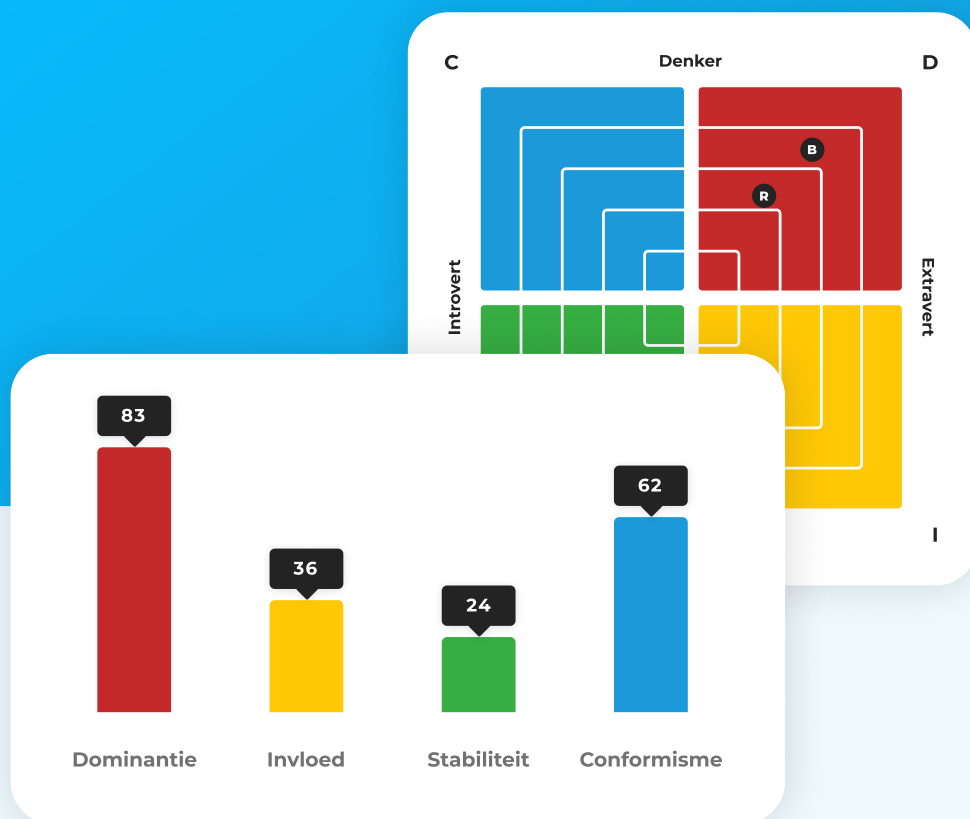


Get to know yourself.



Gedraganalyse

Basisrapport

Inhoud

Uitleg gedragsstijlen	2
<i>De verschillende gedragsstijlen</i>	2
<i>De gedragsanalyse en je eigen gedragsstijl</i>	3
Jouw gedragsstijl	4
Jouw basisstijl	5
<i>Algemene eigenschappen van jouw basisstijl</i>	5
<i>Details van jouw basisstijl</i>	6
Waarom verder verdiepen?	7
Meer inzicht dankzij de Persoonsfactor (P-factor)	8
<i>Hoe nu verder?</i>	8

Uitleg gedragsstijlen

Het bereiken van gezamenlijke doelstellingen is afhankelijk van goede communicatie. Communicatie is alleen effectief als het interactief en gelijkwaardig is. Alleen dan zullen de personen een 'klik' met elkaar ervaren.

In de praktijk loopt communicatie niet altijd even vlot en kan het zelfs als onaangenaam ervaren worden. Iemand kan de communicatie als negatief ervaren als de ander een dominante manier van spreken heeft en de communicatie éézijdig is. Daarnaast is het ook mogelijk dat iemand opkijkt naar de ander, op zo'n manier dat hij altijd meegaand is en/of geen 'nee' kan zeggen tegen die persoon. In beide situaties is de communicatie niet gelijkwaardig en niet interactief. Ineffectieve communicatie kun je herkennen door gedrag.

