

7. 【キーパートナー】 鍵となる協力者は誰？	2. 【キーアクティビティ】 あなたならではの大事な仕事や取り組みは？	4. 【与える価値】 どう役に立ちたい？ どうためになりたい？	6. 【顧客との関係】 どう顧客と関わり、接する？	3. 【顧客】 誰の役に立ちたい？ 誰のためになりたい？
自社のスタッフ 毎週月曜と木曜、東京・麻布十番の「チャーリーズバー」	ヒキダシワーク：ワークショップで本音を引き出す。  場づくり	<p><b>人生二毛作目のスタートの機会</b></p> <p><b>キャリアについて本音で語れる場 様々な立場やキャリアの人が出会える場 会社の肩書を外して人に会える場所 踏み出せない人の「自分」を引き出す</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・人生設計のきっかけにはなる</li> <li>・組織の中で何をやるべきかを考えるきっかけになる</li> <li>・キャリアを振り返ることができる</li> <li>・初めてお会いした方たちに話することはとても新鮮</li> <li>・自分のスキルを俯瞰する機会になる</li> <li>・別の視点の活かし方を得る</li> <li>・人に話をする事、相談することの大切さを知る</li> </ul> <p>「ヒキダシワーク」と呼ぶワークショップで本音を引き出す。自分史を振り返って、人脈マップや信条、強み・弱み、どんなときに楽しさを感じ、貢献できたと思ったのか、などを書き出してもらおう。こうした対話で「今の仕事以外に、こんな可能性があるんじゃないか」と気付いてもらうのが狙い。</p> <p>「ほかの人から言われた『自分像』をそのまま書く人が多い。『本当にそうなの？ なんてそう思うの？』と突っ込んでいくと、だいたい本当の自分を隠すベールが何枚かあるんですよ。ただ、それは痛い部分でもあって、ふがない自分も認めないといけないこともあるから、途中で黙り込んでしまう人も少なくないです」</p>	接客によるコミュニケーション。継続的な関わりを持つ。  「聞くだけじゃなくて、少し茶々を入れるようにする」よう心がけている。スナックという場の効果か、「会社では話せなかったんですが……」と本音をはき出す人もいる。	<p><b>ミドルシニア キャリアに迷う人</b></p> <p>&lt;本業の顧客&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・法人顧客</li> <li>・個人顧客</li> </ul>
	1. 【キーリソース】 あなたはどんな人？どんな財産（リソース）がある？		5. 【チャネル】 どう知らせる？どう届ける？	
	大学院在学中にフリーのコンサルタントに。 45歳で大学院（慶応義塾大学大学院のメディアデザイン研究科）へ。 帰国後、企業向けの研修を請け負う会社に。 結婚生活が破れてドイツでの生活は2年半で終わり、その経験は後の人生に影響した。 2回転職、2回結婚。31歳のときドイツに赴任する夫についていこうと退職、主婦に。 新卒でリクルートに、7年勤めたが、体調を崩して退職。		<p><b>屋間の研修 ロコミ メディア露出 ネット（サイト、SNS）</b></p>	
9. 【コスト】 何を費やす？	8. 【報酬】 何を手に入れる？			
スナックの賃借料金 接客の時間（毎週の昼～夕方）  16年に人材コンサル会社のヒキダシを設立。	飲食料金、ワークショップ料金 生の抱えている問題などの情報 蘇る人々の姿 本来の仕事（コンサルティングなど）への誘引 ・オンラインによるワークショップなど ・イベント/セミナー ・法人向け事業・個人向け事業			