P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

# Mustererkennung
# statt Zufall.

Pokémon durchgespielt ohne lesen zu können, Top 10 der Welt in Diablo 3 Hardcore und mit 28 Jahren zwölf Firmen: Was Jan Kaiser und traditioneller Kampfsport über die 3-Jahres-Regel und Basics lehren.

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

P

PERSONAL DEVELOPMENT

# MUSTERERKENNUNG.

## Den Code hinter dem Spiel knacken.

Ohne lesen zu können, merkte sich Jan Kaiser beim Nudelboxen-Falten im Imbiss seiner Mutter über Wortlängen und Tastenfolgen jede Pokémon-Attacke. Jedes System folgt einer lernbaren Logik.

✗ Vor komplexen Gesetzen, Steuern oder neuen Technologien kapitulieren.

✓ Durch Ausprobieren und genaue Beobachtung die unsichtbaren Regeln dahinter entschlüsseln.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

**«Betrachtest Du Deinen Markt noch als unberechenbares Schicksal – oder entschlüsselst Du systematisch seine Mechanik?»**

E

ENTREPRENEURSHIP

# WARDLEY-SCHEMA.

**Forschung sauber von Standardplanung trennen.**

Für Probleme ohne bekannte Lösung nutzt Jan das Wardley-Schema: Mit festem Budget werden drei bis fünf Ansätze parallel getestet, Sackgassen gestoppt und nur der beste Pfad skaliert.

✗ Innovative Zukunftsprojekte mit denselben starren Plänen wie Routineaufgaben steuern.

✓ Aufgaben präzise in Planbares, Iterationen und echte Forschungs-Swimlanes aufteilen.

**P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION**

**«Trennt Dein Unternehmen klar zwischen planbarem Tagesgeschäft und kontrollierten Experimenten für Innovationen?»**

R

RHETORIK

# KLARTEXT-RAT.

## Die 3-Jahres-Regel gegen das Aufgeben.

Jungen Gründern gibt Jan keinen Zaubertrick, sondern einen Satz: Bleib drei Jahre lang mit vollem Einsatz bei einer Sache! Erst wenn es nach drei Jahren nicht läuft, liegt es am Geschäftsmodell.

✗ Nach sechs Monaten und ersten Absagen hektisch zum nächsten Trend-Thema springen.

✓ Drei Jahre lang jeden Komfort zurückstellen und eine einzige Sache exzellent durchziehen.

**P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION**

**«Hältst Du Deine strategischen Projekte lange genug durch, bis der Zinseszinseffekt am Markt überhaupt greifen kann?»**

P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

L

LEADERSHIP

# BASICS-DISZIPLIN.

## Sauber stehen vor dem schnellen Kick.

Wie im Diablo-Hardcore-Modus oder in meiner Kampfsportschule Ryū Chai Dō gilt: Wer in sechs Jahren zum Schwarzgurt sprinten will, blendet. Wahre Meister trainieren über Jahre kompromisslos die Basics.

✗ Fortgeschrittene Tricks suchen, während die handwerklichen Grundlagen noch wackeln.

✓ Grundlagen wie Stand, Hüftrotation und Kernprozesse bis zur Perfektion wiederholen.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

**«Beherrscht Dein Team die täglichen handwerklichen Basics im Schlaf, bevor ihr über komplexe Sonderwege sprecht?»**

P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

S

SALES

# BESTÄNDIGKEIT.

## Nach fünf Jahren am Markt ernten.

Bei Jan kaufen heute B2B-Kunden ein, die er 2022 kalt angesprochen hat – weil sie sehen, dass seine Firma nach fünf Jahren immer noch stabil steht. Ausdauer ist das stärkste Verkaufsargument.

✗ Kontakte nach dem ersten Nein löschen und kurzfristigen Einmal-Umsätzen nachjagen.

✓ Durch jahrelange Marktpräsenz und Zuverlässigkeit das Vertrauen großer B2B-Kunden gewinnen.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

**«Bleibst Du für Deine Wunschkunden über Jahre hinweg so beständig sichtbar, dass sie am Ende automatisch zu Dir kommen?»**

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**