

- Allgemeiner Überblick
- Arbeit mit dem Modell
- Der persönliche Insights-Report
- Anwendung des erworbenen Wissens

- Sich selbst besser kennenlernen
- Andere verstehen
- Sich auf andere einstellen und Beziehungen aufbauen
- Effektive zwischenmenschliche Strategien entwickeln

# Welche Regel passt besser?



## **Goldene Regel:**

***Behandle andere so, wie Du selbst behandelt werden möchtest !***

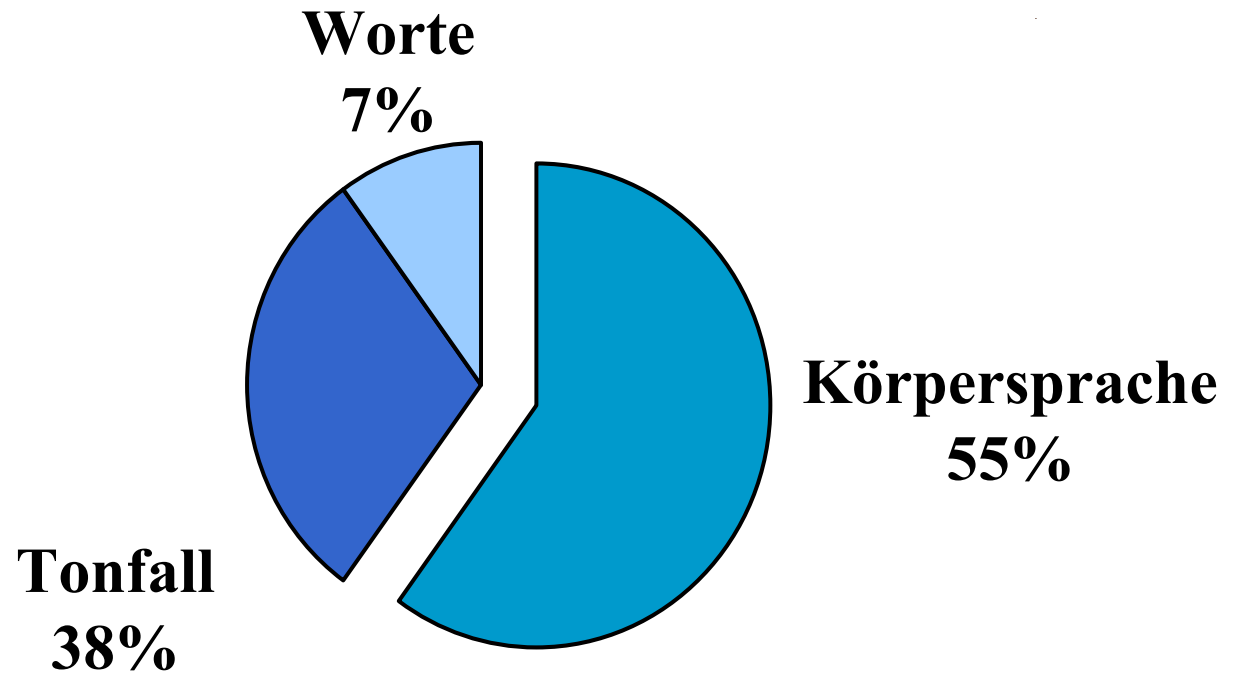
## **Platin-Regel:**

***Behandle andere so, wie sie behandelt werden möchten!***

# Wer bin ich?



# Informationsgehalt einer Aussage



# Wahrnehmung



# Wahrnehmung

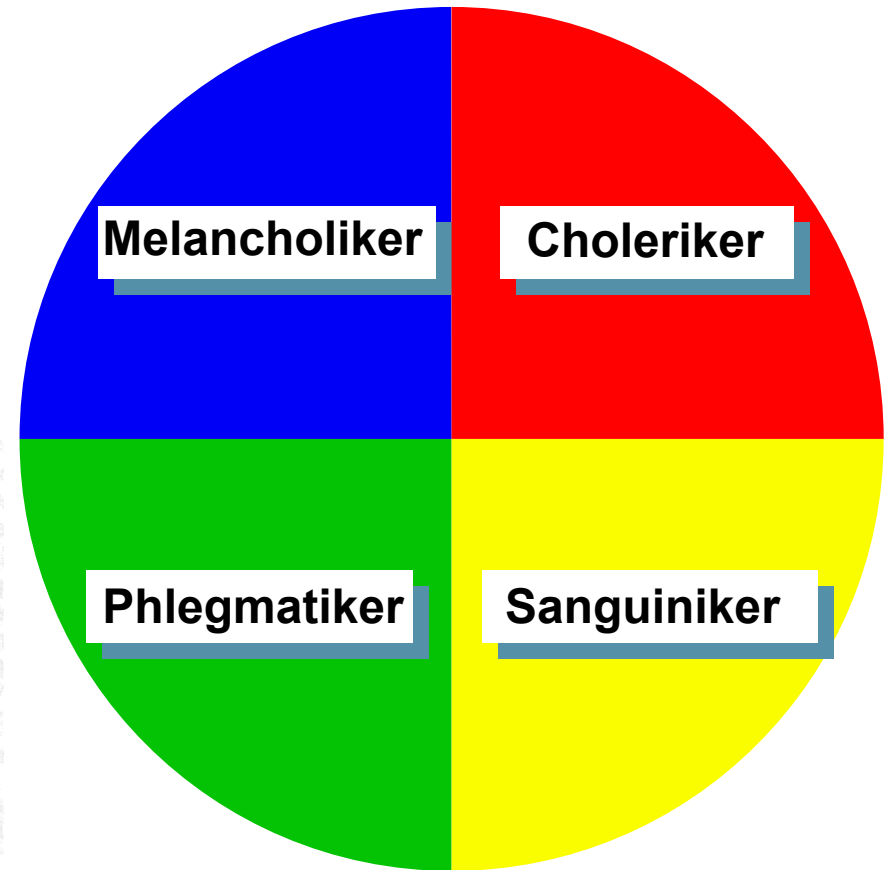
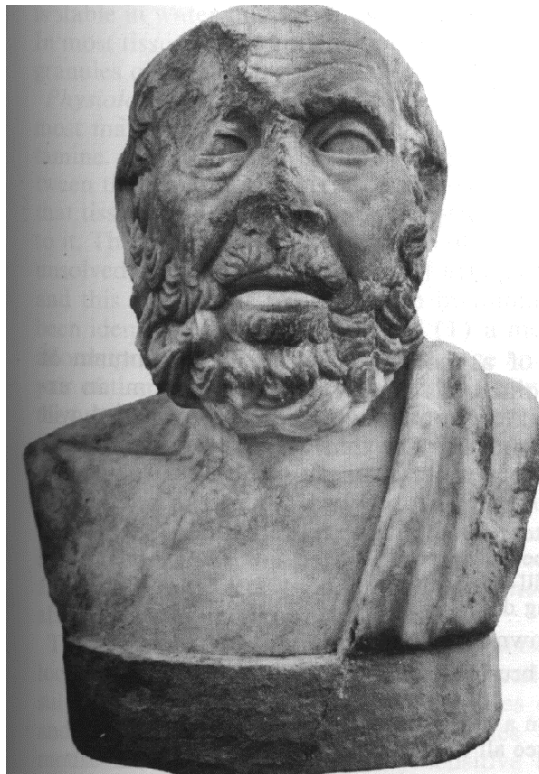


“Wir sehen die Welt nicht so, wie sie ist,  
sondern so, wie wir selbst sind.”



Stephen Covey

## ■ Die 4 Temperamente

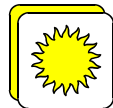


# Die Energie der Insights Farben



**FEUER  
ROT**

**bestimmt, risikofreudig  
zielorientiert, positiv**



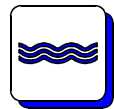
**SONNEN  
GELB**

**fröhlich, aufmunternd  
schwungvoll, lebhaft**



**ERD  
GRÜN**

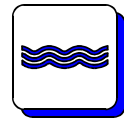
**besänftigend, gelassen  
mitfühlend, zurückhaltend**



**EIS  
BLAU**

**taktvoll, scharfsinnig  
anspruchsvoll**

# Die Farb-Quadranten



**EIS  
BLAU**

vorsichtig  
genau  
besonnen  
fragend  
formal  
analytisch

**FEUER  
ROT**



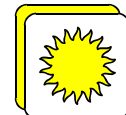
wetteifrig  
fordernd  
entschieden  
zielbewusst  
willensstark  
anordnend



**ERD  
GRÜN**

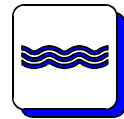
sozial  
achtsam  
ermutigend  
mitfühlend  
ruhig  
freundlich

**SONNEN  
GELB**



umgänglich  
dynamisch  
demonstrativ  
enthusiastisch  
überzeugend  
ausdrucksstark

# An einem schlechten Tag ...



**EIS  
BLAU**

langweilig  
misstrauisch  
unentschlossen  
kalt  
reserviert

**FEUER  
ROT**



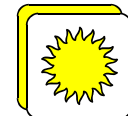
aggressiv  
beherrschend  
antreibend  
arrogant  
intolerant



