

社員の 強みの引き出し方 初級編 ダイジェスト



TH 強み引き出し研究所

有限会社ルーマス www.rumours.co.jp
〒130-0026 東京都墨田区両国2-9-5東京ニット会館4F-F
TEL (03) 5638-8447 FAX (03) 5638-8448 mitsui@meikaku.com 携帯090-4712-0780

禁・無断複写転載copyright
(C)2008rumours



自分の強みってなんだっけ？
真剣に考えてみると、分からない？
分かっていると思うけれど、本当にそうなのだろうか？

待てよ！よくよく考えてみると
強みって一体なんだろう？
実は、知らない……。かも

と言うことは
せっかくの強みを活用していないし
存在も知らないと言う場合もあるかもしれない。



今日のテーマは

自分を知る

禁・無断複写転載copyright
(C)2008rumours



今日は

自分の知らない
自分に合える日

①自己紹介

(自分が思う自分の強み)一人1分

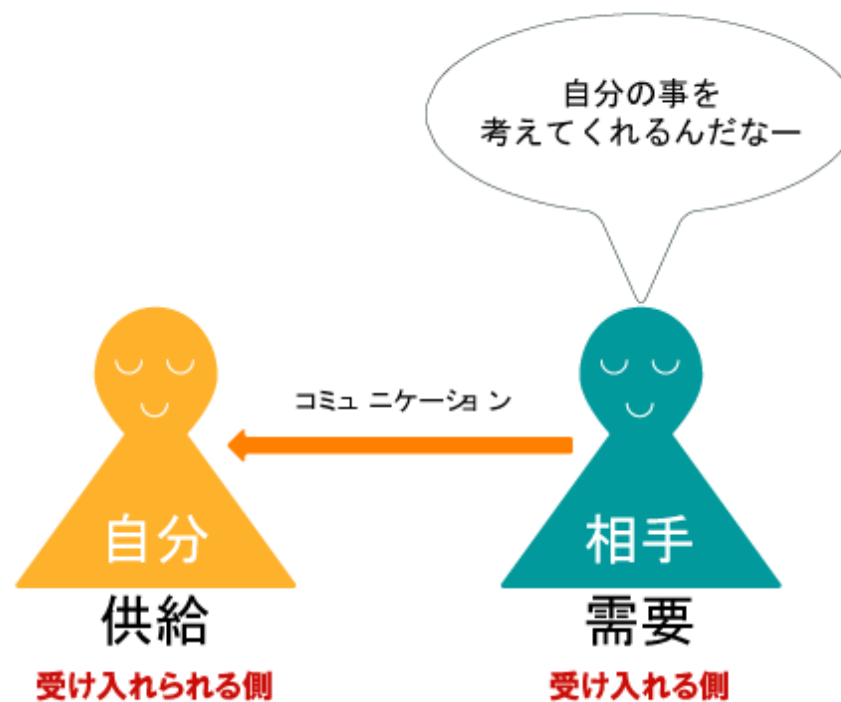
- 名前
- 担当業務
- 職歴
- 自分が思う自分の強み



自己紹介しているあの人を魅力を観察してください

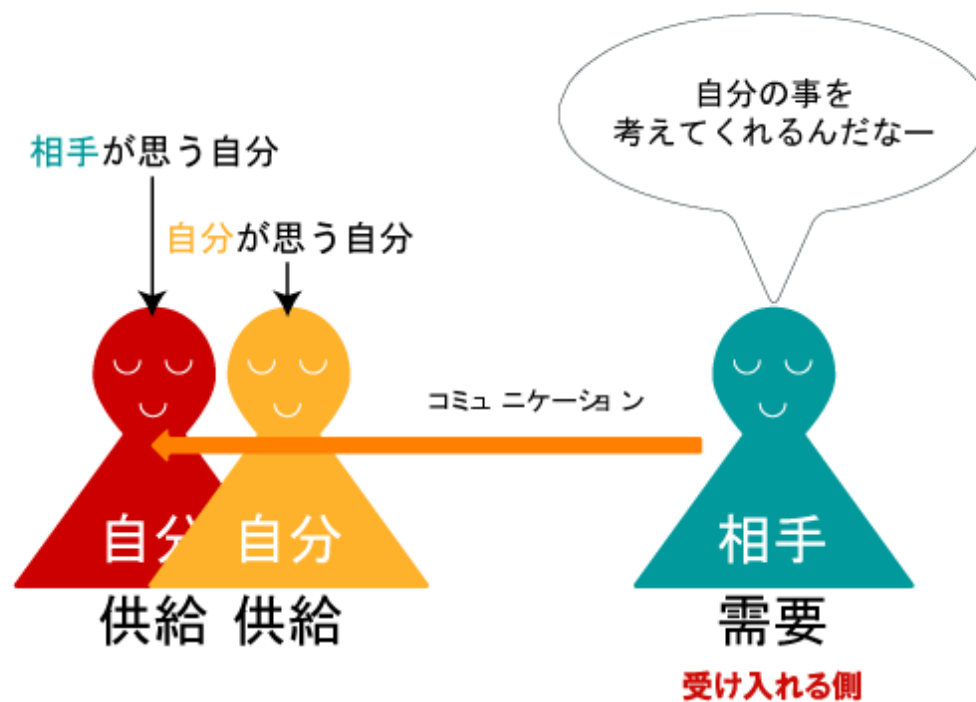
②強みを生かしたコミュニケーションの定義講義
●強みを生かしたコミュニケーションの構造(コミュニケーションも需要と供給)

