

# ANWENDUNG DES GOLDEN CIRCLES FÜR TEAMS

Die Methode Golden Circle wurde vom US-Strategen Simon Sinek erfunden, der die Methode in seinem Buch [Start with Why: How Great Leaders Inspire Everyone to Take Action](#) vorstellt. Es ist ein sehr wirksames Führungsinstrument mit einer einfachen Formel für die Anwendung: Wofür machst Du das, was Du tust? Ohne diesem Why, dem Purpose, dem Grund des Tuns hat das Wie keine Kraft. Es ist der Motor der dahinter steht, und die Menschen und das Team mitreißen. Es erzeugt Anziehungskraft für alle weiteren Argumente.

## Wann eignet sich der Einsatz dieser Methode?

Diese Methode eignet sich sehr gut, immer wenn Sie das Gefühl haben, die Mission bzw. Vision Ihres Unternehmens oder Ihres neuen Projektes ist nicht klar genug definiert. Wir wissen zwar alle immer genau was wir tun, wie wir es tun, wissen aber nicht immer, WARUM wir genau das so tun!

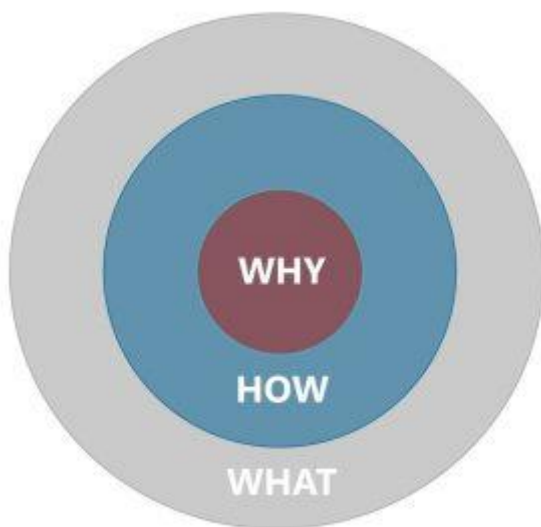
Was ist der Mehrwert unserer Tätigkeit/unsere Produktes/unsere Projektes ...? Was ist die Mission und Vision? Was ist der Mehrwert, den wir dadurch leisten?

Die Mission - das WHY - von Potenzialfinder.com: Bei Potenzialfinder.com stehen die Führungskräfte und deren Mitarbeiter\*innen im Mittelpunkt. Ziel ist es, ihr Berufsleben zu vereinfachen und zu ihrem Erfolg beizutragen.

Die Mission der Leadership Performance Cards ist: **Die Welt der Führungskräfte, Projektverantwortlichen und deren Teams vereinfachen.** Die Vision: Einfach bessere und wirksame Entscheidungen im Führungsalltag treffen. Wobei das Wort wirksam für hohe Performanconceorientierung im Sinne der Anwendung und Auswirkungen der jeweiligen Methode steht.

## An wen richtet sich diese Methode?

Immer wenn Veränderungen anstehen oder neue Herausforderungen zu meistern sind, kennt Ihr Team aufgrund gemeinsamer Auseinandersetzungen das WARUM hinter den Veränderungen. Auch wenn Sie als Führungskraft oder Projektleiter\*in den Eindruck haben, das Team kennt den Hintergrund noch nicht ausreichend. Die gemeinsame Entwicklung des "WHY" stärkt das Teamgefüge und das Zusammengehörigkeitsgefühl aller Beteiligten.



gen nach dem Vorbild von Amazons „Customer buy what you do. They buy why you do it.“ **Ma-  
rbeiter\*innen zu Followern!**

## nelemente?

(das Unternehmen/das Produkt/das Projekt/die Ab-

erreichen?

Normalerweise funktioniert es umgekehrt in Unternehmen. Sie kommunizieren in der Reihenfolge: was ist mein Produkt, was kann es besser – und dann hört es meistens schon auf. Das wichtige WARUM wird kaum mehr beantwortet.

- **What?** : Das Unternehmen beschreibt, was es macht. Was sind die Produkte, die es verkauft, wie sehen sie aus und was können sie? Hier werden die Fakten kommuniziert.
- **How?** : Hier wird beschrieben, wie sich die einzelnen Produkte von den anderen unterscheiden und was sie so besonders macht. Was ist der spezielle Wettbewerbsvorteil und ihr USP.
- **Why?** : Hier wird es nun spannend, denn es geht um die Frage, warum es das Unternehmen oder das Produkt überhaupt gibt. Was ist der Antrieb und die grundsätzliche Motivation dahinter? Was ist die Mission und die Vision, die hinter der Idee, dem Unternehmen, dem Produkt steht .

**Erfolgreiche Unternehmen kommunizieren und denken aber genau andersherum.** Apple sinngemäß:

Wir stellen den Status Quo in Frage und denken anders (=Why). Unsere Produkte überzeugen durch intuitive Benutzerführung und überragendes Design (=How). Wir produzieren Computer (=What).

**Das WHY der Leadership Performance Cards:** Wir vereinfachen die Welt der Führungskräfte, Projektverantwortlichen und deren Teams. (=Why). Unsere Leadership Performance Cards überzeugen durch intuitive Anwendung und permanente Aktualisierung anhand neuester Führungsmethoden (=How). Wir stellen Know-how in Form von Karten und online-Karten zur Verfügung (=What).

## ANWENDUNG DES GOLDEN CIRCLES FÜR TEAMS – KONKRETE SCHRITTE

### Welche konkreten Schritte gibt es?

- **Vorbereiten des Golden Circles** auf Flipchart/Whiteboard für 8 – 15 Personen
- Das **warum – Weshalb – Was** des Unternehmens, des Projektes, des Produktes einplanen. In Kleingruppen jeden der einzelnen Blöcke ausarbeiten lassen
- gemeinsame Diskussion und **Zusammenführung der Ergebnisse** ermöglichen. Dafür ca. 15 Minuten einplanen. Das Ziel ist ein gemeinsames Statement der unterschiedlichen Gruppen. Hier unbedingt Zeit für Diskussion in den Gruppen zusätzlich einplanen.
- Danach erfolgt die **Abstimmung im Plenum**: die von der Mehrheit präferierte Lösung wird gewählt
- **Finale Ausarbeitung**: Überarbeitungsschleifen für den sprachlichen Feinschliff inkl. Überlegung, wie das neue Warum – Wie – Was an die Belegschaft kommuniziert wird.

## Weiterführende Links

[Why\\_What\\_How in Wikipedia](#)

[Hier finden die TED-X Präsentation von Simon Sinek](#)

Buchempfehlung:

