

《Aさんの事例》

Aさんは教員15年目。学校では学年主任として日々仕事に向き合うとともに新任の先生の指導係を務めている。ある新任のX先生は、とても仕事熱心であり、毎日「どんな授業をしたらよいか」「悩みを抱える生徒に対してどのように接するべきか」などを一生懸命考えている。そんなある日X先生は、指導係であるAさんに「生徒から受けた人間関係の悩み相談」にどのように対応するべきか相談した。AさんがX先生に「先生はどうすべきだと思う?」と聞くと、X先生なりの解決策を提案してきた。その提案は、Aさんがこれまで教員として経験したことから推察するにどう考へてもうまくいきそうにはない。むしろ、状況をややこしくし、生徒同士の人間関係が余計こじれることが予想される提案であった。しかし、Aさんは「まあ、X先生がそれでうまくいくと思うならやってみたら?」と反対することなく、X先生にその対応を任せた。結果は、案の定うまくいかずX先生は生徒からの信頼を失ってしまった。

《Bさんの事例》

Bさんは、貧しい家庭に生まれ、小さいころから欲しいものはなかなか買ってもらえない、やりたい習い事も自由にはさせてもらえないかった。しかし、小学校の時、当時大ファンだったプロサッカー選手から「環境は関係ない。人生自分がどれだけ努力をするかが大切なことだよ。」と言われた。その言葉に感銘を受けたBさんは、比較的得意でお金もかからない学校の勉強にのめり込むようになった。その結果、高校や大学に特待生として入学金や授業料を免除してもらい入学することが出来た。その後、Bさんは会社を立ち上げ、幼少期とは比べ物にならないほど経済的に裕福になった。そんなBさんが経営する会社は「環境に文句を言うな!努力が全て!」という社是のもと、厳しい成果主義を採用している。なかなか結果を出さない従業員は、努力が足りないとすぐさま降格・減給させる一方、努力が身を結び成果を上げた従業員は、年齢や経験年数・性別に関係なく積極的に昇格・昇給をさせている。部下の失敗にも「もっと努力できたはずだ」と普段から発破をかけ、会社全体の士気を上げようとしている。

《Cさんの事例》

Cさんは、ハインツのジレンマと呼ばれる思考実験についてみんなで議論をしていた。

ハインツという男性には最愛の妻がいたが病気で死にかかっていた。同じ町に住む医者は、「彼女の病気を治すには私が開発したこの特効薬を使うしかない」と言った。この医者は、薬を作るのに2万円ほどしかかからなかったのに、ハインツに対して200万円で薬を売ろうとした。ハインツは妻を救うために、特効薬を買うためのお金を借りようと何人の知人にお願いしたが、結局必要なお金の半分である100万円しか用意することが出来なかった。ハインツは医者に「妻が死にかけているので、薬の値段をもう少し下げてくれませんか。それが無理なら、後払いにしてくれませんか。」と頼み込んだ。しかし医者は、「私はお金を儲けるために薬を開発したのだから、そんなことをするつもりはない。」と言った。ハインツは悩んだが、医者の家に押し入り、特効薬を盗んだ。

*貨幣単位は話を分かりやすくするために円にしている。

この思考実験においてCさんは、「ハインツだけを責めるのは間違っているよ。確かに盗みはよくない。でもなぜ知人たちちはもう少しお金を出してあげなかつたの?そもそも特効薬を作った医者が冷たすぎない?ハインツが犯罪者として捕まつてしまつたら、妻の面倒は誰が見るの?これで妻が死んでしまつたら、それは仕方のないことであつていいの?私はそうは思わない。知人や医者はハインツと同じくらい、あるいはハインツ以上に非難されるべきだと思う。」と発言した。