

③「機会」も「強み」もヒントがなければ、意見は出ない

SWOT 分析検討会で、「機会・強みを言ってください」と言っても、一般論しか出てこない。
または、今現在知っている事、顕在化している事しか言えないのが現実である。

「機会分析」も「強み分析」も顕在化している情報を集めても、積極戦略は普通の表現しか出てこない。

欲しいのは「潜在的な情報」である。

今現在見えていない事を見るのだから、「考え方のヒント」なくして、意見は出てこない。

実際はヒントがあっても出てこないケースも多い。

私が SWOT 分析でこだわっている「ヒントの重要性」はまさにここにある。

「ヒント」の出し方が上手ければ、うまいほど人は意見が言いやすく、ブレインストーミングも盛り上がる

。

意見を言えば、面白くなり、検討会のモチベーションも上がる。

100 超の経験から、「機会」の「タラレバヒン」、「強み」のポイントを後述するので、そこで参考にして貰いたい。