

シェルドン全集

ロータリーにおける
講演集

田中 毅 翻訳



Arthur Frederick Sheldon 1868~1935

索引

はじめに	1
1910 年 全米ロータリークラブ連合会 シカゴ大会	5
1911 年 全米ロータリークラブ連合会 ポートランド大会 「私の宣言」	9
1913 年 全米ロータリークラブ連合会 バッファロー大会 「事業を成功させる哲学と倫理」	16
1918 年 9 月号 The Rotarian 記事 「奉仕の図式」	45
1921 年 2 月号 The Rotarian 記事 「奉仕の哲学」	51
1921 年 国際ロータリークラブ連合会 エジンバラ大会 「ロータリー哲学」	63

はじめに

ロータリーの歴史を語るとき、創立者であるポール・ハリス、組織の構築者であるチェスレー・ペリーと共に、ロータリーの奉仕理念の提唱者であるアーサー・フレデリック・シェルドン **Arthur Frederick Sheldon** の存在を忘れることはできません。

1868 年 5 月 1 日、ミシガン州バーノンで生まれたシェルドンは、ミシガン大学の経営学部で販売学を専攻しました。

現在でこそ経営学はメジャーな学門ですが、当時としては極めて特殊な分野であり、更に、広告はずべて虚偽か誇大広告、口からでまかせといった商法が普通であった 1880 年代では、経営学、それも販売学は、まだ学問として定着していない時代でしたから、まさにこの分野におけるパイオニア的存在であったと言えるでしょう。

卒業後、図書の訪問販売のセールスマンとして、自転車の荷台にハウ・ツー物の本や百科事典を積んで、ワイオミングの山野を駆け巡ったという記録が残っています。素晴らしい営業成績をあげ、たちまちセールス・マネージャーに抜擢され、1893 年には百科事典販売の権利を与えられます。更に 1899 年には自分で出版社を経営するまでに成功します。

その後、1902 年に、大学で学んだ販売学に自らのセールスマンとしての経験を加えて、シカゴにビジネス・スクールを設立して、経営学を教える道を選びます。後日、ロータリーの奉仕理念の中核となった **He profits most who serves best** を経営学のモットーとして、それを体系的に教えることが、シェルドン・スクールの方針だったのです。

1906 年の後半、シカゴ・クラブは大きな転機を迎えます。1905 年の創立以来、会員同士の親睦と物質的相互扶助に重きを置いてきたシカゴ・クラブに、対外的な奉仕をすべきだという意思を持って入会してきたドナルド・カーターの考え方に同調したポール・ハリスは、1906 年 12 月に定款を改正して対社会的奉仕活動に関する項目を追加し、更に 1907 年 2 月、会長就任と共に、運営方針を抜本的に変更して、新たな対社会的奉仕活動にシフトします。

しかし、これまで会員に大きな利益をもたらしてきた物質的相互扶助と、突然提唱された奉仕活動との乖離は大きく、これに反発する会員の間で争いが起きます。

そんな状態の中で、シェルドンはハリー・ラグルスの推薦で、1908 年 1 月にチェスレー・ペリーと共にシカゴ・クラブに入会します。

ハリー・ラグルスが互惠・親睦派の旗頭であったことから、彼ら二人も、ラグルスが自派の勢力拡大を計って入会させたことは明らかですが、その後この二人が共に、ハリー・ラグルスと袂を分けて、ポール・ハリスの片腕となり、シェルドンは奉仕理念の提唱者として、ペリーはロータリー組織の建設者として協力したことは皮肉なことです。

すべてのロータリアンが、ロータリーの第二モットーとして信奉している *He profits most who serves best* は、シカゴ・ロータリークラブ会員アーサー・フレデリック・シェルドンが提唱した奉仕理念です。

親睦と事業の発展を目的に創立されたロータリークラブが、会員相互の物質的相互扶助から脱却して、その代わりに取り入れたのが、シェルドンの奉仕理念ですから、ロータリーの奉仕理念とは何かを知るためには、シェルドンの考え方を理解する必要があります。

シェルドンの文献は、日本で手に入れることが不可能に近かったため、それを研究する人はほとんどいませんでした。

私はウェブ・サイトを検索して、古本屋のネットワークに到達して、シェルドンの著作リストを入手した結果、逆注文をすることで、60冊近くの文献を入手することができました。

私たちは、シェルドンがロータリーのために奉仕理念を提唱したと考えていますが、実はシェルドンの奉仕理念は、人間関係学に基づいた、また修正資本主義に似通った経営学や販売学の理論であり、それを教えるために設立したシェルドン・スクールの教科書として、多くの文献を執筆していたことが判明しました。

すなわちシェルドンはロータリーのために奉仕理念を開発したのではなく、シェルドンが学校で教えていた経営学の理念をロータリーが借用していたことになります。

He profits most who serves best というモットーも、ロータリーのために作られたものではなく、1902年に発行されたシェルドン・スクールの教科書 *Successful Selling* に使われていたフレーズです。

現在私が蒐集した文献を年代別に紹介すると次のようになります。

- ◇ 1902年 *Successful Selling* 商売に成功する方法
- ◇ 1903年 *The Science of Successful Salesmanship* 成功する販売学
- ◇ 1906年 *The Science of Industrial Success* 産業成功学
- ◇ 1910年 全米ロータリークラブ連合会スピーチ
- ◇ 1911年 全米ロータリークラブ連合会 私の宣言
- ◇ 1911年 *The Art of Selling* 販売術
- ◇ 1913年 全米ロータリークラブ連合会 事業を成功させる哲学と倫理
- ◇ 1917年 *The Science of Business* 経営学

- ◇ 1918 年 ザ・ロータリアン誌 9 月号 奉仕の図式
- ◇ 1921 年 ザ・ロータリアン誌 2 月号 奉仕の哲学
- ◇ 1921 年 国際ロータリークラブ連合会 ロータリー哲学
- ◇ 1929 年 奉仕の原則と保全の法則

これらの文献のほとんどはシェルドン・スクールの教科書として出版されたもので、各々10巻から15巻位で構成され1000～2000ページの大作ばかりです。なおこれらの文献のすべては、「源流の会」のホームページ <http://genryu.org> に収録されています。

本書には、これらの文献の内、ロータリーで発表された講演および文献のすべてを翻訳して収めました。

ロータリアンを対象にした講演であるため、経営学よりもむしろ哲学に近い内容が多いようです。なるべく直訳を避けたつもりですが、所詮素人が行った翻訳なので、読みづらい点が多々あることを、前もってお断わりしておきたいと思います。

なお本書の発行に当たり校正の労を賜った、石井良昌会員（尼崎西）塚原房樹会員（札幌東 RC）、大和豊子会員（岡山南 RC）に感謝を申し上げます。

1910 年 全米ロータリークラブ連合会

シカゴ大会 スピーチ

会長及びロータリアン諸君。

19 世紀における商習慣の特筆すべき点は競争です。人間は長い旅路を漂いながら進化し成長していくものですが、特に今世紀を間近に控えた 19 世紀の 4 分の 3 を迎えた頃は、毎日毎日が食うか食われるかという動物の本能をむきだしにした状態が最高潮に達していました。

平均的な実業家の座右の銘は、自分がしようとすることを、他の人がしないうちに、最初にすることであり、他人のために善いことを行うのではなく、むしろその逆のことを行う風潮すらありました。もちろん、注目すべき例外があったとしても、それが鉄則でした。

商売の原則は、「買手の自己責任」すなわち、買手が用心することでした。

20 世紀における人類は、あらゆる面で知性の円熟期に近づきつつあります。人類は、無知という精神的な夜のとばりを抜けて、知識の薄明を迎えようとしています。

新聞や書籍や学校教育を通じて、人類は、昇る太陽の知識の光を享受し、その光は世界中を照らしつつあります。今や私たちは、知識と知恵が満ち溢れる時代に近づきつつあるのです。

知性の光が輝き始めた、この 20 世紀の黎明の中に立っているのは、素晴らしいことです。

20 世紀の商習慣の特徴は協力することであり、知性の光に満たされた人間は、他人に利益をもたらすことこそが正しい処理法だということ

とを理解し、経営学が人間に対する奉仕の学問であることを理解し、同僚に対して最も奉仕した者が最も報われる **He profits most who serves his fellows best** という言葉に巡り合ったのです。

私は、この地でシカゴ・ロータリークラブが結成されたとき、これを歓迎しました。そして今、この時代を象徴する、高度な意識へ向かって人類が成長した証拠の一つとして、全米ロータリークラブ連合会ができたことを歓迎し、奉仕の救世主として、飼い葉桶への道を指し示す、20 世紀の空に輝く実業界のきら星の一つとして、歓迎するものです。

遠方から旅して来られた人々の時間を無駄にするつもりはありませんが、私たちの信条の価値を少しばかり話しておきたいと思います。しかしその話は、クラブ例会に私よりもっと定期的に出席しているあなたの方が、私以上によく知っていると思うので不必要かも知れませんが、私たちの可能性について言及することなしに、この話を終えるわけにはいかないのです。

この運動がどのように発展していくかは、想像することができないと、今夜、委員長が語ったのは賢明です。

僅か数年前、シカゴのレストランで四人の素晴らしい人たちが集まった時に、彼らが考えたものより、ずっと良いものを作り上げたのです。その時は小さな出発だと思ったに違いないし、確かにそうでした。

この最初の全国大会も、ある人にとっては小さなものに見えるかも知れません。しかし、小さい出発の将来性について、少し考えてみようではありませんか。

15 年ほど前のある日曜日の朝、私はカリフォルニア州シスンにいました。私の友人が、サクラメント川の源流を訪ねてみたくはないかと尋ねたので、私はそれに応えて、一緒に出発しました。

町から約 3 マイルほど離れた大きな岩の下から、冷たく透き通った、

泡立つ泉が湧き出ていました。少し離れた所に、鉄泉が湧き出ており、更にもう少し先に、硫黄泉が湧き出ていました。

それぞれは小さなせせらぎを作り、少し先では一つの流れにまとまって、楽しそうに踊ったり、笑い声をあげたりしながら、谷を下って海に向う長い旅路を急いでいました。この流れを見ながら、その源は何処かと尋ねて右を見ると、空に向って 14,000 フィートの高さに聳え立ったシャスタ山がそこに輝いていました。

静かではあるが、その一方では雄弁な自然の女神の偉大なる力の象徴であり、自らの力を示すために、自らの鼓動と脈拍で高く山を積み上げた、創世期の記念碑のようでした。

果てしなく続く常緑のシャスタ山のスロープや、斜面の彼方に広がる山の頂きは、未来永遠に絶えることのない万年雪に覆われていました。

その山を見上げると、あの小川の源流である泉の源を見つけることができました。その後、南の方に足を延ばすと、その小川が川幅を増し、広くて大きい立派な川になっていく様子を目のあたりにしました。そこで私は、はるか北の彼方で見た三本の小川のことを思い出し、小さい出発からの可能性についてあれこれ考えました。

今宵、私たちは預言者の偉大なる才能を持っていないにもかかわらず、未来のことを予言することができます。

ロータリーの全国組織はやがて国際組織になり、現在の会員に世界中の新しいクラブが加わり、恩恵を与える川となって、世界中を流れるに違いありません。真実という万年雪に端を発している限り、失敗などあり得ないのです。



訳者 注

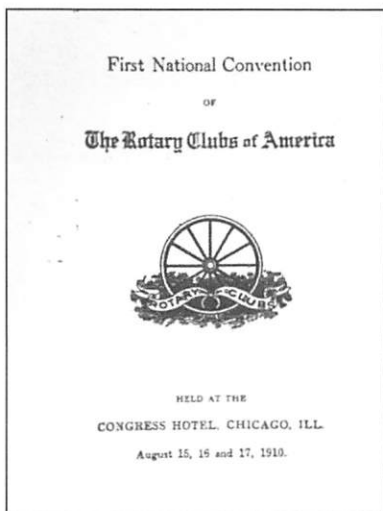
シェルドンは、食うか食われるかという人間の本能をむき出しにした 19 世紀の利己的な経営手法を批判すると共に、単に自分だけが儲

けようという商売から脱して、他人に対してサービスすることが、事業を成功させる方法であることを力説しました。

20 世紀の実業人を成功に導く方法は、利益を他人とシェアするというサービス学を遵守することであると説き、その理念を端的に表す言葉として、*He profits most who serves his fellows best* というモットーを発表したのです。

実はシェルドンが *He profits most who serves best* というフレーズを最初に発表したのは、1902 年に発行された *Successful Selling* というシェルドン・スクールの教科書の中ですが、この年次大会のスピーチの中では特にロータリアンの仲間を意識してか、*his fellows* という一節を入れているのが特徴的です。

小さくまとまった、素晴らしい奉仕理念の提唱であったにもかかわらず、本会議ではなく晩餐会におけるスピーチであったことと、数多くのロータリアンのスピーチの一つに過ぎなかったことも災いして、このスピーチの内容を理解できた人は殆どいなく、従って反響はゼロに等しいものでした。



1911 年 全米ロータリークラブ連合会

ポートランド大会 スピーチ

私の宣言

私は、次のことを信じています。

私たちは科学的な時代に生きています。世のために努力を重ねるすべての職業は、急速に、科学を基本とするものに変わりつつあります。

私たちは、世の中に適応する者のみが生き延びられる時代に生きています。10 年前よりも、今日の方が更に世の中に適応することが要求されることを意味し、今日よりも、10 年後の方が更に適応を要求されることを意味しているのです。

私たちは商業の時代に生きており、商業や事業は学問です。

学問とは、適切に見て、把握し、比較し、記録した事実に基づいた常識を簡潔に分類することです。

専門職務とは、学問を実践することです。

経営学は、「最もよく奉仕する者、最も多く報いられる **He profits most who serves best**」に基づく奉仕学です。

実業に取り組み、実業を築いていくことは、これに関連した知識を体系づけることによって学問的なものに変えていき、専門職のように実業を高揚させることです。

いかなる団体の成功も、奉仕を行った個人の成功の集積です。

事業主よりも大きな事業所はなく、その事業所の全員と関係を持っているのが事業主です。

顧客は事業所のことを熟知しています。顧客の獲得と維持の双方は、事業主の力量如何にかかっている。

広い意味で、すべての人はセールスマンです。それぞれの人は、それが技術か商品かにかかわらず、売べきものを持っています。

事業における人生の成功は、継続的な利益をもたらす上得意を確保する技術を持って、事業を営むことによって決まります。

血の通った事業を築いていくのは、利益を得るために、品物を買うように人々を説得する原動力、すなわち販売術です。血の通った販売術の源となる心こそ奉仕であり、最終的に、買手と売手の双方に利益と満足を与える原動力なのです。

特にセールスマンに適用される、成功するための自然の法則は、次の四つの項目に要約されます。第一に、人は自らを知ること。第二に、他の仲間のことを知ること。第三に、自らの仕事を知ること。第四に、この知識を活用することです。

これらの項目の詳細を述べれば、次の通りになります。

第一に、人間は自らのことをよく知らなければなりません。この知識を適用すれば、すべての取引の基本となる信用を得ることができます。

第二に、顧客を最も知性的な方法で扱うためには、その人の個性、ニーズ、気心、気まぐれ度などの性格についての正確な知識を持たなければなりません。

第三に、熟慮した上で、品物の最も有利な魅力や利点を示して、その要点を説明することによって、商品や仕事を分析することができます。これは理屈の通ったことです。

第四に、どのような手練手管を経れば、顧客の心をつかむことができるかという、販売の心理学の知識を持っていなければなりません。ここでは、心理学の実用的な面が生かされてきます。

世界中で品物を作ったり、売ったりする責任を負っている以上、各人が可能な限り多くの、学問を啓発したり高揚する影響力を及ぼさなければなりません。この啓発と高揚の影響力は、教育を通じてのみ広めることができます。

教育とは、前向きの資質や、望ましい資質を引き出し、開発することです。

教育とは、何でしょうか。教育の二本の柱とは何でしょうか。第一は育てること、そして第二は活用することです。

知的な人は、知的な運動と知的な食物を必要とし、肉体的に成長するためには、それに相当した運動と食物が必要なことは当然です。

教育の成果は、教養だけではなく、健康、富、名誉、環境に対して調和を持って適応することであり、能力だけでなく、信頼性、忍耐力および行動力を持つことです。

教育の効果は、知性だけではなく、身体、感受性、感情、意思の開発にも適用することができます。

知性的な進取の気性を持つように教育した結果、能力や知力、感受性、信頼性、身体、忍耐力、意志、行動力が作られます。従って、真の教育の主な目的は、人間の守備範囲を増やすことであり、AREA (訳者注: Ability - 能力、Reliability - 信頼性、Endurance - 忍耐力、Action - 行動力)という言葉は、これらの四つの言葉の頭文字によって綴られているのです。

広い意味における人生の成功は、幸運とか機会というものではなく、心理的、道徳的、物質的な自然の法則によって支配されています。

これらの自然の法則のすべてを調和させる活動こそ、最高の成功を意味するのです。自然の法則の一部を犯すことは、単なる部分的な成功を意味し、全てを犯すことは、失敗を意味します。

これらの自然の法則を教えることの方が、教育の名において現在教

えられている多くの事柄を学生の頭に詰め込むより、よほど有益であることが判ります。

すべての人間は、同じ固有の能力と資質を持っており、その格差は開発の度合いのみで生じます。

よく開発された素晴らしい資質は、前向きのものであり、未開発若しくは間違った開発は、消極的なものです。

進取の気性はこれらの自然の法則を表明する道具です。

正しい資質が作られれば、正しい人間が作られます。正しい人間が作られれば、仕事はおのずからよく管理されます。

雇用者や市民としての、その人の自らの価値は、その人を管理する必要性の減少と共に増していくのです。

管理の必要性は怠慢による失敗と指示の誤りによる失敗によって引き起こされます。失敗は消極性によって起こります。

消極性は積極性を開発することによって克服されます。

進取の気性を開発した成果は、AREA すなわち、能力、信頼性、忍耐力、および行動力の向上に繋がります。

すべての正常な人間は、肉体と知性と感情と意思を持っているので、人間は、未熟な原料からより多くの AREA を作りあげてを期待しているのです。

各人に与えられたこれらの四つの因子を開発し訓練することによって、未来永劫の成功が保障されます。

人類は、知能の発展の見地から四つの段階をたどります。第一は、無知。第二は、知識。第三は、博学。第四は、英知です。英知への道は、進取の気性の教育によって作り出されます。

すべての職業人は、能力の見地から四つのクラスに分けられます。第一は、下手。第二は、初心者。第三は、熟練者。第四は、名人です。名人への道は、進取の気性から作り出されます。

実業界や歴史上の偉大な成功者とは、事務員、商人、セールスマン、役員、勇士、王にかかわらず、名人の域に到着した人々のことです。

人生には四つの段階がある。第一は、植物や無機物のような無意識。第二は、野蛮な生物のような単純な認識。第三は、知識、感覚、意思のような人間の自意識。そして、第四は、人間が仕えるべき宇宙を認識することです。

宇宙を認識するということは、一般的な良識を開発したり、人類の連帯を正しく認識したり、物事の同一性や人間の兄弟愛を現実化することであり、ビジネスの場においてもそれ以外の場においても「最もよく奉仕する者、最も多く報いられる」という事実を現実化することなのです。

宇宙を認識する道は、進取の気性を開発することによって作り出されます。

奉仕をしたいという願望は、利己主義や自らを意識するという段階から、宇宙を認識するという英知に向かう段階に至る人間のたどる道として発展したものです。言いかえれば、私たちが利他の心を持って他人の成功を願うことは、自らが成功への道を歩んでいることなのです。

私たちが精神と呼んでいる心や魂の存在は、身体の寿命と同様に現実的なものです。人間は進化し、その精神面の発達には肉体的な発達よりも大であることは事実です。

人間の精神的肉体的な発展は、正常な個々の人間が持っている進取の気性を如何に開発するかにかかっています。これらの能力は、すべて人間の肉体的な活力に含まれており、その活力を自覚したり、感じ取ったり、意図することができるのです。

真の教育は、前向きな能力を育み、強化し、開発することです。進取の気性は、熱が火によってもたらされるのと同じように、当然な結

果をもたらすのです。

すべての人は、事業上および専門職務上で、もっと多く、もっと良くサービスするための潜在能力を持っています。奉仕をした見返りは、必ずや、あなた方にもたらされるのです。

訳者 注

1911年8月21日から23日まで、オレゴン州ポートランド商業クラブ会議場において第二回全米ロータリークラブ連合会の年次大会



第二回全米ロータリークラブ連合会年次大会・ポートランド

が開催されました。

大会議事録によると、その最終日に欠席役員及び会員から寄せられた多くのメッセージが読み上げられましたが、その中に、アーサー・フレデリック・シェルドンが用意した「私の宣言」という表題の演説原稿が同封されており、それをチェスレー・ペリー事務総長が代読し

たと記載されています。シェルドンは所用のためイギリスに滞在中であり、この大会には参加しておりませんでした。

しかし、前回の例に懲りた、シェルドン・スクールの元学生で、現在はロータリアンになっている人たちが、一年間かけて、シェルドンが提唱する奉仕理念とは何かという情報を全国的に提供していました。これが功を奏して、参加者に極めて強い印象を与えたため、大会委員長のジョージ・ピンカム の提案によって、大会議事録として配布された報告書の中に演説の全文が印刷された上、**He profits most who serves best** という言葉が、この大会で採択された「ロータリー宣言」の結語として採用されました。

第二回全米ロータリークラブ連合会年次大会におけるシェルドンのスピーチ原稿は文頭がすべて **that** で統一された詩のような美しい文章です。

シェルドン・スクールにおける教育者の立場から、教育とは知識を教えるのではなく、個人が持っている能力を引き出すことであるという定義をしています。そして、**Ability**・能力、**Reliability**・信頼性、**Endurance**・忍耐力、**Action**・行動力の頭文字を組み合わせた **AREA** という言葉を使って、教育の説明をしています。シェルドンが考えている **AREA** の意味は、その綴りが意味する領域学ではなくて、教育学であることが容易に想像できます。

1913 年 全米ロータリークラブ連合会

バッファロー大会 スピーチ

事業を成功させる哲学と倫理

会長、来賓の皆さま、そして紳士淑女諸君。

今宵、この壇上には、「兵隊さん」のように綺麗に勢ぞろいした一団が控えて、私を応援してくれています。私は勇気を持ってこのテーマに挑戦し、十分注意を払いながらも恐れることなくこの機会に挑戦してみたいと思います。今宵は、何も結論を出すことはできないかも知れませんが、最善を尽くすつもりです。つい先日、霧のロンドンから、太陽の燦爛と輝く「シェルドンの森」にやってきた私が、暫時証明するつもりです。

明日、お話を聞く予定になっている偉大なる人物、エルバート・ハバード氏はかつて、弁解するよりも、説明する方がいいと語りました。

今夜は、めったに頼んだことのない医師からの直接の忠告を聞いているのだと、ロータリーの友人であるあなた方に言うておく方が間違いないと思います。その上で、私は親切に手を差し伸べているつもりです。私がしようとしていることは、私ができる最善のことであり、必ず私が成し遂げるつもりであることを、あなた方に約束いたします。

