P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

Null Toleranz
bei Werteverrat.

Kein 30-Euro-Abzock-Probetraining, Rabatte für kinderreiche Mütter und sofortiger Rauswurf für zahlende Straßenschläger: Was Unternehmer von Amir Sabics kompromissloser Werte-Ökonomie lernen.

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

P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

P

PERSONAL DEVELOPMENT

WURZELTREUE.

Niemals vergessen, woher man selbst kommt.

Als Amir 1992 als bosnisches Kriegskind nach Deutschland kam, ging seine Mutter putzen, um die 25 D-Mark für sein Training zu bezahlen. Deshalb senkt er heute für kinderreiche Mütter sofort den Beitrag. Echter Erfolg macht niemals arrogant, sondern großzügig.

✗ Mit wachsendem Erfolg verliert man die Bodenhaftung und blickt kühl auf Schwächere herab.

✓ Man behält seine Wurzeln im Herzen und öffnet Menschen mit ehrlichem Willen aktiv die Tür.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Erinnerst Du Dich auf Deinem heutigen Erfolgsniveau noch dankbar an jene Menschen, die Dir am Anfang den Weg geebnet haben?»

E

ENTREPRENEURSHIP

REPUTATIONSSCHUTZ.

Ein fauler Monatsbeitrag zerstört hundert gute Kunden.

Prügelt sich ein Schüler auf der Straße, wirft Amir ihn sofort hochkant hinaus: «Mich interessiert dein Beitrag nicht – du kannst gehen!» Jeder Rausschmiss eines Schlägers sprach sich in der Stadt herum und zog Dutzende anständige Familien an.

✗ Aus Angst vor Umsatzverlust werden toxische Kunden und Mitarbeiter jahrelang im Haus geduldet.

✓ Sofortige Trennung bei Werteverrat schützt den Ruf und zieht erstklassige Kunden magnetisch an.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Duldest Du in Deinem Kunden- oder Mitarbeiterstamm noch jemanden, der Deine Werte verletzt, nur weil er Umsatz bringt?»

R

RHETORIK

INKLUSION.

Ermutigung statt kalter Überheblichkeit.

Während mir ein arroganter Trainer wegen meiner Gelenkverletzungen einmal kalt riet, mir einen anderen Sport zu suchen, stellt Amir Menschen mit Einschränkungen herzlich in die Reihe und ermutigt sie persönlich im eigenen Tempo. Sprache heilt oder verletzt.

✗ Menschen mit besonderen Voraussetzungen werden mit herablassenden Sprüchen schnell abgefertigt.

✓ Wertschätzende Ansprache holt jeden dort ab, wo er steht, und stärkt sein Selbstvertrauen.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Wie gehst Du in Deiner Kommunikation mit Menschen um, die nicht in das glatte Standardraster passen?»

L

LEADERSHIP

WERTE-ARCHITEKTUR.

Weites Herz am Eingang, eiserne Kante im Haus.

Die Kombination macht den Meister: Am Eingang darf jeder mit Behinderung, Übergewicht oder schmalem Geldbeutel willkommen sein – doch wer die Kampfkunst draußen gegen Schwächere missbraucht, fliegt ohne Diskussion. Das ist gelebte Führung.

✗ Am Eingang ist man kleinlich und bürokratisch, während man bei echten Regelbrüchen feige wegschaut.

✓ Maximale menschliche Großzügigkeit am Start paart sich mit unverhandelbarer ethischer Grenze.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Spürt Dein Team diese klare Dualität aus menschlicher Wärme für jeden Gutwilligen und null Toleranz bei Wertebruch?»

S

SALES

VERTRAUENSSTART.

Grosszügiges Testen schlägt 30-Euro-Abzocke.

Manche Schulen verlangen 30 Euro für ein einziges Probetraining; bei Amir darf jeder wochenlang kostenlos Taekwondo, K-1 und MMA testen, bis er sich zu hundert Prozent sicher ist. Wer am Anfang großzügig Vertrauen schenkt, gewinnt Mitglieder für Jahrzehnte.

✗ Interessenten werden schon beim ersten Kennenlernen mit Gebühren und Kleingedrucktem abgeschreckt.

✓ Souveräne Vorleistung ohne Kaufdruck überzeugt durch echte Qualität und führt zum sicheren Abschluss.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Machst Du es neuen Interessenten leicht, Deine Qualität risikofrei zu erleben – oder baust Du am Eingang kleinliche Hürden auf?»

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