Purpose – Sinn als Verkaufsmodell

Posted on 2. September 2025 by Redaktion-AnalyseTeam

Purpose klingt nach Verantwortung und Orientierung; im Coaching- und Managementkontext wird Sinn oft zur Strategie, die Bindung erzeugt und wirtschaftliche Interessen emotional absichert.

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.

Einordnung im System

Der Begriff verbindet:

- Vision
- Leadership
- Coaching
- Transformation

und führt zu: **Identifikation mit vorgegebenen Zielen**

Verwandt: Authentizität – Das Diktat des Echten

© Redaktion – Analyse-Team