
Appendix 付録

パーソナルキャンバス： 日本人事例

各ブロックで説明される、ひとりひとりの物語

鍵となる協力者
たちは、誰？
(キーパートナー)



あなたならではの、
大事な仕事や
取組みは？
(キーアクティビティ)



どう役に立ちたい？
どうためになりたい？
(与える価値)



どう顧客と関わり、
接する？
(顧客との関係)



誰の役に立ちたい？
誰のためになりたい？
(顧客)



あなたはどんな人？
リソース
どんな財産がある？
(キーリソース)



どう知らせる？
どう届ける？
(チャネル)



何を費やす？
(コスト)



何を手に入れる？
(報酬)





ケース:
キーリソース

メモ: 知らないことを教える/日本の伝統を伝える

プロフィール 神奈川県公立中学校教員

中学で英語の教諭として教鞭をとるかたわら、和太鼓の活動を18年も継続している鈴木さん。彼女は、自分の最大のリソースは、英語力とティーチング力だと気づきました。コーチングやファシリテーション、メンタリングなどが普及し、さらには、ライティングやプレゼン力なども重要視されている現代社会ですが、**知らないことに対しては、コーチングは通用しないし、どんなに上手に話しても、文章を書いても伝わらないからです。**

まず、知らないことを教える!

教師として最高のリソースを発見したのです。

さらに、大好きな和太鼓も、自分の趣味に留めず、生徒たちに教えていこうと自信を持つことができました。勤務する中学で和太鼓部を創設し、日本の伝統の1つとして和太鼓を生徒たちに伝えています。イベントやお祭りで生徒たちが演奏することで、学校と地域の繋がりも深まりました。



ケース:
キーアクティビティ

メモ: ゼロからイチを生み出す

プロフィール 自給自足農家/イベントプランナー

イベントプランナーから農家といった今までの活動を振り返ると、キーアクティビティで1つの共通点がありました。それは、

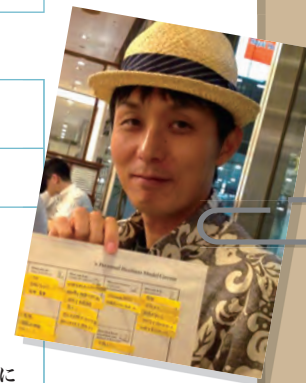
ゼロからイチを生み出す

ことでした。沖縄に移住をして2年。今、住んでいる沖縄がこれからどうなるか、自給自足というテーマで新しい生き方に挑戦中です。自分の畑で、家族で食べる野菜をつくり、余った分はご近所様におすそ分けする。ご近所様からも、同じようにおすそ分けしていただく——このような地域コミュニティの力に、様々な問題を解決するヒントがあるのではないかと感じました。

自給自足が生きていく力を生み出す

ひとつの会社で働いて給料をもらい、お金を稼ぐ生き方だけではなく、そのほかにもたくさん幸せに生きていくために、自分たちでできることはあるはず。レールの敷かれた安定はないけれど、新しい生き方の選択肢として自分の生き方が広められれば・・・と考えました。これも「ゼロからイチを生み出す」ことでした。

キャンパスを手に、彼は笑顔で一言、「だからこそ今、楽しい!」





ケース：
顧客

メモ：

未来につながるライフワークバランス

プロフィール

外資系大手コンサルティングファーム人事部

リーダーとして田辺さんが初めて手掛けた大きなイベント。それはとても楽しく充実感や、大きな手応えがありました。そうか！ 私は、たくさんあるリソースをパズルのように組み立てることが得意なんだ！ クリエイティブではなくディレクション。そんな気づきがありました。充実感のある仕事し、自分の生活を振り返ってみたら、子育て、仕事、プライベートと限られた時間の使い方、バツグンにうまくいっています。

これこそ、**ワークライフバランス**です。

社会で働くビジネスマン、家庭では妻や母など、さまざまな顔を持つ女性だからこそ、このディレクションという力は役にたつのかもしれない！ たくさんの方に伝えていきたいと思いました。

そして、顧客ブロックで、彼女は「なぜ、私は女性に伝えたかったのだろうか？」という疑問に達しました。「そうか！ 私は自分の子供だけでなく、たくさんの子供たちを幸せにしたいんだ！」子供に大きく影響を及ぼす**女性（母親）を顧客にすること**で、**子供を幸せにできる**のです。彼女にとっての**本当の顧客は、「未来を生きる子供たち」**だったので。



ケース：
与える価値

メモ：

新しい価値の創造

プロフィール

研修講師／キャリアデザイナー


かがみさんはマナー講師、メイクアップ講師などの「女性の美しさ」を追求した学びを提供してきました。そして、最大のパートナーであるご主人が経営する歯科医院で、スタッフに対するマナー講座を担当することになったのです。

患者様という顧客への接客を中心としたマナー講座を開催しました。しかし、医療という世界は、彼女がこれまで学んできたマナーの知識だけでは不十分です。医療の世界は、なによりも強いメンタルが必要な現場です。そのことを痛感したことで彼女は大きく変わりました。


