

## 4 なぜ理想を叶えるために「まずやってみる」ことが必要なのか？

### 4.1 「まずやってみる」と、自分の現在地がわかる

現代の、特に社会人教育のようなでは、どこもかしこも  
「すぐやれ！」「行動しろ！」「あきらめるな！」

・・・という”ゴリマッチョな”メッセージに溢れていますね。  
これに若干引いている方、チョット嫌気が指している方、笑  
もしくはせっかく行動するなら、より成果につなげたい、という方がこの本  
を手にとってくださっていると思います。

そこでこの章では、「なぜ、行動する必要があるんだっけ？」というところを  
解消すべく、「まずやってみる」の3つのメリットと、関連する3つの法則を紹介  
します。

1つ目のメリットは、  
「まずやってみる」と、自分の現在地がわかる  
ということです。

実現したい理想…目指す場所がわかっているけど、今、自分がどういう状態か  
わかってないと、無駄な労力を使ってしまうことがあります。

これは僕の妻の話。

ずっと「痩せたい、ダイエットしなきゃ」と悩んでいたのですが、理由を聞  
くと「今度出る結婚式でドレスを来たい！」とのこと。

「前に使ったあのドレス、いま着られるかわからない～」とっていました。

そこで「まずやってみる」ということで、試しにドレスを着てみたら、  
なんと、すっぽり入って「ダイエットする必要すらなくなった」ということが  
ありました。

何を言いたいかと言うと、「現在地しだいで、やるべきことも変わってくる」  
ということです。

ビジネス的な「問題解決」においても、理想と現状のギャップのことを「問題」と呼んだりします。

まずは、今いる場所がわからないと、どう進んでいいかもわからない。

そしてそれを知る一番簡単な方法が「まずやってみる」こと。

逆説的ですが「まずやってみる」だけで、一発で現在地がわかります。

他には、「会社で重要なプレゼンをしなきゃいけない・・・」というときの例が、わかりやすいかと思います。

何を準備したらいいのか・・・どう資料を作ればいいのか・・・

あれこれ考えて、時間だけが過ぎていくことはよくありますが、そんなときこそ「まずやってみる」・・・つまり、想定で一度プレゼンを試してみたらいいのです。

すると、商品の話はスラスラでるけど、相手の会社の話はつかえてしまいう・・・など、

「ここまでわかっているけど、こっちはデータ不足だ」

「何を伝えたいのか、まだよくまとまってないな」

「自分が何をしたいのかもよくわかってなかった」

などと自分の現在地：「できること、できないこと」「やりたいこと、やりたくないこと」などがわかってきます。

そうなれば、後はやることも明確になるので、無駄に思い悩む時間を作らなくて済みます。

## 4.2 初期条件の法則～行動は、心の増幅装置～

ちょっと「こういうのもあると楽しいかな？」と思ったので、関連する自己啓発の「法則」についても紹介したいと思います。

科学的な論証こそないですが、知っているのと、日常の過ごし方を見直す「行動のコンパス」になりますので、ぜひ味わってみてください。

さて、1つ目は、「初期条件の法則」です。

●初期条件の法則：

行動前（初期条件）の意識と、行動後（終状態）の意識は同じになります。

焦りから生まれた行動は焦りを生みます。

不安から生まれた行動は不安を生みます。

「勝ち負け」の価値観で行動すると、常に誰かと比較しながら戦っていくハメになります。

「高い時計を買いたい！」と思ってお金を稼ぎ、立派な時計を買ったけれども、前の席に座った別の社長の時計のほうが高くて、劣等感を感じてしまったり・・・

逆に人のためを思ってとった行動は、自分のところへも返ってきます。

楽しい気持ちで行動すると、さらに楽しくなっていきます。

行動は、心の増幅装置。

行動する際には、そのモトにどんな想いを持っているかが大事だということです。

上にあげたようなことは、少なからず経験があるのではないのでしょうか。

「まずやってみる」くらいの軽い行動をしてみると、その際の気持ち、“初期条件”もよくわかります。

たとえば、前の章では「やろうと思っても、できない」という現象を扱いました。

その時の心の状態（潜在思考）は、「やりたくない」がベースでした。

不安な気持ちや、自信のない気持ちがあったはず。

その気持ちのまま無理やり行動しても、不安な想いで行動したなら、またすぐ不安になってしまったり、成果が出ても自信がなく、ずっと他人と比較してしまったり・・・と、どうしても“不安で自信がない初期条件”をくり返し味わってしまうのです。

