



飯能ロータリークラブ会報

桜の中央公園と天覧山

© photo by Hiroyuki Maejima

ロータリー：変化をもたらす

RI会長 イアンH.S.ライズリー

2570地区ガバナー 細井保雄

第3グループ
ガバナー補佐 木川一男

「RI戦略計画を皆で一緒に実行しよう!!」

第2803例会 2018.5.9

—— 青少年奉仕月間 ——

天候 雨 (NO.54-45)

会長 和泉由起夫 幹事 土屋良一

例会日 水曜日(12:30~13:30) 当番 大野(泰)君、島田君

例会場：ホテル・ヘリテージ飯能sta.

☎(042)975-1313 〒357-0038 飯能市仲町11-21

事務局：飯能商工会議所内 〒357-0032 飯能市本町1-7

☎(042)974-3111(代) FAX(042)973-1662

http://www.hanno-rc.org/ E-mail: hannorc@hanno.jp

- ・点鐘 和泉会長
- ・ソング 君が代 奉仕の理想
- ・四つのテスト斉唱 大野(康)職業奉仕委員
- ・卓話 武田 哲様

【会長報告】

(「ロータリーボイス」より)PG今泉清詞さん(川越RC)の記事を紹介します。戦争中、ミャンマーに行った日本軍32万人のうち19万人が戦死。今泉さんの中隊(約200名)はほぼ全滅。英国軍から逃げる時、ミャンマーの方に寝台の下に匿ってもらった。戦後ミャンマーを訪れ、何故日本兵を助けたのか尋ねると「英国軍はミャンマー国民に家畜同然の扱いをした。日本軍は人間として扱ってくれた」との事。ミャンマーでは「この間はお世話になりました」等の挨拶をしない。本人がそれで幸せなのだからそれで十分、奉仕の気持ちを常日頃持っている。「ロータリーで私がいつも呼びかけていたのは、人間は誰でも、いろいろな人のお世話になって今日があるということです。特にロータリアンは経済的にも家族的にも事業的にもみんなある程度整っているから今日がある。そのことに対して感謝の気持ちがあれば、社会に対しても友だちに対しても恩返しという気持ちで何でもできるはず」「RCでは、普通なら知り合いになれないような人と出会い、友人のように親しくできる、しかもいい話が聞けるといのは、入会して初めて体験できるロータリーの素晴らしさです。そのありがたさを実感すれば自分から何かをしたいと思うでしょう。気持ちのない人に『寄付をして』とか『会員を増やして』と言っても無理があります。心の基礎というか、意識が薄いところに上から考え方を浸透させようとしてもそれは不可能に近いでしょう。このエピソードはNHK

ワールドニュースで放送され、「ロータリーの友」2月号にも掲載されています。

【幹事報告】

本日理事会を開催。前回議事録確認。6月プログラム承認。親睦旅行50名参加。夜間例会は尺八演奏。協議会日程は5/30配付。鈴木様の入会承認(6/6入会式予定)。クールビズ5~10月。5月ロータリーレート1ドル108円。

【委員会報告】

◎親睦活動委員会 大崎君
5/12・13親睦旅行よろしくお願ひします。

◎次年度幹事 馬場君
座談会出席有難うございました。欠席の方は資料をご覧下さい。年度計画書を至急ご提出下さい。6/6例会後、第1回理事会です。

【出席報告】無届欠席0 細田(吉)出席向上委員

会員数		当日		前々回修正	
全数	対象	出席数	出席率	出席数	出席率
57名	6名	55名	96.49%		92.98%

【M U】

4/26(ベトナム) 吉田(健)君、藤原君

5/1(入間南) 沢辺君

5/8(入間南) 沢辺君

【S A A報告】

◎ニコニコBOX

・武田職業奉仕部門委員長、本日は卓話よろしくお願ひ致します。 吉島君、伊澤君

・4/30 講道館柔道六段昇段祝いに御出席頂き有難う御座居ました。今後共よろしくお願ひ致します。 木川君

・結婚記念日お祝ひ有難うございます。矢島(巖)君
・早退 森君

本日計 13,000 円、累計額 898,502 円。
 ◎ 23 日例会当番は杉田、沢辺会員です。

【卓 話】

講師紹介 矢島(巖)職業奉仕委員長
 公認会計士・税理士。「税理士法人武田事務所」代表社員。83年、深谷東RC入会。00-01年、会長。03-04年、社会奉仕部門委員長。翌年、R財団部門委員長。09-10年、第4Gガバナー補佐。15～18年、職業奉仕部門委員長。

ロータリーサービスとは

RID2570 2017-18年度 武田 哲様
 職業奉仕部門 部門委員長 (深谷東RC)

「職業奉仕とは何ぞや」。高柳PG曰く「理念を語る場ではなく自らの職業のスキルを活かした社会奉仕活動をするのがRIの流れであり、地区もそのように割り切るべきでは」。職業奉仕は金看板と言われて育ってきた私としては非常に寂しい。次年度RI会長も何を言っているかではなく何をしているかでRCを語るのだと言われ、地区でも「奉仕プロジェクト部門」の1つという位置づけ。職業奉仕を語るのは今日が最後のような気がして、機会を頂いた事に感謝申し上げます。

RCは、全て「奉仕の理想」で社会生活、事業生活をやりなさいという事です。では「奉仕の理想」とは何なのか。そこから全て始まっています。[以下、資料参照]

