

論理的思考力を適度にもてる本

phoenixevil

はじめに

みなさん、こんにちは。

この本は、

① 論理的思考力が強すぎて、ついつい言い過ぎてしまう人。

② 論理的思考が苦手で、言いくるめられてしまう人。

に向けて、書きました。

だいじなのは、バランスです。

論理的思考力を適切な時につかえるか。

これが大事です。

わたし自身は、論理的思考力が強すぎていました。

大の議論好きです。

論理的な性格が形成されたのは、中学2年ごろです。

ものすごくトゲのある性格です。

得たものは、ありました。

でも失ったもののほうが、はるかに多かったです。

過ぎてしまったものは、仕方ありません。

それに今はじぶんの過ちに気づき、みなさんにお伝えすることができています。

失敗はすべて経験です。

学びです。

きつかった分、学びも大きかったです。

だから、これでよかったのです。

では、中身に入っていきます。

1 章 議論に負けない技術

1・たくさん議論する

なんでもそうですが、実践をたくさん積むことが上達への第一歩です。

わたしは、ディベート部に所属して勉強したことは、ありません。

弁論術を学んだわけでもありません。

すべて実践のみで、身に着けました。

「あの時こう言いい返したけど、こう言い返せばよかったかなあ。」

それを繰り返しただけです。

議論好きだったので、自然と頭の中で、グルグルやっていました。

論理的思考が苦手という方は、論理的にものごとを考えるのが好きではないのだと思います。

それは、それでいいのです。

第一、何が正しいかなんて、だれにもわかりません。

人によって、なにが正しいと考えるか異なります。

でも本書を読んでいただいている以上、好きでないなりに、論理的思考能力を高めたいのだと思います。

まずは、身近なお友達と、答えの出ない議論をしてみتهいかがでしょうか？

たとえば、「善とはなにか？」「あの世はあるのか」など。

友達だったら、気軽に話せます。

また、最終的な答えがでないからこそ、深く考えられるし、言いくるめられることはありません。

一人でやってみるのもいいでしょう。

わたしは友達がいなかったので、一人で「死とはなにか。」について考えていました。

高校時代、人間関係にとても悩んでいたもので、死にたかったのです。

でも死ねない。

「死ってなんだろう」と考えて、気を紛らわせるしかなかったのです。

第一志望の大学合格という命綱がなければ、いまごろ裏社会に行って、荒れて、やくざの抗争に巻き込まれて死んでいただろうなと思っています。

さて、死についてですが、答えは、当然でませんでした。

しかし、行動力という賜物を手に入れました。

「世の中死なない限り、失敗なんて大したことないよな。どうせオレはあの時、死んでたんだ。だったら、思いっきりやりたいことやってやろう。挑戦しまくろう。死なない失敗なんて屁でもないや。」

死について考えたことで、ほとんどの悩みが悩みに見えなくなりました。

ものごとを高次元でとらえられるように、なったのです。

ここまで極端でなくても、答えのでない議論をやることに、意味はあると思います。

考える行為そのものに、意味はあるのです。

2・「形式」にだまされない

ここからは、具体的な事例でみていきましょう。

形式というのは、しきたりや規則です。

もちろん規則をつくった側にとっては、意味があって存在するのでしょう。

しかし、中には意味のわからない規則もあります。

こういう時、1番聞く反論は「そんなの形式じゃん！」です。

わたしは、高校時代、私立に通っていました。

そのため、意味の分からない規則がありました。

例えば…

放課後、体操着で帰る支度をしていた時のことです。

先生：「体操服で帰ったら、だめよ」。

わたし：「なんでですか？」

先生：「そういう風にきまってるの。」

わたし：「はあ？そんなの形式じゃないですか！」

先生：「…。とっ、とにかくだめよ。」

わたし：「ん？意味わかんない。それじゃあ、さようなら。」

先生：「まったく、もう。」

わたしは、普段はまじめに授業を受けています。

私語をしたことは、ありません。（相手がいなかったというのもありますが。）

服装だって第一ボタンまでつけているし、先生には敬語を使っているし、数学と英語はクラスで1番か2番。

要するに、日常的には、まったく問題のない生徒でした。

（優等性を演じていたわけではありません。健全でまじめなのが好きなのです。わたしの的には、日常的に好きなように生きていたつもりです。）

そのため、反論の説得力はおおきく、先生も温厚なこともあってか、お咎めは全くありませんでした。

校長先生の呼び出しを受けたこともありました。

その理由は、わたしが正門以外の道を通って、通学していたからです。

駐車場を突っ切っていったほうが、近道だったのです。

学年主任に何回も注意されました。

でもわたしは、従いませんでした。

変なところを通っていたわけでもなく、「車で通う先生はみんな通る道じゃないか」と思っていたからです。

「おまえ、いいかげんにしろ！正門にまわれ！」

とうとう、とおせんぼうされちゃいました。(笑)

