

私のロータリー史 II

ロータリーの奉仕理念

私がロータリーの中で、最も真摯に取り組んだのが、ロータリーの奉仕の理念でした。これを巡っては多くの友を失うと共に、新しい友を多く得ました。私はロータリーの奉仕理念を知るためには、後日ロータリアンが書いた数多くの文献ではなく、最初に作られた一時文献を読む必要があると考えました。ロータリーに奉仕理念を提唱したのはアーサー・フレデリック・シェルドンですから、シェルドンの文献を探すために東京のロータリー文庫に通いましたが、無駄でした。

1996年、2680地区(兵庫県)のガバナーに就任しました。

2000年にRI本部の資料室を訪れて、シェルドンの文献を尋ねたところ、しばらく考えて、探し出してくれたのがOren Arnold著のGolden Strandでした。兼ねてから気になっていた文献でしたのでコピー・サービスをお願いして、帰国後、翻訳を開始しました。

文献には一次文献と二次文献があり、一次文献は本人が書いたものである一方、二次文献は、引用した本人の主観や憶測が入り、「参考文献」に値しない場合が数多くあります。Golden Strandがまさしく典型的な二次文献であり、ロータリーを面白おかしく書いていますが、数多くの間違いがあることが、翻訳の過程で分かりました。

千種会における小堀憲助氏の講演「ロータリー発生史」がこのThe Golden Strandをそっくりそのまま、一字一句違わずに話していることが、私自身がこの本を翻訳したことから、判明しました。この本を教科書代わりに読んでいたために、非常に残念な思いでした。特に、シェルドンやフランク・コリンズの関する記述は間違いが多く、千種会で学んだロータリアンは、ロータリーの基本ともいえるべき、モットーやprofit等について、間違った知識を学び、未だにそれを信じている人が多いようです。千種会は確かに、ロータリーを学ぶ機会を与えてくれました。しかし、ロータリーの奉仕理念を正しく伝えてはおりません。私はそのことを小堀氏に直接伝えると共に、何冊かのシェルドンの文献を渡しましたが、まったく無視されました。

半年かかって翻訳を終了して、出版の準備をしていたところ、小堀氏と深川パスト・ガバナーから出版及ばずという圧力がかかりました。

前述のとおり、小堀氏が千種会で毎回講演している「ロータリー発生史」を公開することは、その種本を公開することに繋がります。かって、神戸ロータリーの末積正氏がこの本の出版を試みた時にも、強い圧力がかって、出版を中止したことが分かりました。

ポール・ハリスの文献にロータリーの奉仕理念を広めるためには、著作権という概念はない」という言葉があったことを理由にして、この本を「黄金の絆」というタイトルで200部印刷してロータリアンに贈呈しました。

その後も小堀氏はSheldon Philosophyの一部を活用して長年ロータリーを解いてきました。

実はSheldon Philosophyには「神の存在を無視する、裏の意味が秘められている。」のですが、それを知らない講義だったのです。

私はシェルドンを中心にして、数多くのロータリーの先人の文献を集めて、それを総合的に翻訳して、私のホームページ「ロータリーの源流」と講演を通じて情報提供をすることにしました。

シェルドンの文献探しは苦労の連続でした。結果的にインターネットによって、アメリカの古本店のネットワークを利用することになりました。シェルドンの文献の書籍名を指定して古本屋のネットに出すと、その本を持っている古本屋がすぐに価格を示して対応してくれます。

当初はシェルドンの本は買う人が稀らしく、一冊2~5\$程度でした。どんどん発注して、最終的には彼の著

作約 50 冊がそろいました。はじめは 2\$ だった本が、徐々に値段が上がって、現在は 100\$ の値段がついている本もありますが、シェルドンの著作はほとんど揃ったので、一安心です。

シェルドンの出版物はシェルドン・スクールの教科書が主です。通信教育に使ったため、1 週間の講義を 1 冊に収めた、合計 20 巻程度の教科書が主ですが、全巻をまとめた豪華本もあります。

教科書の主なものには、Successful Selling 商売に成功する方法 1902 年発行、Sheldon Course シェルドン・コース 1902 年発行、The Science of Successful Salesmanship 成功する販売学 1903 年発行、The Science of Industrial Success 産業成功学 1906 年発行、The Science of Business Building 事業構築学 1910 年発行、The Art of Selling 販売術 1911 年発行、The Science of Business 経営学 1917 年発行などの文献があります。

Science of Business が大学生を対象にした教科書、Art of Business が全く初心者向けの教科書であることを除けば、その内容はほぼ同じです。

1903 年に発行された The Science of Successful Salesmanship 成功する販売学には、**he profits most who service best** というフレーズが使われてことから、このフレーズはシェルドン・スクールの理念であって、ロータリーのモットーとして特別に作られたものではないことが分かります。

