



あの猿について...

Date: September 21st, 2022 | BY Michelle Adams

昔々1974年にハーバード・ビジネス・レビューにスティーブン・コヴィーの「Management Time: Who's Got the Monkey?」という記事がありました。(彼の記事は、HBRの歴史の中でこれまでに最も読まれた2つの記事の1つです)。

この記事は時間管理に焦点を当てていますが、ことわざの「背中の猿」の概念は、しばしばゴードン・モデルの概念である問題所有権、すなわち、それは誰の問題ですか?に関連付けられます。

これは、でこぼこ道のような人間関係をナビゲートする時に問われる重要な質問です。ここでトーマス・ゴードン博士の行動の窓が登場します。行動の窓をあなたの「人間関係のGPS」と考えてください。

ゴードン・モデルを適用する際の重要な最初のステップは、まず「誰が問題を所有しているのか」という質問に答えてから、適切なスキルを選択して使用することです。

相手が問題を持つ： 相手のニーズは満たされていません。相手は問題を抱えて動揺しています。あなたは相手を助けたいと思うかもしれませんが、あなたは相手の問題を「所有」していません。

問題のないエリア： これらは、相手の全ての行動をあなたが受容し、相手が問題を経験していない時です。このエリアを拡大することは、ゴードン・モデルの中心的な目標であり、人々が比較的問題がなく、両方のニーズが満たされている関係を構築し、維持するのに助けることです。

宣言的、予防的、感謝のI-メッセージのスキルは、ニーズが満たされた状態をキープし、問題のないエリアであなたの人間関係を維持するという目的を持っています。

私が問題を持つ： この場合、あなたのニーズは満たされていません。あなたは悩みを感じ、痛みや苦痛を経験しています。そして、相手は問題を経験していません。あなたの姿勢は支援する人になることではなく、あなた自身のニーズを満たすことです。ひとりで、または相手の助けを借りてあなたの問題を解決します。

私たちが問題を持つ： ここでは、相手とあなたの間に対立があります。あなた方双方が問題を所有しています。

だから、あなたの行動の窓を手元に置いて、ゴードン・モデルの創設者からのこれらの賢明な言葉を覚えておいてください。ゴードン博士の「私の人間関係に関する信条」でとても美しく述べています：

「ですから、いつもお互いが受容できる解決策を一緒に探す努力をしましょう。あなたのニーズも私のニーズも満たされる——どちらも負けることなく、お互いが勝つのです。

このように、あなたはあなたのニーズを満たすことで人間として成長し続けることができます。そして、私自身も同様です。よって、私たちの人間関係は健全な人間関係で、お互いが実現可能な存在になるよう努力することができるのです。そして、私たちはお互いに尊重し合い、愛し合い、平和的に関わり続けることができるのです。」