

本質突く言葉の力

つい最近、流通に関する書籍を完成させた。これまで20年ほど、流通の現場でいろいろ考えてきたことを、一つの書物にまとめたいのである。書いた本人が言うのも気が引けるが、日本経済の現場でいま起きているいろいろな現象を理解する上で役に立つ本ではないかと思う。

流通や消費の現場は、私たち一人ひとりの生活に溶け込んでいて、なじみ深いものが多い。「なぜユニクロはあんなに多くの店を出せるのだろうか」「アマゾンや楽天で本を購入する人が増えているようにだが、町の書店の経営は大

伊藤 元重 機構大教授 研究開発 総合事務

丈夫だろうか」「コンビニが弁当や惣菜を売ってくれるが、どんな狙いがあるのだろうか」

こうした疑問について考えてみることは、日本経済の大きな流れをつかむ上でも有益である。マクロの経済とミクロの流通や消費は、つながっているのだ。

さて、話は少し横にそれだが、

議論通じて学ぶ機会を

そうした現場を回っていると、20年近くたっても記憶の中に強く残っている言葉が多くある。「そう、は問屋が卸さない」といふことの意味が分かりますか、とある問屋の社長がおっしゃっていた。それほど昔は問屋が強かったのですよ。でも今は「そうは問屋に卸さない」になっちゃったと寂しげ

に語っていた。

問屋の力がそんなに落ちたかどうかは別として、この言葉はその後何度も思い出され、そして私の流通に対する理解を深める上で重要な意味を持ち続けた。

これが言葉の力であると思う。私は読書が好きだし、それなりの量の本は読んでいるつもりだ。そ

れでも、何冊もの本を読むよりも、一人の方と交わした10分の会話の方が物事の本質に近づいたと感じることがしばしばある。それほど人の話の中にはインパクトのある情報があるのだ。中国経済についての書籍を何冊も読むよりも、中国に出張して現地の人と数時間話した方が、いま

中国経済で何が起きているか分かることも少なくない。さまざまに政策について考えるとき、その担当者である政府の役人と交わした一言が問題を深く理解することに役立つことも多い。

3段階の知識習得

大学では学生によくいうことだが、知識の習得には3段階あり、本を読んだり、授業を受けた

りして知識を増やすことは第1段階だ。いわば受け身の知識習得だ。人に説明したり、レポートを書くなどして、内容を人に伝えるというのは第2段階だ。これはそれなりに主体性をもったもので、より正しく有効に伝えるためにいろいろ工夫する。これが知識の質を高める。

でも本当に重要なのは、相手との会話の中で知識の質を深めていくことだ。相手の言ったことに反応する。自分の発言に対する相手の反応を見る。こうしたやりとりを通じて、知識は深められていく。その会話の中で残った言葉は、その後何十年とその人の頭に残っているかもしれない。その後の思考にも大きな影響を及ぼす。

日本の教育では、第1段階と第2段階のレベルはあっても、第3段階での知識習得の機会が少ないように思える。大学でも、学生に積極的に発言してもらい、自由に議論してもらおう雰囲気をつくるまでに時間がかかる。もう少し初等教育の段階から、議論の中から学んでいく機会が増えればと願っている。

\*この記事は静岡新聞社編集局調査部の許諾を得て転載しています。