



欲望の三角形

就職活動のご相談に来られる学生さんが、「やりたいことがない」けれど、「やらなければならない」と親や先生から言われるから就活をやっているのに、就活では「やりたいこと」ばかりを訊かれて苦しいと仰ることが、近年、増えてきました。

ある学校の先生からお聞きしたのですが、最近の入試の面接で、受験生に「この学校で何を学びどんな道を目指したいですか？」と尋ねると、逆に「自分って何に向いていると思いますか？」「どんな道を目指したら成功しそうですか？」などと尋ねられることがあるそうです。

スマホの動画を観て育ったお子さんたちは、「ユーチューバーになりたい」「いや、顔出しはアレだからVチューバーがいい」などと、小学生、中学生の時代に将来の夢を描かれます。

一方で「アニメに孤独を支えられた」と仰る学生さんたちは、推しキャラの声優さんに憧れ、「今度は私が支える側にまわりたい」と声優事務所の養成所を受験されます。

私のように、スクールカウンセラーの仕事をしていると、悩みを乗り越えた生徒さんたちから、「カウンセラーになって自分のような人に寄り添いたいです」と言われることもよくあります。

このように、人が「やりたいこと」に出会うとき、その多くは、『誰かになにかをしてもらった経験』や、『憧れたり、うらやんだりした体験』が大きく影響しているのかもしれませんが。

【欲求は生理的なもので限界があるが、欲望には限度がない。欲求が欲望に変わる際に決定的な役割を果たすのは他者である】
ルネ・ジラルールというフランスの哲学者の思想です。

ルネ・ジラルールは、アメリカの大学の講義のなかで、世界的に著名な文学作品について学生に解説をするうちに『あること』に気づきました。

傑作といわれる作品にはある構造的パターンがあると。それを彼は**模倣的欲望論**として論じました。「人の欲望は模倣から生じる」ということです。

簡単な例を出します。保育園で、おもちゃを奪い合う子どもたちを思い浮かべてください。





おもちゃが魅力的だから子どもどうして奪い合っていると多くの人は考えているのですが、実は、おもちゃで遊んでいる『お友だちが楽しそうだから』、そのおもちゃがほしくなるという考え方です。

私が知っている五歳の男の子が、ミニカーで遊んでいると、二歳の弟がミニカーを奪いに来ます。お母さんに「お兄ちゃんなんだから貸してあげなさい」と言われている兄は「どうぞ」と遊んでいたミニカーを弟に渡して、別のミニカーで遊び始めました。すると、また弟は兄のミニカーを奪いに行きます。その繰り返しが七台目になったとき、さすがに見ていられなくなったのか、お母さんは「一回全部お兄ちゃんに返そうね」と言って、弟が兄から取り上げただけの遊びもしないミニカーを兄に戻します。そこからは、弟は兄から一台奪って、一台返すという遊びに入りますが・・・。

何が言いたいのかというと、ミニカーで遊んでいる兄が楽しそうに感じた弟は、兄から『楽しい』をもらいに行ったはずなのに、ミニカーを手にしても『楽しくない』ので、また、楽しそうにしている兄のもとに行き『楽しい』をもらうのに、また『楽しくない』を繰り返したとみることができます。途中からは、兄との『ミニカー交換』という新しい遊びにかわり、ようやく弟は『楽しい』を得ることができたのかもしれない。

また、ゲームを一度もやったことのない子どもがテレビでニンテンドーのCMを見たとき、画面のなかでは楽しそうに遊んでいる子どもや大人が映ります。とてもわくわくするような世界の広がりが出されています。そして実際に買ってもらってやってみると、本当に楽しい。そのようにして、私たちは自身の内側から湧いてくる『欲求』ではなく、自分の外側の世界から与えられる『欲望』を満たすため、模倣を始めるというのがルネ・ジラルの発想です。

本当に自分自身が必要としているかの吟味もなく、流行に乗ることや、その方がお金が稼げること、有名になれることなど、私たちは理由もわからず模倣していることがたくさんありそうです。

自分で「夢を叶える」と思っていたことも、テレビや雑誌で見た誰かの良さげな姿を『模倣』したい『欲望』に駆られていただけかも知れません。

この『欲望』は、競争相手が現れた時に暴走をします。夏目漱石の「こころ」という小説に登場する「先生」は下宿先のお嬢さんに好意を抱いていますが、友人を下宿に引き入れた際に、友人もお嬢さんに好意を持ったことを知り、慌ててお嬢さんにプロポーズしてしまいます。





PayPal という会社の創業者は、大学時代にルイ・ジラルルの講義を聞き、この『欲望』の理論に衝撃を受けたそうですが、実感を持つまでにはなかなかの時間がかかったようです。

しかし、PayPal を立ち上げた頃にはよく理解していたといい、社員にはそれぞれ充実の得られる役割を用意し、決して競争をさせなかったそうです。

そして、イーロン・マスクに PayPal が標的にされた際も、最初から争うことを避け、経営者として引き込んでいます。

この創業者は、ある若者に莫大な投資もしています。後に Facebook という会社になり、投資は巨万の富になりました。

現在の SNS ブームは彼の采配といってもよいのではないのでしょうか。

映画やテレビ、雑誌で見かけるスターや、モデル、誰もが知る「有名人」への『模倣』から、現在では、身近な発信者が『模倣』の対象になりました。

『欲望は模倣から生じる』という理論をそのまま実践し、大成功を収めた PayPal 創業者の名は、ピーター・ディールといいます。

今や米国政府の中枢にまで入った彼が目指す世界はわかりませんが、あらゆる『欲望の模倣』に警鐘を鳴らしているようにみえます。

「やりたいことがわからない」と仰る、大人から子どもまでの声を聴く時、私にはどこかホッとすることがあります。

洗脳が解けたような、呪いにかからずに済んだような、でも、それは孤独でなんだかさみしいような、それでいて、とても自由な、不思議な感覚なのです。



発行 本山社会保険労務士事務所 東京都杉並区井草 1-2-1 11-302

発行年月日 2026年3月

*筆者は現在クリニックでカウンセラーをされています。仕事の関係上氏名の公表は控えさせていただきます。 Copyright (C) 2026 本山社会保険労務士事務所 All Rights Reserved

