

# 付加価値モデルから考える自分価値の創り方

2008/12/27

今井 俊樹

[rakuraku.squares.net](http://rakuraku.squares.net)



## 何故、自分価値が大切か

---

- ④ 自分の思い描く人生を過ごす(日々楽しく生きる)
  - 自分のやりたい事をやる
  - 精神的、物質的にも満たされる
- ④ ビジネスで成功する
  - 得意分野、発揮能力を強化、差別化
- ④ 社会に貢献する
  - 気持ちだけでなく実務、行動を起こす
- ④ 稼ぐ
  - 稼ぐ源泉が必要
- ④ Flat Worldを生き抜く
  - ライバルは世界

※ 自分価値はあくまでビジネスを基準とした価値でありパーソナリティは対象外。

# アセスメント

そもそも  
価値とは？

社会・相手  
に役立つ

提供できるものは何ですか？

他人から信頼してもらっていますか？

どんな知識、専門性、経験がありますか？

能力を獲得し、正しく発揮していますか？

そもそも、どんな人ですか？

付加価値モデルを理解し、それに従って行動する

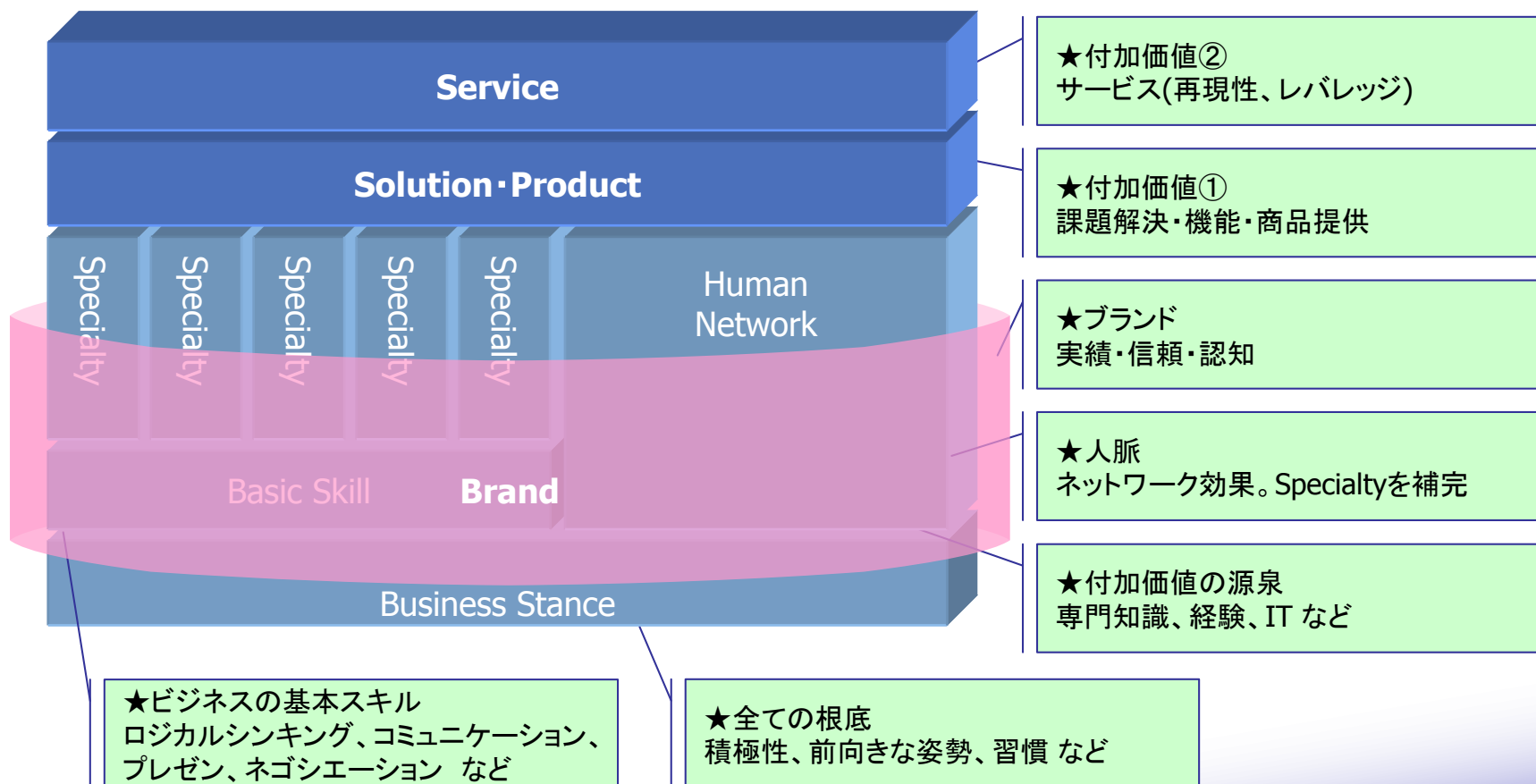


## 付加価値モデルの構造 ①

---

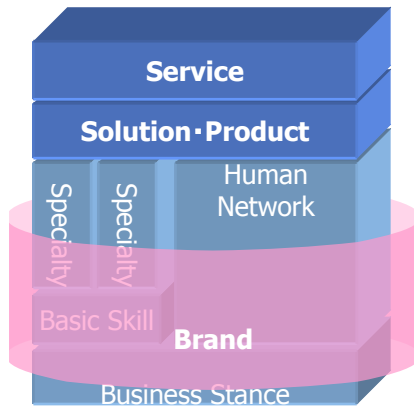
- ㊦ Layer5 : Service、Solution・Product
- ㊦ Layer4 : Brand
