

ロータリー通解（その2）

ロータリー理念研究委員会
副委員長 平山 勝己
(千葉若潮RC)

アーサー・フレデリック・シェルドンはシェルドンビジネススクールの経営者で、彼のビジネススクールにはチェスリー・ペリーや、初期のロータリアンも数多く入学していたと言われております。

またこのビジネススクールには合衆国や英連邦諸国で25万人もの生徒が学んだと言う記録があるそうです。当時としては規模の大きなビジネススクールだったと思います。

シェルドンはアメリカで長く恒常的に利益を上げている優秀な企業を丹念に調べてそれらの会社に共通するものを探し出しました。

彼が発見したのはくどの企業も徹底して顧客を満足させる>ということでありました。

そこで彼は商売の極意は<He profits most who serves best>であると確信したのであります。これが彼の経営哲学です。

1908年ロータリーに入会したシェルドンは彼の経営哲学<He profits most who serves best>を披露します。この言葉がロータリーの標語になりました。

この言葉は厳しい競争の中にさらされているロータリアンである経営者から熱烈な歓迎を受けました。また日本のロータリアンからも近江商人などの経営思想に似ていることから支持を得ておりました。

近江商人の経営思想というのは<売り手よし、買い手よし、世間よし>の三方よしの思想と言われております。近代の日本の経営者に大きな影響力を持った経営思想であります。そのためか日本のロータリアンの中にはシェルドンの経営思想に共鳴する人たちがたくさんおりました。シェルドンの考え方も、また近江商人の考え方も<商いの手法>そのものに由来する理念であります。

ロータリーの理念に<商いの手法>をその中心においてよいのかという疑問を感じた人々も出てきます。そしてこのシェルドンのProfitsという言葉に抵抗を感じる人たちもいました。

Profitsを利益と訳すると、自分の利益を得るために奉仕する。そのような考え方はあまりにも功利的な考え方ではないか。という疑問であります。

奉仕とは対価を得ない無償の奉仕と考える人たちもたくさんおられます。しかしシェルドンはこのProfitsはあくまで商業的な利益としております。

Profitsは利己的な考え方のように見えるけれど、誰もが最初に相手のことを考えて商売をすれば社会は穏やかな平和に満ちた住みやすい社会になる。そ

れが大きな奉仕につながる。ロータリー運動とは自分の職業を通して行う壮大な社会改革運動ととらえることができます(職業奉仕)。それがシェルドンの主張のように思えます。

それではガイ・ガンディカーのロータリー通解ではこのProfitsについてどのように考えているのか。

<利益とはすべてのロータリアンが、もっとも立派な人物そしてもっと規模の大きな人物になり、そして自己に対し、同僚たるロータリアンに対し、また社会一般に対して、優れた奉仕をすることに関して、与えられた機会のことをいうのである>と述べております。これがProfitsの解釈です。シェルドンの商業的利益という解釈とは少し違います。

ロータリーが創立されて10年たち組織も拡大し、社会性も帯びてきて経営者の論理だけでは組織の維持が難しくなってきたのかもしれない。まだその当時はこのシェルドンの考え方は重要視されているような気がします。

しかし現在はシェルドンの標語が熱く語られることはなくなってきており、また<ロータリー通解>など読む人もいなくなったような気がします。他の奉仕団体にはないロータリーの特長だった職業奉仕(個人奉仕)という概念も薄れてきております。

原因は時代の変化だと思いますが、シェルドンや近江商人の経営思想を実践しているロータリアンは昔も今もそんなに多くはなかったのではないかと。それらを理解し教えるロータリアンの指導者も少なかったのではないかと。昔から職業奉仕(個人奉仕)は難しかったのでしょう。

シェルドンの標語の行方が気になります。

参考文献

- ・アーサー・フレデリック・シェルドンの生涯とその学説の特質について 小堀憲助著
- ・シェルドン全集(6巻) アーサーF・シェルドン著 小西宗十 翻訳参考文献
- ・近江商人と三方よし 末永国紀著 モラロジー研究所
- ・鈴木正三 神谷満雄著 東洋経済新聞社

ロータリー理念研究委員会

海寶勘一(千葉西)、平山勝己(千葉若潮)、
大内 啓(柏南)、島 正彦(館山)、松田泰長(成田)