



## 思いやりの『松』『竹』『梅』！！



思いやりの『松』『竹』『梅』という言葉がある。和田裕美さんという方が書かれた本の中で見た言葉だったと思うが、これは経営の世界においても、ビジネスの局面においても、もちろん我々一人一人の人生においても含蓄のある言葉ではないだろうか？

『松』というのは、相手がして欲しいと思っていることを自分がしてあげることの意味する。最近、経営や営業の局面においてVOC（顧客の声=Voice Of Customer）という言葉をよく耳にするようになったと思うが、これは顧客の声をよく聞いて、新製品開発や営業・サービスに反映していこうというものであり、そうでないと売れる新製品開発も出来ないし、営業も成立していかないからである。相手がして欲しいと望んでいることをやっていくための最低条件になっているのである。個人の間人間関係や家族の関係でもそれは同じであろう。良い関係を保っていこうとすれば、相手がして欲しいと思っていることを自分がしてあげることには尽きる。それは営業の世界で言えば、ソリューション型（課題解決型）営業と言われているものでもある。

『竹』というのは、自分がしてもらいたいことを相手にしてあげることの意味する。これは必ずしも相手が望んでいることではないかも知れない。しかし、少なくとも自分がしてもらいたいことでもあることだから、相手から嫌われることは無い。営業の領域で言えば「提案型営業」ということにでもなるのであろうか？見返りを期待しながら相手に接していくということでもある。

『梅』というのは自分がしてもらいたくないことは相手に対してもしないということである。経営やビジネスの局面でも、個人の場合でも相手との関わり合い方は『松』や『竹』の場合に比べると薄くなるが、この場合でも「自分がして欲しくないことはしてくれるな！！」という見返りは期待しているのである。

思いやりにも色々あるが、結論的に言えば「心の有り様の差」ということになるであろう。そして、その「心の有り様の差」は、それまでに培ってきたその人の度量の差であるとも言える。

最高の思いやりである『松』の思いやりを持てる人は、気遣いが豊かであり、相手に対して暖かい配慮ができ、気づきに深さがある人でもある。

これが最高の思いやりであろう！！

はて、皆様方は如何でしょうか？