



超入門 職業奉仕の入口

国際ロータリー第2760地区
2013 - 2014年度 職業奉仕委員会
委員長 村 井 總一郎



超入門 職業奉仕の入口

超入門 職業奉仕の入口

目 次

はじめに.....	1
I 職業奉仕は顧客満足度を上げるサービスと考える	4
II 職業奉仕と社会奉仕.....	12
III ロータリーの綱領と職業奉仕.....	17
IV ロータリーの職業倫理.....	23
V 奉仕か親睦か.....	29
VI 職業奉仕とは.....	33
おわりに.....	35

はじめに

「職業奉仕は難しい」、「職業奉仕はわかりにくい」と言われています。それは、社会奉仕や青少年奉仕に比べ具体的な奉仕活動の例が見えないことが、職業奉仕の理解を難しくしているのではないかと思います。

「職業奉仕がロータリーの金看板である」とか、「ロータリーの根幹は職業奉仕にある」という言葉をよく聞きますが、その内容を理解している人は少ないようです。職業奉仕を理解しなくても、例会に出席し仲間と歓談し、ゴルフや麻雀や飲み会や旅行などの趣味の会で楽しんでいてもロータリーライフは過ごせます。しかし、職業奉仕が理解できると、もっと素敵なロータリーライフが過ごせると思います。

まず、「職業奉仕って何ですか」と私から会員の方に聞きますと、「自分の仕事をしっかりやることでしょ」と言われる方がおられます。また、「職業を通じて社会に奉仕すること」と答えながらも、「社会奉仕とどう違うのだろうか」と自問自答される方もおられます。間違っていないと思いますが、それだけではないと思います。もう少し丁寧な解釈をしないと、これだけで考えると、間違ったとらえ方になってしまいます。

また、私が地区内のクラブの例会に卓話でお伺いした時に、

次の3つの質問を受けることが多くあります。

1. 社会奉仕と職業奉仕はどのように違うのですか？
2. 職業奉仕って具体的にどのような活動をするのですか？
3. 職業奉仕を一言で言うとどういうことですか？

ということは、この3つの疑問をまず解決しないことには、職業奉仕の理解が前に進まないと思い、卓話の中ではこの点に留意して解説を行っております。

しかしながらロータリーの職業奉仕の概念はロータリー特有のものであるので、その歴史的成り立ちや理念の面から解説する方もいて、理論や哲学といった観点で説明されることが多くなると、入会歴の浅い会員はさらに混乱したり、興味が無くなったりしてしまいます。ここでは出来る限りわかりやすく、理屈っぽくない話で進めていきたいと思えます。

職業奉仕という言葉が、「職業」という「利己（自分向きの方向）」と「奉仕」という「利他（相手向きの方向）」の二つの相反するベクトルを持つ言葉を融合したものですから、理解しがたいのも当然なのです。そしてこれを、『職業を営む心と奉仕の心は同じものだから、柔らかに一緒に重ね合わせたのが職業奉仕という言葉です』と難解な解釈を出されると、わかったような、騙されたような、ますます理解が難しくなります。

さらに職業奉仕以外の四大奉仕は「・・・に対して」という言葉を入れると理解しやすいのですが、職業奉仕だけは違います。

例えば、他の四大奉仕は、社会に対して奉仕する、クラブに対して奉仕する、国際社会に対して奉仕する、青少年に対して奉仕する（注1）となるのですが、職業奉仕だけは「職業に対して奉仕する」となって意味が通じなくなってしまう。そこで「職業を通じて奉仕する」となるので、他の四大奉仕と比べ特殊な奉仕に思えるのです。

（注1）青少年奉仕は、青少年が奉仕するという意味も含まれています。

さてこれから、職業奉仕の解説に入るわけですが、ロータリーに職業奉仕の理念を提唱した、アーサー・フレデリック・シェルドンのことを話さずして、職業奉仕は語れませんので、次の章では出来る限り、身近な例を取り上げてシェルドンが求めた職業奉仕を解説したいと思います。

職業奉仕は奥深く、その神髄を見極めるのは大変です。ですが、その入り口は入会間もないロータリアンでもわかりやすく理解しやすいものです。入り口から奥をのぞくと、深く果てしない職業奉仕の概念の世界が広がりますが、いきなり奥深く入らず、入り口でしっかり職業奉仕を確認していきましょう。

