

Die weitere Nutzung und Verbreitung zur nicht kommerziellen Nutzung meiner Gedanken ist nicht nur erlaubt, sondern sogar ganz stark erwünscht.

Das beste Lernen ist das Lehren.

Je mehr du dich mit den Inhalten beschäftigst und darüber sprichst, desto mehr wirst du sie verinnerlichen und sie so zu deinen eigenen machen.

Gleichzeitig möchte ich dich auch gern einladen, mit mir Kontakt aufzunehmen, um uns über das Gelesene auszutauschen bzw. dass du dich weiterhin inspirieren lassen kannst.

Internet: www.potenzialwecker.de

Facebook: www.facebook.com/potenzialwecker

© Wissensbringer 2017

3. Auflage 2017

Wissensbringer Verlag — www.wissensbringer.de

Alle Rechte vorbehalten

ISBN: 9 783 981 611 458

Vorwort

Dieses Buch entstand aus der Idee heraus, einen täglichen Begleiter für dich zu schaffen. Dies ist kein Buch, welches du in einem Zug durchlesen solltest. Vielmehr geht es darum, dass du dich täglich inspirieren lässt. Wissenschaftlich ist es längst bewiesen, dass unsere Lebensqualität stark von der Qualität unserer Gedanken abhängt. Dabei entsprechen ca. 70 % unserer heutigen Gedanken den gestrigen Gedanken.

Mit diesem Buch wirst du dir in deinen verschiedenen Lebensbereichen immer wieder Anregungen holen und so dein Denken in eine positive Richtung lenken.

Beim Kraftsport wird durch regelmäßiges Training ein Muskel gestärkt. Mit diesem Buch trainierst du regelmäßig dein Denken.

Meine Empfehlung: Nimm dir nach dem Aufstehen einen kurzen Augenblick Zeit und lies eine Seite mit einem Impuls. Du bekommst eine tägliche Inspiration. Dein Gehirn ist direkt nach dem Aufstehen sehr aufnahmefähig. Verschiedene Filter sind noch nicht aktiv. Gleichzeitig startest du mit einem solchen Impuls positiv in den Tag.

Du erhältst du viele Impulse aus den unterschiedlichsten Bereichen, wie Glück oder der Menschenkenntnis. Zur Menschenkenntnis findest du einen längeren Artikel, welcher für dich eine Einleitung in dieses Thema ist.

Nun wünsche ich dir viele Aha- und Haha-Effekte

Gereon Jörn

Inhalt

Menschenkenntnis

Grundmodell	10
vier Temperamente	16
Rot - Zeitverschwendung	20
Blau - Lebensziel	21
Grün - Lebensziel	22
Gelb - Lebensziel	23
Grün - Rot - Kommunikation	24
Blau - Grundeinstellung	26
Grün - Werte	27
Gelb - Chaos	28
Rot - Wettbewerb	29
Blau - Grundeinstellung	30
Grün - Gerechtigkeit	31
Gelb - Pünktlichkeit	32
Rot - Diskussionstipps	33
Blau - Kommunikationstipps	34
Grün - erster Eindruck	35
Entscheidungen treffen	36
Gelb - Chaos	38
Rot - Lebensziel	39
Mensch vor Methode	41
Stress und Stressinterventionen der vier Typen	42
Typische Aussagen und Sichtweisen der vier Typen	50
Grün - Kritik	54
Rot - Arroganz	55
Gelb - Popularität	56
Blau - Fehler	57

Erwartungen der vier Typen	58
Argumentation - rational oder emotional	60
Grün - Blau - Abwechslung	62
Menschenkenntnis	63
Gelb - extrovertiertes Verhalten	64
Leise Menschen = nicht selbstbewusst?	65
Rot - Schlagabtausch	66
Grün - Lob und Komplimente	68
Rot - Bescheidenheit	69
Kompliziertheit der vier Typen	70
Gelb - Rot - Smalltalk	74
Rot - Konfrontation	76
Gelb - Begeisterung	77
Gelb - Chaos	78
Rot - Ungeduld	79
Grün - Umgang mit Disharmonie	80
Blau - Tagesstart	81
Beziehungs- oder Sachebene	82
Gelb - Fettnäpfchen	83
Grün - Helfen vs. Selbstaufgabe	84
Rot - persönliche Angriffe	85
Die vier Arbeitsplätze	86
Rot - Extremstress	92
Blau - gelangweilte Außenwirkung	93
Gelb - Optimist	94
Grün - Kommunikation	95
Kommunikationstipps mit den vier Typen	96
Rot - aufbrausend	102
Gelb - Umgang mit Konflikten	104

Menschenkenntnis

Rot	- Diskussionen	106
Gelb	- Spaß	107

Glück

Einstellungssache	108
Freude bereiten	110
Haufentheorie	111
Wenn-dann-Denken	112
Neid = Unglück	114
gesunder Glücksegoismus	116
Glück = Dankbarkeit	118
Glücksgefühl durch Erlebtes?	120
Macht über Gedanken	122
Besitz macht glücklich?	124
Jagd nach Glücksmomenten	125
Glück = positive Gedanken	126
Glück als Lebenssinn	128
Glück vs. Wut und Zorn	129
Unglück = Leben der anderen leben	130
Glück vs. jammern	134
Glück vs. ärgern	135

Kommunikation

Mittels Worten zum Handeln bewegen	136
Grundprinzipien des Streitens	138
„Versuchen“	140
Konstruktive Kritik	141
Umgang mit Energievampieren	142
Erster Eindruck	144
Loben	145

Ziele

Zielsetzungsprozess	151
Mit neun Schritten zum richtigen Ziel	152

Einstellung

Freundlichkeit	164
Umfeld	166
Selbstliebe	170
Groß denken	176
Veränderung	178
Sicherheit	180
Macht der Gedanken	182
Lächle	183
Erfolgsfaktor: Menschenkenntnis	184
Umgang mit der Angst	186
Ärger	188
Berufung - Leidenschaft im Beruf	191
Einstellung zum Beruf	192
Partnerschaft	194
Dein Umfeld	196
Später-mal-Syndrom	199
Blamiere dich täglich!	200
Was erlaubst du?	202
Verantwortung vs. Schuld	204
Weitere Impulse	206
Weitere Medien von Gereon Jörn	207

Grundwissen Menschenkenntnis

Wir alle wollen bestimmte Dinge in unserem Leben erreichen. Eines haben fast alle diese Dinge gemeinsam. Sie haben in der Regel mit anderen Menschen zu tun. Der Erfolg geschieht mit oder durch andere Menschen. Je besser wir also mit anderen Menschen zurechtkommen, desto schneller erreichen wir die uns selbst gesteckten Ziele. Dabei ist es egal, ob es sich um berufliche oder private Bestrebungen handelt.

