

Elke persoonlijkheid zijn eigen kleur

BONTE BOE



Je collega rechts is stil en rustig. Die op links juist scherp en assertief, terwijl je je baas een koele kikker vindt. Maar als je weet wat hun drijfveren zijn, kunnen jullie best een goed team vormen.

TEKST: MICHEL VAN STRATEN

Na het invullen van een uitgebreide vragenlijst krijg ik mijn uitslag: ik ben Helder Blauw volgens het Insights Discovery model. Dat is een persoonlijkheidstype dat zich sterker laat leiden door logische argumenten dan door emotie en liever innerlijk zijn gedachten op een rijtje zet dan samenwerking zoekt. Ik kwam ook eye-openers tegen als: 'Zijn behoefte aan objectiviteit kan tot gevolg hebben dat mensen hem wat afstandelijk vinden'. Dat vond ik iets om eens over na te denken. Het verslag stond verder vol herkenningpunten en nuances. Het leek alsof het was opgesteld door een psycholoog die mij uren onderzocht had. Toch was deze profielschets het resultaat van slechts een ingevulde vragenlijst.

Mens heeft kleur

De Britse Andi en Andy Lothian (vader en zoon) ontwikkelden in 1997 hun Insights Discovery model. Het was op het werk van de Zwitserse psychiater Carl Jung en zijn boek *Psychologische Typen* (1917) gebaseerd. Jung ging ervan uit dat mensen diepgewortelde psychologische voorkeuren hebben van waaruit ze handelen en communiceren. Volgens Jung is iemand van nature introvert of

extravert, oordeelt hij vooral op basis van denken danwel voelen en neemt hij op basis van gewaarwording danwel intuïtie informatie op. Vader en zoon Lothian gebruikten deze uitgangspunten voor hun model.

Het Insights Discovery model van de Lothians brengt deze voorkeurstijlen terug tot een kleurenpalet dat bestaat uit vier kwadranten. Ieder mens bezit eigenschappen uit alle kwadranten, maar wel heeft ieder individu zijn accenten in een bepaald kwadrant liggen. Zo is iemand met een Helder Blauw-profiel gericht op objectiviteit en detail. Een Vurig Roodpersoon kenmerkt zich doordat hij snel en doelbewust beslissingen kan nemen. In het Stralend Geel-kwadrant vallen de expressieve en overtuigende enthousiastelingen. En wanneer je zorgzaamheid, harmonie en relaties hoog in het vaandel hebt staan heb je een Zacht Groen-profiel. Het Insights Discovery model is gericht op het verbeteren van de beroepsmatige communicatie tussen mensen. Want meer inzicht in je voorkeurstijl en die van een ander biedt de mogelijkheid om je boodschap effectiever over te brengen. Met dergelijke inzichten kunnen organisaties en bedrijven de samenstellingen van hun teams optimaliseren. En de effectiviteit van persoonlijke communicatie tussen collega's en teams verbeteren.

Loes Dingemans, trainster van bureau

Perpetuum uit Vught, heeft de afgelopen vijf jaar honderden mensen getraind en gecoacht met behulp van het Insights Discovery model. 'Het grootste succes van het model', zegt Dingemans, 'is dat je met een relatief eenvoudige lijst van niet meer dan 25 vragen een heel persoonlijk en specifiek profiel van iemand kunt schetsen. Zo'n profiel geeft veel inzicht in iemands eigen voorkeurstijl: waardoor gedraag ik me zoals ik doe? En zulke zelfkennis levert weer inzicht op en de motivatie tot verdere ontwikkeling.'

De wetenschappelijke onderbouwing van het model heeft voor Dingemans een rol gespeeld bij haar keuze haar trainingen juist hierop te baseren. 'Maar eigenlijk is vooral de grote herkenbaarheid belangrijk', vervolgt ze. 'Wie veel van zichzelf herkent, raakt vaak sterk gemotiveerd om kritisch naar zijn of haar eigen gedrag te kijken en daarmee aan de slag te gaan. De grootste winst is dat mensen een beter begrip krijgen van zowel hun eigen gedrag als dat van anderen, zonder daar een psycholoog voor te hoeven zijn of er een te bezoeken.'

Birgit Smulders is KPN-medewerker en volgde een training bij Dingemans. Ze zegt: 'Ik snap nu beter waarom sommige mensen op een bepaalde manier op mij reageren. En dat ik met mijn reactie de ander kan beïnvloeden. Ik begrijp nu ook beter dat niet iedereen hetzelfde is en dat iedereen andere drijfveren heeft.' Maar Smulders ziet ook een risico: 'Mensen houden ervan om in hokjes te denken. Daarin zit volgens mij een zwakte van het Insights Discovery model, je kunt erin doorslaan.'

