

「よく分かる職業奉仕」



2013-2015年度 RI 研修リーダー

藤林 豊明

皆さま、改めておはようございます。私は国際ロータリー第2590地区から参りました、藤林豊明と申します。第2590地区と申しますのは、横浜市と川崎市の2つの都市だけを地区といたしました、日本で一番小さな地区であります。さて、今日は今の画面にもありましたように、菅原裕典ガバナーからのご指名でありますので、しばらくお話をお聞きください。ただ、題にありますように、「よく分かる」と、よく分かるかどうか分かりませんが、非常に簡単な感じで、軽い感じで職業奉仕について皆さんと共に一時間勉強して参りたいと思います。よろしくお祈りいたします。

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よく言われておりますが、しかし、どうでしょうか。1つには単語、言葉のロジック、それから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であります Service to club。社会奉仕は社会に対するサービスで、Service to Communityであります。国際奉仕は国際理解のためのサービスで、Service for International understanding。そして、青少年へのサービスで Service to Youth なのですが、職業奉仕だけは違います。すなわち、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」という方がおられます。それはただ単に自分の仕事が忙しいということ、自分の都合だけであって、職業奉仕が忙しいわけではありません。とんでもないことです。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あります。つまり「他人のために」、「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温かい心、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。「情けは人のためならず」。中国の「積善の家に余慶あり」などはロータリーで言う「最もよく奉仕する者、最も多く報われる」と同じではないでしょうか。

私が住まいする神奈川県には、その昔、奉仕と理論の実践において大変優れた二宮尊徳翁がおられました。人々に「報徳の精神」を熱心に説かれました。そして、中でも「押し湯」と「芋こじ」の話が有名ですので、この2つのお話をご紹介したいと思います。「押し湯」の話とは、尊徳翁が箱根湯本の現在もあります福住旅館というところでの弟子との話です。『人間の手は手前を向いてかき寄せるように出来て



いるが、向こうへ向けて押し出すようにも出来ている。一方、動物の手は全て自分の方へかき寄せることしかできない。湯をかき寄せてみると、一時は自分の方へ寄ってきて増えたような気がするが、たちまちのうちに向こうに行ってしまう、前と同じようになってしまう。ところが、相手の方に押し出すようにしてみなさい。手元の湯が向こうに行ってしまったと思うが、すぐに自分の方へ戻って前と同じになる。世の中はこの様に「奪って益なく、譲って損なし」ということです。私はむしろ、「奪って損あり、譲って益あり」と思っている。すなわち、お湯を向こうへ押し出すということは自分のことだけを考えないで、人のことも考えるということである』と教えられました。これはロータリーで言うThink of others「人のためを思う」という考え方と同じであります。また、「芋こじ」の話ですが、ここで言う芋とは里芋のことです。昔は芋の皮をむくの、桶に芋と水を入れ、二本の棒を紐で結んで交差させ、この棒を桶でかき回しました。すると、棒ではなく芋同士が互いに擦りあって泥のついた皮がむけてしまいます。リーダーが皮をむくのではなく、芋同士の触れ合いが我が身をきれいにしていくのです。これは何か似ていませんか。そうなんです。ロータリークラブの例会そのものであります。会員同士の触れ合い、切磋琢磨は尊徳翁の言う「芋こじ」ではないでしょうか。

尊徳翁は他にもこう申しております。

「商売の取引は、単に売り手と買い手の利益を求めただけでなく、その取引に関する全ての者が利益を得るものでなければならぬ。すなわち、社会全般の利益につながらないような取引はしてはならない。」また、「もし商売人としての成功を願うならば、単に富を得ることのみを心がけてはならない。商売人として道を忘れるならば、その商人は一時は成功しても必ずや世間から見放され、失敗するであろう」と。