私自身もまだ入り口付近でわかったつもりでいるロータリアンかもしれませんが、皆さんと一緒に次の章から職業奉仕を考えていきたいと思っています。

I 職業奉仕は顧客満足度を上げる サービスと考える

この章では職業奉仕という言葉を理解する為に、「職業サービス」という言葉に置き換えて考えてみましょう。何人かのロータリアンの方が、「サービス」と「奉仕」という言葉の解釈や、意味合いの違いを述べられておられます。奉仕とサービスは全く同じ解釈の言葉とは思いませんが、ここでは難しく考えず、「サービス」と広くとらえて前に進みましょう。

さて、この「サービス（職業サービス）」という言葉はロータリーに持ち込んだのが、アーサー・フレデリック・シェルドンです。

シェルドンは1868年米国ミシガン州で生まれ、経営学を専攻していました。販売学を基本として自らも図書の訪問販売をし、営業成績を上げていたと言われています。

1902年シカゴでビジネススクールを設立し、サービスの理念を盛り込んだ販売学を教えていました。

当時のシカゴの商取引は「騙すより騙された方が悪い」、「同業者はすべてライバル」、「法さえ犯さなければ何をやっても良い」といった荒廃した、職業モラルもない状態でした。しかしその中でも、顧客を増やし継続し発展している店があり、そ

ここには幾つかの共通点があることにシェルドンは気づきました。

それがサービスということでした。

シェルドンが言ったサービスは次の通りです。

- 1、適正な価格
- 2、経営者・従業員の接客態度
- 3、品揃え
- 4、公正な広告
- 5、取扱商品に対する知識
- 6、アフターサービス

今のサービス業界では当たり前のことばかりですが、詐欺まがいの商売や誇大広告の溢れていた当時ではとても重要な考えであったと思います。

このサービスについて、具体的な例で考えてみましょう。私自身が体験した事や、過去に聞いた話をいくつか取り上げてみます。

①列車の車内販売

新幹線などに乗車して車内販売を利用とした時に、座席前方から来るワゴンはわかりやすいですが、後方からくるワゴンは

わかりにくいものです。売り子さんによって違うのでしょうか、後方から早足で通過されると、気がついた時にはもう3、4列くらい座席から離れ、気の弱い私は大声で呼びもどすことが出来ず、次のチャンスを待つ事になるのです。

職業サービスの出来ている売り子さんは、にこやかな表情で後方から近づく時は、少しゆっくりした歩みで通り過ぎてくれます。

②病院の受付

今は医業もサービス業かと思うくらい、丁寧な対応をしてくれますが、ひと昔前までは結構、横柄な病院窓口がありました。昼休憩の間際に行くとう受付で舌打ちをされたり、会計の時大きなお札しかなくて支払おうとすると「困るんですよ。次から小銭用意して来て下さい」と怒るといふか怒鳴るような口調の会計窓口に出くわしたことがありました。先生がどんな名医の方でも、通院したくなくなるような病院がありました。

このような反省が分かりませんが、最近は患者に対し〇〇さま、と呼ばれ随分変わったものだと思います。

③ホームセンター

これもひと昔前の話で恐縮ですが、あるホームセンターに缶切りを買いに行きました。場所がわからず店員に聞くと、「さあ？」と考えて「主任さあーん」と持ち場を離れて行き何分も待たされました。

別のホームセンターでは、「缶切りをお探しですか？こちらにどうぞ」と刃物売り場へ誘導してくれ、棚の前で「こちらにございますが、よろしければB-〇〇番の棚のキャンプ用品の売り場にも少し置いてございます」と案内してくれました。

どちらが「職業サービス」が出来ているか明解ですね。今や書店でもドラッグストアでもこのように案内してくれます。

④不動産屋

猫を飼っている人がペット飼育可能なマンションを探しに訪問した話です。猫の飼えるマンションのことで…と言いかけたと同時に「ペットの飼える部屋はうちにはありません！」と高飛車に、さもそんな粗悪なものは扱ってないみたいな言い方をしました。

どうでしょう、顧客の思いを考えたら「ペットと入居可能な物件ですね、申し訳ありませんが当店では現在取り扱っているものはございません」と言えば良いのではと思います。店の雰囲気もきっと良くなることでしょう。

このように、様々な場面でのサービス向上を考えると、それは顧客満足度を高めるためのもので、価格に転嫁されてない職業サービスと言えるでしょう。もし、あなたが物販飲食などの場面でサービスが悪いな、従業員態度が悪いなと思ったら「職業サービス（奉仕）」が出来ていないなあと考えるようにすれば、職業奉仕の一端が見えてくることになると思います。

