

例会日：毎週金曜日
 例会場：碧海信用金庫本店3F
 安城市御幸本町15-1

TEL：0566-75-8866
 FAX：0566-74-5678
 Email：anjo-rc19580206@katch.ne.jp
 HP：http://www.anjo-rc.org

2016年1月22日(金) 12:00～13:00

司会者：細井君

ソング：「それでこそロータリー」

ニコボックス報告：沓名 俊裕君

ビジター及びゲスト：

フカガワ ジュンイチ
 深川 純一様 RI2680地区パストガバナー 伊丹ロータリークラブ
 ツカワ セイコ
 津川 聖子様 地区研修副委員長 名古屋名東ロータリークラブ
 アマンダ・ケイ・フィッシュ様 青少年交換学生 アメリカ

2015-2016年度RIテーマ：

「世界へのプレゼントになろう」

安城ロータリークラブ会長方針：

「原点に帰ろう

～BACK TO THE STARTING TO POINT～

- 会長：神谷 明文
- 幹事：寺田 孝司
- クラブ会報：奥嶋正衛・恒川憲一・小野田真代
- 創立日：S33年1月10日
- RI加盟認証日：S33年2月6日

■ 幹事報告

寺田 孝司 幹事

1. 年末にアマンダさんは西尾ロータリークラブの小笠原様のお宅にショートステイをさせて頂きました。その御礼の為、1/19例会に出席いたしました。

■ 出席報告

石川 徳重君

会員	59名
出席義務者	- 名
出席	59名
欠席	- 名
出席免除者の出席	- 名
出席率	100.00%
修正出席率	

◆安城RC・三河安城RC合同例会 深川 純一講演会

RI2680地区パストガバナー
 伊丹ロータリークラブ 深川 純一様

テーマ「職業奉仕について」

今日は、「職業奉仕について」というテーマを頂いております。
 本来、職業奉仕の話と申しますものは、色々な視点から分析しなければなりません。まず、職業奉仕の歴史の視点、職業奉仕の思想の視点、職業奉仕の原理の視点、そして職業奉仕の実践の視点など色々な視点からの話があります。したがって、職業奉仕について簡潔にして要領を得た話をするには、少し難しいのであります。
 そこで、今日は、職業奉仕を理解するための基本的なことから話に入って行きたいと思うのであります。
 まず、職業奉仕を理解するために、どうしても心に留めておいていただきたいことは何か。それは、ロータリーが倫理運動である、と謂うことであります。
 では、倫理運動とは一体どういうことなのか。
 それは、世の中に倫理を提唱していくこと、人間は本来如何にあるべきか、という倫理を守る人間、道徳を守る人間を作ることによって世の中を明るくして行こうという運動であります。



では、それは具体的には一体どういうことなのか。

ロータリークラブは、寄付団体でも慈善団体でもボランティア団体でもありません。ロータリアンに奉仕の心を授け、倫理を提唱していく団体、即ちロータリアンの心の開発を第一義とする団体であります。したがって、例えば、仮に、街角にタバコの吸い殻が落ちていたとします。ロータリアンとしては、町を美しくするために、それを避けて通ることはできません。必ずその吸い殻を拾うだろうと思います。

しかし、ロータリーは、タバコの吸い殻を拾うところにロータリーの本願はないよ、と謂います。タバコの吸い殻を拾うことは、避けて通ることが出来ない、にも拘らず、それを拾うところにはロータリーの本願はない、と謂うと、一体どこにロータリーの本願があるのか。

ロータリーは、そもそもタバコの吸い殻を捨てない人を育てるところに本願がある、と謂うのであります。人を育てること、道徳を守る人間を作ること、そのことによって世のため人のために動いて行こう、とロータリーは謂うのであります。見方を変えれば、それがまさに将にロータリーが倫理運動である、と謂うことを意味するのであります。

この点をとらえて、『ロータリーとは、人類文化史が20世紀の時代に刻印を打った職業人の最も優れた倫理運動である』と断言しているのであります。この倫理運動であるという視点を見失いますと、ロータリーの職業奉仕が判らなくなり、ひいてはロータリー自体が判らなくなるのであります。

では、ロータリーが倫理運動である、ということが、一体どこに書いてあるのか、と申しますと、標準ロータリークラブ定款第4条『ロータリーの目的』を見ますと、ロータリーが将に倫理運動である、ということが一目瞭然に判らるだろうと思うのであります。

