

喧嘩上手なマネジャーになれ!! 「ロジカル喧嘩術」のすすめ

生井利幸事務所代表/作家 **生井利幸** (なまいとしゆき)



1964年生まれ。明治大学大学院法学研究科公法学専攻博士前期課程修了。旧建設省認可財団法人参与、米ペンシルベニア州ラフィエット大学講師、オランダ王国国立フローニンゲン大学法学部客員研究員等を歴任。2003年帰国。現在は、ビジネスコミュニケーション術、哲学・思想、心の問題、アメリカ論など、多方面において執筆・講演を行っている。著書：『話し方の達人』（経済界）、『30代の仕事の技術』（あさ出版）、『日本人が知らない米国人ビジネス思考法』（マイクロマガジン社）、『ビジネスでガイジンに勝てる人、負ける人』（飯塚書店）、『仕事に活かす雑談の技術』（同文館出版）、『人生に哲学をひとつまみ』（はまの出版）、『妻を愛するということ』（WAVE出版）、『ちょっとだけ寂しさを哲学すると元氣人間になれる』（リトル・ガリヴァー社）など。生井利幸公式サイト：<http://www.toshiyukinamai.com>

ロジカルに喧嘩する技術

一般に、日本人は、「論理的」とか「ロジカル」とかいう言葉が好きで国民性を持っているといえます。日本人は、文化的には「曖昧さの美德」を重んじる傾向にあります。日本人が一体どうしてそれらの言葉に過敏に反応するのでしょうか。

その答えは、実に簡単です。日本人は本来、論理的に話すことは苦手であるため、「論理的」という言葉の響きに対して“一種の憧れの感情”があるのです。

実際、ビジネス書として「論理的」とか「ロジカル」とかいうタイトルが付いた本が出版されると、それらは良く売れます。ところが、本自体が良く売れても、「本を読んで、論理的にシャープな話し方ができるようになった」ということはあまり耳にしません。

一般に、「ロジック (logic)」とは、思考の形式や法則を指すものとして解されています。これは通常、「比喩的方法に従った事物と事物の間における法則的な繋がり」を意味するものです。

例えば、あなたが「日本人はもっと韓国語の学習をするべきである」

という意見を言いたいとき、ただそれを述べて自己満足に浸るだけでは何の意味もありません。自分が言いたいことをロジカルに表現したいならば、言いたいその内容についてダイナミックに展開させることが必要です。

先に述べた意見を展開させるならば、「日本人はもっと韓国語の学習をするべきである。なぜならば、アジア諸国、特に韓国との交流が進む21世紀初頭の今日、隣国である韓国の言語が話せる人が増えない限り、両国の関係のより良い改善は望めないからである」と展開できますね。

さらにこの話を展開するならば、「両国の関係のより良い改善は望めないからである。したがって、日本では、できれば、中学校から韓国語のクラスを選択できるようなカリキュラムを用意すべきである」とできるでしょう。

ロジカルに話すためのショートカットは、「最後に述べた一文（一節）を説明・展開することに専念する」ということです。そうした思考トレーニングを実践するだけで、あなたの喧嘩の仕方（話し方）を「論理的展開に優れたスタイル」へと変貌させることができるのです。

「立体思考の喧嘩」をする技術

「立体思考の喧嘩」とは、喧嘩のプロセスにおいて、自分が既に述べた言葉について再び触れ、クリアーに説明し、自分が主張したいことを相手に明確に理解させる喧嘩術を指します。

「立体」とは、いわゆる「三次元の空間的広がり」を指す概念です。我々は、立体という言葉を知ると、すぐに「平面」という概念を思い浮かべます。平面は、“平らな表面”を指すものであり、そこには何らの立体的な空間は存在しません。

平面思考の喧嘩とは、言うなれば、ただ黙々と事実のみを述べるだけの“平らな喧嘩”であるといえます。しかし、立体思考の喧嘩は、時代や社会背景の枠組みを超えて、柔軟に、そして幅広く喧嘩を展開していくものなのです。