(拍手。)

ある夜、偉大なる西洋の魔術師バーバンクとの楽しい会話で、私たちは意気投合して、こう言いました、

「バーバンクさん。もし私が、あなたが如何に素晴らしいことをし

てきたか、また、あなたが如何に素晴らしい友人であるかを話すために、大切な時間を十分取らなくても、許してくれますか。」

彼は言いました。「シェルドンさん。それは、ずっと前から聞き続けてきた、いい話です。多くの人がここにやって来て、その件について長時間話し込みます。」

だから、多くの素晴らしいことや、素晴らしい人たちについて私がお話することを許していただきたいと思います。

何故ならば、私たちは全員、ロータリー精神やロータリークラブの存在を認め、その考え方について議論してきたので、ロータリー精神やロータリークラブについてうまく言うことができるからです。

今宵、私はあなた方の前に立って、詭弁やお世辞抜きで話をするつもりです。ロータリーの活動と私の活動とは同一であることに誇りを持っていますし、私の力の及ぶ限り、いろいろな方法で、常にそれを支えることが私の喜びです。

今宵、「哲学と倫理」というテーマでこの国際大会で演説できることは、この上ない名誉であります。

まず、私は三つの言葉を使って正確な意味を定義したいと思います。

私が考え付く限り最も適切な定義は、「哲学」とは「原因によって引き起こされた結果論」であり、「倫理」とは「他人に対して正しい行為をする学問」だということです。

「事業」については、多分「多忙」という見地から、今夜、議論することになるでしょう。マルホランド氏が述べたように、たとえ弁護士であっても、もしその人が成功している弁護士ならば多忙なはずで

す。

今夜、私達が議論しようとしている事業というものは、別な角度から見れば、たとえ、世界中が働く人で満ち溢れていたとしても、人間の能力が及ばないほど数多く存在します。

私は、私の責務として、「成功させる」という言葉をこのテーマに勝手に付け加えて、「事業を成功させる哲学と倫理」にしたいと思います。従って、その詳細な討論に入る前に、「哲学と倫理。事業との関連性」と読み替えることによって完全なテーマとした上で、このテーマを更に自由に展開していくつもりです。

更にもう一つの定義が必要になってきます。それは「学問」の定義であり、私たちみんなが知っているように、「体系づけられた知識」または分類された常識です。

事業を成功させるという素晴らしいテーマに、強い関心を抱いている全世界の人たちの数は、ロータリアンの数とは比較にならないほど多いと言っても過言ではないでしょう。

今日私たちは、能力という学問の時代に生きているというのは本当でしょうか。

能力という考え方に基づいて、体系づけられた知識の可能性を認識することが学問なのでしょうか。

人間の能力全体に関して、すべての自然の法則を広くカバーするような、また、効果的に活動できるように、基本に忠実な論理的な整理ができているのでしょうか。

ある夜、ずっと長い間、私にとっては不可能であると思っていたことが、私のすべての人生の関わりにおいて、成功を収める能力は、運不運の問題ではなく、また、意識するか、しないかに関わらず、神との永遠の摂理に従うか否かの問題であるという事実に気づいた時、すべて解明できたことを白状します。もし学問を超えたものならば、それを自然の法則と呼んでください。もし宗教ならば、無限の法則と呼んだ方が、判り易いかも知れません。

今夜、私は、自らの事業において成功を収めるとか成功を勝ち取るとかいった問題は、たとえそれがどんなことであろうとも、また、意

識するか、しないかに関わらず、自然の法則に従ったか否かの問題であるという前提で、話しを進めたいと思います。

最も重大な関心を持ってあなた方に説明する次の基本的な事柄は、あなた方も私も世界中の誰でも、いかなる団体の人でもできる事柄であり、当然の事ながら、成果を収めるという自然の法則との相互関係を心の中心に置いた、この偉大なるロータリーの組織にもできることであります。

とどのつまり人生に関連するすべての事柄は、「私」と「あなた」と「私とあなた」に共通して関係する事柄、四番目に双方の了解の下で「私とあなた」が心を通い合わせて成し遂げた事柄という、僅か四つ要素によって成り立っており、かつ分類できるという、簡単な理由に気づかなければなりません。

商売の判断やビジネスの世界でも、この考え方を採用してください。もし、世界に一人の人間しかいなければ、取引を行うことはできません。もし、二人以上の人がいたとしても、彼らが話し合いをして関わりを持たない限り、取引は成立しないでしょう。もし今夜のように、相談することが沢山あって、世界中から多くの人々が集まっても、二人の人の心が通じ合わなければ、取引は成り立たないのです。この四つの普遍的要素によって、すべての自然の法則が成り立っているのです。

今夜は、自然の法則について気づいている比較的少数の人たちや、実在するにもかかわらず、ほとんど気づいたことがない人たちと、議論を闘わす時間なのです。

私は、様々な職業を代表する実業家として、この理論的な四つの要素を備えることに、重大な関心を持って挑戦することを希望します。

「心を通い合わせる事」は、重力の法則が自然界を支配しているように、現実の法則として精神界を支配しているのです。

私は、このカードから手を離そうとしています、その瞬間何が起こるのか、皆、知っています。(カードは床の上に落ちます)

先日、イギリスに行ったとき、このようなカードを放したら、同じようになりました。(笑い)

ドイツでも同じでした。人間が作ったものではなく自然の法則だからこそ、普遍的なものであり、永遠に起こるのです。ちょうど自然界における法則と同じように、精神界において、まさに的確に心を一致させる普遍的な法則です。

今夜、ここに居られる大部分の人たちに説明するに当たって、皆が知っているような話をする方が無難ではあると思いますが、人間の能力に関連した倫理と哲学の問題に話題を向ける方が効果的ではないかと思います。

多分ここにいる皆さま方全員が知っているとは思いますが、一人の人から他の人に品物が受け渡しされるという事態が起こった時に、最初に行うべきことがあります。その最初のこととは、品物を納める側の当事者が好意的な配慮をすることです。この重力の法則が物質界の法則であるように、精神界の法則もそれに劣らず、好意的な配慮、適切な供給、関心の喚起、興味、適正な拡大、要望の変化、要求等がさらに強くなり、行動が変化してきます。これは理論ではなく、自然界の永遠の法則です。

商売の心理をもう少し進んで調べると、好意的な配慮や興味や欲望や反復行動 — もちろん、私たちはみんな、商売の勘定の中にリピーターが織り込まれていることは知っていますが — を取ってもらうためには、信用がすべての取引の根底であるという法則を認めなければならないことや、私たちが与えたサービスに対して、相手に満足してもらうためには、信用を得、信用に値し、信用を保つことで、結果として私たちが満足することが判るのです。

商売の心理の中には、七つの原則があります。順番にそれを列挙すれば、まずにあげられるのは奉仕、次いで結果として得られる満足感、結果として得られる信用、結果として得られる好意的な配慮、興味、欲望、行動です。

長い間、私の心の中では、ロータリーの理念の中心的な思考である奉仕に対する疑問が、私にとっての大きな難題でした。私はそれを分析して、答えを得ようと試みました。しかし、インドの哲学者であり作家であるバガバン・ダスの本を読む日までは、その答えを見つけることはできませんでした。ある部分を読み下っていくと、次のように書かれた、神秘的な真理の三つの言葉を見つけたのです。「量、質、管理の状態」。

多分、バガバン・ダスは、商売を懐疑の目で見ていたのでしょう。私は、彼が、むしろ、商取引を汚い物として見下しており、生き様を変えることによって職業としては避けるべきだと考えているのではないかと推察しました。しかし、真理のささやかな三原則「量、質、管理の状態」を見つけたとき、奉仕の分析を見つけた感じで、思わず万歳を叫びました。

それぞれの町にあるロータリークラブは、事業における職種の業界を代表していますが、その職種が何であるかにかかわらず、その業界は支払ったお金にふさわしい、正しい品質、正しい量を供給し、その管理状態 — 企業のすべての部門の管理を意味しますが — は正しくなければなりませんし、サービスも正しく、その結果威力を発揮した信用も満足感も正しいものでなければなりません。

それによって、リピーターとなる顧客の問題は解決されるのです。このようにして、私達は、世界中の商売が成果を挙げる学問に、少なくともささやかな灯が点るのを見ることができるのです。

今宵、私の意見として最初に述べたように、この倫理や能力論に関

連する言葉こそ、他人に対して正しく処する学問として扱うべきです。商売の心理を考えると、私たちはなぜ対価を支払うのでしょうか。「なぜ支払うのか」と、私は敢えて言います。金儲けをすることは決して悪いことではないのに、それを否定する人がたくさんいます。私はその考えに同意することはできません。

長い間、世界中の偉大なる宗教は、あの世へ行くための唯一のパスポートとして良い行いをするを説いてきました。

他人に対して善行を施したことに対して、この世において今、配当をもらっているのだという事実、世界中の人々が目覚める時です。

(拍手)

ロータリアンやビジターの皆さま、今宵は、私たちが死んでから行くあの世の話ではなく、今この世における幸せという立場に立って、お話をしているつもりであることを覚えておいてください。

自らの弟子に「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」と言わしめた、嘆きの人、ガリラヤの民こそ、未だかつてなかった最高のゼネラル・マネージャーであったと、私は敢えて申し上げます。

彼は、これまでの世界の歴史上、誰も考え出したことのない、最も優れたビジネスの原則を発表したのです。そして、世界の各地にその拠点を持っているのです。

(拍手)

私達はその考え方に戻るべきです。「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」の教えに従って熱心に活動しようとしな、彼の弟子だと称する人がたくさんいることも事実です。しかし今日、キリスト教会がその信条にこの標語を適用しようという動きが熟し、キリスト教教会が世界中で力を持つようになってきてからは、未だ考えられなかったように、キリスト教の教会に属するすべて

の男女が、最初から最後まで、毎日のようにこの信条を守って、取引上でも、彼らが他人からして貰いたいように、他人にしているのです。

孔子は、「汝の欲せざるところを、他人に施すなかれ」と述べて、否定的な手法で同じ真実を説いています。多分、嘆きの人はそのアイディアを借りたのでしょう。

しかし、いまやロータリーは、取引における言葉として、「最もよく奉仕する者、最も多く報いられる」と言えるようになったのです。

(拍手)

あなたが他人からして貰いたいように、あなたが他人にしようと思えば、どのように奉仕をしたら良いのでしょうか？

友人に対して精神的な境地に達するためには、物質的な欲望を持った人間として訴えかけるもろもろの話から離れて、知性を持った人間として出発する必要があります。

すべての人間には、七つの原則があります。まず、宇宙が創造されて、この肉体が出現します。次いで、これら二つを活性化する重力の原則が現れます。更に、あなたや私だけでなく、動物がもっている本能が現れます。あなた方の犬は全てを知っていますが、自分が全てを知っていることを知りません。

その原則の上に、知性が現れます。そこで、私達は、考えたり、記憶したり、想像したりする人間を見つけるのです。その原則の上に真心が現われ、結果的にその上に、心そのものが現われるのです。

あなたは、現在の若者に対して、心の最終的な要素とは甘い誘惑と決別し、自分が他人からして貰いたいことを他人にしなければならないことを、語りかけます。

報酬が得られないことは、大きな関心があったとしても、あなたがよこしまな心や考え方を超越して、精神的な境地に到達し、利益を得るためには奉仕をしなければならないし、利益を得るためには公正

にしなければならないことを確信し、真心が届く範囲内で、寛大な心で、仲間を助けるために、対価を支払わなければなりません。それが将来に繋がってくるのです。

私たちは誰でも、衣食住を必要とし、それら全てはお金がかかります。

私は、普通の宗教家は、彼の教えの通りに実践すれば、大金を得ることは出来ない、という思い違いをしながら布教活動をしているのではないかと時々思うのですが、どうでしょうか。

実際のところは、それを実践に移せば、大きなお金が得られるのです。「自分のためにいいことをしなさい。」の代わりに、「他人のためにいいことをしなさい。」と説けばどうでしょうか。(笑い)

現時点において、それは真実でしょうか。現実的な常識でしょうか。それとも理想でしょうか？

ここで、マイヤーズに関する短い話をしてみたいと思います。

マイヤーズは貧しいドイツの農夫でした。彼はたいしたお金を持っているわけではありませんが、小さな畑を買うだけのお金を持っており、畑を探していました。彼はある畑に目をつけましたが、まわりの人たちは、それを買うべきではないと言いました。

彼は「どうして？」と尋ねました。

彼らは、「あなたが買おうとしている土地の近所に住んでいる人は、全くの人嫌いで、うまく付き合えない人です。彼がそのような悪い隣人なので、2-3人の人たちが土地を売りに出したのです。」と言いました。

彼は、「誰とでも、うまくやっていくよ。」と言いました。

彼は畑を買いました。畑を買ってから数日後に、彼が問題の男の森の近くで畑を耕していると、その森で火事が起こりました。マイヤーズは自分の馬を柵に繋いで、火を消すために駆け出しました。

問題の男は煙を見て、やってきて、柵によじ登り、マイヤーズが火を消している様子を見ていましたが、彼を手伝うために立ち止まろうともせず、彼に火を消させたまま、感謝の言葉さえ述べずに引き返しました。マイヤーズは、そのことを笑われ、心貧しい仲間たちは、やっぱり間違いだったと言いました。

それから数日後、彼は町に行く途中で、問題の男とすれ違いました。彼は泥の中で立ち往生しており、一人で抜け出すことができませんでした。マイヤーズは、馬の手綱をほどいて、フックの先に引っ掛けて、彼を引き上げました。その男は「有難う」の一言も言わずに、その場を去りました。今は、残念なことには、普通の教会の信者でも、彼がこの時他人にしたように、他人にすることを避けるようです。しかし、マイヤーズは、親切な行動を取り続けました。

遂にある日、問題の男が、マイヤーズの家にやってきて、「あなたは、泥から私を引き上げ、火事を消してくれた人ですか？」と言いました。

彼は「そうだ」と言うと、彼は、「私の家内が、もし私があなたのところに行って、あなたにお礼を言わなければ、私と別れるということです。そうなったら困るので、やってきたのです。私がここにきたのは、あなたと話がしたかったからです。私はあなたの友人になりたいと思っています。世の中の人々は、みな悪い人だと思っていました。だから、私は人嫌いになったと思っていましたが、少なくとも一人はよい人がいることが判りました。だから私は、友人になってほしいのです。」

そして、彼らは友人になりました。一人の友人を見つけてから、彼は他にも友人がいらないか捜しはじめ、多くの友人を見つけました。そして、彼は幸福な人になりました。

問題は、なぜ、マイヤーズが、他の人たちがするしないにかかわら

ず、「最もよく奉仕する者、最も多く報いられる」という教えを文字通り実行したかにあるのではないのでしょうか？

現在、マイヤーズは、1,500 万ドルの会社のトップになっています。競争相手がどうあがこうとも、彼の得意先を奪うことのできないような方法で、彼の会社の顧客や顧客の全員は、彼に好意的な関心を抱いているのです。そして、さらに、彼は、彼の会社において当然起こるべきストライキすら起こさないような方法で、従業員たちから、好意的な関心や興味や要望、再三にわたる好意的な活動を得ているのです。

(拍手)

彼の従業員は彼を愛し、彼にはむかうのではなく、彼のために奮闘しているのです。私は、あなた方に友人として言います。労働者対資本家、資本家対労働者の争いごとは、双方の恥ずべきことです。神の永遠の法則を知らないことから生まれるのです。(拍手)

シェイクスピアが、私たちの唯一の犯罪は無知であると言ったのは、当を得ています。そして、無知と勤勉さの欠如であることは、誰でも知っています。誰かが、キリスト教は間違いを冒していると言いました。しかし、それは一度も証明されていません。

(拍手)

私は、あなた方に言いたい。世界の人々の信条が、「汝が欲することを他人にもせよ」の考え方、別の言葉でいえば、「最もよく奉仕する者、最も多く報いられる」になれば、大きな進歩をするに違いない。それは商売の道を通じ、毎日の活動の道を通じて成し遂げられなければなりません。私たちは一週間に一回お祈りするのではなく、一週間に七日間働かなければならないのです。

世界中で多くの人に会いました。そして、多くの国を訪れることが私の特権でもあります。私は、真のロータリアンの心とは、各人が自分のためではなく、他人のために奉仕するというこの教えにめぐり合

って、一週間に七日間励むという純粋さであることを発見したのです。

(その通りの声：拍手)

私はそれが真実であると信じていますし、それが真実であることに、疑いを持っていません。

ここに集まっている多くのロータリアンは、国際大会のために集まっているのであって教会の信者として集まったものではありません。しかし、もし文字どおりに、「最もよく奉仕する者、最も多く報いられる」の教えを実行したのならば、あなたが意識しようとすまいと、キリストがすべての弟子に、実行するように話したことを、あなたは実行しているのです。あなたはキリスト教のまさしく本質を実行しているのです。

私は、見知らぬ国への旅人としてロンドンに訪れた日、大都会のロータリークラブのビッグロウ会長とスミス幹事がまず私に挨拶をして、私をくつろがせてくれたことを、決して忘れることはありません。

あなたが 3000 マイルの海を渡り、誰も知っている人がいない場所に上陸した時、如何に大きな助けであるかを、お話ししているのです。

しかし、私たちは、純粋な商売上の見地から、このことを考えて見ましょう。

自分のためにやってくれた人に対して、問題の男は、マイヤーズに対して報酬を支払いましたか。あなたや私は、他の人たちに、自分の火事を消させたり、泥から助けさせたりしますか。

そうではありませんね。それは他人に対する奉仕です。長い目で見れば、マイヤーズは報酬を得たのでしょうか。報酬を得ました。何故なら、彼は問題の男を決断させたからです。

そのような人は、星の中で惑星が際立つように、ビジネスの世界の中でも一際際立って見えるのです。如何に謙虚に振舞おうとも、隠しきれぬものではありません。彼がその教えを実行すると、従業員も顧

客もその教えを同じように実行します。

あなたは彼を止めることはできませんし、奉仕の教えを実践して、真の仕事に励んでいるロータリアンを止めることはできないのです。

私たちは機を逸しました。自分のためにそれをするように、余力を蓄えているようにも見えますが、定かではありません。しかし、私は、今や、能力論との関連性について、原因によって結果が生じるという考え方に基づいて、哲学的に議論する方が良いのではないかと思います。

倫理との関連性、他人に対する正しい行動、能力論との関連性を明確にすべきだと思います。事業における効果的な能力として、原因による結果、哲学との関係とは何でしょうか。一体どのようなものなのでしょうか？

ひとたび、世界が自然の法則の支配のもとで生きているのだという事実に気付いた時、私たちは効率のよい行動の指針の下で、力強い進歩を遂げることができるのです。

今夜、そのテーマを詳細に解説する時間があれば良いのですが、完全な討論は無理としても、原因の七つの普遍的な原則と、人間の能力に関連する哲学の効果について、簡単に言及することに、止めておきたいと思います。

もし創造主が、ペンで本に書き込みを入れたり、今夜このホールで歩いたりすることができるような生物であったと仮定して、私たちが創造主に対して、「原因や能力を判定する基準は何ですか？」ではなく、「能力の価値を判定する基準は何ですか？」と聞いたとしたら、どんな答えが返ってくるのでしょうか。

創造主は、「全ての個人の能力の価値は、その仕事に必要な管理の程度によって変わります。」と答えるに違いありません。

そこで、私たちは普遍的な法則が必要になってくるのです。管理の

必要が少なければ、その分野における、その人の能力の価値は大きいことになります。その反対に、その人に非常に多くの管理が必要になれば、その人の価値はなくなります。

何故でしょうか？ 何故ならば、奉仕をしなければ、利益を得ることはできないからです。それが、人間の能力に関連する、原因と結果の最初の法則です。

オフィス・ボーイ、ゼネラル・マネージャー、販売マネージャー、外交セールスマンなど、多くの管理が必要な人たちほど、何も達成することはできません。

もし私たちが、本当に哲学者になって、哲学の観点から能力を研究しようとしているのなら、その原因の研究に戻る方がいいかも知れません。

そして、こんな質問を創造主にします。「どんな理由で、管理の必要性があるのでしょうか？ なぜ特定のゼネラル・マネージャーが他のゼネラル・マネージャーよりも、特定の販売マネージャーか他の販売マネージャーよりも、また、特定のオフィス・ボーイが他のオフィス・ボーイよりも、より多く管理する必要があるのでしょうか？」

もし、創造主がここにいて、私たちと話すことができるなら、創造主は、多くを語らず、ただ一つの答えをするでしょう。

その答えとは「全ての人に管理が必要なのは、ただ一つのこと、すなわち間違いを冒すからです。そして、間違いには、過失による過ちと作意による過ちの二種類があります。」

そこで、再び、私たちは法則を見つけます。法則にはこのように書かれています。「すべての人に対する管理の必要性は仕事上犯す間違いによって異なる。」前者は逆説的な法則であり、後者は直接的な法則です。

そこで、できる限り、私たちが喜ぶやり方をすべきだとして、「は

い、私達は組織を持っています」と言います。しかし、私は、後戻りすることよりも、前に進まないことを心配しています。創造主に対する次の質問は「どんな理由で間違いを犯すのですか？」というものです。そして、創造主は、すべての間違いは人間性の否定によって起こると答えるに違いありません。しかし、すべてのロータリアンは、その偉大なる原則に反対の立場をとるのではないかと思います。

私たちは、全ての自然現象には二元性があることを知っています。明るさに対して暗さがあり、暑さに対して寒さがあることは、あなた方もあなた方の従業員もそして全ての場所にいる人たちにとっても同様です。

私たちは、明るさと暗さ、暑さと寒さ、積極的または消極的な性格があることを知っています。記憶は消え去るものであり、信頼には疑惑が、愛情には嫌悪が、勇気には恐怖が、正確には不正確があるので。そのようにして、あなた方は人間の心理を完全に分析することができます。

人間の全ての間違いは、個人個人の消極的な性格の幾つかが組み合わされて、描き出される罪であることが判ります。

もし私たちが間違いを減らして、能率を高めようとするならば、あたかも明かりが闇を追放し、信頼をはぐくむことが疑惑を追放し、愛情をはぐくむことが嫌悪を追放するように、積極性を強めなければならないという結論に到達するのです。そのようにして、積極性と消極性の劇は幕を閉じるのです。

どうしようもない無力さで従業員の手を握って、「大丈夫だよ。だけど働き続けようと思うのなら、注文を取ってこなければ駄目だよ。」と言っている雇い主を可愛そうだと思います。遺伝と環境の鎖に縛られている人を、可愛そうにだと思いません。

私が先ほど触れたバーバンクは、彼が成し遂げたすべての素晴らし

いことは、彼が二つの簡単な原則にのっとって成し遂げたからであると語っています。

最初の原則は、実質的に変わらない物でも、最終的には変えることが可能であること。次の原則は、遺伝とは、過去におけるすべての環境の結果であることです。

そして、彼は、これらの二つの簡単な原則に取り組んで、種のないプラム、とげのないサボテン、色のあせない花を作ったのです。更に彼は、梨の木の仕事に取り組んで、梨の収穫高をかつての二倍に引き上げました。「私がこの方法を作り出しました。ちょうど創造主が私を作ったように、人生を成し遂げなければなりません。」と言っている人を知っています。