そして、こうも言っています。

「朝夕に善を思うといえども、善事をなさざれば善人と言うべからず。」「朝夕に悪を思うといえども、悪をなさざれば悪人と言うべからず」と言っています。

私たちがロータリーで主義主張を学んで口に奉仕を唱えても、実行しなければ絵に描いた餅に過ぎないということは皆さんご存知の通りであります。

次に、職業奉仕の心構え3か条ということについて考えてみたいと思います。まず第1には、自分の職業に誇りを持つ。第2に、自分の職業に愛情を持つ。第3に、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。少し具体例を挙げましょう。自分の職業に誇りを持つという具体例でありますけれども、東京のあるクラブのかばん屋さんが、その卓話の中で、「日本のかばんの歴史は私の歴史であり、私の歴史は日本のかばんの歴史であります」と言われたそうですが、このぐらいに自分の職業に誇りを持ちたいものであります。2番目に、自分の職業に愛情を持つ。ある合板会社の社長が良質なベニヤ板を作ろうと努力、研究をしていました。自分の工場で作った製品を外国に輸出するときは、必ず港まで行って出港を見送りました。そして、彼は製品を入れた梱包の中に自筆で書いた手紙を添付いたしました。その手紙には「私はただ良い合板を作りたい。もちろん私は利益も得たい。しかし例え利益が少なくとも、ただ良質の合板を作り、使う方に喜んでもらいたい」と書かれていました。

3番目の、自分の仕事に責任を持つということで、『奉仕こそ我が勤め』に掲載されていますのでご存知の方もおられるでしょう。アメリカの会社で機関車の製造をしている社長さんが、英国へ注文を取りに行きました。取引は難航し、相手の言う値段では到底採算が合いま

せんでした。そこで社長は一計を案じ、材料の品質を落とすことを考えました。もちろん相手にはそんなことは伝えません。そんなこんなでめでたく契約ができました。帰り道で洋服の生地を売っている店に入り、お手頃な値段の生地があったので買い求めました。そして、評判の良いという仕立屋に持ち込んだのです。その仕立屋の主人は持ち込まれた生地をしげしげと眺めながら、「お断りします」と言う。何度頼んでも断られるので理由を尋ねました。「この生地で作った服に、私の店の名前を貼ることはできませんのでお断りします」と言うのです。生意気な主人だと思いながら、店を一步出た途端に気が付いたのです。これは先ほどの自分のことだと。社長は早速踵を返し、先ほど機関車の契約を交わした会社へ大急ぎで戻りました。相手が何事かと困惑している中、社長は契約の取り消しを求めました。「どうしてか」と問われて、社長は答えました。「帰り道にお手頃な生地を見つけて一流の仕立屋に持ち込んだら、仕立てを断られた。私はこの契約で出来る品質の落ちる材料で機関車を作ろうと考えたが、それでは私の会社のネームを付けることが出来ないと気がきました。ですから、契約を取り消します」。相手は慌てて、「よく分かりました。それではあなたの会社のネームを付けられる値段でお願いします」ということで、信用を落とさずに済んだということになります。

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だ」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、社会に奉仕するも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いうことそうではありませんと答えるものですから、分かりにくくなっていくわけでありまして。では、どう考えたらよいでしょう。それは「利益を受けるもの、受益者は誰なのか」ということで考えればいいわけでは

「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、逆に「受益者が自分自身である場合」は職業奉仕と言えるのです。分かったような分からないような話とならないために、具体例をお話します。

例えば、ロータリークラブの会員のペンキ屋さんが、自分の子どもが通う近所の保育園の建物にペンキを塗ったことは、自分の仕事を通じた職業奉仕かということ、これは社会奉仕であります。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、「うちの家も塗ってくれないか」「うちの会社も塗ってくれないか」というペンキ屋さんの仕事が増えて参ります。つまり、最終的に受益者は、代金を頂く自分になります。これがロータリーで言う職業奉仕であります。「最もよく奉仕する者、最も多く報われる」であります。

ラビンドランRI会長から毎月送られてきますメッセージが、この地区ではガバナ一月信に毎月掲載されております。8月号は「おもちゃのレゴ社」の話でしたけど、覚えていらっしゃる方はいますか。ちょっと申し上げますと、1930年代、デンマーク人の大工、オーレ・キアク・クリスチャンセンは次の言葉が刻まれた木製の板を壁にかけていました。「最高でなければ良いとは言えない」。今世界中の子どもに親しまれているプラスチック製のカラフルなブロック「レゴ」の考案者ですが、創業当初はブナ材で作られたアヒルのおもちゃでニス塗りの品質の良いものでした。そしてこの木製のアヒルを使って、息子のゴッドフレッドに品質の大切さを教えました。息子は語ります。ある晩、私は事務所に戻ると父にこう言いました。「今日は良い日だったよ、お父さん。ちょっと儲かったよ」。