では、職業サービスはいわゆるサービス業だけの話でしょうか？製造業ではどのように考えるのでしょうか？次に例を挙げてみますので、考えてみて下さい。

i 外国製のひげそり

私が学生の頃です、ドイツ製のひげそりを購入しました。説明書を見ますとすべてドイツ語でした。まあ適当に動かせば使う事が出来るのですが、せめて英語の説明書をつけてくれれば辞書を片手に文意がわかるのにと思いました。

もし日本の大手家電メーカーが海外にひげそりを輸出するとしたらどうでしょう、きっと日本語の説明に代えて相手国の言語の説明書を入れるはずです。

最近、そう高くもない時計を買っても、7ヶ国語くらいで記載された取扱説明書を見ます。ちょっと過剰なサービスかと思いますが、メーカーとしての職業サービスです。

ii 良く似たシャンプーとコンディショナー

大浴場のあるホテルやゴルフ場で、シャンプーやコンディショナー・ボディーソープが3本くらい並んで置いてあることがよくあります。中にはボトル印刷が薄くて判読しにくいものや、同じ形、同じ色のボトルになっているのが多いようです。使い慣れないので、どっちがどっちと頭髪を洗った濡れたままの顔で判別しにくい場合があります。こんな時に「キャップに突起」とか「ボトルにくびれ」とかの違いがあれば便利だと思います。

iii 商品開発

購入ボタンに手の届かない小さな子どものために、低いところにボタンを付けた自販機の開発、高齢者用に腰掛けが有る高層エレベーター、利用者のことを考えた様々な商品開発はメーカーの職業サービスと言えます。

さて、この様に色々と私たちの回りの職業サービスを見てきました。共通して言えることは、顧客満足度を上げてリピーターを獲得することに繋がっているのです。「ホスピタリティ」を良くしたサービスと表現しても良いと思います。これが、シェルドンが教えていた販売学で、リピーター獲得により継続し発展させる、良質な「職業サービス」だったのです。

ロータリーの標語で、最も多く奉仕するもの、最も多く報われる、というのがあります。

シェルドンが提唱したものです。「最良奉仕の最多果報」と簡潔に言われることもあります。

He profits most who serves (his fellowes) best.

(事業繁栄の職業奉仕の理念)

※これに対し

Service above self (超我の奉仕) …弱者を助ける人道的活動の理念という、フランク・コリンズが提唱したと言われる標語があります。

シェルドンの標語はのちに、「H e」が「T h e y」になり、そして「O n e」と変わっていく経緯がありますが、ここでは原文のまま解釈していきます。

今は（his fellowes）が略されていますが、自分に関する人たちに最善のサービスをしていれば、必ず自分の利益に繋がる。良い顧客サービスは会社を発展させ、良い利益を生み出すものとなると解釈できます。

またシェルドンは「大きな火は大きな熱を生み出すが、小さな火は小さな熱しか生まない」とも言っています。多くの良質な職業サービスを行うことが自社への見返りが多くなるということでもあります。

ではこの職業サービスをロータリアンとしてどう実践するかについて考えてみましょう。

今一度シェルドンのサービスの概念を見て下さい。
経営者自身が行うことがほとんどです。
広告内容、品揃え、サービスの向上、利益の適正配分…

その中でも、従業員教育が重要であるということです。接客態度、言葉づかい、商品知識、などを職業サービスとは何かを教育することです。

シェルドンの職業サービスという言葉で職業奉仕が少しわかりただけでしょうか？自分の職業をしっかりとやるということの内容が見えたことと思います。顧客の満足を意識した職業サービスを心掛けるということです。

そこで職業奉仕の入門は、奉仕の心を持ってあなたの職業を営みなさい をキーワードとして考えて下さい。奉仕の心と職業を営む心は同じと言う、前述の説明が理解出来ると思います。

あれっ？ ちょっと待てよ、これじゃ経営コンサルタントと変わらないじゃないの？ ロータリーの職業奉仕ってもっと違うことじゃないの？ サービスを金儲けの道具にすることが職業奉仕なのですか？ との質問が出ると思います。

当然の疑問です、これはあくまでも入り口としての考えで、次の章でロータリーとしての職業奉仕を考えていきたいと思います。

Ⅱ 職業奉仕と社会奉仕

この図をご覧ください



『ロータリーの樹2008』（渡辺好政 元PI理事）

この図は、当RI第2760地区 豊田ロータリークラブの斎藤直美PDGが発案されたと言われている『ロータリーの樹』です。いろいろな場面で使われていますので、ご覧になった方も多いかと思います。入会して間もない方は初めてご覧になるかもしれません。

