



有價值的溝通 從**為什麼**的黃金圈開始

THE GOLDEN CIRCLE

江美佳

2022.2.8

The Golden Circle

Simon Sinek, 2009

新生代領導力大師
西奈克



在TED演講中發表黃金圈法則
「偉大的領袖如何激勵行動」

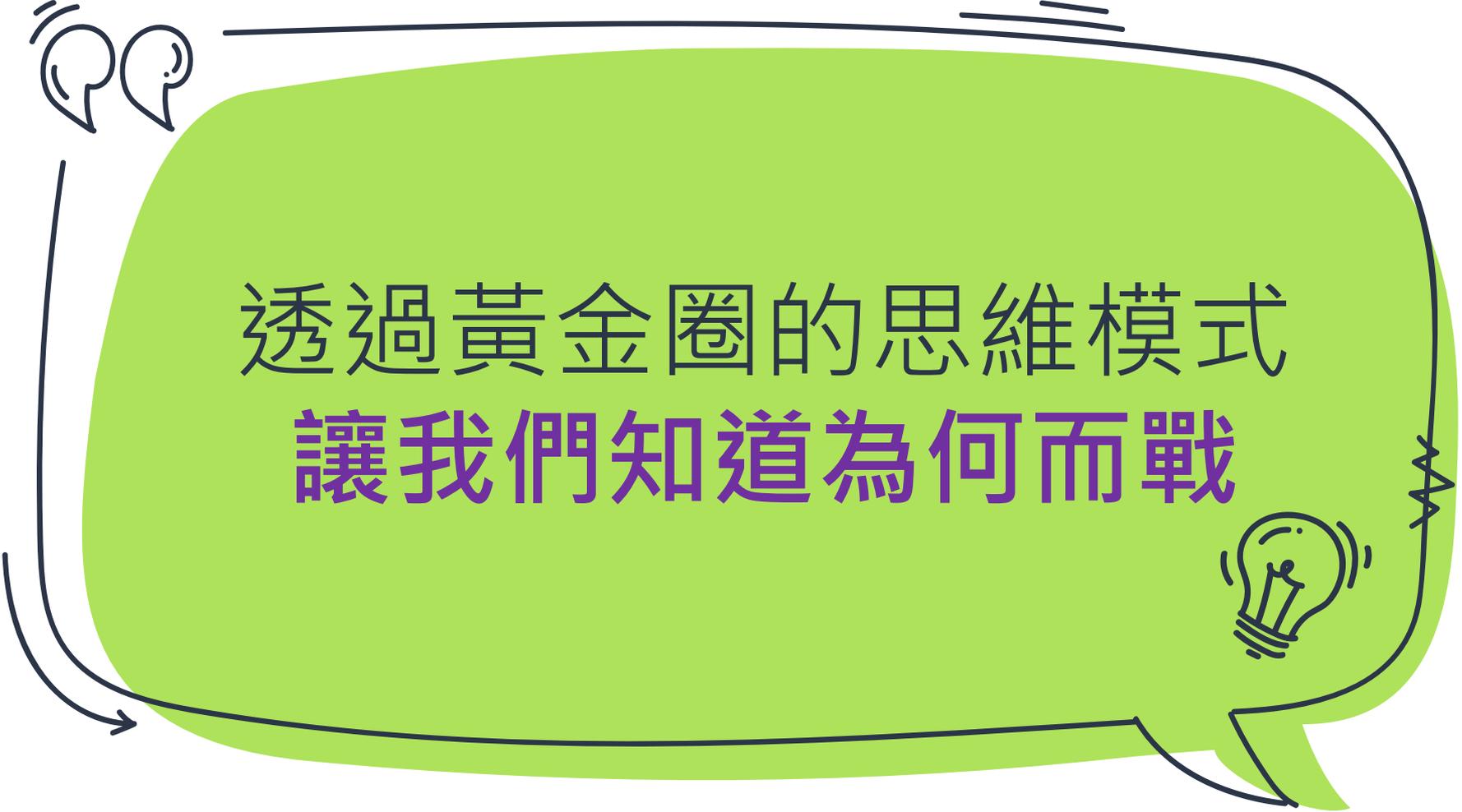


黃金圈理論的應用

1. 企劃文案、做影片
2. 上台演講
3. 銷售、說服別人
4. 職涯規劃

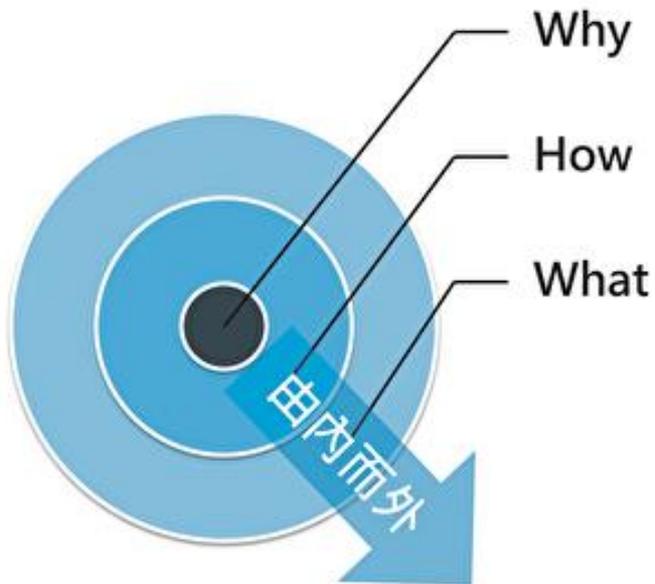
