

論理と感情のバランスを意識していますか?! 人は物事を判断するとき、意識しなくても論理と感情の両方から思考を行う。そのバランスも人によって異なる。感情が優位であれば、合理的な決定が出来ず、いわゆる お人好しで損することが多い。反対に いつも損得ばかりを求めると、冷たい人だと思われ嫌われる。ただし、いつも一定ではなく、環境や体調、相手によっても大きく変わる。それでも平時はある程度傾向がみられる。それが性格の一部とも考えられる。誰も他人と自分とは違うと感じる。

一時ブームとなった右脳と左脳の優位性、あるいは男性脳と女性脳の違いなど 言われるとなんとなく納得するが実際は複雑でわからないことも多い。脳の進化の過程で、構造上、感情に影響の大きい本能にかかわる部分が先にでき、その後思考に関する部分が発達したと考えられるから単純でないのだろう。

経済学は、合理的な「経済人」の活動を想定したもので成り立っているのです、実際その予測は外れることが多いと言われる。だから最近では行動経済学なるものも注目されている。経済学に心理学の視点を取り入れたものようだ。人は理性的に行動しているつもりで感情に引きずられるものだからです。

ある営業向けの書籍で、営業トークはサンドイッチ型が良いとありました。出だしは感情(情緒)を刺激するものを用意します。真ん中の商品説明では数値などあげ、理論的に説明します。最後のクロージングでは再度感情を刺激するもので、決定を積極的に促します。それが一番成果が上がるそうです。

他人を説得する場合、感情の対立があれば不可能です。上手な人は、相手を受け容れ寄り添うことが得意です。「その気持ち分かります」と言えます。自分も同じ立場ならそうかもしれないと思えます。そして、相手の言い分を十分に聞きます。好きで無茶を言っているのでは無く、そう言わざるを得なく仕方なく言っていると理解します。相手が話を聞いてくれた満足感で感情が安定してから、論理的な条件を提示します。論理では対立する問題を詰め寄ることが出来ます。感情の対立はそれが出来ません。

一般的にビジネスでは論理(合理性、損得)を優先させるのが良いとされます。しかし、そのままでは波風が立つ場合が多いので、多少 情(心配り、配慮)を添え納得して貰います。名経営者はそのバランスがうまいと言われます。徹底的にライバルや取引先を追い込んだり、いじめると恨みをかたりします。その後良好な関係を築くことが難しくなります。ある程度ゆとりを持たせるのが良いようです。私的な場合は、感情が優先で問題ありません。と言うか自然にそうなると思います。問題は身内(親しい気が合う仲間や 付き合いが長いもの)と一緒に働いている場合などです。そうすると部外者と異なる判断基準を持つことになりがちです。身内に甘く他人に厳しくなります。最近、大手でも問題になるように不正を見逃したり、隠したりすることも起こり得ます。そうならないためにも、仕事は論理優先なのです。若手を抜擢したり、新分野に挑戦するのも、運悪く仮に失敗しても何とか持ちこたえたと計算が立ち、その責任は任せたりリーダーが取れる場合のみです。窮地挽回のための一か八かは、ビジネスでは無くギャンブルです。失敗した場合、多くの人に迷惑をかける可能性があり、しかもそれらの人の納得も得られていないならばやめるべきです。大事なときに論理を優先出来るのがリーダーの資質として大切です。論理と感情のバランスを意識しましょう。そして意図的に行動しましょう。