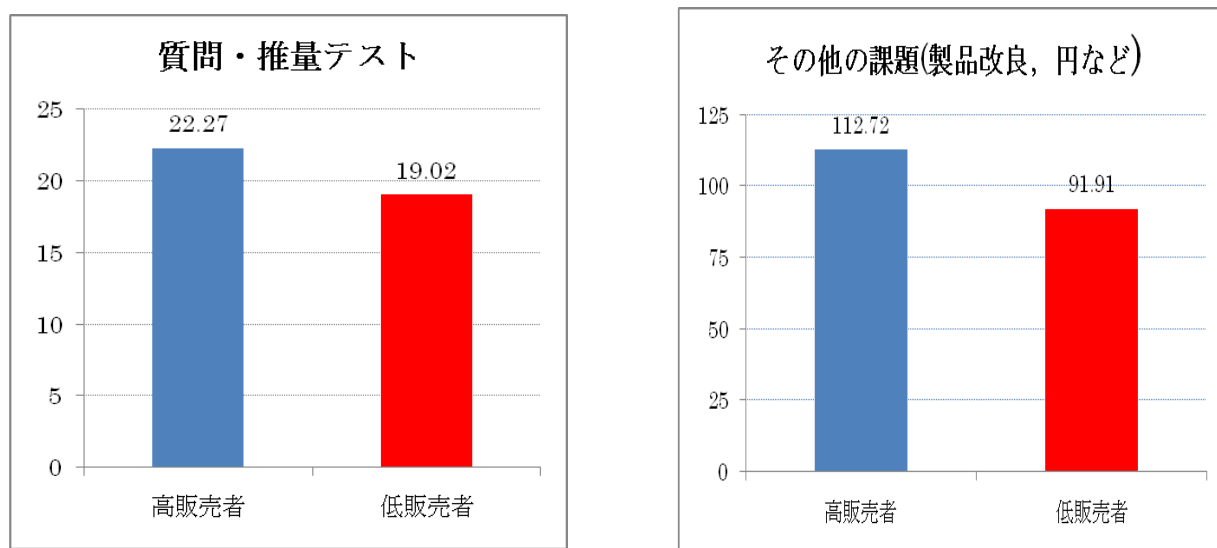


## 創造性って、何の役に立つの？

みなさんは創造性と聞くと、ノーベル賞を受賞するような発見・発明や、とても優れた文学作品や芸術作品を想像するでしょう。しかし、創造性が役立つ場面はそれだけではないのです。

たとえば、とある企業に就職し、ある商品売り出して利益を上げなければならない場面に立ったとします。それがどんなに素晴らしい商品であったとしても、あなたのPRの仕方がありきたりなものだったり、誰かの真似であったりしたら、消費者の目を引きつけることもなく、その良さも伝わりません。利益だって上がりません。それをどうやって売り出すか、どうやって利益を上げるかは、あなたの腕次第なのです。もしあなたに“創造性”があったのなら、きっと新しく、消費者の目を引く宣伝方法を考え、実践することができるでしょう。それがあなたや企業の実績につながっていくのです。下のグラフを見てください。これはウォラス(1960)が百貨店の女性販売員を対象に行った実験の結果を示したものです。この実験では女性販売員たちを営業成績に基づき、3つの群に分け、高販売者群(営業成績がいい人たち)と低販売者群(営業成績が悪い人たち)の創造的思考テストの成績を比較しました。全ての創造的思考テストにおいて、高販売者の方が低販売者よりも優れていることが分かります。これは、高い創造性をもつことによって、よりよい接客やサービスを行えていること、それが営業成績に繋がっていることを示しています。このように、創造性は科学の発明や学問の進歩、芸術分野だけではなく、日常場面でも役に立っているのです。



創造的思考テストによる高販売者と低販売者の総得点の比較 (Wallas, 1960)

もちろん、学問の進歩や研究分野での新たな発明や発見にも、創造性は役立ちます。しかし、そういった大きな意味での創造性だけではなく、小さな創造性が私たちの周りには溢れているのです。そのような小さな創造性を伸ばすことによって、私たちの生活はより豊かなものになっていくといえるでしょう。