学んだ事を使える形にする方法

心理学におけるバイブル書とも言われるロバート・チャルディーニ氏の「影響力の正体」と言う本を読む過程で、ふと察しました「心理学に関する色んな知識は身に付くけど、この知識を実生活や仕事で活用、応用する事はあまりないだろうな」と。

何故か？本を読んで学んだ事が十分に使える形になっていないからです。

例えば、「影響力の正体」に出てきた「返報性」と言う用語。相手に何かをしてあげると、相手はあなたに「何かお返しをしないと」と思う心理、ギブ＆テイク、恩を売る。返報性を知った所で、じゃあ、営業先には毎回何かしらのお土産を持っていけば良いのか？と言うように、返報性をどのように実生活や仕事で使うかと言う方法が本の中では「使おう！」と思えるほど多く語られていないです。

昔の私でしたら、そのまま本を読み進めて読んだ気になっていましたが、今の私は進化している。今回のケースで言えば、返報性についてさらに深堀するために、Googleで調べるわけです。「返報性　ビジネス」「返報性　事例」と言うように。

そうすると、返報性を使った活用例などが出て来て、その記事等を読む事で、返報性を実生活や仕事で使う方法、言わばレパートリーが増えるのです。

例えば、返報性が鶏肉だとして、鶏肉を使った様々な料理と言うレパートリーを蓄える事で、鶏肉と言う一つの素材を多方面で活用出来るようになるではありませんか。

と言うようにですね、学んだ事を実際に活用した事例をたくさんストックする事で、実生活や仕事で使う確率が上がってくると言うわけです。

この学習方法は日本人の皆様に打って付けです。何故なら、思考力ではなくて記憶力重視の学習方法ですから。恐らく、思考力が強い欧米人は返報性を学んだだけで、色んな応用活用方法を考えるでしょうが、日本人には難しい。しかし、暗記は教育機関で行って来て、脳の記憶力の分野は発達しているであろう事から、ひたすら事例などを頭に投げ込んで、活用する場面を増やすのが日本人には向いているはずです。

世界一の投資家ウォ―レン・バフェット氏もひたすら事例を頭に入れる事を推奨しています。バフェット氏が数分で会社に投資するか否かと言う事が判断できるのも、頭の中に山ほどの事例や知識を詰め込んだがゆえ、それらの情報と投資を検討している会社と照らし合わせて、すぐさま見えてくるパターンがあるらしいです。

もちろん、バフェット氏は思考力も兼ね備えているわけで、それが最強であり、それを目指すべきではありますが、文化や教育機関によって発達する脳の領域も多少なりと変わるわけで、向き不向きに合わせて、日本人ならばレパートリーを増やすのが良いかと私は思います。