僕も、「なかなか変わらない」と感じていたときにこの話を知って

「ああ、だからずっと苦しかったのか・・・！」と膝を打ちました。

ここでは、

やってみようとしたら、動けなかった。  
なるほど、今は「やりたくない」という現在地なんだ。

ということがわかったらそれでいいんです。

そのためにも、「まずやってみた」あとに、  
「いま、自分、どう？」  
この質問をしてみてください。  
注目したいのは、“**心体の状態**”です。  
なぜなら、**心や体には、潜在意識が色濃く反映されているから**です。

イヤな気持ちのまま走り出して、その気持ちをさらに増やすことはありません。

もし、イヤな気分なのであれば、まずは気持ちを調整する。  
いま、休みたい気持ちなら、しっかりと休む。寝る。  
そんな自分の現在地に気づくためにも、「まずやってみる」が大事です。

#### 4.3 「まずやってみる」と、自分の本当の理想がわかる

そして、メリットの2つ目は  
「**まずやってみる**」と、自分の**“本当の理想”**がわかる  
ということです。

「やってみたい！」と思って行動に移してみたときに、イマイチ気分が乗らないことがあると思います。

「あれ？こっちじゃないのかな？」「なんか、思っていたのと違うなあ」  
特に、夢ややりたいことがない・・・なんて悩んでいるときは  
「ああ、結局やりたいことは見つからないんだあ・・・」  
と、とらえてしまいがちです。

が、こういう見方もできると思います。

「**自分の行きたい方向はこっちじゃなかった**」ということが**“わかった”**だけ

だと。

不要に悩む必要はありません。

そっちで気分が上がらないのなら、あっちへ、こっちへと行ってみればいいのです。

発明王で名高い、エジソンさんの有名な言葉があります。

「私は失敗したことがない。ただ、1万通りのうまくいかない方法を見つけただけだ」

第7章でもやっていくのですが、**すべては実験**です。

失敗したのではなく、「こっちへ行くと、こうなる」というデータが一つ増えただけです。

そして、この試行錯誤すら楽しめたらしめたもの。

「まずやってみる」ことによって、自分が望む方向が明確になり続けていく。自分のことにどんどん詳しくなっていくわけです。

これは、とても楽しいことだと思いませんか？

また、「やってみただけど、もっとこういうのがいいなあ」というのも見つかってきます。

これまでの理想がアップデートされ、新しい理想が見つかっていく。

ひとたび目的地に到着したら、次の新しい旅が始まる・・・

そんな道程を、楽しんでいければいいなあと思います。

#### 4.4 振り子の法則～負の感情から理想が生まれる～

ここに関連するものとして、「振り子の法則」を紹介します。

●振り子の法則：

マイナスとプラスは表裏一体。

大きな理想を作りたければ、その分大きくマイナス部分の感情を味わう・感じることをする必要があります。

「まずやってみた」ときに、気分が落ち込むこともあるでしょう。  
マイナスの気分に飲み込まれて、なかなか行動できないこともあるでしょう。  
そんなときこそ、その気分を心で、体で、しっかりと”味わいきって”みてくだ  
さい。

