

“He Profits Most Who Serves Best”

(最もよく奉仕する者、最も多く報いられる)

について思う

R I 第2720地区 大分県第三分区代理
(1998～99)

鳴 海 淳 郎



はじめに	1
I 提言の発想と標語になるまでの経緯	2
II Profits (利益) 論争	5
III 日本にも同じ考え方をした人がいた	7
(ロータリーと伝教大師)	
おわりに	10

はじめに

1908年は記念すべき年で、ポール・ハリスがシカゴ・クラブの会長に再任されると同時に、ロータリーの歴史上忘れることの出来ない2人の人物がシカゴ・クラブに入会した年であった。

一人はチェスリーR. ペリーで、後に全米ロータリークラブ連合の初代幹事となり、ついで国際ロータリー初代事務総長として1942年に退任するまで32年間その仕事をつづけたR I組織の親で、ロータリーの永年幹事とも言われ、ポール・ハリスは彼を国際ロータリーの建設者と称讃した。

もう一人が次に述べるアーサー・フレデリック・シェルドンで、101才の天寿を全うされた1959～60年度R I会長 ハロルド・トーマスは、その著ロータリー・モザイクの中で彼をロータリーの改革者と呼んでいる。

I. 提言の発想と標語になるまでの経緯

アーサー・フレデリック・シェルドン (Arthur Frederick Sheldon (1868~1935)) はミシガン州の出身で、ミシガン大学商学部卒業後シカゴに出て来て出版会社のセールスマンとなった。

当時のシカゴは、実業に携わる者は、利益を追求するのに手段を選ばず、仮借ない搾取や詐欺などの犯罪的手法が横行して、商道徳は地に墮ちた暗黒時代であった。

しかし、物質的利得よりも名誉を貴重と考えたシェルドンは、雇主の期待するセールスマンの態度にはあくまで反対せざるを得ず、遂にこうした地位に対する嫌悪の情にたえかねて、奮然として仕事着を手近の小溝に投げ捨てて辞職してしまった。

彼はその後出版社を創立したりした後、このような「売らんかな式」の商法でなく、科学的な商品販売の理論と技術を商人たちに素養として躡る学校が必要であると確信し、「シェルドン式販売学専門学校 (Sheldon School of Scientific Salesmanship)」を設立し (1902年)、大いに繁昌したという。

1908年 シカゴ・ロータリー・クラブに入会したシェルドンは、発想力が旺盛で、何事にも徹底しないと満足しない人物で、当時の時代の背景の中で、一体ロータリークラブの存在意義は奈辺にあるかという根本的な疑問を持つにいたった。

そして、商いの世界の頹廃した中であっても、例外的に公明正大な経営方針を堅持する商人が結局において成功しているという事実を発

見し、その理由を探究した結果、「他人の立場を考え、他人のためになるように尽くすこと」すなわち「サービス」Service の精神に従って行動する者こそが成功するのだという結論に達し、この「サービス」Service の考え方こそがロータリーの存在理由であると断ずるに至った。

そして、1908年のある晩、ミネアポリスの理髪店の椅子からその組んでいた長脚を解いてひよう然と戸外に現れた時に “He Profits Most Who Serves His Fellows Best” (仲間に最も良く奉仕する者は、最も多く報いられる) という表現を思いついたということである。

1910年8月にはじめて全米ロータリークラブ連合大会がシカゴで開催されたが、その晩餐会の席上で彼は実業人には道義心が必要であるとの趣旨の演説を行い、その中ではじめてこの表現を発表したのである。

そこで同連合会の初代会長であったポール・ハリスは、ロータリーの新しい理想を求めてその存在意義を明確にする必要を痛感し、Business Methods Committee という委員会を設け、その委員長に入会2年の新参会員であったシェルドンを任命した。

これに感激したシェルドンはさらにこの問題と取り組み、翌1911年ポートランドの全米ロータリークラブ連合大会に提出すべく、彼が発想した新しいロータリーの理想について詳細な準備をしたが、余儀ない事情で出席できなくなったために演説原稿を作成して大会に送り、席上この原稿が代読された。

その内容は商売には科学が在り、それはサービスの科学である。このサービスの科学とは「最善のサービスを行う者には最大の利益がある」～“He Profits Most Who Serves Best”～であるとして、前年の表現から「仲間に」His Fellows の限定句を削り、完全に一般化した表現にあらためた。

