世界で初めての

目的達成の授業

上野則男

はじめに

「なんのため～？」

●皆様にも悩みがおありでしょう。

- **勉強ができるようになりたい。**
- **イジメられないようにしたい。**
- **あの子と友達になりたい。**
- **あの学校に進学したい。**
- **両親に小言を言われないようになりたい。**

これらの悩みは、

- どうすれば勉強ができるようになるか、
- どうすればイジメらないようになるか
- どうすればあの子と友達になれるか
- どうすればあの学校に進学できるか
- どうすれば両親にこごとを言われないようになるか、

が欲しい答えのようです。

しかし、そこから考え出さないほうがよいのです。こう考えてみるとどうなりますか。

- 勉強ができるようになりたい。**なんのため～？**
- イジメられないようになりたい。**なんのため～？**
- あの子と友達になりたい。**なんのため～？**
- あの学校に進学したい。**なんのため～？**
- 両親に成績のことでこごとを言われないようになりたい。

「なんのため～？」

これから先のことにお答えするのが本書の役割です。

「世界一やさしい問題解決の授業」（※）という本が、この世界の本としては珍しく大ヒットしています。この本では問題解決の手順をおよそ次のように解説しています。

目標を設定する→問題点→原因→対策（解決策）→実行プランの作成→実行→進捗把握→対策（解決策強化または実行強化）→成果実現

- 問題をよく把握しないで対策を講じてもムダ
- 思い込みの原因では対策は空振り
- 対策は多面的に検討しなさい
- 対策は優先順位をつけて実行しなさい
- いい加減な実行では成果は出ない
- 実行を始めたら進捗を把握し対策を講じなさい

この手順を、以下の２つのお話を使って解説しています。その方法が『世界一やさしい』ということに貢献しています。

１つのお話は、「キノコLovers（ラバーズ）」という中学生バンドを結成した３人が学校を借りて開くコンサートを成功させようと努力するものです。

もう１つのお話は、中学生のタロー君がＣＧアニメの映画監督になることを夢見てその練習のためのパソコンを買おうと努力するものです。

この物語も多くの問題解決の手法の解説も大変よくできていて感心します。

１つ気がかりなことがあるのです。それは、目標を設定するところの解説が詳しくないことです。「キノコLovers（ラバーズ）」はコンサートを成功させて、いきなりプロになろうということになっていますし、タロー君がパソコンを買うことも当然となっていて深く追求されていません。それでいいのだろうか、という疑問が起きます。

この本の主題が問題解決ですからそれでよいのです。そこで私は問題解決の前にある目標設定の部分に焦点を当てて本書を書きました。「**なぜそれをしなければならないのか**」の探求です。

皆さんが「どうしようか」と悩んでいるときのことを思い出してください。その多くの場合は、「どうやってそれを実現したらよいか」が大きな問題ではなく、実は「何のためにそれをしようとしているのか」とか「何をしようとしているのか」がはっきりしていなくて悩むのです。通常は、この３つ「何のためにそれをするのか」「何をするのか」「どうやってするのか」がごちゃまぜになって整理ができないのです。

私は、この３つを整理する方法（＝手法）を問題解決（手法）と言わずに「目的達成（手法)」と言っています。当然ながら「目的達成（手法)」には問題解決（手法）も含みます。

何かに取り組むことが成功するには、問題解決力とその前段の目的設定力の両方が必要です。この本では「目的設定力」がどれだけ大切か？どうして大切か？　を考え、理解していただきたいと思います。

まず、山下中学の３つのテーマを題材に、目的を決めることの事例を研究していただきます。その後で、この事例で使われた、目的を決めるときに必要な考え方を一つずつ授業の形で勉強していきます。

上野則男

もくじ

０．どうして目的設定が大事なの？

ホームルーム：目的を明確にするってどういうこと？
　　1-1　山下中学２年Ａ組　環境保護に乗り出す！
　　1-2　山下中学２年Ａ組　イジメに取り組む！
　　1-3　山下中学２年Ａ組　イベントの企画にチャレンジ！

１限め：目的をはっきりさせよう！

２限め：広い意味の目的は「目的」と「ねらい」に分けて考えることができます

３限め：「ねらい（なんのため）」の重要性

４限め：「ねらい（なんのため）」によって「目的」の内容が決まる

５限め：「ねらい（なんのため）」によって「目的」が変わってしまうこともある

６限め：どういうものが「価値目標」？

７限め：「目的」は価値目標？

０．
どうして目的設定が大事なの？

まずは日本のトップ製造業である自動車メーカのトヨタの例で、どうして「目的設定」とはなんのことを勉強しましょう。

自動車メーカのトヨタをご存じでしょう？　2007年には米国のゼネラルモータースと並んで世界一の生産台数の自動車メーカとなりました。

トヨタは終戦後からだけでも60年以上かけて、世界で一番高品質のクルマを低コストで早く提供できる仕組みを作りあげたのです。この仕組みを作りあげた原動力は「カイゼン」と言われる現場の改善活動です。カイゼンでは、「なぜなぜなぜ」を５回言えと言っています。

なぜなぜ５回の例

- **給食の食べ残しが多くなっている。**
  - **なぜか？　牛乳の食べ残しが多くなっている。**
  - **なぜ牛乳の食べ残しが多いのか？　好き嫌いがある。**
  - **なぜか（それだけか）？　和食（ご飯）と合わない、こともある。**
  - **なぜ牛乳を使うのか？　学校給食法で使うことが決まっているから**
  - **それはなぜか？　牛乳は栄養成分が多いから**

このとき、２番目の答え「好き嫌いがある」で「そうか仕方ないな」で終っていたら改善はありません。その後の追求で、栄養を取るための規則が無駄を発生させているのなら、もう一度給食内容を見直してみたらどうかということになります。実際に東京都の足立区ではそのような動きを始めました。

こういう追求の積み重ねが世界一の原動力になったのです。この「なぜなぜ」は目的ではなく原因を追求することを言っています。

ですが、世界で初めての商業生産を行ったハイブリッドカーとして米国でトヨタの名を高めた高級車「プリウス」は、原因追求の「なぜなぜ」から生まれたものではありません。新しい車を考えるような企画という世界では、同じ「なぜ」でも「何のため」（目的）が考えを進める基本なのです。

消費者は「何のために」新しい車を欲しているのだろうか。それはどんな車だろうか、と考えるのです。そして車のイメージができてきたら、それはどうやって作るか、どうすれば早くできるか、安くできるかを「なぜなぜ」で探求するのです。

ということで、何かに取り組むことが成功するには、問題解決力とその前段の目的設定力の両方が必要なのです。

＜ホームルーム＞
目的を明確にする
ってどういうこと？

何かをしようとするとき、どういう手順で検討すればよいのかを、みなさんの町の山下中学の例で勉強しましょう。

1-1　山下中学２年Ａ組　環境保護に乗り出す！

田中コウジ君は山下中学の２年Ａ組のクラス委員です。よく風邪を引いて鼻をかむので「鼻かみ王子」と言われています。先日、担任の幸田先生から相談されました。ちなみに幸田先生のあだ名は「ずっこけ」です。

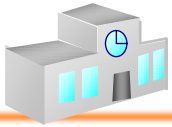
幸田先生：皆さんおはよう。今日からしばらくの間、環境問題の検討をしてもらいます。皆さん、知っているかな？地球が暖かくなってきて、北極の氷が溶けて海面がだんだん高くなり陸地が減ってきていることを。このまま進むと2100年までに海面が30センチから１メートル高くなるということで、海抜の低い地域や島では深刻な問題となっています。このことを地球温暖化と言っているね。この地球温暖化の主原因は人間が炭酸ガスをたくさん出すような生活をするようになったからだということで、二酸化炭素の排出量を減らそうという国際的な活動も行われている。1997年に日本が音頭をとって各国で取り決めた京都議定書などがその例だね。これは約10年間の計画で達成する二酸化炭素の削減目標を決めた。

二酸化炭素の削減については、企業での取組みは国の奨励策もあってそれなりに進んできている。たとえば、二酸化炭素の排出が多いガソリンエンジンから電気で動く車への切り替えなどや省エネ・省資源活動だ。省エネすれば、エネルギを作るときの二酸化炭素発生を抑えられるし、省資源は貴重な地球の資源を保存できるいみもある。

幸田先生：ところが、家庭での省エネ。二酸化炭素削減はさっぱり進んでいない。家庭での二酸化炭素排出は全体の１５％程度を占めるので、これを放置していては国の目標は達成できない。政府もこれを何とかしなければと取り組みを始めているところだ。

環境問題はそのような国際的な長期的な取組みだけでなく、身の回りの生活環境という意味もある。清潔で安全な環境で生活をしたいという本来の環境問題だ。これらも最終的には地球規模の環境問題につながってくるはずです。

これから、皆さんに検討していただくのは、この大きな環境問題、小さな身近な環境問題の両方です。自分たちがこれらの環境問題にどんな貢献ができるのかを検討して、その結論を引き続き実行していくということをやって欲しいのです。このテーマは山下中学では全クラスでこの検討をしていただくことが決まったのです。１年後に、各クラスの成果を比較して校長から表彰することを考えています。他のクラスに負けないような成果を出して欲しいと思います。それでは、クラス委員の田中コウジ君、進行役をしてくれるかな。



第１回目の検討会

田中コウジ君：それでは始めましょう。まずは何を検討するのかについて意見を出してください。

何だか広い話で何を検討したらよいか「見当」がつかないよ

冗談を言っている場合じゃないでしょう！

でも本当にそうね。先生の言われたことはなんとなく聞いていることだけど、自分たちの問題として考えたことがないものね

そうだよ。でも１０年後とかいったらすぐのことだものね。僕たちが大人になった頃地球がなくなっていたら困るね‥

地球がどうなるってことは、私たちどうしようもないんじゃない？

先生は「大きな問題、小さな問題両方検討して！」と言われたけれど大きい方は検討できないんじゃない？！

そうだよ。僕たちは身近な環境問題、学校の周りをきれいにする、とかをやればいいんじゃないのかな☆

近所のお年寄りとかが、公園のゴミを片付けたり、
道路のゴミを拾っていたりするのを見るよね

へ～、そんな人いる？

君のところだけいない
んじゃないの？

そんなことないよ！！

ハハハハハ

ハハハハハ

近所のお年寄りを助けるというのは、環境問題じゃない
のかな？　お年寄りにとっての環境問題だけど･･･

そうだねぇ。歩道橋を無くして歩道にすると
か、バリアフリーにするのは環境問題だね

なんだらフリーってなんだね？？ クスクス

知らないの！？　車椅子が通りやすいよう
に段差を無くすことさ

環境と言えば、通学のときに安心
できるというのも大事だよね

この頃は変な人が多いみたいだから、
なんか心配だな～

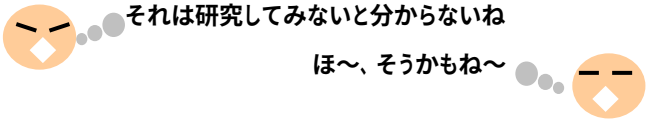
心配？？　ナイナイ

ハハハハハ

ハハハハハ

でもそれって、わたし達にとって地球
より大事なことだわ！

田中コウジ君：先生の話では、大きな問題に対して家庭や個人でもやるべきことはあるようなことだったように思うけど。



田中コウジ君：あと何か環境問題として何があるかの意見はないですか。それではやはり僕たちは環境問題のことがよく分かっていないのでまずその調査をしないといけないと思います。何を調査したらよいでしょうか。意見を出してください。

身近な大事な環境としては公園があると思います。
地元のどこにどんな公園があるかを調査して、何か「環境保護」ということから自分たちができそうなことを検討したらよいと思います。
公園は自分たちも小さい時にずい分お世話になったし。

地元って言えば、自治会ってのがあるんじゃない？

自治会がどこにあって、何か環境に対して活動をしているのか調べてみたらどうかな？

大きな問題のほうは、まず勉強からはじめなきゃね‥

温暖化なんてほとんど何だか知らないし‥‥

それと、その温暖化の防止のために国や企業が何をやっているのかも調べたらいい！

でも、自分たちが何をやったらよいかの検討でしょ？

もっと身近なところで何をやっているかを調べたほうがいいんじゃないかな？省エネとか？

田中コウジ君：だいぶ出ましたね。

また必要になったらその時に調査するとして、とりあえずは、調査する項目を書き出してみしましょうか。

１．近所の公園：
　地図に印を付ける。自分たちがやれそうなことをメモする。
　どの範囲？　＝　学区内と生徒の家族が利用しそうなその周辺

２．近所の自治会：
　自治会名と環境保護に関係する活動で何をしているか。

３．地球温暖化とは：
　　なんのこと？
　　原因は？
　　それに対して国などは何をしている？
　　企業は何をしている？

４．温暖化防止に対して自分たちでできること

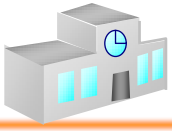
田中コウジ君：これの担当を決めます。希望者は１から順番に手を挙げてください。

最終的な担当人数は、以下のとおりになりました。

１．近所の公園 ･････････････････････････････････ １５人
２．近所の自治会 ･････････････････････････････････ ８人
３．地球温暖化とは･････････････････････････････ １０人
４．温暖化防止に対して自分たちでできること･････ １２人

田中コウジ君：それでは、これから各チームに分かれてチームの中でのリーダとか分担を決めてください。決まったら今日は終りです。次のホームルームのときに、チームに分かれて調査をすることにします。

このあと、各チームで、リーダを決め、各人が次のホームルームまで何を考えてくるかを決めました。



第２回目の検討会

第２回目は、各チームが何をどうやって調査するかを検討しました。

Ａチーム：１．近所の公園･････････････････ １５人

リーダは小川さんになりました。

- どこに公園があるかをメンバの知識を基に小川さんが持ってきた区の地図に印をつけました。
- 大きな公園が一つ、小さな公園が８個ありました。
- そこで次回、誰がどの公園を調べるかを決めました。
- 大きな公園一つは７人で担当することにしました。
- 小さな公園は２人で二つ担当することにしました。
- 調べる項目も決めました。

公園の名前
公園のだいたいの広さ
公園の設備（何があるか）
公園の状態（何か問題があるか）

Ｂチーム：２．近所の自治会・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ ８人

リーダは田中君になりました。

- どういう単位に自治会があるかを家族から聞いてきた結果で確認しました。
- 丁目の単位であるようです。
- そこで区の地図でいくつの丁名があるかを見ました。
- この学区に関係するのは７つであることが分かりました。
- 自治会には自治会長さんがいることも分かりました。
- 自分が住んでいる地区を担当することにして、２人か３人の組で２つずつを担当することにしました。
- 自治会長が誰かは家族に聞いて、その自治会長に時間を取っていただくように家族からお願いすることにしました。
- 課外の時間になるかもしれません。その点は幸田先生に確認することにしました。
- 調査の内容は次のように決めました。

自治会の名前
自治会長のお名前
なん家族が参加しているか
主な活動内容
環境保護に関する活動

Ｃチーム：３．地球温暖化とは･････････････ １０人

リーダは木下君になりました。

- 木下君がネットで調べてきたところでは、地球温暖化や環境保護の活動の状況については、ネットで十分な情報が得られることが分かりました。
- みんなで教室のパソコンでその内容を見ました。
- そして、誰がどういう分担でまとめを作るかを決めました。

地球温暖化って何？
これからどうなるの？
その原因は？
国際的な対策活動は？
国内での活動は？

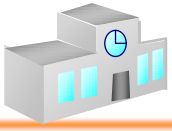
Ｄチーム：４．温暖化防止に対して自分たちでできること･･･１２人

リーダは木下さんになりました。

- まず､木下さんがＷｅｂで調べてきたことをみんなで聞きました。
- 家庭でしていること・できることは種類としては大して多くはないようでした。

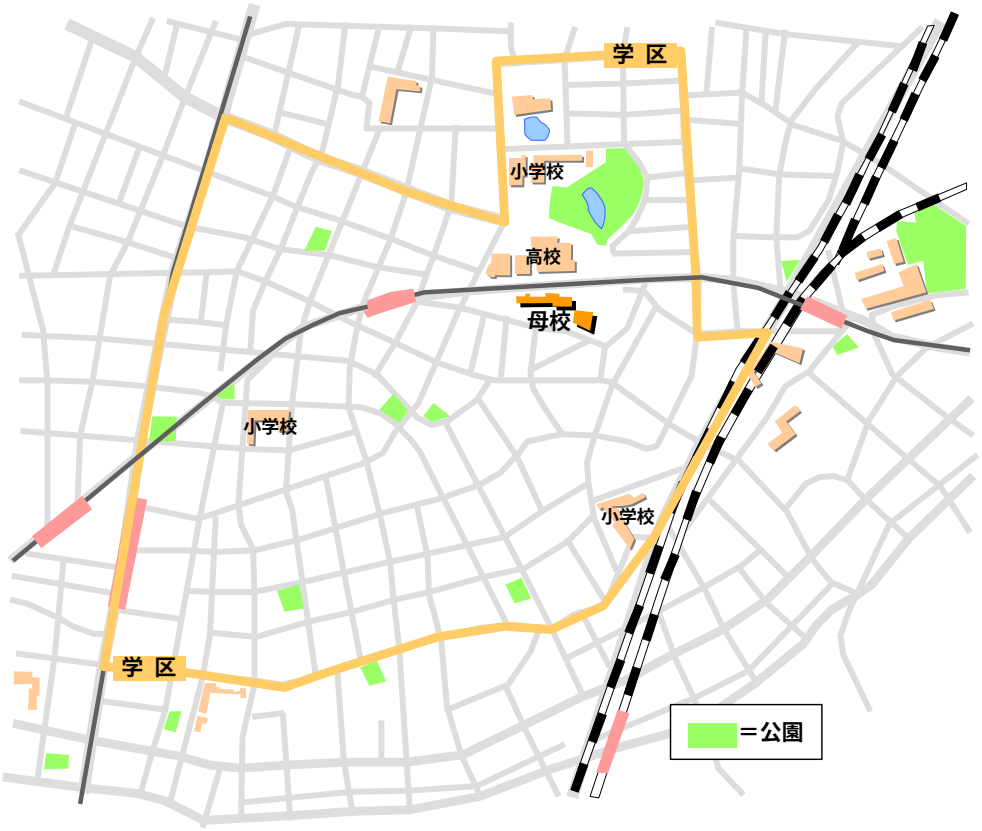
省エネ
自動車の排ガス
リサイクル
ゴミ削減

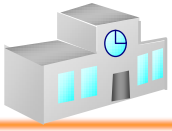
- そこで３人ずつでこのテーマで自分たちが何ができるかを検討することにしました。
- さらにこれだけでは寂しいので、ほかにも何かできることがないかもそれぞれのグループで検討することにしました。
- このチームはさっそくこの時間で検討を始めました。