ロータリアンの、奉仕をしたいという願望と奉仕をする能力の間には大きな差があります。如何なる人の奉仕をする能力も、体と心と魂の積極性の開発に比例しているのです。

終に私たちは、原因と結果に関する次の法則にたどりつきました。すなわち、どのようにして開発し、発展させ、成長させるかという原因によって、人間の能力という結果が生まれるということです。

全ての事柄は、「教育」という短い単語の中に封じ込まれており、時々それが問題にされるように思えてなりません。

私がヨーロッパに行く直前に、少し前までボストンで学んでいた人が、私に挑戦してきました。私は、教育こそが活力の鍵であると言いました。彼は「いいえ、それは間違っている。ニュー・イングランドには、生計を立てるために苦勞している、ハーバード大学やエール大学の卒業生がいっぱいいる。」と言いました。

そこで、私は、「あなたは私を誤解している。」と言いました。「ハーバード大学やエール大学を卒業したこれらの人々は、教育がないために賃金を得るのに苦勞しているのではなく、精神的な消化不良のため

めに苦勞しているのです。」

(拍手と笑い)

私を誤解しないでください。

これまで私が会ったことがある何人かの人たちは、大学に行って最高の教育を受けています。私自身でさえも、自分に対して失望しており、私が卒業した段階では、十分よい教育を受けたとは言えません。私の教育が完成されるまでには、長い道のりが残されているのです。

今日の私よりも、今日から一年後の私が全く進歩していないと感じるのは、嫌なことです。しかし、これまで私が会った良い教育を受けた人たちの何人かは、大学に一度も行ったことのない人たちであり、私が会った殆どの人たちは、大学に行ったにもかかわらず、いい教育を受けていないのです。そして、私が会った殆どの人たちは、大学に行ったことがないか、いい教育を受けたことがないのです。(笑い)

従って、大学における訓練や教育は、教育の同義語ではないという結論に達します。その語源に戻って、その簡単で短い単語を見てみましょう。

「能力を引き出す」ことを意味している「E」と「duco」が発展し、広がって、「教育」という簡単な単語の基になりました。大学のラテン語の教授なら誰でもそのことを知っているはずです。

私は、時たま面白半分にならざるを得ないために、ラテン語の教授に「教育とは何ですか?」と尋ねます。普通は、「学問や教養やその他多くのことを得ること(数多くの異なった回答がされます)」という答えが返ってきます。

そこで、私は、「えーと、あなたはラテン語を教えているのでしょうか?」と尋ねます。

「そうです。」

「教育という言葉の由来は何であり、語源は何ですか?」

「e duco」です。

「それは、どういう意味ですか？」

「能力を引き出す。」ことです。

「しかし、私は、あなたが、教育は知識を得ることを意味すると言ったと思いますが？」

「技術的なことを望むのなら、それでもいいですが。」

「いいえ、違います。技術的なことではなく、言葉の本当の意味、言葉の語源に戻るべきです。」

殆どの大学の教育課程や教育システムは、まさに、知識を詰め込むことを意味する教育で組まれており、決して、本来の教育を意味するものではありません。人間の資質の開発や発展を意味し、それが、彼を勝者に導くのです。何を通じてでしょうか？

それは、奉仕を通じてです。奉仕をすることを自らに適用することによって、自らの資質を開発するのです。

単に奉仕をするだけではなく、自然の法則に従って、勝者となる義務があるのです。

そこで、問題はどのようにして引き出し、発展させるかです。それに対する答は非常に簡単であり、世界中の人たちはそれに対してほとんど完全な見解を持っていると思います。

私が、それがどんなものであるかを見るのは、非常に簡単です。例えば、腕を曲げることによって、筋肉の能力を引き出すことができます。創造主は私たちに大きな筋肉を与えてくれませんでした。かなり良いものであり、かつ強いものです。何かをする必要があるときには、その力を利用し、興奮が鎮まっているときは、その筋肉を適切に育てて、上手に使います。

大学に通いながら、成功する資質を引き出せなかったこれらの人たちの不幸は、精神的な育成が欠如していたために、精神的な筋肉を活

用すること、すなわち成功するために開発すべき資質を育むことが突然停止したことです。

今晚、バッファローの先生方を呼んで、みんなに「 $2+2$ は幾つですか？」という質問の答えを紙に書くように頼んでみてください。すべての先生の答えは、何回しても「4」です。間違えることはありません。しかし、同じように先生方を呼んで、彼らに、「教育とは何ですか？」という質問の答えを紙に書くように頼んでみてください。数多くの異なった答えが返ってきます。

「教育とは何ですか？」という質問に対する正解は、ただ一つしかありません。

それは「教育」または「発展」です。この町のまたは他の町の先生方に「発展」させるための方法を、同じように質問してください。先生方の数と同じくらいの多くの答えを得ることでしょう。「 $2+2$ は幾つですか？」という質問に対する回答が一つであるのと同じように、「発展」させるための方法や、「育成＋活用」の質問に対する回答も一つであるはずです。

(拍手。)

私たちは体の筋肉のような対象物を見ることができます。精神的で道徳的で崇高な筋肉がバランスよく完全に備わり、それが適切に育てられ、上手に使われているという事実、世界中の人は気がつくべきです。

ロータリー精神が好きになる一つの例です。

ロータリークラブの会員である仲間に、仲間が備えている奉仕の心を学んだり活用したりするチャンスを与えてくれます。

助けることはできないとしても、精神的な成長を引き出すことはできます。それは偉大なる離れ業です。それをしている人たちの多くは、何をしているかを知りませんが、彼らが自覚していることよりも、

もっと良いことをしているのです。私達が他の仲間に奉仕をする際には、私達がしていることをよく理解してもらうように、光を当ててください。

そして、結果はどうになりましたか？ 体を適切に育て、上手に使ってください。その結果、更に持久力が増します。頭脳の能力を高めるためにも同じ事をしてください。その結果、更に能力が高まります。人間の品性、信頼、勇氣、正直、奉仕の心についても同じ事をしてください。その結果、より多くの信頼性を引き出すことができます。意志を強くするためにも同じ事をしてください。その結果、更に行動力が増します。

そして、あなたは、能力のある頭脳と、信頼性のある精神、持久力のある肉体、行動力を備えた意思を持った人になれるのです。その全てを備えているのです。

そして、あなたは公明正大で、多才な人、そして、奉仕をしたいという願望だけではなく、奉仕を実践に移す能力を持った唯一の人、真のロータリアンになれるのです。

(拍手)

そろそろ、この話題を中止して、結論を述べた方がいいと思います。

私は、彼らにメモを送ることを約束しました。私は、スピーチ原稿を書く時間を作ろうと努力します。そしてそれが、ザ・ロータリアンの国際大会報告にいい記事となって発表されるのです。

(笑い)

政治的な混乱やそれに類することに捉われず、世の中を高めていこうとしている、ここにおられるロータリアンにとって非常に重要だと思われる、結論に関係する短い言葉を述べたいと思います。

今日、私は、僅かな時間しか、国際大会に出席することができませんでしたから、決議案を採択するための動議や、ハリー・ホイラーの

レポートによって説明された幾つかのアイディアに関する討議について、重大な関心を抱きながら話を聞きました。

ドルフ氏は、私を招待する手紙の中で、「ロータリー精神の大きな役割は能率を高めるという信条を進めることだと思います。だから、何かをしようと思ったら、自らの呪縛を解き放って、能率を高めるというテーマに基づいて、あなたが望む方向に進むべきです。」と述べました。

今、私は、何人かの少年たちの考え方は、多分、幾つかの忠告をしたシェルドンによって、大きな機会が与えられ、ロータリー精神の下でその機会が広がることを喜んでいるのではないかと思います。

しかしながら、私たち自身のためや、私たちの会社の能率を高めることだけではなく、可能な限り多くの正しい行いをするように、そして、現在のことよりも未来を考える人になるように、友人として言うておきたいと思います。

現在のことばかり考えて、未来のことを考えない人は、精神的な盲目に等しいと、いう諺を知っているはずです。

数年間の計画を立てる人は凡人です。生涯の計画を立てる人は天才です。世代を超えた計画を立てる人は予言者です。ロータリアンの中には多くの予言者がおり、ロータリー運動の父、ポール・ハリスはその最たるものであることは、周知の事実です。

私たちは、私たち自身や従業員の能率を高めることは可能ですし、そうすることは素晴らしいことです。しかし、未来のことを考えましょう。精神的に盲目にならないようにしましょう。

今宵、ここに皆さんと共にいるという名誉を与えてくれたロータリアンの関心に応えるために、私がなすべきことは、現在の学校制度の欠点について述べる以外にはないでしょう。そして、私たちの教育制度を良い方向に改善するために、あなたが家に帰ってから少しで

も助かるために、今夜の私の努力は、決して無駄ではないと思います。

私たちの学校制度の三つのささやかな批判を改善するために、三つの提案をします。

まず、トップ・ダウンではなくて、ボトム・アップすることです。

これは、次のことを意味します。昔、最初に大学ができた時には、教育は庶民のためのものではありませんでした。マルホランド弁護士が今日言っていたように、牧師や教師や国の仕事を管理する人たちの階級のものであり、商業や農業にたずさわる人や平民階級のものではありませんでした。これらの国では、「教育はあなた方のためにあるのではない。」と言っていました。大学のカリキュラムは専門知識を学ぶために組まれていました。

高校卒業後のカリキュラムは、どのように編成されていたのでしょうか？ 学生が、大学を卒業できるように組まれていたのです。

そして、自由の日、マグナカルタ以来、義務教育が採用されて、それを望むか望まないかにかかわらず、商売の道を歩むか別の事業の道を歩むかにかかわらず、子供たちは学校に行かなければなりませんでした。

そのカリキュラムとは何だったのでしょうか？ あなたたちのうちの何人かは、私と同じ道を歩んできました。小さな赤い校舎を振り出しに、私の人生に対する大志が、高校に入学し、大学に入学するためのカリキュラムを通じて得られたのです。

小さな赤い校舎から首席で通し、専門知識を学ぶ上でも、大学でもずっとずば抜けた成績でトップでした。しかし、社会に出た時は、商売については何一つ知りませんでした。

「O. K.」の意味さえ知らなかったのです。

(笑い)

私は商品売るために、路傍に出ました。私はいい成績をあげまし

た。そこで、彼らは愚かにも、私をマネージャーにしました。

私がマネージャーになった初日に、秘書が私の方にやってきて「シェルドンさん、これでO. K. ですか？」に言いました。

私は、「どういう意味ですか？」と言いました。

彼女は、「もし、これでいいのなら、この上にあなたのイニシャルを書いてください。そして、その下にO.K.と書いてください。」と言いました。

このようにして、私は 300 万ドルの会社の支店のマネージャーになりました。

私は信用とか宣伝については、何も知りませんでした。私は、人生の学校で学ぶことによって、販売術に関するすべてを知ったのです。

当初は、恐ろしいほど下手な仕事振りだったので、人は心配して「若い人よ、この仕事をいつまで続けるつもりかい？」に言いました。私は「そんなに長くはありません。」と答えました。仲間の一人は、「はっきり言うべきだよ。もし私があなたなら、見切りをつけるのに。」と言いました。

最初にシカゴに行ったとき、どのようにして書類をファイルするかを知りませんでした。そこで、私がこれまでに売った沢山の本がファイルされた魅力的な書類に目を奪われました。

もし私が、数多くの旧式な書類ファイルや、裏側の数珠繋ぎに並んでいるファイリング・ケースを見たのなら、それがどんな種類の本であるか、ついでに、その本のうちのどれが売れないかも含めて、マネージャーに尋ねたことでしょう。

(笑い)

私だって、大学の卒業生なのです！

今、ここに、国際大会が招集され、一つの巨大な集団として、地球上のすべての民族が集っています。ここにいる皆様方です。あそこに

は弁護士がいます。ここには先生がいます。ここには医師がいます。ここには牧師がいます。たくさんの職業人が集まっています。

しかし、この外にはたくさんの群衆がいます。従って、残りの人たちが集まれば、数のうえでは断然勝っています。彼らとはどんな人たちでしょうか？ 彼らは、商売や事業を通じて、世界中で製品を作ったり売ったりしています。

しかしながら、私たちの教育制度は、彼ら庶民のものではなく、徹頭徹尾、ハイ・クラスの人たちのために作られています。

今こそ、商業等の分野を現在の教育制度に加えるべきですが、ビジネス・カレッジの現状はどうなっているのでしょうか？

ジョージ・ランディス・ウィルソン氏は、ある日私に、ひとつの話をしてくれました。きちんと訓練された、素晴らしい秘書の一人が結婚したのですが、彼は直前までそのことを知りませんでした。

そこで、彼はシカゴのビジネス・カレッジに電話して、よい秘書を送ってもらえないかどうかを尋ねました。

「ちょうど卒業したての少女がいますよ。」

少女はやってきました。

ジョージは、「あなたはいい速記者ですか？」と尋ねました。

「そうだと答えるべきでしょう」これが彼女の答えでした。

最初の夜、手紙をだしに行った時、彼女がそれぞれの手紙に2セントの切手を貼ったことに気づきました。何通かはとても重い手紙でした。ジョージは、「なぜ、全部の手紙に2セントの切手を貼るのですか？」と聞きました。

彼女は、「今まで手紙を出したときには、いつも同じ郵便料金を払っています。」と言いました。彼は、送る手紙の重量によって、いくら郵便料金が決まることを彼女に話し、手紙の重さと切手の関係について説明しました。彼女は、それを計算するための数学を十分知

らなかったのです。しかし、彼女はビジネス・カレッジの卒業生なのです！

私たちの教育制度に関する、ささやかな批判の二つ目は次のことです。

完全な人間の四つの部門は肉体と頭脳と心と意思です。私たちの教育制度は、四つの部門の教育や開発に均等に向けられておらず、知識のみに向けられています。知性のみを開発をすることは嘆かわしい限りです。

商売の世界では早い段階から、最も素晴らしい能力は信頼であるという事実に気づきました。子供の信頼性を教育するために、私たちの学校制度はどんなことをしているのか知っていますか？ 不十分です。

大勢の先生方の中には強い反対意見があるでしょう。学校制度に関して、今宵語ったことや宣言として述べたことは、教師に対する非難ではなく、教師が勤務するための制度や方法についてであります。信頼性、忍耐力、行動力を教育するには、能力を開発するのと同じくらいの、体系的な努力が必要なのです。

私たちは、なぜ子供たちを学校に遣るのでしょうか？ 彼らを人生の戦いに勝つために、適合させる必要はないでしょうか？ それが理由のはずです。

人生における人間の成功は、その人の知識によるものではなく、その人そのものに懸かっているのです。そして、その人が、人間として成功する資質は教育如何に懸かっているのです。

私は教育によって、思考力や記憶力や想像力の資質が引き出されることに関して、あまり関心を持っていません。その人が大学を卒業した後、信頼性や忍耐力や行動力がうまく機能しないと、勝ち抜くことはできないからです。

ささやかな批判の三番目は、次のことです。私達がしている唯一の

事、すなわち、知識の開発を目的とすることは、間違ったことなのです。

その意味は次の通りです。能力は、事実を頭に詰め込むだけでは、開発できません。

私は、そのテーマの教科書を書いた博学な人の下で、心理学を勉強して、大学を卒業しました。知識を開発する基本を知らなかったので、人の能力とは、考えたり、覚えたり、想像するという人間の能力が集計されたものであることを知りませんでしたし、当然のことながら、これらの三つの能力を如何にして開発するかも知りませんでした。

これらの三つのささやかな問題を取り除けば、現在の教育制度はいいものになります。

学校に対する批評が不必要になることが可能であると信じています。私は、偉大な人、クレーンは遣りすぎだったと思います。彼は、世界のすべての大学を無くしてしまえば、もっと良くなると、過激な発言をしましたが、それは無理な話です。もっと悲惨な状態になるでしょう。

しかし、古臭い先例に捉われたり、絶望的な無力感で手をこまねいたり、改善不可能だと決め付けることは、私たちにとっていいことではありません。

改善することは可能ですし、改善しなければなりません。例えば、学校に行っているすべての少年少女は、高校を卒業するずっと前から、もし利益を得たいのならば、社会に出た際に奉仕をしなければならないという、人生の法則があることを知るべきだと思います。

陳腐な言葉や金言ではなく、学問的の真理として理解し、さらに、どのようにすれば、奉仕をする力が開発されるのかを教えられなければならないと思います。私は、それが成し遂げられることを知っています。

ささやかな教育の実験として、最近私は、ロンドンのスラム街から

15 人の少年を送ってくれるように、ロンドンのジョン・カーク卿に頼みました。多分、あなたたちのうちの何人かが知っているように、彼は、浮浪児の学校連盟を作った人です。

私は、15 人の小さな仲間を引き取りましたが、彼らのうちの何人かは 12 歳だというのに、発育不全のため身長が 2 フィートしかありませんでした。

そして、6 週間が経ちました。私は少年たちを黒板の前に連れて行き、黒板を使って、判りやすく、奉仕の七つの一般的な原則や、それに関するいい話をしました。彼らは、人間の能力の自然の法則を理解することができました。学校生活は、彼らがそれを学ぶのに最もよい場所です。

私たちが共に過ごした最初の夜、私たちが採用しようとしている教育方法について、彼らに話しました。

私は、特に「あなた方は、現在あなたが得ているお金よりも、少しでも多いお金を得るためには、どうすればいいと思いますか？」と尋ねました。

一人が、「私たちはみんな、安い賃金で働き詰めです。」と言いました。そこで、私は、彼らに原因と結果について説明をしました。

火が原因であり、熱が結果であることを理解することは、彼らにとって難しいことではありませんでした。そして、意外と思われるかも知れませんが、小さな火は常に小さな熱を発生し、大きな火は常に大きな熱を発生することに関して、完全に私と合意に達したのです。もちろん、それは不思議なことではありません。彼らはそれが真実であることを知っていたのです。

そして、その最初の晩が終わる前までには、奉仕が火であり、報酬が熱であること、そして僅かな奉仕には僅かな報酬が、大きな奉仕には結果として大きな報酬があることを、完全に納得させたのです。

(拍手)

今や、この子供たちは、より多くの賃金を得ようと血眼で搜しているのでも、無為に時間稼ぎをしているのでも、単に時間がたつのを待っているのではなく、あなたの生き様に賭けて、雇用主に奉仕をする機会を搜しているのです。

何故でしょうか。何故ならば、彼らは、ビジネスの世界、人間の努力の世界、成功する能力の世界における原因と結果の法則を、僅かではありますが理解したからです。

彼らは、「哲学と倫理」と「人間の能力論との関連」に関する片鱗を捉えたのです。

(盛大な拍手)

訳者 注

The Value of Building From the Bottom Up 87

The Philosophy and Ethics of Successful Accomplishment

By Arthur Frederick Sheldon

MR. PRESIDENT and distinguished guests, ladies and gentlemen: Buckled up by such a splendid array of "voluntary" names, as is supporting me on the platform tonight, I feel that I may approach the floor with courage and the occasion without fear, even though, as many here are well aware, I shall not be able to give to you tonight that which I feel should be my very best. The transfer from the stage of London recently in the some number of "Buckled-up" proved just a little too much. While the great man to whom you will listen tomorrow (Elliott Fisher) once said that there is nothing more than an apology, unless it is an explanation, I feel that I will not be understood when I say to you, as fellow-Rotarians, that I am here tonight against the direct advice of my physician, a person whom I employ very, very seldom. But I know that I shall be in kindly hands, and I shall promise you that all that I can do is to do the best I can, and that that I shall do. (Applause.)

One evening, in pleasant conversation with the great friend of the West, Buckle, I said, as we got separated, "Mr. Buckle, you will excuse me if I don't take up very much of what is to be said tonight in telling you what great wonders you have accomplished and that a great fellow you are." He said "That is the best news I have heard in a long time. Mr. Buckle, however so water comes here and take up so much time along that line." And I think you will excuse me saying all the more splendid things, or even very many of them, that I could tell my numerous Rotarians, Rotary Clubs, etc., because we all admit it, and the thought seems to represent. As I stand before you this evening, I can say, without any tinge of either apology



or flattery, that I am proud of my identity with the Rotary movement, and it will always be my pleasure to help it in every way within my power.

Tonight, I am to have that which I consider a distinctive honor, of addressing the International Convention as the subject of "The Philosophy and Ethics of Successful Accomplishment."

First of all we will discuss just exactly the same in which I use three terms here. The last definition that I know of of "philosophy" is "the science of ethics by their cause"; of "ethics" is "the science of right conduct toward others"; and "business" I shall discuss tonight from the standpoint of "success," as neither what that may be. Even the latter, derived by Mr. McMillan today, as long as he is a successful barrister, and he has a "business."

Business, in the sense that we shall discuss the term tonight, is nothing more nor less than success accomplished, no matter what means it may be. Even the latter, derived by Mr. McMillan today, as long as he is a successful barrister, and he has a "business."

Business, in the sense that we shall discuss the term tonight, is nothing more nor less than success accomplished, no matter what means it may be. Even the latter, derived by Mr. McMillan today, as long as he is a successful barrister, and he has a "business."