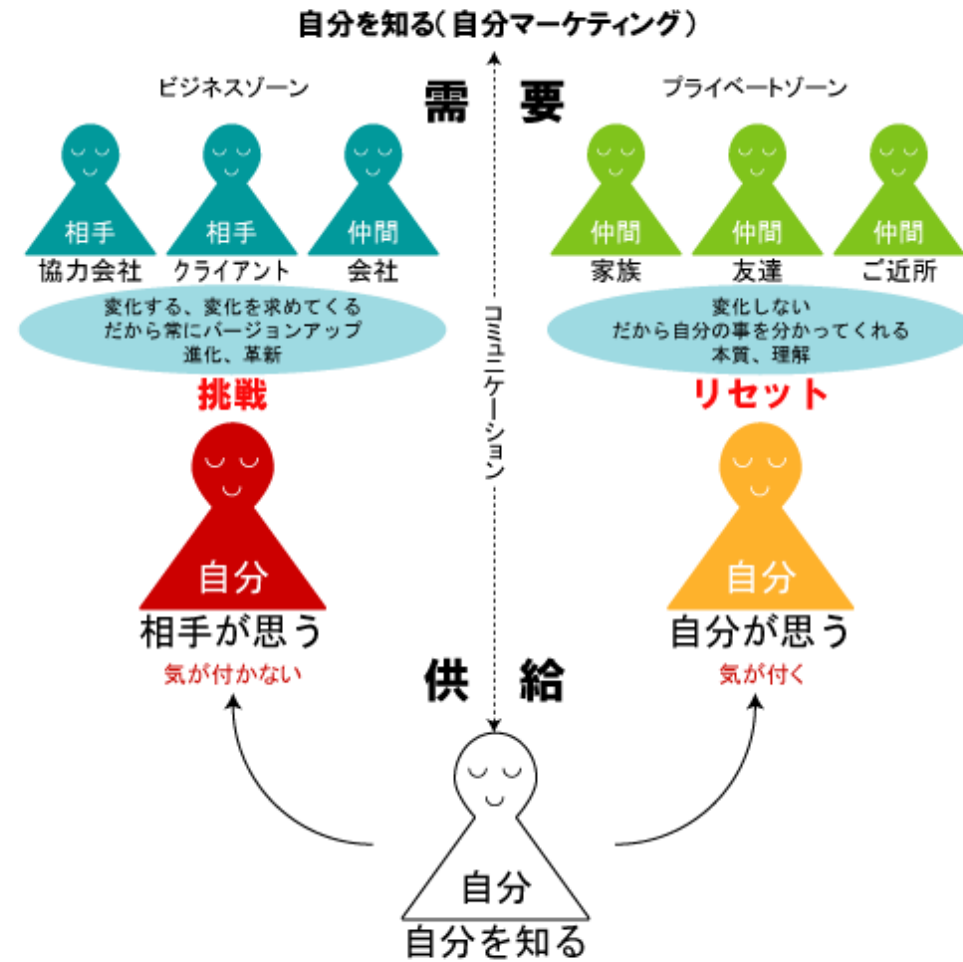
自分の強みと相手との関係

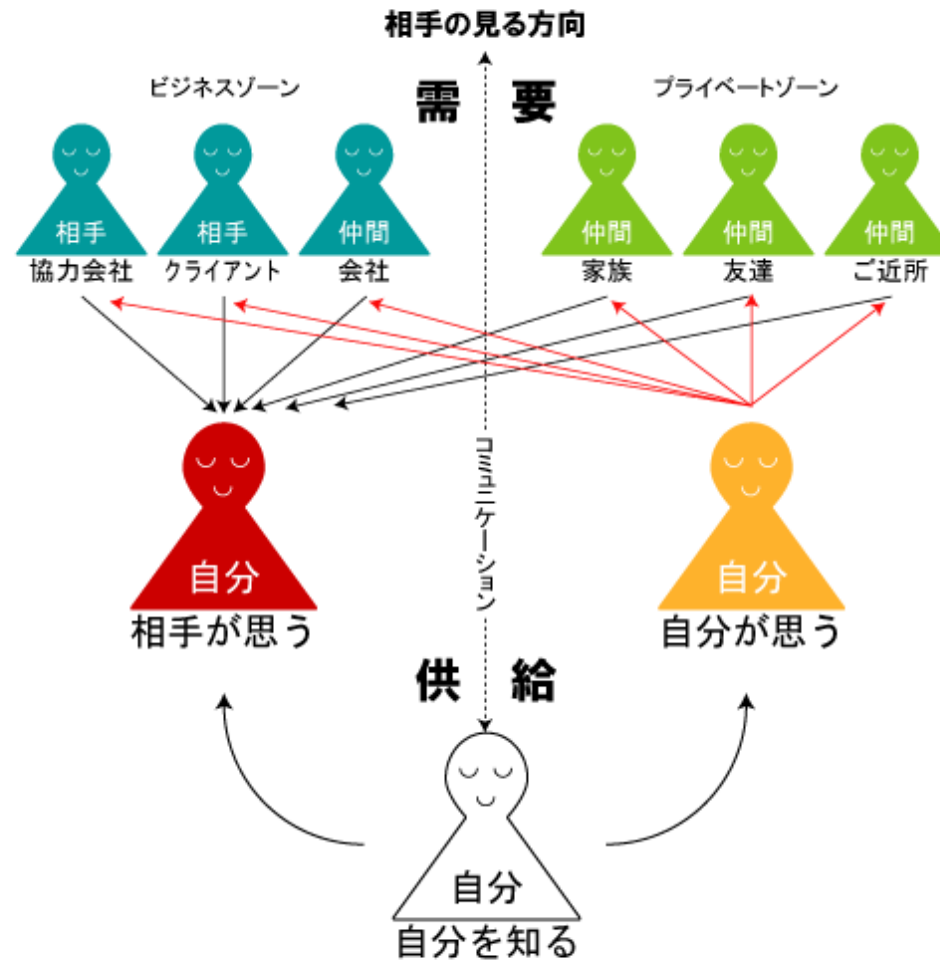


