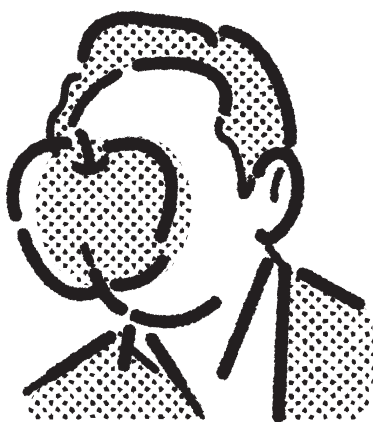


ユニークな行動を
取れる人がいつも
考えていること

池田 貴将



sanctuary books

0

ユニークな行動を取れる人は

ユニークかどうかを意識しない

この本は発想法を伝える本ではない。

人はどうすれば、「前例に倣わない行動」や「意外性のある選択」、あるいは「他者との差異を生む振る舞い」ができるようになるのか。

その仕組みを、心理学や行動科学の視点から明らかにする一冊である。

私たちはよく個性的な人物に惹かれる。

彼らは言葉や服装以上に、「行動そのもの」が個性的だ。

それは奇抜さというより、自分の内側からにじみ出る「軸」のようにも感じられる。

たとえば、ルーティンや持ち物に独特のこだわりがある。毎朝、同じコーヒー店で日記

を書く。決まったベンチでおにぎりを食べたり、長年使い続けたノートや万年筆を大切にしたりしている。

あるいは、当たり前を「少し外す」習慣がある。飲食店で風変わりなメニューを試したり、雨の日でも傘を差さずに歩いたり、時間が空いたら行き先を決めずに電車に乗ったりする。

または、思考の中に「静かなズレ」を持っている。「悩んだらまず寝るようにしている」と言っただけで、寝たり、みんなが怒っているときでも「ただ疲れているだけだろう」と受け止められたりする。

他人に見せない「個人的な趣味」を持っていることもある。鳥の鳴き声の聞き分けができたり、好きな俳句をノートに書き写していたり、夜中にひっそりとDJ練習をしていたりする。

狙ってはいない。

目立とうとせず、競おうともしていない。

自然体の中に、ぶれない芯がある。

そうした要素の集合が、「ユニークな存在」につながっているとも言える。

しかし「ユニークさ」とは、定義づけが難しい概念である。

なぜなら、一度梓にはめて言語化した途端、それは「既知」のものとなり、驚きや異質さを失ってしまうからだ。

そのため多くの表現者や哲学者は、ユニークさを「語らずに示す」、あるいは「壊し続ける」という態度で伝えようとしてきた。

ただ、一つだけ確かなことがある。

それは、

無個性的な人は「ズレること」を不安に感じ、

ユニークな人は「ズレること」に耐性があるということ。

この「ズレ」の蓄積が「らしさ」となり、やがては「唯一無二の人物」や「この件ならあの人しかない」と言われるような存在になっていく、というわけである。

そして今、こうした人物が社会やビジネスのあらゆる場で求められている。

主な理由は次の通りである。

- 1.. AI技術や自動化が進み、人間に求められるのは創造性や個性になってきている。
- 2.. 情報・技術の普及により、あらゆるものがコモディティ化し、「唯一無二の価値」が差別化のカギとなっている。
- 3.. SNSを通じて個人が影響力を持ち、ブランドを形成できるようになった。
- 4.. コラボレーションが価値を生む時代において、ユニークな個人同士の連携が求められるようになってきた。
- 5.. 副業・フリーランスの増加により、企業よりも個人の強みが問われるようになった。
- 6.. 「何を買うか」より「誰から買うか」のほうが重視される時代になりつつある。

7..学歴や社歴に依存しない「自分だけのキャリア」をデザインする時代になった。

こうした変化の中で、「ユニークさ」はまさに競争力そのものであり、磨くべき能力として注目されている。

スティーブ・ジョブズ (Apple 共同創業者) やイーロン・マスク (SpaceX・Tesla CEO)、ジェフ・ベゾス (Amazon 創業者)、リチャード・ブランソン (ヴァージン・グループ創業者)、イングヴァル・カンプラード (IKEA 創業者) といった人物は、まさにその象徴的存在といえる。

