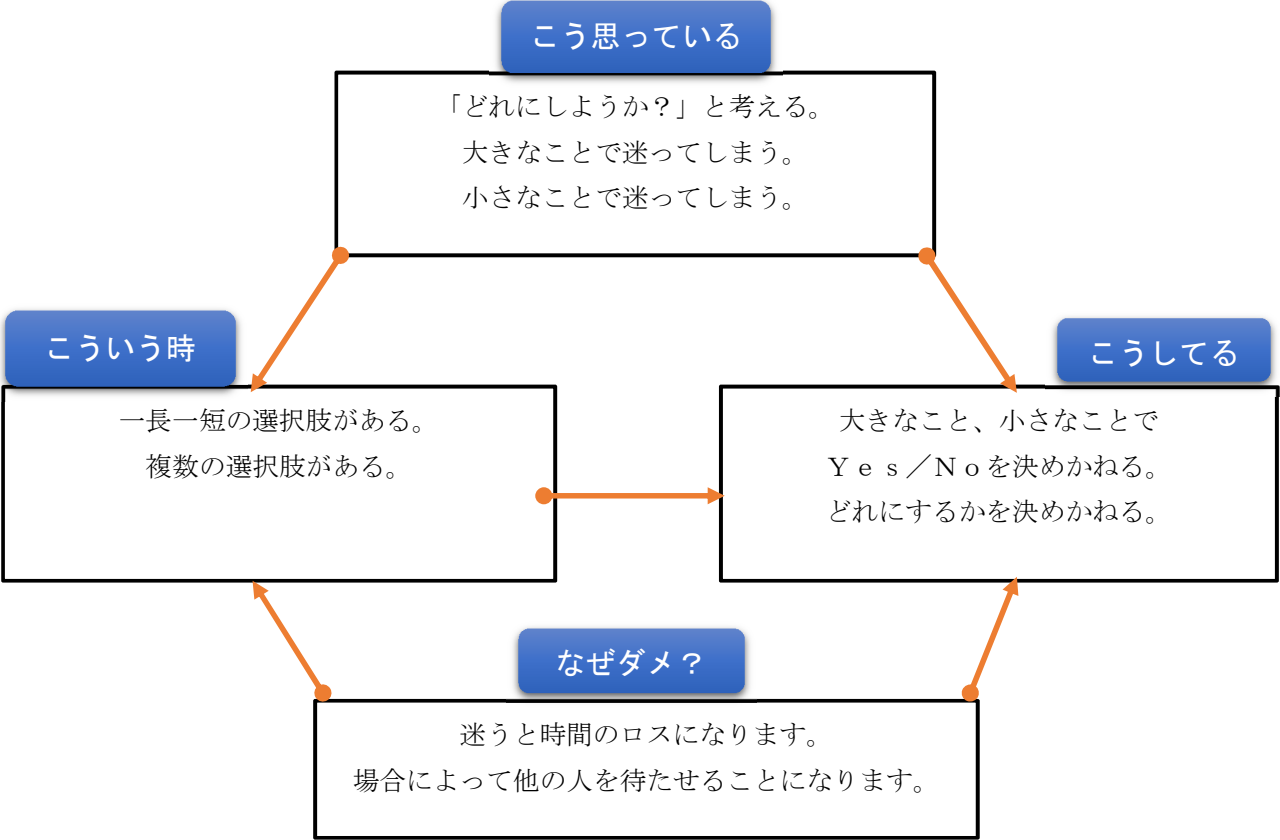


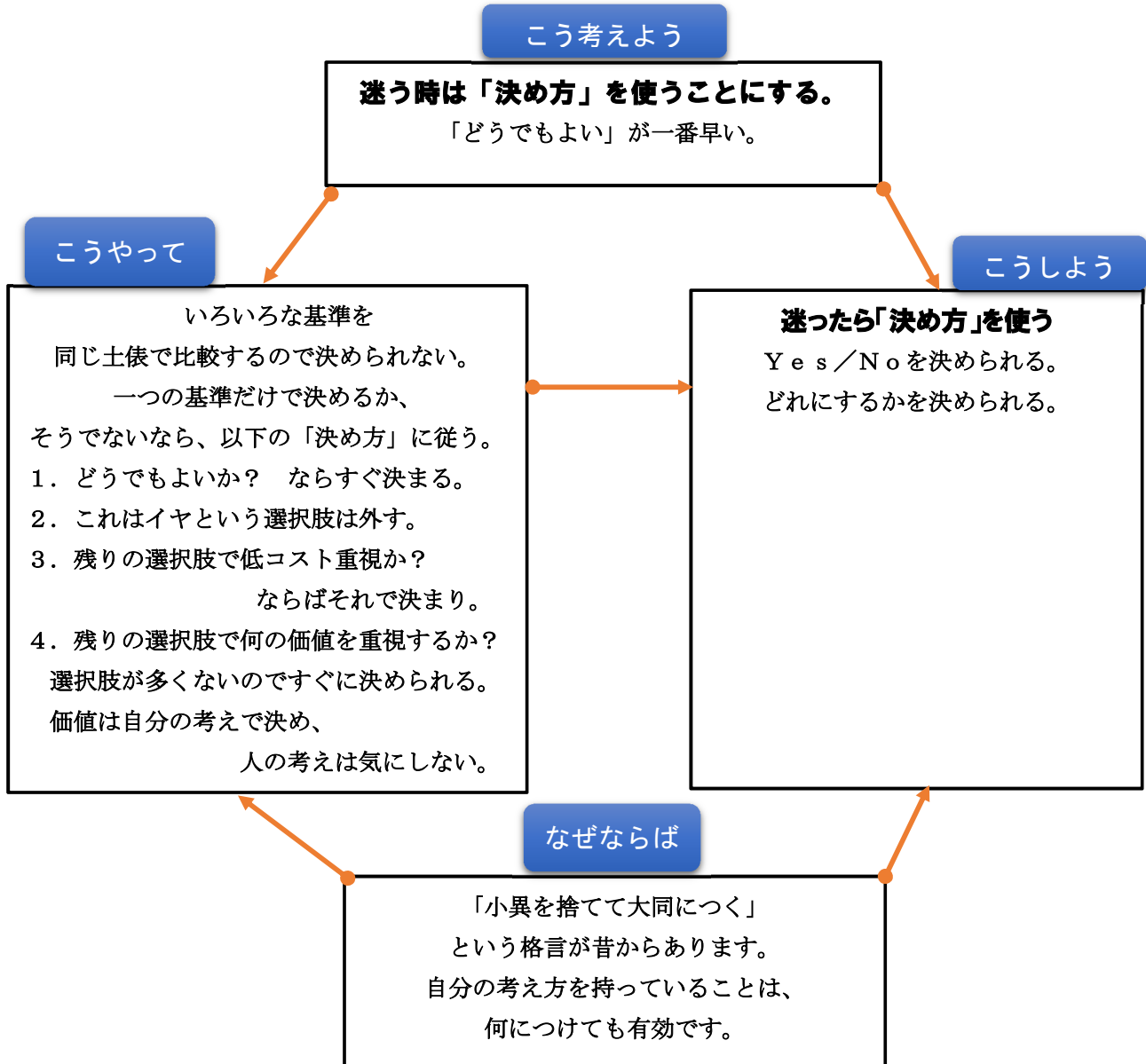
アリスモデルによる分析	
テーマ	区分
迷う／決めかねる	あなたの現状



アリスモデルによる分析

テーマ	区分
迷う／決めかねる	めざす目標

身の回りの簡単なことが対象。大きなテーマは参考情報源を参照。



当テーマでは、人生の選択のような大きな選択ではなく、日常的に「どうしようか」と迷う場合を対象にします。考え方としては、日常の選択も人生の選択も方法は同じです。参考までに、「**ビジネスでの意思決定問題の決め方**」を後掲のページに載せました。

【なぜ「迷う」ことをやめた方がよいか】

人生は、何かをすることの連続です。その度に迷っていたら、その分だけ結果が出るのが遅くなります。結局、人生でできることが減るといいうことになります。迷う人は、小さなことから大きなことまですべて迷います。判断をどうすればよいか分かっていないのです。小さなことで判断の仕方が身につけば、大きな人生問題でも迷わないで決めることができるようになります。

【迷うとは何か】

迷うとは、「あれもいいし、これもいいし」と決められない状態のことです。選択基準が多い、選択肢が多い、から迷うのです。

選択基準とは、たとえば料理を選ぶ時の選択基準は、栄養、味、見かけ、食べやすさ、値段、などです。選択基準の種類はそこから得られる価値の種類を言っています。

就職先の決定で言えば、給与、働く環境、仕事内容、仕事の自由度、会社の将来性です。勤務地もあるかもしれません。当然ながら、何を重視するかで答えは変わります。

選択肢は、料理で言えば、選べるメニューがいくつあるかです。就職で言えば、可能性のある就職先です。

私の就職先選定はこうでした。選択基準は、給与、仕事の自由度、昇進スピードでした。その中での選択肢は二つでしたが

一つは先に仲間が決めていましたので他の一つに決めました。
運良くそこに入社しました。
その後で分かったのですが、
昇進スピードは、入社後、急速に落ちましたので、
私の設定した選択肢が不適切だったのです。

選択肢が少ない方が決めやすそうですが、
選択肢が二つしかなくても
選択基準がはっきりしていなければ決められません。

【一般的な選択基準】

判断の選択基準を一般化して表現しますと、
価値とコスト、ということになります。
価値は、上記のように多数あります。
この組み合わせで判断します。
組み合わせ方が難しいとなかなか決まりません。