Der Erfolg einer glücklichen Beziehung hat sehr stark damit zu tun, ob sich beide Partner verstehen. Ein Hochleistungsteam besteht aus hervorragend kommunizierenden Teammitgliedern und ein Topverkäufer versteht seine Kunden und kann individuell auf sie eingehen.

*„Dein beruflicher und privater Erfolg
war, ist und wird auch immer davon abhängig sein,
wie gut Du mit anderen Menschen zurechtkommst.“*

Dabei wenden viele Menschen bewusst oder unbewusst die alte Volksweisheit „Behandle andere so, wie du behandelt werden willst.“ an. Im Verkauf führt dies dann dazu, dass die meisten Kunden eines Verkäufers diesem sehr ähnlich sind. In einem Team bilden sich durch diese Volksweisheit Untergruppen. Diese Weisheit führt dazu, dass in Partnerschaften Menschen einander umerziehen wollen.

Wenn wir den anderen so behandeln, wie wir selbst behandelt werden wollen,

stülpen wir dem anderen unser eigenes Wertesystem über. Wenn du andere Menschen so behandelst, wie du selbst behandelt werden willst, kommst du eher mit Charakteren zurecht, die so ähnlich ticken, wie du selbst. Dies schränkt den Kreis der Menschen, mit denen du zurechtkommst, stark ein. Der Satz sollte also richtig lauten: „Behandle andere Menschen so, wie sie (also die anderen) behandelt werden wollen.“ Dies führt dann zu einer empfängerorientierten Kommunikation. Im Vertrieb werden dem Kunden die Informationen empfängerorientiert vermittelt. Das Gleiche gilt für eine zwischenmenschliche Beziehung oder ein Team. Wahrscheinlich wirst du nun zustimmend nicken und denken, unbewusst mache ich das ja auch. Meine Lebensaufgabe als Begründer der Marke Potenzialwecker® ist, dass du das Bewusstsein für diese Unterschiedlichkeit entwickelst. Denn alles, was dir bewusst ist, kannst du kontrollieren. Alles, was dir nicht bewusst ist, kontrolliert dich.

„Die meisten Konflikte, die wir mit anderen Menschen haben, entstehen dadurch, dass wir unser eigenes Wertesystem auf andere übertragen.“

Bei dem Grundsatz „Behandle andere so, wie sie behandelt werden wollen!“ gibt es natürlich einen Haken. Woher sollst du denn wissen, wie dein Gegenüber behandelt werden will? Stell dir einmal vor, dass du innerhalb der ersten zwei bis drei Sekunden, in denen du einem fremden Menschen gegenüberstehst, acht bis zehn Aussagen über dessen Charakter treffen kannst! Mal angenommen, diese treffen auch noch ins Schwarze.

Diese hat über 2.500 Jahre alte Wurzeln und wurde schon in ihren Grundzügen von bedeutenden Personen in der Antike genutzt. Dies mag jetzt nach einem geheimnisvollen Etwas klingen, ist es aber nicht. Wir haben nur verlernt, dieses Wissen für uns zu nutzen.

Hippokrates, einer der Begründer der Medizin, entdeckte, dass zwischen Krankheiten und Charaktereigenschaften ein unmittelbarer Zusammenhang besteht. So konnte von Krankheiten auf Charaktere geschlussfolgert werden und natürlich auch umgekehrt. In dieser Zeit ist die Temperamentslehre entstanden, welche heute noch genau so zutrifft wie damals und doch für viele in Vergessenheit geraten ist.

Drei von vier Temperamenten sind heute noch geläufig. Der Choleriker, Melancholiker und Phlegmatiker sind Begriffe, welche wir heute noch verwenden. Der Sanguiniker ist allerdings dabei etwas in Vergessenheit geraten. Nun ja, ein Sanguiniker ist ein Optimist und immenser Energiespender. Dies ist in Deutschland eben nichts Gewöhnliches und schon gar nichts Akzeptiertes. Wenn jemand auf der Straße umherspringt und dabei ruft: „Das Leben ist schön.“, wird er eher als verrückt erklärt, statt sich für ihn zu freuen oder gar noch mitzuspringen.

Bei den anderen drei Temperamenten sind uns heutzutage nur die negativen Eigenschaften geläufig. Es gilt nicht als Lob, wenn wir als cholerisch, melancholisch oder phlegmatisch bezeichnet werden. Freude erstrahlt nicht in unserem Gesicht, wenn wir einen dieser Begriffe über uns hören. Dabei haben diese drei Temperamente immer sowohl positive als auch negative Eigenschaften. Wenn der Choleriker einen schlechten Tag hat, ist er aggressiv, arrogant und intolerant. Frage: Wenn du diesen drei Eigenschaften eine Farbe

zuordnen müsstest, welche Farbe verbindest du dann spontan mit arrogant und aggressiv? Den meisten Befragten fällt nun die Farbe Rot ein. Farben erleichtern eine Verknüpfung zu Eigenschaften und werden nicht als bewertend empfunden, wie z.B. der Begriff „cholisch“. Es geht mir als Potenzialwecker® nie um Bewertungen, sondern um Bewusstsein und Verwertung. Wir sind alle verschieden, haben unsere Stärken und Schwächen und das ist gut so. Wichtig dabei ist, dass Du die Unterschiedlichkeit erkennst und somit den richtigen Weg wählen kannst. Ein Cholischer wünscht sich eine andere Art und Weise der Behandlung als ein Phlegmatiker.

*„Andersartigkeit ist nichts Falsches,
sondern eine andere Form von richtig.“*

Doch zurück zum „Roten“. Wenn dieser einen guten Tag hat, ist er zielorientiert, liebt den Wettbewerb und trifft schnelle Entscheidungen. Außerdem ist er nicht nachtragend.

Du siehst, wo Licht ist, ist auch immer Schatten.

Der Melancholiker ist eher ein genauer, analytischer und kühler Typ. Welche Farbe kommt dir spontan in den Sinn? – Blau ist hier die häufigste und auch richtige Antwort.

Der Phlegmatiker ist ein beständiger Typ, welcher Harmonie liebt und den so schnell nichts aus der Ruhe bringt. Daraus schlussfolgert sich die Farbe Grün. Dann bleibt noch der Sanguiniker. Dieser ist euphorisch, mitreißend und enthusiastisch. Er steckt andere Menschen an und versorgt sie mit Energie. Das kann dann nur noch die Farbe Gelb sein. Rot, blau, grün und gelb sind die Farben, die die Welt bunt und doch so einfach erscheinen lassen.

