



Weekly News

龍ヶ崎中央ロータリークラブ

2012.09.21

No.00719

R I District 2820 CLUB 50504

会 長：長友芳郎 幹 事：川上 勉 連絡先：TEL 029-863-5326 FAX 029-863-5327 <http://rcrc.web5.jp>
 事務所：〒305-0021 茨城県つくば市古来 1451 例会場：〒301-0857 茨城県龍ヶ崎市泉町 1592-77 (ザ・ゴルフクラブ竜ヶ崎)



本日のプログラム

【通常例会 09.21】
 クラブ協議会④
 坂寄恵 AG

次回のプログラム

【通常例会 09.28】
 公式訪問
 野掘喜作 G

9月の主な行事：新世代のための月間

第 718 回例会報告

点 鐘：長友芳郎会長
 ローターソング：奉仕の理想
 ゲ ス ト：なし
 ビ ジ タ ー：なし

会長報告：長友芳郎

■“He profit most who serves best”



このモットーはシェルドンビジネススクールのフレーズである事を認識しなければならない。利益を出すための販売学のモットーである。

この時代は商売はまだ学問の範疇には無かった。学問として考えることも卑しいとされた時代である。理由は義務教育の採用される以前の昔に遡ると教育は専門職に就く特別の階級の為にあり、商業や農業に従事する平民の階級のものでは無かった。高校や大学もそうであった。この時代は利己を中心とした、お金をいかに獲得するかが一番の問題で、お金をためには騙してでも売ることが当たり前で、騙される方が悪いという考えが主流であった。古代や中世ローマの悪い習慣の流れがある。このような売り手と買い手には人間関係は成立しない。シェルドンは取引における人間関係の調和を求めた。売り手と買い手が共に物心利益と満足を得て幸福となるような取引の哲学を Serves という言葉で表した。Serves は買い手の満足とビジネス成功への道筋である。

シェルドンは自分が得ることより先に与える事をしなさいと言っている。人生は give and take であり、先に与えることにより自分が得ることが出来る、これは自然の法則であると言っている。Serves を満たす相手に与えるものの条件は、正しい質と量と状態

の管理である。状態の管理とは仕事以外でも正しい言行でなければならないということである。これらは原因となって結果として売り手にもたらされるものが尊敬、良心、物質利益である。Serves は利己を認め利己をコントロールする事で事業における取引に関わるすべての人に利益と調和をもたらす幸福となる一本の道筋であると説く。

幹事報告：川上 勉



■地区より青少年交換短期親善訪問団派遣者募集の期限延長案内が来ております。(9月30日まで)

■この指とまれ参加募集が来ています。当クラブとしては参加しませんが、個人的に参加をする方は掲示板をご覧ください。

■ハイライト米山より：韓国の学友から 10 万円の寄付 中国米山学友総会 10 月 27 日開催

理事会報告

- ① G 公式訪問の件：原案通りの予算進行にて承認
- ② 「この指とまれ」参加の件：当クラブは参加しない
- ③ ライラ参加の件：平沼、水野さん（流通経済大学）登録費用 14,000*2、交通費 10,000 円支給を承認

本日のプログラム

決議「23-34」

川上 勉 会員

■今回の卓話は私の仕事上の例会出席から「シェルドン」→「23-34」に変更されましたが、23-34 について入会 9 年目であるにもかかわらず、理解していなかったため何を話そうかと思っていたところ、仕事上で小島先生（竜ヶ崎ロータリークラブ）の事務所へたまたま行ったときに相談をしたところ、「ロータリーの運動とは」(小堀憲助著)を渡されたため、その内容でお話しいたします。RI では英語でしょう

から、訳仕方によって日本語の表現も違ってくると思いますが、**本書では手続要覧の訳は悪訳の手本**と言っていますので、とりあえず本書に沿って話をします。小島先生曰く、小堀さんはロータリアンではないような話でしたが、記述では・・・ロータリークラブの会員です。

