

Gyahun

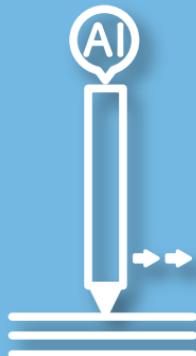
[ぎやふん]

仕事と趣味と人生をたのしむ ZINE



それって、 誰が決めたの？

「仕事でA—Iを使いこなせ
「文章はA—Iが書けばいい
「馬車馬のように働け
「自分の殻に閉じこもるな
「時は未来へ向かって進む
「感情的になつてはダメ」



ぎやふん工房

Gyahun 17
立ち読み版

Gyahun



গ্যাহুন

特集

それって、誰が決めたの？

誰かの「決まりごと」がぼくの人生を苦しめる

「仕事でAーを使いこなせ」

って、誰が決めたの？

「文章はAーが書けばいい」

って、誰が決めたの？

「馬車馬のように働け」

って、誰が決めたの？

「自分の殻に閉じこもるな」

って、誰が決めたの？

「時は未来へ向かって進む」

って、誰が決めたの？

「感情的になつてはダメ」

って、誰が決めたの？

40

34

28

22

16

10

8

6

「ボス面するんじゃない」 って、誰が決めたの？

62 60 46 56 52 48

「ZINEは赤字になるな」

って、誰が決めたの？

「男が花なんて飾るな」

って、誰が決めたの？

めざすは手塚治虫の仕事場

職場や家庭でどしどし使いたい
アニメの方言

ざやふん工房 創作メモ



Who decided that?

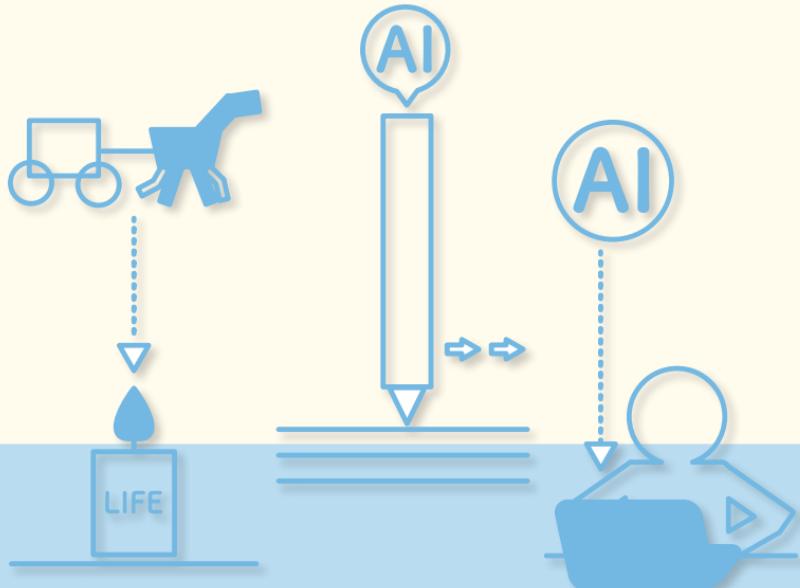
めたの？



生きづらさの原因は誰かに決められたルールかも。

自分でも知らないうちにしたがっていたのかも。

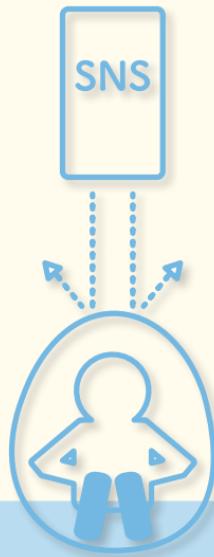
いま気づこう。そんなルールを守る必要はない、と。
ほんとうに大切な決まりごとにしたがって生きるのだ。



それって、 誰が決

False Rules

- 「仕事でA Iを使いこなせ」 10
- 「文章はA Iが書けばいい」 16
- 「馬車馬のように働け」 22
- 「自分の殻に閉じこもるな」 28
- 「時は未来へ向かって進む」 34
- 「感情的になってはダメ」 40
- 「ボス面するんじゃない」 48
- 「Z I N Eは赤字になるな」 52
- 「男が花なんて飾るな」 56



誰かの「決まりごと」が ぼくの人生を苦しめる

日々、しがない人生を送りながら、ふと立ちどまつて考える。「この生きづらさは、どこからくるの?」。まっさきに思い浮かぶのは政治だ。社会システムだ。その直観は正しい。ぼくたちは社会というコンピューターの『OS』にのつかつた『アプリケーション』と考えるなら、OSが壊れていれば、いくら優秀なアプリであつても用をなさない。ただ、コンピューターとちがつてぼくたちはアプリとしてOSに対して文句を言える。自分の都合のよいようにOSを書き変えることができる。だから、OSのふるまいを見て、しかるべきアクションをとることはきわめて重要だ。

