

Edelsteinzeichen Beschreibung (Text zu Videos)¹

1.

Ich bin begeistert, dass du dich für das Charakter Edelsteinzeichen Programm interessierst. Du wirst dich in allen Bereichen in deinem Leben verbessern.

Jeder spricht, aber nicht jeder kommuniziert auch. Fühlst du dich von deinem Chef benachteiligt? Du nervst dich, weil dein Kind sein Zimmer nicht aufgeräumt hat, oder dauernd zu spät kommt?

Du hast das Gefühl keiner hört auf dich oder hört dir zu? Ob bei deinen Kindern oder bei der Arbeit in deinem Team? Um dich effektiv mit anderen Leuten zu unterhalten, musst du die Menschen verstehen, wissen ob sie wollen, was sie brauchen und wie sie kommunizieren.

2.

Mit den Charakter Zeichen wirst du lernen was deren Hauptcharakter ist, welches Edelsteinzeichen. Jeder Stein hat seine eigenen Eigenschaften, eigene Motivation und sprechen ihre eigene Sprache. Wenn du jeden einzelnen Stein verstehst, wirst du verstehen warum sie so handeln. Dass zb dein Smaragd Chef einfach nur die Fakten möchte, hingegen dein Saphir Sohn eine Spass Motivation braucht um sein Zimmer aufzuräumen, deine Rubin Tochter muss wissen, ob sie bereits das beste Spielzeug, beste Fahrrad etc. hat, und das die Perle denkt, wie kann man sich nur damit stressen lassen.

3.

Kannst du dir vorstellen, was du mehr erreichen kannst wenn du dich besser mit den Charakteren auskennst? Dieses Programm hilft dir sehr schnell zum Erfolg wenn es darum geht mit anderen zu kommunizieren. Du wirst gelassener, weniger gestresst, weil du einfach die Handlungen der Menschen lesen und verstehen kannst. Du wirst viel weniger Konflikte haben. Du weißt wie auf Einwände und Vorschläge einzugehen hast. Du wirst auch lernen wie du andere motivieren kannst.

Mit jeder Person der du in Kontakt kommst, wirst du effektiver. Selbst du wirst du zu mehr Geld kommen. Du wirst auf die anderen Personen eingehen können, weil du sie verstehst. Aus dem Programm wirst du erkennen können, wer du bist, und was deine Stärken sind.

Info[?] Jede Person hat einen primären Charakter (Edelstein), sowie einen zweiten. Nur 70% zu 30%. Aber mehr dazu später. Sei offen und lernbar für dieses Programm. Wenn du mit einer Eigenschaft oder Punkt nicht einverstanden bist, dann könnte es auch sein, dass bei dir etwas im Wege steht. Das gefällt dir natürlich nicht, aber du wirst lernen damit umzugehen und dies zu akzeptieren. Nimm dir alle Zeit die du brauchst für dieses Programm. Wichtig ist, dass du es zu ende bringst. Nicht einfach nur beginnen und nach 2 Tagen liegen lassen. Das wäre viel zu schade. Mache es fertig.

4.

Das Programm wird dir in vielem helfen. Du wirst Fähigkeiten entdecken, die dich weiter bringen, wie folgende:

- Verstehe wie du mit anderen besser arbeitest, bringe das beste aus ihnen
- Erreiche mehr Resultate aus deinen Sitzungen
- Schätze und freue dich an jeder Person für das was und wer sie sind
- Erstelle Präsentationen speziell für die einzelnen Edelsteine
- Promote, mache Werbung und verkaufe effektiv für jeden Edelstein
- Sprich zu jedem einzelnen so, dass er dich versteht
- Motiviere deine Kinder, dein Team, deine Angestellten in ihrem Weg, dem Zeichen das sie sind
- Kommuniziere effektiv mit allen Leuten
- Sehe die Unterschiede in einer Diskussion, bevor es eskaliert
- Schreibe auf wer deine Mitmenschen sind, lerne sie kennen.

Das wichtigste ist, du wirst lernen, wie du andere behandeln musst, auf die Art wie die es wollen. Nicht auf deine Art. Schätze die Leute, respektiere sie, mache das sie sich gut fühlen, genauso wie sie sind.

Schüsselfrage

Frage dich selber

Wenn du dieses Programm machst, was ist dein Grund dafür? Unser Ziel ist es, dass du lernst, andere so zu behandeln wie sie es gerne haben, in ihrer Art, so wie der andere möchte behandelt zu werden. Du lernst Menschen kennen, nimmst sie wahr, ehrst sie, und machst, dass sie sich gut fühlen. Es soll die anderen höher stellen.

Also überlege dir nun, was sind deine 3 Gründe warum du genau dieses Programm auch durch arbeitest? Was ist deine Motivation dazu?

Edelsteinzeichen Persönlichkeits Test

Hast du auch schon mal bei der Arbeit oder auf einem Amt einen Persönlichkeitstest machen lassen? Also ich schon. Früher sogar mehrere. Vor allem dann, wenn ich nicht wusste was ich lernen soll oder in welche Richtung meine Arbeit gehen soll. Haben dir diese Test's was gebracht? Ich konnte sie jeweils kaum lesen, geschweige verstehen. Es war für mich immer schwierig das richtige raus zu lesen oder auch exakt zu wissen wo jetzt effektiv meine Stärken und meine Schwächen liegen. Diese Tests waren einfach immer zu trocken, zu klinisch. Das langweilte mich und ich konnte nichts in meinen Alltag aufnehmen. Zudem geht so ein Test immer hauptsächlich nur um einen selber. Nicht wie wir mit anderen umzugehen haben. Aber mit wem sind wir den ganzen Tag umgeben? Mit anderen Menschen. Wir haben immer mit anderen zu tun. Und zwar jeden einzelnen Tag. Fakt ist, es geht nicht nur um uns selber, um dich selber, es geht darum wie wir mit anderen kommunizieren.

Diese Programm wurden vor vielen Jahren entwickelt und erprobt. Es lernt uns, dass es vier Grundtypen von Persönlichkeiten gibt. Und jeder sollte diese kennen und auch in deren Sprache sprechen können. Zuerst musst du aber wissen was deine eigenen Persönlichkeit ist, dein Edelsteinzeichen. Du musst dich damit befassen und dich selbst verstehen können. Wenn du dich verstehst, kannst du beginnen die anderen zu lesen.

Hier kommt nun der Fragebogen für dich. Beantworte die Fragen ehrlich. Denk dran, die einzige richtige Antwort, ist eine ehrliche Antwort. Es ist für dich, du möchtest herausfinden wer und was du bist.

Es gibt Fragen, welche keine Antwort zu 100% auf dich zutrifft, wir sind alle so verschieden, daher ist es nicht immer möglich. Aber wähle dann einfach die Antwort aus, welche am ehesten auf dich zutrifft. Am ende jeder Antwort sind Buchstaben, diese musst du noch nicht beachten. Kreuze einfach nur deine Antwort an. Nach dem Test, werden dann deine Buchstaben zusammen gezählt.

TEST

Nun möchte ich dir gerne die 4 Charakter, die Persönlichkeiten erklären. Damit du deinen Edelstein definieren kannst. Wenn du deinen festgelegt hast, wirst du auch in der Lage sein, andere zu definieren. Du wirst sehen, sobald du die Eigenschaften besser zuteilen kannst, wirst du mehr Erfolg im Geschäft haben, besser mit deinen Kindern umgehen können, weniger Stress haben, mehr produktiv sein, einfach ein erfüllteres, einfacheres Leben. Nur durch dieses Wissen, unglaublich oder?