彼らは自らの習慣・哲学・視点を貫くことで、社会や産業に大きな影響を与えてきた。

スティーブ・ジョブズは服装のルールを固定化 (思考の無駄を削減) するため、毎日、黒のモックタートルネック・ジーンズ・スニーカーのスタイルを貫いた。「何を着るか」という決断のエネルギーを節約し、創造的な仕事に集中した。また重要な話し合いは、オフィスの会議室ではなく、歩きながら行った。歩くことで発想が活性化し、よりオープン

な議論ができると考えていたようだ。

さらに製品の「美しさ」への異常なこだわりを持ち、iPhoneやMacの见えない内部の設計にも美しさを求めた。「ユーザーが見えない部分にも完璧さを追求する」ことで、一流の製品を生み出した。

仏教と禅の影響も大きかった。若い頃インドへ行き、禅の考え方に影響を受け、シンプルさ・本質を見抜く力を磨き、「不要なものを削ぎ落とす」デザイン哲学につながった。

イーロン・マスクのユニークな行動といえば「ファースト・プリンシプル思考」だろう。物事を常識ではなく、「物理学の原則」から考える。たとえばロケットを作るのに、「普通は高いもの」とは考えず、「原材料のコストはいくらか？」から発想し、SpaceXの低コスト化を実現した。

またムーンショット目標を掲げ、実現へのプロセスを逆算。「火星移住」「完全自動運転」「脳とAIの融合」など、普通の人が考えもしない未来を本気で目指し、そのためのステップを逆算し、必要な技術や人材を集めている。

スリーピングバッグでオフィスに寝泊まりし、Teslaの工場で生産がうまく進まないと

きは、自分が現場に泊まり込む。こうした姿勢が、従業員のモチベーションを引き上げる要因にもなっているという。

Twitter（現X）で直接発信し、マーケティングも自ら行う。Teslaの広告費はほぼゼロ。代わりに、イーロン・マスク自身がSNSで発信し、話題を作る。他の経営者がPR会社や広告代理店に頼るのに対し、自分の影響力を最大限に活用している。

ジェフ・ベゾスのユニークさは「逆算思考」にある。未来のトレンドを先に考え、「10年後も変わらないもの」に投資する、という考え方である。そして「人々は未来でも低価格・速い配送を求める」と考え、Amazonの物流革命につながった。

そして「Day 1の精神」を徹底する。「Amazonは常にスタートアップのように考えるべき」と主張し、会社が大きくなっても、新しい挑戦を続ける文化を維持。「失敗を恐れない文化」を社内に根づかせる。さらに「失敗を恐れずに挑戦しなければ、大きな成功は生まれない」と考え、大胆な試みを繰り返し返している。たとえばFire Phoneは失敗、しかし、その経験がAlexaの開発につながった。

リチャード・ブランソンは「ビジネスを遊びのように楽しむ」。普通の経営者がスーツで会議に臨むのに対し、彼はTシャツ&デニムといったラフなスタイルである。

社員と同じ目線の高さで接し、「楽しいことを仕事にする」文化を作り、航空業界に素人のまま参入。独自のサービス（機内バーや音楽イベント）を導入するなど、既存の航空会社とは違う体験を提供し、ヴァージン・アトランティック航空を成功に導いた。加えて実験的な挑戦を続け、宇宙旅行会社「ヴァージン・ギャラクティック」を設立、民間宇宙旅行の時代を切り開く。

「どうせ無理」と言われたことにあえて挑戦し、可能性を広げている。

イングヴァル・カンプラードのユニークさは「シンプル&ローコスト」を徹底していることにあるだろう。「高級家具が当たり前だった時代」に、組み立て式で安価な家具を販売し、世界を変えた。「デザインはシンプルでいい」「コストを下げれば誰でもよい家具を持てる」という考え方だ。

「現場第一主義」であり、創業者なのに社員と一緒に食堂で安いミートボールを食べる。贅沢をしないことで、社員に「無駄を省く」カルチャーを浸透させた。

一方で店舗の導線を迷路のように設計し、全商品を自然に見てもらえるようにした。「顧客の行動から逆算して店舗を設計」し、「わざと順路を長くする」という普通の小売とは逆の発想を成功に結びつけた。