Eines gleich vorweg: wir sind immer ein Mix aus diesen vier Farben. Wir haben von jeder Farbe etwas in uns und doch dominieren eine oder zwei Farben. Deine Aufgabe ist es, zunächst bewusst, später unbewusst, die Hauptfarbe(n) deines Gegenübers zu erkennen. Doch wie soll dies nun innerhalb von 2 bis 3 Sekunden funktionieren? Nun, es gibt zwei Fragen, die du dir selbst stellst und somit schon die dominanteste Farbe erkennst. Beobachte bzw. nimm bewusst kurz dein Gegenüber wahr und stell dir zwei Fragen:

Die erste Frage lautet:

Ist dein Gegenüber eher intro- oder extrovertiert? Wenn du diese Frage beantwortet hast, hast du schon einen 50%igen Ausschluss der Farben. Wenn dein Gegenüber extrovertiert ist, kann es nur gelb oder rot sein.

Wenn dein Gegenüber introvertiert ist, kann dieses nur grün oder blau als Hauptfarbe haben.

Die zweite Frage lautet:

Ist dein Gegenüber ein rationaler oder emotionaler Argumentierer? Wenn dein Gegenüber rational argumentiert, hat dieser rot oder blau als Hauptfarbe. Wenn dein Gegenüber emotional argumentiert, hat dieses gelb oder grün als Hauptfarbe.

Somit ergeben sich folgende Konstellationen:

Rational - extrovertiert = rot

Rational - introvertiert = blau

Emotional - introvertiert = grün

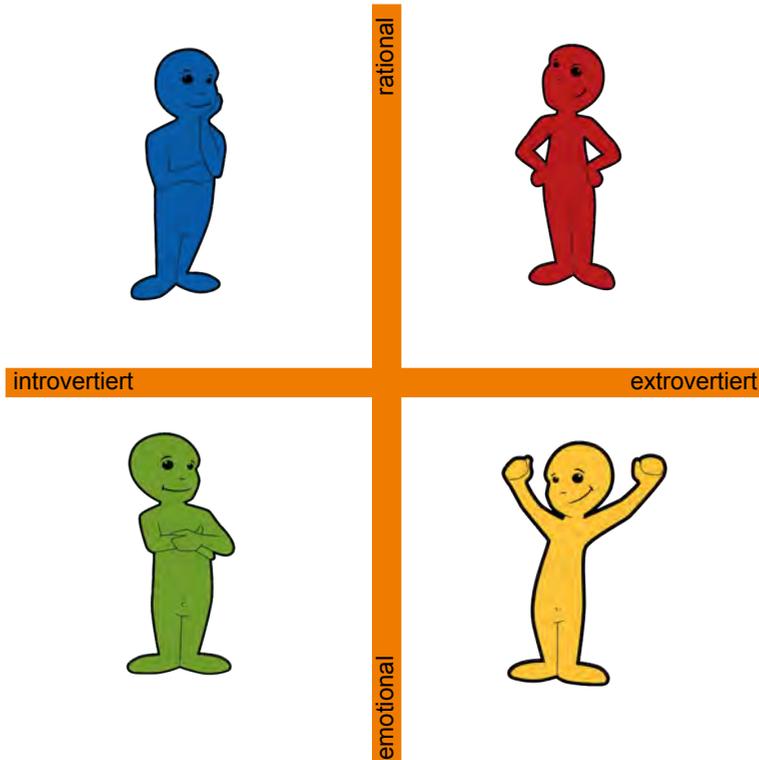
Emotional - extrovertiert = gelb

Wenn du die erste Farbe erkannt hast, kannst du den Weg wählen, welcher am besten zu deinem Gegenüber passt und dich so auf jeden Menschen

individuell einstellen.

Menschenkenntnis in drei Schritten:

1. Wer bin ich?
2. Wer ist mein Gegenüber?
3. Wie kann ich mich auf mein Gegenüber einstellen?



Ich bin ein Choleriker und das ist gut so!

„Du bist ein Choleriker!“ oder „Du bist ja cholerisch!“ sind Aussagen, über welche sich kaum jemand freut. Was in Deutschland einen negativen Touch hat, ist allerdings weder negativ noch positiv. Es ist neutral, denn ein Choleriker hat positive wie negative Eigenschaften.



Natürlich kann ein Choleriker an einem schlechten Tag ungeduldig, intolerant, arrogant, laut oder auch aggressiv wirken.

Doch an einem guten Tag ist er zielorientiert, trifft superschnell Entscheidungen und liebt den Wettbewerb.

Nur zu oft beobachte ich, dass das Positive für normal erklärt und das Negative beachtet und bewertet wird. Doch achte einfach mal drauf! Ich habe viele Geschäftspartner, welche cholerisch, also rot, und dabei sehr angenehme Geschäftspartner sind. Ich weiß, woran ich bin, und da ich ihnen das gebe, was sie brauchen, geben sie mir, was ich brauche.

Es gibt kein richtig oder falsch. Wir sind alle eine spannende Mischung!

Fazit: Überprüfe, wann du es mit einem Roten zu tun hast und überlege, was du tun kannst, um besser mit ihm zurechtzukommen!

Ich bin ein Phlegmatiker und das ist gut so!

Welche tollen Eigenschaften hat ein Phlegmatiker?

Er ist beständig und ein Unterstützer. Er wird dafür sorgen, dass du dich wohlfühlst. Du bist ihm wichtig. Er ist ein loyaler Mensch, der stets seine Zusagen einhält, und er hat als Führungskraft die höchste Mitarbeiter- und als Verkäufer die höchste Kundenbindung von allen vier Temperamenten. Er besitzt Antennen, welche andere nicht besitzen, denn er hat die höchste Empathie von allen vier Temperamenten. Er spürt also, wie es dir geht, ohne dass du es ihm sagen musst. Doch wo Licht ist, gibt es auch immer Schatten.

An einem schlechten Tag zieht er sich zurück und baut eine Mauer um sich herum auf. Dann mag er keine Entscheidungen treffen und nimmt auch vieles bzw. alles persönlich. Er wird stur und bockig, doch ein klärendes Gespräch bereitet ihm Schwierigkeiten. Auch Veränderungen sind an diesem Tag für ihn schwer realisierbar, denn er hält dann stark an Gewohnheiten fest und kann nicht loslassen.

Es gibt kein gut oder schlecht. Wir sind, wie wir sind. Du bist einzigartig, denn es gibt keinen Menschen, der genauso gestrickt ist wie du.

