

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

9月例会ご案内

日時 : 9月9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(7) 成果と欠陥の点検より
演者 : 古川 彰久

7 成果と欠陥の点検

(1) 新たな条件に、いかに対応するか
戦術は、実行可能な具体的プロセスだから、一歩一歩と実現していくうちに、はじめは予定しなかった条件が、絶えず加わってくる。戦略目的が達成できたかどうかの問題であり、戦術面での条件の変化に対しては対応方法を検討する必要があるのに、これまでの条件で達成出来ないことを失敗だと思ふことは、戦略を変えることにもなり、問題である。

(2) 戦術によって戦略を変更するな
戦略は、二つに一つの選択である。甲と乙とに、同時に行くことはできぬ。乙に行かなければ甲に、甲に行かなければ、乙なのである。しかし、戦術は無数にあり、どれをとってもよいのであり、二つに一つではない。

戦術実行の途中で現れてくる新しい条件は、新しい戦術上の対処をすれば、ちゃんと解決できるものである。そうした条件を、戦略と対立した解決不可能なものと思ひ込む必要はない。こういう新条件は、いくら事前の調査を十分にやっても、やはり出現してくるというのが現実の世界である。全部お見通しということは、できるものではない。世界は常に動いており、固定してはいない。

新条件の出現を予期しなかったから失敗だ、という人もあるかもしれない。予期できないのが新条件であって、予期できることは新条件ではなく、旧条件である。旧条件とは、処理の方法が慣習化されており、新しく処理反応を引き出す必要がなくなっているのである。予期されて

いないからこそ、新しい反応を出さなければならない。

それが人間が生きていく不断の活動であり、脳は、常に新しい反応を、自己保全を核にして作り出せるようになっている。だからこそ、生きていけるのである。旧条件にしか反応できず、新条件への対応力がなければ、その生物は死んでしまう。

(3) 戦術に失敗はない

戦術の実行には、戦略を変えぬ限り、失敗とか、成功とかの評価はできない。

成功、失敗は、戦略上の評価であり、戦術実行には、成功、失敗の争論の場はない。

戦術の実行における成果と、欠陥の点検とは、戦略上の成功、失敗の問題とは、全く別の問題である。戦術実行の点検には二つある。一つは、実行の途中で、一歩一歩の動作が、ちゃんと戦略に従属しているかどうかの点検である。

成果も欠陥と同様、戦略達成の効率上の技術問題であって、戦略上の成功とは関係ない。

戦術上の効率問題を、成功だ、失敗だと大議論をし、戦術上の「失敗」を理由にして、戦略変更をし、戦略変更になるのも知らないで、戦術上の効率だけを比較しているのである。

(4) 公害・自動車・教育

「公害排出」、「自動車事故」、「教育退廃」等の問題が議論されている。

これらの議論において、戦略上の成功、失敗と、戦術上の成果と欠陥という二つの問題を区分する必要がある。

(5) 戦略の成功と欠陥の是正

日本は世界一の長寿健康の国となった。こういう立派な成果を出したのは、日本の教育が、基本的には、立派な人間をたくさん作りだしたからである。

「教育の退廃」とは、大成功を収めた日本の教育の中にある欠陥の是正である。正しく原因をつかんで、一つ一つ処理すれば、一つ一つ直っていく戦術上の効率性の処理問題であり、教育の全体的評価とは、本質を異にしている。

以上

7月例会報告

日時 : 7月8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(6) 戦術の実行より
演者 : 榊原 高明

1 戦術は実行することにより

戦術を決めたら、実行しなければ 目的は達成できない。

戦術の決定とその実行とは、別々のことである。戦術を決めたら、自然とその効果で戦術が実現されるものではない、

戦術の条件→

具体的段取りでなければならない。

人間の脳が指令しうる範囲の内容での動作指令であり、どういう動作指令を出せばよいかは、はっきりと明示されていなければならない。その範囲を超えていると、脳は指令のしようがない。実行の段取りは一つ一つの実現。一挙に実行することはできない。脳が手足と口を動かして、対象に加工する動作は、一つずつしかできない。

*「総論賛成、各論反対」とは

総論とは、大局論で戦略を言っているようである。各論反対とは、やり方の問題となると反対するらしいから、戦術実行に反対だということになる。→戦略と戦術の区別がついていないことを意味する。戦術は具体的に実行できるものであり、反対とか賛成とかの評価は、できないものである。

口では、現状打破の戦略に賛成し、心では、現状維持の戦略を把持する。口と腹とは、大違いで、当人は嘘つきであることを、証明している。ウソを見破られないために、二つの対立した戦略を、一方が戦略で、その戦術であるかのように偽装する。こんな立派なことに反対しません。大賛成なのだ、いい格好をしておいて、実は、その戦略自身に反対して、つぶしてしまおうと目論んでいる。この勘所を心得ていると、こうした「反対論」の正体を見破って、たやすく処理できる。