（新世代奉仕は現在は青少年奉仕となっております）

今からこの「ロータリーの樹」を一緒に考えていきましょう。

大樹というのは遠くからでもよく見えますし、どっしりと根を下ろした姿は勇壮です。でもよく目につくところは、枝ぶりもそうですが、樹に咲く花や、実った果実です。

そして、この「花」や「果実」に当たるのが、社会奉仕や国際奉仕、青少年奉仕、ロータリー財団などです。

職業奉仕はこれらを支える「太い幹」なのです。またクラブ奉仕は樹の「根っこ」に当たります。

幹が太くならなければ、枝は茂りませんし、花も咲かず、実も結びません。幹を太くすることが一番肝要なのです。

職業奉仕はこの幹を太くすることなのです。

第I章で述べましたように、リピータを獲得する顧客満足サービスを行うことで、会社が繁栄するのですから、正しい職業奉仕はこの樹の幹を太くしてくれます。

幹を太くする職業奉仕に比べ、他の奉仕は出来た果実を分け与える事と解釈できます。つまり、沢山実った果実を奉仕活動として提供するという事です。それは金銭や物品による寄付であったり、人的な勤労奉仕であったり、色々な形の奉仕に結びつきます。

多くの果実を結んだ樹は多くの奉仕を求められるわけです。

ここで、社会奉仕と職業奉仕の違いを考えてみましょう。

「職業奉仕はすればするほど幹が太ること」と言いました。つまり奉仕の最終の受け手は自分なのです。

一方の社会奉仕は、奉仕の受け手（果実をもらう）は相手で、自分は見返りをもらわないのです。

奉仕の受け手の違いが社会奉仕と職業奉仕の違いなのです。

職業の実践例でお話しします。

例－1 パン屋さん

缶詰のパンを開発し長時間保存が効く物になりました。これをアフリカの食糧で困っている子供たちに届けました。この場合、製品開発は職業奉仕ですが、無償提供は社会奉仕と解釈出来ます。

長期間保存の缶詰パンはビジネスとして会社発展の元となり、収益を生み出してくれます。

また、老人が食べやすく、口の中で溶けやすいパンの開発も職業奉仕ですが、これを町内の老人クラブに無償で提供すると社会奉仕ということになります。

例ー2 タクシーの運転手

一人暮らしのおばあさんがお孫さんの所にプレゼントを持って行こうとタクシーを呼びました。

あいにく雨が降っていて、傘と大きな荷物、そして戸締りと大変な状況でした。タクシーの運転手さんは、扉の所まで行き荷物を持ってあげて傘をさしてあげました。そしてタクシーのドアを開け、おばあさんが安全に乗車出来るようにしてあげました。

これは立派な職業サービスです。もちろん人としての老人をいたわる奉仕の精神もありますが、職業を通じてのサービスです。もちろん降車時にも同じ様な職業サービスをしたと思います。

ここで、おばあさんが年金暮らしで自分の母親に似ているから、タクシー料金は要らないよ、とか休日にマイカーで無料で病院への通院を手伝ってあげるというのは、社会奉仕の概念のひとつだと言われるのはご理解いただけると思います。

今、二つの事例を示し、職業奉仕と社会奉仕の違いを説明いたしました。

しかし、この二つの奉仕の間にはグレーゾーンが有り、明確に受け手が違うだけでは解釈しきれないことが多くありますが、ここでは職業奉仕理解の入門としてこの考えでまとめさせて下

さい。

そして、パンの例からも分かるように、保存期間が長いパンの開発は、それを消費する消費者の役に立つ事、つまり消費される先の地域や社会の役に立つ事も含まれています。

職業奉仕を行う先には、社会奉仕や国際奉仕に貢献することに、大いに関連していると考えられています。

Ⅲ ロータリーの綱領と職業奉仕

次に進みましょう。ロータリーには「綱領」というものがあり、今は「目的」となっています。

綱領で職業奉仕をうたっているのがロータリーの特徴だと言われます。

でも、どこがどう職業奉仕と関連しているのか、わかりにくいと言われる方もおられるので、一緒に考えてみましょう。

まず、新旧を対比してみましょう。

(新：目的)

ロータリーの目的は、意義ある事業の基礎として奉仕の理念を奨励し、これを育むことにある。具体的には・・・

(旧：綱領)