Sheldon Course の各分冊の最後は **He profits most who serves best** で結ばれています。
シェルドンは 1908 年にロータリーに入会して、1910 年に全米ロータリークラブ連合会ができて *Business Method Committee* の委員長に就任して、ロータリーの奉仕理念全般を任されたとき、このフレーズをロータリー・モットーとして提供したのです。

Service and Conserves は唯一の単行本で、世界大恐慌に際して、Conserve すなわち保全の重要性を説き、モットーを He profits most who serves and conserves best に訂正してしますが、RI はこの訂正を採択していません。

1910 年スピーチ Rotary Philosophy の特異性

これらのシェルドンの文献の中で、異質なものが 1921 年大会のスピーチ Rotary Philosophy です。

この論文はシェルドンが退会を覚悟して語った、極めて重大な講演です。「本文」の最後に「結論」を述べるのは通常ですが、「結論」の後に「ナイアガラ」という講演が続きます。本文では経営学に基づく奉仕理念が詳しく語られ、従来からそうであった通り、「神」という言葉が敢えて使われていませんが、「ナイアガラ」では一変して、これでもか、これでもかと言うほど 13 回も「神」が使われます。しかし、**その全知全能の神も、自然の摂理には逆らえないという結論**となり、シェルドンが帰依していた**クリスチャン・サイエンスの教義**と一致するわけであって、プロテスタントが大多数を占めるロータリー、かつ、プロテスタントの牙城であるスコットランドのエジンバラでは、収拾のつかない爆弾的発言と見做されるわけです。

シェルドンがドイツ系であり、クリスチャン・サイエンスの信徒であること、シェルドンの経営学に基づく奉仕理念は、民主党が提唱した修正資本主義そのものであることを知らずに、シェルドンの奉仕理念を語ることは危険です。

なおこの講演の直後、シェルドンはシカゴクラブを退会して、ロータリーとは一線を画し、住居をキングストンに移します。

その後はシェルドン出版社が発行するクリスチャン・サイエンスの機関紙である The Business Philosopher を通じて、経営者向けの情報を発信しています。私がネットサーフィンをしていて、偶然見つけたこのサイトには 1913 年から 1922 年までのこの月刊誌がすべてそろっていました。

ロータリーに、最初に奉仕理念を提唱したのはシェルドンです。シェルドンはこの理念を「経営学に基づく奉仕理念」と述べ、「黄金律」を具体的に言い直した言葉が「he profits most who serves best」だと注釈をつ

けています。

さらに、月刊誌 The Business Philosopher 1920年12月号には **The Meaning of Motto** **モットーの真意**という論文を掲載して、**シェルドン本人が「he profits most who serves best」の解説**をしており、**profitは金銭的利益であり、Golden Ruleは“the rule for making gold”だと結論付けています。**

これに反してロータリーのもう一つのモットーである Service above self は誰が、何時、どんな意図で作ったのか分かりません。詠み人知らず、時知らずのフレーズが第一モットーとなってもてはやされ、詠み人も、時期も、その意図も詳しくわかっているフレーズが第二モットーとなつてと廃止の危機にあるのは不思議なことです。

ロータリーの奉仕理念を正しく知るためには、シェルドンの思考を正しく理解することだと考えて、シェルドンの研究に全力を傾注して、今日に至りました。

現在、シェルドン・スクールの教科書7巻104冊、国際大会講演4編、単行本1冊、月刊誌 The Business Philosopher 19巻228冊を収集して、主要なものを翻訳しました。シェルドンの文献収集に関しては、世界一のコレクターであることを自負しております。なお、これらに文献のすべては「源流の会」<https://genryu.org>のホームページに収録しております。

シェルドンは事業主、顧客が共に利益を享受する、いわゆる修正資本主義に似た経営学に基づくサービス理念を提唱しました。道徳律はシェルドン・スクールの卒業生が集まって作ったものであり、シェルドン自身は、職業道徳や倫理については全く触れていません。純粋な経営学理論なのですが、この経営学理念に基づいた事業を実践すれば、結果として、多くの収益と高い職業倫理に繋がることとなります。

シェルドンは自らが設立したシェルドン・スクールのモットーとして提唱した He profits most who serves best は、黄金律である Do unto others as you would have them do unto you を現代風に書き直したものであり、あなたが他人からしてもらいたいことを、先に他人にしてあげなさいということを説いたものだと言っています。

世の中のニーズに対応した奉仕をすれば、後から利益が何倍にもなって還元されることを説き、儲けを独り占めするのではなく、その事業に関係した人と利益を公正に再配分することであり、法さえ犯さなければ、金を儲けたものが成功者とみなされた当時のアメリカ人社会に大きな影響を及ぼしました。

