

Cztery kolory osobowości Junga



Typologię opracowano na podstawie teorii osobowości Carla G. Junga. Kilka słów o pochodzeniu jego teorii tutaj: https://pl.wikipedia.org/wiki/Introwersja_i_ekstrawersja

Cztery kolory osobowości Junga

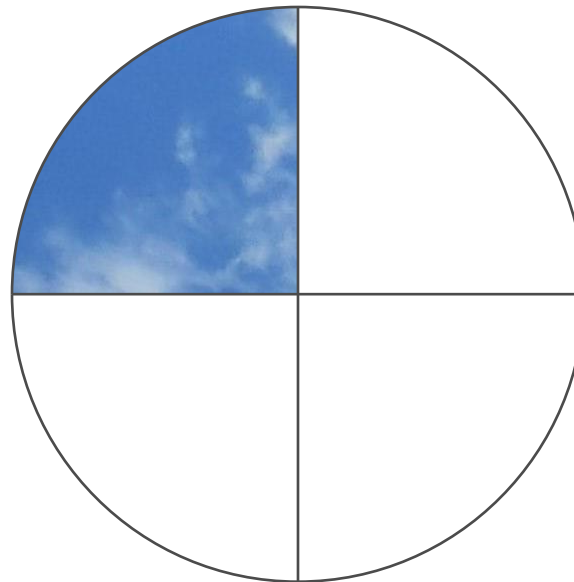
W kiepskim nastroju



Zdystansowany Analityk

JAKO KLIENT

- zbiera informacje o świecie, jest analityczny i dogłębny
- osądza z pozycji fachowca i lubi tak siebie postrzegać
- jest krytyczny, często wydaje się być złośliwy i niezadowolony
- jest wnikliwy i na ogół ma rację
- szuka „dziury w całym”
- dostrzega wady i minusy



DAŻENIA

Rozumieć świat i otoczenie

POSTAWA

Logika i precyzja

WIZERUNEK

Analityczny
i zdystansowany

Zdystansowany Analityk

MOCNE STRONY:

1. kompetentny i dokładny
2. działa z precyzją i wnikliwie
3. profesjonalista
4. dociekliwy
5. opanowany
6. logiczny
7. perfekcjonista
wymagający od siebie
(*ale także i innych*)

SŁABE STRONY:

1. nie zauważa uczuć innych ludzi
2. sprawia wrażenie osoby 'trudnej' w kontakcie
3. nieufny w stosunku do ludzi i sytuacji
4. czasem koncentruje się na mało istotnych detalach
5. ma skłonność do zniechęcenia się jeśli coś go nie interesuje
6. bardzo przywiązany do swojej opinii, trudno go przekonać
7. lubi przekładać ważne sprawy na późniejsze terminy
8. jego pytania mogą być odbierane jako krytyczne, pozbawione wrażliwości - choć są jedynie dociekliwe

Zdystansowany Analityk

Jak go rozpoznać:

- jego ubiór jest elegancki, „ma klasę”, ubrania proste, ale wysokiej jakości. Włosy starannie ułożone, całość idealnie skomponowana
- biuro idealnie uporządkowane, każdy przedmiot posiada swoje miejsce
- w pomieszczeniu są mapy, wykresy, podręczniki

Jak z nim rozmawiać i współpracować:

- nie podejmować polemiki, nie udowadniać, że nie ma racji, nie okazywać irytacji, nie pouczać
- być gotowym do przyjęcia krytycznych uwag i opinii: „Widzę, że zna się Pan na tym”, „Chętnie słuchamy krytycznych uwag o naszej usłudze”, „Dziękuję za te krytyczne uwagi”
- „Co jeszcze usprawniłby Pan w naszej firmie?”

