P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

Der Honeymoon-Effekt im Kopf.

Ein Auto kann nicht fliegen – und unser Wachbewusstsein hat nur eine streng begrenzte Bandbreite. Mit Thomas Schanz sprach ich über Zellbiologe Bruce Lipton und darüber, wie starker Fokus Krisen einfach überschreibt.

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

P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

P

PERSONAL DEVELOPMENT

BANDBREITE.

Fokus überschreibt jeden Alltagsärger.

Wie Bruce Lipton beim Honeymoon-Effekt zeigt, spüren frisch Verliebte kaum Alltagsschmerzen, weil ihr mentaler Arbeitsspeicher voll mit Begeisterung belegt ist. Wer ein brennendes Ziel verfolgt, hat keine Kapazität für Drama.

✗ Aus innerer Unterforderung und Langeweile jede kleine Alltagsfliege zum Elefanten aufblasen.

✓ Den mentalen Arbeitsspeicher mit einer großen, sinnstiftenden Vision vollständig auslasten.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Ist Dein Geist gerade mit einer großen Vision beschäftigt oder hat er noch Speicherplatz für Kleinigkeiten?»

E

ENTREPRENEURSHIP

SYSTEMGRENZEN.

Ein Auto kann nicht fliegen.

Ein Auto ist eine großartige Maschine für die Straße, fliegt jedoch bauartbedingt nicht. Genauso kann ein Unternehmer nicht gleichzeitig zehn Krisen bejammern und eine brillante Wachstumsstrategie entwerfen.

✗ Die begrenzten Ressourcen des eigenen Kopfes und Betriebs in zwanzig Nebenkriegsschauplätzen verzetteln.

✓ Die Fokus-Bandbreite der Organisation schonungslos auf den wichtigsten Wachstumshebel bündeln.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Welche überflüssigen Nebenschauplätze belegen in Deiner Firma aktuell den wichtigsten Arbeitsspeicher?»

R

RHETORIK

ÜBERSCHREIBEN.

Kein Denken an rosa Elefanten.

Wer sich vornimmt, nicht mehr an seine Angst oder den drohenden Verlust zu denken, füttert genau dieses Bild im Kopf. Starke Rhetorik und Selbstgespräche benennen niemals das Verbot, sondern immer das positive Zielbild.

✗ In Meetings ständig wiederholen, welche Fehler und Katastrophen auf keinen Fall passieren dürfen.

✓ Die Aufmerksamkeit durch ein klares, anziehendes Zielbild in die gewünschte Richtung lenken.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Sprichst Du im Alltag häufiger über das, was Du vermeiden willst, oder über das, was Du erschaffst?»

L

LEADERSHIP

EPIGENETIK.

Überzeugung schlägt alte Programmierung.

So wie der Placebo- und der Nocebo-Effekt beweisen, dass Erwartungen unsere Biologie steuern, entscheidet auch die Überzeugung der Führungskraft über die Kraft des Teams. Wer an die Machbarkeit glaubt, setzt Kräfte frei.

✗ Mit Sätzen wie ‚Unsere Branche liegt eben am Boden' das gesamte Team in die Ohnmacht führen.

✓ Ein kraftvolles Narrativ der Machbarkeit vorleben, das im Team höchste Energie aktiviert.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Wirkt Deine tägliche Führung auf Dein Team wie ein stärkendes Aufbaumittel oder wie eine Bremse?»

S

SALES

BEGEISTERUNG.

Verliebtheit in die eigene Lösung.

Wenn ein Verkäufer für sein Produkt brennt wie am ersten Tag einer großen Liebe, überträgt sich dieser Honeymoon-Effekt direkt auf den Kunden. Echte Begeisterung blendet kleinliche Preisdiskussionen von selbst aus.

✗ Das eigene Angebot mit routinierter Gleichgültigkeit präsentieren und über Preiskämpfe klagen.

✓ Den Kunden mit spürbarer Begeisterung in das Zukunftsbild seiner gelösten Herausforderung mitnehmen.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Spürt Dein Kunde im Gespräch noch das echte Feuer der ersten Stunde für Deine Lösung?»

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