

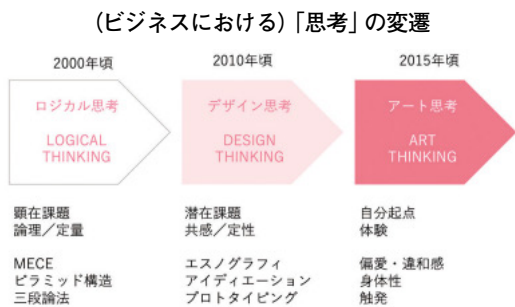
# 因習の壁を超えて創造する、 アート思考の可能性

起業家／アート思考キュレーター  
若宮和男

わかみや かずお

「アート思考」という言葉がちよつとしたブームになつてゐる。いま価値創出のためになぜ「アート」が注目されているのだろうか。

## 「アート思考」って？



筆者は建築士、アート研究者を経て、大企業で10年以上にわたり新規事業に携わつた。いまはITベンチャーを起業し、年4〜5本のペースで自社事業を生み出しながら、外部ブレンとして複数の企業の新規事業にも関わつてゐる。

「新規事業どっぷり」のキャリアを通じてロジカル思考やデザイン

3つの思考の違いをプレゼントによく例える。ロジカル思考は相手の性・年代に人気の商品を調べ、贈り物を選ぶ。デザイン思考は相手の言動やSNSを観察し共感によって相手の好みを推測する。これに対し、「相手の好みに合わせるのではなく自分が大好きな映画のDVDをプレゼントする」のがアート思考だ。

このようなアプローチには、課題解決や顧客ニーズから事業を考えてきた人ほど疑問を

プレゼントをあげるなら？



年代性別で分類しリサーチしよう！

なにが欲しいかな？観察してみよう！

自分が大好きなものをあげる！

思考の限界にもがきながら、顧客の「課題解決」からではなく「自分」起点でこれまでにない価値を生み出す「アート思考」にたどり着いた。

## プレゼントをあげるなら？

時の調べ  
Essay



持つだろう。確かに相手に要らないと断られたり迷惑になるリスクさえある。

事業とはいわば社会に対するプレゼントだ。起業家なら誰しも経験するように前例のない事業は、最初は100人中99人に「要らない」と突っぱねられる。しかし諦めずに伝え、その良さを分かってもらえた時には「相手が予想もなかったような価値」を提示できる。イノベーションとはそのようなものだ。

### アートは価値観自体をアップデートする

19世紀フランスでは政府公認の展覧会が主流で、宗教画など高尚なテーマと狂いのないデッサン、写実的な筆致と色使いが評価された(図2)。

その時代にマティスは全く違うスタイルで絵を描いた(図1)。それは技巧と美を旨とするフランス美術界においてはあまりに暴力的で異端的であり、作品をみた批評家はその色使いや荒々しいタッチに反発し、「野獣」と酷評する。

しかし全否定された「野獣」はやがて美やアートの可能性を広げ、その功績によってマティスは「巨匠」となった。

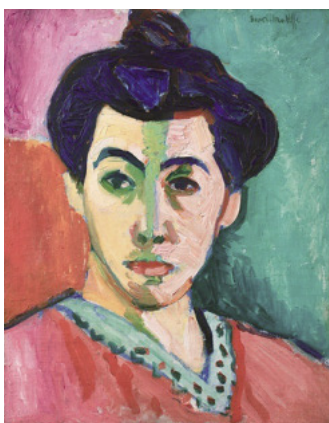


図1 「緑の筋のある肖像」  
近代絵画の巨匠、アンリ・マティスのこの作品は発表当時、大きな物議を醸した。

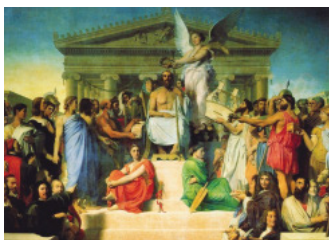


図2 「ホメロス礼賛」  
ジャン=オーギュスト=ドミニク・アングル

### 異質性による触発から 価値軸自体を問い直す

長らく「イノベーション」が求められている。しかし一方、企業では相も変わらぬ価値基準によって評価が行われ、理解できないものへの決裁が下りない。これでは価値観そのものを革新するイノベーションは生まれにくい。マティスが「野獣」と酷評されたように、イノベーションは既存の価値を逸脱し、それによって価値観を広げるからだ。

アート思考は偏愛やいびつさを原動力として常識や因習を突き破り、これまでにはない価値を生み出す可能性を秘めている。しかし一方、あの批評家のように既存の価値観からの反発や批判も引き起こしかねない。すぐには理解できない異質な価値に触れた時、それを拒絶するのか、それとも「新しい価値」として育てていくことができるか。異質性に触発され、自身の価値観や偏見をアップデートしていくマインドセットを持てるかが、これからの組織の創造性の鍵だ。ジェンダーギャップの解消を含めダイバーシティの必要性もこれと通ずる。属性が同じ均一性が高い組織では視点が似通うため、価値観を疑い、変えるような発想は出てこない。

同質的組織は「正解」があった時代には効率的だった。しかしVUCAと言われる正解のない時代にはむしろ創造性を欠く。アートに触れ、異質性に触発されながら思考をほぐし、ユニークな価値を生み出すことが求められている。

### 略歴

unique代表/ランサーズスタート社員/コアバリューファシリテーター/アート思考カタリスト/一級建築士

建築士としてキャリアをスタート後、東京大学にてアート研究者となる。NTTドコモ、DeNAにて複数の新規事業を立ち上げる。2017年、女性主体の事業をつくる「全員複業スタートアップ」としてunique創業。新規事業、アート思考、複業、コミュニティなどに関しメディア掲載、講師、イベント登壇多数。著書「ハウ・トゥ・アート・シンキング」「アート思考ドリル」

