

あなたの話が
伝わらないのは、
論理的思考が
欠けているからだ

吉岡友治



はじめに

みなさんは、仕事や人付き合いの場で「結局何が言いたいの？」と言われてたり、プレゼンでいい評価が得られなかったり、説明不足が原因でトラブルや言い争いに巻き込まれたり、という経験はありませんか？

そういう場合は、たいてい、論理的思考力が身につけていないことが原因です。「論理的思考力」！ いかにも面倒くさそうな言葉ですが、別に難しいものではありません。

思ったまま、感じたままに話すのではなく、自分が今どんな問題について、何を言っているのか、それに対して、聞き手がどのような反応をするか、意識しながら話したり書いたりする。これだけのことなのです。

「文は人なり」か？

でも、そんなことでも、実行するとけっこう難しい。なぜなら、私たちは、話し方や書き方を習ってないことが多いからです。小学校以来「文章は気持ちのままに書けばいい」と教わった人が多いはず。だから「意識しつつ書け／話せ」なんて言われても、どうしていいか分からない。

よく「文は人なり」と言います。文章は、その人の個性や人格がそのまま表れる、という意味ですね。だから、文章がうまくなるには個性や人格をみがけばいい……となるはずですが「個性や人格をみがく」と言われても、どうすればいいのか？ 途方に暮れるだけでしょ。

「文は技術」である

もう「文は人なり」なんて考えるのは止めましょう。「文は技術なり」なのです。小説家や詩人など一部の人々を除いて、自分の個性・人格・心情がそのまま表れる文章を発表する機会など、ほとんどありません。

むしろ、生活で書いたり話したりしなければならないのは、他人に報告すること、説明すること、提案すること、説得することなどです。こういう場合は、個性の表現などどうでもいい。

ここで重要になるのは、正確さや明快さ、あるいは説得力。だから、話だって、早く正確に分かりやすく、かつ面白ければいい。ことさらに「個性」を目指さなくていいし、難解な大作よりは短くて読みやすい話がいいのです。

個性なんていらない

そもそも、個性とか人格と言っても、それを認めてくれるのは他人です。「自分の気持ちをそのまま表現しましょう」という例の教えだって「そのまま」が表れているかいらないか、を決めるのは「教師」という他人でした。

「これは、君らしくないよ／君らしいよ」とコメントするのは「自分らしさ」を方向づけてきたのは、あなた自身ではありません。むしろ「君らしい表現をしなさい」と教えてきた人なのです。つまり、「自分の気持ちをそのまま表現する」とは、実際は「他人の期待」に答えてきただけなのです。

■ 他人の期待に応える技術

その意味で言えば、実は、私たちは、ずっと他人の期待に応じて文章を書いてきたし、話してきたのです。他人と関係しない「自分らしい表現」など存在しないのです。

だとしたら、もっと徹底的に「他人の期待に応じて」文章を書いたり、話をしたりしたらどうでしょうか？ もちろん、それは相手の言いなりになるわけではありません。むしろ、相手の期待に応えつつも、自分の言いたい内容を通せばいいのです。

気持ちよく「なるほど」と納得してくれるには、相手の考えていることに逆らわないように、自分の考えを言う必要があります。たとえ、内容が相手と違って、二人で共有していることから始めて、徐々に少しずつ自分の考えに導いていけばいいのです。

そうすれば、相手も「今までこんな風に考えたことはなかったけど、ちゃんと考えれば、私も、きっとこんな風に考えるはずだ！」と思う。それって、相手の期待に応えつつ、自分の考えを述べていることではないでしょうか？

■ 納得は一番いいやり方

考えてみれば、相手に「なるほど、それがいいですね」と納得してもらえることは、自分の考えを通す一番楽なやり方です。なぜなら「いいやり方だ」と相手が自発的に思えば、いちいち細かいところまで命令や指示をしなくても、自分のプロジェクトに積極的に協力してもらえるからです。

それどころか、あなたの考えと相手の考えは究極的に一致するので「ああした方がいいんじゃない？」「こうした方がいいんじゃない

い？」とあなたの考え不足を補ってくれるアイデアまで出してくれるかもしれません。なんて便利なのでしょう!?

