

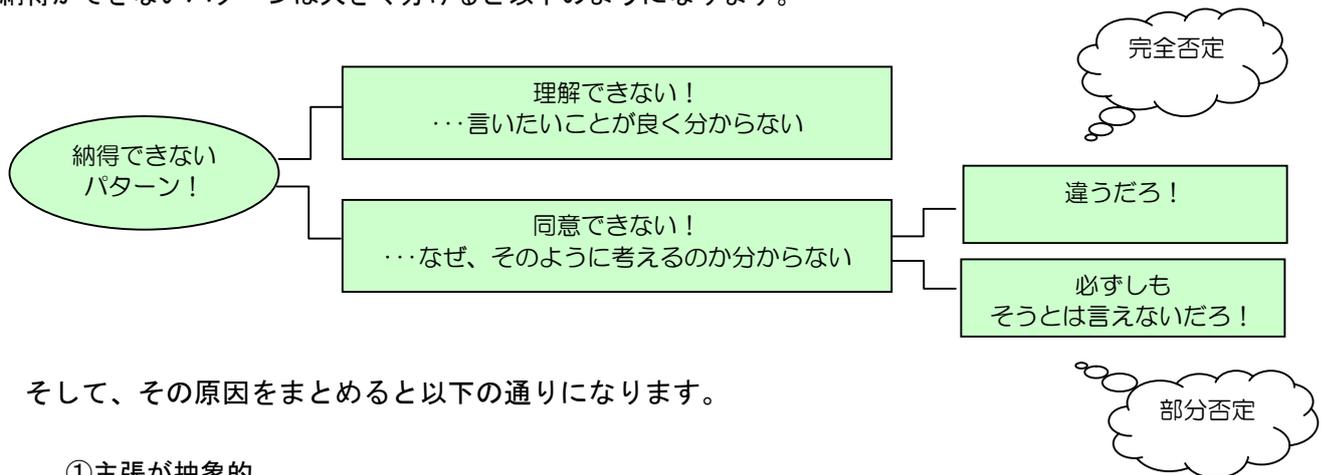
## 特集

### 「ロジカルシンキングの基本（その2）」・・・ロジカルシンキングとは？

THANKSでは、前回からロジカルシンキング（論理思考）の特集を組んでいます。  
今回は、「ロジカルシンキング」について考える前に、「納得できない主張」のパターンを整理しました。  
おさらいをすると以下の通りです。

#### 納得できない主張のパターン・・・前回のおさらい

納得ができないパターンは大きく分けると以下のようになります。



そして、その原因をまとめると以下の通りになります。

- ①主張が抽象的  
→ 「程度」が分からないので、正しいかどうか判断できない・・・
- ②理由が欠落  
→ 「なぜ？」が理解できない・・・
- ③結論を出した判断基準が不明確  
→ どうして、そういう「基準」にしたのかが分からない・・・
- ④判断基準自体の納得性が乏しい  
→ 多面的に他の基準を考慮した結果なのか分からない・・・
- ⑤根拠となる大前提の崩れ  
→ 大前提が崩れているため、結論が正しいかどうか判断できない・・・
- ⑥根拠となる前提の間違い  
→ 前提が正しくないため、結論が正しいかどうか判断できない・・・
- ⑦根拠と結論のズレ  
→ 根拠から見て、どうして、そのような結論が出たのか理解できない・・・
- ⑧根拠と結論の飛び  
→ 話の展開に「無理」があって、結論を正しいとは思えない・・・

- ⑨根拠の漏れ
  - 根拠が不足していて、結論が正しいかどうか判断できない・・・
- ⑩根拠のダブリ
  - いろいろな根拠を出しても、結局、言っていることは同じこと・・・
- ⑪根拠となる観察事項（データ等）の不足
  - これだけの事項では、必ずしも結論が正しいとは言えない・・・
- ⑫根拠となる観察事項（データ等）の誤り
  - 根拠が崩れているために、結論の信ぴょう性自体が危うい・・・

## 納得できる主張の必要十分条件

納得できる主張にするためには、以下のような「必要十分条件」があります。

### <必要条件>

#### 具体的に考え、相手に伝えること

「今度出店する店は、『安さ』で勝負したい！」  
あなたは、スーパーの経営会議に出席しています。  
企画担当者から、会議で上記のような発言がありました。  
正しいかどうか判断ができますか？