**ERD  
GRÜN**

fügsam  
stur  
vertrauensselig  
streberisch

**SONNEN  
GELB**



erregbar  
hektisch  
indiskret  
extravagant  
voreilig

# Feuerrot - im Überblick

**Lebenseinstellung:**

- selbstbewusst
- auf Handeln eingestellt

**Ziele:**

- Unabhängigkeit
- Veränderungen
- Dominanz



**Wird von anderen gesehen als:**

- ungeduldig

# Sonnengelb - im Überblick

## Ziele:

- Popularität
- Bestätigung

## Lebenseinstellung:

- Spass & viel Kontakt



## Wird von anderen gesehen als:

- unorganisiert

# Erdgrün - im Überblick

## Lebenseinstellung:

- konzentriert auf Stabilität, Werte und die Unterstützung anderer

## Ziel:

- Harmonie



## Wird von anderen gesehen als:

- durchsetzungsschwach

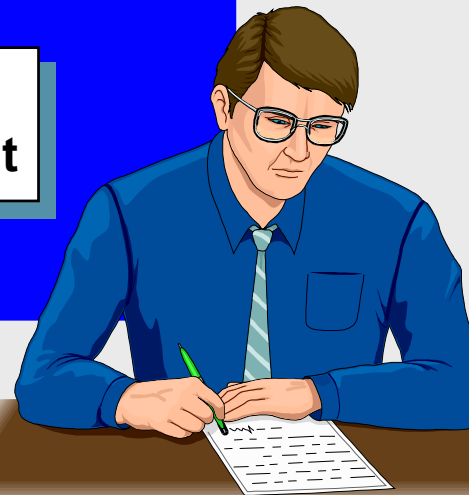
# Eisblau - im Überblick

## Lebenseinstellung:

- hohe Standards und Perfektion

## Ziel:

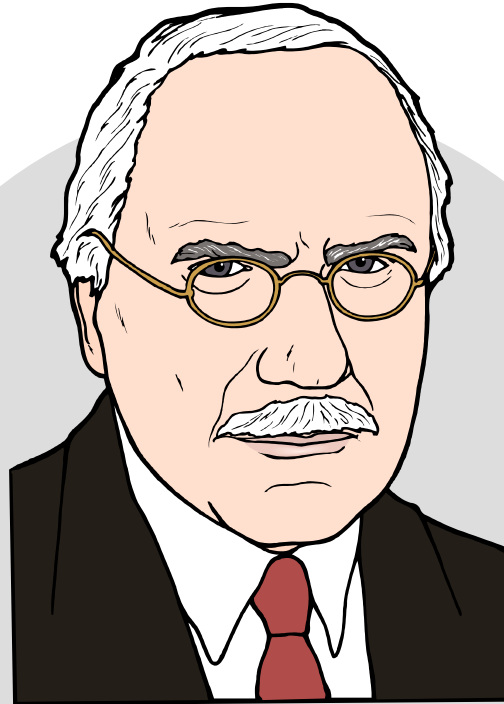
- Vorhersehbarkeit



## Wird von anderen gesehen als:

- schwerfällig
- langweilig

# Carl Jung

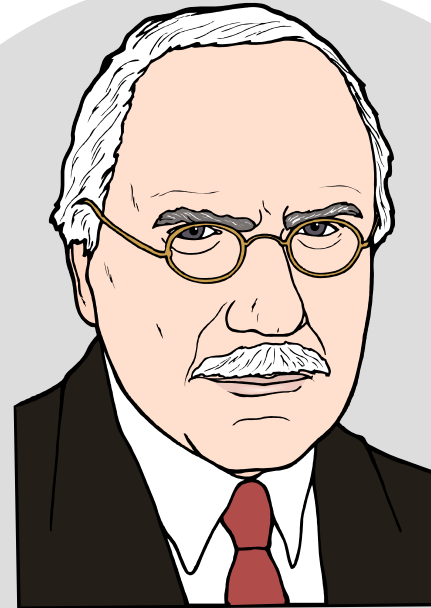


*Carl Gustav Jung*  
1875-1961

## Introversion & Extraversion

I  
n  
t  
r  
o  
v  
e  
r  
s  
i  
o  
n

ruhig  
beobachtend  
konzentriert  
tiefgründig  
zurückgezogen  
reserviert  
reflektierend  
vorsichtig  
nach innen  
orientiert



*Carl Gustav Jung*  
1875-1961

gesprächig  
involviert  
gesellig  
vielseitig  
offen  
ausdrucksstark  
umgänglich  
mutig  
nach aussen  
orientiert

E  
x  
t  
r  
a  
v  
e  
r  
s  
i  
o  
n

## Woher wir unsere Energie beziehen

# C. G. Jung: Rationale Funktionen



## Logisch & analytisch DENKEN

**Entscheidung an der Sache,  
am Ergebnis, am Ziel**

**korrekt  
willensstark**

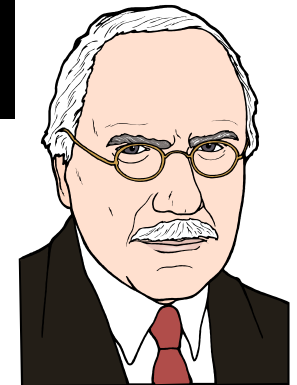
**distanziert  
formal**

## Wie wir Entscheidungen treffen

**Entscheidung am Menschen  
und an der Interaktion**

**rücksichtsvoll  
harmonisch**

**wertorientiert  
subjektiv**



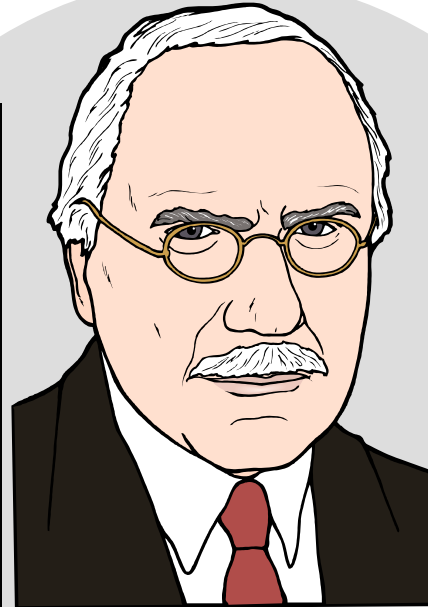
*Carl Gustav Jung  
1875-1961*

## FÜHLEN Herz & Mensch

## Sensorik & Intuition

S  
E  
N  
S  
O  
R  
I  
K

realistisch  
detailorientiert  
gegenwarts-  
bezogen  
konstant  
konkret  
bodenständig  
gegenständlich  
praktisch