參照框架或邏輯思考





透過黃金圈的思維模式
讓我們知道為何而戰

黃金圈溝通



Why

為什麼

How

怎麼做

What

做什麼

黃金圈溝通，由內而外，共有三層：

一、Why為什麼？

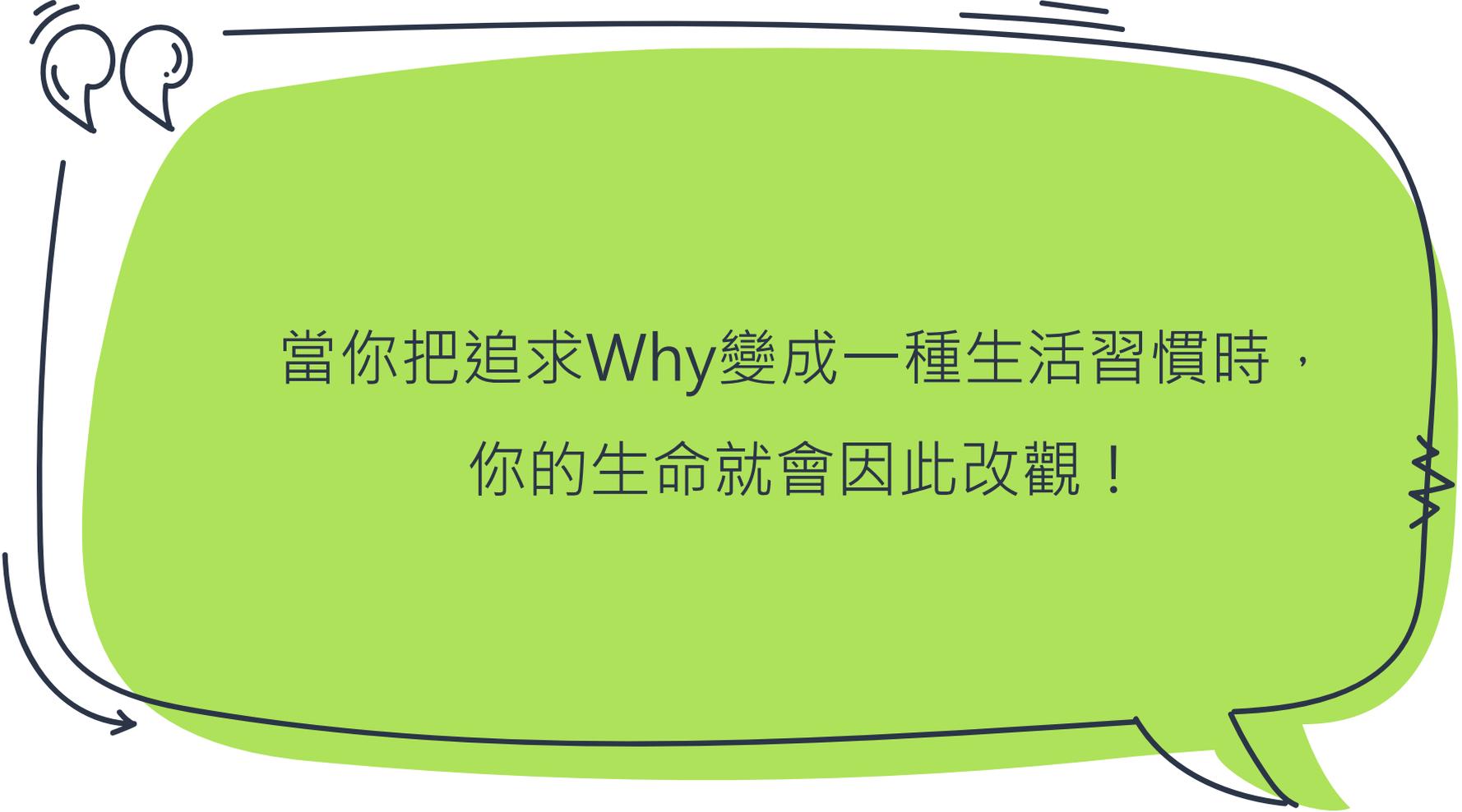
指的並非賺錢，那是結果。Why是一個目的、使命和信念，例如公司為什麼存在？你每天為什麼起床？別人為什麼要在意你們的商品？只有少數公司能清楚闡明這點，然而真正吸引大家購買的理由，不是一家企業做什麼或怎麼做，而是「為什麼」而做。

