

職業奉仕が難しいと言われる訳

職業奉仕（Vocational Service）はロータリーの根幹的な目的と言われております。ロータリーのロータリーたる所以は職業奉仕の実践にあるとさえ言われています。

ところが、残念なことに、職業奉仕はわかりにくいと多くのロータリアンは言います。では、何故わかりにくいのか？

一つは、「職業」と「奉仕」が一つの言葉となっているため理解し難くなっていると思います。つまり、「職業」とはお金を儲ける手段であり、自分の為にすることです。他方、「奉仕」というのは、世の為、人の為にすることで、自分以外の人の為に何かをすることです。「自分の為の職業」と「他人の為の奉仕」は、エネルギーの方向が逆です。

従って、職業というものは奉仕にはならないと考えられています。実は、ロータリークラブ以外の奉仕クラブであるライオンズクラブ、キワニス、コスモポリタンなどは、職業と奉仕とは全く別の世界に存在するもので、奉仕をしようと思えば、職業以外の方法、例えば、職業によって儲けたお金の一部を社会に寄付するとか、余った時間、労力でボランティア活動したりすることを奉仕と考え、職業そのものを奉仕とは考えていないのです。

我々のロータリーとは、そこが、大いに違うのであります。

ロータリーは職業を営む心、即ちお金を儲ける心と、世の為、人の為に奉仕する心とが、同じ一つの心と考えているのです。

一つの心を以て職業を営み、そして奉仕する。世の為、人の為に奉仕する心を以て倫理的に職業を営みなさいとロータリーは言っているのです。

ここが、他の団体、クラブと根本的に異なっており、「職業奉仕」という言葉が、唯一、ロータリーだけの専門用語となっているため、一般の人には解りにくくなっていると思います。

然し、ロータリアンである以上「職業奉仕」について、どうしても理解しておかなければなりません。

でも、職業奉仕について、どこにそんなことが書いてあるのか疑問を持たれたのではないのでしょうか？

今回は、「むつかしくない職業奉仕」というタイトルです。

むつかしくない職業奉仕

前回、ロータリーはロータリー以外の団体と違って職業と奉仕の心は同じ一つの心である。世の為、人の為にする心を以て倫理的に職業を営みなさいと言っていると言った。

そのことは、定款の4条、綱領に書いてあります。一言でいうと「ロータリーは企業の根底に奉仕をおくべしとする思想を追及、提唱することを目的とするクラブ活動である」と言っております。

その為にロータリークラブは、職業分類という独特な制度によって職業分類委員会が職業分類表をつくり、分類された職域を一つでも多く充填し、より多くの職域のサービスが出来るように構成されているのと表裏一体の関係にあるのです。このような組織を持つ団体は他にありません。

ところで、企業の根底に奉仕を置くと企業の目的は利潤、利益の追及にありますので儲けを否定することになりはしないか？実は、初期のロータリーの指導的な人の奉仕（サービス）という一般的な考えは、Service not Self（自己犠牲の奉仕、自己滅却の奉仕）という中世のキリスト教の影響を強く受けた考え方でした。

しかし、ポール・ハリスやフレデリック・シェルドン等は「ロータリーは宗教ではない。自己を犠牲にしてまで、会社が倒産してまで奉仕（サービス）に徹しなさいというのは、宗教の世界のことである。我々は実業倫理の世界に入らなくてはならない。そのためには自己を否定するのではなく、自己の存在を前提として Service above Self（超我の奉仕、サービス第一、自己第二）でなければならない」と考え、1910年頃からこのような考えが広まり主流を占めるようになりました。そしてロータリーは、企業の根底に儲けがあることを認めた上で、その儲けとは一体何かということを考える訳です。

ここが大変肝心なところであります。

人間はみな自己のために利益を得ようとする欲望と、一方では他人の為に尽くさなければならないという義務感があって、両者が心の中で常に葛藤を繰り返しています。この争い、つまり「利己と利他の調和」をさせようという人生哲学がロータリーなのです。

ロータリー運動が職業人の倫理向上運動といわれる由縁であり、職業奉仕において高度な倫理が求められる訳であります。

それでは、儲けてよい利益、即ちロータリーでいう「適正な利潤」とはなにか？が次回のテーマです。

適正な利潤とは何か

職業奉仕がロータリーの根本理念と言いました。それは、ロータリーがロータリーアンに奉仕の心を授け、奉仕の心を育てさせる倫理を提唱していく団体であることと深く関係があります。