Also las uns los legen:

- Saphire sind motiviert durch Spass
- Perlen sind motiviert durch „unterstützen“, helfen.
- Smaragde sind motiviert durch Fakten und Zahlen.
- Rubine sind motiviert durch Herausforderungen, Wettbewerbe, Geld.

Im Programm selbst werden wir nun detaillierter auf die einzelnen Edelsteine eingehen.

Natürlich nimmt jeder von euch den Test anders wahr. Die einen fanden es sehr schwierig und taten sich nicht einfach damit. Die anderen sind voll begeistert und sie können sofort was daraus mitnehmen.

Smaragde fanden diesen Prozess nicht so voll perfekt. Sie analysierten jede Frage genauestens. Deine schwierigste Aufgabe war, anzukreuzen was auf dich zupasst. Du musst nicht ankreuzen welches du exakt bist, sondern was am ehesten auf dich zutrifft.

Rubine haben es immer eilig. Daher wirst du die Einführung nicht genau studiert haben, oder wirst sie übergangen haben. Aber für deinen Erfolg, ist es wichtig, lese alle Antworten, überfliege die Antworten nicht. Du wirst sie lesen und dann das Gefühl haben, ja das bin ich.

Saphire beginnen mit den Fragen und nach den ersten paar werden sie nachschauen gehen wieviele es noch sind und wie lange sie dafür brauchen werden. Sie verlieren schnell den Fokus. Das ist jedoch sein naturell, daher achte darauf, dass du nicht gerade abgelenkt wirst.

Perlen lesen alles genau durch, jede einzelne Antwort und wählen ihre Antwort mit bedacht aus. Du überlegst dir genau ob es wirklich zu dir passt.

Jeder Edelstein ist einzigartig und speziell. Jeder hat seine speziellen Eigenschaften, keiner ist besser oder schlechter als der andere. Wichtig ist, anhand dieses Testes herauszufinden auf was du dich mehr spezialisieren sollst. Wo deine Stärken sind.

Edelsteine erklären / Vorstellen

Blätter mit Menschen, je 1-2 pro Edelstein ausgedruckt zur Hand haben.

Ein Blatt mit Kreuz drauf und je Edelstein in jedes Viereck schreiben.

Jede Person hat seine enormen Qualitäten in sich.

Wenn du diese weißt, hast du einen grossartigen Wert in dir.

Du wirst in diesem Programm herausfinden welcher Edelstein du bist. Mach dir keine Sorgen, wenn du dir zu Beginn nicht sicher bist. Du wirst es schon noch heraus finden.

- Jeden Stein nochmals erwähnen, vorstellen was seine Eigenschaft ist.
- Auf Whiteboard aufzeichnen die 4 Typen, nebeneinander und gegenüberern kann nicht sein (Blatt als Download anbieten)

Saphir – motiviert durch Spass

- Kleidung, Frisur, Schuhe etwas was heraus sticht, knallige Farbe
- Organisation vom Leben ist nicht deren Stärke
- Sind nie pünktlich, obwohl die meisten Uhr 5-10 min. vorstellen, kommen immer noch zu spät
- Sehr enthusiastisch, lieben Kinder
- Lieben Musik
- Saphire sind lebhaft, bringen Unterhaltung in die Runde.
- Lieben Menschen, lieben Party
- Hören ihr gesamtes Leben lang sie sollen ruhig sein, sollen sich hinsetzen
- Saphire sind einfach so, bleib so, verändere dich nicht.
- Smaragde wollen dich immer verändern, weil sie genau das Gegenteil von dir sind. Weil sie nicht wissen wie man am besten mit eine, Saphir umgeht.
- Das ganze Schulsystem ist für Smaragde, das sind grossartige Schüler. Saphire nicht, die können nicht gut ruhig da sitzen, die landen meistens beim Schuldirektor, und sind auch noch stolz darauf. Bekommen am meisten Strafen. Saphire haben tief in sich das Denken von, Regeln sind da um gebrochen zu werden. Smaragd das Gegenteil, Regeln sind da um diese zu befolgen.

- Sind spontan
- Menschen folgen Saphire, denn die bringen Leben ins Leben
- Geborene Optimisten
- Sehen nur das Gute im Menschen
- Hinterfragen nicht, alles ist gut
- So wurden sie gemacht, so sind sie und so sollen sie auch bleiben.

- Lieben Veränderungen, Routine gefällt ihnen nicht
- Wenn du mit Saphir arbeitest oder du Saphir Kinder hast, du musst lernen sie zu verstehen, haben enorme Stärken

- Sind die besten Promoters
- Können sehr gut delegieren
- Können gut Parties ins Leben rufen
- Sind motiviert

- Nutze deine Stärken, werde noch besser darin
- Ein Smaragd traut einem Saphir nicht grad. Saphire sprechen in Geschichten, Smaragde brauchen Fakten, schriftlich am besten.
- Saphir liebt neue Projekte zu starten, benötigt am besten dazu den Smaragd um es auch zu Ende zu bringen.
- Daher wichtig dass jeder weiß wo seine Stärken und Schwächen liegen, um sich gegenseitig zu unterstützen.

- Zb Smaragd gut in Admin braucht aber Promoter
- Sohn John ist Saphir, um sein Zimmer aufzuräumen muss man ihn mit Spass motivieren
- Saphire lieben Anerkennung, brauchen Bestätigung
- Die arbeiten nicht für Geld sondern für Anerkennung
- So mache ich immer ein riesen Ding wenn John etwas gut gemacht hat
- Lieben es im Team zu arbeiten, daher super Team Mitglieder

- Denken die sind die einzigen im Raum, sind laut

- Denken nicht mit Kopf sondern mit Mund
- Behalte das lebendige, das feurige, bleib immer so motiviert, verliere dies nie, das bist du, auch wenn dich andere ändern wollen.

Perle – motiviert durch helfen / unterstützen

- Ähnlich wie Saphir, nur viel ruhiger, lieben aber auch Menschen und haben immer Freunde leben lang, behalten sogar Fotos
- Sind einfach nicht so extrem
- Party heisst mit 3-4 guten Freunden, homemade sachen, ruhig
- Lieben Leute, sehr loyal, sehr ehrlich, vertrauen
- Auf die kann man sich immer verlassen
- Hält das Wort
- Sehr sensibel
- Hassen Konfrontation, kein Streit, wollen Freundschaft nicht ruinieren
- Wollen immer helfen
- In Organisationen immer die ersten und die letzten die noch helfen
- Man kann voll auf sie zählen
- Mögen keine Veränderungen
- Tragen eher natürliche Materialien, eher keinen Gürtel, lieber elastische Kleider, yoga Hosen, Leggings. Haare sind meistens gesund, werden nicht chemisch gefärbt. Benutzen natürliche Produkte
- Lieben den Garten, züchten auch gerne selber Gemüse an
- Sind die besten Zuhörer, beste Freunde
- Lieben relaxing musik
- Sind eher scheu
- Sprechen ruhig
- Haben warmes lächeln
- Verschenken viel, manchmal zu viel
- Wenn Selbständig dann verschenken sie zu viel Produkte, Dienstleistungen
- Leute geben es nicht zurück

- Daher, ich will dass du wenn du eine Perle bist, erfolg hast, es ist wundervoll dass du grosszügig bist, dass du siehst was du geben kannst, aber lass dich nicht ausnutzen. Lerne nein zu sagen.
- Deren Motivation ist nicht Geld, sondern das Gefühl von helfen zu können
- Vom Geld haben sie dieses Gefühl nicht, daher geben sie so viel
- Du kannst aber nicht allen helfen, du bist nicht Gott, deine Schultern sind nicht breit genug um alles zu tragen. Es gibt Leute die die Perle nur ausnehmen. Sei vorsichtig.