第３回目の検討会

第３回目は、各チームで分かれて調査をしました。





第４回目の検討会

田中コウジ君：それでは今日は各チームでの調査結果を報告していただきます。Ａチームから順番にお願いします。

Ａチーム：１．近所の公園

リーダ
小川さん

Ａチームはそれぞれの担当を決めて、自分たちの目で公園を見て調べてみました。

- 大きな公園は管理が行き届いており、自分たちが役に立てそうなことはないかなという印象。

- 小さな公園はちょっとした問題がある印象。
  - ゴミが散乱していた。
  - 犬の糞があった。
  - お花が少なかった。
  - 遊具が物足りなかった。

Bチーム：２．近所の自治会

リーダ
田中君

Bチームは、まずは各自が自治体について家族に聞き、ある程度分かったところで、実際に自治会長さんにお話しを伺ってきました。

- 自治会では婦人部、青少年部、防犯部、防火部、厚生部があって活動している。
- その役員は持ち回り。
- 婦人部は、
- 青少年部は、
- 厚生部は、旅行などのイベントを担当している。
- お祭りの時には、全役員が参加して分担している。
- 全体的に地元の防犯・防火活動はしているが、地球環境問題にはまだ取り組んでいない。

Ｃチーム：３．地球温暖化とは

リーダ
木下君

Ｃチームは、地球温暖化についてどのようなことを調べるかを考えて、その項目ごとに分担してインターネットで調べました。

- 地球温暖化って何？
  地球の平均気温が近年上昇しており、海水面の上昇や気象の変化が起きており、生態系や人類の活動への悪影響が起きている。

- これからどうなるの？
  2100年には平均気温が最大6．4度、海面水位は最大59センチ上昇するとされている。

- その原因は？
  20世紀後半の温暖化に関しては、人間の産業活動等による温室効果ガス（二酸化炭素など）が原因である可能性が90％であると言われている。

- 国際的な対策活動は？

  1997年12月に気候変動枠組条約に基づき京都議定書が議決され、米国を除く各国が締結を行っている。各国の状況を加味して1990年基準で2008年から2012年までに達成すべき削減目標を設定している。目下ＥＵ先進国は目標を達成できる状況であるが日本、米国、カナダ、オーストラリアなどはきびしい状況である。

- 国内での活動は？

  日本の取組みは遅れていて米国の大学の調査では、日本の環境力は149カ国中21位となっている。日本の政府が定めている地球温暖化推進大綱では以下の５項目と重点目標として、産業部門だけでなく、家計や運輸部門にも力を入れることにしている。

  ①エネルギから発生する二酸化炭素の削減

  ②廃棄物に関わる温暖化ガスの削減

  ③技術開発による省エネ、国民・各界の省エネ・省資源努力

  ④代替フロン（強力な温暖化ガス）の削減

  ⑤植林などで二酸化炭素の吸収量の増加

Ｄチーム：４．温暖化防止に対して自分たちでできること

リーダ
山本さん

Ｄチームは、温暖化防止策として家庭でしていること・できることは何か、から考えて、さらに「自分たちには何ができるか」を検討しました。

- 産業部門の対策はそれなりに進んでいるが家庭の対策はかなり遅れていて、京都議定書の目標達成には家庭での対策が必須である。

- 環境省は家庭でできる温暖化対策として以下の１０の取組みを推奨している（環境賞のホームページに出ています)。

  ①冷房の温度を１度高く、暖房の温度を１度低くする。
  ②週２日往復８キロの車の運転をやめる。
  ③１日５分間のアイドリングストップを行う。
  ④待機電力を９０％削減する。
  ⑤シャワーを１日１分家族全員が減らす
  ⑥風呂の残り湯を洗濯に使いまわす。
  ⑦ジャーの保温を止める。
  ⑧家族が同じ部屋で団らんし、暖房と照明の利用を２割減らす。
  ⑨買い物袋を持ち歩き、省包装の野菜を選ぶ。
  ⑩見るテレビ番組を減らし、１日１時間テレビ利用を減らす。

- 車の排ガス削減対策のお勧め（環境省など）
  - 空ぶかしの禁止
  - 急発進・急停車の禁止
  - 不要な荷物を載せない
  - 計画的ドライブ
  - 定期的点検整備

- リサイクルの徹底、ゴミ削減など
  - 多くの団体・個人からその工夫方法が提唱されている。

- （新しい情報として）環境家計簿をつける。
  - 毎月のエネルギやリサイクル品の消費量・節約量を記録して二酸化炭素排出量の削減、経費削減を計算できる。
  - この計算サービスをしている団体もある。

■環境家計簿の例

項　　目		単位	ＣＯ２ 排出係数	消費量 (購入金額)	ＣＯ２排出量 (kg)
エネルギー・資源	電気	kWh	0.12		
	都市ガス (LP ガス)	m^3	0.64　(1.8)		
	灯油	l	0.69		
	水道	m^3	0.16		
	ガソリン (軽油)	l	0.64　(0.72)		
	ゴミ	kg	0.24		
食品・日用品	菓子	1,000 円	0.46		
	清涼飲料水	1,000 円	0.61		
	酒類	1,000 円	0.4		
	たばこ	1,000 円	0.2		
	本・雑誌	1,000 円	0.43		
	化粧品	1,000 円	0.4		
	衣類	1,000 円	0.41		
	家具	1,000 円	0.52		
	家電製品	1,000 円	0.49		
合　　計					

※各項目の消費量(購入金額)を、単位にあわせて記入してください。

消費量(購入金額)とＣＯ２排出係数をかけた値がＣＯ２排出量です。

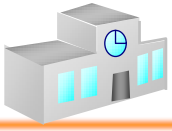
出典：社団法人環境情報科学センター

田中コウジ君：皆さん大変ご苦労様でした。ずい分自分たちが知らないことがあるのですね。それですから、家庭での温暖化対策は進んでいないのですね。

では次回はいよいよ、僕たちとして何をするかの検討を行います。

その日の夜・・・

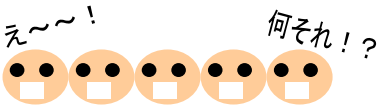
田中コウジ君のお父さんは経営コンサルタントです。そこで田中君はこのあとどのように検討を進めたらよいか相談しました。



第５回目の検討会

■「ねらい」の決定

田中コウジ君：それではこれから自分たちが環境問題に対して何をしたらよいかを検討します。何をしたらよいかが検討の目的ですが、いきなりそのことを検討するのではなく、自分たちとしてはなんのために環境問題に取組むのか、これをはっきりさせることから検討するとよいようです。「なんのために」を「ねらい」と言うようです。



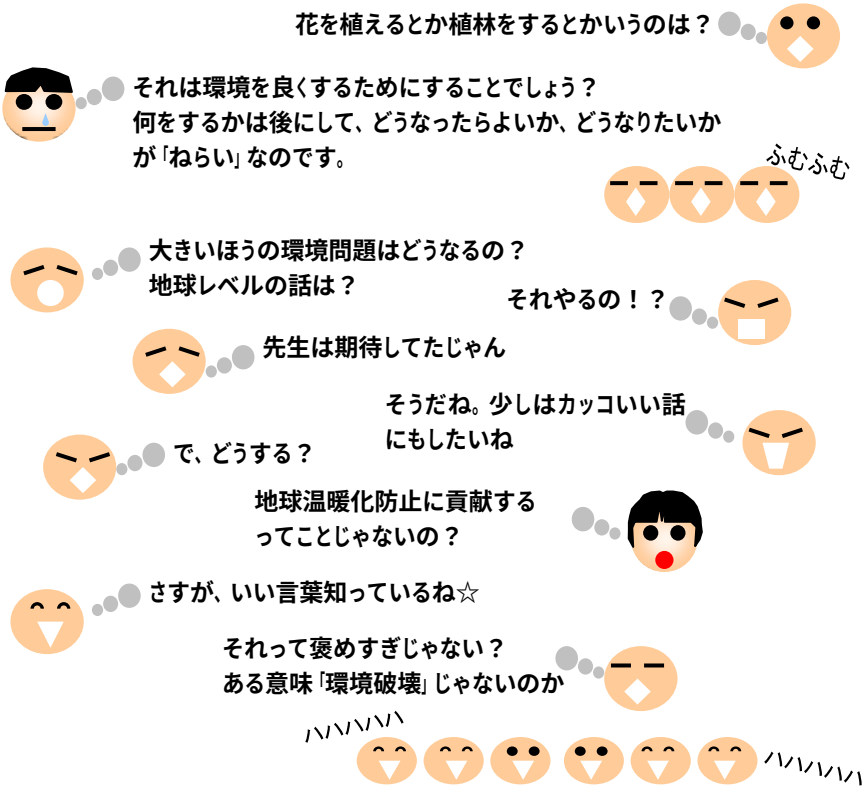
田中コウジ君：公園のゴミを片付けよう、といきなり考えるのではなく、第１回のときに小川さんが言っていたけど、自分たちが危険な状態にならないようにしたいとか、です。

ふーん？　じゃぁ
「気持ちの良い生活ができる」
というのは？

そうそう、そういうことです

やっぱり「安全な学習環境を実現する」
というのは入れたいわね。
さっきのは「快適な生活環境の実現」
としたらいいのじゃないかしら。

さすが～～～



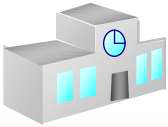
田中コウジ君：それでは自分たちの環境問題検討の「ねらい」は

1．快適な生活環境を実現する

2．安全な学習環境を実現する

3．地球温暖化防止に貢献する

ということでいいでしょうか。今後追加しても良いようですから、まずはこれで行きましょう。



第６回目の検討会

■「目的」の決定

田中コウジ君：ようやく本題の自分たちは何をするか、です。第５回検討会であげた３つの条件

１．快適な生活環境を実現する

２．安全な学習環境を実現する

３．地球温暖化防止に貢献する

のどれかに合うものでないといけません。皆さんどんどん出してください。

やはり身近なところから、快適な生活環境、道路や公園の清掃かな

それは道路や公園を管理している区などがすることではないの？

でも手が回らないのでしょう。現実にゴミがあるのだから。

それに自分たちがやると注目されるわよ。あ、山下中学生だ！って

そうね。そうすると顔も覚えられて安全な学習環境の実現にもつながるわよね

ほー、いい考えだね

ついでに、道路や公園のプランター
のお花に水をあげたら？

そうだね

道路にプランターがないところ
もあるよね？

道路が狭くて置く場所がないん
じゃないの？

広いのにないところもあるよ。そういうところ
に、プランターを置いたらどうかな

それで？

そのプランターに、「何年何月　山下中学3年A組」と
書いておくのさ。そうすると注目度バッチリ☆

それいいかも

でもそのお金はどうするの？

地元のお店や会社から寄付を貰ったらどうかしら？
寄付を貰うたびに1つずつ寄付者の名前を書いて
作るのよ

すごいアイデア‥

安全な学習環境を作るのに貢献す
ることは他にないのかな？

地元との関係を強くすることだね！！

怪しい人に声をかけられていたら、
どうなってるのと声をかけてもらうとか

通学路にいつも人がいるっていう
のだと安心だよね～

何か自治会と共同でできることってないのかしら？

プランター設置を手伝ってもらうことは？

地元の自治会にお願いしたらいいかもね

プランター設置なんでケチなことだけでなく、植林をしたらどうかな？

植林!?　マジ!?
どこにするの!?

ボランティア団体が植林活動をやっているようだから、調べるのさ。この間Webを見てたら栃木県とかでもあったよ。栃木県なら遠足で行けるんじゃない？

いいねー。年に2・3回行くのかな。
もっとよく調べよう

ホントに遠足好きだなぁ・・

幼稚園児の送り迎えで苦労しているお母さんを見かけるね。
2人の子供を自転車で送っているお母さんとか。

この間は3人の子供を乗せている人見た・・

へ～、すごいね。でもその手伝いは
環境保護につながるの？

地元に顔を売って安全な通学環境の実現に
貢献するんじゃない？

でもそれはほんの一部のお母さん方に顔を売るだけで、その割りに時間帯とか大変だよね・・

この案はだめか・・

田中コウジ君：地道なほうの家庭とかでできる省エネ、自動車の排ガス削減、リサイクル、ゴミ削減などはどうでしょうか。

家庭でできる省エネコンテストがあったよね？

でもあれは家庭単位で参加するのだから今回難しいね‥
有志が参加するならいいけど‥

コンテストで思いついたけど、僕たちの活動をブログで知らせようよ！
毎日何をやったかを詳しく載せるのさ。
ゴミをどれだけ拾ったとか、どれだけ水をまいたかとか、植林したとか

おぉ～

いいね～

ついでに各家庭でやっている温暖化対策についても報告したらどうかな。田中君の家ではこれだけ省エネしたとか、これだけリサイクルを増やしたとか、ゴミの減量をしたとか、こういう工夫をしているとか、を載せるのさ

誰がブログ書くの？

交代で当番にするのさ

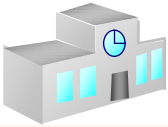
田中コウジ君：そろそろ整理します。ねらいは、次の３点です。

１．快適な生活環境を実現する。
２．安全な学習環境を実現する。
３．地球温暖化防止に貢献する。

田中コウジ君：そのねらいのために実施する目的とすることは、以下の４点です。

１．近隣の道路・公園の清掃・環境維持を行う。
２．プランターを名前入りで設置する。
３．植林をする。
４．環境改善の実績を知らせるブログを作る。

田中コウジ君：このテーマをもう少し具体化することを、また宿題にします。上から順番にＡ、Ｂ、Ｃ、Ｄチームの担当とします。前回の宿題と少しずつ関係があるでしょう？



第７回目の検討会

ホームルームは１週間に２回ですから、ここまで来るのに１月かかりました。そろそろ検討の結論を出さなければなりません。

田中コウジ君はがんばって、各チームからの報告をもとに次のようにまとめました。来週からは活動が始まります。

１．近隣の道路・公園の清掃・環境維持を行う。

- 週２日（火、金）８時１５分から４５分まで
- クラス全員が分担していっせいに行う。
- 実績を環境維持ノートに記録する。

２．プランターを名前入りで設置する。

- プランターは１箱、土やお花を入れて２千円
- 自治会長さんの意見だと寄付は貰えそう。

３．植林をする。

- 春と秋の年２回、あるボランティア団体の植林活動に参加させてもらう。
- 費用は交通費などは学校の予算から出してもらえる。

４．環境改善の実績を知らせるブログを作る。

- ブログの内容は
  - 私たちの環境維持活動（プランター設置含む）
  - 植林活動記録
  - 私たちの家庭の環境改善活動
- ブログ作成は３人チームで１週間交代、植林のときは別に決める。

1-2　山下中学２年Ａ組　イジメに取り組む！

幸田先生は、担任のクラスで環境問題の検討がうまくいきましたので、今度はもっと深刻な問題であるイジメに取組んでもらおうと考えました。

幸田先生：田中くん、ウチのクラスにはイジメはないんだろうね？

田中君：え～、イジメですか。どうなんだろうな？　自分はイジメられたことはないけど､あるのかもしれないですね…

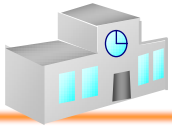
幸田先生：イジメが原因で自殺している生徒の話を聞いたことがあるだろう？　そういうことになったら大変だからね｡校長先生から担任は自分のクラスの状況をよく把握して大ごとにならないように指導しなさい､と言われているんだよ…

田中君：分かりました。それではみんなにも聞いてみます

田中君は、先生は裏話までしてしまってやはり「ずっこけ」だなと思いましたが、快く引き受けました。

田中君は、クラスの何人かに聞いてみました。はっきりしたイジメはこのクラスにはないようでした。他のクラスではあるようでしたし、自分のクラスでもいずれイジメが起きるかもしれません。そこで田中君は、お父さんにこういう場合どうしたらよいかを相談しました。田中君のお父さんは企業の業務改善・経営改善をしているコンサルタントです。

お父さんは、「それでは、クラスの全員でこういう検討をしてみたらどうか」と教えてくれました。そこで、田中君は幸田先生に相談して、ホームルームの時間に３回にわたってイジメのテーマで検討をすることにしました。



第１回目の検討会

①まず問題が何かを確認します。

田中コウジ君：今日のホームルームの時間は、日本中で問題になっているイジメをどうやって無くしたらよいかをみんなで検討したいと思います。まず、イジメということについて、みんなが思うことを発言してください。

