法は、The Golden rule 黄金律を実践することである。黄金律とは、The rule for making gold 金儲けの法則である。それを分かり易く述べた言葉が「He profits most who serves best 最もよく奉仕するもの最も多く報いられる」である。