Voorbeelden hiervan zijn: een erg dominante manier van spreken of een erg onzeker klinkende stem, een overheersende houding of een ontwijkende houding, maar ook een ongemakkelijke gezichtsuitdrukking en een ongemakkelijke woordkeuze. Dit is het spanningsveld dat de communicatie beïnvloedt, en dit gebeurt door middel van gedrag. Dit betekent ook dat het aanpassen van je gedrag direct mogelijkheden biedt om de communicatie te verbeteren.

Gedrag is de zichtbare interactie tussen een persoon en zijn/haar omgeving. Gedrag is datgene wat mensen van elkaar zien en hoe iemand over komt op anderen. We kunnen vaststellen dat gedrag een belangrijk onderdeel is van de manier van reageren op elkaar en van hoe mensen met elkaar communiceren. Als je de verschillende gedragsstijlen kan herkennen, en weet hoe je er op kan reageren, ben jij degene die het verloop van de communicatie positief kan beïnvloeden in diverse situaties. Hierom is het belangrijk om de diverse gedragsstijlen nauwkeurig te bekijken.

Het bereiken van gezamenlijke doelen is afhankelijk van goede communicatie.

De verschillende gedragsstijlen.

Bij menselijk gedrag kunnen we 4 psychologische functies onderscheiden: Introvert, Extravert, Denken en Voelen.



Een introvert persoon wordt gedreven door zijn eigen, innerlijke wereld. In alle gebeurtenissen ligt de referentie bij het innerlijke. Voor ontspanning trekt de introverte persoon zich terug, in het bos of op de bank.



Een extravert persoon heeft het referentiekader buiten zichzelf en is gedreven door de wereld om zich heen. Voor ontspanning zoekt een extravert persoon naar interactie, bijvoorbeeld in het café of aan de telefoon.



Een denker laat zich vooral leiden door het rationele denken: alles is wat het is, wordt beredeneerd of moet nog worden verklaard.



Een voeler laat zich met name leiden door emotie: iets voelt goed of voelt niet goed en daartussen zit hetgeen dat vanuit meerdere invalshoeken kan worden genuanceerd.

De gedragsanalyse en je eigen gedragsstijl.

Zoals eerder al beschreven, je gedragsstijl is een combinatie van de vier verschillende gedragstypes (kleuren). In hoeverre de kleuren betrekking hebben op jou bepaalt jouw gedragsstijl. Het is belangrijk om te weten dat zowel de kleuren die wel én niet sterk aanwezig zijn van grote invloed zijn op je daadwerkelijke gedragsstijl. Het is niet zo dat de meest dominant aanwezige kleur je gedragsstijl bepaalt. In hoeverre de kleuren je gedragsstijl weergegeven wordt bepaald door je antwoorden op de 25 vragen. Bij deze vragen heb jij aangegeven welke uitspraken het meest en het minst op jou van toepassing zijn.

Zowel de kleuren die wel en niet sterk aanwezig zijn, hebben een sterke invloed op je uiteindelijke gedragsstijl.

Basisstijl en responsstijl

Je gedragsstijl kan opgesplitst worden in een basisstijl en een responsstijl. Je basisstijl is je natuurlijke gedragsstijl. Deze is zichtbaar in situaties waarin jij vindt dat je jezelf kan zijn. Je basisstijl wordt zichtbaar in een omgeving waar jij je veilig voelt, maar ook wanneer je stress ervaart. Het is de gedragsstijl die jij onbewust laat zien. Je responsstijl is de gedragsstijl die je laat zien in reactie op je omgeving. In je responsstijl laat je zien wat jij denkt dat gevraagd wordt door je omgeving. Dit is de gedragsstijl die jij bewust laat zien. Door deze twee stijlen te onderscheiden, kan je zien of er een verschil bestaat tussen deze twee.