殊に、「ロータリーの目的」の第2は、職業倫理に関する規定であり、これは職業奉仕の中核部分なのであります。これを簡潔に集約しますと、先ず、ロータリアンたる者は自己の職業を天職と心得るべきこと、そして、職業に貴賤なしとの自覚を深めるべきこと、そして、職業の倫理基準を高潔なものとするのであります。

何はともあれ、ロータリーは、倫理運動であるが故に、古来、色々な理念を提唱し、様々な原理を開発して来ました。したがって、ロータリーと謂うものは、20世紀初頭以来、先輩達が素晴らしい知恵を残してくれているのであり、将に、ロータリーは、先輩達の尊い知恵の結晶なのであります。したがって、ロータリークラブに入会して、ただ漫然とロータリーライフを過ごす、ということは、先輩に対して甚だ失礼なことになる、と思うのであります。

やはり、縁あってロータリーに入った以上は、20世紀初頭の先輩達が理想に燃えて色々な知恵を開発してくれているのでありますから、先輩達に敬意を表して、その知恵に学ばなければならない、と思うのであります。

そこで先ず、知恵に学ぶ、ということについて若干の補足しておきます。即ち、ロータリーというものは単に知識として知っているだけでは駄目でありまして、ロータリーの中で色々な体験を積み重ねることによって、初めてロータリーが身に付いていくものなのであります。一つの物語を紹介しておきます。

スイスの片田舎で、お婆さんが箒の中に羊の毛を入れて、それを綺麗な小川の流に浸して洗っていました。そこへ牧師さんが通りかかりました。

『お婆さん。貴女は、毎週日曜日に教会に来て私の説教を聞いているから、さぞかし、よい話を沢山覚えただろうね。』と言いました。するとお婆さんは、

『ところが牧師さん。幾らよい話を聞いても、すぐ忘れてしまいますから、何も覚えていませんよ。でも、私は、それでよいと思えますよ。牧師さん。この箒の中を見てください。箒の中には、ドンドン水が入って来ますが、すぐ箒の外へ流れ去ります。しかし、そのために箒の中の羊の毛は、こんなに綺麗になっているではありませんか。私も神父さんの話を聞いては忘れ、聞いては忘れてしまいますが、それで私の心も少しは綺麗になっていると思えますよ。』

というのであります。

この話は、一体何を意味するのか、と申しますと、聞いては忘れ、聞いては忘れながら、水で洗われる箒の中の羊の毛のように、自分自身が磨かれていく、心が磨かれていく、ということの意味しているのであります。

したがって、私達は、忘れることを怖れてはなりません。出来るだけ沢山の人の話を聞き、沢山の本を読み、そして、聞いては忘れ、読んで忘れてしまうものですが、しかし、何回も何回も、聞き忘れ、読み忘れながら、次第々々に心が磨かれてロータリーが身に付いていく、奉仕の心が身に付いていくのであります。これが知恵というものであります。単なる知識ではありません。

そのためにロータリーは、毎週例会に出て来いというのであります。仮に、ロータリーが寄付団体であれば、毎週例会に出る必要はありません。むしろ、毎週例会に出て寄付金を取られるとクラブは空中分解してしまいます。

寄付団体であれば、例会は月に1回でもよい。2ヶ月に1回でもよい。極端なことを言えば、例会に出席しなくても寄付さえしておればよいのであります。しかし、ロータリーは寄付団体ではありません。倫理団体であります。

したがって、クリスチャンが毎週日曜日に教会に行き、神に祈り、心を洗うのと同じように、ロータリアンも必ず毎週一回の例会に出席して、お互いに心を磨き合うのであります。これがロータリーの基本的な考え方です。

それは何故か、と言いますと、ロータリー運動が倫理運動だからであります。世のため人のために倫理を提唱していくためには、先ず、ロータリアン自身の心を磨かなければ、ロータリアン自身の倫理を高めなければ、世の中に倫理を提唱することはできません。したがって、ロータリーは、毎週例会に出席せよというのであります。

ロータリアンは、毎週例会に出席して、ロータリアン同士お互いに心を磨き合って、奉仕の心を授かるのであります。そして、そのロータリアンが、一步例会の外へ出ると、そこは全て奉仕の実践の場であり、ロータリアンたる者は、自然に世のため人のために実践して行くであろうとロータリーは期待しているのであります。

