

## Thema 1:

### Der erste Eindruck zählt

**Kein zweites Mal ist der erste Eindruck möglich. Dabei ist besonders bemerkenswert, dass wir unser Urteil, ob uns unser Gegenüber gefällt oder nicht, innerhalb eines Augenblickes fällen.**

Das Unterbewusstsein versorgt uns automatisch mit dieser rein subjektiven Einschätzung. Das Vorurteil ist vollstreckt, auch wenn es dem Menschen, den Sie gerade kennengelernt haben, nicht gerecht wird.

#### Unser Tipp:

Prüfen Sie gezielt Ihr Verhalten in einer solchen Situation. Hat Ihnen Ihr Gehirn bereits ein Vorurteil geliefert? Verwerfen Sie es. Versuchen Sie offen gegenüber dem anderen Menschen zu sein, verhalten Sie sich möglichst objektiv und analysieren Sie sein Verhalten, lernen Sie ihn wirklich kennen.

Eine einfach anwendbare Methode ist die Persönlichkeitsstruktur-Analyse, die auf Erkenntnissen der Gehirnforschung basiert. Sie besteht aus vier ausbaufähigen Basistypen. (Nach Frank M. Scheelen)



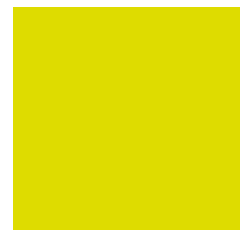
**Rot**  
fordernd  
entschlossen  
entschieden  
zielgerichtet  
willensstark  
sachorientiert



**Gelb**  
umgänglich  
enthusiastisch  
ausdrucksstark  
dynamisch  
offen  
überzeugend



**Blau**  
vorsichtig  
präzise  
besonnen  
hinterfragend  
formal  
analytisch



**Grün**  
vertrauensvoll  
ermutigend  
mitfühlend  
geduldig  
freundlich  
entspannt

## Thema 1:

# Der erste Eindruck zählt

### Einschätzung der einzelnen Persönlichkeitstypen



#### Der Rote – ein echter Macher

Als Bestimmer möchte er Ergebnisse sofort präsentiert bekommen. Er entscheidet sich spontan und lässt sich durch superlativen beeinflussen. Er ist extrovertiert und trägt elegante Kleidung, hat einen starken Hang zu Marken. Er drückt anderen gerne seinen Willen auf und setzt ihn durch. In seiner Körpersprache ist er ausladend und aktiv.



#### Der Gelbe – ein aufgeschlossener, kontaktfreudiger kreativer Geist

Er kann sich und andere begeistern. Er ist mit einem Dauer-Lächeln ausgestattet. Der Gelbe braucht ein hohes Maß an Anerkennung, durch sein Umfeld. Er lässt sich leicht ablenken und hat oft Schwierigkeiten seine Ideen wirklich in die Tat umzusetzen – Routinen empfindet er als negativ.



#### Der Blaue – ein analytischer Denker

Mit Sachverstand und seinem analytischen Denken wägt er ab, prüft Informationen, vergleicht und hinterfragt. Seine Leidenschaft sind Tabellen und Zahlen, Gutachten und Tests. Argumentieren können Sie mit Ihm auf der Sachebene. Ein korrekter Kleidungsstil, wenig Ausdruck in der Körpersprache, seiner Mimik und der Stimme zeichnen ihn aus.



#### Der Grüne – ein hilfsbereiter sozial orientierter Menschenfreund

Sympathie spielt bei ihm eine entscheidende Rolle. Haben Sie einmal seine Sympathie erlangt ist sehr loyal. Er schätzt Kommunikation mit anderen Menschen und Beziehungen sind ihm besonders wichtig. Auffällig wird er durch bequeme fast unscheinbare Kleidung. Er ist eher introvertiert und schiebt sich nicht gerne in den Vordergrund.

Um zu erkennen, welchen Persönlichkeitstypen wir vor uns haben, bedarf es nur ein wenig Übung und Zeit. Erkennen Sie einen der Farbtypen vor sich, stellen Sie sich auf Ihn ein – passen Sie Ihr Verhalten und Ihre Rhetorik entsprechend an. Lernen Sie Ihn besser zu verstehen. Er wird es Ihnen danken.