Wenn dies deine erste Farbe ist, bist du beziehungsorientiert. Der Mensch steht dann immer vor der Sache.



Ich bin ein Melancholiker und das ist gut so!

Was in Deutschland als weinerlicher und jammernder Typus verschrien ist, bedeutet in Wirklichkeit viel mehr.

Ein Melancholiker ist aufgrund seines Temperaments ein Stra-
tege und Perfektionist. An einem guten Tag ist er besonnen,
genau und analytisch. Diese Eigenschaft haben wir aller-
dings verdrängt.

Er möchte lieber den Weg richtig gehen, als den richtigen
Weg zu gehen. Sein Vorname ist Fachwissen und sein Nach-
name ist Kritik.

In seiner Erinnerung sind tendenziell nur die Eigenschaften
an einen schlechten Tag abgespeichert. Dann wirkt er pe-
dantisch und gelangweilt bis hin zu kühl.

Daher kommt auch seine Farbe. Viele Menschen verbinden
aus ihrem Instinkt heraus damit schon die Farbe Blau.

Beachte bitte: Es gibt kein richtig oder falsch. Jeder hat einen
Anteil Blau und das ist gut.

Tipp: Wenn Du einen blauen Menschen in deinem Umfeld hast,
beachte einfach, dass dieser hohe Ansprüche an sich selbst und
andere hat. Diese möchte er erfüllt wissen.



Ich bin ein Sanguiniker und das ist gut so!

Der Sanguiniker ist ein Optimist und ein immenser Energiespender. Kaum ein Wunder also, dass wir diesen Begriff in Deutschland kaum nutzen. :-)

An guten Tagen ist er euphorisch, spontan, enthusiastisch und optimistisch. An schlechten Tagen wird er taktlos, rechthaberisch und auch streitsüchtig. Er ist die klassische Diva, eine Zicke eben.

Er steckt voller Tatendrang und dies häufig mit dem Hintergrund, dass er nach Popularität und Bestätigung strebt.

Da Menschen mit einer hohen sanguinischen Ausprägung andere Menschen häufig mit Energie versorgen, wird hiermit häufig die Farbe Gelb verbunden.

Üblicherweise sind wir ein Mix aus diesen vier Farben, und so hat auch jeder einen gelben Anteil in verschiedenen hoher Ausprägung.

Tipp: Wenn du es mit einem gelben Menschen zu tun hast, biete ihm eine Bühne und begeistere dich für ihn!



Als die Geduld verteilt wurde, stand ich hupend im Stau.

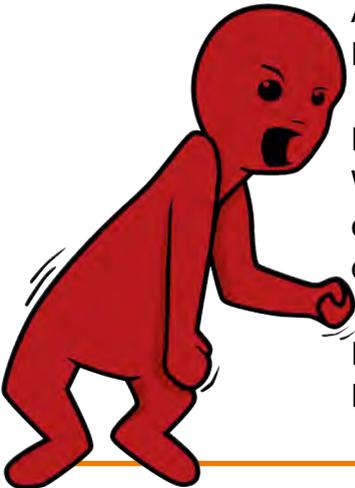
„Deswegen rege ich mich als Roter auch nicht über den Straßenverkehr auf. Ich explodiere gleich.“ oder „Herr Gott, schenk mit Geduld! Aber sofort!“
Der Rote ist ein Macher, kein Quatscher oder Grübler. Er ist impulsiv und möchte, nein, will schnell handeln und agieren. Dies hat mit seinem Anspruch zu tun, die Zeit immer effektiv zu nutzen. Zeitverschwendung im beruflichen Umfeld ist eines der schlimmsten Dinge, die ihm passieren können.

Wenn du es mit einem Roten zu tun hast, ermögliche ihm, schnell zu handeln, statt darüber zu reden, was zu tun ist. Noch viel schlimmer aber ist, ihm zu sagen, was alles nicht funktioniert oder wo mögliche Probleme liegen.

Alles, was ihn vom Handeln abhält, setzt ihn unter Stress. Das führt dazu, dass es dann meist etwas lauter wird.

Ein Roter tendiert häufig dazu, mit dem Kopf durch die Wand zu gehen. Wenn er älter wird, baut er gewöhnlich etwas den roten Anteil ab und geht dann auch mal durch die Tür.

Fazit: Komm schnell ins Handeln, wenn du es mit einem Roten zu tun hast und lass ihn schnell handeln!



Überall liest man vom körperlichen Übergewicht. Das geistige Untergewicht wird dabei völlig übersehen.

Was natürlich hier so hart von einem Blauen überkommt, ist in Wahrheit sein Perfektionsanspruch.

Er erwartet von jedem Menschen, mit dem er es zu tun hat, dass dieser kompetent ist und über großes Fachwissen verfügt.

Inkompetenz ist für ihn nicht duldbar.

Der Vorname des Blauen ist Fachwissen und sein Nachname Kritik.

Er hat keine emotionalen Antennen, wenn es darum geht dich bloßzustellen. Er will dich einfach nur korrigieren und dir etwas Gutes tun.

Sei dir im Allgemeinen klar, dass ein Blauer einen hohen Wissensdurst hat und eine überdurchschnittliche Vorbereitung von dir erwartet.



Es wäre zu hart zu sagen, dass manche Menschen dumm sind. Ich finde, dass sie einfach nur Pech beim Denken haben.

Ein Grüner legt sehr großen Wert auf Harmonie. So hat er als Führungskraft das loyalste Team. Als Verkäufer hat er die größte Kundenbindung. Als Freund ist er ein Mensch, auf den du dich immer verlassen kannst.

Eine Herausforderung für den Grünen ist es, anderen verständlich zu machen, dass ihm etwas nicht passt. Er schiebt das gern auf die lange Bank bzw. umgeht es lieber. **Sein Lebensziel ist die Harmonie.**

Es ist mir wichtig immer wieder zu betonen, egal, wer du bist oder wer dein Gegenüber ist: Es ist gut so. Es gibt kein gut oder schlecht.

Substanziell ist es auch immer, zu erkennen, wer du bist bzw. wer dein Gegenüber ist. Dann kannst du den richtigen Weg einschlagen, um deine Ziele zu erreichen!

Tipp: Gerade im Feedback sei sehr weich zur Person. Drücke stets aus, was dir dein Gegenüber bedeutet und dass das, was du sagst, auf eine Handlung zurückzuführen ist und nichts mit dem Wert des Menschen zu tun hat.





Ich habe einen tollen Menschen gefunden. Stört mich nicht, dass ich ihn nur im Spiegel sehe.

Das Lebensziel eines Gelben ist die Bestätigung und Anerkennung! Sein Tun und Handeln werden dadurch bestimmt.