ロータリーでいう職業奉仕の真の意味は、「適正な利潤」を得て、自分の職業を通じてサービスを施し、社会のために尽くすことです。

企業は利益がなければ成り立ちません。然し利益には自ら限界があります。

例えば、企業がある商品を 100 円で仕入れて 100 万円で売ったとします。売れる、売れないは別として売れたとします。そのような膨大な利益は、ロータリー的な利益とは言えません。適正な利潤を超えているからです。適正な利潤を超えると相手方であるお客様は、大変な損をすることになり不幸になってしまいます。これでは、皆さんが、いつもよく歌っている四つのテストの「みんなに公平か」に反してしまふ。

ロータリーは企業とお客様の両当事者を利するものでなければならない、つまり「利己と利他の調和」を追及するところであり、ロータリーの目的、方針はこのことを言うのです。

常に、この調和を求めていくと一つの取引を通じて目に見える商品と代金の交換の中で双方に目に見えない感謝と満足感が生まれ、それが信用となり企業は繁栄します。

要するに、企業経営は利潤の追求ですが、儲けの中で儲けてもよい利潤（適正な利潤）の追求をロータリーは目的としています。

それでは適正な利潤とは何か？が問題となります。

各企業の業務内容や目的、慣例等によって適正かどうかの判断は異なり、一概に決めることは非常に難しいと思いますが、参考例として、豊中北RCの笹部政雄元職業奉仕委員長の話引用させていただきます。

『今日、世界経済の上で支配的な実力を持っているのはユダヤ民族ですが、ユダヤ商法を支えているのは宇宙の法則だと言われています。この法則に

「78：22」というのがあります。例えば正方形の面積を 100 とするならば、これに内接する円の面積は 78。そして、四隅に残った面積の和は 22 になる。また、空気中の成分は窒素 78、酸素 22 の割合になっています。人間の身体は水分が 78 でその他の物質が 22 の割合で出来ているという。これは大自然の宇宙の法則であってユダヤ人の商法はこの法則の上に成り立っているといえます。世の中には、金を貸したい人と借りたい人とがあるが、私たちの想像では借りたい人が多数を占めると思うでしょう。実際には全く逆で貸したい人が圧倒的に多いそうです。ユダヤ論法から言うと、貸したい人が 78 で借りたい人

が22で、それで世の中は成り立っているのだそうです。

企業の経営も、原価が78、利益22にすればユダヤの法則に合致するわけです。この法則に従うとすれば、職業奉仕というものは、もちろん、原価78の中でいろいろ行われるべきであります。78の全体が一つの固まりであり、そこが職業奉仕の分野です。

製造業を例に取れば、先ず良い材料を選ぶ、製造に当たる技術者や従業員には細心の注意を払わせる、取引先や従業員や顧客へも十分配慮するなど数限りないサービスの場があるはずで

す。サービスという言葉の代わりに奉仕と言う文字を使うと、言葉の感覚からして、78の内容がどうであるかよりも、利益の22の中から、幾分かを世間にご奉仕すれば、それがいわゆる職業奉仕だろうと誤解するロータリーアンを生ずる恐れがあります』と述べられています。

いかがでしょうか、参考になりましたでしょうか。

次回のタイトルは、コンプライアンスとロータリーの職業奉仕です。

職業奉仕とコンプライアンス

最近、政、財、官界での不祥事が相次ぎ、コンプライアンスという言葉をよく耳にします。

コンプライアンスとは、一般に経営者や従業員が企業活動を遂行する上で法令や社内の諸規範などを順守すること、即ち、法令遵守を意味すると言われていきます。

要は、決められた法律や命令などルールを守るということで、それ自体は決して難しいことではなく、人間として企業として決められた最低限度のルールや約束事を守りましょうと言うことです。

最近の不祥事は、コンプライアンスを無視したり逸脱した結果から生じたもので、その最も大きな原因の一つは、売上または利益至上主義からくるもので、利益獲得のためなら、ルール無視、逸脱、軽視してもバシないだろう、構わないという安易な考えで企業活動を遂行することから起こっているようです。

米国の優良企業では、法令の遵守コンプライアンスは、企業活動の最低条件であって、長期的な企業の発展は、高い倫理性と公正な企業活動なくしてはあり得ないと一般に認識されています。

