

社会奉仕

決議 23-34 の徹底的解析

2680 地区 PDG 田中 毅

ほとんどのロータリアンは、決議 23-34 という言葉を聞いたことがあると思います。しかし決議 23-34 という規約があることは知っていても、その内容を完全に理解している人は少ないのではないのでしょうか。「理屈よりも奉仕活動の実践の方が好き」という人もいるかも知れません。しかし、決議 23-34 はロータリーの全ての活動に関わる指針ですから、これを無視するわけにはいきません。

決議 23-34 のことをロータリーにおけるバイブルとか般若心経に例える人がいます。ロータリーは宗教ではありませんから、その例えは当を得ないとしても、決議 23-34 がロータリーにとって極めて重要なドキュメントであることは間違いのない事実です。そこで、なぜ、決議 23-34 がロータリーにとって重要なのかという理由について、お話してみたいと思います。

決議 23-34 はなぜ重要なのか

最初の理由は決議 23-34 はロータリーの奉仕理念を確定した唯一のドキュメントだと言うことです。私たちは好んで **Ideal of Service** 奉仕の理想という言葉を使います。私は敢えてこれを奉仕理念と訳していますが、数多いロータリーの公式文献の中で奉仕理念について触れているのは決議 23-34 のみです。従って、決議 23-34 を理解すれば、ロータリーの奉仕理念すなわちロータリーの哲学を理解することができるのです。

決議 23-34 の第一条には「ロータリーは、基本的には、一つの人生哲学であり、それは利己的な欲求と義務およびこれに伴う他人のために奉仕したいという感情とのあいだに常に存在する矛盾を和らげようとするものである。この哲学は **Service above self** という奉仕哲学であり、**He profits most who serve best** という実践理論の原則に基づくものである」と記載されています。

ロータリーには二つの奉仕理念があります。一つは他人のことを思い遣り、他人のために尽くそうという国際社会を含んだ対社会的奉仕活動に関する理念であり、私たちはこれを **Service above self** というモットーで現しています。もう一つは科学的かつ道徳的な経営方針によって、自分の事業や同業者の事業の発展を図ると共に、業界全体のモラルを高めていこうという職業奉仕の理念であり、私たちはこれを **He profits most who serves best** というモットーで現しています。ロータリーにとってもっとも大切なこの二つの奉仕理念を定義している唯一のドキュメントが、この決議 23-34 なのです。

二番目に重要なポイントは、決議 23-34 はロータリーにおけるすべての活動の指針であり、すべての活動をコントロールする規範となるドキュメントであるということです。

この決議案がセントルイス国際大会の決議委員会によって提案されたのは 1923 年 6 月 21 日のことですが、その際のタイトルは、「**Resolution No.34, To reaffirm the policy of Rotary toward objective activities and to formulate certain principles for the future guidance of Rotary**

International and of Rotary Clubs. 綱領に基づく諸活動に対するロータリーの方針を再確認し、国際ロータリーとロータリークラブにおける今後の手引きとなる原則を定めること」でした。このタイトルからも、この決議 23-34 はロータリーにおける綱領に基づくすべての活動、すなわち四大奉仕すべてを規制するドキュメントであることが判ります。

現在の手続要覧では、決議 23-34 が社会奉仕の項目に入っており、その表題も「社会奉仕に関する 1923 年の声明」となっているため、社会奉仕の指針であると間違って解釈している人が多いのですが、ロータリーにおいて四大奉仕の考え方が導入されたのは 1927 年からであり、その際に文中で使われている Community という言葉が、Community Service 社会奉仕という言葉と関連付けられて、現在付けられているタイトル「社会奉仕に関するロータリーの方針」と変更されたものです。

Community の解釈が、地域社会と狭い範囲に限定されたのは、まさしく四大奉仕の弊害であり、古典的な Community の範囲は家庭、職場、業界全体、町、国、社会全体を指していることは、ガイ・ガンディカーの「A talking knowledge of Rotary」を読めば理解できると思います。従って四大奉仕が採用される前の 1923 年には、Community は広く社会全体を現す言葉であり、決議 23-34 はロータリー活動すべてを包含していたわけです。21 世紀はボーダーレス社会だと言われています。ボーダーレス社会ということは、ボーダー(境界)が無いわけですから、コミュニティの範囲も地球全体に広がってくるわけです。その意味からも、決議 23-34 は今後のロータリーのすべての活動に適用される、極めて重要なドキュメントだと言えます。

三番目に重要なポイントは、ロータリーの哲学は実践哲学であり、徒に理屈をこねるだけではなく、客観的な奉仕活動を実践する必要があるということです。

ロータリアンには受益者のニーズに適応した奉仕活動を実践する責務が課せられています。安全な食品を口にしたいというニーズがあれば、ロータリアンは安全な食品を提供できるように、職業奉仕の実践活動を展開しなければなりません。貧困や疾病から逃れたいというニーズがあれば、ロータリアンはその分野における人道的奉仕活動を実践しなければならないのです。

理念の裏づけのない実践活動を行ったり、奉仕理念の研鑽を怠って、奉仕活動の実践にのみに狂奔するのも困りものですが、さらに始末に負えないのが、理屈だけを弄して、全く奉仕活動の実践には無関心な会員の存在です。ロータリーの綱領は、決議 23-34 は、職業奉仕理念はと、理屈をこねますが、WCS やその他の人道的奉仕活動にまったく参加したことがない人が余りにも多いのが日本の現状です。それも或る程度の年齢で、在籍年数も長い会員に多いようですが、その知識が決して深くないことは、何か事があると決議 23-34 と言いながら、その第 4 条「奉仕するものは行動しなればならない。ロータリー哲学も単に主観的なものであってはならず、それを客観的に行動に表さなければならぬ。」を自ら証明していないことから明らかです。理屈をこねる会員は往々にしてこのような二重人格を持っていることが多いようです。