ロータリーの綱領は、有益な事業の基礎として奉仕の理想を鼓吹し、これを育成し、特に次の各項を鼓吹育成することにある。

個人的には旧のままでも良いと思うのですが、今回少し易しい表現の文言になりました。

原文（英語）は変わっていないので、日本語の中だけの変更です。

この中で前段の、「意義ある事業の基礎として」の所から考えてみましょう。

ここで、意義ある事業（有益な事業）とあります。つまりロータリアンの職業は意義ある事業に従事している人ということです。その為に職業分類があり、意義ある職業部門の開放が行われるのです。

ですから、ロータリアンが自分の職業をしっかりと行えば、必ず意義ある事業として、社会に貢献し奉仕することになっているのです。

ここで、「事業“の”・・・」となっているところに注目しましょう。「事業“を”・・・」とは書いてありません。

この解釈は、立派な事業となったものを基盤としているのでないと解釈できます。事業で成功し財政的にも余裕のある人が、浄財寄付の為の活動ではないと解釈します。

つまりロータリアンになって、真の職業奉仕を理解することで、有意義な事業の、有意義な事業として発展させていくための、有意義な事業を継続していく為の・・・と解釈することとします。

そのために、奉仕の理念（理想）を奨励（鼓吹）しなくてはなりません。

では誰にするのでしょうか？

もちろんロータリアン自身ですが、従業員を含む事業に関する人たち、同業者も含め地域の人たちに、ロータリーの目的を説明し実践することが必要なのです。

ここで、奉仕の理念（理想）とは何かを考えてみましょう。

ここでは入門ということで、理想と理念の言葉の意味の違いにこだわらず、出来る限りやさしく考えましょう。

理想的な奉仕とは逆の、理想でない奉仕とは何でしょうか？

東日本大震災で、赤ちゃんのおむつが欲しいのに、毛布ばかり送られてきた。水が欲しいのにパンが連続して救援物資として運ばれた、など、現地では求めるものと供給できるものとの差があり、両者ともに苦勞された状況でした。

して欲しい事と、してあげたい事がうまくマッチすれば、素晴らしい奉仕になってくるわけです。相手が望む奉仕をすることを考えて活動することが大切です。さもないと《小さな親切大きなお世話》となりかねません。

色々な場面で「相手がして欲しいことを、あなたはしてあげなさい」とよく言われる言葉と合致しています。

では奉仕の理念とはロータリアンとして説明する時にどう言えば良いのでしょうか。

色々な考えがあると思いますが、ここでは『あなたの喜び、私の喜び』、『あなたの幸せ、私の幸せ』と考えて話を進めたいと思います。

職業サービスの精神も、『あなたの幸せ、私の幸せ』で解釈が一致することと思いますし、最初に上げたキーワード“奉仕の心を持って職業を営みなさい”とも関連づきます。

これらのことから、ロータリーの目的（綱領）は職業奉仕がロータリアンの活動の目的であることが、うたわれているのです。

ここでもう一度前章の「ロータリーの樹」で考えますと、樹の幹を太らせなくては、継続的な発展がないわけですから、相手の幸せだからと幹が折れるようなことは、してはいけないうことなのです。

つまり世のため人のためと無謀な投資や開発、事業展開にうつつを抜かし、挙句の果ては破産し、周りに迷惑を掛けてしまった、では元も子もないのです。

後ほど説明しますが、会社を大きくする（幹を太くする）ことが目的となり、虚構の世界にならないことです。（偽装事件などはロータリアンが起こしてはいけない事件です）

それでは、真の職業サービスとは何かを、第I章の説明と併せて考えてみると、顧客満足度を上げ、ホスピタリティをよくし、その成果を持って事業繁栄の基礎とするものであると単純にして良いのでしょうか？

顧客満足度やホスピタリティだけで考えますと、東京ディズニーランドやユニバーサル・スタジオ・ジャパンなどのテーマパークは、職業奉仕が出来ている企業と言えるでしょう。

一般に職業サービスという概念だけですと、極めて素晴らしい企業運営でしょうし、かつてシェルドンが求めた理想に近いものかもしれません。

しかし、綱領にある「意義ある事業」としての面をもう少し見てみましょう。

下世話な話になり恐縮ですが、法に抵触するような風俗営業、賭博業、密輸、密造、など反社会的な事業はどうでしょうか？風俗業など、あなたの幸せ…という点では顧客満足度はどうでしょうか？

