P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

Menschen lesen,
Impulse steuern.

Poker gewinnen um Ritter-Sport-Schokolade ganz ohne Regelkenntnis – und im Zellentrakt auf Rache verzichten, um das Abitur zu retten: Warum Beobachtungsgabe und Impulskontrolle jede bloße Taktik schlagen.

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

P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

P

PERSONAL DEVELOPMENT

IMPULSKONTROLLE.

Den Krieg über die Schlacht stellen.

Als Mitgefangener Uwe in der Zelle mein Vertrauen verriet, hätte mein Ego sofort zuschlagen können. Doch ein Kampf hätte Bunker und das Aus für mein Fernabitur bedeutet. Wahre Selbstführung opfert niemals das große Lebensziel für einen kurzen Rachemoment.

✗ Einer Provokation sofort nachgeben und dafür die eigene Zukunft aufs Spiel setzen.

✓ Die Fäuste in der Tasche lassen, weil das langfristige Ziel wichtiger ist als das Ego.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Wo lassen wir uns im Alltag noch zu unnötigen Nebenkämpfen hinreißen, die unsere wichtigsten Ziele gefährden?»

E

ENTREPRENEURSHIP

WAHRSCHEINLICHKEIT.

Kühlen Kopf statt Zocken wählen.

Am Pokertisch in der JVA Heimsheim verstand ich die Regeln anfangs kaum – doch ich beherrschte Wahrscheinlichkeitsrechnung und Ruhe. Während Platzhirsch Linus lautstark bluffte, entschied nüchterne Mathematik über den Gewinn.

✗ Geschäftliche Entscheidungen aus Eitelkeit, Lautstärke oder blindem Bauchgefühl treffen.

✓ Risiken nüchtern kalkulieren und nur dann setzen, wenn die Faktoren klar stimmen.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Treffen wir unternehmerische Entscheidungen auf Basis klarer Wahrscheinlichkeiten – oder lassen wir uns von Bluffs treiben?»

R

RHETORIK

MIKROEXPRESSIONEN.

Den Menschen statt der Karten lesen.

Ein kurzes Zucken der Augenpartie, eine veränderte Atmung, eine künstliche Entspannung: Wer am Verhandlungstisch still beobachtet, statt selbst am lautesten zu reden, durchschaut jeden Bluff in wenigen Sekunden.

✗ Im Gespräch nur auf den eigenen nächsten Satz warten und Signale übersehen.

✓ Still beobachten und feinste Veränderungen in Mimik, Atmung und Haltung erfassen.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Beobachten wir am Verhandlungstisch wirklich unser Gegenüber – oder sind wir zu sehr mit uns selbst beschäftigt?»

P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

L

LEADERSHIP

PRIORITÄTEN.

Auf das Wesentliche fokussiert bleiben.

So sehr ich meine Rolle als «Bettlerkönig» in Brechts Dreigroschenoper in der Theater-AG liebte: Als der Transfer nach Freiburg für das Studium anstand, ließ ich den Applaus sofort los. Starke Führung kennt immer ihre oberste Priorität.

✗ An schönen Nebenprojekten und kurzfristigem Applaus festhalten, statt weiterzuziehen.

✓ Selbst liebgewonnene Komfortzonen konsequent verlassen, wenn das Hauptziel ruft.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Haben wir den Mut, gute Gelegenheiten loszulassen, um den Weg für unsere wirklich große Mission freizumachen?»

P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

S

SALES

GELASSENHEIT.

Laute Blender ruhig entzaubern.

Im Einkauf und Vertrieb treten manche Verhandlungspartner wie unbesiegbare Platzhirsche auf. Wer sich von dieser Fassade nicht beeindrucken lässt und aufmerksam zuhört, erkennt schnell, wann das Gegenüber mit leeren Händen pokert.

✗ Sich von lautem Auftreten und aggressiven Forderungen des Kunden einschüchtern lassen.

✓ Ruhig bleiben, die echten Motive lesen und den Bluff mit gelassener Klarheit kontern.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Lassen wir uns im Vertrieb noch von lauten Platzhirschen beeindrucken – oder lesen wir ruhig deren wahre Karten?»

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