

卓 話

平成 25 年 1 月 15 日

「職業奉仕について」

RI第2630地区職業奉仕委員 岩田勝美様

消費者に自分が作った物を売ると、直接お礼のメールや手紙を頂けるようになり、充実感のようなものを感じる事ができます。職業とは自己の為にすることです。奉仕は自分ではなく他人に対してすること。この、対象とも思える言葉が一緒になったのが「職業奉仕」だからややこしい。



職業には「人のお役に立つ」以外のことはありません。どんな職業も必ず人から感謝されています。もし感謝されない職業だとしたら、それは商売として成り立たないはずです。つまり、「職業は必ず人のお役に立っている」ということになります。

その結果、他人を喜ばせることができる。つまり「奉仕」です。アーサー・フレデリック・シェルドンは1902年にすでに『He profits most who serves best』を著書「商売に成功する方法」の中で書いています。決議23-34は、20年以上も経ってロータリーに採用され、今に至っていますが、職業を一生懸命やって感謝された人、つまり「最も多く奉仕した者、最も多く報われる」といった考え方は「超我の奉仕（我を忘れる）」に通じてきます。その考え方でやっていけば「信用」が生まれます。ロータリアンが非ロータリアンと違うところはそういった事ではないでしょうか。

もう1つ大切なのは職業分類です。その地域を代表する人達が絶妙のバランスで集まり会合することで大きな奉仕が出来る。RI元理事の菅生浩三氏はそれを「小宇宙」と例えています。

「職業奉仕12章」の中には日本的な標語もありますが、職業奉仕の考え方に正解はありません。もうひとつの標語、「入りて学び、出でて奉仕せよ」は、いかに毎週の例会が大事かを言っています。クラブのメンバーに学び、それを自身の職業に生かし大いに奉仕する。それが他の団体とロータリーの違いではないでしょうか。