所謂、コンプライアンスとは、法令遵守に限定しないで、法令自体に違反しなくとも企業として「してはならないこと」を行わないという「企業・経営倫理」という意味を含めて考えなければならぬと思います。

我々ロータリアンが、一世紀余にわたって究極的に求めてきた「職業奉仕」は、企業活動において法令遵守などはごく当然で当たり前のことであって、それ以上に企業活動・経営の基礎に高い倫理性を追及実現しようとするもので、このことは、ロータリー活動の根本となっています。

ロータリーの職業奉仕は今こそ見直す時であり、ロータリーの思想は21世紀の扉を開く高唱な理論であり、ロータリアンのプライドも此処にあると言えるのではないのでしょうか。

1923年（関東大震災の年）のRI会長ガイガンディカーは「ロータリアンはロータリーから各種職業分野へ派遣される大使であって、各種職業の分野からロータリーへ派遣される代表ではない」と言っています。

この解釈によれば、各会員はロータリーの大使として、ロータリーの職業奉仕（サービス）の理想を世間へ説き、ロータリーの他人に対する思いやりの精神と、ロータリーの職業倫理の水準をその同業者に伝達していく任務を負っているとと言えるのではないのでしょうか。

今回は、職業奉仕の在り方についてです。

職業奉仕の在り方

ロータリアンはどのようにして職業奉仕を行うのでしょうか、行うべきなのでしょう。ロータリーのサービスは、個人のサービス（アイ・サーブ）を主眼としています。特に、職業奉仕に関してはクラブの中や業界においてもサービスができるのは会員個人を措いて他には誰も出来ないのだという認識が必要です。クラブという団体が会員に代わって職業奉仕（ウイ・サーブ）をしてあげる訳にはいきません。一人一人がクラブ組織とは関係なしに自分の心で取り組んでいく以外に方法はありません。ここに、ロータリー運動の社会制度的な特質があるのではないのでしょうか。

団体奉仕では50人からの人が集まって、たった1つの奉仕（サービス）しかできません。ところが、50人の1人1人が1つの目標に向かって行動すれば50通りの、いや100通りの奉仕（サービス）が可能ではありませんか。

団体奉仕では、100丁の鉄砲を1つの大砲に変えるという考えですが、ロータリーは100丁の鉄砲を100丁の大砲に育て、1つの鉄砲を1つの大砲に育てるという考えです。

日本の第2代目ガバナーの井坂孝さん（横浜RC 1931-1933年）は「人の為に尽くす道はいろいろあるが、日常不断にできるのは自分（個人）の職業を通してのサービスだ。その実践こそロータリーの本領である」と言っています。

「職業・仕事」には business, occupation, profession, vocation という用語がありますが、ロータリーは vocation（天職という意味）を選びました。

1915年サンフランシスコ大会で採択された11条からなる「職業倫理訓」の1条に、ロータリアンが携わる職業は天から授かった職業であること、従って職業に貴賤はなく、仕事に愛を込めて職業を倫理的に営みなさいと書かれています。分かりやすいようにこれに関するエピソードを2つ紹介します。

1つは、ホワイトハウスの廊下の隅で、リンカーン大統領がしきりに自分の靴を磨いていました。通りかかった秘書が「閣下、大統領の身分でそのようなことをなさるのは他人に見られたりすると具合が悪うございます。特に貴婦人の方に…。するとリンカーンは微笑みながら「ほう、靴磨きは恥ずかしいことかね。そりゃ少し違うよ。大統領も靴磨きも同じように世の為・人の為に働く公僕だ。世の中に卑しい業というものはない。ただ心の卑しい人はあるものだがね」

2つ目は、ロータリアンである紙製造業者の話。

忙しい割には利潤の少ない業界で運の悪い星の下に生まれたと嘆いておりました。しかし、ある日、渾然と悟りを開きました。人々が毎朝食べるパンを清潔な状態で食卓に届ける事が出来るのは、自分が作っている紙があるからこそで

はないか。

食事というのは単に食欲を満たすというだけでなく、神様が司るこの宇宙の秩序体系に起因している生命を維持するために食事を摂るのだと考えると、食事を摂ることは一つの宗教的な儀式ということになります。

欧米では一般にそう考えられ、儀式に行くにはスーツを着て正装で食堂に行かなければなりません。また、使用される食器や材料は清潔なものでなくてはなりません。彼は清潔な状態で食卓に運ぶには、自分が作っている紙があればこそと悟りました。