- Wenn du deine Produkte gratis weg gibst, hat es keinen Wert für den anderen. Für einen Wert, müssen sie bezahlen.
- Andere nehmen deine Hilfe immer an, das musst du ändern, lass es nicht zu das andere alles von dir nehmen.
- Es ist eine Gabe die du erhalten hast, dass du dich so um die Mitmenschen oder die Tiere bemühst, behalte dies bei, aber achte auf die Resultate, das auch was zurück kommt.

Smaragd motiviert durch Zahlen und Fakten

- Liebt Anweisungen
- Liest zuerst Gebrauchsanweisung (Geschenk)
- Zählt Teile, wenn eines fehlt meldet bei Firma (Saphir schaut sich dagegen nur Bild an, am Schluss hat er Teile übrig)
- Haben Ausdauer
- Planen alles
- Lieben listen

- Haben meistens Geld, einzige Weg wo sie Schulden machen könnten ist, wenn sie Geld ausgeben für etwas was schneller mehr Geld einbringen sollte. Zb Hauskauf
- Können gut kalkulieren, lieben das lernen
- Lieben das recherchieren, das nachforschen, kann gut sein, aber auch ein never ending, die suchen teilweise Stunden, Tage, Monate

- Haben Tagesplan, wissen genau was kommt
- Essen meistens seit Jahren das gleiche Frühstück
- Kleidung eher dunkel, gut kombinierbare Stücke
- Haben meistens noch Kleider im Schrank welche über 30 Jahre alt sind, zb spezielles T-Shirt

- Sprechen in einem Rhythmus
- Sind eher leise
- Verschwenden nicht gerne Zeit, Zeit ist Geld
- Geben nicht auf
- Haben meistens Geld für Zukunft angelegt, nicht wie Saphir der schaut dann mal
- Dinge müssen Sinn machen
- Fragen viele Fragen
- Smaragde fehlt es die Menschen zu verstehen, müssen dies lernen. Denn Geschäfte machen wir mit Menschen, nicht mit Listen und Fakten.
- Daher ist seine grösste Herausforderung – die Menschen
- Smaragd ist immer in der Zeit, und sehr ordentlich
- Wir sind nicht alle gleich, jeder hat seine Stärken und Schwächen, ergänze dich mit anderen, den Stärken der anderen.
- Ändere nicht die anderen, du denkst nur du seist perfekt. Willst das alle so sind wie du.
- Lerne die Sprache der anderen
- Smaragd will Experte sein, andere sollen nicht versuchen ihn zu übertrumpfen. Wenn ein anderer nicht die Antwort weiss, dann sag lieber, ich hole dir jemand der sich auskennt.
- Willst du einen Smaragd überzeugen? Dann liefere ihm Statistiken, Inhalte, Zutatenlisten etc

Rubin motiviert durch Geld/Wettbewerb

- Liebt das gewinnen
- Kämpft und zeigt es auch

- Liebt individueller Sport
- Trägt das beste, eher dunkle Kleidung, fine food
- Schnelle Autos, rot oder schwarz
- Liebt Marken, liebt das teure
- Vergleicht immer, wenn sie Ring trägt, wer hat grösseren? Wenn nicht, zeigt sie dauernd ihren Ring

- Zeigt Kreditkarte, Flugticket so
- Sie zeigen sich, setzen sich in Mittelpunkt
- Lieben es alles unter Kontrolle zu haben
- Sind die beschäftigsten Leute auf dem Planeten
- Haben keine Zeit zum schlafen, das können sie machen wenn sie tod sind
- Haben keine Zeit zum essen, alles muss schnell gehen, um 22.00 uhr haben sie Hunger, essen in 6 minuten

- Können nicht verlieren, geboren um zu gewinnen
- Lieben Wettbewerb, stehen für Dinge ein
- Fällern schnell Entscheidungen, denken nicht lange darüber nach bevor sie sich entscheiden
- Setzen sich Ziele
- Haben grosses Selbstvertrauen

- Sagen immer „ich kanns“, obwohl sie es noch nie gemacht haben
- Überschätzen sich gerne, setzen alles daran um Nummer 1 zu werden
- 2. Platz ist nicht gut genug
- viele Rubine erleiden Herzinfarkte oder Burn out
- sind immer im Stress
- Weil sie alles alleine machen wollen, denn nur sie können alles am besten, geben daher nicht ab.
- Haben meistens 2-3 Jobs oder einen Job der 150% ausfüllt
- Sprechen knapp und klar
- Geld ist als Motivation wichtig

- Sind schlechte Zeit Manager, werden so nicht lange gesund leben. Müssen dies in Angriff nehmen. Müssen lernen zu delegieren, lernen wie man andere motiviert und auch anderen Dinge überlässt. Lernen abzugeben.
- Rubin sollte seine Zeit für das Nutzen wo er am besten ist, wo sein Wert ist. Soll nicht seine Zeit vergeuden mit Dingen wo andere machen können. Sonst zu teuer. (Haus reinigen, wäsche waschen, Garten etc.)
- Braucht Weisheit für sein Leben. Damit er Weise entscheiden kann. Burn out bekommt man, wenn man zu hohe und zuviele Ziele hat die man nicht erreichen kann.

Video 2 / 1

Wenn du dieses Wissen speicherst und du es anwendest, hast du ein Werkzeug welches sehr kraftvoll ist. Es ist der Nummer 1 Schlüssel für erfolgreiche Freundschaften, Familie, Arbeitskollegen, Kinder.

Der Nummer 1 Schlüssel damit du deine Geschäfte abschliessen kannst. Damit du deine Produkte verkaufst. Dieser Schlüssel ist so einfach anzuwenden, ist ehrlich und macht auch noch freude.

Wir sehen gleich an den folgenden vier Beispielen wie es funktioniert. Viele Leute, gerade Verkäufer, sind bereits der Meinung das sie gut in der Kommunikation sind. Dem ist leider nichts, das ist nur ein Gefühl das sie haben. Wir schauen jedoch auf die Resultate.

Du wirst daher nur weiter kommen, wenn du nicht sagst, ach das kann ich schon, darin bin ich schon gut. Nein, es ist immer wichtig weiter zu lernen, neue Dinge aufzunehmen.

Kennst du das Buch...“Wer sich für andere interessiert, gewinnt in zwei Monaten mehr Freunde als jemand, der immer nur versucht, die anderen für sich zu interessieren in zwei Jahren.

Also nochmals, wie schaffst du es, das sich andere für dich interessieren?
Indem du dich für die anderen interessierst.

Menschen wollen wichtig sein, wollen Wertvoll sein für den anderen. Also lasse es zu. Sie wollen wahr genommen werden.

Du kannst bereits bei der Begrüssung meistens feststellen was der andere für ein Edelsteinzeichen ist.

- Händedruck
- Seine Motivation
- Körperhaltung
- Kleidung
- Sprache

Verwende Fafa für ein Interview, für die Fragen.

