

シェア・ブレイン・ビジネス・スクール 第33回 定例講義

「弱み」を科学する！ あなたの弱みが強みに変わるポイントを探索

～タスク・リストより効果的な「チャンス・リスト」の活用法?!～



2014年7月13日(日)

一般社団法人シェア・ブレイン・ビジネス・スクール 代表理事
NPO法人ウーマン・キャリア・デザイン 理事長
アントレプレナー・コーチング株式会社 代表取締役

中山 匡(なかやまただし)



<http://www.sbbs.or.jp/>

映画「X-Men」シリーズを見た方は？

- 映画の構成

- 1) 旧(?) 3部作

- X-メン (2000年)

- X-MEN2 (2003年)

- X-MEN ファイナル ディシジョン (2006年)

- 2) 新3部作

- X-MEN ファースト・ジェネレーション (2011年)

- X-MEN フューチャー&パスト (2014年)

- 最終作は2017年？！

- 共通するテーマ

- マイノリティであることによる孤立

- 特殊能力を持ちながらも、その特殊能力を自ら失わせようとする

特殊能力と「弱み」? !

登場人物名	強み(特殊能力)	弱み
プロフェッサーX	テレパシーの能力が高い	世界中の全ての人の心の声(雑音までも)が聞こえてしまう
マグニートー	鉄製のものを触らずに動かせる	コントロールできず周囲を破壊してしまう
サイクロプス	両目から破壊的な光線を出せる	恋人を直接見つめることができない
ローグ	触れた相手の生命力や能力を奪う	好きな相手にも触れることができない
ミスティーク	どんな容姿にも変身することができる	もとの姿は肌が青く、容姿にコンプレックスが強い

起業家のための「弱み」の2つの捉え方

- ・ 「弱み」の捉え方その1:

一見したところ、「弱み」に見えるものが、実は「強み」であるという角度の存在に気付く

＜例＞プロフェッサーXが、世界中の人の心の声(雑音)が聞こえてしまい夜眠れないほどであるが、そのように人の心の声が聞こえることを「強み」として活かすと、何ができるかという観点から捉える

- ・ 「弱み」の捉え方その2:

「弱み」自体を克服する努力をした結果、それが、人生をかけるほどの起業テーマになるケースが多いという事実を認識する

＜例＞プロフェッサーXが、人の心の声が聞こえることを「強み」として活かそうと思っても、日々、雑音に悩まされ眠れないという事実は変わらない。そこで、その「強み」を活かし、雑音に悩まされないようにするための新しいスキルを修得する努力を行う

斉藤一人氏「人とお金」より

- ・ 「弱み」の捉え方その1:

□最初から「梅干し」という食べ物を私たちにくれたのではありません。梅の木になる「梅の実」は、すっぱくて、誰も食べられなくて、最初はみんなが捨てていたものだったのです。ところが、誰かが、「これは何か工夫したら、食べられるかもしれない」と思いついて、梅の実を拾ってきて、塩をまぶして、漬けたのです。こうして、できたのが「梅干し」です

- ・ 「弱み」の捉え方その2:

□神さまは、...私に「病氣」というものをくれました。それが神さまのプレゼントだったのです。神さまのプレゼントは、最初はコンプレックスやハンディに見えることが多いものです

□これが「神のくれたものを生かしきる」ということです。自分にそなわっているものを、さらに磨きをかけて、目立つようにする。コンプレックスやハンディが、磨きをかけることで、宝になるのです

□魅力というのは、「ここから、ここまで上がった」という距離感です。「どのくらい高いところにいるか？」ではなくて、「どのくらい上がったか」で決まるのです

中山が「お前には一生営業は無理！」と 上場企業役員に指摘された後の捉え方

「弱み」の捉え方その1:

- (周囲で営業が上手くいっている人を見た場合に認識した)営業力とは、無理矢理アポとって、巧妙なトークでクロージングすること。声大きいこと
- 自分にはそれができない → 自分は営業力が弱いという認識
- 売れるようになったのは、そのように当時最初に認識していた営業力を身に付けたからではない
- そんな能力は自分に身に付けられないと感じた
- だから、それを身に付けようとせずに、自分の能力でも抵抗感なくできる、営業ステップを発見することに全力を注ぐ
- 最初に認識していた、営業力を高める努力をしたのではなく、もともと持っていた自分の能力でできることをしたにすぎない

