

Drei Sätze. Eine Entscheidung.

13.01.2026, 16:20 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *RainerTheFlame*



Rainer Flamm Coach & Strateg

Warum Klarheit zur neuen Währung moderner Führung wird

In einer Zeit, in der Meetings länger werden, Präsentationen komplexer und Entscheidungen dennoch vertagt werden, wächst bei vielen Unternehmern und Führungskräften ein leiser, aber spürbarer Druck: **Es fehlt nicht an Informationen – sondern an Klarheit.**

Ein ungewöhnliches Prinzip bringt dieses Dilemma auf den Punkt. Es stammt nicht aus einem Managementbuch, sondern aus dem Hafen von Reykjavik.

Die Viking-Silence-Heuristik: Reduktion statt Rhetorik

Ein isländischer Fischer soll dort seine Fangquote in weniger als 90 Sekunden verkauft haben, ohne Präsentation, ohne Verhandlungsmarathon. Drei Sätze genügten:

Ausgangslage benennen

Forderung klar formulieren

Eine Deadline setzen

Danach: **Stille.**

Die Logik dahinter ist ebenso simpel wie wirksam:

Alles, was nach Klarheit kommt, wirkt oft wie Unsicherheit. Stille zwingt zur Entscheidung.

Was archaisch klingt, trifft einen Nerv moderner Führung.

Wenn Reden Entscheidungen ersetzt

Viele Führungskräfte erleben heute einen paradoxen Zustand:

Sie sind fachlich exzellent, operativ erfolgreich – und dennoch innerlich blockiert. Nicht, weil sie zu wenig wissen.

Sondern weil Entscheidungen unter Dauererklärung, Rechtfertigung und Abstimmung ihre Kraft verlieren.

„Wir reden im Business nicht zu wenig“,

sagt Rainer Flamm, bekannt als *Rainer The Flame*.

„Wir reden oft genau dann weiter, wenn eine Entscheidung eigentlich reif wäre.“

Power-Coaching: Ein Format gegen Entscheidungsstau

Aus dieser Beobachtung heraus hat Rainer Flamm ein bewusst reduziertes Coaching-Format entwickelt: **Power-**

Coaching. Kein Workshop, keine Serie, keine Folgetermine. Sondern eine **zweistündige 1:1-Session**, online, fokussiert auf eine zentrale Frage:

Was ist jetzt wirklich zu entscheiden und was nicht mehr?

Das Format richtet sich an CEOs, Geschäftsführer, Inhaber und Führungspersönlichkeiten mit hohem

Entscheidungsdruck und wenig Zeit. Inhaltlich geht es um Reflexion, Analyse und strategische Einordnung. Methodisch

jedoch vor allem um eines: **Klarheit ohne Umwege**.

Ein Angebot nach dem Prinzip Klarheit

Auch das Angebot selbst folgt dem 3-Satz-Prinzip:

Ein klar umrissener Slot

Ein transparentes Honorar

Eine feste zeitliche Begrenzung

Keine Verkaufsrhetorik, keine Argumentationsketten. Wer Klarheit will, entscheidet. Wer nicht, lässt es.

„Das ist kein Ausschlussverfahren“, so Rainer Flamm.

„Es ist eine Einladung zur Verantwortung.“

Warum dieses Prinzip wirkt

In einer Arbeitswelt, die von Beschleunigung geprägt ist, entsteht paradoxerweise Orientierung nicht durch mehr Aktivität, sondern durch **Reduktion**. Klarheit wird zur Führungsqualität. Entscheidung zur Entlastung.

Oder anders gesagt:

Nicht der gewinnt, der am meisten erklärt.

Sondern der, der weiß, **wann genug gesagt ist**.

Über den Autor / Anbieter

Rainer Flamm (*Rainer The Flame*) arbeitet als Sparringspartner und Coach mit Unternehmern und

Führungspersönlichkeiten. Sein Fokus liegt auf Entscheidungsfähigkeit, mentaler Klarheit und wirksamer Führung – klar, fokussiert, auf Augenhöhe.

Rainer Flamm

Hanfäckerweg 29 Hanfäckerweg 29
71069 Sindelfingen
Deutschland

RainerFlamm (Coach& Strategie)

0173 95 44 957

mail@rainerflamm.de

rainerflamm.de/

Portrait

Vision:

Werde klar in dem, was zählt. Als Mensch, als Unternehmer, als Führungspersönlichkeit.

Mission:

Ich begleite Menschen mit Verantwortung auf ihrem Weg zurück zu Klarheit, innerer Ruhe und echter Wirkung. Ob in 2 Stunden oder 6 Monaten. Es geht nicht um mehr Leistung, sondern um mehr Lebensqualität. Nicht um äußeren Erfolg, sondern um innere Größe.

News-ID: 1300925 • Views: 276 (Stand: 01.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1300925/Drei-Saetze-Eine-Entscheidung-.html>