ロータリーの哲学は実践哲学であり、奉仕理念を奉仕活動の実践に移さなければ無意味であることを忘れてはなりません。

四番目に重要なポイントは、ロータリーの奉仕活動は個人奉仕を原則としながらも、クラブの

団体奉仕も認めている点です。ロータリーの奉仕活動は個人奉仕であって、団体奉仕は認められていないと誤解している人が多いようですが、奉仕活動の実践は個人奉仕を原則としながらも、サンプルとして行うクラブの団体奉仕も認められています。奉仕活動の実践に当たっては、個人の力には限界があるので、職場や地域社会の人を巻き込んで活動することが必要です。個人奉仕を原則としながらも、サンプルとして行うクラブの団体奉仕も認められており、毎年一件の団体奉仕活動を実施すること、すでに実施されている活動と重複しないこと、地域社会のニーズに適った新しい奉仕活動を開発すること、長期活動は専門機関に委ねることなどが条件となっています。

ロータリーの団体奉仕活動は、単に団体として群れて奉仕活動をするのではなく、明確な目的意識を持った個人が集まり、団体として奉仕する、すなわち **Individual Collectively Service** であることが必要です。

初期ロータリーの思考

ロータリーには **Service above self** と **He profits most who serves best** という二つの奉仕理念があります。その二つの奉仕理念が確定するまでの経緯について、その歴史をさかのぼってみたいと思います。

20世紀初頭のシカゴ市は、アメリカン・ドリームを夢見て、西へ向かう移民たちの交通の要衝として栄えました。極端な自由競争の下では、法さえ犯さなければ、いかなる手段を講じてでも、多くの富を得たものが成功者としてもはやされる時代でした。万博後の大不況、ギャングの横行、金もうけのためなら手段を選ばないという職業倫理の低下、信頼関係の欠如、悪徳と腐敗の街シカゴという時代背景の中から、ロータリーは誕生しました。

一旗あげようという思いにかられて、田舎の村や町から集まってきた善良な人達にとって、更に、貧困や政治的な迫害から逃れて、新天地に自由を求めてやってきた移民達にとって、シカゴは決して住みやすい街とはいえませんでした。自分の周りにはいるすべての人はライバルであり、僅かな弱みでも見せようものなら、寄ってたかって、引きずり落とそうとする過酷な競争社会でした。そんな街の中で事業を営んでいる人たちは、誰一人として心の底から語り合える友はなく、孤独感と疎外感に加えて、いつ過酷な自由競争に敗北するかもしれないという恐怖感が、常に付きまとっていました。殺伐とした大都会の中で、お互いに胸襟を開いて、どんなことでも語り合える友人を作りたい。ロータリーは、そんな発想から生まれたのです。

1906年1月に制定された、シカゴ・クラブの最初の定款には、**〔親睦の充実〕**と共に**〔職業上の利益の向上〕**が謳われています。

会員の事業上の利益の向上を図るために、会員同士の相互扶助が活性化され、やがて、それは積極的な**〔互惠取引〕**に発展していきます。お互いの会員が、自分一人では掻くことのできない背中を掻き合おうという **back scratching** の世界です。印刷屋のラグルスは、自分の保険を保険代理店のトニソンと契約します。その代わりに、トニソンはラグルスから文房具や用紙類を買います。二人はシールに石炭を注文し、シールは当然自分の保険と印刷を二人に頼みます。ハリスはごく当たり前のこととして、みんなの法的な問題を喜んで引き受け、汚れたシャツはアーヴィンの洗濯屋に届け、洋服の注文はショーレーに頼みます。彼らは果てしなく関係の続く、自

己中心的な相互扶助のグループを作りあげたのです。

当時のシカゴ・クラブのパンフレットには、会員相互の原価取引が原則であると明記されています。統計担当の役職 **Statistician** を設けて、前回の例会以降に会員間で行われた取引状況を記入することが義務づけられていました。

1911年に発行された全米ロータリークラブ連合会の会員名簿には、その左側のページには、当時24クラブ創立されていたロータリークラブの役員の名前と住所が記載されており、右側のページには、その街における有名な事業所の名称や住所や電話番号などが、抜粋されて記載されています。遠く離れた町の間で取引が行われる際、この名簿が活用されたものと思われます。ミネアポリスの果物商が、カリフォルニアのオレンジを買い付けるとき、どこに注文したら、自分が望む品物が送られてくるのかはわかりません。また、カリフォルニアのオレンジの農園主も、その代金が無事に回収できるかどうか、全くわからないのが、当時の状況でした。もしも、その双方が、ロータリアン同士ならば、何も心配もなく取引ができるわけです。

同じく1911年の全米ロータリークラブ連合会の組織表を見ると、**Local trading committee**、**Intercity trading committee**、**National trading committee** という委員会名が記載されています。これは、市内や近郊や国内の商取引を円滑にするために作られた委員会です。当時はこのようにして、ロータリアン同士の物質的相互扶助がさかんに行われていたのです。