Lekker snel beslissen

De waarde van het Insights Discovery model is dus gelegen in inzicht. Inzicht in je eigen psychologische voorkeuren en in hoe die verschillen van die van anderen geeft je veel begrip. Begrip bijvoorbeeld voor de lauwe reactie die een introvert

En nu jij

Het verkrijgen van inzicht in je eigen voorkeurstijl en in die van je collega's met het Insights Discovery model kan op 2 manieren. Een uitgebreid en gedegen profiel kun je laten opmaken door een daartoe geaccrediteerd trainingsbureau. Uitleg over de systematiek, uitvoerige persoonlijke rapportage en individuele begeleiding en training maken onderdeel uit van een dergelijke intensieve aanpak.

Even snel en iets minder genuanceerd een inschatting van de voorkeurstijl van jezelf of die van een ander, kan door jezelf 2 vragen te stellen.
1) Ben je meer introvert of meer extravert?
2) Neem je besluiten vooral op basis van gevoel of vooral op basis van rationale afwegingen?
Teken nu een cirkel en zet daar een verticale en een horizontale streep doorheen.

Rechts is de extraverte kant, links is de introverte kant. Denken zit aan de bovenkant, voelen zit onder. Je kunt op basis van de 2 genoemde vragen nu een snelle indruk krijgen van het kwadrant waarin iemand zit. Introvert en denken (blauw) zit linksboven. Extravert en denken (rood) zit rechtsboven. Extravert en voelen (geel) zit rechtsonder. En introvert en voelen (groen) zit linksonder.



Vurig Rode-types zijn daadkrachtig en juist niet verzorgend

Wie is wat?

De dalai lama is een goed voorbeeld van Zacht Groen: zorgzaam, geduldig, gericht op de harmonie en menselijke relaties. Zijn tegenpool is te vinden in James Bond, een doortastende en recht op zijn doel afgaande Vurig Rode-man. Een Stralend Gele-bekendheid is Matthijs van Nieuwkerk: bezield en over het algemeen vooral vrolijk en enthousiast in zijn gesprekken. Zakenman John de Mol zou je als zijn Helder Blauwe-tegenpool kunnen zien: berekenend, koel en analytisch. Andere, minder alledaagse en meer

extreme voorbeelden zijn de autistische *rain man* uit de gelijknamige film met Dustin Hoffman als een extreem Helder Blauw-type. Voorzichtig, vooral volgens de regels en de regelmaat. Totaal het tegenovergestelde van bijvoorbeeld Emile Ratelband, de luidruchtige en expressieve motivator die van zijn enthousiasme zijn handelsmerk heeft gemaakt. Een leider als Fidel Castro is een Vurig Rode dominante leider, met de moeder Theresa als zijn Zacht Groene-tegenpool.



Dalai lama

Emile Ratelband

Matthijs van Nieuwkerk

Dustin Hoffman in *Rain Man*.

- ▶ Helder Blauw-persoon geeft op jouw Stralend Gele-enthousiasme terwijl je nu juist zo'n briljant leuk idee had geopperd. Begrip ook voor de snelheid waarmee een daadkrachtig Vurig Rood-persoon een beslissing kan nemen terwijl jij daar met je Zacht Groen-profiel liever nog wat langer over had nagedacht. Daarnaast maakt het model onderscheid in hoe iemand zich gedraagt en op een ander overkomt op een zogenoemde



Het aantal kleuren is oneindig omdat je er oneindig mee kunt combineren, zei schilder Wassily Kandinsky. Hetzelfde geldt voor mensen.

'goede' dag en op een 'slechte' dag. Een goede dag betekent dat iemand zijn voorkeursstijl op een effectieve manier inzet. Op een slechte dag slaat iemand daarin door en houdt hij geen rekening meer met de stijlen van anderen. Zo wordt een Helder Blauwe analytische persoonlijkheid gevoelloos, gaat besluitvaardig Rood drammen, wordt ontspannen Groen vlak, en verandert energiek Geel in chaotisch Geel. Het gedrag dat op een slechte dag wordt vertoond, is niet altijd even handig, maar wel leerzaam. Ook Martin Neef, werkzaam bij Nuon, volgde een Insights Discovery training op basis van zijn persoonlijk profiel. Over de toepasbaarheid zegt hij: 'Ik herkende veel, kwam zaken tegen die ik al wist van mezelf. Maar ook heeft het me inzicht

opgeleverd in mijn valkuilen. Ik heb een Helder Blauw-profiel. Van nature let ik op de details. Dat werkt heel goed als ik in gesprek ben met iemand met dezelfde voorkeursstijl. Maar het sluit niet altijd aan bij mensen met een ander profiel. Bij een Stralend Geel-persoon is het tonen van enthousiasme bijvoorbeeld stukken effectiever, in de communicatie met hen zijn details minder belangrijk.' Samir Yakhlef van KPN herkent dat. Hij is Zacht Groen, van nature geduldig en bemoedigend naar anderen, en hij houdt van harmonie. 'Ik weet door het werken met de kleurprofielen dat niet iedereen behoefte heeft aan een persoonlijke benadering', aldus Yakhlef. 'Ik kan me nu veel beter in de drijfveren van een ander verplaatsen. Dat inzicht maakt mijn com-

municatie met bijvoorbeeld een Vurig Rood-persoon beter.' Zo is Yakhlef in zijn presentaties aan managers, die vaak een Vurig Rode-natuur hebben, tegenwoordig kort en bondig en meer gericht op tastbaar resultaat.