生きづらさの原因を社会に求めることは正しいとして、一方では自分自身に理由があるのでないかと疑うことも必要だと思う。知らず識らずのうちに、誰かがつくつた決まりごとによつて自分の思考や行動が拘束されてしまつていることがある。もちろん、「決まりごと」が道徳的・倫理的なものであれば、それにしたがう価値はあるだろう。社会的・法的なものなら、したがう義務もあるだろう。そういう類の「決まりごと」ではなく、なんとなく人々の間で醸し出され共有されている。意識して拒まなければ、つい受け入れてしまつてゐる。そんな「決まりごと」こそが、ぼくたちの人生を苦しいものにしているのではないか。

いま「誰かがつくった決まりごと」と書いた。「誰か」は、自分自身かもしれない。「誰か」は誰でもいいが、とにかく自分の意図しない「決まりごと」が自分自身を縛り、その結果として生きづらい人生をカタチづくりっているのだとしたら、そんな「決まりごと」は捨ててしまいたい。

今回は、自分の思考や行動を無意識に縛っている「決まりごと」に着目する。ただし、これからとりあつかう「決まりごと」はきわめて個人的な事例になる。誰にでもあてはまる普遍的なものではない。だから、必ずしもあなたが共感・同意できるとはかぎらない（共感できない可能性もかなり高い）。なぜぼくがより多くの人がとらわれていそうな「決まりごと」を取りあげないかというと、あなたを含む世間の人々とぼくとでは、境遇や生活習慣、行動様式、世界観などが大きく異なっていると思われるからだ。かりに、ありがちな「決まりごと」とその対処法を書いても、ぼくにはなんの『救済』にならない。ここで紹介するのは、あくまでぼくを苦しめていると思われる「決まりごと」と、ぼくにとつて『処方箋』となりうる行動だ。

とはいっても、ぼくのきわめて個人的な戦略があなたの役に立たないとも断言できない。「ありがち」な戦略でないからこそ効果は大きい。あなたとぼくの苦悩が一致するなら、むしろ僥倖ともいえるのだ。

Key word

ワークショップ

壁打ち

ブルシット・ジョブ

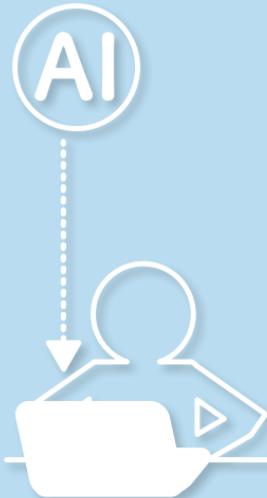
会社経営

False Rule 01

「仕事でA-Iを使いこなせ」

つて、誰が決めたの？

仕事のあらゆる場面で生成A-Iが活躍する昨今、
ぼくは生成A-Iに新規事業の相談をもちかけた。
すると、そこには意外な落とし穴が空いていた。
ぼくがはまつた生成A-Iの罠とは？



出版社の生き残りを賭けて新しいビジネスを考え出す

本を出版するだけでは食つていけないかも知れない——。

〈ひとり出版社〉の経営者としてそう考えたぼくは、出版事業以外のビジネスを開発することにした。といっても、儲かりそうなビジネスのアイディアが簡単に浮かぶわけがない。かりに浮かんだとしても、それをモノにするような才覚はぼくにはない。社会人になつてから——いや、生まれてこのかた「本をつくる」こと以外はやつたことがない。ほかの仕事について知識も経験もない。だから、あくまで「本をつくる」ことに関連した事業をやるのがいいと思った。

ぼくのつくる本には、目的（たとえば「仕事の効率を上げる」など）を達成するための行動のしかたが書かれている。ぼくは編集者として著者と相談しながら、本を読んだ人がつい行動したくなつてしまふような本をつくっている。つまり、本は〈行動喚起〉の役割を担つているわけだ。

ただ本は、読んだ人を「その気にさせる」ことはできても、実際に行動に移すところまでもつていけるかはわからない。「行動のしかたは教えたよ、あとは自分でよろしく」と突き放すのではなく、読者が実践する——〈行動変容〉を起こすところまで支援したい。そして、それが新しいビジネスになるのではないか、とぼくは考えた。

ぼくはポンコツの頭をひねって、「社員に〈行動変容〉を起こすセミナー／研修／ワークショッピングを、企業の担当者が自力でおこなうためのキット」。そんな商品を開発し、企業に売つていいことにした。企業相手なら高めの価格をつけられる。すなわち儲かる。われながら『すばらしきアイディア』と思つていたら、自己啓発書／ビジネス書の類をゴマンと出しているダイヤモンド社がまったくおなじ事業を展開していることがわかつた。「くそつ、今までの苦労はなんだつたんだ……」と、いつたんは悲しいような虚しいような気持ちになつたものの、よくよく考えてみると、大出版社が手がけているのは、その事業にニーズ（市場）があるからだ。ということは、ぼくの思いつきは机上の空論ではなく、挑戦する価値が十分にあるといえる。むしろ、どの出版社もやっていなかつたら、ビジネスとして失敗する可能性が高いわけだ。

Aーと“壁打ち”して感心していたら落とし穴に墮ちた

「おまえのくだらない会社の話をいつまでつづける？ A-Iの話はどうなつたのだ」
依頼人の無駄話に苛立つゴルゴ13のように、あなたは眉根を寄せているかもしれない。もう少しでA-Iの話が登場します。