アメリカ人は宗教的な迫害を受けてイギリスから渡米した人を除けば、世界各国から金を儲けるために、親兄弟や祖国を捨ててアメリカに渡った人が多く、彼らにとって商取引は騙しあいであり、騙すよりだまされたほうが悪いという風潮がまかり通っていました。特にシカゴは殺人、強盗、詐欺が横行し、更に行政も警察官もこれに加担するという犯罪の町でした。商取引をするときには、瞬きをするな、後ろを向くなというのが鉄則でした。商売人はいかに騙して、必要のない商品を買わすかを競争し、広告は、誇大か虚偽に満ち溢れていました。

そんな社会の中で、シェルドンは商売の神髄を経営学という学問にして、利他の心による職業奉仕を説きました。それを自分の事業に取り入れた人は、単なる商人ではなく、経営学を実践した実業人として大きな利益を得たのです。

シェルドンは自らの学校で、更にロータリーを通じて奉仕理念を広げていきました。

彼は多くのロータリアンが信奉していたプロテスタントではなく、当時は邪教ともいわれていたクリスチャンサイエンスの信者でした。その宗派では、「自然の摂理」Nature's Lawが「神」よりも優位であったためか、講演や著作では敢えて「神」という言葉を使いませんでした。

Business philosopher 1922年12月号でシェルドンは、自らの宗教観を次のように綴っています。

「宗教は人を神に連れ戻す。それは今日、私たちにとって何よりも必要なことである。商売や産業は汚いという面があるとすれば、なおさら宗教こそ事業にとって必要なこととなる。事業にふさわしい宗教こそ、悪に立ち向かえるのである。キリストは、わざわざ神に頼まなくても、時が来ればことは成就することを信じたに違いな

い。地上において、事業に必要なのは宗教であり、宗教にも事業が必要である。役に立つ知識は、それが活用されれば力に。力を動力に変えて、奉仕を実践すれば、それは活用されることになる。これが宗教の真実である。」

ロータリーにおける奉仕理念はアーサー・フレデリック・シェルドンが提唱したものであり、シェルドンの考え方を説くことが、ロータリーを説くことにつながると信じて、あらゆる会合でシェルドンの考え方を述べてきました。

日本全国の地区や分区から講演依頼が殺到して、講演数は 223 回に達しましたが、2015 年頃からは体調を崩したため、度々お断りしています。

なお、Sheldon Society として再三、世界親睦に登録しましたが、類似同好会があるという理由で否決されています。

世界親睦

1989 年に地区の世界親睦委員長になりました。この委員会はロータリアンの職業別趣味別の委員会であることを知り、私自身も「ロータリーの歴史と伝統の会」に入会しました。

1997 年に竹山元 RI 理事と懇意となり、彼がこの会の日本支部長をされていることを知りました。

1998 年に RI 世界親睦委員になりました。日本にも何か新しい世界親睦委員会を作りたいと考え、近場の国で何か共通の趣味はないかと考えたあげく、囲碁を思いつきました。囲碁ならば、日本、韓国、台湾で共通なルールなので、台湾と韓国の同期のガバナーに頼んだところ、快く応じてくれました。

RI への申請は困難を極めました。まず、「碁」とは何かを説明することから始まりました。「碁」が go と同じ発音であることから、どこに行くのかという最初の反応でした。「碁」は「囲碁」であり、日本、韓国、中国の何千年も前からのゲームであることを説得するまでに 1 年が掛かりました。その間に日本では 350 人、韓国では 150 人、台湾では 50 人の会員が集まりました。そして、1999 年に「go playing fellowship」として正式に承認を受けることができました。爾来、毎年、3 ケ国回り持ちで囲碁国際大会を開催して今日に至っています。

日本支部は新藤信之氏(東京立川こぶし)が会長、太田清文氏(東京)が幹事を務め、全国大会は 30 回に達しています。ちなみに、私は「五目並べ」しか知りません。当初の 3 年間は私が会長を勤めましたが、その後は韓国、台湾、日本と回り持ちで会長をお願いしております。

世は奇なもので幹事の太田氏の奥様が、「ロータリーの歴史と伝統の会」の竹山会長のお嬢様であったことから両氏と親しくなり、その後は毎年のロータリー国際大会のフェローシップのブースは、「ロータリーの歴史と伝統の会」と「囲碁同好会」は共同でブースを設営するのが習わしとなりました。

この世界親睦制度は、3 年ごとに RI 本部に活動内容を報告する義務があります。その後の会長からこの事務手続きが行われていることと思いますが、確認を要します。