それ以来、彼は紙製造を自分の天職と考え仕事に愛を込めて一生懸命働くようになり、会社は悠々と栄えて行きました。

紙を作って商っていることは悟りを開いた前後と何も変わっていません。然し悟りを開いた後の彼の仕事に対する取り組む姿勢、覚悟は正に職業奉仕の中に入ってくるのではないのでしょうか。その結果、そのロータリアンの職業を栄えさせることになるかとロータリーは説いているのです。

これまで、ロータリー運動の原点は職業人の倫理向上運動であると述べ、ロータリー根幹、目的である職業奉仕について説明しました。ロータリーをもう少し知るためにもう一つどうしても知っておく必要があるのは、例会出席の意義です。

我々はどうして毎週一回例会に出席しなければならないのでしょうか。職業奉仕とも関係がありますので、次回、例会出席について述べます。

例会出席の意義

ロータリーが単なる寄付団体、慈善団体、ボランティア団体ならば毎週例会に出席する必要はないでしょう。月に一回でも、2ヶ月に一回でも、極端に言えば一度も例会に出なくても寄付さえしておけばいいかもしれません。

然し、これまで述べてきたように、ロータリー運動は倫理運動であり人の心を重視する優れた精神的奉仕を目的として追及する団体ですから、倫理を提唱していく為には、先ず、ロータリアン自身が心を磨かなければなりません。

毎週一回例会へ出席して親睦を重ね、他のロータリアンの良質な言動に接して自己改善を重ね、奉仕の心を醸成しそれを実践するよう自己研鑽するところが例会であります。人間の精神的持続には限りがありせいぜい一週間だと言われていています。クリスチャンが毎週一回教会に行って心を磨くようにロータリアンも親睦→奉仕の心→実践、そして一週間経って又、親睦→奉仕の心→実践と繰り返しながら、ロータリーの心を形成して行く場所が例会であります。

従って、ロータリアンとして奉仕の実践の第一歩は例会出席であります。

米山梅吉さんが「ロータリーの例会は人生の道場である」と述べられる由縁です。親睦は最も大事なことです。ただ最近残念に思うことは、親睦だけに終わり、単なる「仲良しクラブ」となっている傾向です。楽しい親睦の中に自己改善の要素と社会改良のエネルギーを持っているのが「ロータリーの親睦」であります。私は、入会后27年目を迎えています。例会出席の意義とロータリーの親睦は解っているつもりですが、残念ながら未だ自己改善の成果は少しも見えません。

伊丹RCの深川純一さん(1990~91 第2680地区ガバナー・1992~93地区大会RI会長代理など)が例会について、次のような例え話をしてくれました。

「昔、スイスの片田舎にお婆さんが住んでいました。お婆さんは箆に羊の毛を入れて、小川で洗っていました。そこに神父さんが通りかかり『お婆さんは毎週教会に来て私の説教を聴いているので、さぞ物知りになられたでしょうね』と尋ねました。お婆さんは『聴いてもすぐに忘れてしまうので、何も残っていません。然し、私はそれで良いと思っています。神父さん、箆の中を見て下さい。水は入っては流れ、入っては流れていますが箆の中の羊の毛はこんなに綺麗になって行きます。私は神父さんの話を聞いては忘れ、聴いては忘れていますが、私の心は少しは綺麗になって行くと思います』と答えたそうです。

私は、「ロータリーの親睦」と「例会出席の意義」を噛み締め、この老婆のように、焦らず、楽しいロータリーライフを送ろうと思っています。」

次回のテーマは、職業奉仕の各論といわれる「四つのテスト」です。

四つのテスト

四つのテストは、職業を倫理的に行う為の具体的な行動の原理・基準、言い換えると、四つのテストは、職業奉仕の各論と言われています。

私達は、例会の初めに、四つのテストという歌を歌っています。既に、ご存じの会員ばかりですが、今回は、新会員の為に、四つのテストの由来などについて、説明したいと思います。

1930年代、アメリカを襲った経済の大恐慌の中で、倒産寸前の従業員 250 名位のアルミニウム製造会社がありました。その会社の再建を委ねられたのがシカゴRCの会員ハーバート・テラーという人でした。

彼は、会社を建て直すには、先ず従業員の意識を改革しなければならないと思い、従業員の心を誇りと企業防衛に結集することに着手しました。

その為には、正義こそ力の源泉であることを従業員全員が認識し、従業員が正しさに耳を傾け、それによって行動するような管理運営をやらなければならないと考え、それには、社内の誰でもが頭の中に納め、いつでも即座に対人関係に適用できるような標語みたいなものがないだろうかと考えました。