1913 年のバッファロー大会において、シェルドンが行ったスピーチですが、この原稿は、大会議事録に収録されていたわけではなく、1913 年 11 月に発行された「The Rotarian」の中に掲載されている、日本では未発表の論文です。

事業経営を経営学の中の販売学の実践と定義づけると共に、原因結果論から奉仕哲学を説いています。火という原因によって、熱という結果が生まれます。

強い火によって大きな熱が得られるように、大きい奉仕を行えば、大きな利益が得られるのです。

奉仕を行った人が、現世において受け取る見返りが、利益であると述べています。即ち、事業経営によって、適正な利益を得ることは極めて正当な行為であることを力説しています。宗教の教義では、いくら善行を積んでも、その見返りは来世にしか与えられませんが、実業界においては、奉仕に対する見返りが利益として現世で得られるのです。

シェルドンが再三述べている奉仕の三角形は、実は、インドの哲学者であるバガバン・ダスの本から引用したものであることが述べられており、シェルドンの奉仕理念の中には東洋的思考が大きく影響していることが窺えます。

どのようにして開発し、発展させ、成長させるかという原因によって、人間の能力という結果が生まれます。これが教育です。シェルドンがビジネス・スクールを創立するきっかけとなった教育論が、かなり具体的に述べられており、教育とは知識を教えることではなくて、その人の能力を引き出し、それを成長させることであると結論付けています。

黄金律 (Golden Rule) 「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」をビジネスの世界に適用した言葉が、**He profits most who serves best** だと説明しています。この大会に提案された道徳律の制定を強く意識した発言だと思われます。

1918 年 9 月号 The Rotarian 記事

奉仕の図式

数多くの団体の中で、ロータリーは常に奉仕の原則の実践を追及している団体として特に際立っています。これは事実であり、奉仕を図式で示す論文を寄稿するようにとのペリー事務総長のお誘いを受けたことに喜んでお応えします。

まず、奉仕の原則とは何でしょうか？

ほかの全ての原則と同様に、それは原因があったからです。それは神性の一部分です。本質的に原則は摂理です。

原則は摂理の法則です。

法則は規則です。

人が作った法律は国の最高権者が規定した行動の規則です。

自然の法則は宇宙の最高権者が規定した行動の規則です。

原則は万物の本来の姿です。これは過去、現在更に未来において何時も変わりません。

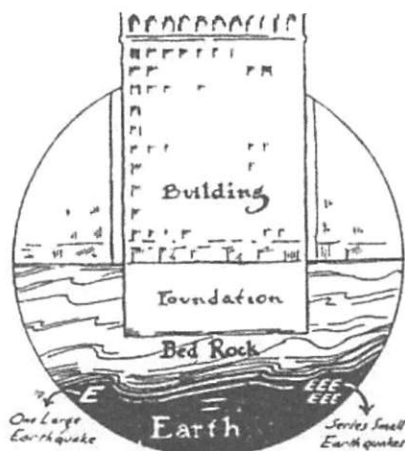
このようにして、牽引の原則は存在しています。過去、未来常に存在しています。そこから重力の法則が生まれて、その作用は普遍的です。自転車で坂を下っている子供は牽引の原則とか重力の法則について何も知りませんが、それらを利用しています。

奉仕の原則は基本法則として常に存在して来ました。

全知全能の創造者は人間を奉仕する者として作りました。これは商人でも他の如何なる職業に従事する人たちも、全く同じです。

言いかえれば、奉仕の原理は人間の相互関係に適用される牽引の法則です。人は誰でも自分に奉仕する人たちに惹きつけられ、奉仕しない人たちには反発します。

図式で示せばどうなるでしょう。



この論文では二つの図式を示します。

奉仕と報酬の図式です。

この最初の図式は理屈ではなく、火が原因で熱が結果であるという自然現象を表しています。この誰でも知っている事実を図式で示せば次のようになります。

火	o	熱	o
火	O	熱	O

小さい火は少しの熱を起こします。

より多くの火はより多くの熱を起こします。

誰もがこれが事実であることを知っていますが、次の図式も全く同じく事実です。

奉仕	o	報酬	o
奉仕	O	報酬	O

少ない奉仕には少ない報酬

より多くの奉仕にはより多くの報酬

これは人間関係の自然の法則です。

法則に従って行動すれば、意識的、無意識的を問わず、成功がもたらされます。法則に違反すれば、意識的、無意識的を問わず失敗を招きます。

奉仕する意欲すら持っていない人が沢山います。又、奉仕の意欲が

あっても能力に欠けている人もいます。

普通の人も奉仕する意欲と能力を伸ばすことができますが、そのためには努力が必要です。



二つ目の図式です。奉仕の働きが満足と信頼を支える力であることを示しています。この基礎の上に恒久的な関係が築かれます。

物理的な四つの事実があります。それは何方も理屈だとは言われないでしょう。

この事実は二番目の図式に示される自然現象を理解するのに

役立ちます。

1. 恒久的な建物には基礎が必要です。
2. 基礎は岩盤か硬い地下層が必要です。
3. 土地が岩盤、基礎を下から支えていること。
4. 地震は岩盤や基礎を揺るがして破壊し、建物を壊します。強い地震は一回で破壊し尽くしますが、小さい地震でも多ければ何時かは堅牢な建物でも破壊するでしょう。

人間関係の図式

四つの心理的な事実があります。

1. 経営者と従業員、セールスマンと顧客を始め全ての人間関係が続くためには建物の場合と同様に基礎が必要です。その基礎は世界中共通のものであり、その名は信頼です。
2. 信頼を続けるためには、固いものの上に安定させる必要があります。

す。その岩盤となるのは満足です。満足と信頼の関係と、岩盤と建物の基礎との関係は全く同じです。

3. 奉仕は満足と信頼を下から支え、盛り立てる母なる大地です。
4. 奉仕活動における誤りと、満足及び信頼との関係は、地震と、岩盤及び基礎との関係と同じです。大きい誤りは一回でも満足と信頼を壊します。小さい誤りでも多ければ何時かは満足と信頼を壊します。

会社の評判は雇用主ではなく、顧客によって作られます。

利益をもたらす唯一の道は、顧客との持続的な信頼関係です。

奉仕こそが満足と信頼を持続するために自然から与えられた唯一の道であり、関係を持続させた結果として利益を得るための、唯一の道です。

目覚めて啓発された人の心は、自分に奉仕するただ一つの道は他人に奉仕することだという事実を理解するようになります。

以上の事実は次の図式で示されます。

以上のことを学べば、ロータリーのモットー「最もよく奉仕する者、最も多く報いられる」が格言として基本的な事実であることがよくわかるでしょう。

実は、人生において最も単純で、最も素晴らしい事実を表しています。人生は、与えることと得ることとの絶え間ない潮の満ち引きに過ぎないのです。”

力学では、作用と反作用は等しいことを私たちは知っています。

世間の力学では、私たちが仲間に奉仕するのは作用であり、仲間から受け取るのは反作用です。

作用は原因で、反作用は結果です。

ロータリーが団体として、あるいは個々のロータリアンが為すべきことは、ロータリーが立脚しているこの原理を実践することです。

原因を作りましょう、結果は自然について来ます。

筆者 注

Is the New U. S. National Song To Be One of These?

EVERYONE knows that there is a wide-spread demand in the United States for a national song, one that will meet with immediate approval and stand the test of time. The words must be patriotic, sensible, and inspiring. They must convey a thought that will be accepted a hundred years from now as well as today. The music must be something within the compass of the average human voice and at the same time it must adapt itself to marching purposes. It should be American, written by an American composer.

It has been suggested that *Gods Will* meet these requirements so far as the music is concerned, and very general approval has been given the suggestion. The problem is to match the right kind of words to this general theme.

Romanian Henry F. King, of Boston, has tried his hand at it, and so has A. B. Hibbard of Chicago, well known to many Americans. Here are their two songs. Which of them, if either, will the United States Society clubs attempt to make favorably known as the great American patriotic song? King's version was printed in the October, 1917, issue of *The Fortnightly* but are repeated with Hibbard's so the two versions may appear in the same issue.

Our Country Forever

By Henry F. King

O land of freemen, land victorious,
Loved with past and present glories,
The gem of freedom everywhere,
No king or prince can take the crown,
Empire or Caesar's detraction
Have no place in freedom's air.

Chorus

O Country now beloved,
Hear all hearts hushed,
But the bright and guiding star
Of all appears in knowledge ever young,
Mankind is blind where freedom's flag is flying

Oh, we Old Glory proudly rearing,
Shine in glory brightly gleaming,
Stripes of white, thy banner pure,
Stripes of red, thy banner most giving,
All thy love for mankind showing,
With the world shall thou endure.

O land of peace, with joy we greet thee!
All in love may nations meet thee,
With thy love cannot toward the sun
Of antagonisms, forever fleeing,
Sings of love and honor soaring,
Hear of God, our Father, ever true.

The Symbolism of Service

By Arthur Frederick Sheldon

AMONG a host of organizations, history stands out distinctly as the one which seeks constantly to apply the Principle of Service. This being true it gives me pleasure to respond to the invitation of Secretary Perry to write an article on the Symbolism of Service.

First let us enquire, what is the Principle of Service? It is like all other principles, emanates from First Cause. They are a part of Divinity. In essence they are Providential.

Principles are Providential laws.

Laws are rules.

Man-made laws are rules of action prescribed by the highest authority in the Universe.

Principles are the inherent nature of things. They always have been, are now, always will be.

Then the principle of attraction exists. It always has, it always will. From it the law of gravitation flows, which is universal in its operation. The time has come when we should know anything about the principle of attraction or the law of gravity, but we will not.

The Principle of Service has always existed as a powerful law.

The law which created human beings to render service. This is just as true of human beings engaged in commerce as in any other vocation.

In our sense, the Principle of Service is the principle of attraction as applied to human relationships. One statement to those who render him service, repelled by those who do not.

Is this article I shall give two.

Symbol of Service and Reward

The first is illustrated by a fact in nature which no one would say is a theory—the fact that fire is cause and heat is effect. We will represent this well known fact by the following method:

Fire is

The O

Little fire generates little heat.
More fire generates more heat.
Everybody knows that to be a fact, but it is no more a fact than this:

Service is

The O

Little service, little reward.
More service, more reward.
Everybody knows that to be a fact, but it is no more a fact than this:

Service O

The O

Little service, little reward.
More service, more reward.
Everybody knows that to be a fact, but it is no more a fact than this:

Service O

The O

Little service, little reward.
More service, more reward.
Everybody knows that to be a fact, but it is no more a fact than this:

Service O

The O

Little service, little reward.
More service, more reward.
Everybody knows that to be a fact, but it is no more a fact than this:

Service O

The O

Little service, little reward.
More service, more reward.
Everybody knows that to be a fact, but it is no more a fact than this:

Service O

The O

Little service, little reward.
More service, more reward.
Everybody knows that to be a fact, but it is no more a fact than this:

Service O

The O

Little service, little reward.
More service, more reward.
Everybody knows that to be a fact, but it is no more a fact than this:

Service O

The O

Little service, little reward.
More service, more reward.
Everybody knows that to be a fact, but it is no more a fact than this:

Service O

The O

Little service, little reward.
More service, more reward.
Everybody knows that to be a fact, but it is no more a fact than this:

Service O

The O

Little service, little reward.
More service, more reward.
Everybody knows that to be a fact, but it is no more a fact than this:

Service O

The O

Little service, little reward.
More service, more reward.
Everybody knows that to be a fact, but it is no more a fact than this:

Service O

The O

Second, the foundation must rest upon the bed-rock of harmony.

Third, the march maintains the bed-rock and foundation.

Fourth, earthquakes destroy and destroy bed-rock and foundation, and tear buildings down. One earthquake, if severe enough, will wreck the work of destruction. Many small earthquakes will gradually destroy the strongest built building.

Symbol of Human Relationships

Four psychological facts are:
Relationships, whether between employer and employee, salesman and customer, or any others, to be permanent, require a foundation just as certainties in buildings do. It is made of the same kind of stuff the world over and its nature is confidence.

Second, confidence, in order to endure, must rest on something solid. In bed-rock is satisfaction. Satisfaction is to confidence exactly what the bed-rock is to the foundation of a building.

Third, service is the mortar which unites and holds up satisfaction and confidence.

Fourth, errors in service are to satisfaction and confidence what earthquakes are to bed-rock and foundations. One big one will shatter satisfaction and confidence. Many little ones will gradually destroy them.

A house is known by the customers it keeps, not by those it gets.

The only sure route to profit is three permanent relationships with the customer.

Since service is the only way which nature has provided to maintain satisfaction and confidence, it is the only way to make relations permanent and hence profitable.

The unbroken and unimpaired mind comes to see the fact that the only road to serving self is to serve others.

The above facts are represented by the following symbols:

Service is the only way which nature has provided to maintain satisfaction and confidence, it is the only way to make relations permanent and hence profitable.

The unbroken and unimpaired mind comes to see the fact that the only road to serving self is to serve others.

The above facts are represented by the following symbols:

Service is the only way which nature has provided to maintain satisfaction and confidence, it is the only way to make relations permanent and hence profitable.

The unbroken and unimpaired mind comes to see the fact that the only road to serving self is to serve others.

The above facts are represented by the following symbols:

Service is the only way which nature has provided to maintain satisfaction and confidence, it is the only way to make relations permanent and hence profitable.

The unbroken and unimpaired mind comes to see the fact that the only road to serving self is to serve others.

The above facts are represented by the following symbols:

Service is the only way which nature has provided to maintain satisfaction and confidence, it is the only way to make relations permanent and hence profitable.

The unbroken and unimpaired mind comes to see the fact that the only road to serving self is to serve others.

The above facts are represented by the following symbols:

シェルド

ンはザ・ロー

タリアン誌

の1918年9

月号に「The

symbolism

of service 奉

仕の図式」と

いう、小論文

を寄稿して

います。その

内容は次の

通りです。

奉仕の原理は人間の相互関係に適用される牽引の法則です。

小さい火は少しの熱しか起こしません。より多くの火はより多くの熱を起します。少ない奉仕には少ない報酬しか得られませんが、多くの奉仕にはより多くの報酬が得られます。これは人間関係の自然の法則です。

法則に従って行動すれば、意識する、しないに関わらず、成功もたらされます。法則に違反すれば、意識する、しないに関わらず、失敗を招きます。

経営者と従業員、セールスマンと顧客を始め全ての人間関係を続けるため基礎は信頼です。信頼が続くためには満足が必要です。満足と信頼を支えるのが奉仕です。

奉仕活動において、大きい誤りは一回でも満足と信頼を失いますし、小さい誤りでも数多ければ何時かは満足と信頼を失います。

利益を得る唯一の道は顧客との継続的な信頼関係です。奉仕こそが満足と信頼を持続するための唯一の道であり、関係を持続させることが、その結果として利益を得るための唯一の道です。

人生とは、与えることと得ることとの絶え間ない潮の満ち引きのようなものです。作用と反作用が等しいことは誰でも知っています。私たちが人に奉仕するのは作用であり、人から受け取る報酬は反作用です。作用が原因で、反作用は結果です。まず原因を作りましょう、結果は自然について来ます。

1921 年 2 月号 The Rotarian 記事

奉仕の哲学

全ての宗教及び哲学の教えには簡単なものと難解なものがあります。簡単な教えは世界中の人たちが教えとして理解しているものです。難解な教えは、より深いより内的な意味をもっているもので、それぞれの宗教、哲学の中核の会員や、本当の信奉者が理解しているものです。

ロータリーは哲学に成長しました。私たちは因果関係の中で生きています。英国の哲学者ハミルトンは、哲学とは因果関係の学問であると述べています。ロータリーの哲学は因果関係の学問です。それは、世界中の人が求めている結果としての利益と、正当な利益の唯一の当然な原因である奉仕との関係です。

モットーの提唱者の心の中では、奉仕の概念は、重力、引力、牽引力等の概念と同様に、絶対確実で、自然界の確定的な事実を表すものと考えています。奉仕の概念は重力の概念が法則であるのと同じように、自然の法則を表しています。現実には、奉仕の法則は、商業、産業、専門職、その他全ての人間関係を支配しています。それは重力の法則が全ての物体を支配しているのと同じです。

正にそれは人間関係における牽引力の法則です。
実例を示します。

1. ぶら下がっている空気より重い物体から、支えているものを取り除けば、その物体は地上に落ちるのは当然のことです。これ

は誰でも知っているニュートンの重力又は引力の法則によるものです。

2. どんな職種でも、顧客に最もよく奉仕する企業に、取引が引き寄せられるのは自然の現象です。
3. 最もよく奉仕する企業に最良や顧客が自然に引き付けられるのと同様に、優秀な従業員は、従業員に対して、広い真の意味で最もよく奉仕する雇用者に引き付けられるのも同様に自然の現象です。
4. 如何なる組織でも、雇用者に本当の意味で最もよく奉仕する従業員に対して、適正な報酬や望ましい昇進が引き寄せられるのは、上記の事実と同様に自然の現象です。

奉仕の哲学を科学的に解明すると、感傷的な感情とか感情的な要素は全くありません。これは正しく健全な経済の法則の一つです。

奉仕を人間活動の自然の法則として徹底的に科学的に理解するためには、法則と原則との違いを明確に理解することが重要です。

全ての原則は法則ですが、全ての法則は原則ではありません。自然の法則はどれでも全て原則と同じ水準に下げることができますが、それが法則になるには権威のある支配的な法則すなわち、根本的な法則、創造的な法則、他の自然法則を広めるような法則にまで高められねばなりません。奉仕の法則はその権威にまで高めねばなりません。奉仕の法則は奉仕の原則です。それは不変の原則であり、自然の四つの領域—人類、下等動物、植物、鉱物を夫々支配しています。

ニュートンが重力の法則を創造しなかったと同じように、人間がこの法則を作ったわけではありません。

人間は法則を作ったわけではありませんから、それを壊すこともできません。

法則は常習的な違反者を滅ぼす力を持っており、実際に滅ぼします。

人間は誰でも、白人、黒人、雇い主、男性雇員、女性雇員、男の子、女の子、金持ち、貧乏人すべて、高い建物の上から落ちたら大地に激突するように運命付けられています。

私たちは法則を破ると緩やかな言い方をしますが、これは正しい言葉の使い方ではありません。高い建物から落ちた人は下の地上に体は、壊れた状態で倒れますが、重力の法則を破っていません。重力の法則は破られていませんから、これからもずっと働き続けます。この人は法則を守らなかったために彼自身を破ってしまったのです。

これと全く同じように、数多くの人たちが、奉仕の原則を意識的又は無意識的に守らなかったために人生の舗道で破れて横たわっているのです。奉仕の原則は何時でも何処でも全ての人を根本的に支配している自然の法則です。自然の法則の意識的又は無意識的な遵守は正当な報いや利益の原因です。自然の法則の意識的又は無意識的な違反は正当な報いが得られない当然の原因です。熱には火があるように、優れた奉仕には価値ある報酬が支払われます。弱い火は弱い熱、強い火は強い熱をもたらします。

誰でも、これは事実であり理屈でないことを知っています。火の量と強さが高まれば、熱の量と強さも高まります。これと同じように、人間の取引の場面では、どんな事業であっても有用な努力、卓越した奉仕は原因であり、正当な報いは結果です。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い報酬。これが人間の努力と正当な報酬との間の原因と結果の自然の法則です。

奉仕は科学的に解釈すれば有用性の別名に過ぎません。個人又は個人の集合体の組織は世の中で全く役にも立たないものであり、本来の存在理由を持っていません。奉仕又は有用性こそが人間又は人間の全ての集合体である法人、商業、産業、専門職、政府などの本来の神聖な使命です。

哲学の研究者は、賢者ビベカナンダの次の言葉を覚えておくべきです。「目的が一旦明確に決まったら、目的への手段は目的自体よりも重要になります。」目的への手段は原因であり、目的は結果です。原因を作れば結果はほうっておけば何とかなるでしょう。目的に通じる手段の道を慎重に歩けば、目的の場所に安全に着くでしょう。

個人又は会社の生きかたは次の図式に示された三つの線を追って行きます。

I S P

“I” は individual 個人又は個人の集合体とか会社を表します。

“S” は service 奉仕を表します。

“P” は profit 利益を表します。

人生の数学では、最後にはこれらの三つの線は同じ長さになります。

何百万もの多数の人々が人生の舗道で破れて倒れたのは、職業の如何を問わず百人中約九十五人は三番目の線に、焦点を合わせたからです。彼らは原因に当然の注意を払わないで結果を捜し求めたからです。彼らは視野にある目的すなわち利益に到る手段である奉仕の道を注意深く歩かないで、目的に行こうとしたのです。

三番目の線を保障するためには、全ての個人又は会社は自然の法則の必然性により中央の線を長くする課題に注意を注いで努力しなければなりません。しかし中央の線、奉仕は真に有用な奉仕を提供できる個人又は会社の力を示す一番目の線から流れてくる結果です。

悲しいことには、有用な奉仕を提供したいという意欲を、何百万もの人は持っていますが、その意欲と真に価値のある奉仕を提供出来る能力との間には大きな違いがあります。効率的な奉仕を提供するためには、奉仕する意欲と能力の双方が必要です。平均的な男女の場合、真に価値のある奉仕を提供するのに必要な高度な個人的能力の開発

に対する最大の障害は独り善がり、知的虚栄心の病又は知的自尊心などの罪かもしれません。失敗に堪える人よりも成功に堪えることが出来る人のほうがはるかに少ないという、賢明な教えがあります。奉仕を提供することですら、成功し始めると平均的な人は「到達した」と思い込みます。そして誰でも到達したと思った時は、大概、逆の方向に歩き始めているのです。

奉仕の哲学を学ぶ人は時々ハバーディックの格言を思い起こすべきです。「私たちが成長するのは未熟な間だけです、そして私たちが成熟したと思った時に私たちは腐りはじめます。」

注意深く分析すると次の事実が見えてきます。個人は人生算術の三番目の線を長くしたいと思うと、遅かれ早かれ、彼個人の力である一番目の線に力を入れるようになります。そして人間の四大構成要素の建設的な機能、力量、特性、活力などの正しい涵養と正しい使用によって有用な奉仕を提供出来る力の向上を目指します。

“人間の四大構成要素”とは勿論人間の知能、感性、肉体、意思を指しています。奉仕の哲学を表面的に学んだ人は利益の概念を経済的な意味だけに解釈しがちです。ロータリーのモットーに使われている利益の概念を科学的に理解した人はあらゆる物質的な利益は利益全体を構成している本来の三要素の一つに過ぎないことを十分悟っています。

第一番目で最も重要な要素は仲間の愛情です。判りやすく表現すれば知り合った全ての人からの尊敬とも言えます。

利益を構成する二番目の本来の要素は良心です。現実的な考えをする人はこれを自尊心とよんでいます。

三番目の本来の要素は物質的な利益です。誰でも、何処でも、世界中の全ての職場に於いて、他の人からの尊敬と自尊心を犠牲にして物質的な収益を得た人は、その言葉の真の意味での利益を得ていません。

このような人は一時的に莫大な物質的な収益を手に入れても大抵は長持ちしません。物質的な収益、つまり金銭的な収益を確実にするためには、その収益を得る過程の当然な結果として取引先の尊敬と自尊心が自動的に自然と得られるような仕方が必要です。

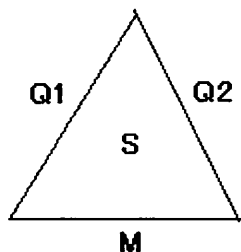
物質的な収益の最大の尺度である良い顧客を継続的に確保するためには、実際に人は、自尊心と他者の尊敬と両方を同時に得られるように行動しなければなりません。継続的に利益をもたらす顧客を確保する唯一の道は、どのような営みであれ、その顧客が何回も喜んで戻って来るように、何時までもご愛顧が続くように行動するという事実により明らかです。

従って、モットーである「最も良く奉仕する者、最も多く報いられる。」に使われている利益の概念は等辺三角形の図式で表すことが出来ます。一辺は、他者の尊敬又は愛情、次の辺は、自尊心又は良心、そして底辺が物質的な収益です。

世間にはあまりにも多くの人是一个の道が自尊心と他者の尊敬の獲得に通じており、それとは全く別の道が広い意味で物質的利益の要素の獲得に通じているという誤った考えに惑わされて苦労しています。この考えは全く間違っています。これでは利益の三要素の何れにも通じている道がありません。道とは普通、歩きやすい広いものを指しますが、この三要素に通じている道は狭くて歩きにくいもので、近道はありません。しかしながら、幸いなことには三要素全てに通じている”通路“が一つだけあります。その通路の名前が”奉仕”です。貴方から他の仲間に対する奉仕こそ、貴方が何方であれ、仲間と彼の愛顧を貴方に引き付けるものです。

ロータリーのモットーに使われている奉仕の概念は正三角形で表すことが出来ます。三角形の最初の左手側の線は正しい質の本来の要素を表しています。右手側の線は正しい量の本来の要素を表し、三角

