



あなたの人間関係にロードマップは必要ですか？

Date: October 8th, 2024 | BY Michelle Adams

皆さんは、L.E.T. または他の ゴードン・トレーニング・インターナショナル社が提供する他のワークショップ（P.E.T.、Be Your Best など）で行動の窓についてご存知かと思います。あるいは、聞き覚えがあるか、見覚えがあるけれど、少し復習しないとあやふやだという方もいるかもしれません。では、復習の話に入る前に、1つ指摘しておきたいことがあります。

より良い人間関係を築くために役立つ世界中のあらゆるスキルを学ぶことはできますが、そのスキルを効果的に使うための鍵は、あなたがそのスキルを使いたいと思うきっかけとなるものです。毎日一緒に働く人たちとは、強いつながり、信頼関係、協力関係、リスペクトしあえる人間関係でなければなりませんよね。それは、その人間関係を強化するためにできることは何でもしようという、かなり強い動機のように思えます。

それを念頭に置いて、この行動の窓、つまり私が「人間関係の GPS」と呼んでいるものをチェックしてみましょう。

この行動の窓は、トーマス・ゴードン博士が 1960 年代後半に P.E.T. プログラムの提供を開始したときに作成されました。これは、人々が行動を特定のエリアに配置するのを支援し、問題や行動などに対処するのに最も効果的なスキルを理解できるようにするゴードン博士の方法でした。

さて、復習です！

1. 相手が動揺している、または問題や懸念を経験していることを示している場合は、

そのシグナルとなる行動を行動の窓の一番上のエリアに置きます。

2. あなたと相手の双方が効果的に機能している場合、つまり、どちらも困ったり動揺したりしていない場合は、その行動（効果的な行動など）を行動の窓の上から2番目のエリアに置きます。
3. 相手の行動があなたのニーズを妨げている場合、つまり、相手の行動や発言のせいであなただけが動揺したり心配したりしている場合は、その人の行動を行動の窓の上から3番目のエリアに置きます。
4. 2人とも動揺している、つまりお互いに対立している場合は、それらの行動を行動の窓の上から4番目のエリア（つまり一番下のエリア）に置きます。

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、「問題の所有者は誰か？」という質問に答え、適切なスキルを選択して使用することです。

問題の所有権には、次の4つの基本的な形式があります。

- 1) 相手が問題を持つ：チーム・メンバーが自力で解決できるように支援するスキル（アクティブ・リスニング）
- 2) 人間関係に問題がない：人間関係を強化するためのスキルと概念（I-メッセージ、アクティブ・リスニング）
- 3) 私が問題を持つ：チーム・メンバーの行動がリーダーにとって問題となる状況を解消するスキル（I-メッセージ、ギア・シフト）
- 4) 私たちが問題を持つ：リーダーとチーム・メンバーのニーズが満たされるように対立を解決するスキル（ゴードン・モデルのすべてのスキル）

L.E.T.を受講すると、これらすべてのスキルをいつ、なぜ、どのように使うかを学ぶことができます。そして、より良い人間関係を築くことができます。