「それはどういうことだい?」「デンマーク生協に納品するアヒルを2箱届けてきたんだけど、いつもはニスを三度塗りするけど、今回はニスを二度塗りして少しコストを下げたんだよ」。すると、父は失望した様子で次のように言いました。「ゴッドフレッド、その箱をすぐに取り戻して、中のアヒルに三度目のニスを塗りなさい。それが済むまで寝てはいけない。全てお前1人でやりなさい」。父は断固とした口調で、品質とは何かをこの時に教えました。これは職業奉仕かあるべしということに他なりませんでしょうか。

「Ideal of Service」の直訳が「奉仕の理想」です。今は奉仕の理念と訳が変わったようですけれども、奉仕の理想ということでちょっとお話をさせていただきます。私は奉仕の理想の方が好きなんですけれどもね、言葉的には。日本のロータリーソングに「奉仕の理想に集いし友よ、御国に捧げん我らの生業」、これを知らないロータリアンはいません。入会した時から先輩の皆さんと一緒に自然と歌っていますから、ことさら不思議な気がしません。でも、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」というと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あります。少し考えても寄付、あるいはボランティア活動という社会奉仕になります。それでしたら、何もロータリークラブに入会金、年会費、また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、その職業を活かし続けさせてくれている社会、これら全てに感謝するとき、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として、世のため人のためとして最大限の

利他の追求を求め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」であります。そして、その実践については、ロータリーの存在根幹である職業奉仕にあります。

では、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ありました。誇大広告、虚偽広告のし放題。消費者は自分でその利益を守らなければなりませんでした。

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いたしました。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は成り立たない。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』』というものであります。シェルドンは継続的に繁栄している幾つかの事業所に見られる特徴をサービスと呼びました。一つにはいか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遣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、豊富な品揃え、顧客が感じる満足感や安心感もサービスであります。まだまだあるかもしれませんが、こういったものが全て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じゃないかと思われま



そして、職業奉仕の実践に当たり、ロータリアンの道徳的指標として「4つのテスト」があり、実践行動指針として「ロータリアンの職業宣言」があります。この「ロータリアンの職業宣言」は1989年、「ロータリー職業倫理訓」に代わるものとして規定審議会で採択されました。1915年のサンフランシスコ大会で11箇条からなるロータリー倫理訓(道徳律)が採択され、全会員に配布されました。しかし、内容が厳しすぎる、あるいはその内容にマタイ伝からの引用があり、宗教色が強いなどの判断から、1951年に掲載が中止されました。その後、1989年、事業または専門職務に関わるロータリアンに以下のごとく行動するよう求める職業宣言を採択いたしました。1から8までございますので、概略を申し上げます。

1、職業奉仕は1つの機会と考える。2、職業の倫理規範、国法、社会の道徳的基準に忠実であること。3、職業の品位を保ち、最高度の倫理基準を推進する。4、雇い主、従業員、同僚、顧客、公衆など全てに公平である。5、役立つ全ての仕事に敬意を。6、青少年に機会を開き、地域社会の質を高める。7、広告、伝達は正直一筋。8、同僚ロータリアンに便宜特典を与えず求めず。

さらには現在、地域のリーダー、定年退職者、一時的に事業または専門職務から退いている方々がクラブに所属していることを考慮し、理事会は2011年に「ロータリアンの職業宣言」を「ロータリーの行動規範」に変更いたしました。ロータリアンとして私は以下のように行動する。

1、全ての行動と活動において、高潔性と中核的価値観の模範を示すこと。2番目、職業の経験と才能をロータリーでの奉仕に活かすこと。3、高い倫理基準を奨励し、助長しながら個人的活動及び事業と専門職務における活動の全てを倫理的に行うこと。4、他者との取引全てにおいて公正に努め、同じ人間として

の尊敬の念を持って接すること。5、社会に役立つ全ての仕事に対する認識と、敬意の念を推進すること。6、若い人々に機会を開き、他者の特別なニーズに応え、地域社会の質を高めるために自らの職業的才能を捧げること。7、ロータリー及びロータリアンから託される信頼を大切にし、ロータリーやロータリアンの評判を落としたり、不利になるようなことはしないこと。8、事業または専門職務上の関係において、普通には得られない便宜ないし特典を同輩ロータリアンに求めない。

