P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

Klare Kante
ohne Doppelmoral.

Börek backen mit dem dreifachen Mörder Cemil und eine unmissverständliche Schranke beim Badminton: Wie man in schwierigen Umfeldern zwischen Mensch und Tat trennt und eigene Werte ohne Überheblichkeit schützt.

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

P

PERSONAL DEVELOPMENT

WERTEKLARHEIT.

Eigene Grenzen ohne Arroganz ziehen.

In der JVA Freiburg lebte man Tür an Tür mit schwersten Straftätern. Wer dort den moralischen Richter spielt, macht sich zur Zielscheibe. Wahre Charakterstärke verurteilt niemanden pauschal – zieht jedoch bei den eigenen Werten eine glasklare Grenze.

✕ Sich moralisch über andere erheben oder aus Konfliktscheu eigene Prinzipien verraten.

✓ Jedem Menschen respektvoll begegnen und zugleich die eigenen roten Linien klar wahren.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Kennen wir unsere persönlichen roten Linien so genau, dass wir sie ruhig und ohne jedes Drama vertreten können?»

E

ENTREPRENEURSHIP

EIGENES URTEIL.

Fakten prüfen statt Gerüchten folgen.

Fast alle mieden Cemil aus Angst vor seinem Ruf. Ich begegnete ihm normal, trank mit ihm Tee und lernte Börek backen – bis er mir seine Tat selbst schilderte. Unternehmer lassen sich niemals von Flurfunk leiten, sondern prüfen Menschen aus erster Hand.

✗ Geschäftspartner oder Mitarbeitende allein aufgrund von Gerüchten Dritter vorverurteilen.

✓ Sich durch eigene Beobachtung und direkte Gespräche ein unabhängiges Bild verschaffen.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Treffen wir Entscheidungen über Menschen anhand von Hörensagen – oder prüfen wir Fakten immer aus erster Hand?»

R

RHETORIK

KLARTEXT-ANSAGE.

Rollen und Grenzen präzise benennen.

Als sich herausstellte, wegen welcher Delikte mein Badminton-Partner einsaß, zog ich sofort eine sachliche Grenze: «Wir spielen hier eine Stunde Badminton, weil du der Beste bist. Auf dem Hof reden wir kein Wort.» Keine Beleidigung, null Zweifel.

✗ Bei Wertekonflikten monatelang herumdrucksen, ausweichen oder hinter dem Rücken reden.

✓ In einem ruhigen, direkten Gespräch unter vier Augen die Spielregeln glasklar definieren.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Sprechen wir notwendige Abgrenzungen sofort ruhig und direkt aus – oder hoffen wir, dass das Gegenüber es errät?»

P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

L

LEADERSHIP

SACHLICHKEIT.

Fachliche Leistung und Nähe trennen.

Im Business muss man nicht mit jedem Spezialisten privat befreundet sein, um punktuell exzellent zusammenzuarbeiten. Starke Führung definiert den Rahmen der Zusammenarbeit so sauber, dass Leistung möglich wird und die Kultur geschützt bleibt.

✕ Fachliche Zusammenarbeit mit persönlicher Verbrüderung verwechseln und Grenzen verwischen.

✓ Zuständigkeiten, Werterahmen und professionelle Distanz von Beginn an klar regeln.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Sind die Spielregeln für Zusammenarbeit und Werte in unserem Unternehmen für jeden Beteiligten unmissverständlich klar?»

P.E.R.L.S.© EDUCATION SYSTEM

S

SALES

KUNDENAUSWAHL.

Nicht um jeden Preis verkaufen.

Auch im Vertrieb gilt: Ein Abschluss darf niemals die eigene Integrität kosten. Wer Kunden oder Aufträge, die fundamentale ethische Werte verletzen, ruhig und bestimmt ablehnt, schützt den Ruf und die Seele seines Unternehmens.

✗ Für schnellen Umsatz Aufträge annehmen, die den eigenen Werten massiv widersprechen.

✓ Klare Kante zeigen und nur Geschäfte abschließen, hinter denen man voll stehen kann.

P.E.R.L.S.© – IMPULS ZUR REFLEXION

«Haben wir im Vertrieb den Mut, zu einem lukrativen Auftrag Nein zu sagen, wenn die ethische Basis nicht stimmt?»

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