

ベンジャミン・フランク・コリンズのスピーチ原稿について

RI2640 地区 PDG 成川守彦

“Service, not self” “Service above self” については、R I 2680 地区田中毅 PDG が研究されておられます。田中 PDG は、2002 年の正月にエバンストンのロータリー本部を訪れ、その資料室で、B.F. コリンズのスピーチ原稿を入手され、これまで発表されていません。

下記は、田中 PDG の HP「ロータリーの源流」の 2002 年 1 月 26 日から 2005 年 11 月 6 までの「炉辺談話」に掲載されたものです。

Service, not self の新事実

“Service, not self” は、現在、第一モットーとして皆さまおなじみの “Service above self” の原型となったものです。

このモットーができた経過については、従来、次のような説明がされていました。1911 年、ポートランドで行われた第二回全米ロータリークラブ連合会大会のエキスカージョンとして、コロンビア川を遡るクルージングが行われました。その船上で、創立まもないミネアポリス・ロータリークラブ会長のベンジャミン・フランクリン・コリンズが語った言葉が “Service, not self” でした。

前日のアーサー・フレデリック・シェルドンの書簡に感激して、“He profits most who serves best” をモットーとして採択した直後でしたが、この “Service, not self” もこれに劣らずすばらしいものだということで、モットーに採択されました。

しかし、後日、この “Service, not self” は、自己を滅却して、他人に奉仕するという極めて宗教色の強いものなので、自己の存在を認めた上で他人に奉仕するという意味から “Service above self” に変更されました。云々・・・というものでした。

私は、2002 年正月に One Rotary Center の資料室を訪れて、B.F. コリンズのスピーチ原稿を入手して、その内容を熟読したところ、この “Service, not self” という言葉そのものに、現在の解釈との大きな差があることを発見して、愕然としました。

このスピーチの内容を分析すれば、Service, not self という考え方は、当時、会員同士に限定されていた相互取引を、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、「自分一人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 に極めて近い考え方であることが判ります。

当時、会員同士の取引による物質的相互扶助がいかに激しかったかは、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を見てもよくわかります。

ロータリアン同士の相互取引が原則であるが、ロータリアンの店だけの取引では限界があるので、積極的にロータリアン外の人とも取引をすべきである。

.....

田中 PDG から頂いた原文を、私（成川）なりに翻訳解釈し、ここにお届けいたします。

私は、ミネアポリス RC が実践していた “Service, not self” は、「従来、会員同士で行っていた取引を、会員の取引が増えるように会員以外の人をも会員に紹介して、即ち、会員以外の人のために会員を紹介したのではなく、会員同士で行っていた取引を、会員の取引が増えるように会員以外の人をも会員に紹介して、会員の事業が発展するように進めて行った。」と解釈しています。

当時、「**自分のために**」ということだけを考え、「**仲間のために**」ということを考えない時代背景の中で、「**自分のためだけではなく、仲間のために**」という考えを実践したと思われま。シェルドンの “**He profits most who serves his fellows best.** ” と同じ考えだと思えます。

このモットーが誕生した時の意味は、仲間を優先することでありましたが、ロータリーにおいて親睦を重ね、奉仕理念が育っていく中で、このモットーは、ロータリーと共に発展・進化し、全人類に対する素晴らしいモットー、“**Service above Self**” となったのではないのでしょうか。

ベンジャミン・フランク・コリンズのスピーチ原稿（翻訳：成川守彦）

The National Rotarian
Vol. II November, 11 No.1

「ミネアポリスにおける活動」

ポートランド大会におけるミネアポリス RC 会長 B.F. コリンズ氏の即興スピーチ

会長、そしてお集まりの皆さん — 昨日の午後、シアトル・ロータリークラブのピンクハム氏が隣の席にいらっしゃいましてお話しする機会に恵まれました。私は、我々ミネアポリス RC がすすめております、メンバーにとって魅力あるそして有益で為になるようなクラブを実現するための取り組みについて簡単にご紹介しました。するとピンクハム氏は、そのような活動内容をこの会合で報告してはどうかと提案され、ハリス会長からも、我々が取り組みを続けてきたその理念について発表するようお招きを頂いたのです。