そして、2014年1月、国際ロータリー理事会は行動規範の改定を行いました。

1つ目に個人として、また事業において、高潔さと高い倫理基準をもって行動する。2番目、取引の全てにおいて公正に努め、相手とその職業に対して尊敬の念をもって接する。3番目、自分の職業のスキルを生かして若い人々を導き、特別なニーズを抱える人々を助け、地域社会や世界中の人々の生活の質を高める。4番目、ロータリーや他のロータリアンの評判を落とすような言動は避ける。5番目、事業や職業における特典を他のロータリアンには求めない。というところで、非常に簡潔な文章になってしまいました。さらに、2014年10月の国際ロータリー理事会はラビンドランRI会長エレクト、当時エレクトでございましたから、の要望で再度改定を行いました。

1番、個人として、また事業において、高潔さと高い倫理基準をもって行動する。2番、取引の全てについて公正に努め、相手とその職業に対して尊重の念をもって接する。3番、自分の職業スキルを生かして若い人々を導き、特別なニーズを抱える人を助け、地域社会や世界中の人々の生活の質を高める。4番、ロータリーや他のロータリアンの評判を落とすような言動は避ける。事業や職業における特典を他のロータリアンに求めない、という第5項が削除されました。この為、ロータリアン同士の物質的、

金銭的相互扶助という1905年の世界へとロータリーが逆戻りをしてしまいました。ひょっとしたらロータリー独特の職業奉仕の理念の危機が来るやもしれません。

職業奉仕は、ロータリアンがそれぞれの職業を通じて他の人々に奉仕し、高い道徳的水準を保つことを奨励します。職業奉仕という呼び名は、1927年のベルギーのオステンド国際大会で奉仕部門を四大奉仕に分けることが決定され、当初ロータリーの基本理念として一般奉仕概念と呼ばれていたものに、正式に与えられました。それで、今のロータリー章典の中では奉仕の理想を定義した文章はありませんが、2009年頃まで発刊されたOfficial Directory、(世界のクラブ会員名簿、)の裏表紙にこう書いてあります。「ロータリークラブは何処においても、一つの基本となる『奉仕の理想』を持っています。それは他人に対する思いやりの心、助け合いの心である」というものが記載されておりましたけれども、この文章は名簿のDVD化に伴いまして、削除されてしまいました。

昭和6年、米山梅吉氏につぎ、日本の第二代ガバナーに就任した伊坂孝氏が、そのガバナー月信第一号に、第1項ロータリアンたる者の

必ず心得るべきこととして、次の3か条を提唱されました。この伊坂ガバナーは、職業奉仕こそロータリーの根幹と常々喝破されました。そして、ガバナー月信を最初に発行した人が伊坂孝さんであります。その月信の第10号に記載しました。第1項、ロータリアンたる者、約束を守るべし。第2項、ロータリアンたる者、賄賂を贈ることなかれ。第3項、ロータリアンたる者、いたずらに慈善事業にうつつを抜かすことなかれ、と言っておられました。1の約束を守るということは、職業をなすにあたって契約を守るということでありましょう。これは職業人であるロータリアンの信用確立の基本前提であります。信用なくして職業は成り立たないのです。2番目の賄賂禁止の提唱は、自由競争をフェアにすることで業界を浄化しようとするというものであります。以上の2つは、職業奉仕の核になる基本的思考であります。3の提唱も、職業奉仕重視の姿勢に立つものであり、職業を通じて奉仕と善意的な行為を判然と区別しているのです。ロータリアンとして慈善事業も大切な奉仕の1つであります。それはあくまでも職業人として職業奉仕に徹した上でのことであって、慈善事業、いわゆる社会奉仕のために職業奉仕を疎かにすることがあってはならぬと論



されたんです。

要するに、伊坂氏が言わんとすることは、ロータリアンがクラブ奉仕、社会奉仕、国際奉仕、そして青少年奉仕など諸々の奉仕ができるのは、ロータリアンが自己の職業により適正な利潤を獲得することに起因しているのであり、利潤を求めることを職業奉仕に反するというような消極的、退廃的な概念は真のロータリーの奉仕活動に繋がらないというのであります。利潤の獲得できない職業から奉仕は生まれません。

また、昭和8年、東京と横浜のクラブ合同家族会でスピーチをされました。「人間は孤独の生活のできない群居の動物であります。そして、群居していますから人と人の関係が起きます。人と人の関係が起これば、自分の都合ばかり考えているわけには参りません。したがって、群居状態を良くするためには、各自が人のために役立つことを考えねばなりません。人のために役立つということは、英語でいう「サービス」でありましょう。ロータリーはサービスをもって人間活動の根本観念となさんとする運動であります。この運動を達成する目的をもって実業人が集まり、自己の職業を通じてサービスをなさんとして組織された団体が、ロータリークラブであります。サービスは実業人のみならず、政治家も学者も皆これを必要としますが、しかし、ロータリー運動は実業家の運動であります。そこで、ロータリークラブとは実業に従事する人々の中より、一業につき1人の会員を選択し、協力して各自の職業を通じて社会、人類に貢献しようとする、すなわちサービスを為さんとする団体であります。この目的は既に申した通りサービスであります。ただサービスと申しただけでは漠然としていますので、さらに具体的にお話をしたいと思います。

