成功する企業は事業活動が インサイドアウトになっている TEDの事例から 「People don't buy what you do, they buy why you do it」	行うものです。NHKで 前で15分程度プレゼンを アや経験について観客の	こなのこい自分のアイデレゼンテーターが世の「TED」という番組の「TED」という番組	突然ですが、アメリカ 条件とは何か? それとは何か?	
HOW WHY WHY せい を を 自 分 た で あ る く ド の ア イ た 中 、 、 の で ろ く の で の で の で の の の の で の の の の で の		り寺長)やHOV(也と 図でいうWHAT(製品 に説明します。つまり左	通の企業はパソコンの性 をくのIT企業の中で をくのIT企業の中で	支援の 代表取締役本田茂 は自分が感銘をうけたサ くモンシネック氏のプレ
その活動をしているのか その活動をしているのか そ日、ひそかに好き た日、ひそかに好き だった「高橋みなみ」が だった「高橋みなみ」が がしました ので内緒の話ですが)。	よりも売る人がなぜ? y you do it=大衆は物	自 分 が		ここからサイモンは解 ここからサイモンは解 ここからサイモンは解
やスタッフもが恐れるく らい、誰よりもAKBの 動するのか?ファンと の距離を大事にするとい うAKBのWHYを考えていた えろです。 が大きな支持を得ること	高橋みなみはマネジャー	事とな	Yを考えるく いるか?を考えAKB を考えるく	かした人物だと思ってい な女はAKBの1期生 でしたが、ある日逃れな である顔やスタイル、 ダンスで同期のスターア
は自分の利益です。 そんな毎日の中で、利 益を追えば追うほど孤独 になっていく。ほとんど ワーカーホリックでおか しくなりそうになった時 にふと気がつきました。 「利益を追うことで自分 の仕事人生は幸せになれ	反面、周囲との摩擦が絶 こ	する	番大事でした。大きな品番大事でした。大きな品	3.利益だけを追う る、利益だけを追う とどうなるか? 今度は筆者の話です。 前職では誰よりも利益を 稼ぐことを羞恥する営業 社員でした。競合の市場
意義だと強く思うように にからはじめて自分の仕 であらはじめて自分の仕 でからはじめて自分の と」。こうして自分の がいなく たってからも、次の担当 でからはじめて自分の	ことが自分の仕事の存在 課題をなくす職場を作る	意義は?	担当の孤独と葛藤。この	ん底に落ち込んだ後に、 して将来何をしたいの か? WHYを自問自答 しました。 入社以来感じてきたこ 入社以来感じてきたこ
HOWばかり追い求めて そこの業界を見てい ると皆さんがWHATや	るのではないでしょうとばかり言われてモチ	日上司から「河盃」のこを悩ませる。担当者は毎年代になりました。経営	4. WHYは人を動 業界はますます逆風と 業界はますますが風と	事が楽しくなったように りもお客さん、産地、働 りもお客さん、産地、働 利益を優先することで荷 利益を優先することで荷 分量が上がり利益の額は 分量が上がり利益の額は
	С С С Н Н	またーの構市として、D 場で、地域で開かれるセ 業法人への経営支援の現	ずです。 ずです。	HYは何でしょうか? す。皆さんにとってのW インサイドアウトなので インサイドアウトなので
 中小企業診断士。宮城県在住。 第7 - 21505、Eメール:honchan_4341@ piano.ocn.ne.jp) 	代表取締役 HSコンサルティング㈱	ください。	ます。ぜひご覧になって サイモンシネックは y o ます。	WHYを明確にすること ②稼げる仕組みを作るこ この業界の経営者、従業 員の皆さんが仕事を通し て幸せになることが今の て幸せになることが今の