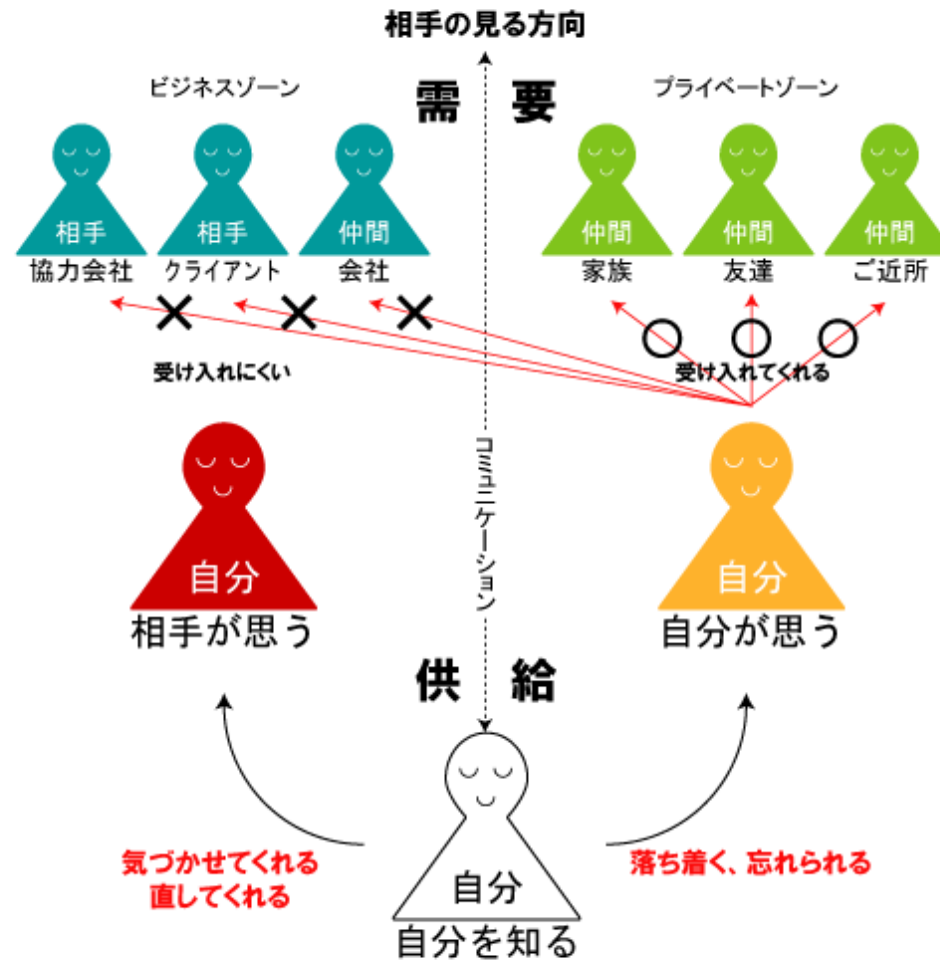
②強みを生かしたコミュニケーションの定義講義
●強みを生かしたコミュニケーションの構造(コミュニケーションも需要と供給)