まず第1に、組織を強固にして活動を有効ならしめる目的のクラブサービスについて話され、こう続きます。

「第2は、各自の職業をもって社会人類にサービスを成さんとするもので、これをヴォカショナルサービスといい、これがロータリーの根本であります。今日、世界一般においては、全ての企業は利益を目的とするように考えられておりますが、仮に事業の計画を発表し、株を募る場合に、この第一目的はサービスであって、利益は第二であると申したならば、株に応募する者がいないかもしれません。しかし、その事業がもし社会人類に対するサービスにならないものなら、おそらくその事業は成立しません。サービスになればなるほど、その事業は繁盛するわけですが、一般の人は利益第一主義でいきますから、サービスと利益が衝突するように見える場合は、サービスを捨てて利益に走るようであります。我々はそれをよろしくないとしておりますが、サービスを捨て利益に走る者は、結局、その利益を獲得し得ないと信じているのであります。理屈は誠に簡単であります。実行は簡単でないのであります。これは製造業における一例であります。いかなる業務においてもその理屈は適用されるものであり、ロータリーにおいてはこの結果を、「He profits most who serves best」と言うのであります」。第3に、サービスを私生活、または社会生活に應用せねばならぬと言われ、コミュニティサービスと名付けられました。そして、第4には、国際間のサービスとして、インターナショナルサービスについて話が続きます。「インターナショナルサービスの目的は、国際間の平和親善に協力しようということであり。ロータリアンは人種の如何を問わず、国境を論ぜず、しかもロータリアンたる以上、一見旧知のごとく初対面より親しく交友を成し得るものであり、特にロータリーは一切政治に触れぬことになっておりますから、ここに各人協力の可能性が十分にあるのであります。ロータリーの目的はおよそ以上であります。ロータリーは議論よりも実行ということを目指しておりますから、

我々は目的の実現に向け、一意専心精進している次第であります」と話を結ばれております。これが今から83年前、私たちの先人が説くロータリーであります。今現在と全く相違がありません。いかがでしたでしょうか。

参考までに、職業奉仕の様々な視点をご紹介します。倫理派、職業奉仕を倫理運動と捉えるということで考えておられるのが、伊丹ロータリークラブの深川純一パストガバナーであります。それから天職派、ロータリー運動の原点を「禁欲的プロテスタンティズム」の精神構造とする、東京東ロータリークラブに在籍しておられました故佐藤千寿パストガバナーであります。あとシェルドン派、職業奉仕はシェルドンが提唱したロータリー固有の奉仕理念であり、企業経営方法であり、実利的なものであると、尼崎西ロータリークラブの田中毅パストガバナーであります。

さて、今日は地区の指導者育成セミナーでありますけど、中には新会員もおられますので、少しその方にも参考になるようなお話をしたいと思います。私の経歴のお話をしたいと思います。私がロータリーに入会したのは1979年、28歳の時であります。父の経営する会社の副社長でした。ある社外重役の方が来て、「ロータリーに入会しませんか」と入会申込書を持ってこられました。しばらくして「入会式を行いますので何月何日においでになれますか」と電話がかかってまいりました。紹介者に連絡しますと、「忙しいから1人で行ってください」と言われました。「えっ」。今まで1回も行ったことのない例会場に、顔も見えたことも知り合いも1人もいない例会の入会式に1人で行ってくださいなんて、不安と緊張でいっぱいのお話でありました。食事で何を食べたんだろうということも分かりませんでしたし、辞書みたいな重いものをもらったなと思いながら帰ってまいりまして、バッチを付けてもらったんですけども。その帰り際に1人の若い方が傍らに來られて、