Du musst heraus finden, was sind die Ziele, die Sehnsüchte vom anderen, stelle gezielte Fragen.

Passe deine Körpersprache deinem Gegenüber an. Person wird sich wohler fühlen, weil ihr „gleich“ seid. Er fühlt sich wichtig, er fühlt sich verstanden.

Sprich nicht über dich selbst.

Kommunikation läuft sehr non verbal ab.

Download Formular zur Verfügung stellen, wo sie reinschreiben können was jede Person beim Interview für Merkmale hat.

Sozialkompetenzen, das Geschick die Menschen zu verstehen, das sollten wir so früh wie möglich lernen. Wenn du weißt wie du dies anwenden kannst, dann schaffst du es auch als „einfacher“ Angestellter dich in höhere Positionen hoch zu arbeiten. Du wirst herausfinden was in der Firma gewünscht und gesucht wird, was dein Chef liebt und worauf er steht.

Wir alle sind im Verkauf tätig, und zwar täglich. Sei dir bewusst, der Verkauf ist dauernd um dich. Ob du deinen Kindern Brokoli verkaufen musst, oder deinem Mann die nächsten Ferien oder deiner Angestellten die Motivation.

Verkaufe dich so wie du bist, es gibt kein zweites du.

Jammere nicht, Wirtschaft ist nie schlecht, es gibt immer Leute die angestellt werden.

Interviews mit den Edelsteinen „Arbeitswelt Training“

1. Person Saphir

Hallo Rolf, was machst du? Bist du verheiratet? Was arbeitest du? Wo wohnst du? Was machst du in deiner Freizeit?

Bewegen sich beim sprechen, laufen umher, sind happy, lächeln immer, sind lustig, lieben alles im Team zu machen, vergessen teilweise die Frage wieder, welche wir ihnen gestellt haben.

Beweg dich auch, passe dich dem Saphir an. Lächle, sei offen, kopiere ihn. Gerade stehen mit verschränkten Armen, so wie ein Smaragd wäre, da fühlt er sich nicht wohl. Er meint du seist gemein zu ihm.

Handschlag ist sehr schüttelnd, lebhaft, sind nicht gerne alleine, haben immer Fragen.

Sind eher casual angezogen, Anzug ist nie so perfekt wie zb bei einem Rubin.

Haben auch schon Bankkonto überzogen.

Wenn ich Saphir beim Bankangestellten vorstelle. Saphir muss auch lernen mit andern Steinen reden zu können.

Der Bankboss muss auch so reden und verstehen können wie sein Kunde ist. Beim vorstellen erwähnen...Herr Saphir ist ein Teamplayer, seine Stärken erwähnen, wie er sein will. Kunde fühlt sich dann wohl.

Deine Angestellten Position ist immer temporär, also versetz dich in die Lage deines Kunden. So wirst du wertvoll für die Firma. Stelle auch deinen Chef dem Saphir in seinem besten Licht dar. Sage die Vorzüge die ein Saphir hören mag. Redet immer gut übereinander, stellt euch positiv vor.

Viele Firmen, gerade Banken geben so viel Geld für Marketing und Anzeigenschaltungen aus. Die sollten das Geld lieber in die Menschen investieren, die ausbilden wie man Menschen wahr nimmt. Leute anschauen, respektieren. Vorzüge über andere erzählen welcher Edelstein er ist.

Interview Perle

Wie ist dein Name? Langsamer Händedruck, sanft, manchmal mit zwei Händen.

Nicht wie ein Saphir rüberkommen, das gefällt der Perle nicht. Fühlt sie sich nicht wohl.

Körpersprache ruhig, spricht eher leise, introvertiert

Stelle dich selber nie als einen Experten vor, das muss ein anderer über dich tun. Oder stelle den anderen als Experten vor.

Beim Vorstellen, darauf achten die Vorzüge von der Perle zu erwähnen, hilft gerne, ist in dieser Organisation etc.

Immer wichtig wie du den anderen vorstellst.

Rubin

Sagt mir beim Hallo sagen meistens seinen Vor- und Nachnamen

Handschlag fest, kräftig, selbstsicher

Körpersprache still, direkt, bewegt sich kaum

Guter Augenkontakt, hat immer die nächsten Schritte vor Augen

Liebt Herausforderung, will zeigen was er kann

Arbeitet zb auch im Militär, seine Motivation ist, aufsteigen, Karriere, weiter kommen, die vom Saphir wären, alles im Team machen, Freunde etc. Davon spricht der Rubin nicht.

Rubin sagt selten was von Spass.

Wollen alles unter Kontrolle haben

Wichtig für Rubin, dass der andere weiss was er sagen will, Rubin hat keine Zeit, sonst Zeitverschwendung für ihn.

Der Saphir ist meistens zuviel für ihn.

Rubin gibt immer sein Resumée

Wenn ihm etwas nicht passt, oder zb die Bank hat einen Auftrag falsch verbucht, dann geht er schnurstraks hin, kommt direkt raus mit der Aufforderung, kein Small talk. Rubin hat keine Zeit um noch drum herum zu sprechen.

Angestellte muss trotzdem versuchen mit ihm ins Gespräch zu kommen. Etwas finden was ihm freude bereitet. Damit er wieder bei guter Laune ist. Sein Gesicht wieder ein Lächeln hat.

Smaragd

Beim vorstellen, kurz und direkt. 1x Handschlag, sagt Vor und Nachname

Schreibt gerne Handbücher, Statistiken etc. das macht ihm Spass, nicht das was Saphir unter Spass versteht. Folgt Anweisungen.

Bewegt sich kaum, Spricht in einem Rhythmus.

Nutzt spezifische Wörter. Spricht nicht casual.

Spricht nicht so wie Saphir. Artikuliert mehr.

Braucht mehr Wörter als Saphir. Spricht nicht blumig oder in Geschichten.

Gegenteil von Spahir.

Respektiere das, sprich so zu ihm wie er es möchte. Passe dich an, gerade wenn du ein Spahir bist.

Mag kein Chitchat, kein Getratsche.

Sprich so wie er es mag, sonst versteht er dich nicht.

Rubin Art ist egal zu ihm. Ob jemand die Nr. 1 ist, ist egal. Hauptsache es wird getan was getan werden muss.

Komm zum Punkt.

Also was haben wir gelernt in General

Wir kennen jetzt den Händedruck, die Körpersprache, den Ton, den Gesichtsausdruck, die Sprache, was man mag oder nicht mag.

Mach immer den anderen wichtiger als du selbst. Mach ihn speziell.

Lift him up

Sprich so wie es der andere mag, und was den anderen interessiert.

Hat dir das alles geholfen? Konntest du einiges mitnehmen?

Respektiere den anderen. Siehst du die Unterschiede?

Genau so kannst du Leute mobilisieren....das zu tun was du möchtest.

Fokussier dich auf die anderen, nicht auf dich selber.

Verstehe personality.....verstehe Leute.

Wie du die FAFA Formel nutzt

In den Video werde ich immer wieder die Fafa Formel erwähnen. Damit du auch diese kennst und verstehst was es ist, erkläre ich es dir hier.

Die Fafa Formel ist ein Werkzeug welche Tausenden bereits schon genutzt haben um Beziehungen zu bilden ob im beruflichen oder privaten.

Dies zu nutzen ist ein einfacher Weg um mit den Menschen zu sprechen und dies festzuhalten. So wird Vertrauen aufgebaut. Fafa steht für Familie, Arbeit, Freizeit und Aussage.

