P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

Raus aus dem Autopiloten.

Warum 1.000 Likes in einer Kommentarspalte noch lange keine Wahrheit sind – und weshalb selbst ein hoher IQ ohne echte Charakterstärke nicht vor dem sozialen Herdentrieb schützt.

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

P

PERSONAL DEVELOPMENT

SCHMERZRESISTENZ.

Ungeschminkte Wahrheit statt Kino-Illusion.

Jeder behauptet, er wolle ehrliches Feedback. Doch wenn Direktheit das eigene Ego trifft, flüchten die meisten lieber ins Hollywood-Kino. Wachstum beginnt, wenn man harte Wahrheit aktiv einfordert.

✗ Ehrlichkeit fordern, jedoch bei konkreter Kritik sofort beleidigt in Abwehr gehen.

✓ Schmerzresistent zuhören und jedes direkte Feedback sofort zur Verbesserung nutzen.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Verträgst Du die ungeschminkte Wahrheit über Deine blinden Flecken – oder umgibst Du Dich lieber mit Ja-Sagern?»

E

ENTREPRENEURSHIP

FAKTENPRÜFUNG.

Wissen strikt von Glauben trennen.

Ein Kommentar mit 1.000 Likes löst im energiesparenden Gehirn sofort den Kurzschluss aus, die Masse habe recht. Doch Wahrheit ist nicht demokratisch. Ein Unternehmer prüft immer die Originalquelle.

✗ Geschäftliche Entscheidungen auf Basis von Branchen-Gerüchten oder Likes treffen.

✓ Blinden Glauben streichen und jede Annahme anhand harter Fakten und Akten prüfen.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Wo glaubst Du in Deinem Business noch ungeprüften Marktmeinungen, statt die Zahlen selbst zu kontrollieren?»

R

RHETORIK

BEGRÜNDUNGSZWANG.

Auf der Straße zählt das Argument.

Im anonymen Netz schreiben Menschen aus Frust über fehlende reale Wirksamkeit pauschal Alles-gelogen. Im echten Leben bleibe ich stehen und frage ruhig: Warum? Erklär es mir anhand von Fakten.

✗ Sich von anonymen Pauschalisierungen oder lauten Zwischenrufen verunsichern lassen.

✓ Jede Behauptung ruhig mit der Frage nach konkreten Belegen auf den Prüfstand stellen.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Lässt Du im Gespräch pauschale Behauptungen durchgehen – oder forderst Du ruhig die konkrete Begründung ein?»

L

LEADERSHIP

CHARAKTERGRÖSSE.

IQ schützt nicht vor Herdentrieb.

Selbst Akademiker mit Doktortitel warfen mir bei abweichender Meinung plötzlich meine Haft vor – und mussten Jahre später einräumen, dass meine Prognose stimmte. Wahre Größe kann Irrtümer zugeben.

✗ Andersdenkende im Team persönlich abwerten, um das eigene Weltbild zu schützen.

✓ Vorurteilsfrei zuhören und die Charakterstärke besitzen, eigene Irrtümer einzugestehen.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Besitzt Du als Führungskraft die Größe, vor versammelter Mannschaft zu sagen: Da lag ich falsch, du hattest recht?»

P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

S

SALES

URTEILSDISZIPLIN.

Erst komplett zuhören, dann bewerten.

Wer in der ersten Sekunde ein Urteil fällt, denkt nicht, sondern sortiert Schubladen. Im Vertrieb gewinnt derjenige, der das Werten verzögert und die Situation des Kunden vollständig anhört.

✗ Kunden schon nach den ersten drei Sätzen im Autopilot-Modus innerlich abstempeln.

✓ Mit wacher Präsenz zuhören, bis alle Fakten und Motive klar auf dem Tisch liegen.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Schaltest Du im Kundengespräch Deinen inneren Autopiloten ab, um wirklich zu hören, was zwischen den Zeilen steht?»

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