形の底辺は正しい管理の状態を現しています。一プラス一プラスは一常に三になるのと全く同じように正しい品質と仕事、プラス正しい量の品物と仕事、プラス事業又は個人の正しい行動の結果は正しい奉仕になります。それらの合計の答えは満足すべき奉仕です。それは仲間を満足させ彼の自信を持続させる奉仕です。そのような奉仕は恒久的で実り多い全ての人間関係の基準又は基礎になります。



奉仕の哲学を学ぶ人は、彼の L.C.M、仲間からの愛 Love of Fellow Men、良心 Conscience、物質的な収益 Material Gain は最終的には彼の Q.Q.M. よりも決して大きく成り得ないことを銘記して下さい。三つのうちの一つはどれでも他の二つを反映しています。仲間からの愛、“晴れやかな良心”及び持

続的な物質的収益は正しい品質 Right Quality、正しい量 Right Quantity、正しい管理状態 Right Mode of Conduct 等の原因の源から流れて来た結果です。従って利益は獲物です。提供した奉仕は贈り物であり、人は何かを得るためには先ず与えなければならないという法則を学ぶ必要があります。

利益又は報い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。贈り物を与えるには贈り主、そして個々の贈り主が居ます。贈り主としての個々の人間の固定的で蓄積された能力は三角形で表現出来ます。良く調和のとれた人を象徴する正三角形の左側はその人の本性の精神的な側面を表しています。それは人間が万物の美と真実と善を愛して機能する要因です。正三角形の右側は人間の本性の知的要素を表しています。この要素を通じて彼は知識を獲得します。人間の固定的な能力を示す三角形の底辺は精神的、知的な力を表現する肉体的な力を表しています。それらは書いたり話したりする言葉や行い

により表現されて、それらの要素により奉仕の結果が生まれます。先に示したように、奉仕の本来の要素である **Q.Q.M.** 正しい品質 **Right Quality**、正しい量 **Right Quantity**、正しい管理状態 **Right Mode of Conduct** はその人個人の精神的、知的、肉体的な達成度を超えることは出来ません。

Q + Q + M = 結果です。S+I+P=原因です。

原因に全力を傾注すれば結果は自ら出てきます。最後に、ロータリーの一の奉仕哲学を学ぶ人は個人の背後に最終的に「G」があることを忘れないで下さい。それは万物の根源であり、全知、全能、普遍の God です。

もしも貴方が唯物論者なら神の代わりに造物主と呼んで下さい。事実をありのままに認めることが肝要です。全ての創造物には創造者がいます。これは宗教家であっても唯物論者であっても認めざるを得ない純粋理論です。原因はそれ自体が持っていないものを作ることはできないからです。多様な生命の中で、特に人間には知能があります。唯物論者は人間の発生原因を偉大なる未知のものと呼ぶでしょうが、超知能なものが存在しているという事実を純粋な理論として認めざるを得ないでしょう。

もしも、これを読んでいてる人で神という言葉が嫌いならば、摂理と呼んで下さい。もしも摂理という言葉が好きでなければ、ハイフオンで連結して **Pro-vide-nce** 供給と呼んで下さい。供給された全ての物には供給者が存在します。全ての結果には原因が存在します。人間は結果です。同様に樹木、鳥、野菜、馬、石も全て結果です。世界中の最高の主婦、調理師といえども食物を供給できません。彼らに出来ることは食べ物を料理することだけです。家族に衣、食、住を最も豊かに与えている主人といえども、それら製品の原材料を作ったり供給したりすることは出来ません。

金銭は価値の象徴に過ぎません。金属、ゴム、材木の世界一の職人も無限大の提供者が授けた天然素材を組み合わせているに過ぎません。摂理によって授けられた天然素材は人間の手と心によって形作られ人類に有用な奉仕に役立っています。しかし奉仕の哲学の真の思慮深い研究者は奉仕の実践にどれだけ尽くしても、無限大の力の存在を考えると謙虚にならざるを得ません。彼にとって創造主は偉大なる未知のものであり、最後までその恩寵に浴して、その助けがなければ自分一人では何事もなし得ません。

賢者の格言によれば、ほとんどの人は考えません。彼らは考えていると考えているだけです。そして或る人々は考えていると考えていることを考えているに過ぎません。この物質主義の時代には奉仕の哲学の上辺だけの研究者と同じような人々が居ます。彼らは、英国の優れた作家、ギルバート・K・チェスタトンが指摘した非論理的な人々に似ています。自分の好みに合ったものを考え出すことが出来ないのも、神の存在を認めない人々がいるが、それは自分の父親を創る特権を主張する子どものようにだとチェスタトンは述べています。

他者に対する奉仕は何を表しているのでしょうか。答えは簡単です。それは愛の客観的な表明です。仲間に対する愛を証明する唯一の方法は仲間に対する奉仕しかありません。愛という言葉を経験的に解釈すれば、それは宇宙に於ける最も建設的な力です。その反対語は憎しみです。嫉妬、恐怖、羨望などの様々な形で現れ、宇宙に於ける最も破壊的な力です。愛は作ります。憎しみは崩し、壊します。

ハバーディックの別の格言が参考になります。「もしも貴方が自分の仕事が好きでなければ、心配は要りません。他の誰かが間もなくそれを奪うでしょう。」もしも雇い主が従業員を広い意味で愛さないで、彼らに対する愛情を奉仕で示さなければ、何も心配することはありません。他の雇い主が間もなく、彼らを雇うでしょう。もしも従業員が

雇い主及び彼の仕事を愛さなければ、彼は未来の成功を築くことは出来ません。人生はこの線に沿って動いているのです。

最後に、モットーの難解な意味を理解するためには、真の奉仕と追従との間の大きな違いがあることを知る必要があります。度が過ぎれば仇になります。仲間に対する真の奉仕の精神には追従は全くありません。真の奉仕の哲学を学ぶためには黄金律 (Golden Rule) を常に適用しなければなりません。奉仕の原則を成功の法則として説明することは目新しいことではありません。昔奉仕の原則の大先達は成功の法則を作動させる適切な方法を私たちに語っています。

彼は、自分の大きな欠点を棚に上げて他人の小さい欠点を責めないように等幾つかの教訓の前置きのあとで、次の言葉を述べています。「従って、貴方が相手の人からして欲しいと願っている全てのことを、貴方も又相手にしなければなりません。」

更に彼は次のことを話しましたが、それについて彼の哲学の研究者は殆ど注釈をつけていません。彼は次の非常に意味深い言葉「それこそが法則だからです。」を最後に付け加えています。

彼は「それが或る法則」と言わないで、「それが法則」ですと言いました。彼が定冠詞を使ったのはそれなりの理由があります。彼の声明は非常に明確且つ具体的であり、人間関係の唯一の基本原理だからです。

あなたは誰かが或る牽引の法則とか或る重力の法則と言ったことを聞いたことがありますか。私たちは何時もそれに定冠詞をつけます。というのはそれが唯一の法則だからです。それと全く同様に奉仕の原則の基本になるのは、黄金律 (Golden Rule) なのです。

更に非常に大事な「預言者」という言葉を付け加えています。彼の弟子達はこの最後の言葉を *pro-ph-et-s* 預言者と綴りました。しかし私たちはこれを *pro-fit-s* 利益と綴っても良いでしょう。

世界中のあらゆる職業の全ての職場で、他の人が彼に対して欲しいと願っているあらゆる全てのことを、大小を問わず他の人に尽くしたら、自らの行いの質が正しかったことと、行いの度合いおよび行いの仕方が正しかったことが判るでしょう。従って、彼の他の人への奉仕は正しいものになるでしょう。更に自尊心、他の人からの尊敬と物質的な利益の増加に現わされた報いは当然の結果です。

利己主義は全て破壊的です。他の人に対する奉仕は建設的です。他の人に対する奉仕は賢明な利己の心であり、単なる利己主義は無知による自己破壊です。

従って、最もよく奉仕する者、最も多く報いられる、なのです。

筆者 注

THE PHILOSOPHY OF SERVICE

By Arthur Frederick Sheldon.

THERE could be no better Anniversary article than this contribution from Rotarian Arthur Frederick Sheldon, founder of the Sheldon School. In January, 1908, Mr. Sheldon joined the Rotary Club of Chicago and becoming very much interested in the movement spent a great deal of time in discussing it with Paul Harris. When the Association was formed in 1910, Rotarian Sheldon was made Chairman of the Committee on Business Methods, and in his report (or article which he contributed in lieu of a report), to the 1911 Convention at Portland, he used the expression "He Profits Most Who Serves Best," which was a sentence he had previously used in his philosophy. The Convention voted to add this sentence as a concluding paragraph to the Rotary Platform then being adopted by the Convention. Since then it had been the Rotary motto. Later by common consent the words "Service Above Self" came into use in connection with this motto, making the Sheldon sentence a corollary to the declaration of "Service Above Self." There has been a general understanding as to the meaning of the motto, but never before the publication of this article has its true and complete meaning been so fully set forth. This was written by Rotarian Sheldon at the request of Paul Harris for the Rotary Development Committee of the Rotary Club of Chicago, has been published in pamphlet form by that club, and by Rotarian Sheldon in his magazine, "The Business Philosopher."

EVERY religion and every philosophy has both its exoteric and its esoteric teachings. Its exoteric truths are those which the world at large understands to be its teachings. Its esoteric truths constitute the deeper or inner meanings—the understanding of the members of the inner circle, the true devotees of the particular religion or philosophy.

ROTARY has evolved into a philosophy. We are living in a realm of cause and effect, and the English philosopher Hamilton tells us that philosophy is the science of effects by their causes. Rotary, as a philosophy, is the science of effects by their causes, as related to the effect which the whole world wants—profit—by the only natural cause of

to be attracted to and stay by the employer who broadly, and in the true sense of the term, serves his employees the best.

Fourth: The above facts are no more natural than it is for the "fat pay envelope" and the desired promotion to gravitate toward the employee in any organization who, in the true meaning of the term, serves his or her employer the best.

THERE is no sickly sentiment and not the slightest element of sentimentality about the Philosophy of Service when it is scientifically understood. It is, among other things, the one law of sound economics.

To obtain a thorough scientific understanding of Service

シェルドンはザ・ロータリアン誌の1921年2月号に「The philosophy of service 奉仕の哲学」という小論文を寄稿しています。その内容は同年6月にス

コットランドのエジンバラで開催された国際大会のスピーチの前置き、言い換えれば、この原稿に肉付けしたものを国際大会で発表したとも言えます。

従来までの論文との大きな違いはロータリーの奉仕理念を科学的に解析しながらも、創造主の存在を認めていることです。シェルドンに対する批判の強いイギリスにおけるスピーチを意識したものと思われる。

1921 年 国際ロータリークラブ連合会
エジンバラ大会 スピーチ
ロータリー哲学

委員長、ご婦人方、ロータリアン諸君。

私は人生の道を歩んでいく中で何度かの榮譽を受けましたが、今日のロータリーの力強い活動が、創立当初に作られた、私のお気に入りの精神的な子供にも例えられる金言のごときモットーが採択されるという榮譽が与えられました。その喜びが一層高まったのは、私の文章が発表されて以来、私が受け取った数多くの親切な対応によって、私のモットーが認められたという喜びが保障されたからです。

プログラムからも判る通り私のテーマは「ロータリー哲学」です。私のスピーチを文書に書いて出版委員会に提出しましたので、私のスピーチは既に終わったのも同然です。

私はスピーチ原稿を船の中で書き上げ、「フォーラム」の編集者にそれを読むように依頼すると、彼はそのことを聞くと、「シェルドンさん。あなたはなぜ、スピーチ原稿を書かずに本を書いたのですか?」と言いました。皆さま方はすでにスピーチが済んだことを知って、さぞかし嬉しいことだと思います。（笑い）。

後ほど文書としてお読みいただくことが可能だとは思いますが、ロータリーの根幹をなす奉仕哲学の基礎を作るために全力を傾注した「ロータリー哲学」について、その一部始終をお話したいと思います。この種のプログラムにおいて、他人の権利を侵害しないで私たちがベストを尽

くすためには、基礎的な幾つかのことをする必要があります。言い換えれば、最も重要な幾つかの点に触れる必要があります。

ロータリアン・シェルドンは上記のような前置きを話した後、原稿無しで、前置きで触れた演題の趣旨に沿って、45 分間にわたって国際大会の関心を一身に浴びました。彼の演説は拍手のために途中何度も中断し、演説が終わると、そのメッセージが深い感銘を与えたことは疑いの余地はありません。聴衆は全員が立ち上がり、シェルドンが立ち上がってそれに応えるまで、喝采は止まりませんでした。

この論文は、全文が正式記録として議事録に挿入されています。

カリフォルニア州の北部のシッソンの近くに三つの泉が湧き出ています。シャスタ山に降る万年雪に源を発しているのです、泉が枯れることはありません。三つの泉が合流して、一本の小川になり、その道すがら、他の泉や小川が合流してサクラメント川になります。それぞれの力を加えた力強い大河になって、最後は海に達します。

源となっている小さな三つの泉を見た旅人は、小さな出発が大きな可能性につながるという教訓を学びます。

川はこの件に関して直接関係はなく、力強い活動はしばしば小さな始まりから生まれるのです。

数年前、私達の尊敬すべき創立者である名誉会長は、昼食を取るために、シカゴで3人の友人と会いました。彼らは何回も会合を重ねながら、そのグループを大きくしました。彼らは、ウィリアム・モリスの「親睦は人生であり、親睦の欠如は死に等しい」という言葉を実感していました。

昼食を取りながら友愛の喜びを味わい、「人はパンのみによって生きるものにあらず」という言葉を実感したのです。彼らは人類愛の素晴らし

さを感じました。彼らは例会を永久に続けると決めて、最初のロータリークラブを作ったのです。

その活動が始まった当初は、それが建設的な影響力を持った流れの出発点となり、結果的には世界中に広がって、人類の王国の遥かなたにまで達することを夢見ることなど、誰も考えていませんでした。しかし、ロータリーはそれを成し遂げたのです。今日、人間の思考の広大な海は、全世界に永遠の利益を提供しています。その影響力は、直接的にも間接的にも極めて大きいのです。

シカゴにおける例会という原動力から流れだした川は、建設的な考え方というメキシコ湾の潮流となって海を渡り、兄弟愛という絆で大陸を結びつけました。

組織が誕生してから僅か 12 年しか経っていない今日、アメリカから参加した 2000 人以上の人々と共に、歴史的都市エジンバラで国際大会を開催しているのです。

エジンバラと大英帝国に祝福あれ。国王と共和国大統領のご健勝を。ロータリーがアングロサクソンの民族を融和させ、すべての国家が奉仕の精神に基づいた目的と行動でより緊密に結ばれますようにお祈りします。

現在力強い活動をしている開拓者が、仮に、初期の時代にこの国際大会を予言したとしたら、実現できない夢を追う夢追い人だと思われたことでしょう。このようなことは国際大会の歴史上、初めてのことなのです。海を越えて国際大会に代議員を運ぶために、2 隻の汽船をチャーターしたことは世界で初めてのことであり、ものすごく大きな事業が首尾よく実施されたのです。

これは、歴史が浅いにも関わらず、ロータリーが偉大な力を持っている証拠です。人を作り、事業を作り、地域社会を作り、世界をも作る能力を持っている、驚くべき予言なのです。

ポールや同僚の開拓者たちは、ロータリーを始めた当時認識していたよりも、もっと素晴らしいものを作ったのです。ダマスカスに向かって旅立った、偉大なる法律家ポールに似た誰かが、偉大なる光を見たのかも知れません。ポールが長生きをして、成功し、更に光り輝き、多くの使徒を送り続けるようにお祈りします。

さて、今ここで、ロータリー哲学というテーマで演説することは、私の義務であり、特権でもあります。

皆さま方から、演説をするようにご招待されて、特にこの機会とこのテーマが与えられたことは、大きな名誉です。この名誉を与えられたことを心から感謝しますが、この名誉を受け入れることは、いささか不本意です。

まず、ロータリーの哲学をすべての人が満足するように述べることは、かなり難しいことです。人間関係学が開発段階にある現状ではなおさらのことです。

人間関係が自然の法則であることが、一般の人に理解されるまでは、人間の意見は奉仕哲学に関して異なった見解を持ち、最終的な分析は、ロータリー哲学は何かということになります。

奉仕を最終的に分析したものがロータリー哲学です。実態に即して、もっと謙虚に、この論文をロータリー哲学ではなく「ロータリアンの哲学」と題した方が、適切だったかも知れません。そうすれば皆は、もっと自由に考えることができ、徐々に発展していく過程にあるロータリー哲学に対する示唆に富んだ論文になったのかもしれない。しかし、その難しさは、不本意ながら、ロータリーに対する奉仕を証明したいという私の希望を引き受けたことに対する、唯一の要素ではありません。

この根本的な重要なテーマを論ずるに当たって、哲学という言葉を疑いの目で見ている人がたくさんいるという事実に関心というわけ

ではありません。

学問という言葉を手間関係や、特に商工業に適用しようとすると、多くの人たちが眉をしかめ、肩をすくめた時代は、そんなに昔ではありません。そして、哲学という言葉は、学問という言葉よりも更に知的な言葉でした。製造や配布に関連して、学問という言葉を使うことに対する先入観は、ほぼなくなり、今日の経験に富んだ実業家は、学問という言葉は進歩をもたらす使者、質や量や経済の母として、一般的に歓迎しています。しかし、学問の信奉者の中でさえ、哲学を理論的な抽象概念と結び付け、一般的に敬遠する傾向が強いのです。

ロータリーの会員は事業と専門職種の階層から大部分が選ばれており、もしロータリーがすべての人たちから受け入れられる明確な哲学を持つ必要があれば、それは実践可能なものでなければなりません。実践哲学は、毎日の生活、家庭で、職場で、市民として、政治関係の中で、ロータリアンとしてうまく適用できるものでなければなりません。それは実践可能で、有益な哲学でなければなりません。この事実は、ロータリー哲学を発展させるという私たちの義務と、大きな責任の両者を結びつけるものです。これは私達の生きがいとして、特に重要なことなのです。

大きな出来事が起こっています。人類の複雑な考え方は、流動的なものの中にあります。

現在生きている数百万人もの人たちが、まだ生まれてこない数百万人の人たちの幸福や苦難を大きく運命づける基本的な方針は、未だ構築の過程にあります。

第三のオルガヌムという表題の本の中で、作者は、アリストテレスを超えたアリストテレス流に、ベーコンを超えたベーコン流に、次のように述べています。

特定の瞬間においても、世界の未来はあらかじめ運命づけられていま

すが、それは条件付きで運命づけられるのです。新しい事実が起こらない限り、その瞬間に起こった出来事の進み具合によって、全く別の未来になります。新しい事実は、意識および意識から生じる意思からのみ生じます。

世間がこの事実を認めるか否かにかかわらず、ロータリーの原点とも言える奉仕の原則は、自然界における事実を表しています。事実、それは、調和と利益をもたらす人間関係をコントロールし管理する法則を示しているのです。

もし私たちが、この国際大会に集った諸会社や国家の運命を決定する人たちに、私たちのメッセージを伝えることに成功すれば、この大会が歴史的で、建設的な影響力が大きいものになることは言うまでもありません。

奉仕の原則というロータリーが根底としてきた基本的事実は、新しいものではありません。

事実、この原則は、他のすべての自然の法則や原則と同じように、いつも存在していました。しかし、人間性の法則として、この事実が認識されたのは、比較的新しいのです。

世界の実業家たちが、その法則を認識し適用すれば、人類の歴史上、この瞬間に為すべきことの方針を決める上で、極めて大きな可能性を秘めることになるのです。

奉仕の原則が人類の意識下に入り、その結果生じる意思が個人や会社や国家の方針を決定すれば、文明の保持と進歩は保障されます。

哲学という言葉の正しい意味と重要性を完全に理解していない人たちにとって、また、奉仕哲学が普遍的な自然の法則としての奉仕の原則を理解することから発展したことを十分に理解していない人たちにとって、上の説明は、時間の浪費かも知れません。

事実を保守的に説明するよりも、むしろ、愛国的な情緒主義性のせいにされるかも知れません。

しかし、何れにせよ、世界の歴史上のこの重大な時に、この説明が時間の浪費とか情緒主義であるという議論に深入りする暇はありません。

次のことについて、真剣に考えてみましょう。

1. 哲学とは何ですか。
2. 奉仕哲学とは何ですか。
3. 普遍的な理解と実践から、どんな効果が自然に流れでるのでしょうか。
4. なぜ私たちは、確信して期待するのですか。
5. それは、いつのことですか。
6. 普遍的な理解と実践をもたらすために、私たちはロータリアンとして、どのようにしたら良いのですか。

哲学とは何ですか

倫理学の分野における彼の貢献で馴染み深く、すべての人たちから尊敬されているウィリアム・ハミルトン卿は、哲学について幾つかの定義をしています。その中の幾つかを紹介すると、次の通りです。

1. 哲学とは、基本原則から推測される事柄に関する学問です。
2. 哲学とは、適切な目的に対して推論を適用することです。
3. 哲学とは、原因による結果の学問です

ハミルトンと、かの著名なフィヒテは共に、哲学は学問の中の一分野ですと語っています。すなわち、その他すべての学問の発見から得られた結論を系統的に組立てて、その結果、少なくとも一般の学問によって明らかになった真実を適用する方法を解明するのが哲学の本領なのです。

従って、ウィリアム・ハミルトン卿のような権威者によれば、哲学は、

それ自身が学問、実際は学問の中の一分野であり、前にも述べたように、現在殆どの実業家は、学問を普遍的事実の系統化したものとして喜んで受け入れ、製造の分野においては産業の、配布の分野においては商業を含む、人間活動のすべての分野で活用しているのです。

「原則から推測される学問」、「適切な目的に対して推論を適用する対処」、「原因による結果の学問」と定義された学問は、思考体系として喜んで歓迎され、熱狂的に実行に移される建設的な力です。そして、ロータリー哲学はすべてハミルトンの基準に立脚しているのです。

ウィリアム卿の言葉を熟慮すれば、私たちは、この言葉を使うことを躊躇する理由がまったくないことが、よく判ります。

もし私たちが人間関係を本来の水準まで高めるために役立とうとするなら、世界中の実業家や専門職種の人たちが、普遍的な基本原則によって親密さを増し、適切な目的に対して推論を適用し、原因と結果の普遍的な法則を研究する潮時なのです。

そのことを知っているか否かにかかわらず、私たちは、運ではなくて、法則の分野で生活をしているのですから、これらの法則を理解し適用する価値があるのです。

私たちが使う「哲学」という言葉の真意は、ここにあります。

奉仕哲学とは何ですか

ロータリー哲学は奉仕哲学です。当然のことながら、「超我の奉仕--最も良く奉仕するもの、最も多く報いられる」というモットーの源泉から流れでています。

ロータリー哲学は奉仕哲学ですと述べるのは、簡単なことです。しかし、奉仕とは何でしょうか。

正確な分析をしなければ、奉仕という概念は抽象的で無限です。後ほ

ど、この言葉の正確な分析をするつもりです。

ここでは既に簡単に述べたように、ロータリーの根底となっている、奉仕の原則は自然の法則、言い換えれば、円満で有益な人間関係の基本的法則であるという事実を指摘しておきたいと思います。

