P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

Raus aus der Schonhaltung.

Nach zweieinhalb Monaten im Gips war meine Achillessehne verheilt – doch aus Angst humpelte ich weiter. Wie mein Trainingspartner Miki diese Schonhaltung kurierte und warum Unternehmen nach Krisen unbequemes Feedback brauchen.

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

P

PERSONAL DEVELOPMENT

VOLLBELASTUNG.

Alte Narben sind keine Ausrede.

Auf dem Hof in Saint-Mihiel zeigte Miki auf den ewig humpelnden Georgius und fragte mich: «Willst du so enden wie der?» Wenn eine Verletzung oder Niederlage ausgeheilt ist, müssen wir im Kopf den Mut fassen, den Fuß wieder voll aufzusetzen.

✗ Ein längst überstandener Rückschlag dient jahrelang als Entschuldigung für halbe Kraft.

✓ Nach der Heilungsphase wird die Komfortzone verlassen und wieder voll abgerollt.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Wo humpelst Du im Leben oder Business noch aus bloßer Gewohnheit, obwohl die alte Wunde längst verheilt ist?»

E

ENTREPRENEURSHIP

OFFENSIVKRAFT.

Notfall-Gips rechtzeitig wieder abnehmen.

In einer akuten Unternehmenskrise sind eingefrorene Budgets und strenge Kontrollen wie ein schützender Gipsverband. Bleibt dieser Gips jedoch jahrelang dran, verkümmert die unternehmerische Muskulatur zur chronischen Risikoscheu.

✗ Einstige Krisen-Sparmaßnahmen lähmen noch Jahre später jede gesunde Wachstumsinitiative.

✓ Nach überstandener Krise schaltet die Organisation bewusst wieder auf Angriff und Innovation.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Welche defensiven Notfallregeln aus vergangenen Krisen bremsen Dein Unternehmen heute unnötig im Wachstum aus?»

R

RHETORIK

WACHRÜTTLER.

Klartext heilt besser als falsches Mitleid.

Während der Physiotherapeut mich halbherzig abfertigte, gab Miki mir bei jedem Humpeln einen kräftigen Klaps ins Genick. Echte Freunde und Mentoren reden uns nicht nach dem Mund, sondern unterbrechen selbstschädigende Muster sofort.

✗ Höfliches Schweigen und falsches Mitleid zementieren die Schwäche des Gegenübers dauerhaft.

✓ Ein ehrlicher, direkter Impuls zur richtigen Zeit holt den Partner sofort ins volle Potenzial.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Hast Du den Mut, einem geschätzten Kollegen oder Partner unbequemes Feedback zu geben, wenn er unter Wert agiert?»

P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

L

LEADERSHIP

SPARRING.

Jeder Leader braucht ein Korrektiv.

Je höher eine Führungskraft steigt, desto seltener wagt es jemand im eigenen Haus, ihre Ausreden anzusprechen. Wer einem Team wieder volle Leistung zutraut und sich selbst einen unbestechlichen Sparringspartner holt, verhindert Mittelmaß.

✗ Der Geschäftsführer ist nur von Ja-Sagern umgeben, die jede seiner Schonhaltungen bestätigen.

✓ Ein unbestechlicher Sparringspartner auf Augenhöhe deckt blinde Flecken sofort schonungslos auf.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Wer in Deinem Umfeld hat das Format und die Erlaubnis, Dich sofort zu korrigieren, wenn Du in alte Muster fällst?»

P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

S

SALES

ABSCHLUSSMUT.

Nach einer Absage wieder voll auftreten.

Verliert ein Vertriebsteam einen Großkunden, schleicht sich beim nächsten Pitch oft eine zaghafte, entschuldigende Haltung ein. Spitzenverkäufer schütteln den Verlust ab und gehen mit ungebrochener Überzeugung in das nächste Abschlussgespräch.

✗ Nach zwei verlorenen Deals werden Preise und Konditionen beim nächsten Kunden ängstlich gesenkt.

✓ Jedes neue Verkaufsgespräch wird mit voller Standfestigkeit und klarem Wertanspruch geführt.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Gehst Du nach einer schmerzhaften Kundenabsage gebückt ins nächste Gespräch – oder trittst Du erst recht aufrecht auf?»

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