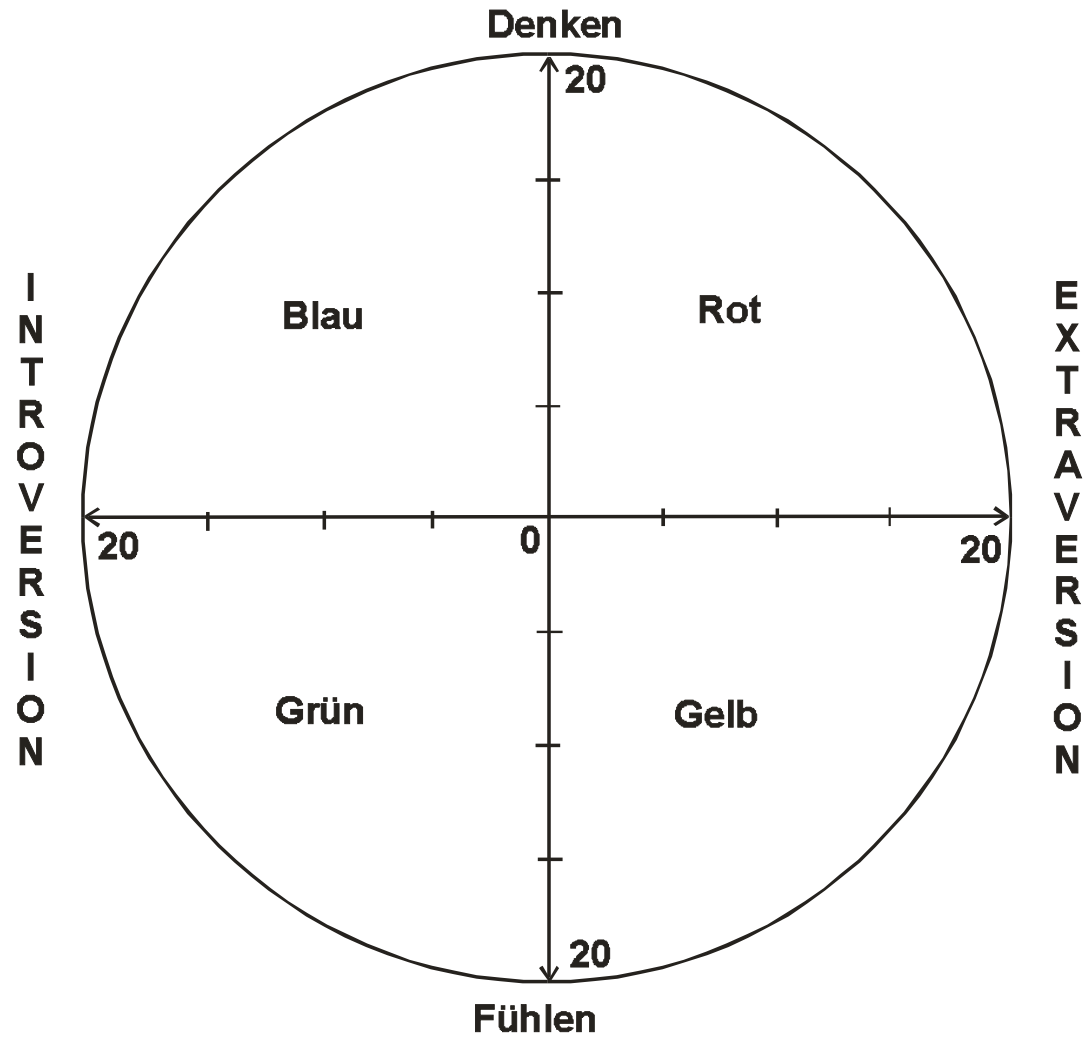


*Carl Gustav Jung*  
1875-1961

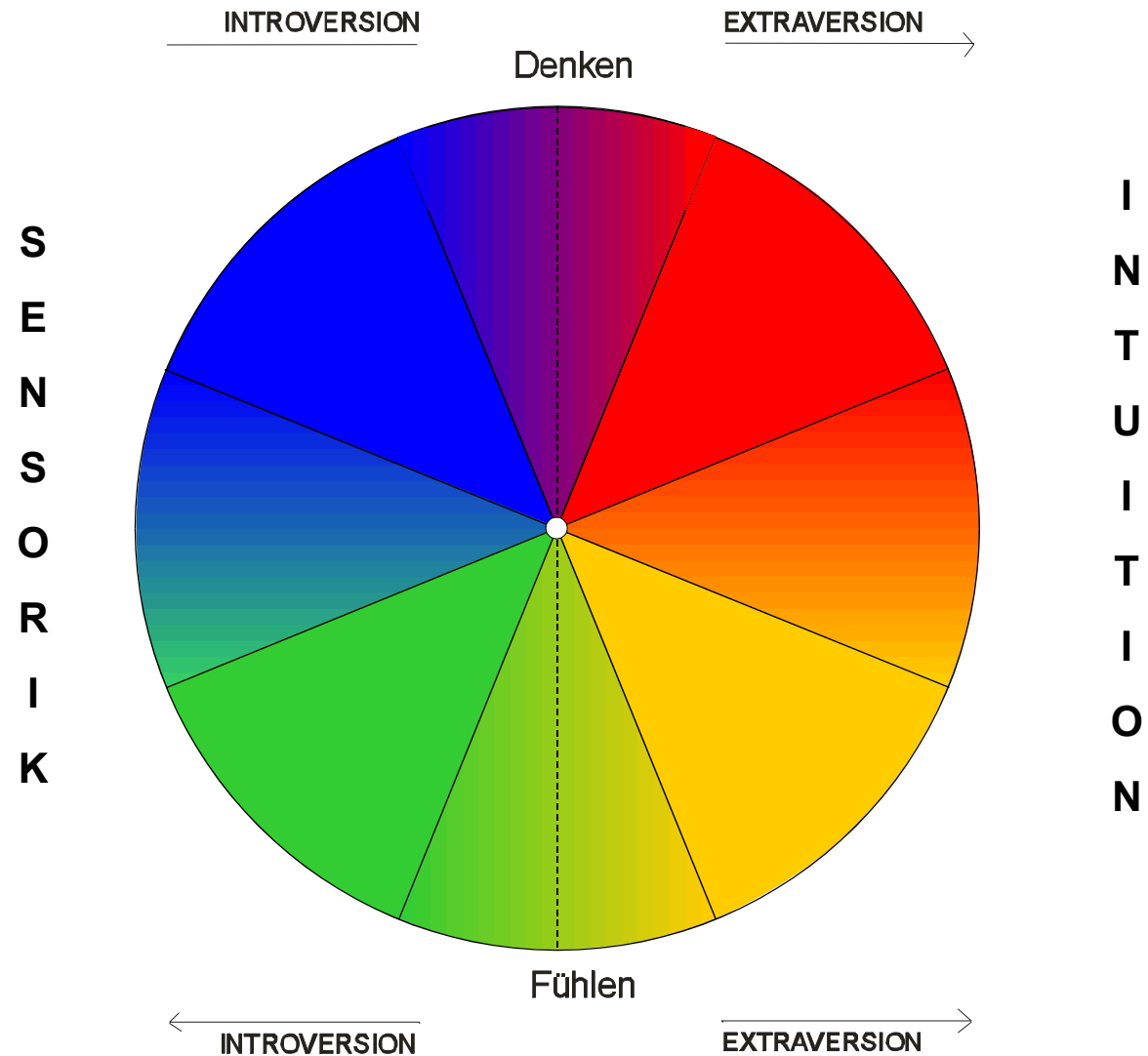
global  
konzeptionell  
zukunfts-  
orientiert  
vielseitig  
abstrakt  
fantasievoll  
begrifflich  
ideenreich