いずれも何と痛快なエピソードだろう！ 思わず拍手を送りたくなる。

しかし彼らの行動を模倣すればユニークになれる、というわけでは決してない。

ジョブズのように黒のモックタートルネックを着ても、彼のような創造性を再現することはできない。

ユニークさとは表層ではなく、「自分なりの賢明な決断と行動」を繰り返すことによって、自然と現れてくるものだからである。

ではどうすれば、人は「自分なりの賢明な行動と決断」を繰り返すことができるのか。本書では、私が学んだコーチング理論や行動科学、心理学、生理学、自己効力感の理論、そして実在の成功者たちの行動や思考パターンをもとに、その原理と方法を解説していく。

頭では理解できていても、自分の意思に従い、ユニークな行動を取るのは決して容易ではない。

「やってみたい」と感じて、経験がなければ、不安で踏み出せず、

「やるべきだ」とわかっていても、面倒くささに負けて腰が上がらず、

「できるかもしれない」と思っている、プレッシャーに気押されて手を挙げられない。

人は成熟するほど、「まともに振る舞おう」「損のないように行動しよう」と考えるようになる。

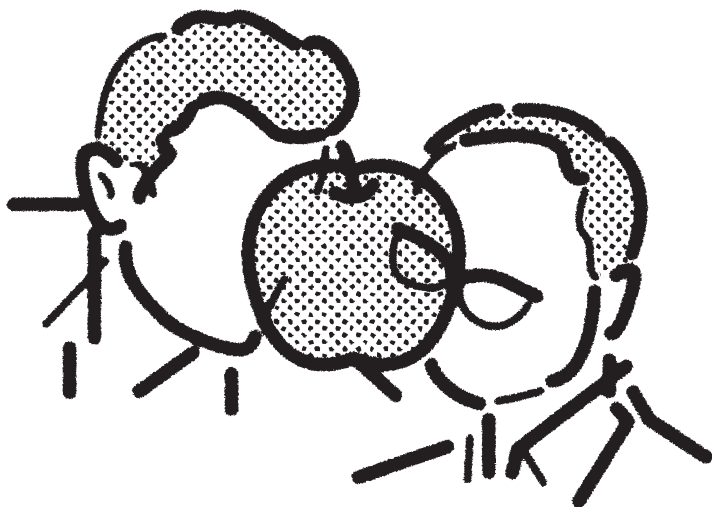
その結果として、行動や決断に制限がかかってしまう。

こうして私たちは「自分の意思で行動している」と思いながら、実際は「自分の感情」に支配されていることが少なくない。

確かに、次の行動を決めているのは、「そのときの感情」である場合が多い。

しかし、多くの人はその「感情」について深く考える機会を持たない。

「感情はそのときの状況に左右されるものだ」と半ばあきらめているためかもしれない。もしそうであれば、私たちの人生の多くは、状況に流されるままになってしまう。



だが、実はそこにこそ人生の面白さがある。

感情と行動の間には、よく非合理的なトラップが潜んでいる。

このトラップに気づくことさえできれば、「眠いとき」「寒いとき」「空腹のとき」と同じように、適切な対処が可能になる。それらに正しく対処すれば、すべての感情は、「望む方向へ自分を動かす力」として活用できるようになる。

そこから、新しい行動や選択が自然と生まれる。

一方でその行動や選択のすべてが、他人の目には「ユニークさ」として映るよ

うになっていくだろう。

そもそも凡庸な人間など存在しない。

唯一無二の知恵と力は、すでに自分の中に眠っている。

「ごく普通の自分」と、「ユニークな自分」は、1本の線でつながっている存在である。

人はいつでも、自分という存在の面白さと力強さに驚き、深い感動を味わうことができるのだ。

ズレる

0 ユニークかどうかを意識しない

2

1 そもそも感情の解釈がユニーク

20

2 「どう受け取れば一番ラクか？」を勝手に決める

32

3 「うまくいくか」より「何を持ち帰れるか」を見ている

39

4 自分に説明がつけば、もう動ける

46

5 思い込みを、何度も裏返してみる

50

6 “痛み”と“快感”の連想をすり替える

57

7 「幸せ」に深い意味を求めない

68

8 自分にやさしい嘘をつく

77

俯瞰する

9	自分の「動機の裏側」を把握している	84
10	「人が何を求めているか」をうっすら察して突いてくる	94
11	いつも言い方で得をしている	101
12	「なぜ自分はそう考えるか」をいつも考える	109
13	価値観も定期的にメンテする	114
14	「大切なもの」を根拠なく決める	121
15	雑音には、耳を貸さない	127
16	落ちているときは、問いのせいにする	136