「弱み」の捉え方その2:

- ところが、本当の意味での営業力とは何かという模索をしても、売れる経験が全くなかったわけなので、それが何か分からない
- その発見のための試行錯誤は苦しく、4年以上かかり、今でも継続中
- その結果、今では、営業のために1度も足を運ばなくても、また、1回ほど訪問する程度で、年間数百万円単位の新規受注を得ることができたり、スタッフにそのようなことができるようなサポートができてたりまでしている。集客に困るという概念も無くなりつつある

「弱み」→「強み」のワーク

- Q. あなたが「弱み」だと感じていることは？
- Q. 弱みの捉え方その1に基づき、その「弱み」が、「強み」に変わる角度はどこか？
- Q. 弱みの捉え方その2に基づき、その新しい角度を現実のものにするために、どんな努力を継続する必要があるか？

「弱み」と「天命」の関係？

- 自分が、それについて「弱い」と思ったり、厳しく見つめたりする場合には、それに対して、高い期待水準を持っていることが多い
- そのような高い期待水準があること自体、そこに強力なまでの強い関心をもっている証拠
- それが、あなたの人生における最大の関心事かもしれない？

「弱い」&「でも、気になる」=天命？！

- Q. あなたは、量子力学に強い？弱い？
- Q. あなたは、量子力学に弱いことが気になって仕方がない？

メキキの会「新・個の花道場」での学び



新・個の花道場 志天道場 四魂道場 BLD

新・個の花道場

開催地：札幌・東京・静岡・名古屋・京都・岡山・高松・広島

お互いの「個の花(※)」と志を知ることができるこの養成講座は、メキキの会の真髄ともいべきテクノロジーが詰まった「稽古」の場です。

※「個の花」

自分と相手の本質のこと
能の大成者、世阿弥の残した伝書「風姿花伝」から
着想を得て生まれた、メキキの会独自の概念

会員ひとりひとりが個として自立しながら、なぜ惜しげなく自分を提供し、人に貢献できるのか、なぜ生き生きと仕事や人生をクリエイティブしているのか、そんな疑問も道場に参加すれば、きっと掴めることでしょう。

自分の個の花を知ると、人の個の花を咲かせることができるようになります。そして天命に志し、人生を統合して生きる可能性が存在します。

新・個の花道場に関するお問い合わせは、下記のメールアドレス宛にお問い合わせください。

メキキの会 新・個の花道場担当 倉川 office3@mekiki.ne.jp



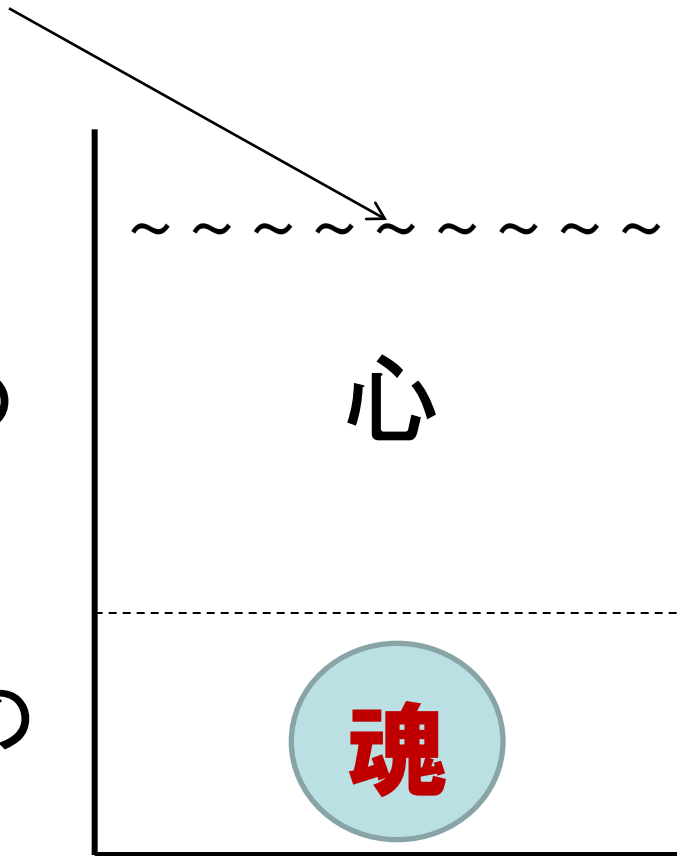
	日時	会場	TEL
東京 新・個の花道場	平成26年7月12日(土)・13日(日)	メキキサロン<個の花ホール> 〒100-0001 東京都千代田区千代田1-17-8 松屋ビル3F	03-5464-5181 03-5464-8184(FAX)

