

BEDEUTUNG DER 4 FARBEN - INSIGHTS MDI®:

BLAU

Der blaue Typ nimmt vorzugsweise aufgabenorientiert und introvertiert wahr. Dadurch ist er detailorientiert, analytisch, genau und formell. Es kann auch sein, dass er misstrauisch oder kühl wirkt.

Der blaue Typ strebt nach einem stabilen, geordneten Leben und neigt dazu, sich sowohl in seinem beruflichen als auch in seinem persönlichen Leben an feste Prozeduren zu halten. Ist systematisch in seiner Denk- und Arbeitsweise, ist präzise und detailbewusst. Er hält sich an Vorschriften und Regeln, auch um Fehler zu vermeiden. Der blaue Typ kann so stark nach Sicherheit streben, dass das eigentliche Problem unter der Menge der Informationen begraben wird.

So kommunizieren Sie mit dominant blauen Typen:

- Unterstützen Sie ihren organisierten, rationalen & faktenorientierten Ansatz.
- Seien Sie präzise & geben ihnen Zeit zum Nachdenken.
- Seien Sie methodisch, präzise, organisiert & vorbereitet.
- Jeder Aktionsplan muss Vorteile & Nachteile beinhalten.
- Liefern Sie konkrete & nachvollziehbare Fakten.
- Fassen Sie sie nicht an!
- Denken Sie daran, dass in ihrer Realität Regeln das Wichtigste sind.



GRÜN

Der grüne Typ nimmt vorzugsweise personenorientiert und introvertiert wahr. Dadurch ist er liebenswürdig, zuverlässig, rücksichtsvoll und ausgleichend. Es kann auch sein, dass er beleidigt oder stur wirkt.



Der grüne Typ wirkt auf andere unaufdringlich und auf eine zurückhaltende Art freundlich. Er baut gerne enge, persönliche Beziehungen auf und ist auf Harmonie bedacht. Ist stets bereit zu unterstützen und zu helfen. Er erhält gern den Status quo, da er nicht auf Veränderungen aus ist, besonders, wenn diese unerwartet und plötzlich kommen. Ist ein bestimmter Arbeitsablauf etabliert, wird er ihn mit großer Geduld befolgen.

So kommunizieren Sie mit dominant grünen Typen:

- Unterstützen Sie ihre Gefühle, indem Sie persönliches Interesse zeigen.
- Schaffen Sie eine freundliche, warmherzige Umgebung.
- Drücken Sie Ihre persönlichen Gefühle aus.
- Geben Sie ihnen Zeit, Vertrauen aufzubauen.
- Schreiten Sie ungezwungen & langsam voran.
- Seien Sie geduldig.
- Setzen Sie sie nicht unter Druck, etwas sagen zu müssen.
- Hören Sie einfach zu.



ROT

Der rote Typ nimmt vorzugsweise aufgabenorientiert und extravertiert wahr. Dadurch ist er lösungsorientiert, willensstark, zielstrebig und wettbewerbsorientiert. Es kann auch sein, dass er dominant und forsch wirkt.

Der rote Typ liebt Herausforderungen. Manche könnten ihn für zu risikofreudig halten. Er braucht Autorität und Verantwortung, um Leistung zu erzielen. Ist meistens im Umgang mit anderen Menschen sehr direkt, offen und geradlinig. Aufgrund seiner Geschwindigkeit und dem hohen Grad an Handlungsbereitschaft, kann es sein, dass er leicht ungeduldig wird und nicht lange Zuhören kann.

So kommunizieren Sie mit dominant roten Typen:

- Unterstützen Sie ihre Ziele.
- Sprechen Sie über Herausforderungen, konkrete Ergebnisse.
- Diskutieren Sie über Fakten & nicht über persönliche Gefühle.
- Verschwenden Sie keine Zeit.
 - Wahren Sie Abstand & überlassen ihnen das Entscheiden.
 - Seien Sie präzise, effizient & direkt.
 - Denken Sie daran, dass Schwierigkeiten und Herausforderungen erwartet werden.



GELB

Der gelbe Typ nimmt vorzugsweise personenorientiert und extravertiert wahr. Dadurch ist er kontaktfreudig, begeisternd, kommunikativ und überzeugend. Es kann auch sein, dass er hektisch oder oberflächlich wirkt.

Der gelbe Typ wirkt häufig selbstbewusst und vertrauend. Es kann sein, dass er Entscheidungen aufgrund einer eher oberflächlichen Analyse der Fakten trifft. Er möchte gemocht werden und mag meist andere Menschen, manchmal ohne groß zu differenzieren. Aufgrund seines hohen Interesses an anderen Menschen, ist der gelbe Typ in der Regel sehr redegewandt und gesprächiger als andere. Ist meist sehr optimistisch und zuversichtlich.

So kommunizieren Sie mit dominant gelben Typen:

- Unterstützen Sie ihre Meinungen, Ideen & Träume.
- Beschleunigen Sie die Unterhaltung nicht.
- Geben Sie ihnen den Raum, sich auszudrücken.
- Scheuen Sie sich nicht, ihnen nahezukommen.
- Seien Sie angenehm belebend.
- Machen Sie ihnen Komplimente.
- Akzeptieren Sie ihre Originalität.
- Denken Sie daran, dass es in ihrer Realität um gemeinsames Vergnügen geht.