

視点を操る者が世界を操る

具体と抽象 1章 | Taoism



「頭が良い人」とは何か。

知識量ではありません。

記憶力でもありません。

TAOISMではこう定義します。

**具体と抽象を
自由に往復できる者**

COGNITIVE MASTERCLASS



2つの世界：具体と抽象の正体



具体

目の前の事実・数字・行動・現象

触れることができる情報

- 売上が100万円
- 来店客数が50人
- 単価が2000円



抽象

構造・パターン・本質

目には見えないルール

- 回転率で勝っている
- 導線設計が優れている
- ターゲットが明確

COGNITIVE MASTERCLASS



偏りの罫：なぜ「往復」が必要なのか

具体だけの人



作業はできるが、応用が効かない。

抽象だけの人



語ることはできるが、結果を出せない。



思考のエンジン：具体→抽象→具体



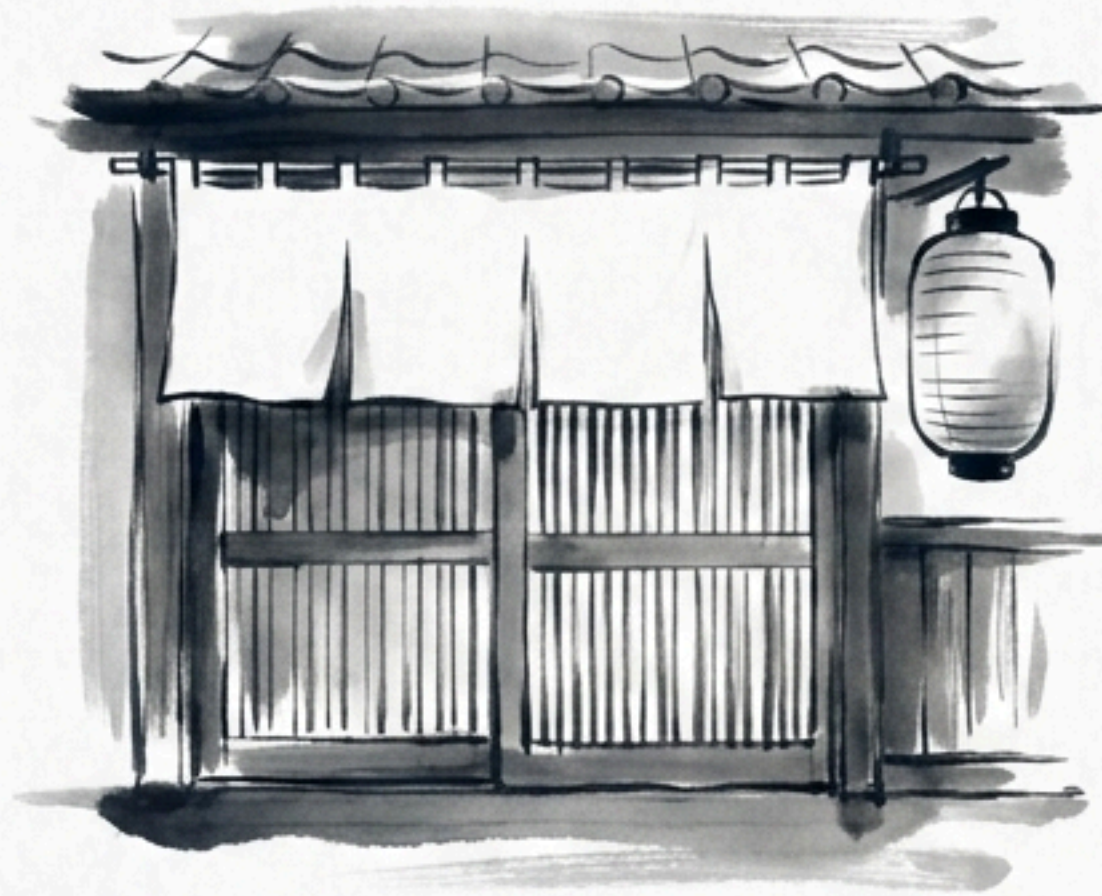
本質はここにあります。
この往復ができるかどうか。

ケーススタディ：「売れる店」のアマチュアの視点

具体だけの人

✕ 「この店は人気だ」

ここで止まる。



抽象だけの人

✕ 「ブランド戦略が成功している」

しかし再現できない。

ケーススタディ：達人の「往復」プロセス

具体を見る
立地・価格・客層・導線を観察する。

抽象化する
ターゲット特化 ×
回転率最大化の
ルールを抽出。

再び具体に落とす
自分のビジネスにどう応用するか。

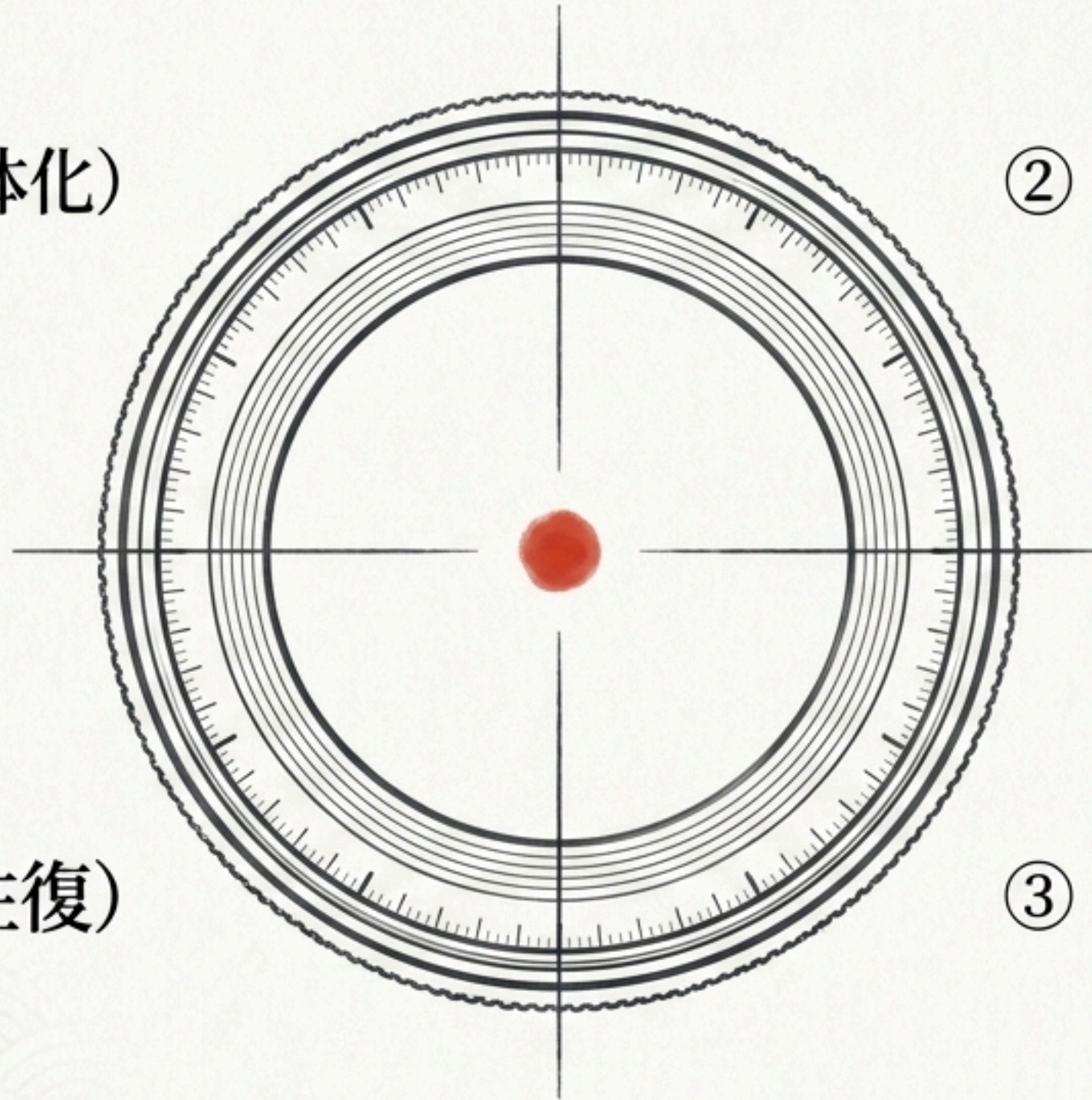
ここで初めて
「価値」になる。



思考のレンズを操る4つの力

① 分解する力 (具体化)