そもそもイジメって何？

ウチのクラスでイジメってあるの？！

意地悪とイジメはどう違うの？

意地悪はその場限りなのじゃないの？

どういう人がイジメをするのだろうか？

勉強できない人、威張りたい人、
親分･お山の大将になりたい人かな…

そういう人にクラス委員をやってもらったらいい！

そういえば1人でイジメをする人はいない！
何人かで組んでいる！

イジメをする人が1人なら、他の人
に助けてもらえばいいんだもんね

そうね。だからイジメがあれば周りで分かるはずだよね。分かって
も怖いし、自分がイジメられたら困るから黙っているんだろうね

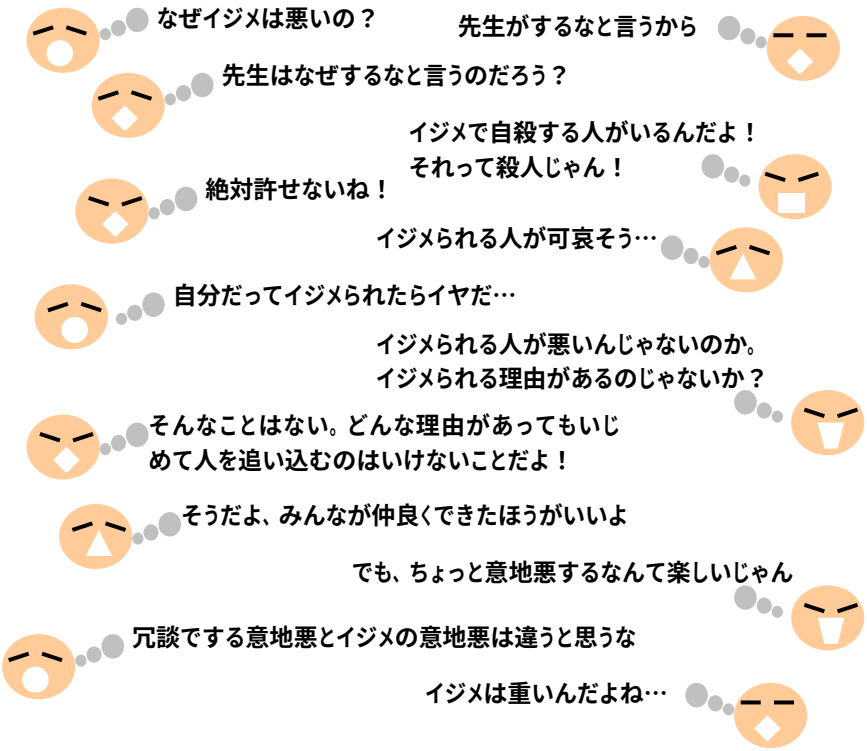
そういうのがイジメなら、ウチのクラスではないようね

B組ではあるらしいよ。あの人
がイジメられているんだって

②「ねらい」をはっきりさせます。

田中コウジ君：イジメってどういうものか、だいぶ分かってきました。

ウチのクラスではイジメは起きていないようです。それでは次に、なぜイジメを無くさなければならないのかをあらためて検討したいと思います。ウチのクラスにイジメがなくても他のクラスや今後のウチのクラスのために検討しましょう。



学校にいる時間って1日の中で長いじゃん。
その時が楽しいかつらいかって大変な違いだね

学校に来るのがいやになる、
ってことはつらいよね

俺なんか毎日だよ

君のはただの怠けぐせだって

おいおい、みんなそんな偉そうなことが言える
のかい。いやなときだってあるんじゃないのか

ハハハハハ

ハハハハハ

僕は理科の実験は楽しいよ

シ〜〜ン

これってイジメじゃないの？

ハハハハハ

ハハハハハ

そうなんだ。イジメられるとまず
登校拒否になるんだってさ

そりゃそうだよ。またイジメられると思うと、
学校にはぜったい行きたくないだろうね

学校に行きたくない
気持ち分かるな〜

だから君のは違うって

ハハハハハ

ハハハハハ

でも、その気持ちが重くなるんだろう？

僕たちは中学生で、中学は義務教育だよね。社会に出て必
要な勉強をするために学校に来るんでしょう？
ウチのお父さんがそう言ってる。その学校に来なくなるって大
変なことだよ。そんなことにしては絶対いけない！

ウチのおじいちゃんは、いつもこう言ってる。
「相手がいやがることはするな。相手の気持ちを考えろ」って

そりゃそうだよね。でもなかなかできないね

お前は鈍いんだよ

これってイジメじゃないの？

でもほんとに大事なことだよね。人間は、人の間で生きているものなんだから、人との関係を大事にしなさい、と父にいつも言われてる

ふーん、偉いお父さんだね

ウチのおばあちゃんは、人に優しくしなさい、そうすれば良いお嫁さんになれる、って言うわ

そうだよね。「優しく」も「相手の気持ちを考えろ」も同じことを言っているんだね

おー、すごーい。そうだわ

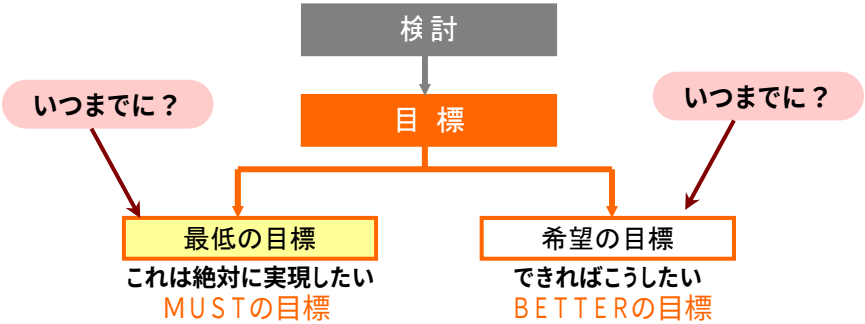
田中コウジ君：途中ですけど時間になりました。次回までなぜイジメはいけないのか、この続きを考えてきてください。

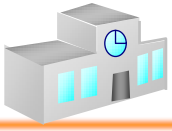
その日の夜・・・

田中君は、またまたみんなが一所懸命検討してくれたのでホッとしました。その日の夜、10時ごろ帰ってきたお父さんに報告しました。

お父さん：なかなかうまくいったじゃないか。丁度よいところまで行ったね。この後、なぜイジメがいけないかの検討からこういう状況にならないようにしようという目標を決めることになるんだけど、その目標は、これは絶対に実現したいという「最低の目標」と、できればこうしたいという「希望の目標」に分けて決めると良い。大人たちはこれを「MUSTの目標」と「BETTERの目標」ということがあるよ。

それともう１つ大事なことがあるんだよ。目標を決めたらそれをいつまでに実現するかを決めることだ。「そのうちに」ではいつまで経っても実現しないのさ。だれも面倒なことはいやだからね。


検 討
目 標
いつまでに？
いつまでに？
最低の目標
これは絶対に実現したい
MUSTの目標
希望の目標
できればこうしたい
BETTERの目標

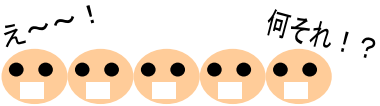


第２回目の検討会

田中コウジ君：前回は、イジメの検討を始めました。まず今日は前回のまとめをしましょう。

前回は「なんのためにイジメを無くさなければならないのか」を検討したのです。

(どんだけぇ～調で)
なんのため～？



僕たち『なんのため～？』を検討したんだろう？

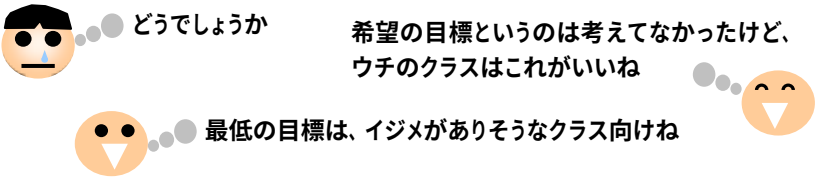
そうか。それは分かりやすいね

田中コウジ君：ではその「なんのため～？」

は絶対に避けたい「最低の目標」とできればこうなるとよいという「希望の目標」とに分けて考えるのがよいようです。それで僕が少し考えてきました。これについて意見を言ってください。

これは絶対に避けたい＝「**最低の目標**」
↓
「登校拒否になる、自殺する　を起こさない」

できればこうなるとよい「**希望の目標**」
↓
「みんなが楽しく登校できる」
「全員が笑顔で「おはよう」と言える」
「あぁ、いやだな、と思うことが少ない」



ということで、田中コウジ君の案はみんなに賛成されました。

③その上で、目的をはっきりさせます。

田中コウジ君：それでは「登校拒否になる、自殺する　を起こさない」ようにするには、どんなイジメを無くさなければいけないかを検討します。厳しいイジメの条件です」

みんなでイジメるのが厳しい

複数人がかかわるのがいけない

川上さん：そういうのを見かけたら先生にこっそり報告したらいいのよ！

田中コウジ君：そうかもしれませんね。でも今はどんなイジメがいけないかですから、どうしたらよいかは後でゆっくり検討しましょう。

何がイジメかということが問題になっているようだけど、なんであっても本人がいやだと思うことをやるのはイジメだね

本人がいやだと思うことをやるのがいけない

１回だけでは登校拒否とかにならないよね

繰り返されるのがいけない

本人がはっきりいやだと言っても止めないのはいけないね

本人がいやと言ってもやめないのがいけない

ということで、以下の条件のイジメが最低の目標の無くすイジメとなりました。

「最低の目標」の無くすイジメ

- 複数人がかかわる
- 本人がいやだと思うことをやる
- 繰り返される
- 本人がいやだと言ってもやめない

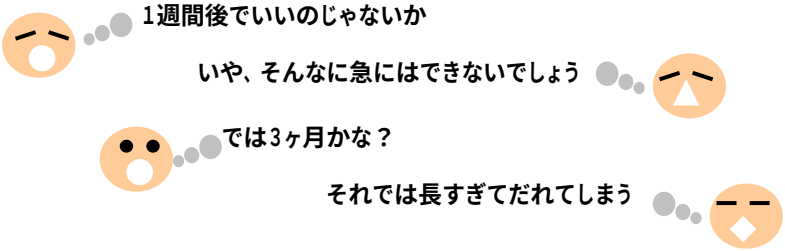
田中コウジ君：では次に「みんなが楽しく登校できる」「全員が笑顔で「おはよう」と言える」ようにするために無くさなければいけないイジメの条件を検討します。

同じように意見交換した結果以下のようにまとまりました。

「希望の目標」の無くすイジメ

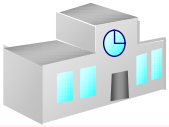
- １人で
- 人前で笑いものにする（笑いをとるネタにする）
- 繰り返される
- 本人がいやと言ってもやめない

田中コウジ君：この目標をいつまでに実現することにしましょうか。「最低の目標」は今でもこのクラスではそのようなイジメがないのだから、今日からということにしてよいと思うけど、「希望の目標」の方はどうでしょうか。



田中コウジ君：そうですね、それでは１ヵ月後ということにしましょう。

全員：賛成！



第３回目の検討会

④目的が決まったら、目的を実現するための方法を検討します。

田中コウジ君：イジメを無くす目標を決めましたが、今度は、どうすれば、その目標が実現できるかを検討しましょう。意見のある方はどうぞ。まず「**最低の目標**」について。

すぐにこういう意見が出ました。

イジメがあると思ったら本人がクラス委員に相談する！

イジメが起きていると思ったら自分じゃなくてもクラス委員に相談する！

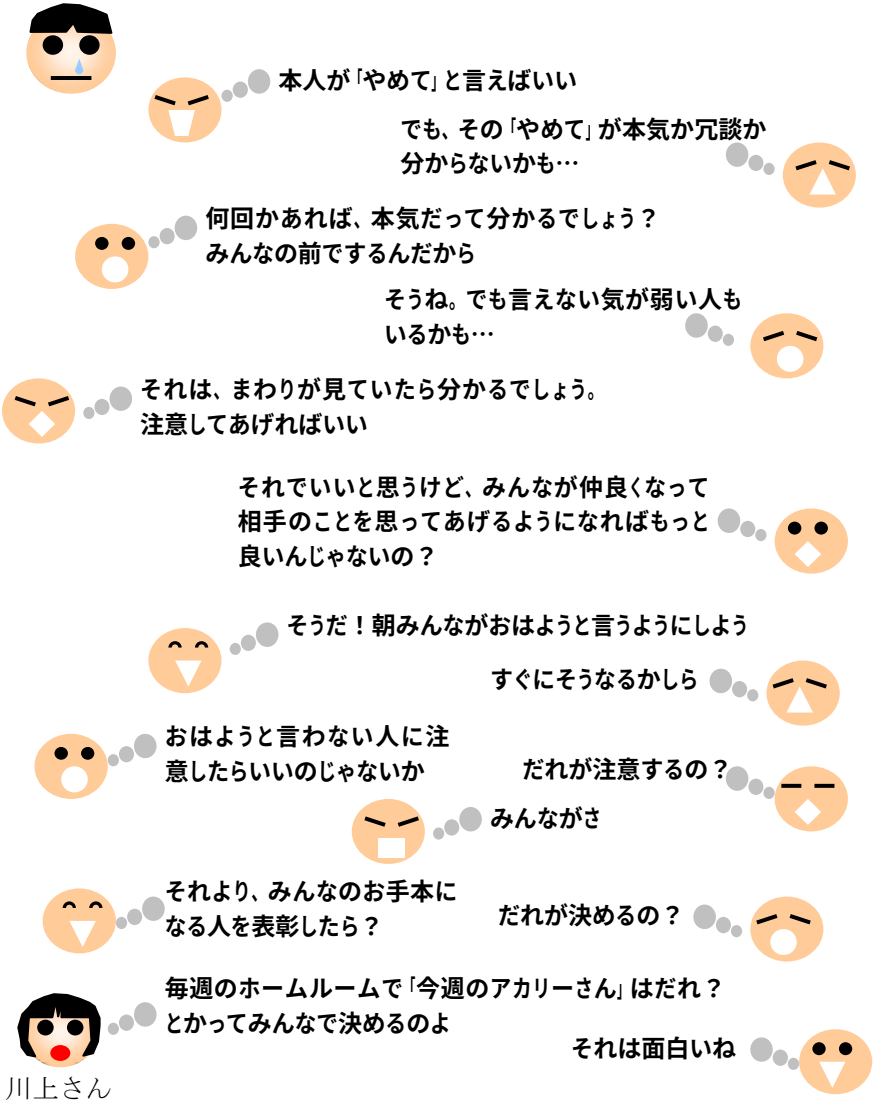
そうね。でも先生がしっかりしてくれないとダメよね。誰が告げ口した！なんて言われてこっちまでいじめの対象になると怖いものね…

そうだ。その点はしっかり先生にお願いしなくちゃ。ずっこけ先生だけでは心配だから、先生同士のチームワークをお願いしたいね

そうね。先生方が頼りになるとなれば、自分たちも動けるわよね

- イジメがあると思ったら本人がクラス委員に相談する
- イジメが起きていると思ったら他のメンバでもクラス委員に相談する
- クラス委員はクラスメートか先生に相談する
- その対応には、先生同士のチームワークをお願いする

田中コウジ君：では次に「希望の目標」についてお願いします。



田中コウジ君：それでは、希望の目標の実現の対策はこうなるでしょうか。

まず、希望の目標に反するいじめがあったときは、

- 本人が「いや」と言う。
- 本人が言えないときは周りの人が注意する。

もっと大事な対策は、

- 毎朝みんなが「おはよう！」と言うようにする

↓

- 毎週お手本になる人を表彰する

田中くん

みなさんこの案はどうですか。――――――。
それではこの案でやりましょう。川上さん、この賞の名前、もっとよい案があれば考えて次回発表してくださいよ。

賛成～　賛成～

田中コウジ君：今日の検討はずい分簡単でした。目標が決まれば、どうすればよいかは簡単に決まるのですね。この検討の仕方を教えてくれた父もそう言っていました。

僕としては、こうやってみんなで話合いをするっていうことが、イジメを無くすことにつながるんじゃないかと思いました。また何か問題があったらこうやって話し合いをしましょう。時間が残りましたので、自由時間にしましょう。ケータイ小説を読む人はどうぞ。

みんなはわ～いと言って、ケータイ小説の話題で盛り上がりました。

「なんのため～？」の考え方のまとめ　？？？

「はじめに」でこういう問いかけをいたしました。

●皆様にも悩みがおありでしょう。

- **勉強ができるようになりたい。**
- **イジメられないようにしたい。**
- **あの子と友達になりたい。**
- **あの学校に進学したい。**
- **両親に小言を言われないようになりたい。**

こう考えてみるとどうなりますか。

- 勉強ができるようになりたい。**なんのため～？**
- イジメられないようになりたい。**なんのため～？**
- あの子と友達になりたい。**なんのため～？**
- あの学校に進学したい。**なんのため～？**
- 両親に成績のことでこごとを言われないようになりたい。
  なんのため～？

この続きはこうなります。

「勉強」の場合だと以下のような考えが出てきます。

ａ．いい成績を上げて自分に自信を持ちたい

ｂ．いい成績を上げて誰かに自慢したい、褒められたい

ｃ．目指す学校に進学したい

ｄ．先生に叱られないようになりたい

ｅ．友達からバカにされないようになりたい

この内容によってしなければならない勉強が違うのです。ａ．やｂ．なら得意な科目の勉強をするべきでしょうし、ｄ．やｅ．なら注目される科目の勉強をすべきでしょう。ｃ．の場合は、目指す学校の試験のウエートで勉強すべきは当然です。

そして、「なんのため～？」（目的）がはっきりすると良い点は、自分でそれを明確に意識して「やる気」になることです。「あの人に褒められたい」「目指す学校に入りたい」と思って勉強をするのです。「勉強ができない、どうしよう」と悩むより結果が良いに決まっています。

●イジメの場合はどうでしょう。

　イジメを避けるのは、学校に楽しく行きたいからです。学校に楽しく行けるようにする責任は学校にあるのですから、学校に相談するのがよいことになります。イジメられないようにすることではなく、イジメが無くなるように学校に相談（お願い）するのです。イジメは、相談することが苦手な内向的な生徒が犠牲者になっていて、悲惨な結果にもつながっています。勇気を出して先生に相談しましょう。今は学校以外にも相談する窓口があります。

●あの子と友達になりたい、の場合はどうでしょうか。

　まさか結婚したいのではないでしょう？とにかく理屈ではなく好きなのでしょう？　だから近くにいたい、話をしたい、のですね。近くにいて話をしてわくわくしたいのでしょう？だったら、冷静に考えると「あの子」でなくても良いのです。今はあの子と思っていても、次々と考えは変わっていくものです。そう考えると気楽に打ち明けられるでしょう？　口で言うのが難しければメールでもいいじゃないですか。