ある朝、彼は思いついた言葉を書き留めました。それが『四つのテスト』でした。彼は先ずそれを自分で実行してみました。

これならいけると確信し、各セクションの担当部長を集めて聞いてみました。部長の 1 人はカトリック信者、1 人はユダヤ教信者、他の 2 人は信教徒でした。ハーバート・テラーは、宗教信条において異なる 4 人に四つのテストを示し君達の宗教上の信条に反するかどうか尋ねたところ、4 人ともそんなことはないという返事だったので、直ちに、これを全社員に発表し実施することにしました。

そして彼は、全商品の誇大広告を禁止すると共に製品の特徴や長所・短所も忠実に述べる事にしました。

こうして当初、銀行から 6 千ドルを借りて再建に着手。5 年後には元利金全額を返済し、10 年後には押しも押されぬ一流企業に成長し、15 年後には 100 万ドルの配当金を株主に支払う超一流の会社となりました。

四つのテストのことが、シカゴRCに知れ渡るようになり、誰にでも容易に実践できる座右銘ということで、ロータリーの世界に浸透してきました。

その後、ハーバート・テラーは、1954 年 R I の会長となり四つのテストの著作権を R I に譲渡し、彼は、ターゲットとしてこれを掲げ、全世界のロータリーアンがこれによって奉仕活動をやって行くように提唱しました。

真実かどうか（1）

ありとあらゆる契約類型の中で、最も我々が利用しているもの、これなしには生きて行かないものが“売買”です。

物を買う時は物と満足を買、お金を頂く時にはお金と感謝を頂戴します。目に見えるものは「物」と「金銭」の交換ですが、目に見えない「心の交換」を残すような売り手・買い手関係の基本的理解を確立することが必要ではないでしょうか。

心の交流が尊敬と信頼、つまり信用という形で残ってまいります。この信用を重ねて行くことが商売や事業で最も大切なことではないでしょうか。

ハーバート・テラーが「四つのテスト」を採用した時に、誇大広告禁止の原則を唱えています。

彼は、潰れかかった自分の会社が製造したアルミ食器を販売するときに、幾つかに類別して、次のような広告を出しました。

「お客様が食器をお求めになる時はそれぞれの目的がございます。食器というものは、いつも使うものだから未来永劫に使えるものだというお考えの方がいらっしゃると思います。この第一部類の商品はそういった方の為に作りました。工賃も十分掛けてしっかりした良い物でございます、未代までもてる品でございます。けれど値段が少々高くなります。未代まで使用されたい方はこちらをお求めください。

また、食器は、インテリアやデコレーションの要素も持っております。流行は10年位で変わるので10年位持てればよいというお客さんもございましょう。この商品は、デザインもスマートで部屋の飾りとしてもなかなか良いものだと思いますが10年しかもたない材料で造っております。それでも12~13年は持ちましょう。でも、まあ10年たったらお買い換えをお願いします。

お客様が好きなようにお選び下さい」と。

これによって、すっかり彼の会社の信用が出来上がったということです。

お客様は、物を買ったりする時は、常に正しい情報を求めています。そこへ正しい情報を提供することが大事であり、真実を語り、嘘についてはいけないということでしょう。

儲かるためには、まず信用を得ることが第一ではないでしょうか。“儲け”という字は“信”と“者”がくっ付いています。

真実かどうか（2）

前回に続いて、“真実かどうか 常に正直と親切を旨としているか”について「奉仕こそ我がつとめ」という本の中から一つの話の参考までに引用します。

あるデパートの社長が倉庫の中を見回してみると雨合羽が沢山売れ残り山のようになり積まれていました。中には、湿気のため黴が生えて使い物にならない物もありましたが、まだ十分使える物もありました。社長は役員会でこのことを話し、宣伝部長を同席させ、新しい商品を仕入れたいので売れ残りの雨合羽を早く処分し倉庫を空にしたいと述べ、売り捌きの為の広告を出すよう指示しました。部長は部に帰り役員会での話しをそのまま伝えたところ、担当者は売り出しの前日に、次のような広告を出しました。