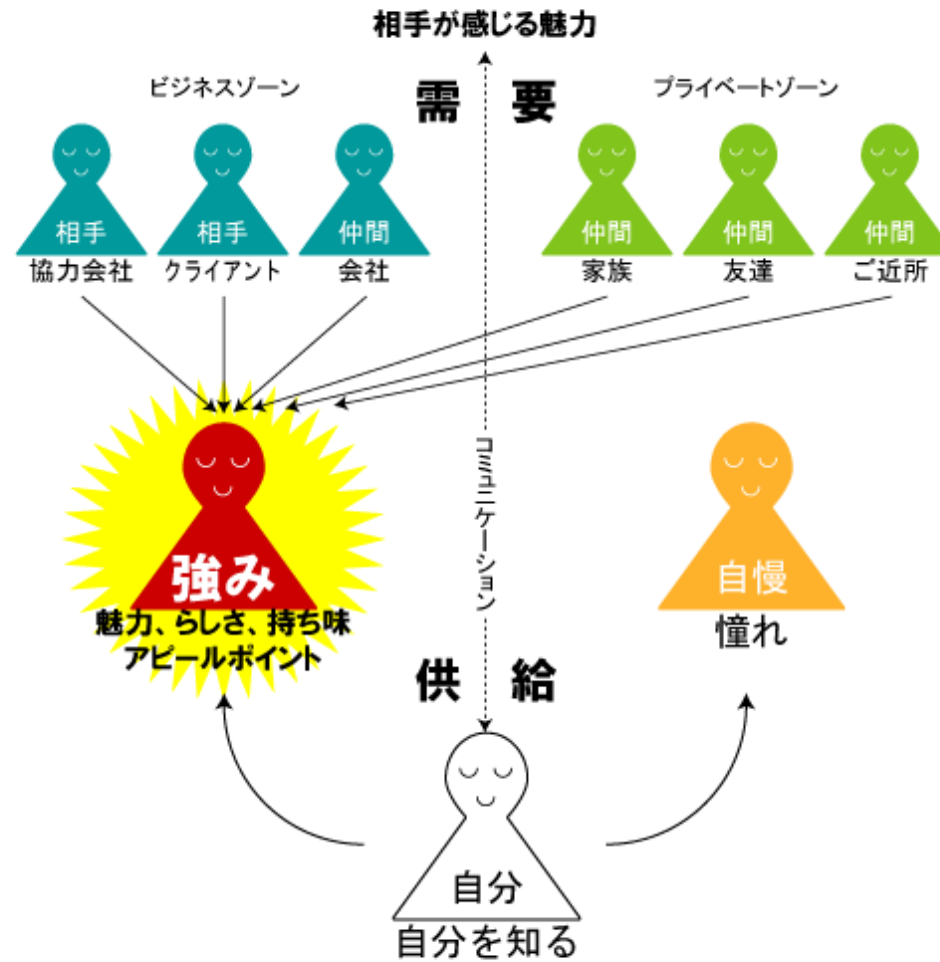
自分の強みと相手との関係

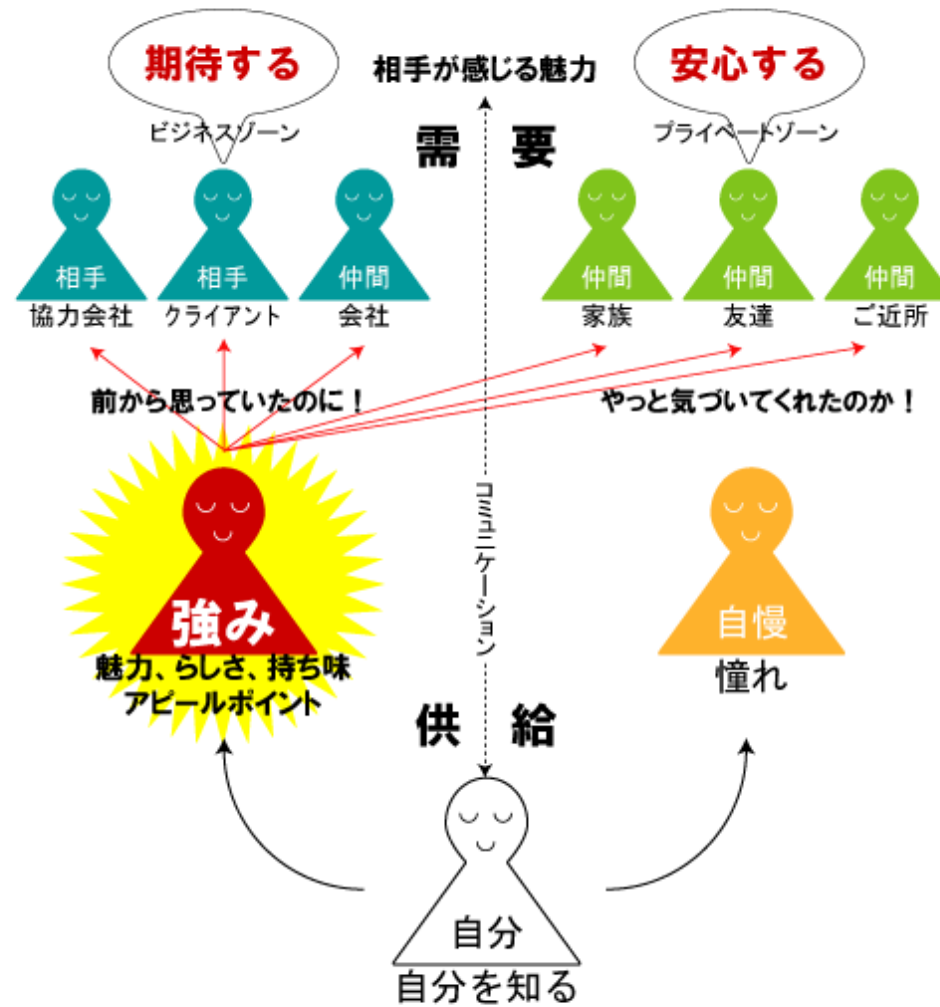