　目指す学校への進学の問題は、＜４限め＞に出てきます。

●両親のこごとの場合はどうでしょう。

こごとを言われたくないのは、言われると気分が悪いからです。両親も好き好んで小言を言っていないでしょう。両親はなぜこごとを言うのでしょう。あなたに期待しているからです。期待しているからもっと成績が良くなって欲しいと思っているのです。本当は良い成績だと言って褒めたいのです。あなたが良い成績になればみんながハッピーなのです。

あなたも、こごとを言われるより褒められた方がやる気になるでしょう。そうすれば成績も上がります。そこで両親にこう言ってみたらどうですか。

「お父さん（お母さん)、ブタもおだてりゃ木に登るって言うでしょう。たまには少しでも褒めてよ。山本五十六元帥も言っていたでしょう。「褒めてやらねば人は動かじ」って」

するとご両親は「へぇ、お前そんなこと知っているの？！」といって感心し（あなたが褒められます)、また反省してくださるのではないでしょうか。

これで動かないご両親だったら、かなり厳しいですね。自分で勉強の目標を立てて自分で勉強し、両親の小言は気にしないことにするしかないかもしれません。

というように、「どうしよう？」の前に「(それは）なんのため～？」と考えると、自分の考えが整理できて、「どうしよう？」の答えが比較的簡単に導き出せるのです。

もう悩むのはやめましょう。悩む代わりに「なんのため～？」と自分に問いかけましょう。今はやりの言葉『どんだけぇ～』を真似て「なんのため～？」と言えばよいのです。これが新しい流行り言葉になったら楽しいでしょう？

「これちょっと貸して」　　「なんのため～？」
「今日時間ある？」　　「なんのため～？」
「帰りにあそこ寄ろうよ」　　「なんのため～？」
「あの子可愛いね」　　「なんのため～？」

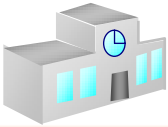
これがこの本が皆さんに伝えたい基本的なメッセージです。

1-2　山下中学２年Ａ組　イベントの企画にチャレンジ！

みんなで検討する楽しみを知った山下中学２年Ａ組のメンバは、今度は３ヵ月後に開かれる学校祭である「松籟（しょうらい）祭」のイベントを、みんなで検討することになりました。

環境問題やイジメの案件は、実際に起きているか起きそうな問題を解決しようということでしたが、今度は起きていることや起きそうなことの問題解決ではなく、前向きの企画案件です。一般に「何かをしよう」という場合には、この２つのパターンがあるのです。

川上ユカさんがとりまとめを担当することになりました。川上さんのあだ名はユカちゃんです。



第１回目の検討会

①ねらいを決める

川上ユカさん：みなさん、よろしくお願いします。素晴らしいイベントを企画したいと思いますが何をやったら良いでしょうか。

ケータイコンテストはどうかな？

いろんな種目で競争するのさ！

それってどういうことをやるの？

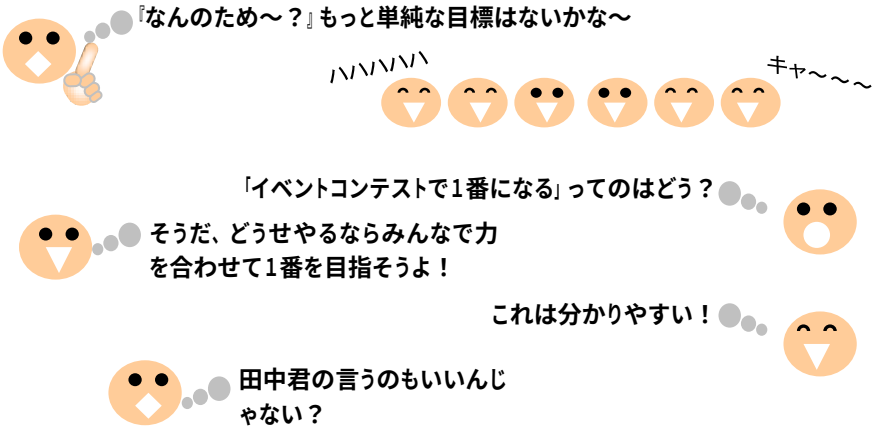
前回のイジメの検討のときに、なんのためにイジメがいけないかから検討したじゃないか。

今度もそれにならって『なんのためぇ～』にそのイベントをするのかの目標を検討したらよいと思うのだけど…

そうだったわね、でもたとえばどういうこと？

「クラス全員参加でみんなが一層仲良くなる」とか

ふーん、なるほどね。そういう考えもあるか。さすが田中君だね。



川上ユカさん：それでは、「イベントコンテストの１番になる」と「クラス全員参加でみんなが一層仲良くなる」を『なんのためぇ～』にしましょう。他の目標はないですか。―――。じゃ～これで進めます。

②目的を決める

川上ユカさん：次にどんなことをやるか検討しましょう。先ほどケータイで何かやるって意見が出ていたけどどうかしら？

ケータイで何かやるのは面白そうだけど、クラス全員が持っているわけではないから…

そうだ、僕は持っていないよ…

私も持ってないわ…

でもケータイより楽しいテーマはないんじゃないかな？

クラス全員参加で楽しく、という目標に反するよね

ケータイ持っていない人も楽しく参加できる方法はあるんじゃないだろうか？

どうやって？

ケータイ会社に掛け合って3ヶ月間タダでケータイを貸してもらうのさ！

そんなことできるかい？

今、ケータイ会社はお客様を増やすのに必死だから、そういう話を持ちかけたら乗ってくれるところがあるかもしれないよ

川上ユカさん：そうね。ここで諦めてはいけないわよね。高木君のお父さんはケータイ会社に勤めているのよね。聞いてみてもらえないかしら。

それが可能となったら、具体的な企画の内容を検討するとして、今日はどんなことが可能か検討してみましょう。みなさんアイデアを出してください。

早くメールを打つ競争！

何か絵文字の使い方のコンテストはできないかしら？

ケータイ小説に「恋空」というのがあるね

それがどうしたの？

いや、何か思いを伝える名文コンテストはどうか、と思ったのさ

学校の行事だから、少しは勉強がらみもあったほうが良いんじゃないかな。検索で調べ物をするとか

ケータイの通話料金は高いよね。安くする工夫のコンテストはどう？

川上ユカさん：ずい分たくさんあるわね。それでは次回まで、みんなでもう少し考えてきましょう。高木君、調査お願いしますね。

③対象範囲は？

高木君：ところで、このコンテストの参加者はだれ？　クラスの者は当然参加するとして、他のクラスの人は参加できないの？　コンテストなら広く参加者がいた方が盛り上がるのじゃないかな？

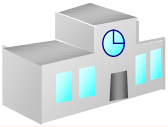
川上ユカさん：あらそうね。どう考えたらよいかしら？　A組だけというのと、２年の３クラス、学校全体３学年９クラス、というのもあるわよね。どうしましょう？

１年生・３年生は少し違うところがあるでしょうからそれは別にして、学年３クラスでやったらどうかしら。他のクラスの人とも仲良くなれるきっかけになるし

えー、だれか気になる人がいるの？！

・・・・・・・・・・シ～ン・・・・・

川上ユカさん：私も学年３クラスを対象というのがいいと思うわ。大変でしょうけどそれでやってみましょうよ。今日はこれで終わります。



第２回目の検討会

④目的の具体化

高木君の調査結果は、大成功でした。高木君のお父さんの勤めているケータイ会社が、このコンテストの内容や結果を報告するという条件付きで、店頭に飾っていて古くなった50台のケータイを３ヶ月間タダで貸してくれることになったのです。

その前提でイベントの企画を具体化しました。その検討条件はコンテストで１位にならなければなりませんから、以下の条件を付けて検討しました。

- 聴衆が大喜びすることをやる。
- みんながやらないことをやる。
- 難しいことをやる。

厳しい条件ですけれど、これにチャレンジすることにしました。川上さんの楽観主義がみんなを引っ張ったようでした。

具体化した結果はこういう内容です。これから２ヵ月半、クラス全員でこの企画の準備にとりかかるのです。

種目	内容	備考
①早撃ちマック その1	規定文（決まった文章）を入力する。1分間でどれだけ入れられか競う。	今回ケータイを借りて参加する初心者組とそれ以外を分ける。
②早撃ちマック その2	自由文を考えて入力する。1分間でどれだけ入れられるか競う。	
③検索	勉強テーマで、直接検索では出てこない言葉を検索する。早さで競う。検索対象は教科書から選ぶ。	先生に出題をお願いする。
④絵文字コンテスト	知らない人に自分をアピールするメールを送る。その内容を当日会場で披露し審査する。	
⑤料金を安くする工夫コンテスト	事前にこの種目の担当にメールで送る。事前審査で入賞を決めて当日発表する。	
⑥着メロ作曲コンテスト	事前エントリーで当日発表・審査	
⑦ケータイ小説	小説を書いて事前提出。当日発表。メインイベントでラストに実施	

①～③は、予選、準決勝、決勝と進める。準決勝までは事前実施になるかも。

実際にどれだけできるかは、学校側と持ち時間の調整をして決めることにしました。

ホームルームのまとめ　？？？

山下中学の３つの事例で経験していただいた検討のプロセスは以下のとおりなのです。ご理解いただけたでしょうか。

テーマの確認をする	**何を検討するのか関係者が納得します。**

↓

まず、ねらいを決める 『なんのため～』	**「ねらい」はうれしい、ことみんなが目標として目指そうとすることでなければなりません。**

↓

次に、目的を決める	**「目的」は「ねらい」を受けて具体的でなければなりません。**

↓

それから、目的の実現方法を検討します。

↓

目的実現の努力を行います。

これからの授業ではそれぞれのプロセスについてもう少し詳しく勉強いたします。

＜１限め＞
目的をはっきりさせよう！

それでは山下中学の例を参考にしながら、何かをしようとするときにはどういう手順や考え方で検討を進めればよいかを順に勉強しましょう。

テーマの確認をする	**何を検討するのか関係者が納得します。**
↓	
まず、ねらいを決める 『なんのため？』	**「ねらい」はうれしいこと、みんなが目標として目指そうとすることでなければなりません。**
↓	
次に、目的を決める	**「目的」は「ねらい」を受けて具体的でなければなりません。**
↓	
それから、目的の実現方法を検討します。	
↓	
目的実現の努力を行います。	

「何かをしようとする」ときには、「**なんのため**」それをするかの目的があるはずです。毎日のあなたの行動を思い出してください。

- 起床する
- 身支度をする
- 朝食をとる
- 学校に行く
- 授業を受ける
- クラスメートと交流する
- 部活動を行う
- 下校する
- 遊ぶ、好きなことをする
- テレビを見る
- 勉強する
- 家族団らんする
- 入浴する
- 就寝する

この中では、「授業を受ける」「部活動を行う」「勉強する」は、「**なんのため**」それをするかがはっきりしていない場合があるのではないでしょうか。「クラスメートと交流する」も、はっきりしない場合があるでしょう。しかし、毎日のことは目的がはっきりしていなくても、何となく繰り返されています。

いつも繰り返され習慣化されている場合は、目的を意識しないで実行されています。朝食をとるのは、栄養を補給して生きるためです。目的を意識していなくても目的はあるのです。

無意識の行動は別にして、意識して行う行動についてこれから勉強しましょう。

目的をはっきりさせない行動は良い結果をもたらしません。目的のはっきりしない勉強、目的のはっきりしない練習、ではよい成果が上らないでしょう？

目的のはっきりしない勉強では何を勉強したらよいか定まりません。目的のはっきりしない練習では何を練習するか、何を強化するか定まりません。中途半端になるのです。「目的のはっきりしない好意」は相手に気持ち悪がられてしまいます。

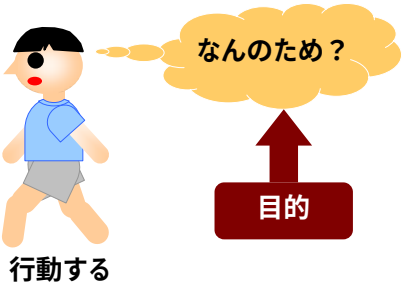
1953年エベレストの初登頂に成功したエドモンド・ヒラリーの言葉とされていますが「なぜ山に登るのですか」という問いに対して「そこに山があるから」と答えたという有名な話があります。実際は、こう言ったのは1924年に登頂に挑戦して遭難したジョージ・マロリーだそうです。いずれにしても、なぞかけのようでよく分からない言葉です。このようなハイレベルでの「哲学的な」対話の場合はこれでも重みのあることとして受けとめられますが、普通の生活の中では、目的をはっきりさせた方が得になることが多いのです。

しかし、目的をはっきりさせることは、それほど簡単なことではありません。

目的をはっきりさせることはどういうことか、どうすれば目的をはっきりできるか、これから勉強しましょう。

１限めのまとめ　？？？

「何かをしようとする」ときには、「**なんのため**」それをするかの目的が必ずあるのです。



＜２限め＞
広い意味の目的は「目的」と「ねらい」に分けて考えることができます

テーマの確認をする	何を検討するのか関係者が納得します。
まず、ねらいを決める『なんのため？』	「ねらい」はうれしいことみんなが目標として目指そうとすることでなければなりません。
次に、目的を決める	「目的」は「ねらい」を受けて具体的でなければなりません。
それから、目的の実現方法を検討します。	
目的実現の努力を行います	

何かをするときに、「**なんのため**にそれをするのですか」と聞くとしますと、「**なんのため**」が「ねらい」で、「それをする」が「目的」です。

目的は具体的な「すること」で、ねらいはその後に「起きること」です。以下の例を見てください。

目的	ねらい（「**なんのため**」）
コンサートを成功させる	プロになる
ＰＣを買う	ＣＧアニメ映画の監督になる
部活動をする	スポーツ選手になる
勉強する	クラスのトップになる
勉強する	知識・技術を身に付ける

ねらいは何段階かにわたる場合もあります。

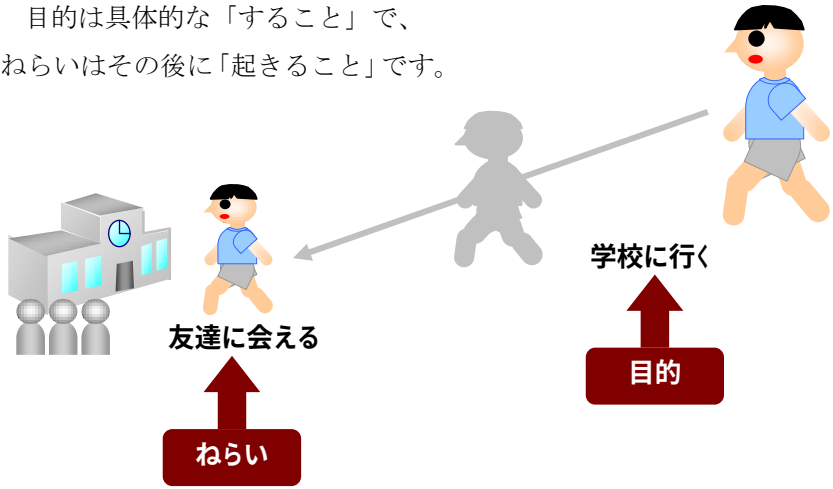
目的	ねらい
授業を受ける	知らないことを勉強する ↓ 期末試験を受ける ↓ 進級する ↓ 卒業する ↓ 進学する ↓ 技術を身に付ける ↓ ＩＴ技術者になる ↓ ＩＴビジネスを起業する ↓ 富豪になる ↓ ？？？？

これでお分かりのように、「ねらい」は『「目的」は**なんのため**にするのか』を示していますから、「目的」の目的なのです。

したがって、「ねらい（「**なんのため**」）」によって「目的」の内容が決まります。その意味では、「ねらい（「**なんのため**」）」のほうが「目的」より重要です。そこでまず「ねらい（「**なんのため**」）」から勉強を始めましょう。

２限めのまとめ　？？？

目的は具体的な「すること」で、
ねらいはその後に「起きること」です。



＜３限め＞
「ねらい（なんのため）」の重要性

テーマの確認をする	何を検討するのか関係者が納得します。
まず、ねらいを決める『なんのため？』	「ねらい」はうれしいこと、みんなが目標として目指そうとすることでなければなりません。
次に、目的を決める	「目的」は「ねらい」を受けて具体的でなければなりません。
それから、目的の実現方法を検討します。	
目的実現の努力を行います。	

「キノコLovers（ラバーズ）」やタロー君（※）は、苦労してコンサートの開催やＰＣの購入をしました。**なんのため**にそれをしようとしたのでしょうか。**なんのため**に大変なことをがんばったのでしょうか。うれしいことが実現するからです。「**なんのため**」はうれしいことのはずです。

「ねらい（**なんのため**）」は、そのために「目的」を実行しようとするのですから、それだけの魅力がなければなりません。「うれしいこと」でなければならないのです。実現してほしいうれしいことを、価値目標と言っています。目標とする価値という意味です。「ねらい（**なんのため**）」は価値目標でなければならないのです。何が価値目標であるかは＜６限め＞「どういうものが「価値目標」？」で勉強いたします。

価値目標

価値目標という言葉を公開の場で初めて使われたのは、衆議院議員で経済企画庁長官も務められた田中秀征さんです。田中秀征さんは、日本の国が目指すべき目標ということでこの用語を使われました。もう10数年も前のことです。その頃まで日本は、高度経済成長による経済生活の充実（欲しいものが大体手に入る）と日米安全保障条約による（共産圏からの侵略の危機を防止して）国民の安全の確保を行う、という２つの基本的目標（田中秀征さんは二つの旗という表現をしました）で進んできました。ところが、ご承知のように1991年ソビエト連邦の解散とバブル経済の実現によって２つの目標とも目標としての価値を失いました。それに代わる目標、国および国民が目指すべき価値目標を設定すべきだと言われたのです。田中秀征さんはその当時日本が目指すべき価値目標は「質実国家の実現」であると言われていました。