(コリンズが壇上へと促され、大きな拍手の中演壇へと進む)

ミネアポリス・ロータリークラブは、ハリス氏とシカゴクラブの10名の会員のご尽力で1年前の1月に発足されました。発足にあたり最初に着手したのは創立会員の候補者リストの作成、そして月例会の開催の検討でした。しかし月例会についてはごく初期の段階において、期待していたほどメンバーの関心を惹きつけることができないと判断される結果となりました。そこでクラブ会長は理事会を招集され、クラブの全委員長を招待しての昼食会において討議の場を設けられたのです。徹底した議論の結果、毎週定例的に昼食会を開催することが決定されました。当初は7月および8月の会合を中止すべきだと我々は考えていたのですが、その頃には会合に対する関心が非常に高まっており、参加者も多数に上ったため、7、8月の会合を予定通り行うのが望ましいと判断し、開催するに至ったのです。それ以来、金曜日に会合が中止されたことは一度もありません。

ロータリークラブの組織に属するというところこそ、正しい一歩を踏み出すことといえます。自分の利益だけを目的に、ロータリークラブに参加しようとするならばその選択は間違っています。ロータリークラブとはそのような場所ではないのです。ミネアポリス RCの創設以来、信念として持ち続けられ忠実に守られ続けてきた理念、それは「**無私の奉仕**」(“Service, not self”)なのです。

クラブメンバーによる運営で多くのミーティングが成功を収めている現在では、クラブへの関心を失わないためにと、わざわざ外部から精鋭を招待するに及ばない状況となっております。もちろん例外的に礼儀を守る上でお招きすることはありますが、我々の会合はあくまでロータリークラブの真の目的を全うしようとするものであります。

成果を得るためには何が必要であるかという問題についても、理事会また各委員長を交えて慎重に議論が取り交わされ、そして答えとして導き出されたのは、「お互いにもっと良く知り合おう」ということであります。我々クラブの友愛委員会がこの案件を担当し、この線に沿って会員間の面識を深めるためのアイデアを考案し、極めて満足のいく成果を得ております。

我々は毎週金曜日に昼食会を催しているわけですが、そこでは必ず翌週の昼食会のチケット販売担当者が指名されます。次回昼食会のチケットは指名された会員の事業所で販売され、各会員はチケット購入のため販売担当者の事業所へ足を運ばねばなりません。しかし、そこでお互い面識を持つようになり、また彼の事業内容についても知ることとなるのです。この手法は、お互いをもっとよく知り合うための手段として最も良い方法の一つであります。このシステムが提案された当初は一部から反対の声も上がりました。「そのような時間の余裕はない。昼食会に出向くだけでも一時間半も費やすことになるのに、チケットまで買いに走るとなると更に時間がかかってしまう」というものでした。しかし、それ

に対しては次のような回答がなされました。：もしあなたが、我々のクラブが信奉する『無
私の奉仕』という思想に恥じない生き方をするのであれば、販売を請け負ったその人物の
元に足を運ぶのを厭わないはずである。以来、この手段によって何ら問題もなく進んでお
ります。昼食会に参加するクラブの90パーセントもの会員が、チケットを求めて彼らの事
業所を訪れ、そこでビジネス面でのサポートすることもよくあることで、訪れた者は事業
主のビジネスについて知るようになり、ロータリーの一端を深い印象をもって理解するに
至るのです。

クラブで、新たに会員資格が与えられる際、会合でその対象者には議長席の右隣に席が
設けられます。そしてあるタイミングで起立を求められ、彼の名前や事業分野について議
長から他の会員に紹介された後、2分程度で自らの事業内容の説明をすることになります。
会合の最後または解散の直前には、友愛委員会の委員長が新会員の席に歩み寄り、会員が
出入りするドアまで案内します。会合が終了あるいは解散されると、議長はそこで新会員
と他の会員同士の正式な紹介を行うのです。握手を交わしたりまた談笑を通して互いを知
るようになり、そしてそれがクラブの絆を強め、実質的な団結を生むのです。