Die Fafa Formel wenden wir an um herauszufinden wer der andere Mensch ist, was sind seine Stärken, seine Interessen, seine Ziele und was braucht er dafür. Es ist ein einfacher mit mit der Fafa Formel dies herauszufinden, von jedem mit dem du sprichst.

Du wirst damit ganz einfach mit fremden Leuten, potentiellen Mitarbeitern im Bewerbungsgespräch, Meetings ins Gespräch kommen. Es gibt dir die Möglichkeit, Menschen in jeder Lage Fragen zu stellen um wichtige Informationen zu erhalten. In der Kombination mit den Edelsteinzeichen, ist es danach für dich einfach, so herauszufinden was den anderen motiviert, was er mag, so seine Stärken sind, seine Schwächen und was er nicht mag.

Hier nun ein paar Beispiel Fragen wenn wir Fafa nutzen und einsetzen.

Familie

- Bist du verheiratet? Was ist der Name von deiner Frau/Mann?
- Hast du Kinder? Wenn ja wie alt, Namen?
- Hast du Geschwister? Wenn ja, wieviele? Namen? Älter oder jünger? Seid ihr euch nahe?
- Wo bist du aufgewachsen? Hast du immer noch Familie dort?

Arbeit

- Was machst du um Geld zu verdienen? Frage detailliert nach. Wenn jemand sagt, bin Verkäuferin, dann frage nach, was für eine? Wo? Bei wem?
- Wie lange bist du schon in deinem Beruf? Was musst du da genau machen?
- Was magst du daran? Was nicht so? Was hast du vorher gemacht?
- Hast du mal was gelernt? Was?

Freizeit

- Was machst du gerne in deiner Freizeit? Wieviele male machst du das?
- Hast du Hobbies? Welche?

- Was machst du wenn du nicht arbeitest?

Aussage / Angebot

Wenn es passt und was findest, dann platziere eine Aussage ein Angebot. Beispiel:

- Frage für einen Termin
- Frage für Werbung
- Schliesse ein Geschäft ab
- Frage für ein Date
- Frage für ein Interview
- Bringe so dein Kind dazu, sein Zimmer aufzuräumen
- Immer wenn du was erreichen möchtest, ist es wichtig zu wissen was der andere möchte um deine Meldung zu platzieren.
-

Eine Aussage zu machen ist nicht immer notwendig. Du kannst Fafa auch einfach nur dazu verwenden um deine Kinder, deine Familie, deine Mitarbeiter, deine Gäste, deine Schüler besser kennen zu lernen.

Zur Erinnerung, mit Fafa erfährst du am einfachsten und schnellsten was der andere für ein Edelsteinzeichen ist.

Wie du diese Anziehungskraft nutzt und so mit der Fafa Formel arbeitest hab ich dir im Gratis Buch „Erfolgreich im Alltag“ erklärt.

Die Erklärung der 4 Edelsteinzeichen ist sehr mächtig. Also höre gut zu, nimm es auf. Es wird dir helfen im Umgang mit deiner Frau/Mann, deinen Kindern, in deiner Karriere und es wird dir auch helfen mehr Verkäufe abzuschliessen.

Folgendes wirst du lernen:

-Finde heraus welcher Edelstein du bist

Wie findest du heraus was der andere ist

Finde heraus nur anhand der Kleidung, was der andere für ein Edelstein Typ ist

Welcher Job am besten zu jedem Edelstein passt

Was die Stärken von jedem Edelstein ist

Was die Schwächen von jedem Edelstein sind

Finde heraus was so die typischen Wörter und Aussprache von jedem Edelstein ist

☐ Blatt für Download von jedem einzelnen Edelstein (allg. und die Übersicht der Kinder)

Platz dazu frei lassen wo jeder selbst Notizen schreiben kann.

Wie benutzt du nun Fafa mit den Edelsteinzeichen

Saphir

Wenn du mit einem Saphir sprichst, dann unterhält er sich am liebsten über Themen die in seiner Freizeit betreffen. Frage im folgendes, darüber erzählt er gerne.

- Hast du Hobbies?
- Was machst du am Wochenende?
- Was ist das witzigste an deiner Arbeit?
- Was hast du mal witziges gemacht?
- Was würdest du an deiner Arbeitsstelle ändern um mehr Spass reinzubringen?

Mache einem Saphir Komplimente über seine Kleidung, Schmuck, Schuhe, Haare. Etwas spezielles hat er meistens an sich.

Perle:

Wenn du dich mit Perlen unterhältst, dann sprechen sie gerne über ihre Familie.

Die lieben es über Menschen zu sprechen für die sie sorgen und achten.

- Von wo bist du?
- Wohnt deine Familie in deiner Nähe?
- Hast du Kinder?
- Verbringst du viel Zeit mit deiner Familie?
- Was machst du am liebsten mit deiner Familie?
- Welche karitative Organisation magst du? Bist du dabei?

Smaragd

Wenn du mit einem Smaragd sprichst, dann mag er es wenn du über seinen Beruf sprichst. Smaragd ist strukturiert und organisiert.

- Wie lange arbeitest du schon in dieser Firma?
- Was machst du genau in deiner Arbeit?
- Welche Eigenschaften brauchst du am meisten für deinen Job?
- Möchtest du dort bleiben?
- Was ist auf deiner Wunschliste was du noch erreichen oder arbeiten möchtest?

Rubin

Rubine sprechen gerne über Ziele und ihre Arbeit. Die sind normalerweise sehr stolz und können meistens eine Liste durchgeben was sie alles schon erreicht haben.

- Wie lange bist du in deinem Beruf?
- Was liebst du an deiner Arbeit oder an deiner Karriere?
- Auf was bist du am meisten stolz?
- Was sind deine nächsten Projekte?
- Hast du schon mal an Wettbewerbe teilgenommen? Auch schon was gewonnen?
- Was möchtest du in 5 Jahren machen?

Dein zweiter Edelstein

Nun hast du schon vieles gelernt. Bestimmt kannst du in der Zwischenzeit auch deinen zweiten Edelstein definieren. Folgende Möglichkeiten könnte es sein:

Saphir – Rubin

Saphir – Perle

Rubin – Saphir

Rubin – Smaragd

Smaragd – Rubin

Smaragd – Perle

Perle – Saphir

Perle – Smaragd

Saphir Rubin
Perle Emerald

Wie du siehst gibt es diese Kombination Rubin – Perle und Saphir – Smaragd nicht. Das sind nämlich völlig das Gegenteil. Dies sind Dinge die einfach von Grund auf, von Natur aus gegeben sind. Daher sehen wir dies bei den Kindern schon.

Wenn du bist jetzt deinen zweiten Edelstein noch nicht kennst, dann lass dir Zeit, kommt schon noch.

Berühmte Personen und welche Edelsteine sie sind:

Damit du noch besser verstehen und sehen kannst was die Unterschiede der Edelsteinzeichen sind. Hilft es dir, wenn du grosse Persönlichkeiten welche du bestimmt kennst, identifizieren kannst.

Albert Einstein (Smaragd-Saphir)

Einer der Grössten Denker im 20igsten Jahrhundert. Der Vater der Relavationstheorie hat typische Eigenschaften in sich vom Smaragd und Saphir. Ein systematischer Denker, Einstein minimalisierte seine Garderobe, damit er keine Zeit verlor um nachzudenken was er am Morgen anziehen könnte. Sein Leben gestaltete er einfach. Er war hartnäckig und abstrakt im Denken.

