



2009年9月25日

【23】事例:自分の強みを語れるようになる

仕事で自分を語れますか？

Author 高橋 俊之(たかはし・としゆき)

Keyword 論理思考 強み 情報整理

「あなたの強みは何ですか？」と社内や採用の面談でよく聞かれることは、みなさんご存知だと思います。しかし、適切に答えられている人は意外と多くありません。さらに言えば実は、採用の面談でより重要、かつよく投げかけられるのは「あなたの仕事について話してください」という質問です。

この質問、その人の強みはもちろん、仕事に対する姿勢、価値観、ビジョンを引き出します。そして同時に、その人の考える力を見ることが出来ます。このため僕がやっている[SCHOOL OF 未来図](#)の論理思考教室では、そのまま課題として使っています。今回はそんな事例を見てみましょう。

思いは伝わる

Aさんは控えめで、笑顔が素敵で、華奢な感じの女性です。しかし仕事は建築関係で、職人さんたちに交わりながら、ドカジャンを着て現場に入っていることもしばしば。そんな彼女が課題「自分の仕事」について最初に書いたのは、次のような文章でした。

私はコーディネーターとしてインテリアの業界で約7年半仕事をしてきました。キッチンという小さな範囲だったので、営業、設計、発注、施工など、大きな組織にいれば分業でやっていることを1人で進めていく仕事を主にしてきました。好きなことだったこともあり、夢中になって働き、たくさんのことを吸収させてもらい、その分貢献もしてきたと思っています。

ただ、1つ1つの分野を知れば知るほど、本来それだけを専門でやっている人にはとうてい及ばないこともよく理解できました。私は職人ではないし、技術者でもありません。だから例えば業者の大工さんも、取引先の設計さんも同じように尊敬しています。それでも、各々の分野の内容や立場を経験することは分業ではできないことなので、これらを広く把握していることは、お客さんの希望や仕事をまとめていくうえで、自分の強みになっていると思います。

私が仕事として今も、そしてこれからも大切にしたいことは、相手の必要としているものが何かを見極めて提案すること、これはいいと思うものをコーディネートし提案すること、結果、提案する側もされる側もよかった、幸せ、と思えることです。それだけに、思い入れがないものや、自分が疑問に感じるものを提案することは苦手です。自分自身が夢中になれていないと、仕事のモチベーションがぐっと落ちる、そしてそれは、きっと相手にも伝わってしまいます。逆に思い入れがあれば…(以下略)

どうでしょう？ Aさんの、仕事やお客さんに対する思いがよく伝わってくる文章だと僕は思いました。クラスのメンバーたちにもそのように感じられたようです。これは論理とか言語といったものを超えて伝わるものだと思います。しかし一方で、まだ伝わりきっていないものがあります。何だと思えますか？

強みを表現するには

クラスの中で、まだ伝わりきらないと指摘されたのは次の3つのことでした。まず1つ目は、Aさんが「強み」と言っていることが実際、どう強みになるのか分かりにくいということでした。確かに、いろいろな仕事を1人でカバーしてきたことは強みになりそうですが、それがどのように付加価値につながるのかももう少し説明した方が良いでしょう。

2つ目は実際に、Aさんがどんなことをしているのか、イメージがわからないということです。確かに建築関係にいるか、家を建てたことのある人でもないと、上の内容だけではAさんが何をやっているかイメージできないでしょう。なお、これは論理思考と関係ないようにも見えますが、限られた言葉で門外漢である相手に自分のやっていることを伝えるには、やはり「考える」必要があります。

3つ目は、**実際どのように「自分の大切にしていること」を実現しているのかが分からない**ということでした。これも良い指摘です。特に「提供する側もされる側も良かったと思える」といった理想論的なことに対しては、「言うだけなら誰でもできる。実際どうやっているんだ？」と聞きたくなります。

さて、これらのフィードバックを踏まえてAさんは「自分の仕事」を改良します。まず冒頭部分。ここではAさん自身が考えてきたものに、さらにクラスで手を加えたバージョンをご紹介します。

私はコーディネーターとしてインテリアの業界で約7年半仕事をしてきました。自分が恵まれていると思うのは、営業、設計、発注、施工など、大きな組織では分業でやっていることを一気通貫にすべてやらせてもらってきたことです。時に**せっかくのデザインが製作・施工を理解せずになされているため、後になって問題となってしまったというケースを見ます**。私の場合は**先の経験から、製作や施工側のことを具体的にイメージし、配慮しながら施主の希望を形にできるようになりました**。最初は大変でしたが、好きなことだったこともあり、夢中になって働き、たくさんのことを吸収させてもらい、その分貢献もできているかなと思っています。

太字の部分が付け加えた部分です。まず**比較しやすくするため一般的に見られることと、その問題を示しました**。続いて**自分はどうなのか、相手(例えばお客さん、あるいは採用担当)から見て魅力が伝わりやすいように表現しています**。これらにより、彼女の思いだけでなく、強みも見えやすくなってきます。

具体的なエピソードでサポートする

残りの2つのポイントは、**具体的なエピソード(事例)を使うことでいっぺんに解決します**。今度、身の回りのロジカルシンカーの話に注意して聞いてみて欲しいのですが、特に説明や説得において、彼らは「例えば」と必ず具体的なエピソードを自分の主張のサポートに持ってきます。それにより話を興味深く、分かりやすく、説得力のあるものにしていきます。今回の場合、もちろん「確かにこれなら提供する側もされる側も良かったと思える」と感じられるものが必要です。Aさんは考えた末、次のようなエピソードを出してきました。

