



地区指導者育成セミナー

ロータリアンにとって「職業奉仕」とは

2013～15国際ロータリー研修リーダー

藤林 豊明 (第2590地区パストガバナー・横浜鶴見北 RC)

「職業奉仕」は職業を通じての社会奉仕

日本のロータリアンの方々には職業奉仕が分かりにくいと言われていますが、果たしてどうでしょうか。一つには単語、言葉の字句、用語の問題でしょうか。クラブ奉仕、社会奉仕、職業奉仕、国際奉仕、青少年奉仕と言いやすく文字を並べたせいかもしれません。

「クラブ奉仕」はクラブへのサービス (Service to club) であり、「社会奉仕」は社会に対するサービス (Service to community)、「国際奉仕」は国際理解のためのサービス (Service for International understanding)、「青少年奉仕」は青少年へのサービス (Service to Youth) なのですが、「職業奉仕」だけは違います。即ち、「職業奉仕」は職業を通じての社会へのサービスで、Service through business なのです。決して、職業へのサービス、職業に対するサービスでもなければ職業のためのサービスでもありません。時折、「私は職業奉仕が忙しいので今日は早退します」と言って平気な顔をして帰ってしまう会員がありますが、とんでもないことです。それは職業奉仕ではなく、ただ単に自分の仕事が忙しいという「自分の仕事の都合」なのです。

ロータリーで言うサービスとは、高尚崇高な哲学ではなく、極めて身近な実践道徳です。つまり、「他の人のために」「他の人の役に立つ」ことがロータリーのサービスの本質であり、これは人が本来備えている暖かい心、「善意」なのです。ですから、サービスの思想は、ロータリーだけの独創ではありません。「情けは人の為ならず」、中国の「積善の家に余慶有り」などは、ロータリーで言う「最もよく奉仕するもの、最も多く報われる」と同じではないでしょうか。



職業奉仕の心構え3か条

- ① 自分の職業に誇りを持つ
- ② 自分の職業に愛情を持つ
- ③ 自分の職業に責任を持つ

この3か条が実践できるならば、あなたはロータリアンとして立派に職業奉仕をなされています。

職業奉仕の受益者は自分自身

次に誤解を招きやすい言葉に、「自分の職業を通して社会に奉仕するのが職業奉仕である」というのがあります。自分の職業を通してだろうが、そうでなかろうが、社会に奉仕するのですからそれは社会奉仕です。では全く職業奉仕と関係がないかと言うと、そうではありませんと答えるものですから、分かりにくいようです。

ではどう考えたらよいのでしょうか。それは「利益を受ける者、つまり受益者が誰であるか」ということです。「奉仕活動の受益者が、地域社会やその人々である場合」は社会奉仕であり、「受益者が自分自身である場合」は職業奉仕と言えます。分かったような分からない話にならないために、具体例をお話ししましょう。

例えば、ロータリークラブの会員のペンキ屋さんが、自分の子供が通う近所の保育園の建物にペンキ

を塗ったことは、自分の職業を通じた職業奉仕かと言うと、これは社会奉仕です。でもその会員が自ら刷毛を持ってペンキを塗る様子を見ていた園児たちは綺麗になる建物を見て喜び、先生や父兄からは感謝とお礼の言葉が表され、尊敬されます。

社会奉仕をすることで、お金では得ることのできない「尊敬と信頼」を得ることになります。そして結果として、その丁寧な仕事ぶりから、自分の職業のペンキ屋さんの仕事が増えて繁盛します。つまり、最終的に受益者は代金を頂く自分自身になります。

これがロータリーで言う職業奉仕です。

「Ideal of Service」の直訳が「奉仕の理想」

日本のロータリーソングに「奉仕の理想に集いし友よ、御国に捧げん我等の生業……」、これを知らないロータリアンはいません。入会したときから先輩の皆さんと一緒に自然に歌っていますから、ことさら不思議な気がしません。皆さんは歌詞の通り「奉仕の理想に集いし友」なのです。それでは一体どんな理想なのか。

「サービス」と言うとき、私たちは安い価格と無料のおまけと思うのが普通の日本人です。少し考えて、寄付あるいはボランティア活動という社会奉仕と考えます。それでしたら何もロータリークラブに入会金、年会費、時間を払うことはありません。周りにいくらでもその種の活動団体があります。

自分の職業を天職と考え、天職を与えてくれた社会、その職業を生かし続けさせてくれている社会、これらすべてに感謝するとき、その仕方 (奉仕) の基本として個人生活、社会生活、職業生活において、利己的な欲求は最小限にして、世のため人のため最大限の利他の追求を続けていこうとするロータリーの奉仕哲学・・・ロータリーの第一標語「超我の奉仕」であり、そしてその実践については、ロータリーの存在の根幹である職業奉仕にあります。

職業奉仕の原点は信用とサービス

その職業奉仕の原点を探ってみましょう。19世紀終わりのシカゴは、法さえ犯さなければ儲けた者が成功者として奉られ、逆に騙された方が悪いという風潮でした。誇大広告、虚偽広告のし放題、



消費者は自分でその権利を守らなければなりません。

そんな中1908年、アーサー・フレデリック・シェルドンがシカゴクラブに入会しました。そして、シェルドンは「ビジネスは販売学という科学」であると述べました。その理論は「商取引は売り手買い手の双方に満足なくして成り立たない。長期的に商売を成立させるためには、売り手と買い手の間に信用と呼ばれる信頼関係が確立されることが眼目であって、長期的に安定した利潤を上げることは、この信用確立という精神的境地の確立と表裏一体の関係にある。『奉仕に徹するものに最大の利益あり』 He profits most who serves best.」というものでした。

シェルドンは、継続的に繁栄しているいくつかの事業所で見られる特徴をサービスと呼びました。サービスとは何でしょうか。一つには、如何なる場面でも適正な価格で品物あるいは技術を提供すること。さらには、事業所の経営者や従業員の顧客に対する態度や言葉使いもサービスでしょう。そして、品物や技術の高品質。嘘偽りのない正しい広告。顧客が感じる満足感や安心感もサービスです。まだまだあるかもしれませんが、こういったものすべてがサービスであります。サービスこそが事業の持続性と繁栄に繋がると気が付いたのです。以上が職業奉仕の原点と思われます。

最後の最後にもう一度、職業奉仕とは「自分の職業に正直に最大限の努力をして、適正な利潤と尊敬信頼を得て繁栄させると同時に、社員、取引先に、さらには地域社会、そして国際社会にまでその利益を還元することです」。ご清聴ありがとうございました。