

顧問企業限定事務所通信

2024年8月号



阿部竜司法律事務所

Ryuji Abe Law Office

《意見の違いから生まれる価値》 ～他者との「違い」を楽しもう！～

【はじめに】

いつも大変お世話になっております。弁護士の阿部竜司です。

皆さんは、他者との間で意見や考え方の違いが生じたとき、どのように感じるでしょうか。

『(自分の意見の正当性を理解させるのが)面倒くさい』とか、『(自分の意見を素直に受け入れてくれなくて)イラっとする』とか、そういったマイナスな感情がわいてくる方も少なからずいらっしゃるのではないかと思います。

ですが、実は、意見の違いは「チャンス」と捉えることができます。

どのようなチャンスなのか。

それは、ビジネスでいえば、新たに大きな利益を生み出したり、持続性の高い事業を創造したりするチャンスといえるでしょう。

プライベートでいえば、自分の身近な家族・親族や友人・知人等がどのような人物なのか、どんな考えや価値観を持っているのか、そういったことをより深く知ることのできるチャンスであり、さらにいえば、相手の人間関係をより良好なものにする

るチャンスともいえます。

こういった効果を踏まえて、「7つの習慣」の著者であるスティーブン・R・コヴィー博士は、他者との間で Win-Win の関係を構築し、かつ、自分 1 人では生み出せない大きな利益や、価値、そして喜びを創り出すためには、「違いを尊重し、楽しむこと」が重要であると説いています。

今月は、このような「違いを尊重し、楽しむこと」によって生み出される「シナジー」にスポットを当ててみたいと思います。

【 シナジー（相乗効果） 】

まずは入り口として、「シナジー」という言葉の意味について押さえておきましょう。

シナジーは、ビジネス用語としてはそのままカタカナで用いられることも珍しくありませんが、元々は「synergy」という英単語です。

日本語に訳すと、「相乗効果」という言葉になります。

相乗効果というのは、複数の人間が協力し合うことで、それぞれが1人で動いた場合に生み出せる価値の合計よりも、はるかに大きな価値が生まれる現象を表す言葉です。

例えば、ある会社において、AさんとBさんという2人の社員がいたとします。

Aさんは、1人で仕事をした場合10の成果を生み出すことができます。

他方、Bさんは、1人で仕事をした場合、5の成果を生み出すことができます。

では、AさんとBさんがチームを組み、協力して仕事に臨んだ場合、その成果はどのくらいになるでしょうか。

(それぞれが単独で仕事をした場合と同じく)単純に「 $10 + 5 = 15$ 」の成果にとどまるのでしょうか。

もちろん、2人の協力体制や役割分担等がうまくいかなければ、そのような成果にとどまる場合もないとはいえないでしょう。

ですが、2人が協力し合い、お互いの長所を活かし合って、良好なチームワークを発揮できた場合、成果は15にとどまらず、例えば100の成果を生み出せるような場合もあるでしょう。

チームスポーツで考えると、よりわかりやすいかもしれません(ちょうど、今月はパリ五輪が開催されていましたので、多くの方が、様々なスポーツに関する競技の模様をご覧になられたことと思います)。

今回の五輪の試合ではありませんが、2022年に開催されたサッカーW杯(ワールドカップ)において、日本代表は、予選リーグで、ドイツ、スペイン、コスタリカという3チームと対戦する組合せとなりました。

過去の国際大会の実績等から見れば、ドイツやスペインは、W杯の優勝経験もある強豪チームで、日本にとっては非常に厳しいリーグとなりました。

しかも日本は、当時の国際ランキングで唯一格下であったコスタリカに初戦で敗北してしまい、ドイツやスペインに勝たなければリーグ突破を果たせない状況となってしまいました。