このようにして、ロータリアンは、例会で卓話を聞き、異業種の良質な人達との接触を通じて、企業経営上の知恵だけでなく、人生万般のことを学ぶのであります。そして、学んだことは忘れてもよい、その体験を積むことによって、初めてロータリーが身に付いていくのであります。将に一挙手一投足がロータリーになっていくのであります。単なる知識に止まることなく、そこに知恵が生まれてくるのであります。したがって、ロータリーの奉仕の実践、殊に職業奉仕の実践は、先ず、例会出席に始まるのであります。

ロータリーが、21世紀の時代にも通用する思想だと言って大見得を切るためには、まず、ロータリアンが例会に出席して、他のロータリアンの知恵に学ばなければならないのであります。それなくして、ロータリーというものを身につけることは出来なからうと思うのであります。

初期ロータリーのバイブルと謂われるガイ・ガンディカーGuy Gundakerの『ロータリー通解』の中にも、「ロータリーの中で体験を積むことによって、人は、ロータリアンになる」と述べられています。では、どこで体験を積むのか。最も多いのが毎週一回の例会なのであります。

このように、ロータリークラブに入会しただけでは、必ずしもロータリアンになったとは言えないのであります。ロータリーの中で色々な体験を積むことによって、ロータリー的な考え方が身に付き、初めてその人はロータリアンになることが出来るというのであります。このように、Guy Gundakerは、ロータリアンとロータリークラブの会員とを区別しているのです。

昔、神戸クラブの直木太郎パストガバナーは、『Rotarian face(ロータリアンの顔)』ということを謂っておられました。それは一体どういうことか。

ロータリーに入会して2~3年経つと、ロータリー的な考え方が身に付き、如何にもロータリアンらしい態度・行動になって、ロータリアンらしい顔になってくるというのであります。

要するに、ロータリアンの職業奉仕は、例会出席が大前提なのであります。したがって、『職業奉仕が忙しいから例会には出席できません』という言葉をよく耳にしますが、これは、職業奉仕の何たるかを全く理解していないことを物語るものであります。或いは、これは冗談で言っている面もあるかも知れませんが、本末転倒の議論だと言わなければならないのであります。

ロータリアンが職業奉仕を实践するためには、まず毎週の例会に出席しなければならないのであります。即ち、ロータリーの例会は、ロータリアンの自己研鑽の場であり、ロータリアン同士の切磋琢磨の場であります。この故に、ロータリーの創始者米山梅吉先生は『ロータリーの例会は人生の道場である』と断言しました。したがって、まず、例会において、企業経営上の諸々の知恵の交換をして、そこで得た企業経営上の色々な知恵、謂わばノウ・ハウを自分の企業に適用し、それによって自分の企業が成功したならば、そのノウ・ハウを同業組合や商工会議所を通じて職業社会に披露するのであります。これが世のため人のための職業奉仕の实践になるのであります。

ただ、ノウ・ハウを公開すれば、自由競争に負けてしまうと考える人がありますが、ここでいわゆるノウ・ハウとは、産業秘密的なものではありません。成功することが完全に立証されたノウ・ハウのことなのであります。何故なら、もし、成功することが立証されていないものを公開して、それを適用した人が失敗すれば、他人に迷惑をかけることになり、世のため人のためにはならないからであります。

職業奉仕で謂うところのノウ・ハウの公開というのは、成功することが完全に立証されたノウ・ハウのことなのであります。これを、同業者のために公開し、更に、自由競争に破れていった敗者のために公開することなのであります。

後で事例を紹介します。

それから更に、ロータリアンは、例会においては、企業経営上の知恵の交換・アイデアの交換によって、職業人として為すべきこと為すべからざることを誓い合い、職業の倫理を高めなければなりません。そして、その高められた職業倫理を社会に提唱し、自らもその倫理を实践するのであります。これがロータリーの職業奉仕の实践であります。