この提言は一瞬の静寂ののち、大会出席者全員の万雷の喝采によって大会決議として承認されたという。

ところがこの大会では、さらにもう一つの重要な提言がなされた。

新設のミネアポリス・ロータリー・クラブの初代会長で弁護士のフランク・コリンズ B. Frank Collins がその演説の中で、ロータリーの原則として「無私の奉仕」Service, Not Self を提言したのである。

この「サービス」Service はシェルドンの「サービス」を受けたもので、これと同義であったが、問題をより簡単に徹底した表現を用いて呈示した。

しかしながら、自己否定が強過ぎて適当でないとして、翌1912年デュルースの国際大会で「超我の奉仕」Service Above Self と修正され、シェルドンもこれに賛成したようである。

この2つの提言は、その後ロータリーの標語 (Motto) として永く唱えられて来たが、1950年デトロイト国際大会で公式の標語として採用された。

そして、1989年のシンガポール規定審議会で Service Above Self が第一標語に、He Profits Most Who Serves Best が第二標語に指定され、今日に至っている。

II. Profits (利益) 論争

ところでこの「最もよく奉仕する者、最も多く報いられる」という標語に対して色々な批判があり、この標語は世俗に過ぎはしないかという非難や、シェルドンがこの思想の中に観念した報酬とは物質的なものかそれとも精神的なものかを問う人がいる。

ポール・ハリスはその著“ This Rotarian Age ”「ロータリーの理想と友愛 (昭和11年 米山梅吉訳)」の中で指摘しているように『精神的な報酬』に主眼を置いている。

しかし、シェルドン自身、彼が1921年6月14日、今日の国際ロータリーの前身であるロータリークラブ国際連合会 第10回大会で“ The Philosophy of Rotary ”と題して行った演説 (ロータリー哲学: 小堀憲助訳 平成4年8月 千種会発行) によると、Profits (利益) という語には金銭を含むと共に金銭がもたらす幸福感も含まれているという。つまり、最善の奉仕の心で行動する者はただ単に物質的取得 (material gain) のみならず、高次元の精神的な価値においても (in spiritual values) 利益を受取るものとされており、顧客の尊敬や信頼感を確実に得ることになっているとしている。

この点に関し、ポール・ハリスは前述の著書の中で「彼は熱狂といわんほどの熾烈な意気をもって、利得はサービスの必然の結果であることがあたかも熱の火におけるが如きものであり、火力が強ければ強いほど熱度は高く、サービスが大なれば大なるほど利得は多いものであると主張した。」と言っている。

元来、職業という言葉は天職を意味し、社会生活における分業の担い手としての意義を有している。

したがって、当然相手を思う善意が含まれていなければならないし、これあればこそ社会から支持され、繁栄をもたらすことになるわけである。もし善意を欠いたなら、それこそただの金儲けにすぎず、繁栄を持続することは出来ないであろう。

「アメリカ一番の靴屋になったジョン・ハンネーの二針三針の奉仕」(『友』平成8年10月号 7頁) について言うと、自分の職業における二針三針の奉仕が信用という大きな財産を得て大をなした例であるが、ハンネーは二針三針の手間を靴ごとに添えることにより、靴の履き心地もよくなり、靴の持ちも良くなったというわけで、お客に靴と同時にお客の満足をつけて売ったのである。だからこそ、彼は靴の代価を受け取る時にお金と同時にお客の感謝を受け取り、そのプラスアルファが信用という積み立て貯金になったのである。

Ⅲ. 日本にも同じ考え方をした人がいた (ロータリーと伝教大師)

百歳の天寿を全うして大往生された山田恵諦^{やまだ えたい} 第253世 天台座主は伝教大師(767~822)*の教えをわかりやすく説いているが、その中に『悪事を己に向え、好事を他に与え、己を忘れて他を利するは、慈悲の極みなり』というのがある。

これは比叡山を修行道場として常に時代相応のよき指導者を社会に送り出すようにしたいと念願、時の朝廷に提出された「山家学生式」^{さんげがくしょうしき}の中で述べられている伝教大師の言葉であるが、「誰もが好まない仕事を自ら進んで引き受けるという勇気と思いやりのある人間を育てることが比叡山における養成の基本であり、こうして育てられた指導者によって世の人びとを導き、社会を進化させて行きたい」と説いているのである。