ロータリーの職業奉仕は、ここに重要な理念を取り入れ、大きな運動としているのです。

それが倫理運動なのです。次の章でロータリーと倫理、このことを考えていきましょう。

Ⅳ ロータリーの職業倫理

企業の目的は、『あなたの喜び、私の喜び』だけで良いのか、そこには意義ある事業として、倫理ということが必要となってくると思います。

今、コンプライアンス（法令順守）という言葉が多く使われます。法令順守は企業の最低限のレベルのことで、ロータリーのいう倫理はもっと高度なものと思います。

RI長期戦略計画にある、高潔性（Integrity）はこの倫理の向上を求めていると思います。

法令順守だけですと、法さえ犯していなければ何をしても良いのか、と言う事になります。倫理とは法令順守に道徳を加えたものを、包括的に考えることではないでしょうか。

昨今の食品虚偽表示事件、JR北海道の点検報告事件、以前にあった浅田農産や姉齒設計事務所、船場吉兆など、不祥事はいつまでたっても、新しい事件として同じようなことが出てきます。

これらの事件が起きた時に、謝罪とともに説明が行われます。これは企業としての立場を説明し、実情を理解してもらおうということではないかと思います。

なぜ謝罪とともに説明なのか、それは職業倫理でなく実業の倫理が優先しているからでしょう。

自分が責任者である組織が不祥事を起こしたために、代表者として謝罪や説明をする日本の企業観の問題ではないでしょうか？直接の当事者というより、企業の代表であるので、役職の責任上、そこに至った経緯や理由を明確にすることの実業の倫理と思います。

ロータリーが求めている職業倫理は、この実業の倫理ではなく「働く人それぞれが倫理を持つ」ということなのです。

「人として倫理を持って職業を営もう」ということです。

芝エビではないのに、「バナメイエビを同じ小蝦のくくりで、芝エビと表示したことは業界の慣習でして・・・」などの、説明はもはやどこにも倫理を感じない説明です。

この業界の慣習が倫理的に不適であるとの考えが働く人の中から出て改善がなされていくことが、職業倫理であると言えるでしょう。

もちろん企業として謝罪することも必要ですが、本質的には職業人、専門職としての個人の倫理の問題意識を高めていくことだと思います。

不祥事の被害が出てから犯人捜しや原因追求をするのではなく、日頃から過ちを犯さないような倫理の徹底を一人一人がすることが、職業奉仕だと思います。実業の倫理は職業倫理の一部と言うことです。

ロータリーにはこの職業倫理を表す言葉があります。それは「四つのテスト」です。

四つのテスト 言行はこれに照らしてから
(The Four-Way Test of the things we think ,say or do)

1. 真実か どうか
(Is it the Truth ?)
2. みんなに公平か
(Is it Fair to all concerned ?)
3. 好意と友情を深めるか
(Will it build Goodwill and Better Friendship ?)
4. みんなのためになるか どうか
(Will it be Beneficial to all concerned ?)

この4つは、ひとつひとつでなく4つすべての項目を一緒に問わなくてはならないものです。ですから英文は「 Test 」と複数形になってはいないのです。

この日本語の表現は色々ありますが、ここでは多くの日本のロータリーで使われている表現のものを記載しました。この意味を考える時に、和文よりも英文で考えなくてはいけないと言われます。

例えば、2つめのfair=公平という日本語ですが、公正としているクラブもありますし、公明正大と書いてあるクラブもあるそうです。

実際、fairという言葉ですが、公平も公正も両方の意味があると思います。

unfairというとフェアでない、不公平といえますし、フェアの反対語としてファウルと考えれば、反則を犯していない公正とも解釈できます。

この四つのテスト、もともとはハーバート・J・テーラーという人が、倒産しかけていたクラブアルミニウム社の再建を図る時に考案したもので、当時の部下の4人の宗教が異なる部長に、自分の信じている宗教の教義や理念に反するものがないかを確認して賛同してもらったということです。

従いまして、この四つのテストは職業上の取引や労務管理などの企業運営上の確認なのです。

これをいきなり、人生の岐路に立ったときに使おうとすると、その矛盾点が出てきますので、ここでは職業上の確認としてお

きましょう。（注2）

（例：末期癌の告知は医者として、真実を話すか、好意と友情を取るか、の議論は適切ではないと思います）

注2：手続要覧2013年の基本理念には「四つのテストを複製あるいは使用する唯一の目的は、人間関係の道徳的水準の向上を図り、維持することによってなくてはならない」と書いてあります。

