

COURSE
1.



強みを活かした仕事の仕方を身につける

1-2

HSPの繊細さは、ビジネスの才能になる

目的

自分の弱みだと思っていた性格が、
実はビジネスで大きな強みになることを自覚する。

人一倍他人の気持ちに寄り添い、
誰かのために頑張れるその繊細さこそが、
対人サポートにおける最大の才能になります。



前回の1-1では、
「自分に合わないビジネスの常識」が、
あなたを苦しめていたかもしれないという話をしました。

でもここで、ひとつ大事なことをお伝えしたいです。
あなたに問題があったわけではありません。
むしろ、今まで“弱み”だと思っていたその繊細さこそが、
実は人を深く支えられる、大きな才能かもしれないんです。
今日はその可能性を、一緒に確認していきましょう。

よくある質問

Q

繊細だと、やっぱりビジネスには向いていない気がします...

A

むしろ逆です。

これからの時代は、「強く押す人」よりも、

「深く理解できる人」が信頼されやすくなっていきます。

繊細さは、“弱さ”ではなく、

人の気持ちを深く理解できる力です。

だからこそ、HSP気質の人は、対人サポートや
共感型ビジネスで大きな力を発揮できます。



売り込まずに成立するお仕事構築メソッド～HSPの強みを活かし、目の前の人を笑顔にする～

自分の強みを理解しないまま、
「自分には向いていない」と決めつけてしまうこと。

自分の特性を正しく理解できていないと、
本来持っている力を
十分に発揮できなくなってしまう。

手順

1

このチェックリストは、 すべて“強み”です

これから見るチェックリストは、
一般的には「気にしすぎ」「繊細すぎる」と言われがちな特徴かもしれません。

でも実は、それらはすべて、
対人サポート・発信・信頼構築において、
大きな武器になります。
まずは、「欠点探し」ではなく、“才能探し”の気持ちで
見てみてください。

2

当てはまるものに チェックを入れてみよう

自分に当てはまるものに、チェックを入れてみましょう。

例えば...

- ☐ 手の感情変化にすぐ気づく
- ☐ 空気を読むのが相得意
- ☐ 深く考えるクセがある
- ☐ 人を傷つけない
- ☐ 相手の立場で考えられる
- ☐ 一対一だと力を発揮しやすい
- ☐ 表面的な関係が苦手
- ☐ 誰かの役に立てると嬉しい

などです。

3

“強みとして働いている自分” を想像してみよう

次に、回答編のリストを見ながら、
「この特徴が、どうしてビジネスの強みになるのか？」
を確認してみてください。

そのうえで、“もしこの強みを活かして働けたら、
どんな感じがするだろう？”と想像してみましょう。

その時に、

- 苦しい感じがするか
- 無理している感じがするか
- それとも安心感があるか
- 心地よさを感じるか

自分の感情を、ぜひチェックしてみてください。

課題（提出物）

チェックリストと回答編を一通り確認し、
「自分の強みとして感じた特徴」を
整理しておきましょう。



次にやること

次は1-3に進んで、
今回知ることができた“自分の強み”を、
無理なく活かせるビジネスの「形」について
学んでいきましょう。