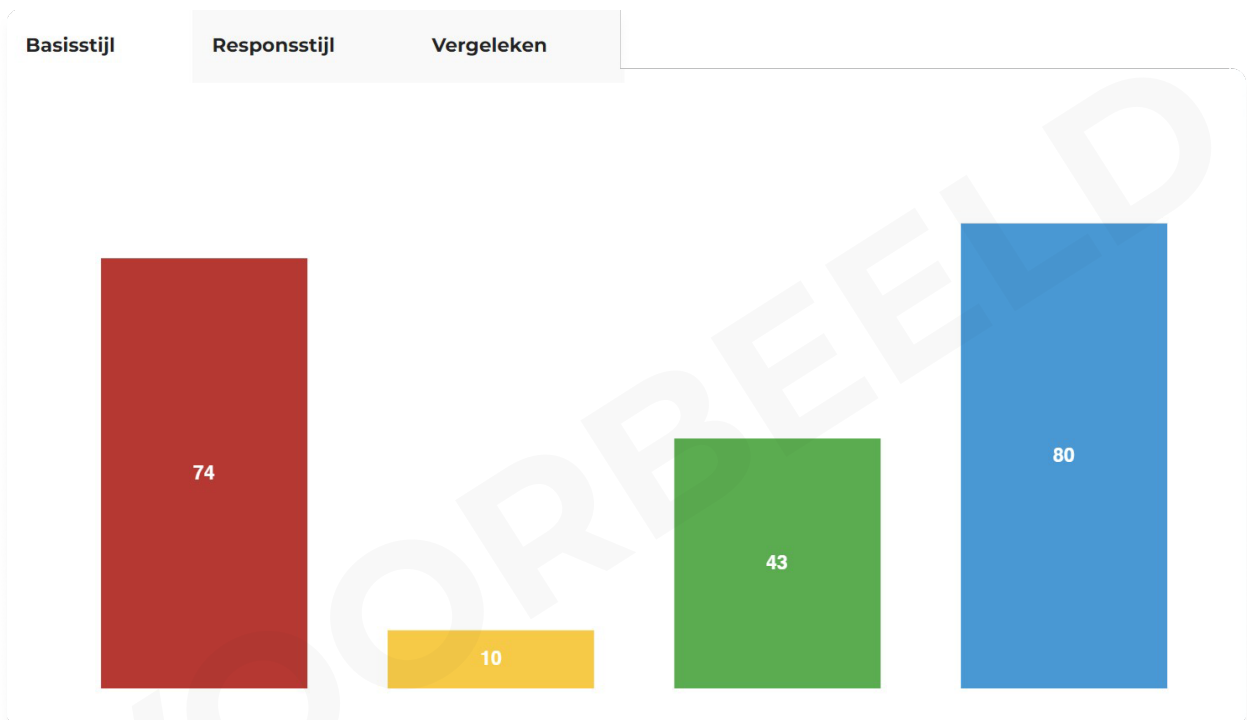
In het (gratis) basisrapport krijg je inzicht in jouw basisstijl. De basisstijl in verhouding tot de responsstijl wordt uitgelicht in het uitgebreide rapport.

Als er een verschil zichtbaar is, geeft dit aan dat jij denkt dat je anders op je omgeving (responsstijl) moet reageren dan hoe je dat van nature (basisstijl) zal doen. Aan de ene kant kan het zo zijn dat je denkt dat je je moet aanpassen aan je omgeving als dit verschil groot is. Je steekt hier dan bewust energie in om dit te doen. Aan de andere kant betekent het dat je ander gedrag kan laten zien als je omgeving dat van je vraagt.