身勝手なことがいつまでも続く道理もなく、こうした行為に対する一般の人からの非難が高まり、ロータリアン自身からも批判が出始めてきました。1906年4月に、ドナルド・カーターに「物質的互惠」の特典を説明して、シカゴ・クラブへの入会を薦めたとき、彼は職業を持って社会で生活している以上、職業を通じて社会に貢献することが自分が存在する証になるのであって、自分たちだけの利益にこだわって、社会的に何もしない団体に将来性も魅力もないと述べ、入会を断ったのです。「物質的互惠」と「親睦」にのみ終始することに限界を感じ、次の段階へのステップ・アップを考えていたポール・ハリスは、この事件を絶好のチャンスと捉えて、直ちに、ロータリーの在り方を転換することを決断し、定款を改正することを条件にドナルド・カーターに再考を促し、彼も快く入会を了承しました。

ポールは、たまたま出席した商工会の集まりで、ループ地区(シカゴ中心部)の通行人が公衆便所がないために不便な思いをしているという話を聞きこみ、これを奉仕活動を実践する絶好の機会だと捉えました。シカゴ・クラブは、早速、グレート・ノーザン・ホテルに25の市民団体の代表を集め、連合公衆便所建設委員会を設立して、行政に働きかけますが、既に施設内にトイレを持っていることを強く主張する、シカゴ醸造組合と百貨店組合の激しい妨害を受けます。当時のループ地区で顧客用にトイレを供用していたのは、百貨店かバー位しかなく、トイレを借りる必要に迫られた通行人は、女性は化粧品を買うことと引き換えに百貨店のトイレを借り、男性はビールの一杯も飲みバーの扉をくぐらなければなりません。もし、無料のトイレができれば、これらの店の収入に影響を与えることは、誰の目にも明らかでした。交渉は長引き、土地を掘り起こすまでに2年の歳月が掛かってしまいましたが、最終的には、建設用地と20,000ドルの補助金を市当局から受け取ることに成功して、1909年に市役所と公立図書館の横に二つの公衆便所が

出来あがったのです。公衆便所設置は市民のニーズに従って市民団体を組織し、行政当局に働きかけて、実施にこぎつけたものであり、俗にいわれるような単に金銭を抛出した団体奉仕活動ではなかったことに注目しなければなりません。

職業奉仕理念の構築

親睦を目的として発足したロータリーは、会員同士の相互扶助による事業の発展を経て、自らの事業を健全に運営すると共に対社会的に奉仕をする組織に進化しました。そして、最終的に、職業奉仕と社会奉仕の二つの奉仕理念を確定したのです。

その一つはアーサー・フレデリック・シェルドンが提唱した職業奉仕の理念で、**He profits most who serves best** 最もよく奉仕する者、最も多く報いられると言う第二モットーとして、ロータリアンの心に深く浸透しています。

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の学問を学んだパイオニア的存在だ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になりますが、素晴らしい営業成績をあげて、セールス・マネージャーに昇進し、1899年には出版社の経営を任されるようになりますが、1902年にシカゴにビジネス・スクールを設立して、サービスの理念を中核にした販売学を教える道を選びます。後日、ロータリーの職業奉仕理念の中核となった「**He profits most who serves best**」に基づくサービス学の概念を、科学として捉え、それを体系的に教えることが、シェルドン・ビジネス・スクールの方針だったのです。

シェルドンは、1910年、1911年、1913年、1921年の都合4回の国際大会で職業奉仕の理念を説いています。これ以外に2回ほど、**The Rotarian** 誌に投稿原稿がありますので、これらの原稿を熟読すれば、シェルドンが説く職業奉仕の理念を完全に理解することができます。

1921年のエジンバラ大会で発表した「**Rotary philosophy**」と題するスピーチ原稿は、1991年に神崎正陳パストガバナーが発見し、それを小堀憲助氏が翻訳されました。1910年、1911年、1913年のスピーチ原稿は2000年と2001年に私がRI本部の資料室で見つけ出して、1921年のスピーチ原稿と共に私自身が翻訳してウェブサイト「ロータリーの源流」で公開しました。さらに**The Rotarian** 誌の原稿は、つい最近、私が見つけ出しました。すなわち、ほとんどのシェルドンの論文は、私が最近公開したわけなので、日本のロータリアンがシェルドンの論文に直接接触して、シェルドンの職業奉仕理念を正しく理解できるようになったのは、ごく最近のことなのです。色々な方が職業奉仕は解説していますが、ほとんどの方はシェルドンの文献を読まずに、自分勝手な解釈によって解説しているため、シェルドンの理論とはかなり違ったものになっていることも多いようです。

職業奉仕は、アーサー・フレデリック・シェルドンが提唱した考え方を、そっくりそのままロータリーが受け入れた、他の奉仕団体とは異なった独自の奉仕理念です。従ってどんなに優れた

考え方であったとしても、シェルドンの考え方と異なる考え方を、職業奉仕理念と呼ぶわけにはいきません。すなわち、職業奉仕の理念を理解しようと思ったら、シェルドンが書いたり語ったりした一次資料に接することが必要です。しかし残念なことには日本ではシェルドンの文献はほとんど紹介されておらず、後世のロータリアンが書いた二次、三次の資料や伝聞によって職業奉仕が語られてきたのが現実です。東洋思想の影響からか、日本のロータリアンの多くは職業奉仕に大きな関心を抱き、多くのロータリーの指導者たちが職業奉仕を説いていますが、シェルドンの職業奉仕理念とはかけ離れた解説もかなり多いようです。仏教や儒教のような東洋思想を引き合いにして職業奉仕を語る人も多いようですが、それはその人の考え方であって、シェルドンの職業奉仕理念とは程遠いものであることを強調しておきたいと思います。

シェルドンの奉仕理念を正しく知ることが、正しく職業奉仕を理解することにつながります。職業奉仕は実利的なものであり、精神的な運動でも倫理的な運動でもありません。ただし、職業奉仕の実践は顧客の満足度を最優先した事業経営の方法ですから、当然のこととして高い職業倫理という結果が現れます。しかしそれは職業奉仕を実践した結果に過ぎず、職業倫理高揚を目的とした活動ではありません。

