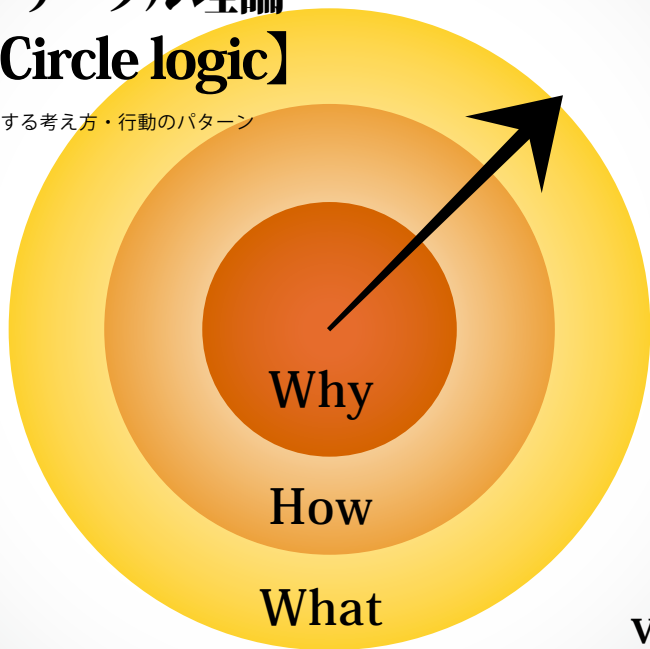


# ゴールデンサークル理論 【Golden Circle logic】

優れたリーダーに共通する考え方・行動のパターン



vol. 19

## 「なぜ」から始める

「ゴールデンサークル」とは、マーケティングコンサルタントであるサイモン・シネック氏が「優れたリーダーはどうやって行動を促すのか」のプレゼンの中で提唱した理論です。この理論は、優れた結果を出すリーダーは『Why（なぜ）』→『How（どうやって）』→『What（何を）』の順に考え、伝えることをしているので、人の心を動かすことができるというものです。これは、人は「モノ」ではなく「ビジョン」に共感するからだと述べています。

この考え方は製品開発においても重要です。例えば、「美しい外観にした」であったり「従来品より軽くした」という『何を』を出発点とした製品開発よりも、「生活シーンの中にこのような幸福感を提供したい」や「世の中のこの問題を解決したいと思った」といった『なぜ』を出発点とし、「それを実現するにはどうすればよいか」「そのためには何をつくるのか」の順に考えた製品開発の方が、より人の心を動かすような製品を生み出すことにつながります。

この明確に定義された『Why』は、消費者の共感を呼ぶ強いメッセージになり、また開発側にとっても一貫したコンセプトによる製品開発を進める基軸にもなります。

新製品開発では、つい「何をつくろうか」という話になりがちですが、そこで一旦立ち止まって「なぜつくるのか」をじっくり考えると、より訴求力のあるコンセプトの製品ができるかもしれません。

