



Ihr Persönlichkeitsprofil

nach dem insights Discovery-Modell

Name:	Vorname:	Datum:
-------	----------	--------

Diese Analyse verwendet ein einfaches, einprägsames Vier-Farben-Modell. Wir bezeichnen dies als Farbenergien – eine individuelle Mischung aus feuerroten, sonnengelben, erdgrünen und eisblauen Energien, die bestimmt, wie und warum Menschen sich auf eine bestimmte Weise verhalten.



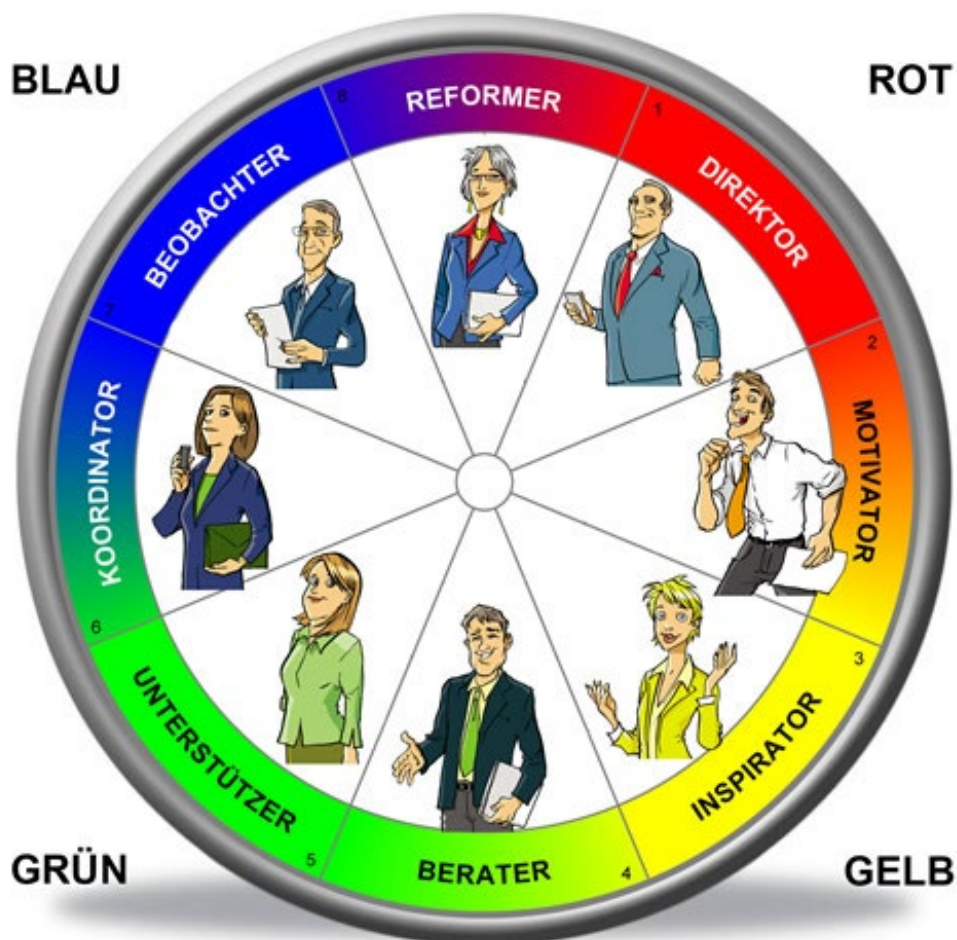
Jeder Mensch hat Verhaltenspräferenzen, eine typische Motivationsstruktur und verfügt über spezifische Stärken und Schwächen. Wenn Sie in der Lage sind, mit einer Typologie sich selbst und andere Menschen besser einzuschätzen, können Sie menschliche Beziehungen und schwierige Gesprächssituationen besser beherrschen. Denn Sie wissen, welche Prozesse auf der unbewussten Ebene ablaufen. Aber Achtung: Eine Typologie ist immer ein abstrahierendes Bild der Wirklichkeit, eine Landkarte, nicht die Landschaft selbst. Eine Beurteilung mit Hilfe einer Typologie sollte der Startschuss für ein Gespräch sein, in dem Sie einen Menschen näher kennen lernen.