Wenn du es mit einem Gelben zu tun hast, wirst du merken, wie dieser immer wieder auf der Jagd nach Lob ist. „Fishing for compliments“ trifft dabei den Nagel auf den Kopf.

Denk immer daran, wenn du es nicht tust, wird es ein anderer tun! Der Gelbe wird sich dann diese Menschen suchen.

Der Gelbe braucht die Bühne. Er benötigt Bestätigung.

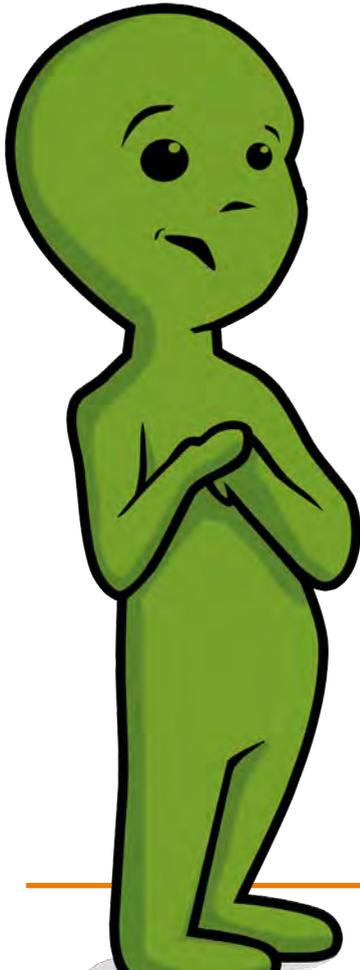
Deswegen sucht er sich Berufe, in denen er viel Kontakt zu Menschen hat. Er bevorzugt z.B. Großraumbüros.

Wenn er nun trotz allem keine Bestätigung von außen erhält, wird er sich selbst diesen Kick verschaffen und sich so in gute Stimmung bringen.

Tipp: Wenn du möchtest, dass sich ein Gelber bei dir wohlfühlt, gib ihm eine Bühne, viel Lob und Bestätigung! Begeistere dich für seine Geschichten und lache über seine Witze.

**Entschuldigung,
ich suche den
Bahnhof.**

**Ich verzeihe Ihnen.
Suchen Sie ruhig
weiter!**



Dieser Dialog beinhaltet so viel. Mancher wird beim Lesen denken: Oh, wie schlagfertig und lustig. Andere werden denken: Wie arrogant und gemein. Es ist auf jeden Fall ein klares Beispiel dafür, dass du nur dann das bekommst, was du willst, wenn du anderen gibst, was sie wollen.

Lass uns einmal mit der Potenzialwecker® Strategie dahinterschauen!

1. Ein Grüner beginnt seine Sätze gern mit den Worten „Entschuldigung“ oder „Verzeihung“. Er möchte dir keine Umstände mit seiner Frage machen.
2. Häufig umschreibt er indirekt, was er möchte. Er hasst es, selbst unter Druck gesetzt zu werden und will dies auf gar keinen Fall mit dir tun. Statt also klar und direkt zu fragen, wo er etwas findet, beschreibt der Grüne, was er tut und hofft darauf, dass sein Gegenüber nun einsteigt und Hilfe anbietet. Dieses wiederum macht das aber nicht und ist somit natürlich beim Grünen unten durch. Der Rote tickt da einfach anders, nicht besser oder schlechter — nur anders.
3. Der Rote reagiert allergisch auf Smalltalk verbunden mit Rumdruckerei! Häufig reagiert er mit Sarkasmus oder Zynismus. Er wünscht eine klare und direkte Sprache!

Fazit: Achte auf die Sprache deines Gegenübers! Wenn du weißt, wie es tickt und aufgrund dessen eine passende Strategie auswählst, kommst du leichter an deine Ziele!

Wenn du dich zu einem Experten im Umgang mit Menschen entwickelst, wirst du in vielen Bereichen deines Lebens erfolgreicher werden.

Ich habe aus Versehen die Feuerwehr angerufen. Ich muss jetzt schnell mein Haus anzünden. Wie stehe ich sonst da?

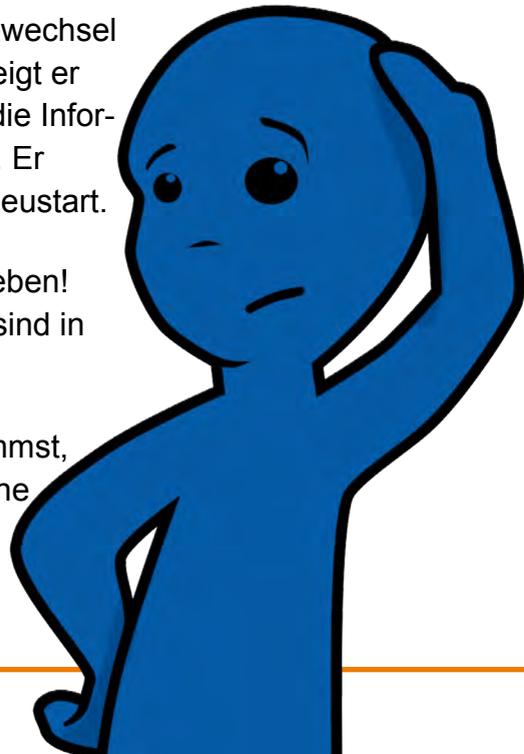
Fehler zu begehen, ist die persönliche Herausforderung des Blauen. Er ist ein Perfektionist und lebt hohe Standards. Diese fordert er sowohl von sich selbst als auch von anderen.

Wenn nur eine Aufgabe am Tag nicht so läuft, wie er es sich vorgestellt hat, wird er grübeln, wie er diesen Prozess optimieren kann, damit so etwas nicht mehr vorkommt.

Spontane Richtungs-, Produkt- oder Strategiewechsel lösen bei ihm in der Regel Stress aus. Dies zeigt er dann dadurch, dass er sich zurückzieht, um die Informationen für eine neue Strategie zu sortieren. Er braucht jetzt von dir Zeit und Infos für einen Neustart.

Der Blaue wünscht sich ein berechenbares Leben! Die Karriere, das Familienleben, die Urlaube sind in der Regel geplant und klar strukturiert.

Fazit: Damit du mit einem Blauen gut klar kommst, erfrage seine Strategie. Achte darauf, ihm keine schnellen Richtungswechsel abzuverlangen. Gib Blauen Zeit, Informationen zu verarbeiten und sei auf jeden Fall exzellent vorbereitet!



