

## Gekonnt kommunizieren – verstehen und verstanden werden

### Der Mensch und sein Verhalten angelehnt an die Typenlehre von Carl Gustav Jung

„Nehmen Sie die Menschen, wie sie sind, andere gibt's nicht“ – diese Aussage ist heute genauso aktuell wie zu Zeiten von Alt-Bundeskanzler Konrad Adenauer, der sie prägte. Wie man Menschen am besten „nimmt“, dafür hat Carl Gustav Jung, Schweizer Mediziner und Begründer der analytischen Psychologie, in seiner weit verbreiteten Typenlehre die Grundlage bereitet.



Nach Jungs Typologie gibt es vier Haupttypen mit unterschiedlichen Grundprägungen, die in Harmonie und/oder Disharmonie zueinander stehen. Für ein besseres Verständnis der unterschiedlichen Verhaltensweisen wurden den vier Typen Farben zugeordnet – so gibt es blaue, gelbe, rote und grüne Typen, Menschen, die mit ihren ureigensten Farbprägungen miteinander kommunizieren. Lesen Sie im Folgenden, wie Sie die einzelnen Typen erkennen und wie Sie sie am besten „nehmen“ ...



#### Der Blaue

Blau wirkt auf die meisten Menschen kalt, außerdem wird Blau eine emotional ausgleichende, beruhigende und mäßigende Wirkung zugeschrieben. Bei Verkehrszeichen wird Blau als Signalfarbe eingesetzt und steht für „vorgeschrieben“, Blau ist die Grundfarbe für Gebotsschilder.

#### Der „blaue Typ“ ...

- ist kenntnisreich, genau und fachkompetent,
- arbeitet methodisch und perfektionistisch,
- ist nachfragend, ohne aggressiv zu sein,
- kann auf andere sehr reserviert wirken,
- fragt häufig zu genau und detailliert nach,
- übersieht mitunter die Gefühle anderer,
- passt sich nur schwer an.

#### So kommunizieren Sie mit dem „Blauen“:

- Seien Sie direkt und offen, bleiben Sie beim Thema.
- Erkennen Sie seine Prinzipien.

- Seien Sie gut auf das Gespräch vorbereitet.
- Bieten Sie solide, greifbare und praktische Beispiele.
- Geben Sie ihm Zeit, gründlich zu sein.



### Der Gelbe

Gelb in Kombination mit Schwarz ist in der Natur eine Warnfarbe. Für giftige Tiere ist diese Färbung typisch und signalisiert: keine brauchbare Beute. Die Signalwirkung betrifft auch den Menschen und wird als Warnzeichen verwendet. Gelb ist die Vorstufe von Rot in der Signalwirkung. Gelb bedeutet aber auch liberal, lebensfroh, fröhlich und frisch.

#### Der „gelbe Typ“ ...

- ist kontaktfreudig und spaßbewusst,
- ist enthusiastisch und hat große Visionen,
- reagiert auf alles und liebt die Abwechslung,
- arbeitet nicht immer zielgerichtet,
- mag keine Details und hat eine schlechte Planung,
- verspricht manchmal zu viel.

#### So kommunizieren Sie mit dem „Gelben“:

- Halten Sie sich nicht mit Details auf.
- Fragen Sie nach seiner Meinung und schätzen Sie diese.
- Aktivieren Sie durch Interaktionen seine Träume und Absichten.
- Bieten Sie Ideen für gezieltes Handeln an.
- Nehmen Sie sich Zeit für eine anregende, dynamische Kommunikation.



### Der Rote

Die Farbe Rot ist eine der auffälligsten Farben und dient in Kombination mit Schwarz oder Weiß als Warnfarbe. In der Werbung wird Rot eingesetzt, um auf Produkte aufmerksam zu machen. Die züngelnde Farbe des Feuers ist rot, die Glut ist rot. Es bedeutet Energie und Wärme. Rot gilt auch als Farbe des Blutes und steht für Freude, Leidenschaft, Liebe und Erotik, aber auch Aggression und Zorn. Daher auch der Begriff: rot sehen.