Die Farb - Typen nach Insights®

Normalerweise sind in einem Menschen mehrere Persönlichkeitstypen integriert. Meist zwei, oft auch drei oder vier. Daher sollte man nicht schubladendenkend beurteilen. Mehr oder weniger kann man allerdings sagen, welche der Persönlichkeitstypen bei einem Menschen dominierend ist.

Zu den bewährten Erklärungsmodellen menschlichen Verhaltens gehört Insights, dessen Wurzeln bei dem Psychologen Carl Gustav Jung liegen und das sich auf Erkenntnisse von Jolande Jacobi und dem Psychologen William Moulton Marston stützt.





Farbprofil – Ihr Fragebogen

In jedem der folgenden 28 Abschnitte sind je 4 Qualitäten aufgeführt. Lesen Sie diese sorgfältig durch und bilden Sie dann eine Reihenfolge. Sie dürfen die Werte 1 – 4 pro Block jeweils einmal einsetzen.

1 trifft am meisten zu 2 trifft gut auf mich zu 3 trifft mässig zu 4 trifft am wenigsten zu

abwägend		⌘	sorgsam	
beständig		⚙	zuvorkommend	
beeinflussend		✧	gestenreich	
strategisch		➤	vorantreibend	
lebhaft		✧	schnell	
zuverlässig		⚙	zurückhaltend	
energisch		➤	zielorientiert	
methodisch		⌘	logisch	
ruhig		⚙	ausgeglichen	
entschlossen		➤	durchsetzungsfähig	
optimistisch		✧	fröhlich	
genau		⌘	präzise	
selbstbewusst		➤	unerschrocken	
ordentlich		⌘	prägnant	
erfahren		⚙	beständig	
genau		✧	anregend	
logisch		⌘	klar	
direkt		➤	heraufordernd	
loyal		⚙	unterstützend	
aktiv		✧	kontaktfreudig	
beziehungorientiert		⚙	umgänglich	
interaktiv		✧	offen	
bestimmt		➤	Einfluss nehmend	
selbstbeherrscht		⌘	distanziert	
richtungsweisend		➤	resolut	
engagiert		✧	heiter	
glaubwürdig		⌘	korrekt	
zuverlässig		⚙	hilfsbereit	
einfühlsam		⚙	ausgleichend	
präzise		⌘	sachbezogen	
motivierend		✧	begeisternd	
drängend		➤	ergebnisorientiert	
entschlossen		➤	verantwortlich	
zurückhaltend		⚙	kooperativ	
aufgeschlossen		✧	gewandt	
gewissenhaft		⌘	detailorientiert	

Weiter gehts auf der Rückseite...



Eine Insights-Potenzial-Analyse hilft, die Verhaltenspräferenzen von Menschen zu messen. Die praktische Bedeutung der Typologie ergibt sich, weil sie vier Grundtypen unterscheidet, zu deren Beschreibung eingängige Metaphern herangezogen werden:



Abbildung 1: Ihr Profil an guten Tagen

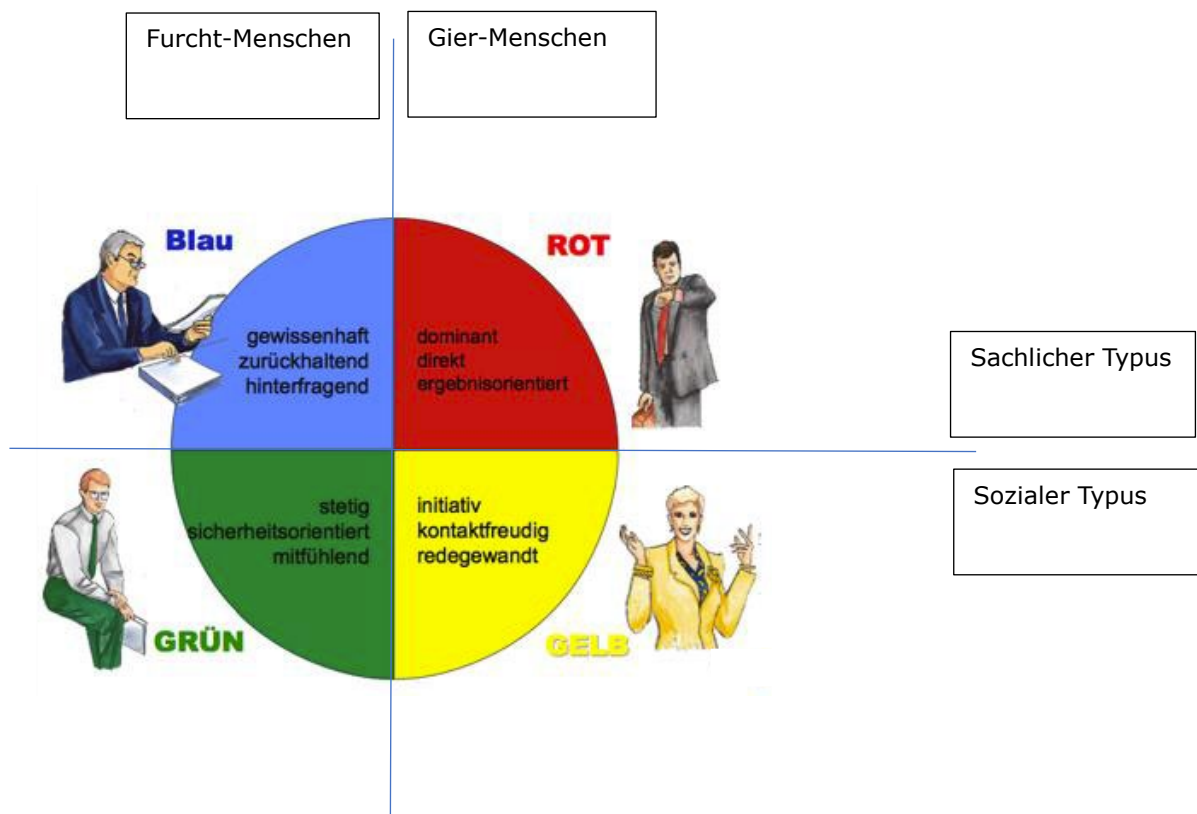
- **Der feuerrote Typ** ist dominant, extravertiert und fordernd. Er tritt entschlossen und willensstark auf und geht sehr sach- und zielgerichtet sowie ergebnisorientiert vor. Oft findet er keinen persönlichen Draht zum Gesprächspartner.
- **Der sonnengelbe Typ** wird als initiativ, umgänglich und offen, überzeugend und redegewandt beschrieben. Er will gute Beziehungen aufbauen, wirkt durch seinen Redefluss aber zuweilen aufdringlich und oberflächlich.
- **Der erdgrüne Typ** gilt als introvertiert, sicherheitsorientiert, mitfühlend und geduldig. Er ist zuverlässig und besorgt um das Wohl seiner Mitmenschen. Er kommt mit Veränderungen nur schwer klar und steht sich so selbst im Weg.
- **Der eisblaue Typ** ist gewissenhaft und geht vorsichtig, besonnen und analytisch-präzise vor. Er hinterfragt alle Informationen und wirkt sehr distanziert. Das hindert ihn unter Umständen daran, tatkräftig zu handeln.

