

特集

「ロジカルシンキングの基本（その4）」・・・基本的な思考方法（演繹法）

THANKSでは、ロジカルシンキング（論理思考）の特集を組んでいます。
前回までは、ロジカルシンキングの意味と重要性を確認しました。
今回からは、いよいよ実践編。
論理的に考えるための具体的な方法に入ります。

基本的な思考方法

「自分では論理的に考えているつもりなんだけど・・・」
ほとんどの人が、そう思っています。
しかし、他の人から見ると「全く納得できない・・・」。
なぜ、そのようなギャップが生まれてしまうのでしょうか？
それは、「論理的に考える」ということに関する基本的な方法が分かっていないから。
すなわち、「考え方」そのものが経験に基づく自己流になっているからです。

何事にも「基本」があります。
ロジカルシンキングについても然り。
まずは、基本的な思考方法を確認しましょう。

1. 演繹法（えんえきほう）

（1）演繹法とは？

ロジカルシンキングの基本的な思考方法のひとつが「演繹法（えんえきほう）」です。
演繹法とは複数の情報を関連づけて、結論を導き出す方法。
いわゆる「三段論法」の考え方です。

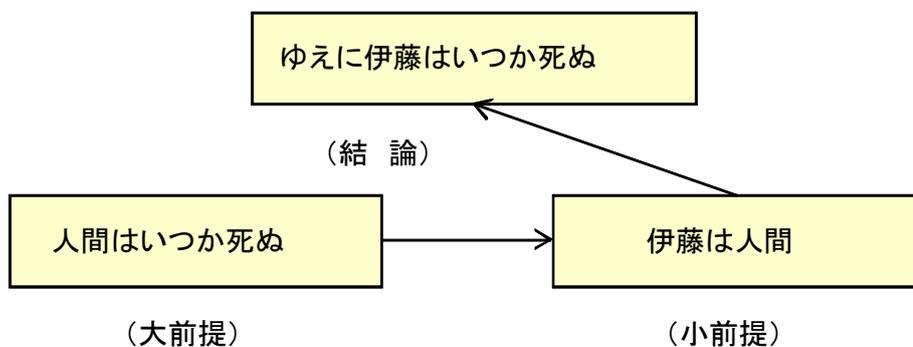
数学的に言えば、
 $A = B$
 $B = C$
ゆえに、 $A = C$

という方程式によって、論理的に結論に至ります。

具体的な例で考えてみましょう。

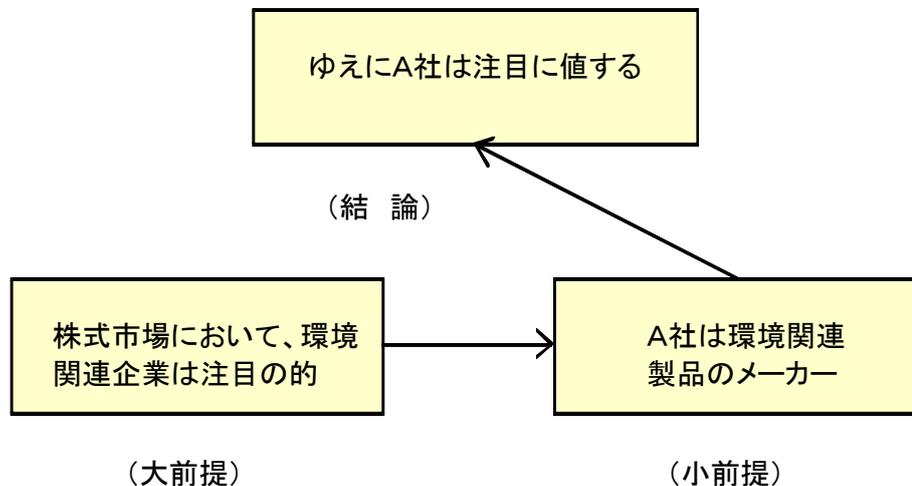
<例題 1>

- ・人間はいつか死ぬ
- ・伊藤は人間
- ・ゆえに、伊藤はいつか死ぬ



<例題 2>

- ・株式市場において、環境関連企業が注目されている
- ・A社は環境関連製品のメーカーである
- ・ゆえに、A社は注目に値する



例題1の「伊藤が死ぬ」ことは間違いありません。
「違うだろ!」と言う人は誰もいません。

例題2は、証券会社の営業マンが、よく言う話。
「株価が高くなる」とまでは言えなくても、「注目に値する」ということであれば、「確かにそうだ」と納得するでしょう。

(2) 演繹法の留意点

前ページで説明した通り、演繹法とは、複数の情報を関連づけて結論を導き出す方法です。

それでは、以下の例。

- ・無口な人は営業には向かない。
- ・佐藤さんは無口。
- ・ゆえに、佐藤さんは営業に向いていない。

一応、三段論法になっていますよね。

しかし、どうしても納得できない・・・
なぜでしょうか？

演繹法は、単に「つなげばいい」というものではありません。
論理的な結論を導き出すためには、以下のことに留意しなければなりません。

ポイント1：大前提が崩れないこと

演繹法で最も大事なものが「大前提」です。

この前提が崩れてしまうと、その後の論理がガタガタになります。

上記の例の大前提は、「無口な人は営業に向かない」ということ。

確かに昔は、そのようなことが言われたことがありますが、今の時代は、あまり話し過ぎると逆効果。

「押しつけがましい。 うとましい」と感じられてしまいます。

今の時代の営業マンは、むしろ、相手の言葉をじっと聞いてあげることが必要です。

このように考えると、仮に佐藤さんが無口だとしても、営業に向いていないとは言い切れません。

皆さんは「永田メール事件」を憶えていますか？