#### Der „rote Typ“ ...

- ist selbstbewusst und auf Handeln eingestellt,
- arbeitet ergebnis- und handlungsorientiert,
- Ist sehr entschlossen und zielgerichtet,
- tritt meist dominant auf,
- wirkt manchmal leicht arrogant,

- kommt teilweise aggressiv rüber,
- kann nicht oder nur schwer warten und zuhören.

### **So kommunizieren Sie mit dem „Roten“:**

- Bringen Sie alles Notwendige für das Gespräch, ordentlich zusammengepackt mit.
- Seien Sie klar und konkret.
- Bringen Sie Ihr Anliegen schnell auf den Punkt.
- Tragen Sie Fakten logisch geordnet vor.
- Lassen Sie den Macher aus Alternativen selbst entscheiden.



### **Der Grüne**

Mit der Farbe Grün wird Leben und Wachstum assoziiert. Im Mittelalter stand sie als Symbol für beginnende Liebe. So entstanden die grüne Seite und auch die Redensart jemanden nicht grün sein. Es sind aber auch Assoziationen zum Reifezustand zu setzen; Grünschnabel oder grün hinter den Ohren für Neueinsteiger. Als Signalfarbe bezeichnet Grün einen normalen, unproblematischen, positiven oder ordnungsgemäßen Zustand. In Anlehnung an den Naturbezug wird Grün auch für Nachhaltigkeit und Menschen-/Bürgerrechte verwendet.

### **Der „grüne Typ“ ...**

- ist konzentriert auf Stabilität, Werte und die Unterstützung anderer,
- hat langfristige Beziehungen,
- ist eher nachdenklich, beständig und konstant,
- gilt als aufrichtig und herzlich,
- vermeidet Ablehnung,
- nimmt Schwierigkeiten persönlich,
- ist eher misstrauisch.

### **So kommunizieren Sie mit dem „Grünen“:**

- Seien Sie offen, empfänglich und freimütig.
- Beginnen Sie das Gespräch mit einer persönlichen Bemerkung.
- Bringen Sie Ihre Anliegen sanft und unbedrohlich vor.
- Zeigen Sie ein ehrliches Interesse an seiner Person.
- Geben Sie persönliche Zusicherungen, klare Lösungen mit höchstmöglicher Garantie.

Haben Sie ihren Typ identifiziert? Wenn nein, seien Sie beruhigt, es gibt noch viele Mischtypen die sich aus der Typologie ergeben. Normalerweise haben wir Menschen von jedem Typ in unterschiedlich starker Ausprägung etwas - diese Ausprägung zeichnet unser Verhalten aus. Beachten Sie bei all Ihren kommunikativen Möglichkeiten jedoch immer Ihre eigene Einstellung und ihr eigenes Farbprofil, denn:

**„Wir sehen die Welt nicht so, wie sie ist, sondern so, wie wir selbst sind.“**  
(Stephen Covey)

Die Farbtypologie und die daraus resultierenden Verhaltensweisen ist ein Spezialbaustein im APEDOS Training. Kenntnisse der Farbtypologie sind für jeden von Vorteil, um zielgerichtet und konfliktarm zu kommunizieren.

Interesse? Dann rufen Sie uns an, wir beraten Sie gern.

Sie wollen mehr zum Thema Kommunikation wissen?  
Dann besuchen Sie doch eins unserer Trainings.

Weitere Informationen unter [www.apedos.de](http://www.apedos.de) oder +49(0)800 2733671.

Peter Staudinger, den Autor dieses Fachbeitrags, erreichen Sie auch direkt:  
[p.staudinger@apedos.de](mailto:p.staudinger@apedos.de) oder +49(0) 171 4890368.