理由を聞いても、規則、規則。

あきれて、振り切ろうとしましたが、できません。

しばらくお互い動かず、立ち続けていました。

「そこまでするなら、校長先生の所につれていくしかないな。」

そう言ってきました。

脅したつもりでしようが、おそれることなどなかったので、「いいですよ。行きましょう。」と言いました。

校長：「あの道は、通学する道じゃないのよ。」

わたし：「あそこから通る先生いるじゃないですか。」

校長：「先生はしかたないじゃない。」

わたし：「いや、意味がわからないです。」

校長先生もとうとうあきれてしまい、担任の先生とよく話をするように言われました。

担任の先生と話しはしましたが、もはや雑談です。

担任：「藤田君、私立っていろいろあるのよ。」

わたし：「いろいろありますね。正直めんどいです、ぼくは。」

担任：「わたしもね。それぐらい、いいかなとは思うんだけど、立場的に注意しないといけないのよ。」

わたし：「大変ですね～。先生は先生なりにやればいいじゃないですか。」

担任：「うーん、そうね～。」

終始、「お互いたいへんねえ」みたいな雰囲気^{とが}で、もちろんお咎めはありませんでした。

3・「たとえば…」にだまされない。

さきほどの、校長先生との議論でこういうやりとりが、ありました。

学校の正門をドア、駐車場を突っ切る道を窓にたとえて言いました。

校長：「あなたは、家に入るとき、窓から入らず、ドアから入るでしょう？」

わたし：「はい、そうですね。ドアから入りますね。」

校長：「それとおなじことよ。」

わたし：「どこが同じなんですか！入った先も外じゃないですか！」

例えば、あくまでわかりやすく説明するためのツールです。

しかし、中には論理的に正しいかのように使う場合があります。

だまされてはいけません。

ここでもうひとつ、うまいのは、相手に一度、イエスを言わせているところです。

相手に、かならず「イエス」で答える質問をして、本来の目的でも「イエス」を言いやすくする。

人を説得するうえでの高等テクニックです。

べつに悪いわけではありません。

ほんとうに相手のためと思って説得したいと思って、テクニックを使うのであれば、いいのです。

ただし、中にはじぶんのためだけのために、相手を説得する人がいます。（くわしくは後述します。）

冷静になってください。

例えば、飛躍したものではありませんか？

ほんとうにあなたのことを思って、あいては説得しているのでしょうか？

見抜いてください。

4. 権威や多数派の重圧にだまされない

論理的ではないのですが、権威や多数派を用いて、説得してくる場合があります。

こんなもの、「だから、なに？その人が言っているからって、なんで正しいってことになるの？」で一撃です。

例えば…

「みんな」を持ち出す

「みんな買っていますよ。」

「みんな持っていますよ。あなたも持たないと損ですよ。」

「みんながこう言ってるんだからさ。お前、協調性ないなあ。」

著名な学者を持ち出す（でっちあげの可能性もありますよ。）

「〇〇大学の〇〇先生によればね。…。」

「〇〇先生の書いた本によればね……。」

見抜いてください。

論理的ですらありません。

もちろん専門家の言っていることですから、信ぴょう性はあるのでしょう。

問題はなぜそういう結果になったかです。

それを考えて、自分なりに咀嚼してはじめて意味をもちます。

問題は中身です。

単なる引用に対して、ゆらいではいけません。

言った人の背景ではなく、論理の中身をみることです。

ちなみに人を励ます分には、引用するのはかまいませんよ。

わたしは、孤独で悩んでいる人には、

「心理カウンセラーの諸富さんという人が書いた『孤独になるためのレッスン』によればね。孤独は、マイナスじゃないんだよ。むしろ、じぶんと対話し、クリエイティブになるために必要なことなんだよ。」