実験する

- 17 「目標」を遊び道具として利用する
144
- 18 やる気より先に、予定を決めてしまう
151
- 19 出まかせて「できる理由」を並べる
157
- 20 意志力を「出し惜しみ」する
164
- 21 リーダーでなくともリーダーシップを取る
172
- 22 こっそり相手の心に入り込む
184
- 23 重たい言葉を明るく壊す
190
- 24 メタファーで、難しさをごまかす
196

余白を作る

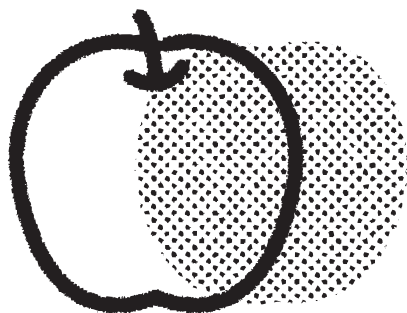
25	どうせやるなら「楽しいこと」にしておく	202
26	「やる理由」よりも、「やりたさの残量」で判断している	207
27	学ぶことを「気持ちいい」と自分に刷り込んでいる	213
28	過去のキャラもスキルも使い回す	217
29	できる人の「所作」を先にパクリ	222
30	「トラブル」と相撲を取らない	226
31	「快適すぎる」と思ったらもういない	234
32	一生は短いと考えている	238

「私は何の解釈もしません。

私は何の考えも持たずに、それをつくったのですから」

——マルセル・デュシャン（芸術家）

CHAPTER 1



ズレる

自覚した瞬間、
それはもうユニークではない。

1

ユニークな行動を取れる人は

そもそも感情の解釈がユニーク

あなたはたった今、どんな気持ちだろうか。

たった今、あなたの中からどんな感情が湧いているだろうか。

まさにその感情によって世界の見え方、周囲からの評価、発揮できる能力が異なる。

機嫌が良いときは何をやってもうまく事が運びやすい。イライラしていたら何をやっても裏目に出やすい。気軽にのぞんだら思ったよりも良い結果が出やすい。プレッシャーがあると普段なら考えられないようなミスを犯しやすい。

そんな経験則は誰もが持っていることだろう。

そのせいか、何となく感情には「自分の背中を押してくれるもの」と「自分の足を引っ張るもの」の両極が存在するような気がする。

しかし初めに断っておきたい。

私たちの感情はピュアであり、その中に「自分の足を引っ張るもの」など存在しない。骨、筋肉、心臓、ほぼすべての身体の器官が、私たちの生命を維持する役割を担っているように、「感情」もそのうちの一つである。

心に湧き上がるあらゆる感情はすべて、私たちの生命を守る役割を担い、私たちをベストな行動に導くように機能している。

そんなの信じられない、感情は自分を振り回すばかりだ、と反論する人の気持ちはよくわかる。

しかしそういう考えでいる人は、ほとんど常に自分の感情と戦い続けることになる。

一方、ユニークな行動を取る人は、原則として「自分の感情」を信頼できている。

なぜなら他人の常識や既存の枠組みに縛られない新しい発想や行動は、自分の直感や情熱に従うことでしか生み出せないからだ。

ところで、私たちの中にはどんな感情が存在するのだろうか。

感情は複雑で捉えどころのないものだが、それを表現する言葉は嬉しい、楽しい、誇らしい、ありがたい、安心する、ワクワクする、悲しい、イライラする、落ち着かない、がっ

かりする、恥ずかしい……など数多く存在する。

それを行動心理学的にまとめると次の2種類で表現できる。

〳快感〳と〳痛み〳だ。

突き詰めれば、感情には「快感」と「痛み」しか存在しないと言える。

そしてすべての生物は、何らかの「快感」を得るために、あるいは「痛み」を避けるために、活動している。

それがやがて大人になり成熟していくにつれ、次第に「痛み」の感情を優先しやくなる。つまり、つらいことやプレッシャーを回避するための活動が中心になっていくのである。

この移り変わりはやむを得ないことだろう。

私たちは年齢を重ねるごとに、友達を傷つけてしまったり、試験に失敗したり、パートナーとの関係が破綻したり、ペットを失ったり、予期せぬ病気にかかったり、慣れない環境に飛び込み孤立したり、たくさんのお金を失ったり、仕事のミスで周囲に迷惑をかけてしまったりなど、様々な状況で様々な種類の「痛み」を経験していくことになるからであ

