



何をやっつけばいいですか (その1)

いよいよ勉強を…と思っている諸君に、次の内田樹さんの文章を紹介しよう。

＊

今、仕事を探している若い人たちの言う「自分の適性にあった職業」というのは、装飾を削ぎ落として言えば、「自分の手持ちの資質や能力に対していちばん高い市場価値がつけられる職業」のことである。交換比率のいちばんいい両替機会を求めているのである。ありていに言えばそういうことである。そういう仕事をみなさん探している。

交換比率のいちばんいい両替機会を求めてうろうろするのは、やればわかるけれど、あまり賢いことではない。でも、消費者マインドを刷り込まれた人たちは、「限られた持ち金でどれだけ有利な取引をするか」、費用対効果にしか興味がない。それは大学で教えているとよくわかる。

学生たちは単位や資格や学士号の「市場価値」はよく知っている。だから、それを手に入れることを願っている。でも、条件がある。「最低の代価で」というのがその条件である。消費者なんだから当然である。最低の代価でもっとも高額の商品を手に入れたものが「賢い消費者」である。

学生たちは子どものころから「賢い消費者であれ」ということを、ほとんどそれだけを家庭でも学校でもメディアからも教え込まれてきた。だから、大学生にとって最優先の問いは、「最低の学習努力で最高の教育商品を手に入れるためにはどうふるまえばいいか」である。単位をとるために必要な最低点が60点で、出席日数の最低限が3分の2である

なら、「きっかり3分の2だけ授業に出て、きっかり60点の答案を書く」学生がもっともクレバーな学生だということになる。

たしかに、今の学生たちはそう信じている。60点で合格できる教科で100点とる学生や、3分の2出ていればいい授業に皆勤する学生や124単位とれば卒業できるのに180単位もとった学生は「100円で買える商品に200円出している消費者」と同じようにナンセンスな存在なのである。

前に平尾剛さんから聴いた話だけれど、彼の指導しているクラブでの自主練習のメニューを相談しに学生が彼に「なにやっつけばいいですか？」と訊いたそうである。「なにやっつけばいいですか？」という言葉に平尾さんはつよい違和感を覚えた。そういう言い方はないだろう。「なにやっつけばいいですか？」と問うた学生は「あなたがコーチとして怒り出さないミニマムはどの程度の練習ですか？」を訊いている。この問いに答えが与えられたら、次にその学生はミニマムを達成するために最も効率的な方法（つまり最短時間、最少エネルギー消費でその課題をクリアする方法）を探し出そうとするだろう。論理の経済はそのようなふるまいを要請する。だから、「なにやっつけばいいですか？」は運動能力を上げることをめざす人間が口にするはずのない問いである。

でも、そのような問いが実際に運動能力の向上を熱心にめざしているはずのスポーツのクラブにおいてさえ平然と口にされ、プレイヤーがそのような問いを口にする事の奇怪さにチームメイトさえ気づかない。(続く)