Jouw gedragsstijl

Op deze pagina zie je een grafiek met jouw persoonlijke basis gedragsstijl. De grafiek geeft aan in hoeverre de vier verschillende kleuren betrekking hebben op jou. Kleuren met een score van 50 of hoger zijn je overheersende kleuren. Deze kleuren bepalen primair je gedragsstijl en type. De kleuren onder een score van 50 zijn de kleuren die minder aanwezig zijn in je gedragsstijl. Jouw gedragsstijl is een combinatie van alle vier kleuren, wat betekent dat óók de kleuren met een score onder de 50 je gedragsstijl bepalen.

De gedragsstijl grafieken



Jouw basisstijl

Algemene eigenschappen van jouw basisstijl

Je hebt een introverte, veeleisende, analytische en kwaliteitsgerichte basisstijl. Je focust je op efficiëntie en resultaten. Je bereikt deze door het structureren van je handelingen en door deze manier van werken door te geven aan andere betrokkenen.

Je hebt goed ontwikkelde organisatorische kwaliteiten. Dit komt voort uit jouw behoefte aan structuur, en jouw wens dat anderen zich aan deze structuur houden. Je vindt problemen oplossen leuk. Je hebt innovatieve ideeën, omdat je creatief en abstract naar situaties kijkt. Dit is voornamelijk het geval bij het maken van uitgebreide, lange-termijn beslissingen. Je vaart wel bij het hebben van de vrijheid en autoriteit om dit te doen.

Je vermogen om snel situaties te kunnen analyseren versterkt jouw resultaatgerichtheid. Echter kan je resultaatgerichtheid gehindert worden door jouw perfectionisme. Hierdoor wil je alle mogelijke opties afwegen. Dit kan een dilemma veroorzaken, waardoor je minder efficiënt zal werken.

Je basisstijl is de gedragsstijl waarbij je je het prettigst voelt en die je gebruikt zonder dat je je hiervan bewust bent.

Je hebt de neiging anderen te willen overtuigen van jouw ideeën, ondanks dat de beslissing al gemaakt is. Hierdoor kan je blijven hangen in je eigen fouten. Anderen kunnen je ervaren als een teruggetrokken en koud persoon. Dit komt door jouw introverte en analytische basisstijl.

Je kan autoritair en wat grof reageren in situaties waarin je denkt dat jouw inzet niet erkend wordt. Dit komt voort uit jouw sterke overtuiging van jouw methodes en ideeën. Anderen kunnen je echter ervaren als egocentrisch en veeleisend. Ook al zien anderen je als egocentrisch, behoudend en koel, toch neem je hun behoeftes serieus. Hierdoor reageer je goed op moeilijke situaties.

Je ziet de behoeftes van alle betrokken partijen, waardoor je ook knelpunten kunt zien. Je kunt deze situaties makkelijk aan door jouw autoritaire houding en probleemoplossend vermogen.

Doorgaans heb je een analytische, kritische en kwaliteitsgerichte basisstijl. Daarnaast ben je ook gefocust op efficiëntie en resultaten.

Details van jouw basisstijl

Jouw basisstijl in verhouding tot anderen

Wat vind je belangrijk in het gedrag van een ander? Sommige mensen beoordelen anderen op hun analytische en verbale eigenschappen, anderen vinden het belangrijk dat er tijd is voor het werken aan gezamenlijke doelen of dat er ruimte is om je te ontwikkelen.

Dit soort kennis helpt je om beter te begrijpen waarom jijzelf of juist de ander op een bepaalde manier reageert in verschillende situaties en hoe je daar mee om kunt gaan. Handig wanneer je bijvoorbeeld moet samenwerken met studiegenoten of collega's.

Je beïnvloedt anderen met je charismatische verschijning. Je hebt een vriendelijke en open houding.

Dit, gecombineert met je enthousiasme, zorgt dat je..... *...overtuigt van je visie. Je hebt behoefte om*

resultaten te bereiken en je kan die behoeftes overbrengen op anderen. Hiermee kun je anderen overtuigen met je visie om samen te werken om deze doelen te bereiken.

