



□ Purpose – Sinn als Verkaufsmodell

Posted on September 2, 2025 by Redaktion-AnalyseTeam

Purpose klingt nach Tiefe: nach Sinn, Orientierung, Verantwortung. Doch im Coaching- und Managementkontext wird Sinn zur Ware. Purpose ist das Etikett, mit dem Unternehmen Loyalität einfordern und Führungskräfte Bedeutung inszenieren.

Erklärung

- Purpose verschiebt Sinn von persönlicher Suche zu betrieblicher Funktion: *„Dein Sinn ist, Teil unseres Zwecks zu sein.“*
- Coaching verkauft Purpose als Motivationsquelle, die Leistung steigert.
- Der Einzelne soll nicht nur arbeiten, sondern glauben: am Unternehmen, am Projekt, am „großen Ganzen“.

Beispiel

„Unser Purpose ist es, die Welt zu einem besseren Ort zu machen – und dafür brauchen wir dich.“
– typische Management-Formel

Abgrenzung

- Sinn ist individuell, brüchig, wandelbar – kein Produkt.
- Purpose als Management-Begriff macht Sinn zur Pflicht: Wer nicht mitzieht, fehlt es angeblich an Überzeugung.
- Das wahre Ziel bleibt oft banal: Absatz, Profit, Macht.

Hinweis

Purpose ist das Verkaufsmodell des Sinns. Was als Orientierung klingt, ist meist nur eine Marke – und verdeckt, dass Sinn nicht von außen geliefert, sondern selbst bestimmt werden muss.

□ **Verwandt:** [Authentizität – Das Diktat des Echten](#)



□ Purpose – Sinn als Verkaufsmodell

© Redaktion – Analyse-Team