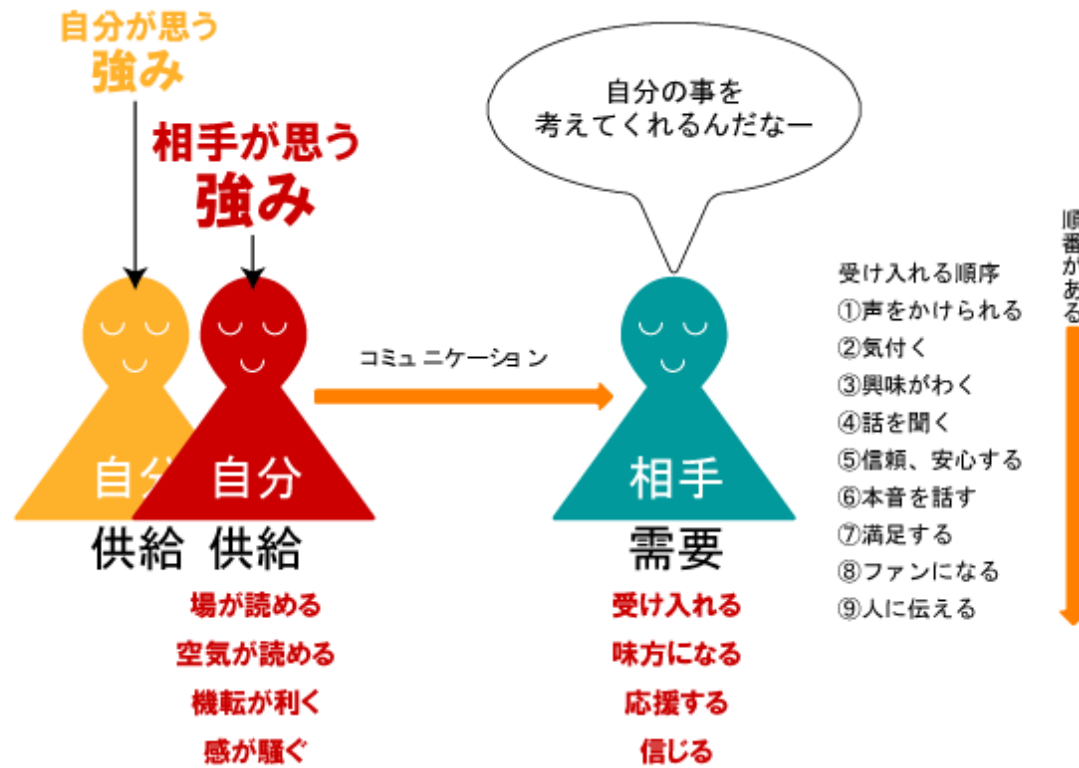








● ②強みを生かしたコミュニケーションの定義講義
● 自分マーケティングコミュニケーションの効果



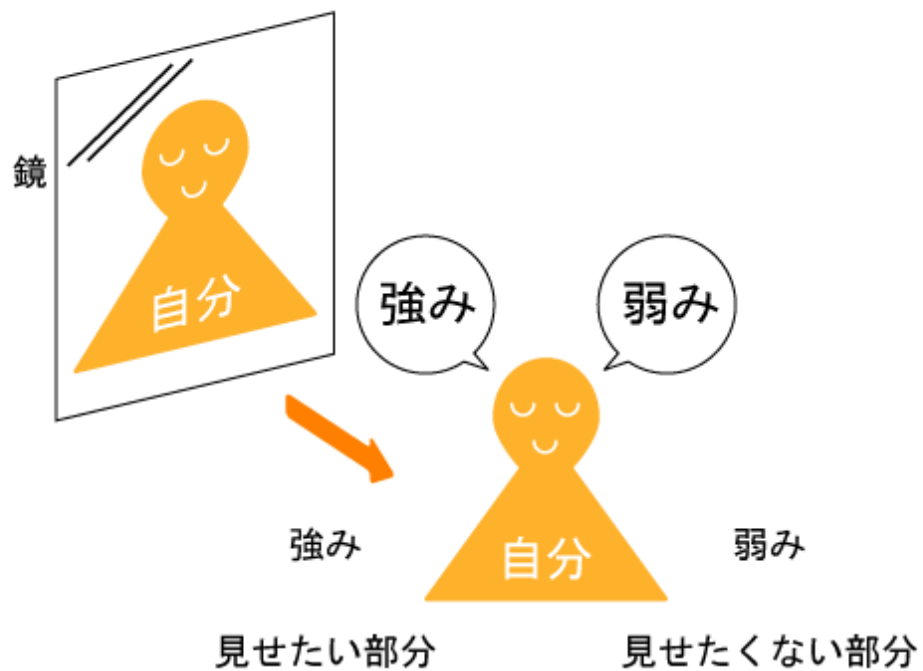