Es gibt zwar bei jedem Menschen eine dominante Ausprägung. Aber: Wir alle tragen jene vier Typen in uns, sind also „Mischtypen“ – der „Feuerrote“ oder der „Erdgrüne“ in Reinkultur jedoch existiert nicht. Hinzu kommt: Ist ein Charakterzug zu stark ausgeprägt, kann eine vermeintliche Stärke in eine Schwäche umschlagen – ein Beispiel: Der eisblaue Typ mit seiner sorgfältigen Art wirkt gegenüber anderen Farbtypen oft penibel bis zur Kleinlichkeit.



Auswertung Ihrer Profilanalyse:

Wie unser Charakter sich entwickelt, hängt stark von unseren genetischen Anlagen ab. Doch der grösste Teil wird in den ersten Lebensjahren durch die Erziehung in der Familie geprägt. Der Psychoanalytiker C. G. Jung stellte fest: „Es ist eine Tatsache, die mir in meiner praktischen Arbeit immer wieder überwältigend entgegentritt, dass der Mensch nahezu unfähig ist, einen anderen Standpunkt als seinen eigenen zu begreifen und gelten zu lassen.“ Laut einer neuseeländischen Langzeitstudie aus dem Jahr 2000 der Universität Otago ist der Charakter eines Menschen schon mit drei Jahren festgelegt und seine Lebenskurve folgt einer Art „innerem Programm“.



Definitionen:

- Furcht ist eine Emotion, die bei einer Bedrohung oder der bloßen Vorstellung davon bei Menschen auftritt. Als grundlegende Warn- und Schutzfunktion treiben Angst und Furcht zur Flucht und aktiver oder passiver Vermeidung von Situationen an, die Schmerz, Verletzung und Tod zur Folge haben können.
- Gier ist das Streben nach mehr, immer mehr...dieses Bedürfnis kann nicht gestillt werden. Sie zeichnet sich durch die Bereitschaft aus, auch auf Kosten anderer zu handeln.



Blau Furcht vor Versagen

Als blaues – sachliches und introvertiertes – Temperament sind sie eine eher ruhige Person. Wenn sie einen schlechten Tag haben, wirken sie pedantisch, kleinkariert, hinterfragend, kühl, übergenau und unentschlossen. Dabei sind sie ein kluger Strategie, der seine Entscheidungen wohl überlegt. Für jeden in ihrem Umfeld ist nachvollziehbar was passieren wird und jeder weiss, woran er mit ihnen ist. Ihr Fachwissen ist hervorragend und sie sind immer up to date. Sofern ihnen Informationen vorenthalten werden, blockieren sie und verlangen die Herausgabe mit allen Aspekten und Details.

Sie haben Ordnung, schätzen klare Strukturen und geordnete Ablagesysteme. Gerade weil sie selbst die Ordnung lieben, verlangen sie diese auch von ihrer Mitwelt in Form von geordneten Verhältnissen und sachlichen Argumentationen. Nur dann lassen sie sich auf Verhandlungen ein.

Der blaue Persönlichkeitstyp ist bedacht und trifft seine Entscheidungen nach sorgfältiger Überprüfung aller Fakten. Ihn beeindruckt Sie durch eine sachliche Argumentation, die mit Zahlen und Fakten gespickt ist. Konflikte geht der Blaue eher aus dem Weg. Wenn es jedoch um Fakten und Regeln geht, kann der Blaue auch autoritär auftreten. Der blaue Typ trägt meist konservative, zweckmässige Kleidung und hat wenig Ausdruck in seiner Körpersprache. Zu Terminen erscheint er immer pünktlich und gut vorbereitet. Sein Büro ist ordentlich, eher unpersönlich eingerichtet.

- ☞ Ihr Sprachtempo ist gedrosselt
- ☞ Sie bleiben immer sachlich
- ☞ Sie legen Daten logisch sortiert vor
- ☞ Sie benennen auch die Nachteile
- ☞ Sie präsentieren schriftlich und nachweisbar



An einem schlechten Tag sind Sie möglicherweise:

Kühl
Gelangweilt
Misstrauisch
Unentschlossen
Reserviert
...

Mögliche Antreiber / Stolpersteine sind:

Sei perfekt!

