

強みの見つけ方④

🕒 木曜日 2023.09.21 07:57 · 8mins

はい淳之介です。今回はですね、淳之介の最大の強みは会社員経験10年と、こういったテーマで話をしたいと思います今回は私の話なんですけれども、これはあなたが自分で稼いでいくにあたって参考になる、そういった話になりますので、ぜひ今回の話を聞きながら、自分自身の強み、これについても考えていただきたいと思います。

この私の会社員経験10年という話なんですけど、これ会社員経験10年あると、何がいいのかというと、簡単に言えば、世の中の普通はわかっているということなんです。大学を卒業して社会に出て10年間、いわゆる会社員として働いていた。これ世の中の普通なんです。

大多数の人はこういうルートですから、こういった道をたどっているわけですから、これ世の中の普通です。そしてその組織の中でいろいろな経験をしてきたわけですね。いろいろなものを見てきたわけですね。ですから、普通はこうだよってということがもう明確にわかる。もっと言えば、いい意味でも悪い意味でも、体に染み込んでいる部分もあるわけですね。

ですから、これが本当にベースなってますなぜかという私の場合で言うと、自分で稼ぎたい、社会人、脱サラしたいサラリーマン、そういった方が私の商品サービスを利用されていることが多いわけですけどその人たちの状況、気持ち、そういったものがわかるということが、これ極めて重要なことになるわけですが、私自身が10年間そのサラリーマン経験、会社員経験やっているわけですから、その目線が合うわけなんです。

ですから時々ですね、淳之介さんの話はわかりやすいとか、共感できるとか、メールも同じです。メールを読んでますけれども、すごく納得できる部分が多いですとか、わかりやすいですとか、勉強になりますとか、そういうことを言っていたことがあるんですが、それは私がその会社員の世界を知っているからなんです今回こういった話をしていますから。

あえて言うんですけども、やっぱりですね、会社員経験が1年しかないとか、2年しかないとか、3年しかないとか、こういった方とはやっぱり違います。私自身が振り返って10年間を振り返って、例えば社会人2年目とか3年目の時点ではわからなかったこと。

理解できなかったこと、経験できなかったこと、そういったことが10年やっていけばやっぱりできていますね。わかっている、見えてきた部分も当然あるわけなんです。ですから、そこが一つの差別化だというふうに思ってます。もちろん、逆に会社員経験が20年とか30年とかあるかな。

こういった場合はもちろんまた別の強みあると思います。私にはない強みがあると思います。ですから、要はですね、自分に何があるのかということなんです。自分の過去の経験持っている知識、そういったもののどこに価値があるのかということなんです。

極端に言えば、会社員経験ゼロの人もあるわけですね。例えば学生時代に起業していて、普通の会社員として、一般的な社会人として働いたことがないという方も当然いらっしゃるわけですね。もちろんそういった方はそういった形で、私にはない強みが当然あるわけですけど、逆に言えば、私が持っていてその方にはない、そういったものもあるわけなんです。

ですからやっぱりさっきもお伝えしたように、自分に何があって、それがどういうふうに関係にできるのか。ここですよねやっぱりポイントは、ですから、あなたがですね今どういった状況かわかりませんが、必ずあなたにも強みとなる部分があるはずなんです。

例えば、ずっとアルバイト経験ばかりをしてきた、そういう方であっても、それが強みだったりするわけですね。なぜかという、そのアルバイトの苦しみとかつらさとか、そういったものが自分の経験をもとに飾られるわけですね。そういったものは、ずっと正社員経験しかなかった人には語れないことですから。

やっぱりここにも違いがあるというか、強みにできる部分があるということがあるわけですね。これもうあくまで一例ですけども、そういった形になっていますので、自分の過去の人生を棚卸して、自分には何があるのか、もし自分で気づかなければ、誰かに聞いてもいいと思うんですよ。

自分では気付けないことってのはやっぱりありますから、私もですね、会社員経験10年って、自分にとっては当たり前ですから、たまたま10年会社員をやった、その後脱サラした話ですから、別にこの会社員経験10年っていうところに対して、価値があると思ったこと、以前なかったです、そこに重きを置いたというか、それが結構な武器になるというふうに思ったことはあまりなかったんですよ。

昔そうだったんですね。ただ、今から思えば、これは間違いなく、強みの一つ、もっと言えばめちゃくちゃ大きな強みの一つだということに気づくことができました。私の場合で言うと、ビジネスの基本ビジネスの自動化、仕組み化、あるいはコンテンツ販売コンテンツビジネス、こういったことをメインにお伝えしているわけですけど、こういったことをやりたいと思う方っていうのは、会社の方が多い。

そしてそれを伝えていくにあたって、世の中の人たちで何を考えているのか、世の中の普通って一体何なのか、それを自分自身が経験して

いるということが大事なわけですね。そこに説得力が生まれてくるわけですね。なので、今回私の最大の強みということで、少しお話をしましたけれども、こういったものは誰にでもあります。何が強みになるのかっていうのはそれぞれ違いますけど、そういったものがありますから、もしかすると年齢が強みになるかもしれません。例えば、60歳から新しいことを始めて稼いだ。これも強みですよ。少し前の動画で、55歳の女性が副業で月20万円稼げるようになったという動画対談動画ですね。対談音声アップしましたけれども、それだって一つの強みですよ。稼いだというその実績経験もちろんなんですが、例えば55歳から新たに結果を出せた。これやっぱ大きいですよ。私もいろんな方からメッセージいただいていますからわかるんですが、50代で今から何か始めたい。

稼いだり始めたい、もっと言えば稼がないとイヤ、そういう方もたくさんいらっしゃいます。もうこれまで何人50代の方からそんなメッセージをいただいたかわからないぐらい、それぐらいなんです。もちろんこれは40代とか、逆に60代とか、他の年代でも同じですよ。ですから、全てが伝え方、見方、加工の仕方によって、強みに変えられるという部分がありますから。

こういったところも参考にさせていただいて、自分自身だったら何を押し出していいのか、どこに価値を見出して、商品やサービスを提供していくのか、こういったこともですね、しっかりと考えて、そうすれば必ずそれに価値を感じる方が出てきますので、もしかすると今すぐにはわからないかもしれませんが、そういった部分も考えながらですね、やっていただければ、必ず結果に繋がってくると思いますので、ぜひ今回のお話一つの参考にさせていただきたいというふうに思います。