「何をやっても失敗で、焦ってばかりです～」  
という方は、その焦りの気持ちを味わいきらないまま、次のことを探し続け  
ているのではないのでしょうか。

それでは、「初期条件の法則」も相まって、また同じ”焦り”を招くようなこ  
と・・・つまりは、「また変わらない」という現実が起こります。

なぜわかるかという、僕も焦りからなかなか抜け出せないときは、そんな  
感じだったからです。

「何か現状を変えていきたい！」と思いながら、本を読み漁り、セミナーに  
あれこれ出たり・・・

ただただ先が見えずに、進められるものを受け続ける毎日。

「セミナージプシー」という言葉があるようですが、完全にそれでした。

ただこれは、ふり返ってみると「味わいきれていない」毎日でした。  
一度、意を決して、自分と向き合い、焦りの気分を味わいきった結果、自分  
の”心のクセ”に気づいたんです。

「人と自分を、不要に比較していた」と。

人と自分を比較することで、焦りを生み出していたのです。

それに気づいてからは、その心のクセを見つけたら  
「またやってるぞ」「それはしなくていいよ」「自分のペースでいこう」  
と緩めていき、落ち込む時間もなく、それこそ「新しいやり方を試す」よう  
に変わっていけました。

メンタル逆境から回復する技術「レジリエンス」の文脈では、“底打ち”とも言  
います。

負の感情があったなら、いったんその負の感情を味わいきる。

そうすることで「振り子の法則」。

プラスに転じることができていきます。

## ●ワーク：負の感情を味わう

具体的には、嫌な気持ちが起こったときに、  
「今からこのイヤな感情を味わいます」と宣言してみてください。  
それで、その感情に、“飛び込んで”みてください。  
感情の海に、どっぷりと浸る感覚です。

普段、感情や感覚を味わっていないと「難しい」「あっているかわからない」と感じる方もいらっしゃるかもしれませんが、慣れたらわかってくるようになります。

また、その感情に反応している体の部位を探すのもおすすめです。  
「胸がキリキリする」「背中がぞわぞわする」など…。  
そこを意識したり、手を当てながら、“どっぷり浸かって味わい切る”とやっていきます。

もし「味わうって、どうすればいいんだ・・・」と、**思考でぐるぐる考えてしまうようなら、さっさと寝てください。**

そもそも**睡眠時間が足りていないと、良くない思考が巡ります。**  
そんな状況で「行動しなきゃ」「変わらなきゃ」「このままじゃダメだ…！」とやっていたら、うまくいく感じがしないのもわかりますよね。  
(でも、そういう自分の内側をないがしろにして、外の声に従って動こうとしてしまうのが現代によくあることです)  
これを「ポジティブでいなきゃダメだ！」なんて言って押しえつけると、もっと苦しい気持ちがきたり、どこかで爆発したりします。

負の感情を味わい切り、底打ちしたら、後は上がっていただけです。  
そこから、いったい、どこへ向かっていきたいのか。  
あらためて

「**理想は？**」

と問いなおすことで、次の目的地を明確にすることができます。

「まずやってみて」イマイチだったときほど、落ち込まない。いや、しっかり落ち込む。笑  
そうすることで、自分の“本当の理想”に気づくことができます。

#### 4.5 「まずやってみる」で、潜在意識にスイッチを入れる

最後3つ目のメリットは

「まずやってみる」で、潜在意識にスイッチが入る  
ということです。

潜在意識の働きとして、心や体とのつながりを説明しました。

まさに心を動かし、体を使って行動するというのは、潜在意識に対して「私はこの方向に行きたいですよ〜！」とスイッチを押すようなものなのです。

なにか出来事があったときに「心がドキドキする」「体がゾクゾクする」といったものは、自分では制御できず、潜在意識の反応で起こる・・・つまり、受動的に起こるものでした。