「当社の倉庫には売れ残りのレインコートが山積みになっています。中には、とても使い物にならない様な物もあります。多少傷のあるものもあります。中には新品同様のものもございます。とにかく、当社はこれを出来るだけ早く処分して空にし、新しい商品をそこに入れたいと希望しています。その為に、〇月〇日〇時から、このレインコートの特売をします。低廉に致しておりますのでどうかお買い求め下さい。売り切れたときはお許し下さい」と。

2～3日後、出張から戻ってこの広告を見た社長は激怒しました。早速、宣伝部長を呼びつけ「こういう下らん広告をやる馬鹿が我が社にいたのか。何というごまだ。こんな奴は即刻首だ」と広告を手にして怒鳴りつけました。

部長は、「ああ、それでしたか。それでしたら社長、倉庫に行ってください。その品物はもう全部売りつくされてしまいました。あの広告のお陰です。お客様は、当社が正直であることを評価して下さった結果だと思えます」。

似たような話をもう一つ、大村北RC発行の「ロータリーの心を尋ねて」の中からご参考までに引用します。

備前の池田光正候の家来に山川重郎佐衛門という小録で貧乏な侍がいました。ある年の暮れ、光正候へ伺ったとき、候から「大変寒さが厳しいが子供たちには、ちゃんと着るものを着せているか」とお尋ねがありました。重郎佐衛門は、「ハイ、いささか手元不如意でございますれば十分着せてやることも出来ず、難儀いたしております」と答えました。すると候は、小判20両を紙包みにして、上に「20両」と書いてこれを重郎佐衛門に与えました。彼は、押し頂いて家に帰り数えてみると21両あったので、翌日、出仕した時に、その一両を持って行ってお返ししようと思いました。候は、その正直な事を褒めて「それはそなたの幸せというもの、納めておくがよい」と。それから、数カ月後、候より彼にお納戸役が命ぜられました。信用のおける男と見込んでの処遇でした。

みんなに公平か

今回は、四つのテストのうち、みんなに公平かについて述べます。これは主に、協業者や、下請け関係の健全育成ということに繋がります。

公平で友情に満ちた関係を保っているかどうかということになります。元請けの力が強いと下請けに対しダンピングを強要したり、バックリベートを要求したりということが起こってまいります。然し、下請けからあまり搾取すると、実は自分の企業の商品供給力が弱体化されているということを忘れがちです。従って、共存共栄で下請けが十分成り立って行くような所得というものを必ず保障してやる必要があります。下請けが競争力を持ち得てこそ元請けが潤沢に生産を拡大していけるのではないのでしょうか。

さて、ハーバート・テラーが「四つのテスト」に従って会社再建に乗り出した時、事務用品の印刷を入札にかけたところ、とびきりの安い値で入札した印刷会社があり、文句なしにその会社が落札することになりました。印刷会社の社長は、会社に戻って再検討してみると試算の基準を間違っ 150 ドルも安く請負ってきたことが判明しました。「しまった。これでは儲けがないばかりか、みすみす 150 ドルの損で場合によっては会社が潰れるかも知れない。自分の落ち度で相手には責任はない。相手も潰れかかった会社でどうにもならないだろうが、一応、話だけはしてみよう」と思いハーバート・テラーのところへ持ち込んできました。一部始終を聞いたテラーは「よく判りました。しかし、会社は役員会の決議で動いているので今すぐ返事することはできません。次の役員会に諮ってみましょう」と答えました。

さて、役員会ではいろんな意見が出ました。「人の面倒ばかりみてはおれないよ。うちが潰れかかっているんですよ。向こうが間違っているんで、うちには責任がない。契約は契約だ、契約通りにやってもらうべきだ」「向こうが誤算した見積もりを出して、値段を上げてくれと言うのは筋違いではないか」など強硬な意見が出ました。ところがある役員は、「社長が着任した時、会社の経営を四つのテストに従ってやろうと約束したばかりではないか。四つのテストに照らせば、公平の原則に反することになりはしないか。人を泣かせてうちの会社だけの得を計ったんでは、そのような儲けは決して長続きすることはないだろう。」と発言しました。その結果、うちもきついが、せめて損だけはさせないよう 150 ドルの増額をしてあげようと役員会で決議をしました。

この情報が業界全体に広がり、「あそこは下請けをむやみやたらにいびる会社ではない。この会社のためならば、一生懸命やろうじゃないか」ということになり大いに盛り上げてくれ、テラーの会社は立派に再建されました。