<http://www.mekiki.ne.jp/>

- 「天命」は、直感で捉えることはできない
- アパレル会社 上場企業 社長の嘆き
「ファッションの仕事は流行に左右され、変化に対応しなければならぬ。なんて大変な仕事を選んでしまったのだろう...」
- 人の言葉をそのまま捉えてはいけぬ。嘆きの言葉の中に隠された、「その人が本当に求めている」ものを探索する
- 人は才能があるものほど、厳しい判断をする
- 「天命」という高いハードルがあるから、そこに至らぬ自身のことを嘆き、苦しむことになる

「心」と「魂」の違い

感情の波



揺れ動くもの
(建前)

動かないもの
(本音)

- 揺れ動く心に惑わされず、魂を見るためには、「**潔斎**」が必要
- 「**潔斎**」するために必要なこと
 - 気になっていることを全部吐き出す
 - 自分の頭で考えるのではなく、**場(目の前の相手や周囲)**とつながりながら考える

天命を探し当てるための効果的な 質問

- Q. あなたが、嫌だ嫌だと言いながらも、
ずっと続けてきたことは何か？

- Q. それを、なぜ、今も続けようとしている
のか？

中山が嫌だ嫌だと言いながら、 10年続けていること

- 毎月60ページの月刊誌執筆＋定例講義開催
＋定例講義（中上級編）という、毎月3つの新規コンテンツの開発
- 5年間たっても、一向にクレームが改善しない
どころか、どんどん新しい課題が登場しまくっている、在宅秘書サービス

中山の勘違い

「自分は、仲介型が弱い…」

- 自分は、「能力型」が強いと考えていた
- 一方で、「仲介」のスキルは低いと考えていた
- 「仲介」は、面倒で仕方がない…
- だから、在宅秘書サービスを立ち上げる際には、自分は現場に入らない形で、Projectリーダーとなるスタッフを経営者とした上で、新規事業を開始した
- そのサービスが離陸した今でも、自分は「仲介型」のスキルが低く、そうしてよかったなと考えている
- でも、これって、本当？！