Du wurdest anders erzogen?

Wenn Eltern oder Erzieher nicht auf diese verschiedenen Charakter geschaut haben, dann kann es natürlich sehr gut passieren, dass du deinen Charakter nicht ausleben konntest und du somit deine Talente nicht wirklich entdecken konntest.

Zum Beispiel wurdest du als Saphir geboren. Wurdest jedoch von einem Smaragd erzogen. Dann gab dies grosse Konflikte. Du wolltest laut sein, wolltest viel sprechen, warst spontan, hattest viele Ideen. Dies konntest du nicht ausleben, weil du dich anpassen musstest an den Smaragd, du musstest ruhig sein, reserviert und organisiert. Das Resultat ist, du bist zwar jetzt ein seltener Saphir welcher sich organisieren kann, welcher den Plan einhält, jedoch konntest du nicht deine Leidenschaft und dein Talent ausleben.

Daher sollten wir ja auch nicht Linkshänder umbiegen, um zu sagen sie dürfen nun nur noch rechts schreiben. Das ist gegen das Naturell von dieser Persönlichkeit.

Daher kann es natürlich gut sein, dass du in Wirklichkeit einen anderen Edelstein bist. Weil du anders erzogen wurdest. Probiere dich zu erinnern:

Als du rund 6-10 Jahre alt gewesen bist, wie warst du? Was haben evt. Deine Geschwister, Verwandte über dich gesagt? Bist du da anders gewesen als heute?

Was sind deine Eltern für Edelsteine? Könntest du evt. Zuviel von ihnen übernommen haben? Dein Ich ging somit ein wenig verloren? Haben sie dich in eine Richtung „gepusht“?

Es ist wichtig wenn du dem nachgehst, damit du raus findest, welcher Edelstein dein natürliches Naturell ist. Dann kannst du auf deinen Stärken aufbauen, du kannst auch deine Schwächen viel besser akzeptieren.

Mastering

- Die Person welche Fragen stellt hat die Kontrolle, nicht die Person die spricht.
- Sei aufrichtig interessiert
- Sei so wie du bist
- Sei achtsam auf deine Körpersprache (93% ist Körpersprache, dh nur 7% hören wir auf das gesagte. Achte auf deine Lautstärke, deinen Ausdruck, energie level, wie du dich verhältst wenn du wütend bist, deine Gangart, dein Auftreten,
- Nutze den Satz „erzähl mir mehr darüber“ um die Konversation aufrecht zu erhalten.

Wenn du dies alles nutzt mit der Fafa Formel, dann wirst du feststellen wie die Leute anders mit dir reden, sie geben dir andere Antworten in jedem Bereich des Lebens. Probiere es aus und du wirst sehen was passiert.

Achte auf folgendes bei jedem Edelsteinzeichen.

- Sprache
- Lautstärke
- Erscheinungsbild
- Handschlag / Hände schütteln
- Körpersprache
- Gesichtsausdruck
- Interessen
- Beruf
- Beruf was er mag
- Beruf was er nicht mag

Gedanken über dich selber:

Welcher Edelstein bist du?

Welcher zweite hast du in dir?

Was ist das positive an dir?

Was müsstest du noch besser lernen?

Zb Rubine sollte lernen besser zuzuhören, Saphire sollten versuchen sich nicht so schnell ablenken zu lassen, Perlen sollten lernen mehr „nein“ zu sagen, Smaragde sollten mehr sozial sein.

Worin bist du Grossartig?

Mit welcher Person welche dir Nahe steht wirst du konkret besser auf sie eingehen können?

Schreibe die Edelsteine deiner Familie, Freunde, Mitarbeiter, Geschäftspartner auf

Mit wem hast du am meisten Konflikte?

Finde heraus anhand des Edelsteins warum dies so ist und wie du besser damit umgehen kannst.

Welche Dinge willst du an dir ändern?

So gehst du die einzelnen Edelsteine an

Wenn du die Leute mit deren Edelstein Sprache ansprichst, hast du schon so viel voraus. Du behandelst dann Menschen so, wie sie sind, wie sie wollen und nicht wie du willst.

Schau wie du sie am besten angehst:

Saphir

- Sei fröhlich, optimistisch, freundlich
- Lächle, lächle, lächle
- Gib einen fröhlichen, kräftigen, schüttelnden Händedruck
- Halte die Dinge einfach
- Bilde eine Beziehung
- Lass sie sprechen
- Sei nicht arrogant
- Zeig dem deine lustige Seite
- Die sind angezogen durch positive Leute
- Lieben einen guten, warmen Augenkontakt

Perle

- Sei höflich
- Sei verwandtschaftlich
- Halte deinen Ton beim sprechen leiser, weicher
- Frage nach Fragen damit sie etwas mitteilen können
- Gib einen sanften Händedruck, auch mal mit beiden Händen
- Sei ein wachsamer und aktiver Zuhörer
- Sei nicht fordernd oder aufdringlich
- Teile der Perle mit was du „gutes“ tust, was/wen du unterstützt
- Halte einen warmen, ungezwungenen Augenkontakt
- Die werden angezogen durch Leute welche geben

Smaragd

- Die haben nicht so viel Zeit, also respektiere seine Zeit
- Sei professionell
- Gib einen kurzen, aber festen Händedruck
- Respektieren seinen persönlichen Raum den er braucht, sprich nicht zu nahe bei ihm
- Sei keine Plaudertasche
- Antworte seine Fragen direkt
- Zeige ihm den Prozess

- Bestätige ihm dass es funktioniert
- Die werden angezogen durch Personen welche ein System haben, welche Resultate erzielen
- Halte guten Augenkontakt welcher direkt und fokussierend ist

Rubin

- Wenn du den Rubin triffst, ziehe dich so an, dass du ihm Eindruck machst
- Sei sehr selbstsicher
- Habe eine strenge, gerade Haltung
- Gib einen festen, strengen Händedruck
- Schau ihm in die Augen
- Gehe an ihn heran mit einen Resultat in Gedanken
- Mache ernst gemeinte Komplimente
- Erzähle ihm erfolgreiche Geschichten
- Die werden angezogen durch erfolgreiche Menschen welche ihm helfen noch erfolgreicher zu werden
- Guten Augenkontakt halten, das zeigt ihm Selbstsicherheit

Edelsteinzeichen Übung

1. Denke darüber nach was für fremde Personen du in der letzten Zeit getroffen hast. Mit welcher du in Kontakt gekommen bist. Zb im Lebensmittelgeschäft, im Restaurant, bei einer Party, an einem Geschäftstreffen etc.

Was hast du von der Person beachtet oder festgestellt? Wie oder warum hast du dich der Person angenähert, ins Gespräch gekommen?