る。

しかし問題なのは、私たちの多くがこのシンプルな反応を意識せずに過ごしているという点だ。

頭でよく考えてみればわかることでもある。

“痛み”をどれだけ避けたところで、“快感”が手に入ることにはなかなかない。

また“痛み”の代表格である「不安」や「心配」をいくら避けたところで、完全に消すことはできない。

「不安」や「心配」を無視したり、娯楽やアルコールでまぎらわせることができたとしても、あとで“後悔”という感情が加わり、強化される結果となる。

あるいは小さな“快感”に逃げ込み、“痛み”を先送りすることは可能であろう。

しかし大きな“快感”を得ようとするならば、どうあっても「“痛み”と向き合うこと」が不可欠となる。

それはたとえば心の奥深くまで満たされるような「達成感」「自己成長」「深い相互理解」「芸術への共鳴」「今この瞬間への没頭」といった、質の高い“快感”である。

「生きていてよかった」と実感できるようなもの、あるいは持続的な満足感をもたらすも

のは、すべて「痛み」の向こう側にしか見出すことができない。

「自分は甘い人間だ」と自覚している者は多い（かつての私もその一人だった）。

それは裏を返せば、「自分は「痛み」に弱い人間である」と認めているということにほかならない。

では、普通はなかなかできないことを成し遂げる人——たとえば過酷なスポーツに取り組む者、難関試験に挑む者、大胆に転職を決断する者、未知の国へ留学する者、あるいは困難な交渉に立ち向かう者——こうした「痛み」から逃げない人々とは、一体どのような存在なのか。

生まれながらにして「「痛み」に強い」「「痛み」を感じにくい」性質を持っているのだろうか。それとも、過酷な環境で鍛えられた結果、「痛み」に対して麻痺してしまったのだろうか。