Słowa, które lubi:

- szczegółowe, systematyczne, zorganizowane
- intelektualne, konkretne, udowodnione, perfekcyjne

Wrażliwy Słuchacz

JAKO KLIENT

- jest ciepły, wrażliwy i szczegółowy
- potrzebuje wsparcia innych ludzi w decyzji, odwleka moment jej podjęcia
- powie: „Interesuje mnie ten produkt, ponieważ moi znajomi mają taki sam ...”
- potrzebuje gwarancji i pewności, że uzyska pomoc, gdyby pojawiły się problemy
- obawia się kłopotów, jakie może sprawić mu zakupiony produkt
- ponaglany odczuwa niepokój i często rezygnuje
- staje się nieufny, gdy ktoś bagatelizuje jego obawy i przekonuje go do zalet

DAŻENIA

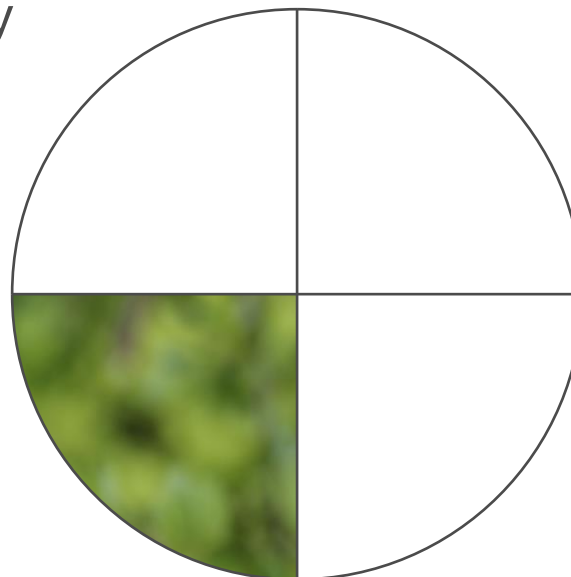
Żyć w zgodzie z sobą
i ludźmi

POSTAWA

Stabilna, zorientowana na
wartości i relacje z ludźmi

WIZERUNEK

Ciepły i uległy



Wrażliwy Słuchacz

MOCNE STRONY

1. nawiązuje głębokie, długotrwałe relacje
2. naturalny słuchacz
3. szczery i pełen ciepła
4. wytrwały
5. pomocny wobec innych
6. Nie podejmuje nadmiernego ryzyka

SŁABE STRONY

1. wolno się przystosowuje
2. unika mówienia: 'nie'
3. przyjmuje wszelkie trudności personalnie
4. unika ponoszenia odpowiedzialności np. często nie chce awansować
5. ma trudności w określaniu celów długoterminowych
6. brak entuzjazmu przy podejmowaniu decyzji
7. wolno podejmuje decyzje, unika ryzyka i odkłada wiele spraw na później

Wrażliwy Słuchacz

Jak go rozpoznać:

- jego ubiór wygodny, często sportowy, kolory łagodne, nic ekstrawaganckiego, czasem trochę niemodne
- biuro i biurko często udekorowane zdjęciami rodzinnymi
- bardzo często ma na biurku te przedmioty, które są funkcjonalne. Wszystko ma być w zasięgu ręki

Jak z nim rozmawiać i współpracować:

- należy pomóc w wyborze potrzebnego towaru i podjęciu decyzji: „Polecam Panu ten towar, sam bym sobie to kupił”, „To dobry wybór, Klienci są z tego zadowoleni”
- stosuj reguły wywierania wpływu: społeczny dowód słuszności, regułę autorytetu

Słowa, które lubi:

- łatwe w użyciu, proste w obsłudze, dające odprężenie
- oszczędzające czas nie wymagające wysiłku

Towarzyski Optymista

JAKO KLIENT

- ze wszystkim się entuzjastycznie zgadza
- rzadko krytykuje towar, obsługę czy firmę, raczej spoufala się i integruje
- łatwo mu wcisnąć wiele towarów modowych i gadżetowych
- często zmienia zdanie i nie do końca wiadomo czego chce
- sprawia wrażenie zadowolonego, choć nie zaspokoił swoich potrzeb
- często jest to Klient jednorazowy (kupi pod wpływem impulsu), bo za chwilę spodoba mu się coś innego

