

我々は経験、読書、視察、講演、話し合いの中で情報を取得しています。情報とは知識であり「知ること」ですが、知識自体には成果(S E I K A)を出すノウハウはありません。しかし知識を活かすことにより成果に結びつけることができ、成果まで高めた知識を知恵(物事の理を知り処理する頭脳駆使の考えや行動)と言います。知識は、理論化(物事の成り立ちのメカニズムを解明)し、戦略化(成果が出るようにノウハウ化)し、戦術化(形として具体的に仕上げる)することにより、初めて活かされたこととなります。

知識を取得する場合(例えば本を読む、講演を聞く、視察する...等)、レベルにより次のような4つのタイプがあります(六車流:流通理論)

第1のタイプ「良いとこ取り型知識取得法」

知識を取得する場合、提供者(提供物)の中味を断片的に興味があるものあるいは利用価値がある部分のみを得る手法であり、一番多いパターンです。メモして断片的な知識を自分のものとする知識取得手法であり、いわゆる「良いとこ取り」であり、物知り型知識の活用法です。知った知識を再提供する場合、「人から良く知っている人ね」と思われるタイプです。

第2のタイプ「体系構築型知識取得法」

知識を取得する場合、提供者(提供物)の内容を断片的ではなく、全体的かつ体系的に捉えて知識の内容をメカニズム的に把握し要約することです。知った知識を再提供する場合、理論的に話すことが出来るタイプで、「人から、論理的で理解しやすい」と思われるタイプです(学者型知識取得法とも呼ばれます)。

第3のタイプ「実行具体化型知識取得法」

知識を取得する場合、提供者(提供物)の中味を自分なりに解釈して、提供された知識の内容をさらに深めるのではなく、自らの行動に移すタイプです。陽明学の中に「知行合一(ちぎょうごういつ)」という言葉があり、知る(考える)ことは、行動に移すことであり、行動に移さないことは、知らないと同じであるという考え方です。知識を得ると、その知識のメカニズムを解明(理論化)し、戦略(成果)及び戦術(仕上げ)化することにより、知識=行動とすることです。得た知識を自らの生活や事業に導入し、成果を出す仕組みに変えていくことです。人から「うまいこと具体的に仕上げたね」と思われるタイプです。

第4のタイプ「波及創出型知識取得法」

知識を取得すると、知識の情報提供者以上の「何か」を、情報享受者が、ヒントから発想して新しい知識体系あるいは理論・戦略を確立させるタイプです。この知識取得法は、情報の提供者の知識の中味から発想するのですが、情報の提供者もそこまでは考えていなかったというレベルで、情報の享受者が独自のノウハウを確立することです。すなわち、情報提供者よりも全体的あるいは部分的に情報享受者が上回る分野を創出することです。人から「そんな考え方や応用する手法があったのか」と思われるタイプです。

このように、新たな1つの知識を活用する場合に、上記のような4つのタイプがありますが、第1のタイプの「良いとこ取り型知識取得法」と第2のタイプの「体系構築型知識取得法」の2つと、第3のタイプの「実行具体化型知識取得法」と第4のタイプの「波及創出型知識取得法」の2つとは知識の活用の成果において根本的な違いがあります。

違いの根本は、情報(知識)享受者と情報(知識)提供者のどちらに情報の基軸があるかです。

第1のタイプの「良いとこ取り型知識取得法」と第2のタイプの「体系構築型知識取得法」は、情報(知識)提供者に基軸があり、第3のタイプの「実行具体化型知識取得法」と第4のタイプの「波及創出型知識取得法」は、情報(知識)享受者に基軸がある知識取得法です。

「良いとこ取り型知識取得法」と「体系構築型知識取得法」は、情報享受者はあくまで情報提供者の真似であり、真似の範囲内での活用法です。戦略論で言えば、「棲み分け分野の二番店型戦略(負けパターンの戦略)です。一方、「実行具体化型知識取得法」と「波及創出型知識取得法」は、戦略論で言えば「3割差異化・特化、7割総合化戦略」であり、7割は情報提供者ベースですが、自らのノウハウを3割創出し、そして3割を圧倒的強味で特化することにより、第三者から見て、創意工夫された成果のあるノウハウと思われる手法です。