実行しない戦術をいくら口にしたり、印刷してみても、事態は全く変化しない。

2 東京は汚いという嘆き

「東京都は空気が汚染されて、息が詰まりそうだ、もっと緑の多い、空気の澄んだ町にしたい。自動車の侵入を禁止し、人口を疎散させて、

公園をたくさん作れ・・・。」こういう話がジャーナリズムで流行る。聞く方でも、もっともと思う。外国の素敵なところを撮影しており、都市の写真などを見ると、ずいぶん緑が多く素敵に見える。外国の都市の一番素敵なところを撮影しており、汚いところは撮っていないから、素敵に決まっている。東京に住んでいる者は、毎日東京のいちばん素敵なところで暮らしているわけではない。外国のもっとも素敵なところと、東京の素敵でないところを比較するのは、まったくフェアではない。情報入手が全面的でないから、脳の比較判断は、いつもこうした片面的データの比較となってしまう。

物事の原理→素敵なところがあれば、必ず、素敵でないところがくっついている。都市の比較でも同様である。どちらを主体として見るかは、観察者の立場で違ってくる。

東京の空気の汚染を嘆き、人口疎散を主張する当人は、今まで通り、書物に囲まれ、書齋にこもって、タバコばかりふかし、夜はタバコの煙と酒の蒸気の充満した銀座のバーで、酒を飲むという生活を続けている。

その周辺にきれいな空気があるわけもなく、東京の緑を目にする機会もないだろう。

中国が船で、六百人の訪日団を送ってきた。彼等は、日本の各都市を回り、個人の家庭から、工場、企業、観光地等、あらゆる場所を見て回った。1200個の目でみた、総合結論では、一番びっくりしたのは、東京が、「こんなに緑が多く、清潔な都市は、初めて見た。交通統制がよくできているのには驚いた」というものであった。

東京のもの書き：タバコの煙の充満した自分の書齋と、酒の蒸気と炭酸ガスの銀座のバーの空気によって東京の全体の空気を代表させる。

中国代表団：東京も地方都市もグルグル回って得た情報から判定を下す。かなり全面的なデータ収集をしている

彼等の判定は東京都が世界一の長寿健康地帯であるという、他のデータと完全に符合する。

もの書きの判定なら、東京は世界一早死の都市でなければならない。

3 嘆く者は、戦術を知らない。

もの書きが好きなことを言えるのは、自分は何も具体的な行動はとらないという前提があるからである。自分が戦術を実行しなければならなかったら、自分の作る戦術は自分のできる戦術でなければ自分が困る。

東京の空気をきれいにしようとするなら、まず、自分の周囲、手の届くところから始めればすぐできる。書齋でタバコを吸わない、外歩きなどすぐできる

当人の周辺の空気は、今より清浄に感じられる

だろう。自分がそう体験したら自分のまわりの、同じ不満を持つ人たちに、一人一人と進めていけば、東京の空気浄化も一步一步進んでいくだろう。隣の友人を一人そうするくらいは、きわめて易しい。その易しいことが続いていけば、結局はそうなる。

→自分のできないことを戦術にするな
自分のできることをするのではなく、できないことを戦術にすると、できないことはできないから、いつまでもできないできないと顔をしかめて人生を過ごさねばならぬ。

*「理屈ではわかりますがね。実際にはそうはいきませんよ。」とは
よくいわれる言葉であり、そのまま、まかり通ってしまう。

これは、戦術的実行は、やらないという実際表現である。戦略的現状維持である。

「理屈ではわかる」→それを戦略目標にしたくない、そのための戦術を具体的に立てようとしない。目標そのものにはおおびつらに反対できないから、それはわかるという言葉で、反対、賛成の境界をぼかしておいて、戦術とその実行段階で、脳は、黙って動くなど指令する。

「実際にはそうはいかない。」→実際には実行できない「戦術」や方法だけを挙げてくる。脳の実際反応は、戦略そのものに反対なのである。それを、戦略には賛成だが、戦術がたたぬというわけで、戦略の否定にかかっている。

4 戦術を否定するものは、戦略を持たない。

戦術は実行されて初めて意味を持つ。

アフリカ行きを例にとれば、なるほど易しいですねと口で言ってみても、椅子から立ち上がって、最初の一步を踏み出さなければ、決してアフリカへ行けない。戦術は実行がなければ、三文の値打ちもない。

この時の脳の働き→実行しないときの脳は、実行することの反対の動作を指令している。何も脳が働いていないというわけではない。反対の方向に働いているのだ。

誰々さんに電話してみてくださいという、今日は土曜日だから、もういないでしょうと答える。手を電話にのぼそうともしない。

これは自分に不利益だと思うからだ。もうすぐ外出したいのに、相手がいると、会社をすぐ引けなくなるのが怖い。

これは戦術が組めないわけではない。それがわかっているからこそ、その反対の動作を指令して、目的そのものを消してしまおうとする。

脳の反応→自己の本心を的確に表現する。戦略の実行、不実行ということで、当人の戦略目標まで、バクロしてしまう。