**Ich wünschte, Menschen wären wie Geldscheine.
Dann bräuchte ich sie nur gegen das
Licht zu halten und könnte erkennen,
ob sie echt sind.**

Der Grüne hat ein stark ausgeprägtes Wertesystem. Ehrlichkeit und Loyalität sind ihm dabei sehr wichtig. Wenn du dagegen verstößt, wird er dir eventuell auch wieder verzeihen und vergeben. Doch vergessen wird er es nie. Du wirst selbst in einigen Jahren wieder an deinen Fehler erinnert.

Eine große Angst des Grünen ist es, ausgenutzt zu werden. Dies führt dazu, dass du dir das Vertrauen des Grünen verdienen darfst. Du fängst mit null Punkten auf deinem Konto an und verdienst dir das Vertrauen und somit deine Punkte durch gutes Verhalten.

Oftmals wird die anfängliche Zurückhaltung des Grünen als Arroganz ausgelegt. Doch dies ist eine Fehlinterpretation seines Verhaltens. Er wirkt zu Beginn einer Beziehung distanziert, weil er checkt, ob du sein Vertrauen verdient hast. Dies hat wirklich nichts mit Arroganz, sondern eher mit einem Schutzverhalten zu tun.

Fazit: Um rasch eine Beziehungsebene mit einem Grünen aufzubauen, gib gerade zu Beginn etwas von dir preis! Enttäusche und nutze das Vertrauen eines Grünen niemals aus! Er wird es nie vergessen.



Gelbe lassen ihre Sachen nicht auf dem Boden liegen. Sie hängen sie am Boden auf.

Ja ja, der Gelbe und die Ordnung. Das ist ein langes Buch wert, da die Gründe für das Chaos auch wirklich sehr unterschiedlich sind.

Das Chaos auf dem Schreibtisch liegt häufig daran, dass der Gelbe nicht Nein sagen kann. Er hat oftmals ein schlechtes Zeitgefühl, wie lange er für etwas braucht und überschätzt sich dabei nur zu oft.

Ablenken die Erste: Wenn er dann den Entschluss gefasst hat, Ordnung zu schaffen, lässt er sich nur all zu leicht ablenken. Ein Facebook-Benachrichtigungston, ein SMS-Eingang oder der E-Mailbenachrichtigungston haben es da sehr leicht.

Ablenken die Zweite: Wenn er dann beim Aufräumen ist und ein spannendes Objekt (Fotoalbum oder ähnliches) findet und du nach einer Stunde nach ihm siehst, wird es sehr wahrscheinlich passieren, dass immer noch das gleiche Chaos herrscht. Der Gelbe sitzt allerdings über diesem spannenden Objekt und wird dich total fasziniert daran teilhaben lassen.

Tipp: Mach ein Event daraus!



Wenn ich mir die Menschen in meinem Umfeld so anschau, dann glaube ich, dass bei einigen die Schaukel auch zu dicht an der Hauswand stand.

Ja, so ist der Rote. Vor kurzem unterhielt ich mich mit einem Roten. Er tätigte diese Aussage und sprach weiter: „Wenn ich merke, dass jemand inhaltlich völlig danebenliegt, greife ich zur Ironie, in härteren Fällen auch zum Sarkasmus. Wenn alle Umstehenden es mitbekommen, er selbst aber nicht und er weiterhin seine falsche Meinung vertritt, schalte ich völlig ab und ignoriere diesen Menschen. Dafür ist mir meine Lebenszeit zu schade.“

Das war wieder ein spannender Einblick in die Welt des Roten für mich. Ein Roter kauft nur von Siegern. Ein Roter lässt sich nur von Siegern führen. Ein Roter respektiert und akzeptiert dich, wenn du ihm Gegenwehr liefern kannst bzw. mit tollen Leistungen brillierst. Diese Gegenwehr sollte allerdings mindestens auf seinem Niveau sein und weder als Bockigkeit noch zickige Streiterei wirken.

Der Rote liebt die Wettbewerbe. Dabei geht es nicht immer nur um z. B. sportliche Ergebnisse im Job oder der Freizeit. Es kann sich dabei auch um einen rhetorischen Wettbewerb handeln. Er hat z. B. die größere Spontanität. Merkt er dann, dass du völlig chancenlos bist, schaltet er auch ab, denn in diesem Fall bist du für ihn nicht mehr auf seiner Augenhöhe. Er beansprucht und wünscht sich einen Gesprächspartner, an dem er sich verbal messen kann.



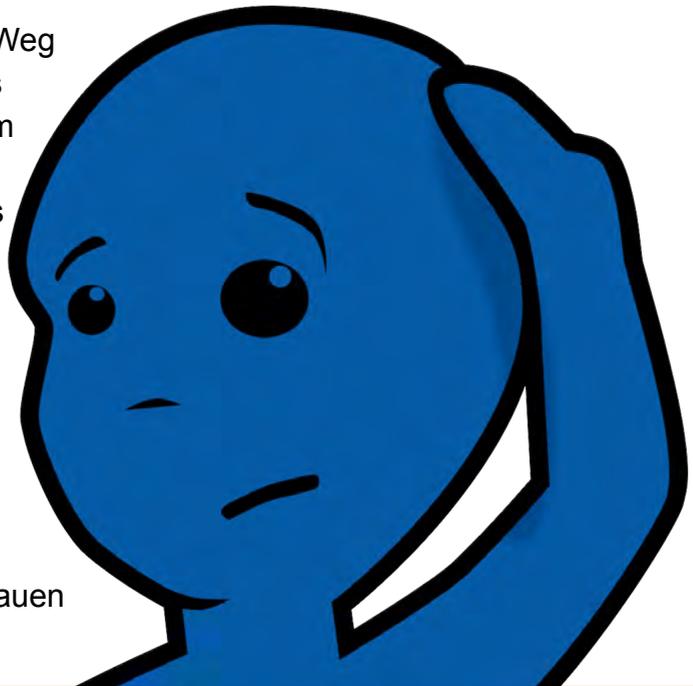
Nichts geht über ein exzellent vorbereitetes und spontanes Meeting.

Ein Blauer liebt die Berechenbarkeit. Natürlich ist er offen für Richtungswechsel. Dabei ist nur wichtig, dass diese gut vorbereitet sind.

Wenn Du blaue Kollegen hast, wünschen diese ein strategisches Vorgehen und missbilligen spontanen Aktionismus.

Ein Blauer wünscht, den Weg richtig zu gehen. Es muss nicht der richtige Weg zum Ziel sein. Doch der Weg, der gegangen wird, muss unbedingt richtig gegangen werden.