といった感じで引用をつかいます。

説得せず、励ますためならいいのです。

それによって、「専門家が言っているんだから、ぼくは正しいんだ。」と思ってもらった方がいい

いのです。

それは、相手のためになるからです。

議論では別です。

相手は、じぶんのためだけに言っている可能性があります。

だまされないでください。

5・「そもそもどうなの？」根本を突く

つまり「そもそも、それについて議論する意味ありますか？」ということです。
根本的に、議論すること自体が間違っている場合があります。

たとえば、「戦争は正しいか、間違っているか？」
大半は、間違っていると答えるでしょう。

「人をたくさん殺すから。次世代にも傷跡を残すから。こうこう、こういう理由で間違っている。・・・」

間違っている理由を探していたら、戦争はなくなりますか？
現実には、戦争は、起きているのですよ。

問題は、「戦争をなくすためにはどうすればいいか。」でしょう。
行動のともなわない議論などムダなだけです。

いや、趣味でやる分には、かまいませんよ。

ただ、仕事の会議で、現実には起こっていることの是非を問うのは、問題があります。
よく評論家が、メディアで意見を言っていますが、「それで、あんたは具体的にどう行動するつもりなんだよ！」と思います。

議論は活発ならば、いいというものでは、ありません。

「きみは正しいよ。そのうえでどうする？」
こういつてみてはいかがでしょうか？

「みんな、じぶんの意見はつきり言っているなあ。すごいなあ。それに比べて、ぼくなんて…。」

劣等感を感じる必要は、ありません。

感心している場合でもありません。

見抜いてください。

その場を俯瞰的に見れるのは、冷静なあなただけです。

「そもそもそれについて、議論する意味ってなんなの？」
この一言で、一瞬にして、ほとんどの人が黙ります。

議論に負けないの章は、これでさいごです。

相手の情につけこむ場合があります。

ひよっとしたら、一番強力な説得法かもしれません。

人は本来、論理ではうごきません。

感情の動物だからです。

例えば…

母：「一流大学に入りなさい。そして、安定した会社に入りなさい。そのために勉強するのよ。あなたの将来のためなのよ。」

本当に？子どもを通して、じぶんだけが、しあわせになりたいのではないですか？

近所のお母さま方に、「あなたのお子さん優秀だわね。」と言われたいのでは？

最近では、グローバル化が進んでいます。

なので、「英語を勉強しないと将来こまるわよ。聞いているの？あなたのためなのよ。」なーんてことも。

そんなに困るなら、じぶんで勉強すればいいでしょう？

ほかにも…

上司：「聞いているのか、コラ！おまえのために言っているんだぞ！」

いやいや、じぶんのうっ憤を晴らしたいだけだろ？

そうじゃなかったら、なぜそんな感情的になる？

「あなたのため」

強烈なことばです。

ほんとうに「あなたのため」か見抜いてください。

そもそも、ほんとうに「あなたのため」だとしたら、わざわざ「あなたのため」なんて言うのでしょうか？

だまされないでください。

厄介なのは、言っている本人が「あいてのため」になっていないのに、「あいてのため」だと思っている場合があることです。

とくに、親子間ではかなり顕著です。

はつきり言いましょう。

人はみな、エゴイストです。

ニュースで殺人事件がやっていました。

じぶんに関係なければ、一日でわすれませんか？

それより、じぶんの歯が痛い。

そっちの方が大事なのではないでしょうか？

よくビジネス書には、「聞き上手になろう。相手をほめよう、ほめて伸ばそう。」とあります。
なぜですか？

それは、人はみな、じぶんが一番興味があるからです。

人がエゴイストであることを、前提に言っているのです。

人は、無意識にでも見返りを求めているものです。

励ますときだって、その人が笑顔になって感謝してくれることで、じぶんの認められたいという
欲求（自己重要感）をみたそうとしています。

べつに悪くありません。

じぶんの利益を求めて、いいのです。

エゴイストなのはいいのです。

問題は、じぶんのエゴを自覚していないことです。

じぶんがエゴイストであることを、ごまかすことです。

ごまかすから、ほんとうは「じぶんのため」なのに、「あいてのため」という言葉をつかって説
得しようとするのです。

「じぶんは、エゴイストではない」と言う人間が、この世で一番汚いエゴイストです。

見抜いてください。

2 章 論理的思考を抑える

1 ・ 論理より、現場の人間を信用する

さて、こんどは逆に論理的思考力が強すぎて、周りの人とうまくいかない場合をかんがえてみましょう。

まず大事ななのは、現場を知らないのに、正論を言わないことです。
ミーティングなどで、評論家タイプの人間がいて、一向に先にすすみません。

仕事でもなんでもそうですが、やってみないとわからないのです。
確率だとか、過去のデータで判断できるほど、世の中はカンタンではありません。
失敗したら、したで学べることはあります。
ムダではありません。
次どうすればいいか、考えるだけです。

