P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

Wahrscheinlichkeit statt Dogma.

Platons Höhlengleichnis, ein Tisch aus 99,99 Prozent leerem Raum und Newtons Mechanik: Warum Dr. Rätus Fischer das Wort Wahrheit durch Wahrscheinlichkeit ersetzt – und wie das den Geist befreit.

P **Personal Development** →

E **Entrepreneurship** →

R **Rhetorik** →

L **Leadership** →

S **Sales** →

P

PERSONAL DEVELOPMENT

DEKONSTRUKTION.

Das eigene Selbstbild ehrlich hinterfragen.

Wer krampfhaft glaubt, er müsse ein großer Bildhauer sein, obwohl ihm das räumliche Denken fehlt, rennt gegen Wände. Entwicklung entsteht, wenn man falsche Ego-Projektionen schmerzfrei loslässt.

✗ Ein starres Selbstbild aus Stolz gegen jedes ehrliche Feedback von außen verteidigen.

✓ Bei Kritik neugierig prüfen, ob das Gegenüber einen blinden Fleck richtig erkennt.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Verteidigst Du in Konflikten wirklich die objektiven Fakten – oder nur ein bequemes Bild von Dir selbst?»

E

ENTREPRENEURSHIP

BEZUGSRAHMEN.

Newtons Gesetze für neues Wachstum erweitern.

Newtons Mechanik war nicht falsch, sie galt nur in einem begrenzten Rahmen. Genauso reicht die Strategie, die eine Firma von einer auf fünf Millionen brachte, selten für die nächste Dimension.

✗ Gestern erfolgreiche Geschäftsmodelle zur unantastbaren heiligen Kuh erklären.

✓ Strategien als Arbeitshypothesen behandeln und den Bezugsrahmen laufend erweitern.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Welche gestrige Erfolgsregel in Deinem Betrieb ist heute zu eng für Deine nächste unternehmerische Dimension?»

R

RHETORIK

ENTSPANNUNG.

Rechthaberei aus der Sprache streichen.

Der Glaube an die alleinige Wahrheit erzeugt Härte und Streit. Wer in Wahrscheinlichkeiten denkt und spricht, muss niemanden missionieren – und bleibt selbst bei gegensätzlichen Ansichten souverän.

✗ Jede Diskussion als Kampf um Recht oder Unrecht führen und Fronten verhärten.

✓ Eigene Sichtweisen als fundierte Wahrscheinlichkeiten formulieren und offen zuhören.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Führst Du Gespräche noch, um am Ende recht zu behalten – oder um gemeinsam der Realität näherzukommen?»

P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

L

LEADERSHIP

BLICKTIEFE.

Schatten an der Höhlenwand durchschauen.

Ein massiver Holztisch besteht physikalisch zu 99,99 Prozent aus leerem Raum. Eine kluge Führungskraft weiß, dass auch der erste Eindruck eines Mitarbeiters nur eine oberflächliche Projektion ist.

✗ Mitarbeitende oder Partner nach dem ersten Eindruck in feste Schubladen sperren.

✓ Das eigene Bild eines Menschen durch echtes Nachfragen laufend an der Realität prüfen.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Wie oft überprüfst Du im Führungsalltag Deine vorgefertigten Annahmen über die Menschen in Deinem Team?»

P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

S

SALES

HYPOTHESENTEST.

Den Kunden fragen statt trocken mutmaßen.

Im Vertrieb ist jede Annahme über das Kaufmotiv eines Kunden zunächst nur eine Vermutung. Erst wer im Gespräch verifiziert, was der Kunde wirklich braucht, verkauft treffsicher.

✗ Dem Kunden ungeprüft das überstülpen, was man selbst für die absolute Lösung hält.

✓ Durch präzise Fragen die tatsächliche Bedarfswahrscheinlichkeit beim Kunden klären.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Verkaufst Du Deinen Kunden noch Deine eigenen Annahmen – oder prüfst Du jede Hypothese direkt im Gespräch?»

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