

「先入観」は怖い

1. 2つのスライサー

右掲は、調理器具のスライサーです。上はミル式で下は手押し式の物です。実は、下のマジックキューブというスライサーはノンオイルフライヤーを買った時にセットされていたものです。本命はフライヤーだったのでスライサーとしては玉ねぎやキュウリのスライスに使うだけだったのです。余り、興味がなくてキャベツの千切りをしたいと思っていた所、別の通販番組で上のミル式のスライサーが紹介されたのです。これは上から食材を投入して刃を手回しでスライスするのです。エンジンは、ワンタッチで千切りになります。キャベツを千切りするには、投入口に合わせて細く切る必要があるのです。それで、見事に千切りができたのです。

しかし、ハッと気が付いたのです。同じようにマジックキューブの刃に合わせてキャベツを切れば千切りが出来ると分かったのです。ホンマにカンタンにキャベツの千切りが出来たのです。そう言えば、今まで、キュウリやニンジンと切らずともそのままスライスできる物しか使っていなかった。辛うじて、玉ねぎは上と下をカットして、半分にしてスライスしていたが、刃の幅に合っている実感がなかったのです。確かに、キャベツはそのままではムリだったのですが、そういう先入観が吹っ切れたらマジックキューブを活用するようになったのです。使い始めるといろんな刃を取り換えてスライスできるので重宝しています。上のミル式はコーヒー豆を挽くことができるので、その方向に使い分けています。



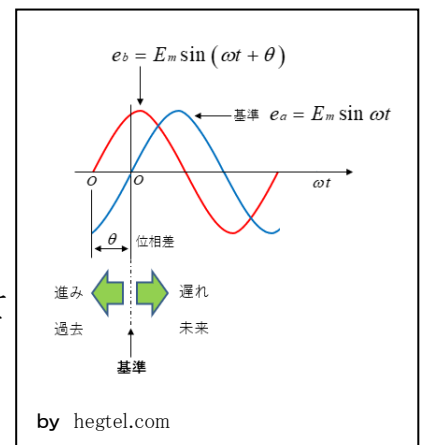
2. 思い込み(未体験)の怖さ

前項で「野菜を切る」と「マジックキューブ」で千切りが可能になったのですが、キュウリやニンジンはそのままスライスできたのでキャベツのような大きさだとスライスできないと発想したのです。その反面、玉ねぎは、通常、包丁で上下を切って、さらに、半分に切ってスライスする流れをそのまま再現してスライスしていたのです。この玉ねぎのスライスを固定観念でインプットしており、それを応用させるという柔軟性が欠けていたのです。

実は、私はコンサルの現場でお客様に「位相差発想」を薦めているのです。位相差は右に示すように電流などの波形のズレを言いますが日常的には「角度を変える」とか「見方を変える」という意味で使っています。この「ちょっとズラす」という事で物事を柔軟に受け止める事が可能になるのです。

つまり、経験のある分野では応用力を発揮して本来と違う見方が出来るのですが、料理の世界では出来なかったのです。仮に、この発想が出来てマジックキューブでキャベツの千切りが出来ていたら充足しているのでミル式のスライサーに興味を湧く事がなかったのです。コーヒー豆を挽く為にミル式を使いますが、今まで、挽いているコーヒーを買っていたので、常に新鮮度が高いコーヒーが頂けるという高い付加価値に投資した事になりました。まあ、必要な時に必要な量を挽くというレベルの高いコーヒーを味わえるのも「瓢箪から駒」の産物として喜んでいきます。

このように、人は自分の体験を通してイメージできると思いますが、未体験、さらに先入観があると柔軟性が欠けるという事実を身をもって体験しました。私は72才になるので、この柔軟性を保つように心がけたいと思います。



3. 「聞くは一時の恥」は「得」に変わる

前項でも72才とご紹介しましたが、同じ年代の方よりはパソコンなどのITを駆使する方ですが、例えば、saasと呼ばれるアプリの利用機会が多くなっています。無料で言えば、FacebookやTwitterなどのコミュニケーション・ツールの機能はどんどん増えて数多くあると思いますが、実は、一度、成功した機能だけで終わっているのが現状です。4才の孫は、無心でアプリを操作してゲームを完了させたりしているのを見ると思考の柔軟性の差を実感しています。

最近、メール販促を行うようになって「ListA」と「配配メール」というアプリをサブスクで活用しています。「ListA」は、電話帳データベースにキーワード検索して対象データを抽出し、さらに、そのデータの電話番号をキーにしてネット検索してURLを付加するソフトですが、行う操作は一度慣れると同じパターンなので違和感がないのですが、「配配メール」は先のデータから合成したメールアドレスにHTMLメールを送るソフトで、開封済み、未開封、クリックなどの状況が分かるもので、その中に「配信エラー」や「配信停止」の情報も含まれています。仮に、同じデータベースで再送信するなら、何も気にする必要はないのですが、一度データベースから取り外して別のデータベースを使用するので、「配信可能」なデータだけを抽出して保存する必要があります。これは、マニュアルに記載されているのですが、読んでもよく分からないのでヘルプデスクに聞きながら操作しています。

格言に「聞くは一時の恥 聞かぬは一生の恥」がありますが、ヘルプデスクに聞くのは「恥」とは思わないので電話をいれます。しかし、ヘルプデスクの方は、普通の人と所以ているので言葉が通じないケースが多く、何回も聞き直すことがあります。特に、専門のカタカナ語を言われると違った意味に取り違えることもあるので自分が腑に落ちるまで聞くようにしています。この凶々しさは「恥」を「得」に変えてくれているのです。一度、聞いたことを繰り返さないようにメモをとっていますが、次回に処理に詰まって再確認するケースもあります。大体、2回聞くとコツが分かる感じなので、それを信じてヘルプデスクに電話をかけるようにしています。

4. 「積極性」= Σ (成功体験、総体験)

このように「先入観念」に捕らわれないように心がけていますが、サミュエル・ウルマンの「青春」の詩のように若い人でも先入観念を持って自分の世界を作って境界線を引く傾向の方がいらっしやいます。「食わず嫌い」という言葉のように、何かの刷り込みがあって境界線を引いているのでしようが、長い人生で見れば、新しい事にチャレンジしないのでは大きな損になるように思いません。私は、「一生折れない自信」= Σ (成功体験、総体験)と公式化していますが、人間は失敗する存在ですから、失敗を恐れずにチャレンジして結果として成功体験を得ることによって「自信」が強くなると考えています。また、総体験数が多い方が、キャパが出来て位相差思考をやり易くなると経験則で考えています。

しかし、実際には誰しも失敗はしたくないのが本音です。従って、加齢で保守的になって行くのを回避する為若い人たちと交流する事が大切だと考えています。例えば、ネットで物を買う機会もありますが、三男に頼んでAMAZONのアカウントを借用して購入してもらっています。パソコンの操作も同じで、慣れたことを慣れたようにしか出来なくなっているため、新しい事をする時は三男にムリを言って操作を教してもらったり代行してもらったりしています。新しい機能に飛びつかなくなったので、もっと積極的になりたいと思いますが、現状は三男に依存しています。

「一生折れない自信」= Σ (成功体験、総体験)と公式化していますが、位相差発想では「積極性」= Σ (成功体験、総体験)と置き換えて、若い人に頼りながらも成功体験を多くして「積極性」を失わないように心がけたいと思います。今後の人生で「若い人」との付き合い方が大きく影響しますので、新しく入ってくる社員にも良い関係を築ける柔軟性を保ちたいと思っています。

【AMIニュースのバックログは <http://www.web-ami.com/siryo.html> にあります！】