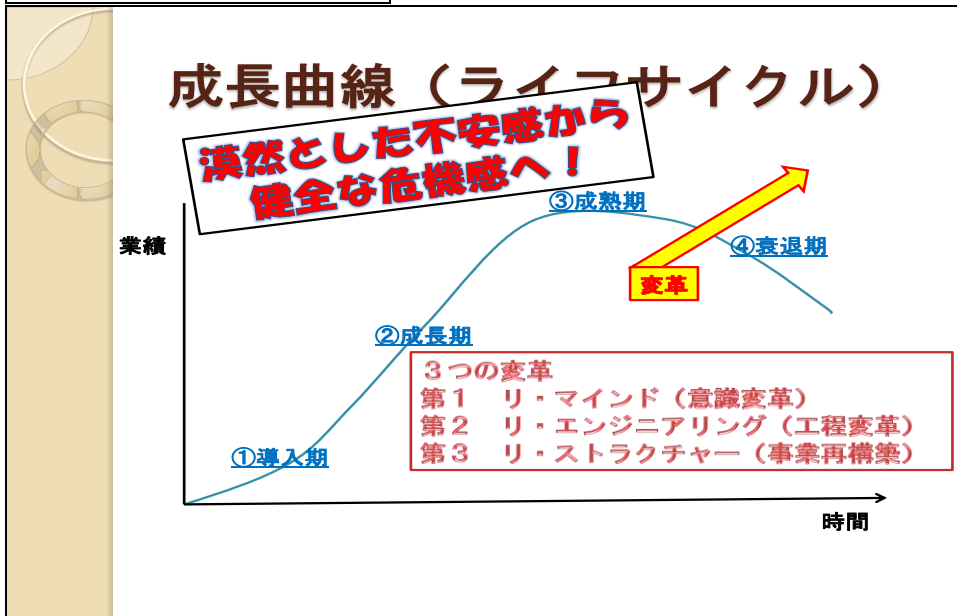


「WHY」から始めよ！

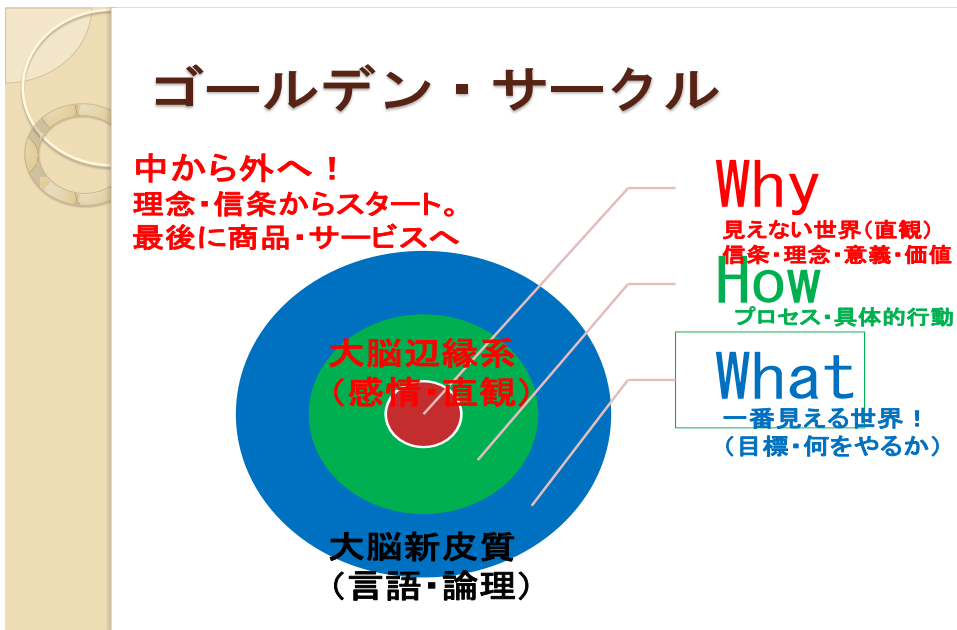


人間の行動に影響を及ぼす方法は2つ

操作する OR 鼓舞する

価格を下げる、プロモーションを行う、恐怖心を利用する、周囲と同じ行動をとるように仲間集団から圧力を掛ける、上昇志向のメッセージを送る、あなたが行動を変えればイノベーションが起こると訴える。

- ①価格操作・・・コモディティ化
- ②プロモーション・・・キャッシュバック・付加価値
- ③恐怖心を利用する・・・本能・不安
- ④上昇志向のメッセージと仲間集団からのプレッシャー
- ⑤目新しさ(自称イノベーション)・・・イノベーションは非連続
- ⑥キャッシュバック商法の落とし穴・・・メールインリベート(払戻し)
- ⑦操作から忠誠心は生まれない・・・反対は人間関係



WHAT: 企業や組織は自分の WHAT (していること) がわかっている。

自社が扱っている製品やサービスのことなら誰でも簡単に説明することが出来る・

HOW: 独自の工程、ユニークな販売促進策などの他社とは違う方法。

他社とは違う差別化。

WHY: 自分が今していることを、している理由。これを明言出来る人や企業は少ない。

「お金を稼ぐため」という理由は含まれない！＝結果にすぎない。

あなたの目的、大義や理念は何か？

なぜあなたの会社は存在しているのか？

大半の組織や人間が、円の外側から内側に向かう順番で、考え、行動し、コミュニケーションしている。

一番明確なものから始め、一番不明瞭なものに向かっている。

私たちはしていることは説明できる。時には HOW も説明出来る。ところがそうしている理由を説明することはめったにない。

ところが、傑出した企業・リーダーは違う。かれらは、内側から外側へと向かう順に考え、行動し、コミュニケーションをはかっている。

直感による決断—「心」は胸にあるわけじゃない！

ゴールデン・サークルの原理＝人類の行動の進化に深く根ざしている。＝生物学

ホモサピエンスの脳

もっとも新しく出現した部位は「新皮質」＝WHAT の部分に相当する。合理的・分析的な思考や言語機能
脳の中央のふたつの円の部分は、大脳辺縁系に相当する。

・・・信頼や忠誠心といった感情の機能をつかさどる。行動や意思決定。(言語機能はない)

「直感による決断」は、円の中心から生じる。＝大脳辺縁系

そこから生じた決断は、とても正しく感じられる！いわば「心」が決断をくださるわけ。

決断は WHY—感情—を起点に生じている。

そのあと、それを買う決断を下した理由を、論理的思考をつかさどる部位が言葉に置き換える。

意思決定にいたる自然な経緯を考えればまず「心」があり、次に「頭脳」がくる。

勝者はまず、「心」で感じ、つぎに「頭脳」で考える。

art and science (芸術が科学のまえにくる)・・・科学以前に、まず芸術に信頼を置く。

——あれらは頭脳以前に、まず人々の心を獲得する！かれらは、WHY で始める人たちだ！