ぼくの考えた新ビジネス。じつは落とし穴がある。
ダイヤモンド社が出版しているのは真面目なビジネス書だが、ぼくの会社の本は、（不真面目

ではないにしても）たのしみながら読めるような、軽い感じの語り口になつてゐる。つまり、企業に売るにはあまりふさわしくないような気がする。

ここで、ぼくの新ビジネス開発は行き詰まつてしまつた。こんなとき、A-Iに聞いてみたら突破口が拓けるのではないか。淡い期待を胸に相談してみると、「それはよい着眼点です。解決策は？」などと答えてくれた。

「なるほど、A-Iは経営者の“壁打ち”の相手としても優秀なんだな」

あなたはそんなふうに感心したのではないか？　ぼくも一時はそう感じた。だが、ちがつた。真の「落とし穴」は、まさにA-Iに相談したところに空いていた。

ぼくはA-Iに「ダイヤモンド社と弊社の本は傾向が異なります。これは問題ではないでしょか」ともちかけた。だからこそ、A-Iは「両者の本は異なる」ことを前提に回答した。「両者の本は異なる」はたしてそうか？　数日経つて、ぼくは自分の考えに疑問をもちはじめた。開発中の新ビジネスの文脈では、ダイヤモンド社とぼくの会社の本はおなじと見なしてもいいのではないか。そんなふうに考えが変わつた。A-Iは「よい着眼点です」と断定したけれど、實際は「よい」どころかまちがつていた。

もしも、「よい着眼点です」という言葉にいい気になり、A-Iのアドバイスにしたがつてビジネスを構築していくたら、とんでもない方向へ進んでしまつた恐れがある。A-Iによつてぼくの会社——いや、ぼくの人生がねじ曲げられてしまつていたかもしない。かりに自分の考えのみ

にしたがつて失敗したとしても、それは自業自得だ。だが、A—Iの言うことを鵜呑みにして、"地獄"に堕ちたとしたら、誰が責任をとる？　ぼくは誰を責めたらいい？

A—Iに会社を“経営”させてしまった社長は傀儡に堕する

このエピソードから得られる学びとはなんだろうか？　単純にいえば「A—Iと“壁打ち”してはならない」となる。なぜダメか？　「A—Iはユーモーに対してもべつかを使う」「きいたふうな口をきく」という理由は挙げられるだろう。だが、それは本質ではない。

かりに「いい着眼点です」などといったゴマすりがなかつたとしても、やつぱりぼくはA—Iが正しいと判断し、そのまま新ビジネスの開発を進めていたかもしれない。

A—Iの出力する回答に對して善し悪しを判断しているのはぼくだ。A—Iとやりとりすることは、すなわち鏡に映つた自分と話しているようなものなのだ。これは危ない。「深淵をのぞくとき、深淵もまたこちらをのぞいているのだ」という、どこかで聞きかじったニーチェの言葉を引いてみたりもするが、いずれにしても、A—Iとの“壁打ち”には危険がともなうことを肝に銘じたい。

ここでお断りするなら、"地獄"へ誘う悪魔のようなふるまいをしたとしても、ぼくはA—Iというものを全面的に否定しているわけではない。"壁打ち"には使えないが、これまで人がやつていた単純作業をA—Iによって大きく効率化できるのはたしかだ。どうでもいい仕事を「ブルシ

ット・ジョブ」と言つたりするけれど、ブルシット・ジョブの問題を解決することにA-Iは貢献していくと思う。これによつて恩恵を受ける人も多いはずだ。

注意が必要なのは、「答えが一通りに定まらない問い」だ。ぼくのような「新ビジネスはどうしたらいでしょ？」という問いかに絶対的な正解はなく、したがつてA-Iが出してくるのは、『個人の感想』に過ぎない（ちなみに、A-Iは「個人的な考え方では」などと言つたりもする）。

もちろん、ぼくの頭がポンコツで、A-Iの真価が發揮されるような使いかたをしていない。その可能性もある。「おまえはまだそんなステージにいるのか」とあなたは嘲笑しているかもしれない。

ただ、かりにA-Iとの“壁打ち”に成功して新ビジネスの開発を進められたとしても、そこに価値があるのかは疑問だ。それは、A-Iが会社を経営していることにならぬか。社長はA-Iの傀儡に堕してしまうのでは？

その問題が解決するまで、ぼくは怖くてA-Iに経営相談することはできない。



この話のおさらい

- ぼくが苦労して考えたビジネスアイディアはすでに他社が展開しているものだった。
- A-Iが生成した不適切な戦略にもとづいて新しい事業を開発しようとしてしまった。
- 会社の経営方針を軽々にA-Iに相談するとA-Iが経営者になつてしまふ恐れがある。

つづきはZINEで
おたのしみください

Gyahun ⑯

それって、誰が決めたの？

© 2026 GYAHUN Koubou

2026年1月1日 発行

出版者 米田政行

発行所 ぎゃふん工房 mail@gyahunkoubou.com

（ぎゃふん工房）は瑞乃書房株式会社 代表取締役 米田政行のプライベートブランドです。