さて、これを下記の通りに職業奉仕の観点で、解釈してみましょう。

あなたの営んでいる職業には

1. 嘘や偽りはないか？
2. すべての取引先に公正か？
3. 信用を高め、取引先を増やすかどうか？
4. すべての取引先に利益をもたらすかどうか？

このような文章になります。

ここでは「all concerned」を「みんな」と訳さずに、「すべての関連する＝すべての取引先」と解釈しています。

このように解釈すれば、四つのテストこそ職業倫理を問うている、まさにそのものであるのです。

前述のバナメイエビの表示のことを考えると、職業奉仕的な解釈でご理解いただけたらと思います。

四つのテストは、例会で唱和したり、歌ったりしているクラブが多くありますので、諳んじられるロータリアンも少なくないですが、会員として何も見ないで言えるようにしておきたいものです。

そのために『し・み・こ・み』と言われる覚え方があります。四つのテストの冒頭の一文字をそれぞれとったものです。これで頭に浸み込みやすくなると思います。

まずは四つのテストを「あなたの営んでいる職業は…」として職業上のことを自問自答されると良いと思います。

V 奉仕か親睦か

今まで述べてきたことを踏まえて、ここでは、なぜロータリークラブとして職業奉仕が大切なのか、ロータリークラブとの関連を考えましょう。

職業サービスや職業倫理の向上だけなら、経営コンサルタントや倫理研究者の話しを聞けば良いことだと思われるかもしれませんが。

ここで、クラブ奉仕（例会運営）と職業奉仕との関係について考えてみましょう。

創立時のロータリーの特長に1業種1社というきまりがありました。（最近緩くなりましたが）

これは同業者がいると腹を割って話せない、情報が同業者に漏れるのを恐れて、本当の相談をしない、などを防ぐためだったのです。

倫理観を高めるためには、会員相互が親身になって、友愛の精神で会員の企業が不祥事をしないか、その予兆は無いかを考え、より高い倫理を持ち、より良い事業をしてゆくための、発想の交換をすることが必要なのです。

これを養い研鑽する場所が例会場です。

しかし、いきなり友愛の精神でと言っても、なかなか耳に痛い事はお互いに言いにくいものですし、聴く側は不愉快に思うはずでず。そこで、親睦が必要となってくるのです。

親睦は奉仕の苦しさを癒すための娯楽ではありません。親睦は会員同士がより親しくなり胸襟を開いて語り合い、奉仕することに協力し合える雰囲気を作り出すためのもので、会員募集に親睦の楽しさだけを喧伝するのは良くないことと思います。

第2章で示したロータリーの樹の根っこのところに、クラブ奉仕が有りました。

クラブ奉仕は職業奉仕を支える大切なものです。職業奉仕を行うのにクラブ奉仕の根の広がりがとても重要なのです。この根の広がりのために親睦活動は推奨されています。

従って職業奉仕を行うには、例会に出席することが必要になります。その為にも出席して楽しい、出席したくなるような例会運営が必要となり、様々な親睦活動を行うことが重要なのです。ここに親睦の意味が有るのです。

例会出席は、いわば職業奉仕の入口なのです。

米国レイクプラシッドロータリークラブの入口には『入りて学び 出でて奉仕せよ』と書いてあります。例会の場は学びの場なのです。

例会の場で職業奉仕に関する話しを会員同士で語り合い、職業奉仕に関する卓話を聴き、発想の交換を行い、自らの倫理を高めていくことです。

ですから、途中退席しこれから職業奉仕をしてくるとか、職業奉仕で忙しいから欠席しますという解釈は成り立ちません。

ロータリアンとして職業奉仕の活動として例会に出席して下さい。

そこで例会の内容ですが、職業に関する例会と職業奉仕に関する例会とは区別しましょう。

職業に関する例会でも、前に書いたように社会奉仕の範疇のものも多くあると思います。

取り上げる事象はそれでも良いのですが、その中でどのように倫理を高めて行くかを目的とされていれば、職業奉仕の例会と言えるでしょう。

職業奉仕月間の例会として、健康診断や優良従業員表彰などが行われています。

その中に職業サービスの向上や職業倫理の向上が含まれてい

るでしょうか。

職場見学会（職場例会）と言って、他社や施設を訪問し工場の見学で施設だけを見て、試飲や試食をしている例会はないでしょうか。職業奉仕の例会ですから、職業に関する施設等で、担当者から職業サービスや職業倫理についてお話しいただくような例会となっていれば月間にふさわしい内容と思います。