立体的な喧嘩をするための方法としては、まず「懐疑的思考方法」を養うことが必要となります。この思考方法を養うには、まず、どんな事物に対しても自分なりの問題意識を持ち、「常に疑問を投げ掛ける」という思考トレーニングを積み重ねることがポイントとなります。

例えば、「明治時代初期において、伊藤博文はトップレベルの政治手腕があった政治家である」という一文を立体的な話し方として展開するならば、このようなシンプルな見解においても、これを立体的にするためのいくつかのポイントを見出すことができます。この一文において考えられるのは、①「明治時代初期」、②「伊藤博文」、③「政治手腕」、④「政治家」の4つです。

①の場合、明治時代初期について、さらに話を展開すればいいのです。例えば、「明治時代初期といえば、長い江戸時代が終わり、我が国が近代国家としての道を歩み始めた時代である。しかし、当時の日本には、国の理念を定める憲法がなかった。だから、明治政府は、近代国家として新しい憲法を作るために…」という具合に、話をどんどんと拡張することができますね。

既に述べた一文（一節）を説明・展開すると、そこに「一種の論理性」が生じます。話に「立体的な奥行き」を持たせるためには、既に述べたいいくつかの言葉の中から話のポイントとなるキーワードを選び出し、それについて問題意識をもって述べるとよいのです。ここで述べた例で言えば、②、③、④においても同じような疑問の投げ掛けをすることによって、話をどんどんと広げることが可能となります。

立体思考の喧嘩とは、言いたいことを言い放しにするのではなく、述べた一言一言の中からキーワードを選び出し、それについて疑問を投げ掛け、話を奥深く、そして立体的にしていくという喧嘩術なのです。

伝えたいことをただストレートに伝えるだけでは、説得力のある喧嘩はできません。同じ事を伝えるにしても、それを論理的に、そして、立体的に伝えることによって、実に「筋の通った喧嘩」をすることができるのです。

「フランス・ドイツ式思考による喧嘩術」vs.「イギリス・アメリカ式思考による喧嘩術」

ロジカルに喧嘩するためのもう一つの方法として、「フランス・ドイツ式思考」で喧嘩するか、あるいは「イギリス・ドイツ式思考」で喧嘩するかという選択があります。承知のように、フランスやドイツでは「演繹思考」が論理の主流とされ、イギリスやアメリカでは「帰納思考」が論理の主流とされています。

「演繹思考」は、まず最初に大前提となるセオリーを掲げ、それを明確に説明するという思考方法です。この場合、あなたは、その大前提となるセオリーを喧嘩の大きな柱として、常にそれを前提として具体的な事例を述べることに徹し、最終的には「大前提がこうだから結論としてはこうなる」という結論の出し方をすることになります。

一方、「帰納思考」の場合においては、前提や理屈はともかく、まずは「個々の具体的事例」について述べることに徹します。そして、述べていった個々の事例の中から共通のセオリーを導き出し、最後に結論を述べて喧嘩を締めくくる、という方法を採用のです。

演繹思考と帰納思考の比較において、いったいどちらが妥当な喧嘩の方法であるかという判断は、一概に決めることはできません。一般に、日本人の場合、最初に大前提となるセオリーを掲げると、相手はその言い分を納得する確立が高いといえます。ですから、日本人の場合、演繹思考のほうが馴染みやすいでしょう。

その理由は、日本には、「お上が作った法は絶対に犯してはならない」という、古代・中世の封建時代を通して人々の血の中に浸透し切った考え方が存在するためです。また、明治維新以来、ドイツやフランスの

演繹思考が日本の社会科学（特に法学）においてその中心的役割を果たしてきたことにも関係があります。

どんな人でも、「自分にはこの方法がベストだ!」という“自分なりの好み”があるに違いありません。確かに、頑固さは一種の“美德”といえますが、時として、その頑固さが致命傷となることもあります。ですから、あなたが喧嘩する際には、相手の「個性」「持ち味」に応じた喧嘩の方法を考えることに徹することが肝要です。

