

2015年2月26日／浪 宏友ビジネス縁起観塾／法華経の現代的実践シリーズ

## 人間関係のフレームワーク

### 1. フレームワーク

#### (1) フレームワークとは

ものごとを分析しようとするときとか、問題を解決しようとするときなどの考え方を整理したものが「フレームワーク (framework)」です。日本語では「枠組み」と翻訳されています。

ものごとに対して、何を考えればいいのか、どういう順序で考えればいいのか、何と何の関係を考えればいいのかなどを、フレームワークとして整理しておきます。

ものごとが生じた時には、このフレームワークに当てはめて考えることで、早く、漏れなく、正しく考えることができます。

#### (2) ビジネスとフレームワーク

ビジネスの世界では、数多くのフレームワークが考案され、使われています。

幅広く使われるフレームワークもあれば、特定のものごとにだけ適用できるフレームワークもあります。

多くの人を使うことのできるフレームワークもあれば、作った人しか使えないフレームワークもあります。

これからも数多くのフレームワークが生み出されるにちがいありません。

#### (3) 仏教におけるフレームワーク

仏教には、数字のついた教えがいくつもあります。四諦・十二因縁・八正道・六波羅蜜などです。これらは一種のフレームワークとみなすことができます。

### 2. ビジネス縁起観におけるフレームワーク

妙法蓮華経に説かれる十如是（如是相・如是性・如是体・如是力・如是作・如是因・如是縁・如是果・如是報・如是本末究竟等）も、フレームワークとみなすことができます。

ビジネス縁起観では、この中から「如是因・如是縁・如是果・如是報」を抽出し、「原因・条件・結果・影響の原理」として活用しています。

これを基本のフレームワークとし、次ページのように図示します。この図によって「原因・条件・結果・影響の原理」が視覚化され、理解しやすく、また活用しやすくなります。

課題に応じて、基本のフレームワークをもとに、応用形を考案することもあります。

### 3. 原因・条件・結果・影響の原理

原因・条件・結果・影響の原理は、次の通りです。ビジネス縁起観では、これを基本のフレームワークとしています。

原因：ものごとが起きるには、必ず「原因」があります。

しかし、「原因」だけでは何も起きません。

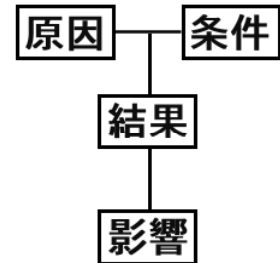
条件：ものごとが起きるには、必ず「条件」があります。

しかし、「条件」だけでは何も起きません。

結果：「原因」と「条件」が会うと、必ずものごとが起きます。

起きたものごとを「結果」と言います。

影響：「結果」はそれだけで終わるものではありません。必ずあとあとに「影響」を残します。



### 4. 人間関係のフレームワーク

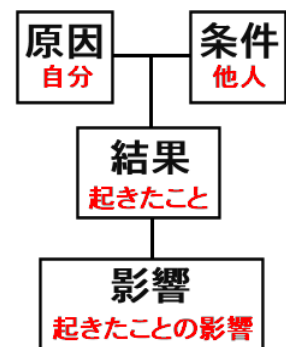
「原因・条件・結果・影響の原理」から、人間関係のフレームワークを作ることが出来ます。

自分を原因、他人を条件と考えます。（他人を原因、自分を条件としても構いません）

自分と他人の接触、交流が原因・条件の出会いになります。

自分と他人が接触、交流することによって、何らかの現象が生じたとき、その現象が結果です。

結果に応じてそのあとの展開があります。これが影響です。



### 5. 人間関係のフレームワークの目的

人間関係のフレームワークは、自分と他人とのよりよい人間関係のために、自分がどうあるべきか、どう振る舞うべきかを検討するために活用します。

### 6. 善い人間関係

善い人間関係とは、共に調和と向上の道を歩むように影響し合う関係を言います。

善い関係を作ろうと思ったら、少なくとも自分は、相手と共に調和と向上の道を歩むことができるように振る舞うことです。

自分と相手の間の調和を乱したり壊したりするような関係、向上に向かわず、かえって退歩の道に誘うような関係は、悪い人間関係であると言わざるを得ません。

善い人間関係を作る努力をした人は、一步一步、人間的に向上していきます。

## 7. 人間関係のフレームワークの詳細

### (1) 自分と他人の関係

人間関係のフレームワークでは、「原因」と「条件」を、必ず「自分」と「他人」にします。通常、自分を原因、他人を条件とします。

### (2) 他人

自分と接触し交流する自分以外の人々が「他人」です。その意味では、家族、友人、職場の人びと、たまたま出会う人々など、すべて他人です。

### (3) 「原因」と「条件」の接触・交流

「原因」である自分と、「条件」である他人が、何らかの形で接触し、交流します。挨拶する、話し合う、協力し合うなど、日々、多くの人びととの接触・交流がなされていると思います。

