

感動新聞 平成22年4月号 発行者 細川栄一

皆様、お元気ですか？ 笑顔、元気、素直が一番です。これからもよろしくお願い申し上げます。
ビジネス経営の最前線で頑張っておられる方の役に立つ情報となればと思います。喜んで頂ければ幸いです。

「なぜ？」より「何のために？」

「過去」から「未来」へ

「なぜ？」という言葉は、「何のために？」に置き変えてみましょう。
それだけで、視点が「過去」から「未来」へと移すことができます。

「なぜ？」という質問は、「原因」を追究するというイメージが強いようです。
人は「原因」を問われると、意識が過去に向きます。
未来に意識を向けさせたいのであれば、「原因」よりも「目的」を問うことが大切です。

この2つの質問をご覧下さい。
このニュアンスの違いがわかりますか？

「なぜ、会議の開始を1時間遅らせるのか？」
「何のために、会議の開始を1時間遅らせるのか？」

「なぜ？」と聞かれると、多くの方は「前の会議がずれたから」「メンバーがそろわないから」などと「言い訳」を考えてしまいます。
反対に「何のために？」と聞かれると、「前の会議を中断させないため」「全員が参加できるため」などの「目的」を考えはじめます。
この微妙なニュアンスの違いが、人の思考を「原因」に誘導するか、「目的」に誘導するかの差を生むのです。

「原因」を追究して過去を思い出すよりも、「目的」を追究して未来に目を向けることです。
問題解決をするときには、「何のために？」と問いかけるようにしていきましょう。

参考著書「ワンランク上の問題解決の技術」横田尚哉

よくビジネスの世界では、「なぜ」を5回問えと言われております。
これはトヨタ生産方式の改善プログラムの影響です。
確かに、製造現場では、問題解決の為には「原因」となる本質の追究が重要です。

機械や生産・製造では、このなぜを5回問う方法は有効でも、
これが人に関するものでは、反対の結果になります。

人に関する事例（問題解決）では、「なぜ？」を問われると思考が過去に向かい、
自然と「言い訳」を考えるようになります。

そこで、人に関する事柄では、「なぜ？」と問うのではなく、
「何のために？」と問う必要があります。
すると思考が「目的」を考え、「未来」に向くのです！

「正しい答え」はビジネスではありえないのです。
「正しい問い」がビジネスにとって一番、重要なのだ！
「目的」を追究する「何のために？」と問いかけましょう！
「目的」のない努力は無駄な努力です。必要な努力を考えましょう！

「それは何のため？」
「それは誰のため？」