

このシートでは、あなたの『強み』を発見し、その特性を元に『あなたが戦うべき場』を作るワークを行っていきます。

(注) もう「自分のテーマ、つまり主戦場が見えている」という人は、これ以降は不要です。

今までの知識・経験からあなたのテーマを定めるワーク

「第1回本講座の宿題に苦戦しています」との訴え((+_+))が多いので、ちょっとお節介をやいてアドバイスいたします。

この宿題は簡単に言ってしまうと、「自分の得意とする分野」や「他人の悩みを解決した経験」をまとめ上げるだけで、あなたがこれから情熱を注ぐべきテーマ、つまり主戦場が見えてしまうというものです。そう思ってお取り組みください。

なぜなら、自分の得意な分野や、ある時期にたくさんの時間を費やしたもの、あるいは(思いもよらない)成果が上がったものは、あなたの天職だと言えるからです。

以下は、その知識・経験を発見するワークです。 ですが、注意することが一つだけあります。 それは、その戦場が世の中に存在しているかということです。

どんなに自分の得意な戦場であっても、それを「欲しい」と思ってくれるお客さんがいないことにはビジネスは成り立ちません。あたり前です。

このシートでは、

- ・成果につながる知識・経験の棚卸し
- ・市場の存在リサーチ

の方法も解説していきます。

ペンとノートを手にして、テレビを消して、パソコンから離れて、本も参考にせず、誰ともしゃべらず、ひとり静かに、想いをはりめぐらしてください。

各ステップで質問をしていきますので、時間をとってじっくり答えていき、自分の人生を懸けて取り組むべきテーマを見つけてください。

■STEP1：成果が出せるあなたの知識・経験の棚卸し（自分の振り返り）

これまであなたがどんな経験をしてきたかを具体的に明確にする質問です。

それぞれの答えが、あなたのテーマ・主戦場となり得る可能性を秘めています。

どんな些細なことでも構いません。出来るだけ多くの答えを書き出してみてください

- ・ずっと継続してきたこと
- ・人に教えられるほどの知識を有していること
- ・人によく頼まれていたこと
- ・周りの人が難しそうにしているのに、自分は当たり前のようにできること
- ・好きで仕方なかったこと
- ・上手くいったこと（具体的な成果）
- ・悩んでいたこと（コンプレックス）
- ・失敗したこと
- ・お金を使って得たこと
- ・お金を払って解決したこと

■STEP2：自分のやりたいこと（提供できること）

STEP1 で書き出したものの中から、

- ・自分が他人に提供できること（解決してあげられること）
- ・悩んでいる人が目の前にいるなら、解決してあげられること
- ・やめてしまっても久しいが、今でも興味を持っていること

を書き出してみましよう。

■STEP3：市場のチェック

STEP2 で書き出したものが、すでに世の中に商品やサービスとして存在しているか、リサーチをしてみましよう。

- ・インターネットで検索して、サイトやブログがあるか？
- ・実際に販売している会社（個人）がいるか？
- ・書店で関連の雑誌や書籍が販売されているか？

これらの観点から 実際に市場があるかをチェックしていきましょう。

存在しているとしたら、そのテーマには市場があり、あなたの主戦場となり得る可能性があります。

もし存在していない場合は、残念ながらそのテーマに市場がないので、別のテーマを探していきましょう。

■STEP4：商品（サービス）になり得るものを構想して、テーマの深堀をしよう

STEP 3 をクリアしたテーマはあなたの戦場になり得ます。

ここからは、そのテーマについて 深く掘り下げていきましょう。

- ・その商品（サービス）のターゲットは、具体的にどんな人物か？
- ・自分がその商品（サービス）を使って、相手のどんな悩みを解決できるのか？
- ・実際にすでに出回っているの他社商品（サービス）を使ってみて、改善できるところ（残念に思うこと）は何だったか？
- ・いくら位の売上を狙えるのか？具体的な目標金額は設定できるか？

これらが明確に書き出せるなら、まさにそれがあなたのテーマです。

※※とは言え、画家・作家、ヘビメタバンドのボーカル、AKB 48 でセンターとかは、申し訳ありませんがやめてください※※

以上