二、How怎麼做？

通常用「怎麼做」來解釋為何自家產品或服務不同或優於其他事物。諸如專業流程、獨特賣點...

三、What做什麼？

無論規模大小或身處哪個行業，世界上任何組織都知道自己是做什麼的，每個人都能說明公司提供什麼商品，或自己在組織內負責什麼工作。換言之，定義「做什麼」非常容易。



當你把追求Why變成一種生活習慣時，
你的生命就會因此改觀！



Simon Sinek

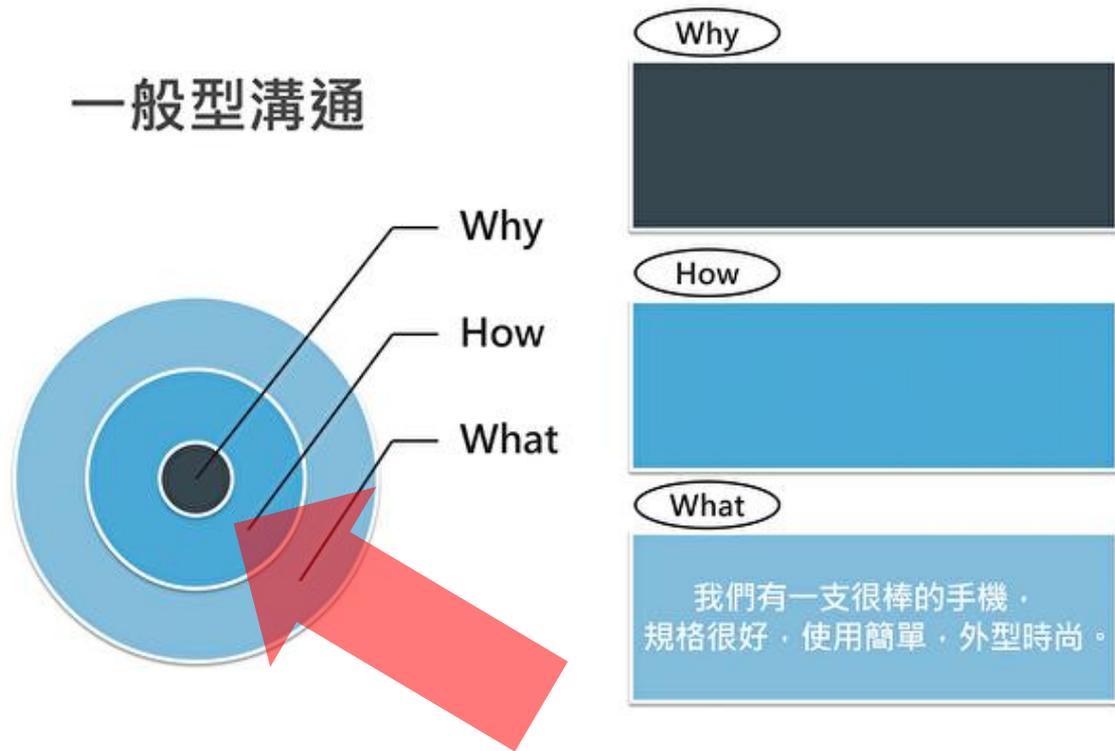
黃金圈

Why 宗旨、信念、理念、目標

How 如何能讓目標實現

What 最終所呈現的產品

絕大多數人的思考行動和交流都是由外到內



一般企業行銷訴求大多關注在What層級

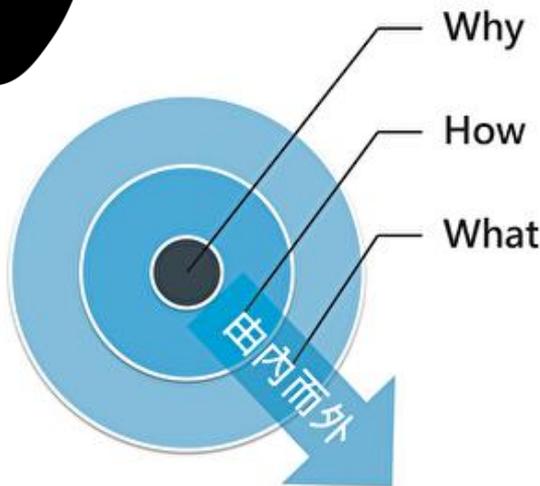


賽門 西奈克
SIMON SINEK

蘋果公司的溝通模式



黃金圈溝通



Why

為什麼做？

蘋果公司相信現狀是可以挑戰的，他們想以不同的角度來思考事情

How

怎麼做？

因此，他們以好的設計、容易使用以及對使用者友善的方式來設計產品

What

做什麼？

這產品就是 iPhone。



這個例子證明，吸引大家購買的，不是你「做什麼」，而是你「為什麼做」



WHAT

