



**不況を乗り越えるための思考法(1)**  
**思考が生みだす発想力**  
**～発想は無からは生まれない**



2008年に始まった世界的な不況は、企業に大打撃を与えました。これまで過去の栄光や景気にあぐらをかいてきた企業の多くはこの不況でその馬脚を現し、次々に業績悪化や倒産という憂き目にあっています。このような社会情勢を背景に、ようやく経営者は、これからは景気まかせでは生き残ることができないと気付き始めました。

すでに「この不況を乗り切るためには、常識を打ち破る勇気と知恵が必要だ」と声高に叫び、社員に奮起を促している経営者も少なくありません。しかし、そう言った経営者も、そう言われた社員も、「常識を打ち破る知恵」がどのようなものなのかも、打ち破るために何をどう考えればいいのかも分かっていないケースが数多く見られます。

そこで本シリーズでは、不況に打ち勝つための発想力や知恵を身に付けるためのベースとなる「思考力」について考察していきます。実効性のある様々な思考法を通して、固く、狭くなった頭をほぐしていきましょう。

## ケーススタディー「起承転結を考える」

突然ですが問題です。

「『風が吹けば桶屋が儲かる』の論理展開の要領で、『ロングのヘアースタイルが流行る(起)と、牛丼が98円になる(結)』にたどり着くまでに必要な、その間(起と結の間)に起こった4つの事柄を解答してください」

(一部補足)

これは、大手ポータルサイト運営会社「Yahoo! JAPAN」が実際に出した入社試験の一部です。一看すると、あまりに突拍子もない質問のため考える余地すらないように見えます。普通に考えれば、「ロングヘアーの流行」と「98円の牛丼」には何の因果関係もないはずですが、現実的には、「無関係」とか「偶然」といったものが「正しい答え」なのかもしれません。

しかし、上記のような結論を軽々に出した人は、おそらく「思考力が浅い」「発想力に乏しい」と判断されてしまうことでしょう。だからと言って、「質問として出されたからにはきっと『正解』があるに違いない」という、ひねくれた解釈をもって結論を導きだそうとする人もまた、前者と同じく「思考力が浅い」と言われてしまうでしょう。この質問の意図は、突拍子もない質問を通して、「遊び心」や「発想力」、「思考力」や「柔軟性」といった力を総合的に見るところにあるのです。



この問題を出されたと仮定して、ぜひ真剣に考えてみてください。当然正解はありません。自由な発想で自分なりの回答を出してみましょ。う。「いくら考えても少しも考えつかない」という人は、ぜひ本シリーズを最後まで読んでみてください。最後まで読んだ後にもう一度この問題を考えたら、今とはまったく違った答えが出てくることでしょう。

### 「思考力」とはどんな力か？

さて、「思考力」と一言言っても、その内容には様々なものが含まれています。そもそも「思考する」という行為は、「ある課題に直面した時に、その課題を認識してから解決するまでに行われる精神的な過程」を指します。「課題を解決する」というゴールに行きつくまでには、「課題の確認および認識」というスタートから始まり、「課題が生まれ出た原因および背景の把握」「課題を構成する要素の分解および各要素の分析」「既存および類似の課題との比較」「問題の本質の抽象化」「各過程で得られた情報の総合化」「解決策の模索および概括化」といった過程を経て、ようやくゴールにたどり着くことができるのです。

こう書くといかにも哲学的で、難しいことのように聞こえるかもしれませんが、これらの過程はどんな些細な「思考行為」であっても、誰もが必ず通る道筋なのです。たとえば「今日のお昼は何を食べるか」という課題に対して、「今日のお昼はおそばを食べる」という結論を導き出したとします。一見すると、このスタートとゴールの間にはそれほど大きな「思考」はないように思えるかもしれませんが、しかし、この場合の思考の過程を細かく分析すると、以下のようになります。

### 「そばを食べる」までの思考のプロセス

- プロセス0.「今日のお昼に何を食べるか?」: 課題発生
- プロセス1.「お昼ご飯は食べる必要がある」: 確認および認識
- プロセス2.「朝、コーヒーしか飲んでいない」: 原因および背景の把握
- プロセス3.「お昼を抜くと午後が辛い」: 要素の分解および分析
- プロセス4.「昨日のカレーはもたれた」「仕事が忙しい」「財布が厳しい」: 既存および類似の課題との比較
- プロセス5.「時間がない」「お金がない」「お腹の状態も加味」: 問題の抽象化
- プロセス6.「(時間・金銭・量的に)軽めの食事が好ましい」: 各項目の総合化
- プロセス7.「そば」「牛丼」「コンビニ弁当」: 解決策の模索



