

**自分自身の強みを見つ
け、今後会社で
生き残るための
具体的戦略基礎**

まえがき

無料Eブックのご請求ありがとうございます。

これまで多くのメンター(人物や書籍含む)と出会い、また自分も対人支援を行う中で、共通する具体的な「自分自身の強みを見つける具体的な戦略」をお伝えしたいと思います。

強みは自然に見つかるものではなく、意識的に、戦略的に発見、活用し、示すものです。

まずはここを意識しましょう。

メンタルコーチなどは有料で教えている内容です。
知ってるのと知らないのとでは雲泥の差が出てきます。

強みを見つけることは、これからの社会で生き残る上で必須です。

なぜなら、公務員以外は、「何かこれが出来る！」という人を探しているからです。

自分も先日まで公務員をしていたので分かるのですが、公務員は**今は**比較的「なんでもそつなくこなす」人が求められており、チャレンジする人よりは失敗をしない人を求め、高く評価する傾向があります。実際自分が辞めた時にはそうでした。

ですが、企業が努力して仕組み作りをして、人件費を節約し、コールセンターや売り場担当なども特化した専門員を揃えていく中で、どうしてもお客様や利用者様は、公務員のお役所様的なサービスに違和感を感じる時代がそう遠くないうちに来ることでしょう。

詳しくはここでは書けませんが、少なくとも、今情熱を持ってチャレンジをしよう、もっとサービスを良くしようと努力や野心を持っている公務員の同僚はほとんど居ませ

んでした。

一日の大半を仕事というものに費やして、心身を削って働いているのにもかかわらず、蓄積されない、また直接相対している利用者の気持ちにより添えない自分の今後はどうなっていくんだろう？と「生きているのではない。ただ死んでいないだけではないか」と考えたのが、今回の無料レポートを作ろうと思ったきっかけです。

人間らしく生きるとは何でしょうか？

またこの時代同時に処理する情報量が増えて来たことで、**同時処理が苦手、いわゆるメモリが少ない方が不利益を被る時代**になってきました。

「適当にやっておいて」などの曖昧な表現が分かりにくかったり、同時に仕事を振られたとき、「何から始めたらいいいのか優先順位がつけにくかった」り、環境の急な変化についていけない、急な変更に弱い、対人関係が苦手（相手と会話が噛み合っていないことが多い上に自覚がないので相手から避けられてしまう、対人関係が苦手という意識がぬぐえない）という方が、以前からも居たのですが、よりクローズアップされてきています。

それまでは仕事は同じことのパターンでこなすだけで十分だったのですが、次々と新しいツールが出てきたため、そういったメモリの少なさが浮き彫りになっているのかもしれない。

ですが個人的には、そういう人にこそ強みがあると思っていますし、実際開業すると、そういった方こそネットでコツコツやって年収1000万クラスがざらにいます。

一つのことをコツコツやり続けることは、たとえ周りから不器用に思われても、着実にあなたの中に積み重なって、蓄積されています。

大事なことはその活躍の場が与えられるかどうかです。

自分の強みが分かれば、居場所も見つかります。

マンガ宇宙兄弟でも、主人公の六太が小学生の頃、天体望遠鏡や宇宙の話をする
と、周りでは野球やサッカーの話で盛り上がっていて、六太はなんとも言えない違
和感を感じます。

ですが、宇宙飛行士を目指す仲間と出会う中で、同じように宇宙の話をしたら、身
を乗り出して聞いてくれる仲間がそこには居たのです。

オンラインでもオフラインでもいいです。

松下幸之助さんや、神田昌典さん、本田健さんも言うておられますが、これからの
時代のテーマは「人との繋がり」、そして「心の満足感」に価値が置かれる時代です。

居場所、繋がりを見つけ出すためにも、是非あなた自身の強みを見つけてください。

先程は公務員の例で話しましたが、民間企業でも「特化」ということで注目されてい
ます。

「私は〇〇が得意です」

こうやって出来ることややってきたことをきちんと言語化、あるいは表出することが
求められる時代です。

このEブックを是非あなたの強み発見に使ってください。

目次

- ◎誰に分かってもらいたいのか、ターゲットを決める……………6 ページ
- ◎ポジションを定める……………8 ページ
- ◎最後に売りを決める……………10 ページ

1. 誰に分かってもらいたいのかターゲットを決める

社内で、また副業として、誰に分かってもらいたいのか両方の意味を持たせつつ、話を進めていきます。

まずいずれにしても大事なものは、誰に分かってもらいたいのか明確にするということです。

直属の上司であることが多いとは思いますが、直接アピールする必要は全くありません。

ただ「誰に分かって欲しいかを決める」だけです。

情報は発信するから届くなら誰でもいい、のではありません。

「この人に届けたいから自分の強みがどう役立つか」を伝えてあげるのです。

私の場合は、中年期という人生の折り返し地点に立った人が人生の最終コーナーを周る時に、ゴールまで全力で走れるお手伝いをしたい、そのために、最終コーナーで最善を尽くしたいと思っている人に伝えたいという想いがあります。

また会社員の方は、ご自身が得意とするターゲット(利用者であったり、お客様であったり)を想定しておく、セールストークや売り込み方がパターン化出来て、勝ちパターンが作りやすくなりますよ。