わたしの基準は、失敗したら死ぬかどうかです。
死ぬなら、やらないか、かなり熟考する。
死なないなら、やってからかんがえます。
失敗したら、死ぬことなんてこの日本では、ほぼありません。

だから「やるかやらないか」ではなく、「うまくやるにはどうしたらいいか」をかんがえます。
つまり、やる前提です。
評論家は、はっきり言って、自己の優越感を満たしたいだけのようになります。
わたし自身が、そうだったからです。
高校時代までは、あいてを論破して、きもちよさを感じている嫌なやつでした。

その反省から、わたしは強気な反論は、評論家に対してしか使わないことにしました。
評論家は、現場も知らないうえ、じぶんが賢いと勘違いしているうえ、威圧的だし、じぶんのためだけにウダウダしゃべっていて、大嫌いだからです。

評論家に対する反論はこんな感じです。

「現場知らないのに、いかにも知っている風に言うのやめなよ。
やってみなきゃわからないだろう。
第一、それほんとうにみんなのために言っているの？
実は、無意識にでも、相手を論破して、じぶんの優越感を満たそうとして言っていない？」

自己主張って、言っている側からしたら、楽しいからね。

楽しさのあまり、制御しきれてないんじゃない？

そもそもね。君がそうやって、なんでもかんでも反論するのは、自尊心が危ないからでしょ。

正しいとか、間違っているじゃなくてさ。」

ぜんぶ言う必要は、ありませんよ。

間違いなく嫌われるか、ケンカ沙汰です。

わたしも、まだ未熟でたまに熱く言いすぎるがありますが、途中で気づいたら止めて、あとで反省します。

または「言い過ぎた、ごめん。」とあとでフォローします。

もし、あなたが「昔言いすぎたなあ」と思ったら、こんどはかつてのじぶんから、みんなを守る側になってみてはいかがでしょうか？

2・これを言ったら、どうなるか？を考える。冷静にね♪

条件反射的に、反論しそうになったら、深呼吸してみます。

そして、それを言ったら、どうなるか自問自答します。

「これを言ったら、みんなはしあわせになれるのだろうか。自分だけのために言っていないだろうか。」

「自尊心を傷つけられそうだから、反論しているのではないか。みんながしあわせになれるのか。」

じぶんを客観的に分析することです。

論理的思考力が強い方は、地頭はいいです。

じぶんを客観的に分析するのは、苦手かもしれませんが、その基礎は、すでにできあがっています。

何回かやれば、できるようになります。

ここまで、冷静に考えられれば、たいしたものです。

単純に、だまっている時間を増やすという手もあります。

わたしの場合、どっちの結果になっても、大した違いがない場合（確信に迫る点以外は、ほぼすべて）は、たとえちがう意見が出ても「それでいいよ。」と言っています。

大事なのは、ささいな議論で勝つことよりも、迅速に進む方が、速く実践できるからです。

そっちの方が、有意義な経験ができて、じぶんにとっても、相手にとってもいいと思うからです。

これが、わたしの論理です。

論理的思考が癖の方は、論理的に論理をすてるという手もあるのです。

3・誘導して、みんなを議論に参加させる

論理的思考力が高い人は、自分以外を客観的に分析するのは、とくいです。

そこで、議論をうまく進めるために、質問を通して、話を引き出すという手があります。

これは、みんなが黙っていて、さきに進まないときに、威力を発揮します。

例えば、学校で、毎年恒例の企画について、話すとします。

司会：「みんな、意見あるか？」

みんな：「…。」

わたし：「この前、それに携わった人の話を聞きたいな。よかった点と反省点はなんだった？」

携わった人：「反省点としては、1年生がついていけなかったことかな。」

わたし：「なるほどね。だったら、1年生の比率を増やすっていうのは、どう？」

ほかの人：「でもさあ。やっぱ経験が必要なんだよ。けっこうきつかった。」

わたし：「なるほど。じゃあ、どうやって、1年生をサポートすればいいと思う？」

みんな：「・・・。」

わたし：「そうだねえ。じゃあ、たとえば携わる人とは別に、1年生をサポートする役職つくらない？」

携わった人：「うん、それはいいかも。」

わたし：「ほかの人は、それで大丈夫？」

みんな：うなずく

わたし：「司会の方、こんな感じなようです。進めていただけますか？」

司会：「ああ、はい。じゃあ、みなさん今の案で大丈夫ですか？」

みんな：「ええーとお・・・。」

司会：「・・・。」

わたし：「遠慮することないよ。言いたいことあるなら、どんどん言うといいし。」

みんな：「・・・。」

わたし：「じゃあ、そうだね。多数決っていうのはどうかな？」

