

旬じょうはん

情勢判断学会 東京本部
 会員向けニューズレター
 発行人 古川 彰久
 事務局 〒252-0321 神奈川県
 相模原市南区相模台1-23-9
 Tel.&Fax.
 042-748-8240
<http://www.jouhan.com>
 E-mail:info@iki2life.com

5月例会ご案内

日時 : 5月13日 木曜日
 18:00 ~ 20:00
 場所 : 港区立商工会館
 参加費 : 1000円
 テーマ : 城野先生の「状況判断の行動学」の
 第三章(4)原因の探求より
 演者 : 古川 元晴

今回は、第三章の脳の使い方のプロセスの
 (1)戦略決定、(2)情報収集、(3)立場
 の検査、を踏まえた(4)原因の探求、です。

第1 「(4)原因の探求」の要点

1 原因と条件の混同

*「原因」・・・問題発生の原因という意味
 である。したがって、原因がつかめてはじめて
 問題の解決ができる。

*原因と条件の違い

・原因・・・当人の脳の作用(興奮と抑止
 の2つの結合された作用)

・条件・・・当人に対する外的な作用

*当人の判断が問題の原因だから、問題は
 当人で解決できる。

*相手の対応は条件であるのに、これを原因
 と混同すると、解決策は永遠にとれない。

2 自由自在の対応

*原因が自己の判断だとわかれば、興奮と
 抑止という2つの脳の作用のうち、どちらを優
 勢にするかという自己努力によって、問題を解
 決できる。精神の自由はこうして獲得される。

*人間はこの原理を会得して事に対すれば、
 すべて自在に解決できるようになる。

*精神の自由を失い、自由自在な対応力を
 失った事例が沢山ある。

・自分の希望どおりにならぬことがある
 と、酒を飲んで愚痴る。このプロセスでは、失
 敗の原因をつかむなど問題になっていない。相
 手が自分の思うようにならないとって恨んで
 いるだけである。

3 拒絶理由一承諾へのヒント

*立場が敵対的なら、いくら献策の方法を
 変えても通らない。先方の目的は、こちらのす

べてを否定することにあるからである。

*敵対的でなければ、相手に受け入れられ
 ると受け入れられないとは、一つの物事の両側
 面をなしているから、拒絶理由をきけば、承諾
 の理由がわかる。

*承諾の条件を作れば、相手の脳は、承諾
 するという選択指令を出す。これは脳作用の必
 然である。

4 新しい条件を出せ

*原因と条件を取り違える人は、きまって
 他人頼りの考えとなる。

*人間は、各々独立した人格であり、それ
 ぞれの戦略を持ち、それぞれの戦術や好みを持
 っている。だから、他人を自分の思う通りにし
 ようとしても、不可能である。

*脳力開発の目的は、恨みつらみの人生で
 はなく、愉快で健康な、素晴らしい人生がおく
 れるようにすることである。

5 欠点と優点の発見・・・ある青年の実例

*孤独で暗い顔をしていたが、脳力開発学
 を勉強して、表があれば裏があり、上があれば
 下があり、欠点があれば優点があるというこ
 とで、他人の欠点を見たら優点も見るようにし
 たら、気分は明るくなり、孤独感などふっと
 なくなった。

6 両面から見る・・・前記事例の評価

*この人は、孤独でいたのを、多くの人の
 助けがあるように条件を変えてしまったのであ
 る。孤独でいたのは自分自身の認識の間違いに
 原因があったわけである。

*この人の脳反応は、いつも一面だけを
 とりあげるように習慣づけられていた。いつも
 両面を見なければ、物事の全貌はわからない。

第2 展開

*時間があれば、次の点についても議論を
 展開したいと思います。

①リーダーの要件・・・原因の探求力

②日本の経済戦略・・・日本経済停滞の原因と
 対策

③日本の外交戦略・・・日本の対米・中・韓関
 係の現状の原因と対策

3月例会報告

日時 : 3月11日 木曜日
18:00 ~ 20:00
場所 : 港区立商工会館
テーマ : 城野先生の「状況判断の行動学」
の第三章から学ぶ
司会 : 石田 金次郎

(復習)

状況判断の行動学では、先ず戦略決定がある。事物は必ず戦略的に対立する2つの側面から成り立っていると述べている。そして2つの側面の内、2つを同時に行うことは出来ない、どちらか一つを選ばねばならない。それが戦略決定である。

