

異分野にこそ、新しい発想のタネがある。人材マネジメントや経営学以外の学問、企業以外の人や組織を扱った本に、学びを探る。

脱“知的アクセサリー”な哲学

哲学とは「物事の本質を探究し、言葉にする営み」だと説く、著者の小川仁志氏。そうした哲学的姿勢が不足するビジネスパーソンには、どんな問題が起こるのだろうか。商社員として中国でのビジネスも経験したという小川氏は、「深く考えずに行動すれば、失敗の確率は高まります」と話す。

小川氏は商社時代、中国のビジネス交渉の場で調子に乗って不必要なことまでしゃべってしまい、ビジネスパートナーに迷惑をかけたことがあった。「担当する仕事の本質をしっかりと考えていないから、言葉で失敗してしまうのです」。ではこのとき、どんな哲学的アプローチを使えば、小川氏は担当業務の本質に迫り、失敗を避けられたのだろうか。

社会人類学者のレヴィ・ストロースによって広められた、「構造主義」が役に立ったはずだと、小川氏は言う。「物事の全体を見つつ、その事態が発生しているメカニズムを俯瞰する。それが

構造主義的な物の見方です」

自分の会社は、どんなビジネスを中国で実現しようとしているのか。その状況で顧客は何を求め、ビジネスパートナーとはどんな協働を目指すのか。「そんな全体像が頭に入っていれば、交渉の場で言っているいいことと悪いことの区別もついたはずですよ」

本書では先ほどの構造主義の説明がそうであったように、哲学の概念が小川氏流でシンプルに、平易に解説される。だから日常のビジネスシーンに活用できそうな実感が湧いてくる。

ヘーゲル哲学の「弁証法」も、小川氏にかかれば「常に問題をプラスに転じて解決していく思考法のこと」という、明快な説明になる。

目の前にある問題に接したとき、「多くの人がとりがちなのは、問題から目をそらしたり、切り捨てたりする姿勢です」。そうではなく、あらゆる問題には、どこか生かせる部分があるはずだと考えていく。「これこそが目先

著者について



小川仁志氏

哲学者
徳山工業高等専門学校 准教授

Ogawa Hitoshi_1970年、京都府生まれ。京都大学法学部卒業後、伊藤忠商事に入社。4年半のフリーター生活の後、名古屋市役所に入庁。名古屋市立大学大学院博士後期課程修了、博士(人間文化)。2007年から現職。商店街で「哲学カフェ」を主宰するなど、市民のための哲学を実践している。

の問題解決を通じて、物事の本質にたどりつく発想法だと、ヘーゲルは説いたのです」

たとえば小川氏は、研究費獲得のためなどのプレゼンテーションの場で、問題をプラスに転じることを意識している。「プレゼンでは、いろいろな角度から問題が指摘されます。原案をよりよいものにするため、それらの指摘のどの部分をどう生かせるのか。常に考えながら意見を聞いています」

プレゼンテーションや対話のなかで、自分の言いたいことをしっかり相手に伝える。そのために2000年以上にわたり積み重ねられてきた哲学の叡智を活用していこうというのが、本書のテーマだ。

もちろんこのテーマに沿っても本書は有用だが、こちらからの発信だけでなく、相手の考えをしっかりと聞き取ったり、合意を形成したりすることにも使えるような概念が多数紹介される。「哲学を知的アクセサリーではなく、日々の仕事に活用できるツールにする」きっかけとなる本だ。



『こう考えれば
話は一瞬で面白くなる!』

著者/小川仁志
青春出版社 1350円+税
2014年3月刊行