Wer Blaue, egal ob im Beruf oder im Privaten unter Druck setzt und dabei auch noch Informationen vorenthält, wird einen gestressten Blauen erleben.



**So ein blöder Typ hat vor mir an der Kasse
sein Kind angeschrien, weil etwas runtergefallen ist.
Ich warf mein Zeug dazu
und stellte mich neben das Kind.**

Der Grüne hat einen stark ausgeprägten Gerechtigkeitsinn. Dabei frisst er Ungerechtigkeiten, die gegen ihn selbst gerichtet sind, häufig in sich hinein.

Werden jedoch andere geliebte oder schwächere Geschöpfe (Menschen oder Tiere) ungerecht behandelt, wird der Grüne riesengroß und beginnt zu kämpfen, wie er es selten für sich selbst tut.

Gerade das Gerechtigkeitsempfinden gegenüber Schwächeren ist beim Grünen stark ausgeprägt. Dies äußert sich sogar in seinem Humor. Witze auf Kosten anderer findet er meistens nicht sooo witzig.

Dabei ist es eine Kunst, dem Grünen nicht das Gefühl zu vermitteln, sich ungerecht behandelt zu fühlen. Vieles, was um den Grünen herum passiert, nimmt er häufig zu persönlich. Dabei reicht es, die Raumtemperatur zu kritisieren, damit ein Grüner ein leichtes Schuldgefühl in sich spürt.

Fazit: Immer schön gerecht und fair sein! Dies nicht nur für den Grünen! Achte darauf: Wenn ein Grüner leiser wird und sich zurückzieht, kann dies unter Umständen ein Zeichen dafür sein, dass etwas nicht stimmt!



Meine Lieblings-SMS: „Ich bin in 5 Minuten da, wenn nicht, lies diese SMS noch einmal.“

Der Gelbe und seine Pünktlichkeit. Er hat tausend Dinge im Kopf. Er möchte auch tausend Dinge auf einmal realisieren, macht das, worauf er meistens Lust hat und kann schlecht nein sagen. Eine gefährliche Mischung!!!

Nur allzu oft stellt er eine Aufgabe auf den letzten Drücker fertig. Dabei läuft er dann zu Höchstleistungen auf! Er braucht den Druck, ganz nach dem Motto, was du heute kannst besorgen, kannst du auch noch morgen machen und den jetzigen Augenblick genießen.

Du kannst dir nun überlegen, ob du ihm böse sein möchtest oder gar auf Pünktlichkeit drängst. Du hast die Wahl. Du kannst auf die Stärken eines Gelben setzen oder aber bestrebt sein, seine Schwäche zu stärken.

Mein Motto ist dabei: Stärken stärken!

Ein Gelber kommt nie zu spät, sondern immer zum richtigen Zeitpunkt!

Fazit: Entscheide, wie wichtig es dir ist, dass Gelbe pünktlich sind und überlege es dir, ob du diese Schwäche zur Stärke entwickeln musst!



Warum ich immer das letzte Wort habe? Woher soll ich denn wissen, dass dir nichts mehr einfällt?

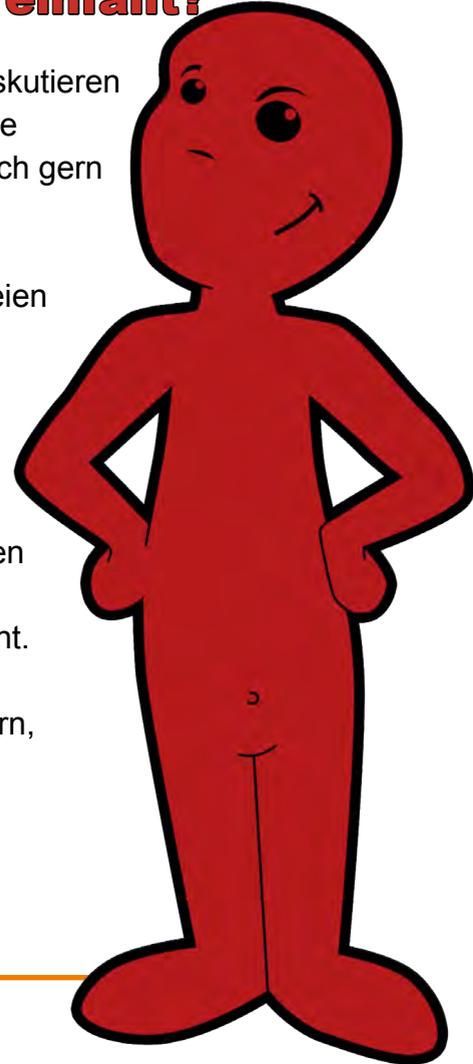
Der Rote liebt die Konfrontation. Er liebt es, zu diskutieren und recht dabei zu haben. Dabei entwickelt er eine überzeugende Eloquenz und unterstützt diese auch gern mal mit auffallender Lautstärke.

Diese Diskussionen sollten dabei nicht in Zänkereien ausarten. Es geht um einen Schlagabtausch.

Dabei wünscht sich der Rote einen Gegner und keinen „Ja-Sager“ und noch weniger ein Opfer!

Wichtig dabei ist noch zu erwähnen, dass es selten um eine persönliche Beleidigung geht, sondern vielmehr um das Gewinnen bzw. Recht haben geht.

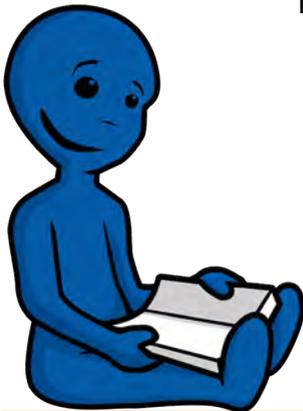
Fazit: Biete bei Diskussionen einem Roten die Stirn, bleibe sachlich und nimm nichts persönlich!



**Heute saß ich im Zug auf einer Zeitung.
Da fragt mich jemand: „Lesen Sie die?“
Ich war über so viel Dummheit verblüfft. Ich bestrafte
diese Frage, in dem ich mit „Ja“ antwortete, aufstand,
eine Seite umblätterte und mich wieder draufsetzte.**

Diese Reaktion des Blauen entsteht aus zwei Gründen:

1. Er verachtet Sinnlosdiskussionen. Dies sind alle Diskussionen, welche aus seiner Sicht vergebens sind. Dazu zählt der zeitvertreibende Smalltalk. Es ist egal, ob es um das Wetter, Kleidung oder ähnliche Dinge geht. Es fehlt ihm hier die Tiefe.
2. Weiterhin zählen für ihn stark emotionale Unterhaltungen dazu. Hierbei wird er immer als Rettungsinsel den rationalen Aspekt herausstellen. Er hat wenig soziale Antennen, wenn ihn jemand indirekt höflich fragt.



