

「第四の習慣 Win-Win を考える」の狙いと使い方

この「第四の習慣 Win-Win を考える」は、大きく4章に分かれています。

最初に、私たちが最終的に目指すべき公的成功について紹介します。「7つの習慣」では、個人の自立（私的成功）がゴールではありません。私的成功まで到達した人が次に進むステージとして公的成功があり、それは相乗効果を発揮する状態を指しています。

次に具体的に第四の習慣「Win-Win を考える」（人間関係の6つのパラダイム）を学びます。そして最後に、Win-Win の構築のためには何が必要なのかについて学んでいきます。

本書は、理解すべき考え方や概念をわかりやすく説明しながら、事例を豊富に取り入れ、皆さんの仕事やプライベートの内容を振り返っていただけるように編集してありますので、素直に感じたことや思ったことを自由に書き込んで、あなたが本来持つ力（能力）を発見してください。

自由に記入していただく箇所には、特に正解があるわけではありませんので、リラックスして取り組み、ありのままの気持ちを表現してください。正しい答えを探究するというより、「なぜそのようなアプローチをとるのか」について深く考えていただくことをお勧めします。そうすることで、普段とは違う自分自身、思いがけない真の姿を発見することができるはずです。

本書には、映像作品が2タイトル収録されています。「7つの習慣」セミナーではおなじみの作品ですが、本書の中で、「DVD をご覧ください」と表記してあるところでご視聴ください。ご紹介する原則を見事に実践した事例が、ストーリーの形でリアルに展開されていますから、より深い理解と実践への意欲が高まることでしょう。

演習ページには余白スペースが多めにとってありますので、思

いついたことや気がついたことはどんどん書き込みましょう。後で見返したときに、そのメモが思わぬ力を発揮します。

それではリラックスして取り組んでください。

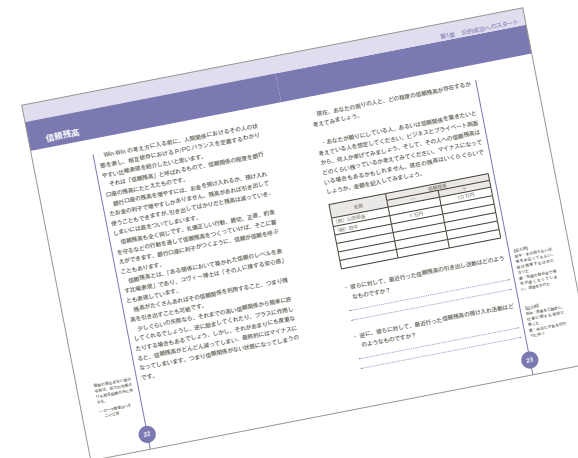


マックス&マックス



露店商人

演習欄や余白には、しっかりと書き込みましょう。



比較と競争

これまで私たちは、比較と競争の社会に生きてきました。子どものときから成績や容姿、体力、家庭環境などを比較され、社会人になれば出世競争があり、また企業間でも激しい競争と淘汰が繰り返されています。

当事者だけでなく、多くの親は子どもが生まれたときから、体格や成長スピード、知能や運動能力の発達具合を他人の子どもと比較しては一喜一憂を繰り返します。

学校に入ると、今度は学力（テストの成績）による比較と競争が常につきまとい、社会に出ればテストに代わって「常に成果を出すこと」が求められます。これはこれで非常に厳しく、残酷な競争となります。

私たちはずっとこの比較と競争を正しいパラダイムだと信じてきました。競争で勝ち抜くことが唯一の正しい道であるかのような考え方を多くの人たちが持っています。

すべての比較や競争を否定するものではありませんが、比較と競争の目的は「相手に勝つこと」であり、相手の負けが自分の勝ちとする考え方には問題があるといわざるを得ません。

雁や白鳥などの大型の鳥が「く」の字、あるいは斜め一列のフォーメーションで空を飛ぶのは、その形に隊列を組むことで気流をうまく使い、チーム全体で効率的に長距離を飛ぶためだといわれています。古来、私たち人間が驚くべき力を発揮した成果の多くも、人と人の協力関係、チームワークによってなし得たものといえるでしょう。

家族の關係に勝ち負けがないように、少なくとも同じ方向を目指すチームの中では、自分だけの利益を追求するよりも、皆と協力して仕事をするほうが、お互いのメリットになり、大きな成果につながるはずで

比較と競争のポジティブな例があるとすれば、過去の自分との比較と競争です。現在の自分が過去の自分と比べてどれだけ成長しているか、またその成長分を踏まえて、これからどのように進んでいくか。これは健全な比較であり善の競争といえるでしょう。

・ あなたはこれまでどのような競争を体験してきましたか？

.....