四つのテストに関する例話

高級スリッパの製造卸の社長である浅草RC会員は、物の買い占めが起こり、同時に価格の吊上げが起こった時、会社に注文が殺到しました。会社にはかなりの在庫が残っていたので、専務や担当部長は同業者の価格吊上げに倣って3倍位に値上げして卸し、このような時にこそ、会社の力を蓄えておくべきだと社長に進言しました。

社長は「うちは、安い時に材料を仕入れ、既に安い工賃も支払っており、うちの利潤もちゃんと見ているので、それ以上に上乘せした価格で売るということは、商品売買を媒体として人の物を奪うということになり、商人たるものの、為すべきことではない。古い値段で結構だ」と言って、古い値段で売りました。暫くして、業界への注文が完全にストップしたが、この会社だけには潤沢に注文が入ってきました。社長はどうして自分のところだけ注文が来るのか尋ねてみたところ、猫も杓子も値上げした時、旧来どおりの値段を維持してくれたのはお宅だけでした。我々はあなたに助けられたので、先ず、あなたの所へ注文することにしとるんです。と説明してくれました。

これは、適正な価格で物を売り、買い手と心の交流をなし、好意と友情が更に深まったことにより会社が発展したということでしょう。

もう一つ「奉仕こそ我がつとめ」という本の中から例話を引用します。

ある農夫がトウモロコシの畑を作り優秀な出来栄えの作物を毎年その地方の品評会に出品して、青リボンの一等賞を貰っていました。

この農夫は、入賞した最上等のトウモロコシの種子を隣の農夫達に分け与えました。これを見て近所の人には驚き農夫に尋ねました。「どうしてそんな馬鹿なことをするんですか。隣の人は、あなたと競争する為にこの品評会に出ている人ですよ。大切な上等の種子を他人にくれてやるなんて解らんですなあ？」と。これに対して、青いリボン賞の農夫は、「いや、別に訳はありませんよ。もし私が、よいトウモロコシを作ろうと思えば、近所の農家の人達にも良い物を作ってもらい必要があるんです。なにしろ風が吹くと熟したトウモロコシから花粉が舞いあがって、畑から畑へ飛び散らすのです。隣の作物が悪いとこちらの作物も悪いのが出来ますからね」と答えたそうです。

これは、同業者、競業者間においても相互理解と公平な協業関係を維持し、好意と友情を深める事がみんなの為になるということではないでしょうか。

四つのテストに対する考え

言行はこれに照らして

- (1) 真実かどうか
- (2) みんなに公平か
- (3) 好意と友情を深めるか
- (4) みんなのためになるかどうか

ご存じのように、これが四つのテストです。

四つのテストは、(1)と(2)～(4)の2つに分析することが出来ると言われていています。(1)は言動そのもの内容に関するものであり、(2)～(4)は言動が述べられるべき状況に関する準則を示していると言われていています。

つまり、ロータリアンの言動はどんな場合でも(1)の真実でなければなりません。そして、実行・言動に関しては、(2)～(4)の準則に照らした上でなされなければならないと言うことでしょう。

職業奉仕に関しては、その後、R I は、1987～1988 年度に職業奉仕に関する声明を出しました。

その前文に、職業奉仕とは、あらゆる職業に携わる中で奉仕の理想を生かしていくことを、ロータリーが育成、支援する方法である。と書いてあります。いずれも優れた職業奉仕の理念が掲げられており、これを実行したハーバート・テラーや先達ロータリアンが為してきた奉仕の実現は誠に立派だったと思います。

ただ、四つのテストにしろ、いろんな職業宣言にしろ、何が何でも常に厳格に適用しなければならないと言うことではなく、場合によっては適用しないことがよいケースもあると思います。例えば、不治の病と言われていたガン患者から、「私はガンではないのですか」と尋ねられた時、医師はどう答えたらよいのか。また、醜女から質問された美容師は「あなたは醜女です」とは誰も答えません。このような場合は、四つのテストに反してウソを言うべきだと思います。わが国には昔から「ウソも方便」という言葉があります。このように考えると「四つのテスト」よりも日本古来の常識の方が誠に適切です。

但し、我々は、「ウソも方便」と言って、ウソをついた良心の呵責を免れようとする傾向があります。ウソはどこまでもウソであり、「ウソも方便」という場合のウソはその相手に対する温情と慈悲がその底にあるものでなければならない事を忘れてはならないと思います。四つのテストの(2)～(4)の準則に照らしながら、その時の状況に応じて、社会通念に従って判断し言動することが必要ではないでしょうか。