実際に、今現在も行っている 仲介型的な仕事

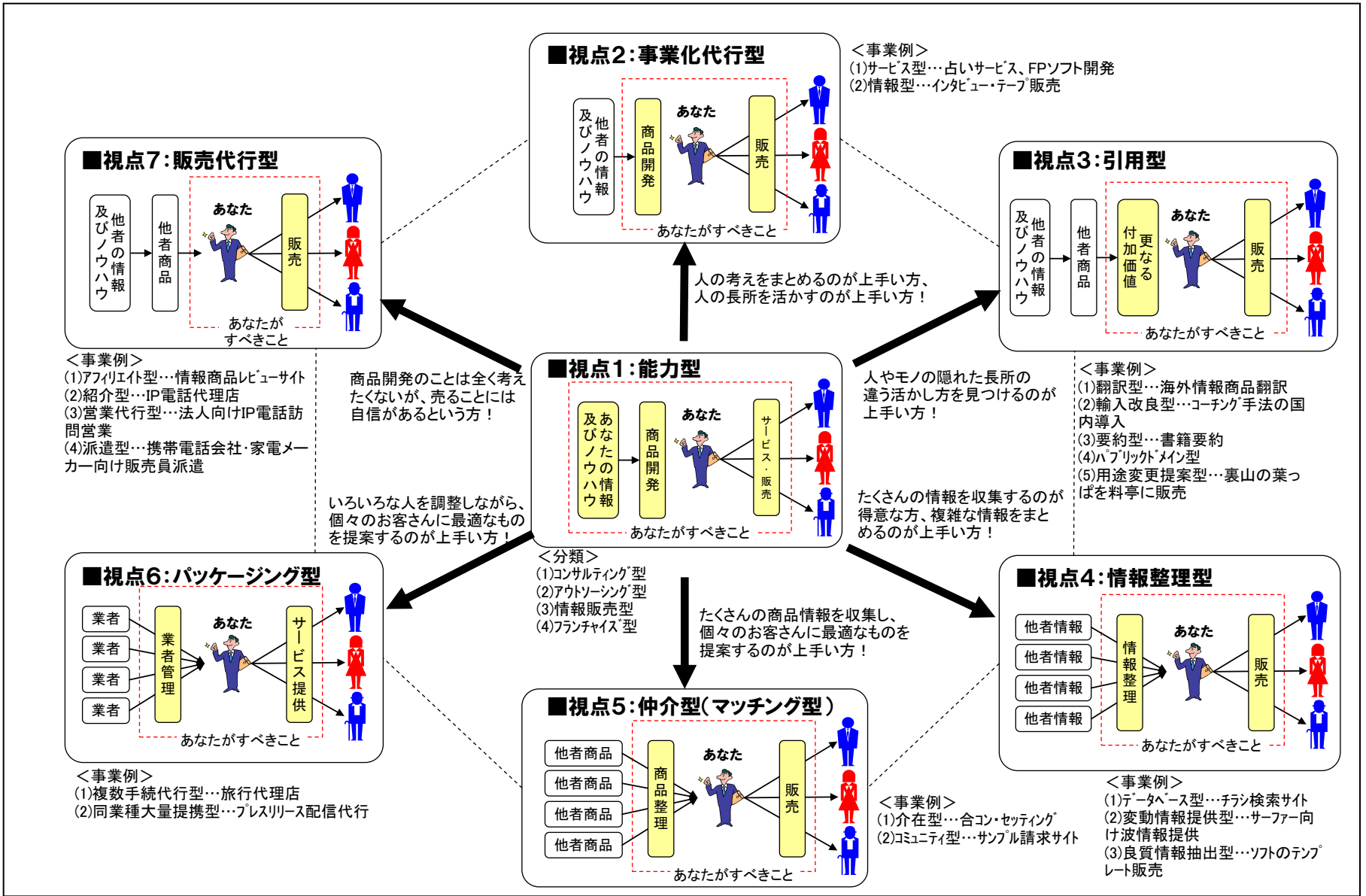
- シェア秘書サービス(協会秘書サービス)においては、クライアントさんから依頼頂いた事務局代行業務を、どのスタッフが担当するかを判断するための、人事(適材適所)がとても大切
- その人事的な判断は、1年前から力を入れた結果、離職率がほとんどない状態を実現できた
- ある意味、この人事も仲介型に近い形?!
- ただ、常に、苦しい苦しいと言いながら、それを今も行い続けている

中山が弱いと思っていたことが 実は「強み」だった？！

- 新・個の花道場(前述)の中でのフィードバック「そのように、人と人とつなぐことに対して、高い基準を持っている可能性があるのではないですか？」
- 確かに、嫌だ嫌だと言いながらもずっと続けているし、これから辞めようなどとは全く考えてもいない

中山が起業支援活動をしてきた 本当の理由

- 自分は、「能力型」が強いと言いながらも、「能力型」ビジネスモデルを普及したいなどとは全く考えていない
- 逆に、「能力型」はやっちゃダメだよ、ということ伝えるために「小資本ビジネスモデル7種類22分類」を開発した
- 7種類22分類は、「人と人(モノ)」をどのようにつなげることで、新しいビジネスモデルが生まれ出せるかを体系化した、人のつなぎ方の手法と言える



無意識のうちにやっていたこと

- 「月刊アントレプレナー・コーチング」を発刊し続けることに違和感を覚え、2007年には、
「コラボレーション会員制度」を発足
- それにも納得いかず、より高度化させ、2011年に
「シェア・ブレイン・ビジネス・スクール」を設立
(経営機能を補い合う形のコラボや、Win-Winの関係構築を目指したコラボは上手くいかないことが判明したため)
- 「能力型」的に、起業の手法を体系化し続けることが自分の関心事ではなく、「人と人をつなぐ」ことの科学に、より関心が強かった？！