Jouw basisstijl en de waarde voor de organisatie

Soms is het lastig om tijdens een sollicitatiegesprek antwoord te geven op een vraag als: "Wat zijn je sterke punten?" Je wilt eigenlijk niet te algemene antwoorden geven waarmee jij je niet kunt onderscheiden. Door verder inzicht in jouw gedrag te krijgen en de waardevolle eigenschappen die daarbij horen, kun jij een ander op een goede manier uitleggen wie jij bent.

Een waardevolle eigenschap van jouw basisstijl voor de organisatie is jouw creatieve manier van problemen oplossen. Je zorgt voor support voor deze oplossingen door ze te..... *...implementeren met*

je team. Het motiveren van je team gaat je makkelijk af. Dit heeft een positieve invloed op de implementatie van je creatieve oplossingen.

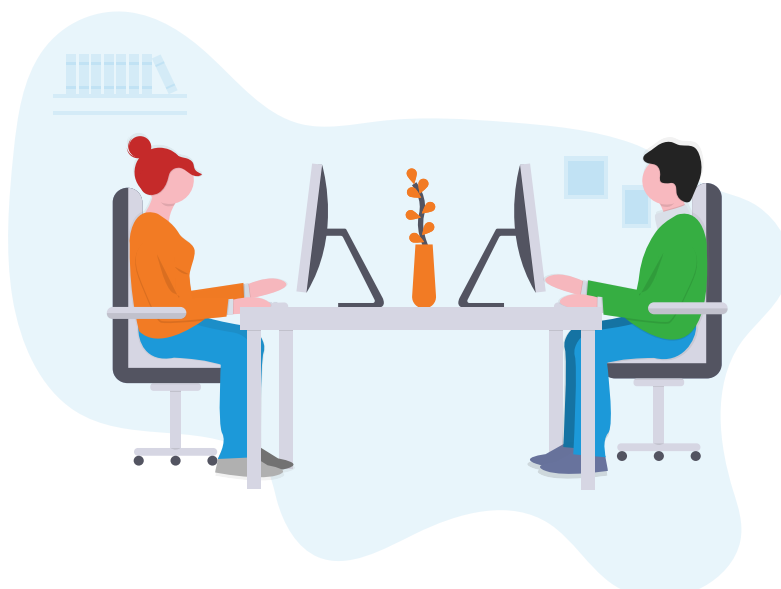
Jouw basisstijl in lastige situaties

Je kan doorslaan in je basisstijl wanneer je teveel gebruik maakt van je motiverende kwaliteiten en invloed op anderen, om je..... *...eigen doelen te bereiken. Anderen kunnen dit verkeerd opvatten.*

Hierdoor kan het vertrouwen van anderen met je snel verdwijnen als dat het gebreken is.

Meer weten?

De details van jouw basisstijl worden beschreven in het uitgebreide rapport.



Waarom verder verdiepen?

Je weet nu iets meer van je basisstijl. En nu?

Je kan er voor kiezen om het hier bij te laten. Misschien denk je; Mooi! Ik weet iets meer over mezelf en wil je het daar voor nu bij laten. Maar, je kan er ook voor kiezen om meer de diepte in te gaan.

Meer weten over je basisstijl kan je (onder andere) inzicht geven in:

Hoe jouw basisstijl zich verhoudt tot anderen, welke waardevolle eigenschappen jij meebrengt naar een organisatie (deze punten kun je op je CV benoemen of in een sollicitatiegesprek) en geeft je informatie over jouw basisstijl in lastige situaties.

Naast je basisstijl krijg je in het uitgebreide rapport inzicht in je responsstijl:

Zoals al eerder benoemd is je basisstijl het gedrag dat je laat zien in een veilige omgeving, vaak is dat thuis. Jouw responsstijl is het gedrag dat zichtbaar is als reactie op jouw omgeving, vaak is dat wat we van elkaar zien op school of op het werk.