私の理解では、それらはいずれも正しくない。

私が学んできた行動心理学は、「感情というものは人類すべてに等しく備わっている」という前提に立っている。

つまり、どれほど規格外の成果を上げる人物であっても、不安やプレッシャーと無縁の者など存在しないということだ。

ただし、一つだけ確かなのは、「感情の捉え方や扱い方には個人差がある」という点である。

次のような想像をしてみてもほしい。

心に“痛み”の感情が生じたとき、多くの人がそれをどのように捉え、対処しようとするのか。その典型的なパターンは以下の通りである。

「不安になる」という感情↓過去の辛い経験に似ている。だからこれは避けるべきものだ。

「傷つく」という感情↓自分が軽んじられた。だから名誉を挽回しなければならぬ。

「腹が立つ」という感情↓許してはならない。相手に報いを受けさせねばならない。

「イライラする」という感情↓思い通りにならないことが許せない。だから苛立つ。

「がっかりする」という感情↓期待を裏切られた。他者や環境に責任があると考ええる。

「罪悪感」という感情↓自分は最低の人間だ。何かで償わなければならない。

「緊張」という感情↓評価が下がるかもしれない。逃げたい。

「絶望」という感情↓この状況はずっと続く。未来には何も期待できない。

「孤独」という感情↓自分は誰にも必要とされていない。早く気が紛れる何かをしなければならぬ。

私たちはこれらの「痛み」にまつわる感情を、「消したい」「忘れない」といった否定的な意味づけで捉えがちである。

しかし現実には、感情というものはそう簡単に消えてくれるものではない。

むしろ逃げれば逃げるほどあとを追ってきて、無視すればするほど強くなることを、私たちは経験的に知っている。

ゆえに、「どうすればこの感情を消せるのか」「どうすれば忘れられるのか」と問い続け、それに基づいて行動することは、理にかなったアプローチとは言い難い。

それはまるで、自分で設定したはずの目覚ましが鳴っているのに、「どうか止まってくれ」と願いながら布団の中で身じろぎもせずにいるようなものである。

ここで改めて強調したいのは、「自分の内側から生じる感情が、自分自身にとって有害であるはずがない」という事実だ。

もし感情が不利に作用しているように思えるなら、それは感情そのものが悪いのではなく、「感情を与えている意味づけ」が不適切だからだと言える。

感情は常に、自分にとっての味方である。

それは喜びだけに限らない。《痛み》の感情もまた、大切な味方なのだ。

それは生き物にとつての「警報器」のようなものであり、自分自身よりも先に異常を察知して、重要なメッセージを送ってくれている存在である。

警報器が鳴ったとき、私たちがすべきことは「音を止めること」ではない。

本当に重要なのは、「なぜ鳴っているのか」を理解し、「正常な状態に戻す」こと。

では、《痛み》の感情とは何か。

それは、「今こそ行動を変えるべきときだ」と教えてくれる、極めて貴重なサインである。ユニークな行動を取れる人は、こうしたサインを単なる苦しみとは受け取らず、自分に前に動かすための意味づけができる。だからこそ、他の人が立ち止まる場面で、一歩前に進むことができる。

たとえば次のような解釈である。



「不安になる」という感情↓それは、自分がその状況をどれだけ大切に思っているかの証拠。これから未知の出来事が起こる兆しでもある。まずはその不安の正体を明らかにし、コントロールできることについては備えを進める。そして、どうにもできないことに対しては、潔く手放すという選択も必要だ。



「傷つく」という感情↓傷ついたからといって、決して自分の価値が下がったことを意味するわけではない。むしろその感情は、「自分が何を大切にしているか」を教えてくれる、静かなシグナルである。だからこそ、今必要なのは、誰かの評価ではなく、「自分がやるべきこと」に静かに集中することだ。



「がっかりする」という感情↓期待値を修正するタイミング。期待していたことが実現しなかった状態。言い換えると、期待の大きさが実際と釣り合っていなかったにすぎない。目標そのものを手放す必要はない。ただもう一度、期待値を調整し直せば、心はまた前を向ける。



「イライラする」という感情↓現在取っている行動が、望む結果をもたらしていないことを意味している。言い換えれば、「方法を見直すタイミングが来た」ということでもある。視点を換え、これまでとは違うアプローチを試してみることで、新たな結果が生まれる可能性がひらけてくる。



「腹が立つ」という感情↓自分のルールと相手の言動にズレが生じた結果である。「自分のルールと相手の事情を比較したとき、どちらがより価値のあるものか」を見極める必要がある。もし自分のルールにより重みがあると感じるなら、「どうすれば相手にその価値を理解してもらえるか」を考えるべきだ。



「罪悪感」という感情↓前に進むためのサイン。自分の中の「絶対に破ってはならないルール」に反してしまったときに生まれる感情である。再び同じ過ちを繰り返さないという覚悟を形にするために、今こそ行動を起こすべきときだ。そして行動を終えたなら、罪悪感を手放していい。



「緊張」という感情↓本気で取り組もうとしている証拠であり、自分が成長しようとしているタイミングでもある。失敗は学びの一部であり、当然のことだ。だからこそ「もっと気楽に挑戦すればいい」と気づかせる合図だ。



「絶望」という感情↓現在の状況が「自分の人生すべてを支配している」と錯覚している状態。まずは何が一番大切なかを明確にし、自分の手でコントロールできる範囲に意識を向けるべきである。そして、最も簡単に実行できる一歩から始めよう。人生においてまったく無意味な出来事など存在しない。すべてには何かしらの意味と教訓が含まれている。この状況には、どん

な価値や学びがあるのか——自分自身にそう問いかけてみるのが、再び歩き出すきっかけになる。



「孤独」という感情↓自分自身を見つめ直すタイミング。孤独な時間があるからこそ、自分自身を見つめ直す機会が得られる。他者に縛られることなく、自分のペースで物事に取り組むことが可能になる。今こそ誰かのために小さな行動を起こそう。友人や家族と連絡を取ってみるのもいい。新しい習い事やイベントに参加することで思いがけないつながりが生まれるかもしれない。

私たちの感情は、このようにして必要なタイミングで重要なメッセージを届けてくれている。これらを見無視するのは賢明ではない。

メッセージを受け取ったなら、できるだけ早く行動を変えるべきだ。そして、その行動を終えたら感情に礼を言い、解放してやればよい。

このように捉え方を変えるだけで、すべての感情は「次の行動のヒント」として機能し始めるだろう。