当時の自民党幹事長であった武部の息子さんが、ライブドアからお金をもらったというもの。

民主党の議員であった永田氏は、そのメールの信憑性を演繹法的に考えました。

- 仲介者のA氏は、非常に信頼できる人 …大前提
- 今回のメールは、A氏からの情報
- よって、今回のメールは信頼できる

ところで、永田氏は、どうしてA氏が非常に信頼できる人に思ったのでしょうか？

永田氏の言葉や週刊誌によれば…

- ・ライブドアの内情に関して非常に詳しいことまで知っていた
- ・今回の送金に関しても、振込み銀行について具体的な話をした
- ・自宅や車などが非常に立派なものだった

それにしても、上記のことで、どうしてそこまで「信頼」に至ったのでしょうか？

外部の人間が、どうしてそんなに内情に詳しいのか？

大した仕事をしていないのに、どうして金回りがいいのか？

逆に「この人、ちょっと怪しいんじゃないの？」と思う方が普通でしょう。

もし、「怪しい」と思ったら…

- 仲介者のA氏は、怪しい人 …大前提
- 今回のメールは、A氏からの情報
- よって、今回のメールは怪しい

と全く逆の結論になるはずでした。

演繹法では、大前提が崩れてしまえば、結論は全く説得力の無いものになってしまいます。また、時には、上記のように「逆」の場合もあります。それほど、「大前提」は大事なものです。事実の積み上げによって「大前提」をつくる場合は、慎重な判断が必要です。

ポイント2：小前提に誤りがないこと

以下の主張を考えてみてください。

- ・トヨタの車は、品質の良さに定評がある。 →大前提
- ・今、購入を検討しているフィットはトヨタの車。 →小前提
- ・ゆえに、フィットは、品質については安心できる。 →結論

車に興味がない人であれば、「なるほど・・・」と思うかも知れませんね。しかし、上記の主張は、明らかに矛盾があります。その矛盾は2番目の「小前提」。フィットは、ホンダの車であり、トヨタの車ではありませんから。

もし、上記を以下のようにすれば矛盾はなくなるでしょう。

- ・日本のコンパクトカーは、品質の良さに定評がある。 →大前提
- ・今、購入を検討しているフィットは日本のコンパクトカーの代表車。 →小前提
- ・ゆえに、フィットは、品質については安心できる。 →結論

ポイント3：「大前提」→「小前提」→「結論」が正しくつながっていること

大前提、小前提が正しくても、結論が正しくない場合があります。

- ・野球選手にとって、強肩、俊足、選球眼の良さは大きな武器。 →大前提
- ・イチローは肩が強いし、足も速いし、眼も良い。 →小前提
- ・ゆえに、イチローは、野球選手として素晴らしい成績を残すことができる。 →結論

大前提、小前提は問題ありません。しかし、結論は???
イチローにとって、「肩」「足」「眼」は確かに武器であることは間違いのないでしょう。だからといって、好成績が残せるとは限りません。「肩」「足」「眼」が優れていても、活躍できない選手は山のようにいますから。

- ・野球選手にとって、強肩、俊足、選球眼の良さは大きな武器。 →大前提
- ・イチローは肩が強いし、足も速いし、眼も良い。 →小前提
- ・ゆえに、イチローは、野球選手として大きな武器を持っている →結論

であれば、論理的に正しくつながっていますが、「素晴らしい成績を残すことができる」は、ちょっと飛躍しすぎています。

<次号に続く>