

あなたの強みや独自性を発掘 & 発見 できる秘密のブランディング質問集

<仕事>

- ・現在のお仕事に辿り着いた経緯、ストーリー、きっかけとなった出来事
- ・現在の仕事において最も「情熱」を感じる瞬間。ワクワクする瞬間。(そこまでじゃなくても前向きな気持ちになる瞬間)
- ・仲間との間で最も大事にしていること ex)敬意、距離感、
- ・あなたの価値観に最も影響を与えた人、大事にしている教訓、座右の銘など。
- ・困難に直面しても、乗り越えられる理由。あなたを支える信念や原動力は？

また、過去に困難を乗り越えた時、そこから何を学びましたか？

- ・仕事や人生において、絶対に譲れないポリシーは何ですか？それはなぜですか？
- ・周りの人々があなたに頼ってくる場面や、「流石」と言われる場面エピソード
- ・人生で最も誇りに思う達成や経験
- ・あなたが最も共感や感動を覚える他者の行動や態度
- ・あなたが最も不快に感じる他者の言動

<0～18 歳ぐらいの時代>

- ・どんな時代に、どのように生まれてきましたか

ex)「高度成長期で勢いのある時代に、北海道の田舎で未熟児で生まれた」

- ・子供時代の性格、特徴や行動パターン、エピソードなど
- ・当時の夢や、憧れ(人・行動)を教えてください

・あなたについて、親や周りの大人たちはどのように表現していましたか？

ex)「負けず嫌いでゲームに負けると大泣きする子」「のんびり屋」「喘息だった。病気がち」「天邪鬼」

<これから>

・10年後、20年後の理想の自分像。その姿に近づくために、今何を実践していますか？

・次世代に伝えたい想い、最も重要なメッセージ

・もし無限の資源(時間、お金、能力)があつたら、何を成し遂げたいですか？それはなぜですか？

<その他>

・あなたの業界での常識や慣習に疑問を感じたこと。「もっとこうの方がいい」「なまぬるい」と感じること。

・仕事以外で、あなたがエネルギーを費やしている活動

・あなたの人生を一言で表すとしたら、どのような言葉になりますか？

■ブランディング質問集について

私がクライアントのブランディングの取材の一つとして初期の頃に使っていた経営者用の質問フォーマットに「あなたの理念は何ですか」「強みは何ですか」という質問項目がありましたが、すぐに回答が返ってくることはほとんどありませんでした。

初っ端から作業がストップしてしまいます。…それはそうです。

そもそも

それがうまく言語化できないから、クライアントは困っているわけです。

そこで始めたのが、

あなた(経営者)の「核(コア)」にせまるブランディングインタビューです。

ブランディングの第一歩は、

あなたの真のオリジナリティ(強み、特性)を炙り出すことからスタートします。

あなたの真のオリジナリティは長年身につけてきた多くの鎧(知識、技術、資格など)によって

覆い隠されて、自分でも見えにくくなってしまっていますので

それを炙り出す質問をしていきます。ある意味発掘作業と言ってもいいかもしれません。

■なぜコア(核)でなければならないのか

なぜウソの無い、無理の無い、ブレない健全なブランディングが必要なのでしょう。

「ブランド」は特定のユーザー(ファン)から愛される続けるために

磨き続けなければなりません。

ブランディングは終わることのない努力の積み重ねなのです。

つまりずっと磨き続けなければならないのです。

だからこそファンはそんなあなたから目が離せなくなり、

一途に頑張るあなたを応援していきたいと思うようになり、

究極はあなたと一緒に夢をかなえたい、

または、あなたの夢に便乗したい、と思うようになるのです。

そして

頑張り続けるためには無理がなく、「快」でなければなりません。

時間を忘れて集中できて、ストレス無く頑張れちゃう、

三度の飯より好きなこと、体力が許すなら寝る間も惜しんでやりたいこと

側から見ると頑張っているように見えて

本人からすると頑張ってる感が無い感じです。

そうでなければ苦しくなって近いうちにストレスで病気になってしまうでしょう。

または途中でボロが出るか、どちらかです。いずれにしても

「コア」でなければ「続ける」ことができないのです。

そして重要なことは

それぐらいのレベルで初めて

競争を寄せ付けず、マネされず、一番になれるということです。

■主体的に戦略的にビジネスを体系化する

このようなことを一切意識してこなかった経営者でも上手くいっている会社はあります。

それは経営者自身が自分の想いに忠実に生きてきた結果と言えますが、

もともとそういう性格で、たまたま環境がそれを許してきたからです。

これからもうまくいく保証はどこにもありません。

会社は生き物です。時代も移り変わっていきます。

今まで順調にやってきた経営者もその多くはピンチに陥ったとたumbleがちです。迷走し始めます。

また「ロコミ」や SNS の「バズる」という他人任せな現象に期待してはダメです。

それもほとんどの場合プロによって仕掛けられているのです。

今後も良好な経営を続けたいと思ったら、「たまたま」では不安定過ぎます。

社員も、関係会社も、出資者もそれでは心もとないです。

全信頼をおくことはできません。

たまたま運が良くやっている会社と、

主体的に戦略的に経営している会社とでは、

勢いも、スピード感も、組織力も全く違います。

数年後には大きな差となり業績に表れます。

一部の知っている経営者は実践しています。

明るい未来に向けて一緒に取り組んでいきましょう。