■ 物の見方は違うが、論理は共通である

もちろん、人にはそれぞれ違いがあります。それが、意見や考えや感じ方の違いを生む。家庭環境や文化や性格などが、それらの違いや癖を作ります。たとえば「そして……そして……」と付け足しすぎて、踏ん切りがつかない人。「結局それってこういうことですよ?」と、議論をすっとばして自分の主観を押し付けてしまう人。

こんな癖は無意識に働くので、ふだんは気づきません。でも、ちょっとしたことから表に出てきて、互いに衝突して、対立や摩擦を生む。そういうものの見方がぶつかって、折り合いがつかない。それがみんなのイライラやサボタージュや非効率のもととなるのです。

でも、論理は、そういう違いを乗り越えます。世界共通、人類共通で、自分がどこで生まれても、どんな社会で育っても、変わりません。だから、癖の強い人でも、論理をきちんと提示すれば、納得してもらいやすい。年上や年下、男女の差、上司や部下、取引先など、立場や民族や地位や年齢の違いを乗り越えて、ものごとを伝えられる手がかりなのです。

■ 自分に気づき、相手を理解する

ただ、そのためには、パターンを知らなければなりません。人間には、納得しやすい型があります。「押し出し」とか「寄り切り」とか、相撲の決まり手みたい必勝のパターンがある。それを利用しながら、話したり書いたりするのです。

そのためにはしっかり訓練しましょう！まず、自分の考え方、話し方の無意識の癖に気づく。それから、本来の論理からどれだけずれているか、見直す。なにを話したいのか？どんな順番で話すのか？整理する。

そうすれば、逆に相手の話も、冷静・客観的に聞けるようになります。なにが言いたいことなのか？なにが感情まかせや思い込みなのか？本当は何を言いたいのか？

そのうえで、足りないところを補足したり修正したりして、違いを感じ分ける。こんな経験を重ねることで、意味のあるコミュニケーションができるようになるし、ビジネスがうまくいくきっかけにもなるのです。

■ この本の構成

この本では、そんな「足下からの論理の本」を目指しました。よくある言い回しを手がかりに、その問題点を探り、そこで本来働くべき論理とは何かを整理し、論理の仕組みを明らかにして、それを元に、最初の発言や文章を修正して、よりよい発言や文章にしてい

く。
一見、地味な作業のようですが、それを繰り返していくうちに「ものの見え方」「話の聞き方」「文章の書き方」が劇的に変わってくるのが感じられるはずです。そんな体験を、ぜひこの本でぜひ味わってください。それでは、始めましょう！

Chapter 1

日常で使う言葉と論理の基本

- | | | | |
|--------|----|---------------------------|----|
| Lesson | 1 | 言い切る勇気を持つ | 12 |
| | | 「ではないでしょうか？」に気をつけよう！ | |
| Lesson | 2 | 主観で話している限り伝わらない | 16 |
| | | 「だと思う」に気をつけよう！ | |
| Lesson | 3 | ムダな予防線を張らない | 20 |
| | | 「たしかに……しかし、」に気をつけよう！ | |
| Lesson | 4 | あいまいな接続詞を言い換える | 24 |
| | | 「そして……、そして……」に気をつけよう！ | |
| Lesson | 5 | 結論を急がない | 29 |
| | | 「とにかく」に気をつけよう！ | |
| Lesson | 6 | むやみな列挙をやめる | 34 |
| | | 「まず……、次に……、さらに……」に気をつけよう！ | |
| Lesson | 7 | 論理のつながりを飛ばさない | 39 |
| | | 「やはり……べきです」に気をつけよう！ | |
| Lesson | 8 | 他人が聞きたいことを予測して話す | 44 |
| | | 「なぜなら……たとえば……」の対応に気をつけよう！ | |
| Lesson | 9 | 強調するより説明・例示をする | 49 |
| | | 「ととも……しまう」に気をつけよう！ | |
| Lesson | 10 | 結論で新しいことを言わない | 54 |
| | | 最後の「また……」に気をつけよう！ | |