I  
N  
T  
U  
I  
T  
I  
O  
N

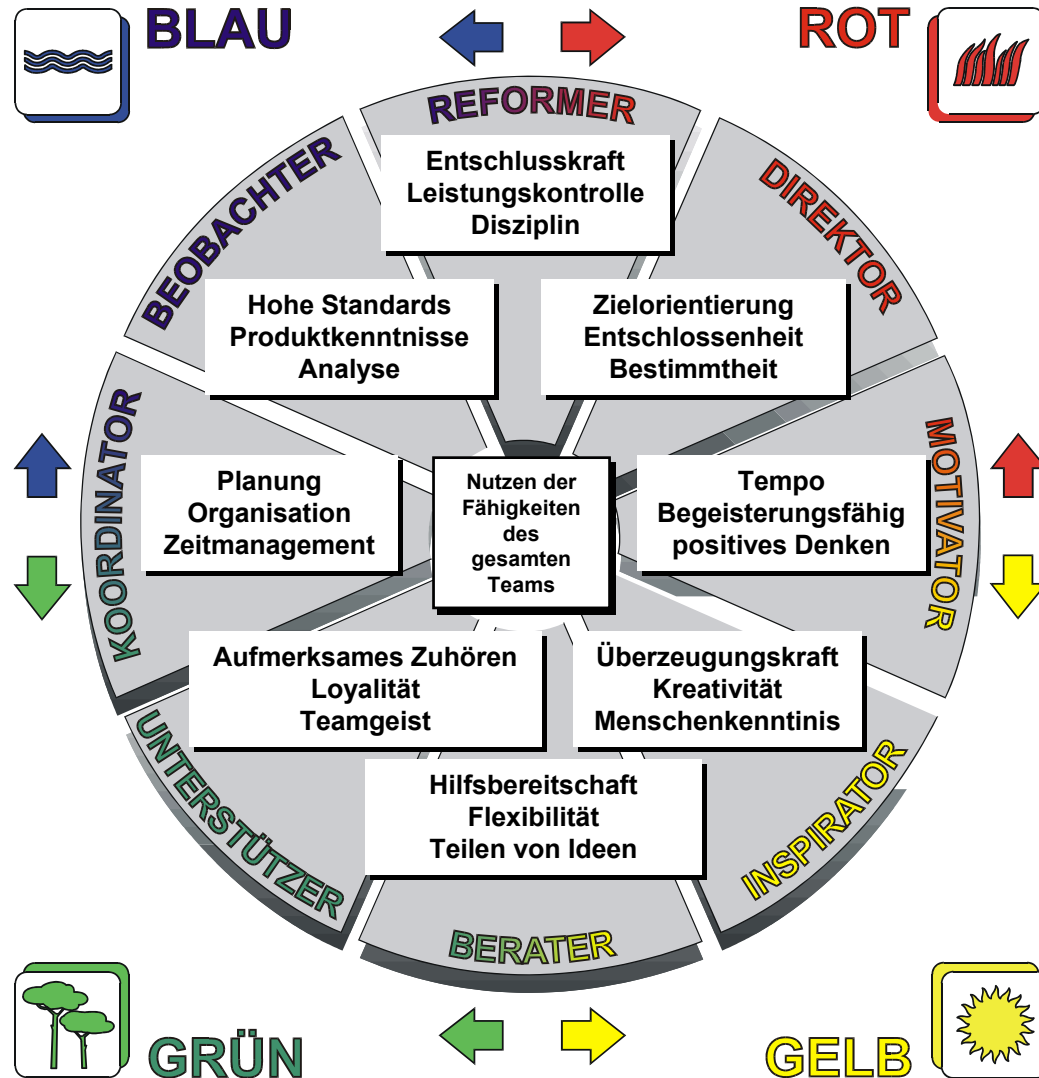
## Wie wir die Welt wahrnehmen



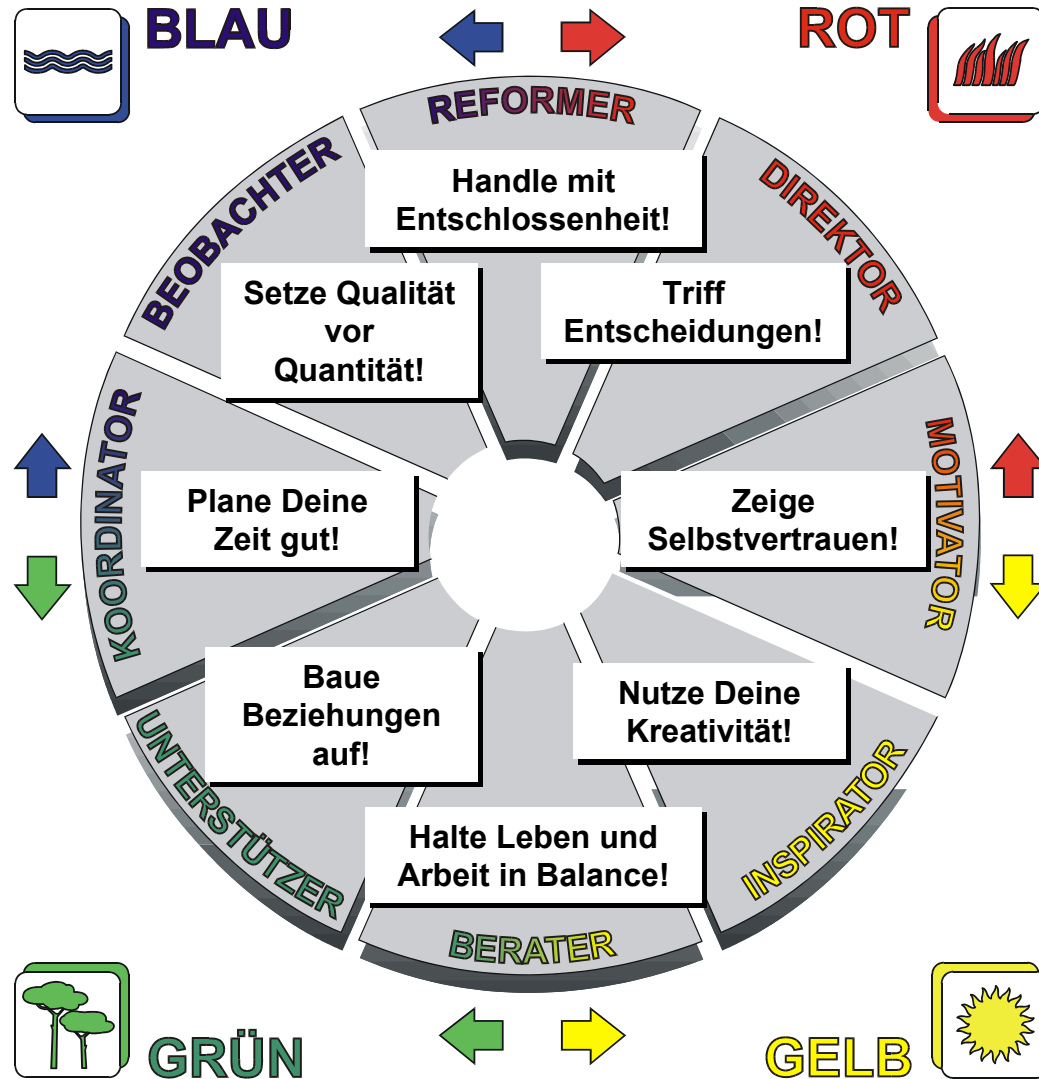
# Jung/Jacobi: Präferenzen



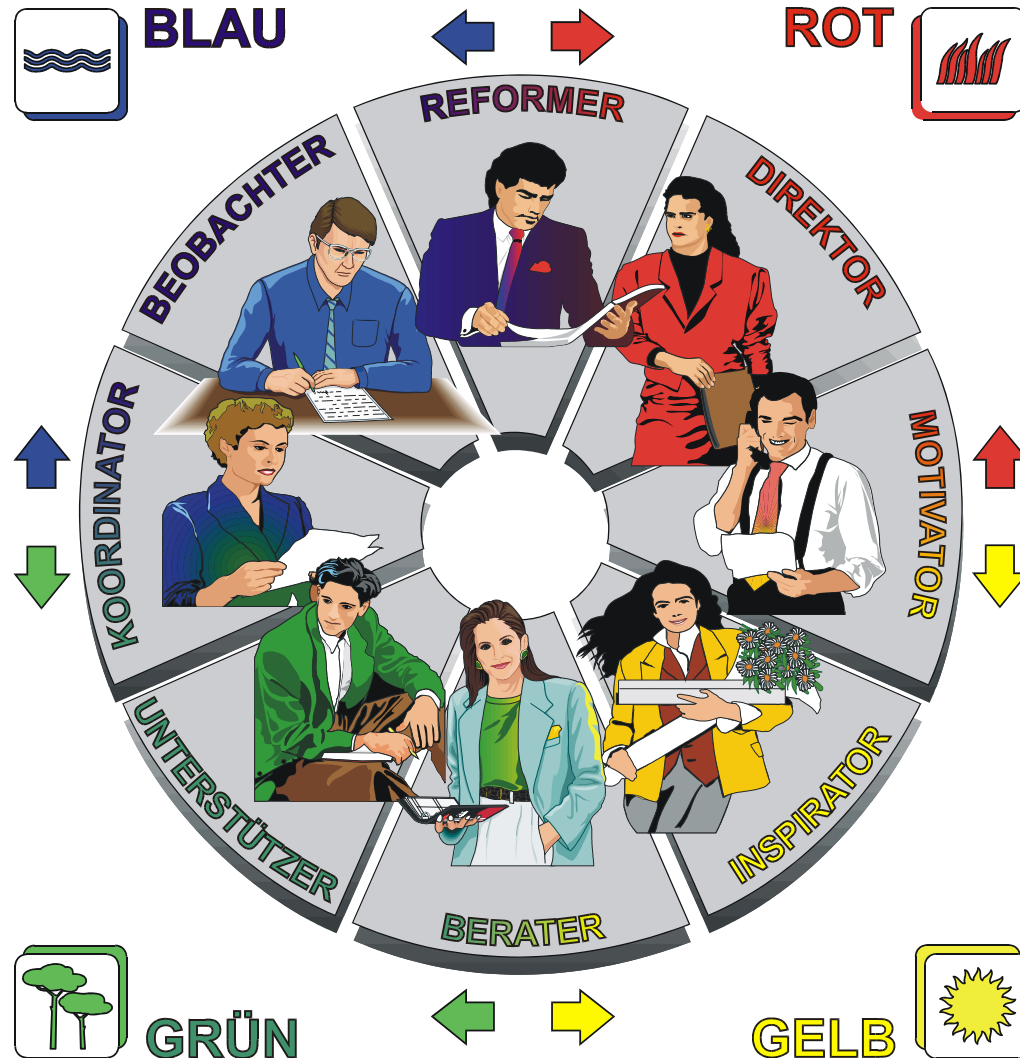
# Die Fähigkeiten eines Insights Teams



# Die 8 Schlüssel zum Erfolg



# Die 8 Insights Haupt-Typen



# Der Direktor-Typ

## Reagiert positiv auf:

- Klare, logische und präzise Informationsvermittlung
- Leute, die gut vorbereitet u. aufgabenorientiert sind
- Menschen, die den Fokus auf Tatsachen legen
- Übertragung von Projekten



## Reagiert eher negativ auf:

- Situationen, in denen er tieferes Verständnis für den Standpunkt eines anderen aufbringen müsste
- Geäußerte Meinungen, ohne Fakten
- Keine sichtbaren Ergebnisse oder Zeitverschwendung

# Der Motivator-Typ

**Reagiert positiv auf:**

- Leute mit **Begeisterungsfähigkeit**
- **Neue Ideen, das “grosse Bild”**
- **Möglichkeiten und Visionen**
- **Herausforderungen und Perspektiven**



**Reagiert eher negativ auf:**

- **Aufgaben mit viel Details**
- **Ständige Wiederholung**
- **Ausgeprägte Strukturen**

# Der Inspirator-Typ

## Reagiert positiv auf:

- **Gelegenheit, sich zu äußern**
- **Gemeinsam Ideen zu entwickeln**
- **Begeisterungsfähige Menschen**
- **Schnelle Entscheidungen**



## Reagiert eher negativ auf:

- **Zu langes Überlegen**
- **Aufgaben, die viele Details erfordern**
- **Keine Aussicht auf Veränderungen**

# Der Berater-Typ

**Reagiert positiv auf:**

- **Zwischenmenschliche Beziehungen**
- **Flexible Verhaltensweisen**
- **Kooperation und Harmonie**



**Reagiert eher negativ auf:**

- **Fakten ohne Gefühle**
- **Mangelndes Einbezogensein**
- **Leute, die nicht aufrichtig sind**

# Der Unterstützer-Typ

**Reagiert positiv auf:**

- **Aufmerksame Verhaltensweisen**
- **Persönliche Beziehungen**
- **Harmonie und keine Konflikte**



**Reagiert eher negativ auf:**

- **Permanente Veränderungen**
- **Ignorierung seiner Gefühle**
- **Leute, die Diskussionen beherrschen**

# Der Koordinator-Typ

## Reagiert positiv auf:

- Leute, die praktisch und effizient sind
- Anerkennung für die Qualität seiner Arbeit
- Strukturen, Systeme und Verfahren
- Realistische Termine



## Reagiert eher negativ auf:

- Keine klaren Entscheidungen
- Aufgaben ohne Praxisbezug
- Leute, die ihre Meinung dauernd ändern

# Der Beobachter-Typ

## Reagiert positiv auf:

- **Schritt-für-Schritt-Prozesse**
- **Schriftliche Kommunikation, Protokolle, etc.**
- **Zeit zum Durchdenken**
- **Aufmerksamkeit dem Detail gegenüber**



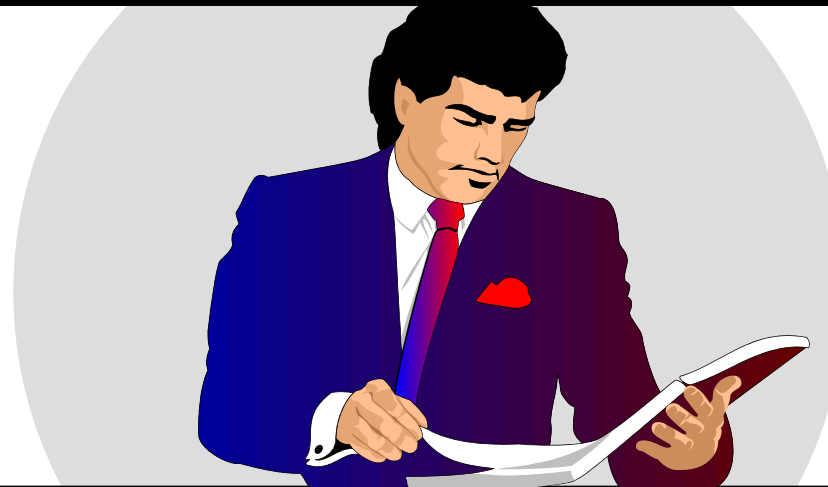
## Reagiert eher negativ auf:

- **Druck, schnell entscheiden zu müssen**
- **Auf zu viele Veränderungen/Überraschungen**
- **Menschen mit zu großem Optimismus**

# Der Reformer-Typ

## Reagiert positiv auf:

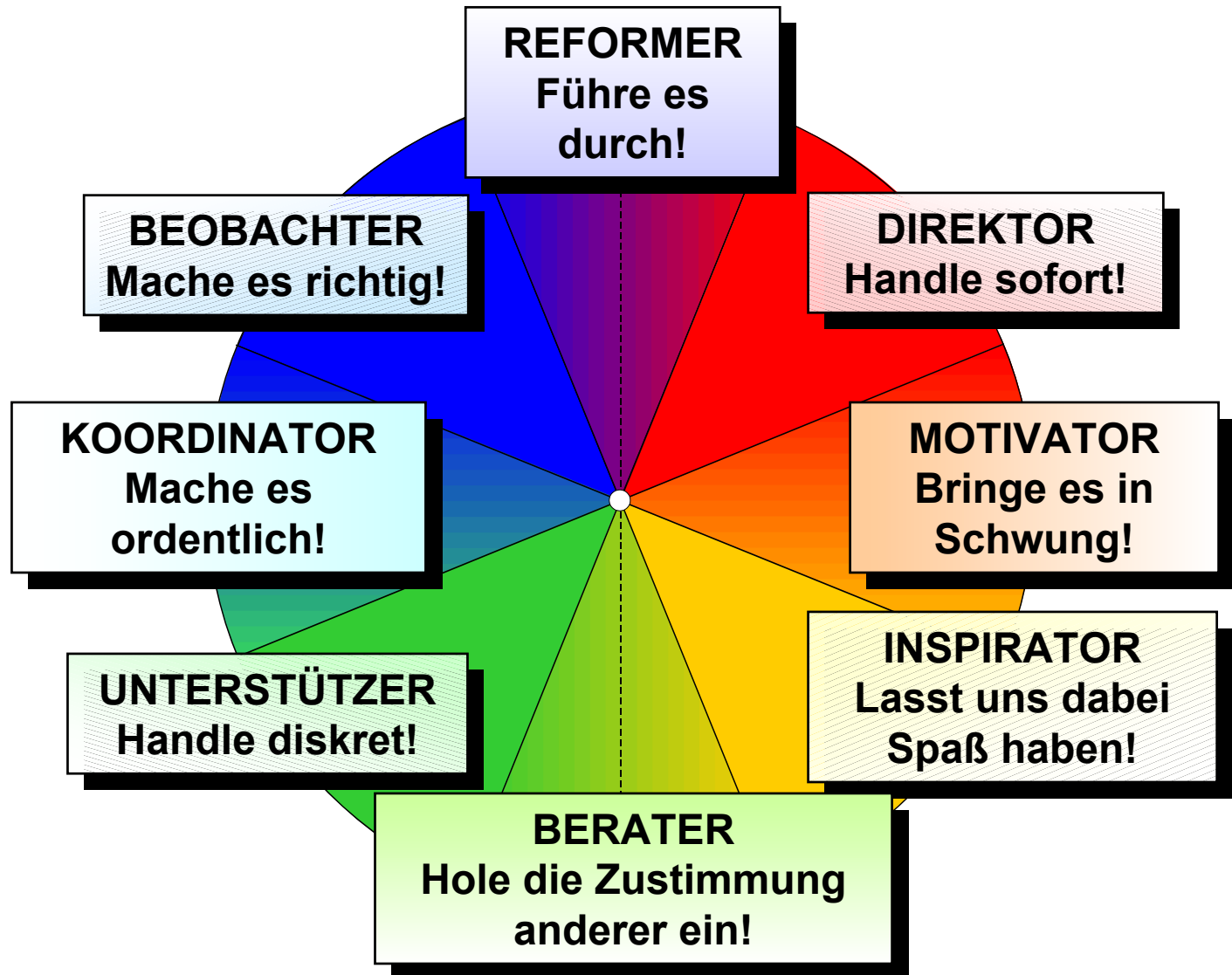
- Die Möglichkeit des Durchdenkens
- Leute, die sich geschäftsmässig verhalten
- Diskussionen, die sich auf Fakten beziehen
- Ziele, Herausforderungen, Termineinhaltung