私たちはこの法則を原則と呼びます。しかし、原則とは何でしょうか。

原則とは基本的な法則です。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。

自然の法則を原則の基準にまで高めるためには、基本的または支配的な法則、創造的な法則、同じような一般的な性格を持った他の自然の法則を包含した自然の法則でなければなりません。

原則とは、自然の法則であり、自然の法則とそれに関連するその他の自然の法則は、海に注ぐ川の流れのように、最終的には出発点から到達点に流れていくものです。

そして奉仕の概念は人間性の法則であり、人間関係の他の自然の法則と同じ関係なのです。従って、奉仕の原則と呼ぶべきだと思います。

自然は、無機物界、植物界、動物界、人間界の四つの王国で表わされます。

学問は、長い間、これらの三つの低いレベルの世界における自然の法則について、数多くの仕組みをうまく解明して、人間は徐々に支配力を強めてきました。

人間はこれらの世界における自然の法則の理解と適用を深めて、支配力を得つつあるのです。

例えば、人間はずっと重力の法則や引力の原則を認めてきました。アインシュタインはその説明の正確さに疑問を唱えるかも知れませんが、その普遍的な作用をよく理解しているので、彼が自殺したいと思わない限り、ロンドン塔の頂上から飛び降りてはならないことを、よく知っています。

人間は磁気の法則や数学の法則や力学の法則や化学の法則をよく知っています。人間はこれらの法則を利用して、その作用によって結果が得られることが期待できれば、これらの法則と調和を保ちながら働くべきだという事実を認めなければならないのです。

人間にも、人間界の自然の法則があるという事実を認め、それを普遍的に適用する潮時なのです。

物体に対して重力の法則や引力の原則があるように、奉仕の原則が人間関係の自然の法則にあるのです。

以下の事実に留意してください。

1. 空気よりも重たい静止物体は、それを支えているものを取り除けば、地面に向かって落ちてくるのは当然のことです。
2. どんな業種でも、事業は、その生産物を通じて世界に最もよく奉仕している業種の会社に魅きつけられるのは当然のことです。
3. 従業員に最善の奉仕をしている業種の会社に、良質の従業員が魅せられて、魅きつけられるのは当然のことです。
4. 会社に対して最善の奉仕をした者に、組織に属する個人に魅力を与えた理由で、昇給や希望する昇進を与えるのは、当然のことです。

このように、私たちは、奉仕の自然の法則には、いささかの病的な感情も入っていないことが判るのです。それが、健全な経済に関する基本的な法則です。

世界中の人たちは、人間界における適者生存の法則は、肉体的にも精神的にも最も強い者が生き残る法則であり、肉体的、精神的な力は利己的に行使すべきであるという誤った信念の下で、長い間働き続けてきました。

ここから、肉体的、精神的な力が正義であるという誤った主義が起こったのです。

自己、私、個人は本来、自己保存の願望を持っています。自己保存と

いう自然な願望は、人間性の確固たる原動力です。私たちが犯した過ちは、自己保存しようという自然で、唯一正しく、確実な手段を理解できなかったことです。

適者生存の法則は、肉体的、精神的な力を利己的に行使して生存する法則ではありません。精神力や正義感が、その力を作る自然的要素の一つなのです。

最も良く奉仕をした者が、最も良く利益を得、最も良く生き残れるのです。自己を保存する方法は、他人に対して奉仕をすることです。他人に対する奉仕は、自分の利益を確立することです。利己主義は自滅への道です。他人に対する奉仕は、自己啓発と自分の利益を守る道です。

ロータリー哲学は、その考え方に耐え忍ぶことです。商工業関係における、奉仕の法則の適用と発展の歴史は、非常に興味深いものがあります。ここで、その傾向を簡潔に解説してみましょう。

ごく初期の雇用主と従業員との間の雇用関係では、世界中の雇用主は、従業員から雇用主への最善の奉仕を望み、期待し、要求してきました。商工業の初期の時代では、取引は物物交換であり、雇用主は従業員が顧客に奉仕することを望んだり期待したりしていませんでした。従業員は、雇用主が顧客を増やすことを手助けすることが期待されました。

言い換えればほんの数年前に、世界中の雇用主は、雇用主と従業員の双方を含む会社全体からの、顧客に対する奉仕の素晴らしさこそが、継続的な利益をもたらす顧客を確保する唯一の可能性を秘めた方法であるという簡単な理由から、顧客に対する良い奉仕が健全な経済学であるという事実に気がついたのです。これが、品物の購入者との取引関係を永続的に保障する唯一の方法なのです。この事実がはっきり理解されると、雇用主は従業員から雇用主への奉仕の一要素として、従業員から顧客に対する奉仕を要求し始めたのです。

今や私たちは、雇用主たちが、奉仕の法則が重力の法則と同じように普遍的な法則であるという事実に気付き、雇用主から従業員にだけではなく、従業員から雇用主にも適用する時代に入ったのです。雇用主は、雇用主から従業員に対する奉仕だけではなく、顧客に対して奉仕することも健全な経営であることに気付き始めたのです。

すべての雇用主はこの事実を理解しなければなりません。すべての従業員もまた、雇用主に対して奉仕しなければならないことを理解しなければなりません。小さい炎で、多くの熱を期待することは、理論的に不可能です。それは自然の法則に反することです。

この簡単で素晴らしい事実を普遍的に適用することは、商工業関係の財政的均衡と経済収支に関する傾向として、直ちに開始されるに違いありません。しかし、この法則の適用は、自然で普遍的なものだという認識が必要です。雇用主や従業員だけが、この法則の適用を強制することはできません。双方が、お互いの関係に、それを適用しなければなりません。

ロータリー哲学は、財産権と政府の権利を断固として支持します。そして、世界中の雇用主と世界中の従業員のあらゆる権利、名誉、特権を支持します。

この件に関しては、いかなる種類の権利であっても、ロータリー哲学は、ゆるぎなき基本的な事実に基づいているのです。世界中のすべての個人、すべての会社、すべての国の生活は、総勘定元帳のようなものだという事実を指摘したいと思います。貸方には権利、名誉、特権があります。借方には、義務、責務、責任があります。

真のロータリアンならば、個人や会社や国のすべての権利や名誉や特典は、単なる結果に過ぎません。これらの権利が作られた、自然の義務や責務や責任を欠けば、実態のない蜃気楼のようなものです。

世界中の雇用主や資産家が、他の人たちの財産所有権と雇用に付随す

る彼らの完全な自然の義務、責務、責任のすべてを実現させるなら、自分たちの完全な自然の権利、名誉、特典の取得と保全について心配する必要がなくなるのです。

まったく同じような推論で、世界中の従業員が、彼らを雇用している人たちに対する完全な自然の義務、責務、責任のすべてを実現させるなら、従業員としての完全な自然の権利、名誉、特典の取得と保全について心配する必要がなくなるのです。

国家間の関係についても、同様です。なぜ、大英帝国が植民地の主権者なのでしょう。それは、大英帝国が植民地の主権的奉仕者だからです。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「私は奉仕する」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、それは軍事力の鉄の絆ではなく、絹のような奉仕の規約なのです。

国家間には、成文化されていない自然の法則があります。国が他の国に奉仕するのに応えて、他の国がその国に奉仕するのです。私たちが、他の国に与えたものを、受取るのです。世界大戦はそれを立証しました。私たちはその教訓をよく学んで、利益を得なければなりません。

現在、世界の総勘定元帳は、バランスが取れていませんが、これは個人、会社、国家の記帳方法が悪いという、非常に単純な理由からです。

適者生存の法則とは、最も強く最も利己的な者が生き残れる法則であるという間違った信念の下で働いてきたので、何百万もの人たちが、陣取りゲームに熱中して、奪うことは良いことだという考え方の下で、奪うことに挑戦してきたのですが、今はこの方法で途方に暮れているのです。

コージブスキー伯爵は人間性のすばらしさと題する人間工学に関する

彼の著書の中で、次の通り述べています。

このモットーによって何かをつかむことができても、他の国にはその特権は及びません。文明社会全体のモットーであり、人間の特性や人生の潜在的可能性に関する愚かな哲学の必然的結果なのです。

私たちはどこで、真の原則を見つけることができるのでしょうか。真の哲学とは、どこにあるのでしょうか。文明の歴史を遡れば、すべての学問において正しい学問が除外されて、個人的な意見や理論が私たちの信念を形成し、精神的な成熟過程を特定な色に染め、私たちの運命を支配してきたことが判ります。

伯爵はさらに、人間の問題に対して自然の法則を認識し適用することで改善できるという、極めて説得力のある方法を示していますが、それは正しいことです。いかなる人間も会社も国家も、人間関係の自然の法則に手を染めることはできません。人間はそれを創ることも破ることもできないのです。しかし、自然の法則を破ろうとする個人や会社や国は、いとも簡単に自滅できるのです。

歴史の浜辺には、すべての人間関係の最も基本的な法則である、ロータリー哲学が根底としている奉仕の原則に違反して自らを滅ぼした、個人や会社や国家の残骸が散らばっているのです。従って、私たちの奉仕哲学はハミルトン卿の教えに従わなければなりません。これは明らかに基本に対処する学問だからです。

奉仕哲学とは、合理的な結論への推論の適用

推論の正統性や自然的役割は、最終的に正当な判断を下すために、正しい関係を認識して、法則と、法則の原因となる原則を解明することで

す。

従ってその最終的で最も大切な役割は、過去に遡って、その理由の原因を見つけることです。

奉仕哲学に、この試みを当てはめてみましょう。商工業として知られる人たちの事業や活動に当てはめて、真剣にこの問題について考えてみましょう。

商工業のすべての分野に存在する、神聖で自然な理由について、純粋な理由は何なのかを聞いてみましょう。

私はなぜここにいるのですか。

私はなぜ事業をしているのですか。

私の事業はなぜ存在するのですか。

これらの疑問は、すべての実業家が自問自答する非常に実用的な問題です。

さて、奉仕哲学は、この惑星を生活の場にする限り、すべての人間や、商工業やその他の分野の会社として、あらゆる形で構成された人間の集団が持っている唯一の存在理由は、その人やその会社の有用性であり、奉仕を実践する程度を示す別名に過ぎないと述べています。

工業と商業は人間活動の二つの最も有用な形態ですが、重要性和必要性においては、第二位にランクされるに過ぎません。

農業が人間にとって最も有用な職業です。もし、すべての教師や弁護士、すべての医師や歯科医師やその他の人たちが、今夜死んだとしても、しばらくの間はどうにかかりますが、もし、すべての農民が突然、北米大陸分水嶺を通り過ぎてしまえば、私たちはたちまち大変な苦境に陥ることでしょう。世界中の生産物の製造と配布に従事していた農民の奉仕が突然消えたのです。彼らは、非常に大きな奉仕をしているのです。そして、ほとんどすべての職業に従事している多くの男女は、彼らの固有の事業の唯一の存在理由は、お金を稼ぐためだとは間違っていて信じている

のです。これが、彼らが事業に従事している唯一の理由なのです。

私たちが過去に通り過ぎ、今抜け出ようとしている唯物主義の時代において、人間は、自らを単なる紙幣印刷機だと考える傾向がありました。

ロータリー哲学は財産権の敵ではありません。それどころか、チャンピオンであり、忠実な保護者です。ロータリー哲学は、社会が組織化されている今日、金を持つことが正当かつ必要であり、将来も疑いはないのです。

金銭の価値は万国共通の象徴であり、事実、人間が蓄えた物質的な富は、人間の奉仕または頭脳や心や手足などの人間の力の集積を表します。

私たちは、生存するための三つの基本的な必要条件、衣食住を調達する手段として、金銭がなければなりません。私たちは、最近は大量の供給が必要になってきました。ミルクがたくさん手に入るので、クリームがもはや高値ではないと、言う人もいます。

人間がただ生きているだけではなく、本当に生きていくためには、衣食住以上のものが必要となります。本当に生きるために、人間は文化の装いを持つ必要があります。そのためには金銭が必要です。

ロータリー哲学は、交換手段としての金銭の必要性を完全に認め、財産権や正当で公正な政府を否定したり、何らかの方法で破壊させたりしようという、如何なる哲学とも妥協しません。

その一方で、ロータリーは、すべての個人やすべての会社が稼いだ金銭は、原因ではなくて結果であることを、大胆不敵に宣言します。公正に稼いだ金銭は、奉仕の実践に対して支払われた賃金なのです。

従って、原因に遡って推論すれば、産業や商工業団体やあらゆる人間活動の存在理由が、奉仕すなわち有用性であることが判るのです。

次の例が、この状況を示しています。世界中の靴の製造に関するすべてを知っている人全員が、大会に集ったとしましょう。ブーツやシューズやその他すべての種類の靴の製造に関するすべてを知っている、老若

男女全員が一堂に会したのです。

次に、靴の製造に使われるすべての機械類が、ここに集められたと考えましょう。

更に、靴の製造技術に関して書かれたあらゆるデータが、この想像の大会が開かれている都市に集められたとしましょう。

大会は順調に運び、一枚のメモ用紙がみんなに配られます。その紙には、一つの質問、「なぜ、あなたは靴の事業に従事しているのですか」と書かれています。「なぜ、あなたはその仕事をしているのですか」

答を出すのに、読心術はいらないでしょう。

大多数の人たちは、正直であり、自分の考え方に従って、正直に答えるでしょう。従って、彼らの答えは、「金儲けをするため」に違いありません。

しかし、それは正解ではありません。すなわち、その答えは全く不健全な人生哲学を反映しているのです。また、この回答は、100人中約95人が結局は失敗する根本的な理由を示しているのです。それは、彼らが事業の存在のための本当の原因に対する推論を適用することに失敗しているからです。

商工業の適切な目的に対して推論を適用するという立場から見た正解は、私は奉仕の実践をするために事業をしています、なのです。純粹理性は、事業が存在する唯一の正当な理由は、奉仕であることを、真剣に考えるように、語りかけているのです。もしも、この仮想の大会が、今日から10年後に開かれれば、同じ質問に対して多くの正解が得られることでしょう。今から25年後ならば、ほとんどすべての解答が正解になるでしょう。ことによると、すべてが正解になるかも知れません。

そして、私たちの答えは理論上に過ぎないとか、実行不可能だとか、さらには浅薄な考えを、誰か真剣に信じたり言ったりする前に、もう一度、仮想の出来事を起こしてみましょう。

この大会の会議中に、地震が起こって、すべての人間の命と、すべての機械と、そこに集ったすべての記録が破壊されたとしましょう。突然、地球上には、靴の製造技術に関する知識を持った人間は、老若男女の区別なくいなくなるのです。機械も記録も全くありません。

靴の製造技術は、突如として、この人間の世代から失われるのです。この出来事によって、靴の事業に携わっていない私たちが、偉大なる奉仕者を失ったという事実気付くのに、そんなに時間はかからないでしょう。

当然のことながら、これと同じ事例は、帽子や服や住居や食物や、その他人間のニーズや快適さや贅沢のために提供されるすべてのものに当てはまるのです。

純粋知性は、卑しい職業だと考えられている商工業の存在について、本当の理由は、人間社会に奉仕を提供することだと、単刀直入に語っています。もしも、これが推論の過程として真実ならば、人間の精神的概念が形成されたという考え方は、明らかに正しいのです。

人間のような素晴らしい創造物を作ることのできる全知全能の神が、人間を単なる金儲けの機械、物的価値の蓄積家として設計したとは、到底考えられません。決してそうではありません。

私たちの直観、私たちの精神的な高ぶり、私たち人間の素晴らしい力、これらすべては、神が奉仕をするために人間を地球上に送ったことを物語っています。

この事実が、商工業を利己主義の卑しいランクから引き上げて、ロータリアンが心から超我の奉仕を宣言することを可能にし、ロータリアンが最も奉仕する者、最も報いられると高らかに宣言することを可能にしたのです。

私たちの事業が存在する真の理由を意識的に理解すれば、私たちの事業に新しい尊厳と、より大きな栄光をもたらすことになります。

この法則の中の法則と調和を保って、意識的に仕事をする人は、自らの仕事を愛する理由を十分理解して、自分の仕事に心血を注ぎ、知識と意識を傾注して、働くことができるのです。

奉仕哲学とは、原因による結果の学問

さて、私たちには、ロータリーのモットーにある(1)奉仕、(2)利己、(3)利益という三つの重要な概念の本質について調査する仕事が残されています。

実用的にするためには、私たちは不確実なものを取り除かなければなりませんし、正確に分析しなければ、これらの言葉の一つ一つは、曖昧で漠然としたものに過ぎません。奉仕哲学やその他の哲学が公正で普遍的な承認を受けることが予想されますが、その前に、私たちが考えている原因と結果の法則を、最も厳格なものとすると共に、徹底的な分析と数学のような正確さを持った基準にしなければなりません。

学問の光が人間関係の問題に投げかけられ、適用されたときに、初めて、文明は等比級数的に進歩し、神の意図する目標である完全性に向かって進むでしょう。従って、それが完了するまでは、進歩はありません。

奉仕哲学が、原因と結果の学問として、究極に上り詰め、奉仕の原則という源泉から流れ出る時、ウィリアム・ハミルトン卿による哲学のもう一つの定義をさらに引用しても、さほど大きな非難を受けることはないでしょう。

哲学は、神と人間と両者を含んだ原因の学問です。

奉仕哲学は現実には、原因と結果の学問であり、今示された哲学の定義に合致するという事実を明らかにすると共に、モットーの三つの基礎概念である自然的要素をはっきりと定義づけるために、人生を全体的に見れば、四つの正三角形に象徴化され、最後の三つは同次元のものです、

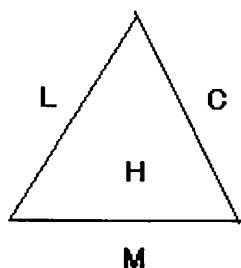
という説明を前もってしておかなければなりません。

これらの四つの図形を、G1、G2、G3、G4に示します。

これらの四つの三角形の考察に際して、最初に G4 について考えてみたいと思います。

利益または報酬 — それが含まれる物質的および精神的要素

下の三角形は、「得ること」または受取ることに関する一般概念を表しています。中心にある文字「H」は、意識的にかつ学問的に努力するか、またはその方法を知らないので、無意識に探りあてようとするかにかかわらず、すべての人間が心の底から求めている「幸福」という概念を表しています。



「L」「C」「M」の文字は、「幸福」または「満足」という合成物を得るために必要な要素

を表しています。

三角形の左にある文字「L」は「仲間からの愛情」を表しています。もしこの言葉が、感傷的すぎて、学問的ではないと考える人がいれば、この要素を「他人からの尊敬」と読みかえても結構です。嫌われたり軽蔑されたりする仲間を持つ人は、決して幸福とは言えません。

三角形の右にある文字「C」は「良心」の要素を表しています。もしその言葉が好きならば、「自尊心」と読んでもかまいません。この「良心」は、仲間から愛情や尊敬と同様に、幸福または満足に必要な本質的要素です。

三角形の底辺にある文字「M」は、賢明に使えば、それがもたらしてくれる物質的な富や必需品や楽しみや贅沢等の象徴である「お金」を表し

ています。

他の人々からの愛情や尊敬、晴れやかな良心、仲間との毎日の取引の結果として得られる物質的な富は、少なくとも満足を得られます。もちろん、健康であることも含まれますが、後で述べるように、これは前提条件に過ぎません。健康は、奉仕の源となる人間力を引き出す要素の一つなので、ここでは、報酬または利益だけの要素を考えたいと思います。

奉仕哲学における利益という言葉には、お金とお金をもたらす恩恵が含まれているので、それよりもさらに多くのものが含まれていることがわかります。物質的な富だけでなく「仲間からの愛情」と「良心」といった、精神的な価値をも含んでいるのです。

今、将に、私達は、不吉な結果を広く及ぼせている間違った考え方に直面しています。大部分の人たちが考えていることは、物質的な富や多くのお金を「儲けること」に通じる一本の道であり、精神的な価値を得るための道は、まったく別な分れ道なのです。

しかし、これは真実ではありません。実際に、道は、三つの何れにも通じていません。道は、広くて、比較的通り易い道です。

しかしながら、これら三つのすべてに通じる、一本の小径があります。その小径の名前が奉仕なのです。

そうです。最もよく奉仕する者、最も多く報いられる、なのです。

取引をする人たちに対して、最善の奉仕をすれば、精神的な価値だけでなく物質的な利益においても、最高の「利益」を得ることができるのです。商売の上で、顧客に対して優れた奉仕をすることが、継続的な利益をもたらす顧客を確保するための唯一の方法なのです。それはまた、尊敬と良心を確保し、熟睡を可能とする唯一の方法なのです。

人生は海です。ギブ・アンド・テークの絶え間ない潮の満ち干が、物事を解決します。与えることが奉仕であり、受け取ることが利益または報酬です。

しかし、種を播く時期が、収穫よりも早いと同様に、与えることが、受け取ることに先行しなければなりません。

利益を得る学問は、奉仕を与える学問です。

今日、全世界にわたって広範囲に広がっている経済的、社会的な混乱の理由は、人類の大部分が、人間関係の基本的な法則を破ろうと企てているからです。私たちは人類として、与えるのではなく、得ようとしています。それは結局、人類すべてを破滅させるか、少なくとも文明を破滅させて、精神的な暗黒時代に逆戻りさせることにつながるのです。

今こそ、方向転換する絶好の時期です。

しかし、奉仕、すなわち「利益」の原因とは何でしょうか？

自然の要素は何でしょうか？

人間関係に作用する、魅力的な原則を、どのようにして作ったら良いのでしょうか？

商売に魅力を持たせ、業界全体として、継続的な利益をもたらす顧客を確保するような奉仕をするために必要なことは何でしょうか。

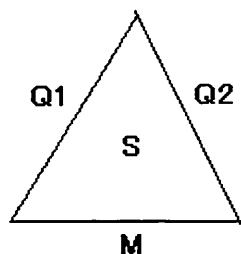
従業員が、より多くの賃金を得、「引きつけられる」または「魅力ある」ような、希望する昇進をするためには、どのような内容の奉仕をしたら良いのでしょうか？

雇用主が、正当な従業員に魅力を与え、永続的に奉仕をしようという気を起こさせ、労働者の再就職の経費を減らすには、どうしたら良いのでしょうか？

ここで、私たちは、人生の計算式としての三角形 G3 について考えてみたいと思います。

よい奉仕の自然的要素

この図は、人間が得るために与えなければならない贈り物を図式化し



たものです。

この三角形の左側の「Q1」という記号に注目してください。

これは正しい質という抽象的な要素を表しています。もし正しい質という要素が欠けていれば、商品でも人間の労力でも、取引をするお互いの心の中に信頼と満足という結果をもたらす

ことはありません。

炭素が砂糖に必要不可欠な要素であるように、正しい質は、満足すべき奉仕に必要不可欠な要素なのです。砂糖という化合物は、正しい割合の炭素がなければ存在しないように、満足すべき奉仕は、商品と人間の労力の双方の正しい質がなければ、存在しないのです。

奉仕の三角形の右側には「Q2」という記号がかかれており、これは「正しい量」を意味する記号です。砂糖という化合物は、水素という天然要素がなければ存在しません。その結果として、砂糖は、炭素と同様に正しい割合の水素も必要なのです。

