

**Empieza con el porqué**  
Simon Sinek  
www.Joan Clotet.com

**1 MANIPULACIÓN**

- EN EMPRESAS PARA ATRAER AL PRODUCTO
- EN POLÍTICA PARA DECANTAR VOTO
- LA MÁS PODEROSA: EL MIEDO
  - EXPERTOS RECOMIENDAN
  - 9 DE CADA 10...
- ILUSIÓN DE NOVEDAD
  - 32 TIPOS DE YOGURES O DENTÍFRICOS

**2 MOTIVACIÓN**

- EL CÍRCULO DORADO
  - QUÉ: LO QUE OFRECES — APELA A LO RACIONAL
  - CÓMO: LO QUE TE DIFERENCIA
  - PORQUÉ: LO QUE MOTIVA EL QUÉ** — APELA A LO EMOCIONAL
- LOS GRANDES LÍDERES MOTIVAN — PRIMERO PORQUÉ, LUEGO CÓMO PARA LLEGAR AL QUÉ
- COMPRAMOS POR EL PORQUÉ — EMPRESAS INTENTAN VENDER EL QUÉ

**3 PERSONAS**

- CUIDAR DE LOS EMPLEADOS LO 1º — GENERAR CONFIANZA — DEMOSTRANDO VALORES
- LÍDERES VS JEFES — CONECTAN CON ALGO SUPERIOR Y COLECTIVO
- CAPTA TALENTO EN BASE AL PORQUÉ — COMPARTIR CREENCIAS — ACTITUD VS APTITUD
- DESPERTAR UN PROPÓSITO — PASIÓN PARA UN PROYECTO EN EL QUE CREES
- SEGURIDAD Y PROTECCIÓN

**4 COHERENCIA QUÉ Y PORQUÉ**

- BUSCAMOS REFERENTES PARA DECIDIR
- SI TENEMOS COHERENCIA ENTRE LO QUE HACEMOS Y CÓMO LO HACEMOS
- TOMAMOS DECISIONES BUENAS **PARA NOSOTROS**
- SI LO QUE HACES DEMUESTRA LO QUE CREES GENERAS AUTENTICIDAD Y OTROS TE SIGUEN
- EL REFERENTE NO ES LA COMPETENCIA SOMOS NOSOTROS MISMOS

**5 NO PERDER DE VISTA EL PORQUÉ**

- VINCULAR EL VIAJE AL PORQUÉ
- EL ÉXITO PUEDE PONER EN RIESGO LA ESENCIA
- NO ES LO MISMO LOGRO QUE ÉXITO
- LA DISTANCIA ENTRE QUÉ Y PORQUÉ GENERA GRIETAS
- ANTE ROTACIÓN DE LÍDERES CONECTAR EN EL PORQUÉ

**MENSAJES CLAVE**

- LÍDERES SE CENTRAN EN CREENCIAS
- DEFINE 1º LA FINALIDAD DEL PROYECTO
- CUANDO CREZCAS FICHA PASIÓN Y ALINEACIÓN
- NO PIERDAS DE VISTA LA MISIÓN