インターネットで検索をしたところ、「シェルドン退会の理由」という記事が載っていました。シェルドンは1921年以降ロータリーとの関わりを絶ち1930年に退会しています。その理由について個人的推論として以下のように書かれています。彼の文献からは職業を通じた奉仕活動以外、対社会的奉仕活動に関しては一切触れられていません。1921年ロータリアンの数が8万人に対しシェルドンスクールの卒業生26万人という数からもスクールの隆盛ぶりがうかがえます。初期のロータリーで指導的役割を担っていたロータリアンのほとんどがシェルドンスクールの卒業生だったようです。He profits most who serves best はシェルドンが提唱した哲学や経営学に基づいたモットーです。1911年ポートランドで開かれた年次大会のクルージングでミネアポリスクラブ会長のフランクコリンズが service not self というフレーズを発表しました。同クラブの記念誌によるとこのフレーズがシェルドンのモットーを同じ道徳律の見地から述べたものであることを承諾してもらうために、あらかじめシェルドンを訪れたことが記載されています。すなわち同時に使われ始めた Service not self はシェルドンの He profits most who serves best と同じ意味をもって使われていたわけですが、1920年頃から service above self というフレーズがこれに代わって使われ始めました。(出所は不明です) その後言葉遊びが進み1921年には Service before self などモットーの持つ意味も徐々に変化してきました。**決議23-34**では service above self と He profits most who serves best の双方が対等な形でロータリーの奉仕理念として確定したと締めくくってあります。

1923年(大正12年89年前)と関東大震災の年であり日常生活も想像がつかない前の出来事ですが、感想的なことでは話したいと思います。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」・積極的な互惠取引でありましたが、ドナルド・カーターの入会(1906)をきっかけに奉仕活動を実践することになる。→公衆便所設置文頭からシェルドンの「利己と利他の調和」=「奉仕」という言葉が多く使われていますが、同業者排除については最適の職業人を選別し・・・とあり現在会員減少時代には理解出来ないところもあります。実践・・・シェルドンの職業奉仕理念として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する=継続的な発展が見込める。職業倫理を高揚することではなく、実践が結果として高い職業倫理につながる。→他業者も見習うことにつながる。決議23-34 原文参照

セントルイスの国際大会での最終決着として23-34の内容が書かれています、「利己と利他の調和」に対し「思考と実践の調和」の立場をとる者との名決着ということ・・・? 「社会奉仕に関する決議第34号」と呼ばれておりますが、4大奉仕の導入は1927年からであってコミュニティサービスは全ての奉仕活動の指針です。自分の仕事に置き換えてみても建設業の場合、利益追求のため材料を落とすことは考えられませんが、実際にそれを行っている業者は多数います。不動産の場合、買取→再販がリスクはありますが高収益であり、そこでも費用を抑えると結果的に質の低い商品となってしまいます。現社会においてもそのスタイルで商売を行っている業者は多く見られますが、実際自分で理想的な仕事をしてその人たちは見習うことはないでしょう・・・ただその精神はずっと貫いていきたいと思えます。



後記:

決議23-34が議論された経緯は、身体障害者等への弱者救済が発端である。ロータリーの危機的状況にまで発展したこの理論派と実践派の対立を見事に解決し社会奉仕の概念を確立させた声明であり、ロータリーの綱領と共に重宝すべきと捉えています。

出席状況

会 員	16名	出席率	75.00%
出 席 者	9名		
出席免除者	2名	Make-up	3名
(定款第9条3節a)	1名	椎塚・鴻巣・米島会員	

ニコニコボックス (目標額 600,000 円)

本日 4 件 7,000 円 (本年度累計 96,000 円)

荒木会員：沢山たゝいて我張っています。
海老原会員：残暑が厳しい
川上会員：腰痛で参りました。
横山会員：川上幹事。楽しみにしています。

例会の欠席は、**水曜日 AM:10:00 までに城出 SAA**
TEL 0297-66-3258 に連絡して下さい。