「ロジカルな心理戦」でスマートに喧嘩する

(1) 相手をカッとさせ、相手のロジックを大崩壊させる技術

「ロジカル・パーソンになる」ということを簡単に言えば、「理性的判断ができる人間になる」ということです。あなたがスマートに喧嘩をするためには、「あなた自身が理性的判断をすることができる人間である」ということが第一条件となります。

理性的判断ができる人は、自分がどのような振る舞いをすれば相手が気持ち良くなり、また、気分を害するのか、ということをよく知っています。そうした人は、常に仕事における人間関係を「望ましい関係」として維持していくために、自分の周囲の同僚たちの気持ちを上手にコントロールしているのです。

どんな人でも、自分にとって都合のいいことを言われれば気持ち良くなり、逆に、自分にとって都合の悪いことを言われれば気分が悪くなるものです。ロジカル・パーソンとして喧嘩するのであれば、あなた自身が、そうした人間の心理構造を熟知しておく必要があります。

例えば、あなたが誰かと言い争いをしているとき、あなたがどのように相手の意見について反駁しても、

相手がより高度な反駁をするならば、あなたはその議論に負けてしまうでしょう。相手が冷静さを失わず理にかなった反駁をし続ければ、あなたは、いつまでも同じ方法で議論をしていても埒が明きません。

このような場合においては、あなたはあえて、相手が気にするであろう内容について触れ、相手の冷静さを崩壊させる工夫が必要となります。

人間というものは、自分が気にしていること、例えば、劣等感を抱いていることについて他人に触れられると、多かれ少なかれ冷静さを失うものです。ですから、あなたは相手と議論しているとき、「これはもう、堂々巡りである」と感じたならば、素早く発想の転換をし、そうした相手の“心のツボ”に触れてみることも一つの方策となるのです。

あなたがそうした試みをし、相手が理性的判断ができなくなったその時こそ、あなたの反駁のスタートとなるのです。

(2) 一刀両断のパスエーダーになり、相手を絶句させる 相手が理性的判断をすることがで

きなくなったら、その時こそ、あなたの腕の見せ所です。たとえ相手の冷静な判断能力を崩壊させても、ここで出方を失敗すると、その苦勞がすべて水の泡となってしまいます。

相手が冷静さを失っているとき、まず第一にあなたに求められることは、シャープなパスエーダー(説得者)になることです。

そもそも、喧嘩というものは、いかに暴言を吐くかというよりは、「いかに相手に自分の意見を受け入れさせるか」ということが大きなポイントとなります。これをべつつの表現で言えば、「喧嘩の勝敗は、いかに相手を納得させるか」で決まるということです。

ですから、あなたは、相手が思考のペースを乱し冷静な判断をすることができなくなったその瞬間に、できる限り筋の通った反駁をし、「なるほど、それも一理あるな!」という具合に相手を納得させることに徹してください。

あなたが反駁した内容について相手が納得したならば、相手は「もう何も言えない状態」になります。さらに相手が何らかの意見を言ったと

しても、その相手の言い分には何らの説得力もありません。

喧嘩というものは、ただ単に言い合いをすればよいというものではありません。人間が備える心理構造を十分に理解し、それをスマートに活用することが求められるのです。

「ものは言いようである」とはよく言われますが、実に、“人間の心理構造は使いよう”なのです。

ロジカル思考で喧嘩するための 10の心得

ここからは、ロジカル思考で喧嘩するための10の心得を紹介します。以下で述べるポイントに注意して、あなたの喧嘩力を鍛えてください。この喧嘩力は、ビジネスにおいても必ず役に立ちます。

(1) 人間は皆、「自分が一番可愛い」ということを認識する

人間は、口では「私は、あなたのためだったら身を挺して頑張ります」と簡単に言いますが、いざとなると、自分の利益や身の安全を最優先に考えるものです。



ロジカル思考で喧嘩するための10の心得

1. 人間は皆、「自分が一番可愛い」ということを認識する
2. カツときでも、絶対に自分を見失わないように心掛ける
3. 「喧嘩は頭脳で勝負するもの」という基本原則を持つ
4. 直感力を磨く
5. 喧嘩の達人は、「言葉の管理」に優れている
6. ロジカル思考ができない心理状態のときは、喧嘩を避ける
7. ディベート術は、ロジカル・ファイティングである
8. 口論の途中で頭がくらくらしたら、もう何も言わない
9. 哲学者として喧嘩をする
10. 楽しく喧嘩するコツを覚える

