

■ 損得勘定と「情けは人の為ならず」

修正： 2016.09.01

投稿： 2016.09.01



● 損得勘定と「情けは人の為ならず」①

世の中では何かにつけて

「世のため！人のため！」と叫ばれており、

どうやら他人に親切にすることが求められているようです。

会社の理念にも

「社会貢献だ！」「お客様第一だ！」と掲げられており、
世のため人のために一丸となって活動しています。

が、本当のところ、一番大事なのは自らの利益のはずです。
残念ながら「お客様の喜ぶ顔」では腹はふくれません。

そこにリターン（金銭的報酬など）があると期待できるからこそ、
一生懸命になって「世のため人のため」と尽せるものです。

…。

しかしどちらかというと、日々の私たちは、
この「リターン」の部分を真っ先に考えすぎるがゆえに、
人間関係を壊してしまいがちです。

「(仕事が終わらず残業している同期に対して)
ここでこいつに効率的なやり方を教えてやれば、
逆にこいつだけが知っているノウハウを教えてくれるだろうか？」

「(金に困っている友人に対して)
今、あいつに金を貸してやればそれを恩に感じ、
逆にこっちが困ったときは恩返ししてくれるだろうか？」

「(面倒な要望を出してくる顧客に対して)
ここでお客様のわがままを聞いてやっておけば、
もしこちらが迷惑をかけてしまったときは、
許してくれるかもしれない。」

などなど、人に親切にするにあたって、
「割に合うリターンはなされるのか？」と、
ついつい損得勘定で考えてしまいがちです。

だからこそ親切は失敗しやすいとも言えます。

(続)

//=====//

● 損得勘定と「情けは人の為ならず」②

「情けは人の為ならず」の

意味を知っている人はたくさんいても、

それを使いこなしている人はそうはいないでしょう。

まず「情けは人の為ならず」ということわざは、

因果応報を考え方の土台としています。

因果応報は、「やったことは還ってくる」「努力すれば報われる」

「蒔いた種からは必ず芽が出る」の精神です。

人にしたどんな親切も、巡り巡っていつかは還ってくるものですし、逆に、

人にしたどんな悪いことも、巡り巡っていつかは還ってくるものです。

※因果応報については別の記事で

であれば、人に親切にするにあたって、

「親切することに対するリターン」

を事細かく計算する必要はない、と言えます。

そして、「人に親切にする」にあたって大切なのは「スピード」です。

「助けてくれ！」と言われてから「分かった！」と言うまでのスピードです。

助けを求められたときは「即答」しなければ、

誰も無償の奉仕とは思ってくれません。なぜなら、

「あっ、こいつ、今、いやらしくリターンを考えているな…」

っと、損得勘定していることが相手に伝わってしまうからです。

そうして、相手に見抜かれた後に親切にしても、
「どうせ、リターンを狙って、私に親切にしているのでしょうか？」
と、親切が空振りに終わるだけです。
※「奪って奪われる」の原則ゆえ

そうならないように、人に親切にするのなら、
「巡り巡っていつかは必ず還ってくるのだから、
損得勘定などせず、余計なことも考えず、
とっとと親切にしてみてもどうですか？」
と、ことわざは教えているわけです。

「情けは人の為ならず」の意義は、
「情けをかけておけば、巡り巡って必ず自分に還ってくる」の保証であり、
「損得勘定してはせっかくの親切もあだになって還ってきますよ。
そうなりたくなかったら、余計なことは考えずに、とにかく親切にきなさい」
と親切の仕方を正すためのことわざです。

「こいつに親切にして何かいいことがあるだろうか…(￣^￣)」っと、
損得勘定したい気持ちが芽生えたときこそ、
「情けは人の為ならず」ですよ！

(続)

//=====//

● 損得勘定と「情けは人の為ならず」③

「こいつ、損得勘定で俺に親切をしたな…」と思われれば、
たとえ、その親切が相手の助けになっていたとしても、
誰もそれを「無償の奉仕」だとは思ってくれないでしょう。