プロテスタンティズムの天職論がいかに優れた理論であろうとも、マリア・テレサのボランティア精神がいかに尊い行為であろうとも、シェルドンの職業奉仕理念、すなわちロータリーの職業奉仕理念とは全く異質のものであることを、お断りしておきたいと思います。

シェルドンはどんな手段を講じようとも、富を得たものが成功者としてもはやされた 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。事業の発展は事業主の力量如何にかかっており、それは末永く利益をもたらす顧客を確保する技術を持って、事業を営むことであり、販売学とはその具体的な方法を学ぶことです。

シェルドンは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。大きい火によって大きな熱が得られるように、大きい **Service** を行えば、大きな **profits** が得られるのです。利他の心を持って、他人の成功を願うことが、自らが成功する秘訣なのです。ロータリアンの職業は利益を得るための手段ではなく、その職業を通じて社会に奉仕するためにあるのです。 **Profit** とは精神的なものではなく、物質的な富によって得られる価値なのです。職業奉仕に徹すれば必ず継続的な事業の発展が得られるというシェルドンの考え方の中では、**Profit** とはあくまでも物質的な富であり、清貧という考え方は存在しません。

職業奉仕を倫理高揚運動と説く人がいますが、これも大きな間違いで、職業奉仕とは科学的かつ合理的な企業経営方法のことであり、シェルドンの職業奉仕理念に則った企業経営をすれば、継続的に最高の利益が得られることを約束しているのです。そしてそれを示すモットーが **He profits most who serves best** なのです。すなわち職業奉仕実践の受益者には顧客と共にロータリアンも含まれることを忘れてはなりません。

ヨーロッパではキリスト教の天職論と職業奉仕を結びつけて考える人が多いようです。しかし、シェルドンの文献のどこを探しても、**vocation** という言葉は見当たりません。マックス・ウェーバーの天職論がロータリーの職業奉仕の根底にあると説く人もいますが、これも明らかな間違いです。マックス・ウェーバーが彼の代表的著作である「プロテスタンティズムの倫理と資本主義

の精神」を発表したのは 1905 年のことであり、シェルドンはそれよりはるか以前に職業奉仕の理念を構築して、それを実社会で応用するためのビジネス・スクールを経営していたからです。ちなみにシェルドンは **Vocation** という単語を使わずに **Occupation** を使っています。宗教的要素を否定し、事業経営を学問として捉えたことに対するイギリスやヨーロッパの反発が未だに続き、それが第二モットー廃止運動につながっているのかも知れません。

シェルドンの説く職業奉仕とは、顧客に満足を与える具体的な企業経営方法のことなのです。彼は、持続して繁栄し発展しているいくつかの企業に共通して見られる特徴を、サービスと名づけました。

販売する商品や提供するサービスの品質が高いことが大切です。特に食品の場合には味覚に加えて安全性が重要なポイントになります。価格が適正であることも大切なことです。品薄の機会を捉えて一時的には暴利を貪ることができても、一旦価格が安定すれば顧客は戻ってはきません。店主や従業員の顧客への態度や気配り、豊富な品揃え、公正な広告、商品や業務に対する知識、アフターサービス、顧客が感じる満足感と公平感、こういったもの全てがサービスであり、サービスの良い店には必ず顧客がリピーターとなって訪れたり、別の顧客を紹介してくれます。更に顧客の満足度の高い事業所は、結果として高い職業倫理を持った事業所だと言うことができます。顧客の満足度を高めるサービスこそが企業の永続的発展と成功を保証する唯一の方法なのです。

更にシェルドンは人間関係学から職業奉仕を説いています。事業上得た利益は、決して自分一人で得た利益ではありません。従業員、取引先、下請け業者、顧客、同業者など、自分の事業と関係を持つすべての人々のおかげで得たことを感謝し、その利益を適正にシェアする心を持って事業を営めば、必ず最高の利益が得られることを自分の職場で実証し、その方法こそが正しいやり方であることを、地域全体の職業人に伝えていかなければなりません。まず、ロータリアンの企業が職業奉仕理念に基づいた正しい事業経営をし、それによって事業が継続的発展をすることを実証すれば、必ずや他の同業者たちもその経営方法を見習うはずで、それが結果として、業界全体の職業倫理高揚につながるはずで、すなわち職業奉仕実践によって大きな利益を得るのは顧客と事業主の双方なのです。

シェルドンの職業奉仕理念をまとめて見ましょう。自らが儲けるために職業に就いているという考えを捨てて、顧客の満足度を最優先しつつ、自らの職業を通じて他人に奉仕をするという考えで事業を営めば、その真摯な態度が顧客の心を捉えて、リピーターとして何度も事業所を訪れたり、新規の顧客を紹介してくれるはずで、その結果大きな利潤が得られるとともに、その事業所は継続的に発展していくのです。そして、そのような事業所は結果として高い職業倫理を持っているはずで、職業奉仕は職業倫理を高揚することではなく、職業奉仕の実践が結果として高い職業倫理につながるのです。

職業奉仕理念が確定したことを受けて、この理念を具体化するために、1 年後のバッファロー大会で特別な道徳律を作るためのアンケートを出すことが決定しました。アイオワ州シューシテ

ィ・クラブのロバート・ハントが中心になって、その具体的事項を全国のロータリアンから募集したところ、数百にもものぼる提案が集まりました。しかし、彼は個人的事情のため、その役割を同じクラブの会員であるパーキンスに譲りました。