② 関係を見る力 (比較)



④ 再現する力 (往復)

③ 一言で言う力 (抽象化)



現実を解剖する

① 分解する力

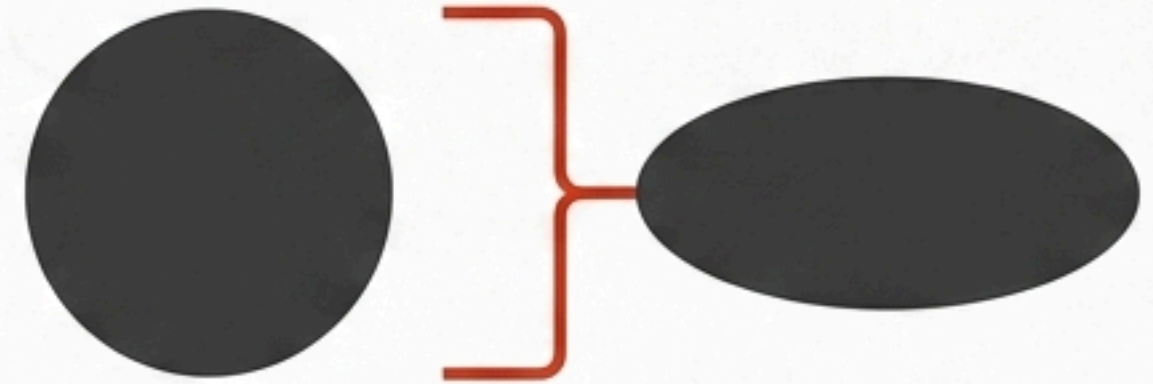


そのまま理解せず、砕く。

- ・ 売上 → 客数 × 単価
- ・ 人気 → 立地 × 価格 × 接客 × 世界観

曖昧な言葉を、具体的に落とす。

② 関係を見る力



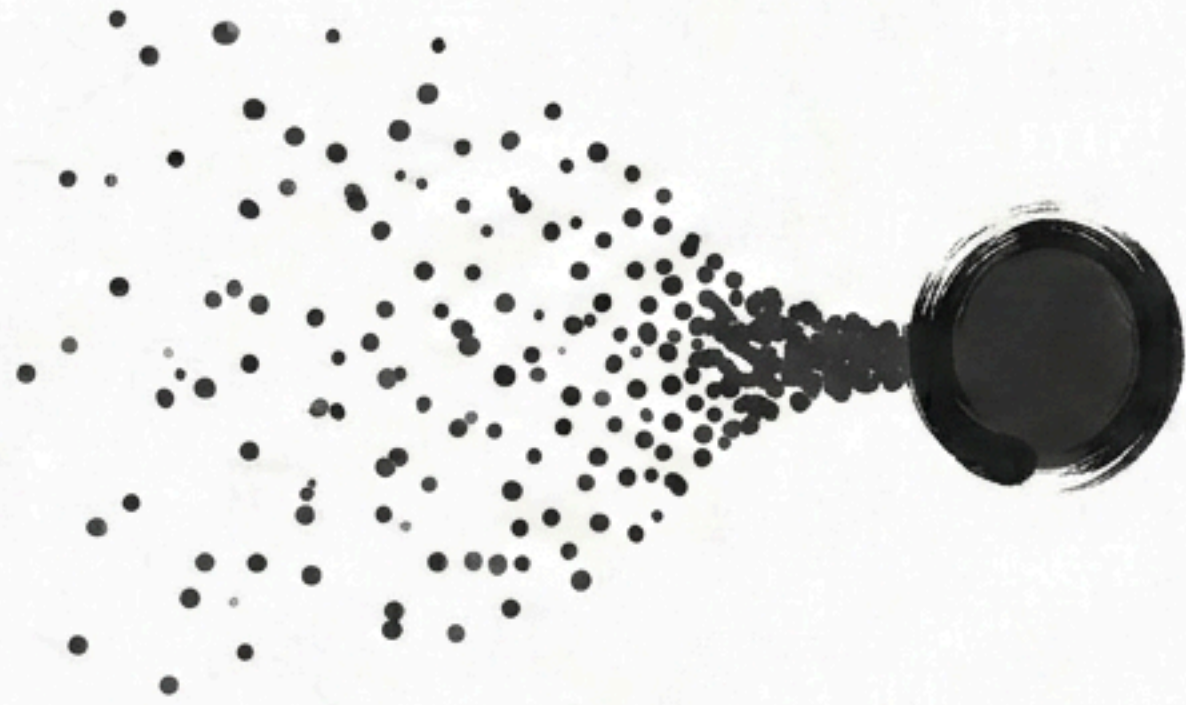
単体で見ず、差を見る。

- ・ なぜA店は流行り、B店は潰れるのか。

差分に本質がある。

本質を抽出し、移植する

③ 一言で言う力

