P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

Trümpfe niemals blind verraten.

Ein freundliches Lächeln im Verhör von Nancy, eine harmlose Frage nach dem Hobby – und Sekunden später der Eintrag als «extrem gefährlich»: Warum unbedachte Offenheit im falschen Raum zur Waffe gegen uns selbst wird.

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

P

PERSONAL DEVELOPMENT

WACHSAMKEIT.

Ego und Rededrang gezielt zügeln.

Nach Tagen in einer eiskalten Zelle ohne Akte tat die charmante Freundlichkeit der Vollzugsleiterin gut. Doch wer sich durch Schmeichelei geschmeichelt fühlt und stolz vom Kampfsport erzählt, liefert dem System unnötige Munition.

✗ Aus Mitteilungsbedürfnis oder Stolz ungefragt eigene Trümpfe und Reserven offenlegen.

✓ Auch in vermeintlich entspannten Gesprächen einen wachen, klaren Geist bewahren.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Wo plaudern wir aus Eitelkeit oder Harmoniebedürfnis Dinge aus, die besser unser strategisches Geheimnis blieben?»

E

ENTREPRENEURSHIP

ROLLENKLARHEIT.

Freundlichkeit ist keine Freundschaft.

Im Geschäftsleben sind erfahrene Prüfer, Investoren und Einkäufer im Vorgespräch fast immer herzlich. Diese Wärme dient oft dazu, die Deckung des Gegenübers zu senken. Unternehmer trennen sympathischen Umgang strikt von realen Interessen.

✗ Einen charmanten Gesprächston im Business naiv mit Interessengleichheit verwechseln.

✓ Hinter jedem höflichen Smalltalk stets die institutionelle Rolle und Agenda erkennen.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Prüfen wir in Verhandlungen nüchtern die Interessenlage – oder lassen wir uns von einer netten Atmosphäre einlullen?»

R

RHETORIK

INFORMATIONSKONTROLLE.

Jedes Wort auf Wirkung prüfen.

Als die Leiterin lächelnd nach dem Sport fragte, verwandelte sich die ehrliche Antwort «Kampfsport» sofort in einen roten Warnvermerk in der Akte. Strategische Rhetorik fragt vor jeder Auskunft: Wie kann diese Information gegen mich genutzt werden?

✗ Im lockeren Smalltalk vor Verhandlungen unüberlegt interne Details preisgeben.

✓ Auf beiläufige Fragen präzise, höflich und strategisch wohlüberlegt antworten.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Überlegen wir vor einer Antwort, wie unsere Worte in einem fremden Protokoll oder System ausgelegt werden können?»

L

LEADERSHIP

DISKRETION.

Strategische Karten im Team schützen.

Eine verantwortungsvolle Führungskraft schützt das eigene Unternehmen vor unbedachten Informationslecks. Ob bei Behörden, Wettbewerbern oder Lieferanten: Nicht jede Wahrheit gehört auf den offenen Präsentierteller.

✗ Interne Schwachstellen, Margen oder Zukunftspläne ungefiltert nach außen tragen.

✓ Klare Kommunikationsregeln schaffen, welches Wissen im geschützten Kreis bleibt.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Weiß jeder im Team genau, welche sensiblen Unternehmensdaten in externen Gesprächen niemals genannt werden dürfen?»

P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

S

SALES

VERHANDLUNGSMACHT.

Schmerzgrenzen niemals vorab zeigen.

Wer im Einkaufs- oder Verkaufsgespräch beim Kaffeetrinken verrät, wie dringend er den Auftrag braucht oder wie hoch sein Zeitdruck ist, verliert sofort seine Marge. Ein Profi bleibt verbindlich im Ton und diszipliniert in der Sache.

✗ Dem Verhandlungspartner im Vorgespräch den eigenen Zeitdruck oder Spielraum verraten.

✓ Freundlich im Kontakt bleiben und die eigenen Konditionen bis zum Schluss schützen.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Behalten wir unsere wichtigsten Verhandlungstrümpfe ruhig in der Hand, bis der richtige Moment gekommen ist?»

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