Schreib dir jede einzelne Person auf:

Name:

Ins Gespräch gekommen, weil:

Was hast du an der Person gemocht:

Was hat dir am Gespräch, an der Begegnung nicht gefallen:

2. Schreibe dir 5 Dinge auf, welche du gerne hast was andere bei dir tun wenn sie ins Gespräch kommen:
3. Schreibe dir 5 Dinge auf, was du nicht gerne hast, wenn sie dies tun beim ersten Kontakt:
4. Auf was musst du dich in Zukunft bewusster konzentrieren, wenn du mit jemanden ins Gespräch kommst: Schreibe dir auf bei jedem Edelstein:
 - Saphier
 - Perle
 - Smaragd
 - Rubin
5. Was wird passieren wenn du dir diese Dinge änderst:
6. Wie werden dich andere Menschen sehen:

Bonus

Teile neue Ideen

Du hast eine neue Idee, eine neue Lösung welche du deinem Team, deinem Vorgesetzten, deinem Kind, deinem Mann oder Frau mitteilen möchtest? Achte auf seinen Edelstein und gehe am besten so vor:

So teilst du Dinge einem Saphir mit

Halte es optimistisch

Halte es einfach und nicht zu technisch

Die haben es gerne direkt vor Ort, Gesicht zu Gesicht zb bei einem Mittagessen

Lächle immer und setze Fafa ein

Wenn du etwas negatives sagen musst, dann lächle trotzdem und erzähle Geschichten

Sprich nicht negativ, erwähne das Positive

- Sei optimistisch und freundlich
- Zeige nicht zu viele Unterlagen, zeigen einfach das Produkt
- Lass ihn das Produkt angreifen, spüren, sehen
- Erkläre nicht zuviel über das Produkt, nur zeigen und auf Fragen eingehen
- Zeige ihm wie einfach es ist, wie er zu seinen Resultaten kommt
- Halte die Konversation einfach und unmänglich, nicht zu formell
- Kreeiere Visionen bildlich vor seinem Augen
- Unterstütz ihn bei der Administration, beim Papierkram
- Halte es einfach!

Perle

Wenn du Ideen mit der Perle teilst, dann auch am persönlich oder am Telefon. Perlen lieben den persönlichen Kontakt. Nutze die aufgeführten Punkte um mit einer Perle ans Ziel zu kommen:

- Teile und erwähne speziell die Vorteile
- Erzähle wie die Vorteile ihr und ihrer Familie helfen
- wenn möglich mach den Termin bei der Perle oder irgendwo wo es ihr am besten gefällt. Dann fühlt sie sich wohl.
- Erzähle Geschichten von Leuten welche positive Erfahrungen mit dem Produkt/ Dienstleistung gemacht haben. Und wie diese sich fühlen.
- Lasse am Anfang der Unterhaltung die Perle wissen, dass du erfreut bist, diese Idee mit ihr zu teilen
- Erzähle ihr, du wirst sie immer unterstützen, egal welche Entscheidung sie trifft.
- Höre genau und intensiv zu.
- Wenn es passt, dann frage ob sie Fragen hat, damit sie nicht das Gefühl erhält man will ihr was verkaufen. Sondern ich interessiere mich wirklich für sie.
- Halte die Konversation unter Kontrolle.

- Gib nur einen Teil der Details preis, lass lieber die Empfehlungen der anderen wirken.

Übung: Du hast eine Idee und möchtest Aktiv-Ferien mit vielen Aktivitäten. Deine Frau oder Mann ist eine Perle. Wie würdest du ihm/ihr deine Idee mitteilen?

Smaragd

Wenn du deine Ideen mit einem Emerald teilen möchtest, dann richte alle Informationen und halte das Material bereit. Ihm musst du nichts erzählen, er will es selber durchstudieren. Die suchen auch selber nach weiteren Informationen. Persönlichen Kontakt braucht der Emerald nicht viel. Telefon, Emails und Webseiten funktionieren am besten.

Nutze folgende Punkte um ihm deine Ideen oder dein Produkt zu präsentieren:

- Sende ihm bereits vor dem Treffen schon alle Unterlagen und Infos zu. Wenn nicht möglich, dann lasse ihn wissen, dass sofort beim Treffen du ihm die Unterlagen überreichen wirst.
- Erkläre ihm warum diese Idee/Produkt Sinn macht
- Zeige ihm den Wert vom Produkt oder der Idee
- Erkläre warum es funktioniert aber übertreibe nicht.
- Stelle sicher wie du seine Bedürfnisse mit dem Produkt decken kannst.
- Wenn du die Antwort auf eine Frage nicht weißt, sei ehrlich und sage du wirst dies abklären und ihm später mitteilen.
- Erzähle Erfahrungen von anderen Menschen wo mit dem Produkte gute Ergebnisse erzielt hatten. Nicht wie sie sich fühlten sondern was dabei herausgekommen ist.

Übung: Wie würdest du folgende Situation lösen:

Du führst ein Team in einem Projekt. Dein Emerald Team Mitarbeiter bringt dauernd neue Infos, er ist immer am nachforschen. Du möchtest, dass dein Emerald mithilft eine Lösung für das Unternehmen zu finden. Wie würdest du deine Idee dem Emerald präsentieren?

Rubin

Um deine Idee an einem Rubin zu präsentieren sei scharf und prägnant. Erwähne warum er dies einfach haben muss und was er davon hat. Sprich nicht lange um den Brei, gehe schnell vorwärts.

Nutze folgende Punkte um ihm deine Ideen oder dein Produkt zu präsentieren:

- Warum ist es das Beste?
- Wie können dies das bekommen und zwar jetzt
- Zeige kurze Erfahrungen von anderen, alle Resultat Orientiert
- Sei Resultat orientiert.
- Erzähle warum das Produkt die Idee die Beste ist, wie schnell man davon Resultate erzielen kann, und wie er dies jetzt erhalten kann.
- Halte alles knapp.
- Halte ihm seine Ziele vor Augen und wie er diese erreichen kann.

Identifiziere deine Zuhörer nach Edelsteinzeichen

Du hast eine Gruppenarbeit oder eine Präsentation vor einer Gruppe.. Auch da kannst du mit Erfolg dein Wissen der Edelsteine anwenden. Damit du deine Zuhörer besser aufnehmen kannst. Deine Zuhörer möchten, dass du jeden einzelnen wahr nimmst, die möchten wissen warum du sie magst. Alle Edelsteine wollen wissen wer du bist und warum sie dir zuhören sollen. Sprich über Dinge die ihr gemeinsam habt. (Eltern sein, Beruf, Hobbies, Kinder etc.) Basierend auf deren Edelstein, kannst du dich mehr auf sie konzentrieren.

Saphir

- Frage einnehmende Fragen, „Wäre es gut, wenn....“
- Halte die Kommunikation wechselseitig (interaktiv)
- Halte die Saphire in der Kommunikation aufrecht, beschäftigt
- Mach es unterhaltend
- Halte es immer positiv
- Sei humorvoll und einfach
- Nutze eine einfache Sprache, nicht zu seriös

- Erzähle Geschichten, zeige Bilder
- Sprich in Bildern (schnell wie der Wind)

Perle

- Beginne Perlen einzubeziehen
- Sei sehr offen zu denen
- Spreche ruhiger und leiser zu denen
- Sei nicht überschwänglich, das ist zuviel für die
- Teile Geschichten von Personen mit, welchen du geholfen hast mit deinem Service oder mit deinem Produkt
- Sei ehrlich und reell, Perlen können spüren wenn du falsch bist, dann werden sie dir nicht trauen
- Erzähle Geschichten und zeige Bilder

Smaragd

- Sei sehr detailliert in der Unterhaltung
- Nutze Statistiken und Zahlen
- Erzähle das „warum“. Zb Du denkst nun vielleicht.....Also warum ist das wichtig.....lass mich dir erklären.
- Erkläre die Lösung
- Fokussier dich auf die nächsten Schritte
- Erkläre ins Detail, umso mehr Infos der Smaragd hat umso besser fühlt er sich
- Zeige ihm wie du seine Fragen in Zukunft beantwortest

