P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

Führung ohne Vorurteile.

Jeder Mensch hat eine Geschichte – und zu jeder Geschichte gibt es Gründe. Wer im Führungsalltag vorschnelle Schubladen durch echte Neugier ersetzt, durchbricht unsichtbare Mauern und gewinnt loyale Spitzenkräfte.

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

P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

P

PERSONAL DEVELOPMENT

SELBSTREFLEXION.

Den ersten Schritt selbst gehen.

Wie in der Physik braucht es die größte Energie, um einen ruhenden Körper aus dem Stillstand in Bewegung zu setzen. Wahre Selbstführung wartet in Konflikten niemals beleidigt ab, sondern überwindet das eigene Ego zuerst.

✗ Beide Seiten verharren im Stolz und warten darauf, dass das Gegenüber sich zuerst bewegt.

✓ Die eigene Abwehrhaltung bewusst ablegen und als Erster offen die Hand reichen.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Wo verharren im Alltag noch zwei Seiten im Stillstand – und wer bringt die Größe auf, den ersten Schritt zu machen?»

P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

E

ENTREPRENEURSHIP

POTENZIALBLICK.

Rohdiamanten hinter Brüchen erkennen.

Ein Lebenslauf mit Ecken, eine überwundene Krise oder ein ungewöhnlicher Werdegang sind kein Makel, sondern oft der Beweis für enorme Resilienz. Wer nur nach glatten Etiketten sucht, übersieht die stärksten Mitgestalter.

✗ Menschen wegen eines Bruchs in der Biografie vorschnell in eine Schublade stecken.

✓ Menschen nach ihrem heutigen Charakter, ihrer Verlässlichkeit und Arbeitsmoral bewerten.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Werden Bewerber und Mitarbeitende nach alten Etiketten beurteilt – oder nach ihrem heutigen Handeln und Potenzial?»

R

RHETORIK

ZUHÖREN.

Fragen stellen statt vorschnell urteilen.

Niemand steht morgens auf, um absichtlich schlechte Arbeit zu leisten. Wenn jemand im Team plötzlich abblockt oder gereizt reagiert, öffnet kein Druck der Welt diese Mauer – sondern ein geschütztes Gespräch unter vier Augen.

✗ Bei Leistungsabfall sofort mit Vorwürfen, Druck oder vorschnellen Urteilen reagieren.

✓ Im vertraulichen Gespräch aufrichtig fragen, was den Menschen gerade wirklich bewegt.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Wird bei Widerstand im Team sofort geurteilt – oder wird zuerst nach den wirklichen Gründen hinter dem Verhalten gefragt?»

P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

L

LEADERSHIP

MENSCHENKENNTNIS.

Den Menschen hinter der Rolle sehen.

Ob im Gerichtssaal, hinter Gefängnismauern oder in der Vorstandsetage: Hinter fast jeder harten Fassade steckt eine nachvollziehbare Geschichte. Eine starke Führungskraft blickt hinter die Maske und schafft Vertrauen auf Augenhöhe.

✗ Einen verschlossenen Mitarbeiter pauschal als unmotiviert oder schwierig abstempeln.

✓ Hinter die Fassade blicken, Rückhalt geben und unbezahlbare Loyalität aufbauen.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Kennt die Führung die persönliche Geschichte ihrer Schlüsselkräfte – oder nur deren tägliche Funktion im Betrieb?»

P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

S

SALES

OFFENHEIT.

Jede Begegnung beginnt bei null.

Auch im Vertrieb und Kundenkontakt entscheiden Sekundenbruchteile über Sympathie oder Ablehnung. Wer Kunden nach Kleidung, Tonfall oder dem ersten Anschein vorverurteilt, verliert Vertrauen noch vor dem ersten Satz.

✗ Einen schroffen oder zurückhaltenden Kunden innerlich sofort als schwierig abschreiben.

✓ Jedem Menschen mit derselben ehrlichen Freundlichkeit, Geduld und Wertschätzung begegnen.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Begegnet das Team auch einem anfangs abweisenden Kunden mit derselben offenen Haltung wie einem Stammkunden?»

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