戦略を実現する為の手段として戦術がある。戦略と戦術が混同してしまうと問題は解決できないし、それがはっきり分離していれば問題は簡単に解決する。

次いで、情報収集がある。ここでは、日常的な情報収集と一定の戦略目的で収集の2つがあると述べている。例として、ハイライトの箱の色を挙げて、それを表面・裏面・左・右・上・下と観点を変わるとみえてくる色が違う。総合的多角的に見て、評価判断する必要がある。因って事物の片面的な情報だけで判断を立てるのは危険である。

そして、立場の検査である、情報を入手したその時の立場と情報を出した人の立場をしっかりと検査する必要がある。事實は、言葉や表現を変えてもいささかも変化しない。事實そのものである。例えば、人間を見る場合、見る人の立場によって入手される情報内容が違って来る。従って、見る人の立場によって、認識の対立がしばしば起こるのは不思議ではない。

そういった議論の流れの中で、新製品の決定問題や車公害という情報の評価を具体例として取り上げ、意見のある立場を並べて、両者の調整を図りバランスをとらなければならないとした。

(今回の議論)

今回は「東京は不毛の砂漠か?」という例をあげている。

某政治家の発言「東京都は今病んでいる。隣は何をする人ぞという関心さえ持てない不毛の砂漠」の評価をめぐる議論である。この議論の出席者の意見は、「政治家と一般市民との立場の違いが発言」に現れているので、この発言を持って東京都民をバカにし全ての精神荒廃の人間だという事ではない。東京都民の状況を表す情報でなくて、発言者本人の精神状態に関する情報と言うことが出来る。

「盲目的な自然崇拜」についてである。

「自然にかえれ」というのは、自然の中で自然と闘いながら生活している人間から出た言葉ではない。工業の支えがなくて自然の中で自然だけに頼って人間が生きていくのは、非常に過酷な環境である。都会や工業からの支援がなかったら、自然礼賛論は成り立たない。

参加者からは、田舎には仕事もなければ、都会に出稼ぎを夢見るのは極普通であるとの意見あり。都市化の進展と、自然からの乖離なのである。発言者の日常行動に関する情報である。

続いて、「立場による評価の違い」である。

「自動車が走り、人出が多く、ホテルやお店が沢山できて俗化した。自然はすっかり損なわれた。自然破壊はけしからん。」や「近頃は、都市生活者が増えて、自然に接する機会がなくなった」という話をよく聞く。事實は、素晴らしい自然があり、人が沢山遊びに来る、ということ、また、昔なら沢山の庶民大衆が手の届かぬ自然と接触できるようになったからである。

この手の話しは、軽井沢や清里でもいわれている話しである。もともと別荘地に住んで優雅な生活を送っている人からすれば、沢山の庶民が押し寄せるのは歓迎したくない事態である。立場による評価の違いと言うことであろう。

NHKで放映した「マルコポーロの冒険」というアニメ映画も作者欧州人が善人で、アラブ人を悪人に見立てた物語を描いているので、アラブ人に反発を受けた。アラブ人からすれば、一方的な観点であり、承服しかねるものである。我々の小さい時に西部劇をよく見たが、インディアンがいつも悪役となり、先住民を追い出した白人の正義の物語であった。同様である。

「貿易摩擦に見る立場」では、アメリカの赤字の半分は対日赤字という情勢下での日米間の貿易格差問題の捉え方が、日米の立場の違いによって違うのは当然である。日本のジャーナリズムと学者は、アメリカのメーカーや輸出業者の立場に立って、黒字減らしとか輸出主導型から内需主導型にといった主張をしているが、消費者の立場に立てば、違う主張になるはずである。彼らの主張は日本と日本人の立場になっていない、と論じている。

この問題には、同じパイを囲んで麻雀をするのであれば、相手が箱点になるようなゲームは長続きしないという議論が当時なされたのを覚えている。今の米中の貿易不均衡も同様である。加えて覇権争いが明白になっている限りは日米貿易摩擦のレベルでは無い。アメリカからドルを稼いで新興国戦略にそれを投ずることは、アメリカが許す

はずがない。調整する手段として、関税や為替レートなど様々あるが、それとて十分効果を上げ得ないであろう。これは、どちらが屈するかでないと絵が描けないのでないか。一党独裁体制の国家主義と自由民主主義体制とのぶつかり合いである。

このような議論になって、時間が終わってしまった。