前掲の「授業を受ける」の例だと、上から下にだんだんうれしさが大きくなっています。「進級する」よりも「富豪になる」の方がうれしさが大きく、「授業を受ける」という「目的」の励みになります。

イジメの場合の「**最低の目標**」の「ねらい（**なんのため**）」はこういうことでした。

「登校拒否になる、自殺する　を起こさない」

同じく「**希望の目標**」の「ねらい（**なんのため**）」はこうでした。

「みんなが楽しく登校できる」
「全員が笑顔で「おはよう」と言える」

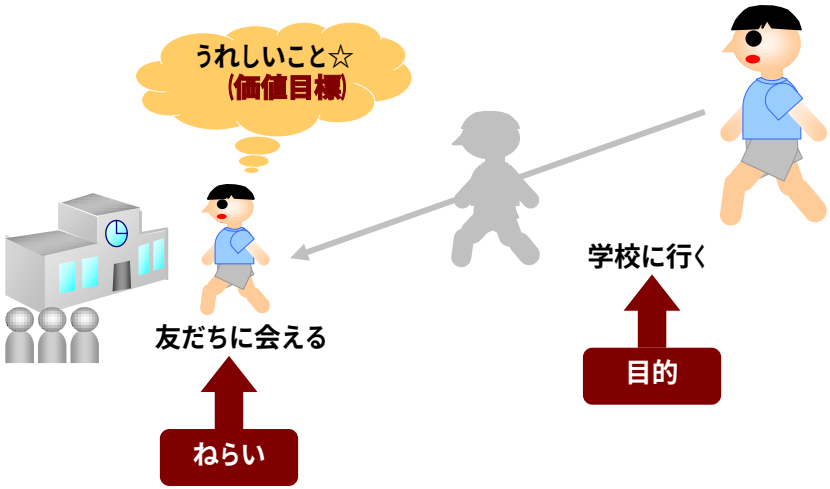
松籟（しょうらい）祭のイベントの企画の場合の「ねらい（**なんのため**）」はこういうことでした。

「イベントコンテストの１番になる」
「クラス全員参加でみんなが一層仲良くなる」

「何かをしよう（これは負担や苦痛です）」と思ったときに「**なんのため**にするのか（ねらい）」をよく考えて自分として納得いけば、それを達成しようとします。苦しいときに、その先のうれしいこと（「価値目標」）を思い出してがんばるのです。三日坊主の人は「価値目標」を十分認識していないのです。

私の娘は、幼稚園に入ったときに気に入っている男の子から「おデブちゃん」と言われて一念発起、徹底的なダイエットを敢行して３ヶ月でみごとスリムになりました。「おデブちゃん」と言われたくないという思いが、ダイエットするという目的の実行を支え強い食欲を乗り越えさせたのです。

「目的」を実行しようとするのは、
「ねらい」がうれしいこと（価値目標）
だからです。



＜４限め＞
「ねらい（なんのため）」によって「目的」の内容が決まる

テーマの確認をする	何を検討するのか関係者が納得します。
まず、ねらいを決める 『なんのため？』	「ねらい」はうれしいこと、みんなが目標として目指そうとすることでなければなりません。
次に、目的を決める	「目的」は「ねらい」を受けて具体的でなければなりません。

それから、目的の実現方法を検討します。

目的実現の努力を行います。

なぜ「ねらい（**なんのため**）」が大事か、もう少し考えてみましょう。

タロー君（※）の買うＰＣは、ＣＧアニメ作成の練習ができなければなりませんから、グラフィック機能のソフトを買わなければなりません。「ＰＣを買う」という目的の内容が「ＣＧアニメ作成の練習をする」という「ねらい（**なんのため**）」」によって決まるのです。

「ねらい（**なんのため**）」によって目的が違ってくる他の例を見てください。

■**目的が「スポーツをする」の場合**　**ねらい（なんのため）は単純**

ねらい（**なんのため**）	目的
①健康の強化	・体によいスポーツをする。
②スポーツでよい成績を挙げる	・自分が得意なスポーツを選ぶ
③スポーツ選手になる	・自分がなれそうなスポーツを選ぶ。
	・お金になるスポーツを選ぶ。
④授業をこなす	・とにかく嫌いな体育の時間を過ごす。

■目的が「朝ごはんを食べる」の場合　**ねらい（なんのため）は単純**

ねらい（**なんのため**）	目的
①空腹を満たす	ほとんどこれ。 これがはっきりしている人はよく食べる。
②大きくなる	これは先の目標なのでピンとこない。 我が家の長男は父親の助言を聞かなかった。 「あまり食べたくない」「時間がない」と言って。 結果は大きくなれなかった。
③体を作る	相撲取りは食べないと体ができないので、たくさん食べる工夫をしている。

■目的が「クラブ活動をする」の場合　**ねらい（なんのため）は比較的単純**

ねらい（**なんのため**）	目的
①やりたいことをやる	それをすればよい（これが基本）
②仲間を作る	仲間の多い、または気心の合う仲間がいそうなクラブを選ぶ。
③何かのクラブ活動をしないと卒業できない	自分にとって一番楽な活動を選ぶ

これはみなさんもそう考えてやっているでしょう？

■目的が「勉強する」の場合

「ねらい（なんのため）」は単純ではない。複合している

ねらい（**なんのため**）	目的
①高校に入学	どこでもよい、一般的な入試課目に合わせて勉強する。
②特定の高校に入学	そこの入試の得点配分にあったウエートをかけて勉強する。
	自分が不得意の科目を重点的に勉強する。
	あるいは、不得意科目は諦めて得意科目で高得点を稼げるような勉強をする。
③大学進学	対象の大学に進学しやすい高校を選び、そこの入試に合わせる
④将来何かになる	そのためにどういう経路でそこに至るかを考え、その入試合格のための勉強もするが、基本的には将来の道に合わせた勉強も行う（例、昆虫学、）。

■目的が「友人を作る」の場合　**ねらい（なんのため）は比較的単純**

ねらい（**なんのため**）	目的
①その人と仲良くなりたい	
②話し相手が欲しい	
③自分の理解者が欲しい	
④賑やかな仲間が欲しい	

ねらい（**なんのため**）によって「友人を作る」相手は違うでしょう？このそれぞれの「ねらい（**なんのため**）」だと誰と友人になりたいか考えてみてください。

大人の場合は、「同好の志」「話し相手」「仕事仲間」「遊び仲間」「彼氏・彼女」「恋人」「夫婦」などと言います。それぞれに合った相手は違います。

「イジメ」の検討の場合は、「最低の目標《ねらい（**なんのため**）》」を実現するために避けなければならない「イジメ」は以下の条件の「イジメ」（これを無くすことが「目的」）でした。

「最低の目標」の無くすイジメ

- 複数人がかかわる
- 本人がいやだと思うことをやる
- 繰り返される
- 本人がいやだと言ってもやめない

「希望の目標《ねらい（**なんのため**）》」を実現するために避けなければならない「イジメ」は以下の条件の「イジメ」（これを無くすことが「目的」）でした。

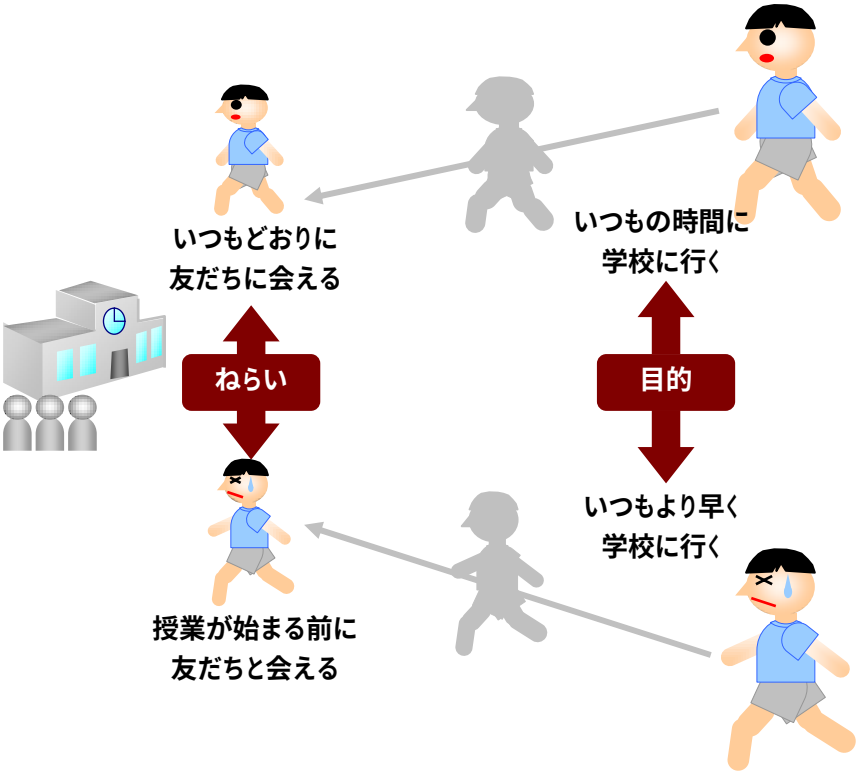
「希望の目標」の無くすイジメ

- １人で
- 人前で笑いものにする（笑いをとるネタにする）
- 繰り返される
- 本人がいやと言ってもやめない

松籟(しょうらい)祭イベントの場合の、企画の「目的」は「ねらい（**なんのため**）」を受けて以下の条件が付きました。

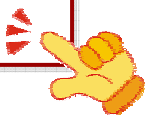
- 聴衆が大喜びすることをやる。
- みんながやらないことをやる。
- 難しいことをやる。

「ねらい（なんのため）」によって
「目的」は変わってきます。



＜５限め＞
「ねらい（なんのため）」によって「目的」が変わってしまうこともある

テーマの確認をする	何を検討するのか関係者が納得します。
まず、ねらいを決める『なんのため？』	「ねらい」はうれしいこと、みんなが目標として目指そうとすることでなければなりません。
次に、目的を決める	「目的」は「ねらい」を受けて具体的でなければなりません。



それから、目的の実現方法を検討します。

目的実現の努力を行います。

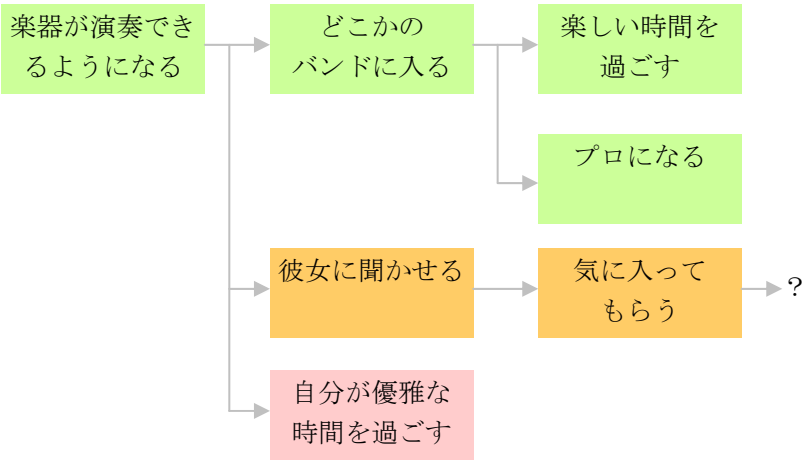
タロー君は（※）、ＣＧアニメの練習をするためにパソコンを買おうと思いました。ですが、ＣＧアニメの練習をして本格的なＣＧ関連の技術を身に付けようということなら、ＣＧアニメの技術を教えてくれる学校に通った方が早いのかもしれません。

ということになると、パソコンを買おうと思った当初の目的は変更になることになります。思い込みで「とにかく何が何でもパソコンを買うのだ」と思わずに、

パソコンを買う → ＣＧの練習をする → ＣＧアニメの技術を身に付ける → ＣＧのプロになる

と考えると、「ＣＧの練習をする」は「ＣＧアニメの技術を身に付ける」の１ステップでしかなく、「ＣＧアニメの技術を身に付ける」が大事であることが分かります。そうしたら、そのためのよい方法はないかと考えることができます。

「何か楽器をやろう」と考えた人は多いでしょう？　この場合はどうでしょうか。「じゃぁ、何をやろうか？」と飛びつくのではなく少し考えてみましょう。



楽しい時間を過ごすのなら、別のもっと自分に合った楽な方法がある。プロにはとてもなれそうにない。彼女に気に入ってもらえるまでになるにはかなり大変だ、別の方法で気に入ってもらった方がよい。優雅な時間は他の方法の方が簡単だ。と考えると、楽器を弾けるようになるのは止めよう、と考えることにもなりそうです。

松籟(しょうらい)祭のイベント企画の場合、最初にケータイでコンテストをやろうというアイデアが出ましたが、「ねらい（**なんのため**）」を検討した結果、これでは

- **イベントコンテストの１番になる**
- **クラス全員参加でみんなが一層仲良くなる**

の条件が満たせない、たとえば、ケータイを持っていない人が参加できないからクラスの中で反目が起きるとか、となったらケータイイベントは白紙に戻ることになります。

このように「ねらい（**なんのため**）」をよく検討すると、初めの考えと違う答え（目的）になったり、「目的」の実現が中止になったりします。このように「ねらい（**なんのため**）」をよく考えることによって、ムダを避けることができるのです。

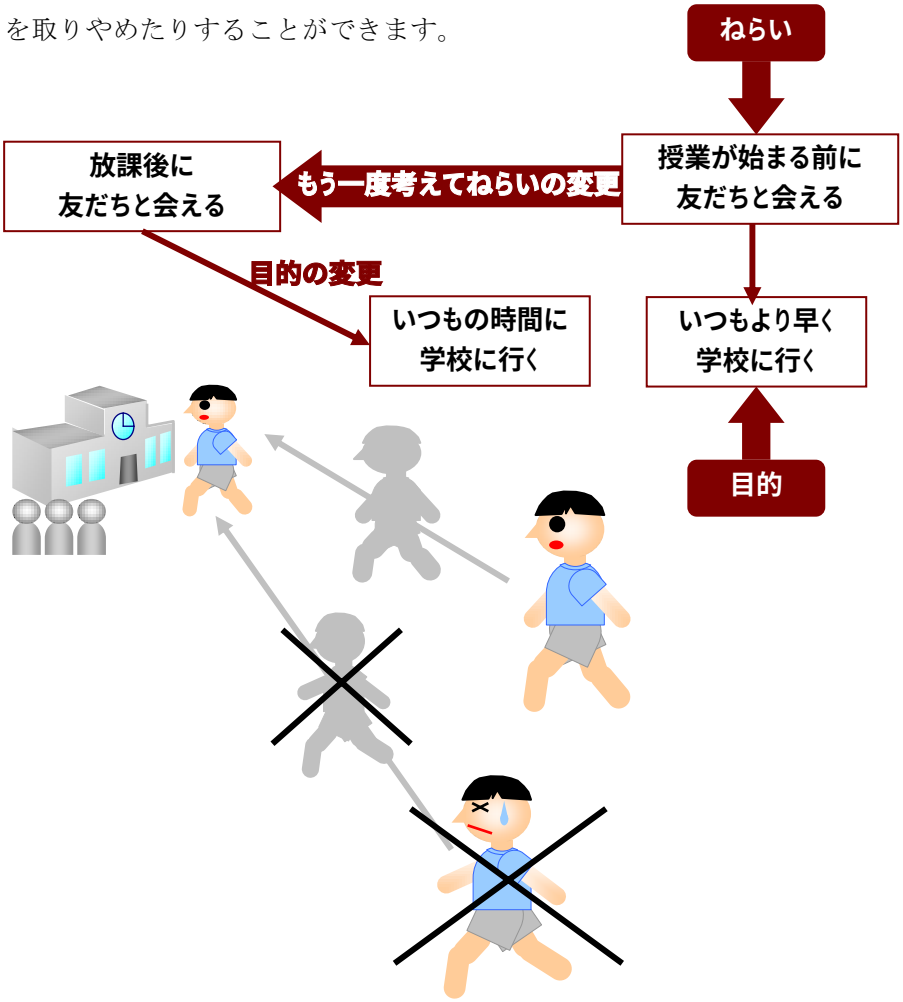
したがって、何かをしようと思いついたときには、「それは何のためにするのだろう？」と考えてみると、ムダなことや方向違いのことをしないで済むようになりそうです。三日坊主にもならないで済むでしょう。

イジメの検討の例では、厳しいイジメしか対象にしないという考えだったら、ウチのクラスではイジメがない、としてイジメの検討をやめていたでしょう。

結果から、なんでこんなバカなことをやったのか！　ということがままあります。それは初めに「目的」や「ねらい（**なんのため**）」をまともに検討していないからであることが多いのです。

５限めのまとめ　　？？？

「ねらい」をよく考えることによって、初めの考えと違う答え（目的）になったり、意味のない「目的」の実行を取りやめたりすることができます。



＜６限め＞
どういうものが「価値目標」？

「ねらい（**なんのため**）」は価値目標でなければならない、と＜４限め＞で勉強しましたが、では価値目標はどういうものなのでしょうか。簡単に言えば「うれしいこと」が目指すべき「価値目標」なのです。自分の場合は自分の判断でよいのですが、一般にはどういうことがうれしいこと（「価値目標」）なのかを以下の練習問題で理解しておきましょう。

テーマの確認をする	**何を検討するのか関係者が納得します。**
まず、ねらいを決める『なんのため？』	**「ねらい」はうれしいこと、みんなが目標として目指そうとすることでなければなりません。**
次に、目的を決める	**「目的」は「ねらい」を受けて具体的でなければなりません。**
それから、目的の実現方法を検討します。	
目的実現の努力を行います。	