地球上の誰でも、自然界におけるこの簡単な事実を変えることはできません。同じように、満足すべき奉仕は、正しい質だけでなく、正しい量という要素なしでは存在しないのです。

世界中のすべての従業員がこの学問的事実を理解することができれば、どんなに嬉しいことでしょうか。従業員がこのことを知れば、もっと多くのお金を稼ぐために、腰を痛めたり、視力がなくなるほど疲れ切ったり、意識的にくだらない、いい加減な仕事をするということもないのです。従業員がしなければならないことは、仕事の質だけではなく、量も増やすようにすることであり、これらの要素の双方が、信頼と満足を生み、人間関係の基礎となることを十分知らなければなりません。

従業員は、正しい質と正しい量という双方の要素が、満足する奉仕と

いう砂糖を作るために必要不可欠な要素であることを知り、その双方の要素がより高い報酬をもたらす法則として必要不可欠な要素であることを知っているのです。

雇用主がこの単純な事実を知れば、従業員を搾取するような方法はありません。雇用主は、単に経済的な義務を果たすだけではなく、すべての道徳的な義務を果たし、その上、健全な経営の範囲内で、従業員に何ができるかを計算し始めるのです。雇用主はまた、顧客に義務を果たし更に公正な利益を得るためにはどうしたらよいかという計算をします。この単純な事実がはっきり判れば、荒稼ぎは止みます。荒稼ぎは割に合わないことがはっきり判るからです。

荒稼ぎは財政的酙酙状態、すなわち経済的な酙っ払いのようなものです。事業を発展させることも、長続きする顧客を得ることも、継続的な利益をもたらす顧客を確保することもできません。結局、人間関係の基本である信頼と、信頼の根底にある満足 of 双方を壊すのです。それは道徳的に不健全であり、道徳的に不健全なことは、経済的にも不健全なことなのです。

正しい質に正しい量を加えることは、信頼と満足を築きあげる奉仕をするための絶好の出発点であり、顧客の愛顧を受けるだけではなく、継続させるのです。最善を尽くすという目標に向かって、かなりの道を進みますが、それでは十分ではありません。

満足する奉仕という砂糖の化合物を作るためには、もう一つの要素を付け加えるという、更なる一段階を踏まなければなりません。

この第三の要素が、この図の三角形の底辺に記載されている「M」です。「M」という文字は状態を表します。私はこれを管理の状態という意味で使っています。

一日中よく働き、その上全く誤りのない会計係が、夜には飲んだくれだったり、嘘をついたり、不真面目だというのがその一例で、職業上の

専門技術における質と量は問題ないとしても、正しい状態とは言えないのです。

砂糖という化合物を作るためには、水素と炭素だけではなく、酸素も必要なのと同じように、満足と継続的な信頼をもたらす奉仕を行い、人間関係に魅力的に機能する原則を作るためには、正しい質と正しい量だけではなく、正しい管理状態も必要なのです。あらゆる種類や性質の物質的な品物に、これが当てはまるのです。

食料品の質が正しく、値段をつけた量が正しくても、事業を管理する状態が悪ければ、その食料品店の経営者は、その事業において人の心をひきつけることができません。質と量が完璧であっても、配達の流れ、電話をかける女の子の生意気さ、帳簿の不備といった数々の破壊的な事柄が、信頼と満足を台無しにする傾向を持った状態の要素になるのです。

しかし、この三つの要素が備わっていれば、人の心をひきつける原則が働きます。

機が熟したときに、林檎が地面に落ちるように、事業や人生におけるすべての善良なものは、「質・量・管理状態」を忠実に守っている人や組織にひきつけられるのです。

同じような分野に従事しており、商品の量や質が私たちと同等である他の業者とは、事業の管理状態の要素で合法的に競争する多くの余地があることを、ロータリアンとして留意しなければなりません。これは純然とした人間の判断の問題なのです。ロータリー哲学を実践しているのなら、金銭や工場の設備や製品は結果であり、人間力こそが原因であることを忘れてはなりません。

東洋の賢者が「目指す場所が明確に決まっている場合は、結果そのものよりも、結果に到る過程のほうが重要である。」と語っています。

目的の結果がより良い生産、より良い設備、より良い販売、より大きな利益だと考える雇用主は、その結果に到る手段を見つけなければなり

ません。雇用主が自らの可能性の限界を実現しようと思うならば、人間力を作り出すべきであり、作り出さなければなりません。

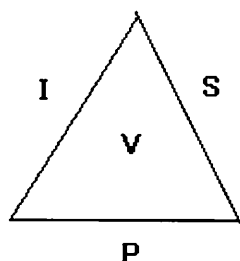
しかし、奉仕の原因とは何でしょうか。今私達は、その要素を見つけはしたものの、その要素の原因を、慎重に考えたことはないのです。

ここで、私達は提供者を表す次の三角形に達するのです。私たちがちょうど今終わった三角形は、得るためには与えなければならない贈り物を表したのですが、贈り物を与えるためには、提供者が必要です。

それがあなたであり、私自身なのです。たとえそれが誰でもあろうとも、私たちの仲間の一部です。たとえその事業が何であろうとも、事業を営んでいる会社です。市民が関連性を持った国家や他の国家です。

この提供者、すなわち自分自身という要素は、次に考える奉仕の数学、三角形によって表されます。

自分自身、提供者、人間力の要素



奉仕を提供することは、報酬を受けるに値する原因ですが、人間力こそが奉仕を提供する背景となる原因です。人生とは、原因と結果の繰り返しに過ぎません。ある原因がある結果を生み、今度は逆に、その結果が原因を生むのです。

左の図は、自然的要素として人間力を分析したものです。

三角形の左側の「I」は知性、人間の知的能力を表します。これは考えたり、覚えたり、想像する能力です。人間が偉大なる奉仕の提供者となるべきならば、そのことを自覚しなければなりません。

奉仕は人間関係の一つの基本的な法則ですが、奉仕の原則に関連する四つの初歩的な法則があります。この四つの要素がすべての人間関係に

関わっているのは事実です。

この四つの要素は以下の通りです。

1. 当事者本人
2. 当事者の相手
3. 当事者同士で連絡を取り合うこと
4. 当事者同士の心の通い合い

奉仕の「質・量・管理の状態」を最大限に実践するためには、意識するかしないかに関らず、当事者本人である自分自身が、自らの生活を、初歩的な法則の基本となる理由、すなわち奉仕の原則に関連する四つの初歩的な法則と調和させなければなりません。

これらの法則は、四つの格言によって説明することができます。

1. 自分自身をよく知り、あなたの人間力をどのようにして作り、発展させるかを考えてください。
2. もう一方の仲間の人間性を知り、その人間という化学物質を作り上げ、処理する方法を理解してください。
3. あなたの事業を理解してください。
4. あなた自身と仲間とあなたの事業を理解し、結果的にあなたの仲間と心を通い合わせてください。

これはすべて、効果的な人間力の要素として知識を深め、知能の必要性を強調するものです。

三角形の右側の「S」は、精神的な能力を表します。精神的という言葉は、「善」「真」「美」に魅せられた状態にある、人間力の側面のことを言っているのです。

商品が良く、販売員が正直で、すべての品物が美しく芸術的に並べられている商店は、取引をしようという気を起させます。商品が安物で、販売員が嘘をいい、広告は虚偽であり、店が不潔で汚れ、醜いときには、買う気は起きません。

人間性の精神的な側面を開発することは、極めて実用的なことです。言い換えれば、人間力の精神的な側面を開発すれば、物質的な面で恩恵を受けるのです。物質的な利益を受けるために狂奔する人は、このことに無視しているのです。

昔は、体力が権力と所有権と生存の基準でした。次いで権力と所有権と生存のために、機智を使う時代になりました。最も奉仕をした者が生き残れる時代においては、精神的な能力が、効果的な人間力の決定的な要素なのです。事実上、正しさは力における最も重要な自然な要素として認識されるのです。

三角形の底辺には「P」の文字があります。これは人間力における「肉体的」な要素を表します。肉体は知的で精神的な力を表現する手段です。肉体は知的、精神的実態、自己、真の人間が住む家です。健全な心には、健全な肉体が必要なのです。

質、量、管理の状態を正しくしようと思うなら、三つの要素すべてが適切でなければなりません。健康が奉仕の原因になるのです。

三角形の中心にある「V」は意志の力の要素を表します。意志の力は、知的な力、精神的な力、身体的な力で言い表され、活動的なものです。

意志の力は、頭脳や心や手のような静的な力ですが、意思という工場を経て、量、質、管理の状態という機能を持った言動に変化するのです。

いかなる個人の量、質、管理の状態も、その人が持っている知的、精神的、肉体的な力よりも、すばらしくはありません。従って、ロータリー哲学、すなわち奉仕哲学は、自己研鑽の重要性を明確に示しているのです。人間形成の価値は、人間力と奉仕、および奉仕と報酬または利益に関する自然的関係に、大きな影響を与えるのです。

奉仕哲学は、自然的な能力が、すべての人間が生まれながら平等であると主張しているわけではありません。しかし、個人が本来または潜在的に持っている能力を開発するために、行動に移す努力よりも、個人が

本来または潜在的に持っている能力の違いの方がずっと少ないと主張しているのです。

悲しいほど多くの人々にとって、欠けている奉仕を実践したいという気持ちと、高度な奉仕を実践する能力との間には大きな違いがあります。この両者を共に開発する必要があります。この両者は、価値ある報酬の原因となる奉仕には、共に不可欠なのです。

いかなる能力や技術や資質や力の成長や発展の自然の法則も、正しい育成と正しい使い方と活用如何にかかっています。正しい使い方や活用の原理は、正しい育成の原理と同様に必要なものであり、これは肉体的なものと同様に、知的、精神的、意識的な資質に当てはまるのです。

私たちは誰でも、もし、肉体的な力を強くしようと思えば、人間の肉体的な組織を正しく育成し、正しく使わなければならないことを知っています。同じ法則は、人間力の知的、精神的、意識的要素にも適用されるのです。手や脳を使って働くこと、労働をすること、すなわち奉仕の実践を義務付けられることは、呪いではなくて、二つの偉大なる自然の祝福であることという事実によって明らかです。

人生そのものは、存在と生成という精神的、知的な過程にあり、「行動を起すこと」すなわち奉仕の実践を必要とします。

私たちは「存在」が「行動を起すこと」に先行する、すなわち、エゴイズムが利他主義に先行するという誤った信念の下で働いてきました。従って、私たちの教育制度の主な努力目標は、彼がこのようにして知識を得たのだから、次は別な人もその通りするという、個人に知識を伝えることでした。人が存在することができる、つまり奉仕をすることができる前に、「知る」だけでなく、「行動」しなければならないという事実は、いつの世でも当てはまるのです。実は、人間は、生き残るために奉仕するという、重複した必要性の下で働いているのです。

1. 人間は、強い力を発揮するためには、自分の能力や力を鍛えなければ

ばなりません

2. 人間は、人工的に生産しなければ、飢え死にしなければなりません。

下等動物の多くは、食物を集めて、保存しますが、生産することではできません。もし、自然の供給が途絶えれば、死にますが、人間はそうではありません。自然の供給が十分でない場合は、生産します。他人への奉仕という利他主義が、エゴイズムに先行すること、すなわち、自己に先立って奉仕があることは、単に可能なだけではなく、極めて実用的であり、必要性の高いことです。極めて実用的な「超我の奉仕―最もよく奉仕する者、最も多く報いられる」というモットーで言い表されるような、ロータリー哲学を作り出したのです。

前述の、人間工学の理論と技術書「人間の人格」の作者は、著名な数学者であり技術者でもあるので、実業家は彼の言っていることを真剣に考えるべきです。

ある人にとっては、幾つかの部分で彼の結論と異なるかも知れませんが、人間性の本質と可能性に関する学問に対する、彼の偉大なる成果を理解しない人はいません。

過去において多くの作家が、人間を高等生物ではあるが、やはり動物だと分類しました。この作品の著者は、この主張に対して、最も効果的に、次のように反論しています。

人間をどのように定義したらよいのでしょうか。人間の定義とは何でしょうか。他の動物と同じように、人間には空間を生活の場にする能力がありますが、その能力に加えて、人間は過去の作業や経験をまとめ、要約し、身につけるといふ恐るべき能力を持っています。これは、過去の作業や経験を、現在、開発すべき知的、精神的な資本として活用する能力を持っていることを意味します。

これは、失敗や成功の試行錯誤を繰り返しながら、過去の世代における、すべての貴重な生活の業績として、蓄積された力を増やす道具とし

て使用する能力であることを意味します。これは、引き継いだ知恵を常に増やしながらか、自らの生活を管理していく、人間の能力のことを意味します。これは、過去の時代の継承者であると同時に、後世への後継者である人間の能力を意味します。人間とは、過去の生活を現在に、現在の生活を未来に伝える、素晴らしい媒体なので、私は、数学や工学の一般的な言い方で、人類とは、人生の時代を拘束する種族だと定義します。

倫理学では「利己は利他に優先する」という事実を認識しなければならないと説いた、ハーバート・スペンサーの文献について、この作者は、次のように書いています。

動物には、これが当てはまります。動物は食物を人工的に生産する能力がないので、自然の供給が不十分だと、食物の不足によって死に絶えます。しかし、人間界では、そうではありません。なぜでしょうか。

時代を超越して生活する能力を持っている人間は、すべての創造物の中で最高のものなので、人間の数は自然の供給が不足しても影響を受けず、人間の技術的な生産性だけによって支配されるので、これが、時代を超越して生活する能力を表す具体例です。

人間が持っている本質的な性格として、人間は両親や社会の人たちと共に生活していこうと思えば、先ず行動しなければならず、これは動物には当てはまりません。

この単純な真実を理解できないのは、私たちの倫理および経済制度が悪いのか、欠陥があるのが、大きな理由です。もし、人間が動物とまったく同一なものだと考えて生活すれば、時代を超越して生産、すなわち人工の生産はなくなり、人類の90パーセントは餓死するでしょう。人間は動物ではなく、時代を超越して生活する者です。単なる食、住の発見者ではなく、食と住の創造者だからこそ、このように多数の人間が生活することができるのです。

例え、眼が見えなくとも、この高い次元の効果を理解しなければなりません。そして、この効果は、今度は別な効果となって、別な物を生み出して、無限に続いていくのです。私たちは物を生産するので、生活することができます。なぜならば、私たちはただ単に、空間を場として行動しているのではなく、時代を超越して行動しているからです。すなわち、人間は動物と同じ種類ではないのです。

人間性と人間の行動についての私の考え方に、少しばかりまともな理屈を当てはめれば、非常に簡単に説明がつかます。

人間の倫理が人間の尺度にあてはまるものならば、倫理の前提を変えなければなりません。人類が生きるためには、まず行動しなければならないからです。倫理の法則、正しく生きるための法則は自然の法則であり、人間に特有な、時代を超越する能力と時代を超越する行動に源を発し、それを是認する法則なのです。人間の素晴らしさは、時代を超越する素晴らしさであり、価値も、時代を超越した基準で計られ、評価されなければなりません。

人類が、生きるためには創造的に生産しなければなりません。だから、応用科学や技術を適用しなければなりません。倫理学、法律学、心理学、経済学、社会学、政治学、行政学等の社会学と呼ばれるものは、中世の形而上学から開放されなければなりません。これを学問的なものにしなければなりませんし、技術的なものにしなければなりません。そしてこれらの社会学は、動物ではなく、人間の次元に適応した機能を持ち進歩しなければならぬのです。

上記の説明の中で、ロータリー哲学の唯一の相違点は、「創造する」「創造主」という言葉の使い方です。人間は製作者であって、物やエネルギーの創造主ではありません。創造された原料の合成物として、人間は意識的に技術的に物を作ります。このようにして、人間は、主の下僕の仲

間になることができたのです。奉仕との関係における自我の考え方から導き出される、現実の結論と教訓とは何でしょうか。極めて現実的な結論は、次の通りです。

世界は、その全体の歴史の中で、最大の破壊の時代を過ごしつつあります。現在、世界は、生産性を集約する時期の必要性に直面しています。もし、その時期が到来せず、破壊の時期である世界大戦が再び始まれば、ヨーロッパや多分、全世界は灰塵に帰す可能性に直面します。再び世界大戦を起してはなりません。私たちが戦争を破壊するのか、戦争が私たちを破壊するかの何れかなのです。

それを別にしても、私たちは、生産するか、飢え死にするかの何れかです。人間には、選択の自由があります。そして、私たちは、何れかの道を選ぶ力を持っています。常識的には、建設的で生産性の高い道を選ぶはずです。

ロータリー哲学の予測によれば、世界は、歴史上、最も長い生産期に入ろうとしています。

この予測は、生産と販売を通じて世界に奉仕することが、すべての利益を保存する最善の道であるという事実を認識することです。

1. 自然的義務と責任の履行を通じた、従業員に対する雇用主の奉仕と、従業員に対する責任。経済的義務だけではなく、道徳的義務や教育的義務の履行。
2. 仕事の正しい質と仕事の正しい量、家庭や事業上や市民としての行動の正しい管理の状態を通じた、雇用主に対する従業員の奉仕。
3. 雇用主と従業員の合同チームから、商工業関係者や一般購買者等の第三者に対する奉仕

これが、みんなを平和と力と豊かさへ導く道なのです。

奉仕の実践の背景にある原因として、私たちの人間力を考慮した結果得られるさらに重要な結論は、私たちの学校制度を改善することによっ

でもたらされる、今の世代や、来るべき世代の少年と少女に奉仕する機会です。

人間が活動する上での自然の法則を、子供たちが大人になる前に、何らかの方法で、どうにかして、人生の学校において教えなければなりません。学校は、人間力のあらゆる自然的要素の開発を目指して、人間という植物を科学的に栽培しなければなりません。

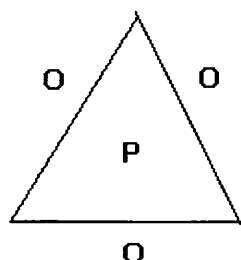
しかし、人間力の根源とは何でしょうか。

人間力の原因とは何でしょうか。

人間の力を含む、人間のニーズの供給源は何でしょうか。

ここで、私たちは次の三角形を考えなければなりません。

原因 — 根源



すべてのものは、創造主によって作られ、すべてのものは、提供者によって配られます。

この三角形は、世界の様々な宗教によって、ほとんど普遍的に述べられている、創造主である全知 Omniscience、全能 Omnipotence、普遍的存在 Omnipresence を示すものです。

ロータリー哲学は宗教ではありません。プロテスタント、カトリック教徒、ユダヤ教徒、異教徒、儒教や道教信奉者、ヒンズー教徒、精霊信奉者、仏教徒などの何れの時代の聖者や予言者の仲間たちも、ロータリアンにとっては、同じロータリアンなのです。

ロータリアンは、信仰に関しては個人の好みに従うのは当然としても、すべての人たちを兄弟として扱うのです。

ロータリーの会員資格では、宗教的専門職務や信条の如何は問われません。

従って、ロータリー哲学の討論に当たって、この点を誤解してはなりません。原因によって結果が得られる学問として、その理論的な結論が導き出される奉仕哲学は、ウィリアム・ハミルトン卿がいみじくも述べたように、「神と人間とそれらを含んだ原因の学問」であるという結論を否定することはできません。

原因と結果の法則は、宇宙の原因の存在から逃げ出すことはできません。すべての物質やエネルギーはその原因となる根源を持っていることは、真理であって、否定しようとしても、否定することはできません。

それを神と呼んでください。

それを無限の心と呼んでください。

それを自然と呼んでください。

ハーバート・スペンサーと共に、「絶対的なもの」と呼んでください。

人間がどう呼んだとしても、その存在を否定することはできないのです。

人間の心は有限だから、無限な心を捉えることは出来ません。だから、人間は神を知ることができないと言うのは、尤もなことです。

さて、エディソンは、電気が何であるかをまだ知らない、と言っています。しかし、その現象や効果によって十分知っており、それと同じように、私たちは皆、宗教で神と呼ばれるものの存在を知っているのです。私たちはその多面的な現象、すなわち無限の英知や力や存在を確信することを形に表すことによって、神を知っているのです。

原因は、それ自体と関係のない結果を引き起こすことはありません。そして、異なった知性に応じた意識が現実に見れるのです。

材料工学では材料となる物質の存在や、力やエネルギーの存在が重要であり、存在は創造を意味し、創造は創造主を必要とします。

もし、「神」という言葉があまりにもあいまいで、知的理解や知的現実として許し難いと思うのならば、「自然の摂理」という言葉に置き換えて

見ましょう。それでもまだ、あいまいならば、言葉の間にハイフンを入れて、「摂理」にしましょう。

人間の知性は、すべての物は、提供者から与えられたという事実を理解することができます。純粹論理は、人間が物を得ることができるのは、結局、神の為せる業とか提供者がいるおかげであるという基本的事実を認めることを要求しています。

人間はその有限な力を、神によって委ねられているのです。私たちが認識している私たちの知性、私たちが感情に訴える力、私たちの考え方や言葉や行動、私たちの肉体、私たちが決断し行動する意志、私たちが「私たちのもの」と呼ぶすべての力には、その根源があるのです。

事実上、人間はその力を伝える機械に過ぎませんが、人間の活動は軽率なので、この事実を考えようとはしません。

すでに述べたように、人間は一オンスの原料も、僅かなエネルギーも創りだすことができないという事実を真剣に考えなければなりません。

人間は、時という要素を支配し、それを結び付けて、利用する力を持っています。人間は創造物を有用な形に組み合わせることができる驚くべき存在なのですが、人間の生産力をすべて発揮したとしても、しょせん人間は、創造主が作った物を組み合わせるだけの存在に過ぎません。

人間は羊を飼って羊毛を刈り、自分自身や仲間のために、それを織って衣服を作ります。しかし、羊も羊毛もなかったらどうしたら良いのでしょうか。人間は羊や羊毛を創ることはできないのです。

人間は、綿の種を植えて、それを育て、摘み取り、布を織り、その布で衣服やその他必要なものを作りますが、もし綿の種や、土地や太陽の光や雨がなければどうしたら良いのでしょうか。

人間は、鉱石を採り、木を切り、それをいろいろな形に組み合わせて、家を作りますが、もし木や鉱石がなければどうしたら良いのでしょうか。

人間は、土地を耕し、食物を収穫し、食べ物を調理しますが、人間が

食べ物を創り出すことはできません。人間が行うことは、創造主が提供してくれたものを、耕したり準備したりするに過ぎないのです。その同じ根源から、私たちが呼吸する空気を提供され、空気なしには身体は 3 分とは生きられないのです。

純粋な理性は、そのような提供者に感謝の念を表すように命じているのです。正常な男女は、意識的に感謝することを忘れはしませんが、しばしばうっかり忘れるものです。ロータリアンとしての、このことを真剣に考えると共に、ロータリーの原点とも言える友情や他人への奉仕との関係についても、考えようではありませんか。

