



Marketing about You



ジブンマーケティング



ラクパス 代表



石川 敢也



このプログラムは2014年～2015年に水道橋で行われた厚生労働省・求職者支援訓練の「職業人講話」を基に、「ジブンマーケティング」と改題・再編集したものです。

今日のメニュー

1. はじめに - 講師紹介
2. あなたの一番近い友人を8人思い浮かべてください
3. ある人の言葉を一緒に考えてみましょう
4. ジブンマーケティング
 - ① 計画的偶発性理論
 - ② ジョハリの窓
 - ③ マーケティングの4P
 - ④ 「仕事×スキル」マトリックス
 - ⑤ 自分をSWOT分析してみましょう
 - ⑥ 自分SWOT分析の発表会
5. 質疑応答

講師紹介

ラクパス



石川 敢也 - ラクパス 代表

- 東京デザインテクノロジー専門学校 兼任講師
- 東京電子専門学校 兼任講師
- 元ISO/IEC 27001 審査員補
元読売・日本テレビ文化センター 講師
- 著作
 - ✓ 著書「情報処理教科書 iパスクイズ222」(翔泳社)
 - ✓ 共著「インターネットから子供を守る！」(ローカス)
 - ✓ 共著「初級シスアド対策問題集」(ローカス)
 - ✓ 共著「Excel&Word完全解決！」(宝島)など多数。

皆さんに質問です

あなたが一番近い友人8人を、
思い浮かべてください。



では、次の質問です

その8人は、それぞれ、

どんな人たちですか？

その人たちの特徴を教えてください。

その答えが、今の、
あなた自身を表す言葉です。



Look at your closest 8 friends, They are who you are.

ある人の言葉を一緒に考えてみましょう

本当になりたい自分を、忘れたふりをしていませんか？

自分の心と直感を信じる勇気を持ちなさい。

それは、どういうわけか、

あなたが本当になりたいものを

既によく知っているのだから。

それ以外のことは、

全部二の次の意味しかない。

ある人の言葉を一緒に考えてみましょう

何かを捨てないと前に進めない

過去ばかり振り向いているのではダメだ。

自分がこれまで何をして、これまでに

誰だったのかを、受け止めた上で、

それを捨てればいい。



ある人の言葉を一緒に考えてみましょう

好きな仕事をやれば成功する？

すばらしい仕事をするには、

自分のやっていることを

好きにならなくてはいけない。

まだ、それを見つけていないのなら、

探すのを止めてはいけない。

そこに安住してはいけない。

心の問題のすべてがそうであるように、

答えを見つけたときには、自然とわかるはずだ。

ある人の言葉を一緒に考えてみましょう

あなたの時間は限られている

あなたの時間は限られている。

だから、他人の人生を生きたりして

無駄に過ごしてはいけない。

ドグマ(独断・偏見)に囚われるな。

それは他人の考えた結果で生きていることなのだから。

他人の意見が雑音のように、あなたの内面の声を

かき消したりすることのないようにしなさい。



ある人の言葉を一緒に考えてみましょう

僕にライバルはいない

彼は「自らモノサシにならないといけない」
とも語っています。

どういう意味でしょうか？

ある人の言葉を一緒に考えてみましょう

この後続く言葉は何ですか？

ライバルが美女に
バラを10本贈ったら、
君は15本贈るかい？



ある人の言葉を一緒に考えてみましょう

誰のどんな時の言葉でしょうか？

ベル(電話の発明者グラハム・ベル)は、
電話を発明する前に、市場調査をしたと思うかい？



スティーブ・ジョブズのメッセージ

- (1) Stay hungry, Stay foolish. (ハングリーであれ、愚かであれ)
- (2) 残りの人生も砂糖水を売ることには費やしたいか、
それとも世界を変えるチャンスが欲しいか？
- (3) どんなマーケティングでも、駄作をヒットさせることはできない。
- (4) 絶対に真似のできない、真似をしようとするら思わないレベルの
革新を続ける。
- (5) 好んでやまない言葉を紹介する。
「自分が行く先はパック(アイスホッケーの円盤。球技におけるボール)が
くるポイントであり、パックがあった場所ではない」
- (6) どの車も移動という意味ではやることは同じだ。
でも多くの人がBMWに高いお金を払う。



ジブンマーケティング



質問です。

「自分のキャリアは自分自身で形成する」

というのは本当ですか？

「計画された偶発性理論」とは？

- スタンフォード大学のジョン・D・クランボルツ教授が提案したキャリア論に関する考え方。
- 個人のキャリアの8割は予想しない偶発的なことによって決定される。
- その偶然を計画的に設計し、自分のキャリアを良いものにしていこうという考え方。

– *Wikipedia*より抜粋

「計画された偶発性理論」を 実践するための五箇条

1. **好奇心** Curiosity
たえず新しい学習の機会を模索し続ける
2. **持続性** Persistence
失敗に屈せず、努力し続けること
3. **楽観性** Optimism
「新しい機会は必ず実現できる」とポジティブに考える
4. **柔軟性** Flexibility
こだわりを捨て、信念、概念、態度、行動を変える
5. **冒険心** Risk Taking
結果が不確実でも、リスクを取って行動を起こす