練習問題❶

以下の項目は価値目標かどうかを判断してください。「～になる」が価値目標で、「～する」は価値目標ではありません。

1　運動
2　ダイエット
3　勉強
4　実験
5　金持ち
6　健康
7　練習
8　美貌
9　元気
10　掃除

A　価値目標（～になる）は５、６、８、９です。他は「～する」ですから価値目標ではありません。

練習問題❷

以下の項目は価値目標かどうかを判断してください。以下は全部「～する」ですが、「～する」でも価値目標になる場合があります。価値目標になるのは、瞬間もしくは短い時間のできごとで「状態」を表す事がらです。

1．手術
2．受験
3．合格
4．進級
5．試合
6．優勝
7．出品
8．入選
9．成功
10．失敗

A　普通は価値目標になるのは、３、４、６、８、９です。

手術：手術することは健康になるための手段であって、これ自体が価値目標ではありません。

受験：合格のための手段であって、辛いこと・大変なことです。

合格：普通は「合格する」と言いますが、「合格になる」とも言います。合格に「なる」は価値目標の表現です。普通の人、合格しようと思っている人にとっては、うれしいことです。でも何らかの理由で合格したくないと思っている人にとっては、合格は不幸です。戦争中は、身体検査がありました。健康な人は合格して戦争に行かなければなりませんでした。不合格は不名誉でしたが、命は助かります。合格が「うれしいこと」かどうかは場合による、ということになります。

進級：「進級になる」と言ってもおかしくありません。したくない人もいるかもしれませんが、ほとんどの人にとっては「うれしいこと」でしょう。

試合：試合をするのは、強くなるか勝つため（これが「価値目標」）であって、試合自体が「価値目標」なのではありません。

出品：出品するのは、技術を磨くためか入選するため（これが「価値目標」）であって、出品自体が「価値目標」なのではありません。

成功：「成功に終る」と言います。成功になるとは言いませんが成功に終わるは成功になると同じ意味です。成功が嬉しくない人はいないでしょう。成功を目指した結果なのですから。

失敗：瞬間のことですが、うれしいことではないので価値目標ではありません。「失敗しない」は価値目標です。

練習問題❸

以下の項目は価値目標かどうかを判断してください。あなたの判断で答が決まります。

1．長身
2．痩せ身
3．オタク
4．散歩
5．読書
6．合コン
7．デート
8．子供ができる
9．休講
10．食事

長　身：価値目標だとした項目「～になる」の場合でも、人によってはそれがうれしくない（価値目標にならない）こともあり得ます。女性で背が高すぎると思っている人にとってはこれ以上の長身はいやでしょうし、今自体の長身もいやだと思っているかもしれません。

痩せ身：これも同じです。痩せたいと思っている人には価値目標ですが、痩せすぎでもう少し太りたいと思っている人には価値目標ではありません。

オタク：オタクで良いと思っている人とそうでない人では違うでしょう。

散歩・読書：これらは「～する」ですが、これ自体を楽しみにしている人にとっては、散歩ができる、読書ができるということは価値目標です。普通は、風景を楽しむ・人や街を見るとか、健康になるとかが価値目標で、散歩はそのための手段です。知識を得る、わくわくするとかが価値目標で、読書はそのための手段です。

合コン：自分の「価値目標」（楽しい時間が過ごせる、素敵な人と出会える）がその場で実現するならうれしいことですが、うれしくない合コンもあるでしょう？

デート：合コンと同じことです。

子供ができる：子供ができるというのは普通の夫婦にとってはたいへんうれしいことです。でもただの遊び友達関係にとっては大変なことす。価値目標の反対で、たいへん困ったことです。

休　講：ほとんどの人は休講を喜びます。でも、休講は本当に喜んでよいことなのでしょうか。何のために勉強をしているかで変わります。卒業することが目的なら休講はうれしいことでしょうが、勉強をして早く技術を身に付ケータイという場合なら、うれしくありません。

食　事：食事は「食事をする」ですから、基本的には価値目標ではありませんが食事が楽しみな人もいるでしょう。「食事を楽しむ」となれば価値目標です。

基本的には「～する」は価値目標ではなく、「～になる」が価値目標ですが、「～する」の場合でも価値目標になる場合があるのです。同じことに対しても、人によって受け留め方が違います。その人がうれしいこと。価値あること、と思えば価値目標だし、その人がうれしいこと、価値あることと思わなければ価値目標ではないということになります。価値はその人の判断次第だということです。価値目標であるかどうかは最終的には価値観で決まるのです。

■「早い、うまい、安い」

仕事など社会生活の場合の「～になる」の基本は、「早い、うまい、安い」です。「早い、うまい、安い」ことがうれしいことです。

みなさんは吉野家の牛丼は好きですか？　吉野家は創業してもう50年になりますが、初めのころ「うまい、安い、早い」をキャッチフレーズにしていました。お店に入るとすぐ（早く）牛丼が出てくる、食べると美味しい、お金を払うときに安い、ということです。

「早い」と「安い」は分かりやすい内容ですが、「うまい」は奥深い意味があります。どういう味がうまいのかは個人によって違いますし、うまいを広く解釈すると、自分にとって好ましいこととなります。「うまい話」とか「そうはうまく行かない」という言葉を考えてください。

そうするとＣＤプレーヤなどのうまいは「いい音がする」でしょうし、テレビのうまいだと「画像がよい」となります。広げて考えると「自分の望むものだ」ということになります。

好きな人、気に入っている人と仲良くなる秘訣も「早い、うまい、安い」です。

まず「早い」：

そう思ったらぐずぐずしないですぐにアタックです。ぐずぐずしているとチャンスを逃します。他人に取られてしまいます。

次は「うまい」：

相手はどういうことや性格が好きかを見分けなければなりません。落ち着いている人が好きな人に、ひょうきんをしては一発で終わりです。

最後に「安い」：

初めから労力やお金を惜しんではいけません。まずはせっせと努力しましょう。

どうですか。「早い、うまい、安い」は便利でしょう。何にでも使えますよ。

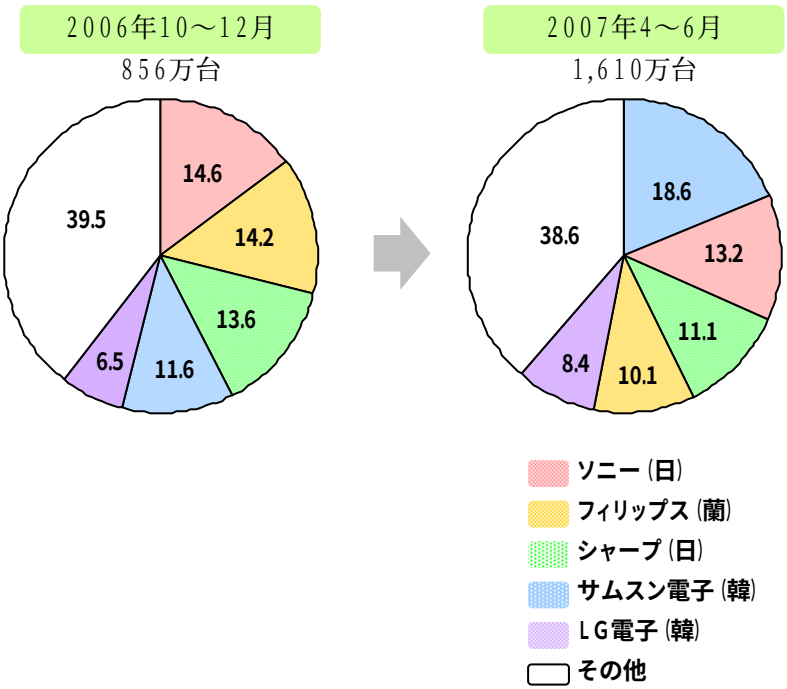
現代は「早い、うまい、安い」の時代です
「早い、うまい、安い」がビジネスにおける価値目標の基本です

「早い、うまい、安い」は吉野家だけでなく、あらゆる企業の競争条件です。お客様が望んでいる「早い、うまい、安い」を見分けてそれを実現することが重要です。

まず「**早い**」です。世の中はどんどん変化していきます。１年前に１番売れていたものが売れなくなることが頻繁に起きています。

薄型テレビが売れ出しています。その液晶テレビでは半年で出荷台数シェアは大きく変わります。

世界の出荷台数（総出荷台数）



ですから、いかに人より一歩でも二歩でも先に行くかが重要なのです。時間がかかるものは「じゃ、いいよ」と言われてしまいます。「早い」があって初めて次に進めるのです。その意味で「早い」は相手にされるための必要条件だと言えます。

その次に「**うまい**」です。良いもの、気に入るもの、欲しいものが要求されます。どんなに早くても、まずければ２度と相手にしてもらえません。

コンビニの商品は、新製品をお店に出して売れ行きが悪いと２週間で入れ替えられてしまいます。缶やペットボトルの飲料は、年間大手の流通業が取り扱うものだけでも2,000種類以上、ラーメンやパスタ類は1,500種類以上が新たに登場しているのです。「うまい」の座を獲得するのは並大抵のことではありません。

ある調査期間のデータでは、70年代のヒット商品は６割が５年以上にわたって人気を保ちましたが、2000年以降は５年以上人気が続いたヒット商品は5.6%しかない、という結果が出ています。

最後に「**安い**」です。同じものなら安い方が良いに決まっています。ですが、早くてうまければ、値段は２の次になるはずです。欲しいものは多少値段が高くても買いますね。ブランド品と言われるものはそうやって高く売って高収益を上げているのです。

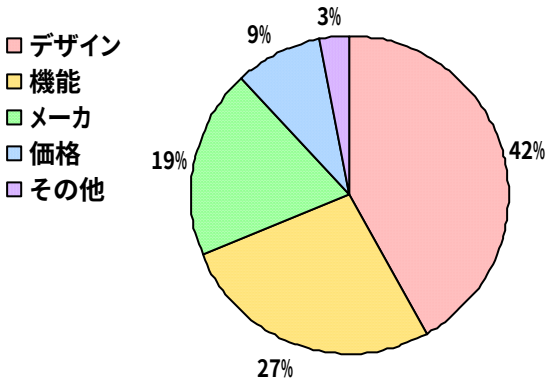
「早い、うまい、安い」を覚えておくと便利です。目的やねらいを考えるときに、「この早いは何だろう？」「このうまいは何だろう？」と考えるのです。

私は、５年前に車の買い替えを検討しました。その時にニッサンのセールスマンにこう言われました。「申し訳ないのですが値引きはできません。ゴーン社長がこういうのです。値引きを要求されるということは当社のクルマの良さを評価いただいていないということだ。もっとクルマの良さをアピールしなさい」ゴーン社長もそれで駄目だったら売らなくてよいとまでは言われなかったようです。「安い」の前に「うまい」で勝負しろということを言っておられるわけで、そのとおりだと思い、ニッサンの車に決めました。

みなさんはスーパーやコンビニに行きますか？　今、日本のスーパーやコンビニで大騒ぎになっていることがあります。それは世界的に石油やとうもろこしなどの値段が大幅に上って、食品や飲料メーカはその商品の値上げをせざるを得なくなっているのです。このメーカの要請に対してスーパー・コンビニの対応が異なってきています。値上げを認めないというスーパー・コンビニと値上げを認めざるを得ないというスーパー・コンビニとがあるのです。

値上げを認めないスーパー・コンビニの経営者は、消費者や「安い」物を望んでいる、と考えています。値上げを認めるスーパー・コンビニの経営者は消費者は必ずしも安い物だけを望んでいるのではなく「価格より質重視」だと考えているのです。その経営者の考えを裏付けるように値上げした商品の売れ行きが必ずしも落ちていないそうです。質重視と言うのは、消費者が望む商品を自ら開発して提供していこうという考えが背景にあります。消費者が望む商品を見つけ続けられれば勝てますね。

ケータイの購入でも、「安い」より「うまい」が先だという調査結果が出ています。フジテレビの調査ですが（2007年11月25日放送)、ケータイを選ぶ理由を聞いたところ次の結果でした。



デザインには色も入っており、店頭には同一機種で多数の色が並んでいます。ケータイは流行もので「カッコいい」物でないと持っていて自慢できないということなのでしょうね。

デザインと機能が「うまい」に該当します。メーカも広い意味では「うまい」です。「安い」はわずか１割弱のウエートしか占めていないのです。

消費者は同じ物なら安い方がよいと思っているだけで、必ずしも高かったら買わないということではないのです。あなたも、いつもは節約するけど、ときどき良い物を買うということがあるでしょう？

６限めのまとめ　？？？

「うれしいこと」が「価値目標」です。

日常生活の中でも、

どんなことが「うれしいこと」

↓

それが目指すべき「価値目標」

それをはっきりさせて、行動しましょう。

＜７限め＞

「目的」は価値目標？

テーマの確認をする	何を検討するのか関係者が納得します。
まず、ねらいを決める 『なんのため？』	「ねらい」はうれしいこと、みんなが目標として目指そうとすることでなければなりません。
次に、目的を決める	「目的」は「ねらい」を受けて具体的でなければなりません。 「目的」は「価値目標」である場合とそうでない場合があります。

それから、目的の実現方法を検討します。

目的実現の努力を行います。

「ねらい（**なんのため**）」は価値目標でなければならないということを言いましたが、「目的」はどうなのでしょうか。２つのケースがあります。

「目的」は「何のためにこうする」の「こうする」でした。「こうする」「こうしよう」「これをしよう」は、そう思うことなのですから「価値目標」であるかどうかを考えてから決めているわけではありません。したがって、「目的」は「価値目標」である場合とそうでない場合の２つのケースがあります。

それぞれの場合に、「目的」の明確化はどうすればよいかを研究しましょう。

①「目的」は「価値目標」ではない場合

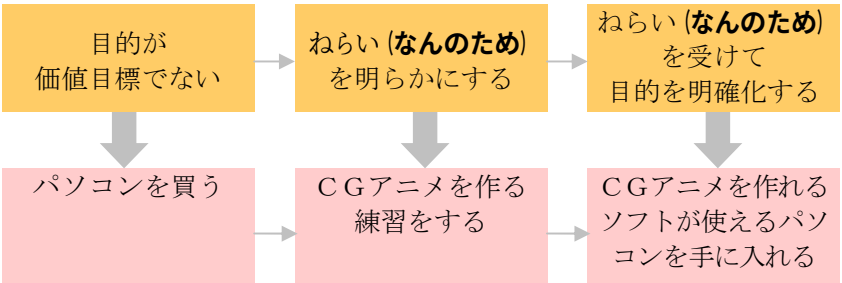
タロー君（※）の場合の「パソコンを買う」は「～する」ですから、明らかに何かの手段で「価値目標」ではありません。

このように「目的」自体が「価値目標」でない場合は、「ねらい（**なんのため**）」の「価値目標」を明らかにする必要があります。「価値目標」がはっきりしないと、パソコンを買う努力の途中で挫折します。

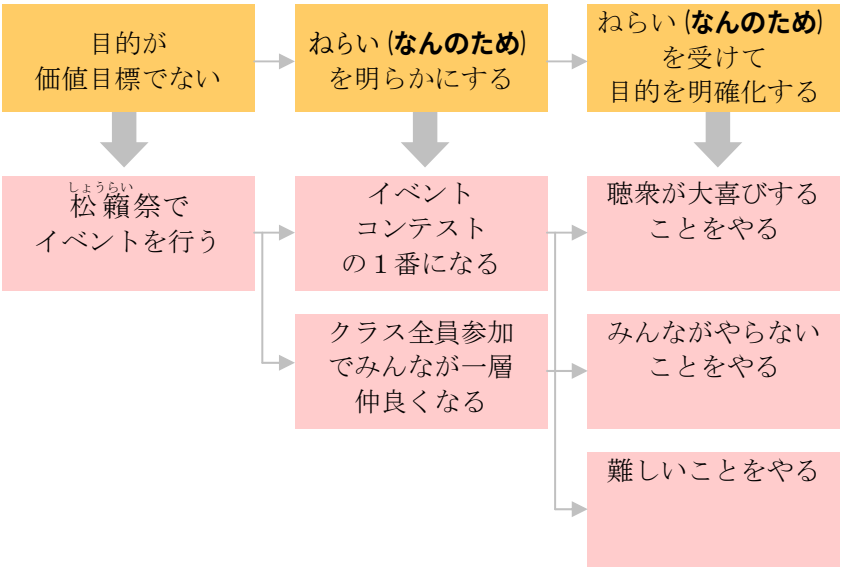
「価値目標」である「ねらい（**なんのため**）」を考えて「目的」の内容を明確にするのです。