理想論を述べ、それを生きる上でのモットーとすることは美しいことですが、この複雑極まりない人間社会をスマートに生きていくためには、「人間の本性」というものを十分に理解する必要があります。

ロジカルに喧嘩するためには、そうした人間の本性を理解し、それを基盤としてロジックを組み立てていくことが必要となります。

(2) カツときでも、絶対に自分を見失わないように心掛ける

どんな人でも、自分にとって都合なこと、不利益を被ることがあると、カツとくるものです。それはそれとして“自然な心の動き”であるから仕方ありません。人間であれば皆、そうした心の動きを持っているものです。しかし、ロジカルに喧嘩するためには、他人の言葉を受けてカツときでも、動揺することなく冷静沈着な態度を保つという心掛けが必要になります。

「短気は損気」といわれますが、カツと頭に血が上って暴言を吐いてしまうと、後が大変になります。ですから、「何事があっても動じない」という“不動の心構え”を持ちましょう。

(3) 「喧嘩は頭脳で勝負するもの」という基本原則を持つ

もし、あなたが「喧嘩は腕力で勝負」などと言うのであれば、周囲の人々から「程度の低い人間だ」と極めてネガティブな評価をされることになります。

かつて、高度経済成長期の時代に大流行した青春ドラマには、「取っ組み合いの喧嘩は美徳である」とか、「殴り合いの喧嘩で友情を確かめ合う」という考え方がありました。しかし、今の時代では、そのような理屈はほとんど通用しません。

ビジネスにおいては、「喧嘩は頭脳で勝負するもの」という基本原則を守ってください。「常にロジカル思考を駆使した喧嘩をする」ということは、あなたの喧嘩力の証になるのです。

(4) 直感力を磨く

人間は、他人の言動に腹を立てたとき、まず第一に「この人は一体どうしてこのようなことを言うのであろうか」と想像力を働かせるものです。そんなとき、直感でその理由について感じる事ができたら、その感じたことは実在的を得ている場合

が多いものです。

一般的に言えば、直感とは、「何らの具体的な説明や証明を介さずに、心の中で物事の真相を感じ取る」ことです。実際、具体的な説明や証明なしに物事の真相を把握することは、決して簡単なことではありません。しかし、少しずつ人生経験を積んでいけば、“経験則”として、ある程度、事の推移を読み取ることができるようになるものです。

(5) 喧嘩の達人は、「言葉の管理」に優れている

「ペンが剣よりも強し」という言葉があります。何かを伝えたいとき、腕力よりも“言葉”のほうが威力を発揮するという考え方は、世界中の人々に理解されている考え方です。

言うまでもありませんが、腕力で訴える暴力は卑劣な行為です。そして、言葉の暴力も極めて卑劣なものであるということが出来ます。

そのような観点から言えることは、あなたが誰かと“口喧嘩”をする際には、「言葉の管理」に優れた口喧嘩をするべきだということです。気を抜いて、うっかりと「絶対に言っではいけないその一言」を言わないように、自分が発する言葉には細心の注意を払うべきです。

(6) ロジカル思考ができない心理状態のときは、喧嘩を避ける

喧嘩は、「ロジカル思考」を基盤として行うものです。しかし、どんな人でも、毎日、全く同じ精神状態にいることは不可能です。体の具合が悪いときもあれば、何かの原因でイライラしているときもあります。

想像するに、あなたが、「ふだんの自分のペースで物事を考える」ことができない心理状態においては、ロジカル思考で喧嘩するという行為など不可能に近いでしょう。したがって、そのようなときには、できる限り喧嘩は避けてください。