あなたの「天命」を探索するワーク

- Q. あなたが、嫌だ嫌だと言いながらも、ずっと続けてきたことは何か？

- Q. それを、なぜ、今も続けようとしているのか？

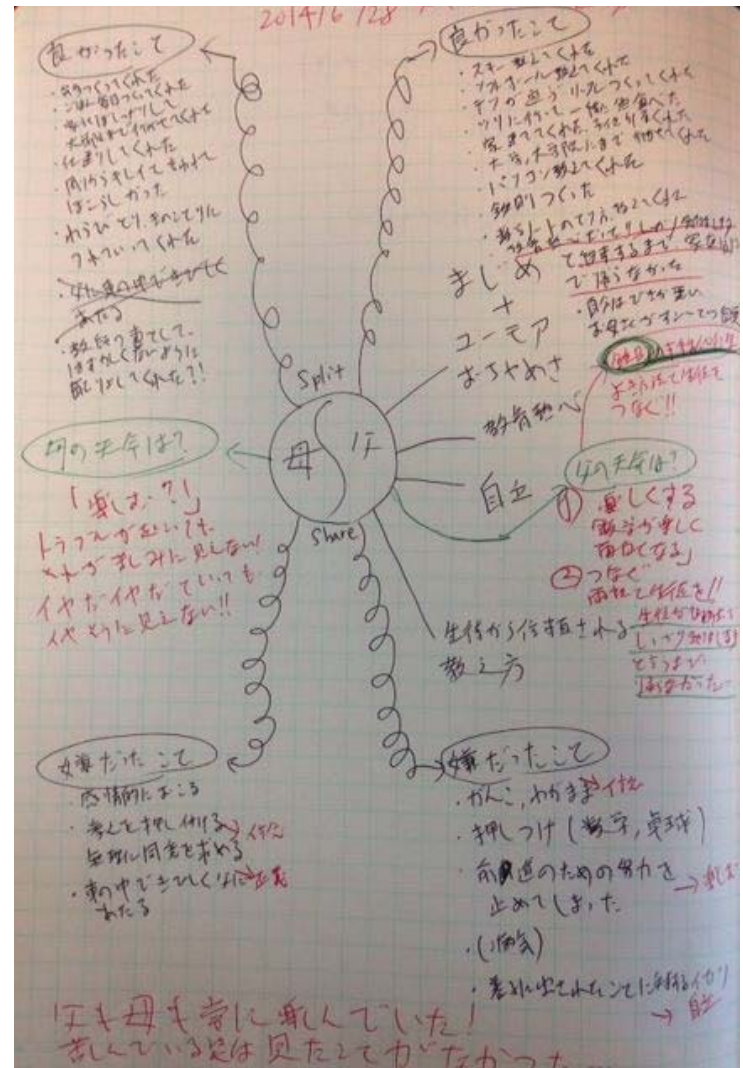
「天命」をよりさらに深めるには？

- Q. あなたの「両親」から受け継いだものは何か？

- Q. あなたの「先祖」から受け継いだものは何か？

両親から受け継いだものが何か 分からなかったときに行ったこと

- 父・母と過ごして良かったことと嫌だったこと全てを書きだしてみた
- 「父の天命は何だったのだろう?」、「母の天命は何だったのだろうか?」という観点から考えた
- その結果、分かったことは、いかに嫌なことが少なく、楽しいことの方が多かったか