目的が価値目標でない → ねらい（**なんのため**）を明らかにする → ねらい（**なんのため**）を受けて目的を明確化する

タロー君（※）の場合はこの例で、こうなります。



山下中学の「松籟（しょうらい）祭のイベント」の場合も、「イベントを行う」という「目的」自体は「大変なこと」であって価値目標ではありません。



この目的を実行することは大変なことですが、素晴らしい「ねらい（**なんのため**）」（価値目標）のために頑張るのです

②「目的」が「価値目標」である場合

「キノコLovers（ラバーズ）」（※）の場合、コンサートの成功は価値目標です。

コンサートの成功を、コンサートを行う目標にするのであれば、「成功」の基準をはっきりさせなければなりません。「目標の定量化・具体化」と言います。

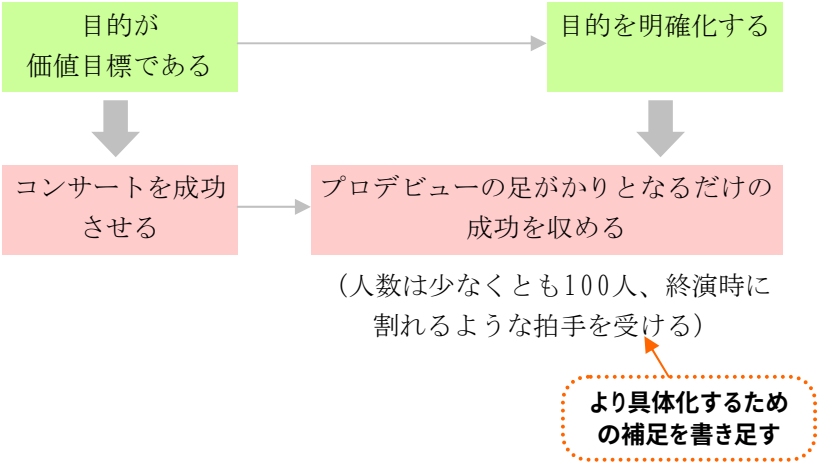
目的自体が価値目標の場合は、その目的の内容を明確化すればよいのです。

目的が
価値目標である

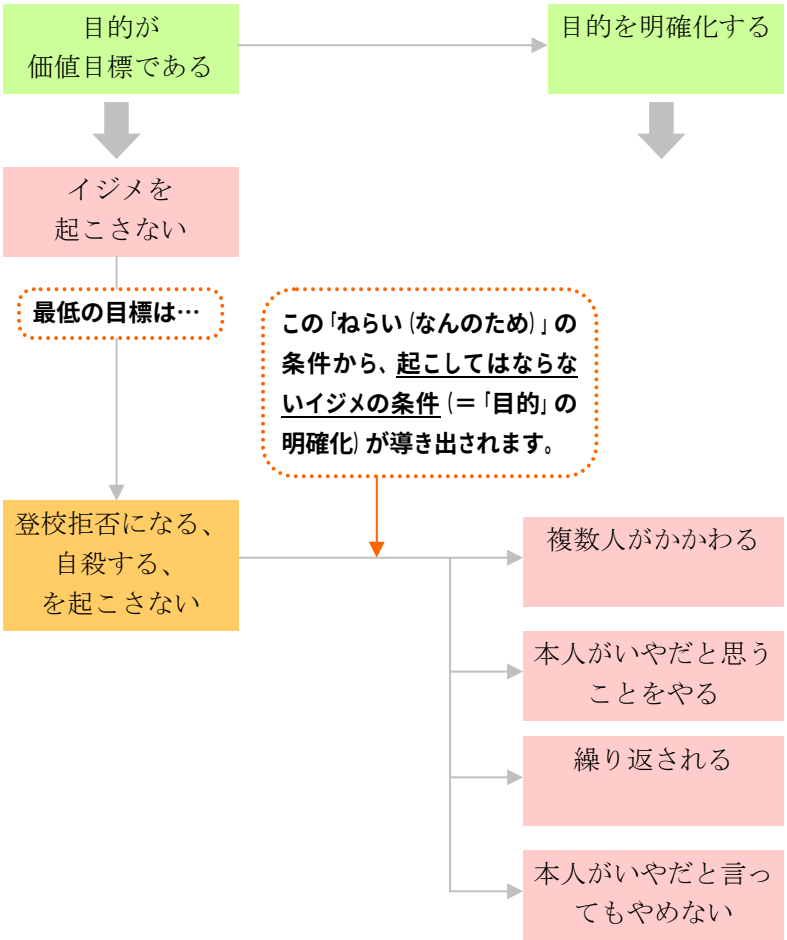
→

目的を明確化する

しかしどうやって明確化（定量化・具体化）しますか？　それを決めるのは「ねらい（**なんのため**）」です。「キノコLovers（ラバーズ）」（※）はコンサートを成功させてプロになる道を歩もうとしているのですからそれなりの成功を収めなければなりません。となると、たとえばこうなるでしょう。



山下中学の「イジメへの取り組み」の場合はこうなります。



練習問題

以下の例は、「目的」が「価値目標」かどうかを考えてください。

- 机の上を片付ける
- 玄関の前をきれいに掃除する
- 好きな子がいる塾に行く
- お年寄りを助ける

A　以下にその答えを解説します。

■机の上を片付ける

机の上を片付けることが、趣味のようにうれしい人は多分いないでしょう。片付けられた結果ですっきりした状態の机は好きな人が普通でしょう。すっきりした状態の机になることは「価値目標」ですが、そのための片付けをする作業は「価値目標」ではないのです。

■玄関の前をきれいに掃除する

掃除した結果は「きれいになる」という「価値目標」ですが、掃除をすること自体は苦労すること・作業ですから（掃除が趣味の人でなければ）「価値目標」ではありません。

■好きな子がいる塾に勉強に行く

塾に勉強に行くこと自体は「うれしいこと」ではないのです。家にいてゲームをしたり、外で友達と遊んだりする方が楽しいでしょう。しかし、その塾には好きな子がいるのです。好きな子がいる塾に行くことは「うれしいこと」ですから「価値目標」になってしまいます。

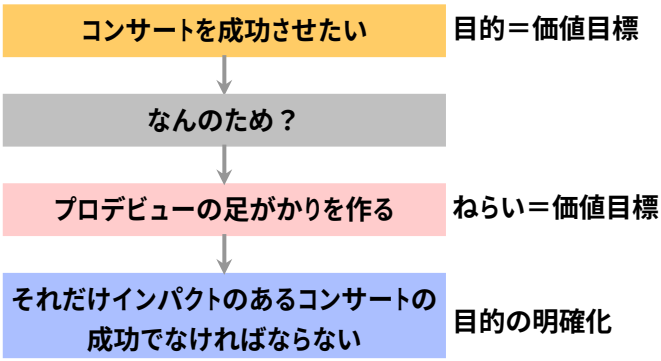
■お年寄りを助ける

日本の国・社会から見ると、みんながお年寄りを助けることが自然になっていることは「好ましいこと」です。しかし個人で見ると、お年寄りを助けることは苦手で苦痛な人も、喜んでする人もいるでしょう。「価値目標」であるかどうかは、その人によることになります。

「目的」は「価値目標」である場合とそうでない場合があります。
どちらの場合も、「ねらい」によって「目的」がはっきりするのです。

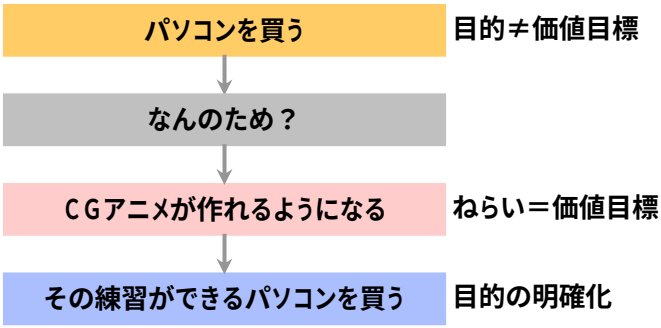
■「目的」＝「価値目標」の例

「ねらい」によって、「目的」の大きさが決まります。



■「目的」≠「価値目標」の例

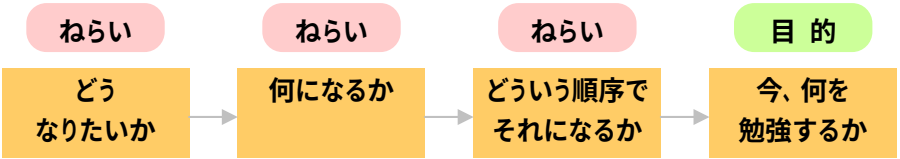
「ねらい」次第で「目的」の内容が決まります。



おさらい

最後に、「**なんのため**に勉強をするのか」をもう一度考えてみましょう。

これまで研究してきた「目的」と「ねらい（**なんのため**）」の考え方からすると、以下のような順番で考えるべきだということになります。



今（中学生で）将来のことを真剣に考えている人は少ないでしょう。「何になるか」で、医者になる、芸能人になる、スポーツ選手になる、とかを漠然と考えているくらいでしょう。私の長男は「フジテレビのアナウンサーになる」と言っていました。

「どうなりたいか」で、金持ちになる、世の中の人のためになる、注目されたい、人気者になりたい、安定した生活をしたい、と考えている人もいるかもしれません。

「なんのため？」を重視する考え方で考えるとどうなるのでしょうか。

「どうなりたいか」の答えは、基本的には「幸せになりたい」です。戦後の日本人、あなた方のおじいさん・おばあさん、お父さん・お母さんのほとんどが求めた「なんのため？」は、「豊かな生活をする」という幸せを得ることで、そのために頑張って就職しました。

今からは、多様化した個人の満足感を達成することが、それぞれの『なんのため？』を実現して「幸せになる」ことです。ということは「自分が向いている」「自分がやりたい」ことをすることを目指すべきなのです。「みんながそうしている」や「みんなが目指している」は「そんなの関係ない！」のです。

ではどのような方向が考えられるでしょうか。自分のやりたいこととその場合の職業の代表例を挙げてみました。

クラスで上位の能力を活かしたい	
	専門職
自然科学系	大学･研究所勤務、企業の研究職、医者･歯医者
ビジネス系	弁護士、公認会計士、税理士、司法書士
人と話すのが好き	
	営業職
人間が好き	
	看護士、介護福祉士
機械モノが好き	
	技術･技能職
動くものが好き	
	運転手
自然を相手にするのが落ち着く	
	農業･漁業
人を仕切るのが好き	
	管理職
音楽･美術･文学が好き	
	芸術系
	※その才能があることが前提です。その才能がなければ職業としてではなく趣味で取り組むことになります。

職業の目標が立ったら、そこに至るルートを考えます。「どういう高校を経由してその先どうするか」です。その高校に受かるための勉強をすることが正解です。

さぁ、あなたももう一度考えてみてください。

この本でみなさんに勉強していただいたのはこういうことです。

何かをするときには、「目的」をはっきりさせましょう！

その手順は以下のとおりです。

テーマの確認をする	**何を検討するのか関係者が納得します。**
↓	
まず、ねらいを決める 『なんのため？』	**「ねらい」はうれしいこと、みんなが目標として目指そうとすることでなければなりません。**
↓	
次に、目的を決める	**「目的」は「ねらい」を受けて具体的でなければなりません。 「目的」は「価値目標」である場合とそうでない場合があります。**
↓	
それから、目的の実現方法を検討します。	
↓	
目的実現の努力を行います。	

「ねらい（なんのため）」や「目的」がずれていたら実現方法の検討や実現の努力はムダになることを分かっていただけたと思います。

おわりに

イジメの例や、松籟(しょうらい)祭イベントの例でお気づきのように、目的がはっきりしてしまうと、どうしたらよいかは簡単に決まってくるのです。どうしたらよいか迷っているときのことを思い出してください。それは『どうしたらよいか』を考えているようですけど、実は「目的」が決まっていないために、「目的」とどうしたらよいかを一緒くたにして行ったり来たりして考えているのです。それを分けて考えればすっきりするのです。

どうしたらよいかが簡単に決まる理由が、もう一つがあります。「ねらい（**なんのため**）」はうれしいことで、それを実現したいと思っているのですから、何としてでもやり遂げようとします。いろいろな知恵も出てくるのです。

そこで、まず「ねらい（**なんのため**）」と「目的」をはっきりさせましょう、ということです。それから「問題解決の授業」をマスタして対策の検討ができるようになったら、あなたは素晴らしい目的達成者になれるでしょう。

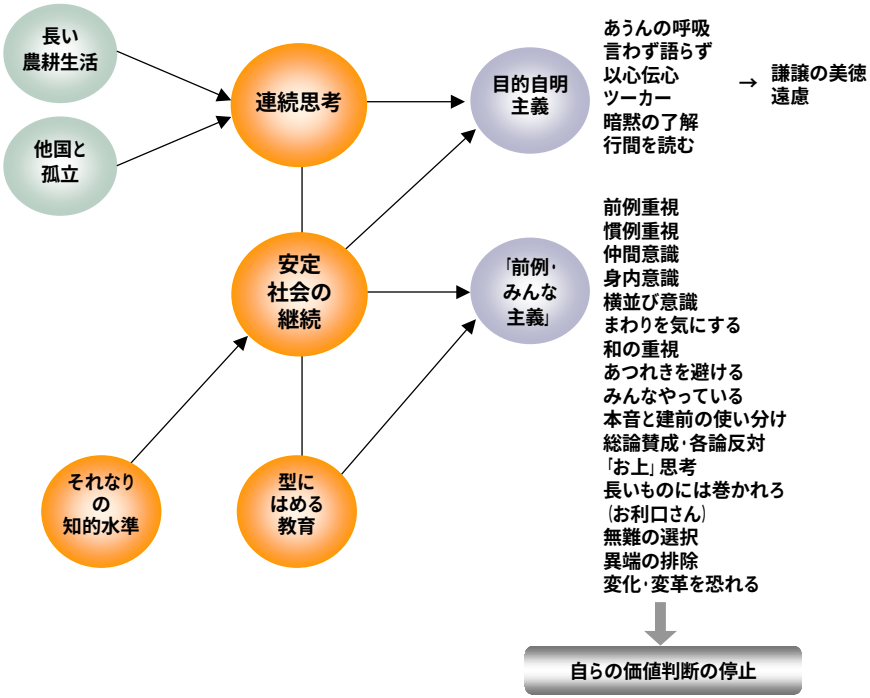
この「目的」や「ねらい（**なんのため**）」を追求する考え方は、みなさんの先生や先輩たち、一族のみなさんも得意ではないのです。それは長い日本の歴史によって育まれてきた思考法がそうなっていないからです。

米国人の思考法は「合理的」と言われています。合理とは理屈に合うという意味ですが、何が最も基本の理屈かと言うと「目的」です。したがって、「合理的」は「合目的的」と言ってもよいのです。米国人の思考法は本書でみなさんが勉強した思考法で、米国人にとっては別段目新しくないのです。

この思考法を身に付けると、しがらみや伝統にとらわれない自然で新しい発想をすることができるようになります。米国の方が新しい分野にチャレンジしているでしょう？

米国に負けないよう、みなさんもまずはこの思考法にチャレンジしてみてください。

日本人の伝統的な思考方法



実は、日本人は歴史的に目的をはっきり考えることが苦手なのです。それは、図にありますように「長い間の農耕生活」と「他国と孤立」状態だったことが原因です。このため毎日の生活は、「過去の延長で今日があり明日がある」という連続社会でした。村や隣近所の関係も固定していて「みんな分かっている」状態でした。

そのため、新しいことは滅多に起きませんから「それは何のためにするのか」と考える必要がほとんどなかったのです。その証拠に日本人の大人の会話では「それはなんのためですか」「それはなぜですか」「どうしてですか」という言葉がほとんど出てきません。英語では「Why」は頻繁に出てきます。

しかし、これは生まれつきの能力（DNAの違い）ということではないようです。日本人の赤ちゃんは「どうして？」「どうして？」を頻発します。そのうちにその質問をしなくなるのですから、家庭や学校の教育がいけないのでしょう。学校の教育は主に知識を教えていますから「知らないことは恥ずかしい」という考え方になってしまいます。アメリカ文化では、「知らないことをそのままにしていると損をする」と考えますし、みんな分かっていなければならないというこだわりもありませんから、どんどん「Why？」と聞いてくるのです。

みなさんはいつまでも「どうして？」「どうして？」と考える習慣を捨てないようにしてください。そこから新しい考え方やアイデアが生まれてくるのです。

付録　ご父母・教師の皆様へ

目的が不明確で不具合が起きている事例

本書では、「目的をはっきりさせましょう」というような至極当たり前のことを解説させていただいております。ところが、その当たり前のことができていないために、日本の社会や企業では、目的が不明確であるために紛糾したり、好ましくない結果が実現していることが非常に多いと思われます。あえて、「日本の」と限定していますのは、前ページに解説しました日本の特殊事情が原因だと考えるからです。

目的が不明確であることによって起きている不具合について、私どもは２０年以上研究をしてきております。何かをしようとする時に、まず目的をはっきりさせようと考えるようになれば、日本人の思考法や態度の閉鎖性や異質性はかなり減少するのではないかと思っています。

その思考法を「価値目標思考のすすめ」（ＮＴＴ出版）として出版いたしましたが、一部の方から難解である、というコメントをいただきました。そこで今回はもう少し基礎的な観点からご理解いただけるように解説してみました。

この解説法のヒントを与えてくださったのは、渡辺健介氏の「世界一やさしい問題解決の授業」です。本書はそのスタイルを真似て、中学生向けの解説として書かれています。

これまで私が見聞して来ました目的が不明確であるがための不具合の事例をご紹介して、目的を明確化することの必要性・有効性をご理解いただきたいと思います。

１.【少子高齢化対策】　基本目的を忘れている

日本は少子高齢化社会になっている、と大騒ぎをしています。たしかに日本の歴史上初めて経験する大問題です。しかし、「人口が減るのは問題だ、何とか子供を増やそう」という発想は短絡的過ぎるのでないでしょうか。

国家の目指す目標（目的）は、国民の安全・安心・元気の実現（満足感・幸福感の実現）のはずです。少子化し人口が減ればそれが実現できないのかというと、そうではないでしょう。フィンランドが１つの参考になります。フィンランドは、国土面積が日本より少し狭いくらいですが、人口はわずか530万人程度で北海道や兵庫県とほぼ同じです。この国が、国としての競争力、学力、環境保全能力で世界のトップレベルを維持しています。教育は大学まで無償です。人口が少なくても知恵の出し方はあるはずでしょう。

２.【所得格差是正】　その目的が不明確

所得格差が大きいのはいけない「格差是正」すべきという意見があります。格差が大きいとなぜ悪いのか、なぜ格差を小さくする必要があるのか。全員が低いところで格差がないのと、低い人でもその平均より高くて（それなりの高さで）格差があるのと、どちらがよいのか。そういう本質論の中でこの問題も検討する必要があるはずです。

平等な社会であればよいのでしょうか。共産主義社会は発展できないことは証明済みではないですか。平等で沈滞している社会より、活力あり成長発展する社会のほうが好ましいのではないでしょうか。見かけの、建前論の格差悪説はいかがなものかと思います。