(7) ディベート術は、ロジカル・ファイティングである

ロジカルな喧嘩とは、言葉を換えれば、「知的ディベート」でもありません。相手がどのような方法で自身の正当性を主張しても、「決して怯むことなく、自分の意見の正当性を証明することに徹する」のが、「ディベート」と呼ばれる行為です。

幸か不幸か、ほとんどの日本人は、西洋人のような熟練したディベートのスキルを備えていません。しかし、日本人でも、トレーニング次第で、論理的に自分の見解を組み立てて、相手に対して明確に述べるができるようになるものです。

すべては、トレーニング次第です。ふだんの生活において、相手を決めてディベートの訓練を行うことを提案します。

(8) 口論の途中で頭がぐらくらしたら、もう何も言わない

喧嘩する相手に自分の意見を述べたとき、少しでも目眩がしたり頭がぐらくらしたら、それ以上は何も言わないように心掛けるべきです。この場合、頭がぐらくらする大きな原因は、間違いなく「体力の欠如」です。

喧嘩するには、体力が必要です。ですから、喧嘩をしているとき、自分の体の異常に気づいたときには、「喧嘩状態からの早期撤退」を考えてください。

(9) 哲学者として喧嘩をする

喧嘩するということは、言うなれば「他人と大議論する」ということです。一つのことについて身を挺して大議論するということは、良く考えてみると「実に価値ある行為」でもあります。

古くは、かつての古代ギリシア時代において、ソクラテス、プラトン、アリストテレスなどは、多くの人々の前で大議論を展開しました。

このことについて、彼らギリシアの大哲学者たちは「哲学の理論を展開した」と解せば聞こえがよいものです。しかし、見方を変えれば、彼らは「ロジカル思考で大喧嘩をした」と解することもできます。

このような観点から述べれば、現代人が喧嘩する際においても、「喧嘩することは哲学することだ」という捉え方ができます。そのような捉え方をもとに、あなたが喧嘩をするときには、「偉大な哲学者になったつもりで大喧嘩をする」という発想法を持ってみましょう。そうすれば、より知的な喧嘩を演じることができに違いありません。

(10) 楽しく喧嘩するコツを覚える

ロジカルに喧嘩するという行為は、それなりのエネルギーを要することです。しかし、せっかくあなたの貴重なエネルギーを使うわけですから、ロジカル・シンキングの深みを味わい、「ロジカルな存在として自分の意見を述べる」という行為を楽しんでみてはいかがでしょうか。

世の中には、難しい仕事を、実に簡単に処理してしまう優れた人もいます。例えば、アメリカのマサチューセッツ工科大学において、あなたが、ある教授が担当する数学の授業を聴講したと仮定してみましょう。

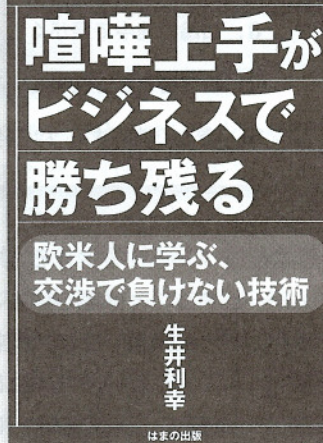
その教授は今、普通の人ではとても理解できない難解な数学を教えています。ところが、その教授の顔は、まるで“赤ちゃん”のような顔の表情をしています。難しい学問を教えているのに、そうであるのは一体どうしてなのでしょう。

答えは簡単です。その教授にとって、数学を教えることは、楽しくて仕方がない行為なのです。数学者にとって、答えを導き出すそのプロセスは、恐らくジェットコースターに乗るよりもエキサイティングな気持ちになれるのでしょう。

喧嘩についても、これと同じこと

が言えます。喧嘩をするという、たいていはネガティブなイメージを抱きやすいですが、喧嘩は、まさに「知性を駆使した価値ある議論」なのです。あなたも、このような観点から、喧嘩をするときには「楽しく議論をする」ということを心掛けてみてください。

もっと読みたい人のための本



生井利幸著
『喧嘩上手がビジネスで
勝ち残る』

はまの出版©定価1300円+税