あるお客様のお話です。こだわりがあり、イメージや希望をお持ちで、雑誌の切り抜きもたくさんみせて下さいました。これらをもとに話をし、ご自分で集めたヴィンテージ小物を使い、少々無骨で、きちんとつくりこまず、あまり生活感のないイメージのキッチンを考え始めていました。

でもいろいろなお話をするうちにライフスタイルが見え始め、キッチンを家族とのコミュニケーションの拠点にしたいと思っていることが分かりました。そこで外側のイメージは崩さず、目に見えない部分で細かいつくりこみをする必要を感じるようになりました。その時から、お客様の希望とそれについてのこちらの知識を掛け合わせながら打合せを1年近く続け、細かい部分の仕様を納得してもらえままで詰めていきました。

その中で、お子様にキッチンで積極的にお手伝いをしてほしいというお話がありました。そこで動くキャビネットを一つ設け、その中にいつも使う食器関係が入るように設計しました。また一目で場所がわかり出し入れがし易いことを優先して、多少収納量が減っても浅い引出し中心にしました。そのキャビネットから配膳準備をするのは子ども達のお仕事です。さらに上にパンをこねたりできるカウンターを付け、仕事だけでなく楽しむ場所にもなるようにしました。実際、一番上のお嬢様を中心に、積極的にみんながキッチンに関わっているそうです。

竣工時にお客様に言われたのは「ここまで付き合ってくれるところはなかったと思う。でも簡単に建替えることはできないから、時間がかかっても納得できるものにしたかった。だから本当に良かった」ということでした。

とても良いエピソードだと思います。これがあればAさんが仕事をしている姿も目に浮かんできますし、どのようにして、お互いが良かったと思える仕事をしているのかも納得がいきます。ただ、せっかくここまで出来ているので、さらに伝わりやすくしたいとクラスではまた表現などをいじりました。それが次の文です。

整理するだけで伝わりやすくなる

お客様との関係で注意しているのは、本当に必要とされているものを見極めることです。というのも、最初にお客様がおっしゃっていることが**必ずしもそれではないことがよくあります**。(強みを見えやすくするために加えました)

例えばあるお客様はこだわりがあり、イメージや希望をお持ちで、雑誌の切り抜きもたくさんみせて下さいました。これらをもとに話をし、当初はご自分で集めたヴィンテージ小物を使い、少々無骨で、あまり生活感のないイメージのキッチンを考え始めていました。

ところがいろいろなお話をするうちにキッチンを家族のコミュニケーションの拠点にしたいと思っ

でもお客様としては両方の目的を果たしたいという思いが伝わってきましたので、一見、両立しないこの2つを両立させる方法についていろいろ考え、またお客様と話し合いました。そして最終的に、動くキャビネットを一つ設け、その中にいつも使う食器関係が入るように設計しました。また一目で場所がわかり出し入れがし易いことを優先して、多少収納量が減っても浅い引出し中心にしました。そのキャビネットから配膳準備をするのは子ども達のお仕事です。さらに上にパンをこねたりできるカウンターを付け、仕事だけでなく楽しむ場所にもなるようにしました。

これらの打ち合わせなどには結局、1年近くかかりましたが、竣工時にお客様に言われたのは「ここまで付き合ってくれるところはなかったと思う、でも簡単に建替えることはできないから、時間がかかっても納得できるものにしたかった。だから本当に良かった」ということでした。今、一番上のお嬢様を中心に、積極的にみんながキッチンに関わっているそうです。

文中の注で触れた以外にもう1つ重要な変更点があります。それに気がついた人はすばらしい。答えは…**情報を整理したこと**です。元の文では、お客様のニーズ、それに対するプラン、そして結果という3要素が入り乱れて書かれていました。これをそれぞれで集めて別段落にしました。つまり並べ替えただけなんです、できていない人は多く、またそれだけで伝わりやすさは大きく変わります。今回の場合、特に結びの部分に結果を集めたことがインパクトを強くしています。

最後に、Aさんには次の宿題として「ここに書かれていることはとても良いけれども、それと会社の利益や自分の時間の確保をどう両立しているのでしょうか？」という質問を投げかけました。この両立がまさにAさんが論理思考を勉強している理由かもしれませんが、そこについてはまた別の機会にでも。

さて、あなたなら「自分の仕事」についてどう語りますか？

著者プロフィール

高橋 俊之(たかはし・としゆき)



「[SCHOOL OF 未来図](#)」代表。

一橋大学法学部卒、ミシガン大学経営大学院修士課程(MBA)修了。情報機器系ベンチャー企業を経て株式会社グロービスに加入り執行役員、グロービス・マネジメント・スクール(GMS)統括責任者などを務める。同スクールではクリティカル・シンキング・クラス

の講師も務め、1000人以上の受講生を担当、カリキュラムの開発・改良にも携わる。並行してネット上の知識創造メディア&コミュニティ「知恵市場」を主宰。2001年からは独立、知恵市場、GMS講師のほか、新しい教育手法による「英語のシャワー」を主宰。2005年、活動を統合し「SCHOOL OF 未来図」として創立。現在、日本工業大学専門職大学院(MOT)客員教授、立教大学経営学部兼任講師も務める。著書に「[やりたいことを実現する 実践論理思考](#)」などがある。

このコラムについて

ロジカルシンキングの達人になる

難解な専門用語に振り回されずに、ロジカルシンキング(論理思考)を身につける。それがこのコラムの目的です。日々のニュースや身の回りの出来事を題材に、論理的に考えるための手順をお伝えします。「考える」ことは楽しいと実感してください。