上司は自分の目で見ているようで、周りからの評価を総合的に見て評価していません。そして結構自分が思うよりもポジティブです。

よほど過去に上司を裏切ったとか感情的なものがなければ、一生懸命自分が目指すものに対して真剣に向き合っている人に対してはプラスの評価をします。

というのも税務署でのメンタルヘルスの研修受講後アンケート結果を見て感じました。

大体「メンタルヘルスが下がった(悪化した)」「面白くなかった」と評価する人のほとんどは部下の数は「0」でした。

上に行けば行くほど、ポジティブな回答が返って来ました。

どんな内容であってもそのポジティブな意味を見つけ出せる人は出世し、ネガティブな要素を探そうとする人はなかなか上の役職を任せてもらえないようです。

先ほどの上司は意外に高評価しているというのは、単純に上司自身、自分が低く見積もったのに、その人が意外に能力高くて他の部署に行って活躍したら、自分の部下を見る目が疑われるので、逆に高すぎるくらいに見積もっておけば、他の部署に行っても失敗しても、「上司の鼻真目でして」と言い訳しやすいからというものもあるかもしれませんが、おそらく人のいいところを見つけるのが上手な人が、周りからの評価も高いように感じています。

横道に逸れましたが、まずはあなたの強みを誰に認めて欲しいのか、明確に決めましょう。

上司を例に出しましたが、自分の好きな相手や、子どもなど愛すべき対象であっても構いません。

上司に伝える場合は、自分はこれが出れます！ではなく、相手の方から見たメリットを中心とした伝え方にしましょう。

愛する対象に対しては、その人に素直に愛していることを伝えてあげてください。

ここ大事です。

2. ポジションを決める

ほとんど1で話してしまいましたね(笑)

自分が何が得意なのかを突き詰めてみてください。

特に長くしてきたことや、お金や時間を多く費やしたものはあなたの強みになります。

私の場合は、転勤が多かったので、一つの職場での強みというものはほとんどなかったのですが、逆に色々な職場を生で体験してきたので、障がいを持つ方の縦断的な成長を見越した心理の見立てや成長予測、一定ケースワークも出来ます。大阪府の福祉現場のほとんど全ての裏事情を話せるのも自分だけだと自負しています。相談も多いときには一日で5件以上は受けていたので、要点をまとめ記録することも早いです(簡潔かどうかは別として(笑))。

塾で教えていた経験も長いので、人前で何かを伝えるということも多分情熱的に伝えられる方だと思います。

開業前からプチ相談は受けていたので、経営者や社長からの裏話を元にした、普通の心理の専門家では聞けないような話をデータベースに持っているのも強みです。

このように自分の強みを掘り下げる時に、自分が長く関わってきたものや伝えてきたことは非常に大きな強みになります。

そういった点から、あなたのポジションを決めるのです。

これは役職という意味ではありません。

職場に置ける立ち位置であったり、相談に乗るときの立ち位置であってもいいのです

例えば直属の上司に自分の強みを伝えるのであれば、成果を積み重ねて示すことで、「私はこれが得意です。これが実績です」と示すことも出来ると思いますし、その分野の仕事は積極的に回してくださいとも伝えられるでしょう。

明確な役職がなくても集団の調整役であったり、縁の下の力持ちでもいいと思います。自分の特化しているところを突き詰めてみましょう。

最初は評価されないかもしれません。

ですが、見ている人は必ず居ます。

もしそれでも辛くなったら、次の最後の項目が一助になることを願っています。

3. 自分が出来る売りを見つける

2が言葉のレベルであるなら、3は具体的に自分が出来る売り(行動)です。

特に相手に迎合したり、自分が嫌な仕事を全部引き受けろということはありません。

個人的には「自分が楽しいと思えること」を選択することをお勧めしています。

楽(らく)ではなく、楽しいことを見つけること、ここが一番重要です。

究極、何も見返りがなくても自己満足でも楽しいと思えることを見つけるのがお勧めです。

個人的には人の話を聴くこと、まとめること、その中からその方が困っている本質と一緒にみつけること、解決して喜んでくれる姿、全てが私にとってはとても意義を感じています。

使命だとも思っています。

同じようにかはともかくとして、まずは1, 2を経た上での、楽しいと思える行動を探してみましょう。

人に喜ばれることが好きなのであれば、何をしたときにこれまで一番喜んでもらえたかを考えます。

例えある人に喜んでもらえなくても、自己満足でもいいと思えることにしましょう。

「自分として最善のことはやった」

その積み重ねが自信となり、強みとなります。

ただ、組織の運営上のベストなことと、個人の生き様としてのベストなことは異なることがあります(叱るのが苦手なのに、叱り役をしなくてはならなかったなど)。

そういうときには、プライベートで楽しいと思えることを見つけましょう。

くれぐれも仕事に楽しみを見つけないといけない！とガチガチになることなく、ふんわりと「俺って何が楽しいと感じてたんやっけ？ 将来どんな風になれてたらいいかな～？」と考えていくことです。

楽しくないと人生意味がありませんから！！

あなたは何が好きですか？

そのために対価はどんなものを差し出してきましたか？ 差し出しますか？

是非このEブックがあなたの強みが見つかるお手伝いをさせてもらえたらと心の底より願っています。

※このレポートの著作権はCBTに属します。

著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

このレポートの開封をもって下記の事項に同意したものとみなします。

著作権者の許可なく、この商材の全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

著作権等違反の行為を行った時、その他不法行為に該当する行為を行った時は、関係法規に基づき損害賠償請求を行う等、民事・刑事を問わず法的手段による解決を行う場合があります。

このレポートに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。

このレポートの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がございましたら、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

このレポートのご利用は自己責任でお願いします。このレポートの利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

◆—————◆
中年期の悩みをすっきり解決!

悩みを強みにする頭と心の一点突破思考術のススメ

CBT代表 船曳泰孝(ふなびきたいこう)

発行者HP(無料Eブックプレゼント中)

<http://cbtskill.com/?p=529>

発行者メールアドレス

info@cbtskill.com
◆—————◆