このように、まず例会に出席することが職業奉仕の出発点なのであります。

したがって、『私は職業奉仕が忙しいから例会には出席できません』などという言葉は、職業奉仕を全く理解していないことを物語るものなのであります。

ところで、このような例会出席の重要性を、今日の日本のロータリアンは、どれ程理解し、実践しているでしょうか。疑問なしとしません。

多くのロータリアンは、例会では、ただ単に食事をとり、報告を聞き、卓話を聞いて帰って行きます。企業経営上の知恵の交換などは、全くありません。自己研鑽・切磋琢磨の意識もないようであります。大都会のクラブでは、卓話も聞かずに食事だけして帰って行く人も沢山居ますが、これはもう論外であります。このような人は、そもそもロータリークラブに入会すべきではなかったのであります。

翻って、20世紀初頭のロータリアン達は、一体、どのようであったのか。彼らは、例会の重要性を強く認識して、自己研鑽・切磋琢磨による企業経営上の知恵の交換をしていました。

そして、その例会活動の中からロータリー企業管理論とでもいうべき原理を生み出し、その原理を实践して、1927年、遂に、その原理の实践を職業奉仕と名付けたのであります。

したがって、私達後輩ロータリアンは、謙虚に先輩の知恵に学び、例会出席の重要性を肝に銘じなければならないと思うのであります。

さて、例会の重要性というロータリアンの素養に関する話はこれ位にして、職業奉仕の基本原理の話に入っていきたいと思うのであります。

まず、職業奉仕という言葉は、ロータリーの専門用語であります。一般世間の人達は、このような言葉は使っていません。辞書を引いても職業奉仕という言葉はありません。ナポレオンは、『余の辞書に不可能の文字はない』と言いましたが、職業奉仕という文字も彼の辞書にはなかった筈であります。

考えてみれば、これは奇妙な言葉であります。何故ならば、職業というものは、私達が生きて行くための所得を得るための手段、詰まり、金儲けの手段であって、これは自分のためのものであります。

一方、奉仕というものは、世のため人のためのもの、即ち、人のためのものであります。このようにエネルギーの方向が全く正反対の二つの言葉の一つにして職業奉仕と言っているのでありますから、一寸判り難い言葉であります。

一体、自分のためのものである職業が、人のためのものである奉仕のテーマになり得るのか？

職業を営むこと、即ち、金を儲けることが、何故、世のため人のための奉仕となるのか？

職業、即ち金儲けを奉仕と考えるためには、一体いかなる考え方が必要なのか？ この一点が判らないと、職業奉仕は永久に判らないことになるのであります。

これを論証していくのが、まさに将に、このセミナーの課題であろうかと思うのであります。

先ず、世のため人のための『奉仕』についての最も素朴な考え方から検討してみますと、職業は、所得獲得の手段、即ち、金儲けの手段であります。それは、あくまでも自分のためのものであって、そこには世のため人のためという人のための考え方は、一切入る余地はありません。したがって、職業は奉仕になりません。職業と奉仕とは、それぞれ別の世界に存在する、と考えることになります。この考え方からすれば、職業を営むことが同時に奉仕になるとは考えないのでありますから、世のため人のために奉仕するには、職業以外の方法によらざるを得ません。

例えば、職業によって得た所得の一部を恵まれない人達に与えとか、自分の労力や時間の一部を割いてボランティア活動をするとかして、謂わば弱者救済をもって奉仕と考えるわけでありまして。したがって、職業をもって奉仕とは考えることができないのであります。

勿論、弱者救済については、ロータリーも社会奉仕の分野において、これを重視し実践しているのでありますが、この素朴な考え方では、職業という視点から奉仕ということを考えることが出来ないであります。

要するに、所得獲得のために行動する時の心と、世のため人のために奉仕する時の心とは、全く次元を異にしているわけでありまして。

実は、ロータリークラブ以外のアメリカ系奉仕クラブは、殆ど全てこの考え方でありまして。ライオンズクラブ然り。シビタン、コスモポリタン、皆然りであります。

ところが、ロータリーは、職業を営む心も奉仕の心も共に同じ一つの心、つまり、利潤獲得のために考えるエネルギーと世のため人のために考えるエネルギーとは、その向かっている方向は異なるが、その行動を起こす元になる心は、一つの心だと考える、つまり、一つの心をもって、職業を営み且つ奉仕すると説くのであります。換言すれば、世のため人のために奉仕する心をもって職業を営むべし、と説くのであります。したがって、この考え方では、必然的に、職業を営む過程に世のため人のためという倫理性を要求することにならざるを得ないのであります。