## Reagiert eher negativ auf:

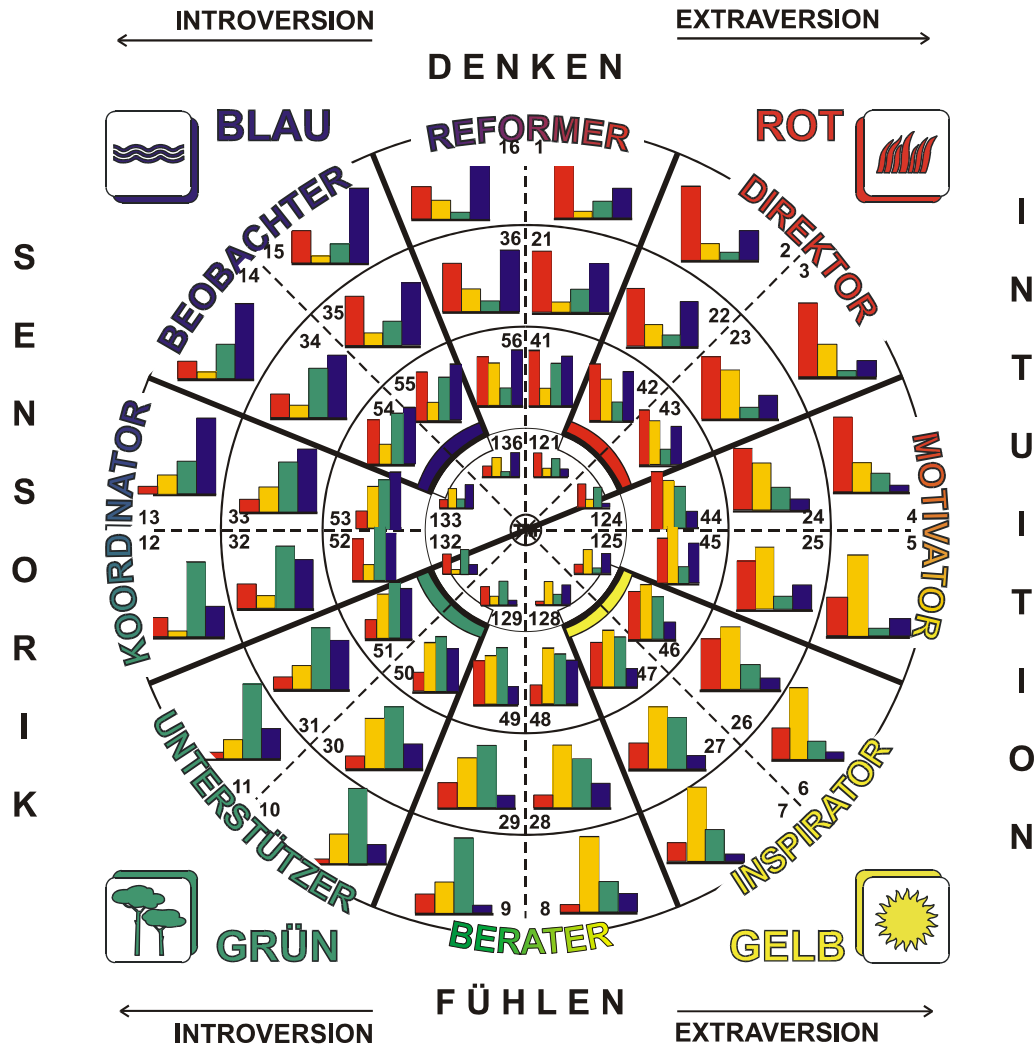
- Leute, die nicht bei der Sache bleiben
- Inkompetenz
- Ungerechtigkeit

# Die 8 Insights Haupt-Typen



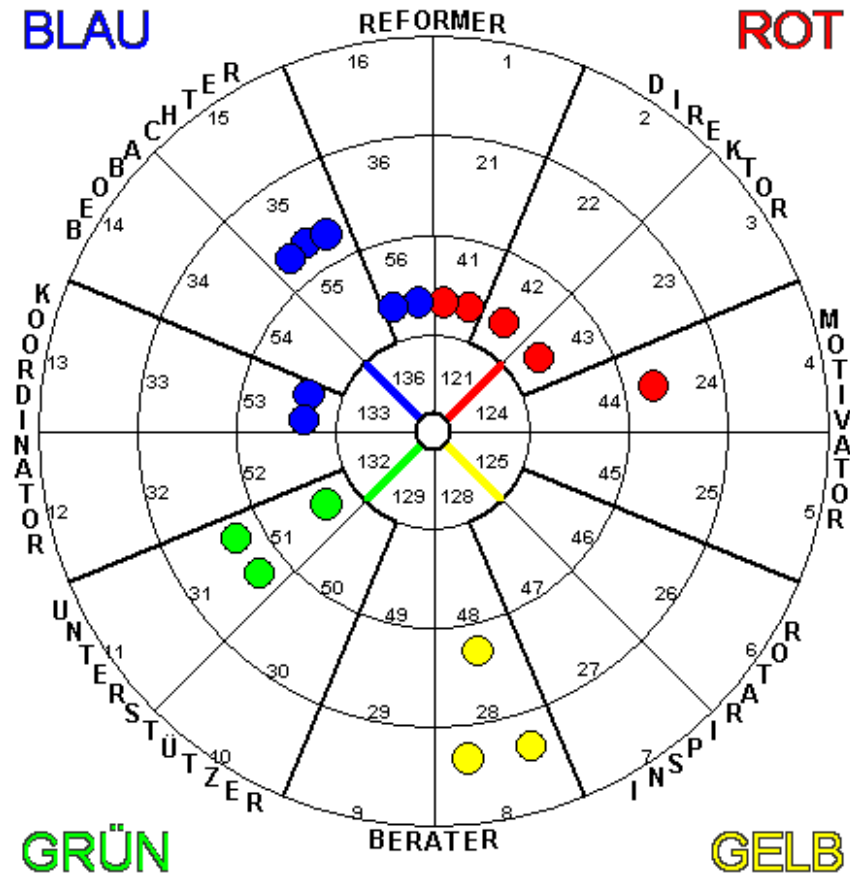


# 56 Insights Farb-Energien



# Insights - Teamrad

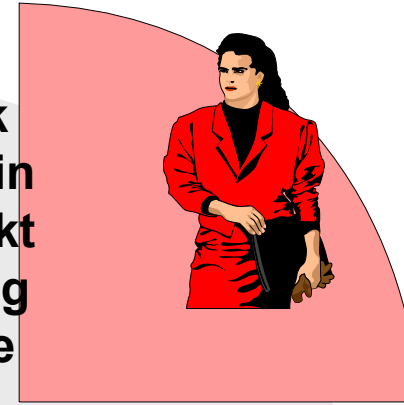
MBA Studiengang Entrepreneurship 2003, FH Aachen



# Beachten Sie die Körpersprache:

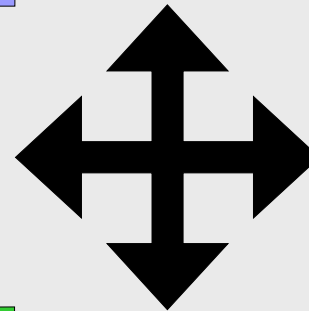


**kontrolliert  
kaum Mimik  
monoton, kein  
Körperkontakt  
steife Haltung  
businesslike**



**beugt sich vor  
direkter Augenkontakt  
agressiv, ungeduldig  
lebhaftes Gestik  
fester Händedruck**

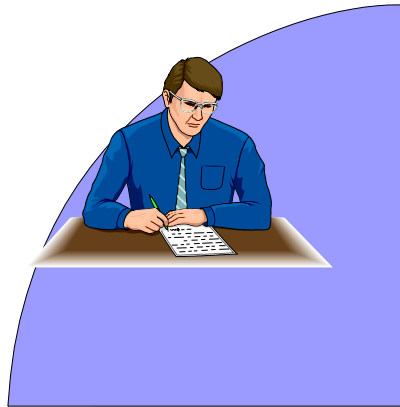
**ruhig, reserviert  
schweifender Blick  
leichter Händedruck  
wenig Gestik  
vermeidet Berührung**



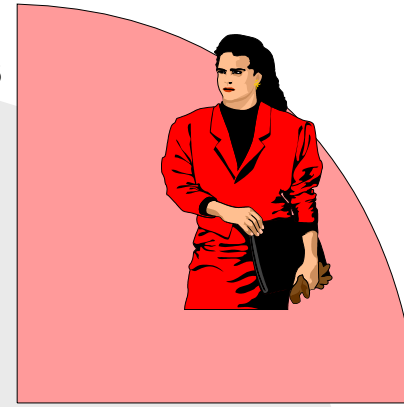
**offen  
viel Kontakt  
klare Mimik  
entspannt  
körperliche  
Nähe**



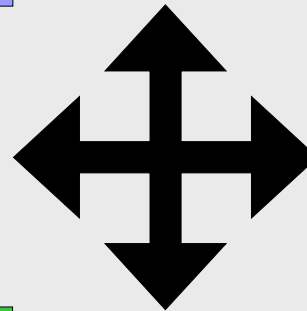
# Beachten Sie den verbalen Ausdruck



**kontrolliert  
emotionslos  
monoton  
businesslike  
kritisch  
nachfragend  
kleinlich**



**Fragestil, lang-  
sam, eher leise  
zurückhaltend  
denkt zuerst nach  
diplomatisch**



**schnelles Antworten  
Erzählstil, spontan  
erweckt Vertrauen  
überschwenglich  
hält Stille kaum aus**



**emotional  
anregend  
stellt persön-  
liche Fragen  
zwanglos**



# Beachten Sie die Interaktion:



# Beachten Sie das Arbeitsumfeld:




- **formal, nüchtern**
- **organisiert**
- **Handbücher**
- **Informat. griffbereit**

