

「矛盾の応用」

少し硬苦しいですが、この「否定」という考え方はドイツのヘーゲル哲学において非常に重要です。

ヘーゲルは18世紀の大哲学者です。

少しわかりにくいですが、万物は「矛盾」を包含しながら、「正（テーゼ）」、「反（アンチテーゼ）」、「合（ジンテーゼ）」のプロセスを「止揚（アウフヘーベン）」を繰り返しながら、一定の方向に進化していきます。

この場合の矛盾というのは、数ある問題や大自然や挫折としてもかまいません。

つまり、ある命題(テーゼ)があって、その命題の反論（アンチテーゼ）があり、そしてそれが矛盾を包含しながら建設的統合が行われ（止揚＝アウフヘーベン）、最初の命題をさらに向上させたもの（ジンテーゼ）にする。

誤解を恐れずに言えばこれを弁証法と呼びます。

弁証法は経営に非常にパワフルなツールとなります。

何故かと言うと、組織や社会の矛盾を包含し、かつ、線型的に正論を進めるのではなく、その反対の意見も取り入れることができるからです。

「俺の言うことを聞け」では組織は動きません。

これは画一教育を受けた人間を動機付けていくことにも有効です。

人間や大自然は元々線型的ではなく、複雑系なのです。

飛行機は何故、あの鉄の塊が安定的に飛ぶのか、不思議に思いませんか？

紙飛行機からグライダーになり、プロペラがつき、ジェット機になり、今はコンピューターの塊が飛びます。

それは長い年月を掛けて、弁証法的に試行錯誤しながら、少しずつ向上しながら、空を鉄の塊が飛ぶという矛盾を、技術的に現実化（ジンテーゼ）したのです。数えきれないほどの失敗と犠牲があったでしょう。

技術も会社もそして人の人格も一昼夜で向上するものではなく、長い時間を掛けて、矛盾や挫折を経験しながら進化していく、成長していくもの。

弁証法の仕事への応用は意外と簡単です。

一例として会議においては、簡単に結論は出さないこと。

時間をかけて建設的に討議することにより、一定のコンセンサスを得ることが出来ます。

これは妥協ではありません。

一定の時間をかけることにより、ある時、急に革新やイノベーションが起きることがあります。

そんな経験はありませんか？

弁証法的展開により小さな革新も日々起こすことが出来ます。

シナジー効果を利用して、ある一定用途だけでなく、他の用途などにも進化させて成果を上げていきます。

弁証法は少し堅苦しいですが、要点を押さえれば非常にパワフルなツールとなります。

逆にあまり哲学に興味がない方が、深くドイツ哲学に入り込むと、膨大な理論の蓄積に埋没してしまいますので、経営者は要点をかじるくらいでよく、それを応用していくことが重要であると感じます。

<経営のヒント>

経営とは矛盾することを統合すること。第3の道を探ることもあります。

顧客満足と社員満足、敵か味方か？ 損が先か、それとも義が先か？ 相矛盾することが現実世界です。

でも進化成長することで、より良き幸福を、世界を目指すことが本当に大切にすることですよね。