さて、私達は、倫理の問題を考えると、人間の行動パターンを考えてみる必要があります。それは、『打算の世界』と『愛情の世界』に大別出来るのであります。

(1)『打算の世界』とは、人間が価値を求めて行動する分野であります。人間は、本来、価値のないものは相手に致しません。例えば、1万円の商品と1万円の貨幣とが交換されるのは、その交換によって売主・買主双方にそれぞれ何らかの利益があると考えた時に、この等価交換は成立するのであって、一方が交換によるメリットがないと判断した場合には、この等価交換は成立致しません。このように、打算の世界とは、人間が等価交換の原則の下で常に何らかの価値を求めて、打算によって行動する分野のことであります。(valuableな世界)

(2)『愛情の世界』とは、貨幣価値等では計ることの出来ないほど価値のある世界、そこには、打算や等価交換の原則などは、一切存在しない、そのようなものを一切必要としない世界、例えば、夫婦の関係のように、私のものは貴方のものよ、貴方のものは私のものよ、という考え方の支配する世界であります。そこには、一切の打算がありません。しかし、限りなき愛情があります。この価値は、計り知れないものと言わなければなりません。(invaluableな世界)

ところで、打算の世界では、等価交換が終了するまでは、人と人とが関係づけられています。一旦、交換が終了すると、その人間関係は貸し借りに精算されてしまいます。例えば、1万円の商品と1万円の貨幣が交換されることによって取引は終了し、売主・買主の間は、一切貸し借りに精算されて、後には何も残りません。ところが、愛情の世界では、例えば、妻が夫の仕事のために、実家から貰った金銭を提供し、それが返して貰えないことになっても、それを裁判にかけてまで請求することは絶対にありません。その限りにおいて、精算されないままに因縁が残っています。打算の世界から見れば、將に損をしたことになるのでありますが、それを損とは考えない、つまり、打算的思考の圏外にある思考であります。そこには、一切の打算がありませんが、限りなき愛情があります。

ところで、私達の職業の中にも、只管この愛情の世界にのみ生きてきた職業があります。例えば、宗教家の世界も愛情の世界であります。僧侶は、ただ、ひたすらに仏の道を説きます。それは、御布施を求めて仏の道を説くわけではありません。人々に対する限りなき愛情をもって、人々の悩みを救うために、ひたすら仏の道を説くのであります。その結果、人々が感謝の気持をもって、御布施を差し出せば、感謝の気持をもってそれを受けとるのであって、それは、あくまでも結果の問題であります。

したがって、もし人々が貧しくて、御布施を差し出すことが出来なければ、出さなくともよいのでありまして、それを僧侶の方から請求すべき筋合のものではありません。したがってまた、この関係は、精算されないままに、僧侶の生活は、その分だけ社会に対して貸し方になっているのであります。その故にこそ僧侶は、世の中から尊敬と信頼をもって報いられるのであります。

これは何も宗教家に限ったことではありません。中世ヨーロッパにおいて、宗教から派生した法学、医学、哲学、教育学皆然りであります。(University)

ロータリーは、これらの分野の職業を一括してprofession専門職業と称し、利潤追求を第一義とするbusiness事業と区別しているのであります。したがって、宗教家をはじめ大学教授、弁護士、医師等は、神様から与えられた客観原理をもって人々を救済することを第一義とする職業である、と考えられているわけでありまして。このことの一つの現れとして、これらの職業は、報酬をもらっても領収証に収入印紙を貼る必要がありません。

実は、職業奉仕というのは、この愛情の世界の考え方をもって、打算の世界をコントロールして行こう、という考え方でありまして。これが職業奉仕の根本原理であります。愛情の世界は、人間関係が精算されないで、常に人と人とが或るものによって因縁づけられている世界、色々な出会いがいつまでも尊重されて行く世界、そういう関係の中から尊敬と信頼が生まれて来るのであります。実業家の場合には、尊敬と信頼に加えて更に信用が生まれるのであります。尊敬と信頼そして信用があるからこそ実業家は、長期的に安定した経営をすることができるのであり、個々の取引が常に貸し借りに精算されていく打算の世界からは、尊敬も信頼も信用も生まれないのであります。

このように、世の中の成功した実業家は、必ず、愛情の世界の原理をもって自分の企業をマネージしているのであります。

先程の1万円の商品の売買の例で謂えば、売主と買主の間に、商品と貨幣の交換(目に見える世界)と同時に、感謝と満足(目に見えない世界)がなければならぬ、とロータリーは説くのであります。