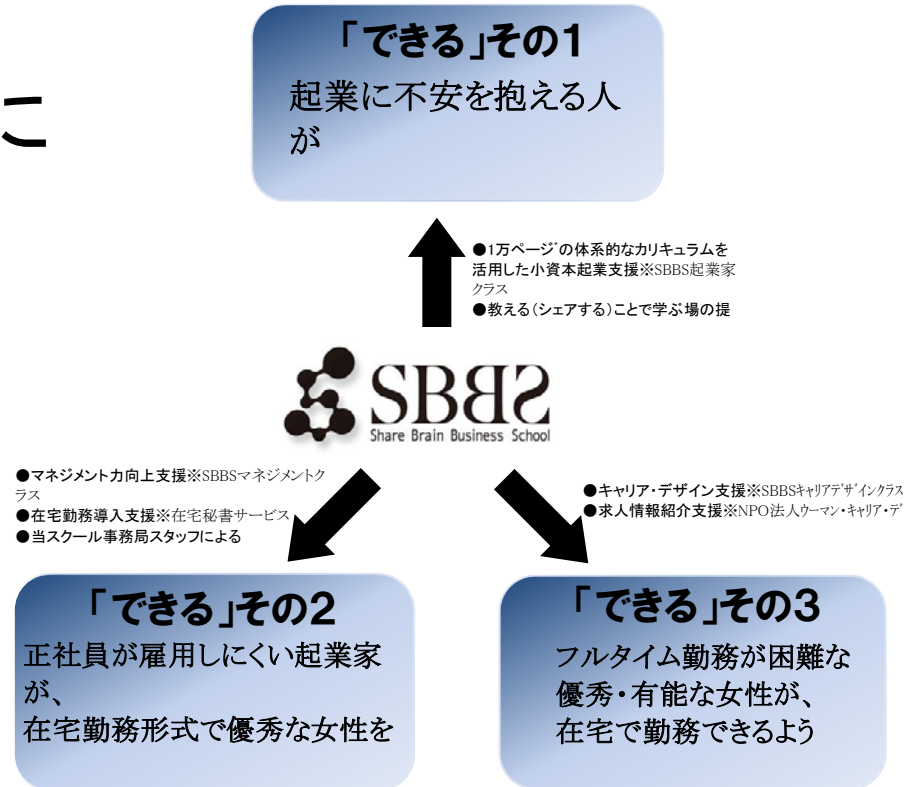
両親に自分が受け継いだことを、電話で話すワークを通して実感したこと

- 母に電話をかけると、隣の土地との境界線で揉めているという話が
- 通常はそのようなものは、重々しく、感情的になりがち
- ところが、どうもそうではなく、それを楽しんでいる様子「境界線が明確になったら、そこに何の木を植えようかな?!」
- 過去、起こったトラブル全てを見ても全く同様
- **「楽しむ」「楽しくする」**ことが母の天命
- 私自身もそれを受け継いでいる
- トラブルやクレームが起こっても、それで疲弊したりせずに、クレームをきっかけにしてより良い状態にしてしまう
- <例>クレームを楽しみ、150万円の受注に変える?!

天命 Before After

- Before
「できない」を「できる」に
「不自由」を「自由」に

- After
人と人をつなぎ、
楽しくする



<まとめ> 上手くいく起業家と 上手くいかない起業家の違い

- 能力
自分では「弱み」だと思っていることが、実は、強みであることに気づけるか？ 気づけないか？
- 人脈や出会い
自分にとって必要な出会いや人脈は、すぐ目の前にあることに気づけるか？ 気づけないか？
- チャンス
恵まれない、チャンスが来ないのではなく、今日の前に来ているチャンスの存在に気づけるか？ 気づけないか？

タスク・リストではなく、 「チャンス・リスト」をつくる！

- タスク・リストは、やるべき仕事をリストアップしたものの
- チャンス・リストは、今、自分の目の前に訪れてくれているチャンスをリストアップしたツール
- 一見したところ、悲劇だ不運だと、漠然と心が認識してしまっているものも、見る角度を変えるとどんなチャンスにつながっているかを、客観的に認識するためのツール
- 「心」に惑わされず、「魂」を見ることを仕組み化するためのツール

「チャンス・リスト」に入れるべきこと

- 自分の「弱み」
 -
 -
 -
- 嫌いなこと、嫌なもの
 -
 -
 -
- 嫌な人との出会い、日常的に接する人の嫌なところ
 -
 -
 -
- 見逃したり素通りしてしまっている人、日頃会っているのに関心を持っていない人
 -
 -
 -
- こんな仕事、やってられないよ、と思うこと
 -
 -
 -
- なんで今、こんな面倒なことが起こるんだよ、と嘆きたくなること
 -
 -
 -

チャンス・リストに入れた後にすること

- 「心」ではなく「魂」のレベルで見る
- 自分で考えるのではなく、「場」とつながりながら見えてくることを観察する
(Beingの状態、自覚的自然体)
- 1つ1つに対して、それが効果を発揮する角度、視点を発見する