パーキンスはシューシティ・クラブの友人数名を委員に任命しました。その中には、かつてシエルドン・ビジネス・スクールの学生であったジョン・ナトソンも含まれていました。彼らは、それを 500 語に文章にまとめあげ、1914 年のヒューストン大会に提出しましたが、この大会では、この道徳律をすべてのロータリアンに送って、研究することが決まり、1915 年のサンフランシスコ大会においてほぼ原文のまま採択されて、公式な道徳律となりました。

1916 年頃から、ロータリアンが経営する事業所に「道徳律」を適用するという形でその実践が始まっていきます。1925 年の RI の発表によると、ロータリアンが自ら制定に関与して、正しく実行されている、全世界の企業の道徳律は 145 に上ることが報告されています。

四つのテスト

1929 年から始まった世界大恐慌の時期に、ロータリアンがなしとげた大きな業績の一つに、四つのテストの制定があります。1931 年、包装済食品戸別訪問販売の職業分類でシカゴ・クラブの会員であったハーバート・テラー Herbert Taylor は、不況のあおりを受けて、莫大な借金を抱え倒産の危機に瀕していたクラブ・アルミニウム社の経営を引き受けることになりました。もしも、会社の再建に失敗すれば、250 人の従業員が仕事を失うことになります。

彼はこの状況から脱出して、会社を再建するためには、道徳的、倫理的な指標がどうしても必要だと考えました。従業員が正しい考え方を持って正しい行動をすれば、会社全体の信用が高まるに違いありません。社員全体が簡単に憶えられて、自分を取り巻く全ての人たちに対して、考えたり、言ったり、行動したりするときに応用できる、道徳的な指標が必要であることに気づいたのです。社長室の机の前で頭をかかえながら、思い浮かんだ 24 語の言葉を書き留めたのがこの四つのテストです。

この四つのテストは倒産の危機に瀕した会社を立ち直らせるための純然たる経営上の指針であることに留意しなければならず、そのためにはその使用を事業上の取引に限定すると共に、邦訳や解釈を厳密にする必要があります。

○ Four-way test 四つのテスト

「事業を繁栄に導くための四通りの基準」ならば、当然 Four-way tests と複数形になるはずですが。これが単数形であるのは、事業を繁栄に導くためには、四通りの基準を一つずつクリアーすればいいのではなく、四つ纏めたものを一つの基準として、そのすべてをクリアーしなければならないことを意味します。ロータリーの綱領が Object of Rotary と単数形であり、四つの項目が渾然一体となって、一つの綱領を形作っているのと同様です。

○ Is it the truth? 真実かどうか

商取引において、商品の品質、納期、契約条件などに嘘偽りがないかどうかは、非常に大切な

基準です。真実というのは、「80%の真実」という言葉が示すように、人間の心を通じたアナログ的な判定であるのに対して、事実とはその事実があったのか、無かったのかの二者択一を迫るデジタル的な判定ですから、「事実かどうか」「嘘偽りがないかどうか」という邦訳が適切でしょう。

○ **Is it fair to all concerned?** みんなに公平か

fair と **all concerned** という言葉の翻訳に問題があります。**fair** は公平ではなく公正と訳すべきでしょう。公平とは平等分配を意味するので、例え贈収賄で得た **unfair** 不正なお金でも平等に分ければ、それでよいこととなります。**all concerned** は **all** だけが訳されており、肝心の **concerned** が省略されています。冒頭に述べたように四つのテストは「商取引」の基準として定めた文章ですから、この **concerned** (関わりのある人、関係する人) は「取引先」のことを意味することは明白です。従ってこのフレーズは「すべての取引先に対して公正かどうか」ということを意味します。

○ **Will it build goodwill and better friendship?** 好意と友情を深めるか

goodwill は単なる好意とか善意を表す言葉ではなく、商売上の信用とか評判を表すと共に、店ののれんや取引先を表します。すなわち、その商取引が店の信用を高めると同時に、よりよい人間関係を築き上げて、取引先を増やすかどうかを問うものです。「信用を高め、取引先をふやすかどうか」という邦訳にすべきでしょう。

○ **Will it be beneficial to all concerned?** みんなのためになるかどうか

Benefit は「儲け」そのものを表す言葉です。商取引において適正な利潤を追求することは当然なことであり、決して恥ずべきことではありません。ただし、売り手だけが儲かった、また買い手だけが儲かったのでは公正な取引とは言えません。その商取引によって、すべての取引先が適正な利潤を得るかどうかの問題なのです。「すべての取引先に利益をもたらすかどうか」が適訳だと思います。

社会奉仕理念の構築

ロータリーの二つ目の奉仕理念は、**Service above self** であり、弱者に涙して人道的な奉仕活動を実践する社会奉仕や国際奉仕の活動です。チェスレー・ペリーは「奉仕の理想」とは「他人のことを思い遣り、他人のために尽くすこと」だと定義しています。

この **Service above self** の原型となった言葉が、1911年8月22日に開かれた米国ロータリークラブ第2回年次総会のエクスカージョンである、コロンビア川をさかのぼる船旅の中で、1910年に創立されたミネアポリス・ロータリークラブ会長のベンジャミン・フランクリン・コリンズが即興演説の中で語った言葉 **Service, not self** でした。

このスピーチ原稿も私がワン・ロータリー・センターで発見するまでは、日本で紹介されていませんでした。コリンズのスピーチ原稿を概要すると次の通りです。

「ロータリークラブの組織では、なすべきことはただ一つであり、それを正しく始めなければなりません。正しく始めるためには、ただ一つの方法しかありません。自らの利益が得られるかもしれないと思ってロータリーに入ってくる人たちは、間違った部類の人たちです。それはロータ

