負けない…ほんとですか？②

Date: April 11th, 2023 | BY Dr. Thomas Gordon

（前号よりつづく）

より温かい人間関係

No-Lose対立解決法の最も予測可能な結果の1つは、対立の当事者がお互いについてよい感情を抱くようになることです。通常、Win-Lose対立解決法のいずれかに付いて回る憤りは、メソッドⅢにはありません。代わりに、No-Loseの決定が成功した後、お互いを好きになるという前向きな気持ちが生まれます――はい、お互いを愛するようになるのです。それはおそらく、お互いが自分たちのニーズに配慮することをいとわず、お互いを幸せにする解決策を探すのに時間をかけたことを一人一人が感謝していることから来ています。これ以上に思いやりの行動はありますか？

より迅速な意思決定

誰かと対立し、その対立が数週間または数ヶ月間解決されず、どうしても解決策を見つけられなかったことを経験したことがありますか？そしてあなたは勇気を出して相手に近づき、それを解決するためにあなたと一緒に解決策を見つけるプロセスに参加するように招待します。驚いたことに、あなたはほんの数分で友好的で相互に受け入れられる解決策を見つけることができました。

これは珍しいことではありません。No-Loseメソッドは、対立している人々が自分の気持ちやニーズをオープンに出し、問題に正直に立ち向かい、可能な解決策を模索するのに役

立ちます。問題解決プロセスを開始すると、別々に模索していたどちらの当事者も利用できなかった多くのデータ（事実と感情）を引き出すのに役立つため、すぐに失うことのない解決策につながる可能性があるのです。

また、特に複雑な技術的問題、デリケートな財務問題、および厄介な人間関係の問題をめぐって違いが生じる組織では、人々の間の対立は非常に複雑です。多くの場合、これらの対立は、関連するデータを所有している、または決定の影響を受ける可能性のあるすべての人を関与させることで、はるかに迅速に解決されます。

「売り込み」は必要ありません

メソッドⅠは通常、リーダーが単に決定を下すのにかかる時間に加えて、決定を実行しなければならない人々に決定事項を売り込むことに時間を費やすことを思い出してください。この第２のステップは、明らかに、対立のすべての当事者によって受け入れられた最終決定では、売り込みは必要なく、誰もがすでに受け入れているため、メソッドⅢではほとんど必要とされません。