

## 13. Simon Sinek : the Golden Circle

Sinek présente un modèle simple et puissant pour décrire le LEADERSHIP INSPIRANT.

Pour lui, tout commence avec le Cercle d'Or et la question « Pourquoi ? » = le sens.

Il a remarqué que les grands leaders tels qu'Apple ou Martin Luther King pensent, agissent et communiquent tous de la même façon et d'une manière totalement opposée de leurs concurrents...

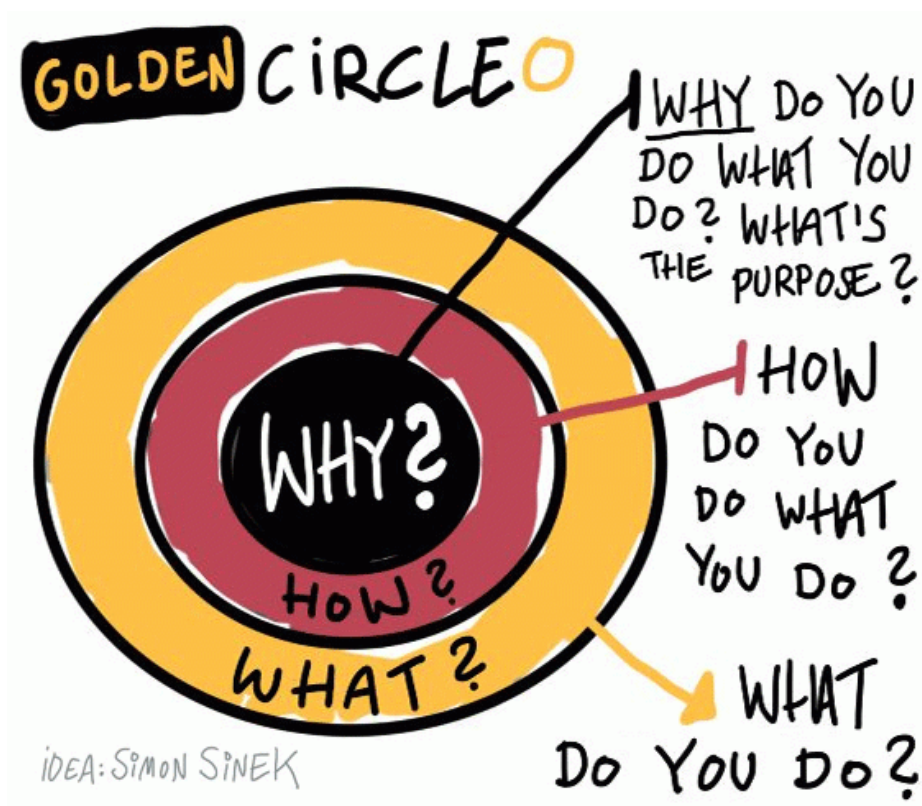
[https://www.youtube.com/watch?time\\_continue=27&v=q6Cckv3xvdM](https://www.youtube.com/watch?time_continue=27&v=q6Cckv3xvdM)

D'après lui, pour communiquer efficacement 3 questions sont essentielles : Why, How & What.

1. **Why – POURQUOI** : Pourquoi votre entreprise fait ce qu'elle fait ? Quel est le sens de sa mission et sa contribution sur son marché ? L'argent est le résultat, la conséquence mais pas la raison profonde, le but ultime...
2. **How – COMMENT** : Comment vos produits ou services sont mis en œuvre ? (Process, brevet...)
3. **What – QUOI** : Quels types de produits ou services propose votre entreprise ?

Les grands leaders communiquent d'abord sur le **POURQUOI**, puis sur le **COMMENT** et enfin sur le **QUOI**.

(Vidéo sur YouTube : le cercle d'or de Sinek <https://www.youtube.com/watch?v=HtpgsqhxURk> )

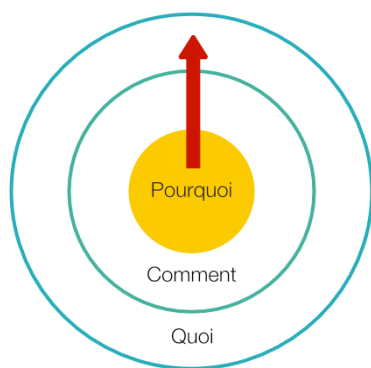


## "Commencer par le pourquoi" par Simon Sinek

### LE CERCLE D'OR DU LEADERSHIP



#### Les leaders



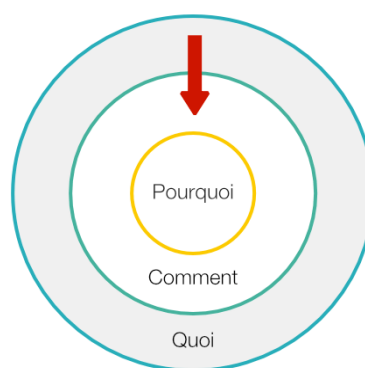
#### Exemple Apple

**Pourquoi** : dans tout ce que nous faisons, nous pensons que nous devons remettre en cause le statu quo

**Comment** : pour y parvenir, nous imaginons des produits magnifiquement dessinés, simples et conviviaux

**Quoi** : et il se trouve que l'on fait des ordinateurs formidables !

#### Les autres



#### Exemple des autres

**Quoi** : Nous faisons des ordinateurs formidables

**Comment** : Nous y avons intégré les toutes dernières technologies de pointe, une plus grande résolution, de meilleurs haut-parleurs et en plus ils sont beaux.

Kael Kolodziej • kaelconsulting.com

La théorie du **cercle d'or** est que les choix importants d'une entreprise se pensent dans un ordre précis:

1. Le **POURQUOI** on fait les choses, ce dans quoi on croit, ce qui nous inspire. C'est la chose la plus importante, celle qui conditionne tout le reste. Nous faisons ces choses parce que... Le pourquoi on fait les choses, pourquoi on existe, ce qui nous différencie. Sans pourquoi, on n'innove pas, on suit le marché, on n'a aucune cohérence, et donc, on ne joue pas dans la cour des grands.
2. Une fois que l'on sait pourquoi on fait les choses, le reste en découle : le **COMMENT**, moyen du pourquoi, pour que l'on réalise ce en quoi on croit. Sans comment, cela reste un vœu pieu. L'innovation devient possible parce que les gens se sentent en confiance. On prend des risques parce qu'on partage les valeurs.
3. Et enfin, le comment induit le **QUOI**. Ok, nous avons investi notre temps et notre argent dans tel comment (disons, les ordinateurs), alors les quoi sont la gamme d'ordinateurs machin, nos programmes d'IA, les cahiers moleskine, etc.

**1ère idée forte:** il y a une différence entre motivation et inspiration. Quand vous vous sentez inspirés par une idée, elle se suffit à elle-même pour générer de la motivation. La motivation est par essence ponctuelle pour réaliser une action.

**2ème idée :** garder les mêmes valeurs.