強みの種類は

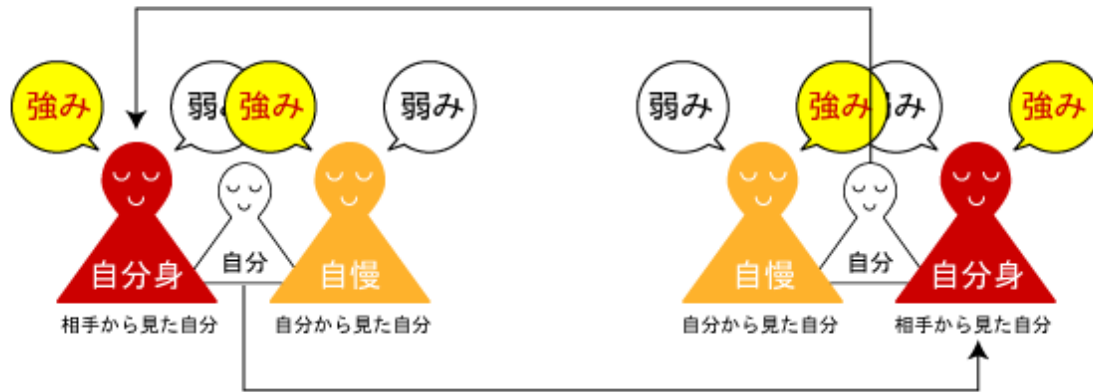
- ①差別化した技術→10%以下
- ②自分の気持ち分かる仲間達→10%以下
- ③自分の生き方そのもの→80%以上

