

# ビジネス 4 賢者が送る 成功への道しるべ

## ◆技術をお金に変える法◆ <第2回> 発見力を鍛える『アイデア発想法』

### 1. アイデア発想に必要な『外化』とは？

ビジネス創出に欠かせない『発見力』。その中でも、『関連付ける力』は最も重要ですが、その前に、まず自分の発想を表現する作業が必要です。アイデアの源泉は書くことから始まるのです。

書く事、アウトプットは脳認知学では『外化』と言われます。頭の中にある無数で脈絡のない考えを、一度、外部に吐き出す作業です。単語や文章だけでなく、図やイラストでも構いません。主観的でバラバラだった考えが、“外化”することで客観視できるようになります。高い視点から俯瞰することで、アイデアを結合したり、削除したり、まるで第三者的な作業が可能になります。この第三者的な淡々とした作業こそが、先入観なく、意外なアイデアを発見する原動力になるのです。これは、自分の中に眠っていたアイデアの『見える化』作業になります。

このように人間の考えは、「見える化」されて初めて、アイデアに昇華されていきます。その外化の際に活躍するのが、質問の力です。

### 2. 質問筋力を鍛える

ピーター・ドラッカー曰く「正しい答えを見つけるよりも正しい質問を探すことが重要」とあるように、自問自答するトレーニングは、アイデア発想においても必要不可欠です。質問の本質は問い質すことではなく、探究することです。では、質問筋力を鍛えるワークをしてみましょう。

①自分が抱えている課題・問題点を平叙文で書き出してみる。

例「画期的な商品企画のアイデアが出てこない。」

②単純に疑問文に置き換える。

例「なぜ、画期的な商品企画のアイデアが出てこないのか？」

③探究的な肯定疑問文に変化させる。

例「どうしたら、世界一画期的な商品企画のアイデアが出てくるようになるのか？」

「なぜ、出来ないんだ？」と問い詰める前に、「何が、解決を妨げているのか？」と質問を変化させると、人間の視点もガラリと変わります。今、どうなのか？ 何が、違うのか？ どうしたら、こうなったのか？ もし、～だったら、どうなのか？というような探究的な質問のみで行う『質問ストーミング』は会議でも有効な方法です。質問の仕方を変えれば世界を変えることができます。是非一度、お試しあれ！

### 3. 五感力を高める

考えるだけでなく、五感すべてを使って物事を観察し外化してみる。六感は五感を使い切って初めて働き始めるもの。これは私の持論です。目に見えるもの聞こえるものは、たったの4%です。実際に五感で認知できないものを感じる力は、発想力の強力な助っ人になります。だからこそ、外化し表現することが重要なのです。

目の前の風景を五感を使って表現してみてください。本質が見えるようになり、隠れた属性が浮き彫りにされます。その時点で、初めて類推する力が作用し、異分野を関連づける力が発揮されるようになっていくのです。

最後に、穴埋めクイズに挑戦してみてください。  
(ヒント: アルファベットの文字の並ぶ順番)  
解答は次回をお楽しみに！ 次回は、いよいよ『関連づける力』に入っていきます。

法則を見抜いて  
空欄を埋めてみましょう！

問1 JF\_\_AM\_\_J\_\_SOND  
問2 PHB\_\_HPH\_\_HP



下川 眞季(しもかわ まさき)

株式会社ダヴィンチ・ブレインズ代表取締役・技術士(経営工学)  
慶応大学大学院修了後、1982年にソニーに入社。デジカメの電子シャッター特許で全国発明表彰受賞。社内で最高位の特級特許表彰も2度受賞。技術をお金に変える方法や、アイデア発想法を伝授すべく、全国の商工会議所などで講演活動を行っている。ウェブサイト [shimokawa-kikue.com](http://shimokawa-kikue.com)