P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

Erwartungsfreies Vertrauen.

Wer im Business getäuscht wurde, zieht sich oft hinter Zynismus zurück. Warum ich trotz härtester Brüche jedem Menschen zunächst einen Vertrauensbonus gebe – geschützt durch Erwartungsfreiheit und die 80-Prozent-Regel.

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

P

PERSONAL DEVELOPMENT

ERWARTUNGSFREI.

Offen die Hand reichen ohne Naivität.

Zwischen Skepsis und Erwartungsfreiheit liegt eine Welt: Ich gehe bei jedem Menschen zunächst aktiv vom Guten aus, weiß jedoch mathematisch, dass nicht jeder gut handelt. Missbraucht jemand das Vertrauen, bin ich weder verbittert noch überrascht, sondern sofort handlungsfähig.

✗ Aus Angst vor erneuter Enttäuschung begegnet man jedem neuen Kontakt mit kaltem Misstrauen.

✓ Man reicht offen die Hand, bleibt jedoch innerlich vollkommen unabhängig vom Ausgang.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Begegnest Du neuen Menschen noch aus der Angst alter Narben – oder aus der Souveränität erwartungsfreier Stärke?»

E

ENTREPRENEURSHIP

80-PROZENT-REGEL.

Wegen 20 Prozent Nieten niemals 80 Prozent Chancen blockieren.

In acht bis neun von zehn Fällen führt ein bewusster Vertrauensvorschuss zu starken, tragfähigen Ergebnissen. Wer aus Ärger über zwanzig Prozent Enttäuschungen seine Tore schließt, begeht unternehmerisch einen fatalen Rechenfehler.

✗ Ein einziger schlechter Geschäftspartner führt dazu, dass künftig alle Kooperationen abgeblockt werden.

✓ Die 80 Prozent erfolgreichen Allianzen werden aktiv genutzt, während Ausfälle nüchtern einkalkuliert sind.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Verbaust Du Dir aktuell große unternehmerische Chancen, weil Du wegen einzelner Enttäuschungen zu vorsichtig geworden bist?»

R

RHETORIK

CHARAKTERTEST.

Ein einziger Satz entlarvt wahre Größe.

Über den Wert eines Partners entscheidet weder ein Doktortitel noch der Kontostand, sondern die Fähigkeit, vier Worte auszusprechen: «Da lag ich falsch.» Wer wie Michael Schumacher in Silverstone Fehler auf die eigene Kappe nimmt, verdient volles Vertrauen.

✗ Hochintelligente Blender suchen bei jeder Krise sofort mit geschliffenen Worten einen Schuldigen.

✓ Charakterstarke Partner stehen ohne Ausreden zu ihren Fehlern und schützen ihre Mannschaft.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Achtest Du bei der Wahl Deiner engsten Partner auf glänzende Titel – oder auf die Fähigkeit, eigene Fehler einzugestehen?»

L

LEADERSHIP

UMSORTIEREN.

Sachlich neu einordnen statt persönlich grollen.

Zeigt sich, dass jemand zu den schwierigen zwanzig Prozent gehört, braucht es kein Drama und keinen Rachefeldzug. Ein souveräner Leader wechselt auf der Straße nicht einmal die Seite – er ordnet die Person lediglich ruhig in eine andere Kategorie ein.

✗ Nach einer Trennung wird jahrelang emotionale Energie in Groll und Nachtreten verschwendet.

✓ Das Verhältnis wird ohne Zorn beendet oder vertraglich neu geregelt und der Fokus bleibt vorn.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Kannst Du unpassende Geschäftsbeziehungen ruhig und ohne Groll umsortieren – oder trägst Du alte Enttäuschungen mit Dir herum?»

P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

S

SALES

ERSTER SCHRITT.

Mit geballter Faust schließt man keinen Deal.

Im Vertrieb und bei strategischen Allianzen steuert unsere innere Haltung sofort unsere Ausstrahlung. Wer dem Kunden mit ehrlichem Vertrauensvorschuss begegnet, öffnet Türen, die jedem misstrauischen Taktierer für immer verschlossen bleiben.

✗ Misstrauen im Erstgespräch wirkt wie eine selbsterfüllende Prophezeiung und schreckt Top-Kunden ab.

✓ Ein offener Vertrauensbonus kombiniert mit klaren Verträgen schafft schnelle Abschlüsse auf Augenhöhe.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Spürt Dein Gegenüber im Erstgespräch einen echten Vertrauensvorschuss – oder stehst Du innerlich mit angezogener Handbremse da?»

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