最近では個人の倫理を上げるだけでなく、青少年に対して職業紹介や出前授業、学生の企業受け入れ実習などをクラブが窓口となって行っているのを見かけます。

これらはクラブで行う職業奉仕として、RIのクラブで行う職業奉仕の実例にもなっています。

技術や組織の仕組みを学ぶだけでなく、企業の持つ倫理と言うものの大切さを学ぶ、良い機会ですので大いに活動すべきと思います。

この章では、クラブ奉仕（親睦活動）と職業奉仕としての例会の関係を説明してきました。様々な場面で奉仕と親睦どっちが大切かという議論があり、幾つかの解釈があるのも事実です。ここでは「職業奉仕を円滑に行うために親睦活動がある」としておきましょう。

VI 職業奉仕とは

まとめに入ります。

職業奉仕とは結局何でしょうか？

ガバナーエレクト研修では、「クラブ会員が自己の職業を通じて、他者に奉仕しながら、高い高潔性をめざすこと」と解説されているようです。

ここでは、もう少し内容をふくらませて、次の様にまとめてみましょう。

『職業奉仕とは、職業サービスを念頭に相手の立場に立った職業活動を行い、相手の喜びを自分の喜びとしながら、職業人としてのより高い倫理の向上に努め、世の中に広めていくこと』

また、ロータリアンの不祥事はクラブの責任、同業者の不祥事はロータリアンの責任とも言われます。1業種1社の原則から、その業界を代表して入会しているのですから、クラブの例会で得られた倫理向上の内容は、同業者に伝える義務がロータリアンにはあり、業界全体の倫理を高める義務があるとされています。

すべてのロータリアンはその業界への伝道師であると言われる所以ではないでしょうか。

さて、これまでの話でロータリー活動は倫理運動と言うことがお分かり頂けたと思います。

このロータリーの倫理の核にあるのが、職業奉仕なのです。ロータリアンは職業倫理を身につけて、それを社会に提唱し、実践していく使命を持っています。

ロータリーのバッジはステータスではなく、高潔な人の証なのです。

自分を愛するように他人を愛し、職業を愛し、自分の企業を強靱なたくましいものにしながら、愛と倫理を根底に置き、たくましさの中に優しさを持った企業となるべく育てることが、職業奉仕として重要なことなのです。

そして、この職業奉仕で企業を営む先には、未来の社会があります。その未来を目指して今多くの青少年が育っています。企業を育てることと青少年を育てることはその未来を考えると、同じベクトルであるはずです。

私は職業奉仕の究極の目的は青少年奉仕であると思います。

おわりに

この内容は、RI第2760地区2013-2014年度の地区協議会、地区内職業奉仕委員長会議において、私が職業奉仕委員長としてお話しした内容を、年度事業のまとめとして、加筆修正したものです。

しゃべり言葉と書き言葉が混用され読みにくい部分もあったと思いますが、ロータリーの友愛の精神でご容赦ください。

本編をまとめるに当たり、ご助言頂いた地区職業奉仕委員会早川和男副委員長はじめ、委員の方々と、特に校正製本に多大なご協力を頂いた紅林友昭委員に対し、この場を借りて深謝申し上げます。

国際ロータリー第2760地区

2013-2014年度 職業奉仕委員会

委員長 村井總一郎

《参考にさせて頂いた文献》

- ・職業奉仕 その原理と実践 田中 毅 著
- ・双鯉雁信帖 佐藤千壽・深川純一 著
- ・ロータリーの軌跡と展望及びロータリーの基本についての解説
関口宗男・成田洋之 編
- ・永遠の課題・職業倫理 深川純一 著
- ・道徳と資本 佐藤千壽 著
- ・シェルドンの森 田中 毅 著
- ・ロータリーの心と原点 廣畑富雄 著
- ・ロータリーマジック 江崎柳節 著
- ・奉仕の理想 ―ロータリーの心と形― 片山主水 著

(他多数の文献を参考、引用させて頂きました)

「超入門 職業奉仕の入口」

初版発行 2014年 6月12日

第2版発行 2014年 9月1日

第3版発行 2015年 3月2日

著者 村井 總一郎

発行者 国際ロータリー第2760地区

2013-14年度(初版時) 職業奉仕委員会

印刷・製本所 〒441-8083 愛知県豊橋市東脇四丁目8-16

豊橋合同印刷株式会社

電話 0532-32-5533

本書の無断複写を禁じます。落丁本・乱丁本はお取り換えいたします。