医療界とマナーをつなぐ 私にしかできない講座を創る。

医療現場で働く人をしっかりと理解し、新しい価値の創造をしよう。ひいてはマナーや身だしなみだけでなく、社会人としての心得、態度、現場を楽しむこと——彼女にとっての「新しい価値」が創造された瞬間でした。



| | | |
|--|---------------|---------------------------|
|  | ケース: チャンネル | メモ: ソーシャルメディア時代に必須のスキル |
| プロフィール 共感を生み出す文章を伝える講師 | | |
| <p>中野さんは、文章力ゼロでも心を動かす、エンパシー（共感）ライティング・メソッドを開発しました。グイグイ前のめりに売り込む時代は終焉を迎え、これからは、共感をベースに集まった仲間がコミュニティを形成し、豊かな社会を構築していくと彼は考えています。個人が簡単に情報配信できるソーシャル時代。人の心をつかむ文章が書ければ、誰にでもチャンスはやってきます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・1枚のセールスレターをキッカケに、停滞していたビジネスが一気に好転する ・Facebookでのコミュニティが爆発的に広がり商品が飛ぶように売れていく ・ブログやメルマガが読者の共感を得て、ファンが増え、出版される <p>『ソーシャル時代において共感できる文章を制するものは人生を制す』</p> <p>このようにキャンパスのチャネルを深掘りすることで、「これから1億総メディア時代、エンパシーライティングが、個人の活躍を後押しすることで、それが社会の利益や貢献につながる」ということが実感できました。</p> | | |



| | | |
|--|----------------|--------------------|
|  | ケース: 顧客との関係 | メモ: 自分のリソースを活かす |
| プロフィール 社交ダンス講師 | | |
| <p>大好きな本を題材にした彼のコミュニティは、10000人を超える規模となりました。開催する読書会やダンス教室にも、顧客が集まってきます。</p> <p>なぜ、彼の周りにはたくさんの方が集まってくるのでしょうか？ それは、彼の最大のリソースである、バランス力にありました。</p> <p>集客をするためには、マーケティングという基礎の知識が必要です。 そして、顧客にはそれぞれに問題を抱えています。対象の顧客の問題、ダンスに例えると体のゆがみだったりします。</p> <p>そんな問題を解決することを、彼は常に、顧客のバランスを良くするためにはどうすればよいか？を考えていたのです。 顧客に対して何を伝え、気づかせるかを考えることで、彼らにとって居心地のいい場を創造することができたのです。</p> | | |






| | | |
|--|-------------------------------|---------------------------|
| | ケース: キーパートナー | メモ: 難しいことは図解化する |
| プロフィール 製造業専門の経営コンサルタント | | |
| <p>年配の方から若手の方まで、様々な年代のお客様と接し、お客様にも職場の上司にも信頼される若手コンサルタントの沢柳さん。パーソナルキャンパスを描いてみるとキーパートナーと良い信頼関係が築けていることに気がつきました。それは、彼がもっている</p> <ul style="list-style-type: none"> ・難しい問題点を明確化する力 ・ステップを明確化して説明する力 があったからでした。 <p>相手に合わせて、難しいことを図解化し説明しているのです。手段はさまざま、ホワイトボードに板書することもあれば、パワーポイントでスライドを作ることもあります。人、場、に合わせて、図解という手段を使い翻訳をしていました。</p> <p>これは、プレゼンテーションやファシリテーションという言葉では表せないものでしょう。彼のリソース、そして与える価値は、知らず知らずのうちにキーパートナーと信頼関係を築いていたのです。</p> | | |



| | | |
|---|---------------------------|--------------------|
| | ケース: コスト | メモ: 共有する |
| プロフィール 流通コーディネーター | | |
| <p>長江さんは管理職となり、今まで現場でバリバリやっていた仕事からガラリと環境が変わりました。そして、若手社員3名が、彼の職場に配属となりました。</p> <p>管理職の仕事にも慣れていない、若手社員を3人の教育、ひとりひとり面倒みていたら時間もかかるし、新しいプロジェクトへのチャレンジができないじゃないか・・・彼は大きな壁にぶちあたりました。</p> <p>パーソナルキャンパスのコストが、かかる時間、心理的なストレスや不安でいっぱいになりました。そこで彼は、若手社員に対してこんな取り組みを始めました。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・1人に仕事を教えたら、その人が残りの2人に教える。 ・問題は1人で考えるのではなく、チームで考え結論を出すようにさせる。 <p>共有というテーマで、対話することを習慣化していったのです。</p> <p>考える力と伝える力が身にき、社員たちが成長、職場全体も対話が増え雰囲気は良くなりました。こうやって自分の時間を確保しつつ、社員を育て、この秋から目標だった、新しいプロジェクトへのチャレンジも達成することができました。費やすものをあらかじめキャンパスで予測したことにより、効率化を計ることができました。</p> | | |

| | | |
|---|------------|-----------------|
|  | ケース: 報酬 | メモ: 目的を明確にする |
| プロフィール 青森の奥地の公立小学校教諭 | | |
| <p>一般的に忙しいと言われる教師という職業。前多先生は、以下を実現しています。</p> <ul style="list-style-type: none">・学校の授業に外部から学んできたマインドマップなどを導入・外部との先生のつながるコミュニティを立ち上げ事務局を担当・青森マインドマップ普及会の立ち上げ・さらには学校でも、先生だけでなく、教務主任として事務的な雑務も一手にこなす <p>成功の秘訣は、パーソナルキャンパスを描き、教師としての目的を設定できたから。 目的にフォーカスして、作業をすることで時間の管理が自然とできるようになった。さらには、児童からの評価も上がった。 なによりも結果として児童たちの成長が顕著にみられたことです。</p> <p>「目的を明確にただけなのに、報酬として得られるものがこんなにあるなんて！」彼は驚きの声をあげました！</p> | | |