このような非常に厳しい状況の中で、なんと日本代表は、ドイツ戦、スペイン戦のいずれにも勝利し、結果としてグループ1位で予選リーグを突破しました。

個々の選手の身体能力や技術面で見れば、ドイツやスペインの方が、日本の選手たちよりも優れた選手が

明らかに多かったはずで。

ところが、特にチーム競技においては、このような「番狂わせ」が起こることがさほど珍しくありません。

これはまさに、それぞれの試合において、日本代表の選手たちが、個々人の能力では劣っていたとしても、チームとして一体となり、相乗効果を発揮して、(W杯という大舞台で格上の相手に勝つという)大きな価値を生み出した好例といえることができます。

ビジネスにおいても、例えば、「社員が1人増えるごとに売上げが1000万円増える」というような形で企業が成長していくケースよりも、むしろ、『社員がさほど増えていないのに売上げが毎年2倍、3倍と急増している』というようなケースの方がよく見かけるといっても過言ではないでしょう(※なお、そのような事業の急成長に組織体制が追いつかずに、既存の社員にしわ寄せがいき、実質的にブラックな労働環境になってしまって、一気に多数の社員が辞めてしまうといった事例もしばしば見受けられるところです)。

【 シナジーの源 】

では、このような相乗効果(シナジー)は、狙って生み出せるものなのでしょうか、それとも、偶然の産物でしかなく、運を天に任せるしかないのでしょうか。

もちろん、サッカーの試合と同じく、最終的には『やってみないとわからない』というものですから、100%確実にシナジーを生み出すということは難しいでしょう。

ですが、「どのような要素があればシナジーが起こりやすいか」という観点からは、一定の原理原則が存在します。

シナジーの源泉となる要素は複数存在しますが、特に大きな要素としては、以下の2つを挙げることができます。

- ① 異なる考え方、価値観、意見を持つ人が集まること
- ② 互いの意見や考え方を尊重すること

まず、「① 異なる考え方、価値観、意見を持つ人が集まること」については、あまり難しく考える必要はありませんし、努力もさほど必要ではありません。

なぜなら、元来、人間は、例え双子であったとしても、誰しも考え方

や価値観、意見は異なるものだからです。

ですから、基本的に、他人同士でチームを組めば、ほぼ自動的に、①の要素は満たされることになります。

もっとも、シナジーを創り出せる可能性を上げていくという観点から、意識的に、「違い」を意識した組合せ（チーム構成）にするという工夫の余地は大いにあるでしょう。なお、「違い」というひとくくりの言葉だと整理がしにくい方は、それぞれの「持ち味」、「長所（短所）」、「人格（人間性）」の違い、というようにご整理いただいてもよろしいかと思えます。

次に、「② 互いの意見や考え方を尊重すること」についてみていきましょう。

こちらも、字面だけを見れば、そんなに難しい内容には見えないかもしれせん。

ですが、実行するのはなかなか大変です。

以前、私があるお客様から受けた法律相談の中で、以下のようなものがありました（※プライバシー保護のため、一部実際の事例とは変えています）。

相談者は40代の男性でした。お

子さんが2名で、上が中学生、下が小学生で、奥さんを含めて4人家族、という構成でした。

その方は、奥さんと離婚するかどうかに悩んでおり、以前、全くの別件でご相談を受けたことのあった私に、『もし離婚するとしたらどのような手順に進めたら良いか』ということを相談したい、というのが入り口でした。

離婚の進め方の話をする前に、まずは、どうして離婚を考えるに至ったのか、お話を伺いました。

すると、相手の不貞行為や、虐待等といった事情ではなく、夫婦間でのコミュニケーションがうまくいかず、意見が対立して口論のような状況になってしまっている、というようなことが、離婚を考えるに至った主な理由ということをお話してくれました。

私は、「例えば、どんなことを意見が食い違うような場合が多いのですか？」と尋ねたところ、彼は、1つの具体例を教えてくださいました。それは、部活動をやっている中学生の長男さんについて、勉強にウエイトを置くべきか、部活動にウエイトを置くべきか、というような対立でした。

