

## 「戦略思考トレーニング」

### 問題4

かのスティーブ・ジョブスはペプシコーラの社長をアップルにスカウトする際に「あなたはそのまま一生、砂糖水売り続けるのか？それとも世界を変えるチャンスをつかみたいのか？」と言って口説いたといひます。

この有名な話を聞いたライバル企業の幹部が、「我々はペプシと違って砂糖水にあるものを入れて売っている。だからみんなうちのコーラを買っていくんだ」と胸を張ったそうです。この会社では、コーラに何を入れて売っていたのでしょうか？

### ヒント

ペプシのライバルといえばあの会社。何が入っているのでしょうか？

なるほど、ぐっときますね。

### 答え

#### 「夢」

コーラには砂糖水に夢が入っている。だから世界中の若者が普通のソーダ水よりもコーラを好んで口にするのです。世界中、どんな貧しい国に行ってもコーラの看板を目にしますね。そういった国々の若者にとって、そのコーラはアメリカンドリームそのものに見えるのです。企業の公式コメントではないらしいので、どこの会社なのかは内緒にしておきますが。夢に支払う金額は意外に大きいものです。

#### <経営のヒント>

価値には3つがあります。

物質的欲求を満たす為の「物質的価値」・・・生理的欲求と価格レベルの満足ですね。

そして便利や簡単など、使いやすさを満たす「機能的価値」・・・コンビニ

次に心の充足感、つまり満足より好き・楽しいの「情緒的価値」

最後に精神的、哲学的な Being 幸せ感ですね「哲学・思想・価値観」が重要となります。

あなたにとって、心が震える！使命感のような「志」は、どんなことなのでしょう？