



# THE GOLDEN CIRCLE

Vissa människor och företag når en större framgång än andra. Detta oavsett vilken utgångspunkt eller möjligheter som finns från första början. Hemligheten bakom är att de som lyckas har börjat med att ställa sig frågan "VARFÖR?".

## Nyckeln ligger i det vi kommunicerar

Enligt entreprenören och TED-talkprofilen Simon Sinek ligger nyckeln i det vi kommunicerar.

För att illustrera sin idé har han uppfunnit en enkel modell som kallas för "The golden circle". I kärnan av denna cirkel har vi "why", utanför den har vi "how" och ytterst har vi "what".

De flesta företag kommunicerar utifrån och in. De börjar med "vad" - alltså produkten de säljer, sedan berättar de hur utmärkt produkten är och varför du ska köpa den. Men några få företag har vänt på det och börjar all sin kommunikation med "varför":

Vad driver oss? Vad tror vi på? Varför kliver vi upp och går till jobbet varje morgon?

## Tänk igenom:

- På vilket sätt skapar din affärsidé eller ditt företag en bättre värld och för vem?
- Vilket problem löser ni? Utmana dig själv och övriga ägare eller medarbetare med frågan varför, varför, varför tills du har hittat kärnan och det verkliga drivet i ert företag eller affärsidé.
- Värderingsstyrda företag kan oftast förklara **varför** de finns till. Om du kan förklara ditt företags värderingar - alltså varför kunderna ska köpa från just ditt företag och inte från konkurrenterna - då har du kommit långt!
- Och **kom ihåg**: det handlar inte om vilken prislapp din tjänst eller produkt har, utan vilket **värde** den tillför.