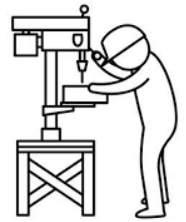




世の中には「**理屈（理由や法則）を先に知りたい**」人がいます。理由も分からずには先に進めないと考える人です。その一方で、「**何のためにするのか（目的・効果）を先に知りたい**」人もいます。何の役に立つか分からずには先には進めないと考える人です。これは思考方法（発想）の違いといえます。

数学が苦手な中学生が卒業後、工業高校に進学しました。高校で数学が得意になったそうです。「座標のX軸、Y軸って何のことだかさっぱりだった。けれど、金属板に穴を開けるのに右に何cm、奥に何cmっていう位置決めは座標そのものだし、歯車を回転させると棒が何cm飛び出るといった計算には、数学のサインとかコサインが役に立つことが分かった。現実に関立つと分かったら、数学ががぜん面白くなった」と言いました。この生徒は、今からすることが**何の役に立つか先に知りたいタイプ**の思考回路といえます。



有名な数学者である吉田耕作氏が工学の研究発表を聞いていたとき、「説明が具体的過ぎて分かりにくいので、もっと抽象的に話してほしい」とお願いしたという話があります(彌永昌吉「数学のまなび方」ちくま書房)。多くの人は具体的な方が分かりやすいと思うかもしれませんが、この数学者は**先に理屈を知りたいタイプ**の思考回路なのでしょう。

具体的 ⇄ 抽象的

Aさん「本は本棚に返して、お皿は食器棚に戻して、椅子と机は倉庫に返して、文房具は総務部に持って行って、冷凍食品は...」

Bさん「それって要は元の場所に「片付けろ」ってことですよね？」

具体的説明のAさんはわずらわしく、Bさんは簡潔に誰でもわかるように伝えてくれたと受け取れます。決して、抽象化が分かりにくいとは言えないですよ。これを逆に言うと

Bさん「この部屋のを元の場所に片付けて」

Aさん「もっと具体的に言ってもらえませんか？本はどこへ、お皿はどこへなど...」

いや、「元の場所に戻す」で伝わるでしょ？と思いますよね。抽象化ができる人からすると何でも具体的に話す人は逆に分かりにくいということが理解できます。

具体的すぎる人は、言われたことをそのままやることしかできません。要は自分の頭で考えて、意見を持つということができないということです。

「具体⇄抽象」の行き来ができる人は自分の考えを持つことができます。具体のみで生きている人は、お客さんに意見をうかがって、聞いたとおりに対応するとか、上司からの指示通りに忠実に行動するなどの特徴があります。これは自分の頭で考えていないとも言えます。抽象化はトレーニングです。具体と抽象はどちらも必要です。これを変換できることが大切です。