P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

Substanz schlägt Seniorität.

Ein älterer, belesener Mitgefangener nutzte das Schachspiel in Stammheim, um mich von oben herab kleinzuhalten. Statt zu diskutieren, holte ich mir Schachbücher aus der Gefängnisbibliothek – und drehte das Spiel um.

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

PERSONAL DEVELOPMENT

P SELBSTSTUDIUM.

Bücher statt lauter Wortgefechte.

Wenn Dir jemand überlegen ist und seine Erfahrung als Machtinstrument nutzt, hilft kein Beleidigtsein. Ich lieh mir Schachliteratur aus, studierte abends auf der Zelle Eröffnungen und Endspiele – und überholte ihn.

✗ Sich über herablassende Platzhirsche ärgern und in emotionale Rechtfertigungen verstricken.

✓ In aller Stille Fachliteratur studieren, bis die eigene Kompetenz jede Diskussion beendet.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Reagierst Du auf Überlegenheit anderer mit gekränktem Stolz oder mit gezieltem Wissensaufbau?»

E

ENTREPRENEURSHIP

INTENSITÄT.

Systematik überholt alte Routine.

Viele etablierte Marktteilnehmer verwechseln zwanzig Jahre Routine mit echter Meisterschaft und bilden sich kaum noch weiter. Wer ein Fachgebiet mit höchster Intensität systematisch durchdringt, holt Jahre in Monaten auf.

✗ Ehrfürchtig vor dem Dienstalter etablierter Wettbewerber zurückweichen und sich kleinmachen.

✓ Den Wissensvorsprung alter Platzhirsche durch fokussiertes Studium systematisch aufrollen.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«In welchem Fachgebiet kannst Du Dir in den nächsten drei Monaten einen echten Vorsprung erarbeiten?»

R

RHETORIK

SPIELFELD.

Taten auf dem Brett sprechen lassen.

Als ich die ersten Partien gewann und der ältere Mitgefangene beim Stand von zehn zu eins für mich keine Lust mehr auf Schach hatte, war kein lautes Wort nötig. Fakten und Siege auf dem Brett beenden jede Arroganz.

✗ In Meetings lautstark Respekt für die eigene Position oder Jugend einfordern wollen.

✓ Ruhig und höflich bleiben, während die eigenen Zahlen und strategischen Züge für sich sprechen.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Versuchst Du Kritiker noch mit Worten zu überzeugen oder lässt Du Deine Ergebnisse sprechen?»

P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

L

LEADERSHIP

LERNHUNGER.

Niemals auf dem Gelernten ausruhen.

Die Geschichte auf dem Schachbrett ist zugleich eine Warnung an jede erfahrene Führungskraft: Wer glaubt, bereits alles zu wissen, und aufhört zu lernen, wird früher oder später von einem hungrigen Neuling geschlagen.

✗ Als erfahrener Chef auf vergangene Erfolge pochen und neue Methoden von oben herab belächeln.

✓ Auch nach Jahrzehnten im Beruf den demütigen Lernhunger eines Schülers wachhalten.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Lernst Du als Führungskraft heute noch genauso hungrig dazu wie am Anfang Deiner Laufbahn?»

P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

S

SALES

VORBEREITUNG.

Mit Fachwissen auf Augenhöhe.

Wenn Du im Vertrieb erfahrenen Einkäufern oder Vorständen gegenübersitzt, testen diese oft Deine Substanz. Wer die Zahlen, den Markt und die Mechanik des Kunden tiefer studiert hat als jeder andere, gewinnt sofort Achtung.

✗ Unvorbereitet in Termine mit erfahrenen Entscheidern gehen und sich einschüchtern lassen.

✓ Sich durch kompromisslose Fach- und Marktkenntnis sofortigen Respekt am Verhandlungstisch sichern.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Bist Du vor wichtigen Verhandlungen fachlich so tief vorbereitet, dass Dich kein Einwand überrascht?»

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