.....

.....

・ その競争は、誰かが勝てば誰かが負けるものでしたか？ あるいは皆が勝つ可能性のあるものでしたか？

.....

.....

.....

・ あなたが経営者だとしたら、個人同士が競争に明け暮れ、足の引っぱり合いを繰り返す組織と、協力して一致団結して仕事に取り組む組織、どちらを選びますか？ それはなぜですか？

.....

.....

.....

.....

ポイント

この章で考える「Win-Winのパラダイム」は、こうした比較と競争とは全く異なる、建設的な人間関係のパラダイムです。

【記入例】
中学、高校、大学受験と就職活動。

【記入例】
全員が勝つのは不可能。なぜなら定員が決められているものだから。

【記入例】
助け合い精神が相乗効果をもたらすであろうから、そのような組織がよいと思う。

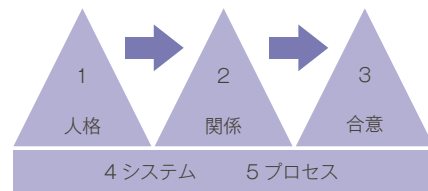
協力とは、1人が目的を達成するためには全員が達成する必要があるということ十分に確信することである。

ー バージニア・パーデン

Win-Winを支える5つの柱

ここから具体的に Win-Win の関係を構築するための方法を考えていきます。

Win-Win の原則は、5つの柱によって支えられています。それは「人格」で始まり、「関係」に進み、その中から「合意」がつけられます。そして、それらを土台から支える「システム」と然るべき「プロセス」を経て、ようやく Win-Win が達成されるのです。



人格が最初に来ていることに着目してください。表面的に Win-Win の解決策が見つかったように思えたとしても、仮にその背景に、あなたの不純な動機や不誠実さがあるとすれば、それはすぐに見破られてしまい、Win-Win の関係を築くことはできません。

公的成功は自立の上にはか成り立たないと前述しましたが、Win-Win を構築しようとする互いの人格が未成熟であるならば、相乗効果を発揮する段階にはまだ至っていないということになります。1人ひとりの人格が成熟していること。それが Win-Win の関係を築く際の前提となります。

次に関係。これはお互いの信頼関係のことです。信頼関係を築くことができなければ、次の合意の段階に進むことはできません。

信頼残高のところでも紹介したように、お互いの信頼関係を強固なものにするには、日頃から少しずつ預け入れを積み重ねていく必要があります。

そして、ようやく合意です。ここでいう合意とは「お互いがその件において Win-Win を目指すこと」について合意することです。したがって、互いの目指すゴールは何なのか、また、そこに到達するために必要な資源、守るべきルール、期限などについて、双方が納得できる取り決めを行います。

そして、特に組織において重要なのが、土台となるシステムとプロセスです。会社や組織では、多数の人間が決められたルールの下に業務を行います。そのシステムやルールが Win-Win をサポートするものでなければ、いくら個人レベルで Win-Win の考え方を持っている人が集まっても、得られる効果は乏しくなってしまいます。

- ・ Win-Win の関係を築く方法として5つの柱があり、1～5まで、きちんと順序を踏まないと先に進めないという説明を読んで、あなたはどう思いましたか？

- ・ 現在のあなたの状況で、最も躓くことが予想されるのは、5つの柱のどの部分ですか？ なぜ、そう思いましたか？

ポイント

Win-Win を構築しようとする際には、常に左ページの図を頭の中に思い浮かべてください。そして重要なのが順序であり、プロセスです。

【記入例】
やはり人格的に問題がある人は信頼できない。

【記入例】
「合意」お互いわかっているだろうと思い、明文化していないから。