

3つの配り

この世の中には、生きて行くための人生の名人、達人と云う人が居ると思っています。そしてその人は他に認められ、常日頃の人間関係に「目配り」「気配り」「心配り」の3つの「くばり」が成されている人だと思っています。

要約すると、よく云われる己れを抑制して、他の人のために尽く、即ち「利他の精神」を持ちあわせている人だと思っています。

また反面、なにごとにおいても常に受け身となり、ここで云う「配り」でなく、他から施しを受けることしか終始出来ない人は、結局円満な人付き合いが継続出来ない故に、人は遠ざかっていきます。

ですから、私は3つの配りが自然な形でかつスマートに出来る人がいると、人間行脚を標榜する身ですので、この人と末永く接して大いに学ばせて欲しいと思わずにおられません。

しかしながら、どのような世界でも、またなにをするにも多少の資金や心に余裕が必要であることに変わりがありません。ですから、企業であれば継続的で、かつ確実な収益力、個人であれば不断の知恵と汗を流すことによる稼ぐ力が求められているのです。

収益力が供なわないのに、見栄や虚栄心で不相応な出費をしての赤字決算や、収入に見合わない散財で他の迷惑をかけたり、その結果の個人破産など論外です。

私は最近この3つの配りの継続は、単に個人の人間関係の円満な構築のための問題だけでなく、事業における全ての活動の根源を成すものと考えられるようになりました。これは自分が、様々な経験を経て、歳を重ねただけでなく、物ごとの道理が分かることになったのだと思っています。

ある日、私のところに久しぶりに会う友人の来社があり、手土産を頂いたり、在席した社員の皆に声をかけ、集まって写真を撮りましょうと呼びかけて、記念撮影を致しました。後日その集合写真が送られて来まして、大判の写真は額装され、あとは人数分だけ紙焼きされたものでした。

しばらくして、その方が他の用事で再来社された折に、在席の皆がしっかりと「いらっしゃいませ、先日は有難うございました」と立礼して御礼の挨拶をしました。それからの会食の席で友人が「皆さんから気持ちを込めた挨拶されました」とのお話を頂きました。私は常々、他人（ひと）の気持ちを有り難いとする感謝の気持ちと、素直な心で接していきましようと呼びかけている結果だと思いました。

事業活動や営業活動は、単に第一線の営業マンのみがするものではなく、全社員の心からの「一挙一言」が肝心で、これらが日常的に継続されていてこそ、企業にとって他に信頼を得て次の展開に継げることが出来るのだと伝えてまいりました。言葉で出す、態度で示すこそ3つの配りの根本だといつでも思っています。