- **businesslike**
- **gute Ausstattung**
- **zeitsparende Tools**
- **Zeitplaner**

- **Familienfotos**
- **warm und freundlich**
- **komfortabel, Pflanzen**
- **Stapel von Papier**

- **Urkunden, Trophäen**
- **Gruppenfotos**
- **unstrukturiert**
- **es ist viel los**

# Beachten Sie den Führungsstil:

- 
- an Details interessiert
  - reserviert
  - sachbezogen
  - Antworten sind überlegt
  - wenig Mimik

- direkt
- selbstbewusst
- unterbrechend
- genaue Fragen
- Erzähl-Stil

- vorsichtig
- langsamere Redeweise
- zurückhaltend
- Frage-Stil
- zögert vor einer Antwort

- gesellig, begeistert
- offen, schnell
- lächelt oft
- gestenreich
- locker

# Stress-Signale des Feuerroten

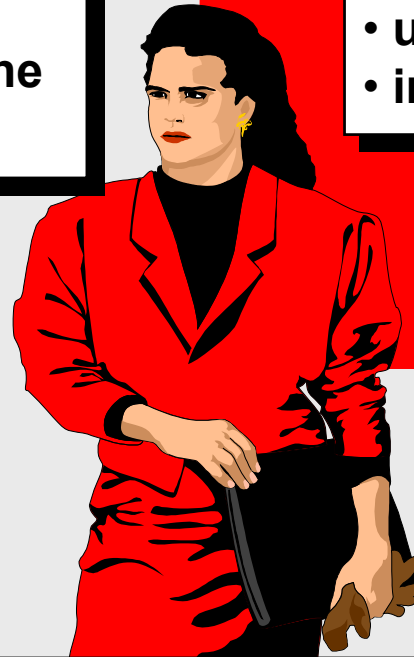


## STRESS-URSACHEN:

- Unentschlossenheit
- keine Kontrolle
- Führungsschwäche
- keine Zielsetzung

## STRESS-SIGNALE:

- wird aggressiv
- ungeduldig
- irritiert, fordernd



## STRESS-HILFEN:

- Pausen einlegen
- schnell handeln können
- delegieren

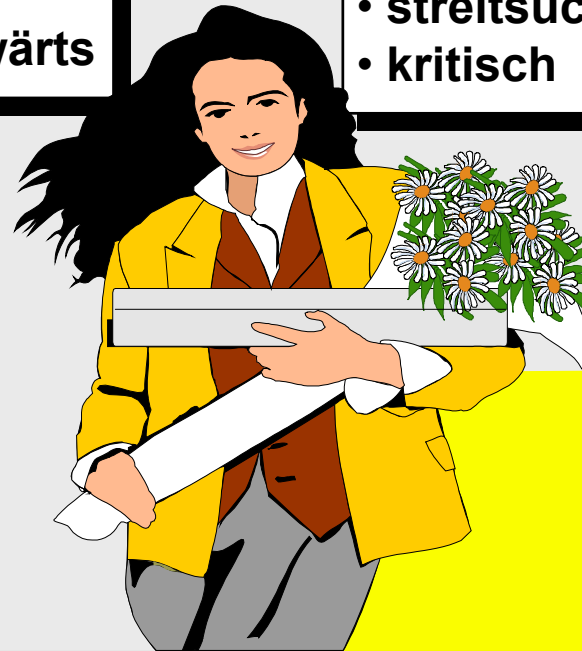
# Stress-Signale des Sonnengelben

## STRESS-URSACHEN:

- starke Restriktionen
- hat wenig Einfluss
- Behinderung
- es geht nicht vorwärts

## STRESS-SIGNALE:

- reagiert über
- rechthaberisch
- streitsüchtig
- kritisch



## STRESS-HILFEN:

- Freiraum schaffen
- auf Reisen schicken
- bewusste Unterbrechung

# Stress-Signale des Erdgrünen



## STRESS-URSACHEN:

- unpersönliche Verhaltensweisen
- fehlende Strukturen
- plötzliche Veränderungen

## STRESS-SIGNALE:

- wird übervorsichtig
- wirkt unpersönlich
- behält Status Quo bei
- zieht sich zurück



## STRESS-HILFEN:

- persönlicher Kontakt
- vertraute Umgebung
- auf den nächsten Tag schieben

# Stress-Signale des Eisblauen



## STRESS-URSACHEN:

- keine Information
- schlechte Qualität
- verlorene Zeit
- Verwirrung

## STRESS-SIGNALE:

- wird übergenau
- zieht sich zurück
- wirkt reserviert
- fürchtet das Ergebnis



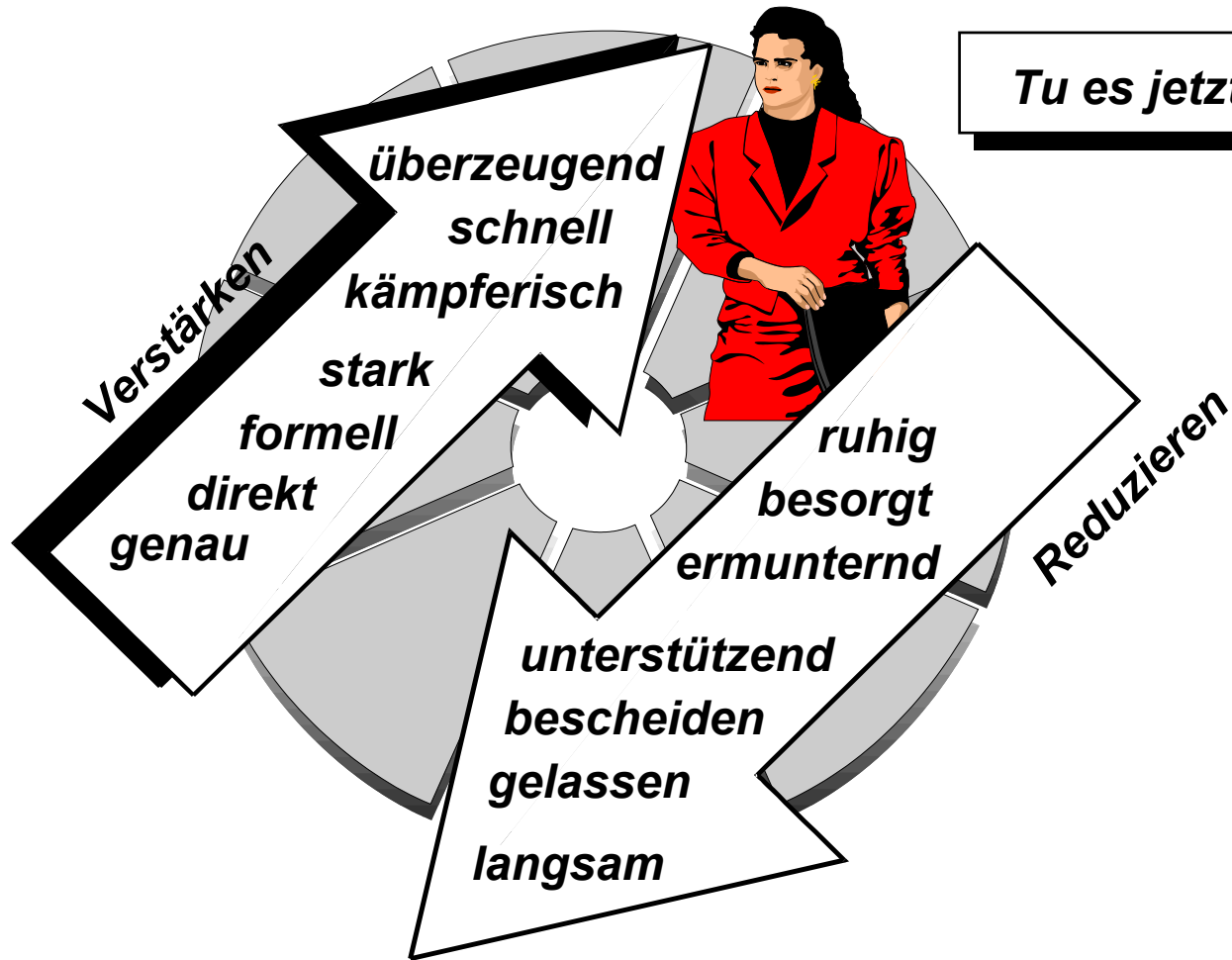
## STRESS-HILFEN:

- mit Informationen unterstützen
- Feedback geben
- mehr Rückhalt geben

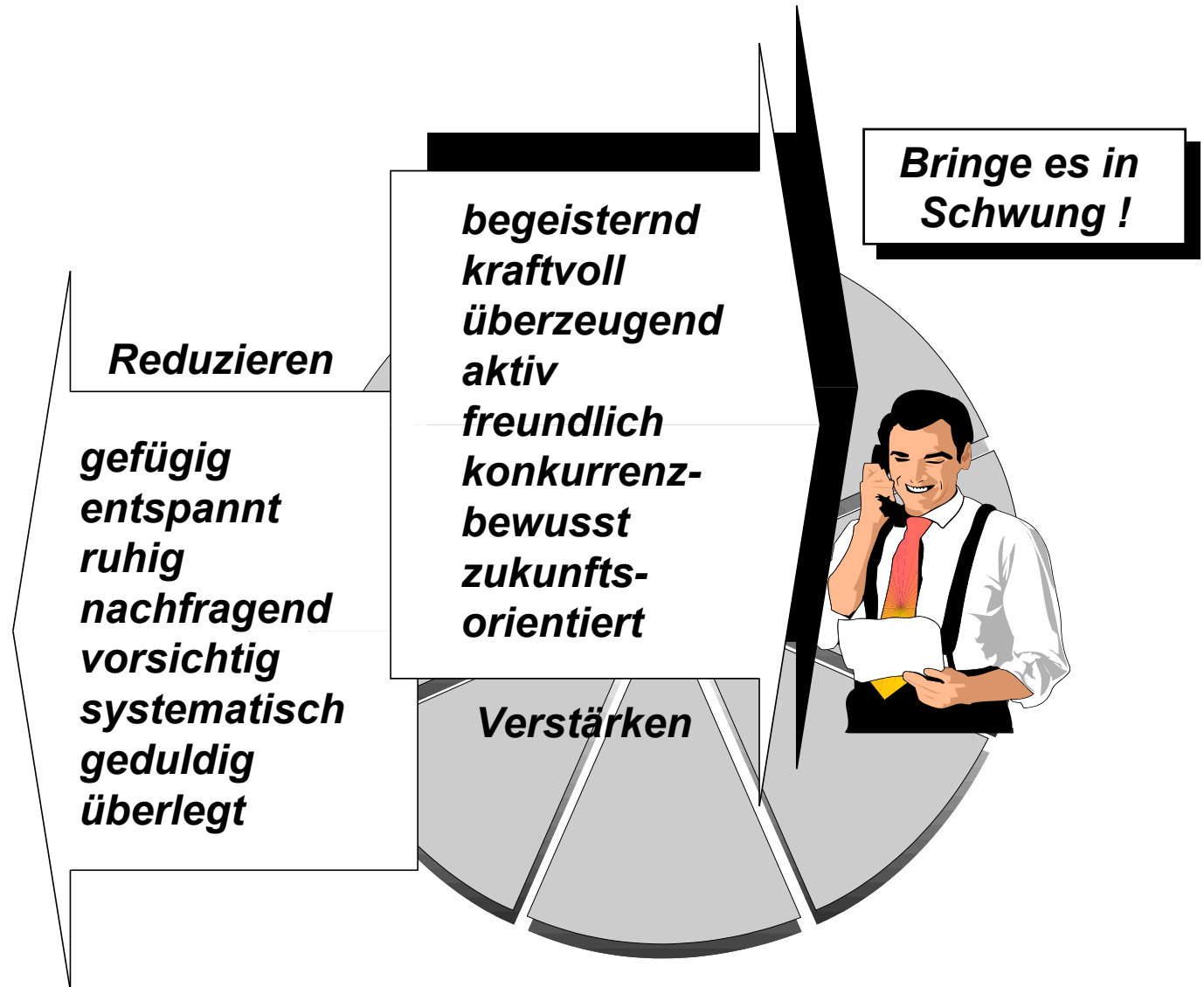
# Ursachen von Stress



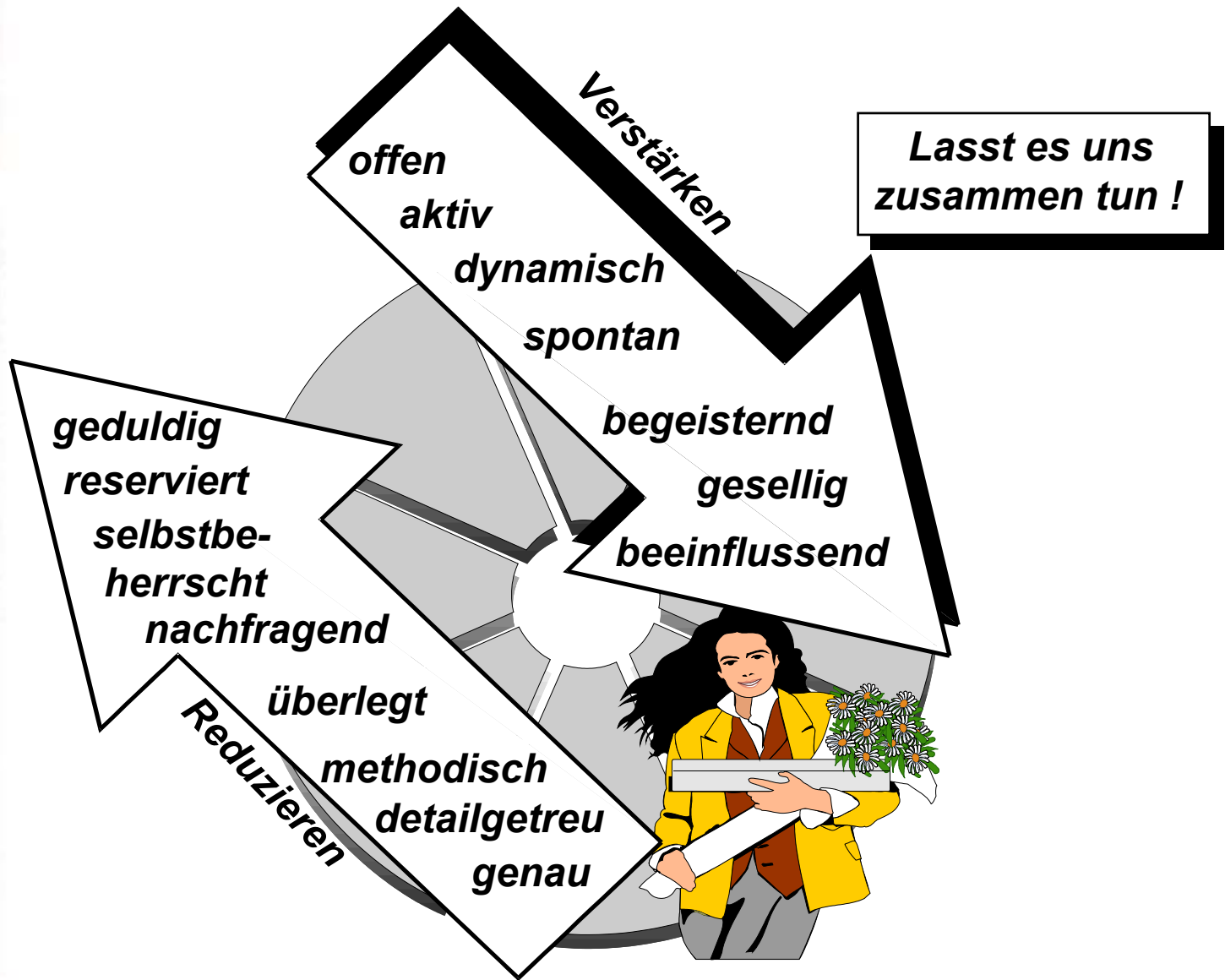
# Sich auf einen Direktor einstellen



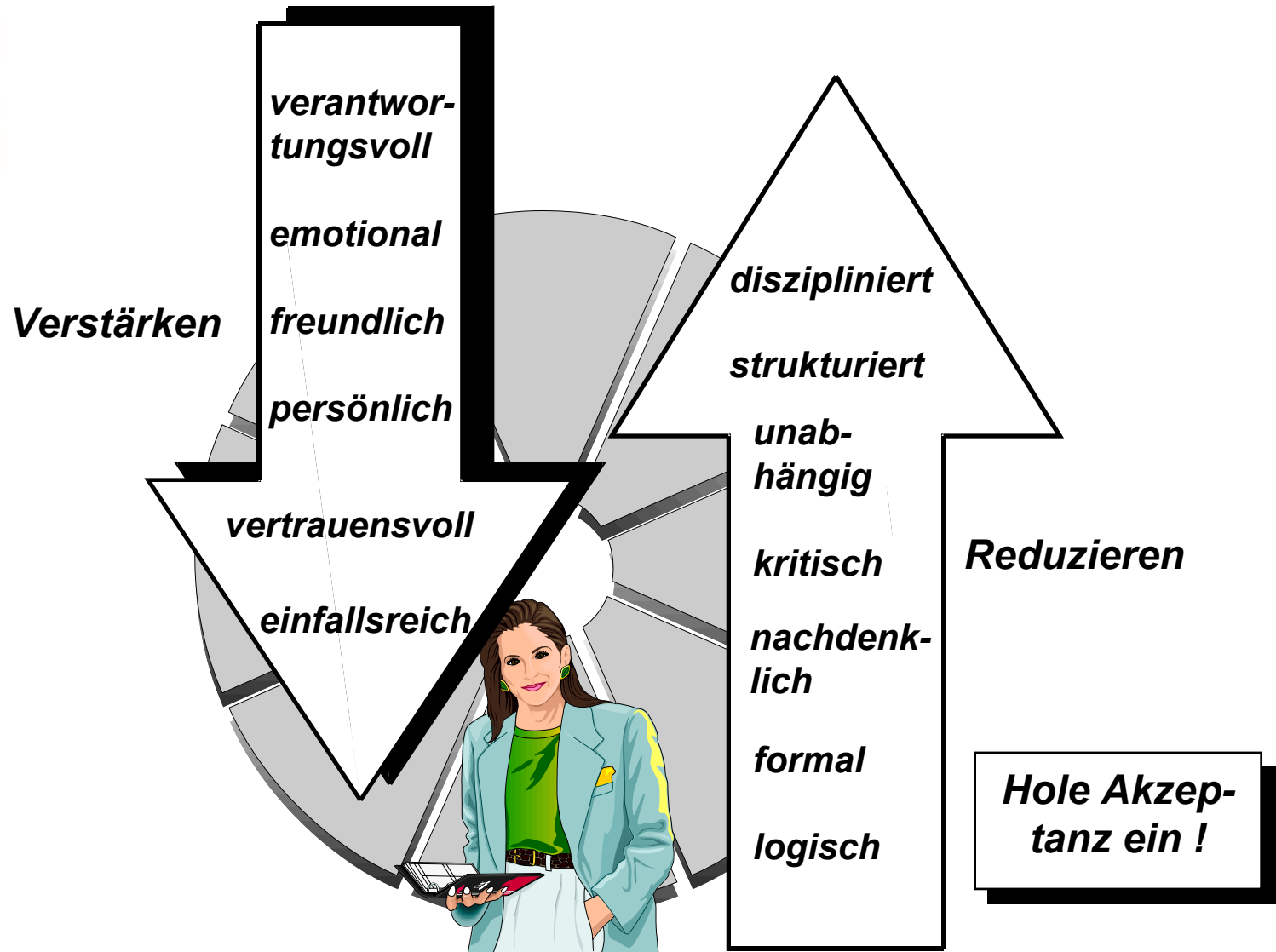
# Sich auf einen Motivator einstellen



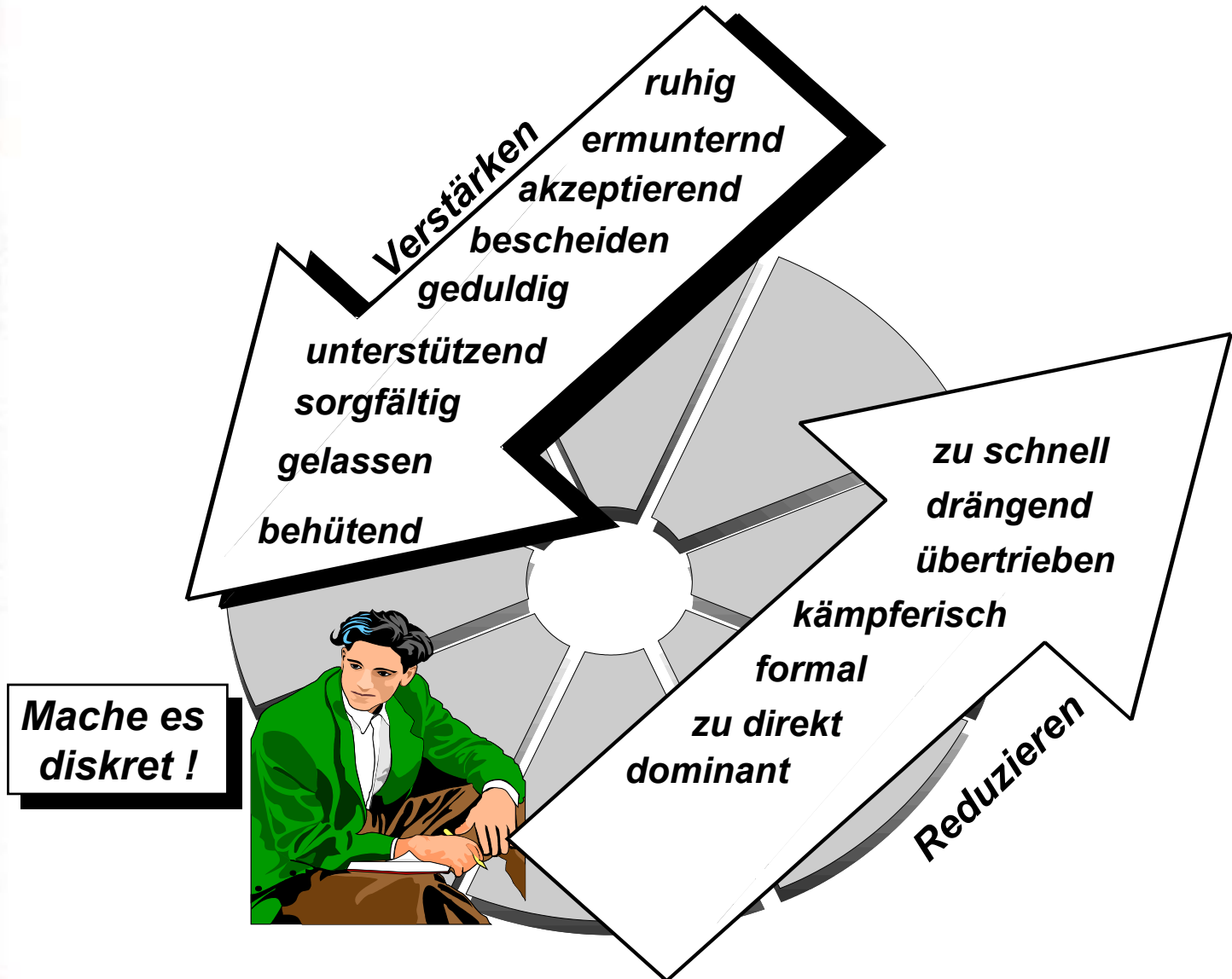