要するに、ロータリーは、倫理運動の立場から、愛情の世界に生きる心、つまり、世のため人のための心をもって職業を営んでいると、その結果として、『信用』という保護膜に包まれて、長期的には安定した利潤を着々と獲得する強靱な体質の企業を作り上げることが出来ると説くのであり、その原理の総体を職業奉仕と呼んでいるのであります。

奉仕の総論とも謂うべき原理の話は、これ位に致しまして、次に職業奉仕の実践の話を少しだけしておきたいと思えます。

そこで、職業奉仕というものは、これを一言で要約すれば、職業を倫理的に営むべし、或いは、倫理的な商売を営むべし、ということなのであります。では、私達が職業を営むについて、具体的にどのような行動をとるべきなのか、その行動の原理を見ておかなければなりません。これが職業奉仕各論の課題であります。各論の課題は、取引関係、同業関係、下請関係、企業内管理関係と謂うように多岐にわたりますが、その課題の一つとして、同業組合の問題があります。

先程、例会の重要性に関して、ノウハウの公開ということに少し触れましたが、そのことをもう少し補足しておきます。

ご承知のように、資本制経済社会は、自由競争が基本であります。自由競争というのは、同業者との関係では特に「食うか食われるかの関係」であり、競争相手が居るためにある種の危機感を持ちます。したがって、自分が潰れる前に彼が潰れてほしいという訳の判らない感情の虜にもなります。

また、同業者は同じ業界にいますから、お互いに、悪いところも、醜いところも、汚いところも知り尽くしています。したがって、彼は俺の欠点を知っているな、という意識がありますから、お互いに心を開くことができません。

更に、人間は、自分だけは先ず栄えておかなければ何時潰されるか判らない、と思えますから、人のことなど考えている暇はない、詰まり、倫理のことなど考えている暇はない、と言って、自分だけ隆々と栄えて行こうとします。そのために失敗することが沢山あるのであります。一つの事例を出しておきます。

或る下請業者が親会社から自分の生産能力を越える注文を受けました。下請業者は喜んで、銀行から融資を受け、第二工場、第三工場と設備投資を致します。ところが、この設備投資がある程度大きくなった時点で、親会社は注文を止めます。下請業者は、受注の減少によって融資の返済に困り、親会社に泣きつきます。親会社は、それでは金を貸そうと言って、資本参加をして、結局、下請業者を乗っ取ってしまうのであります。

これは、企業が比較的短期間に大資本に成長していくときによく見られる真に恨みつらみのある物語ではありますが、一般社会の常識では、この事例について、それは親会社の方が悪い、というと思えます。

しかし、ロータリーの考え方はそうではありません。これは親会社が悪いのではありません。下請業者が自分一人で儲けようとしたところに問題があるのであります。

それは一体何故か。自分の生産能力を越える注文が来た時、「同業者も居ることですから、これ以上の御注文は同業者の方へどうぞ」と言っておればよかったのであります。

しかし、そう言うものの企業経営者は、自分の企業を安泰にさせたいために、注文が来れば儲けたくります。ここところが大変難しいのであります。

これに反して、例えば、或る有名な菓子屋では、いつも午後3時頃になると、商品が売切れてしまいます。有名な店でありますから、作れば作るほど幾らでも売れるのであります。午後3時頃になると売切れてしまう、その程度の商品しか作らないのであります。それは一体何故か。

確かに、作れば作るほどいくらでも売れます。儲けに儲けることは出来ます。しかし、自分の生産能力を越えて、150% 200%の商品を作れば、儲かるかも知れませんが、粗悪品の出る可能性も出て来ます。

一つでも粗悪品が出ると、お客様に御迷惑をかけることになり、更に、自分の信用を傷つけることにもなります。信用というのは、金銭をもってしては贖うことの出来ないほど価値のあるものであり、一旦失ったら取り返しの付かないものなのであります。したがって、この菓子屋は、精魂込めて自分の生産能力の80%の商品しか作らないのであります。これが職業の倫理であります。そして、自分の生産能力を越える注文に対しては同業者の方へ譲るのであります。これが同業共存共栄の倫理であります。