リーではありません。ミネアポリス・クラブによって採用され、当初から定着している原則は、[Service, not self]です。」

昼食例会のチケットを毎週異なった会員の事業所で販売することによって、その会員との親睦を図り、その会員との取引を拡大することができます。会員同士が相互取引によって大きな利益をあげてきましたが、これには物理的な限界があります。従って今後はその対象をロータリアン以外にも広げる必要があります。

このスピーチの内容を分析すれば、Service, not self という言葉は、決して、自己を滅却して他人に奉仕することを強いている言葉ではなく、会員同士でおこなっていた相互取引をさらに強めると共に、その取引をロータリアン以外の人にも広げていこうということであり、コリンズの述べている「Service」は別に宗教的な色彩を持った言葉ではなく、「ロータリアンだけで商取引を独占するのではなく、他の人たちにも分け与える必要がある」という、「He profits most who serves best」に極めて近いスローガンだと考えるべきでしょう。

He profits most who serves best はシェルドンが提唱した実践哲学的な奉仕理念であるのに比べて、この Service not self はコリンズが新しい奉仕理念として提唱したのではなく、既存の職業分類クラブであるバブリシティ・クラブがミネアポリス・ロータリークラブに改組した際に引き継いだ運営方針を、たまたま彼が発表したに過ぎません。すなわちコリンズは理念の提唱者ではなく、クラブの方針を単に引用したに過ぎません。更にこの言葉は国際大会で採択された事実もなければ、大会議事録への記載もありません。

Service, not self を「自己の存在を否定して他人に奉仕する」という高い次元の奉仕理念だと説く人がいますが、これは大きな間違いです。この間違いを犯した大きな原因は、元シカゴ・クラブ会員であったオーレン・アーノルドが書いた「ゴールデン・ストランド」であり、この本に書かれた Service-not self に関する誤った記述をあたかも真実の如く伝えてきた、一部のリーダーたちの責任も否定できません。この本にはコリンズの職業を弁護士と記載していますが、正しくは果物卸売商です。何れにせよ、Service-not self を「自己犠牲の奉仕」や「無我の奉仕」と解釈するのは間違いであり、いままではロータリアンが独占していた取引を、ロータリアン以外の人にも分け与えることを Service-not self といういささかオーバーな表現で表したものに過ぎません。

Service-not self を「自己犠牲の奉仕」や「無我の奉仕」と間違って解釈した人たちが、「それでは困る、自己の存在を認めた上で、他人のために奉仕する」に変えてもらいたいということで、現在我々が慣れ親しんでいる全く別なスローガン「Service above self」が作られたものと思われれます。「Service above self」というモットーは誰によって、何時作られたかについては不明ですが、1920年の国際大会から正式に使われるようになりました。なお、シェルドンの文献には「Service above self」という言葉は一切出てきませんから、彼が作った言葉ではないことは確かです。1921年の国際大会に提案された決議案の中には、Service, not self、Service above self、Service before self を廃止して、He profits most who serves best のみにしようという提案があります。この提案は取り下げとなりましたが、当時はいろいろなフレーズのモットーが共存していたと考えられます。

決議 23-34 制定の経緯

社会的な奉仕が、ロータリー運動の中で市民権を得るようになり、中小クラブは競って身体障害児対策に取り組むようになります。親しみを持ってダディ・アレンと呼ばれたエリリア・ロータリークラブのエドガー・アレンは、身体障害児対策をすることを条件にしてエリリア・ロータリークラブに入会し、エリリア・クラブもそれを全面的に後援して、最終的にはそれを全国組織にまで発展させました。

しかしこれらの社会奉仕活動は大きな資金とマンパワーを必要とするために、奉仕活動の実践をめぐって熾烈な論争が起きました。ロータリアンの心に「奉仕の心を形成」することがロータリー運動の本質だとする理論派と、「奉仕活動の実践」こそロータリアンの使命だとする実践派との論争です。

ロータリー運動を「奉仕の心の形成」として捉えた理論派は、ロータリークラブの使命は、ロータリアンに「奉仕の心」を形成させることであり、ロータリアン個人個人が奉仕の心を持って、自分の職場や地域社会の人々の幸せを考えながら、職業人としての生活を歩むことであると考えました。すなわち、クラブ例会で会得した高いモラルに基づく「奉仕の心」で事業を行い、その考えを業界全体に広げていくことが、全ての人々に幸せをもたらし、それが地域社会の人々への奉仕につながることを確信していたのです。もし、職業奉仕以外の分野で、奉仕に関する社会的ニーズがあれば、夫々の会員が個人の奉仕活動として実施するか、自分が属している職場や地域社会の団体活動として実施すればよいのであって、クラブはあくまでも、どのような社会的ニーズがあるのかを提唱するだけに止めるべきであり、社会奉仕活動の実践は、ロータリークラブが実施母体になるのではなく、そのニーズを世に訴え、それに対処する運動が盛り上がるような触媒として機能すべきである。どうしても、地域社会に何かしたいのならば、職業上得られた Profits から個人的に行ったらよい、という考え方でした。

これに対して、「奉仕活動の実践」に重きをおく実践派は、現実に身体障害者や貧困などの深刻な社会問題が山積し、これまでにロータリークラブが実施した社会奉仕活動が実効をあげていることを根拠に、理論派とことごとく対立しました。実践派から見れば、奉仕の機会を見出して、それを実践することこそロータリー運動の真髄であり、単に、奉仕の心を説き奉仕の提唱に止まる理論派の態度は、責任回避としか写らなかったのです。「奉仕の心の形成」と「奉仕の実践」の論争は、個人奉仕と団体奉仕、さらに金銭的奉仕の是非にまで発展して、綱領から社会奉仕の項目を外せという極論まで飛び出すほどの、激しい対立が続きました。