我們的產品很好，有這個功能，那個功能，有這個成份，有那個成份



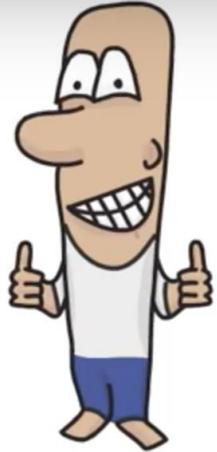
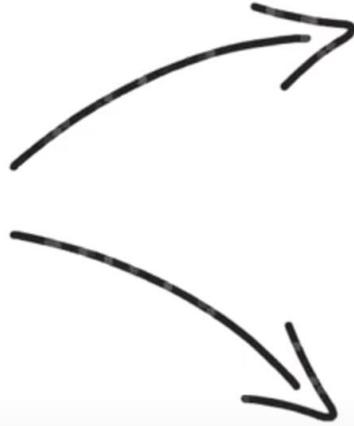
HOW

可以滿足你的這個需求，那個需求...

WHY

.....

WHY



兩種 WHY 說法的比較

1...



10 KM/天

4小時完成馬拉松

2...



接著進入**How** 的階段

- X 你會好奇你是怎麼跑步的？
- X 這時候再告訴你他的跑步方式？
訓練方法？
用了什麼設備？

你是不是會更容易接受，甚至是開始採取行動？

What~最後一個段階

最後一步，也是最簡單的一步，
開始行動~

跑起來！

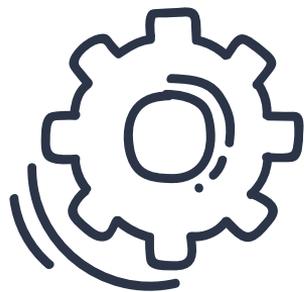




WHY

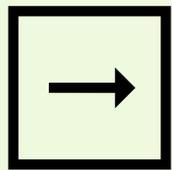
William

黃金圈理論應用在職涯規劃-1

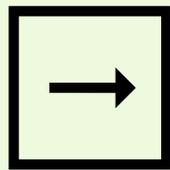


1. 探究why為什麼做這項工作
2. 很多人拿到工作就開始做what，
頂多掌握了怎麼做這項工作的技術How，
而較少去探究為什麼要做這項工作？
這些工作對一家公司的營運有什麼影響？
這些工作是什麼來的？