このように、古来、人間が徒らに金を求めて身を滅ぼした例は枚挙に暇がありません。しかし、人間が心を求めて身を滅ぼしたことは、未だその例を聞かないのであります。

ロータリーは、倫理の裏打ちのある企業活動こそが永続的に安定した利潤を獲得し、自由競争を必ず勝ち抜いて行くということを原理論的にも実践論的にも立証して行くものであります。

既に立証されている事実としては、1929年に始まるアメリカ経済社会を襲った空前絶後の大パニックに際して、ロータリアンは一人も倒産していないという事実であります。

これは、ロータリアンが例会における発想交換機能を通じて、倫理的な企業活動のノウハウを開発し、それを自らの企業に実践してきた功德だと謂われているのであります。この故に、ロータリーの職業奉仕は、不況期に強い哲学である、とも謂われているのであります。

しかし、ロータリアンだけが倒産せずに生き残ればよい、というのではありません。ロータリアンは、職業奉仕の原理を実践することによって自由競争の勝者になることができます。そして、勝者になる過程において、自由競争に破れて行った敗者の代弁者となって、世のため人のために力を尽くさなければならない、ということをロータリーは説いているのであります。

殊に、ロータリーは倫理運動の視点に立って、同業者関係や下請関係においては、常に倫理を提唱し、共存共栄の道を模索すべきことを説くのであります。これは、職業奉仕の大きな柱であり、ロータリーが倫理運動であることの面目躍如たる場面なのであります。

誠に、ロータリーは、人類文化史が20世紀の時代に刻印を打った職業人の最も優れた倫理運動なのであります。このことは、標準クラブ定款第4条の「ロータリーの目的」において、明確に表現されているところであります。

以上を要するに、同業関係を貫く指導理念は、同業共存共栄であります。したがって、ロータリーの職業奉仕は、如何にすれば同業共存共栄の実を上げることができるかの原理を説くものであります。

では、具体的には、一体どのような方法によるべきなのか。

ロータリアンは、自由競争社会において、職業奉仕を実践することによって必ず勝者になります。その勝者になる過程において、或いは勝者になった後で、敗者の代弁者になって救済の手を差し延べなければなりません。

では、その方法は何か。それは、自分が成功して勝者になったノウハウを敗者に公開することであります。

では、何故、ノウ・ハウを公開するのか。

それは、自由競争から来る同業者間の疑心暗鬼や危機感を払拭して、同業者共存共栄の実を上げるためであります。

ロータリアンがクラブ例会に出席して得た諸々のIdeaを、自分の企業に適用することにより成功したならば、そのノウ・ハウを同業組合にもって行って、同業者に披露するのであります。

ただ、先程申し上げましたように、ノウ・ハウを公開すれば、自由競争に負けてしまうと考える人がありますが、実は、返って共存共栄の実が上がるのであります。重ねて申し上げますが、ここに所謂ノウ・ハウとは、産業秘密的なものではありません。成功することが完全に立証されたノウ・ハウのことです。何故なら、もし、成功することが立証されていないものを公開して、それを適用した人が失敗すれば、他人に迷惑をかけ、世のため人のためにはならないからであります。

成功することが完全に立証されたノウ・ハウを同業者のために、更に自由競争の敗者のために公開するのであります。事例を紹介しておきます。

ハーバート・テイラーが、1932年に倒産したアルミ食器会社の再建を依頼され、約10年後に一流の企業に育て上げたのを見たシカゴ商工会議所の人達が、テイラーに対し『君は素晴らしいことを成し遂げた。何か秘密があるだろう。手のうちを明かせよ』と言ったところ、テイラーは『実は、四つのテストというものを考案して皆で力を合わせて頑張ったんだ』と答えました。

そこで、商工会議所の人達は、『そのノウ・ハウは、君が成功したことによって完全に立証されている。それを皆に披露しよう』といって商工会議所傘下の企業家達に公開されることになったのであります。

これを見て、シカゴロータリークラブの会員達が、『それをロータリーへ譲らないか』と言って、1954年、彼が国際ロータリーの会長に就任したのを契機に、その著作権を国際ロータリーへ委譲したのであります。これは商工会議所からロータリーへ逆輸入された例であります。本来はロータリークラブでノウ・ハウを開発し、それを同業共存共栄のために同業組合で公開し、更に商工会議所で公開するというのがロータリーの奉仕の図式なのであります。