価値とコストの条件で選択する場合の選択方法は、
単純化するとこういうようになります。

選択肢	価値	コスト	選択
A案	大	大	価値重視の場合選択
B案	中	中	ほどほどの場合選択
C案	小	小	コスト重視の場合選択

価値を重視するか、コストを重視するかによって
選択結果が変わるということです。

【どうすれば早く決められるか】

本題です。
早く決められる選択方法としては、以下の方法がお勧めです。

1. どうでもよい。

これが一番簡単な選択です。
どれでも良いのです。
こだわりのない対象ならこれでいけます。

2. これはイヤという選択肢は外す。

次は、この選択です。

イヤなものがはっきりしていれば、それを外して選択肢を減らします。

一般的にはこの選択法を

「消去法」という言い方をします。

3. 残りの選択で低コスト重視か？

本件に関しては安い方がよいというなら。

それで決まりです。

選択肢の中で一番安いものを選択します。

4. 残りの選択肢で何の価値を重視するか？

通常はここまで選択が延びてきます。

その時の選択で重視する価値を決め、それで各選択肢を評価します。

通常は、ここで迷っているのです。

その際、「今日は何で決める」と心の中で宣言します。

そうすると、すんなり決まります。

「今日は」がミソです。

やってみてください。

【早く決める方法の例示】

早く決める方法を、二つの例題で示します。

選択基準	うどん・そば屋で食べる	遊びに行く
1. どうでもよい	メニューの1番はじめ	誰かについていく。 当てもなく出かける。
2. イヤは外す	そばはキライ⇒うどん	雨なので屋外はダメ
3. 低コスト選択	うどんでは1番安いもの	招待券がある映画館
4. 価値で選択	今日は野菜⇒ 野菜天ぷらうどん	気分転換したい⇒ カラオケ

【私の行動改善目標（いつまでにこうなる）】のお勧め（例）

9月30日までに「いつも迷う」を卒業！

【日々の行動（こうする）】のお勧め（例）

迷わないで、何とかすぐ決める。

【例題：ビジネスでの意思決定問題の決め方】

ある情報サービス業の事業部で、事業部長と部長4人が集まって、事業競争力強化方法の検討を行いました。

それぞれの部長の主張はこうでした。

A部長	納期短縮を第1とすべきであり、 2分の1以下を目標としたい。
B部長	十分顧客の満足のいくシステムができていない状況であり、 顧客満足度の高いシステムを提供できるようにすることが 先決である。
C部長	他社より安く提供できることが、顧客拡大に有効であり、 何割かのコストダウンを目指すべきである。
D部長	いずれも必要であり、 各項目を少しずつでも改善すべきである。

意見が対立しています。
どうやって決定しましょうか。

1案：お客様に聞いてみる

これはダメです。お客様といっても何社もあります。
お客様には、社長、部長、課長、担当がいます。
誰に聞くのですか？
複数人に聞けば意見が違うでしょう。
その時、求める答えは平均で出すのですか？
おそらくその答えは無意味です。

「市場調査は当てにならない」というのと同じことです。

正解：意思決定には正解は無い。責任者の判断で決める のです。

注：「正解は無い」は、自然科学的な意味での正解は無いということです。
責任者は関係者の意見も聞き、どうすべきかを自分の判断で決めます。
判断が間違っていたら責任をとります。
関係者の合意で決める、という日本式経営では、
このスピード時代にまったく適合しません。
そういう無責任な方法で経営の方向性を決めているので、
迅速意思決定の韓国・中国に負けるのです。

どの山に登るのか？



いろいろな山があります。
ロッククライミングに適した山
なだらかな山
野鳥の多い山
草花が豊富な山
景色が良い山

どの山に登るかは、自分の好み・考えで決めますね。
意思決定も同じことです。

【迷った時にどうする？の参考情報源】

1. 迷った時、決断できない時に決断する8つの方法

<https://www.mori-life.com/self/decision-making.htm>

いろいろな考え方が提示されています。

2. 迷ったときの決断方法と名言集 | 迷った時は勇気のいる方へは正解？

<https://mayonez.jp/topic/2937>

こちらにもいろいろな考え方が示されていますが、人生の迷いまで含まれています。

3. 人生の選択にモヤモヤしたら…迷った時ちょっと楽になるコツ

<https://matome.naver.jp/odai/2145680317459334701>

こちらは主に人生問題が対象です。

4. 迷った時の決断方法 ～ ハッキリさせるための5つの質問

<http://1cheeky-angel.com/hesitate-decide/>

こちらは人生よりは小さな範囲の問題が対象です。

5. どっちにすればいいか分からない！選択に迷ったとき、納得できる選択をする方法とは？

<http://ike-jun.jp/archives/934>

これは、本書で対象としているような小さな選択を取りあげています。なかなかいい考えが示されています。

6. 迷った時に見てほしい、決断に役立つ考え方

<https://smartlog.jp/699>

「あっさり割りきれ」論です。