兄弟愛、友愛、親睦、あなたがどのように呼んでも結構です。創造主は羊や、綿や、木や、鉱石や、土や、日光や、雨や、食物や空気を与えただけではなく、すべてのものを与え、その中には、人間もあなたも私も含まれているのです。私が創造主を認識するか否かに関らず、創造主は私の父なのです。子供が父親との関係を否定し続けても、その根源は父親であり、従ってあなたと私は兄弟なのです。人間の兄弟愛は学問的な事実であり、決して玉虫色に変化する夢ではないのです。

創造主や自然の摂理が存在するという事実と、ロータリーの原点とも言える奉仕の原則との関係について、その論理的な結論に達したと考えるべきではないでしょうか。

私たちはすべての人間関係の基本的な法則である奉仕の原則の第一人者であり、結局、その原則は意識的に作られた愛の法則なのです。

他人に対する奉仕は、愛のテストであり、何物かに対して何がしかの愛がなければ、奉仕は存在しないのです。

しかし、奉仕においてしばしば現れる人間の愛は、顧客に対する愛ではなくて、顧客との取引に対する愛です。人間としての顧客に、本当の関心があるのではなく、単に顧客と取引をして、それを継続することに、関心を持っているのであり、人間が愛しているのは、明らかに取引と継

続なのです。従って、人間は、質、量、管理の状態の奉仕を守るように努力しなければならないのです。

このことが、この問題における唯一の実際的で、正直で、真実性のある視点だと言えるのです。しかし、奉仕の種が、人間性に対する本当の関心と愛の土壌に播かれずに、顧客との取引に関する関心の土壌に播かれれば、最善の奉仕の収穫をあげることができないのです。

農業では、ある特定の種子には、ある特定の土壌が必要であることが判っています。ある土壌でアルファルファを作れば、種子を無駄にし、労力も無駄にします。

これはまさしく、満足感、信頼感、魅力を与えて、有益な取引関係を継続させて、奉仕という最善の収穫をあげることと同じなのです。創造主に謝意を込めて、奉仕の種子は、創造主の愛という土壌の中で、最も良く育つのです。兄弟愛や顧客を含んだ人類愛という純粋な感情というのが、論理的な結論です。従って、顧客に対する奉仕は純粋なものであり、浅薄なものでも偽善的なものでもありません。

それを欠いた奉仕は、99%不純なものです。

私たちは物質的な時代を通り過ぎようとしています。低いレベルの世界や拝金思想の下では、人間は神に背を向ける傾向があります。

低いレベルの世界を見下ろせば、鉱山を採掘し、森林を征服し、植物を栽培し、科学的に家畜を育てることに専念するあまり、最初に捜し求めるべきであった、神の世界や神の正義から顔を背けてきたのです。従って、他の事柄は、すべて付け加えたものに過ぎません。

正しい方向に顔を向ける時が来ました。私たちの祖先の古き良き美德に戻る潮時です。それらの美德は古臭いものだと言われていますが、基本的で普遍的な法則と調和しているという簡単な理由から、決して時代遅れのものではありません。

私たちは、今、哲学という言葉の正確な意味を考えながら、奉仕哲学

を分析しました。哲学そのものが学問であり、基本的な事柄をとりあげて、推論を正しい目的に適応させて、結果の背後にある原因を明らかにすることが判りました。奉仕哲学が真の哲学の、これらの一般基準に当てはまることが判ったのです。

私たちには、ロータリーの原点とも言える奉仕哲学の普遍的理解と適用から、どのような結果が得られるかについて、論理的に予想するという作業が残されています。なぜ、いつ、そして最後に最も重要なことは、どのような方法で、ロータリーがこれを手助けできるかということです。

何ですか

奉仕の原則やそれに関連すると自然の法則を、普遍的に理解した結果は何でしょうか。その答えは、人間界に浸透している普遍的な正義の支配を通じた、普遍的な平和と豊かさです。物質主義や利己主義の悲観論者は、理想主義と叫ぶかもしれませんが、それでも結構です。

その性質上、実行不可能な理想主義だと预言する人がいても、それでも結構です。

実行できないと言う人がいれば、利己主義者がたとえ生きながらえたとしても、実行する人たちによって、引き出されるに違いありません。

国家間の正義、会社や商工業やその他の機関の正義、従業員から雇用主への正義、雇用主から従業員への正義、これらすべての問題であり、これが平和と豊かさにつながる唯一の道なのです。

なぜですか

人間は、生来、戦う動物であり、人間の性質は本質的に利己的なので、すべてこのようなことは解決できるはずはないと言う人がいます。しか

し、それは間違っています。人間は動物の種類ではなく、人類なのです。利己主義は、自分の利益を、生き延びたいという願望、すなわち自己保存の本能と間違えたものなのです。

人間は、子供から大人になり、成長してくると、適者生存の法則が、最も多く奉仕した者が生き残れる法則であるという事実を理解することができるのです。生き残りたいと思うのならば、戦いをせずに、奉仕することです。

ロータリーが根底としてきた原則を理解するというラジウムの光は、利己主義という癌の治療法なのです。利己主義は、人間の自然な特徴ではなく、病気の状態です。それは治すことができますし、治すべきです。

世界大戦は、人間の幼年期の歴史を閉じました。今、私たちは、成人期の歴史を開こうとしています。

休戦記念日の夜、アメリカ中が興奮と喜びで気も狂わんばかりの歓声に、ほとんど耳の聞こえない状態で家に帰りました。しかし、次に書くような、真実の声が聞こえないほど、難聴になっていたわけではありません。

今夜、軍神の手が止まりました。今朝臨戦態勢で整列していた軍隊も、今夜は休息しています。ハレルヤ。今宵、全世界の人たちは、手と頭の力こそが力であると言ったのが間違いであることを知ります。今宵、私たちは皆、神の万物に対する永遠不変の計画は、正義の自然的要素なしには、永遠の力は得られないことを認識すべきです。

国も、会社も、個人も、そのような方法によって、成功を勝ち取ることはできません。宗教的な力も精神的な力も肉体的な力も、それだけでは力になり得ないのです。この三つの力すべてが必要なのです。酸素が水の自然的要素であるのと同様に、正義は恒久的な力の要素です。従って、人間界が奉仕の原則によって管理される真の理由は、次のようなものです。

1. それに従うべきであるということは正しいことです。
2. それは健全な経済の法則です。
3. それは人類が今や到達しようとしている、生き抜くための法則であり、人間が生き抜くためには奉仕をしなければなりません。

いつですか

奉仕の原則が、普遍的な慣行となるのはいつのことでしょうか。それは、普遍的に理解されるときです。多くの少年や少女や男女が九九を知っているように、奉仕の原則を理解するときに、その普遍的な適用が身近になるのです。

それは何時のことでしょうか。

それはすべて、世界の実業家如何に懸かっているのです。

この問題は、私個人としても、ロータリーとしても、またスコットランドでも全く問題にならない事柄ですが、禁酒法の問題に長所、短所があるにもかかわらず、アルコール飲料の製造禁止が道德主義者の仕事として委ねられたときには、殆ど進展しませんでした。

しかし、事業所が飲酒癖は経済的に不健全であるという結論に達したとき、アルコール飲料の製造禁止は合衆国の理論的な既成事実となり、その販売量は徐々に下がっていきました。

商工業界は、倫理や正義や奉仕の実践は価値があるという事実に気付いたのです。その他の人たちも、徐々にこれに続くに違いありません。

世界中の人々の約 95 パーセントは従業員であり、約 5 パーセントが雇用主です。大きな義務と責任、強力な特権が、この 5 パーセントに集中しています。

それを知っているか否かに関らず、あらゆる雇用主の重要な義務は教育者としての義務です。

雇用主は基本原則と成功を治める人間活動に関する自然の法則、すなわち人生の数学の教師でなければなりません。世界中の雇用主が人間関係の自然の法則を知って、それを教える能力を持ち、それを実行すれば、成人の普遍的な理解は、急速に進むでしょう。

しかし、奉仕の原則とそれに関連する自然の法則が、公立の学校やその他の教育機関で教えられるまで、この歩みは遅々たるものに違いありません。しかし、その日は必ずやってきます。その日がやってきたときに、自然の法則の普遍的理解とその適用は、即座に広まることでしょう。

文明は四本の柱に支えられています。進化も同様です。

それは家と、学校と、教会と、国家です。もし両親がこの原則を理解してそれを子供たちに教えれば、学校教師がそれを理解してその問題に関する教科書を配って、人生の数学を教えれば、教会がそれを理解して正義の実利的な側面を教えれば、牧師が現世だけではなく、来世の精神的、肉体的価値と精神力の関係を示せば、そして、わが国の政治家がこれを理解して、人間が作った法律を創造主が作った法律または自然の法則と調和させれば、自然の法則を普遍的に理解し適用する日が、完全に到来するのです。

それは、明日とか、来週とか、来年ではないでしょう。しかし、今数多くの人たちが信じているよりも、はるかに早くやってくるでしょう。

どんな方法ですか

私たちは、これらすべてのことがやってくるために、どんな手助けをしようとしているのでしょうか。

ロータリアンとして、何をしようとしているのでしょうか。私は真面目に、二つの提案をしたいと思います。

最初の提案は次の通りです。ロータリアンの大部分は雇用主です。実

際には、全員かも知れません。私たちは、従業員に対する当然な義務、債務、責任のすべてを実現させることを、本気で試みることから始まります。

現在、多くの雇用主がそうしています。多くの雇用主はロータリアンですが、ロータリアンでない人もたくさんいます。世界中の雇用主の大部分は、従業員に正しく対処しようと思っています。彼らは労働力を搾取することの愚かさを学びました。彼らは憎しみの地獄、利己主義の破壊性といった教訓を学びました。しかし、先祖が犯した罪は、次の世代の子供たちに引き継がれていくのです。今日の雇用主は過去の雇用主の利己主義に苦しんでいるのです。

一般的に、資本家と呼ばれる管理者は、今日、労働者の信頼を受けていません。しかし信頼がなければ、利益を得る関係の基礎がなくなるのです。その基礎を再構築しなければなりません。労働者との関係について、経営者が語り、書き、行動することによって、それは可能にすることができのです。

作用があれば反作用がある。これは物理的な法則であると同時に、精神的な法則です。管理される側に対する管理行動が利己的だから、今日、労働者の利己主義的な行動が、押し寄せる波のようなお返しをしているのです。

目には目を、私たちは、播いた種を収穫しているのであり、上がった分だけ下がるのです。

しかし、管理者も資本家もこの教訓を学びました。建設的な作用は建設的な反作用を生み出します。私たちは正しいことを行い、それを続けましょう。

法則は法則です。そして、奉仕の法則は、魅力ある法則であり、機能するのです。

雇用主は忘恩的な行為が起こっても、自らの経済的、人間的関心、教

育的義務のすべてを実現させましょう。雇用主がそうするのは、そうした方が勘定に合うからでも温情主義的な方法だからでもなく、正しい方法だからです。そうすれば、建設的な反作用がすぐ、始まるでしょう。

経済的義務に関しては、恐怖とか感情によって、奉仕の価値以上のものを支払うのではなく、その価値に見合う額を支払ってください。なぜならば、そうすることが正しいからです。

現在、労働者は極めて利己的です。しかし、仕事の量を減らして、同時に、多くの賃金を得ようとする個人や個々の組織は、火力を減らして、熱を増加させようとする人に似ています。

それは自然の法則に合いませんし、うまく機能することもできません。自然の法則を破ろうとする組織は、個人と同様に、自らを破滅させるのです。

一方、私たちは、無知こそ私たちの唯一の罪であることを知なのです。現在、そして過去における労働者と資本家、および資本家と労働者間の罪は、すべて自然の法則に対する無知が原因です。

しかし、労働者は古い時代ほど無知ではありません。今日では、非常に知的であり、この自然の法則の実態を理解し、時期を逸しないうちに、崇高な奉仕を始めることでしょう。

従業員が、自らを見失っている世界的な問題に、そんなに絶望することはありません。すべてのロータリアンの事業は、それが存在する地域社会における道標として、雇用主から従業員へ、従業員から雇用主へ、また労使双方が一体となって会社から顧客に対する、すべての自然的義務、債務、責任を遂行する光を当てなければならぬのです。商工業の顧客こそが、結局のところ、一番偉い人なのです。彼らが私たちを拒否すれば、私たちはすべて仕事を失うのです。

次の提案は対社会的奉仕活動です。

ロータリアンとして、私たちは対社会的奉仕活動をどのようにしたら良いのでしょうか。既にロータリーは、人づくり、企業づくり、世界づくりの大きな要素となっています。私たちは本当に、偉大な世界の建築家になれるのでしょうか。次のことを覚えておきましょう。

地域社会における各々の企業が正しければ、地域社会の問題はなくなります。各々の地域社会が正しければ、州の問題はなくなります。州が正しければ、国の問題はなくなります。国が正しければ、世界の問題はなくなります。そこで、すべての問題がなくなるのです。

しかし、企業が正しくなるための秘訣は、個人が正しくなるようにすることであることを忘れてはなりません。

最終的な分析では、企業づくり、地域社会づくり、州づくり、国づくり、世界づくりの問題点は人づくりにあります。

正しい人間力を作ってください。そうすれば、残りの問題は、おのずから解決するでしょう。この問題は、二つの事柄によって解決します。

1. 雇用主と従業員間の関係の改善
2. 公立学校やその他の教育機関に対する建設的奉仕

最初の問題に関しては、家庭から始めて、皆が最善を尽くしましょう。

それは大きな仕事ですが、善良なロータリアンにとっては、大きすぎる仕事などはありません。

二番目の問題は、学校に対する建設的な奉仕です。ここには、奉仕の原則と、これに関連する自然の法則を迅速かつ比較的早い時期に理解することを可能にすることが、唯一の方法なのです。そこには、ロータリアンによる、この時代の青少年、および来るべきすべての世代の青少年に対する、真の奉仕の機会があります。

私たちは、ちょっと立ち止まって、目を向け、耳を傾けて、この事実を考えてください。

近い将来の父、母、教師、牧師、雇用主、従業員、議員のすべては、

現在、世界中の学校の教室にいるのです。

テネシー州メンフィスのロータリアン、ジョージ・ジェームスは、私たち年配の仲間、もう絶望的なので、私たちの希望は、世界中の若者に懸かっていると、述べています。

彼は、奉仕の原則とそれに関連する自然の法則を、世界中の学校の生徒たちに教えることが、今行うことができるすべての中で、最も大切なことだと言っています。

ロータリーは、他の類似の会社の協力を得て、この本当に大きい事柄が行われているかどうかを、くまなく調査しなければなりません。

この国際大会を引き受けた人ならば、何でもできるはずです。

それは力を合わせたロータリアン全員に相応しい奉仕です。昼食例会の各クラブが、地方の商工会議所を通じて働きかけ、この事柄について協力します。さらに、実業家は、奉仕の原則とそれに関連する自然の法則が、教科書の形に纏められ、学校で適切に教えられているかどうかを監視することによって、私たちの国の教育制度を改革することができます。

これは、次の世代のために計画を立てている先見者や預言者にとっても、価値ある奉仕となるに違いありません。

すべての国の実業家が結集して、人づくりと自然の法則の教育を目的にした経営学の大学を作るべきです。前例よりも原則を優先する新しい種類の学校を創ることも可能です。

そのような学校は、私的な利益追求ではなく、慈善的なものでなければなりませんし、宗教的、政治的に中立であり、物質至上主義にならないように慎重な配慮が必要です。

そのような学校は、急速に人間関係学を発展させ、すぐに、他のすべての学校に対する強い奉仕人になるでしょう。

なぜ、これを実行しないのですか。

これこそ、世界で他の如何なる活動よりも行う価値のある、青少年活動です。

結論

以上の事実を考慮した結果導き出された結論は、私たちは依然として楽観的でいいという確信です。真のロータリアンは、いつも楽観的です。

しかし、責任を回避する時間はありません。皆が、喜んで積極的に、大胆不敵にこの事態に直面し、法則の光が導く場所に行って本分を尽くすべき時です。商工業界や政界の大釜の中で起こっている、全世界的な混乱は、次の三つことを強く表しています。

1. 自然の法則の違反による人種の破滅。
2. エジプトやローマの滅亡に見られるような、精神的な暗黒時代の再現や不況。
3. 新しい、より良い時代への人類の再生。

私は、個人的には、三番目の仮説を信じ、決して悲観論者になりたくないと思っています。

明日は気分が悪くなることを知っているために、気分がいい時でも、常に気分が悪いと言う老婦人のようには、決して、なりたくありません。明日は悪くなると、信じることはやめましょう。明日は今日よりはるかに良くなるに違いありません。

私たちは単に岐路に立っているだけで、どの道を選ぶのか少々難しいだけなのです。しかし、私たちは奉仕の道を選ばなければならないことを確信しています。

現在における問題点の多くは、自然の法則を学ぼうとする者が、自然の法則の違反から生まれる苦しみしか見えないことにあります。

遅かれ早かれ、憎悪という地獄の炎に焼かれた人間は、奉仕の法則を

学び、人生と奉仕の法則の調和を図るようになるのです。

神は、文明の特定の流れの中で、私たちに法則の中の法則を学び、宣言し、それに生命を与えようとしているのです。

現代の苦しみは大きいのですが、私はその中に、人類誕生の産みの苦しみを感じています。そして、それは、新しく良い方向に向かったの誕生なのです。

ちょうど、蝶がサナギから生まれ、不自由な体で這い回ることから開放されて、空高く舞い上がるように、人類が、利己主義と唯物主義という醜くて、ゆっくり這いまわっているサナギから開放されて、奉仕の原則を理解して適用するという輝かしい光の中に姿を現します。私たちが通り過ぎた過去の時代には、夢にも考えなかった、円満で有益な人間関係の世界に舞い上がるのです。

このことすべてを実証するために、共に立ち上がりましょう。これを現実のものにしましょう。私たちの生活を、私たちが愛する法則の中の法則とそれに関連する法則を、自然の法則に合致させることによって、そのことをロータリーが証明しようではありませんか。

ロータリー万歳。

基本的な法則である真実に頼っている限り、ロータリーは決して干渉することはないのです。

人間の意識の中で、物理的な分野において最強のナイアガラより強い光と力を持った、最も優れた発電機にならなければなりません。

最後に、全世界のロータリークラブに対して、法則に関するささやかな教訓と人生との関係に関する、私の好きな作品を捧げる名誉を与えてください。

ナイアガラ

私はナイアガラ滝を見上げ、その水の音を聞き、激流が流れていく様子を見ました。どこまで流れていくのか聞くと、ずっと向こうへと答が返ってきました。

その水が深く湿っぽい峡谷を流れ下るのを見て、また、果てしなく、間断なく、早く流れていくのを見て、私は歩き回りながら、じっと考えました。ナイアガラは、騒がしく果てしなく動き、強く速く流れ、静かな時には湖のごとく、強い風が吹けば気が狂ったように荒れ、また、静かに流れる平穏な川となって流れ、最後には、すべての水が最終的にたどり着く海に流れ込みます。これらすべては、人生そのものだと思います。

人生には、すべての事柄が、湖のように静かな時があります。これは、私たちが人間として、神の意思と調和を保っている時です。嵐に見舞われた湖のような、人生の激しく揺れ動く時があります。人間が神の創った愛の法則と衝突している時です。

人生の川は夜も昼もすべてが順調で、何の問題もなく、早く力強く流れる時があります。静かな流れの中に、岩や早瀬が割り込んで、泡立ち、苦労や問題が起こって、人生のナイアガラを順調に乗り切るために、法や規則に従わなければなりません。そうしなければ、私たちが見ている水のように、人間は流されて、地獄に落ちるのです。

憎しみという精神的な谷の、禍という深く湿った峡谷に向かって流れ落ちながら、罪の意識の苦痛から耐えている時も、自らの運命にけじめをつける冷酷な死に直面して、何とか急がなければと混乱の渦の中で、どうしようもない時もあります。

人間がこれらの混乱に飽きた時、神が創った法則であるすべての自然の法則に逸脱することを止めようと、無限の創造主、全能の主に誓いを立てるのです。

その誓いが実現して、あらゆる点で守られれば、人生は再び、今日見

たナイアガラのような川になります。

私は、その平和な川が、流れ下って、轟音をたてた滝となっているのを見た時、今までの混乱を全く忘れたかのように、曲がりくねりながら進んでいく様子を見た時、また、巨大な谷間を曲がりくねりながら通ったり、荒々しい岩の浅瀬の真ん中を、何ごともなくひと固まりになって通り抜けたりするのを見た時、私は心から、全知全能の神に対して感謝の念を捧げます。神の杖は復讐の杖ではありません。

人間が、愚かにも、神が創った法則に逸脱して、自らの人生の平和な川の流れに滝を作っても、彼がしなければならないことは、人間としてそれを受け取ることです。神は荒れた水を鎮めてくれます。

もしもあなたが神の許しを乞い、いつでもどこでも、神の命令に従って神の愛情のこもった配慮に値する行動を取れば、神は、正義の岩山や壁からあなたを守って、平和な川に戻して、あなたの力を再び蘇らせてくれるでしょう。

皆さん、人生は運ではなく、法則なのです。そして、法則はすべて神が創ったものなのです。正義は力の源です。悪から脱却するには、多くの時間は必要ありません。

もし、あなたの人生に悲しい問題が起こったら、あなたが行った間違いを見つけてください。決して他人のせいにはなりません。あなたがしたことを、恐れてはなりません。

正直で、忠誠な人間になってください。良心の声がなにをしたら良いかを、あなたにはっきり告げます。

これこそが、急流を乗り切る方法であり、滝を作る方法であり、渦を鎮める方法なのです。神の法則に留意してください。そうすれば、あなたの人生のすべての流れは、みんなが最後に到達しなければならない、海への道に向かって流れていくのです。すべての海の中の海に、誰も見ることの出来ない未来の海に、正義という荒々しい岩の峡谷を通った、

あなたの力を再び蘇らせて、永遠という海への道に向かって進むのです。

筆者 注



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。

かねてから、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、出されていました。

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。

参考文献

第 1 回全米 RC 連合会大会議事録

第 2 回全米 RC 連合会大会議事録

第 4 回国際連合会大会議事録

第 12 回国際連合会大会議事録

The Rotarian Nov. 1913

The Rotarian Sep. 1918

The Rotarian Feb. 1921

詳説 アーサー・フレデリック・シェルドン

田中 毅

奉仕理念の提唱者 アーサー F. シェルドン

田中 毅

ロータリー歴史探訪

田中 毅

シェルドンの森

田中 毅



TANAKA TAKESHI

発行 2011 年 12 月

著 者 田中 毅
発行者 源流の会

尼崎西ロータリークラブ

1996 年度 2680 地区（兵庫）パストガバナー

2007 年度 超我の奉仕賞受賞

ロータリーの源流主宰者

Mail ashicon@pop02.odn.ne.jp

URL <http://www1.odn.ne.jp/~caz52570>

源流の会会長 ロータリーアーカイブス

URL <http://genryu.org>

主な著書

Golden Strand	翻訳
Rotary ?	翻訳
The Meaning of Rotary	翻訳
奉仕の原則と保全の法則	翻訳
理念の提唱者	アーサー・シェルドン
詳説	アーサー F. シェルドン
ロータリー歴史展望	
ロータリー歴史展望(日本編)	
職業奉仕 その原理と実践	
ロータリーの奉仕理念	
シェルドンの森	