



▶ 仕事に役立つ数学②

※数学を仕事に役立てるコツを伝える第2回。
前回384号では「数値を正しく使っていますか?」というテーマでご紹介しています。

柳谷 晃 氏

Profile



早稲田大学高等学院数学科教諭、早稲田大学理工学術院兼任講師、早稲田大学複雑系高等学術研究所研究員。専門は微分方程式とその応用であり、微分方程式を用いた様々な現象を研究している。一般の人に向けた数学の話、読み物なども多数出版し、幅広い層から支持されている。著書に『数学はなぜ生まれたのか?』(文藝春秋)『天才数学者たちの超・発想法』(大和書房)『ぼくらは「数学」のおかげで生きている(素晴らしサイエンス)』(実務教育出版)『面白くて仕事に役立つ数学』(SBクリエイティブ) など。

「数学的思考」を 交渉の場でどう活かすか

いろいろな方から「数学的思考ってどんな考え方なのでしょう」「数学的思考をビジネスの場で活かすにはどうすればいいですか」などと聞かれることがあります。なんでもかんでも数字を使おうとすることが数学的思考ではありません。また、交渉ごとなどの現場では、数学的思考よりも多少のレトリックが必要とされることも多くあります。

数学的思考は交渉ごとには役立たない?

数学的思考を図で示すとすれば、図1のようなイメージになります。普通に使う「AならばBですね。」という言葉も、数学では集合としてAがBの中に含まれることを意味します。さらに「BならばCですね。」と言えば、BはCの中に含まれることを意味します。こういう包含関係を数学の論理は表しています。いずれも図にすれば明らかな事実ですね。さらに、数学は正解か不正解のみ。「正しいような正しくないような…」といった曖昧なことは認めません。結婚したらそのまま続けるか別れるかしかない、この世に生まれ出たなら生きているか死んでいるかしかないんです。

しかし実際のビジネスの場、特に人と交渉する場面では、こんな杓子定規な数学の考え方はほとんど通用しません。自分の会社の製品を買ってもらおうと思ったら、相手の立場に立ってどう言えばわかりやすいのか、興味を持ってもらえるのかを考えて説得することが求められるので、そのためには多少のレトリックも必要だからです。

交渉ごとにおける考え方を図示するなら、図2のようなイメージでしょうか。AとBが重なっている部分、すなわち「AならばB (A=B)」という部分がある一方で、「AだけどBではない」あるいは「BだけどAではない」部分も存在します。

この状況で「AならばBですよ。だからお得ですよ」とプレゼンテーションをしても、AとBが重なっている部分

もあるわけだから、間違いとは言いきれません。片方しか当てはまらない部分については「そうじゃない部分もあるんですけどね…」などと付け加えると、聞いている側は不安になるので、あえて言わないほうがいいのです。嘘はついていません。良い情報を強調することによって、ビジネスはうまくいくこともあるのです。

こうしたビジネスの場面で使えるのは、白黒きっちりつける数学的思考の論理ではなく、「話に『飛び』がないようにつなげていくこと」です。言い換えるなら、順序立てて相手が1つ1つ納得しながら内容を理解できるように説明してあげられる、ということです。

「今、御社が使っている他社の製品はこれとこれができます。うちはこの機能は弱いですが、これとこれとこれ、3つの機能がプラスされます。だから御社にはうちの製品のほうが向いていると思います」というように。

こうした流れこそが、一般にみなさんが考える「論理的展開」でしょう。交渉の場ではこちらのほうが、数学的な論理性よりも役に立つことも多いと思います。「数学的」という言葉にとらわれる必要はありません。

うまくいきすぎているときこそ疑ってみる

一方、説明を受ける立場になったときは、話の流れに「飛び」や「抜け」がないかどうかをチェックしてみてください。説明が上手だったりすると、実際は話におかしなところがあるのに、納得させられてしまうことがあります。物事がうまくいきすぎているときやみんなが「なるほど」と感心しているときこそ、どこかおかしいところはないか、本当に「AならばB」なのか、疑ってみる。この姿勢は数学的であると言えます。みんながワーッと拍手をしている中で自分一人だけが疑問を投げかければ、周囲から「お前は黙ってる!」と叩かれるかもしれませんが、疑いの目を向ける人がいないほうが企業にとってマイナスです。

ただしおかしいと気づくには、ある程度の経験が必要です。経験を重ねることによって質のいいデータが脳にインプットされ、「勘」も働くようになるのです。

図1

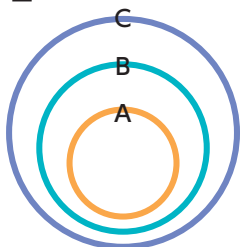


図2