Tipps:

Wenn du dich mit einem Blauen unterhältst:

- Fokussiere dich auf die sachliche Ebene!
- Sage direkt, was du willst oder meinst, statt um den heißen Brei zu reden!
- Sei vorbereitet und habe Ahnung!

Ich bin zu Beginn eher etwas vorsichtig, aber auf keinen Fall arrogant.

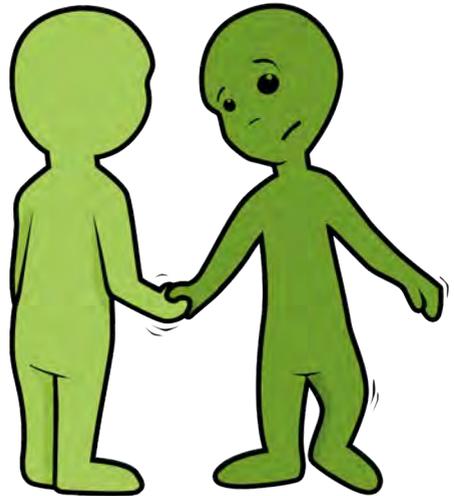
Etwas, was Grüne immer wieder hören, ist: „Anfangs hatte ich den Eindruck, dass Du arrogant bist, doch Du bist ja doch ein ganz lieber Mensch.“

Grüne sind zu Beginn eines neuen Kontaktes etwas reserviert. Sie checken erst die Lage. Was ist das für ein Mensch? Kann ich ihm vertrauen?

Dies wirkt dann auf andere oft so, als ob der Grüne arrogant wäre. Denn er bringt sich nicht in das Gespräch ein und wirkt eher distanziert. „Der hält sich wohl für etwas Besseres.“ Wenn du dann nach den gesellschaftlichen Normen auch noch ein attraktiveres Äußeres hast, kannst du ebenfalls nur arrogant sein.

Großer Fehler: Hier hilft dir die Charakterkunde den richtigen Eindruck von anderen zu erhalten. Grüne sind selten arrogant, sondern nur vorsichtig. Ganz nach dem Motto: Trau schau wem, hast du dir hier deine Bonuspunkte zu verdienen. Andere Farben geben dir von vornherein 100 Bonuspunkte. Beim Grünen wirst du dir diese mit deinem Verhalten verdienen.

Tipp: Geh auf ihn zu und öffne dich ihm! Jetzt kann er erkennen, mit wem er es zu tun hat; und nun wird er sich dir auch öffnen. Wenn du selbst viel grüne Energie in dir hast, überlege doch einfach, schneller auf andere Menschen zuzugehen!



Du hast nun die ersten Impulse zur Charakterkunde gelesen. Im Buch sind davon 83 enthalten.

Weiterhin erhältst du viele weitere Impulse in den Bereichen Glückseligkeit, Kommunikation, Selbstliebe, Angst, Ärger, Veränderung und Ziele.

Insgesamt umfasst das Buch 208 Seiten.

Wenn dir gefallen hat, was du gelesen hast, dann kauf dir doch einfach das Buch!

Ach übrigens, das Buch ist auch eine wundervolle Geschenkidee.

Du kannst es in der Buchhandlung deines Vertrauens erhalten. Die ISBN Nummer lautet: 9 783 981 611 458.

Du kannst es im Potenzialwecker Onlineshop (einfach draufklicken)

<http://bit.ly/Achte-aufs-Gedachte-Potenzialweckershop>

oder bei Amazon erhalten. (einfach draufklicken)

<http://bit.ly/achte-aufs-gedachte-amazon>

In diesem Sinne – viel Spaß beim Erfolg!

Dein Gereon Jörn

Ein Weg zu dir selbst – Buch

Befreie deine innere Stärke!

Themen: Selbstwert, Selbstbild, Selbstliebe,
Selbstbestimmung

ISBN: 978-3-946765-05-9

Meditations-CD – 4 Hörbücher im Set

Themen: Selbstwert, Selbstbild, Selbstliebe,
Selbstbestimmung (auch einzeln verfügbar)

ISBN: 978-3-946765-10-3

Inspiration Day 2.0 – 5 CDs

Live Mitschnitt

291 Min. Länge

Thema: Stärke dein Selbst!

ISBN: 978-3-9467650-4-2

Glückstagebuch – Buch

Ein glückliches Leben ist keine Glückssache

Thema: Glück

ISBN: 978-3-9816114-4-1

Täglich einen weiteren Impuls gefällig



Mit dem kostenfreien und unverbindlichen WhatsApp Service erhältst Du täglich eine Nachricht direkt auf Dein Smartphone.

Dies ist völlig unverbindlich und kann jederzeit von Dir wieder abbestellt werden.

Für den Start sind vier einfache Schritte notwendig.

1. Scanne den QR Code ein oder klicke auf den Link <http://bit.ly/Potenzialwecker-WhatsApp> bzw. gib ihn in Deinen Internetbrowser ein!
2. Hinterlasse Deine Handynummer!
3. Speicher die nun angezeigte Handynummer 015792374918 in Deine WhatsApp Kontaktliste z. B. mit dem Namen Potenzialwecker-Impulse.
4. Sende das Wort „Start“ an den neuen Kontakt.

Achte auf's Gedachte!

Tägliche Fitnessübungen lassen Ihre Muskelqualität steigern.
Täglich 5 Minuten Gedankentraining lassen Ihre Lebensqualität steigern.

Holen Sie sich diesen ständigen Begleiter und schaffen Sie sich damit täglich einen positiven Impuls mehr!

Sie erhalten sofort umsetzbare Tipps in den Bereichen Menschenkenntnis, Erhöhung Ihrer Glückseligkeit, Steigerung Ihres Selbstvertrauens, effektive Lebenszielplanung und vieles mehr.

Wir sind die Summe unserer Gedanken. Betreiben Sie Gedankenhygiene und säubern so Ihrem Kopf!

Gereon Jörn

Er gilt als der Experte im Bereich der Menschenkenntnis. Im Vordergrund steht bei ihm immer der Mensch. Mit seiner unterhaltsamen Art und Weise sorgt er dafür, dass das Wissen auch wirklich in Ihrem Kopf haften bleibt. Die besten Talente verschiedener Branchen suchen seine Nähe. Namhafte Unternehmen aus den verschiedensten Branchen buchen ihn für ihre Mitarbeiter und Kunden.



Preis 14,90 €

WISSENBRINGER VERLAG