「安さ」と言ってもどれくらい？  
程度がハッキリしなければ、本当に競合店に「勝てる」のかどうかも分からないし、自社の体力で「できる」のかどうかも分かりません。  
抽象的に伝えても、相手は全く理解しないのです。  
具体化のポイントは、「数字」「固有名詞」「例示」。

「ジャスコより生鮮食品を30%程度安くしたい！ たとえば、豚肉の細切れは100グラム当たり70円くらいに！」  
これで初めて、議論の土俵に乗るのです。

### <十分条件>

#### 論理的に考え、相手に伝えること

いくら「具体的」でも、答が正しいとは限りません。  
例えば、すべて輸入品で上記の価格を実現したとして、お客様は来てくれるでしょうか？  
食の安全性が重要視される昨今、「価格が全て」というのは短絡的過ぎます。

理解・納得できる主張の十分条件は、「論理的」であること。  
それでは本題のロジカルシンキング（論理思考）について考えて行きましょう。

## ロジカルシンキング（論理思考）とは？

そもそもロジカルシンキング（論理思考）とはどういうことでしょうか？  
一般的には、以下のように定義されます。

ロジカルシンキング（論理思考）とは・・・

「物事を筋道を立てて考えること」

世の中って複雑なことばかり。  
なかなか、正しい答を導き出すことはできません。  
複雑なものを、分類したり、整理したり、組み立てたりしながら、分かりやすくして考える。  
こうした考え方のことを言います。

ロジカルシンキングの対極にあるのが、「行き当たりばったりで、経験や勘頼みの考え方」です。  
誤解しないでいただきたいのは、私は、決して「経験や勘」を否定している訳ではありません。  
長年の「経験」に基づく「勘」は、物事を判断する際の大きな武器です。

しかし・・・

今は、まさに変化が激しい世の中。  
従来の成功法則が、そのまま当てはまるとは限りません。  
また、厳しい競争の中で勝ち抜くためには、新しい発想が必要になるでしょう。

ベストは、「経験／勘」＋「ロジカルシンキング」。  
例えば、経験から創出されたアイデアの妥当性をロジカル（論理的）に検証する。  
また、ロジカル（論理的）に考えることにより、そのアイデアを更に発展させて行く。  
このようなことができれば、持っている武器にどんどん磨きがかかります。

考えてみると、私たちがこれまで行ってきたコンサルティングは、ほとんどこのパターン。  
クライアント（お客様）の方々から情報をもらい、それを整理し、組み立て直して、クライアントと一緒になって、何をすべきか決めて行きます。  
いわば、クライアントが持っている「経験／勘」と、コンサルタントの「ロジカルシンキング」を融合した形。  
いくらコンサルタントでも、クライアントからの情報なしに、結論を導き出すことは至難の業です。  
たまには、誤った情報（故意の場合もあり）をもらう場合もありますが、その時も情報（原因）と現象（結果）の不整合から、不適切な情報を見極めます。

## ロジカルシンキング（論理思考）の重要性

ロジカルシンキングは、下図の通り、諸々の場面で必要となる、極めて基本的なスキルです。ロジカルシンキングを身につけると、具体的にどのようなことが可能になるのでしょうか？

企画立案	問題解決	プレゼンテーション	交渉／説得	.....
ロジカルシンキング				

### 1. 相手に納得してもらいやすくなる！

阿吽（アウン）の呼吸。

「一緒に物事を行うときの、言葉に出さずに、互いの気持ちが一致すること」です。仕事の仲間と、こうした関係が築ければ最高ですよね。

しかし、これは理想論。

実際には、しっかり理由を説明して、相手に納得してもらわなければなりません。

「当方の気持ちを察してください・・・」

今でも、仕事の中で、よく聞きます。

しかし、こうした「あいまいさ」が通じるのは、日本だけ。

「あなたは、何をいいたいの？」

外国人と商売しようと思ったら、すぐに愛想をつかされてしまうでしょう。

もちろん、日本の中でも、昔のような「あいまいさ」は、だんだん少なくなってきています。

「なぜ、こんなことをする必要があるのでですか？」

社内でも、このような素朴な質問を投げかける若者が増えてきました。

「つべこべ言わずに、とにかくやれ！」

では、もちろん部下はついてきません。

組織の中でリーダーシップを発揮するためには、自分の考えを、論理的に分かりやすく説明するスキルは不可欠です。

プライベートでも仕事でも、上手に相手を動かすことができるかどうか、自分の「やりたいこと」

「なりたい姿」の実現のカギになります。

そのために重要なスキルがロジカルシンキングなのです。

<次号に続く>