Sucht Sicherheit

Typische Berufe sind:

- ☞ Buchhalter
- ☞ Verwalter



Grün Furcht vor Ablehnung

Als grünes – introvertiertes und dennoch emotionales – Temperament wirken sie kuschelig und vertrauenserweckend. An schlechten Tagen sind sie auch langsam, lahm, bockig und unentschlossen. Doch neben allem Phlegma sind sie ein sozialer Mensch, der sich auf die Bedürfnisse anderer einstellt und über sehr viel Einfühlungsvermögen verfügt.

Sie haben einen ausgeprägten Gerechtigkeitssinn, setzen sich für andere ein und schaffen gerne eine Wohlfühlatmosphäre. Konsens in Entscheidungen und Harmonie im Team oder Familie sind ihnen sehr wichtig – dann ist auf sie verlass.

Die eigenen Interessen stellen sie zu oft zurück und können schlecht «Nein» sagen. Sofern sie einer Argumentationslinie nicht folgen, fehlt ihnen das Vertrauen. Mit ihnen muss wertschätzend und persönlich umgegangen werden.

Den grünen Persönlichkeitstyp erkennen Sie an seiner sehr sympathischen, kommunikativen Art und seiner bequemen, unscheinbaren Kleidung. Doch der Grüne ist nicht nur kommunikativ, sondern auch hilfsbereit und vertraut auf den Rat anderer. Ein grüner Händedruck ist freundlich und aufrichtig, ohne jemals übertrieben oder gar aggressiv zu wirken. Der Grüne arbeitet methodisch und organisiert, steht Veränderungen jedoch wegen seines hohen Sicherheitsbewusstseins nicht immer offen gegenüber.

- ⊗ Sie argumentieren das WIR
- ⊗ Sie verweisen auf Referenzen
- ⊗ Sie verweisen auf frühere Erfolge
- ⊗ Sie suchen einen Konsens mit allen Beteiligten
- ⊗ Sie nutzen Testimonials
- ⊗ Sie schaffen Vertrauen über die Gutheissung durch andere



An einem schlechten Tag sind Sie möglicherweise:

Zurückgezogen
Resignierend
Leichtfertig
Hartnäckig
Stur
...

Mögliche Antreiber / Stolpersteine sind:

Sei gefällig!

Sucht Nähe

Typische Berufe sind:

- ⊗ Dozent, Lehrer
- ⊗ Pflegefachpersonal
- ⊗ Berater



Gelb Gier nach Bewunderung

Als gelbes – extrovertiertes und sachliches – Temperament schillern sie in ihrer Mitwelt. Man hört sie, bevor man sie sieht und dann fallen sie auch äusserlich auf. Doch es gibt Tage, an denen sind sie zickig, rechthaberisch, streitsüchtig und erinnern an eine hysterische Diva. Doch sie geben viel Energie in ihr Umfeld, sind redselig, euphorisch, begeisternd und motivierend.

Eine Sache wird ihnen rasch langweilig, darum arbeiten sie oft an mehreren Projekten gleichzeitig, brauchen Teams um sich herum und fühlen sich im Chaos wohl. Das Alleinsein halten sie schlecht aus und nutzen zur Linderung der Not auch die virtuellen Welten und Kontakte in den sozialen Netzwerken. Auch dort heischen sie nach möglichst vielen Likes. In die Tiefe zu gehen fällt ihnen schwer – dies überlassen sie gerne und grosszügig den anderen, denn sie geben rasch auf oder lenken sich mit anderen Aktivitäten ab.