主張をはっきりさせる表現

- | | | | |
|--------|----|---------------------------|----|
| Lesson | 1 | 自分の視点を反省する | 60 |
| | | 「昔はこんなことはなかった」に気をつけよう! | |
| Lesson | 2 | あたりまえの精神論を捨てる | 64 |
| | | 「闘争心を持て!」に気をつけよう! | |
| Lesson | 3 | 言い訳をしない | 69 |
| | | 「そんなつもりじゃなかった」に気をつけよう! | |
| Lesson | 4 | 論旨を一貫させる | 74 |
| | | 「革新的で安全なアイデアを出せ」に気をつけよう! | |
| Lesson | 5 | 具体的にコミットして提案する | 78 |
| | | 「教育／政治が悪い」に気をつけよう! | |
| Lesson | 6 | 一般論で満足しない | 82 |
| | | 「……なんて結局は」に気をつけよう! | |
| Lesson | 7 | 二者択一を迫らない | 86 |
| | | 「どちらか一つ選べ」に気をつけよう! | |
| Lesson | 8 | 極端な例に頼らない | 90 |
| | | 「こんなことになってもいいのか?」に気をつけよう! | |
| Lesson | 9 | 他人の特殊性を考慮する | 94 |
| | | 「私が君の立場なら」に気をつけよう! | |
| Lesson | 10 | 安易にことわざを使わない | 98 |
| | | 「働くとは、はたを楽にすること」に気をつけよう! | |

相手が納得する根拠の見つけ方

- | | | | |
|--------|----|------------------------|-----|
| Lesson | 1 | 体験を調整して理屈を合わせる | 104 |
| | | 「たとえば私の体験では」に気をつけよう! | |
| Lesson | 2 | 伝聞情報に頼らない | 109 |
| | | 「みんなそう言っている」に気をつけよう! | |
| Lesson | 3 | 歴史とデータで確かめる | 113 |
| | | 「××の悪影響とは」に気をつけよう! | |
| Lesson | 4 | 他と自分の違いを把握する | 117 |
| | | 「……だと信じています」に気をつけよう! | |
| Lesson | 5 | ステレオタイプにだまされない | 122 |
| | | 「××人はこれだから」に気をつけよう! | |
| Lesson | 6 | 因果関係を確かめる | 126 |
| | | 「報道によると増えている」に気をつけよう! | |
| Lesson | 7 | 相手との共通基準を探す | 130 |
| | | 「日本人なら分かるでしょ?」に気をつけよう! | |
| Lesson | 8 | 他者との共有性を探す | 134 |
| | | 「我々のやり方は」に気をつけよう! | |
| Lesson | 9 | 前提が妥当か検討する | 138 |
| | | 「徹底的に合理化する」に気をつけよう! | |
| Lesson | 10 | 統計を使ってトレンドを判断する | 142 |
| | | 「先はどうなるか分からない」に気をつけよう! | |

議論に勝つためのロジック

- Lesson 1 批判されてもひるまない 148
「細かなケチをつけないでください!」に気をつけよう!
- Lesson 2 相手の根拠を検討する 152
「批判を踏まえてやっていきたい!」に気をつけよう!
- Lesson 3 相手の意見に臨機応変に対応する 156
「……というか、むしろ……」に気をつけよう!
- Lesson 4 メリットとデメリットを比較する 160
「そんなこと常識でしょう?」に気をつけよう!
- Lesson 5 相手の話を正確に要約する 164
「結局、あなたが言いたいのは……」に気をつけよう!
- Lesson 6 相手の根拠と対決する 168
「これだけは言わせてください」に気をつけよう!
- Lesson 7 相手の結論まで対話の姿勢を崩さない 173
「とにかく」「いずれにしても」に気をつけよう!
- Lesson 8 反論を聞いて取り入れる 177
「ダメなものはダメなんだ」に気をつけよう!
- Lesson 9 ていねいに根拠を検討する 181
「ダメに決まってる」に気をつけよう!
- Lesson 10 可能性にチャレンジする 186
「もう無益な議論をやめよう」に気をつけよう!