### (4) 接触・交流によって「結果」が生じる。

「原因」である自分と「条件」である他人が何らかの形で接触・交流しますと、なんらかの現象が生じます。これが「結果」です。

挨拶をしたので、親しみが湧いた。話し合ったので、理解し合えた。握手をしたとき、ぬくもりが伝わった。このように、大小さまざまな結果が生じます。

### (5) 「結果」で終わることはない

「結果」が生じてそのまま終わりになることはありません。必ず何らかの影響を残します。挨拶をして親しみが湧いたので、会話に入ることができた。会話をして理解し合えたので、協力の約束をすることができた。握手をしてぬくもりが伝わったので、信頼感が湧いてきた。こうして現象が引き続いていきます。

## 8. 事例の分析

簡単な事例を用いて、人間関係における原因・条件・結果・影響を分析してみたいと思います。同じ事例でも、分析のしかたは一通りではありません。角度を変えると、分析の仕方も変わってくるからです。

ただ、「自分は原因または条件のいずれかだ」というところから出発することによって、自分と相手との関係が見やすくなるところには、留意したいと思います。

事例1：買ってもらえた

私は販売員です。一人のお客さまが、真剣な顔で品物を選んでおられました。気に入った品物が見つからないようなのです。お声をかけますと、これこれの品物がないと、少々怒っていらっしゃる様子です。実はその品物は生産が終了していたのです。お客さまにそのことをお話しして、それに代わる商品についてご説明しました。お客さまはこれはどうなんだ、あれはどうなんだときつい質問をなさいます。ひとつひとつ丁寧にお答えしていましたら、お客さまの表情がだんだん緩んできて、お勧めした商品をお買い上げくださいました。

分 析	お客さまに対して	原因	お客さまを原因としました。
	販売員である自分が誠意ある対応をしたら	条件	自分の誠意ある対応が条件です。
	お客さまがにこやかになって	結果	お客さまの笑顔が結果です。
	商品を購入してくださいました	影響	購入してくださるという影響につながりました。

事例2：褒められた

ある日上司が私を呼び止め、「この間のあれはよかった」と言ってくれました。思いがけない言葉に嬉しくなって、なんだか力がみなぎってくるように感じました。

分 析	自分に向かって	原因	自分を原因としました。
	上司が褒め言葉を言ってくれたので	条件	上司の褒め言葉が条件です。
	とても嬉しくなって	結果	嬉しくなったことが結果です。
	元気が出てきました	影響	影響として元気が出てきました。

事例3：モチベーションが上がった

私は小さな会社の社長です。ある日、社員たちを集めて、今度の仕事は難しいけれど、自分としては是非やりたかった仕事だ。会社の総力を上げて取り組みたいと、真心こめて語りましたら、社員たちの表情にも力がみなぎって、困難な仕事に取り組んでくれました。会社にとっても、一つの転機となる仕事でした。

分 析	社員に向かって	原因	社員を原因としました。
	社長である自分の熱意を傾けたら	条件	自分の熱意が条件です。
	社員のモチベーションが向上して	結果	社員のモチベーション向上が結果です
	社員が困難な仕事に取り組んでくれた	影響	社員が困難な仕事に取り組んでくれるという影響につながりました。

事例4：助けられた

私が受け持った仕事が、量が多すぎて期限までに出来そうもありません。困りながらも頑張っていると、同僚の一人が覗きにきました。私の様子を見て、手を貸してくれたので、なんとか期限間に合わせることができました。

別の日、その同僚が難しい仕事と格闘していました。一人ではとてもできそうになかったので、すぐに助手に入って手伝いました。

分 析	困っている自分に	原因	自分を原因としました。
	同僚が手を貸してくれて	条件	同僚が手を貸してくれたことが条件です。
	とても助かったので	結果	助かったことが結果です。
	同僚が困っている時に黙って手を貸しました	影響	黙って手を貸すという影響につながりました。