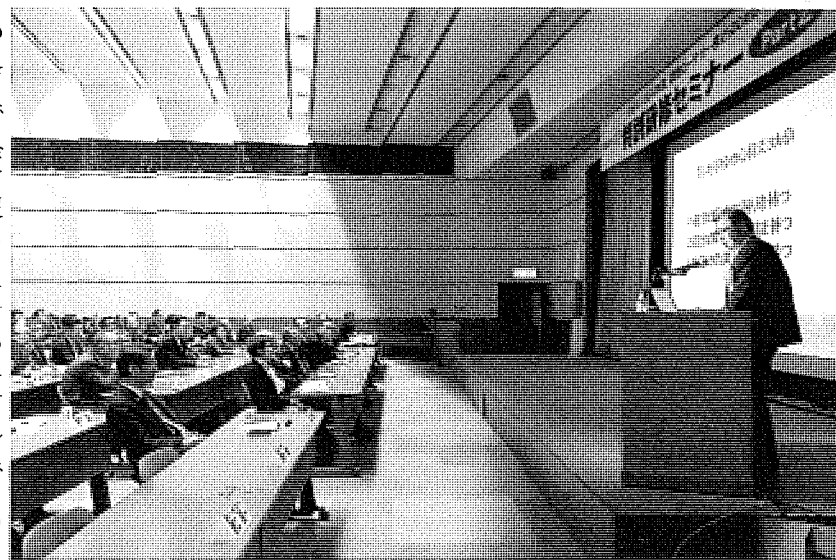
「入会おめでとう。このクラブでは僕が今まで一番若かったんだ。35歳だよ。君は僕の弟と同じ年だね。これからよろしく」と挨拶されました。翌週も同じ時間に行きまして着席していると、年配の方から「ここに座らないで受付に立って、来る人に挨拶をして早く顔と名前を覚えてくださいよ」と注意をされました。こうして私のロータリーライフはスタートいたしました。近所のレストランで食事していた時、最初に声をかけてくれた方が、「今度は一緒に会員の誰れさんのところに行こうよ」と誘われ、後日会員の事業所を昼休みに訪問して昼食を頂いたりもしました。また、夜の飲み会にも誘っていただきました。その頃、うちの家内が言うには、「お父さん、ロータリーって本当に忙しいんですね」と。夜、しょっちゅう出掛けていたものですから、そう言われてしまいました。最初は自分の親の世代の方々とうどう接すればいいのか戸惑っていた気持ちも、徐々に慣れてきました。クラブや地区の行事にも積極的に参加をしました。クラブの小委員会やSAA、そして入会10年目でクラブ幹事、さらには4年後にクラブ第20代会長と、その後地区委員長などを経験しまして、53歳の時にガバナーになりました。その後種々の役職を経験して、気がつけば37年間ロータリアンであり続けました。数多くの先輩、同輩、後輩ロータリアンの方々と一緒にロータリーライフを送らせていただき、数えきれないほどの恩恵を受けてきました。楽しいときも苦しいときも、忙しいとき、悲しいときも利害得失を離れたこれらの友人達がいたことが何より幸せであります。職業人にとって厳しい生活の中で、ロータリーという暖かな陽だまりの中にあることが嬉しいのです。入会式の時に最初に声をかけてくれたロータリアンとは今も37年のお付き合いです。昔からよく言われる、竹馬の友が出来るのです。皆さまにもその機会があります。それがロータリーなのです。友人というものは人生で一番有り難く、勿論家族もです

けれども、得難いものでしょう。もし友人がいなければ、この社会で生きていくのは至難のことでしょう。他人を信用せず、ただ1人で生きていく寂しさは想像を絶するものがあるでしょう。勿論、皆様方には学生時代の友人もいるでしょう。同窓会があると急に方言とあだ名が飛び交います。これも利害得失を離れた関係にあったからでしょう。ですが、社会に出てから知り合った人々は、競争社会の中で利害関係が絡むものが多く、特に趣味の集いでもなければなかなか友人にはなれません。そんな中、社会に出てからの友人が出来るチャンスと場所がロータリーです。会員は人生経験、職業経験の豊富な人が多く、一業種1人から今は一業種5人までの会員が可能になりましたが、利害関係がないか薄いからです。例会場はさながらオアシスでしょう。みんなそこに集い、気軽に談笑するのです。でも、そのためには自らそこに飛び込んでいく勇気がちょっとだけ必要です。今の若い人はややもすると誘ってくれるのを待っていたり、いろいろと教えてくれるのを待つという姿勢で、「何もしてくれない」とか「面白くない」とかで辞めていく方もいるようです。楽しみは自分で見つけなければ意味がありません。せっかく素晴らしい理念と組織を持ったクラブに入ったのですから。