ああ、あれって、
必然的な偶然だったのかも
という自分の
「出会い」や「出来事」を
振り返ってみましょう。

ところで、「ジョハリの窓」をご存知ですか？

	自分で 分かっている	自分で 分かっていない
他人に 知られている	開放の窓	盲点の窓
他人に 知られていない	秘密の窓	未知の窓

ジョハリの窓ゲーム

6つの質問の答えを当てよう！

ルール

- 簡単な質問を6つ用意しています。
- Aさん以外の方が、その質問にAさんがどう答えたかを当てるゲームです。
- 次は、Bさんの答えをBさん以外の方が当てます。

ジョハリの窓ゲーム 質問1

子どもの頃は、

- a. 活発な子だった
- b. イタズラっ子だった
- c. もの知りな子だった
- d. おとなしい子だった
- e. 大人っぽい子だった

ジョハリの窓ゲーム 質問2

暇なときにすることは、

- a. ドライブ
- b. スポーツ
- c. 音楽・読書
- d. 何もしない・寝る
- e. テレビ・映画・インターネット

ジョハリの窓ゲーム 質問3

お金がたくさんあったら、

- a. 貯金・投資
- b. 南の島を買う
- c. 世界中を旅行して周る
- d. 友だちを呼んでパーティ
- e. 欲しかった素敵なモノを買う

ジョハリの窓ゲーム 質問4

なりたい(なりたかった)のは、

- a. 建築家・エンジニア
- b. 専業主夫・専業主婦
- c. 自然を相手にする仕事
- d. 経営者・国際ビジネスパーソン
- e. スポーツ選手・歌手・俳優・作家

ジョハリの窓ゲーム 質問5

自分のタイプは、

- a. 聞き役に回るタイプ
- b. まとめ役になるタイプ
- c. どんどん発言するタイプ
- d. 自分の考えにこだわるタイプ
- e. 明るい雰囲気を作り出すタイプ

ジョハリの窓ゲーム 質問6

好きな生き方は、

- a. 自分の能力を試す生き方
- b. 無理せず人並みの生き方
- c. 社会のために役立つ生き方
- d. その日その日を楽しむ生き方
- e. 周りに関係なく自分らしい生き方

ゲームの後は、自分の4つの窓を記入してみましよう。

	自分で分かっている	自分で分かっていない
他人に 知られている	開放の窓	盲点の窓
他人に 知られていない	秘密の窓	未知の窓

マーケティングの4P

- 製品 (Product) 商品価値・特徴
- 価格 (Price) 市場での価値・希少性
- 流通 (Place) 活動領域・職種・地域
- 販売促進 (Promotion) 就活・起業

自分自身について考えてみましょう



自分がやりたい仕事？

自分を活かせる仕事？

「仕事×スキル」マトリックス

		仕事	
		既存	新規
スキル	既存	現在のスキルのまま、 今までの仕事を続ける	現在のスキルのまま 新しい仕事に挑戦する
	新規	今までの仕事のまま 新しいスキルを身に付ける	新しいスキルを身に付け 新しい仕事に挑戦する

自分のSWOT分析で自分を知ろう

自分SWOT

SWOT分析

目標を達成するために意思決定を必要としている組織や個人のプロジェクトやベンチャービジネスなどにおいて、外部環境や内部環境を強み (Strengths)、弱み (Weaknesses)、機会 (Opportunities)、脅威 (Threats) の4つのカテゴリーで要因分析し、事業環境変化に対応した経営資源の最適活用を図る経営戦略策定方法のひとつである。 - Wikipediaより抜粋

強み – Strength

自分の強さのことです。得意分野や特技をここに書きます。例えば、英語と中国語ができる、釣りが得意、人見知りをしない、笑顔をよく褒められる、などが挙げられます。

弱み – Weakness

自分の弱さのことです。苦手な分野や嫌いなことをここに書きます。例えば、短気だ、視力が弱い、割り勘にする時の暗算が苦手、方向音痴だ、などが挙げられます。

好機 – Opportunity

自分を取り巻く社会的な環境で、ラッキーチャンスだと考えられる変化のことです。もし世の中がこう変わったら、自分にとって都合が良いと思われることをここに書きます。

脅威 – Threat

自分を取り巻く社会的な環境で、脅威だと思われる変化のことです。もし世の中がこう変わったら、自分にとって都合が悪いと思われることをここに書きます。

自分SWOT

強	好
弱	脅

自分SWOT戦略会議

(1) 強み×チャンス

強みを活かしてチャンスを活かすには？

(2) 強み×脅威

強みを活かしてピンチをチャンスにできる？

(3) 弱み×チャンス

弱みを補ってチャンスをつかむための作戦は？

(4) 弱み×脅威

弱点が引き起こす最悪のシナリを避けるには？

自分SWOT分析 発表会

四つの項目をすべて書き終わったら、
自分の強みと弱み、
自分にとってのチャンスと脅威を、
他の人に簡潔に説明できるように、
準備をしておいてください。

質疑応答

なんでも聞いてみよう！

おわりに

今日の講義で学んだこと、気づいたこと、思ったこと、印象に残ったこと、感想などを、自由に書いてください。

いただいたご意見やご感想などは、
次回の講義の参考にさせていただきます。
氏名や組織名などの個人情報を伏せた内容に編集して
利用させていただく場合があります。



ありがとうございました！