司会：「どうでしょう、みなさん。」

みんな：「うん、それなら。」（みんなうなずく）

司会：「では、多数決で決めます。」

これが理想ですね。

ああ、ちなみにこれは、めちゃくちゃ極端な例で、経験はありません。（笑）

自分以外、こんなに黙っている場面なんて、ほとんどないでしょう。

わたしが伝えたかったのは、意見を言いづらい人に対してはこうやって発言させてみればいかがでしょう、ということです。

本番では、的確に意見を積極的に言う人や的を外す評論家が、これに加わります。

評論家を論破し、的確に意見を言う人をやや抑え、話せない人に話させる。

そこまでできたら、気持ちがいいでしょうね。(笑)

4・ことばの意味は人によってちがうことを知る。

ことばの意味は人それぞれちがいます。

それを考えずに、反射的に反論しては、おたがい誤解したまま言い争うことになってしまいます。

大事なことは、あいてがどういう意味でそのことばを使っているか、確認することです。

たとえば、よくビジネス書で使われる「好かれる」ということば。

「好かれるための話し方」や「気配り」などの本もあれば、逆に「好かれるのをやめる」「いい人をやめる」という本もあります。

一見まったく逆のことを言っているようですが、実はおなじことを言っている場合が多くあります。

それは、「好きな人には好かれ、嫌いな人とは距離をとる」というものです。

好かれるための本では、主に好きな人に好かれるための心がけが書いてあり、嫌われるための本では、苦手な人とうまく距離を置き、自分の時間を大事にするための心がけが書いてあることがあります。

アプローチは逆ですが、向かう方向がおなじなのです。

なぜ、一見逆のタイトルなのに、方向が同じなのか。

それは「好かれる」という言葉の意味がちがうからです。

前者の「好かれる」には、うまくコミュニケーションをとることで、その人と一緒にいて、おたがい心から相手が好きで、楽しめるようになるといった意味があります。

一方、後者の「好かれる」や「いい人」には、「媚びる」という意味が含まれています。

つまり、我慢して社長のゴルフに付き合うとか、「ナイスショット」と言えとか、飲み会に付き合いなど、心の伴っていない打算的なものを指します。

だから、それをやめて自分を高めるのに時間を使え、とこう言いたいのです。

繰り返しますが、言葉の意味は人によって、まったく異なる意味を持ちます。

熱く反論する前に、冷静に相手の言葉ひとつひとつを吟味してみませんか？

5・議論への興味を減らす

論理的思考力の高い人というのは、大の議論好きです。

それならば、議論への興味を減らせば、いいのです。

論理的思考力の高さは、あなたの長所です。

あなたの武器です。

すべて捨てることは、ありません。

だからと言って、今のままでは、制御の効かないダイナマイトです。

そこで、議論への執着を減らす。

そのためには、「正しいか間違っているか」ではなく、「楽しいか、楽しくないか」で考えることです。

つまり、どっちが正しいかではなく、どっちがわくわくするかで考えるのです。

突然ですが、人生は思ったとおりになると思いますか？

わたしはなと思っています。

なぜか。

だって、そう考えたほうが楽しいじゃないですか。

もちろん、ならないという人に、反論はできます。

「原因と結果の法則」や「鏡の法則」を読まれた方なら、「じぶんの心を穏やかにし、それが潜在意識に達した時、現実の豊かさとなる。」と言われれば、納得すると思います。

いい本なので、よかったら、御一読ください。

わたしなら、こう言うでしょう。

「人生思い通りにならないと思っている人の人生は、思い通りになりません。それって、つまり人生思い通りになっているのです。」と。

しかし、この論理は、人生思い通りにいかないと嘆いている人に対して言うつもりです。

納得させることで、その人を励ますことになるからです。

評論家に対しては言いません。

何言っても、反論してくるからです。

評論家：「人生思い通りになるわけないだろうが。じゃあ、なにか。みかんが、りんごになると思えば、なるのか？」

わたし：「そうだね。でもさ。人生思い通りになるって思ったほうが、わくわくするじゃない？」

評論家：「納得いかねえよ。意味わかんないし。」

わたし：「べつに、無理強いしないよ。きみがそう考えたいなら、そうするといいよ。」

評論家：「じゃあ、オレのほうが正しいってことだな。」

わたし：「う～ん、さあねえ。興味ないやあ～」（こんなに幼稚っぽくやらなくいてもいいですよ(笑))

議論の時こそ、論理的思考を的確に封印する。

この癖をつければ、あなたは最強の理論バランサーです。