一方、親切をした側からすると、

「**相手がどれだけの恩恵を受けたのか**」という

目に見える部分だけが気になります。つまるところ、

親切を受けた側：

確かに、あいつのおかげで、俺は成功できた。

しかし、しょせんは「損得勘定」だろ！(～_～メ)

心から親切を施してくれたわけではない！

親切を施した側：

あいつは、他ならぬこの俺のおかげで成功できた。

「損得勘定」であろうが、「親切」であることに違いはない。

動機が何であれ、恩返しはすべきだ！<`へ´>

…。

という状況にあります。

もうすでにこの時点で、すれ違いが起こっています。そうして

「恩返しを求められ、相手のことをうざったく感じている側」と

「なかなか恩返しされず、相手にいらだちを覚えている側」の

両者の人間関係は徐々に崩れていきます。

どうやら、人間関係は、過去の親切を原因として崩れやすい

と言えそうです。いや、正しくは、親切そのものではなく、

見返りを求める心によって崩れていく、ということでしょう。

だからこそ「**見返りを期待せずに親切にきなさい！**」とされています。

とは言うものの、人間たるもの、やはり「リターン」は気になります。

一旦は、「よし、ならばこれからは、無償の奉仕でいくぞ！(・o・)」と

心に決めるものの、実際に人助けするときになって、

「こいつに手を貸して何かいいことあるだろうか…(。´ω´)?」

などと、厚かましくもいちいち「リターン」を考えてしまいます。

そんなときこそ、「**巡り巡っていいことはあるのだから、**

リターンのことは心配するな」の「**情けは人の為ならず**」ですよ！

(続)

//=====//

●損得勘定と「情けは人の為ならず」④

恩返しされないことと、感謝されていないことは、別です。

恩返しとは、「感謝が形となって、アウトプットされたもの」と解釈できるでしょう。

ならば「恩返し>感謝」ですね。

「感謝はされているけれども、恩返しまではされていない」という状態は、案外、予想以上に多いものです。

誰も自分に恩返ししてこないから、
誰も自分に感謝していない、**というわけではありません。**

そして感謝とは「自分の知らないところ」でされるものです。

//-----

ある小さな、女性向けの雑貨屋での話です。

その日の午後、雨が降っていました。ふと店の外に目を向けると、
たまたま通りかかったご年配の男性が、店の前で雨宿りしていました。

男性なので、お客様としての見込みはありませんでしたが、
「どうぞ、雨宿りついでに商品でもご覧になってください」と声をかけ、雑貨屋の女性オーナーは、男性に優しく接しました。

しばらくして、雨が上がり、男性はそのお店を後にしました。

明らかに女性向けの商品しか置いていないこともあって、
案の定、男性は商品を何一つ買うことはありませんでした。

しかし、その店をすっかり気に入った男性は、
後日、夫婦でそのお店にやってきたとのことでした。

//-----

反応は見えずらくとも、**感謝の輪は確実に広まっている**のです。

「どうせ、こいつは、商品を買ってくれない…。
何も買ってくれないなら、お客様ではない！<(´^´)>」とか、

「見込みのないターゲットにアプローチをかけるなんて、
労力の無駄以外のなにものでもないな。
ターゲットにのみ焦点を当てて効率よくいこう！(;´Д`´)」

などと考えてしまいがちですが、
どんな些細なことであっても「**蒔いた種からは芽が出る**」のです。

「今、こいつに親切にすれば、商品を買ってくれるだろうか…」
などと、目先の利益から接客態度を変えていて大丈夫でしょうか？

巡り巡っていつかは還ってくるのです。

そっけない対応をしたことも含めて…。

接客精神も「**情けは人の為ならず**」ですよ！

(完)

//=====//

Web サイト：

心を力学する ー原理・原則に基づく生き方を考えるー

著者：

時無 和考(Tokinashi Kazutaka)