これを逆に”能動的に活用”して、自分が目指す理想にワクワクして、その方向へ「まずやってみる」を転がす。

そうすることで、潜在意識へのメッセージを送り、その“でっかいパワー（20倍）”を借りることができるのです。

感情も、行動も、この方向に向かっている、となると、その理想の実現はどんどん速くなっていきます。

これは過去の経験をふり返ってみていただきたいのですが、たとえば

・「やりたくない・・・なんでこれをやらなきゃいけないんだ・・・」と思いながらしぶしぶ行動するのと

・「楽しい！面白い！次は何をやるんだろう〜！」と心をときめかせながら行動するのでは、

成果も違うと思いませんか？

また、休むときにも

・「ああ、やらなきゃ、これしなきゃ・・・」と思いながら”寝落ち”するのと、



・「でも、今は休みたい！15分寝る！」と思って思い切って寝るのは、効果が違うと思いませんか？

僕の大好きな『ドラえもん』の中で、のび太くんの名言、いや迷言？「一生けんめいのんびりしよう。」というものがあります。



■ 『ライター芝居』(8巻)

🕒 読了時間の目安:2分

のび太ののんびり精神を代表する名言。せっかくサウナに来たのなら、この言葉を胸にのんびりと過ごしたいもの。

## 2 「一生けんめいのんびりしよう」

↑の画像はサウナのサイト？より (<https://dime.jp/genre/1454548/2/>)

積極的休養、能動的回復をしている様子ですが、いやあ、やっぱり味わいなおしてみると、現代にこそ生きる名言ですね。

「なんだか疲れた毎日」になってしまうのは、頭・心・体のギャップがあるまま過ごしているようなものです。

しかし、現代人はだいたい”心や体の声”を無視して、

「いまはやらなきゃいけないんだ！」「こっちが正しいんだ！」

と、思考でもって、ビシバシ行動を迫ります。

これでは、心体に関わる潜在意識からの大きな反発にあい、ずっと疲れてしまいます。

頭で向かう向きと、心・体の方向性がそろえば、迷うことなくスナリ行動できて、さらに潜在意識の”でっかいパワー”も借りることができ、活力に溢れ、充実した毎日を送ることができるようになります。

### 4.6 共振・共鳴の法則～感情は時を越えて共鳴する～

合わせて3つ目に紹介するのは、「共振・共鳴の法則」です。

### ●共振・共鳴の法則

未来の感情や状況は、いまの自分に共振・共鳴します。

これは「怒り」の感情を思い浮かべていただくのがわかりやすいかと思いません。

一度怒るのをガマンすると、もう一度、同じように怒りたくなる状況が再現されます。

(怒りを制御する”アンガーマネジメント”などを勉強したような方は特にありがちです)

