

# Why Do You Do It?

## 왜 그것을 하고 있습니까?

Once a month, I invite a smart business expert to be my guest star on the Bare Bones Biz Teleseminar call. We ask folks to join us on the call to share and learn and have some fun with business building. In April, my guest was Simon Sinek, [www.sinepartners.com](http://www.sinepartners.com). You could call Simon a marketing expert. However, his approach is unorthodox. He doesn't talk about products and features and services and company names and yellow pages and radio ads. His consulting process can be summed up in one word:

### Why.

Why do you do what you do? Why do people work for you? Why do customers buy from you? Why does your business exist? Why do you get out of bed every morning? Why do you do it?

Why is a heavy question. Answering that question can be liberating and it can help you create an extraordinary business and a rewarding life.

Simon says his frustration building his own business caused him to bottom out and ask himself, "Why?" He made a life-changing discovery. "I used to wake up every day and go to work. I used to provide marketing services. Now, I wake up every day very clear on what it is that I really

### 한

달에 한번, 나는 현명한 소...  
어 본즈 비즈 전화 세미나...  
Biz Teleseminar)에 초대할...  
에게 이 전화 세미나에 참석...  
사업구상을 함께 공유하고 배울 것을 권하고...  
초대손님은 사이먼 시넥 (Simon Sinek, [www.sinepartners.com](http://www.sinepartners.com)) 이었습니다. 사이먼씨는 마케팅...  
하지만 그의 방식은 좀 특별합니다. 그는 상품...  
스, 회사명, 옐로우 페이지나 라디오광고 등등에...  
하지 않습니다. 그의 방식을 한마디로...

### 왜.

지금 하고 있는 일은 왜 하십니까?  
이 당신을 위해 일을 합니까? 왜  
신에게서 물건을 구입합니까?  
장이 존재합니까? 왜 아침마다  
왜 그것을 하고 있습니까?  
왜(Why)는 쉽지 않은 질문입니다.  
에 답을 함으로 자유로움, 성공적...  
고 그에 상응하는 보상을 받는 삶이 될...  
사이먼은 그의 좌절감으로 사업을 시작...  
곧 사업실패라는 결과를 가져왔습니다. 그...  
"왜?" 라고 질문을 했고 그것으로 그는...  
만한걸 발견했습니다. "나는 매일...  
고 일을 하러 가는데 익숙해 있었...  
마케팅 서비스를 제공 하는 것에...  
니다. 이제, 나는 내가 정말로 무...  
는지 확실히 알고 있습니다. 나는...  
신이 잘하는 것을 할 수 있게 도와...  
"당신이 지금 어떤 일을 하고 있던...  
도 똑같은 일을 하고 있습니다. 비슷한...  
과 서비스를 비슷한 가격에 제공하고 있...  
다면 당신의 단골들은 왜 본인에게서

