

# 自己分析の教科書

## サービス構築フローを覚えていますか？

1. 自己分析
  2. 市場リサーチ
  3. コンセプトメイキング（仮）
  4. 商品作成
- 以上の4つが、サービス構築フローです

まず、個人でビジネスを作っていく上で必要なことは

独立メソッドのこの2つ

- ・BIG5戦略
- ・サービス構築フロー

です。

BIG5戦略に必要なのは、「自己理解と顧客理解」でしたね。

まずは「自己分析」が必要です。

この自己分析を行わずにサービスを進めていくと

「どういうサービスをすれば自分が本当に喜ぶのか？」  
をしっかりと知らないままに仕事を続けるので、

「人生おもしろくない」

「休みのために生きてる」

「何やっていいかわからない」

「なんか毎日楽しくない」

「このままでいいのかな、」

「今の仕事が合っていないのわかってても続けてる、」

状態になってしまうわけですね。

自分でビジネスを始めていく意味がなくなってくるわけです。

サービス提供者のトレーナーあなた自身が「心から楽しい」と思えることを仕事にしていけないとお客様も楽しくありません。

お金持ちになりたいとか、  
自由に楽しく生きたいとか、  
人生謳歌したい！  
でかい夢や目標を持つのはめちゃめちゃいいことで、

それは是非僕も応援していきたいんですが、  
そういうことってのは「ちゃんと自己分析」できた人のみが、到達できる場所です。

そんないわゆる自分の理解を知ることなく、  
やれ資格取ったり、  
セミナーに出てみたり、  
レッスン受けてみたり、  
稼ぎ方の本読んでみたり、

いろんな勉強して、努力したところで、  
結果なんて出ないです。

たとえ上辺で少し結果が出たところで、  
すぐにまた「なんか仕事に熱が入らない・・・」  
になるんです。

だからそういうのって  
全く本質的な解決策じゃないってことなんですね。

自分の強みは？武器は？こだわりは？思いは？

これらに答えられることによって、  
いいサービスを構築していくことができます。

これを読んでくれているトレーナーたちには、  
現場で働くトレーナーに収まるのではなく、

より自分に合った働き方を見つけて、「盛大にビジネスを発展していきたい」人々でしょう。

なので、独立して初めに行う「自己分析」をこの機会にちゃんとやりましょ！

そして、

みんなで、めちゃくちゃワクワクするような働き方を見つけていく！  
をガッツリ実践レベルにまで落とし込んでいきましょう。

ここまで聞くと、難しそうと思われるかもしれないんですけど、そんなことはないです。自分探しの旅は楽しいですw

絶対夢中になれるはずですよ！

では早速「自己分析」の旅へ出発しましょう！

## 1 人生の谷底

- ①大失敗、挫折、辛かったこと
- ②どのような教訓を得たか

(本来なら幼稚園、小学校、中、高、大、社会人、結婚後など各ステージ書き出しますが、時間がない場合は今までで一番印象に残ったことを書きましょう。以下も全て同じです。)

## 2 周りとの関係性

- ①キャラ、ポジション
- ②周りからよく頼まれたこと、
- ③どんな相談をされたか

## 3 エネルギーを注いだこと

- ①本気でやったこと
- ②挑戦したこと
- ③夢中になったこと

- ④得意だったこと
- ⑤スムーズにできたこと
- ⑥そしてその結果、手にしたもの、成長など

## 4 影響を受けた人

- ①どんなところが？
- ②今にどのように繋がってるか？

## 5 エネルギーが出た瞬間

## 6 人生曲線を描く

縦軸は幸福度、充実度  
横軸は年齢として、

- ①いつ自分は楽しかったか？  
苦しかったか、辛かったかをグラフにしてみる。  
今まで人生で嬉しかったことを挙げたら、  
それはなんで嬉しかったのか？

- ②それらの共通点を見つける  
苦しかった時を挙げたら、それはなんで苦しかったのか？

それらの出来事に共通してる感情や、  
苦しい時にできてしまっていた行動パターンは？

ここがめちゃめちゃ重要で、  
抽象度を挙げて共通点を探ってみるんですね。

「で、それって結局どういうこと？」って質問を自分にすることで

人生曲線を作ってみて、その中で  
楽しかった出来事の共通点、  
苦しかった出来事の共通点を探っていきます。

例えば、辛かった、苦しかった時

「小学校の時にじめにあった」  
「中学時代をかけたサッカーの最後の大きな大会でミスをして非難された。」  
「大学時代大好きだった彼女にフラれた」  
「会社で大きな取引ミスをして損害を出した」  
ってのが人生曲線から出てきたとします。

この辛かった出来事に対して、  
「それって結局どうなったから辛かったか？」  
と自分に質問してみる。（抽象化）

じゃあ、これらの共通点は  
「人に認められなかった自分」  
ってのが炙り出せるんですね。

これが、今まで苦しかったときの本質。  
この本質がわかれば、  
「あー自分は人に認められてないと苦しくなるんだ！」  
ってのがわかるわけですね。

これがわかれば、  
「自分がこういう状態になればしんどい」  
「こういう時は自分が生き生きしてて自分の良さ出せる。」  
だから  
「自分の楽しい時は一言で言うとなに？」  
「苦しい時は一言で言うとなに？」

ってのを一言で「言語化」できるようになります。  
これがめっちゃめっちゃ威力あります。

言語化できるようになるってのは悩みが8割解決されたのと同じ意味です。  
人間が悩みを解決できないのは、その悩みを言葉にできないから。  
です。

だからこれがちゃんと言葉にできるようになるといいですよ！

## 7 「これまでの人生」を自分なりに統合することができたら

### ①自己成長

今までの人生は何を求め、学び、どんな成長をする人生だったか？

### ②他者貢献

今までの人生は人にどんな影響を与え、どんな貢献、役立ち方をしてきた人生だったか？

## 8 MSP(Me Selling Proposition)

### ①自分の強みは？

### ②武器は？

### ③こだわりは？

### ④思いは？

このMSPはBig5戦略の大事なキーワードになります。

これをちゃんとやったうえで、目標に取り組むからこそ、  
自分の武器をちゃんと使えるし、  
自分の苦手なことは堂々と人に任せられるし、

どういう働き方が自分に最適なのかも見えてくるし、  
同時にNO も自信を持って言えるだろうし、  
自分がどういう価値を与えられるかも知れるし、  
自分にフィットした人と顧客といい関係を作っていける。

お客様と最高のマッチングを作れるのは、自己分析をしたあなたしかいないんです。

## その他、自己分析

### おすすめの教材・ツール

#### ・動物占い

<https://aoi-project.com/animal/>

→結構当たります。お客様の誕生日から見ていくのもあり。



<https://www.16personalities.com/ja>

15分くらいかけて質問に答えていくものです。  
出来るだけ中間は答えずにやってみてください。

- ・「やりたいこと」のを見つけ方



- ・ストレングスファインダー

<https://00m.in/nQ0LJ>