更に事例を紹介しておきます。

千葉医大の中山恒明教授は、従来、死亡率90%以上と言われた食道癌について、2年間訓練された外科医であれば誰でも簡単に手術できる手術法を開発し、そのノウ・ハウを誰にでも教えたのであります。その理由は、自分一人では一日に100人の患者を手術することはできないが、このノウ・ハウを100人の外科医に教えておけば、一日に100人の患者を救うことができる。医は、公のものであって、私にすべきものではない、というのであります。

これは、professionの倫理、即ち医学が神学の分かれである事を大悟徹底した人の言葉であります。

序でながら、中山先生は『医師になってほしい人は、頭の良い人であるに越したことはないが、剃刀のように切れる鋭い頭脳の持ち主よりも、動物や草花を愛する人間性の豊かな人に医師になって欲しい』とも言っておられるのであります。これはまさ将来に、倫理的な人間に医師になってほしい、ということであり

、人を救うことを職業の第一義とするprofessionの倫理をもって、職業をコントロールするために、欠くことのできない要素であろうかと思うのであります。

何はともあれ、同業共存共栄のためには、ノウ・ハウを公開すべきであります。同業が栄えるということは、必ず自分も栄えることになってくるのであります。したがって、自分が栄えるために同業者が潰れてほしいという論理は、ロータリーでは通用しないのであります。

更に、事例を紹介しておきます。西ドイツが未だシュミット首相の時代の古い話であります。首相が破産寸前のイタリアを救うために、返済の見込みのない20億ドルの借款を与えようと議案に提案した時に、議会の反対に対してシュミット首相は、『イタリアの崩壊はヨーロッパ共同体の崩壊を意味する。ヨーロッパ共同体が崩壊すればドイツも危ない。したがって、ドイツが生き延びるためには、イタリアを救わねばならない』という論理をもって議案を説得したそうであります。

実は、この問題は、既にお気づきのように、昨今のEUにおけるギリシャ危機とその論理構造は全く同じであります。したがって、この問題は、ギリシャのみならず、EU全体の浮沈に関わる大問題であります。今日は時間の関係で割愛致します。

何はともあれ、他人を生かしてこそ自分の生きる道もある。ロータリーの説く共存共栄というのは、かなり厳しいところがあるのであります。このことも心に止めておかなければならないと思えます。

ロータリアンは、よく「相手の身になって考える」ということを至極簡単に言いますが、「相手の身になって考える」ということが、非常に厳しいものであること、そして、そのことがこれからの時代を生き抜く道でもある、ということを中心に留めておかなければならないと思うのであります。

要するに、自由競争には、甘えの論理は全くありません。したがって、自由競争を前提とする職業奉仕にも甘えの論理は毛頭ありません。時々、誤解をして、奉仕というある種のロマンチズムに酔って競争意欲をなくしてしまう人があります。即ち、自分はロータリークラブを退会して、自由競争で思い切り金を儲けた後、再びロータリーに入会して奉仕するという人がいますが、これは職業奉仕を誤解しているものであります。

職業奉仕は、同業者との関係では闘争の論理であります。甘さは一切ありません。したがって、闘争に勝とうと思えば、職業奉仕に徹することです。したがって、職業奉仕の判らないロータリアンは自由競争に敗れていくと思えます。

最近、ロータリーを辞めていく人が増えていますが、これは職業奉仕が判らないからであります。したがって、これはロータリアン教育の問題であります。本当に職業奉仕が身に付いたならば、ロータリーを辞めることはありません。職業奉仕の魅力の虜になって、隆々と栄えて行くだろうと思えます。

自由競争社会を生き抜いていく時に、勝利者になる過程において、敗者を救済しながら栄えていくという共存共栄の道を模索することによって、初めて、自分は、一私企業の社長にとどまらず、世のため人のための支柱にもなっている自分であるという自覚を持つことができるのであり、自分のためのものである職業が同時に人のための奉仕にもなるのであります。

ここに人生の意義があるのであって、自分のことだけを考えている人生には、何らの意味もありません。自分も儲けるが、その儲ける考え方は、同時に、周りの人達も儲ける策を作って行く、こういう形になって初めて、二度とない人生を意義あらしめることができるのであります。これは、甘えの論理ではないので注意を要する所であります。

以上、職業奉仕の基本原則と実践の問題の一部について私見を申し述べました。

御静聴を感謝します。有難うございました。