1922 年、RI 理事会はエリリア、トレド、クリーブランド各クラブより共同提案を受けて、決議 22-17 を採択して、身体障害児に対する対策を奨励しました。しかし、この決議を行った直後に開催された理事会では、身体障害児救済の事業に狂奔することを戒める理事会決定を行っています。

理事会の態度は更に二転三転し、1923 年のセントルイス大会において「決議 23-8 障害児並びにその救助活動に従事する国際的組織を支援せんとする障害児救済に関する方針採択の件」という、とんでもない決議を提案する姿勢を示しました。これは積極的に身体障害児対策を推奨するために、国際身体障害児協会の仕事をロータリーが代行し、その費用を援助するために、RI が年間 1 ドルの特別人頭分担金を徴収することを定めたものであり、もしも、これが決議されれば、

理論派の反対はもちろん、クラブ自治権の問題までもが加わって、收拾がつかない状態になることは必至でした。これに反対したシカゴ・クラブの会長ポール・ウェストバーグたちは、RIが奉仕活動の実践をクラブに強要することを禁止する決議 23-29 提案するという反対キャンペーンによって、セントルイス大会の代議員たちを説得しました。

その混乱を避けるために、決議 23-8 と決議 23-29 の双方を撤回する代わりに決議 23-34 を提案するという高等戦術によって、この論争に終止符が打たれることになりました。決議委員長の指名を受けたウイル・メーニアは4名の委員と共に決議 23-34 を書き上げ、この1,000語からなる決議は直ちに大会で皆に披露され、一言の訂正もなく採択されました。

決議委員長の指名を受けたウイル・メーニアは他の4名の委員と共に決議 23-34 を起草し、この1,000語からなる決議は直ちに大会で皆に披露され、一言の訂正もなく採択されました。なお、シカゴ・クラブ会長のポール・ウェストバーグが決議 23-34 の起草に関わったという説がありますが、これは間違いです。

決議 23-34 の内容

決議 23-34 はロータリーの綱領に基づくすべての実践活動に対する指針であると同時に、ロータリーの二つの奉仕理念をロータリー哲学として確定したドキュメントです。

序文ではすべてのロータリアンが、個人生活(家庭生活)、事業生活、社会生活に奉仕の理念を適用することが述べられていますが、制定当時は、その適用範囲が、ロータリーの綱領に基づくすべての活動だったものが、その後の四大奉仕採用によって、狭義の社会奉仕だけに適用するものと誤解されるようになったことは、冒頭に述べた通りです。

第一条には冒頭に説明した通り、ロータリーの奉仕理念が明確に定義づけられています。ロータリーは、基本的には、一つの人生哲学であり、それは利己的な欲求と義務およびこれに伴う他人のために奉仕したいという感情とのあいだに常に存在する矛盾を和らげようとするものであり、この哲学は **Service above self** という奉仕哲学であり、**He profits most who serve best** という実践理論の原則に基づくものなのです。

第二条はロータリークラブの役割について、①奉仕の理論を団体で学ぶこと ②奉仕の実践例を団体で示すこと ③奉仕活動の実践を個人で行うこと ④ロータリーの奉仕理念と実践を一般の人に受け入れてもらうことが述べられています。この条文からも明らかな通り、奉仕活動の実践は個人奉仕を原則としながらも、クラブによるサンプル的な団体奉仕活動も認められています。

第三条は RI の役割について述べられています。RI の役割は奉仕理念の育成と普及、クラブの拡大、援助、管理と情報伝達およびクラブ運営と社会奉仕活動の標準化です。

第四条ではロータリー運動は単なる理念の提唱ではなく、実践哲学であり、奉仕するものは行動しなければならないと述べられています。往々にして理論派と称する人の中には、理屈だけは人一倍述べても、実践活動には一回も参加したことのない人を見受けます。WCS のプロジェクトに参加して、発展途上国を訪れて始めて、一人前に理屈を述べる権利が与えられることを忘れてはなりません。そして、クラブが団体奉仕活動を行う際の条件として、毎年一つの新しいプログラムを実施すること。単年度で終了すること。地域社会のニーズに従うこと。クラブ全員の協力が得られることが定められています。この条文によって、条件付とは言え、クラブの団体奉仕が

認められていることを忘れてはなりません。

第五条にはクラブ自治権について定められています。クラブが地域社会に適した奉仕活動を選ぶ絶対的権限を持っていますが、ロータリーの綱領に違反したり、クラブの存続を危うくするような活動をするのが禁じられています。なお、RIは、例えそれが間違った活動であっても、クラブが行っている活動を禁止したり、特定の活動をするように命令することはできません。RI定款、RI細則、ロータリークラブ定款で定められている規約以外は、奉仕活動の実践、RIのテーマ、強調事項もすべて推奨なり、要請に過ぎません。それを実施するか否かはクラブの裁量権の範疇にあることを忘れてはなりません。

第六条ではクラブが実施する社会奉仕実践の指針が述べられています。すでに他の機関が実施している奉仕活動と重複する奉仕活動は禁止されています。大規模活動に対する制約。宣伝目的の活動の禁止。奉仕活動の実践は個人奉仕が原則であって、クラブが行う活動はサンプルに過ぎないことが明記されています。

