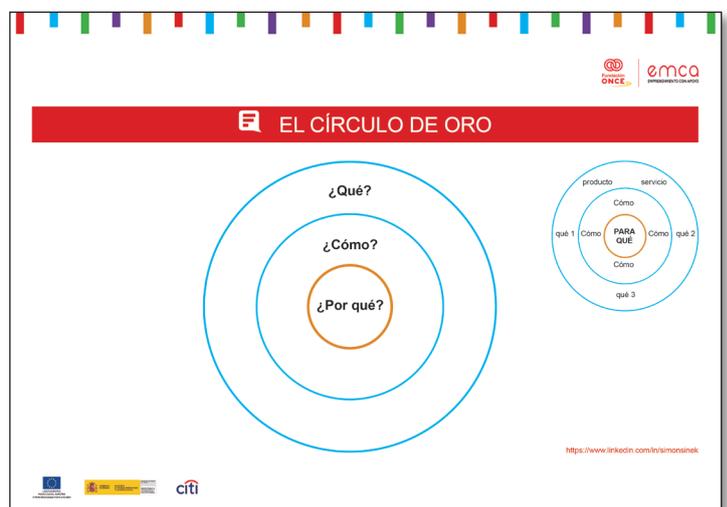


Herramienta: EL CÍRCULO DE ORO

Es un círculo compuesto por tres preguntas, que se encierran una dentro de otra, y que explican por qué unas personas y organizaciones inspiran y otras no.

Las tres preguntas clave son: **¿por qué?**, **¿cómo?** y **¿qué?**, empezando desde dentro hacia fuera. Todo empieza en el POR QUÉ.

- El PORQUÉ es el propósito: es la motivación para actuar. Una de las preguntas es: ¿Por qué te levantas cada mañana?
- El CÓMO son los principios: los procesos, las acciones específicas para realizar el PORQUÉ.
- El QUÉ son los resultados, los productos o servicios que ofreces como formas tangibles para traer tu PORQUÉ a la realidad.



■ ¿PARA QUÉ SIRVE?

La gente no compra lo que haces, compra el por qué lo haces. El problema es que las organizaciones usan las prestaciones y beneficios tangibles para construir un argumento racional, que explique, que su compañía, su producto o su idea, son mejores que otros.

En general, una empresa intenta vendernos lo que hacen, pero nosotros compramos el POR QUÉ lo hacen.

■ ¿CUÁNDO SE UTILIZA?

El Círculo de Oro es una herramienta que se utiliza en principio en la fase de IDEACIÓN, aunque recomendamos utilizarla en la primera fase, la del ESTUDIO de la PERSONA, con el fin de definir, al menos predefinir la que podrá ser la PROPUESTA de VALOR del proyecto. Aportará además elementos para elaborar la ficha del emprendedor y empezar a identificar los apoyos que podrá necesitar en el futuro.

✓ TIEMPO RECOMENDADO DE DEDICACIÓN:

Se estima unas 2 horas para realizar el Círculo de Oro, pudiendo hacerse en una sola sesión. No obstante, como cualquier proceso creativo, se recomienda dedicarle 2 sesiones. La primera, en la que de forma divergente se aportan todas las ideas sin freno ni juicio, y a la semana siguiente, retomarlo para converger, seleccionando y asentando las ideas válidas.

■ ¿CÓMO UTILIZAR LA HERRAMIENTA?

Como no podía ser de otra manera, las emociones y –particularmente- el cerebro emocional juegan un papel estelar. Según Sinek, autor de el Círculo de Oro, los niveles del círculo se corresponden con los niveles mayores del cerebro. Nuestro cerebro, está segmentado en distintas partes, una de ellas es el Neo-cortex, que corresponde al nivel exterior del círculo de oro (qué). El Neo-cortex es responsable de todos los actos, pensamientos racionales, analíticos y del lenguaje. Las secciones internas del círculo de oro (de afuera hacia adentro cómo y por qué) concuerdan con la parte del cerebro, llamado límbico, es responsable del comportamiento humano, la toma de decisiones, los sentimientos y la confianza.

Aquí tienes la plantilla vacía del Círculo de oro, para pensar sobre tu proyecto. Imprímela y escribe o dibuja dentro. Te recomendamos, si tienes post it, imprime la plantilla en tamaño grande, y usa post it para poder moverlos, modificar los mensajes o ir cambiándolos por otros.

■ ¿QUÉ OBJETIVOS SE QUIEREN ALCANZAR?

Cuando nuestra comunicación está orientada al producto o al servicio en sí, la gente recibe cantidad de datos y puede entender esta información relativa a las características, beneficios, hechos y cifras, dejando de lado el porqué de su existencia. Sin embargo, los efectos son distintos al expresar los motivos por los que se desarrolla un determinado producto o servicio (el por qué). En este caso, nos comunicamos directamente con la parte del cerebro que controla el comportamiento, permitiendo a las personas tomar decisiones intuitivas.

El objetivo fundamental de esa herramienta es por lo tanto definir Para Qué (o Por Qué) vamos a emprender. Será el “corazón” de nuestra Propuesta de Valor. Preciado ese objetivo vital, es cuando pasamos (círculo del medio) a saber Cómo lo vamos a hacer. Aparecerán en este círculo las capacidades, recursos y apoyos que necesitaremos. En el último círculo (exterior) empezarán a aparecer los Qués, es decir en qué consistirá el negocio que pretendemos montar. Un ejemplo, mencionado en el video de Simon Sinek, referente a Steve Jobs, fundador de Apple. El propósito de Steve Jobs (su Para Qué) era algo como “disfrutar usando equipos informáticos”, cómo? Con tecnología y diseño, los Qués: un Ipod, un iphone, un ipad, un iwatch... No pretendía inventarse un nuevo ordenador.

■ RECOMENDACIONES

Empezar por el círculo central y definir nuestro Para Qué. ¿Cuáles son nuestros **valores, principios o propósitos?**, ¿Por qué he tenido esa idea?, ¿Y por qué debería importarle a alguien? Hay que trabajar con los sueños, valores y deseos de las personas para inspirar a la acción.

Luego se pasa al círculo del medio, ¿Cómo lo vamos a hacer? El cómo son los **sistemas, procesos y estrategias** que intentaremos aplicar para hacer realidad nuestro sueño. El tercer momento, el círculo exterior, consiste en pensar en los **productos o servicios** que vamos a ofrecer.

✔ SI QUIERES PROFUNDIZAR MÁS:

Te recomendamos seguir el enlace <http://utiles.emprende2020.es/el-circulo-de-oro/>, y en particular visualizar la charla de Simon Sinek en TED (en inglés, pero con subtítulos en español).