Rubin

- Komme schnell zum Punkt.
- Verschwende keine Zeit mit getratsche
- Halte es kurz und Lösungsorientiert
- Zeige ihm wie sie seine Ziele erreichen
- Zeige ihm die Lösungen für seine Probleme
- Gib ihm die Möglichkeit dies jetzt zu tun, die hassen es zu warten
- Fordere ihn heraus, die lieben Wettbewerbe
- Es geht alles nur um ihn

1. Frage deine Zuhörer viele Fragen, damit du die Personen wahr nehmen kannst. Identifizieren kannst.
2. Du musst deine Hand mit erheben, wenn du möchtest das deine Zuhörer die Hände hochhalten sollen
3. Achte darauf, welche Personen einverstanden sind mit deinen Aussagen wenn du Fragen stellst.
4. Achte darauf welcher Zuhörer mit dem Kopf nickt und dir zustimmt wenn du was sagst
5. Achte darauf wer in deiner Gruppe lächelt, das zeigt dir diese mögen es so wie du mit ihnen sprichst
6. Achte auch darauf welche noch nicht mit dir sind, welche die Arme verschränken und noch nicht relaxed da sitzen.

Hier sind Fragen welche du in den Raum werfen kannst, damit du deine Zuhörer besser lesen kannst.

- Wer in diesem Raum wünscht sich mehr Spass im Leben?
- Wer hier ist Resultate orientiert?
- Ist hier jemand der gerne mehr für andere Menschen machen möchte?
- Wer in diesem Raum erfindet das Rad nicht gerne immer wieder neu? Wenn ein Prozess läuft, dann soll man es so lassen?
- Wer im Raum schaut für einen einfacheren Weg?
- Wie viele hier im Raum finden es mühsam nicht genug Geld zu verdienen als das was sie wünschen?
- Wer hier möchte die Nummer 1 im Geschäft sein?
- Wer möchte einfach nur liebe Leute um sich haben bei der Arbeit, sodass sie Spass haben beim Arbeiten zusammen?
- Wenn es einen einfachen Prozess gibt diesen anzuwenden, würdest du ihn nutzen?
- Wer hier drin möchte mehr Ruhe, mehr Frieden in seinem Leben?
- Wer hier würde es schätzen, von seinem Arbeitgeber mehr Feedback zu bekommen?
- Wer würde es schätzen, wenn sein Arbeitgeber ihm freie Wahl lassen würde?

Das sind ein paar Ideen um deine Zuhörer zu fragen. Umso mehr Zuhörer du hast, umso mehr Edelsteine wirst du haben. Achte darauf, dass du alle 4 Typen ansprichst. So dass dir alle Folgen.

Du musst herausfinden, warum diese hier sind. Warum und wie du denen helfen kannst. Daher bringe in deine Präsentation für alle 4 Charakter was mit rein.

Übungen für folgende Situationen:

- Du hast einen Städtetrip nach Berlin gemacht, kommst zurück und erzählst davon in deiner Frauengruppe. Wie erzählst du?
- Es gibt eine neue Sportart „Kopfball“, du willst davon deinen Freunden berichten.
- Du kennst einen Musiker, den du nun vorstellen wirst.

Fragebogen machen als PDF hier zum downloaden

Arbeiten mit einem Team, Übung

1. Herstellen eines Plans: _____
2. Schlechte Nachricht überbringen: _____
3. Ein neues Logo designen: _____
4. Vertrauliche Sachen handeln: _____
5. Formulare erstellen oder ausfüllen: _____
6. Kunden unterhalten: _____
7. Übernehmen die Verantwortung für ein Tier: _____
8. Öffentliche Reden: _____
9. Organisiert die Arbeitsblätter: _____
10. Wählt ein passendes Geschenk: _____
11. Führt ein Team: _____
12. Führt eine Aufgabenliste: _____
13. Achtet auf den Krank geschriebenen: _____

14. Macht rasche Entscheidungen: _____
15. Organisiert eine Party: _____
16. Hilft bei wichtigen Arbeiten: _____
17. Recherchiert nach neuen Methoden: _____
18. Networking (vernetzt sich) mit anderen Personen: _____
19. Macht einen Abschluss: _____

So möchten die Edelsteinzeichen geschätzt werden

Saphire:

- Saphire benötigen keine Details, lächle und sage einfach „vielen Dank“.
- Sie lieben Überraschungen und Geschenke. Es muss nicht teuer sein.
- Die lieben es wenn du sie in deinen Worten erwähnst, was du an ihnen magst, was er gut gemacht hat. Mach ein Kompliment worin er gut war, kreativität, mut, fun etc.
- Sie mögen öffentliche Bestätigungen, zb high fives, oder anderweitige Begrüssungsbegegnungen
- Spontane Ideen lieben sie, zb kurzfristig eine Karte schreiben un diese rum geben mit ein paar aufmunternden Wörter
- Kleine Gestike wie zb in auf einen Kaffee einladen und „danke“ sagen, oder mit ihm auswärts was machen lieben Sie. Sie lieben wenn du ihnen sagst was sie gut gemacht haben.

Perle:

- Sei ehrlich. Ein forsiertes „danke dir“, ist nicht das passende.
- Perlen lieben von Hand geschriebene Karten, ein bisschen mehr als einfach eine vorgedruckte Karte, sollte natürlich aussehen.
- Perlen sind normalerweise die, welche es zu schätzen wissen, welche sich erkenntlich zeigen, somit auch nur schon die kleinste Gestik heisst viel für sie.
- Sie schätzen den persönlichen Kontakt.
- Sie lieben sentimentale Dinge. Nimm die extra Meile und achte darauf. Sende der Perle nicht eine witzige Karte.
- Sie lieben Feedback, aber nicht öffentlich.

- Zwanglos und freundliches Augenkontakt

Smaragd

- Sei detailliert wenn du sagst was du schätzt, was war konkret gut.
- Gib ihm nicht ein Geschenk was nicht praktisch ist. Er will nur was nützliches, sinnvolles, nicht was nur herum steht und aufgestellt wird.
- Die lieben das Detail, achte auf die Details.
- Eine Karte ist gut, aber sie muss direkt sein.

Rubin

- Rubine sind extrem beschäftigt. Selbst wenn du ihn für einen Kaffee einlädst, hat er kaum Zeit dafür. Er hat immer eine lange Liste zu erledigen. Eine Dankeskarte worin spezifisch etwas über seine Stärken steht passt.
- Für ein grösseres Geschenk passt zb eine teure Flasche Wein oder ein extravagantes Abendessen, eine spezielle Lokalität. Sie lieben nette, teure Geschenke.
- Rubine lieben es, wenn sie in der Öffentlichkeit erwähnt werden, vor allem wenn sie etwas tolles im Job gemacht haben.
- Auch wenn sie sehr selbstbewusst wirken und sind, die lieben und brauchen Komplimente, am besten einfach unter der Woche.

Übung: Schreibe dir deine Freunde auf. Schreibe zu jedem Namen hin was er für ein Edelsteinzeichen ist und wie er es am liebsten hat, wie du ihn schätzt.

Was wirst du ändern, nachdem du jetzt weißt was dein Freund gerne hat?

Liste spezielle Dinge auf die du machen wirst:

Vorlage „Meine liebsten Dinge“ anpassen und als Download. (möchte dich kennen lernen, oder wie das Blatt heisst) evt. Im Garni auflegen.

Gehe das ganze immer wieder durch. Wir nehmen immer wieder was anderes war.