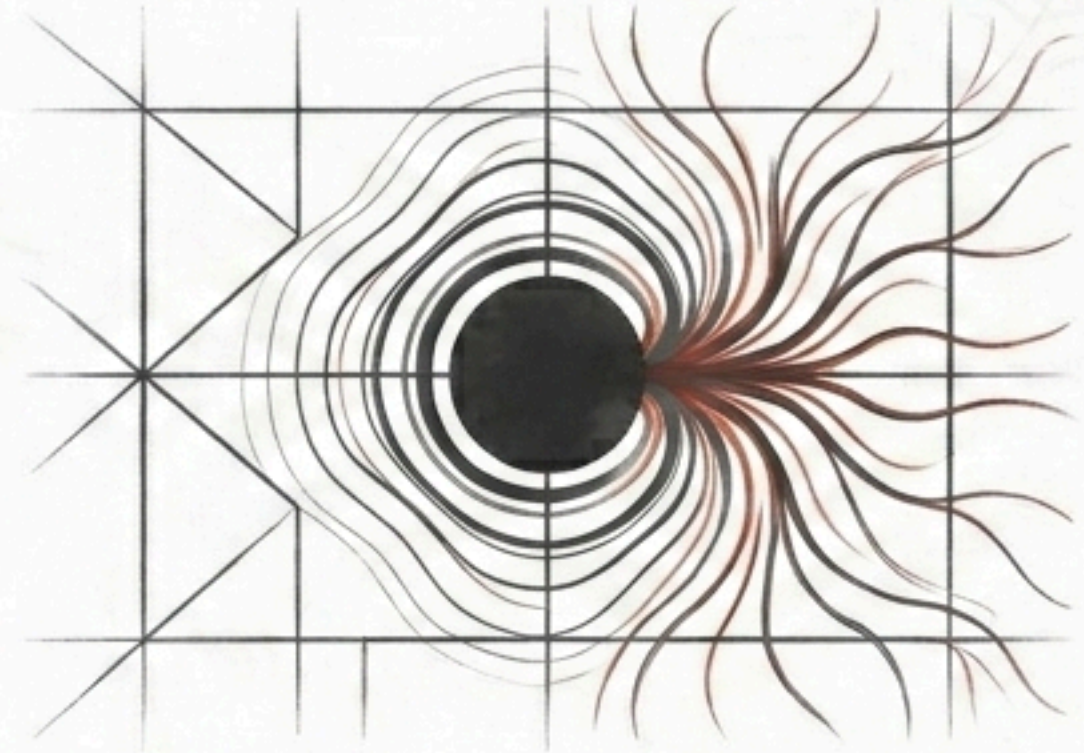


長く語るのとは簡単。本質は一言。

- ・「回転率ビジネス」
- ・「承認欲求ドリブン」

言い切れるかで思考が変わる。

④ 再現する力



成功を分解し、移植する。

- ・なぜ当たったのか、どこを真似るべきか。

これができれば成功は「再現可能」になる。



AI時代の価値のパラダイムシフト



価値が落ちるもの

残る価値

- 計算
- 整理
- 最適化

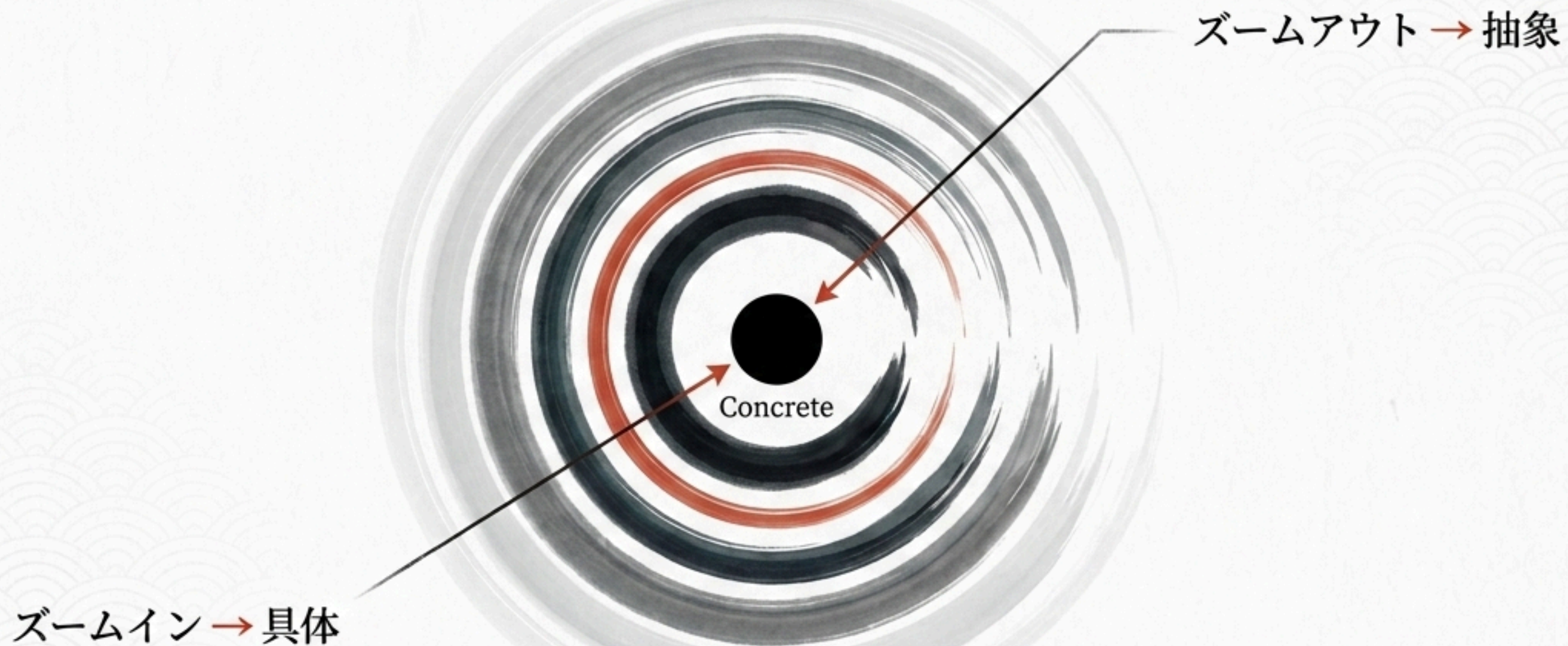
これらはAIがやる。

- 問いを立てる力
- 意味を創る力
- 視点をズラす力

具体と抽象の往復そのものが価値になる。



思考はレンズである



ピントを合わせる能力。これを意図的に操作できるか。ここがすべてです。



日常の道場：特別な勉強はいらない



「好き」を分解する



店を見る



今日を一言でまとめる



数字を想像する


往復が生み出す究極の恩恵

- ・ 本質が見える
- ・ 迷いが減る
- ・ 判断が速くなる
- ・ 再現性が生まれる

そして最も大きいのは、
正解がなくても動けるようになること。



TAOISM - 思考を整え、視点を整える



具体と抽象を操るとは、
世界の解像度を上げること
です。

今日の自分の行動を、一言で表すなら何ですか？
その一言が、あなたの思考を変えます。