友愛委員会はこの他にも夕食会を催します。そこにはクラブの様々な会員が提供するメ
ニューが並べられ、献立が決まるとそれに従い、我々が自分たちの事業所を通して手配を
行うのです。ローストビーフは食肉卸業を行う会員の事業所から取り寄せられ、メニュー
には提供会社名が記載されます。スープからデザートまでその一品一品がクラブの会員の
手により手配され、メニューについてわかりやすく説明が補足されます。それらの夕食会
も最も成功した会合のひとつでありました。その夕食会には全体の95%もの会員が出席
したのではなかったかと思われます。

また夜にも催しがしばしば行われました。製造業や卸売業を営むクラブ会員が主催する
もので、全会員が招待を受けました。会員たちは昼食会を通じて主催者側の事業所に訪れ
たことがあるお陰で、お互い和やかな夕べを過ごしました。我々のクラブでは通常夜間に
会合が開かれることはなく、そのような催しが唯一の夜の集まりでした。毎週のように定
例会を開いてはいますが、夜に会合を持つことはまずないのです。

現在、私自身は果物の卸売業を営んでいるわけですが、クラブに入会するお話を最初に
友人であるスレッシャー氏から頂いた時は、こう言ったものです。「善意の人たちの集団な
のはわかるが、そこに入会することが私にとってプラスになるものかどうかはわからない。
しかし喜んで入会させていただこう。」こんな具合に私は会員となったわけです。が、こ
こで皆さんにお伝えしておきたいのは、私自身、それまでミネアポリスの街中で何十回と出
会い言葉を交わしたことのある人物とも、ロータリーを通して面識を深めることができた
ということです。これは私の人生の中で最も価値のある出来事のひとつであり、今日の私
のビジネスにとって大切な財産となっております。

我々のクラブが発足してしばらくたったの出来事です — 我々はクラブ会員としてある食料品店を最良にして利用していたのですが、一方で、クラブ会員全員がその食料品店のみを利用するというのは、ほとんど不可能に近いというのが現実でした。それぞれの会員の住まいの近所にも食料品店があり、もちろんそちらの方が便利で、なくてはならない店舗でもあるのです。

ある日、息子が私のところにやってきて言いました。「父さん、今日、某さん（食料品店の店主）が家に来て、うちと取引をしてはどうかとロータリーの会員に勧められたと言っていたよ。」それを聞き私はそのメンバーに電話をしました。「取引先を紹介してくれて恩に着るよ」と感謝の気持ちを伝えたのです。彼の返事はこうでした。「実はちょうど金ができたもんだから、まとまった支払いをしたんだ。すると店主が喜んで、何でも望みを聞こうと言いだした。そこで君と取引をするのはどうかと提案したのだよ。」

それ以来、私はその店主との取引を続けています。あの時もしも私と与えられた機会を活かすことをしなければ、それは私自身の過ちなのです。しかし、もしも私の提供する商品やその値段、サービス自体が取引先の意に沿うものでなかったとすれば、それは紹介者であるロータリーの仲間のせいではありません。

それ以来近隣の食料品店から「誰々からあなたの話を聞き、是非会うようにと言われたのだが」と言って何人もの店主が私の元にやってきたものです。ロータリークラブの仲間、178名の仲間に出会えたことは言葉では言い表せないほどの幸せです。仲間たち全員が、機会を見つけては力になろうとしてくれるのですから。

我々ミネアポリスには「広報クラブ」というものがありまして、ミネアポリスに存在するクラブの中でも最大の会員数を誇っています。言ってみれば「ミネアポリス後援会」のようなものです。誰もがそのクラブに所属しており、実際ロータリークラブからも99%の会員がその中に名を連ねております。

