

no.6 主観と客観を分ける

BEFORE

- ① I doubt if Melvin will get it finished by the deadline.
(Melvin が締め切りまでにそれを仕上げるかどうか疑わしいと私は思う)

AFTER

- ② Melvin has never gotten things finished by the deadline.
(Melvin は締め切りまでに物事を仕上げたことが一度もない)

BEFORE Melvin のことを疑っているという主観が前面に出ている。



AFTER 主観を抑え、「Melvin は締め切りまでに物事を仕上げたことが一度もない」という客観的事実のみを伝えている。

解説

no.1 の「アクション化」を別な側面から見ると、この「主観と客観を分ける」になります。主観的判断には、基本的に根拠があるはず。あなた自身の判断はとりあえず書かずに置き、根拠となる事実を淡々と、しかも丁寧に伝えた方が、相手にとっては状況が目に見えやすくなり、結果的にあなたの判断に相手が同意してくれる可能性が高まるものです。

とりわけ、感情的になっているときほど、いったん自分のことをカッコに入れ、「なぜそんな気持ちになっているのだろうか」と状況を冷めた目で見つめ直してみてください。そして、それを客観的に描写してみてください。一気に、伝わるようになります。

テクニック 6

主観と客観を分け、主観的判断を削って、客観的描写のみを書く。

囲みの例文①から②への書き換えは以下のメカニズムで行なわれます。

- ① I doubt if Melvin will get it finished by the deadline.
⇒「Melvin が締め切りまでにそれを仕上げるかどうか疑わしい」という主観的判断が前面に出過ぎている。
⇒これでは一方的な主観としか受け取ってもらえないかもしれない。
⇒「そもそもなぜ『疑わしい』と思っているのだろうか?」と自問する。
⇒「Melvin は締め切りまでに物事を仕上げたことが一度もないからだ」と、客観的根拠を思い出す。



- ② Melvin has never gotten things finished by the deadline.

では早速、練習問題で定着を図りましょう。

STEP 1 空欄を埋め、「主観的判断」を削って「客観的描写」を主体にして、より目に見えやすくしましょう。

- ① I listened to him carefully. (私は彼に注意深く耳を傾けた)

Question 「彼に耳を傾けている間、私は何一つ言わなかった」に。

I didn't say () () while listening to him.

- ② I thought the watch looked great and was inexpensive. (その腕時計は見た目が素晴らしく、しかも高くないと私は思った)

Question 「その腕時計は手作りで、価格は 10000 円だった」に。

The watch was () and priced 10,000 yen.

no.1 論理力① — 論理性に一点集中する

BEFORE

- ① With no exception, a successful person is hardworking.
—Maybe, but maybe not.

(例外なく、成功する人は勤勉だ。 —そうかもしれないけれど、そうでないかもしれない)

AFTER

- ② With no exception, a successful person is hard working.
—That's true, but a hard working person is not necessarily successful.

(例外なく、成功する人は勤勉だ。 —確かにその通りだが、勤勉な人が成功するとは限らない)

BEFORE この切り返し方では、水掛け論になってしまう。



AFTER この切り返し方ならば、相手の言っていることを認めた上でその論理性にのみ焦点を当てて反論しているので、客観的に話を進めることができる。

解説

このチャプターは、論理性に焦点を当て、理性的に話を進めるコツを学びます。その切り札は、何と言っても「論理」。これをマスターすれば、あなたの英語はネイティブも舌を巻くレベルに到達するという、伝家の宝刀です。本来、このテーマだけで一冊の本になるのですが、ここでは最も基本的かつ実用的なことにのみ焦点を当てましょう。それは、「相手の言っていることを『真』であると認めた場合、『対偶』は真になるが、『逆』や『裏』は真になるとは限らない」ということです。上の囲みの例で確認しましょう。

命題：成功する人は、勤勉である。(AならばB)

逆： 勤勉な人は、成功する。(BならばA)

裏： 成功しない人は、勤勉でない。(AでないならばBでない)

対偶：勤勉でない人は、成功しない。(BでないならばAでない)

これら4つは、似て非なる命題です。繰り返しますが、ある命題が「真」であると認めた場合、対偶は真になりますが、逆や裏は真になるとは限りません。にもかかわらず、多くの場合、ある命題の逆や裏を不注意に使って話を展開することが非常に多いのです。そこで、相手の言っていることはとりあえず正しい、すなわち真であるとして、その上で論理性の不足を指摘するという戦略が有効になるのです。

テクニック 40

相手の言っていることの内容ではなく、論理性に焦点を当てて反論する。