P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

Selbstbild trifft Fremdbild.

Nach zweieinhalb Jahren Überlebenskampf in Frankreich fühlte ich mich in Stuttgart-Stammheim vollkommen entspannt – doch das gesamte Stockwerk hielt mich für hochaggressiv: Warum wir unseren alten Schutzpanzer nach der Krise ablegen müssen.

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

P

PERSONAL DEVELOPMENT

BLINDER FLECK.

Den alten Gefechtspanzer erkennen.

In der ruhigen Einzelzelle von Stammheim glaubte ich, endlich im Frieden zu sein. Doch mein Körper lief nach den Jahren in Frankreich noch immer auf Gefechtsstation. Wer lange im Überlebensmodus kämpft, bemerkt oft als Letzter, wie hart er nach außen wirkt.

✗ Die eigene angespannte Ausstrahlung nach einer Krise für normale Gelassenheit halten.

✓ Ehrliches Feedback von außen annehmen und den eigenen Schutzpanzer bewusst prüfen.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Tragen wir aus vergangenen Krisen noch einen unsichtbaren Schutzpanzer, der heute längst ausgedient hat?»

E

ENTREPRENEURSHIP

KONTEXTWECHSEL.

Neues Umfeld verlangt neue Signale.

Was in einer harten Sanierung oder im Existenzkampf das Überleben sichert, isoliert im anschließenden Normalbetrieb. Erfolgreiche Unternehmer erkennen den Phasenwechsel und schalten rechtzeitig vom Verteidigungsmodus auf kooperativen Aufbau um.

✗ Mit der Härte aus der Krisenzeit im geordneten Tagesgeschäft unnötig Porzellan zerschlagen.

✓ Nach überstandener Krise die eigene Haltung bewusst auf Offenheit und Wachstum kalibrieren.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Operieren wir im Unternehmen noch im harten Krisenmodus, obwohl die neue Phase längst Kooperation erfordert?»

R

RHETORIK

WIRKUNGSCHECK.

Die Botschaft entsteht beim Empfänger.

«Warum bist du so unglaublich aggressiv? Was ist los mit dir?» Diese ehrliche Frage eines Mitgefangenen an meiner Zellentür öffnete mir die Augen. Mein starrer Tunnelblick und meine geballten Fäuste sprachen lauter als mein inneres Gefühl der Ruhe.

✗ Sich darauf berufen, man habe es doch innerlich gar nicht böse oder aggressiv gemeint.

✓ Mimik, Blick und Körpersprache so entspannen, dass das Umfeld echte Zugänglichkeit erlebt.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Wissen wir wirklich, wie unser Gesichtsausdruck und unsere Haltung auf andere wirken, wenn wir konzentriert sind?»

P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

L

LEADERSHIP

NAHBARKEIT.

Vom Einzelkämpfer zum Verbündeten.

Sobald ich mein inneres Bedrohungslevel am nächsten Tag bewusst herunterfuhr, veränderte sich der gesamte Hofgang: Menschen suchten das Gespräch, Allianzen entstanden und Zellennachbar Arkadius half beim Training. Führung braucht Nahbarkeit statt Abschreckung.

✗ Durch eine unnahbare, harte Miene das eigene Team unbewusst auf Distanz halten.

✓ Durch bewusste Entspannung und offene Signale Vertrauen und Dialog im Team einladen.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Trauen sich Mitarbeitende jederzeit mit ehrlichem Feedback zu uns – oder hält unsere Ausstrahlung sie auf Abstand?»

P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

S

SALES

EMPFANGSBEREITSCHAFT.

Wärme öffnet verschlossene Türen.

Kunden spüren sofort, ob ein Verkäufer innerlich noch im Kampfmodus vom letzten schwierigen Gespräch steckt. Wer vor dem Kundentermin die eigene Anspannung bewusst abstreift, verwandelt misstrauische Distanz in offene Gespräche.

✗ Die Anspannung aus stressigen Projekten unbewusst mit in das nächste Kundengespräch tragen.

✓ Vor jedem Termin bewusst auf Ruhe, Freundlichkeit und echte Offenheit umschalten.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Welches emotionale Signal empfängt ein Kunde in der allerersten Sekunde, wenn wir den Raum betreten?»

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