Der gelbe Persönlichkeitstyp ist kontaktfreudig und kreativ. Wie der Grüne interessiert er sich für Menschen, ist jedoch manchmal so hilfsbereit, sodass er nicht alles halten kann, was er verspricht. Der gelbe Persönlichkeitstyp kann gut zuhören, aber nur so lange es für ihn von Interesse ist. Daher hat er einen großen Bekanntenkreis, aber nur wenige, enge Freunde. Details sind nicht die Spezialität des Gelben, Termine hält er oft nicht ein oder belegt sie doppelt. Anekdoten und Geschichten erzählt der Gelbe auch sehr gerne. Das Büro eines Gelben ist unorganisiert und unordentlich und oft mit ei-genen Fotos und Auszeichnungen geschmückt. Sich selbst schmückt der gelbe Persönlichkeitstyp auch gerne mit modischer und manchmal übertriebener Kleidung oder Accessoires.

- ✧ Sie entfachen Begeisterung
- ✧ Sie heben die Faszination hervor
- ✧ Sie verkaufen ihre eigenen Argumente
- ✧ Sie kündigen Anerkennungen an
- ✧ Sie stellen Lob in Aussicht



An einem schlechten Tag sind Sie möglicherweise:

Ausschweifend
Unüberlegt
Erregbar
Hektisch
Taktlos
...

Mögliche Antreiber / Stolpersteine sind:

Sei stark!

Sucht Applaus

Typische Berufe sind:

- ✧ Moderatoren
- ✧ Gastwirt
- ✧ Schauspieler / Schausteller



Rot Gier nach Erfolg

Mit ihrem roten – extrovertierten und sachlichen – Temperament sind sie eine heissblütige und zielstrebige Person. Ein «geht nicht» gibt es nicht für sie. Doch wenn sie mit dem Kopf durch die Wand gehen, können sie auch laut, arrogant, ungerecht, unbeherrscht bis aggressiv und intolerant wirken. Entsprechend unangenehm wird es, wenn man ihnen im Weg steht. Sie treffen Entscheidungen – auch unliebsame, denn Schwierigkeiten spornen sie an. Was bedeutet, dass sie ihre Meinung auch mal ändern können und Entscheidungen revidieren. Bei ihnen weiss man, woran man ist und sie sind nicht nachtragend. Sie umgeben sich gerne mit mehreren Statussymbolen; dass «gleich mehrere» ist bei ihnen Programm, denn sie arbeiten an vielen Projekten gleichzeitig, um die drohende Langeweile abzuwehren. Sie haben nur eine Angst, nämlich ihre Zeit zu verschwenden. Ihre Handlungen und Interventionen sind immer zielorientiert und nutzbringend.

Der rote Persönlichkeitstyp ist ungeduldig und will am liebsten sofort Ergebnisse sehen. Er ist ständig in Eile und kommt auch öfter zu spät. Der Händedruck eines Roten ist kurz und fest, seine Kleidung extrovertiert und oft mit Marken-logos versehen. Der rote Persönlichkeitstyp fällt außerdem durch seine aktive und ausladende Körpersprache auf. Bei Gesprächen neigt er auch gerne einmal dazu, zu unterbrechen oder gar andere Dinge während des Gesprächs zu erledigen. Entscheidungen trifft der Rote auch gerne einmal spontan. Auch vor Konflikten weicht er nicht zurück. Manchmal sucht er diese sogar aktiv. Im Büro erkennen Sie einen roten Persönlichkeitstyp an seinem unorganisierten Schreibtisch. Auch die Ablage ist kein Freund des Roten, dieser stapelt gerne Papiere oder Dateien auf dem Desktop.

- Sie machen das Tempo in ihrem Geschäft
- Sie machen rasch deutlich, was sie wollen und welchen Nutzen dies bringt
- Sie legen Alternativen vor
- Sie stellen Erfolg in Aussicht
- Sie entscheiden – führen Regie



An einem schlechten Tag sind Sie möglicherweise:

Aggressiv
Arrogant
Intolerant
Antreibend
Beherrschend
...

Mögliche Antreiber / Stolpersteine sind:

Streng dich an!
Beeil dich!

Sucht Macht

Typische Berufe sind:

- Vertreter
- Verkäufer



Ihre Gedanken zu dieser Analyse



Quelle: <https://www.insights.com/ch/produkte/insights-discovery/MB/2021>