P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

Konfliktlösung mit Distanz.

Warum scheitert der Befehl «Klärt das untereinander!» fast immer? Dr. Rätus Fischer zeigt am Beispiel des Rosen-Importeurs Agrotropic, wie unbeteiligte Dritte festgefahrene Teamkonflikte ohne Gesichtsverlust lösen.

- **P** Personal Development →
- **E** Entrepreneurship →
- **R** Rhetorik →
- **L** Leadership →
- **S** Sales →

P

PERSONAL DEVELOPMENT

DEKONSTRUKTION.

Eigene Trigger wie ein Forscher prüfen.

In Konflikten verteidigt jeder reflexartig sein eigenes Selbstbild. Wahre persönliche Reife entsteht, wenn wir unsere eigene Antipathie nüchtern hinterfragen: Was genau stört mich am Kollegen – und welche ungeprüfte Annahme steckt dahinter?

✗ Groll und Vorurteile gegenüber Kollegen werden ungeprüft als absolute Wahrheit behandelt.

✓ Eigene Trigger werden mit wissenschaftlicher Neugier hinterfragt und sachlich aufgelöst.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Prüfst Du bei einem Konflikt zuerst Deine eigenen Projektionen – oder suchst Du sofort die Schuld beim Gegenüber?»

P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

E

ENTREPRENEURSHIP

SCHNITTSTELLEN.

Beziehungsklärung vor Neubauplanung.

Bevor Dr. Rätus Fischer den neuen Großbetrieb in Rümlang baute, analysierte er die menschlichen Beziehungen im Team. Viele vermeintliche Prozess- oder Logistikprobleme sind in Wahrheit ungelöste Spannungen zwischen Schlüsselkräften.

✗ Millionen fließen in neue Software und Hallen, während alte Teamkonflikte weiter schwelen.

✓ Vor jeder Prozessoptimierung werden die menschlichen Schnittstellen im Betrieb sauber geklärt.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Versuchst Du gerade ein Beziehungsproblem im Team mit einem neuen Formular oder Tool technisch zu lösen?»

R

RHETORIK

GESICHTSWAHRUNG.

Einzelgespräch schlägt Gruppentribunal.

Sperrt man zwei geladene Streithähne vor Publikum in einen Raum, verhärten sich die Fronten sofort. Im vertraulichen Vier-Augen-Gespräch mit einer neutralen Instanz fällt der Verteidigungszwang weg und echte Klärung wird möglich.

✗ Öffentliche Konfrontationen im großen Meeting zwingen jeden Beteiligten in den Schützengraben.

✓ Vertrauliche Vorgespräche auf Augenhöhe kühlen die Emotionen vor der Zusammenführung ab.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Schaffst Du für Konfliktgespräche einen geschützten Raum, in dem jeder ohne Gesichtsverlust ehrlich sprechen kann?»

L

LEADERSHIP

AUSSENBLICK.

Neutralität öffnet verschlossene Türen.

Als Inhaber steckt man oft selbst zu tief im System, um als neutral wahrgenommen zu werden. Eine unabhängige dritte Person erkennt sofort, wo Abläufe haken und wo im Ausnahmefall eine strukturelle Fehlbesetzung vorliegt.

✗ Schwelende Grabenkämpfe werden monatelang ignoriert, bis die besten Leistungsträger kündigen.

✓ Eine neutrale Instanz deckt Reibungsverluste frühzeitig auf und stellt klare Spielregeln her.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Wann holst Du Dir bei festgefahrenen internen Spannungen bewusst eine unbestechliche Außenperspektive ins Haus?»

P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

S

SALES

DIAGNOSE.

Verstehen kommt vor dem Verordnen.

Wie Rätus Fischer in hundert Tiefeninterviews erst präzise zuhörte, bevor er Lösungen entwarf, gewinnt auch im Vertrieb derjenige, der die wahren Engpässe hinter den Kulissen des Kunden ohne vorschnelles Urteil ergründet.

✗ Standardlösungen werden übergestülpt, ohne die interne Dynamik beim Kunden zu kennen.

✓ Tiefes Zuhören legt den wahren Schmerzpunkt frei und macht das Angebot alternativlos.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Stellst Du im Kundengespräch die richtigen Diagnosefragen, um das eigentliche Problem hinter dem Wunsch zu erkennen?»

P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

Wachstum mit Struktur.

Wenn Personal Development, Entrepreneurship, Rhetorik, Leadership und Sales als System ineinandergreifen, entsteht eine Unternehmenskultur, die Führung entlastet und Ergebnisse nachhaltig steigert.

P E R L S

Seminare, Vorträge & Mentoring.

Direkter Austausch für Unternehmen und Führungskräfte:

Kostenfreies Beratungsgespräch (15 Min.)

WhatsApp: +41 77 288 83 22

YouTube-Folge ansehen