

Menschen erkennen und verstehen

- **Nicht alle Menschen sind gleich!**
Deshalb nicht die goldene Regel (Behandle andere so, wie du selbst gerne behandelt werden möchtest) sondern die **Platinregel** anwenden:
- **Behandle andere so, wie diese behandelt werden möchten!**
- **Jeder Menschentyp hat seine Stärken.**
Aber jede Stärke, die stark gelebt wird und ausgeprägt vorhanden ist, kann zu einer Gefahr oder zu einer Schwäche werden.
- Immer wenn **Gegentypen** aufeinandertreffen, ist die Gefahr von Spannungen, Missverständnissen und / oder Konflikten am grössten.
- **Je besser ich auf die Kundentypen eingehen kann, umso grösser sind meine Erfolgchancen.** Deshalb:
- **Ich passe mich an (spiegeln) bzw. vermeide Gegensätze!**

Typ	Stärken / Motivation	Fremdbild	So kommunizieren
Feuer- Rot	- bestimmend, fordernd - willensstark, zielgerichtet - will Zeit nutzen, Ergebnisse	- wirkt aggressiv, autoritär - beherrschend, antreibend - intolerant, arrogant	- kurz und bündig - klar, direkt, konkret - selbstbewusst
Sonnen- Gelb	- umgänglich, fröhlich, offen - ideenreich, redegewandt - will Abwechslung, braucht Lob	- wirkt erregt, voreilig - hektisch, indiskret - oberflächlich, extravagant	- locker, fröhlich - mitlachen - loben, anerkennen
Erd- Grün	- verständnisvoll, geduldig - beständig und zuverlässig - will harmonische Beziehungen	- wirkt fügsam, indifferent - nimmt vieles persönlich - meidet Veränderungen	- ruhig, geduldig - sich Zeit nehmen - persönlich
Eis- Blau	- besonnen und überlegt - analytisch und strukturiert - will Details, Genauigkeit	- wirkt kühl und distanziert - reserviert, misstrauisch - kritisch, penibel	- strukturiert, genau - auf Details eingehen - sich Zeit nehmen

Geschäfte werden unter Menschen gemacht!