

自分を知る

自分ブランディング vol:3

質問です。

あなたは自分のことどれくらい理解していますか？

人生における使命。自分の価値観。夢や目標など、、、

あなたは幸福な人生と不幸な人生、、どちらを選びますか？

幸福か不幸かは人それぞれ価値観によって違います。

自分を知ると**人生の満足度が上がったり**、**仕事の集中力も高まります**。

売り込まずして選ばれるには**相手を知る**必要がある

自分を知る＝自分の価値観を知る　自分だけの強みを知る　時間軸を整理する

自分のことを理解していないのに相手をより理解することは不可能に近い

自分のことを深く知ることはとても重要　＝　内省、省察

相手に選ばれるには、相手の**望むもの**を提供する！

「敵（相手）を知り己（自分）を知れば百戦危うからず」

自分を知るための3つ軸

現在の自分は、過去の行動や体験・経験が積み重なった結果です。

自分の体験や経験は、他人と同じものではありません。なぜなら、同じことを経験したとしても人それぞれ性格も違い、受け止め方が違うからです。

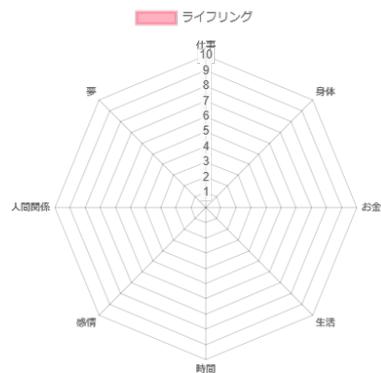
自分の当たり前は、他人の当たり前ではない

自分は今までにどんな体験・経験をしたのか振り返ってみましょう。

work1:自分の年表を作成して、今までの体験・経験をメモしましょう！

今の自分を知る

今の自分を知る方法＝**具体的に目でみえる化する**



work2: ライフリングと時間グラフを作成してみましょう

作成は[こちら](#)から

ライフリングで明確に得たい結果を知る。

(例) お金＝収入を増やしたい。 数値5→8にしたい！

プラス30万円にするにはどうしたら良いのか？を考える

”お金”だけフォーカスするのではなくて、他の項目にも紐付けて連動することになる。本当の原因を探ることで解決策を発見するきっかけ。

※収入が低いのは、実は”時間”の使い方が問題だったりする。

全部を数値化して、理想の数値を平均化する＝タイヤと同じ。

人生を道に例えると、タイヤを大きくすると小さなパワーで遠くに行けるようになる。ローギアの走り出しはとても力が必要。

1日の時間をミエル化する

【目的】 1日の自分の使える自由時間を見つける

大まかな時間スケジュールでOK。生活必須なものはタスク化しない。

基本30分で作業できるものを1タスクにする。それ以上かかるものは分解する。

メモ（付箋）を有効活用する。リマインダーにもなる。

全て達成したら【小さなご褒美】を自分にあげる。

多くを詰め込みすぎるとネガティブ思考になりモチベーションが下がる。

1日で出来る限界を知る。1日→1週間→1ヶ月→3ヶ月→、、、1年の積み重ね。

未来の時間を作る。20～30%のフリータイムが必要。

価値観を知る work3

- 1 あなたはどんな価値観で育てられましたか？ 自分のいまの思考体系は、
それらの価値観を反映しているものですか、それとも育てられた価値観とは違う視点で世界を見えていますか？
- 2 幼い頃や思春期における最も重要な出来事および経験は何ですか？
それらが自分の世界観にどう影響を与えましたか？
- 3 職場や私生活で、どんな人たちを一番尊敬していて、その人たちのどんなところを尊敬していますか？
- 4 一番尊敬していないのはどういう人で、なぜそんな風に思いますか？
- 5 これまでで最高（最悪）の上司（先輩）は誰ですか？ そう思うのは、その上司（先輩）が何をしたからですか？
- 6 自分の子供を育てたり、他人を指導するにあたり、一番伝えたいのはどんな行動で、
一番伝えたくないのはどんな行動ですか？

自分を整える

さらに自分の価値観を知るためにチェックテストがあります。

次回までに一度はやってみてください。チェックテスト

【目標】がある人は、現状を理解する。達成するために何が必要か。

自分で出来ることと出来ないことを把握する。出来ないことを出来るようになるためには何が必要か？メモに書き出してみる。必要な要素の上位20%で現状出来そうなことからすぐにスタートする。

目標がない人は、周りの人のサポートをする。あとから目標は見つかるもの。

【五行日記】を毎日つける

五行日記

1行目は、その日のネガティブな出来事について

2行目から4行目は、ポジティブな出来事について

※ポジティブ変換する。 ”中庸”

5行目は、明日について書く。『素敵な一日にする！』←**深掘り**する

※タスクを午前中に終わらせる。など具体的に書く。行動を把握する。

2週間ほど続けると**自分の思考と心**が整います。

work4: 今日一日の五行日記を書いてみましょう

自分の商品を知る

前提＝この世の中の売れるものは【欲求を満たす】 【悩みを解決する】 2つのみ

work5: あなたの商品はどんな悩みorどんな欲求を満たしますか？

そしてその悩みや欲求は誰がもっているものですか？

抽象的でよいのでターゲットを5つほど書き出してみましょう。

誰に 何を 提供できるのか考える

無料講座はいかがでしたか？

ビジネスモデルに始まり今回までの3回の講座内容はいかがでしたでしょうか？

役に立ったこと、内容が難しく理解しにくい部分や『もっとこんな内容が知りたかった！』など感想や意見をメッセージでいただけたら幸いです。

ワークをやってみての自分の気づきや変わったことがあったらご報告ください！

講座にご参加いただきありがとうございました。

みなさんにとって明日という未来が素敵な1日になりますように。 完