## プロセス8 . 「今日のお昼は立ち食いそばを食べる」 : 結論

上記の例は単純で具体的なため、やや思考の広がりには欠けていますが、思考する際にはおおよそ上記のような過程をとるのが一般的です( 課題の大小によって道筋の方向や深さは異なります )。

つまり思考とは、このような分析・展開を経て最終的に結論を得るまでの「 知覚・認識の過程 」と言えるでしょう。

## 思考の種類とその特徴

では最後に、本シリーズで扱う思考の種類について説明します。

前段で説明したように、思考とは基本的に1つの概念ですが、思考を狭義的に考えた場合には様々な種類が存在します。ある課題に直面した際、解決に至るまでの道のり全体を「 広義的思考 」と仮定すれば、解決までの過程( 広義的思考 )を構成するそれぞれの要素、あるいは各段階を満足させるツールが、これから説明する「 狭義的思考 」と言えるでしょう。

課題を解決するために使用される狭義的思考は、主に次のようなものが考えられます。

### ( 狭義的 ) 思考の種類と特徴

ロジカルシンキング	論理的思考法。客観的な事実を体系化し、論理的に分析・評価していく。複雑な課題や膨大な情報を構造化することを目的にしているため、様々な思考の基礎として活用できる。ビジネス思考の代表例。
演繹的思考	帰納的思考と対極に位置する思考法。一般論や普遍的な原理から、個別・特殊な事象を導き出していく。数ある思考法の中でも代表的なものであり、ロジカルシンキングを行う際にも使用される。
帰納的思考	演繹的思考と対極に位置する思考法。様々な個別・特殊な事象から、一般論や普遍的な原理を推論していく。演繹法と並んで思考法の代表例であり、ロジカルシンキングを行う際にも使用される。
仮説的思考	課題を解決する際、ある仮説を立ててその仮説を検証するという形で進めていく思考法。仮説の立て方によっては分析や証明の無駄が省けるが、仮説が的外れだとそれまでの検証過程が無駄になるおそれがある。
プラス( ポジティブ ) 思考	課題に対する見方が前向きで、楽観的な思考法。先にある希望に向け前進あるのみのプラス思考には勢いと突破力があるが、その分やや慎重性に欠けているため、予期せぬトラブルやミスに足元をすくわれる可能性もある。
マイナス( ネガティブ ) 思考	課題に対する見方が後ろ向きで、悲観的な思考法。士気を下げたり、前進するきっかけが得られなかったりといったデメリットは多いが、その分多くのトラブルを予め思考に盛り込んでいるため、予期せぬ出来事や突発的なミスなどにも対応できるというメリットもある。



ブレイクスルー思考	課題に対し、その課題そのものに価値を見出し、課題自体を成長の糧と考える思考法。プラス思考と似ているように見えるが、課題を障害と捉え、障害を乗り越えることを目的にしているプラス思考とは一線を画している。
クリティカルシンキング	批判的思考。情報や事象を見たまま、あるいは伝えられるままに解釈するのではなく、あえて批判的な目で受け止め、そこから客観的思考につなげていく。他者の思惑によらず、情報が持つ本質を見抜きやすいが、使い方を間違えると単なる情報の拒絶になるので注意が必要。
逆説的思考	課題に対し、得られる情報の正否によらず、常に情報とは逆の視点・観点で解釈していく思考法。クリティカルシンキングと似ているが、「ある事象を否定する」ことと「ある事象を逆の視点で考察する」という点で異なる。常識を打ち破る上では非常に有効な思考法。
水平思考	課題に対し、過去概念や常識、ルールといった「既存の枠」にとらわれず、あらゆる角度から課題に接し、新しい、画期的な発見をしようとする思考法。この思考の過程では、表内にある様々な思考法はもちろんだが、時には思考を通り越した「発想」や「発見」なども駆使していく。対義語は垂直思考。
垂直思考	課題に対し、既存の枠を超えることなく、あくまで枠内で論理的に情報を整理・分析し、深く掘り下げていく思考法。水平思考とは対極にある概念。

上記のように、物事を考える際には様々な方法が存在しています。これらのツールをその時々に合わせて取捨選択し、効率よく結論を導き出せるようになって初めて、「常識を打ち破る知恵」につながられるようになるのです。

「知恵」は天賦の才能でもなければ、単なるひらめきでもありません。優れた知恵や発想力の裏には、必ず膨大な量の「思考」というバックボーンが存在しているのです。つまり知恵とは努力の結晶であり、発想やひらめきは努力の果てにたまたま行き着いた点に過ぎません。

経営者としてその点をしっかり認識し、「常識を打ち破る知恵」などと耳触りのいい言葉で思考を停止させることのないようにしていきましょう。

経営コンサルタント  
坂本和弘  
(2010年2月作成)