● ③ 自身の強み(自身の最高の状態)を引き出すヒアリング
● 強み引き出しの定義

自分を見る市場を確認する



- ③自分の強み(自分の最高の状態)を引き出すヒアリング
- 二人一組でペアになり独自のヒアリングで相手の強みを引き出していく
- 相手の強みの元を言葉にする
- 相手から引き出してもらった自分の強みを頂く
- 大切な自分の強みの元(自分の最高の状態)をキャッチフレーズにする



- ①ペアになってヒアリングをします。
- ②引き出すのは強みです。
- ③まず質問をします。(一人10分交代する二人で20分) 現在の悩みは? もしくは 5年後の夢は?
- ④相手はその質問に答える姿、しぐさ、考え方などを観察し、その人の魅力、らしさ、持ち味、アピールポイントを感じていく。
- ⑤質問の内容を聞くのではない。例、意外と大らか、スピードがある、気が短い・・・。

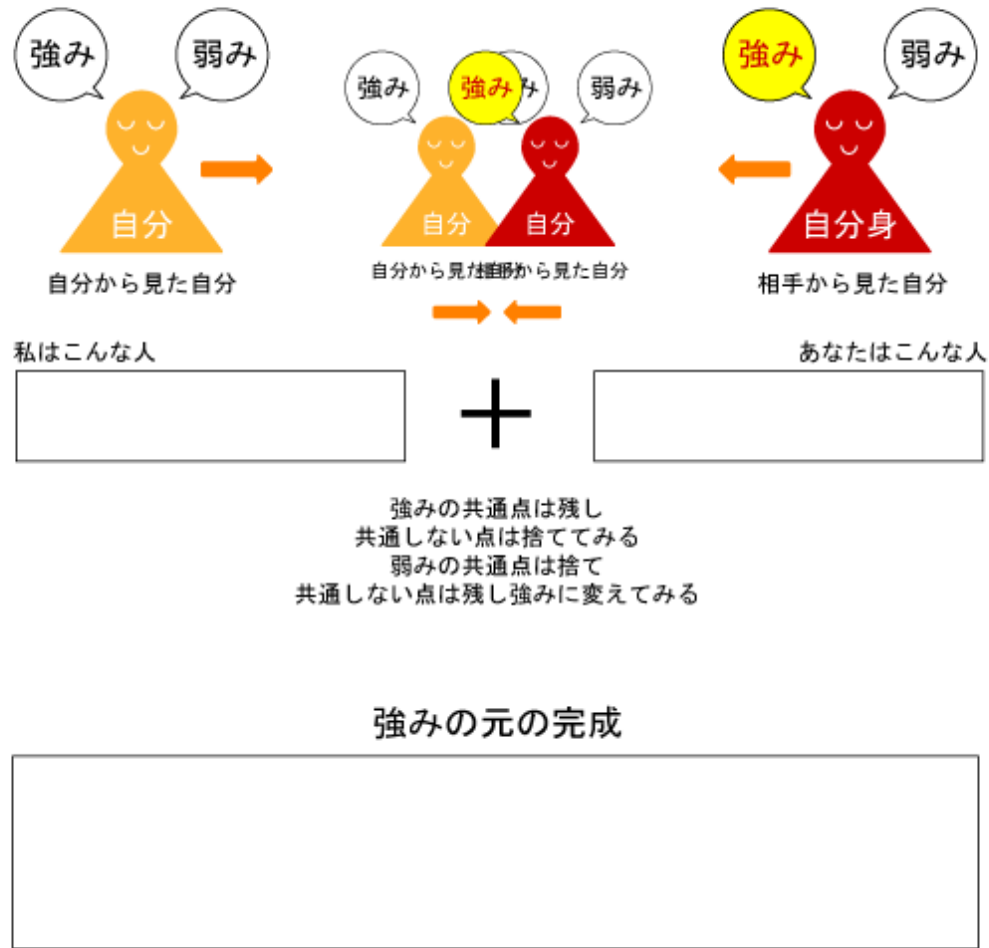
強み

弱み

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

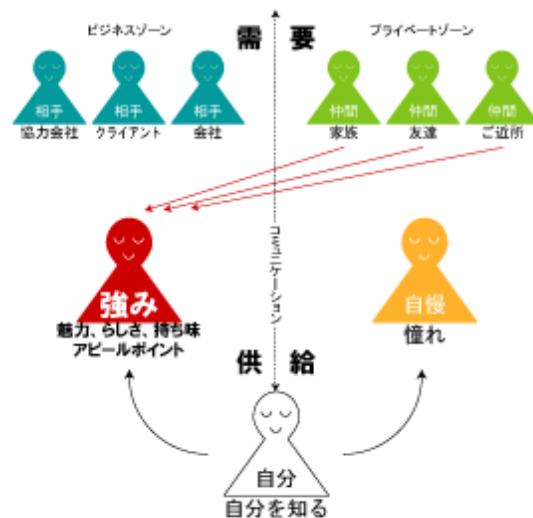
あなたはこんな人

- ③ 自分の強み(自分の最高の状態)を引き出すヒアリング
- 二人一組でペアになり独自のヒアリングで相手の強みを引き出していく
- 相手の強みの元を言葉にする
- 相手から引き出してもらった自分の強みを頂く
- 大切な自分の強みの元(自分の最高の状態)をキャッチフレーズにする