さて、決議 23-34 の内容についてお話をしましたが、ここで問題にしたいのは、2001年、2004年の手続要覧の決議 23-34 から、*He profits most who serve best* が抹消されているという事実です。ロータリー章典には *He profits most who serve best* の文章がそのまま残されていますから、決議 23-34 の内容が変更されたわけではありませんが、日常的に目にする手続要覧から、ロータリーの職業奉仕を示すこの言葉が抹消されていることは、結果的にロータリーの職業奉仕理念が軽んじられていることを意味するのではないのでしょうか。

何れにせよ、規定審議会の承認なしに、決議案の文面を変更することは、重大な規約違反と言わざるをえません。

社会奉仕活動の問題点

社会奉仕活動が盛んになり、国際奉仕活動を含めたボランティア活動全般に広がってきましたが、今後の社会奉仕活動はどのように展開していくのでしょうか。社会奉仕とはコミュニティ・サービスの翻訳ですから、このコミュニティ範囲をどこにするかによって、活動範囲が変わってきます。21世紀はボーダーレス社会だと言われています。ボーダーレス社会ということは、ボーダー(境界)が無いわけですから、コミュニティの範囲も地球全体に広がってくるわけです。従って、今後は社会奉仕という概念が拡大されて、現在の国際奉仕と社会奉仕を包括したようなものになり、それにロータリー財団の活動が加わって、これらが渾然一体となって機能していくのではないかと考えられます。なお、この人道的奉仕活動を端的に表現したモットーが *service above self* であり、いみじくも 2005-06 年度の国際ロータリーのテーマが、この *service above self* であることは、今後のロータリーの歩む道が人道的奉仕活動であることを示唆するものではないのでしょうか。

私たちが社会奉仕活動を実践する場合に留意しなければならないことは、その活動が地域社会のニーズにかなった奉仕活動かどうかということです。私たちが一人よがりの思いつきや憶測で援助するのではなく、本当に地域社会の人たちが必要としているプロジェクトであるかどうかを

見極める必要があります。元 RI 会長クリフ・ドクターマンは、そのニーズを探るためには、自らがその地域社会に赴くことが必要だと語っています。

元 RI 会長グレン・キンロスは、地域社会の既存団体に寄付するのではなく、自分たちの力でプロジェクトを完成すべきであると語っています。クラブの年次報告を見ますと、何々協賛、何々に援助という形で、1 万か 2 万寄付しているクラブが多いようです。他の団体に寄付することでお茶を濁すのではなく、ロータリークラブが独自に地域社会のニーズに基づいたプロジェクトを開発し、そのための資金調達を行い、完結型の奉仕活動の実践を行うこと必要です。

21 世紀はどのような世界になるのでしょうか。2005 年の推定人口は約 64 億 5000 万人です。これが 2025 年には 78 億。2050 年には約 92 億になるという推定されます。地球のキャパシティは約 80 億だと言われていてから、これを越すこととなります。これに対して、先進国人口はほとんど変わらず、約 11 億で推移します。これは発展途上国、開発途上国の人口爆発では極端な人口爆発が起こると同時に、先進国では自分の国の労働力すら確保できない少子化現象が起こることを意味します。更に言えることは、開発途上国、発展途上国はこれから 50 年の間にどんどん先進国の仲間入りをするわけです。先進国が増えるにも関わらず、先進国人口は 11 億で変わらないということは、先進国に極端な少子化現象が起こってくることを意味します。

その結果、地球全体の環境破壊や資源が枯渇し、貧困を原因とする地域紛争が起こってくるでしょう。そう考えると、21 世紀の後半は過密な人口と飢えと貧困と騒乱の時代であるとも考えられるのです。果たして人類は 22 世紀を迎えることができるのか、これを真剣に考える必要があるわけです。

人口爆発を抑える唯一の方法は、開発途上国における計画的出産によって人口を抑制することです。そのための現実的な方法として、若い女性を中心とした識字率向上があげられます。先進国の出生率は 2 人以下ですが、開発途上国は 6 名、7 名という出生率なのです。従って、私達は人口問題に対して、決して逃げることなく積極的に取り組んでいくことが必要です。宗教上の戒律から産児制限に反対する国もあるので、ロータリーが介入すべきではないという意見もありますが、人類が生き延びるための英知を結集する必要があります。この分野では国連とロータリーとは連動して活動していますから、ロータリーがポスト・ポリオの最優先活動として識字率向上に取り組む必要があります。ちなみに、地球上の非識字者の数は 10 億人、成人の 25% を占め、非識字者の 2/3 は女性であり、アジア人が 75% を占めると言われています。

我々が如何に努力しようと、地球人口は確実に増加します。人口爆発をどう防ぐのかということをもっと真剣に考えていく必要があるのです。人間はこの 50 年間で、地球の資源のほとんどを使い尽くしてしまいました。後の世代に何も残さずにみんな使い切ろうとしています。これは謝って済む問題ではありません。今まで持ってきた価値観をここで 180 度変えなかったら、地球は必ず滅びます。ですから今までの物質至上主義を捨てて、心の豊かさを優先する考え方に換えていく必要があるのです。大量生産、大量消費というアメリカ文化に決別して、東洋とか、ヨー

ロッパの伝統的な考え方である、物を大切にするとか、皆なで分かち合うといった精神を発揮していかなければ、人類は破滅してしまうのです。

そう考えればロータリーの存在価値は極めて大きいものがあります。価値観の転換は一朝一夕にできるものではありません。だから今から考え方を転換していかないと手遅れになります。もう 20 年後には、その兆しが起こってきます。価値観を転換することに関するロータリアンのリーダーシップが、大きく期待されます。マータイ女史が世界中に広めてくれた「もったいない」運動こそ、今後の地球の寿命を延ばすための大切な活動なのです。