

～会長の時間～

【五大奉仕 職業奉仕編】

職業奉仕の理念と原点②

シェルドンの奉仕理念を職業奉仕理念だという人がいますが、それは間違いであり、シェルドンが提唱したのはロータリーの全ての奉仕理念を包括した一般的奉仕理念です。すなわち当時は、現在の社会奉仕に関する考え方は存在せず、ロータリアンの職業上の理念の実践が、ロータリー・ライフのすべてでした。社会奉仕という概念がロータリーで正式に認められたのは、シェルドンがロータリー活動から離れた1923年のことです。

また、He profits most who serves bestというモットーは、シェルドンがロータリーのために作ったと信じている方も多いと思いますが、それは間違いで、このフレーズが最初に使われたのは1902年に発行された Successful Selling というシェルドン・スクールの教科書であり、経営学のモットーとして作られたものを、ロータリーが借用していることになります。この He profits most who serves best は、純然たる経営学の理念であり、これは黄金律を説いたものだと述べています。黄金律は宗教ではなく哲学だと述べ、自分が他人からしてもらいたいと考えることを、まず他人にすること。すなわち自分が金銭を儲けたいと思うのなら、まず他人に奉仕をすることであり、先に奉仕があれば、必ず後から報酬が得られると説いています。

ロータリーで使う場合、ロータリアンならばServiceという意味は理解できるのですが、それを日本語で表現する場合、果たして「奉仕」と訳して、一般の人に通用するかどうかという問題があります。シェルドンは「Service and Conservation 奉仕の原則と保全の法則」の冒頭で奉仕とは何かを定義しています。

奉仕とは、1. 仕事を管理する人たち(企業主)を管理すること。2. 管理される人たち(従業員)を管理すること。3. この両者に顧客を加えた集団を管理すること。世に有用な職業に従事している人は全員、奉仕によって品物を作り、それを売っているのです。さらに「Science of Business経営学」の中でシェルドンは、Serviceという単語そのものについて、あまりにも多くの意味を持った単語なので、一言で言い表すことは不可能であると前置きして、Serviceを受けた立場から得られる「満足感」であると述べています。

(職業奉仕の理念と原点 2680 地区 PDG 田中毅より抜粋)

ロータリー友 12月号のご紹介



さすが!
Mr. ロータリアン!
付箋の数が半端ない!



4つのテスト



クラブフォーラム



イッセー緒方の?!
年末緊急討論会!
『新入会員の本音』
大変楽しく、
あっという間の時間でした。