コヴィー博士は、このような「勉

強か、それとも部活か」というように、対立する2つの意見のどちらかが正しく、どちらかが間違っているというような考え方を、「二者択一思考」と表現し、こちらの考えを「第1案」、相手の考えを「第2案」と整理した上で、「二者択一思考のままではシナジーは生まれない。対立するそれぞれの意見（第1案と第2案）を尊重し、良いところ同士を掛け合わせた新たな『第3の案』を発見することこそが、シナジーを生み出す」ということを語っています。

さて、この点を踏まえて、先ほどの事例に戻ってみましょう。

以下、「部活か勉強か」という夫婦間の対立例についてお聴きした後の、相談者の男性（仮に「Xさん」とします）と私との会話の一部です

X：「私は、一度しかない中学生の時期なのだから、本人がやりたくてやっている部活動に力を入れることを応援してあげるべき、と思っているんです。ですが、妻は、将来のことを考えたら、今から勉強を頑張っておかないと、高校受験や、その先の大学受験にも悪影響を及ぼし、結局長男本人のためにならないと言って、勉強に力を入れるべき、という意見なんです。

全然相いれないんですよね…。」

私：「なるほど、そうでしたか…。ちなみに、勉強と部活って、必ずしも、『どちらか一方しか選べないもの』というわけではないと思うのですが、クラスに、部活も頑張っているながら、成績の良い同級生等はいませんか？」

X：「ああ、いますね。確かに、部活をやりながら勉強も頑張っている良い成績を上げている子はいます。名前と顔も思い浮かびます。」

私：「では、奥さんとの間で、そのような同級生の子の例などを踏まえて、『部活も手を抜かず一生懸命やりながら、学業で良い成績をとるためにはどうしたら良いか』というような観点で話し合われたことはありますか？」

X：「ないです。言われてみれば、そういう観点で話し合いをしたことは今まで一度もありませんでした。」

私：「そうであれば、離婚という手段を考えるのは、そのような、今までしたことのない建設的な方向でのお話合いができるかどうかを試してみても良いのではないかと思いますよ。離婚となると、お子さんはお母さん側と一緒に生活するという展開になるケースが

大半なので、Xさんのケースでも、お子さんと離れ離れになってしまう可能性が高いと思います。そのような苦しい選択肢は、今までやっていなかった新たなコミュニケーションに取り組んだ上で、それでもうまくいかず、もう他に手の打ちようがない、という状況になってからでも遅くはないと思います。」

X：「そうですね。子どもと離れたくはないですし、妻と、対立ではなく『お互いの希望を叶える方法を考える』という方向で話し合いを試みようと思います。」

こうして、Xさんは、離婚という選択肢を一旦思いとどまり、奥さんとの間で、「第3の案」を見つける努力をしてみるという方針を立てるに至りました。

その後、Xさんからは「やっぱり離婚したいので、改めて相談したい」とのご連絡は来ておりませんので、おそらく、『離婚以外に選択肢が無い』という状況は脱したのではないかと思います。

このように、対立している当事者のどちらかの意見が正しく、相手が間違っている、というような「二者択一思考」ではなく、お互いにとっ

てより良い（＝より Win-Win に近づける）考え方、意見、方策はないか、と常に考えるくせをつけておくと、シナジーが生まれやすくなります。

また、それだけではなく、シンプルに、人間関係における深刻な対立が生じにくくなり、様々な場面で、周りの人との関係を良好に保ちやすくなります。

コヴィー博士は、このような「第3の案」という考え方を普及することにとっても力を入れられており、本家「7つの習慣」と同程度の厚さで、「第3の案」というタイトルの本も出版されています。

皆さんもぜひ、「第3の案」の考え方を取り入れて、良好な人間関係や、周りの方とのシナジーという成果を得てくださいね！

【著作・制作・発行者】

阿部竜司法律事務所

代表弁護士 阿部 竜司

〒060-0062

札幌市中央区南 2 条西 10 丁目
1000-20

UGA札幌南 2 条ビル 4 階

TEL：011-252-7957

FAX：011-252-7958

Mail：abe@ralo.jp