３.【郵政民営化】　目的不明確でもやむをえない場合もある

国中が大騒ぎをした郵政民営化、決着してしまいましたが、民営化是か非かという単純な図式で議論が進みました。最後までその目的は何かということが、まともには議論されませんでした。その目的は大きく言えば、業務の効率化とサービスの向上でしょう。しかし、具体的にどの程度のことが実現するのかということは、「勝手な想定で無責任なことは言えない（雇用にも影響するし）、まずは器を作ってその中で具体化しよう」という方針であったと思われるため、明確化されず、したがって理念の争いとなってしまったのです。

この例は、目的が政策的・政治的観点からはっきりさせられない場合もあるという例で、企業であれば社長の読み・直感で実現するしかありません。郵政民営化は、小泉元首相の信念・リーダシップで実現したもので、合議では決して実現しなかったものでしょう。

郵政民営化は小泉元首相の信念で進められたので、ご本人としてはそれなりの裏づけがあったと思われますが、政治課題である「構造改革」「政治改革」「規制緩和」等は、目的がまったくあいまいであるものも多いようです。

４.【東海村の臨海事故の業務実施方法】

目的意識の喪失または目的の形骸化

1999年に発生したいわゆる東海村の臨海事故は、「ウラン化合物の粉末を溶解する工程で、正規マニュアルでは「溶解塔」という装置を使用した手順であったが、裏マニュアルではステンレス製バケツを用いた手順に改変されていた」等、安全確保を第１義（目的）とするマニュアルを、勝手に作業の効率化という目的によって捻じ曲げて業務を

遂行するという、信じられない状況が原因でした。これは、業務マニュアル遵守の目的が無視されて、「粉末を溶解する」という作業だけが前面に出た結果です。

業務の標準化やマニュアル化は、その目的を明確にしていないと形式主義に陥り、「効率が悪い、品質も悪い」結果となる可能性があるものです。

５.【実力主義または成果主義の処遇体系】　手段を目的化

ひところ、年功序列的な人事処遇制度は、これからの企業の発展に貢献しないということで、実力主義または成果主義の処遇制度を早急に取り入れた企業がありました。ところが、その多くは失敗して元の年功序列要素も加味した処遇体系に戻しました。

人事の処遇制度は、従業員が意欲を持って業務に取り組んでもらえることを目的とするものです。ところが、失敗した企業で導入した制度はごく一部の従業員の満足度は高めましたが、大半の従業員の不満をかき立てました。その結果、会社全体のモチベーションが下がってしまって逆効果だったのです。立案者が形式的に実力主義や成果主義そのものを追求して、本来の目的を無視したか軽視した結果起きたある意味で当然の帰結でした。

６.【会議を減らす】　もっと上位の重要な目的を忘れる

業務分析をすると必ず出てくる結論が「会議時間が多い」です。そこでどうやって会議時間を減らすかが多くの企業で検討されました。なかなか簡単で効果が上がる方法が見つからないので、会議（回数）を減らそう、というアプローチもとられました。会議を減らすことが目的になってしまうのです。

しかし、会議は業務の成果を有効かつ効率的に実現するための手段として実施されているのです。したがって、会議を減らして業務成果は下げないためには、それなりの対応策を講じないとなりません。そうしないで、単に会議の開催回数の制限を行った場合は、会議をしないで個別に打ち合わせを行って反って業務時間が増えたり、コミュニケーションが悪くなって問題を起こしたり、となってしまったのです。

もともと、全体の業務時間を削減するのを目的にしているのですから、会議を減らして全体の業務時間が減るのか、を検討しなければならなかったのです。

７.【メール対応を減らす】　もっと上位の重要な目的を忘れる

これは「会議を減らす」の現代版です。ある企業で次のような検討がされました。１日の業務時間の中で１人平均３時間程度メールの対応にとられている、この時間を減らして残業時間を減らそうということになりました。いろいろな対策が検討されましたが、その一つに電話を使おう、というのが出てきました。ご承知のようにメールと電話は一長一短です。その使い分けをしようというなら良いのですが、「メール対応時間を減らそう」を目的化してしまうと、なるべくメールを使わないようにしよう、などという現時点でのビジネス行動としては現実的でない案がでてきてしまうのです。

８.【個人情報保護】　目的の喪失

個人情報保護の目的は何なのでしょうか。個人情報の唯一のオーナである当人が好まない状況で個人の情報が利用されることを防止しようということです。

個人に不利益が発生しなければ、個人情報を他人が持っていることは、構わないことです。あるいは不利益の及ぶ危険性よりもそれらの個人情報を共有するメリットが大きければ当該個人の判断で個人情報をその目的の範囲で共有すること（学校の連絡網、等）は、個人情報保護に反することではありません。

ところが、個人情報保護という言葉が独り歩きしてしまって、何が何でも個人情報は公開してはいけない（「個人情報保護法がそのように規定している」）ものと、思い込んでいる人がいるようです。この考えで企業が個人情報の管理を完全にしようと思うと、とてつもなく費用がかかってしまったり、仕事の効率性を著しく欠くという状況になってしまいます。現在はそれに近い状態です。何らかの見直しが必要なようです。

９．【情報システム作り】　手段が目的化

ある企業がトップの意向で「ペーパレス」を目的に掲げたシステム開発に取り組みました。当然ながらこのプロジェクトは頓挫してしまいました。誰も本気で何のためにペーパレスをするのか、を検討しませんでした、したがって、どこまで、何をペーパレスするかの基準が設定されず、ご都合主義で判断をして進めたために収拾がつかなくなったのです。

システムの世界では、何かのシステムを「作る」が目的となってしまい、そのシステムを作る目的（どの業務をどのように、早く、レベルアップし、コスト削減するか、等）が明確化されないために、そのシステムでどのような機能を持つべきかが決まらないで右往左往してしまうことが非常に多いのです。

１０．【研修制度の検討】　目的をなおざりにしている

以下は、ある企業の研修制度整備委員会での議論です。

（『』＝人事研修部門の発言、「」＝それ以外の各部門の発言です）

ａ．研修を体系化するか。放置するか

『ご承知のように、今は技術もお客様のニーズも多様化していますので、これらを整理して必要な研修を体系化しないと、やっていかれません』

「すぐまた話を飛躍させて体系化というようなきれい事を言う」

『必要だと思われる研修を思い付き的に実施していたのでは、とても皆様のニーズを満たすことはできません』

「必要な研修で良いんじゃないの」

『では、必要な研修を挙げてください』

「それは、いろいろあるよ」

『いろいろある、では困ります。具体的に挙げていただかないと』

「そんな。すぐには挙げられないよ」

『だから、それを整理して決めましょう、と申しあげているのです』

ｂ．人事部門でやるべきか、各部門の責任でやるべきか。

「研修は人事部門でやってほしい」

『我々は現場のニーズがよくわかりません。最近の研修は参加者が少なくなっています』

「何のために人事部があるのか。我々の部門は営業部門であって、研修をやるためにあるのではない」

『研修を受けるのは皆さんの部下でしょう。その人たちにどういう研修が必要かは皆様が一番よくわかっているのでしょうに』

「それは（人事の）専門家の方がもっと専門的な立場からこれが良いと考えて欲しいですね。自分たちがよく分からないなら、外部の専門家の力を借りたら良いではないですか」

このいうような水掛け論（責任転嫁論）が延々と続きます。この議論に先立って、以下のような研修実施目的を決めていたらどうなるでしょう。

［研修実施目的］

その１：その職階ごとに当社の会社人として共通に必要な知識・行動指針・マネジメント手法を身にに付ける。（それらが身に付かない研修は実施しない）

その２：それぞれの職場で、それぞれの担当業務の成果と効率（ＱＣＤ）を高める上で必要な技術を身に付ける。（技術が身に付かない研修は実施しない）

このような原則は、どの企業でもほぼ暗黙のうちに了解されているものです。

この原則を検討に先立って確認していれば、前掲の議論は容易に以下の結論になって、それを具体的にどうするかに議論が進んだはずです。それをしなかったために、お互いの部門が責任のなすり付け合いをする議論になってしまったのです。

その１については、

- （従来どおり）人事部が主管して進める。
- 現時点でその研修内容を見直し、新体系を作る。

その２については、

- 各部門の責任で研修を企画する（実施については人事部が支援する）。
- 研修内容については、体系に拘らずに「必要な」研修を部門責任者（社長を含む）の判断で選定する。

この例のように、会議で紛糾することはよく起きます。その多くの場合は、関係者が前提として考えている目的が異なることによるのです。目的が一致していて方法についての意見が異なるという場合は冷静に検討すれば、良い案がおのずと導き出されます。したがって、揉めだしたらば「この検討目的は何でしたっけ」と原点に立ち返ることです。結局それが早道です。会議で揉めたら、ぜひ一度お試しください。それでも揉める場合は、利害関係か感情論です。これはこれで別途対応が必要です。

富士通の黒川社長は、目的の重要性を訴えておられます

富士通はパソコンなどのハードウエア（機械）も作っていますが、お客様の情報システムを作るソフトウエア業にも力を入れています。現在、ソフトウエア業では、お客様から発注される情報システム作り（通常ソフトウエア開発と言っています）が赤字になることが多くて、大変な苦労をしています。その原因は、お客様が作ってもらいたいソフトウエアの内容を明示できないために、作っている途中で設計変更が頻発するからです。

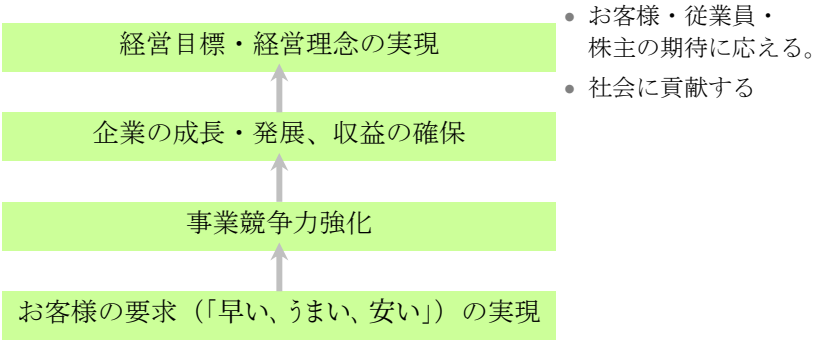
家を作ることにたとえると、初めは４ＬＤＫの家を頼んだのに、途中から部屋を一つ減らして大きなリビングにして欲しいとか、玄関をこちらにして欲しいとかの変更が起きるのです。どこまで工事が進んでいるかにもよりますが、作り直しは大変なことです。

そこで富士通の黒川博昭社長は、「お客様と富士通の間できっちりと（システム開発の）目的の定義さえできれば（あとはこちら側で進めることができる）」と言っておられます。この発言はこういう意味です。家の設計の詳細は初めに言われなくても、何人家族で、家族構成がどうなっていてどんな生活をしたいのか（生活プラン）を明確に言っていただければ、建築士が家族の方から詳細のご希望を聞きながら適切な家のプランを作ってあげますよ。生活プランがなくて、適当に見繕って作ってくれと言われてもそれはムリです。ということです。

それはそうですね。生活プランに相当するものが、情報システムの場合は、システムを開発する目的（何のためにそのシステムを作るのか）に相当するのです。そんな当たり前のことが、ソフトウエア業ではまだはっきりしていないでゴタゴタしているのです。

ビジネスでは「何かをする」は「価値目標」ではなく、
「～になる」が「価値目標」です。

ビジネスの場合は、価値観がはっきりしています。ビジネスの場合の「価値目標」の体系はこうなっています。



お客様・従業員・株主の期待に応えること、社会に貢献することが企業の最終目標です。そのためには、企業が成長・発展し、収益（売上、利益）を増やさなければなりません。松下電器産業の創業者松下幸之助さんは、企業は利益を上げて税金を納め、社会に貢献しなければならないと言われました。

収益を上げるには、市場で競合企業に勝たなければなりません。それには、お客様の要求に的確に応えることが必要です。お客様が望むのは「早い、うまい、安い」ですから、その実現を目指すことが企業にとっての「価値目標」の入り口となります。

この「価値目標」を実現するために、企業の各部門はいろいろな業務や作業を「する」のです。したがって、「何かをする」は、「価値目標」ではなく、何かをする結果で実現する「（好ましい状態）になる」ことが「価値目標」です。好ましい状態は、お客様が望む「早い、うまい、安い」なのです。

お客様の要求が何であるのか、どのような「早い、うまい、安い」を望んでいるのかはなかなか分からない面はありますが、前に検討いただいた練習問題３のように、従業員個人の価値観で「～をする」が「価値目標」になったりすることはありません。仕事をすること自体が楽しいいうことは通常はないのです。仕事の結果で実現することが楽しい・うれしいのです。

お客様は、自社の商品を買ってくださる本当のお客様だけでなく、自分の仕事の提供先もお客様です。たとえば、秘書なら役員がお客様、営業のアシスタントなら営業の人がお客様、などとなります。学校の場合は、職員室の事務の方のお客様は先生がたです。職員室の事務の方は先生方が望む「早い、うまい、安い」サービスを提供しなければならないのです。それによって、先生がたは生徒が望む「早い、うまい、安い」サービス（授業や指導）をできるようになります。

目的を明確にする方法

それでは、どうすれば目的をはっきりさせることができるのでしょうか。一般の場合には、本書で解説した方法で対応できると思われます。ところが、ビジネス問題の場合には問題が複雑で、利害関係者も多いのが通例です。そのために、基本的な検討方法は同じなのですが、具体的な手法的なものがないと検討が暗礁に乗り上げてしまう可能性があります。

本書で解説いたしました目的設定の手法の要点は以下のとおりです。

- 「何のためにそれをしようとするのか」の「ねらい」を決める。
- 「ねらい」の条件を受けて、「何をするのか」の「目的」を決める。
- その上で、「目的」を「どう実現するのか」の「実現方法」を決める。

ところが、＜ホームルーム＞の山下中学の「ねらい」の検討事例では、特別な方法を用いなかったために議論が行ったり来たりしていました。何とか暗礁に乗り上げなかったのは、田中コウジ君がお父さんの支援も得て、しっかりコーディネーションができたからです。一般にはこのようにすっきりとゴールに到達するのは至難です。

一般にはもっと悪いことに、まず「ねらい」を決めて「目的」を決め、それからその解決策を決めるという手順を踏まないために、この三つが一緒くたになって議論をしています。会議での案件は、ほとんどが「これについてどうしようか」の案件です。この意味には上記の３点が含まれています。

- 彼をどの程度昇給させるか
- このクレーム対応をどうするか
- 会議の運営方法を決めよう
- ××の実施方法を決めよう

「どういう方法が良いか」で議論しているようですが、紛糾する場合は「目的」や「ねらい」の認識が合っていないことがほとんどです。

「目的」がはっきりしていて、そのための実現方法を検討するのであれば、そんなに揉めることはないのです。今後、会議で検討が紛糾したとき、あるいはご自分が判断に困ったときに考えてみてください。おそらく、３者の混合状態です。このことは、「はじめに」でも申し上げました。言われてみると当たり前のことができていないことが多いのです。

目的・ねらいを的確に設定する問題点連関図手法の概要

そこで私どもは、「ねらい」を定めて「目的」を打つ（決める）方法を研究してきました。その方法の概要は以下のとおりです。ご関心のある方は、以下のＵＲＬからこの手法の詳細をご研究いただけます。この方法に慣れますと、試行錯誤や脱線をしないで、あるいは声の大きい人の意見に惑わされることなく、整々と検討を進めることができるようになります。

[問題点連関図手法] http://www-cont.newspt.co.jp/manual/yes/oc/2b82.html

①「目的」の言葉を決める。

イジメを無くす

学園祭の企画を決める

②「目的」が達成できていないとどうなるか、の影響・結果を因果関係の線で繋ぎながら順番に挙げていく。

イジメがあるとどうなるか → イジメられた人がつらい思いをする → 学校に来るのがいやになる → 登校拒否になる → 学校に来なくなる

③何が最も重大な問題かを決める。

登校拒否になる

④その問題をどの程度改善すべきか（＝「ねらい」）を検討する。

現状、全学で年間延べ10人発生しているが、これを1年以内に半分以下にする

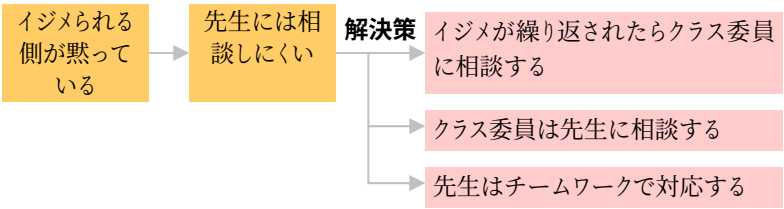
注：山下中学の事例ではそこまで検討しませんでした。「学園祭の企画を決める」の場合、今回初めてで前例がないことであれば、この段階④から検討を行います。

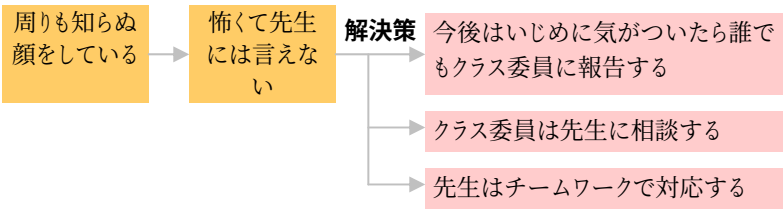
⑤「ねらい」の条件を受けて、「目的」の内容を決定する。

- 「最低の目標」の無くすイジメ
  - 複数人がかかわる
  - 本人がいやだと思うことをやる
  - 繰り返される
  - 本人がいやだと言ってもやめない

⑥「目的」を実現するための方法を検討する。

- 「目的」に反する事実が起きている原因を追究し、その解決策を考える。
- イジメる側の問題もありますが、事例では追求しませんでした。
- イジメられる側の問題として以下の展開が考えられます。





皆様もこのような「ねらい」→「目的」→「解決策」の検討ステップを試行してみてください。きっと素晴らしい切れ味をご経験いただけると思います。そして、日本人が苦手な「目的思考」をご自分のものにしてください。