RCの理念の変遷を3つ(3期)に分けました。

- 1) ロータリー創立時: 1905～1910年頃
- 2) 職業奉仕の時代: 1910～1927年頃
- 3) 人道的社会奉仕「超我の奉仕」の時代

「最もよく奉仕する者、最も多く報いられる」「超我の奉仕」が2大モットーですが、「最もよく奉仕すると何で報いられるのかな」という事がずっと引っ掛かっていました。そこで言う「サービス」はシェルドンさんのイメージしている事を学べばいいのかなという話なのです。彼は何を言ったか。

経歴を見るとP・ハリスと同年生まれ。ミシガン大を優秀な成績で卒業し図書セールスで成功、百科事典販売権を与えられ出版社を経営するようになります。1902年、シカゴにビジネススクールを設立。08年、シカゴRC入会。P・ハリスがシカゴRCを追われるような形で会長を辞め、活動の中心を全米RC連合会に移した頃、1910年にBusiness Method Committee初代委員長に就任します。

彼はそこで「どういう心構えで仕事をすれば繁栄するのか」を「サービス」という言葉に集約しています。お客様にどういう気持ちで対応するか、従業員にどういう気持ちで働いてもらうかを、経営学の上から説いた。当時その言葉がロータリアンを惹き付けたものですから、RCが世界的になっていった時に彼の言っている事がモットーになったのだろうと私は理解しています。

シェルドンがどういう言葉で語ったかを直に聴くのが一番いいと思うので「語録」をまとめてみました。

「20世紀の商慣習の特徴は協力することであり知性の光に満たされた人間は、他人に利益をもたらすことこそが正しい処理法だということを理解し経営学が人間に対する奉仕の学問であることを理解し、同僚に対して最も奉仕した者がもっとも報われるという言葉に巡り合ったのです」。これが1910年、第1回国際大会に当たる全米RC連合会(シカゴ大会)でのスピーチ。1911年の大会で serves his fellows bestは serves best になります。RCは親睦と相互扶助、仲間同士でいい商



売をしようというところから始まっていますからそれに対して若干の遠慮があったけれども、2年目はシェルドン自身の経営学をズバリ言った。要するに、RCで言う「サービス」の言葉の出発は、ビジネススクールの先生がRCに籍を頂いた事で「このように仕事をすれば企業が発展する」という自

分の考えを(例えば「倫理法人会」と同じような意味で)RCに持ち込んで、それに会員が賛同して世界に広がっていったという気がしています。

「ロータリーの根底となっている、奉仕の原則は自然の法則、言い換えれば、円満で有益な人間関係の基本的法則であるという事実」。この「事実」があるから、それに則った形でサービスを学んでやっつけば事業が栄えるんだ、という事です。

「適者生存の法則は、肉体的、精神的な力を利己的に行使して生存する法則ではありません。精神力や正義感が、その力を作る自然的要素の一つなのです。最も良く奉仕した者が、最もよく利益を得、最も良く生き残れるのです。自己を保存する法則は他人に対して奉仕をすることです。他人に対する奉仕は、自分の利益を確立することです。利己主義は自滅への道です。他人に対する奉仕は、自己啓発と自分の利益を守る道です」。

奉仕によってもたらされる「利益」とは、「利益全体を構成している本来の三要素: 1) 仲間の愛情・知り合ったすべての人からの尊敬 2) 良心・自尊心 3) 物質的な利益」「奉仕の原理は人間の相互関係に適用される牽引の法則です。人は誰でも自分に奉仕する人たちに惹きつけられ、奉仕しない人たちには反発します」「奉仕と報酬の図式: 小さい火は少しの熱を起こします。より多くの火はより多くの熱を起こします。少ない奉仕には少ない報酬。より多くの奉仕にはより多くの報酬。これは人間関係の自然の法則です」。シェルドンは「法則」「原理」等の言葉を使って「それに合わせたサービスをすればいいんだよ」と言うわけです。

人間関係と利益の法則。「継続的な利益をもたらす4つの自然の法則: 1) 自らを知る…取引の基本となる信用が得られる 2) 他の仲間(顧客)のことを知る…顧客を最も知性的な方法で扱う 3) 自らの仕事を知る…商品や仕事の魅力や利点 4) この知識を活用する…顧客の心をつかむ販売の心理学」「自らの弟子に『すべて人にせられんとすることは、他人にもその通りにせよ』と言わしめた嘆きの人、ガラリヤの民*こそ、未だかつてなかった最高のゼネラル・マネージャーであったと、私は敢えて申し上げたいと思います」。*キリストのこと

何故「奉仕の理想」とロータリーでは言うのか何となくお分りになって頂ければ有難いと思います。

平成30年6月のプログラム
 (月間テーマ ロータリー親睦活動月間)

月 日	例会数	行事予定	当 番 [担当委員会]
6. 6	2,807	卓話「会員増強について」 【四つのテスト】 飯能RC 地区クラブ奉仕部門委員 中里忠夫会員	高橋君 田中君 [プログラム]
6.13	2,808	夜間例会	吉田(健)君 矢島(巖)君 [親睦活動]
6.20	2,809	クラブ協議会	【結婚・誕生日祝】 吉田(武)君 山川君 [会長・幹事]
6.27	2,810	クラブ協議会	吉島君 矢島(尚)君 [会長・幹事]