ところで、仏教に『自利利他』^{じりりた}という言葉があるが、これは自ら利益を得、他人にも利益を与えるということで、自利と利益は同じ重さでなければならない。自利が重くて利他が軽いと色々問題が起ってくるわけで、伝教大師はこの『自利利他』の考えをもう一步進めて『忘己利他』の教えを説いたのであって、人間はややもすれば自分のことを念頭から忘れることが出来ず、自分の方が重くなりがちであるからして『己を忘れなさい』と言っているのである。

この考え方は、ロータリーのモットーとされているコリンズの“Service Above Self”(超我の奉仕)と非常によく似ている。また、

『道心の中に衣食^{えじき}あり 衣食の中に道心なし』というのがあるが、これも伝教大師の教えである。

『道心』とは道を究めようとする心で、仏教でいう悟りに到達しようとする心である。一般の人にとっては熱心に仕事をする事と考えればいいでしょう。『道』という字を字解すると「首が歩く」ということになり、首をはるか彼方の一点に向ける、即ち理想を求めて一筋に歩き進むのが『道』であり、その気持が『道心』ということになる。

また、仕事という言葉について考えてみると、仕事の『仕』は主人に仕えることであり、『事』は目上に仕えることである。つまり、仕事という言葉にはおのずと社会性が備わっているのである。

一方、「幸せ」とは「仕合わせ」であり、「仕え合わせる」ということである。責任のある仕事を任されて、その仕事を果すことが「仕合わせ」であり、「仕合わせ」は「幸せ」につながるわけである。

以上のことから、「『道心の中に衣食あり』とは自分の職業を天職と心がけて一生懸命仕事をする人は、生活が成立たない筈はなく、無限の喜びを知る人であり、人から尊敬を受ける人で、その人こそ幸せな人と言える」と言っているのである。

このような考えは、シェルドンの言葉である“*He Profits Most Who Serves Best*”（最もよく奉仕する者、最も多く報いられる）と一致するもので、シェルドンの発想は1908年のある晩とされているが、日本では既に1200年も前に伝教大師^{*}がこのような教えを説いていたということに少なからず感銘を深くする次第である。

※ 伝教大師^{でんきょうたい しさいちよう}最澄 (767~822)

平安初期・日本天台宗の開祖。近江の人で受戒後 785年（延暦4）比叡山に入って修行、804年（延暦23）入唐、天台教学等を学んで翌年帰朝、天台宗を設立した。

886年（貞観8）伝教大師と^{おくりな}證し、わが国大師号の初め。

以上 山田恵諦法話集「己を忘れて他を利する」参照

おわりに

以上 シェルドンの提言にはじまるロータリーの標語について、色々な資料を参考に述べたが、「最もよく奉仕する者、最も多く報いられる」というシェルドンの言葉こそロータリーの魅力を一番よくあらわしているものと言えよう。

そして、ロータリアン一人ひとりがシェルドンの心を自分の職業に生かしてこそ真のロータリアンとしての大成があり、ひいてはロータリーの発展が一層望まれることになるであろう。

また、シェルドンの提言より早く、1200年も前に日本において伝教大師が既に同じような教を唱えていたということは極めて注目すべきことであり、驚嘆に値するものであることを改めて追記し、欄筆する次第である。

〔本稿は平成10年1月20日 別府中央RC
第430回 例会における卓話に加筆したも
のである。〕

【著者略歴】

鳴海 淳郎 (なるみ じゅんろう)

- ・別府中央RC シニアアクティブ会員 (元 職業分類・皮膚科医)
- ・日本皮膚科学会功労会員
- ・別府市楠町14-8

医療法人社団 鳴海クリニック 理事長・院長

1970年9月 : 別府RC入会

1986~87年度 : 別府RC会長

1988~89年度 : 特別代表

1989年3月 : 別府中央RC チャーターメンバー

1988~89年度 }
1989~90年度 } 別府中央RC 初代会長

1991~92年度 }
1993~94年度 } R I 第2720地区ロータリーの友委員

1995~96年度 : 別府中央RC会長

1996~97年度 : R I 第2720地区 大分県第三分区代理

1998~99年度 : R I 第2720地区 大分県第三分区代理

mPHF(5), 米山功労者(2), ベネファクター

平成10年7月 発行