ところで、ロータリアンを私が見たところ、大きく分けると3つのタイプがあるようですけれども、あなたはどのタイプでしょうか。第1のタイプはロータリーに入会して種々の疑問を見つけ、ロータリーの存在のあり方を批判する人々。さらにロータリーを深く掘り下げて研究して、自分自身のロータリー観を持つに至ります。これが高じると、いわゆる「ロタキチ」という人物に進化していきます。私が入会した頃にはクラブ

に1人や2人はこの「ロタキチ」さんがおられたように思いますが、最近知ったんですが、「ロタキチ」の発展型があり、『ロタ博士』というのがあるそうです。しかしながら、わずかですが疑問と批判に嫌気がさしてロータリーを去る方もいるようであります。第2のタイプはただただロータリーが有り難い存在で、疑問も持たなければ批判もしないであたかも宗教のごとく信頼し、信奉し、実践活動を行う純真なロータリアンです。このタイプは文献もよく読み、人々の意見もよく聞いて素直に受け入れます。勿論、クラブ、地区の行事にも積極的に参加します。この中に時々、難しい理論にとらわれないで、日常生活そのものがロータリーに合うという人も見出されます。第3のタイプはロータリーについて思考するでもなく、批判するでもなく、その上実践活動も行わず、ただ何となくバッチを胸に付けている。バッチに魅力を感じて満足しているんです。クラブ例会も時々ズル休みをしたり、食事が終われば早退もします。ロータリーの友、ガバナー月信、クラブ週報はほとんど読むことのない人で、これはロータリアンとは言わずただのクラブの会員であります。さて、皆さん方はどのタイプでしょうか。勿論、これのミックス型もあるようであります。

もう時間もなくなってきましたので、最後にご



存知の方もいらっしゃるかと思いますが、1つだけお話をさせていただきます。ノートルダム清心学園の渡辺和子理事長先生のお話であります。先生は昭和11年の2・26事件の犠牲者、渡辺錠太郎陸軍教育總監の次女として生まれ、上智大大学院を卒業後、外資系の会社で働いていました。29歳で修道会に入りました。そして、ボストンで修練を積んでいたある夏の暑い日、130人分のお皿、ナイフ、フォークを並べていました。その時先輩シスターが和子さんに「シスター、あなたは何を考えていますか」と尋ねました。暑くもあり面倒だったので、「何も考えていません」と答えました。すると先輩シスターは渋い顔をして、「あなたは時間を無駄にしています」。和子さんがその意味を理解しかねて怪訝そうな顔をする、「お皿とナイフとフォークを並べるのであれば、やがてその席にお座りになる人のためになぜ心のなかでお幸せにと祈りながら並べないのですか。ただ漫然とお皿とフォークとナイフを並べるということは、時間を無駄にしています」と諭されたそうです。渡辺先生は「私は今までいかに効率よく仕事をするかということを教えられてきましたが、時間に愛を込め、仕事に愛を込めるということを初めて教わりました。時間に愛を込めること。お皿を同じ速さで同じ姿に並べます。しかし、目に見えない大切なものが込められているか込められないかによって、世の中大きく変わるということ。それは1つには、私がお幸せにと祈って置いたお皿で召し上がった方は必ずお幸せになるという信仰であります。ただ、それよりも私にとって大切なことは私が救われたということです。つまり、私にとってつまらない仕事はなくなったということ。お皿を並べるというつまらない仕事、雑用だと思っていた仕事は実はそうではない。雑用というのは私が仕事を雑にしたときに雑用になると教えられました。だから、私が救われたのです。つまらないと思ってお皿を置く。お幸せにと祈って



お皿を置く。見た限りで同じであり、かかった時間も同じ。しかし、仕事の量は同じでも仕事の質が変わってくる。時間の量は同じ。でも、時間の質が変わったということを私自身が教わったということです」。

さて、時間がもう残り2分ほどでございます。今日のおさらいをしましょうと言って、今まで1時間近くしゃべってきたことの内、覚えて帰っていただきたいこと、職業奉仕の心構え3カ条であります。自分の仕事に誇りを持つ。自分の仕事に愛情を持つ。自分の仕事に責任を持つ。この職業奉仕の心構え3カ条を実践していこうとお考えいただけるようになればいいかと思えます。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、さらにはその家族、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。

以上、ご清聴ありがとうございました。