Er is meer

Het Insights Discovery model is op verschillende niveaus bruikbaar. Trainster Dingemans: 'In eerste instantie kun je het op individueel niveau gebruiken, om iemand te helpen effectiever gebruik te maken van zijn voorkeursstijl. Maar ook teams hebben er veel aan: wat is de samenstelling van een groep, waar zitten de accenten, is het team in evenwicht?' Een manager kan bijvoorbeeld een voorkeursprofiel opstellen voor zijn team. Zo kan een team computerprogrammeurs vooral behoefte hebben aan Helder Blauwe-mensen. Maar het door hen ontwikkelde softwarepakket kan misschien weer beter aan de buitenwereld worden gepresenteerd door een enthousiasteling met Stralend Gele-accenten. En de baas zelf? Die zal ten minste enkele Vurig Rode-eigenschappen moeten hebben om goed leiding te kunnen geven. Op deze manier kan met een Insights Wheel, een schematische voorstelling van de voorkeursstijlen van de leden van een team, de samenstelling van een team worden beoordeeld. En ook op organisatieniveau biedt het Insights Discovery model een inzicht in bijvoorbeeld de cultuur van een bedrijf.

Maar natuurlijk bestaan er meer persoonlijkheden en individuen dan in dit versimpelde model. De Russische schilder Wassily Kandinsky zei ooit: 'Aangezien het aantal kleuren en vormen oneindig is, zijn ook de combinaties oneindig en tegelijkertijd de werkingen. Dit materiaal is onuitputtelijk.' Kandinsky doelde op de



kleuren die hij in zijn werk gebruikte, maar zijn woorden kunnen net zo goed op mensen slaan. Desondanks kan juist de versimpeling helpen om de oneindigheid te overzien en te herkennen. En voor wie de effectiviteit van zijn of haar communicatie wil verbeteren, is inzicht en herkenning het halve werk. ■

questpsychologie@quest.nl

MEER INFORMATIE

Psychologische typen, C.G. Jung, Lemniscaat (2003): 8 persoonlijkheidstypen van Jung. **www.insights.com:** site van de ontwikkelaars van het Insights Discovery model. Een profiel laten maken kan bij een van de geaccrediteerde bureaus.

Van alles een beetje

Waar de basis van het Insights Discovery model uitgaat van 4 hoofdtypen, zijn er ook mengvormen van die 4 hoofdtypen mogelijk. De namen van de zo te verkrijgen persoonlijkheidscombinaties zijn veelzeggend: Hervormer, Besliser, Motivator, Inspirator, Bemiddelaar, Supporter, Coördinator of Observator. Een Hervormer is een combinatie van analytisch denken en doelbewuste besluitvaardigheid. Een Motivator bezit zowel overtuigingskracht als de behoefte om samen te werken. De Bemiddelaar herkent in- en extravertie, ook in zichzelf. En een Coördinator heeft intuïtie en ratio in een goede balans.

Geel is blij, rood is woede

Geel en oranje worden met positieve, persoonlijke en emotionele begrippen geassocieerd. Dat was de uitkomst van een onderzoek dat in 2009 door het Kenniscentrum Psychologie werd gepubliceerd. De respondenten werden naar de beleving van kleuren en hun emotionele associatie gevraagd. Ze moesten allerlei begrippen, waaronder diverse emoties, een kleur geven. De uitkomsten van dit onderzoek komen overeen met de kleuren van het Insights Discovery model. Daar gaat het bijvoorbeeld over Stralend Geel, wat staat voor emotionele extravertie. In het

onderzoek werd geel met zaken als vriendschap, trots en blijheid geassocieerd. Rood kwam naar voren in begrippen als liefde, woede en snelheid. Hiervan zijn in elk geval de 2 laatstgenoemde te herkennen in het Vurig Rood van Insights Discovery. Blauw, en ook groen, bleken de mensen uit het onderzoek te associëren met zaken als vooruitgang, evenwicht, betrouwbaarheid en vakmanschap. De uitkomsten lijken erop te wijzen dat de kleuren uit het Insights Discovery model een herkenbaar raakvlak hebben met emotionele associaties bij veel mensen.