Why



How

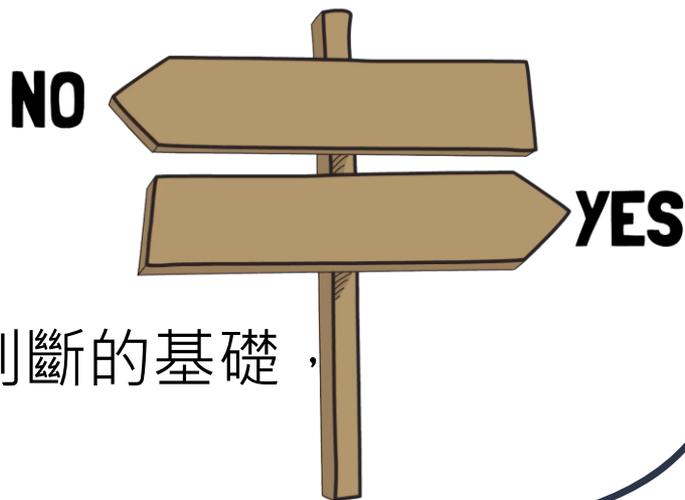


What

黃金圈理論應用在職涯規劃-2

3. 當我們開始去探索這些問題的答案，
你就會開始重新審視你手頭上這些工作與公司營運生存的關係，
工作開始有了意義，

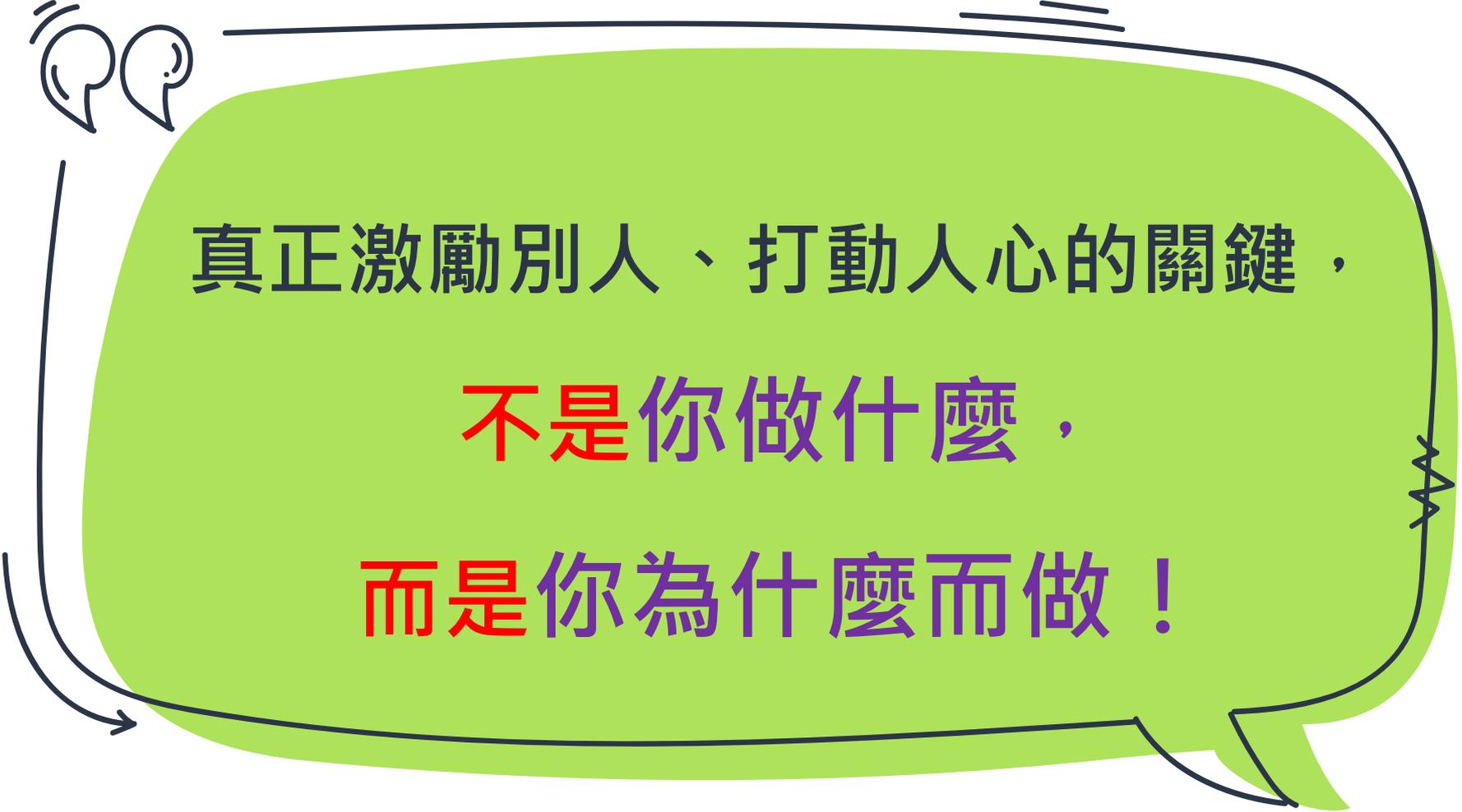
如果這些意義是你所認同的，
你就能開始做得很起勁，
如果不是你所認同的，你也有了判斷的基礎，
決定是否繼續做這些工作。



一切就從Why開始

- x 先問，為什麼？**啟動你的感召領導力**
- x 透過黃金圈的思維模式
可以讓我們更清楚知道**我們為何而戰**





真正激勵別人、打動人心的關鍵，

不是你做什麼，

而是你為什麼而做！



Thanks for Listening