

⑦ ネガティブ意見に屈しない

多くの人は長くその業界にいと、「できる理由」より「できない理由」を理路整然と話す事が上手になる。

いろいろな可能性の話をして、「それは、〇〇が理由で無理だ」

「そのやり方では先行者も利益を出していない」

「そんな小さな売上では抜本解決にならない」

「今の仕事をしながらそんなニッチなところに人は割けない」

「そんな事はうちがやらなくても、いい分野だ」等々

SWOT 分析での「機会」×「強み」=「積極戦略」の具体策は【挑戦】する事ばかりである。

できない理由のオンパレードを求めている訳ではない。

少しでも可能性があるなら、それを最大売上や最大利益に結びつけるにはどうすべきか？をポジティブに考える事が非常に大事だ。

もし、SWOT 分析検討会でネガティブ意見が上層部から平気が出るようなら、人選を見直されなければならない。

よく言われるように「固定観念が頭にこびり付いている状態」だということだ。

過去、ベテラン幹部を外して経営者と若手中堅だけで起こった SWOT 分析検討会も多かった。

多くの経営者が

「うちの幹部連中から新たな発想がでるとは思えないから、若手中心で行きます」

と言われるのも分かるような気がする。