そして、それが積もり積もって、いつかは爆発してしまう・・・

他には、ポジティブシンキングなどが苦しくなってしまうのも、

「ポジティブでいよう！」と言っているウラで

「本当はこんなネガティブな感情なのに・・・」と思っている潜在思考が共振・共鳴して、また同じような状況がくり返されてしまっているから・・・

こういう状況は、多かれ少なかれ、感じたことがあるのではないのでしょうか。

感情は、時を越えて共振・共鳴を起こす。

そしてこの法則は、逆に使っていきます。

「こうなったら最高だ!」「理想を実現したら、こんなに楽しいんだ!」

と、“すでに理想を達成した状態”を先に心体で味わい、その状態に共振・共鳴することで、その理想を実現できるようになります。

オリンピック選手のメンタルトレーニングなどでも、

自分が最高のレースをして、優勝し、表彰台に登る。

金メダルを首にかけてもらって、周りからはカメラのフラッシュが眩しいく

らい・・・

家族やコーチ、仲間もみんな喜んでくれている。ここまでありがとう・・・！  
ああ、金メダルをとって本当によかった・・・！

・・・などと、“理想を実現した状態”を味わったりしています。

ここで、

「いわゆる”思考は現実化する”ですか？あれ、効果なくないですか？」

・・・と思っている方は、口では言っているけど

「どうせ効果ないんじゃないか・・・？」という潜在思考にしっかりと共振・共鳴が起こり、“うまくいかない現実”が再現されています。

大事なポイントは、思考だけでやるのではなく、**達成したイメージをありありと思い描き、その状態の中にある自分の感情や体の状態を味わい尽くす**、ということです。

なのでひとつ、理想に向かって大切な質問は

「もし、そうなったら？」

というものです。

「営業成績を2倍にする！」「今季はこの目標を達成する！」

などと、理想を設定したときに、その言葉だけで終わらせず

「もし、そうなったら？」と、その時の情景・心情・感覚を先に味わってみてください。

そうやって、本心から

「こうなったら最高だなあ！」「やりたい！」「達成したい！」

と思えたら、ドンドン行動していきましょう。

**頭・心・体のギャップがあるときよりも、はるかにラクに行動できて、理想の実現が加速していきます。**

#### 4.7 「まずやってみる」で心を育て、次々と理想を実現する

さて、ここまで「まずやってみる」のメリットをつらつらと紹介してきましたが、それでも今の時代は

『「まずやってみる」と言っても、何からやればいいのかわからない・・・』

ということがあると思います。

現代は「あれをやればいい、これをすればいい」と、情報に溢れていて、逆に“わかりすぎて動けない”時代です。

そんなときに頼れるのは、自分自身。自分の心です。

「自由」という言葉がありますが、これは「自分に理由を持つ」という意味です。

「周りでなんと言われようと、私はこっちにいきたいので、こっちにいきます」

どんな環境にいても、自分軸で行動できる人こそ、自由なのです。

じゃあ、どうすれば、自分軸が育つのか？

自分軸を育てるのにも、「まずやってみる」ことです。

「まずやってみる」ことで、現在地がわかり、本当の理想がわかります。

その理想は、ときには「休みたい」「寝たい」かもしれません。

理想が浮かばないなら「理想が浮かぶ」ことが理想のときもあるはずですよ。

心に問うて理想を確認したら、

「すぐやれ！」「行動しろ！」「あきらめるな！」ではなく

「すぐ寝る！」「やめる！」「あきらめる！」かもしれません。

自分の立てた“本当の理想”が、みんなが掲げるものよりも小さく感じることもあるでしょうが、それが今の自分の、「等身大の理想」です。

その浮かんだ“小さな理想”を大切に、味わい、自分の心に沿って、行動する。

「できる」をやる。「できない」はやらない。

「やりたい」をやる。「やりたくない」はやらない。

そうやって「自分で決めて、行動する」をくり返すことによって、自己肯定感が上がっていき「自分にはできる！」という自信、つまり自分軸が育ってきます。

その根本にあるのは、「まずやってみる」だということです。

「なるほど、”まずやってみる”が大事なことはわかったけど、結局、どう始めていけばいいのかな？」

「やりたくないんだけど、やらなきゃいけないものもありますよね・・・？」  
などと思った方へ、朗報です。

ここまではけっこう”自己啓発”的な話が多かったですが、実はビジネススキルの文脈でも、

「先の見えない状況でも、一歩踏み出せて、新しい価値を生み出す」ための思考法があります。

もとはデザイナーさんがよく使っていたような思考を形にしたもので「デザイン思考」と呼びます。

ですが、事の本質は「やってみよう思考」。

「まずやってみる」をくり返して、自分も、周りも、次々に理想を実現していける思考法です。

僕はこれを、「自分で決めて行動するにはどうするか？」というふうに応用して伝えています。

「なんでもいいからまずやってみろ！」の、“やり方”を具体的に表したようなもので、

理論的なお墨付きもあるということで、僕はけっこう好きです。笑

Udemy（ユーデミー）という社会人向けの教育プラットフォームでは、すべてこの思考法をベースに講座を作っているのですが、ありがたいことに、執筆時点でのべ受講者数は12万名を超えています。

僕の人生はそのまま「デザイン思考」を元に考え、行動していますし、これを実践していった方は、結果として昇進・昇給や、転職の成功を実現したりするなど、まさに「自由な人生」を実現しています。

以降の章では、その思考法について紹介していきます。

感情や感覚、五感をフル活用していく思考法なので、「これまでの話を具体的に実践する方法」と思って、お楽しみいただければ幸いです。