# Sich auf einen Inspirator einstellen



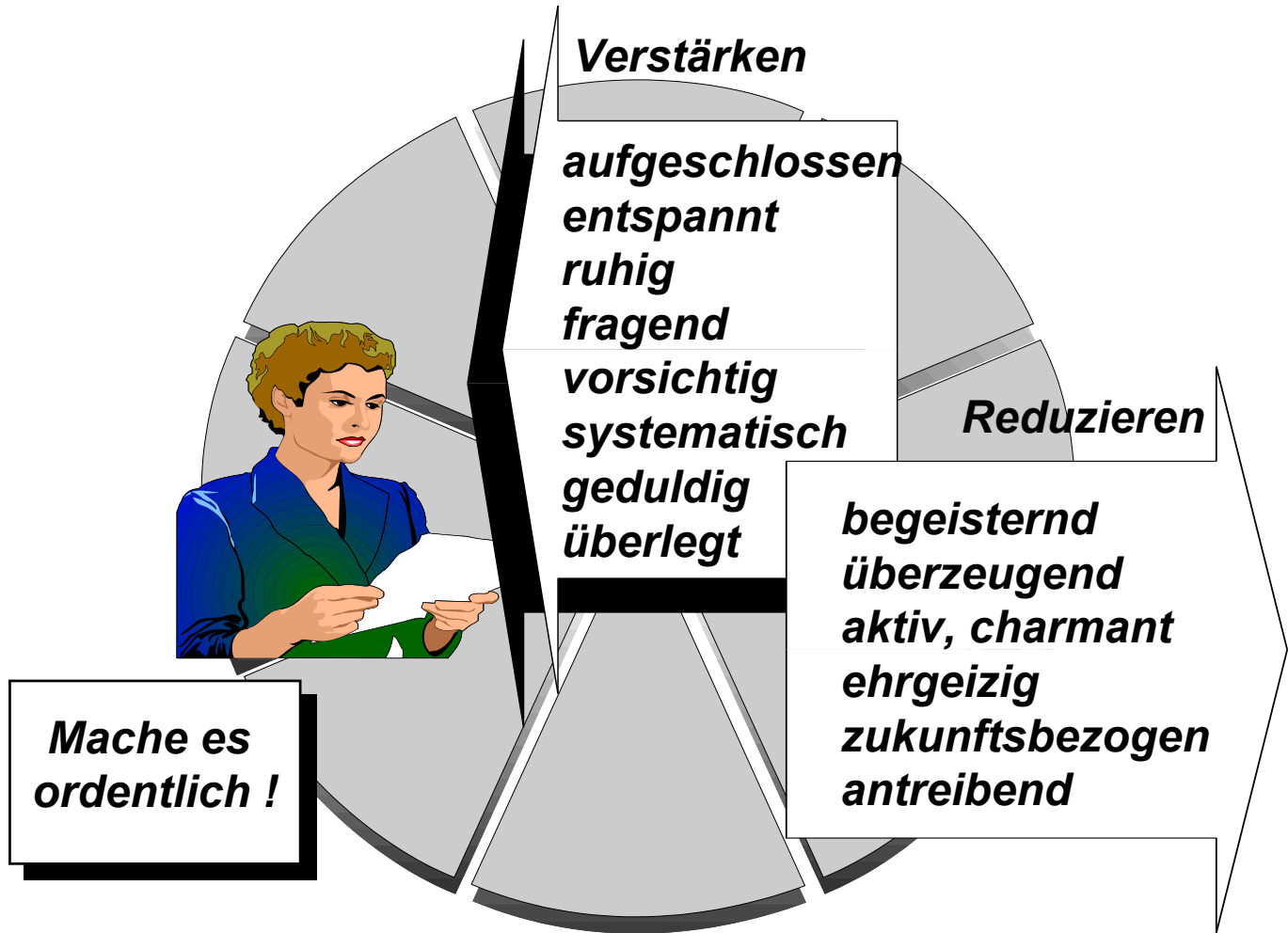
# Sich auf einen Berater einstellen



# Sich auf einen Unterstützer einstellen

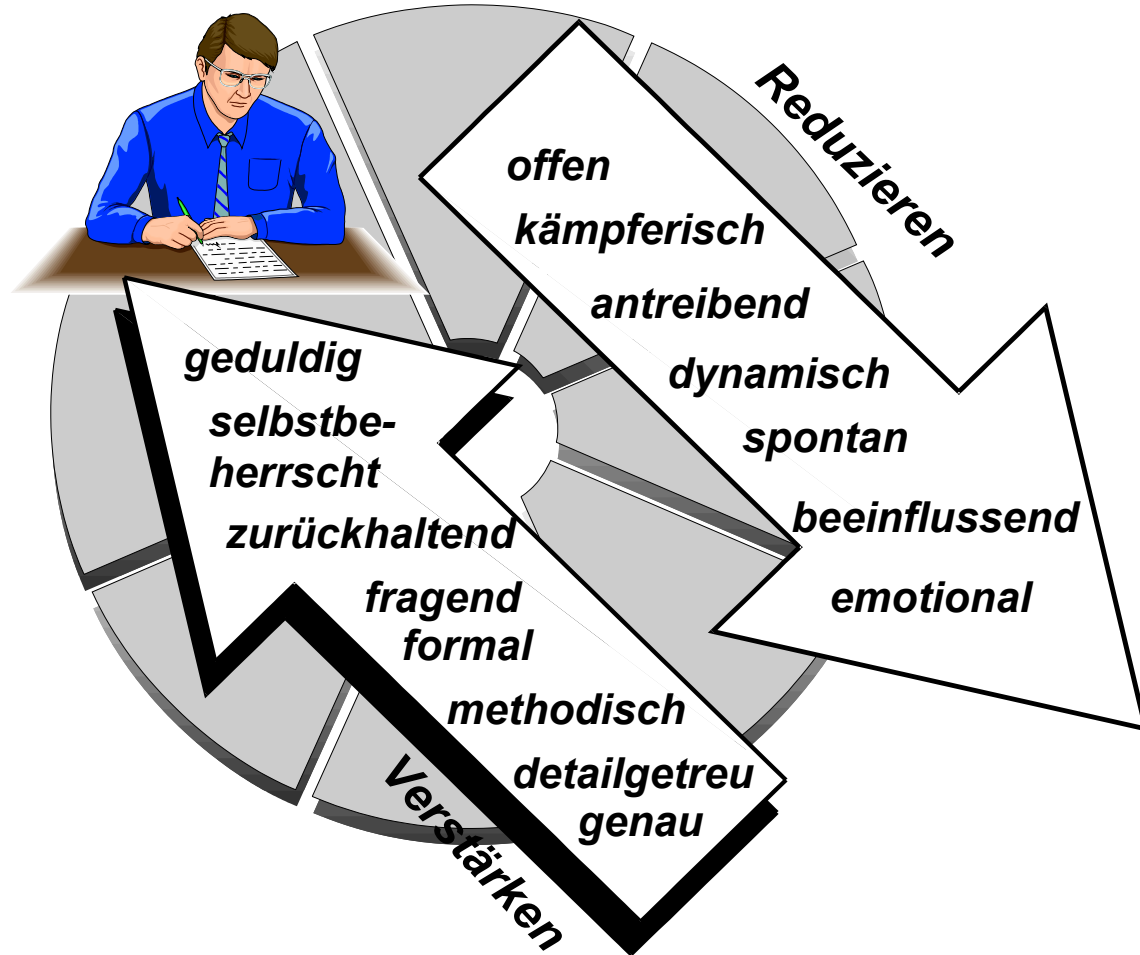


# Sich auf einen Koordinator einstellen



# Sich auf einen Beobachter einstellen

**Mache es richtig !**



# Sich auf einen Reformier einstellen