DAŻENIA

Poszukiwanie pochwał i akceptacji

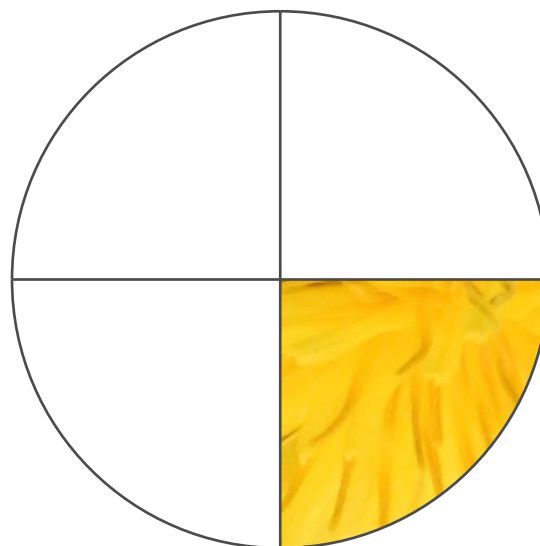
Popularność

POSTAWA

Zabawa i eksperymentowanie w szerokim gronie ludzi

WIZERUNEK

Niezorganizowany, spontaniczny, impulsywny



Towarzyski Optymista

MOCNE STRONY

1. szybko nawiązuje relacje
2. przyjacielski i towarzyski
3. łatwo się przystosowuje, ma wyobraźnię
4. dobry prezenter
5. spontaniczny i szczery
6. kreatywny
7. elastyczny

SŁABE STRONY

1. nadmierny 'luz'
2. częsty brak koncentracji
3. szybciej mówi niż myśli
4. łatwo ulega emocjom
5. może łatwo tracić zainteresowanie
6. ma problemy z dokończeniem zadań zwłaszcza terminowych i precyzyjnych
7. nie potrafi odmawiać, więc często przyjmuje nadmiar obowiązków
8. jest niepunktualny i niezaplanowany, często zapomina o różnych sprawach

Towarzyski Optymista

Jak go rozpoznać:

- jego ubiór jest kolorowy, na „topie”, często ekstrawagancki, fryzura wg najnowszych trendów, czasem ma na sobie sporo biżuterii
- biuro często udekorowane kwiatami, bibelotami, dyplomami, nagrodami za osiągnięcia
- bardzo często ma na biurku spory bałagan, towarzyszy mu brak uporządkowania

Jak z nim rozmawiać i współpracować:

- pomagać w określeniu interesów, zadając pytania i reagując na wątpliwości,
- zrozumieć potrzeby i pomóc podjąć właściwą decyzję,
- trzeba poświęcić mu dużo czasu,
- koniecznie pytać o wątpliwości i zastrzeżenia.

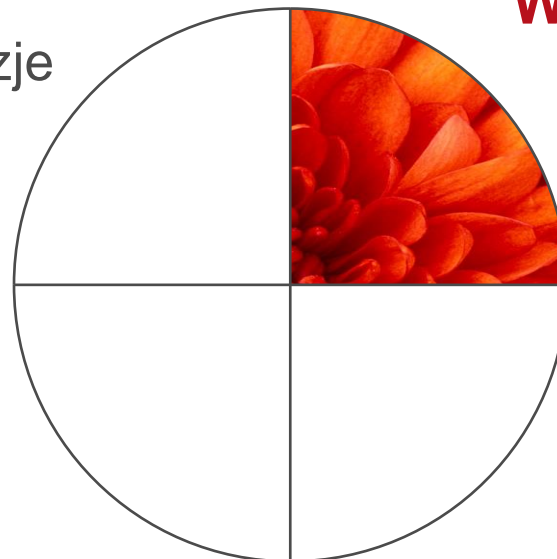
Słowa, które lubi:

- kolorowo, wesoło, zabawnie, bezpłatnie
- produkt bogato zdobiony, kolorowy, śmieszny

Władczy Decydent

JAKO KLIENT

- chce przez kupno towaru osiągnąć konkretne cele
- konkretnie formułuje swoje potrzeby
- powie: „Chcę kupić niebieską bluzkę, z krótkim rękawem, koniecznie z bawełny”
- często używa zwrotów: „ja uważam, ja potrzebuję, moim zdaniem”
- lubi samodzielnie podejmować decyzje
- lubi mieć wybór
- wyraża zdecydowane opinie
- irytuje go polecanie konkretnego towaru, przekonywanie go i sugerowanie, że się na czymś nie zna