Je responsstijl kan dus anders zijn dan je basisstijl. Het is belangrijk om de verhouding tussen je basis en responsstijl te weten, daarmee krijg je o.a. inzicht in hoe jij overkomt op het werk, op school, tijdens een sollicitatie of bij mensen die je net leert kennen. Als er verschil zit tussen jouw basis en responsstijl is dat goed om te weten, want dan kun je er rekening mee houden.

Vervolgens kun je nadenken welke aspecten van je stijl helpend zijn in je functie en welke minder, of je huidige functie goed bij je past of dat andere functies beter passen bij jouw stijl. Deze informatie kun je daarnaast ook goed gebruiken als je nog niet zeker weet wat voor werk en werkomgeving bij je past.

Deze punten, en een hoop andere inzichten (zoals je ideale werkomgeving, tips voor jouw leidinggevende en je ontwikkelpunten) kun je verwachten in het uitgebreide rapport. Deze kun je aanschaffen voor €14,99.

Nog niet helemaal zeker? Bekijk hier de demo versie:

[Bekijk de demo versie](#)

Gelijk aanschaffen? Klik hieronder op de knop.

[Uitgebreide rapport kopen](#)

Meer inzicht dankzij de Persoonsfactor (de P-factor)

In de inleiding hebben we de P-factor geïntroduceerd. De P-factor is een methode die ontworpen is voor persoonlijke ontwikkeling. Het geeft je een persoonlijke, modulaire methode om jouw effectief resultaat te ontwikkelen. Hieronder, in figuur 2, staat een schematische weergave van de P-factor. In dit figuur zijn despecifieke assessments gekoppeld aan de factoren in het P-factor model.

Met de gedragsassessment krijg je inzicht in je gedragsstijl: de "Hoe" van het P-factor model. Inzicht in de verschillende gedragsstijlen geven je de mogelijkheid rekening te houden met de verschillen en voorkeuren in communicatiestijlen. Hierdoor kun je deze efficiënt gebruiken bij het communiceren met mensen met andere stijlen en uw communicatie effectief aanpassen. Op deze manier kun je je eigen effectief resultaat vergroten, naast de effectiviteit van je team of de organisatie in zijn geheel.

Hoe nu verder?

Met het gedragsassessment heb je inzicht gekregen in jouw gedragsstijl. Je hebt gelezen over jouw basisstijl en responsstijl, de gedragsstijl op de werkvloer en zijn er verschillende gebieden van verbetering uitgelegd. Deze ontwikkelgebieden zijn specifiek gekozen om de efficiëntie van jouw communicatie met anderen te verhogen. Je kunt de ontwikkelgebieden gebruiken om jouw eigen ontwikkelgebieden, voor jouw specifieke situatie, te beoordelen.

Deze punten kunnen opgeschreven worden in de portal, waardoor je actief werkt aan het ontwikkelen van jouw P(ersoons)-factor en verdere vergroting van jouw effectiviteit. Een logische volgende stap binnen het P-factor model is het analyseren van je drijfveren. Deze motivatoren zullen je vertellen waar je echt in geïnteresseerd bent, wat je waardeert in het leven en waar je tijd en moeite aanwilt besteden. Daarmee bepalen drijfveren waarom iemand bepaalde dingen doet, bepalen ze hoe je prioriteiten stelt en hoe je aan bepaalde behoeften in het leven voldoet. Drijfveren bepalen dus welke van jouw beschikbare competenties daadwerkelijk worden ingezet.

Uit het P-factor model blijkt duidelijk dat gedrag maar een onderdeel van het model is. Met de andere assessments kun je andere modules van het P-factor model verkennen en blijven werken aan het verhogen van je effectieve resultaat.

Dit zijn andere assessments die mogelijk interessant voor jou zijn:

Competentieanalyse: leer welke persoonlijkheidskenmerken u heeft en hoe deze zich verhouden tot de competenties die van belang zijn voor jouw (beoogde) functie. Dit houdt in dat je een gedegen inzicht krijgt in jouw competenties en je competenties verder kunt ontwikkelen.