- ⑤ 自分の強みは相手の需要(ヒアリングの基本)チーム別編成も可能
宿題の自分マーケティングを分析する(仕事仲間、家族、友達)

仲間はどんな強みだと言っていました？



5, 6人のチームに分かれて仲間にどんな魅力があると言われたか？
 言われてきたか？発表し、周りはそれを聞いてあげる。
 それについてコメントしてあげる。
 Aさん「私頑固だと言われたです」
 Bさん「そうかな？・・・」
 Cさん「当たり前！前に言ったじゃん！なんちゃって（笑）」
 Dさん「頑固だけど、悪くないよ！」

強み活用チェック表

自分の視点

強み活用度-2 会社に入って分からないことが分からない

強み活用度-1 担当部署の仕事が分からない

強み活用度+① 担当部署の仕事を知る

強み活用度+② 担当部署の仕事にこなす

強み活用度+③ 担当部署の仕事に不満・不安

強み活用度+④ 事業部、会社に疑問がわく

強み活用度+⑤ なんちゃって戦略を表現し始める→前職の話、テレビ、新聞、本の話

強み活用度+⑥ 方針に従うことができる→馬鹿になれる

強み活用度+⑦ 方針に合わせた自分の提案ができる

強み活用度+⑧ 方針に合わせた自分の戦術が作れる

強み活用度+⑨ 方針に合わせた自分の責任で実行できる

強み活用度+⑩ 方針に合わせた自分の責任で企画が立てられる→戦略を理解できる

お客の視点

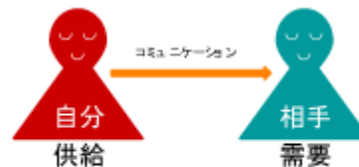
仲間のスイッチ

勇気のスイッチ

覚悟のスイッチ

⑤ 自分の強みは相手の需要(ヒアリングの基本)チーム別編成も可能
●相手の欲求に合わせると話し出すヒアリング術

「きく」とは？なんだろう？



listening
聴く

← 何も考えずに耳を傾けて相手の事を聴く
耳から入って、十四の心で感じる

ビジネス
コミュニケーションに
必要なきく

hearing
聞く

← **戦略だ！**
何かしらの自分の**考え**をもって聞く
門を通過して、耳に入る

question
訊く

← 相手の核心に触れてたずねる、問う

● ⑤ 自分の強みは相手の需要(ヒアリングの基本)チーム別編成も可能
 ● 相手の欲求に合わせると話し出すヒアリング術

戦略とは効果的なやり方 効果的に相手と仲良くなるには？

目的一例 困りごとを聞く

- ①知らせる(差別化)
→自分の強み発信
- ②興味をわかせる
→相手が思う自分になりきる
- ③話を聴く
→安心させる
- ④仮説を投げかける
→返した言葉に素直に反応する
- ⑤その言葉に仮説を加える
→繰り返す
- ⑥困りごとを聞き出す
→諦めない
- ⑦即席の解決策を投げる
→失敗してもよい
- ⑧困りごとを絞り込む
→繰り返す
- ⑨解決のスケジュールを投げる
→アポなど・・・
- ⑩ファンにさせる



hearing
聞く



- ①気付かされる
- ②分かってるなーと思う
- ③試してみる
- ④信頼し始める
- ⑤納得する、油断する
- ⑥つい本音を言ってしまう
- ⑦信頼する
- ⑧満足する
- ⑨もう一度会いたくなる
- ⑩ファンになる



自分を知るとは



白になれる自分

まとめ

結局！

自分の事を自分でよく分かってなかった！と感じませんでしたか？

自分の強みを知るということは大変難しいことです。

身近にいる人もそうなのです。

だから勇気を振り絞ってさりげなく気づかせてあげると

逆に相手は勇気を振り絞って自分にも気づかせてくれるはずです。

きっとあなたの会社や上司は、あなたに気づいて欲しいから

たくさんの強み引き出し光線を出しているはずです。

だって自分の強みに気が付くだけで楽しくなるからです。

そうすると周りの人は嬉しくなるんです。