DAŻENIA

Sukcesy

Wyzwania

Pozycja w swoim otoczeniu

POSTAWA

Pewność siebie

Zadaniowość

WIZERUNEK

Niecierpliwy

Stanowczy

Skuteczny

Władczy Decydent

MOCNE STRONY

1. pewność siebie,
2. determinacja i konsekwencja
3. uwielbia wyzwania
4. koncentracja na priorytetach
5. umiejętność wywierania wpływu na innych
6. skutecznie doprowadza do celu
7. szybko działa

SŁABE STRONY

1. nienajlepszy słuchacz
2. może być postrzegany jako arogancki
3. może wywierać presję
4. nie czeka na informacje zwrotne
5. nie uznaje racji innych osób
6. nie lubi się podporządkować, przekazywać innym kontroli
7. wydaje szybkie sądy i oceny, może czasami ranić innych
8. niechętnie udziela emocjonalnego wsparcia innym
9. chce dominować, ma skłonność do manipulacji

Władczy Decydent

Jak go rozpoznać:

- Jego ubiór jest raczej konserwatywny, ale aktualny i wygodny
- Biuro często udekorowane zdjęciami na których jest na pierwszym planie, uporządkowane i funkcjonalne
- Bardzo często ma na biurku te przedmioty które pozwalają mu efektywnie pracować

Jak z nim rozmawiać i współpracować:

- nie wolno dyskutować i przekonywać do swoich racji
- należy dawać mu wybór, doceniać jego opinie
- należy upewniać go, że to on będzie podejmował ostateczną decyzję: „Pan najlepiej wie, co jest Panu potrzebne”, „Proszę sobie wybrać ten, który uzna Pan za najlepszy”

Słowa, które lubi:

- praktyczne , porywające , odważne, śmiałe
- produkt lub usługa rzucające wyzwanie i obiecujące władzę

Preferencje jungowskie a energie kolorystyczne

Zdystansowany analityk

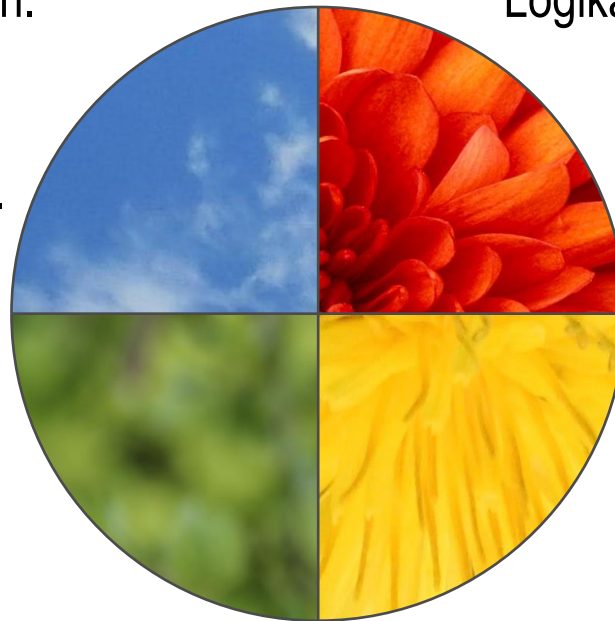
Introwersja i Myślenie

Koncentracja na zadaniach.
Spokój i opanowanie w sytuacjach stresowych.
Obiektywny i rozważający.

Wrażliwy słuchacz

Introwersja i Uczucia

Głębokość, refleksja.
Harmonia i konsensus.



Władczy Decydent

Ekstrawersja i Myślenie

Logika i koncentracja na faktach.
Wysoka aktywność.
Praca z innymi.

Towarzyski optymista

Ekstrawersja i Uczucia

Towarzyskość.
Przebywanie w grupie i troska o innych.
Orientacja na działanie i zabawę.