そして2週間ほど前になりますが、ロータリークラブのあるメンバーが広報クラブの会長を我々の会合に招待したのです。会長がお見えになったので、お言葉を頂こうと時間を設けましたところ、彼はこう始めました — 「私は皆さんに白状しなければならないことがひとつあります。このロータリークラブが発足された当初、私は創立会員として名簿への登録を済ませておりました。しかし考えあぐねた挙句、クラブとしての活動は制限的でビジネスとして効率的でないように当時の私には思われ、賛同する気持ちが持てず、それ以来クラブに参加したことはありませんでした。しかし皆さん、私は発足からの皆さんの活動を拝見し、現在のクラブの姿を存じております。皆さんは実践の集団です。創立会員として登録を行ってからクラブに参加しなかったことこそ私の人生の不覚であったと悔やんでおります。」ここにいらっしゃる議長もご記憶かと思いますが、創立総会において、ロータリークラブの意味を誤って解釈していたある人物が、クラブの理念を批判する発言をしたのです。それにより、ロータリーの掲げる思想が誤解のうちに捉えられるという結果を招いてしまったのです。会長は、自ら入会待機リストに名前を登録し、機会に恵まれ

ればいつでも会員になりたいと希望されております。

我々はまた、会員の除籍に関する規則を設けております。定例会を3回欠席した時点で調査が必要であると判断され、欠席者による理事会への正当かつ適切な理由説明が行われなければ、会員者名簿から除名されることとなります。これまでもやむなくこの罰則を行使したことが2度ありましたが、どちらの場合も、結果としてはクラブにとって有益にはたきました。待機名簿に登録している入会するにふさわしい人物がおりましたし、その機会に入会した会員は定期的に会議に参加しております。

我々の会合ではほとんど毎回のよう、誰かが席を立ち次のような発言をします — 「**某氏が、私のためにご尽力して頂いた事に感謝いたします**」。反対に、創設以来、会合で聞かれたことがないのは「私は誰々のために何々をしてやった。」という発言です。我々のクラブではそのようなことは言及されないかわりに、**何十名もの会員が、取引の紹介をしてくれた仲間に対する感謝の言葉を述べるのです**。つい2週間前には、不動産業を営む会員が席から立ち上がり、こう述べました — 「**皆さん、某氏が私のために取引先をご紹介下さいまして、おかげで8,000ドルを超える売り上げをおさめることができました。彼からの紹介がなければ、このような売り上げの見込みは到底ありませんでした。**」このようなことはメンバー間では日常茶飯事なのです。

クラブでは**家族 (house) 委員会**が設置されておまして、昼食会の運営をすべて担当しています。我々の昼食会はラディソンホテルで行われます。ご利用された方ならお分かりの通り、国内でも有数の高級ホテルです。我々の会合はそのようなアメリカ国内でも最も素晴らしいホールを使用して開催されるのです。会合に関する事項は家族委員会にかけられ、彼らの手によりすべての準備が整えられます。会合当日には手配された食事が持ち込まれ、我々のテーブルに運ばれるばかりということになります。こんな具合に、会合自体、非常に効率よく進行されております。

我々は**会員同士の友愛の精神**を大切にしています。そんなクラブとして誇りに思えるエピソードを最後にひとつご紹介させていただきます。入会して半年にも満たないある会員が、公開会合で立ち上がり、こう言いました。「皆さん、私はこの街に存在する友愛主義を謳った様々な組織に所属しております。それらの組織に何年も籍を置く中、ロータリークラブにこの半年間参加したわけですが、ここでは私が他の組織を通して出会った以上の方々から隔意ないお付き合いを頂きました。私は妻に、もし私に万が一のことがあり助言や手助けが必要となったら、その時は他でもないミネアポリス・ロータリークラブの門を叩くように、と言ってあるのです。」

これこそが我々クラブが象徴する精神なのです。(拍手が起こる)

無我の奉仕 “Service, not self”