- ㊦ Layer3 : Specialty、Human Network
- ㊦ Layer2 : Basic Skill
- ㊦ Layer1 : Business Stance

## 付加価値モデルの構造 ②

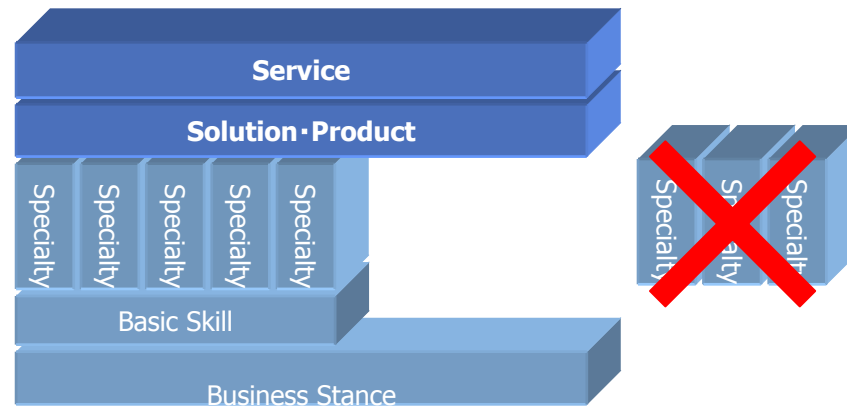


# Case Study

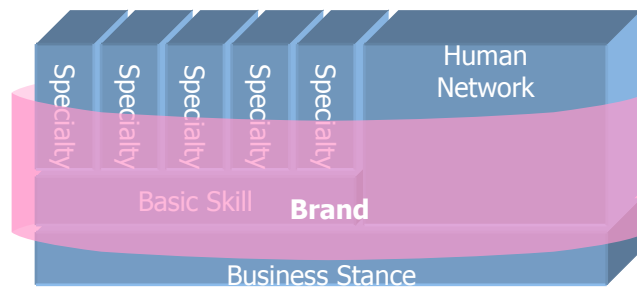
スタンス(L1)の大きさが基本



資格(L3)だけでは意味が無い



社会への価値(L5)がなければ価値がない



# 自己価値モデルに基づいた行動

- ④ Layerを意識した自己開発の実践
  - 戦略的に行動・自己開発する
  - 価値向上と趣味を意識する
- ④ 社会に提供できる魅力ある商品開発
  - ビジネスそのもの
- ④ 満足・安心・優越感のあるブランド開発
  - 「あなたが言うなら」というブランドを構築・認知
  - いいものが売れるわけではなく売れるものがよいもの
- ④ Layer4,5を支えるLayer1～3開発
- ④ 全Layerでの開発が大切
  - 商品(Layer5)がなければ、一切の付加価値を産まない
  - 認知(Layer4)されなければ売れない
  - 確固たる根拠(Layer3)をつくる、アライアンスで弱みを強化
  - Layer2がビジネスを円滑にし、付加価値を提供するインフラとなる
  - Layer1がなければ、Layer2、3は築けない。更にはLayer4,5も築けない